



بنك فيصل الإسلامي السوداني

Faisal Islamic Bank (SUDAN)
www.fibsudan.com

نحن الرواد

المال و الاقتصاد

مصرف إسلامي الوجهه سوداني يلتزم الجوده و الإمتياز في أعماله إسعاداً للعملاء ثقته في الموردين تنمية للمجتمع عناية بالعاملين وتعظيماً لحقوق المساهمين

العدد ٦٣ - ٢٠١٠ م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

سمو الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود في ضيافة المال و الاقتصاد :

المدير العام يلتقى والي ولاية كسلا ..

تكريم البنك لوفد المؤتمر
المصرفي العربي ٢٠١٠ م
بالخرطوم ..



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 العرض - 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 الجانب الغربي مبني المؤسسات شارع الخليفة عبد الله
 ١٧. اركويت - شمال مركز شرطة القسم الشرقي - جوار مجمع الخبير الإسلامي
 ١٨. شارع القصر جامعة الخرطوم مجمع العلوم الطبية كلية الصيدلة
 ١٩. شارع السيد عبد الرحمن فندق البحرين العالمي
 ٢٠. الممارات شارع ١٥ أمام طلعة النيل للبترول
 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. جيرة - طلعة النيل - جوار جامع بلال .
 ٢٤. أكاديمية الشرطة - شارع الصحافة زلط - غرب جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا الجناح الجنوبي
 ٢٥. مبني وزارة الطاقة والتعدين - شارع النيل - شرق القميسون الطبي
 ٢٦. رئاسة الخطوط الجوية السودانية - شارع عبيد ختم
 ٢٧. معاشات ولاية الخرطوم تقاطع شارعي الجمهورية والمك نمر جوار وكالة تباشير للسفر والسياحة
 ٢٨. جامعة الرباط الوطني شمال مستشفى ساهرون
 ٢٩. جامعة أفريقيا العالمية - جنوب تقاطع شارعي 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 شارعي سنكات وصالح باشا شرق برج سوداتل
 ٣٣. وزارة التربية والتعليم حوش النقابة الركن الجنوبي الشرقي يفتح علي حدائق السلام
 ٣٤. الإدارة العامة للجمارك - الرئاسة - الخرطوم غرب
 ٣٦. الإدارة العامة للجمارك -رئاسة جمارك مطار الخرطوم- مطار الخرطوم
 ٣٧. السوق الشعبي الخرطوم - فرع السوق الشعبي الخرطوم
 ٣٨. برج الفاتح - المركز التجاري (١) .
 ٣٩. برج الفاتح - المركز التجاري (٢) .
 ٤٠. الخرطوم ٢ شارع افريقيا العالمية جوار مطعم الساحة.
 ٤١. مبنى شركة كنار للإتصالات شارع افريقيا.
- 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. الفتيح - 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. مبنى 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. حى المغترين - شارع الإنقاذ.
- 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 القضارف - عمارة بنك فيصل الإسلامي الركن الشمالي الشرقي - غرب مبنى البريد والبرق
 ٥. مدينة ود مدني - شارع اتجاه واحد - عمارة بنك فيصل الإسلامي - شمال مسجد الصائم
 ٦. مدينة عطبرة - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي السوداني
 ٧. مدينة كوستي - شارع الدويم - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي - شمال بنك السودان
 ٨. مدينة الأبيض - السور الشرقي لمبنى محلية شيكان - غرب مبنى البوطة سابقاً

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

المال والإقتصاد

مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني
العدد ٦٣ - ٢٠١٠م

المحتويات

٥	أنشطة وأخبار
٩	لقاء العدد
١٢	صيرفة إسلامية
٢٠	إقتصاد و مصارف
٣٩	تقنيات مصرفية
٤٩	عرض كتاب
٥٣	مؤشرات الأداء
٥٤	واحة العدد

المال

والإقتصاد

المادة المنشورة بالمجلة تعبر عن رأي صاحبها

المستشار الصحفي

الأستاذ/ موسى يعقوب

إشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

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

E-mail: magazine@fibsudan.com

الإخراج الفني

٨٣٧٤٧٦٥١

٨٣٧٤٧٦٥٢



ساما تكنولوجيز
SAMA TECHNOLOGIES

هواتف خدمة

العملاء:-

١- البنك : ٠١٢٣٠٠٢٠٢٤

٢- محول القيود القومي: ٨٣٧٤٩٥٧٣

فروع البنك

العامة:

ولاية الخرطوم

الفيحاء : ٨٣٧٧٢٥٦٦
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 قشنة : ٨٥٣٣١٩١٠
حلة كوكو : ٨٥٣٨٠١٥٥
المنطقة الصناعية بحري: ٨٥٣٣٥٢١٥
أم درمان : ٨٧٥٥١٩٧١
السوق الشعبي أم درمان: ٨٧٥٥٣٥١٨
سوق ليبيا : ٧٨٥٩١٦٣١
الاسلامية (النورة) : ٨٧٤٣١٩٧٧
الاسلامية (العرضة) : ٨٧٥٥٥٣٤٥
الاسلامية (الفتحاح) : ٨٧٥٢٩٢٤٢
المنطقة الحرة قري ٧٥٧-٨٣٧٤١٣٢٦
برج الفاخ الإلكتروني ٧٥٧-٨٣٧٤١٣٢٦
الزبير باشا ٨٣٧٨١٩٦٢

الولايات الاخرى

بور تسودان ٠٣١١٨٢٤٦٩٥
القضارف ٤٤١/٨٤٣٥٠٣
كسلا ٠٤١١/٨٢٢٠٥٠
كوستي ٠٥٧١/٨٢٢٧١١
مدني ٠٥١١/٨٤٠٤٤١
عطبرة ٠٢١١٨٢٢٣٦١
الأبيض ٠٦١١/٨٢٥٥٨٣
الفاشر ٠٧٣١/٨٤٢٢٣٨
نيالا ٠٧١١/٨٣٣١٧٥

كلمة العدد

يصدر هذا العدد والبلاد نفتقد الأستاذ محمد يوسف محمد. المستشار القانوني للبنك و العضو السابق لعدد من دورات مجلس إدارة البنك ومن الذين ساهموا في إرساء الفكر الاقتصادي الإسلامي وكان له عدة أدوار رئيسية في صياغة النظام الأساسي لبنك فيصل الإسلامي السوداني. كما شغل منصب رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية المحدودة منذ إنشائها وحتى الآن.. عاش حياته كلها خادماً للإسلام ولدعوته. باذلاً جهده وماله من أجل هذه الغايات النبيلة. نسأل الله أن يتغمده بواسع رحمته وان يلهم آله وذويه الصبر وحسن العزاء..

كما يأتي هذا العدد بباقة كبيرة و دسمة من المقالات واللقاءات والموضوعات في أبواب متعددة ومحتوى يجسد طابع المجلة وهدفها الذي سارت عليه خلال مسيرتها خدمة الدارسين والمهتمين بقضايا المال والاقتصاد. الهدف الذي ننشده ونسعى إليه تأكيداً لمواصلة السير على طابع المجلة ونهجها باعتبارها المجلة الفصلية المتخصصة في هذا المجال. وستجدون في هذا العدد تنوعاً في محتوياته وثراء وغنى في مادته المتناسقة بين محتويات هذا العدد.

ويعد ذلك دفعة قوية لدى الباحثين والدارسين في مد يد العون والمساعدة الممثلة في دعم المجلة والتعاون معها بتقديم دراساتهم وأبحاثهم لنشرها في المال والاقتصاد وكذا ملاحظاتهم وآرائهم البناءة للنهوض بالمجلة إلى الأفضل دائماً.

ويدرك القارئ بأننا وضعنا في اهتمامات المجلة نشر مادة جديدة تعني بالسوابق القضائية المصرفية إسهاماً في التوعية القانونية للنشاط المصرفي..

نسأل الله أن نكون قد وفقنا في إصدار هذا العدد الـ (٦٣) من مجلتكم مجلة المال والاقتصاد..

عنوان البنك الرئيسي

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

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

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

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

شراكة تنمويه بين البنك وولاية كسلا



والمشاريع التي يقدمها البنك والتي تهدف إلى المساهمة في إنفاذ عدد من المشاريع التنموية بالبلاد. وفي نهاية اللقاء أشاد الوالي بالدور المميز والمستوى المتطور للبنك في التحديث والتطوير وفي تبني البنك لسياسة وأطروحات الدولة في النهوض بالقطاع المصرفي والتقني بالبلاد. وأعرب سيادته عن شكره وتقديره للدعم المقدم من البنك للولاية مبينا أن الدعم يعد بداية لتعاون كبير لدعم الولاية في المرحلة المقبلة. وتجدر الإشارة بأن هذه الزيارة تأتي في إطار الاستفادة من إمكانيات البنك الكبيرة في مجال تمويل المشاريع القومية في كافة أنحاء البلاد.

التقى الأستاذ/ علي عمر إبراهيم فرح المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني بمكتبه يوم الأحد الموافق التاسع من مايو الأستاذ/ محمد يوسف آدم والي ولاية كسلا المنتخب وتم خلال اللقاء بحث تعزيز التعاون بين البنك والولاية واستعداد البنك لتقديم كافة أنواع المساعدات وتقديم الخدمات المميزة لكافة المتعاملين معه عبر فرعنا بالولاية. وفي بداية اللقاء رحب السيد / المدير العام بالزيارة الكريمة للسيد الوالي لبنك فيصل كما تم تقديم شرح من قبل السيد / مساعد المدير العام للاستثمار و الشؤون المالية و المصرفية الأستاذ/ جمال إبراهيم محمد حول أهداف ورؤية ورسالة بنك فيصل الإسلامي



السيد / شرجيب علي الطيب
أمين مجلس الإدارة

الاجتماع فوق العادي للجمعية العمومية لمساهمي بنك فيصل الإسلامي السوداني

أجازت الجمعية العمومية لمساهمي بنك فيصل الإسلامي السوداني في اجتماعها الثاني (فوق العادي) والذي عقد بقاعة الصداقة الخرطوم في يوم الخميس الموافق الأول من أبريل من العام ٢٠١٠م القرار الخاص بتعديل بعض بنود عقد التأسيس و النظام الأساسي وذلك ليتماشى مع قانون تنظيم العمل المصرفي سنة ٢٠٠٤م حسب توجيهات بنك السودان المركزي. وأكد الأستاذ/ شرجيب علي الطيب، أمين مجلس الإدارة بالبنك في كلمته على أهمية انعقاد أعمال هذه الجمعية وأهمية الموضوعات المدرجة على جدول أعمالها حيث تمت المصادقة على محضر الاجتماع إضافة لقرارات وتوصيات الجمعية العمومية للمساهمين الواحد والثلاثين الذي عقد بتاريخ ١٨/مارس ٢٠١٠م



انطلاق فعاليات المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٠م بالخرطوم

انطلقت في الثامن والعشرين من أبريل ببرج الفاتح بالخرطوم وتحت رعاية الأستاذ/ علي عثمان محمد طه، نائب رئيس الجمهورية فعاليات المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٠م تحت عنوان (مناخات الإستثمار وتكامل الموارد في الوطن العربي) و الذي نظمه إتحاد المصارف العربية بالتعاون مع بنك السودان المركزي وإتحاد المصارف السوداني والاتحاد الدولي للمصرفين العرب .

بصورة إيجابية تعكس الرؤية الاستثمارية والفرص التي يقدمها للأخوة العرب ..

وعقب الانتهاء من كلمات الترحيب والافتتاح زار السيد/ نائب رئيس الجمهورية المعرض المصاحب واستمع إلى شرح واف من اللجنة المنظمة عن أجندته المختلفة وعن سير جلساته.

وجدر الإشارة إلى أن بنك فيصل الإسلامي السوداني شارك بمعرض في فعاليات المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٠م، كما وزع رقع الدعوة للسادة أعضاء المؤتمر المصرفي العربي لحضور حفل غداء ببرج الفاتح والذي تخلله تكريم عدد من المؤسسات والشخصيات منها تكريم سيادة الأستاذ/ سليم صفيير، رئيس ومدير عام بنك بيروت، والأستاذ/ فؤاد شاكر، الأمين العام لإتحاد المصارف العربية.

ولدى زيارة الأستاذ / علي عمر إبراهيم فرح المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني لجناح المعرض المصاحب للمؤتمر أثنى سيادته على المشاركة المستمرة للبنك في العديد من الفعاليات المختلفة موضحاً بأن مشاركة البنك تأتي استشعاراً للمسؤولية الاقتصادية تجاه المجتمع إضافة إلى حرص البنك على ريادة موقعه بين المصارف السودانية والعربية..

جدر الإشارة الي أن البنك ظل مشاركاً في اللجنة التحضيرية للمؤتمر المصرفي بعضوية متمثله في الأستاذ/ مأمون محمد الحسن مسئول العلاقات العامة بالبنك طيلة فترة انعقاد المؤتمر الذي كان له الأثر الواضح في مساهمة البنك بتقديم أميز الخدمات وبخبرات عريقة من أجل تنظيم فعاليات هذا المؤتمر والخروج به إلي هذا المستوى الذي نال به الإشادة والتقدير من أعضاء المؤتمر.

راعي المؤتمر معالي نائب رئيس جمهورية السودان الأستاذ/ علي عثمان محمد طه، عبر عن سعادة السودان حكومة وشعباً برعاية أعمال المؤتمر والبلاد في مرحلة جديدة من التاريخ تنظر بفاعلية في مشروعات النهضة التنموية كما يعد المؤتمر دفعه قوية ونحن نستعد لمراجعة كل التشريعات التي تحكم النشاط الاقتصادي وتعزز من مسيرته. وانعقاد المؤتمر إشارة موفقة تؤكد قيم التلاقي الوجداني العربي في السودان..

الأستاذ/ عدنان أحمد يوسف ، رئيس مجلس إدارة إتحاد المصارف العربية أشاد في مستهل كلمته بتجربة الانتخابات السودانية والتي أثبتت للعالم بأن السودان يتمتع بثقافة ديمقراطية في تناول شئونه الداخلية مقدماً الشكر لدولة السودان من خلال رعايتها واستضافتها لهذا الحدث الاقتصادي مشيراً إلى الآمال بأن تكون مشاركتهم هذا العام تنويعاً لمسيرة التعاون الناجحة بين المؤسسات الاقتصادية في السودان وإتحاد المصارف العربية تلبية لتطلعات الأمة العربية وتحقيقاً للأولويات التي تهم المواطن والمقيم على أرض هذا الوطن المعطاء بثرواته المتعددة..

ودعا الدكتور عوض أحمد الجاز، وزير المالية والاقتصاد الوطني من خلال كلمته رؤوس الأموال العربية بأن تقود هذا الاقتصاد بخطط إصلاحية تعيد هبة المال العربي..مضيفاً بأن التجربة السودانية يمكنها أن تقدم بربادتها للمصرفية الإسلامية أمودجا يحتذى به .

من جانبه عبر د. صابر محمد الحسن محافظ بنك السودان المركزي عن سعادته بانعقاد فعاليات المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٠م بالسودان وذلك دليل ثقة بأن الاقتصاد السوداني يقدم رسالته للعالم

تنوير عن النظام المصرفي Delta Bank

أوضح الأستاذ/ أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني، في إطار البرنامج الذي تم عرضه خلال اللقاء التنويري حول النظام المصرفي Delta Bank، بأننا وفي ظل الحاجة المتزايدة لمواجهة متطلبات الحياة المعاصرة، أصبح لزاماً علينا أن نأخذ بأحدث ما توصلت إليه التقنية المصرفية وتوظيفها لخدمة جمهور العملاء والبنك وتحقيق أهدافه.

وأضاف سيادته بأننا وبعد أن نظرنا سابقاً في عدد من الأنظمة المصرفية لاختيار أفضلها وأكثرها احترافية مثل نظام (PATH) والمعمول به في كل من دول لبنان وسورية، ونظام (تيمونس) والمعمول به في المملكة العربية السعودية، وفي سبيل تحقيق هذا الهدف، سعينا لإيجاد نظام مصرفي يستطيع أن يحقق التكامل والتفاعل المطلوب بين التقنية والعمل المصرفي ويجمع بين كل العناصر الأساسية وفق منهج سليم، بما يخدم تطلعاتنا ويحافظ على متطلبات العمل ويضمن جودته، وبما يوفر في الوقت نفسه أفضل الخدمات التقنية ويسخرها في خدمة العملاء..

وفي هذا الإطار قام وفد من شركة Delta Informatique الفرنسية، يتقدمهم المهندس Jean Emmanuel مدير المشاريع بالشركة والأستاذ/ Tahar Malaoui رئيس مبيعات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والخبير المصرفي Mohamed Amin بعرض للنظام Delta Bank وذلك في الفترة من ٣-٤ مايو ٢٠١٠م وذلك بحضور الأستاذ/ أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام والسادة مساعدي المدير العام ومدراء الإدارات والعاملين بقسم البرمجيات بإدارة تقنية المعلومات بالبنك..

ختام بطولة

دورة كأس المدير العام (الأولى)

اختتمت فعاليات الدورة الرياضية التي نظمتها الهيئة النقابية للعاملين بنك فيصل الإسلامي السوداني الأمانة الرياضية باسم كأس المدير العام الأولى، وذلك بفوز منتخب شركة التأمين الإسلامية بكأس البطولة والتي تنافس عليها ٦ فرق تم تقسيمها على مجموعتين. المجموعة الأولى ضمت كل من منتخب الرئاسة ومنتخب أم درمان ومنتخب الخرطوم وسط وضمت المجموعة الثانية منتخب شركة التأمين الإسلامية ومنتخب الخرطوم جنوب ومنتخب بحري.. وتأهل إلى المباراة النهائية منتخب الرئاسة ومنتخب شركة التأمين الإسلامية وجاء فوز فريق التأمين بعد أن انتهى زمن المباراة الرسمي بالتعادل بدون أهداف ليحتكم بعدها الطرفان لضربات الجزاء التي انتهت ٣/٤ ليتأهل منتخب التأمين الإسلامية وينال كأس الدورة والميداليات الذهبية وينال منتخب الرئاسة الميداليات الفضية بجانب الشهادات التقديرية لعدد من المشاركين في إنجاح هذه الدورة وطاقم حكام المباراة ونجوم الدورة..

أقيمت الدورة تحت رعاية كريمة من السيد/ المدير العام الأستاذ/علي عمر إبراهيم فرح، ووجدت الدعم والمساندة من الإدارة العليا بالبنك والعاملين وبإشراف مباشر من السيد / أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام والأستاذ/ عبد الله علي محمد مساعد المدير العام للإدارة.. وقد شرف مباراة الافتتاح واليوم الختامي عدد من الشخصيات الهامة كان على رأسها الأستاذ/ عثمان الهادي إبراهيم، عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني، والأستاذ/ شرحبيل علي الطيب أمين مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني، رئيس النقابة العامة للمصارف وشركات التأمين وكان ضيف شرف اليوم الختامي للدورة الأستاذ/ عبد القادر محمد زين المنسق العام للخدمة الوطنية والكابتن أمين زكي وشوقي عبد العزيز والإعلامي عبد الرحمن عبد الرسول، وعدد من قيادات ومثلي الهيئات النقابية والرياضية والمصرفية ومراسلي الأجهزة الإعلامية.. الجدير بالذكر أن هذه الدورة حظيت بمتابعة جماهيرية واسعة وذلك للتنظيم الجيد لبرامجها واستطاعت تحقيق أهدافها والتي من أهمها تقوية الروابط الاجتماعية التي حرصت الإدارة العليا بالبنك والهيئة النقابية على تمثيلها بتنظيم مثل هذه التظاهرات كل عام وتقديم التشجيع والدعم لها بما يعزز قدرة العاملين على التواصل للمضي بثقة نحو مستقبل العمل المصرفي المتميز والمتطلع دائماً إلى الأفضل عبر كل الأنشطة المختلفة..



الأستاذ/ أحمد الطاهر محمد أحمد
مدير فرع السجانة

تقييم الأداء وأثره في تحفيز العاملين العمل جهاد وعبادة

والخيرون يتحفزون لعمل ما يعتقدونه أكثر ارتباطاً بمصلحة دينهم ما يجعله يقودهم إلى إنجازات عظيمة و أعمال إنسانية كبيرة . ولو نظرنا إلى عملية التحفيز من وجهة نظر إدارية فمن المهم جداً أن ندرك الحقيقة التالية: وهي أنك لا تستطيع أن تحفز الآخرين ، ولكنك تستطيع فقط أن تؤثر على ما يحفزهم .

العوامل المهمة في تحفيز العامل:

١. يجب على المسؤولين أن يهتموا بشكل خاص بثلاثة عوامل :
التعاون مع المؤسسة : يشعر العاملون بتحفض أكثر للعمل عندما يدركون أهمية التعاون مع المؤسسة التي يتعاملون معها .
٢. القناة : حينما يدرك العاملون أن ما يقومون به من عمل يشكل إضافة نوعية إلى عمل المؤسسة يتحفزون للاستمرار بنفس الجد والاجتهاد .
٣. الاختيار : يشعر العاملون بالتحفيز للعمل أكثر وبجدية عندما تعطيهام الصلاحية لاتخاذ القرار أثناء العمل . ومع ذلك حاول أن تبحث عن طرق أخرى مناسبة للتشجيع . ولكن في كل الأحوال يجب أن تركز على العوامل التي تؤثر على حماس العاملين في العمل وخاصة العوامل الكامنة في داخل كل واحد منهم .

أهم العوامل المطلوب توافرها في الموظف المثالي :

- الموظف القادر على إيجاد حلول ابتكارية بدلاً من الحلول التقليدية.
- الرغبة الصادقة على تنمية مفهوم المصلحة العامة.
- المهارة والالمام بجوانب العمل الفنية والشرعية.
- القدرة على العمل مع الجماعة بروح الفريق.
- الالتزام المطلق بقرارات ولوائح البنك الداخلية.
- يتمتع بمستوى عالي من الرضا الوظيفي والمعنويات المرتفعة دائماً.
- متفهماً لأهداف المؤسسة ورسالتها ورؤيتها وقيمها.
- لديه الرغبة في تطوير امكانياته المهنية ، وقادر على اكتساب المهارات بما ينعكس ذلك ايجاباً على أدائه.
- لديه دافع قوي للتحصيل واثبات الذات والتنافس المثالي.
- لديه قدرة على الابداع والتجديد المستمر والمواكبة لأحدث تقنيات وظيفته.
- طاعة مرؤوسيه .

المتابع للفكر الإداري المعاصر يجده في تطور مستمر. ودائم التفاعل والتعامل مع أهم القضايا الإدارية التي تشغل بال الكثيرين. ولاسيما أن المعالجات التي أفرزتها الكثير من النظريات الإدارية التقليدية لم تتوصل إلى حلول جذرية ومؤثرة حيالها.. فموضوع العلاقة بين الرئيس والمرؤوس ودوره في خفيز المرؤوسين لتحقيق أفضل النتائج. يجعل المناخ الإداري صحي وسليم. وما يصيب العاملين بالكثير من الإحباط ما هو الا نتيجة عدم توفر الحوافز المناسبة مما ينعكس ذلك سلباً على نظرهم إلى العمل من حيث عدم الحماس. التشاؤم. عدم الرغبة في بذل أي مجهود إضافي أو عدم المخاطرة.. كيف يمكن للمدير الناجح أن ينقل العاملين معه من الحالة السلبية إلى الحالة الإيجابية المنشودة ؟. بحيث يتسنى لهم تحقيق أفضل النتائج في ظل توفر الحافز الذاتي لديهم والنابع من دواخلهم. وذلك من خلال العديد من الأفكار الجديدة في مجالات التحفيز المعنوي . ومهارات الاتصال الشخصي وأنماط القيادة وردود الفعل الإيجابية والمكافآت.. بنك فيصل الإسلامي السوداني ومن أجل خلق البيئة المثالية لجميع العاملين به أنتهج هذا العام نهجاً يقدم فيه حافزاً خاصاً للموظف المثالي بكل وحدة من وحدات البنك المختلفة (فروع وإدارات) . وقد تم اختيار ما يقارب الـ ٥٠ موظفاً كموظفين مثاليين في وحدات البنك المختلفة (إدارات وفروع).

وبينت بعض الدراسات في هذا الموضوع بأن المدير اذا بذل نسبة ١٪ من وقته لتحفيز موظفيه ومؤازرتهم. فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة إنتاجيتهم بما يزيد عن ٤٠٪؛ وذلك نظراً لأن جميع الناس في حاجة إلى جرعة قوية من الحوافز لاستخراج المواهب المدفونة بدواخلهم. وعززت الدراسة ذلك بتحديد خمسة عناصر أساسية تمثل في مجملها الحوافز التي تدعو المرؤوس إلى التمسك بعمله والإجادة فيه وبذل أقصى جهد لديه لزيادة إنتاجيته وتحسينها..

لابد أن ينظر القادة الإداريون إلى مرؤوسيههم على أنهم بشر ومن ثم يتعاملون معهم على هذا الأساس. حيث إن أسلوب التعامل ودرجة توفر الحوافز تعتمد عليهما درجة تحقيق النتائج المأمولة. إن المدير الناجح هو ذلك الذي يبحث في الأسباب التي تشحذ همم العاملين ويتفهمها ويسعى بقدراته الإدارية إلى نقل العاملين من حالة الإحباط إلى حالة حب العمل والتفاني فيه..

ما هو التحفيز؟

التحفيز هو : عبارة عن مجموعة الدوافع التي تقودنا لعمل شيء ما .

سمو الأمير : السودان الدولة الأولى التي حولت نظامها بالكامل إلى النظام الإسلامي .



لقاء مع صاحب السمو
الملك الأمير / عمرو محمد
الفصيل آل سعود
عضو مجلس الإدارة

أجرى اللقاء : الدكتور أحمد الصديق جبريل
مدير إدارة البحوث الاقتصادية

بكثير وهي تشجع أكثر على التنمية لأنها تساهم في مشاريع إنتاجية حقيقية .

-بصفتكم رئيس مجلس إدارة بنك إثمار الإسلامي ، نبارك لكم هذه الثقة ، وهل يعد إنشاء بنك إسلامي في حجم بنك إثمار نافذة جديدة لمصارف إسلامية عملاقة في المحيط الإقليمي والعالمي .. ؟

بالنسبة لإثمار فهي حصيلة لإندماجات لمؤسسات مالية سابقة من ضمنها مصرف فيصل البحرين فهي عبارة عن تطور لمؤسسات مالية كانت موجودة في البحرين إندمجت وأصبحت الآن هذا الكيان الكبير (كيان إثمار) ونأمل إن شاء الله أن يكون له إضافة لصناعة مصرفية إسلامية في منطقة الخليج ..

-لا شك أن بنك فيصل الإسلامي السوداني شهد في السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في كافة الجوانب . نلتبس من سموكم إفادات قصيرة في إطار محدود ..

التناغم بين المؤسسات الإدارية بالبنك
الجمعية العمومية للمساهمين
مجلس الإدارة
الإدارة التنفيذية

الملاحظ أن في الفترة الأخيرة أنها تعمل بإيقاع واحد ...

صحيح .. أعتقد أن هذا هو سبب تحول البنك الإيجابي الذي شاهدهنا في السنوات القليلة الماضية. وهو بالضبط موضوع التناغم والانسجام بين جميع المستويات الإدارية في البنك زائداً العمل المؤسسي. وهذه نقطة مهمة . وهذا طبعاً كان مسعى الإدارة العليا ومجلس الإدارة دائماً .. والحمد لله البنك نجح في السنين الماضية إلى أن يصل إلى حد كبير جداً إلى هذا التوجه . وأعتقد أن هذا النظام يمكن من الاستمرار في تحقيق النجاح ..

الإدارة العليا .. هي والحمد لله وتوفيقه منسجمة مع توجهات المجلس وهي عقلية متفتحة حقيقية وطموحة وهذا أيضاً مهم جداً وأعتقد أن الإدارة تسودها روح الفريق والعمل الجماعي وطبعاً يد الله مع الجماعة . فهذه هي صفات الإدارة العليا .

نظم ولوائح العمل بالبنك.. هذه أيضاً جزء من العمل المؤسسي وهي مسألة نظم وليس مسألة أفراد . الأفراد يمكن تغييرهم لكن يظل النظام والعمل المؤسسي هو القائم على عمر المؤسسة وهذه جهود

بسم الله الرحمن الرحيم

والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

وبعد ...

مجلة المال والاقتصاد يطيب لها أن ترحب بصاحب السمو الملكي الأمير / عمرو محمد الفصيل آل سعود . عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني .. وهي تستضيفه في لقاء قصد منه إفادات وإضاءات من صاحب السمو الملكي في بعض الجوانب التي تخص أداء البنك بصفة خاصة والمصارف الإسلامية بصفة عامة . ولا شك أنها سوف تكون إفادات العالم والخبير في هذا المجال . فإلى مضابط الحوار .

-ما هو تقييم سموكم لتجربة البنوك الإسلامية في العالم بصفة عامة وفي السودان على وجه الخصوص .. ؟

التجربة وبحمد الله بكل المعايير تعتبر تجربة ناجحة. وهذا ليس رأيي ولكن شهادة كثيرين من الناس سواء داخل الصناعة المصرفية أو خارجها. والنمو المضطرد لأصول هذه البنوك شاهد آخر على نجاحها وقبولها لدى المستثمرين والمودعين حول العالم وإقبال المجتمعات الغير إسلامية كذلك لصيغ التمويل الإسلامية أيضاً شاهد آخر على نجاح هذه التجربة. وأعتقد أن الأزمة المالية العالمية الأخيرة تعطينا دفعة أخرى لمسيرة البنوك الإسلامية ..

بالنسبة للسودان فهو يعتبر أحد الدول الرائدة في هذا المجال وهو من أول الدول التي حولت نظامها بالكامل إلى النظام الإسلامي . وأعتقد أن هناك دول قليلة هي على هذا الحال. فالتقييم والحمد لله يعد نجاحاً مستمراً ولله الحمد في ذلك...

-في ظل الأزمة المالية العالمية كيف يرى صاحب السمو الملكي / الأمير عمرو محمد الفصيل آل سعود ، منظومة البنوك الإسلامية .. ؟

كما ذكرت سابقاً أن الأزمة المالية العالمية أظهرت نقاط ضعف في النظام المالي الربوي أو المعمول به في العالم ومن أهمها سهولة الدخول في معاملات مالية هي غير مرتبطة بالواقع. وتعتبر مالية بحتة وهذا مستحيل في النظام الإسلامي بحيث أن أي تمويل لا بد أن يرتبط بواقع خدمة معينة. سلعة معينة. صناعة معينة. محددة بأصول حقيقية وبالتالي إمكانيات حدوث مثل هذه التجاوزات أصعب

فيها أي نوع من التفكير والتطوير . ينبغي علينا الآن أن نبدأ في التطوير والبنوك الإسلامية هي جزء من هذه المنظومة . وجزء أثبت نجاحه وبالتالي هو يرشدنا إلى بقية الأجزاء أيضاً يمكن تكون بنفس المجال لكن تحتاج إلى أعمال الفكر..

- بالنسبة للسوق السوداني ، في الـ ١٥ سنة الأخيرة ، نعلم أن هناك طفرات حصلت في الاقتصاد وتعد إيجابية ، منها استخراج البترول والموارد الطبيعية وهي جاذبة لكثير من الاستثمارات ما هو تعليقكم على ذلك . ؟

أعتقد أن هذه فرصة للسودان . وينبغي عليه أن يستثمرها في أمور مستدامة . ونحن سعداء لأن الدولة بدأت تتجه لدعم الزراعة في السودان وهذا في رأيي هو الثورة الحقيقية المستدامة لهذا البلد . لكن لابد من الإنفاق عليها وهي مسألة ليست سهلة فالزراعة هي جزء تبنى عليه الصناعة الزراعية وهذه تحتاج إلى وسائل نقل وإلى صناعات أخرى . وتشجيع القطاع الخاص هو شيء مهم . فتح المجال للاستثمار الأجنبي ودخول المستثمر الأجنبي شيء مهم . وتحقيق وتسهيل الإجراءات وهي في غاية الأهمية ولا بد من الاستمرار فيها لتحسينها . ما زالت الأنظمة في السودان يعيقها البيروقراطية وهي قاتلة وفي رأيي هي مسألة مصيرية لا بد من القضاء على البيروقراطية حتى تتفتح الطاقات الكامنة في هذا البلد..

فالدولة الآن تسعى في الطريق الصحيح وتحتاج إلى بذل جهود إضافية وإلى الإسراع في تنفيذها.

- في رأيكم الأزمة المالية العالمية والتي ضربت أجزاء واسعة من العالم ، يمكن القول بأن البنوك الإسلامية أقل تأثراً ؟

مقاطعاً... هذا غير صحيح . هذا وهم . لأنه في النهاية الاقتصاد كله تأثر . يعني نحن الآن أصبحنا فعلاً عالم مترابط بعضه البعض فبالتالي تأثرنا كما تأثرت باقي البنوك . ربما لم تتأثر بنفس النسبة ولم تتأثر لنفس الأسباب لكننا تأثرنا من الاضطراب الذي حدث للأسواق المالية وللاقتصاد عموماً بلا شك النشاط التجاري جله متراجع . وهذا بالتالي لا بد أن يؤثر علينا الأصول العقارية وغيرها كان لها قيمة وانهارت لا بد من تأثيرها علينا . النشاط التجاري والاستثماري كله انخفض بالتالي سيؤثر علينا . بالطبع هو أثر علينا بلا شك كما أثر على بقية الجوانب الاقتصادية الأخرى . الصناعة . السياحة . الزراعة . كلها تأثرت . ليس فقط البنوك..

إجمالاً يمكننا القول بأن أسباب تأثر البنوك الإسلامية بالأزمة لثلاث عناصر هي :

١. البنوك الإسلامية تأثرت ولكن ليست بنفس الأسباب .
٢. أو البنوك الإسلامية لم تتأثر بنفس المقدار .
٣. وقدرتها على العودة مرة أخرى أكبر . لأنها مبنية على حقائق وليست أموال وهمية .

- ما هو التحدي الذي ينتظر البنوك الإسلامية ؟

التحدي الآن هو أن نعود مرة أخرى لتنشيط الأسواق لتحرك . ويكون في حركة استثنائية وتكون هنالك حركة عمران مع توفر الزراعة والصناعة وتتحول كل هذه الأشياء . ومكسبنا ليس مثل البنوك الربوية التي تستطيع أن تكسب بالإجراءات المالية البحتة والتي ليس لها واقع . نحن لابد أن نكسب من العمل الحقيقي وهي الطريقة الوحيدة أن نكسب كبنوك إسلامية . وبالتالي لا بد للاقتصاد الحقيقي أن ينشط ...

وفي الختام لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر لصاحب السمو الملكي / الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود عضو مجلس الإدارة ونسأل الله سبحانه وتعالى أن يجعل هذه الإفادات الطيبة في ميزان حسناته إنه ولي ذلك والقادر عليه .

جباره في هذا المجال وهو الذي يؤتي إكله الآن...

- لا شك أن البنك في هذه الفترة نال كثيراً من الجوائز على المستوى المحلي والعالمي ، حيث تم تصنيف البنك كأول بنك عربي في مؤشر مجموع متوسط حقوق المساهمين ، ما هو تعليقكم على هذه النتائج . . ؟

هذه الجوائز تعد حافز للبنك وللمجلس والإدارة والعاملين بأن يسعوا للمزيد . وهي دفعة ترفع المعنويات للجميع داخل البنك . لأن هذا العمل عمل جماعي كما ذكرت وبطبيعة الحال كلنا فريق واحد . كل هذه الجوائز هي عبارة عن حافز لنا للسير على هذا الطريق إن شاء الله ...

- تجربة البنوك الإسلامية في العالم أخذت نجاحاً كبيراً ، لكن هذا النجاح أفرز بعض التحديات في المرحلة المقبلة ، فكيف لهذه البنوك أن تتجاوز هذه التحديات أو تتعامل معها ؟

هناك جانبان لهذا الموضوع :

- تحديات للبنوك الإسلامية

- تحديات للمجتمعات الإسلامية

وفي رأيي هنالك كثير من الخلط لدى معظم الناس . ما بين الاقتصاد الإسلامي وما بين البنوك الإسلامية . فالبنوك الإسلامية هي جزء مهم ولكنه جزء من أي اقتصاد وهنالك جوانب أخرى للاقتصاد ولا بد أن تكتمل حتى يكون هنالك فعلاً اقتصاد صحيح وسليم . التركيز في الصحافة والرأي العام وإلى آخره على البنوك الإسلامية وعلى الطموحات على أن هذه البنوك هي التي تستطيع أن تحل الاقتصاديات الإسلامية إلى الأفضل وهذا مستحيل وهو ليس دورها . هي لها دور معين ومهم وتقوم به بنجاح كبير . يبقى أن تطور نحن كمجتمعات إسلامية بقية العناصر التي تكون الاقتصاد . على سبيل المثال النظريات الاقتصادية ودور المال الاقتصادي . ما هو المال . بالنسبة للمنظور الإسلامي . التقييم . العمل مقابل المال ما هو دور كل واحد . مؤسسات مكملة من أهمها النظم والقوانين التي تحمي الاقتصاد الإسلامي . النظم والإجراءات الرقابية من السلطات المالية ومؤسسات مالية أخرى غير البنوك على سبيل المثال التكافل الإسلامي . التي هي البديل الإسلامي لتأمين الأسواق المالية . الأدوات المالية المختلفة . أشياء موجودة وأشياء لا بد لنا أن نبتكرها غير موجودة . كيف تحول دولة نفسها بطريقة شرعية ؟ كل هذه الأمور ما زالت مفتوحة للمفكرين الإسلاميين أن يأتوا بالبدائل . البنوك الإسلامية قامت بدورها يبقى أن بقية الأجزاء (الاقتصاد) أن يقوم بدوره كذلك .. ؟

- لا شك أن هذه الإضافة تفتح لنا المجال لسؤال عن مجالات البحث في الاقتصاد الإسلامي ، ما المطلوب من الباحثين أو ما نوعية الباحث في الاقتصاد الإسلامي . . ؟

الأمير محمد الفيصل أنشأ جائزة في المملكة العربية السعودية لدعم وتشجيع البحث في الاقتصاد الإسلامي وليست في البنوك الإسلامية . لكن اقتصاد بالمعنى الأوسع . وتم طرحها منذ شهر تقريباً وهي متاحة للباحثين في المملكة العربية السعودية كجائزة سنوية لأفضل بحث . فالمطلوب الآن كما ذكرنا هو البحث في الاقتصاد بشكل أوسع وليست مقتصرة على باحث من نوع معين أي تختص بمن لديه فكر وعلم يستطيع أن يبحث في هذا المجال . لا شرط أن يكون من بنك إسلامي أو غير ذلك . لكن نحن في حاجة إلى أبحاث كبيرة في مجالات مختلفة لتطوير الاقتصاد الإسلامي بصفة عامة . العملة مثلاً ربط العملة بالذهب مثلاً أو عدم ربطها بالذهب . ما تأثير ذلك على الاقتصاد . الاقتصاد الإسلامي هل يحتم علينا أن الأموال تكون مرتبطة بالعملات ؟ بالذهب أولاً وما البديل . التضخم .. ما هو وكيفية علاجه من منطلق إسلامي . البطالة كيف نعالج البطالة .. ؟ . العمل خلق الوظائف والعمل للمجتمع والناس في النهاية . أي الاقتصاد لابد أن يخدم حاجيات الناس الدنيوية . لنجاحه وليست فقط الحالية من أكل وشرب وسكن ... هنالك مجالات كبيرة جداً مهمة الآن لا يوجد



الراحل / مولانا محمد يوسف محمد الحامي

نعى أليم

بسم الله الرحمن الرحيم

وَلَيْسَ الصَّابِرِينَ

الذين إذا أصابتهم مصيبة قالوا إنا لله وإنا إليه راجعون

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآية ١٥٥-١٥٦

يحتسب السادة/ رئيس وأعضاء مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني والسيد/ المدير العام ونائبه ومساعدوه والعاملون ببنك فيصل الإسلامي السوداني عند الله تعالى مولانا الأستاذ/ محمد يوسف محمد الذي انتقل إلى جوار ربه يوم الثلاثاء الموافق ١١/مايو ٢٠١٠م بجمهورية إيرلندا..

الفقيد من مؤسسي بنك فيصل الإسلامي السوداني وعضو مجلس إدارته والمستشار القانوني بالبنك، وهو من رواد العمل الإسلامي بالسودان وله إسهامات كبيرة في مسيرة تأصيل العمل الاقتصادي والقانوني في السودان.

تخرج الفقيد في جامعة الخرطوم كلية القانون وعمل في مجال القضاء ثم المحاماة ويعتبر أحد الرموز القانونية التي أسهمت بعلمها وخبراتها في إثراء الحقل القانوني وتدريب العديد من كوادره . كما تولى العديد من المناصب من بينها رئيس الجمعية التأسيسية خلال الفترة من ١٩٨٦ - ١٩٨٩ م وتولى رئاسة عدد من اللجان بالجلس الوطني.

سائلين الله له المغفرة وحسن الثواب بقدر ما قدم من عطاء لدينه ولأمنته ووطنه ومبتهلين للمولى عز وجل أن يسكنه فسيح جناته مع النبيين والصديقين والشهداء والصالحين وحسن أولئك رفيقاً..

وإنا لله وإنا إليه راجعون

المصارف الإسلامية رؤية شرعية ونظرة واقعية



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

الشريعة الإسلامية . فكان أن تم إصدار قانون من مجلس الشعب بإنشاء بنك فيصل الإسلامي السوداني . وقد تبعت في الواجهة بعض المصارف بعد أعوام عديدة . حيث ظلت المصارف الإسلامية تقف جنباً إلى جنب مع البنوك التقليدية القائمة على الفائدة الربوية لمدة طويلة إلى أن اختارت الدولة أخيراً وفي مطلع التسعينات التحول الكلي باتجاه العمل بالنظام المصرفي الإسلامي المتكامل.

الآن وبعد مرور ما يقارب الأربعة عقود من الزمان استطاعت المصارف الإسلامية أن تثبت قدرتها على مواجهة التحديات من خلال تفوقها في الأداء وابتكارها لمنتجات مالية إسلامية مواكبة ومعاصرة . هذا فضلاً عن دورها في تحريك عجلة الإنتاج ودعم الاقتصاد على كافة مستوياته . وتأتي كل هذه النجاحات في ظل موائمة تامة وانسجام شامل بين مطلوبات أحكام الشريعة الإسلامية ومتطلبات العصر الحديث . الأمر الذي يدفع للقول بأن المصارف الإسلامية باتت مرشحة اليوم وعلى مستوى دولي لتحتل مرتبة متميزة كواحدة من أكبر المؤسسات المالية الإقتصادية العالمية . ولا غرابة في ذلك !! خاصة مع تنامي جذوة الفكر الإسلامي الذي أصبح محل دراسة وتأمل من قبل الغرب المعادي للإسلام . وقد يتأكد ما ذكر آنفاً إذا تم ملاحظة بعض الأرقام الإحصائية التي تشير إلى أن هنالك أكثر من ٢٧٠ مؤسسة مالية إسلامية تعمل في نحو ٥٠ بلداً من مختلف بلدان العالم . وتقدر أصول تلك المؤسسات المالية الإسلامية بنحو ٢٦٠ مليار دولار - لا تدخل فيها حصة النوافذ الإسلامية في البنوك الربوية - مما يؤكد أن مفهوم العمل المصرفي على أساس إسلامي بات واقعا معاشاً ولم يعد حلمًا مستحيلاً كما ترائي للبعض في الماضي القريب.

ملاحح التفوق ودلالات الاختلاف بين المصارف الربوية (التقليدية) والمصارف الإسلامية

لعله من المهم جداً في هذا المقام توطئ فهم مؤداه أن المزايا والخصائص التي تتمتع بها المصارف الإسلامية تُعدُّ جوهر الفرق والاختلاف بينها وبين سابقتها الربوية أو (التقليدية) كما يحلو لبعض المعاصرين تسميتها . وهذا يعني وجود اختلاف كبير يرقى إلى درجة الخلاف حول الأصول والنوابت . الأمر الذي يعزز أهمية النظر إلى تجربة المصارف الإسلامية على أنها تجربة رائدة ومتفردة ومبتكرة . لا مجال فيها لمقارنتها بغيرها من النظم المصرفية الأخرى . كيف لا والعالم كله يشهد أن موجبات النظام المصرفي الإسلامي هي استجابة مباشرة لتوجيهات الخالق عزَّ

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم
(الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخِيطُ لَهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥) يَحْقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ (٢٧٦)) سورة البقرة

ظلت فكرة تأسيس مصارف تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية حلماً طالما داعب خيال المهتمين بأمر صناعة الإقتصاد الإسلامي النزيه . إلا أن أصبح الحلم حقيقة بانعقاد المؤتمر الثاني لوزراء مالية الدول الإسلامية في العام ١٩٧٤م . والذي انعقد بمدينة جدة بالملكة العربية السعودية . حيث تم إقرار العمل بنظام المصارف الإسلامية . وذلك بالموافقة على تأسيس بنك يعمل وفق موجبات الشرع الإسلامي الحنيف . إذ وافقت مجموعة من حكومات الدول الإسلامية على إنشاء وتأسيس البنك الإسلامي للتنمية بجدة . كبنك ملوك لتلك الدول مجتمعة . ويهدف البنك إلى تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية لشعوب الدول الأعضاء في المقام الأول . وكذلك بقية المجتمعات الإسلامية للدول غير الأعضاء . وقد حُددت وظائف البنك في المساهمة في رؤوس أموال المشروعات . وتقديم القروض للمؤسسات والمشاريع الإنتاجية في الدول الأعضاء . هذا بالإضافة إلى قيام البنك بتقديم المساعدات المالية لهذه الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي . كما يساهم البنك كذلك في تنمية التجارة الخارجية للدول الأعضاء ويساعد على تعزيز التبادل التجاري بينها وبخاصة في السلع الإنتاجية . وقد بلغ إجمالي عدد الدول الأعضاء المساهمة في البنك حتى ذلك التاريخ ما يقارب الـ (٥٣) دولة إسلامية وعربية .

ثم توالى في العالم الإسلامي بعد أشهر قليلة عمليات تأسيس لمصارف إسلامية متعددة . تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية . كبنك فيصل الإسلامي بكل من مصر والسودان . وبنك دبي الإسلامي بالإمارات العربية المتحدة . وبيت التمويل الكويتي . وبنك ناصر الإجتماعي بمصر . الخ.

وفي السودان كان ظهور أول مصرف إسلامي في العام ١٩٧٧م . بمبادرة من الأمير محمد الفيصل . والذي قدم طلباً للرئيس جعفر نميري رئيس الجمهورية آنذاك . للسماح بإنشاء بنك إسلامي يعمل وفقاً لأحكام

المحور الثالث - المصرف الإسلامي لا يتعامل بالفائدة الربوية

فالأساس الذي تقوم عليه فكرة المصارف الإسلامية هو تطهير العمل المصرفي من المحالفات الشرعية التي يأتي على رأسها الربا المحرم وهذا هو جوهر الفرق بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية . فالأخيرة تعتمد على أسلوب الفائدة (القرض نظير نسبة محددة من العائد مرتبطة بالزمن) وهو عين الربا الذي حرّمته الشريعة الإسلامية خرباً قاطعاً وتوعد سبحانه وتعالى مرتكبيه بالحرب كما يقول في كتابه الكريم : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ * فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلََكُمْ رَأْسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ) - سورة البقرة . الآيات (٢٧٨ ، ٢٧٩) .

وتستبدل المصارف الإسلامية أسلوب الفائدة الربوية بأسلوب المشاركة والذي يقوم على توزيع مخاطر العمليات الاستثمارية بين الأطراف (المصرف وطالب التمويل) . فالمصرف يشارك طالب التمويل في العملية الإنتاجية وما ينتج عنها من ربح أو خسارة . لذا فهو يحصل على عائد مرتفع إذا ربح المشروع ويشارك في الخسارة في حالة حدوثها فلا يوجد ضمان للعائد أو رأس المال .

أما المصارف الربوية فيرى الأستاذ الدكتور / أحمد علي السالوس . أنها تتقاضى عن عمليات الإقراض تلك فوائد ربوية تفوق ربا الجاهلية سوءاً . فبالمقارنة بين ربا المصارف المعاصرة و ربا الجاهلية يتضح الآتي :-

(١) الفائدة في الجاهلية كانت تحدد بالتراضي . أما المقرض من البنوك فتفرض عليه الشروط دون أن يملك تغييرها .

(٢) كان أهل الجاهلية يأخذون الفوائد المتفق عليها في نهاية المدة . أو مقسطة على أقساط شهرية . أما المصارف الحالية فإنها تحسب الفائدة وتخصمها من البداية قبل أن يأخذ المقرض القرض وينتفع به .

(٣) القروض في الجاهلية كانت تستخدم في الاستثمار الفعلي كالتجارة والمضاربة . أما المصارف الربوية الحالية فإنها تقتصر لتفرض وتتقاضى الفوائد الربوية دون أن تبذل أي جهد في حركة إعمار الكون . النوافذ الإسلامية بالمصارف الربوية اعتراف بتفوق النظام المصرفي الإسلامي .

تلاحظ في الآونة الأخيرة إقبال الكثير من المصارف الربوية (التقليدية) ومن بينها بعض المصارف الغربية الرئيسة متعددة الجنسيات استخدام أساليب العمل المصرفي الإسلامي . وفتح نوافذ إسلامية بتلك المصارف تنقيد بالصيغ الإسلامية جذبا لرأس المال الإسلامي في الخارج والذي يقدر بأرقام لا يستهان بها . هذا فضلاً عن اجتذاب أموال غير المسلمين الراغبين في التعامل وفق الصيغ الإسلامية . وهم كثر وأعدادهم في تزايد مستمر . ولعل مثالية النموذج المهدى من قبل الخالق العظيم هو السبب الأساسي وراء إقتناع الفئة غير المسلمة بالمعاملات المصرفية الإسلامية . ولا أدل على ذلك من الخطوة التي أقبلت عليها فرنسا بتمرير صيغ تمويل إسلامية على يد كتلة كبرى بالبرلمان الفرنسي . من أجل سنّها وإخراجها في صورة قانون لمعالجة وتدارك الاخطاء الاقتصادية التي أدت إلى تفاقم آثار الأزمة المالية وانعكاسها السالب على الاقتصاد الأوروبي عامة . وعلى الاقتصاد الفرنسي بصورة خاصة . وهذه بحق شهادة من أهلها (وشهد شاهد من أهلها) بان البشرية في حاجة ماسة لنظم سماوية تم إعدادها بعناية فائقة لترتيب كافة شؤون البشر بما يضمن استقرار قاعدة المعاملات بينهم وتحقيق المرجو من الأهداف السامية النبيلة سيراً نحو غايات الخير الإنسانية المنشودة .

وصدق القائل في كتابه الكريم : (وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا طَائِرٍ يَطِيرُ بِجَنَاحَيْهِ إِلَّا أُمٌّ أَمْثَالِكُمْ مَا فَرَطْنَا فِي الْكِتَابِ مِنْ شَيْءٍ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّهِمْ يُحْشَرُونَ) - سورة الانعام الآية (٣٨) .

وجل من خلال الأحكام التي أرسنها الشريعة الإسلامية لتنظيم حياة الناس في كافة أشكالها . وقد عنيت الشريعة الإسلامية بتنظيم العلاقات ذات الطابع المالي عناية فائقة . حيث أحاطت هذه العلاقات بسياج واق يمنع كل مظاهر التفلت والعشوائية ويدفع نحو الخير الإنسانية فيحدد بغيرما تقييد موارد الكسب الحلال . ويشير بغيرما تبديد مصارف انفاق ذلك الكسب صيانة للمجتمع وحفاظاً على حقوقه وحقوق أفرادها في آن واحد .

وللوقوف على ملامح تفوق المصارف الإسلامية وتبيان أوجه الاختلاف بينها وبين المصارف الربوية . كان لابد من استعراض المحاور الآتية :-

المحور الأول - المصرف الإسلامي مصرف توحيد

اذ تقوم فكرة المصرف الاسلامي ابتداءً على وجوب الايمان بوحداية الخالق وتنزيهه عن الشريك والمثال . وبالتالي إفاضة كل مظاهر التوحيد على كافة محددات السلوك والتصرف . ومن ثم تنزيل موجّهات الخالق المعبود على الواقع المعاش . لا على أساس أنها توجيهات الخالق وأحكامه فحسب . بل على أساس أنها مبرأة من الزيف والضللال . محققة للخير والرشاد . لذا يخضع المصرف الاسلامي للأحكام والمبادئ والقيم الاسلامية . حيث تقوم هذه الأحكام والمبادئ والقيم على فهم خاص مؤداه أن المال ملك لله تعالى وأن الإنسان مستخلف فيه ومحاسب عليه في الآخرة . يقول عز من قائل : (آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلَفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ) - سورة الحديد . الآية رقم (٧) .

المحور الثاني - المصرف الإسلامي يخضع لرقابة دينية

حيث يترتب على ما ذكر في المحور الأول أن تلتزم المصارف الإسلامية بالتوجيهات الشرعية في كل ما تقوم به من أعمال . الأمر الذي يستلزم وجود هيئات للرقابة الشرعية تضم نخبة من علماء الفقه الإسلامي والاقتصاد لتتولى هذه الهيئات مهمة الرقابة على الأعمال التي تقوم بها المصارف الإسلامية لضمان التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية وموجهاتها .

هذا وتستمد هيئات الرقابة الشرعية أصالتها من مصادر عامة منها الأدلة الشرعية العقلية والنقلية كالكتاب والسنة والإجماع والقياس ونحوها . والقواعد الفقهية الكلية . ومقاصد الشرع الإسلامي الخفيف . وطائفة كبيرة من الأحكام الفقهية المستنبطة من أدلتها التفصيلية .

وتأكيداً لأصالة دور هيئات الرقابة الشرعية أورد بعض الفقهاء المعاصرين أدلة ثبت من خلالها ممارسة النبي صلى الله عليه وسلم لدور رقابي على أعمال بعض الصحابة الكرام . ومن ذلك :-

(١) عن ابن عمر - رضي الله عنهما - قال : (قلت : يا رسول الله إني أبيع الإبل بالبيع فأبيع بالدنانير وأخذ الدراهم . وأبيع بالدراهم وأخذ الدنانير . أخذ هذا من هذه . وأعطى هذه من هذا . فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لا بأس أن تأخذها بسعر يومها . ما لم تفترقا وبينكما شيء) - أخرجه ابوداود والنسائي وأحمد - هنا مارس النبي صلى الله عليه وسلم دوراً رقابياً ووضع لابن عمر شرطاً في جواز صرف ما في الذمة بجنس آخر من الأثمان . وهو أن يتم التصارف بينهما على أساس سعر السلعة يوم العقد . لأن ذلك من باب الصرف والشرط فيه ألا يفترقا وبينهما شيء .

(٢) عن أبي النّهيال : (أن زيد بن أرقم والبراء بن عازب - رضي الله عنهما - كانا شريكين فاشتريا فضة بنقد ونسيئة . فبلغ ذلك النبي صلى الله عليه وسلم . فأمرهما أن ما كان بنقد فأجيزوه . وما كان بنسيئة فردوه) - أخرجه أحمد - ولعله من الملاحظ هنا أن رقابة النبي صلى الله عليه وسلم لم تقتصر على ما حضره أو شهد من العقود والمعاملات المالية . بل إمتدت رقابته لتشمل أيضاً ما أبرم من العقود بعيداً عنه فيقوم النبي صلى الله عليه وسلم ببيان الصحيح فيها والنهي عن المخالفة الشرعية .

التعريف بالمعايير الشرعية والمحاسبية



الأستاذ/ مجدى عبد اللطيف
صحيفة قضايا الساعة

تاريخ المعايير:

إن فكرة المعايير قديمة جداً إذ تعود إلى آلاف السنين الماضية فمن الثابت أن الإنسان عرف الميزان والمكيال ووحدة قياس الطول قبل آلاف السنين وهذه أصل كل المعايير. كما عرف الفراعنة « التقويم » ووجدوا العام بأنه ٣٦٥ يوماً وهذا من أهم المعايير التي لا غنى للناس عنها. وقد دخلت المعايير في شتى الصناعات والأنشطة التجارية والخدمية .

معنى المعيار لغة، واصطلاحاً :

المعايير جمع معيار، والمعيار والعيار — هو ما يقدر به الشيء، والمعايير الشرعية هي جمع معيار شرعي .

والمعيار الشرعي هو : التوصيف المتضمن لشرائط الصحة من الناحية الشرعية للمنتجات والخدمات المالية من ناحية الهيكل والإجراءات وخطوات التنفيذ .

وبعبارة أخرى هو دليل عمل ينظم المتطلبات والإجراءات وخطوات التنفيذ المطلوبة شرعاً لمزاولة أو مراقبة تصرف أو منتج أو خدمة .

طريقة إصدار المعايير :

الأفضل أن تواكب المعايير تطور الصناعة منذ البداية وليس عند اكتمالها. حيث إن التأخر في إنشاء المعايير يجعل تطبيقها أكثر صعوبة إذ يترتب عليها تحمل المنتجين لتكاليف أكثر إذ يقتضي تبني المعايير التنازل عن الاستثمار السابق في المواصفات الخاصة بذلك المنتج ولذلك جاء تطوير المعايير الشرعية للمصرفية الإسلامية مواكبا لتطور عمل المصارف الإسلامية .

ثم من الناحية العملية هناك طريقتان لوضع معايير معتمدة شرعاً. هو أن تصاغ بصورة أصلية من المبادئ والأحكام الشرعية. وهي الطريقة المفضلة نظرياً رغم طولها أو أن تعدل المعايير التقليدية لاستخلاص معايير مقبولة شرعاً. لو لم يمكن استخراجها مباشرة من التراث الشرعي وهي الطريقة الأسرع لتلبية الحاجة القائمة .. وهي التي اختيرت في معايير المحاسبة ولم تظهر الحاجة إلى هذا التردد في المعايير الشرعية. لأنها بما تفرد بها العمل المصرفي الإسلامي .

طرق الإلزام والإرشاد أو الالتزام، بالمعايير :

أن المعايير تبدأ اختيارية، ويجري تطويرها وإنشائها من قبل أحد المنتجين (أكبر المنتجين مثلاً) أو مجموعة من المنتجين، أو مجلس أو هيئة من الخبراء والمختصين أو من جهة حكومية (وبخاصة ما يتعلق بالمنتجات ذات الصلة بنشاط الحكومة كالأسلحة والمعدات الحربية ... الخ) .

وفيما عدا الحالة الأخيرة فإن تطبيق المعايير يكون اختيارياً في البداية ثم يصبح إلزامياً في مرحلة ما وذلك عن طريق :

١/ الاقتناع بالمعايير عن ذوي الصلة، وتبنيه وإلزام أنفسهم به .

٢/ الإلزام به من قبل جهة حكومية .

٣/ إتباع جهة مؤثرة للمعيار حتى يصبح أمراً واقعاً للجميع .

الإلزام، والاسترشاد بالمعايير المحاسبية:

من البلاد التي أعطت للمعايير المحاسبية صفة الإلزام أو الاسترشاد : دولة البحرين والسودان والأردن وسوريا ولبنان وماليزيا وسنغافورة

والسعودية وجنوب أفريقيا .

ويرجع السبب في الإلزام أو الالتزام الطوعي، أو الدعوة للاسترشاد

بمعايير المحاسبة الإسلامية إلى دواعي الحاجة إلى المعايير المحاسبية،

والتي على رأسها عدم سد حاجة المؤسسات المالية الإسلامية بمعايير

المحاسبة الدولية، أو الصادرة من بعض البلاد (أمريكا، بريطانيا، مصر،

السعودية .. الخ) والسبب اختلاف فلسفة ووظائف العمل المصرفي

الإسلامي عن الصيرفة التقليدية بالإضافة إلى الجودة النوعية للمعايير

المحاسبية التي صدرت عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية

الإسلامية، وإلى دقة الإجراءات التنفيذية لإصدارها وستأتي الإشارة

إليها

الإجراءات التنفيذية لإصدار المعايير :

أ/ اختيار الموضوع الجدير بإصدار معيار عنه (المجلس الشرعي) أو (مجلس معايير المحاسبة)

ب/ تكليف باحث لإعداد دراسة عن الموضوع (الأمانة العامة) .

ج/ مناقشة الدراسة، في مواجهة الباحث، لاستكمالها (اللجان المتفرعة عن المجلس) .

د/ تعديل الدراسة وإعداد مسودة مشروع معيار (الباحث) .

هـ/ مناقشة الدراسة المعدلة ومسودة مشروع المعيار (اللجان) .

و/ المناقشة الأولى لمشروع المعيار (بحضور الباحث عند الحاجة) (المجلس)

ز/ عرض مشروع المعيار في جلسة استماع تضم ذوي العلاقة (الأمانة العامة) .

ح/ دراسة الملاحظات الواردة عن مشروع المعيار والبت فيها (اللجان) .

ط/ المناقشة الأخيرة لمشروع المعيار، وإصداره (المجلس) .

ي/نشر المعيار في الطبعة التي تتجدد سنوياً (الأمانة العامة)

إجراءات تعديل المعايير :

إن المعايير الشرعية هي جهد بشري ولو كان جماعياً نادراً فيه الخطأ - وإذا ظهر للمجلس نفسه أو للهيئات الشرعية للمؤسسات أو إداراتها ما يحتاج إلى التعديل فإن ذلك متاح بعد أن يمر بالإجراءات المذكورة أعلاه. مع التنبيه في الهامش إلى الأصل الذي تم تعديله .

ضرورة الالتزام بالمعايير الشرعية :

لقد ظهر جلياً منافع وفوائد المعايير حيث يستفيد من وجودها جميع ذوي العلاقة بالصناعة. وهي متطلب أساس للنمو والتطور المستمرين المحققين للعدالة بين المتعاملين والاستقرار والكفاءة. وإذا كان ذلك صحيحاً بالنسبة للمعايير بمعناها العام فهو أخص وأكثر صحة في المعايير الشرعية .

إن الباعث الأهم لتعامل الناس مع المصارف الإسلامية هو حرصهم على البياح والحلال ورغبتهم في تجنب المحرمات بل الشبهات. ولذلك هم أحوج ما يكونون إلى مكيال عدل ووفاء ومقياس صحيح موثوق به للحكم على هذه المنتجات التي لا يمكن للفرد العادي أن يعرف جوانبها المختلفة حتى يحكم عليها بحل أو حرمة فإذا قيل متوافقة مع المعيار الفلاني كان هذا دليلاً على أنها تحقق رغبة وتفضيل العملاء لأنهم يرغبون في منتجات متوافقة مع المتطلبات الشرعية.

والالتزام بالمعايير ضرورة لأن النمو الكبير والتوسع منقطع النظير في الخدمات المصرفية الإسلامية لا بد أن يصاحبه التزام بالجودة وإلا كان هذا النمو موجباً لتدهور لا تحسن العمل المصرفي الإسلامي .

والمنتجات المصرفية الإسلامية عنصر جودتها الحقيقي هو مدى انضباطها شرعياً. وليس أفضل وسيلة لضمان استمرار هذه الجودة والنوعية من الالتزام بالمعايير الشرعية .

هل يحتاج الالتزام بالمعايير إلى أمر حكومي :

الواقع أن الالتزام بالمعايير عموماً وجني الفوائد والمنافع منها لا يحتاج إلى أن تأمر به الجهات الحكومية المشرفة على عمل المصارف. ما دام أن هذه الجهات لا تمنع الالتزام بالمعايير فإن الالتزام بها بمبادرة فردية من كل مؤسسة أمر حسن وتحقق معه تلك المنافع والفوائد التي أشرنا إليها .

والمعايير الشرعية بخاصة قام على دراستها وإجازتها المجلس الشرعي في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الذي يضم في عضويته أكثر أعضاء الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية الأمر الذي يعني أن المعايير لا تعارض مع رأي أي هيئة شرعية معروفة بما يسهل الالتزام بها .

إن الالتزام بالمعايير الشرعية أو إصدار المعايير الشرعية ليس بديلاً لمعايير قائمة - كما هو الحال في المعايير المحاسبية الدولية أو المحلية التي تنبأها الجهات الإشرافية وتصر عليها - بل يأتي إتماماً للمتطلبات الشرعية وضماناً لجودة المنتجات وتيسيراً وتسهيلاً على الجهات الإشرافية في القيام بوظائفها .

إن الجهود والإجراءات والدراسات المتكررة للمعيار لإصداره. وتنوع الأطراف المساهمة في ذلك تجعله

مستوعباً وموفياً بالغرض منه فيكون محل القبول العام بخاصة المؤسسات

والهيئات الشرعية ولم تقتصر

آلية الالتزام بها على هذا الجانب

العقدي الديني بل تم النص في عدد

من القوانين المنظمة للمؤسسات

المالية الإسلامية على وجوب التزام

تلك المؤسسات بمعايير هيئة المحاسبة

بما يشمل المعايير المحاسبية. وجرى التنويه

بذلك في بعض التقارير الشرعية السنوية

التي تصدر عن الهيئات الشرعية .

على أنه لا بد من الإشارة إلى أن في المعايير الشرعية قوة إلزامية ذاتية. تستمدها من الالتزام بالشرعية المقررة في المؤسسات المالية الإسلامية. في حين أن المعايير المحاسبية تستمد قوتها من الالتزام بها من الجهات الرقابية الإشرافية فضلاً عن اختلاف مجال كل منهما من حيث السعة في الحاجة أو محدوديتها ولذا خولف المتبع في المعايير المحاسبية من بيان تاريخ سريانها. لأن ذلك لا يتلاءم مع الخطاب التكليفي بالشرعية منذ نزولها . واستعيض عنه بذكر تاريخ إصدار المعيار .

ولهذا السبب فإن العنوان النمطي الأخير في المعايير عموماً. وهو : تاريخ سريان المعيار الذي لم يرتض المجلس (أخيراً) استخدامه. لأن ذلك لا ينسجم مع كون المبادئ المستمدة من الشرعية سارية منذ صدور الخطاب التكليفي بها ولذا استعيض عن هذا العنوان بعبارة تاريخ إصدار المعيار .

أنواع المعايير الشرعية. ومزاياها

المعايير الجزئية، والمعايير الكلية :

المعايير الشرعية إما أن تكون جزئية تنظم موضوعاً واحداً أو أن تكون هدفها كلياً بتنظيم العمل المصرفي الإسلامي وتغطية كل متطلبات ضبطه وإيجاد أدلة عمل لجميع جوانبه.

ومن أهم المعايير الجزئية للعمل المصرفي الإسلامي معايير الأسهم. مثل ما صدر عن (داو جونز الإسلامي) و(فوتسي) و(ستاندر أند بورز) و(سوق دبي المالي) وهي معايير أسهمت في مشروعاته صناديق الاستثمار - وما أكثرها - وهذه المعايير الشرعية قد تصدر عن ندوات أو مؤتمرات أو هيئات شرعية بخلاف المعايير المصرفية الشاملة التي تصدرها مجالس المعايير محاسبية كانت أو شرعية .

المزايا المستهدفة من الالتزام بالمعايير الشرعية :

هناك أهداف يتوقف تحقيقها على الالتزام بالمعايير الشرعية .

١/كسب ثقة المتعاملين مع المؤسسة بإيجاد الطمأنينة لديهم. بأنهم يستثمرون مدخراتهم على وجه حلال. أو يحصلون على تمويلات مشروعة. من خلال صيغ التمويل التي نظمتها المعايير الشرعية .

٢/إن فقدان الثقة من المتعاملين مع المؤسسة يحول دون الإقبال عليها. وتحصل حينئذ مخاطر عدم التقيد بالأحكام الشرعية. وهي من قبيل (مخاطر التشغيل). وهي من أشد أنواع المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات.

٣/مساعدة المحاسبين والمراجعين الذي يطلب منهم في تقاريرهم التنبيه على ما فيه احتمال مخالفة شرعية. وهذا لا يتاح لهم بدون الأدلة الشرعية التي تتمثل في المعايير الشرعية .

٤/الحكم على أداء المؤسسات. لأن ذلك لا يتحقق إلا بوجود صعيد مشترك من التطبيقات حيث لا تعد المؤسسة ناجحة إذا حققت دخلاً أكبر دون مراعاة المتطلبات الشرعية فضلاً عن أن الدخل المنافي للشرعية يجب التخلص منه .

٥/تمكين المؤسسات المالية الإسلامية من الدخول في عمليات مشتركة (تمويل مجمع) إذ لو لم توجد المعايير الشرعية لما أمكن الاتفاق على الدخول في تلك التمويلات بسبب اختلاف الحكم على العملية لتباين الأسس المستند إليها. حتى لو كانت كلها شرعية. لأن المعايير الشرعية يختار فيها من الاتجاهات الفقهية ما هو أدعى للقبول العام من شتى المؤسسات وهيئاتها الشرعية .

والهدف المذكور أعلاه لا يتحقق إلا بتوافق الهيئات الشرعية على الحكم على العمليات فإذا كانت ملتزمة - وهو الأصل الغالب - بالمعايير الشرعية أمكن الوصول إلى نتائج إيجابية بشأن التمويلات



إن تأهيل منسوبي المؤسسات المالية الإسلامية أمر في غاية الأهمية. حيث إنه لا توجد مراحل دراسية نمطية لتأهيلهم على العمل المصرفي الإسلامي. بخلاف العمل المصرفي فنياً .

ولهذا شرعت كثير من المعاهد التدريبية في عقد دورات معمرة عن المعايير الشرعية بما يكسب منسوبي المؤسسات المعرفة الجيدة بأحكام ومبادئ الشريعة في مجال البنوك ومن خلال التدريب على المعايير تصبح هي المعرفة المستقرة لدى المتدربين - كما في التدريس ويؤدي ذلك إلى العمل بها والتمسك بتطبيقاتها .

وأخيراً فإن هيئة المحاسبة قد أنشأت شهادة المحاسب الإسلامي، وشهادة المراقب والمدقق الشرعي. وكان عماد مادة التأهيل لخوض الامتحان فيهما هي المعايير الشرعية .

أضواء على المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة (AAOIFI)

تم إنشاء هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بتاريخ ١/ صفر ١٤١٠ هـ الموافق ٢٦/ فبراير ١٩٩٠م وقد تم تسجيل الهيئة في ١١ رمضان ١٤١١ هـ الموافق ٢٧ مارس ١٩٩١م في دولة البحرين بصفتها هيئة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة لا تسعى إلى الربح .

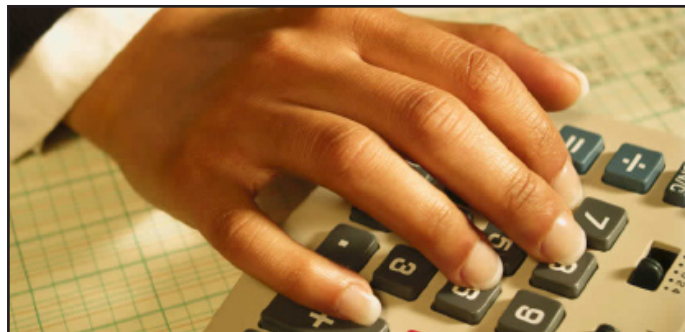
وقد حددت أهداف الهيئة بأنها تطوير فكر المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ونشر ذلك الفكر وتطبيقاته عن طريق التدريب وعقد الندوات وإصدار النشرات الدورية وإعداد الأبحاث وغير ذلك من الوسائل، وإعداد وإصدار وتفسير ومراجعة وتعديل معايير المحاسبة والمراجعة لتلك المؤسسات وذلك بما يتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية التي هي التنظيم الشامل لجميع مناحي الحياة، وبما يلائم البيئة التي تنشأ فيها تلك المؤسسات، وينمي ثقة مستخدمي القوائم المالية بالبيانات التي تصدر عنها وتشجعهم على الاستثمار والإيداع لديها والاستفادة من خدماتها .

وفي عام ١٤٢١ هـ الموافق ٢٠٠٠م أضيف إلى اهتمامات الهيئة نوع آخر من المعايير - الإضافة لمعايير المحاسبة والمراجعة - وهي المعايير الشرعية التي لا تخفى أهميتها لجميع منسوبي المؤسسات وليس فقط للهيئات الشرعية وإدارات التدقيق الشرعي، أي إنها موجهة أيضاً للمحاسبين والمراجعين والموظفين جميعهم، بل لعملاء المؤسسات، ولجهات الرقابة الإشرافية .

ولإيجاد الجهة المؤهلة لإصدار المعايير الشرعية تم تكوين المجلس الشرعي وكان يضم في البداية (١٠) أعضاء ثم زاد عدد الأعضاء إلى (١٥) عضواً. وحالياً (٢٠) عضواً، والغرض من كثرة أعضائه تمثل الاتجاهات الفقهية المذهبية، والتنوع البلداني ليؤخذ في الاعتبار البلاد التي فيها بنوك إسلامية من القوانين والأعراف والإجراءات المحلية .

وحددت بين مهام المجلس الشرعي الأربعة مهمة « تحقيق التوافق أو التقارب في التصورات والتطبيقات بين هيئات الرقابة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، لتجنب التضارب أو عدم الانسجام بين الفتاوى والتطبيقات لتلك المؤسسات المالية الإسلامية» ولا يخفى أن هذه المهمة اقتضت إصدار المعايير الشرعية .

وقد روعي في إصدار المعايير الشرعية (الإجراءات التنفيذية) المتبعة في إصدار معايير المحاسبة والمراجعة نفسها، لتكون لها نفس الخصائص من خلال الخطوات والمراحل والمتطلبات المتبعة .



الجمعية .

٥/ تحقيق التقارب أو التجانس في التصورات والتطبيقات بين هيئات الرقابة الشرعية للمؤسسات المالية، من حيث العقود والنماذج المستخدمة، والمنتجات المطروحة والفتاوى الصادرة، وهذا يجعل تطوير المنتجات أكثر كفاءة وأقل تكلفة، لأنها توجه جميع جهود المنتجين نحو هدف واحد .

٦/ حماية المتعاملين مع المؤسسات (والمستهلكين)، لأنها تضمن وجود حد أدنى من المواصفات لا يحتاج معه التعامل (أو المستهلك) إلى التحقق من مستوى الجودة، إذ يضمنه المطابقة للمعيار .

كما يسهل وجود المعايير المشتركة عملية التبادل والتجارة بين الدول إذ تكون المنتجات ذات مواصفات متماثلة أو متقاربة .

٧/ تسهيل عملية الإشراف الحكومي على القطاع الخاص لما يترتب على ذلك من مواصفات مشتركة للمنتجات، كما أنه يقلل من الحاجة لهذا الإشراف الحكومي الأمر الذي يكون له أثر إيجابي على تقليل التكاليف.

٨/ تحقيق مزيد من المنافسة بين مقدمي الخدمة وتصبح هذه المنافسة أكثر جدوى لأنها تنصرف إلى التنافس في التسعير بينما تكون المواصفات متوافقة مع المعيار .

٩/ المساعدة على عملية التطوير، لأن المنتجين في غياب المعايير يتخوفون من التحديث والتطوير إذ يصعب على المستهلك أن يلمس الفرق كما إن المنتجين الآخرين لا يكون لديهم الحافز للتطوير، الأمر الذي يعني تحمل المطور لمخاطر عالية .

مزايا وجود المعايير المحاسبية:

١/ إن توحيد المعالجة المحاسبية لإثبات الأرباح والإفصاح عنها يمكن المستثمرين من مقارنة أرباح مصرف بأرباح مصرف آخر، لأن الاختلافات في التطبيقات المحاسبية في الإفصاح عنها تجعل من الصعب تلك المقارنة كما أنها تؤثر على توزيع نتائج العمليات من ربح أو خسارة بين أصحاب حسابات الاستثمار وأصحاب حقوق الملكية، ثم بين أصحاب حسابات الاستثمار فيما بينهم .

٢/ إن تقديم معلومات كافية من خلال العرض في القوائم المالية للمصارف أو الشركات التأمين الإسلامية أو لصناديق الاستثمار والإفصاح بإيضاحاتها يساعد على تقويم أداء المصرف وقدرته على تحقيق أهدافه الاقتصادية .

٣/ تخديد مصدر الاحتياطيات والمخصصات لكل من المصارف وشركات التأمين الإسلامية، والموقع الصحيح لعرضها في القوائم المالية بحيث يقل أثر الاختلافات في تعذر المقارنة بين أرباح الأطراف وفي عدالة التوزيع

٤/ تخديد العلاقة بين الأطراف المختلفة، في المصارف (أصحاب حسابات الاستثمارية وأصحاب حقوق الملكية، وفي التأمين (بين الشركة المدبرة وحملة الوثائق) .

٥/ تخديد مدى التزام مختلف المصارف، أو الصناديق الاستثمارية أو الصكوك الاستثمارية بأحكام ومبادئ الشريعة، من خلال التقيد بالمتطلبات الشرعية للمحاسبة .

٦/ الفصل بين ما يستحقه المصرف وما يستحقه أصحاب حسابات الاستثمار من فروق العملات، وكذلك الفصل بين الاستثمارات التي تخص كل طرف وكذلك التغيرات التي تطرأ على الاشتراكات المملوكة لحملة وثائق التأمين .

تعميم المعايير الشرعية، والتدريب عليها: لا يخفى أن التعريف بالمعايير وتعميم نشرها يجعلها مرجعاً لذوي العلاقة ويساعد على الالتزام بها، ولهذا تصدر طبعة سنوية عن الهيئة تضمن المعايير الجديدة إلى جانب ما صدر، وتعد مؤتمرات للهيئات الشرعية تنظمها هيئة المحاسبة وموضوعاتها مستمدة أو مستندة إلى المعايير الشرعية، فضلاً عن دورات التدريب على المعايير .



إعداد الأستاذ/ محمد الطاهر الطيب
إدارة البحوث الاقتصادية

الجودة الشاملة من المنظور الإسلامي



وإذا كانت الجودة مظهر من مظاهر الإحسان ونتيجة من نتائجها.. فإن الإسلام دعوة مطلقة إلى الإحسان: **إِصْبَغَةَ اللَّهُ وَمَنْ أَحْسَنَ مِنَ اللَّهِ صِبْغَةً وَتَحَنُّنَ لَهُ عَابِدُونَ (١٣٨) (البقرة)**

وفي قوله تعالى: **(لِيَبْلُوكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا (هود : ٧) إشارة واضحة إلى أن الجزاء يتعلق بكيفية الأداء كائناً ما كان هذا الأداء.. وكذلك في قوله تعالى: [إِنَّا جَعَلْنَا مَا عَلَى الْأَرْضِ زِينَةً لِّهَا لِيَبْلُوكُمْ أَيُّهُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا (٧)] (الكهف) وفي قوله تعالى: [الَّذِي خَلَقَ الْمَوْتَ وَالْحَيَاةَ لِيَبْلُوكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا وَهُوَ الْعَزِيزُ الْغَفُورُ (٢) (الملك)**

إن شمولية المنهج الإسلامي وتغطيته لكل جوانب الحياة تواكبها دعوة إلى الجودة والإتقان على نفس الامتداد والاتساع.. وبذلك يكون الإسلام منهج الشمولية والجودة والإتقان في عموميات الحياة وفروعها وتفاصيلها..

الإنسان الذي أبدع الله خلقه مدعو إلى الإبداع لأن الإبداع البشري هو أثر ومظهر من آثار ومظاهر الإبداع الرباني.. بل إنه وظيفة تكليفية ومسؤولية شرعية وليس خياراً بشرياً قبله الإنسان أو رفضه كما في قوله تعالى: **[أُبَحِّسِبُ الْإِنْسَانَ أَنْ بُتْرِكَ مِنْهُ سُدًى (٣٦) أَلَمْ يَكُنْ نَطْفَةً مِنْ مَنِيٍّ يُُمْنًى (٣٧) ثُمَّ كَانَ عَلَقَةً فَخَلَقَ فَسَوَّى (٣٨) فَجَعَلَ مِنْهُ الزَّوْجَيْنِ الذَّكَرَ وَالْأُنثَى (٣٩) أَلَيْسَ ذَلِكَ بِقَادِرٍ عَلَى أَنْ يُحْيِيَ الْمَوْتَى (٤٠)] (القيامة)**

إن من الشكر لله على إبداع خلقه يفرض على الإنسان أن يكون محسناً مبدعاً في عمله وصنعه ومهنته كائناً ما كانت.. ففي قوله تعالى: **[لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ (٤) (التين) دلالة واضحة على جودة الخلق وإحسان الخالق وإبداعه.. وكذلك في قوله تعالى (وَلَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ مِنْ سُلَالَةٍ مِّنْ طِينٍ (١٢) ثُمَّ جَعَلْنَاهُ نَظْفَةً فِي قرارٍ مَّكِينٍ (١٣) ثُمَّ خَلَقْنَا النَّطْفَةَ عَلَقَةً فَخَلَقْنَا الْعَلَقَةَ مُضْغَةً فَخَلَقْنَا الْمُضْغَةَ عِظَامًا فَكَسَوْنَا الْعِظَامَ لَحْمًا ثُمَّ أَنْشَأْنَاهُ خَلْقًا آخَرَ فَتَبَارَكَ اللَّهُ أَحْسَنُ الْخَالِقِينَ (١٤) (المؤمنون)**

إن من البديهي أن يدعو المبدع إلى الإبداع وأن يحض المحسن إلى الإحسان.. وهذا شأن منهج الله في دعوته الإنسان إلى الجودة والإبداع والإحسان.. وصدق الله تعالى حيث يقول: **(وَمَنْ أَحْسَنُ دِينًا مِّنْ أَسْلَمَ وَجْهَهُ لِلَّهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ (النساء : ١٢٥) ويقول تعالى (وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا) (البقرة : ٨٣)**

وفي الخطاب النبوي دعوة واضحة بينة إلى الجودة والإتقان والإبداع والإحسان، مثال ذلك في قوله صلى الله عليه وسلم : « إن الله تعالى يحب من العامل إذا عمل أن يحسن » رواه البيهقي.. وكذلك في قوله: « إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه » للبيهقي.

وقد يستغرب آخرون ربط الحديث عن الجودة بالمسلمين.. وللجواب على ذلك يقال إن مطالبة الخاصة يجب أن تسبق مطالبة العامة.. فبقدر الموقع يكون التكليف. وبقدر الإدعاء تكون المسؤولية.. من هنا كان المسلمون مطالبين بإعطاء المثل الأعلى في الإتقان والجودة.. لأن في ذلك نجاحهم في الدنيا وفلاحهم في الآخرة

ومن هنا يجب أن نعترف كمسلمين أننا على جانب كبير من التقصير

إن هذا العصر عصر التخصص الدقيق الذي استقلت فيه العلوم بعضها عن بعض، وتفرع كل علم إلى أقسام أكثر تخصصاً. وما يزال العصر يفرز تخصصات جديدة تنتمي لأمهات العلوم. بل يحمل لنا علوماً جديدة مستقلة. ولما كان الحكم على الشيء فرع من تصوره كان لابد عند التعرض لبيان حكم أو نظرة الإسلام اتجاه علم أو تخصص أو نظرية بعينها أن تتم المعرفة الخاصة بذلك .

بداية جاءت الرسالة الإسلامية لتعبر عن دين الإسلام في أسمى مواقفه. وانضج وأكمل عطائاته وإرشاداته للإنسان كي يتفرغ لأمر الدين والدنيا بلا أضرار أو احتجاج. ومن هنا جاءت الرسالة المحمدية بالتشريع الكامل لكل جوانب الحياة . كما كانت التمام لرسالات الأنبياء من قبل ويقول عليه الصلاة والسلام: « إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق ».

ومن هنا ربما لا نجد غرابة في أن خلاصة الرسالة الإسلامية . هو عبارة عن تكليف الله لعباده ومطالبتهم بإيهاهم باتخاذ الموقف الأجود والأفضل في كل حركاتهم وسكناتهم. أو مجمل عملهم ونشاطهم .

والمتتبع للنصوص القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة. التي بثت في الفرد الرغبة والطاعة والعمل. من خلال التوصيات . يجد أن غاية المشرع في المكلف ليس في مجرد الانصياع والقيام بالعمل فقط . ولكن يجد في ثنايا النصوص ولفظها وروحها. أن المرجو والمطلوب هو العمل المتقن وإحسان العمل.

وقد ورد هذا المعنى في نصوص صريحة مثل قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه » . وقوله : « إن الله كتب الإحسان على كل شيء » . وكل شيء هنا تفيد العموم. والإحسان مرتبة أعلى من الإتقان .

يقول المولى عز وجل في محكم تنزيله **(الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتِمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا) (المائدة : ٣) منذ أن نزلت هذه الآية على سيدنا محمد (صلى الله عليه وسلم) فقد اكتمل نزول كتاب الله سبحانه وتعالى على عباده . عقيدة وشرعية وأخلاقاً - وفلسفة للكون والإنسان والحياة. يقول المصطفى صلى الله عليه وسلم (لقد تركت فيكم ما إن تمسكتم به لن تضلوا بعدى أبدا . كتاب الله وسنة رسوله). القرآن والسنة النبوية هما المنهج الزى اقتضاه المولى عز وجل لعباده ليتبعوه في الحياة الدنيا . لذلك ما كان للبشرية أن تبلغ كماليات الجودة والإبداع إلا باتباع كتاب الله وسنة نبيه المصطفى . وكيف لا يكون الإسلام كمال الجودة والإبداع وهو دين الله العلى القدير الذي يقول (بِذِيعِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَإِذَا قَضَى أَمْرًا فَإِنَّمَا يَقُولُ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ) (- البقرة ١١٧)**

(بِذِيعِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ أَنَّى يَكُونُ لَهُ وَلَدٌ وَلَمْ تَكُنْ لَهُ صَاحِبَةً وَخَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ (١٠١) ذَلِكَمُ اللَّهُ رَبُّكُمْ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ خَالِقُ كُلِّ شَيْءٍ فَاعْبُدُوهُ وَهُوَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ وَكِيلٌ (١٠٢) لَا تَدْرِكُهُ الْبَصَارُ وَهُوَ يُدْرِكُ الْبَصَارَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ (١٠٣) قَدْ جَاءَكُمْ بِصَائرٍ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ أَبْصَرَ فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ عَمِيَ فَعَلَيْهَا وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيفٍ (١٠٤) 1 (الأنعام)

وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ [سورة: آل عمران - الآية: ١٣٠]



لذلك كانت إدارة الجودة الشاملة المنبثقة من الرسالة المحمدية هي طريقة حياة للبشرية وفق المنهج الذي ارتضاه المولى عز وجل لعبادة على مستوى الفرد والجماعة والمؤسسه. وبذلك أصبحت إدارة الجودة الشاملة جزءاً أساسياً من فلسفة الشركات المعاصرة منها. وهي الأساس الذي تقوم عليه الشركة وفق رؤيته ورسالة محددة وواضحة لكل العاملين والمتعاملين. فهي تعبر عن أسلوب القيادة الذي يتبنى فلسفة تنظيمية تساعد على تحقيق أعلى درجة ممكنة من جودة الخدمات، فهي تتبع وتكون من مسئوليات الإدارة العليا، ويكون موقع قيادتها القمة. إن العامل الوحيد لتطبيق إدارة الجودة الشاملة هو التزام جميع أفراد الشركة بفلسفتها وأهدافها. تنجح إدارة الجودة الشاملة عندما يؤمن أفراد المنظمة بمبادئها، وللأسف فإنها تفضل عندما لا يظهر الأفراد عزمهم والتزامهم بذلك. يحتاج التطبيق الناجح لإدارة الجودة الشاملة إلى جهود مدروسة ومتناسقة وشاملة من جميع أفراد الشركة. فلسفة إدارة الجودة الشاملة أن الجودة ليست هدفاً محدداً نحققه ونحتفل به ثم ننساه. بل تعبر الجودة عن هدف متغير والهدف هنا هو تحسين الجودة باستمرار. تعتبر الجودة الشاملة بمثابة عملية مستمرة للأبد. وليس هناك أبداً وقت تنتهي عنده عندما تصبح الجودة سليمة بنسبة ١٠٠٪ فهناك دائماً طرق جديدة لأداء الأشياء في مجالي الإنتاج والخدمات، لذلك هي نظام متجدد ومتكامل موجه نحو كسب ولاء العملاء وارضائهم في الحاضر والمستقبل من خلال الاعتماد على التعاون من قبل جميع الأفراد داخل المنظمة والتزام إدارتها العليا بالتغيير وفق برنامج إدارة الجودة الشاملة. والتحسينات المستمرة في الإنتاج، والاعتماد على العملاء في تحديد وتعريف الجودة، والتعامل الإنساني مع العاملين والمتعاملين لما يحقق رضاهم. أن الرسالة الإسلامية بشموليتها وصلاحتها لكل زمان ومكان لهو الإرث والميراث القويم الذي إن عملنا به لنلنا صلاح الدنيا والآخرة.

في الأخذ بأسباب الإتيان والجودة في كل جوانب عملنا، نحن مطالبون بأن نحتكم إلى موازين ومقاييس ومعايير الجودة التي لفت إليها، أو أنشأ عليها، أو حددها، أو أوجبها، أو حض عليها.. الدين القيم الذي ندعو الناس إليه.

نحن مطالبون بأن نتقن عبادتنا وأخلاقنا وأعمالنا. وأن نحسن في أقوالنا وأفعالنا وخطابنا وأدائنا. وأن نتميز في مواقفنا وسياساتنا وعلاقاتنا.. وأن نتطور في تخطيطنا وتنظيمنا وأن نتقدم في عطائنا.

إن الإتيان والتقدم والتطور المؤدي إلى الجودة يحتاج إلى التأهيل والتدريب كما يحتاج إلى العلم والخبرة. وبلوغ القمة يحتاج إلى الإيمان والهمة والإرادة.

وبديهي أن تكون أركان الإيمان شهادة الجودة في صحة العقيدة. وهي: الإيمان بالله، وملائكته، وكتبه، ورسوله، واليوم الآخر، والقدر خيره وشره من الله تعالى.

ولصحة العبادة وجودتها يشترط ما يلي:

- أن تعبد الله كأنك تراه، فإن لم تكن تراه فإنه يراك. فقد سئل رسول الله عن (الإحسان) فقال: «أن تعبد الله كأنك تراه، فإن لم تكن تراه فإنه يراك» متفق عليه. فللصلاة شروط لوجوبها وهي (الإسلام، والبلوغ، والعقل، والطهارة) ولها شروط لصحتها وهي: (الطهارة من الحدث الأصغر والأكبر، الوضوء، ستر العورة، العلم بدخول الوقت، واستقبال القبلة). كما أن للصلاة أركاناً هي: (النية، القيام مع القدرة، تكبيرة الإحرام، قراءة الفاتحة، الركوع، الطمأنينة في الركوع، الاعتدال في الركوع، الطمأنينة في الاعتدال، السجود، الطمأنينة في السجود، الجلوس بين السجدين، الطمأنينة في الجلوس، الجلوس الأخير، التشهد، الصلاة على النبي، واعتماد الترتيب المذكور اتباعاً لسنة رسول الله، حيث يقول: «صلوا كما رأيتموني أصلي».. ثم هنالك سنن للصلاة بعد الدخول فيها.. وكل هذا يتعلق بالجانب العملي والتنظيمي للصلاة. وكذلك هنالك معايير أخرى «عقلية وقلبية» لا بد من تحقيقها ضماناً للجودة. ولقبول الله تعالى لها.. من ذلك: حضور القلب: لقول رسول الله: «لا ينظر الله إلى الصلاة لا يحضر الرجل فيها قلبه مع بدنه» مسند الفردوسي: كم من قائم حظه من صلاته التعب والنصب» للنسائي. هذه بعض المعايير والصفات والشروط المطلوبة لصحة الصلاة، ولقبولها من الله جل وجلاله وكلها تؤكد على وجوب جودة الأداء وإتقان الممارسة.. إنها نفس المنهجية المعتمدة في كل جانب من جوانب الإسلام كما سنرى. ثم إن للصلاة أهدافاً يجب تحقيقها. وتتمثل في الارتقاء بالإنسان في مدارج الكمال البشري (عفة واستقامة وأخلاقاً وشفافية) مصداقاً لقوله تعالى ومن هنا كان قوله: «من لم تنهه صلاته عن الفحشاء والمنكر لم يزدد من الله إلا بعداً.

وكما أن للصلاة شروطاً ومعايير ومواصفات كذلك الحال في الصيام والزكاة والحج وقراءة القرآن وكافة المعاملات والعبادات. فنجد أن هنالك معايير لجودة المعاملات التجارية حيث أوضح المصطفى عليه الصلاة والسلام هذه المعايير كما في قوله: «التاجر الأمين الصدوق مع النبيين والصديقين والشهداء» للترمذي.

- وقوله: «يا معشر التجار: إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى وبر وصدق» للترمذي.

- وقوله: «إياكم وكثرة الخلف في البيع، فإنه ينفق ثم يحق» لمسلم والنسائي.

- وقوله: «الخلف منفقة للسلسلة، محقة للكسب» للبخاري.

- وقوله: «البيعان بالخيار ما لم يفتقا، فإن صدقا وبينا، بورك لهما في بيعها، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما».

- وفي رواية أخرى للبخاري يقول: «رحم الله رجلاً سمحاً إذا (باع) سمحاً إذا اشترى (اشترى) وإذا قضى».

- ويقول: «إن الله يحب سمح البيع، سمح القضاء» للترمذي.

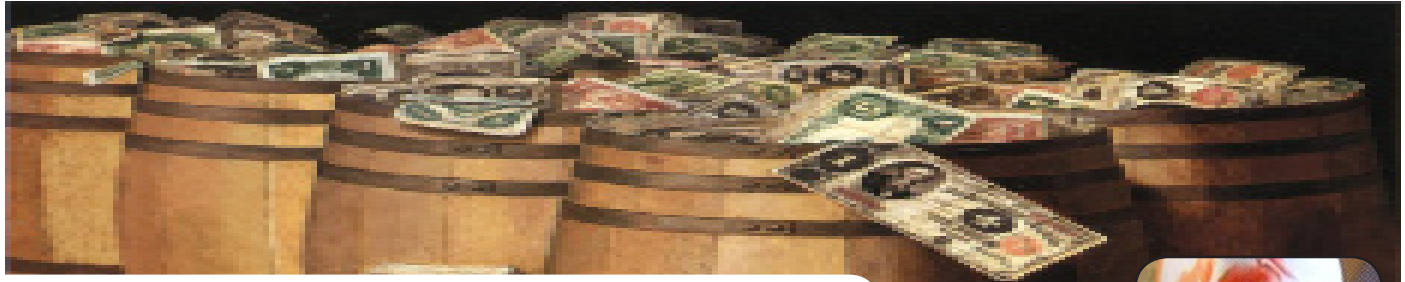
ويقول المولى عز وجل (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً

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



نربطك بالعالم الآن

عمارة الفيحاء الطابق الخامس مكتب 11
تلفونات : 00249 183 383187 / 781759
فاكس : 00249 183 783487



السوق المالي ودوره في دعم الاقتصاد القومي



هاله عفيفي
كاتبة وباحثة إقتصادية

أسواق الأوراق المالية تحظى باهتمام بالغ في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وذلك لدورها المهم في تجميع المدخرات الوطنية وتوجيهها في قنوات استثمارية تعمل على دعم الاقتصاد القومي وتزويد معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية لأفراده.

السوق الأولية .. ويتم تداول تلك الأوراق إما في البورصة وهي سوق منظمة لتداول الأسهم والسندات ، أو خارج البورصة عن طريق وسطاء متخصصين كالبنوك والسماسرة والصيارفة .

والملاحظ ان كثير من الشركات المساهمة يساهم فيها مستثمرون من مختلف الجنسيات يتمتعون في بعضها بعضوية أو رئاسة مجلس إدارتها مما يدفع الى دعوة الاجانب للتعرف على هذا السوق المالي في اي دولة وقانونها وما ينتجه لهم من مزايا حتى يتثنى لهم استثمار اموالهم .

تُعتبر سوق الأوراق المالية بمثابة مقياس لدرجة حرارة الاقتصاد . وأثبتت التجارة أن حالة سوق الأوراق المالية تشير بشكل عام إلى التطور وإلى حالة قطاع الإنتاج في الاقتصاد المعني .

وتسمح سرعة وسائل الاتصال العصرية للمستثمرين بأن يتخذوا قراراتهم فور حصول أي تغيير في حالة العرض والطلب على المستوى العالمي . وليس من الممكن التفكير بموضوع التنمية الصناعية خاصةً والاقتصادية عامة، دون وجود شركات مساهمة ونظام خاص بسوق الأوراق المالية وهذا أمراً ضرورياً لا يمكن تفاديه للعديد من المنشآت والشركات لجمع رؤوس الأموال اللازمة للاستثمار المطلوب، أو لتوسيع عملية استثمارية قائمة أصلاً.

وتتضمن العمليات والصفقات المعقودة في البورصة هامشاً من المخاطرة لا يستهان به.

ويمكن أن يحقق عملية شراء الأسهم من قبل المضارب أو من قبل الفرد العادي الراغب بالدخول إلى سوق الأوراق المالية أرباحاً جيدة، كما يمكن أن يحقق خسارة كبيرة، إذ إن البورصة تتأثر بالذبذبات والتموجات الحاصلة في الأحوال والأوضاع الاقتصادية وكذلك بالآثار المترتبة عن عمليات المضاربة، وبالأحداث السياسية إضافة للعوامل النفسية المرتبطة بحالة المستثمر ذاته.

وتسهم الأسواق المالية في تحقيق الأهداف الاقتصادية الهامة من زيادة معدل نمو الاستثمار في الاقتصاد الوطني بجانب نقل الموارد المالية من الفئات التي لديها فائض (المدخرين) إلى الفئات التي تحتاج هذه الأموال (المستثمرين) لإقامة مشاريعها الاستثمارية الأمر الذي ينعكس في زيادة التشغيل وتحسن مستوى المعيشة في المجتمع .بالإضافة لمساهمتها في تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلد حيث أن سوق الأوراق المالية تقوم بتوفير الأموال التي تحتاجها الحكومة لإقامة مشاريعها الاستثمارية وبالأخص

وبظهور أشكال جديدة للشركات ، كشركات المساهمة التي تساهم في تمويل رأس مالها عدد كبير من الأفراد من خلال الأسهم التي يتم الاكتتاب فيها والتي تعطيهما الحق في تملك أصولها والحصول على أرباحها بحسب الأسهم التي اكتتب فيها الفرد نشأت الحاجة إلى سوق منظمة لتداول تلك الأوراق المالية والتي سميت بالبورصة المالية (بورصة الأوراق المالية) .

تعود البدايات الأولى لظهور وتشكل أسواق الأوراق المالية إلى القرن السادس عشر الميلادي حيث عرفت بإسم (البورصات) والتي تحولت في النصف الثاني من القرن السابع عشر إلى أسواق منظمة لحركة وتداول رؤوس الأموال .

وقد زادت أهمية البورصات في تعبئة المدخرات والموارد المالية وخاصة في الدول الرأسمالية باعتبارها إحدى المتطلبات الأساسية لتمويل ودعم الاقتصاد ووحداته الإنتاجية المختلفة . مما أدى إلى تعميم وانتشار هذه الأسواق المالية فأنشأت بورصة لندن للأوراق المالية في عام ١٧٧٦م وفي باريس عام ١٨٠٨م وبورصة نيويورك في عام ١٨٢١ ثم بورصة طوكيو عام ١٨٧٨م ثم شرعت الدول تباعاً في إنشاء أسواق الأوراق المالية على غرار البورصات العالمية.

وسوق الأوراق المالية عبارة عن نظام يتم بموجبه الجمع بين البائعين والمشتريين لنوع معين من الأوراق أو لأصل مالي معين، حيث يتمكن بذلك المستثمرين من بيع وشراء عدد من الأسهم والسندات داخل السوق إما عن طريق السماسرة أو الشركات العاملة في هذا المجال. ومع نمو شبكات ووسائل الاتصال، أدى ذلك إلى التقليل من أهمية التواجد في مقر سوق الأوراق المالية المركزي، وبالتالي سمحت بالتعامل من خارج السوق من خلال شركات السمسرة المنتشرة في مختلف الدول.

هنالك نوعين من أسواق الأوراق المالية هما :

السوق الأولية (سوق الإصدار) PRIMARY MARKET : وهي تلك السوق التي يتم فيها التعامل بالأوراق المالية عند إصدارها وفي إطار هذا النوع من الأسواق يتم التعامل بالأوراق المالية الجديدة التي تم إصدارها لأول مرة . من خلال الاكتتاب العام ، سواء بإصدار أسهم عند تأسيس وإنشاء الشركات أو زيادة رأس مالها بغرض توسيع وتنويع نشاطها أو إصدار الأسهم والسندات وعادة ما تتولى عملية إصدار الأوراق المالية (أسهم وسندات) مؤسسات متخصصة تسمى مؤسسات الإصدار . السوق الثانوية (التداول) SECONDARY MARKET : وهي عبارة عن الأسواق التي يتم فيها التعامل بالأوراق المالية التي سبق إصدارها في

المالية.

مع التوسع الكبير في قاعدة الاقتصاد الوطني وتنامي السياسة النقدية والمالية بالبلاد في ظل برامج التحرير الاقتصادي والخصخصة التي نادى بها البرنامج الثلاثي للإنقاذ الاقتصادي بدأت الخطوات الجادة لإنشاء سوق الخرطوم للأوراق المالية حيث أجاز المجلس الوطني في العام ١٩٩٤ القانون الخاص بإنشاء سوق الخرطوم للأوراق المالية والذي أصبحت بموجبه سوق الخرطوم للأوراق المالية كياناً قانونياً مستقلاً .

بدأ العمل في السوق الأولية وهي سوق الإصدارات في العاشر من شهر أكتوبر ١٩٩٤ . وفي الثاني من يناير ١٩٩٥ تم افتتاح السوق الثانوية وهي سوق تداول الأسهم . وفي الثاني من يناير ١٩٩٩ بدأ العمل بنظام السوق الموازي . وتم تصنيف الشركات المدرجة بالسوق الثانوية وفقاً لاستيفائها للشروط المنظمة لإدراج الشركات في أي من السوقين النظامي أو الموازي .

و في بداية التسعينات تنامت واتسعت حركة الاقتصاد السوداني و ازدادت الكتلة النقدية من ٢٨,٣٪ إلى ٣٤,٩٪ سنوياً في الفترة من ١٩٨٢ - ١٩٩٢ م . وهو معدل عالٍ مقارنة بمعدلات نمو الكتلة النقدية في دول العالم النامي .

وفي ظل إستقرار الاقتصاد الوطني ونموه المضطرد وتحسن المناخ الاستثماري . يتوقع الخبراء والاختصاصيين أن يشهد الاستثمار توسعاً كبيراً في كافة مجالاته . كما يتوقع تبعاً لذلك أن تشهد البورصة إقبالاً جماهيرياً متزايداً من داخل السودان وخارجه في الاستثمار بالأوراق المالية . بلغ عدد شركات المساهمة العامة المدرجة في سوق الخرطوم أكثر من ٥٣ شركة حتى نهاية العام ٢٠٠٩

شهد السوق تطوراً كبيراً حيث بلغ حجم التداول تقدماً كبيراً من ٢٤٤ مليون جنيه في عام ٢٠٠٣ الي ١,٢١ مليون في عام ٢٠٠٥ الى ان وصل إلى ٢,٠٦ مليون جنيه في العام ٢٠٠٦ ليشهد في العام ٢٠٠٩ أعلى حجم تداول منذ انشاء السوق الثانوية حيث بلغ حجم التداول ٢,٢٤٦,٥٥٢,٠٢٩,٣٠ جنيه

الدور الوطني لسوق الخرطوم في دعم التنمية الاقتصادية بما سبق نلاحظ مدي أهمية دور سوق الخرطوم للأوراق المالية في تطوير

الإستثمار في السودان وذلك عبر :

• تشجيع الشركات للتحويل إلى شركات مساهمة عامة ذات أوزان تساهم في دفع عجلة النمو

• إستحداث آليات إستثمار وأدوات مالية تساعد على تحقيق النمو الإقتصادي وتساهم في عملية التوزيع العادل للدخل بين كافة فئات المجتمع .

• توفير فرص إستثمارية لجميع فئات المستثمرين (صغار- كبار) المستثمرين.

• جلب وزيادة حجم الإستثمارات الأجنبية في البلاد .

• المساعدة في نشر ثقافة الإستثمار والإستثمار في الأوراق المالية .

وما لا شك فيه أن المشاريع الكبيرة تتطلب توافر العديد من العناصر اللازمة لتنفيذها وتأتي الموارد المالية على رأس تلك العناصر ولعل مسألة توفير الموارد المالية بأشكالها المختلفة لتمويل المشاريع القائمة والجديدة على أسس ترتكز الى الأسواق المالية وبخيارين التمويل بأدوات الملكية المالية « الأسهم » والتمويل بالإستدانة « الصكوك » ويمكن إستخدام أي من الأسلوبين أو استخدامهما معاً شريطة أن المشاريع تكون مقبولة شرعاً وقانوناً وأن أدوات التمويل بشقيها تستند الى القواعد الشرعية لتجنب الربا والغرر.

والعائد على الأموال المستخدمة في المشروع لا بد ألا يقل عن معدل العائد السائد في السوق المالي . وتركيبه هيكل الرأسمال من حقوق ملكية والديون لا بد أن تكون في المستوى المعقول لتقليل المخاطر على الممولين .

مشاريع البنية التحتية عن طريق طرح الحكومة أوراق مالية (سندات الدين العام) في هذه الأسواق مما يمكنها من رفع كفاءتها في تنفيذ سياستها المالية والنقدية المقررة . من ناحية أخرى تعد هذه الأدوات (أدون الخزنة . سندات الخزنة) وسيلة رئيسية لتمويل العجز المالي من جهة و لإدارة السيولة النقدية من جهة أخرى . ومن ناحية تتيح السوق للمستثمر إمكانية تسهيل أصوله المالية أو جزء منها بسهولة ويسر وبأسعار مناسبة وبأقل تكلفة ممكنة .

تمثل سوق الأوراق المالية سلطة رقابية بصورة غير مباشرة على كفاءة الشركات والمشاريع التي يجري تداول أوراقها المالية في السوق وبالتالي فان سوق الأوراق المالية أداة لتقويم الشركات والمشاريع الاستثمارية .

بجانب توفيرها لمجموعة من الأدوات المالية التي تهيئ للمستثمر فرصاً أوسع للاختيار في شتى مجالات الاستثمار مما يجنب المدخرين مشقة البحث عن وجوه الاستثمار التي تناسبهم .

بجانب الحد من معدلات نمو التضخم في هيكل الاقتصاد الوطني حيث يساعد سوق الأوراق المالية على جذب المدخرات من الأفراد والمؤسسات وبالتالي امتصاص فائض السيولة النقدية وإجاء هذه المدخرات نحو الاستثمار بدلا من الاستهلاك .

واخيراً الاستفادة من التطورات المالية والاقتصادية العالمية حيث تعمل سوق الأوراق المالية على زيادة الترابط مع العالم الخارجي عن طريق ارتباطها بالأسواق المالية العالمية وجذب الاستثمارات الأجنبية وتوطيد التكنولوجيا . توفر البورصة مؤشراً يومياً عن ظروف الاستثمار وإجاءاته . وهو مؤشر يعكس قوة الاقتصاد الوطني أو ضعفه . كما أنه يعكس مستوى الأداء للقطاعات الاقتصادية وكذلك الأداء المالي للشركات الاستثمارية.

وهناك مجموعة من الآثار التنموية لاسواق المال منها زيادة معدل النمو الاقتصادي حيث ان إنشاء سوق للأوراق المالية يعمل على تعبئة الموارد المالية وتنمية المدخرات . ومن ثم تخصيصها للأنشطة الاستثمارية المختلفة على نحو يؤدي إلى زيادة الاستثمار وبالتالي زيادة مستوى التشغيل وتخفيض البطالة وزيادة الدخل القومي . ومن ثم زيادة معدل النمو الاقتصادي.

الآثر الثاني يتمثل في تزايد دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية حيث يهدف برنامج الإصلاح الاقتصادي إلى تمكين القطاع الخاص من قيادة التنمية الاقتصادية وزيادة دوره في زيادة حجم الاستثمار والتوظيف شهد القطاع الخاص توسعاً نظراً لتوجهات السياسة الاقتصادية الرامية إلى تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي والإجراءات المتعلقة بخصخصة مشروعات القطاع العام . وهي إجراءات مساهمة للتطورات الاقتصادية العالمية التي تشهدها الدول في المرحلة الحالية في ظل العولمة الاقتصادية وتخريب أسواق رأس المال . ويترتب على ذلك تزايد الاحتياجات التمويلية للقطاع الخاص بسبب انسحاب دور الحكومة في النشاط الاقتصادي كمصدر أساسي للتمويل وتبني سياسات مالية ونقدية انكماشية في ظل محدودية الموارد الذاتية للدولة .

نشأة وتطور سوق الخرطوم للأوراق المالية :

بدأ التفكير في إنشاء سوق للأوراق المالية في السودان منذ عام ١٩٦٢م حيث تضافرت جهود وزارة المالية وبنك السودان ومشاركة مؤسسات التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي . ومع تطور الأداء المالي والنقدي تمت إجازة قانون سوق الأوراق المالية من قبل مجلس الشعب في العام ١٩٨٢ بغرض تنظيم إنشاء سوق للأوراق المالية في السودان . وفي العام ١٩٩٢ أقر مجلس الوزراء تعديلاً علي قانون سوق الأوراق المالية لعام ١٩٨٢ وتأسيس هيئة الأسواق المالية في العام ١٩٩٢ . غير أن هذا القانون المعدل لم يف بجميع الأغراض الخاصة بأهداف إنشاء سوق للأوراق



د. طارق الرشيد -- رئيس قسم الدراسات التجارية
كلية النصر التقنية

محددات الطلب على النقود في الاقتصاد السوداني

يعتبر دور النقود في النشاط الاقتصادي وتأثيرها على المتغيرات الاسمية والحقيقية من المواضيع التي اثارت جدلا في تاريخ الفكر الاقتصادي ، فقد تبانت الاراء حول حيادية النقود (Neutrality of Money) وحول اتجاه السببية في التأثير. ففي حين يرى التقليديون ان النقود حيادية وان التغير في كمية النقود لن يؤدي الى اي تأثير على المتغيرات الحقيقية وانما يؤدي الى تغيرات نسبية في مستوى الاسعار ، حيث يرى النقديون ان التغيرات في كمية النقود الاسمية تؤدي الى تقلبات في الناتج والعمالة في الاجل القصير والى التأثير على الاسعار في الاجل الطويل ، اي ان التغيرات في كمية النقود تؤدي الى تغيرات متوقعة على الدخل النقدي لاستقرار دالة الطلب على النقود ، وهذا عكس ما ذهب اليه الكينزيون في ان التغيرات الموجبة في الدخل تؤدي الى زيادة الطلب على النقود لغرض المعاملات مما يؤدي الى زيادة كمية النقود ، اي ان اتجاه السببية يأتي من الدخل الى كمية النقود دون اي تأثير عكسي من النقود على الدخل .

القياسية الحديثة في النمذجة لبناء نموذج لدالة الطلب على النقود (M1) والتوصل الى المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تحدها ومدى استقرارها والتوازن فيما بين متغيراتها بما يمكن واضع السياسة النقدية من استخدام كمية النقود في الاجل القصير والطويل . ولذلك فأن هذا المقال يهدف الى معرفة اهم المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تؤثر على الطلب على النقود في السودان وذلك من خلال بيانات السلاسل الزمنية للفترة (١٩٨٢-٢٠٠٧م) وذلك على النحو التالي:

اولاً: اهم محددات دالة الطلب على النقود في السودان

تتباين الخلاصة الجيدة للمأمة دوال طلب النقود بالنسبة ل M1 من وقت لآخر. ومن الملاحظ ان M1 كدالة للطلب على النقود اصبحت اقل استقرارا حيث ان اسعار الفائدة المدفوعة لاجل لم تعد خاضعة للتنظيم ويمكن لهذا ان ترتفع نسبيا مع اسعار الفائدة الاخرى وبهذا ينمو ايضا الطلب على الودائع لأجل اضافة الى ان دفع الفائدة على الودائع القابلة للصرف بال شيكات يجعل التفرقة غير واضحة بين M1 و M2 . وعليه فأن الطلب على النقود يعتمد على العديد من المحددات نجد من اهمها:-

(١) الناتج القومي الاجمالي الحقيقي ، ويعتبر اكثر المتغيرات استخداما» في تفسير الطلب على النقود المرتبطة بالمعاملات الاقتصادية (على الرغم من انه قد لا يكون افضل مقياس للمعاملات في الاقتصاد في بعض البلدان النامية خاصة في الاقتصاديات التي يشكل فيها قطاع التعدين او النفط نصف اجمالي الناتج المحلي وحيث تعمل هذه القطاعات بشكل معزول داخل بقية الاقتصاد مما يحتاج الامر الى

وهذا يقودنا الى ان دور النقود في الاقتصاد المعاصر يتفق مع ما حدده الكينزيون في عدم حياديتها . ففي اقتصاد تتحدد فيه النقود الورقية المعروضة من خلال النظام البنكي القائم على الاقراض بحجم النشاط الاقتصادي فأن عرض النقود يتكيف مع الطلب على الائتمان . وتعتمد كمية النقود المعروضة من قبل البنك المركزي على معدلات الربح المتوقعة ويقوم بزيادة عرض النقود لمواجهة زيادة الطلب على الائتمان في حالة انخفاض الاحتياطيات خوفا» من انهيار النظام البنكي . وعليه فأن كل من الطلب وعرض النقود يعتمدان على معدلات الربح المتوقعة .

وبالتالي فأن السياسة النقدية يجب أن تعتمد على اتخاذ الاجراءات اللازمة التي تمكن السلطات النقدية من ضبط التوسع النقدي (عرض النقود) بما يتماشى مع حاجة المتعاملين في الوحدات الاقتصادية (الطلب على النقود) حيث ان عدم التوازن النقدي بين عرض النقود مع الطلب عليها يؤدي الى اختلال العلاقات الاقتصادية خاصة اذا ما كان البنك المركزي يتبع نظام سعر الصرف الثابت حيث لا يستطيع تصميم سياسة نقدية مستقلة يستطيع من خلالها التأثير على المتغيرات الاقتصادية الكلية في الدولة .

لذا تعد عملية تقدير كمية النقود هدف اساسي من اهداف السياسة الاقتصادية في الدولة حيث يساعد تقديرها في تحديد كثير من المؤشرات النقدية التي تمكن من وضع السياسة النقدية المستقبلية وفي ضوء ذلك لابد من تحديد حجم العرض النقدي الامثل في الاقتصاد بما يتواءم مع الاهداف الكلية للدولة والمتعلقة بالنمو والتضخم وتحسين موقف ميزان المدفوعات... الخ ولا يتم ذلك الا من خلال استخدام الطرق

في السودان ليست متطورة ما يجعل امكانية الاستبدال بين النقود والاصول المالية الاخرى محدودة . (سعر الفائدة لا يمثل بديل جيد للطلب على الارصدة النقدية في دولة مثل السودان حيث ان الاسواق المالية غير متطورة. وفي هذه الحالة يعتبر معدل التضخم هو الممثل الجيد لتكلفة الفرصة البديلة وليس سعر الفائدة). بالإضافة إلى ذلك نجد ان اسعار الفائدة ومنها سعر البنك يحدد بواسطة السلطات المركزية . كما ان مستويات اسعار الفائدة قد تظل شبه ثابتة لفترة طويلة بغض النظر عن التغيرات والتطورات التي تطرأ على المستويات العالمية لاسعار الفائدة العالمية . حتى لو حدثت هذه التغيرات لاتكون عادة بالحجم المؤثر بدرجة ملموسة على الطلب على النقود .

حيث لم يقم بنك السودان بتعديل سعر الفائدة طوال فترة العمل به . منذ انشاء البنك في فبراير ١٩٦٠م . وحتى ايقاف العمل بأسعار الفائدة في ديسمبر ١٩٨٤م الا ست مرات . في ديسمبر ١٩٦٦ . يوليو ١٩٧٣م . اغسطس ١٩٧٥م . فبراير ١٩٨١م . يناير ١٩٨٣م . وقد كانت التعديلات في اسعار الفائدة طفيفة لاتتعدى نقطتين الى اعلى في كل مرة عدا التعديل الاخير في عام ١٩٨٣م حيث كان ثلاث نقاط الى اعلى . هذا ويضاف الى العوامل التي تقلل من فعالية سعر الفائدة كاداة من ادوات السياسة النقدية في السودان والدول النامية عامة ان مستويات اسعار الفائدة في غالبية هذه الدول عادة ما تكون اقل بكثير من معدلات التضخم السائدة فيها وهو ما يعرف بسعر الفائدة السالب (Negative real Interest Rate) .

(٤) سعر الصرف . ويعرف بأنه سعر مبادلة عملة دولة ما مقابل الحصول على عملة دولة اخرى . ومن اهم العوامل الاقتصادية التي تخدم سياسة سعر الصرف درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجى وهيكلة الصادرات والواردات وحركة تدفق رؤوس الاموال داخل وخارج الدولة وكذلك الاهداف الاقتصادية التي تسعى الدولة الى تحقيقها وتستخدم سياسة سعر الصرف في معالجة العجز في ميزان المدفوعات وذلك عند تخفيض سعر الصرف (خفض قيمة العملة المحلية) تزيد الدولة من قدرتها التنافسية لخفض اسعار الصادرات ومن ثم زيادة المبيعات منها وبالتالي زيادة حصيللة النقد الاجنبى . ومن جهة اخرى هذا التخفيض يؤدي الى زيادة اسعار الواردات وبالتالي يقل حجمها مما ينعكس ايجابا على الميزان التجارى والحساب الجارى واخيرا ميزان المدفوعات . ولنجاح مثل هذه السياسة لابد من وجود درجة مرونة معينة في الصادرات والواردات .

عليه يصبح الطلب على النقود في السوان دالة في المتغيرات التالية حيث :-

$$Lnmd_t = f(RGDP_t, Inf_t, XR_t, Lnmd_{t-1})$$

النقود بالمعنى الضيق (Narrow definition of M1) $Lnmd_{money}$
 الناتج القومي الاجمالي الحقيقي $RGDP_t$
 معدل التضخم Inf_t
 سعر الصرف الرسمي XR_t
 الطلب على النقود للفترة السابقة $Lnmd_{t-1}$

٢- الشكل الرياضى للنموذج :-
 ثانياً : نتائج التقدير القياسى للنموذج :-

$$Lnmd_t = a_1 + a_2 RGDP_t + a_3 Inf_t + a_4 XR_t + a_5 Lnmd_{t-1} + e$$

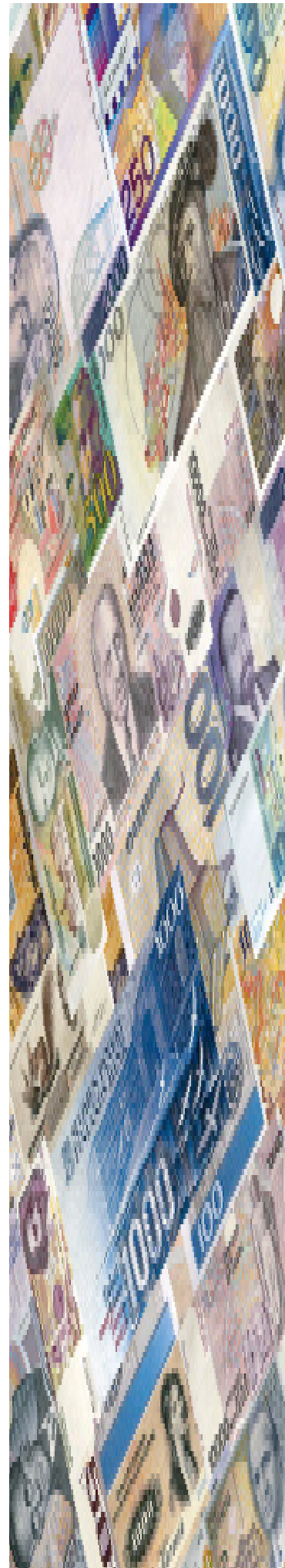
من التوصيف المقدر لدالة الطلب على النقود في السودان اعتبرنا ان الطلب على النقود (M1) يعتمد على المتغيرات التفسيرية التالية:-

١- الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (R.GND)
 ٢- اسعار الصرف (EX)

اغفال انشطتها عندما نبحث عن متغير ناتج محلي اجمالى مرتبط على العملة المحلية).

(٢) معدل التضخم . كمتغير يعبر عن تكلفة الفرصة البديلة لحمل النقود (Opportunity Cost of Holding Money) مقابل اصول اخرى تدر فائدة ويرى بعض الاقتصاديين ان الطلب على الارصدة النقدية الحقيقية يتوقف على عائد اسهم رأس المال وعائد السندات ايضا وتعتبر مخزونات الاصول الحقيقية شكلا بديلا للاحتفاظ بالثروة ويزداد الطلب على هذه الاصول اذا كان هناك توقعات بارتفاع معدلات التضخم .

(٣) سعر الفائدة . فطبقا للمفهوم الكينزى ان الافراد يحتفظون بالنقود فوق احتياجاتهم للمعاملات والاحتياط وذلك بناءا على توقعاتهم لاسعار الفائدة . فعند المستويات المنخفضة لاسعار الفائدة سوف تزيد النقود المطلوبة لاغراض المضاربة لتوقع الافراد ارتفاع اسعار الفائدة مستقبلا وفي هذا الوضع يحتفظ الافراد بارصدة عاطلة دون الاستفادة منها في شراء السندات وفى هذا الجزء من دالة الطلب على النقود يكون مرنا مرونة تامة عند هذا السعر المنخفض لسعر الفائدة وهو ما يسمى بشرك السيولة (Liquidity Trap) . اي ان الافراد يمتلكون ارصدة نقدية عاطلة دون الاستفادة منها في شراء السندات وبالتالي يعملون على خفض اسعار الفائدة (على الرغم من الدراسات التطبيقية لم تؤكد ارتفاع مرونة الطلب على النقود بالنسبة لسعر الفائدة او ما يسمى بشرك السيولة) . وقد ادمج الاقتصاديون الطلب على المعاملات والاحتياط من اجل تبسيط التحليل ومن اجل ذلك افترضوا ان الطلب المشترك على النقود من اجل المعاملات والاحتياط يعتمد فقط على الدخل وان الطلب على النقود بدافع المضاربة يعتمد على سعر الفائدة الا ان هذه التطبيقات اصبحت اقل انتشارا حيث ادرك الاقتصاديون أن الطلب على النقود دالة في سعر الفائدة . وسعر الفائدة يمثل الفرصة البديلة للطلب على الارصدة النقدية الحقيقية خاصة في ظل اهمية النقد الاجنبى كبديل للعملة المحلية . وسيتم ادراج معدل التضخم في دالة الطلب على النقود دون سعر الفائدة . ويرجع ذلك الى ان ادراج معدل التضخم كمتغير يعبر عن تكلفة الفرصة البديلة هو ان الاسواق المالية خارج النظام المصرفى



٣-الطلب علي النقود لفترة ابطاء سنه (M1-1)

٤-معدل التضخم (INF)

وباجراء عدة محاولات للوصول الي النموذج القياسي المناسب وبتطبيق طريقة المربعات الصغري (OLS) علي متغيرات الدراسة خلال الفترة ١٩٨٢-٢٠٠٧ وباستخدام برنامج E-views تم الوصول الي النتائج كما هو موضح في الجدول التالي :-

	T	Prob	Varinbles	coefficent	Std.error	Statistic
C	-	١,١٠٨	٢,١٣٥-	٠,٠٤٥		
(LOG(R.GNB	١,٥٩٢	٠,٧٥٦	٢,١٠٦	٠,٠٤٨		
(1-)LOG(N1	٠,٨٥٣	٠,٠٩٤	٩,٠٣٣	٠,٠٠٠		
(LOG(INF	٠,٤٠١	٠,١٧٨	٢,٢٤٨	٠,٠٣٥		
	١٠٦,1٧=F					R٢:٠,٩٣
	٠,٠٠٠=Prob.f					١,٧=DW

يتضح من نتائج التقدير في الجدول اعلاه ان التقدير كان متوافقا مع معايير التقييم من كافة الاجرات وذلك علي النحو التالي:-

- باجراء الفحص الاقتصادي للمعالم المقدرة يتضح مايلي :-

١-اشارة الثابت اشارة موجبة وهي تتفق مع فروض النظرية الاقتصادية وهي تمثل الطلب علي النقود في ايدي الجمهور عندما تكون جميع المتغيرات التفسيرية في الدالة موضع القياس تساوي الصفر اي تمثل الحد الادني للطلب علي النقود والذي لايرتبط بالمتغيرات الموضحة في النموذج.

ب- اشارة معامل معدل التضخم اشاره موجبة وهي تتفق مع التحليل الاقتصادي .

ج- اشارة معامل الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي اشارة موجبة وهذا يعني ان زيادة الناتج المحلي الحقيقي يؤدي الي زيادة الطلب علي النقود.

د-اشارة معامل الطلب علي النقود في الفترة السابقة اشارة موجبة وهذا يعني ان الطلب علي النقود يزداد مع الزيادة المحققة في الطلب علي النقود في الفتره السابقة وبتقييم نتائج التقدير وفقا للمعيار الاحصائي يتضح ان جميع معاملات متغيرات النموذج ثبت معنوياتها احصائيا عند مستوى ٥٪ عدا متغير سعر الصرف والذي تم استبعاده

من النموذج المقدر لعدم ثبوت معنويته .

حيث يلاحظ من الجدول ان مستوى الدلالة (prob.) لجميع المعالم المقدرة بما فيها الثابت اقل من ٥٪ وهذه النتيجة تؤكد علي وجود علاقة معنوية بين متغيرات النموذج المستقلة (M1-1) وINF,R.GDP,M1) والمتغير التابع (M1) .

كما ثبت معنوية الدالة ككل من خلال قيمة F حيث نجد ان مستوى الدلالة لقيمة F (Prob) ٠,٠٠٠: وهي قيمة اقل من ٥٪ .

وبوضح معامل التحديد المعدل ان حوالى ٩٣٪ من المتغيرات للطلب علي النقود تم تفسيرها من خلال المتغيرات المستقلة بالنموذج . بينما ٧٪ من هذه التغيرات يمكن ارجاعها الي المتغيرات غير المتضمنة في هذا النموذج وهذه دلالة علي جودة توصيف النموذج .

وباجراء اختبار دراين -واتسون (D.W) لاكتشاف مشكلة الارتباط الذاتي للبواقي تم التأكد من ان النموذج لايعانى من هذه المشكلة وذلك لان قيمة (D.W) والتي تم تقديرها في النموذج قد بلغت (١,٧) وهي تقترب من القيمة القياسية (2=D.W).

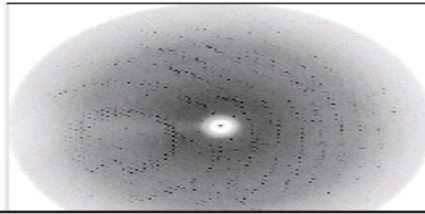
وبناء على ما ثبت من نتائج خلال الفحوصات الاقتصادية والاحصائية والقياسية يمكن الحكم علي جودة نموذج الطلب علي النقود والقول بمدى اهمية دراسة اثر كل من معدلات التضخم والناتج المحلي الاجمالي الحقيقي والطلب علي النقود في الفترة السابقة في تحديد الطلب علي النقود في الاقتصاد السوداني وتتوافق هذه النتيجة مع بعض الدراسات التطبيقية التي اجريت علي بعض البلدان العربية والافريقية والتي تشابه ظروفها الاقتصادية ظروف الاقتصاد السوداني .

وعليه تقترح الدراسة ونتيجة لعدم وجود تأثير لسعر الصرف كمحدد للطلب علي النقود مايلي :-

أ-انتهاج نظام سعر الصرف المرن الذي يتيح حرية اكبر لتحركات اسعار الصرف وفق آلية السوق.

ب-توسيع مجالات استخدامات المصارف والصرافات من النقد الاجنبي بادخال المزيد من العمليات والانشطة لتقليص حجم السوق الموازي.

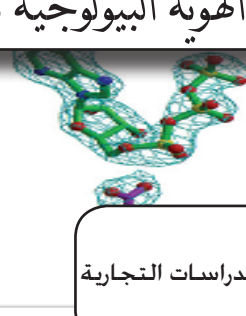
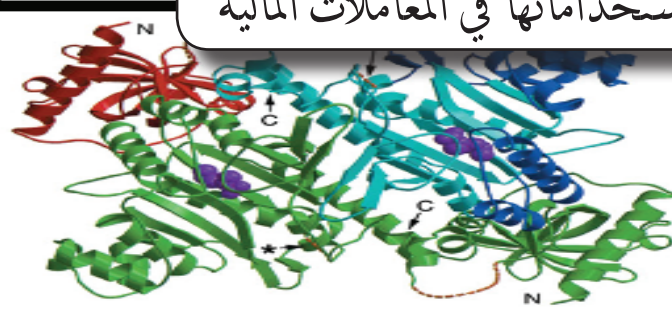




الهوية البيولوجية واستخداماتها في المعاملات المالية

د.محمد حمد محمود

رئيس قسم البنوك والتمويل/ كلية الدراسات التجارية
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



اجراءات خاصة بتلك الحالات كانت دائما ما تكفل للبنك الحماية اللازمة وتضمن له أنه يتعامل مع الشخص الصحيح وهو العميل وليس أى شخص آخر. ففي حالة التعامل بالشيك كان توقيع العميل دليلا على صدور السند منه وبالتالي كان على البنك ان يقوم ببعض الاجراءات للتأكد من صحة التوقيع بل ان القانون كفل بعض الحماية للبنك في بعض الحالات حتى لو كان التوقيع مزورا بعد ان يكون البنك قد قام بالاجراءات الضرورية لاكتشاف ومنع حدوث ذلك التزوير.وفي حالة اتصال العميل هاتفيا بالبنك للحصول على خدمة بعينها فان تعرف الموظف على صوت العميل بلاضافة الى بعض الاجراءات الاخرى كطرح بعض الاسئلة التى لا تتوفر اجابتها الا للعميل نفسه او شخص صرح له العميل بذلك كان كفيلا بتمكين البنك من التأكد من هوية الشخص الذي يتعامل معه.

وفي الجانب الاخر المتعلق بتعرف العميل على بنكه فليس من المتوقع ان يضل العميل طريقه الى البنك الذي يتعامل معه والذي انشا فيه حسابه أو احد فروع الاخرى او الى الجهة التى فوضها البنك للقيام بخدمته حيث لم تكن هناك مشكلة لدى العميل في التأكد من أنه يتعامل مع الجهة أو المصرف الصحيح لوضوح العناوين والمواقع التي اعتاد العميل على التردد اليها والتعامل معها.

ومن الملاحظ أنه في الحالات اعلاه والتي ارتبطت في معظمها بالتعامل المصرفي التقليدي ان العنصر البشري كان عاملا اساسيا في التأكد من الهوية اما من خلال الالتقاء المباشر والملاحظة او من خلال بعض متعلقات احد الاطراف كالشكل والموقع والصوت و التوقيع.

تحديد الهوية في المعاملات المصرفية الالكترونية:

مع دخول المعاملات المالية عصر التقنيات الرقمية ومن بينها الخدمات المصرفية التي اصبحت تقدم عبر عدد من الوسائط الالكترونية التي تسمح للعميل في معظم الاحيان بالتعامل (عن بعد) هذا الامر شكل تحديا جديا لمسألة تحديد الهوية وذلك لعدة اسباب يمكن ايجاز أهمها في الاتي:

- 1- يتم التعامل في معظمه عن بعد بحيث لم يعد بالإمكان في احيان كثيرة الحصول على مؤشر عن هوية العميل يتم التأكد من بواسط العنصر البشري.
 - 2- قد تقدم الخدمة عبر وسيط افتراضي Virtual الامر الذي يعني حاجة العميل المتزايدة الى التأكد من أنه يتعامل مع المكان الصحيح.
 - 3- سرعة الخدمات المقدمة تقتضي سرعة البت في مسألة الهوية مهما تباعدت المسافات بين العميل وقناة الحصول على الخدمة.
- ونتيجة لخصائص هذه النظم المصرفية الحديثة اختلفت وسائل وادوات

مقدمة: Introduction

تكتسب مسألة الهوية أهمية خاصة في التعاملات الانسانية ولاسيما التجارية منها حيث يكون من المهم تحديد اطراف ذلك التعامل. ويساعد التقاء اطراف التعامل وجها لوجه في تحديد الهوية ويسهل من عملية تعرف كل طرف على الآخر، ولكن عند تعامل الاطراف بشكل غير مباشر من خلال وسيط بشري (وكيل) او سيلة اتصال (هاتف) مثلا تتطلب عملية اثبات الهوية المزيد من الاجراءات الشكلية وربما القانونية.

تحاول هذه الورقة توضيح مسألة أهمية تحديد هوية اطراف التعامل في العمليات المالية لاسيما المصرفية منها والوسائل التقليدية والحديثة المستخدمة في تحديد الهوية مع التركيز على الطرق البيولوجية (Biometric Authentication) وتوضيح أهميتها وميزاتها على الانواع الاخرى واستخداماتها في الجوانب المالية المرتبطة بالعمل المصرفي.

ماهو التثبت من الهوية: What is Authentication

يمكن تعريف التثبت من الهوية بأنه العملية التي يتم بموجبها التأكد من أن شخصا ما أو شيئا ما في حقيقة الامر (in fact) هو كما يدعي، و تختلف الطرق التي بموجبها يتم ذلك التأكد تبعا لطبيعة ونوع الوسيط الذي يتم التعامل عبره بين اطراف العملية.

ايضا يمكن تعريف التوثق من الهوية بأنه الشروط أو العوامل أو الخصائص التي يمكن اختبارها بشكل مستقل للتأكد من هوية شخص أو شيء ما.

تحديد الهوية في المعاملات المصرفية التقليدية:

كما هو معلوم فإن الخدمة المصرفية هي في جوهرها علاقة جمع بين المصارف وعملائها وتفرض هذه العلاقة ان يتعرف كل طرف على الطرف الاخر عند اي تعامل ينشأ بينهما فعلى العميل ان يطلب الخدمة من بنكه الذي انشا معه تلك العلاقة او من فوضه ذلك البنك لخدمة العميل وعلى البنك ان يقدم الخدمة لعميله او لمن سمح له العميل بان يحصل على الخدمة وليس لأي شخص آخر.

في جانب تعرف البنك على عميله فقد ظلت المصارف في ظل النظام التقليدي للخدمات المصرفية تتعامل مع مسألة الهوية وفق ضوابط محددة ولم تكن تلك المسألة شديدة التعقيد لان العملاء عادة ما كانوا يتعاملون مع مصارفهم بشكل مباشر عن طريق حضور العميل لفرع البنك وفي هذه الحالة يتم التثبت من هويته عن طريق الملاحظة أو ما يحمله العميل من مستندات أو ما يعرفه من معلومات وبهذه الطريقة غير المعقدة يتأكد المصرف من أنه يتعامل مع الشخص الصحيح.

وفي الحالات التي كان العميل يتعامل فيها مع مصرفه عن بعد كأن يحرر شيكا أو يتصل هاتفيا بمصرفه، طور النظام المصرفي التقليدي

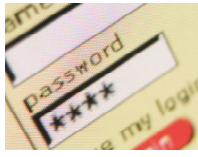
النظام يواجه عدد من الصعوبات يتمثل أهمها:

١- في أن كلمة المرور يمكن تخمينها guessed او التوصل اليها عن طريق نشاطات القرصنة المعلوماتية cracked والامر الذي يسهل هذا الاختراق هو طريقة تعامل المستخدمين معها وطريقة اختيارهم لها حيث هناك عدد من الملاحظات في هذا الشأن يعتقد انها سبب تسهيل اختراق هذا النظام ومن ذلك:

أ- أن معظم المتعاملين مع نظام كلمة المرور وسعيا منهم للتسهيل وسهولة التذكر يستخدمون كلمة مفردة من كلمات القاموس وبعضهم قد يضيف اليها الرقم ١ وهذا الامر يسهل عملية التوصل اليها بواسطة أنشطة القرصنة حيث ان التطور في علم فك الشفرات cryptanalysis وعن طريق ما يعرف بتقنية Brute Force وبلاستعانة بجهاز الحواسيب المتخصصة والمزودة بالبرامج المساعدة يمكن تجريب جميع الخيارات الممكنة من القاموس للوصول الى الكلمة ويمكن تجريب الكلمات الممكنة زائد الرقم واحد، وهكذا يصبح التوصل للكلمة اسهل واسرع كلما كانت اسهل تكوينا لذلك عادة ماتقدم نصائح للمستخدم في النوع الملائم من كلمات المرور الواجب استخدامه.

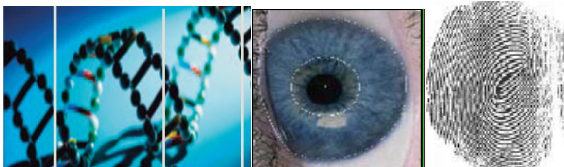
ب- في معظم الاحيان يضطر المستخدم لكلمة المرور الى كتابتها خوفا من نسيانها بما يعرضها لخطر الوصول الى جهة غير مصرح لها ويزداد ويعظم الخطر عندما يستخدم الشخص نفس كلمة المرور للدخول الى عدد من الانظمة، ويختار الشخص نفس الكلمة عادة لانه يصعب عليه حفظ كلمات متعددة للانظمة المختلفة.

٢- الصعوبة الاخرى وهي ذات صلة بالأولى أن النظام يتعامل مع الشخص الذي قام بكتابة كلمة المرور بشكل صحيح بغض النظر عما اذا كان الذي قام بكتابتها هو العميل نفسه او شخص اذن له العميل او شخص حصل عليها مصادفة او بطريق غير مشروع وبالتالي ما كان يحق له استخدامها.



الثبت من الهوية عن طريق اشياء ذات صلة بشخصية العميل: Something customer is

وفي هذا الحالة تتم عملية التاكيد من هوية العميل عن طريق احد الخصائص البيولوجية المتفردة والمرتبطة بالعمل نفسه كبصمة العين Iris او بصمة الصوت Voiceprint او بصمة الاصبع Fingerprint وهذا النوع يطلق عليه نظام الهوية البيولوجية Biometric System ويتم استخدامه في العالم المادي Physical او العالم الافتراضي Virtual ولا يدخل العنصر البشري عادة في عملية التاكيد من الهوية في هذه الحالة حيث تتم هذه العملية بشكل آلي عن طريق تخزين نموذج من الخاصية البيولوجية المختارة للعميل والتي تتميز بالتفرد بمعنى عدم وجود تطابق في خواص هذه الخاصية وملامحها مع أي شخص آخر حتى لدى التوائم المتطابقة Identical Twins على سبيل المثال بصمات الاصابع وعندما يود العميل تعريف نفسه للنظام يقوم العميل بتقديم عينة بوضع بصمة اصبعه على ماسح يرسل نسخة منها الى قاعدة بيانات مخزن بها نماذج البصمات فاذا تطابقت العينة مع النموذج المخزن يكون بذلك النظام قد تعرف على العميل ونفس الأمر يحدث في حالة بصمة الصوت او بصمة الوجه او العين.



الثبت من الهوية حيث لم يعد بالامكان استخدام العنصر البشري في هذه العملية كما كان سابقا وظهرت انظمة جديدة تناسب مع طبيعة النظم الحديثة على سبيل المثال نظام كلمة المرور Pass word وهو يعتمد على تخصيص كلمة مرور واحدة ومتفردة unique لكل عميل في كامل النظام وعن طريق تلك الكلمة يتعرف النظام على العميل حيث ان كتابة العميل للكلمة الصحيحة المتطابقة مع بياناته المخزنة في قاعدة بيانات النظام تمكنه من الحصول على الخدمة التي ينشدها وبالتالي يجب على العميل ان يتعامل بالحرص اللازم مع كلمة المرور لانها الوسيلة الوحيدة التي سيتعرف بها النظام عليه وان النظام سيتعامل بها في معظم الحالات حتى ولو استخدمها شخص غيره بإذن منه او بدون أذن.

أنواع التثبت من شخصية المتعاملين في الانظمة المصرفية:

هناك ثلاثة طرق رئيسية يتم استخدامها في التعرف على الهوية عبر الانظمة المختلفة التقليدية والحديثة وهي:

الثبت من الهوية عن طريق ما يحمله العميل: Something customer have وهذا النوع يستخدم بشكل واضح في العالم المادي أو النظام المصرفي التقليدي كما تمت الإشارة سابقا ومن امثلة ذلك ما يطلق عليه الاوراق النبوتية كالبطاقة الشخصية وجواز السفر وغيرها وفي هذه الحالة فإن وجود هذه المستندات مع العميل سيكون كافيا للثبت من شخصيته ما لم يكن هناك سبب يدعو للاعتقاد بخلاف ذلك.

وهذه الوسيلة مازالت مستخدمة في المجال المصرفي حتى يومنا هذا خصوصا عند تعامل العميل المباشر مع فروع البنك وفي هذا النوع غالبا ما يدخل العنصر البشري في عملية التثبت حتى وان استعان ببعض الآلات لأجاء هذه المهمة.

خصائص وتحديات هذا النظام:

١- بساطة النظام وسهولة استخدامه

٢- ان التثبت في معظمه يتم اعتمادا على العنصر البشري الامر الذي يعني امكانية حدوث بعض التجاوز و الاخطاء غير المقصودة وربما المتعمدة

٣- المستندات التي تثبت الهوية قد تتعرض للفقدان والتزوير

٤- تحتاج معظم المستندات للتجديد والتحديث

الثبت من الهوية عن طريق اشياء ما يعرفه العميل : Something customer know

وفي هذه الحالة فإن الامر قد لا يتطلب من العميل لاثبات شخصيته ان يحمل اوراقا محددة ولكن سيكون من المطلوب منه معرفة وتذكر بيانات بعينها لايعرفها الا هو شخصا وكمثال لهذا النوع كلمة المرور ورقم التعريف الشخصي وهذا النوع يستخدم بشكل اساسي في الانظمة المؤتمنة في العالم المادي أو في العالم الافتراضي، واذا كنا بصدد الوسائط المصرفية الحديثة لتقديم الخدمات المصرفية فان الصفة الغالبة لتلك الوسائط هي استخدام الشبكات networks في ربط اطراف التعامل المتباعدة وفي هذه الحالة فان الاداة الاساسية للثبت من هوية الاطراف هي نظام كلمات المرور Pass words او ارقام التعريف الشخصية (personal identification numbers(PINs)، ومثال لذلك عند استخدام ماكينة الصراف الآلي حيث يتم التعرف على العميل عن طريق رقم التعريف الشخصي PIN، ويمكن ان يتم استخدام هذا النظام في العالم الافتراضي على سبيل المثال عندما يدخل العميل لموقع البنك الالكتروني على شبكة الانترنت bank website مستخدما رمزا محددًا يحصل عليه من بنكه. وغالبا لايتدخل العنصر البشري بشكل مباشر في عملية التحقق من الهوية في هذا النوع

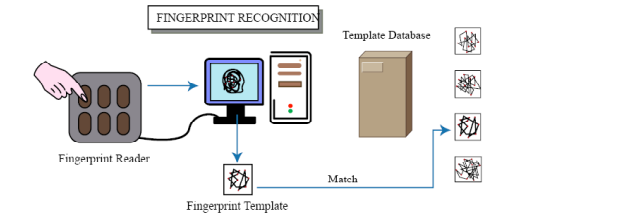
خصائص وتحديات هذا النظام:

الوسيلة الأكثر استخداما في هذا النظام هي كلمة المرور وبالرغم من ملائمة هذا النظام للاستخدام عبر الشبكات حيث يتم التأكيد من كلمة المرور عن طريق وسيلة موثوقة Trusted Verifier إلا ان هذا

(المباشرة والحية) التي قدمها العميل مع النماذج المخزنة لديه في قاعدة البيانات فإذا تطابقت العينة مع أحد النماذج تأكد النظام من أهلية العميل للاستخدام.

ويلاحظ في هذه الحالة والحالات المماثلة أهمية ان يتأكد النظام من أنه يتعامل مع كائن حي حقيقي وليس كائن خيالي أو مجرد صورة كما يظهر من وجود اختبار الحياة (Liveness Test), ويمكن ان يشمل هذا الاختبار التأكد من ان الصورة ثلاثية الابعاد وايضا درجة حرارة الجسم الموجود اما الكاميرا, هذا الأمر يعني ان النظام به عوامل تأمين ضد سوء الاستخدام, كما يمكن تخزين نموذج بصمة الوجه داخل قاعدة البيانات في اوضاع مختلفة وفي درجات ضوء متباينة حتى يستطيع النظام التعرف على العميل عند كل الاوضاع المحتملة وفي الاوقات المختلفة. وفي نفس السياق يستخدم نظام بصمة العين (القزحية أو القرنية) للتعرف على هوية المتعامل

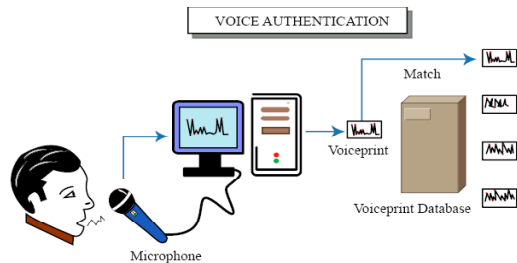
نظام الهوية البيولوجية باستخدام بصمة الاصبع: Finger print Recognition



ويعتبر من اكثر انواع نظم الهوية البيولوجية استخداما حيث يتم في هذه الحالة تخزين نماذج بصمات الاصابع للعملاء المسموح لهم باستخدام النظام وعند التعامل مع النظام يقوم العميل بتقديم عينة من بصمة الاصبع عبر قارئ للبصمات متصل بالنظام واذا تطابقت العينة مع النموذج المخزن في قاعدة بيانات النظام جاز للعميل استخدام النظام.

وايضا يحتوى هذا النظام على عوامل تأمينية تكفل عمله بصورة فاعلة بالرغم من امكانية نقش بصمة المستخدم اعتمادا على اخذ بصمة فعلية له ولكن تصبح هذه المسألة غاية في التعقيد ولا تتوفر امكانية تطبيقها إلا في حالات نادرة خصوصا في وجود اختبارات الحياة التي تمت الاشارة اليها سابقا, الجدير بالذكر ان عددا من المؤسسات السودانية تستخدم هذا النظام في متابعة حضور وانصراف العاملين كبديل لنظام التوقيع العادي.

نظام الهوية البيولوجية باستخدام بصمة الصوت: Voice Authentication



وفي هذه الحالة ايضا يتم تخزين نماذج لبصمة الصوت للعملاء المشتركين في النظام وعندما يتقدم العميل للدخول للنظام فإنه يقدم عينة من صوته المباشر عن طريق مايكرفون متصل بالنظام حيث يقوم النظام بمقارنة بصمة صوت العميل مع النماذج المخزنة لديه في قاعدة بيانات بصمات الصوت فإذا تطابقت البصمة مع أحد النماذج دل ذلك على شرعية استخدام العميل للنظام.

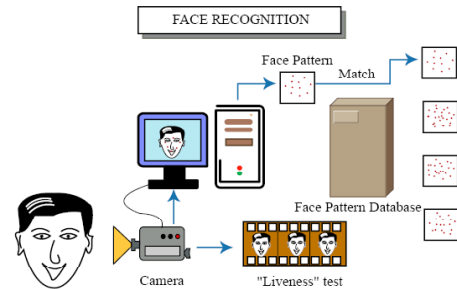
ويلاحظ ان هذا النظام ايضا يحمل في طياته عوامل التأمين الملائمة ضد الاستخدام غير المشروع كتقليد أو تسجيل صوت العميل بالرغم من وجود مصاعب عند ما تطرا تغيرات على صوت العميل المباشر

دعائم اختيار وسائل التثبيت من الهوية الرقمية Seven Pillars لكي يتم اختيار خاصية بيولوجية لتصبح داة للتثبيت من هوية الافراد لابد ان تتوفر فيها الشروط التالية:

العمومية Universality	تمتع الخاصية بالعمومية بمعنى انها شتركة وموجودة لدى كافة الافراد
التفرد Uniqueness	تفرد الخاصية عند كل فرد بحيث يمكن ان تميز بين فرد وآخر بشكل قاطع
الاستمرارية Permanence	تمتع الخاصية بالثبات والاستمرارية مع مرور الوقت وتقدم العمر
القابلية للتخزين Collectability	سهولة اخذ نموذج من الخاصية وتخزينه لمقارنته بالعينات لاحقا
جودة الاداء Performance	امكانية استخدام الخاصية بدقة وبسرعة للتعرف على الاشخاص
القبول Acceptability	تقبل المجتمع لاستخدام الخاصية للتعريف بالاشخاص في الحياة اليومية
مقاومة للتحايل Circumventio	صعوبة التحايل على النظام عند استخدام تلك الخاصية للتعريف بالاشخاص

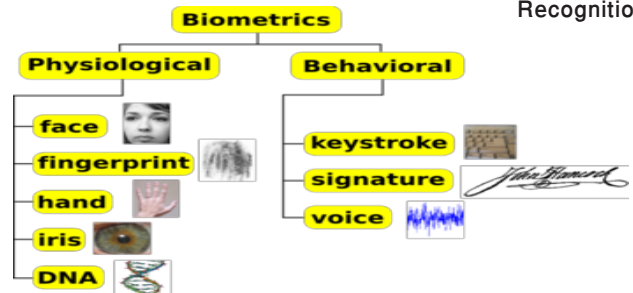
أنواع نظام الهوية البيولوجية:

يصنف البعض نظام الهوية البيولوجية الى نوعين رئيسيين نوع مرتبط بخواص سلوكية كما في حالة طريقة الضربات على لوحة المفاتيح أو التوقيع أو طريقة الكلام ونوع مرتبط بخواص محسوسة كما في حالة الوجه وبصمة الاصبع الشكل ادناه يوضح هذا التقسيم:



وبشكل عام هناك عدة انواع لنظام الهوية البيولوجية تستخدم اليوم للتعريف بالاشخاص خصوصا في المعاملات المالية ومن تلك الانواع:

١- نظام الهوية البيولوجية باستخدام بصمة الوجه: Face Recognition



ومن الشكل اعلاه يتبين ان طريقة عمل النظام تتمثل في احتفاظ النظام بنموذج لصورة وجه العميل يتم تخزينه في قاعدة بيانات النظام وعند تعامل العميل مع النظام يقوم بتقديم عينة من صورة وجهه عن طريق كاميرا متصلة بالنظام ويقوم النظام بمقارنة عينة الصورة

يستخدم نظام الهوية البيولوجية في عدة تطبيقات في حياتنا اليومية وكذلك يستخدم في عدد من التطبيقات ذات الصلة بالخدمة المصرفية ومن تطبيقاته:

١- استخدام نظام بصمة الصوت في بعض أجهزة الموبايل حيث يقوم المستخدم للنظام بتسجيل وإضافة بصمة الصوت للأسماء التي يرغب في إضافة بصمة الصوت إليها من قائمة الأسماء المسجلة في جهاز الموبايل وإذا رغب في الاتصال بأحد تلك الأسماء يمكنه استخدام بصمة الصوت لذلك الغرض دون حاجة لكتابة الرقم أو الاسم.

٢- استخدام نظام بصمة الأصبع في نظام الحضور والانصراف بدلا من النظام التقليدي الذي يعتمد على التوقيع وقد طبقت العديد من المؤسسات هذا النظام وشكل ذلك فرقا كبيرا حيث لا يمكن في هذه الحالة أن يقوم شخص آخر مقام العميل وأصبح لازما عليه الحضور شخصيا لمكان عمله خلاف الوضع الذي كان سائدا في السابق حيث كانت تتوفر امكانية أن يقوم موظف آخر بالتوقيع نيابة عن العميل أو أن يقوم العميل بإضافة توقيعه لاحقا، بل أن هناك امكانية لربط هذا النظام بنظام الأجور حيث يقوم النظام بحساب الساعات اليومية التي عملها المستخدم وهي الفرق بين زمن حضوره وانصرافه مستخدما بصمة الأصبع ثم يقوم بتجميع الساعات الشهرية التي يستحق العميل عليها الأجر مختصرا الكثير من الوقت والجهد للوحدات الحسابية.

٣- استخدام نظام بصمة الأصبع في ماكينات الصراف الآلي وفي هذه الحالة يتم استخدامه بديلا عن رقم التعريف الشخصي وفي ذلك تسهيل كبير للمستخدمين الذين سيتخلصون من عبء تذكر أرقام التعريف أو القلق بشأن تسريبها للآخرين وفي ذلك اختصار في زمن واجراءات الحصول على الخدمات وتوسيع لقاعدة المستخدمين إلى فئات ربما شكلت كتابة أرقام التعريف وتذكرها تحديا لها ونعتقد أنه في السودان ربما يشكل هذا الأمر دافعا جيدا لعدد من المستخدمين لما يوفره النظام من ميزات وربما يعزز جهود أولئك الطامحين إلى تصميم صراف آلي يتعامل مع الأميون يعتمد على الرموز والأشكال بدلا من الأرقام خصوصا في مناطق العالم التي تنفشي فيها الامية.

٤- استخدام نظام بصمة العين في المطارات للتحقق من هوية الداخلين إلى الدولة المعينة والسماح لهم بالإقامة فيها بصورة شرعية وقد طبق هذا النظام في دولة الامارات العربية المتحدة حيث اسهم في كشف العديد من الأشخاص المتجاوزين والذين ابعدوا من البلاد لأسباب مختلفة ولكنهم عادوا إليها بجوازات سفر جديدة وأسماء مختلفة ليجدوا نظام بصمة العين في انتظارهم ليكشف عن هويتهم الحقيقية.

٥- استخدام نظام بصمة الأصبع في نقاط البيع وفي هذه الحالة يمكن أن ينطبق ما ذكره عن الصراف الآلي حيث سيسجع هذا النظام استخدام نقاط البيع من قبل العملاء والتجار لما يوفره من عنصر أمان للطرفين وللسهولة والاختصار الذي يمكن أن يحدث في اجراءات الحصول على الخدمة.

خاتمة:

حاولت هذه الورقة تقديم شرح موجز لموضوع الهوية وأهميته في المعاملات المالية والوسائل المستخدمة في هذا الخصوص بالتركيز على الهوية البيولوجية باعتبار أنها الأكثر ملائمة لحياتنا العصرية والأكثر مقاومة للتحديات الأمنية وحاولنا من خلال هذا العرض أن نحث المؤسسات المختلفة في السودان على محاولة الاستفادة من مميزات هذا النظام وتشجيع استخدامه في المعاملات المالية لاسيما المصرفية منها كما هدفت الورقة إلى تعميم ونشر ثقافة التعامل مع التقنيات المصرفية والجوانب ذات الصلة وسط الجمهور عامة المهتمين وذو الاختصاص بشكل خاص.

نفسه دون ارادة منه الامر الذي قد يحرمه من الدخول للنظام عن طريق بصمة صوته ولو مؤقتا.

فوائد نظام الهوية البيولوجية:

لنظام الهوية البيولوجية فوائد متعددة نابعة من كون أن التأكد من شخصية العميل يتم من أحد متعلقات العميل نفسه وبصورة مباشرة أي أنه لا يمكن لأي شخص آخر أن ينوب عن العميل عند التعامل مع النظام بل يتحتم عليه أن يتعامل هو شخصيا وفي هذا ضمانه كبيرة في التعامل وتحقيق للمعنى المقصود من الهوية وبشكل عام يمكن القول أن هذا النظام يتميز بالاتي:

١- درجة الامان العالية في النظام نسبة لان الذي يدخل النظام هو العميل نفسه ولا أحد سواه.

٢- سهولة الاستخدام حيث أن العميل غير محتاج لاستخدام ارقام او شفرات معقدة او حفظ وتكوين كلمات بمواصفات محددة.

٣- لا يمكن التطفل على وسيلة التعريف او سرقتها او الحصول عليها عبر القرصنة لأنها جزء من شخص العميل نفسه ولا يمكن نسيانها.

٤- يبعث النظام الامان لدى العميل بان لا أحد سواه يمكن أن يحل محله في استخدام النظام او الوصول الى ما يخصه عند التعامل مع النظام.

٥- يمكن استخدام نفس الوسيلة للتعريف من أي موقع مهما تنقل العميل بمعنى أن العميل لن يقلق بشأن اختلاف وسيلة التعريف حتى لو قام بالتعامل من موقع بعيد او بنظام يستخدم لغة مختلفة كالتعامل مع نظام خارج موجود بلده.

٦- تتطلب حضور الشخص المطلوب التأكد من هويته نفسه الى مكان التحقق من الهوية في الزمن المحدد لذلك.

٧- موثوقية النظام من حيث انه لا يمكن أن يرفض دخول الشخص عن طريق الخطأ أو السماح لشخص غير العميل بالدخول بدلا عنه حيث لا اخطاء في النظام بخصوص الهوية.

٨- هو نظام ثنائي الاتجاه يعرف المستخدم للنظام والنظام للمستخدم حيث أن تعرف النظام على المستخدم يعني انه مسجل في النظام كما أن وجود المستخدم في سجلات النظام يعني للمستخدم انه يتعامل مع النظام الصحيح.

٩- قليل التكلفة نسبيا من حيث التركيب والتشغيل والصيانة المستمرة

١٠- سهولة دمج النظام مع النظم القائمة وربطه مع نظام الاجراءات المتبع في المؤسسات المختلفة

برغم من كل هذه الميزات لا يمكن القول أن نظام الهوية البيولوجية يمكن الاعتماد عليه فقط دون سواه من أنظمة التثبيت من الهوية الأخرى نظرا إلى أن هذه العوامل قد تتعرض لبعض التغيرات الطبيعية والطارئة مما يجعل النظام غير قادر على التعرف على العميل الأمر الذي يتطلب وجود بدائل للتثبيت من الهوية لمعالجة تلك الحالات وتبعا لكل نوع من الخواص البيولوجية المستخدمة للتثبيت من الهوية توجد تحديات خصوصا عند مقارنتها وفق الدعائم السبعة التي سبق الإشارة إليها أيضا يمكن اللجوء لما يعرف بالتثبيت المتعدد من الهوية Multi-factor Authentication وفي هذه الحالة يتم استخدام أكثر من نوع واحد كان تستخدم الهوية البيولوجية مع أحد الأنواع الأخرى مثل المستندات أو المعلومات التي يعرفها العميل.

نماذج وتطبيقات لاستخدام نظام الهوية الرقمية في الحياة العملية:



اثر تطبيق قواعد الحوكمة علي كفاءة نظام الرقابة الداخلية



إعداد: أ. أسامة محمد صالح
محاضر جامعة النيل الأزرق
كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية والاجتماعية
قسم المحاسبة

- تساعد في الحد من هروب رؤوس الأموال.
- تساعد في مكافحة الفساد .
- تعمل على ازدياد إتاحة التمويل وإمكانية الحصول على مصادر ارضص للتمويل.
- وتعمل الحوكمة علي معالجة النقاط التالية:
- محاربة الفساد الداخلي. ضمان النزاهة و الحيدة. تحقيق الاستقامة و منع الانحراف. تحقيق فاعلية المراجعة الخارجية.
- أهداف الحوكمة :
- تحسين قدرة المشروعات علي تحقيق أهدافها.
- تحسين عملية صنع القرار في الشركات.
- تحسين عملية المصادقية للبيانات وتحقيق سهولة فهمها.
- إدخال اعتبارات للقضايا البيئية والأخلاقية في منظومة صنع اتخاذ القرار.
- تحسين درجات الشفافية والوضوح والإفصاح ونشر البيانات والمعلومات عن الشركات.
- زيادة قدرة المشروعات علي تحسين موقفها التنافسي.
- مبادئ الحوكمة :**
- حتى يتم التطبيق السليم للحوكمة لابد من إتباع المبادئ السليمة لحوكمة الشركات إذ يؤدي ذلك إلي خلق الاحتياطات اللازمة ضد الفساد وسوء الإدارة مع تشجيع الشفافية في الحياة الاقتصادية.
- المقصود بمبادئ حوكمة الشركات هي القواعد والنظم والإجراءات التي تحقق أفضل حماية وتوازن بين مصالح مديري الشركة والمساهمين فيها وأصحاب المصالح المرتبطة.
- المبادئ هي أساس التطبيق. ويمكن عرض أهم المبادئ التي وردت من قبل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) التي أوردت ستة مبادئ أساسية تتمثل في:
- ١. حقوق المساهمين: يجب أن يحمي إطار حوكمة الشركات حقوق المساهمين.

مفهوم الحوكمة

أولاً: المفهوم اللغوي: تشير المعاجم إلي أن اصطلاح الحوكمة Governance يعني عملية التحكم والسيطرة من خلال قواعد وأسس الضبط بغرض تحقيق الرشد.

ثانياً: المفهوم المحاسبي للحوكمة: يشير اصطلاح الحوكمة من المنظور المحاسبي إلي توفير مقومات حماية أموال المستثمرين وحصولهم علي العوائد المناسبة وضمان عدم استخدام أموالهم في مجالات أو استثمارات غير آمنة وعدم استغلالها من قبل الإدارة أو المديرين لتحقيق منافع خاصة. ويتم ذلك من خلال مجموعة الإجراءات والضوابط والمعايير المحاسبية

ثالثاً: المفهوم القانوني للحوكمة: يشير اصطلاح الحوكمة من المنظور القانوني إلي الإطار التشريعي والقواعد القانونية التي تحمي مصالح الأطراف ذوي العلاقة بالمؤسسة أو الشركة.

رابعاً: المفهوم الإداري للحوكمة : مجموعة القواعد والضوابط والإجراءات الداخلية في المؤسسة التي توفر ضمانات تحقيق حرص المديرين علي حقوق الملاك والحفاظة علي حقوق الأطراف ذات المصالح بالمنظمة

تعرف الحوكمة علي إنها وسيلة تمكن المجتمع من التأكد من حسن إدارة الشركات الكبرى بطريقة تحمي أموال المستثمرين والمقرضين.

وتعرف بأنها مجموعة من الإجراءات التي تستخدم من قبل ممثلي أصحاب المصلحة والمنظمة مثلاً المساهمين. لتوفير إشراف علي المخاطر ورقابة المخاطر التي تقوم بها الإدارة.

يمكن القول بان الحوكمة وسيلة من وسائل الضبط باللوائح والإجراءات الحاكمة والسلوك الأخلاقي في جميع الممارسات.

أهمية الحوكمة

تعتبر حوكمة الشركات مهمة لكل من القطاعين العام والخاص و ذلك نظراً لما حققه من مكاسب ، وان الحوكمة الجيدة :

- تساعد على جذب الاستثمارات سواء الأجنبية أو المحلية.

- الضبط الداخلي والفحص المتواصل في الرقابة الداخلية يقلل من مخاطر الضغط البشري واحتمال الأخطاء والغش.
- من المستحيل أن يقوم المراجع بمراجعة داخل المنشأة بطريقة اقتصادية بدون الاعتماد على الرقابة الداخلية للعمليات .
- أيضاً زاد اهتمام الجهات الرقابية بالرقابة الداخلية للمنشآت الاقتصادية للتحقق من التزامها باللوائح والقوانين ذات العلاقة.
- يمكن القول بالإضافة إلي الأسباب السابقة بان ظهور شركات المساهمة وما صاحبها من تعقد في العمليات الحسابية أي بدوره الى الاهتمام بالرقابة الداخلية.

أهداف الرقابة الداخلية :

- يتمثل الهدف الرئيسي من تطبيق نظام الرقابة الداخلية في التوفيق بين تصرفات وسلوك العاملين وأهداف المؤسسة التشغيلية التي تسعى إلى تحقيقها.
- يتمثل الهدف الرئيسي للرقابة الداخلية في حماية الأصول والموارد وحماية السجلات المحاسبية باعتبارها المصدر الأساسي الذي يمد الإدارة بالمعلومات التي تساعد في اتخاذ القرارات ويلاحظ أن الهدف التشغيلي للرقابة يتمثل في رفع الكفاءة وإتباع السياسات المرسومة.
- اثر تطبيق قواعد الحوكمة على كفاءة نظام الرقابة الداخلية يتمثل اثر تطبيق قواعد الحوكمة على كفاءة نظام الرقابة الداخلية في الآتي:
- إن قواعد الحوكمة تستدعي أن تنبع نظام الرقابة الداخلية إلى مجلس الإدارة وأن الرقابة الداخلية لا يمكنها أن تقوم بمراقبة المدير العام وهي تتبع له وإذا ما طبقت هذه القاعدة ضمن حيادية نظام الرقابة الداخلية بالمنشأة وبالتالي زيادة في فاعليتها وكفاءتها.
- وقد أجريت دراسة علي عينة من المصارف السودانية وتوصلت الى:
- يعتمد تفعيل نظام الرقابة الداخلية على الحوكمة.
- الحوكمة تعمل على تفعيل العمليات الرقابية.
- الحوكمة تعمل علي رفع كفاء نظام الرقابة الداخلية.
- وبشكل عام تعتبر حماية الأصول والموارد وحماية السجلات المحاسبية من الاهداف الأساسية لنظام الرقابة الداخلية فالحوكمة تعتبر وسيلة ضبط تهدف أيضا لحماية الأصول والموارد والسجلات المحاسبية وتنبع أهمية الحوكمة من خلال دورها في تحقيق فاعلية نظام الرقابة الداخلية.

- المعاملة المتكافئة للمساهمين: يجب أن يضمن إطار حوكمة الشركات المعاملة المتساوية العادلة بين المساهمين (أغلبية وأقلية) . مساهمين محليين وأجانب).
- دور أصحاب المصلحة: يجب أن يعمل إطار حوكمة الشركات علي تأكيد احترام حقوق أصحاب المصلحة المختلفة المرتبطين بإعمال الشركة وان يسمح بوجود آليات لمشاركتهم بما يكفل تحسين الأداء وان يكون لهم فرصة الحصول علي المعلومات المتصلة بذلك.
- الإفصاح والشفافية: يجب أن يضمن إطار حوكمة الشركات تقديم إفصاحات موثقة وملائمة وفي توقيت مناسب لكل الموارد الهامة شاملا الوضع المالي والأداء والملكية والرقابة بما في ذلك النتائج المالية والتشغيلية وأهداف الشركة وملكية الأسهم والتصويت وعضوية مجلس الإدارة ومكافأاتهم وعوامل المخاطرة الجوهرية المتوقعة وهياكل الحوكمة وسياساتها والمراجعة المراجعة السنوية والدخول على المعلومات من جانب المستخدمين.
- مسؤوليات مجلس الإدارة: يجب أن يضمن إطار حوكمة الشركات التوجه الاستراتيجي للشركة والمتابعة والرصد الفعال للإدارة بواسطة مجلس الإدارة ، ومسؤولية المجلس أمام الشركة والمساهمين. وعلي المجلس أن يحرص علي الحصول علي كل المعلومات وان يتعامل بعدالة مع كافة المساهمين.
- ضمان وجود أساس لإطار فعال لحوكمة الشركات. وهنا ينبغي علي إطار حوكمة الشركات ان يعمل علي تشجيع شفافية وكفاءة الأسواق وان يكون متوافقا مع أحكام القانون وان يحدد بوضوح توزيع المسؤوليات بين مختلف الجهات الإشرافية والتنظيمية والتنفيذية ولكي يكون هنالك إطار فعال لابد من وجود أساس قانوني وتنظيمي ومؤسسي.

مزايا حوكمة الشركات:

- أن حوكمة الشركات عند تطبيقها تقدم مزايا عديدة لأطراف مختلفة فبالنسبة للشركات تقدم:
- ارتفاع مستوي ظهور الشركة.
- الطلب على أسهم الشركة.
- ارتفاع قيمة الأسهم.
- تحسين الصورة المؤسسية.
- تخفيض التكاليف الرأسمالية بالنسبة للمستثمرين.
- تحسين إجراءات المتابعة والإشراف.
- ارتفاع درجة حماية حقوقهم في الشركات.
- تخفيض المخاطر.
- ازدياد دقة تسعير الأوراق المالية بالنسبة للدولة.
- تحسين درجة النشاط الاقتصادي.
- زيادة قوة الشركات وارتفاع قدرتها التنافسية.
- يمكن القول أن تطبيق الحوكمة يعمل على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية وذلك من خلال عوامل الثقة التي توفرها قواعد الحوكمة إذا ما طبقت بالشكل المطلوب ويعمل على تقليل تكلفة الحصول على رأس المال وذلك لضمانة حماية كافة التصرفات وسلامة كافة العمليات.

مفهوم الرقابة الداخلية:

عرفت الرقابة الداخلية على أنها خطة تنظيمية وكافة الطرق والأساليب التي تتبعها المؤسسة من أجل حماية أصولها والتأكد من دقة وإمكانية الاعتماد على بياناتها المحاسبية وتنمية الكفاءة التشغيلية وتشجيع الالتزام بالسياسات الإدارية.

أهمية الرقابة الداخلية :

- لعبت الرقابة الداخلية اهتماماً كبيراً من المراجعين وإدارات المنشآت وذلك للأسباب الآتية:
- تعقد وتشعب نطاق الأعمال جعل الإدارة تعتمد على التقارير والتحليلات لإحكام الرقابة علي العمليات.



الإدخار والتنمية



إعداد الأستاذ / فضل محمد عثمان
شركة جيات لخدمات السيارات المحدودة

ويظهر مع التقليديين الكبيرين سميث وريكاردو، وهما من أصحاب مذهب الحرية الاقتصادية، الاهتمام الواضح بالإدخار واستخدامه المثمر. إن سميث يقدم نموذجاً لزيادة الثروة والأزدهار يقوم على قاعدة التراكم الرأسمالي. فكل ازدهار اقتصادي مشروط بتكوين رأسمالي سابق، ولكي يتحقق هذا التكوين لابد أن يسبقه الإدخار.

يقول سميث في كتاب «ثروة الأمم»: «إن رأس المال يزداد بالإدخار ويتناقص بالهدر وسوء الإدارة ... والصناعة التي غدت تحقق المزيد من الإدخار، ماذا كان بإمكانها أن تعطي من دون الإدخار»، وعلى هذا الأساس «فإن زيادة الإدخار تؤدي إلى زيادة رأس المال الثابت .. أي زيادة توسع الصناعات الحقيقية ثم زيادة كمية العمل المنتج المستخدم، مما يتيح تقسيماً أكبر للعمل الاجتماعي ورفعاً لمستوى الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج الإجمالي وقيمه وذلك باتجاه تحقيق رفاهية السكان».

ومشهور هجوم سميث على ما كان يعده تبديداً للفائض على يد الدولة الإقطاعية، والملكية وانتقاده نفقات النبلاء وأثرياء التجار لأنهم يستخدمون الفائض الاقتصادي بطريقة غير منتجة.

ولم تدرك الدولة الرأسمالية في مرحلة سابقة أهمية تحليل الدلائل الاقتصادية الأساسية، ومنها الإدخار على مستوى الاقتصاد القومي، هذا الإدخار الذي لابد منه لكي يكون الحجم الكلي للاستثمار كافياً، فقد أصبحت هذه المهمة من أبرز المهمات الاقتصادية للدولة بعد الحرب العالمية الأولى لمعالجة إفرازات الدورة الاقتصادية وكوارثها ولاسيما بعد صدور كتاب جون مينارد كينز «النظرية العامة» ونظريته في أسلوب معالجة الأزمات الاقتصادية. لقد استنتج الاقتصاديون المحدثون أن عملية الإدخار غير عملية الاستثمار وأن المدخر غير المستثمر، وأن الخواطر على الإدخار غير الخواطر على الاستثمار، وبينوا أن الأموال المدخرة تتعادل مع الأموال المستثمرة، لا عن طريق سعر الفائدة، ولكن عن طريق الدخل القومي. ويحدث ذلك عند أي مستوى من الدخل القومي.

الإدخار في الفكر العربي:-

لا يجد الباحث في المصادر المتوافرة عن الحضارة العربية الإسلامية مدارس اقتصادية بالمعنى الحديث للكلمة، ولكنه يجد الكثير من الأفكار والقواعد الاقتصادية التي تستمد من القرآن الكريم أو السنة الشريفة أو فقه الصحابة والفقهاء المسلمين الذين جاؤوا بعدهم، كما يجد الكثير من الشروح في كتابات العلماء والفلاسفة العرب. ففي مجال الإدخار يقر الإسلام الوظيفة الاجتماعية المهمة للمال المدخر ويبدو ذلك في تحديده للالتزامات الواقعة على مالك المال في استثمار ماله فيما يفيد والتزام الزكاة والإنفاق في سبيل الله، وعدم استعمال

الفقراء يواجهون صعوبة في مجال الادخار لأنهم يملكون موارد إنتاجية أقل مع طلب شديد على هذه الموارد المحددة فضلاً عن فرص ضئيلة وربما منعدمة في الحصول على خدمات ادخارية مأمونة ومع ذلك فإن الادخار بالنسبة للفقراء يعد شرطاً أساسياً لتحسين مستوى معيشتهم والأشخاص الذين يدخرون يتصرفون بشكل مختلف عن أولئك الذين لا يدخرون فالشخص الذي يملك ما يعينه وقت الحاجة هو شخص يستطيع أن يتكيف مع الأحداث غير المتوقعة والحالات الطارئة ويستطيع أن يخطط لمستقبله على نحو أفضل و من ثم إذا استطاع الفقراء تحسين قدرتهم على الادخار بصورة أكثر فعالية فإنهم بالتالي يستطيعون تخطيط واستثمار تنميتهم وإدارتها بشكل أفضل.

الادخار ظاهرة اقتصادية أساسية في حياة الأفراد والمجتمعات، وهو فائض الدخل عن الاستهلاك، أي إنه الفرق بين الدخل وما ينفق على سلع الاستهلاك والخدمات الاستهلاكية. لذلك يطلق بعضهم أيضاً على الادخار لفظ «الفائض».

الادخار ظاهرة قديمة قدم إدراك الإنسان لضرورة الأخذ من وقت الرخاء لوقت الشدة. وقد ضرب الله لنا مثلاً في كيفية تنظيم موارد البلاد والاستعانة بالرخاء على الشدة على لسان نبيه يوسف (قال تعالى: (قال تزرعون سبع سنين دأباً فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلاً مما تأكلون) [يوسف: ٤٧].

المنظور التاريخي :-

تبلور مفهوم الادخار منذ بدء الفكر الاقتصادي المنظم بالعلاقة مع مفهوم الفائض الاقتصادي. فهو من الدلالات العميقة التي تكمن خلف اهتمام الفكر الاقتصادي للتجارين «المركنيليين» بميزان تجاري إيجابي وزيادة الاحتياطي من الذهب والفضة بوصفهما الثروة الرئيسية المرغوب فيها. وقد أبرز التجاريون أهمية المعادن الثمينة لأنهم عاشوا في القرنين السادس عشر والسابع عشر، إذ سادت فيهما الحروب بين الدول وقل الإنتاج وزاد الخوف من قلة الأغذية والمواد الأولية فكان تملك احتياطي ذهبي يعني تملك مزية الشراء نقداً إضافة إلى المزايا الاقتصادية والسياسية الأخرى. وهذا يعني أيضاً أن على الدولة أن تتدخل لتوجيه الاقتصاد الوطني. فالفكر الاقتصادي للتجارين كان مرتبطاً بمرحلة البرجوازية النامية في حوض الإقطاع، وكان على هذه البرجوازية آنذاك أن تدعم نفسها بقوة الدولة. وبعد الادخار كذلك من المعاني التي يوحى بها الفكر الفيزيوقراطي الخاص بإنتاجية العمل الزراعي. فمن المعروف أن ما يميز الإنتاجية لدى أصحاب هذا الفكر هو أن العمل الزراعي يوفر فائضاً في حين أن غيره من الأعمال لا يضمن ذلك

المال على نحو يلحق الضرر أو الأذى بالآخرين أو بمصلحة الجماعة، وعدم الإبقاء على المال عاطلاً وعدم جواز اكتنازه وعدم الإسراف في إنفاقه. الادخار أحد الأمور الهامة التي نبه إليها ديننا الحنيف في تنظيم الحياة الاقتصادية للأفراد والمجتمع بما فيه صلاحه وسعادته. فقد قال رسول الله (: (رحم الله امرأً اكتسب طيباً، وأنفق قصداً، وقدم فضلاً ليوم فقره وحاجته)

[متفق عليه]. والادخار هو الاحتفاظ بجزء من الكسب لوقت الحاجة إليه في المستقبل.

ويقوم الادخار في الإسلام على ركنين أساسيين:

الأول: الكسب الطيب الحلال في ضوء قدرات الفرد وطاقاته. قال (إن الله تعالى طيب لا يقبل إلا طيباً) [مسلم].

الثاني: الاقتصاد والتدبير في النفقات.

ضوابط الادخار:-

وضع الإسلام ضوابط للادخار، هي:

- ألا يؤدي الادخار إلى احتكار للسلعة، ما يغليها على الآخرين فيتضررون به.

- أن لا تكون السلعة من نوع يحتاج إليه الناس. فلا يجوز ادخارها في هذه الحال.

- أن لا يؤدي الادخار إلى ضعف اليقين من رزق غد. فهذا يضر بعقيدة المسلم. وقد جاء في الحديث (يا بن آدم إنك إن تبذل الفضل خير لك وإن تمسكه شر لك. ولا تلام على كفاف. وابدأ بمن تعول. واليد العليا خير من اليد السفلى) [مسلم].

وقال (: (بين الله ملائ سماء. لا يقبضها شيء بالليل والنهار) [مسلم].

وقال (: (أعط ولا تحصي. فيحصى الله عليك) [مسلم].

- ألا يؤدي الحرص على الادخار إلى البخل والشح على من جِب عليه نفقتهم. قال (: (كفى بالمرء إثماً أن يحبس عمن مملك قوته) [مسلم].

والجزء الفائض من الكسب بعد الإنفاق يكون المدخر أو المستثمر. والادخار لوقت الحاجة أمر واجب؛ فهو أخذ بالأسباب؛ ولكنه لا يغني عن قدر الله.

وهو حق للأبناء على الآباء قال (: (إنك إن تدع ورثتك أغنياء خير من أن تدعهم عالة يتكففون الناس في أيديهم) [متفق عليه].

الادخار الاختياري والادخار الإجباري:-

يمكن تقسيم الادخار في الاقتصاد الحديث إلى قسمين: الادخار الاختياري والادخار الإجباري.

الادخار الاختياري: وهو الادخار الحر الذي يقوم به الفرد طوعاً واستجابة لإرادته ورغبته نتيجة لموازنته بين وضعين: وضع إقدامه على إنفاق دخله ووضع إمساكه عن هذا الإنفاق. وتسهم جملة من الإجراءات والسياسات في زيادة حجم الادخار الحر عن طريق إيجاد الوعي الادخاري لدى المواطنين وتنميته، ودعم الضمانة والثقة بالادخار، وتطوير المؤسسات الادخارية وتوسيعها وتحسين خدماتها.

ولا تزال المؤسسات الادخارية في البلدان النامية محدودة العدد وقاصرة على تقديم الخدمات الضرورية للمدخر نتيجة لأسباب إدارية وفنية، إضافة إلى أن الادخارات الفردية مقصورة في الغالب على المدخرين في المدن، ويكاد الادخار أن يكون معدوماً في المناطق الريفية لعدم وجود فروع للمؤسسات الادخارية كالمصارف وصناديق توفير البريد.

الادخار الإجباري: وهو ادخار يجبر عليه الأفراد نتيجة لمقتضيات قانونية أو لقرارات حكومية أو قرارات الشركات. وقد انتشر الادخار الإجباري في الاقتصاد الحديث وفي مقدمة مجالاته المجالات الخمسة التالية:

- نطاق الادخار التقاعدي لدى صناديق المعاشات والتأمينات الاجتماعية:

وهذا النوع من المدخرات له أهمية خاصة لاتساع مجاله ولتمتع بصفة الاستمرار والثبوت.

- نطاق ادخار الشركات: وهذا النوع من المدخرات يتكون عندما تقرر الهيئة العامة لإحدى الشركات دعم احتياطاتها أو عدم توزيع قسط من أرباحها قصد القيام بتمويل ذاتي، فيترتب على ذلك تناقص في الأرباح الموزعة على المساهمين.

- نطاق الادخارات عن طريق الضرائب: إذ تحصيل الدولة الكثير من الأموال مما يوفر لها إمكانات أكبر للاستثمار في المشروعات الإنمائية من جهة، وتقليص الاستهلاك من جهة أخرى، ولاسيما الاستهلاك الخاص المرتبط بالتبذير والإنفاقات غير المسوغة. وللضرائب في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة أثر مهم في معالجة المشاكل الناجمة عن الدورة الاقتصادية وإفرازاتها وإعادة توزيع الدخل الوطني وتغذية خزانة الدولة، ولاسيما في المراحل التي تزيد فيها النفقات زيادة كبيرة إثر الاندفاع نحو التسليح.

أما في الدول النامية، فإن للضرائب أثراً كبيراً في خدمة تمويل التنمية، وهي تسوِّغ بالدرجة الأولى بضعف إمكانات الادخار الحر وضرورة تحقيق الأهداف التالية: ضغط الاستهلاك وكبح جماحه وتحويل الموارد منه إلى الاستثمار، وتحويل موارد مبعثرة من أيدي الأفراد إلى يد الدولة لتمويل الاستثمار العام، وتوفير الحوافز لزيادة الاستثمار وتوجيهه، وتقليل الفوارق الاقتصادية.

هناك بعض العوامل التي تدفع الفرد أو الدولة للادخار. ومنها:

١- مستوى دخل الفرد: فكلما كان الدخل مرتفعاً زادت القدرة على الادخار أو العكس.

٢- مستوى الأسعار: حيث إن هناك علاقة عكسية بين الأسعار والادخار، فإذا زادت الأسعار قل الادخار أو العكس.

٣- العائد المتوقع والمكسب الذي ينتظره الفرد من الادخار: فكلما ارتفعت قيمته زاد إقبال الفرد على الادخار وهكذا.

٤- الاحتياط لمواجهة الأزمات: كالفقر والمرض وغير ذلك.

٥- الرغبة في تحسين مستوى المعيشة والاستمتاع بدخل أكبر في المستقبل.

٦- الرغبة في توفير الإمكانيات اللازمة لأداء بعض الأغراض: ك شراء السلع المعمرة كالسيارة أو الثلاجة وغيرها والتي لا يستطيع دخل الفرد تحقيقها بصورته الجارية.

مميزات وفوائد:

مع تعدد العوامل التي تدفع الفرد والدولة إلى الادخار تأتي أهمية الادخار لتزيد من الاتجاه إليه والترغيب فيه. وتقوم أهمية الادخار على أنه:

١- وسيلة لتحسين مستوى المعيشة وزيادة الثروات.

٢- وسيلة لتمويل المشروعات الاستثمارية.

٣- أنه يساعد في تنمية مستوى الدخل القومي للدولة.

خير الأمور الوسط: ومع حث الإسلام على الادخار وفق الضوابط التي ذكرت فقد نبه إلى ضرورة الوسطية والتوازن فقال تعالى: (ولا تجعل يدك مغلولة إلى عنقك ولا تبسطها كل البسط فتقعد ملوماً محسوراً) [اليسراء: ٢٩].

وقال- عز وجل-: (والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً) [الفرقان: ٦٧].

فإذا كان الإسلام قد شجع على الادخار وبين فضيلته فقد حذر من البخل والاعتكاز لما فيهما من تعطيل المال وحبسه. وعدم أداء حقوق الله في هذا المال. قال تعالى: (والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعباب آليم. يوم يحمى عليها في نار جهنم فتكوى بها جباههم وجنوبهم وظهورهم هذا ما كنزتم لأنفسكم فذوقوا ما كنتم تكنزون) [التوبة: ٣٤-٣٥].

أدوات الحرب: ولحاربة هذا الخطر شرع الإسلام الزكاة. وجعلها أحد أركان الإسلام. وكذلك فرض الإسلام على كل مسلم الإنفاق على من يعول. ودعا الإسلام المسلمين إلى تحقيق المصلحة العامة للمجتمع من المال والثروة عن طريق استثماره وتنميته. ومن وسائل الاستثمار المتاحة أمام

المسلم:

وهكذا يستطيع ان يرفع من مستوى معيشته ومعيشة الاسرة
٤- لاشباع بعض الحاجات التي يعتبرها الفرد المدخر ضرورية ولكن ليس
بوسع دخله الحالي اشباعها مثل شراء بيت او استبدال اثائه القديم او
تجديده او اضافة وسائل او اجهزة منزلية، اضافة الى تلك الموجودة في
منزله أصلاً

٥- لاطمئنان المدخرين على مدخراتهم تجاه أية خطورة قد تطولها مثل
السرقه او غيرها باعتبار ان هذه المدخرات هي في حالة أمن أكيد عادة
وهي مودعة لدى المصرف

ننطلق في هذا الصدد، من الحقيقة الموضوعية الراهنة وهي تدني
مستوى الدخل القومي لدى عموم البلدان النامية. وهذا ناتج بالطبع
عن مجموعة مركبة من القوى والعوامل الداخلية والخارجية التي ليس
هنا مجال التطرق اليها. وينجم عن هذا بالتالي، تدني حصة الفرد من
الدخل القومي ومن هنا فان الادخار من قبل متوسطي الدخل وايداع
مدخراتهم لدى البنوك، على شكل ودائع (حساب توفير او حساب جار
انما يتيح للمصارف التجارية والاستثمارية استثمار هذه المدخرات
بعده طرق منها على سبيل المثال: أ- توفير المزيد من القروض لاصحاب

المشاريع الانتاجية والتجارية والخدمية الخ.. داخل البلا
ب- استثمار المصارف الاستثمارية لهذه الخدمات في مشاريعها
الانتاجية والتجارية والخدمية الخ.

ان لاستثمار هذه المدخرات بهذين الشكلين وغيرهما داخل المجتمع النامي
فوائد وميزات كبيرة على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي والسياسي
معاً وهي بصورة رئيسية:

الاسهام بأية نسبة من النسب في رفع معدل النمو السنوي للبلاد
التقليل من معدلات البطالة المعروفة بارتفاع معدلاتها في المجتمعات
النامية وهذا من خلال ايجاد وظائف جديدة نتيجة لشروع مشاريع
صناعية وزراعية جديدة بالعمل والنشاط بفضل هذه المدخرات
أرباح هذه المشاريع الجديدة نفسها انما تساعد على توسيعها باتجاه
استيعاب المزيد من قوى العمل في اكثر من مجال خلق موارد نقدية
جديدة للدولة وذلك بواسطة الضرائب المفروضة على هذه المشروعات
الخ..... تخضير الاستهلاك وهو الامر الذي يفرض بدوره، الى توسيع
نشاطات الانتاج والخدمات وذلك من خلال حصول العاملين الذين كانوا
عاطلين سابقاً، على دخول ينفقونها على ما يحتاجونه من سلع
وخدمات وهو الامر الذي يؤدي الى زيادة اصحاب المشاريع لنشاطاتهم
في مجالي الانتاج والخدمات بحكم زيادة معدل الطلب الكلي على
السلع والخدمات

دعم جهود الدولة في ميادين التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي
تخفيض الاعباء عن كاهل الدولة في هذا الاتجاه
التقليل بأية نسبة من النسب، من اعتماد الدولة على القروض الخارجية
وبالتالي تخفيف العبء الواقع على البلاد جراء تسديد الديون الخارجية
وفوائدها. وهكذا ينجم بالتالي، التخفيف من النتائج السياسية
السلبية المترتبة على ضغط الديون الخارجية على حرية الحركة الخارجية
والداخلية للدولة وعلى استقلال القرار السياسي للدولة تجاه الخارج
والداخل على السواء..

ان المدخرات مصدر لا ينضب من مصادر التمويل الذاتي لجهود التنمية
وبالتالي، الاسهام في رفع مستوى المعيشة لعموم المجتمع بأية نسبة
من النسب

استناداً الى كل ماتقدم، فإن من الضروري الى أقصى حد، ان تتضافر
الجهود الرسمية والشعبية باتجاه تجنب الاسراف والتبذير والهدر من
جهة وباتجاه رفع مستوى الوعي الادخاري لدى المواطنين من جهة أخرى
وواضح ان لوسائل الاعلام المرئية والمسموعة وان لعموم المؤسسات
والاوساط الاكاديمية والثقافية والاجتماعية دوراً حيوياً ودائماً بالغ
الاهمية في هذين الاتجاهين الضروريين ضرورة قصوى.

١- الاستثمار الفردي في مشروعات تجارية أو صناعية.
٢- الاستثمار عن طريق المضاربة الإسلامية مع أطراف آخرين.
٣- الاستثمار عن طريق المشاركات الإسلامية.
٤- الاستثمار التعاوني الإسلامي.

شريطة أن يدور كل هذا في إطار الكسب الحلال والإنفاق الحلال
والاستثمار الحلال
الإدخار والتنمية:-

عرف الانسان الادخار وادرك أهميته الجوهرية فمارسه بأشكال مختلفة
منذ أقدم العصور وقد تطورت اشكال المدخرات وتطورت معها اساليب
ووسائل حفظها وتأمينها واستخدامها في مختلف المجتمعات بمرور
الزمن حتى عصرنا الحاضر.

لقد أصبح الادخاري العصر الحديث إحدى الخصائص الرئيسة
لإنسان ومجتمع هذا العصر. وبالتالي أصبحت المدخرات إحدى
المصادر الأساسية لتمويل التنمية والتقدم الاقتصادي والاجتماعي
للمجتمعات المعاصرة.

فتأسست بالنتيجة، علاقة بين الانفاق (الإستهلاك) من الدخل القابل
للتصرف وبين الإدخار من جهة كما تبلورت صلة متبادلة بين الادخار
والاستثمار من جهة أخرى وقد أصبح الادخار اكثر ضرورة للبلدان
النامية في العالم الثالث بوجه خاص بل بوجه استثنائي وبعيداً عن
الدخول في أساسيات وتفاصيل علاقة الانفاق بالادخار وصلة الادخار
بالاستثمار، فنحن معنيون في هذه المقالة، بالحديث أساساً، عن الضرورة
الحوية للادخار من جهة، وعن الدور الفعال الذي يلعبه الادخار على
الصعيد الاقتصادي والاجتماعي للمجتمع النامي من جهة أخرى وذلك
برغم أننا سنتحدث هنا بصورة موجزة وحتى يكون حديثنا هذا، حديثاً
واقعياً وعملياً، بعيداً عن العمومية والتجريد، فإن نقطة انطلاقنا هي
: ان المستوى المتوسط للدخل، هو المصدر الأساسي للسلوك الادخاري
وبالتالي، للمدخرات نفسها ونحن نعرف ان مفهوم (مستوى الدخل
المتوسط) هو مفهوم نسبي يختلف من مجتمع الى آخر ومن عصر
الى آخر.. ولكننا نعرف في الوقت نفسه ان هذا المستوى المتوسط من
الدخل، هو في جميع المجتمعات وفي جميع المراحل الزمنية، هو مستوي
قابل (للانضغاط) بحيث يستطيع ذو الدخل المتوسط، ان يقتطع جزءاً
من هذا الدخل لغرض الادخار على وجه التحديد.

والواقع ان الضرورة الحوية للادخار انما تنبع من كون الادخار ذا فائدة
مزدوجة لكل من الفرد (أو الأسرة) والمجتمع معاً.

يمكن تحديد فوائد أو إيجابيات الادخار على نحو واقعي وعملي ملموس إذ
انه يمكن للفرد أو الأسرة التي تمارس الادخار على نحو متواصل، منتظم
الوتيرة استخدام المدخرات او جزء منها :

١- للنفقات الطارئة او غير المتوقعة، مثل التعرض لحادث ينجم عنه
ضرراً خطيراً وجدياً لواحد او اكثر من افراد الأسرة، او التعرض لاحد
الامراض الخطيرة او المستعصية وهو الامر الذي يحتاج بطبيعة الحال،
الى نفقات كبرى واستثنائية يعجز الدخل المنتظم الجاري عن تدبيرها
او تحملها فيعتمد الفرد أو الأسرة في هذه الحالة إلى الإنفاق ما لديهم
من مدخرات. لتأمين المستقبل اذ قد يعجز رب الأسرة لأي سبب من
الاسباب عن مواصلة العمل بوظيفته او مهنته المعتادة، مثل المرض
المزمن او العوق المعجز عن العمل او غير ذلك، فيحدث العجز عن تلقي
الدخل المنتظم الذي كان يجري بفعل الوظيفة او المهنة، فعندها يعتمد
الفرد الى استخدام مدخراته وذلك على سبيل المثال بان يستثمرها في
مشروع معين او ان ينفق من الفوائد التي يحصل عليها جراء ايداعها
في أحد المصارف

٣- لتحسين مستوى معيشة الفرد أو الأسرة في المستقبل حيث يمكن
في هذه الحالة، استثمار المدخرات في مشروع معين يدر دخلاً إضافية
الى الدخل الذي يحصل عليه الفرد من وظيفته او مهنته الاعتيادية.

الاندماج المصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية



مفهوم الاندماج المصرفي

تعددت التعاريف في مجال اقتصاديات البنوك فيما يتعلق بالاندماج المصرفي على « انه اتفاق يؤدي الى اتحاد بنكين او اكثر وذوبانهما اراديا في كيان مصرفي واحد ، بحيث يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى وفاعلية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل أتمام عملية تكوين المصرف الجديد»



أبوسفيان علي محمد صالح - خراطوم fm الاقتصادية

الاندماج المصرفي مع بعضها البعض لتدبير الزيادة المطلوبة من رؤوس أموالها لكي تستمر في السوق المصرفية العالمية. وهكذا كان الاندماج المصرفي نتاجاً لهذين المتغيرين وغيرهما من التطورات الاقتصادية المتمثلة في انتشار التكتلات الاقتصادية الإقليمية. وثورة المعلومات والاتصالات، والتحرر من القيود. كل هذا قد خلق بدوره تحدياً كبيراً للبنوك والمؤسسات المالية في الدول النامية . لقد أصبح القطاع المالي و المصرفي من أكثر الأنشطة الاقتصادية تأثراً بظواهر العولة ، وبخاصة العولة المالية و التي تتمثل أهم ملامحها في التطورات والتحويلات المتلاحقة التي شهدتها الساحة المالية والمصرفية الدولية، وفي مقدمتها الاتجاه المتزايد نحو التحرر من القيود وازالة المعوقات التشريعية والتنظيمية التي تحول دون توسع البنوك في أنشطتها، لاسيما في اطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات والتي فرضت العديد من الالتزامات على الدول في هذا المجال. إن العلاقة باتت وطيدة بين العولة والجهاز المصرفي وتتضح هذه العلاقة من خلال التحديات التي تواجهها، وأهمها التحول نحو البنوك الشاملة، التوسع في عملية الاندماج المصرفي، وإعادة هيكلة الخدمات المصرفية وزيادة اتجاه نحو خوصصة البنوك إلى غير ذلك من هذه التحديات .

هدف الاندماج

تهدف البنوك من وراء عملية الاندماج إلى تحقيق أربعة أهداف أساسية وهي:

- ١ - المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء والمتعاملين ويتحقق ذلك بتقديم الخدمات المصرفية بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى جودة . ويتسويق الخدمات المصرفية بشكل أفضل.

كما يرى البعض ان الاندماج المصرفي هو تلك العملية المالية التي تؤدي إلى الاستحواذ على بنك او اكثر بواسطة مؤسسة مالية اومصرفية اخرى. بحيث يتخلى البنك المندمج عادة عن استقلاليتته ويدخل في البنك الدامج ويصبح مصرفا واحدا ويتخذ المصرف الجديد اسما جديدا عادة اسم المؤسسة الدامجة او اسم مشترك بينهما . وتضاف أصول وخصوم البنك المندمج إلى أصول وخصوم البنك الدامج . ويعتبر التوسع في الاندماج المصرفي وتكوين مصارف عملاقة من أهم السمات المعاصرة للعمل المصرفي في ظل العولة المالية.

ويعتبر الاندماج المصرفي أحد معالم التطورات المصرفية العالمية المعاصرة التي تزايد الاهتمام بها بشكل ملحوظ خلال النصف الثاني من التسعينات من القرن العشرين مع تزايد الاتجاه نحو عولة البنوك كجزء من منظومة العولة الاقتصادية.

كما يلاحظ أن الاندماج المصرفي يتزايد بشكل كبير نتيجة لمتغيرين آخرين من متغيرات العولة اللذان أثرا ولازال يؤثران بشكل متزايد على أوضاع البنوك، ويقصد بالمتغير الأول، ذلك المتعلق باتفاقية تحرير الخدمات المصرفية التي تأتي ضمن اتفاقية تحرير الخدمات التي تتولى تطبيقها منظمة التجارة العالمية. وأدى هذا الاتجاه نحو تحرير الخدمات المصرفية إلى زيادة حدة المنافسة في السوق المصرفية العالمية وإلى ظهور الكيانات المصرفية الكبيرة لكي تكون قادرة على المنافسة في السوق المصرفية العالمية.

أما المتغير الثاني من متغيرات العولة والذي جعل من الاندماج المصرفي حتمية هو ذلك المتعلق بمعيار كفاية رأس المال بما لا يقل عن ٨-١٢٪ من قيمة الالتزامات المصرفية لأي بنك أخذاً في الاعتبار الأصول الخطرة ومتطلبات لجنة بازل ٢، وهو ما دفع البنوك الصغيرة الاتجاه إلى

من جراء التزايد في إقبال عدد عملاء هذه البنوك بنحو ١٣,٢٪ سنوياً. وهو ما اعتبره المراقبون نجاحاً غير مسبوق لتجربة المصارف الإسلامية. كما تضاغت أصول البنوك الإسلامية على مدى أربع عقود حتى الآن. لتصل في بعضها لنحو ٦٠ملياً. وتضاغت ودائع العملاء وتنوعت الأوعية الادخارية مثل شهادات الادخار ذات العائد المتغير وذات العائد التراكمي. والتمويل بالمشاركة والتمويل بالمضاربة. وبيع المربحة والإجاز المباشر. وتأسيس الشركات والاهتمام بالصناعات الصغيرة والحرفيين. وتقديم الخدمات الاجتماعية مثله في صناديق الزكاة. وبرز من بين مؤشرات نجاح البنوك الإسلامية ما يتعلق بمساهمتها بنحو ٣٠٪ من تمويل التجارة العالمية. كما أنها تلعب دوراً مهماً في تنمية المنطقة. واعتراف صندوق النقد والبنك الدوليين بنجاحها. عدا عن تحلي مفاهيم الشفافية وثقة العملاء. وتصادد الإقبال عليها وتكرار البنوك التقليدية لتجربتها. الأمر الذي يؤكد رسوخ التجربة. لكن مثل هذه المؤشرات لا تنفي أن هناك حزمة من التحديات تواجه البنوك الإسلامية. يقف في مقدمتها التقدم التكنولوجي وتطور الخدمات والتنوع الجغرافي. وفكرة اندماج البنوك الإسلامية. على غرار ما يجري في البنوك التقليدية. حيث أثبتت بعض تجارب الاندماج تفوقاً جديداً. وقدرة على المنافسة بشكل أقوى. وتطوير خدماتها والتوسع في نظام المشاركة.

ويدعو كثير من الخبراء المصرفيون الى ضرورة الاهتمام بتقوية قاعدة راس مال البنوك الخاصة وزيادة حجم أصولها. وهو ما يمكن ان يتحقق من خلال الاندماج المصرفي. ويشير الخبراء الى أن الاندماج المصرفي ينبغي ان يؤدي الى التحول نحو البنوك الشاملة التي تقدم كافة الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية والبنوك المتخصصة والاستثمارية من خلال بنك واحد وذلك كخطوة مهمة من اجل مواجهة المنافسة المصرفية العالمية. ويكون ذلك بتنويع الخدمات المصرفية وتحسين جودة تلك الخدمات وسرعة أداء الخدمات ودقة المعاملات. خاصة اذا علمنا ان الاقتصاد العالمي الجديد يعتمد على المعلومات وسرعة وفورية الاتصال.



٢ - خلق وضع تنافسي افضل للكيان المصرفي الجديد تزداد فيه القدرة التنافسية للبنك الجديد. وخلق فرص استثمار اكثر عائداً واقل مخاطرة
٣ - احلال إدارة جديدة أكثر خبرة تؤدي وظائف البنك بدرجة أعلى كفاءة. وبالتالي تكسب المصرف الجديد شخصية أكثر نضجاً وأكثر فعالية من جانب العاملين بعد دمج الكفاءات الموجودة في البنوك السابقة
٤ - الاندماج والمزج بين المؤسسات المصرفية سوف يؤدي إلى توفير رؤوس أموال ضخمة. القدرة على تحمل المخاطرة الناتجة عن الودائع والقروض المقدمة. تحسن مستوى اليد العاملة نتيجة توفر الخبرة والتدريب الجيد. القدرة الفائقة على الاتصال بفضل وجود المعلوماتية وشبكة قوة المعلومات المرتبطة بأنظمة الاتصال المختلفة بما فيها الأنترنت... إلى غير ذلك.

وتفيد الدراسات المصرفية في هذا الإطار أن هناك عدة شروط يجب ان تتوافر لنجاح الاندماج المصرفي ومن أهمها. ان تتوافر رغبة حقيقية صادقة لدى القائمين على عملية الاندماج المصرفي. و ان يتم وضع تصور عملي لمراحل عمليات الاندماج المصرفي يتضمن الاعداد وتهيئة البيئة الداخلية والبيئة الخارجية ويتم وضع خطة زمنية لتنفيذ عملية الاندماج.

ضوابط نجاح الاندماج

١ - ضرورة توافر كل المعلومات اللازمة وتعميق مبدأ الشفافية في عملية التحول نحو مصرف جديد. وذلك من خلال تقديم كل البيانات التفصيلية عن كل بنك مندمج
٢ - تقديم دراسة كاملة عن النتائج المتوقعة من الاندماج المصرفي والجدوى الاقتصادية والاجتماعية له ويكون ذلك تحت اشراف السلطة النقدية (البنك المركزي) من حيث سلامتها ومدى دقة نتائجها
٣ - ان يسبق الاندماج المصرفي عملية اعادة الهيكلة المالية والادارية للبنوك الداخلة في عملية الاندماج ويتطلب ذلك علاج مشاكل معينة مثل العمالة الزائدة واختلال السيولة والمراكز المالية
٤ - عدم اللجوء إلى الإندماج الإجباري للبنوك الا في حالات الضرورة
٥ - ضرورة توافر مجموعة من الحوافز المشجعة على الاندماج المصرفي مثل الاعفاءات الضريبية وغيرها.
٦ - دراسة تجارب الدول المتقدمة والنامية في هذا المجال لمعرفة الدروس المستفادة منها وامكانية تطبيقه على حالات الاندماج في البنوك المحلية.

٧ - لنجاح الاندماج المصرفي ينبغي على المصرف الجديد أن يتصف بالشمولية (بنوك شاملة) وذلك لتساير التغيرات والتطور ليزداد ويتعاضد دورها في النشاط الاقتصادي وتحقق معدلات نمو مرتفعة وذلك بان تقوم باداء وتقديم كافة الانشطة والخدمات المصرفية التقليدية وغير التقليدية.

ينظر كثير من المحللين إلى فكرة الاندماج والتكامل في عالم البنوك باعتبارها تعبيراً عن حالة تحوّل للوقائع المستجدة باستمرار. فبين من يعتبرها مؤشراً لنوع من عدم القدرة على الاستمرار بشكل فردي. وبين من يعتبرها قراءة دقيقة لواقع العمل المصرفي الذي أصبح يفرض بعض الشروط المتعلقة بالنجاح والاستمرارية. ما يشير إلى ضرورة الاستجابة لمعطيات جديدة. وفي عالم البنوك الإسلامية التي حققت نجاحات كبيرة خلال مسيرتها وفقاً لكثير من المراقبين. لدرجة فاقت توقعات القائمين على تلك البنوك. على الرغم من حداثة نشأة البنوك الإسلامية قياساً للبنوك التقليدية. فلم يتجاوز عمرها عقوداً أربعة بعد في حين تجاوز عمر البنوك التقليدية ٣٠٠ عام.

فقد أفرزت هذه التجربة. التي بدأت منتصف سبعينات القرن الماضي. أول بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في دبي إلى أن وصلت إلى ٢٨٠ مصرفاً إسلامياً في السنوات الأخيرة. ووصل حجم أصولها المالية إلى ٤٠٠ مليار دولار بارتفاع قدره ٢٣,٨٪ كل عام. وزاد هذا النجاح



إسماعيل إبراهيم محمد
إدارة البحوث الاقتصادية

طرق وقواعد وأسس عملية توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية (المساهمين والمودعين)

أن عملية توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية تتأثر بالقواعد الواردة في فقه المعاملات الإسلامية إضافة إلى المبادئ والطرق المصرفية والحاسبية المتعارف عليها، فالربح يتأثر بعدة عوامل منها حجم المال المستثمر والمدة الزمنية الفعلية التي يمكنها المال، إضافة إلى الظروف والأوضاع الاقتصادية السائدة التي تؤثر على معدلات نمو الأنشطة ومستوي الأرباح السائدة.

فالبنك الإسلامي يعمل كمضارب بتلقي الأموال من المودعين بهدف استثمارها ثم يقوم بخلطها مع أموال المساهمين لتوظيفها في الصيغ التمويلية والاستثمارية المشروعة بالكامل. دون النظر إلى مستوي توظيف كل وديعة على حدا، لأنه من الناحية التطبيقية لن يستطيع أي نظام محاسبي مهما بلغت دقته قياس عوائد توظيف كل وديعة على حدا، فضلا عن عدم جدوى استخدام أنظمة محاسبية معقدة لتحقيق هذا القياس.

وانطلاقا من ذلك سيتناول هذا المقال الموضوعات التالية:-

١- طرق توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية.

٢- المشاكل التي تواجه عملية التوزيع.

٣- القواعد والأسس المتعلقة بعمليات توزيع الأرباح.

أولا: طرق توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية:-

تناولت البنوك الإسلامية عملية توزيع الأرباح الناجمة عن الاستثمارات بطرق وأساليب مختلفة لكل منها رؤيتها الخاصة في عدالة أسلوب التوزيع المتبع، إلا أن جميع هذه الطرق قد اتفقت على حساب المبالغ المستحقة للعائد بأسلوب النمر سواء كانت شهرية أو نصف شهرية أو سنوية، وذلك بتقسيم مصادر التمويل إلى فئات حسب الوزن النسبي لكل فئة ثم ضرب الوزن النسبي للفئات في مدد استثمارها لاستخراج النمر

كما أن هناك طرقا أخرى لتوزيع الأرباح في المصارف الإسلامية منها:

• طريقة التوزيع على أساس مبدأ الاستثمار التعاقدي.

تقوم هذه الطريقة على تحديد نسبة معينة من مبلغ الوديعة الاستثمارية للمشاركة في الاستثمار والحصول على الأرباح المتحققة. فمثلا يتم استثمار وديعة المستثمر من هذه الوديعة ستحجز طرف السلطات النقدية كاحتياطي نقدي وذلك حسب السياسات النقدية المتبعة، وباعتباره معطل عن الاستثمار ولايتقاضى المصرف عنه أية أرباح.

• طريقة التوزيع على أساس الأوعية الاستثمارية ذات العائد.

بموجب هذه الطريقة يتم قصر توزيع العائد المتحقق على المبالغ الاستثمارية فقط مثل الموارد الذاتية والودائع الآجلة وحسابات التوفير الاستثمارية.

لكن إذا زادت المبالغ المستثمرة عن المصادر المذكورة أعلاه، وذلك يعني أن هنالك مصادر أخرى قد شاركت في الاستثمار وهي الحسابات غير ذات العائد مثل الحسابات الجارية والأرصدة الدائنة الأخرى المتراكمة لدى المصرف.

• طريقة التوزيع على أساس الأوعية المشاركة فعلا في الاستثمار.

تقوم هذه الطريقة على أساس أن توزيع العائد على الأوعية المشاركة فعلا في تحقيق هذا العائد، وبالتالي فإن أي زيادة تحدث في رقم الاستثمارات عن رقم مصادر التمويل الأصلية المتأينة من أموال المساهمين وحسابات العملاء الاستثمارية إنما ترجع إلى كفاءة الإدارة في استخدام الأموال المتاحة لديها من مصادر أخرى مثل الحسابات الجارية والتأمينات والمخصصات المتراكمة ولم تستنفذ حيث يتم توظيف هذه الأموال ويتحمل المصرف وحده المخاطر الناجمة عن توفيرها في أي وقت حسب الطلب، وعلى ضوء ذلك لا يشارك أصحاب الحسابات الاستثمارية في الربح المتحقق عن استثمار هذه الأموال حيث لا دخل لهم في تحقيقه، كما أنهم لن يسألوا عن أية أعباء قد تنجم عن المخاطرة بتوظيف هذه الأموال. ويكون من حق المساهمين وحدهم هذه الأرباح الناجمة عن كفاءة الإدارة في استثمار أكبر قدر ممكن من الأموال الزائدة عن المصادر الأصلية للتمويل والمتمثلة في المصادر الأخرى غير ذات العائد.

أما في حالة نقص الاستثمارات الفعلية عن مجموع حسابات العملاء الاستثمارية والمساهمين فإن التوزيع يتم فقط على الأموال المكونة لهذه الاستثمارات حسب نسبة مساهمة كل منها في مجموع الاستثمارات الفعلية.

ثانيا: المشاكل التي تواجه عملية التوزيع:-

هناك مجموعة من المشاكل التي تواجه عملية توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية منها:

• اختلاف آجال مصادر التمويل:-

هناك مصادر للتمويل هي بطبيعتها مصادر طويلة الأجل مثل أموال المساهمين بينما تجد أن حسابات العملاء تختلف أجالها لفترات زمنية قصيرة الأجل لا تزيد عن سنة في أغلب الأحوال، وهذا ينعكس أثره على هيكل تمويل الاستثمارات لدى المصرف، حيث لا يستطيع البنك أن يوجه حسابات عملائه قصيرة الأجل إلى المشروعات متوسطة أو طويلة الأجل، كما أنه من المعلوم أن مثل هذه المشروعات لا تحقق عائدا سريعا يتم تحصيله خلال سنة التمويل وإنما تمتد ذلك لسنوات لاحقة. و للتغلب على هذه الحالة يتم تمويل المشروعات طويلة الأجل من حسابات المساهمين الدائمة فقط، وقصر حسابات العملاء على المشروعات قصيرة ومتوسطة الأجل وذلك عن طريق طرح المحافظ الاستثمارية للعملاء الراغبين في المشاركة في هذه الاستثمارات.

• إمكانية استثمار المصادر المتاحة:-

يلاحظ أن إمكانية استثمار المصرف لموارده الذاتية أموال المساهمين تكون بنسبة ١٠٠٪ من هذه الموارد بينما يكون المصرف مقيدا في

عنها نصيباً من الأرباح (كمضارب) ويتطلب معيار توزيع الأرباح الإفصاح عن إجمالي المصروفات الإدارية العامة وتفصيل بنودها الرئيسية إذا كانت ذات أهمية نسبية معيار الإفصاح عن أسس توزيع الأرباح بين المساهمين والمودعين.

- تعتبر النفقات المدفوعة لأعضاء مجلس الإدارة من اختصاص المساهمين وفقاً لعلاقة الوكالة القائمة بين البنك (الموكل) ومجلس الإدارة (الوكيل). حيث يقع على عاتق الإدارة أمام المساهمين مسؤولية الرقابة والإشراف على النشاط المصرفي. فضلاً على أن هذه النفقة هي امتداد طبيعي لعنصر العمل الذي يقدمه المساهمون ويوكلون فيه الإدارة. ما يعني تحملهم بكافة النفقات المترتبة عليه.

- مكافأة هيئة الرقابة الشرعية. تتعلق هذه النفقات بنشاط الهيئة المتعلقة بضبط أعمال البنك وفق الشريعة الإسلامية. لذا فهي تتعلق بعنصر العمل الخاص بالمساهمين دون أصحاب الودائع الذين يجب ألا تحمل حصتهم بأي نصيب من هذه المكافآت.

- المبالغ الموزعة من الأرباح على العاملين والقائمة على أساس التراضي بين المساهمين والعاملين. وهي مرتبطة بعنصر العمل الذي يختص به المساهمون ويتقاضون عنه عائداً.

- خسائر الخالفات والإهمال والتقصير الذي تقع فيه الإدارة (وكيل المساهمين) وبالتالي فإن نتيجة هذه الخالفات تقع على عاتق المساهمين ويحملون تكاليفها.

- الاحتياطات القانونية وفقاً للنظام الأساسي للبنك أو بموجب القانون. فهذه الاحتياطات تتعلق بالمركز المالي للبنك وبالتالي فهي مملوكة للمساهمين وتحتجز لصالحهم وتعتبر عبئاً على أرباحهم.

- احتياطي معدل الأرباح واحتياطي مخاطر الاستثمار. فإن احتياطي معدل الأرباح يستقطع من دخل أموال المضاربة قبل توزيع الأرباح بين المساهمين وأصحاب الودائع الاستثمارية. أما احتياطي مخاطر الاستثمار فهو يستقطع من الأرباح المستحقة لأصحاب الودائع الاستثمارية دون المساهمين.

الخصصات: نوعان خاصة وعامة وكل منهما يرتبط بوجودات الذم والتمويل والاستثمار إذا كان مشكوكاً في خصيلها أو نقصت قيمتها وقد عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية هذه الخصصات بما يلي:-

١- المحصن الخاص: هو المبلغ الذي يتم تكوينه لمقابلة انخفاض مقدار في قيمة موجود محدد سواء كان في موجودات الذم وذلك لتقوم هذه الموجودات بالقيمة النقدية المتوقعة خصيلها. أم في موجودات التمويل والاستثمار وذلك لتقوم هذه الموجودات بالتكلفة أو القيمة النقدية المتوقعة حقيقها أيهما أقل.

٢- المحصن العام: فهو المبلغ الذي يتم تكوينه لمقابلة خسارة موجودات الذم والتمويل والاستثمار الذي يحتمل أن تنتج عنه مخاطر مالية غير محددة ويمثل المبلغ المكون معالجة للخسارة المقدرة التي تأثرت بها هذه الموجودات نتيجة لأحداث وقعت في تاريخ قائمة المركز المالي. وليست الخسارة المقدرة التي تنتج عن أحداث مستقبلية.

ويتم تحميل قيمة كل من المحصن الخاص والمحصن العام على قائمة الدخل في نهاية الفترة المالية للوصول إلى الرصيد المستهدف في حساب كل منهما.

وفي ضوء ما سبق يتضح أن الخصصات تخصم من الدخل قبل توزيع الأرباح بين المساهمين وأصحاب الودائع الاستثمارية. لأنها تمثل أعباء أو خسائر مقدرة ناجمة عن توظيف الأموال المقدمة من المساهمين والمودعين على السواء. وبالتالي فإن الفائض من هذه الخصصات يعود على المساهمين والمودعين معاً. لذلك يجب على المصارف الإسلامية الإفصاح عن السياسات المحاسبية الهامة التي تتبعها في تحميل الخصصات. ومن تؤول إليه عند إلغائها.

استثمار حسابات العملاء المصادر الخارجية حيث لا يستطيع الاستثمار إلا بالجزء الباقي بعد استقطاع نسبة الاحتياطي النقدي التي تفرضها السلطات النقدية على حسابات العملاء وبالتالي فإن هذا الجزء المستقطع يكون معطلاً عن الاستثمار.

• المصادر غير ذات العائد.

قد تتوفر بعض المصادر التي لا يطالب المصرف بدفع أرباح عليها مثل الحسابات الجارية والتأمينات والأرصدة الدائنة الأخرى حيث يقوم المصرف بتوظيفها تحت مسؤوليته يكون حق المصرف في توظيف مصادر الأموال غير ذات العائد وحصوله على أرباحها لصالح المساهمين مادام البنك مسؤولاً عن مخاطر توظيفها وردها لأصحابها عند الطلب.

• اختلاف عملة التمويل:-

قد تتقلب أسعار الصرف بالنسبة لمصادر التمويل أو الاستثمارات بالعملة الأجنبية سواء كان ذلك بالارتفاع أو التدهور ما ينعكس أثره على النتائج النهائية بالربح أو الخسارة وبالتالي نجد أن جهة قد تستفيد على حساب جهة أخرى في ظل سلة الاستثمارات المختلطة يري البعض أن يتم فصل مصادر التمويل بالعملة المحلية عن مصادره بالعملة الأجنبية في سلة استثمار خاصة لكل منها يعود عائدها مباشرة على مصادرها وبالتالي لا تتأثر نتائج سلة الاستثمارات المحلية بنتائج سلة الاستثمارات الأجنبية وتجنّي كل منها نتائج استثماراتها.

• مخصصات الديون:-

إن تكوين مخصصات الديون يخضع للتقدير وفق دراسات معينة إلا أنها قد تختلف مع الواقع من حيث إعدام الدين فعلاً أو خصيله بالكامل أو جزء منه على الأقل. ومع الأخذ في الاعتبار عملية دخول وخروج عملاء المصرف إضافة إلى اختلاف زمني تكوين المحصن وخصيل الدين فإننا نجد أن هناك فئة من المتعاملين قد استفادت على حساب فئة أخرى.

ثالثاً: القواعد والأسس المتعلقة بعملية توزيع الأرباح.

(من أهم قواعد وأسس توزيع الأرباح ما يأتي:

- فصل حصة المضاربة بالعمل:

قبل توزيع أي جزء من أرباح الاستثمار فانه لا بد من تنزيل حصة المصرف (المضارب) وذلك بحسب النسبة المتفق عليها مسبقاً بين المصرف المساهمين وأصحاب الودائع. وهي مقابل ما تكبده البنك من نفقات جراء إدارته لأموال المودعين.

- تناسب توزيع الأرباح مع حصص الأموال:

يكون توزيع الربح سواء للمساهمين أو المودعين بنسبة حصص الأموال وذلك بعد اقتطاع حصة المضارب بالعمل ومخصص مخاطر الاستثمار.

- أساس توزيع الربح بين حصص الأموال:

تحمل جميع الأموال التي تستحق الربح (رأس المال + الودائع) بنصيب متساو من حيث الاعتبارات القانونية والاقتصادية والمصرفية والتي تتطلب تعطيل جزء من الأموال بدون استثمار من حيث السيولة المحتجزة لمواجهة متطلبات السحب ومتطلبات الاحتياطي الإلزامي لدى البنك المركزي. أي دون اعتبار للمقدار الفعلي المحتجز من كل منهما.

- ضرورة تحديد وتصنيف عناصر الحسابات والنفقات التي تتعلق بالعمليات الاستثمارية والتمويلية المشتركة والممولة من طرفي عقد المضاربة (البنك والمودعين) والعمليات الأخرى المتعلقة بعنصر العمل الذي يقدمه المساهمون وهي:-

- النفقات المباشرة المرتبطة بالعمليات التمويلية والاستثمارية التي اختلطت فيها أموال المودعين مع المساهمين فيتحملها المودعين والمساهمين.

- النفقات الإدارية والعمومية غير المباشرة التي تكبدها البنك لممارسة نشاطه فيتحملها المساهمين وحدهم باعتبارها تتعلق بتنفيذ الخدمات التي يقوم بها البنك والتي تدخل ضمن النفقات التي يتقاضى البنك



نحن ننقلك إلى عالم متميز

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

تلفون: 83-741451 - 83-741452

الإدارة التجارية 83-741453 - فاكس 83-741454

www.alfaisalrealstate.com

E-mail: realstate@yahoo.com

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



محمد علي أحمد محمد
إدارة تقنية المعلومات



يقصد بمفهوم عملية الشراء، العملية الكلية للحصول على المنتج أو الخدمة، وتختلف هذه العملية من جهة حكومية إلى خاصة بحيث يمكن أن تتضمن بعض أو كل من الإجراءات التالية: تحديد الحاجة، تحديد المتطلبات لتحقيق الحاجة، تحديد المورد، جمع العروض، وتقييم العروض والاقتراحات، ترسية العقود وطلبات المشتريات، ومتابعة التقدم وضمان الالتزام، و التوصيل، وأخيراً الدفع للمورد، وعلى الرغم من أن مشتريات تقنية المعلومات في المؤسسات الحكومية أو المؤسسات الخاصة يجب أن تلتزم بلوائح وتعليمات، فإن هذه الوثيقة 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 يسير التطور.

تحضير أدوات عملية الشراء:-

عند اتخاذ القرار بخصوص طريقة الشراء الملائمة يتم البدء بتحضير الوثائق المطلوبة لإجراء عملية الشراء. ويجب أن يتم تحضير وثيقتين رئيسيتين خلال هذه المرحلة:

- خطة الشراء.
- وثيقة الطلب (طلب عروض أو طلب أسعار).

ويجب أن تتشكل لجنة تقييم العروض قبل مفاضة السوق. لأنه يجب أن توافق اللجنة على تفاصيل وثيقة الطلب وعلى محتوى خطة تقييم العروض.

إعداد خطة الشراء:-

تقدم خطة الشراء تفصيلاً للعملية المتبعة للشراء، فهي لا تقدم شرحاً عن أسباب الشراء بل تقدم الخطوات والأنشطة التي ستتم لتحقيق الشراء.

ويفترض أن تغطي خطة الشراء المواضيع التالية (كلياً أو جزئياً)

- وصف الشراء، ويتضمن ذلك وصفاً كاملاً للنتائج أو الحويلة ووصفاً موجزاً للمواصفات.
- شروط الاشتراك (مؤهلات المشاركين). وتسجيل المشاركين (في حالات المنافسة الخاصة والتعاقد المباشر).
- المعايير التي ستستخدم لتقييم العروض.
- طريقة الشراء التي ستستخدم. مع تفسير عدم استخدام العطاء المفتوح (في حالات المنافسة الخاصة أو التعاقد المباشر).
- الترتيبات المتخذة للحاكمية على سبيل المثال تشكيل لجنة توجيهية، حيث يزود نظام المنافسات و المشتريات بوصف كامل لمتطلبات الحاكمية المختلفة للسبناريوهات وطرق الشراء المختلفة.
- خطة لتحديد التعامل مع المخاطر.
- المواعيد الرئيسية المحددة لعملية الشراء.
- خطة تقييم العروض ويتضمن ذلك تسلسل زمني مفصل وعملية تقييم العروض.

- الاعتبارات والشروط الخاصة بعملية الشراء. مثل طلب توقيع اتفاقيات سرية المعلومات (NDA) من قبل مقدمي العطاءات أو الحاجة لإجراء زيارة الموقع... إلخ.
- الترتيبات المالية لعملية الشراء، ويتضمن ذلك سعر وثيقة الطلب وقيمة الضمان البنكي في حالة طلبه (حسبما ماورد في نظام المنافسات و المشتريات واللائحة التنفيذية).

ويعتمد مستوى تفصيل خطة الشراء على حجم وتعقيد نتائج الشراء. في كل الأحوال يجب أن تغطي الخطة كل التفاصيل الملائمة ما أدرج سابقاً. يجب أن تمر خطة الشراء بعملية أخذ الموافقات اللازمة، إذ يجب أن يراجع جميع الأعضاء المسؤولين عن الشراء خطة الشراء ويوافقوا عليها، وهذا يتضمن مدير تقنية المعلومات، وأعضاء لجنة العطاءات (عند الحاجة) وأي مسؤولين آخرين مثل مدير عام الشؤون الإدارية والمالية أو الوزير (عند الحاجة).

تجهيز وثيقة الطلب:-

تمثل وثيقة الطلب وسيلة للتخاطب الرسمية بين الجهات الحكومية أو الخاصة والموردين خلال عملية الشراء، ويجب أن تعبر هذه الوثيقة بشكل واضح عن كل متطلبات وتوقعات الجهات من الشراء من ناحية النتائج والمواصفات والمتطلبات، بالإضافة إلى ذلك، يجب أن توضح هذه الوثيقة «القواعد الأساسية» للعلاقة بين الجهات وكل مقدمي العطاءات خلال دورة حياة الشراء.

ويعتمد مستوى تفصيل وثيقة الطلب على حجم وتعقيد الشراء. وفي كل الحالات، يجب أن توضح وثيقة الطلب كل متطلبات الشراء بدون أي غموض لكل مقدمي العطاءات، ويطلق على وثيقة الطلب عدة أسماء مثل: طلب عروض، أو طلب لتسعير، أو وثيقة منافسة... إلخ، ومهما كان الاسم المطلق عليها، تحتوي وثيقة الطلب أجزاء متماثلة بمستويات مختلفة من التفاصيل، وتوفر الأقسام التالية وصف الأجزاء الرئيسية لوثيقة الطلب، إذ يجب أن تتوفر هذه الأجزاء بشكل منفصل أو ضمنى في الوثائق الناجحة.

وصف الشراء:-

يجب أن تصف وثيقة الطلب بشكل واضح نتيجة الشراء. وقد يتضمن هذا:

- الطبيعة أو المجال أو الكمية المطلوبة.
- المواصفات المفصلة للنتيجة أو النتائج تعريف المواصفات، ودعمها بكل الوثائق المطلوبة والرسومات والمخططات... إلخ.
- كل المتطلبات الإضافية والتوقعات من عملية الشراء مثل التدريب والتركيب ونقل المعلومات والتكامل والدعم... إلخ.
- المتطلبات الزمنية لتسليم نتائج الشراء.
- أي معايير ومتطلبات نوعية للنتائج، مثل الالتزام بالمستويات الدولية أو المعايير المحلية أو التنظيمية والترميز... إلخ.

شروط الاشتراك:-

تعتبر شروط الاشتراك متطلبات إلزامية تصف المعايير الأساسية أو الخصائص الضرورية التي يجب أن تستوفى من قبل الموردين لاعتماد عطاءاتهم. ويجب أن تستقى شروط الاشتراك في وثيقة الطلب مباشرة من خطوات عملية تخطيط الشراء التي وصفت في (تخطيط الشراء). وأن تكون محددة لضمان القدرات القانونية والمالية والتقنية والتجارية من المورد لتلبية متطلبات الشراء. وهذا الجزء من وثيقة الطلب مهم جداً في شراء المنافسة العامة لتصفية وإزالة أي مقدم عطاء غير مؤهل قبل عملية التقييم. وفيما يلي بعض الأمثلة على شروط الاشتراك لضمان توفر الصفات التالية في الموردين:

- تصنيف خاص للموردين حسب النظام السوداني

لتصنيف الموردين والمقاولين.

- حيازة مهارات تقنية أو تشغيلية أو قدرات معينة.

- توفير الرخص اللازمة أو التفويضات/التسجيلات إلخ.

- الحد الأدنى من القدرة المالية أو حجم العمل في السودان أو خارجها.

- يحدد سنوات الخبرة.

ملاحظة: من المهم أن تتضمن شروط الاشتراك

شروطاً إلزامية، وليس خصائص مفضلة. إذ أن

الخصائص المفضلة يمكن أن يتم تحديدها وطلبها من خلال

معايير التقييم المحددة في القسم التالي.

معايير التقييم:-

لتمكين مقدمي العطاءات من توفير العروض المناسبة. يجب أن توفر وثيقة الطلب وصفاً كافياً لمعايير التقييم التي ستقيم عروضهما. ويجب أن تصف معايير التقييم كيف ستختار الجهة الحكومية أو الخاصة العطاءات الناجحة مقابل غيرها على الرغم من تحقيقها للشروط الإلزامية للاشتراك. ويجب أن تميز وثيقة الطلب أي المعايير التي ستعتبر ضرورية بشكل واضح في تقييم العطاءات. ويؤدي توضيح معايير التقييم في وثيقة الطلب إلى منافع عديدة، منها:

- أن يستطيع مقدمي العطاءات تقييم حلولهم ومقترحاتهم قبل تقديمها.

- إيجاد الشفافية في عملية الشراء. ويضمن لمقدمي العطاءات أن عطاءاتهم ستقيم بأسلوب ملموس ومحدد يمكن قياسه مسبقاً.

- الحصول على أفضل قيمة للمال.

متطلبات المحتوى والشكل:-

لتفادي العروض الخاطئة أو الناقصة أو الغامضة، من المعتاد أن تتضمن وثيقة الطلب الحد الأدنى من وصف المحتوى ومتطلبات شكل العروض الواجب تقديمها. وقد تشترط الجهة الحكومية أو الخاصة بطلان أي رد لا يلبى هذه المتطلبات. وتختلف متطلبات الشكل والمحتوى طبقاً لحجم

تعقيد الشراء بالإضافة إلى المتطلبات الخاصة بالجهة الحكومية أو الخاصة. وفيما يلي بعض الأمثلة على متطلبات الشكل والمحتوى:

- وصف بنية أو تنظيم وثيقة العرض المطلوبة.
- وصف لعدد الصفحات المطلوبة في كل قسم من العرض.
- النماذج والاستمارات اللازم تعبئتها في الرد مثل استمارة الالتزام، واتفاقية سرية المعلومات، أو أي نماذج أخرى.

قواعد عملية الشراء:-

يجب أن يصف هذا القسم لمقدمي العطاءات جميع قواعد عملية الشراء متضمناً كل القواعد لإبطال العطاء، وكل شروط الجهة الحكومية أو الخاصة. كما يجب أن يصف كل حقوق الجهة الحكومية أو الخاصة ومقدمي العطاءات، على سبيل المثال، إذا أرادت الجهة الحكومية أو الخاصة أن تعلن حقها في إلغاء الشراء بأي وقت أثناء العملية يكون هذا القسم المكان المناسب لتوضيح ذلك.

مسودة العقد:-

إذا حددت الجهة الحكومية أو الخاصة مسودة العقد المستخدمة في هذا الشراء مسبقاً، ينصح بتضمين المسودة كعينة على العقد في وثيقة الطلب. سيساعد التلخيص لمقدمي العطاءات على فهم التزاماتهم بعد عملية الشراء في حالة اختيارهم كفائزين مما قد يؤثر في شكل ومحتوى عروضهم إيجابياً.

نموذج تدقيق وثيقة الطلب:-

وثيقة الطلب يجب أن تتضمن كل المكونات السابقة وفي

درجات مختلفة من التفصيل. ويمكن أن تستعمل

قائمة تدقيق للتأكد من صحة وكمال وثيقة

الطلب قائمة التدقيق مفيدة لضمان النوعية أو

للموافقة على وثيقة الطلب.

تأسيس لجنة تقييم العروض (المنافسة):-

في حالات المنافسة العامة أو الخاصة، من المطلوب

دائماً تشكيل لجنة لفحص العروض. وتكون

لجنة الفحص مسئولة عن فحص كل العطاءات

واتخاذ القرارات من اختيار أو استبعاد المنافسين.

وينص نظام المنافسات والمشتريات الحكومية أو الخاصة

على تأسيس لجنة الفحص والرد في حالات المنافسة العامة

أو الخاصة. كما ينص على أن يكون أحد أعضاء اللجنة المراقب المالي.

ويجب أن تتكون لجنة التقييم ما لا يقل عن ثلاثة أعضاء. ويمكن أن يزيد

عددهم طبقاً لحجم وتعقيد الشراء. ويجب أن تكون الخلفية التقنية

لأعضاء اللجنة كافية وذات صلة. وكذلك فهمهم للمواصفات التقنية

للشراء وقدرتهم على تقييم العروض. وتتضمن مسؤوليات لجنة تقييم

العروض/الردود ما يلي:

- التأكد من أن استيفاء شروط الاشتراك في جميع الردود. وحذف العروض التي لا تلبى الشروط.

- التأكد من مطابقة صيغة العروض ومحتواها لمتطلبات وثيقة الطلب.

- تقييم العروض طبقاً لمعايير التقييم المعروفة.

- تجهيز تقارير تقييم العروض.

- إجراء اجتماعات لمقارنة التقييمات وتقرير النتائج النهائية.

نشر وثيقة طلب الشراء:-

مع استكمال التحضيرات لبدء عملية الشراء. يتم نشر طلبات الشراء من خلال القنوات الصحيحة والمناسبة. وتشتمل هذه الخطوة على ثلاث إجراءات رئيسية:

- الإعلان عن الشراء من خلال القنوات المناسبة.

- الإجابة عن أسئلة مقدمي العطاءات.

والاستفسارات؛ ويجب أن تحدد الفترة الزمنية في خطة الشراء لتكون معروفة لدى كل مقدمي العطاءات في وثيقة الطلب.

- يجب على الجهة الحكومية أيضاً أن تتعهد على نفسها موعد نهائي للرد على الاستفسارات، و يجب أن يكون الموعد النهائي كاف لمقدمي العطاءات لتعديل عروضهم وفقاً لردود الاستفسارات.

- يجب أن ترسل جميع اجابات الاستفسارات إلى جميع مقدمي العطاءات في وقت واحد.

- يجب أن تقيم الجهة الحكومية أسئلة مقدمي العطاءات، وتقرر إذا كان الرد على هذه الأسئلة سيضيف قيمة إلى مقدمي العطاءات، ويجب ألا ترد الجهة الحكومية على أي استفسار من شأنه:

o أن يؤدي إلى إفشاء معلومات لم ترد الجهة الحكومية إفشاءها، مثل ترتيبات الأنظمة أو معلومات العمل الحساسة.

o أن يؤثر في مجال الشراء أو مواصفات نتائجه.

o أن يخفف الطبيعة التنافسية للشراء؛ على سبيل المثال، إذا استفسر أحد مقدمي العطاءات حول العلامة التجارية المفضلة فيجب أن ترد الجهة الحكومية سلباً لتبقي المنافسة العامة بين كل مقدمي العطاءات.

استلام العطاءات:-

يجب أن تكون الفترة من تاريخ إعلان الشراء حتى الموعد النهائي من استلام ردود مقدمي العطاءات كافية بالنسبة إلى تعقيد وحجم الشراء، ويجب أن تعطي الوقت الكافي لمقدمي العطاءات للرد بنجاح على كل المتطلبات، وفي حالات المناقصات العامة والخاصة، ويجب أن يتم تسليم كل العطاءات في ظروف مغلقة ومغلقة. ويجب أن تفتح هذه العطاءات في نفس الوقت في نهاية الفترة المعطية لضمان الشفافية، وإزالة أي حالات للتلاعب والاحتيال في السعر، ويطلب بعض مقدمي عطاءات في أغلب الأحيان تمديد الموعد النهائي لإرسال عطاءاتهم، ولدى الجهة الحكومية الحرية في قبول أو رفض هذه الطلبات.

تقييم العطاءات:-

إن تقييم العروض هي المرحلة الحاسمة والأكثر أهمية في عملية الشراء. وفي هذه المرحلة، تطبق الجهة الحكومية الإجراءات والمعايير التي وضعت لتقييم العروض. وإن الناجح الرئيس لهذه المرحلة هو قرار ترسية العطاء أو العطاءات الفائزة.

فحص العروض:-

يجب أن تقيم العطاءات طبقاً للإجراءات المعروفة ومعايير التقييم. وهناك إجراءات تقييم مختلفة مستخدمة من قبل الجهات الحكومية والبلدان المختلفة:

- لجنة التقييم مطلوبة في بعض الإجراءات بينما تترك الإجراءات الأخرى لتقييم العطاءات إلى أقسام تقنية المعلومات بدون الحاجة إلى لجنة.
- تفصل بعض الإجراءات بين التقييم المالي والتقييم الفني للعطاءات حيث إن التقييم الفني معد عن طريق إدارة تقنية المعلومات والتقييم المالي معد عن طريق القسم المالي.
- تتطلب بعض الإجراءات فتح العطاءات المالية بعد فتح العطاءات الفنية. هذا لضمان ألا يفرض اختلاف السعر أي تأثير على تقييم العروض الفنية.



- استلام العطاءات.

الإعلان عن الشراء:-

حتاج الجهة الحكومية في حالة المنافسة العامة إلى الإعلان عن الشراء في الصحف الرسمية أو أجهزة الإعلام الإلكترونية المفتوحة مثل موقع الجهة الحكومية على الإنترنت (نظام المنافسات والمشتريات الحكومية) وتختلف طريقة الإعلان حسب طريقة الشراء المختارة.

- تحتاج الجهة الحكومية في حالة المنافسة الخاصة إلى الاتصال الرسمي والمباشر مع مقدمي العطاءات المختارين لإعلامهم بالشراء.

- في حالة التعاقد المباشر يتم الاتصال مباشرة مع المورد.

في حالات الشراء التي تسمح بمشاركة موردين عالمين من خارج السودان، يمكن أن يتم الإعلان عن الشراء خارج السودان تحت شرط إعلان داخلياً لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية. وينص نظام المنافسات والمشتريات الحكومية على أن إعلان الشراء يجب أن يحدث بطريقة تضمن أن كل مقدمي العطاءات قد أعلموا عن الشراء في نفس الوقت وببنفس المعلومات لضمان منافسة عادلة وغير متحيزة، فيما يلي بعض المعلومات الأساسية الممكن توافرها في إعلانات الشراء:

- اسم الجهة الحكومية، و أي معلومات أخرى مطلوبة للاتصال بها للحصول على وثيقة الطلب.

- وصف نتائج الشراء وتسجيل جميع شروط الاشتراك.

- العنوان لتقديم العروض عليه.

- موعد إغلاق تقديم العروض.

يسمح نظام المنافسات والمشتريات الحكومية في حالة المنافسة العامة للجهة الحكومية بتخصيص سعر لبيع نسخ وثيقة الطلب؛ ويتناسب هذا السعر عادة مع قيمة الشراء، عندما تم سؤال بعض مقدمي العطاءات اشتكوا من أن سعر وثائق الطلب عال جداً، وبأنهم يجب أن يستثمروا كمية كبيرة من المال لشراء وثيقة الطلب، بالإضافة إلى ذلك، اشتكت هذه العينة من أنه في بعض الحالات لا يحصلون على معلومات كافية حول الشراء من الإعلان، مما يقلل من حماسهم في عمل الاستثمار الغامض، وهذا يؤثر في النهاية على تنافسية الشراء، لضمان منافسة شريفة في المنافسة العامة يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار الإرشادات التالية:

- اعتبار تقليل سعر وثيقة الطلب؛ والتذكير بأن الهدف ليس تحقيق الأرباح من هذا أو إيجاد ضغط مالي على مقدمي العطاءات.

- ضمان توافر المعلومات الكافية حول نتائج الشراء في الإعلان لضمان تقدم المهتمين بالعطاء فقط للحاصلين على وثيقة الطلب.

الإجابة عن أسئلة مقدمي العطاءات:-

الهدف الرئيس من هذه المرحلة هو تزويد مقدمي العطاءات بالمعلومات الكافية الواضحة حول الشراء، لكي يتمكنوا من الرد بنجاح، لذلك، فمهما كان وضوح وبساطة وثيقة الطلب جلياً بالنسبة إلى ناشريها، ستكون عند مقدمي العطاءات أسئلة واستفسارات لفهم نتائج الشراء أو شروطها، ويجب على الجهة الحكومية الرد على كل استفسارات وأسئلة مقدمي العطاءات، وعلى الرغم من ذلك، فإن هذا الرد مقيد بعدد من العوامل:

- يجب على الجهة الحكومية تحديد فترة زمنية معينة لاستلام الأسئلة

مقبولة في شراء تقنية المعلومات. حيث يؤكد شراء تقنية المعلومات بقوة على النوعية والتميز بدلاً من السعر. لهذا يأتي عامل التكلفة في المرتبة الثانية بعد التميز التقني. وبمعنى آخر: الحل الفني الفائز ليس بالضرورة أن يكون الأرخص.

عينة من الطريقة في الشكل التالي يمكن أن تكون مثالية في مثل هذه الحالة:

الشكل - عينة من طريقة التقييم والتفاوض

٨-٢. تقرير تقييم العطاءات:-

يجهز في نهاية التقييم «تقرير تقييم العطاءات» لتلخيص نتائج المنافسة والتقييم. ويمكن أن يحوي تقرير تقييم العطاءات الآتي:

- خلاصة عملية التقييم.
- خلاصة كل عطاء مستلم.
- خلاصة تقييم كل عطاء.
- أسباب استبعاد أي عطاء (عندما تكون قابلة للتطبيق).
- توصيات تتعلق بالعطاء المفضل.
- تفاصيل أي قضايا التي من الضروري أن توضح مع مقدم العطاء أثناء عملية مفاوضات قبل العقد.
- من الواجب أن يوقع التقرير من قبل أعضاء لجنة فحص العطاءات وخويله إلى الجهة الحولة بالموافقة على الشراء (وزير، نائب وزير، المدير العام، نائب المدير، مدير تقنية المعلومات ... إلخ).

٩. إغلاق الشراء:-

إن المرحلة النهائية في عملية الشراء هي الترسية وتوقيع العقد. ولكن من المهم أن يلفت الانتباه إلى التفاصيل النهائية التي تتضمن مفاوضات العقد. وإعلان الفائز. ومعالجة شكاوى مقدمي العطاءات التي لم يحالفها التوفيق... إلخ. مثل هذه القضايا تناقش في الفروع التالية.

٩-١. مفاوضات العقد:-

يمكن أن تحدث المفاوضات أثناء عملية التقييم لضمان أفضل قيمة لأفضل النتائج الممكنة. وقد يتضمن مزيد من المفاوضات سيناريوهات مثل:

- الزيادة أو التقليل في نطاق النتائج أو المواصفات المعينة.
- التفاوض على بعض الشروط المفروضة على أي من الطرفين (مثل شروط الدفعات، والضمانات، الدعم، وكفالات حسن الأداء البنكية ... إلخ).

- مقابلة أو قبول أو استبدال الموارد البشرية المقترحة من المورد الذي سيعملون في المشروع.

يجب أن توثق الاتفاقيات التي ستنج عن هذه المفاوضات وأن تعرض على الجهات بشكل رسمي وتعديل في العقد قبل توقيعه. ومن المهم ملاحظة شروط العقود ذات العلاقة بتقنية المعلومات، وتختلف عموماً عن عقود الشراء الأخرى. وتنطبق الشروط والمواصفات الخاصة المعينة عادة على العقود المتعلقة بتقنية المعلومات مثل:

- الترخيص لاستعمال البرمجيات (Licenses).
- صفة الملكية الفكرية.
- الضمان والدعم الفني.

٩-٢. الإعلان عن ترسية العقد:-

عند الوصول إلى الاتفاق النهائي وتوقيع العقد. يجب أن تعلم أطراف مختلفة عن نتائج الشراء وترسية العقد وهي:

- الإدارة المالية في الجهات (الحكومية - الخاصة).
 - مقدمو العطاءات الذين لم يوفقوا في المنافسة.
 - الجهات الحكومية الأخرى التي قد تكون مهتمة بالشراء.
- ويمكن أن يتم الإعلان عن ترسية العقد باستخدام وسائل الاتصال الرسمي من خلال المذكرات أو الرسائل. وفي حالات الشراء الكبرى

- ينحصر التقييم الفني في مطابقة الشروط والمواصفات فقط. ويرسب المشروع على صاحب أقل سعر مطابق للشروط والمواصفات.
- يجب التأكيد على الجهات بوضع مواصفات دقيقة وشروط صارمة لضمان جودة وإمكاناً الموردين. وقد تقرر لجنة التقييم أثناء التقييم إرسال استفسارات وأسئلة إضافية إلى مقدمي العطاءات المختلفين لكي يوضحوا بعض الجوانب في ردودهم. ومن الأفضل تحديد فسحة من الوقت لهذا النشاط داخل عملية التقييم.

ويجب أن تمر كل هذه التفاعلات بقنوات الاتصال الرسمي فقط وذلك لضمان الشفافية وسلامة العملية.

ومن الممكن أن تقسم معايير تقييم العطاءات إلى جزئين: المعايير الفنية والمالية:

بطبيعة الحال. فإن التقييم المالي يبنى على أن السعر المنخفض سوف يحصل على العقد إذا طابق الشروط. لذا فالجزء المالي يكون بسيطاً نسبياً.

وتطبق بعض البلدان على أية حال تدابير صارمة أكثر للتخلص من إمكانية أن يتم التحايل. مثل:

- استبعاد بعض البلدان: أعلى وأقل عطاءً آلياً مهماً كان الرد التقني.
- استبعاد بلدان أخرى من كل العروض ذات الأسعار فوق وتحت ٢٠ ٪ من ميزانية الشراء.

يتطلب جزء التقييم الفني من ناحية أخرى العديد من التفاصيل وقد تكون مختلفة بين الجهات الحكومية المختلفة. أو البلدان. أو حتى أنواع الشراء في نفس الجهة الحكومية. ولم يحدد نظام المنافسات والمشتريات الحكومية معايير فنية لكي تستخدم حيث تم تصميمه لتلبية متطلبات كل أنواع الشراء الحكومي. وقد تم ترك هذه العملية للجهات الحكومية حسبما تراه مناسباً (ومثال على ذلك: معايير تقييم الشراء في تقنية المعلومات مختلفة عن شراء الأدوات الكهربائية... إلخ). ويجب أن تغطي معايير التقييم الفنية في شراء تقنية المعلومات سمات مختلفة من العطاءات التي تتضمن الالتزام بالمتطلبات، ونوعية الرد، والخبرة وحجم مقدم العطاء... إلخ.

يلزم لجنة العروض عند التقييم الفني. التأكد من مطابقة الردود للشروط والمواصفات الفنية الموجودة في وثيقة طلب الشراء من عدمه. يحدد نظام المنافسات والمشتريات الحكومية بأنه يجب أن يكون الفائز قد يقدم أقل الأسعار بين كل العطاءات التي عبرت التقييم الفني بنجاح. بدون أي اعتبار لتفاضل القيمة التقنية والفنية.

قد تكون هذه الطريقة مقبولة لبعض أنواع الشراء لكنها بالتأكيد ليست

(مثل معايير التقييم ونتائج التقييم ودعوة مقدمي العطاءات لفتح العطاءات ... إلخ) أمر مهم لتراصة عملية الشراء. وإن شفافية عملية الشراء مطلوبة في نظام المنافسات والمشتريات الحكومية العامة أو الخاصة.

- ضمان تكافؤ الفرص: ضمان تكافؤ الفرص لكل مقدمي العطاءات عامل مهم جداً لنجاح الشراء. ومن أهم فوائده:

o ضمان أفضل قيمة مال للشراء بإتاحة الفرصة إلى كل الحلول المناسبة.

o ضمان النوعية الممتازة لنتائج الشراء. التي ستؤدي إلى خدمات أفضل لإدارة تقنية المعلومات وتحسن أوضاع المعرفة والخبرة لموظفي الإدارة.

o ضمان الإنصاف والتنوع في عملية الشراء. اللذان سيؤديان في النهاية إلى منافع لكل مقدمي العطاءات وقطاع تقنية المعلومات في الدولة (السودان) عموماً.

- الشراء بشكل موسع: يؤدي الشراء بشكل موسع إلى قيمة أفضل للمال. وتؤثر نتيجته إيجابياً في عملية الشراء. ويمكن حدوث الشراء بشكل موسع من خلال طرق:

o التعاقد الإطاري: بمعنى جمع النتائج المختلفة التي تشترك في نفس الهدف في شراء واحد؛ على سبيل المثال. قد يتضمن التعاقد الإطاري كل الأجهزة. والبرامج. ومتطلبات العملية والتطوير لنظام المشروع بدلاً من شراء تلك المواد بشكل منفصل. ويطبق مفهوم التعاقد الإطاري بنجاح في العديد من البلدان وحتى من بعض الجهات السودانية.

o السماح بتوقيع عقود الصيانة والتعاقد لأكثر من سنة واحدة. وستؤدي هذه الطريقة إلى استقرار أكثر في الخدمات وتحسين أوضاع المفاوضات للجهة الحكومية.

o تطبق بعض البلدان مفهوم «ترتيب عرض مفتوح ساري المفعول» (Open Standing Offer Arrangement) (OSOA) لتشجيع التعاون بين الجهات الحكومية المختلفة؛ لتحقيق قيمة أفضل للمال. ويعلن هذا النوع من الشراء أن لعدة مؤسسات حكومية للاستفادة منه. وهذا يعني بأن يوافق المورد على أن منافستهم ليس فقط لشراء خاص بجهة حكومية واحدة ولكن لعمليات شراء خاصة بجهات حكومية أخرى. وبالتالي. سوف يشجع هذا المورد على عرض أسعار أكثر تنافساً. ويقدمون قيمة مال أكبر في النهاية للجهات الحكومية.

التي قد تتعلق بجمهور أكبر. يمكن الإعلان عنها في الصحف الرسمية.

٣-٩. إلغاء الشراء:-

طبقاً لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية. يمكن أن تقرر الجهة الحكومية إلغاء الشراء في أي وقت كان في حالة:

- زوال الحاجة لنتائج الشراء.

- عدم التزام عملية الشراء بالتعليمات.

- حدوث أخطاء كبيرة أو مهمة في تعريف نتائج أو مواصفات الشراء.

- عدم نجاح كل العطاءات المقدمة في التقييم التقني.

- كل العطاءات كانت أعلى إلى حد كبير من الميزانية المخططة للشراء.

- فشل المفاوضات مع مقدمي العطاءات المؤهلين.

- السلطة لإلغاء الشراء فقط للوزير أو من يكافئه في الهيئات المستقلة. ويجب إعادة المبالغ المدفوعة ثمناً لوثيقة الطلب إلى كل مقدمي العطاءات.

عند إلغاء الشراء. يجب على الجهة الحكومية تبليغ الإلغاء بشكل رسمي إلى كل مقدمي العطاءات. وأي جهة حكومية معنية أخرى.

٤-٩. معالجة الشكاوى:-

تواجه عملية الشراء المخطط لها جيداً والشفافية شكاوى أقل نسبياً من عملية الشراء غير المخطط لها. وقد حدث الشكاوى بسبب العديد من الأسباب. وهي:

- إلغاء الشراء.

- التقييمات التقنية أو المالية.

- ترسية الشراء على منافس آخر.

على أية حال. فإنه في حالة حدوث شكوى. يجب أن ترد وتستجيب الجهة الحكومية على الشكاوى رسمياً بشكل واضح ووافي.

٥-٩. التقرير:-

كما وصف في النقاط السابقة. ستكون هناك عدة تقارير مطلوبة خلال عملية الشراء. وبالإضافة إلى ذلك. فكل المناقصات. والمفاوضات. وقرارات لجنة فتح العروض أو محاضر لجنة فحص العروض يجب أن تسجل وتكتب التقارير بشكل كامل ورسمي.

١٠. اعتبارات خاصة:-

تمثل عملية الشراء أهمية خاصة لأي نطاق عمل. وتعتبر الحكومات بشكل عام من أكبر المشتريين في العالم. وهذا يجعل الشراء نشاطاً إدارياً مهماً جداً في الحكومات حول العالم. وهذه الأهمية تترجم إلى عدد كبير من المبادرات والتعليمات والدراسات لجعل عملية الشراء أكثر شفافية وفعالية وكفاءة.

وتلخص هذا النقطة عدداً من النقاط تساهم في نجاح عملية شراء تقنية المعلومات:

- تعريف واضح وشامل للمتطلبات: توفير وصف واضح للنتائج والمستوى الكافي من المواصفات المفصلة يوجد فهماً واضحاً بين الجهة الحكومية ومقدمي العطاءات حول الشراء ويسهل عمل مقدمي العطاءات كثيراً وتصبح عملية الشراء بأكملها أكثر فعالية.

- الإدارة والقيادة: يجب أن يمتلك ويدعم مدير تقنية المعلومات في الجهة الحكومية أو الخاصة عمليات الشراء لتقنية المعلومات. وفي حالات شراء تقنية المعلومات الكبرى والمشاريع الرئيسية. فإن ضمان قيادة السلطات العليا في الجهة الحكومية أو الخاصة عامل مهم للنجاح. ويخول نظام المنافسات والمشتريات الحكومية التصديق على عملية الشراء الكبرى من السلطات العليا (في حالة عملية شراء بقيمة أكبر من من الوضع في الموزانات العامة حسب مستويات التصديق يجب أن يصدق من قبل الوزير أو المدير العام. وفي حالة عملية).

- الشفافية: توفير كل المعلومات المطلوبة لمقدمي العطاءات وإبقائهم جميعاً على اطلاع بأنشطة عملية الشراء



تاريخ الصيرفة الالكترونية في السودان



أيمن صلاح المنشاوي
قسم الدفع الآلي

**** السودان بدأ من حيث انتهى الآخرون وتفق على دول المنطقة في التقنية المصرفية في الحادي والثلاثين من ديسمبر ١٩٩٨ م أصدر بنك السودان في إطار مسؤوليته المركزية عن تنمية وترقية القطاع المصرفي والمؤسسات المالية سياسة مصرفية شاملة للأعوام ١٩٩٩ - ٢٠٠٠ خاصة بتطوير الجهاز المصرفي. بادر فيها إلى اعتماد التقنية والتعويل عليها كمحور أساسي لتطوير العمل المصرفي واعتبارها جزءاً أصيلاً من برنامجه الرقابي ومتطلبات توفيق الأوضاع بكل البنوك العاملة في السودان،**

تأسست الشركة بمبادرة من اتحاد المصارف السودانية وبدعم من بنك السودان في نهاية العام ١٩٩٩ وبأشرت نشاطها في منتصف العام ٢٠٠٠ وهي عبارة عن شركة مساهمة بين بنك السودان والشركة السودانية للاتصالات والبنوك السودانية وبدأت في تنفيذ مشروعاتها في بداية العام ٢٠٠١ م.

الأهداف الاستراتيجية من تأسيس الشركة:

- بناء البنية التحتية والتي تتيح قيام خدمات التقنية المصرفية المتنوعة.
- تنفيذ مشروعات التقنية المصرفية بصورة تشاركية وذلك لتقليل التكلفة.
- استغلال التقنيات المصرفية من خارج البلاد وتوطينها بما يتناسب مع البيئة السودانية.

- المساهمة في نشر ثقافة التقنية المصرفية في المصارف والمجتمع.
- المساهمة في توفير وهيكل التمويل المطلوب لتطوير استخدام التقنية في المصارف بما يشجعها على سرعة تبني النظم التقنية في عملها. هذا وقد أوكل بنك السودان لشركة الخدمات المصرفية الالكترونية مهمة تنفيذ وإدارة وتشغيل مشروعات التقنية المصرفية القومية (محول القيد القومي والمقاصة الالكترونية) وهي تشكل الذراع الأيمن لبنك السودان في تنفيذ مشروعات التقنية المصرفية.

الجزات الشركة في تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية:

- وضعت الشركة برنامجاً طموحاً لتنفيذ أهدافها الاستراتيجية وتركزت أولويات البرنامج على إقامة البنية التحتية للتقنية المصرفية وأنشأت الشركة مراكز متخصصة في مختلف الخدمات المصرفية الالكترونية وبدأت في منتصف العام ٢٠٠٠ م رحلة قطار التقنية

ويمكن إجمال مبادرة بنك السودان في الخطوات التالية:

- أ. إعداد دراسة إستراتيجية بغرض أتمتة القطاع المصرفي بواسطة بيت خبرة معروف هو Minc Associates سميت بـ « آفاق التقنية » تحت إشراف الإدارة العامة للتقنية المصرفية آنذاك.
 - ب. إنشاء إدارة مختصة بالتقنية المصرفية لتولي مهام توطيد التقنية داخل القطاع المصرفي. تتولى مهام التطوير والتحديث للنظم التقنية المصرفية ذات الطابع القومي إلى جانب وضع السياسات والإجراءات والضوابط ومتابعة الالتزام بها.
 - ج. إصدار التوجيهات الخاصة باستكمال شبكات الكمبيوتر في التعامل المصرفي وربط رئاسات البنوك بفروعها وحثها على استخدام الشبكة في تنفيذ عملياتها المصرفية.
 - د. إدخال نظام SWIFT الخاص بالتراسل وتأمين الرسائل بكافة أنواعها ولتختلف الأغراض فيما بين البنوك داخلياً وخارجياً.
 - هـ. ساهم بنك السودان بالنصيب الأعظم في تأسيس شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة EBS بالتضامن مع البنوك التجارية والشركة السودانية للاتصالات «سوداتل» بغرض تنفيذ مشاريع التقنية المصرفية وتشغيل نظم الدفع القومية.
- أصدر بنك السودان في ٢٩/١٢/٢٠٠١ م سياسته المصرفية الشاملة للعام ٢٠٠٢ والتي فصلت في محورها الرابع والخاص بالتقنية المصرفية ملامح المشاريع التقنية المزمع تنفيذها كالمقاصة الإلكترونية ومحول القيد القومي والرواجع الإلكترونية. بل بادر بنك السودان بالتمويل الكامل لمشروع محول القيد القومي والمقاصة الإلكترونية حتى على مستوى الوحدات الطرفية لرئاسات البنوك وفروعها العاملة بالبلاد. شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة (شامخ):

طريق تقديم تقرير مقاصة عام في نهاية اليوم يوضح صافي الإضافة أو موقف الخصم للبنك ليوم التسوية ويقدم عبر غرفة المقاصة ببنك السودان.

البطاقات المصرفية:

البطاقة المصرفية هي بطاقة بلاستيكية ذات أبعاد ومواصفات قياسية عالمية تخضع لإجازة ورقابة البنك المركزي. وهي تحتوي على تقنية تخزينية للبيانات عبر شريط مغنط أو شريحة ذكية « magnetic tape or smart chip » يمكن الاعتماد عليها وتؤمن الاستخدام السليم لوظائفها.

أجهزة الصراف الآلي:

الصراف الآلي ماكينة خاصة مجهزة بتقنية مصممة لتقديم خدمات مصرفية آلية لعملاء المصارف ويتم ربط ماكينة الصراف الآلي ربط مباشر مع حسابات العملاء بالمصرف عن طريق وسائل الاتصالات حتى يتسنى لها تقديم الخدمات الآلية لهم. تطورت ماكينة الصراف الآلي من مجرد ماكينة للسحب النقدي لنموذج بنك كامل يقدم معظم الخدمات المصرفية التقليدية مثل التوريد والاستعلام وسداد الفواتير... إلخ طيلة اليوم وبتكلفة منخفضة عن التكلفة العادية.

نقاط البيع:

هي عبارة عن ماكينات خاصة مجهزة بتقنية مصممة لتقديم خدمات آلية لعملاء المحال التجارية والمؤسسات الخدمية المختلفة وترتبط كل ماكينة نقطة بيع مباشرة مع حساب التاجر أو المؤسسة لإكمال المعاملات المصرفية. ومن خدمات نقاط البيع توفير وسيلة الدفع الإلكتروني عن طريق البطاقات المصرفية وسداد الفواتير.

٢. المقاصة الإلكترونية:

نظام المقاصة الإلكترونية هو نظام لإجراء عملية التقاص بين المصارف السودانية إلكترونياً. كان نظام المقاصة اليدوي يعتمد على إرسال أصل الشيكات من البنك المستفيد عبر غرفة المقاصة في بنك السودان ليتسلمها البنك الدافع ليقوم بالرد عليها لاحقاً. يتم إضافة قيمة الشيك بعد رد البنك الدافع عبر غرفة المقاصة ببنك السودان وذلك بعد ٧٢ ساعة من تقديمه للحصول.

تم تطبيق نظام المقاصة الإلكترونية في ديسمبر من العام ٢٠٠٦ م وهو النظام الذي يعتمد على إرسال صورة الكترونية من الشيك من البنك المستفيد للبنك الدافع عبر نظام الكتروني متقدم ليقوم البنك الدافع بالرد إلكترونياً خلال نفس اليوم للبنك المستفيد ليقوم بإضافة مبلغ الشيك لمودعه إذا كان الرد بالإيجاب. كما يتم إرسال تقرير نتائج المقاصة لبنك السودان للتسوية بين البنوك عبر حساباتها فيه.

مراكز شركة EBS الجديدة المتخصصة تؤدي مهامها بكفاءة

أدى دخول مشروعات التقنية الجديدة إلى تطوير الهيكل التنظيمي للشركة حيث أصبحت مراكزها الجديدة تؤدي مهامها بكفاءة

هيكل الشركة:

يتكون هيكل الشركة من الإدارة العامة التي تقدم الخدمات الإدارية والمالية والتسويقية للمراكز المتخصصة التي يبلغ عددها ستة مراكز كل مركز يعمل في مجال محدد.

مركز المقاصة الإلكترونية:

رسالة المركز تحصيل الشيكات بأسرع وقت وأقل تكلفة وزيادة كفاءة المصارف في إدارة السيولة الداخلية.

المصرفية الإلكترونية في السودان وكان من أهم محطاتها:

• خدمات شبكة سويفت العالمية:

شبكة سويفت العالمية هي جمعية عالمية للتواصل المالي الإلكتروني بين المصارف في كل أنحاء العالم. تأسست في العام ١٩٧٣ ومقرها في بلجيكا وتضم في عضويتها أكثر من ٧٠٠٠ بنك وتستخدم الجمعية وسائل الاتصالات الحديثة لتأمين التواصل المالي بين أعضائها. يقوم مركز سويفت بالشركة بالمساعدة في خدمة الاشتراك بجمعية سويفت ويقوم بالإجراءات كاملة نيابة عن المصرف الراغب. أسهم هذا المركز في ربط المصارف بتكلفة منخفضة ووفر عليهم جهداً مقدراً في تبادل الخبرات ونقلها وذلك عبر إنشاء مركز خدمات سويفت مجهزة بالأجهزة والبرمجيات اللازمة.

نجحت الشركة في تأمين اشتراك المصارف في شبكة سويفت للتحويلات المالية. مما أتاح توصيل ١٨ بنكاً بالشبكة دفعة واحدة منذ بدء تشغيل مركز خدمات شبكة سويفت العالمية بالشركة في سبتمبر ٢٠٠٠ م. كما ساهمت الشركة في تأمين التدريب للكادر المصرفي على استخدام شبكة سويفت ورسائل سويفت المتنوعة. ساهم وجود المركز في التحول إلى شبكة سويفت نت SWIFT. NET الجديدة في ٢٠٠٤/٧/١ م وبتكلفة أقل مما هو الحال في حالة اتصال كل مصرف مباشرة بشبكة سويفت.

خدمات شبكة المعلومات المصرفية:

قامت الشركة بتصميم مشروع شبكة المعلومات المصرفية بهدف ربط الوحدات المصرفية مع بعضها البعض معتمدة على شبكة تبادل البيانات التي أقامتتها الشركة السودانية للاتصالات. تم تصميم شبكة اعتبارية VPN خاصة بالمصارف تربط فروع البنك الواحد مع رئاسته وتربط رئاسات المصارف مع بعضها ومع بنك السودان.

خدمات أنظمة الدفع الإلكتروني:

١. محول القيود القومي:

تم تقديم خدمات الدفع الإلكتروني بداية العام ٢٠٠٣ م بتطبيق تجربة بطاقة شامخ الذكية للدفع المقدم. في العام ٢٠٠٦ م تطورت التجربة بإنشاء محول القيود القومي. محول القيود القومي نظام الكتروني يربط أطراف متعددة مثل شبكة الصراف الآلي ونقاط البيع والبنوك مصدرة البطاقات. وهو يقوم بتحويل المعاملات بين الأطراف المذكورة أعلاه وإجراء التسويات المالية وإصدار التقارير. كما يساعد في تقديم الخدمات المصرفية للأفراد التي تشمل العديد من الخدمات المتطورة بفضل الأنظمة والبرامج المعلوماتية المتطورة والشاملة.

خدمات محول القيود القومي:

- ربط وتعريف شبكة الصرافات الآلية للبنك مع محول القيود القومي.
- تمكين البطاقات المحلية «والعالمية» للاستفادة من خدمات وماكينات الصراف الآلي بالبنك
- تمكين بطاقات البنك لتقبل في مختلف نقاط البيع المحلية وماكينات الصراف الآلي.
- إصدار تقارير للمعاملات الصادرة عن ماكينات الصراف الآلي والبطاقات التي تم تحويلها عبر محول القيود.
- إدارة الآلية اللازمة للمقاصة والتسوية عن



بشبكة تضم أكثر من ٨٠٠ مصرف عالمي تستخدم أحدث تقانات الاتصال بالإضافة إلى إنشاء شبكة الربط المصرفي.. ونجح السودان في التحول لخدمات الدفع الإلكتروني حيث تم إنجاز مشروع محول القيود القومي فكانت الصرافات الآلية ونقاط البيع وتم إنجاز مشروع المقاصة الإلكترونية.

وصدرت عن اجتماع مجلس الوزراء بنك السودان المركزي حزمة من القرارات الهامة لدعم التقنية المصرفية بالبلاد تمثلت في اعتماد الدفع الإلكتروني كوسيلة خصيل للرسوم وسداد المستحقات الحكومية وكخطوة نحو الحكومة الإلكترونية واعتماد نظام دفع المرتبات إلكترونياً أي عن طريق بطاقات الصرافات الآلية بجانب تخفيض الرسوم الحكومية على واردات التقنية المصرفية ودعم مشروع التقنية بالقوانين واللوائح التي تؤدي إلى تطويره.

وبعد انتهاء اجتماع مجلس الوزراء التاريخي نهار الخميس ٢٣ أكتوبر ٢٠٠٨ م بقاعة بنك السودان المركزي انتقل المجلس بقيادة المشير عمر حسن أحمد البشير رئيس الجمهورية لزيارة مقر شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية EBS بنك السودان المركزي فرع الخرطوم حيث وقف الوفد على الجهود التي بذلتها شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية في تأسيس المراكز وعلى محول القيود القومي الذي أتاح للمصارف السودانية نشر الصرافات الآلية ونقاط البيع وتحقيق نقلة نوعية في التقنية المصرفية بالبلاد.

البنك الإلكتروني:

إن السودان في تنفيذ مشروعات التقنية المصرفية قد بدأ من حيث انتهى الآخرون وتفوق على العديد من دول المنطقة حتى التي سبقته على الطريق. وتستطيع اليوم أن تتمتع في السودان بالخدمات المصرفية الإلكترونية التالية:

- الهاتف المصرفي الذي يجب على أسئلتك دون أن تصل إلى البنك.
- الصيرفة عن طريق الانترنت حيث تباشر كافة أعمالك المصرفية من مكتبك أو من منزلك أو أي مكان في الطريق.
- خدمات نقاط البيع حيث تدفع ثمن مشترياتك من السلع والخدمات باستخدام البطاقة المصرفية ودون الحاجة لحمل النقود الذي يتضمن عدة مخاطر.

- الصراف الآلي حيث تسحب من حسابك طوال اليوم وطوال الأسبوع وطول العام بلا إجازات ومن أي ماكينة صراف آلي.
- المقاصة الإلكترونية بحيث يتم توريد الشيكات في حسابك في نفس اليوم.

- الشبكة المصرفية حيث أصبح البنك كله بجميع فروع بنك واحد تودع وتسحب من أي فرع فيه دون الحاجة للوصول لفرعك.

- سرعة إرسال أو استلام الأموال من وإلى السودان وبين المدن السودانية وذلك لوجود شبكة سويفت.

- صرف مرتبك عن طريق البطاقة المصرفية في الوقت الذي تريد وبالمبلغ الذي تحتاج إليه.

- إن الصيرفة الإلكترونية تختصر الوقت والتكاليف وتساهم في تطوير الاقتصاد الوطني كله وتجذب الكتلة النقدية لداخل الجهاز المصرفية لتكون في خدمة التنمية والاستثمار.

مركز شبكة سويفت العالمية:

رسالة المركز (شبكة واسعة عبر العالم للمدفوعات المالية تسهياً لدمج الحركة التجارية المحلية مع التجارة العالمية وتسهياً لتواصل المواطنين مع العالم وبناء امكانيات وكوادر وطنية لتوفير خدمات متطورة للمصارف.

مركز محول القيود القومي:

رسالة المركز إدخال النقود البلاستيكية بصورة واسعة في الاقتصاد كوسيلة دفع الكترونية مبتكرة تسهياً لحياة المواطنين وتمكين المصارف من إتاحة الخدمة المصرفية لزبائنهم بدون حدود زمنية أو مكانية.

مركز تشخيص البطاقات المصرفية:

رسالة المركز بطاقة مصرفية في كل محفظة لخدمة مصرفية مأمونة ومستمرة.

مركز نقاط البيع:

رسالة المركز شبكة مدفوعات لسداد التزاماتك المالية من حسابك المصرفي على مدار الساعة.

مركز تأمين وتوثيق معاملات الشبكة المصرفية:

رسالة المركز معاملات مصرفية الكترونية آمنة وموثقة لحفظ حقوق المتعاملين بشبكة المعلومات المصرفية.

اليوم القومي للتقنية المصرفية

عقد مجلس الوزراء برئاسة المشير عمر حسن أحمد البشير رئيس الجمهورية جلسته التاريخية رقم ٣٣ للعام ٢٠٠٨ م في قاعة بنك السودان المركزي نهار الخميس ٢٣/١٠/٢٠٠٨ م وذلك بمناسبة اليوم القومي للتقنية المصرفية. حيث قدم د. صابر محمد حسن محافظ بنك السودان المركزي تقريراً للمجلس حول التقنية المصرفية بالسودان وتطورها في الفترة ما بين ٢٠٠٠ وحتى ٢٠٠٨ م حيث انتقل

العمل المصرفي بالسودان إلى العالمية من خلال ربط المصارف السودانية





البنوك الإلكترونية E-Banking

(فكرة البنوك الإلكترونية)

يستخدم تعبير أو اصطلاح البنوك الإلكترونية (Electronic Banking) كعبر مطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم الخدمات المالية عن بعد أو البنوك الإلكترونية عن بعد (Remote Electronic Banking) أو البنك المنزلي (Home Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو الخدمات المالية الذاتية (Self Service Banking -) ، وجميعها تعبيرات تتصل بقيام الزبائن بإدارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك عن طريق المنزل أو المكتب أو أي مكان آخر وفي الوقت الذي يريده العميل ،

بنك الكمبيوتر الشخصي المتقدم الاشارة اليه ، فالبرمجيات التي تشغل البنك الإلكتروني ليست موجودة في نظام كمبيوتر العميل ، والفائدة من ذلك كبيرة ، فالبنك أو مزود البرمجيات ليس ملزماً بارسال الاصدارات الجديدة والمتطورة من البرمجيات للعميل كلما تم تطويرها ، ويمكن بفضل ذلك أيضاً ان يدخل العميل الى حساباته والى موقع البنك وخدماته من أي نظام آخر في أي مكان أو أي وقت وليس فقط من خلال كمبيوتره الخاص كما هو الحال في فكرة البنك المنزلي أو البنك على الخط . كما ان تعلم استخدام البرمجيات لم يعد متطلباً كالتزام على البنك ، فالموقع يتيح ذلك والعديد من مواقع البرمجيات الشبيهة تقدم مثل هذا التعريف ، وفوق ذلك كله فان البنك عبر الانترنت ، أو بنك الموقع ، يتيح مداخل للعميل باتجاه مواقع حليفة أو شبيهة أو مكملات لخدماته ، كمواقع اصدار وإدارة البطاقات المالية ، أو امن المعلومات المتبادلة ، أو مواقع مؤسسات شهادات التعاقد والتوثيق ، أو مواقع تداول الاسهم أو أي مواقع أخرى تقدم أي نمط أو نوع من الخدمات المالية أو الاستشارية عبر البنك المستضيف أو شركائه .

والبنوك الإلكترونية بمعناها الحديث ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية وحسب ، بل موقعاً مالياً جارياً ادارياً استشارياً شاملاً ، له وجود مستقل على الخط ، فاذا عجز البنك نفسه عن اداء خدمة ما من بين هذه الاطر كان الحل اللجوء الى المواقع المرتبطة التي يتم عادة التعاقد معها للقيام بخدمات عبر نفس موقع البنك ، بل ان احد اهم تحديات المنافسة في ميدان البنوك الإلكترونية ان مؤسسات مالية تقدم على الشبكة خدمات كانت حكراً على البنوك بمعناها التقليدي أو بمعناها المقرر في تشريعات تنظيم العمل المصرفي ، وليس غريباً ان تجد مؤسسات تجارية أو مؤسسات تسويقية تمارس أعمالاً مصرفية بحتة نتجت عن قدراتها المتميزة على ادارة موقع مالي على الشبكة ، واصبحت بنكا حقيقياً بالمعنى المعروف بعد ان كانت تعتمد - عبر خطوط مرتبطة بها - على البنوك القائمة ، فبعض مواقع التسوق الإلكتروني ، كمتاجر بيع الكتب ، اعتمدت على بنوك تجارية قبلت انفاذ عمليات الدفع النقدي وتحويل الحسابات ، ووجدت هذه الشركات نفسها بعد حين تمتلك وسائل الدفع النقدي التقنية وتستطيع انشاء قواعد حسابات بنكية خاصة بعملائها ، وتمنحهم ضمن سياساتها التسويقية تسهيلات في الوفاء بالتزاماتهم نحوها ، ومن حيث لم تكن تريد امست مؤسسات تمارس أعمالاً مصرفية ، فتح الحساب ، ومنح الاعتماد ، وإدارة الدفع النقدي ، ونقل الاموال ، واصدار بطاقات الائتمان والوفاء الخاصة بزيائنها ، وغيرها - وهذا - من جهة أخرى - خلق

ويعبر عنه بعبارة (الخدمة المالية في كل وقت ومن أي مكان) ، وقد كان العميل عادة يتصل بحساباته لدى البنك ويتمكن من الدخول اليها واجراء ما تتيحه له الخدمة عن طريق خط خاص ، وتطور المفهوم هذا مع شيوع الانترنت اذ أمكن للعميل الدخول من خلال الاشتراك العام عبر الانترنت ، لكن بقيت فكرة الخدمة المالية عن بعد تقوم على اساس وجود البرمجيات المناسبة داخل نظام كمبيوتر العميل ، بمعنى أن البنك يزود جهاز العميل (الكمبيوتر الشخصي PC) بحزمة البرمجيات - اما مجاناً او لقاء رسوم مالية - وهذه تمكنه من تنفيذ عمليات معينة عن بعد (البنك المنزلي) ، او كان العميل يحصل على حزمة البرمجيات اللازمة عبر شرائها من الجهات المزودة ، وعرفت هذه الحزم باسم برمجيات الادارة المالية الشخصية (Personal-Financial-management PFM) مثل حزمة (Microsoft's Money) وحزمة (ntuits Quicken) وحزمة (Meca's Managing Your Money) وغيرها وهذا المفهوم للخدمات المالية عن بعد هو الذي يعبر عنه واقعياً ببنك الكمبيوتر الشخصي (PC banking) وهو مفهوم وشكل قائم ولا يزال الاكثر شيوعاً في عالم العمل المصرفي الإلكتروني .

تطور فكرة الخدمة عن بعد وميلاد البنوك الإلكترونية بمعناها الحديث في ظل وجود شبكة الانترنت وشيوعها وازدياد مستخدميها ، وفي ظل التطور الهائل في تقنيات الحوسبة والاتصال التي حققت تبادلاً سريعاً وشاملاً للمعلومات ضمن سياسة وخطط الانسياب السلس للبيانات ومفهوم المعلومة على الخط ، وترافق ذلك مع استثمار الانترنت في ميدان النشاط التجاري الإلكتروني ضمن مفاهيم الاعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية ، ومع الاعتماد المتزايد على نظم الحوسبة في ادارة الأنشطة وازدياد القيمة الاقتصادية للمعلومات ككيان معنوي امسى هو المحدد الاستراتيجي للنجاح في قطاعات الاعمال والمال والاستثمار المالي ، في ظل ذلك كله ، تطور مفهوم الخدمات المالية على الخط ، لتتحول الفكرة من مجرد تنفيذ اعمال عبر خط خاص ومن خلال برمجيات نظام كمبيوتر العميل ، الى بنك له وجود كامل على الشبكة ويحتوى موقعه كافة البرمجيات اللازمة للاعمال المصرفية ، وفوق ذلك تطور مفهوم العمل المصرفي من اداء خدمات مالية خاصة بحسابات العميل الى القيام بخدمات المال والاستشارة المالية وخدمات الاستثمار والتجارة والادارة المالية وغيرها .

ان البنوك الإلكترونية - وتعرف أيضاً ببنوك الانترنت أو بنوك (الويب Internet Banking أو Web Banking) - برغم علاقتها بالكمبيوتر الشخصي ، فانها لم تأخذ كافة سماتها ومحتواها من مفهوم

خياراتهم تتوقف على مدى فعالية اجراءات الامن . ومن هنا كان التحدي الاول لصناع القرار هو امن المعلومات وتحسين مواقع العمل من الاختراقات الخارجية والداخلية . ولعل من اكثر العوامل مساهمة في الاتجاه نحو قبول التعامل المالي على الشبكة نشوء ووجود بوالص تامين على مخاطر العمل عبر الشبكة . وكلنا يعلم انه بقدر توفر التامين من الخطر تتلاشى الخشية من حصوله . لان المال مضمون . ان لم يكن بسبب ما تفرضه وتتطلبه شركات التامين من اجراءات سلامة وامن . فيفضل وجود التعويض عند تحقق الخطر .

لماذا البنوك الالكترونية ؟

ان العميل بحاجة للحصول على حل لمشكلته وليس مشاهدة عرض يقدم له . هذه اول الحقائق التي يمثل ادراكها مبرر وجود البنك الالكتروني بل اساس نجاحه . لهذا كان موقع شركة E-Loan المتخصصة بالاقرض الالكتروني - على سبيل المثال - ميزا بين سائر المواقع الشبيهة ويميزها عن جهات الاقرض غير الالكترونية . لانه ليس مجرد موقع يعرض الاقرض بالوسائل التقنية . بل لانه يساعد المستخدمين على تحديد وحساب احتياجاتهم وخياراتهم المتطلبة لحل مشاكلهم ثم يقدم حزمة من العروض والخدمات التي تتفق مع رغبة وطلب العميل .

ان البنوك غير الالكترونية . تقدم جزءا من الحلول لمشكلات العميل لكنها لا تقدم حولا شاملة او تقدم حولا جزئية بكلف عالية . فاذا علمنا ان التنافس على اشده في سوق العمل المصرفي . وعنوانه الخدمة الشاملة والاسرع بالكلفة الاقل . فان البنوك الالكترونية فرصة لتحقيق معدلات افضل للمنافسة والبقاء في السوق . وببساطة . فان الظن ان البنك الالكتروني مجرد ادارة لعمليات مصرفية وحسابات مالية ظن خاطئ . لان التقنية تتيح للعميل بذاته ان يدير مثل هذه الاعمال ولا يابه بها . ان وجود البنك الالكتروني مرهون بقدرته على التحول الى موقع للمعلومة ومكان للحل المبني على المعلومة الصحيحة . انه مؤسسة للمثورة . ولفتح آفاق العمل . انه مكان لفرص الاستثمار وادارتها . مكان للخدمة المالية السريعة باقل الكلف . مكان للادارة المتميزة لاحتياجات العميل مهما اختلفت . مكان لما يمكن ان تسميه . وقفة التسوق الواحدة (One - stop shopping) . كموقع Intuit . Quicken . Com اذ يلحظ المستخدم ان هذا الموقع يقدم خدمات مالية وضريبية واستشارية واستثمارية ويعرض حزمًا من الخدمات الشاملة تتلاقى مع متطلبات الزبائن لحل مشكلاتهم .

كما ان الاتجاه نحو الدفع النقدي الالكتروني المصاحب لمواقع التجارة والاعمال الالكترونية يقدم مبررا لبناء البنوك الالكترونية . فشركات التامين النفط . الطيران . الفنادق . الخ تتجه بخطى واثقة نحو عمليات الدفع عبر الخط او الدفع الالكتروني . وهي عمليات تستلزم - ان لم يكن موقع الشركة يوفر وسائل الدفع النقدي - وجود حسابات بنكية او حسابات تحويل او نحوها . وترك الساحة دون تواجد يعني دفع القطاعات المشار اليها الى ممارسة اعمال مالية على الخط لسد احتياجاتها التي لا توفرها جهات العمل المصرفي المتخصصة .

واللجوء الى البنوك الالكترونية . لجوء لاجل وسائل المنافسة ودفع مخاطر المنافسة المضادة . وهو ايضا لجوء الى تقديم خدمات شاملة بوقت قصير من عدد محدود من الموظفين ولقاء كلف اقل . باعتبار ان البنك الالكتروني يوفر في كلفة موجودات الوجود الفعلي للبنك (المقر والموظفين والمصرفات والفروع وغيرها) لكن علينا ان نعلم ان الوفرة في تكلفة تقديم الخدمة لا يتعين ان تعود للبنك نفسه . فهذا لا يقيم فرقا بينها وبين الخدمات غير الالكترونية . لهذا تقوم البنوك الالكترونية على قاعدة رئيسة اخرى وهي ان الوفرة في كلفة الخدمة عائد تشاركي بين البنك والعميل . ومن هنا كانت بدلات تقديم الخدمة للعميل اقل بكثير مما يؤديه بالنسبة للخدمات الشبيهة غير الالكترونية .

امام المؤسسات التشريعية القائمة خديا كبيرا حول مدى السماح للمؤسسات غير المصرفية القيام باعمال مصرفية . وما اذا كانت قواعد الرقابة واجراءاتها المناطة عادة بمؤسسات الرقابة المصرفية كالبنوك المركزية ونحوها . تنطبق على هذه المؤسسات . الى جانب خدي الزام هذه المؤسسات بمراعاة المعايير والقواعد المقررة من جهات الاشراف المصرفي .

وعليه . ووفقا لما تقدم فان البنك الالكتروني يشير الى النظام الذي يتيح للعميل الوصول الى حساباته او اية معلومات يريدها والحصول على مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاص به او اية وسيلة اخرى .

في انماط البنوك الالكترونية وخدماتها .

ليس كل موقع لبنك على شبكة الانترنت يعني بنكا الكترونيا . وسيظل معيار تحديد البنك الالكتروني مثار تساؤل في بيئتنا العربية الى ان يتم تشريعا تحديد معيار منضبط في هذا الحقل . هناك ثلاثة صور اساسية للبنوك الالكترونية على الانترنت :-

الاول :- الموقع المعلوماتي . Informational وهو المستوى الاساسي للبنوك الالكترونية او ما يمكن تسميته بصورة الحد الأدنى من النشاط الالكتروني المصرفي . ومن خلاله فان البنك يقدم معلومات حول برامجه ومنتجاته وخدماته المصرفية .

الثاني :- الموقع التفاعلي أو الاتصالي Communicative بحيث يسمح الموقع بنوع ما من التبادل الاتصالي بين البنك وعملائه كالبريد الالكتروني وتعبئة طلبات او نماذج على الخط او تعديل معلومات القيود والحسابات .

الثالث :- الموقع التبادلي Transactional وهذا هو المستوى الذي يمكن القول ان البنك فيه يمارس خدماته وانشطته في بيئة الكترونية . حيث تشمل هذه الصورة السماح للعميل بالوصول الى حساباته وادارتها واجراء الدفعات النقدية والوفاء بقيمة الفواتير واجراء كافة الخدمات الاستعلامية واجراء الحوالات بين حساباته داخل البنك او مع جهات خارجية .

وكما سنرى ناليا لدى استعراض واقع العمل المصرفي الالكتروني . فان غالبية البنوك في العالم قد انشأت بشكل او باخر مواقع معلوماتية تعد من قبيل المواد الدعائية . واجهت معظم المواقع الى استخدام بعض وسائل الاتصال التفاعلي مع العميل . على عكس المواقع التبادلية . التي لا تزال اتجاهات البنوك نحوها تخضع لاعتبارات عديدة . فهذه المواقع تعني قدرة العميل على التعامل مع الخدمة المصرفية عن بعد ومن خلال الانترنت . ولعل هذا ما يجعلنا نتمسك بالقول الذي نوضحه لاحقا من ان البنوك الالكترونية انما هي البنوك التي تقع في نطاق النمط الثالث من الانماط المتقدمة .

تغير القناعة بشأن أمن الإنترنت أساس تنامي القناعة بالبنوك الالكترونية من فترة قصيرة مضت لم تكن نسمع احدا يقر ان شبكة الإنترنت بيئة آمنة . وربما لا نزال نحن مع القول ان تحقيق درجة مقبولة من الامن على الشبكة امسى اهم متطلبات التوائم مع استحقاقاتها . وتصبح مشكلة امن المعلومات اكثر حدة بالنسبة لعمليات التحويل النقدي باشكالها المختلفة . غير ان الاتجاه نحو قبول الانترنت كواسطة تبادل يزداد يوما فيوما . ربما بسبب شيوع الاهتمام بامنها . وخديا عبر الإبداع المتزايد في ميدان وسائل امن التقنية وامن المعلومات . الى جانب الاهتمام التشريعي والتنظيمي لتوفير الحماية لبيانات ومعلومات الانترنت . وربما . بسبب ان البنوك الفاعلة الكبرى دخلت المعركة وشيئا فشيئا تضيق فرص الاختيار بين العمل على الشبكة او البقاء خارجها . وتتجه عوامل السوق واستراتيجيات التسويق والادارة نحو استثمار الانترنت بيئة للعمل . لانها تخطل مكانا يتسع يوما فيوم في ميدان النشاط التجاري والمالي .

ان المستخدمين تتزايد قناعاتهم بتحقيق مستوى من الامن . لكن

أثر التمويل الأصغر في التنمية الاجتماعية

عرض كتاب

قدمت الدراسة من الطالب (بابكر بشير عبدالله محمد) وبإشراف الدكتور: (إبراهيم فضل المولى بشير)، حيث تمت مناقشتها في كلية الدراسات العليا، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية. في العام (٢٠٠٩م) وقدمت هذه الدراسة لإكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير وحصل بموجبها الطالب على درجة الماجستير في الدراسات المصرفية.

أهمية هذه الدراسة في إيجاد آلية للإستفادة من الطاقات الهائلة الكامنة في شريحة الفقراء والذين تنقصهم عملية التمويل اللازم لتفجير هذه الطاقات واسهامها بفاعلية في عجلة التنمية. وذلك من خلال الدور الفاعل الذي تلعبه المصارف الإسلامية السودانية في دعم وتمويل قطاعات صغار المنتجين والحرفيين والمساهمة في إخراجهم من دائرة الفقر، والارتفاع بمستوى المعيشة وإفادة المجتمع من طاقاتهم الكامنة ومن ثم مساهمتهم في مجمل عمليات الإنتاج.

وتم تحديد المشكلة البحثية في ضوء نتائج الدراسات السابقة والقراءات والملاحظات العلمية، حيث لاحظ الباحث نقصاً واضحاً في الدراسات التي تناولت موضوعات التمويل الأصغر، واعتبر السودان واحد من الدول التي تعاني من ارتفاع حدة الفقر وانخفاض متوسط دخل الفرد فيه إلى أقل من (٣٦٠ دولار في العام) وهو أقل معدل تحت خط الفقر، وعليه كان لابد من استنباط وسيلة لدعم الأسر الفقيرة وإدخالها في دائرة الإنتاج القومي.

واستهدفت الدراسة أولاً التعرف على مساهمة التمويل الأصغر في التنمية الاجتماعية وعلى مساهمة بعض المصارف الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة بجانب الوقوف على مشاكل ومخاطر ومعوقات التمويل الأصغر في السودان.

الفصل التمهيدي (الأول)

في هذا الفصل بين الباحث الفروض التي بنيت عليها الدراسة وهي ثلاثة فروض:

١. مساهمة معدلات التمويل المقدم من المصارف الإسلامية للمشروعات الصغيرة في التقليل من حدة الفقر.

تقع هذه الدراسة في (١٢١) صفحة، بدأها الباحث بفصل تمهيدي حول الإطار النظري والدراسات السابقة بين فيه مشكلة الدراسة وأهميتها وأهدافها وفروضها وتساؤلاتها وهيكلها. وأهم الدراسات السابقة في مجا لها. وصولاً إلى توضيح منهج الدراسة، انتقل بعد ذلك للإطار النظري الذي قسمه إلى أربعة فصول، بالإضافة إلى النتائج والتوصيات. وفيما يلي سنلقي الضوء على أبرز ما ورد في هذه الدراسة..

مقدمة

تعاني دول العالم الثالث من ارتفاع حدة الفقر في مجتمعاتها وذلك لانعدام وسائل الإنتاج فيها خاصة فيما يتعلق بالعملية التمويلية. ومن هنا جاءت أهمية هذه الدراسة حيث تبحث في أحد المفاهيم الاقتصادية والاجتماعية، وهو تمويل المشاريع الإنتاجية الصغيرة من أجل تقليل حدة الفقر في المجتمع، إخضاع هذه التجربة للدراسة الميدانية يعطيها أهمية واضحة خاصة في ظل الظروف والمتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي يشهدها العالم، بجانب التعرف على موقف المصارف الإسلامية من الدور الاجتماعي في زيادة الإنتاج ومحاربة البطالة وكذلك البحث في تمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة من أن تؤدي دوراً مهماً في النشاط الاقتصادي، لأن إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية على فروع الإنتاج المختلفة يؤدي إلى تحقيق مستويات متازة في الكفاءة الاقتصادية. وهذا ما يجعلنا نتناول عسراً هاماً في تمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة لذلك الدور من خلال عمليات التمويل والأدوات والأساليب اللازمة في هذا الشأن. كما تبرز

بمصطلحها الذي لم يزل غير محدد المعالم الا أننا مطالبون بأن نصل الى تعريف حتى نستطيع أن نتبين دور البنوك الاسلامية في إحداثها وتحقيقها. اذ يعرف بعض المفكرين الاجتماعيين التنمية الاجتماعية بأنها عملية توافق اجتماعي وبأنها عملية تنمي طاقات الفرد الى أقصى حد مستطاع أو بأنها اشباع الحاجات الاجتماعية للإنسان أو الصول بالفرد لمستوى معين من المعيشة أو أنها عملية تغيير موجه يتحقق عن طريقها اشباع احتياجات الفرد.

الفصل الثالث

الفصل الثالث من الدراسة خصصه الباحث لمصادر ومشاكل وآليات التمويل الأصغر من خلال عدة مباحث. يمكن تلخيصها فيما يلي:

المبحث الأول: مصادر التمويل الأصغر. وفيه وضح الباحث مصادر التمويل المتعددة والمتباينة مقسمة على مؤسسات رسمية ومؤسسات شبه رسمية ومؤسسات غير رسمية. كما تعرض لدور المنظمات غير الحكومية المحلية والاجنبية في تمويل هذه المشروعات والتي حصرها في أكثر من مائة منظمة تعمل بالتنسيق مع الحكومة وتقديم القروض في الحالات الطارئة والعلاجية والتعليمية والخدمية لشريحة الفقراء.

المبحث الثاني: المشاكل والمحاطر التي تجابه التمويل الأصغر التي يلخصها الباحث هذه المشاكل وفي مقدمتها التمويل ويرى أن هناك علاقة بين حجم المشروع ونسبة نجاحه وذلك نسبة لإرتفاع حالات المخاطر وعدم وجود الضمانات الكافية لدى أصحاب تلك المشروعات الصغيرة فضلاً عن انعدام الوعي المصرفي. بالإضافة إلى صعوبة الحصول على المواد الأولية وعلى نقص العمالة الماهرة تعد من المعوقات التي تواجه هذه الصناعات بجانب افتقارها أيضاً لإدارة صحيحة والخبرة في العديد من المجالات. إضافة الى ذلك هناك العديد من المشاكل التي تعرض لها الباحث بالوصف. لذا فان هذه العوامل بلا شك ذات تأثير كبير على تطوير هذا القطاع بجانب الكثير من السياسات الحالية المتعلقة بها عوضاً عن كونها غير شاملة وليست مندمجة ومتكاملة بالحد الكافي.

المبحث الثالث: الآليات والسياسات الملائمة. بين الباحث أن الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدولة وما به من معوقات أمام تلك المؤسسات تكشف مدى الحاجة للوقوف عليها وعلاجها بما يحقق للنظام التمويلي دوره في تنمية تلك المؤسسات. وهنا يبرز دور وأهمية التمويل الإسلامي لتحقيق ذلك لما له من سمات تحول دون وجود مثل هذه المعوقات وما يتضمنه من مزايا لا توجد في غيره من أنظمة التمويل التقليدية.

الآليات التي تنمي المشروعات الصغيرة والمتوسطة تقوم على تنمية جانب الموارد وكذلك تنمية جانب الاستخدامات بمؤسسات التمويل. وفي هذا الإطار يمكن اصدار صكوك وصيغ متنوعة واستخدام حصيلتها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أو اختيار واحد أو أكثر من أساليب التمويل المختلفة مثل المشاركة المنتهية بالتمليك أو المضاربة أو صيغ التمويل الإسلامية المختلفة.

الفصل الرابع

الفصل الرابع من الدراسة خصصه الباحث للحديث عن مساهمة المصارف في التمويل الأصغر وذلك في ثلاث مباحث:

المبحث الأول: وحدة التمويل الأصغر - بنك السودان المركزي. موضحاً أن نشاط الوحدة بدأ في العام ٢٠٠٧م بغرض تفعيل الرؤية المستقبلية والخطة الاستراتيجية لتطوير هذا القطاع كما عيّنت بتشجيع وتنمية صناعة التمويل الأصغر بالسودان في إطار عدة أهداف أهمها تشجيع

٢. مساهمة التمويل الأصغر في إيجاد فرص العمل والقضاء على البطالة.

٣. نسبة التمويل التي تمنحها المصارف قليلة بالقدر المطلوب. وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة والمنهج التاريخي وقد اختار الباحث مجموعة من المصارف ومؤسسات التمويل والإقراض العاملة بولاية الخرطوم - السودان. كعينة مثله للمصارف التي تقدم مشروعات التمويل الأصغر.

الفصل الثاني

أصبحت المشروعات الصغيرة تمثل طرْحاً يحتل أولوية متقدمة على أجندة اقتصاديات الدول النامية. ومنها البلدان العربية والاسلامية وذلك لعدة أسباب فهي في الأجل القصير تمثل حلاً ضرورياً للإسهام في حل مشكلتي البطالة والفقير وفي الجانب الآخر نجد أن النمط السائد للعمليات الانتاجية في ظل العولة يعتمد على إسهام أكثر من بلد في المنتج الواحد. وقد لاقت المشروعات الصغيرة قبولا في البلدان العربية والإسلامية بشكل كبير بعد إقبال هذه الدول على تطبيق برامج الخصخصة حيث تم التخلي عن المشروعات ذات الحجم الكبير التي كانت تمتلكها الدولة وفي الوقت نفسه فالقطاع الخاص غير مؤهل للقيام بهذا الدور بمفرده وأياً كانت الأسباب فإن المشروعات الصغيرة واقع معاش وأصبحت له جمعياته وبرامج تمويله.

خصص الباحث الفصل الثاني من الدراسة للحديث عن التمويل الأصغر والتنمية الاجتماعية. في أربعة مباحث وذلك على النحو التالي:

المبحث الأول: مفهوم التمويل وأقسامه وصيغه. حيث بين الباحث عدة تعريفات للتمويل الأصغر التعريف الأول يعرفه بأنه تقديم خدمات مالية متنوعة للفقراء وأصحاب الدخل المنخفضة الناشطين اقتصادياً. كما أوضح المبحث أيضاً المعايير التي يعتمد عليها في منح العميل التمويل.

المبحث الثاني: أسس وضوابط التمويل الأصغر. يرى الباحث مجموعة أسس وضوابط للتمويل الأصغر والتي تتمثل في أربعة عوامل وهي المبادئ الأساسية للتمويل الأصغر وحصرها الباحث في ١٢ مبدأ أهمها حوجة الفقراء الى القروض والى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وأن تكون ذات مرونة عالية وأسعار معقولة. العامل الثاني هو الضوابط لما لها من حجر عثرة أمام صفار المنتجين واستعرض الباحث أولاً التجارب في تقديم مثل هذه المشروعات وتعرض لتجربة بنك جرامين في بنغلاديش والنظام الإداري للبنك وكيفية عمله وماهي آلية وصول الزبائن إلى البنك. العامل الثالث السمات الواجب توفرها أو المجموعة لإقامة المشروعات الصغيرة والعامل الرابع والأخير والواجب توفره ليشكل قواعد أساسية لاستمرار مشروعات الأصغر وتفعيل دورها في مكافحة الفقر وضمان في تحقيق الأهداف مجموعة عوامل من أجل نجاح مشروعات التمويل الأصغر.

المبحث الثالث: المستهدفون والقطاعات

المستهدفة .. يرى الباحث ضرورة تحديد الفئات المستهدفة من شريحة أفقر الفقراء بالأسلوب الذي يتبناه كل بنك بما يتناسب وأوضاع المجتمع. وتضمنين نشاطات المستهدفون وتشجيعهم على الادخار ومنحهم الحرية الكاملة في اختيار النشاط الذي يروونه مناسباً. أما القطاعات المستهدفة فتشمل: قطاع التجارة والصناعات الصغيرة وقطاع الخدمات والزراعة بشقيها النباتي والحيواني.

المبحث الرابع: مفهوم التنمية الاجتماعية. وفيه قام الباحث بتعريف التنمية الاجتماعية



الفصل الخامس

الفصل الخامس من الدراسة خصصه الباحث لنتائج وتوصيات الدراسة.

أهم النتائج:

١. مساهمة المصارف الاسلامية لقطاع التمويل الأصغر ضعيفة اذا ما قورنت بمساهمة المصارف للقطاعات الأخرى.
٢. تشكل الضرائب والرسوم المحلية عائقاً وعبئاً لأصحاب هذه المشروعات.
٣. يشجع بنك السودان المركزي المصارف الاسلامية على تمويل مثل هذه المشروعات.

التوصيات:

١. خلق الوعي وثقافة المجتمع حول الوعي بهذه المشروعات.
٢. تغطية كافة المناطق خاصة النائية منها وذلك لقدرة هذه المشاريع التكيف مع هذه المناطق.
٣. التركيز على التمويل وفق صيغة المشاركة لما لها من عدالة للمصرف والعميل .
٤. على المصارف وضع سياسات تمويلية تأخذ في الحسبان أعمال مبدأ الكفاءة والفعالية في الانتاج مع اعمال معيار الجودة لمعالجة القصور في جانب المنافسة.

توصية بالبحاث إضافية :

- يوصي الباحث بإجراء أبحاث مستقبلاً في الموضوعات التالية:
- دور المنظمات المهنية في توفير الضمانات لعملاء التمويل الأصغر.
- دور المؤسسات المالية المتخصصة في دعم وتطوير مشروعات الأسر المنتجة.
- مساهمة بنك الأسرة في دعم الأسر المنتجة والفقيرة.

خاتمة

لقد وفق الباحث في اختيار موضوع دراسته لأهميته وحيويته. وتطرقه لدور المصارف الإسلامية في تحقيق التنمية الاجتماعية وفق صيغ واضحة ومعلومة. ومن خلال الدراسة العلمية المؤصلة والموثقة وفق مناهج البحث العلمي المتعارف عليها. فقد عمد الباحث إلى استخدام المنهج الوصفي التحليلي والمنهج التاريخي للخروج برؤية عملية لواقع المعاملات الاقتصادية في بلادنا . كما تؤكد الدراسة بأن النتائج التي توصل إليها الباحث نتائج ممتازة ومفيدة.. وقد كانت شخصية الباحث واضحة في الدراسة: فقد تميز أسلوبه بالجزالة والرصانة والعرض الشيق بلغة سليمة. في تسلسل منطقي للأفكار. داعماً دراسته بكثير من الوثائق الرسمية والدلائل العلمية من إحصائيات وغيرها. مما جعل هذه الدراسة إضافة علمية للمكتبة الاقتصادية في السودان التي تفتقر إلى هذا النوع من الدراسات العلمية.



بنك السودان المصارف الإسلامية علي تخصيص نسبة ١٢٪ كحد أدنى من محفظة التمويل في أي وقت لتمويل هذه القطاعات. حيث أوصى البنك المركزي المصارف بضرورة تقديم هذه الخدمة وفق اطر محددة تتمثل في اختيارهم للعملاء بضمانات وحجم محدد للتمويل.

المبحث الثاني: مساهمة المصارف الإسلامية في التمويل الأصغر . بالتعرض على تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني بإعتباره البنك الرائد في تمويل أصحاب الحرف والصناعات الصغيرة في السودان وثانيها البنك الزراعي السوداني وذلك لكونه أول بنك تخصصي في السودان في مجال تمويل الزراعة بشقيها التقليدي والآلي بجانب تجربة مصرف الادخار للتنمية الاجتماعية لكونه نشأ من أجل دعم الشرائح الضعيفة المتمثلة في صغار المنتجين والحرفيين والأسر المنتجة.

المبحث الثالث: نتائج الاستبيان . تقديم عرض لإجراءات الدراسة الميدانية حيث يوضح الأسلوب أو المنهج المستخدم في الدراسة وفروض الدراسة والأدوات التي تم استخدامها في جمع البيانات وخصائص أفراد العينة التي طبقت عليهم هذه الأدوات .

نتائج الدراسة

قام الباحث بعرض نتائج دراسته بصورة مفصلة من خلال التقسيم التالي:

أولاً: تحليل نتائج الدراسة . البيانات الشخصية.

حرص الباحث على تنوع عينة الدراسة حيث اشتملت علي المتغيرات (المستفيدين حسب النوع وحسب الحالة الاجتماعية وحسب المؤهلات العلمية وحسب مجال الاستثمار) توصل الباحث إلى النتائج التالية:

(١) النتائج المتعلقة بالنوع

لاحظ أن عدد الذكور ٢٨ بنسبة ٧٠٪ وأن عدد الإناث ١٢ بنسبة ٣٠٪

(٢) النتائج المتعلقة بالحالة الاجتماعية

تم تقسيم العينات الى ثلاثة أنواع هم المتزوجين في أفراد العينة من النوعين وعددهم ٢١ بنسبة ٥٢,٥٠٪ والعازبين وعددهم ١٢ بنسبة ٣٠٪ والأرامل وعددهم ٧ بنسبة ١٧,٥٠٪.

(٣) النتائج المتعلقة بالمؤهل العلمي

من خلال التحليل تبين للباحث أن العينة شملت كافة المستويات التعليمية واشتملت على ٢٩ عينة ذات درجة عالية من التأهيل بنسبة ٧٢,٥٠٪ وما يدل على احتوائها على آراء سليمة.

(٤) النتائج المتعلقة بمجال الاستثمار

من خلال متغير الاستثمار تم تقسيم المستفيدين حسب مجالاتهم الي خدمي. حرفي. تجاري. حيث أن المستفيدين في القطاع الخدمي ٢١ بنسبة ٥٢,٥٠٪ وهي أعلى نسبة.

ثانياً: أسئلة فروض الدراسة

-تساهم زيادة معدلات التمويل المقدم من المصارف الاسلامية للمشروعات الصغيرة في التقليل من حدة الفقر في المجتمع.

من خلال النتائج يتضح أن ٦٠٪ من العينة يرون أنه لا توجد صعوبة في الحصول على التمويل الأصغر من المصارف و ٦٠٪ ايضاً يرون ان الفائدة المرجوة من التمويل الأصغر كبيرة.

-يؤدي ويساهم التمويل الأصغر في ايجاد فرص عمل وتوظيف فئات مقدرة من المجتمع وبالتالي يساهم في القضاء على البطالة.

من خلال الدراسة يتضح ان ٣٦ فرد من افراد العينة يعمل معهم من ٣٠١ افراد وهذا عدد معقول لانه كل ما قل عدد العمالة انخفضت التكاليف.

-نسبة التمويل التي تمنحها المصارف الاسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة مقارنة بالقطاعات الاخرى ليست بالقدر الذي يؤدي الى رفع مستوى المعيشة لقطاعات واسعه من افراد المجتمع.

أوضحت الدراسة أن نسبة التمويل نسبة قليلة مقارنة مع القطاعات الأخرى.

سلسلة سوابق قضائية مصرفية

السوابق القضائية تعد رافدا مهما من الروافد القانونية المهمة التي تنير الطريق فيما يستجد من منازعات و مشكلات عصرية علي الحل فتضع السوابق القضائية مبادئ ومنهاج بمثابة المعالم في الطريق -ولما للسوابق القضائية من اثر عظيم في حياتنا القانونية لما فيها من تناول عميق للوقائع وربطها بالنصوص القانونية وصولا للحل فيما يعرض من قضايا متعددة ومتنوعة -وقد أرست السوابق القضائية مبادئ لمختلف النزاعات -والعمل المصرفي وما يحدث فيه من نزاع بين المصارف والعملاء هو واحد من تلك المجالات التي أرسيت فيها العديد من السوابق القضائية المهمة ومن باب تعميم الفائدة سنقوم ان شاء الله بعرض لبعض السوابق القضائية التي ارست مبادئ قانونية في المنازعات المصرفية .

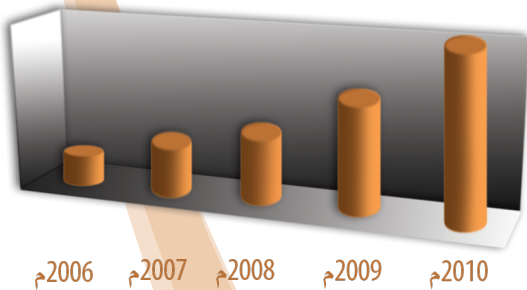


إعداد
الأستاذ/ بابر عبد الرحيم علي
مستشار قانوني ببنك فيصل
الإسلامي السوداني

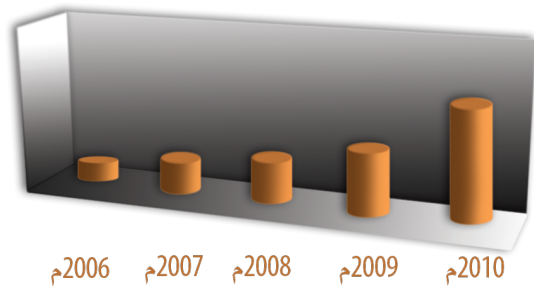
النص الواجب التطبيق دون غيره فحسب بل لأن ذلك يتفق مع قصد المشرع من ان يكون التعويض جابرا للضرر لاعقوبة جزائية توقع على من اخل بالعقد كما أن ذلك ادني واقرب الى ما يفترض في التعامل من حسن نية ويتوافق مع العدالة) الي ان يصل الي قوله انه لو حاول المدعي اتخاذ أي إجراء معقول للاحتجاج لدي الموظف المختص بالبنك اورئيسه فان التحقيق السريع في الأمر يكشف عن الحقيقة ولا يكون هناك مجالا لإشانة السمعة والأدعاء بها او التمسك بها لامن جانب المستفيد من الشيك كما لن يكون هناك مجال ليتحمل المستفيد باي خسارة مادية او فقد لصفقة تجارية مثلا وذلك إعمالا لأحكام المادة ٨٠ من قانون العقود التي تقول (ايستحق الطرف المضرور تعويضا عن أي خسارة لحقته بعد الإخلال بالعقد وكان بإمكانه ان يتوقاها بجهد معقول) وعلي ذلك فان رأي القاضي هنري رياض ان المطعون ضده (المدعي) لا يستحق الا تعويضا اسميا وقد وافقه في هذا الرأي القاضي العالم محمد محمود ابوقصيص حيث جاء في ثنايا رأيه (لم تثبت خسارة للمدعي نتيجة الإخلال بالعقد وفي هذه الحالة فان التعويض اسمي وهو تعويض لايعني اكثر من ان للمدعي حقا انتهك، اما المبلغ الذي يحكم به فلا يتعدى الجنيه أو الجنيهين فيما درجت عليه المحاكم الانجليزية في الكثير من الأحوال مع مصاريف التقاضي . أما اشانة السمعة فان المدعي يستحق فيها شيئا ذا بال في العادة وإذا ثبت المدعي خسائر معينة يطالب بها ولم يثبت المدعي في هذه الدعوي خسائر معينة وعليه فان الذي يستحقه المدعي هو التعويض الأتبي ولقد كان المدعى عليه (البنك) كرما فعرض مبلغ مائتين وخمسين جنيها وهو مبلغ كبير اذا ما قورن برصيد المدعي الذي كان بالمصرف وهو لايتعدى الألف جنيه بكثير وعلى ذلك فقد تم حسم هذه الدعوي برأي الأغلبية وقد كان هناك رأي للقاضي زكي عبد الرحمن فحواه المبادئ التي تحكم المعاملات المصرفية هي ما لم ينص عليها المشرع في أي قانون وبذلك يحكمها البند ٢ من المادة ٦ من قانون الإجراءات المدنية لعام ٧٤ وبذلك ينطبق عليها عرف تلك المعاملات والذي يقرر أن إثبات الخسارة المادية ليس من متطلبات حق التعويض في حالة رد الشيك واذا ما كان المدعي رجل اعمال وعلى ذلك ووفقا لرأي الأغلبية فان من المبادئ التي أرستها هذه السابقة رد الشيك دون صرف خطأ وجود رصيد يشكل إخلالا من جانب البنك مما يوجب التعويض ولكن على المضرور اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتخفيف الضرر. فإذا لم يثبت المضرور خسارة مادية من جراء ارتداد الشيك فان التعويض في هذه الحالة سواء أسس على الإخلال بالعقد أو المسؤولية التقصيرية يكون اسميا فقط.

ونبدأ أولا باستعراض للسابقة القضائية بالرقم م-ع/ ط-م/ ١٩٨٠ وتتناول هذه السابقة مسألة رد أحد البنوك لشيك حرره عميل لشخص آخر رغم وجود رصيد كافي لتغطية قيمة الشيك - وتتلخص وقائع هذه السابقة في قيام المدعي برفع دعوي مدنية في مواجهة المدعي عليه (البنك) مدعيا فيها أن لديه حساب جاري لدي البنك وانه قد حرر شيكا لمعامل معه وانه ورغم أن رصيده كان به مبلغا ماليا كافيا لتغطية الشيك إلا أن البنك قام و بدون وجه حق بإرجاع الشيك بدون دفع وان ذلك قد سبب له أضرارا جسيمة وأساء لسمعته التجارية وهو التاجر ذو الصيت الذائع في عالم التجارة والوكيل لعدد من الشركات الأجنبية وقد طالب في دعواه بتعويض مالي كبير وقد اقر المدعى عليه البنك بان رصيد المدعي كان كافيا للوفاء بقيمة الشيك وان إرجاع الشيك إنما حدث نتيجة لخطأ غير مقصود وعارض استحقاق المدعي للتعويض الذي طالب به ومشيرا إلي أن المدعي يستحق فقط تعويضا اسميا وقد عرض البنك أن يدفع مبلغ مئتين وخمسين جنيها كتعويض للمدعي غير انه رفض هذا العرض متمسكا بأنه يستحق تعويضا عاما وليس تعويضا اسميا جراء ما لحقه من ضرر وقد أصدرت محكمة الموضوع بعد سماعها للبيانات المقدمة في الدعوى قرارا قضي بتعويض المدعي مبلغ ألفي جنيه وذلك استنادا الى انه قد ثبت لديها وقوع ضرر على المدعي وضد قرار محكمة الموضوع تقدم المدعى عليه باستئناف للقرار لقاضي المديرية حيث كان يسمى وقتذاك وحاليا يسمى بقاضي المحكمة العامة وقد اصدر قاضي المديرية قرارا قضى بتخفيض مبلغ التعويض الذي حكمت به محكمة الموضوع من مبلغ ألفي جنيه إلي مبلغ خمسمائة جنيه باعتبار انه التعويض المناسب والمعقول في ظروف الدعوي لم يرضى البنك بهذا القرار فتقدم طاعنا إلي محكمة الاستئناف وقد جاء قرار محكمة الاستئناف بان المدعي قد افلح في إثبات الضرر المادي الذي لحق به وكذلك ما لحق بسمعته من جراء ارتداد الشيك وقد قررت إلغاء قرار قاضي المديرية والإبقاء على القرار الأول الذي أصدره قاضي محكمة الموضوع بتعويض المدعي مبلغ ألفي جنيه -لم يرضى البنك بقرار محكمة الاستئناف فتقدم طاعنا بالنقض للمحكمة العليا وبعد النظر في أسباب الطعن والرد عليه جاء قرار المحكمة العليا في النزاع وقد جاء فيه ماسطره يراع القاضي العالم هنري رياض (ولما كان المطعون ضده (المدعي) قد عجز ان يثبت اويورد دليلا في الإثبات على ان خسارة لحقته من جراء ارتداد الشيك دون صرف -فانه لا يكون مستحقا الا تعويضا اسميا إعمالا لأحكام المادة ٢/٧٧ من العقود والقواعد الأصولية في القانون لا لأن ذلك هو

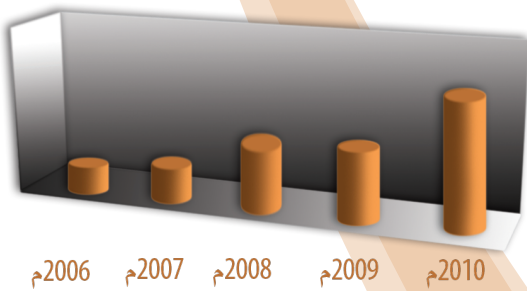
إجمالي الودائع لشهر مارس



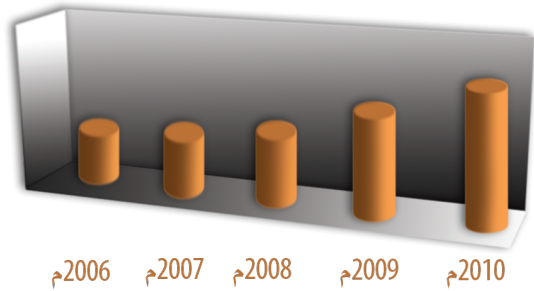
الموجودات لشهر مارس



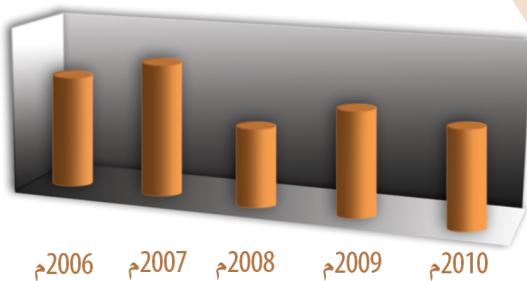
إجمالي الإيرادات لشهر مارس



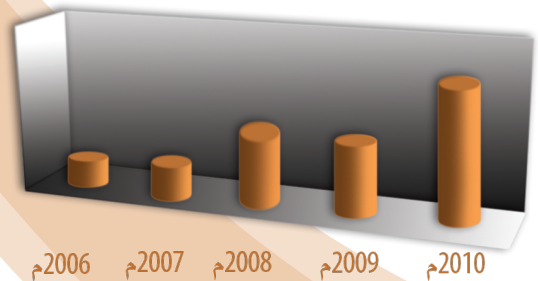
حقوق الملكية لشهر مارس



معدل التكلفة لشهر مارس



صافي الدخل لشهر مارس





حكم وأمثال :

إن الخيل إذا شارفت نهاية المضمار بذلت قصارى جهدها .. لتفوز بالسباق ..
فلا تكن الخيل أفطن منك .. ! فإنما الأعمال بالخواتيم

سلّم المقربين إليه . هؤلاء الذين طالما سمع عنهم وعجب من أمرهم و قد فعلوا بجيشه ما فعلوا بالشام ..
لطالما أحب أن يرى بعضهم ليختبرهم بنفسه . فيرى أي نوع من الرجال هم...!! تعالى لنسمع ما فعل هرقل ...
دفع هرقل عبد الله إلى أحد رجاله وأوصاه . أن يجيئه . ثم يطعمه لحم خنزير . فأجابه الرجل و كان كل يوم يأتيه بلحم خنزير فيضعه أمامه ليأكله . و لكن عبد الله كان يعرض عنه . و يقول: هذا طعام لا يحل لنا أكله . و مضت على ذلك أيام حتى شارف على الهلاك..
فأخبر الرجل هرقل بذلك . فقال له : أطعمه ما يريد . ثم أعطشه و أعطه خمراً ليشربها بدلاً من الماء ففعل الرجل ذلك
لكن ما ظنكم بصاحب رسول الله آيئتم به الروم؟ كان يعرض عن الخمر و يقول: هذا شراب لا يحل لنا شربه . حتى أنشقى على الهلاك فأخبر الرجل هرقل بذلك . و قال له :إن كانت لك في الرجل حاجة فاطعمه ما يريد و دعه يشرب ما يريد قبل أن يهلك . فقال هرقل: دعه يأكل و يشرب ما يريد . إنني بلوته بالضراء و سأبلوه بالسراء . أرسلوا إليه أفخر الطعام و الشراب و الثياب و فعل الرجل ذلك .. لكن ما ظنكم بصاحب رسول الله آيئتم به الروم؟ كان يعرض عن الخمر و يقول: و لكن عبد الله ما كان يلتفت إلى شيء بل كان لا يأكل إلا قوتاً . و لا يشرب إلا كفافاً . و لا يبذل ثوبه إلا إذا اتسخ . عند ذلك أرسل إليه هرقل و قال له :قد بلوتك بالضراء و بالسراء فصبرت . فهل لك أن تقبل رأسي و تنجو بنفسك؟ قال : لا . لا أقبل رأسك لأجُو بنفسي فقط . فقال له : فهل لك أن تقبل رأسي و أدفع لك كل أسير من المسلمين عندي؟ قال : نعم . و قبل عبد الله بن حذافة رضي الله تعالى عنه رأس هرقل . و دفع إليه هرقل جميع أسارى المسلمين الذين عنده (و كانوا ثمانين رجلاً) فعاد بهم إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه .. و عندما قصّ القصة على عمر قام و قبل رأسه . و قال له : يرحمك الله . ما منعك إذ بلغ بك الجهد ما بلغ أن تأكل لحم الخنزير . و أن تشرب الخمر . فقال: و الله يا أمير المؤمنين . لقد علمت أن ذلك موسّعاً لي فيه . و لكنني كرهت أن يشمت الروم وهرقل بالإسلام و أهله .

- الدنيا مسألة حسابية ..

خذ من اليوم عبرة .. ومن الغد خبرة ..

اطرح عليهم التعب والشقاء .. واجمع عليهم الحب والوفاء ..

« وتوكل على رب الأرض والسماء »
- سئل حكيم : ممن تعلمت الحكمة؟

قال : من الرجل الضريب !

لأنه لا يضع قدمه على الأرض ،

إلا بعد أن يختبر الطريق بعصاه .

- إذا رأيت الله يحبس عنك الدنيا

(تبسم)

فإن .. الله ..

ما أشقاك إلا يسعدك

وما أخذ منك إلا يعطيك

وما أنباك إلا ليضحكك

وما حرملك إلا ليقض عليك

وما ابتلاك .. إلا لأنه

(أحبك)

عبد الله بن حذافة السهمي أمام هرقل (قيصر الروم)
« لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه »

إنه صحابي جليل من الرعي الأول الذين رباهم رسول الله صلى الله عليه و سلم - عبد الله بن حذافة بن قيس السهمي . رضي الله تعالى عنه ..

بعد أن استقرت دولة الإسلام في الشام و تولى أمرها معاوية بن أبي سفيان من قبل سيدنا عمر بن الخطاب رضي الله تعالى عنه . فكتب إليه يأمره بغزو الروم . وبأن يولي على الجيش عبد الله بن حذافة السهمي ففعل . خرج الجيش لغزو الروم . فغزاهم وأوقع بهم . و لكن عبد الله و ثلة قليلة كانت معه وقعوا في كمين من الروم فأخذوهم أسرى ...!!
ما تظن أن يفعل هرقل برجل من أصحاب رسول الله صلى الله عليه و

شركة الفيصل للمعاملات المالية



إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني



دقة التعامل

- * 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.

عمارة الفيحاء الطابق الثالث

موبايل : +249 122986606

تلفاكس : +249 183764354

بريد الكترونه : info@alfisal sd.com



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



معنا تجد متعة التسوق

المركز الرئيسي: السودان - الخرطوم - شارع على عبداللطيف - مركز الفجاء التجاري
تليفونات: ٠١٢٣٠٠٢٠٢٤ - ٠١٢٣٠٢٠٢٥٠ - فاكس: ٠٢٤٩ ١٨٢٧٧١٧١٤ - ص.ب: ١٠١٤٢

www.fibsudan.com