



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

www.fibsudan.com

المال و الاقتصاد

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

العدد ٦١ أغسطس ٢٠٠٩م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

المدير العام يشهد فعاليات القمة المصرفية العربية بلندن

البنك ي دشّن خدمات مصرفية تقنية جديدة عبر الـ SMS

د. عبد الوهاب عثمان وزير المالية الأسبق في حوار مع المال والاقتصاد





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 - المدخل الشمالي (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 - جوار 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 اشراقة 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 الجناح الغربي مبني المؤسسات شارع الخليفة عبد الله
١٧. اركويت - شمال مركز شرطة القسم الشرقي - جوار مجمع الخبر الإسلامي
١٨. شارع القصر جامعة الخرطوم مجمع العلوم الطبية كلية الصيدلة
١٩. شارع السيد عبد الرحمن فندق البحرين العالمي
٢٠. العمارات شارع ١٥ أمام ظلمة النيل للبترو
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 - ظلمة 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 والمك نمر جوار وكالة تباشير للسفر والسياحة
٢٨. جامعة الرباط الوطني شمال مستشفى ساهرون
٢٩. جامعة أفريقيا العالمية - جنوب تقاطع شرعي ود مدني وعبيد ختم
٣٠. مستشفى مكة التخصصي لطب العيون - الرياض
٣١. مستشفى الأسنان التعليمي السور الخارجي شارع القيادة العامة
٣٢. صيدلية لنا عمارة ياسر عبد المنعم تقاطع شرعي سنكات وصالح باشا شرق برج سوداتل
٣٣. وزارة التربية والتعليم حوش النقابة الركن الجنوبي الشرقي يفتح علي حدائق السلام

مدينة امدرمان :

١. المحطة الوسطى امدرمان - شارع المناقريب - 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
١٠. مبني الإذاعة السودانية

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 سوداتل
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 القضايف - عمارة بنك فيصل الإسلامي الركن الشمالي الشرقي - غرب مبني البريد والبرق
٥. مدينة ود مدني - شارع اتجاه واحد - عمارة بنك فيصل الإسلامي - شمال مسجد الصائم
٦. مدينة عطبرة - السوق الكبير - مبني بنك فيصل الإسلامي السوداني
٧. مدينة كوستي - شارع الدويم - السوق الكبير - مبني بنك فيصل الإسلامي - شمال بنك السودان
٨. مدينة الأبيض - السور الشرقي لمبني محلية شيكان - غرب مبني البوستان سابقاً

المراسلون

٢٣. المصرف التجاري فرانكفورت
٢٤. البنك الفرنسي - بيروت
٢٥. المصرف العربي الدولي البحرين
٢٦. بنك بيبيلوس بيروت
٢٧. بنك التجارة والاستثمار (BCP) - جنيف
٢٨. إدارة المعلومات المالية المصرفية مائلا (FIM)
٢٩. بنك البركة الإسلامي - البحرين
٣٠. بنك الصرافة الكوري سيول
٣١. البنك الأهلي الباكستاني - لندن .

١٢. مصرف أبو ظبي الإسلامي
١٣. بنك المشرق دبي
١٤. بيت التمويل الكويتي
١٥. بنك صادرات إيران
١٦. بنك فيصل الخاص سويسرا
١٧. بنك فيصل الإسلامي المصري
١٨. بنك شمال أفريقيا التجاري-بيروت
١٩. بنك مصر أبو ظبي
٢٠. بنك مسقط / سلطنة عمان
٢١. بنك بيروت / لبنان
٢٢. بنك (UBAE) - روما

١. البنك البريطاني العربي التجاري
٢. البنك الأهلي التجاري جدة
٣. بنك الرياض
٤. شركة الراجحي المصرفية
٥. بنك سبأ الإسلامي - صنعاء
٦. البنك اليمني للإنشاء والتعمير
٧. مصرف قطر الإسلامي
٥. بنك البحرين الشامل
٩. المؤسسة العربية المصرفية / البحرين
١٠. الشركة العربية للاستثمار / البحرين
١١. المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية / أبوظبي



المال والإقتصاد

مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني
العدد ٦١ أغسطس ٢٠٠٩

المحتويات

أنشطة وأخبار	٥
مصرفية إسلامية	١٢
إقتصادية مصرفية	٢٥
تقنيات مصرفية	٣٩
رؤية قانونية	٥٢
المؤشرات	٥٣
الواحة	٥٤

المادة المنشورة بالمجلة تعبر عن رأي صاحبها



كلمة العدد

نطل عليكم بهذا العدد الخاص، الذي تصدره مجلة "المال والإقتصاد" في عددها الـ (٦١) عن أسعار الصرف، إنما يأتي في هذا الأوان، إستجابة موضوعية للتقلبات الإقتصادية الناتجة من الأزمة المالية العالمية محاولة منا لإيجاد مخرج لهذه المشكلة، وذلك بآراء وأقلام كتاب ومفكرين وباحثين بثمراتهم الأصيلة مقصداً ومحجاً لكل باحث عن ضالته في هذا الموضوع، وضالة المؤمن الحكمة، والتي نرجوا أن نجدها في موضوعات هذا العدد.

وحرصاً منا على إستجداء هذا الأمر أشركنا أهل المعرفة المصقولة بالخبرة حيث أفردنا لقاءاً مع الدكتور عبدالوهاب عثمان وزير المالية الأسبق والعالم الإقتصادي المعروف برؤيته البصيرة التي سبقت التقلبات الإقتصادية ووضعت تشخيصاً علمياً لها والتي نأمل أن تكون معيناً للدارسين والمهتمين بشئون المال والإقتصاد. نرجو أن يحوز هذا العدد على رضا قرائنا الأعزاء ونحن نستقبل هذا الشهر الفضيل شهر الصوم أوله رحمه وأوسطه مغفرة وآخره عتق من النار نسأل الله أن يتقبل منا ومنكم صالح الأعمال. وكل عام وأنتم بخير ..

أسرة التحرير

إشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

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

الإخراج الفني

٨٣٧٤٧٦٥١

٨٣٧٤٧٦٥٢



هواتف خدمة العملاء:-

١-البنك : ٠١٢٣٠٠٢٠٢٤

٢-محول القيد القومي: ٨٣٧٤٩٥٧٣

فروع البنك

العامة:

ولاية الخرطوم

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

الولايات الاخرى

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

عنوان البنك الرئيسي

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

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

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

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



صاحب السمو الملكي
الأمير/ محمد الفيصل آل سعود
رئيس مجلس الإدارة

اجتماع مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني بمدينة القاهرة.

عقد مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني إجتماعه رقم (١٦١) بمدينة القاهرة جمهورية مصر العربية وذلك يوم الثلاثاء الموافق ٢٣/يونيو/٢٠٠٩م ، وقد اطلع المجلس على تقرير الإدارة التنفيذية عن الأداء المالي والإداري في البنك كما أشاد المجلس بالأداء والنتائج التي تحققت مقارنة بالمخطط للفترة وبالمحقق لنفس الفترة من العام السابق.

هذا وقد وقف المجلس على التقارير المقدمة حول نتائج زيارة وفد البنك للدول العربية لتعريف المغتربين بالخدمات المصرفية والاستثمارية وخدمات التمويل العقاري التي يقدمها البنك لزبائنه.



السيد المدير العام
الأستاذ/ علي عمر ابراهيم فرح

لمدير العام يشهد فعاليات القمة لمصرفية العربية الدولية - لندن - للعام ٢٠٠٩م

شارك السيد/ علي عمر إبراهيم فرح، مدير عام بنك فيصل الإسلامي السوداني - في القمة المصرفية العربية الدولية بلندن للعام ٢٠٠٩م والتي نظمها إتحاد المصارف العربية بفندق The Waldorf Hilton، خلال الفترة ٢٥-٢٧ يونيو-٢٠٠٩ تحت عنوان استراتيجيات ما بعد الأزمة: العودة إلى الأساسيات (Back to Basics in Post-Crisis Strategies)، بالتعاون مع عدد من المنظمات العربية والإقليمية والدولية.

وهدف المؤتمر إلى إظهار أهمية الشراكات الإستراتيجية التي تؤدي إلى تعزيز العلاقات المتبادلة وتطوير العمل المصرفي وتدعيم البنى التحتية للمصارف والمؤسسات المالية، خاصة بعد انعكاسات الأزمة المالية العالمية وتلافي تفاعلاتها التي طالت الإقتصاديات الحقيقية في العديد من دول العالم.

هذا وقد تحدث في الجلسة الافتتاحية للقمة، كل من وزير التجارة والاستثمار البريطاني ميرفين ديفيس، رئيس إتحاد المصارف العربية عدنان يوسف، رئيس مجلس إدارة الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طرييه.

وتناولت أوراق المؤتمر العديد من القضايا أهمها بحث الاتجاهات والتحولات العالمية فيما يخص الشراكات الإقتصادية والإستراتيجية العربية الدولية، لاسيما تعزيز صورة القطاع المصرفي العربي دولياً، بالإضافة إلى العديد من القضايا على الساحتين المصرفية والمالية.



تدشين خدمات جديدة عبر الرسائل القصيرة (sms)

لغير حملة البطاقات عبر الصراف الآلي وخدمة التحويل من حساب الى حساب داخل البنك والتي تمكن هذه الخدمة العميل من إدارة حساباته داخل البنك ذاتياً وسيتم تدشين هذه الخدمة قريباً، ويأتي هذا العمل نتيجة الجهود الكبيرة التي ظل يقدمها بنك فيصل الإسلامي السوداني رائد العمل التقني والمصرفي بالبلاد ونتيجة للبنية التحتية التقنية القوية التي أسسها البنك للإنطلاق في تقديم أفضل وأحدث الخدمات الالكترونية المصرفية..



الأستاذ / أحمد عثمان تاج الدين
نائب مدير عام بنك فيصل الإسلامي السوداني

من أجل تحقيق شعار (خدمة العميل أينما كان ومتى ما أراد) قامت إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني بإطلاق مجموعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية الحديثة حيث دشّن الأستاذ أحمد عثمان تاج الدين نائب مدير عام بنك فيصل الإسلامي السوداني خدمة الرسائل القصيرة (SMS) وهي خدمة من شأنها أن تقدم معلومات متعددة عن حساب العميل صاحب بطاقة الصراف الآلي بعد أن يملأ الاستمارة المعدة لهذه الخدمة من داخل فرع مقابل رسوم رمزية يحظى بعدها العميل بإمكانية سداد فواتير شركة zain للاتصالات وإمكانية إعادة شحن رصيد الهاتف والاستعلام عنه والإخبار عن معاملات العميل في أجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع والإخطار بال تكرار في عدد الإدخالات الخاطئة لرقم العميل السري وفي تجاوز حدود السحب وعدد الحركات اليومية. هذا بجانب الفراغ من الإختبارات الأولية لتقديم خدمة التحويلات المالية

تحديث وإجهات ماكينات الصراف الآلي وفتح مواقع جديدة

شرعت إدارة المباني والمنشآت ببنك فيصل الإسلامي السوداني بتنفيذ خططها التوسعية للإنتشار في مختلف مناطق العاصمة والولايات لإنشاء وتحديث عدد من مواقع الصرافات الآلية وإستحداث واجهات إعلانية جديدة تعتبر رائدة بين البنوك المحلية..

الأستاذ / علي يوسف بابكر مدير إدارة المباني والمنشآت ذكر بأن إدارة البنك قامت بافتتاح المواقع الجديدة في كل من منطقة الخرطوم ٢ وشارع مدني مبنى شركة كنار وفي منطقة كافوري لتكون في مجملها مواقع جديدة ذات طابع مهاري مميز وموحد بتصميم معماري عصري يواكب التطور والطفرة الكبيرة التي يشهدها بنك فيصل الإسلامي السوداني وحيث يتسنى لأي شخص ان يميز مواقع الصراف الآلي من حيث الشكل المعماري الخارجي.

وأضاف سيادته بأن خطة الإدارة تطمح في وضع أجهزة جديدة للسحب الآلي ضمن توجه البنك للإنتشار عبر أجهزة السحب الآلي ATM، وللتوسع في المناطق السكنية المختلفة لخدمة العملاء وتلبية إحتياجاتهم أينما كانوا. ومن الأمور التي نفتخر بها أن البنك يعتبر الرائد في التداول الإلكتروني، حيث أنه أول بنك يتيح الفرصة لعملائه المتداولين عبر الإنترنت للتداول الإلكتروني عبر مجموعة من الخدمات التقنية الحديثة.



معرض الحج والعمرة الأول

من خلال ريادة المتجددة في كل المجالات والأنشطة ، قام بنك فيصل الإسلامي السوداني برعاية معرض الحج والعمرة الأول الذي أقيم بقاعة الصداقة بالخرطوم في الفترة من ٢٣-٢٧ يونيو ٢٠٠٩م بتنظيم من شركة بسنت ميديا وبالتعاون مع الهيئة العامة للحج والعمرة.

هذا وقد هدف البنك من خلال تنظيم هذا المعرض تعظيم هذه الشعائر والإحتفاء بها بالإضافة إلى زيادة المعرفة بمناسك أداء شعائر الحج والعمرة، كما هدف المعرض إلى مشاركة كافة الجهات التي تقدم خدماتها لحجاج بيت الله الحرام لتوفير زوار المعرض بالخدمات المقدمة من هذه الجهات، وقد كانت خدمات البنك محل إشادة وتقدير الزائرين والجمهور للدور الكبير الذي يقوم به البنك في عملية التحصيل النقدي الآمن لمستحقات الحج، بالإضافة الى خدمة ضيوف الرحمن التي يقدمها البنك والتي تمكن الحاج من صرف قيمة شيك الإعاشة الخاص به قبل المغادرة من السودان مما يجنبه مشقة السعي لصرف قيمة شيك الإعاشة من الخارج.

وفي حفل الختام تم تكريم بنك فيصل الإسلامي السوداني بالإضافة إلي منحه فرصة تقديم كلمة الجهات الراعية والمشاركة إنابة عن هذه الجهات تقديراً من الجهات المنظمة لدور البنك في إنجاح فعاليات المعرض.

البنك يشارك في منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالإسكندرية

وقد كانت هذه الدورة مناسبة لتقييم تجربة عدد من الدول العربية من بينها تجربة بنك السودان المركزي في تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر والتمويل ذو البعد الاجتماعي والتي قدمها الأستاذ خالد الأمين من بنك السودان المركزي والتي نالت الإعجاب من الحضور. في ختام المنتدى أصدر المشاركون عدة توصيات ضرورية للعمل على زيادة فاعلية هذه المشاريع وتذليل كل الصعوبات التي تواجهها لتعزيز دورها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية والاستفادة من الخدمات التمويلية التي يمكن أن تقدمها صناديق وبنوك ومؤسسات التنمية العربية والدولية.



الأستاذ/ عبد العزيز نور الجليل



الأستاذ/ محمد خير عوض الله

انطلاقاً من مساعي بنك السودان المركزي الرامية إلى تعزيز دور التمويل الأصغر في مكافحة الفقر وتطوير القطاع المالي ، وسعيًا من بنك فيصل الإسلامي السوداني لتنفيذ هذه السياسات وتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر كآلية للحد من نسبة الفقر بالبلاد شارك كل من الأستاذ محمد خير عوض الله مدير فرع الأبيض والأستاذ عبد العزيز نور الجليل مدير فرع ودمدني عن البنك في منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحت عنوان (التوجه الاستراتيجي للحاضر والمستقبل)، والذي أقيم بالإسكندرية بجمهورية مصر العربية في الفترة من ١٦ إلى ١٧ يوليو ٢٠٠٩ نظمها اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع (الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب) (والبنك المركزي المصري) (واتحاد بنوك مصر) .

وقد تبادل المشاركون في هذا المنتدى خمسة أوراق ناقشت دور السلطات المعنية ومبادرة المصارف والمؤسسات المالية والإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير الظروف المناسبة والأوضاع الملائمة لتعزيز هذا الدور على أفضل وجه في تحريك النشاط الإقتصادي والاجتماعي، هذا بالإضافة إلى النظر حول مستقبل هذه المشروعات في ظل الأزمة المالية العالمية وكيفية التعاون الدولي لدعم وتنمية مثل هذه المشاريع.

سنابل الخير ..

المخيم الصيفي للعاملين بالمصارف وشركات التأمين

المهارات الفردية لإكتشاف المواهب والمبدعين في المسرح والإنشاد والإلقاء بالإضافة إلى التدريب على الإسعافات الأولية والتي نالت الإستحسان. وفي حفل الختام تمت دعوة أسر التلاميذ المشاركين في المخيم وتم تكريم التلاميذ والمبرزين في البرامج الثقافية والرياضية وتم توزيع الجوائز لهم ومجموعة من الكتب القيمة في السيرة النبوية وسيرة نساء النبي ومجموعة من القصص والغزوات الإسلامية كما تم إلتقاط الصور التذكارية لهذا الحدث..

وقد عبر المشاركون في المخيم عن سعادتهم البالغة في إقامة هذا المخيم الصيفي وتميزه الكبير في قوة التنظيم والترتيب وحسن اختيار المكان بالإضافة إلى تنوع البرامج الثقافية والرياضية التي أمتعت التلاميذ وأسهرهم..

أقامت النقابة العامة لعمال المصارف وشركات التأمين أمانة المرأة والطفل المخيم الصيفي الأول (سنابل الخير) في الفترة من ٥/٣ - ٢٠٠٩/٦/٢١م بمنزله المقرن العائلي بالخرطوم تحت شعار (علموا أبناءكم لزمان غير زمانكم) والذي شارك فيه ما يقارب ١٤٧ تلميذ وتلميذة من أبناء العاملين بالمصارف وشركات التأمين منهم ٩ مشاركون من أبناء العاملين ببنك فيصل الإسلامي السوداني تكفلت نقابة العاملين بالبنك بدفع نفقات ورسوم المخيم لهم كاملة. وقد تخلل المخيم الكثير من البرامج الترفيهية والثقافية والاجتماعية والأنشطة الرياضية المختلفة بالإضافة إلى إقامة برنامج لتحفيظ القرآن الكريم . كما تم خلال المخيم إقامة العديد من الألعاب والمسابقات وبعض

تمليك كل الموظفين والعاملين المستحقين قروض للمباني والسيارات

في إطار سعي إدارة البنك إلى إستقرار العاملين وتحسين أحوالهم وافقت الإدارة العليا بالبنك علي تنفيذ برنامج تمليك العاملين قروض المباني والسيارات، وبحمد الله سبحانه وتعالى تم تنفيذ البرنامج، حيث تم تمليك كل العاملين المستحقين لسلفيات وقروض المباني والسيارات تحفيزاً لهم، مما يعد إنجازاً يضاف الي إنجازات إدارة البنك والى نقابة العاملين بالبنك وتقديراً لجهود العاملين الملموسة في الحفاظ على تميز البنك ورفع الروح المعنوية وبالتالي الإحساس بالانتماء لمؤسستهم والعمل على الإرتقاء بها.

في كل زمان ومكان يظهر رجالٌ مبدعون في مختلف الميادين العلمية والفكرية والأدبية ويتركون بصمات مشرقة ينحني التاريخ لها إجلالا ويشيد لهم بالشكر والعرفان ونحن نقرب صفحات من مؤلفاته التي بلغت غاية في الرصانة وجودة العلم (السلامة المصرفية والاستقرار الاقتصادي، الأمة الإسلامية والتحولت السياسية والإقتصادية، إفريقيا وتحديات الألفية الثالثة وغيض من فيض)، عندما تحاوره في جميع التفاصيل والشؤون الإقتصادية المحلية والعالمية يشدك بحصافته في التحليل المتمكن ويبهرك بمواهبه الفائقة في ربط الأحداث وإستخلاص النتائج والعبر وكثيراً مانجده يبصر بعقله الثاقب أشياء لا تخطر على أذهان المتخصصين. كل هذا يجعل الأمر عادياً عندما نتوقع أن نتحاور مع شخص تتباً مبكراً عن سيناريو وشيك للأزمة المالية العالمية منذ العام ٢٠٠٣ ولم يجد حينها أذنأ صاغية وسخر منه البعض الذين لم يستبينوا النصح إلا ضحى الغد.

لكن يبقى أن الحوار معه له طعم خاص يجب أن تكون مستعداً له فكآبة الاقتصاد يمكن احتمالها والموضوع الإقتصادي يمكن أن يكون شيئاً جذاباً إذا ما أحسن تقديمه.

الدكتور عبدالوهاب عثمان شيخ موسي ولد بحفير مشو، دنقلا الولاية الشمالية . تخرج من كلية الآداب جامعة الخرطوم تخصص إقتصاد وتاريخ عام ١٩٦١ م التحق بالخدمة العامة في نفس عام التخرج كمساعد مفتش مالي بإدارة الميزانية وتدرج حتى وصل إلى أعلى المناصب الدستورية وزيراً للمالية بالإقليم الشمالي في ١٩٨٢ م ثم وزيراً للصناعة في ١٩٨٩ م ووزيراً للمالية والاقتصاد الوطني في العام ٢٠٠٠ م وعضواً بالمجلس الوطني حتى تاريخه.. يشغل حالياً رئيساً لمجلس إدارة مركز العصمة للإستشارات، نال عدداً من الأوسمة والشهادات الفخرية أولها وسام الجمهورية في العام ١٩٨١ م وأحدثها جائزة الشهيد الزبير للتميز والإبداع العلمي ٢٠٠٣ م.



الدكتور / عبدالوهاب عثمان شيخ موسي

فقد كان لهذا الرجل الفضل الأكبر في إنعاش السياسات المالية بالبلاد عندما كان وزيراً لها، وقد ساهم بشكل فاعل في ترقية وتطوير المراكز البحثية بالعديد من البحوث العلمية والدراسات.. وقد قامت (مجلة المال والإقتصاد) بإجراء لقاء صحفي مع الدكتور عبدالوهاب عثمان شيخ موسي ليقراً لنا حاله الاقتصادي بشئ من الخصوصية تدور حول سعر الصرف فكان الحوار التالي الذي أجراه الأستاذ: محمد الطاهر الطيب نائب مدير إدارة البحوث الإقتصادية ببنك فيصل الإسلامي السوداني:

* ماذا يعني مفهوم سعر الصرف؟

سعر الصرف هو أحد المؤشرات الاقتصادية كمعدل الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم، وصافي الحساب الجاري. سعر الصرف هو مرآة للاقتصاد وهو من الأدوات التي تستخدمها الدول لمحاربة التشوهات الاقتصادية مثل التضخم والكساد لما له من أثر على الصادرات والواردات، فتذبذب سعر الصرف ينعكس بصورة مباشرة في تذبذب حجم قيم الصادرات والواردات للدول، مثلاً: إذا كانت

أسعار العملات الأجنبية مرتفعة مقابل العملة المحلية فهذه إشارة موجبة للمصدرين لأن المشتري للبضائع من الخارج سيحصلون على عمله محلية رخيصة وبالتالي يمكنهم شراء حجم أكبر من بضائع المصدرين، وتكون هذه إشارة سلبية للموردين لأنهم سوف يشترون عملات أجنبية بأسعار عالية مقابل العملة المحلية وبالتالي سيتدني حجم البضائع التي سيشترونها من الخارج وذلك يؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخم.

مستوى السيولة للعملة المحلية وليس مستوى السيولة للعملة الأجنبية، أما مستوى السيولة للعملات الأجنبية فيتوقف على وضعية الحساب الجاري الخارجي للدولة والذي يرتبط ارتباطاً مباشراً بميزان المدفوعات والميزان التجاري حيث أن ميزان المدفوعات هو بمثابة الحساب الذي تسجل فيه قيمة الحقوق والديون الناشئة بين بلد معين والعالم الخارجي وذلك نتيجة المبادلات والمعاملات التي تنشأ بين المقيمين في هذا البلد ونظرائهم بالخارج خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة، أما الميزان التجاري فهو يقيس الفرق بين القيمة النقدية للصادرات والقيمة النقدية للواردات والميزان التجاري يكون موجباً عندما يكون العائد من قيمة الصادرات أعلى من العائد على قيمة الواردات خلال فترة زمنية محددة ويكون الميزان التجاري سالباً أو كما يعرف بعجز الميزان التجاري وذلك عندما تفوق القيمة النقدية لمجموع الواردات القيمة النقدية لمجموع الصادرات خلال فترة زمنية تكون عادة سنة.

صافي الحساب الجاري هو الذي يحدد سعر الصرف وذلك عندما يكون هذا الحساب الجاري ذو قوة نقدية أجنبية عالية يكون من السهل الحصول على هذه العملة الأجنبية مقابل العملة المحلية وبذلك تنخفض أسعار العملات الأجنبية مقابل العملات المحلية.

*** الإجراءات التي إتخذها بنك السودان مؤخراً بخصوص ضوابط النقد الأجنبي، هل تعتقد أن لها تأثيراً مباشراً على الزيادات التي طالت أسعار الصرف مؤخراً، وهل هنالك إجراءات بديلة ترى أنها محتملة التطبيق ؟**

حاول بنك السودان أن يتحكم في الكمية المحدودة للعملة الأجنبية الموجودة في الاقتصاد لأن الكمية الموجودة من النقد الأجنبي غير كافية لمقابلة الطلب الكلي عليها سواء كان للتجارة أو السفر أو العلاج بالخارج ومقابلة التزامات ومتطلبات الدولة الخارجية.

أما إذا كان هناك سيولة كافية لمقابلة الطلب الكلي للنقد الأجنبي حينها البنك المركزي لا يتدخل لذلك كان تدخل بنك السودان للتحكم في كمية النقد الأجنبي المحدود التي يقابلها طلب غير محدود، لجأ بنك السودان

*** سياسة التحرير في السودان في أواخر القرن العشرين، هل أدت الى استقرار سعر الصرف؟**

سياسة التحرير الاقتصادي تعني عدم تدخل الدولة في الاقتصاد ويكون الاقتصاد حراً مسيراً بآليات العرض والطلب على السلع والخدمات، وتكون سياسة التحرير ذات جدوى وفعالية عالية عندما تكون أجهزة الدولة وأدواتها الاقتصادية وسياساتها الهيكلية متجانسة وشاملة وقوية ومنضبطة لأن مفهوم التحرير الاقتصادي يعني عدم تدخل الدولة في أسعار السلع والخدمات وحتى أسعار الصرف لذلك يجب على الاقتصاد أن يكون قوياً أصلاً حتى يتم التحرير، لذلك كان التحرير المفرط بدون ضوابط يؤدي في آخر الأمر لتدخل الدولة بشكل أو بآخر، وفي مؤتمر الدول العشرين نوقشت ضرورة وجود ضوابط مالية واجتماعية وأخلاقية في مسألة التحرير الاقتصادي.

*** ما هي الآليات المتبعة في تحديد سعر الصرف؟**

تكون عادة هذه الآليات منبثقة من السياسات الكلية للدولة والأهداف الاقتصادية المرجوة ، مثلاً: هل الدولة تريد أن تشجع الاستثمار؟ هل هناك تضخم أم كساد ؟ فالآلية الطبيعية لتحديد سعر الصرف في الاقتصاد الحر هي العرض والطلب ، ويمكن للدولة أن تتدخل عن طريق البنك المركزي للحد من العرض أو الطلب وذلك بالتحكم في ضخ العملات الأجنبية في الاقتصاد للتأثير على أسعارها سلباً وإيجاباً.

هذه الآلية هي نفسها المتبعة في تحديد سعر الفائدة فأسعار الفائدة ترتفع حينما يكون هنالك ندرة في السيولة وبالتالي صعوبة في الإقتراض من النظام المصرفي فترتفع بذلك أسعار الفائدة، أما في حالة أن تكون السيولة أعلى من حاجة الاقتصاد حينها يكون المعروض من النقود في الأجهزة المصرفية للإقتراض أعلى من الطلب وبذلك تنخفض أسعار الفائدة.

*** يتضح أن سعر الصرف وسعر الفائدة من آليات تحديد السيولة في الإقتصاد فما هي العلاقة بين الآليتين؟**

يعتبر هذان المؤشران من المؤشرات المتحركة وكل مؤشر يؤثر على الآخر علماً بأن الحديث عن السيولة في الاقتصاد الوطني مقصود به



جانب من اللقاء الصحفي مع الدكتور/ عبد الوهاب عثمان أجراه الأستاذ/ محمد الطاهر الطيب



أما إنهيار القطاع المصرفي فيعد كارثته لما يقدمه هذا القطاع من دور الوساطة المالية لتمويل الزراعة والصناعة والمشاريع التنموية. وفي حالة السودان نلاحظ أن الحكومة ضخت ٤٠٠ مليار جنيه في القطاع المصرفي في ظل الأوضاع الاقتصادية الأخيرة على الرغم من أن الأزمة المالية العالمية لم تؤثر على البنوك السودانية بصورة مباشرة وذلك يرجع الى فلسفة أن البنوك الإسلامية تقدم التمويل بناءً على مشاريع وسلع حقيقية وليست وهمية كما في الاقتصاد الغربي وذلك يقود هذه البنوك للتدقيق والتأكد أكثر في عمليات جدوى التمويل.

*** ألا يؤدي ضخ هذه السيولة في الإقتصاد الى تضخم في الأسعار ؟**
ضخ مثل هذه السيولة لدعم الإقتصاد يكون أصلاً لسد فجوة للطلب عليها، لذلك تدفع هذه المعالجات بالاقتصاد في اتجاه تعادل الطلب مع العرض لأن مستوى السيولة في هذه الحالة يكون أقل من حاجة الاقتصاد لها ويكون مصدر ضخ السيولة في الاقتصاد إما من الاحتياطي الموجود أصلاً في دورة النقود أو بطباعة عملة جديدة.

* كلمة أخيرة:

الحمد لله لقد خرج الإقتصاد السوداني من الأزمة المالية العالمية بأقل خسارة ممكنة وذلك بفضل تبنيه للاقتصاد الإسلامي الذي يتمتع بحصانة كاملة من الأزمات المالية التي تسببت فيها المعاملات المالية الوهمية والافتقار للخلق

والأخلاق القويمة التي ألحقت بالاقتصاد العالمي خسارات جمة. وأتمنى أن تستفيد مصارفنا ورجال أعمالنا هذا الدرس ويتسكوا بتطبيق الشريعة الإسلامية ومقاصدها ومبادئها الخلقية والأخلاقية في جميع المعاملات الاقتصادية والتجارية والتطبيق الصحيح لها.



بعض مؤلفات

د. عبد الوهاب عثمان شيخ موسى

لهذا الإجراء نسبة لضعف الحساب الجاري الخارجي وذلك لتدني أسعار البترول في الفترة الأخيرة حيث أصبح سعر البرميل في أدنى مستوى له ٤٨ دولار فقط بعد أن كان سعر البرميل ١٦٠ دولار قبل التدهور في سعر الصرف جراء الأزمة المالية العالمية. كما أن السودان يعتمد بنسبة ٩٥٪ على الصادرات النفطية لتغطية حسابه الجاري الخارجي.

*** إن المصارف والمؤسسات المالية هي الجهة المنوط بها تطبيق سياسات الدولة (المالية، والنقدية) عن طريق البنك المركزي، في رأيكم، ماهو دور المؤسسات المالية والمصارف في الحد من تذبذب أسعار الصرف؟**

البنوك التجارية هي أدوات لتنفيذ السياسات النقدية للدولة كما أنها أداة رئيسية من أدوات البنك المركزي التي يتم عن طريقها تحديد سعري الصرف وهوامش الأرباح في الاقتصاد، فمن طريق البنوك التجارية يتم ضخ السيولة في الاقتصاد ومن خلالها أيضاً يمكن سحب السيولة.

قوة البنوك التجارية تساعد في الاستجابة السليمة للسياسات النقدية، أما في حالة ضعف النظام المصرفي فهذا يؤدي الى ضعف الإستجابة الى سياسات الدولة النقدية، للبنوك التجارية دور كبير في السياسات الاقتصادية الكلية وهو دور الوساطة المالية عن طريق جذب المدخرات لمقابلة الطلب على تمويل المشاريع التنموية المختلفة والنشاط الإقتصادي ككل.

*** ما هي علاقة سعر الصرف بأسعار الأسهم والسندات في ظل الأزمة المالية العالمية الأخيرة ؟**

يمكن أن نتناول هذه الجزئية من منظور أن الموارد لدى البنوك أصبحت غير قادرة على مجابهة الطلب عليها وأدى ذلك الى كساد وأصبح لدى المستثمرين عدم يقين وثقة في هذه المؤسسات خوفاً من الخسارة وابتاتوا يتربعون الموقف فقط، وفي هذه الأوضاع انخفض سعر الصرف لقلّة الطلب على العملات الأجنبية في ظل هذا الترقب حيث خسرت المؤسسات المالية والصناعية وتقلصت التجارة الدولية وأدى ذلك الى انخفاض أسعار الأسهم والسندات، أما في جانب سعر الصرف فعملت الحكومات على تخفيض اسعار عملاتها مقابل العملات الأخرى وذلك لتشجيع صادراتها ورفع قدراتها التنافسية في الأسواق حتى تباع بأسعار أقل في الأسواق العالمية وكان هذا أحد وسائل الخروج من الأزمة المالية العالمية.

*** ماهي الأساليب المتبعة في تغطية مخاطر أسعار الصرف؟**
نعم هنالك تدخل للدولة في معالجة مثل هذه الأزمات والمخاطر الاقتصادية ، مثلاً : الولايات المتحدة الأمريكية ووفقاً للفلسفة الليبرالية المطلقة يكون تدخل الدولة في الاقتصاد محرم تماماً رغم ذلك تدخلت الدولة عن طريق شراء اسهم الشركات والبنوك الكبيرة فدفعت الحكومة الامريكية ترليون دولار لدعم وشراء أسهم الشركات العملاقة حفاظاً عليها من الانهيار لأنه عند إنهيار هذه المؤسسات سينهار الإنتاج.



شركة التأمين الإسلامية المحدودة
ISLAMIC INSURANCE CO.LTD. (SUDAN)



اعقلها ..
واشعر بالتعاون معها



التمويل بالمشاركة



د. سراج الدين عثمان مصطفى
مساعد الأمين العام
لإتحاد المصارف السوداني

قال تعالى (وإن كثيراً من الخلقاء ليبغى بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم)
صدق الله العظيم

مقدمة عامة :

تعتبر صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل في المصارف الإسلامية بإعتبارها الصيغة الإستثمارية الأساسية المجسدة لأهداف ومبادئ الإقتصاد الإسلامي وتحقيق العدالة بين طرفي التعامل (المصرف وزبائنه) . كما أنها صيغة مرنة يمكن أن تلبى حاجات المجتمع المتعددة وبالتالي تحقق التوازن الإقتصادي والإجتماعي إيفاءً لوظيفة المال في الإسلامي

التعرف الشامل والمحدد لصيغة المشاركة :

تعريف المشاركة لغة :

تعنى الإختلاط أى تعنى فيما خلط المالين بحيث لا يتميزا عن بعضهما وقد تعنى أيضاً عقد الشركة نفسه لأنه سبب الخلط .

تعريف المشاركة شرعاً وإصطلاحاً :

المشاركة عقد بين إثنتين فأكثر على أن يكون رأس المال (الأصل) والربح مشتركاً بينهم ، والخسارة إن وجدت تقسم بين الشركاء بنسبة مساهمة كل شريك .

تعريف المشاركة فى القانون :

هى عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم فى مشروع مالى ، بتقديم حصته من المال أو عمل لإستثمار ذلك المشروع وإقتسام ماقد ينشأ عنه من ربح أو خسارة .

مفهوم المشاركة فى الاصطلاح المصرفي :

هى تقديم المصرف والشريك (الزبون) المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة فى مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما ممتلكاً حصّة بنسبة معلومة فى رأس المال بصفة ثابتة أو متناقصة ويكون بموجبها مستحقاً للحقوق ومتحملاً للإلتزامات .

لماذا إختارت المصارف لفظ المشاركة :

الشركة والشراكة والمشاركة بمعنى واحد فى اللغة والفقه ، ولكن المصارف الإسلامية إستحدثت لفظ الشركة والشراكة بالرغم من أنهما أكثر شهرة وإستعمالاً فى الوسط التجارى ولأنهما أصبح لهما مدلول إصطلاحى شائع يختلف عن مدلول لفظ المشاركة فى الفقه المالى والإسلامى ومايجرى العمل به فى المصارف الإسلامية .

تنوير عن معنى ومفهوم المشاركة بصفة عامة :

هى إحدى وسائل توزيع الأموال بالمصارف وهى أكثر الصيغ التمويلية مرونة وملائمة وشمولاً ، فهى عقد بين إثنتين فأكثر على أن يتجروا فى رأس المال (الأصل) مشتركاً بينهم ويكون الربح بينهم حسب الإنفاق والخسارة بنسبة مساهمة كل شريك . فالمصرف الإسلامى يقوم بمشاركة عملائه فى العمليات التجارية المحلية وفى الإستيراد والتصدير وفى العمليات الصناعية والزراعية (بشقيها النباتى والحيوانى) والأنشطة الحرفية والمهنية مع التركيز على التنمية الشاملة .

تدور العلاقة الوثيقة بين المصرف الإسلامى وعملائه فى إطار المشاركة بين الطرفين فى التمويل وفى الإدارة وفى الأرباح وفى الخسارة (لا قدر الله) وليس علاقة دائن بمدين كما هو الحال فى تعامل المصارف التقليدية . وتنظم هذه العلاقة عقود يبرمها المصرف مع الشركاء توضح كل التفاصيل

الخاصة بعمليات المشاركة نحو تحديد الأنصبة فى المساهمة والإدارة ونسبة الأرباح وفق توجيهات الشريعة الإسلامية فى هذا الشأن . إضافة لذلك تدار العمليات المالية فى المشاركة من خلال حساب مشترك يفتح بإسم رأسمال المشاركة بمجرد التوقيع على العقود ويجرى السحب منه والتوريد (الإيرادات) حسب الخطة المتفق عليها بموجب العقد المبرم .

أدلة مشروعية المشاركة :

بالدليل نعى الأصل الشرعى المقبول والمسلم به والذي تستند عليه صحة عقد المشاركة وجوازها الشرعى . وقد أجمع علماء المسلمين على مشروعية المشاركة بناءً على أدلة من القرآن والسنة المطهرة وما إستقر من عمل الأمة .

فمن القرآن :

يظهر ذلك فى قوله تعالى (فهم شركاء فى الثلث) وفى قوله سبحانه وتعالى : - وإن كثيراً من الخلقاء ليبغى بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم)

ومن السنة المطهرة :

ففى الحديث القدسى فيما يروى عن أبى هريرة أن النبى (ص) قال (إن الله عز وجل يقول : - أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه ، فإذا خانه خرجت من بينهما) .

وعنه (ص) قال (يد الله مع الشريكين ما لم يتخاونا) .

وقد روى ابن ماجه وأبو داؤود والحاكم أن السائب قال للنبى (ص) كنت شريكى فى الجاهلية فكنت خير شريك لاندارينى ولا تمارينى لله .

إستقرار عمل الأمة :

على ضوء هذه النصوص وتمشياً مع عرف الجماعة ومصلحتها تعامل المسلمون تعاملًا مستقرًا ومتصلاً منذ عهد الرسول (ص) وإلى يومنا هذا بالمشاركة من دون أن ينكرها منهم أحد فصار ذلك إجماعاً منهم .

هذه هى الأصول والقواعد التى إستمدت منها المشاركة شرعيتها وجوازها .

أنواع المشاركة :

من مزايا صيغة التمويل بالمشاركة أنها صيغة مرنة ومتعددة وشاملة لكل عمليات التجارة المحلية والتصدير والإستيراد والتمويل الزراعى والصناعى والحرفى والمهنى الخ .

ويمكن تحديد أنواع وأشكال المشاركة على النحو الآتى :

١ . المشاركة الثابتة أو المستمرة :

وهى المشاركة التى تتعقد على نية الإستمرار فيها إلى ما شاء الله دون تحديد أجل لها .

هى المشاركة التى يعطى فيها المصرف الحق للشريك فى شراء حصته من

المشروع موضوع المشاركة تدريجياً بحيث تتناقص حصة المصرف وتزيد حصة الشريك إلى أن ينفرد الشريك بملكية جميع المشروع .
٢. المشاركة في الإستيراد :-

هي تقديم المصرف والشريك (الزبون) المال بنسب معينة للإشتراك في إستيراد سلعة معلومة من خارج البلاد بقصد الإستثمار .
ويجوز للمصرف أن يشارك الزبون في تمويل إستيراد سلعة ما بحيث توثق بالاعتماد المستندى المغطى كلياً أو جزئياً أو غير مغطى .
ويجوز للبنك بعد تسلم البضاعة - حقيقة أو حكماً - أن يبيع نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه عاجلاً أو آجلاً - مربحة - بشرط أن لا يكون البيع للشريك معروفاً في التعامل المصرفي ولا بوعد ملزم .

المشاركة في التصدير :-

هي تقديم المصرف والشريك لله الزبون لله المال بنسب معينة للإشتراك في تصدير سلعة معلومة إلى خارج البلاد بقصد الربح والإستفادة من الحصيلة .
يمكن من خلال هذا الشكل توضيح أنواع وأشكال المشاركة وذلك بسهولة الفهم :

أركان المشاركة وشروطها والآثار المترتبة على الشروط :-

أركان المشاركة :-

❖ أركان عقد المشاركة ثلاثة هي كالاتى :-

١. (الصيغة) الإيجاب والقبول (وتعنى إظهار إرادة المتعاقدين من لفظ أو مايقوم مقامه .
٢. أطراف العقد (العاقدان) المصرف وعميله .
٣. محل العقد (المال والعمل)

❖ شروط الصيغة

❖ تتعقد المشاركة بكل لفظ يعتبر عن المقصود . ويصح عقدها باللفظ أو بالكتابة (أو المراسلة) ويندب توثيق عقد المشاركة بالكتابة والشهود .

❖ شروط العاقدين:-

يشترط أن يكون الشريك بالغاً عاقلاً راشداً - متمتعاً بأهلية الأداء الكاملة وما فى حكمها - أهلاً للتوكيل والتوكيل

❖ شروط رأس المال :-

١. الأصل أن يكون رأسمال المشاركة نقداً ، يدفعه الشركاء كل حسب مساهمته .
٢. يجوز أن تكون مساهمة أحد الشركاء عيناً بشرط أن يتم تقدير قيمتها بإتفاق الشركاء عند توقيع العقد .
٣. يشترط فى الشركة خلط رأسمالها حقيقة أو حكماً وعليه لايجوز أن يكون رأسمال الشركة أو نسبة منه ديناً فى الذمة .
٤. لتتام الخلط فى الشركة بين أطرافها يفتح حساب باسم المشاركة يودع فيه رأسمال المشاركة ويكون التصرف فيه للطرفين حسب الإتفاق .
٥. إذا كانت مساهمة أحد الشركاء عيناً فيجب تقييمها عند التوقيع على العقد وإعتبار قيمتها جزءاً من رأسمال المشاركة المودع لدى البنك فى حساب المشاركة .
٦. أ- بالنسبة لإدارة المشاركة الأصل فيها أن يديرها الشركاء بالأصالة ويجوز أن تكون بالوكالة . ويجوز أن تكون هنالك نسبة مقدرة لأحد الشريكين قبل تقسيم الربح وذلك مقابل الجهد الزائد الذى بذله فى المشاركة .
ب- يحظر على الشريكين إنفاق رأسمال المشاركة أو تشغيله فى أغراضه الشخصية أو إقراضه لشخص آخر .
٧. لايجوز للشريك أن يضمن للشريك الآخر ماقدمه من مال لأن المشاركة تقوم على قاعدة الغنم بالغرم .
٨. يجوز أن يطلب الشريك من الشريك الآخر ضمانات ضد التعدى أو التقصير أو الإهمال أو الخيانة .

أنواع وأشكال المشاركة

المشاركة المتناقصة

١. حلول الشريك محل البنك بعقد مستقل عن عقد التمويل وبعده بحيث يكون لكل شريك حريته في البيع لشريكه أو لغيره.

٢. تخصيص جزء من الدخل المتولد لسداد التمويل للبنك بخلاف نصيبه من العائد.

٣. تقسيم العملية الى حصص أو أسهم وللشريك حق اقتناء عدد من أسهم البنك كل سنة حتى يمتلك كامل الأسهم.

المشاركة الثابتة

المنتهية

تمويل عملية

تمويل صفقة

تمويل نشاط

تمويل دورة

المستمرة

٩. لايجوز أن يتفق فى عقد المشاركة على بيع حصة المصرف إلى الشريك بالقيمة التاريخية أو العكس .
١٠. يجوز الإتفاق على بيع حصة الشريك للمصرف بالقيمة العادلة (السوقية) التى يتفق عليها فى حينها .
- توزيع الأرباح والخسائر:-

١. يجب أن يكون الربح معلوم القدر بنسبة شائعة فى الجملة .
٢. إذا قال أحد الشركاء (الربح بيننا) من غير تحديد له أو سكتا عن تحديده فيوزع حسب حصة كل منهم فى رأس المال .
٣. لايجوز الإتفاق على إقتطاع قدر معين من الربح قبل تقسيم الربح لأى سهم من أسهم المشاركة لإحتمال أن لا تربح المشاركة إلا ذلك القدر المتفق على إقتطاعه .
٤. يجوز أن يشترط من يتولى الجهد الأكبر من الإدارة إذا زادت الأرباح عن قدر معين أن تكون له تلك الزيادة أو نسبة منها .

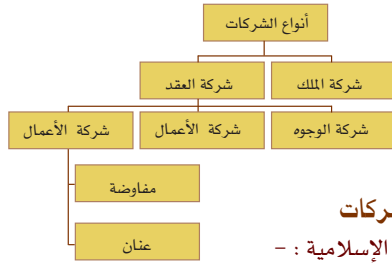
أنواع الشركات فى الفقه المالى الإسلامى :-

تقسم الشركة عند معظم الفقهاء إلى نوعين أساسيين كالاتى :-

- ١- شركة الملك
- ٢- شركة العقد

شركة الملك :-

فهى تعنى أن يكون الشئ مشتركاً بين اثنين أو أكثر بسبب من أسباب التملك كالشراء والوصية والإرث أو خلط الأموال .



شكل يوضح أنواع الشركات

كيف تجريها المصارف الإسلامية :-

من أجل تطبيق صيغة المشاركة في المصارف الإسلامية بصورة مثلى تحفظ لطرفي التعامل (المصرف والعميل) حقوقهما كاملاً وتحقيقاً للسلامة الشرعية والمصرفية نوضح فيما يلي الخطوات الهامة لتنفيذ عملية مشاركة (STEPS) على النحو الآتي:-

١. تقدم طلب الاستثمار مستوفياً .
٢. النظر في الطلب بواسطة الجهة المختصة .
٣. الدراسة الوافية والشاملة والمستفيضة بموجب إستمارة منح العمليات الاستثمارية مشتملة على العناصر الستة - Character-Capital-Capacity Collaterals-Conditions : دراسة جدوى العملية من منظور إسلامي .
٤. التصديق على الدراسة أو رفضها بعد عرضها على الجهة المختصة .
٥. الموافقة بشروط وضوابط حسب الحالة المقدمة .
٦. إخطار الزبون بالموافقة على طلبه .
٧. فتح حساب بإسم رأسمال المشاركة المعنية لخلط المالكين ولتسهيل عملية السحب والإيداع .
٨. توقيع العقد بين الطرفين (المصرف والعميل) .
٩. دفع مساهمة كل شريك وتوريدها لحساب المشاركة .
١٠. بدء عملية الشراء بموافقة الطرفين (المصرف والعميل) .
١١. فتح ملف للعملية .
١٢. أخذ ضمان ضد التعدي والتقصير والإهمال والخيانة .
١٣. التخزين المشترك .
١٤. التأمين الشامل على المخزون والضمان لصالح الطرفين .
١٥. المتابعة للصيقة والميدانية .
١٦. تسويق المخزون .
١٧. بدء عملية البيع بموافقة الطرفين « المصرف والعميل » .
١٨. توريد قيمة المبيعات لحساب المشاركة .
١٩. بدء عملية التصفية .
٢٠. رد رأسمال كل شريك .
٢١. دفع مخصص الإدارة لمن يستحقه حسب الاتفاق .
٢٢. توزيع باقى الأرباح حسب مساهمة كل شريك .
٢٣. تقييم العملية بموجب تقرير وافى .

❖ توزيع العمل بقسم الإستثمار :-

- وحتى يتمكن قسم الاستثمار بالفروع وخاصة الفروع الكبيرة أرى أن يوزع العمل بأقسام الإستثمار ليسير العمل بصورة مثلى ومريحة على النحو التالى :-
١. وحدة لإعداد الدراسات الوافية والسليمة حسب ماهو مطلوب في مرشد الإستثمار مع الأخذ في الاعتبار حالة كل صيغة « شروطها وضوابطها » .
 ٢. وحدة لتنفيذ الضوابط والشروط وفق التصديقات التى تصدق بواسطة الإدارة أو جهة الاختصاص .
 ٣. وحدة للمتابعة للصيقة والمستمرة بعد تنفيذ العمليات الاستثمارية بالإضافة للتصفية السليمة وتقييم السليم والرعى .
- هذا التقسيم سوف يسهل العمل ويجعله ينساب بصورة صحيحة وسريعة فى آن واحد ، ثم يقلل الأخطاء وذلك لتحديد المسؤوليات فى بقية المصارف العاملة بالسودان لفائدته .

شركة العقد :-

لقد تعددت تعريفات الفقهاء لهذه الشركة وفقاً لأنواعها ولكن أشمل وأوضح تعريف لها هو ماورد فى تنوير الأبصار من كتب الأحناف على أنها « أى شركة العقد » عقد بين متشاركين فى الأصل والربح والأصل يختلف من شركة لأخرى - فهو الإشتراك بالمال فى شركة الأموال وبالعامل فى شركة الأعمال وإنشغال الذمم بالثمن فى شركة الوجوه وبالعامل والمال معاً فى شركة المضاربة .

شركة الأموال :-

هى عقد بين إثنين أو أكثر على القيام بعمل إستثمارى يشتركان فيه بأموالهما وما ربحاه بينهما وفق ما شركاه وما غرماه (إن كانت هنالك خسارة) فحسب مساهمة كل فى رأس المال .

شركة الأعمال :-

وتسمى شركة الصنائع أو التقبل وهى تعنى أن يشترك إثنان فأكثر على أن يقبلا فى ذمهما عملاً من الأعمال ويكون الكسب بينهما كالخياطة والحدادة ونجارة ونحوها . فيقولوا إشتراكنا على أن نعمل فيه على ما رزق الله عز وجل من أجر فهو على شرط كذا .

شركة الوجوه :-

فهى أن يشترك إثنان ليس لهما مال ولكن وجاهة عند الناس توجب الثقة بهما على أن يشتريا بثمن مؤجل وما ربحاه يكون بينهما .

ملخص لأنواع الشركات :-

١/ شركة ملك :-

أ- جبرية « إرث »

ب- ب- إختيارية « خلط أو شراء »

٢/ شركة عقد :-

أ- شركة الأول « مفاوضه - عنان »

ب- شركة الأعمال « صنائع أو التقبل »

ج- شركة الوجوه .

هذا وقد تكون الشركة شركة أموال وأعمال معاً كشركة المضاربة

ملحوظة هامة :-

وما يهمنا فى المصارف الإسلامية شركة الأموال أى شركة العنان وهى تعنى إشتراك إثنين أو أكثر فى رأس المال على أن يتجرا فيه والربح بينهما على أن يتفقا أن لايتصرف أحدهما إلا بإذن صاحبه أى أن كل منهما أخذ بعنان صاحبه ويرجع البعض سبب التسمية بالعنان إلى أنها مأخوذة من عنان الدابة (أى الحبل الموجود بالعنق (أو الرسن) وذلك أن كل من الشركاء شرط على الآخرين أن لا يفعلون شيئاً فى المشاركة إلا بإذنه ومعرفته أى كعنان الدابة الذى يتحكم فى سيرها .

فشركة العنان شركة مرنة ومتوافقة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية فهى تجوز التفاوت فى رأس المال وفى الربح وتسمح بالتعامل عند إختلاف الأدیان ، عكس شركة المفاوضة التى تشترط تساوي مساهمة الشركاء فى رأس المال وفى الربح وفى إتحاد الدين أى المساواة فى كل شئ .

٤. موظف الإستثمار بالمصارف مثله مثل التجار ولا بد من معرفة السوق واتجاهاته لكل السلع والخدمات التي تتعامل فيها المصارف وبإحدا إذا قام كل مصرف بإنشاء إدارة قسم خاص بالتسويق وذلك لأهميته في هذه الأيام

٥. هنالك صعوبة في تقييم الشئ موضوع المشاركة في حالة المشاركة العينية ويمكن تغلب ذلك بتقييم الشئ موضوع المشاركة بواسطة جهة فنية ذات اختصاص

٦. هنالك صعوبة تواجه المصارف وهي تهرب العملاء من الدخول مع المصارف في عمليات مشاركات ويمكن التغلب على ذلك ببذل جهد مقدر من إدارات المصارف بتوضيح مزايا صيغة المشاركة والأرباح التي تحققها عمليات مشاركات مقارنة بما تحققة عمليات المرباحات من أرباح .

مزايا نظام التمويل بالمشاركة :-

١. تميز نظام التمويل بالمشاركة بميزة خلوه من التعامل بسعر الفائدة المحرمة وكل شبهات الربا.
٢. خلو التمويل من أسعار الفائدة المحددة يخفض من تكلفة السلعة المنتجة ومن ثم أسعارها التي يدفعها المستهلك .
٣. يكون العميل (أى الشريك) مساهماً في رأسمال المشاركة مما يجعله أكثر حرصاً على نجاحها وفق الأسس والضوابط المتفق عليها .
٤. تميزت الصيغة بتخطيها لحاجز الضمانات الذي كان يمثل عقبة في الوصول لصفار المزارعين والمنتجين والمستثمرين والحرفيين وبالتالي نجحت المصارف الإسلامية في جذب هذا القطاع الهائل والمؤثر في زيادة الدخل القومى للبلاد .
٥. المشاركة المتناقصة تتيح فرصة تملك مشروعات للمستثمرين بطريقة ميسرة ومريحة خاصة الحرفيين والمهنيين والأسر المنتجة وصغار المستثمرين .
٦. صيغة المشاركة مرنة وملائمة لكل أوجه تمويل النشاط الإقتصادى والإجتماعى مما يساعد على أن تؤدي المصارف الإسلامية الدور المناط بها .
٧. توزيع المخاطر بين أكثر من ممول يسهل ذلك على إعادة مبلغ التمويل .
٨. فى صيغة المشاركة عدالة بين طرفى التعامل، فالأطراف شركاء فى الربح والخسارة وفق قاعدة (الغنم بالغرم)
٩. المشاركة المنتهية بمرابحة تتيح فرصة عظيمة لأحد الشريكين لإمتلاك نصيب الشريك الآخر برضاء الطرفين .
١٠. بتطبيق صيغة المشاركة يصبح المصرف مصرفاً إسلامياً شاملاً لا ربوياً فقط .

إنهاء المشاركة :-

تنتهى المشاركة بإنهاء مدتها أو

غرضها

الذي قامت من أجله

ولمزيد من التوضيح :-

- ١- إذا كان الغرض منها لتحقيق ربح مشروع معين فتنتهى بإنهاء ذلك المشروع وإقتسام ما قد ينشأ من ربح أو خسارة .
- ٢- إذا كانت المشاركة متناقصة فتنتهى بشراء الشريك لآخر حصة من الأصل موضوع المشاركة (المملوك للمصرف)
- ٣- تنتهى المشاركة بهلاك رأس مالها قبل إستعماله .
- ٤- يجوز للشركاء إنهاء عقد المشاركة بالتراضى فى أى وقت .

نسب إستخدام الصيغ من سقوفة المصارف :-

لقد أجرت دراسة وافية خلال العشر سنوات الماضية لمعرفة حصة كل صيغة من إجمالى سقوفة المصارف التمويلية وكانت النتائج كالآتى :-

١. حصة المرباحات من إجمالى السقوفة ٥١٪
٢. حصة المشاركات من إجمالى السقوفة ٢٨٪
٣. حصة المضاربات ٦٪
٤. حصة عقد بيع السلم ٧٪
٥. أخرى « عقد المقاوله - عقد الإستصناع ٨٪

عقد الإجارة - القرض الحسن

أهمية صيغة المشاركة فى تقليل مخاطر التمويل :-

التمويل بالمشاركة قليل المخاطر وذلك للأسباب التالية :-

١. صيغة المشاركة تتيح توزيع المخاطر بين أطراف التعامل مما يقلل ذلك من وطئة المخاطر .
٢. المشاركة لا تسمح بأن تكون صورية كما هو حادث فى صيغة المرابحة .
٣. المشاركة تتيح للمصرف متابعة العملية فى كل مراحل مما يساعد ذلك على نجاح العملية .
٤. العميل مساهم فى عملية المشاركة (رأسمال المشاركة) بجزء من ماله مما يجعل العميل حريصاً على نجاحها « وذلك يقلل المخاطر) .
٥. عملية المشاركة فيها بركة من عند الله والبركة تحقق النجاح وذلك وفق الحديث : (يد الله مع الشريكين مالم يتخاونا) .
٦. فى كثير من الأحيان فإن صيغة المشاركة تحقق أرباحاً أكثر من صيغة بيع المرابحة وبقية الصيغ الأخرى مما يؤدي لإستبعاد المخاطر أو تقليلها

أسباب تفضيل صيغة المرابحة لدى المتعاملين :-

تلاحظ أن كثيراً من المتعاملين مع المصرف يفضلون صيغة المرابحة على صيغة المشاركة وذلك ظاهراً من نسبة المرباحات من سقوفة المصارف التمويلية خلال العشر سنوات الماضية حيث بلغت نسبتها حوالى ٥١٪ من إجمالى السقوفة وفى نظرها يرجع ذلك للإسباب التالية :

١. كثير من جمهور المتعاملين يظن أن صيغة المرابحة تحقق له ربحاً أكثر من صيغة المشاركة وبقية الصيغ الأخرى مع أن العكس هو الصحيح .
٢. صيغة المرابحة تشبه لحد كبير صيغة (السحب على المكشوف Over Draft) فى المصارف التقليدية التى تطبع عليها كثير من العملاء .
٣. العملاء لا يحبون أن يتدخل المصرف فى أعمالهم أو متابعتهم وصيغة المرابحة تحقق لهم ذلك لأنها بمجرد التنفيذ تقلب علاقة المصرف بالعمل علاقة دائن بمدين وليس شريك بشريك .
٤. صيغة المرابحة تحقق للزبائن سيولة عند الحاجة وذلك عن طريق المرباحات الصورية أو البيع بالكسر الصعوبات التى تواجه تنفيذ المشاركة وإمكانية تذليلها :-

هناك عدة صعوبات تواجه التعامل بصيغة المشاركة من قبل المصارف ومن قبل المتعاملين معها نوردتها فى الآتى :-

١. تواجه المصارف بعدم أمانة الشريك فى بعض الأحيان وتسمى (المخاطر الإخلاقية)
- يمكن التغلب عليها بالدراسة الوافية عن حالة العميل وشخصيته (Character)
٢. صعوبة تقدير معدل الربح المتوقع موضوع المشاركة بين الطرفين ويمكن تذليل ذلك بالدراسة الدقيقة لسوق السلع موضوع المشاركات آخذين فى الاعتبار كلما يتعلق بحال كل سلعة موضوع المشاركة وذلك حتى تتقارب نسبة الأرباح .
٣. صعوبة تحديد هامش الإدارة لأحد الطرفين أو معاً ويمكن التغلب على ذلك بموجب حجم الجهد المبذول فى إدارة المشاركة وبالتالي تخصص النسبة المناسبة لذلك .

القيمة وسعر البيع فى الفكر الإسلامى

مقدمة:

نظم الإسلام أمور التعامل بين الناس عند البيع والشراء ، ووضع قواعد معينة عند تحديد سعر بيع السلعة وذلك على ضوء تكلفة السلعة ، حيث أن التكاليف تخدم بين أغراضها تحديد الأسعار وهذا يزيد الرابطة بين وظيفة المحاسب ووظيفة المسئولين عن البيع فى المشروع .

وأهتم الإسلام بتنظيم السوق والرقابة عليه وتحديد السعر العدل للسلعة على ضوء تكلفتها ، ويعتبر جاك أستورى فى كتابه (الإسلام والتنمية الاقتصادية) عن ذلك بقوله وأن الإسلام كون مبدأ سعر البيع الصحيح الذى يسمح بعلاقات أخوية بين البائع والمشتري ، فالقرآن الكريم يحرم البيوع التى لاتحمل طابع التأكيد وبالتالى تحتل الغش وزيادة السعر ، والإسلام هو نظام الحياة التطبيقية والأخلاق المثالية الرفيعة .



الأستاذ: فتح الرحمن السرمحمد صالح
إدارة النشاط الطلابي - ولاية الخرطوم

مراقبة سعر البيع :

عندما بين الدين الإسلامى الحرام والحلال ، نظم أمور التعامل الإقتصادى على ضوء هذا البيان ، وحذر من بعض التصرفات ، وسكت عن بعضها الآخر ، ولكنه راقب الأمور الإقتصادية مراقبة تامة وفرض سلوكاً طالب الناس به وحاسبهم على مخالفته لكيلا يخرج التعامل عن هذه الحدود التى حددها الشرع للمتعاملين.

وهذه الرقابة العامة مستمدة من السلطة التى منحتها الشارع لولاة الأمر بأن يتصرف فى الأمور وفقاً لمقتضيات المصلحة المشروعة . وقد أعطى الإسلام لولى الأمر الحق فى مراقبة السوق وطريقة سيرها ومعدلات الأسعار فيها إقامة للعدل الذى أمره الله أن يقيمه بين الناس (لقد أرسلنا رسلاً بالبينات وأنزلنا معهم الكتاب والميزان ليقوم الناس بالقسط) وقد أيد الفقهاء تدخل ولى الأمر إذا إنهازت المصالح العامة أمام مصلحة الفرد ، ومن ذلك جواز بيع الطعام المحتكر جبراً ، وجواز الحجز على المفلس حرصاً على مصالح دائنيه .

واهتم الإسلام بتنظيم السوق ووضع آدابها ونظامها ، وكلف المحتسب (ولى السوق) بمراقبة تنفيذ الشريعة الإسلامية ، قد بدأ الرسول صلى الله عليه وسلم بتعيين محتسب لكل سوق ، ثم تطور نظام الحسبة فى عهد الخلفاء الراشدين ، وأصبح من أهم واجبات المحتسب ما يلى :

١. المحافظة على الآداب فى الأسواق العامة .
 ٢. مكافحة الغش والعقود المحرمة والاحتكار .
 ٣. مراقبة الموازين والمكاييل .
 ٤. مراقبة أسعار الحاجيات فى الأسواق .
 ٥. المحافظة على الصحة العامة بمراقبة الخزابين والجزارين وباعة الأطعمة والمياه .
 ٦. الفصل فى المنازعات التى تحدث فى الأسواق .
 ٧. الأمر بالصلوات الخمس فى مواعيدها .
- والمحتسب الحق فى فرض العقوبات مثل الضرب والطرد من السوق وإتلاف أو مصادرة السلعة المخالفة.

وحرّم الإسلام على التجار التلاعب بالأسعار ، كما حرم اتفاق المنتجين على التحكم فى أسعار السلع ، واهتم الدين الحنيف أن تكون السوق مفتوحة للجميع تتحكم فيها قوانين العرض والطلب العادية . واهتم الإسلام أن يحصل المنتج أو البائع على السعر العادل للسلعة دون استغلال فيه لحاجة المحتاج وأخذ ثمن السلعة أضعافاً مضاعفة . فإذا تحول التاجر من السعر العادل الذى يقتضيه العرف الطيب للأسعار فقد أصبح ضاراً بالمجتمع ظالماً له ، ومن ثم وجب الضرب على يده إيقاف أضراره للناس بحدود السعر العادل ، وذلك بتسعير السلعة على أساس المثل ، على ضوء ما تكلفه السلعة وبالإستعانة بأهل الخبرة فى هذا الخصوص . وقد أوجب الامام بن تيمية التسعير فى البضائع والصنائع التى يحتاجها الناس وتشع عليهم ويمتتع أربابها عن بيعها .

تخفيض سعر البيع :

حبب الإسلام إلى التجار ارجاس الأسعار للتيسير على الناس ، لما فى ذلك من مرضاة الله تعالى والفوز بثوابه ، بل انه رفع الجالب إلى سوق المسلمين ، إلى مرتبة المجاهد فى سبيل الله ، فقال عليه السلام (أبشروا فإن الجالب إلى سوقنا كالمجاهد فى سبيل الله ، وأن المحتكر فى سوقنا كالملاح فى كتاب الله . وقد كره الإسلام رفع الأسعار أو العمل على زيادتها

وقد روى عن النبى صلى الله عليه وسلم أنه أمر بكسر إناء به خمر ، وعن عمر بن الخطاب أنه أراق اللبن الذى غش بالماء ومزق ثوباً من حرير رآه على ابن الزبير ، فقال له الزبير (أفزعت الصبى) فقال عمر (لا تكسوهم بالحرير) .

وكان لكل طائفة من البائعين شيخ يرعى شئونها ويقضى فى منازعات أفرادها وقد أثبتت الأنظمة الإسلامية استقرار السوق وثبات أسعاره ومثانة بين أفرادها والحب السائد بين البائعين والمشتريين . وقد اهتم نظام الحسبة بتنظيم الأسواق والأشراف على سير الأمور فيها وإلتزام حدود ما شرع الله لعباده ، وعدم مخالفة النظم التى وضعها الإسلام لتلافى الأضرار بالغير .

والمحتسب هو الرقيب الحقيقى على التجار والمشرّف على النشاط التجارى بما يكفل الإسلام الاخلاقى فى مجال التعامل والأساليب التجارية . واستحدثت الدولة الإسلامية نظام الحسبة ، وهو من أنظمة الإدارة المحلية التى لم تظهر فى أوروبا إلا بعد عدة قرون وذلك بعد الحروب الصليبية والاحتكاك بالبلاد الإسلامية .

ومنعاً للغش والاحتيايل والأضرار بالآخرين ، تكفل نظام الحسبة بقمع الأساليب الملتوية التى يلجأ إليها بعض البائعين والتجار ترويحاً لبضائعهم وتمويهاً على الناس ، كذلك يبحث

الإسلام على ضبط المقاييس والموازين والمكاييل .

ونظم الإسلام مراقبة أسعار السلع المعروضة فى السوق والحيلولة دون ارتفاعها ، فوق سعر لها عند اللزوم وفرضه على التجار لإقامة العدل وتحقيق الرخاء ومنع الظلم .





ومنفعة غير أنه أكثر خطراً وأعظم غدراً .
ويمكن تلخيص ذلك أن نسبة الربح في الإسلام غير محدودة ولكن يراعى فيها ما يلي :

١. أن تكون بسيطة
٢. تتمشى مع العرف الجارى
٣. تتلاءم مع درجة المخاطرة
٤. تساعد على سرعة دوران رأس المال .

وعلى التاجر المسلم ألا يغالى في الربح الفاحش فيه غبن على أخيه، وفي ذلك يقول الامام الغزالي في كتابه (احياء علوم الدين) أن نسبة الربح يجب ألا تزيد على ثلث الثمن أو ثلث التكلفة .
وذهب بعض العلماء إلى أن الغبن بما يزيد على الثلث يوجب الخيار ، بينما يوصى بعض الفقهاء ألا يسترسل التاجر في الغبن ولورضى المشتري ، الآن هذا المشتري قد أمن له ، وفي حديث الرسول صلى الله عليه وسلم (غبن المسترسل حرام) .

وحيث أن التجارة في الإسلام (فرض كفاية) فإن الهدف الأساسى منها ليس هو الربح فحسب وإنما الهدف منها هو تقريب السلع لطالبيها حسب ضرورتهم والسعى لتحقيق رزق حلال للتاجر وأسرته ، والقصد العام مقدم على القصد الخاص في الشريعة الإسلامية ، وتأسيساً على ذلك فإن الغبن حرام .

ومن المبادئ الإسلامية في الفقه الإسلامى أن الربح يؤخذ في الحسبان سواء كان النمو بالقوة (ربح تحقيقى) أو كان الربح فعلى (ربح تقديرى) وكلاهما يخضع لضريبة الزكاة لأنهما زيادة في رأس المال سواء تم بيعه أم لا ، وعلى ذلك فإن مخزون آخر الفترة يتم تقديره بالسعر الجارى أو سعر التكلفة مضافاً إليه الأرباح العادية ، ويؤيد الحنابلة والحنفية هذا التفسير .

ويرى فقهاء المسلمين تقويم جميع عناصر التكاليف عند تسعير السلعة على أساس القيمة الجارية ، وبذلك عالجوا مشاكل التكلفة التاريخية وتغير مستوى الأسعار وتغير فيها وحدة النقد التى هى إدارة لقياس القيمة .

التسعير :

التسعير يطاق في التجارة على فرض سعر معين ، ويقصد به أمران . الأول تحديد أسعار البيع بمعنى منع المساومة والثانى هو تدخل الدولة لتحديد الأسعار التى يجرى عليها التعامل في الأسواق ، وهو المعروف (بالتسعير الجبرى) أى بفرض تقدير للقيمة على إرادة التعامل بين الأشخاص .

فبا للنسبة للنوع الأول وهو منع المساومة ، فقد أخرج ابن ماجه فى سننه أن امرأة قالت (يارسول الله ، انى أبيع وأشتري ، فإذا أردت أن ابتاع الشئ

فيقول عليه الصلاة والسلام (من دخل فى شئ من أسعار المسلمين ليغليه عليهم كان حقاً على الله أن يعقده بنظم من نار يوم القيامة) .

وكذلك منع الأسلام المزايدات الصورية التى تهدف إلى رفع الأسعار والمنافسة غير الشريفة ، فيقول عليه الصلاة والسلام (لاتحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا ولا يبيع بعضكم على بيع بعض وكونوا عباد الله اخواناً)

تحديد الربح :

الزيادة فى الدخل تسمى فى الفقه الاسلامى (نماء) وهو ينقسم إلى ثلاثة أقسام :

١. الربح : وهو الزيادة فى قيمة بيع السلعة أو الخدمة عن ثمن تكلفتها بقصد التجارة .

٢. الغلة : وهو ما يتجدد فى العروض التجارية مثل تمر النخل من النخل وصوف الغنم من الغنم .

٣. الفائدة : وهى الزيادة فى الأصول الثابتة وما يطلق عليها فى عرف المحاسبة الزيادات الرأسمالية (مثل إيجار المنزل أو يبيعه بأكثر من سعر شرائه) .

يقول الطبرى فى تفسير قوله تعالى (فما ربحت تجارتهم) أن الربح يتحدد بالقيمة التبادلية للمنتجات ، ويكون المقابل النقدي الذى يتم الحصول عليه أكبر من التكاليف التى بذلت فى سبيله ، والربح يخضع لضريبة الزكاة بمجرد امكان قياسه ، أما تحقق الإيراد بالبيع - من وجهة نظر رجال الفقه الإسلامى - ضرورة لإمكان توزيع الأرباح بين الشركاء .

ويقول ابن خلدون أن الربح بالنسبة لأصل المال يجب أن يكون نزر بسيط لأن المال إن كثر عظم الربح لأن القليل فى الكثير وبله ابن خلدون أن ارتفاع الأسعار يقلل من دوران رأس المال ، كما أن إنخفاض الأسعار يجفف بمعاش المحترفين وإنما معاش الناس وكسبهم فى التوسط بين ذلك وسرعة حوالة الأسواق ، وعلم ذلك يرجع إلى العوائد المقررة من أهل العمران

ويقرر الإسلام وجود تفاوت بين المشروعات المختلفة فى تحصيل الأرباح وأن هذا التفاوت يرجع إلى اختلاف عناصر التقلب والمخاطرة ، فهناك عاملان يؤديان إلى هذا التفاوت وهما عالمى التقلب والمخاطرة وذهب الإمام القرطبى إلى تقسيمه إلى نوعين :

النوع الأولى : تكاد تكون المخاطرة فيه معدومة ، ويوجد فيه عامل فعال وهو التقلب .

النوع الثانى : يوجد فيه عاملان هما فعالان هما التقلب والمخاطرة أثناء عملية الشراء والبيع للتجارة ويستطرد الإمام القرطبى فيقول إن التقلب نوعين ، الأول تقلب فى الحفر من غير نقله ولا سفر وهذا تربص واحتكار قد رغب عنه أولوا الأقدار وزهد فيه ذوو الأخطار ، والنوع الثانى تقلب المال بالأسفار ونقله إلى الأمصار وهذا أليق بأهل المروءة وأعم جدوى

سمعت أقل مما أريد ثم زدت حتى أبلغ الذى أريد فقال لها : لاتفعلى ، إذا أردت البيع والشراء فاستامى بما تريد (وبذلك فإن الرسول صلى الله عليه وسلم نهاها أن يكون ظاهرها مخالفاً لباطنها من جهة وأن يوفر على المجتمع الجهد الضائع فى المساومة وما يجره من خلافات .

أما الأمر الثانى وهو تدخل الدولة فقد كان موجوداً فى الإسلام ، إذ كان من واجبات المحتسب باعتباره منظم السوق - التدخل للحد من جشع التاجر سواء كان مضارباً على صعود السعر لاستغلال المستهلك ، أو مضارباً على الزول للإضرار بالمنتج .

وقد اختلفت الآراء فى موضوع التسعير الجبرى بين معجز ومانع ومتردد بين الإجازة والمنع ، واستند رأى مانعى التسعير إلى حديث شريف عن رسول الله صلى الله عليه وسلم مما رواه أنس بن مالك قال (إن الناس قالوا يارسول الله غلا السعر فسر لنا ، فقال : إن الله تعالى هو الخالق القابض الباسط الرازق المسعر ، وإنى لا أرجو أن ألقى الله ولا يطلبنى أحد بمظلمة ظلمتها إياه فى دما أو مال ، بل أدعو الله) .

ويرى المعارضون للتسعير أن تحريمه يستند إلى أن التسعير يؤدى إلى الأسعار وحرمان الفقراء منها ، وهذا يخالف قوله تعالى (إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) ويشير هؤلاء الفقهاء أن الإسلام يدعو إلى محاربة الاحتكاح بالامتناع أو الاقلال من استخدام السلعة المحتكرة حتى تتلف عند صاحبها ولكن الفقهاء المعاصرين يرون أن الحديث الأخير يؤكد حرية السوق ولكن إلى حد معين ، أما إذا انحرف فان الحاكم يجوز له التدخل فى السعر استناداً إلى سلطة المحتسب أيام الرسول صلى الله عليه وسلم والخلفاء الراشدين وتنفيذاً للحديث الشريف (لا ضرر ولا ضرار) .

وعلى ذلك ، أن الاتجاه الجماعى هو أن للوالى حق التدخل فى تحديد الأسعار فى الظروف غير الطبيعية مثل الحروب والمجاعات وانحرافات السوق والاحتكاح ، ومما يؤيد ذلك أن الرسول صلى الله عليه وسلم ترك الامر للقواعد العامة ، واجتب الأمر بالتسعير فى أحاديثه كما اجتنب النهى عنه وأنما قال (بل ادعوا الله) .



سعر البيع والتكلفة :

أقل بالإضافة إلى ذلك فإن بيانات التكاليف تساعد على زيادة الانتاجية وتحسين وسائل فن الإنتاج وتدريب العمال وزيادة استخدام الطاقة المتاحة ، وبالاختصار البعد عن الاسراف في شتى مظاهره وينادى البعض برسم سياسة سعرية تساعد على توزيع الدخل بين الإنتاج والإستهلاك طبقاً للخطة القومية ، الا أن الإسلام يحبز منح حرية إقتصادية فى سوق السلعة ، مع قيام الوالى أو المحاكم بفرض رقابة مصححة دون التدخل فى فرض أسعار معينة الا عند الضرورة القصوى مثل الاحتكار .

وتعتبر قرارات تسعير المنتجات والخدمات من أهم القرارات الإقتصادية سواء على مستوى الدولة أو الانشطة الإقتصادية المختلفة، وترجع قرارات التسعير إلى تأثيرها وانعكاسها على أرقام وأهداف الخطة من ناحية ، وإلى إنعكاسها على الافراد من ناحية أخرى، نظراً لأن الأسعار تعتبر . المصدر الرئيسى الذي يحدد إمكانية تغطية واسترداد تكاليف المنتجات ، بالإضافة إلى أن الأسعار تعد الاداة المنظمة للتوزيع من حيث أنها غالباً ما تحدد إمكانيات الاستهلاك والإدخار لدى الافراد .

ويتبع تحميل التكاليف على السلع مبدأ:

- ١- مبدأ التحميل الشامل ويقصد به تحميل وحدات الإنتاج بنصيبها الكامل من كل عنصر من عناصر التكاليف .
- ٢- مبدأ التحميل الجزئى ويقصد به تحميل وحدات الإنتاج بنصيبها من بعض عناصر التكاليف واستبعاد بعض العناصر دون تحميلها على السلع ولكنها تحمل للفترة التى يتم فيها الإتفاق .

والبيانات التي يوفرها مبدأ التحميل الشامل تساعد على استرداد جميع النفقات الخاصة بالسلعة مع تحقيق

ربح للمشروع ، وتمثل ثمن التكلفة الإجمالى أو ثمن التكلفة المتوسطة للسلعة تكلفة المنتج النهائية الشاملة لنصيبها من كل عناصر التكاليف الصناعية والتسويقية والإدارية ، وهى بهذا تعرض أحد طرفى المعادلة التى يطبق فيها مبدأ التغطية والاسترداد الشامل .

أن تسعير الإنتاج المباع على أساس القوائم المالية التاريخية بالرغم من تقلبات المحتملة سيئاً فى ظروف الإنتاج أو ارتفاع عناصر التكاليف الصناعية قد يسلب اختفاء حواف الربح ، ولهذا فقد فشلت

يقول الإمام الغزالي أن البيع هو إخراج المبيع عن الملك ، وإدخال الثمن فى الملك ، يقول ابن رشد أن العلماء أجمعوا على أن البيع صنفان مساومة ومرايحة ، والمساومة يحددها موقف كل من المشتري والبائع حسب ظروف السوق ، أما المراجعة هو أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذى اشترى به للسلعة ويشترط عليه ربحاً للدينار أو الدرهم أى باضافة نسبة معينة إلى الثمن أو التكلفة .

وهناك شبه إتفاق بين المحاسبين ورجال الإدارة أن محاسبة التكاليف تخدم من أغراضها غرض تحديد الأسعار ، باعتبارها أهم عامل فى تحديد

ويذهب الامام مالك إلى جواز التسعير عند دفع الضرر عن الناس ، ولايجبر الناس على البيع ، ولكنه يمنعهم عن البيع بأعلى من السعر المحدد، قياساً على ما كان يقوم به صاحب السوق (المحتسب) من رقابة على الأسواق فى عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم . والرأى الذى يتجه إليه معظم العلماء مثل ابن القيم أن التسعير منه ماهو ظلم ولايجوز ومنه وهو ماهو عدل جائز ، فاذا تضمن ظلم الناس واكراههم بغير حق على البيع بثمن لا يرضونه ، أو منعهم مما أباحه الله لهم فهو حرام ، وإذا كان السعر يرغم التجار على بيع سلعتهم المحتكرة من غير ظلم منهم ، وقد إرتفع السعر أما لقلة الشئ أو لكثرة الطلب فألزاهم بالبيع بثمن المثل مضافاً إليه نسبة معقولة من الربح لا يعتبر فيه ظلم لهم ، ويقول ابن تيمية أنه لا ينبغى للسلطات أن يسعر على الناس إلا إذا تعلق به حق ضرر للعامة .

وفى الواقع ، فان التسعير يخفف من ويلات الاحتكار ، وبذلك فان التسعير ورد فى الإسلام عندما تقتضيه الحاجة إليه ، على أن الأصل فى التعامل هو الحرية ، والتسعير يكون استثناءً عند حدوث الضرر العام ، أى أن تدخل الدولة غير جائز إذا كانت لا توجد حاجة لتدخلها. ويرى علماء الإسلام أن التسعير جاء شرعاً وواجب فى الحالات الآتية :-

١. التسعير وسيلة ضرورية لمنع الاحتكار.
٢. التسعير يمنع الاستغلال والجشع والضرر عن الجمهور .
٣. التسعير ضرورى إذا حدث تواطؤ ضد المشترين أو المنتجين وأنه لا يجوز التسعير فى الحالات الآتية
١. إذا كانت السوق حرة ونظيفة .
٢. الافراط فى التسعير يؤدى إلى تقييد المعاملات .
٣. إذا كان التسعير يؤدى إلى فشل المشروعات وإفلاسها .

والخلاف فى تقدير هذه الأمور للمصلحة منتظر على الدوام بين أهل الرأى ، ولذلك يقول الله تعالى فور الأمر بالطاعة لولى الأمر (فان تنازعتم فى شئ فردوه إلى الله تعالى والرسول ان كنتم تؤمنون بالله واليوم الآخر ذلك خير وأحسن تأويلاً) .

ويشترط الامام مالك فى التسعير وجود ربح معقول ، ولذلك عندما رأى التسعير على الجزارين اشترط أن يكون التسعير منسوباً إلى قيمة الشراء مع مراعاة ظروف الزبائن ونفقة الجزارة ، وإلا فإنه يخشى أن يقلعوا عن تجارتهم ويخرجوا من السوق .



السعر فى جميع أنواع البيوع ، رغم وجود عوامل أخرى تدخل مثل نوع المنافسة السائدة وطبيعة الإنتاج فى المشروع ونوع السلعة نفسها ومدى قابليتها للتلف ومدى تدخل الدولة فى تحديد حجم الاستهلاك وتزداد أهمية دور تكلفة المنتج فى تحديد السعر فى العصر الحاضر الذى يتميز بارتفاع تكلفة معظم عوامل الإنتاج .

ومن ناحية أخرى فان عرض بيانات التكاليف على الإدارة يساعد على منع الاسراف والضياع وخفض التكاليف مما يؤدى إلى تخفيض سعر السلعة لان التكاليف تساعد على أن يحصل المشروع بالجهد

، ما دامت القوة الشرائية للنقد ليست ثابتة ، أسوة بما هو متبع عند إعداد المراكز المالية بهدف ربط ضريبة الزكاة الذي يكون على أساس القيمة السوقية ، وبذلك يتم التعبير عن قوائم نتائج المنشأة والمراكز المالية لها بوحدات نقد ذات قوة شرائية واحدة

وقد سبق القول أن ارتفاع الأسعار في الأصول الثابتة لا يعتبر نماء للمال أو زيادة للثروة .

ومن ثم ، فإن الفرق بين تكلفة الخدمات المستنفذة من الأصول الثابتة على أساس قيمتها التاريخية وقيمتها الجارية تسمى (فائدة) من وجهة نظر فقهاء المذهب المالكي ، ويفرد لها حساب مستقل ولا تخضع لضريبة الزكاة ، وهذا يتفق مع العرف المحاسبي الذي يعتبرها ضمن (الإحتياطيات الرأسمالية) غير قابلة للتوزيع أو الخضوع للضرائب .

أما ما ينتج عند قياس تكلفة الخدمات المستنفذة قصيرة الأجل في ضوء قيمتها الجارية من الأرباح فإنها تمثل أرباح عادية قابلة للتوزيع وأيضاً قابلة للخضوع لضريبة الزكاة في الفقه الإسلامي باعتبارها من المال النامي بسبب التجارة .

ومن ذلك يتضح أن الفكر الإسلامي يتبع طريقة عملية بإستخدام التكاليف في مجال التسعير بخلاف الطرق المعروفة وهي التسعير على أساس التكلفة الإجمالية أو تكلفة الإنتاج أو التكلفة الحدية أو التكلفة المرنة ، لانه يتبع طريقة تكلفة الإنتاج مع إضافة المصروفات التسويقية والإدارية وإستبعاد بعض المصروفات مثل أجر صاحب العمل والاسراف وقياس التكاليف المتوقعة على ضوء الأسعار الجارية وهي تفوق جميع الطرق السابقة وتتميز بعدالتها وسهولة قياسها .

المتاع من بلد إلى بلد آخر (مصاريف نقل) ومثل كراء البيوت (إيجار المصنع أو المحلات) التي توضع فيها .

٢. القسم الثالث ولا يعد في أصل الثمن وبالتالي لا يكون له حظ في الربح وهو ما ليس له تأثير في السلعة ، ويمكن أن يتولاه صاحب العمل بنفسه مثل الطي والشد (التجهيز) وجميع المبالغ التي ينفقها صاحب المنشأة في شئونه الخاصة أو مقابل أجره .

والقسم الأول يتضمن تكلفة الإنتاج أو الصنع ، والقسم الثاني يشمل المصاريف غير الصناعية وهي المصاريف التسويقية والإدارية ، والقسم الثالث يضم أجور صاحب العمل والمسحوبات .

ويقوم الأمام أبي حنيفة في تحديد سعر البيع أنه يجعل على ثمن السلعة كل ما انفق عليها ، أي أن نسبة الربح تضاف على الأقسام الثلاثة السابقة من النفقات ويؤيد الأساس من المشروع ، كما أن المسحوبات وأجر صاحب العمل لاتمثل نفقات حقيقية لازمة للإنتاج .

وعلى ذلك ، فإنه عند تحديد ثمن بيع المربحة لا يكون لمصاريف البيع والتوزيع والمصاريف الإدارية حظ من الربح في مذهب الأمام مالك ، فلا يجعل في ثمن التكلفة المشروط عليه نسبة ربح معينة وإن كانت تقدر ضمن ثمن التكلفة الإجمالي ، مع استبعاد النفقات المدفوعة لصاحب العمل من مسحوبات وأجور .

ومفهوم التكلفة في بيع المربحة حسب رأى الأمام الشافعي يشمل الخدمات الفورية مثل النقل والعمالة والخدمات قصيرة الأجل المستفاد من السلع المشتراة للإستخدام في عمليات التصنيع أو البيع ، وكذلك الخدمات

طويلة الأجل المستفاد من الأصول الثابتة التي تقتنى للإستفادة بخدماتها في ممارسة النشاط حسب وقت أو زمن الإنتاج ، بينما يرى الأمام ابن عابدين أن العادة أو العرف هو الذي يحكم التجارة في هذا الصدد .

وعلى ضوء الفقه الإسلامي ، فإن تكلفة الجهود المستنفذة في ممارسة النشاط يجب أن تتم على أساس قيمتها الجارية وقت الإستخدام

نظرية التكاليف التاريخية في التسعير ، وبدأ الاتجاه نحو الإعتماد على التكاليف المحددة مقدماً في هذا الغرض إستبعاد عوامل الاسراف والعطل ، وخاصة وأن قرار التسعير ينظم علاقات تتخذ في المستقبل لأن تحديد السعر يتم عادة قبل الإنتاج الفعلي . وتساعد التكاليف المحددة مقدماً على اقتراح سعر البيع المناسب لقبول عقود البيع ، وقياس التكلفة الحقيقية للسلع والمنتجات حتى تتمكن الدولة من رسم سياسة سعرية عند محاربة الاحتكار والاكتناز التي يرفضها الإسلام وترشد التكاليف النمطية الإدارة إلى أسعار البيع التي يمكن أن تتداول السلعة بها دون أي خسارة ، كما ترشدنا إلى عقود البيع التي يمكن إبرامها والتي يجب رفضها ، كما تعرضها نوع السلعة التي يزيد ربحها عن الأخرى ، كل ذلك قبل الإنتاج للسلعة .

BEFORE THE Commodity is actually produced

وتقدير التكاليف المستقبلية عرفه الانسان في تطوره ، فولى الأمر أو صاحب البيت كثيراً ما يقوم بتوقعات معينة للنفقات مقابل الإيرادات المتوقعة كما أن سيدنا يوسف عليه السلام قد إستخدم هذا الأسلوب عندما قام بتخزين الحبوب المتوقع إنتاجها وذلك لأنه تنبأ بحدوث سبع سنين دون إنتاج (قال : تزرعون سبع سنين دأباً فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلاً مما تأكلون ، ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد يأكلن ماقدمتم لهن إلا قليلاً مما تحصنن .

وتناول رجال الفقه الإسلامي في دراساتهم لفقه المعاملات التفرقة بين ثمن السلعة وقيمتها ، حيث أن قيمة الشئ - من وجهة نظرهم تتحدد بواسطة القوى المؤثرة في السوق وتقاس بالقيم التبادلية للأشياء . أما ثمن السلعة أو الخدمة فهو تكلفة الحصول عليها ، وتمثل في الثمن الأولى (ثمن الشراء) الذي تراضى عليه المتعاقدان ، سواء زاد على القيمة أو نقص بالإضافة إلى ما تحمله المشتري من نفقات في سبيل الحصول عليها أو تحويل الخامة إلى سلعة أو خدمة .

وقد اختلف علماء الإسلام في تحديد السعر فيما يعده البائع مما إتفق على السلعة بعد الشراء ويحتسب من الثمن (تكلفة السلعة) مما ليس له أن يعده من الثمن .

وتحصيل مذهب الأمام مالك ، أن ما ينفقه البائع على السلعة يقسم إلى ثلاثة أقسام :

١. القسم الأول يبعد من أصل الثمن ولا يكون له حظ من الربح ، وهو ما كان مؤثراً في عين السلعة مثل الخياطة والصبغ (الصباغة) .

٢. القسم الثاني ويعد من أصل الثمن ولا يكون له حظ من الربح ، وهو ما لا يؤثر على عين السلعة مثل حمل



محفزات وموجهات عمل المصارف الإسلامية في ظل الأزمة المالية العالمية



د. أحمد الصديق جبريل
مدير إدارة البحوث الاقتصادية
بنك فيصل الإسلامي السوداني

يبدو ومن خلال التقارير والدوريات وعمليات القياس للأداء المصرفي العالمي ، أن المصارف الإسلامية هي الأقل تضرراً من تداعيات الأزمة المالية العالمية ، ولم يأتي هذا الوضع مصادفة ، وإنما جاء نتيجة لمرجعية عمل هذه المصارف ، والتي تحرم المتاجرة في الديون أو ما يطلق عليه في العرف المصرفي التقليدي بالمشتقات المالية Derivatives . وبالمطبع وقياساً على هذه النتيجة فإن هنالك فرصاً لزيادة نطاق عمل المصارف الإسلامية لسد الحيز الذي نتج عن خروج عدد من المصارف والشركات العملاقة من سوق العمل المصرفي والتجاري ، وإذا أردنا تسليط الضوء على الفرص المتاحة للمصارف الإسلامية للإنتشار والتوسع على الصعيدين العملي والمعرفي فإننا نجد متسعاً من محفزات الإنتشار يمكن توظيفها لتحقيق رسالة هذه المصارف مع إتباع بعض موجهات العمل في المرحلة المقبلة .

فلسفة عمل المصارف الإسلامية :

تعتمد المصارف الإسلامية في أعمالها على فقه المعاملات الإسلامي والذي يحرم التعامل الربوي بكافة أشكاله، ويتمثل ذلك في الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع الأعمال ، وهذا بالطبع يؤدي إلى تحقيق مبدأ العدل في المعاملات ، كما أنها تعمل أيضاً على تحقيق التنمية بمفهومها المطلق ، ويشمل ذلك تحقيق التنمية الكلية تحقيقاً لمبدأ الإعمار والتنمية للإنسان وذلك بتحقيق المصالح في جانبي العبادة والمعيش .

حجم أعمال المصارف الإسلامية :

تشير التقارير والإحصاءات إلى أن الصيرفة الإسلامية جذبت انتباه العالم. في ظل الأزمة التي طالت وهددت أكبر المؤسسات المالية العالمية، كما حققت خلال العقود الماضية منجزات عديدة، ولا يزال أمامها الكثير لإنجازه في ما يتعلق بالبدايل الشرعية لبعض المنتجات المصرفية. وحسب التقارير المنشورة أن عدد المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية يفوق الـ ٤٠٠ مؤسسة تنتشر في أكثر من ٧٥ دولة ، وإن قطاع التمويل الإسلامي يفوق المليار دولار فيما تتجاوز أصول المصارف الإسلامية مجتمعة الـ ٣٠٠ مليار دولار مع تقديرات تشير إلى أن حجم الأموال العربية في الخارج لا يقل عن ترليون دولار ، مما يعد سوقاً للمصارف الإسلامية بعد الأزمة المالية العالمية ، لذلك عليها أن تغتنم هذه الفرصة بإنشاء مصارف استثمارية عالمية تحقق رسالة الاقتصاد الإسلامي، وتقدم للعالم رؤية جديدة ، ومنهجاً جديداً مختلفاً في إدارة الأصول وإستثمار الأموال وإبتكار المنتجات، التي تحقق قيمة مضافة للإقتصاد، هذا بجانب تفعيل المؤسسات الإسلامية غير الربحية، مثل الزكاة والأوقاف، للقيام بدورها الاقتصادي والاجتماعي . إن هذا الأمر يتطلب استقراراً في الصناعة المالية الإسلامية بحيث تجمع الأدوات والمنتجات المقدمة بين سلامة الصيغة وصحة الهدف والمآل .

محفزات تطوير عمل المصارف الإسلامية في المرحلة المقبلة :

توجد عدة محفزات تدعم عمل المصارف الإسلامية في المرحلة المقبلة نجمها في الآتي:

(١) الإستقرار والوضوح في المنهج :

يعتمد منهج عمل المصارف الإسلامية على مجموعة المبادئ والأصول الاقتصادية التي تحكم النشاط الإقتصادي التي وردت في نصوص القرآن الكريم والسنة النبوية ومصادر التشريع الأخرى المعتمدة في الفقه الإسلامي، والتي يمكن تطبيقها بما يتلاءم مع ظروف الزمان والمكان. ويهتم بمعالجة مشاكل المجتمع وفق المنظور الإسلامي للحياة . وبالتالي فإن الأصول التي يعتمد عليها تتسم بالإستقرار والوضوح ولا تقبل التعديل لأنها صالحة لكل زمان ومكان بصرف النظر عن تغير الظروف .

(٢) وجود مؤسسات وهيئات داعمة للعمل المصرفي الإسلامي :

من المحفزات الداعمة لإنتشار المصارف الإسلامية ، وجود عدد مقدر من المؤسسات والهيئات التي تساهم وتنظم عمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ، منها على سبيل المثال مجلس الخدمات المالية الإسلامية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ، والبنك الإسلامي للتنمية بجدة ، وهذه المؤسسات والهيئات بالطبع تهتم في المقام الأول بتجويد العمل المصرفي الإسلامي وتساعد في إنتشاره مما يقلل كثيراً العبء على المصارف منفردة في تحمل تبعات تطوير المنتجات المصرفية والإستثمارية الإسلامية .

(٣) ارتفاع معدلات العائد على الإستثمار في المصارف الإسلامية :

أظهرت التقارير والدراسات والبحوث المقارنة ، ارتفاع معدلات العائد على الإستثمار في المصارف الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية ، وشمل ذلك معظم مؤشرات قياس العائد والربحية، مثال على ذلك معدل العائد على رأس المال ، ومعدل العائد على حقوق الملكية ، ومعدل العائد على الموجودات ، والعائد على ودائع الإستثمار، هذا بجانب الكفاءة الفنية للمصارف الإسلامية . هذه المؤشرات تعد حافزاً للمصارف الإسلامية للإنتشار وجذب الموارد والإستثمارات.

(٤) البيئة الصالحة للإنتشار والقبول :

إن الإنتشار الواسع بفضل الله للدين الإسلامي ، هياً بيئة صالحة يمكن إستغلالها في التوسع للعمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم ، مما يعد حافزاً يدعم تحول العمل المصرفي والإستثماري الإسلامي إلى صناعة عالمية تعمل في بيئات اقتصادية مختلفة وتقدم خدمات منافسة . ويمكن الإشارة هنا إلى بعض التجارب الناجحة على سبيل المثال بداية إنتشار العمل المصرفي الإسلامي في روسيا ، كذلك يمكن الإشارة إلى إستغلال المصارف التقليدية إلى الفرص في إتفاقيات التجارة الحرة وفتح الأسواق الإقليمية للمؤسسات الدولية حيث فتحت نوافذ في أعمالها لتقديم خدمات إستثمارية ومصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية أو حتى إنشاء مصارف إسلامية تابعة لتلك المؤسسات مما يعد مؤشراً واضحاً لقبول مبدأ التعامل وفق المنهج المصرفي الإسلامي .

(٥) الموارد الهائلة على المستويين العربي والإسلامي :

يذخر العالم العربي والإسلامي بموارد هائلة ، بكافة أشكالها وأنواعها ، وفي تقديري أنها المحرك الرئيسي لعمل المصارف الإسلامية في المرحلة المقبلة . وتشير بعض الإحصائيات أن حجم الأموال العربية المستثمرة في الخارج يزيد عن الترليون دولار ، وبما أن هذه الأموال معظمها تالشي بفعل الأزمة المالية العالمية ، فإن المتبقي منها أصبح حائراً ، وفي متناول المصارف الإسلامية ، بل تشير بعض الإحصائيات أن أموالاً طائلة في دول متقدمة تبحث عن إستثمار آمن ، مما يعد حافزاً للمصارف الإسلامية للإنتشار في المرحلة المقبلة .

(٦) إهتمام الثقة في النظم المالية والمصرفية التقليدية وعجزها عن تفسير الظواهر والأزمات :

لعل المتابع لما يجري من أحداث متسارعة سبقت الأزمات المالية التي ضربت كثير من الدول والأقاليم وشملت في بعضها كافة دول العالم ، ويلاحظ ما يتم من معالجات ، قد تصل في بعضها إلى هدم مبدأ العمل ، كما حدث في الأزمة المالية

حجم مواردها من حيث الوفرة والإستقرار وبالتالي ينسحب ذلك على عملياتها ، فالمصارف ذات الموارد الوفرة والمستقرة لاشك أنها تتجه نحو التمويل الترموي والذي هو في الغالب متوسط أو طويل الأجل ، وفي كثير من الأحيان يحفز التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتي تميز المصارف الإسلامية عن غيرها ، وفي جانب آخر فإن المصارف ذات الموارد الضعيفة وغير المستقرة غالباً ما تتجه إلى التمويل قصير الأجل وعمليات المتاجرة السريعة ، كما أن المصارف الإسلامية كثيراً ما تلجأ إلى المصارف التقليدية في تنفيذ عمليات التجارة الخارجية والحصول على التسهيلات ، لذلك فإن التنسيق فيما بين المصارف الإسلامية يساهم بنسبة كبيرة في تقوية مراكزها المالية وبالتالي الحصول على المزيد من الموارد .

(٧) الإهتمام بتأهيل الكادر البشري :

إن ازدياد عدد المصارف الإسلامية والنمو في حجمها يتطلب مقابله بعناصر بشرية مؤهلة ومدرية . ونظراً للنقص في المؤسسات الأكاديمية التي ترفد هذه المصارف بالعناصر المؤهلة فإن المصارف الإسلامية بحاجة إلى الاستعانة بدرجة أكبر ببرامج التدريب المكثف التي تصقل قدرات العاملين ، كما أنها بحاجة للمساهمة في إنشاء المعاهد المتخصصة التي توفر الكوادر المؤهلة علمياً ، والحاجة إلى هذه الكوادر تشمل العناصر المتخصصة في المجالات المصرفية والاستثمارية والفنية وأيضاً الكوادر الشرعية ذات الخبرة في مجال الأعمال المصرفية والمالية .

(٨) نشر الثقافة المصرفية الإسلامية :

إن الثقافة المصرفية الإسلامية بفضل الله أخذت في الانتشار والتوسع لكن يجب أن نفرق بين الثقافة المصرفية الإسلامية ، وبين عمل المصارف الإسلامية ، فالثقافة عبارة عن منهج وعمل وتوعية وتبصير وهذا لا يتأتى إلا من خلال الندوات والمؤتمرات وحلقات النقاش والبحث والمشورات والمجلات والصحف كي يتم إستيعاب هذه الثقافة وتعميمها ، كما أن نشر هذه الثقافة يمثل صمام أمان للمعاملات ، وذلك بالإلمام الكامل للمتعاملين بفقهاء البيوع ، وفقه الديون مما يجنب هذه المصارف خطر الإنفلات الزمني في المعاملات ، مما دفع الكثيرين للعمل على سن تشريعات وقوانين تضبط التعامل المالي وهو ما أصطلح عليه بإدارة المخاطر ، وفي تقديرنا أن الأصح هو إدارة عوامل المخاطر ، والإنسان هو محور المخاطر في المعاملات سواء كان بالتقصير أو التعمد أو الخطأ ، فبمعرفة فقه المعاملات ونشره بين العاملين والمتعاملين تقل المخاطر .

، وذلك لطبيعتها وخصوصيتها ، وأصبح حتمياً على هذه المصارف خاصة في هذا الطرف الزماني العرج أن تزيد من حجم معاملاتها بإستقطاب المزيد من المتعاملين بإعمال كافة الوسائل التي تمكنها من إيصال رسالتها إلى العالم أجمع بتطوير منتجاتها الإستثمارية والتي أثبتت التجارب والأحداث صلاحيتها لإدارة دفة الإستثمارات بكافة أشكالها وقطاعاتها على سبيل المثال الإستثمارات المالية والإستثمارات في مجال السلع والخدمات ، هذا بجانب تطوير العمل في مجال الخدمات المصرفية من حيث النظم المستخدمة ونوعية الخدمات بحيث تلبى كافة الإحتياجات للمتعاملين .

(٩) التسويق العادل للصيرفة الإسلامية :

إن التسويق يعد مطلباً أساسياً لإنجاح الأعمال ، وله عدة محاور نجملها في نشر ثقافة التسويق للخدمات المصرفية الإسلامية من حيث المعرفة والفهم والأسلوب وطريقة تقديم الخدمة وذلك بإعمال مبدأ الإحسان الذي قال عنه النبي صلى الله عليه وسلم : (الإحسان هو أن تعبد الله كأنك تراه ، فإن لم تكن تراه فإنه يراك) ، ويقاس على ذلك سائر الأعمال ، ولعمري هذا لا يتأتى إلا بإعمال العقل والذي هو مناط التكليف كما أنه أصل من أصول المصالح والذي به يتم تقدير وقياس الأمور ، لذلك فإن التسويق خاصة في المرحلة المقبلة من عمل المصارف يحتاج كثيراً إلى المعرفة الدقيقة كما يحتاج إلى رجاحة العقل ، وليس مبدأ الكسب للزبون وبأي وسيلة ، وإنما العدل في إرضاء الزبون ، وبالتالي كسبه حتى يطمئن ، وبالطمأنينة يأمن التعامل ، ويصبح في دائرة التسويق للمصرف .

(٥) بناء أنظمة عمل متقدمة :

بالنظر إلى واقع المصارف الإسلامية ، والأحداث العالمية في مجال المال والإستثمار وإدارتهما تحتم عليها أن تقوم ببناء أنظمة عمل متقدمة ومتطورة ، تسهم في تقديم خدماتها بمستوى يراعي التطور المتسارع في صناعة المعلومات والاتصالات ، ويراعي الدقة والسرعة في تقديم الخدمات كما يتطلب أيضاً توسيع قاعدة معلوماتها والتي يمكن إجمالها في المعلومات المتعلقة بنشاط المصرف ونتائج أعماله ، والمعلومات المتعلقة بالبيئة المحلية والدولية فيما يخص الأوضاع الاقتصادية والأسواق المحلية والدولية وتطورها ، ومعلومات عن المنافسين ، ومعلومات عن القوانين واللوائح الرسمية التي تؤثر على نشاط المصرف خاصة في الأسواق التي يزاول نشاطه فيها ، وتقارير عن الدراسات والبحوث ذات العلاقة بأعمال ومنتجات وأسواق المصرف .

(٦) التنسيق فيما بين المصارف الإسلامية في المعاملات الدولية :

تمثل الموارد في المصارف الإسلامية المحرك الرئيسي لعملها ، كما أن هذه المصارف تتباين في

العالمية الأخيرة ، وفي تقديرنا أن ذلك يصيب عراب هذه النظريات الوضعية بخيبة الأمل ويهز الثقة في الفرضيات التي تقوم عليها نظرياتهم ، فإذا كان ذلك يتم لأصحاب هذه النظريات فما بال المتعاملين وفقاً لها ، وقد لاحظنا ما حدث في أسواق المال العالمية ذاتة الصيت من إهتزاز في التعامل ، وكبرى المصارف والشركات العالمية من إهتزاز تام يستحيل معه العلاج ، مما يعد فقدان للثقة في النظم المالية والمصرفية ، وبالتالي مراقبة الأداء في النظام المالي والمصرفي الإسلامي المستقر ومن ثم التعامل وفقاً له .

(٧) زيادة العرض للعمل الإستثماري للمصارف الإسلامية :

لاشك أن الأزمة المالية العالمية أثرت بصورة مباشرة على أوضاع المصارف والشركات العالمية ، ونتج عنه خروج الكثير منها من المشروعات الإستثمارية ، مما خلق فراغاً كبيراً في الطلب على الإستثمار من قبل المصارف وزاد من عرض المشروعات الإستثمارية . وبما أن المصارف الإسلامية إلى حد ما لم يصعبها ما أصاب المصارف التقليدية ، فإن ذلك الوضع يزيد من فرص المصارف الإسلامية في الإستثمار في هذه المشروعات بجانب الإستفادة من العمليات المصرفية المصاحبة لكل نشاط .

موجهات عمل المصارف الإسلامية في المرحلة المقبلة : إن المرحلة المقبلة بالنسبة للمصارف الإسلامية تعد مرحلة هامة تتطلب تبني عدد من الموجهات والتي يمكن إجمالها في الآتي :

(١) توحيد الرؤيا في العمل :

أثبتت الدراسات أن المصارف الإسلامية تعد الأسرع إنتشاراً من حيث العدد وزيادة الموجودات ونماء حقوق الملكية ، وهذا بالطبع يعزز من أهمية وجود رؤيا موحدة لها وخطة إستراتيجية واضحة المعالم وذلك حتى يتم ترشيدها هذا التوسع وربطه بأهداف محددة وسياسات واضحة . إن التوسع الذي لا يستند إلى إستراتيجية محددة قد ينتج عنه الدخول في مجالات أو أسواق قد لا تكون مجدية اقتصادياً أو قد تتضمن مخاطر تفوق قدرة المصارف الإسلامية على تحملها أو التعامل معها .

(٢) زيادة رؤوس أموال المصارف الإسلامية :

تعتبر رؤوس أموال المصارف الإسلامية العاملة ضئيلة جداً مقارنة بالمصارف العالمية ، وهذا يستدعي تمتين رؤوس أموال هذه المصارف بالدرجة التي تجعلها تستوعب الكم الهائل من الموارد لتوظيفها في حال إعتمادها خياراً أو بديلاً عن النظام المالي المصرفي العالمي المنهار . وللتغلب على هذه المشكلة ينبغي على المصارف الإسلامية تطبيق سياسة رفع رأس المال وتوسيع قاعدة المساهمين لا سيما الإستفادة من الإنفتاح الإقتصادي الذي تشهده المنطقة .

(٣) توسيع قاعدة المعاملات :

تعتبر المصارف الإسلامية من أكثر المؤسسات المالية التي نجحت في استقطاب قاعدة عريضة من المتعاملين

قصة سعر الصرف:

الذهب ... هبةً باقيةً وسنةً ماضيةً



الدكتور / إيهاب أحمد قاضي
الأستاذ المساعد بقسم القانون
جامعة أم درمان الإسلامية

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم
(زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَاكِ)

سورة آل عمران ، الآية رقم (١٤)

كثيرةً هي الهبات التي منحها الخالق المعظم لعباده المخلوقين ، وجليلةً هي النعم التي أحاطت الإنسان منذ فجر التاريخ الأول ، ولكن من النادر جداً تحت وطأة الأطماع والأمل أن يتذكر الإنسان هذه النعم المحيطة والهبات الوافرة ، فتراه يتخبط بين زيغ التعالي وضلال الاستكبار ، فينحو في دروب الحياة مناج يتردد فيها على سنن الكون وفرائض المحكمة .. كل هذا تحت دعوى الحداثة والمعاصرة والإبداع ، خروجاً على الثوابت وأستظهاراً للقوة المتوهمة والانتصار الزائف.

كما هو معلوم فإن تاريخ إكتشاف الذهب لأول مرة مجهولٌ تماماً ، ولكن من الواضح جداً أن البشرية منذ القدم قد قدرت قيمة الذهب فحفظي بمكانة خاصة بلغت به مبلغ التقديس لدى بعض الشعوب والحضارات القديمة. أما الحضارة الإسلامية فقد عالجت موضوع التعامل بالذهب (والفضة كذلك) بشيء من الدقة والإحكام ، مستصعبة القواعد الراشدة التي أفاض بها فقه المعاملات المالية الإسلامية ، حيث يظهر بوضوح تام مدى إرتباط حركة الحياة العامة بهذه المعادن الثمينة ، إذ لا تنفك النقود كمصطلح في فقه الاقتصاد الإسلامي ترتبط بالذهب والفضة ، حيث تعرف النقود في اللغة العربية بأنها جمع نقد ، والنقد خلاف النسيئة ويعني الإعطاء والأخذ تقول : نقده إياها نقداً ، أي أعطاه فانقدها بمعنى قبضها أي أخذها ، أما تعريفها في الفقه الإسلامي ، فالظاهر أنه لا يوجد تعريف مباشر لها ، حيث يتم في الغالب تعريف النقود من خلال تعريف الذهب والفضة أو ربما يتم تعريفها عبر الحديث عن الوظائف المختلفة التي تؤديها والدور الذي تلعبه في الحياة العامة ، وبالرجوع إلى كتب الفقه الإسلامي نجد أن أقرب تعريف مباشر للنقود هو ما أورده فقهاء الأحناف في المادة (١٢٠) من مجلة الأحكام العدلية ، والذي يظهر مدى ارتباط النقود بالذهب على الرغم من إختلاف الدلالات اللغوية ، حيث عرف الأحناف النقود تعريفاً مباشراً بقولهم : (النقود جمع نقد وهو عبارة عن الذهب والفضة) .

وعلى الرغم من قصور هذا التعريف وإخراجه لكل ما يقوم مقام النقد كالنقود الورقية والتي تعتبر من ناحية حكمية نقوداً وتلحق بها بإجماع الفقهاء ، إلا أن العلاقة بين الذهب وهذه النقود الحكمية أو العملات ، تظل علاقة تلازم وارتباط ، فليس بغريب أن ترتفع أسعار صرف بعض العملات في مقابل أخرى بارتفاع أسعار الذهب في الأسواق العالمية أو انخفاضها ، فالعلاقة كما مرّ آنفاً علاقة تلازم وترابط.

وفي تعريف غير مباشر للنقد يعرف ابن خلدون الذهب والفضة بقوله : (ثم إن الله تعالى خلق الحجرين المعدنيين من الذهب والفضة قيمة لكل متمول وهما الذخيرة والقنية لأهل العالم في الغالب وإن اقتنى سواهما في بعض الأحيان فإنما هو لقصد تحصيلهما بما يقع في غيرهما من حوالة الأسواق التي هما عنها بمعزل فهما أصل المكاسب والقنية والذخيرة) ، حيث يُلاحظ في هذا التعريف أن ابن خلدون قد عرف الذهب والفضة بالنظر إلى الوظيفة التي تلعبها النقود باعتبارها مقياساً للقيم وفقاً للنظريات الاقتصادية الحديثة.

أما ابن تيمية فقد عرّف النقود على أنها أثماً حيث ذكر : (وأما الدرهم والدينار فما يعرف له حد طبعي ولا شرعي بل مرجعه إلى العادة والاصطلاح وذلك لأنه في الأصل لا يتعلق المقصود به ، بل الغرض أن يكون معياراً لما

فالتأمل بعين الترقب وبصيرة المتدبر يلاحظ ما آل إليه عالم اليوم من أزمت مفعلة ونكبات مزلفة ، فتارة يعاني الناس من ويلات الجوع والمرض والحرب ، وتارة أخرى يعانون أثر الركود والوباء ، ثم يؤول بهم المأل في نهاية المطاف إلى أزمة إقتصادية مالية عالمية لا يقتصر أثرها على الدراهم والدنانير ، بل يمتد ليطال المشاعر الإنسانية والذوق العام ، وفقاً للدراسات التي تم فيها استقصاء هذه الآثار ورصدها.

ولعله من قبيل ممارسة النقد الذاتي أن نعترف كبشر بأننا قد تسببنا في إحداث هذه الفوضى العارمة التي اجتاحت عالمنا المعاصر ، خاصة فيما يتعلق بإدارة اقتصادياتنا وتنظيم مسألتنا المالية ، ولا أدل على ذلك من ظهور أزمة الائتمان العالمية ومشكلة الرهون العقارية المصاحبة لها ، فقائمة المسببات كثيرة لا يسع المجال لإحصائها وذكرها ، ولكن يقف على رأسها مخالفة النواميس الكونية والسنن الثابتة ، فكما خلق الإنسان . من ناحية بيولوجية . على هدي من تلك النواميس التي لا تتغير ، فقد تم إرشاده إلى السبيل التي ينبغي عليه أن يسلكها وخير بين التقوى والفجور ، وفي الخيار الأول أهدى الإرشادات التي من شأنها أن توصله إلى بر الأمان (وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَى آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِنْ كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُمْ بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ) . سورة الأعراف ، الآية رقم (٩٦) . بل وأحيط الإنسان ببركة إتباع المنهج الرباني ثواباً على الطاعة وحثاً لبذل المزيد من الجهد وصولاً بالمسيرة القاصدة إلى وجهتها المبتغاة وهدفها المنشود إسعاداً للإنسانية قاطبة ، وتحقيقاً لمعنى الإستعمار والخلافة.

الذهب ... السلعة الإستراتيجية

من المناسب في هذا المقام أن نتعرض بشيء من الإيجاز لواحد من أهم الهبات التي وهبها الله تعالى لبني الإنسانية وسخرها لهم تيسيراً لمعاملاتهم وتحقيقاً لمنافعهم ، هذا فضلاً عن جعله مؤشراً يؤثر سلباً وإيجاباً على كل المناحي الإقتصادية والسياسية والاجتماعية ، بل وحتى التشريعية. فها هي أسعار صرف العملات تترنح وتراجع تارة ثم ترتفع وتنخفض تارة أخرى في مقابل بعضها البعض منذ مفارقة العالم العمل بقاعدة الذهب ، دون الجزم بوجود متغيرات أو مؤثرات إقتصادية (حقيقية لا مفترضة) تؤدي إلى إحداث تلك التحولات ، فالدولار (العملة الورقية) التي تم من أجلها نسف قاعدة الصرف بالذهب ، ثبت يقيناً أنه لا يصلح كعملة فاعلة للمبادلات الدولية ، كما أنه خرج عن كل مسارات السياسات النقدية التي وضعها خبراء الإقتصاد العالمي ، ليصل في نهاية المطاف إلى التساؤلات الحائرة : ماذا بعد ذلك ؟ وكيف الخروج من المأزق ؟ وهل يصح أن يلدغ الناس من ذات الجحر مرة أخرى ؟ أم أن هناك حلولاً جذرية تتناسب والثوابت الكونية التي لا تتبدل ولا تتغير ؟

الإجراءات ، الإجراءات الذي دخل حيز التطبيق العملي في أول العام ١٩٧٠م ، والذي عرف باسم (حقوق السحب الخاصة) وكان هدف أمريكا من هذه الإجراءات أن تجعل من الدولار نقداً دولياً بكل ما للكلمة من معنى لتتخلص من التزامها باستبدال الدولار بالذهب ومن ثم تُخرج الذهب من المعاملات المالية والتجارية وتتخلص منه كما تخلصت من نظام القاعدة الذهبية ، وهكذا بدأت مسيرة التعامل بالدولار الأمريكي كنقدٍ دولي وكملة ترتبط بها معظم العملات في العالم لتحديد أسعار الصرف.

العملات وسعر الصرف

يعد سعر الصرف في الوقت الراهن ثمناً لعملة دولة ما مقومة في شكل عملة دولة أخرى أو هو نسبة مبادلة عملتين ، ويتعلق ارتفاع أو انخفاض سعر الصرف بالتطورات التي تصاحب عملة الربط فارتفاع سعر صرف عملة ما بالنسبة لعملة أخرى سوف يؤدي بالضرورة إلى انخفاض سعر صرف العملة الأخرى بالنسبة للعملة الأولى ، والعكس صحيح ، فعلى سبيل المثال فإن ربط الجنيه السوداني بالدولار يعني ان الدولار هو عملة السودان في تعاملاته الخارجية وبالتالي فإن كل ما يحل بالدولار من تغيير سيحل لزوماً بالجنيه ، فإذا انخفض سعر الدولار بالنسبة للعملات الأخرى فسينخفض سعر الجنيه بنفس النسبة.

الإقبال على الذهب والعودة إلى الجذور

لكن وبالرغم من محاولات التخلص من القواعد الذهبية التي يتجسد فيها معنى السنة الكونية الثابتة ، فقد لوحظ في الآونة الأخيرة الإقبال الشديد على الذهب في معظم الأوساط العالمية وهو أمر طبيعي بل ومتوقع ، حيث يحظى الذهب بشهرة اقتصادية عالمية نظراً لكونه أحد أعظم المعادن النفيسة على مر العصور والذي يتطلع الجميع إلى اقتنائه ، حيث يتميز الذهب بكثرة استخدامه في المجالات الصناعية والطبية ، هذا فضلاً عن قيمته الاقتصادية العالية واستخدامه كملأ آمن في أوقات الأزمات والحروب واستخدامه كوسيط للتبادل ومخزن للقيم ، الأمر الذي يشدد على أهمية كونه سلعة استراتيجية مهمة اكتسبت أهميتها من واقع استخدامها في الأنظمة النقدية القديمة والحديثة. ولعله من الملاحظ تزايد أهمية الذهب عند حدوث أزمات واضطرابات دولية تؤثر في أداء الاقتصاد العالمي الأمر الذي يؤدي إلى التخوف من الاستثمار في المجالات المختلفة واللجوء إلى تركيز الاستثمار في الذهب وتخزينه باعتباره بديلاً آمناً للعملات التي روج البشر لكفائتها وإحلالها مكان الذهب.

هذه دعوة مختصرة لمراجعة نظمنا المالية ، ونظرياتنا الاقتصادية ، فليس بصحيح أن كل ما ينضج به الاقتصاد العالمي هو عين الصواب ، كما أن الغايات تختلف باختلاف المشارب والوجهات ، ولعل مسيرة حركة الإسلام القاصدة تستلزم بذل المزيد من الجهود ، عودة إلى الجذور ، وإحياء للقواعد الراشدة التي وضعها الشارع الحكيم ، وتفرداً بعلوم ينبغي أن تكون في مصاف النماذج المثلى.

يتعاملون به ، والدراهم والدنانير لا تقصد لنفسها بل هي وسيلة إلى التعامل بها ولهذا كانت أثماناً بخلاف سائر الأموال فإن المقصود الانتفاع بها نفسها فلهذا كانت مقدرة بالأمور الطبيعية أو الشرعية والوسيلة المحضة التي لا يتعلق بها غرض لا بمادتها ولا بصورتها يحصل بها المقصود كيف ما كانت (يتضح من التعريف أن ابن تيمية قد عرف النقود (الدرهم والدينار) على أنها أثماناً ، متناولاً بذلك وظيفة أخرى من وظائف النقود وهي دورها كوسيط للمبادلات ، وهذا التعريف يرجع بنا إلى ما سبق ذكره بأن تعريفات الفقهاء القدامى للنقود لا تخرج عن أحد طريقتين : إما تعريفها بتعريف الذهب والفضة بالنظر إلى أصل الشرع والخليفة كما مرّ في تعريف المجلة أو تعريف النقود بالنظر إلى وظائفها التي تؤديها ، كما ذكر آنفاً في تعريف كل من ابن خلدون وابن تيمية (رحمهما الله تعالى) ، ومن ثم يمكن استخلاص فهم مؤداه أن حكم الشرع ومقتضيات المصالح المعتبرة فيه جعلت للنقود الحقيقية (الذهب والفضة) مكانة خاصة من بين سائر أنواع النقود السلعية الأخرى ، وبالتالي فإن الغالب في النقود الحكيمة (النقود الورقية مثلاً) أنها ترتبط ارتباطاً مباشراً بالنقود الحقيقية التي يتداولها الناس أينما كانوا ، حتى ولو تم إلغاء التعامل بقاعدة الذهب ، أو وقف التعامل بقاعدة الصرف بالذهب.

نهاية التعامل بالقواعد الذهبية واستبدالها بحقوق السحب الخاصة

مرت أسعار صرف العملات الورقية في العالم بثلاث مراحل

مهمة هي:

أولاً . مرحلة نظام الذهب : ويعني ربط

العملات بالذهب ، فكل دولة تحدد قيمة

عملتها بالذهب وتكون مغطاة به ، وبناء

عليه يحدد سعر صرفها مع العملات

الأخرى. وكان هذا النظام سائداً

حتى الثلاثينيات الميلادية من القرن

الماضي عندما أثرت أزمة الكساد

الكبير في نظام الذهب مما أدى إلى

انهياره ، وظهور نظام سعر الصرف

الثابت بعد نهاية الحرب العالمية الثانية.

ثانياً . مرحلة نظام سعر الصرف الثابت :

ظهر هذا النظام في مؤتمر (بريتون وودز) في

الولايات المتحدة عام ١٩٤٤م ، حيث اتفق فيه على

إنشاء نظام نقدي عالمي جديد ، يعتمد على نظام سعر

الصرف الثابت للعملات جميعها ، وذلك بربط الدولار بالذهب بحيث

يكون سعر صرفه ٣٥ دولاراً للأوقية الواحدة ، كما اتفق على جعل الدولار

الأمريكي عملة رئيسة في العالم يتحدد على أساسها سعر صرف العملات

الأخرى ، وجعل من أهداف صندوق النقد الدولي : الرقابة على أسعار

الصرف والمحافظة على استقرار هذا النظام.

ثالثاً . مرحلة فك الارتباط بين الدولار والذهب : منذ فترة الستينيات الميلادية ، أخذ

نظام مؤتمر (بريتون وودز) في الانهيار، وكان من أسباب انهياره عدم كفاية الذهب

الموجود في خزانة الولايات المتحدة لتلبية طلبات تحويل الدولار إلى ذهب ، إضافة

إلى ظهور قوى اقتصادية كبرى منافسة للولايات المتحدة مثل : ألمانيا الغربية

، واليابان ، حيث ضعف الدولار الأمريكي مقابل عمليتي هاتين الدولتين ، كما

أن الولايات المتحدة الأمريكية رأت أن نظام قاعدة الصرف بالذهب يتقل

كاهل الاقتصاد الأمريكي ، ويوقع دولارها واقتصادها في ورطة لا تستطيع

تجاوزها فقررت كسر هذه القاعدة وإلغاءها تماماً ، وبالفعل قامت باتخاذ

إجراءات علاجية كمقدمة للتخلص من نظام النقد الدولي ، ومن أهم هذه

شركة الفيصل للمعاملات المالية



إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

معنا تنمو مدخراتك



- * 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 بالاشتراك مع الآخرين.
- * نشر الوعي المالي بمختلف الطرق وتشجيع الإذخارين المواطنين وتهيئة الظروف الملائمة لتوظيف المدخرات في الأوراق المالية.



محمد أبو القاسم محمد الماحي
مدير شركة الفيصل للأوراق المالية

اطلعمومات وأثرها فى تعاملات وأسعار السوق

إن قوة سوق المال وحركته تعتمد بشكل أساسي على نشاط الشركات المالية ومركزها وإنتاجيتها وهذه الأخيرة تسوق نفسها لكسب ثقة المستثمرين من خلال البيانات والمؤشرات والتقارير والتحليلات والدراسات وغيرها من المعلومات التي تنشرها للعموم بعد وضعها من قبل جهازها وكادرها الإداري القائم بأعماله .

وعليه فإن ثقة جمهور المستثمرين وحملة الأسهم في إدارة الشركات درجة الائتمان والضمانات التي تمنحها له تنعكس على نوعية وتدفق المعلومات للمستثمرين بشكل منصف ومتكافئ وشفاف ، وبالمقابل يوجد ممارسات غير أخلاقية أو قانونية كترويج الإشاعات والتلاعب المدير بأسعار السوق المالية ، وهنا تظهر فئة من المستفيدين تمارس أعمال الغش والتحايل والخداع وخيانة الأمانة من خلال إطلاعها على المعلومات السرية والهامة واستغلالها لتحقيق مكاسب شخصية مباشرة أو غير مباشرة عبر نقل المعلومة وبيعها للغير .



❖ التنبؤ التقديري أو الإجهادي Judgmental forecasting

وهو مستخدم من قبل البعض خاصة فى أسواق الصرف الأجنبي لتحديد قيم العملات مقابل بعضها ويبدأ بتحديد العوامل التي ستكون أكثر تأثيراً على الاسواق وتقدير قوة تأثير كل منها على الأمدين القصير والطويل . ومن مؤثرات المدى القصيرة تتم دراسة درجة سيولة السوق ومدى عمقه، نوع المراكز المفتوحة، فروقات الأسعار للفائدة ما بين العملات المختلفة ، احتمالات تدخل البنوك المركزية بالبيع والشراء فى الأسواق ، تأثير المؤشرات الإقتصادية والعوامل الموسمية ، أما على المدى الطويل فينظر إلى : نسب التضخم ونسب العائد الحقيقي ، السياسات المالية والنقدية درجات النمو الإقتصادي أداء الحساب الجاري حجم الديون الداخلية والخارجية درجة ثقة المستثمرين فى سوق معين والمناخ السياسي العام لكل دولة.

❖ التحليل الكمي quantitative analysis

المبنى على مبادئ الإقتصاد القياسي احد فروع علم الإقتصاد الذي يختص بقياس العلاقات بين المتغيرات الإقتصادية مستخدماً النظرية الإقتصادية والرياضيات والأساليب الإحصائية ووظيفته التنبؤ بالأحداث الإقتصادية عن طريق دراسة العلاقات بين المتغيرات الإقتصادية المختلفة للوصول إلى القيم المستقبلية . ويتم ذلك عن طريق استخدام برامج معقدة على الحاسب

التنبؤ المستقبلي بأوضاع السوق عامة وسوق الأوراق المالية خاصة له دور فعال فى ترشيد القرار الإستثماري . وهذا التنبؤ لا يواتى جزافاً وإنما هو وليد معلومات سابقة وحالية يستشف منها الإتجاهات المستقبلية . وعلى ذلك أصبحت البيانات والمعلومات تشكل البنية التحتية للنشاط الإقتصادي .

إن المشتري لأي سهم يعرض نفسه لمخاطر انخفاض قيمة السهم بالبورصة. والربح من عملية الشراء يتكون من شقين : الأول كوبانات السهم وهى عبارة عن الأرباح الموزعة على المساهمين ، والثاني : الربح الرأسمالي الناتج من ارتفاع القيمة السوقية للسهم والأدوات المتداولة فى الأسواق المالية المختلفة ، وهى تتدرج بين الطرق البدائية القائمة أساساً على إحساس الذات والشعور الدفين إلى أكثر الطرق صعوبة وتعقيداً المبنية على تطبيقات الذكاء الإصطناعي artificial intelligence فى التداول.

وبالطبع فانه لا توجد وسيلة أو طريقة للإستثمار تخلو من العيوب الأمر الذي يفتح الباب للبحث لإيجاد طرق أفضل . كذلك فإن الظروف الإقتصادية المحيطة بنا دائمة التغير . مما يخلق مشكلة التنبؤ المبنى على التجارب الماضية ، فما كان يصدق ويصح منذ خمسين عاماً قد لا يصلح اليوم للتطورات الكبيرة والسريعة التى طرأت على حياتنا الإقتصادية . وهو ما يفرض على المستثمرين السعي نحو تطوير وتجويد وسائلهم فى التنبؤ الصحيح لحركة الأسعار . وقد ارتكزت طرق التنبؤ على طريقتين .



الآلي واللجوء الى المصفوفات الرياضية لحساب المؤشرات الاقتصادية بهدف اتخاذ القرارات ووضع السياسات الإستثمارية السليمة

المقصود بالمعلومات :-

يمكن تعريف المعلومات بأنها بيانات محددة عن الورقة المالية محل التداول في البورصة وعن ظروف السوق المحيطة بهذه الورقة بشرط أن تكون هذه البيانات ذات اثر فعال في اتخاذ القرار الإستثماري بشأن التعامل مع هذه الورقة وبأسعار محددة وقد عرف البعض المعلومات المطلوبة للتعامل في البورصة بأنها التي تعكس أسعار الأسهم في السوق

وخاصة المعلومات التاريخية بشأن ماطرأ من تغييرات على سعر السهم في المستقبل ومن خلال دراسة التغيرات التي طرأت على سعره في الأيام والشهور والسنوات السابقة .

وقد تمثل هذه المعلومات البيانات الآتية :-

١- معلومات داخلية (المتعلقة بالورقة ذاتها من حيث قيمتها الاسمية ومعدل العامل مقارنة مع الشركات الأخرى مع بيان وضع الشركة الحالي) ادارى ومالي بالمقارنة للسابق) ومعلومات لعناصر خارجية متعلقة بالأسواق كعدد الأسواق التي تمارس فيها الشركة مصدرة الورقة المالية نشاطها وكذا الظروف الإقتصادية والمالية المحيطة بالإضافة إلى الظروف الإجتماعية والسياسية والتي لها تأثير غير مباشر على الأسعار في البورصة .

٢- معلومات عن عناصر تاريخية (كأسعار الصكوك في التداول السابق أو حساب الأرباح والخسائر وفقاً للميزانية السابقة) وأخرى حالية (سعر الإقتال ومعدل الربحية) ومستقبلية (الخطط المستقبلية والتوسع في حجم النشاط ودراسة المخاطر والشركات المنافسة) .

٣- عناصر معلومات بسيطة (اى مستثمر يمكن من معرفتها وقياسها كمعدل الربحية والطلب على الورقة وظروف السوق المعلنة) وأخرى فنية (تحتاج إلى خبراء ومحللين لإستنتاجها كالتي تقوم بها شركات تقييم الشركات وبيوت الإستثمار) .

مصادر المعلومات :-

تتنوع مصادر المعلومات لتعاملات البورصة فمنها ما هو رسمي ومنها ما هو إعلامي ومنها ما هو راجع إلى جهات فنية متخصصة .

١- مصادر رسمية إدارية تعتبر أقوى المصادر وأقربها للحقيقة لأنها تصطبغ بصفة الإلزام ويتعرض مخالفها للجزاء الجنائي ومصادر المعلومات الرسمية في السودان وهو سوق الخرطوم للأوراق المالية حيث أنه يطلب المعلومات من الشركة التي ترغب في الإدراج كما سبق ذكره .

٢- معلومات مصدرها شركات الإصدار وشركات التداول . شركات الأموال الخاصة وشركات المساهمة العامة والتي تصدر أوراقاً مالية يهتمها في المقام الاول إتمام عملية الاكتتاب حتى تستطيع جمع الأموال اللازمة لإدارة المشروع وهى في سبيل ذلك وللمتطلبات طرح العام لابد من إصدار نشرة إصدار تتضمن الكثير من المعلومات الفنية والمالية بالإضافة إلى معلومة عن الأسهم المطروحة والقيمة الاسمية وعلاوة الإصدار والقيمة السوقية وسياسة توزيع الأرباح .

٣- معلومات مصدرها جهات إعلامية، الجهات الإعلامية هي الأجهزة التي تقوم بنشر البيانات عن الشركة أو عن الورقة المالية المتداولة أو عن ظروف السوق المالي . وهذه الأجهزة قد تكون رسمية كالمدىاع والتلفاز والصحف القومية أو أجهزة تابعة لوكالات خاصة كالصحف التابعة لوكالات خاصة أو مؤسسات مالية . فى السودان على سبيل المثال هنالك صحيفة البورصة ، صحيفة شهرية متخصصة يصدرها سوق الخرطوم للأوراق المالية . وإذاعة خرطوم ٨٩ إذاعة إقتصادية خاصة متخصصة فى الإقتصاد بدأ بثها في يونيو ٢٠٠٥ .

٤- معلومات مصدرها جهات فنية، المقصود بالجهات الفنية هي المؤسسات المالية المتخصصة فى تحليل المعلومات كبيوت الخبرة أو بيوت السمسة أو شركات التقييم وشركات المعلومات وهى جميعها متخصصة فى صناعة المعلومات المتعلقة بالوساطة المالية ويتمثل نشاط هذه المؤسسات فى جمع المعلومات من المصادر السابقة ثم تحليلها ووضع الأسس اللازمة للتقييم حتى تتمكن من تقديم النصح المالي مقابل عمولة .

من عوامل ازدهار بورصات الأوراق المالية هو توافر معلومات حقيقية للكافة وفى وقت يسير قبل عمليات التداول حيث إن المعلومات هي روح التداول . مع ضرورة إعلانها للكافة حسب مبدأ اقتصادي المعلومة. والجدير بالذكر إن التقدم في الإتصالات أدى إلى سرعة انتقال المعلومات مما يحقق عدالة فى التداول فى الأسواق .

كيفية فهم القوائم المالية

Understanding of the financial statement



حاتم سعيد أحمد سعيد
إدارة الفتوى والبحوث
بنك التضامن الإسلامي

هنالك عدة جهات تحتاج الى القوائم المالية وهى :

- (أ) الإدارة : الإدارة التى اتخذت قرارات وجهزت الموازنات المالية ووضعت خطط العمل وأصحاب الشركة والملاك يريدون أن يعرفوا ما قامت به الإدارة وأدائها خلال السنة إذ قد تستطيع أن تهرب من الأرقام ولكن لا تستطيع أن تخفيها فهي سوف تظهر من خلال القوائم المالية.
- (ب) حملة الاسهم : إن الراغبين في شراء أسهم الشركات قبل الشراء فى معرفة وضع الشركة المالى من حيث الثبات والتذبذب قبل أن يقدموا على المخاطرة فى الإستثمار فى أسهم هذه الشركة .
- (ج) الدائنين : هؤلاء هم أكثر الناس اهتماماً بالنتائج المالية للقوائم المالية حيث يقومون بمنح القروض والتسهيلات الائتمانية بناءً على الموقف المالى الجيد لهذه الشركات .
- (د) الحكومة : تحتاج قراءة هذه البيانات من أجل ضرائب الدخل لمعرفة الوضع الإقتصادي لهذه الشركات وأثره على الدخل الوطني .

أسباب الحاجة إلى فهم القوائم المالية :-

- ❖ معرفة قدرة الزبون على سداد الدين أو ماعليه من التزامات .
- ❖ المحافظة على قدرة الشركة فى مزاولة نشاطها بفهم ما تعنيه هذه الأرقام
- ❖ استعمال الأرقام بمقارنة أرقام شركتك مع الشركات المنافسة .
- ❖ فهم الأرقام يساعدك على تسلق المناصب بسرعة فائقة .
- ❖ ايصال اهدافك وغايتك بالأرقام للإدارة العليا .

تعكس ما يسميه المحاسبين بالمعادلة الاساسية المحاسبية وتنص على :

الاصول = اللتزامات + حقوق الملكية

Assets = liabilities + Equity

الاصول :- هي أى شئ ذوقيمة مالية تمتلكه الوحدة الإقتصادية ويعود بالمنفعة عليها

النقد - الذمم المدينة - المخزون - المباني - المعدات
الإلتزامات : هي ماعلى الشركة من Y لنتزامات أو مطلوب منها للدائنين أي هي الدين الذي على الشركة .

حقوق الملكية : هي حصة الملاك أو اهتماماتهم فى الوحدة الإقتصادية

ماهو الشئ الذى يجعل الميزانية تختلف عن قائمة الدخل ؟

هو عنصر واحد وهو أن الميزانية لا تلخص معلومات لحسابات معينة كما تلخصه قائمة الدخل - و الميزانية هي لقطة snapshot الوحدة الاقتصادية مجمدة فى ذلك اليوم والذي يظهر فى تاريخ القائمة وهى أرصدة الحسابات تظهر فى الميزانية كما فى ذلك اليوم، عادة يكون آخر يوم فى الشهر أو فى السنة المالية ويمكن أن نلخص الآتي فى الميزانية العمومية :

❖ الميزانية هي لقطة يوم واحد لأصول اللتزامات المالية وحقوق المساهمين.
❖ الميزانية تظهر الاصول وتضعها مساوية للالتزامات المالية بالإضافة لحقوق الملكية.

❖ نظرياً حقوق الملكية هي حقوق الاسهم للمساهمين التى لو بيعت الشركة كما فى ذلك.

❖ الربح الغير موزع يساوى الربح الغير موزع فى بداية يناير أو صافى الربح فى ٣١ ديسمبر.

فهم قائمة التدفقات النقدية understanding of cash flow statment:

أنا اعتقد أن هذه العبارة هي افضل مثال على توضيح قائمة التدفقات النقدية (إذا كان الصادر منك زيادة عن الوارد اليك فإن بقائك سيكون سقوطك)
إن قائمة التدفقات النقدية تظهر من أين جاء النقد للشركة مصادر النقدية واين ذهبت هذه النقدية (أين تم استعمال هذه النقدية) وهى تغطى فترة زمنية قبل شهر أو سنة .
ماهو الجيد فى قائمة التدفقات النقدية ؟

فهم قائمة الدخل

Understanding of the Income statement

قائمة الدخل : هي قائمة تغطى نتائج الشركة خلال فترة زمنية قد تكون عاماً وهو ما يعرف بالتقارير المالية Annual Report .

محتويات قائمة الدخل :-

عندما ننظر الى قائمة الدخل نرى صافى المبيعات (الإيرادات - دخل المشاريع المسميات كثيرة net of sale تكلفة البضاعة المباعة cost of goods sold وهذا غالباً فى شركات التصنيع وشركات مبيعات الجملة أو مبيعات القطاعى فهي لديها بضاعة تتبعها لتحقيق ربح معين .

هامش الربح : Gross profit وهو عبارة عن المبيعات - تكلفة البضاعة المباعة (sold sale - cost of goods)

مصاريف التشغيل: Operating Expenses وهى المصاريف التى قامت الإدارة بصرفها خلال الفترة الزمنية التى تغطيها قائمة الدخل .

الدخل قبل الضرائب: Earning before Income tax

ضريبة الدخل للاسهم العادية: Reaming per common share

يظهر التصميم حساب الارباح والخسائر بالطريقة التالية :-

صافي المبيعات	Net sale
تكلفة المبيعات	Cost of goods sold
اجمالى الربح	Gross margin
الدخل قبل الضرائب	Earning before Income tax
الضرائب	Income tax
صافي الدخل	Net Earning

فهم الميزانية العمومية :-

الميزانية العمومية : هي عبارة عن ملخص الحسابات كما فى تاريخ معين وهى

دلالة العائد العالي أو الكبير :

النسبة العالية والتي هي فوق المتوسط للشركات المنافسة يدل على أن إدارة التسويق تقوم بعمل رائع ولكن هنالك بعض الملاحظات التي قد لا تكون في صالح الوحدة الإنتاجية وهي كالآتي :

- 1- أنها تحصل على خصومات عالية في المورد .
- 2- أنها تشتري كميات صغيرة وتشحن مع شركات غالية الثمن حيث شراء كميات صغيرة يجبرك على الشحن مع شركات غالية الثمن .
- 3- أنها تدفع اسعار أعلى كونها تشتري كميات صغيرة من المورد .

تحليل الميزانية :-

النسب المالية current Ratio :- ويتحصل عليها بتقسيم الأصول المتداولة على الإلتزامات المتداولة وهي تعرف بنسب الأمان وهي تخبر عن عدد المرات التي يمكن للوحدة الاقتصادية دفع ما عليها من الإلتزامات متداولة خلال السنة المالية .

نسبة السيولة السريعة = الأصول المتداولة - المخزون ÷ الخصوم المتداولة بصيغة أخرى (النقد + الذمم المدينة + السندات المالية) ÷ الإلتزامات المالية .

نسبة الدين لحملة الاسهم الملكية Dept to share holders

وهي تساوي = إجمالي الإلتزامات ÷ اسهم الملكية

هذه النسبة تعطينا دلالة على من يمتلك حصته في السوق هل هم الدائنين أم حملة أسهم الملكية لو كانت النسبة هنا ١:١ يعنى أن نصف الشركة مملوكة للدائنين .

القيمة الدفترية لأسعار الأسهم العادية :-

هذه مبالغ نظرية وهي أنه لو بيعت الشركة في يوم الميزانية كم يستحق حملة الاسهم العادية من قيمة الشركة .

ونجد أنه عندما تكون القيمة الدفترية للأسهم العادية أكبر من القيمة السوقية فإن المستثمرون يعتبرون أن هذه سانحة جيدة للشراء .

النسبة العائدة على أسهم الملكية :-

هذه النسبة تدلنا على مبلغ الربح الذي حققته الإدارة لكل دولار مستثمر من حملة الاسهم .

نسبة العائد على إجمالي الأصول :

وهي تدل مالكي الأسهم والدائنين على مدى كفاءة الإدارة في ادارة اصول الشركة

ملخص القراءات في التحليل المالي :

❖ ينظر للوحدة الاقتصادية من جهات عدة بعض المؤشرات والتي تظهر لك أن الوحدة الاقتصادية على ما يرام والاخرى ليس كذلك .

❖ لعمل بيانات يتوجب عليك أن تحصل على بيانات لشركات شبيهة تعمل في نفس المجال .

❖ أن النسبة الجيدة Current Ratio يجب أن تكون ٢:١ (نسبة الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة .

❖ نسبة السيولة السريعة (النقد وشبيه النقد + الذمم النقدية / الأصول المتداولة يجب أن تكون ١:١)

❖ العائد على حقوق الملكية (صافي الدخل / حقوق الملكية) يجب أن يساوى العائد للمستثمرين لو حصلوا عليه في مكان آخر) .

❖ غالبية الشركات تستثمر في نشاطها أو تغلق أبوابها وذلك يعتمد على قدرتها على تدوير البضاعة أو المخزون .

حيث أن قائمة التدفقات النقدية تبين لنا المصادر المتنوعة للنقدية وكيفية صرف هذه النقدية في نشاط الشركة فإنه يمكن استعمالها للآتي :

- 1- التوقعات forecasting التدفقات النقدية المستقبلية من أين سيأتي النقد .
- 2- تظهر للملاك والمستثمرين كيفية استثمار الإدارة لنقدية الشركة في امتلاك المعدات والاصول الثابتة .
- 3- مدى توفر النقدية لدى الشركة للوفاء بالتزاماتها .

تفاصيل بيان السيولة النقدية :-

- 1- النقدية في نشاط الشركة يبين كمية الوارد من النقد والخارج .
- 2- النقدية في نشاط الاستثمار وهو يوضح أن خروج ودخول النقدية في نشاط الإستثمار والتي ليس لها علاقة بنشاط الشركة المباشر .
- 3- النقدية في التمويل وهي مصادر خارجية كالإقتراض في البنوك وبيع السندات .

المستفاد من قائمة التدفقات النقدية :-

❖ قائمة التدفقات النقدية هي قائمة للتسويات النقدية بين السنة السابقة والسنة الحالية.

❖ تظهر دخول وخروج النقد من نشاط الشركة - الإستثمار - التمويل.

❖ لاحظ انه يتم خصم الإستهلاكات في قائمة الدخل للوصول إلى صافي الدخل إلا أنه لا يخفض من قيمة النقدية للشركة وهي ما يعتبر مصاريف غير نقدية وقائمة التدفقات تبين كمية ما تم استثماره بالأرقام.

تحليل قائمة الدخل :-

نسبة صافي الدخل إلى صافي المبيعات

$$\text{يتم تقسيم صافي الدخل على صافي المبيعات} = \frac{\$ 28,285.00}{\$ 10,960.1} = 0.4:1$$

هذا يعنى أنه مقابل كل دولار استطعنا تخفيض ٠,٠٤

العائد على المخزون :

هي أرقام نظرية تدل على الفترة الزمنية التي تأخذها الشركة في بيع البضاعة واستبدالها ببضاعة جديدة والعائد على المخزون يمكن قياسه كالآتي

العائد على البضاعة = تكلفة البضاعة المباعة / متوسط البضاعة (رصيد أول المدة + رصيد آخر المدة) ÷ ٢

نشير إلى أن نسبة العائد لا يعبر عنه بنسبة مئوية بل بعدد المرات

العائد المنخفض :

هو العائد الذي يكون أقل في المستوى المتوسط في الصناعات في نفس المجال ويتربط عليه عدة مشاكل هي:

- 1- إذا كانت الوحدة الاقتصادية تمتلك مخزون عالى فهذا يعني أنها تجمد أموالها ولا تستطيع تسهيلها لسداد ما عليها من التزامات مالية عوضاً عن حجزها مساحات من المخازن ومصاريف الحفظ .
- 2- لو كانت الوحدة الاقتصادية تمتلك بضاعة موسمية فإنها لن تسوق مما قد يتسبب في مشاكل كثيرة .
- 3- انخفاض النسبة يدل على أن الإدارة التسويقية ليست على علاقة مع الزبائن وحاجاتهم .



قال تعالى (يا أيها النفس المطمئنة أرجعي إلى ربك راضية مرضية فأدخلني
في عبادي وأدخلني جنتي) صدق الله العظيم

نعم لقد أعد نفسه للرحيل وقد رحل لكن مآثره ستبقى ملهمة للأجيال ووقفات عز
لمن يتبعون دربه

القراء الكرام،، يعجز القلم أن يكتب عن رجل في قامته الراحل زميلنا الفاتح محمد
علي سالم وعن التعبير عنه وعن فضائله.. فلا نزكي على الله أحد ولعل
من باب حديث المصطفى صلى الله عليه وسلم أذكروا محاسن موتاكم، فعن
محاسن ومناقب هذا الرجل وعلى ما تركه لنا من ذكرى طيبة،، كان عليه
رحمة الله الواسعة نعم الأخ والرفيق والصاحب والزميل حسن المعشر والخلق
كان رحمه الله جيد الأداء في مهامه العملية مجتهداً ومثابراً في التعلم متواضعاً
في طلب العلم من الذين أقل منه درجة يعمل في صمت وبإلتزام وكان خير مثال
لشخصيته هذه نبيله درجة الماجستير في فترة وجيزة دون أن يعلم به أحد..
حقيقته نفتقده فقدأ كبيراً وسيبقى معنا بكلماته التي تركها
لنا.. ونسأل الله أن يحيرنا في مصيبتنا وأن يجمعنا به في مستقر رحمته ودار أصفياه
وأوليائه.. ونسأل الله أن يجعل موضوعه هذا والذي أعده قبل وفاته بأسبوع واحد
فقط من باب العلم الذي ينتفع به لقوله صلى الله عليه وسلم (إذا مات ابن آدم انقطع
عمله الا من ثلاث صدقة جارية وعلم ينتفع به وولد صالح يدعو له).. اللهم اغفر له
وأرحمه وعافه واعف عنه واکرم نزله ووسع مدخله.. إن كان محسناً فزد في حسناته
وإن كان مسيئاً فتجاوز عنه.. اللهم وسع في قبره ونور له فيه ربنا وتقبل دعاء..
له المغفرة ولآله الصبر والسلوان وإنا لله وإنا إليه راجعون..

إعداد الراحل / الفاتح محمد علي سالم
وحدة التمويل العقاري

التوريق المصرفي

مقدمة

يعتبر التوريق أداة مالية حديثة بدأ بروزها كظاهرة بشكل خاص في الثمانينات
من هذا القرن في الولايات المتحدة الأميركية حيث سعت الكثير من البنوك
الاميركية الى توريق ديونها .

.وسيتم تناول موضوع التوريق من خلال خمسة محاور :

المحور الاول/ مفهوم وعناصر التوريق .

المحور الثاني /أنواع وأساليب التوريق .

المحور الثالث / أطراف عملية التوريق .

المحور الرابع/ تكلفة ومخاطر التوريق .

المحور الخامس /حكم التوريق والتصكيك وتطبيقاتهما :

المحور الأول/ مفهوم وعناصر التوريق

١- مفهوم التوريق :

التوريق المصرفي Securitization هو أداة مالية مستحدثة تفيد قيام
مؤسسة مالية بحشد مجموعة من الديون المتجانسة والمضمونة كأصول ،
ووضعها في صورة دين واحد معزز ائتمانيا ثم عرضه على الجمهور من خلال
منشأة متخصصة للاكتتاب في شكل أوراق مالية ، تقليلا للمخاطر ، وضمانا
للتدفق المستمر للسيولة النقدية للبنك .

لذلك يتمثل مصطلح التوريق (التسييد) في تحويل القروض إلى أوراق مالية

قابلة للتداول Marketable Securities أي تحويل الديون من المقرض
الأساسي إلى مقرضين آخرين.

وعلى ذلك ، تبدو القروض المصرفية وكأنها قروض مؤقتة أو معبرية
Bridging أي تنتقل القروض عبرها من صيغة القرض المصرفي إلى صيغة
الأوراق المالية ، فبالاعتماد على الديون المصرفية القائمة ، يمكن خلق أصول
مالية جديدة ، وتوفير تدفقات نقدية .

وتقوم تكنولوجيا التوريق أساسا على الإبداعات المستمرة في هيكلية الموجودات
، وتبويبها بما يساعد على تقييم أدائها من جهة ، والتمويل اللاحق من جهة
أخرى ، بهدف تحقيق الدخل ، واستبعاد مخاطر الإفلاس .

يتضح مما تقدم ، أن عملية التوريق تؤدي إلى تحويل القروض من أصول غير
سائلة إلى أصول سائلة The conversion of illiquid Assets to
Marketable securities

٢ - العناصر الرئيسية للتوريق :

يقوم التوريق على العناصر الرئيسية التالية :

١- المقرض Borrower

سواء كان شخصا طبيعيا أو اعتباريا .وقد يكون الغرض من الاقتراض هو
مواجهة التعثر المالي أو إعادة الهيكلة ، Restructuring ، أو الاستعانة
بالأموال المقترضة للوفاء بديون حل تاريخ استحقاقها ، وإحلال دين القرض
طويل الأجل محل هذه الديون .

٢- الأصول موضوع التوريق:

، يتجسد الدين في صورة سندات مديونية ، والأصول الضامنة للدين محل التوريق دائماً ما تكون أصول ذات قيمة مرتفعة ، لذلك غالباً ما تكون حقوق رهن رسمي للبنك على عقارات أو منقولات يملكها الراهن الذي يدين للبنك .

٣- الخطوات السابقة لعملية التوريق :

يسبق إجراء عملية التوريق خطوات متعددة تنتهي باتفاق البنك الذي ينشد الحصول على سيولة نقدية سريعة لديونه مقابل نقل ملكية الأصول ، وتتمثل الخطوات التمهيدية لذلك في قيام البنك أو المؤسسة المالية باستطلاع رأي عملائه المدينين فيما ينوي عمله في شأن توريق ديونهم ، وفي حالة موافقتهم فإن على البنك تنظيم تفاصيل العلاقة الجديدة بين المدينين والدائن الجديد .

هناك أيضاً العديد من المهام التي تتم في إطار عمليات التوريق ، والتي تحتاج لعناية وتخصص ، وفي مقدمتها : التقييم الواقعي لقيمة الأصول ، وتحديد السعر الملائم للأوراق المالية المزمع طرحها للاكتتاب ، والتخطيط لبرامج الترويج للاكتتاب ، واعداد الدراسات الخاصة بالتدفقات النقدية ، ... الخ .

٤- إدارة الأصول :

على الرغم من انتقال ملكية الأصول الضامنة للوفاء بقيمة الأوراق المالية المصدرة من الذمة المالية للبنك القائم بالتوريق للدائنين الجدد ، فإن الممارسة العملية أثبتت انه في معظم الصفقات يناط بهذا البنك مهام إدارة واستثمار محفظة هذه الأصول وضماناتها أثناء إنجاز أو تنفيذ عمليات التوريق .

المحور الثاني : أنواع واساليب التوريق :

١) أنواع التوريق

يمكن تصنيف التوريق في نوعين أساسيين هما :

١) تصنيف التوريق وفقاً لنوع الضمان :

- التوريق بضمان أصول ثابتة

- التوريق بضمان متحصلات آجلة

٢) تصنيف التوريق وفقاً لطبيعته :

- انتقال الأصول من خلال بيع

حقيقي مقابل شهادات لنقل

الملكية لاعادة بيعها ، وتوزيع

التدفقات المالية وفقاً لحصص

محددة ، وهنا تكون الأوراق المالية

معبرا لتحقيق هذا الهدف .

- انتقال الأصول بكفاءة في

صورة إدارة مديونية ، وإصدار

أوراق مالية (سندات) عديدة

تختلف فيما بينها وفقاً لدرجة

التصنيف وسرعة الدفع .

ويمكن تمويل صفقة التوريق بأحد بديلين :

(١) القروض التجارية : يمكن توفير التمويل اللازم لشراء الأصول (الديون) التي يتم توريقها باللجوء إلى القروض التجارية ، مع مراعاة تزامن جدول السداد الخاص بالديون محل التوريق مع التزامات الدفع للمقرضين .

(٢) إصدار سندات دين :

تقوم الشركة - في هذه الحالة - بإصدار سندات بقيمة تعادل قيمة الديون موضوع التوريق ، إستناداً على ما يتوفر لهذه الديون من ضمانات ، وبحيث تستخدم حصيلة الاكتتاب في هذه السندات في شراء تلك الديون ، ويراعى أن تتوافق تواريخ استحقاق السندات وعوائدها مع تواريخ استحقاق اقساط الديون وفوائدها ، وان تكفى لسداها عند حلول آجال استحقاقها .

(٢) أساليب التوريق

تقوم صفقات التوريق بالضرورة على أطر أو جوانب قانونية تؤخذ بعين الاعتبار لضمان إنجاز الصفقة بالشكل الصحيح إذ يتعين التعرف على الأساليب القانونية للتوريق التي تبنيتها الممارسة لكفالة حقوق كافة اطراف عملية التوريق .

ويتم التوريق بأحد الأساليب الثلاثة الآتية :

١) استبدال الدين :

إن تحقيق عملية التوريق من خلال هذا الأسلوب يسمح باستبدال الحقوق والالتزامات الأصلية بأخرى جديدة ، غير انه يقتضي الحصول على موافقة جميع الأطراف ذات الصلة بالقرض على إمكانية تحويله كلياً أو جزئياً - إلى ورقة مالية .

(٢) التنازل :

ومؤداه التنازل عن الأصول لصالح الدائنين أو المقرضين ، ويشيع استخدام

هذا الأسلوب في توريق الذمم الناشئة عن بيع بعض الأصول أو إيجارها ،

ففي عقدي الإيجار والبيع يتم الاستمرار في دفع الأقساط إلى الممول الأصلي

الذي يقوم بدوره إما بتحويلها إلى

مشتري الذمم المدينة أو تسديدها

ضمن سلسلة من الحوالات متفق

عليها عند التعاقد على التوريق

وبالمقابل يقوم باسترداد المبلغ من

المؤجرين

(٣) المشاركة الجزئية :

يتضمن هذا الأسلوب بيع الذمم

المدينة من قبل الدائن الأصلي

إلى مصرف متخصص بشراء

الذمم وتمويلها ، ولا يتحمل بائع

الدين بعدها أي مسؤولية فيما لو



المحور الخامس: حكم التوريق والتصكيك وتطبيقاتهما :

التوريق كما يجري عليه العمل في البنوك والشركات التقليدية لا خلاف في حرمته بل لا يحتمل الخلاف ، وفي ذلك جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الحادية عشرة، قرار رقم ١٠١ (١١/٤) ونصه: (لا يجوز بيع الدين المؤجل من غير المدين بنقد معجل من جنسه أو من غير جنسه، لإفضائه إلى الربا، كما لا يجوز بيعه بنقد مؤجل من جنسه أو غير جنسه؛ لأنه من بيع الكالئ بالكالئ المنهي عنه شرعاً، ولا فرق في ذلك بين كون الدين ناشئاً عن قرض أو بيع آجل).

والنظر الفقهي يقتضي التفريق بين نوعين من المديونية : مديونية النقود، ومديونية السلع (عروض التجارة) كما ذكره الشيخ نزيه حماد . وبيان ذلك فيما يلي :

أ - توريق الدين النقدي:

❖ إذا كان الدين الثابت في الذمة المؤجل السداد نقوداً، فقد اتفقت كلمة الفقهاء على عدم جواز توريقه، وامتناع تداوله في سوق ثانوية، سواء بيع بنقد معجل من جنسه - حيث إنه يكون من قبيل حسم الكمبيالات، وينطوي على ربا الفضل والنساء باتفاق الفقهاء - أو بيع بنقد معجل من غير جنسه، لاشتماله على ربا النساء ، وذلك لسريان أحكام الصرف عليه شرعاً. ولا فرق في ذلك الحكم بين ما إذا كان سبب وجوب الدين النقدي في الذمة قرضاً أو بيعاً أو إجارة أو غير ذلك .

❖ وبناءً على ذلك فلا يجوز توريق دين المرابحة (المصرفية) المؤجل، وتداوله من قبل المصارف الإسلامية ، أو الأفراد في سوق ثانوية أو عن طريق البيع المباشر بنقد معجل أقل منه، كما يجري في عمليات توريق الديون المختلفة وتداولها في سوق الأوراق المالية، حيث إن ذلك من الربا باتفاق أهل العلم .

عجز المدين عن التسديد ، لذلك يجب على مشتري الدين التأكد من أهلية المدين وجدارته الائتمانية ويلاحظ أن هناك طرقاً عديدة لحماية هذا المشتري تتراوح بين حصوله على ضمانات عقارية وحقوق إدارة الدين كوصي عليها.

المحور الثالث: أطراف عملية التوريق :

هناك عدد من الأطراف التي تقوم عليها عملية التوريق يمكن ذكرها فيما يلي:

١- مصدر الصك الاستثماري (منشأ الأصل):

وهو من يستخدم حصيلة الاكتتاب ، ومصدر الصك قد يكون شركة أو فرداً أو حكومة أو مؤسسة مالية، وقد ينبو عن المصدر في تنظيم عملية الإصدار مؤسسة مالية ذات غرض خاص مقابل أجر أو عمولة تحددها نشرة الإصدار.

٢ - وكيل الإصدار:

وهو مؤسسة مالية وسيطة ذات غرض خاص تتولى عملية الإصدار، وتقوم باتخاذ جميع إجراءات التوريق نيابة عن المصدر مقابل أجر أو عمولة تحددها نشرة الإصدار، وتكون العلاقة بين المصدر ووكيل الإصدار على أساس عقد الوكالة بأجر .

٣ - المشتري (المستثمر أو المستثمرون) :

وقد يكون بنكاً أو مؤسسة مالية محلية أو عالمية كبرى ذات ملاءة مالية عالية، حيث إن مثل هذه المؤسسات قد تتمتع بمعدلات سيولة مرتفعة غير مستغلة، مما يشجعها على الدخول في عمليات توريق بهدف استغلال هذه السيولة الفائضة في عمليات تحقق عوائد مرتفعة نسبياً .

٤ - أمين الاستثمار :

هو المؤسسة المالية الوسيطة التي تتولى حماية مصالح حملة الصكوك والإشراف على مدير الإصدار، وتحفظ بالوثائق والضمانات، وذلك على أساس عقد الوكالة بأجر تحدده نشرة الإصدار.

المحور الرابع: تكلفة ومخاطر التوريق

أن إنجاح أسلوب التوريق لا يمكن أن يأتي بدون تكلفة أو بدون مخاطر ، إنما هناك تكلفة تتمثل في تكلفة تمويل الديون والقروض المصدرة، والمصروفات الإدارية المصاحبة لإنشاء الدين ، بالإضافة إلى تكاليف تحسين الجدارة الائتمانية ، ودفع أجور القائمين بعملية التوريق ، وتكاليف الاستشارات المحاسبية والقانونية ، والتكاليف الخاصة بمؤسسات التصنيف ، وتكلفة تغيير وتطوير الأنظمة حتى تتناسب مع نظام التوريق .

ومن ناحية أخرى ، لا يخلو نظام التوريق من مخاطر تصاحبه مثل مخاطر الائتمان ، ومخاطر الضمان ، وحالات الإفلاس سواء للمصدر أو للحاصلين على القروض ، ومخاطر السوق ، بالإضافة إلى مخاطر مؤسسية للجهات العاملة في التوريق ، ومخاطر تتعلق بإدارة وتشغيل عملية التوريق، ومخاطر تقلب أسعار الفائدة



صكوكها بنقود معجلة أقل من قيمتها السوقية أو أكثر أو مساوية، ولا حرج أيضاً في شراء المساهم (الجديد) حصة المساهم (الخارج)، لأن ذلك كله من قبيل بيع الأعيان بالنقود المعجلة، ولا ينطوي على صريح الربا أو شبهته، وهو خالٍ أيضاً من الغرر المحظور شرعاً، والأصل فيه الحل والمشروعية.

الحالة الثانية:

أن تكون موجودات وعاء المضاربة ديون مرابحات مؤجلة فقط، فهذه الديون لا يحل توريقها، ولا يجوز بيع صكوكها بنقود معجلة أقل من مقدار الديون المؤخرة، كما أنه لا يجوز شراء مساهم (جديد) حصة مساهم (خارج) بنقود ناجزة أقل من المقدار المؤجل الذي تمثله، لاشتمال ذلك على الربا باتفاق.

الحالة الثالثة:

أن تكون موجودات وعاء المضاربة خليطاً من سلع عينية (ونحوها من المنافع) وديون مرابحات. وفي هذه الحالة يفرق بين صورتين:

الأولى: أن تكون قيمة الأعيان (ونحوها من المنافع) أكثر من مقدار الدين الموجود في الوعاء، وعندها يسري على هذه الصورة حكم الحالة الأولى، وهو الحل والجواز.

الثانية: أن تكون قيمة الأعيان والمنافع أقل من مقدار دين المرابحة، وعندها يسري على هذه الصورة حكم الحالة الثانية، وهو الحرمة والحظر. وقد جاء تأكيد ذلك في قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي بجدّة حول سندات المقارضة وسندات الاستثمار وقد اشترط لقبول صكوك المضاربة عناصر ثلثها:

❖ أن تكون صكوك المقارضة قابلة للتداول بعد انتهاء الفترة المحددة للاكتتاب، باعتبار ذلك مأذوناً فيه من المضارب عند نشوء السندات، مع مراعاة الضوابط التالية:

(أ) إذا كان مال القراض المتجمع بعد الاكتتاب وقبل المباشرة في العمل بالمال ما يزال نقوداً، فإن تداول صكوك المقارضة يعتبر مبادلة نقد بنقد، وتطبق عليه أحكام الصرف.

(ب) إذا أصبح مال القراض ديوناً، فتطبق على تداول صكوك المقارضة أحكام تداول التعامل بالديون.

(ج) إذا صار مال القراض موجودات مختلطة من النقود والديون والأعيان والمنافع، فإنه يجوز تداول صكوك المقارضة وفقاً للسعر المتراضى عليه، على أن يكون الغالب في هذه الحالة أعياناً ومنافع. أما إذا كان الغالب نقوداً أو ديوناً فتراعى في التداول الأحكام الشرعية في أحكام بيع النقود والديون.

غير أن عدم جواز توريق المديونية النقدية باعتباره لوناً من حسم الأوراق التجارية لا يعني إغلاق باب المشروعية بالكلية أمام فكرة توريق الدين النقدي، وذلك لأننا لو طورنا مفهوم التوريق التقليدي السائد، ووضعنا بعض القيود الشرعية على ممارساته لأمكننا الخروج بصورة مقبولة شرعاً للتوريق.

وبيان ذلك: أننا لو صككنا الدين النقدي المؤجل على أساس قصر مبادلته على عروض التجارة (أي السلع العينية) الحاضرة، بأن يجعل ثمناً لها، لكان ذلك جائزاً شرعاً.



ب توريق الدين السلعي:

إذا كان الدين الثابت في الذمة - المؤجل الوفاء - سلعيًا، بأن كان مبيعاً موصوفاً في الذمة، منضبطاً بمواصفات محددة، طبقاً لمقاييس دقيقة معروفة،

سواء أكان من المنتجات الزراعية كالحبوب أو الحيوانية كاللبن ومشتقاتها أو الصناعية كالحديد والإسمنت والسيارات والطائرات أو من منتجات المواد الخام كالبتروول والغاز الطبيعي أو نصف المصنعة كالنفط وغيرها ... فإنه يمكن تخريج جواز توريقه على قول الإمام أحمد الذي رجحه ابن تيمية وابن القيم - وهو وجه عند الشافعية أيضاً - بجواز بيع الدين المؤجل من غير المدين بضمن معجل إذا خلا من الربا، وكذا على مذهب المالكية القائلين بجواز بيعه إذا لم يكن طعاماً، وسلم من الغرر والربا وبعض المحظورات العارضة الأخرى التي ذكروها، مع مراعاة ما تلزم مراعاتها منالقيود والشرائط الشرعية.

أما عن حكم بيع صكوك المضاربة لدى البنوك الإسلامية، التي تمثل حصصاً شائعة في وعاء المضاربة، فيفرق في شأنها بين ثلاث حالات:

الحالة الأولى:

أن تكون موجودات وعاء المضاربة سلعة عينية. فهذه لا حرج شرعاً في بيع



إسماعيل إبراهيم محمد
إدارة البحوث الاقتصادية

مخاطر سعر الصرف

يعتبر سعر الصرف من أهم وأخطر سعر في منظومة الأسعار، فهو يؤثر على المستوى العام للأسعار، وعلى الصادرات وعلى الواردات ومن ثم على الميزان التجاري وميزان المدفوعات وعلى عبء المديونية الخارجية وعلى اتجاهات الاستثمار وعلى التحويلات، وعلى درجة الثقة في العملة الوطنية، وعلى توزيع الدخل بين الطبقات والشرائح الاجتماعية وغير ذلك مما يصعب حصره في هذا المقال.

أنواع سعر الصرف:

المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها، خاصة عجز ميزان المدفوعات والذي يؤدي إلى تدهور القيمة الخارجية للعملة الوطنية، وبالتالي استخدامها كأداة من أدوات السياسة التجارية بهدف التحكم في كمية وقيمة الواردات، وتحديد البلد الذي يستورد منه. إضافة إلى استخدام هذا النوع من أسعار الصرف كوسيلة لتنفيذ الخطط الاقتصادية للدولة لتحقيق الاكتفاء الذاتي، أو الرغبة في التصنيع.

٤- سعر الصرف الموعوم، أو سعر الصرف المتغير القائم على قوى العرض والطلب، والذي لجأت إليه مختلف دول العالم اعتباراً من منتصف عقد السبعينيات من القرن الماضي بعد تخلي الولايات المتحدة الأمريكية عن تحويل الذهب إلى دولار عام ١٩٧١ وتخفيضها المحتوى الذهبي للدولار. ويقصد بتعويم سعر الصرف تلك الحالة التي تسمح فيها الدولة لسعر الصرف بالتغير بحرية في سوق الصرف بتأثير الكميات المعروضة والمطلوبة من العملات، لذلك فإن هذا السعر يتميز بالمرونة. لأنه يتحدد بتأثير قوى السوق المتسم بالمنافسة التامة.

مخاطر أسعار صرف العملات الأجنبية

يتم احتساب متطلبات رأس المال لمقابلة مخاطر أسعار الصرف في خطوتين :-

١- الخطوة الأولى : قياس حجم التعرض لمخاطر سعر الصرف لموقف كل عملة ويتكون من صافي الموقف الآني + صافي الموقف المستقبلي + الضمانات + أي بنود أرباح أو خسائر

٢- الخطوة الثانية : قياس المخاطر الموروثة في محفظة العملات من المواقف الطويلة والقصيرة لعملات المختلفة باستخدام طريقة الاختزال أو طريقة النماذج الداخلية ويفضل في الوقت الحالي أن تستخدم المصارف الإسلامية طريقة الاختزال Shorthand Method لقياس مخاطر محفظة العملات .

طريقة الاختزال

١- يتم تحويل القيمة الاسمية لصافي الموقف (طويل أو قصير) في كل عملة والذهب والفضة

إلى مقابلها بالعملة المحلية (عملة التقرير) باستخدام سعر الصرف الآني .

٢- تجميع المواقف المتشابهة للعملات (المواقف القصيرة علي حدة) (المواقف الطويلة علي حدة)

٣- أيهما أكبر من إجمالي المواقف القصيرة أو إجمالي المواقف الطويلة المحسوبة في ٢ أعلاه تتم إضافته إلى موقف الذهب والفضة للحصول لصافي الموقف الكلي للنقد الأجنبي .

المؤسسة وخطر الصرف

على المؤسسة اتخاذ قرارات ملائمة لمواجهة آثار تقلبات معدلات الصرف وبالتحديد تغطية المخاطر المترتبة عليه وخطر الصرف يعرف بأنه التغير الذي يمكن أن يلحق نتائج المؤسسة من خلال تقلب أسعار صرف العملات مقابل العملة المرجعية (الوطنية)

يمكن التمييز بين نوعين أساسيين من أسعار الصرف هي:

أ- سعر الصرف الثابت، والذي يعني أن سعر الصرف هو سعر جامد لا يتأثر بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

ب- سعر الصرف المتغير، وهو سعر الصرف المرن الذي يتغير بتأثير المتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

وقد نشأ عن سعر الصرف الثابت ثلاثة أنواع حسب الأساس الذي استندت إليه (قاعدة الذهب، قواعد صندوق النقد الدولي، الرقابة على الصرف)، ونشأ عن سعر الصرف المتغير نوعان: هما التعويم النظيف، والتعويم غير النظيف (الموعوم الحر، والموعوم المدار) ويمكن استعراضها بما يلي:

١- سعر الصرف الثابت في ظل قاعدة الذهب، ويرجع هذا النوع إلى تلك الفترة التي كان فيها الذهب هو الأساس الذي تعتمد عليه النقود. وقام هذا النوع بأداء دوره بطريقة مرضية حتى الحرب العالمية الأولى ولكنه عجز عن القيام بنفس الدور خلال فترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية.

٢- سعر الصرف الثابت في ظل قواعد صندوق النقد الدولي، والذي جاء على أثر انهيار قاعدة الذهب بعد إنشاء صندوق النقد الدولي عام ١٩٤٥ حسب اتفاقية بريتون وودز والذي تولى مهمة إدارة النظام النقدي الدولي والإشراف

على أسعار الصرف الدولية. وتتحدد خلاله قيمة العملات فيما بينها على أساس ما تحتويه وحدة النقد من الذهب (أي وزن الذهب المعادل لوحدة النقد) حيث تم تحديد سعر الذهب على أساس ٣٥ دولار للأوقية بحيث ارتبط سعر الصرف بالدولار وأصبح الدولار مرتبطاً بكمية ثابتة ومحددة من الذهب. هذا وقد سمحت قواعد صندوق النقد بتغيير أسعار الصرف وبتعديلها ولكن وفق شروط خاصة وبإذن الصندوق وتمثلت هذا الشروط في حالة الاختلال الجوهري لميزان المدفوعات.

٣- سعر الصرف الثابت القائم على الرقابة

على سعر الصرف، والذي اتجهت إليه العديد من دول العالم نتيجة لندرة النقد الأجنبي لديها، وذلك من خلال تحديد أنواع متعددة لسعر الصرف وفقاً لنوع المعاملات الاقتصادية بقرار إداري يصدر من السلطات النقدية مثل: سعر صرف للواردات من السلع الاستهلاكية، وسعر صرف للواردات من السلع الرأسمالية، وسعر صرف للصادرات، وسعر الصرف حسب الدول التي تجرى معها المعاملات... الخ من أسعار الصرف الأخرى. ويقصد بالرقابة على الصرف تقييد الدولة بحرية التعاملات في سوق الصرف الأجنبي، وقد تكون تلك الرقابة جزئية بحيث تسمح بحرية التعاملات في سوق الصرف إلا باستثناء بعض أنواع العمليات التي تراقبها الحكومة، أو كلية بحيث تركز كل معاملات الصرف في يد السلطات الحكومية وبذلك تلغي سوق الصرف الحرة. وهدفت تلك الدول من استخدام هذا النوع من أسعار الصرف مواجهة



د- العروض والمناقصات الدولية :-

المؤسسة وهي تقوم بتقديم عرض أو تعهد في مناقصة دولية فهي تقوم بذلك بالعملة الأجنبية ومن أجل تحديد هذا العرض يكون الاعتماد في الغالب على معدل الصرف الجاري وهذا مايعنى تعرض المؤسسة لخطر الصرف منذ بداية سريان هذه المناقصة.

هـ- خطر الصرف والإقتراض بالعملة الأجنبية :-

وذلك في حالة اللجوء للتحويل الخارجي لتحقيق الأهداف والتي تتمثل في صعوبة التمويل الداخلي مثل عدم كفاية الموارد المحلية وضعف الإدخار المحلى فهي من جهة ملزمة بتسديد قيمة الأصل والفوائد المترتبة عليه ومن جهة أخرى معرضه لخسارة مرتبطة بتقلب معدلات الصرف .

قياس خطر الصرف :-

قياس خطر الصرف المتعلق بالعمليات التجارية يستلزم الأمر الآتي:-

١. معرفة وحدة القياس (العملة الوطنية)

يتحقق خطر الصرف نتيجة التغير الغير متوقع لأسعار العملات الأجنبية بالنسبة للعملة الوطنية ، والقاعدة هي إعتداد عمله المساهمين في المؤسسة كعملة وطنية للقياس ويلاحظ أن المؤسسات التي تتعامل في مجال التصدير والإستيراد فإن العملة المرجعية هي عملة الدولة التي تقيم فيها المؤسسة أي الرئاسة أو عملة الشركة القابضة بالنسبة للمجموعات .

٢. نجد أن معدل حركة الصرف من لحظة لأخرى وثيقه الصلة بعامل الزمن والمجال الزمني يبدأ من مرحلة التفاوض حتى مرحلة التسوية النهائية ويشهد هذا المجال الزمنى تقلبات قد تكون شديده لأسعار الصرف أي أن الشركة تكون عرضة لخطر تغير أسعار الصرف ويكون بصورة محددة بدقه مثل سعر معلوم وزمن معلوم وربما يكون عدم معرفة تاريخ التسديد بصورة نهائية وربما تكون القيمة غير محددة وذلك فى الشركات التى تربطها عقود طويلة الأجل أو العروض الدولية عند دخولها المشاركات .

أساليب تغطية مخاطر الصرف :-

إن تقلبات أسعار الصرف قد تؤدي إلى مخاطر على المستوى الكلى مثل أن تكون سبب مباشر فى التضخم أو المستوى الجزئى قد تهدد بقاء المؤسسة وإستمرارها . وهناك اساليب لتفادي تلك المخاطر وهناك عدة خيارات تتمثل فى الآتي :-

أ- عدم التغطية :-

وذلك فى حالة أن العملات المستخدمة فى التعاملات تتقيد بقدر كبير من الإستقرار أو خطر الصرف تتحمله الأطراف الأخرى حسب العقد أو يتم التعامل بالعملة المحلية .

ب- التغطية النظامية :-

أي التغطية بطريقة آلية وأن ظهور أى عملية متعلقة بالصرف الأجنبي تتطلب التغطية ويبدو هذا الإجراء مناسب في حالة ان المتعاملون مع المؤسسة من دول مختلفة وتتميز عملاتهم بعدم الاستقرار.

ج - التغطية الإنتائية :-

وهي وضع المؤسسة منهجية لتحديد متى تقوم بتغطية خطر الصرف وذلك عن طريق تطبيق معايير ومستويات قبول التعرض لهذا الخطر ويتطلب التدخل الإنتقائى متابعة التوقعات المتعلقة بتطورات اسعار الصرف ويعتبر الاعتماد عليه صعبا بالنسبة للمؤسسة قليلة النشاط أو ضعيفة على المستوى الخارجي لأن المتابعة تتطلب هيئة متخصصة فى هذا الشأن ربما لا تستطيع المؤسسات الصرف عليها .

د - الاساليب الداخلية لتغطية مخاطر الصرف

وهو دور المؤسسة فى التفاوض والشروط فى العقود وتقاسم المخاطر وكذلك التأثير على آجال التسوية فى الإسراع والإبطاء فى تنفيذ العملية وكذلك اجراء المقاصة بصورة دورية بين المؤسسات الداخلية والخارجية لتجنب مخاطر الصرف .

وانطلاقاً من هذه الرؤية يمكن القول أن المؤسسة التي تمارس عمليات تجارية على مستوى العالم الخارجي معنية بالإهتمام بتحركات العملات التي تدرج من مختلف هذه الصفات وذلك من أجل تغطية وتخفيف آثار مخاطر الصرف ومن هذا المنظور المخاطر بوجود مجموعة من الآثار السلبية التي يفرزها هذا النوع من العمليات وعليه تحديد مختلف المخاطر .

وتتمثل المخاطر في الآتي :-

١- خطر الصرف الإقتصادي :-

وهو الخطر الذي تلاحظه المؤسسة من خلال التطور الغير متوقع لمعدلات زيادة الصرف والذي ينتج آثارها على الجانب التنافسي للمؤسسة مثلاً لو أن هنالك شركة سودانية لصناعة الزيوت النباتية قامت بتصدير منتوجاتها إلى انجلترا مع معدل صرف ٣ جنيه سوداني = ١ جنيه إسترليني وتحقق أرباح نتيجة التكاليف الأقل مقارنة بالمؤسسات البريطانية التي تواجه تكاليف أكثر مثل الأجور العالية وغيرها . ولكن لو حدث تطور غير متوقع وارتفع معدل صرف الجنيه بالنسبة للإسترليني فأصبح ٢ جنيه = ١ جنيه إسترليني فعلى الشركة السودانية التضحية بجزء من أرباحها للحفاظ على السعر التنافسي بالإسترليني .

والخطر الإقتصادي الذي يواجه نشاط أى مؤسسة من حيث التنافسية تطل آثاره الاقتصاد الوطني مثل تقليل الأرباح وزيادة الأسعار بالنسبة للسلع المستوردة وبالتالي يواجه السوق كساد وهي نتيجة راجحة نسبة لإرتفاع الأسعار للسلع.

ويصعب قياس وتحديد قيمة هذا المتغير لأنه يرتبط بمجموعة من العوامل والآليات الخارجية والتي يتعذر على المؤسسة معرفتها والإلمام بها وفى بعض الحالات تتمكن المؤسسة من تجاوز خطر الصرف الإقتصادي وذلك بتأقلمها مع مختلف معدلات الصرف وتكبد خسائر ربما تكون فادحة وفى المقابل المستوردون للسلعة المعنية يستفيدون .

٢- خطر المعاملات أو الصفقات :-

هو الخطر المرتبط بالمعاملات والصفقات التجارية والتي تدرج ضمنها الأجنبية فينشأ من خلال عمليات شراء أو بيع العملة الأجنبية حيث يظهر نتيجة التغيرات في معدل الصرف

على امتداد فترة العملية والتسوية ويظهر خطر الصرف في المحاور الآتية :-

الصادرات :-

أي عند إبرام الصفقات والعقود بالعملة الأجنبية فإنخفاض العملة الأجنبية بالنسبة للعملة الوطنية يعنى أن هذا الأخير يتلقى قيمة أقل من القيمة المتوقعة من إبرام العقد وذلك مثل أن يقوم المصدر بإمضاء العقد لمدة زمنية محددة وبأسعار ثابتة وعلية تنفيذ الشروط المتفق عليها وقد تكون معرضه لخسارة طيلة فترة الصلاحية في حالة إنخفاض العملة الأجنبية التي على أساسها أبرمت تلك العقود .

ب - الواردات :-

المستوردون ملزمون بقبول عملة المصدرين وهذا يفسر أن الواردات معرضه لخطر الصرف مقارنة بالصادرات . أى أن السعر بالعملة الأجنبية الذي قبل على أساسه المستورد العرض الذي قدمه المورد فهو المرجع الذي يعتمد المستورد في تحديد أسعار البيع بالنسبة للمورد زائداً الجمارك وهامش الربح وفى حالة زيادة عملة المصدر وانخفاض عملة المستورد يسبب خسارة الأخير

ج- المخاطر المتعلقة بتنافسة المؤسسة :-

تتأثر نتيجة تقلب معدل سعر الصرف الحقيقي حيث تصبح المنتوجات مرتفعة أو منخفضة بالنسبة لزيائتها فى الخارج وهذا يؤثر فى منتوجات المؤسسة عن طريق تأثيره على الواردات فإرتفاع تكلفه الواردات نتيجة الصرف مثل المنتوجات التي تعتمد على قطع الغيار المستورد يزيد من تكلفة الإنتاج وبالتالي زيادة الأسعار وعلية فقدان مساحات واسعة في السوق المحلى .

أثر سعر الصرف علي عرض القوائم المالية والتحليل المالي



دكتورة: هدي دياب
استاذ مساعد
بجامعة أم درمان الإسلامية

تهدف هذه الورقة إلي توضيح العناصر التي تتأثر بتقلبات سعر الصرف في القوائم المالية و التحليل المالي، لذلك سوف نتناول المحاور التالية:

- ❖ القوائم المالية التعريف الأهداف، الأهمية والأنواع.
- ❖ التحليل المالي التعريف الأهداف الأهمية والأنواع.
- ❖ سعر الصرف المفهوم الأنواع وعوامل تغير سعر الصرف.
- ❖ علاقة سعر الصرف بالقوائم المالية والتحليل المالي.

❖ قائمة المركز المالي :

توضح المركز المالي للمنشأة في تأريخ محدد وتعنون بقائمة المركز المالي في ١٢/٣١ وعناصر قائمة المركز المالي تكون من أصول والتزامات وحقوق ملكية،

وتبويب قائمة المركز المالي علي حسب نشاط المنشأة فمثلا المنشآت الصناعية تبويب قائمتها بالأصول الثابتة أولاً ثم تليها بقية العناصر . أما المنشآت التجارية مثل البنوك تبويب قائمتها بالأصول المتداولة أولاً ثم بقية العناصر.

❖ قائمة الدخل :

توضح الدخل من الأرباح أو الخسائر ، أو بمعنى آخر تهدف إلي الإفصاح عن نتائج أعمال المنشأة خلال فترة معينة وتعنون بقائمة الدخل خلال الفترة من ١/١ ١٢/٣١ وعناصر قائمة الدخل تتكون من الإيرادات والمصروفات.

❖ قائمة التدفقات النقدية :

قائمة تبين الأنشطة الخاصة بمجال الاستثمار والتمويل والتشغيل ، وهي من القوائم الحديثة التي أصبحت الأسواق المالية تلزم بها المنشآت.

❖ قائمة الأرباح المحتجزة:

توضح الأرباح في بداية العام وما حدث من تغيرات أثناء العام (ربح أو خسارة أو توزيعات) لتظهر في النهاية الأرباح المحتجزة في نهاية العام.

❖ من الاستعراض السابق للقوائم المالية ومحتوياتها نلاحظ الآتي:
❖ أن القوائم المالية تشمل معلومات وبيانات رقمية مقاسه بالنقود أو بمعنى أدق بالتكلفة التاريخية بعملة البلد الذي تعمل به المنشأة.

❖ أن عناصر القوائم المالية تبين الموقف المالي والإتقاني للمنشأة.
❖ أن معلومات القوائم المالية يمكن الاعتماد عليها في التخطيط واتخاذ القرارات للمستقبل القريب والمقارنات والتحليل المالي لأنها معدة وفق مبادئ ومعايير متعارف عليها.

ومن أهم خصائص المعلومات التي تقدمها القوائم المالية الآتي:

- ❖ الملائمة.
- ❖ المصدقية أو الموثوقية.
- ❖ القدرة علي المقارنة .
- ❖ القدرة علي التنبؤ.
- ❖ الثبات.

أولاً: القوائم المالية التعريف، الأهداف، الأهمية، والأنواع:

القوائم المالية تعتبر مخرجات المحاسبة المالية، والهدف الرئيسي للمحاسبة الوصول للقوائم المالية والتقارير المالية، وتعتبر القوائم المالية جزء من التقارير المالية.

وتعرف القوائم المالية بأنها الوسائل التي بموجبها تنقل إلي الإدارة والأطراف المعنية صورة مختصرة عن الأرباح والموقف المالي للمنشأة.

ومن أهم أهداف القوائم المالية:

- ❖ توفير البيانات والمعلومات الملائمة للإطراف المعنية.
- ❖ توفير المعلومات التي تساعد علي التنبؤ بمقدرات المنشأة المالية لسداد الديون ،لتحقيق الأرباح ،للاستمرارية.
- ❖ توفير معلومات عن الموارد الاقتصادية المستخدمة خلال فترة معينة.
- ❖ وأهمية القوائم المالية تكمن في تلخيص وتبويب وتصوير العمليات التي قامت بها المنشأة في قوائم ذات أرقام ودلالات مختلفة خلال فترة معينة.ويمكن تقسيم القوائم المالية للأقسام التالية:
- ❖ منشورة: هي القوائم التي يمكن أن تطلع عليها كافة قطاعات المجتمع.
- ❖ غير منشورة: هي القوائم الخاصة بالعمل الإداري الداخلي.
- وهناك من يقسمها إلي الأقسام التالية:
- قطاعية، مبسطة، متعددة الأغراض، مستقبلية، الموارد البشرية، المسؤولية الاجتماعية والبيئية.
- ومهما كان نوع التقسيم، أن للقوائم المالية عدة أنواع ولكن هنالك أنواع متعارف عليها لتحديد الموقف المالي وإظهار التأثيرات المالية المختلفة واستخدامه في التحليل المالي وتمثل تلك القوائم في:





ثالثاً: سعر الصرف :

المفهوم، الأنواع، وعوامل تغير سعر الصرف:

ينظر إلى تعريف سعر الصرف من زاويتين:

الزاوية الأولى :

سعر الصرف على أنه (عدد الوحدات من النقد المحلي التي تتم مبادلتها بوحدة واحدة من النقد الأجنبي).

الزاوية الثانية:

سعر الصرف على أنه عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي تدفع ثمنها لوحدة واحدة من العملة المحلية الذي يتم به مبادلة عملة بلد ما بعملة بلد آخر. وعرف أيضاً بأنه عدد وحدات عملة ما والتي يتم تبادلها بوحدة واحدة. ولسعر الصرف أشكال متعددة :

١- **سعر الصرف الاسمي:** هو مقياس لقيمة عملة بلد ما والتي يمكن مبادلتها بقيمة عملة بلد آخر.

وسعر الصرف الاسمي ينقسم إلى سعر صرف رسمي وسعر صرف موازي. وسعر الصرف الرسمي تحدده السلطات المعنية أما السعر الموازي فيتحدد على أساس العرض والطلب ويتغير سعر الصرف يوميا ويسمى ذلك تدهورا أو تحسنا.

٢- **سعر الصرف الحقيقي:** يعبر به عن الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية.

٣- **سعر الصرف الفعلي :** والمؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف عملة ما بالنسبة لعدة عملات أخرى في فترة زمنية ما.

ويعد سعر الصرف أداة

ربط بين اقتصاد مفتوح

وباقى اقتصاديات العالم

من خلال معرفة التكاليف

والأسعار الدولية ، وبذلك

تقوم بتسهيل المعاملات

الدولية المختلفة وتسويقها.

العوامل التي تؤثر

في سعر الصرف:

❖ إرتفاع معدلات الصرف

للعملات الأجنبية الأمر

الذي يؤدي إلى انخفاض

في قيمة العملة تجاه هذه

العملات.

❖ تراجع الصادرات أو

إنخفاض أسعارها يؤثر

علي حجم التدفقات النقدية الأجنبية الداخلة إلى البلد.

❖ الحروب والكوارث الطبيعية المؤثرة في الإقتصاديات المحلية الوطنية للدول ،

إذ يؤثر ذلك في اختلال قوة الإقتصاد الوطني الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض

قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأخرى .

❖ معدل التضخم : يؤدي إرتفاع معدل التضخم في الإقتصاديات المحلية

إلى إنخفاض قيمة العملة المحلية تجاه العملات الأخرى .وبذلك يتأثر سعر

ثانياً : التحليل المالي التعريف ، الأهداف ، الأهمية ، الأنواع:

يعتبر التحليل المالي وظيفة من الوظائف ومن ذلك يعرف بأنه أحد الوسائل الرئيسية التي تساعد في (التشخيص) العلمي للبيانات والمعلومات المرتبطة باتخاذ القرارات الإدارية (تخطيط، رقابة، تنفيذ)

ومن أهم أهداف التحليل المالي توضيح الموقف المالي للمنشأة ومقارنته مع معايير معادلات التحليل المالي .

وأهمية التحليل المالي تتمثل في أنه يقدم معلومات يمكن قراءتها على ضوء الأوضاع الاقتصادية السائدة.

وتعتبر القوائم المالية من أهم وسائل التحليل المالي بأنواعها المختلفة.

وللتحليل المالي ثلاثة أساليب فنية تستخدم في هذا المجال:

❖ قيمة ونسبة التغيرات في القوائم المالية : وتقاس هذه النسبة عن طريق وضع القوائم المالية في شكل مقارن ، وهذا التحليل يطلق عليه التحليل الأفقي،

ويوجد نوع آخر من التحليل الأفقي يعرف بتحليل نسب الاتجاه ويقوم علي وضع البيانات المالية لعدة سنوات في وضع مقارنة بالنسبة لسنة الأساس وتكون سنة الأساس بنسبة ١٠٠٪ وتنسب بيانات السنوات الأخرى إلى هذا الأساس.

❖ والنوع الثاني من التحليل المالي: هو وفقاً لأساس أو حجم مشترك (التحليل الرأسي) والتحليل الرأسي يظهر كل بند كنسبة مئوية من مجموع ما يكون هذا

البند جزء منه، ويظهر التحليل الرأسي أهمية العنصر بالنسبة للعناصر الأخرى في القوائم المالية ، وكذلك يظهر أوجه الكفاءة وأوجه الضعف التي

قد تكون غير ملاحظة.

❖ أما النوع الثالث من

التحليل المالي هو التحليل

بالنسب المالية ، وهي عبارة

عن علاقة عناصر القوائم

المالية بعضها ببعض من

خلال تحديد:

- نسبة التداول .

- نسبة السيولة السريعة.

- معدل دوران المخزون.

- نسبة الأسهم العادية.

- نسبة العائد علي إجمالي

الأصول.

ويمكن إيجاد أنواع متعددة

من النسب التي يمكن

إستخدامها في التحليل

المالي.

ومن خلال تلك النسب يمكن للمنشأة قراءة الموقف المالي وتحديد موقف

السيولة والمديونية وتقلبات المخزون والربحية.

وقراءة المعلومات سواء من القوائم المالية أم من نتائج التحليل المالي يجب أن

يستصحب معها الموقف الاقتصادي العام السائد وخاصة بالنسبة لمعاملات

وعملیات المنشأة مع الدول الخارجية التي تتأثر بتقلبات سعر الصرف.



❖ عند ما لا يتم سداد العملية خلال الفترة المحاسبية التي تنشأ فيها ، فإن ناتج البنود النقدية الأجنبية يضاف في بعض الأحيان للبيانات المالية في نهاية الفترة بالسعر السائد لعملة البلد المحلية، وذلك يعكس بصورة أفضل الوضع المالي للمؤسسة بتاريخ الميزانية العمومية ، وبناء على ذلك فإن أي فرق بين القيمة المسجلة في البيانات المالية الحالية والقيمة المسجلة عند نشوء العملية أو المسجلة بالبيانات المالية السابقة يعتبر ربحاً أو خسارة ناتجة عن التعامل بالعملة الأجنبية.

وبذلك تظهر القوائم المالية العناصر الحقيقية التي تمت بها المعاملات والعمليات وأيضاً يمكن استخدامها في التحليل المالي بموثوقية لقراءة الموقف المالي للمنشأة.

وحتى لاتدمج مبالغ فروقات الصرف في المبالغ الأصلية فقد الزم المعيار المنشأت بالإفصاح عن الآتي:

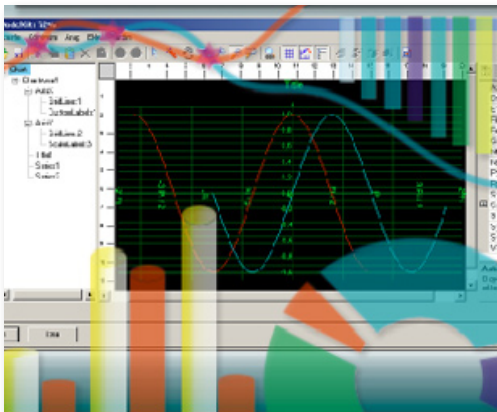
❖ مبلغ فروقات الصرف المشمولة في صافي الربح أو الخسارة للفترة.
❖ صافي فروقات الصرف المصنفة ضمن حقوق الملكية كبند منفصل ومطبقة لمبلغ فروقات الصرف ما بين بداية الفترة ونهايتها -تحقق نظرية القيد المزدوج-

❖ مبلغ فروقات الصرف الناشئة خلال الفترة والمشمولة ضمن المبلغ المسجل لأصل بموجب المعالجة المقصود بها هنا:

قد تنتج فروقات الصرف عن تخفيض أو هبوط حاد لعملة لا يوجد وسائل عملية للحوط ضدها والتي تؤثر على التزامات لا يمكن تسويتها وتنشأ مباشرة عن تملك حديث لأصل مسعر بعملة أجنبية.

هنا نص المعيار على شمول مثل هذه الفروقات في القيمة المسجلة للأصل المرتبط بها شريطة أن لا تزيد القيمة المسجلة المعدلة عن الأصل من تكلفة الاستبدال أو المبلغ القابل للاسترداد من بيع أو استخدام الأصل.

يلاحظ على أن المعيار قد ركز على العناصر التي تتأثر بأسعار الصرف والمتمثلة في النقدية وحقوق الملكية والالتزامات سواء طويلة أم قصيرة الأجل ،وهذه العناصر هي التي يقاس على أساسها موقف الربحية والمديونية من خلال استخدام معايير التحليل المالي، معادلة السيولة، والتداول وفترة سداد المدينين، لذلك يتطلب ذلك من المحاسبين استخدام كافة التوجيهات بهذا المعيار والعمل بها حتى تقدم القوائم المالية معلومات وبيانات تطابق عليها خصائص المعلومات المذكورة سابقاً واستخدامها في التحليل المالي تقادياً للتضليل في المعلومات المحاسبية.



الصرف مما يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يتم تبادلها بوحدة واحدة من عملة أجنبية مقابلة لها.

❖ الديون الخارجية وخدمة الديون : تعد الديون الخارجية واحدة من الأعباء التي تثقل كاهل الاقتصاد الوطني فضلاً عن خدمة المديونية المتمثلة بأقساط الفوائد السنوية وقد تلجأ بعض الدول إلى جدولة ديونها مع الدائنين مقابل فؤائد عالية الأمر الذي يجعل هذه الدول تسدد الفوائد الأقساط الأصلية وهذا يعني اختلاف العملة الوطنية تجاه العملات الأخرى .

❖ أسعار الفائدة : وإن كان لا يوجد تعامل بها في السودان إلا أنها تؤثر على المعاملات والعمليات الأجنبية الخارجية.

رابعاً: علاقة سعر الصرف بالقوائم المالية والتحليل المالي:

تنشأ علاقة سعر الصرف بالقوائم المالية والتحليل المالي نتيجة قيام المنشأة بمعاملات أو عمليات تتمثل في :

❖ شراء أو بيع سلع أو خدمات أسعارها محددة بعملة أجنبية .
❖ إقراض أو إقتراض أموال عندما تكون المبالغ المستحقة لها أو عليها محددة بعملة أجنبية.

❖ تصبح طرفاً في عقد تبادل عملة أجنبية لم يتم الوفاء به بعد .
❖ تمتلك وتتخلص من أصول أو تكبد أو تسدد التزامات بعملة أجنبية.

أن المسائل الأساسية في المحاسبة عن المعاملات والعمليات الأجنبية هي في تحديد سعر الصرف الواجب إستخدامه وكيفية الاعتراف في القوائم المالية وبيانات التحليل المالي بأثر التغيرات في أسعار الصرف .

وغالباً ما يشار إلى سعر الصرف بتاريخ المعاملة بالسعر الفوري ولكن لأسباب عملية فإنه غالباً ما يستخدم معدل صرف تقريبي للمعدل الفعلي بتاريخ العملية مثل:متوسط المعدل للأسبوع أو الشهر لكافة المعاملات والعمليات في كل عملة أجنبية خلال تلك الفترة ولكن إذا كانت معدلات الصرف تتغير بشكل كبير جداً فإن إستخدام متوسط الفترة قد يكون غير موثوق به.

ووفقاً للمعيار المحاسبي ٢١ المعدل ١٩٩٢م فقد حدد أسباب الصرف التي يجب استخدامها في تاريخ كل ميزانية عمومية حيث ذكر بأنه يجب:

❖ تسجيل البنود (العناصر) النقدية بالعملة الأجنبية باستخدام سعر الإقفال.

❖ تسجيل البنود(العناصر) غير النقدية المحتفظ بها بالتكلفة التاريخية والمحددة بعملة أجنبية باستخدام سعر الصرف بتاريخ المعاملة.

❖ تسجيل البنود(العناصر) غير النقدية المحتفظ بها بالقيمة العادلة والمحددة بعملة أجنبية باستخدام أسعار الصرف السائدة عند تحديد تلك القيم .

كما حدد المعيار إجراءات التسجيل الدفترية للمعاملات والعمليات التي تتم بالعملة الأجنبية بالآتي:

❖ يتم تسجيل العمليات التي تتم بالعملات الأجنبية في السجلات المالية للمنشأة بالسعر السائد بتاريخ حدوثها.

❖ عند ما يتغير السعر بين تاريخ العملية وتاريخ سداد أي بنود مالية متعلقة بها ينتج فرق التحويل.

❖ عندما يتم تسديد العملية خلال الفترة المحاسبية ذاتها التي تنشأ فيها يعتبر فرق التحويل الناتج عن القيمة التي سجلت فيها العملية أصلاً ، والقيمة التي سدد فيها ربحاً أو خسارة.

تلفون: +249 183 740023
فاكس: +249 183 766234
بريد إلكتروني: info@fbs-sd.com

شركة الأنظمة المالية والمصرفية المحدودة Financial & Banking Service Company



ATM & POS back Office



Mobile Top Up System



Government Resource Planning



Pentasync



PENTABANK



E - TRADE



Virtual Branch System



CM&R



E- REVENUE



E - Bank



Central Cheques Issuing



Swift & Reconcile



- software
- ATM
- KIOSK (Touch Screen)
- MONEY SORTERS
- MONEY COUNTERS
- POS



آليات حشد إلهوارء إلهالفة لةمهل أنشطة لإاقتصاء إلهعرفف

مقدمة :



د. فةف الرءمن إلف محمد صاءف
بنك الإستثمار المالف

فهلء النظام الإاقتصاءف وبالأأص ذاك المعةمء علف أساس قوف السوق فف الأأصف الأمءل للموارء لأأقفق معءلاء نمو موبفه فف الناتج المألف الإجمالف فف ظل الإستقرار النقءف . ءوءء مءموءة مف العوامل الءاعمة لهذا النمو الإاقتصاءف مف بفنفا عنصر الأكنولوءفا وءقانة المءلومات . وقء أشاءرء العءفء مف النظرفاء المفسرة للنمو الإاقتصاءف لءور الأكنولوءفا كعامل معضء للنمو الإاقتصاءف وقء اعءبرها البعض العنصر الخامس مف عناصر الإءءاف بفانب العناصر الأقلفءفة الأأرف وهف العمل ورأس المال والأرض والأنظفم .

أفء نءء أن أأاف الففءفء للءسلفة كان الأأاف المسفطر علف عنصر الصورة المأركة المصأوبة بالصوء لفرة طوفة وءزامن ذلك مع إستأءام الأاسوب فف أأبفقاء الأءصلاء وءوسع شفكات المءلومات مفا أوءء شبكة مءلومات عالمفة أأقل مف أأالفا أمفمف أنواف البفاءاء وأأءم أءماء فائقة الأءوع . أفا أأاف الشبكة أرباطاً لم فكن مأافاً مف قبل؁ ومع أوففء الأمءفءل الرقمل لصور المءلومات المألفة أصفبء الشبكة ناقلة لأمفمف أنواف البفاءاء؁ وءطور مفهوم صناعة المءلوماتفة لففءف الأعامل مع هذا الأوففء لأنواف البفاءاء مف أأال شبكة واحدة . وساعء فف ذلك أأرفر أأاف الأءصلاء وانأفاء أسعار سعات الأراسل والفف ما أأافاً أن أأءاء سعة وأقل ألفة؁ وأظل أسعار أأفةة الأاسوب أءوالف فف الانأفاء .

وفأواصل الأأءم فف صناعة شبه الموصلاء لءصأ أكثر صغراً فف أأمفا وأكثر قءرة مفا فففء ءمف المءالعات الءقففة والأأكم فف الأأفةة ووسائل الأأزفم المءالعة الفف أءاعء فف أءاف الأقرار . وقء أءف أوفر المءلومة وأصرفها إلف سهولة أءاف الأقرار مفا مكن العاملفن فف الءرءاء الءنفا مف أملك صلاأفة أءاف الأقرار مباشرة ءون الرجوع لرؤساءهم؁ وزاء ذلك بالآالف مف كفاء الإءارة . فمكن أقسفم صناعة المءلوماتفة إلف أربعة مءالاء بناء علف الءمف والمزف بفن العناصر المألفة لمكوناء هءة الصناعة مفا فكمس مءف إءصار هءة العناصر مع بعضفا البعض هءة المءالاء هف :

(أ) صناعة إءءاف أءواف وأأفةة المءلوماتفة : أأمل هءة الصناعة صناعة الأواسفب؁ وصناعة الأأفةة المأكفبة؁ والأأفةة الإلكأرونفة للمسأهلك؁ و صناعة الأأفةة والأءواف . فضاف لهذا أأفةة الأءصال؁ والأأفةة الصناعفة؁ والأأف الإلكأرونفة الفف أءأل فف أمفمف الأأفةة؁ وأأأص فف أربعة صناعات فف مءال إءءاف أءواف وأأفةة المءلوماتفة فف مءالاء فرمز إلفها ب (C's 4) وهف مءال الأواسفب Computers؁ ومءال الأءصلاء Communications؁ ومءال الأأفةة الإلكأرونفة المسموءة والمرفئة للمسأهلك Consumer Audio-visual Electronics وأأفةة الأأكم فف الصناعة Industrial Control Electronics .

(ب) صناعة مأءوف المءلوماتفة : وهف أأمل البرمففاء بأنوافها المألفة والمسموءات؁ والأأر عبء الففءفء كالأفلام القصفرة والءعافاء والمرففاء بأنوافها المءعءة علف أألاف ووسائلها كذلء فمكن أقسفم البرمففاء إلف برمففاء أأافة بالأأاعات الأكموفة وأءماءها؁ وبرمففاء للأأاف الأأص أو ما أصفب فطلق علفها بنظم مءلومات الإءارة Management Information Systems (MIS)؁ وأأفراً البرامج الشأصفة والفف

إكأسب عنصر الأكنولوءفا بالنسبة للنمو الإاقتصاءف أهمفه كبرف وبأأافة بعء أهور ما فسمى بالإاقتصاء المعرفف وإءأأار ءورة الإءصلاء وءقانة المءلومات أأال العءء الأأفر مف الأقرن المأفف . وكأفءفة لذلء أهور أأاف أقانة المءلومات (Information and Telecommunication Technology ICT) ضمن الأأاعات القاءة للنمو الإاقتصاءف فف العءفء مف بلءان العالم المأأمف والأففم . أأفر المؤشراء إلف أن أأاف أقانة المءلومات والأءصلاء فشكل أكثر مف ١٠٪ مف أأمف الناتج المألف الإجمالف ببعض الءول المأأمفة والأففمة فشفغل نسبة مقءرة مف القوة العاملة ففصلا عن مساهمءة فف ءعم الأرباط الأماف والأأف .

فعءبر موضوع الإاقتصاء المعرفف وصناعة المءلومات وءقانة الإءصلاء وعلاقءة بالنمو الإاقتصاءف وكفففة أمول بفاءة الأأففة ومشروعاءة الفوففة مف الموضوعاء الفف نالء اءمام البأأفن والءارسفن فف الأأاف المألفة بوصفه مف الأأاعات مأسارعة النمو واءاف اءر مءاعظم علف كافة مءرفاء النشاط الإاقتصاءف كما أؤكءه العءفء مف الءراساء العلمفة فف هذا المأال . ولما كان أأاف المءلومات وءقانة الأءصلاء مف الأأاعات القاءة للنمو الإاقتصاءف فف العءفء مف بلءان العالم المأأمف والأففم علف السواء فان مسالة ءراسة أطره وهفأكله وعلاقءة بالأففمة الإاقتصاءفة والأأماعفة وكفففة هندسة الأمول لمشروعاءة المألفة أصفب ذاف أهمية قصوف لواضعف السفاساء الإاقتصاءفة والأففمة بالبلءان العربفة ومف هنا أءبع أهمية الورقة .

المفاهفم الأساسية لصناعة المءلوماتفة :

لفس هنالك أعرفف مءمء مقبول بصورة عامة لكلمة المءلوماتفة؁ وهف وسفلة فف أء ذاءها ولفسأ فافة؁ وعاءة فقصء بها كل ما هو مءعلق بالأاسوب Computer-based . وبالأالف عءما الءفء علف المءلوماتفة نشفر إلف أأبفقاء وسائل الأءصلاء الءفئة ووسائل الأاسوب فف إفءاف وإءارة واسأءام المءلومات . كذلء مف الأعرففاء المسأءمة للمءلوماتفة : هف كل أهاز؁ أو أنظمة مءرابطة أو نظفماء أءأءم فف الأصول الألقائف؁ الأأزفم والمءالعات؁ الإءارة؁ أوفصل؁ أأكم؁ عرض؁ أأوفل؁ أءافل؁ أراسل؁ أو ألقف لفبفاءاء أو مءلومات . وأأار أأر هو أن المءلوماتفة هف كل الأنظمة الفف أأمل علف أنشطة مءلومات والفف أأمل ولا أأصفر علف الصور الفف أم ذكرها سابقاً .

أوءء المءلوماتفة فف أمس عناصر رؤفسفة هف : الكأابة؁ والصوء؁ والصورة؁ والصورة المأركة المصأوبة بالصوء؁ والبففاءاء . وظل أأاف أو أأافان مف الصناعة مسفطرفن علف السوق الأأارف لهءة العناصر لفرة مف الزمف

الاقتصادي يرتبط بصورة واضحة بقدرة الأفراد علي تغطية مساحات واسعة من أراضي المجتمع اقتصادياً في صورة إنتاج أو استهلاك أو تجارة أو استثمار وخلافه وهذا يعني أن الاستخدام المكثف لعنصر التكنولوجيا في المجتمع من شأنه أن يقرب المسافات وبالتالي زيادة قدرات المجتمع علي ممارسة النشاط الاقتصادي بصورة افضل من ذي قبل.

آليات حشد الموارد المالية لتمويل مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات في هذا القسم من الورقة يتم استعراض طبيعة مشروعات المعلوماتية بجانب الأساليب المختلفة لتمويلها والعوائد والمخاطر التي تواجه كل نوع من هذه الأساليب :

طبيعة مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات وتقسيماتها :

بصورة عامة يمكن تعداد خصائص مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات في الآتي:

١. تتميز بتعدد التكنولوجيا المستخدمة فيها .
٢. تميز العاملين في حقلها بالمهارة العالية .
٣. أنها مشروعات كثيفة رأس المال .
٤. زيادة مخاطرها التقنية والفنية .
٥. سرعة التغيرات الفنية المحاطة بها .
٦. زيادة فترات تفرخها وبخاصة للمشروعات الكبيرة .
٧. اتساع نطاق أسواقها بصورة مضطربة وغيرها من الخصائص .

أقسام مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات :

يمكن تقسيم مشروعات قطاع المعلوماتية إلي نوعين أساسيين هما :

Horizontal: (أ) المشروعات الأفقية : Projects

يقصد بالمشروعات الأفقية ذاك النوع من مشروعات المعلوماتية الذي يركز علي الجانب الوظيفي (البنية التحتية للمعلومات ، التطبيقات ، المحتوى ، أدوات المستخدمين وخلافه ، وتعتبر بصورة أساسية منخفضة المخاطر . ومن أمثلة هذا النوع من المشروعات بناء واستغلال شبكات الخليوي في منطقة كثيفة السكان . وتلائم هذه المشروعات أساليب التمويل المعتمدة علي حقوق الملكية والقروض والمساعدات الفنية .

Vertical Project Cross Layer (ب) المشروعات الرأسية :

يشمل هذا النوع من المشروعات مشروعات الانترنت والتطبيقات المختلفة لها والمحتويات بجانب بناء وتوسيع الشبكات . وتعتبر هذه المشروعات معقدة وعالية المخاطر مقارنة بالمشروعات الأفقية.

الأساليب المختلفة لتمويل مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات :

يمكن تعداد أهم أساليب التمويل الممكن استخدامها في تمويل مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات في الآتي :

أولاً: التمويل عن طريق حقوق الملكية Equity – Based Finance :

يقصد بالتمويل عن طريق حقوق الملكية أو التمويل الذاتي قيام أصحاب المشروع والمؤسسين له بتحمل مصروفات تنفيذ المشروع الرأسمالية والتشغيلية ، وبالتالي يتحملون مخاطر بداية المشروع Start – Up ، وغالباً يعتمد علي هذا الأسلوب في حالة المشروعات الصغيرة وبالأخص تلك المساندة للمشروعات

تدخل فيها البرامج المهنية، والبرامج المنزلية، والبرامج الترفيهية. وهناك تماذج في صناعة إنتاج المحتوى المعلوماتي وذلك بتدخلها في مجال الطباعة، والموسيقى، والفيديو، وبرمجيات النشر والطباعة والتي أصبح يطلق عليها النشر في الوسائط المتعددة Multimedia Publishing.

(ج) صناعة نقل المعلومة عبر الشبكات: وهي تنقسم لنقل إقليمي أو داخلي ونقل عالمي عبر الدول والقارات. ولكل واحد منهما صيغ متعددة حسب الوسيلة المستخدمة في النقل مثل سلكي ولاسلكي وغيرها من وسائط النقل . وهناك تماذج في صناعة نقل المعلوماتية وذلك في صورة دمج صناعة التلفزيون والبث والانصال في نظم خدمة الاتصال التبادلي Interactive

(د) صناعة الخدمات المعلوماتية: وهي الخدمات التي تبني على وجود بنية معلوماتية وتأخذ شكلاً من أشكال المعاملات التجارية التقليدية: كالبيع، والبحث عن شراء، وإرسال الفواتير وتحصيلها، والتوسط المالي كالتمويل وخلافه، وتدخل خدمات الدعم من على البعد والصيانة كجزء من هذه الصناعة.

مكونات صناعة المعلوماتية :

يحدد التعريف العام لصناعة المعلوماتية العناصر المكونة لهذه الصناعة في ثلاثة مكونات أساسية هي:

- ❖ الحوسبة (تخزين واسترجاع ومعالجة البيانات)،
- ❖ تقانة أتمتة العمل المكتبي (التقانة التي تتعامل مع أتمتة العمل المكتبي وإعداد المعلومة وعرضها)
- ❖ نظم الاتصالات.

وقد كان هذا التعريف كافياً لسببين:

الأول : أن الآليات والأجهزة المستخدمة كانت متباينة ولا يوجد تشابه بينها،

الثاني : أن التشريعات والممارسة الفعلية للجمع بين مكونات المعلوماتية غير موجودة.

مع التقدم الذي حدث في صناعة المعلوماتية مؤخراً تلاشت الحواجز بين هذه العناصر الثلاث وتداخلت مع بعضها البعض وبخاصة بين الحوسبة والاتصالات لذا يجب إعادة النظر في هذا التعريف ليصبح أكثر شمولاً ويشمل التقدم في صناعة المعلوماتية والتداخل الهائل بين عناصرها المختلفة.

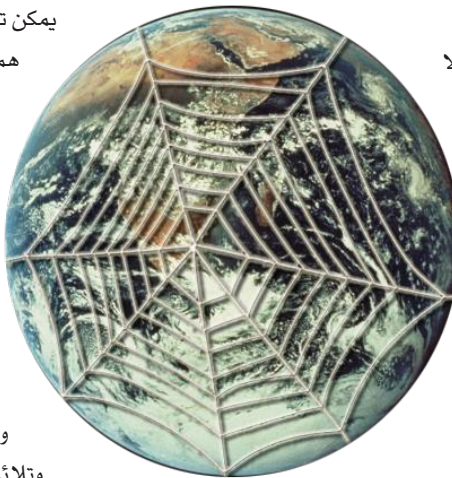
كيفية مساندة قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات للنمو الاقتصادي :

يعرف النمو الاقتصادي بأنه زيادة قدرة المجتمع عي زيادة إنتاجه من السلع والخدمات بصورة أكثر من ذي قبل . وان الاستخدام المكثف لمخرجات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات في الإنتاج من شأنه أن يختصر زمن العملية الإنتاجية وبالتالي زيادة القدرة الإنتاجية للمجتمع . يمكن أن يحدث النمو الاقتصادي من خلال طريقتين رئيسيتين هما :

(أ) زيادة إستخدام العمل والأرض ورأس المال والتنظيم بصورة اكبر من خلال استخدام تقنية وأساليب إدارية أفضل .

(ب) زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج الحالية من خلال زيادة إنتاجية كل من العمل ورأس المال .

وهاتان الطريقتان تؤكدان أهمية قطاع الاتصالات وتقانة المعلومات في زيادة النمو الاقتصادي من خلال تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج . أيضاً فان النمو



القطاع الخاص الدخول في مشروعات صناعة المعلوماتية وتركيزه في معظم الأحوال علي المشروعات التجارية ذات العائد الأسرع والمخاطر المنخفضة .
وضع كهذا يتطلب من الدولة وهي تسعى لبناء صناعة معلوماتية راسخة أن تبادر بتنفيذ وتمويل الكثير من مشروعات المعلوماتية وبالأخص تلك المتصلة بالبنية التحتية.

سادساً : التمويل من المؤسسات المالية الإقليمية : finance from Regional Financial Institutions

يتخذ التمويل من المؤسسات المالية الإقليمية صورة القروض التموينية ذات التكلفة المنخفضة وأحياناً يتخذ صورة الدعم . ومن الأمثلة علي ذلك قيام البنك الإسلامي للتنمية - وحدة صندوق الأقصى في العام ٢٠٠٦ و للعام الثالث على التوالي في تمويل معرض فلسطين السنوي لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات اكسبوتك ٢٠٠٦، وقد بلغت مساهمة البنك الإسلامي للعام ٢٠٠٦ حوالي ٣٩ ألف دولار أمريكي . كذلك من الأمثلة في هذا الصدد مبادرة العاهل المغربي الملك محمد السادس لبناء قرية تكنولوجية خاصة بالإنترنت وتقنيات الاتصال الحديثة، في منطقة «سلا الجديدة»، بالقرب من الرباط، على مساحة ٧٠٠ هكتار وبكلفة تقدر بنحو ٣٠٠ مليون دولار . كذلك يقدم البنك الدولي للإنشاء والتعمير WB دعماً لصناعة المعلوماتية من خلال تشجيع القطاع الخاص في البلدان المختلفة علي ولوج هذا النوع من النشاط من خلال تقديم المساعدات الفنية والقروض الميسرة Soft Loans .

سابعاً : الصناديق المعلوماتية Informatics Funds

تبنّت كثير من الدول أفكاراً متشابهة في تبني صناديق التنمية المعلوماتية لتشجيع الاستثمار ولدعم جهود القطاع الخاص في إقامة مشاريع معلوماتية رائدة تحفز الاقتصاد الوطني وتوفر فرصاً وظيفية كثيرة وترتقي بمستوى صناعة المعلومات المحلية إلى مستويات منافسة للدول المتقدمة. وتتنوع هذه الصناديق في أسلوب دعمها فمنها من يمنح شركات المعلوماتية قروضاً - بدون فوائد - مستردة لمدة عشر سنوات أو أقل من ذلك أو أكثر، ومنها من يمنح ضمانات ائتمانية لهذه الشركات، ومنها من يقدم لها الدعم الاستشاري خلال السنوات الأولى. من عمر المشروع . إن من أشهر هذه الصناديق صندوق المعلوماتية الأردني والذي باشر نشاطه منذ العام ٢٠٠٢ في خطوة مكملية لجهود شركة الاتصالات الأردنية في إنشاء البنية الأساسية لتقنية المعلومات و الانترنت في الأردن.

ثامناً : الجمعيات المعلوماتية التطوعية Informatics NGOs

يقصد بها كل الجهود المدنية المنتظمة في شكل تجمعات فتوية وتهدف لتقديم التمويل الصغير للمشروعات المعلوماتية غير المستخدمة لرأس المال كثيف . ومن أشهر هذه الأمثلة الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية والتي أنشئت



الأفقية أو الراسية . ويتميز هذا النوع من التمويل بصغر حجمه نسبة لارتفاع مخاطره بصفة عامة .

ثانياً : التمويل عن طريق الاقتراض المصرفي Banking – Based Finance

يتميز التمويل عن طريق المصارف التجارية وبالأخص في البلدان النامية ومنها بالطبع بلدان المنطقة العربية بقصر آجاله أي في حدود سنة فأقل . ويعود السبب في ذلك لقصر آجال مواردها وتركزها في معظم الأحوال علي الودائع الجارية والودائع لأجل ذات الطابع القصير . وهذه الحالة لا تمكنها من القيام بتمويل مشروعات متوسطة وطويلة الأجل مثل مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات . كما أن معظم المصارف التجارية تركز علي التمويل التشغيلي دون الرأسمالي لانخفاض مخاطره . وبحسب التجربة السودانية فان المصارف التجارية لا تمول مشروعات قطاع الاتصالات وتقانة المعلومات بسبب محدودية رأسمالها بجانب نقص خبرات العاملين فيها في مثل هذا النوع من المشروعات . وفي تقديرنا أن المصارف في بعض البلدان العربية تشابه كثيراً حالة المصارف التجارية السودانية . كذلك ينطبق الحال علي المصارف المتخصصة . وعلي الرغم من كونها تقدم التمويل متوسط وطويل الأجل ، إلا أن هذا التمويل ينحصر في الحالات الاقتصادية التقليدية لله بتحفظة مثل الزراعة والصناعة والخدمات . ولا توجد مصارف تموية متخصصة بصورة مباشرة في مشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات .

ثالثاً : التمويل عن طريق أدوات أسواق المال Capital Market – Based Finance

لقد أصبح التمويل لمشروعات قطاع المعلومات وتقانة الاتصالات عبر أسواق المال سواء بإصدار الأسهم أو السندات خلال العقد الماضي نتيجة انتشار ثورة الاتصالات وبالأخص في الولايات المتحدة الأمريكية . ونسبة للتزايد المستمر لمؤسسات الأعمال العاملة في حقل صناعة المعلوماتية أو ما اصطلح بتسميتها بشركات الدوت كوم فقد خصص لها مؤشراً مالياً مستقلاً في بورصة نيويورك هو مؤشر ناسداك . وبالنظر للبورصات العربية فان شركات قطاع الاتصالات نجدها هي الشركات الفائزة للتداول وتسيطر علي قسم كبير من حجم راس المال السوقي بالأسواق المالية العربية . وفي حالة السودان مثلاً فان شركة (سوداتل) تشكل حوالي ٨٠٪ من راس المال السوقي بسوق الخرطوم للأوراق المالية .

كذلك فان الاكتتاب في أسهم شركات الاتصالات سواء عند إنشاء الشركة او زيادة رأسمالها فأنها تلقي نجاحاً منقطع النظير يتمثل في صورة اكتتاب اعلي من المقدّر over-subscription وهذا يعني جاذبية الاستثمار في أسهم هذه الشركات الأمر الذي يعني زيادة ربحيتها .

رابعاً : التمويل عن طريق القروض المجمعّة Syndication

يقصد بمصطلح القروض المجمعّة قيام عدة مؤسسات مصرفية ومالية واقتصادية بتقاسم التمويل فيما بينها لمشروع معلوماتي معين عن طريق شراء وحدات مكونة للقروض المجمع . ويتميز هذا النوع من التمويل بانخفاض مخاطره مقارنة بالتمويل عن طريق حقوق الملكية نسبة لتزايد عدد الممولين وبالتالي تقاسمهم لمخاطر المشروع . كما أن هذا النوع من التمويل يتميز بطول فترته الزمنية نسبياً . ويشابهه كثيراً التمويل عن طريق الصناديق الاستثمارية المتخصصة.

خامساً : التمويل الحكومي (الرسمي) State – based finance

يقصد بالتمويل الحكومي في هذا المقام قيام الدولة ممثلة في وحداتها العامة المختلفة بتمويل مشروعات المعلومات وتقانة الاتصالات سواء الراسية أو الأفقية . ويعتبر هذا النوع من التمويل من أكثر الأنواع شيوعاً نسبة لإحجام



محمد علي أحمد محمد
إدارة تقنية المعلومات

أفضل الممارسات لعمليات الشراء في تقنية المعلومات (١-٢)

المقدمة:-

تهدف هذه المقالة إلى عكس وضع إجراءات الشراء والقواعد الأساسية لجميع التعاملات بين المشتري (مؤسسات خاصة او حكومية) والجهات التي تورد المنتجات والخدمات خلال دورة حياة المشتريات.

١. نظام المنافسات والمشتريات:-

يقصد بمفهوم عملية الشراء، العملية الكلية للحصول على المنتج أو الخدمة. وتختلف هذه العملية من جهة إلى أخرى (حكومية - خاصة) بحيث يمكن أن تتضمن بعض أو كل من الإجراءات التالية: تحديد الحاجة، تحديد المتطلبات لتحقيق الحاجة، تحديد الموردين، جمع العروض، وتقييم العروض والاقتراحات، ترسية العقود وطلبات المشتريات، ومتابعة التقدم وضمان الالتزام، والتوصيل، وأخيراً الدفع للمورد.

ويعتبر الشراء في القطاع العام مسؤولية إدارية رئيسية في أي جهة حكومية؛ ولقد أصدرت الحكومات حول العالم تعليمات مفصلة وسياسات وإجراءات لتنظيم عمليات الشراء في مؤسساتها.

وتختلف التعليمات وسياسات الشراء الحكومي حسب الاتجاه السياسي للحكومة، إذ يفضل بعض الحكومات الشراء المحلي على الخيارات الدولية؛ لكي تروج وتطور الصناعات المحلية، في حين تركز حكومات أخرى على إعطاء الفرصة الأفضل للمؤسسات الصغيرة لدعم نموها بدلاً من الشراء من المنظمات الكبيرة الأكثر انتشاراً في السوق، في حين تركز بلدان أخرى بشكل أكبر على عوامل حماية البيئة وإعادة التدوير...إلخ.

وتصدر الجهات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية (WTO) والبنك الدولي التعليمات والتوصيات للشراء الحكومي في مساهمة لإيجاد تجانس وفعالية في الشراء الحكومي في الأسواق العالمية.

كما تصدرت جميع الجهات الحكومية والخاصة (نظام للمنافسات والمشتريات) ويهدف هذه النظام إلى وضع سياسة وإجراءات للشراء الحكومي والمؤسسات الخاصة بالإضافة إلى وضع القواعد الأساسية لجميع التعاملات بين الحكومة والجهات التي تورد المنتجات والخدمات لحكومة والقطاع الخاص خلال دورة حياة المشتريات.

وعلى الرغم من أن مشتريات تقنية المعلومات في القطاع الحكومي أو القطاع الخاص يجب أن تلتزم بلوائح وتعليمات القطاع الحكومي أو الخاص، فإن هذه المقالة تقدم نظرة عملية وتفسير لهذه التعليمات لحالة خاصة منها وهي (مشتريات تقنية المعلومات)، إذ تصف الأوامر التشريعية التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار متطلبات تقنية المعلومات الخاصة، بالإضافة إلى مناقشة أوجه التحسين في التعليمات الحالية في عملية شراء تقنية المعلومات بشكل يساهم في التطور.

من خلال هذا المقال نحاول أن نضع عدد من التعليمات والنصائح التي ستساعد إدارة تقنية المعلومات لإجراء ناجح لعملية الشراء في تقنية المعلومات، والتي تستند على نظام المنافسات والمشتريات، كما نورد تحليلاً ومقارنات بين النظام وأفضل الممارسات. عند الحاجة، ومقترحات لتحسين عملية الشراء.



١. نظام المنافسات والمشتريات:-

يقصد بمفهوم عملية الشراء، العملية الكلية للحصول على المنتج أو الخدمة. وتختلف هذه العملية من جهة إلى أخرى (حكومية - خاصة) بحيث يمكن أن تتضمن بعض أو كل من الإجراءات التالية: تحديد الحاجة، تحديد المتطلبات لتحقيق الحاجة، تحديد الموردين، جمع العروض، وتقييم العروض والإقتراحات، ترسية العقود وطلبات المشتريات، ومتابعة التقدم وضمان الالتزام، و التوصيل، وأخيراً الدفع للمورد.



الشكل ١ مراحل الشراء

٣. تخطيط الشراء :-

يتطلب كل نشاط شراء عملية تخطيط لكن درجة التخطيط تعتمد على تعقد حجم عملية الشراء، فالشراء البسيط مثل شراء الحواسيب الشخصية أو الطابعات، على سبيل المثال لا يتطلب عمليات تخطيط مفصل.

ولكن في عملية الشراء الكبرى المعقدة مثل تطوير الأنظمة أو بناء بنية تحتية تكون عملية التخطيط طويلة ومعقدة جداً، لذا فإن القطاع الحكومي أو الخاص في أغلب الأحيان تكون الفرق أو اللجان أو تستخدم المستشارين ليكونوا مسؤولين عن التخطيط لمثل عمليات الشراء هذه.

ويهدف التخطيط الناجح والفعال لعمليات الشراء الى ما يلي:

- ❖ تحديد جدوى عملية الشراء.

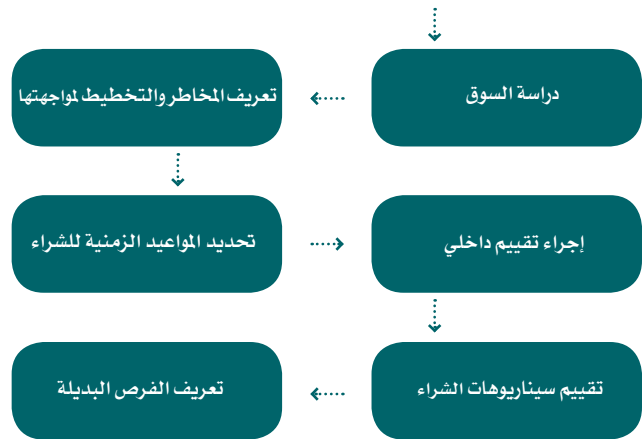
- ❖ تعريف نتيجة عملية الشراء بشكل واضح وشامل، بالإضافة إلى تحديد مداها ومواصفاتها.
- ❖ تقييم خيارات وسيناريوهات الشراء المختلفة (عطاء عام، عطاء خاص، أو التعاقد بشكل مباشر) واختيار الخيار المناسب.
- ❖ تحديد المخاطر المختلفة التي يمكن أن تؤثر في نتيجة الشراء أو عملية الشراء.

وتصف هذا الجزئية الخطوات المختلفة التي يمكن أن تؤخذ أثناء تخطيط الشراء، وتلخص قضايا مختلفة يجب أن تأخذها الجهة الحكومية أو الخاصة بالاعتبار عند تخطيط عمليات شراء في تقنية المعلومات، التي بدورها ستحقق القيمة المرجوة.

معينة قد لا تكون متوفرة دائماً في إدارة تقنية المعلومات أو في القطاع المعنى ككل، ويجب أن تطلب الجهات المعنية المساعدة الخارجية في مثل هذه الحالات لكي تطور مواصفات كافية تكفي للنتيجة المطلوبة، وتكون أيضاً واضحة بما فيه الكفاية لمقدمي العطاءات، وقد يتطلب هذا في بعض الحالات استخدام مستشار خارجي لتطوير المواصفات، وفي حالات أخرى، يمكن أن تطلب القطاع الحكومي والخاص دعماً من الأجهزة الحكومية أو الخاصة الأخرى التي أجرت شراءً مماثلاً في الماضي أو التي قد تعرض خدمات استشارية.

عادة ما تتكون المواصفات من (مواصفات وظيفية) و(غير وظيفية)، حيث تشكل (المواصفات الوظيفية) شرحاً لماهية نتيجة الشراء (وصف الوظائف المختلفة للنظام)، أما (المواصفات غير الوظيفية) فيجب أن تورد وصف كيف يجب أن تعمل النتيجة لتحقيق الأهداف المرجوة منها بنجاح، وذلك يتضمن تلك الخصائص غير الوظيفية مثل مستوى الأداء، والحماية والأمن، والتوافر، وإمكانية التوسع... إلخ.

تعريف النتائج المتوقعة والمواصفات



الشكل ٢ خطوات تخطيط الشراء

١-٣. تعريف النتيجة:-

إن الوصف الواضح للنتائج المطلوبة من عملية الشراء هو خطوة أولى مهمة فيها، ويتم ذلك عن طريق تعريف الحاجة التي ستجزها عملية الشراء وكيفية إنجازها، ويجب أن تصف نتيجة عملية الشراء الهدف الواجب تحقيقه منها؛ فعلى سبيل المثال، إذا كان الهدف تركيب نظام جديد في القطاع الحكومي والخاص، فإن ذلك يتم عن طريق شراء عدة عناصر مثل الأجهزة، والبرامج، وأنظمة التشغيل، والخدمات المتخصصة، ويمكن أن تكون هذه العناصر نتائج عدة عمليات شراء أو نتائج عملية شراء واحدة (بنتائج متعددة)، وبعد تعريف النتيجة بشكل واضح، يتم تفصيل المواصفات والمتطلبات الخاصة لهذه النتائج.

٢-٣. تعريف المواصفات:-

يجب أن تكون كل نتيجة لعملية الشراء مفصلة في مواصفات تعطي شرحاً وافياً حول النتيجة المطلوبة لكي تمكن الموردين من تقديم عروض ناجحة لكافة المنتجات والخدمات، ويجب أن يشارك القطاع الحكومي أو القطاع الخاص المستخدمين بالإضافة إلى مسؤولي المشروع والتقنيين المناسبين في تطوير المواصفات، وتعتبر عملية تطوير المواصفات أحياناً معقدة وتتطلب خبرة

الموضوع: شراء طابعة للقسم (س)

المواصفات الوظيفية		المواصفات غير الوظيفية	
القيمة	الخاصية	القيمة	الخاصية
نعم	ملون	متوفرة طول الأسبوع (من السبت إلى الأربعاء من ٨:٠٠ صباحاً إلى ٥:٠٠ ليلاً)	التوافر
ليزر	النوع	القدرة على امتلاك رمز للدخول وامتيازات مختلفة للطباعة	الأمن
نعم	إمكانية الربط على الشبكة		
A3 & A4	حجم الورقة		
٢٠ صفحة في الدقيقة	الإنتاجية		

من الممارسات المهمة أيضاً تطوير المواصفات بشكل عادل وبأسلوب غير مميز لكي يتم إعطاء مقدمي العطاءات المختلفين فرصة عادلة والتأكد من أن القطاعين الحكومي والخاص يحصل على أفضل قيمة مالية للمنتج أو الخدمة الأكثر ملائمة.

من المهم التذكير بأن تقنية المعلومات تتغير بشكل سريع جداً، وفي أغلب الأحيان فإن هذه التغيرات تحدث بشكل أسرع من عملية الشراء نفسها. فلذلك يجب أن يؤخذ هذا في عين الاعتبار، فهذا عامل مهم في تطوير المواصفات بطريقة تضمن في النهاية سعراً عادلاً يدفع ثمن المنتج الأكثر ملائمة. وعلى سبيل المثال، إذا اشترى القطاع الحكومي أو الخاص عدداً من الحواسيب الشخصية التي ستسلم في فترة ستة شهور، فإذا يجب أن تأخذ بعين الاعتبار أن كلفة الحاسوب الشخصي قد تنخفض بشكل كبير خلال هذه الفترة، ولذلك يجب أن تطور مواصفات القطاع الحكومي أو الخاص بطريقة أكثر عمومية، ويجب ألا تعطى تفاصيل معينة كما هو موضح في الجدول التالي:

الموضوع: شراء حواسيب شخصية

المواصفات غير الوظيفية (صحيحة)		المواصفات الوظيفية (غير صحيحة)	
القيمة	الخاصية	القيمة	الخاصية
١٠ غيغا هيرتز	المعالج	١٠ غيغا هيرتز أو أعلى معتمدة على سعر التسويق في وقت التسليم.	المعالج
١ غيغا بايت ذاكرة (RAM)	الذاكرة	١ غيغا بايت ذاكرة (RAM) أو أعلى معتمدة على سعر التسويق في وقت التسليم.	الذاكرة
٤٠ غيغا بايت	سعة القرص الصلب	١٢٠ غيغا بايت أو أعلى معتمدة على سعر التسويق في وقت التسليم.	سعة القرص الصلب

جدول ٢ - نموذج لممارسات جيدة وسيئة في تطوير المواصفات

٣-٣. البحث في السوق:-

البحث في السوق مهم جداً لفهم عمل السوق من النواحي التالية:

- ❖ قلة توافر الخبرة أو التقنيات لإنجاز النتيجة المطلوبة للشراء.
- ❖ ارتفاع ثمن التقنية (عن الميزانية المتوقعة) أو تغير السعر خلال الشراء.
- ❖ حدوث تأخيرات في التسليم.
- ❖ انتهاء التقنية أو تغييرها.
- ❖ تعرض أمن المعلومات وتحضيرات تقنية المعلومات للخطر في القطاعين العام والخاص (الحكومي والخاص).
- ❖ وفيما يصعب تقادي بعض المخاطر في عملية شراء تقنية المعلومات، فإن معظم هذه المخاطر يمكن إدارتها عن طريق ضمان الإجراءات

الصحيحة التي نطبقها في عملية الشراء ككل:

إذ تحدد الجهة الحكومية أو الخاصة لكل خطر (تطبق) قدرتها في:

❖ تخفيض إمكانية حدوث الخطر.

❖ تخفيض شدة الخطر أو

نتائجه في حالة حدوثه.

❖ تحويل الخطر إلى

جهة أخرى قادرة على

التعامل معه بشكل

جزئي أو كامل.

❖ تقادي الخطر.

وكمثال عملي لتقدير

الخطر: طلب الجهة

الحكومية من

- ❖ المنافسة ضمن السوق.
- ❖ آخر التطورات والإبداعات.
- ❖ دراسة الأسعار والتغيرات عليها.
- ❖ اللاعبون الرئيسيون والموردون المحتملون.
- ❖ أنواع الخدمات التي تورد عادة من قبل الموردين.
- ❖ التحديثات والتغيرات على المواصفات.

ويجب أن يحدث البحث في السوق بطرق متنوعة وفي أوقات مختلفة.

من خلال استشارة الجهات الحكومية أو الخاصة الأخرى التي أجرت شراءً مماثلاً في الماضي أو التي تقدم خدمات استشارية، وإجراء نشاطات مراقبة للسوق والتقنية بطريقة دائمة؛ وتطبق هذه الطريقة في بعض القطاعات الكبيرة لتساير تطورات السوق بشكل مستمر، إجراء عملية بحث محددة في السوق من خلال الإنترنت، أو الكتب، أو وثائق المنتجات.

٣-٤. تحديد المخاطر:-

يعتبر تحديد المخاطر المحتملة وإدارتها ضرورياً أثناء عملية الشراء. ومن المهم في هذه المرحلة من التخطيط تحديد وتقييم المخاطر المحتملة على عملية الشراء، إذ يجب أن يتم التخطيط للإجراءات التي يجب أن تتخذ للتخفيف من احتمالية حدوث هذه المخاطر، بالإضافة إلى تخطيط أي تعديلات مطلوبة على المواصفات أو الشروط للشراء.

وفيما يلي بعض المخاطر التي يمكن أن تحدث في حالة مشتريات تقنية المعلومات:



وتتخذ إدارة تقنية المعلومات قراراً في سيناريوهات الشراء المفضلة استناداً على عدة عوامل تتضمن:

❖ إن التكلفة الكلية للملكية (TCO): أداة مفيدة جداً لتوقع كلفة التكلفة الكلية للملكية الحصول على أصل من أصول تقنية المعلومات ؛ وباستخدام التكلفة الكلية للملكية تمكنت عدة جهات حكومية من إدراك أن خيارات التأجير أو الإستئجار كانت أكثر فعالية من الشراء في حالات معينة.

❖ الميزانية المسموح بها في السنة الحالية؛ في بعض السيناريوهات، تكون الأصول ضرورية بينما لا يوجد هناك في الميزانية ما يغطي كلفتها، وتستخدم في هذه الحالة خيارات التوظيف والإستئجار.

❖ الإتجاه الإستراتيجي والتوظيفي لتقنية المعلومات وإستراتيجية تحديد المصدر؛ إذ يمكن أن يكون إيجاد مصادر و موردين من جهات خارجية للخدمات والأصول اتجاهاً إستراتيجياً يؤخذ من قبل الجهة الحكومية لعدة أسباب.

وعلى سبيل المثال، إذا خططت جهة حكومية أو خاصة لشراء خوادم حاسب آلي (servers) فإن سيناريو، شراء الخوادم يعتبر أفضل سيناريو من وجهة النظر العامة، ولكن عند أخذ عوامل أخرى بعين الاعتبار مثل:

❖ كلفة تشغيل هذه الخوادم في بيئة آمنة ومتوافرة مثل التوفر العالي في مركز المعلومات.

❖ كلفة مهارات القوى البشرية التي ستعمل على تشغيل وإبقاء هذه الخوادم.

❖ كلفة تحديث هذه الخوادم في المستقبل، وتنظيمها و شراء دفعة جديدة منها.

إن أخذ هذه العوامل بعين الاعتبار قد يثبت أن سيناريو الشراء ليس مناسباً لهذه الجهة (الحكومية - الخاصة) او للميزانية المخصصة لهذا الشراء؛ ولذلك فقد تقرر الجهة (الحكومية - الخاصة) اعتماد سيناريوهات التوظيف أو الاستئجار بدلاً من ذلك.

٣-٨. تحديد الفرص البديلة:-

عند تعريف نتائج وتطوير المواصفات وتعريف المخاطر للشراء، يمكن أن نحدد الفرص البديلة لتقليل الاستثمار وتسريع عملية الشراء. ويمكن للخيارات البديلة أن تكون عن طريق مشاركة الموارد مع الجهات الحكومية الأخرى، أو توسيع الموجودات الحالية بدلاً من شراء موجودات جديدة. وتطبق سيناريوهات الخيارات البديلة بكثرة في حالات شراء البنية التحتية مثل الشبكات أو الخوادم (servers).

٤. طلب للمعلومات (RFI) :-

إن طلب المعلومات (RFI) طريقة مستعملة بشكل خاص في عمليات الشراء الكبرى. ويستعمل هذا الطلب للاستفسار عن المعلومات من الموردين ومقدمي العطاءات المحتملين.

وبشكل عام فإن الهدف من طلب المعلومات (RFI) هو:

❖ الحصول على المعرفة حول تقنية غير معروفة للجهة الحكومية حتى يتم تحديد متطلبات ومواصفات الشراء بشكل صحيح.

❖ تحديد و/أو اختيار مقدمي العطاءات المحتملين الذين تثبت لديهم التجربة والمعرفة من خلال إجاباتهم عن طلب المعلومات (RFI).

ويتكون طلب المعلومات (RFI) بشكل نموذجي من الأجزاء الرئيسية التالية:

مقدمي العطاءات توقيع إتفاقية سرية المعلومات (non-disclosure agreement) (NDA) قبل إجراء زيارات الموقع، أو توفير مواصفات مفصلة للنظام الحالي ... إلخ.

٣-٥. تحديد المواعيد الرئيسية:-

خلال تطوير المواعيد الرئيسية للشراء من المهم السماح بوقت كاف للقيام بالمهام المختلفة في عملية الشراء، وعلى سبيل المثال، يجب أن يكون الوقت المعطى إلى مقدمي العطاءات متناسباً مع درجة تعقيد المتطلبات، وذلك للسماح لمقدمي العطاءات بتقديم أفضل المنتجات والخدمات. وبالتالي، يجب أن يكون الوقت المخطط لتقييم العروض المختلفة متناسب مع تعقيد المتطلبات، وإلى العدد المتوقع لمقدمي العطاءات؛ لضمان دراسة وتقييم كل عرض بشكل كاف.

٣-٦. التقييم الداخلي:-

إن مسؤولية إدارة تقنية المعلومات تحدد في ضمان تماشى عملية الشراء مع الأنظمة والمتطلبات الحكومية أو المؤسسية. لذا فإن التقييم الداخلي عامل مكمّل في إدارة مخاطر الشراء. ويجب أن يغطي هذا التقييم:

❖ ضمان عدم تناقض الشراء مع أي سياسة أو تعليمات (ومثال على ذلك: قوائم سوداء داخلية أو حكومية، سياسات جارية ... إلخ).

❖ ضمان أن الشراء لا يناقض أي رخصة ملكية فكرية أو التزامات أخرى لدى الجهة الحكومية.

❖ ضمان أن الشراء لا يناقض أي نظام أو عملية جارية حالية في إدارة تقنية المعلومات أو أي قسم آخر.

❖ ضمان أن عملية الشراء تتساير مع مستويات الخدمة ومخططاتها ومتطلباتها الحالية.

❖ ضمان أن الشراء يتم وفق الخطة الإستراتيجية لتقنية المعلومات في الجهة.

٣-٧. سيناريوهات الشراء (الامتلاك):-

تحتاج إدارة تقنية المعلومات إلى الوسائل المناسبة لاكتساب المنتجات أو الخدمات المطلوبة في الشراء، وتتكون سيناريوهات الامتلاك العادية من الشراء أو الإيجار أو الإجارة.

وعند الشراء تحصل الجهات الحكومية او الخاصة على فوائد الملكية والتحكم الكامل، لكن أيضاً تتحمل المخاطر وتكاليف الصيانة، والتقاعد، وفي النهاية إتلاف المنتج.

وتتضمن عملية التوظيف تأجير المنتجات بدون فترة تملك ثابتة؛ فتتخلص الجهة الحكومية أو الخاصة من مخاوف التملك (صيانة، تقادم، إتلاف ... إلخ). وبمعنى آخر، ستدفع الجهة الحكومية ثمن الوقت لاستعمال الملكية مع المرونة لتركه بدون تحمل كلفة هذه الترك. وقد تكون كلفة التوظيف أعلى من كلفة الملكية على المدى البعيد، لكن ذلك قد يجلب عدة فوائد على فاعلية وكفاءة خدمات تقنية المعلومات، وبالتالي تكون فعالة من ناحية الكلفة.

إن التأجير يمثل حلاً وسطاً؛ حيث يستلزم تأجير الأصول لفترة ثابتة، وعلى فترة دفع متفق عليها؛

(شهرية منتظمة أو فصلية أو سنوية). وفي نهاية فترة التأجير يمكن أن تقرر الجهة الحكومية ترك الأصل أو شرائه بقيمة سعر السوق.

لدى الجهة الحكومية كمقدمي عطاءات مؤهلين وقادرين على تحقيق نتائج ومواصفات الشراء.

وتعتمد عملية إختيار مقدمي العطاءات المؤهلين على العوامل التالية:

❖ خبرة الموردين في تقديم خدمات أو منتجات مماثلة بنجاح لجهة حكومية في الماضي.

❖ تركيز مقدمي عطاءات معينين من قبل الجهات الحكومية الأخرى التي أنجزت في شراء مماثل في الماضي.

❖ توصية مقدمي العطاءات المختارين من قبل جهات حكومية متخصصة.

❖ معرفة مقدمي العطاءات المختارين في السوق بتوفير المنتجات والخدمات المشابهة لنتائج الشراء المطلوبة.

٣-٥. التعاقد أو الشراء المباشر:-

يحدث التعاقد أو الشراء المباشر من خلال طلب الأسعار مباشرة من ثلاثة بائعين على الأقل بدلاً من خيار تقييم عروض متعددة. وعلى الرغم من أن التعاقد المباشر مسموح به في نظام المنافسات والمشتريات، إلا أنه يعتبر إستثناءً. ولا ينصح بتكراره بدون تحقيق عدد من الشروط أو توافر بعض الظروف، ومن الحالات الرئيسة التي تسمح

بالتعاقد المباشر.

٤-٥. المقارنة والإعتبارات:-

ينتج من كل طريقة شراء إيجابيات أو نقاط قوة بالإضافة إلى سلبيات أو قيود؛ ويتطلب من إدارة تقنية المعلومات دراسة حالة الشراء بعناية وتقييم كل الخيارات المحتملة قبل إتخاذ قرار بخصوص طريقة الشراء.

ويصف الجدول التالي كلاً من إيجابيات وسلبيات كل طريقة شراء:

❖ مقدمة حول موضوع طلب المعلومات (RFI) وتبرير حاجته لدى الجهة (الحكومية أو الخاصة).

❖ الأسئلة والإستفسارات: حيث إن الهدف الرئيس لطلب المعلومات (RFI) هو الاستفسار عن المعلومات فإنه الأسئلة والاستفسارات بشكل رئيس، وإن وضوح هذه الأسئلة والاستفسارات سيؤدي إلى فهم أفضل من قبل الموردين وبالتالي إلى استجابات أفضل.

❖ شروط ومواصفات المشاركة في طلب المعلومات (RFI) (مثل الموعد النهائي لاستلام العروض، ومؤهلات الموردين المطلوبة... إلخ).

طلب المعلومات (RFI) أداة حيوية تستخدم في مرحلة التخطيط لعملية شراء أفضل وأكثر فعالية.

٥. اختيار طريقة الشراء :-

يلزم أي عملية شراء إستثماراً في الوقت والمال ليس فقط في نتائج الشراء لكن في العملية نفسها. وتوفر عملية الشراء الملائمة الجهد والوقت لإدارة تقنية المعلومات، وتضمن كسب أفضل لقيمة المال. وأتيح في نظام المنافسات والمشتريات، عدة عمليات للشراء، كل عملية تناسب بعض السيناريوهات ولها بعض الشروط والمتطلبات، ويصف هذه الجزئية طرق الشراء المختلفة المعمول بها:

١-٥. منافسة عامة:-

وتستلزم المنافسة العامة الإعلان عن الشراء من خلال قنوات أجهزة الإعلام العامة الرسمية (ومثال على ذلك: الاعلان عن طريق مواقع الإنترنت أو الصحف) ويضمن هذا الإعلان منافسة مفتوحة بين كل مقدمي العطاءات الذين تنطبق عليهم المؤهلات المطلوبة.

٢-٥. منافسة خاصة:-

في حالات معينة يتيح النظام دعوة عدد محدود من الموردين المعروفين

الطريقة	الفوائد	المضار
المنافسة العامة	❖ منافسة مفتوحة بدون تفضيلات. ❖ إزالة احتمال التمييز أو التحيز في الشراء. ❖ ضمان شراء لأفضل قيمة مال.	❖ إستغراق العملية وقتاً لا يتناسب مع الإحتياجات المستعجلة. ❖ قد يتطلب عمل إضافي من الجهة الحكومية في تقييم العدد الكبير من العطاءات.
المنافسة الخاصة	❖ منافسة مفتوحة لكن مسيطر عليها. ❖ عملية محسنة تقلل العمل الإضافي من الجهة الحكومية في تقييم العدد الكبير من العطاءات. ❖ عملية أسرع من المنافسة العامة.	❖ القضاء على فرص الموردين المحتملين وغير المختارين للمشاركة، وقد تسبب شكاوى تمييز. ❖ عدم ضمان الشراء بأفضل قيمة عن المال.
التعاقد المباشر	❖ أسرع وأكثر عملية شراء محسنة. ❖ تأثير إيجابي على العلاقة مع المورد. ❖ تأثير إيجابي على التوافق بين المنتجات والخدمات المقدمة للجهة الحكومية.	❖ شفافية منخفضة وقد يسبب شكاوى تمييز. ❖ ليس شراء مضموناً لأفضل قيمة مال. ❖ التقيد بالشروط الخاصة في نظام المنافسات و المشتريات الحكومية.

جدول ٣- فوائده ومضار طرق الشراء المختلفة



عرض كتاب: الجوانب القانونية للصيرفة الإلكترونية

مقدمة:

إن التحديات التي تطرحها التجارة والصيرفة الإلكترونية التي بدأ تنفيذها وإعتمادها في السودان تستوجب توفير مستلزمات فنية وتقنيّة عالية للعملاء الذين سيستفيدون من هذه التجربة المميزة وتتطلب بالأساس وعلى الفور سن قوانين وتشريعات جديدة متنوعة لتطويق جرائم الكمبيوتر والإنترنت واختراقات تحوّلات البنوك ومؤسسات التجارة الإلكترونية. لقد وضعت برامج جيدة وممتازة وبخطوات أمنية عالية للتقليل من مخاطر الإحتيال ولكن ستبقى الإحتمالات واردة نتيجة لسوء التنفيذ وإجراءات الأمان من قبل العملاء أو الجهات المستخدمة لهذه النظم.

تأليف: د. عزة علي محمد الحسن
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
إيداع رقم ٢٠٠٩/١٠ م / الزيتونة للطباعة
عرض: عبد الله موسى علقم
إدارة البحوث الإقتصادية

المعرفة المتوفرة لإنتاج السلع والخدمات، فهو بذلك شمل المعرفة في مفهوم التكنولوجيا.

- (Daft) بأنها الأدوات والأساليب والإجراءات المعروفة المستخدمة لخلق منتج أو خدمة، وهو تعريف أكثر شمولية .

تعريف الصيرفة الإلكترونية :

- هي مجمل الخدمات المصرفية التقليدية والمبتكرة والتي تستند إلى النظم الحوسبة ونظم الإتصالات وتتم عبر قنوات حديثة.

عوامل إستخدام تقانة المعلومات في القطاع المصرفي:

- عولة الخدمات المصرفية.

- التكلفة.

- تكامل الخدمات المالية.

- فوائد الزبون.

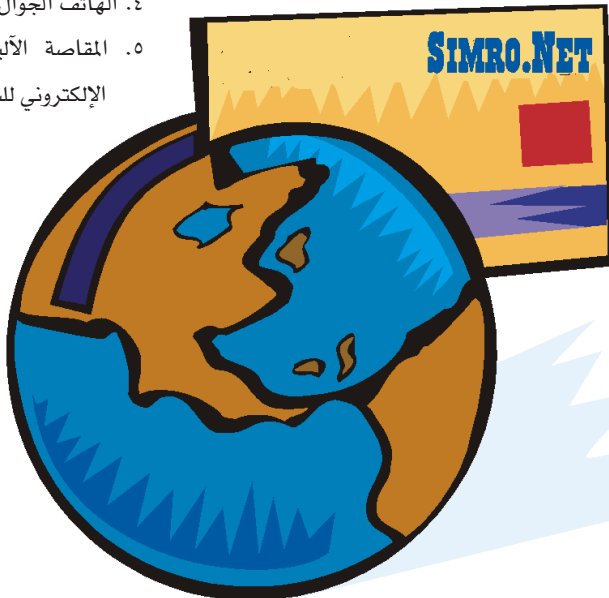
أهم الخدمات المصرفية الإلكترونية:

١. التحويلات المالية عن طريق التبادل الإلكتروني للأموال والمعلومات عبر الشبكات الإلكترونية.
٢. الصرافات الآلية.
٣. الهاتف المصرفي .

٤. الهاتف الجوال.

٥. المقاصة الآلية وخدمات التحويل

الإلكتروني للشيكات.



تنظيم عمليات الإثبات والإقرار الجديدة يتطلب إعداد عقود جديدة عند تطبيق النظام الإلكتروني تلزم الزبون بالإقرار بعد توقيع العقد بأن الخدمات الإلكترونية المقدمة له تتطلب منه الإعتراف بصحة المعلومات الواردة في الكشوفات والمستندات الإلكترونية (غير الموقعة). ومع الإشارة إلى أن هذه المستندات ليست بحاجة إلى توقيع ورقي وكذلك عقود إستعمال الكارتات الإلكترونية والسحب النقدي.

إن إستخدام التكنولوجيا الحديثة والإستفادة من ثورة المعلومات وتقنياتها تدعو الجميع لمعالجة الإشكاليات والمعضلات والتزامات كافة الأطراف. أثرت التقنيات الجديدة في التعاملات المصرفية والتجارية بشكل مباشر على نظام الملكية الفردية الفكرية والمادية.. وهذه الحالة الجديدة تضغط علينا للعمل على ضمان حقوق الجميع وتحديد ماهية الجرائم الحديثة وطرق مكافحتها وكيفية محاربتها والحد منها أو منعها.

فالمساعي المبذولة لبناء الحكومة الإلكترونية وما يتبعها من مستلزمات ومتطلبات تؤكد على الحاجة الملحة على سن هذه القوانين والتعليمات الجديدة في ضوء تطور التشريعات والمعايير الدولية والإقليمية في هذا المجال لضمان العدالة من جهة وتثبيت آليات وتعليمات وقواعد العقود والإلتزامات الإلكترونية والإثبات والوفاء النقدي وضرورة إعتراف أجهزة

الدولة كافة بقبول تنفيذ وثائق وصكوك وعقود الإلتزامات الإلكترونية

أثر تكنولوجيا المعلومات على العمل المصرفي:

تعد التكنولوجيا المصرفية من أكثر الأنماط إستخداماً في يومنا هذا ويبدو أنه بقدر ما يزداد شيوع إستخدام هذا اللفظ بقدر ما يزداد الغموض والمخاطر اللذان يكتنفانه، لذا لابد من التعرف على مفهوم التكنولوجيا المصرفية، حيث تعددت الرؤى التي تناولت مفهوم التكنولوجيا.

تعريف التكنولوجيا:

- هناك من عرف التكنولوجيا بأنها الماكثن والمعدات والانتشار التكنولوجي ولعل هذا التعريف قد ركز

على الجانب المادي للتكنولوجيا.

- (Bates) عرف التكنولوجيا بأنها إستخدام

هيكل الكتاب :

يأتي هذا الكتاب في (٢٢٢) صفحة ليتناول الجوانب القانونية للأعمال المصرفية الإلكترونية على ضوء التشريعات الإلكترونية السودانية لسنة ٢٠٠٧م وذلك من خلال ستة فصول بالإضافة الى قائمة المصادر والمراجع والملاحق، والفصول هي:

الفصل الأول: يتناول أثر تكنولوجيا المعلومات على العمل المصرفي وما هي حاجة القطاع المصرفي للإستخدام التكنولوجي؟ وما هي أهم الخدمات المصرفية الالكترونية؟ .

الفصل الثاني: تناول الجوانب القانونية للعمليات المصرفية الالكترونية مشيراً لأهداف قانون المعاملات الالكترونية السوداني لسنة ٢٠٠٧م ومستعرضاً للجوانب القانونية لتبادل المعلومات والبيانات المالية إلكترونياً في العمل المصرفي الالكتروني وشارحاً لموقف القانون النموذجي (الأونسترال) من التبادل الالكتروني للبيانات بالنسبة للكتابة والتوقيع ولحفظ وتخزين رسائل البيانات وموقف قانون المعاملات الالكترونية السوداني من التبادل الالكتروني للبيانات وتوضيح المبادئ الأربعة القانونية للمعاملات الالكترونية.

الفصل الثالث: تناول هذا الفصل عقود الخدمات البنكية الالكترونية على ضوء تصنيف الخدمات المصرفية المقدمة عبر الإنترنت على ثلاثة مستويات أو فئات.

الفصل الرابع: تناول أهمية التوقيع الالكتروني في عمليات البنوك وما هي متطلبات ذلك وأنواع التوقيع الالكتروني وما هي مجالات تطبيق التوقيع الإلكتروني والشروط الواجب توافرها في التوقيع الالكتروني وموضحاً بالشرح التوقيع الالكتروني في قانون المعاملات الإلكترونية السوداني لعام ٢٠٠٧م.

الفصل الخامس: تتبع الوصف التاريخي لأنظمة الدفع والسيادة الإلكترونية وما هي أهم أدوات الدفع الإلكتروني؟ وما هي النقود الإلكترونية؟ كما تناول هذا الفصل التكييف القانوني لبطاقات الائتمان.

وجاء الفصل السادس والأخير متناولاً مفهوم الجريمة المعلوماتية مستعرضاً بعض جرائم الاحتيال المعلوماتي الواقعة علي الأموال والبيانات والتوقيع الالكتروني وجرائم الإحتيال وإنحال الشخصية أو صفة غير صحيحة وجرائم الحصول علي أرقام وبيانات بطاقات الائتمان وما هو موقف قانون المعاملات الإلكترونية السوداني من الجرائم المستحدثة المتعلقة بالتوقيع الإلكتروني وجرائم غسيل الأموال..٩

ولا شك أن التطور الذي لحق العمل المصرفي بظهور الصيرفة الإلكترونية وانتشارها على نحو واسع قد صاحبه عدد من التحديات القانونية الناجمة عن

التعامل المصرفي الإلكتروني، ولما كانت هذه المعاملات المصرفية الإلكترونية تقوم على آليات تختلف جوهرياً عن تلك التي تقوم عليها العمليات المصرفية التقليدية، فقد كان من الطبيعي أن يظهر نوع من عدم التلائم بين النصوص القائمة وبين المعاملات المصرفية الإلكترونية إذ أن هذه النصوص قد وضعت لتنظيم المعاملات التي تتم من خلال أوراق ومستندات وصور، وهي الوسائل التي تبدو قيمتها محدودة في مجال العمل المصرفي الإلكتروني بالتالي كان لا بد من وجود تنظيم تشريعي في هذه البيئة الإلكترونية يكفل تبادل المعلومات والمستندات البنكية في الصورة الإلكترونية وعمليات التحويل وحماية بيانات الأفراد عندما تعمل في البيئة الإلكترونية.

معظم الدول العربية ذهبت إلي تنظيم الأعمال الإلكترونية من خلال إصدار قوانين تدعم الأعمال الإلكترونية بصورة عامة والعمل المصرفي الإلكتروني على وجه الخصوص كقوانين المعاملات والتجارة الإلكترونية وقانون أنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الإلكترونية اليمني رقم (٤٠) لسنة ٢٠٠٦م لتطبق على أنظمة الدفع الالكترونية وعلى رسائل البيانات والمعلومات الالكترونية وتبادلها وعلى السجلات الالكترونية والتوقيع الالكتروني والتميز والتوثيق الإلكتروني وسائر العمليات المالية والمصرفية التي تنفذ بوسائل إلكترونية.

في السودان صدر قانون المعاملات الإلكترونية لسنة ٢٠٠٧م ليعالج هذه المسائل ونفذ اعتباراً من مايو ٢٠٠٧م حيث أوجبت المادة الأولى منه العمل به من تاريخ التوقيع عليه.

يهدف القانون الي تشريع التعامل إلكترونياً عبر مختلف الوسائل الالكترونية الحالية والمستقبلية وتحديد الإلتزامات القانونية لكافة المتعاملين عبر

النظم الآلية، كما أن هذا القانون يحدد الجهة المسؤولة

عن بناء وإدارة البنية التحتية لنظام

المفتاح العام (PKI)

ويعطيها الصلاحيات

لوضع التنظيمات والسياسات

الخاصة بإصدار التراخيص

لموفري الشهادات (CAs).

يشرع القانون إستخدام التوقيع

الالكتروني والسجلات الالكترونية

ويؤكد قانونية التعاقدات الالكترونية كما

يدعم إستخدام الوثائق الالكترونية كأدلة في

المحاكم، ويسمح باستخدام النظم الالكترونية

في إدارة القضايا والمحاكمات كنظام المؤتمرات

الالكتروني وذلك على غرار القوانين المعمول بها في

الدول الأخرى، وروعي أن يكون متوافقاً مع المعايير

والتوجهات العالمية الخاصة بالتجارة الالكترونية ومنها

(UNCITRAL) Model Law on Electronic

Commerce الذي يشرح الإطار العام لنموذج عالمي

لقانون التجارة الالكترونية، وقد أعد القانون بمشاركة نخبة

من الخبرات القانونية والتقنية الوطنية.





سويفت



سالي محمد علي
مبرمجة - شركة FBS

هي خدمات تبادل البيانات المالية بين البنوك في العالم عبر أحد مقدمي الخدمي كوسيط SERVICES BUREAU . وتنقسم رسائل سويفت إلى ثلاثة أنواع:-

رسائل تبادل بين المستخدمين لخدمات سويفت، لتسوية المعاملات المالية بين المستخدمين (رسائل محلية - رسائل عالمية - رسائل تبادل المفاتيح - إشعارات توصيل رسائل تبادل المفاتيح).

رسائل النظام. وهي الرسائل المتبادلة بين نظام سويفت والمستخدمين للنظام .

رسائل الخدمات وهي الرسائل المتبادلة بين نظام سويفت والمستخدمين للنظام فقط لأغراض الإتصال.

عرض لبرامج سويفت (Workstation/DDA/R&V)

نبذة عن شبكة سويفت: SWFIF stands for Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

النظام بإصدار واستقبال الرسائل الفريدة أما الرسائل المشتبه بها فيتم حجزها بالنظام للتأكد من تكرارها او عدمه لإصدارها. رسم يوضح كيفية عمل النظام

❖ بيئة التشغيل:

- 1/ وجود الشبكة المصرفية.
- 2/ windows 2000 (service pack 2)
- 3/ 256MB Ram SAA / WS

برنامج التقارير والأرشفة:

يوفر البرنامج مقدرة عالية على استخراج التقارير والإحصاءات، ومراقبة حركة الرسائل.

فوائد البرنامج:

- 1/ سهولة الحصول على التقارير والتي يصعب الحصول عليها عن طريق نظام سويفت الاساسى.
- 2/ تفريع نظام سويفت الاساسى من مصادر استهلاك الرسائل.
- 3/ وسيلة لاستعادة الرسائل الصادرة والواردة التي قد تضل طريقها لاي سبب او التخطيط لحالات الكوارث.
- 4/ توفير خدمة الوصول للمعلومات عن بعد عبر شبكة الانترنت ومستقلة عن نظام سويفت الاساسى.
- 5/ يعتبر النظام آلية مضافة لحماية نظام سويفت الاساسى.
- 6/ توفير الوقت والجهد اللازم للبحث والاستعلام عن الرسائل واعداد التقارير وذلك لوجود قاعدة بيانات غير مقيدة.
- 7/ توفير خدمة الربط مع الأنظمة الأخرى.
- 8/ توفير خدمة تحليل حركات المراسلات للمدى الطويل.

خصائص البرنامج:

يوفر البرنامج أنظمة تعمل وبصورة مستمرة كأرشفة (للبينات التاريخية) وذلك بإستخراج الرسائل من نظام السويفت ووضعها فى قاعدة بيانات منفصلة عن أرشفة نظام سويفت الأساسى. كافة الرسائل والبيانات التاريخية تكون متوفرة ومتاحة لـ (التبادل مع النظام الخارجى Gateway والتقارير والإحصاء والمرقبة والتخطيط لتجنب حالات الطوارئ).

بيئة التشغيل:

- وجود الشبكة المصرفية
- Windows 2000(service pack 2)
- MB Ram 256

وهي منظمة عالمية نشأت فى بلجيكا بمشاركة 239 بنك يمثلون 15 دولة، وتمتلك أسهمها البنوك والمؤسسات المالية الاعضاء فيها. أهم الخدمات التي يقدمها نظام سويفت:

- حوالات الزبائن

- اوامر الدفع. - حوالات المصارف - المراسلات بين المصارف.

- شراء وبيع العملات الاجنبية واستثمار الودائع - تبليغ الاعتمادات المستندية الصادرة والواردة وخدمة الضمانات. - تحصيل البوالص والصكوك.

ما هي برامج سويفت:

1/ برنامج محطة الاتصال Workstation

2/ منع تكرار الرسائل

3/ التقارير والإحصاء

نظام ال Workstation

يعتبر النظام من واجهات السويفت اذ يمكن من ربط المصارف عبر الشبكة المصرفية بدلا عن نظام الربط عن طريق الهاتف. وهو يعتبر ضرورة حتمية لكل المصارف داخل شبكة سويفت العالمية بنهاية عام 2007. فوائده: متوافق مع نظم وبرامج سويفت مثل:

1/ إرسال واستقبال الملفات.

2/ توفير نظام sending of system messages

3/ تصفح بيانات المراسلين.

4/ القيام بعمل الشفريات مباشرة مع المراسلين. - توفر الإتصال عبر ساعات واسعة - فصل تام للمهام والواجبات (الادارية/ المشغلين/الخ).

منع تكرار الرسائل يقوم البرنامج برصد الرسائل المالية (الصادرة/ الواردة) بغرض منع تكرار الرسائل الصادرة والواردة.

فوائده:

1/ منع اصدار الرسائل المكررة وذلك عن طريق مقارنتها بالرسائل التاريخية بقاعدة البيانات.

2/ البرنامج قابل للتعديل وفق أنواع الرسائل.

3/ يوفر البرنامج قاعدة بيانات مفصلة وأكبر من قاعدة البيانات الموجودة بنظام سويفت الاساسى.

4/ يتحرى النظام الرسائل الواردة المكررة وتسجيلها كحالة مكررة لاستخدامات سير الرسائل فى نظام سويفت الاساسى كيفية عمل النظام: يتم ارسال الرسائل (الصادرة/الواردة) لقاعدة بيانات (DDA) حيث يقوم

2008



تلقت إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني العديد من برقيات التهاني والإشادة من عدد كبير من مؤسسات الدولة والهيئات الحكومية والسيادية ومنظمات المجتمع المدني وذلك بمناسبة صدور (التقرير السنوي للبنك للعام ٢٠٠٨م) في ثوبه الجديد والأنيق والذي جاء

موضحاً الأداء والتطور الذي يشهده البنك حالياً وموقف البنك المالي موضعاً سلامة البنك من حيث زيادة الإيرادات والاستثمارات والتطور الملحوظ في نمو حجم الودائع مع انخفاض حجم التعثر في ظل الأزمة المالية التي تجتاح العالم .



جرائم التزوير وخطورتها على القطاع المصرفي



الأستاذ / بابكر عبد الرحيم علي
مستشار قانوني
بنك فيصل الإسلامي السوداني

تعتبر جريمة التزوير من أخطر الجرائم التي من الممكن أن تقع على القطاع المصرفي وتكمن خطورتها في تسببها لخسائر مادية جسيمة وتأثيرها على إستقرار المعاملات المصرفية وقد أفرد المشروع السوداني المادتين ١٢٢ و ١٢٣ من القانون الجنائي لعام ١٩٩١ لجريمة التزوير وقد عرف المشروع جريمة التزوير في المادة ١٢٢ من القانون الجنائي .
(يعد مرتكباً جريمة التزوير في المستندات من يقوم بقصد الغش بإصطناع مستند أو تقليده أو إخفائه أو إتلاف بعضه أو إحداث تغيير جوهري فيه وذلك لإستخدامه في ترتيب آثار قانونية)

المحول فيقوموا بإصطناع بطاقة شخصية مزورة عليها اسم الشخص المحول إليه المبلغ المالي ومن ثم يقوم أحد أفرادهم بصرف المبلغ المالي المحول مستغلاً وقت الزروة حيث يكون الموظفون منهمكين في العمل بسبب الضغط الجماهيري الكثيف وحينما يأتي بعد ذلك صاحب التحويل الحقيقي لصرف المبلغ المحول يجد ان هنالك من سبقه وقام بصرف المبلغ وهو يحمل نفس الاسم، وقد بذلت نيابة ومباحث مخالفات الجهاز المصرفي جهوداً كثيفة للقبض على أفراد هذه العصابة وذلك بعد مرور عشرات البلاغات من المصارف والأفراد وقد نجحت السلطات في القبض على بعض افراد العصابة ومازال آخرون بعيدون عن قضية الشرطة يواصلون نشاطهم الإجرامي دون توقف، وبعض من تم القبض عليهم قدموا لمحاكمات وقد حكم عليهم بالسجن لفترات زمنية متفاوتة وبعضهم يمارس ويمتهن التزوير وهو داخل السجن وبعضهم وبعد أن قضى فترة العقوبة عاد مرة أخرى لممارسة نشاطه مرة أخرى وبعد ذبوع هذه الظاهرة وانتشارها علي نحو مخيف أصدر بنك السودان المركزي جملة من الضوابط لكبح جماح هذه الظاهرة الخطيرة حيث وجه المصارف بعدم التعامل في التحويلات إلا بالبطاقة الشخصية الممغنطة مع تصويرها والإحتفاظ بصورة منها وهنا يأتي دور موظف البنك حيث يقع عليه العبء الأكبر في التصدي لهذا الأمر ذلك أنه يتعين عليه أن يتأكد من الشخص الموجود أمامه لصرف التحويل حيث يجب عليه أن يتفحص في محياه جيداً ويتحقق من شخصيته ويتأكد تماماً من مطابقة التوقيعات ويتأني في صرف المبلغ المالي الوارد عن طريق التحويل وأن أمكن يتصل بصاحب التحويل حتى يستوثق تماماً من الأمر وقد إستغل هؤلاء المجرمين التطور التقني في إرتكاب جرائمهم عن طريق إستخدام الكمبيوتر في تزوير المستندات

وأكمل أموال الناس بالباطل حيث ظهرت عصابة اخرى تخصصت في صرف التحويلات المصرفية عن طريق التزوير والإحتيال . وتقوم العصابات المتخصصة في تزوير التحويلات المصرفية بتقليد التوقيعات بصورة دقيقة للغاية بحيث لا يستطيع موظف البنك في الغالب



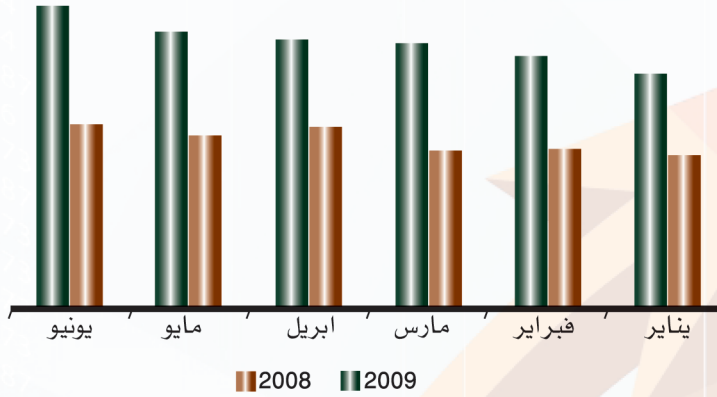
التمييز بين التوقيع المصطنع وتوقيع العميل الحقيقي وقد تخصصت هذه العصابة بصرف تحويلات صادرة للبنوك من فروعها المختلفة فتقوم هذه العصابة بصرف التحويلات عن طريق أحد أفرادها بدلاً عن صاحبه الحقيقي ويقوم أفرادها بالتواجد في البنوك المختلفة دون أن يشعر بهم أحد حيث يترقب هؤلاء التحويلات المصرفية ويلتقطون اسم المحول والمحول إليه والمبلغ المالي

وأكمل أموال الناس بالباطل حيث ظهرت عصابة اخرى تخصصت في صرف التحويلات المصرفية عن طريق التزوير والإحتيال . وتقوم العصابات المتخصصة في تزوير التحويلات المصرفية بتقليد التوقيعات بصورة دقيقة للغاية بحيث لا يستطيع موظف البنك في الغالب

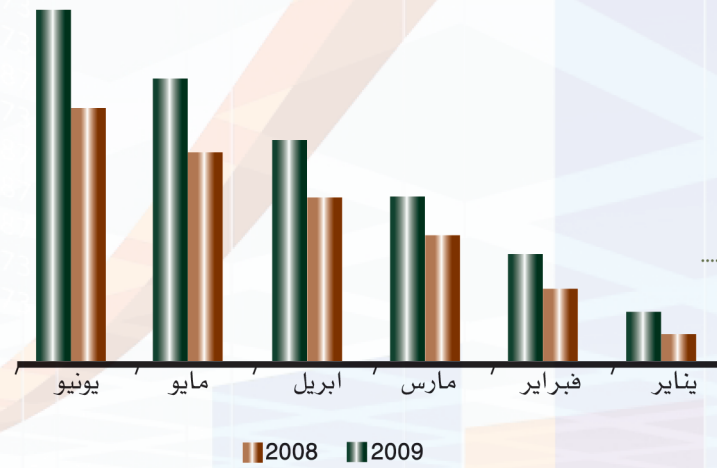
التمييز بين التوقيع المصطنع وتوقيع العميل الحقيقي وقد تخصصت هذه العصابة بصرف تحويلات صادرة للبنوك من فروعها المختلفة فتقوم هذه العصابة بصرف التحويلات عن طريق أحد أفرادها بدلاً عن صاحبه الحقيقي ويقوم أفرادها بالتواجد في البنوك المختلفة دون أن يشعر بهم أحد حيث يترقب هؤلاء التحويلات المصرفية ويلتقطون اسم المحول والمحول إليه والمبلغ المالي

التمييز بين التوقيع المصطنع وتوقيع العميل الحقيقي وقد تخصصت هذه العصابة بصرف تحويلات صادرة للبنوك من فروعها المختلفة فتقوم هذه العصابة بصرف التحويلات عن طريق أحد أفرادها بدلاً عن صاحبه الحقيقي ويقوم أفرادها بالتواجد في البنوك المختلفة دون أن يشعر بهم أحد حيث يترقب هؤلاء التحويلات المصرفية ويلتقطون اسم المحول والمحول إليه والمبلغ المالي

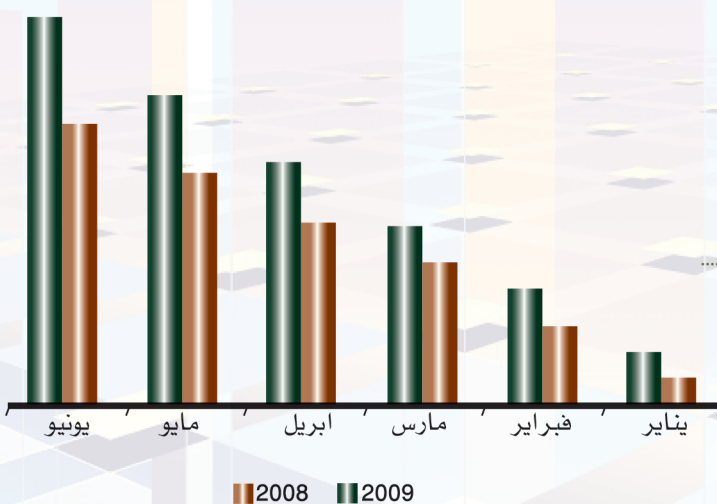
إجمالي الودائع



إجمالي الدخل



صافي الدخل



بسم الله الرحمن الرحيم

فليقل إنني صائم

العبادة في الإسلام هي التعبير الإيجابي العملي العضوي ، والتدريب المادي على المعاني التي جاء الإسلام ليؤكددها ويرسخها في نفوس البشر ، ويضمن إستمراريتها في الحياة الإنسانية ، وهي أشبه ما تكون بمحطات يتزود منها الإنسان بطاقات تضمن له ديمومة تغلب دوافع الخير التي فطر عليها على نوازع الشر التي يخشى أن ينزلق فيها .

الصيام جنة

أي : وقاية من المعاصي، وأصل فرضية الصيام ليكون أداة إكتساب ملكة التقوي، فهو إختبار روحي، وتجربة خلقية ، ووسيلة إلى نيل صفة المتقين، قال رسول الله صلي الله عليه وسلم: (من لم يدع قول الزور والعمل به فليس له حاجة في أن يدع طعامه وشرابه، وقال (من صام رمضان، عرف حدوده، وتحفظ ما ينبغي له أن يتحفظ، كفر ما قبله) وقال (ليس الصيام من الأكل والشرب، إنما الصيام من اللغو والرفث، فإن سابك أحد، أو جهل عليك فقل إنني صائم، إنني صائم) وقال (إذا كان صوم أحدكم فلا يرفث، ولا يصخب، فإن شاتمته أحد أو قاتله فليقل إنني صائم...).

ما هو الصوم...؟

ليس الهدف من الصوم الكبت والحرمان، وإنما هو وسيلة لغاية نبيلة إنه التدريب علي القيادة والسيادة (قيادة النفس) وضبط الشهوة، وكف أهوائها ونزواتها، وإنتصار للإرادة، وإنضباط للسلوك وتلك عاقبة التقوي التي أرادها الله عز وجل من الصوم.

وليس الصوم في رمضان زهداً في الطعام والشراب كما الحال في بعض الأديان وليس قبضاً وإمساكاً بالحفظ والإدخار، وإنما هو بسط وسخاء بالبذل والإيثار ، كما فهمه الرسول صلي الله عليه وسلم، الذي كان أجود الناس وكان أجود ما يكون في رمضان حتي أنه كان أجود بالخير من الريح المرسلة ولذلك كان من بعض أغراض الصيام الحس بحاجات الفقراء والمعوزين لتكون أقدراً علي إستشعارها ومعالجتها، ذلك أن المتخمين والمترفين أبعد ما يكونون عن تمثل هذه الحاجة والإحساس بها، أنهم ينظرون إلى حاجات الفقراء من خلال القصور والسيارات الفارهة والحياة الناعمة، لذا يصعب عليه إدراك حاجته وتمثلها، ومن ثم التكافل معه.

ومن هنا نعود إلى القول بأن العبادات وعلي رأسها الصيام والصلاة وهي وسائل ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن تنقلب إلى غايات بحد ذاتها، ومن هنا أيضاً قال الرسول صلي الله عليه وسلم (يسروا ولا تعسروا بشروا ولا تنفروا).

وقال (إن الدين يسر، ولن يشاد الدين أحد إلا غلبه) وليس المقصود من العبادة تعذيب النفس، إنما المقصود تهذيبها، لذلك أباح الإسلام الفطر للمريض والمسافر والشيخ الكبير والحامل والمرضع، كما أباح قصر الصلاة وجمعها فالله يحب أن توتي رخصه كما يحب أن توتي عزائمهم...

لذا جعل صيام رمضان فرضاً وقيام ليلة تطوعاً، روي سليمان الفارسي -رضي الله عنه- قال: (خطبنا رسول الله صلي الله عليه وسلم في آخر يوم من شعبان فقال (أيها الناس قد أظلمكم شهر عظيم مبارك ، شهر فيه ليلة خير من ألف شهر، شهر جعل صيامه فريضة وقيام ليلة تطوعاً، من تقرب فيه بخصلة من الخير كان كمن أدى فريضة فيما سواه، ومن أدى فريضة فيه كان كمن أدى سبعين فريضة فيما سواه وهو شهر الصبر والصبر ثوابه الجنة، وشهر المواساة وشهر يزداد رزق المؤمن فيه، من فطر فيه صائماً كان مغفرة لذنوبه وعتق رقبته من النار، وكان له مثل أجره من غير أن ينقص من أجره شيء ، قالوا يا رسول الله ليس كلنا من يجد فطر الصائم ، فقال رسول الله صلي الله عليه وسلم: يعطي الله هذا الثواب من فطر صائماً علي ثمرة أو شربة ماء أو مودة لبن وهو شهر أوله رحمة وأوسطه مغفرة وآخره عتق من النار ، فإستكثروا فيه من أربع خصال خصلتين ترضون بهما ربكم، وخصلتين لا غناء لكم عنها أما الخصلتين اللتان ترضون بهما ربكم: فشهادة أن لا إله إلا الله وتستغفرونه ، وأما الخصلتان اللتان لا غناء عنكم عنهما: فتسألون الله الجنة وتعوذون به من النار، ومن سقى صائماً سقاء الله من حوضي شربة لا يظماء بعدها حتي يدخله الله الجنة) رواه ابن خزيمة في صحيحه.

قدر رمضان

كيف لا يكون هذا القدر لرمضان وهو الشهر الذي بدأ فيه نزول القرآن ، ولا نريد هنا أن نتحدث عن القرآن حبل الله المتين الذي ما إعتصمت به الأمة وكتبت لها النجاة، وما بعدت عنه إلا وكان الهلاك والعياذ بالله وماتعانيه الأمة اليوم هو نتيجة الهجر والعقوق وعدم الإستمسك به وأخذ بقوةفيه ليلة خير من ألف شهر .. فية معركة الفرقان. ولئن كنا الآن - بسبب جفوتنا للقرآن - نعانى من العيش في المنخفض الحضاري الذي إنتهينا إليه ، وكنا عاجزين عن إسترجاع شخصيتنا الحضارية بواقعا الاليم، فإن الحضارة المعطاء لا تتحصل بالأمانى، قال تعالى (ليس بأمانيك ولا أمانى أهل الكتاب ، من يعمل سوءاً يجزيه) صدق الله العظيم، لقد ألغى القرآن بذلك ساحة الأمانى من حياة المسلم، ذلك أن الذي يعيش في المنخفض حضارياً، يكون عاجزاً عن العطاء الذي يعيش في القمم، والأرض المنخفضة لا يمكن لها تقديم السقاية للأرض المرتفعة، وهذه سنن الله التي لا تتخلف بالنسبة لأحد.

رمضان كريم
وكل عام وانتم بخير.....

أستثمر أموالك في بناء أحلامك



الخرطوم-السودان- شارع علي عبد اللطيف-مركز الضيحاء التجاري- الطابق الثاني
تلفون: 83-741452 - 83-741451
الإدارة التجارية 83-741453 - فاكس 83-741454
www.alfaisalrealstate.com
E-mail: realstate@yahoo.com



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد



معاً خطوة بخطوة نحو مستقبل واعد

هاتف: 741326 - 779736 - 773736 - 183 773717 00249
إسوفت: FISBSDKH
بريد إلكتروني: fibsudan@fibsudan.com
الموقع: www.fibsudan.com

السودان-الخرطوم
مركز الفحاء التجاري-شارع علي عبد اللطيف
ص ب: 10143 - الخرطوم
فاكس: 780193 - 771714 - 183 00249