



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

المال والإقتصاد

مصرف إسلامي الوجهة، سوداني السمات يلتزم الجودة والامتياز في أعماله، إسعاداً للعملاء، ثقة في الموردين، تنمية للمجتمع، عناية بالعاملين، وتعظيم الحقوق المساهمين

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني العدد ٦٥ فبراير ٢٠١١م

شراكة ألمانية لحلول تكنولوجية

البنك يوزع نسبة ١٠٪ على أصحاب الودائع الإستثمارية

البنك ي دشّن عدداً من مشروعات التطوير

التضخم رغبة أم رهبة ؟ . .



مواقع ماكينات الصراف الآلي العاملة

مدينة الخرطوم :

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

المراسلون

- | | | | |
|---------------------------------------|---|----------------------------------|--|
| ١. البنك البريطاني العربي التجاري | ١٠. الشركة العربية للاستثمار/ البحرين | ١٧. بنك قطر الوطني - قطر | ٢٥. بنك التجارة والاستثمار (BCP)-جنيف |
| ٢. البنك الأهلي التجاري جدة | ١١. المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية | ١٨. بنك مسقط /سلطنة عمان | ٢٦. إدارة المعلومات المالية المصرفية مانطا (FIM) |
| ٣. بنك الرياض | / أبوظبي | ١٩. بنك بيروت/ لبنان | ٢٧. بنك البركة الإسلامي - البحرين |
| ٤. شركة الراجحي المصرفية | ١٢. مصرف أبو ظبي الإسلامي | ٢٠. بنك (UBAE) - روما | ٢٨. بنك الصرافة الكوري سيول |
| ٥. بنك سبأ الإسلامي - صنعاء | ١٣. بنك المشرق دبي | ٢١. المصرف التجاري فرانكفورت | ٢٩. بنك البركة التركي |
| ٦. بنك قطر الإسلامي | ١٤. بيت التمويل الكويتي | ٢٢. البنك الفرنسي - بيروت | ٣٠. بنك مسقط البحرين |
| ٧. بنك إثمار البحرين | ١٥. بنك صادرات إيران | ٢٣. المصرف العربي الدولي البحرين | ٣١. مؤسسة فيصل المالية سويسرا- جنيف |
| ٩. المؤسسة العربية المصرفية / البحرين | ١٦. بنك فيصل الإسلامي المصري | ٢٤. بنك بيبلس بيروت | ٣٢. بنك شمال إفريقيا التجاري |
| | | | ٣٣. بيا بنك - باريس |

الصفحة

أنشطة وأخبار

- ٥ شراكة رسمية بهدف مسيرة التطور في التكنولوجيات الحديثة
٩ المصرفية الإسلامية مطالبة بتوحيد معايير العمل الشرعي

دراسات اقتصادية

- ١٣ التضخم رغبة أم رهبة...؟
١٤ تسويق منتجات التمويل الأصغر
١٨ ترقية وتشجيع الصادرات غير البترولية
٢٠ الجودة الشاملة منهج آمن للتميز
٢٣ منظومة مجتمع المعرفة
٢٦ جريمة غسيل الأموال
٢٨ دراسة حول صادر السودان من السمسرة في الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م

صيرفة إسلامية

- ٣٥ منتج جديد للتمويل المصرفي الإسلامي
٣٩ متطلبات تفعيل دور نظم المعلومات في تنمية الودائع والاستثمارات المصرفية

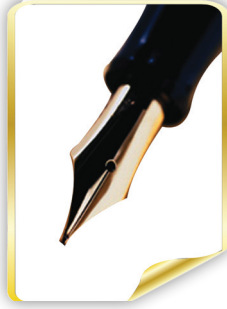
تقنية مصرفية

- ٤٣ إدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية
٤٨ أهم الأدوات في التغيير المؤسسي

واحة العدد

- ٥٤

كلمة العدد



لقاء جديد يجمعنا مع إصدار عدد جديد من مجلة (المال والاقتصاد) ... نحمد الله أن وفقنا جميعاً في ما وصلنا إليه من نتائج متميزة في العديد من المجالات التي تمثل دافعاً للجميع لبذل المزيد من الجهد محافظة على التميز.

منذ أكثر من ثلاثة عقود ظلت رسالة بنك فيصل الإسلامي السوداني داعمة لكل المتطلبات الاقتصادية والاجتماعية وعمل البنك من خلالها على نشر المعاملات المصرفية الإسلامية وأفاقها والتطور التقني وأهدافه.

وما يلزمنا القيام به تقديم منظومة متكاملة تحكي عن نتائجها وأنشطتها وفق ثنائية من الأصالة والمعاصرة نتوقع مخرجاتها تطوراً وإبداعاً. هذه الإشارات تطمح مجلة «المال والاقتصاد» إلى توضيحها عبر محاولاتها استكتاب باحثين ومهتمين في قضايا مفصلية من خلال تبنيها البحث في هذه الموضوعات وتحريك الأرقام واستقطاب القدرات والمنابر للقيام بهذا الدور. وسنحاول تقديم ملفات ومحاوٍر في كل عدد كما فعلنا في هذا العدد للدراسة والتمحيص وصولاً لنتائج يمكن بلورتها في مشروعات إنتاجية نندعم بها التنمية التي نحسب أننا شركاء في تحقيقها.

القراء الأعزاء... العلم بأمر الدين والدنيا وقضاء حوائج الناس هو من أعظم العبادات وهي سعادة لا تضاهيها سعادة، عوناً على مساعدة الغير لاستخدامها في التقرب إلى الله، إن محبة الناس والتقاني في إسماعهم بما يرضي الله هو موروثنا الحقيقي الذي اختصنا الله به كأمة رسالية. فقد أخرج ابن أبي الدنيا قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إن لله عباداً اختصهم بقضاء حوائج الناس، حببهم إلى الخير، وحبب الخير إليهم، هم الآمنون من عذاب الله يوم القيامة). اللهم اجعل عملنا سرّاً وعلناً خالصاً لوجهك الكريم وابتغاء مرضاتك... آمين

نتنظر مقترحاتكم من خلال البريد الإلكتروني للمجلة

عنوان البنك الرئيسي

مركز الفجاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص. ب: ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس: ٢٢٠١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس: ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ +٢٤٩
- هاتف: ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٧٠٨٧ / ٧٧٧٠٨٧ / ٧٧٧٠٨٧ - ٢٤٩ + ١٨٣ - إيسوفت: FISBSDKH / بريد إلكتروني: fibsudan@fibsudan.com - الموقع: www.fibsudan.com

المستشار الصحفي

الأستاذ / موسى يعقوب

الإشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

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

البريد الإلكتروني :

magazine@fibsudan.com

هواتف خدمة العملاء

البنك :
٠١٢٣٠٠٢٢٤
محول القيد القومي :
٨٣٧٤٩٥٧٣

فروع البنك العاملة :

ولاية الخرطوم

الفيحاء :
٨٣ / ٧٧٣٥٦٦
المحطة الوسطي الخرطوم :
٨٣ / ٧٧٥٠٧٠
جامعة الخرطوم :
٨٣ / ٧٧٤٤٧٩
السوق العربي الخرطوم :
٨٣ / ٧٧٤٦٠٣
السجانة :
٨٣ / ٤٦٧٧٥٧
السوق الشعبي الخرطوم :
٨٣ / ٤٧٥٦٥٦
المنطقة الصناعية الخرطوم :
٨٣ / ٤٧١٨٩٤
السوق المحلي :
٨٣ / ٤٢٥٨٢٧
سعد قشرة :
٨٥ / ٣٣٠٥١١
حلة كوكو :
٨٥ / ٣٨٨٣٢٢
المنطقة الصناعية بحري :
٨٥ / ٣٣٥١٢٥
المحطة الوسطي أم درمان :
٠٢٠٨٩٧٣٣٤
فرع الموردة :
٧٤١٣٢٦ - ٧٣٨
السوق الشعبي أم درمان :
٨٧ / ٥٥٣٥١٨
سوق ليبيا :
٨٧ / ٥٩١٦٣١
الإسلامية (الثورة) :
٨٧ / ٤٣١٩٧٧
الإسلامية (العرضة) :
٨٧ / ٥٥٥٣٤٥
الإسلامية (الفيحاء) :
٠٥٥١٩٥٤٥٠
قري المنطقة الحرة :
٨٣ / ٧٤١٣٢٦ - ٧٥٧
برج الفاتح الإلكتروني :
٨٣ / ٧٤١٣٢٦ - ٧٥٨
فرع الزبير باشا :
٨٣ / ٧٨١٩٦٢

الولايات الاخرى

بور تسودان :
٣١١٨٢٤٦٩٥
القضارف :
٤٤١ / ٨٤٣٥٠٣
كسلا :
٤١١ / ٨٢٢٠٥٠
كوستي :
٥٧١ / ٨٢٢٧١١
مدني :
٥١١ / ٨٤٠٤٤١
عطبرة :
٢١١ / ٨٢٢٣٦١
الأبيض :
٦١١ / ٨٢٥٥٨٣
الفاشر :
٧٣١ / ٨٤٢٢٣٨
نيالا :
٧١١ / ٨٣٣١٧٥

الإخراج الفني



٨٣٧٤٩٦٢١ - ٨٣٧٤٧٦٥١



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

أنشطة وأخبار



السيد/ علي عمر إبراهيم فرح
المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني

شراكة رسمية بهدف مسيرة التطور في التكنولوجيات الحديثة

حول الجهود المستمرة لمواكبة التطور التقني وفي إطار البرنامج الموضوع والمعد لاستكمال المشاريع التي تتطلب تجهيزات حديثة، زار السيد/ علي عمر إبراهيم فرح، المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني، يرافقه

المهندس/ جعفر عمر، مدير إدارة التقنية بالبنك، معرض الشركة الألمانية "وينكور نيسكدورف" في شهر يناير ٢٠١١م، الرائدة عالمياً في مجال التكنولوجيات الحديثة وتهدف الزيارة إلى البحث عن شركاء في مجال التجهيزات التقنية والاطلاع على آخر ما توصلت إليه تكنولوجيا المعلومات.

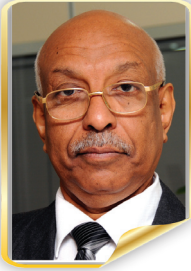
وقد أوضح السيد المدير العام بأن النوعية والخبرة التي يمكن أن نستفيد منها عبر شراكتنا مع الشركة الألمانية "وينكور نيسكدورف" ستعود بالفائدة خاصة على الزبائن، مشيراً إلى أن الشريك رحب بهذه العلاقة وهو ما يسهل الاتصال به واختيار الحلول التكنولوجية التي تقترحها اللجان المتخصصة المعنية بذلك. وتجدر الإشارة إلى أن المعرض الألماني (وينكور نيسكدورف) يحتل المرتبة الثانية عالمياً والأولى في أوروبا في مجال التجهيزات والحلول المقترحة لكل المؤسسات المصرفية على غرار آلات السحب، الطابعات، آلات الفرز والمعالجة.



تحقيق أعلى نسبة توزيع ودائع استثمارية على الجهاز المصرفي

صرح الأستاذ/ علي عمر إبراهيم فرح، المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني بأن نتائج العام المالي ٢٠١٠م أظهرت توزيع أعلى معدلات أرباح لأصحاب الودائع الاستثمارية على مستوى الجهاز المصرفي، حيث بلغت نسبة التوزيع ١٠٪ لأصحاب الودائع بالعملة المحلية و ٧٪ لأصحاب الودائع بالعملة الأجنبية.

وأبان سيادته بأن هذه النتائج الجيدة تعود إلى سعي البنك المتواصل لتحقيق التميز في كافة محاور الأداء قياساً بأداء القطاع المصرفي المحلي على مستوى معظم المؤشرات المالية هذا بالإضافة إلى سمعة ومكانة البنك والتي كانت سبباً رئيسياً في تحقيق النتائج الجيدة وتعميم الأرباح لمساهمي وعملاء البنك على حد سواء.

السيد / أحمد عثمان تاج الدين
نائب المدير العام

زيارة نائب المدير العام لماليزيا

وتطوير الخدمات المصرفية التقنية بالبنك والتي تتطلب امتلاك محول خاص للبنك روعي في أن يستوعب آخر ما توصلت إليه التقنيات في هذا المجال فضلاً عن الدفع بمستوى الخدمات التقنية في البلاد إلى مصاف العالمية. المدير بالذكر أن البنك قد قطع شوطاً متقدماً في إضافة حزم تقنية متكاملة تعد الأولى في السودان من حيث الحداثة والمرونة والإمكانات يعلن عنها في القريب العاجل بإذن الله تعالى..

قام السيد / أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني بزيارة عمل إلى دولة ماليزيا بغرض الإطلاع ميدانياً على العمل في مشروعات البنك التقنية في المرحلة المقبلة، رافقه في هذه الزيارة الباشمهندس / جعفر عمر أحمد، مدير إدارة تقنية المعلومات والباشمهندس / محمد صلاح المفتي، رئيس قسم الخدمات المصرفية بإدارة التقنية، وجاءت هذه الزيارة ضمن برنامج العمل الخاص بتسريع

الأستاذ / عبد الله علي محمد
مساعد المدير العام للإدارةالبنك ي دشّن مشروع
الأرشفة الالكترونية

دشن الأستاذ / عبد الله علي محمد، مساعد المدير العام للإدارة ببنك فيصل الإسلامي السوداني مشروع الأرشفة الإلكترونية للمستندات اليومية، المشروع الذي يأتي تنفيذاً لنهضة تنموية مستدامة شاملة في كل المجالات بأعلى مفاهيم ومعايير الجودة الشاملة والتي تجلت معانيها في إستراتيجية الإدارة العليا بالبنك في تبني هذه المفاهيم، والحرص على التطوير والتحسين لتحقيق الرؤية الطموحة للبنك مشيراً أن تدشين هذا المشروع مطلع العام ٢٠١١م يأتي تزامناً مع تحقيق البنك المركز الأول على البنوك السودانية في التقنية المصرفية.

والنهائي، وذكر بأننا نفذنا هذا البرنامج بمواقع البنك المختلفة وذلك بقيام ورش ودورة تدريبية بالتنسيق مع المكتب التنفيذي وإدارة التقنية بالبنك لتدريب عدد من الموظفين ممثلين لعدد من أقسام الإدارات المختلفة والفروع للعمل على أرشفة معاملاتهم. ولفت رئيس قسم الشبكات بالبنك إلى أبرز مزايا النظام بدءاً من حفظ نسخة إلكترونية من الوثائق الأصلية، وعدم الرجوع للوثائق الأصلية إلا عند الضرورة وصولاً إلى المحافظة على سلامة الأوراق الأصلية وإطالة عمرها الافتراضي، وسرعة وسهولة الوصول والبحث عن الوثيقة، وإمكانية الإطلاع على الوثيقة الواحدة لأكثر من مستخدم، لتقليل المساحة المخصصة لحفظ الوثائق الورقية واستغلالها بصورة أمثل، والمحافظة على صورة طبق الأصل من الوثيقة في حالة تلف الوثيقة الأصلية لأي سبب، وأخيراً إمكانية التخلص من الوثائق الورقية التي لا حاجة لها.

وأضاف سيادته خلال تدشينه المشروع وبحضور مدير إدارة الموارد البشرية الأستاذ / الشيخ إدريس محمد عبد القادر ورئيس قسم الشبكات بالبنك المهندس / هيثم محمد صالح وفريق المشروع، أن الهدف الرئيسي من المشروع هو بالدرجة الأولى استغلال موارد الشبكة الاستغلال الأمثل، فضلاً عن الاستمرار في تطوير كافة المشاريع، وذلك من خلال تطبيقات المسح الضوئي للوثائق وفرزها وفهرستها وحفظها بصورة إلكترونية إلى جانب استرجاعها من خلال أنظمة البنك، وذلك لتسهيل التعامل مع الوثائق على المستفيدين من الإدارات والأقسام والعلماء، وفي ذات السياق أضاف الأستاذ / الشيخ إدريس بأن مشروع التصوير الضوئي والأرشفة الالكترونية يأتي في إطار الحفاظ على مستندات عملاء بنك فيصل الإسلامي السوداني لئيم حفظها مباشرة (بالسيرفر) الرئيسي وبعد ذلك يتم إرسال وتسليم هذه المستندات للأرشيف المركزي بأمر درمان للحفظ



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

أنشطة وأخبار



البنك المركزي ووزارة العدل يطلقان مشروع شبكة مسئولية الالتزام بالمصارف



د. صابر محمد حسن
محافظ بنك السودان المركزي

من تقييم لهذه الجهود بواسطة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في العام ٢٠٠٥م مروراً بما نتج عن ذلك من إصدار لقانون ٢٠١٠م الذي تضمن قواعد مكافحة تمويل الإرهاب، إضافة إلى غسيل الأموال ونشأت عنه اللجنة الإدارية العليا التي تشرف على جهاز مكافحة غسل الأموال بموجب المادة ٢١ من القانون ويرأسها وكيل وزارة العدل ورئيسها المناوب هونائب محافظ البنك المركزي

عقد البنك المركزي بالتعاون مع اللجنة الإدارية العليا لمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب لقاءات تنويرية بالجهات المعنية لنشر ثقافة التمويل الأصغر وتبصير الجهات المعنية بدورها في تعزيز نظم مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب وإبراز التحديات الماثلة ودور المصارف والمؤسسات المالية في بناء نظم متكاملة تحقيقاً لهذا الهدف. وكشفت اللقاءات التنويرية عن إطلاق مشروع شبكة مسئولية الالتزام بالمصارف الذين توكل إليهم مهمة مراقبة العمليات المشتبه فيها لغسيل الأموال وإبلاغ وحدة التحريات المالية المعنية بهذه القضايا. وأشار الأستاذ/ محمد على الشيخ، مساعد محافظ بنك السودان المركزي إلى أن الجهود ستستمر في مجال التنوير وبتث الوعي وتفعيل الآليات وإصدار اللوائح المنظمة.

الجدير بالذكر أن اللقاء استعرض معلومات هامة حول جهود البلاد في مكافحة غسيل الأموال وسعيها للوفاء بكافة متطلبات مكافحة والتي تتمثل في معايير وإجراءات تخضع لها كل البلدان ويجري تقييم هذا الالتزام عبر فرق تفتيش دولية تحدد المستوى الذي وصلت إليه الدولة في الوفاء بهذه المعايير والإجراءات، بدءاً من صدور المرسوم المؤقت في العام ٢٠٠٢ وإنشاء اللجنة الإدارية والأمانة العامة في العام ٢٠٠٦م، وما تم

مشروع النصح القانوني الإرشادي



الأستاذ/ محمد علي فضل

المستشار القانوني

وتتضمن الإدارة القانونية نخبة من المحامين والمستشارين والشرعيين ذوي الكفاءة والخبرة في المجالات العلمية والعملية كإدارة متكاملة سعيها الدائم لتحقيق غايات وأهداف المؤسسة في تقديم خدمة متميزة للعميل متى ما طلب ذلك في كافة المجالات والنواحي القانونية، الاقتصادية والمدنية المرتبطة بالخدمات المصرفية التي يقدمها البنك.

أطلقت الإدارة القانونية ببنك فيصل الإسلامي السوداني مبادرة تقوم بإبداء الرأي القانوني بكل ما يحال من معاملات من أقسام وإدارات البنك وتقديم النصح والمشورة القانونية لعملاء البنك المختلفين..

وتقوم فكرة المشروع بتقديم خدمات النصح والإرشاد في كل القضايا والمسائل القانونية وإبداء الرأي القانوني فيها.

الأستاذ/ محمد علي فضل المستشار القانوني بالبنك، تحدث عن المشروع بقوله، نحن دائماً إلى جانب عملائنا لتقديم الرأي القانوني وإسداء النصح والعمل على تحقيق مصالح عملائنا في البيع والإيجار والقوانين الإدارية والقوانين المالية والأوراق التجارية والعقود، وأضاف سيادته بأن إهتمام الإدارة العليا للبنك بتقديم الخدمات المتميزة للعملاء كان وراء هذه المبادرة.. والتي تؤكد اهتمامهم باحتياجات العملاء القانونية عن طريق تقديم النصح والمعلومات والإستشارة الحكيمة لتحقيق الأهداف وتقديم الخدمات وحيث ينصب تركيز العاملين بالإدارة



الدكتور / المعزز البرير
رئيس جامعة العلوم والتقانة

جامعة العلوم والتقانة تنظم ندوة بعنوان: التعاون الاقتصادي بين الشمال والجنوب

نظمت جامعة العلوم والتقانة في بداية فعاليات منتدائها العلمي للعام ٢٠١١م بأمان درمان وبرئاسة الدكتور / المعزز البرير يوم الثلاثاء الموافق ٢٥/١/٢٠١١م ندوة عن التعاون الاقتصادي بين الشمال والجنوب، شارك فيها كل من السيد / د. صابر محمد حسن، محافظ البنك المركزي، ود. ماريال يول، وزير الدولة بوزارة المالية والاقتصاد وعدد من الخبراء الاقتصاديين وأساتذة الجامعات ومتخذي القرار والإعلاميين، وتناولت الندوة حاجة الدول إلى التنسيق والتعاون فيما بينها لمواجهة التحديات الاقتصادية وخاصة السودان وهو يواجه تحدي الانفصال ما بين الشمال والجنوب والعمل على تحقيق واستدامة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بين الدولتين. وفي افتتاح الندوة أشار رئيس جامعة العلوم والتقانة إلى أن المنتدى العلمي يستهدف من خلال هذه الندوات معالجة بعض القضايا المرتبطة بالتنمية الاقتصادية والثقافية والاجتماعية في السودان، مما أوجد الاهتمام من قطاعات واسعة في المجتمع بهذه اللقاءات التي ينظمها منتدى التقانة العلمي.

ICIEC توفر تمويلاً للمصدرين السودانيين

المستوردين ودعم المحافظ التمويلية المختلفة التي تقيمها الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات تأكيداً لسياسة الدولة في تنمية الصادرات غير البترولية. وأضاف بأن التعاون الفني سيتواصل مع الوكالة وسيكون هناك برامج تسويقية مشتركة لهذا الغرض وسوف يتم عقد ورش عمل خاصة بالصادرات السودانية غير البترولية لصادرات الهدى والأصاحي تقام بالملكة العربية السعودية خلال شهر مارس المقبل.

ومن جانبه أكد المدير العام للوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات حرص الوكالة على ترقية وتمويل الصادرات، واستعرض سيادته طرح ورؤية الوكالة للعام ٢٠١١م وشدد على ضرورة تكامل الجهود الخارجية والداخلية لتنمية وتطوير الصادرات غير البترولية وأمن على برامج المؤسسة الإسلامية مؤكدا حرص الوكالة على مواصلة التعاون المشترك معها في مجال تأمين ائتمان الصادرات.

تجدر الإشارة إلى أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC) التابعة للبنك الإسلامي للتنمية بجدة، حصلت على تصنيف الملاءة المالية بدرجة Aa٣ التي منحها وكالة (موديز) لخدمات المستثمرين إحدى وكالات التصنيف الائتماني الكبرى في العالم وهذا التصنيف يعد شهادة على متانة المؤسسة في مواجهة الأزمات المالية.

ذكر مسئولون في المؤسسات المالية المتخصصة في ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات العربية (ICIEC) استعداد المؤسسة للمساعدة في الحصول على خطوط تمويل للمصدرين السودانيين وذلك بالتنسيق مع برنامج تمويل التجارة العربية.

وأكد الدكتور / عبد الرحمن الطيب على طه، الرئيس التنفيذي للمؤسسة في لقائه مع الأستاذ / أحمد بابكر أحمد المدير العام للوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات، أكد أن المؤسسة الإسلامية إستراتيجية للتعاون مع الوكالات الوطنية لرفع قدراتها لأداء مهامها في تأمين التجارة الخارجية كما أكد حرصه على خدمة الصادرات السودانية غير البترولية من خلال رفع سقفوات





بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

أنشطة عالمية



المصرفية الإسلامية مطالبة بتوحيد معايير العمل الشرعي

توحيد المعايير الشرعية يضفي مصداقية وانضباطاً أكبر للصناعة المصرفية الإسلامية وأن التحول للفتوى الخاصة يصبح خياراً فعالاً عند دخول المصرفية الإسلامية مرحلة التطور والابتكار الحقيقي لمنتجاتها الإسلامية، فنحن نعيش مرحلة التأسيس والتثقيت للمفاهيم الأساسية والقواعد العملية التشغيلية والسياسات القانونية للعقود الإسلامية داخل النظام المالي .



أيد الدكتور محمد البلتاجي - المتخصص في المصرفية الإسلامية - ونظراً لتوجه الدول الغربية وغير المسلمة نحو المصرفية الإسلامية - إلى توحيد المعايير الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي وأشار إلى أنه من الممكن الأخذ بمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمصارف الإسلامية على أن تعدل في التطبيق وفق قرارات البنوك المركزية للدول، حيث تختلف الأنظمة من دولة إلى أخرى، وذلك بما لا يتعارض مع القواعد الشرعية الأساسية، وقال هذا الأمر يحتاج إلى صياغة للمعايير بطريقة تطبيقية وخاصة المحاسبية منها.

ومن جانبه، ذكر الدكتور نضال الرئيس التنفيذي للمعهد العالمي للتدريب والاستشارات المالية الإسلامية من ماليزيا لا شك أن

توقعات عالمية بانتعاش سوق الصكوك الإسلامية في ٢٠١١م



توقع استطلاع لرويترز- وهي وكالة أنباء عالمية لجمع المعلومات المتخصصة للمحترفين في قطاع خدمات المال والإعلام والأسواق العالمية المختلفة- أن ترتفع المبيعات العالمية من الصكوك الإسلامية بنحو ٦٠٪ هذا العام لأكثر من ٢٢ مليار دولار مع انتعاش السوق بفعل التعافي الاقتصادي وارتفاع أسعار النفط.

وتوقع الاستطلاع تزايد أنشطة التمويل مع زيادة إنفاق الشركات وارتفاع أعداد الجهات المصدرة للصكوك التي تسعى إلى تنويع مصادر تمويلها .

وقال سايمون ايدل رئيس وحدة التمويل الإسلامي في كريدي أجريكول سي.اي.بي (ستحتاج المؤسسات المالية إلى تعزيز ميزانياتها العمومية بينما ستحتاج الشركات إلى توفير تمويل من أجل التوسع. وأضاف بأن الصناديق السيادية ستعزز إصدار الصكوك في إطار الوفاء بجدول أعمالها الوطنية).



صندوق النقد الدولي يطرح أربع خطوات تضمن التحول إلى النظام المصرفي الإسلامي

المختلفة قد تتطور بشكل متزامن. كما أنه في بعض الأحيان قد توجد مرحلتان في الوقت نفسه لفترة من الزمن.

وتعرض الدراسة ثلاث مراحل أساسية: مرحلة أولية يتم فيها تقديم منتجات إسلامية مختارة، ومرحلة ثانية يتم فيها السماح للبنوك الإسلامية المتكاملة بالعمل في البلاد، أما المرحلة الثالثة، فتشهد ظهور المؤسسات المالية غير المصرفية، وكذلك انتشار المنتجات الإسلامية بشكل كبير. ويتم العمل بالنظام المصرفي المطابق للشريعة الإسلامية فقط في المرحلة الرابعة.

المنتجات التقليدية والإسلامية في البنوك التي تقدم كليهما. وكذلك يجب وضع معايير شرعية للمنتجات المصرفية من قبل مؤسسات محايدة، والإلتزام بها من قبل البنوك.

وتعد حملات التوعية آخر الخطوات اللازمة قبل عملية إدخال البنوك الإسلامية في النظام المصرفي التقليدي، ذلك أن هناك العديد من المخاوف التي لا تتطلب إلزاقها إلا مجرد تقديم الصورة الصحيحة لتلك الصناعة. وتعرض الدراسة للمراحل التي تمر بها أي دولة تسعى للعمل بمبادئ المصرفية الإسلامية. ويجب الأخذ في الاعتبار أن التحول

بين المراحل لا يكون

فجائياً وقاطعاً؛

إذ إن عناصر

المراحل

مع النمو الملحوظ لصناعة التمويل الإسلامي في دول العالم كافة، أخذ ظهور المؤسسات المالية، التي تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية، عدة أشكال تتمثل في إنشاء بنك إسلامي متكامل أو فروع إسلامية في بنوك تقليدية أو نافذة إسلامية للبنك التقليدي بينما رأت بعض الدول العمل بالنظام المصرفي الإسلامي في كافة معاملاتها. وترصد دراسة صادرة عن صندوق النقد الدولي مراحل دخول البنوك الإسلامية في النظام المصرفي التقليدي. وتقدم أبرز التحديات التي تواجه هذا التحول، مع عرض سبل مواجهة تلك التحديات.

وفي البداية، تعرض الدراسة بعض القضايا الرئيسية التي تجب مراعاتها قبل تقديم البنوك الإسلامية في النظام المصرفي التقليدي، ويأتي على رأسها مدى مطابقة الأدوات والمنتجات المالية للشريعة. ويسوق التقرير مثلاً بنك

Kleinwort Benson

الاستثماري، الذي أنشأ صندوقاً إسلامياً في لندن العام ١٩٨٦، إلا أن عدم وجود هيئة شرعية أفقده المصادقية. ولم يكتب للصندوق الانطلاق إلا بعد تعيين هيئة شرعية أقرت بمطابقته للشريعة. كما أن هناك عدداً من المؤسسات المتخصصة التي تضع معايير مطابقة المنتج للشريعة الإسلامية، فضلاً عن المؤسسات الدينية. وتضيف الدراسة أنه يجب ضمان الفصل بين



شركة الفيصل العقارية AL Faisal Real State Co.



ابني بيتك .. ابني احلامك

الخرطوم - شارع علي عبداللطيف - مركز الفيحاء التجاري - الطابق الثاني
تلفونات : ٨٣٧٤١٤٥١ - ٨٣٧٤١٤٥٢ - الادارة التجارية : ٨٣٧٤١٤٥٣ - فاكس : ٨٣٧٤١٤٥٤
E-mail: realstate@yahoo.com _ www.alfaisalrealstate.com



د. موسى علقم
أستاذ الاقتصاد الإسلامي

عندما يسمع الإنسان هذه الكلمة يصاب بدوار وهلع وإحباط وفزع يفقد بعدها الأمل فهل هو كذلك؟ أم أنه يمكن أن يحدث عكس ذلك فيحيي في الإنسان الطموح ويحرك الساكن وينشط الكاسل.

التضخم رغبة أم رهبة

يرتفع المستوى العام للأسعار أياً كان سبب هذا الارتفاع. وهذا التعريف يجعل التضخم مجرد حركة متصاعدة تتصف بالاستمرار الذاتي الناتج عن فائض الطلب الزائد عن قدرة العرض، فلو كان العرض نشطاً بحيث يتساوى أو يتقارب مع الطلب لما حدث تضخم يمكن الخوف منه.

مما سبق كان تعريفاً للتضخم، ولكن الهدف الأساسي من هذا المقال هو دراسة أسبابه حتى تتحقق الإجابة على العنوان، هل التضخم رغبة؟ أي يمكن أن يرغب الناس فيه، بمعنى أن يقدم لنا خيراً يمكن الاستفادة منه، والإجابة نعم يمكن ذلك... لكن بشرط أن تستجيب فعاليات الإنتاج، ولما كان الاقتصاد السوداني اقتصاداً متخلفاً، بمعنى أن فعاليات الإنتاج لا تستجيب لأسباب عديدة منها أن مدخلات الإنتاج (أي ما يحتاجه المنتج لزيادة إنتاجه غير متوفرة في السوق الداخلي فإن ذلك يؤدي إما إلى مدة زمنية عندها تحدث زيادة، أو أن القدرة على حصول هذه المدخلات صعبة، أو إن لم تكن صعبة فستأتي بتكلفة عالية ومعها نسبة من التضخم المستورد فستلتهب الأسعار أكثر خاصة أن الإحصائيات تشير إلى نسبة عالية من التضخم المستورد، فقد جاء في جداول التضخم المستورد أن متوسط التضخم المستورد من عام ١٩٧٠ وحتى عام ١٩٨٨ م كان ٨، ١٢٪ بينما ارتفع هذا المتوسط للسنوات من عام ١٩٨٩ م وحتى عام ١٩٩٤ م إلى ٥، ٢٢٪ ولا شك أن التضخم المستورد قد زاد أكثر في السنوات الأخيرة بسبب الأزمة المالية العالمية فإننا أمام تضخم مرهوب وليس مرغوب، فكيف إذا كانت نسب التضخم الناشئة من داخل السودان والناتجة من أسباب عديدة منها الآتي:-

١- زيادة الإفراط النقدي . وهذا السبب يصعب علاجه إلا بتوعية عامة منظمة ومتتالية وتأخذ مساحة واسعة من الإعلام، فطريقة الدفع لدى المجتمع تسبب التضخم وهذه وحدها تحتاج لدراسة لأن نتيجتها هو عدم إدراك الدولة لحجم النقود في السوق حيث أن معظم حجم النقود لدى الأفراد وليس من طريقة معرفتها إلا بإدخالها في داخل الجهاز المصرفي مما يحتاج إلى إجراءات عديدة ولا بد منها، لهذا فإن الدولة في حالة عدم إدراكها لحجم النقود تضطر إلى الإصدار النقدي مما يزيد الطين بلة والجداول التالية يوضح ذلك:

دعنا نعرف أولاً هذا المصطلح ونرى هل يمكن أن نجد كلمات مناسبة تكشف سره وتوضح أمره وفي حقيقة الأمر فإننا حسب منهج الاقتصاديين الوضعيين لا نجد كلمات مناسبة لذلك لأن التضخم يصعب تعريفه، وإنما لأن الاقتصاديين ليست لديهم خبرة علماء المسلمين في الاهتمام بتعريف الشيء تعريفاً يجمع ما فيه من جزئيات ويمنع ما يدخل فيه مما هو ليس منه وهو ما يعرف عندهم (بالتعريف الجامع المانع).

وعلى ضوء ذلك فإننا نجد أن الاقتصاديين الذين عرفوا التضخم لم يضعوا لنا تعريفاً يلقي قبولاً عاماً، ولكنهم عرفوه من خلال ظاهرتين: الظاهرة الأولى نقدية، أي عرف عبر أثر النقود عليه فقالوا (هو زيادة في كمية النقود تؤدي إلى ارتفاع في الأسعار) وقد تأتي تلك الزيادة من خلال عرض النقود الناتج من الإصدار النقدي أي النقود التي يقوم بنك السودان بأمر من الحكومة بطبع أوراق نقدية أكثر مما يحتاج إليها، أو قد تنتج هذه الزيادة من التوسع في خلق الائتمان وهذا خاص بالجهاز المصرفي، وطريقته في التصرف في الأموال التي بحوزته- أو قد تنتج الزيادة من الإنفاق النقدي، أي ما ينفقه الأفراد والمؤسسات والدولة، وغالباً فإن الذي يؤثر في التضخم هو الإنفاق الحكومي لأنه بأرقام كبيرة، والسوق يصاب بحساسية عالية جراء هذا الإنفاق الحكومي ومن ثم ترتفع الأسعار بسرعة كبيرة.

ومن هذا التعريف نرى أن كمية النقود هي المتغير الأساسي والمحدد للمستوى العام للأسعار لكن مع افتراض ثبات العناصر الأخرى على الأقل في المدة القصيرة. والمقصود بهذه العناصر السلع والخدمات وطريقة الإنفاق وشكل الإدخار الخ، والمعلوم أن هذه العناصر لا يمكن أن تكون ثابتة مما يصعب معها تحديد وبدقة أثر كمية النقود على التضخم ولكن مما لا شك فيه أن لها أثراً، ونسرى ذلك بعد قليل عند عرض جداول الإفراط النقدي.

وأما تعريف التضخم على أساس الظاهرة الثانية: فإنه يعرف على أساس أنه ظاهرة سعرية فهو (اتجاه مستمر ومؤكد في الأسعار) أي أننا أمام ارتفاع مستمر يوماً بعد يوم بل ساعة بعد ساعة ولا يتراجع، فإذا ارتفع السعر ثم تراجع بعد وقت فلا يعد تضخماً، وإنما كان وراءه سبب فيعالج السبب وقد لا يزول دون معالجة. وهذا التعريف يشير إلى حركة مستمرة من خلالها



جدول (١) تطور حجم ونسبة الإفراط النقدي ١٩٨٥-١٩٩٢ بملايين الجنيهات

السنة	الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة	كمية النقود المثلّي المقابلة للناتج	كمية النقود المتداولة بالفعل	حجم الإفراط النقدي	نسبة الإفراط إلى الناتج
١٩٨٦/١٩٨٥	٦٧٤٤,٨	١٧٦٠,٣٩	٥٢٧٣,٩٢	٣٥١٣,٥٣	%٥١
١٩٨٧/١٩٨٦	٧٧٠١,٦	٢٠١٠,١١	٧٧٥٦,١٦	٥٧٤٦,٠٥	%٧٤,٦
١٩٨٨/١٩٨٧	٧٦٧٦,٣	٢٠٠٣,٥١	١٠٤٠٧,٤	٨٤٠٣,٨٩	%١٠٩,٤
١٩٨٩/١٩٨٨	٨٣٧٢,٦	٢١٨٥,٢٤	١٤٢٠٨,٥	١٢٠٢٣,٢٦	%١٤٣
١٩٩٠/١٩٨٩	٧٩٠٤,١	٢٠٦٢,٩٧	٢٢٧٠٨,٦	٢٠٦٤٥,٦٣	%٢٦١,٢
١٩٩١/١٩٩٠	٨٤٩٨,٢	٢٢١٨,٠٣	٣١٦٤٤٠,٦	٢٩٤٢٦,٥٧	%٣٤٦,٢
١٩٩٢/١٩٩١	٨٩٥٢,٠	٢٣٣٦,٤٧	٥٢٦٩٥,٥	٥٠٣٥٩,٠٣	%٥٦٢,٥

المصدر :- مصلحة الإحصاء وتقارير بنك السودان لعدة سنوات.

والجدول لا يحتاج إلى تحليل لأن أرقام حجم الإفراط ونسبه تتزايد بشكل مخيف من سنة لأخرى وليست زيادة معتدلة بل زيادة متضاعفة، ولهذا فإن الإفراط النقدي يعد أحد الأسباب الهامة في التضخم ومن الصعب التحكم فيه كما ذكرت إذ يحتاج إلى وعي عام في كافة وسائل المعرفة وتدريب عملي للمجتمع وإجراءات حاسمة (مثال لذلك أن تأمر السلطات بعدم التعامل النقدي للجمهور أو المؤسسات بمبالغ كبيرة إلا عبر الشيكات حتى تصب الأموال في الجهاز المصرفي ويسهل للحكومة تقدير حجم النقود والتي على ضوءها تحدد حجم العرض من السلع والخدمات.

٢- السبب الثاني ضعف الإنتاج وهذا لعدة أسباب من الصعب تحديدها في هذا المقال وإيجاد الحلول لها لكن تشير فقط إلى أرقام تظهر ضعف معدلات النمو للقطاعات الإنتاجية المختلفة مما يلقي باللائمة على القائمين على ذلك ولا بد من رفع هذه المعدلات حتى يزداد العرض.

جدول (٢) معدل النمو لقطاعات الإنتاج ٢٠٠٨-٢٠٠٦

والناظر إلى الأرقام يلاحظ أن معدلات النمو متواضعة من ناحية أخرى متذبذبة من سنة لأخرى، ومن ناحية ثالثة أن معظم معدلات النمو في عام ٢٠٠٦م أعلى من الأعوام الأخرى مما يشير إلى تدني معدلات النمو. والسبب في هذا هو أن الإقتصاد السوداني يعتمد على القطاع الزراعي بنسب عالية ومعلوم أن القطاع الزراعي دون أن يتجه إلى التصنيع

فقد يعيق عملية التنمية، خاصة وهو يعتمد على مناخ متقلب وكوارث طبيعية وعدم الاعتماد على التقنية المطلوبة وابتعاد العاملون فيه عن التدريب والتأهيل المطلوب لرفع كفاءته.

والذي يوضح أن هذه القطاعات معدلات نموها ضعيفة هو حركة أسعار الحبوب وكيفية التدليل على ذلك متوسط أسعار الحبوب الغذائية بالأسواق الرئيسية لعامي ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨

٢٠٠٨م والتي هي على النحو التالي :-

العدد	القطاع	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨
١	قطاعات الإنتاج السلعي	%٧,١	%١٢,٠	%٨,٤
٢	قطاعات الخدمات الإنتاجية	%٧,١	%٧,٨	%٧,٤
٣	قطاعات الخدمات الاجتماعية	١٣,٥	%٥,٧	%٧,٠
٤	الخدمات الحكومية	%٢٣,٠	%٤,٥	%٥,٨
٥	الخدمات الأخرى	%٦,٤	%٦,٧	%٨,٠

المصدر : إدارة الإقتصاد

الزراعي قسم التسويق.

لك أن تتصور هذه النسبة العالية في ارتفاع الأسعار والتي لا مبرر لها غير قلة الإنتاج أو ازدياد الاحتكار أو ارتفاع حجم النقود عن العرض أو كلها معاً يعقد أمر المعالجة خاصة في ظل عدم وجود مخزون إستراتيجي يمكن به معالجة نقص العرض

٣- الإنفاق الحكومي :-

الناظر في هذا البند يجد أنه متنامي بشكل مخيف وذلك لأن توسع الشكل الإداري تضخم بما فيه الكفاية، إضافة إلى الإنفاق على الحرب وعلى السلم مما أدى إلى ضرورة زيادة كمية النقد ولسنا في حاجة إلى إعطاء أرقام فالإحالة إلى ميزانية الدولة يكفي في ذلك.



الاستاذ / التجاني حسين

المستشار الإعلامي لاتحاد المصارف السوداني

تسويق

منتجات التمويل الأصغر

ما هو التمويل الأصغر:

لقد أصبح من المهم عالمياً أن تتجه البنوك نحو الطبقات والشرائح الضعيفة في المجتمع لتقديم التمويل الصغير والأصغر والمتناهي الصغير، وذلك بغرض مكافحة الفقر وتوفير مصادر دخل مستقرة للأسر الفقيرة القادرة على العمل وزيادة دخل الفرد، ويلعب التمويل الأصغر دوراً مهماً في تنمية الاقتصاد الوطني وزيادة الدخل القومي وإنعاش الحياة الاقتصادية في الريف.

تعريف التسويق:

اختلف تعريف التسويق من فترة إلى أخرى واختلف باختلاف الفلسفات.. ولكن أُمِيز التعريفات أن التسويق: ((نشاط إنساني يمارس من قبل إدارة متخصصة بإشراف وتوجيه الإدارة العليا، ويتوجه نحو المستهلك بإشباع حاجاته ورغباته من المنتجات (المادية والخدمية والفكرية) مع الالتزام بالمسؤولية تجاه المجتمع ليتحقق مبرر وجود المنظمة في إطار البيئة)) هذا التعريف يتميز بأنه يعبر عن آخر الفلسفات المعاصرة في علم التسويق التي تعتبر المستهلك هو نقطة البداية ونقطة النهاية.

أهمية وأهداف التسويق:

يكتسب التسويق في عصرنا الراهن أهمية بالغة تنبع من تعدد وتنوع المنتجات، ووجود خيارات كثيرة أمام المستهلك، ووجود منافسين أقوياء، ومن هنا كان لابد من وجود الابتكار والديناميكية في فنون التسويق لكسب المستهلك. وللتسويق عدة أهداف تختلف باختلاف طبيعة المنتجين سواء أكانوا شركات أو أفراد أو منظمات وطبيعة ما يروجون له سواء كان سلعة أو خدمة أو أفكار.. وتتمثل تلك الأهداف في:

• تحقيق الأهداف التي نشأت من أجلها المنشأة أو المنظمة أو النشاط الإنساني سواء كان جماعياً أو فردياً وذلك عن طريق إشباع حاجات المستهلك .
• تمكين المستهلك من التعرف على مميزات السلعة أو الخدمة أو

ومن التعريفات التي أوردها موقع " شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية": (التمويل الأصغر يعني تزويد العائلات الفقيرة جداً بقروض صغيرة جداً (ميكروية) لمساعدتهم للانخراط بنشاطات منتجة أو لتنمية مشاريعهم متناهية الصغر .. والعملاء النموذجيون للتمويل الأصغر هم الأشخاص ذوو الدخل المتدني، الذين لا يمكنهم الحصول على خدمات مؤسسات التمويل الرسمية. وعملاء التمويل الأصغر هم بالعادة مشغولين ذاتياً ومشاريعهم غالباً ما تكون موجودة في بيوتهم. وفي المناطق الريفية هم عادة مزارعون صغار وآخرون يخرطون في نشاطات صغيرة تولد الدخل، مثل تصنيع الطعام والتجارة الصغيرة أما في المناطق الحضرية فنشاطات التمويل الأصغر أكثر تنوعاً وتشمل أصحاب الدكاكين، مقدمي الخدمات، أصحاب الحرف اليدوية والباعة المتجولين.. إلخ)

أما في السودان فقد جرى تعريف التمويل الأصغر كآلاتي) يقصد به الفقير النشط أو الشخص الذي لا يمتلك شيئاً أو دخلاً شهرياً لا يزيد عن ضعف متوسط الدخل الشهري للأفراد في السودان أو إجمالي أصول لا يزيد عن ضعف قيمة الحد الأدنى للأجور الخاضع للضريبة المنصوص عليه في قانون ضريبة الدخل الشخصي محسوباً بالسنة أو إجمالي أصول منتجة لا يزيد عن عشرة آلاف جنيه سوداني أيهما أكبر ولا يقل عمره عن ١٨ أو يزيد عن ٧٠ سنة.)



ومعرفة مسبقة بكيفية تسويق منتجات تلك المشروعات قبل الدخول فيها وضمان السوق.

مشكلة تسويق منتجات التمويل الأصغر:

من المشكلات الرئيسية التي تواجه التمويل الأصغر وقد تؤدي إلى (التعسر) مشكلة تسويق المنتجات. وقد عانت من هذه المشكلة بعض مشروعات التمويل الأصغر ومشروعات تمويل الخريجين على السواء. وبالطبع فإن ذلك لا يعني عدم وجود مشروعات للتمويل الأصغر تمت تصفيتها بلا تعسر. فهناك مشروعات أنجزها مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية وبنوك أخرى كانت نسبة السداد فيها عالية للغاية وتمت تصفيتها بلا تعسر وذلك لأنها مشروعات مناسبة. وبالنسبة لفرع الزهراء ببنك البركة (على سبيل المثال) هناك نساء تحصلن على تمويل من الفرع بدأن من الصفر والآن توسعت أعمالهن بدرجة كبيرة واستفدن من تحسين قدراتهن الإدارية ومهارتهن التسويقية، وتتميز التمويلات النسوية بنسب استرداد عالية وممتازة) وبالمقابل هناك مشروعات عانت من التعسر.

الحل الأمثل لمشاكل التسويق:

إن الحل الأمثل والمستدام لمشكلة تسويق منتجات التمويل الأصغر هو أن يبدأ الحل باختيار المنتج المناسب للمستهلك المناسب في الزمان المناسب والمكان المناسب، وتتفق النظريات الحديثة في التسويق حول أن (المستهلك هو نقطة البداية ونقطة النهاية) وأن على كل مؤسسة إنتاجية أن تدرس أولاً احتياجات المستهلك وعلى ضوءها تختار المنتج المناسب، ولكي نطبق النظريات الحديثة في التسويق على منتجات التمويل الأصغر نحتاج إلى ما يلي:

أولاً: أن تساعد البنوك طالبي التمويل الأصغر في اختيار المشروعات، وهذا يتطلب أن تهتم البنوك بإقامة وحدة لإجراء (بحوث السوق) لمشروعات التمويل الأصغر إذ أن ذلك يساعد منذ البداية في اختيار المنتج الصائب.

ثانياً: التدقيق في دراسات الجدوى التي يتم تقديمها من قبل طالبي التمويل والتأكد من أنها تناسب المحيط الذي يتم فيه تسويق منتجات ذلك المشروع.

ثالثاً: المتابعة من قبل البنوك لمشروعات التمويل الأصغر لتقديم الإرشادات اللازمة والمساعدة على إنجاح المشروع عبر المساهمة في حل المشكلات.

أولاً: بحوث السوق:

لا يهتم المنتجون في السودان وخاصة بالنسبة للفئات المستهدفة بالتمويل الأصغر بمسألة بحوث السوق وذلك نتيجة للمستوى التعليمي المتدني غالباً لطالبي التمويل الأصغر أو عدم ممارسة بعضهم لأعمال تجارية في السابق، وهم غالباً ما يطلبون من أحد معارفهم أن يعد لهم دراسة جدوى فيحدث ذلك بشكل نظري ومستعجل ويتم تقديمها للبنك. ولكن عند الممارسة العملية يتضح

الأفكار والوقوف على مدى إشباعها لحاجاته ليتخذ القرار المناسب بخصوصها...

. زيادة وتحسين الإنتاج لإحداث التطور المنشود في المجتمع وذلك عن طريق دراسة ردود الأفعال بشتى الطرق: الاتصال المباشر، بحوث السوق... إلخ بغرض إجراء التعديل اللازم على المنتجات لتواكب حاجة المستهلك...

عناصر المزيج التسويقي للمنتجات:

(عناصر المزيج التسويقي أو ما يطلق عليها أحياناً عناصر الاستراتيجية التسويقية تمثل العناصر التي يمكن التحكم فيها وتكييفها وفقاً للمتغيرات البيئية . أما المتغيرات الأخرى، متغيرات البيئة المحيطة فإنها بشكل عام عوامل ضغط أو عوامل تفيد الخيارات الاستراتيجية المتاحة أمام المنظمة وكذلك تؤثر على الاستراتيجية المختارة التي تعمل على إعدادها وتنفيذها)

ويتكون المزيج التسويقي من أربعة عناصر تتمثل في:

- المنتج سواء كان سلعة أو خدمة..
- السعر أو التسعير..
- الترويج..
- التوزيع..

إن المزيج التسويقي يكون ناجحاً عندما يستقبل المستهلك المنتجات المقدمة إليه سواء كانت سلعية أو خدمية (بترحيب) ويقبل عليها ، وهناك شروط لابد من توافرها لكي (يرحب) المستهلك بالمنتج تتمثل في مايلي:

- × أن يكون المنتج جيداً من الناحية النوعية.
- × أن يلبي المنتج - سواء كان سلعة أو خدمة - حاجة المستهلك.
- × أن يكون التسعير مناسباً ومقبولاً لدى المستهلك.
- × أن يتم عرض المنتج بصورة مقبولة تبين مزاياه.
- × أن يتم تقديم المنتج في الزمان والمكان المناسبين .

إن تحقيق المؤسسة لهذه الشروط مجتمعة ، يجعلها تتحكم في العناصر الداخلية المتعلقة بها وتكون قد وضعت نفسها على الطريق الصحيح .

أما إذا فشلت في ذلك، في ظل وجود منافسين أقوى وخيارات متعددة أمام المستهلك، وتنوع في المنتجات، سيتوجه المستهلكون إلى الخيارات الأخرى المتاحة!!

تسويق منتجات التمويل الأصغر:

بعد أن تعرفنا على التمويل الأصغر وعلى النظريات الحديثة في التسويق ننتقل لتسويق منتجات التمويل الأصغر.. فمثلما تحتاج كل المنتجات للنظريات الحديثة في التسويق كذلك نجد منتجات التمويل الأصغر بحاجة إلى تلك النظريات. ومن أكبر الأخطاء التي يمكن أن تقود (للتعسر) إهمال دراسة السوق وبحوث السوق بالنسبة لمنتجات التمويل الأصغر والاعتماد على خيارات يقدمها طالبو التمويل الأصغر والمتناهي الصغر دون دراية كافية



الحالة ستكون ضارة حيث أن (الإغراق) عامل سلبي يضر بالتوزيع ويؤدي في النهاية إلى فشل كل المشروعات. والبنك في هذه الحالة لا بد أن يلعب دوراً أساسياً في التوجيه وذلك كما يلي:

• أن يطالب البنك الجمعية بتجميع الطلاب ودراسات الجدوى وتقديمها كحزمة واحدة.

• أن يقوم البنك بتصنيف المشروعات ودراساتها.

• أن يقوم البنك بدراسة الطاقة الاستيعابية للمستهلكين لكل منتج مقترح في الحي أو الجزء من المدينة الذي يتم فيه التسويق.

• بناءً على ذلك يستطيع البنك أن يحفظ توازن المشروعات بحيث لا يكون هنالك (إغراق) يضر بالمشروعات الممولة.

جودة المنتجات:

(المنتج هو أحد عناصر المزيج التسويقي الأربعة (المنتج، السعر، الترويج، التوزيع) وبما أنه يشمل السلعة والخدمة والفكرة فقد تم تعريفه على أساس أنه "مجموعة من الصفات أو الخصائص الملموسة والتي يبحث عنها المستهلك لإشباع حاجاته ورغباته)

ولا بد من الجدوى الاقتصادية للمنتج من حيث تكلفة الإنتاج والعائد المتوقع والربحية وإمكانيات التسويق وحصة المنتج الجديد في سوق المنافسين، ولابد من استجابة المنتج لحاجات المستهلكين ورغباتهم وتلبية أفضل من المنتجات المنافسة..

وتلعب جودة المنتجات دوراً أساسياً في دفع المستهلكين للإقبال عليها. ومن هنا، وبما أن معظم منتجي التمويل الأصغر يمارسون أعمالهم بأيديهم، فمن المهم ما يلي:

• توجيههم إلى تجويد المنتج.

• أن يستعينوا في ذلك بالخبرات والمهارات التي سبقتهم في العمل وخاصة في حالة (التصنيع).

• في حالات كثيرة لا بد من التدريب لتزويد المنتجين بالمهارات اللازمة ويمكن (تدريب الكوادر الحرفية عبر المعاهد والمؤسسات التعليمية)

تسعير المنتجات .. ومحدداته وضرورة تقليل تكلفة الإنتاج :

تعتبر مسألة التسعير مهمة بالنسبة لتسويق منتجات التمويل الأصغر .. وذلك لأن الأسعار تؤثر على حجم المبيعات وعلى الأرباح على السواء ... والأسعار لا يتم تحديدها جزافاً ، إنما هنالك محددات. ومن محددات الأسعار تكلفة الإنتاج. فإذا كان الهدف من الإنتاج هو تحقيق الأرباح ، ففي هذه الحال لابد من تحديد السعر بمراعاة تكلفة الإنتاج الكلية (الإنتاج + الإدارة + التسويق + الربح المستهدف) .. وكذلك من محددات التسعير الطلب على المنتج، فكلما ارتفع الطلب زادت الأسعار، وكلما انخفض الطلب انخفضت الأسعار، وحجم المنافسة أيضاً يؤثر على الأسعار.

عليه فإنه من الضروري الحرص على مسألة تقليل تكلفة الإنتاج حتى تأتي الأسعار مناسبة. وتلك مسألة يمكن أن يشارك فيها العميل

أن هنالك مغارات بين الدراسة والواقع. وعليه فإن البنوك مطالبة بإجراء بحوث السوق لمساعدة مقدمي طلبات التمويل الأصغر في اختيار المشروعات المناسبة في المكان والزمان المناسبين.

ثانياً: التدقيق في دراسات الجدوى ومدى انسجام المشروع مع محيطه الجغرافي:

ليس كل دراسة جدوى مستوفية من الناحية النظرية تكون معبرة عن الواقع عند التطبيق. إن السوق يتكون من فئات مختلفة إذ أن احتياجات الطلاب تختلف عن احتياجات العمال أو المزارعين، واحتياجات الأطفال والبالغين الشباب وكبار السن تختلف أيضاً، وتختلف احتياجات الذكور عن الإناث، وفي نفس الوقت هنالك سلع بعينها وخدمات يتعامل معها كل فئات المجتمع وقطاعاته ولا يتم فيها التمايز إلا على أساس دخل الفرد، بحيث أن الفئات ذات الدخل العالية تتعاطى معها أكثر من الفئات ذات الدخل الضعيفة وبالمقابل هنالك منتجات أكثر انتشاراً وسط الفئات ضعيفة الدخل..

أما على الصعيد الجغرافي فإن احتياجات الحضر غير احتياجات الريف، فبقدر ما نجد بعض المنتجات المشتركة في الحاجة إليها بين الريف والحضر، نجد أيضاً أن هنالك اختلاف في أهمية منتجات أخرى في كل من القرية والمدينة.. وحتى داخل المدينة فإن أطراف المدن قد تتعاطى مع منتجات تختلف عن تلك التي تتعاطى معها قلب المدن حيث يسكن الأثرياء.

ولذلك عندما يتم تقديم دراسة الجدوى لابد من النظر للمحيط الجغرافي للمشروع والفئة المستهدفة به، وطبيعة السكان في المنطقة وكل العوامل المحيطة به قبل الموافقة عليه من قبل البنك..

فهناك مشروعات يمكن أن تنجح في مواقع بعينها ولكنها لا تنجح في مواقع أخرى.

ثالثاً: المتابعة للمشروع:

إذا كان البنك لا يتابع المشروعات التي يمولها فعلياً أن يتوقع نسبة عالية من التعسر والعجز عن السداد، أما إذا كان يتابع تلك المشروعات فهو سيكتشف صعوباتها من وقت مبكر ويمكن حينها أن يساهم في إنقاذ المشروع من الفشل بالإجراء المناسب.. ويعتبر إشراف البنك على المشروعات التي يمولها ومتابعته لها أحد أسباب نجاح المشروع.

تفادي تطابق أو تشابه المشروعات في

المنطقة الواحدة:

(علي المصارف تنوع المنتجات المصرفية وتحسين طرق وقنوات التوزيع). إن هنالك صيغ للتعامل مع طالبي التمويل الأصغر من ضمنها التمويل بضمان المجموعة وقد تكون المجموعة جمعية خيرية في حي محدد أو في قسم من المدينة . في هذه الحالة لا بد من تنويع المشروعات مع مراعاة الطاقة الاستيعابية للجمهور لكل منتج يتم طرحه في الحي المعني. فالمنافسة في هذه



البداية ونقطة النهاية) والانطلاق منها في اختيار المنتج.

(٣) أن تساعد البنوك طالبي التمويل الأصغر في اختيار المشروعات.

(٤) أن تهتم البنوك بإقامة وحدة لإجراء (بحوث السوق) لمشروعات التمويل الأصغر.

(٥) التدقيق في دراسات الجدوى التي يتم تقديمها من قبل طالبي التمويل والتأكد من أنها تناسب المحيط الذي يتم فيه تسويق منتجات ذلك المشروع.

(٦) المتابعة من قبل البنوك لمشروعات التمويل الأصغر لتقديم الإرشادات اللازمة والمساعدة على إنجاح المشروع عبر المساهمة في حل المشكلات.

(٧) تفادي تطابق أو تشابه المشروعات في المنطقة الواحدة

(٨) الاهتمام بجودة منتجات التمويل الأصغر ليساعد ذلك في التسويق.

(٩) العمل على تقليل تكلفة الإنتاج مما يساعد في تسعير المنتجات بصورة تعطيها القدرة التنافسية في الأسواق.

(١٠) دخول الدولة شريكة في تسويق منتجات التمويل الأصغر عبر مؤسسات معنية بالأمر.

تنتقل السلعة المنتجة من المنتجين إلى تجار التجزئة بحيث يدفعون ثمنها للمنتج عاجلاً أو آجلاً على حسب الاتفاق.

وعلى المنتج من أصحاب التمويل الأصغر أن يختار، هل المناسب لسلعته أحد هذه القنوات أو اثنان منها أو جميعها؟ وفي كل قناة لابد أن يدرس المحاذير .. ففي حالة السريحة عليه اختيار (القوي الأمين) وفي حالة تجار التجزئة عليه اختيار (التاجر الصدوق).

(٢) التسويق الجماعي:

هناك مقترحات كثيرة انصبت حول التسويق الجماعي لمنتجات التمويل الأصغر وعمل (معارض) دائمة أو مؤقتة لتسويق تلك المنتجات بشكل جماعي.. ولكن هل تصلح الفكرة وتناسب منتجات التمويل الأصغر؟

بالطبع ليست كل المنتجات يمكن تسويقها عبر المعارض وخاصة المنتجات المستهلكة في حينها والخدمات.. ولكن هناك منتجات يمكن تسويقها عبر المعارض الجماعية، وهي منتجات الحرفيين كالأثاثات وغيرها.

(٣) دخول الدولة شريكة في تسويق منتجات التمويل الأصغر وذلك لحماية المنتج:

إن دخول الدولة عبر مؤسسات بعينها في تسويق منتجات التمويل الأصغر لبعض الفئات من شأنه أن يكون مفيداً ليس فقط في حماية المنتج ولكن أيضاً في تمكين البنك من استرداد أمواله، والتي هي أموال مودعين أغلبهم صغار أيضاً.

التوصيات:

نخرج من البحث أعلاه بنتائج نرى أنها توصيات تصلح لأن تنظر فيها البنوك وطالبا التمويل الأصغر على السواء وتمثل في الآتي:

(١) أن يبدأ الحل باختيار المنتج المناسب للمستهلك المناسب في الزمان والمكان المناسبين.

(٢) تطبيق نظرية (المستهلك هو نقطة

والبنك على السواء وذلك كالآتي:

. أن يراعي العميل أن شراء مدخلات الإنتاج (كالدقيق والزيوت والسكر أو أي مدخلات أخرى كعلف الحيوان مثلاً) بالجملة سيقبل التكلفة.

. أن يراعي العميل ضرورة ترشيد استخدام مدخلات الإنتاج بلا إهدار.. فإذا كان المنتج من الأخشاب أو الحديد فطريقة (القطع) ستؤثر على تكلفة الإنتاج.

. ترشيد استخدام الكهرباء.

. تصنيع أو جلب المنتجات سريعة التلف على قدر الطاقة الاستيعابية للسوق حتى لا يكون هناك فائض يتعرض للتلف.

. أن يكون الاستهلاك المنزلي أي الذاتي لمنتجات المشروع بحساب.

أما دور البنك يكون في الغالب إرشادي، مع إمكانية تدخل البنك لتوفير مدخلات الإنتاج بالجملة للمشروعات التي تتشابه مدخلات إنتاجها، أو التوجيه بأن تقوم لجنة محددة بهذا العمل.

قنوات توزيع المنتجات والأساليب المناسبة:

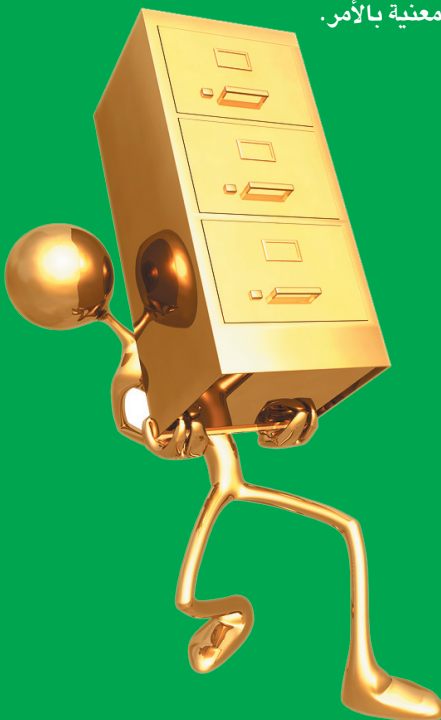
(١) التسويق الفردي:

بالنسبة للتسويق الفردي نجد أن للتوزيع عدة قنوات يختار من بينها المنتج ما يناسبه من حيث التكلفة، أو سرعة الاتصال بالمستهلكين، أو سهولة حصولهم على السلعة في المكان والزمان المناسب واختار من هذه القنوات ما يناسب الفئات المستهدفة بالتمويل الأصغر وطبيعة مشروعاتهم ومنتجاتهم:

(أ) التوزيع المباشر للجمهور ويقوم به المنتج بنفسه وهذا النمط من التوزيع يسود في معظم مشروعات التمويل الأصغر.

(ب) التوزيع عبر (السريحة) وهم أفراد يتم انتقاءهم بدقة للقيام بمهمة تسويق السلعة بالتجوال بها في مناطق محددة، ولفئات محددة.

(ج) التوزيع عبر تجار التجزئة بحيث





الاستاذ / عثمان سوار الذهب
أستاذ جامعي وخبير اقتصادي

ترقية وتشجيع الصادرات غير البترولية

نكهتها المميزة نسبة لخصوبة الأرض وعدم تكثيف أستعمالات المبيدات. كل هذا الإرث العظيم من منتجاتنا الزراعية يعطينا الأمل في أن المحاصيل الزراعية يمكن أن تلعب دوراً مهماً في زيادات حصيلة البلاد من العملات الصعبة.

صحيح لقد مرت سنوات عجاف أثرت على الإنتاج والإنتاجية بالنسبة لهذه المحاصيل منها ما يتعلق بالكوارث الطبيعية كالجفاف والتصحر، ومنها ما يتعلق بعدم توفر المعينات اللازمة لإنجاح المواسم الزراعية مما أدى إلى انخفاض في الإنتاج والإنتاجية، وهذا بدوره أثر على مقدرة محاصيلنا الزراعية في المنافسة الخارجية نسبة لارتفاع تكاليف الإنتاج.

وقد تضافرت عدة عوامل أخرى لتحل من انطلاق محاصيلنا الزراعية إلى أفاق أرحب بالرغم من أننا نملك ميزة نسبية Comparative Advantage في بعضها كالصمغ الهشاب والذي يتميز بخلوه تماماً من السميات، وقد يكون الوحيد في العالم الذي يتميز بهذه الصفة الأمر الذي دعى لجنة خبراء الأغذية بمنظمة الزراعة العالمية إلى اعطائه كود خاص به وهو E41 وقد اثبتت السياسات المتبعة في السنوات الأخيرة إلى ضعف عائده، الأمر الذي يجعلنا نفكر جدياً في إستعادة هذا المحصول الهام لأراضيه خاصة وأنه يدخل في الكثير من الصناعات الهامة التي لاغنى للعالم عنها ولا يوجد بديل كامل له يعطي نفس المفعول عند إدخاله كأحد مدخلات الإنتاج لذلك لا بد أن ينشط مجلس الصمغ العربي والذي تم تكوينه العام الماضي ليعيد لهذا المحصول رونقه وبهاءه وأن تسعى الجهات المهمة به إلى بذل مجهود أكبر لترقية إنتاجه والترويج له وفتح أسواق جديدة في العالم في ظل التنافس الحر بعد أن تم رفع الإمتياز عن شركة الصمغ العربي وأن يظل الصمغ العربي الذي يتم تصديره من السودان محققاً بالجودة التي عرف بها.

إننا لا بد أن نقفز بعائدات الصمغ العربي من العملات الصعبة من حوالي عشرين مليون دولاراً حالياً إلى أكثر من ستين مليون دولار، وهذا ممكن في

في ظل تناقص العائدات من البترول والذي بدأ منذ الأزمة العالمية الأخيرة ومن المتوقع أن يستمر خلال هذا العام بصورة متزايدة كان لابد من التفكير في إيجاد بدائل لسد هذا النقص والذي سيؤثر على كل مناحي الحياة.

وقد أشارت السياسات الإثمانية التي طرحها البنك المركزي مؤخراً إلى هذا الموضوع ومن ضمن تلك البدائل ذات الأهمية القصوى ترقية وتشجيع الصادرات غير البترولية.

وتأتي في مقدمة هذه البدائل المحصولات الزراعية. لقد توسعت الزراعة منذ الإستقلال والذي نحتفل بذكره هذه الايام توسعاً ملحوظاً خاصة بعد إضافة مليون فدان لمشروع الجزيرة فيما يسمى بإمتداد المناقل والذي قفز بإنتاج البلاد إلى أكثر من مليون بالة من القطن طويل التيلة كالعينه (بركات) وقصير التيلة من العينه (أكالا) ليجد طريقه للأسواق العالمية كعائد سنوي لا يقل عن ٣٠٠ مليون دولار في متوسطه، فإذا أضفنا إلى ذلك الحبوب الزيتية والتي توسعت زراعتها في المشاريع المروية وفي مناطق الري المطري نجد أنها قد احتلت مكانة متقدمة في عائداتها من العملات الصعبة خاصة الفول السوداني والذي بلغ إنتاجنا منه آنذاك مليون طن، وكذلك السمسم في مساحات لا تقل عن ثلاثة مليون فدان لتفوق المساحات المزروعة من هذين المحصولين القطن، وتأتي بعائد لا يقل عن مائتي مليون دولار كما كان للصمغ العربي أيضاً أسواقه الرائجة وبعائدات وصلت حتى مائة مليون دولار، كما أن إنتاجنا من الذرة ظل يسجل فائضاً للتصدير في أسواقه الرئيسية كالسعودية وغيرها، وبأسعار تعتبر الأفضل في المنطقة بالرغم من إستهلاكنا الكبير منه.

هذا بالإضافة إلى محاصيل زراعية أخرى تعتبر هامشية كالكركي وحب البطيخ وغيرها وبالرغم من محدودية عائداتها إلا أنها كانت تسجل وجوداً ملحوظاً في السوق العالمي لتمييزها بنكهتها المعروفة خاصة الكركي، وكذلك كانت المنتجات البستانية كالوز والمانجو والليمون والتي لم تتغير في



نشطت الجهود الخاصة والعامة في الآونة الأخيرة في تطوير هذا المرفق لجعل المكانة الأولى تقريباً في عائداته بما لا يقل عن ٤٠٠ مليون دولار، ولكننا ما زلنا نأمل أن تصل عائدات هذه الثروة المتدفقة بدون صرف كبير عليها إلى مليار دولار، وكل ما نحتاجه الاهتمام بالمراعي والنواحي الصحية للحيوان وإنشاء المزارع المختلطة بالقرب من أماكن التصدير وتسهيل وسائل النقل، وهذه من المعوقات الحالية في تطوير هذا القطاع خاصة بعد أن بدأت أسواق جديدة تفتح أبوابها لنا كدول الخليج والأردن ومصر والتي تستورد منتجات حيوانية بمليارات الدولارات نحن أولى بها.

كما لا بد أن يظل السودان خالياً من الأمراض التي تصيب الحيوان كمرض ال Rift Valley الوادي المتصدع وغيره والصرف على تجهيز المعامل البيطرية والأمصال وغيرها.

كما أن هنالك رافد جديد في سوق العائدات من العملات الصعبة وهو الذهب الذي بدأ إنتاجه يتزايد مما يترتب على الدولة ضرورة إعادة هيكلة هذا القطاع حتى نتوقع عائداً يسد جزء كبير من العائدات المفقدة للبترو.

وتقول وزارة المعادن أن عائداته هذا العام ستقفز إلى أكثر من مليار دولار وهذا ما نأمله حقاً لأن الذهب يمكن أيضاً أن يكون جاذباً للاستثمار شأنه في ذلك شأن البترول، كما أنه يرتفع بنسبة نمو الناتج القومي للبلاد.

وأن البلاد تزدخر بثروات في غير مجال البترول يمكن أن تعود بعائدات كبيرة من العملات الصعبة، فقط علينا الاهتمام بالسياسات العامة ووضع البرامج والإستراتيجيات التي تحقق طموحاتها، وهذا لن يتأتى إلا بتحمل المسؤولية كاملة لكل جهة وأن تتم المعاملات بمصداقية وشفافية تعمل على تحفيز المواطن للعمل على المزيد من الإنتاج في ظروف أفضل مما هي عليه الآن.

ظل سياسات رشيدة تحفظ للصرغ العربي مكانته ومن خلال الإهتمام بعمليات التصنيع وعمليات الطق النموذجي في مناطق الإنتاج. كما لا بد من زيادة مساحات القطن من حوالي ٤٠٠ الف فدان حالياً ليصل إلى ٨٠٠ الف فدان خاصة بعد أن بدأ العالم يعود إلى استعمال الملابس القطنية من ناحية صحية وقد أدى ذلك إلى تحسن ملحوظ في أسعاره خلال العام الماضي لذلك لا بد أن ننتهز هذه الفرصة لنعمل على تشجيع زراعته خاصة في مشروع الجزيرة، والذي ترك خيار زراعته للمزارع والذي اتجه إلى زراعة محاصيل أخرى ذات عائد سريع. ويشمل اهتمامنا بالمحاصيل الزراعية الحبوب الزيتية والتي تضاعف إنتاجها خاصة الفول السوداني والذي لم يجد له سوق خارجي.. وضرورة فتح باب التصدير للذرة بعد أن نعمل على زيادة إنتاج البلاد منها بما يفوق الخمسة مليون طن الحالية.

أسس وأساليب التشجيع

تعتمد أسس وأساليب التشجيع على الآتي:

- ١- سياسات زراعية راشدة وحكيمة وعقلانية تراعي مصلحة البلاد عامة ثم المنتج والعاملين في هذا الحقل.
 - ٢- سياسات تمويلية منضبطة تحفظ المال العام وفي نفس الوقت تتيح للمنتج التمويل الذي يحتاجه.
 - ٣- الاهتمام بالحزم التقنية في الزراعة للوصول إلى إنتاجية أعلى مما هي عليه حتى تقل التكلفة وفي نفس الوقت تحسن موقفنا الخارجي.
 - ٤- تسهيلات من الدولة في وصول الإنتاج للأسواق الخارجية حتى ينال المزارع سعراً مجزياً يدفعه لمزيد من الإنتاج.
 - ٥- استمرار سياسات الدعم لشراء المحصول بسعر التركيز للمحافظة على عدم إنهيار الأسعار عن الوفرة.
- العائدات غير البترولية تشمل أيضاً الثروة الحيوانية والتي نذخر بها بأعداد هائلة لا يوجد مثيل لها في الإقليم، وتحتاج إلى مزيد حيث





محمد الطاهر المظيب

إدارة البحوث الاقتصادية

الجودة الشاملة منهج آمن للتميز .. (١)

السؤال الذي يراودنا جميعاً هو كيف استطاعت اليابان أن تشكل قوة اقتصادية عملاقة في ثلاثين عاماً؟ وهي التي هزمت في الحرب العالمية الثانية بإلقاء قنبلتين ذريتين من قبل الولايات المتحدة الأمريكية على هيروشيما وناجازاكي عام ١٩٤٥ م حيث استسلمت اليابان وبقيت تحت الإدارة الأمريكية بقيادة الجنرال ماك آرثر حتى عام ١٩٥٢ م.. اليابان نفسها عبارة عن جزيرة صغيرة ظروفها الطبيعية قاسية فهي تقع في منطقة كثيرة الزلازل مما أدى إلى صغر المساحة القابلة للزراعة ومواردها الطبيعية الأخرى شحيحة. حاول الكثير من الكتاب والباحثين فك أسرار المعجزة اليابانية وذلك بالتركيز على عامل أو أكثر يعتقد أنها تقف حول هذا الإنجاز. إلا أن هناك شبه اتفاق بين من بحثوا أو كتبوا عن التجربة اليابانية بأن نمط وفلسفة الإدارة اليابانية كان لها دورها الكبير والمؤثر.

في البساطة، كذلك كان من أبرز المشاريع تأسيس الوكالة القومية للأبحاث والمشروعات المتطورة وهي تقوم بالأبحاث في مجال تقنية الطاقة والصناعة وابتكارات الجيل الجديد. وأصبحت المعادلة متكافئة بين الإدارة اليابانية على مستوى الدولة بكل مستوياتها السيادية والتنفيذية والإنسان الياباني الذي أضحى له مفهوم جديد للعمل فأصبح اليابانيون يقدمون التقنية بسرعة فائقة وبطريقة مبتكرة.

أول نتائج الثورة الصناعية اليابانية ظهرت في بداية السبعينات حيث وصلت حدة المنافسة للمنتجات اليابانية ذات الجودة العالية وأسعارها المنخفضة نسبياً ذروتها في معظم دول العالم، ولما كانت الولايات المتحدة أحد الأسواق الرئيسية للسلع اليابانية واجهت الصناعة الأمريكية مخاطر جسيمة على الرغم من أن الولايات المتحدة كانت ضمن الدول التي لم تتأثر بنيتها التحتية بالحرب العالمية الثانية على عكس اليابان التي دمرت بنيتها التحتية بشكل كبير.

وما أدركه علماء الاقتصاد والإدارة في أمريكا أنهم يواجهون بنوعية منافسة غير تقليدية وبأسلوب إدارة جديد كلية فالخيار الوحيد لمجاراته هو تقليده في أسلوبه وبفضل اتفاقيات التجارة الإقليمية والدولية والتي كان أبرزها اتفاقية التجارة الدولية في أواخر القرن الماضي وبفضل النظم الإدارية الجديدة والمتطورة التي طورتها معظم الدول الصناعية الآسيوية اتخذ اليابانيون عدة وسائل لإغراق الأسواق بمنتجاتهم فالآن نجد أن شركات السيارات اليابانية أوجدت مجمعات لتصنيع وتجميع منتجاتها خارج الحدود اليابانية وبفس

إذا حاولنا تتبع التجربة الحديثة لليابان نجد أن الأبحاث الأولية للنهوض باليابان أوصت بعمل تعديلات جذرية في الدستور مباشرة بعد انتهاء حكم الإدارة الأمريكية عليها في العام ١٩٥٢ م أهمها الانتقال من عبادة الإمبراطور هيروهييتو إلى الولاء للعمل وأن السيادة تتمثل في الإنسان الياباني أينما وجد وأن الإمبراطور يكون رمزاً للأمة ولا سلطان له عليها. وقد أعلنت حقوق الإنسان وتم التأكيد على الديمقراطية وإحداث ثورة تعليمية بإعادة النظر في المناهج التربوية.

وأول من بدأ العمل بالدستور الجديد كان الإمبراطور هيروهييتو نفسه بعد أن أعلن للشعب أنه ليس إلهاً يعبد بل أحد أفراد الشعب بدأ يعمل بنفسه واشتهر بأبحاثه البيولوجية في دراسة الأحياء المائية. وأصبح رمزاً للدولة ولوحدة الشعب فكان آخر إمبراطور له سلطة في عائلة توارثت ليس الحكم فقط بل عبادة شعوبها لها منذ العام ٦٦٠ قبل الميلاد وهي بمثابة أقدم ملكية وراثية مستمرة إلى يومنا هذا.

ومنذ العام ١٩٥٢ م بدأ الإنسان الياباني في تحقيق ذاته وحقق بفضل ذلك تلك القفزة الهائلة التي نقلت البلاد إلى مصاف الدول الصناعية الكبرى، الجميع يعملون المرأة تعمل والرجل يعمل وليس هناك وقت ضائع.. لاحقا استوعب النظام الجديد جميع العمال اليابانيين وندد بعدم وجود عامل لا يحمل اختصاصاً فنياً أو تأهيلاً مهنيّاً فالتقدم التقني العالي ليس بحاجة إلى عامل عادي بل إلى عمال فنيين اختصاصيين يضاف إلى ذلك تشجيع الدولة للصناعة وإعادة بنائها من جميع النواحي مع تسهيلات ضريبية ومالية غاية



أنها لم تنتج نتائج مقنعة أو فشلت تماماً. وهنا جاءت التبريرات التي حاولت أن تؤكد أن نجاح اليابانيين كان مرتبطاً بثقافتهم وتقاليدهم وهما مختلفان تماماً عن الثقافة الغربية. ولكن هذا المبرر قلماً أو لم يجد منطقاً يدعمه حيث أن معظم الشركات الغربية التي استحوذ عليها اليابانيون في الولايات المتحدة والتي احتفظت بنفس عمالها وموظفيها عدا قلة من اليابانيين في الإدارة العليا حصلت على نفس النتائج التي تحققت للشركات اليابانية داخل الحدود اليابانية!!! كيف حدث هذا؟

وليم أوشي أحد أبرز الباحثين الأمريكيين الذين أجروا عدداً من البحوث لدراسة نظم الإدارة اليابانية الحديثة والسرواء نجاحها وتميزها مقارنة بنظم الإدارة المتبعة في الولايات المتحدة الأمريكية، توصل إلى أن الجانب الإنساني والمعنوي هو العقبة التي تواجه المنظمات الأمريكية قبل أن تكون مالية أو استثمارية، فالمؤسسات الأمريكية تتفق مبالغ باهظة في الاستثمارات المالية لمنظمتها وبالمقارنة توجه مبالغ بسيطة أخرى لتطوير وفهم كيفية إدارة هذه المنظمات خصوصاً دراسة الجوانب الإنسانية والمعنوية والروحية للعاملين فيها وهو ما اعتبره الباحث الدرس الذي يجب أن تأخذه أمريكا من مدرسة الإدارة اليابانية وهذا ما عرفته نظم الإدارة اليابانية بنظم إدارة الجودة الشاملة أو الكلية.

ويقول أوشي: "إن أفضل عملية استثمار هي تلك الموجهة نحو الإنسان؛ لأنه بالإنسان تستطيع المنظمات أن تتغلب على معظم

مستوى الجودة في عدة دول كاستراليا، الصين، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المكسيك ومؤخراً جنوب أفريقيا. ومن الطرائف هنا نذكر أن السيارة الوطنية الأكثر مبيعاً في اليابان نفسها حتى وقت غريب كانت تصنع في الولايات المتحدة الأمريكية وهي من طراز هوندا.

كذلك نجد أن شركة تويوتا لإنتاج السيارات تعلن أن احدي منتجاتها من طراز كامري التي تصنع في مدينة جورج تاون الأمريكية يتم تجميع أجزائها من ١٧٤ شركة موزعين في العديد من الولايات الأمريكية وأفاد التقرير أن الشركات التي يتم شراء أجزاء السيارة منها معظمها شركات تتبع لشركة تويوتا نفسها أو شركات يابانية تعمل داخل الولايات المتحدة لقد اجتاحت رياح التغيير في النظم الإدارية كل العالم وأثرت بشكل مباشر في التحالفات الإقليمية وذلك لمواجهة اقتصاديات آسيا، الصاعدة فنجد مؤخراً أن ١٥ دولة في أوروبا الشرقية قد التحقت بالاتحاد الأوروبي وأنتجت سقواً موحداً عرف بالسوق الأوروبية المشتركة وأعلنت الولايات المتحدة والمكسيك وكندا أنهم بصدد إعادة صياغة اتفاقية النافتا للتجارة الحرة لحماية منتجاتها الوطنية.

جاءت هذه التحالفات كرد فعل طبيعي للتقدم الاقتصادي الكبير الذي شهدته اليابان والدول التي تأثرت بها في محيطها كالصين وكوريا الجنوبية التي اعتمدت نظماً إدارية مطورة أنتجت تقنية متقدمة بمنظومة هندسية أكثر منها خطية.

السؤال الذي يتبادر إلى الأذهان هنا ما هي هذه النظم الإدارية التي انتهجها اليابانيون ومن في محيطهم حتى أوصلتهم لتكوين قوة اقتصادية عظيمة؟ حقيقة أثارت التجربة اليابانية في الإدارة كثيراً من التساؤلات في أوساط الإداريين نظراً لتمييز هذه التجربة بعدة جوانب، من أهمها: الحداثة، والتسارع، والإحكام، والشمولية. أول من بدأ بدراسة التجربة اليابانية هم علماء الإدارة والأكاديميين الأمريكيين وإدارات البحوث والتطوير بالشركات التي ما زالت تواجه المنافسة الحادة من نظيراتها اليابانية حيث درسوا هذه الظاهرة بصورة مكثفة وحاولوا أن يكتشفوا أسرارها، فنجد أن عدداً من المنشآت الأمريكية مثل فورد، متورولا، آي بي أم وزيروكس قامت برعاية تجمع للجودة الشاملة في أغسطس من العام ١٩٩١م وهو تجمع سنوي تطور إلى مؤتمر سنوي عالمي مؤخراً نادى بالدعم الكامل من قبل هذه المؤسسات للأكاديميين لتقديم نماذج تمكنهم من فهم وتطبيق النموذج الياباني في الإدارة.

وقد اكتشف هؤلاء حقيقتين مذهلتين أولاً أن غالبية الأساليب والمفاهيم المستخدمة في اليابان سبق أن طورت في الولايات المتحدة الأمريكية في ذات الجامعات التي تدرس التجربة اليابانية الآن، والنتيجة الثانية انه عندما استخدمت هذه الأساليب في الغرب إما





١- نظام التوظيف مدي الحياة:

يتعاقد الموظف في مدخل الخدمة على التوظيف حتى بلوغ عمر استحقاق المعاش ولا يفصل الموظف إلا في حالة ارتكاب جريمة تمس الشرف والأمانة.

٢- التدريب المستمر:

اعتماد نظام التناوب الوظيفي بحيث يتم تدريب الموظف ليتعرف على كافة الوظائف المؤدية إلى المنتج الأخير ويتعرف كذلك على تاريخ تطور كل وظيفة ، فبعد فترة عمل قد تصل إلى عشر سنوات يكون متعرفاً على كافة أعمال المنظمة مع ضمان تخصصه الدقيق في الوظيفة الأساسية ، هذا النظام يساعد الموظف على الإحاطة بارتباطات الوظائف المختلفة مما يمكنه من تقديم اقتراحات تطويرية مفيدة.

٣- نظام الترقيات والأجور:

الأجور تحدد على أسس ثابتة ومعروفة أهمها الشهادات التي حصل عليها الموظف ونوع الدراسة المطلوبة للوظيفة المعنية. أما نظام الترقيات فيعتمد على سنوات الخبرة فطول الخبرة يعطي فرص أكبر لاكتساب المعرفة المهنية المتنوعة في العمل.

٤- أسلوب صنع القرار:

تعتبر عملية صنع القرار في اليابان عملية ديمقراطية تعاونية أي إن القرار في المنظمات اليابانية هو قرار جماعي يبدأ من القاعدة إلى القمة .

٥- المناخ التنظيمي:

المناخ التنظيمي للمؤسسات ينتج عنه ثقة قوية متبادلة بين الفرد والمنظمة وهذا ناتج من وضوح المهام والعمليات والتعاون السلس بين أفراد المنظمة وفق خرائط عمليات في غاية الوضوح توضح تسويق اتجاهات التعاون بين الوظائف المختلفة مع وجود أهداف محددة يعمل كل أفراد المنظمة لتحقيقها معاً. بالإضافة إلى ذلك فإن العامل أو الموظف الياباني حينما يلحق بالمنظمة فهو يلتحق بأسرته الثانية فهناك تكافل اجتماعي حقيقي وعناية فائقة بكافة شئون العامل الثقافية والاجتماعية والترفيهية. أي أن هناك اهتمام شمولي وليس جزئي بالعنصر البشري.

وكنتيجة لوجود تلك الدعائم مجتمعة برزت الكثير من القيم التنظيمية المرتبطة بالإدارة لخصها علماء الإدارة اليابانيون في عدة مفاهيم أهمها مفهوم إدارة الجودة الشاملة والتميز، والذي سوف نتناوله من خلال سلسلة من المقالات في الأعداد القادمة بإذن المولي عز وجل.

مشكلاتها، وإن العمل الجماعي، وتوحيد جهود الأفراد وخلق روح الجماعة بين صفوفهم والتنسيق الأمثل لهذه الجهود يساعد على تحقيق مستوى رفيع الأداء شأنهم في ذلك شأن أقرانهم اليابانيين.

وقد حاول وليم أوشي تلخيص نظام الإدارة اليابانية في ثلاث مفردات هي الثقة، الحذق والمهارة ، الألفة والمودة، ويقول إن لحجم الثقة بين العاملين وإداراتهم العليا علاقة مباشرة بالإنتاجية تولد الثقة بين أفراد المنظمة حين تكون أهداف المنظمة واضحة ومعممة لكل العاملين كذلك العدل بين أفراد المنظمة يصنع حافزاً قوياً نحو عمل جماعي متقن . الحذق والمهارة يأتيان بعد الخبرة والممارسة والتجربة والمعيشة للوظيفة وهما ليستا منعزلتان عن الثقة يؤديان إلى تبادل معرفي راق. ويريد بالألفة والمودة المشاهدات التي لاحظها في اليابان من تقارب نفسي واهتمام ودعم للآخرين وعدم الأنانية، وبالتالي تشكيل أفق جديد لإقامة علاقات جديدة تأتي بالخبرات والكفاءات إلى المنشأة، أو كأقل تقدير تجعل العامل يشعر بروح إيجابية تجاه عمله. أخيراً يلخص وليم أوشي أبحاثه عن نظم الإدارة الحديثة في اليابان بقوله أن الاهتمام بالبعد الإنساني بكل مستوياته هو السبيل للاستمرارية والشعور بالمسؤولية والرقابة الذاتية والسلوك الذي ينتج عنه مستوى رفيع من مستويات الإنتاجية وتحقيق أعلى معدلات الجودة.

نظم إدارة الجودة الشاملة:

نظم إدارة الجودة الشاملة التي أثارها الثورة الصناعية في اليابان أصبحت من العلوم الحديثة التي تدرس في معظم كليات إدارة الأعمال في العالم، وأصبحت من صميم عمل إدارات البحوث والتطوير في مختلف المؤسسات بكافة تخصصاتها فهذه المدرسة تؤسس لنظم إدارة تركز في أبعادها الإستراتيجية على تطوير القيم الإنسانية لرفاهية كافة المجتمع. نشأ نموذج الجودة الشاملة كنظام إداري في الولايات المتحدة الأمريكية ولكنه لم يلق الرواج إلا في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية حيث تبناه اليابانيون في أعمالهم وقد اهتمت به إدارات الأعمال الأمريكية وأجهزة القطاع العام الحكومي منذ أواخر الثمانينات الميلادية. وقد تم التوصل إلى نموذج إدارة الجودة الكلية من خلال تطوير اليابانيين لمفهوم الجودة وظهور العديد من المداخل والأساليب لتحقيق الجودة.

هنالك خصائص عامة للنظام الإداري المتبع في اليابان تؤكد انتباههم لنظم إدارة الجودة الشاملة نذكر منها:



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

دراسات اقتصادية



بروفيسور / عوض حاج علي أحمد

منظومة مجتمع المعرفة



١- مدخل:

إن التطور المتسارع في تقانة المعلومات والاتصالات (ICT) والتطور الهائل في وسائل التنقل أدي كما هو معلوم إلى إضعاف بل تكاد نقول فناء البعد المكاني وتعظيم البعد الزمني. ففناء البعد المكاني يعني في الواقع إنتهاء الخصوصية . فلا مجال علي سبيل المثال للخصوصية الاقتصادية أو الثقافية بل حتى الشخصية . وإنما العالم كله كأنه يعيش في قرية واحدة يسكن ساكنوها غرفاً ليس لها أبواباً . إن تعظيم البعد الزمني يجبر البطئ أو المتباطي بسرعة نحو الورا بذات الفرق الحسابي بين سرعته وسرعة الآخرين . لقد بشر لهذا الواقع بما يعرف بالنظام العالمي الجديد ونظم له بما يعرف بنظم العولمة حيث لا حماية البتة بل منافسة حرة . منافسة حرة في كل شئ في الاقتصاد وفي الثقافة وفي الإبداع وفي القيم ويلزم أن يتم كل ذلك في شفافية تامة وبيانات واضحة . إن الفائز في هذه المنافسة هو الذي يعرف .

تضمن الأمن للفرد والأسرة والمجتمع وتاج جميع القيم كما هو معلوم من غير جدل هو العدل ونعني العدل بمفهومه الشامل العدل في السلوك الشخصي والعدل في التعامل مع الآخرين والعدل في توزيع الثروة والعدل بالرضا عن الحكم السياسي والعدل في القضاء بين الناس الخ . فالظلم كما قال ابن خلدون مؤذن بزوال السلطان والعمران وكل ذلك بالديمقراطية الشاملة . إن الربط بين المعرفة والتنمية والعدل (أو الديمقراطية الشاملة) كان واضحاً في إعلان مبادئ القمة العالمية لمجتمع المعلومات وفي كثير من تقارير وبحوث المنظمات العالمية منها علي سبيل المثال التقرير القيم للجنة الأمم المتحدة للعلوم والتكنولوجيا والتنمية . إلا أن كثيراً من تقارير المنظمات عندما نتحدث عن الديمقراطية لا تعني الديمقراطية بفهمها الشامل الذي بيناه وإنما تركز على الديمقراطية السياسية فقط بدلاً عن الحديث على سبيل المثال عن الديمقراطية الاجتماعية التي اشارت كثير من المسوحات بانها هي الأهم للغالبية خاصة في دول افريقيا وأمريكا اللاتينية والتي ترى ان عدالة توزيع التنمية والخدمات والرعاية أهم لديها من عدالة المشاركة السياسية التي تنال اهتمام قلة من المثقفين لها تقديرها . من جانب آخر نجد إبعاداً كاملاً لدور السلوك الشخصي والتكافل الأسري كأحد عوامل الديمقراطية الشاملة وأثر ذلك ايجاباً في الطمأنينة والانسجام الاجتماعي

إذن أصبح الناس اليوم لا يتحدثون عن مجتمع المعلوماتية أو الحوسبة فحسب ، كما كان في السابق ، بل يتحدثون اليوم عن ما يعرف بمجتمع المعرفة . إن المعرفة أشمل وأوسع من المعلوماتية نوعاً وكماً . فالمعرفة هي استخدام المعلوماتية من أجل منفعة أو فائدة . وبما أن المنفعة شئ نسبي فلا بد اذن لكل معرفة من فلسفة تضع لها محددات المنفعة والفائدة . هذا التعريف في الواقع يتماشى مع تعريف اليونسكو لمجتمع المعرفة بأنه المجتمع الذي تقوم فيه عمليات النمو والتطور والابتكار علي الاستعمال الأمثل للمعلومات وتكنولوجيا المعلومات والاتصال . إن النمو والتطور والابتكار لا يتم إلا بناءً علي فلسفة تضع المحددات والأولويات والقيم . بهذه الخلفية يمكننا القول أن مجتمع المعرفة هو مجتمع الذين يعرفون . والذي يعرف هو ذلكم الراشد الذي يعرف ماذا يريد ويعرف كيف يصل الي ما يريد أو يحقق ما يريد ويعرف كيف يؤمن بعد ذلك ما حقق مما يريد .

فالذي يعرف ما يريد هو الذي يملك فكرة وفلسفة وأهدافاً مبينة يسعى لتحقيقها بناءً علي هذه الفكرة والفلسفة وهذا ما يعرف بالأهداف والخطط الاستراتيجية . أما الذي يعرف كيف يحقق ما يريد هو ذاك الذي يملك تقانات ومهارات ودوافع للإنتاج الأكفأ والقرار الأمثل . ثم إن الذي يعرف كيف يؤمن ما يريد فهو ذاك الذي يملك من القيم الإنسانية الفاضلة التي



هذه المجموعات البيانية منظومة واحدة ومتكاملة هي في الواقع منظومة المعرفة التي تهين إلى مجتمع المعرفة ونبدأ أولاً بوصف الخطوط العريضة لنموذج مجتمع المعرفة.

٤- نموذج مجتمع المعرفة :

إن مجتمع المعرفة كما رأينا هو مجتمع ذو أهداف مثالية والمثالية كما نعلم ظاهرة ديناميكية حيوية كلما اقتربت منها بمزيد من التجويد والإصلاح ابتعدت عنك لمزيد من المثالية . وقد بينا ذلك في رسم رقم (١) الذي يصف هذه الظاهرة في مجتمع المعرفة في شكل نموذج دورة حيوية . تبدأ الدورة بأهداف مجتمع المعرفة في تحقيق الرفاهية والأمن والاستقرار ولن يتم ذلك إلا على بنية اتصالات مؤهلة وتقانة معلوماتية عالية والقدرة على التعامل مع هذه التقانة بكفاءة وفهم ووعي وقبل ذلك لابد من ضمان حرية التعامل والتفاعل مع المعلومات المتاحة خلال هذه التقانة . يلي ذلك القدرة على الاستخدام الأمثل للمعلومات والاتصالات في اكتساب ومعرفة المهارات المطلوبة التي تمكن من تحقيق الإنتاجية الأعلى ومن تحليل المعلومات ونمذجتها لتحقيق القرار الأمثل مما يمكن من المنافسة في عالم اليوم ولينج عن ذلك مجتمع النمو والتطور والابتكار والحكم الرشيد الذي يحقق العدل الشامل بأشكاله المختلفة من ديمقراطية سياسية واجتماعية وسلوك قويم والذي يقود من جديد الى أهداف مجتمع المعرفة المتجددة والمثالية وهي تحقيق مجتمع الرفاهية والأمن والاستقرار وهكذا تبدأ الدورة من جديد . إن فترة هذه الدورة يمكن ان تبدأ من ٥ سنوات الي ١٠ سنوات الي ٢٠ سنة أو ٢٥ سنة أو يزيد حسب ظروف وواقع وأهداف المجتمع المعني . فالنموذج الماليزي على سبيل المثال والذي كان مثالياً لحد كبير كانت دورته ٢٠ سنة وقد اشتهر بنموذج (١٠ ، ١٠) لأنه قسم لمرحلتين كل مرحلة عشر سنوات (١٩٨٢م - ١٩٩٢م - ٢٠٠٢م) . والنموذج الآخر وهو السنغافوري كانت دورته سبع سنوات (١٩٩٢ - ١٩٩٩) . هنا لا بد من الاشارة أن هذا النموذج يجب أن يحقق أهدافه في كل المستويات من مستوي الفرد الي مستوي المؤسسات والشركات والمنظمات الي مستوي الدولة مع مراعاة خصوصية كل مستوي عند تنفيذ الدورة . إن في نهاية كل دورة يتم بالطبع تقويم الأهداف من جديد لتبدأ دورة جديدة بأهداف أسمى وأفضل.

٥- مؤسسات منظومة المعرفة :

نجد في كثير من الدول مراكز خاصة للدراسات الاستراتيجية تقوم بعمل الدراسات وعقد المؤتمرات وإدارة حلقات النقاش والحوار لتحديد الخطط والأهداف الاستراتيجية كذلك نجد مراكز خاصة للدراسات الإحصائية تقوم بجمع وتوثيق وتحليل البيانات الإحصائية السكانية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتربوية والأمنية والعدلية هذا إضافة الي المراكز البحثية للعلوم التطبيقية والهندسية والزراعية والصحية والبيئية وفي العلوم الرياضية والمعلوماتية وغيرها التي تعمل جميعاً لرفع الإنتاجية ودعم القرار . من جانب آخر هناك المدارس والجامعات ومراكز التدريب والوسائل المعلوماتية والإعلامية المحلية والعالمية والأندية والمساجد والكنائس وغيرها والتي

وسلباً في العنف والنهب والانتحار الخ. وهذا ما نركز عليه باعتبار أن الأمن هو المطلب الأساسي لأي مجتمع وأن أكبر مهدد للأمن في المجتمع يأتي من الظلم الاجتماعي والجنوح الشخصي.

٣- بيانات المعرفة

إن الأهداف الإستراتيجية ليست أحلاماً وأمالاً بل هي تقديرات علمية تبني على بيانات واقعية وأولويات فكرية وفلسفية فليس الايمان بالتحلي ولا بالتمني كما ورد في الحديث . وأن كفاءة الإنتاج تبني كذلك على بيانات لحقائق علمية ومهارات بشرية وخبرة عملية وتربية معنوية فقد ورد في الحديث إذا عمل احدكم عملاً فليقتنه والاتقان لا يأتي إلا بالمعرفة المتراكمة وقد ورد كذلك أن الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق الناس بها والحكمة لا تأتي إلا بالبحث والتقصي والاحتكاك . وإن القرار الأمثل يبني كذلك على بيانات متكاملة ومحدثة وعلي نمذجة رياضية ثابتة فالقرار من غير ترو وتبين قرار عجالة وجهالة يقود الى الندم لا محاله ثم أن العدل سواء كان علي المستوي السياسي أو الاجتماعي أو الفردي لا يتم إلا ببناء علي إحصائيات دقيقة ومحيطه لكل العوامل والأطراف وعلي مرجعيات قانونية محددة وثابتة وعلي إجتهاادات شرعية محكمة وعلي ثقافات وتقاليد اجتماعية موثقة وراسخة . ان مفهوم الرشد في الحكم هو مفهوم اسلامي اصيل اكده حديث الرعاية المشهور لكلم راع وكلكم مسئول عن رعيته فالمسؤولية في كل المستويات تقتضي التبين وتقصي المعلومة والعلم وتقضي تجنب الهوى والعاطفه والتعجل في اصدار الحكم أو اتخاذ القرار (يا داوود انا جعلناك خليفة في الارض فاحكم بين الناس بالحق ولا تتبع الهوى) ٢٦ سورة (ص) . إن الرشد في المسؤولية بالتزام العلم قبل اتخاذ القرار والتزام المؤسسة والنظام نجده بوضوح في الحديث المشهور قاضيان في النار وقاضي في الجنة واللدان في النار اولهما الذي حكم من غير علم وهذا نصفه في مفهومنا الحديث بأنه غير راشد (bad governor) والثاني علم الحق وحكم بغيره وهذا يعرف بالمفهوم الحديث بأنه فاسد (corrupted) واما الذي في الجنة هو ذلك الذي عرف الحق وحكم به وهذا في الواقع هو ذات الرشد في الحكم بمفهومه الحديث.

إن بيانات التقديرات العلمية لغرض تحديد الأهداف الإستراتيجية والبيانات العلمية الداعمة للإنتاج وبيانات المهارات البشرية والخبرة العملية والدوافع المعنوية والتربوية والبيانات المتكاملة المحدثة لدعم القرار وبيانات الإحصائيات السكانية والأمنية والجنائية والخدمات والتنمية الاجتماعية وعدالة المشاركة السياسية لتتدخل جميعاً مع بعضها البعض تدخلاً لا فكاك منه كما سنرى بشئ من التفاصيل في الفقرة التالية ولكن لا بد من الاشارة هنا الي أن تقانات المعلوماتية والتي تشمل تقانة الاتصال والبرمجيات وأجهزة الحواسيب ومهارات الإستخدام تمثل جميعاً بنية تحتية لا مناص منها حتى تمكن كل تلك البيانات لتحقيق أغراضها في التخطيط الإستراتيجي ودعم الإنتاج والقرار وفي العدل الاجتماعي . ومن ثم تشكل تلك البنية التحتية مع



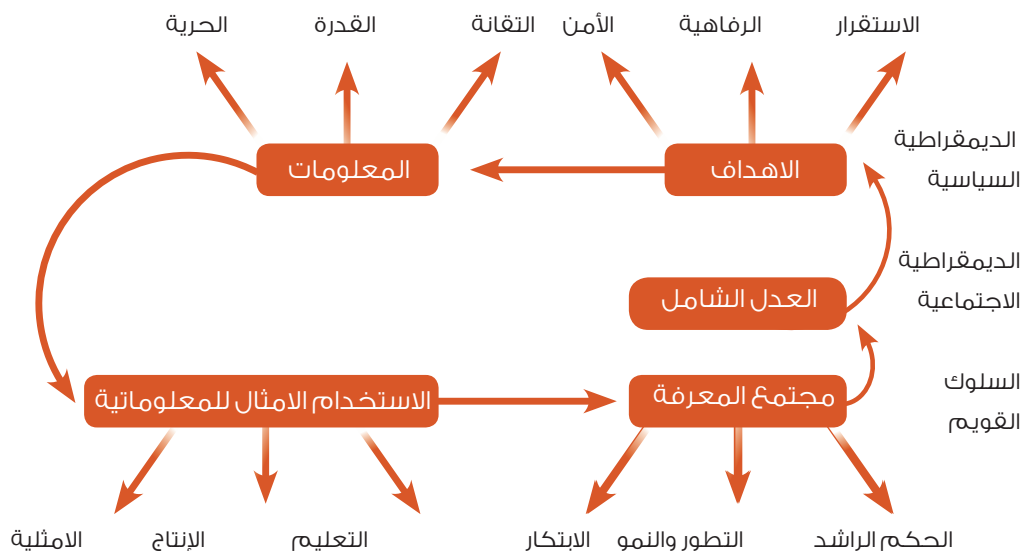
ونموذج مجتمع المعرفة المثالي الذي وصفناه في الفقرة الثالثة .
إن المنظومات المعقدة تحتاج الي مرونة فائقة في المعالجة وعادة ما تعالج بأسلوب من الخارج الي الداخل (Out side- In side) لما فيه من مرونة كافية تسمح لأي تنظيم الدخول في المنظومة متى ما كان جاهزاً في أي وقت من غير خللة في النظميات الأخرى . لهذا تم اقتراح هذا الأسلوب في تنفيذ منظومة المعرفة . هذا الأسلوب لا يعطل المبدع والمتقن النشاط بسبب تباطؤ المهمل الضعيف في قاعدة الاستخدام أو المصادر . بهذا التصميم متى ما اكتملت وحدة في أي تنظيم من نظميات المنظومة سواء كان ذلك في تنظيم المصادر بدخول مركز أبحاث جديد أو المكتبة الإلكترونية ... الخ أو نظم المعالجة بإدخال مخدمات أو برمجيات جديدة ... الخ أو تنظيم الاستخدام بدخول منظمة جديدة أو مؤسسة حكومية جديدة أو أفراد جدد ... الخ دخلت تلك المنظومة علي الفور . تبدأ المنظومة بوضع مؤسسات مصادر البيانات ومؤسسات الاستخدام ومؤسسات المعالجة المذكورة آنفاً في شكل نظميات تحت منظومة واحدة أو سقف واحد يمكن أن يسمى علي سبيل المثال مؤسسة أو منظمة المعرفة . ثم أن كل تنظيم من هذه المنظومة يتنزل إلي أسفل من مستوي المركز ثم الولايات أو المحافظات ثم المحليات أو المجالس ثم الأحياء أو القرى ثم الأسر ثم الأفراد في شكل نظميات متصاغرة يمثل الفرد أدنى تنظيم فيها أو الوحدة الأساسية للمنظومة . لقد بينت كثير من الدراسات أهمية جهاز تنظيمي مستقل لصناعة المعلومات والاتصالات في الدول النامية والاقلة نمواً وأكدت دراسات أخرى علي أهمية أن ترعى هذا الجهاز السلطة العليا في الدولة . إن وجود المؤسسة التي تتسق وتراقب الأنشطة علي رأس المنظومة سوف تساعد في إلحاق المتخلف بالاستفادة من تجارب المبدع والمتقن وفي دعم المبدع النشاط بعدم الوقوع في أخطاء الآخرين وقبل كل ذلك تضمن أن يكون الإيقاع واحداً في وحدة متكاملة مع المنظومة الكبرى وتقلل من تكلفة التصاميم والبرمجيات والنماذج الرياضية المكررة وفي الإستفادة المشتركة من البنيات التحتية . بهذا التصور يمكن القول أن منظومة المعرفة تشبه لحد كبير منظومة الإنترنت ولكنها ربما تختلف معها في الفلسفة والأهداف .

تعمل جميعاً لتأهيل المواطن مهنيًا ومعنويًا وثقافيًا ومعرفيًا . هذه المجموعة من المؤسسات المحلية علي وجه الخصوص والعالمية عموماً تمثل مصدر البيانات في منظومة المعرفة إذا نظرنا إليها في نموذج انسياب البيانات في رسم رقم (١) .
إن المستفيد والمستخدم لهذه البيانات هم مؤسسات إدارة الدولة ومؤسسات التجارة والإنتاج ومنظمات المجتمع المدني والأسر والأفراد . كل ذلك من المستوي المركزي أو القومي الي المستوي الولائي أو المحافظات إلى المستوي المحلي أو المجالس إلى مستوي القرى أو الأحياء إلى مستوي المساكن أو المباني وحتى مستوي الغرف داخل المبني . إن كل هذه المؤسسات من مستوي الدولة الي مستوي الأفراد تمثل في الواقع مجتمع المعرفة وهو المنتهي في نموذج مخططات انسياب البيانات المذكور . إن ناتج مجتمع المعرفة هو المجتمع الراشد الذي يكون فيه الفرد راشداً والمؤسسة راشدة والدولة راشدة . فالقرار الراشد هو الذي يستفيد ويستخدم المعلومة المحدثة والحللة . إن هذه الاستفادة وهذا الاستخدام بهذا المستوي من الانتشار والتعقيد لن يتأتى إلا بتقانة معلوماتية عالية تشرف عليها وتديرها مؤسسات مؤهلة وقادرة في هندسة الاتصالات وإدارة الشبكات ومعالجة البيانات وصناعة البرمجيات وتصميم الخوارزميات والنظم والنمذجات . هذه المؤسسات يمكن أن تمثل مؤسسات معالجة البيانات في نموذج مخططات انسياب البيانات .

١ - تنفيذ منظومة المعرفة :

إن منظومة المعرفة هي في الواقع منظومة معقدة ومتالية للأسباب التالية :
أولاً : لإن انتشار قاعدة الاستخدام فيها ولتداخل وحدات هذه القاعدة مع بعضها البعض ومع وحدات قاعدة المصادر فهي لا تفترض امكانية وحرية وصول أي عضو في قاعدة الاستخدام الي المعرفة المتاحة فحسب بل في تفاعل ومشاركة ذلك العضو إيجاباً في هذه المعرفة بعكس آرائه وإبداعاته وقيمه .
ثانياً : لتراكمية المعرفة وديناميكية تسارع التقنية المعلوماتية وتنامي حجم الاستخدام والمشاركة .
ثالثاً وأخيراً : بإرتباطها بمفهوم المعرفة الذي طرحناه في بداية هذه الورقة

رسم رقم (١) : نموذج مجتمع المعرفة



د. محمد الجلي محمد سليمان
جامعة افريقيا العالمية

جريمة غسيل الأموال

المقدمة:

تطورت الجريمة في العصر الحديث بصورة كبيرة ومزعجة ، وأحد أهم أركان الجريمة هو الدافع لإرتكابها؛ وأصبح أحد أهم الدوافع لارتكاب الجرائم هو الدافع الاقتصادي. في العقود الأخيرة احتلت الجرائم الاقتصادية إهتمام كل العالم لما لها من آثار سلبية على الاقتصاديات الوطنية بل في بعض الدول أصبحت تشكل نسبة عالية من (GNP). وإدارة الجرائم الاقتصادية المنتظمة أطلق عليها الاقتصاد الخفي وبعض الدول أصبحت تسعى لقياسه ضمن (GNP).

مراحل أو صور غسيل الأموال :

يمكن تقسيمها إلى ثلاثة مراحل هي :-

الإيداع أو الإحلال (PLACEMENT) وهنا يبدأ الغاسل بالتخلص من الوسيلة النقدية المتحصل عليها من النشاط الإجرامي وتعد النقود هي أكثر وسائل التبادل شيوعاً ، وذلك من خلال إيداع الأموال القذرة بإدخالها في النظام المصرفي بصورة لا يلتفت إليها أحد أو يلحظها ثم يقوم بالخطوة التالية بنقل هذه الأموال مادياً خارج الحدود الإقليمية للبلد التي تم فيه الإيداع ، مع العلم بأن مرحلة الإيداع تعد من المراحل التي تكون أكثر عرضة للكشف ؛ حيث تركز كثير من الأجهزة المعنية على هذه المرحلة قبل أن تدخل هذه الأموال في دوران عجلة النظام المصرفي ، وهنا نجد أن غاسلي هذه الأموال يتحايلون وذلك عن طريق تجزئة المبالغ الكبيرة .

التغطية أو الفصل (LAYERING) بعد دخول الأموال القذرة في قنوات النظام المصرفي يقوم غاسل الأموال باتخاذ الخطوة التالية والتي تسمى (التفريق) ، والتمثلة في فصل وعزل الأموال القذرة عن مصدرها غير المشروع من خلال سلسلة من العمليات المصرفية المعقدة والتي تشابه كثيراً من حيث تكرارها وحجمها وتعقيداتها التعاملات المالية المشروعة والهدف النهائي من هذه المرحلة هو جعل تعقب تلك المبالغ ومتابعتها حتى مصدرها القذر مسألة عسيرة .

الإدماج (INTEGRATION) ففي هذه المرحلة يقوم الغاسل بدمج أو مزج الأموال غير المشروعة في الاقتصاد وجعلها تبدو وكأنها أموال مستمدة من مصادر مشروعة ، وذلك لتغطية الجريمة بشكل تام . وبعد الدمج المرحلة النهائية والأخيرة من مراحل غسل الأموال والتي يكون من شأنها إسباغ الشرعية على الأموال القذرة المستمدة من مصادر غير مشروعة ، وعند بلوغ هذه المرحلة يكون التمييز بين الأموال المشروعة

جريمة غسيل الأموال أضحت من أخطر أنواع الجرائم الاقتصادية لأنها تتم بصورة منظمة وبصورة فردية. وهي جريمة عادة تستغل ضعف الأنظمة الاقتصادية خاصة في دول العالم الثالث وتستشري في جسد الاقتصاد ويمكن تصنيفها سرطان الاقتصاديات الوطنية. لذلك بدأ في العالم جهود مقدرة لمحاولة حصرها ومحاربتها خاصة في عهد العولمة وسهولة الاتصالات، وذلك بقيام نظام بنكي شبكي يحاول أن يحاصر هذه الجريمة قبل وقوعها إذ أن أحد أهم إستراتيجيات درء الخطر والمفسدة عدم وقوعه.

مفهوم غسيل الأموال

يمكن تعريف غسيل الأموال بأنها : « تحويل أو إيداع أو توظيف الأموال المستمدة من أنشطة غير مشروعة في أصول مالية تبدو لو كانت مستمدة من مصادر مشروعة » ، أيضاً عرفت بأنها عملية يقصد منها تحويل ونقل الأموال التي تم الحصول عليها بطرق غير مشروعة أو المتهربة من الالتزامات القانونية إلى شكل من أشكال الاحتفاظ بالثروة .

أنشطة غسيل الأموال:

أنشطة السوق السوداء .

أنشطة الرشوة والفساد الإداري والمالي من الوظائف العامة .

أنشطة الإتجار في السلع والخدمات غير المشروعة مثل المخدرات والدعارة وغيرها .

أنشطة التهريب عبر الحدود للسلع والمنتجات المستوردة دون دفع رسومها الجمركية .

الدخول الناتجة عن الأنشطة السياسية غير المشروعة مثل الجاسوسية الدولية .

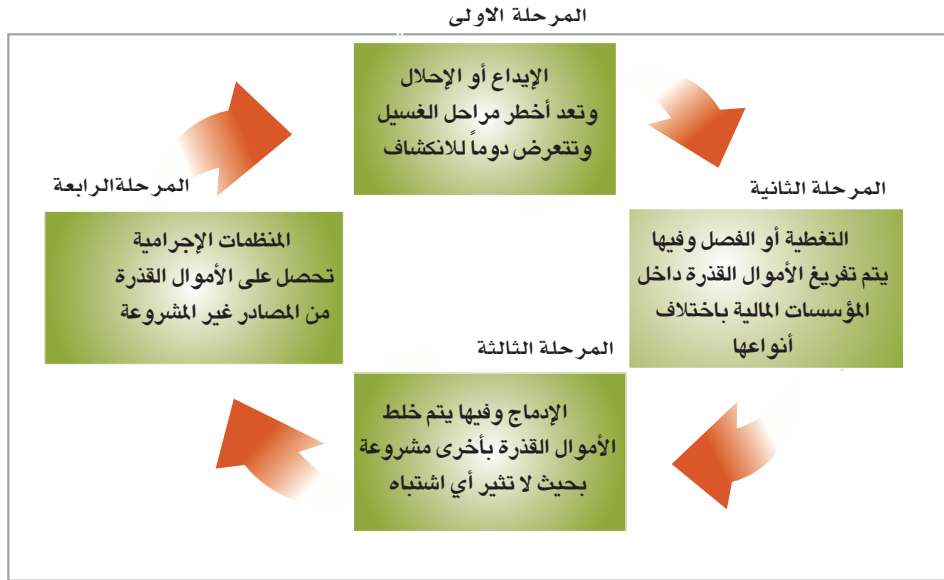
الدخول الناتجة من إختلاسات الأموال العامة .

الدخول الناتجة عن الغش التجاري أو الاتجار في السلع الفاسدة .



وغير المشروعة أمراً في غاية الصعوبة وبعد أن تصل الأموال القذرة إلى مرحلة الدمج هذه تكون قد بلغت بر الأمان وحينئذ يكون بمقدور المجرم إعادة استثمارها في أي أنشطة إجرامية أو في أي أصول أخرى تضمن له حياة تتسم بالرفاهية. ومن أكثر هذه الاستثمارات المشروعة سهولة في عصرنا الحاضر هو اللجوء إلى المضاربات في الأسواق المالية التي انتشرت في العديد من بلدان العالم مستفيدة من سهولة وسائل الاتصال الحديثة عبر شبكات الإنترنت، وصارت الملايين من الأموال تنتقل من بلد إلى آخر عبر هذه الأسواق في دقائق.

والشكل الآتي يوضح تلك المراحل :



موقف الشريعة الإسلامية من غسل الأموال :

أن الأموال الناشئة عن تجارة محرمة شرعاً ينطبق عليها ما ينطبق على مصدرها نفسه من تحريم وتجريم طبقاً لما ورد في الآية : (وَيَحْرَمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثُ) سورة الأعراف : الآية (١٥٧) ، فإذا كان الله سبحانه وتعالى قد أحل لعباده الطيبات من الرزق وحرم عليهم الخبائث ، فلا أحد يمكنه أن يجادل أو يدعي طيب الأموال المستمدة من تجارة المخدرات أو الأنشطة الإجرامية الأخرى ، فكلمتا (طيب) و (خبيث) من الناحية اللغوية والتفسيرية يمكن الاستدلال منهما على المعاني الواسعة والبعيدة التي يمكننا الوصول إليها فقط من خلال الوازع الديني الذي يعد دليل المسلم في التمييز ، وإذا ما وضعنا نتيجة تفشي تجارة المخدرات وما يتصل بها من أموال قذرة والتي حدثت ممن لا يعتنقون الإسلام فماذا يمكن أن يكون موقف الفقه الإسلامي من ظاهرة إجرامية كهذه ؟.

بعض التوصيات :

- وضع تشريعات صارمة لمجابهة مخاطر غسل الأموال .
- مطالبة المصارف بالامتناع عن فتح حسابات بدون أسماء أو بمسميات وهمية.
- اعتبار كل نشاط يهدف إلى إخفاء المصدر غير المشروع للمال غسل أموال .
- تجميع الجرائم الاقتصادية في باب مستقل ضمن القانون الجنائي أو في قانون خاص .
- تشجيع الكشف عن الجرائم الاقتصادية .



اعداد : د. عبدالباسط محمد المصطفى جلال
بنك السودان المركزي

دراسة حول صادر السودان من السمسم في الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م

يعتبر السمسم من محاصيل المناطق الحارة، إلا أن زراعته تمتد حتى المناطق المعتدلة في آسيا وأفريقيا وأمريكا بمساحة كلية علي مستوى العالم تقدر بحوالي ١٢ مليون فدان. وتعتبر الدول الرئيسية المنتجة للسمسم هي الهند، الصين، السودان ويورما. يعد السودان أكبر الدول المنتجة للسمسم في الوطن العربي ويحتل السودان المركز الثالث في العالم بعد الهند والصين من حيث المساحة، حيث يعتبر السمسم من اقدم المحاصيل الزراعية في السودان، وتتركز زراعته في السهول الطينية خاصة مناطق الزراعة الآلية المطرية (القضارف والدمازين) كما يزرع في الكثبان الرملية لكردفان ودارفور. تأتي هذه الدراسة للتعرف على درجة مساهمة سلعة السمسم في حصيللة الصادرات السودانية خاصة في ظل ظروف مرحلة ما بعد الاستفتاء واتجاه الدولة الى الاعتماد مرة أخرى على الصادرات غير البترولية التي اعتمد عليها السودان بصورة كبيرة في الماضي.

جدول رقم (١)

تطور الصادرات السودانية الفترة من ٢٠٠٥ - ٢٠١٠م

(مليون دولار)

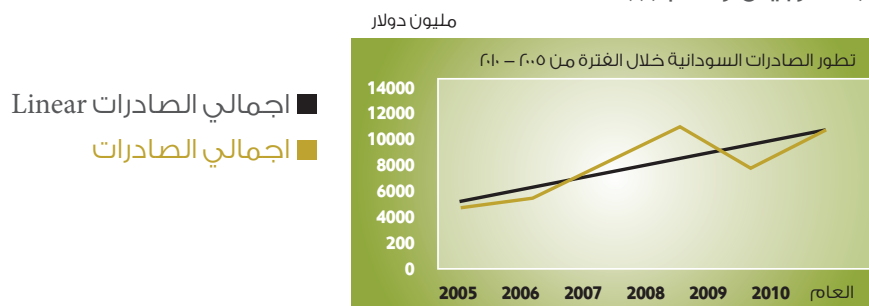
العام	الصادرات البترولية	النسبة للاجمالي	الصادرات غير البترولية	النسبة للاجمالي	اجمالي الصادرات
٢٠٠٥	٤١٨٧	%٨٧	٦٣٧	%١٣	٤٨٢٤
٢٠٠٦	٥٠٨٧	%٩٠	٥٦٩	%١٠	٥٦٥٦
٢٠٠٧	٨٤١٨	%٩٥	٤٦١	%٥	٨٨٧٩
٢٠٠٨	١١٠٩٤	%٩٥	٥٧٦	%٥	١١٦٧٠
٢٠٠٩	٧١٣١	%٩١	٧٠٣	%٩	٧٨٣٤
٢٠١٠	٩٤٣٧	%٨٥	١٦٢٦	%١٥	١١٠٦٣

× بيانات أولية.

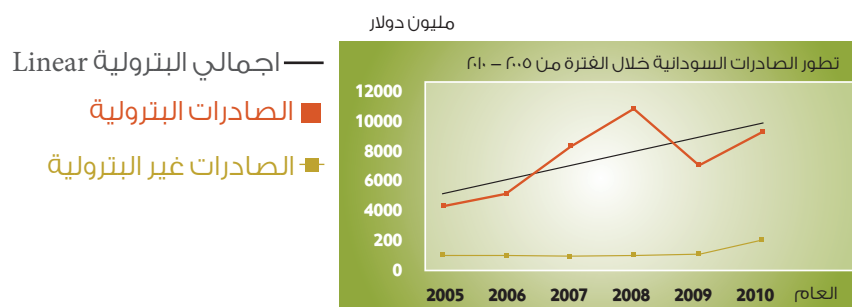
- في العام ٢٠٠٥م بلغ اجمالي الصادرات ٤٨٢٤ مليون دولار امريكي منها ٤١٨٧ مليون دولار صادرات بترولية (تمثل %٨٧) و ٦٣٧ مليون دولار صادرات غير بترولية (تمثل %١٣).
- في العام ٢٠٠٦م ارتفع اجمالي الصادرات بنسبة ١٧٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٥م) ليبلغ ٥٦٥٦ مليون دولار منها ٩٠٪ صادرات بترولية (ارتفعت الصادرات البترولية بنسبة ٢١٪) بينما بلغت نسبة الصادرات غير البترولية ١٠٪ (انخفضت بنسبة ١١٪).
- في العام ٢٠٠٧م تواصل ارتفاع الصادرات بنسبة ٥٧٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٦م) حيث شكلت ٩٥٪ من اجمالي الصادرات بينما تراجع الصادرات غير البترولية بنسبة ١٩٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٦م) (تمثل ٥٪ فقط من اجمالي الصادرات).
- في العام ٢٠٠٨م ارتفعت الصادرات الى ١١٦٧٠ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ٢١٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٧م) وذلك لارتفاع الصادرات البترولية (تمثل ٩٥٪) وغير البترولية (٥٪)، حيث ارتفعت الصادرات البترولية بنسبة ٢٢٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٧م) والغير بترولية بنسبة ٢٥٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٧م).
- في العام ٢٠٠٩م تراجع الصادرات بنسبة ٢٤٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٨م) الى ٧٨٣٤ مليون دولار (بنسبة انخفاض بلغت ٩٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٨م) كان له الاثر الكبير في تراجع الصادرات.
- في العام ٢٠١٠م ارتفعت الصادرات الى ١١٠٦٣ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ٤١٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٩م) وذلك لارتفاع الصادرات البترولية (تمثل ٨٥٪) وغير البترولية بنسبة ٢٤٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٩م) والغير بترولية بنسبة ١٣١٪ (مقارنة بالعام ٢٠٠٩م).



- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام للصادرات السودانية التزايد رغم التراجع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (١)).



- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام للصادرات البترولية التزايد رغم التراجع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٢)).



جدول رقم (٢)

الصادرات الزراعية لاجمالي الصادرات غير البترولية خلال الفترة من ٢٠٠٥ - ٢٠١٠

(مليون دولار)

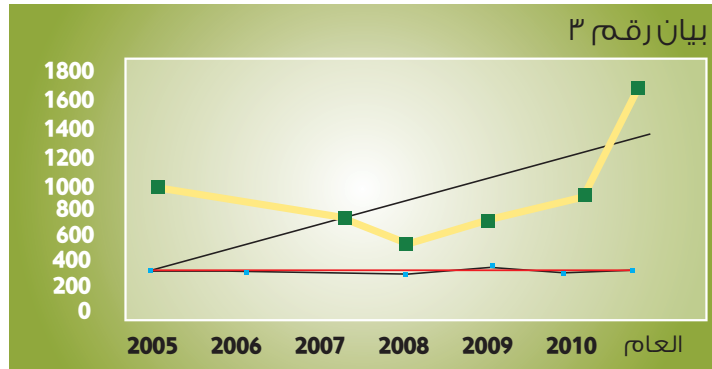
النسبة للاجمالي	الصادرات غير البترولية	الصادرات الزراعية	العام
٥٧%	٦٣٧	٣٦٥	٢٠٠٥
٥٨%	٥٦٩	٣٢٨	٢٠٠٦
٥٧%	٤٦١	٢٦٥	٢٠٠٧
٥٧%	٥٧٦	٣٢٩	٢٠٠٨
٣٤%	٧٠٣	٢٤١	٢٠٠٩
١٨%	١٦٢٦	٢٨٦	٢٠١٠



- في العام ٢٠٠٩م تراجعت الصادرات الزراعية بنسبة (٢٧٪) مقارنة بالعام ٢٠٠٨م) وفي المقابل انخفضت النسبة لاجمالي الصادرات غير البترولية لتبلغ ٢٤٪ مقرونا ذلك بارتفاع الصادرات غير البترولية بنسبة (٢٢٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٨م) .
- في العام ٢٠١٠م ارتفعت الصادرات الزراعية الى ٢٨٦ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ١٩٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٩م) ورغم ذلك الارتفاع تراجعت نسبتها الى الصادرات غير البترولية لتبلغ ١٨٪ وذلك لارتفاع الصادرات غير البترولية بنسبة كبيرة بلغت (١٣١٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٩م) .
- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام لصادرات غير البترولية التزايد رغم التراجع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٢)) .
- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام لصادرات الزراعية التراجع رغم التزايد في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٣)) .
- في العام ٢٠٠٥م بلغ اجمالي الصادرات الزراعية ٣٦٥ مليون دولار امريكي تمثل نسبة ٥٧٪ من الصادرات غير البترولية .
- في العام ٢٠٠٦م انخفضت الصادرات الزراعية بنسبة (١٠٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٥م) الا انه رغم ذلك ارتفعت نسبتها الى الصادرات غير البترولية (بلغت ٥٨٪) وذلك لانخفاض الصادرات غير البترولية في ذات العام بنسبة اكبر من نسبة انخفاض الصادرات الزراعية.
- في العام ٢٠٠٧م تواصل تراجع الصادرات الزراعية بنسبة (١٩٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٦م) ولم تتراجع نسبتها للصادرات غير البترولية بصورة كبيرة (١٪ فقط) نسبة لتراجع الصادرات غير البترولية بنسبة مقارنة .
- في العام ٢٠٠٨م ارتفعت الصادرات الزراعية الى ٣٢٩ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ٢٤٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٧م) بينما ظلت النسبة للصادرات غير البترولية كما هي وذلك لارتفاع الصادرات البترولية بنسبة مماثلة .

مليون دولار

■ الصادرات غير البترولية
■ الصادرات غير البترولية Linear
■ الصادرات الزراعية Linear
■ الصادرات الزراعية Linear





جدول رقم (٣)

صادر السمسم الى الصادرات الزراعية وغير البترولية خلال الفترة من ٢٠٠٥ - ٢٠١٠

(مليون دولار)

الصادرات غير البترولية	الصادرات الزراعية	النسبة للصادرات غير البترولية	النسبة للصادرات الزراعية	صادر السمسم	العام
٦٣٧	٣٦٥	%١٩	%٣٣	١١٩	٢٠٠٥
٥٦٩	٣٢٨	%٢٩	%٥١	١٦٧	٢٠٠٦
٤٦١	٢٦٥	%٢٠	%٣٥	٩٣	٢٠٠٧
٥٧٦	٣٢٩	%٢٥	%٤٣	١٤٢	٢٠٠٨
٧٠٦	٢٤١	%٢٠	%٥٩	١٤٣	٢٠٠٩
١٦٢٦	٢٨٦	%١٢	%٧١	٢٠٢	٢٠١٠

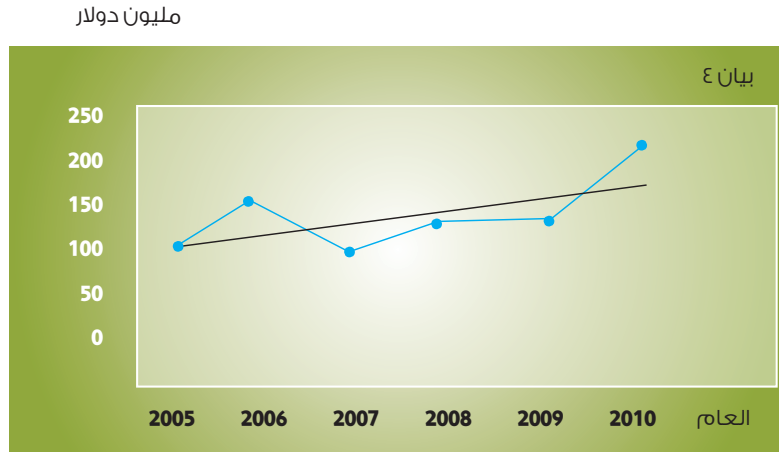
بيانات اولية

- للصادرات الزراعية لتبلغ ٣٥% و ٢٠% للصادرات غير البترولية.
- في العام ٢٠٠٨ م ارتفع صادر السمسم الى ١٤٢ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ٥٣% مقارنة بالعام ٢٠٠٧ م) وبلغت نسبته ٤٣% (للصادرات الزراعية) و ٢٥% (للصادرات غير البترولية).
- حدث ارتفاع طفيف في صادر السمسم في العام ٢٠٠٩ م بلغت نسبته ٧,٠% مقارنة بالعام ٢٠٠٨ م الا انه رغم ذلك ارتفعت نسبته الى اجمالي الصادرات الزراعية من ٤٣% الى ٥٩% وذلك لتراجع الصادرات الزراعية بنسبة (٢٧% مقارنة بالعام ٢٠٠٨ م) وفي المقابل انخفضت النسبة لاجمالي الصادرات غير البترولية لتبلغ ٢٠% وذلك لارتفاع الصادرات غير البترولية بنسبة (٢٢% مقارنة بالعام ٢٠٠٨ م).
- في ٢٠١٠ م ارتفع صادر السمسم بنسبة (٤١% مقارنة بالعام ٢٠٠٩ م) وفي المقابل ارتفعت نسبة صادر السمسم الى الصادرات

- في العام ٢٠٠٥ م بلغ اجمالي صادر السمسم ١١٩ مليون دولار امريكي تمثل نسبة ٣٣% من الصادرات الزراعية و ١٩% من الصادرات غير البترولية.
- في العام ٢٠٠٦ م ارتفع صادر السمسم الى ١٦٧ مليون دولار (بنسبة ٤٠% مقارنة بالعام ٢٠٠٥ م) وفي المقابل ارتفعت نسبته للصادرات غير الزراعية الى ٥١% (انخفضت الصادرات الزراعية بنسبة ١٠% مقارنة بالعام ٢٠٠٥ م) وارتفعت النسبة الى ٢٩% منسوبة للصادرات غير البترولية.
- شهد العام ٢٠٠٧ م تراجع في صادر السمسم بنسبة (٤٤% مقارنة بالعام ٢٠٠٦ م) حيث اثر ذلك بتراجع الصادرات الزراعية بنسبة (١٩% مقارنة بالعام ٢٠٠٦ م) وفي المقابل انخفضت نسبتها



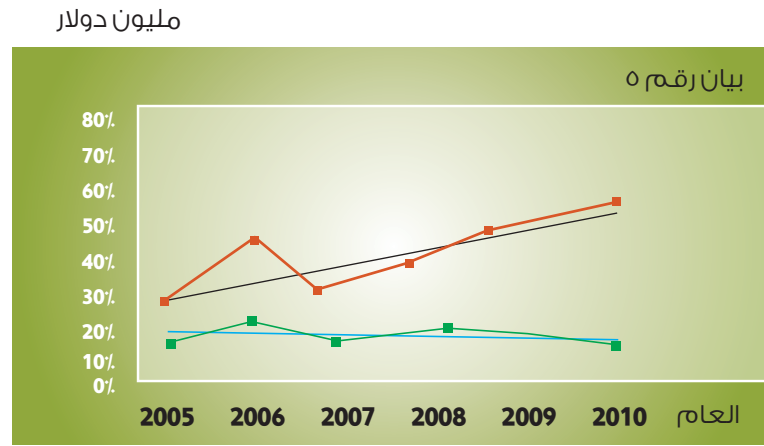
- الزراعية لتبلغ ٧١٪ حيث نمت بنسبة اكبر من نسبة ارتفاع الصادرات الزراعية ورغم ذلك الارتفاع تراجعت نسبتها الى الصادرات غير البترولية لتبلغ ١٢٪ وذلك لارتفاع الصادرات غير البترولية بنسبة كبيرة بلغت (١٢١٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٩م)
- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام لصادر السمسم التزايد رغم التراجع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٤)).



● صادر السمسم Linear

— صادر السمسم

- يلاحظ خلال الفترة من ٢٠٠٥-٢٠١٠م ان الاتجاه العام لنسبة صادر السمسم للصادرات الزراعية في تزايد رغم التراجع في بعض السنوات الا ان الاتجاه العام لنسبة صادر السمسم للصادرات غير البترولية في تراجع رغم الارتفاع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٥)).



■ النسبة للصادرات الزراعية

— (النسبة للصادرات الزراعية Linear)

■ النسبة للصادرات غير البترولية

— (النسبة للصادرات غير البترولية Linear)



جدول رقم (٤)

الصادرات الزراعية لاجمالي الصادرات غير البترولية خلال الفترة من ٢٠٠٥ - ٢٠١٠

العام	صادر السمسم بالقيمة (مليون دولار)	صادر السمسم بالكمية (الف طن مصري)
٢٠٠٥	١١٩	١٥٥
٢٠٠٦	١٦٧	٢١٩
٢٠٠٧	٩٣	١١٢
٢٠٠٨	١٤٢	٩٧
٢٠٠٩	١٤٣	١٣٨
٢٠١٠	٢٠٢	٢٣٥

× بيانات أولية .

متري بنهاية العام ٢٠١٠ (بنسبة ارتفاع بلغت ٥٢٪ مقارنة بالعام

٢٠٠٥ م).

• يلاحظ في العام ٢٠٠٨ م ارتفاع حصيدا صادر السمسم رغم انخفاض الكمية المصدرة (مقارنة بالعام ٢٠٠٧ م) وقد يعزى ذلك الى ارتفاع الاسعار مقارنة بالعام ٢٠٠٧ م .

• يلاحظ خلال الفترة من ٢٠١٠ - ٢٠٠٥ م ان الاتجاه العام لصادر السمسم (حسب الكمية) الثبات رغم التزايد و التراجع في بعض السنوات (انظر بيان رقم (٦)) .

• في العام ٢٠٠٥ م بلغ اجمالي صادر السمسم ١١٩ مليون دولار امريكي ارتفع الى ١٦٧ مليون دولار (٢٠٠٦ م) وظل يتراجع ما بين العلو والانخفاض ليبلغ بنهاية العام ٢٠١٠ م ٢٠٢ مليون دولار (بنسبة ارتفاع بلغت ٧٠٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٥ م)

• في العام ٢٠٠٥ م بلغت الكمية المصدرة من السمسم ١٥٥ الف طن متري ارتفعت الى ٢١٩ الف طن متري في العام ٢٠٠٦ م ثم ظلت تتراجع بين العلو والانخفاض لتبلغ ٢٣٥ الف طن

خاتمة :

تلاحظ من خلال الدراسة ان سلعة السمسم من السلع الهامة في مجال الصادر سواء على مستوى الصادرات الزراعية او الصادرات غير البترولية حيث لم تقل نسبتها لاجمالي الصادرات الزراعية عن ٢٣٪ بينما بلغت ٧١٪ كاعلى مستوى ، كذلك لم تقل نسبتها الى الصادرات غير البترولية عن ١٢٪ بينما بلغت اعلى مستوى لها في العام ٢٠٠٦ م (٢٦٪) ، هذا الوضع يتطلب الاهتمام اكثر بهذه السلعة في المراحل الانتاجية المختلفة وصولا لمرحلة صادر هذه السلعة اضافة الى توفير الدعم سواء عبر الدولة او الجهاز المصرفي ، او من خلال فتح المجال للاستثمارات الاجنبية والمحلية ، اضافة الى تحسين اساليب المنافسة من خلال تجويد النوعيات والاهتمام بالتعبئة الممتازة وتخفيض الرسوم والجبايات بدءاً من الزراعة وانتهاءً بالتصدير .

شركة الفيصل للمعاملات المالية



إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

معنا تنمو مخدراتك

موبايل | +٢٤٩ ١٢٢٩٨٦٦٠٦

تلفاكس | +٢٤٩ ١٨٣٧٦٤٣٥٤

E info.@alfisal.sd.com

عمارة الفيحاء - الطابق الثالث



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

صيرفة اسلامية



د/ احمد المشراوي
خبير مصرفي

المشاركة الجارية

منتج جديد للتمويل المصرفي الإسلامي

يشتراط في شركات الأموال أن يكون رأس مال الشركة عيناً حاضرة، إما عند العقد أو عند الشراء، وهو رأي جمهور الفقهاء، فلا يجوز أن يكون رأس المال ديناً ولا مالاً غائباً؛ لأن المقصود من الشركة الربح، وهو يتم بواسطة التصرف؛ والتصرف لا يمكن في الدين ولا في المال الغائب، فلا يتحقق المقصود من الشركة (الدكتور وهبة الزحيلي - الفقه الإسلامي وأدلته - ٣٨٩٠).

ينص عقد المشاركة على أنه لكل شريك حصة ثابتة في رأس مال المشاركة، ففي المشاركة بين الأشخاص يدفع كل منهم حصته في رأس المال ويضعها تحت تصرف الشركة، بينما في المشاركة مع البنك لا يتم وضع حصة البنك في رأس مال الشركة إلا بعد إنفاق مال الشريك، وفي ذلك مخالفة لأحكام الشركات في الشريعة الإسلامية، إن الفهم السليم لاستحقاق المال للربح وفق الأحكام الفقهية في الشركات يقضي بأن استحقاق المال للربح ناتج عن تحمل مخاطر استثماره، فإذا لم يستثمر المال بوضعه فعلياً تحت تصرف الشركة فإن صاحبه لا يستحق أن يجني ربحاً أو أن يتحمل خسارة.

لوهلك مال المشاركة قبل أن يبدأ البنك في الإنفاق على الشركة من ماله، من يتحمل الخسارة؟ وبأي نسبة توزع الخسارة؟ إذا كانت نسبة توزيع رأس المال المتفق عليها في العقد ٥٠٪ للشريك مقابل ٥٠٪ للبنك، فإن نسبة رأس المال المستثمر تكون ١٠٠٪ للشريك مقابل ٠٪ للبنك؟ أيخسر البنك على مال غير مستثمر؟

يرى بعض الفقهاء أن تحمل البنك نصف الخسارة هو مقابل التزامه في العقد. والسؤال هل الربح أو الخسارة ربح مال مستثمر أم ربح أو خسارة التزام؟ الربح وفق النص في القرآن الكريم لا ينتج إلا عن تجارة لأن فيها تحمل مخاطر الاستثمار "إلا أن تكون تجارة" (النساء: ٢٩) الأمر الذي يستوجب استثمار المال فعلياً، وليس مجرد الالتزام باستثماره، لاستحقاق الربح. لو فسخت المشاركة قبل أن يبدأ البنك في الإنفاق على الشركة من ماله وكانت نتيجة عملها ربحاً. من يستحق الربح، وإن أخذ البنك ربحاً، فهذا الربح مقابل التزام لم يف به البنك؟ هل هو ربح حلال؟

يوضح النص التالي حرص الفقه الإسلامي على إعطاء كل ذي حق حقه بمراعاة المال المستثمر فعلاً وبمراعاة تغير رأس المال (المغني ويلي الشرح الكبير - ابن قدامة - الجزء الخامس - ص ١٦٦).

((إذا دفع إلى رجل مائة مضاربة فخرس عشرة ثم أخذ رب المال منها عشرة لم ينقص رأس المال بالخسران لأنه قد يربح فيجبر الخسران لكنه

ويعني ذلك أن الأحكام الفقهية للشركة تشتراط وجوب حضور رأس مال الشركة عند العقد أو عند التصرف، وذلك بوضع رأس مال الشركة تحت تصرف الشركة، ويطرأ على ذلك بالضرورة نقص الموجودات الخاصة بكل شريك فعلياً بمقدار حصته في رأس مال الشركة مقابل تملكه حصة في الشركة، وذلك أمر يمكن تحقيقه في الشركات بين الأفراد، بينما مقتضيات العمل المصرفي تتطلب وضع مال الشركة لدى المصرف لتمكينه من مراقبة مدفوعات ومقبوضات الشركة لحماية لأموال أصحاب الودائع الاستثمارية. فالشريك يدفع فعلياً حصته في رأس المال للبنك، أما البنك فإنه يجري قيداً محاسبياً داخلياً لإثبات حصته في رأس مال الشركة إستناداً إلى ما اتجه إليه الفقهاء المعاصرون من اعتبار قيود المصرف المحاسبية في حكم القبض أو الدفع الفعلي. يمكن قبول وفهم وتبرير هذا التوجه عندما يمثل القيد عملية قبض فعلية من متعامل مع البنك أو دفع فعلية له، فإذا قبض البنك ١٠٠ جنيه من عميل تزيد فعلياً موجودات النقد لدى البنك مقابل زيادة التزام البنك نحو المودعين بنفس المبلغ، والعكس في حالة الدفع.

لكن الأمر يختلف عندما يمثل القيد علاقة المصرف بنفسه (قيد داخلي) كما هو الحال في قيد حصة البنك النقدية في رأس مال المشاركة، فالقيد في هذه الحالة لا يزيد ولا ينقص النقد لدى البنك لصالح امتلاكه حصة في رأس مال الشركة، وتبقى حصة البنك في رأس مال الشركة ضمن النقد لدى البنك.

يبدأ البنك في الإنفاق على موضوع المشاركة (المشروع أو الصفقة) من مال الشريك إلى أن ينفق كاملاً، عندئذ فقط يبدأ البنك في الإنفاق من ماله. أي إيرادات يتم قبضها لحساب المشاركة تخفض من مال البنك المستثمر في المشاركة إلى أن يسترد البنك رأس ماله بالكامل، وبعدها يبدأ استرداد رأس مال الشريك. وهذا يوضح الفرق بين طبيعة المشاركة بين الأشخاص وطبيعة المشاركة مع البنوك التي لم تؤخذ في الاعتبار عند وضع أسس المشاركة مع البنوك الإسلامية.



وثالثاً: أن الفقه الحديث أقر المشاركة المتغيرة ، تحت اسم المضاربة المشتركة - أساساً لمشاركة أصحاب الودائع الاستثمارية مع البنك بوصفه مضارباً أو شريكاً ضمن وعاء استثماري مشترك ، فمن البديهي اعتماده أساساً لمشاركة بين طرفين أو أكثر في مشروع محدد أو صفقة معينة .
ورابعاً: أن الفقه الحديث اعتمد طريقة النمر (الأعداد) لتوزيع الربح على أصحاب الودائع الاستثمارية في المصارف الإسلامية بوصفهم شركاء للبنك .

مميزات المشاركة الجارية : من الناحية العملية، فإن المشاركة الجارية تتسم بمجموعة من المميزات منها:

١. تتمتع المشاركة الجارية بالمرونة الكافية لتمويل المشاريع والشركات والصفقات في جميع أوجه النشاط الإنتاجي مهما اختلفت متطلبات التدفقات النقدية لها .
 ٢. تضع المشاركة الجارية المصارف الإسلامية في وضع تنافسي أفضل مع المصارف التقليدية، إذ تمثل البديل الوحيد الموازي للسقف الائتماني بالحساب الجاري الذي يعتبر المنتج التمويلي الذي تتميز به المصارف التقليدية .
 ٣. خلافاً للمرابحة ، لا تخضع المشاركة الجارية لتواريخ استحقاق ، ومن ثم فإن مسألة التأخير في السداد غير ذات موضوع .
 ٤. أن الإجراءات العملية لتطبيقات المشاركة الجارية لا تختلف عن تلك المتبعة حالياً في المصارف الإسلامية .
 ٥. يمكن تطبيق المشاركة الجارية ، كمشاركة جارية بسيطة أو مشاركة جارية متناقصة ، وكذلك تمكن البنك من تقبل تعدد الشركاء من بنوك أو مؤسسات أو أفراد ، وأيضاً تمويل المشاركات من خلال صكوك المشاركة الجارية .
 ٦. تمكن الشريك من تغيير حصته في رأس مال الشركة بحسب توفر السيولة لديه، إذ المشاركة الجارية تترجم في حساب جاري عائده حصة شائعة في ربح بدل فائدة ثابتة .
- الفرق بين المشاركة الثابتة التي تعتمد المصارف ، والمشاركة الجارية:
- ولتوضيح الفرق بين المشاركة الثابتة التي تعتمد المصارف ، والمشاركة الجارية ، فيما يلي مثالاً عن المشاركة البسيطة وآخر عن المشاركة المتناقصة :**
- مثال (المشاركة الجارية البسيطة) :
- تشارك البنك مع تاجر لشراء بضائع تقدر كلفتها بحوالي ١٢٠٠٠٠ ، حصة التاجر في رأس المال ٥٠٠٠٠ دينار دفعها للبنك في ١/٢٠ ، للتاجر ٢٠٪ من الأرباح مقابل عمله ، والباقي يوزع بحسب نسبة رأس المال المستثمر فعلياً من قبل كل فريق . فيما يلي بيان حركة حساب المشاركة الجارية العائد لشراء البضائع وبيعها ، وبيان حساب الأعداد وكيفية توزيع الربح

ينقص بما أخذه رب المال وهي العشرة وقسطها من الخسران وهو درهم وتسع ويبقى رأس المال ثمانية وثمانين وأتسع درهم فإن كان أخذ نصف التسعين الباقية بقي رأس المال خمسين لأنه أخذ نصف المال فسقط نصف الخسران وإن كان خمسين بقي أربعة وأربعون وأربعة أتسع ولذلك إذا ربح المال ثم أخذ رب المال بعضه كان ما أخذه من الربح ورأس المال فلو كان رأس المال مائة فربح عشرين فأخذها رب المال ثم بقي رأس المال ثلاثة وثمانين وثلاثاً لأنه أخذ سدس المال فنقص رأس المال سدسه وهو ستة عشر وثلاثاً وحققا من الربح ثلاثة وثلاثاً ولو كان أخذ ستين بقي رأس المال خمسين لأنه أخذ نصف المال فبقي نصفه وإن كان أخذ خمسين بقي ثمانية وخمسون وثلاثاً لأنه أخذ ربع المال وسدسه بقي ثلثه وربعه وهو ما ذكرنا فإن أخذ ستين ثم خسر في الباقي فصار أربعين فردها كان له رب المال خمسة لأن ما أخذه رب المال انفسخت فيه المضاربة فلا يجبر ربحه خسران ما بقي في يده لفارقتها إياه وقد أخذ من الربح عشرة لأن سدس ما أخذه ربح فكانت العشرة بينهما وإن لم يرد الأربعين كلها بل رد منها إلى رب المال عشرين بقي رأس المال خمسة وعشرين .))

يستنتج من ذلك أن أي مشاركة مع المصارف الإسلامية لا يمكن عملياً أن تقوم على رأس مال ثابت وإنما تتغير فيها هيكلية رأس المال بحسب التدفقات النقدية في حساب المشاركة لدى البنك ، الأمر الذي يستوجب أن تتم المحاسبة في المشاركة على أساس رأس المال المستثمر فعلياً من قبل كل شريك وليس رأس المال المبدئي المذكور في العقد . وبحسب رأس المال المستثمر وفق طريقة النمر (الأعداد) اليومية المتعارف عليها في المصارف الإسلامية والتقليدية على السواء .

المشاركة الجارية هي شركة تقوم على رأس مال متغير ، تتسم بالزيادة والتخفيض المتلاحق في حصص شريك أو أكثر في رأس المال بما يغير هيكلية رأس مال الشركة لتترجم تدفقات المقبوضات والمدفوعات في الحساب الجاري للمشاركة .

تستند المشاركة الجارية في صلاحيتها لتكون منتجاً تموالياً مصرفياً إسلامياً إلى توافقتها مع الأحكام الشرعية ، فهي:

أولاً: تحقق العدالة بين الشركاء: "وإن كثيراً من الخطأ لبيغي بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم" .

وثانياً: المال لا يحقق ربحاً بذاته ، فالربح عائد المال المستثمر مقابل تحمل مخاطر تقلبه من حال إلى حال ، مثل تحويله من نقد إلى بضاعة أو أصل ، وهو حلال مادام موضوع الاستثمار جائزاً شرعاً ، وليس هناك ما يمنع شرعاً من تغيير هيكلية رأس مال الشركة زيادة أو نقصاناً ، وتستند المشاركة الجارية إلى آراء الفقه الإسلامي لدى الحنفية والشافعية والزيدية والجعفرية وأهل الظاهر التي تقضي باعتبار استثمار رأس المال أساس استحقاق الربح ، إذ يعد التصرف في رأس مال شركات العنان شرطاً لترتب الأثر في انعقاد الشركة (الدكتور عبد العزيز الخياط - الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي - الجزء الثاني - ٥٠)



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

صيرفة اسلامية



أعداد المشاركة			حساب المشاركة				
للمجموع	لشريك	لبنك	أيام	لرصيد	للدفعات	للقبوضات	البيان
	٥٥٠٠٠٠		١١	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠	رأس مال الشريك
	٢٤٠٠٠٠		١٢	٢٠٠٠٠	٣٠٠٠٠		مدفوعات
		٢٣٨٠٠٠٠	٣٤	٧٠٠٠٠	٩٠٠٠٠		مدفوعات
		٥٦٠٠٠٠٠	١٤	٤٠٠٠٠		٣٠٠٠٠	مقبوضات
		٢٧٠٠٠٠٠٠	٤٥	٦٠٠٠٠	٢٠٠٠٠		مدفوعات
	١٧٥٠٠٠٠		٢٥	٧٠٠٠٠		١٣٠٠٠٠	مقبوضات
	٩٣٠٠٠٠		٣١	٣٠٠٠٠	٤٠٠٠٠		مدفوعات
	٠	٠	٠	٦٠٠٠٠		٣٠٠٠٠	مقبوضات
٩١١٠٠٠٠	٣٤٧٠٠٠٠	٥٦٤٠٠٠٠	١٧٢	٦٠٠٠٠	١٨٠٠٠٠	٢٤٠٠٠٠	مجموع
			١٠٠٠٠ = ٥٠٠٠٠ - ٦٠٠٠٠				
			الربح				
٢٠٠٠	٢٠٠٠		حصة الشريك في الربح مقابل العمل $2000 = 20\% \times 10000$				
٨٠٠٠	٣٠٤٧	٤٩٥٣	توزيع باقي الربح ٨٠٠٠ بحسب رأس المال المستثمر مقاساً بالأعداد				
١٠٠٠٠	٥٠٤٧	٤٩٥٣	للمجموع				

يلاحظ أن رأس مال المشاركة بلغ ١٢٠٠٠٠ دفع الشريك ٥٠٠٠٠، والحد الأقصى للرصيد المكشوف ٧٠٠٠٠، الأرصدة المدينة تمثل مساهمة البنك في رأس المال، بينما الأرصدة الدائنة تمثل مساهمة الشريك في رأس المال. ويظهر الجدول التالي توزيع الربح على أساس المشاركة استناداً إلى رأس المال المتعاقد عليه

ويظهر الجدول التالي توزيع الربح على أساس المشاركة استناداً إلى رأس المال المتعاقد عليه

حصة الشريك في الربح مقابل العمل		
٢٠٠٠	٢٠٠٠	
٨٠٠٠	٣٣٣٧	٤٦٦٦
١٠٠٠٠	٥٣٣٧	٤٦٦٦
المجموع		

عندما يكون الرصيد دائماً أو مكشوفاً بأقل من ٧٠٠٠٠ (حصة البنك في رأس المال) يستعمل البنك الرصيد الدائن (مال الشريك) والفرق بين ٧٠٠٠٠ والرصيد المدين في نشاط خارج نشاط المشاركة، وهو أمر يتعارض مع عقد المشاركة من ناحية ولا يبرر حق البنك فيما يجنيه من ربح إضافي. وبالعكس في حالة الخسارة فإن البنك يتحمل خسارة أكبر مما يتناسب مع رأس ماله المستثمر.

مثال: المشاركة الجارية المتناقصة

تشارك البنك مع صاحب أرض لإقامة مجمع تجاري عليها تقدر كلفته بحوالي ٢٠٠٠٠٠ جنية، تم الاتفاق على تقييم الأرض بمبلغ ٥٠٠٠٠ جنية، كما يقدم التاجر حصة نقدية في رأس المال ٥٠٠٠٠ جنية، على أن يتم توزيع صافي عائد الإيجارات بحسب نسبة رأس المال المستثمر فعلياً من قبل كل فريق، مع التزام صاحب الأرض بتخصيص ٩٠٪ من حصته في العائدات لتسديد حصة البنك في رأس المال. فيما يلي بيان حركة حساب المشاركة الجارية العائد للبناء وإيراداته، وتم بيان حساب الأعداد وكيفية توزيع الربح، علماً بأن المشروع تم تنفيذه خلال الشهور الثلاثة الأخيرة من عام ٢٠٠١، وتم قبض الإيجارات في بداية كل عام اعتباراً من عام ٢٠٠٢.



حساب المشاركة		أعداد المشاركة		المساهمة في رأس المال	
مقبوضات	مدفوعات	رصيد	أيام	البنك	الشريك
	٤٠٠٠٠	- ٤٠٠٠٠	٣١	١٢٤٠٠٠٠	٣١٠٠٠٠٠
	٧٠٠٠٠	- ١١٠٠٠	٣٠	٣٣٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠٠
	١٠٠٠٠٠	- ٢١٠٠٠٠	٣١	٦٥١٠٠٠٠	٣١٠٠٠٠٠
٨٠٠٠٠	٥٦٧٧٤		٣٦٥	- ١٨٦٧٧٤	٦٨١٧٢٥١٠
٧٠٠٠٠	٤٨٠٣١	- ١٦٤٨٠٥	٣٦٥	٦٠١٥٣٨٢٥	٣٦٥٠٠٠٠٠
٨٢٠٠٠	٥٤١٣٠	١٣٦٩٣	٣٦٦	٥٠١١٨٢١٠	٣٦٦٠٠٠٠٠
٩٥٠٠٠	٥٨٩١٤	- ١٠٠٨٤٩	٣٦٥	٣٦٨٠٩٨٨٥	٣٦٥٠٠٠٠٠
٨٨٠٠٠	٤٨٥٦٧	- ٦١٤١٦	٣٦٥	٢٢٤١٦٨٤٠	٣٦٥٠٠٠٠٠
٩٢٠٠٠	٤٠٧٠٤	١٠١٢٠-	٣٦٥	٣٦٩٣٨٠٠	٣٦٥٠٠٠٠٠
٨٩٠٠٠	٧٨٨٨٠	٠	٠	٠	٠

المقبوضات إيرادات	توزيع الإيرادات بنسبة رأس المال	توزيع ربح الشريك حسب الاتفاق المدفوعات
ربح البنك (١)	ربح الشريك	٩٠٪ تسديد رأس المال البنك
الباقي ١٠٪ (٢)	(١) + (٢)	
٨٠٠٠٠	٥٤١٩٤	٢٥٨٠٦
٧٠٠٠٠	٤٥٥٩١	٢٤٤٠٩
٨٢٠٠٠	٥١٠٣٤	٣٠٩٦٦
٩٥٠٠٠	٥٤٩٠٥	٤٠٠٩٥
٨٨٠٠٠	٤٤١٨٦	٤٣٨١٤
٩٢٠٠٠	٣٥٠٠٤	٥٦٩٩٦
٨٩٠٠٠	٨١٧٩	٨٠٨٢١
٥٩٦٠٠٠	٢٩٣٠٩٢	٣٠٢٩٠٨

المقبوضات إيرادات	توزيع الإيرادات بنسبة رأس المال	توزيع ربح الشريك حسب الاتفاق المدفوعات
ربح البنك (١)	ربح الشريك	٩٠٪ تسديد رأس المال البنك
الباقي ١٠٪ (٢)	(١) + (٢)	
٨٠٠٠٠	٥٤١٩٤	٢٥٨٠٦
٧٠٠٠٠	٤٥٥٩١	٢٤٤٠٩
٨٢٠٠٠	٥١٠٣٤	٣٠٩٦٦
٩٥٠٠٠	٥٤٩٠٥	٤٠٠٩٥
٨٨٠٠٠	٤٤١٨٦	٤٣٨١٤
٩٢٠٠٠	٣٥٠٠٤	٥٦٩٩٦
٨٩٠٠٠	٨١٧٩	٨٠٨٢١
٥٩٦٠٠٠	٢٩٣٠٩٢	٣٠٢٩٠٨

يوضح المثال مدى عدالة توزيع الإيرادات من ناحية ، ومدى مرونة التعاطي مع التدفقات النقدية للمشاريع من ناحية أخرى ، والتعامل مع المساهمات العينية من ناحية ثالثة



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

صيرفة اسلامية



ثريا محمد الحاج عبيد
جامعة النيلين تنمية المجتمع

متطلبات تفعيل

دور نظم المعلومات في تنمية الودائع والإستثمارات المصرفية

أدى النمو الإقتصادي إلى نشأة عدد كبير من المشروعات في كافة مجالات الإقتصاد لذلك لجأ الكثير منها لتمويل تكاليف استثماراتهم أو تدعيم رأس المال العامل ، نتيجة لتطور الإقتصاد كان لابد للمصارف من القيام بدور مهم خلال الوظائف التي تقوم بها والتي تخدم الإقتصاد من خلال التمويل للأنشطة المتنوعة .

دور المصرف كوسيط

يقوم مفهوم الوساطة المالية على إستقطاب المدخرات لأوعية وسيطة متخصصة وإستخدام تلك الموارد المستقطبة بكفاءة وفعالية من خلال بيئة استثمارية تنفع أصحاب المدخرات بإيداع مدخراتهم لدى الوسيط المالي وهو المصارف والمؤسسات المالية على أن يقوم الوسيط بإستثمار تلك المدخرات في أنشطة اقتصادية مختلفة تمنحها لمن هم في حاجة إليها ، لذلك فإن المصرف يعمل حلقة وصل بين الفئتين .

ان المصرف يقوم بدور الوسيط بين جمهور المودعين والذين لديهم فائض في أموالهم وبين جمهور المستثمرين الذين يحتاجون لهذه الأموال لإقامة مشاريع كبيرة أي أن المصرف يلعب دوراً رئيسياً في تعبئة المدخرات وإعادة استثمارها مما يحقق الأهداف التنموية ولا يمكن أن تتحقق هذه الأهداف إلا بمعرفة كيفية إدارة وتنمية الموارد بإجتذاب نسبة عالية من الودائع ولابد من توظيف أمثل لهذه الموارد بزيادة القدرة على الإستثمار وتحقيق الأرباح وزيادة رأس مال المصرف وتحقيق الأمان لجمهور المودعين حماية لأموالهم مما يزيد ثقتهم في التعامل مع الجهاز المصرفي.

دور نظم المعلومات المحاسبية :

أن لنظم المعلومات المحاسبية دوراً مهماً في مساعدة المصارف بالقيام بدور الوساطة المالية بإستقطاب المدخرات لدى اصحاب الفوائض واستخدامها بكفاءة وفعالية في استثمار وأنشطة اقتصادية مختلفة تحقق النمو الإقتصادي والإجتماعي وذلك عن طريق تفاعل عناصر النظام من مدخلات النظام المحاسبي من بيئة داخلية والتي تمثلها البيانات عن أنشطة المصرف الداخلية من بيانات تفصيلية عن العملاء ووسائل جمعها والبيئة الخارجية والتي يمثل الموقف التنافسي أهمها لإشتداد المنافسة بين المصارف ومؤسسات الوساطة المالية الأخرى ، والتي أصبحت تنافس المصارف لقيامها بهام المصارف من منح للتمويل والخدمات المصرفية من سحب وإيداع وتحاويل، وما يستخدمه من وسائل إلكترونية في تشغيل هذه البيانات للحصول على التقارير التي تمثل مخرجات النظام .

تساعد وتمد مخرجات النظام المستخدم من داخل الإدارة بتقارير تحليل الودائع والتمويل عن طريق كشوفات حسابات العملاء والحسابات اليومية ومدى مطابقة ما هو مخطط بالأداء الفعلي ، وتمثل الأمان والثقة

للمتعاملين مع المصرف فالمودعين تعرفهم بمركز المصرف والمخاطر المحيطة به ، أما المستثمرون وأصحاب حسابات الإستثمار فتتيح لهم الإختيار بين الفرص الإستثمارية المتاحة لهم . وبما أن المصرف تتوفر لديه الخبرة في حسن توظيف الأموال وفي حالة استقطابه لمدخرات المودعين سوف يتمكن من توظيف تلك الأموال والدخول في إستثمارات كبيرة تحقق النمو الإقتصادي والإجتماعي وهو الدور المنوط به خاصة وأن المصارف حالياً تعتمد على موارد قصيرة الأجل تتمثل في الودائع الجارية لتمكنها من الدخول في استثمارات كبيرة تحقق النمو الإقتصادي والإجتماعي

ولكي تؤدي نظم المعلومات دورها بكفاءة وفعالية لابد من الآتي:

- 1- تعزيز فرص الإستفادة من تطبيقات نظم المعلومات بتبني رؤيا إستراتيجية واضحة في تصميم نظم المعلومات وبنائها وتطبيقها .
- 2- التأكيد على أن المعلومات والمعرفة تعد من أهم الموارد في عصر ثورة المعلومات وتقوى في أهميتها أهمية جميع الموارد الأخرى .
- 3- تبني وتعزيز عمليات التحول وآليات التنفيذ وصياغة الرؤى التي من شأنها أن تعكس إستراتيجيات الإعداد لهذا التحول ومستلزمات تنفيذه وتوفر المنطلقات الفكرية والنماذج التطبيقية التي ترشد القائمين على تخطيط إستراتيجيات التحول وتنفيذها واستتباط معايير تقييم التحول .
- 4- تعزيز الدور التنموي الإقتصادي والإجتماعي الذي يمكن أن تؤديه المصارف الإسلامية والسعي إلى امتلاك نظم معلومات مساندة القرارات وتطوير تطبيقاتها بإستمرار وإختيار تكنولوجيا المعلومات المناسبة .
- 5- إعتداد إستراتيجية سليمة لنظم المعلومات المصرفية بموازاة الإستراتيجية التسويقية ، في إطار المنافسة الشديدة التي تواجهها المصارف محلياً وخارجياً .
- 6- زيادة الإهتمام بالمعلومات التي يوفرها النظام المحاسبي حول حل المشكلات وترشيد القرارات المتعلقة بإدارة الموارد المالية والبشرية وتعزيز الفرص المتاحة للإستفادة من المنافسة العالمية من خلال المعلومات الإستراتيجية وتحقيق الميزة التنافسية .
- 7- التوسع في إستخدام الأجهزة والبرمجيات المتطورة في مجال المحاسبة لمواكبة التطورات التقنية والمتغيرات المتعلقة بتحسين مستوى الأداء في المنشآت



إلى العمل المصرفي الإلكتروني مستصباً في ذلك الأهمية النسبية للبيانات المالية المنشورة كمصدر للمعلومات التي تهتم رجال الأعمال والمؤسسات المالية في اتخاذ قراراتها سواء في مجال الإستثمار أو في مجال التمويل وحتى تقي البيانات المالية باحتياجات مستخدميها كان لا بد وان تتصف بصفات معينة مثل المصداقية والقابلية للمقارنة والموضوعية حتى تحوز قبولاً عاماً مع ضرورة تطبيق معايير المحاسبة الدولية والإسلامية واعتمادها كأساس لإعداد البيانات المالية المنشورة بعد مراعاة تكييف تطبيقها بما يتلاءم ومتطلبات البيئة الإقتصادية والمالية والمحلية.

فلا بد من جذب الكتلة النقدية خارج الجهاز المصرفي والتي تمثل نسبة كبيرة إلى داخل الجهاز المصرفي وإستثمارها وفق المعايير العلمية الحديثة واستغلالها الإستغلال الأمثل مع ضرورة تعبئة المدخرات وتوجيهها إلى استخدامات منتجة اقتصادياً واجتماعياً منعا لوجود فائض في السيولة قد يضطر المصارف إلى التفكير في العمل التجاري من خلال إنشاء شركات أو الاتجاه إلى المضاربة في الأسواق المحلية والعالمية في الأسهم والعملات الأجنبية ذات العائد السريع مما يخرجها عن أهدافها الحقيقية ورسالتها المنوط بها.

الإقتصادية.

٨- التوسع في استخدام نظم المعلومات التسويقية لفائدتها في رسم الإستراتيجيات التسويقية.

٩- ضرورة تعديل محتوى المناهج التعليمية المحاسبية والإدارية في الجامعات وكليات المجتمع، لتؤخذ بالاعتبار نظم المعلومات المحاسبية والإدارية، وخاصة في جانب التطبيقات العلمية وبما ينسجم مع معايير المناهج الدولية.

١٠- ضرورة اهتمام منظمات الأعمال بإعداد البرامج التدريبية المتخصصة التي تستهدف نوعية العاملين بقدرات الحاسوب ونظم المعلومات الحاسوبية والإدارية.

١١- ضرورة الاهتمام بالندوات والمؤتمرات العلمية وتشجيع الأبحاث والدراسات الهادفة إلى تعزيز الجانب التطبيقي لنظم المعلومات الإدارية والمحاسبية مع إيلاء نتائجها وتوصياتها الأهمية التي تستحقها.

إن القطاع المصرفي والذي يمثل أهم القطاعات الإقتصادية تأثر بثورة المعلوماتية والاتصالات وكان لا بد له من الإنتقال من العمل المصرفي التقليدي





بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

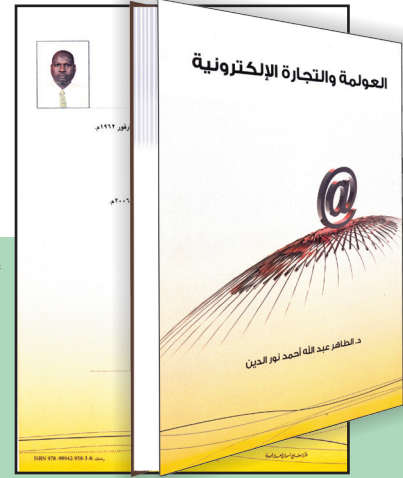
عرض كتاب



العولمة والتجارة الالكترونية

أولاً: مقدمة المؤلف :

العولمة تعني المنافسة في أوسع صورها، وهي إحدى القضايا الرئيسية التي تشغل العالم ومرحلة من مراحل الرأسمالي الغربي، ولعل من أهم العوامل التي ساهمت في بزوغ هذه الظاهرة، التقدم التكنولوجي وما ترتبت عليه في سرعة وانخفاض تكلفة النقل والاتصالات والنمو السريع للأسواق المالية العالمية وعولمة الأنشطة المشتركة من التصنيع والخدمات، مع النمو المتسارع للاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي وتكامل عملياتها على نطاق العالم، كما أن العولمة تفرض على الدول النامية قبولها بالسلع المستوردة من الدول المتقدمة بعد إزالة الحواجز الجمركية الكمية والإدارية فالدول التي لا تتأهب للنظام الجديد لن تكفي مواردها من المواد الخام لسد احتياجاتها من السلع التامة الصنعة.



اسم المؤلف /

د . الطاهر عبدالله احمد نور الدين
عرض: أ. عبدالله موسي علقم

التجارة الدولية، وأكد أن المعنى واحد للعولمة والتجارة الدولية، وتطرق إلى مؤتمر بريتون وودز في عام ١٩٤٤م والذي أنشئ بموجبه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة الدولية (WTO). وهناك تساؤل مشروع: (هل تستطيع الدول النامية في ظروف اختلال هيكلها الاقتصادي وتدهور شروط التبادل لتجارتها تجاه البلدان المتقدمة) واتفاق الجات.

الباب الثاني:

تطرق المؤلف إلى المؤسسات الاقتصادية الدولية:

البنك الدولي للإنشاء والتعمير:

أنشئ البنك وفقاً لما تقدم، باسم (البنك الدولي للإنشاء والتعمير)

IBRD وقد بدأ البنك تمويل الجهود الرامية إلى إعادة بناء

الاقتصاديات المهدمة في أثناء الحرب ثم جهود التنمية.

صندوق النقد الدولي:

هو إحدى مؤسسات النظام الاقتصادي الدولي، وهي المؤسسة الأخرى التي لعبت دوراً مهماً في فاق دور البنك الدولي، وعهد إليها بأخطر مهمة في فترة ما بعد الحرب وهي العمل على استقرار أسعار الصرف وحرية تحويل العملات فضلاً عن أنه ظل لفترة غير قصيرة معنياً بأمور الدول المتقدمة.

السوق الأوروبية المشتركة:

بدأ التفكير في توثيق التعاون الاقتصادي الأوروبي بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وساعد على ذلك عوامل عدة ارتبطت بتجربة الحرب العالمية الثانية وما ترتب عليها من آثار انعكست على القارة الأوروبية.

بعد انهيار الاتحاد السوفييتي عادت الرأسمالية أكثر ضراوة وصار العالم تسيطر عليه قوة واحدة وأصبح أحادي القطب ممثلة في الولايات المتحدة وحليفاتها أوروبا، الشيء الذي جعل الدول النامية تواجه تحديات متعددة لموائمة التكنولوجيا المتطورة لدخول التنافس الدولي. وجعلها تبدأ من خلال التكتلات الاقتصادية الأخرى بجمع قواها لمواجهة العولمة.

ثانياً: وصف الكتاب

الكتاب الذي نحن بصدد استعراضه في هذا العدد من مجلة المال والاقتصاد يأتي بعنوان (العولمة والتجارة الالكترونية) للدكتور الطاهر عبد الله أحمد نور الدين، وقد صدر في طبعة ممتازة من شركة مطابع العملة المحدودة ٢٠١٠م وتوزيع الدار السودانية للكتب، ويقع في ٥٩٨ صفحة من القطع المتوسط ويضم خمسة أبواب رئيسية:

ثالثاً: دواعي عرض الكتاب:-

من بين دواعي عرض الكتاب، إبراز الدور الكبير والمستمر لمفهوم العولمة التي تُكسب الأشياء طابع العالمية، وجعل نطاق تطبيق هذا المفهوم عالمياً، وأيضاً العولمة من منظور اقتصادي وهي تحول العالم إلى منظومة من العلاقات الاقتصادية المتشابكة وسيادة نظام اقتصادي واحد، واعتماد العالم على بعضه، وكذلك تحول العالم إلى قرية كونية بفعل تيار المعلوماتية. وإضافة لذلك فإن الكثير من الباحثين والمهتمين بقضايا التجارة الالكترونية والمعلوماتية، يمثل لهم هذا الكتاب إضافة جديدة.

الأفكار الأساسية التي يناقشها الكتاب:-

١. افتتح المؤلف الباب الأول من الكتاب بالحديث عن أهمية تحرير



الفوارق بين الدول في هبات الموارد ومرونتها الجغرافية. ومن خلال تصور إجمالي للموقف العالمي الحالي يجد المؤلف أن الظروف الحالية في العالم تنذر بكارثة محققة لأن فرض السوق الحرة الانغلو ساكسونية على العالم يمكن أن يؤدي إلى انهيار شبيه بانهيار الشيوعية السوفيتية وأن الاتجاه نحو فرض الأسواق الحرة سيفجر الحروب ويعمق الصراعات العرقية ويفقر الملايين.

الباب الخامس

من العولمة والتجارة الالكترونية أفرد له المؤلف العنوان الرئيس هو التجارة الالكترونية لما له من أهمية عرفها الاقتصاد العالمي وهو نظام يتيح عبر الانترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات كما يتيح أيضا الحركات الالكترونية التي تدعم توليد العوائد مثل عمليات تقرير الطلب على تلك السلع والخدمات والمعلومات حيث أن التجارة الالكترونية تتيح عبر الانترنت عمليات دعم المبيعات وخدمة العملاء ويمكن تسمية التجارة الالكترونية بسوق الكتروني يتواصل فيه البائعون والوسطاء والمشترون، وتقوم فيه المنتجات والخدمات في صفة افتراضية أو رقمية كما يدفع ثمنها بالنقود الالكترونية. ويأتي الباب في خمس فصول يتناول فيها تعريف التجارة الالكترونية ومراحلها وأقسامها ويشمل التفاعل الالكتروني في مجال الخدمات والمعاملات الرسمية، مستعرضا التحديات والعقبات التي تواجه التجارة الالكترونية في السودان والثقة والأمان والحماية التي يتمتع بها هذا النظام. واستعرض المؤلف أيضا القضايا الرئيسية في مجال التجارة الالكترونية وتحديات الدول النامية، وتلخص في القضايا المالية والآثار المترتبة عليها والقضايا القانونية والمتعلقة بالوصول إلى الأسواق، كما تناول في الفصل الرابع من هذا الباب أهم التطورات الإقليمية للتجارة الالكترونية.

السوق العربية المشتركة:

يهدف القرار الصادر من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية إلى إنشاء السوق العربية المشتركة كخطوة في تحقيق الوحدة الاقتصادية من أجل الآتي:

- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.

- حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية.

- حرية النقل والتراخيص واستعمال وسائل النقل والمرافق والمطارات المدنية.

واستطاعت السوق خلال السنوات الأولى أن تحقق عدداً من الانجازات:

إلغاء الرسوم الجمركية على التبادل السلي.

من أجل الاهتمام بالشئون النقدية أنشئت لجنة لمحافظة البنوك

المركزية التي أعدت مشروع اتحاد المدفوعات العربية.

حرية التجارة وتطبيق مبدأ حرية الانتقال والإقامة والعمل.

وفي الباب الثالث

ناقش الكاتب مفهوم العولمة وتعريفها وهي إكساب الشيء طابع العالمية وجعل نطاق تطبيقه عالمياً ويلخص المؤلف العولمة في أنها ظاهرة قديمة ومستجدة في آن واحد أو بعبارة أخرى هي لفظ جديد لمفاهيم قديمة. وعرض الكاتب متطلبات وشروط التحول الاقتصادي الكلي للدخول في عصر العولمة.

وجاء الباب الرابع بعنوان:

تأثيرات العولمة على الدول النامية، والتي يرى أنها تتمثل في الشركات متعددة الجنسيات باعتبارها أكبر القوى المؤثرة وقدرتها على استغلال

أصبحت التجارة الالكترونية واقعا ملموسا وليست خياراً يمكن قبوله أو رفضه وهي أخذ وعطاء يستدعي:

- تفصيل منظومة كاملة للإنتاج القومي للسلع والخدمات.

- دور منظمات العمل الوطنية لإعطاء الأولوية للبنوك وشركات النقل البحري وشركات التأمين الوطنية.

- التفكير جدياً في المنظمة العربية الحرة وذلك لتدعيم القوة التفاوضية للدول العربية والتي تتطلب تعاون مشترك بين اتحادات البنوك والغرف والبورصات العربية.

وأضاف المؤلف في خاتمته بالإشارة إلى الفرصة الجديدة المتاحة للمستثمرين في الدول العربية

والحاجة إلى الخدمات المعلوماتية في الاتصالات وتخزين المعلومات ونقلها وتبادلها مما يؤدي إلى

زيادة الواردات والصادرات لهذه الدول وبالتالي زيادة الحاجة للترويج الالكتروني والاستثمار في

مجال الخدمات المعلوماتية.

الخاتمة:



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

تقنيات مصرفية



د. محمد حمد محمود

الباحث في مجالات التجارة/الصيرفة/نظم
الدفع الالكترونية

إدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية E-banking Risk Management

مقدمة: Introduction:

لقد ظل القطاع المصرفي ولفترة ليست بالقصيرة يطبق قواعد متعارف عليها لإدارة المخاطر المصرفية وذلك لان العمل المصرفي التقليدي احتفظ بأعمال وممارسات مصرفية مستقرة وراسخة، ولكن مع التحول نحو تطبيق الصيرفة الالكترونية ظهرت انواع جديدة من المخاطر المرتبطة بالعمل المصرفي الالكتروني كان على المصارف أن تتعامل معها وتعمل على تفاديها. ويشير مفهوم ادارة الخطر بشكل عام الى مقدرة المنشأة المالية على الرقابة والسيطرة على المخاطر المرتبطة بالنشاط الذي تمارسه بحيث لا تؤثر تلك المخاطر سلبا على اداء المنشأة وتحقيقها لأهدافها على وجه الخصوص الربحية منها.

استعراض تلك المبادئ وخصائصها ودوافع وضعها مع كيفية الاستفادة منها في دعم تجربة الصيرفة الالكترونية الناشئة في السودان.

أولاً:

دوافع صياغة وتحديد مبادئ وقواعد جديدة لإدارة المخاطر المصرفية

Motives of specifying new risk management principles for banking:

كانت هناك عدد من الدوافع وراء صياغة مبادئ وقواعد لإدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية ومن ذلك:

١- تغير طبيعة العمليات والخدمات المصرفية ووسائل تقديمها وتوصيلها للعملاء وتبدلاً وسائل إثبات العمليات والتحقق من هوية الأفراد وطبيعة السجلات المستخدمة فيها، وذلك نتيجة للتحول من الخدمة المصرفية التقليدية الى الخدمة الالكترونية، على سبيل المثال أصبح هناك ما يعرف بالسجل الالكتروني والتوقيع الرقمي وهي تختلف عن السجلات والتوقيعات التقليدية وإن كانت تقوم بنفس الدور وترتب نفس الأثر.

٢- التغيرات التكنولوجية الكبيرة في مجال الخدمات المصرفية الالكترونية والابتكارات المتسارعة في هذا المجال على عكس النظام المصرفي التقليدي الذي اتسم بالاستقرار والنضج عبر ممارسات ومنتجات مصرفية راسخة كانت تمتد لفترات طويلة من الوقت.

٣- التكامل المتنامي بين الخدمات المصرفية والعمليات المحوسبة والمؤتمتة هذا الأمر بالرغم من أنه يقلل من فرص الأخطاء البشرية

وفيما يتعلق بالعمل المصرفي التقليدي فكما هو معلوم فقد كانت هناك قواعد ومبادئ تهدف الى ادارة المخاطر المصرفية منها على سبيل المثال التاكيد من مقدرة البنك على ادارة عملية الائتمان وغير ذلك من المخاطر التجارية ومخاطر العمليات المرتبطة بالعمل المصرفي التقليدي. وقد تم التعامل مع تلك المخاطر وفقاً للمبادئ التي وضعتها لجنة بازل الدولية فيما عرف بمعايير بازل الأولى ثم معايير بازل الثانية لاحقاً، وقد هدفت تلك المعايير بشكل أساسي الى ضمان سلامة العمل المصرفي وتفايدي المخاطر التي يمكن أن تواجه المصارف وهي تمارس نشاطاتها الأساسية التقليدية .

ولكن مع تغير طبيعة العمل المصرفي وتطور الطرق التي تقدم عبرها الخدمة المصرفية، كان لابد من ان يتم تعريف وصياغة مبادئ وقواعد جديدة لإدارة الخطر تتناسب مع الأوضاع الحديثة. وبالرغم من بقاء معظم مبادئ ادارة الخطر المرتبطة بالنشاطات الأساسية للمصارف على حالها، إلا أن بعض التغير قد طرأ على بعضها خصوصاً فيما يتعلق بمخاطر العمليات وذلك نتيجة لارتباط نشاط البنك وعملياته في ظل الأوضاع الجديدة بتقنية المعلومات، فعلى سبيل المثال فقد أصبحت مسألة ادارة سرية المعلومات المالية من اهم مفردات مخاطر العمليات.

ومرة أخرى تتصدى لجنة بازل ومن أجل ضمان سلامة النظم المصرفية الالكترونية الحديثة بوضع مبادئ لإدارة الخطر تتلاءم مع النظم المصرفية الالكترونية، وجهت تلك المبادئ بشكل خاص للمصارف والمؤسسات المالية ذات الصلة والمؤسسات الرقابية التي تشرف على النشاط المصرفي بشكل عام. تحاول هذه الورقة



managerial activities suitable to this particular type of services.

(٢) وضع وبناء قواعد شاملة للسيطرة على وإدارة تأمين نشاطات الصيرفة الالكترونية لأن التأمين هو مفتاح التبني الناجح لنشاطات الصيرفة الالكترونية والتأمين في ظل تلك النشاطات يتعامل مع تحديات جديدة تحتاج تقنيات ملائمة وفعالة.

— Conduct of a comprehensive security control process, since, security is a key factor in successful implementation of e-banking activities. Security under e-banking solution deals with new challenges which require a — equate efficient techniques.

٣-القيام بإشراف شامل ووضع خطط

عمل تنفيذية ملائمة لإدارة العلاقة مع الاطراف الخارجية ذات الصلة بنشاطات الصيرفة الالكترونية.

— Comprehensive supervision and suitable diligence polices in managing outsourcing and other relationship associated with e-banking activities.

(ب) قواعد ومبادئ إدارة الخطر المرتبطة بالسيطرة والرقابة على تأمين نشاطات الصيرفة الالكترونية:-

Secondly, the Security Control Risk Management:

هذه جاءت في المبادئ من الرابع وحتى العاشر وذلك على النحو التالي:-

(٤) ضرورة التثبت من هوية العملاء الداخلين في نشاطات الصيرفة الالكترونية، ولأن العلاقة بين المصرف والعميل تصبح علاقة عن بعد في هذه الحالة فإن هذا الأمر يصبح عاملاً مهماً.

— Authentication of e-

المحيطة وما يستجد من تغيرات في العمل المصرفي الالكتروني.

٣- هذه القواعد لا تعتبر حلولاً نهائية ومتكاملة ومثالية للتحديات التي يمكن ان تواجه المصارف في هذا الخصوص وذلك للطبيعة المتغيرة والمتطورة للعمليات المصرفية الالكترونية.

٤- يمكن لتطبيق هذه القواعد والمبادئ أن يختلف من مصرف لآخر او من مؤسسة لآخرى وذلك طبقاً لعدد من المتغيرات منها:

أ- حجم العمليات المصرفية الالكترونية ومدى اتساعها وتنوعها.

ب- درجة ومدى جسامه المخاطر المحيطة بالعمليات المصرفية الالكترونية.

ج- مدى الرغبة والجديّة من قبل الجهات المعنية في تطبيق تلك القواعد.

ثالثاً:

مبادئ وقواعد لجنة بازل لإدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية :

وضعت لجنة بازل أربعة عشر مبدأً وقاعدة في هذا الخصوص تم تصنيفها لثلاث أقسام رئيسية على النحو التالي:

أ- مبادئ وقواعد مخصصة لمجلس الإدارة والإدارة العليا الإشرافية:

First, the Board and Management Oversight Principles:

جاءت هذه في أول ثلاثة مبادئ حيث وجب على مجلس الإدارة والإدارة العليا أن تتأكد من وجود الآتي:

(١)-الإشراف الإداري الفعال على نشاطات الصيرفة الالكترونية واضعين في الاعتبار الطبيعة والمتطلبات الخاصة لتلك النشاطات. فالطبيعة الخاصة للعمليات والتعاملات تفرض اتباع نشاطات إدارية تلائم هذا النوع من الخدمات المتخصصة.

1-Effective management supervision over e-banking activities, bearing in minds its special nature and requirements.

The electronic nature of transactions and dealings impose special

المقصودة وغير المقصودة إلا أنه في نفس الوقت يقود الى الاعتماد على مدى قوة تصميم وأداء النظم المطبقة وما يرتبط بذلك من مخاطر مختلفة.

٤-الإعتماد المتنامي من قبل المصارف على تقنية المعلومات قاد الى تبني عمليات فنية معقدة وجعل من عملية تأمين النشاطات عنصراً جوهرياً، وهو تأمين يتجاوز التأمين التقليدي الى تأمين النظم والأدوات المختلفة المستخدمة فيها، وتأمين الاتصال بين المصرف والمتعاملين معه وتأمين الشبكات ومختلف الوسائل المستخدمة لهذا الغرض.

٥-العلاقات الجديدة التي نشأت بين المصارف في ظل تقديمها للخدمات المصرفية الالكترونية والجهات ذات الصلة التي تقدم خدمات مساعدة لا غنى للمصارف عنها في هذا الخصوص، على سبيل المثال مزودي خدمات الاتصال ومشغلي الشبكات، فإدارة العلاقات مع هذه الأطراف بشكل جيد تفرض على المصارف عدداً من التحديات لأنها تؤثر بشكل كبير على الخدمات المقدمة.

٦-الطبيعة العالمية للخدمات المصرفية الالكترونية التي تعتمد على نظم الشبكات التي لا تعرف الحدود المكانية وتختصر الحدود الزمانية، وما يتطلبه التعامل في مثل هذا النوع من الشبكات المفتوحة والممتدة من تأمين للبيانات وتثبيت من هوية الاطراف المتعاملة وغيرها من المتطلبات التي تضمن الحفاظ خصوصية وسرية الشؤون المصرفية للعملاء ومراجعة سلامة الاداء.

ثانياً :

خصائص قواعد بازل لإدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية:

القواعد التي وضعتها لجنة بازل في هذا الخصوص تنقسم بالآتي:

١- هذه القواعد موجهة للمصارف والسلطات الرقابية المشرفة على العمل المصرفي في البلدان المختلفة وتهدف لمساعدة تلك الجهات في ترتيب أوضاعها لتتمكن من التعامل مع مخاطر الصيرفة الالكترونية.

٢- تتميز هذه القواعد بكونها موجهة عامة وخطوط عريضة مرنة وليست مبادئ مفصلة وبذلك تستطيع المصارف والجهات المستهدفة بها تطبيقها في حدود الظروف



لذلك فأن هناك عمليات بعينها يجب وضعها في الاعتبار على وجه الخصوص عندما يكون لها تبعات مالية، على سبيل المثال الصلاحيات وتعديل حدود سلطة التصريح بالدخول للنظام.

9-Banks should ensure that clear internal audit trials are found to cover all e-banking aspects. This will not be easy according to the electronic nature of the records, so certain transactions must be considered especially when they have financial consequences, e.g. authority, or access limit modifications.

(١٠) يجب حماية المعلومات الرئيسية ذات الصلة بنشاطات الصيرفة الالكترونية وحفظها بشكل سري وبعيدا عن أي استخدام غير مصرح به، لذلك يجب وضع مقاييس ومعايير ملائمة للتأكد من تحقيق هذا الهدف، ذلك لأن البيانات في نظام الصيرفة الالكترونية يتم تداولها في شبكات عامة ويتم تخزينها في قواعد بيانات يسهل الوصول إليها.

١٠-Key e-banking information should be maintained in a confidential away of any unauthorized use, therefore appropriate measures should be set to attain this objective, nevertheless that data in e-banking transmitted in public networks and stored in accessible databases.

(ج) المبادئ والقواعد المرتبطة بالمخاطر القانونية ومخاطر السمعة:

Thirdly the Legal and Reputational Risk:

وجاءت هذه في المبادئ الأربعة الأخيرة من الحادي عشر وحتى الرابع عشر وذلك على النحو التالي:

(١١) على المصارف أن تتأكد من وجود معلومات كافية عن هويتها والتشريعات والقواعد التي تحكم عملها وأى مجالات أخرى ذات صلة، منشورة في مواقعها الالكترونية وذلك حتى يتمكن العملاء المتوقعون من امتلاك فكرة واضحة عن البنك قبل الدخول معه في أى عمليات.

١١-Banks should ensure that sufficient information about their identity; regulations and any relevant aspects are available at their web sites so as to enable potential customers to have a clear idea about the bank before commencing any transactions.

(١٢) يجب المحافظة على السرية المصرفية عند التعامل مع معلومات العملاء ويجب وضع وصياغة معايير وقواعد ملائمة لهذا الغرض. وأن تتوافق قواعد وسياسات البنك للمحافظة على السرية والخصوصية مع التشريعات السائدة في هذا الخصوص وأن يتم تبليغها للعملاء، وأن سلطة التصريح بالدخول للنظام مطلوبة من

banking customers, since it is a remote relationship, this will be an important factor.

(٥) يجب أن يتم إثبات حدوث العمليات بشكل سليم وكامل بحيث لا يكون هناك سبيل للتوصل من حدوثها، هذا الأمر يصبح مهما أيضا نتيجة لطبيعة الخدمات المصرفية الالكترونية، وهناك عدد من الاجراءات التي يمكن اسخدامها لتقليل هذه المخاطر على سبيل المثال التواقيع الرقمية.

٥-Transactions should be safely proved and there should be no way to deny them, this is also according to nature of e-banking services and some procedures are used to reduce these risk e.g. digital signatures.

(٦) يجب اعداد نظام ملائم يضمن الفصل بين

الواجبات، هذا الأمر سيكون له أثر كبير في تقليل فرص الغش والتحايل خصوصا في بيئة الصيرفة الالكترونية.

٦-A proper system should be conducted to ensure segregation of duties; this will have marked impact of reducing chances of fraud especially in e-banking environment.

(٧) وضع وتحديد قواعد ملائمة لحدود سلطة التصريح بالدخول لنظام الصيرفة الالكترونية وهو متطلب جوهري. وقاعدة البيانات التي تنظم تلك التصاريح والسلطات يجب حمايتها للمحافظة على سيطرة ورقابة فاعلة على تلك القواعد.

٧-A proper authorization control and access limits are essential requirements. The database organizing such authorities should be protected to maintain effective authorization control.

(٨) على المصرف أن يتأكد من وجود قواعد ملائمة لحماية البيانات المخزنة أو المرسلة عند الدخول في عمليات الصيرفة الالكترونية وأن النظام في المصرف قد تم تصميمه بحيث يمنع اى محاولة للدخول غير المصرح به او غير المشروع، والطبيعة المفتوحة لنشاطات الصيرفة الالكترونية تجعل من هذا الأمر متطلبا جوهريا.

٨-Banks should ensure that proper measures exist to protect data stored or transferred when dealing in e-banking transactions, and that the system is designed to prevent any unauthorized tampering. The open nature of e-banking activities this requirement becomes essential.

(٩) على المصارف أن تتأكد من أن لديها قواعد واضحة للمراجعة الدخلية تغطي جميع مجالات الصيرفة الالكترونية، وهذا الامر لن يكون سهلا نتيجة للطبيعة الالكترونية للسجلات في هذه الحالة،



نتنتج من أية إختلالات داخلية أو خارجية غير متوقعة تقود الى إنهيار وتوقف نظام الخدمة المصرفية الالكترونية. وعلى المصارف ان تضع خطط للعمل يتم اتباعها في مثل هذه الحالات الطارئة توضح ما الذي يجب فعله ومن يجب أن يفعل وماذا وكيف يمكن إخطار الأطراف ذوي الصلة في الوقت الملائم بالوضع الجديد.

1٤-Banks should prepare suitable incident plans to face any problem resulting from unexpected internal or external defects that causing collapse of the e-banking service system. Banks should prepare plans of actions that should be followed in case of these emergencies, what should be done and who will do what and how involved parties could be informed in a suitable time with the new situation.

اربعاء:

كيف يمكن الإستفادة من هذه القواعد والمبادئ في تعزيز التجربة السودانية:-

أ-فبما يتعلق بالمبادئ الموجهة للإدارة العليا من الواضح ان التركيز ينصب في اتباع الاساليب الادارية الحديثة مع الاحاطة بطبيعة ومتطلبات النظام الخاصة وهذا يفرض الاتي:

١-ان توكل الادارة العليا في المصارف وهي القوة الدافعة التي تحرك عمل نظام الصيرفة الالكترونية وتضمن التبني السليم والفاعل له، الى تلك الادارات المؤهلة لهذا العمل من حيث امتلاكها لرؤية واضحة في هذا الخصوص ترسم المسار المستقبلي الواضح لتبني النظام مع وجود الخطط الاستراتيجية الواضحة والرغبة والحماس اللازم لتحقيق أهداف المشروع. وعليه يجب أن تكون تلك الادارات من ذوي التخصص والامام بطبيعة ومتطلبات نجاح تبني النظام.

٢-أن تجعل الادارة العليا للبنك تبني نظام الصيرفة الالكترونية جزءا من استراتيجية البنك التجارية الهادفة لتحقيق النمو والربحية وزيادة الحصة السوقية وتحسين الموقف التنافسي للبنك مراعية في ذلك عناصر التكلفة والعائد وأن يكون اتجاهها لتبني النظام نابع من رؤيتها الاستراتيجية بجذواه وضرورته وليس تكتيكا مرحليا للاستجابة لضغوط من البنك المركزي وغيره.

٣- ادارة العلاقة مع الأطراف ذوي الصلة بنظام الصيرفة الالكترونية من

العملاء عندما يتعاملون مع شئونهم لأي غرض وخصوصا عند التعامل مع طرف ثالث. الفشل في القيام بهذا يعرض البنك لمخاطر قانونية ومخاطر سمعة.

1٢-Secrecy should be maintained when dealing with customers' information; adequate measures are to be formulated for this purpose. The bank privacy policies should cooperate with regulations and should be announced to customers, and customers authorization is required when dealing with their affairs for any purposes especially when dealing with third parties. Failure of doing this makes the bank at legal and reputation risks.

(١٣) على البنوك أن تتأكد من أن نظام الخدمة لديها متوفر للعملاء على نحو مستمر يلبي توقعاتهم، وذلك بغض النظر عما اذا كانت تلك المصارف تقدم الخدمة بنفسها أو عبر طرف ثالث، وأن تكون استمرارية النظام لدى تلك المصارف محمية من أي تعقيدات أو أحداث يمكن أن تقود الى إختلال عملها. إضافة الى ذلك يجب على المصرف أن يتأكد بشكل منتظم ودوري من سعة نظامه ومقدرته على تنفيذ حجم العمليات المطلوب. الفشل في ادارة هذه المتطلبات يقود الى مخاطر تجارية ومخاطر عمليات ومخاطر سمعة.

1٣-Banks must make sure that their service system is available to customers in a continuous manner that fulfill customers' expectations, whether banks supply the service themselves or through third parties, and that the system continuity is protected from any litigations or events causing its disruption. Moreover, the

bank has to review its system capacity regularly to ensure its ability to perform the scale of transactions. Failure in managing these requirements leads to business, legal and reputation risks.

(١٤) على المصارف إعداد خطط طوارئ لمقابلة المشكلات التي قد





٣- فيما يتعلق بجدوى وفعالية المراجعة الداخلية ظلت هذه ربما من التحديات التي واجهت النظام المصرفي التقليدي، وظل دور تلك المراجعة محدودا وضعيفا ومرة أخرى تلعب البيئة السودانية بطبيعتها وعلاقاتها الشخصية والاجتماعية المتداخلة دورا كبيرا في تفرغ المراجعة الداخلية من محتواها ولذلك يحتاج هذا الأمر الى عناية خاصة. هذا إضافة الى أن الطبيعة الالكترونية لنشاطات الصيرفة الالكترونية تفرض إعداد من يقومون بهذا العمل بطريقة خاصة وتأهيلهم للتعامل مع الطبعة الالكترونية للأعمال.

ج- فيما يتعلق بالمبادئ والقواعد المرتبطة بالمخاطر القانونية ومخاطر السمعة فهناك عدد من النقاط يجب مراعاتها من المصارف السودانية في هذا الخصوص ومن ذلك:

١- من الواضح ان معظم المصارف السودانية لاتوفر المعلومات الكافية عن هويتها أو القواعد التي تحكمها وطريقة عملها والحصول على الخدمات فيها، في مواقعها الالكترونية هذا إن وجدت تلك المواقع أصلا في عدد من الحالات.

٢- إن مسألة استمرارية نظام الصيرفة الالكترونية وعمله بالصورة التي تلبي توقعات العملاء من الأمور شديدة الأهمية وهو أمر فشلت المصارف في السودان في تحقيقه حتى الآن بالصورة المثلى، وليس غريبا أن يذهب العميل لماكينات الصراف الآلي ليجدها خارج الخدمة بل أكثر من ذلك أصبح اليوم الذي يسبق عطلة نهاية الاسبوع موعدا ثابتا لخلل وتوقف كبير يصيب شبكة تلك الماكينات.

٣- مسألة مراجعة مقدرة النظام على تنفيذ حجم العمليات المطلوبة يعترضها خلل واضح في التجربة السودانية وليس أدل على ذلك مما ذكرناه أعلاه فيما يتعلق بقطوعات الشبكة، فبالإضافة لعدم وجود نظام بديل معزز للشبكة الرئيسية يكون جاهزا باستمرار للعمل عند تعطل الشبكة الرئيسية، يبدو أن الشبكة الرئيسية نفسها غير قادرة على تحمل حجم العمليات ومن أدلة ذلك ما يحدث في اليوم الذي يسبق عطلة نهاية الاسبوع. والغريب في الأمر أنه لا يبدو أن المصارف تعير هذا الأمر كبير اهتمام بدليل استمراره لفترة طويلة في وقت حساس تسعى فيه التجربة السودانية الناشئة لتثبيت أقدامها، وعلى المصارف أن تعلم أن تلك المسألة تنطوي على مسئولية أخلاقية قبل أن تكون قانونية.

مشغلي شبكات الإتصال وغيرهم أمر يحتاج الى عناية كبيرة، فعلى عكس ما كان عليه الحال في النظام التقليدي حيث كان المصرف يمسك بمعظم خيوط عملية تقديم الخدمة المصرفية، فإنه في ظل الصيرفة لالكترونية يضطر البنك الى الإعتماد على أطراف خارجية عديدة من أجل تقديم الخدمة وفي أحيان كثيرة يؤثر أداء تلك الأطراف بشكل كبير على الخدمة التي يقدمها البنك الأمر الذي يفرض تحديد دور تلك الجهات بدقة والتأكد من قيامها بذلك الدور وفقا لما تم الاتفاق عليه وأن لاتخضع العلاقة مع تلك الجهات لأى نوع من المجاملات أو التغاضي لان ذلك يمكن أن يضر بعمل المصرف بشكل كبير.

ب- فيما يتعلق بالمبادئ والقواعد المتعلقة بعملية تأمين النظام لعل معظم القواعد في هذا الخصوص يتم التعامل معها وفق أنظمة حديثة صممت للتغلب على متطلبات التثبت من الهوية وسرية التعامل واثبات وقوع العمليات، ويبقى المهم في هذه المتطلبات ان تتبنى البنوك النظم الأكثر فاعلية للتعامل معها بطلبها من مصادرها الاصلية والاستعانة بكل الخبرات اللازمة للتأكد من تركيبها وتشغيلها وأنها تعمل على الوجه الأكمل.

إلا أن النقاط الواجب الالتفات اليها في خصوص قواعد التأمين بالنسبة للمصارف السودانية هي مسألة فصل الواجبات وسلطات التصريح بالدخول للنظام والمراجعة الداخلية وفيما يتعلق بكل ذلك:

١- مسألة فصل الواجبات تصبح عنصرا حاسما في التبنى الناجح لنظام الصيرفة الالكترونية خصوصا في البيئة السودانية حيث غالبا ما يكون هناك تداخل في المهام وعدم وضوح للوصف الوظيفي وتحديد دقيق للمهام للأشخاص المرتبطين بعمل النظام، هذا الأمر فضلا عن أنه يتسبب في ضياع الجهود نتيجة لتداخل المهام، فإنه يصعب من مهمة تحديد المسؤوليات والمحاسبة عند حدوث التقصير أو التجاوز والاختلال.

٢- مسألة السلطة بالتصريح للدخول للنظام ليست بعيدة عن مسألة الفصل بين الواجبات، وكما هو معلوم فإن هذه المسألة مرتبطة بحدود وسلطات وصلاحيات معينة لدخول النظام تمنح لكل شخص على حسب موقعه، وفي السودان نتيجة للسلوك الاجتماعي والعلاقات المتداخلة بين الافراد تصبح هذه المسألة بحاجة للمتابعة والتنظيم الصارم.

الخاتمة:

إن الإحاطة بهذه الأصول والقواعد العامة لادارة الخطر في ظل الصيرفة الالكترونية والالتزام بتطبيقها بشكل كامل سينعكس بلا شك على تجربة السودان الناشئة في هذا الخصوص، وسيكون من المهم لتفادي أوجه القصور التي تظهر من حين لآخر في التجربة السودانية أن يتم التعامل وفق هذه الأصول والقواعد التي صممت بشكل خاص للتعامل مع مثل تلك الصعوبات. وسيكون من الخطأ تجاهل مثل تلك المعالجات التي صممت كأطار عام ليتم تنفيذه من قبل مختلف الأطراف كل حسب أوضاعه، واضعين في الاعتبار ان الصعوبات التي تواجه نظام الصيرفة الالكترونية في السودان في بدايته سيكون لها أثر سالب وستعطى انطبعا سيئا ربما يؤثر على اقتناع المتعاملين بجدواه والتعامل معه مستقبلا.

لذلك يجب على إدارات المصارف أن تقوم بدراسة هذه القواعد بدقة، وتفصيل ما هو مجمل منها حسب أوضاعها، وأن يتم اطلاع العاملين في القطاع المصرفي وجميع الاطراف ذوي الصلة على فحواها وكيفية التعامل معها وتنفيذ ما جاء فيها لتكون المحصلة تطبيق ناجح لنظام الصيرفة الالكترونية وبأدنى حد ممكن من المخاطر.



المهندس / محمد علي احمد
أدارة تقنية المعلومات

أهم الأدوات في التغيير المؤسسي

المقدمة

تلتجأ المؤسسات عادة إلى التغيير المؤسسي في ظل حدوث أو توقع حدوث تغيرات جوهرية في بيئة الأعمال المحيطة، أو نتيجة لرغبة المؤسسة في زيادة تنافسيتها ورفع حصتها السوقية، أو عند بروز مشكلات داخلية تعيق تحقيق أهدافها. وعادة ما واجهت المؤسسات التغيرات في الأسواق بحلول جزئية وعلاجات سطحية، إلا أنها وجدت نفسها في الآونة الأخيرة أمام تحديات كبيرة قد تؤدي إلى خروجها من السوق، حيث شهدت الأسواق في العقد الماضي تغيرات وتطورات سريعة ومتواصلة، مما حدا بكثير من المؤسسات إلى إعادة النظر في هيكلها وعملياتها وطريقة نفاذها للأسواق. وحققت المؤسسات التي تجاوزت بسرعة مع التطورات الجديدة نجاحات هائلة، بعد أن أحدثت تغيرات شاملة واستراتيجية في بنائها التنظيمي وتعريفها للشركاء وطرق سير العمل بها. واستعانت المؤسسات في مواكبتها للتغيرات بنظريات ومناهج إدارية حديثة في التغيير المؤسسي برزت خلال السنوات العشر الماضية، وامتازت بثلاث ميزات رئيسية هي: الميزة الأولى: شمولية أداة التغيير، بحيث تشمل الاستراتيجية والهيكل والسياسات وإجراءات العمل وقنوات الاتصال وأنظمة المكافآت والحوافز ونظم المعرفة والتقنيات المستخدمة، والتعامل معها ككل واحد مترابط ومتشابك، يؤثر التغيير في أي منها على البقية إيجاباً وسلباً.

في مقاييس الأداء. وتتركز الهندرة على مفاهيم أساسية مثل: إيمان المؤسسة بضرورة التغيير، والتركيز على إعادة هيكلة وتصميم العمليات من أجل تحقيق سرعة في الأداء، أو خفض للتكاليف أو تحسين جودة المنتج.

ومراحل الهندرة عادة تتكون من:

الإعداد والتخطيط لرؤية وأهداف المؤسسة، دراسة الوضع الحالي للعمليات، الاستفادة من التغذية الراجعة من العملاء عن طبيعة الإجراءات داخل المؤسسة، إيجاد نماذج لمؤسسات ناجحة ودراسة إجراءات العمل بداخلها، إعادة تصميم العمليات أو إيجاد عمليات جديدة وتصميمها، التطبيق والتحسين المستمر للعمليات.

وتعمل الهندرة على إيجاد حلول جذرية من أجل تحقيق قفزات كبيرة في الانجاز، ولذلك فإن مفاهيم الابتكار والابداع والتجديد تعتبر من صميم عملية الهندرة داخل المؤسسات.

والميزة الثانية: أدوات تغيير مجربة، سواء في مؤسسات أخرى، أو على نطاق ضيق داخل المؤسسة، مما يضعف احتمالية فشل المنهجية، ويزيد من إمكانية تطويرها وتكييفها لملاءمة بيئة المؤسسة الداخلية. وأخيراً: توافر خبراء واستشاريين لشرح وتطبيق أدوات التغيير الحديثة في المؤسسات الراغبة، ولتبسيط الإجراءات وإقناع العاملين في تلك المؤسسات من جدوى إحداث التغيير وتخفيض المقاومة الناشئة عن عمليات التغيير.

وستتناول بالشرح المبسط ثلاث أدوات حديثة في التغيير المؤسسي، تتوافر فيها الميزات الثلاث الآتية الذكر، واشتهرت في عالم المؤسسات بكفاءتها في تحقيق النتائج المرجوة

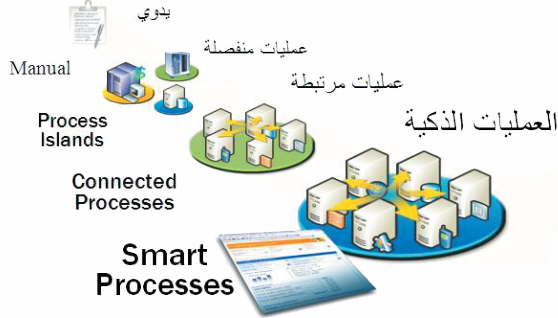
الهندرة

الهندرة كلمة مركبة من كلمتين، هندسة وإدارة. وهي أداة تغيير إداري تهدف لإحداث تغيرات جوهرية على البناء الهيكلي للمؤسسة، وإعادة تصميم العمليات بطريقة جذرية من أجل تحقيق نتائج متميزة

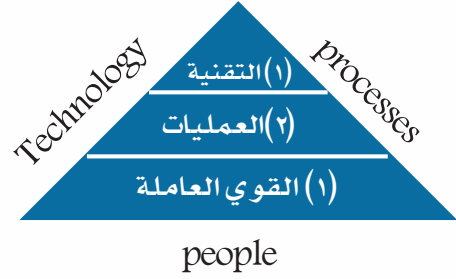


BP Development

مراحل تطور العمليات الادارية



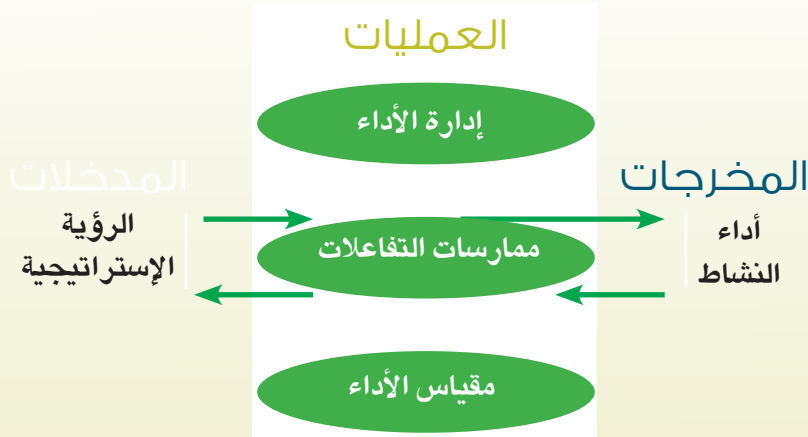
ثالث التميز في مشروع اعادة الهيكلة

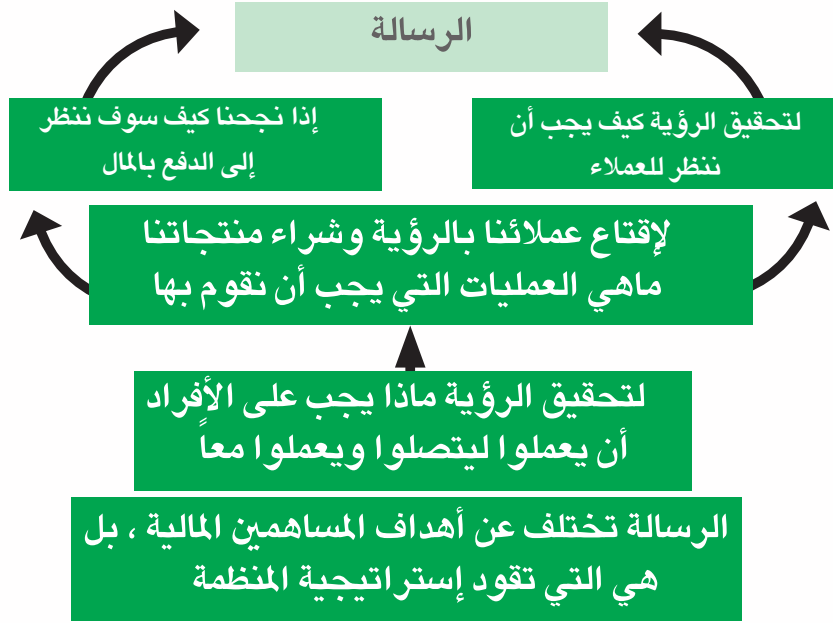


بطاقات الأداء المتوازن BSC

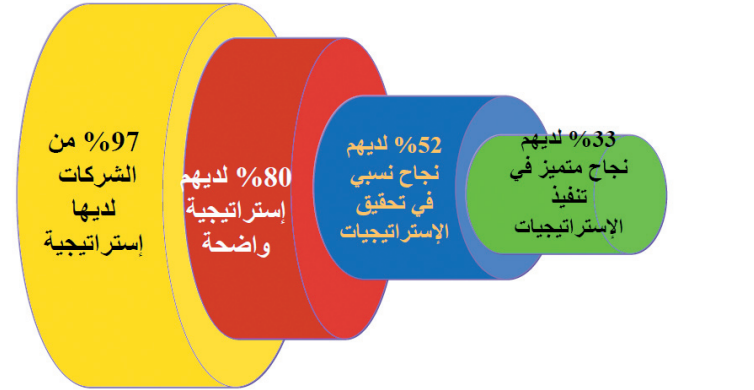
ونقل المعرفة.
والخريطة الاستراتيجية للمؤسسة طبقاً لبطاقات الأداء المتوازن عبارة عن مزيج مقترح للقيمة التي تأمل المؤسسة بإضافتها للعملاء. ويتألف المزيج المقترح من استراتيجيات مترابطة في المجالات الأربعة، من خلال تحديد التغيير المطلوب، ووضع مؤشرات افتراضية وقياسها، ومن ثم مراجعتها في ضوء النتائج المحققة.
ويشارك كل من المساهمين والموظفين والموردين والعملاء في وضع مؤشرات أداء متوازنة للمجالات الأربعة (التشغيلية والمالية والتسويقية والتعليمية) لتحقيق نتائج متكاملة، وذلك لضمان توازن وتوافق مؤشرات أداء المجالات المختلفة، ولضمان فهم واستيعاب كافة الموظفين مؤشرات الأداء وطريقة عمل الخرائط الاستراتيجية، وبما يسمح لظهور إبداعات فردية عند التطبيق الفعلي لمنهجية بطاقات الأداء المتوازن.

انتشرت بطاقات الأداء المتوازن كأداة من أدوات الرقابة الإستراتيجية في المؤسسات خلال النصف الثاني من تسعينيات القرن الماضي. وتفاوتت بسرعة على قريبتها، وانتقلت من مجرد كونها مؤشرات قياس إلى كونها أداة من أدوات التغيير المؤسسي، من خلال قدرتها على رسم خرائط استراتيجية متوازنة لمجالات عمل رئيسية داخل المؤسسة. وهذه المجالات هي:
أ- المجال المالي: ويشمل مواضيع مثل التدفق النقدي والتكاليف والايادات ونسب الأرباح والقيمة السوقية.
ب- المجال التشغيلي: ويشمل العمليات واجراءات العمل التي تؤدي إلى مخرجات المؤسسة النهائية.
ج- المجال التسويقي: ويشمل المزيج التسويقي والسياسات التسويقية وتصنيف العملاء.
د- مجال النمو والتعليم: ويشمل ثقافة المؤسسة وقيمتها وبرامج التدريب





كثيراً من الشركات التي فشلت في البقاء لم يكن السبب يعود لعدم وجود إستراتيجية لعملها... ولكن بسبب الفشل في التواصل مع الموظفين لتنفيذ تلك الإستراتيجيات

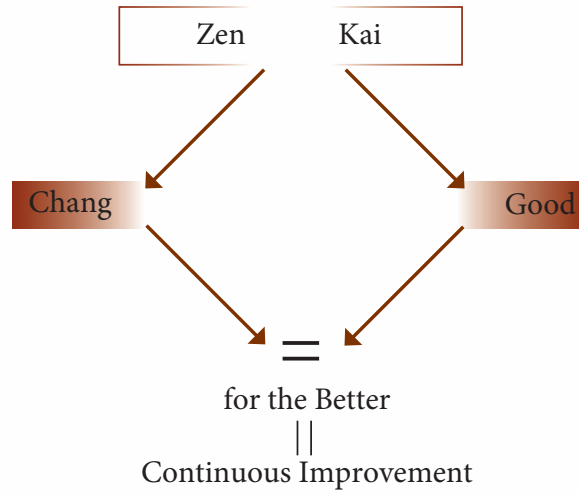


النموذج الياباني (كايزن)

تعني كايزن التغيير للأفضل، ويعتمد نموذج التميز الياباني في الإدارة (كايزن) على مجموعة من المفاهيم الأساسية التي تجعل لأداة التغيير اليابانية نكهتها الخاصة. ومن هذه المفاهيم: الحاجة الدائمة إلى إحداث تغيير، المشاركة الجماعية للتغيير، تحديد الهدر والتخلص منه، العمل المرافق للمعرفة. وينص أسلوب كايزن على أن المؤسسة التي تسعى لتحقيق نتائج متميزة في بيئة الأعمال يجب أن تعمل على تحسين الانتاجية وإتقان العمل. وذلك لن يتحقق إلا إذا توافر لديها قيادة متميزة وسياسات وآليات عمل متميزة وكوادر متميزة وموارد متميزة. ومن أجل صنع التميز في كل ما سبق فعلى المؤسسة أن تعمل على الحفاظ على بيئة عمل مريحة وجاذبة للموظفين، وتفاعلية، من أجل نقل الخبرات والمعارف فيما بينهم، وفي نفس الوقت ضاغطة لتحقيق أكبر



قدر ممكن من الانجاز والإبداع. كما أنّ على المؤسسة بناء وإبراز نماذج وقنوات من القيادات، حتى يقوم بقية الموظفين بالقتداء بهم. ويبدأ العمل بمنهجية كايزن بتحديد مناطق العمل الفعلية ذات القيمة المضافة الأعلى في المؤسسة، ويتم التركيز عليها من أجل إعطاء نتائج سريعة، وتكون ذات تأثير واضح على مجمل أنشطة المؤسسة. وبالمحافظة على استمرارية عملية التحسين يتم التخلص من الهدر بأنواعه المختلفة، ورفع كفاءة الموظفين وتنمية قدراتهم الإبداعية، مما يعني زيادة القيمة المضافة للإنتاج النهائي.



Kaizen Umbrella

KAIZEN

إرضاء العميل
الجودة الشاملة
حلقات الجودة
الصيانة الإنتاجية
التكنولوجيا

التوقيت المطلوب
منع الأخطاء
مجموعات العمل الصغيرة
علاقات العمل التعاونية
تحسين الإنتاجية



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

تأمين ضمان وأمان



المكتب الرئيسي : الخرطوم - مركز الفيحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف
ص-ب ٢٧٧٦ هاتف : ٨٣٧٧٠٥٠٧ - ٨٣٧٧١٧٥١ - ٨٣٧٨١٥٥٦ فاكس : ٨٣٧٧٨٩٥٩



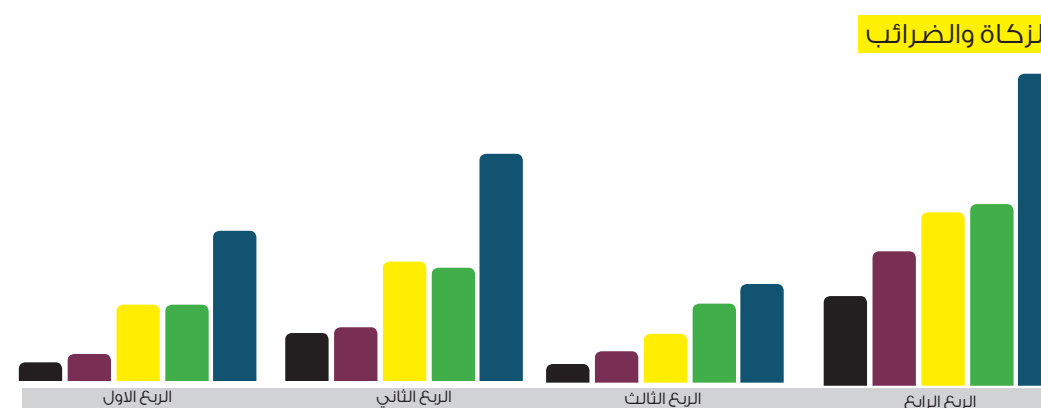
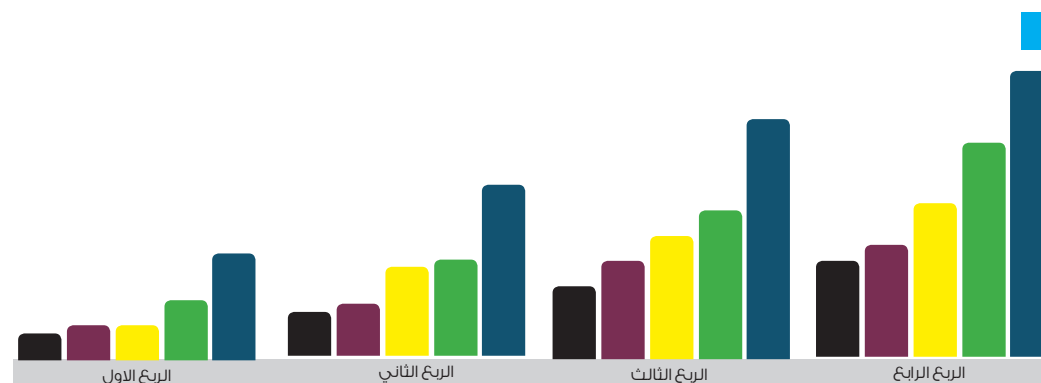
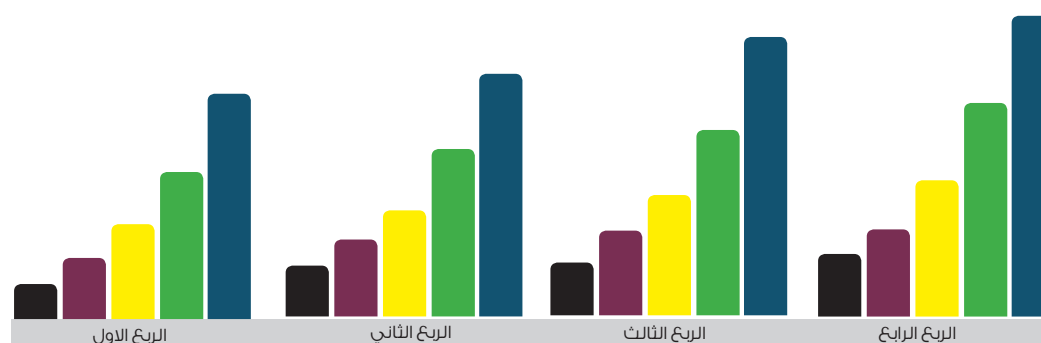
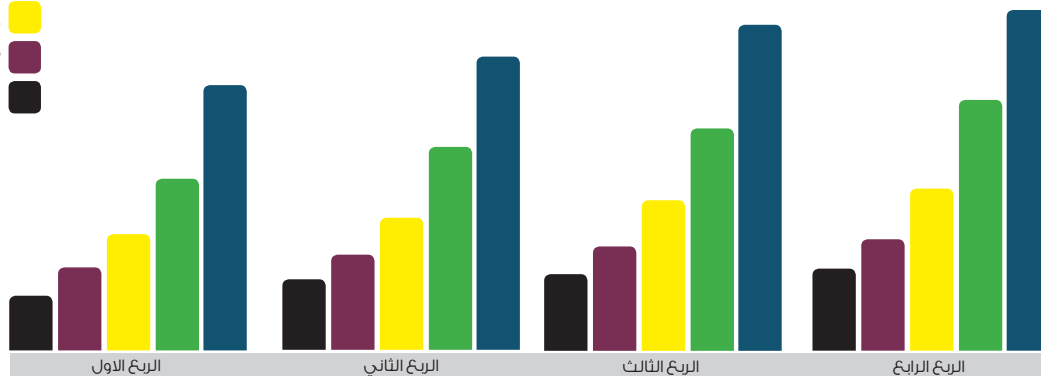
بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

مؤشرات



٢٠١٠
٢٠٠٩
٢٠٠٨
٢٠٠٧
٢٠٠٦





طرائف وحكم ومأثورات..

من حكم الإمام علي بن أبي طالب «كرم الله وجهه»:

رطوبة من ذكري».

ضحية إعرابي

حكى أن أعرابي ضحى يوم العيد بجمل فذكر للناس أنه ضحى بجمل، ثم ذكره في مجمع آخر، فقيل له: إلى متى تذكر هذا الجمل للناس؟ فقال الإعرابي: يا سبحان الله إن الله تعالى ذبح كبشاً فدية عن نبيه إسماعيل، وذكره في مواضع من القرآن فكيف لا أنكر أنا الجمل؟!.

ذكاء امرأة

كانت سلمى بنت أيمن التميمية من أحسن النساء وزوجها من أقبح الرجال، فقالت له يوماً: علمت أنني أنا وأنت في الجنة. قال: ولم؟ قالت: لأنني رزقت مثلك فصبرت ورزقت مثلي فشكرت، والصبور والشكور في الجنة. وقيل لها: كيف تصبرين على قبحه وأنت من الحسن بحيث أنت؟ فقالت: أما إنه قد قدم حسنة عند الله، وأذنبت عنده ذنباً، فصيرني في ثوابه، وصيره في عقابي.

عزلة

× سئل إبراهيم بن أدهم لم لا تخالط الناس؟ فقال: ان صحبت من هو دوني أذاني بجهله، وإن صحبت من هو فوقني تكبر عليّ، وإن صحبت من هو مثلي حسدني. فاشتغلت بمن ليس في صحبتته ملل ولا وصلة انقطاع ولا في الأنس به وحشة

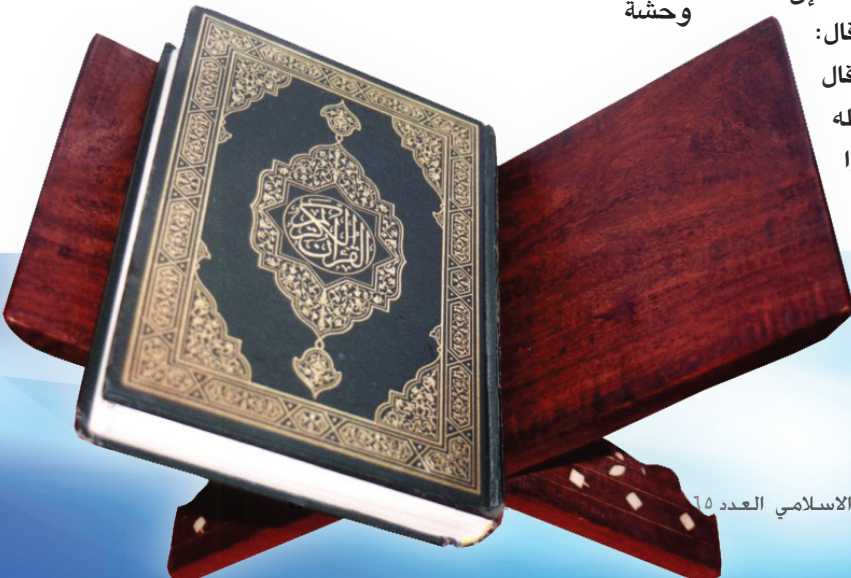
× لا يكون المحسن والمسيء عندك بمنزلة سواء، فإن ذلك ترهيد لأهل الإحسان في الإحسان، وتدريب لأهل الإساءة على الإساءة، فألزم كلّ منهم ما ألزم نفسه أدباً منك. × يا بني، اجعل نفسك ميزاناً بينك وبين غيرك. فأحجب لغيرك ما تحب لنفسك. واکره له ما تكره لها، ولا تظلم كما لا تحب أن تظلم، وأحسن كما تحب أن يُحسن إليك. واستقبج من نفسك ما تستقبجه من غيرك، وارض من الناس بما ترضاه لهم من نفسك. ولا تقل ما لا تعلم وإن قل ما تعلم، ولا تقل ما لا تحب أن يقال لك. واعلم أن الإعجاب ضد الصواب، وأفة الألباب. فاسع في كدحك، ولا تكن خازناً لغيرك. وإذا أنت هديت لقصدك فكُن أخشع ما تكون لربك».

× إِذَا أَقْبَلْتَ الدُّنْيَا عَلَى أَحَدٍ أَعَارَتْهُ مَحَاسِنَ غَيْرِهِ، وَإِذَا أَدْبَرْتَ عَنْهُ سَلَبَتْهُ مَحَاسِنَ نَفْسِهِ.
× خَالَطُوا النَّاسَ مُخَالَطَةً إِنَّ مِنْهُمْ مَعَهَا بَكْوًا عَلَيْكُمْ، وَإِنْ عَشَنْتُمْ حَنُوا إِلَيْكُمْ.
× إِذَا قَدَّرْتَ عَلَى عَدُوِّكَ فَاجْعَلِ الْعَفْوَ عَنْهُ شُكْرًا لِلْقُدْرَةِ عَلَيْهِ.

بلاغة

وجد الحجاج على منبره مكتوباً: (قل تمتع بكفرك إنك من أصحاب النار) - سورة الزمر آية «٨»، فكتب تحتها: (قل موتوا بغيظكم إن الله عليم بذات الصدور) - سورة آل عمران آية «١١٩».

× قال إبراهيم بن داؤود: قال بعض الحكماء: إن لله عبداً يستقبلون المصائب بالبشر، قال: فقال: أولئك الذين صفت من الدنيا قلوبهم، ثم قال: قال وهب بن منبه: وجدت في زبور داود: يقول الله تعالى: «يا داود، هل تدري من أسرع الناس ممراً على الصراط؟ الذين يرضون بحكمي وأسننتهم



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



خبراتنا في خدمتك



السودان - الخرطوم شارع علي عبداللطيف - مركز الفيحاء التجاري
تلفون: ٠١٢٣٠٠٢٠٢٣ - ٠١٢٣٠٢٠٢٥ - فاكس: ٢٤٩ ١٨٣ ٧٧١٧١٤ +



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

الأول تقنياً على المصارف السودانية



www.fibsudan.com

السودان - الخرطوم - شارع علي عبداللطيف - مركز الفحاء التجاري

ص.ب. ١٠١٤٣ الخرطوم تليكس: ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٤ فاكس - ٧٧١٧١٤ - ٢٤٩٨٣٨٧٠١٩٣ هاتف: ٧٧٧٩٢ - ٧٧٨٧٢٧ - ٧٨١٨٤٨ - ٧٨١٨٥٧ +٢٤٩

بريد الكتروني: www.fibsudan.com إسوфт: FISBSDKH