



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
www.fibsudanBank.com

نحن الرواد

المال والاقتصاد

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

العدد ٦٦ يونيو ٢٠١١م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

الأمير محمد الفيصل :

لا بد لنا من أعمال الفكر لتطوير فلسفة الاقتصاد في الاسلام

الأستاذ / عبدالرحيم حمدي:

كيف تسهم النظرية الإسلامية في حل مشاكل البنوك ؟

البنك يعقد شراكة مع سودا بوست

التمويل الأصغر:

• نقلة من الإعانات إلى ساحات الإنتاج

• التمويل الأصغروضماناته القانونية



مواقع مكيفات الصراف الآلي العامة

١. فرع الفيحاء
٢. فرع الفيحاء
٣. فرع الفيحاء
٤. فرع الفيحاء
٥. جامعة الخرطوم
٦. جامعة الخرطوم
٧. جامعة الخرطوم
٨. جامعة الخرطوم
٩. فرع السجانة
١٠. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - الجناح الغربي
١١. فرع المنطقة الصناعية الخرطوم
١٢. الصندوق القومي للمعاشات - الرئاسة
١٣. الصندوق القومي للمعاشات - مدخل كبري الملك نمر
١٤. صيدلية كوينز - الرياض - شارع المشتل
١٥. المباحث والأدلة الجنائية - بري
١٦. سوق الخرطوم (٢) جنوب حديقة إشرافة التجاني يوسف بشير
١٧. مدخل كبري المنشية ١
١٨. مدخل كبري المنشية ٢
١٩. الهيئة القومية للكهرباء - الرئاسة (١)
٢٠. الهيئة القومية للكهرباء - الرئاسة (٢)
٢١. وزارة المالية والاقتصاد الوطني
٢٢. مجمع الخير الإسلامي - أركويت
٢٣. جامعة الخرطوم - كلية الصيدلة
٢٤. فندق البحرين العالمي - شارع السيد عبدالرحمن
٢٥. العمارات شارع ١٥ أمام طلعة النيل
٢٦. وزارة الداخلية
٢٧. الهيئة العامة للإمدادات الطبية - الخرطوم جنوب
٢٨. أكاديمية الشرطة - شارع الصحافة زلط
٢٩. وزارة الطاقة والتعدين
٣٠. الخطوط الجوية السودانية - الرئاسة
٣١. فرع السوق الشعبي الخرطوم
٣٢. فرع السوق الشعبي أمدران
٣٣. فرع الزبير باشا
٣٤. مبنى الإذاعة السودانية
٣٥. جامعة الرباط الوطني
٣٦. مبنى شركة كنار شارع أفريقيا
٣٧. جامعة أفريقيا العالمية
٣٨. مستشفى مكة التخصصي لطب العيون - الرياض
٣٩. مستشفى الأسنان التعليمي
٤٠. صيدلية لنا - شرق برج سودا
٤١. وزارة التربية والتعليم
٤٢. الإدارة العامة للجمارك - الرئاسة
٤٣. الإدارة العامة للجمارك - رئاسة جمارك مطار الخرطوم
٤٤. الإدارة العامة للجمارك الرئاسة (داخل الرئاسة)
٤٥. جبرة - طلعة النيل - جوار جامع بلال
٤٦. برج الفاتح - الفرع الإلكتروني
٤٧. فرع المحطة الوسطى امدران
٤٨. جامعة امدران الإسلامية - مجمع الطالبات الثورة
٤٩. محلية أم درمان - المعاشات
٥٠. فرع جامعة أمدران الإسلامية - العرضة
٥١. جامعة الخرطوم - كلية التربية شمال
٥٢. جامعة الخرطوم - كلية التربية جنوب (بوابة عبدالقيوم)
٥٣. شارع الأربعين شمال صيدلية الأربعين
٥٤. قصر الشباب والأطفال - أم درمان
٥٥. صيدلية محمد سعيد - محطة سراج - الفتيحاب ١
٥٦. صيدلية محمد سعيد - محطة سراج
- الفتيحاب ٢
٥٧. فرع المورد - شمال غرب حوش الخليفة
٥٨. أم درمان - الشهداء - صينية الأزهر
٥٩. حي الروضة - شارع القماير جوار مسجد حي الشاطيء
٦٠. المغتربين - شارع الإنقاذ - بحري ١
٦١. فرع سعد قشرة
٦٢. فرع المنطقة الصناعية بحري
٦٣. جامعة الخرطوم - كلية الزراعة شمبات
٦٤. شارع المعونة - المؤسسة - جوار صيدلية كوينز
٦٥. كوبر شارع كسلا - طلعة CNPC
٦٦. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - كلية البيطرة - حلة كوكو
٦٧. شارع المعونة - شمبات جنوب - شمال مقسم سودا
٦٨. شارع شمبات - شرق قبة الشيخ خوجلي
٦٩. أمام صيدلية الميرغنية
٦٩. منطقة قري الحرة
٧٠. فرع المحطة الوسطى الخرطوم
٧١. المغتربين شارع الإنقاذ - بحري ٢
٧٢. التصنيع الحربي - كافوري - بحري
٧٣. بورتسودان - جامعة البحر الأحمر
٧٤. بورتسودان - الجمارك
٧٥. كسلا
٧٦. القضايف
٧٧. ود مدني
٧٨. عطبرة
٧٩. كوستي
٨٠. الأبيض

المراسلون

- (١) البنك البريطاني العربي التجاري - لندن
- (٢) البنك الأملي التجاري - جدة
- (٣) بنك الرياض - الرياض
- (٤) شركة الراجحي المصرفية - الرياض
- (٥) بنك سبأ الإسلامي - صنعاء
- (٦) مصرف قطر الإسلامي - الدوحة
- (٧) المؤسسة العربية المصرفية - المنامة
- (٨) الشركة العربية للاستثمار - المنامة
- (٩) المصرف العربي للاستثمار - أبوظبي
- (١٠) بنك المشرق - دبي
- (١١) مصرف أبوظبي الإسلامي - أبوظبي
- (١٢) بيت التمويل الكويتي - الكويت
- (١٣) بنك صادرات إيران - طهران
- (١٤) مؤسسة فيصل المالية سويسرا - جنيف
- (١٥) بنك فيصل الإسلامي المصري - القاهرة
- (١٦) بنك شمال أفريقيا التجاري - بيروت
- (١٧) كوميرزبانك - فرانكفورت
- (١٨) يوباي (المصرف العربي إيطاليا)
- (١٩) بنك كوريا - سيول
- (٢٠) بنك بيروت - بيروت
- (٢١) بنك مسقط - مسقط
- (٢٢) البنك الفرنسي - بيروت
- (٢٣) بنك BCB - جنيف
- (٢٤) بنك FIM - مالطا
- (٢٥) اليوفاف - المنامة - البحرين
- (٢٦) البنك الأردني الإسلامي - الأردن
- (٢٧) بنك بيبيلوس - بيروت
- (٢٨) بنك البركة الإسلامي - البحرين
- (٢٩) بنك الإنمار - البحرين
- (٣٠) BIA - باريس
- (٣١) بنك البركة التركي - استانبول
- (٣٢) بنك قطر الوطني - الدوحة

الصفحة	أنشطة وأخبار
٥	فلسفة عمل الاقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية
٦	كيف تسهم النظرية الإسلامية في حل مشاكل البنوك ؟
	التمويل الأصغر
١٢	نقلة من الإعانات إلى ساحات الإنتاج
١٤	التمويل الأصغر وضماناته القانونية
١٩	دور المصارف الإسلامية في التنمية الاجتماعية
	دراسات اقتصادية
٢٢	التضخم يهدم ما يبني وما يراد بناؤه
٢٤	التسويق والقرارات الذكية
٢٦	التنبؤ الاقتصادي
٢٩	إدارة وبناء فرق العمل
٣٣	الزكاة ودورها الاقتصادي
٣٥	دراسة حالة البنوك التجارية السودانية للفترة (٢٠٠٢ - ٢٠٠٩)
٣٨	فجوة التوقعات في المراجعة
٤١	تعبئة و توظيف الموارد في المصارف الإسلامية
	تقنية مصرفية
٤٦	الصرافات الآلية (ATM)
	عرض كتاب
٤٨	عرض كتاب: تجربة بنك الفقراء
٥٢	واحة العدد

كلمة العدد

القراء الأعزاء بين أيديكم العدد ٦٦ من مجلة المال والاقتصاد والذي تم إعداده بعناية ليتوافق مع عدد من مقترحاتكم و آرائكم الثرة فتعددت موضوعاته وتنوعت ما بين الاقتصاد والدراسات المصرفية والتقنية. كما أفردنا لكم عدداً من الموضوعات الخاصة بفلسفة الاقتصاد والصيرفة الإسلامية. أبرزها الورقة التي قدمها المفكر سمو الأمير الدكتور محمد الفيصل آل سعود حول الفلسفة التي تحكم عمل الاقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية كذلك الورقة التي قدمها الأستاذ عبد الرحيم حمدي عن الكيفية التي تسهم بها النظرية الإسلامية في حل مشاكل البنوك و تضمن العدد أيضاً عدداً من المواضيع تناولت مفهوم التمويل الأصغر وفلسفته الإسلامية و ضماناته القانونية إيماناً منا بمبدأ التكافؤ الاجتماعي والتقريب بين طبقات المجتمع الواحد مستعرضين في ذلك احدي التجارب الناجحة عالمياً من خلال عرض لكتاب تجربة بنك الفقراء. نأمل أن ينال هذا الجهد رضاءكم كما نرجو مواصلة تقديم مقترحاتكم وآرائكم بالتواصل عبر البريد الالكتروني للمجلة.

عنوان البنك الرئيسي

مركز الفحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص. ب: ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس: ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس: ٧٧٧١٤ - ٧٧٧١٣
- هاتف: ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٥٠٨٧ / ٧٧٧٨٢٧ / ٨٣٢٤٩ - 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

إسماعيل إبراهيم محمد

عبد الله موسى علقم

محمد حافظ مبارك

عمار يوسف شاهين

البريد الإلكتروني:

magazine@fibsudan.com

هوائف خدمة العملاء

البنك:

٠١٢٣٠٠٢٠٢٤

محول القيود القومي:

٨٣٧٤٩٥٧٣

فروع البنك العاملة:

الفرع	التلفون
١ الفحاء	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٣٥٦٦
٢ المحطة الوسطى الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٨١٧٦٧
٣ جامعة الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٤٧٩
٤ السوق العربي	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٦٠٣
٥ السجنانة	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٦٧٧٥٨
٦ السوق الشعبي الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧٥٦٥٦
٧ المنطقة الصناعية الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧١٨٩٥
٨ السوق المحلي	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٢٥٨٢٧
٩ شارع الزبير باشا	+٢٤٩ ١٨٣ ٨١١٩٦٢
١٠ برج الفاتح	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٧٥٨
١١ مكتب صرف جامعة الرباط الوطني	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٧١٤
١٢ سعد قشيرة	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٣١٩١٠
١٣ حلة كوكو	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٨٠١٥٥
١٤ المنطقة الصناعية بحري	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٣٠٤١١
١٥ مكتب صرف المنطقة الحرة (قري)	+٢٤٩ ١٢٠ ٧١٦٨٨٣
١٦ المحطة الوسطى أم د	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥١٩٧١
١٧ السوق الشعبي أم درمان	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥٣٥١٨
١٨ سوق ليبيا	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٩١٦٣١
١٩ الجامعة الإسلامية (الثورة)	+٢٤٩ ١٨٧ ٤٣١٩٧٧
٢٠ الجامعة الإسلامية (العرضة)	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥٥٣٤٥
٢١ الجامعة الإسلامية (الفتح)	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٢٩٢٤٢
٢٢ الموردة	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٧٨٩٩٩
فروع الولايات الأخرى:	
٢٣ بورتسودان	+٢٤٩ ٣١١ ٨٢٤٦٥١
٢٤ القضارف	+٢٤٩ ٤٤١ ٨٤٣٥٠٣
٢٥ كسلا	+٢٤٩ ٤١١ ٨٢٢٠٥٠
٢٦ كوستي	+٢٤٩ ٥٧١ ٨٢٢٧١١
٢٧ مدني	+٢٤٩ ٥١١ ٨٤٣١٥١
٢٨ عطبرة	+٢٤٩ ٢١١ ٨٢٢٣٦٧
٢٩ الأبيض	+٢٤٩ ٦١١ ٨٢٣١٢٥
٣٠ الفاشر	+٢٤٩ ٧٣١ ٨٤٢٢٣٨
٣١ نيالا	+٢٤٩ ٧١١ ٨٣٢٠١٣

الإخراج الفني



٨٣٧٤٩٦٢١ - ٨٣٧٤٧٦٥١



فلسفة عمل الاقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية

صاحب السمو الملكي الأمير / د. محمد الفيصل آل سعود

الاقتصادي . فما دمت أنا لست مالكاً أصلياً فليس لي حرية التصرف في المال إلا بالشروط التي استخلفني فيها الله سبحانه ولذلك هذه الشروط يجب أن نلاحظها في بحوثنا عندما نتكلم عن الاقتصاد الإسلامي لكي نكيف مجهوداتنا في تعريف الاقتصاد الإسلامي.

الاقتصاد الإسلامي عبارة عن استعمال الإنسان لما استخلف فيه حسب السبل والوسائل لسد حاجاته الدنيوية حسب منهج شرعي ، فهناك فرق واضح بين النظرية الاقتصادية الإسلامية والنظرية الاقتصادية الرأسمالية، فالرأسمالية تقترض حرية الإنسان في اتخاذ القرار الاقتصادي كما يريد ، أما النظرية الاقتصادية الإسلامية فهي تحد من حريته ليتكيف حسب متطلبات الإسلام . لذا نجد أن المسلم المطبق للنظرية الاقتصادية لا يملك وبذلك لا يستطيع أن يتصرف بحرية كاملة.

هذه النظرية تحتاج إلى التوسع في تطوير السبل والوسائل ، فالسبل هي الأمور الحاكمة في النظرية ، والوسائل هي الإجراءات التي تقوم بتمثيل استعمالنا للوسائل ، فتحن نجحنا في تطوير بعض الإجراءات في النظام المصرفي الإسلامي ونحتاج إلى مزيد من الوسائل في النظام المصرفي وإلى إعمال الفكر من أهله ليطوروا لنا فهمنا لنظرية الاستخلاف في الاقتصاد .

من الطريف أن الأشياء التي تدل على عدم صلاحية النظام الاقتصادي الرأسمالي مثلاً أن قيمة المنتج العالمي حوالي ٧٠ ترليون دولار وقيمة المطلوبات عليه تشكل ١٠ أضعافه أي ٧٠٠ ترليون دولار وهذا كله ناتج من أن الربا يمكن طبع الورق ونضع عليه قيمة ، وهذه الإحصائية اللطيفة تبين لنا مدى خطورة الربا على الاقتصاد . أيضاً الدولة عندما تريد بما يسمى بخلق المال ، فكل ما عليها هو أن تضع dept & credit ويكتب لها كذا وعليها كذا وتطبع ذلك في نقود أو سندات وتبني كل ذلك على مقدار الربا الذي يدفع عليه ، فإذا خلقنا من لا شيء وسائل دفع مبنية على لا شيء والذي يمكن هذا هو الربا .

أصبح من الإمكان أننا نطبع ونخرج مطلوبات كبيرة على الاقتصاد الرأسمالي ، أما الاقتصاد الإسلامي فلا يمكن أن أخلق وسيلة دفع دون أن يكون أمامها وسيلة إنتاج . فالوديعة في البنوك الربوية تعتبر قرضاً من المودع للبنك ، فلبنك التصرف فيها كما يشاء مقابل سعر فائدة . أما الوديعة في البنك الإسلامي ليس ملكاً للبنك وإنما لصالح صاحب الوديعة وللبنك أن يستعملها حسب شروط النظام المعمول به.

هناك فرق بين الوديعة الوقتية والجارية ، فالوديعة الجارية في النظام المصرفي الربوي ليس عليها أي موانع من أن يستعملها البنك كما يشاء ، أما في النظام المصرفي الإسلامي فهي أمانة والبنك ملزم على أن يستعملها بطريق سليمة حسب الشروط الذي يرتضيه البنك والمودع.

المسألة هي أننا نحن كمسلمين ، وهنا استدرك أن الإستخلاف ليس للمسلمين فقط بل أن الله استخلف بني آدم فكل بني آدم مستخلفين المسلم وغيره ، والفرق هو أن المسلم يلتزم والآخر لا يلتزمون ، وللأسف نجد أخيراً أن المجتمع الإسلامي لم يلتزم بشروط الإسلام .

إننا مع افتخارنا في أننا وصلنا إلى تأسيس مؤسسات مالية مبنية على الشريعة الإسلامية إلا أننا لا زلنا في بداية الطريق ولا يجب أن نظن أننا وصلنا إلى المنشود، وأنه يجب علينا إعمال الفكر ، بحيث أن نطور السبل والوسائل التي

عندما نتحدث عن النظام الاقتصادي الإسلامي لا بد لنا أن نبدأ من المبدأ الأساسي الذي يحكمه وهو مبدأ الاستخلاف في الأرض الذي يحكم كل حركات الإنسان في هذه الدنيا ليس الاقتصاد فقط، وهذا ما يميز الاقتصاد الإسلامي وفلسفته عن الاقتصاد المنافس وهو النظام الرأسمالي . فالرأسمالية وهي نظام معمول به قبل نزول الإسلام وكان العالم دائماً يترنح في متغيرات دورته كما يقولون والنظام الرأسمالي مبني على أن الحاكم في الاقتصاد هو رأس المال أي النقد وهو الذي يعتبر المحرك للاقتصاد في العالم ، وقبل الثورة الصناعية كان الاقتصاد هو اقتصاد زراعي، ولكن النظام المالي الذي يحكمه كان هو الرأسمالية التي ارتبط أداؤها على مر الاحقاب بالربا الذي كان السائد والمحرك للنظام الاقتصادي الرأسمالي ، وعندما نزلت الرسالة المحمدية حرمت الربا ولكن الإنسان بطبعه عنيد ، فبدلاً من أن يجد البديل ويطوره أصر على التعامل بالربا إلى يومنا هذا .

فالآن أصبح الربا هو العامل الرئيسي في الاقتصاد الرأسمالي ، لأنه كله يصب في ذلك ، فعندما يكون هنالك كساد نجد أن البنوك المركزية تسعى إلى تخفيض سعر الفائدة (وهو الربا) لتشجيع رؤوس الأموال في التوظيف في الاقتصاد ، وعندما يكون هنالك رواج في الاقتصاد ترفع البنوك المركزية من سعر الفائدة، لكي تكافح التضخم الذي يعتبرونه خطراً عند الإزدهار، وفي رأيي أنه عندما يزيد خطر التضخم نجد أن الفائدة تزيد ، ولا أعرف كيف يبررون ذلك . فإن الربا في رأيي يزيد من التضخم وما هو إلا فرضية يفترضها أصحاب القرار الاقتصادي الذين يعتبرون أنهم يحاربون التضخم بزيادة الربا ويشجعون الاستثمار بإنقاص الربا ، والأنظمة الرأسمالية لم تعد هي الرأسمالية التاريخية وأصبح المحرك الرئيسي للاقتصاد هو الربا . والرأسمالية ليس لها تعريف دقيق (في رأيي) فهي تعتمد على تضارب المصالح بين متخذي القرار في المجتمع وتفرض أن لديه كل القرارات والمعلومات والقدرة على الحكم على الأمور بتجرد ، فالنظرية تجيب بأن تضارب مصالح متخذي القرار في الاقتصاد ينتج عنه مسار الاقتصاد على النحو السليم ، وهنا ينسون أن الإنسان ليس معصوماً عن الخطأ وينسون أن الإنسان لا يملك كل المعلومات والقدرة على الحكم على الأمور الخلل في الاقتصاد كما رأينا قريبا وتكون هنالك فجوة فساد تعم المجتمع إلى أن يفتح الله وتعود الأمور إلى التطور نحو تصحيح المسار دون أن يكون هنالك أي وسيلة تحكم هذا التطور ، لذلك يجد الإنسان نفسه في رحمة ما يسمى بالدورة الاقتصادية من إزدهار إلى كساد وهذا له تأثيره على المجتمع الذي يدفع ثمنها .

أما في الاقتصاد الإسلامي فإننا لا زلنا في بداية الطريق ، ورغم أننا لم نطور النظرية الاقتصادية في الإسلام فإننا نجحنا في جزء منها وهو النظام المصرفي الإسلامي، وما هو إلا مؤسسة واحدة في الاقتصاد الشرعي، وهناك أيضاً ما واكب تطور المؤسسات المصرفية وهي المؤسسات التكافلية (البديل الإسلامي للتأمين) ، وأقول ذلك متحفظاً يجب ألا نهني أنفسنا كثيراً فتحن لا زلنا في البداية ، ولا بد لنا من إعمال الفكر لتطوير فلسفة الاقتصاد في الإسلام .

المال في الإسلام (ومبدأ الاستخدام) :

الإستخلاف معناه أن الإنسان لا يملك بل هو مستخلف في المال وغيره ليستعمله لمصلحته و المصلحة العامة حسب منهج شرعي يحدد قدرته على اتخاذ القرار

في الندوة التي عقدت ضمن فعاليات اللجنة القومية العليا لتكريم سمو الأمير الدكتور / محمد الفيصل آل سعود والتي قدمها الأستاذ/ عبد الرحيم حمدي

كيف تسهم النظرية الإسلامية في حل مشاكل البنوك ؟



قدم سمو الأمير الدكتور محمد الفيصل في حديثه القيم عن الفلسفة التي تحكم عمل الاقتصاد الإسلامي وأيضاً البنوك الإسلامية باعتبارها أحد مكونات هذا الاقتصاد . وأريد هنا أن أكمل حديث الفلسفة بحديث المناهج أو النهج العملي وسوف ينحصر ذلك في مجال البنوك أكثر منه في مجال الاقتصاد باعتبار أننا نعيش اليوم في كنف مناسبة محددة هي تكريم سمو الأمير محمد الفيصل آل سعود لمجتهوده - محلياً و عالمياً - في مجال البنوك أساساً.

قبل عامين ونصف شرفني بنك فيصل بان أقدم محاضراته السنوية عن الأزمة الاقتصادية العالمية (وكانت عمرها حينئذ أربعة أو خمسة أشهر) وأن أتحدث بما يمكن أن يقدمه الفكر الاقتصادي الإسلامي من حلول لها.

وقد فعلت ذلك في المحاضرة التي وزعت عليكم الآن، والآن مر عامان ونصف و لم تنته الأزمة، بل وأن تساقط الدول الآن فقط بدأ بوتيرة سريعة ووقع عظيم وهو الآن في أوله .. وقعت أيسلندا ثم اليونان ثم اسبانيا وايرلندا والبرتغال الآن تترنح .. والحبل علي الجرار والمشكلة قائمة..ومتفاقمة أيضاً في مجال البنوك كما في اقتصاديات الدول ..

المشكلة قائمة إذن .. والحلول التي طرحتها من منظور إسلامي لا تزال هي.. لسبب بسيط جداً هو أننا نتعامل في هذا المجال - مجال الفكر الإسلامي - مع ثوابت ربانية قاطعة وليس

مع ابتكارات أو اجتهادات بشرية متغيرة كما رأينا في معالجات الغرب لهذه الأزمة خلال العامين الماضيين والتي اقتضت علي معالجات جزائية مثلاً تخفيض المكافآت السنوية (البونص) للمديرين وتوسيع نطاق الدول المطلوب منها المعالجة بإدخال دول الفاض المالي (كالسعودية والصين والبرازيل وغيرها) في ناد موسع (G 20 للاستعانة بأموالها) أو رشوتها بتغيير الحصص في صندوق النقد الدولي بشكل لم يعد شيئاً في ميزان القوي وتم دعم رؤوس أموال البنوك المترنحة بأموال دافع الضرائب المسكين تغطية للأزمة وليس حلاً لها .. وتم السماح بعمل صناديق الاستثمار الإسلامية في عديد من الدول لم تكن تسمح قانوناً بالتعامل الإسلامي أملاً باجتذاب الفوائض المالية الإسلامية . أما الحلول الجذرية الثابتة فإن التحرك نحو بعضها يتم ببطء ويتم نحو أقل هذه الحلول أهمية (مثلاً منع البيع Short sell وزيادة الرقابة علي منظمات التقييم Rating) أما الحلول الجذرية الحقيقية فلم يتحرك أحد في اتجاهها لأنها تعارض الأسس الرأسمالية .

ما هي الحلول التي طرحتها آنذلك واليوم ولا تزال وسوف تظل أبد الدهر ؟

ففي نهاية الورقة الموزعة (محاضرة الأزمة الاقتصادية العالمية) عدت عشرة حلول استعرضها لكم الآن باختصار وأكد بين يدي ذلك الاستعراض .. أن الخلاص من الأزمات اللاحقة .. لن يكون الا باتباع هذه الحلول وهي:



١/ أولاً السبب الأساسي في الأزمة أخلاقي وبالنسبة لنا في الفكر الإسلامي هناك مسوغ أساسي للتدخل لمنع الاستعمال غير الأخلاقي للأموال في غير ما شرع الله كمنع الاستعمال لهذه الأموال في الفسح والتدليس والغرر والجهالة (فالمشقات تقوم علي غرر أساسي وهو أنها تباع المستقبل) كما انه قد ظهر غش في تقدير الأصول وتقويمها . المسوغ لهذا التدخل هو أن المال في الإسلام مال الله ... وأن الآخرين سواء كانوا (مدراء بنوك تجارية - ومحافظو بنوك مركزية - أو حكومات) هم مستخلفون فيه بشروط الاستخلاف التي وضعها رب العالمين ولهذا فان مسوغ التدخل موجود ومقبول في أقصى حدوده ولا يحتاج إلا لصياغته قانوناً وتطبيقه إجراءً وتشديد الرقابة وجعلها فعالة .

٢/ الحل الثاني هو أن يساوي في المخاطرة الطرفان رأس المال والعمل .. وليس أحدهما وهذا هو عقد التعامل الرئيسي في النظام التمويلي الإسلامي والمعروف بعقد المضاربة الشرعية . وهذا منتهي العدالة التي لن تستقيم المجتمعات إلا بها .

٣/ إن الديون الربوية التي لا تسندها أصول هي نتيجة رئيسية للأزمة كما أنها سبب لتفاقمها . أما الدين " التجاري " الذي تتوسطه أصول فهو مسموح به بضوابط شديدة وهذا يفسر لماذا التشديد علي أن يكون البيع ظاهراً وفي شفافية تامة بان يتم في المجلس .

٤/ بيع الدين محرم بالإجماع إلا أن يكون بنفس قيمته أي بدوناً خصم ولهذا يستحيل نقله (حتى بعد تصكيكه) إلى آخرين إذ لا فائدة لهم في ذلك أما التصكيك (Securitisation) كآلية في حد ذاته لالة فيه ويمكن ان يستعمل بضوابط لتفتيت المخاطر ولحشد الموارد .

٥/ إن بيع ما لا تملك ممنوع تماماً ولهذا يستحيل أن تباع ديون (حتى بمثل ثمنها) إلا إذا تملكها أولاً .

٦/ إن الدين الربوي لا تقوم له قائمة إذا اختفى سعر الفائدة ﴿ الربا ﴾ فإنهاء أو إلغاء الربا هو الحل الجذري لإنهاء الديون الربوية .

٧/ إن مفهوم النظرة إلي ميسرة ، أي التعامل الأخلاقي مع الزمن أساسي لتنظيم التعامل المصرفي الإسلامي . فالنظرة إلي ميسرة هي آلية اقتصادية تحمي الأسواق الدولية والشركات والأفراد من السقوط المفعل الذي يصممه ويخطط له الرأسماليون من أمثال جورج سورس وليست عملية "أخلاقية" فقط مصدرها الشفقة والرحمة أو التراحم .

٨/ إن اختصار كل التعاملات في آلية حسابية واحدة (سعر الفائدة) هو خطأ جسيم فكل عملية أو منشط يعامل بآلية مختلفة من آليات قسمة الربح في سوق المنتجات الإسلامية التي تتدرج من القرض الحسن إلى قسمة الأرباح . في حالات المضاربة والمشاركة

عقود قسمة الإنتاج في الزراعة كالزراعة والمساقاة ولهذا كان التعامل الرئيسي في التمويل الإسلامي هو عقد المضاربة وتضريعاته وتنوعاته أما عقود البيوع (المراجعة والايجارة والبيع الآجل) التي يظهر لها هامش ربح محدد سلفاً فإنها تنتج " ديونا تجارية " لهذا فإذا حدث تعثر في عملية أو عدة عمليات فإنها هي التي تتأثر .. أما إذا عاملتها كلها بمؤشر واحد ﴿ سعر الفائدة ﴾ فإن الذي يخسر هو المنشأة الممولة . ولهذا فان النظام المصرفي الإسلامي يتمتع بقدره أكبر علي تحمل الصدمات (كما ثبت فعلاً خلال الأزمة العالمية الحالية) .

٩/ رب المال عن طريق المضاربة هو الخاسر لماله ولهذا فان رب المال يمول بحرص وبمسئولية كبيرة .

ولهذا فالاعتماد الأساسي في النظام المصرفي الإسلامي لا يكون على الضمانات التي يقدمها المضارب أو المشارك أو العميل .

١٠/ أن ضمان الودائع - الذي لجأت إليه الدول أخيراً لا ينشأ في الظروف العادية لان الودائع في النظام المصرفي الإسلامي غير مضمونة ويعرف هذا تماماً المودع عند فتح حساب الوديعة .

ولكن يجوز لطرف ثالث - الدولة - أن تتبرع بالضمان .

مما سبق يتضح تماماً بالمقابلة أن أساسيات وآليات الفقه الشرعي تمنع بالضرورة حدوث أو وقوع هذه الأزمة . وان النظام المصرفي الإسلامي ، حقيقة هو البديل للنظام الرأسمالي المريض هل تلوم الآخرين .. غير المسلمين أنهم لم يتبعوا هذه الحلول حتى الآن ؟

أنا نحن القائمون على البنوك الإسلامية في بلاد الإسلام لا نزال نقدم رجلاً ونؤخر أخرى في تطبيق بعض هذه الحلول .

لا نزال نتجنب - مثلاً - صيغ المشاركة والمضاربة في التعامل بحجة مخاطرها الزائدة .

ولا نزال ننقاد استعمال صيغة القرض الحسن للتمويل النقدي للأفراد والشركات الصغيرة والتمويل الصغير الذي يمثل مستحقوه الأغلبية الساحقة من المجتمع بحجة أن عائدها على البنوك ومساهميها غير مجزٍ .. فتبقى بنوكنا حكرًا للأغنياء والمقتدرين

ويحبس عنها الناس الذين جاءت لخدمتهم ويمنع المجتمع كله من الاستمتاع بما سخر الله من الثروة والرزق لا ليكون دولة بين الأغنياء منهم احتكاراً وظلماً فيموت المجتمع اقتصادياً كما يحدث كثيراً في بلادنا الإسلامية الآن .

ولا زلنا بفضل هذا الجحود والكران لنعمة الاستخلاف في الرزق نغلب الضمانات القوية حماية لرأس المال بدلاً من ان نغلب العمل .. وهو مبرر الربح الرئيسي في فقه المعاملات الإسلامية .

ولا زلنا نتحجج بأن المنتجات الإسلامية قاصرة علي استيعاب بعض جوانب العمل المصرفي والتمويلي... وما درينا أن العلة هي



فينا وفي قصورنا عن أعمال مقتضي الصيغ الحالية و ما أكثرها سعة ... وقدرة !
ولئن بدأ لكم أنني أنهى حديثي بنعمة محبطة عن قصورنا نحن العاملين في مجال البنوك الإسلامية فأن ذلك لا يقل من عظمة وروعة عمل - المصارف الإسلامية - ولعل من المناسب أن نستذكر هذا بالحديث - ونحن في مجال تكريم و احتفال بأحد رواد البنوك الإسلامية الذين بدؤوا هذا العمل إن لم يكن رائدها الأول أن أنهى حديثي الليلة بحديث عن أمير من أمراء الفكر والفعل الإسلامي .
وليس لي سمو الأمير محمد الفيصل آل سعود أمام تكريم رسمي في مجال علمي وفكري .. وتكريم غير رسمي من أصدقاء وزملاء جهاده أن أتحدث - ربما بتقويض ضمني - منه في محطات فكرية وعملية .. وأخرى عن سجاياه الشخصية التي لا تتناولها أحاديث التكريم العلمي .
سمعتوه قبل قليل يتحدث عن فلسفة الاقتصاد الإسلامي .. وهي الفلسفة الدافعة والهادية .. لكل جهاده طيلة عقود من الزمان عرفته خلالها عن قرب . و كأني اسمع اليوم ما سمعته منه قبل أكثر من ثلث قرن من الزمان في بدء علاقة العمل التي جمعت بيننا . لم يتغير الحديث وان ازداد عمقا بفعل التجارب التي تدل أكثر فأكثر علي صحته . وهذا ما اسميه الثبات علي المبدأ : لم يتغير و لم يتحور طلبا لغنم أو تماشيا مع تغير الظروف والملابسات .. وما أسهل التغير وما أسهل التبرير خاصة وان تلك الفلسفة تطل به علي شاطئ المال وما أعظم مغريات المال عندما تكون علي طرف منه ومن آثار هذا الثبات أنني لم أره يوما في تخطيط عمله يقدم هدف زيادة المال علي هدف نشر الدعوة وتوسيع ونشر فكرة البنوك الإسلامية فقد جاء بها أول ما جاء - بعد تكليف والده العظيم له بإنشاء بنوك إسلامية تكمل منظومة البنك الإسلامي للتنمية التي بدأها الفيصل العظيم كأحد اذرع فكرة التضامن الإسلامي التي بدأها فجاء محمد الفيصل أول ما جاء بالتكليف إلى بلدين فقيرين نسبيا هما مصر والسودان .. واستجاب البلدان الفقيران - السودان أولا في مايو ٧٨ ومصر ثانياً في أغسطس من نفس العام .. وبقي البلد الأغنى (السعودية (حتى الآن في قائمة الانتظار ! وأن جاءتها

الدعوة لاحقا من تلقاء جهات أخرى . ومن بعدها أنشأ محمد الفيصل دار المال في سويسرا ملاذاً إداريا وليس موثلاً تجارياً ولكنه جعل أولي أولوياتها أن تنشئ ستة بنوك في غرب إفريقيا أفقر القارات بظاهر القول .. أن ومن أدلتي علي سبق الفكرة في سياق جهاد محمد الفيصل انه يسكن حتى الآن بيتا متواضعا بأثاث متواضع - بمقاييس البلد الغني بل بمقاييسنا نحن في هذا البلد الصغير - هو نفس البيت الذي بدأنا فيه إجتماعاتنا عام ١٩٧٦ .. وأنا على ثقة وعلى علم أن غيره بدل وغير مسكنه مرتين أو ثلاث في الفترة نفسها ولكنه التواضع المجبول وهو أمير ابن ملك في بلد تعمل فيه المظاهر عملها وسبب هذا الزهد اختياره هو وأخواته الكرام إحياء سنة أخرى هي مبدأ الوقف الإسلامي العظيم الذي بني المجتمعات الإسلامية في الماضي . فقد أوقف أبناء الفيصل ما آل إليهم من ميراث لإنشاء مؤسسة ترعى العلم والفكر ولم يبقوا لأنفسهم شيئاً يسعون به لرغد العيش أو للتمرغ في الثروة، واذكر بهذه المناسبة أن أحد كبار رجال الأعمال قال لصديق عمر الأمير ورفيق درب كفاحه الأخ علي عبدالله يعقوب لماذا أتيت لنا بأمر فقير قالها بروح فكاهية محببة وكان الرجل يتحدث بمقياس المال (وهو من سدنته) ولعله ربما كان يرجو خيراً مادياً وقيراً من وراء محمد الفيصل ولم يكن الرجل يدري أن الأمير الذي جاء يحمل مشعل الدعوة كان غنياً بأفكاره وإيمانه وأخلاقه وقدرته على الإلهام والقيادة، ولهذا كنا نحن من حوله عندما يحزب الأمر وتسوء أحوال العمل الاقتصادي في البلاد بسبب سياسات اقتصادية سيئة لا يد لنا فيها - ويصيب البنك رذاذها كنا نشعر بخجل وحرص أننا قد ورننا الرجل في هذا الأمر ولكنه كان يخفف عنا ويجب - أيضاً في لهجة محببة (دبحتوني) ولكنه يواصل الدرب بعزم وهو يرد علي المساهمين الصغار في الجمعية العمومية ويصبرهم وكانوا يرون فيه القدرة فيصبرون معه وهم يعلمون أنه الخاسر الأكبر مادياً ولكنه أيضاً المتحمس الأول لاستمرار العمل وكان البنك ينهض من كبوته بفعل هذا الإصرار العجيب .. وبفضل

توفيق الله .. وكان هذا الأمر يحدث له في بلاد أخرى فلا يثني من عزمه شيئاً .. انه الثبات ونفاذ





إن والده العظيم هو صاحب أخطر وأعظم قرار سياسي في تاريخ الأمة الإسلامية الحديثة :

قرار استعمال سلاح النفط لنصرة القضية في فلسطين .. وهو القرار الذي ركع الغرب صاحب القوة و المنعة علي ركبتيه ... ورفع هذا القرار في جانبه الاقتصادي عائد النفط من ٢ دولارات للبرميل إلي المشارف التي نعرفها الآن فانداحت خيرا عميماً علي كل دول النفط و ما جاورها . وهو أي الفيصل العظيم صاحب قرارات أخرى لا تقل أهمية عن قرار إيقاف ضخ النفط منها قرار إقالة مصر في حرب اليمن - الذي اتخذته ببساطه متناهية في بيت المحجوب في الخرطوم - وكنت علي ذلك من الشاهدين كصحفي - وكان يمكن أن يصير علي الحرب وهو في موقع القوة .. لولا انه كان يري بعين المصلحة الكبرى ويعمل بمنطق الأخوة الإسلامية لا شهوة الصراع السياسي الضيق .

وقرار ثالث عظيم الأمر هو إنشاء ورعاية دعوه التضامن الإسلامي وسط ضجيج الدعوات القومية و اليسارية و العلمانية و الغربية التي كانت تملأ الساحة آنذاك وكان حظ الإسلام منها متواضعاً خجولاً . لتثبت وحدها اليوم .. وتندثر دعاوي القومية و العصبية و اليسارية و تزول دولها و مازلتنا ننتظر زوال الآخرين ! ومن رحم دعوة التضامن الإسلامي خرجت فكرة التعاون الإسلامي في مجال الاقتصاد وأولها البنك الإسلامي للتنمية ومن بعدها منظومة البنوك الإسلامية التي كلف بها الفيصل الشهيد ابنه محمد ثم التأمين الإسلامي و الزكاة .. ومازلنا نرى مدها يتعاظم .. ويتفاحم في مجالات .. ويقتصر في مجالات ..

ورابعها قرارات اصلاح اجتماعي كبير قاده الفيصل الأب لنصرة المرأة المسلمة وسط ركام من عادات بائدة .. ادخله في صراع مع جوانب رجعية في مجتمعه لكنه لم يتخل عن واجب القيادة الاجتماعية كما لم يتخل من قبل عن واجب القيادة السياسية و الاقتصادية التي أوضحته .. والتي كانت جميعها سببا في استشهاده ولكن ليس قبل أن ينقل القيادة إلى ابنه محمد وأبنائه الآخرين وكل قائد في مضماره .

رجل امتزجت فيه مؤهلات القيادة و الريادة من رجل آخر قمة هو .. شيخ المجاهدين العرب في ليبيا ضد الطليان .. عبدالرحمن عزام الذي كرمه العرب بان جعلوه أول أمين للجامعة العربية .. هذا الرجل القمة هو جد أولاد محمد الفيصل .. رأيت كيف تمتزج القمم . وتعطي القوة الدافعة لمحمد الفيصل . فهل ننتظر منه أقل مما فعل لنا في السودان ومما فعل لامتنا الإسلامية .. لهذا الرجل أقول له إنابة عنكم :

شكراً محمد الفيصل

عبد الرحيم حمدي

الخرطوم ٢ / أبريل ٢٠١١

البصيرة وتوفيق الله الذي مد في أمر مؤسساته أو مؤسسات رعاها وأكثرها في بلاد فقيرة حتى أثمرت مؤخرأ مجموعة مالية استمدت اسمها من هذا المعنى: الإثمار نالت من التوفيق الإلهي الجائزة المادية وتلك عبادة نشكر الله عليها .

ولعل الثبات على المبدأ ونفاذ البصيرة يحتاجان لمثبتات أخرى وجدناها في حب هذا الرجل العظيم لبلدنا الفقير المتواضع ولأهله الصريحين في تواضع الواضحين في أداب كان يشاغلنا به عندما يقارن سلوكنا بسلوك أخوان لنا في بلاد مجاورة اتخذوا من العظمة والتفاخر سمناً لتعاملهم الدنيوي (قائلنا: هؤلاء أهل حضارة عمرها سبعة آلاف سنة أما نحن وانتم فمجرد بدو!) وقد بادلتنا حباً بحب وصراحة بصراحة ووضوحاً بوضوح، ليس في أمور المال وحدها ولهذا توثقت العلاقة وتجدرت، ولهذا نشعر اليوم أن التكريم الذي ناله من اكبر مؤسساتنا العلمية هو تكريم لنا نعتز به جميعاً ونفخر به أيما فخر ونشعر أيضاً وبصرامة أنه يستحقه أيما استحقاق فلقد قاد محمد الفيصل بحق مع كثيرين من إخوته في كل أنحاء العالم الإسلامي فجر إحياء جديد لعالم خبا ضوءه مع تفلت عرى الإسلام عروة عروه منذ قرون ذلكم هو عالم التعامل بقواعد الإسلام والشريعة في مسائل المال المختلفة وفي مجالات أخرى عديدة .

المجال الأول : والأهم هو البنوك الإسلامية وأولها في العالم بنك فيصل الإسلامي السوداني ومنها عدد آخر حمل اسم الفيصل . وثانيهما : هو في إحياء سنة الزكاة طوعاً في السودان من خلال بنك فيصل حتى تحولت إلى أمر دولة في السودان وأصبحت مثلاً يحتذي به على مستوى العالم .

وثالثهما : إنشاء فكرة التأمين التكافلي الإسلامي حتى غدا السودان أيضاً قائداً فيها وغدا التأمين الإسلامي صرحاً آخر من صروح التعامل المالي الإسلامي .

ورابعهما : في ريادة حقيقية لفكرة الرقابة الشرعية على المعاملات الإسلامية الحديثة هداية لها من الزيغ والانحراف وقد فعلت ونجحت وصارت سمة وبرهاناً بل وشرطاً لكل مجالات العمل الإسلامي في طول وعرض البلاد الإسلامية وخارجها .

كلها مواقف كان له فيها الريادة ليصبح السودان معه وبه الرائد، سودان العمل المالي ثم الاقتصادي الإسلامي بعد أن أعلن فيه مشروع إسلامي، فكانت ريادته لنا في السودان سبباً لنجاح المشروع الإسلامي في الاقتصاد وفي غيره إن شاء الله .

ولعلني أتوقف هنا لأسأل نفسي سؤالاً (ربما يعكس ما يدور الآن في خلد بعضكم) هل تجدني في سردي هذا بالغت في ذكر ما فعله الرجل لنا في السودان و للعالم الإسلامي و للفكر الاقتصادي الإسلامي وان أسأل أيضاً من أين له هذه القوة الداخلية الدافعة عبر أربعة عقود من الزمان ؟

و لننتظر :



الأستاذ / موسى يمقوب
Yagoub42@yahoo.com

الدكتوراه الفخرية للأمير محمد الفيصل

نهار الاربعاء ٢٠ مارس ٢٠١١ م خرجت بنا الامانة العلمية بجامعة الخرطوم عن المناخ السائد هذه الايام في البلاد العربية وذلك بمنحها الدكتوراه الفخرية للأمير محمد الفيصل آل سعود في الاقتصاد تبعاً لشواهد ومستخلصات في سيرته العلمية إقليمياً ودولياً وسودانياً كما افاض السيدان مدير الجامعة وأمين الشؤون العلمية امام الإحتفال الخاص بذلك في قاعة الشارقة بالخرطوم . فالجامعة كما قال السيد مديرها العام تعنى بما يحقق تقدم المجتمعات والمصارف الإسلامية جزء من المنظومة الاقتصادية الإسلامية كما التأمين التكافلي والتعاوني الإسلامي ومعالجة مشكلات الفقر والإعسار ومحاولة ردم الفجوة بين الأغنياء والفقراء مما دعا إلى الالتفات للتجربة بعد الازمة المالية العالمية الأخيرة .

والأمير الفيصل الذي كرم بمنحه الدكتوراه الفخرية في الاقتصاد بالامس يعتبر رائداً ومتقدماً في ذلك المجال وحمل الرسالة للعالم ودعا إلى الإستثمار في السودان وأسس بنك فيصل الإسلامي الذي مارس نشاطه في عام ١٩٧٨م وتبعته شركة التأمين الإسلامية في ١٩٧٩م وكذلك فرع البنك بجامعة الخرطوم الذي أعيد بالامس افتتاحه على نمط خدمي مصري جديد افاد منه مجتمع الجامعة من أساتذة وطلاب وإدارة... الخ .

ريادة الأمير (الدكتور) للإقتصاد الإسلامي ومفرداته من مصارف ومؤسسات ومعهد للإقتصاد الإسلامي واتحاد دولي للبنوك الإسلامية كما اورد السيد أمين لجنة الشؤون العلمية ثم تحول النظام المصرفي في السودان إلى إسلامي جاءت بعد أن تبنى الفكرة منذ وقت مبكر وهو الذي كان له مشروعه السعودي الخاص بتحلية المياه في بلده

المملكة العربية السعودية الذي اختير بعده من منظمة أمريكية مختصة (أميراً للمياه) .

والتكريم بهذه الحثيات وغيرها كثير فيما تجلى للحضور هو تكريم صادف اهله وربما جاء متأخراً كثيراً واقل من المطلوب كما قال بعض الذين حضروا إحتفال قاعة الشارقة ذلك النهار وأن رد الأمير الدكتور محمد الفيصل على مداعبة البروفسيور إبراهيم أحمد عمر ممثل رئيس الجمهورية وراعي التعليم العالي والبحث العلمي بأنه قد صار (مثقفاً) أي (انتليكشول) فضلاً عن رجل اعمال ومؤسسات ومصارف إسلامية ومدارس تربوية .

وللحقيقة نقول نحن من عاصرناه وعرفناه انه رجل مثقف للغاية وقارئ نهم و متعدد الألسن (عربي وإنجليزي وفرنسي) وكان أول من عبر المحيط الأطلنطي من آل سعود ليدرس في المدارس والجامعات الأمريكية وإن كان تلقيه العلم على يدي علماء ومختصين عرب مشاهير في بلده شأن أبناء الأسر يومئذ قد سبق ذلك .

لقد اصابت جامعة الخرطوم بذلك على كل حال شأنها في احوال كثيرة سابقة فنقول للدكتور الأمين دفع الله رئيس مجلس الجامعة شكراً لكم إنابة عن المجتمع السوداني الذي عرف الرجل وافضاله حفظه الله كما نشكر اللجنة القومية لتكريمه برئاسة السيد / غلام الدين عثمان الأمين العام للصندوق القومي للإسكان والتعمير .

والذي يتضمن أداء البنك للعام ٢٠١٠م بالإضافة إلى الأنشطة والإنجازات التي حققها البنك في المجال المالي ومجال التقنية المصرفية كما يحوى التطورات الاقتصادية العالمية والمحلية والتطور في الجهاز المصرفي هذا ويحتوى التقرير على قرص مدمج بداخله الأنشطة التي يقدمها البنك بالإضافة إلى التقرير السنوي للعام ٢٠١٠م كاملاً .



أصدر البنك
وبحمد الله تقريره
السنوي للعام ٢٠١٠م
باللغتين العربية
والإنجليزية

البنك يعقد شراكة مع سودا بوست

الإسلامي السوداني، أن البنك وسودا بوست سيعملان على تقديم خدمات مشتركة ومتنوعة لفائدة منسوبي البنك والشركة والمواطنين عامة في كافة أنحاء البلاد وخارجها.

ومن جانبه رحب د. خالد سيد أحمد عوض الكريم المدير العام لشركة سودا بوست ، بالشراكة مع بنك فيصل الإسلامي السوداني البنك الأول في التقنية المصرفية بالبلاد، وقال : (تستطيع سودا بوست من خلال شراكتها مع بنك فيصل الإسلامي السوداني تقديم خدماتها للقطاع المصرفي).

وتوقع الأستاذ / خالد محمد زين رئيس قسم التسويق ببنك فيصل الإسلامي السوداني، إنطلاقة تقديم الخدمات المشتركة في البنك وسودا بوست خلال فترة وجيزة، مشيراً إلى أن البنك والشركة ينطلقان من قاعدة عريضة ومتينة لبناء جسم واحد يقدم خدماته المتطورة على نطاق واسع. وأضاف : (نأمل أن تتيح لنا هذه الشراكة التوسع في خدماتنا وتحقيق أهدافنا بامتلاك شركات كبرى للدور الذي يضطلع به البريد عالمياً في خدمة المؤسسات والشركات الكبرى).



وفي إطار سعيه الدؤوب لإنفاذ الشركة الذكية والاستراتيجية مع المؤسسات الخدمية الكبرى لتقديم خدمات مصرفية ومالية متطورة ومتكاملة، وقع بنك فيصل الإسلامي السوداني رائد الصيرفة الإسلامية يوم الإثنين، مذكرة تفاهم مع شركة سودا بوست (شركة الخدمات البريدية المتطورة بالبلاد) لتقديم حزمة من الخدمات المتطورة خلال الفترة المقبلة.

وأكد الأستاذ / علي عمر إبراهيم فرح المدير العام لبنك فيصل

بنك السودان يقدم رؤية لتصدير الذهب



د. محمد خير الزبير
محافظة بنك السودان المركزي

قدم محافظ بنك السودان المركزي، د. محمد خير الزبير، في إجتماع اللجنة الفيدرالية لترقية وتطوير الصادرات غير البترولية، بالأمانة العامة لمجلس الوزراء في الثالث من مايو، رؤية البنك حول شراء وتصدير الذهب، حيث من المنتظر تطبيق سياسة تتعلق بصادرات الذهب، وذكر بأن سياسة البنك تهدف إلى أن يكون بنك السودان المركزي هو المصدر الوحيد لتوريد حصيلة الصادر من الذهب لدى البنك لضمان حسن توظيف هذه العائدات في الاقتصاد القومي.

ووجه الاجتماع، الذي عقد برئاسة وزير الصناعة الدكتور/ عوض أحمد الجاز، بمواصلة التنسيق بين وزارة المعادن وبنك السودان والجمارك والأجهزة الأمنية لمكافحة التهريب في هذا المجال وشدد الاجتماع على إحكام الرقابة في المطارات والموانئ والمنافذ الحدودية للحد من ظاهرة التهريب، كما دعا إلى تسريع الخطى لإنشاء مصفاة لتقنية الذهب وفق الأساليب المعتمدة والحفاظ على قيمته الاقتصادية.



محمد الطاهر الطيب
إدارة البحوث الاقتصادية

التمويل الإسلامي الأصغر

نقلة من الإعانات إلى ساحات الإنتاج

إن من المبادئ العظيمة والجليلة التي أتى بها النظام الاقتصادي والاجتماعي الإسلامي مبدأ التكافل الاجتماعي، فالمجتمعات الجاهلية قبل الإسلام كانت تتمحور أنظمتها الاجتماعية والاقتصادية حول الصراع والحروب من أجل الاستحواذ على أكبر قدر من الثروة والموارد وكان الضعفاء مسلوبو الإرادة والكرامة والأغنياء تشوبهم العظمة والنزوع إلى الفردية والأنانية المفرطة والظلم وإستعباد الضعفاء.

يدر لهم دخول توفر لهم ولأسرهم متطلبات الحياة الكريمة. العمل هو العنصر الفعال في كل طرق الكسب التي أباحها الإسلام ، إن المسلم الحق هو الذي يمضي في طريق الكفاح ويسير في ميادين وساحات العمل ليحقق لأسرته موارد العيش ولأتمته سبيل التقدم ويكون الفرد هو المسئول عن نفسه أولاً وأخراً في تأمين الحياة الكريمة له ولأسرته قبل أن يسأل عنه المجتمع خاصة إذا كان قادراً على العمل، فانه ينبغي أن يكون الأداة الفعالة في خدمة المجتمع وتقدم البلاد ومذموماً في شريعة الإسلام أن يمد المسلم يده إلى الناس ويسألهم الإحسان والصدقة وهو يقدر على الكسب، وذلك حتى يتحقق حفظ ماء الوجه للفرد والكرامة وتعزيز الثقة بالنفس وتمكين روح القوة والعزيمة عند المسلم ولهذا نجد أن الإسلام قدس العمل وكرم العمال واعتبر كسب الرجل من يده من أجل المكاسب وأفضل الأعمال، فنجد من توجيهات النبوة قول المصطفى صلي الله عليه وسلم " ما أكل أحد طعاماً قط خيراً له من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود كان يأكل من عمل يده " ، ومن اعتناء الإسلام بالعمل انه ذكر في بعض آيات القرآن العظيم بعد الصلاة كما في سورة الجمعة الآية (١٠) ﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ﴾ ، كذلك من تعظيم قيمة العمل في الإسلام أنه من سعي للعمل ليعول أبناؤه أو أبويه فهو كالمجاهد في سبيل الله كما جاء عن الرسول صلي الله عليه وسلم، وكان الرسول صلوات الله وسلامه عليه إذا وجد إنساناً يسأل الصدقة و قادر على العمل كان يهين له أسباب العمل حفاظاً على رجولته من أن تهان وعلي كرامته من أن تدنس. هكذا بنيت فكرة وفلسفة التكافل الإسلامي وهو تهيئة أسباب الرزق لتحقيق عزة وكرامة الفرد المسلم وذلك بتملك الشرائع المهمشة الوسائل التي تعين على التكسب وهو فكر متقدم ومتميز بالنظر لمفهوم المال كوسيلة لتحقيق السعادة والعزة للإنسان ، وتختلف هذه الفلسفة بمنطقها القوي عن الفلسفات الوضعية التي صنعتها العقول البشرية سواء كانت تلك التي تدعو على هيمنة الجماعة على الفرد وشيوع الممتلكات ووسائل الإنتاج بتحكم الدولة المطلق فيها ، أو تلك التي يتحكم قلة من الأغنياء

جاء الإسلام ليغير هذه الصورة اللإنسانية بكل تفاصيلها إلى أسمى معاني الرفعة والسمو والكرامة للإنسان الذي كرمه المولى عز وجل وحفظ له قدره من قبل خلق أبينا آدم بأن جعله خليفة في الأرض دون غيره من المخلوقات. يقول المصطفى صلي الله عليه وسلم في هذا السياق (أحب الناس إلى الله أنفعهم لعباده وأحب الأعمال إلى الله سرور تدخله علي مسلم أو تكشف عنه كربه أو تقضي عنه ديناً أو تطرد عنه جوعاً ولأن أمشي مع أخي المسلم في حاجته حتى تقضي أحب إلى من أن أعتكف في مسجد هذا شهراً) إلى أن قال: (ومن مشي مع أخيه المسلم في حاجته حتى يثبتها له ، ثبت الله قدمه يوم تزل الأقدام) رواه الطبراني وحسنه الألباني في صحيح الجامع. لقد جاء الإسلام بفلسفة شاملة للحياة في أرقى معانيها فيها تهذيب للعلاقة بين الإنسان وربه وبين الإنسان ونفسه وبين الإنسان والجماعة التي يعيش معها وبين الجماعة وأفرادها. ولما كان الإسلام دين قوة وعزة ومنعة كانت مبادئ الرسالة المحمدية إرساء لبناء مجتمع يتحقق بين أفراد التكافل ويسود في أرجائه الشعور بالمحبة والإيثار والأخوة لتكوين مجتمع حصين متين متماسك لا تؤثر فيه معاول الهدم ولا ترزعه النكبات ، ولتمتين هذا النسيج الاجتماعي يجب أن تتوفر لكل فرد من الأمة الحد الأدنى من المعيشة والرعاية حيث يتهيأ لكل أسرة الغذاء الجيد والسكن الصالح ووسائل التعليم والصحة . وإن من المسائل الضرورية للحياة الكريمة التي أقرها الإسلام هي العمل والتعفف في طلب الرزق فالإسلام بتشريع السامي ومبادئه الخالدة قد أوجد حلولاً جذرية لمشاكل الفقر والبطالة بوسائل عملية وإيجابية تحفظ للمجتمع أمنه وسلامته وتحقق العدالة بين أفرادهم وتحقق ضمانات الاستقرار لهم. لقد عني الإسلام لأن يكون العمل نظاماً لتربية الروح والشخصية والسلوك ونظام يقوي العلاقات التي تربط الفرد بالمجتمع. إن نظام التكافل في الإسلام لا يعني الهبات والصدقات فقط بل هي إحدى مدلولات هذا النظام أما أركانه فهي الضمان الاجتماعي والتأمين الاجتماعي، ويتأتى هذان الركنان بعمل نظام مالي واقتصادي يؤمن لكل أفراد الجماعة عمل



وفق المنهج الرباني.

وصول مؤسسات التمويل الأصغر إلى عدد كبير من الفقراء مرتبط بضمان اكتمال دوران رأس المال المستخدم في التمويل وهو يمثل العنصر الرئيسي لنجاح استثمارية تنمية الشرائح الفقيرة ويتبنى ذلك بتسيق الجهود بين كافة المؤسسات العاملة في الأنشطة المجتمعية والاقتصادية التنموية المختلفة لأن تخفيف حدة الفقر يعتبر عملاً مركزياً من صميم المسؤوليات الكلية للمجتمع علي مستوى الحكومات والمنظمات الدولية والقطاعات المختلفة الأخرى، اتساع دائرة المؤسسات ذات الصلة بتنمية الشرائح الفقيرة يمكن من هيكلة فعالة للمنتجات والخدمات المقدمة بواسطة مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية في إطار متكامل يمكن التجربة من النجاح والاستثمارية وذلك بدوران السقوفات المخصصة للتمويل الأصغر في المصارف الإسلامية علي أكبر عدد من الشرائح المستهدفة. لذلك كانت هنالك حاجة ماسة إلى بناء الجسور بين المؤسسات الرسمية والطوعية وقطاع مقدمي التمويل الأصغر والعملاء المستفيدين من هذه الخدمات إذ أن هناك مفهوماً خاطئاً يزعم انعدام نقاط التلاقي بين هذه الأطراف من حيث الأهداف، إدراك الأهمية المشتركة يكون بالتوجه العام لدفع جهود التنمية فمثلاً ضمان تسويق السلع المنتجة كمدخلات إنتاج بواسطة عملاء التمويل الأصغر يمكن أن يتم في إطار التنسيق المحكم بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص بإيجاد سوق يتمثل في صناعات بعينها لشراء هذه المدخلات ومن ثم تسويق مخرجات الصناعة في الأسواق المحلية أو العالمية وفق دراسات دقيقة مسبقة. أيضاً من الضمانات القوية لاستثمارية عمل المؤسسات المرتبطة بالتمويل الأصغر عمل محافظ لضمان التمويل الأصغر وذلك للمحافظة علي الممولين بتعويضهم عن مخاطر التعثر الناتج إما من سوء إدارة المشروع الممول أو عدم القدرة علي تسويق المنتجات والخدمات المنتجة، هذه المحافظ يساهم في تكوينها عدة أطراف كالحكومات والمنظمات الدولية والمحلية المانحة وأحياناً المؤسسات الممولة، ولاستثمارية عمل المحافظة نفسها يمكن استثمار بعض من أموالها لسد الفجوة التي تنتج من التعويض.

ابتداع آليات جديدة للعمل في شكل شبكات من المؤسسات تمكن قطاع التمويل الأصغر من تقديم خدماته علي نطاق واسع وفعال يسهل تقديم التمويل لمجموعة متنوعة من المشاريع الجديدة وكذلك تنمية المشاريع القائمة الصغيرة والتي قد تتحول لاحقاً في مجموعها إلى مشاريع كبيرة، يساعد هذا التوزيع في النمو المتوازن للمناطق المختلفة ويساعد في استغلال وتفعيل عوامل الإنتاج الراكدة التي يملكها العملاء المتوقعين سواء كانوا في الريف أو المدن مما يؤدي إلى التوازن في نمو المدن والقرى وهو مؤشر رئيسي لتطوير الريف الشئ الذي يدعم احتمالات الاستقرار هناك وبالتالي احتمالات الهجرة العكسية تكون كبيرة وذلك بتحقيق الرخاء المتبادل بين القطاعين مع وجود ترابط اقتصادي قوي بين الحضر والريف لأن وجود الرخاء العادل سوف يؤدي إلى زيادة مضاعف الترابط بينهما.

فيها بمصير الفرد وإرادته وتوجيه الأمة بأكملها لخدمة مصالحها . وهذا مما يزيدنا إيماناً بصلاحيّة الشريعة الإسلامية وسموها الفلسفي والفكري علي مر العصور .

هكذا نجد فلسفة التكافل في الإسلام أصلها توفير وسائل الإنتاج وليس تقديم الإعانات خاصة للفئات التي لديها القدرة علي العمل والإنتاج ، من هنا جاءت فكرة المصارف الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامي الذي يطلق عليه لغة واصطلاحاً "التمويل وفق الشريعة الإسلامية" وهو الخدمات المالية التي يتم تقديمها وفق المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها، وتشتمل هذه المبادئ علي عدة أركان أهمها تحريم الفائدة الربوية علي القروض أو المدخرات بوصفها عائداً ثابتاً أو محدداً. ويؤكد التمويل الإسلامي مثل سائر جوانب الشريعة الغراء عموماً علي أهمية عملية التفاعلات البشرية إلى جانب تأثيرها الأخلاقي والأدبي والمعنوي علي المجتمع. ويشترك التمويل الإسلامي في خصائصه إلى حد كبير مع مجالات أساليب الاستثمار الأخلاقية والمسؤوليات الاجتماعية المؤسسية الأخرى، وتتسم هاتان الطائفتان بزيادة متنامية في شعبيتهما ورواجهما في كل أنحاء العالم. إذ بات الناس يدركون بصورة متزايدة مدى أهمية الحرص علي معرفة كيفية استخدام ثرواتهم والمصادر التي يأتي منها العائد علي تلك الثروة. ولعل الأهم من ذلك هو سعي الإسلام إلى تخفيف حدة الفقر وتداول الثروة وإعادة تدويرها في الاقتصاد.

التمويل الأصغر يمثل الخدمة الرئيسية ضمن الخدمات المصرفية الإسلامية الموجهة لسد الفجوة بين الأغنياء والفقراء حيث يشدد التمويل الإسلامي عموماً علي أهمية تمويل النشاط الاقتصادي الحقيقي والملموس علي عكس المضاربات المالية والمنتجات الأخرى البعيدة عن الواقع المباشر المعاش والإفراط في تحميل الديون الاستهلاكية.

رؤية التمويل الأصغر تتمثل في تعبئة المدخرات لاستخدامها في نشاط اقتصادي حقيقي وذلك بتملك وسائل إنتاج متوافقة مع متطلبات السوق ورغبات عملاء التمويل الأصغر الذين غالباً ما ينتمون إلى الشرائح الفقيرة وبالتالي إدخالهم في دائرة الإنتاج وينسجم التركيز علي الأصول الحقيقية انسجاماً تاماً مع أهداف التمويل الأصغر الإسلامي، حيث يتم تمويل الأصول المنتجة مثل المعدات أو غيرها من السلع الرأسمالية. إذ أنه عندما تكون للأصل الأساسي قيمة معمرة ويكون النشاط قابلاً للحياة فإن الدخل الجاري لمالك النشاط التجاري لن يكون مدعاة للقلق أو مصدرًا كبيراً لإثارة استرداد التمويل، ويتكامل التمويل الإسلامي بطريقة جيدة مع بعض الممارسات المشتركة للتمويل الأصغر حيث يسعى المصرفيون الإسلاميون إلى تمويل النشاط التجاري الذي يؤدي إلى تمكين الفقراء من أسباب القوة الاقتصادية بدلاً من الاكتفاء بمنح هؤلاء الفقراء أموالاً لأغراض الاستهلاك، فالتمويل الأصغر ينقل هؤلاء الفقراء من الشرائح المتلقية للإعانات والمنح إلى طبقة المنتجين المساهمين في الناتج القومي الإجمالي، بشكل التمويل الأصغر فرصة رائعة أمام التمويل الإسلامي ليعكس جوهر منظومة التكافل الإسلامي



الدكتور / إيهاب أحمد قاضي

رئيس قسم القانون - جامعة أم درمان الإسلامية

التمويل الأصغر و ضماناته القانونية

التمويل الأصغر مصطلح إقتصادي يُشير إلى عملية توفير بعض أنواع الخدمات المالية و المصرفية من إقراض و إيداع و تأمين وغيرها من الخدمات التي تقدم للعملاء لشريحة الفقراء النشطين اقتصادياً ، والذين يعجزون عن الحصول على الخدمات التي يقدمها القطاع المصرفي الرسمي ، وهو تمويل يتحدد مسبقاً وفقاً لسقوفات مالية لا تتجاوز في العادة الـ (١٠,٠٠٠) جنيه في مراحله الأولى.

يعتبر التمويل الأصغر أداة فعالة من أدوات التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، حيث أثبت فاعليته كحل معقول يمكن أن يسهم في تخفيف حدة المشكلة الاقتصادية القديمة المتجددة ، والتي تتمثل وفقاً لرؤية فقهاء الاقتصاد في ندرة الموارد وكثرة الحاجات الانسانية. وعلى الصعيد الاجتماعي يعتبر التمويل الأصغر سبيلاً من سبل الإصلاح والرعاية الاجتماعية ، وطريقاً من طرق محاربة الإقصاء والتهميش ، وإزالة كل ما يمكن أن تتركه الفوارق الطبقية من آثار إجتماعية سلبية بسبب التمايز بين الثراء من جانب والفقير والجوع من جانب آخر.

على صعيد العالمين العربي والإسلامي فإن صناعة التمويل الأصغر في المنطقة يعتبر تجربة حديثة العهد انطلقت في أواسط التسعينات ، وعلى الرغم من اقتصرها على عدد قليل من البلدان العربية والإسلامية فقد حققت التجربة نجاحاً غير متوقع ، الأمر الذي أدى إلى تزايد عدد المستفيدين من هذا النوع من التمويل ، إلى درجة تفوق فيها الطلب على المعروض فعلياً من الخدمات التي تقدم في هذا الإطار ، خاصة في البلدان التي تُصنف بأنها ” أقل نمواً ” والتي ترتفع فيها عادة نسب الفقر والبطالة.

وفي سعيها نحو خلق منتجات مالية إسلامية خالية من الربا ، قدمت المؤسسات المالية الإسلامية خدمات التمويل الأصغر وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء حيث انتشر التمويل الإسلامي وأصبح معروفاً وفاقته شهرته الآفاق في الكثير من البلدان ، خاصة بلدان العالم العربي حيث يوجد أكثر من ٣٠٠ مؤسسة لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية ، ويخضع أكثر من نصف إجمالي الأصول المصرفية لتلك المؤسسات لقواعد الشريعة الإسلامية ، حيث تصدر القائمة المملكة العربية السعودية وبعض دول الخليج العربي الأخرى التي تسير في ذات الإتجاه ، كما تعتبر ماليزيا أيضاً سوقاً أخرى مهمة للتمويل الإسلامي.

التمويل الأصغر في السودان

أما على الصعيد الوطني فقد بدأ السودان عبر مؤسساته ومصارفه الرائدة في بلورة تمويل يخدم الشرائح الفقيرة من المجتمع ، والتي ترغب في عملية الإنتاج وتنقصها المعينات المالية اللازمة ، وعلى الرغم من حداثة التجربة نسبياً إلا أن فرص نجاحها المتاحة يمكن أن تتزايد في ظل النظام المصرفي الذي يعمل وفق صيغ التمويل الإسلامية ، فالتمويل الأصغر كغيره من المعاملات الأخرى يمكن إنفاذه عبر



أحد طريقتين :-

الطريق الأول - التمويل في مقابل هامش فائدة ربحية (ربوية) ، وتمثله الصورة التقليدية التي تعمل بها مؤسسات التمويل الأصغر والمصارف الداعمة لها في البلدان التي تعمل بنظام الفوائد الربوية.

الطريق الثاني - التمويل بواسطة الصيغ المالية الإسلامية ، وهو عبارة عن خلاصة ما أنتجه الإقتصاد الإسلامي من حلول مبتكرة للمعاملات المعاصرة ، عبر منتجات مالية إسلامية تصدرها المؤسسات المختصة في هذا المجال ويشارك في إنتاجها نخبة من الفقهاء والعلماء المختصين للوصول إلى تيسير سبل العيش الكريم للمجتمعات الإسلامية مع المحافظة على الضوابط الشرعية وتوخي الحذر من الوقوع في المحرمات ، خاصة الربا (الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ) البقرة ٢٧٥ حيث يتم التمويل في هذه الحالة وفقاً لمعاملات شرعية خالية تماماً من المحرمات الواجب اجتنابها ، ومن أبرز صور هذه المعاملات :-

١/ القرض الحسن : والقرض الحسن نوع من السلف بدون فائدة ربوية.

٢/ المشاركة : وهي عبارة عن عقد بين اثنين فأكثر على الاشتراك في رأس المال والربح. ويرى الكثيرون أن صيغة المشاركة (في الربح والخسارة) هو أنقى صيغ التمويل ، حيث تشترك الأطراف في تحمل المخاطر الكامنة وتبعاتها.

٣/ المضاربة : وفيها يدفع المصرف (رب المال) إلى العميل

(المضارب) مالاً ليتاجر به ، ويكون الربح مشتركاً بينهما.

٤/ المراجعة : وهي عبارة عن بيع بما يزيد عن رأس المال (ربح) في مقابل أجل محدد.

٥/ الإجارة : وتشير إلى التأجير، إذ يقوم المصرف بشراء الأصل ثم تأجيره للمتعاملين معه بموجب نظام الدفع بالتقسيط ... وغير ذلك من صور المعاملات الإسلامية الفاعلة.

مستويات منح التمويل الأصغر
وفيما يتعلق بآليات منح التمويل الأصغر فقد درجت المصارف ومؤسسات التمويل على منح التمويل بالنظر إلى العميل وبحسب تصنيفه ، حيث يتم منح التمويل على ثلاث مستويات :-

المستوى الأول - التمويل غير المباشر (التمويل الجماعي للمؤسسات)

وفيه يجوز للمصارف تقديم التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية باستخدام الطرق التالية :-

- التمويل بالجملة (غير المباشر) من خلال المنظمات غير الحكومية التي لديها برامج تمويل أصغر (وطنية - دولية) أو عن طريق وكلاء ذوي صفة قانونية لديهم ترتيبات ائتمانية مع المصارف.

- التمويل المباشر من خلال مجموعات وجمعيات المساعدة الذاتية (مجموعات تطوعية أو منظمات غير حكومية).

المستوى الثاني - التمويل المباشر (التمويل الفردي للمؤسسات)
وفيه تقوم المصارف ومؤسسات التمويل الأخرى (الكبرى) بإيجاد نوع من التنسيق أو الترابط مع مؤسسات التمويل الأصغر وذلك لتسهيل حصول هذه المؤسسات على تمويل بالجملة وإعادة تمويلها بالتجزئة (على الأفراد) في المناطق الريفية.





المستوى الثالث - التمويل للأفراد

حيث تلتزم المصارف بتقديم الخدمات المالية والتمويل للأفراد مباشرة وفق الالتزام ببعض المحددات كاختيار العملاء وفقاً لمعايير قياسية وإجراءات تزكية.

ضمانات التمويل الأصغر

لعله من المفيد هنا التنبيه على أن الضمانات القانونية أياً كان نوعها ، وكيفما كانت قوتها لا تمثل في واقعها سوى محاولة لحفظ حقوق المتعاملين خاصة الطرف الدائن ، ولا أدل على ذلك من أزمة الرهون العقارية التي هزت الولايات المتحدة الأمريكية وهزت العالم إبان تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية ، فالإقتصاد على كافة مستوياته المحلية والدولية رهين مؤثرات مختلفة تربطه بالجوانب الاجتماعية والسياسية ، بل وحتى البيئية والمناخية ، وفي ذلك إشارة إلى التقلبات المتوقعة وغير المتوقعة التي يُتصور حصولها في كون محكوم بإرادة عليا وتدير إلهي غير محدود ، ومن جانب آخر فإنه من العسير مكافحة أي تخطيط مسبق للحصول على المال بطرق غير شرعية ، خاصة في هذه الآونة الأخيرة التي تعقدت فيها الجريمة وتعقدت وسائلها ، لذلك فإنه من الأهمية بمكان تعزيز دور الوازعين الديني والاخلاقي كضمان معنوي ” أو أدبي “ مقدم على كافة أنواع الضمانات ، فالشريعة الإسلامية في سعيها نحو إستقرار دعائم المعاملات بين الناس شددت على أهمية هذين الوازعين اللذان يمثلان سياقاً متيناً بقي النفس من ويلات الإنحراف والتفلت ، ويدخل معاملات الفرد المسلم داخل

دائرة العفة والطهارة الإيمانية ، بحيث لا يقبل على نفسه كسباً غير مشروع ، كما يمنعه دينه وخلقه من أن يسبب خسارة غير مشروعة للآخرين ، وما أحكم قول الله تعالى : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ) المائدة - ١ ﴿ وَقَوْلُهُ : (فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ) ﴾ البقرة - ٢٨٢ وفي تأكيد دور الوازعين الديني والاخلاقي في حماية حقوق الآخرين كضمان معنوي يقول الرسول الكريم صلوات الله وسلامه عليه : (من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه ، ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله تعالى) ﴿ رواه البخاري .

وعلى الرغم من أهمية الضمان القائم على أساس الإلتزام الديني والاخلاقي ، فإن هنالك حزمة من الضمانات التي وضعها القانون من أجل حماية الدائن وحفظ أمواله العالقة بذمة مدينه ، هذه الضمانات القانونية تصلح بطبيعة الحال أن تتخذ لحماية التمويل الأصغر واستدامة خدماته ، وبالتالي تشجيع المصارف ومؤسسات التمويل على المضي قدماً في توسيع مواعين التمويل الأصغر وزيادة المستفيدين منه ، ومن ثم إشاعة جو من الإصلاح الإقتصادي والاجتماعي ، وحل مشكلات الفقر والبطالة التي باتت تشكل هاجساً لمعظم الحكومات في العالم .

ويحسن بنا فيما يلي استعراض ضمانات التمويل بكافة أشكالها ، حيث تقتضي المنهجية تقسيمها إلى نوعين ، هما :
النوع الأول - الضمانات الابتدائية السابقة لمنح التمويل وهي عبارة عن حزمة من الضمانات تعطي المصرف أو المؤسسة مانحة التمويل الضوء الأخضر وتؤكد سلامة عاقبة المعاملة التي تتم بين طالب التمويل والجهة المانحة للتمويل ، أهم هذه الضمانات يتمثل في الآتي :-

(١) الملائمة الاخلاقية للعميل ، وتعني أن العميل يتمتع بسمعة

حسنة تدفع الجهة مانحة التمويل أن تثق

به وتضع اخلاق العميل كضمانة

أولى تقدم على باقي الضمانات

، وهذا يتطلب جهداً في التحري

عن طالب التمويل والتأكد من

ملائمته الاخلاقية .





(قانونية) ، فالأصل في الشيك من ناحية قانونية أنه من أدوات الوفاء وليس أداة من أدوات الائتمان ، فالشيك أداة وفاء في الحال ، وطالب التمويل قطعاً لا يملك المقابل النقدي للشيك في حسابه بالمصرف ، وهذا يعني بدها أنه سيقع تحت طائلة المسائلة القانونية في حالة عدم تغطية الشيك ، وهذه جريمة قائمة بذاتها يعاقب عليها القانون الجنائي ، الأمر الذي يؤدي إلى خروج المعاملة من نطاقها المدني إلى ساحات القانون الجنائي وهذا خطأ كبير.

(٣) **ضمان المجموعات** : وهو صورة من صور الضمان الشخصي ونوع من أنواع التضامن السليبي بين المدينين ، ومقتضاه أنه في حالة تعدد العملاء (طالبي التمويل) ودخولهم في المعاملة كمجموعة متضامنة ، يصبح كل واحد منهم مسؤولاً قبل الدائن عن كل الدين ، فيستطيع الدائن أن يطالب أي مدين بالدين كله ، كما يستطيع أي مدين أن يوفي به كله فتراحم ذمته ودمم باقي المدينين ويرجع على زملائه كل بحسب حصته ، فهذا النوع من التضامن ” السليبي ” ما هو في الواقع إلا كفالة تبادلية بين المدينين ، إذ أن كل منهم علاوة على أنه مدين أصلي بنصيبه في الدين فإنه يكفل الآخرين في الوفاء بحصصهم.

(٤) **ضمان المنظمات القاعدية والمظلية** : والتي يندرج تحتها العميل فتتقدم ضامنة له في صورة مشابهة للضمان الشخصي الفردي ، ولكن بقوة أكبر.

(٥) **ضمان صناديق الضمان الاجتماعية** : وهي صناديق يتم تأسيسها لحماية عمليات التمويل الأصغر ، فتضمن المعاملات التي يعجز فيها العملاء عن تأدية ما عليهم من إلزام بسبب العجز عن السداد أو خسارة المشروع ، وبالتالي تقوم بحماية العميل وحماية الجهة الممولة في ذات الوقت ، ومن ثم تضمن نوعاً من الديمومة والاستقرار لعمليات التمويل.

(٦) **الرهن** : بكل أنواعه الحيازي والعقاري وخلافه.

(٧) **مكان العمل وشهادة المرتب** : وفيها تلتزم جهة عمل العميل بالاستقطاع والحجز على راتب العميل لصالح الجهة الممولة بناءً على إتفاق مسبق ، وربما ينتج عن الاتفاق إلزام جهة العمل كضامن للعميل طالب التمويل.

(٨) **الادخار** : وذلك عن طريق تأسيس مجموعات محلية مختصة لتشجيع الائتمان والادخار الآمن للعملاء على أن تعبأ هذه المدخرات المحلية بطريقة قابلة للاستمرار لأغراض إعادة الإقراض ، هذا إلى جانب المصارف التي تتيح خدمات الادخار للعملاء الممولين. وفي كل الحالات تلعب هذه المدخرات دوراً كضمان إضافي في عملية التمويل.

(٢) تزكية العميل بواسطة منظمات المجتمع المعروفة أو حتى بواسطة الافراد الموثوق بهم ، وذلك من أجل الوثوق بطالب التمويل ومن ثم التعامل معه ، كما أن التزكية في هذه الحالة تكون بمثابة إجراء ابتدائي يعبر فيها مصدرها عن استعداده لتقديم ضمانه شخصية لطالب التمويل.

(٣) التأكد من قانونية النشاط المقترح ومدى قبوله اجتماعياً وتناسبه مع حاجات السوق والناس.

(٤) تقديم دراسة جدوى أو تقييم فني للمشروع للتأكد من جدواه الاقتصادية وما يتوقع أن يدره من عوائد وتحديد نسب المخاطرة برأس المال ، وذلك من أجل الوصول إلى قرار سليم بشأن منح التمويل من عدمه.

النوع الثاني . الضمانات القانونية المصاحبة لمنح التمويل إذا تجاوز طالب التمويل الضمانات المشار إليها آنفاً فهذا يعني أن المصرف أو مؤسسة التمويل بصدد إصدار قرار إئتماني لمنح العميل (طالب التمويل) التمويل الذي يطلبه لمشروعه ، وبقدر ما يكون القرار صحيحاً وعلى أساس من معطيات حقيقية ، تتم العملية بسلام تتخفف معه نسبة المجازفة أو المخاطرة بأموال الجهة الممولة ، وهذه دون أدنى شك ضمانات قوية ولكنها تحتاج إلى تعزيز ، وهنا يبرز دور الضمانات القانونية التي تضمن للجهة الممولة القدرة على إستيفاء حقها في حال عجز العميل عن السداد لأي طرف من الظروف المحتملة.

وعلى الرغم من أن القانون قليل بوضع كل ما يلزم من ضمانات للحفاظ على حقوق المتعاملين إلا أنه في حالة التمويل الأصغر تبرز مشكلة عدم توفر الضمانات القانونية المعتادة المصاحبة للتمويل ، ويرجع هذا إلى ضعف الشريحة المستهدفة بالتمويل ، إذ تعتبر الفئات المجتمعية الفقيرة هي الفئات المستفيدة من التمويل الأصغر. ومع ذلك فإن هنالك حزمة أخرى من الضمانات القانونية التي ينبغي أن يقدمها العميل للجهة الممولة من أجل إتمام عملية منح التمويل ، وهي :-

(١) **الضامن الشخصي** : وهو شخص يلتزم بأن يضمن العميل بصفة شخصية ويشترط لقبول ضمانته أن يكون له عنوان معروف ولديه أوراقاً ثبوتية وأن يكون معروفاً بمنطقته وأن يصل إلى علمه بأنه المسؤول عن السداد في حالة فشل العميل ، ويُرَاعَى في هذه الحالة قوة تأثير الضامن على العميل في حالة عدم السداد وقدرة الضامن أيضاً على السداد فقد قيل بحق ” الضامن غارم “.

(٢) **شيكات الضمان** : يعتبر الشيك من أقوى أنواع الضمانات من حيث تأثيره على الملتزم ، وأكثرها شيوعاً في التعامل ، ألا أنني أجد نفسي متحفظاً حوله من ناحية فقهية

شركة الفيصل
للمعاملات المالية

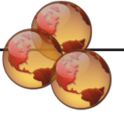


إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

إستثماراً لك معنا ننمو



عمارة الفيحاء _ الطابق الخامس _ مكتب رقم (١١)
تلفون : ٧٨١٧٥٩/٣٨٣١٨٧ ١٨٣ ٠٠٢٤٩ _ فاكس : ٧٨٣٤٨٧ ١٨٣ ٠٠٢٤٩



قيس الصديق أحمد
المكتب التنفيذي

دور المصارف الإسلامية في التنمية الاجتماعية

تعد البنوك بصفة عامة من المؤسسات الأساسية للحياة الاقتصادية في أي مجتمع، حيث تتجمع لديها الودائع والمدخرات ومنها تتدفق في شكل قروض واعتمادات للقطاعات المختلفة مما يؤدي إلى تحقيق التقدم والتنمية الاقتصادية، كما أنها الإطار الذي تساب من خلاله تدفقات الأموال المحلية والأجنبية بصورها المختلفة،

إليه التنمية، وبحسب الخلفيات النظرية لوضعي التعريف، فنجد أن التنمية الاجتماعية لدى بعض المشتغلين بالعلوم الإنسانية والاجتماعية هي تحقيق التوافق الاجتماعي لدى أفراد المجتمع، بما يعنيه هذا التوافق من إشباع بيولوجي ونفسي اجتماعي. ولدى المعنيين بالعلوم السياسية والاقتصادية هي الوصول بالإنسان إلى حد أدنى لمستوى المعيشة لا ينبغي أن ينزل عنه باعتباره حقاً لكل مواطن تلتزم به الدولة. ولدى المصلحين الاجتماعيين تعني التنمية الاجتماعية توفير التعليم والصحة والسكن الملائم والعمل المناسب لقدرات الإنسان، وكذلك الأمن والتأمين الاجتماعي، والقضاء على الاستغلال وعدم تكافؤ الفرص.

وعند رجال الدين تعني التنمية الاجتماعية، الحفاظ على كرامة الإنسان باعتباره خليفة الله في أرضه، وتحقيق العدالة.

التعريف بالبنوك الإسلامية:

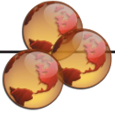
وللتعرف على دور البنوك الإسلامية في التنمية الاجتماعية، فإن هناك حاجة للتعريف بالبنوك الإسلامية: فكرها، فلسفتها، الوظائف التي تقوم بها، كتوطئة ضرورية لإمكان التعرف على مدى مناسبة البنوك الإسلامية كوسيلة من وسائل التنمية الاجتماعية

ولها أيضاً تأثير متعدد الأبعاد على هيكل الاستثمار والتمويل واستقرار الأوضاع المالية والنقدية في الاقتصاد القومي. غير أن المصارف الإسلامية لا تكتفي بالنشاط الاقتصادي والاستثماري فحسب، بل تقدم خدمات أخرى عديدة تتبع من تحملها المسؤولية الاجتماعية في بناء المجتمع والمساهمة في دعم الاقتصاد الوطني بمفهومه الشامل والمتوازن.. ومن ذلك تبنيها للمشروعات الخيرية في مختلف القطاعات والفئات ودعمها مالياً وإدارياً مع ما يستلزمه ذلك من توفير بنود خاصة بدور البنك في المشاركة الاجتماعية وتحقيق قيم التكافل والتراحم المستمدة مما حث عليه الشرع الحنيف. ومما لاشك فيه أن التنمية الاقتصادية تؤدي إلى جانب وظيفتها الاقتصادية وظيفية أخرى اجتماعية حيث أنها في المدى البعيد تستهدف رفاهية الإنسان ورفع مستوى معيشتة.

ولما كانت الوسائل الفعالة في مجال الدعم الاجتماعي كثيرة وعديدة، فإننا سنقصر حديثنا هنا على البنوك الإسلامية وحدها، كمؤسسة من مؤسسات المجتمع التي تمثل إحدى وسائل إحداث التنمية الاجتماعية وتحقيقها.

تعريف مصطلح التنمية الاجتماعية (١):

يختلف تعريف التنمية الاجتماعية بحسب المجال الذي توجه



فحين يعلن البنك عن هويته الإسلامية، ويلتزم في عمله بالعقيدة الإسلامية، فإن هذه العقيدة توجب أن تكون مناشط البنك وممارساته ملتزمة بما توجبه العقيدة في مجال المال والمعاملات، أي أن يكون محكوماً بمجموعة من المبادئ على رأسها:

- التوافق والمواءمة والموازنة بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع، وأساس ذلك أن كلتا المصلحتين العامة والخاصة يكمل كلاهما الآخر في الإسلام.

- أن النشاط الاقتصادي، وإن كان مادياً بطبيعته، إلا أنه مطبوع بطابع ديني أو روحي، وأساس ذلك أنه بحسب الإسلام لا يتعامل الناس مع بعض فحسب، وإنما يتعاملون أساساً مع الله، وأن خشيته تعالى وابتغاء مرضاته والتزام تعاليمه هي التي تصوغ علاقات الأفراد بعضهم ببعض.

- تسامي هدف النشاط الاقتصادي، فإن المصالح المادية وإن كانت مستهدفة ومقصودة، إلا أنها ليست مقصودة لذاتها، وإنما كوسيلة لتحقيق الفلاح، والارتقاء إلى مستوى الخلافة بتعمير الدنيا وتسخير طاقاتها لخدمة الإنسان.

- أن الموارد الاقتصادية يجب أن تتوجه وتتركز في إنتاج السلع والخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان.

- أن تخضع الاستثمارات لعدد من التحديدات على رأسها ألا تستثمر الأموال إلا فيما ترضى عنه الشريعة وتبيحه، وأن تكون العمليات الوسيطة من تمويل أو تسويق داخلة جميعاً في دائرة الحلال، وأن تكون كذلك كل الخطوات الإجرائية من أجور إلى ساعات عمل... الخ داخل دائرة الحلال.

شروط نجاح البنك الإسلامي في أداء دوره في التنمية الاجتماعية:

هذه الشروط يمكن تلخيصها في:

- ضرورة التزام البنك الإسلامي التزاماً كاملاً بأحكام الشريعة الإسلامية التي قام عليها الإسلام.. قولاً وعملاً، شكلاً ومضموناً، والتزامه بمبادئ الإسلام في تكوين رأس ماله، وفي انتقائه للعاملين به، وتنظيماته ولوائحه، وفي طريقة توفير

وبالتالي مدى وحدود الدور الذي يمكن أن تؤديه البنوك الإسلامية في هذا المجال.

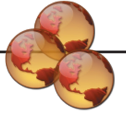
البنك الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي.(٢)

والبنوك الإسلامية تضيف الكثير على المهام التقليدية للبنوك التجارية لتجعل من البنك الإسلامي أداة تحقيق وتعميق المهام الرسالية المرتبطة بالقيم الروحية، ومركزاً للإشعاع، ومدرسة للتربية، وسبباً عملياً إلى حياة كريمة لأفراد الأمة الإسلامية.

كما أن الهدف من إقامة البنك الإسلامي هو أنه يقوم بتطبيق نظام مصرفي جديد يختلف عن غيره من النظم المصرفية القائمة في أنه يلتزم بالأحكام القطعية التي وردت في الشريعة الإسلامية في مجال المال والمعاملات، وأنه يضع في اعتباره وهو يقوم بهذه الوظيفة، أنه يعمل على تجسيد المبادئ الإسلامية في الواقع العملي لحياة الأفراد، وأنه يعمل على إقامة مجتمع إسلامي عملي، فتعميق الروح الدينية لدى الأفراد يعتبر جزءاً من وظيفته التي يقوم بها على مستوى المجتمع الذي يعمل فيه.

والبنوك الإسلامية هي أجهزة مالية تستهدف التنمية وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بكل القيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية، وتسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع، وهي أجهزة تنمية اجتماعية، مالية من حيث أنها تقوم بما تقوم به البنوك من وظائف في تيسير المعاملات، وتمييزها من حيث أنها أنشأت بغرض خدمة المجتمع وتستهدف تحقيق التنمية فيه.

والبنك الإسلامي هو البنك الذي بُني على العقيدة الإسلامية ويستمد منها كل كيانه ومقوماته، فهذه العقيدة تمثل البناء الفكري الذي يسير عليه هذا البنك، وعلى ذلك فالتوقع أن يكون للبنك الإسلامي خط فكري يختلف تمام الاختلاف عن الخط الفكري لغيره من البنوك التقليدية،



- موارد، وفي طريقة وأساليب توظيفه لأمواله.
- الوضوح الفكري لمهمة ووظيفة البنك الإسلامي لدى كل العاملين في البنك من الإدارة العليا إلى أدنى مستوى تنفيذي.
 - توفر الوعي الاستراتيجي لدى قيادات البنك بالقدر الذي يقابل عظمة المهمة التي يقومون بها، وبما يضمن أن تكون هذه القيادات نماذج حية للشخصية المسلمة الواعية، المؤمنة بقضيتها.
 - قيام قيادات البنك بإعداد تخطيط واضح للأهداف، وإعداد برامج العمل اللازمة لتحقيقها.
 - التقويم المستمر للأداء والنتائج.
 - فلسفة المسؤولية الاجتماعية في بنك فيصل الإسلامي :
 - إن المحور الأساسي لإستراتيجية بنك فيصل الإسلامي السوداني لتحقيق التنمية الاجتماعية هو الإنسان سواء كان عاملاً في البنك أو متعاملاً معه، وذلك من خلال دعمه للمشاريع الاجتماعية التي تسهم في رفع مستوى المجتمع والاقتصاد، مستهدفاً في ذلك تنمية مقدرات المجتمع البشرية والإنتاجية وذلك تعزيزاً لثقافة التكافل والتراحم التي يحض عليها الشرع الحنيف. ويمكن حصر مجالات عمل البنك لتعزيز التنمية الاجتماعية في الآتي:
 - إهتم بنك فيصل الإسلامي السوداني بشعيرة الزكاة منذ تأسيسه وذلك بإنشاء صندوق للزكاة إهتم فيه بتجميع زكاة البنك وعملائه ويقوم بتوزيع أموال هذه الزكاة على مصارف الزكاة المحددة طبقاً لما ورد في الآية الكريمة، فأصبح صندوق الزكاة نواة لديوان الزكاة الحالي بعد أسلمة الاقتصاد والنظام المصرفي السوداني.
- عمل بنك فيصل الإسلامي السوداني على تشجيع العمل والإنتاج من خلال التمويل عبر الصيغ الإسلامية لكل القطاعات الاقتصادية (تجارة ، صناعة ، زراعة ، حرفيين ومهنيين، وغيرها) وذلك بشروط ميسرة . كما أولى البنك اهتماماً كبيراً للتمويل العقاري والذي يستهدف استقرار شريحة كبيرة من المجتمع وذلك بتقديم التمويل بشروط ميسرة وهوامش أرباح منخفضة وذلك إيماناً منه بدوره تجاه المجتمع.
- دعم مشروعات التنمية الاجتماعية:
- يمثل بند التبرعات في البنك بنداً من بنود الصرف، حيث أولى البنك هذا البند اهتماماً واضحاً إيماناً منه بدوره الاجتماعي ، ويشكل هذا البند نسبة مقدرة من إجمالي مصروفات البنك، وتغطي أوجه الدعم مشروعات للبنى التحتية والمشروعات القومية ومياه الشرب ودعم المؤسسات التعليمية والخلاوى والمساجد والمرضى وأصحاب الحاجات من الفقراء والمساكين وغيرهم.
- التمويل الأصغر:
- واتساقاً مع سياسة البنك وإيمانه بدوره الحيوي في التنمية الاجتماعية ، ووفقاً لتوجيهات بنك السودان المركزي في هذا الصدد ، يكمل البنك في الفترة الحالية استعداداته لافتتاح فرع خاص بالتمويل الأصغر تأكيداً لرسالية البنك ووقوفه مع شرائح المجتمع الفقيرة من المتعفيين ودعمه لصغار المنتجين. وقد شهدت قاعة الاجتماعات برئاسة البنك ورشة بناءة حول هذا الأمر في الفترة الماضية شرفتها بالحضور الأستاذة هبة محمود مديرة وحدة التمويل الأصغر بالبنك المركزي، مؤكدة دعمهم للبنك بالآراء والاستشارة الفنية.

خاتمة

لقد عني القرآن بالتكافل ليكون نظاماً لتربية روح الفرد، وضميره، وشخصيته، وسلوكه الاجتماعي، وليكون نظاماً لتكوين الأسرة وتنظيمها وتكافلها، ونظاماً للعلاقات الاجتماعية، بما في ذلك العلاقة التي تربط الفرد بالدولة، وفي النهاية نظاماً للمعاملات المالية والعلاقات الاقتصادية التي تسود المجتمع الإسلامي.. ومن هنا يمكن النظر إلى دور المصارف الإسلامية في التنمية الاجتماعية على أنه رسالة ينبع الإحساس بأهميتها من هذه القيم المستمدة من القرآن الكريم والسنة المطهرة، بما يحقق الغاية التي أرادها الخالق جلّ علاه من استخلاف الإنسان في الأرض عبادة وإعماراً وإصلاحاً..



البروفيسور. موسى علقم
أستاذ الاقتصاد الإسلامي

التضخم

يهدم ما يبني وما يرااد بناؤه

ذكرنا في العدد (٦٥) السابق من مجلة المال والاقتصاد أن التضخم يمكن أن يدفع عجلة التنمية إلى الأمام، هذا مجرد دراسة نظرية أو فكرة فلسفية يمكن أن تحدث، ولكن حدوثها ليس مضطرباً، أي ليس لكل بلد أو مجتمع بل يحتاج إلى بيئة من الصعب وجودها على الأقل في الدول النامية.

التالي:

القطاع العائلي أول ضربة قاسية يحدثها التضخم تقع عليه وتقوده الحركة الدائرية الطبيعية، ولنضرب لذلك مثلاً: إذا كان القطاع العائلي يتكون من مليون شخص وأن حجم دخله الشهري المتوسط ألف جنيه (بالجديد) فإن هذا الدخل لهؤلاء مليار جنيه، وإذا افترضنا أن حجم التضخم أثر على سلعة واحدة فأدى إلى ارتفاعها (من نصف جنيه إلى جنيه) فإن هذا عملياً ينقص من الدخل العائلي بما يعادل مليون جنيه (بالجديد) لمليون شخص، ولو افترضنا أن القطاع العائلي الحقيقي الذي يتكون منه المجتمع عبارة عن (٥) مليون فإن الفاقد من دخله يكون (٥) مليون جنيه لسلعة واحدة، وإذا افترضنا أن السلع التي يتناولها القطاع العائلي (٥) سلع سيكون الفاقد من دخل القطاع العائلي (٢٥) مليون جنيه، كانت ستذهب إلى معدل ادخار وكانت ستصب في الودائع الادخارية التي ستذهب إلى الجهاز المصرفي، ولك أن تتصور لو ذهبت هذه الإذخارات للجهاز المصرفي كلها أو بعضها كم يمكن أن يقوم الجهاز المصرفي بزيادتها؟ وكم يمكن أن تحرك عجلة الاقتصاد وتستوعب عدداً من العمالة؟، ولك أن تتصور كم عائد العمالة من الناتج المحلي الإجمالي، والذي سيعود مرة أخرى لزيادة متوسط نصيب الفرد منه، ويعني ذلك زيادة الدخل العائلي مرة أخرى وهكذا... فكيف إذا ارتفع التضخم بأكثر من النسبة التي افترضناها؟.

ففي الدول المتقدمة يمكن تحويل أي ارتفاع في معدل التضخم إلى زيادة في الإنتاج تبدأ في التزايد بمعدل متزايد، وسرعان ما توقف التضخم ويستعاض عنه باستقرار في المستوى العام للأسعار وتوازن حجم الطلب مع العرض، ولم يتوقف ذلك إلا بسبب البيئة الصحية التي ولدت وينبغي أن تولد في البلدان المتقدمة، ونقص هذه البيئة أن ظروف المنتجين مهياة للاستجابة عند الارتفاع التضخمي وأن مدخلات الإنتاج موجودة ومتوفرة وأن الآلات المنتجة والتي تستجيب لهذا الارتفاع موجودة وأن العمالة موجودة، كل ذلك قبل أن يحدث التضخم وكأنها كانت تنتظر هذا الارتفاع لتطلق من جديد.

فهل يمكن لأي بلد نام أن تكون بيئته مهياة بهذه الصورة؟ الإجابة قطعاً لا! ولننظر في ذلك عملياً وبدراسة مبسطة يستطيع أن يفهمها القارئ ليتجاوب معها، والمقصود بالتجاوب معها أن يدرك أنه لو أراد تنمية حقيقية فهي لا بد أن تحدث بالصورة المنطقية والمتدرجة، فماذا يحدث في البلاد المتخلفة (النامية)؟ الذي يحدث هو أن جميع المؤسسات التابعة للاقتصاد تتأثر سلباً بالتضخم، وذلك لأن أي ارتفاع (أي نسبة تضخم) تحدث فإنها تؤثر على القطاع المالي والجهاز المصرفي (البنك المركزي والمصارف) وأيضاً تؤثر على عرض النقود وعلى الميزان التجاري وسوق الأوراق المالية وعلى القطاع العائلي، بل إن الدائرة تبدأ منه فهو معول الهدم الأساسي في كل القطاعات الأخرى على النحو



هي أن قطاع الاستثمار سيتراجع، وعليه فإن أثر التضخم محيط لهم ومسيء إلى الاقتصاد السوداني، ولهذا عملياً نرى ضعف حركة الاستثمار الأجنبي، كما أن التضخم يؤثر سلباً على سوق الأوراق المناط به تجميع المدخرات وذلك لنفس الأسباب وهي أن القطاع العائلي غير قادر على شراء الأوراق المالية لأنها تحتاج إلى إيداعات وهي منعدمة كلية أو ضعيفة ومن ثم فإن قدرة سوق الأوراق المالية ستكون ضعيفة لتجميع هذه المدخرات.

مما سبق يتلمس القارئ أن التضخم من أخطر الأمراض الاقتصادية، وهو كذلك، فكل ما يمكن أن يهياً لإحداث تنمية يقوم بإهداره وإهلاكه وتدميره، لهذا توجب على الحكومات والعلماء والمختصين والباحثين أن يسعوا إلى إيجاد علاج للتضخم، وعليهم أن يبتعدوا عن الفلسفة النظرية التي قامت عليها الرأسمالية من ابتداء التمويل بالعجز ولسبب بسيط هو أن تلك الدول لها من الموارد المالية التي تمكنها من تحمل التضخم بل وتحتاج إلى امتصاص من أيدي الشعب لأنها تتحول إلى استهلاك ترفي، فالأفضل أن تحول إلى بناء هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن نسبة التضخم في الدول المتقدمة لم تتجاوز حدود عقد واحد إلا في حالات نادرة ولأسباب الحرب أو التوقع في الإطار النظري البحث الذي وقفت فيه النظرية الرأسمالية في الثلاثينات من القرن التاسع عشر عندما اعتقدن أنها وصلت إلى مرحلة التوظيف الكامل إلى أن انبرى لها (كينز) وأعتبر أن التوظيف جزئي قد يحدث في قطاع دون آخر، وأن الخروج من ذلك بزيادة الإنفاق (الطلب الفعال) وهي فكرة إسلامية تعلمها في الهند لأنه من المسلمين كان يعمل حاكماً فيها وهي أرض إسلام والإنفاق فيها واضح وأثره على الطلب واضح.

أما الدول النامية فإن فكرة التمويل بالعجز مدمرة لها حسب واقعها الاقتصادي ودخولها المحدودة وربما تنجح في دول الفئاض البترولي لامتصاص فائض دخول القطاع العائلي. والذي يريد أن يتأكد أكثر من أن التضخم يؤثر سلباً على القطاعات المتعددة فما عليه إلا أن يطلع على مؤشرات الاقتصاد السوداني وسيجد أنه كلما زاد التضخم كلما تأثرت القطاعات الاقتصادية أكثر، وكلما انخفض التضخم كلما تحسنت القطاعات الاقتصادية وتكاد تكون هذه نتيجة مضطربة منذ استقلال السودان إلى يومنا هذا، بل لو راجعنا السنوات من (١٩٩٠م - ٢٠٠٠م) ومن العام (٢٠٠١م - ٢٠٠٨م) لوجدنا ذلك واضحاً، لهذا يجب معالجة التضخم حتى لا نصل إلى التجهم ١.



هذا

من جانب

لكن لا ننسى أن

هذا النقص الناتج من ارتفاع

خمس سلع، كيف يمكن أن يؤثر على حجم الضرائب فيؤدي إلى التأثير السلبي أي فإن القطاع العائلي لو وافق على دفع نسبة من دخله إلى الضرائب فإن هذا سيضعف قوته الشرائية ومن ثم فإنه يحدث انكماش كبيراً على القطاع الإنتاجي وهو ما نشاهده واقعاً، فكلما ارتفع التضخم كلما انخفض أداء القطاع الإنتاجي، ومن ثم فإن ذلك يؤدي إلى المزيد من التدهور، لأن انخفاض هذا الأداء ينقص السلع والخدمات المستهلكة فيرتفع سعرها أكثر فيتأثر الاقتصاد أكثر فيحدث ركود اقتصادي إلى أن يصل إلى مرحلة السكون.

وأما ما يحدثه في الميزان التجاري فهذا أسوأ من زاويتين: الزاوية الأولى: أن ضعف الإنتاج يقود إلى مزيد من الاعتماد على القطاع الخارجي ومن ثم يزيد حجم التبادل التجاري فيضعف الميزان ويزيد من عجزه.

الزاوية الثانية: أن زيادة التضخم تعني انخفاض سعر الصرف مما يعني أننا ننفق أو نشترى منتجاتنا من القطاع الخارجي بأسعار أعلى مما يدل على استنزاف مواردها المالية مقابل عدد قليل من السلع والخدمات.

ولا ننسى أن قطاع الاستثمار الأجنبي يتأثر سلباً، مع أن الناظر في ارتفاع الأسعار يقول بأن ذلك مشجع لقطاع الاستثمار الأجنبي، ولكن الحقيقة غير ذلك، إذ أن المشجع الأساسي لقطاع الاستثمار الأجنبي هو الربح، والربح يأتي من البيع، والبيع يأتي من القوى الشرائية للقطاع العائلي، والقطاع العائلي رأينا ضعف قوته والنتيجة



التسويق والقرارات الذكية

عبدالحافظ الخضر سيداحمد

اتحاد المصارف السوداني

نسبة للتطور الهائل في قطاع الأعمال وظهور ما يعرف بالاقتصاد الرقمي وتنامي دور المعرفة من خلال الانتشار الواسع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حدث حراك كبير وتغييرات واسعة على واقع إدارة الأعمال، وتحولت الأساليب الإدارية من التقليدية إلى أساليب الإدارة الحديثة والتي تتماشى وروح ومتطلبات العصر.

تريد منتجاتي؟
إذاً فإن أنشطة التسويق تبدأ أولاً باختيار المنتج الذي تريد المنشأة أن تقدمه للمستهلك وتحديد مدى حوجة العميل له أو تطوير المنتج أصلاً لديها ليواكب تطور حاجات العميل من خلال إجراء الأبحاث التسويقية، مع الأخذ في الاعتبار مراعاة السعر وموائمته ودخول العملاء وكذلك دراسة سوق العمل والمنافسة.

والحديث عن السوق يقودنا إلى الحديث عن كثير من الفشل الذي يصادف الأعمال المنتجة نسبة لأنها تم تسويقها في سوق خطأ وهذا بدوره يقود إلى التعثر والإفلاس، فكثير من المنتجين لم يستطيعوا تسويق السلع لأن السوق أصابها الفرق من جراء كثرة ما هو منتج فائض عن حاجتها أو لقلّة أو عدم الطلب عليه، والأمر نشهده في حياتنا العامة اليومية وفي تقديري هو واحد أسباب التعثر الذي أصاب كثير من المدينين، لذا فدراسة السوق هي أولوية للإنتاج واتخاذ قرار المنتج يجب أن يخضع لنقاط رئيسية يمكن أن نجمالها في نقاط:

- اختيار المنتج الذي يجد الإقبال والطلب.
- تحديد دقيق لهوية المستهلك المقصود، أي لمن ننتج؟
- كيفية توفير المنتج الذي يطلبه المستهلك
- دراسة احتياجات التصنيع اعتماداً على المعلومات المتوفرة من خلال دراسة السوق لتحديد المدخلات اللازمة للإنتاج.
- المحاسبة لدراسة الميزانية اللازمة وجدوى المنتج الاقتصادية للمنشأة وتحديد قيمة المنتج التسويقية مع الأخذ في الاعتبار التكلفة والمصروفات الإدارية التي تتحملها المنشأة.
- بعد الإنتاج يأتي دور الإدارة التسويقية مجدداً من خلال

وفي ظل المنافسة الحادة والسباق المحموم نحو الاستحواذ على النصيب الأكبر من حصص السوق، كان لا بد لمنشآت الأعمال من إيجاد آليات حديثة تمكنها من تحقيق أقصى منفعة ممكنة مستفيدة من تطويع الإمكانيات المتاحة لديها مع البحث عن فرص النجاح الممكنة من خلال الاستفادة من تجارب وخبرات أصبحت متاحة بواقع أن السوق أصبحت لا تحدها حدود جغرافية بل تخطتها ونفذت إلى الجميع وأصبحت تأتي للمتسوق في مكانه.

ولكي تصيب النجاح الأمثل، فهذا يقتضي الاعتماد بصورة أساسية على الممارسات التسويقية المبتكرة التي تتبعها وتتبنها كل منشأة لإقناع الطالبين للسلع بأن منتجات المنشأة هي الأمثل لهم من حيث الجودة والمواصفات، ولكي تصل المؤسسة إلى إقناع المتسوق فهذا يتطلب أن تطور من آليات التسويق لديها، فبكل تأكيد التسويق ليس بمعزل عن هذه التغييرات المرتبطة ببيئة منظمات الأعمال.

والمعلوم أن نجاح المنشأة يقاس بقدرتها على تسويق منتجاتها والنفوذ للسوق بصورة تجعل منتجاتها الأكثر طلباً وقدرتها على كسب أكبر قدر من الزبائن " العملاء " فأول ما يذكر التسويق يتبادر إلي الأذهان أن التسويق هو عملية شراء السلع بغرض عرضها في المحال التجارية ذات الواجهات الجميلة والمواقع الجيدة وبيعها لتحقيق الأرباح أو ربما الإعلان عنها، وعلى الرغم من أن كل من الوظيفتين (البيع والعرض) تعد من الوظائف الهامة للتسويق، بل تعد الأساسية إلا أن تحقيق النجاح في مسعى المنشأة لكسب السوق يتعلق بصورة أساسية بالتوقيت الزمني المناسب لبداية حملة الترويج للسلعة، لذا يجب على المنشأة الإجابة على سؤال محدد قبل بداية إنتاج السلعة ماذا أنتج؟ لمن أنتج؟ وأي سوق

ج. الترويج

وهو العنصر الثالث من أركان التسويق وهي عملية تتم لتنسيق جهود البائع في إقامة منافذ للمعلومات وللترويج لمنتجاته وفي تسهيل بيع السلعة أو الخدمة وقدرته على إكساب منتجه قبول لدى المستهلك.

د. المكان أو منافذ التوزيع (Place)

قنوات التوزيع أو منافذ البيع تعد العنصر الرابع للمزيج التسويقي والسياسة المتبعة دائماً لتحقيق النجاح الأمثل هي أن يحسن البائع اختيار السوق الملائمة لمنتجاته ومنافذ التوزيع القادرة على إيصال المنتج للشريحة المستهدفة من المستهلكين. سواء أكان التوزيع يتم مباشرة من المنتج للمستهلك أو من خلال وسطاء.

إذا خلاصة القول بان التسويق هو عبارة عن عملية إدارية تهتم بتحديد رغبة العميل والعمل على تلبية هذه الرغبة من خلال إنتاج وتبادل المنتجات.

وضع الخطط التسويقية وتنفيذها ووضع البرامج اللازمة من أجل استمرار تبادل المنفعة مع المشتري المستهدف للوصول إلى الهدف الذي وضعته المنشأة، وتقوم إدارة التسويق بإدارة طلبات السوق Demand Management فالإدارة التسويقية لا يتوقف دورها على إيجاد المشتريين لمنتجات المنشأة والمحافظة عليهم فقط بل يتطلب إدارة طلبات السوق على المنتج ففي مرحلة من المراحل قد يكون الطلب على المنتج قليل وفي مرحلة أخرى قد يكون متوسطاً وفي مرحلة قد يكون الطلب كبيراً يجعل المنشأة غير قادرة على تلبية احتياجات السوق، لذلك يجب أن تكون الإدارة التسويقية لديها القدرة على استيعاب متغيرات السوق وفقاً للطلب على المنتجات. فإدارة الطلب تعني إدارة الزبائن والطلب على منتجات المنشأة إما أن يكون عن طريق الزبائن القدامى أو الزبائن الجدد فنظرية التسويق تعتمد على أركان أربع :

أ- المنتج (Product)

وهو كل ما يمكن عرضه في السوق لمقابلة طلبات المستهلك من السلع لإرضاء حاجة أو رغبة المستهلك في تملك المنتج والاستحواذ عليه سواء كان لضرورة لا يمكن الاستغناء عنه "سلع ضرورية للحياة" أو لإشباع رغبة التملك ليرضي ذاته "سلع كمالية".

ب. السعر (Price)

تسعير المنتجات هو العنصر الثاني من المزيج التسويقي ويعد تسعير المنتج من أهم القرارات التي تتخذها الإدارة فهو يقتضي ضرورة وضع سعر يتناسب وقدرات ودخول المستهلك مع مراعاة تحقيق أهداف المنشأة الربحية. وبالتالي هنا لابد من توضيح الفرق بين التكلفة Cost والسعر Price فالتكلفة هي القيمة الإجمالية للمصاريف التي تدخل في عملية الإنتاج سواء أكانت مباشرة أو غير مباشرة "ثابتة ، متغيرة" أما السعر فهو قيمة المنتج الواحد عند بيعه وتتضمن التكلفة + نسبة ربح.





إعداد: مهند مبارك العجب
قسم التنبؤات الاقتصادية

التنبؤ الاقتصادي

التنبؤ الاقتصادي economic forecasting عملية تقدير للتطور المستقبلي لقيم الظواهر الاقتصادية استناداً إلى الوضع الراهن وإلى العوامل المؤثرة في تطور تلك الظواهر. ويتقدم التنبؤ بهذا المعنى تقديرات كمية ونوعية للظواهر والمؤشرات الاقتصادية في لحظة محددة أو لمدد زمنية أطول.

ليشمل مدة ما بين سنتين وخمس سنوات. أو طويل الأجل لأكثر من خمس سنوات ويكون هنا منسجماً مع التخطيط طويل الأجل.

ويجب أن تكون مدة التنبؤ منسجمة مع مدة التخطيط لأنه لا يمكن القيام بالتخطيط من دون التنبؤ. فلا يمكن، مثلاً، تخطيط الإنتاج أو تخطيط المبيعات من دون التنبؤ بأحوال السوق وحجم الطلب المتوقع.

مستويات التنبؤ ومجالاته

يمكن أن يكون التنبؤ على مستوى الاقتصاد الكلي أو على المستوى الجزئي. ومجالات التنبؤ واسعة جداً. فعلى المستوى الكلي يمكن التنبؤ بقيم المتغيرات الاقتصادية المختلفة للسنوات القادمة كالاتهلاك على مستوى الاقتصاد كله أو بمعدل النمو الاقتصادي أو بحجم الطلب على النقود أو بحجم الصادرات والواردات. ويمكن التنبؤ بعدد السكان في سنة قادمة استناداً إلى معدلات النمو الراهنة والمتوقعة وإلى العوامل الأخرى التي تؤثر في الزيادة السكانية. وعلى المستوى الجزئي يمكن التنبؤ، مثلاً، بحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة عند مستوى محدد من السعر في مدة زمنية محددة.

أنواع التنبؤ

يمكن التفريق بين نوعين أساسيين للتنبؤ هما:

التنبؤ الداخلي: ويهدف إلى إيجاد القيم المجهولة للسلسلة الزمنية المقابلة للحظات زمنية واقعة داخل المجال الزمني الذي تدرس فيه السلسلة الزمنية المفروضة.

التنبؤ الخارجي: ويهدف إلى إيجاد قيم مجهولة للسلسلة

ويعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية time series وعلى العلاقات التابعة والروابط التي تربط الظواهر الاقتصادية المختلفة بالعوامل المؤثرة فيها.

ولا يهدف التنبؤ الاقتصادي إلى دراسة وتحليل علاقة الارتباط بين الظاهرة المدروسة والعوامل المؤثرة فيها بقدر ما يهدف إلى معرفة التطور الحاصل في الظاهرة. وتتم عملية التنبؤ بعد إيجاد علاقة الارتباط التي يعبر عنها بعلاقة رياضية أو نموذج رياضي بين علاقة الظاهرة بالعوامل المؤثرة فيها.

ويدرس التنبؤ تطور الظاهرة مع الزمن بوصفه عاملاً يظهر حاصل تأثير جميع العوامل المؤثرة في هذه الظاهرة. فالظواهر تتغير مع الزمن من شهر إلى آخر ومن سنة إلى أخرى، ولا يعد الزمن ذاته عاملاً مؤثراً في تطور الظواهر الاقتصادية بصفته مؤشراً موضوعياً مستقلاً عن فعل الإنسان. إلا أن الزمن ملازم لتطور الظواهر الاقتصادية ومن ثم يمكن الربط بين حالة الظاهرة واللحظة التي تقابل هذه الحالة، أو بين تطورات الظاهرة والمدة الزمنية التي جرت أو ستجري فيها تلك التطورات الناجمة عن عوامل أخرى غير الزمن تؤثر في الظاهرة وتؤدي إلى تغيرها كماً ونوعاً.

مدة التنبؤ

مدة التنبؤ هي المدة الزمنية التي يشملها التنبؤ. إذ يمكن أن يتم التنبؤ للحظة زمنية معينة أو لمدة طويلة من الزمن. وقد يكون التنبؤ قصير الأجل ويمتد حتى سنتين. أو متوسط الأجل



نوعان سلاسل زمنية أنية وسلاسل زمنية مديدة. ولأن الاتجاه العام للسلاسل الزمنية يعكس تغيرات أساسية طويلة الأمد وتأخذ شكلها بصورة تدريجية، وتستمر في اتجاه واحد مدة طويلة من الزمن فإنه يمكن استخدامها للتنبؤ بالمستقبل.

٢. علاقات الارتباط: إن تطور الظواهر الاقتصادية ما هو إلا تراكم في التغيرات الكمية يتحول إلى تغيرات نوعية. فالنتائج القومية في سنة قادمة، على سبيل المثال، ما هو إلا تطور للنتائج في سنوات سابقة. ومن ثم فإن دراسة وتحديد الارتباط الداخلي للسلاسل الزمنية أمر لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التنبؤ. ويعني الارتباط الداخلي تلك العلاقة التي تربط كل حد من حدود السلسلة الزمنية بالحدود التي تسبقها مباشرة. وتعطي دراسة العلاقة الداخلية فكرة واقعية عن تطور الظاهرة المدروسة استناداً إلى حالة تلك الظاهرة في لحظات أو في مدد زمنية سابقة، ولا يدخل عنصر الزمن في الدراسة هنا، بل يستعان به لترتيب الحدود ولتمييز بعضها من بعضها الآخر.

وتتطلب عملية التنبؤ حساب القيم المتتالية اعتماداً على سابقتها، وهذا يستدعي الاعتماد على تابع المسار العام. ويتم الحصول على تابع المسار العام من حساب معامل الارتباط ورسم شكل الانتشار لتطور الظاهرة مع الزمن. ومن ثم اقتراح المسار العام وفق شكل الانتشار. وهناك عدة أساليب يمكن أن تستخدم في حساب مسار الاتجاه العام منها:

أ. أسلوب الرسم بصورة حرة: يمكن رسم البيانات الفعلية بصورة بيانية باستخدام مقياس رسم عادي أو لوغاريتمي، ويتسم هذا الأسلوب ببساطته المتناهية. ويصعب إعطاء تعبير رياضي دقيق لمسار الاتجاه العام بوساطته.

ب. أسلوب المتوسطات المتحركة: ويعتمد على تحديد طول المدة الزمنية التي تؤخذ أساساً للحساب. فكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أقصر أعطى مسار الاتجاه العام الناشئ توفيقاً أفضل للبيانات وأقل ابتعاداً عنها. وكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أطول كان مسار الاتجاه العام أقل دقة.

ج. أسلوب المربعات الصغرى: ويقوم على أساس أن مجموع الانحرافات المربعة بين البيانات المعطاة والقيم المحسوبة لمسار الاتجاه العام يجب أن يساوي حداً أدنى، ويعطي هذا الأسلوب توفيقاً معقولاً في أغلب الحالات.

الزمنية مقابلة للحظات زمنية واقعة خارج المجال الزمني الذي يدرس فيه تطور الظاهرة المعينة.

ويقسم التنبؤ الخارجي إلى نوعين: النوع الأول هو التنبؤ بالماضي أي حساب قيم بعض المتغيرات على نحو ارتدادي في الماضي والثاني هو التنبؤ بالمستقبل وهو الأهم طبعاً في التنبؤ الاقتصادي.

أدوات التنبؤ

يعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية وعلى علاقات الارتباط correlation بين الظواهر الاقتصادية التي تصاغ على صورة معادلة رياضية أو نموذج رياضي.

١. السلاسل الزمنية: للتمكن من دراسة التغيرات التي تحصل في الظواهر الاقتصادية في المستقبل وتحديد قيم هذه التغيرات لا بد من الاعتماد على إنشاء السلاسل الزمنية وتحليلها. والسلسلة الزمنية هي سلسلة من القيم العددية لمؤشر إحصائي يعكس تغير الظاهرة بالنسبة إلى الزمن. وكل قيمة عددية في السلسلة تقابل لحظة زمنية أو مدة زمنية محددة. ويمكن أن تكون المدة أياماً أو شهوراً أو سنوات. وتُشأ سلسلة زمنية عن طريق مراقبة الظاهرة المدروسة مدة من الزمن وقياسها في مدد زمنية متساوية بهدف الحصول على قيمها.

والهدف من دراسة السلسلة الزمنية وتحليلها هو التعرف على التغيرات التي طرأت على الظاهرة التي تمثلها في مدة من الزمن. ثم تحليل أسبابها ونتائجها وتحديد اتجاهها حتى يمكن استخدامها للتقدير والتنبؤ بالمستقبل. وتستخدم مؤشرات الزيادة المطلقة ومؤشرات الزيادة النسبية لتحديد مقدار تغير الظاهرة المدروسة واتجاهها وسرعتها. وهي





طرق التنبؤ

يوجد طريقتان رئيسيتان للتنبؤ هما طريقة التمديد وطريقة الخطأ المتزايد.

التنبؤ بالنمو الاقتصادي

يمكن التنبؤ بمعدل النمو الاقتصادي لفترة قادمة من الزمن، استناداً إلى معطيات الفترة السابقة، التي تأخذ شكل سلاسل زمنية تتعلق بالدخل القومي، والدخل التصريفي، ومجمل الاستثمار العام والخاص والاستهلاك العام والخاص، والادخار العام والخاص، والمعامل الحدي للإنتاج (وبعني قيمة الإنتاج العائد للوحدة الأخيرة من رأس المال المستثمر) نسبة الإنفاق الحكومي إلى الدخل، ونسبة الواردات والصادرات إلى الدخل، ومعدل الضريبة. وذلك باستخدام النموذج الذي طوره العالم الياباني ايتشمورا Ichimura، الذي يعتمد بالأساس على نموذج هارود - دومار Harrod-Domar للنمو. إذ قسم ايتشمورا معدل النمو في نموذج هارود - دومار $g = VS$ ، حيث g تمثل معدل النمو السنوي، V المعامل الحدي للإنتاج (المعامل الحدي للادخار) إلى ثلاثة أقسام. يعكس القسم الأول أثر استثمارات قطاع الأعمال الخاص في المعدل العام لنمو الاقتصاد. ويعكس القسم الثاني أثر الاستثمارات الحكومية في المعدل العام لنمو الاقتصاد. ويعكس القسم الثالث أثر العلاقات الاقتصادية الخارجية في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

وبتقدير قيم معلمات معادلة النموذج وقيم المتغيرات في سنة الأساس وتطبيق قيم المعلمات المحسوبة على المعادلة السابقة يمكن حساب المعدل العام لنمو الاقتصاد في سنوات قادمة، وتحديد اتجاه التطور الاقتصادي في المستقبل، وتحديد نسبة إسهام كل من قطاع الأعمال الخاص والقطاع الحكومي وقطاع العالم الخارجي في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

التنبؤ بحالة السوق

تبنى خطط الإنتاج في المؤسسات الإنتاجية على أساس حجم الطلب المتوقع في السوق في المستقبل. ولكي تكون خطط الإنتاج ناجحة يجب إجراء تنبؤ بأحوال السوق وتقدير حجم الطلب مستقبلاً.

والتنبؤ بأحوال السوق وبحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة أو مجموعة من السلع في مدة من الزمن وعند مستوى محدد من الأسعار يعتمد على السلاسل الزمنية وعلى ميزانية الأسرة واتجاه تطور الطلب بالنسبة للصناعة التي تنتمي إليها هذه السلعة.

وتكون التنبؤات قصيرة أو متوسطة الأجل. ويعد التنبؤ طويل الأجل أساس عملية التخطيط للمدى الطويل على مستوى صناعة معينة أو مؤسسة. وتحتاج التنبؤات طويلة الأجل إلى مراجعة من وقت لآخر.

وللقيام بالتنبؤ بحالة السوق وتطور الطلب على سلعة معينة في المستقبل يجب تحليل العوامل المؤثرة في الطلب، وذلك من خلال الخطوط الآتية:

١. تحليل المبيعات في السنوات السابقة من خلال السلاسل الزمنية أساساً للتنبؤ ومعرفة تأثير كل من التكلفة والسعر والكمية والدخل على الطلب.

٢. تحليل إمكانيات السوق المتوقعة وخصائص المستهلكين المحتملين ومعدلات السكان وتركيبهم العمري والمهني وحدة المنافسة والسلع الجديدة والبديلة والاستثمارات الجديدة.

٣. تحليل الأحوال الاقتصادية العامة المتوقعة في البلاد: نمو الدخل القومي، ومعدلات البطالة، ونمو السكان، ومستقبل الصناعة التي تنتمي إليها السلعة.

ويمكن جمع العوامل المؤثرة في السوق وفي الطلب على سلعة معينة أو مجموعة من السلع ضمن أربع مجموعات.

أ. تغيرات الاتجاه العام: اتجاه الطلب في الأمد الطويل نحو الزيادة أو النقصان نتيجة للتغيرات المتعلقة بالسكان ونمو الدخل القومي وتوزيع السكان والتطور التقني.

ب. التغيرات الموسمية: المتعلقة بفصول السنة التي تؤثر في الطلب

ج. التغيرات الدورية: المتعلقة بأوقات الرواج والكساد الاقتصادي.

د. التغيرات الطارئة: المتعلقة بالأحداث الطارئة كالحروب والكوارث الطبيعية التي يصعب التنبؤ بها.

التنبؤ ودرجة التأكد

إن صحة ودقة القيم المتنبأ بها تتوقف على دقة الطرق والأدوات المستخدمة في عملية التنبؤ وعلى الوزن النسبي لكل عامل من العوامل المؤثرة في الظاهرة الاقتصادية وعلى طول مدة التنبؤ. فكلما كانت مدة التنبؤ أطول انخفضت درجة التأكد. وكلما كانت تقديرات العوامل المؤثرة في الاتجاه العام للظاهرة صحيحة كان التنبؤ أكثر دقة.

وقد أسهم تطور استخدام الحاسوب واتساع مجالاته في تسهيل عملية التنبؤ والوصول إلى نتائج أكثر دقة. إذ يوجد برامج جاهزة يمكن استخدامها للتنبؤ بعد حساب معادلات التنبؤ.



المهندس / محمد علي احمد
إدارة تقنية المعلومات

إدارة وبناء فرق العمل

الفريق مجموعة من الأفراد يعملون مع بعضهم لأجل تحقيق أهداف محددة ومشتركة ، والبعض يعرف الفريق على انه " مجموعة من الأفراد يتميزون بوجود مهارات متكاملة فيما بينهم ، وأفراد الفريق يجمعهم أهداف مشتركة وغرض واحد ، بالإضافة الى وجود مدخل مشترك للعمل فيما بينهم " .

مفهوم فريق العمل :-

وفرق العمل هي "جماعات يتم إنشاؤها داخل الهيكل التنظيمي لتحقيق هدف أو مهمة محددة تتطلب التنسيق والتفاعل والتكامل بين أعضاء الفريق ، ويعتبر أعضاء الفريق مسئولين عن تحقيق هذه الأهداف ، كما أن هناك قدر كبير من التمكين للفريق في اتخاذ القرارات " ، والفريق في النهاية هو وسيلة لتمكين الأفراد من العمل الجماعي المنسجم كوحدة متجانسة ، وغالباً ما يستخدم لفظ الجماعة عندما نتحدث عن ديناميكية الجماعة ولكن عندما يكون الحديث عن التطبيقات العملية فأننا نستخدم لفظ فريق العمل .

وتكون أغلب المجموعات التي - لاتعتبر فرق عمل - مجرد تجمع عدد من الافراد أو الشخصيات لكل واحد منهم أولوياته الخاصة والتي قد ينظر اليها على أنها أكثر اهمية عنده من الأولويات التي يسعى أغلبية أعضاء المجموعة الى تحقيقها وعليه يمكن تعريف المجموعة أو الجماعة على أنها:

" أي صورة من صور التشكيل الجماعي المؤسس على اتباع دوافع الشعور بالانتماء الى جماعة معينة ، وكذا دافع القبول الاجتماعي ويحمل نوعاً من الارتباط المادي والمعنوي بين أعضاء

المجموعة ووحدة أهدافها واتجاهاتها " .

كما يمكن تعريف الجماعة على انها :

" تجميع لعدد معقول من الافراد يتراوح بين اثنين وخمسة وعشرون فرداً يتوفر بينهم نوع من التلاحم والتناسق في أوجه الأنشطة التي يقومون بها وتبدو مظاهر الانتظام والتصرف في اطار واحد من المبادئ والاهداف المشتركة " .

والجماعة عدد من الأفراد لهم مجموعة مشتركة من الأهداف يعملون على تحقيقها ويتوفر الإنسجام بينهم لوجود صفات مشتركة في الخلفية الثقافية أو التعليمية ، أو الحالة الوظيفية ، ويتوفر كذلك التفاعل والمشاركة ويكون العمل بصورة مستقلة عن التنظيم الرسمي للمؤسسة .

ومن هنا يتضح ان مايميز فرق العمل عن الجماعة هو أهمية وجود المهارات المتكاملة لدى الفريق نظراً لأنه مكلف بإداء عمل متكامل يتطلب توافر هذه المجموعة من المهارات المختلفة والمتنوعة .

وفرق العمل هي "جماعات يتم إنشاؤها داخل الهيكل التنظيمي لتحقيق هدف أو مهمة محددة تتطلب التنسيق والتفاعل والتكامل بين أعضاء الفريق ، ويعتبر أعضاء الفريق مسئولين عن تحقيق هذه الأهداف ، كما أن هناك قدر كبير من التمكين للفريق في اتخاذ القرارات " ، والفريق في النهاية هو وسيلة لتمكين الأفراد من العمل الجماعي المنسجم كوحدة متجانسة ، وغالباً ما يستخدم لفظ الجماعة عندما نتحدث عن ديناميكية الجماعة ولكن عندما يكون الحديث عن التطبيقات العملية فأننا نستخدم لفظ فريق العمل .

وتكون أغلب المجموعات التي - لاتعتبر فرق عمل - مجرد تجمع عدد من الافراد أو الشخصيات لكل واحد منهم أولوياته الخاصة والتي قد ينظر اليها على أنها أكثر اهمية عنده من الأولويات التي يسعى أغلبية أعضاء المجموعة الى تحقيقها وعليه يمكن تعريف المجموعة أو الجماعة على أنها:

" أي صورة من صور التشكيل الجماعي المؤسس على اتباع دوافع الشعور بالانتماء الى جماعة معينة ، وكذا دافع القبول الاجتماعي ويحمل نوعاً من الارتباط المادي والمعنوي بين أعضاء



البيئة التنظيمية ونوعية فرق العمل

فرق العمل الدائمة

كل وحدة إدارية فريق عمل

يتم بناؤها على أساس العمليات لاعلى أساس الوظيفة

تحتاج إلى مرونة تنظيمية عالية والتخلي عن الأسس التقليدية في التنظيم

ساهم في ظهور مصطلحات مثل القرية الكونية، إقتصاد السوق، إقتصاد المعلومات، المنافسة، التغيير التخصيص، والديموقراطية وغيرها، كل هذه المتغيرات وغيرها تؤكد على أن أحد أهم عوامل النجاح الحاسم للمؤسسات هو في توظيف إمكانات وقدرات الموارد البشرية المتوفرة للمؤسسة من خلال تمكينها وتحفيزها للعمل وفقاً لما تراه ملائماً ومتفقاً مع متطلبات واحتياجات العملاء على اعتبار أن العاملين هم أكثر الناس التصاقاً بأعمالهم وهم الأقدر والأجدر على إجراء التحسينات والتعديلات المطلوبة لتتوافق مخرجات المؤسسة مع المتطلبات المتغيرة لهؤلاء العملاء والأطراف الأخرى ذات العلاقة في المجتمع.

ومن هنا سعت المنظمات في السنوات الأخيرة الى بناء فرق عمل مكونة من العملاء، والموردين والعاملين بالمؤسسة إنطلاقاً من مبادئ ومفاهيم إدارة الجودة الشاملة حتى يتسنى لها التأكد من نجاح جهودها في تقديم الخدمات والمنتجات التي تحقق رضى العملاء وتمكنها من تحقيق ميزة تنافسية نسبية تجعلها في وضعية أفضل في الصناعة التي تعمل بها .

لم تكن العملية الخدمية في منأى عن تأثيرات التغيرات العالمية المتسارعة حيث سارعت المجتمعات في مختلف بلدان العالم الى المطالبة بإعادة النظر في مخرجات العملية الخدمية وذلك لتتواءم

البيئة التنظيمية ونوعية فرق العمل :-

لقد أدى التطور في الفكر الإداري الى شيوع مفاهيم إدارية كثيرة منها : إدارة الجودة الشاملة، وإعادة هندسة العمليات والإدارة الإستراتيجية، وإدارة علاقات العملاء، والتركيز على الكفاءة المحورية، وكذلك إدارة الموارد البشرية وغيرها .

هذا التنوع والشيوع للمفاهيم الإدارية المختلفة أضحى يغطي مجمل نشاط المؤسسات في العصر الحالي في القطاعين العام والخاص على حد سواء وذلك إنطلاقاً من ضرورة التوافق مع البيئة المحيطة لضمان الإستقرار والنمو وصولاً الى تحقيق رضى العملاء والمجتمع الذي تمارس فيه هذه المؤسسات نشاطها ، ولعل مصدر ذلك كله التغيرات السريعة التي تجتاح العالم وتتناثر به كافة المؤسسات الخدمية والربحية والمجتمعية ، ومن أهم المتغيرات العالمية من حولنا التطور التقني المتسارع وأهمية دور الأفراد في توظيف هذا التطور لتحقيق التقدم والإزدهار، كما أن الإهتمام في العقدين الأخيرين من القرن الماضي بإدارة الجودة الشاملة تزايد كثيراً وسعت المؤسسات للتركيز على العمليات وخلق البيئة التي تساعد على وجود فرق العمل وتؤسس للعمل الجماعي .

ولقد أدى تطور الإتصالات وتقنية المعلومات الى الإسراع في عولة البيئة، وتبرز العولة كمتغير رئيسي في السنوات الأخيرة



مع متطلبات المراحل الحالية والمستقبلية .
 والبنوك لا يمكن النظر إليها بشكل مختلف عن بقية مؤسسات المجتمع عندما يتطلب الأمر تطبيق المفاهيم الإدارية الحديثة في إدارتها للتأثير في المخرجات النهائية لها ، فالعمل كـمخرج نهائي للبنك أو المصرف يتأثر بعدة عوامل وينظر البنك وكذلك كافة العملاء الى البنك كموقع مهم لصقل خبرات الموظفين وإكسابهم المهارات التي تؤهلهم للتعامل مع متطلبات العصر الحديث وسوق العمل ، وأن يكون البنك على درجة عالية من المرونة تمكنه من التوافق المستمر مع الطلبات والتوقعات والتغيرات التي تحدث داخل وخارج المجتمع الإقتصادي الداخلي والخارجي.

وتوحيد جهودهم نحو المهام الموكلة إليهم للوصول إلى أهداف المؤسسة بأفضل الطرق والسبل الممكنة.
 وتعتبر عملية بناء فرق العمل حدث مخطط له بعناية لمجموعة من الأفراد الذين يرتبطون معاً بنوع من الأهداف داخل المؤسسة وذلك بهدف تحسين الطرق والأساليب التي يتم بها أداء العمل. لذلك فالهدف من الأخذ بالمنهجية الجيدة لبناء فرق العمل تجعل من الجماعة وحدة متماسكة ومتجانسة تمتاز بالفاعلية والتفاعل المثمر بين الأعضاء لتكون في النهاية جماعة مندمجة ملتزمة بالعمل على تحقيق أهداف محددة.

أهداف بناء فرق العمل :-

١. بناء روح الثقة والتعاون بين الأفراد.
٢. تنمية مهارات الأفراد، وزيادة مداركهم.
٣. تنمية مهارات المديرين في تحسين العلاقات داخل المؤسسة بين الرؤساء والمرؤسين.
٤. تنمية مهارات حل الصراعات والمنازعات بين الأفراد والمجموعات.
٥. توفير الاتصال المفتوح بين أجزاء المؤسسة وبما يؤدي إلى

بناء فريق العمل :-

تعرف عملية بناء فرق العمل بأنها خليط من التغذية العكسية ومدخل الاستشارات الإجرائية الذي يهدف إلى تحسين فاعلية عمل الجماعة الإنتاجي والسلوكي من خلال التركيز على أساليب وإجراءات العمل والعلاقات الشخصية، وتعرف أيضاً على أنها سلسلة من النشاطات المصممة بهدف تحسين أداء الأفراد. وينظر إلى أنشطة بناء فرق العمل على أنها طريقة للتأثير الإيجابي في العلاقات بين الأفراد بهدف رفع أدائهم نحو الأفضل

البيئة التنظيمية و نوعية فرق العمل

فرق العمل المؤقتة

فريق إدارة مشروع

فريق طوارئ

فريق لإعداد الدراسة

يمكن تطبيقها في المؤسسات لا
 تستطيع التخلي عن الهيكل التنظيمي
 التقليدي



- مزيد من الشفافية والوضوح في مواجهة القضايا والمشكلات.
٦. إعطاء مزيد من الوقت للمدراء للتركيز على فعالية المؤسسة في مجالات التخطيط ووضع الأهداف.
 ٧. زيادة تدفق المعلومات بين أجزاء المؤسسة.
 ٨. الاستخدام الأمثل للموارد والإمكانات المتاحة وبما يحقق كفاءة الأداء.
 ٩. تهيئة البيئة المناسبة لتحسين الخدمات والمنتجات التي تقدمها المؤسسة.

مؤشرات الحاجة إلى بناء فرق العمل:-

هناك عددٌ من الأعراض والمشكلات التي تُوحي بوجود حاجة ملحة للأخذ بمنهجية فرق العمل، ويمكن ذكر أهم المؤشرات التي تفرض على إدارة المؤسسة عند ظهورها العمل على تبني منهجية فرق العمل على النحو التالي:

١. ارتفاع مستوى الهدر في موارد ومخرجات المؤسسة.
٢. ازدياد الشكاوى والتذمر بين أفراد المؤسسة، مع التركيز على الأهداف الجزئية والفردية.
٣. مظاهر الصراع والعداء بين أفراد المؤسسة.
٤. عدم مشاركة المعلومات مع الآخرين، واعتبار المعلومة قوة.
٥. عدم وضوح المهام والعلاقات.
٦. عدم فهم واستيعاب القرارات الإدارية أو عدم تنفيذها بشكل مناسب.
٧. ضعف الولاء والالتزام، وظهور بوادر اللامبالاة بين الأفراد.
٨. عدم فاعلية الاجتماعات وضعف روح المبادرة والإبداع.
٩. المعارضة للتغيير في إجراءات العمل أو إدخال التقنيات الجديدة.
١٠. زيادة شكاوى المستفيدين من الخدمة، أو المستهلكين للمنتجات.





الأستاذ / عبد الفاتح جابر
باحث إقتصادي

الزكاة ودورها في الاقتصاد

مدخل:

تعيش الأمة جهادها الشامل ضد تخلفها وانهيارها، وتحاول التحرك والتحرر السياسي والاجتماعي نحو وجود أفضل، وكيان ارسخ، واقتصاد أغنى ومزدهر برفاهية ولن تجد أمامها وهي تتحرك وتتحرر سوى المنهج الإسلامي.

الاقتصادية، وهي بدورها تنعكس إيجاباً على الدور الاجتماعي. ثالثاً: تجب الزكاة سنوياً في معظم الأموال العامة في النشاط أو المجال الاقتصادي كرؤوس الأموال العاملة في النشاط التجاري أو مال الثروة الحيوانية، كما تجب عند الحصول على الأموال كالزروع والثمار التي يجب فيها عند حصادها أو إخراج المعدن، أي أنها تتصل بحركة النشاط الاقتصادي، فحولان الحال هو دوران عام كامل على الأموال والحول أو العام هو المعيار الزمني الحسابي المعمول به لقياس الأدلة المالية ومعرفة النشاط الاقتصادي. إذ ربط الزكاة بهذه الحركة فيه مدلول اقتصادي.

رابعاً: يجوز عند الحاجة العامة الضرورية تعجيل تحصيل الزكاة لعام عند ملك الزكاة كما فعل الرسول (صلى الله عليه وسلم) مع العباس - هذا كما ذكر صاحب المغنى بن قدامة - وجواز التعجيل هذا يعني وجود مرونة في تحديد حجم المال القابل للتوزيع من حصيلة الزكاة.

فإذا جاز تعجيل الزكاة بأخذها أيضاً يجوز تأخير الزكاة عند الضرورة كإقطاع المطر، حيث تجب في العام التالي كما فعل سيدنا عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - عام الرمادة فأخر الزكاة عام الجذب وأخذها سنتين لما خصبت الأرض. ففي حالة تعجيل تحصيل الزكاة هذا يعني أن هناك مبلغاً مالياً (عيناً أو نقداً) تم ضخه في مجال معين من النشاط الاقتصادي وهذا لا شك يكون له أثر في الحركة الاقتصادية، وفي حالة تأخير تحصيلها فهذا يعني

والإنسانية على هيئتها اليوم ويوصفها الحالي تقاسي أشد ألوان القلق والتذبذب بين تيارين معلقين بقنابل الذرة والصواريخ ووسائل الدمار لن تجد لها خلاص إلا على الباب الوحيد الذي بقي مفتوحاً من أبواب السماء وهو الإسلام بمنهجه وقيمه ورؤيته. نناقش هذا من خلال هاتين القضيتين:

- الأسس الفقهية لأثر الزكاة الاقتصادي.

- والزكاة وأثرها على إعادة توزيع الثروة.

القضية الأولى: الأسس الفقهية لأثر الزكاة الاقتصادي

لا يخفى على عاقل أو متخصص مدرك أثر الزكاة، حيث أن الزكاة عبادة مالية تجب على جميع الأموال النامية حكماً أو فعلاً، وعليه يمكن أن نوجز هذه الأسس في:

أولاً: ثبات واجبات الزكاة المفروضة على الأموال وعدم قابليتها للإلغاء أو التعديل فليس لفرد أو سلطان التأثير على المعدلات والمقاولات الواجب إخراجها أو تخفيضها أو زيادتها، وهي نسب معلومة في زكاة عروض التجارة أو الأنعام أو الزروع والثمار أو المال المستفاد.

ثانياً: يوجد حد أدنى من المال في زكاة (عروض التجارة، الأنعام، الزروع والثمار، المستفاد والمال المستفاد) يتجدد بموجب الأشخاص الذين يدفعون الزكاة، وهذا يعرف (بالنصاب) فهذا النصاب غير قابل للتعديل أو التغيير بالزيادة أو النقصان.

فهذا المستوى المنضبط المحدد المعلوم يؤثر في المتغيرات



عند الحنفية أن من ملك قدر نصاب من أي مال كان فاضلاً عن حوائجه الأصلية وملك زيادة عليها اقل من النصاب فله أن يأخذ من الزكاة بقدر حوائجه الآنية وقدروا الحاجة الأصلية بما يكفيه تماماً من الطعام والكسوة والسكن والمركية وآلة الحرفة وسلاح الحرب وكتب العالم لمن يحتاج إليها - هذا كما ذكر ابن عابدين في كتابه نهاية المحتاج.

المالكية : قال المالكية الفقير والمسكين يعطيان ما يكفيهما من صنعة أو دخل راتب من أرض - هذا كما ذكر صاحب الشرح الكبير.

الشافعية : قالوا إن الفقير والمسكين يعطيان كفاية سنة إن لم يكن ممن يكتسب مالاً أو ليس له حرفة .

الحنابلة : جاء عنهم أن الفقير والمسكين يعطيان ما يحصلان به كفاية سنة وإن كان له مال ويأكل من عائدته ولكن لا يكفي فله أن يأخذ مقدار كفايته، كالتاجر الذي لا تحقق تجارته ربحاً يكفيه، والصانع الذي لا تدر عليه صنعته ما يكفيه، وكذلك الزارع الذي لا تنتج أرضه ما يكفيه ومن في حكم هؤلاء.

ومن هنا يمكن أن نقف مع ديوان الزكاة الاتحادي لنشير إلى سهم الفقراء والمسكين في عام ٢٠٠٩م وبهذا نكون أمام نموذج عملي تطبيقي يتحدث عنه الإحصاء الرقمي.

لقد بلغ نصيب الفقراء والمسكين لعام ٢٠٠٩م (٢٩٩.٩) مليون جنية سوداني ما يعادل (١٤٧) مليون دولار بنسبة صرف بلغة (٩٣,٦٪) من أجمالي الجباية واستفاد منها عدد (١,٥٩٥,٢٢٢) مليون وخمسمائة وخمسة وتسعين ألف وثلاثمائة اثنين وعشرين أسرة .

فهذا شاهد واضح ودلالة تعمل في دفع الاقتصاد وتتميمته وبذلك نحصل على البركة والرضا وعظيم الثواب لكل من دافع الزكاة ومتلكها فالمال طيب والله يقبله ويباركه وينميه.

انكماش مبلغ من المال من حركة النشاط الاقتصادي فهذا أيضاً له أثره السالب على الحالة الاقتصادية.

خامساً : يجوز للدولة ممثلة في حاكمها أو ولي أمرها ((الرئيس)) أن تتفق على مصرف واحد من مصارفها ((عند بعض الفقهاء)) إذا كتفت المصارف الأخرى.

فهذا التغير في شكل مصارف الزكاة حسب المصلحة الراجحة التي يراها الحاكم يدل على مرونة استخدام حصيلة الزكاة وتوزيعها وبلا شك يعني هذا حجم واتجاه وطلب، وهذا يعني نشاط اقتصادي.

سادساً : تتكفل الزكاة بنفقات جبايتها ، حيث أن العاملين عليها هم مصرف أصيل من مصارفها ، وهذا يعني أن الزكاة تمثل تدفقاً وعيناً في دورة التوزيع في النشاط الاقتصادي وليس خصماً على التدفقات التوزيعية الأخرى .

سابعاً : لا يجوز صرف حصيلة الزكاة في غير المصارف المحددة لها وهذا بدوره يعني ثبات الإنفاق واستقراره وهذا يعود للمستفيد من أخذ الزكاة حيث أصبح المصدر فيه ثبات واستقرار وهذا من ناحية اقتصادية ، ونضيف هناك بعض من الفقهاء وسع في بند (سبيل الله) ليشمل الجميع .

القضية الثانية: الزكاة وأثرها في توزيع الثروة

تعمل الزكاة على إعادة توزيع الثروة لضمان استمرارها وللدقة في تنفيذها جعلها الله ركن من أركان الدين وتولى أمرها حتى لا تترك للقرارات السلطانية أو الاقتصادية أو الظروف الاجتماعية أو الأهواء الشخصية، وهي بهذا تتميز بالاستمرارية وعدم الانقطاع لأنها حق معلوم وثابت في المال يجب إخراجها عند استيفاء شروطه وانتفاء موانعه.

فإن الزكاة أساساً تستهدف معالجة الفقر في المجتمع ، فالرسول (صلى الله عليه وسلم) عندما بعث معاذ ابن جبل إلى اليمن قال له : (أخبرهم بأن الله افترض عليهم صدقة في أموالهم تؤخذ من أغنيائهم وترد إلى فقرائهم) فهي بهذا لا تستهدف الحل المؤقت لمشكلة الفقر إنما تسعى للحل النهائي ، ولقد اتفق جمهور الفقهاء على أن القدر الذي يعطى للفقير والمسكين هو كفاية سنة. وهنا دعونا نشير إلى المذاهب الفقهية المشهورة بأقوالها :

الحنفية : المعمول به





التنبؤ بمعيار CAEL في استخدام تحليل التمييز

دراسة حالة البنوك التجارية السودانية الفترة (٢٠١٢ - ٢٠١٩)

السيدة فاطمة أحمد الطيب

(إدارة الرقابة المصرفية بنك السودان المركزي)

د. خلف الله أحمد محمد عربي

(أستاذ الاقتصاد القياسي والإحصاء الاجتماعي المشارك جامعة بخت الرضا السودان)

تعرف المصارف عالمياً بأنها وسائط مالية تقوم بدور التوسط المالي بين ذوي الفائض المالي (المدخرين) وذوي العجز المالي (المستثمرين) ومن خلال قيامها بهذه العملية بجانب تقديم الخدمات المالية الأخرى تحصل المصارف على الأرباح كهدف رئيس لها، كما تساهم المصارف في تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية من خلال تنفيذها لسياسات البنك المركزي النقدية والتمويلية والرقابية. إن عملية الوساطة التي تقوم بها المصارف باستقطابها لمدخرات المجتمع وتوظيفها تجعل بالضرورة وجود جهة رقابية في الدولة للمحافظة على مدخرات المجتمع من الضياع وسوء التوظيف وقد اؤكلت هذه المهمة في معظم الدول للبنك المركزي ولوزارة المالية في بعضها وفي بعض البلدان انشئت جهة مستقلة للرقابة على أعمال المصارف والمحافظة على سلامة المدخرات.

معيار CAEL :

هو ١٠-١٢٪ هذا وان لجنة بازل حددت الحد الأدنى للمتوسط المرجح للموجودات بـ ٨٪ ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى ١٢-١٥٪ في بازل الثانية - ومؤشر جودة الموجودات Asset Quality Indicator الذي يوضح أن رأس المال لا تنقصه الكفاية المالية فحسب بل إن مكونات الموجودات ضعيفة ولا يعتمد عليها مما يكشف ضعف الوضع المالي ويشير نشؤ مثل هذه الأوضاع إلى ضعف الإدارة وغياب الرقابة الداخلية أو إلى وجود خلل في نظام الإفصاح وإعداد ونشر المعلومات والبيانات المالية ثم مؤشر كفاءة الإيرادات والربحية Earning and Profit Indicator يعبر عن كفاءة أداء الإدارة وقدرتها على توظيف الموجودات توظيفاً سليماً

عبارة عن مؤشر سريع الإلمام بحقيقة الموقف المالي لأي مصرف ومعرفة درجة تصنيفه أحد الوسائل الرقابية غير المباشرة Off-Site Supervision التي تتم عن طريق الرواجع الشهرية المرسله من المصارف التجارية للمصرف المركزي. يأخذ المعيار في الاعتبار أربعة عناصر رئيسة هي- مؤشرات كفاية رأس المال Capital Adequacy Indicator التي تحقق المناعة ضد مخاطر الصدمات المالية المرتبطة بالتطورات السالبة في بيئة الاقتصاد الكلي والتقلبات في أسعار الصرف وأسعار الفائدة والمخاطر الائتمانية إلى جانب المخاطر الخارجية والتي قد تنشأ من التطورات في الأسواق الخارجية. المؤشر المتعارف عليه لكفاية رأس المال دولياً



سلامة توزيعها للمشاهدات (المفردات) على المجموعات الصحيحة (أي التي تنتمي لها المشاهدات (المفردات) فعلياً). وعليه فإن قوة دالة التمييز ترتبط طردياً بالتوزيع السليم للمشاهدات (المفردات). يقاس معدل الخطأ لدالة التمييز إما بالطريقة الأولى وتسمى معدل الخطأ الكلي أو الطريقة الثانية وتسمى متوسط معدل الخطأ وتزداد قوة دالة التمييز كلما اقترب المعدلان (المشار إليهما أعلاه) من الصفر. يمكن النظر لقوة التمييز للمتغير بنفس الأسلوب الذي يحدد من خلاله قوة دالة التمييز فالأساس سيكون قائماً على سلامة توزيع المشاهدات (المفردات) على المجموعات الصحيحة. تعرض النتيجة كآلاتي - عدد المجموعات - ملخص التصنيف - ملخص التصنيف مع الصلاحية المتقاطعة - المسافة المربعة حتى المركز - عدد التصنيفات الخاطئة - وأخيراً النموذج المقدّر حيث تم تقدير دالة التمييز الخطية بطريقتين، أولاً Cross Validation وثانياً بدون استخدام Cross Validation.

تحسب دوال التمييز كآلاتي:

$$\text{Fair} = -23.8859 + 2.4561 \times L + 5.6353 \times E + 4.101 \times A + 3.2173 \times Q$$

$$\text{Marginal} = -39.5361 + 3.9951 \times L + 6.5697 \times E + 5.1648 \times A + 4.4409 \times Q$$

$$\text{Satisfactory} = -10.1697 + 1.825 \times L + \dots + 2.2585 \times Q$$

$$\text{Strong} = -4.83089 + 1.09623 \times E + \dots + 1.52709 \times Q$$

$$\text{Unsatisfactory} = -51.0748 + 5.0823 \times L + \dots + 5.2453 \times Q$$

$$\dots + 2.2585 \times Q$$

$$\text{Strong} = -4.83089 + 1.09623 \times E + \dots + 1.52709 \times Q$$

$$\dots + 2.2585 \times Q$$

$$\text{Unsatisfactory} =$$

$$-51.0748 + 5.0823 \times L + \dots + 5.2453 \times Q$$

وهكذا حتى آخر تصنيف. تتم مقارنة الدوال ويؤخذ أعلى رقم

ويعتبر التصنيف للبنك الجديد على سبيل المثال إذا كان رقم Satisfactory هو الأعلى فإن البنك الجديد يصنف Satisfactory وبتطبيق النموذج على المصارف أعلاه نتوصل للنتائج في الملحق رقم (٥) ويلاحظ أن الأخطاء في التصنيف تكون خطوة للأمام. تم حساب العمود XFITY مع الأخذ في الاعتبار نسبة الخطأ الظاهرة المتقابلة Optimistic apparent error rate

مناقشة النتائج

إن بنك السودان المركزي يمارس رقابة صارمة وفاعلة علي وحدات الجهاز المصرفي

ومثمراً هذا وإن نسبة الأرباح المقبولة عالمياً تتراوح بين ٤٥ - ٥٥٪. أي أن نسبة المصروفات إلى الإيرادات ٥٥٪ وأخيراً مؤشر كفاية السيولة Liquidity Adequacy indicator الذي يستخدم للتأكد من أن السيولة المتوافرة لدى المؤسسة المالية - في وقت معين - في حدود السلامة النقدية، وإن المستوى المناسب لموقف السيولة هو ما بين ٣٥ - ٤٠٪ من جملة الموارد المتاحة والقابلة لعمليات التمويل والتي تتكون من رأس المال والاحتياطيات والودائع والإقراض المتاح من المصرف المركزي والتمويل بين المصارف. إن تدني مستوى السيولة في المصرف عن الحد الأدنى المتعارف عليه ٣٥٪ - ٤٠٪ يشير إلى إمكانية تعرض المصرف إلى أزمة نقص السيولة فيتعرض المصرف إلى تراجع ثقة السوق فيه وقد يؤدي تراجع الثقة إلى المضاربات وسحب الودائع فيتفاقم وضع المصرف.

بدأ تنفيذ المعيار على مرحلتين، تتعلق المرحلة الأولى بمشروع توفيق أوضاع المصارف وتطبيق مقررات لجنة بازل الأولى فيما يختص بكفاية رأس المال Capital Adequacy وكان ذلك في ١٩٩٤م/٧/٢. ثم جاءت المرحلة الثانية والتي طبق فيها المعيار رسمياً في أواخر العام ٢٠٠٢م.

استطاع بنك السودان في السنوات الأخيرة تحقيق درجة عالية من الالتزام بتطبيق المعايير والأساليب العالمية في مجال الرقابة المصرفية والتي تهدف في مجملها إلى تحقيق استقرار النظام المالي العالمي عبر خلق أنظمة مصرفية وطنية قوية تنافس على كافة الأصعدة المحلية والإقليمية والعالمية. تحسب النسب المالية الأربع ويعطي المصرف تصنيفه لكل مؤشر على حدة على النحو التالي حيث يعتبر البنك ذو تصنيف قوي إذا تراوحت النسبة الإجمالية (الوسط الحسابي) بين ١ - ١,٤، ومرضي بين ١,٥ - ٢,٤، ووسط بين ٢,٥ - ٣,٤، ودون الوسط بين ٣,٥ - ٤,٤، وأخيراً ضعيف بين ٤,٥ - ٥. يعطي البنك ذو التصنيف القوي الرقم ١، والمرضي الرقم ٢، والوسط الرقم ٣، ودون الوسط الرقم ٤، وأخيراً الرقم ٥ للبنك ذي التصنيف الضعيف. يعتبر تحليل التمييز Discriminate Analysis من أساليب تحليل المتغيرات المتعددة التي تهتم بفصل مجموعات مختلفة من المفردات (أو المشاهدات) وبتوزيع المفردات (أو المشاهدات) الجديدة على مجموعات سبق تعريفها. ويعتبر التحليل التمييزي استكشافياً بطبيعته. كوسيلة للفصل، يستخدم لاستكشاف أسباب الاختلافات المشاهدة عندما لا نستطيع فهم العلاقات السببية بدرجة كافية بهدف تصنيف المفردات (أو المشاهدات) إلى مجموعتين محددتين أو أكثر من خلال دالة التمييز التي يتم من خلالها الفصل بين المشاهدات بين المجموعات ووضع كل مشاهدة في المجموعة التي تتبع لها وهي إما أن تكون خطية أو تربيعية أو لوجستية. تعتمد قوة دالة التمييز على



للمنموذج على دالة التمييز المقدرة التقارب الكبير بين القيم المقدرة وفق الدالة والبيانات الحقيقية مع ملاحظة أن القيم الخاطئة تقع إما في التصنيف السابق أو اللاحق. المعلومات المقدرة الملحقة بعناصر المعيار كانت إشارة الثابت سالبة لكل التصنيفات، أكبر قيمة كانت للمصارف ذات التصنيف القوي تليها المصارف ذات التصنيف المرضي ثم الوسط ودون الوسط وأخيراً ذات التصنيف الضعيف. المعلومات المقدرة للسيولة كانت الأعلى للمصارف ذات التصنيف الضعيف تليها دون الوسط ثم الوسط وذات التصنيف المرضي وأخيراً المصارف ذات التصنيف القوي. اختلف الحال قليلاً لعناصر السيولة، والربحية، وجودة الأصول، ورأس المال فقط من حيث القيمة المقدرة لكن ظل الترتيب على حاله. أكبر المعلومات كانت للربحية ثم جودة الأصول ثم رأس المال وأخيراً السيولة. ولتقدير احتمال تأثير كل عنصر على المتوسط العام تم تقدير نموذج الانحدار الترتيبي عن طريق Probit التأثير الأكبر لجودة الأصول لإشارة موجبة بينما العناصر الأخرى ذات معلومات سالبة رأس المال، ثم السيولة، والربحية علماً بأن المعلومات المقدرة تختلف هن الصفر من خلال الاحتمالات المصاحبة والتي تقل عن ٠,٠٥ كذلك حقق النموذج مقياساً للتلازم بين متغير الاستجابة والاحتمالات المقدرة حيث بلغت نسبة التلازم بالتقريب ٠,٧١. لجعل النموذج عملياً يجب استخدام طرق التنبؤ المختلفة لإيجاد القيم المستقبلية لعناصر المعيار ومن هذه طرق التمهيد الأسّي الخمس، المربعات الصغرى، طريقة بوكس جينكنز.

من خلال الأسس والضوابط الواضحة من خلال إصدار اللوائح والتوجيهات التي تحكم إدارة المصارف، كما أنه يمارس رقابة مباشرة عبر التفتيش الشامل والمحدود، وغير مباشرة عبر تحليل ودراسة الرواجع وذلك لتدارك الخلل في الأداء العام والوقوف على مدى التزام المصارف بسياسات وتوجيهات البنك المركزي خاصة تلك التي تتعلق بالمعايير العالمية والإسلامية، كما أن هناك اجتماعات دورية يعقدها البنك المركزي مع إدارات المصارف التجارية للتفاكر حول المشاكل والصعوبات التي تواجه أداء المصارف التجارية بغية تذليلها. كما أن البنك يتبنى أهم المعايير الرقابية والإشرافية المتعارف عليها إقليمياً ودولياً. يشكل عدد المصارف المتوسطة التصنيف ٠,٣٥ من جملة المصارف ودون الوسط ٠,٢٧، وذات التصنيف المرضي ٠,٢٦، وذات التصنيف القوي ٠,٠١ وأخيراً ذات التصنيف الضعيف ٠,١١. حقق النموذج المقدر بدون Cross Validation النسب ٠,٩٥٧، ٠,٨٧٢، ٠,٧٦٤، ١,٠٠٠، ٠,٩٦١ لكل من المصارف ذات التصنيف المتوسط، دون الوسط، المرضي، القوي، والضعيف على التوالي عند استخدام طريقة دواعي التميز بينما بلغ المتوسط العام ٠,٨٨٣ وهي نسبة ممتازة. أما عند استخدام Cross Validation بلغت النسب ٠,٩٤١، ٠,٨٧٢، ٠,٧٦٤، ١,٠٠٠، ٠,٩٦١ ومتوسط عام ٠,٨٧٨. عليه فإن تقدير النموذج بدون Cross Validation أفضل للتنبؤ بالموقف المالي للمصارف وبالتالي نظام الإنذار المبكر الأكثر فعالية. أوضح التطبيق العملي

الخاتمة

هدف هذا الموضوع إلى محاولة تقدير دالة التمييز لتعمل كأداة للإنذار المبكر حيث يعمل بنك السودان المركزي على الإشراف والرقابة غير المباشرة على البنوك من خلال تطبيق معيار CEAL. أوضحت البيانات أن العدد الأكبر من البنوك مصنف في الوسط بينما التصنيفين الذين فوقه وتحتاه مباشرة بالتقريب متساويان بينما هناك عدد ضئيل جداً من البنوك ذات التصنيف القوي وأكثر قليلاً لدون الوسط. برهنت دالة التمييز المقدرة على مقدرتها على جودة تصنيف البنوك. يوصي بتطبيق النموذج المقدر وإدخال نماذج التنبؤ في عمليات الرقابة المصرفية الأخرى، لتشمل مجالات أوسع خاصة السيولة وتعرثر عملاء المصارف، والعمل على تطوير معيار CEAL، واتخاذ إجراءات عاجلة رادعة حيال المصارف التي تظهر ضعفاً في أدائها لفترات متتالية.



الطبيب ابراهيم عبدالله الحاج
بنك الخرطوم

فجوة

التوقعات في المراجعة

مقدمة:

تعزيزاً لأهمية دور مهنة المحاسبة والمراجعة في الحفاظ على موارد الأفراد والمجتمع وتخصيصها بشكل سليم، يزداد اهتمام الباحثين بتحديد مساهمات ودور وظيفة المراجعة في هذا الشأن. فوظيفة المراجعة بالنسبة للمجتمع قد تتحدد من خلال توقعات بدلاً من أحداث فعلية، مما يجعل وظيفة المراجعة وأهميتها غير معروفة بشكل كبير عند أغلب الذين يعتمدون على عمل المراجع، وعلى ذلك فإن مشكلة ما هو متوقع من المراجع وأيضاً ما يؤديه من مهام تكتسب أهمية كبيرة في تحديد مساهمات ودور وظيفة المراجعة بالنسبة للمنشأة والمجتمع، وأيضاً في تحديد مسئوليات المراجعين تجاه مستخدمي التقارير المالية والجمهور عامة.

المراجعة كما أنه يوجد العديد من التفسيرات له ، إذ يرى بعض الباحثين أن تلك الفجوة تتمثل في التباين بين واجبات المراجع التي تحددها القوانين المختلفة والمنظمات المهنية ، وتلك التي يتصورها مستخدمي القوائم المالية .

رغم أن تعبير فجوة التوقعات في المراجعة أصبح مألوفاً لمستخدمي القوائم المالية، فإنه غير محدد جيداً، حيث يستخدمه البعض للإشارة الى التباين في نطاق واجبات ومسئوليات المراجعين وتفسير تقارير المراجعة بين المراجع والمجتمع، كما يستخدمه البعض للإشارة الى التباين في الأداء المهني للمراجعة، من حيث الجودة ومعايير الأداء عن الأداء المتوقع تحقيقه، بالإضافة الى أن هناك من يستخدمه للإشارة الى التباين في فهم أهداف المراجعة، بين المجتمع والمهنة، والمقصود هو التباين بين توقعات المجتمع أو مستخدمي القوائم المالية من المراجعين والأداء الفعلي لهم.

طبيعة وتوقعات الأطراف المعنية :

إن الرأي المهني الذي يبديه المراجع على القوائم المالية يمثل منتجاً حقيقياً يجب أن تحاول المهنة من خلاله مقابلة وتحقيق توقعات مستخدمي القوائم المالية والجمهور عامة ويعتقد مستخدمو

يمكن تعريف فجوة التوقعات في المراجعة بأنها الفرق بين ما يقوم به أو ما يمكن أن يقوم به المراجعون وبين ما ينبغي أو ما يتوقع أن يقوم به المراجعون على أساس توقعات المجتمع المطلوبة منهم وعلى أساس معايير المراجعة المتعارف عليها مع ضرورة تحقيق الانسجام بين معايير المراجعة وأداء المراجعين والتوقعات المجتمعية لمهام المراجعين .

في الواقع يرجع ظهور استخدام هذا المصطلح في أمريكا إلى سنة ١٩٧٤م عندما أشارت لجنة كوهين التي كلفت من بين أشياء أخرى بدراسة ما إذا كانت توجد فجوة بين ما يتوقعه (يحتاجه) الجمهور وبين ما يتوقع أنه يمكن للمراجع أن يقوم به بدرجة معقولة .

ولقد عرف ليجو (Liggio) فجوة التوقعات بأنها عبارة عن الفرق بين مستويات الأداء المهني للمراجعة كما يتوقعها مستخدمي القوائم المالية ومستويات الأداء المهني كما يتصورها المراجعون للخارجيين ، فالفرق بين هذين المستويين من الأداء يعرف بفجوة التوقعات .

ومازال تعبير فجوة التوقعات يستخدم على نطاق واسع في



المستوى الأول : التباين بين مستخدمي القوائم المالية والمراجع بخصوص المسؤوليات التي يجب أن تنفذ بواسطة المراجع ويطلق عليه Attitude Gap .

المستوى الثاني : التباين بين مستخدمي القوائم المالية والمراجع بخصوص المسؤوليات الحالية للمراجع ويطلق عليه Belief Gap .

المستوى الثالث : التباين بين مستخدمي القوائم المالية والمراجع بخصوص مدى الكفاءة في تنفيذ المراجعة ويطلق عليه performance Gap .

فجوة التوقعات تتكون من مكونين رئيسيين هما:

فجوة المعقولة: Reasonable Gap والتي تتعلق بالتباين فيما بين توقعات الرأي العام والمستخدمين لأداء المراجع وبين ما يستطيع هذا المراجع أن يقوم بأدائه بصورة معقولة.
فجوة الأداء: Performance Gap والتي تشير الى التباين فيما بين الواجبات التي يتوقعها المستخدمون بشكل معقول من المراجع وبين أداء ذلك المراجع.

أسباب فجوة التوقعات في المراجعة :

لقد ارتبطت فجوة التوقعات في المراجعة بمجموعة من الأسباب والعوامل أهمها :
- الاختلاف حول دور المراجعة في المجتمع.
- مدى كفاية مسؤوليات المراجعين .

القوائم المالية والجمهور بأنه ينبغي على المراجعين إنجاز عملية المراجعة بكفاءة فنية وأمانة وإستقلالية وموضوعية تحسين فعالية أعمال المراجعة من زاوية تحسين وتطوير وإكتشاف الأخطاء الجوهرية توصيل معلومات أكثر نفعاً لمستخدمي القوائم المالية حول طبيعة ونتائج عملية المراجعة ، ويتضمن ذلك تحذيرات مبكرة بشأن إستمرارية المنشأة .
إتصالات أكثر وضوحاً مع لجان المراجعة والأطراف المعنية أو المسئولة عن إعداد تقارير مالية يعتمد عليها .

إن توقعات الأطراف المعنية تعتبر من التحديات الكبيرة التي تواجه المهنة كعامل رئيسي في استمرارية ثقة هذه الأطراف في المهنة والمراجعين مع الاحتفاظ بقبول هذه الأطراف لمخرجات عملية المراجعة.

ويمكن التعرف على توقعات هذه الأطراف المعنية من خلال النشرات والتعليمات التي تصدرها المنظمات المهنية والهيئات المختلفة التي تستهدف حماية هذه الأطراف، فعلى سبيل المثال نجد أن هيئة تنظيم تداول الأوراق المالية في الولايات المتحدة الأمريكية عندما أصدرت سلسلة التعليمات المحاسبية أوضحت أن فحص ميزانية الشركات التي تتداول أوراقها المالية في الأسواق العامة يتطلب من المراجع ضرورة اكتشاف أية مغالاة في تقويم الأصول أو حساب الأرباح سواء أكان ذلك بسبب غش وإحتيال مقصود وتكرر ذلك أيضاً في سلسلة التعليمات المحاسبية أيضاً ونشرات معايير المراجعة تعكس تحول المهنة تجاه توقعات المستخدمين والجمهور بشكل متزايد .

مكونات فجوة

التوقعات في

المراجعة :

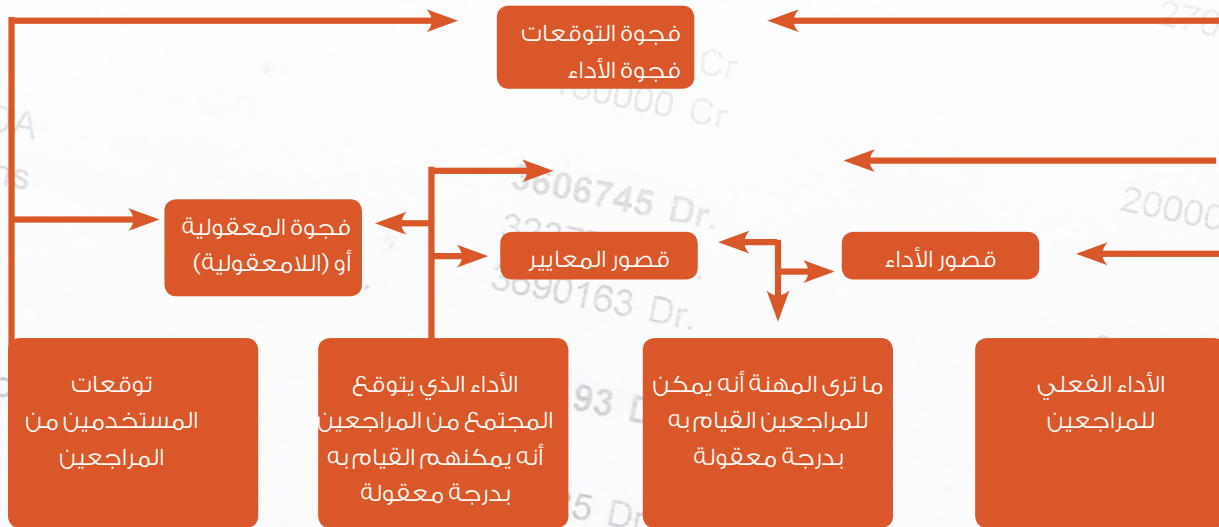
وفيما يتعلق بمكونات تلك الفجوة فإن البعض يعتقد أنها تتضمن المستويات أو الفجوات التالية :





- الشك في استقلال المراجعين.
 - نقص الكفاءة المهنية للمراجع.
 - قصور نظام الرقابة الذاتية في مهنة المراجعة
 - الاتصال غير الفاعل في المراجعة .
 - انخفاض جودة أداء عملية المراجعة.
 - عدم مسايرة التقارير المالية للتغيرات في المجتمع.
 - الانتقادات المستمرة للمراجعين بشأن الأخطاء والمخالفات
 - واستمرارية المنشأة.
 - والاختلاف في تفسير معنى ومحتوى تقارير المراجعة .
- ولاشك أن تحديد الأسباب والعوامل التي ساهمت في تكوين وتوسع فجوة التوقعات في المراجعة يعتبر مدخلاً ملائماً لإستكشاف وإدراك المراجعين للمشاكل المرتبطة بالفجوة .
- لقد اختلفت التبريرات التي أعطيت لأسباب وجود أو حدوث فجوة التوقعات ، حيث أعزى البعض نشوء الفجوة إلى إرتباك المستخدمين وعدم فهم المستخدمين لطبيعة المراجعة . وإلى الجهل أو نقص التعليم وعلى ذلك فإن علاج الفجوة في نظر هؤلاء يكمن في تعليم المحاسبين الآخرين .

رسم توضيحي لمفهوم وأسباب فجوة التوقعات



تعبئة و توظيف الموارد في المصارف الإسلامية

دراسة تطبيقية علي السودان ١٩٩٩ - ٢٠١٠ م

د. عبدالله الزين النور

مفهوم البنك الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي ، وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي.

المصادر الذاتية هي عبارة عن حقوق الملكية التي تتضمن كلاً من رأس المال والاحتياطيات والأرباح المحتجزة . أما المصادر الخارجية فهي الودائع وتنقسم إلي الودائع الجارية والودائع الادخارية و الودائع الاستثمارية .

إن موارد البنك الإسلامي متنوعة ومختلفة و متزايدة وعلي قدر هذا التنوع والاختلاف والتزايد تحتاج البنوك الإسلامية إلي جهود كبيرة من أجل حسن تعبئة هذه الموارد .

وعموماً تستطيع المصارف الإسلامية أن تعبئ مواردها الداخلية أو الخارجية كرفع رأس المال أو قبول الودائع والاكتتاب في الأسهم بغرض تهيئة حجم مناسب من المدخرات يفي بمتطلبات التوظيف ولا يتخيل أن تتم عملية تنمية اقتصادية أو اجتماعية بدون توفير مدخرات

ب/ مفهوم توظيف الموارد في المصارف الإسلامية :

أساس التوظيف في المصارف الإسلامية يقوم علي تقرير العمل كمصدر أساسي للكسب. ويعرف التوظيف في المصارف الإسلامية بأنه "توظيف اقتصادي إنمائي حقيقي يؤدي بعنايه ويحقق عائداً حقيقياً، يمثل إضافة حقيقة للناتج القومي للمجتمع، ويأتي بجملة منافع حقيقية للأفراد سواء المشاركين في العملية التوظيفية الاستثمارية أو المستفيدين من نتائجها ومعاملاتها" وتتعدد صور التوظيف المصرفية بالبنوك الإسلامية وتنوع بالشكل الذي يفي حاجة المعاملات الاقتصادية الإسلامية وأهم هذه الصور هو: المراجعات الإسلامية ، المشاركات الإسلامية ، المضاربة ، المتاجرة ، تمويل رأس المال العامل للمشروعات المختلفة ، الوكالة الاستثمارية

مفهوم البنك الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي ، وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي.

وتتعامل البنوك الإسلامية بعدة صيغ أهمها المضاربة، المراجعة، المشاركة، السلم، وغير ذلك من صيغ إسلامية، وقد انحصرت أهم فرضيات هذه الدراسة في الآتي:

١ / لعبت التقنية المصرفية دوراً هاماً في تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف.

٢ / استخدم نظام التقنية المصرفية الحديثة لرفع كفاءة المصارف بناءً علي كيفية استخدام العنصر البشري لها.

هذا وقد هدفت هذه الدراسة إلي إبراز دور التقنية المصرفية و كفاءة العنصر البشري ومدى إسهامها في تطور العمل المصرفي الإسلامي في السودان، ويتضح ذلك من خلال الدراسة الميدانية وتحليل بيانات المسح الميداني.

١ . مفهوم تعبئة و توظيف الموارد في المصارف الإسلامية:

تعتبر تعبئة و توظيف الموارد من أهم النشاطات التي تقوم بها المصارف.

تعبئة الموارد في المصارف الإسلامية تعني جمع و تعبئة الموارد في المصارف حتى يتم استخدامها الاستخدام الأمثل في الجهات المختلفة . وتنقسم مصادر الموارد بالمصارف الإسلامية إلي مصدرين هامين هما:

أولاً : المصادر الذاتية .

ثانياً : المصادر الخارجية .



وعموماً تقوم الوظيفة التمويلية في البنوك الإسلامية على الاستثمار سواء كان مباشراً أو بالمشراكة مع الغير إذ أن توظيف الموارد الإسلامية يعني توزيع المدخرات على الاستخدامات المختلفة .
إن أهم مجالات توظيف الموارد في البنوك الإسلامية هي توظيف الموارد في مجال التجارة الداخلية و الخارجية ، وتوظيف الموارد في مجالات الاستيراد والتصدير ، وفي مجالات المقاولين و التنازلات وفي مجال محفظة الأوراق المالية إلى غير ذلك من مختلف المجالات .
تعبئة المدخرات هي جمع الموارد وتهيئتها بغرض الاستخدام الأمثل في المجالات المختلفة للاستثمار . أما التوظيف فهو عملية الاستثمار في تلك المجالات، علي سبيل المثال المجال الزراعي ، الصناعي ، العقاري الخ . فبدون تعبئة مدخرات لا يتوقع أن يوجد توظيف مكمل منهما للآخر ومن هنا تكمن أهمية كل من التعبئة و التوظيف .

٢- أهمية تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف الإسلامية :-
تكمن أهمية تعبئة و توظيف الموارد في المصارف الإسلامية في أن هذه المصارف تقوم بعملية تعبئة المدخرات والموارد وتهيئتها للجهات الرغبة في الاستثمار لتوظيفها و استخدامها في الوجه الذي تبتغيه .
٣ . واقع تعبئة و توظيف الموارد في المصارف الإسلامية في السودان :
أ) الأساليب المستخدمة "المنهجية" :
لقد تناول المقال المنهجية التي اتبعت في تنفيذها ويشمل ذلك وصفاً لمجتمع الدراسة و عينته ، وطريقة إعداد أدواتها ، و الإجراءات التي اتخذت للتأكد من صدقها و ثباتها ، و الطريقة التي اتبعت لتطبيقها واستعراض وتحليل بيانات المسح الميداني ، و المعالجات الإحصائية التي تم بموجبها تحليل البيانات واستخراج النتائج .
أولاً: مجتمع وعينة الدراسة :

يقصد بمجتمع الدراسة المجموعة الكلية من العناصر التي تعتمد عليها الدراسة . يتكون مجتمع الدراسة الأصلي من المصارف السودانية العاملة خلال الفترة من العام ١٩٩٠ - ٢٠١٠ م واستخدم البحث أسلوب جمع المعلومات بالاستبيان وتم توزيع الاستبيان علي المجتمع المكون من (٢٢) مصرفاً وتم جمع (٢٧) استبانة ولم ترد (٥) مصارف وكانت الاستجابة بنسبة حوالي ٧٥٪ من مجتمع الدراسة

جدول رقم (١)

الثبات والصدق الإحصائي لإجابات أفراد العينة الاستطلاعية على الاستبيان

رقم العبارة	معامل الارتباط	معامل الثبات	معامل الصدق الذاتي
الاستبيان كاملاً	٠,٥٨	٠,٧٢	٠,٨٦

المصدر إعداد الباحث من الدراسة الميدانية ٢٠١٠م



يتضح من نتائج الجدول رقم (١) أن جميع معاملات الثبات والصدق لإجابات أفراد العينة الاستطلاعية على الاستبيان كاملاً كانت أكبر من (٥٠٪) والبعض منها قريباً جداً من (١٠٠٪) مما يدل على استبيان الدراسة تتصف بالثبات والصدق الكبير بما يحقق أغراض البحث ويجعل التحليل الإحصائي سليماً ومقبولاً .

عرض بيانات المسح الميداني :

الجدول رقم (٢) : دخول المصارف إلى عالم الصيرفة الإلكترونية وتقديم الخدمة الإلكترونية للجمهور وتحسينها

الأسئلة	الإجابة							المجموع
	نعم	العدد	النسبة	لا	العدد	النسبة	العدد	
(١) السؤال الأول : هل تم إدخال مصرفكم إلى عالم الصيرفة الإلكترونية ؟	نعم	١٨	٩٤,٧ ٪	لا	١	٥,٣ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٢) السؤال الثاني: هل هناك خدمات مصرفية إلكترونية تقدم للجمهور ؟	نعم	١٩	١٠٠ ٪	لا	٠	٠ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٣) السؤال الثالث: هل أدت التقنية المصرفية إلى تحسين الخدمة للجمهور ؟	نعم	١٩	١٠٠ ٪	لا	٠	٠ ٪	١٩	١٠٠ ٪

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة الميدانية ٢٠١٠ م

الجدول رقم (٣) : دور التقنية المصرفية في جذب الموارد المالية وتوفير الوقت والمال وزيادة عملاء المصرف

الأسئلة	الإجابة							المجموع
	نعم	العدد	النسبة	لا	العدد	النسبة	العدد	
(١) السؤال الأول: ساهمت التقنية المصرفية في جذب موارد مالية لمصرفكم ؟	نعم	١٨	٩٤,٧ ٪	لا	١	٥,٣ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٢) السؤال الثاني : هل أدت المصرفية الإلكترونية الحديثة إلى توفير الوقت والمال بالنسبة للعملاء ؟	نعم	١٨	٩٤,٧ ٪	لا	١	٥,٣ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٣) السؤال الثالث : هل أدت الصيرفة الإلكترونية الحديثة إلى زيادة عملاء المصرف ؟	نعم	١٩	١٠٠ ٪	لا	٠	٠ ٪	١٩	١٠٠ ٪

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة الميدانية ٢٠١٠ م

الجدول رقم (٤) : الاهتمام بعنصر التدريب وإدخال التقنية الحديثة ومواكبة وسائل التدريب للتقنية المعرفية الحديثة

الأسئلة	الإجابة							المجموع
	نعم	العدد	النسبة	لا	العدد	النسبة	العدد	
(١) السؤال الأول: ساهمت التقنية المصرفية في جذب موارد مالية لمصرفكم ؟	نعم	١٨	٩٤,٧ ٪	لا	١	٥,٣ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٢) السؤال الثاني : هل أدت المصرفية الإلكترونية الحديثة إلى توفير الوقت والمال بالنسبة للعملاء ؟	نعم	١٨	٩٤,٧ ٪	لا	١	٥,٣ ٪	١٩	١٠٠ ٪
(٣) السؤال الثالث : هل أدت الصيرفة الإلكترونية الحديثة إلى زيادة عملاء المصرف ؟	نعم	١٩	١٠٠ ٪	لا	٠	٠ ٪	١٩	١٠٠ ٪

المصدر إعداد الباحث من الدراسة الميدانية ٢٠١٠ م



ج/ تحليل بيانات المسح الميداني :

يتبين من الجدول رقم (٢) السؤال الأول إن (١٨) ونسبة ٩٤,٧٪ ذكروا أنه قد تم إدخال المصرف إلي عالم الصيرفة الإلكترونية الحديثة بمختلف أقسامها مما كان له أثر في تطوير تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف الإسلامية في السودان . كما أن هناك ١٠٠٪ من عينة الدراسة في السؤال الثاني ذكرت أن هناك خدمات مصرفية إلكترونية تقدم للجمهور وهي تشمل المقاصة الإلكترونية ، المحول القومي للقيود ، شبكة سويفت ، خدمة الصراف الآلي ، شبكة المعلومات المصرفية ، وهذه الخدمات تمثل أدوات لواقع تعبئة الموارد في المصارف الإسلامية السودانية - أي هي أدوات تؤدي لمزيد من التعبئة وتوظيف الموارد في المصارف السودانية في واقع الأمر . هذا وقد أكد جميع أفراد العينة بنسبة ١٠٠٪ في السؤال الثالث (الجدول رقم ٢) أن التقنية المصرفية أدت إلي تحسين الخدمة للجمهور وبالتالي زيادة تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف وذلك من خلال سرعة أداء احتياجات العملاء ، سرعة المقاصة الإلكترونية ، معرفة الموقف المالي للزبون والتحويلات في نفس الوقت ، إضافة إلي تقليل زمن الانتظار ثم إجراء جميع الخدمات من أي فرع وليس فرع العمل فقط .

أما بالنسبة للجدول رقم (٣) السؤال الأول عن مساهمة التقنية المصرفية في جذب موارد مالية للمصارف الإسلامية فقد أكد (١٨) فرد بنسبة ٩٤,٧٪ أن التقنية المصرفية ساهمت في جذب وتعبئة موارد مالية للمصارف الإسلامية بينما ذكر فرداً واحداً بنسبة ٥,٣٪ أن التقنية المصرفية لم تؤدي إلي تعبئة وجذب الموارد المالية للمصارف .

وفي السؤال الثاني الجدول رقم (٣) عن دور الصيرفة الإلكترونية في توفير الوقت والمال بالنسبة للعملاء وبالتالي سرعة تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف الإسلامية السودانية نجد أن (١٨) فرداً بنسبة ٩٤,٧٪ ذكروا أن مصارفهم تهتم بعنصر التدريب لما له من أهمية كبيرة في رفع كفاءة وأداء العاملين بالمصارف حيث أن تنمية

الموارد البشرية تعتبر من أهم أهداف المصارف الإسلامية التي تسعى لتحقيقها .

أما السؤال الثاني من الجدول رقم (٤) عن هل يتضمن التدريب التقنية المصرفية الحديثة فنجد أن (١٨) فرداً بنسبة ٩٤,٧٪ ذكروا أن التدريب يتضمن التقنية المصرفية الحديثة ولهذا السبب نجد أن (١٨) فرداً بنسبة ٩٤,٧٪ ذكروا أن التدريب يتضمن التقنية المصرفية الحديثة ولعبت دوراً هاماً في تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف .

وفي السؤال الثالث الجدول رقم (٤) عن مدي مواكبة وسائل التدريب للتقنية المصرفية الحديثة فنجد أن (١٨) فرداً بنسبة ٩٤,٧٪ أشاروا إلي أن وسائل التدريب تواكب التقنية المصرفية الحديثة مما يؤدي ذلك لزيادة دورها في تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف .

أهم النتائج :

اتضح من الدراسة الميدانية عدة نتائج هامة تتمثل فيما يلي :
١/ إن معظم المصارف السودانية قد دخلت ضمن عالم الصيرفة الإلكترونية وأنها تقدم خدمات مصرفية إلكترونية .

٢/ من الدراسة أن التقنية المصرفية ساهمت في جذب موارد مالية للمصارف من خلال زيادة العملاء وزيادة الودائع وكثرة التحويلات .

٣/ اتضح من الدراسة إن الصيرفة الإلكترونية أدت إلي توفير الوقت والمال بالنسبة للعملاء كما أدت إلي زيادة عملاء المصارف وبالتالي زيادة تعبئة وتوظيف الموارد بها .

٤/ اتضح أن المصارف اهتمت بعنصر التدريب ويتضمن التقنية المصرفية الحديثة وأن وسائل التدريب تواكب التقنية المصرفية الحديثة الأمر الذي يؤدي إلي رفع كفاءة وإنتاجية العاملين بالمصارف ومكافأة المتفوقين منهم .

أهم التوصيات :

اعتماداً علي الاستخلاف و النتائج السابقة التي توصلت إليها الدراسة في الورقة يتقدم الكاتب بالتوصيات التالية :

• الاهتمام بالتقنية المصرفية الحديثة أكثر لأن إدخالها في النظام المصرفي يؤدي إلي زيادة تعبئة وتوظيف الموارد في المصارف الإسلامية .

• الاهتمام بعنصر التدريب وخاصة التدريب علي التقنية المصرفية الحديثة لأنه يؤدي إلي رفع كفاءة العنصر البشري .

• اختيار الأفراد وتعيينهم وفق عنصر الكفاءة لأن ذلك يؤدي إلي رفع كفاءة وإنتاجية العاملين بالمصارف الإسلامية .

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



مشتاقا لهدونا عبر العالم



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



الترمزي ثابت مضي
وحدة الدفع الآلي

الصرافات الآلية (ATM) Automated Teller Machine

الصراف الآلي هو جهاز حاسوب وإتصالات سلكية ولاسلكية يوفر للعملاء الحصول على المعاملات المالية في الأماكن العامة دون الحاجة للرجوع إلى البنك. وباستخدام أجهزة الصراف الآلي يمكن للعملاء الوصول إلى حساباتهم المصرفية من أجل سحب النقود وفحص الارصدة وشحن الرصيد للهواتف النقالة وسداد فواتير الكهرباء والتلفون وغيرها من الخدمات الآخري .

- تحويل الأموال بين الحسابات المصرفية للعميل
- شحن الرصيد للهواتف النقالة
- تواصل دائم بين العميل وحسابه المصرفي
- شراء كهرباء الدفع المقدم
- سداد الرسوم الجامعية
- توفير خدمة سحب النقود من حسابه المصرفي خارج

البلاد

أهداف خدمة الصراف الآلي :-

- الحصول على النقود في أيام العطل وبعد إنتهاء الدوام في البنوك
- المحافظة على أموال العملاء
- متابعة العميل لحسابه بصورة دائمة وميسرة توفر له الوقت والجهد والمال .
- المحافظة على جودة العملة في البلاد
- مواكبة العولمة والتقنيات الحديثة
- مساعدة العميل على إدارة ممتلكاته الخاصة
- عدم حمل الأموال والتعامل عن طريق الصرافات (سحب مبالغ يحتاجها في اليوم الواحد)
- مساعدة الجهات العامة والحكومية والتعليمية من تجنب الإزدحام وذلك عن طريق تسديد الرسوم - دفع الإيجور عن طريق الصرافات الآلية .
- من المتوقع أن توفر خدمة الصراف الآلي في القريب العاجل مجموعة من الخدمات مثل سداد الرسوم الجمركية - سداد الرسوم الجامعية - توريد المبالغ في الحساب - تحويل الأموال بين حسابات العملاء في البنك الواحد أو البنوك المختلفة - دفع المخالفات المرورية - سداد الرسوم الحكومية مثل رسوم إصدار البطاقات وغيرها من الخدمات التي توفر للعميل الأمن والسلامة .
- وكما نعلم أن لكل خدمة عوامل تساعد هذه الخدمة لترى النور وكما أسلفنا من قبل أن الصراف الآلي عبارة عن جهاز حاسوب

وتعتبر خدمة الصرافات الآلية الأكثر انتشاراً في السودان في الآونة الأخيرة، وكانت بداية اختراع آلة الصراف الآلي في نيويورك حيث قام لوثر جورج سيميجيان عام ١٩٣٩ م باختراعها وتركيبها في مصرف سيتي بانك ، ولكن أزيلت الآلة بعد ٦ أشهر بسبب عدم تقبل العملاء لفكرتها. فيما بعد لم يطرح فكرة الآلة مرة أخرى إلا بعد أكثر من ٢٥ عاماً .

قامت (Delarue) بطرح أول جهاز صراف آلي إلكتروني وجرى تركيبه في مدينة Enfield وهي مدينة في شمال لندن في ٢٧/يونيو / ١٩٦٧م من قبل بنك باركليز ويعد جون شبرد هو أول مخترع للصراف الآلي لصالح بنك باركليز.

قصة اختراع آلة الصراف الآلي هي مشكلة جون شيبيرد بارون عندما أراد إختراع الآلة لانه لا يستطيع الحصول على المال بسبب عطلة السبت والاحد بالإضافة إلى انه كانت هنالك إجازة مناسبة معينة في ذلك الوقت ولهذا الأسباب تبلورت عنده فكرة عنوانها (بنك مفتوح ٢٤ ساعة ٧ أيام في الأسبوع) .

ذهب جون ليلتيقي بمدير البنك (باركليز) الذي يعمل به لعرض فكرته الجديدة وعندما سمع المدير الفكرة طلب من جون أن يحولها إلى آلة أو ماكينة سهلة الإستعمال وبالتالي فإنه سيشتري منه هذه الآلة الغريبة فوراً.

إنشغل جون مدة عام كامل يحاول إختراع هذه الماكينة حتى توصل في النهاية الى نموذج أول ماكينة صراف آلي أعلن عنها في عام ١٩٦٧م . حيث قام بنك باركليز بإفتتاح البنك الآلي المفتوح على مدار الساعة.

لخدمة الصراف الآلي الكثير من الفوائد نذكر منها على سبيل المثال :-

- يستطيع العميل الوصول لحسابه المصرفي من أجل سحب النقود
- مراقبة أرصدة الحسابات بسهولة ويسر.
- دفع الفواتير (تلفون - كهرباء الخ)

آخر وفي هذه الحالة يبلغ عن مشكلته في واحد من فروع البنك الذي ينتمي اليه .

والقسم الثالث هو منازعات بين البنوك الداخلية وأخرى خارجية أو منازعات بين شبكتين أى عندما يسحب عميل في بنك في بلد ما في صراف آلي يتبع لبنك في بلد آخر .

القسم الرابع هو قسم المنازعات الجزئية وهي حالة نادرة الحدوث .

تحدث المنازعة نتيجة لعدة أسباب نذكر منها :-

- إنقطاع التيار الكهربائي أثناء العملية
 - حدوث عطل فني أثناء العملية
 - إنقطاع شبكة الإتصال في إحدى مراحل العملية
 - تباطؤ العميل من إستلام نقوده من الماكينة
- كيف نتجنب حدوث المنازعة :-

أولاً: لكي نتأكد من سلامة شبكة الإتصال يقوم العميل بطلب الأمر على بيان رصيد وعندما نشاهد الرصيد في الشاشة نتأكد من سلامة الشبكة اذا ظهر الرصيد نكمل العملية اذا لم تكتمل نعلم أن هنالك عطل في الماكينة ونذهب إلى ماكينة أخرى ونبدأ بنفس الطريقة السابقة واذا لم يظهر لنا الرصيد في الشاشة فعلياً أن نعود إلى الماكينة في فترة لا تقل عن النصف ساعة حتى نتأكد من عودة الشبكة بعد الإستعلام عن الرصيد كما ذكرنا.

ثانياً :- على العميل عدم إستعمال هاتمه الجوال داخل حجرة الصراف الآلي لكي لا يفقد التركيز عند خروج النقود (أى عدم الإنشغال بالمؤثرات الخارجية) .

ثالثاً :- عدم إصطحاب أي شخص معك داخل حجرة الصراف لان هذه الحجرة خصصت لشخص واحد لكي يحافظ ويتابع ممتلكاته شخصياً . ولكي لا يري هذا الشخص الرقم السري الذي هو قد خصص لك .

رابعاً :- عدم إعطاء الرقم السري لأي شخص مهما كانت حاجتك للمال وصلة قرابة هذا الشخص

خامساً :- اذا دخل عليك شخص وانت تريد أن تطلب مبلغاً فليكن أن تطلب منه الخروج لحين إنتهائك من إكمال عمليتك .

سادساً :- اذا طلي عليك الشك بان أحداً ما عرف رقمك السري عليك تغييره في الحال .

سابعاً :- حفظ الرقم السري في ذاكرتك و تمزيق المستند الذي كتب فيه الرقم السري .

ثامناً :- عدم وضع الرقم السري و البطاقة في مكان واحد مهما كانت الأسباب .

تاسعاً :- اذا طلب العميل مبلغاً وقد خصمه ولم يستلمه العميل عليه العودة بعد فترة لا تقل عن الربع الساعة ويطلب بياناً للرصيد ليتأكد من رجوع المبلغ الذي خصم من حسابه واذا لم يحدث عليه ان يتوجه لأقرب فرع من فروع بنكه .

وشبكة إتصالات سلكية ولاسلكية عليه لايد أيضاً من وجود التيار الكهربائي لتشغيل هذه الآلة وبما أننا قد وصلنا إلى أن خدمة الصراف الآلي خدمة تحتاج إلى عوامل مساعدة لتكتمل عملية تشغيل هذه الآلة المصرفية فلنذكر بعض من هذه العوامل :-

- شبكة إتصالات عالية الجودة
- إستقرار التيار الكهربائي
- توفير النقد من جانب البنوك صاحبة الماكينات
- متابعة الماكينات على مدار الساعة من قبل الإدارات والوحدات المخصصة لتسيير هذه الخدمة من قبل البنوك .
- إستقرار عمليات الصيانة الدورية من قبل الشركات الموردة للماكينات في مواعيدها .
- معالجة الإعطال الخفيفة من قبل الوحدات والإدارات المخصصة لهذا العمل في البنوك .
- تدريب الكوادر المصرفية المخصصة لصيانة ومراقبة الماكينات لمواكبة كل ما يستحدث في إنشاء عمل الصراف الآلي .
- توفير الكوادر الأمنية لمواقع الصرافات الآلية .
- دورة حياة عملية السحب من الصرافات الآلية :-

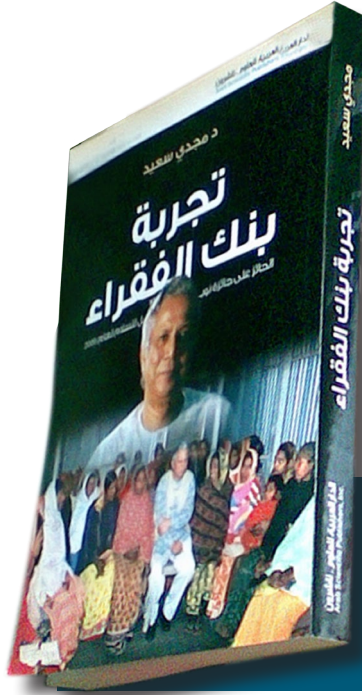
تربط الصرافات الآلية بشبكة واحدة بين الماكينة والفرع والمحول سواء كان خاصاً بالبنك أو كان البنك تابعاً للمحول القومي وتبدأ العملية دورتها من الماكينة فترسل رسالة طلب للتعرف على البطاقة المصرفية (وهنا تظهر لك على الشاشة أدخل الرقم) ثم ترسل لكى تتأكد من الرصيد عندما يطلب العميل طلب بيان رصيد وتكون الرسالة للمحول ويقوم المحول بدوره إلى المحول الذي بدوره يرسل إلى الماكينة بأن رصيد العميل هو كذا (هنا تظهر لك قائمة الخدمات) وعندما يطلب العميل المبلغ تدور نفس الدائرة مرة أخرى ولكن في هذه المرة تخرج النقود للعميل من المكان المخصص له وهنا تكون قد اكتملت العملية .

المنازعات Dispute

المنازعات أو المطالبات هي عبارة عن مطالبة العميل بمراجعة مبلغ خصم من حسابه ولم تخرجه له الماكينة . وكما أسلفنا فإن الصرافات الآلية عبارة عن أجهزة شبكة إتصال سلكية ولا سلكية وكما يحدث في جهاز الهاتف النقال اتصالات سلكية ولا سلكية إذ يحدث انقطاع في شبكة الاتصال (خارج التغطية - فشل في الشبكة وهكذا ..) يحدث أيضاً في الصرافات الآلية إنقطاع في الشبكة وهنا تحدث المنازعة - ولهذا السبب وبعض الاسباب الاخرى مثل تعطل الماكينة أثناء عملية السحب وغيرها تم تخصيص موظفين لحل مثل هذه المنازعات.

ومن أقسام المنازعات هي منازعات البنك الواحد وهنا يكون العميل قد طلب مبلغاً في ماكينة تابعة لنفس البنك الذي يتبع اليه . وعليه ان يبلغ عن المنازعة في أحد الفروع .

أما القسم الثاني فيكون العميل قد طلب مبلغاً في ماكينة بنك



عرض كتاب: تجربة بنك الفقراء

المؤلف: د. مجدي سعيد - الحائز على جائزة نوبل
الناشر: الدار العربية للعلوم - عدد الصفحات: ٢٧١

يُعتبر الدكتور محمد يونس من رواد التمويل متناهي الصغر وهو مؤسس بنك «جرامين البنغلاديشي»، الذي يقوم على تقديم القروض لأصحاب المشاريع الصغيرة جدا غير المؤهلين للحصول على القروض المصرفية التقليدية.

عرض كتاب
عبد الله موسى علقم

أهمية الكتاب:

هذا الكتاب محاولة جادة لرسم إحدى التجارب الإنسانية في مجال مكافحة الفقر، والتي قدمت نموذجا جديدا يحتذى به في هذا المجال، قائما على القروض المتناهية الصغر لفئة أفقر الفقراء، من النساء بصفة خاصة.

والكتاب إذ يحاول النظر للتجربة من زاوية إسلامية فإنه يرتاد طريقا مليئا بالقضايا الشائكة، تتمثل في قضايا القروض وما يتعلق بها من فوائد، والنساء وعملهن، والفقر وكيف يتم التعامل معه.

والكتاب بذلك يهتم المهتمين بقضايا التنمية، ومكافحة الفقر، والبنوك ودورها الاجتماعي، وكذلك المهتمين بقضايا التجارب الإنسانية، خاصة تلك التي تتعامل مع فئات المهمشين والمحرومين في المجتمعات البشرية من مدخل التمكين Empowerment.

والكتاب كذلك ينير الطريق أمام الذين يحاولون تكرار التجربة في العالم العربي، حيث يرسم لهم معالم النموذج المحتذى، من حيث سماته وملامحه التي تمثل لهم معالم الطريق الذي يجب أن يسلكوه، وصولا بهم إلى التحليق في الأفاق العليا للتنمية، ومكافحة الفقر، والتمكين للمحرومين

ملخص الكتاب

تعتمد فكرة البنك على تقديم قروض صغيرة لتمويل مشروعات منزلية تقوم عليها غالبا نساء. وقد قدم البنك منذ تأسيسه أوائل الثمانينيات نحو ١١ مليون قرض، ووصلت نسبة

تسديد القروض إلى ٩٩٪.

النظام الاقتصادي لجرامين

بدأ بنك جرامين أعماله في قرية جوبرا عام ١٩٧٦، وخلال أكثر من ثلاثين عاما واجه البنك العديد من المشكلات العملية والتنظيمية، واكتسب الكثير من الخبرات عبر النجاح وال فشل. كما أدخل العديد من السمات الجديدة في منهجيته لمواجهة هذه الأزمات، والاستفادة من فرص جديدة بالعمل على إلغاء أو تعديل السمات التي صارت غير ضرورية.

ويلاحظ المؤلف أن فلسفة البنك تقوم على أن الائتمان يجب أن يقبل كحق من حقوق الإنسان، ومن ثم تبني نظاما على أساس أن الشخص الذي لا يملك شيئا له الأولوية في الحصول على قرض.

فمنهجية جرامين لا تتأسس على تقييم الملكية المادية للفرد، وإنما تتأسس على الدافعية التي يملكها، ف جرامين بنك يعتقد أن كل البشر بمن فيهم الأكثر فقرا موهوبون بدافعية لا حدود لها.

كما يعطي الأولوية للنساء اللاتي يشكلن ٩٦٪ من مقترضي البنك، ويعمل على تحسين أوضاعهن في أسرهن بإعطائهن القدرة على التملك.

وتتواجد فروع بنك جرامين في المناطق الريفية، فهو يعمل على أساس أن الفقير لا ينبغي أن يذهب إلى البنك، وإنما على البنك يذهب إليه. ويتعامل البنك اليوم مع سبعة ملايين شخص في أكثر من ٧١ ألف قرية.



أسبوعياً، إذ يتم تشجيع المراكز على وضع قائمة بالأسر المعتمدة في منطقتهم، وعلى المجموعات أن تأخذ الأعضاء المعتمدين تحت أنشطتها، وتصحهم بالخروج من مخاوفهم وتعطيهم مهارات الأعمال المطلوبة وتساعدتهم على اتخاذ نشاط مدر للدخل. وقد أثبتت الدراسات أن مقرضي جرامين يتحركون بثبات إلى خارج دائرة الفقر، فطبقاً لإحدى الدراسات يتحرك 5% من المقرضين سنوياً خارج دائرة الفقر.

جرامين وتحسين نوعية الحياة يحدد المؤلف مداخل التنمية في تجربة بنك جرامين للفقراء في المبادئ التالية:

أولاً- تحسين حالة المسكن الذي يعتبر من المطالب الأساسية للتنمية، وبخاصة في بلد مثل بنغلاديش الذي يعيش أغلب سكان الريف به في أكواخ مبنية من البامبو.

فيعطي البنك للفقراء ثلاثة مستويات من قروض الإسكان تختلف حسب عدد سنوات العضوية في البنك، فمنها ما يهدف إلى إصلاح المسكن فقط، ومنها ما يغطي إقامة الأعمدة والصرف الصحي. وتسدد قروض الإسكان في أقساط أسبوعية خلال مدة حدها الأقصى عشر سنوات.

وقد سبق للبنك أن حصل على جائزة الآغا خان للعمارة الإسلامية، وكانت أول مرة تعطى فيها الجائزة لنمط من أنماط "عمارة الفقراء" الملائمة للبيئة والظروف الاقتصادية، والتي تحقق في الوقت ذاته خطوة إلى الأمام في تحسين حالة المسكن لهذه الفئات الفقيرة في المجتمع.

ثانياً- تحسين الوضع الصحي للمجتمع عبر تحسين الحالة الصحية للأسرة، وزراعة الخضراوات. كما يتناول البنك المدخل البيئي والسلوكي في الصحة، مثل بناء المراحيض الصحية، والعمل على شرب الماء النظيف.

ومن أجل تحقيق الأهداف الصحية القومية، فقد أنشئت تسعة مراكز صحية تابعة لبنك جرامين لتتعامل مع المشاكل الصحية للمقرضين وأسرهم في تلك المناطق، كما يمكن لغير أعضاء البنك في تلك المناطق أن يتلقوا العلاج الصحي في تلك المراكز.

ثالثاً- المدخل التعليمي، بإحداث نهضة المجتمع وإتاحة الفرصة للحراك الاجتماعي، فقد اهتم البنك بتحسين التعليم، وذلك عبر برامج قروض التعليم العالي ومساعدة الطلاب الفقراء والمتفوقين على مواصلة تعليمهم العالي على أمل إنشاء جيل من الفقراء المتعلمين تعليماً عالياً يجعلهم قادرين على الخروج من دائرة الفقر.

ختاماً:

هل بالأمكان تطبيق هذه التجربة في السودان ؟
هذا ما سيجيب عليه المستقبل القريب بإذن الله تعالى .

وعن صفة البنك الاقتصادية والمالية يقول المؤلف إنه مشروع اقتصادي ربحي يقوم على تدوير المال واستثماره، وذلك بإقراض المال لعملائه من الفقراء.

ويتخذ من الوسائل الكفيلة لاستعادة هذا المال من خلال نظام مالي وإداري صارم قائم على ضمان الجماعة المحلية، إضافة إلى رقابة ومتابعة موظفي البنك.

ويذكر الكتاب أن النظام الاقتصادي للبنك على تقديم القروض للفقراء، دونما ضمانات مالية من صنف تلك الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية.

فيستطيع المستفيد الحصول على قرض وعليه الالتزام باستثمار القرض في الغرض المطلوب من أجله خلال الأسبوع الأول من استلام القرض، ويحق للعضو المنتظم في السداد والملتزم بحضور اجتماعات المركز وباستخدام القرض في الغرض المخصص له، الحصول على قرض آخر.

وأنواع القروض في البنك هي:

- القرض العام، ويحصل عليه كل أعضاء البنك، ويستخدم في جميع أغراض الاستثمار الفردي.

- القرض الموسمي، والقرض منه دعم الزراعات الموسمية.

- قرض الأسرة، وتحصل عليه الأسرة عن طريق المرأة، وهي المسئولة قانونياً عنه.

- وهناك قروض الإسكان.

وتقوم عملية المتابعة والرقابة المالية والإدارية على الموظفين الميدانيين والموجودين في فروع البنك المنتشرة في معظم محافظات بنغلاديش، ويتكون طاقم العمل في أي فرع من تلك الفروع من تسعة موظفين.

والفرع وحدة التشغيل الأساسية في البنك وهو الوحدة المسئولة عن الربح فيه، ويحصل الموظفون في الفرع على 10% من الأرباح كحافز، ويشرف على كل 10 فروع مكتب منطقة يقع غالباً في مدينة صغيرة.

ويخدم مكتب المنطقة مساحة تصل إلى 400 ميل مربع، ويتكون كل مكتب منطقة من ستة موظفين يقومون بالوظائف التي يقوم بها الموظف على مستوى الفرع والمنطقة. ثم يأتي المكتب الرئيسي للبنك والذي يقع في دكا عاصمة البلاد.

وعندما واجهت بنغلاديش أعنف فيضان عام 1998 إذ بقي الناس تحت الماء 10 أسابيع وفقدوا ممتلكاتهم ومنازلهم، قرر بنك جرامين القيام ببرنامج ضخمة لإعادة التأهيل بتوزيع قروض جديدة لمشاريع مدرة للدخل.

وبالتالي بدأت مرحلة اقتصادية جديدة للبنك ببناء نظام عمومي يعتمد على نوع أولي من القروض بقواعد توصف "الطريق السريع للقروض المنتهية الصغر".

وقد أتاح النظام الجديد للمواطنين المعتمدين الالتحاق ببنك جرامين بدون التزام بالعضوية ولا يطلب منهم ادخاراً ولا سداداً



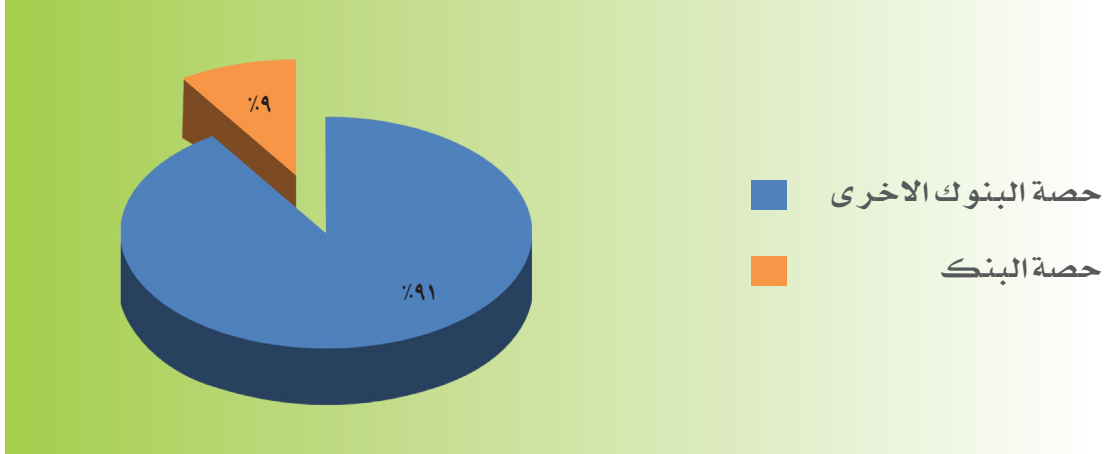
شركة التأمين الإسلامية المحدودة
ISLAMIC INSURANCE CO.LTD. (SUDAN)

وثيقة تأمين جديدة تواكب التمويل الأصغر

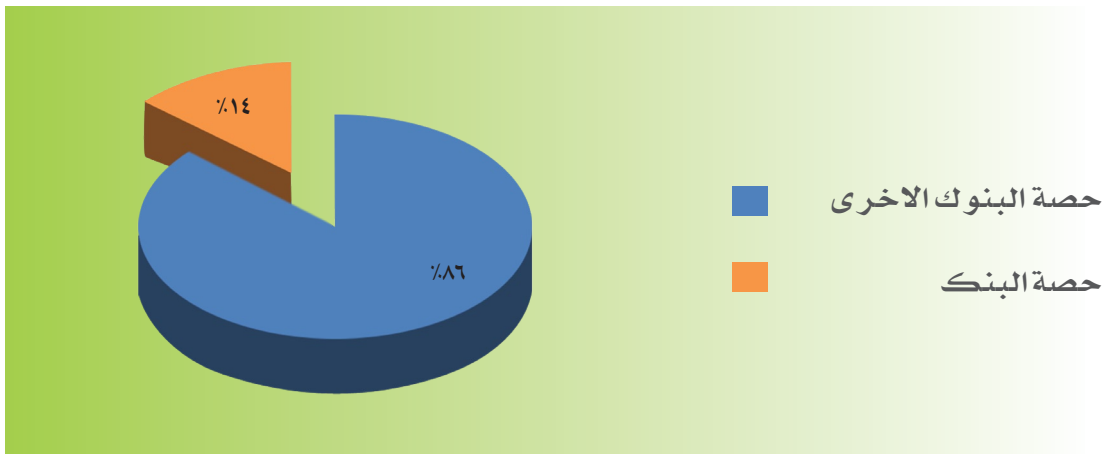


المكتب الرئيسي : الخرطوم - مركز الفيحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف
ص - ب ٢٧٧٦ هاتف : ٨٣٧٧٠٥٠٧ - ٨٣٧٧١٧٥١ - ٨٣٧٨١٥٥٦ فاكس : ٨٣٧٧٨٩٥٩

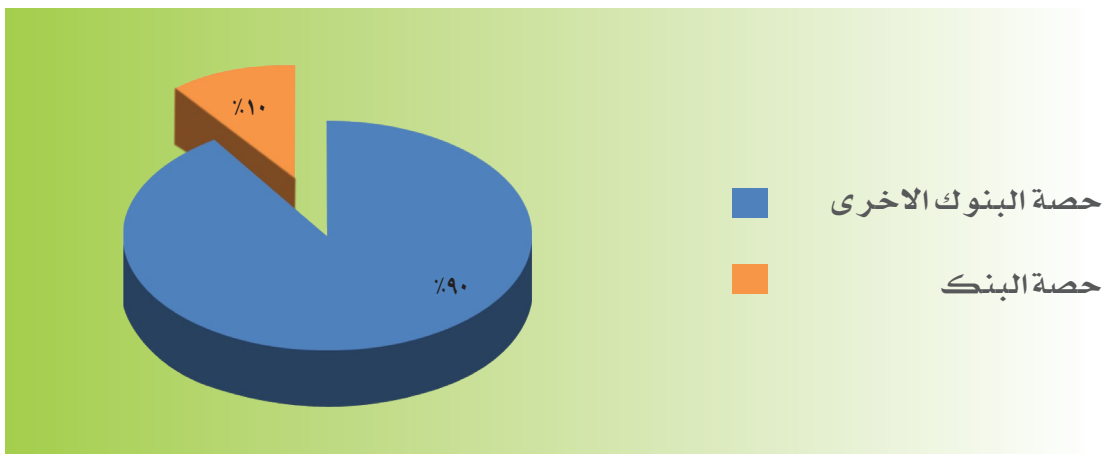
أصول الجهاز المصرفي ٢٠١٠م

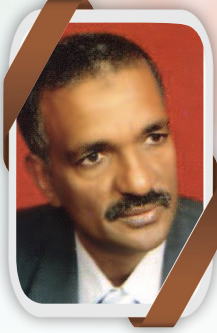


التمويل بالجهاز المصرفي ٢٠١٠م



ودائع الجهاز المصرفي ٢٠١٠م





دكتور / عبد القادر أحمد

سعد محمد

فبدت ركانز فيصل شمانة

مهداة لسمو الأمير محمد الفيصل آل سعود

بمناسبة منحه درجة الدكتوراه الفخرية من جامعة الخرطوم

وحتك من أغصانها إكليلا
أعطوه من فيض البحار فتिला
منحوه في عقب النزال صقيلا!
لوهبت أشباه الأمير (النيلة)
ومن المروج جداولا وخميلا
ونظمت من طوق الحمام هديلا
ركز اللواء وصارع المجهولا
وبللت في قاصي البلاد محيلا
تمحو الظلام وترفع التهليلا
وحوته أكناف البنوك طويلا
محق النفوس وصانع التأويلا
وأضاع بين المترفين (كفيلا)
ملاؤا البيوت مآتما وعويلا
ترسي الدعام وتعلن التأصيلا
لتمد بين الحائرين سبيلا
نمت الرسول وبثت التنزيلا
في حين أعطى القادرون قليلا
تهب الأمان وتصنع التأثيلا
حفظوا الأصول وأحدثوا التعديلا
صقلوا العقول وأبطلوا التهويلا
مسكوا بمفتاح الزمان طويلا!!
ومقام من تخذ الإله خليلا
لا تعرف الإبدال والتحويلا
وصحابه من أحكموا التفصيلا

أهدتك أم الجامعات قلادة
ماذا يقول الشعر يشهد باذلا
أو ما يقول إذا رأى من جاهد
لو كان لي ذهب المعز وخيله
وأخذت من خضر الضفاف أريجها
ثم استعرت من الطيور ربابة
لك أيها الفرد الذي في أرضنا
بجهدكم ربت الهضاب وأزهرت
ومضت بشائر غرسكم فياضة
كم غارم صنعته أخلاف الربا
خارت عزيمته يجاهد رابيا
من قصرت مرقاته وتكسرت
وأسال دمع البائسين ليفع
حتى هببت مناجزا ومنافحا
فبدت ركانز (فيصل) شمانة
لاغرو أنك فارس من دارة
نهضت حضارتها تمد أياديا
ومشت كواكبها تضيء دياجرا
ما صادروا حقاً ولا افترعوا أسي
العلم أبقوا ناره وهاجة
فدمشق والزوراء من نفحاتهم
البيت يشهد والحطيم وزمزم
لك يا (محمد) في القلوب مكانة
ثم الصلاة على سميك (أحمد)

ملوك الوري

مهداة إلى

سمو الأمير عمرو محمد الفيصل وإلى الشيخ علي عبدالله يعقوب

أبو خالد • شخصية فذة لها
سديد من الآراء جم التفضل
مضى نجله نحو الجنان تحفه
ملائكة الرحمن فوق السجندل
له همة تغزو الجبال لحدها
تلوذ به الأجيال في كل مشكل
أذا ما رنا فالناس طوع بئانه
علي له في الناس أخلاق مرسل
هنيئاً أبا عمرو لك الخل صافيا
وفاء بأخلاق الصفي المفضل
أقمت لنا مجداً ونولت أهلنا
سجايا الكريم المانح المتفضل
تغنت لها الصحراء للنيل في الضحى
عراس تمشي مشية المتمهل
عليها من التجريب أثواب قاصد
وفيها من الإيمان صفو التأمل
ويحرسها قوم قيام وركع
نفوس لها يوم اللقا روح بس

فلا تاج در في الرؤوس كتابهم
ولا ثوب تقواهم بثوب منول
أساة لمن يشكو الكروب وبلسم
لكل جريح في الزمان ومقل
وجود به طاب الوجود وديمة
أجاشت على الحرمان تهطال مسبل
توسد ابا عمرو عروش قلوبنا
ألا يراكم الله يا خير ميذل
أقمت لنا بالأمس صرحاً ممرداً
له من كتاب الخير كل مطول
مؤسسة طهر نمت وترعرعت
وسارت إلى البلدان سريان سلسل
أضأت بها سود الصحائف من ربا
نالت به صحراءنا ثوب سنبل
وكم من ديار عمرت من تعطل
صنوف من الأعمال مزدانة بها
لها زينة التقوى وطعم القرنفل
هو المصرف الرائي على كل مصرف
فتحت به فتحاً علا كل مبسل

خذي يا بنات الشعر من كل مخمل
خذي.. للملوك الزاهدين تجملي
بنو فيصل عاشوا ملوكاً على الوري
وركناء الدين الله لم يتحول
بنو فيصل تاج العروبة ذكرهم
جديد على الأيام في كل محفل
نما المجد في أصلا بهم وسموا به
بعيداً إلى ظل الكتاب المرتل
تساموا إلى العز التليد بهمة
تقاس عن إدراكها كل جحفل
هم القوم ظل الله في الأرض مدهم
وأرسل فيهم حبه خير مرسل
موازين عدل الله في الأرض سيفهم
على كل زنديق وباغ ومسفل
جمالهم الأخلاق والحلم شيمة
جبلتهم طبع بغير تجمل
ميامين كانوا حيث حطت رحالهم
وسارت مطاياهم إلى كل منزل
وتاجهم الإسلام جوهرة التقى
إذا صيغت التيجان من ناصع الحلبي

• إشارة إلى الشيخ/ علي عبدالله يعقوب



الرُّزْهُدُ

رأى إبراهيم بن أدهم رجلاً مهموماً فقال له:

أيها الرجل إني أسألك عن ثلاث تجيبني قال الرجل: نعم.
× فقال له إبراهيم بن أدهم: أيجري في هذا الكون شيء لا

يريد الله؟ قال: كلا

× قال إبراهيم: أفينقص من رزقك شيء قدره الله لك؟ قال: لا

× قال إبراهيم: أفينقص من أجلك لحظة كتبها الله في

الحياة؟ قال: كلا

فقال له إبراهيم بن أدهم: فعلام الهم إذن؟

الشكوى إلى الله:

قال الأحنف بن قيس: شكوت إلى عمي وجعا في بطني فتهرني

ثم قال: يا ابن أخي لا تشك إلى أحد ما نزل بك فإنما الناس

رجلان: صديق تسوؤه وعدو تسره. يا ابن أخي: لا تشكو إلى

مخلوق مثلك لا يقدر على دفع مثله لنفسه ولكن اشك إلى من

ابتلاك به فهو قادر على أن يفرج عليك. يا ابن أخي إحدى عيني

هاتين ما أبصرت بهما سهلاً ولا جبلاً منذ أربعين سنة وما

أطلعت ذلك امرأتى ولا أحداً من أهلي.

قال أحد الصالحين:

- عجبت لمن بُلي بالضر، كيف يذهل عنه أن يقول: ﴿أني

مسنى الضر وأنت أرحم الراحمين﴾ والله تعالى يقول بعدها:

﴿فاستجبنا له فكشفنا ما به من ضر﴾ وعجبت لمن بُلي بالغم،

كيف يذهل عنه أن يقول: ﴿لا إله إلا أنت سبحانك إني كنت من

الظالمين﴾ والله تعالى يقول بعدها: ﴿فاستجبنا له ونجيناه من

الغم وكذلك ننجي المؤمنين﴾ (الأنبياء: ٨٨).

- وعجبت لمن خاف شيئاً، كيف يذهل عنه أن يقول: ﴿حسبنا

الله ونعم الوكيل﴾ والله تعالى يقول بعدها: ﴿فانقلبوا بنعمة من

الله وفضل لم يمسسهم سوء﴾.

- وعجبت لمن كابد في أمر، كيف يذهل عنه أن يقول: ﴿

وأفوض أمري إلى الله إن الله بصير بالعباد

﴾ والله تعالى يقول بعدها: ﴿فوقاه الله

سيئات ما مكروا﴾ - وعجبت لمن أنعم

الله عليه بنعمة خاف زوالها، كيف

يذهل عنه أن يقول: ﴿ولولا إذ

دخلت جنتك قلت ما شاء الله لا

قوة إلا بالله﴾ (الكهف: ٣٩).



« في الرُّزْهِدِ في الدُّنْيَا »

قال تعالى (زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ
وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ
وَالْحَرِّ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حَسَنُ الْمَآبِ) آل

عمران (١٤)

عن أبي التَّيَّاسِ سَهْلٍ بْنِ سَعْدٍ السَّاعِدِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ :

جَاءَ رَجُلٌ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ
، دُلَّنِي عَلَى عَمَلٍ إِذَا عَمَلْتَهُ أَحَبَّنِي اللَّهُ وَأَحَبَّنِي النَّاسُ ، فَقَالَ : «
إِزْهَدْ فِي الدُّنْيَا يُحِبُّكَ اللَّهُ ، وَارْهَدْ فِيمَا عِنْدَ النَّاسِ يُحِبُّكَ النَّاسُ »

. حديث حسن أخرجه ابن ماجه وغيره بأسانيد حسنة

وفي زُهْدِ سَيِّدِنَا رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي الدُّنْيَا :

يُرَوَّى عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : نَامَ رَسُولُ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلَى حَصِيرٍ فَقَامَ وَقَدْ أَثَرُ فِي جَنْبِهِ ،
فَقُلْنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ لَوْ اتَّخَذْنَا لَكَ وَمَاءً ، فَقَالَ : « مَا لِي وَلِلدُّنْيَا
مَا أَنَا فِي الدُّنْيَا إِلَّا كَرَكَابٍ اسْتَظَلَّ تَحْتَ شَجَرَةٍ ثُمَّ رَاحَ وَتَرَكَهَا »

أخرجه الترمذي وقال حديث حسن صحيح .

وَالْخَبِيثُ الْآتِي يَنْتَحِلُ عَلَى الْقَنَاعَةِ :

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَحْصَنِ الْأَنْصَارِيِّ الْخَطَمِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ
قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « مَنْ أَصْبَحَ مِنْكُمْ أَمِنًا
فِي سَرِيهِ ، مُعَافًى فِي جَسَدِهِ ، عِنْدَهُ قُوَّةٌ يَوْمِهِ ، فَكَأَنَّمَا حَبِزَتْ لَهُ
الدُّنْيَا بِحَذَائِيرِهَا » . أخرجه الترمذي وقال حديث حسن .

وَعَنْ سَعْدِ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : أَتَى النَّبِيَّ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَجُلٌ فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ أَوْصِنِي وَأَوْجِرْ ، فَقَالَ
النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « عَلَيْكَ بِالْإِيَّاسِ مِمَّا فِي أَيْدِي النَّاسِ
، وَإِيَّاكَ وَالطَّمْعَ فَإِنَّهُ فَقْرٌ حَاضِرٌ ، وَإِيَّاكَ وَمَا يَعْتَدِرُ مِنْهُ » . أخرجه

الحاكم والبيهقي واللفظ له وقال الحاكم صحيح الإسناد
سئل الحسن البصري عن سر زهده في الدنيا فقال:

أربعة أشياء :

علمت أن عملي لا يقوم به غيري
فاشتغلت به .

وعلمت أن رزقي لا يذهب

إلى غيري فاطمأن قلبي .

و علمت أن الله مطلع

علي فاستحييت أن يراني

على معصية .

وعلمت أن الموت ينتظرني فاعددت

الزاد للقاء ربي .



شركة الفيصل العقارية
AL Faisal Real State Co.

بقليل من مدخراتك إبنني بيت أحلامك



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

تلفون : ٨٣٧٤١٤٥١ - ٨٣٧٤١٤٥٢ - الإدارة التجارية : ٨٣٧٤١٤٥٣ - فاكس : ٨٣٧٤١٤٥٤

E-mail: realstate@yahoo.com - www.alfaisalrealstate.com



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
www.fibsudanBank.com

نحن الرواد



التمويل الأصغر نافذتك إلى غايات أكبر

مركز الفجاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص.ب: ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس: ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس: ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ - هاتف: ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٥٠٨٧
٧٧٨٧٢٧ ١٨٣ +٢٤٩ - إسوфт: FISBSDKH / بريد إلكتروني: fibsudan@fibsudan.com - الموقع: www.fibsudan.com