



بنك فيصل الاسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
www.fibsudan.com

نحن الرواد

المال والاقتصاد

مصرف اسلامي الوجهة سوداني السمات يلتزم الجودة والامتياز في اعماله
إسعاداً للعملاء، ثقة في الموردين، عناية بالعاملين ، وتعظيماً لحقوق المساهمين

العدد ٦٧ نوفمبر ٢٠١١م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

■ بنك فيصل الإسلامي السوداني يحقق المرتبة الثانية عالمياً في معدل العائد على رأس المال

■ المركزي يشيد بنك فيصل الإسلامي السوداني

■ تأصيل نظرية المقاصة في الاقتصاد الإسلامي

البنك يحقق المرتبة
الثانية عالمياً في معدل
العائد على رأس المال

The Banker
GLOBAL FINANCIAL INTELLIGENCE SINCE 1926
**BANKS ON
THE CLIMB**

نحن الرواد

مواقع ماكينات الصراف الآلي العاملة

١. فرع الفيحاء
٢. فرع الفيحاء ٢
٣. فرع الفيحاء ٣
٤. فرع الفيحاء ٤
٥. جامعة الخرطوم ١
٦. جامعة الخرطوم ٢
٧. جامعة الخرطوم ٣
٨. جامعة الخرطوم ٤
٩. فرع السجانة
١٠. جامعة السودان - 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 إشراقة 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 الخبر 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 أم درمان
٣٣. فرع الزبير باشا
٣٤. مبنى الإذاعة السودانية
٣٥. جامعة الرباط الوطني
٣٦. مبنى شركة كنار شارع أفريقية
٣٧. جامعة أفريقية 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. فرع البنك ابوسع
٤٧. فرع المحطة الوسطى أم درمان
٤٨. جامعة أم درمان الإسلامية - مجمع الطالبات الثورة
٤٩. محلية أم درمان - المعاشات
٥٠. فرع جامعة أم درمان 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 الموردة - شمال غرب حوش الخليفة
٥٨. أم درمان - الشهداء - صينية الأزهرى
٥٩. حي الروضة - شارع القماير جوار مسجد حي الشاطئ
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 - 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. ودمني
٧٨. عطبرة
٧٩. كوستي
٨٠. الأبيض
٨١. الفاشر
٨٢. مستشفى رويال كير
٨٣. الإحتياطي المركزي - طريق جبل أولياء
٨٤. شارع اوماك الخرطوم
٨٥. فرع الفيحاء ٥
٨٦. وزارة الداخلية

المراسلون

١. البنك البريطاني العربي التجاري - لندن
٢. البنك الأهلي 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 للإستثمار - المنامة
٩. المصرف العربي للإستثمار - 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. اليوباف - المنامة - البحرين
٢٦. البنك الأردني الإسلامي - الأردن
٢٧. بنك بيلوس - بيروت
٢٨. بنك البركة الإسلامي - البحرين
٢٩. بنك الإنشمار - البحرين
٣٠. BIA - باريس
٣١. بنك البركة التركي - استانبول
٣٢. بنك قطر الوطني - الدوحة
٣٣. بنك مسقط البحرين
٣٤. إيلاف بنك - العراق



المحتويات

الصفحة	أنشطة وأخبار
٥	مجلس الإدارة يشيد بتطور الأداء التقني بالبنك
٨	أربعة وثلاثون عاماً من الريادة
	دراسات اقتصادية
٩	بدائل التعامل مع الديون المتعثرة
١٣	المسؤولية المجتمعية والمواصفات الدولية ISO ٢٦٠٠٠
١٦	الصادرات غير البترولية (عثمان سر الختم)
١٨	(التأمين المصرفي)
٢٠	التسويق العقاري
٢٢	أهمية تطبيق مبادئ حوسبة الشركات
	صيرفة إسلامية
٢٦	تأصيل نظرية المقاصة في الاقتصاد الإسلامي
٢٨	عقد الإجارة المنتهية بالتملك
٣٢	صيغ التمويل النقدي في الإسلام
	تقنية مصرفية
٣٧	مشروع نظام التداول الإلكتروني
٤٠	الخدمة المصرفية عبر الانترنت الآفاق والتحديات
٤٦	عرض كتاب
٥٠	رؤية قانونية
٥٤	واحة العدد





كلمة العدد

يأتي هذا العدد الـ ٦٧ من (المال والاقتصاد) في ٥٦ صفحة من القطع الكبير، ويحمل في طياته مناسبات خاصة وكبيرة في تاريخ بنك فيصل الإسلامي السوداني الحافل بالأداء والنتائج المميزة ونحن ما زلنا نسير في مراحل تخطيطنا الأولى من أجل تعزيز أفضل الممارسات التي تنسجم مع أرقى المعايير العالمية في بيئة الأعمال، وغايتنا أكبر من ذلك بكثير. وفي مقدمتها أن نرضي بإذن الله الجميع داخل وخارج البلاد.

لذا نظر البنك إلى قضية الأداء المصرفي المتميز والقبيلة الرشيدة من خلال الأبعاد المحلدة لذلك في صدارة أولوياته الإستراتيجية، بتحقيق الجودة في خدماته ومنتجاته بحسب مقاييس الجودة العالمية وبما يلزم احتياجات العملاء ويحقق أهداف وتوقعات كافة المعنيين بمصالح البنك في إطار رفع الكفاءة والتحسين المستمر عبر اكتشاف مواطن القوة التي يجب تعزيزها وإمكانات التحسين التي ينبغي استثمارها.

وها هي التصنيفات الدولية التي ظل البنك يسعى لتحقيقها وقد حصل البنك على تحقيق المركز الثاني في تصنيف مؤسسات دولية وعلى مستوى العالم من حيث العائد على رأس المال. وعلى المركز الخامس والعشرين من ضمن أفضل ألف مصرف عالمي من حيث العائد على الأصول ونحن إذ نحتفل بهذه المناسبة في عيدنا الرابع والثلاثين لمسيرة البنك يسرنا أن نعلن بأننا نستطيع أن نتقلد الريادة في شتى المجالات لأننا نقدر هذه الانجازات حق تقديرها ونقدمها باقات مميزة من الأداء والخدمات والمنتجات لعملائنا وجمهورنا.

وسوف نستمر بإذن الله بفعل كل ما في وسعنا للعناية بما تحقق ويجب أن نتقدم لكل شركائنا بالشكر والتقدير ذلك أنه دون دعمهم ما كنا لنصل لهذا التقسيم فقد منحونا الثقة في التعامل وأكثر أهمية من ذلك بقاؤهم معنا، لذا نطمح أن يكون في مسعانا هذا بداية لعهد نتطلع من خلاله إلى مستقبل يلي جميع الرغبات ويحقق الرضى بإذن الله..

كما يتناول العدد آراء ومقالات مجموعة من المفكرين والكتاب في الشأن الاقتصادي على نحو يلامس الأحوال الجارية والموضوعات الحيوية عبر مقالات عميقة وجادة...

اقرأ المزيد في هذا العدد.. ونحن سعداء باستقبال ملاحظاتكم على البريد الإلكتروني للمجلة

وكل عام وأنتم بخير

عنوان البنك الرئيسي

مركز الفياض التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص. ب: ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس: ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس: ٧٧٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ / ٢٤٩
- هاتف: ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٧٠٨٧ / ٧٧٧٨٢٧ / ١٨٣ / ٢٤٩ - إيسوفت: FIBSDKH / بريد
إلكتروني: fibsudan@fibsudan.com - الموقع: www.fibsudan.com

المستشار الإعلامي
الأستاذ / موسى يعقوب

الإشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

الهادي خالد إسماعيل

مهند مبارك العجب

إسماعيل إبراهيم محمد

عبد الله موسى علقم

محمد حافظ مبارك

إبراهيم محمد الأمين

البريد الإلكتروني:

magazine@fibsudan.com

هواتف خدمة العملاء

البنك:

٠١٢٣٠٠٢٠٢٤

خدمة العملاء

٨٣٧٤١٣٢٧

فروع البنك العاملة:

الفرع	التلفون
١ الفياض	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٣٥٦٦
٢ المحطة الوسطى الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٨١٧٦٧
٣ جامعة الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٤٧٩
٤ السوق العربي	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٦٠٣
٥ السجانة	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٦٧٧٥٨
٦ السوق الشعبي الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧٥٦٥٦
٧ المنطقة الصناعية الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧١٨٩٥
٨ السوق الحلي	+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 قشرة	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٣١٩١٠
١٣ حلة كوكي	+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 (الفتيحاب)	+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 ٨٢٣٧١١
٢٧ مدني	+٢٤٩ ٥١١ ٨٤٣١٥١
٢٨ عطبرة	+٢٤٩ ٢١١ ٨٢٣٣٦٧
٢٩ الأبيض	+٢٤٩ ٦١١ ٨٢٣١٢٥
٣٠ الفاشر	+٢٤٩ ٧٣١ ٨٤٢٣٣٨
٣١ نبالا	+٢٤٩ ٧١١ ٨٣٢٠١٣

الإخراج الفني

٨٣٧٩٤٦٢١ - ٨٣٧٤٦٦٥١



كل المقالات والموضوعات تعبر عن رأي صاحبها



مجلس الإدارة يشيد بتطور الأداء التقني بالبنك



المدير العام

السيد / علي عمر إبراهيم فرح

أشاد مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني في اجتماعه الأخير الذي رئسه صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور محمد الفيصل آل سعود بجمهورية مصر العربية بتطور الأداء التقني بالبنك وبالجهد الذي بذلته الإدارة والعاملون بإدارة التقنية المصرفية وذلك بموجب قراره رقم (١٧٣/١٠/٢٠١١م).

ووقف المجلس على تطور الخدمات المصرفية التقنية التي يقدمها البنك بعد الإنتهاء من تركيب وتشغيل محول القيود الخاص، والمتمثلة في خدمات الصراف الآلي ونقاط البيع وخدمات الصرف عبر الفروع والخدمة عبر الإنترنت وخدمة المرتبات الإلكترونية وخدمة التسجيل الإلكتروني لطلاب الجامعات وخدمة التحصيل الإلكتروني للمؤسسات الإيرادية وغيرها من الخدمات المصرفية التقنية العديدة التي تم تصميمها وإنتاجها بالبنك. ووجه مجلس الإدارة العاملين ببذل كل الجهد لتصميم وإنتاج خدمات مصرفية تقنية جديدة تلبي رغبات الجميع.



صاحب السمو الملكي

الأمير الدكتور / محمد الفيصل آل سعود
رئيس مجلس الإدارة

المدير العام يستقبل بمكتبه معتمد شئون رئاسة ولاية الخرطوم

استقبل المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني الأستاذ / علي عمر إبراهيم فرح، بمكتبه الأستاذة إشراقه سيد، معتمد شئون رئاسة ولاية الخرطوم، والذي أوضح بأن اللقاء يأتي بغرض التفكر حول تحقيق التنمية الاقتصادية بالولاية والتشاور حول كيفية العمل على تنفيذ المشاريع التنموية وفق الإستراتيجية والتشريعات والقوانين التي تخص الولاية. كما تناول اللقاء أهمية الخدمات المقدمة من البنك في عدة مجالات أخرى.

هذا وثن معتمد شئون الرئاسة بالولاية دور المصارف في تحقيق هذه الرؤى التي تقوم بها الولاية والتي تسهم في توجيه القطاع الاقتصادي في الولاية باستصحاب الموجهات العامة لموازنة العام ٢٠١١م مؤكدة استمرارية التعاون والتنسيق بين الولاية وبنك فيصل الإسلامي السوداني دفعاً لعجلة التنمية بالبلاد

بنك فيصل الإسلامي السوداني يحقق المرتبة الثانية عالمياً في معدل العائد على رأس المال.

في إنجاز غير مسبوق حقق بنك فيصل الإسلامي السوداني المرتبة الثانية عالمياً في معدل العائد على رأس المال والمرتبة الخامسة والعشرين عالمياً في معدل العائد على الأصول وذلك وفق تصنيف مؤسسة فاينانشيال تايمز (Financial Times) البريطانية والذي نشر في مجلة (The Banker) في عددها الصادر في أغسطس ٢٠١١م. وذلك ضمن قائمة أفضل (١٠٠٠) بنك عالمي على مستوى العالم (TOP 1000 BANKS). ويؤكد هذا التصنيف الإستراتيجية الواضحة للبنك والتي تسعى دائماً إلى تحقيق التميز في كافة مستويات الأداء. يأتي هذا الإنجاز امتداداً لمراكز متقدمة حققها البنك في الأعوام السابقة نشرتها ذات المؤسسة العالمية ومؤسسات تصنيف عالمية أخرى.

إن هذا الإنجاز تحقق بفضل الله سبحانه وتعالى ومن ثم جهود مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية والعاملين بالبنك وكافة الجهات التي دعمت مسيرة التميز بالبنك، نذكر منهم بنك السودان المركزي، واتحاد المصارف السوداني، والمصارف الشقيقة التي هيأت لنا فرصة التنافس الشريف في السوق المصرفية وكافة المتعاملين مع البنك.





السودان يتجه لخفض الموازنة وتوسيع الضرائب نتيجة انفصال جنوب السودان

ذكر رئيس الجمهورية المشير/ عمر حسن أحمد البشير خلال كلمته التي ألقاها في افتتاحية المؤتمر الاقتصادي والذي نظمته الأمانة الاقتصادية بحزب المؤتمر الوطني في ١٩/١٠/٢٠١١م بأن السودان يريد التغلب على تداعيات انفصال جنوب السودان. وقال إن البديل الاقتصادي الذي يجب أن يقدمه السودان يقوم على العدالة الاجتماعية وتوزيع الثروة وتحويل الفقراء إلى منتجين يساهمون في بناء الاقتصاد الوطني. وحث الرئيس أصحاب الثروات لتقديم مبادرات اقتصادية كبيرة تفتح مجالات للعمل والرزق لأعداد كبيرة من الناس.

وأكد البشير امتلاك السودان لكل القدرات والإمكانات والكوادر التي تمكنه من الاضطلاع بهذا الدور بعد فشل وانهيار المنظومتين الاشتراكية والرأسمالية. وقال يجب أن يكون المخرج الجديد هو العودة إلى الله والابتعاد عن الربا الذي يمثل أكبر عيوب النظام الرأسمالي، بجانب سعيه لتكريس الثروة في يد قلة من الناس. هذا ووجه البشير المسؤولين بالدولة على مختلف مستويات السلطة الاتحادية والولائية بالعمل من أجل تسهيل إجراءات الاستثمار ومعالجة مشاكله.



المشير عمر حسن أحمد البشير
رئيس الجمهورية

الحفل السنوي لبنك فيصل الإسلامي السوداني

الأستاذ السموءل خلف الله، والسادة مدراء عموم المصارف السودانية وقادة الأجهزة المالية والاقتصادية بالبلاد، والسادة أعضاء الإدارة التنفيذية وعلى رأسهم الأستاذ/ علي عمر إبراهيم فرح، المدير العام، والأستاذ/ أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام، والسادة مساعدي المدير العام ومدراء الإدارات والأقسام وعدد من مدراء الفروع والعاملين.



قام بنك فيصل الإسلامي السوداني في الثالث والعشرين من أكتوبر ٢٠١١م بتنظيم حفله السنوي بقاعة (Spark city) بالخرطوم لتوزيع جوائز مسابقة شهر رمضان المعظم والاحتفاء بمبتهئيه لدرجة الماجستير في المصرفية الإسلامية من المملكة المتحدة، إضافة لاحتفالات البنك بالنتائج والإنجازات والتصنيفات العالمية التي حققها في هذا العام. وتؤكد هذه المناسبة والتي تأتي متزامنة مع العيد الرابع والثلاثين للبنك على التزام بنك فيصل الإسلامي السوداني مسؤوليته الاجتماعية مؤكداً على ضرورة تعزيز مبدأ التواصل وتنمية روح الأسرة الواحدة بين الموظفين في خطوة تجمع بين التقدير والفائدة والترفيه كما تهدف المناسبة إلى تحفيز العاملين بالبنك لبذل مزيد من الجهود لتحقيق النجاح والمحافظة على الإنجاز.

وشهد الاحتفال هذا العام حضوراً كبيراً من السادة أعضاء مجلس الإدارة يتقدمهم الشيخ علي عبدالله يعقوب، والأستاذ عثمان الهادي، ومن المدعوين شرف اللقاء السيد/ وزير الثقافة



المركزي يشيد بنك فيصل الإسلامي السوداني

أشاد بنك السودان المركزي بأداء بنك فيصل الإسلامي السوداني المتميز وإدارته التنفيذية التي جعلت أثر البنك ايجابياً على أداء الصيرفة الالكترونية في السودان ومساهمته المقدرة فيها.

جاء ذلك خلال الاجتماع الذي تم ببنك السودان المركزي بخصوص إنتقال بنك فيصل الإسلامي من محول القيود القومي إلى محول القيود الخاص وللاطمئنان على ضمان الانتقال السلس والأمن وعلى أداء طائفة المساعدة (Help Disk) البديلة، كما أشاد فيه أيضاً بالخطة التي أعدها البنك لتأمين هذا الانتقال وترتيبات ذلك.

ويأتي اهتمام البنك المركزي بعملية الانتقال تأكيداً على مكانة بنك فيصل الإسلامي في القطاع المصرفي وكونه من أكبر المصارف التي تمتلك أكبر شبكة لأجهزة الصراف الآلي المنتشرة في جميع ولايات السودان.



أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية تنظم أعمال المؤتمر العالمي الثاني

الشفافية في أنشطة التمويل الأصغر وإنشاء هيكل مستقل يكون مسئول عن التشريعات والقوانين للتنظيم والمتابعة فيما يخص المشاريع الصغيرة وإدخال التكافل التعاوني والتأمين الإسلامي كوسيلة لمقابلة الفقر وإنشاء صندوق شراكة بين المؤسسات العاملة في مجال التمويل الأصغر وضرورة تكامل الأدوار للمؤسسات العاملة في هذا المجال والتأكيد على أهمية مساهمة المؤسسات الإسلامية كالزكاة والوقف وغيرها في تقليل حدة الفقر .

نظمت أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية أعمال المؤتمر العالمي الثاني بمبانيها في الفترة من ٩-١١ من أكتوبر الجاري والذي جاء تحت شعار (نحو تطوير نظام مالي إسلامي شامل) لتعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات متناهية الصغر. وقدمت خلال الجلسات عدد من الأوراق وتخللها نقاش من الخبراء والأكاديميين . ومن التوصيات التي خرج بها المؤتمر الاستفادة من تجارب الدول الأخرى في مجال التمويل الأصغر وتخفيف الفقر وتقليل نسبة البطالة والتأكيد على

الهيئة النقابية .. تكرم وتودع أبناءها بجنوب السودان

كما أناب في الحديث عن الأخوة الجنوبيين الزميل بابر عبدالله محمد ، بكلمات مؤثره حاملة في طياتها عبارات تؤكد فخرهم بأنهم خريجو مؤسسة بنك فيصل الإسلامي كأول مؤسسة مصرفية إسلامية ظلت ومنذ إنشائها تعمل في خدمة الاقتصاد الإسلامي، وأنهم بإذن الله سيسهمون في مقبل الأيام في الدفع بهذه الرؤى في أي موقع يتواجدون فيه.

وفي نهاية الحفل تم تقديم الشهادات التقديرية للمحتفى بهم وتكريمهم من قبل كلية الهيئة الفرعية لنقابة العاملين ببنك فيصل الإسلامي السوداني

وخاطب الحفل الأستاذ/شرحبيل علي الطيب أمين مجلس الإدارة، مشيداً ومثمناً الدور الذي تنتهجه الهيئة النقابية في مثل هذه الظروف تأكيداً على عمق العلاقات بين العاملين فيما بينهم، مؤكداً بأن الانفصال الجغرافي ليس وجدانياً ولنسنا سعدة بهذا الانفصال. كما أشار سيادته إلى التزام البنك بمعالجة أوضاعهم وتقديم كل التسهيلات لهم.

وأكد الدكتور العبد ، رئيس النقابة أن هذا الحفل يأتي تقديراً للجهود التي بذلها أبناء الجنوب في خدمة مسيرة البنك وعلاقتهم الأخوية التي ارتبطت مع زملائهم كفريق واحد منسجم ومتفاعل.

نظمت الهيئة الفرعية لنقابة العاملين ببنك فيصل الإسلامي السوداني يوم الخميس الموافق ٢٩/٩/٢٠١١م في القاعة الكبرى بمباني رئاسة البنك، حفل تكريم ووداع الأخوة الزملاء أبناء جنوب السودان العاملين بالبنك.

بحضور السيد/شرحبيل علي الطيب، أمين مجلس الإدارة، وأعضاء المكتب التنفيذي لمنظمة أوفياء بنك فيصل الإسلامي السوداني بقيادة السيد عبد المنعم احمد يس ، الأمين العام، والدكتور عمر حسن العبد ، رئيس الهيئة الفرعية لنقابة العاملين بالبنك.





بنك فيصل الإسلامي السوداني...

أربعة وثلاثون عاماً من الريادة

على مدى ٣٤ عاماً بموجب الأمر المؤقت رقم ٩ لسنة ١٩٧٧م بتاريخ ١٩٧٧/٤/٤م تأسس بنك فيصل الإسلامي السوداني كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام ١٩٢٥م وبأشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو ١٩٧٨م برأس مال بلغ آنذاك ستة مليون جنيه سوداني.

الدفع الإلكتروني لجميع مستوياته وإدارة وإصدار البطاقات المصرفية. وحقق البنك بمساهماته الاجتماعية دوراً غير مسبوق في تنمية المجتمع وخدمة أفراده، كما ساهم في تمويل العديد من المشاريع التنموية الكبرى تطبيقاً لمفهوم إعمار الأرض.

نظم البنك وخلال فترات متعددة حملات واسعة من التوعية والتعريف بالقواعد الشرعية في المعاملات المالية، وبيان الفرق بين المنتجات المختلفة وصيغها المتعددة والأحكام المرتبطة بها، وقد نجحت هذه الجهود إلى حد كبير جداً وساهمت في دعم الجامعات والمراكز البحثية بالموضوعات والمرجعيات الهامة، وأسفرت عن سيادة ثقافة مهتدة الأرضية المناسبة لإنشاء العديد من الشركات والمؤسسات المالية الإسلامية، وجعلها مركزاً مهماً لهذه الصناعة الآخذة في النمو.

وعلى صعيد الكادر البشري، فقد كانت الإستراتيجية هي بناء كوادر عاملة تجمع بين الأداء المهني والثقافة المصرفية الإسلامية لما لذلك من أهمية كبيرة في طريقة تقديم الخدمات وتحقيق الهدف وانجاز العمل بروح من الثقة الذي ينعكس بدوره على العلاقة والتعامل مع العملاء، باعتبار الموظف أساس النجاح، وقد نجح البنك في بناء أجيال متتالية من القياديين على مختلف مستوياتهم وفي العديد من المجالات والتخصصات عبر البعثات الداخلية والخارجية، فكون بذلك كوادر وطنية انتشرت في أرجاء البلاد لتدعيم قدرات الاقتصاد الوطني.

مما جعل البنك رائداً للبنوك الإسلامية نظراً لما أفرزه من قيادات ومسؤولين ساهموا في قيادة المجتمعات والارتقاء بها في شتى المجالات.

إن الاستمرار في بذل المزيد من الجهود من أجل المحافظة على هذه الانجازات وتحقيق المزيد منها خلال الفترة القادمة بإذن الله هو الهدف الذي يسعى له الجميع بروح الفريق الواحد والذي هو من أبرز سمات معايير الجودة والتميز لتحقيق هذه النجاحات.

نسأل الله أن يعيد هذه الأيام على الجميع بالخير واليمن والبركات، وعلى بلادنا وهي تنعم بالاستقرار والسلام، وعلى مؤسستنا بالريادة والرفعة والإزدهار.

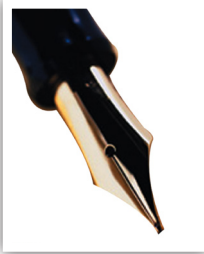
حرص البنك خلال هذه المدة أن يضع عملاءه في مقدمة اهتماماته، حيث حقق البنك نتائج متميزة أصبحت دافعاً لأن يصبح البنك الآن أكبر البنوك السودانية من حيث الحصة السوقية وعدد الخدمات، لترسم مسيرته الناجحة ونموه المدروس ومساهمته في قطاعات اقتصادية متعددة حققت له توسعاً ناجحاً في محيطه المحلي والإقليمي والعالمي بشكل متوازن وإيجابي.

ساهم البنك في تأصيل ثقافة اقتصادية تقوم على الشريعة الإسلامية، ونجح في بعث المصطلحات الفقهية، لتصبح واقعاً يتعامل به عامة الناس في حياتهم اليومية، وأصبحوا الآن على دراية بمنتجاته وصيغته، كما كان لبنك فيصل الإسلامي السوداني بحكم ريادته في هذا المجال والثقة والمصداقية التي يتمتع بها، الفضل في أن تصبح المعاملات والمنتجات المالية الإسلامية قطاعاً مهماً وأساساً ومؤثراً في الاقتصاد العالمي، ومكوناً مهماً في أسواق المال حول العالم.

لا تزال نظرة البنك للعميل كشريك في النجاح وأبرز عناصر هذه الشراكة خدماته المتنوعة والمتكاملة في مختلف الأنشطة التجارية والاستثمارية والتمويلية والمصرفية، وفق منظور يعمد إلى تلبية احتياجات ومطالب وطموحات العملاء في خدمات مالية تلتزم أحكام الشريعة الإسلامية، وتلائم في الوقت ذاته روح العصر وتطورات، ولا تقل مستوى عن التي تقدمها المؤسسات المالية العالمية الكبرى وفق معايير السرعة والجودة والدقة والكفاءة.

وظل البنك أيضاً رائداً ومتميزاً على مستوى الأعمال والخدمات والمنتجات التي يقدمها لعملائه خلال الأربعة والثلاثين عاماً الماضية، فكان أول من بادر بإدخال التقنية الحديثة في العمل المصرفي، في علاقة تجمع بين جودة الخدمة التي يتطلع إليها العميل، والخصوصية في غايات وأمال المؤسسة، بما يتناسب مع دوره في دعم الاقتصاد الوطني.

وقد عزز البنك انتشاره وتواجده في السوق المحلي، حيث بلغ إجمالي عدد فروع ومناخه التي يعمل من خلالها إلى (٣١) فرعاً واعتلت شبكة صرافات بنك فيصل بتوفير واستقرار الخدمة الدائمة قمة الشبكات المحلية من حيث الانتشار وجودة تقديم الخدمة، حيث أنشأ البنك شبكة المحول الخاص والذي يمكن البنك من مسايرة التطور التقني الحديث في استخدامات أنظمة



إعداد: الدكتور عبد المنعم محمد الطيب
أكاديمية السودان للدراسات المصرفية والمالية

بدائل التعامل مع الدين المتعثر

ظل التعثر المصرفي يشكل هاجساً كبيراً للبنك المركزي والمصارف والعملاء ، وذلك لتأثيره السلبي على عدم تحقيق أهداف السياسات التمويلية وانخفاض حجم الأرباح المتوقع تحقيقها وعدم انتظام المشروعات في المساهمة في إنتاج السلع والخدمات ، نحاول في هذه الدراسة تناول بدائل التعامل مع الديون المتعثرة ، إذ أن التعامل مع الديون المتعثرة ليس أمراً سهلاً بل عمل يكتنفه كثير من الصعاب ويعتمد إلى حد كبير على الخبرة والحاسة الائتمانية فكيف يمكن التعامل مع الديون المتعثرة وما هو الإجراء المتعين اتخاذه أمامها

يمارسه .

المرحلة الأولى: تعزيز العميل

حيث يواجه البنك مشكلة تعثر أحد عملائه نتيجة لنكسة أو كبتة تعرض لها النشاط الذي يمارسه وهي كبتة طارئة وليست دائمة ألا أنها أثرت تأثيراً شديداً على قدرة العميل الذي أصبح من الصعب عليه تجاوز هذه الأزمة دون مساعدة البنك له ، وتكون مهمة البنك له تزويده بطوق النجاة للاحتفاظ به طافيا وعدم السماح له بالغرق حتى لا يفقد البنك كامل أو جزء هام من أموال مودعيه التي منحها لتمويل نشاط اقتصادي محدد لهذا العميل وتكون محور عملية التعويم قيام البنك بإعطاء الفرصة للعميل لالتقاط أنفاسه عن طرق منحه فترة سماح يؤجل خلالها عب سداد الدين وتكلفته بل قد يقوم البنك بعقد اجتماع مشترك يضم جميع دائني العميل أو مجموعة من هؤلاء الدائنين والعمل يتم الاتفاق فيه على إعادة جدولة الديون بما يتناسب مع ظروف وإمكانية العميل وإعطائه فترة سماح مناسبة ويحقق إيرادات تكفي لتعويمه وزيادة قدرته على سداد التزاماته .

كما يمكن في هذه المرحلة النظر في التنازل عن جزء من الأرباح المستحقة على العميل وتخفيض معدل أو هامش الربح المطبق على التمويل الممنوح الذي حصل عليه العميل من البنك بالشكل الذي يتناسب مع ظروف العميل الجديدة وبحيث لا يزيد معدلها كثيرا عن المعدل الذي ينفق على رأس المال المستثمر في النشاط

، خاصة إن كل قرار يتخذه البنك قد يكون موضع مساءلة وتحقيق واستجواب جهات رقابية مختلفة ولا بد أن يكون متخذ القرار فيه على يقظة وإحاطة كاملة بان هدف هذا القرار تفادي ضياع أموال البنك أو تجميدها بل انه من الضروري العمل على دوران هذه الأموال بشكل مناسب يتيح للبنك سيولة مستمرة متدفقة يمكن من خلالها منح مزيد من الائتمان لعملاء آخرين أو تقليل الخسارة إلى أدنى حد ممكن بالوصول إلى تسهيل الضمانات المادية والمعنوية التي سبق رهنها لصالح البنك بسرعة قبل أن تنتبه البنوك والمؤسسات الأخرى المقرضة للعميل أو اتخاذها إجراءات عليها لتحقيق مصالحها بصرف النظر عن مصالح الآخرين.

يتم اتخاذ قرار معالجة المشروع المتعثر بالاختيار بين البدائل المختلفة ، وأياً ما يكون الاختيار بين أي من البدائل ، فإنه يتم التشاور مع أجهزة البنك المختلفة، وخاصة بين كل من إدارة التمويل وإدارة الشؤون القانونية بالبنك حول أنسب الطرق لمواجهة الديون المتعثرة وكيفية الحفاظ على حقوق البنك قبل عملائه سواء كان القرار هو التعويم أو التصفية أو الدمج وهو ما سيتم دراسته فيما يلي:-

البديل الأول : تعويم العميل وانتشاله وإنعاشه

هذا البديل يتضمن ثلاث مراحل أساسية لمواجهة الدين المتعثر لدى عميل لا يكون له يد في مسالة إعسار بل يرجع الإعسار إلى ظروف طارئة أدت إلى انخفاض عائد وإيرادات النشاط الاقتصادي الذي





الذي يمارسه العميل.

المرحلة الثانية: انتشار العميل

في هذه المرحلة يقوم البنك باتخاذ إجراءات أكثر تقدماً تتضمن التدخل المباشر وغير المباشر في إدارة نشاط العميل وتوجيهه وفق خطة عمل يلتزم بها العميل في المستقبل ويكون هدفها الأساسي موازنة التدفقات النقدية للمنشأة المقترضة بحيث تغطي إيراداتها نفقاتها وتحقق فائضاً مناسباً وفي هذا يمكن للبنك تحويل جزء هام من المديونية أو كامل المديونية إلى مساهمة في رأس المال ويصبح البنك شريكاً كاملاً للعميل ومن ثم يتدخل تدخلاً مباشراً في إدارته لنشاطه.

وفي هذه المرحلة يقوم البنك بتقديم الاستشارات الإدارية المناسبة للعميل والتي تتناول النواحي الآتية:

١- ترشيد تكلفة الإنتاج لديه عن طريق التخفيف من نسب التالف والعدم والراكد والإنتاج المعيب لديه ومن المخزون من السلع تامة الصنع وغلق بعض الوحدات الإنتاجية ذات التكلفة المرتفعة.

٢- زيادة الإيرادات غير التقليدية عن طريق التخلص بالبيع لبعض الأصول التي يملكها والتي لا يحتاج إليها المشروع خاصة من الوحدات الإنتاجية التي لا تحقق أرباحاً، وتحقيق خسائر واستغلال الطاقات العاطلة بتأجيرها للغير كمساعدات عمل أو كمخازن، أو أدوات نقل ومواصلات أو طاقة بيعية... إلخ

٣- زيادة كفاءة تحصيل المتأخرات عند العملاء الذين منحتهم المنشأة المقترضة تمويلاً أو تسهيلات في سداد قيمة البضائع والخدمات التي حصلوا عليها من المنشأة.

٤- تنشيط الطلب على السلع التي ينتجها العميل والخدمات التي يقدمها عن طريق إقناع دائني المشروع بالحصول على جزء من ديونهم حصصاً سلعية وخدمية، وفي الوقت ذاته قيام البنك بتقديم المشورة والنصائح للعميل في مجال تنشيط المبيعات وإيجاد عملاء جدد وأسواق جديدة مربحة له.

وتنتهي هذه المرحلة بإحداث توازن بين إيرادات المشروع وبين نفقاته أي بين التدفقات النقدية الداخلية للمشروع (إيرادات المبيعات) وبين التدفقات النقدية الخارجة (جميع عناصر التكاليف).

المرحلة الثالثة: إنعاش العميل

وهي تمثل أهم المراحل على الإطلاق حيث بموجبها يتم تحويل العميل من كونه عميل متعثر إلى عميل غير متعثر يعمل بكامل طاقته مستعيداً كامل نشاطه وحيويته، وتتم عملية الإنعاش عن طريق منح العميل تمويلاً جديداً بشروط ميسرة لتمكينه من

القيام بعمليات الإحلال والتجديد والصيانة الدورية، وتمويل رأس المال العامل بشكل مناسب يتوافق مع الظروف القائمة في السوق ويشترط لهذه المرحلة توافر مجموعة الشروط الأساسية حتى يتحقق الإنعاش المطلوب للعميل وأهمها ما يلي:

١- أن تكون حالة الركود والكساد في الدورة الاقتصادية التي سببت إعسار العميل قد قاربت على الانتهاء، إن لم تكن قد انتهت فعلاً أو أن السبب للاضطراب المفاجئ الذي حدث للعميل قد تم معالجته.

٢- أن تكون الظروف المستقبلية والحاضرة أيضاً تشير إلى توافر سوق مناسب يستوعب الإنتاج من السلع أو الخدمات التي سوف ي طرحها العميل بالسوق .

٣- أن يكون العميل راغباً وقادراً ومصرّاً على تجاوز الأزمة ولديه الطموح والاستعداد التام لتحمل الجهد والتكلفة والمخاطر التي يتضمنها قرار التوسع، وإن معاملات البنك الماضية مع العميل قد أبدت هذه الحقائق.

٤- أن يكون العائد أو المردود على الاستثمار أعلى من معدل هوامش الأرباح التي سيطبقها البنك على التمويل الممنوح للعميل حتى يكون هنالك فائض كافٍ لسداد الالتزامات القائمة على العميل.

٥- أن يكون حجم التمويل الجديد المطلوب منحه مناسباً، ولا يزيد عن مبلغ التمويل الأصلي، أو عن أصول الشركة الممولة الحالية أو عن حقوق أصحاب المشروع (رأس المال والاحتياطيات)، وأن منحها التمويل الجديد سوف يعجل ويحقق للبنك استرداد أمواله وتمويله الأصلي وأرباحها بالإضافة إلى التمويل الممنوح، وأن منح التمويل الجديد سوف يمكن العميل من تحقيق معدل دوران مرتفع لرأس المال العامل للنشاط وبما يعمل على تحقيق معدلات تشغيلية وتوظيفية مناسبة حالياً ومستقبلاً للبنك.

٦- أن لا يكون هناك بديل آخر أمام البنك مثل عدم وجود مستثمرين آخرين أو شركات منافسة لديها الرغبة والمقدرة والاستعداد للتعاون أو الاندماج أو شراء المنشأة الممولة ودفع وسداد التزاماتها المستحقة عليها للغير .

البديل الثاني : جدولة الديون المتعثرة :

إن إعادة جدولة الدين تعني منح واسترداد للعميل الممول وإعطائه الفرصة لالتقاط أنفاسه وإعادة تنظيم أعماله ليتمكن من استئناف نشاطه وحيويته وتحقيق عائد مناسب يكفي لسداد ديونه وأعبائها وتتم إجراءات إعادة الجدولة على النحو التالي:

الخطوة الأولى: تقدم العميل لطلب إعادة الجدولة:



الخطوة الثالثة: إعداد بدائل مقترحة لإعادة جدولة الدين:

من أهم البدائل التي تطرح في هذا الشأن ما يلي:

١- قيام العميل بالتنازل عن ملكية أصل من الأصول للبنك ليقوم البنك ببيعه وتخفيض مبلغ المديونية القائمة بالقدر الذي يجعل مبلغ التمويل يتناسب مع قدرة العميل على السداد حالياً ومستقبلاً.

٢- إصدار الدين بحصة جديدة من أسهم رأس المال وبعد تخطيطها يحولها للبنك أو إصدار أسهم للبنك مقابل جزء من المديونية يتنازل عنها للبنك، ويصبح البنك بهذه الخطوة شريكاً للعميل من حقه التدخل في إدارة نشاطه وفقاً لما يراه مناسباً ولتحقيق مصالحه المشتركة وللحفاظ على حقوقه المزدوجة في الوقت نفسه.

٣- تنازل البنك عن جزء من الأرباح عن التمويل وتأجيل سداد باقي الأرباح إلى مواعيد أكثر مناسبة لقدرات العميل وفقاً للظروف الحالية التي يمر بها النشاط الاقتصادي الذي يمارسه.

٤- تنازل البنك عن جزء من التمويل الأصلي الممنوح للعميل مع تخفيض معدل الأرباح وتأجيل سداد كل من أقساط التمويل وأرباحه وإعادة جدولتها وفق برنامج سداد أكثر يسراً ومناسبة للعميل الممول وقد يتم الاتفاق على اختيار بديل واحد منها للتفاوض به مع العميل أو الجمع بين أكثر من بديل للقيام بهذا التفاوض.

الخطوة الرابعة: /التفاوض مع العميل:

وهذه الخطوة شديدة الحيوية والأهمية بحيث يتم خلالها تبادل وجهات النظر والتباحث حول أفضل السبل لتحقيق المصلحة والمنفعة المشتركة بين البنك وعميله الممول .

ويتم من خلال التفاوض الوقوف على مدى صدق وموضوعية البيانات التي أمكن جمعها من العميل، وعن العميل سواء منه نفسه أو من جهات خارجية ، وفقاً لهذا كله يتم الاتفاق على خطة إعادة جدولة التمويل السابق منحه للعميل وإعداد المسودة للاتفاق ليتم إرسالها إلى الشؤون القانونية لمراجعتها تمهيداً لتوقيعها من العميل ومن البنك بعد إقرارها.

الخطوة الخامسة: الوصول إلى صياغة نهائية لعقد

جدولة الدين:

وبعد الوصول إلى هذه الصياغة يتم توقيعها من العميل ومن البنك وتنفيذه وفق للشروط الواردة بها، وعلى المسؤولين بفرع البنك متابعة تنفيذ هذا الاتفاق بجدية ودقة كاملة للتأكد من التزام

وفي هذا الطلب يعرض العميل للظروف الخاصة التي يمر بها ومدى قدرته على التغلب على هذه الظروف وأسباب إعساره والوسائل المناسبة التي يراها للخروج من هذا الإعسار، واقتراحاته بشأن إعادة الجدولة وما يمكن له تحمله ودفعه للبنك مقابل قيام الأخير بقبول إعادة جدولة ديونه.

الخطوة الثانية: دراسة وفحص طلب العميل:

ويقوم البنك بدراسة الطلب المقدم من العميل وإجراء استعلام عن مدى صدق وسلامة البيانات الواردة بالطلب الخاص بإعادة الجدولة وفي هذا المجال يهمننا أن نشير إلى أن هناك تصرفات وعمليات تعد من أعمال متابعة الديون، وهي تخرج عن نطاق تعامل مع الديون المتعثرة وأهم هذه العمليات ما يلي:

١- الطلبات التي يتقدم بها العملاء من أجل بيع بعض الأصول المرهونة للبنك لسداد جزء من المديونية لصالح البنك طالما كانت هذه الأصول تغطي أو تعادل التمويل المقدم من البنك لهؤلاء العملاء.

٢- الطلبات التي يتقدم بها عميل البنك من أجل تحسين الشروط التي وضعها البنك للتمويل القائم، مثل تخفيض هامش الربح المطبق على التمويل نتيجة لتحسن الموقف المالي للعميل الممول ، ومن ثم انخفضت درجة المخاطر المحسوبة لتمويله ، وعليه يتعين تخفيض معدل الربح أو تخفيض الشروط الأخرى حتى تكون ربحية البنك معادلة للمخاطرة المحسوبة فعلاً وليس أكبر منها. وتستجيب البنوك عادة لطلبات هؤلاء العملاء خاصة وأنهم عملاء جيدين يمارسون أنشطتهم بنجاح، وتتم الاستجابة لهدف الاحتفاظ بهؤلاء العملاء وحتى لا يتحولوا إلى بنوك أخرى تسعى للترحيب بهم، وتضيق على البنك فرصة تنمية نشاطه من خلالهم.

ومن ثم تنحصر وتتعلق عملية إعادة الجدولة في الديون المتعثرة التي أصبح العميل معها عاجزاً عن سدادها، ومن ثم كان على البنك دراسة الشروط التي يمكن تخفيفها على العميل وعلى التمويل الممنوح له، بحيث تحل محل الشروط التي أصبحت صعبة أو غير مناسبة التي سبق تمويله بها.

وعلى هذا فإن إعادة الجدولة تشتمل على كل من أصل الدين وكذا أرباحه المتراكمة والتي لم يتم سدادها من جانب العميل وتقوم البنوك بهذه العملية مرغبة وذلك لتفادي تحمل خسائر أكبر وقد تصل إلى إجمالي حجم التمويل وأرباحه، وقد تتعدى هذا النطاق إلى نطاق آخر يهدد استمرار البنك ذاته.





بالحجم الاقتصادي للإنتاج، ومن ثم فإن اندماجه مع مشروعات أخرى مماثلة يجعله من الكبر بحيث يستفيد من وفورات الحجم الكبير التي تمكنه من إنتاج سلع أكثر بتكلفة أقل ومن ثم زيادة هوامش الربح وزيادة قدرة المشروع على بيع منتجاته بأسعار أكثر تنافسية في السوق المحلي والأسواق الدولية.

البديل الثالث: تصفية العميل

وهو أقصى البدائل وأشدّها حساسية حيث يتضمن مجموعة من المخاطر التي قد تهدد سمعة البنك واستقراره ومعدل نموه في السوق المصرفي حيث لا يرغب كل عميل في التعامل مع أي بنك لا يقف إلى جانب عميله في أزمته خاصة بعد أن يكون البنك قد جنى الكثير من المكاسب والأرباح من تعامله السابق مع هذا العميل. ولا تلجأ البنوك إلى هذا البديل إلا كحل أخير وبعد استنفاد كافة السبل وكل الحيل الأخرى وبعد تأكد البنك من النواحي الآتية:

١. أنه لا سبيل إلى معالجة أو إصلاح أو التغلب على الأزمة التي يمر بها العميل حيث يثبت للبنك أنها دائمة وليست عارضة وأنها مرتبطة بالهيكل الأساسي للمنشأة وليس بالأداء الخاص بأقسامها، وأنها حاکمة لنشاط العميل ويستحيل التحكم فيها أو توجيهها أو التعامل معها بأي حال من الأحوال.
٢. إن النشاط الاقتصادي الذي تمارسه المنشأة قد وصل مرحلة الانحدار في دورة حياة النشاط وليس من المتوقع أن ينتعش الطلب على هذا النشاط وأن المنشأة لا تتوفر لديها القدرة والرغبة والخبرة في التحول إلى نشاط اقتصادي آخر أكثر رواجاً.

ومن ثم تقوم البنوك باتخاذ الإجراءات القانونية لتصفية العميل والحجز على أمواله وأصوله وإشهار إفلاسه وبيع كافة الضمانات المرهونة للبنك لاستيفاء حقوقه التي بطرف العميل.

العميل بما تعاقده عليه مع البنك وذلك عن طريق الآتي:

- مواءمة زيارة العملاء المتعثرين ومتابعة انتظامهم في سداد التزاماتهم الجديدة التي تم الاتفاق عليها والتأكد من انتظام نشاطهم الذي يمارسونه وتقييم أي تغيرات تحدث في موقفهم من التمويل أولاً بأول واتخاذ اللازم بشأن كل تغير يحدث.
- مواءمة مراقبة عمليات السحب والإيداع في حسابات العملاء المتعثرين للوقوف على مدى انتظام أعمالهم ومدى كفاية الرصيد القائم بهذه الحسابات لسداد مستحقات البنك التي تم الاتفاق عليها في عقد إعادة الجدولة.
- التشدد في عدم السماح للعميل المتعثر بأي تجاوزات في حساباتهم وعدم الموافقة على أي تجاوز بدون الرجوع للسلطة الائتمانية المختصة والحصول على موافقتها .
- عدم السماح للعميل المتعثر بتأجيل أو إرجاع سداد أي أرباح أو مصاريف تستحق عليه وفقاً لعقد الجدولة بدعوى الاكتفاء لسداده لأصل التمويل حيث أن هذه الأرباح والمصاريف لها الأولوية المطلقة قبل أصل التمويل المعاد جدولته.
- أن يتم إدراج بند خاص بالرواجع بهدف المتابعة الشهرية للعميل المعاد جدولة تمويله ويعرض فيه موقفه الائتماني وأي تطورات تطرأ عليه أولاً بأول ورأي الفرع في هذه التطورات.
- وبصفة عامة قد تحدث عملية إعادة الجدولة قبل أو بعد استحقاق التمويل الممنوح للعميل وأن كان لكل منها طبيعة خاصة في المعالجة.

الخطوة السادسة : دمج المشروعات المتعثرة في مشروعات أخرى:

وهي من أهم طرق التعامل مع الديون المتعثرة، خاصة إذا ما كانت أسباب التعثر تعود إلى صغر حجم المشروع أو عدم تشغيله



إعداد : د. بابكر إبراهيم الصديق
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

المسؤولية المجتمعية والمنظمة الدولية للمواصفات ISO 26000

يشهد العالم كله منذ عدة أعوام إهتماماً متصاعداً وحراكاً متزايداً في موضوع المسؤولية الاجتماعية . خصوصاً في ظل تكاثر الأزمات الاقتصادية والبيئية والاجتماعية وضخامتها وتأثيراتها الكارثية في الكرة الأرضية وسكانها

وخصائصها العامة .
ثانياً : جولة تاريخية بشأن إعداد المواصفة .
ثالثاً : بنود المواصفة .
أولاً : أهمية المسؤولية المجتمعية وفوائد المواصفة العالمية وخصائصها العامة .

إن الهدف الرئيس من المسؤولية المجتمعية هو المساهمة في التنمية المستدامة التي تهدف إلى القضاء على الفقر وإلى توفير الصحة للجميع والعدالة المجتمعية ، ومقابلة احتياجات المجتمع من خلال العيش في الحدود البيئية للوكب باستخدام الموارد الحالية دون المساس باحتياجات الأجيال المستقبلية . ولكن للمنظمة تحقيق عدد من الفوائد المهمة عند تبنيها مجالات المسؤولية الاجتماعية من أهمها ما يلي :

- تشجيع جعل عملية اتخاذ القرارات على أساس فهم متطور لتطلعات المجتمع .
- تعزيز سمعة المنظمة وتشجيع ثقة أكبر للجمهور بتعزيز أداء نتائج المنظمات وتحسينه .
- تحسين وتنظيم العلاقة مع الأطراف المعنية .

وأصبح هذا المصطلح يكتسب زخماً دولياً ، ولهذا ظهرت الحاجة إلى وجود منظومة متكاملة في هذا المجال يمكن من خلالها بناء تنمية مستدامة لا تحتمل التأجيل تضمن للمجتمعات البشرية الصحة والرخاء والعيش في هناء . ومنظمة التقييس العالمية International Organization for Standardization هي منظمة لا ربحية مقرها في جنيف تأسست عام ١٩٤٧ . قدمت ومازالت تقدم للإنسانية كثيراً من الأنظمة والمعايير العالمية في الإدارة والصحة والسلامة والغذاء وأنظمة المعلومات وغيرها ، قد بادرت بإعداد أول مواصفة عالمية في المسؤولية المجتمعية تحت أسم المواصفة العالمية للمسؤولية المجتمعية ISO 26000 التي لا تزال بصورة مسودة غير نهائية لكنها آخر مرحلة من مراحل التصويت حيث كانت نتيجة التصويت الإيجابية في المرحلة ما قبل الأخيرة في منتصف شباط (فبراير) الماضي حيث وافقت عليها ٧٩٪ من الدول الأعضاء في المنظمة ويقدم هذا المقال خلاصة قيمة بإذن الله عن هذه المواصفة من خلال ما يلي :

أولاً : أهمية المسؤولية المجتمعية وفوائد المواصفة العالمية



**ثالثاً بنود المواصفة :-**

تتكون مسودة المواصفة العالمية ISO 26000 من تمهيد ومقدمة وسبعة بنود وعدة أوراق النسخة الإنجليزية ١٠٩ صفحات . وسأذكرها هنا مختصراً لأهم ما ذكر في البنود على النحو التالي :

البند (١) المجال : هذا البند يقوم بتعريف وتحديد المحتوى الذي تغطيه هذه المواصفة ويحدد القيود أو الاستثناءات . كما أنه ينص على أن هذه المواصفة بإعتبار أنها أساسية لفهم المسؤولية المجتمعية . هذا وبلغ عدد التعريفات ٢٢ مصطلحاً أهمها مصطلحان مهمان إرتكزت عليهما المواصفة وهما :

• تعريف المسؤولية المجتمعية Social Responsibility التي يقصد بها مسؤولية المنشأة تجاه تأثيرات قراراتها وأنشطتها في المجتمع والبيئة . وذلك من خلال سلوك شفاف وأخلاقي من شأنه :-

- المساهمة في التنمية المستدامة متضمنة صحة ورخاء المجتمع .

- الأخذ في الاعتبار توقعات الأطراف المعنية .

- التماشي مع القوانين المطبقة ومعايير السلوك الدولية .

- التكامل بين المنشأة وممارساتها المختلفة من خلال العلاقة بينها

• وأما التعريف الآخر فهو تعريف أصحاب المصلحة (أو الأطراف المعنية) Stakeholder ويقصد به الفرد أو المجموعة التي يكون لها مصلحة أو تكون معنية بأي نشاط

أو قرار خاص بالمنشأة .

البند (٣) فهم المسؤولية المجتمعية يصف هذا البند العوامل والظروف والموضوعات المهمة التي تؤثر في تطور المسؤولية المجتمعية .

البند (٤) مبادئ المسؤولية المجتمعية : يعطي هذا البند دليلاً إرشادياً حول مبادئ المسؤولية المجتمعية التي

هذا وإن المواصفة الدولية تتمتع بالخصائص العامة التالية :

• المواصفة تستخدم كدليل إرشادي اختياري حول المسؤولية المجتمعية ولا يقصد منها الإلزام والاعتماد . فليس لها شهادة معتمدة كبقية المواصفات .

• لا يقصد من المواصفة أن تكون دليلاً على نشأة قانون دولي جديد متعارف عليه . وإن كان لا يلزم امتناع ذلك مستقبلاً .

• لا يمكن للمواصفة الدولية بشكل من الأشكال أن تحل محل المسؤولية الدولية أو غيرها ، بل إنها تحت على احترامها واحترام المواثيق الدولية المتعارف عليها عالمياً .

• وللمعلومية فقد تم تغيير المصطلح الذي كان متعارفاً عليه سابقاً المسؤولية الاجتماعية للشركات Corporate Social Responsibility "CSR" إلى مصطلح المسؤولية المجتمعية فهي تتعلق بجميع المنشآت على مختلف وجهاتها .

ثانياً : جولة تاريخية بشأن إعداد المواصفة :-

تم إعداد هذه المواصفة من الاستفادة من آراء مئات الخبراء من أكثر من ٩٠ دولة و ٤٠ منشأة إقليمية متبينة لعدد من مجالات المسؤولية المجتمعية وقد مثل هؤلاء الخبراء ست مجموعات مختلفة من الأطراف المعنية وهي : المستهلكون ، الحكومة ، الصناعة ، العمال ، المنظمات غير الحكومية ، ومنظمات الخدمات والدعم والبحث، مع مراعاة مبدأ التوازن بين الدول النامية والمتقدمة .

ومنذ أن بدأت التوجهات العملية عام ٢٠٠١ لمنظمة الأيزو بشأن إعداد مواصفة قياسية دولية في مجال المسؤولية الاجتماعية إلى أن أقرت كمسودة دولية للمواصفة في أيار (مايو) ٢٠٠٩ في قمة كويبك في كندا بعد جهود مضيئة ومتواصلة مع مختلف دول العالم التي لها حق التصويت .





حددتها المواصفة بسبعة مبادئ هي كالتالي :

١- القابلية للمساءلة .

٢- الشفافية .

٣- السلوك الأخلاقي

٤- إحترام مصالح الأطراف المعنية .

٥- إحترام سلطة القانون .

٦- احترام الأعراف الدولية للسلوك .

٧- احترام حقوق الإنسان .

البند (٥) الاعتراف بالمسؤولية المجتمعية وإشراك الأطراف المعنية : ويتناول هذا البند ممارستين أساسيتين في المسؤولية المجتمعية وهما اعتراف المنشأة بمسؤوليتها المجتمعية من خلال تحديد تأثيراتها السلبية في المجتمع . وكذلك الطريقة التي ينبغي بها التصدي لهذه التأثيرات من أجل المساهمة في التنمية المستدامة ويستلزم ذلك تحديد الأطراف المعنية للمنظمة (أصحاب المصلحة) وإشراكهم الذي يعد أمراً أساسياً في موضوع المسؤولية المجتمعية لما يعود على المنظمة بالنفع والفائدة .

البند (٦) دليل الموضوعات الرئيسية للمسؤولية المجتمعية وهذا البند هو أكبر وأهم البنود في المواصفة . تناول فيه الموضوعات والمجالات الأساسية السبع للمسؤولية المجتمعية التي ينبغي على المنظمات التعرف عليها لتطبيقها وتبنيها ولو بصورة مرحلية ، وهي على النحو التالي :

١- الحوكمة المؤسسية

٢- حقوق الإنسان

٣- ممارسات العمال .

٤- البيئة

٥- الممارسات التشغيلية العادلة مع الأفراد والمنظمات .

٦- قضايا المستهلك

٧- مشاركة وتنمية المجتمع .

وكل موضوع رئيسي من هذه المجالات السبعة السابقة يشتمل على عديد من قضايا المسؤولية المجتمعية ونؤكد هنا أهمية قضية تدرج المنشآت في عملية التبني والتطبيق ووضع الأولويات التي بطبيعة الحال تختلف من منشأة إلى

أخرى .

المجتمعية في المنشأة :-

يوضح هذا البند إرشادات وتوجيهات مهمة في تنفيذ

المسؤولية المجتمعية في منشأة ما من خلال الخطوات التالية :-

• تحليل مستوى ونوعية خصائص المنظمة الأساس تجاه المسؤولية المجتمعية بتفهمها لطبيعتها وعملياتها الأساسية .

• التكامل بين ممارسات المسؤولية المجتمعية في المنشأة من خلال حوكمة المنظمة وانعكاس ذلك على إستراتيجياتها وقيمتها .

• التواصل الفاعل بكل الأطراف المعنية فيما يتعلق بنتائج المنظمة للمسؤولية المجتمعية من خلال توفير كل المعلومات المرتبطة بها بفاعلية وشمولية وتقديم تقرير المسؤولية المجتمعية على فترات مناسبة .

• تعزيز المصادقية بشأن المسؤولية المجتمعية في المنظمة من خلال مشاركة الأطراف المعنية والتحاور معهم أو من خلال برامج مستقلة تنسم بالمصادقية لعملية التحقق والمراقبة والمراجعة لأداء المنشأة .

• تقييم ومراجعة أداء المنشأة وممارساتها الخاصة بالمسؤولية المجتمعية والإستمرار في عملية تحسينها .

• الإطلاع الدائم على المتغيرات القانونية والتشريعية التي تؤثر في المسؤولية المجتمعية والإستفادة من الفرص الجديدة لتعزيز جهودها مع الإستفادة من التشريعات المتوافقة مع مبادئ المسؤولية المجتمعية .

وأخيراً وللمعلومية فإن منظمة الأيزو تعطي الحق للدول المتحفظة على المواصفة ببناء مواصفة محلية في مجال المسؤولية المجتمعية في ضوء مبادئها الخاصة بها إستناداً إلى المواصفة العالمية ٢٦٠٠٠ ولذا فلا أقل من الإستفادة من جوانبها الإيجابية الكثيرة التي تمثل أحد الإسهامات الواعدة لنفع الإنسانية بعد إلغاء بعض الجوانب السلبية التي تحفظت عليها كثير من الدول كتأكيد المواصفة على أن الوقود الأحفوري أي البترول هو السبب الوحيد للتلوث البيئي وكذلك ما يسمى قضايا الجندر .





عثمان سوار الذهب
خبير إقتصادي وأستاذ جامعي

الصادرات غير البترولية

مطلوب تدفق موارد جديدة في ظل الاختناقات الحالية

دخل السودان في حقبة جديدة وذلك بعد الانفصال في ظل النقص الحاد في صادرات المواد البترولية، ففي الوقت الذي أدت فيه الزيادة الملحوظة في إنتاج النفط في الدولة قبل الانفصال على مدار العقود الماضية إلى رفع معدلات النمو ومستويات المعيشة وإدراج الدخل اللازم، فقد قللت من التأثيرات الإيجابية على القطاع غير النفطي في السودان، من خلال أسوأ التبعات الممثلة في معاناة عدد هائل من السودانيين من الفقر المدقع.

السودان متأخرات للكثير من الدائنين على مستوى العالم لعدة سنوات، الأمر الذي قوض إمكانية حصوله على تمويل من الخارج. وربما يمهّد تطبيع السودان العلاقات المالية مع المؤسسات الرئيسية متعددة الأطراف والدول المانحة الطريق لكل من تدفق موارد مالية جديدة وتخفيف عبء الديون. وسيسهّم الحصول على التمويل الأساسي اللازم للتطوير في تحسين مستوى معيشة ملايين السودانيين، كما سيساعد في دعم القابلية للتطور على المستويين السياسي والاقتصادي لكل من السودان والسودان الجنوبي.

إيجاد موارد جديدة

فقد انخفضت الموارد البترولية من ١١٥ ألف برميل في اليوم بعد انفصال الجنوب وبعد خصم نصيب الشركات المنتجة ليصبح صافي ما تبقى في حدود ٥٥ ألف برميل يومياً، وقد انعكس ذلك على الميزان التجاري و ميزان المدفوعات بشكل كبير، حيث حدث عجز لا يستهان به الأمر الذي دفع بنك السودان بان يطلب من البنوك المركزية العربية دعم السودان بعدة مليارات يتم ضخها عبر البنوك التجارية لتحريك الاقتصاد السوداني قدرتها الدوائر المختصة بأربعة مليارات دولار، الأمر الذي يستدعي تحركاً عاجلاً على المستوى المحلي لتدارك الأمر و العمل على إيجاد موارد جديدة و من أهم تلك الموارد و التي يمكن أن تساعد

وبات من الأكثر أهمية الآن عن أي وقت مضى تحويل الاقتصاد من اقتصاد معتمد على النفط فقط إلى آخر أكثر تنوعاً تشجع فيه الدولة الصادرات غير البترولية. فتطوير الزراعة والصناعات الخفيفة يحمل إمكانات نمو هائلة على المدى المتوسط والطويل. ومن خلال التركيز بشكل أكبر على الزراعة على وجه الخصوص، باتخاذ إجراءات تهدف إلى توسيع نطاق الفرص المتاحة للمزارعين المحليين وزيادة الإنتاجية الزراعية، مثل حوافز الائتمان وتحديث البنية التحتية الخاصة بالري، يمكن مساعدة الدولة في تحقيق الاكتفاء الذاتي وزيادة متوسط الدخل والارتقاء بالإمكانات التجارية. ويعتبر تطوير قطاع الخدمات بمثابة سبيل واعد للتنوع. ويمكن أن تلعب الصناعات الاستخراجية خلاف استخراج النفط دوراً أيضاً، مثلما يتجلى في زيادة أنشطة استخراج الذهب شديدة الأهمية. وفي جميع الحالات، سيكون دور القطاع الخاص في إعادة تشكيل اقتصاد الدولة حاسماً.

ومن شأن نظام اقتصاد كلي صحي، ممثل في معدل تضخم منخفض ووجود أسواق صرف أجنبية فعالة، أن يدعم الاستثمار المطلوب والنمو والحد من الفقر. وسيكون من المهم بالمثل وضع إستراتيجية للحد من الفقر من خلال عملية مشاركة كاملة تشمل المؤسسات الحكومية والمجتمع المدني وشركاء التطوير. ويعتبر الدين الخارجي للسودان، مرتفعاً جداً، وكان لدى



النهضة الزراعية من خلال محاصيل ذات عائد مجز من العملات الصعبة...! مثل الذرة و التي من الممكن أن ينتج منها السودان مالا يقل عن ستة ملايين طن .. تتوفر منها ثلاثة ملايين طن للصادر بعائد لا يقل عن ٣٠٠ مليون دولار . هذا إذا وضعنا الخطط و البرامج اللازمة للاستفادة من هذه الكميات خارجياً بتقليل تكلفة الإنتاج لنستطيع المنافسة خارجياً و تحسين الإنتاجية من خلال الحزم التقنية و توفير مدخلات الإنتاج في الوقت اللازم و الشراء بأسعار مجزية من المنتج لكي يضاعف إنتاجه في المواسم اللاحقة و تحسين مواعين التعبئة و الالتزام بالعقود الخارجية و الإيفاء بها في مواعيدها.

و السوق الخارجي متوفر لهذه السلعة من خلال دول الجوار التي تستهلك الذرة ونحن لنا ميزة نسبية في القرب المكاني لهذه الدول و سهولة التوصيل بما يستدعي التركيز علي هذه السلعة الهامة و الحيوية من الصادرات غير البترولية الهامة.

في السلع الزراعية نجد أن السمسرح يحتل مكانه متقدمه تصل إلى عائد قد يبلغ ٤٠٠ مليون دولار يمكن مضاعفته بقليل من الجهد و توسيع ماعون الصادر و الالتزام بمواصفات الجودة و الصفات الوراثية المتعارفه للسمسرح السوداني و الذي يجد قبولاً كبيراً في الأسواق الأوروبية و يدخل في العديد من الصناعات.

وتلعب أيضاً الثروة الحيوانية دوراً مهماً في هذا المجال مع الارتفاع الحالي الذي تشهده عائداتها من العملات الصعبة و عائد لا يقل عن عائدات السمسرح فإذا أضفنا إلى ذلك السلع الجديدة و التي بدأت كميات تصديرها متزايدة كالذهب و الإيثانول لوجدنا أن الفرص متاحة تماماً للوصول بعائد الصادرات غير البترولية إلى قيمة مضاعفة مما هي عليه الآن و التي لا تتجاوز المليار دولار أو أكثر بقليل ولا بد من العمل الجاد و المثمر في تقليل الرسوم و الجبايات وزيادة كفاءة مدخلات الصادر

في سد فجوة الصادرات غير البترولية- وتنشط الآن دوائر عده لتحقيق هذا الهدف- فقد انعقد مؤخراً منتدى عالمي حول الصمغ العربي وبما أنه لم يمس مشكلات الإنتاج و التسويق الداخلي و الخارجي بشكل واضح إلا أنه محاولة لتحريك المياه في البركة الراكدة ...

إن عائد السودان من الصمغ الطلح مثلاً قد يصل إلى مائة مليون دولار إذا استطعنا تصدير مائة ألف طن منه وهو أمر ليس ببعيد إذا تم تشجيع المنتج بأسعار مجزية و استمرت الغابات في برنامجها الطموح لتأهيل حزام الصمغ العربي بمنحة تبلغ عشرة مليون دولاراً وكذلك ضرورة الاهتمام بالصمغ الهشاب والذي يسمى علمياً بـ *Accacia Senegal* ويتميز علي الاصماغ الأخرى بالكود العالمي له و هو E١٤ ويمكن مضاعفة الإنتاج العالمي منه ليصل إلى نفس عائد الصمغ الطلح إذا أحسنا السياسات التسويقية الخاصة به ووصلنا إلى المستهلك النهائي مباشرة. لأن الفرق الحالي في الأسعار قد يصل إلى ٤ ألف دولار لصالح الشركات المحتركة وبالرغم من أن الصمغ العربي من الصادرات التقليدية إلا أنه يعتبر سلعة استراتيجية بالنسبة للعالم لا يستطيع أن يستغني عنها ولم تقلح البدائل في أن ترحزحه من مكانته العالمية.

المحصول الثاني والذي كان يحتل المكانة الأولى في الصادرات في الماضي و هو القطن بعائد وصل إلى ٣٠٠ مليون دولار تسعى الدولة الآن إلى مضاعفة مساحته بعد أن ارتفعت أسعاره عالمياً خاصة من العينة «شمبات» متوسط التيلة و كذلك «الأكالا» .. والقطن له فوائد عده في تحريك الموارد الداخلية خاصة من ناحية صناعة الزيوت لتمتعه بكميات كبيرة من البذرة ذات المنتج العالمي من زيت البذرة و انعكاس ذلك علي المصانع العديدة المتوقفة حالياً وفقدان الدول موارد لا يستهان بها في هذا المرفق الإنتاجي الهام وتشجيع صناعة الأعلاف، كما طرحت





بشير احمد المختار

شركة التأمين الإسلامية

email – beLmukhtar@yahoo.com

(التأمين المصرفي)

BANCASSURANCE

منذ البدء هناك مصفوفة روابط تجمع البنوك بشركات التأمين حيث تداخل العلاقات والمصالح ولكن يظل ال Bancassurance هو العلاقة والرابط الأحدث والاكثر نموا وتطورا وفعالية في كثير من أسواق العالم وال Bancassurance هو عملية توزيع خدمات التأمين عبر البنوك حيث يتم الاتفاق بين البنك وشركة التأمين لتقديم خدماتها لعملاء البنك نظير تقاضي البنوك عمولات متفق عليها وعادة نجد ان هناك ثلاثة اطراف لخدمة التأمين عبر البنك .

حياتهم مرتفع تأتي الحاجة إلى الحماية المالية وبالتالي فإن الخدمات البنكية هي خير وسيلة لتوفير هذه الحماية .ومن بين الخدمات التي تقدمها البنوك لعملائها الاقراض Unsecured Lending والذي يتطلب إدارة خطر الائتمان CreditRisk Management ، ومن هنا يأتي دور شركات التأمين حيث تقدم الحماية للبنك ضد خطر الائتمان فالمصالح عادة متبادلة بين البنوك وشركات التأمين .

وهناك وسائل وطرق مختلفة تستطيع عن طريقها توزيع شركات التأمين خدماتها مثل Telemarketing post-sms and Internet ولكن تظل القاعدة السحرية التي تقود الى نجاح توزيع خدمات التأمين هي offer the right product via the right channel to the right customer . فإذا كان البنك هو القناة الجيدة لتوزيع خدمات التأمين وان عملاء هم المستهدفون فإن شركات التأمين تحتاج أن تحدد المنتج المناسب والخدمة المناسبة التي يجب عرضها عبر البنك .

ومن العوامل المساعدة على نجاح ال Bancassurance

١-سعة قاعدة بيانات البنك

٢-جودة البيانات وملفات العملاء

الطرف الأول وهو البنك الذي يقدم الخدمات المصرفية والتقليدية المختلفة لعملائه. الطرف الثاني وهي شركة التأمين التي ترغب في توزيع خدماتها ومنتجاتها عبر البنك ووسط عملائه. الطرف الثالث : وهو عميل البنك والذي يرغب في توسيع الخدمات الاستفادة لتشمل خدمة التأمين All services under one roof

تأتي الفكرة الأساسية للخدمة التأمينية عبر البنك Bancassurance من أن مسوقي التأمين من موظفين ووكلاء ومنتجين و موزعين تقليديين لا يرغبون في السعي لعميل وحيد حيث التكلفة لهذا السعي عادة ماتكون كبيرة من حيث الجهد والزمن والمال فيما لو قورنت بالعائد من اقساط هذا العميل الوحيد .

ولكن عن طريق البنك يمكن الوصول لهذا العميل دون تكلفة تذكر والأهم من ذلك فإن البنك يعتبر تجمعا لهؤلاء العملاء الصغار ، حيث يتحقق مبدأ Low Premium- high volume من خلال تسويق خدمات التأمين على اكبر تجمع من هؤلاء العملاء.

في الدول ذات الاقتصاد المتقدم حيث دخول الأفراد ومستوى



٣- فهم إدارة البنك لجدوى التأمين عبر البنوك

٤- العمليات المدفوعة والمتفق عليها .

هذه الشراكة Partnership بين شركات التأمين والبنوك - تعتبر شراكة واعدة للغاية ولكنها لاتزال في حاجة الى التنظيم وربما التشريع في ظل نظام مصرفي ومؤسسات تأمينية تتردد في قبول المبادرات الجريئة.

يظل الوكلاء والمنتجون فضلا عن القوة العاملة في شركات التأمين هم القنوات الرئيسية في توزيع خدمات التأمين إلا ان توزيع هذه الخدمات عبر البنوك كقنوات إضافية يمكن ان يصنف من اكثر القنوات تحقيقاً للربحية (الفائض) وخاصة في بعض الدول ذات السبق في هذه الشراكة في اوروبا وآسيا .

وقد بدأت البنوك من جانبها تنظر الى ال Bancassurance باعتبارها فرصة تستحق الاستقلال. اما شركات التأمين فتعلم ان هذا التوزيع عبر البنوك هو الاقل كلفة فيما لو ادير بشكل فعال .

محاولات ناجحة:

تجربة الشراكة هذه لاقت نجاحا في كل دول الخليج الست، فقد صاغت بعض البنوك وشركات التأمين اتفاقيات وعقود عمل تشبه التوأمة لمصلحة الطرفين منذ العام ٢٠٠٠م . يتطلب نجاح ال Bancassurance مرونة كافية من شركات التأمين لتوفير منتجات تأمينية يتناسب تقديمها عبر البنوك وللاستفادة من هذه الفرص فإن على البنوك والشركات معا تحسين طرق عرض خدمات التأمين والخدمات المساعدة والمصاحبة .

والذي ساعد دول الخليج في الاقتحام والاستفادة من هذه الشراكة المربحة Lucrative capitalisation

هو دخول الشركات ورؤوس الاموال الاجنبية ذات الخبرات والمعرفة المتراكمة في هذا المجال. وللحاق بهذا التطور في العلاقة بين شركات التأمين والبنوك يتحتم تدريب الشركات لمُنسوبيها على القدرة على تصميم المنتجات التأمينية بحيث تتناسب مع طرق التوزيع عبر المصارف بالشكل الذي يرضي العملاء التقليديين لهذه المصارف . وهنا لابد من الإشارة الى

الفوارق الثقافية cultural differences بين الخدمات المصرفية والخدمات التأمينية حيث ان هذه الفوارق تختفي اذا ما تم التركيز على اسعاد العميل من طرفي الشراكة. بعض هذه الفوارق تتمثل في طبيعة المنتج المقدم وكذلك الاختلاف في الاستراتيجيات فضلا عن التقنيات في كل صناعة (التأمين - الصيرفة)

ومعلوم ان منتجات البنوك تتراوح ما بين قصيرة الى متوسطة الاجل بشكل عام بينما منتجات التأمين متوسطة الى طويلة الاجل نسبياً في طبيعتها - الا ان هذه التباينات في الاستراتيجيات وطبيعة المنتجات لاتتعارض بالمطلق مع خلق شراكة رابحة للطرفين .حتى في دول الخليج ذات التقنية المصرفية والتأمينية المتقدمة نسبياً عن السودان فان التشريعات Regulations المتعلقة بال Bancassurance لاتزال تحتاج الي تطوير ، وتعتبر سلطنة عمان اكثر دول الخليج تقدماً في وضع تشريعات تنظم الاتفاقيات بين الشركات والبنوك .

في السودان فان الامر يحتاج الى مبادرات تقودها شركات التأمين والبنوك معا لاجل تقنين هذه الاتفاقيات ووضع اطر تنظيمية تفعل الشراكة في توزيع الخدمات

في مسح دراسي اجري مؤخراً (سبتمبر ٢٠١١م) في اسواق اسيا اكد اكثر من ٥٠ ٪ من المستطلعين ان ال Bancassurance سيكون قناة التوزيع الاكثر سرعة وتوسعا في السنوات الخمس القادمة في اسيا .

اين نحن ؟؟

اعتقد ان البنوك السودانية وشركات التأمين قادرة على تدشين مبادرة لخلق اتفاقيات توزيعية Bancassurance تجعل من ال واقعاً مفيداً للعميل والبنك وشركة التأمين. وبمثلما قاد بنك فيصل الاسلامي السوق يوماً ما الى الصيرفة الاسلامية ومن بعد ذلك انشأ شركة التأمين الاسلامية لقيادة سوق التأمين العالمي نحو التأمين التكافلي و التعاوني فإن الامر الان في طاوله قيادة المؤسسات للانطلاق بال Bancassurance نحو رحاب المستقبل وتذويب جبل الجليد Iceberg





عائد محمد الحسن
شركة الفيصل العقارية

التسويق العقاري

الخدمات المتاحة في المجال العقاري أخذت حيزاً كبيراً في أسواق المؤسسات التمويلية التي خصصت وحدات متخصصة تقوم بتمويل هذا المجال مما أدى إلى تزايد العرض والطلب في الأسواق عبر صفقات عقارية.

التسويق العقاري، هذا المجال العريض المتخصص له مفاهيمه المختلفة التي لا تختلف عن مفاهيم تسويق المنتج التقليدي عبر قواعد يجب أن يمر عبرها (المنتج، الموقع والشريحة المستهدفة، التسعير، الترويج) ولأهمية هذا المجال نقدم بعض المفاهيم التي نرجو مساعدة الشريحة المالكة للعقار لغرض التسويق بيعاً واستئجاراً.

١- التسويق العقاري:

هو منظومة عمل يقوم من خلالها الجمع بين الأطراف (المشتري والبائع أو المالك والمستأجر) في صفقة تجارية. نجد أن (الوسيط العقاري) عادة يعمل كوكيل عن الطرف أو الأطراف المشاركة في عملية بيع وشراء وتأجير العقارات. هو تلبية احتياجات العملاء سواء كانوا أفراداً أو شركات من خلال بناء العقار وتسعيه وتقديمه للشريحة المستهدفة في سوق محددة بخصائص سلوكية واجتماعية ونمط معيشة متجانسة

أنواع الوسيط العقاري :

أ) السمسار : هو الشخص الذي يشارك في تعريف البائع بالمشتري، مقابل عمولة يحصل عليها دون الحصول على رخصة من جهات الاختصاص وغالباً ما يكون لديه خبرة مكتسبة من احتكاكه وقربه من المناطق المستهدفة والشريحة المستهدفة، ونجد هؤلاء يتحكمون بصورة ما بأسعار العقارات بيعاً أو استئجاراً.

ب) الوسيط العقاري: وهو الشخص الذي يشارك في تعريف البائع بالمشتري، والحصول مقابل عمولة يحصل عليها، وهو شبيه بالسمسار ولكن لديه رخصة بذلك.

ج) الوسيط العقاري الممتاز : وهو الوسيط العقاري الحاصل على إجازة مزاولة العمل من جهات الاختصاص وله خبرة علمية وعملية.

٢- التقييم والتسعير العقاري:

- التقييم : هو عملية تقدير القيمة السوقية للعقارات وتتم العملية بواسطة مقيم عقاري له ترخيص بالخدمة.
- التسعير : هو عملية تقدير لسعر العقار وتتم بواسطة وسيط عقاري له ترخيص بمزاولة الخدمة يقوم بعملية تسعير الأرض ومكونات العقار المختلفة بقيمته السوقية الحالية.

٣- التمويل العقاري :

هو عنصر أساسي في معظم الصفقات العقارية، ففي بعض الأحيان يحتاج العميل إلى تمويل لشراء العقار الذي يرغب في امتلاكه فيلجأ إلى المؤسسات التمويلية التي تضع شروطاً خاصة يجب على العميل الموافقة عليها ومن ثم توفيرها.

ويتشكل التمويل العقاري بعدة صيغ مختلفة منها تمويل شراء عقار - بناء عقار - إكمال مباني - شراء أرض .

ويمكن للعديد من شرائح المجتمع المختلفة الاستفادة من هذه الميزة وفقاً لشروط الممول (المؤسسات التمويلية)

تصنيف العقارات :

يمكن تصنيف العقارات إلى:

- العقارات السكنية.
- عقارات تجارية.
- العقارات الصناعية.
- العقارات الزراعية.
- عقارات الأغراض الخاصة (كالمساجد، الكنائس، الأراضي الحكومية، المستشفيات، المدارس، الخ....)
- الخواص المميزة للعقارات:



الشريحة المستهدفة ودراسة رأس المال ويتم اختيار المنتج وفقا لحاجات السوق أو رغبات الشريحة المستهدفة ، كما أن تصميم المنتج العقاري يخضع أيضاً لجميع عناصر التسويق.

٢- الموقع والشريحة المستهدفة:

ويتم تحديده بعد دراسة الجدوى الاقتصادية وتحديد الشريحة المستهدفة والسعر المتوقع لتلك السلعة وليس على أساس وجود فرصه عقارية في موقع ما ، كما يجب أن يكون اختيار الموقع وفق دراسة الشريحة المستهدفة وسعر ونوع المنتج.

أما الشريحة المستهدفة يتم تحديدها وفق دراسة حاجة السوق مع الأخذ بالاعتبار في استهداف الشريحة ما يسمى بالمزيج التاجيري أو المزيج البيعي ، حيث من أهم أسباب نجاح أي مشروع عقاري هو مدى ملائمة الأنشطة والمستهدفين من المشروع ، فمن الأخطاء الحادثة استهداف أنشطة لا تتلاءم مع الأنشطة الملائمة كتأجير مطعم بجوار محل تأجير سيارات أو قطع غيار سيارات على سبيل المثال.

٣- التسعير :

يجب أن يتم تسعير السلعة العقارية بالبيع أو التأجير وفقاً للشريحة المستهدفة وسعر السوق والموقع من خلال تلاءم وتوافق متماسك بين هذه العناصر، فمن الخطأ على سبيل المثال استهداف شريحة عليا ويتم خفض السعر مما سيؤدي إلى دخول شريحة مختلفة.

٤- الترويج:

يجب عمل خطة لترويج وتسويق المنتج العقاري بالأخذ بعين الاعتبار الوصول للشريحة المستهدفة وتوصيل رسالة واضحة سواء عن طريق البيع المباشر أو الإعلان أو أي وسيلة أخرى. وهناك عدة طرق مبتكرة توصل رسالة الشريحة المستهدفة قد تكون أقل تكلفة من الطرق التقليدية المتبعة في تسويق كثير من المشاريع العقارية وتأتي بأهداف أفضل .

جميع العناصر السابقة هي حلقة متصلة ذات أهمية قصوى قد يؤدي عدم الاهتمام بها إلى فشل المشروع أو قصر عمر نجاحه ومما يؤدي لخسائر فادحة يمكن تلافيها في حالة الاهتمام والأخذ بالعناصر السابقة.

التسويق العقاري يعتبر مجالاً جاذباً لكل الأطراف ولا يزال جديد عهد بالاجتماع ولم يصل بعد درجات النضوج على الرغم من انه كان هناك بنكا مختصا (البنك العقاري) ، فهو استثمار يتسم بالربحية العالية ويعتبر استثماراً طويلاً الأجل يحتاج من جميع المختصين فيه إلى وضع دراسات وأسس وقواعد واضحة تسهل من عملية الدخول فيه دون مخاطر على أحد الأطراف ووضع تصميم تسويقي تعريفي من خلال الدنوات والإعلانات والدوريات والنشرات..... ليعرض على الجهات المستهدفة من قبل الممولين ومالكي العقارات الراغبين في العرض بيعاً أو شراءً .

١- الخواص الملموسة للعقارات:

أ) الثبات: وهو أن يظل الموقع الجغرافي دائماً كما هو حتى إذا أخرج منه المعادن والتربة من الأرض أو العقار ، فموقع العقار يظل دائماً كما هو .

كما يلاحظ أن المنطقة التي يقع فيها العقار تؤثر في قيمته بالسلب والإيجاب .

ب) المتانة أو الدوام: لا يمكن تدمير الأراضي أو استهلاكها على الرغم من أنه من الممكن تغيير مظهرها إلا أنها تظل قائمة .

- ويمكن إضافة التحسينات للأرض مثل مباني أو ما شابه والتي عادة ما يكون لديها مدة إهلاكية طويلة.

- استثمار العقارات مستقر نسبياً وطويل الأمد.

- صعوبة انخفاض قيمتها في معظم الأحيان وذلك لعدم استهلاكها .

- الأرض لا تتمتع بتأمين الملكية لأنها لا يمكن أن تدمر.

ج) عدم التجانس وتفرّد العقارات: اختلاف العقارات من حيث الشكل والمادة والتربة والمعادن وحتى إذا بدأ عقاران متشابهان في كل النواحي فسوف يكونا دائماً مختلفين بسبب مواقعهما الجغرافية الفريدة. ولذلك يأخذ المشترون وقتاً طويلاً لاختيار وشراء العقار المناسب لهم .

٢ - الخصائص الاقتصادية للعقارات:

أ) الندرة: وتعني أن عدد العقارات محدود . ولذلك إذا كان هناك طلب قوي في منطقة ستزيد قيمة العقارات.

ب) التعديل: بإمكان التعديلات التي تحدث في العقار أن تغير قيمته إما بالإيجاب أو السلب.

ج) الثبات: وهو يعني أن الاستثمار في العقارات هو استثمار طويل المدى وذلك بسبب الخصائص الطبيعية التي تتضمن الثبات وعدم التدمير ، فالأرض ثابتة وبذلك يكون الاستثمار في الملكية ثابتاً أيضاً ، فلا يمكن نقل العقار من مكان إلى آخر إذا أصبح السوق مناسباً في مكان آخر.

د) الموقع المفضل : وهي الخاصة الاقتصادية الأكثر أهمية لصناعة العقارات فالمشترون المتوقعون لعقار ما يضعون أهمية كبرى لموقع العقار ومحيطه وبناء على ذلك يتم تحديد سعر العقار.

قواعد التسويق العقاري:

إن تسويق السلعة العقارية سواء كانت عين عقارية أو خدمة عقارية يخضع لقواعد التسويق العلمية المتبعة مثلها كمثل أي سلعة استهلاكية تقليدية ، حيث يجب الأخذ بعين الاعتبار في تسويقها عناصر المزيج التسويقي الأربعة الأساسية (الشريحة المستهدفة ، التسعير ، الترويج ، المنتج العقاري) ويكون الترتيب العلمي لتسويق السلعة العقارية كما يلي:

١- المنتج العقاري:

ويتم تحديده على أساس دراسة العرض والطلب من خلال تحليل





د. هدى دياب
جامعة أمدرمان الإسلامية

أهمية تطبيق مبادئ حوكمة الشركات في المصارف السودانية ومقارنتها مع اتفاقيات لجنة بازل (I) (II) (III) في ظل سياسات بنك السودان المركزي

اهتمت العديد من الدول المتقدمة منها والنامية بمصطلح حوكمة الشركات وتسابقت لوضع المبادئ التي توطر لهذا المصطلح ففي عام ١٩٩٢ اقترحت لجنة كدبور (gadbury commit) إطاراً لحوكمة الشركات أطلق عليه (code best practice) إما في الولايات الأمريكية شكلت لجنة Blue Ribbon Committee إطاراً آخر لحوكمة الشركات نشر عام ١٩٩٩م ، كما شكلت بورصة تورنتو لجنة Teter dey لحوكمة الشركات. إما في الدول النامية مثل البرازيل أنشئ فيها المعهد البرازيلي لحوكمة الشركات ، وكذلك في تركيا أنشئ المعهد التركي لحوكمة الشركات عام ٢٠٠٢م وفي إفريقيا أنشئ صندوق القطاع الخاص لحوكمة الشركات في كينا في عام ١٩٩٩م ، وفي قارة آسيا في اليابان أعلنت بورصة طوكيو (tse) أنها ستقوم بوضع دليل للتطبيقات الجيدة لحوكمة الشركات لتهدي بها المؤسسات (الشركات) اليابانية .

أو حوكمة إدارة الشركات . كما عرفها احد الكتاب بناء على تلك المصطلحات بأنها إدارة الشركات لإيجاد وتنظيم التطبيقات والممارسات السليمة للقائمين على إدارة الشركة بما يحافظ على حقوق حملة الأسهم والعاملين بالشركة وأصحاب المصالح وغيرهم وذلك من خلال تحرى تنفيذ جميع العلاقات التعاقدية التي تربط بينهم وباستخدام الأدوات المالية والمحاسبية وفقاً لمعايير الإفصاح والشفافية الواجبة (٢).

ولكن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية صاحبة الإصدار الأساسي لمبادئ حوكمة الشركات عرفت مصطلح حوكمة الشركات (بأنها التي تعني التحكم المؤسسي وتشمل مجموعة من العلاقات بين إدارة المنظمة ومجلس إدارتها وحملة الأسهم بها وغير ذلك من أصحاب المصالح لتحقيق أهداف المنظمة (٣).

حوكمة الشركات في العالم العربي التي ظهرت في الدول الغربية ، وقد انشأ المركز شبكة واسعة من المبادرات بالإصلاح في مجال حوكمة الشركات لنشر الوعي على المستوى الأقليمي بين أصحاب المشروعات في كل من لبنان والمغرب والأردن والبحرين ، ومبادرات تلك الدول دارت حول نفس المحاور التي أصدرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الدولية (OECD) مع قليل من التعديل كما سنرى لاحقاً (١) ..

تعريف مبادئ حوكمة الشركات :

وبالرغم من تلك المبادرات إلا أن مصطلح حوكمة الشركات عرف بتعاريف مختلفة ويعود ذلك إلى عدم الاتفاق على مصطلح الحوكمة في حد ذاته من قبل المبادرين ، فمن يطلق عليه الحوكمة ، أو التحكم المؤسسي ، أو الحكم الرشيد، لهذا عرفت حوكمة الشركات بأنها أسلوب القيام بسلطات الإدارة الرشيدة ،

شكلت تلك المبادرات الإطار العام لقيام حوكمة الشركات في بدايات القرن الماضي والتي بموجبها طلبت تلك الدول من منظمة التعاون الإقتصادية والتنمية (Organization for Economic Co. Operation and Development) oecd القيام بوضع إطار عام لحوكمة الشركات.

ففي الاجتماع الذي عقد على المستوى الوزاري في الفترة من ٢٧ - ٢٨ - ابريل ١٩٩٨م قامت المنظمة مع الحكومات الوطنية وغيرها من المنظمات الدولية والقطاع الخاص بوضع مجموعة من المعايير والإرشادات عن حوكمة الشركات وتمت الموافقة عليها في ٢٦-٢٧ مايو ١٩٩٩م وأعيد إصدارها وتطبيقها في العام ٢٠٠٠م . وفي الشرق الأوسط ظهرت مبادئ حوكمة الشركات الخاصة بمركز المشروعات الخاص (SIPE) ومبادئ شركة الشرق الأوسط (MEPI) لتعزيز



يستنتج من ذلك بأن حوكمة الشركات تجعل إدارة الشركة عبارة عن شراكة بين العاملين داخل الشركة وأصحاب المصالح الأخرى مثل المساهمين والمستثمرين وبقية منظمات المجتمع ، مما يعني أن هناك رقابة خارجية على عمليات الشركة المالية.

تأسيساً على ذلك المفهوم يجب على العاملين داخل الشركة الإفصاح عن المعلومات المحاسبية والإدارية حتى يتسنى لأصحاب المصالح متابعة أداء الشركة ، وتحقيقاً لذلك يلاحظ أن مبادئ حوكمة الشركات ركزت على ذلك المفهوم وخاصة مبادئ منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية حيث قسمتها إلى ستة مبادئ رئيسية ومن ثم قسمت كل واحدة إلى مبادئ فرعية تمثل قواعد يمكن تحقيقها أو تطبيقها وتتمثل في (٤):

١- ضمان وجود أساس لإطار فعال لحوكمة الشركات من خلال :

أ- التأثير على الأداء الإقتصادي.

ب- أن تكون المتطلبات القانونية والتنظيمية متوافقة مع أحكام القانون .

ت- أن يكون توزيع المسؤوليات محدد .

ث- أن تكون لدى الجهات المسؤلة السلطة والموارد.

٢- حقوق المساهمين تتمثل في :

أ- توافر الحقوق الأساسية للمساهمين .

ب- حق المعلومات والقرارات .

ت- الحق في المشاركة والتصويت .

ث- الإفصاح عن الهياكل والترتيبات .

ج- تسهيل الرقابة .

ح- مساءلة الإدارة .

خ- تسهيل الممارسة لحقوق الملكية .

٣- المعاملة المتساوية للمساهمين :

أ- معاملة المساهمين معاملة متساوية .

ب- تسهيل التصويت عبر الحدود .

ت- منع التداول الشخصي الصوري .

ث- الإفصاح عن العمليات والمصالح المادية

٤- دور أصحاب المصالح :

أ- المصالح وقياس للقانون والاتفاقيات .

ب- التعويض مقابل انتهاك الحقوق .

ت- تطوير آليات المشاركة .

ث- المعلومات في الوقت المناسب .

ج- الاهتمام بالممارسات .

ح- إطار للإعسار وآخر للدائنين .

٥- الإفصاح والشفافية :

أ- الإفصاح عن السياسات .

ب- المستويات النوعية للمعلومات .

ت- المراجعة الخارجية .

ث- قابلية المراجعة للمساءلة .

ج- الفرصة والتوقيت للمستخدمين .

ح- المنهج الفعال لإطار الحوكمة .

٦- مسؤوليات مجلس الإدارة .

أ- العمل وفق معلومات كاملة .

ب- المعاملة العادلة بين المساهمين .

ت- تطبيق المعايير الأخلاقية .

ث- عرض السياسات .

ج- الحكم الموضوعي المستقل .

ح- الوقت المناسب لإتاحة المعلومات .

أهمية تطبيق مبادئ حوكمة

الشركات :

وبناء على ما سبق من استعراض لمبادئ وقواعد حوكمة الشركات يلاحظ أن تطبيق تلك

المبادئ بالنسبة للشركات وخاصة الشركات

المساهمة مثل المصارف له أهمية كبيره من

الناحية المحاسبية والإدارية .

ويلاحظ على تلك المبادئ والقواعد أنها

متداخلة وتحقق بعضها البعض عن طريق

تطبيق المبادئ الأساسية فمثلاً مبدأ الإفصاح

والشفافية وهو من المبادئ المحاسبية الهامة

تتمثل قواعده الأساسية في :

أ- مبدأ الإفصاح الكامل: يطبق الإفصاح عن

السياسات والمستويات النوعية للمعلومات

والمراجعة عند المساءلة ، وما مدى فرصة

المستخدمين بالشركة والإطار الفعال

للحوكمة.

ب- مبدأ حقوق المساهمين ويطبق الإفصاح

على الهيكل والترتيبات .

ت- المعاملة المتساوية للمساهمين يطبق

الإفصاح عن العمليات والمصالح المادية.

ث- مسؤوليات مجلس الإدارة يطبق الإفصاح عن

السياسات، وهكذا بالنسبة للمبادئ الأخرى .

وبذلك تتحقق الرقابة على أداء الشركة .

اتفاقيات لجنة بازل:

أما قوانين لجنة بازل فهي عدد من الاتفاقيات

التي تنتج كل فترة وتعرض للتطبيق فبدأت

بلجنة بازل (I) ، وتبعتها بعد فترة بازل (II)

وباازل (III) التي مازالت تحت التطبيق.

تأسست لجنة بازل (I) في نهاية عام ١٩٧٤م

، واهم سبب أدى لتأسيس لجنة بازل (I) هو

تفاهم أزمة المديونية الخارجية لدول العالم

الثالث وازدياد حجم نسبة الديون المشكوك

في تحصيلها ، وتعرض بعض المصارف .

سمات لجنة بازل (I) :

تتمثل في :

١- ربط رأس المال ومتطلباته بالمخاطرة

التي تنتج عن الاستخدامات المختلفة للعمل

المصرفي إضافة إلى بنود خارج الميزانية .

٢- تقسيم رأس المال إلى أساسي ومساعد

ومساند .

٣- تقسيم البنود داخل وخارج الميزانية إلى

عدة فئات تتميز في أعطاء كل فئة أو وزن

مخاطر مناسبة.

٤- الحد الأدنى لكفاية رأس المال .

٥- الإتفاق بالسماح لبعض المرونة للسلطات

المحلية في تحديد الأوزان الترجيحية لبعض

الموجودات .

٦- التركيز على مخاطر التمويل دون مخاطر

الاستثمار ومخاطر السيولة .

٧- صنفت الدول النامية من الدول ذات

المخاطر العالية.

لجنة بازل (II):





أما سمات لجنة بازل (١١) التي ظهرت نتيجة الازمة المالية التي حدثت بين عامي ٩٧-٩٨ حيث أثرت على الجهد المصرفي. وتتمثل في:

- ١- دعم النظام المصرفي الدولي واستقراره وبخاصة دول العالم الثالث (النامي) .
- ٢- وضع أسس المنافسة المتوازنة بين المصارف .
- ٣- محاولة إعادة صياغة النظم والتشريعات واللوائح باتجاه التطورات المصرفية التي شهدتها الفترة الأخيرة عالمياً .
- ٤- مواجهة التحديات التكنولوجية والمعلومات والاتصالات بغرض تطور نظم المصارف والتكنولوجيا المستخدمة في سوق المال .
- ٥- دعم الابتكار المالي من أجل خلق إمكانيات مصرفية لغرض التوسع وزيادة القدرة التنافسية .

مقررات لجنة بازل (iii) التي سوف تطبق في عام ٢٠١٢م تتمثل في :

- أ- بالنسبة للشريحة الأولى لرأس المال : ألا تقل التشريحية الأولى من رأس مال المصرف وحدها عن ٦% إلى أجمالي الأصول الخطرة .
- ١- أن تقتصر الشريحة الأولى من رأس المال على رأس المال المصدر والمدفوع والأرباح المحتجزة بعد خصم خسائر الاستثمارات قصيرة الأجل .
- ب- السيولة :

ت- زيادة معدلات السيولة بالمصارف من خلال الاستثمار في أذون خزانة وسندات حكومية بنمو أكبر مع ضرورة أن يتوازن لدى المصارف -بخلاف الحد الأدنى لمتطلبات السيولة المعيارية - السيولة الكافية للوفاء بكافه الالتزامات النقدية المستخدمة على المصرف خلال ٣٠ يوماً .

ج- مؤشر الرافعة المالية :

- إدخال مؤشر معدل الرافعة المالية كمقياس داعم للإطار الداخلي أو لأساليب قياس المخاطر وفقاً لمقررات بازل (١) .

- مؤشر معدل الرافعة المالية ، سوف يساعد على تكوين عملية البناء للملاءة الزائدة في نظام المصارف ، وللمقارنة فان تفاصيل هذا المؤشر سوف يكون متفقاً عليه دولياً بما في ذلك المعالجة المحاسبية .

د- مخاطر الائتمان المرتبطة بالمشتقات المالية وعمليات إعادة شراء لأذون الخزنة والأوراق المالية : تدعيم متطلبات رأس المال بنحو أكبر مما كان الأمر عليه في مقررات بازل (١١) لعمليات مخاطر الائتمان المرتبطة والناشئة عن المشتقات المالية وعمليات إعادة الشراء أنون الخزنة وأنشطة تمويل الأوراق المالية (وهذا غير موجود في النظام المالي الإسلامي) .

هـ- حواجز رأس المال ضد التأثير الحلقي: تقدم مجموعه من المقاييس لبناء حواجز لرأس المال في أوقات الرواج ويمكن تخفيضها في أوقات الانكماش للحفاظ على استقرار النظام المصرفي وكبح آثار تلك الضغوط على الاقتصاد وسوق الأوراق المالية بدلاً من تضخمها .

والمساهمة في تطوير أساليب قياس المخصصات بالأخذ في الاعتبار البناء على مواجهة احتمالات الخسائر المتوقعة لتحديد الخسائر الفعلية بنحو أكثر شفافية وبرؤية مستقبلية وبنمو أقل تأثيراً .

يلاحظ من الاستعراض السابق بأن مقررات لجنة بازل عبارة عن اتفاقيات بين الدول وذلك لكبح جماح المديونية الخارجية ، والتعثر

المالي والديون المشكوك فيها لدى تلك الدول، وهذه المقررات وضعت حتى تكون المصارف في وضع تنافسي جيد حتى لا تسقط في منتصف الطريق نتيجة لتراكم المديونية والتعثر المالي.

ومما سبق من استعراض لمبادئ حوكمة الشركات واتفاقيات لجنة بازل (١) و(١١) و(١١١) يلاحظ الآتي:

- أن حوكمة الشركات ركزت على الجانب السلوكي والأخلاقي لذلك شددت علي مبدأ الإفصاح وجعلته المبدأ الأساسي وايضا ضمن في المبادئ الأخرى ، وبذلك قد تتحقق المساءلة بالنسبة لأصحاب المصالح.

- أما اتفاقيات لجنة بازل ركزت علي الأداء الداخلي للمصرف من كفاية رأس المال والسيولة لذلك أهتمت بالقياسات والمعايير بالتركيز على هيكل رأس المال والتشريعات والقوانين التي يمكن قياس مدى كفاية رأس المال مثل الأوزان الترجيحية .

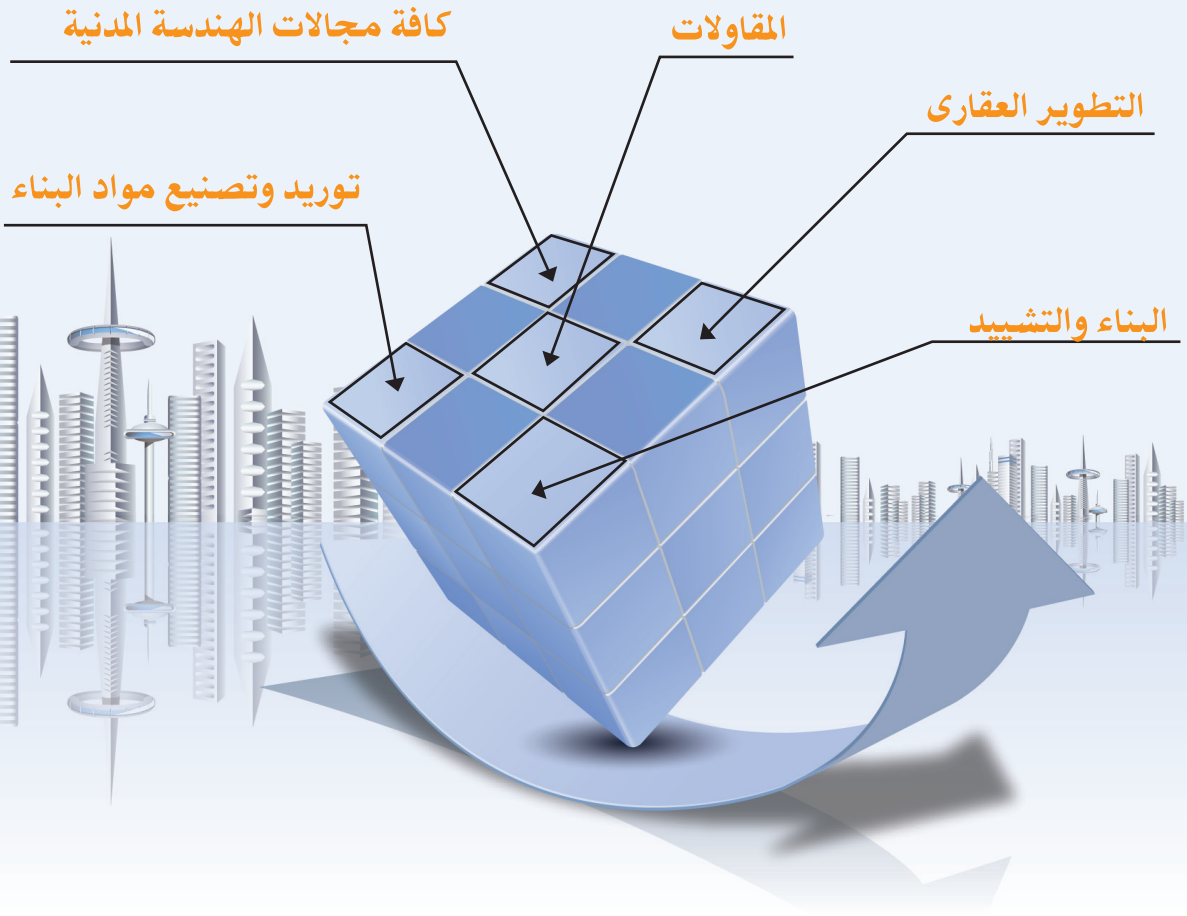
تأسيسا علي ذلك كأن تطبيق حوكمة الشركات واتفاقيات لجنة بازل لتحسين أداء المصارف أمر أصبح ضرورياً لأن كلاً منهما له دور لا يقل أهمية عن دور الآخر.

لذا يلاحظ علي سياسات بنك السودان أنها ركزت علي الأداء الداخلي للمصرف لذلك أطلقت علي حوكمة الشركات بالضبط المؤسسي (٥) وهو تعريف يتوافق مع متطلبات المصارف السودانية باعتبارها من مصارف دول العالم الثالث، من ناحية ،ومن الناحية الأخرى تحقيق الأداء الجيد للمصرف الذي تدعو إليه اتفاقيات لجنة بازل .



شركة الفيصل العقارية

إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني



**تعمل الشركة في مجال المقاولات الإنشائية والمرئية
وتقييم الأصول للبنوك والمؤسسات**

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



بروفيسور موسى علقم
أستاذ الاقتصاد الإسلامي

تكاد تكون نظرية المقاصة التي يعمل بها النظام المصرفي العالمي. وربما يدعي اكتشافها هي نظرية سابقة لإنشائه فقد ظهرت في الفقه الإسلامي قديماً وجاءت تحت مسميات عديدة . ومنها قاعدة (الظفر بالحق)، أي متى يحق لك أن تأخذ حقك. وكيف. وبأي شكل من الأشكال ؟ ومنها قاعدة (كل من كان له حق على أحد فممنعه إياه فإنه أخذه منه ولو دون علمه) وجاءت بعبارة أخرى (من له حق على غيره بمنعه إياه فظفر من ماله بشيء جاز له أن يقتضي منه حقه سواء أكان من جنس حقه أو لم يكن منه).

تأصيل نظرية المقاصة في الاقتصاد الإسلامي

رجل شحيح وغني لا يعطيني ما يكفيني وولدي إلا ما أخذت منه سرّاً وهو لا يعلم، هل عليّ في ذلك من شيء ؟ فقال النبي صلى الله عليه وسلم : **خذي ما يكفيك وولدك بالمعروف**).

والحديث يدل على جواز أخذ جنس الحق وغير جنسه إذا ظفر به من الملك ، لأن الرسول صلى الله عليه وسلم أذن لهما في أخذ ما يكفيها وهو أجناس من عدة أشياء (نفقه، كسوة، ودهن، ... الخ) أي سلع وخدمات كثيرة تحتاج إليها ، وأبو سفيان لا يملكها وإنما لديه أموال تأخذها وتشتري بها تلك الأجناس المختلفة.

يقول الإمام الشافعي في هذا الحديث (وكانت هند زوجة لأبي سفيان وكانت القيم على ولدها لصغرهم بأمر زوجها فأذن لها الرسول صلى الله عليه وسلم أن تأخذ من ماله ما يكفيها وولدها بالمعروف، فمثلها الرجل يكون له الحق على الرجل (أي الآخر) فيمنعه إياه فله أن يأخذ من ماله حيث وجدته بوزنه أو كيله (أي إن كان مما يوزن ويكال) فإن لم يكن له مثل كانت قيمته دنائير أو دراهم، فإن لم يجد له مالاً باع عروضه (عروض التجارة) واستوفى من ثمنه حقه.

وكلام الإمام الشافعي رضي الله عنه واسع في أنه يشمل كل

ومحور هذه القاعدة بصيغها المختلفة استيفاء الحق بطريق سليم يراعي العدالة وعدم التعدي على الغير في ماله ودون إحداث ضرر يصاحب المال أو بالمتضرر وبهذا أصبحت هذه القاعدة وثيقة الصلة بموضوع المقاصة أو ما يسميه الفقهاء بموضوع التقاص.

والسبب في اهتمام الفقهاء بهذه القاعدة وخاصة في عصرنا الحاضر هو انتشار البيروقراطية التي فتحت باب المماطلة والتماطل والتطويل في الإجراءات العقيمة التي قد تصل في كثير من الأحيان إلى سنوات يضيع فيها الحق (وبالأخص الحق المالي الذي يفقد قيمته ويستدعي إجراءات جديدة للحصول على تعويض التأخير).

ومن ثم فإن الشريعة وبمرونتها وحفظها للحقوق أعطت صاحب الحق أن يجري مقاصة بنفسه من صاحب المال ليأخذ ماله دون أن يتعدى على حق غيره.

وأصل هذه المسألة ما جاء في الصحيحين (البخاري ٤٨٩/٢ ، ومسلم ١٢٩/٥) **أن رسول الله صلى الله عليه وسلم جاءته هند أم معاوية رضي الله عنهما فقالت: يا رسول الله ، إن أبا سفيان**



ومن ثم تصبح هذه القاعدة عامة لإحقاق الحق وإرجاع الحقوق إلى أهلها بوسيلة تحقق المطلوب ولا تتجاوزهُ. وخلاصة الأمر ما قاله الإمام ابن العربي المالكي بعد شرحه لحديث أد الأمانة - قال (فهذا موضع الأقوال المختلف فيها والصحيح من جواز الاقتضاء وجزاء الاعتداء بأن تأخذ مثل ما مضى لك سواء كان من جنسه أو في غير جنسه، وإذا اعتدلت لأن ما للحاكم أن يفعل بينكما جاز ذلك إذا قدرت أن تفعله لنفسك مع الضرورة ما لم تخف طروء مكروه عليك في دينك أو دنياك) ووافقه الإمام القرافي المالكي صاحب القواعد الفقهية بقوله (إن كل أمر مجمع على ثبوته وتعين الحق فيه ولا يؤدي أخذه لفتنة ولا تشاجر ولا إفساد عرض أو عضو فيجوز أخذه من غير رفع للحاكم).

القارئ الكريم... أنها سلسلة لقواعد أخرى متعددة في الفكر والاقتصاد الإسلامي سنواصل الكتابة فيها لنستكشف ما لها من دلالات وما فيها من إشراقات.



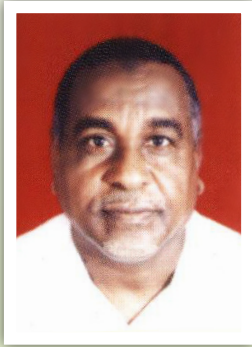
صور الاستيفاء بما فيها المقاصة الحالية وبدون إذن صاحب المال ، كما يفعل الجهاز المصرفي فهو يقوم بالمقاصة من وقت لآخر من حساب المدين من رصيده ، بل يقدم المقاصة على كثير من الحقوق الأخرى، بل إن التقاص في الشريعة الإسلامية أوسع من التقاص المعمول به في المصارف لأن الحقوق مختلفة ويتعذر وجود جنسها في مال المدين فدللت الشريعة على جواز أخذ الحق من غير جنسه ومن جنسه، لأن الدائن (صاحب الحق) قد يكون نوع الحق سلعة والمطلوب عنده نقود فله أخذ النقود لشراء السلعة لاستيفاء حقه منه.

واستدل القائلون باستيفاء الحق بما ذكرنا بعدة آيات غير الحديث منها قوله تعالى : (وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِّثْلُهَا فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ) سورة الشورى: آية (٤٠) . وقوله (وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ وَلَئِنْ صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِلصَّابِرِينَ . النحل: ١٢٦). وقوله تعالى (وَلَئِنْ اَنْتَصَرْتَ بَعْدَ ظُلْمِهِ فَأُولَئِكَ مَا عَلَيْهِمْ مِنْ سَبِيلٍ) الشورى: ٤١.

وقوله تعالى (وَالْحُرْمَاتُ قِصَاصٌ فَمَنْ اَعْتَدَى عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ بِمِثْلِ مَا اَعْتَدَى عَلَيْكُمْ) البقرة: ١٩٤.

ولا نرى حجة من اعترض على استيفاء الحق وجهاً قوياً لأنهم اعتمدوا على أحاديث ثلاثة أحدها (أد الأمانة إلى من ائتمنك ولا تخن من خانك) فهذا الحديث بغض النظر عن عدم ثبوته فإنه حتى لو ثبت فإنه لا خيانة لمن أذن الشرع في أخذه وإنما الخيانة فيما لو أخذ أزيد من حقه أو أكثر، ونحن نتحدث عن أخذ الحق فقط دون تعد أو إضرار، وحديث (لا يحل مال امرئ مسلم إلا عن طيب نفس منه) فالحديث يشير إلى عدم أخذ مال بغير حق إلا بإذن صاحبه ونحن بصدد من أخذ مالا لأحد فكيف لا يجوز له أخذه، وحديث (إن أهل الصدقة يعتدون علينا أفنكتم من أموالنا بقدر ما يعتدون علينا قال لا)، فالحديث يمنع الكتمان خشية النزاع والفتنة فإن هؤلاء رسل حكام فلا تصح منازعتهم خشية أن تؤدي إلى ضرر أكبر، ولكن هذا الحديث لا يتحدث عن عدم أخذ ما اعتدوا عليه إذا وجدوا فرصة لذلك.





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

عقد الإجارة المنتهية بالتملك

التعريف شرعاً واصطلاحاً :-
عرف الفقهاء الإجارة المنتهية بالتملك بأنها اتفاقية إيجار ينتفع بموجبها المستأجر بمحل العقد بأجرة محددة على مدة معلومة على أن تؤول ملكية المحل للمستأجر خلال مدة الإجارة أو في نهايتها.

مشروعية عقد الإجارة التملكية:-

١/ أدلة مشروعيتهما من القرآن :-
أ/ من أدلتها قوله تعالى: (قالت إن أبي يدعوك ليجزيك أجر ما سقيت لنا) .سورة القصص آية ٢٥
ب/ وقوله تعالى: (قالت أحدهما ياأبت إستأجره إن خير من إستأجرت القوي الأمين .قال إني أريد أن أنكحك أحدي أبنتي هاتين على أن تأجرني ثمانى حجج فإن أتممت عشراً فمن عندك «سورة القصص آيات ٢٦-٢٧» .

٢/ أدلة مشروعيتهما من السنة :-
قوله رسول الله صلى الله عليه وسلم: (أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه . » صدق رسول الله صلى الله عليه وسلم.

٣/ دليل مشروعيتهما بالإجماع :-
أجمعت الأمة في زمن الصحابة على جواز الإجارة لحاجة الناس إلى المنافع كحاجتهم إلى الأعيان المحسوسة .

٤/ الدليل العام في فقه المعاملات الإسلامي ونصه :-
(الأصل في المعاملة الإباحة ما لم يرد نص مقيد أو محرم) .
٥/ شرع من قبلنا شرع لنا ما لم ينسخ و يتمثل ذلك في قصة

أدخلت الإجارة كأسلوب تمويلي بالمصارف الإسلامية من تسعينات القرن الماضي وذلك بعد أبحاث و دراسات فنية وشرعية داخل البنوك و خارجها ، وقد كان لمجموعة دار المال الإسلامي و مجموعة دله البركة السبق في إعداد عقد جديد تحت أسم (الإجارة و الاقتناء) وهذه الصيغة تعتبر من أهم صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية لحاجة الناس لها في توفير دور السكن و النقل و الترحيل و إلى الآلات و المعدات لأعمالهم و معاشهم، فالمصرف الإسلامي يقتني الموجودات والأصول استجابة لطلب مؤكد من عملائه بغرض تملك الأصول عن طريق الإجارة المنتهية بالتملك، فالأصول المؤجرة لا تبقى في ملكية المصرف بعد نهاية عقد الإجارة كما هو الحال في عقد الإجارة التشغيلية و إنما هي تنتقل إلى ملكية المستأجر حسب الاتفاق الذي تم بينهما في عقد المواعدة.

يحتسب المصرف الأجرة الإجمالية على أساس تكلفة الموجودات بالإضافة إلى ربحه ثم تقسط الأجرة بعد ذلك على فترات يتفق عليه بين الطرفين (أطراف العقد الموقع).

تعريف الإجارة المنتهية بالتملك :-

التعريف لغة :-
الإجارة مشتقة من الأجر و فعلها اجر، و يستخدم لفظا الإجارة و الإيجار عنوانا للعقد و لكن الشائع في الاصطلاح لفظ الإجارة و الإجارة المنتهية بالتملك تسمى الإجارة التملكية وتسمى الإجارة مع الاقتناء.



الصورة الثانية :-

عقد إيجار مع وعد بيع العين المستأجرة بموجب عقد مواعدة منفصل مقابل دفع مبلغ « رمزي أو حقيقي أي بسعر السوق يدفعه في نهاية المدة بعد سداد جميع الأقساط الإيجارية المتفق عليها بين الأطراف . علماً بأن الجمع بين الإجارة و البيع في عقد واحد بالرغم من أنه محل خلاف بين المذاهب إلا أن السادة المالكية أجازوا ذلك ويمكن الرجوع لحاشية الدسوقي على الشرح الكبير حيث ورد فيها صحة الجمع بين الإجارة و البيع في عقد واحد . مرشد تطبيق صيغة عقد الإجارة التمليلية في المصرف الإسلامي

عند توسيط صيغة عقد الإجارة التمليلية لتمويل العملاء تراعي الخطوات الآتية :-

١/ يتقدم العميل لقسم الاستثمار والتمويل بالفرع طالباً التعامل معه في توفير احتياجاته من المعدات والآلات على أن يكون أسلوب العلاقة هو التأجير لتلك المعدات وحالما يتم السداد بالكامل لقيمة المعدات المتفق عليها يتم هبة الأصل في نهاية الفترة أو يباع له بقيمة رمزية أو حقيقية حسب عقد المواعدة .

٢/ فحص ودراسة طلب العميل و تكملة كل البيانات والشروط المطلوبة قبل الدخول في أي التزام .

٣/ في حالة الاقتناع من القسم المختص يقوم القسم برفع الدراسة مع التوصية إلى لجنة الاستثمار للبت في الطلب حسب الصلاحيات المعتمدة «كل بنك يعمل حسب لوائحه في هذا الخصوص

٤/ الموافقة على الدراسة أو رفضها أو طلب معلومات و بيانات إضافية .

٥/ يقوم قسم الاستثمار بإبلاغ العميل شفوياً أو كتابة عن نتيجة موافقة أو عدم موافقة الاستثمار أو الموافقة المشروطة .

٦/ في حالة الرفض يقلل ملف العميل و تعاد أي مستندات خاصة به .

٧/ في حالة الموافقة يخطر العميل بالموافقة وشروط وضوابط التصديق كاملة .

موسي عليه السلام مع بنتي سيدنا شعيب عليه السلام و قد أشرنا إلى ذلك في البند رقم (١) آيات رقم ٢٧-٢٦-٢٥ من سورة القصص .

٦/ صدور عدة فتاوى معتمدة من جهات موثوق بها سوف نذكر بعضها في بند لاحق .

أطراف الإجارة التمليلية :-

تتضمن الإجارة التمليلية ثلاثة أطراف أصيلة تتمثل في الآتي :-

١/ الطرف الأول :-

ويقصد به المستفيد « أي العميل » الذي يرغب في الحصول على الآلات و المعدات اللازمة له فيتخذ زمام المبادرة بتحريك العملية بالنظر إلى حاجته للانتفاع بأصل إنتاجي .

٢/ الطرف الثاني :-

أي بائع الأصول الإنتاجية ، وهو من يقوم ببيع آليات أو الوسائل الإنتاجية المختلفة إلى الغير .

٣/ الطرف الثالث :-

ونعني به المصرف مؤجر الأصول إذ يقوم بشراء الأصول الإنتاجية المختلفة من البائع المنتج الحقيقي للأصول ثم يقوم بتأجيرها للمستفيد « الطرف الثاني » للانتفاع بها . ثم يبيعها له بأحد الأساليب و الصور المعروفة الموضحة أدناه .

صورها :-

في الواقع العملي المصرفي نجد صورتين للتطبيق في المصارف يتم بموجبها تملك العين و منفعتها للمستأجر في نهاية مدة الإجارة المحددة وذلك على النحو الآتي :-

الصورة الأولى :-

عقد إيجار مع الوعد بهبة العين المستأجرة عند الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجازية على أن تكون الهبة بعقد منفصل .





بمملكة البحرين - البنك الإسلامي بالأردن - مجموعة دلة البركة .

٢- داخل السودان - بعض المصارف السودانية .

مزايا التعامل بهذا العقد:-

١- عقد شرعي حسب ماصدر من فتاوي شرعية في شأنه جوزت التعامل به .

٢- عقد مرن ويسهل التعامل به ، كما أنه يتيح للطرفين « طرف التعامل » تعديل قيمة القسط الإيجاري بالزيادة و النقص عند إنتهاء فترة العقد المبرم و الدخول في فترة جديدة إضافية .

٣- تتيح للمستأجر إمتلاك الأصل المؤجر عن طريق إلزامه بدفع أقساط الإيجارة حيث يظل منتفعاً بإستعمال العين المتعاقدة عليها وهولا يتنازل عن ملكيته بالهبة أو البيع - بالسعر الرمزي أو الحقيقي إلا بعد سداد المستأجر جميع الأقساط المتفق عليها . إنتهاء الإجارة :-

١- تنتهي الإجارة عند الحنفية كما عرفنا بموت أحد المتعاقدين وبقية المذاهب على خلاف في هذا الأمر .

٢- الإجارة تنقضي بهلاك العين المؤجرة المعنية كالدار أو الدابة الخ .

٣- تنتهي الإجارة أيضاً بالاقالة لأن الإجارة معاوضة مال بمال فكانت محتملة للاقالة كالبيع .

٤- تنتهي الإجارة بإنقضاء المدة إلا بعذر فتفسخ الإجارة بإنتهاء المدة إلا إذا كان هنالك عذر بأن انقضت المدة في زرع ولم يحصد فإنه يترك إلى أن يستحصد بأجر المثل وإنهاء المدة في الجملة محل اتفاق بين الفقهاء

٥- بتنفيذ التزاماته من الطرفين (أى التزامات العقد) .

٨/ تعد إتفاقية مواعدة من طرف المصرف موضحاً فيها جميع التفاصيل وتعتبر هذه الإتفاقية في حد ذاتها الإتفاقية الأساسية وتشمل جميع الحقوق والإلتزامات والشروط وصفة عقد الإجارة المنتهية بالتمليك الذى سوف يتم التوقيع عليه لاحقاً والشروط التى يضعها المصرف لتعرض على العميل .

٩/ يحدد العميل والبنك الوقت الذى سيتم فيه تسليم العين المستأجرة .

١٠/ يقوم المصرف بتوفير الأصل المطلوب بعد شرائه من المنتج ويسجل بإسم البنك ويؤمن عليه تأميناً شاملاً لصالح المصرف .

١١/ يوقع العميل والمصرف على عقد الإيجار بالأجرة المتفق عليها مع العميل محددة بالمبلغ الإجمالي يشمل التكلفة زائداً الربح وتحدد قيمة الأقساط ونوع الضمان المطلوب توفيره .

١٢/ يقوم بعد ذلك المصرف بتسليم الأصل المعنى للعميل .

١٣/ يتابع المصرف عملية السداد أولاً بأول .

١٤/ يمكن تعديل القيمة الإيجارية سواء بالزيادة أو النقصان لكل فترة جديدة غير مشمولة بالعقد وذلك بإتفاق الطرفين .

١٥/ يقوم قسم الإستثمار بإعداد وتقييم للعملية يشمل كل النواحي الخاصة بها .

١٦/ تتم عملية البيع بعد اتفاق الطرفين بالكيفية التى ذكرناها آنفاً .

المصارف والمؤسسات المالية التي طبقت عقد

الإجارة :-

١- خارج السودان - البنك الإسلامي للتنمية بجدة - مصارف دولة الإمارات العربية المتحدة - المصارف الإسلامية



- والإجارة المنتهية بالتملك :- خارج السودان - وداخل السودان
- ١- كتاب هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين .
- ٢- عقد الإجارة للدكتور / عبدالستار أبو غدة - الأمين العام للهيئة الشرعية الموحدة بمجموعة دلة البركة ١٩٩٨ م .
- ٣- أدوات الإستثمار الإسلامي إعداد الدكتور / عز الدين محمد خوجة الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية - مراجعة الدكتور عبدالستار أبو غدة الطبعة الثالثة ٢٠٠٢ م
- ٤- البنوك الإسلامية الدولية ونظام التأجير التمويلي للدكتور هاشم خالد بقسم القانون الدولي الخاص بجامعة طنطا ٢٠٠١ م
- ٥- سلسلة مطبوعات بنك التضامن الإسلامي - عقد الإجارة في الفقه والقانون - إعداد إدارة الفتوى والبحوث ٢٠٠٢ م .
- ٦- البيوع في الفقه الإسلامي - سلسلة مطبوعات البنك الإسلامي السوداني - إعداد الشيخ عبدالرحمن حاج نور مراجعة الشيخ المرحوم / عبدالجبار المبارك .
- ٧- نظام تمويلي - الإجارة المنتهية بالتملك - إعداد الأستاذ / ابن الحاج محمد صالح المدير السابق لبنك النيل الأزرق
- ٨- مذكرات في عقد الإجارة « تشغيلية - ومنتهية بالتملك - د- سراج الدين عثمان مصطفى - مساعد الأمين العام لإتحاد المصارف السوداني عام ٢٠٠٥ م .

- بعض الفتاوى التي صدرت في شأن هذا العقد :-
- ١- جاء جوازه في كتاب هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية البحرين « ص ٣٠٣ - ٣٠٨ »
- ٢- الفتوى الصادرة عن الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي ١٩٨١م بشأن التأجير المنتهي بالتملك وحددت الشروط الآتية :-
- أ- ضبط مدة الإجارة
- ب- تحديد مبلغ كل قسط من أقساط الاجرة .
- ت- نقل الملكية للمستأجر في نهاية المدة بواسطة هبتها إليه تنفيذاً لوعده سابق بين المالك والمستأجر .
- ٣- قرار رقم ٦ الصادر عن مجمع الفقه الإسلامي عام ١٩٨٨م بشأن التأجير المنتهي بالتملك - من ضمن الفتوى جواز شراء العين المأجورة بسعر السوق عند إنتهاء مدة الإجارة حسب عقد المواعدة .
- فتوى العالم الجليل الدكتور / وهبة الزحيلي العالم السوري والتي جاءت في إصدارات مجموعة دلة البركة للإستثمار والتنمية بإجازة صيغة عقد الإجارة المنتهية بالتملك أما بالهبة أو البيع بسعر رمزي أو سعر حقيقي « سعر السوق »
- وأخيراً جوزت الهيئة العليا للرقابة الشرعية للبنوك والمؤسسات المالية بالسودان العمل بها مع الإلتزام عند التطبيق بالسلامة الشرعية والمصرفية .
- الإصدارات التي صدرت في شأن جواز عقد الإجارة التشغيلية





د/ عمر حسن العبد
بنك فيصل الاسلامي السوداني

صيغ التمويل النقدي في الإسلام

يرجع إهتمامي بمسألة التمويل النقدي إلى أنه خلال عملي في القطاع المصرفي الإسلامي ، خصوصاً في قسم الاستثمار والتمويل بالفروع موظفاً ومسئولاً ، لاحظت أن بعض العملاء الذين يتقدمون بطلباتهم طالبين التمويل من المصارف الإسلامية في بعض الأحيان يكون هدفهم النهائي هو كيفية الحصول على النقد أو السيولة التي تمكنهم من قضاء حاجاتهم سواء كانت شخصية (personal) أو تجارية (commercial). ويرون أن وجود النقد في أيديهم أفضل لهم ولمشروعهم بدلاً من أن يتم إلزامهم بسلفة معينة.

من أجل توفير التمويل النقدي وسيتم ذلك خلال المحاور التالية :
المحور الأول : مفهوم التمويل النقدي وأهميته .
المحور الثاني : أهم صيغ التمويل في النظام الإسلامي
المحور الثالث : أهم صيغ التمويل النقدي في الإسلام ومجالات استخدامها .

أولاً : مفهوم التمويل النقدي وأهميته :-

يعتبر التمويل من أهم النشاطات التي تقوم بها المصارف بكافة أنواعها إسلامية أو غيرها ، ففي البنوك غير الإسلامية تعتبر القروض والسلفيات من أهم استخدامات الأموال وذلك مقابل فائدة معينة محددة مسبقاً يتقاضاها البنك وتسمى هذه المعاملة بالسحب على المكشوف (over draft) وهي تعني ربا النسيئة أي الزيادة في الدين مقابل الأجل.

أما في المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال ليس في التمويل فقط وإنما في الاستثمار المباشر وغير المباشر ، وذلك عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة التي تناسب كافة الأنشطة سواء كانت تجارية ، صناعية ، زراعية ، عقارية ، مهنية ، او حرفية ،

كما لاحظت أن الصيغ المتاحة لتوفير التمويل في المصارف هي في الغالب المراجعة والمشاركة وبعض الصيغ الأخرى وتمثل المراجعات الجزء الأكبر منها، ولكن هذه الصيغ لا توفر التمويل النقدي بالصورة التي يحتاجها طالب التمويل، وأمام الحاجة الماسة يلجأ طالب التمويل إلى التحايل على هذه الصيغ من أجل الحصول على النقد (السيولة) وهذا التحايل قد يصل به أحياناً إلى الوقوع في (الربا) المحرم شرعاً .

وهذا الاهتمام جعلني أطرح السؤال الآتي : ألا يمكن أن تقوم المصارف الإسلامية بتوفير التمويل النقدي لطالبه مباشرة بالطرق الشرعية ؟

وفي سبيل الإجابة على هذا السؤال ، بدأت بطرح تساؤل آخر هل توجد صيغ تمويل إسلامية يمكن أن يتم استخدامها في توفير التمويل النقدي وفق الضوابط الشرعية ؟

وهذا المقال يعتبر جزءاً من الإجابة على هذا السؤال من خلال تناول صيغ التمويل التي يمكن أن تستخدم في توفير التمويل النقدي لطالبه مباشرة ، وذلك من خلال استعراض هذه الصيغ وتعريفاتها مع تحديد أهم المجالات التي يمكن أن تستخدم فيها



بالمضاربة - صيغة التمويل بالسلم - صيغة التمويل بالاستصناع - صيغة التمويل بالمقاوله - صيغة التمويل بالإجارة - صيغة التمويل بالمزارة - صيغة التمويل بالمساقاة - صيغة التمويل بالبيع الأجل - صيغة الاستثمار المباشر .

ويجب أن نضيف أن هذه الصيغ قد تتفرع من الواحدة منها أكثر من صيغة فمثلاً المشاركة يتفرع منها عدة أنواع مثل: المشاركة المنتهية بالتمليك، والمشاركة المتغيرة، أما المضاربة فهي قد تكون مضاربة مطلقة أو مضاربة مقيدة ... الخ وينطبق ذلك على العديد من الصيغ الأخرى.

ثالثاً : صيغ التمويل النقدي :-

يمكن القول أنه توجد العديد من صيغ التمويل الإسلامي المذكورة سابقاً والتي يمكن من خلالها تقديم التمويل النقدي وتوفير السيولة لمن يحتاجها وفق الضوابط الشرعية وذلك قد يكون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، فيما يلي أهم هذه الصيغ:

١. صيغة التمويل عبر المشاركات .
٢. صيغة التمويل عبر المضاربة .
٣. صيغة التمويل عبر عقد السلم .
٤. صيغة التمويل عبر عقد التورق .
٥. صيغة القرض الحسن.

وستتناولها بصورة مختصرة مع توضيح كيفية مساهمتها في توفير التمويل النقدي.

١. صيغة التمويل عبر المشاركات :

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي وهي ثلاث طبيعة المصارف الإسلامية ويمكن استخدامها في تمويل الأنشطة المختلفة و تعتبر من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبقة في المصارف التقليدية ويقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في المصارف التقليدية ، وإنما يشارك المصرف المتعامل في الناتج المتوقع ربحاً كان أو

ويعتبر نشاط الاستثمار والتمويل في البنوك الإسلامية من أهم الأنشطة حيث تمثل عوائده أهم مصادر الإيرادات والأرباح بالإضافة إلى عوائد الخدمات المصرفية .

أما التمويل النقدي يقصد به توفير سيولة نقدية لطالب التمويل لتغطيته حاجات مختلفة لا يمكن مقابلة تكاليفها إلا بسيولة نقدية مثل دفع المرتبات و الأجور أو تسديد فواتير كهرباء أو تلفونات أو مقابلة مصاريف شخصية مثل مصاريف التعليم أو العلاج أو السفر ... الخ. والحاجة إلى التمويل النقدي قد تكون لمقابلة احتياجات شريحة التجار وهو ما يعرف بالتمويل التجاري (commercial finance) أو مقابلة حاجة شخصية وهو ما يعرف بالتمويل الشخصي (personal finance) .

ثانياً : أهم صيغ التمويل الإسلامي :-

يمكن القول أن صيغ التمويل الإسلامية إلى وقت قريب كانت حبيسة الكتب الفقهية لقرون طويلة من الزمان في العالم الإسلامي بصفة عامة ولم تجد حظها من التنفيذ العملي إلا خلال النصف الثاني من القرن السابق، وخلال هذه الفترة تعرضت الصيغ المختلفة إلى كثير من التنقيح والإضافات لتواكب متغيرات هذا العصر .

ونلاحظ أنه في فترة التطبيق - على قصرها - لم يتم استخدام كل الصيغ المطروحة باختلاف المذاهب والطوائف الدينية وإنما تبنت البنوك التي بدأت إسلامية ما وجدته يلي احتياجاتها في الوقت الحالي ولا يزال المجال واسعاً لاستنباط وتبنى كثير من صيغ التمويل الإسلامية . ويمكن القول أن صيغ التمويل الإسلامية المعروفة

حالياً يمكن استخدامها في تمويل كافة الأنشطة سواء كانت تجارية ، صناعية ، زراعية ، عقارية ، مهنية ، حرفية، خدمة ٠٠٠ الخ وهذه الصيغ تمثل في ذاتها البدائل لسعر الفائدة، وما يتأتى منها من عائدات لصالح المصرف يسمى بالربح ، وفيما يلي أهم هذه الصيغ و دون تفاصيل وهي تفوق (١٥) صيغة وأهما :

صيغة التمويل بالمشاركة - صيغة التمويل بالمزاحة - صيغة التمويل





خسارة وحسبما يرزق الله به ربح وتأخذ المشاركة عدة أشكال حسب الهدف منها وهي تأخذ الأشكال التالية :

أ/ المشاركة الثابتة :-

وهي نوع من المشاركة تقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج من ربح أو خسارة بالنسب التي يتفق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة .

ب/ المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك :

وهي نوع من المشاركات يكون من حق الشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع أما دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية .

ج/ المشاركة المتغيرة :

وهي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين حيث يتم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم يتم أخذ حصة من الأرباح النقدية في أثناء العام .

ومما سبق يمكن أن نستخلص أن صيغة المشاركة يمكن أن توفر تمويل نقدي طويل أو متوسط أو قصير الأجل حسب الحاجة والاتفاق ، وعليه فإن عقد المشاركة يمكن أن يساهم في توفير سيولة نقدية أو رأسمال عامل لمشروع قائم أو توفير تمويل نقدي لمشروع جديد ، فمثلاً لتوفير سيولة نقدية يستطيع العميل الذي يحتاج إلى رأسمال عامل لسداد المرتبات والأجور أو غيرها من المصروفات أن يدخل شريكاً مع المصرف الذي يقوم بتوفيرها نقداً للعميل مقابل تحديد نسبته في الشركة .

٢. صيغة التمويل عبر المضاربة :-

وهي شركة في الربح بين الطرفين ، حيث يقدم أحد الأطراف رأس المال والطرف الآخر يقوم بالعمل والإدارة ، الطرف الذي يقدم المال يسمى (رب المال) أما الطرف الآخر فيسمى (المضارب) .

ومن شروط صحة المضاربة أن رأس المال معلوم ، وكذلك يجب تحديد حصة الربح بصورة شائعة من الربح و ليس رأس المال ويستخرج الربح بعد خصم رأس المال حسب الحصة المتفق عليها . أما الخسارة فتقع على (رب المال) ولا يتحمل (المضارب) أي شيء وإنما يخسر جهده وعمله

الافى حالة التعدي والتقصير .

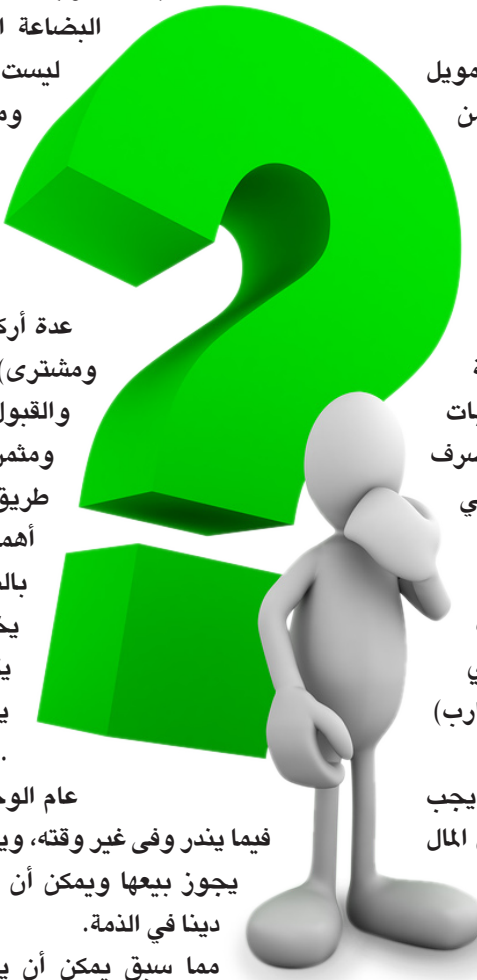
ويمكن استخدام هذه الصيغة في توفير تمويل نقدي أو سيولة لمن يحتاج من العملاء بواسطة المصرف فيكون هنا البنك (رب المال) والعميل هو (المضارب) وهنا يقدم المصرف رأس مال المضاربة نقداً للعميل الذي يتصرف فيه حسب حاجاته وعند التصفية وتحقيق الربح يتم اقتسامه حسب النسب المتفق عليها مسبقاً بين المصرف والعميل .

٣. صيغة التمويل عبر عقد السلم :-

السلم أو السلف بمعنى واحد وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن مؤجل . ففي هذا البيع تكون البضاعة المشتراه دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبائع .

وقد جاءت مشروعية هذا البيع بالكتاب والسنة وإجماع ، وله عدة أركان أهمها العاقدان (بائع ومشتري) ، صيغة (الإيجاب والقبول) ، والمعقود عليه (ثمن ومثمن) ، وللاستثمار عن طريق السلم عدة ضوابط أهمها أن يكون منضبطاً بالصفة وأن يصبغه بما يختلف فيه الثمن وأن يكون الأجل معلوماً وأن يكون المسلم فيه في الذمة . وان يكون المسلم فيه

عام الوجود في محله فلا يجوز فيما يندرو في غير وقته ، ويجوز السلم في كل سلعة يجوز بيعها ويمكن أن تنضبط صفاتها وتثبت ديناً في الذمة . مما سبق يمكن أن يكون عقد السلم طريقاً





من أجل غايات إنسانية كحالات الزواج أو العلاج والكوارث ، الديون ، حوادث الوفيات والكوارث الطبيعية وتأخر الرواتب والاجور لأسباب خارجة عن إرادة الشخص ، إنشاء المشروعات الصغيرة ، وتطوير الأعمال الإنتاجية .

ويمنح هذا القرض في البنوك الإسلامية في حدود ضيقة وغالباً ما يقتصر على العاملين في هذه المصارف وبالتالي يمكن من خلاله توفير تمويل تقدي لمن يدفع له .

وبما أن المصارف وحدات تستهدف الربح فنجد أنها لاتنبه بصورة واسعة وإنما في حدود ضيقة .

الخلاصة :-

نخلص مما سبق إلى وجود عدد خمس صيغ إسلامية يمكن أن تستخدم في توفير التمويل النقدي بصورة مباشرة كما هو في المشاركة، المضاربة ، السلم ، القرض الحسن ، وبصورة غير مباشرة مثل صيغة التورق .و أن هذه الصيغ تحتاج إلى تطوير وتفعيل داخل الأطر الشرعية من أجل أن تلبي حاجات المتعاملين مع المصارف الإسلامية والذين يرغبون في تمويل نقدي .

هذا المقال يعتبر مقدمة نظرية بسيطة عن صيغ التمويل النقدي المتاحة في الإسلام ولكن يصبح المحك الفعلي في كيفية تفعيل وتطوير هذه الصيغ في قوالب تطبيقية ممكنة على الواقع، وتراعى فيها كل الشروط الشرعية مع دراسة الواقع الحالي و تلبي كل احتياجات طالبي التمويل النقدي لاي غرض مادام شرعي ويحقق مصلحة الطرفين، وبما يساهم في تثبيت وتطوير التجربة المصرفية الإسلامية وتطوير قدراتها في مواجهة التحديات.

وأوصى بضرورة الاهتمام بعمل دراسات نظرية حول هذا الموضوع بصورة عامة (التمويل النقدي في الإسلام) ومعرفة أهميته ومشروعيته وأهم صيغه وأدواته مع دراسة مفصلة لصيغ وأدوات التمويل النقدي في الإسلام وتطويرها بما يمكن من تطبيقها على الواقع تطويراً لتجربة المصارف الإسلامية. وأن تتبنى الجهات المسؤولة عن العمل المصرفي في السودان متابعة تطبيق الصيغ وتقويمها. ونرى أن نجاح المصارف الإسلامية في تقديم صيغ شرعية توفر التمويل النقدي لطلابه بعد تطويراً مهما لتجربة المصارف الإسلامية في عملها الاستثماري ويفتح لها آفاقاً أوسع نحو التطور من خلال تلبية احتياجات كل المتعاملين معها والذين يرغبون التعامل معها في إطار أحكام الاقتصاد الإسلامي.

لتوفير التمويل النقدي بدلاً عن القرض بفائدة ، فمثلاً من عنده سلعة مشروعة ينتجها يمكن أن بيع كمية منها سلم في المستقبل ويحصل على ثمنها حالا ، وبالتالي يمكن للمصارف أن تستخدم هذا العقد في الحصول على السلع موضوع تجارتها ، كما يمكن أن تستخدمه في بيع ما تنتجه شركاتها ومؤسساتها .

وبالتالي يمكن القول أن عقد السلم يمكن أن يقدم تمويلاً نقدياً للعملاء يستخدمونه في حاجاتهم المختلفة من غير أي تدخل من المشتري .

٤. صيغة التمويل بالتورق :-

التورق هو شراء سلعة بالأجل وبيعها نقداً لغير البائع والهدف الحصول على السيولة لسد حاجة من قضاء دين أو زواج أو حتي الاتجار .

وللتورق ثلاثة أطراف :

الأول : طالب التورق « المستورق »

الثاني : البائع (الطرف الثاني)

الثالث : المشتري الثاني للسلعة « الطرف الثالث »

وبيع التورق يمكن اعتباره من البيوع الجائزه (حسب قرار مجلس الفقه الإسلامي في دورته ١٥ بتاريخ ١٠/٩٨ (٣١) كما حررت فتوى من هيئة كبار العلماء بالملكة العربية السعودية بإجازته ، كما أن هناك بعض الآراء الفقهية التي لاتجيزه .

ودون الدخول في تفاصيل حول الموقف الفقهي والآراء المختلفة حول هذه الصيغة نقول أن صيغة التورق قد تأخذ شكلين :

الأول : التورق البسيط :-

وفيه عندما يحتاج العميل إلى سيولة نقدية لشراء سلعة بالأجل من المصرف غالباً بصيغة المراجعة ثم يقوم ببيعها نقداً إلى طرف آخر غير الذي اشتراها منه وهذه جائزة عند جمهور الفقهاء .

الثاني : التورق المرتب :-

وبه يقوم العميل بشراء سلعة من المصرف بالأجل (مراجعة) ويوكل المصرف في بيعها له نقداً وتوريد قيمتها في حساب العميل . وهذا النوع من التورق حوله تحفظات كثيرة والرأي الفقهي السائد لا يري جوازه .

٥. القرض الحسن :-

وهو دفع المال لمن ينتفع به على أن يرد بدله بموجب إيجاب وقبول ، وهو يعتبر من الصيغ التي يمكن استخدامها لتقديم التمويل النقدي ويمكن للمصارف الإسلامية أن تقدم القرض الحسن



شراكة قوية مع سوق الخرطوم للأوراق المالية



السودان - الخرطوم شارع علي عبداللطيف - مركز الفيحاء التجاري
تلفون : ٠١٢٣٠٠٢٠٢٣ - ٠١٢٣٠٠٢٠٢٥ - فاكس : ٧٧١٧١٤ ١٨٣ ٢٤٩ +

شركة الفيصل
للمعاملات المالية





إعداد : بابكر ابو الدهب
سوق الخرطوم للأوراق المالية

مشروع نظام التداول الإلكتروني لسوق الخرطوم للأوراق المالية

إقترب سوق الخرطوم للأوراق المالية من التحول كلياً إلى نظام التداول الإلكتروني عبر الأجهزة والشاشات الإلكترونية التي إكتمل تركيبها وتشغيلها تشغيلاً تجريبياً بنجاح تام من جانب الشركة المنفذة لمشروع التداول الإلكتروني وهي شركة الأول لتقنية المعلومات (فيت) العمانية .

لماذا التداول الإلكتروني ؟

ومع مرور الوقت وتطور حجم السوق وتعاملاته وأهميته للإقتصاد والمستثمرين المحليين والأجانب ، ومع تقدم الأسواق الإقليمية والدولية لم يعد التداول اليدوي مواكباً لتلك التطورات كما أصبح عائقاً لعملية الربط مع البورصات العربية خاصة في إطار مشروع إتحاد البورصات العربية لتوحيد الأسواق المالية العربية بما يوفر حرية للمستثمرين للإستثمار في الأسواق التي يختارونها. وعليه كان لابد لإدارة السوق المالية والتي تسلمت مهامها في العام ٢٠٠٩م من تنفيذ هذا المشروع وتوفير نظام التداول الإلكتروني بكل متطلباته القانونية والتقنية وتأهيل قاعة التداول الرئيسية لتتحول من قاعة تقليدية إلى قاعة إلكترونية وتعديل القوانين بما يتماشى مع التداول الإلكتروني علاوة على تأهيل وتدريب العاملين والوسطاء الماليين .

وبإفتتاح المشروع وبدء التعاملات بنظام التداول الإلكتروني ينتقل سوق الخرطوم للأوراق المالية إلى مصاف الأسواق العالمية (البورصات) التي تستخدم التكنولوجيا في تعاملاتها وربط المتعاملين فيها عبر دول العالم ومن خلال سوق عالمية واحدة .

تأخر مشروع التداول الإلكتروني لسوق الخرطوم للأوراق المالية أكثر من ستة عشر عاماً بسبب الظروف الإقتصادية التي نشأ فيها السوق منتصف تسعينات القرن الماضي (١٩٩٤م) والتي لم تمكن القائمين على أمره في ذلك الوقت من تأسيسه على نظام التداول الإلكتروني الذي يتطلب إمكانيات مادية ومعينات لم تكن متوفرة في حينها . ونسبة للحاجة الماسة لقيام السوق توجه المؤسسون له بدعم من وزارة المالية إلى تأسيسه على التداول اليدوي الذي كان كافياً لتلبية متطلبات التأسيس وتثبيت السوق ونشر ثقافته والتعريف بالأهداف التي أنشئ من أجلها .





خطة التحول إلى التداول الإلكتروني :-

فور تسلمه لمهام إدارة السوق أعد الأستاذ عثمان حمد محمد خير المدير العام لسوق الخرطوم للأوراق المالية خطة عمل لتطوير السوق تبنى تنفيذها مجلس إدارة السوق بدعم من وزارة المالية وبنك السودان المركزي وشركة الخدمات المصرفية الإلكترونية . وبنيت خطة التطوير الشامل للسوق على أساس إدخال نظام التداول الإلكتروني كضرورة عاجلة وملحة للأسباب الآتية :-
أ/ تطوير السوق بما يمكن من مضاعفة قيمة العمل بالسوق ويسهل عملية تداول الأسهم .

ب/ مواكبة التطورات بالأسواق المالية الإقليمية والدولية .

ج/ ربط السوق بالأسواق المحلية والإقليمية والدولية .

د/ إنضمام السوق لبعض قواعد البيانات الإقليمية مثل قاعدة بيانات صندوق النقد العربي التي تضم ١٤ سوقاً عربية .

هـ/ مواكبة متطلبات الإدراج المتقاطع للشركات السودانية في الأسواق العربية والذي يتطلب توفر نظام الكتروني .

و/ التطبيق المرتقب لنظام التسويات الآنية الإجمالية (RTGS) وما يتطلبه من ارتباط السوق بالأنظمة الإلكترونية التي سيتم

تطبيقها بهدف تسريع عمليات تحصيل أدوات الدفع المتبادلة بالبلاد وترميز هذه الأدوات من سندات وشهادات وأسهم وصكوك وتوحيد مواصفاتها حتى يتم تحصيلها إلكترونياً بإعتبار أن السوق هو أحد المؤسسات العاملة في أدوات الدفع .

ز/ التداول الإلكتروني وبما يوفره من برامج سلامة عالمية

يضمن سلامة البيانات من الإختراق والسرقة ويضمن سرعة تنفيذ الأوامر وسلامة سرية التعامل ويوفر كذلك أنظمة أمان موثوق بها وقاعدة بيانات جيدة.

ح/ التداول الإلكتروني يضمن الشفافية الكاملة في كافة أنشطة السوق ويؤدي في ذات الوقت إلى المنافسة الحرة الشريفة والعدالة في توزيع الفرص .

خطوات ما قبل التنفيذ :

أشارت خطة تطوير السوق وإدخال نظام التداول الإلكتروني إلى وجود العديد من الخطوات الواجب اتخاذها للتحول لنظام التداول الإلكتروني في السوق والمتمثلة في الآتي :

- تحليل الوضع الراهن للأوراق المالية المتداولة في السوق (تم عقد إجتماع مع إدارة نظم الدفع ببنك السودان المركزي وتم الإتفاق فيه على تشكيل فريق عمل مشترك لتقييم الوضع بالسوق من ناحية الجانب التقني والعملى IT و (BUSINESS) .
- مراجعة الإجراءات الداخلية لعمليات التداول والتسوية والتقاص بهدف إعادة هندسة عمليات التداول .
- تخطيط موارد السوق إلكترونياً فيما يتعلق بالتعامل





المتطلبات الخاصة بالعمليات في السوق والمستخدمين والوكلاء والمستهدفين والجوانب التنظيمية والقانونية وغيرها ومن ناحية هذه المرحلة يتم تقديم وثيقة المتطلبات وتقديمها لإدارة السوق للموافقة عليها وإعتمادها وهناك كثير من الأساليب والتقنيات التي تستخدم في هذه المرحلة من أجل الوصول للمتطلبات الصحية .

ثانياً : مرحلة التنفيذ للمشروع :

تقوم الشركة بتعميم وتطوير المتطلبات التي تم الإتفاق عليها والحصول على المعدات والأجهزة المطلوبة لعمل النظام وإجراء الاختبارات اللازمة من قبل منسوبي الشركة . أيضاً يتم تدريب أعضاء السوق والوكلاء ويتم التوثيق لكل مكونات النظام وإجراء اختبارات القبول من سوق الخرطوم للأوراق المالية .

ثالثاً : مرحلة التشغيل الفعلي :-

بعد إجراء اختبارات القبول تقوم الشركة بمساعدة منسوبي السوق بإعداد وإدخال كل المعلومات المطلوبة للتشغيل الفعلي ومراقبة أداء النظم خلال الأسبوعين الأولين وتقديم أية مساعدة مطلوبة، هناك الكثير من التفاصيل يمكن الرجوع إليها في المقترح الأصلي وسيكون هناك دعم فني وتقني مع تقديم الضمانات الكافية والتدريب بواسطة الشركة المنفذة .

المرحلة الأخيرة للتنفيذ :-

وقع اختيار العطاء الفائز على شركة الأول لتقنية المعلومات (فيت) العمانية لما لها من صلة ودراية بنظام التداول الإلكتروني المهداة من سوق مسقط للأوراق المالية والشركة تقوم الآن بإستكمال الخطوات الأخيرة المكتملة للبدء بإستخدام نظام التداول الإلكتروني لسوق الخرطوم للأوراق المالية والذي تم تركيبه وتشغيله تجريبياً بنجاح تام خلال الفترة الماضية.

إلكترونياً في أنشطة السوق المختلفة .

- تعميم النظام الجديد وتحديد متطلباته اللوجستية من قوى عاملة ومعدات وأنظمة التحكم في النظم بما يؤدي إلى تكامله
- تأهيل الكوادر العاملة بالسوق عن طريق تدريب موظفي السوق والوكلاء بما يمكنهم من مواكبة التحول الكبير المرتقب في نشاط السوق خاصة في جانب التقنية والمعلومات والهندسة المالية والتداول الإلكتروني في الأوراق المالية المختلفة إضافة للتعريف بالأنشطة الجديدة للسوق .

- تعيين جهة إستشارية أو داخلية لديها خبرة في مجال الأسواق المالية وإدارة أسواق المال والجانب الفني وذلك بهدف وضع تصور متكامل حول الكيفية التي ستتم بها عملية التحول للتداول الإلكتروني على أن يتم تمليك هذه الجهة كافة المعلومات حول الوضع بالسوق والجهود المبذولة لتطويره لتحديد وتحليل الفجوة .

تنفيذ الخطوات الأولية

تم الإتصال بعدة شركات متخصصة في مجال تنفيذ برامج التداول الإلكتروني في الأسواق المالية وبعد البحث والتقصي عن طريق عدة طرق منها الإنترنت حول الشركات العالمية والعربية كالأردنية والمصرية وخبرتهما كما تمت مخاطبة عدة شركات وأرسلت مندوبيها إلى السوق للتعرف على وضعه ومن ثم التقدم بعروضها، ووضح من اللقاءات التي تمت مع مندوبي هذه الشركات الآتي:

هناك ثلاث مراحل أساسية لتنفيذ المشروع تشتمل كل منها على عدة أنشطة وهي مرحلة التعريف بالمشروع ومرحلة تنفيذه ومرحلة التشغيل الفعلي وذلك على النحو التالي :-

أولاً مرحلة تعريف المشروع :-

وتشتمل جمع وتصنيف وتحليل المعلومات ومن ثم تحديد





د. محمد حمد محمود

قسم البنوك والتمويل/ كلية الدراسات التجارية
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
الباحث في مجالات: التجارة/الصيرفة/نظم الدفع الالكترونية
Email: ahanhm@hotmail.com

الخدمة المصرفية

عبر الانترنت: الآفاق والتحديات

بدقة وبصورة آمنة ولعدد كبير من المتعاملين داخل الشبكة ساهم بشكل كبير في ان تصبح الشبكة مفتوحة للاستخدام والاطراف المختلفة. وقد شهدت حقبة التسعينات الاستخدام الواسع والاقبال الكبير على الشبكة مما أغرى المصارف شأنها شأن مؤسسات الأعمال الأخرى أن تسعى للاستفادة من هذا الوسيط المتجدد. ولتحقيق ذلك فقد بدأت المصارف في انشاء صفحات او مواقع على الشبكة تحمل اسمها ومواقع فروعها والخدمات التي تقدمها، وكانت في مجملها معلومات ثابتة لا يتم تحديثها بشكل سريع ومتكرر. وفي حقبة لاحقة مع تطور استخدامات الشبكة تطورت صفحات المصارف ومواقعها فبالاضافة للمعلومات التي اصبحت قابلة للتحديث المستمر، ظهر نوع من التواصل بين المصرف والعميل بالاستفادة مما توفره شبكة الانترنت من أدوات تواصل كالبريد الالكتروني، وهذا التواصل بالرغم من انه لم يمكن العملاء من اجراء خدمات مصرفية فورية على الشبكة الا أنه وفر لهم فرصة أكبر للاتصال بالمصارف التي يتعاملون معها. وفي مرحلة لاحقة تمكنت المصارف مع التطور الكبير الذي شهدته شبكة الانترنت من تقديم خدمات مصرفية فورية وفعالية توفرت فيه كافة خصائص ومتطلبات الخدمة المصرفية، والشكل الآتي يمكن ان يلخص باختصار مراحل التطور في تقديم الخدمات المصرفية عبر الانترنت:

الخدمة المصرفية عبر الانترنت (internet banking) يقصد بها أن يقوم المصرف بتقديم خدماته المصرفية من خلال شبكة الانترنت عبر ما يعرف بالموقع الالكتروني website، ويمكن لتلك الخدمات أن تتنوع في شكلها ومحتواها والجهة التي توجه اليها . وتعتبر الخدمة المصرفية عبر الانترنت احدى القنوات الاساسية التي تقدم عبرها الخدمات المصرفية على نطاق العالم بل انها شكلت نقطة تحول كبيرة في تطور الخدمات المصرفية الالكترونية واصبحت مجالا لتنافس المؤسسات المصرفية حيث وجهت العديد من المصارف معظم جهودها وامكاناتها في هذا الجانب بينما نشأت مصارف لتقديم خدماتها المصرفية حصريا على شبكة الانترنت (virtual banks).

والتساؤل الذي يفرض نفسه، ما الذي أكسب هذا الوسيط كل هذا الاهتمام لينتزع صدارة وسائل الخدمات المصرفية الالكترونية، كيف نشأ وتطور، ما هي متطلبات النجاح والاستمرار في هذا الميدان ماهي المخاطر التي تحيط بالتعامل فيه وكيف يمكن الاستفادة من التجارب المحيطة في هذا الخصوص لتدعيم التجربة السودانية الناشئة هذا ما تحاول هذه الورقة الاجابة عليه.

اولا: انطلاق الخدمة المصرفية عبر الانترنت:

كما هو معلوم فان شبكة الانترنت بدأت العمل في نطاق محدود ولاغراض واستخدامات محددة ولكن التطور الذي صاحب عمل الشبكة خصوصا في الاعدادات وطرق توصيل المعلومات



نوع الوقت

خدمات مصرفية على شبكة الانترنت
عمليات مصرفية مباشرة و فورية

موقع التفاعل غير المباشر
تواصل غير مباشر مع العملاء
عبر البريد الالكتروني

وجود بسيط على الشبكة
صفحات ثابتة تحوى معلومات
عامة عن المصرف

الوقت

ثانيا: متطلبات تقديم الخدمة المصرفية عبر الانترنت:

بما أن هذا النوع من الخدمات يعتمد بشكل أساسي على شبكة الانترنت فإن متطلبات نجاحه ترتبط الى حد بعيد بمقومات (اتصال شبكة الانترنت) internet connection في السوق المستهدف، وعليه فإن أهم متطلبات تقديم خدمة عبر الانترنت يمكن أن تتمثل في الآتي:

١- توفر بنىات الاتصال الاساسية اللازمة والتي تشكل الحاضنة لخدمة الانترنت ويشمل ذلك :

- الشبكات الواسعة السلكية واللاسلكية.
- توفر مزودي الخدمة وامكانية حصولهم دون عائق على الخدمة من مصادرها
- توفر اجهزة الحاسب الالى بأنواعها المختلفة وانتشارها بين افراد السوق المستهدف وسهولة الحصول عليها .

٢- توفر خدمة الانترنت بصورة جيدة في السوق المستهدف ويشمل ذلك:

- جودة اتصال الانترنت بحيث يمكن الاعتماد عليه (اتصال مستقر، بسرعات عالية، ساعات كبيرة ومتوفرة على مدار اليوم والساعة).
- سهولة الحصول/التعامل مع اتصال الانترنت، ويشمل ذلك سهولة الحصول على اشتراك الانترنت من مزودي الخدمة وسهولة التعامل معه وقبل هذا وذاك توفر الاشتراك بسعر في متناول المستهدفين.

٣- توفر قدر ملائم من المعرفة لدى المتعاملين في السوق المستهدف ويدخل في ذلك ثقافة التعامل مع التقنية عموما ويشمل:

- المام المستهدفين بكيفية التعامل مع الحاسب الالى أو الوسيط

الذي يمكن الدخول به الى شبكة الانترنت.

- المام المستهدفين بتقنيات وكيفية التصفح الآمن عبر شبكة الانترنت.

٤- قيام المصرف بانشاء موقع الكتروني لتقديم خدماته المصرفية ويشترط في ذلك:

- ان يكون الموقع سهل الاستخدام مستوفيا للمعايير المتعارف عليها في هذا الخصوص.
- ان يتم تأمين الموقع بما يكفل حفظ مصالح المصرف والمتعاملين معه ويكتسب هذا الامر أهمية إضافية نسبة للطبيعة المفتوحة لشبكة الانترنت وسهولة الوصول اليها مما يجعل مواقع المصارف عرضة للقرصنة وسوء الاستخدام.
- أن تتوفر للبنك المقدرة المالية الملائمة لانشاء الموقع وتأمينه والمقدرة الفنية والادارية ليقدم خدماته باستمرار وبشكل فعال وتناسب تلك التكلفة طرديا مع مستوى الخدمات التي يقدمها الموقع.

٥- توفر الاشراف القانوني والإداري من قبل الجهات الرقابية المنظمة ويساعد ذلك في:

- التأكد من أن الخدمة تقدم من المصرح لهم والذين تم السماح لهم بتقديم الخدمة.
- ضمان جودة مستوى الخدمة المقدمة والتزام مقدم الخدمة بالمعايير المطلوبة طيلة فترة تقديم الخدمة.
- الحفاظ على حقوق الاطراف المتعاملين في الخدمة ومنع تغول أى طرف على الآخر.

مما سبق استعراضه يلاحظ ان هناك شروط وقواعد أساسية يجب التأكد من توفرها حتى تشكل قاعدة ونقطة انطلاق جيدة





النوع من المواقع الى ثلاثة مستويات منها البسيط الذي يقدم معلومات بسيطة وثابتة، ومنها المتوسط ونجد فيه نوع أعمق من المعلومات يمكن الحصول عليه عبر محركات بحث خاصة بالموقع وفيه أيضا فرصة لتحميل بعض التقارير ذات الصلة، ومنها المتقدم ويوجد فيه نوع من المعلومات الدورية عن طريق الاشتراك وأيضا بعض الاعلانات المتخصصة.

(ب) مواقع بناء العلاقات (Customer Relationship websites):

وفي هذا النوع نجد أن البنك يركز على سبل التواصل مع عملائه وبناء علاقات وطيدة معهم ويقسم أيضا الى ثلاثة مستويات، منها البسيط وفيه نجد البريد الالكتروني واستمارات الشكاوى والمقترحات والملاحظات، وفي مستواه المتوسط نجد أدوات الحصول على نصيحة مصرفية مبنية على حساب الفرص و الفرص البديلة وكذلك الحاسبات التي تساعد المتعامل في احتساب العوائد والمخاطر، وفي مستواه المتقدم نجد مستوى التواصل الذي يصل الى حد التخاطب المرئي وسبل تطوير الخدمة المقدمة.

(ج) مواقع العمليات المصرفية الفعلية (Transactional websites):

وفي هذا النوع يقدم البنك خدمات مصرفية فعلية للمتعاملين معه عبر موقعه الالكتروني، يقسم هذا النوع الى ثلاث مستويات أيضا، حيث نجد في مستواه البسيط طلب فتح الحسابات وطلب دفاتر الشيكات والبطاقات، أما في مستواه المتوسط فنجد الاستفسار عن الارصدة وسداد الفواتير والتداول المصرفية، وفي مستواه المتقدم نجد الحصول على النقود الالكترونية والشيكات الالكترونية والتواقيع الالكترونية التي تساعد على التعامل في نشاطات التجارة الالكترونية.

وهذا التصنيف الوارد في نموذج دينز لا يمنع أن يؤدي موقع المصرف أكثر من دور واحد في نفس الوقت حيث يجوز أن يكون الموقع لتقديم الخدمات الفعلية وبناء العلاقات وتقديم المعلومات.

رابعا: الفوائد التي تعود على المصرف والعميل من تقديم

الخدمة عبر شبكة الانترنت:

يعتبر تقديم الخدمة المصرفية عبر الانترنت من أكثر الوسائل رواجاً واستخداماً من المصارف والمتعاملين معها وذلك لما توفره هذه الخدمة من مزايا للطرفين ومن ذلك:

قبل الشروع في تقديم الخدمة.

ثالثا: طبيعة وادوات الخدمة المصرفية عبر الانترنت:

يقوم المصرف عادة بتقديم خدماته من خلال شبكة الانترنت عبر ما يعرف بالموقع الالكتروني، وهو موقع على شبكة الانترنت يحمل اسم المصرف ويمثل المكان الذي يتوجب ان يقصده العميل للحصول على الخدمة المصرفية التي يقدمها المصرف المعني، ويشترط في موقع البنك ان يستوفي شرطا سهولة الاستخدام والتعامل usability ولتحقيق ذلك يراعى فيه :

- سرعة التصفح، ويتحقق ذلك باتباع عدد من الاجراءات منها تقليل حجم ملفات من الرسوم والصور والاشكال والفيديو وغيرها مما يحتاج لسعة كبيرة وتقليل عدد الصفحات التي يجب أن يتصفحها العميل للحصول على الخدمات المطلوبة.

- الالتزام بمعايير وقواعد تصفح شبكة الانترنت، حيث أن هناك عدداً من القواعد المتعارف عليها في هذا الخصوص مثل طريقة عرض الرابط (Link) وسلوك مفتاح التوقف او التحرك الى الأمام أو الخلف او شريط الاستعراض.

- عدم تكديس الموقع بالمحتويات غير ذات الصلة المباشرة بالخدمة، ويدخل في ذلك عدم تغليب المساحات الاعلانية على تلك المخصصة لاجراء العمليات المصرفية المخصصة للمتعاملين مع الموقع

- يجب أن يقدم الموقع الدعم الكامل للمتعامل من حيث الشكل والمحتوى ويعني ذلك استخدام الاشكال والعبارات الواضحة ذات الدلالات القطعية والتأكد من أن كل البيانات المستخدمة تتوافق مع مايمكن أن يعتقده ويتصوره المتعامل.

- يجب أن يصمم الموقع ليستجيب بشكل أساسي للاستخدامات المتوقعة من المتعاملين ويدخل في ذلك سرعة الوصول لمكان الحصول على الخدمة وانجازها باقل عدد ممكن من الخطوات.

- مراعاة الاتساق في الشكل والمضمون (Consistence) ويعني ذلك ان يستخدم الموقع نفس الاشكال والخطوات في جوانب الموقع لتعني وتقود لانجاز نفس الاعمال.

ويتم تصنيف المواقع الالكترونية للمصارف حسب محتواها والخدمات التي تقدم عبرها الى ثلاثة أنواع وفقا لنموذج (دينز) وهي:

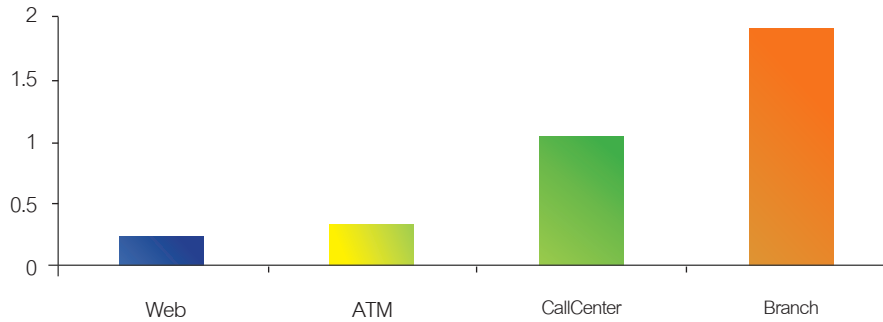
(أ) المواقع المعلوماتية (Informational website): وهي

المواقع التي تقتصر على تقديم المعلومات للمتعاملين عبر الموقع دون تقديم خدمات مصرفية فعلية أو أدوات تواصل، ويقسم هذا



١- المزايا التي توفرها الخدمة المصرفية عبر الانترنت للمصارف:

- تقديم خدمة قليلة التكاليف وذلك لان هذه الخدمة شأنها شأن الخدمات الالكترونية الاخرى تختصر وتلغي عدداً كبيراً من عناصر التكلفة التي يتم تكبدها في حالة الخدمات المصرفية التقليدية.
- تقديم خدمة تتميز بصيغة العالمية، وهذا لان حدود موقع البنك الالكتروني هي حدود شبكة الانترنت ويمكن الوصول للموقع اينما



امتدت الشبكة.

- تعزز الخدمة من فرص المصرف التنافسية، حيث تتيح للمصارف ذات الامكانيات المحدودة منافسة المصارف ذات الامكانيات الاكبر حيث ان شبكة الانترنت من مجالات التنافس التي يتفوق فيها من يحسن استغلال ميزات هذا الوسيط بشكل أفضل.
 - تتيح شبكة الانترنت الفرصة للمصرف لبيع كافة خدماته المصرفية بشكل مباشر وفوري ومتواصل للمتعاملين معه، وتعطيه فرصة لتطوير وتحديث تلك المنتجات بشكل مستمر.
 - تعطي الخدمة المصرفية عبر الانترنت المصرف فرصة كبيرة لتعزيز جهوده التسويقية حيث يمكن للبنك الترويج لمنتجاته المختلفة وأقناع المزيد من جمهور الشبكة ليتعاملوا معه.
 - توفر الخدمة للمصرف فرصة أكبر للتواصل مع المتعاملين معه لما يتوفر بالشبكة من أدوات اتصال فعالة تمكن المصرف من متابعة شئون المتعاملين معه والاستفادة من ذلك في تحسين وتطوير خدماته وارضاء زبائنه.
 - تتيح الخدمة للمصرف فرصة تقديم خدمات تتصف بالملاءمة مما يساعده في توفير خدمات ترضى العملاء على مختلف مستوياتهم ويقود الى زيادة حجم التعامل وتعزيز فرص زيادة عوائد المصرف.
 - المزايا التي توفرها الخدمة المصرفية عبر الانترنت بالنسبة للمتعاملين مع المصارف:
- أما بالنسبة للمتعاملين مع المصرف فان الخدمة المصرفية عبر الانترنت توفر عدداً من الفوائد منها:
 - الخدمة متوفرة على مدار اليوم والساعة.
 - الخدمة تقدم بسعر منخفض في معظم الحالات مقارنة بالخدمات التي تقدم عبر الوسائط الاخرى.
 - تتميز الخدمة بالملاءمة حيث لا يحتاج العميل لمغادرة المكان الذي يتواجد فيه ليحصل على الخدمة.
 - الخدمة في المتناول ويسهل الوصول اليها عبر المنافذ المتعددة المتاحة للدخول الى شبكة الانترنت.
 - الخدمة عالمية وليست مربوطة بحدود جغرافية محددة و يستطيع العميل أن يحصل عليها من اى موقع ينتقل اليه حيثما توفرت شبكة الانترنت.
 - الخدمة تمكن العميل من الدخول الى تفاصيل حسابه كاملة ليطلع على كافة القيود والحركات في الحساب مما يساعده في اتخاذ قراراته المستقبلية بشكل أفضل في ظل اطلاعه على كافة المعلومات التاريخية.
 - تسهل الخدمة للعميل التعامل عبر منافذ التجارة الالكترونية حيث توفر له وسائل التحقق من الهوية والسداد بأمان عبر شبكة الانترنت.
 - تتيح الخدمة للعميل التواصل مع المصرف بوسائل فعالة ومتعددة مما يمكنه من متابعة شؤونه المالية وادارتها بشكل افضل.





خامسا: واقع تحديات تقديم الخدمة المصرفية عبر الانترنت في السودان :

تواجه الخدمة المصرفية عبر الانترنت في السودان عدداً من التحديات كما هو الحال في معظم الدول النامية وهذه التحديات أو الصعوبات يمكن تصنيفها لنوعين أساسيين وان كان هذا لاينفي وجود نوع من التداخل بينها. النوع الأول تحديات عامة ليس للمصارف السودانية سيطرة مباشرة عليها ومنها:

- مشاكل مرتبطة بالبنية الأساسية للاتصال من شبكات سلكية ولاسلكية وسعتها وانتشارها، حيث مازال شبكات الاتصال التي تعتبر الحاضنة الأساسية لشبكة الانترنت تعاني من بعض الصعوبات الفنية وفي المقدرة على توفير خدمة الانترنت بالسعات والسرعات المطلوبة، ويظهر قصور واضح في الانتشار الجغرافي لتلك الشبكات حيث ما تزال العديد من المناطق القريبة من المراكز وحتى بعض المدن الكبرى تعاني من صعوبات كبيرة في هذا الخصوص، ولعل القصور الواضح الذي يكاد يشعر به جميع المتعاملين مع تلك الشبكات هو عدم قدرتها على تلبية الطلب المتزايد على الخدمة الأمر الذي يحدث اختناقات تؤثر على الأداء بشكل كبير وملحوس. وفي هذا الجانب يجب العمل على تعزيز تلك الشبكات وتحديثها بشكل مستمر ودوري من حيث الأدوات والسعة والعمل على مدها الى كافة الأرجاء المستهدفة بالخدمة.

- مشاكل عدم انتشار أجهزة الحواسيب الشخصية بأنواعها المختلفة وارتفاع اسعارها، وفي هذا الصدد مازالت أجهزة الحاسب الالى من المقتنيات مرتفعة الثمن بالنسبة لجمهور عريض من محدودى الدخل خصوصا الاجهزة المحمولة منها وما زالت سياسات تملك اجهزة الحاسوب للعاملين في الدولة خجولة ومتواضعة ولا ترقى لمستوى الحاجة الملحة والمتنامية والمطلوبة في هذا الصدد. والتوصية في هذا الصدد هي تخفيض الرسوم الجمركية أو اعفائها تماما من هذا النوع من الأدوات ووضعها في خانة الكتاب والنظر اليها كسلعة أساسية لاغنى عنها وليس كسلعة كمالية، وتسهيل اجراءات دخولها والعمل على توفيرها محليا بالتجميع مثلا في المرحلة الأولى على الأقل.

- مشاكل الامية التقنية وضعف ثقافة التعامل مع التقنيات الحديثة، حيث ما زال السودان من الدول التي تعاني من مشاكل كبيرة في انتشار معدلات الامية بشكلها التقليدي المرتبط بالمعارف الأساسية، فما بالك بالامية التقنية التي تعتبر اكثر

تعقيدا وتحتاج لامكانيات ومجهود أكبر للتعامل معها على مستوى قطاعات المجتمع المختلفة وباستخدام وسائل متعددة، منها ما يمكن تغطيته عبر مناهج التعليم في مراحله المختلفة ومنها ما يجب توجيهه للقطاعات خارج النظام التعليمي المنظم عبر وسائل الاعلام المختلفة ومن خلال طرح عدد من الخدمات العامة عبر وسائل التقنية الحديثة كاعلان النتائج أو التقديم للوظائف وغيرها، وبالرغم من أن مجهودات مقدرة قد بذلت في هذا الخصوص الا أن الطريق ما زال طويلا حتى يتم كسر حاجز التعامل مع وسائل وادوات التقنية الحديثة على نطاق واسع والمطلوب المزيد من الجهود المخططة التي تشارك فيها حتى القطاعات غير الحكومية.

- مشاكل ضعف مستوى الاتصال بالانترنت وعدم استقراره وضعف سعاته وسرعته ويظهر هذا جليا في حزم المنتجات التي يعرضها مزودي الخدمة، حيث سرعان ما بكتشف المتعامل ان مستوى الاتصال أقل بكثير مما هو متوقع بل يختلف من حين لآخر خلال نفس فترة الاستخدام وبالرغم من بعض التحسن في هذا الجانب الا ان مستوى الاتصال ما زال بعيدا عن ما هو مطلوب ولايمكن الاعتماد عليه بشكل كامل خصوصا اذا كان مجال التعامل هو جوانب مالية ومصرفية تحتاج الى درجة كبيرة من الثقة والامان لدى المتعاملين. والمطلوب في هذا الوضع هو تحسين مستوى الخدمات وفرض الرقابة على مزودى الخدمة من قبل الهيئات المشرفة على الاتصال للتأكد من تقديمهم لشروط خدمة جيدة تتوافق مع المعايير العالمية والتزامهم بها واتخاذ الاجراءات المناسبة في حال عدم حدوث ذلك.

- مشاكل تكلفة الحصول على خدمة الانترنت بشكل مستمر، فبالرغم من خفض التكاليف في هذا الجانب إلا أن التكاليف ما زالت بعيدة عن متناول عامة الجمهور المستهدف بالخدمة خصوصا اذا كان الاتصال المطلوب عالي الجودة ومطلوب توفره على مدار اليوم والساعة. وبالرغم من أن عنصر التكلفة يخضع لعوامل كثيرة ومتداخلة لكن الدراسات تقول ان تقديم الخدمات بأسعار في متناول المستخدم هي عنصر حاسم في الاقبال على الخدمة. وعليه على الأطراف ذات الصلة أن تضع ذلك في الاعتبار وتسعى جاهدة لخفض التكاليف على المستخدم الى اقصى درجة ممكنة.

- مشاكل الرقابة والاشراف على الخدمة المقدمة، اذ أن جهود



ادارات أو اشخاص موكلين بمهام أخرى، وهذا أنعكس على الحالة الظاهرة من الأهمال وعدم الاهتمام التي يشعر بها الزائر لتلك المواقع، وعليه فالمطلوب للتعامل مع هذا الوضع بتخصيص ادارات متفرغة ومتخصصة تكون مسئولة بشكل كامل عن ادارة الموقع مهما كان نوعه أو مستواه، وتلك الادارات تستطيع من واقع متابعتها أن تعالج أوجه القصور المتعلقة بالمحتوى والشكل وتعمل على تطوير الموقع بشكل مستمر.

٣- جهود التسويق للخدمة من قبل المصارف: وهذه الجهود سواء كانت عبر الموقع الالكتروني نفسه أو عبر الوسائل الأخرى تعد بسيطة ومتواضعة ولا تساهم في تعريف المتعاملين بالخدمة واقناعهم بها. والواجب في هذا الخصوص ان توفر ادارات المصارف موارد مقدرة وكوادر متخصصة لتقوم بهذا الدور الهام، واضعين في الاعتبار ان المصارف الان على نطاق العالم تركز جهودها في تقديم الخدمة عبر هذا الوسيط الاقل تكلفة والأوسع انتشارا والأكثر اقبالا من جمهور المتعاملين.

الاشراف والمتابعة المبذولة من الجهات الرقابية يبدو أنها ضعيفة وغير مؤثرة، وليس أدل على ذلك من الحال الذي تبدو عليها المواقع الالكترونية للمصارف السودانية ومستوى الخدمة الذي يقدم عبرها، وهذا يستدعي ان تكون هناك ادارة أو أشخاص من ذوى التخصص لمتابعة هذه المواقع ومراجعتها بشكل دوري واصدار التوجيهات وتوقيع المخالفات والعقوبات ان اقتضى الأمر. النوع الثاني هي صعوبات تواجه الخدمة المصرفية عبر الانترنت للمصارف سيطرة مباشرة عليها ومنها:

١- مستوى الخدمة المقدمة من قبل المصارف السودانية: حيث يلاحظ ضعف مستوى الخدمة المقدمة الا من حالات بسيطة ويظهر ذلك جليا في الآتي:

- محتوى وتصنيف الموقع: حيث يلاحظ أن مواقع معظم المصارف من حيث التصنيف تقع في خانة المواقع المعلوماتية البسيطة، إذ أن المعلومات المتوفرة فيها بسيطة ولا يتم تحديثها بشكل دوري وهي معلومات غير دقيقة في أحيان كثيرة، والغريب أن بعض الروابط التي تدل على بعض المصارف ليس لها علاقة البتة بتلك المصارف، إلا ان هذا لا ينفي وجود بعض المواقع الجيدة التي ترقى لمستوى تقديم الخدمات الفعلية المتوسط.

- التزام المواقع بالمعايير ومتطلبات سهولة الاستخدام: وفي هذا الجانب هناك قصور واضح حيث أن معظم تلك المعايير لم يتم مراعاتها وفي بعض الاحيان حتى في صورها البسيطة، بل إن بعض المواقع ذات التصنيف الجيد وقعت في ذات الاخطاء ولم توفر ما يعرف بالعرض التجريبي (demo) لخدماتها الفعلية يوضح كيفية التعامل مع الخدمة.

٢- ادارة المواقع الالكترونية للمصارف: حيث يتضح أن هذه المواقع ليس لها ادارات مستقلة متفرغة وانما هي جزء من أعباء

خاتمة:

الخدمة المصرفية عبر الانترنت تعتبر الآن أحد اهم محاور ووسائل تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية، والتعامل الفعال عبر هذا الوسيط يمكن ان يقلب الطاولة ويخلط الأوراق ويعيد ترتيبها لصالح البنوك الأوفر مجهودا والاكثر استجابة وتعاملا مع متطلبات هذا الوسيط. وبعيدا عن المجال المصرفي فقد اعترفت حتى الدول العظمى بأنها خسرت معركتها مع اعدائها على شبكة الانترنت، اذا فهذا الوسيط ليس حكرا على الكبار، فعلى المصارف في السودان ان تضع في اعتبارها ان الخدمة عبر الانترنت يمكن ان توفر لها فرصة كبيرة لانطلاقة جديدة تواكب العصر وتلحق بالركب ولعل بعض مصارفنا قد وعت الدرس وبأت انطلاقتها في هذا الاتجاه ولكن مازال هناك آخرون بحاجة للنظر الى الأمام وقراءة المستقبل والتحرك الى الأمام قبل فوات الأوان.





إدارة التسويق

المفاهيم الحديثة ومناهج الدراسة

اسم المؤلف / د. مصطفى عبدالله علي عبد الجليل

عرض / أ. عبدالله موسى علقم

إدارة التسويق من حيث المفاهيم الحديثة ومناهج الدراسة وجاء عرضه لموضوعاته سهلاً وميسراً وسلساً في الفهم والاستيعاب، ولا شك في أنه سيكون إضافة قيمة لمكتبة التسويق وحافزاً للباحثين في هذا المجال.

ثالثاً: دواعي عرض الكتاب:-

من بين دواعي عرض الكتاب، إبراز الدور الكبير والمستمر لعلم إدارة التسويق الذي أصبح علماً لا غنى عنه لأية منشأة أو مؤسسة تستطيع أن تحقق النجاح والتطور، ويعد من أمضى الأسلحة المستخدمة في المنافسة ولما يحققه هذا العلم لمصلحة المؤسسة وعملائها من نتائج تراعي المزج بين الخدمة وتسويقها، وجعل نطاق تطبيق هذا المفهوم كمنهج يدرس عالمياً وحديثاً. وإضافة لذلك فإن الكثير من الباحثين والمهتمين بقضايا التسويق واتخاذ القرار يمثل لهم هذا الكتاب إضافة جديدة وأحد المراجع المهمة لهذا العلم.

الأفكار الأساسية التي يناقشها الكتاب:-

افتتح المؤلف الفصل الأول من الكتاب بالحديث عن مفاهيم ومناهج الدراسة لإدارة التسويق متمثلة في إشباع حاجات ورغبات المستهلك الأخير والمشتري الصناعي عن طريق توفير السلع والخدمات والأفكار المناسبة في الوقت المناسب والمكان المناسب وبالسعر المناسب والجودة كذلك، والمستهلك هو نقطة البداية لكل نشاط تسويقي يعمل على تحقيق المنفعة المكانية والزمانية.

وعن مناهج التسويق أشار الكتاب الى أربعة مناهج في طبيعة الأنشطة وأهميتها وهي منهج سلوكي ومنهج دراسات المنشآت التسويقية والمنهج السلعي ومنهج النظم السلوكية.

الفصل الثاني:

للتسويق تعريفات متعددة تختلف باختلاف التطور الفكري ويشمل المتغيرات الحديثة في عالمنا العصري وهو من المفاهيم التي رافقت الثورة الصناعية وبخاصة عندما تدفقت السلع إلى السوق تدريجياً وخرجت من النطاق المحلي إلى الدولي.

ومن أقدم ما ورد من تعريف كان في العام ١٩٣٠م والذي انصب أساساً على الأنشطة المتعلقة بالانتقال المادي للسلع، فقد ورد في هذا التعريف أن (التسويق بكامل معناه يتناول التغير في الملكية أو الحيازة فالانتقال المادي للسلع ليس إلا وسيلة تسهل من هذا التغير وجعله ممكناً باستعمال السلعة واستخدامها من قبل المالك والذي ينال بموجبه كل الحقوق والامتيازات والمسؤوليات المتعلقة بالسلعة).

وصف الكتاب

الكتاب الذي نحن بصدد استعراضه في هذا العدد من مجلة المال والاقتصاد يأتي بعنوان (إدارة التسويق المفاهيم الحديثة ومناهج الدراسة) للدكتور مصطفى عبدالله علي، وقد صدر في طبعة ممتازة من شركة مطابع السودان للعملة المحدودة ٢٠١١م ويقع في ٢٢٠ صفحة من القطع المتوسط ويضم أحد عشر فصلاً رئيساً.

مقدمة مدير جامعة أم درمان الإسلامية:

يتحدث البروفيسور حسن عباس حسن، مدير جامعة أم درمان الإسلامية في مقدمة هذا الكتاب عن مفهوم التسويق الحديث والذي يقوم على أن المنشأة تتعامل مع عملاء لهم مصلحة أو منفعة يحققونها من خلال استخدامهم للسلعة أو الخدمة التي تقدمها لهم، وأن استمرارية المنشأة أو المؤسسة تعتمد على تدريبها على الاستجابة لمتطلباتهم على خير الوجوه. ويضيف البروفيسور بأن هذا الكتاب يعد من الكتب القليلة التي تناولت



وعن البيئة التسويقية وأثرها على عملية التسويق جاء الفصل السابع بتعريف بيئة العمل الخاصة بإعتبارها جزءاً من البيئة الإدارية التي تلائم عملية وضع وتحقيق الأهداف الخاصة، وتناول الفصل التعريف بعوامل البيئة الداخلية والخارجية ومكوناتها التي تؤثر على فعالية عملية التسويق.

وتحدث الفصل الثامن عن التسعير العنصر الهام في المزيج التسويقي والذي يحدد قيمتها التبادلية من وجهة نظر البائع والمشتري كما يعتبر التسعير من القرارات المحورية للمنشأة لما له من تأثير على بقية الأنشطة. والسعر يعتبر واحد من العوامل التي تؤثر بشكل مباشر على الربح.

وأورد الفصل التاسع موضوع التوزيع المادي وأهميته، والذي يشتمل على مجموعة من النشاطات هدفها الأنسياب الفعال للسلع تامة الصنع من خط الإنتاج حتى المستهلك الأخير، ويعرف التوزيع المادي بأنه مفهوم يصف مجموعة واسعة من الأنشطة التي تتعلق بالأسباب الفعالة للسلع المنتجة من مراكز الإنتاج إلى المستهلك النهائي كما أنه في بعض الأحيان قد يشمل الأنشطة التي تساعد على حركة المواد الخام من مصادر التوريد إلى مراكز الإنتاج.

وفي الفصل العاشر وقبل الأخير من الكتاب تناول الباحث الميزة التنافسية المستدامة للتسويق في عصر العولمة، وتناولها برؤية وتخطيط استراتيجي جاءت بها ثورة المعلومات بنوع آخر من التحديات التي تستلزم ابتكار فكر تسويقي فعال بدءاً بتحديد المنافسين في الصناعة وتقييم الأهداف وتحليل جوانب القوة والضعف وأنماط ردود الأفعال الخاصة بالمنافسين حتى يسهل الظفر بحصة سوقية تحقق النمو المستدام.

اختتم الباحث في الفصل الحادي عشر دراسة السوق وتجزئته بغرض توجيه السلع والخدمات التي تناسب كل طبقة لإتمام الإشباع المتوقع في الوقت والمكان وبالسعر والجودة ومن المصادر المناسبة، ويقدم الفصل كيفية التعرف على ماهية السوق ووظائفه وأنواعه مع الخصائص المتعددة له.

عرض الباحث في خاتمة الكتاب قائمة من أهم المصطلحات العلمية التي وردت في الكتاب باللغتين العربية والإنجليزية، هذا بجانب فهرس يشمل المراجع العربية والأجنبية.

تطرق المؤلف إلى عوامل المزيج التسويقي والمكون من أربعة وهي السلعة ومنافذ توزيعها ووسائل التوزيع عنها وتحديد سعرها. فإستراتيجيات التسويق يمكن النظر لها بأنها انعكاس لهذه العوامل لأن التفرد والامتياز العملي في السوق يعتمد على كفاءة وفعالية واختيار عناصر هذا المزيج.

وعدد المؤلف مراحل دورة حياة السلعة وهي أربعة مراحل مرحلة التقدم، والنمو، والنضوج، والتدهور أو الاندثار

وفي الفصل الثالث ناقش الكاتب سلوك المستهلك وفق مدخلين الاقتصاديين وهو يسعى لتحقيق أقصى منفعة والعوامل المؤثرة في ذلك، ومدخل سلوكي يتمثل في المحددات الفردية من إدراك ودوافع واتجاهات ومحددات حضارية واجتماعية، بجانب العوامل المؤثرة في قرارات الشراء ومتغيراتهم الاجتماعية والحضارية والمتغيرات الفردية

وجاء الفصل الرابع بعنوان: منافذ التوزيع، والتي يرى أنها تتمثل في مجموعات الأفراد والمؤسسات التي يتم عن طريقها نقل السلع والخدمات من مصادر إنتاجها إلى المستهلك الأخير، وهي التي يتم عن طريقها خلق المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة الحياة. وتطرق الفصل إلى الوظائف المهمة لقنوات التوزيع وأهدافها وأنواعها واستراتيجياتها وشرح للجوانب السلوكية في قنوات التوزيع.

الفصل الخامس أفرد له المؤلف أهمية التعبئة والتغليف وذلك لإرتباطه المتعلق بالمنتجات ولما تضيفه من أهمية في حماية السلع من التلف أو الكسر أو التحلل كما له فوائد أخرى من ناحية الترويج والإعلان مع العلم بأن تكلفته تمثل حوالي ١٥٪ من قيمة السلعة.

ويأتي الفصل السادس متناولاً موضوع التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية في العصر الرقمي كأداة تسويقية معاصرة يتاح فيهما استخدام الإنترنت لنشر المعلومات على نطاق واسع فتقدم المؤسسة نفسها ومنتجاتها وامكانياتها للآخرين وتحدد احتياجاتهم. موضحاً هذا الفصل مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية وما هي قواعده ومتطلباته ومزاياه وعيوبه.

الخاتمة:





الذكاء الوجداني لدى موظفي بنك فيصل الإسلامي السوداني بولاية الخرطوم



جامعة الأحفاد للبنات

مدرسة علم النفس ورياض الأطفال

بحث تكميلي لنيل درجة بكالوريوس الشرف

إعداد :

نادية موسى محمد - وعزة عبدالقادر خلف الله

إشراف الأستاذ/ علاء الدين حامد أحمد موسى

طالعنا إحدى الدراسات التي قدمت لجامعة الأحفاد وهي تظهر بوضوح ما يتسم به الذكاء الوجداني لدى موظفي بنك فيصل الإسلامي السوداني بالإرتفاع، والذي يشير الى مجموعة من القدرات المعرفية لدى منسوبيه كالتفكير المجرد والإستدلال والحكم والذاكرة، وهذا ما يجيء في تعريف ومفهوم الذكاء الوجداني كبنية نفسية يمكن من خلالها تفسير العديد من جوانب السلوك الإنساني.

أما الجذور الحديثة فترجع الى أعمال جاردر عن الذكاءات المتعددة ورفضه لفكرة العامل العام وبصفة خاصة مفهومة عن الذكاء الشخصي والذكاء الاجتماعي وعلى الرغم من استخدام المصطلح في التراث النفسي منذ فترات طويلة.

إن زيادة الإهتمام بمفهوم الذكاء الوجداني قد يرجع إلى سببين: ١. في فكرة اختلاف الأفراد في المهارات الانفعالية القابلة للقياس والتي تعد من الأفكار المهمة في حد ذاتها فهي تعد إيداناً بفتح منطقة جديدة تماماً في مجال الفروق الفردية لم يتم تغطيتها من خلال المقاييس المعهودة للذكاء والشخصية.

٢. أهمية النتائج المتوقعة من الناحية النظرية عن ارتباط الذكاء الوجداني بمدى كبير من المتغيرات ذات الأهمية، فالمهارات الاجتماعية لدى مرتفعي الذكاء الوجداني يتوقع أن ترتبط بالمواطنة الصالحة والعلاقات الشخصية.

كما تضمنت تلك الدراسة التي قدمت في مجال علم النفس وحملت عنوان (الذكاء الوجداني لدى موظفي بنك فيصل الإسلامي السوداني بولاية الخرطوم) و هي دراسة لنيل بكالوريوس الشرف، وصفاً كاملاً لعينة البحث تبعاً للحالة الاجتماعية وبعض المتغيرات وعدد من الاختبارات العلمية لعينات مختلفة لمعرفة السمة العامة للذكاء الوجداني ومعرفة الفروق فيها والعلاقة بينها وبين موظفي البنك والدرجات الوظيفية والمؤهلات الأكاديمية المكتسبة لديهم.

تمهيد:

تمتد جذور مفهوم الذكاء الوجداني عن الذكاء الاجتماعي الى مفهوم ثورنديك (Edward Thorndike) والذي يشير الى القدرة على فهم وإدارة الآخرين للتصرف بحكمة في العلاقات الإنسانية.



التغيرات المستمرة والغموض وزيادة المعلومات وأسلوب الحياة السريع، الذي يحتاج الى التكيف والعمل الجماعي وحل المشكلات بطرق ابداعية ولذا يحتاج العاملون الثقة بالنفس والتعاون والقدرة على حل الصراع، وهي كفاءات تنتج من المعرفة بالمشاعر وفهم العلاقات مع الآخرين.

وأظهرت الدراسات أن الذين يعملون في المبيعات زادت مبيعاتهم بنسبة ٣٧٪ خلال عامين بينما كان متوسط انخفاض مبيعات المتشائمين خلال عامين ٢٧٪، وأظهرت دراسة أخرى بأن التفاؤل يبنى بأداء أفضل للطلاب من درجات الإختبارات كما أن التعاطف يسهم في النجاح المهني وأيضاً في الحياة الاجتماعية.

الذكاء المعرفي يسهم في التنبؤ بالنجاح المهني بنسبة تتراوح بين ١٠ - ٢٠ ٪ تاركا نسبة ٨٠ - ٩٠ ٪ لعوامل أخرى منها الذكاء الوجداني. كما انه يبنى بالنجاح في العمل. وفي دراسة طبقت على ٨٠ دارساً للدكتوراة وجد أن القدرات الوجدانية والاجتماعية تماثل ٤ مرات أهمية الذكاء العام في النجاح المهني.

التدريب على مهارات الذكاء الوجداني:

إن التدريب لتنمية هذه المهارات يجعل العاملين يتبعون أساليب فعالة في مواجهة المواقف الضاغطة. وأنه بنمو مفهوم الذكاء الوجداني تتضح أهميته بجانب أهمية معامل الذكاء ، وهو الذي يصنع النجاح الحقيقي والرضا عن الحياة والعمل، ووجدت المؤسسة التي تهتم ببرامج الذكاء الوجداني تطوراً ملحوظاً على مستوى أفرادها وتحسين أدائهم وبيئة العمل، واستطاعوا أن يزدادوا مقدراتهم ورغبتهم في إنجاز جميع تحديات العمل والمشاركة الفاعلة في فريق العمل بكفاءة عالية.

وفي خاتمة الدراسة التي أمنت على ضرورة تضمين

مقاييس الذكاء الوجداني في اختبارات التقدم للوظائف بالبنوك والمصارف بجانب تفعيل برامج تدريبية لتنمية الذكاء الوجداني لدى جميع الموظفين بمختلف المستويات الإدارية وضرورة انشاء وحدات ارشادية ونفسية لتقديم النصيح النظري والعملية للموظفين حتى تسهم في تمكينهم من كيفية التعامل مع الضغوط المهنية بجانب توفير المناخ الملائم لذلك.. وأوصت ايضاً الدراسة على إدراج الذكاء الوجداني ضمن المناهج الدراسية



كما يرتبط الذكاء الوجداني بمهارات داخل الشخص مثل تنظيم المزاج وانخفاض القلق والضغط، وتشير الدراسات الحديثة الى أن الذكاء الوجداني يتنبأ ب ٨٠٪ من نجاح الإنسان في الحياة. وتأتي رؤية الباحثين (نادية موسى، وعزة عبدالقادر) بدراسة الذكاء الوجداني لموظفي بنك فيصل لأهميته في العمل اليومي ومعرفة مقدراتهم كأعضاء لفريق عمل واحد سماته الترابط والإنجاز وهو من سمات الذكاء الوجداني.

مصطلح الذكاء الوجداني: هو القدرة على إدراك الفرد لمشاعره وتوظيفها في اتخاذ القرارات الصائبة في الحياة وقدرته على التعامل مع الضغوط والتحكم في الدوافع والانفعالات والقدرة على إثارة الحماس في النفس والمحافظة على روح الأمل والتفاؤل متى ما صادف الانسان فشلاً في تحقيق هدفه، كما هو مهارة اجتماعية تتمثل في التعامل مع الناس من خلال العلاقات الاجتماعية والقدرة على إقناع الآخرين وفيادتهم.

التعريف الإجرائي للذكاء الوجداني: هو مجموع الدرجات التي يحصل عليها في مقياس الذكاء الوجداني، حيث تدل الدرجات المرتفعة على ارتفاع الذكاء الوجداني.

نظريات الذكاء الوجداني:

١. نظرية دانيال جولمان: وهي تشير الى الأساس الذي يبنى عليه أي نوع آخر من الذكاءات وهو القدرة العقلية التي يحتاجها الفرد، وتم حصر مكونات الذكاء الوجداني في الكفاءة الشخصية والاجتماعية.

٢. نظرية ماير وسالوفي: عرفت الذكاء الوجداني بأنه القدرة على إدراك الانفعالات وفهمها وتنظيمها في حل المشكلات والتيسير الوجداني للتفكير. ووضع لها نموذجاً يتضمن

الآتي: تحديد الانفعالات والتعرف عليها ، استخدام الانفعالات لتيسير عمليات التفكير، فهم الانفعالات وإدارتها.

٣. نظرية بار-اون: وترى أن الذكاء

الوجداني يمثل الجانب غير المعرفي وهو مجموعة من القدرات العقلية والوجدانية التي تؤثر في قدرة الفرد على التكيف مع متطلبات الحياة، وتشمل عدة أبعاد (الذكاء الوجداني داخل الشخص، بين الأشخاص ، التكيف، إدارة الضغوط، المزاج العام).

الحاجة للذكاء الوجداني في مجال العمل :

للعاملين مستويات مرتفعة من الضغوط الناتجة عن





الأستاذ/عادل محمد النابير

المستشار القانوني بفرع التمويل الأصغر



محاذير قانونية

حول التمويل الأصغر

الحمد لله الذي خلق الإنسان في أحسن تقويم وجعله أكرم خلقه فقال: (ولقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم) صدق الله العظيم، ومنحه الحرية والقدرة على الاختيار وبيّن له معالم طريق الخير والعدل ومخاطر طريق الظلم والشر وملكه مفاتيح التغيير الذاتي والإمكانية على الارتقاء والتغيير المجتمعي؛ والصلاة والسلام على الرسول المبيّن عن ربه ما أنزل إليه والذي أكد أن الأصل في خلق الإنسان الطهارة والفطرة فروى عن أبي هريرة رضي الله عنه قال؛ قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ما من مولود وولد على الفطرة فأبواه يهودانه وينصرانه ويمجسانه كما تنتج البهيمة بهيمة جمعاء هل تحسون فيها من جدعاء) رواه البخاري ومسلم وغيرهم.

الأفضل. لكن الملاحظ في السودان ومن واقع متابعتنا لتجارب بعض المؤسسات سواء كانت مؤسسات تجارية أو حكومية، نجد أن بعض عملاء التمويل الأصغر كأنها موهوبة لهم مع مشروعات التمويل الأصغر كأنها موهوبة لهم من الحكومة لإصلاح حالهم ويقومون بتبديد أموال التمويل في احتياجاتهم الخاصة، بل وفجأة يتحولون إلى أثرياء مؤقتين لحين إنتهاء مشروع التمويل وترتد شيكات الأقساط الشهرية واحداً تلو الآخر مما يضطر معه البنك أو المؤسسة الممولة لإتخاذ الإجراءات القانونية لعدم وجود ضمان تقليدي يمكن تسييله وقد يتم إيداع العميل السجن لفترات طويلة وقد تضطر أسرته لبيع أصولها ومجوداتها للسداد وبالتالي بدلا من أن يعود عليهم التمويل الأصغر بالنعمة يكون قد عاد عليه وأسرته بنقمة كبيرة لذا وحتى نضمن سلامة وديمومة واستمرارية برنامج التمويل الأصغر ونتفادي الإخفاقات التي حدثت للآخرين لابد لنا من إنتباهه في أمور كثيرة أذكر منها على سبيل المثال النقاط التالية:-

تمشياً مع سياسات الدولة الرامية إلى تقليل نسبة الفقر والبطالة، وجّه البنك المركزي في بداية هذا العام بسياسات جديدة ينبغي على المصارف السودانية التقيد بها مثل نشر الوعي المصرفي وزيادة إنتشار المصارف بالريف ودعم برامج النهضة الزراعية وتشجيع الصادرات غير البترولية واستكمال بناء قطاع التمويل الأصغر والصغير ذو البعد الإجتماعي لدعم الشرائح الضعيفة ولتحقيق زيادة في نمو الناتج الإجمالي المحلي والمحافظة على معدلات التضخم في حدها الأدنى.

وقد أفلح البنك المركزي بوضعه هذه السياسات، والذي أعنيه هنا هو توجيهه بإنشاء وحدات متخصصة للتمويل الأصغر مع استخدام الضمانات غير التقليدية ومراعاة استخدام التأمين كضمان مصاحب. ومعلوم بالضرورة أن الغرض من إنشاء وحدات للتمويل الأصغر بالبنوك هو الخروج بفئاته المختلفة من دائرة الفقر والبطالة وتحويل العميل من منتج صغير إلى مستوى التمويل الرسمي وذلك لمجابهة عقبات ومتطلبات الحياة والنهوض بالمجتمع إلى



٤/ صياغة العقود (عقد التمويل - عقد البيع - الإقرارات) - ومراجعتها بواسطة المستشار القانوني وذلك للخروج بها من الثغرات القانونية التي قد تفسر لصالح العميل وتضر بمركز البنك القانوني حال لجوء العميل إلى المحاكم لا قدر الله ولا بد من التأكد من أنها شاملة لكل الفقرات والبنود التي تمكن البنك من الرجوع إلى الضمانات أو الحجز على المشروع تمهيداً لبيعه عند التأخر أو التعثر ولا بد أن يكون هناك ضامن معروف ومقدر مالياً يقدم شيكاً باسمه للبنك يكون وفاءً للإلتزامات العميل حال فشله في السداد ويكتب إقراراً بذلك لتفادي أي جدل قانوني بخصوص شيكات الضمان.

٥/ المتابعة والرقابة اللصيقة للمشروعات موضوع التمويل، وذلك بعمل زيارات ميدانية بصورة دورية بغرض إستمرايتها وتقديم النصح والدعم الفني لأصحابها خصوصاً وأن كثيراً من عملاء التمويل الأصغر يفتقرون إلى التأهيل والإدارة الجيدة ويفتقدون لنظام التشغيل وسياسات السوق والتسويق والترويج لبيع منتجاتهم، كما أن الزيارات الميدانية من شأنها أن تطمئن البنك على وجود المشروع والوقوف على أدائه ومعرفة عمل العميل إذا تأخر في السداد لظروف خارجة عن إرادته وكذلك الزيارات المتكررة قد تجهض أي أفكار سيئة للعميل بالتصرف في المشروع الممول أو إهماله أو تبديده بغير مقتضى قانوني.

٥/ تأمين المشروع الممول، لأن التأمين يؤمن المشروع ضد خطر الحريق والسرقعة وضد خطر التعثر نفسه ومن التعرض لأي خطر قد يجعل مبلغ التمويل في مهب الريح طالما أنه من غير ضمان وبالتالي فإن التأمين ضروري بالنسبة للبنك والعميل ولا بد من إخبار العميل بفوائد خدمات التأمين بالنسبة له وللمشروع طالما أن التأمين أصبح يغطي التعثر في السداد كذلك.

إذا روعيت هذه الفقرات بالقدر المستطاع فإننا نكون في مأمن من مخاطر التعثر ونضمن إستمرار برنامج التمويل الأصغر وسوف يؤتى أكله بإذن ربه.

١/ ضبط ومراجعة طلبات العملاء من الناحية الشكلية، فمن الضروري أن يكتب العميل طلبه بنفسه وبمحض إرادته طائعا مختاراً ولا بد أن يذيله بإمضائه أو ببصمة إصبعه (لمن لا يستطيعون التوقيع) وكذلك التأكد من أن الطلب يحوي تاريخ تقديمه ويشتمل على تفاصيل التمويل المطلوب واستعداد العميل للسداد بالكيفية التي يتفق عليها مع البنك، هذا من شأنه أن يجعلنا نتفادى بعض إدعاءات العملاء ونكرانهم لما يطلبونه ويحررونه بأيديهم وإن حصل بعد هذا يكون إدعاؤهم لا سبب له (No cause of action).

٢/ ضبط ومراجعة العنوان أو العناوين من حيث مكان السكن بالتفصيل الممل والتوضيح غير المخل لمكان العمل ولا بد من تحديد الوصف الدقيق بالكروكي إن أمكن ذلك وتحديد مكان ممارسة نشاط المشروع الممول وعمل زيارة من قبل الموظف المختص بالبنك للموقع الذي يقيم فيه العميل وأخذ عناوين إضافية لاثنيين من ذويه، هذا وإن نجحنا فيه نكون قد تفادينا عقبة وظاهرة اختفاء العملاء وهروبهم وتغيير عناوينهم ومعلوم أن الوسيلة الوحيدة لتحصيل شيكات التمويل الأصغر المتأخره أو المتعثرة هي فتح بلاغ تحت المادة (١٧٩) من القانون الجنائي وفي حال عدم العثور على العميل الذي يكون متهماً نكون قد عرضنا البنك إلى صعوبة تحصيل مبلغ التمويل لعدم وجود الضمان التقليدي.

٣/ التقييم السليم للطلب ودراسة الجدوى المقدمين من العميل المتمول تمويلاً أصغر وذلك بفحص المستندات المرفقة والتأكد من صحتها وصدقها بعد مطابقتها مع أقواله الشفهية ولا بد من دراسة نفسية العميل وسلوكه ودوافعه وراء اخذ التمويل وذلك بجمع بيانات ومعلومات من جهة إصدار المستندات كالجهاز الإدارية والشعبية وجهات إصدار الفواتير المبدئية والنهائية ومعرفة مدى مقدرة العميل على نجاحه من واقع خبراته السابقة، لأن عدداً من المتمولين يقدمون طلبات لمشروعات وهمية القصد منها الحصول على مقابلها نقداً لإغراض أخرى قد لا يستطيع العميل بعدها أن يسدد إلتزاماته (وهذا العمري السبب الرئيسي للتعثر).





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



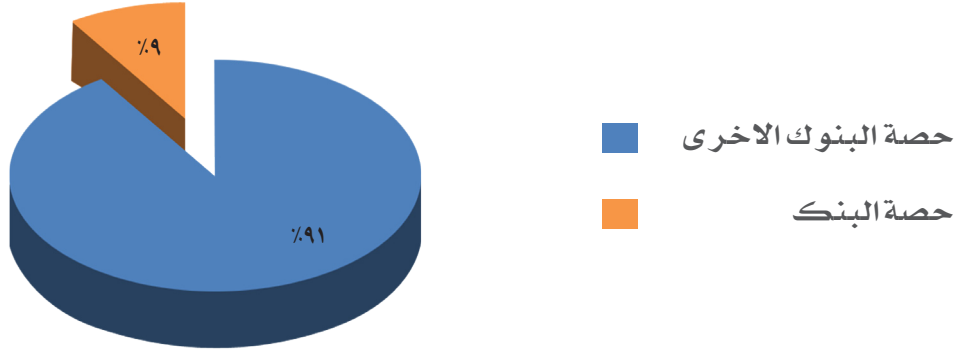
نوع استثمارك

السودان - الخرطوم شارع علي عبداللطيف - مركز الفيحاء التجاري

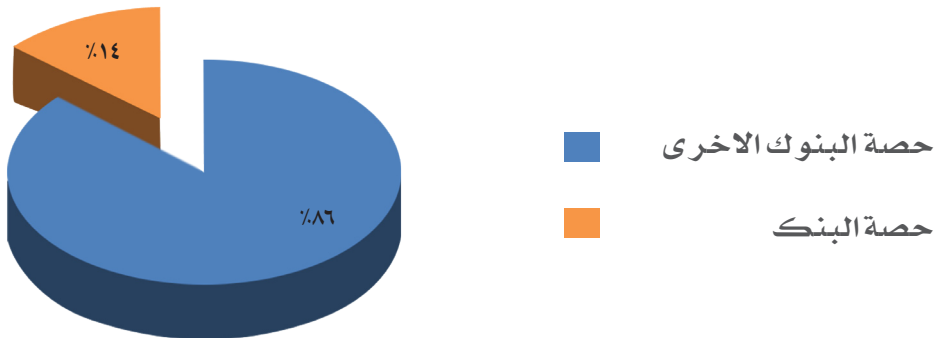
تلفون : ٠١٢٣٠٠٢٠٢٣ - ٠١٢٣٠٢٠٢٥ - فاكس : ٧٧١٧١٤ ١٨٣ ٢٤٩ +



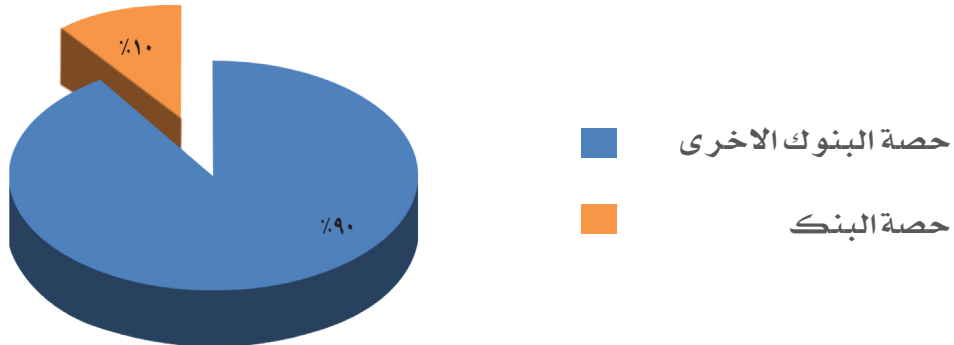
حصة البنك من أصول الجهاز المصرفي ٢٠١٠م



حصة البنك من التمويل بالجهاز المصرفي ٢٠١٠م



حصة البنك من ودائع الجهاز المصرفي ٢٠١٠م





التقوى

شَجَاعَةً. وَالزُّهْدُ نَزْوَةً. وَالْوَرَعُ جُنَّةٌ. وَيَعْمُ
الْقَرِينُ الرَّضَى. وَالْعِلْمُ وَرَاقَةٌ كَرِيمَةٌ. وَالْأَدَبُ
حُلٌّ مُجَدَّدَةٌ. وَالْفِكْرُ مِرَاةٌ صَافِيَةٌ. وَصَدْرُ
الْعَاقِلِ صُنْدُوقٌ سِرٌّ. وَالْبَشَاشَةُ حِبَالَةُ
الْمَوَدَّةِ. وَالْأَخْنَمَالُ قَبْرِ الْعُيُوبِ.



مراتب التقوى

قال الإمام ابن القيم الجوزية: مراتب التقوى
إحداها: حمية القلب والجوارح عن الأثام المحرمات.
الثانية: حميتها عن المكروهات. الثالثة: الحمية
عن الفضول وما لا يعني. فالأولى تعطى العبد
حياته. والثانية تفيد صحته
وقوته. والثالثة تكسيه سروره
وفرحة وبهجه.

من حكم الإمام علي «كُرم

الله وجهه»

وقال علي بن أبي طالب
(عليه السلام): أَرْزَى بِنَفْسِهِ

مَنْ اسْتَشْعَرَ

الطَّمَعُ. وَرَضِيَ بِالذَّلِّ مَنْ كَشَفَ

ضُرَّهُ. وَهَانَتْ عَلَيْهِ نَفْسُهُ مَنْ أَمَرَ

عَلَيْهَا لِسَانَهُ.

وَالْبُخْلُ عَارٌ. وَالْجُبْنُ مَنْقَصَةٌ. وَالْفَقْرُ

يُخْرِسُ الْفُطْنَ عَنْ حُجَّتِهِ. وَالْمَقْلُ

غَرِيبٌ فِي بَلَدَتِهِ. وَالْعَجْزُ أَقْفَةٌ. وَالصَّبْرُ

القاضي أبو يوسف يوجه نصائح للخليفة

* طلب هارون الرشيد من أبي يوسف قاضي
القضاة أن يؤلف له كتاباً في أصول جباية
الأموال ونظام الضرائب العامة... فوضع أبو
يوسف كتابه (الخراج) تلبية لطلب الخليفة.
وجاء في مقدمة الكتاب:

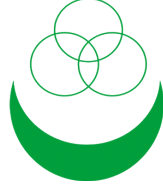
يا أمير المؤمنين: إن الله - والله الحمد - قد
قلّدك أمراً عظيماً. ثوابه أعظم الثواب.
وعقابه أشد العقاب. قلّدك أمر هذه
الأمّة. فأصبحت وأمست. وأنت تبني
خلق كثير. قد استرعاهم الله وأتمنك
عليهم. وابتلاك بهم. وولّك أمرهم. وليس
يلبث البنّان إذا أسس على غير التقوى. أن
يأتيه الله من القواعد. فيهدمه الله على
من بناه وأعان عليه. فلا تضيعن ما قلّدك
الله من أمر هذه الأمّة والرعية. فإن القوة
في العمل بإذن الله. لا تؤخر عمل اليوم إلى
غد. فإنك إذا فعلت ذلك أضعت. إن الأجل
دون الأمل. فبادر الأجل بالعمل. فإنه لا عمل
بعد الأجل

ابتهاال

ففرّج ما ترى من سوء حالي
وعيب الذنب لم يخطر ببالي
إلى مولاه يا مولى الموالى
ولا أعصيك في ظلم الليالي
ببابك واقف يا ذا الجلال
مُحَقِّقٌ بالعذاب وبالتيكال
ويُحَسِّنُ إن عفوت قبيح حالي

أتيتك راجياً يا ذا الجلال
عصيتك سيّدي وبلي بجهلي
إلى من يشتكي المملوك إلا
فويلي ليت أُمّي لم تلدني
وها أنا ذا عبّيدك عبدٌ سوء
فإن عاقبت يا ربي فأني
وإن تعفو فعفوك أرجّسيه





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

تأمين السفر

تعاونوا على البر والتقوى



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



بنك فيصل الاسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

نحقق أهدافنا بدقة وكفاءة



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

ص. ب : ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس : ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس : ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ ١٨٣ +٢٤٩ - هاتف : ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٥٠٨٧

٧٧٨٧٢٧ ١٨٣ +٢٤٩ - إسوفت : FISBSDKH / بريد إلكتروني : fibsudan@fibsudan.com - الموقع : www.fibsudan.com