



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

المال والاقتصاد

مصرف إسلامي الوجهه سوداني يلتزم السمات يلتزم الجوده و الإمتياز في أعماله إسعاداً للعملاء
ثقة في الموردین تنمية للمجتمع عناية بالعاملين وتعظيماً لحقوق المساهمين .

العدد الستين ابريل ٢٠٠٩م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

المدير العام يلتقي بالعاملين قالها عن الراحل مهلانا حسن البيلي نائب المدير العام: البدء في تنفيذ سياسة البنك نحو مركزية المعاملات



مدينة الخرطوم :

١. شارع علي عبد اللطيف - عمارة الفيحاء جنوب السفارة الأمريكية
٢. شارع علي عبد اللطيف - عمارة الفيحاء جنوب السفارة الأمريكية- المدخل الجنوبي
٣. شارع الجامعة - شرق كلية الهندسة والعمارة جامعة الخرطوم- (١)
٤. شارع الجامعة - شرق كلية الهندسة والعمارة جامعة الخرطوم- (٢)
٥. سوق السجانة - شارع النص - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي
٦. جنوب حديقة القرشي - جوار صيدلية كوينز
٧. الخرطوم غرب - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - الجناح الغربي - البوابة الشمالية
٨. شارع الغابة - جوار فرع المنطقة الصناعية بنك فيصل الإسلامي السوداني
٩. المقرن - مباني رئاسة الصندوق القومي للمعاشات - جوار جامعة النيلين
١٠. الرياض - شارع المشتل - جوار صيدلية كوينز
١١. بري - شارع المعرض - جوار رئاسة المباحث والأدلة الجنائية
١٢. جنوب حديقة أشراقة التجاني يوسف بشير مدخل سوق الخرطوم (٢) الشمالي
١٣. المنشية - شارع الشهيد محمود محمد شريف - قبل مدخل كبري المنشية ١
١٤. المنشية - شارع الشهيد محمود محمد شريف - قبل مدخل كبري المنشية ٢
١٥. رئاسة الهيئة القومية للكهرباء
١٦. وزارة المالية والاقتصاد الوطني الجانب الغربي مبني المؤسسات شارع الخليفة عبد الله
١٧. اركويت - شمال مركز شرطة القسم الشرقي - جوار مجمع الخير الإسلامي
١٨. شارع القصر جامعة الخرطوم مجمع العلوم الطبية كلية الصيدلة
١٩. شارع السيد عبد الرحمن فندق البحرين العالي
٢٠. العمارات شارع ١٥ أمام طلعة النيل للبتترول
٢١. رئاسة الشرطة ، شارع الطيار مراد (النيل) ، شمال الإدارة العامة للجوازات والهجرة الرئاسة
٢٢. الخرطوم جنوب الهيئة العامة للإمدادات الطبية ادارة المبيعات شارع الحرية غرب قسم شرطة الأوسط
٢٣. جبرة - طلعة النيل - جوار جامع بلال .
٢٤. أكاديمية الشرطة - شارع الصحافة زلط - غرب جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا الجناح الجنوبي
٢٥. مبني وزارة الطاقة والتعدين - شارع النيل - شرق القميسون الطبي
٢٦. رئاسة الخطوط الجوية السودانية - شارع عبيد ختم
٢٧. معاشات ولاية الخرطوم تقاطع شارع الجمهورية والملك نمر جوار وكالة تبشير للسفر والسياحة
٢٨. جامعة الرباط الوطني شمال مستشفى ساهرون
٢٩. جامعة أفريقيا العالمية - جنوب تقاطع شارع و مدني وعبيد ختم
٣٠. مستشفى مكة التخصصي لطب العيون - الرياض
٣١. مستشفى الأسنان التعليمي السور الخارجي شارع القيادة العامة
٣٢. الصحافة شارع محمد نجيب صيدلية كوينز بجوار جهاز المغتربين
٣٣. صيدلية لنا عمارة ياسر عبد المنعم تقاطع شارع سنكات وصالح باشا شرق برج سواتل
٣٤. وزارة التربية والتعليم حوش النقابة الركن الجنوبي الشرقي يفتح علي حدائق السلام
٣٥. الإدارة العامة للجمارك - الرئاسة - الخرطوم غرب
٣٦. الإدارة العامة للجمارك - رئاسة جمارك مطار الخرطوم- مطار الخرطوم
٣٧. السوق الشعبي الخرطوم - فرع السوق الشعبي الخرطوم
٣٨. برج الفاتح - المركز التجاري (١) .
٣٩. برج الفاتح - المركز التجاري (٢) .

مدينة امدرمان :

١. المحطة الوسطى امدرمان - شارع العناقريب - عمارة مركز بدر التجاري
 ٢. الثورة شارع النص - جوار جامعة امدرمان الإسلامية بنات
 ٣. قصر الشباب و الأطفال - غرب المجلس الوطني.
 ٤. شارع العرضة - شمال مجلس بلدية امدرمان - جوار مباني الصندوق القومي للمعاشات
 ٥. الفتيحاب - جوار صيدلية محمد سعيد - بداية شارع كبري امدرمان الجديد
 ٦. العرضة - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي السوداني - جنوب إستاد الهلال
 ٧. شارع الوادي جامعة الخرطوم كلية التربية شمال
 ٨. بوابة عبد القيوم جامعة الخرطوم كلية التربية جنوب
 ٩. شارع الأربعين مدخل الجوازات أبو كدوك
- مدينة الخرطوم بحري :
١. شارع المعونة - جنوب سوق سعد قشرة - فرع البنك.
 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 سوداثل
 ٧. شارع السيد علي الميرغني شرق قبة الشيخ خوجلي أمام صيدلية الميرغنية
 ٨. قري - مكتب صرف بنك فيصل - شرق إدارة الجمارك السودانية - جوار الهيئة السودانية للمواصفات والمقاييس.
 ٩. حي المغتربين - شارع الإنتقاذ.
- مدن الولايات :
١. مدينة بورتسودان - رئاسة جامعة البحر الأحمر - شرق البوابة الرئيسية - جنوب مكاتب إيروست للطيران .
 ٢. مدينة بورتسودان - الجمارك.
 ٣. مدينة كسلا - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي - شمال غرب فندق إفريقيا
 ٤. مدينة التضاريف - عمارة بنك فيصل الإسلامي الركن الشمالي الشرقي - غرب مبنى البريد والبرق
 ٥. مدينة ود مدني - شارع اتجاه واحد - عمارة بنك فيصل الإسلامي - شمال مسجد الصائم
 ٦. مدينة عطبرة - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي السوداني
 ٧. مدينة كوستي - شارع الدويم - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي - شمال بنك السودان
 ٨. مدينة الأبيض - السور الشرقي لمبنى محلية شيكان - غرب مبنى البوطة سابقاً

- | | | |
|--|--|--|
| ١. البنك البريطاني العربي التجاري | ١٢. المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية / أبوظبي | ٢٣. بنك بوبي - روما |
| ٢. البنك الأهلي التجاري جده | ١٣. مصرف أبو ظبي الإسلامي | ٢٤. المصرف التجاري فرانكفورت |
| ٣. بنك الرياض | ١٤. بنك المشرق دبي | ٢٥. البنك الفرنسي - بيروت |
| ٤. مجموعة سامبا المالية-الرياض | ١٥. بيت التمويل الكويتي | ٢٦. المصرف العربي الدولي البحرين |
| ٥. شركة الراجحي المصرفية | ١٦. بنك صادرات إيران | ٢٧. بنك بيلوس بيروت |
| ٦. بنك سبأ الإسلامي - صنعاء | ١٧. مؤسسة الفيصل المالية سويسرا | ٢٨. بنك التجارة والاستثمار (BCP)-جنيف |
| ٧. البنك اليمني للإنشاء والتعمير | ١٨. بنك فيصل الإسلامي المصري | ٢٩. إدارة المعلومات المالية المصرفية مالطا (FIM) |
| ٨. بنك قطر الإسلامي | ١٩. بنك شمال أفريقيا التجاري-بيروت | ٣٠. البنك الإسلامي الأردني |
| ٩. بنك البحرين الشامل | ٢٠. بنك القاهرة أبو ظبي | ٣١. بنك البركة الإسلامي - البحرين |
| ١٠. المؤسسة العربية المصرفية / البحرين | ٢١. بنك مسقط / سلطنة عمان | ٣٢. بنك الصرافة الكوري سيول |
| ١١. الشركة العربية للاستثمار/ البحرين | ٢٢. بنك بيروت/ لبنان | ٣٣. البنك الأهلي الباكستاني - لندن . |

المال والإقتصاد

مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني
العدد الستين إبريل ٢٠٠٩م

المحتويات



٦



٧



٢١



٣١

القيادة الإدارية الفعالة

٢٤

تحقيق كفاية العنصر البشري

٣٢

غسل الأموال

٣٩

التمويل بالتورق وتطبيقاته في المصارف الإسلامية

٤٢

العناصر التي يجب إتباعها في تسويق الخدمات المصرفية

٤٥

تمويل الأزمة المالية وموقف الفكر الإسلامي

٤٩

دور المصارف الإسلامية في مكافحة الجريمة الاقتصادية

٥٢

الحن والإبتلاءات من سنن الدعوات

٥٤



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)



كلمة الممدد

لقاء جديد يجمعنا مع إصدار عدد جديد... يتميز عن سابقه بتوقيته الذي يتناسب وحجم النجاح الذي حققه ببنك فيصل الإسلامي السوداني منعكساً على الأداء والرغبة في العطاء.. ونتمنى مضاعفة الجهد حتى نظل رافعين شعارنا الريادة في كل الأنشطة والمجالات..

القارئ الكريم:

أفردنا في هذا العدد ملفاً يحكي سيرة الراحل الشيخ حسن إسماعيل البيلي رحمه الله مع من حولهم ويتناول بعضاً من الجوانب الأخرى لحياتهم. هذا بجانب الأبواب الثابتة وما تحتويه من مواضيع وقضايا تتسم بالحيوية وتمس حاجات قطاع المال والاقتصاد.. سائلين المولى عز وجل أن ينفع بها وبما سبقها وبما سيليهها من إعداد.. كما نرحب باقتراحاتكم وآراءكم ونقدمكم البناء لتطويرها إلى ما هو أفضل إن شاء الله..

كما نود أيضاً أن نشير إلى أن هذا العدد أشعرنا بأن العلاقة بين البنك وعملائه أصبحت متينة وذلك بسبب العلاقة التي قامت من البداية على الاحترام والحرص على الجودة أثمرت ثقة متبادلة تتطلب منا الحفاظ على هذه المكانة.. نسأل الله أن يوفقنا لما فيه الخير وأن نسير دائماً في طريق الإبداع والتميز...

والله ولي التوفيق ...

عنوان البنك الرئيسي

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

ص. ب. 10143 الخرطوم / تليكس: 22519 - 22163

فاكس: 771714 - 183 780193 +249 هاتف: 741326 - 777081 - 775087 - 249 183 778727

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

إشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

الهادي خالد إسماعيل
إسماعيل إبراهيم محمد
مهند مبارك العجب
عبد الله موسي علقم
محمد حافظ مبارك
محمد مبارك مصطفى

الإخراج الفني

٨٣٧٤٧٦٥١

٨٣٧٤٧٦٥٢



هواتف خدمة العملاء:-

٠١٢٣٠٠٢٠٢٤ :البنك
٨٣٧٤٩٥٧٣-محمول القيود القومي

فروع البنك العامة:

ولاية الخرطوم

الفيحاء ٨٣/٧٧٣٥٦٦
المحطة الوسطى الخرطوم ٨٣/٧٧٥٠٧٠
جامعة الخرطوم ٨٣/٧٧٤٤٧٩
السوق العربي الخرطوم ٨٣/٧٧٤٠٣
السجانة ٨٣/٤١٧٧٥٧
السوق الشعبي الخرطوم ٨٣/٤٧٥٦٥٦
المنطقة الصناعية الخرطوم ٨٣/٤٧١٨٩
السوق المحلي ٨٣/٤٢٥٨٢٧
سعد قشيرة ٨٥/٣٣٠٥٦١
حلة كوكو ٨٥/٣٨٨٣٢٢
المنطقة الصناعية بحري ٨٥/٣٣٥٢١٥
المحطة الوسطى أم درمان ٠١٢٠٨٩٧٣٣٤
السوق الشعبي أم درمان ٨٧/٥٥٣٥١٨
سوق ليبيا ٨٧/٥٩١٦٣١
الإسلامية (الثورة) ٨٧/٤٣١٩٧٧
الإسلامية (العرضة) ٨٧/٥٥٥٣٤٥
الإسلامية (الفتيحاب) ٠١٥٥١٩٥٤٥٠
قرى المنطقة الحرة ٨٣/٧٤١٣٢٦-٧٥٥٧
برج الفاخ الإلكتروني ٨٣/٧٤١٣٢٦-٧٥٨

الولايات الاخرى

بور تسودان ٠٣١١٨٢٤٦٩٥
القضارف ٤٤١/٨٤٣٥٠٣
م. صرف جامعة القضارف ٨٦٤-٨٣/٧٤١٣٢٦
كسلا ٠٤١١/٨٢٢٠٥٠
كوستي ٠٥٧١/٨٢٢٧١١
مدني ٠٥١١/٨٤٠٤٤١
عظيرة ٠٢١١٨٢٢٣٦١
الأبيض ٠٦١١/٨٢٥٥٨٣
الفاشر ٠٧٣١/٨٤٢٢٣٨
نيالا ٠٧١١/٨٣٣١٧٥

قرر الاجتماع توزيع أرباح السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨ م و التي تبلغ نسبة (٤٠٪) من رأس مال البنك المدفوع .

أنشطة وأخبار

الاجتماع السنوي الثلاثين لمساهمي بنك فيصل الإسلامي السوداني

انعقد بقاعة الصداقة - الخرطوم يوم الخميس الموافق الثاني عشر من مارس ٢٠٠٩ م الاجتماع السنوي الثلاثين لمساهمي بنك فيصل الإسلامي السوداني. وقد أجاز الاجتماع تقرير المراجع الخارجي عن الحسابات و تقرير هيئة الرقابة الشرعية و القوائم المالية و الحسابات الختامية للبنك للسنة المنتهية في ٣١ /ديسمبر/ ٢٠٠٨ م كما أجاز الاجتماع زيادة رأس مال



البنك المصرح به من ١٢٠ مليون جنيه سوداني إلى ٥٠٠ مليون جنيه سوداني .

و قرر الاجتماع توزيع أرباح السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨ م و التي تبلغ نسبة (٤٠٪) من رأس مال البنك المدفوع .

هذا وقد ناقش الاجتماع أيضاً عدداً من البنود المدرجة في جدول أعماله تصدرها تقرير مجلس الإدارة عن أداء البنك خلال العام ٢٠٠٨ م. سمو الأمير / محمد الفيصل آل سعود رئيس مجلس الإدارة أوضح من خلال كلمته التي ألقاها في الاجتماع السنوي أن لدى البنك خطط ومشروعات طموحة للتوسع و التطوير، مبيناً أن البنك ظل يحقق نتائج نوعية وكمية غير مسبوقه فاقت مستويات الأداء المتحققة في السنوات السابقة وكانت الأعلى منذ تأسيس البنك وكشف سيادته عن نسبة التعثر بالبنك والتي لم تتجاوز الـ ٥٪ وأوضح بأنها تعد من النسب القليلة جداً و نسعى في الأعوام القادمة إن شاء الله أن تنخفض هذه النسبة

لقاء السيد المدير العام بالعمالين



علي عمر إبراهيم فرح
المدير العام

لدى اللقاء السنوي للعمالين ببنك فيصل الإسلامي السوداني أشاد السيد المدير العام الأستاذ/ علي عمر إبراهيم فرح

بالجهودات التي بذلت من قبل العمالين وبالنجاحات التي ظل يحققها البنك في ترقية وتطوير الأداء و نشر روح التعامل المصرفي الراقي لدى العملاء وعكس الواجهة المشرفة للبنك. وأكد سيادته على الدور الذي تقوم به الإدارة العليا في تحسين الهيكل العام للرواتب والخوافز مما يدعم روح التفاني للعمالين بالبنك وحثهم لبذل الكثير من الجهد للمحافظة على الريادة المتجددة دوماً والوصول بها لمصاف المصارف العالمية



إنطلاقة مرحلة الاختيار لنظام مصرفي تقني حديث

أنشطة وأخبار

حسب المعايير المحددة لذلك .. وتأتي هذه الخطوة تحقيقاً لسياسة البنك للوصول الي مركزية المعلومات وللحفاظ على موقع بنك فيصل الإسلامي السوداني كأول مصرف خول فعلياً إلى بنك إلكتروني ما أتاح له توفير خدمات ومنتجات مصرفية تماثل نظيراتها العالمية.

نظام بازل ٢، وبعد النظام من أفضل الأنظمة العالمية حسب تصنيف الموقع العالمي (IBS) باحتلاله المرتبة الأولى من بين الأنظمة المصرفية العالمية.. الأستاذ أحمد عثمان تاج الدين نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي ورئيس لجنة الاختيار التي أعدها البنك

نائب المدير العام يصرح : إنطلاقة مرحلة الاختيار لنظام مصرفي تقني حديث : من أجل سعي بنك فيصل الإسلامي



السوداني للحفاظ على الصدارة والريادة في إدخال أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية وتقنية المعلومات لبناء نظام مصرفي يعتمد أحدث التقنيات في مجال الحواسيب والبرمجيات ووسائل الاتصال . قدم يوم الثلاثاء الموافق السابع من أبريل أول لقاء مع إحدى الشركات السويسرية لتقديم عرض ومعاينة للنظام (تيمونس) T24 والذي يعد واحد من البرامج والأنظمة المصرفية المتكاملة ويحمل كل المكونات الأساسية لنظام مصرفي يعتمد المعايير الإسلامية والعالية والذي يتوافق مع

لاختيار وتقييم أفضل البرامج والأنظمة أوضح بأن اللجنة ستقوم بدراسة العروض المقدمة والأنظمة الموضوعة في القائمة والموازنة بين الخصائص الفنية والإدارية في المرحلة الأولى وذلك بعد المعاينة وتقديم الدراسات اللازمة من قبل الأجهزة والإدارات المعنية بالبنك ثم تتم المفاضلة بين الأنظمة

ورشة حول مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب

الحذر .. وهي من الجرائم المحظورة دولياً والتي تعد من الجرائم المضمنة في الدستور والقانون السوداني..

وأبان سيادته بأن هذه الدورات وجدت التقدير من بنك السودان والإشادة بتجربة البنك واهتمامه بموضوع مكافحة غسيل الأموال والذي يعد من المؤسسات والبنوك الرائدة في هذا المجال..

وفي ختام الدورة ذكر المشاركون بأن هذه الدورة تعد من أنجح الدورات ومشيدون بالدور الذي ظلت تقدمه بمسؤولية تضامنية إدارتي التدريب والمخاطر بالبنك لإنجاح مثل هذه البرامج..

البنك بالإدارات المختلفة والفروع بالعاصمة والولايات نظمتها الأردنية لبناء القدرات على يد الخبير بالبنك الكويتي الأردني الأستاذ محمد كيالي. وتأتي الورشة تنفيذاً لسياسات بنك السودان المركزي والتوجيهات الدولية حول مخاطر غسل الأموال وما يترتب ذلك من



تأثيرات سلبية على اقتصاديات الدول.. الأستاذ / عبد الله علي محمد مساعد المدير العام للإدارة ذكر بأن إدارة البنك درجت ومنذ أربعة أعوام على إقامة مثل هذه الدورات حول غسيل الأموال وكيفية المكافحة وأخذ

عقدت بمباني رئاسة بنك فيصل الإسلامي السوداني ورشة عمل حول مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب في الفترة من ٦-٩ من أبريل ٢٠٠٩م مستهدفة (٨٠) من موظفي



ادارة التقنية أنواع البرامج والأجهزة والدعامات التي يمكن استخدامها في المعاملة اليومية . ثم للحفظ في المدى الطويل . سوف ينبثق من هذا الفريق المتكامل سياسة

بلغ عددها اكثر من ستة مليون وخمسمائة الف مستند بسعة تخزينية اكثر من الف وستمائة (١١٠٠ GB) بعد اكتمال عملية المسح تم ربط الارشيف المركزي بالشبكة العامة للبنك.

يعيش الانسان الآن في عصر ثورة المعلومات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات المتطورة من خلال الاستخدام المشترك لنظم الحاسبات الإلكترونية ونظم الاتصالات الحديث . وتلعب تكنولوجيا المعلومات دورا هاما وفعالا في تطوير المؤسسات .

نحو تحديد سياسة لحفظ الارشيف إلكتروني في المدى الطويل

أنشطة وأخبار



خالد عبد القادر
الأرشيف المركزي



لإدارة الارشيف الإلكتروني على مستوى البنك . وتبقى تلك السياسة قابلة للإثراء حسب التطبيق في ميدان العمل وحسب التطور التكنولوجي. لذا يجب تحديد سياسة تعتمد على افضل الدعامات الموجودة في الوقت الحالي والتي تضمن حفظ المستند الإلكتروني لمدة اطول . مع العلم بأنه بعد هذه المدة يفترض اللجوء الى حلول تكنولوجية حسب التطور التكنولوجي ...ترتكز سياسة الحفظ في المدى الطويل على استغلال كل الدعامات الإلكترونية الممكنة (بتعدد اشكالها) . تخزين الارشيف في الجهاز المركزي (SERVER) مع عمل تحويل يومي (Backup) . هجرة البيانات (PERIODICAL MIGRATION) مرة كل خمسة سنوات . يجب تحديد خطة لاختبار البيانات الإلكترونية ولتجديدها وإعادة شكلها عند تغيير الأجهزة (hardware) والبرامج (Soft ware) . في النهاية ننقل راي الارشيف المركزي حول افضل شكل لحفظ الارشيف الإلكتروني في المدى الطويل الشكل الثابت (persistent format) وهو الشكل الذي يرتكز على استراتيجية تهدف إلى التقليل من الزوال التكنولوجي .

من سمات الارشفة الإلكترونية : توفير الحيز المكاني والاستغناء عن الارشيف الورقي وأكوام المعاملات والملفات وغير ذلك . سهولة وسرعة نقل الرسائل والوثائق الإلكترونية بين إدارات وفروع البنك مهما تباعدت أماكنها . تعدد نقاط الوصول للوثائق المحفوظة إلكترونيا مما يسهل استرجاع الوثائق . المركزية في التعامل مع الوثائق بالتالي عدم التضارب والتكرار في اصدار الاوامر أو القرارات . تحديد سياسة لإدارة الارشيف الإلكتروني . يجب تكوين فريق تفكير وعمل يشمل كل المتعاملين المعنيين بإدارة الارشيف الإلكتروني والادارة المنتجة للارشيف وادارة التقنية (IT) وقسم الارشيف المركزي المعني بالحفظ في المدى الطويل . يحدد كل عضو من المتعاملين الثلاثة المقاييس الخاصة بمجاله . تقوم الادارة والفرع بوضع القائمة الشاملة للارشيف المنتج من قبلها . ويتحدد مدة الحفظ لمستنداتها حسب حاجياتها . يتدخل قسم الارشيف المركزي لتحديد المستند الذي يجب حفظه في المدى الطويل (بل دائما) حسب لوائح العمل بالبنك واللائحة الخاصة بالارشيف المركزي وتعليمات بنك السودان المركزي . وطرح المشاكل المتعلقة بطرق الحفظ لضمان حماية البيانات الإلكترونية . تقترح

لذلك بدأت هذه المؤسسات في التسارع في استخدام هذه التكنولوجيا وكان لبنك فيصل الإسلامي السوداني الريادة في الصيرفة الإلكترونية واستخدام التقنيات في تبسيط الإجراءات وتقديم أفضل الخدمات للعملاء . لقد ادركت ادارة البنك الاهمية العظمى للارشيف وهو الذاكرة الحية للبنك لذلك سعت لتحديد سياسة لحفظ الارشيف إلكتروني في المدى الطويل .

لذلك قامت ادارة بنك فيصل الإسلامي السوداني متمثلة في ادارة الموارد البشرية والخدمات التي يتبع لها قسم الارشيف المركزي بتطوير الارشيف اولا بتعيين كوادر مؤهلة لها خبرات وتخصصات في مجال التوثيق والحاسوب تم تدريبهم في مجال الارشفة الإلكترونية بدورات داخلية . وبتهيئة بيئة العمل وبتجهيز معمل حاسوب لتصوير المستندات بسعة خمسة عشر حاسب آلي واثننا عشر ماسحة ضوئية وتم ربطهم بشبكة داخلية مع جهاز سيرفر (SERVER) بسعة تخزينية كبيرة .

تم التعاقد مع شركة متخصصة في المجال على المسح الضوئي للمستندات المستهدفة التي تضم مستندات العمل اليومي لفروع البنك بولاية الخرطوم بالإضافة إلى مستندات الادارات في الفترة من ١٩٧٩ - ١٩٩٩م والتي



المرحوم الأستاذ

حسن محمد إسماعيل البيلي

له علاقات طيبة مع جيرانه وأهل المسجد ومشاركاً لهم في أفراحهم وأتراحهم واجتماعاتهم وأعمالهم التطوعية .. حتى أطفال الحي وصغارهم مازالوا يسألوا عنه.

صفحات خاصة عن الراحل حسن البيلي

أنشطة وأخبار



أعضاء المحكمة الدستورية

الراحل مولانا الشيخ حسن إسماعيل البيلي
من مواليد ١٩٣٨/٥/١٨م بمنصور كتي ريفي الدبة
بالولاية الشمالية وينتمي لقبيلة البديرية وهي
قبيلة عربية تستوطن شمال السودان في المنطقة
بين دنقلا العجوز و البرصه .

داخل أسرته :

في حياته داخل الأسرة التقينا بأحد أبنائه
الأستاذ / مؤيد حسن البيلي الموظف ببنك



الأستاذ / مؤيد حسن البيلي

(إجلترا أو الأردن أو المملكة العربية السعودية) وكان ذلك في الفترة التي تسبق موسم الحج يوم ٢٠٧/١٢/٩م . ووقع الخيار على المملكة العربية السعودية وذلك لعدة أسباب منها وجود الأطباء المسلمون في بلد المسجد الحرام والمسجد النبوي وكانت القلوب والأفئدة حينها ترنوا الى بيت الله . وواجهتنا صعوبة الحصول على التأشيرة في تلك الأيام فكانت في غاية الصعوبة بالرغم من وجود د. سلمي حسن البيلي بمستشفى الحرس الملكي بالمملكة وبجانب إصرار الراحل على العلاج بها تدخل السيد / على عثمان محمد طه نائب رئيس الجمهورية في تكملة إجراءات سفر الراحل وتم إجراء العملية التي وصفت بأنها ناجحة وبعدها كان في فترة نقاهه وعلاج وقائي على مدى ٨ أشهر..

عندما ذهبنا لمعرفة النتيجة النهائية اكتشفنا بأن المرض رجع وانتشر في الجسم وكان قرار الراحل بأن لا يعلم أحد بهذا الموضوع لأنه لا يريد أن يؤثر هذا الأمر على مستقبل الأبناء والأهل خصوصاً وأن أحد أبنائه مقبل على إكمال مراسم زواجه .. وكان يلاحظ على حالة الراحل بأنها تضعف وتضمحل وكانت الردود التي نسمعها بأن هذه الحالة طبيعية .. إلى أن دخل المستشفى في الخامس عشر من رمضان وحالته في تدهور مستمر . إلى أن توفي في الخامس من شوال الموافق الرابع من شهر أكتوبر ٢٠٠٨م بعد صلاة الفجر .

٢. حرصه الشديد على الاهتمام بتعليم اللغة الإنجليزية وقواعدها وذلك بالقراءة المستمرة.
٣. التعليم من أولويات الراحل من بين المتطلبات الأخرى.
الوالد كان يقسم واجباته المختلفة على الوقت بصورة مرتبة وكنا نرى بركة في ذلك . كان واصلاً لرحمه ومعاوذاً للمرضى وهمياً على الجيران . نسأل الله العلي القدير أن يعيننا على ذلك وأن نواصل من وصلهم وأن لا نقاطع أحداً لننال بذلك الصدقة الجارية إن شاء الله .
الشيخ البيلي صاحب بصيرة نافذة وسداد في الرأي والمشورة جلت في اهتمام من يعرفه بأخذ الشورى والنصيحة منه في كثير من القضايا .. ودائماً ما كانت نصائحه هي الصائبة.

له علاقات طيبة مع جيرانه وأهل المسجد ومشاركاً لهم في أفراحهم وأتراحهم واجتماعاتهم وأعمالهم التطوعية .. حتى أطفال الحي وصغارهم مازالوا يسألوا عنه.
بداية مرضه ومراحل تطوره :

أصيب الراحل بمرض (السرطان في البنكرياس) .. كان في ألمانيا في رحلة عملية بصحبة الدكتور عبد المنعم القوصي وفي نهاية الرحلة ظهر عليه اصفرار في العين وعند وصوله إلى أرض الوطن أجرى عدد من الفحوصات والتي أظهرت بعد الأشعة المقطعية وجود مرض (اليرقان الانسدادي) وتم إجراء فحوصات أخرى للتأكد من طبيعة الانسداد فظهر ورم صغير جداً مع اليرقان فبدأت عندها رحلة العلاج.. وكانت خيارات السفر للعلاج في إحدى الدول

السودان المركزي وهو شقيق لسبعة أبناء للراحل حفظهم الله وبدأ حديثه عن الراحل بقوله (بعد وفاة الوالد كل من يأتي ويسأل عن حياته فهذه في البداية مكرمة له في المقام الأول وثانياً سيرته الحسنة والتي وجدت لدى قواعد كثيرة ومختلفة في المجتمع صدى طيب . وذكرهم لأمر كان يعملها الراحل دون علم الأسرة ونحسبها من الأعمال الصالحة إن شاء الله.. كان والدي ومنذ طفولتنا يحرص كثيراً على مدارس القرآن وتعليمنا الحفظ والتجويد على حلقات مع الأسرة في يوم الجمعة.. هذا بجانب حرصه على قضايا أساسية هي:

١. كان حريصاً على أن يستفيد طفله الصغير من أيام الإجازات بأي صورة كانت وذلك بالانضمام إلى خلاوى القرآن وتعلم الرياضة المختلفة والتي لاحقاً اكتشفنا أهميتها.

عرفت أسرة البيلي - حفظها الله - على امتدادها وعبر الأجيال بفقهِ اللغة العربية والشرع والقانون وإمامة المساجد وحلقات القرآن الكريم والدعوة الإسلامية بشكل عام - تقبل الله منهم جميعاً من رحل ولقي ربه ومن لا يزال يسير على الطريق .

أنشطة وأخبار



الأستاذ / موسى يعقوب

عرفت أسرة البيلي - حفظها الله - على امتدادها وعبر الأجيال بفقهِ اللغة العربية والشرع والقانون وإمامة المساجد وحلقات القرآن الكريم والدعوة الإسلامية بشكل عام - تقبل الله منهم جميعاً من رحل ولقي ربه ومن لا يزال يسير على الطريق .

المرحوم حسن البيلي ابن الأسرة الذي زاد على ما عرف عنها (فقهِ البيوع والمعاملات أو الاقتصاد الإسلامي) . ورغم أن الراحل عرف في مجالات أخرى كثيرة منها القضاء والقضاء العسكري والسياسة والمصارف والعمل الأكاديمي إلا أن فقهِ البيوع والمعاملات والصيرفة الإسلامية يظل هو الأعلى حساً في تجربته والجانب الأولي بالذكر في غيابه.

الأخ حسن- رحمه الله - وقد عرفناه قبل ثلاثين عاماً والتجربة المصرفية الإسلامية في بدايتها في السودان وفي العالم الإسلامي بشكل عام كان له دوره مع آخرين في إرساء قواعد انطلاق بنك فيصل الإسلامي السوداني وشركة التأمين الإسلامية . فقد كان المرحوم قد انتقل من القضاء العسكري إلى البنك المركزي (بنك السودان) مستشاراً وكان مشروع قانون البنك الإسلامي الرائد (بنك فيصل الإسلامي السوداني) ونظامه الأساسي قد وضع , ومن ثم أصبح فيما بعد - بمعرفته الشرعية وخبرته الفنية عضواً في هيئة الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي الأول وحديث الولادة حتى تطورت التجربة وأخذت بعدها المحلي والخارجي

البروفيسور الشيخ يوسف الخليفة ابوبكر عضو هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي السوداني بدأ حديثه عن الراحل بقوله (البيلي عضو في معظم هيئات الرقابة الشرعية بالبنوك وشركات التأمين ومستشاراً لها بدون أجر) وكان صاحب شخصية متفردة في فهمه للقوانين وتفسيره للحالات التي تعرض إليه ويمثل وجوده في اجتماعات هيئات الرقابة الشرعية تكملة للجوانب الشرعية في الأحكام . لديه رؤية نابغة من روحه الإسلامية والتي كان ينظر بها للمشكلات التي تعرض أمامه .. كان بعيداً عن الحرفية القانونية وينظر إلى المسائل المختلفة من ناحية إسلامية وإنسانية ومواقفه المتشددة تبدو في الأشخاص الذين يحاولون التحايل على القوانين واللوائح .. دائماً ما كان يبدأ في نظره للمسائل برأي محايد ولا يشرع في إصدار الأحكام حتى تتبين له كل الحقائق ..

له رأي محدد وقاطع في الشأن السياسي وما يدور في البلاد من مشكلات .. لم يكن يمارس السياسة بمعناها الحزبي والحركي .. بالرغم من عدم إنكاره لانتمائه الإسلامي دون أن يكون عضواً في الحركة والحزب ما أكسبه ذلك احترام الجميع ..

من اهتماماته الأخرى التواصل مع الأهل والأقارب والزملاء وله قدرة فائقة على تنمية وتواصل العلاقات لا يتأني ولا يتواني في تقديم الخدمات ..

لم ينزعج الراحل لحالته الصحية رغم علمه بتطور المرض كان يسلم أمره لله تعالى دلالة على قوة إيمانه .. وهذه الصفات يفقدها كثير من الناس في هذا الزمان.

حسن البيلي فقد حقيقي لكثير من الجهات التي تعرفه فقد الوطن وفقده العمل القانوني والقضائي فقد العمل الإسلامي والطوعي وفقده بنك فيصل الإسلامي السوداني ..

الأستاذ / موسى يعقوب - الكاتب الصحفي والمصرفي:

قالوا عنه:



البروفيسور الصديق محمد الأمين الضيرير

البروفيسور الصديق محمد الأمين الضيرير رئيس هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي السوداني: (البيلي من أكثر الناس تفقهاً في التأمين الإسلامي حتى بين الفقهاء الذين عرفوا ودرسوا ووقفوا على الأحكام الصحيحة للتأمين الإسلامي . وأنه أصبح حجة في هذه العلوم) . ولذلك نطمئن إليه بتقدير كبير في مجالات العمل المصرفي المختلفة. وهي شهادة بعيدة من المجاملة. وهذا ليس بغريب على الكم من الخبرات الذي يمتلكه البيلي بحكم دراسته للقانون وشغله لمنصب وزير العدل ومنصب النائب العام واللذان تؤهلانه لنيل مثل هذه الشهادات .. كما أسهم العلامة البيلي بدور بارز في تطور المعاهد الدينية في السودان .. و دائماً ما نقول في الاجتماعات الدورية (إذا لم يحضر شيخ البيلي فنرفع ونؤجل الاجتماعات حين حضوره).



البروفيسور الشيخ يوسف الخليفة ابوبكر

البيلي ينحدر من أسرة كبيرة ذات خلق وعلم ودين وهو من القانونيين الأفاضل في البلاد وقاضياً وعضواً في المحكمة الدستورية التي هي أعلى محكمة قضائية في السودان وله خبرة واسعة في القانون المصرفي والقانوني الوحيد في هيئة الرقابة الشرعية بالبنك ويوكل إليه بصورة أساسية جميع المسائل القانونية فخبيرته القانونية جعلت منه مرجعاً لعدد من هيئات الرقابة الشرعية.

أنشطة وأخبار

حججه ويسمع الآخرين ويمثل للصحيح.. وحول اهتمامه المتعظيم وحرصه الشديد على العمل يقول الدكتور أحمد بأنه عندما اتصلت به وهو في المملكة العربية السعودية بمدينة جدة وذلك بعد أن أجرى العملية لأطمئن على حال صحته سألتني عن العمل وأحواله وقال لي وقعت على يدي ورقة لك جاءت من البنك الإسلامي للتنمية ولا بد بعد أن أعود إلى الوطن إن شاء الله أن نقوم على دراسة هذه الورقة وتطويرها لتخدم العمل المصرفي في السودان . وكان أيضاً وهو في هذه الأثناء يقوم على ترجمة رسالة ابنه الدكتور خالد البيلي والتي تناولت موضوع التخصص وكان مهتما بكل ما يتعلق بأمر العمل المصرفي والرقابة الشرعية ولم يشغله المرض عن الاهتمام المستمر بتطوير العمل المصرفي الإسلامي.. وقد توفي رحمه الله بعد شهرين فقط من حضوره إلى السودان .. له سيرة طيبة يتحدث عنه كل من حوله بإعجاب شديد وذلك لأنه من القانونيين مهنيًا تحدث عنه قاعات المحاكم في المثول أمامها .. وفي الحالات التي يلجأ إليها المركزي للقضاء فيها كان البيلي يقف أمامها باحترافية مهنية عالية.. له علاقات قوية وشخصية مع مجموعة العاملين وزملائه باحترام واسع ومتبادل.. الأستاذ/ عمر المكي مدير الإدارة القانونية



الأستاذ/ عمر المكي

ثم انتدب للمملكة العربية السعودية في الصناديق السعودية للتنمية ثم وزيراً للعدل. ارتبطت حياته بالعمل القانوني سواء كان في القضاء الجالس أو القضاء العسكري أو كان مستشاراً في عدد من المؤسسات العربية أو محاضراً في كلية القانون بجامعة الخرطوم .. من خلال هذا النشاط الثرى عرفت الراحل في هيئات الرقابة الشرعية بداية في بنك فيصل الإسلامي السوداني في فترة وجيزة وفي شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين في فترة أطول.. وطيلة هذه الفترة كان يتميز في إبداء أفكاره بالمعرفة القانونية الواسعة وبمعرفة الأصول الشرعية التي أسس عليها التأمين الإسلامي في السودان وكان مجيداً للغة العربية واللغة الإنجليزية بدرجة تامة .. ومعظم الاتفاقات ووثائق التأمين التي تم التعامل بها والاستفادة منها قد تمت ترجمتها إلى العربية من الأستاذ حسن البيلي ثم اشترك في أسلمة هذه الاتفاقيات ووضعها موضع التنفيذ .. كان الراحل عضواً نشطاً في دراسة المسائل الفقهية والقانونية وكان كل ما دعت الحاجة إلى دراسة حول اتفاقية أو قضية ما أوكلت للبيلي ليتم صياغتها صياغة مبدئية ويقدم مشروعه لتعرض على اللجان المختصة ويتم إدخال التعديلات فيها و كانت تجاز بنسبة كبيرة جداً .. وكان الشيخ حسن البيلي دائماً ما يأخذ المبادرات في هذه المجالات..

البيلي بحكم نشأته في بيئة قانونية ومن أسرة عملت بالفقه الإسلامي دائماً ما تأتي نظرتة حاملة للمنطق والواقعية في كل الجوانب سواء كانت النظرة من ناحية قانونية أو فقهية ودائماً ما يهتم بجانب العدالة في اتخاذ القرارات اهتماماً كبيراً مستصحباً الأحكام الشرعية في ذلك.

كان منضبطاً جداً في التزامه بالمواعيد وفي تحضيره لأجندة الاجتماعات بنفسه وحرصه على ذلك. ولذلك لم يكن يأتي اعتماداً على الآخرين في طرحهم للأراء والمقترحات وإنما يأتي قارئاً للموضوع محمداً لأفكاره التي يعرضها في الاجتماعات ولا يصبر على رأيه ويقدم

ثم أصبحت في وقت لاحق بنجاحها وثباتها النظام المعتمد مصرفياً واستثمارياً في البلاد كلها .

وقد كان له-تقبل الله منه-دورة البارز أيضاً في أول محكمة دستورية في البلاد حيث كان له إسهامه الكبير وهو القاضي السابق ووزير العدل والنائب العام كذلك. بيد أن ذلك كله وقد ذكر ذلك في غيابه أخوانه وشركاءه في السكن في حي الرياض بالخرطوم حيث كان يسكن ومنه رحل بعد معاناة مع المرض لم يمنعه من القيام بدور دعوى اجتماعي ورسالي كبير إذ كان له إسهامه في تشييد مسجد (الراشدين) بالحي وإعمار صباحاته وأماسيه بحلقات التلاوة والتجويد التي كان يؤمها.

وما كان يميزه أكثر ونحن نذكره هنا بعد غياب بلغ سبعة أشهر هو أنه وبشهادة كل من عرفه أو عمل معه كان رجلاً سمحاً خلوفاً ومتواضعاً زانه العلم والعمل . ومن ثم فلا بد أن رحيله قد ترك فراغاً في أكثر من مجال ألا رحمه الله وأحسن إليه .



الدكتور/ أحمد على عبدالله..

الدكتور/ أحمد على عبدالله.. الأمين العام لهيئة الرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية ومستشار محافظ بنك السودان المركزي.. تحدث عن الراحل بقوله أن الشيخ البيلي من القانونيين الممتازين الذين تخرجوا من جامعة الخرطوم في العام ١٩٦٢م عمل بالقضاء ثم عمل بالقضاء العسكري ثم التحق ببنك السودان رئيساً للإدارة القانونية

بنك فيصل الإسلامي : البيلي ينحدر من أسرة كبيرة ذات خلق وعلم ودين وهو من

رجل باحث وعالم توكل له كل المسائل التي تحتاج الى دراسة وبحث ويقوم بإجازها بأفضل ما يكون وبدقة ومرجعية عالية جداً وتعتمد في الفتاوى الشرعية.

أنشطة وأخبار

دوماً هو الحال فمن كان ذا مروءة مع خاصته هو لا محالة ذو كفاءة مع عامته. إن عفة البيلي وورعه وتقواه . الأهم من ذلك كله مبرته لوالدته قد ترجمت عن بر دون الإرث المعنوي العتيق فتجلت على التواضع هامة وعلى الصدق علامة. وقديماً قيل أن الحنة في القلب شامة» . ولئن كانت هي كذلك فقد رأيناها إذ رأينا رجلاً يحبه أبناؤه ويجله أقرانه. ويحفه أهله بالاحترام والتوقير. ولقد كان كل ذلك منشأه قلب البيلي العامر بالإيمان. العطف والمحبة للآخرين . لقد كنت دوماً ما أخوض مع مولانا في مساجلات بخصوص «المشروع الإسلامي» في الوقت الذي يستحي فيه والدي (الذي هو صديقه) من مجرد مخاطبته في شأن خلافي . لكنني وفي آخر مرة- أخالها قبل سنتين - أيقنت بأن المرء لا يتزحزح عن مواقفه بعد عمر الستين فاعتبرت ولم تنزل في فؤادي باقة من صدقية الرجل وعزمه: ففي آخر مرة لبیت دعوة غداء بمناسبة عقد قران ابنه الأصغر. حرصت على المباركة له شخصياً وقد كان طريح الفراش . فإذا به يستفسر عن صوت معازف تتراخي على بيته . فطمأنه أحد الضيوف علي أنها مدائح نبوية .



الأستاذ / منير عثمان أحمد البيلي

الأستاذ / منير عثمان أحمد البيلي : شركة السودان للخدمات المالية المحدودة قال عن الراحل حسن البيلي ، أنه كان دائماً يبادر بالنصح

الحوار بأفق وعلم واسعين وبخبرات قانونية وقضائية ثرة وملئمة بالبذل والعطاء وله رؤى وأفكاراً عظيمة وإلمام تام بعمل أجهزة الرقابة الشرعية في كثير من المؤسسات.. لم أحظ بمرافقته إلا من خلال عدد قليل جداً من اجتماعات الهيئة الرقابية الشرعية لبنك فيصل افتقدته الأوساط القانونية كلها .. د. وليد آدم مادبو في لقاء أجرته صحيفة الصحافة حول الراحل : إن كلمه (آل) لا تطلق في اللغة العربية إلا على الأسر التي تعاقبت عليها العبقريّة جيلاً بعد جيل. (إن الله أصطفى آدم ونوحاً وآل إبراهيم وآل عمران على العالمين) فإن آل البيلي قد استحقوا هذه المفازة لتوليهم راية الفضيلة دوماً انقطاع لمدة تجاوزت الثلاثة أجيال. فما فتئنا نسمع عن كرامات مولانا حسن البيلي (الكبير) حتى رأينا الحسن (الصغير). ولم يبرح من الدنيا صاحب لواء البشر والحزم حتى رأينا أبناء أحمد البيلي يملئون الحراب شرفه وبهاءً وأبهرهم من قبل يحيط المنبر حكمة وسؤدد. إن فقدان مولانا / حسن البيلي محزن في ذاته مؤلم في مآله ذلك أن لا نفتقد فقط شخصاً قيماً أسهم مساهمة فاعلة تجاه المجتمع والإنسانية. إنما أيضاً نفقد قيماً أحوج ما نكون إليها في هذا المنعطف .

لقد تزامن والدي. الدكتور / آدم مادبو ومولانا / حسن البيلي في جامعة الخرطوم وترافقا مدة أربع سنوات في غرفة واحده يوم كانت الداخلية برلماناً يجمع أهل السودان ويؤلف بينهم برباط الإخاء والتعارف والمودة . حتى أنني التقيت رهطاً من أهله قدموا إلى زيارته من الشمالية. فما أن تعرفوا عليّ حتى أحاطوني بهالة من الإكبار جعلتني أحس بأنني واحد من بينهم وليس فقط محسوباً من محاسبيهم. إنك ما تكسب ثقة فرداً من أفراد هذا البلد حتي تعبر وبسر إلى قلوب المجموعة. إنها عظمة هذا البلد الذي تؤلف الكلمة الطيبة بين بنيه وتحدث من التواصل ما لا تحدثه الطرق المعبدة . إن النبل الذي عبّق في قلب البيلي أشاع وفاح حتى تعطر منه ذووه . بنوه ومن عاشرهم. وذلك

القانونيين الأفاضل في البلاد وقاضياً وعضواً في المحكمة الدستورية التي هي أعلى محكمة قضائية في السودان وله خبرة واسعة في القانون المصرفي والقانوني الوحيد في هيئة الرقابة الشرعية بالبنك ويوكل إليه بصورة أساسية جميع المسائل القانونية فخبيرته القانونية جعلت منه مرجعاً لعدد من هيئات الرقابة الشرعية.

رجل باحث وعالم توكل له كل المسائل التي تحتاج الى دراسة وبحث ويقوم بإجازها بأفضل ما يكون وبدقة ومرجعية عالية جداً وتعتمد في الفتاوى الشرعية. ذا بال واسع متسع الصدر شجاع في إبداء الرأي لا يخاف في الحق لومة لائم ولا يتأثر بأي أساليب للضغط عليه.. وفي الجانب الآخر هو رجل رقيق المعاملة ومجامل . لم نسمع منه يوماً واحداً ما نكره وذلك طيلة عملي معهم كمقرر لهيئة الرقابة الشرعية. افتقدته هيئة الرقابة الشرعية وافتقدته الأوساط المهنية والبلاد وبالذات في هذه الفترة إذ كان يمكن أن يكون له دور وباع حول المؤامرات التي خآك ضد سيادة البلاد والتي ما تلبس دائماً ثوب القانون وهي بلا شرعية قانونية.



الأستاذ بابكر عبدالرحيم علي

الأستاذ بابكر عبدالرحيم علي مساعد أمين هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي السوداني تحدث عن الراحل بقوله: الراحل العالم حسن البيلي لديه قدره عالية في إدارة



إحتسبته رئاسة الجمهورية في موكب مهيب تقدمهم السيد رئيس الجمهورية المشير عمر البشير وعدد من القيادات السياسية والقانونية والدستورية شيعت البلاد عند الله تعالى مولانا حسن إسماعيل البيلي وزير العدل النائب العام الأسبق الذي انتقل إلي جوار ربه يوم السبت ٢٠٠٨/١٠/٠٤ م - الموافق ١٤٢٩-١٠-٠٥. وعددت رئاسة الجمهورية مآثر الفقيد وإسهاماته الوطنية ودوره الرائد في مجال العمل العدلي والقانوني بجانب مشاركته في العمل الاجتماعي حيث وري جثمان الفقيد بمقابر فاروق بالخرطوم.

أنشطة وأخبار

٣. ترجمة كتاب من الإنجليزية العربية لمؤلفه عثمان سيد أحمد إسماعيل بعنوان المعتصم وعسكرة الخلافة العباسية - شركة المطبوعات للتوزيع والنشر - بيروت - لبنان - ٢٠٠٣ م.
٤. ترجمة كتاب من الإنجليزية للعربية بعنوان : تاريخ الطريقة الإسماعيلية ٢٠٠٥ م مؤلفه د. محمود عبدالله إبراهيم .

العلوم التي حاضر الطلاب فيها :

١. القانون الدستوري : الصف الأول قانون - جامعة الخرطوم.
٢. القانون الجنائي: الصف الأول - جامعة الخرطوم.
٣. القانون الإداري : الدبلوم العالي في القانون - كلية القانون - جامعة الخرطوم .
٤. التأمين التعاوني الإسلامي في دورات تدريبية في أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية وجامعات أخرى.

وفاة حسن إسماعيل البيلي

احتسبته رئاسة الجمهورية في موكب مهيب تقدمهم السيد رئيس الجمهورية المشير عمر البشير وعدد من القيادات السياسية والقانونية والدستورية شيعت البلاد عند الله تعالى مولانا حسن إسماعيل البيلي وزير العدل النائب العام الأسبق الذي انتقل إلي جوار ربه يوم السبت ٢٠٠٨/١٠/٠٤ م - الموافق ١٤٢٩-١٠-٠٥. وعددت رئاسة الجمهورية مآثر الفقيد وإسهاماته الوطنية ودوره الرائد في مجال العمل العدلي والقانوني بجانب مشاركته في العمل الاجتماعي حيث وري جثمان الفقيد بمقابر فاروق بالخرطوم.

فاللهم نسألك أن تدخل الشيخ حسن البيلي مدخلا كريماً وأن تسكنه بيتاً فسيحاً في الجنة لا صخب فيه ولا نصب.. آمين

١٩٨٩م-١٩٩٠م
٦. قيم على صندوق دعم الشريعة ١٩٩١م-١٩٩٢م.
٧. رئيس لجنة الشئون القانونية بالجلس الوطني الانتقالي ١٩٩٥م-١٩٩٦م.
٨. رئيس لجنة الحسبة بالجلس الوطني الانتقالي ١٩٩٥م-١٩٩٦م.
٩. أستاذ مشارك ورئيس قسم القانون العام - كلية القانون جامعة الخرطوم ١٩٩٦م(ثم متعاوناً حتى وفاته).
١٠. نائب رئيس المحكمة الدستورية ١٩٩٨م-٢٠٠٥م.
١١. أشرف على عدد (٢٥) رسالة ماجستير لطلاب كلية القانون جامعة الخرطوم منذ عام ١٩٩٦م وحتى تاريخ وفاته .
مشاركات أخرى للراحل:

١. عضو هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي ١٩٨٢م.
٢. عضو هيئة الرقابة لهيئة الرقابة على التأمين ١٩٩٣م.
٣. عضو هيئة الرقابة لشركة التأمين الإسلامية ١٩٩٩م.
٤. عضو هيئة الرقابة لشركة شيكان للتأمين ١٩٩٥م.
٥. رئيس هيئة الرقابة الشرعية لبنك النيلين ١٩٩٨م.
٦. رئيس هيئة الرقابة الشرعية لبنك العمال الوطني ١٩٩٦م.
٧. رئيس هيئة الرقابة الشرعية لشركة البركة للتأمين ١٩٩٦م.
٨. رئيس هيئة رقابة التنمية السودانية ١٩٩٦-٢٠٠٥م.

مؤلفات الراحل :

١. كتاب القانون الدستوري لطلاب جامعة السودان المفتوحة وسلم للجامعة وهو تحت الطبع ٢٠٠٥م.
٢. كتاب القانون الدولي الإنساني لطلاب جامعة السودان المفتوحة ٢٠٠٦ م .

والمشورة لأقاربه ولعامه الناس , وكان رجلاً سباقاً لفعل الخير خاصة لأهله في القرية وذلك لما يقدمه من تبرعات للخدمات المختلفة من تعليم وصحة وحفر آبار المياه في القرية . وعن نشأته ذكر لنا أن المرحوم حسن إسماعيل البيلي كان رسمياً في تعامله منذ أن كان طفلاً والدليل على ذلك أنه في صغره عند تناوله الطعام كان لا يقبل أن تطعمه إلا اليد الأولى التي أطعمته حتى يفرغ من الأكل , كما ذكر لنا بأن المرحوم بالإضافة إلى إجادته للغة العربية والإنجليزية كان يفهم لغة الدينكا ويتحدثها . كما ذكر أن المرحوم كان يؤدي واجبه بتجرد ونكران ذات حيث استمر عطائه وإخلاصه للوطن منذ بداية عمله في عام ١٩٦٢م حتى التحق بالرفيق الأعلى , (نسأل الله له الرحمة والمغفرة) .

الشهادات الدراسية التي نالها الراحل :

١. بكالوريوس القانون من كلية القانون - جامعة الخرطوم ١٩٦٢م.
٢. ليسانس الآداب - اجتماع - جامعة القاهرة فرع الخرطوم - كلية الآداب ١٩٧٢م.
٣. دبلوم القانون العام - كلية القانون - جامعة القاهرة فرع الخرطوم ١٩٧٢م.
٤. ماجستير القانون - كلية القانون - جامعة ميامي - فلوريدا - الولايات المتحدة الأمريكية ١٩٧٦م.

الخبرات العلمية للراحل :

١. قاضي مدني - الهيئة القضائية ١٩٦٢-١٩٦٨م
٢. مستشار قانوني للقوات المسلحة عقيد (م) ١٩٦٨-١٩٧٠م.
٣. مستشار قانوني بنك السودان ١٩٧١م-١٩٨٩م.
٤. خبير قانوني بالصندوق السعودي للتنمية الرياض ١٩٧٧م-١٩٨١م.
٥. وزير العدل والنائب العام لحكومة السودان



نضعك على طريقه عالم المعمار الحديث

الخرطوم - السودان - شارع على عبد اللطيف - مركز الفيحاء التجاري - الطابق الثاني

تلفون : ٧٤١٤٥١ - ٨٣ - ٧٤١٤٢٥

الإدارة التجارية - ٧٤١٤٥٣ - ٨٣ - فاكس - ٧٤١٤٥٤ - ٨٣

www.alfaisalrealstate.com

E-mail: realstate@yahoo.com



أبوسفيان علي محمد
إذاعة FM الاقتصادية

بعد أن بات العالم غرفة كونية ، صارت المعلومات في يومنا هذا تمثل السلعة الرئيسية في إدارة دفة الحياة المعاصرة

الاقتصاد المعلوماتي

تقنيات مصرفية

تتعمق المعلوماتية لتحصل الشعوب علي المعلومات المتاحة، وتزول العوائق عن طريقة نشرها واستخدامها ويزداد حجم هذه المعلومات العلمية والفنية في العالم بنسبة ١٢ - ١٥٪ سنوياً ويتضاعف كل ٥ - ٦ سنوات . وبهذه الوتيرة يتول العلم ككل في كل ثانية من صناعة إلي أخرى في تكنولوجيا المعلومات ، بيد أن الحضارة الحالية كما يراها الخبراء والاقتصاديون تحولت من عصر الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد المعلوماتي . نشر الاتحاد العالمي لتقنية وخدمة المعلومات تقرير فيه نظرة واسعة للمستويات الحالية لإنفاق المستهلكين في مجال تقنية وخدمات المعلومات ومن بعض نتائج الدراسة ما يلي:-

• ينمو الإنفاق في مجال تقنية وخدمات المعلومات بنسبة ٢٧٪ أي أسرع من الناتج القومي الإجمالي علي مستوى العالم .

• أضيف ما معدله (٧٢٠٠) شركة دافعة للضرائب في مجال تقنية المعلومات في الولايات المتحدة الأمريكية في كل سنة خلال السبع سنوات الماضية، وتم إنفاق ٨١ بليون دولار في قطاع تقنية المعلومات خلال الآونة الأخيرة .

• تم إضافة ٣٨٠٠٠٠ بليون وظيفة في مجال الخدمات والبرمجيات في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الخمس سنوات الماضية .

• حسب تقديرات الاتحاد الدولي للاتصالات إن قطاع المعلوماتية قد نما علي المستوى العالمي بمعدل أكثر من ٥٪ بينما نما الاقتصاد العالمي بصفة عامة بمعدل أقل من ٣٪ .

• إن ٧٠٪ من العمالة الأمريكية تعمل في المجال المصرفي و ٨٠٪ تعمل في الوظائف الجديدة » قطاع المعلومات « بينما يصل العاملين في القطاع الصناعي فقط ٢٪ .

• واقتصاد المعلومات العالمي الذي أصبح وظيفة واقعية واضحة أمراً يعيشه العالم الآن وتغيرت تبعاً لذلك المسوغات الموضوعية التي كانت وراء الاعتناء بقطاع المعلومات من مجرد اتجاه وظيفي إلي مسوغات وقروض اقتصادية محصنة علي غرار المواد المعروضة في السوق



المعلوماتي بل هو المعلومات والمعرفة المطلوبة لابتكار المستحدثات ولجعل الإنتاج أكثر فاعلية . وفي كل مجتمعات المعلومات تقريباً نجد أن قطاع المعلومات ينمو أسرع من نمو الاقتصاد الكلي .

وصفت الكثير من الحقب التاريخية بكثير من النعوت المختلفة كعصر الذرة ، عصر الحديد ، عصر التجار ولكننا في العصور الثلاثة الأخيرة نعيش عصراً عالمياً جديداً هو عصر المعلومات .

فنجد أن صناعة التكنولوجيا المعلوماتية تحتل اليوم قلب الثورة العلمية التكنولوجية المعاصرة وهي تشمل إنتاج ومعالجة ونقل وتوزيع واستخدام واستهلاك المعلومات وتمخض عن ذلك أعظم الصناعات في العالم وذلك بفضل التطور السريع لتكنولوجيا المعلومات ممثلة في معدات الكمبيوتر ، حزم البرمجيات (السوفتوير) معدات الذكاء الاصطناعي ، الأنظمة الجيدة ، الشبكات العصبية ، معدات الاتصال عن بعد ... الخ ، وأساس هذه المعدات جميعها الحاسوب أو الكمبيوتر .

ففي هذا العصر المسمى بعصر المعلوماتية

مقدمة : بعد أن بات العالم غرفة كونية ، صارت المعلومات في يومنا هذا تمثل السلعة الرئيسية في إدارة دفة الحياة المعاصرة . ولم يبق للمتخلفين عن ركب المعلوماتية مكان، لاسيما أن المعلومات في حد ذاتها أصبحت اقتصاداً تخضع كغيرها من السلع لقانوني العرض والطلب وأصبح لها مواعينها المتطورة

عبر هذه السطور أردنا أن نسلط الضوء علي هذا الموضوع الحيوي آمليين أن تسير الدول النامية بصفة خاصة بخطوات ثابتة نحو المعلوماتية واقتصادياتها .

المفهوم والمضامين

في الوقت الذي شهد فيه القرن العشرين التقدم الهائل في مجال التصنيع والتقنية ، فإنه يجوز في هذا القرن وبحسب العديد من المؤتمرات مفهوم جديد يدعي الاقتصاد المعرفي أو الاقتصاد المعلوماتي .

إن العامل الأساسي المحدد للقوة الاقتصادية لم يعد هو الأرض واحتلالها كما كان الحال في الاقتصاد الزراعي أو صاحب رأس المال اللازم لإنتاج السلعة كما هو الحال في الاقتصاد

الحدود الجغرافية، كما أن استخدام تكنولوجيا المعلومات في التجارة قلل من تكاليفها . وكذلك عملت علي عرض المنتجات بسهولة . ومن خصائصها أيضا أن المشتري يستطيع أن يزور أكبر عدد من مواقع الانترنت التي تعرض الشركات السلع عليها .

الآلي وشيكات المعلومات والاتصال إضافة إلى تشخيص الواقع المعلوماتي في اليابان والكثير من الدول الأوروبية والآسيوية . وتتجه الإمارات العربية وجمهورية مصر العربية وكثير من الدول العربية نحو هذا المنحى تنشياً مع الطفرة المعلوماتية التي

خاصة وأن المعلومات تحولت إلي منتجات اقتصادية تخضع لقوانين العرض والطلب . كما أن استخدام المعلومات ووظائفها أضيفت عليها الصبغة المادية علي قيمتها. وقد تغيرت الكثير من المفاهيم والنظريات الاقتصادية التي أعادت النظر في خططها

تقنيات مصرفية

التجارة الالكترونية نقلت من خلال الوسائط المعلوماتية الحديثة العمل إلي المنزل حيث تمكن الفرد من التسوق خلال الشبكة العنكبوتية. كما أنها قللت من الوقت للمستهلك في السوق علي الطبيعة وتفادي زحمة المرور والشوارع. كما تسمح التجارة الالكترونية من توفير خدمات وبيع غير متوفرة في الدول النامية . بيد أن بعض الدول العربية والدول النامية تنبعت هذه المرة للدخول في هذا السوق «سوق المعلومات» وسبل تطويره ولأن تكون من أقطاب المعلوماتية الكبرى في الاقتصاد المعلوماتي .

إن القمة العالية لمجتمع المعلومات التي عقدت مؤخراً في تونس والتي تبثها الأمم المتحدة والاتحاد الدولي للاتصالات أقرت عدة مبادئ من شأنها تقليل الهوة المعلوماتية بين الدول الغنية والفقيرة وتبعتها مرحلة أخرى لإيجاد مخرج للدول العربية والنامية . ويمكن القول أن مقومات الأخذ بتلابيب هذه الصناعة العصرية يكمن في اتخاذ مواقف ورؤية واضحة وإستراتيجية متكاملة للدول العربية والإفريقية وذلك باعتمادها علي التكنولوجيا كأحد أهم محاور التقدم للشعوب وزيادة دخلها القومي والنهوض باقتصادياتها بالإضافة إلي إحداث نهضة تنموية في الجوانب الاجتماعية والثقافية والخدمية .

كما أن هذه الدول تحتاج لتنظيم البيئة التحتية المعلوماتية والتخطيط السليم للسياسات العامة واعتماد مجموعة من آليات التنفيذ . علاوة علي توجيه الاستثمار نحو البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات بجانب تشجيع القطاع الخاص في هذا المجال والعمل علي إيجاد تكتلات تكفل انطلاق مشروع معلوماتي إقليمي علي نحو الدول المعلوماتية الكبرى

عمت العالم . علي النطاق المحلي أدرك السودان مؤخرًا أهمية المعلومات وخطورتها كسلاح وسلعة إستراتيجية فأفردت الدولة لها حيزاً معتبراً فأخذ السودان يشهد اهتماماً ملحوظاً بقطاع المعلومات . وتمخض عن هذا الإهتمام تشكيل مجلس استشاري للمعلومات في العام ١٩٩٤م .

وإجازة الدولة لقانون المركز القومي للمعلومات في العام ١٩٩٩م بجانب الأجهزة المعلوماتية المختلفة في القطاعين الخاص والعلم . وتمثل مؤسسة سودا تل نصيباً مقدراً من هذا التطور والتقدم إلي جانب شركات الاتصالات التي ولجت مؤخراً للعمل في هذا الجانب لترتبط أطراف السودان ببعضه ببعض وتأسيس بنية معلوماتية يمكن الانطلاق عبرها إلي آفاق أرحب . هذه المؤشرات وغيرها من شأنها أن تخلق بيئة مواتية للاستفادة من المعلومات واقتصادياتها في السودان .

وينبغي في هذا الصدد التركيز علي إستراتيجية ومحاور أساسية متعلقة بالقوانين والتشريعات الخاصة بهذا القطاع. والتعليم والتدريب إضافة إلي ضرورة التنسيق مع المؤسسات الدولية المتخصصة في هذا الجانب وإيجاد استراتيجيات قطرية لتشجيع الاستثمار العربي والأجنبي للولوج لقطاع المعلوماتية وتطويره في البلاد.

التجارة والحداثة :

لما كانت وسائط الاتصال الحديثة أكثر إمكانية للتبادل والتفاعل بين أطراف الكرة الأرضية ما كان للمتعاملين في المجال التجاري إلا أن يلجأوا إليها كأحد أهم الوسائل السريعة والحكمة فكانت شبكة الأنترنت وسيط الشركات لعرض السلع وبث المعلومات عن طريقها بصورة مكنت المستهلك من الانسجام مع هذا الضرب الفريد من التعامل . فالتجارة الالكترونية تعتمد علي أن يكون كل أطراف المعادلة التجارية مثل ببرمجة رقمية .

ومن مميزات التجارة الالكترونية أنها حولت العالم إلي سوق مفتوح وذلك بنقله من المحلية إلي نطاق إقليمي وعالمي ألغيت من خلاله

المستقبلية بناءً علي واقع عصر الاقتصاد المعلوماتي . والاقتصاد المعلوماتي الذي نعيشه إنما هو نتيجة للتحويل من مجتمع ذي اقتصاد صناعي إلي مجتمع معلوماتي كما أسلفنا. وقد بدأ هذا التحول في الولايات المتحدة الأمريكية منذ العام ١٩٥٦م إذ احتلت هذه الصناعة الموقع الأول وأن نسبة كبيرة من جهد القوى العاملة تنفق من أجل « بضائع » معلوماتية إن هذا القطاع وخدماته سجل تطوراً ملحوظاً في معظم البلدان علي الرغم من الاختلاف في اليد العاملة « المعلوماتية » إلي إجمالي سكان البلد « كما جاء في تقرير منظمة اليونسكو حول الاتصال في العالم » في قطاع المعلومات .

نهضة معلوماتية

واليك عزيزي القارئ بعض المؤشرات لنسب القوى العاملة في الدول المعلوماتية « الصناعية سابقاً » .

في الولايات المتحدة الأمريكية ٦٦٪ من إجمالي قوة العمل في هذا القطاع في العالم خلال السنوات القليلة الماضية بعد أن كانت لا تتجاوز الـ ١٩٪ عام ١٩٢٠م و ٥٠٪ في منتصف السبعينات عكس القطاعات الأخرى التي سجلت تقلصاً ملحوظاً في شبه الأيدي العاملة .

أما في المملكة المتحدة فقد استخدمت في العام ١٩٨١م وزارة لشئون الصناعة والتكنولوجيا والمعلومات مهمتها الأشرف علي صناعة الحواسيب والإلكترونيات الدقيقة والهندسة الميكانيكية والبحث والتطوير فضلاً عن الصناعات الأخرى مثل البريد وصناعة الورق والأقلام والنشر والإعلام ... الخ. وقد أعلنت الحكومة البريطانية عام ١٩٨٢ عاماً لصناعة المعلومات وأسست برنامجاً شاملاً أطلقت عليه تكنولوجيا المعلومات المتقدمة. أما نموذج اليابان فكان عن طريق التخطيط السليم المثالي. بدأ بتشكيل لجان ومجالس برعاية مؤسسات وهيئات منذ العام ١٩٨٤م تناولت سياسة الحكومة في مجال المعلومات وتطبيقاتها الصناعية علي جميع المعلومات واستخدامات الحاسوب والبحث



عائد محمد الحسن
شركة الفيصل العقارية

من هنا يمكن تعريف التسويق الإلكتروني أيضاً على أنه نوع من التسويق لسلعة أو خدمة معينة على شبكة الإنترنت كما يعنى توصيل الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة لأكبر نسبة من العملاء المرتقبين للشركة والمستخدمين لشبكة الانترنت على المستوى العالمي والمحلى او تعامل تجاري قائم على تفاعل أطراف التبادل إلكترونياً بدلاً من الاتصال المادي المباشر أو عملية بيع وشراء السلع والخدمات عبر شبكة الإنترنت .

مفهوم التسويق الإلكتروني

تقنيات مصرفية



الشعبي .
ب-إن المعايير المستخدمة لتقييم أداء الأنشطة التسويقية أصبحت تحت مكانة أعلى في عصر الإنترنت حيث أن العملاء من خلال المواقع الإلكترونية يبحثون عن منتجات ذات جودة عالية وبأسعار مناسبة وخدمات أسرع وأفضل .
ت-لم تعد التبادلات التسويقية تدور حول عملية تبادل منفردة . بل أصبح المسوقون في عصر الإنترنت يعملون بإجاءة إشباع الحاجات والرغبات من خلال تقديم حزم سلعية وخدمية متنوعة ذات قيمة مضافة يدركها ويقدرها العملاء .

ث-وما لاشك فيه أن هناك تنوع في طبيعة الوظائف التسويقية التي تعتمد عليها مواقع الشركات الإلكترونية . وذلك لا خلاف المهام الحيوية التي يمكن أن تقوم بها هذه المواقع . فهناك وظيفة الاتصال وإقامة علاقات مستمرة مع العملاء . وظيفه البيع الإلكتروني كأحد أشكال التسويق المباشر . وظيفه توفير محتوى أو مضمون عن أشياء معينة ووظيفة توفير شبكة أعمال . مثل الوصول إلى المحتوى

العالمي والمحلى او تعامل تجاري قائم على تفاعل أطراف التبادل إلكترونياً بدلاً من الاتصال المادي المباشر أو عملية بيع وشراء السلع والخدمات عبر شبكة الإنترنت .

وهذه التعاريف على الرغم من صحتها لا تتضمن حيوية التسويق الإلكتروني . والتي تعد السمة المميزة في تطبيق وممارسة التسويق الإلكتروني . حيث ينطوي على حالة من توجد الحاجات المتغيرة للعملاء . والتقنيات الحديثة المتجددة بما يؤدي إلى إحداث ثورة في الطريقة التي تؤدي بها الأعمال . اذا يمكن أن نعتبر التسويق الإلكتروني هو تكنولوجيا التغيير . وذلك لما حدث من تحولات جوهرية في مسار وفلسفة وتطبيقات التسويق والتي يمكن خديدها فيما يلي :

أ-إن عملية التبادل التقليدية تبدأ بالمسوقين وتنتهي بهم حيث يسيطرون على الأمور . أما في عصر الإنترنت أصبح العملاء يحددون المعلومات التي يحتاجونها والعروض التي تستجيب لحاجاتهم ورغباتهم والأسعار التي تلاءمهم . لذا أطلق على التسويق الإلكتروني مصطلح التسويق المعكوس أو التسويق

لن نستطيع القول أن التسويق الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت يختلف إلى حد كبير عن التسويق التقليدي فهناك من العلماء والباحثين من يرى أن عناصر المزيج التسويقي التقليدي الأربعة (المنتج - السعر - التوزيع - الترويج) هي نفسها عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني مع اختلافات في الممارسة والتطبيق وهنالك من يرى ان عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني هي تطور لعناصر مزيج تجارة التجزئة (خدمات الزبون - الموقع - الترويج - السعر - التصنيف - تصميم المتجر) وهناك من يرى ان عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني تتمثل في (تصميم موقع الويب - الامن - المنتج وتصنيفه - الترويج - المجتمعات الافتراضية - التوزيع - خدمات الزبون - السعر - الخصوصية - التخصيص)

من هنا يمكن تعريف التسويق الإلكتروني أيضاً على أنه نوع من التسويق لسلعة أو خدمة معينة على شبكة الإنترنت كما يعنى توصيل الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة لأكبر نسبة من العملاء المرتقبين للشركة والمستخدمين لشبكة الانترنت على المستوى

٦. إمكانية الحصول على معلومات إضافية بالإتصال بالمنظمة .
٧. إمكانية المقابلة المباشرة بين المؤسسة والعمل وفتح الحوارات .
٨. الإستثمار الجيد للوقت والكفاءة العالية في الأداء .

والقابلية للقياس الكمي . مثل بحوث التسويق وتصميم المنتجات والمبيعات . وإدارة المخزون .
-خاصية التكامل بين الوظائف التسويقية بعضها البعض ومع الجهات المعنية بالمحافظة على العملاء والذي يطلق عليه منهج إدارة

الذي توفره جهات أخرى وإجراء نوع من التبادل لحساب العميل أو مساعدته . مثل موقع "e-bay شركتك التجارية الشخصية"
دورة التسويق الإلكتروني:
قدم Arthur DLittle نموذجاً يعتبر عن دورة التسويق الإلكتروني وتتكون من أربعة مراحل

تقنيات مصرفية

التسعير بالإنترنت

تبنى حالياً معظم منظمات الأعمال إستراتيجية التسعير بالإنترنت وذلك من خلال عرض أسعار منتجاتها عن طريق شبكة الإنترنت أهم شئ في الإنترنت أن يكون المنتج له علامة تجارية ويسهم ذلك في تحقيق عدد من الفوائد سواء للبائع أو المشتري أهمها :

م	بالنسبة للبائع أو الصانع	بالنسبة للمشتري
١	توفر تيار لحظي من المعلومات يدعم قرار السعر	توفر معلومات فورية عن أسعار المنتجات والخدمات
٢	سهولة تعرف البائع على أسعار المنافسين	سرعة ومرونة البحث عن المنتج المرغوب من المشتري
٣	وصول أسعار البائعين أو المنتجين إلى أكبر عدد من المشترين الحاليين والمحتملين بمختلف أنحاء العالم	حد من رغبة البائع أو الصانع في رفع السعر نتيجة قدرة المشتري على إجراء المقارنات بين أسعار المنتجات المختلفة عبر الشبكة
٤	تسهم في زيادة حجم المبيعات التعامل الفوري عبر الشبكة	تحسن من نمط تفاعل المشتري مع البائعين

العلاقات بالعملاء والذي طور إلى مايعرف بالتسويق التفاعلي وقد ارتبط بهاتين الخاصيتين مدخلان للتسويق الإلكتروني هما : مدخل السوق الصامت . مدخل المشاركة الفعالة .

مزايا التسويق الإلكتروني

١. على اعتبار 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 أو الخدمة . بإختصار . جعل التسويق الإلكتروني الحصول على السلعة أو الخدمة ممكناً دون التقيد بالزمان أو المكان .
٢. يساهم التسويق الإلكتروني في فتح المجال أمام الجميع للتسويق لسلعهم أو خبراتهم دون التمييز بين الشركة العملاقة ذات رأس المال الضخم وبين الفرد العادي أو الشركة الصغيرة محدودة الموارد .
٣. تمتاز آليات وطرق التسويق الإلكتروني بالتكلفة المنخفضة والسهولة في التنفيذ مقارنة بآليات التسويق التقليدي لن 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 الآليات على النشاط التجاري التقليدي .
٤. 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 توجيه أو تحديد التوزيع الجغرافي للشرائح المقصودة بهذه الحملات وغير ذلك من الأهداف والتي تبدو صعبة التحقيق عند إستخدام الوسائل التقليدية
٥. الملاءمة : حيث يستخدم العملاء الإنترنت في الوقت الذي يناسبهم في كل زمان وأي مكان .

١-مرحلة الإعداد

في هذه المرحلة يجري تحديد ورغبات المستهلك وتحديد الأسواق المستهدفة الجديدة والجذابة وتحديد طبيعة المنافسة وكل هذا يتطلب الحصول على البيانات والمعلومات اللازمة .

٢-مرحلة الإتصال

في هذه المرحلة تحقق المنظمة عملية الإتصال مع الزبون لتعريفه بالمنتجات الجديدة التي طرحها إلى السوق الإلكترونية عبر الإنترنت وتتكون هذه المرحلة من أربعة مراحل أ.مرحلة جذب الانتباه.

يجري إستخدام وسائل متعددة اجذب إنتباه الزبون أو المستهلك مثل الأشرطة الإعلانية ورسائل البريد الإلكتروني .

ب.مرحلة توفير المعلومات اللازمة التي يحتاجها الزبون .

ت.مرحلة إثارة الرغبة في نفس الزبون والمستهلك بإستخدام تكنولوجيا الوسائط المتعددة

ث.مرحلة الفعل والتصرف (الشراء) كمحصلة للمراحل السابقة فإن الزبون اذا اقتنع بالمنتج فانه يتخذ الفعل الشرائي .

٣-مرحلة التبادل

هذه المرحلة تعتبر من عملية التبادل التي جري بين البائع والمشتري وتتعدد هنا اساليب الدفع واهمها اساليب الدفع بإستخدام البطاقات الائتمانية عبر الإنترنت .

٤-مرحلة ما بعد البيع

من الضروري للمنظمة المحافظة على علاقات فاعلة مع المشتري فالعملية التسويقية لا تقف عند كسب زبائن جدد. بل لا بد من الاحتفاظ بهؤلاء الزبائن وينبغي إستخدام كل الوسائل الإلكترونية التي تحافظ على هؤلاء الزبائن ومنها
أ.غرف المحادثة والدردشة .

ب.التواصل عبر البريد الإلكتروني.

ت.خدمات الدعم والتحديث .

ث.توفير قائمة الأسئلة المتكررة .

خصائص التسويق الإلكتروني

-خاصية أنوماتيكية الوظائف التسويقية وخاصة في الوظائف التي تتصف بالتكرار

إن الوقت الحالي يشهد إعادة هندسية عملية التسويق والتواجه المتزايد نحو التسويق الإلكتروني وحرك معظم الشركات بإتجاه السوق الإلكترونية للاستفادة من إمكانيات ومزايا التسويق الإلكتروني وخاصة أن الشركات التي كانت سابقة لتبني مداخل التسويق الإلكتروني قد استطاعت أن ترسي معايير تنافسية جديدة . هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن التسويق الإلكتروني قد أوجد بيئة تسوق متطورة تحقق للعملاء مزيد من الرفاهية والمتعة في البحث عن إحتياجاتهم وإشباعها .

تقنيات مصرفية

التوزيع بالإنترنت

تقوم بعض منظمات الأعمال بتوظيف موقعها على شبكة الإنترنت كمنافذ لتوزيع منتجاتها وتتخذ هذه الإستراتيجية نمط التوزيع المباشر وهو (إنترنت عميل) فقد أصبح متاح لملايين العملاء من مستخدمي الإنترنت القيام بعمليات التسوق وإجراء المقارنة بين المنتجات المعروضة وإصدار طلبات الشراء .

الترويج بالإنترنت

يشمل التسويق الإلكتروني مجموعة من الطرق التي يمكن إستخدامها للنجاح في الترويج لأي سلعة أو خدمة مع ضرورة الإنتباه إلى النقاط التالية :

• يمكن إعتناء بعض أو جل هذه الطرق في عملية التسويق للمنتج ويظل الفيصل في تحديد أكثر الطرق ملائمة هو المنتج في حد ذاته.

• الميزانية المحدودة 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 للعملية التسويقية وبيئة التسويق الرقمي عموماً .

أهم الطرق المعتمدة في الترويج الإلكتروني هي :

1. عن طريق محركات البحث .
 2. من خلال الإعلانات .
 3. بإستخدام الرسائل الإلكترونية .
 4. من خلال البرامج الفرعية أو الوكيل .
 5. بإستخدام الدعاية التفاعلية تكون الميزانية في هذا النوع محدودة جداً .
- عيوب التسويق الإلكتروني :**
- إن التسويق الإلكتروني لا يخلو من العيوب منها :

- أ. عدم مجارة المستهلكين للتطور التكنولوجي
- ب. السياسات الأمنية والوقائية في الإنترنت .
- ت. التشريعات والقوانين الإدارية
- ث. القضايا الاجتماعية . ومدى تقبل المجتمع للأفكار في الإنترنت .

فرص التسويق الإلكتروني

إن الوقت الحالي يشهد إعادة هندسية عملية التسويق والتواجه المتزايد نحو التسويق الإلكتروني وحرك معظم الشركات بإتجاه السوق الإلكترونية للاستفادة من إمكانيات ومزايا التسويق الإلكتروني وخاصة أن الشركات التي كانت سابقة لتبني مداخل التسويق الإلكتروني قد استطاعت أن ترسي معايير تنافسية جديدة . هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن التسويق الإلكتروني قد أوجد بيئة تسوق متطورة تحقق للعملاء مزيد من الرفاهية والمتعة في البحث عن إحتياجاتهم وإشباعها .

ويمكن تحديد أهم الفرص والمنافع التي يحققها التسويق الإلكتروني لكل من الشركات والعملاء في ظل



و بيئة

الأعمال المتغيرة :

1- إمكانية الوصول إلى

الأسواق العالمية :

أكدت الدراسات أن التسويق الإلكتروني يؤدي إلى توسيع الأسواق وزيادة الحصة السوقية للشركات بنسب تتراوح بين 2-3% بسبب الانتشار العالمي . كما يتيح التسويق الإلكتروني للعملاء الحصول على إحتياجاتهم والاختيار من بين منتجات الشركات العالمية بغض النظر عن مواقعهم الجغرافية . حيث أن التسويق الإلكتروني لا يعترف بالفواصل والحدود الجغرافية .

2- تقديم السلع والخدمات وفقاً لحاجات العملاء

من خلال التسويق الإلكتروني يجد المسوقون فرصة أكبر لتكييف منتجاتهم طبقاً لحاجات العملاء إلكترونياً E- Customization بشكل يلبي توقعات العملاء ويتلاءم مع خصوصيات

كل عميل . ولا شك أن الطاقات الإتصالية والتفاعلية للتسويق الإلكتروني قد حققت قفزة نوعية في أساليب إرضاء وإشباع رغبات العملاء الخاصة

3- الحصول على معلومات مرتدة لتطوير المنتجات

قدم التسويق الإلكتروني فرصة جوهرية للاستجابة للتغيرات التي تحدث في الأسواق والتقنيات بشكل يحقق دمج حاجات العملاء مع التطورات التكنولوجية . وذلك من خلال ما يعرف بالعملية المرنة لتطوير المنتج . والتي تعتمد على إستشعار السوق Sensing the market بواسطة الآليات التفاعلية للتسويق الإلكتروني

4- تخفيض التكاليف وإستخدام التسعير

المرن

إن إستراتيجيات التسعير في ظل التسويق الإلكتروني ليست مجرد إستجابة سريعة لظروف السوق . وإنما تأخذ في الحسبان جميع العوامل والتغيرات الداخلية والخارجية . ولاشك أن مفهوم التسعير المرن يجد تطبيقاته من خلال آليات التسويق الإلكتروني . حيث تتوفر تقنيات تمكن المشتري من البحث عن العثور على أفضل الأسعار المتوفرة . مثل برنامج Shop bot والمزادات وغيرها .

5- إستحداث أشكال وقنوات جديدة للتوزيع قدم التسويق الإلكتروني منظوراً جديداً للسوق الإلكترونية يكون التفاعل فيها بين طرفي عملية التبادل دون الحاجة إلى وسطاء . الأمر الذي أدى إلى بروز مصطلح «عدم التوسط» Disintermediation كما قدم التسويق الإلكتروني نوعاً مبتكراً من الوسطاء والذين يطلق عليهم وسطاء المعرفة الإلكترونية Cybermediaries وهي منظمات تعمل لتسهيل عملية التبادل بين المنتجين وعملاء

حيث يقومون بدور مزودي خدمة تجارية .

6- إستخدام أساليب ترويج تفاعلية مع العملاء

يعتبر الإعلان الإلكتروني عبر الإنترنت من أكثر وسائل الترويج جاذبية وانتشاراً في ظل

إن أسلوب الدفع بواسطة بطاقات الإئتمان عبر الإنترنت هو أكثر أشكال السداد ارتباطاً بالتسويق الإلكتروني وتعتبر عملية تحويل النقود في صلب أي معاملات تجارية عبر الإنترنت من أكثر التحديات التي تواجه التسويق الإلكتروني . لذا أصبح هناك إجهاد نحو استخدام برمجيات خاصة لتأمين وسائل السداد الإلكتروني . وترسيخ ثقة العملاء بها مثل برنامج Secure Electronics Transactions

تقنيات مصرفية

إن أسلوب الدفع بواسطة بطاقات الإئتمان عبر الإنترنت هو أكثر أشكال السداد ارتباطاً بالتسويق الإلكتروني . وتعتبر عملية تحويل النقود في صلب أي معاملات تجارية عبر الإنترنت من أكثر التحديات التي تواجه التسويق الإلكتروني . لذا أصبح هناك إجهاد نحو استخدام برمجيات خاصة لتأمين وسائل السداد الإلكتروني . وترسيخ ثقة العملاء بها مثل برنامج Secure Electronics Transactions

٧- تحديات خاصة بالدول النامية
أ- غياب البنية التحتية الضرورية لهذا النوع من التجارة الحديثة .

ب- عدم وضوح الرؤية المستقبلية للتسويق الإلكتروني إلى مدارك الشركات .

ت- ارتفاع التكلفة المادية للتحويل إلى التسويق الإلكتروني

ث- عدم تقبل العملاء لفكرة الشراء عبر الإنترنت لإحساسهم بالخاطر المتعلقة بجودة السلع ورغبتهم في فحصها قبل الشراء .

ج- عدم توافر أجهزة الكمبيوتر لدى نسبة كبيرة من المواطنين في الدول النامية .

ح- عدم انتشار الإنترنت بصورة كبيرة في بعض الدول النامية .

خ- بطء شبكة الإنترنت وصعوبة التنقل عبر المواقع الإلكترونية في بعض الدول النامية .

يعيش الإنسان الآن في عصر ثورة المعلومات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات المتطورة من خلال الاستخدام المشترك لنظم الحاسبات الإلكترونية ونظم الاتصالات الحديث وتلعب تكنولوجيا المعلومات دوراً هاماً وفعالاً في تطوير المؤسسات .

لذلك بدأت هذه المؤسسات في التسارع في استخدام هذه التكنولوجيا وكان لبنك فيصل الريادة في الصيرفة الإلكترونية واستخدام التقنيات في تبسيط الإجراءات وتقديم أفضل الخدمات للعملاء . لقد أدركت إدارة البنك الأهمية العظمى للأرشيف وهو الذاكرة الحية للبنك لذلك سعت لتحديد سياسة لحفظ

الأرشيف إلكترونياً في المدى الطويل .

التقليدية مع حدوث إجراءات العمل بها بما يتمشى مع التطورات التكنولوجية المتجددة ٢- ارتفاع تكاليف إقامة المواقع الإلكترونية :

إن إنشاء موقع إلكتروني على الإنترنت أشبه ما يكون بإنشاء وبناء موقع مادي . حيث أن تصميم وإنشاء وتطوير المواقع الإلكترونية يحتاج إلى خبراء متخصصين وعلى درجة عالية من الكفاءة وكذلك الحاجة إلى دراسات تسويقية وفنية بحيث تكون تلك المواقع الإلكترونية جذابة ومصممة بشكل قادر على جذب إنتباه العملاء وإثارة إهتمامهم . كما يجب أن يكون الموقع مؤهلاً لتقديم قيمة إضافية للعميل بما يحقق للشركة ميزة تنافسية عن الآخرين .

٣- تطور تكنولوجيا المواقع الإلكترونية :

إن سرعة التطورات التكنولوجية في مجال تصميم وتطوير المواقع الإلكترونية وتعزيز فعاليتها وقدرتها التنافسية يعد من أهم التحديات التي تواجه إستمرارية هذه المواقع ونجاح التسويق الإلكتروني من خلالها .

٤- عوائق اللغة والثقافة :

أن اللغة والثقافة من أهم التحديات التي تعوق التفاعل بين كثير من العملاء وبين العديد من المواقع الإلكترونية . لذا فهناك حاجة ملحة لتطوير برمجيات من شأنها إحداث نقلة نوعية في ترجمة النصوص إلى لغات يفهمها العملاء . كذلك ضرورة مراعاة العوائق الثقافية والعادات والتقاليد والقيم بحيث لا تكون عائقاً نحو استخدام المواقع التجارية

٥- الخصوصية والأمن :

تعد السرية والخصوصية من التحديات التي تعوق و تؤثر على تقبل بعض العملاء لفكرة التسوق عبر الإنترنت وخاصة أن عملية

التبادل الإلكتروني تحتاج إلى الحصول على بعض البيانات من العملاء مثل الاسم . النوع . الجنسية . العنوان . طريقة السداد . وغيرها . ولذا فهناك ضرورة لاستخدام برمجيات خاصة

لحفاظ على سرية وخصوصية التعاملات التجارية الإلكترونية مثل برنامج Cookies .

٦- عدم الثقة في وسائل الدفع الإلكترونية

الإجهاد نحو التسويق الإلكتروني . فالإعلان المباشر عبر الإنترنت يتزايد بمعدل ١٢٪ سنوياً وأن قيمته تقدر ب ٥,٣ بليون دولار في عام ٢٠٠٢ ومن المتوقع أن تصل إلى ٧,٧ بليون دولار في عام ٢٠٠٥ . وقد قدم التسويق الإلكتروني مفهوم جديداً للإعلان . وهو أن الشركات تقدم رسائلها الترويجية بشكل متعمد إلى بيئات مستهدفة من خلال مواقع إلكترونية محددة يتوقعون أن تكون جماهيرهم Audiences قادرة على تمييزها وإدراكها .

٧- دعم وتفعيل إدارة العلاقات مع العملاء
يستند التسويق الإلكتروني إلى مفاهيم جديدة وقناعات ترقى إلى اعتبار العميل شريكاً إستراتيجياً في منشآت الأعمال . لذا إستهدف بناء ودعم علاقات ذات معنى وهدف مع العملاء . وذلك من خلال تفعيل ديناميكية وإستمرارية الإتصال المباشر مع العملاء .

٨- تحقيق ميزة تنافسية وموقع إستراتيجي في السوق :

تمر المنافسة في الأسواق الإلكترونية بمرحلة إنتقالية نتيجة إلى التحول إلى المنافسة المستندة للقدرات . ولاشك أن التطورات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات المرتبطة بالتسويق الإلكتروني قد خلقت فرصاً غير مسبوقة في دعم الإستراتيجيات المميزة وتحسين الوضع التنافسي للشركات .

تحديات التسويق الإلكتروني

بقدر ما يوفر التسويق الإلكتروني من فرص كبيرة ومتنوعة في ظل الإجهاد نحو العولة والتحول إلى الإقتصاد الرقمي . إلا أنه يواجه بعض التحديات والصعوبات التي تحد من استخدامه والإستفادة منه . ويمكن تحديد أهم هذه التحديات فيما يلي

١- التحديات التنظيمية :

أن تنمية الأعمال من خلال التسويق الإلكتروني تحتاج إلى أحدث تغيرات جوهرية في البنية التحتية في الهيكل والمسار والفلسفة التنظيمية للشركات . فهناك حاجة ماسة إلى إعادة تنظيم هياكلها ودمج الأنشطة والفعاليات الإتصالية التسويقية الخاصة بالتسويق الإلكتروني بإستراتيجيتها



مهند مبارك العجب
إدارة البحوث الاقتصادية

الفكرة في الويب ٢.٠ هو أن يقدم تطبيق الموقع كخدمة متاحة للجميع تستخدم بشكل يومي ، مما يجعل من الضرورة صيانة ومتابعة التطبيق بشكل يومي أيضا ، عمليات التطوير ، التحديث ، المتابعة الفنية و الإدارية يجب أن تتم بشكل يومي ، لذا فإن التطبيقات التي تعمل عليها مواقع الويب ٢.٠ هي تطبيقات لا تخضع لدورة حياة البرمجيات ، بمعنى أن عملية التطوير مستمرة ، عملية الصيانة مستمرة عملية التحليل و التصميم دائما مستمرة طالما أن هذا الموقع يقدم خدماته

تقنيات مصرفية



٣- البيانات هي الأهم : العصب الرئيسي لمواقع الويب ٢.٠ هو التركيز على المحتوى و البيانات ، طريقة عرض المحتوى ، نوعية المحتوى ، توفر المحتوى للجميع ، الخدمات الخاصة للاستفادة التامة من هذه البيانات ، بشكل أكثر بساطة يمكن أن نقول أن نوعية البيانات المعروضة و طرق الاستفادة من هذه البيانات هي التي تجعلنا نطلق على بعض المواقع بمواقع الويب ٢.٠ .

٤- نهاية دورة إنتاج البرمجيات ! : الفكرة في الويب ٢.٠ هو أن يقدم تطبيق الموقع كخدمة متاحة للجميع تستخدم بشكل يومي ، مما يجعل من الضرورة صيانة ومتابعة التطبيق بشكل يومي أيضا ، عمليات التطوير ، التحديث ، المتابعة الفنية و الإدارية يجب أن تتم بشكل يومي ، لذا فإن التطبيقات التي تعمل عليها مواقع الويب ٢.٠ هي تطبيقات لا تخضع لدورة حياة البرمجيات ، بمعنى أن عملية التطوير مستمرة ، عملية الصيانة مستمرة ، عملية التحليل و التصميم دائما مستمرة طالما أن هذا الموقع يقدم خدماته ، هذا الأمر يتأتى بجعل المستخدم للموقع هو مطور مساعد لفريق التطوير في هذا الموقع ، عن طريق معرفة آرائه ، تصرفاته مع النظام ،

من خلال هذه القائمة من المواقع و المفاهيم ، حاول الخبراء الخروج بمفاهيم محددة يمكن من خلالها وضع قواعد للحكم مباشرة بأن هذا الموقع أو هذه الخدمة هي ويب ٢.٠ أم ويب ١.٠ ، و بشكل عام فإن القواعد الأساسية التي إتفق عليها و أصبحت فيما بعد عرفا لتصنيف خدمات الويب ٢.٠ .

١- الويب هي منصة تطوير متكاملة : يفترض في جيل الويب ٢.٠ أن يتعامل مع الويب كمنصة تطوير معزلة عن أي عوامل تقنية أخرى ، الموقع يستفيد من موارد و خصائص الشبكة تماما كما يستفيد مطور التطبيقات من أوامر النظام الذي يبرمج برنامجا عليه

٢- الذكاء و الحس الإبداعي : هناك بعض الخدمات في الأمثلة السابقة تكاد تكون متطابقة ، ولكن ما يجعل تصنيف أحدها من ويب ٢.٠ و الأخرى من ويب ١.٠ هو ذلك الحس الإبداعي و حزمة الخصائص الذكية في نفس الفكرة ، على سبيل المثال ، Google كمحرك بحث يعتبر من الويب ٢.٠ ، في الحقيقة Google محرك بحث ذكي جدا ، و هذا فقط ما يميزه عن بقية المحركات ، ذكاء المحرك و الحس الإبداعي الواضح في منتجات موقع Google جعلته يصنف هذا التصنيف !

حدثنا في العدد السابق عن تاريخ الانترنت منذ العام ١٩٦٩م حيث بدأ الانترنت بأول أربعة نقاط اتصال لشبكة (أربانيت) إلى أن وصلنا إلى وقتنا هذا وبدأ استخدام تقنيات الويب ٢.٠ في الانتشار. وأيضاً حدثنا عن بعض ملامح تقنيات الويب ٢.٠ بصفة عامة . نواصل الحديث في هذا العدد عن الويب ٢.٠ ونتعمق فيها قليلاً.

مقارنة لبعض خصائص ومواقع الويب ١.٠ و الويب ٢.٠:

الويب ١.٠	الويب ٢.٠
خدمة Double Click	خدمة Google AdSense
موقع Ofoto	موقع Flickr
موقع Britanica	الموسوعة المفتوحة (ويكيبيديا)
المواقع الشخصية	المدونات (Blogs)
خدمة evite	خدمة Upcoming
تكلفة الإعلان بعدد المشاهدات	تكلفة الإعلان لكل نقرة
النشر Publishing	المشاركة Participation
أنظمة إدارة المحتوى	الويكي Wikis

يخلط العديد من مستخدمي الشبكة بين مصطلح الويب Web و مصطلح الإنترنت Internet . هذا الخلط تزايد مع ظهور مصطلحي إنترنت ٢٠٠ و ويب ٢٠٠ ليعمق من قناعة البعض بأن المصطلحين يدلان على نفس الشيء ! الحقيقة الفرق كبير الإنترنت هي الشبكة المعلوماتية الضخمة ، و التي تضم من ضمن خدماتها الشبكة العنكبوتية الويب ، فالإنترنت كمصطلح يطلق على الشبكة بكامل خدماتها ، من خدمات المحادثة ، البريد الإلكتروني .. إلخ .

تقنيات مصرفية

في الموقع كل ما كان الموقع يميل بشكل أكبر لأن يصنف تحت تصنيف الويب ٢٠٠ !
الويب ٢٠٠ ليست إنترنت ؟
يخلط العديد من مستخدمي الشبكة بين مصطلح الويب Web و مصطلح الإنترنت Internet . هذا الخلط تزايد مع ظهور مصطلحي إنترنت ٢٠٠ و ويب ٢٠٠ ليعمق من قناعة البعض بأن المصطلحين يدلان على نفس الشيء ! الحقيقة الفرق كبير ، الإنترنت هي الشبكة المعلوماتية الضخمة ، و التي تضم من ضمن خدماتها الشبكة العنكبوتية الويب ، فالإنترنت كمصطلح يطلق على الشبكة بكامل خدماتها ، من خدمات المحادثة البريد الإلكتروني ، المجموعات الإخبارية ، بروتوكول نقل الملفات FTP ، و أيضاً الشبكة العنكبوتية الويب ، أو ما يطلق عليها World Wide Web ، و التي تختصر بـ WWW . مشروع الإنترنت ٢٠٠ هو مشروع تعمل عليه الآن كبرى الجامعات و المعاهد الأكاديمية في أمريكا و كندا منذ عدة سنوات. الهدف منه هو إطلاق شبكة معلوماتية تفوق سرعة نقل المعلومات فيها السرعة الحالية بعشرات أو مئات المرات ! ، لذلك فإن الإنترنت هو مشروع و ليس مجرد مصطلح أو تصنيف كما الويب ٢٠٠ !

التصميم والتطوير للويب ٢٠٠ كمصمم أو مطور مواقع . ما الذي تعنيه لك الويب ١٠٠ في الحقيقة هي المفهوم الجديد لمواقع الويب ، فهل أعددت قدراتك للتكيف مع هذا التغيير من خلال السطور القادمة أحاول أن أضحك على أولى خطوات التغيير للتماشي مع هذا الجيل الجديد من مواقع الويب و بشكل مختصر.

أولاً : التحول إلى XML و تقنياتها

رغم ظهور هذه التقنية من فترة طويلة إلا أن معظم التطبيقات خلال السنوات الماضية كانت تستفيد منها الاستفادة المثلى. البعض يستخدمها لتخزين إعدادات برنامج ، الآخر يستخدمها كبديل بسيط لقواعد البيانات للتطبيقات الصغيرة الحجم ، ولكن في الفترة الأخيرة بدأت تظهر و تستخدم تقنيات

بالمشاركة في هذه الخدمة ، موقع Flickr مبني على الصور الشخصية للمستخدمين موسوعة ويكيبيديا مبنية على جهود مئات الآلاف إن لم نقل ملايين البشر الذين يكتبون يوميا معلومة جديدة تفيد البشرية .

٩- أنظمة تتطور إذا كثر استخدامها : تلك هي أنظمة الويب ٢٠٠ ، استخدامك لموقع Flickr بكثافة على سبيل المثال ، يعني أنك تطور خدمة Flickr للأفضل ، مشاركاتك في خدمة ويكيبيديا يعني أنك تجعل موسوعة ويكيبيديا مصدراً مهماً للمعلومات ، نشرك للروابط المفضلة لديك في موقع Delicious يعني أنك تطور هذا الموقع ليكون مرجعاً مهماً للروابط !

١٠ - الخدمة الذاتية للوصول إلى كل مكان : أحد خصائص مواقع الويب ٢٠٠ هو إمكانية نشر الخدمة خارج نطاق الموقع ، تقنيات مثل RSS ، ATOM و غيرها من التقنيات يمكن من خلالها إيصال محتوى الخدمة خارج نطاق الموقع قابلية توصيل الخدمة Service Hackability هو مصطلح يطلق على هذه الفكرة ، على سبيل المثال خدمة Google AdSense تتيح لإعلانك الوصول إلى أي مكان ، خارج نطاق موقع Google ، و في أماكن لا تعلم أن إعلانك يظهر بها ، قابلية وصول الخدمة إلى أي مكان أحد أهم خصائص خدمات الويب ٢٠٠ .

هذه العشرة نقاط هي بعض و ليس كل المعايير التي يمكن أن يطلق من خلالها على أي موقع أو خدمة أنه يقع تحت تصنيف ويب ٢٠٠ ، المشكلة تكمن في أن مصطلح ويب ٢٠٠ مصطلح فضفاض يصعب جداً تأطيره ، و اعتقد أن اجتماع O>Reilly و Media Live كان محاولة رائعة لتأطير هذا المصطلح ، و لكن يرى الكثير من الخبراء أن الفكرة ما زالت في بدايتها بشكل يصعب جداً تأطيرها و وضع حدود و قواعد لاستخدامها .

جدير بالذكر هنا أن هذه النقاط أو غيرها لا يشترط توافرها جميعها في الموقع أو الخدمة لكي تصنف تحت تصنيف ويب ٢٠٠ ، المسألة قياسية ، ولكن كل ما وجدت خصائص أكثر

طريقة تعاطي المستخدم مع الخصائص التي يقدمها النظام ، لهذا السبب نرى أن خدمات مثل Flickr و Gmail و خدمة Delicious ظلت لأشهر و لسنوات تحمل شعار Beta .. أي نسخة تجريبية !

٥- تقنيات التطوير المساندة : تتميز مواقع الويب ٢٠٠ بإستفادتها القصوى و المثلى من تقنيات التطوير المساندة ، تقنيات حديثة و رائعة مثل AJAX و RSS ، تقنيات مشهورة مثل XML و XSLT ، و محاولة الحفاظ على المعايير القياسية في التصميم من الناحية الفنية XHTML و CSS أو من الناحية التخطيطية عن طريق تحقيق قابلية الوصول و قابلية الإستخدام .

٦- الثقة بالزوار : في مواقع الويب ٢٠٠ ، المحتوى يبنه المستخدم أو يشارك مشاركة فعالة في بنائه ، لذا فإن أحد أهم المبادئ هنا هو إعطاء الثقة الكاملة للمستخدم للمساهمة في بناء هذه الخدمة ، خدمات مثل Flickr و Delicious و ويكيبيديا تمنح المستخدم الثقة الكاملة في إستخدام النظام و إدراج أي محتوى يرغب بإدراجه ، و من بعد ذلك يأتي دور مراقبي الموقع أو المحررين لتصفية المحتويات التي تخالف قوانين الموقع .

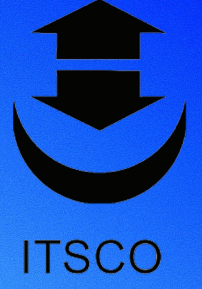
٧- الخدمات ، و ليس حزم البرمجيات : من أهم مفاهيم الويب ٢٠٠ هي أنها مجموعة من الخدمات متوفرة في المواقع أو في التطبيقات و ليست بحد ذاتها حزمة برمجيات تقدم للاستفادة منها ، على سبيل المثال ، برنامج iTunes يعتبر من الويب ٢٠٠ (على الرغم من أنه ليس تطبيق ويب) ولكنه يقدم بحد ذاته خدمة مرتبطة بشبكة الويب ارتباط وثيق ، لذا فالفكرة في هذا البرنامج هو تنظيم الملفات الصوتية و مشاركتها أو نشرها على شبكة الويب ، لذا فبرنامج iTunes هو خدمة وليس حزمة برمجيات !

٨- المشاركة : المستخدمين هم من يبنون خدمات الويب ٢٠٠ ، و ليس صاحب الموقع ، صاحب الموقع يقدم النظام كخدمة أو كفكرة قائمة أساساً على تفاعل المستخدمين

تقنيات مصرفية

[illegible]

الشركة الإسلامية للتجارة و الخدمات المحدودة
Islamic Trading & Service CO.LTD
إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني



بخدماتنا نضع العالم بين يديك

عمارة الفيحاء - الطابق الخامس - مكتب ١١
تلفونات : ٧٨١٧٥٩ - ٣٨٣١٨٧ - ١٨٣ ٠٠٢٤٩
فاكس : ٧٨٣٤٨٧ ١٨٣ ٠٠٢٤٩



بروفيسور/ أحمد إبراهيم أبو سن
جامعة السودان كلية الدراسات التجارية

مقدمة: القيادة ظاهرة إجتماعية مرتبطة بالوجود المشترك لشخصين أو أكثر . فهي تماماً كالإدارة في كونها ضرورة إجتماعية لتنظيم علاقات أفراد المجتمع الواحد ذي الهدف الواحد والمشارك بين افراد ذلك المجتمع والإسلام يحرض على النظام للجماعة ويخص دائماً على تحديد القيادة للجماعة عن طريق اتفاق الجماعة نفسها على شخص معين يتميز من بينهم بحسن القيادة والتوجيه لهم ولأمورهم . وتتأكد حتمية القيادة كضرورة للجماعة ما يروى عن الرسول صلى الله عليه وسلم في قوله (لا يحل لثلاثة يكونون بفلاة من الأرض إلا أمروا عليهم أحدهم) كما روى قوله عليه السلام (إذا خرج ثلاثة في سفر فليؤمروا عليهم أحداً) .

دراسات إقتصادية ومصرفية

القيادة الإدارية الفعالة



ونلاحظ من صياغ الحديثين أن حق اختيار القائد هو للجماعة فما ينبغي أن يتسلط شخص معين فيفرض قيادته أو رئاسته على الجماعة . وإنما القائد الحقيقي هو الذي تختاره الجماعة وترتضيه نسبة لما يتحلى به من صفات ومميزات تنال رضاهم أو رضى أغليبيتهم إن لم يتوفر الإجماع الكلي .

ونلاحظ من صياغ الحديثين أن حق اختيار القائد هو للجماعة . فما ينبغي أن يتسلط شخص معين فيفرض قيادته أو رئاسته على الجماعة وإنما القائد الحقيقي هو الذي تختاره الجماعة وترتضيه نسبة لما يتحلى به من صفات ومميزات تنال رضاهم أو رضى أغليبيتهم إن لم يتوفر الإجماع الكلي .

تعريف القيادة

إن العناصر الأساسية اللازمة لقيام أية قيادة على الجماعة تتلخص في ثلاثة عناصر هي :

- ١- جماعة من الناس تبدأ بشخصين أو تزيد
- ٢- أن يكون لهذه الجماعة هدف مشترك يسعون لتحقيقه
- ٣- أن يقوم على الجماعة شخص يختارونه أو يرتضونه كقائد ويتعاونون معه لتحقيق ذلك الدف وبلوغ الغاية التي يرجونها . ولا بد هنا أن نثبت قدرة القائد على الإسهام في قيادة الجماعة وتقديمها نحو الإجهاد والهدف المرغوب . ولن يتأتى له ذلك إلا عن طريق التفاعل الإجتماعي مع اتباع يؤمنون به ويلزم به أنفسهم بل يسبقهم إلى ذلك فيكون لهم قدرة في كل ما يحقق لهم المنفعة وبلوغ الهدف

ولقد اشتملت أغلب التعريفات للقيادة على ذكر عناصر القيادة الأساسية المذكورة قبلاً : الجماعة . والهدف والشخص القائد للجماعة لبلوغ ذلك الهدف .

يعرفها فينفر ويرستس في كتابهما (الإدارة العامة) بأنها فن التنسيق بين الأفراد والجماعات وشحنهم لبلوغ غاية منشودة .

إن القيادة والرئاسة تشترك في صفات وخواص معينة فالقائد والرئيس يحتلان منصباً عالياً في المنظمة ويتمتعان بسلطات على أعضاء الجماعة التي تخضع لقيادتهم ورئاستهم غير أن القيادة تنبع تلقائياً من الجماعة ، بينما الرئاسة هي مفروضة عليهم وفق الظروف والأوضاع التنظيمية وقوانين العمل والإختصاص ، فالرئيس شخص يختص بالإشراف على أداء عمل الآخرين وفقاً لتعليمات موضوعة ومتفق عليها وعلاقته مع الجماعة تقوم على أساس التخصصات والمسؤوليات المنوطة به والسلطة الرسمية المقررة التي يمارسها والتي تتيح له إصدار الأوامر للمرؤوسين وعلى هؤلاء تنفيذ تلك الأوامر في حدود القانون وهم مسؤولون عن أي تقصير في أدائها .

دراسات إقتصادية ومصرفية

ويحقق الرئيس في قيادة جماعته إذا اعتقد أن المنصب في حد ذاته المدخل للقيادة وإذا افترض أن الجماعة سيتبعونه تلقائياً بناءً على السلطة الرسمية الممنوحة لمنصبه الرئاسي بدون أن يعمل من جانبه لإقناع الجماعة بمقدرته على قيادتهم .

ونخلص في النهاية إلى أن مصدر السلطة في القيادة هو الجماعة نفسها ومصدر السلطة في الرئاسة هو المنصب الرئاسي والسلطة الرسمية الممنوحة بموجب القانون . والرئيس الناجح هو الذي يستطيع أن يقود جماعته عن طريق التأثير المتبادل بينهم ورضي الجماعة عن سلوكه نحوهم لا عن طريق السلطة الرسمية وحدها .

مصادر السلطة والنفوذ للقائد

The sources of Power

إن التأثير القيادي الذي يستخدمه القائد الفعال له مصادر سلطة ونفوذ يستطيع القائد الحنك من استخدامها لكي يصل إلى مبتغاه في قيادة مؤسسته وتنقسم مصادر السلطة والنفوذ إلى سلطة تنظيمية power organizational وهي سلطة القائد المستمدة من وضعه الإداري التنظيمي وسلطة شخصية personal power مستمدة من صفاته الشخصية وعلاقته مع مرؤوسيه .

وتتكون مصادر السلطة والنفوذ من ثمانية أنواع :-

١- السلطة الشرعية Legitimate power وهي السلطة التي يستمدّها القائد من القانون ومن وضعه الوظيفي في التنظيم وهي سلطة رسمية تمنح القائد الحق في الأمر والنهي على مرؤوسيه .

٢- سلطة منح الحوافز Reward power :- وهي السلطة التي تمنح القائد في استخدام الحوافز كأسلوب لتحريك العاملين وتشجيعهم على حسن الأداء وهي سلطة تنظيمية أيضاً

القيادة والرئاسة

إن القيادة والرئاسة تشترك في صفات وخواص معينة فالقائد والرئيس يحتلان منصباً عالياً في المنظمة ويتمتعان بسلطات على أعضاء الجماعة التي تخضع لقيادتهم ورئاستهم غير أن القيادة تنبع تلقائياً من الجماعة ، بينما الرئاسة هي مفروضة عليهم وفق الظروف والأوضاع التنظيمية وقوانين العمل والإختصاص ، فالرئيس شخص يختص بالإشراف على أداء عمل الآخرين وفقاً لتعليمات موضوعة ومتفق عليها وعلاقته مع الجماعة تقوم على أساس التخصصات والمسؤوليات المنوطة به والسلطة الرسمية المقررة التي يمارسها والتي تتيح له إصدار الأوامر للمرؤوسين وعلى هؤلاء تنفيذ تلك الأوامر في حدود القانون وهم مسؤولون عن أي تقصير في أدائها .

أما القائد فهو يستمد سلطته الفعلية من قدرته على التأثير على سلوك الآخرين بالطريقة التي تمكنه من الحصول على طاعتهم له واستجابتهم لأوامره في رضي وإقتناع نفسي كامل . والقائد في واقع يعمل على مستوى أعلى من مستوى الرئيس بمعنى أنه لا يستمد سلطته على الجماعة فقط من السلطة الرسمية المقررة بالقانون ولكنه يستمدّها من القبول الذي تسبغه الجماعة على قيادته ورئاسته لها وهذا ما كان يتمتع به الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم والخلفاء الذين تبعوا سبيله وتخرجوا من مدرسته .

وعلى الرغم من أنه ليس كل رئيس هو بالضرورة قائد ، إلا أن ذلك لا ينفي أن كثيراً من الرؤساء يستعملون سلطاتهم الرسمية بطريقة قيادية إذا ما تفهموا نفسيات الجماعة التي يقودونها وجاوبوا معهم وتأثروا بهم وأثروا فيهم ولم يميزوا أنفسهم عنهم بالسلطة الرسمية وما تسبغه عليهم من هالة ومكانة . وفي هذه الحالة يكون الرئيس قائداً فعلياً إذا ما صار قدوة للجماعة التابعين في سلوكه نحوهم وفي تجسيد آمالهم وإشباع حاجاتهم .

وتعرفها مدرسة المشاة الأمريكية بأنها « فن التأثير في الأشخاص وتوجيههم بطريقة معينة يتسنى معها كسب طاعتهم واحترامهم ، وولائهم وتعاونهم في سبيل الوصول إلى هدف معين .

وتعرفها لجنة الخدمة المدنية بالولايات المتحدة الأمريكية بأنها تختص بالتأثير الفعال على نشاط الجماعة ، وتوجيهها نحو الهدف والسعي لبلوغ هذا الهدف

ويعرفها ألدوي تيد بأنها المقدرة على التأثير في الناس ليتعاونوا لتحقيق هدف يرغبون فيه .

ويضيف جون بترس بعداً إضافياً للقيادة فيعرفها بأنها « عملية تأثير متبادل يؤدي عن طريق تضافر الأفراد - رغم الفروق بينهم إلى توجيه النشاط الإنساني سعياً وراء مسألة مشتركة .

يفيد هذا التعريف أن عملية التأثير متبادلة بين القائد والجماعة كل منهم يؤثر ويتأثر بالآخر بمعنى أن القائد ليس هو العنصر المؤثر بصورة مستقيمة ولكنه يتأثر بأراء الجماعة ويتفاعل مع رغباتهم ومعتقداتهم على حد سواء الأمر الذي يؤكد عنصر المشاركة مع الجماعة والأخذ برأيهم وتحقيق رغباتهم وأمانهم كعنصر أساسي في القيادة .

ومن هذه التعاريف المختلفة يمكن أن نستخلص أن القيادة الإدارية إن هي إلا القدرة على التنسيق والتوجيه لجهود شخصين أو أكثر لتحقيق الأهداف المنشودة بأعلى قدر من الكفاءة والمشاركة من أفراد الجماعة .

ولقد أظهرت البحوث والدراسات العملية أن القيادة ليست هبة تولد مع الإنسان بل يمكن أن تكسب من الخبرة والتعليم حقيقة أن هنالك عدداً من الصفات والعوامل الشخصية التي تساعد المرء في دوره القيادي كالذكاء واللباقة وقوة الشخصية وسعة الأفق إلا أن جانباً هاماً منها ومن أساليبها يمكن أن يكتسب من الخبرة والمراة والتدريب والقائد المبتدئ يستطيع أن ينمي قدراته القيادية بتوسيع مداركه والإلمام بالعلوم والتخصصات المتعلقة بأداء عمله الإداري .

وتعني أن يعترف القائد بأخطائه وأن يبث ثقته في مرؤوسيه وأن يهتم بالمشاعر الثابتة لا الإندفاعية .
٥- القدرة على التحليل والتحلي بالذكاء وسرعة البديهة والحكم الرشيد لا يشترط أن

١- نظرية السمات : ركزت هذه النظرية في القيادة الإدارية على السمات الشخصية التي تمكن القائد من التأثير على مرؤوسيه . والتي يتميز بها القائد علي الآخرين سواء كانت هذه السمات عضوية أم مرتبطة بالذكاء والقدرة العقلية أثبتت الدراسات الأولية عدداً كبيراً

٣- سلطة الثواب والعقاب Coercive power وهي سلطة تابعة من صلاحيات القائد التنظيمية في إلغاء العقوبة اللازمة على المرؤوسين المتفليتين والذين يقصرون في أداء واجباتهم الإدارية الفنية . ولا يقضي استخدامها كثيراً لأنها تعطي صورة سلبية

دراسات إقتصادية ومصرفية

يكون القائد عبقرياً Cognitive Ability ولكن لا بد أن يتحلى بالذكاء والقدرة على وزن الأمور واتخاذ القرار الرشيد وحسن التقدير والقدرة على التفكير الإستراتيجي .
٦- المعرفة الفنية المتخصصة Business Knowledge ينبغي أن يتحلى القائد بالمعرفة التخصصية والخبرة العملية في مجال عمله ليكون مرجعاً لغيره من العاملين .
٢- النظرية السلوكية للقيادة الإدارية Behavioral Model of Leadership :-

اضمحلال نظرية السمات وعدم قدرتها علي أن تخدم لنا من هو القيادي الفعال بشكل دقيق فقد بدأ الباحثون يلتفتون إلى تحديد السلوكيات Behavior إلى تميز القائد الفعال . وتوصلوا إلى تحديد بعدين أساسيين Dimensions لسلوكيات القائد هما : أولاً كيف ينجز القائد عمله وثانياً : كيف يعامل المرؤوسين ويتعامل معهم . وتناقش في هذا الجزء ثلاثة تجارب للباحثين قاموا بها في الجامعات الأمريكية .

دراسات جامعة أيوا

Iowa University Studies

قام رونالد لبيت R. Lipitt

ورالف وايت R. white

تحت إشراف

k u r l

Lewin بجامعة

أيوا بدراسة علمية اهتمت

بأنماط القيادة . وقد عزل بعض

الأساليب القيادية المؤثرة في حرك

الجماعة عن بعض القياديين ليعرفوا

مدى أثر العلاقة بين تلك الأساليب وسلوك

الجماعة . وكان الهدف الأساسي للدراسة هو

الوقوف على أثر ثلاثة أساليب من القيادة على

سلوك الفرد والجماعة . وسميت هذه الأساليب

الثلاثة بالقيادة الديمقراطية Democratic

والقيادة التسلطية Authoritarian والقيادة

الحرية غير الموجهة Laissez-faire وقد اختيرت

ثلاث جماعات لإجراء هذه الدراسة عليها .

وتعاقبت عليهم هذه الأساليب الثلاثة لمدة

من السمات الشخصية المطلوبة في القائد الإداري بتجاوز الثلاثمائة سنة ولم تتوصل هذه الدراسات إلى عدد معين من السمات التي توضح القائد الفعال في كل المواقف . وعليه فقد فقدت نظرية السمات موقعها من الخمسينات والستينات من القرن الماضي في تبيان أهم السمات الضرورية للقائد الإداري غير أن الأبحاث أوضحت أن بعض السمات إذا توفرت لدى القادة فقد تزيد من احتمالية فعالية القائد ولكنها لا تصل درجة الإطمئنان والضمان من أن القائد الذي يمتلكها هو بالضرورة قائد فعال وبعد ضعف نظرية السمات فقد اتجه البحث نحو ما ينبغي أن يفعله القائد لكي يكون فعالاً في إدارته وليس ما يتسم به من سمات وصفات ذاتية .

ورغم أن ذلك فقد أوضحت الدراسات الحديثة ستة سمات أساسية لنجاح القائد الفعال وهي :-

١- إهتمام القائد Drive بعمله

وطموحه ورغبته في الإنجاز

ومبادرته وقوة عزيمته .

٢- أن يكون محفزاً

Motivated القائد

الذي يريد

أن

يقود

ينبغي أن يتحلى

بصفة الإجتماعية

Socialization والرغبة

في تحمل المسؤولية ودفع

العاملين للإنتاج .

٣- الأمانة والتجرد Honesty

& Integrity القائد الفعال

الشخص الأمين الصادق الذي

يعمل ما يلتزم به أمام الآخرين .

٤- الثقة بالنفس self Confidence : وهي أن

يكون القائد مقداماً وقادراً على اتخاذ القرار

وحمل المخاطر برياطه جأش وشجاعة متناهية

للعلاقة بين القائد ومرؤوسيه .

٤- السلطة المستمدة من خبرة القائد Expert power :- وهي السلطة المستمدة من الخبرة الشخصية والفنية للقائد وإتقانه لفن من العمل التنفيذي أو التخصص الذي يعمل في مجاله وهي سلطة شخصية تعتمد على تخصص القائد وكفاءته وتميزه في مجال عمله .

٥- سلطة الإعجاب بالقائد Referent power وهي سلطة شخصية مستمدة من سلوك القائد مع مرؤوسيه ومن مدى احترامهم وتقديرهم لكفاءته وإعجابهم بشخصيته وهي سلطة تتيح للقائد صلاحيات كثيرة في التعامل مع مرؤوسيه وتوفر له الطاعة الكاملة من جانبهم وهي شبيهة بالسلطة الكاريزمية

٦- السلطة الكاريزمية charismatic power وهي سلطة شخصية تعتمد على قدرة القائد في إقناع المرؤوسين برئاستهم وإنتزاع إعجابهم منهم والولاء للقائد نتيجة حسن معاملته لهم ولقوة الإتصال بينهما ولقدرته الخطابية والسياسية والإنسانية .

٧- سلطة المعلومة : القادة الذين لديهم معلومات رفيعة وإدراك ببواطن الأمور ينظر إليهم كأشخاص مهمين يتمتعون بسلطة على الآخرين ومثال ذلك سكرتيرة المدير التي تتوفر لديها معلومات بحكم موقعها لا تتوفر لكل العاملين وهذه السلطة قد تكون تنظيمية أو شخصية .

٨- سلطة الإقتران بشخص عظيم Affiliation power هذه السلطة تتوفر لبعض الإداريين المقترنين بشخصيات عليا . ويستفيدون من وضعهم هذا لأنه يكسبهم صلاحيات وسلطات شخصية على الآخرين .

نظريات القيادة

Leadership Styles

ناقش العلماء أنماط القيادة الإدارية تحت مسميات كثيرة نطلق عليها نظريات القيادة . وكانت أولى هذه النظريات التي نوقشت هي نظرية السمات Trait Approach to Leadership

كانت التجارب مضطربة ومتضاربة في كثير من الأحيان ولم نستطيع أن نوضح أي القيادين أميز من الأخرى غير أن بعض الدراسات مؤخراً أوضحت أن القائد الذي يركز اهتمامه على العاملين يكون مرؤوسوه أكثر رضي من العاملين تحت القائد المهتم فقط بالإجاز . والرأي الأخير في هذه الدراسة أن القائد كلما أحرز درجات أعلى في الجانبين جانب الإجاز وجانب الإهتمام بالعاملين كلما كان أكثر فاعلية .

دراسات إقتصادية ومصرفية

العاملين تحت القائد المهتم فقط بالإجاز . والرأي الأخير في هذه الدراسة أن القائد كلما أحرز درجات أعلى في الجانبين (جانب الإجاز وجانب الإهتمام بالعاملين كلما كان أكثر فاعلية .

دراسات جامعة ميتشجان Michigan University

في نفس الوقت الذي بدأت فيه دراسات أوهايو كان الباحثون من جامعة ميتشجان يقومون بدراسة فعالية القيادة من الناحية السلوكية قارنوا بين قيادة فعالة في شركة ذات إنتاجية عالية وأخرى ذات إنتاجية متدنية ليتوصلوا إلى ما هو السلوك المؤدي إلى القيادة الفعالة التي نتج عنها الإنتاجية العالية .

لقد وجد الباحثون أن القائد الفعال هو الذي يركز على تخطيط العمل وجدولة الأداء وتوفير المواد والمساعدات الفنية وكل العوامل التي تساعد على إجاز العمل وسمي ذلك النمط Task Oriented Behavior وهو شبيه بالقائد الذي ظهر في أبحاث جامعة أوهايو . وكذلك وجد الباحثون أن القائد الفعال هو أيضاً الذي يستخدم الأسلوب الإنساني Relationship oriented Behavior وهو الذي يثق في العاملين ويستمع إلى شكواهم ويشركهم في اتخاذ القرار ويقيم أدائهم الجيد ويكافئهم ولقد خص رنرس ليكيرت Rensis Likert الباحث في معهد ميتشجان للاحاب الإجتماعية نتيجة أبحاثه في الختام إلى أن القائد الفعال هو الذي يستخدم الأسلوبين معاً وسمي هذا النمط من القادة Employee Centered Leaders وانتهى إلى أن القائد الأقل فعالية هو ذلك القائد الذي يشغل نفسه بالتوجيه ويركز أكبر اهتمامه في إجاز العمل والمراقبة وسمي هذا النمط Jobe Centered LEADERS

حالة القيادة الحرة غير الموجهة .

دراسات جامعة أوهايو

Ohio State Univ

في بحثهم عن الأعمال التي يؤديها القادة فعلاً توصل الباحثون إلى نوعين من السلوك الأول : سلوك الذي يهتم بأداء العمل وسموه Initialing Behavior والثاني هو السلوك الذي يعطي الإعتبار الأساسي لمعنويات العاملين والعمل على إرضائهم وسموه Consieration Behavior فما هي مميزات كل من النمطين القيادين .

الجدول أدناه يوضح ذلك

نمط القيادي الذي يركز على إجاز العمل	نمط القيادة الذي يركز على رفع معنويات العاملين
- يؤدي العمل بجدية وجدولة	- يظهر إعجابه لمن يؤدي عمله بصورة جيدة
- يصر على ضرورة تحديد الأنشطة وإتباع الإجراءات واللوائح .	- يركز على رفع الروح المعنوية بين الأفراد
يصر على حسن الأداء وحجم الإجاز ومعاينة المقصر	يتعامل مع العاملين كأفراد
يتدخل في تحديد تفعيلات العمل للأفراد	الوصول إليه سهل

وعلى ضوء هذه التجارب فقد يكون القائد أقوى في تأييده للعاملين من تركيزه على إجاز العمل وقد يكون قائد آخر أقوى في تركيزه على الأداء ولكن من هو القائد الفعال من بين هذين النمطين

كانت التجارب مضطربة ومتضاربة في كثير من الأحيان ولم نستطيع أن نوضح أي القيادين أميز من الأخرى غير أن بعض الدراسات مؤخراً أوضحت أن القائد الذي يركز اهتمامه على العاملين يكون مرؤوسوه أكثر رضي من

سبعة أسابيع وحددت أدوار معينة وسلوك خاص يلتزم به القائد .

دور القيادة الديمقراطية :

كانت القرارات التي اتخذت في هذه المجموعة نابعة من الجماعة كنتيجة للمناقشة والتفكير الجماعي . وعلى القائد أن يدير المناقشة وينسق بين الجماعة في حين ترك لكل فرد حرية التعبير عن رأيه وحرية العمل مع من يختار من الجماعة وكان القائد يقدم آرائه ومقترحاته عن طريق عدد من البدائل تختار الجماعة منها ولا يفرض عليهم رأياً معيناً وكان يحاول أن تكون روحه في العمل روح المشاركة والمساواة والموضوعية واعتبر نفسه فرداً منهم .

دور القيادة التسلطية :

كان على القائد أن يحدد كل أوجه النشاط والإجراءات دون إستشارة الجماعة . وكانت أساليب العمل وخطوات إجازته تبلغ للعاملين خطوة بعد خطوة بحيث يبقون دائماً في جهل عن المستقبل ورؤية الهدف بوضوح وكان القائد يأخذ على عاتقه توزيع العمل وكان جافاً في إلقاء الأوامر وانتقاد أفراد الجماعة وكذلك كان القائد منعزلاً عن المشاركة الجماعية مع باقي الأفراد إذا اضطرته الظروف لشرح موضوعي معين .

دور القيادة الحرة غير الموجهة :-

في هذا النوع من القيادة كان المطلوب من القائد أن يقوم بدور سلبي تاركاً الجماعة حرة تماماً فيما يتعلق باتخاذ القرارات وأوجه النشاط والإجراءات التي تتبعها وكان القائد يقوم فقط بتقديم المعلومات الضرورية وامداد الجماعة بالمواد المطلوبة للعمل . أما فيما عدا ذلك فلم يكن مطالباً بتقديم أي مقترحات أو تقويم أي عمل يقوم به الأفراد .

النتيجة :-

اتضح أن أعضاء الجماعة قد أظهروا أقل مظاهر الضجر والقلق تحت القيادة الديمقراطية بينما كانت مشاعر التمرد والسخط واضحة عليهم في حالة القيادة التسلطية كما كانت حاجة الجماعة إلى مزيد من اهتمام القائد بهم واضحة أيضاً في



دكتور / عمر علي إبراهيم
جامعة الخرطوم- كلية الاقتصاد

الأزمة المالية العالمية الحالية تعد من أخطر الاختبارات التي تعرض لها النظام الرأسمالي العالمي بعد الركود الشهير في فترة الثلاثينات وترجع بداية الأزمة إلى تهافت البنوك وشركات الإقراض في الولايات المتحدة إلى منح قروض عالية المخاطر فشلت بعده المقرضين عن سداد قروضهم العقارية ما أدى إلى إفلاس كثير من شركات الإقراض العقاري الأمريكية وانتقال الأزمة بعدها إلى البنوك والأسواق المالية العالمية لتشكل تهديدا للاقتصاد المالي العالمي.

دراسات إقتصادية ومصرفية



الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على السودان

أوراقا مالية أو أسهما في ملكية عائد مجموعة متماثلة من القروض العقارية تتيح لمن يشتريها أن ينال حصة منها وان يتحمل جزء من مخاطرها . وقد أدى انفجار الفقاعة العقارية إلى تدهور قيمة أسهم شركتي "فاني ماي" Fannie Mae و "فردى ماك" Freddy Mac اللذان كانا يمتلكان أو يضمنان معاً نصف الرهون العقارية في الولايات المتحدة في عام ٢٠٠٨ ما أدى إلى إعلان الحكومة الأمريكية في ٨ سبتمبر ٢٠٠٨ وضع اليد عليهما لحماية قيمة العقارات ككل ووضعت مائتا مليار دولار كضمان له. نتيجة لارتباط المؤسسات المالية الأمريكية مع المؤسسات الأخرى في أوروبا وآسيا انتقلت أزمة الرهن العقاري إلى أسواق تلك القارات بالإضافة إلى القارات الأخرى لتتطور إلى أزمة أكبر أطلق عليها الأزمة المالية العالمية.

وقد كان يتم ذلك الإقراض بمعدلات فائدة كبيرة وبدون ضمانات كافية مما حقق أرباحا كبيرة لمؤسسات الإقراض . نتيجة لزيادة العرض من المنازل انخفضت أسعار المنازل وتزايد عدد العاجزين عن سداد قروضهم العقارية في الولايات المتحدة . وازداد عدد المنازل المعروضة للبيع ٧٥٪ في عام ٢٠٠٧ وبلغ عددها ٢,٢ مليون وهذا يمثل ١٪ من المساكن بالولايات المتحدة كلها. ومع توالي تدنى أسعار المنازل تزايدت حالات التوقف عن الدفع وظهرت ظاهرة استيلاء المقرضين على العقارات وكثرة المواجهات بين المقرضين والبنوك . وبلغت حجم القروض المتعثرة للأفراد نحو ١٠٠ مليار دولار. من السوق العقارية انتقلت الأزمة المالية إلى المؤسسات المالية بسبب ما يعرف (توريق الرهن العقاري) وهذا يعني إصدار البنوك

تهدف هذه الورقة إلى تناول الأزمة المالية العالمية الحالية وتقييم انعكاساتها وآثارها المتوقعة على السودان. تحتوى الورقة على خمسة مباحث: المبحث الأول يتناول أصل الأزمة المالية العالمية . بينما يتناول المبحث الثاني تداعيات الأزمة. أما المبحث الثالث فيتناول محاولات الإنقاذ العالمية من الأزمة. والمبحث الرابع يقيم انعكاسات الأزمة على السودان . وأخيرا المبحث الخامس عبارة عن خلاصة وتوصيات.

١. أصل الأزمة المالية العالمية

يرجع أصل الأزمة المالية العالمية إلى ما يعرف بأزمة الرهن العقاري والذي صاحب الازدهار الكبير في سوق العقارات الأمريكية في الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٦. حيث شجع ذلك الازدهار البنوك وشركات الإقراض إلى اللجوء إلى الإقراض العقاري والذي فاق ٧٠٠ مليار دولار.

اللجوء إلى التأميم وشراء بعض المؤسسات المالية . حيث قام بنك اف أمريكا بشراء بنك كنتري وايد بقيمة ٤ مليار دولار. كما استولى على مؤسسة ميريل لينش مقابل خمسين مليار دولار مع العلم أن أصول ميريل لينش بنهاية ٢٠٠٧ كانت أكثر من ألف مليار دولار. في بريطانيا أقدمت الحكومة على تأميم بنك «نورذرن روك» لتمويل العقاري لمنع إشهار إفلاسه. وأعلن بنك جى بى مورغان شراء بنك الأعمال الأمريكي «بيرستينز» في ٢٠٠٨/٥/٣٠ بسعر متدن بلغ ١,٢ مليار دولار مع المساعدة المالية للاحتياطي الاتحادي.

دراسات إقتصادية ومصرفية

مشروع قانون لحماية ملاك العقارات يوفر ٣٠٠ مليار دولار تستخدمها إدارة العقارات الاتحادية لإعادة تمويل قروض الرهن العقاري. الخاصة بملاك العقارات.

٣. قرر مجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي الأمريكي) تخفيض أسعار الفائدة الأساسية بنسبة ٠,٧٥٪ دفعة واحدة . لتصل إلى ٣,٥٪ لمواجهة الاضطرابات المتزايدة في أسواق المال العالمية . ثم جرى تخفيضها تدريجياً إلى ٢٪. ٤. في أوروبا اتفقت حكومات هولندا وبلجيكا ولوكسمبورج على استثمار مبلغ ١١,٢ مليار يورو في مؤسسة «فورتيس» للخدمات المالية وهو ما يعنى عملياً تأميمها.

٥. اتفقت عشرة مصارف دولية على إنشاء صندوق للسيولة برأسمال سبعين مليار دولار لمواجهة أكثر حاجتها إلحاحاً في حين وافقت المصارف المركزية الأوروبية على فتح مجالات للتسليف.

من المعالجات أعلاه نلاحظ الآتي :

١. أن هذه المعالجات تخالف أسس النظام الرأسمالي والية السوق الحر من حيث تدخل الدولة في الاقتصاد بالتأميم والإشراف . هذه الأزمة طرحت عدة تساؤلات حول صلاية النظام الرأسمالي وسياسة السوق الحر وأدى إلى التفكير في الأنظمة البديلة (Paradigm Shift) وقد عبر ذلك مقال رولاند لاسكين رئيس تحرير صحيفة لوجورنال دى فاينيس بتاريخ ٢٠٠٨/٩/٢٥ جاء بعنوان المقال ((هل حان الوقت لاعتماد مبادئ الشريعة الإسلامية في وول استريت)) يقول فيه إذا كان قادتنا حقاً يسعون إلى الحد من المضاربة المالية التي تسببت في الأزمة فلا شيء أكثر بساطة من تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية)).

وهذا واضح في أن عمل تلك المؤسسات يتم في سلع غير حقيقية مثل السندات والأوراق المالية بأسعار فائدة حرمها الله وتعالى وتوعد بحرب على فاعلها.

٢. تدخل الدولة ومساعدة المؤسسات المالية المنهارة يعتبر مكافأة للمتسببين في الأزمة بالإهمال وسوء الإدارة لأموال المودعين ويحمل دافعي الضرائب فاتورة ذلك الإهمال .

انداستري الألماني خسائر بلغت ٩٥٤,٨ مليون دولار . وسجل مصرف بنك كريدى سويس السويسري خسائر قياسية . وأعلنت الحكومة اليابانية أن خسائر مؤسساتها المالية بلغت ٥,٦ مليار دولار خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام الماضي.

٥. اللجوء إلى التأميم وشراء بعض المؤسسات المالية . حيث قام بنك اف أمريكا بشراء بنك كنتري وايد بقيمة ٤ مليار دولار. كما استولى على مؤسسة ميريل لينش مقابل خمسين مليار دولار مع العلم أن أصول ميريل لينش بنهاية ٢٠٠٧ كانت أكثر من ألف مليار دولار. في بريطانيا أقدمت الحكومة على تأميم بنك «نورذرن روك» لتمويل العقاري لمنع إشهار إفلاسه. وأعلن بنك جى بى مورغان شراء بنك الأعمال الأمريكي «بيرستينز» في ٢٠٠٨/٥/٣٠ بسعر متدن بلغ ١,٢ مليار دولار مع المساعدة المالية للاحتياطي الاتحادي.

٦. تدهورت البورصات أمام مخاطر اتساع الأزمة وانخفاض كبير في أسعار أسهم مصارف كبرى. وقد باعت مؤسسة سيتى قروب ٧,٥ مليار دولار من السندات إلى هيئة استثمار أبوظبي الإماراتية الحكومية. كما قررت جميع البنوك الأوروبية تجميد صناديقها العاملة في المجال العقاري في الولايات المتحدة . حيث جمد بنك «بى ان بى باربيا» أكبر بنك فرنسي مدرج بالبورصة استثمارات قيمتها ٢,٣ مليار دولار.

٧. نتيجة للتعثر في سداد القروض ظهرت مشكلة السيولة وضعفت قدرة البنوك على تمويل الشركات والأفراد وهذا أدى إلى انخفاض الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي وهدد بحدوث كساد .

٣. محاولات الإنقاذ من الأزمة

١. لجأ به تلك الأزمة . قامت السلطات المختصة في الولايات المتحدة بالموافقة على ضخ ٧٠٠ مليار دولار في السوق المالية لشراء القروض الرديئة من البنوك وشركات التمويل العقاري حتى تتمكن من مواجهة سحب الودائع منها . تبعتها في ذلك كثير من الدول الأوروبية واليابان.

٢. وافق مجلس الشيوخ الأمريكي على

٢. تداعيات الأزمة

جربة الأزمات الاقتصادية التي مر بها العالم سواء كان الركود العالمي الشهير في ١٩٢٩ والأزمة المالية في ١٩٢٩ والركود الاقتصادي في ١٩٨٢ نتيجة للحرب العراقية الإيرانية والأزمة المالية التي أعقبت حرب الخليج الأولى في ١٩٩٠ . أوضحت أن هنالك ثلاث تداعيات تنسم بها هذه الأزمات :

١. التذبذب الكبير في أسعار البترول وأسعار الغذاء والسلع الأخرى
٢. الانهيار في أسعار الأسهم والسندات في البورصات العالمية
٣. النمو المتباطئ في اقتصاديات الدول الكبرى والنامية والتهديد بالكساد العالمي.

وبالرغم من أن تداعيات الأزمة المالية العالمية مازالت تتوالى يوماً بعد يوم . إلا أننا يمكن إيجاز الآتي :

١. إفلاس عدد من شركات الإقراض العقاري الأمريكية مثل «نيو شينشري فاينانشيال كوربريشن» و «أمريكان هوم مورقيتش انفسمنت» . كما أعلن بنك ليمان براذرز إفلاسه في ١٥ سبتمبر ٢٠٠٨ مسجلاً أكبر قضية إفلاس في تاريخ الولايات المتحدة . وسيطر بنك باركليز البريطاني على عمليات ليمان براذرز الاستثمارية في أمريكا الشمالية وتولى بنك نومورا الياباني عمليات ليمان براذرز الآسيوية والأوروبية وفي الشرق الأوسط.

٢. استغناء كثير من الشركات العقارية من كثير من خدمات موظفيها . مثل شركة كنتري وايد . كبرى مؤسسات القروض العقارية في الولايات المتحدة والتي قررت تسريح خمس موظفيها بواقع ١٢ ألف وظيفة لمواجهة ١,٢ مليار دولار من الخسائر التي لحقت بها جراء أزمة الرهن العقاري.

٣. ما بين مليونين إلى ثلاثة ملايين أمريكي يواجهون خطر فقدان منازلهم .
٤. تكبد كثير من البنوك والشركات الاستثمارية لخسائر باهظة نتيجة لازمة الرهن العقاري وتداعياتها . حيث تكبدت شركة ميريل لينش الاستثمارية الأمريكية خسائر بقيمة ١٤,١ مليار دولار. وتكبد بنك اى كى بى



على العائدات غير البترولية للدولة . كما أن انخفاض الإيرادات البترولية مجتمعة يؤدي إلى انخفاض الإيرادات الحكومية وبالتالي زيادة عجز الموازنة إذا لم يكن هنالك تخفيض في المصروفات (Exp) . والمعلوم أن العائدات البترولية تشكل نسبة كبيرة للإيرادات

(NonOilrev) والتي تشمل الضرائب المباشرة وغير المباشرة تعتمد على أ ل (GDP) . في المعادلة الخامسة نجد أن الإيرادات الحكومية (Rev) هي حاصل جمع أن الإيرادات البترولية (Oilrev) و الإيرادات غير البترولية (NonOilrev) . أما عجز الموازنة كما موضح في المعادلة (1)

٣. معالجة الحكومات لتلك الأزمة بالاستدانة بموجب سندات حكومية يزيد من الدين العام وعلى حساب الأعباء للأجيال القادمة . أما إذا تمت المعالجة عن طريق طبع النقود فان ذلك يزيد من التضخم .
٤. انعكاسات الأزمة على السودان

دراسات إقتصادية ومصرفية

الحكومية تصل إلى أكثر من ٥٠٪ لحكومة السودان وأكثر من ٩٥٪ لحكومة الجنوب. وحتى إذا تم ترشيد في المصروفات الحكومية غالباً ما يكون في قطاعي الصحة والتعليم ما يزيد من معدلات الفقر واختلال الدخل , لعدم قدرة أصحاب الدخل الضعيفة للتكيف مع تخفيض الإنفاق الحكومي على تلك القطاعات.

هذه الأزمة تطرأ عدة تحديات تتمثل في الأسئلة التالية :

١. كيف يحافظ السودان على نموه المستطرد في ظل هذه الأزمة إذا استمرت طويلاً ؟
٢. ما هي الإستراتيجية التي يجب على السودان أن يتبناها لجذب رؤوس الأموال الهاربة إلى الملاذات الآمنة؟
٣. كيف تستطيع الإدارة الاقتصادية في السودان تقليل الآثار الاجتماعية لهذه الأزمة إذا طال أمدتها ؟
٥. خلاصة وتوصيات

بالرغم من أن هذه الأزمة العالمية ستؤثر سلباً على الأوضاع في السودان من حيث تباطؤ في نمو الناتج المحلي الإجمالي واختلال في الدخل وزيادة معدلات الفقر , إلا أن التأثير سيكون محدوداً نسبة لقلّة ترابط الاقتصاد السوداني في حلقات الاقتصاد العالمي.

لتقليل الآثار السالبة لهذه الأزمة العالمية على السودان توصى هذه الورقة بالآتي :

-مراجعة النظام المالي الحالي في السودان من أجل تعميق فكرة الاقتصاد الإسلامي وإزالة التشوهات في التطبيق .

-مراجعة أداء الميزانية العامة على ضوء المستجندات وتقليل الإنفاق الحكومي .

-العمل على جذب الاستثمارات الهاربة للملاذات الآمنة نتيجة لهذه الأزمة بتحسين بيئة الاستثمار في السودان وإزالة كل المعوقات .

-العمل على تنويع الصادرات خاصة الصادرات الزراعية والحيوانية وعدم التعويل الكامل على البترول لما فيه من مخاطر تذبذب الأسعار وكمية الإنتاج .

فهو الفرق بين الإيرادات الحكومية (Rev) والمصروفات (Exp) . والمعادلة (V) هي إعادة كتابة معادلة الناتج الإجمالي المحلي الشهيرة والتي تخلص إلى انه إذا كان القطاع الخاص في اتزان (in balance) أي الادخار GDP - Cp (S =) يساوي الاستثمار (I) فان أي عجز في الموازنة العامة (T-G) يقابله عجز في القطاع الخارجي (X-M) وهذا ما يعرف في الاقتصاد بالعجز التوأم (twin deficit).

من معطيات الأزمة المالية نلاحظ تناقص أسعار البترول من ١٦٦ دولار للبرميل إلى ٦٠ دولار ولذلك نتوقع أن ستتأثر الصادرات البترولية للسودان من ناحيتين من ناحية الأسعار والكمية المنتجة التي تناقصت بسبب انخفاض الإنتاج في الحقول ١-٤-٢٠١٠. والمعلوم أن الصادرات البترولية تشكل من ٩٠٪ من الصادرات و ١٨٪ من الناتج المحلي . أما الصادرات الأخرى فسوف تتأثر بسبب النمو المتباطئ للطلب العالمي (WD) الناتج من الركود العالمي.

كما اشرفنا سابقاً فان الركود الاقتصادي يقلل من رأس المال الأجنبي الوارد (Kinf flow) . هذا رأس المال الأجنبي عبارة عن استثمار أجنبي (DFI) مباشر ومساعدات وقروض رسمية (Official Aid Flows) . أما الاستثمارات الأجنبية في السودان وخاصة العربية منها فقد ظلت في تزايد . وقد تزايد بعد هذه الأزمة هروباً للملاذات آمنة في السودان بعيداً عن الأسواق المنهارة في أمريكا وأوروبا . ولكن هذا يتوقف على مناخ الاستثمار المستدام في السودان وإزالة كل المعوقات . بيد أن هنالك أيضاً توقعات بأن تتأثر الاستثمارات العربية لما نتج من هذه الأزمة من تدهور في أسعار الأسهم والسندات ببورصة دبي والبورصات الأوربية . أما المساعدات والقروض للسودان فقد ظلت محدودة ولا تتجاوز ٠,٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي وسيكون أثرها محدوداً . كل هذه العوامل بالإضافة إلى انخفاض عائدات الصادرات قد تؤثر سلباً على نمو الناتج المحلي الإجمالي . النمو المتباطئ للناتج المحلي الإجمالي سيؤثر

نتيجة لسياسات التحرير الاقتصادي التي انتهجها السودان في بداية التسعينات ونتيجة لاكتشاف البترول في بداية ٢٠٠٠ ظل السودان يحقق معدلات نمو مضطردة بلغت في المتوسط ٩,٠٪ في السنوات الأخيرة ومعدلات تضخم لا تتجاوز الرقم الواحد (one digital) . أما الإنتاج من البترول فقد ارتفع من ٣٦٣ ألف برميل يومياً في عام ٢٠٠٦ ليصل إلى ٤٨٤ ألف برميل في العام ٢٠٠٧ قبل أن ينخفض إلى ٤٧٠ ألف برميل في العام ٢٠٠٨ نتيجة لانخفاض إنتاج الحقول ١ و ٢ و ٤.

وبالرغم من أن السودان ينتهج الاقتصاد الإسلامي والذي يحارب الربا والتجارة غير الحقيقية وترباطه في حلقات الاقتصاد العالمي غير كبيرة , إلا أن هذه الأزمة المالية العالمية ستؤثر على السودان . ويأتي هذا التأثير عن طريق قناتين : قطاع الصادرات Export sector و رأس المال الأجنبي الوارد Capital inflow من القطاع الخارجي External sector.

ولتقييم انعكاسات هذه الأزمة العالمية على الوضع في السودان نستصحب هذا النموذج المبسط ليساعدنا في تحليل تلك الآثار.

Export sector

$$(1) X = a + B \text{ Oil} + \lambda \dots\dots\dots$$

$$(2) \text{Oilrev} = P \dots\dots\dots$$

$$\text{External sector}$$

$$(3) \text{GDP} = a + B \text{ Kinf flow} + \phi X \dots\dots\dots$$

$$\text{Government sector}$$

$$(4) \text{NonOilrev} = a + s \text{ GDP} \dots\dots\dots$$

$$(5) \text{Rev} = \text{Oilrev} + \text{NonOilrev} \dots\dots\dots$$

$$(6) \text{deficit} = \text{Rev} - \text{Exp} \dots\dots\dots$$

$$(7) (\text{GDP} - \text{Cp} - \text{I}) = (\text{T} - \text{G}) + (\text{X} - \text{M}) \dots\dots\dots$$

من المعادلة الأولى نلاحظ أن الصادرات (X) هي دالة في الصادرات البترولية (Oil) والطلب العالمي (WD) على الصادرات الأخرى. من المعادلة الثانية نجد أن الإيرادات البترولية (Oilrev) هي مضروب السعر (P) في كمية الإنتاج (Q) . المعادلة الثالثة تربط الناتج المحلي الإجمالي (GDP) كدالة في رأس المال الأجنبي الوارد (Kinf flow) والصادرات (X) . في المعادلة الرابعة نجد أن الإيرادات غير البترولية



إبراهيم محمد الحسن
مصرف المزارع التجاري

دراسات إقتصادية ومصرفية

مقدمة :

بيرنارد مادوف يهودي أمريكي كان يعمل حارساً ليلياً بجزيرة (لونق أيسلاند) بولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية . وقد استطاع بحرص اليهود وتقديرهم أن يوفر من عمله مبلغ ٥٠٠٠ دولار ليستثمرها في عمل

أحد بسحب مساهمته من صندوق مادوف الاستثماري . ثم جاءت الأزمة المالية العالمية وكانت أمريكا وأوروبا أول المتأثرين بها فاحتاج الناس لأموالهم فطلبوا الأصل ولم يكتفوا بالأرباح . وهنا أسقط في يد الرجال ولم يستطع

للمحكمة . ولم لا فالرجل من شعب الله المختار . أما ضحايا الرجل فمنهم من انتحر لأن خويشة العمر

من تداعيات الأزمة المالية العالمية

جاري بمدينة نيويورك بعد أن ترك الوظيفة . وفي نيويورك توسعت أعمال الرجل وأشتهر بين الناس حتي كان من مؤسسي بورصة NASDAQ بنيويورك . وهي أكبر سوق للأوراق المالية بنيويورك . ثم أصبح فيها بعد مديراً لها . وإلي هنا فإن السيرة الذاتية للرجل تعتبر قصة نجاح لاشك في ذلك .

يبدأ الفصل الثاني من قصة مادوف بعد أن تقاعد من عمله كمدير لبورصة نازداك حيث أنشأ صندوقاً للاستثمار بالبورصة . وتسابق الناس للمساهمة في هذا الصندوق حتي بلغ رأسماله خمسين مليون دولار . ولم لا فالرجل تسنده خبرة ضخمة في أعمال البورصات . ولو تصفحنا قائمة عملائه لوجدنا من بينهم بنوكاً ضخمة مثل:

بن.ب.باريباس وسوسيتي جنرال الفرنسيين وبنك باركليز ورويال بانك أوف سكوتلاند البريطانيين وفورتيس بانك الهولندي ويونيون بانك أوف سويسر لاند السويسري وعدد آخر من البنوك السويسرية والإسبانية والسويدية هذا إضافة إلي عدد كبير من أثرياء أمريكا وأوروبا .

وقد قسم الرجل عمله منذ البداية إلي قسمين : قسم يستثمر بصورة عادية في الأوراق المالية بالبورصات ويديره ابنه . أما القسم الآخر فقد خصصه لأكل أموال الناس بالباطل وكان يديره بنفسه لا يدع لأحد فرصة لمشاركته في إدارته . وقد اختار لمراجعته مرجعاً مغموراً وليس مكتب مراجعة من المكاتب الكبيرة المعروفة فكان هذا المراجع (يطبخ) له حساباته مقابل رشوه يقدمهاله . وكانت حجتة في عدم إختيار مكتب مراجعة من ذوات السمعة الكبيرة أنه يريد أن يحافظ علي أموال زبائنه بحيث لا تضيق في دفع أنعاب المراجعين الكبار .

واستمر الرجل في عمله لمدة عقدين من الزمان كان يدفع فيهما ما بين ١٪ إلى ١,٢٪ أرباحاً شهرية (أي ما بين ١٢٪ إلى ١٤,٤٪ سنوياً) لزبائنه . ولهذا فقد كان المساهمون في الصندوق في غاية الإرتياح لأن الأرباح كانت عالية والرجل موضع ثقة فلم يطالب

أن يفي لهم بما طلبوا . فعلموا أن أموالهم كانت في يد غير أمينة لأن الرجل كان يمنيهم الأماني ويعددهم بالسراب فقد اعترف مادوف أمام رجال المباحث الفدرالية بأنه كان يخدع عملاءه خلال العشرة سنوات الماضية حيث لم يكن يحقق أرباحاً بهذا المستوي .

ولكن كان يدفع لهم هذه الأرباح العالية من مساهمات العملاء الجدد . وقد كان سيل العملاء متدفقاً بحيث تغطي مساهماتهم توزيعات الأرباح وتزيد كان قوله بالحرف:

(لقد كانت كذبة كبيرة It was a big Lie) وعلي الرغم مما حفظناه سابقاً من أن الذئب لايشتهي لحم أبن جلدته إلا أن الذئب اليهودي يختلف عن باقي الذئاب فهو يشتهي (ويبتلع) لحم ابن جلدته . فقد كان من بين ضحاياه بعض الجمعيات الخيرية اليهودية وبعض المعابد اليهودية إضافة إلي بعض أثرياء يهود الغرب أن تنبيهها كان قد وصل من بعض المتعاملين بالسوق إلي اللجنة المسؤولة عن الانضباط داخل الأسواق المالية (S.E.C) وهي لجنة معينة بواسطة الرئيس الأمريكي ومهمتها مراقبة الانضباط والشفافية داخل الأسواق المالية . بأن الأرباح التي يقدمها صندوق مادوف الاستثماري غير حقيقية

(TOOGOOD TO BELIEVE)

وذلك قبل عشرة أعوام من الآن إلا أن اللجنة لم تعر ذلك إهتماماً حتي وقع الفأس علي الرأس وأقنيد الرجل في منتصف ديسمبر من العام الماضي للتحقيق معه بتهمة الغش والاختلاس. وقد وصل الأمر إلي الكونغرس وكون لجنة للتحقيق في الأمر.

أما الفصل قبل الأخير في هذه الملهاة فقد كان قرار القاضي المكلف بالنظر في هذه الخالفة الكبيرة (٥٠ مليار دولار من اموال المساهمين ذهبت أدراج الرياح) حيث لم يأمر بإرسال الرجل إلي معتقل جوانتانامو ولاحتي حبسه منزلياً حين التحقيق معه . فقد أصدر القاضي أمراً بوضع سوار الكتروني في رجله بحيث يمكن متابعته إلكترونياً حيث ذهب. وإلقاء القبض عليه إن احتاج الأمر إضافة إلي خطاب ضمان بمبلغ (١٠ مليون دولار) يقدمها

قد ضاعت ومنهم من انكفأ علي نفسه يندب حظه ومنهم من رفع قضايا مدنية أمام المحاكم ولكن الخسارة قد وقعت والرجل لا يملك من الاصل ما يغطي عشر معشار الأموال التي ضاعت . أما اليهود فقد أصدروا بيانات قالوا فيها إنهم يخشون أن تثير هذه الفضيحة موجه جديدة من العداء للسامية (وهو مصطلح يقصد به العداء لليهود ويتهم به حتي العرب وهم ساميون كما اليهود) أما الأثر المباشر علي قوانين التعامل في الأسواق المالية الأمريكية فسيأتي بعد حين لكن هذه الفضيحة قد عززت الدعوات المناذبة بإصلاحات موسعة علي النظام الرقابي للمقطاع المالي الأمريكي

ومن يدري فقد لا تكون هذه الفضيحة الوحيدة في الاسواق المالية الأمريكية وقد تكون سبقتها فضائح أخر ولكن لم تأت أزمة مالية شديدة مثل هذه لتكشف النقاب عنها.

هذا هو الإقتصاد الرأسمالي تتكشف سوائته يوماً بعد يوم لمن لايزال لديهم بقية ثقة فيه . أم تراهم يحتاجون إلي أزمة مالية ثالثة لتوقظهم من سباتهم .



مقدمة:

رأى علماء الإدارة أن نظريات الإدارة المختلفة عبر التاريخ تدور حول كيفية تحقيق كفاءة العنصر البشري في الصناعة وإن سلوك العامل التنظيمي ما هو إلا نتيجة للتأثير على العناصر المحددة لكفاءة الأفراد . وفيما يلي نورد قائمة بالعناصر الخاصة التي يجب التأثير عليها والتي نجد القبول والإيمان بها من كبار علماء الإدارة عامة وعلماء إدارة الموارد البشرية بوجه خاص .

د/ عبد النعم محمد علي
عميد كلية العلوم الإدارية
جامعة أمدرمان الإسلامية

دراسات إقتصادية ومصرفية

تحقيق كفاية العنصر البشري



أولاً :

معرفة أهداف المنشأة الإدارية :

تلعب معرفة القوى العاملة بأهداف البنك دوراً مهماً في رفع الكفاءة الإنتاجية للبنك الإدارية ولاشك فإن معرفة أهداف البنك الإدارية تشكل بعداً لا يمكن تجاهله إذ من أهداف البنك تنشأ التصورات لختلف نشاطات البنك الإدارية . كما تحدد الإجهاد العام للمجهودات الجماعية إضافة إلى زيادة دافعية العاملين وإثارة اهتمامهم . لعل عدم معرفة العاملين بفلسفة وأهداف البنك الإدارية . هو السبب الأساسي وراء إخفاقات العديد من تلك البنوك الإدارية وتخطيطها .

إن معرفة العاملين لأهداف البنك ازداد الاعتماد عليه في الآونة الأخيرة في استنهاض هممهم ورفع معنوياتهم وبالتالي زيادة ولائهم لمؤسستهم الإدارية وفوق هذا وذاك تؤدي

المسئوليات والسلطات المتاحة لكل فرد فيها . كما يشمل خطوط الإتصالات التي تربط بين أجزاء البنك لقد كانت المنظمات اليابانية وغيرها من الدول الصناعية مثلاً أعلى المنظمات الإدارية الناجحة وفي رأي الباحث أن بناء البنك الجيد ساعد إدارتها في التصرف بالكامل على الجماعة التي تعمل معها . كما ساعد تلك الجماعة في أن تعمل كوحدة واحدة أو كشخص واحد . كما جعل المؤسسة تعمل في فعالية . وساعدها في إنجاز الكثير من الأعمال . وبناء المؤسسة الجيد يوفر لها الطرق والوسائل التي تمكن البنك من مراقبة الأداء على ضوء المعايير التي تحدد طرق قياس الأعمال . ولتحقيق ذلك لابد من الحصول على البيانات والمعلومات الدقيقة عن أفراد المجتمع ومشاكله حتى يمكن إختيار وإعداد الهيكل التنظيمي ويجدر بنا ونحن

معرفة العاملين لفلسفة المؤسسة الإدارية إلى إرتفاع درجة تماسكهم داخل وحدتهم الإدارية. ولكن معرفة هدف وفلسفة البنك ليس كافياً وحده لتحقيق كفاية العنصر البشري داخل المؤسسة الإدارية .

ثانياً :

بناء المؤسسة وإعدادها للقيام بأعمالها :

ويعتبر عملية بناء المؤسسة من الضروريات الأساسية عند كافة علماء الإدارة لتحقيق الأهداف المنشودة . وترى المدرسة الكلاسيكية في الإدارة أن أفضل أنواع الإدارة هي تلك التي تهتم بالهيكل التنظيمي ويدخل في هذا الأمر جزمة العمل المراد تحقيقه في وحدات صغيرة وجميع هذه الوحدات في وحدات أكبر وأكبر للوصول إلى نتائج قامت من أجلها مؤسسة ما. ويشمل أيضاً تحديد

تعتبر رغبة العامل في العمل من أهم العناصر المحددة لمستوى إنتاجيته . أوضحت الدراسات في مجال إدارة القوى العاملة أن الحوافز والقيادة المتسامحة ومشاركة العاملين في العمل أن العوامل الخمس أصبحت عنصراً هاماً من عناصر الإنتاج وزيادة الكفاءة . كما أشارت نظرية الإدارة بالأهداف إلى هذه الحقيقة عندما قالت : أن الحوار المستمر بين الرؤساء والعاملين وإتباع نظام المكافآت المرن وحسن العلاقات وعدالة نظام التقييم والثقة بالعاملين

دراسات إقتصادية ومصرفية

أن الحوافز والقيادة المتسامحة ومشاركة العاملين في العمل أن العوامل الخمس أصبحت عنصراً هاماً من عناصر الإنتاج وزيادة الكفاءة . كما أشارت نظرية الإدارة بالأهداف إلى هذه الحقيقة عندما قالت : أن الحوار المستمر بين الرؤساء والعاملين وإتباع نظام المكافآت المرن وحسن العلاقات وعدالة نظام التقييم والثقة بالعاملين . هي عناصر تزيد من رغبتهم . وتزيد من نسبة الإنجاز في البنك أو المؤسسة الإدارية وتساهم مساهمة كبيرة في تطور الأداء والالتزام بالأهداف والحماس لتحقيقها. ونلاحظ أن الإصلاح الإداري في العديد من الدول قد تنبه إلى هذه العوامل التي عبر عنها بوضوح رواد حركة الإصلاح الإداري والتنمية الإدارية والتطوير التنظيمي. وحفلت السنوات الأخيرة بدراسات عديدة حول دور الإتصالات والقيم والإجتهات والرضا الوظيفي في زيادة رغبة العاملين في العمل وبالتالي زيادة الكفاءة والإنتاجية . ويمكننا ذلك من القول : بأن زيادة رغبة العامل في البنوك وفي كل المؤسسات الأخرى عنصر مهم في زيادة إنتاجيته.



تدريب العاملين القدامي عليها . ولاشك فإن تحديث نظم وأساليب العمل من شأنه أن يؤدي إلى الأرتقاء بكفاءة العاملين برز هذا بشكل واضح في العديد من الدول الصناعية . ولأجل هذا السبب حظي التدريب في السنوات الأخيرة بإهتمام كبير . ولعل من أفضل الأمثلة في هذا الصدد هو الحالة الماليزية.

٤- إذ يشترك كل عامل في عدد من الدورات التدريبية . وقد كانت السرعة وإتقان الأداء وراء تدريب العاملين على أجهزة الحاسوب والأجهزة الأوتوماتيكية في ماليزيا . وكانت محصلة هذه الجهود وغيرها رفع معدلات الإنتاج في ماليزيا واليابان . وهذه تجربة يمكن للبنوك الإسلامية في السودان تعلمها والإستفادة منها فمن خلال التدريب تستطيع إعادة بناء هياكلها والصعود بخدماتها إلى الأوج.

٥- برزت الحاجة إلى التدريب بظهور الصناعات الجديدة . تؤثر الصناعات الجديدة في كل مجال من مجالات الإقتصاد على التدريب . ولا شك أن الصناعات الجديدة التي لم تكن موجودة من قبل قد تبرز الحاجة إلى خبرات فنية في بعض المهن لا يمكن توافرها إلا من خلال العملية التدريبية . وكانت الصناعات الجديدة في كل من اليابان وكوريا سبباً في قيام العديد من مراكز التدريب والتأهيل في تلك البلدان . كما أرتبطت الصناعات الجديدة في ماليزيا بالتدريب . وقد أثبتت التجربة العملية أن أندونيسيا قد أنشأت العديد من معاهد التدريب عندما جذبت صناعات جديدة في أراضيها . وبدأت العديد من الدول العربية في إنشاء العديد من المعاهد والمدارس التدريبية كجزء من برامج التنمية الإدارية . وفي إبتعات العديد من الدارسى خارج حدودها للحصول على الخبرة المناسبة لإدارة وتشغيل العديد من الصناعات الجديدة.

رابعاً :

زيادة رغبة العاملين في العمل :
تعتبر رغبة العامل في العمل من أهم العناصر المحددة لمستوى إنتاجيته . أوضحت الدراسات في مجال إدارة القوى العاملة

نتحدث عن بناء البنك أو المؤسسة . الإشارة إلى الإعتبارات التي تدخل تصميمها وهي على النحو التالي :

١- عدم التعقيد والتبسيط حتى تنجز الأعمال بسرعة .

٢- المرونة التي تمكن من إستيعاب المتغيرات والظروف المستجدة والإستجابة لها .

٣- الإقتصاد.

٤- قبول الآخرين الذين يعملون في إطار هذا الوعاء .

٥- حجم المشروع .

٦- كمية ونوعية القوى العاملة في البنك .

٧- الأدوات والتكنولوجيا المستخدمة .

ولأجل إستكمال عملية زيادة كفاءة العنصر البشري في البنوك الإسلامية فانه من الضروري العمل على زيادة قدرات العاملين على العمل.

ثالثاً :

زيادة قدرة العاملين على العمل :
يمكن لإدارة البنوك أن تقوم بدور كبير ومؤثر من خلال زيادة المعلومات التي يمتلكها العامل في تلك البنوك إضافةً إلى تعويده على التفكير المنطقي وتفسير وتفسير مختلف الظواهر . من خلال التعليم . كما أن التدريب من ضمن نشاطات إدارة القوى العاملة والتي يمكن من خلاله رفع كفاءة العاملين وتهيئتهم للعمل بصورة أفضل .

تعاظم دور التدريب للعديد من الأسباب من أهم هذه الأسباب مايلي :

١- الأفراد الذين يتم إختيارهم لأول مرة يحتاجون إلى تدريب لكي يكونوا مؤهلين للقيام بوظائفهم .

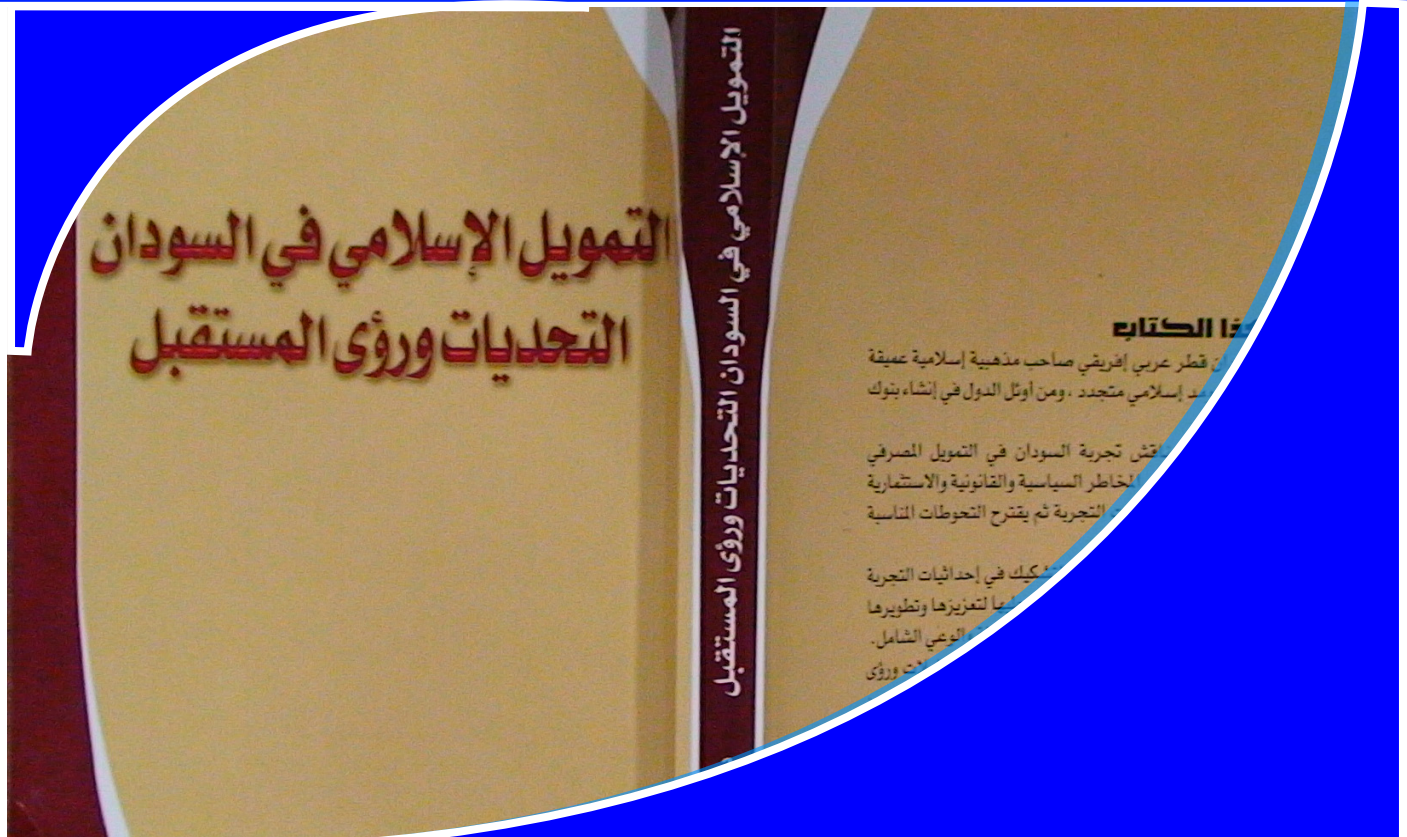
٢- تغير مسئوليات ومهام الوظائف من زمن لآخر بسبب تغير الآلات والمعدات وطرق العمل وحركة العاملين من ترفيع وترقية وتخصص وغير ذلك وهذه تقضى إدخال العاملين في دورات تدريبية تؤهلهم للقيام بأعمالهم الجديدة.

٣- يقتضى التطور في وسائل الإنتاج إلغاء وظائف وإستحداث وظائف جديدة تتطلب

مقدمة:

التمويل هو أحد فروع النظرية الاقتصادية ، فهو يركز على وصف وتحليل وأساليب التمويل المتعددة. ويعرف التمويل بأنه (فن أو علم أو نظام معالجة القضايا المالية في الدولة أو الشركة وتدبير الأموال والقروض وتنظيم إدارتها).

دراسات إقتصادية ومصرفية



مشتقاً من نظرة الإسلام الكلية للحياة والتي تهدف إلى ربط الحكم بالله تعالى برشد الحياة والتزامها بمبادئ الشريعة الغراء وفق ما جاء به القرآن الكريم وأكدته النبي الكريم صلى الله عليه وسلم في سنته المطهرة ووفق ما أجمع عليه السلف الصالح وما سار عليه المسلمون منذ البعثة الشريفة حتى يومنا هذا. فالتمويل الإسلامي يستند على قواعد فقهية -قاعدة الغنم بالغرم- فهي تؤكد أن الربح يستحق في الشريعة بالملك أو العمل ومن خلال هذه القاعدة تنبثق العديد من الحاور وتمثل فيما يعرف بالبيع والمشاركات والديون والضمانات وغيرها. وتعد ضوابط المعاملات في الإسلام عنصراً أساسياً لتنظيم العلاقات المالية، وذلك مع التأكيد بأن المال هو مال الله وأن البشر مستخلفون فيه وذلك وفق أسس وضوابط واضحة مثل تنظيم الزكاة، والإنفاق، وضرورة استثمار المال وعدم اكتنازه.

وغيرهم. فالتمويل مشتق من مجمل النظريات التي تعرضت للمفاهيم الاقتصادية المختلفة ولقد ساهم العديد من الاقتصاديين أمثال (ج. كينز) و(فريدمان) وغيرهم في طرح الأفكار والآراء التي تعبر عن جملة من المقترحات التي ناقشت مثلاً التعريفات بوضع النقود والسياسات المالية ومفاهيم العمالة الكاملة والتضخم وغير ذلك. وبعد أن ازداد الاهتمام بالتحليل المالي والذي يعرف بأنه (تحليل القوائم المالية مثل الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر لغرض استخراج مؤشرات دورية ذات مغزى ودلالة في تفسير وتشخيص الموقف والمركز المالي لأي منشأة كانت) أهتم الكتاب الاقتصاديون بأمر التمويل ونودي به كعلم مستقل

التمويل الإسلامي :
لقد برز مفهوم التمويل الإسلامي

التمويل الإسلامي في السودان (التحديات ورؤى المستقبل)

تأليف: د. الصديق طلحة محمد رحمة
جامعة السودان المفتوحة
عرض: عبد الله موسى علقم
إدارة البحوث الاقتصادية

ولقد كان التمويل حتى مطلع القرن العشرين يعني تدبير الأموال والاهتمام بوجود النقدية في خزائن المنشآت حتى تستطيع الوفاء بالتزاماتها المستحقة للغير وهذا يدل على تركيز مفهومه حول الاحتياجات المالية للمنشآت سواء كانت زراعية أو صناعية أو تجارية أو خدمية أو للأفراد. وبالتالي اعتبر التمويل هو الحصول على المال من مصادر مختلفة كأصحاب المشاريع والمقرضين

أفريقية وعربية وإسلامية وحول نشأت النظام المصرفي الإسلامي وقيام الهيئة العليا للرقابة الشرعية وإكمال إسلام الجهاز المصرفي. ويتعرض الفصل الثالث للمخاطر الخارجية للتمويل الإسلامي في السودان ويحتوي على

يتواءم مع أحدث التطورات في الجهاز المصرفي العالمي.
- التعرف على مدى موافقة تجربة السودان الرائدة قس إنشاء بنوك إسلامية مع الشريعة

موضوع الكتاب:

يناقش هذا الكتاب (وهو في الأصل صفة رسالة علمية لنيل درجة الدكتوراة في التخطيط التنموي من معهد الدراسات والبحوث الإنمائية - جامعة الخرطوم) يناقش:

دراسات إقتصادية ومصرفية

المخاطر السياسية والقانونية ومخاطر الرقابة الشرعية والمخاطر الأخلاقية ومخاطر المناهج التعليمية. ويحتوي الفصل الرابع على المخاطر الداخلية التي تشمل مخاطر الجهاز المصرفي ومخاطر الصيغ التمويلية وأبرزها صيغة المراجعة والمشاركة والمضاربة وبيع السلم. ويحتوي الفصل الخامس على أهم التحولات لتلك المخاطر وإمكانية تجاوزها. ويختتم الكتاب بالفصل السادس ليقدم الرؤى المستقبلية لتطوير ودعم الصناعة المصرفية في السودان وفق المعايير الإسلامية وذلك بنظرة محورية للمستقبل تشمل العديد من التوصيات والرؤى الإستراتيجية وفق أسس التخطيط الإستراتيجي ومفاهيم إدارة التغيير المعاصرة.

خاتمة الكتاب:

جاءت خاتمة الكتاب لتؤكد صدق النموذج ومستقبله وأن كل الأخطاء والاختلافات لا بد أن تسجل وترصد وأن تتمثل معياراً للفق المعاصر لتجاوزها وتبرئة النموذج وعدم فسح المجال لإستغلال هذه الحالات لإلغاء التجربة والنموذج ثم النفاذ لمحاولة القضاء على التجربة الإسلامية. جاءت الخاتمة بجملة من التوصيات أهمها أستيعاب العاملين بالأجهزة المصرفية بأهداف النموذج حتى يتم التفاعل والعمل وفق أهدافه وألا يفهم من سياسات التحرير الاقتصادي والخصخصة أنها ترمي الى ترك الحبل على الغارب الى لجان الإشراف ومجالس إدارات هذه الأجهزة حتى لا يصير الأمر إليها حكماً واستغلالاً لأموال الغير فلا بد من إحكام ومتابعة البنك المركزي لها. كما جاءت أيضاً أهم التوصيات بأن يتم تطوير آليات المضاربة بإستخدام سبل أخرى مثل ما ذهب اليه بعض الفقهاء في أن تكون المضاربة من العروض.

الإسلامية من حيث أطرها السياسية والقانونية والمصرفية والاستثمارية بالتركيز على صيغ التمويل الأكثر ممارسة (المراجعة) ومدى مساهمتها في استغلال موارد البلاد ومحاربة الفقر.
- اقتراح إطار مرجعي يعني ويهتم بالتحولات اللازمة لتجاوز تلك المخاطر ومن ثم وضع وطرح رؤية مستقبلية لدعم وتطوير الصناعة المصرفية في السودان.
- عرض تجارب بعض البنوك الإسلامية الوطنية في تمويل التنمية الريفية والإسكان والحرفيين والنساء وهذه أنماط تمويل للقطاعات الصغيرة تصاحبها مخاطر عالية بشأن السداد يتعدى أحياناً ما ورد في مقررات بازل. وهذا مما أدى لأن تنشئ الرقابة العامة المصرفية بالبنك المركزي في فبراير ٢٠٠٥ م إدارات للمخاطر تقيس وتتابع وتتحكم في المخاطر عن طريق جمع المعلومات والمراقبة والحكم على هذه المخاطر.

فروض الدراسة:

- للدراسة فرضية أساسية وهي أن التجربة المصرفية الإسلامية لم تحقق أهدافها الكبرى بسبب العديد من المخاطر منها التحديات والمخاطر الخارجية والتي مصدرها البيئة الاقتصادية والمخاطر الداخلية التي تتمثل في التركيبة الداخلية للمصارف والتي نشأت في ظل نظام غربي.
- عدم مواكبة القوانين التي تحكم السلوك للتحديات المعاصرة ونسيج الإدارات والعملاء وبقائه دون تغيير مع عدد من المستجدات والتغيرات.
- التأكد من أن صيغ التمويل الإسلامية حلت محل المعاملات الربوية وأن تجربة الأسلمة قد واءمت المستجدات العالمية المصرفية.

هيكل الكتاب:

أحتوي الكتاب علي ستة فصول تبدأ بمقدمة تمهيدية ومدخل لتاريخ المعاملات الإسلامية في السودان ويحتوي الفصل الأول على مفاهيم التمويل ومفاهيم التمويل الإسلامية ومفاهيم المخاطر ومخاطر التمويل الإسلامية. ويستعرض الفصل الثاني تطور نموذج التمويل الإسلامي في السودان كدولة

مفاهيم التمويل الإسلامي والتحديات والمخاطر التي تواجه التمويل الإسلامي في السودان مستعرضاً مخاطر التعامل الخارجي ومخاطر الجهاز المصرفي في ظل المشروع الإسلامي وما يتعرض له من تحديات من جراء مشروع السلام السوداني وما تبع ذلك من مفاهيم لاقتسام السلطة والثروة بين الشمال والجنوب.
ولا يسعى هذا الكتاب لإلغاء النموذج المعني بالتمويل الإسلامي بل يعمل على التأكيد عليه ومن ثم عدم إفساح المجال لأن تكون هذه المخاطرة المختلفة حالة أو مطية وسبباً للخروج من النص وإمّا لأجل المزيد من الوعي والإحاطة والشمول لجمال هذه المخاطر وأهمية الإفصاح عنها ورصدها وكشفها وتحليلها لمواصلة المسيرة نحو الجودة ومن ثم التوجه الإستراتيجي نحو الأفضل والمبتكر من نماذج التمويل الإسلامي.

تقييم تجربة التمويل الإسلامي في السودان بجوانبها المختلفة وإخضاعها لمزيد من الدراسات والبحث على المستويين العالمي والمحلي يعد ضرورة هامة في الوقت الحاضر وفي المستقبل. والكتاب إضافة لأدب تأصيل أسلمة الجهاز المصرفي في السودان وتوثيقه.

مشكلة الدراسة:

ركز الكتاب على إبراز المشكلة الرئيسية في دراسته والتي تواجه إدارات القطاع المصرفي على المستويين المركزي والفرعي وهي المخاطر والموانع والمحددات التي أثرت بنسب مختلفة في مسيرة البنوك الإسلامية في السودان ولقد تمثلت في مخاطر قطرية وسياسية أفرزتها الحروب الحروب الأهلية وعدم الاستقرار السياسي . بجانب المخاطر الناشئة من عدم مواكبة ومسيرة القوانين العتيقة في المرحلة الجديدة.

أهداف الدراسة:

- إمكانية التعرف على مدى التطبيق الذي تم للصيغ الإسلامية بالتمويل بتنفيذ جاد ومستمر لمبادئ الشريعة الإسلامية في كل مكوناتها في ظل رقابة شرعية فاعلية ومتطورة على نحو مواكب للتغيرات والتطورات المصرفية المحلية والعالمية وفق ما





هاله عفيفي

كاتبة وباحثة إقتصادية

أن هذا المفهوم أو التعريف الدولي للاستثمار الأجنبي المباشر يستخدم كأساس في إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات، وكذلك البيانات الواردة في تقرير الاستثمار العالمي الذي يصدر سنوياً عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، أو ضمن تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية الذي يصدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بالكويت.

دراسات إقتصادية ومصرفية



الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية في السودان

من الدليل الصادر عام ١٩٩٣م. وبذلك سيتم تطبيق مفاهيم ومنهجية الطبعة الجديدة على كافة دول العالم في المستقبل القريب. أن هذا المفهوم أو التعريف الدولي للاستثمار الأجنبي المباشر يستخدم كأساس في إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات، وكذلك البيانات الواردة في تقرير الاستثمار العالمي الذي يصدر سنوياً عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، أو ضمن تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية الذي يصدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بالكويت. إلا أنه ليس بالضرورة أن يتطابق هذا التعريف مع البيانات الواردة من الدول حول العالم في تقرير الاستثمار العالمي أو تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية. فما زال العديد من الدول تعتمد تعريف أخرى.

الاستثمار في السودان:-

شهد السودان في الآونة الأخيرة تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية الخارجية ويعزي ذلك أساساً للاستقرار السياسي الذي حقق بعد إبرام اتفاقيات السلام.

باصطلاح «المستثمر المباشر». وإلى المؤسسة باصطلاح «مؤسسة الاستثمار المباشر».

وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة. إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.

ولا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر والمؤسسة. بل يشمل أيضاً جميع المعاملات اللاحقة بينهما، وجميع المعاملات فيما بين المؤسسات المنتسبة، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة.

ويتفق هذا التعريف مع تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD والمفهوم الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD.

كما أصدر صندوق النقد الدولي في شهر مارس ٢٠٠٧م مسودة الطبعة السادسة لدليل إحصاءات ميزان المدفوعات ورد فيها المفهوم الدولي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد مطابقاً لذلك لتحل محل الطبعة الخامسة

يعتبر كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر مصدراً هاماً من مصادر التمويل في الدول النامية كما يلعب دوراً محورياً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في هذه الدول باعتبار هذه الاستثمارات شكل من أشكال التدفقات المالية الخاصة متوسطة وطويلة الأجل وتزايد الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية منذ أوائل الثمانينات نتيجة تراجع القروض المقدمة على أثر تصاعد أزمة الديونية الخارجية أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي غير المباشر فقد تزايدت أهميته أيضاً في عقد التسعينات وتدفق جزء منه تجاه الأسواق الناشئة .

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر دولياً، وفقاً لدليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي عام ١٩٩٣م، على أنه ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر. ويشار إلى الكيان المقيم

كما يتوقع التقرير هبوط النمو الاقتصادي العالمي لعام ٢٠٠٩ إلى نصف واحد في المائة، وهي أدنى المعدلات المسجلة منذ الحرب العالمية الثانية. وعن أداء الاقتصاد الكلي للسودان في سنة ٢٠٠٨ فقد واصل الاقتصاد السوداني نموه المشجع رغم هبوط معدل النمو الحقيقي

وخلال العشر سنوات الماضية بذلت جهود واضحة في خلق مناخ جاذب للاستثمار تمثلت في مراجعة كل القوانين المتعلقة بالاستثمار حيث أصبح قانون الاستثمار لسنة ١٩٩٩م تعديل عام ٢٠٠٠م من أفضل القوانين المنظمة للاستثمار إذا قورن بكثير من الدول لرونه

ولتهئية مناخ الاستثمار وضعت الدولة مجموعة من السياسات لتشجيع الإستثمار فمثلا هدت السياسات الإقتصادية الى تقليص دور الدولة في العمل الإقتصادي والنشاط الإنتاجي باتباع سياسة الإستخصاص وإفساح الفرصة للقطاع

دراسات إقتصادية ومصرفية

إلى حوالي ٨٪ من ١٠٪ في عام ٢٠٠٧ مدعوما بمعدلات النمو العالية والمتواصلة في قطاع الخدمات، الذي أصبح يمثل مصدر النمو الأساسي في الاقتصاد.

لكن التطور الأكثر أهمية في عام ٢٠٠٨ في استمرار انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي انخفض بنسبة ٤٠٪ في عام ٢٠٠٧م، مما أثر سلباً على معدل النمو الحقيقي للاقتصاد الكلي.

السودان من أكثر الدول المتلقية للإستثمارات في العام ٢٠٠٧م. وأن الاقتصاد السوداني حقق نمواً بلغ ١١٪، وبلغ حجم الاستثمارات الأجنبية و الأجنبية المشتركة المصدقة خلال الفترة من ٢٠٠٠م - ٢٠٠٧م (١٥ مليار دولار) بينما بلغ حجم الاستثمارات الوطنية المصدقة خلال الفترة من ٢٠٠٠ - ٢٠٠٧م (٤١ مليار دولار).

بالنسبة للاستثمارات الأجنبية نلاحظ أن القطاع الصناعي يعتبر الأول في القطاعات الثلاث من ناحية حجم رأس المال المستثمر حيث بلغ حجم الاستثمار فيه (٧,٤ مليار دولار) مليون دولار يليه القطاع الخدمي والذي بلغ حجم الاستثمار فيه (٦,٥ مليار دولار) ويأتي القطاع الزراعي في آخر القائمة بحجم رأس مال بلغ (٧١٣ مليون دولار).

الاستثمارات الوطنية تركزت في قطاع الخدمات والذي بلغ حجم الاستثمار فيه (٢٦ مليار دولار) يليه القطاع الصناعي بحجم استثمارات بلغت (١٥ مليار دولار) ثم الاستثمارات الزراعية الوطنية بحجم رأس مال بلغ (٥٨٥ مليون دولار).

تمثل هذه الأرقام تقديرات من واقع دراسات الجدوي التي قامت بها وزارة الاستثمار ولا تمثل الاستثمار الفعلي وأن هذا ال حجم من الإستثمارات الأجنبية يضع السودان في مرتبة عالية بالنسبة للدول الأفريقية و العربية حسب التقارير الدولية والإقليمية.

وكأخر رصد للاستثمارات الأجنبية فقد أظهرت تقارير رسمية أن حجم الاستثمارات الأردنية في السودان بلغ مليار دولار، موزعاً على مختلف أنواع الاستثمارات الصناعية

التعامل مع المستثمرين والامتيازات الممنوحة بموجبه الى جانب التسهيلات والضمانات فيما يتعلق بالمعاملات الأخرى مع المستثمرين.

كذلك نجد الحكومة عمدت الى جذب الاستثمارات باتباع سياسة اقتصادية حرة اعطت فرصاً للعوامل الاقتصادية الطبيعية لتعمل وفق مراحل العرض والطلب والإنتاج وبالتالي اتاحت الفرصة للقطاع الخاص (الأجنبي والمحلي) للمساهمة في توسيع القاعدة الإنتاجية بالبلاد.

كما اجرت عدة اصلاحات ايجابية بشأن السياسات النقدية ومنحت المستثمرين حرية التعامل في معاملاتهم المالية والنقدية بالإضافة الى الجهود الادارية بشأن تسهيل المعاملات الادارية المتعلقة بالمشروع الاستثماري.

وهذا بالإضافة إلى الاستقرار الاقتصادي الذي تمثل في استقرار سعر الصرف للعملة الوطنية واحتواء معدلات التضخم كما إن الأداء الجيد للاقتصاد القومي والذي أثبتته تقارير صندوق النقد الدولي قد شجع العديد من المستثمرين الأجانب للاستثمار بالسودان كما ان اكتشاف البترول واستغلاله تجارياً ساعد كثيراً في جذب الشركات الأجنبية للاستثمار بالسودان حيث أن استغلال البترول ساعد كثيراً في توفير العملات الأجنبية والحد من فاتورة استيراد البترول الذي كان له أثراً كبيراً في توفير موارد لتحسين البنية الأساسية والخدمات وزيادة الثقة في الاقتصاد القومي لمقابلة التزاماته الخارجية

إجمالي القول أن مناخ الإستثمار بالسودان كان جاذباً للاستثمارات العربية والأجنبية بنسب مقدرة إلا أنها لا تتناسب مع ما يتمتع به السودان من موارد طبيعية وبشرية قادرة على العطاء .

حسب تقرير "مستجدات آفاق الاقتصاد العالمي" لشهر يناير ٢٠٠٩ الصادر عن صندوق النقد الدولي، من المتوقع ان يشهد نمو الاقتصادات الصاعدات والنامية تباطؤاً حاداً يؤدي لهبوط مقدار النمو لعام ٢٠٠٩ إلى ٣,٣٪ من نسبة ٦,٣٪ التي حققت في عام ٢٠٠٨.

الخاص. وتخفيض الأسعار ووقف دعم السلع والخدمات بجانب تحرير التجارة الخارجية وتشجيع الصادرات والمعالجات الضريبية المتمثلة في إلغاء الضرائب الولائية والمحلية على المنتجات الزراعية وتخفيض الضريبة على شركات المساهمة العامة وإدخال تعديلات ضريبية لتشجيع حركة رأس المال. بالإضافة الى الإجراءات الجمركية المتمثلة في تطبيق تعريف جديدة للسلع الرأسمالية المستفيدة من الإعفاءات وتخفيض الرسوم على بعض المواد الغذائية وإلغاء الرسوم على أجهزة الحاسب الآلي وملحقاتها.

وهدف السياسات المالية والنقدية الى إلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي وتخفيف الأنظمة السعيرية من التحكم الإداري وتمكينها من عكس التكلفة الاقتصادية والإجتماعية وميزان العرض والطلب.

وتبنى سياسات إطلاق قوى الإستثمار والإنتاج ودعم سياسات التحرير الاقتصادي وقفل طريق أنظمة التقييد والتحكم في المعاملات المكتوبة.

تعويم العملة الوطنية بحيث يرسى سعرها الواقعي بتأثير آليات السوق في نطاق سوق حر منظم ومرتب تحكمه حوافز الإنتاج والإستهلاك وحرية المعاملات. ويلعب فيها النظام المصرفي دوراً المصحح لإختلالات السوق. حيث تم إنشاء سوق الأوراق المالية في بداية التسعينات وأطلق السوق ليسهم في دفع عجلة الاقتصاد بجذبه للمدخرات وأتاحه الفرصة للإستثمار في مشاريع ذات جدوى إقتصادية وذلك في إطار من الحماية لحقوق المساهمين والمشاركين في عمله الإستثمار. وقد نص قانون السوق صراحة على انه يجوز لغير السودانيين الإكتتاب بالأوراق المالية دون تحديد نسب معينة.بالإضافة لما سبق تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات الإدارية والمؤسسية تمثلت في إلغاء نظام إقرار العملة عند دخول البلاد. وتيسير إجراءات التأشيرة للأجانب ورجال الأعمال. تيسير إجراءات تسجيل الأجانب. تسهيل دخول العمالة الماهرة الأجنبية وأخيراً كفالة حرية تحويل الأموال للخارج.



والزراعية والتجارية. وأن دولة الكويت تحتل المرتبة الأولى عربياً وخليجياً في حجم المشروعات الاستثمارية المنفذة فعلياً في السودان بقيمة ١,٣ مليار دولار في حين تفوق قيمة المشاريع الاستثمارية المرخصة لجهات كويتية هذا الرقم بكثير.

٢/ الكوادر الفنية :-

إن ثورة التعليم التي تنتظم البلاد حالياً وما تتيحه من فرص تعليم عالي بالجامعات وتدريب مهني بمعاهد التدريب المتخصصة تعد مؤشراً هاماً في تطور العمالة الفنية وتوفير الكوادر الوسيطة لختلف المجالات وتشكل

أن التركيز لازال علي قطاع البترول .
بعض معوقات الاستثمار في ولايات السودان
١. ضعف التنسيق في التخطيط الاستراتيجي بين المركز والولايات
٢. عدم استكمال الخريطة الاستثمارية
٣. السياسات الاستثمارية في القطاع

دراسات إقتصادية ومصرفية

أن الاستثمارات الكويتية في السودان تتركز في ستة قطاعات هي العقار والنقل بأنواعه الجوي والبحري والنهري إضافة الى قطاعي البترول والزراعة التي ازدادت وتيرة استثماراتها فيها بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة. لا شك ان الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد احدثت عدة حقائق موضوعية يمكن ابرازها في الآتي:-

١. ساعد تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كسر حدة الحصار الاقتصادي الذي فرضته الدول الأجنبية على السودان وادى الاستثمار الى توفير موارد حقيقية ساعدت في احداث النمو المضطرد في الناتج المحلي الاجمالي والذي ظل ينمو بمعدلات ايجابية ثابتة.
٢. تمكنت البلاد بفضل السياسات الرشيدة التي تم انتاجها من استخراج الثروات النفطية عن طريق الاستثمار الاجنبي المباشر.
٣. أدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الى احداث نقلة نوعية في اساليب الانتاج والادارة وفتحت امام رجال الاعمال السودانيين اسواقاً جديدة إضافة الى خلقها لفرص عمل جديدة ومتعددة.

كل هذه الموارد تشكل قاعدة واسعة ختم الإنطلاق في مجالات الاستثمار المختلفة ومن الحوافز الهامة والمشجعة للاستثمار في السودان نشير الى الآتي :-

١/ الموارد والإمكانات الطبيعية :-
يتمتع السودان بموارد طبيعية هائلة ومتعددة "مائية - زراعية - تعدينية - غابية ... الخ" ففي مجال الزراعة هنالك المنتجات الزراعية النباتية والخضر والفاكهة بجانب المنتجات الحقلية والغابية والتمثلة في وجود الأخشاب عالية الجودة بجانب وجود ثروة حيوانية تشكل قطاعاً هاماً من أعداد وأنواع الماشية والأبقار ... الخ بجانب الثروة السمكية والدواجن ما تشكل مواد خام جاذبة للاستثمار في السودان أما في مجال التعدين فإن السودان غني بثرواته التعدينية الكبيرة والفريدة كالذهب والنحاس والحديد ... الخ . بالإضافة الى البترول والغاز الطبيعي حيث تتزايد الكميات المنتجة منهما يوماً بعد يوم .

عنصرأ أساسياً ورئيسياً في نجاح الأنشطة والمشروعات الإنتاجية .

٣/ الأسواق :-

يعد حجم السوق من العناصر المنفذة للاستثمار وتجدر الإشارة الى أن السودان بوضعه الجغرافي المتميز يشكل سوقاً كبيراً محلياً وإقليمياً بإنسياب السلع عبر حدوده الى دول الجوار بالإضافة الى تتيحه إتفاقية الكوميسا التي تضم ٢١ دولة أفريقية يفوق عدد سكانها ٣٠٠ مليون نسمة لتعريف الإنتاج دون قيود جمركية بقوانين تحق القيمة المضافة التي تشترطها الإتفاقية في حدود ٣٥ % .

٤/ دور القطاع الخاص :-

يمثل رأس الرمح في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وقد أتاحته الدولة دوراً هاماً للقطاع الخاص بإعتباره القطاع الفاعل والمؤثر في تحريك النشاط الاقتصادي ليتجاوز دورة إمتلاك وسائل الإنتاج الى المشاركة في وضع وتفصيل السياسات الصناعية التي تسهم في توفير البيئة المؤاتية للإستثمار وتقرير دور القطاع الخاص كحرك رئيسي للتنمية الصناعية في البلاد .

٥/ البنية التحتية :-

شهدت الآونة الأخيرة تطوراً ملحوظاً في مجال البنية التحتية من حيث الطرق والإتصالات والتحسين في الإمداد الكهربائي وما زالت الجهود متواصلة في توفير بنية تحتية لتساهم في تهيئة مناخ الاستثمار .

٦/ السياسات والتشريعات:-

وقد كانت لها آثار إيجابية على القطاعات المختلفة حيث شجعت على دخول الاستثمارات بالإضافة لمشروعات التأهيل والتحديث ما إنعكس على تحقيق نمو مقدر في قطاعات صناعة السكر والأدوية وطحن الغلال وجميع السيارات مع تنامي الإهتمام بعنصرى الجودة والعلاقة البيئية .

ما سبق يتضح ان السودان دولة واعدة وجاذبة رغم توفر البيئة المواتية للاستثمار إلا ان العوائق الإدارية لازالت تمثل عائقاً أساسياً لإعطاء فرصه تنوع مجالات الاستثمار حيث

المصرفي وعدم اهتمامها بتمويل الاستثمار الولائي وضعف السقف ومركزية القرار .
٤. السياسات الجمركية الاتحادية وتشددها في تطبيق الامتيازات الجمركية للمشروعات الولائية باعتبارها مشروعات صغيرة ومتوسطة ما يجعلها اقل حظاً في التمتع بالاستثمار.
٥. تعارض وتضارب بعض التشريعات الاتحادية مع بعض القوانين الولائية والمحلية .
٦. الإجراءات المعقدة والطويلة لدخول المستثمر الأجنبي للولايات المادة ١٩- (٢) من القانون .
٧. ضعف دعم وتمويل البنيات التحتية بالولايات والتي تمثل إحدى عوامل الجذب الهامة والتي من المفترض وضعها في خطط التنمية القومية من قبل وزارة المالية الاتحادية .
٨. تمركز الحكومة الإلكترونية وصناعة المعلومات والاتصالات في العاصمة دون مواكبة وتطور الولايات في هذا الشأن .
٩. ضعف دور المركز في توجيه الاستثمار نحو الولايات عن طريق نظام الحفز الاستثنائي بالتطبيق الإيجابي لنصوص قانون تشجيع الاستثمار فيما يختص بالميزات التفضيلية للمناطق الأقل حظاً في الاستثمار .
واقع الاستثمار في السودان يشير الى احتلاله لمرتبة متقدمة في قائمة الدول الجاذبة بفعل ما يشهده اقتصاده من ازدهار . الا ان التباين الواضح في توزيع الاستثمارات من حيث الكم والنوع بين اجزاء السودان المختلفة ومناطقه الجغرافية يجعل الاهتمام بترتيب الاولويات وعدالة توزيع الفرص لتعم كافة البلاد امراً ختمه ضرورة حسن توظيف الموارد وتعظيم الجدوي الاقتصادية . من اهم آليات تحقيق هذه التنمية المتوازنة قيام مشروعات استثمارية في كافة القطاعات بإستغلال الموارد وتوظيف الامكانيات التي تدر بها الولايات مع مراعاة الميز النسبية والقدرة الكامنة لثروات السودان في تلك المناطق بجانب معالجة الفجوات التنموية ما يحقق فرص متكافئة للاستقرار والتنمية الاقتصادية والاجتماعية لجميع ولايات السودان .



نادر الفاخ صالح
إدارة المخاطر

دراسات إقتصادية ومصرفية

قد يتم إستغلال البنوك بعدة أساليب في عمليات غسيل الأموال ، كأن يتم الإيداع في حسابات مصرفية لمبالغ صغيرة نسبياً كتجزئة لمبلغ كبير دون أن يثير ذلك شبهة . وهناك أيضاً التواطؤ الداخلي من قبل موظف البنك لتسهيل عملية الغسيل ، وأيضاً يتم عن طريق التحويلات بواسطة البنوك ، وشراء الأدوات النقدية كالشيكات المصرفية والسياحية واستغلال الوسائل الالكترونية في التحويلات والإيداعات ، أو خلق شركات وهمية يتم التعامل مع البنوك من خلالها . وعلى الرغم من أن الأساليب المستخدمة لغسيل الأموال كثيرة إلا أن أسلوب التحويلات المالية هو الأكثر شيوعاً .

غسل الأموال



تعريف غسل الأموال :

يعرف غسل الأموال بأنه كل سلوك ينطوي علي اكتساب أموال أو حيازتها أو إدارتها أو حفظها أو استبدالها أو ضمانها أو نقلها أو تحويلها أو التلاعب في قيمتها إذا كانت متحصلة من جريمة من الجرائم . متى ما كان القصد من هذا السلوك إخفاء المال أو تمويه طبيعته أو مصدره أو مكانه أو صاحبه أو صاحب الحق فيه أو تغيير حقيقته أو الحيلولة دون اكتشاف ذلك أو عرقلة التوصل إلي شخص من ارتكب الجريمة المتحصل منها المال.

المقصود بعملية غسيل الأموال:

المقصود بمصطلح غسيل الاموال في المؤسسات المالية هو إدخال أو تحويل أو التعامل مع أي أموال ناجمة عن عمليات مشبوهة المصدر أو غير مشروعة في مؤسسة مصرفية أو مالية بهدف أخفاء أو طمس المصدر الحقيقي لتلك الأموال لإكسابها صفة الشرعية .

كما يعنى هذا المصطلح أيضاً تملك الاموال غير المشروعة أو حيازتها أو استخدامها أو توظيفها بأي وسيلة من الوسائل لشراء أموال منقولة أو غير منقولة أو للقيام بعمليات مالية .

تمويل الإرهاب:

صدر القرار رقم ١٣٧٣ بتاريخ ٢٠٠١/٩/٢٨ من الأمم المتحدة بمنع تمويل الإرهاب وأصبح ملزماً للدول الأعضاء بتجريم تمويل الإرهاب والتبليغ عن العمليات المشبوهة وتجميد الأموال الخاصة بالإرهابيين . وذلك عن طريق مراقبة التحويلات عبر البنوك وغيرها . ومصادر أموال المنظمات الطوعية.

كيفية استغلال البنوك في عمليات غسيل الأموال :

قد يتم إستغلال البنوك بعدة أساليب في عمليات غسيل الأموال . كأن يتم الإيداع في حسابات مصرفية لمبالغ صغيرة نسبياً كتجزئة لمبلغ كبير دون أن يثير ذلك شبهة .

وهناك أيضاً التواطؤ الداخلي من قبل موظف البنك لتسهيل عملية الغسيل . وأيضاً يتم عن طريق التحويلات بواسطة البنوك . وشراء الأدوات النقدية كالشيكات المصرفية والسياحية واستغلال الوسائل الالكترونية في التحويلات والإيداعات . أو خلق شركات وهمية يتم التعامل مع البنوك من خلالها وعلى الرغم من أن الأساليب المستخدمة لغسيل الأموال كثيرة إلا أن أسلوب التحويلات المالية هو الأكثر شيوعاً .

كيف نكافح عمليات غسل الأموال:

القاعدة الذهبية لمكافحة غسل الأموال (أعرف عميلك know your customer KYC): على جميع فروع البنوك إعطاء عناية كافية لمعرفة العملاء الجدد الذين يرغبون في التعامل مع البنك وفي كافة أوجه التعاون وبالذات طالبي فتح الحسابات الجديدة مع البنك وذلك بالحصول منهم على أكبر قدر من المعلومات المؤيدة بواسطة الأوراق الثبوتية



يعكس حقيقة الاقتصاد. ما يقود إلى تضخم في الأسعار وهشاشة في النمو الاقتصادي. يهددان بانهيار الاقتصاد متى ما تم الانتهاء من تلك العمليات .

كما يجب مراعاة الآتي حتى لا يقع الجميع تحت طائلة المسائلة القانونية اذا لم يثبت الاشتباه:
- الإلتزام التام بمعاملة كافة العملاء على أساس أنهم شرفاء ولا يتعاملون بغسل الأموال .

هذا بالإضافة إلى جمع أكبر قدر من المعلومات عن طبيعة نشاط العميل ومصادر دخله والتنبؤات الخاصة بتدفقاته النقدية ووضعه المالي بصورة عامة. مع مراعاة حفظ ذلك في ملف خاص بالعمل.
إعطاء عناية كافية لمعرفة الزبائن الجدد الذين

دراسات إقتصادية ومصرفية

يرغبون في التعامل مع البنك

الحصول علي أكبر قدر من المعلومات المؤيدة بواسطة الأوراق الثبوتية عن طبيعة نشاط ومصادر الدخل

طرق وأساليب غسل الأموال

باستخدام التوريدات النقدية:

-استبدال فئات صغيرة بفئات كبيرة لمبالغ كبيرة وبشكل متكرر.

-إيداعات نقدية متكررة (أكثر من مرة في اليوم الواحد).

-الزيادة الملحوظة في حجم الإيداعات الآنية والتي يتم تحويلها أو توزيعها على حسابات أخرى أو أشخاص لا علاقة لهم بصاحب الحساب.

-إيداعات نقدية دورية لتغطية سحب نقدية أوامر سحب وحوالات خارجية مكثفة.

-فتح عدة حسابات وإيداع مبالغ مختلفة في هذه الحسابات تكون في مجملها مبلغاً ضخماً.

-الشركات التي تقتصر عملياتها فقط على السحب والإيداع دون استخدام العمليات المصرفية التجارية الأخرى.

-الإيداعات النقدية الكبيرة والتي تتبعها عمليات إصدار حوالات أو شيكات بنكية مقابلة.

-العملاء الذين تحتوي توريداتهم على عملات مزيفة أو تالفة.

-عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية وبمبالغ كبيرة وبشكل متكرر.

-شراء الشيكات السياحية مقابل الدفع نقداً.

-الحوالات الواردة والتي يعاد تحويلها خلال فترة قصيرة.

-التحويلات المتماثلة في نفس اليوم أو خلال فترات متلاحقة يومياً أو أسبوعياً.

-العمليات الكبيرة أو المتكررة والمتصلة بنشاط (Offshore) إذا رأى المسؤول المختص أنها غير متناسبة مع هذا النشاط.

-استخدام حساب لاستقبال تحويلات وإجراء تحويلات صادر إذا رأى المسؤول المختص أن ذلك لا يتناسب مع نشاط صاحب الحساب.

البلدان الرئيسية في غسيل الأموال :

كشف تقرير رسمي أمريكي أن حجم تجارة غسيل الأموال وصل إلي ٣,٦١ تريليونات دولار وهو أكبر من الميزانية الأمريكية الراهنة وما يعادل ٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد العالمي. وأكد التقرير الصادر عن وزارة الخارجية الأمريكية ورفعته للكونجرس وأوردته صحيفة "الشرق الأوسط" أن غسيل الأموال تضاعف بشكل صاروخي علي مدى العقد السابق بعد أن كان يبلغ ٣٠٠ - ٥٠٠ مليار دولار في عام ١٩٩٧، مشيراً إلي أنه أصبح من الواضح بشكل متزايد أن المعادن النفيسة والأحجار الكريمة تستخدم لغسيل الأموال ونقل القيمة وتمويل الإرهاب.

وحددت وزارة الخارجية الأمريكية البلدان الرئيسية في غسيل الأموال في عام ٢٠٠٨م ولم يتضمن سوى لبنان والإمارات من الدول العربية والدول هي على التوالي: أفغانستان وأنغولا وبربودا وإستراليا والنمسا وجزر البهاما وبليز والبرازيل وبورما وكمبوديا وكندا وجزر كايمان والصين وكولومبيا وكوستاريكا وقبرص والدومينيكا وفرنسا وألمانيا واليونان وجواتيمالا وجيرنسي وهايتي وهونغ كونغ والهند وأندونيسيا وإيران وجزيرة مان وأستراليا وإيطاليا واليابان وجيرنسي وكينيا ولافتيا ولبنان وليختنشتاين ولكسمبرج وماكاو والمكسيك وهولندا ونيجيريا وباكستان وبنما وباراجواي والفلبين وروسيا وسنغافورة وإسبانيا وسويسرا وتايوان وتايلاند وتركيا وأوكرانيا والإمارات وبريطانيا والولايات المتحدة وأوروغواي وفنزويلا.

وشدد التقرير علي أن نشر الاحصاءات المتعلقة بجرائم غسيل الأموال الملاحقات القضائية من شأنه أن يسهل تقييم وتعزيز إلي الجوانب القضائية في نظام مكافحة غسيل الأموال. كما طالب التقرير الحكومة السعودية التصديق علي اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد.

- يحق لنا الاشتباه في أي عملية غير عادية ولا تتناسب مع العميل المعني وفي هذه الحالة وبكل هدوء ومن غير علم العميل يجب أن نبليغ الجهة المسئولة

- لا يحق لنا أن نقرر في أي عملية بأنها غسل أموال

- من واجبنا التحقق من المعلومات وليس من واجبنا التحقيق مع العميل.

تلقي المعلومات عن أي من العمليات المشبوهة وتسجيلها في قاعدة بيانات

القيام بأعمال الفحص والتحري بالتنسيق مع الجهات الرقابية

التبليغ للنيابة بما تسفر عنه أعمال التحري والفحص من دلائل تشير إلي حدوث عمليات غسل أموال أو تمويل الإرهاب

التنسيق وتبادل المعلومات مع الجهات الرقابية في الدولة ومع الجهات المختصة في الدول الأجنبية والمنظمات الدولية فيما يتعلق

بمكافحة غسل الأموال

تقديم المعلومات المطلوبة للجهات القضائية القيام بأنشطة التدريب

إعداد الدراسات والبحوث وتحليل البيانات في مجال مكافحة غسل الأموال

توعية الجمهور من خلال برامج مختصة.

الآثار الاجتماعية:

خطر الآثار السلبية التي تسببها عملية غسل الأموال في المجتمع من ناحية التشجيع

على انتشار الجريمة والفساد الإداري. والابتعاد السلبي عن القانون وقتل روح المبادرة لدى

أفراد المجتمع. والتشجيع على إشاعة جميع الأمور المتعلقة بالأعمال الإجرامية التي تحتاج

إلى عمليات غسل الأموال. ولا شك أن هذه العوامل تؤثر في الاستقرار الأمني والاجتماعي

بشكل يؤثر في الاقتصاد. إلا أن آثارها الوخيمة في الاقتصاد تحتاج إلى مجلدات من التحليل.

ولكن في هذا الطرح سأختصرها على شكل نقاط رئيسية. حيث إن كثرة عمليات غسل

الأموال تتسبب في خلق الاقتصاد الخفي أو الاقتصادات السوداء أو اقتصادات الظل. وهي

ما يعني إنتاج اقتصاد وعرضا للنقد وهما لا



بنك فيصل الإسلامي السوداني اسم من ذهب

مركز الفیحاء التجاری - شارع علي عبد اللطیف - الخرطوم - السودان

ص. ب. : 10143 الخرطوم / تـلـكـس : 22519 - 22163

فـاكـس : 771714 - 183 780193 +249 هـاتف : 741326 - 777081 - 775087 - 778727 +249

إسـوفـت : FISBSDKH / بـرید إـلـكـتـرونی : fibsudan@fibsudan.com الموقع : www.fibsudan.com



د/ عمر حسن العبد
إدارة المراجعة الداخلية

المقدمة :

إن التورق وتطبيقاته الاقتصادية في المصارف الإسلامية بدأ يحتل حيزاً مقدراً في الفكر الاقتصادي الإسلامي ، وذلك لإرتباطه الوثيق بعملية تقديم المصارف الإسلامية للنقد والذي يعتبر روح التبادل الاقتصادي في الوقت الحاضر . كما أن المصارف الإسلامية في الوقت الحالي تواجه تحدي كيفية تقديم النقد للعملاء في شكل تمويل من خلال صيغة شرعية بدون الوقوع في الربا . بالإضافة إلى ما سبق نجد أن هنالك آراء متباينة من الفقهاء حول هذا الموضوع . وهذا المقال يعتبر محاولة لعرض هذا الموضوع من خلال المحاور الآتية :

مصارف إسلامية



التمويل بالتورق وتطبيقاته في المصارف الإسلامية

النوع الثاني: التورق المصرفي: يقوم المصرف في مرحلة أولى بشراء السلعة أصالة عن نفسه من البائع الأصلي بناء على وعد العميل ورغبته بالشراء منه أو شراء كميات من السلع دون وجود وعد مسبق بالشراء ثم يبيع المصرف تلك السلعة المشتراة أو الكمية للعميل بالأجل بثمن محدد (بالمساومة أو المربحة) وفي حالة تالية يقوم المصرف ببيع تلك السلعة التي أصبحت ملوكة للعميل إلى من يرغب في شراؤها نقداً بناء على توكيل العميل بذلك ، وقد يكون المشتري النهائي للسلعة هو البائع الأصلي الذي أشتريت منه السلعة فيتم التورق حينئذ عبر أطرافه الثلاثة ، أو في حالات أخرى يكون المشتري غير البائع الأصلي فيتم عبر أربعة أطراف.

ما سبق يتبين أن التورق المصرفي يتكون من العناصر التالية

١- قيام المصرف بشراء السلعة بناء على وعد العميل ورغبته بالشراء.

٢- قيام العميل بتوكيل المصرف ببيع السلعة نقداً.

٣- قيام المصرف ببيع السلعة (بناء على توكيل العميل) نقداً البائع الأصلي أو غيره.

وعليه يمكن القول أن هناك فروق بين التورق الفقهي والتورق المصرفي كالآتي:

١- أطراف عملية التورق الفقهي ثلاث أطراف .

(٢) بيع السلعة نقداً (البائع) .
(٣) بيعها لغير بائعها (المشتري الثاني للسلعة).

حتى تتضح الصورة لمفهوم التورق بالنسبة للمفاهيم المتشابهة له لا بد أن نوضح أهمية الفروق الجوهرية بين التورق و الربا وبيع العينة والتوريق.

الربا: هو عقد على عوض مخصوص غير معلوم التماثل في معيار الشرع حالة العقد أو تأخير في البدلين أو أحدهما بينما التورق بيع وشراء بين ثلاثة أطراف بعقود منفصلة تحققت فيه أركان عقد البيع وشروطه الشرعية.

بيع العينة : يتم فيه بيع سلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها البائع نفسه بثمن حال أقل منه. بينما التورق بشترط أن يتم البيع لغير البائع. التوريق: فيه يتم الحصول على النقد من خلال إصدار صكوك لأصل من أصول طالب النقد وإصدارها في شكل أوراق مالية يسهل تداولها بيعاً وشراءً في سوق الأوراق المالية أو غيره .

ثانياً: أنواع التورق:

يمكن القول أن هناك نوعان من التورق هما: النوع الأول: التورق الفقهي:-.. يقصد به المعاملة التي يقوم بها أحد الأشخاص بشراء سلعة بالأجل وبيعها نقداً لغير البائع بهدف الحصول على السيولة لسد حاجة معينة.

المحور الأول:- مفهوم التورق: لغة - إصطلاحاً.
المحور الثاني:- أنواع التورق.

المحور الثالث:- الرأي الفقهي في التورق.
المحور الرابع:- مجالات تطبيق التورق في المصارف.

المحور الخامس:- التورق في المصارف السودانية.
أولاً: مفهوم التورق :-

الورق بكسر الراء هو المال من الدراهم ، وأستورق الرجل أي طلب الورق وهو مستورق. أما التورق في إصلاح الفقهاء كما يفهم من الذين تحدثوا عنه هو: أن يشتري الرجل السلعة نسيئة ويبيعها نقداً لغير بائعها.

وعرفه مجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي في دورته الخامسة عشر بالآتي:

بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ، ثم يبيع المشتري السلعة بنقد لغير البائع للحصول على النقد (الورق). وبناء على المعنى اللغوي والاصطلاحي للتورق يمكن القول أن التورق هو:- شراء سلعة بالأجل وبيعها نقداً لغير البائع بهدف الحصول على السيولة لسد حاجة من قضاء دين أو زواج أو قضاء أو حتى الاجار .

وعليه يمكن القول أن التورق يتكون من ثلاث عناصر أو (أطراف) أساسية:

(١) شراء السلعة نسيئة (بواسطة طالب التورق " المستورق"

بيع بالدرهم جنيباً.
-الدليل الخامس: قاعدة: الحاجة تنزل منزلة الضرورة . عامة كانت أو خاصة منها التورق يأتي منه نفع ومصلحة وهو ميسر الحاجة للنقد ذلك لأنه كل أحد اشتدت حاجته إلى النقد يجد من يقرضه بدون ربا.

وقد ذهب لجواز التورق عدد من العلماء والمتخصصين في الاقتصاد الإسلامي وذلك من خلال عدة فتاوى فردية.
-أما على مستوى الفتاوى الجماعية فقد صدرت عدة فتاوى مثله للهيئات الشرعية في المصارف والمجامع الفقهية منها الهيئة

والمصرفي أربعة أطراف بإضافة المشتري الثاني.
٢- عقد الوكالة: في التورق الفقهي لا يوجد عقد توكيل للبائع الأول بينما في المصرفي يؤدي عقد الوكالة دوراً هاماً في إتمام عملية التورق.

مصارف إسلامية

(٢) القائلون بالمنع وأدلتهم:
تفاوتت أقوالهم بين الكراهة والتحريم. فنقلت الكراهة عن عمر بن عبد العزيز. ومحمد بن الحسن الشيباني. ونقل التحريم عن ابن تيمية وابن القيم. ونقلت الكراهة عن مالك وابن تيمية أيضاً كما أن بعض المعاصرين أقادوا بتحريم التورق.
أما أدلة القائلين بالمنع فقد استدلوها بأدلة من السنة والآثار ومقاصد الشريعة . ونذكر أهم الأدلة لتحريم التورق.
الدليل الأول: حديث ابن عمر رضي الله عنه قال : " إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم لا يزرعه حتى ترجعوا إلى دينكم.
وهنا يدرجون التورق في العينة.
الدليل الثاني: قالوا أن التورق من باب بيع المضطر. وأن هناك حديث عن رسول الله صلى الله عليه وسلم . نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم بيع المضطر وبيع الغرر وبيع الثمرة قبل أن تدرك.
الدليل الثالث: أن التورق حيلة الربا: أن التورق حيلة محرمة لأن المقصود بها هو خليل الحرام وهو الحصول على النقد الحال في مقابل دفع أكثر منه مقابل الأجل.
الدليل الرابع: أن هناك أمور أخرى ينبغي أن يحرم التورق لأجلها منها:
١- أن المشتري ليس قصده السلعة وإنما قصده النقد.
٢- النظر إلى مآلات الأفعال حيث أن استعمال التورق يؤدي إلى صورة البيوع.
٣- التورق يعد من التشابه فيجب تركه إستبراء للدين وسد للذريعة.
٤- مجالات تطبيق التورق في المصارف الإسلامية:-
أن التورق كنظرية لم يبق وفقاً للجوانب الفقهية وأما أنتقل إلى مستوى التطبيق العملي إلى عدة جهات أهمها المصارف وبالأخص الإسلامية منها.
أما إذا تحدثنا عن التورق المصرفي المنتظم الذي تم ذكره سابقاً يمكن أن نلخص خطواته من العناصر التالية:

الشرعية لبيت التمويل الكويتي والهيئة الشرعية للبنك الأهلي التجاري والهيئة الشرعية للبنك السعودي البريطاني والهيئة الشرعية لمصرف أبوظبي الوطني.
-وقد صدر قرار بجواز التورق من مجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في تاريخ ٣١ / أكتوبر ١٩٩٨م كالآتي:
أولاً: أن بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري نقداً بنقد لغير البائع للحصول على النقد .
ثانياً: أن بيع التورق هذا جائز شرعاً . لأن الأصل في البيوع الإباحة.
ثالثاً: جواز هذا البيع مشروط بأن لا يبيع المشتري السلعة بثمن أقل من إشتراها به على بائعها الأول لا مباشرة لا بالواسطة فإن فعل ذلك فقد وقع في بيع العينة المحرم لاشتتماله على الربا فصار عقداً محرماً.
بالإضافة إلى ما سبق أن القائلون بالجواز لهم أدلة من الكتاب والسنة وقواعد الشريعة أهمها:
-الدليل الأول : قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) البقرة ٢٧٠. والتورق من البيوع المشمولة بالعموم في الحل.
-الدليل الثاني: قال الله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فأكتبوه) البقرة ٢٨٢ . والتورق بيع يمر في مرحلته الأولى بالشراء مؤجل الثمن وهو المقصود لتوفير النقد واستعماله فيما يعود على المشتري.
-الدليل الثالث: أخذ به جمهور العلماء من أن الأصل المعاملات الحل وأن الأصل في العقد والشروط الإباحة إلا ما دل الدليل على حرمة.
-الدليل الرابع: ورد في الصحيحين عن أبي سعيد الخدري وأبي هريرة رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم استعمل رجلاً من خيبر فجاءه بتمر من جنيب فقال صلى الله عليه وسلم (أكل تمر خير هكذا ؟ فقال: لا والله يا رسول الله إنا لنأخذ الصاغ من هذا بالصاغين وبالثلاثة فقال صلى الله عليه وسلم لا تفعل بع الجمع بالدرهم ثراء

٣- حيازة السلعة في التورق الفقهي . السلعة ملوكة ابتداء للبائع وفي حوزته . وفي التورق المصرفي قد يقوم المصرف بحيازة السلعة تنفيذاً لرغبة وطلب العميل أو تكون ملوكة للمصرف ابتداء.
ثالثاً: الرأي الفقهي في التورق:
يمكن القول أن الفقهاء قد أنقسموا حول التورق فمنهم من أجازوه ومنهم من منعه ودون الدخول في التفاصيل سنحاول إيراد بعض الآراء الفقهية المختلفة حول هذا الموضوع كالآتي:-
١ - القائلون بالجواز وأدلتهم :
ذهب إلى الجواز جمهور من الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة . وقد سمي الحنابلة هذا النوع بهذا الاسم (التورق) أما بقية المذاهب فلم يرد فيها هذا الاسم . وقد جاء عند بعض الشافعية بأن هذا البيع يسمى (بالزينة) .
ويمكن القول أن بيع التورق قد لقي اهتمام من الفقهاء قديماً وحديثاً . ونجد أن معظم الفقهاء المعاصرين أجازوه مطلقاً ومنهم من أجازوه وقيد بشروط وذكر منهم :
-سماحة الشيخ عبد العزيز بن باز - رحمه الله - مفتي المملكة العربية السعودية. أفتى بجواز التورق وقد أخذ بقول العلماء بالجواز لهذه المعاملة لمسيب الحاجة إليها لأنه ليس كل أحد اشتدت حاجته إلى النقد يجد من يقرضه بدون ربا.
-سماحة الشيخ محمد بن عثمان صالح العثيمين ذهب إلى جوازه نظراً لحاجة الناس اليوم وقلة المقرضين مع الشروط التالية:
١- أن يكون محتاجاً إلى الدرهم . فإن لم يكن محتاجاً فلا يجوز.
٢- أن لا يتمكن من الحصول على المال بطرق أخرى مباحة كالقرض والسلم.
٣- أن لا يشتمل العقد على ما يشبه صورة الربا مثل أن يقول بعثك إياها العشرة أحد عشر أو نحو ذلك.
-أن لا يبيعها المستدين إلا بعد قبضها وحياتها لأن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع السلع قبل أن يحوزها التجار..



إن التورق كأحد صيغ التمويل الإسلامي كان يستخدم على مستوى العامة تحت مسميات عديدة وهو التورق الفقهي، ولكن نسبة لحوجة البنوك لصيغة توفر التمويل النقدي تم عمل ما يسمى بالتورق المصرفي وهدفه الأخير هو توفير النقد والسيولة لطالبه.

مصارف إسلامية

أما على مستوى العامة نجد أن التورق يستخدمه العامة من خلال شراء سلع مثل السكر والدقيق والقمح الخ بالأجل من التجار ويقومون ببيعها نقداً إلى آخرين في سبيل الحصول على السيولة وهذه الظاهرة في السودان تعرف (بالكسر). ولكن نذكر أن بعض العملاء الذين يتعاملون مع المصارف في السودان يسعون للحصول على النقد من المصارف من خلال محاولة التحايل على الصيغ المستخدمة في هذه المصارف بعدة وسائل ويكون هدفهم في النهاية هو الحصول على السيولة النقدية.

الخلاصة :-

-أن التورق كأحد صيغ التمويل الإسلامي كان يستخدم على مستوى العامة تحت مسميات عديدة وهو التورق الفقهي، ولكن نسبة لحوجة البنوك لصيغة توفر التمويل النقدي تم عمل ما يسمى بالتورق المصرفي وهدفه الأخير هو توفير النقد والسيولة لطالبه.

-أن الفقهاء منقسمين حول جواز أو عدم جواز صيغة التورق الفقهي أو المصرفي.

-أن العديد من المصارف الإسلامية في دول الخليج طرحت التورق من خلال عدة منتجات بهدف توفير التمويل النقدي لطالبه وذلك من خلال عدة وسائل وطرق ولتحقيق أهداف عديدة.

-أن المصارف السودانية لا تستخدم صيغة التمويل بالتورق.

-أن المصارف الإسلامية مازالت تواجه تحدي ضرورة تطوير صيغ التمويل الإسلامية بحيث تؤدي إلى تلبية كل رغبات المتعاملين معها مادامت شرعية.

-يرى كاتب المقال أن حل مشكلة التمويل النقدي بالمصارف الإسلامية لن يتم إلا من خلال تفعيل وتطوير الصيغ التي يمكن خلالها تقديم التمويل النقدي مباشرة دون الحاجة إلى توسط سلع وغيرها وذلك وفق الضوابط الشرعية وأهم هذه الصيغ هي المضاربة المشاركة والسلم الخ.

لها يقوم بإصدار وكالة لخزينة البنك ببيعها وإيداع قيمتها في حسابه).

- البنك العربي الوطني :- طرح منتج تحت مسمى (التورق المبارك) للحصول على السيولة النقدية وهو يهدف إلى شراء السلعة تكون في حوزة البائع وهو البنك - بثمن مؤجل ثم يبيعها المشتري لغير البائع بثمن مؤجل.

- مصرف ابوظبي الاسلامي :- طرح منتج تحت مسمى (تمويل الخير) وجاء في الإعلان :- يهدف تمويل الخير إلى تمكين الأفراد الذين يودون التخلص من التزاماتهم المالية وقروضهم الشخصية المشروطة بالفائدة، والحصول على سيولة من خلال معاملة إسلامية يسددون بها تلك القروض والالتزامات.

وبناء على ما سبق يمكن القول أن المصارف الإسلامية قد سعت إلى تحقيق عدة أهداف من خلال تطبيق التورق نذكر منها:-

١/ توفير سيولة للأفراد الراغبين في الحصول عليها بطريقة شرعية (التمويل الشخصي)

٢/ استخدام التورق كوسيلة لتسديد مديونيات لأفراد يتعاملون مع مصارف تقليدية تتعامل بالربا، وذلك من خلال قلب مديونية العميل من قرض ربوي إلى قرض آخري نشأ عن طريق التورق.

٣/ الاستفادة من عملية التورق في استثمار فوائض السيولة النقدية التي تزيد عن حاجتها في فرص تمويلية مربحة من خلال الارتباط بالسوق الدولية للسلع عن طريق المؤسسات المالية الدولية التي يكون بعضها في أمس الحاجة للسيولة النقدية.

خامساً :- التورق في المصارف السودانية :- بالرغم من أن المصارف السودانية كلها تعمل وفق الشريعة الإسلامية وأن النظام المصرفي السوداني أصبح كله إسلامي منذ بداية التسعينات وأصبح من أكثر النظم المصرفية تجربة خاصة في صيغ التمويل الإسلامية إلا أننا إذا نظرنا إلى الصيغ الإستثمارية المطبقة فيه لم نجد صيغة التورق مطبقة في أي مصرف سوداني أو اجنبي بالسودان.

١- قيام المصرف بشراء السلعة بناء على وعد العميل ورغبته في الشراء .

٢- قيام المصرف ببيع تلك السلعة المشتراة للعميل بالأجل .

٣- قيام العميل بتوكيل المصرف ببيع السلعة نقداً.

٤- قيام المصرف ببيع السلعة (بناء على توكيل العميل) نقداً للبائع الأصلي أو غيره.

٥- قيام المصرف بإيداع قيمة السلعة في حساب العميل.

وبالنظر إلى الإجراءات السابقة المذكورة من ١- ٥ نجدها تتكون من الآتي:

١- عقد شراء سلعة من سوق السلع . ودفع الثمن وقبض السلعة قبضاً حكماً بواسطة العقود في الوثائق (بناء على رغبة ووعد العميل بالشراء) .

٢- عقد بيع تلك السلعة مرابحة وقبض المشتري لها قبضاً حكماً في الوثائق.

٣- عقد توكيل من المشتري للمصرف الذي اشترى منه ببيع تلك السلعة.

٤- بيع تلك السلعة لغير بائعها.

٥- تسليم الوكيل (المصرف) الثمن للموكل.

وعليه فقد تبنت كثير من المصارف الإسلامية وغير الإسلامية ذات النواظير الإسلامية بيع التورق المصرفي، وقدم في كثير منها كمنتج متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وبإجازة الهيئات الشرعية لدى هذه المصارف، ومن هذه المصارف

نذكر الآتية:-

-البنك السعودي الهولندي :- طرح منتج التورق تحت اسم (تورق اليسر) تحت مظلة المصرفية الإسلامية للتمويل الشخصي باعتبار ما يشهده المجتمع من نمو متسارع لاحتياجاتهم الخاصة.

- البنك السعودي البريطاني :- طرح تحت مسمى منتج (مال) للحصول على السيولة النقدية لتلبية احتياجات الأفراد وجاء في إعلان البنك (يقوم البنك بشراء وامتلاك سلعة من السوق الدولي وغالباً ما تكون معدن ، ثم يبيعها البنك إلى العميل بربح معلوم إلى أجل معلوم وبعد امتلاك العميل



الهادي خالد إسماعيل
إدارة البحوث الاقتصادية

مصارف إسلامية

في ظروف الصحة التي يشهدها العالم الإسلامي تبرز الحاجة إلى توعية المسلمين بأحكام الدين ووضع منهج الله في الأرض موضع التطبيق لإثبات أن الإسلام منهج شمولي يصلح للتطبيق في كافة مناحي الحياة وتقديم الحلول لكافة المستجدات المعاصرة وعلى رأسها المستجدات المتعلقة بالمال والمصارف والتمويل . وتحقيقاً لهذا المنهج فإن المسلمين مدعوون لحشد مدخراتهم في المصارف الإسلامية كي تتكامل الصحة في الجانب التعبدى مع النهضة في الجانب الاقتصادي .

العناصر التي يجب إتباعها في تسويق الخدمات المصرفية بالمصارف الإسلامية



للمساهمين في ضوء الالتزام التام بأحكام الشريعة الإسلامية» .

أهم العناصر التي يجب مراعاتها عند قيامنا بالتسويق للمصرفية الإسلامية :-

قبل قيامنا بالتخطيط لبناء الإستراتيجية التسويقية للمصرف الإسلامي يجب علينا أن نراعي بعض العناصر بحيث تنطلق هذه الإستراتيجية من أرضية صلبة ومن هذه العناصر ما يلي :

* إحياء الاجتهاد في أبواب فقه المعاملات لاستنباط الأحكام للمسائل المعاصرة من القواعد الكلية سيما وأن المستجدات المتعلقة بالمال سريعة التطور وكثيرة التشعب .

* تنمية وتدعيم الوعي الادخاري لدى الجمهور المسلم وتغيير سلوك أفراد هذا المجتمع من الاكتناز إلى الادخار وبالتالي تراكم رأس المال لدى المصارف الإسلامية ودفع الخطط الاستثمارية للمجتمع إلى الأمام .

* توجيه السلوك الاقتصادي للمستثمرين وربطه بالدوافع الدينية وبالتالي خلق نزعة ذاتية في وجدان الفرد المسلم لتسخير كل أنشطته ومن أهمها النشاط الاقتصادي لخدمة الدين والوطن الوعي التام بخصائص وضوابط وشروط التعامل بالمصرفية الإسلامية كل في مجال اختصاصه من خلال

التدين عند العامة والجهود الفردية للعاملين فيها أدى إلى أن تراوح المصارف الإسلامية مكانها فيما كانت المؤسسات المنافسة تقطع أشواطاً بعيدة في النمو والتقدم والتحديث. وكان يأسى المتعاملون مع هذه المصارف على رؤيتها تتقوقع على نفسها مع أن الإسلام الذي ترفع شعاره قدم للعالم أرقى حضارة عرفت البشرية، ولكي تخرج المصارف الإسلامية من هذه الحالة لا بد لها من تمثل حالة أسمى وهي أنها لا تبلغ رسالة المصرف بعينه وإنما تبلغ رسالة الإسلام كلها من خلال ترويجها لنفسها لتقديم الإسلام بالصورة التي ينبغي أن يقدم بها :

((منهجاً ربانياً شاملاً عادلاً يقدم الحلول لكل مستجدات هذا العصر المضطرب)) .

ما هي الإستراتيجية التسويقية ؟

يمكن تعريف الإستراتيجية التسويقية للمصرف الإسلامي على أنها «تحديد المصرف لأهدافه التسويقية الرئيسية وغاياته على المدى البعيد والمدى القريب والمتعلقة بتوجيه كافة الجهود والأنشطة المبذولة والمربطة بتصرف وانسياب الخدمات من المصرف إلى المستفيدين لإشباع الحاجات التمويلية للمتعاملين وتحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة وتحقيق المنافع المادية والمعنوية

وكون المصارف الإسلامية هي الوعاء الذي يفترض به جميع مدخرات الأمة وتوظيفها وتنظيم الاستفادة منها . وكونها تعمل في بيئة تنافسية شديدة مع المصارف التقليدية ، فلا بد من إفادتها من هذه الصحة في صنع انطلاقة جديدة لنفسها وتعميق دورها في المجتمع كونها تقوم على نبذ الربا بكافة أشكاله وتحقيق العدالة في هذا المجتمع بالاستثمار وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية التي تتميز بأخلاقياتها في بناء المجتمع وتقويته ونظرتها إلى المال على أساس أنه خادم للإنسان وللقيم السامية ووظيفته في تنمية البشرية وخدمتها وليس هدفاً بحد ذاته وإنما له وظيفة اجتماعية جماعية لصالح عموم المسلمين في إطار توازن دقيق بين حفظ الملكية الفردية وحق التصرف وبين حقوق الجماعة المسلمة . ولما كان التسويق علماً قائماً بذاته وضرورة لترويج الأفكار والسلع على حد سواء ، أصبح لزماً على المصارف الإسلامية تبني نهج تسويقي شامل لطرح نفسها كبديل للمؤسسات التقليدية في كل التطبيقات المصرفية الحديثة وبما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية . إن غياب هذا النهج وركون المصارف الإسلامية إلى فطرة



نشر الوعي بعمليات الصيرفة الإسلامية لدى الجمهور والمساهمة في توجيه الرأي العام نحو التعامل بها ولا بأس من عقد ندوات تعريفية بمنتجات المصارف الإسلامية ومطابقتها للشريعة الإسلامية ترعاها البنوك الإسلامية ويدعى إليها الخطباء والوعاظ كقطاع مهم في توجيه الرأي العام .

٢. إجراء بحوث السوق التي تعنى بمسح السوق وتحديد الجمهور المستهدف لأن البداية الصحيحة للتسويق ترتكز على المعلومات الدقيقة عن آراء الجمهور المستهدف .

مصارف إسلامية

١. إجراء بحوث السوق التي تعنى بمسح السوق وتحديد الجمهور المستهدف لأن البداية الصحيحة للتسويق ترتكز على المعلومات الدقيقة عن آراء الجمهور المستهدف

٣. استمرار عمليات الرقابة والتصحیح للعمل المصرفي الإسلامي وتجنب السلبيات وتحبيدها وتعظيم الإيجابيات والتركيز عليها فمن وجهة نظر التعامل مع البنك يجب أن لا يرى خطأ يتكرر مرتين مع نفس المؤسسة الإسلامية لوقوع بعض العوام في تعميم خطأ الممارسات الفردية على النهج الإسلامي ككل . ولتحقيق هذا العنصر يمكن إجراء استبيانات قياس رضا العملاء بين فترة وأخرى وسؤال هؤلاء العملاء عن مستوى توقعاتهم تجاه المصرف ومدى تلبيته لطموحاتهم . وأين يمكن إجراء التحسينات ، و ما هي حاجات هؤلاء العملاء ، وكيف يمكن تلبيتها ؟

٤. أخذ المنافسة بشكل جاد وعدم الركون إلى فطرة التدين عند العامة كما أوردنا في المقدمة آخذين بعين الاعتبار دخول جهات إقراض غير المصارف التقليدية تتعامل بأساليب الإقراض الإسلامية من بيع مرابحة وإجارة منتهية بالتملك وغيرها .

٥. الإهتمام بطلبة كليات الشريعة في الجامعات وطلبة المعاهد الدينية وطلبة العلم الشرعي بشكل عام برعاية أنشطتهم واستقطاب أوائل هؤلاء الطلاب وتوعيتهم بالعمل المصرفي الإسلامي في مرحلة الدراسة وتشجيعهم على الاتجاه نحو التخصص في الاقتصاد الإسلامي وفقه المعاملات والبحث والدراسة ورعاية النشاطات الشبابية الإسلامية ودعمها ولا بأس في تقديم المنح الدراسية لطلبة العلم الشرعي ورعايتهم من خلال ندوات تقام للطلاب ودورات تعقد لتعريفهم بأنشطة المصرف واستضافتهم للتدرب في المصرف والتعرف على أعماله عن كثب .

٤- تبرز كذلك مسؤولية المصرف الإسلامي في تسويق الخدمات التكافلية التي يتميز بتقديمها عن المصارف التقليدية كونها خدمات غير ربحية هدفها إثراء الجانب الاجتماعي والإيجابي في حياة الأفراد والمجتمع .

إن تغيير صورة المصرف في أذهان المتعاملين يجب أن يسبقه تغيير فعلي في السياسات والإجراءات التي أدت إلى تكوين هذه الصورة ففي الوقت الذي تبني فيه المصارف التقليدية سياسات تسويقية واستراتيجيات ترويج مستمر ومشاركة إيجابية مع المجتمع المحيط نجد المصارف الإسلامية تعتمد على الجهود الفردية للترويج والتسويق الموسمي غير المنهج ، وحتى وإن وجدت في بعض المصارف الإسلامية دوائر تعنى بالتسويق أو العلاقات العامة أو تطوير المنتجات أو البحوث والتطوير جدها مجرد لافتات لا تحمل أي مضمون بل وربما قام عليها أشخاص غير أكفاء والنتيجة بالتالي فشل المصرف في مجارة المصارف التقليدية في الترويج والتسويق وإدارة العلاقات العامة مع المجتمع المحلي . وللتغلب على هذه الصورة النمطية للمصرف الإسلامي فإنه لا بد من استحداث دائرة مختصة بالتسويق تعمل مع الطاقم الوظيفي كله على تحقيق أهداف المصرف وتنسق جهود العاملين فيه وترسم الخطط الاستراتيجية آخذين بعين الاعتبار تضمينها للعناصر التالية :-

١. نشر الوعي بعمليات الصيرفة الإسلامية لدى الجمهور والمساهمة في توجيه الرأي العام نحو التعامل بها ولا بأس من عقد ندوات تعريفية بمنتجات المصارف الإسلامية ومطابقتها للشريعة الإسلامية ترعاها البنوك الإسلامية ويدعى إليها الخطباء والوعاظ كقطاع مهم في توجيه الرأي العام .



تأسيس معاهد المصرفية الإسلامية وبرامج التدريب المتخصص في المجال .

* اختيار الموظفين العاملين في المصارف الإسلامية بعناية متمثلين في الالتزام الأخلاقي والكفاءة المهنية والنهج الإسلامي الواضح بحيث يكون الموظف إعلاناً متحركاً لمؤسسته لأن العاملين في المصارف الإسلامية دعاة ملتزمون بالنهج الذي يروجون له يدفعهم حبهم لدينهم ورغبتهم في تطبيق منهج ربهم وإنقاذ المجتمع من الويلات الاقتصادية التي جرتها عليه الأنظمة الوضعية .

* وضع لائحة للسلوك العام للعاملين في المصرف الإسلامي يتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية ، فلا يجوز أن يكون مظهر المصرف أو سلوك العاملين فيه يخالف الشريعة ويجب أن يحرص هؤلاء العاملين على أن يكون سلوكهم ومظهرهم العام يحترم الشريعة والثقافة المحلية .

* تعزيز الركيزة الأساسية في التسويق المصرفي وهي جودة الخدمة المصرفية المقدمة للعملاء التي تحسن ربحية المصرف وتكسبه حصة سوقية جديدة والحفاظ على استمرار تعامل عملائه معه وعدم مغادرتهم للتعامل مع بنوك تقليدية .

نحو إستراتيجية تسويقية للمصرف الإسلامي:

تبرز أهمية النشاط التسويقي في المصرف الإسلامي من خلال الطبيعة المميزة لهذا المصرف ومن بين ذلك:-

- ١- أن المصارف الإسلامية توظف أموالها عن طريق الاستثمار والتمويل (المشاركة بالربح والخسارة) .
- ٢- حاجة المصارف الإسلامية المستمرة نحو التجديد والابتكار في إطار الشريعة الإسلامية حيث أن العديد من الفرص الاستثمارية المتاحة للمصارف التقليدية غير متاحة لها بسبب الالتزام بالضوابط الشرعية .
- ٣- اللا نمطية التي تميز أساليب التمويل الإسلامية المختلفة وبالتالي فإن إقناع العملاء بها يتطلب مجهوداً كبيراً .

أهم الصفات السلوكية للمسوق بالمصارف الإسلامية يمكن إجمالها في :

* الإيمان بأنه مكلف من ربه بتبليغ رسالته , قال تعالى « ولتكن منكم أمة يدعون إلى الخير ويأمرون بالمعروف وينهون عن المنكر » آية ١٠٤ آل عمران . وتجسيد قوله تعالى : « ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن » وذلك باعتماد اللطافة واللباقة والكياسة والابتسام الدائمة تمثلاً لقوله تعالى « فيما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك

مصارف إسلامية

* الإيمان بأنه مكلف من ربه بتبليغ رسالته , قال تعالى « ولتكن منكم أمة يدعون إلى الخير ويأمرون بالمعروف وينهون عن المنكر » آية ١٠٤ آل عمران . وتجسيد قوله تعالى : « ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن » وذلك باعتماد اللطافة واللباقة والكياسة والابتسام الدائمة تمثلاً لقوله تعالى « فيما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك » ((آية ١٥٩ آل عمران وقول النبي صلى الله عليه وسلم « تبسمك في وجه أخيك صدقة »).

* تطابق قوله مع عمله وسلوكه مع الشعارات التي يرفعها . فالموظف داعية لدين الله ومهمته في التسويق لمؤسسته الإسلامية تأتي تحت ظل مهمة أعظم وأكبر هي الدعوة إلى الله وإلى تطبيق منهجه في الحياة . وهذا يوجب أن يكون الموظف في هذه المؤسسة مثلاً للالتزام بأخلاق الإسلام ونبية الذي كان خلقه القرآن ,

* فهو كالداعية يجب أن يتمثل سمو الرسالة التي يدعو لها وأن يلتزم تعاليم هذه الرسالة في كل تفاصيل عمله وحياته حتى يتجنب الازدواجية ولا يفصل عمله عن قوله . ويجب أن يعي المسوق بأن عمله لا يرتبط بساعات عمل محددة فهو لا يعرف الكلل ولا الملل ويؤدي عمله بجلد وصلابة ويعتبر أداء رسالته مستمراً فهو داعية في المصرف وفي الشارع وفي المسجد وفي مكان الترفيه وفي زيارته العائلية وعلاقاته الاجتماعية. فهذه الرسالة لا تقطع ولا يتم حجر تبليغها على ساعات محددة بل يعتبر نفسه جندياً يؤدي واجبه في كل مكان فكل شخص يقابله هو هدف لدعوته وكل مؤسسة يدخلها هي هدف لهذه الدعوة . وهكذا ينظر لنفسه على أنه إعلان متحرك بسلوكه ومظهره وحسن معشره وابتسامته الدائمة .

* الرفق في النقاش . والحكمة في العرض . سوق الحجة القوية والأدلة القاطعة والمثال

الإسلامي لا يقف على إدارة التسويق أو المبيعات فقط بل وكميزة للمصرف الإسلامي يمتد ليشمل كافة إدارات هذا المصرف وموظفيه فالكل يهدف إلى تقديم الخدمة بأقصى كفاءة في إطار متكامل من التسويق المصرفي والتسويق الاجتماعي لفكرة العمل المصرفي الإسلامي . ومن بين أهم مقومات تدعيم



العلاقات مع العملاء واستمرار تعاملهم مع المصرف وتحقيق رضاهم ونجاح العملية التسويقية هو إعداد الكوادر المصرفية بالعدد الكافي والتدريب والتأهيل المناسب لتسويق خدمات المصرف الإسلامي وتزويدهم بالمعلومات والبيانات الكافية والسلوكيات الرفيعة .

إن أهم عنصرين يجب توافرها في المسوق في المصرف الإسلامي هما الاهتمام بالعمل البيعي لخدمات المصرف وبناء جسور التواصل والعلاقات مع العملاء والذين يمكن وصفهما بالمدخل المتكامل في خدمة العملاء .

أهم الصفات السلوكية للمسوق بالمصارف الإسلامية يمكن إجمالها في :

٦. كسب تأييد العملاء الداخليين وهم موظفو المصرف وبناء الولاء للمصرف وذلك من خلال تعظيم المنافع والمكاسب للموظفين على قاعدة أن العمل في المصارف الإسلامية شرف ورباط وخدمة للإسلام .

٧. إنتاج النشرات والكتيبات والتقارير الخاصة ومواد الاتصال المصورة والدوريات وإخراجها على نحو فني يتفق مع الذوق العام ويراعي الناحية الجمالية ولفت انتباه جمهور المتلقين ورعاية المسابقات الدينية ودعم جهود البحث العلمي كإعداد الندوات والمؤتمرات والبحوث المتخصصة. ويمكن تضمين هذه النشرات للسياسات والإجراءات الضابطة للمنتجات وذلك لتعزيز شرعية المعاملات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية .

٨. تنوع أساليب تقديم الخدمة المصرفية وعدم الجمود تجاه متطلبات الرفاهية في القطاع الخدمي والتركيز على تقديم الخدمة بشكلها المدعم .

٩. ملاحقة التطورات التشريعية والتمويلية والتقنية في الأسواق المالية والصناعة المالية عموماً وسرعة الاستجابة لأساليب الاستثمار التي تظهر في السوق بحيث لا يكون دخول سوق هذه المنتجات بشكل متأخر .

١٠. تطوير وتنوع الخدمات في المصرف الإسلامي بما يحقق المنافع من وجهة نظر العملاء والمستفيدين منها وتوزيعها على العملاء بالصورة المناسبة وتطوير أسلوب المعاملات المالية من خلال تنمية المزيج المقدم للخدمات المصرفية لتعميق وتوسيع هذا المزيج وتنويعه .

١١. تبني رسالة ترويجية للبنك وصياغتها بوضوح وشمولية ودقة ومصداقية واستخدامها من خلال وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة في إعلاء اسم المصرف الإسلامي على المستويين المحلي والإقليمي .

صفات المسوق في المصرف الإسلامي :
إن النشاط التسويقي المبذول في المصرف

للإلمام بكافة المعلومات المتعلقة بالمصرف الإسلامي كمنظمة مالية ومصرفية واجتماعية واقتصادية بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة بالخدمات التي يقدمها المصرف الذي يعمل فيه ومزاياها وكيف يمكن تحقيق المنفعة منها والمعلومات المتعلقة بالمنافسين من مصارف إسلامية وأخرى تقليدية .

مصارف إسلامية

التحيز والصدق والأمانة في إبداء المشورة والنصح وتوجيه العملاء .
إن المسؤولية التي تقع على عاتق القائمين على وضع الخطط الإستراتيجية للتسويق لخدمات المصارف الإسلامية هي مسؤولية مضاعفة وذلك لشمولية وتكامل هذه الخدمات حيث أنها تمارس دور الجاذب والجمع للموارد من ناحية استثمارية ومن ناحية اجتماعية في إطار الخدمات التكافلية التي تميزها عن المصارف التقليدية وتعرض المصارف الإسلامية إلى تحديات مضاعفة في مجال البحث والتطوير والالتزام الشرعي وتوسيع قاعدة المنتجات والتوعية بعمليات الصيرفة الإسلامية ، فالمتعاملين مع المصارف الإسلامية يضعون ثقتهم المطلقة فيها وتنوع دوافعهم في التعامل معها فيجب أن يرقى المسئولون إلى مستوى الالتزام الذي يحتم عليهم تقديم مصارفهم في الشكل الذي ينبغي أن تكون عليه وإحداث التغيير القيمي والسلوكي المرغوب عند فئات المتعاملين لتعميق علاقتهم بمصارفهم.

المرتبطة بعمل المصرف. ولكن في الوقت ذاته الوقوف عند حدود هذا العلم وعدم الخوض في فتاوى يجهلها أو أساليب عمل غير مطابقة للشرع . و تقديم المشورة والنصح للعميل والجمهور عموماً إيماناً وتطبيقاً لقوله تعالى « ولا تكتموا الشهادة » آية ٢٨٣ البقرة وللحديث الشريف « الدين النصيحة » وذلك بتوجيه العميل لما فيه مصلحته و مصلحة المؤسسة . فالعميل يجب أن يشعر بأن هذا الشخص الذي يطرح عليه المنتج

المقنع والمقارنة العادلة فيبتعد عن المغالاة في المزايا ويعرض واقع مؤسسته وطموحات هذه المؤسسة للإرتقاء بخدماتها حتى لا يحمل المؤسسة ما لا تطيق . ويحسن اختيار ألفاظه . ويتكلم بلغة واضحة لا لبس فيها ويسوق معاني واضحة لا تختمل التأويل وتضاد المعاني
* أن يكون حسن المظهر دائماً فإن الله جميل يحب الجمال ومظهر الداعية جزء مهم من تقبل الناس له فيتمثل هذا القول بأن يكون أنيق الهندام بلا إسراف ولا خيلاء . ونظافة واضحة في شخصه ومكان عمله تمثلاً لشعار النظافة من الإيمان .



المصرفي ناصح أمين له وذلك ابتداء ببيان شرعية هذا المنتج بحيث يمكن تحقيق المنفعة القصوى منه .

٢- الإلمام بكافة المعلومات المتعلقة بالمصرف الإسلامي كمنظمة مالية ومصرفية واجتماعية واقتصادية بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة بالخدمات التي يقدمها المصرف الذي يعمل فيه ومزاياها وكيف يمكن تحقيق المنفعة منها والمعلومات المتعلقة بالمنافسين من مصارف إسلامية وأخرى تقليدية .

٣- القدرة على متابعة تقديم الخدمة في كافة مراحلها لضمان استمرار العملاء بالتعامل مع المصرف وكسب ثقته وجعله من المروجين للمصرف وخدماته .

٤- القدرة على الربط بين خصائص الخدمة ومنافعها باستخدام الأسلوب السهل والتعبير السلس مع التزام الموضوعية وعدم

* الاحترام الشديد للوقت وإيفائه بالوعد للعميل . فإذا قطع وعداً للعميل بإجهاز عمل معين فيجب بذل أقصى الجهد للوفاء بهذا الوعد فالعميل عندما يرى المصرف الإسلامي حريص على وقته كعميل ووقت المصرف وجهد الموظف وحريص كذلك على الالتزام بالمواعيد يكبر هذا الشيء ويحترم هذا المصرف والعاملين فيه . ولو أجرينا استقصاء للرأي لدى العملاء لوجدنا أن إجهاز معاملاتهم بسرعة يعد المطلب الأساسي والأهم لهم .

أما الصفات المهنية فيمكن ان يكون من بينها ما يلي :-

١- توافر الحدود الدنيا من العلم الشرعي المنهجي والتطبيقي الذي يعين على إجابة استفسارات الجمهور في النواحي الشرعية

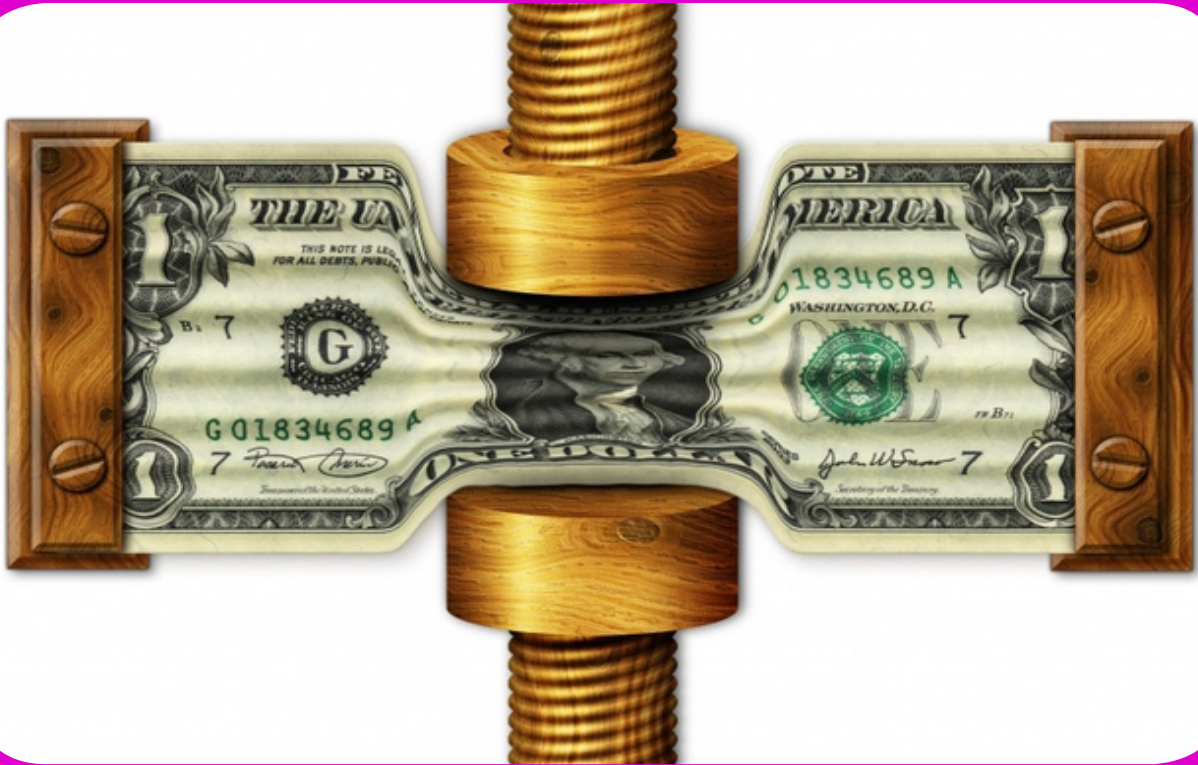


د/ هاشم إبراهيم محمد الطيب
جامعة أم درمان الإسلامية

مصارف إسلامية

الأزمة المالية كمصطلح عالمي يعني أشد حالات الإكساد الإقتصادي والمالي . وعالمنا المعاصر في ظل ما يعرف بالدورة الإقتصادية عايش حالات من الكساد المالي أشهرها الكساد المالي العظيم في ثلاثينات القرن العشرين وفي هذه الايام نعيش اشد أزمة مالية يعرفها العالم في ظل الإقتصاد النقدي وأشد الدول معاناة هي ما يعرف بالدول الغنية أو المتقدمة

تمويل الأزمة المالية وموقف الفكر الإسلامي



مشكلة الموضوع :-

تتلخص مشكلة الموضوع في حالة من الكساد العظيم تعاني منه الدول وتشهد هذه الأزمة بزيادة الغني المالي وقد أثرت هذه المشكلة على الأسواق المالية في أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا .

وبسبب هذه الأزمة فقد الآلاف من العاملين وظائفهم في أكبر الشركات العالمية خاصة المؤسسات المالية والجهاز المصرفي وشركات الرهن العقاري وشركات السيارات . وقد تأثرت بهذه الأزمة كل بلدان العالم ولكن بدرجات متفاوتة .

فروض البث :-

يقوم هذا البحث على عدة فروض أهمها .

١- الأزمة المالية نتيجة حتمية للمعاملات المالية غير السليمة

٢- أدوات وأساليب التمويل المصرفي غير

الشرعي أداة وتساعد في تعميق الأزمة المالية

٣- إنعدام الضوابط الأخلاقية المحاسبية يؤدي إلى الازمات المالية ويزيد منها .

٤- التعامل بالتمويل بالفائدة في المعاملات المالية والمصرفية يترتب عليه حرب من الله ورسوله

٥- الخروج من هذه الازمات يتحقق بالالتزام بالقيم الإسلامية والسماوية الأخرى .

المحور الاول :-

التمويل بالعجز في الفكر الوضعي :

تطور الفكر النقدي :

ارتبطت نشأة الفكر النقدي إلى حد كبير ببدء استخدام النقود في التداول أيًا كان شكل هذه النقود سلعية أو معدنية أو ورقية أو كتابية فالفكر اليوناني القديم تعرض لمسألة النقود ودورها في النشاط الإقتصادي فلقد

استنكر افلاطون اقراض النقود وأن النقود يمكن أن تكون أداة للتبادل ولكنها أداة عقيمة عندما تستخدم للاقراض لأنها غير منتجة وتساعد في إيجاد التفاوت في الثراء وغير ذلك من مظاهر الشذوذ المادي كذلك نعرض لها ارسطو الذي حظيت اعماله بالدراسات النقدية ورغم أنه حدد وظائف النقود إلا انه لم يتعرض لآثار وجود النقود في المجتمع علي المتغيرات الإقتصادية كما لاسعار والفائدة أو التبادل ومن بعد ذلك تعرض فلاسفة العصور الوسطي لمعنى النقود ووظائفها ودور الدولة في تحديد مقاييس قانونية لتداول النقود حيث نشط توماس الاكويني أحد رواد تلك العصور في دراسة فلسفة ارسطو حول النقود أما مدرسة التجاريين فلقد اعتبرت النقود والمعادن هي أساس قوة الدولة وكذلك الفكر النقدي عند الكلاسيك فلقد قام بدراسة

فالتنمية الإقتصادية أو عمارة الارض من فروض الكفاية ولكن اذا لم تقوم بها الامة اثمت عند ربها لان عمارة الارض توفر حاجة المجتمع ولا يضطر إلي استخدام سياسات العجز الحديثة (الإستدانة من النظام المصرفي أو الجمهور) ولا يحدث الغلاء (التضخم) لذلك فان التنمية الإقتصادية (عمارة الارض وتحريم اكل اموال الناس بالباطل والتوزيع العادل للثروة هي من وسائل الاسلام لدرء خطر التضخم والعجز .

مصارف إسلامية

السلطان لان الناس ان رخص لهم ركبو العظائم) وقال البهوتي في حصول الحاكم على إيراد من الإصدار النقدي (وقال الشيخ علي السلطان ان يضرب لهم أي الرعايا فلوساً تكون بقيمة العدل في معاملاتهم من غير ظلم لهم تسهلاً عليهم وتيسيراً لمعاشهم ولا يتجر السلطان في الفلوس بأن يشتري نحاساً فيضربه فيتجر فيه لانه تضيق ولا يحرم عليهم الفلوس التي بأيديهم ويضرب لهم غيرها لانه اضرار بالناس وحسرات عليهم بل يضرب الناس فلوساً بقيمة من غير ربح فيه للمصلحة العامة ويعطي اجرة الصانع من بيت المال فإن الأجار فيه ظلم عظيم من باب ظلم الناس وأكل اموالهم بالباطل فإنه فاذا حرم المعاملة بها صارت عرضاً واذا ضرب لهم فلوساً اخري افسد ماكان عندهم لنقص اسعارها فظلمهم فيما يضره بغلاء اسعارها . وعن الرسول صلى الله عليه وسلم انه نهى عن كسر سكة المسلمين الجائزة بينهم من غير بأس . وفي هذا الصدد يقول الإمام النووي : قال الشافعي رحمه الله (يكره للامام ضرب الدراهم المغشوشة) للحديث ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال (من غشنا ليس منا) لان ذلك فيه افساد للنقود وإضرار بزوي الحقوق وغلاء الاسعار وغير ذلك من المفاصد وقال القاضي ابوالطيب في المجرى (يكره من غير الامام ضرب الدراهم والدنانير وان كانت خالصة لانه من شأن الامام) . بل ان ولاية الامر في الدولة الإسلامية والعلماء شددوا العقاب على من يغش في النقود بالتزوير . فعمربن عبد العزيز اتى برجل يضرب (أى يصدر) النقود على غير سكة السلطان

(الإستدانة من النظام المصرفي أو الجمهور) ولا يحدث الغلاء (التضخم) لذلك فان التنمية الإقتصادية (عمارة الارض وتحريم اكل اموال الناس بالباطل والتوزيع العادل للثروة هي من وسائل الاسلام لدرء خطر التضخم والعجز . فالتمويل بالعجز الذي جاء به الاقتصاد الوضعي هو علاج للكساد الذي سببه اصلاً عدم وجود تنمية متوازنة وعدم وجود عدالة في توزيع الثروة وتفشى اكل اموال الناس بالباطل والاسلام يدرء خطر التضخم والعجز ويغني المجتمع من شرهما . اما وقد حدث التضخم والعجز في بلاد المسلمين فأن لعلمائهم اراء في امر سياسة التمويل بالعجز الذي اتبعها الفكر الوضعي في علاج التضخم (او الكساد) وعجز الإقتصاد ولي الامر وإصدار النقود . وردت اقوال من العلماء المسلمين في مسألة إصدار النقود تدل كقرائن علي تنظيم هذا الامر الهام بالنسبة للدولة بإعتبار النقود وإصدارها مصدر هام من مصادر الإيرادات ولا بد له من ادلة شرعية يستند عليها ولي الامر ومن هذه الادلة قول الإمام النووي (ان ضرب النقود من اعمال الامام) . وذهب الامام احمد بن حنبل إلي القول (لا يصح ضرب الدراهم إلا في دار الضرب بأذن

الاسعار وتخصيص الموارد وتميز خليلهم في هذا الشأن بإفتراض وجود حالة من التشغيل الكامل في المجتمع كما اهتموا بقانون (ساي) للأسواق القائل بأن العرض يخلق الطلب عليه وتناولوا في هذا الإطار دراسة أثر تغير المعروض النقدي علي مستوى الاسعار المحلية حيث اوضحوا ان تغيرات كمية النقود والإئتمان تؤدي إلى تغير الاسعار بنفس النسبة . وكذلك افترضوا ثبات سرعة تداول النقود كما رفض الكلاسيك السياسة الإقتصادية الموجهة لانها في نظرهم تؤدي إلى نتائج إقتصادية سيئة ورفضوا أيضاً سياسة التمويل بالعجز لانها في رايهم تؤدي إلي إرتفاع الأسعار (التضخم) .

التمويل بالعجز في الفكر الإسلامي :-

يهتم الإسلام بمعيشة الإنسان ويوجه راعي الامة بأن يعمر الارض ويسلك سبل الرزق الحلال ويدفع الرعية نحو عمارة الارض وتوفير الحاجات الضرورية وان يبخس الناس انبياءهم ويدعوا إلي الخير والصالح ويقوم العدل . واهتم الإسلام أيضاً بتوفير الحاجات الضرورية للإنسان وزلل له الارض لكي يسهل عليه ايجاد رزقه الحلال قال تعالى (هو الذي جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه واليه النشور) وحرم اكل اموال الناس بالباطل . فعلي راعي الامة أن يدفع الناس للتنمية حتى لا يعيشون فقراء وان يمنع الفساد في الارض حتي لا يفعل المجتمع كما فعل قوم سيدنا شعيب عليه السلام قال تعالى (والى مدين اخاهم شعباً قال يا قوم اعبدوا الله ما لكم من اله غيره ولا تنقصوا المكيال والميزان أني اراكم بخير اني اخاف عليكم عذاب يوم محيط . ويا قوم اوفوا المكيال والميزان بالقيسط ولا تبخسوا الناس انبياءهم ولا تعثوا في الارض مفسدين)

فالتنمية الإقتصادية أو عمارة الارض من فروض الكفاية ولكن اذا لم تقوم بها الامة اثمت عند ربها لان عمارة الارض توفر حاجة المجتمع ولا يضطر إلي استخدام سياسات العجز الحديثة



استرداد القروض الخاصة والعامة في ظل سياسة الاصدار النقدي غير المغطي يجب ان تتمتع بالثبات مثل رد النقود في ظل الظروف التضخمية وانخفاض قيمة النقود هل يكون بقيمة المثل ؟ لان الاصدار النقدي المتعمد من قبل الدولة يجعل رد قيمة القرض بمثله في ظل الظروف التضخمية يبخس حقوق المقرضين وهذا مخالف لنص الالية القرآنية ((لكم رؤوس اموالكم لا تظلمون)) والقاعدة الفقية لا ضرر ولا ضرار .

مصارف إسلامية

(٥) يجب علي الدولة ان تتحكم في النقود الكتابية بما يحقق النشاط الاقتصادي .
(٦) استرداد القروض الخاصة والعامة . في ظل سياسة الاصدار النقدي غير المغطي يجب ان تتمتع بالثبات مثل رد القرض في ظل الظروف التضخمية وانخفاض قيمة النقود هل يكون بقيمة المثل ؟ لان الاصدار النقدي المتعمد من قبل الدولة يجعل رد قيمة القرض بمثله في ظل الظروف التضخمية يبخس حقوق المقرضين وهذا مخالف لنص الالية القرآنية ((لكم رؤوس اموالكم لا تظلمون)) والقاعدة الفقية لا ضرر ولا ضرار .
فكل ماسبق يستوجب رد القيمة في ظل الظروف التضخمية والجهة الملزمة بجبر القيمة هي الدولة لانها مسئولة عن تدهور قيمة النقود فضلا عن حصولها علي ميزة القرض الحسن .



غائب في تغطية السندات الاذنية التي افترض عليها من الجهاز المصرفي . وخاصة البنك المركزي .
(٣) ذهب الامام الجويني إلي ان الدولة كالغني المعسر فمتي توفرت لديها الموارد يجب أن تغطي المال المقترض من الجهاز المصرفي .
(٤) اذا كان الاقتراض من الجهاز المصرفي لتغطية النفقات فانه يحكم بقواعد الضرورة الشرعية من حفظ الدين والنفس والنسل والعقل والمال .
(٥) ما ان قاعدة الذهب قد اختفت واصبح التعامل بالنقود الورقية والكتابية فاصدار النقود دون تغطية يشبه في صورته غش النقود اذ تفقد النقود قيمتها الحقيقية وان ظلت قيمتها الاسمية وهو مايسميه الفقهاء الاثمان بالاصطلاح لا بالخلقة .
فالنقود المصدرة دون ما غطاء تتميز بخصائص تتمثل في ان وحدتها متماثلة تماماً وان انخفاض قيمتها لا يقع علي هيئتها وانما علي القوة الشرائية التي يجب ان تتمتع بها . وان هذا الانخفاض في قيمتها يكون سلطان الدولة اذ ان عرضها يتمتع بالحد الاقصى من المرونه ولذلك نجد ان التغير في قيمتها يشمل الحديث المصدر منها والقديم .
الراي الراجح في التمويل بالعجز :
من خلال الدراسة والتحليل السابق وبيان الاراء المختلفة المؤيدة والمعتضة علي التمويل بالعجز وبعد بيان الاراء الفقهية في هذه المسألة نخلص للاتي :-
(١) الاصدار النقدي من اوجب واجبات الدولة وان ترتب عليه اضرار يلحق بالشرائح ذات الدخل المحدود .
(٢) ينبغي في حالة التمويل بالعجز ان يكون الاصدار النقدي مطابق للسلع والخدمات في المجتمع .
(٣) الاصدار النقدي ينبغي ان يكون نوعاً من انواع الضرائب غير المباشرة
(٤) الاصدار النقدي من المصادر الرسمية يجب علي الدولة استرداد اصل القرض باسرع فرصة ممكنة .

فعاقبه وسجنه . وأخذ حديثه (أي عملته المغشوشة) فطرحها في النار . وقال الواقدي : (عاقب أيات ابن عثمان وهو على المدينة من يقطع الدراهم ثلاثين وطاق) وفي هذا زجر شديد وتخزير للآخرين من التلاعب بغش وتزوير النقود واصدارها من غير سلطة ولي الامر . بل ان سعيد بن المسيب افتى في رجل يصدر النقود بقوله (هذا من المفاسد في الارض) وقد اعتبر ابن خلدون من يغش النقود سارقاً او اشد . ويجوز قطع يده لأن في ذلك افساد للسكة والتي يعم بها البلوى وهي متمول الناس كافة . ونذهب إلى ان الاصدار التنفيذي حق ولي الامر . وينبغي ان يكون اصدار النقود بما يتناسب والنتاج القومي دون الاضرار بافراد المجتمع لانه وفقاً للقاعدة الفقهية (لا ضرر ولا ضرار) فاصدار النقود دون مقابل سلعي في وقتنا الحاضر فيه اضرار بافراد المجتمع وغش من قبل الدولة واخذاً لما في ايدي الناس دون وجه حق . ولكن هنالك دواعي لتمويل بالعجز تستند عليها الدولة في الاصدار النقدي وهي :-
أ- إعتمدت الدولة على التمويل بالعجز كبديل للضرائب والتي اصبحت تمثل عبء ثقيل على الممول اما في حالات التضخم الناتج عن التمويل بالعجز فيتحملة جميع افراد المجتمع ب- التمويل بالعجز او الاصدار النقدي خدمه تقدمها الدولة . لافراد المجتمع بغرض ترتيب امور المعاش .
ت- الاصدار النقدي يقابل تكاليف الخدمات الحكومية .
وهنا لابد من وقفة تحليل يستند فيها علي الاحكام الشرعية لتبين مدي شرعية دواعي الاصدار النقدي .
فاذا كانت الحجة التي إعتمد عليها اصحاب فكرة التمويل بالعجز مقبولة فأنا للاصدار النقدي شروط واسانيد شرعية لابد من توفرها . في هذه الشروط :-
(١) اجاز الفقهاء الافتراض في الازمات .
(٢) اشترط الامام الغزالي الاقتصار علي مادعت المصلحة عليه شريطة أن يكون للحاكم مال



عمر بابكر المكي
مدير الإدارة القانونية

مبدأ مكافحة الجريمة ومصدر الموارد التي تهدد مضامين المجتمع الأهلي تدخل ضمن العقيدة والأحكام الشرعية الإسلامية ملزمة بتطبيق هذه المبادئ . حيث المال الحرام لا يمكن إحلاله والعقيدة الإسلامية في مبدئها قائمة على مكافحة كل مورد مالي مصدره الجريمة .

رؤية قانونية

دور المصارف الإسلامية في مكافحة الجريمة الاقتصادية

على المصارف الإسلامية توخي الحذر والحيطه اللازمين عند قبول تمويل عملائها وللمصرف أن يكون على دراية تامة بهوية كل مستثمر ومودع وذلك تفادياً للوقوع في مخاطر التمويل التي تؤدي لإفلاس المصارف ، ويفترض في المصرف الإسلامي التعرف إقتصادياً على كل متقدم للتمويل والتعرف على مصادر أمواله ومعرفة صاحب الحق الإقتصادي الفعلي والتأكد من أن المداخل المالية والواردات تتناسب مع طبيعة نشاط المستثمر أو المودع .



- ١- زراعة المخدرات أو تصنيفها أو الإيجار بها
 - ٢- الأفعال التي تقدم عليها جمعيات الأشرار
 - ٣- جرائم الإرهاب
 - ٤- الإيجار غير المشروع بالأسلحة
 - ٥- جرائم السرقة أو اختلاس الأموال العامة أو الخاصة أو الإستيلاء عليها بوسائل إحتيالية
 - ٦- تزوير العملة أو الإفساد العامة
 - ٧- التهريب وتجارة الرقيق الأبيض
- فمبدأ مكافحة الجريمة ومصدر الموارد التي تهدد مضامين المجتمع الأهلي تدخل ضمن العقيدة . والأحكام الشرعية الإسلامية ملزمة بتطبيق هذه المبادئ حيث المال الحرام لا يمكن إحلاله والعقيدة الإسلامية في مبدئها قائمة على مكافحة كل مورد مالي مصدره الجريمة . .. ونواصل في الأعداد القادمة بأذن الله عن تبيض الأموال تكملة للموضوع .

وفيفترض أن تكون استثماراته بعيدة عن كل حرام واشكال شرعي. وفي هذا الإطار وحفاظاً على صون مال المستثمرين والمودعين فقد إهتم البنك المركزي مؤخراً بإنشاء إدارة جديدة منفصلة سميت بإدارة المخاطر وغسل الأموال وهي ادارة تعنى بالبحث في ماهية العميل المتقدم للبنك من حيث وضعه في السوق وسمعته التجارية ومصادر أمواله وإيراداته ومجال عمله وتتبع سيرته الإقتصادية والمالية ومعرفة مصادر موارده وعلاقتها بالمؤسسات المالية الأخرى الشبيهة أو التي تعمل في مجال توظيف الأموال بالداخل والخارج خزاناً للوقوع في برائن المال الحرام والمغشوش أو مايسمى بالأموال السوداء أو الملوثة . وقد انقسمت الآراء القانونية حول الموضوع وتباينت فهي في مجملها أموال حرام وهنالك إجماع على تعريفها بأنها الأموال الناجمة عن التجارة غير المشروعة والمتأتية من :-

الإقتصاد في الإسلام :

الإقتصاد في الإسلام اساس قوة المجتمع على شرط أن يكون نية هذا الإقتصاد متوافقة مع مبادئ الفكر الإسلامي فتتظر الشريعة إلى الهدف من العملية الإقتصادية والمالية والتي يفترض بها أن تحسن العلاقات الإجتماعية والإنسانية والأسرية والإيمانية وبالتالي لأحرام ولأربا ولا إحتكار ولا إستحواذ ولاغش ولاغنى ولاتغريب ولافساد فترى الإقتصاد في علاقة وطيدة مع الأخلاق ومصلحة المجتمع بما يحقق الإستقرار والرفاهية والعدل بعد أن حرم التعاطي الصناعي والتجاري بكل ما يضر بالمجتمع وحرم الإستفادة غير المشروعة عن طريق إستخدام النفوذ والوظيفة والسلطان فالمال سواء أن كان نقداً أو عيناً وضع له الإسلام أصولاً يسان به هذا المال لكي يكون حلالاً طيباً لا يدخله الخبث فمال المسلم يفترض بطبيعته أن يكون بعيداً عن كل ما هو حرام

رأس المال المدفوع
القيمة السوقية
عدد المساهمين

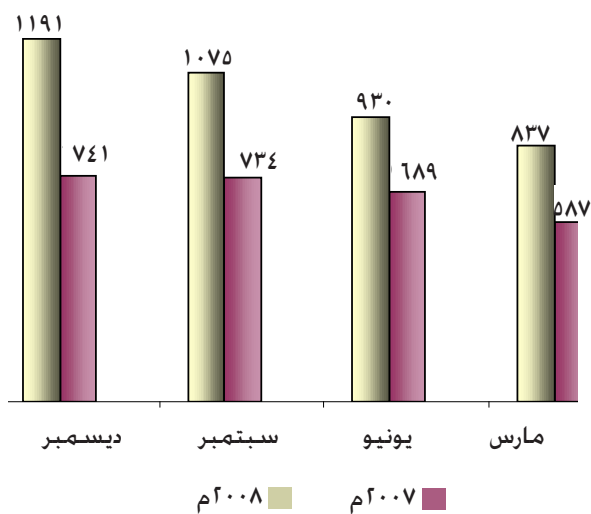
١١٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه
٢ جنيه سوداني
١١٩٦٥ مساهم

٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه
١ جنيه سوداني
١١٠,٠٠٠,٠٠٠ سهم

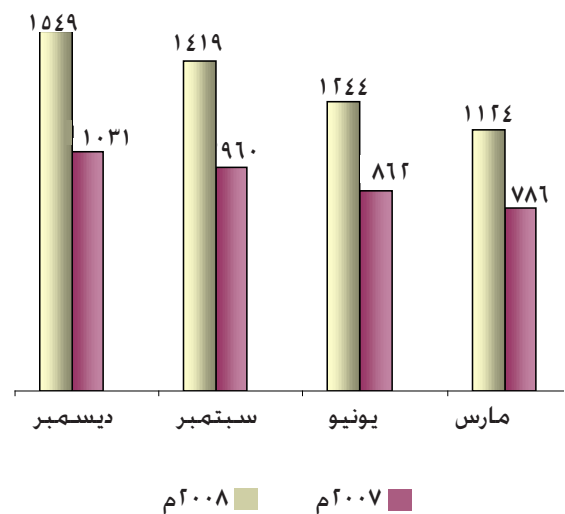
رأس المال المصرح به
القيمة الاسمية للسهم
عدد الأسهم

مؤشرات

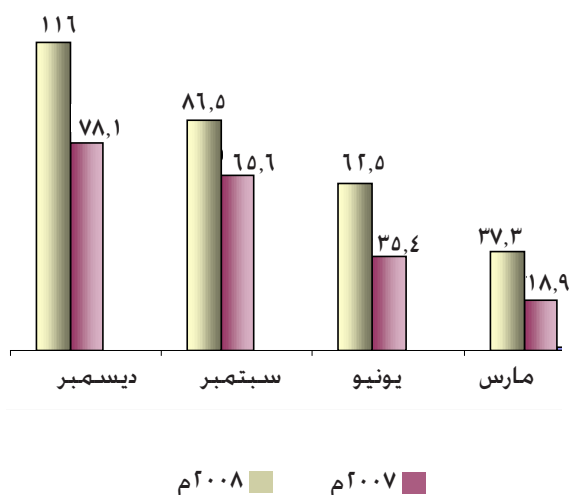
الودائع



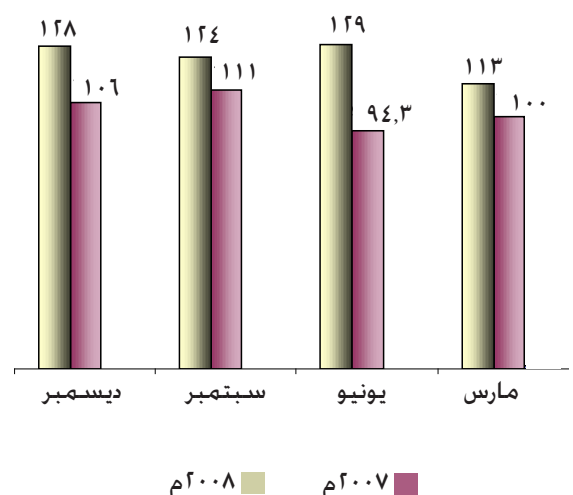
الموجودات



إجمالي الدخل



حقوق الملكية



قال الله تعالى

(وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ (١٥٥) الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمُ مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاغِبُونَ (١٥٦) أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ (١٥٧)).

[البقرة: ١٥٥-١٥٧]

الواحة

المحن والابتلاءات من سنن الدعوات

* وقال الرسول صلى الله عليه وسلم :

«عَجَبًا لِأَمْرِ الْمُؤْمِنِ، إِنَّ أَمْرَهُ كُلَّهُ لَهُ خَيْرٌ، وَلَيْسَ ذَلِكَ لِأَحَدٍ إِلَّا لِلْمُؤْمِنِ: إِنْ أَصَابَتْهُ سَرَّاءٌ شَكَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ، وَإِنْ أَصَابَتْهُ ضَرَّاءٌ صَبَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ» [رواه مسلم].

* ويروى عن عمر الفاروق رضي الله عنه أنه كان يكثر من حمد الله على البلاء، فلما سُئِلَ عن ذلك قال: «ما أَصَبْتُ بِبَلَاءٍ إِلَّا كَانَ اللَّهُ عَلَيَّ فِيهِ أَرْبَعٌ نِعَمٍ: أَنَّهُ لَمْ يَكُنْ فِي دِينِي، وَأَنَّهُ لَمْ يَكُنْ أَكْبَرَ مِنْهُ، وَأَنِّي لَمْ أَحْرَمْ الرِّضَا وَالصَّبْرَ، وَأَنِّي أَرْجُو ثَوَابَ اللَّهِ تَعَالَى عَلَيْهِ».

* ويقول ابن القيم رحمه الله: «إِنَّ ابْتِلَاءَ الْمُؤْمِنِ كَالدَّوَاءِ لَهُ، يَسْتَخْرِجُ مِنْهُ الْأَدْوَاءَ الَّتِي لَوْ بَقِيَتْ فِيهِ لَأَهْلَكَتْهُ أَوْ نَقَصَتْ ثَوَابَهُ وَأَنْزَلَتْ دَرَجَتَهُ، فَيَسْتَخْرِجُ الْإِبْتِلَاءُ وَالْإِمْتِحَانُ مِنْهُ تِلْكَ الْأَدْوَاءَ، وَيَسْتَعِدُّ بِهِ إِلَى تَمَامِ الْأَجْرِ وَعِلْوِ الْمَنْزِلَةِ...» إِلَى آخِرِ مَا قَالَ.

يَا صَاحِبَ الرَّهْمِ إِنَّ الرَّهْمَ مَنفَرُجٌ

أُبَشِّرُ بِخَيْرٍ فَإِنَّ الْفَارِجَ اللَّهُ

الْيَأْسَ يَقْطَعُ أَحْيَانًا بِصَاحِبِهِ

لَا تَيَأَسَ فَإِنَّ الْكَافِيَ اللَّهُ

اللَّهُ مُجِدِّتٌ بَعْدَ الْعُسْرِ مِيسِرَةٌ

لَا تَجْزَعَنَّ فَإِنَّ الْقَاسِمَ اللَّهُ

إِذَا بُلِيَتْ نَفْسٌ بِاللَّهِ وَارْصَ بِهِ

إِنَّ الَّذِي يَكْشِفُ الْبَلَاءَ هُوَ اللَّهُ

وَاللَّهُ مَا لَكَ غَيْرَ اللَّهِ مِمَّا أَحْسَدَ

نَحْسُوكَ اللَّهُ فِي كُلِّ لَكَ اللَّهُ

الحزن والابتلاءات والكروب من سنن الدعوات

في كل وقتٍ ومنذ خلق الله الأرض ومن عليها، أيًا ما كان سببها أو المتسبب فيها، فهي سنة الدعوات وطبيعتها (أَحْسِبِ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ (٢٢) (العنكبوت)؛ لذا وجب على الدعاة والمصلحين أن يتعاشروا ويتعاملوا معها ما داموا على طريقهم ماضين وعلى نهجهم ثابتين.. فتكاد تكون الحنة من الظواهر الملازمة للإسلام قدمًا وحديثًا.. وفي ظل الهجمة المنظمة والعاتية التي تتعرض لها الدعوة في كل وقتٍ وفي هذه الأوقات على وجه الخصوص: فقد توجَّب علينا أن نقف مع أنفسنا وقفةً نتذكر فيها بعض الآداب التي ينبغي علينا التحلي والتخلي بها في أوقات الشدائد والحزن، لتعيننا على تجاوزها بل والاستفادة منها وتحويلها لنعمة بإذن الله.. ونذكر منها وباختصار بعض هذه النقاط:

١- التقرب إلى الله والإقبال على القرآن: فلا بد لنا أثناء الحزن والشدائد من أن نحسن صلتنا وعلاقتنا بالله فله سبحانه ومن أجله يقف الدعاة المواقف التي تُعَرِّضُهُمُ لِلْمَحَنِ وَاللَّهُ وحده المعين والرابط على القلوب والمثبت لها، ووسائل التقرب والالتجاء إلى الله كثيرة ولا نستطيع أن نُحْصِيَهَا هُنَا، ولكن كل واحد منا أدري بنفسه وبعيوبها وبما يُصْلِحُهَا فيجب عليه الإكثار من الوسائل المعينة له على القرب من الله. فالقرآن العظيم الوسيلة الأولى وهو حبل الله المتين، والنور المبين، من تمسك به عصمه الله ومن اتبعه أجاه الله، ومن دعا إليه هُدي إلى صراطٍ مستقيم. فالقرآن مصدرٌ للتنشيط والعون في الحنة لأنه يزرع الإيمان ويُزَكِّي النفس بالصلة بالله، كما أَنَّ تِلْكَ الْآيَاتِ تَنْزِلُ بَرْدًا وَسَلَامًا عَلَى قُلُوبِ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِي تَعْصِفُ بِهِ رِيَّاحُ الْفِتْنَةِ، فَيُطْمِئِنُّ قَلْبُهُ بِذِكْرِ اللَّهِ: ولأنه يزود المسلم بالتصورات والقيم الصحيحة التي يستطيع من خلالها أن يقوم الأوضاع من حوله.

- ٢- التحلي بأركان البيعة.
- ٣- تعميق أواصر الأخوة ووحدة الصف.
- ٤- الثبات والثقة.
- ٥- الالتفاف والتوحد خلف القيادة والتلقي منها وعنهما.
- ٦- عدم الالتفات والاهتمام بما يُشَاعُ وَيُثَارُ مِنْ تُهُمٍ وَأَكَاذِيبٍ.
- ٧- الحيلة والحذر وعدم الفردية.
- ٨- العمل الجاد والمنتج.
- ٩- دراسة سير السابقين.





العالم المالي بمنظور إسلامي

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



عمارة الفيحاء الطابق الثالث

موبايل ١٢٢٩٨٦٦٠٦ + ٢٤٩

تلفاكس : ١٨٣٧٦٤٣٥٤ + ٢٤٩

بريد إلكتروني : info@alfisal-sd.com

www.alfisal-sd.com



بنك فيصل الإسلامي السوداني الضمان المالي

نحن الرواد

مركز الفحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص. ب: 10143 الخرطوم / تليكس: 22519 - 22163
فاكس: 771714 - 183 780193 +249 هاتف: 741326 - 777081 - 775087
+249 183 778727

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