



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

نحن الرواد

المال والإقتصاد

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

العدد ٦٩ يونيو ٢٠١٢م

مجلة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

رئيس الجمهورية يكرم بنك فيصل الإسلامي السوداني

مشروع الغذاء العربي ودور السودان في تحقيقه

البنك .. علامة مضيئة في العمل
المصرفي بالسودان

مجلة المال والإقتصاد
في ضيافة الاستاذ
الباقر يوسف مضوي



مواقع ماكينات الصراف الآلي العامة

١. فرع الفيحاء ١
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 المك 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 الخير الإسلامي - أركويت
٢٣. جامعة الخرطوم - كلية الصيدلة
٢٤. فندق البحرين العالمي - شارع السيد عبدالرحمن
٢٥. العمارات شارع ١٥ أمام طلعة النيل
٢٦. وزارة الداخلية
٢٧. الهيئة العامة للإمدادات الطبية - الخرطوم جنوب
٢٨. أكاديمية الشرطة - شارع الصحافة زلط
٢٩. وزارة الطاقة والتعدين
٣٠. الخطوط الجوية السودانية - الرئاسة
٣١. فرع السوق الشعبي الخرطوم
٣٢. فرع السوق الشعبي أمدرمان
٣٣. فرع الزبير باشا
٣٤. مبنى الإذاعة السودانية
٣٥. جامعة الرباط الوطني
٣٦. مبنى شركة كنار شارع أفريقيا
٣٧. جامعة أفريقيا العالمية
٣٨. مستشفى مكة التخصصي لطب العيون - الرياض
٣٩. مستشفى الأسنان التعليمي
٤٠. صيدلية لنا - شرق برج سودا
٤١. وزارة التربية والتعليم
٤٢. الإدارة العامة للجمارك - الرئاسة
٤٣. الإدارة العامة للجمارك - رئاسة جمارك مطار الخرطوم
٤٤. الإدارة العامة للجمارك الرئاسة (داخل الرئاسة)
٤٥. جبرة - طلعة النيل - جوار جامع بلال
٤٦. فرع البنك ابوسع
٤٧. فرع المحطة الوسطى امدرمان
٤٨. جامعة امدرمان الإسلامية - مجمع الطالبات الثورة
٤٩. محلية أم درمان - المعاشات
٥٠. فرع جامعة أمدرمان 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 الأزهر
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. ود مدني
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

المصارف

- (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 للاستثمار - المنامة
- (٩) المصرف العربي للاستثمار - أبوظبي
- (١٠) بنك المشرق - دبي
- (١١) مصرف أبوظبي الإسلامي - أبوظبي
- (١٢) بيت التمويل الكويتي - الكويت
- (١٣) بنك صادرات إيران - طهران
- (١٤) مؤسسة فيصل المالية سويسرا - جنيف
- (١٥) بنك فيصل الإسلامي المصري - القاهرة
- (١٦) بنك شمال أفريقيا التجاري - بيروت
- (١٧) كوميرزبانك - فرانكفورت
- (١٨) يوباي (المصرف العربي إيطاليا)
- (١٩) بنك كوريا - سيول
- (٢٠) بنك بيروت - بيروت
- (٢١) بنك مسقط - مسقط
- (٢٢) البنك الفرنسي - بيروت
- (٢٣) بنك BCB - جنيف
- (٢٤) بنك FIM - مالطا
- (٢٥) اليوفا - 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

أنشطة وأخبار

الصفحة

- ٥ رئيس الجمهورية يكرم بنك فيصل الإسلامي السوداني
٧ صوت شكر من أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

دراسات اقتصادية

- ١٤ مشروع الغذاء العربي و دور السودان في تحقيقه
٢٠ حكم زكاة أسهم الشركات
٢٦ مفهوم ومراحل تسعير الخدمات المصرفية
٣٤ مميزات وعلامات مضيئة في العمل المصرفي بالسودان
٣٧ العمل أساس قيمة المنتج ثقافة الالتزام

صيرفة إسلامية

- ٤٠ الاقتصاد والبيئة في القرآن الكريم
٤٥ الاعتمادات المستندية وطبيعة العقود

تقنية مصرفية

- ٥١ التجارة والتسوق عبر الإنترنت
٥٥ الرواد موبايل

رؤية قانونية

- ٥٧ التكييف الشرعي والقانوني للاعتمادات المستندية

المؤشرات

- ٥٩



المستشار الإعلامي

الأستاذ / موسى يعقوب

الإشراف

الأستاذ / محمد الطاهر الطيب

هيئة التحرير

الهادي خالد إسماعيل

مهند مبارك العجب

إسماعيل إبراهيم محمد

جمال الدين عمر محمد التوم

محمد حسن جعفر الحفيان

عبد الله موسى علقم

محمد حافظ مبارك

إبراهيم محمد الأمين

البريد الإلكتروني :

magazine@fibsudan.com

هاتف خدمة العملاء

٠١٨٣٧٤١٣٢٧

فروع البنك العاملة :

الفرع	التلفون
١ الفحاء	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٣٥٦٦
٢ المحطة الوسطى الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٨١٧٦٧
٣ جامعة الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٤٧٩
٤ السوق العربي	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٧٤٦٠٣
٥ السجانة	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٦٧٧٥٨
٦ السوق الشعبي الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧٥٦٥٦
٧ المنشية	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦ - ٩٦٩
٨ المنطقة الصناعية الخرطوم	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٧١٨٩٥
٩ السوق المحلي	+٢٤٩ ١٨٣ ٤٢٥٨٢٧
١٠ شارع الزبير باشا	+٢٤٩ ١٨٣ ٨١١٩٦٢
١١ سعد قشرة	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٣١٩١٠
١٢ حلة كوكو	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٨٠١٥٥
١٣ المنطقة الصناعية بحري	+٢٤٩ ١٨٥ ٣٣٠٤١١
١٤ المحطة الوسطى أم د	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥١٩٧١
١٥ السوق الشعبي أم درمان	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥٣٥١٨
١٦ سوق ليبيا	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٩١٦٣١
١٧ الجامعة الإسلامية (الثورة)	+٢٤٩ ١٨٧ ٤٣١٩٧٧
١٨ الجامعة الإسلامية (العرضة)	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٥٥٣٤٥
١٩ الجامعة الإسلامية (الفتح)	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٢٩٢٤٢
٢٠ المورد	+٢٤٩ ١٨٧ ٥٧٨٩٩٩
فروع الولايات الأخرى :	
٢١ بورسودان	+٢٤٩ ٣١١ ٨٢٤٦٥١
٢٢ كسلا	+٢٤٩ ٤١١ ٨٢٢٠٥٠
٢٣ كوستي	+٢٤٩ ٥٧١ ٨٢٢٧١١
٢٤ مدني	+٢٤٩ ٥١١ ٨٤٣١٥١
٢٥ عطبرة	+٢٤٩ ٢١١ ٨٢٢٣٦٧
٢٦ الأبيض	+٢٤٩ ٦١١ ٨٢٣١٢٥
٢٧ الفاشر	+٢٤٩ ٧٣١ ٨٤٢٣٣٨
٢٨ نيالا	+٢٤٩ ٧١١ ٨٣٢٠١٣
٢٩ القضارف	+٢٤٩ ٤٤١ ٨٤٣٥٠٣

مكاتب الصرف

٣٠ جامعة الرباط الوطني	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٧١٤
٣١ المنطقة الحرة قري	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٧٥٧
٣٢ دما دما - بورسودان	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٨٦٣
٣٣ سوبا - الحاويات	+٢٤٩ ١٨٣ ٧٤١٣٢٦-٧٥٨

الإخراج الفني

٨٣٧٩٤٦٢١ - ٨٣٧٤٧٦٥١

كلمة العدد

يحملنا العدد ٦٩ من مجلة المال والإقتصاد إلى دراسات ومقالات وموضوعات قام بها مجموعة من الأساتذة و الباحثين تعنى بمواضيع المال والإقتصاد وتسهم في دعم مجالات البحث العلمي والأكاديمي، وعلى خطى الدور العظيم الذي يقوده البنك في الدفع بمسيرة الإقتصاد الإسلامي بالعالم تأمل المجلة أن تسير على هذا النهج في محاولاتها لعرض تجارب تهدف إلى نشر الوعي وتصحيح المفاهيم الإسلامية لإخراج خير أمة أخرجت للناس، وهي في هذا العدد إذ تقدم باقة متنوعة من الموضوعات نسأل الله العلي القدير أن تحوز على رضاكم وأن يتحقق منها الغاية المبتغاة.

ومن بين المشاركات والدراسات التي جاءت في هذا العدد وأثرت هذه النسخة من المجلة والتي تعد إضافة نوعية للساحة الإقتصادية مجموعة من إسهامات رجال قدموا ومازالوا الكثير من علمهم وخبراتهم في خدمة هذا البلد الطيب أهله ولعلها تعيننا على معالجة الكثير بإذن الله. كما يسرنا تلقي آرائكم ومقترحاتكم على البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة magazine@fibsudan.com لمزيد من التجويد والتحسين.

عنوان البنك الرئيسي

مركز الفحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان
ص.ب. : ١٠٤٣ الخرطوم - تليكس : ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ - فاكس : ٧٧٧١٤ - ٧٨٠٩٣ +٢٤٩ ١٨٣
هاتف : ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٧٠٨١ / ٧٧٥٠٨٧ / ٧٧٨٧٢٧ / ١٨٣ +٢٤٩ - إسوفت : FISBSDKH
البريد الإلكتروني : fibsudan@fibsudan.com - الموقع : www.fibsudan.com





رئيس الجمهورية يكرم بنك فيصل الإسلامي السوداني لتمويله مشروعات إسكان الشرطي

إفتتاح عدد ٥٤٠ منزلاً بتمويل كامل من بنك فيصل الاسلامي وفق شروط ميسرة بضمان صندوق التأمين الإجتماعي لمنسوبي الشرطة. وتشتمل مياحي المرحلة الأولى على عدد ١٥٠٩ منزل موزعة على العاصمة و الولايات بهدف توفير المناخ الملائم ليتفرغ الشرطي لمهامه الامنيه وتحقيق سهولة وسرعة استدعاء الشرطي وتهيئة بيئة سكن صحية ومريحة و آمنة.

كرم المشير عمر البشير رئيس الجمهورية بنك فيصل الإسلامي السوداني ممثلاً في السيد/ علي عمر إبراهيم فرح، المدير العام، بمنحه شهادة تقديرية لدوره في تمويل مشروعات إسكان الشرطة. جاء ذلك لدى تشريف المشير عمر حسن احمد البشير رئيس الجمهورية القائد الأعلى لقوات الشرطة اليوم الأحد ٢٧ مايو بمجمع الشهيد اللواء فيصل محمد يوسف بالقرب من قيادة قوات الاحتياطي المركزي حفل

صدر مؤخراً التقرير السنوي لبنك فيصل الإسلامي السوداني والذي يتضمن أهم الإنجازات ويحتوي على التقرير الإداري والفني وعلى بيانات الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر للسنة المالية المنتهية في ٣١-١٢-٢٠١١م وتقرير مراقبي الحسابات بجانب عرضاً موجزاً لأبرز تطورات السياسة النقدية والمؤشرات النقدية والمصرفية للسنة المالية المذكورة. ويتضمن ملحق التقرير نسخة من الـ CD تحتوي على عرضاً مصوراً عن هذا الأداء، كما يمكن الحصول على نسخة من التقرير السنوي لبنك فيصل الإسلامي السوداني للسنة المالية ٢٠١١م من خلال زيارة موقع البنك على شبكة الانترنت وعنوانه (www.fibsudan.com).



المصارف تبدأ العمل بنظام الإستعلام والتصنيف الائتماني الجديد



السيد / أحمد عثمان تاج الدين
نائب المدير العام

أعلن بنك السودان المركزي أن الأول من أبريل ٢٠١٢م هو بداية عهد جديد للعمل بنظام الإستعلام والتصنيف الائتماني الجديد، وهو نظام يعزز الثقة في التعامل مع المصارف وخلق علاقة مع البنك المركزي من خلال التعاون الجاد في توفير المعلومات والبيانات عن العملاء ومن خلال الالتزام بضوابط ولوائح وسياسات البنك المركزي، ويقوم النظام بتوفير المعلومات الديمغرافية والبيانات المالية عن العملاء لتمكين المصارف من حل الكثير من مشاكلها الناتجة عن تطابق وتشابه الأسماء، وكذلك تزويد المصارف بالمعلومات المالية و الائتمانية الخاصة بالعملاء وتوفير قاعدة بيانات هامة تستطيع أن تلعب دوراً ملموساً في مساعدة المصارف في أداء عملها .

وتجدر الإشارة إلى أن البنك عقد عدة ورش عمل حول الإستعلام الإلكتروني بالبنك وبالتعاون مع بنك السودان المركزي قطاع المؤسسات المالية والنظم، حيث قدم السيد/ عبد الله الحسن محمد البشر، المدير العام لوكالة الإستعلام والتصنيف الائتماني توييراً للإدارة العليا بالبنك بحضور ومشاركة الأستاذ/ أحمد عثمان تاج الدين، نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني، والسادة مساعدا المدير العام ومدراء الإدارات والفروع.

الملتقى العربي الثاني في الجودة الشاملة وإستدامة النجاح يكرم بنك فيصل الاسلامي السوداني

وأضاف سيادته بأن هذا التكريم يعكس قدرة البنك على المنافسة في بيئة مليئة بالتحديات، وتظهر بكل وضوح الأداء المميز، كما أننا فخورون بهذا التكريم ونتطلع إلى المزيد من النجاح والتفوق في الأداء خلال السنوات القادمة.

أجل تحقيق الأهداف وتوفير متطلبات استدامة النجاح على المستوى المؤسسي، الأمر الذي يعكس المستوى العالي والتفوق الذي إرتقى إليه أداء البنك خصوصاً وأن هذا التكريم تقدير على أعلى مستوى من الإعترا ف للأداء المتميز الذي تمنحه المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

يستمر بنك فيصل الإسلامي السوداني بالمضي عبر رحلة متواصلة في الجودة والامتياز من أجل إنشاء ثقافة قوية خاصة بتطوير الأداء وباستمرار وتقديم خدمات ذات مستوى متقدم إلى عملائه بشكل دائم. واعترافاً بهذه الجهود، قام البنك برعاية فعاليات الملتقى العربي الثاني حيث تم فيه تكريم البنك بشهادات رفيعة المستوى في ملتقى الجودة الشاملة واستدامة النجاح وذلك من قبل المنظمة العربية للتنمية الإدارية التابعة لجامعة الدول العربية بالتعاون مع المجلس الأعلى للجودة الشاملة والإمتياز برئاسة الجمهورية.

وتسلم الجائزة وشهادات التكريم الأستاذ/ عبدالله علي محمد، مساعد المدير العام للقطاع الإداري، والذي علق قائلاً بأن التزامنا بنظام التميز المتكامل أصبح محور إهتمامنا الذي ترتكز عليه رؤية الإدارة العليا بالبنك من



في هيكلته الجديدة.. البنك يفرد إدارة للتمويل بالتجزئة



الأستاذ/ جمال إبراهيم محمد

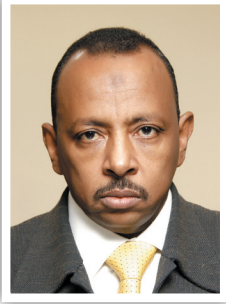
مساعد المدير العام لقطاع الإستثمار والتجزئة المصرفية

تطوير وتنويع خدمات التمويل بالتجزئة والتوسع في تسويقها وتبسيط شروط وإجراءات منحها، ليحظى البنك بسوق أوسع ومنتجات متنوعة ومتعددة ترضي كل الفئات. ويعد التمويل بالتجزئة ووفق آراء العديد من الخبراء الاقتصاديين عاملاً مهماً في تحقيق التعافي من آثار الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، وفي الدفع بالمشروعات المتوسطة والصغيرة التي تسهم بدور فاعل في تنشيط الاقتصاد واستغلال طاقات المجتمع.

أنشأ بنك فيصل الإسلامي السوداني إدارة متخصصة في التمويل بالتجزئة (Retail Banking) لجميع الأنشطة بقطاع الأعمال الحكومي والاستثماري والشركات المساهمة والبنوك وأصحاب الأعمال التجارية، لتعمل على تعزيز الثقة لدى العملاء وتقديم منتجات التمويل العقاري وتمويل السيارات وتمويل الأفراد وأسماء الأعمال والشركات الصغرى. وتأتي هذه الخطوة، وفق ما أفاد بها الأستاذ/ جمال إبراهيم محمد، مساعد المدير العام لقطاع الإستثمار-تأتي- من أجل

إتحاد المصارف السوداني ينظم ورشة عمل ببورتسودان

حول تفعيل التمويل الأصغر في المصارف



الأستاذ/ الباقر أحمد النوري

مساعد المدير العام لقطاع تمويل المؤسسات والشركات الكبرى

الدولة قامت بدور ريادي في مجال التنمية الفعلية لمؤسسات التمويل الأصغر والبحث في السبل الكفيلة وتهيئة بيئة ملائمة تسمح لهذه المشروعات بالنمو والتطور عبر تبسيط الإجراءات وتعزيز آليات الوصول الى التمويل الأصغر.

الأحمر بالإجابة الأستاذ صلاح سر الختم موضعاً اهتمام الولاية بقطاع التمويل الأصغر. لربط التنمية الاجتماعية بالتنمية الاقتصادية. كما تحدث د. سراج الدين عثمان نائب الأمين العام لإتحاد المصارف السوداني موضعاً أهمية الورشة في معالجة قضايا التمويل الأصغر وتفعيل دور المصارف لإحداث الحراك الاقتصادي، وقدم الدكتور أحمد الصديق جبريل، مدير إدارة المخاطر ببنك فيصل الإسلامي السوداني ورقة عمل حول تجربة البنك في مجال تمويل الحرفيين والتمويل الأصغر. من جهته قال الأستاذ/ الباقر أحمد النوري، مساعد المدير العام لقطاع تمويل المؤسسات، بأن

نظم إتحاد المصارف السوداني يوم الثلاثاء الموافق ٢٧ من مارس ٢٠١٢م ورشة عمل ببورتسودان حول تفعيل التمويل الأصغر في المصارف. وناقشت الورشة ورقتي عمل حول تفعيل التمويل الأصغر وتجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني في مجال التمويل الأصغر. وتناولت الأوراق المفهوم وحجم التمويل والضمانات الخاصة لهذا القطاع كما أمنت الورشة على عدد من التوصيات شملت رفع سقف التمويل إلى عشرين ألف جنيه وتسهيل إجراءات الضمان وإعفاء العملاء من الضرائب والرسوم وإنشاء إدارة عامة للتمويل الأصغر وتدريب الكوادر المصرفية والعملاء. هذا وقد خاطب الجلسة الافتتاحية والي البحر

صوت شكر من أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية



الأستاذ/ علي إبراهيم عثمان

مساعد المدير العام للقطاع المالي

البالغة بهذا التقدير وهو يمنح من قبل مؤسسة أكاديمية رائدة في العمل المصرفي والمالي إيماناً منها بقدرة البنك على قراءة التوجهات المستقبلية وفق متطلبات واستراتيجيات تم الإعداد لها جيداً، وهي ما تعرف بعمليات التقييم والتنبؤ في الاتجاهات الاقتصادية.

بعثت أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية صوت شكر وتقدير للإدارة التنفيذية ببنك فيصل الإسلامي السوداني وذلك لما بذله البنك من جهود طيبة ومقدرة في إنشاء وتكوين محفظة الأكاديمية الإستثمارية.

من جهته عبر الأستاذ/ علي إبراهيم عثمان، مساعد المدير العام للقطاع المالي، عن سعادته



بتشريف نائب رئيس الجمهورية البنك يشارك في مهرجان التشغيل الأول للتمويل الأصغر بولاية الخرطوم



الإسلامي السوداني الناجحة للمشروعات الممولة والاستفادة منها، فضلاً عن تبادل الخبرات والخروج بأفكار جديدة تخدم قضية التمويل الأصغر.

وجه الأستاذ على عثمان محمد طه النائب الأول لرئيس الجمهورية بانزال سياسات التمويل الأصغر على أرض الواقع وتطوير الصيغ الإسلامية المعمول بها في المصارف. جاء ذلك في كلمته التي عبر بها عند تدشينه يوم الخميس الموافق ٢٩ مارس ٢٠١٢م بأرض المعارض بيري فعاليات مهرجان التشغيل الأول للتمويل الأصغر بولاية الخرطوم، تحت شعار (تمويل، إنتاج، تسويق). كما أمن سيادته على أهمية استراتيجية التمويل الأصغر في المعالجات الاقتصادية والاجتماعية باعتبار أنها تعمل على زيادة الدخل الفردي وتحسين المستوى المعيشي للمستفيدين ووجه بالنظر في كيفية تطوير الضمانات بشأن التمويل الأصغر بجانب قانون الأموال المرهونة ودعا النائب الأول إلى تنويع مؤسسات التمويل المصرفية وتوجيه مواردها لدعم قطاعات الصناعة والزراعة والخدمات الضرورية الأخرى.

وأشار الأستاذ / خالد محمد زين، مدير إدارة التسويق بالبنك الى أن مشاركة البنك تأتي في إطار السياسة الهادفة الى نشر ثقافة التمويل الأصغر وإشاعة ثقافة العمل الحر إلى جانب عرض تجربة بنك فيصل

بنك فيصل الإسلامي السوداني يسلم وثيقة التقييم المؤسسي الذاتي للأداء المصرفي المتميز للعام ٢٠١٢م

فريق كتابة الوثيقة . هذا وقد أوضح رئيس مكتب الجائزة برئاسة الجمهورية أن هذا البرنامج هو أحد أكثر البرامج دقة وتطوراً من حيث المتطلبات ومعايير التقييم والنموذج التطويري المتبع، وليس الغرض من الجائزة إيجاد فائزين أو خاسرين، إنما الهدف الأساسي هو جعل الجميع



فائزين باطلاعهم على الصورة الحقيقية لمستوى الأداء وقيادة هذه الجهود نحو آفاق أرحب من التميز وثمره ذلك وجود مؤسسات يفخر بها المجتمع، ولتكون أساساً قوياً للبناء والتطوير بإمتلاكها رؤية قيادية رشيدة في تعزيز دور الإقتصاد الداعم الأساسي لعمليات التحديث والنمو والإبداع وإبراز القدرات والإمكانات البشرية.

يبدو أن التقديم لجائزة رئاسة الجمهورية للأداء المصرفي المتميز بدأ مراحلها الحاسمة من قبل بنك فيصل الإسلامي السوداني، المؤسسة التي ترى التميز هدفاً والالتزام نهجاً والإرتقاء شعاراً يجتهد ويعمل من أجله الجميع قيادة وعاملين، وذلك بعد إكمال مراسم تسليم وثيقة التقييم الذاتي لأداء البنك وفق معايير النموذج الأوربي للتميز المؤسسي لسكربتير مكتب الجائزة الأستاذ الطيب إبراهيم على.

وقد استلم مكتب رئاسة الجائزة خطاباً من السيد / علي عمر إبراهيم فرح، المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني مرفقاً معه وثيقة البنك للتقييم المؤسسي الذاتي وذلك للمشاركة في جائزة رئاسة الجمهورية للأداء المصرفي المتميز للعام ٢٠١٢م، حيث قام بتسليمها إنابة عنه الأستاذ / محمد الطاهر الطيب، مدير إدارة البحوث الاقتصادية عضو سكرتارية



الأستاذ \ الباقر يوسف مضوي

السيرة الذاتية

سوداني الميلاذ في العام ١٩٣٢م يناير متزوج وله بنتان وولد

سيرته الأكاديمية:

تخرج في جامعة الخرطوم بكلايوس إقتصاد في العام ١٩٥٥م. أمضى سنتين في جامعة أكسفورد بالمملكة المتحدة نال أثناءها دبلوماً عالياً في الإقتصاد.

خبراته العملية خارج السودان:

- مثل السودان في أكثر من محفل إقتصادي إقليمياً وعالمياً، على سبيل المثال: في العام ١٩٦٦م مثل السودان في سمنار التنمية الصناعية للدول الأفريقية الذي عقد بالقاهرة.

- في عام ١٩٦٧م مثل السودان في إجتماع الـ ٧٧ الوزاري الذي أقيم بالجزائر للإعداد لـ (UNCTAD ١١).

- شارك في سمنار الموارد المالية للتنمية الإقتصادية الذي نظم بواسطة معهد الدراسات التنموية التابع لجامعة سوسيكس (Sussex) بالمملكة المتحدة.

- في عام ١٩٧٢م كنا ضمن ممثلي المصرفيين السودانيين بأول سمنار لإدارة البنوك الذي نظم بواسطة جامعة الدول العربية الذي عقد في بيروت.

- مثل بنك السودان في مجلس إدارة البنك العربي الأوروبي في الفترة من ١٩٧١م - ١٩٧٣م.

خبرات عملية داخل السودان:

عمل بوزارة المالية في الفترة من ١٩٥٥م - ١٩٦٠م تنقل خلالها في عدة أقسام ووظائف تابعة للوزارة.

- في ١٩٦٠م انضم للبنك المركزي الذي أنشأ في ذلك الوقت، وتنقل في عدة

وظائف وأقسام الى أن شغل في العام ١٩٦٩م نائب المدير العام للبنك. - في عام ١٩٦٥م - ١٩٦٦م عمل مستشاراً اقتصادياً لرئيس وزراء حكومة السودان.

- مثل بنك السودان في مجلس إدارة البنك الصناعي السوداني. - في ١٩٦٩م ترك الخدمة المدنية الحكومية، وعمل كأول مدير عام لشركة الصمغ العربي المحدودة بالخرطوم.

- في عام ١٩٧١م عاد مرة أخرى الى بنك السودان المركزي نائباً للمحافظ.

- في عام ١٩٧٢م انضم الى صندوق النقد الدولي (IMF) برنامج المساعدات الفنية وعين خبيراً للرقابة المصرفية وإدارة الإئتمانات لدى البنك المركزي اليمني.

- في عام ١٩٧٥م انضم الى المؤسسة العربية لضمان الإستثمار كخبير إقتصادياً ورئيس قسم العمليات.

- في عام ١٩٧٧م انضم الى صندوق النقد العربي وعمل مديراً لقسم القروض بالصندوق.

- تم تعيينه مديراً عاماً لبنك فيصل الإسلامي السوداني في عام ١٩٧٩م وظل فيه الى العام ١٩٩٠م حيث تقاعد بالمعاش.

- أنشأ مكتباً استشارياً في عام ٢٠٠٦م وعين عضواً لمجلس إدارة بنك الشمال السوداني.

- في عام ٢٠٠٧م انتخب رئيساً لمجلس إدارة بنك الشمال الإسلامي. - في عام ٢٠١١م عين عضواً لمجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني الى جانب رئاسته لبنك الشمال الإسلامي وحتى الآن.





آجرى الحوار الأستاذ / الهادي خالد إسماعيل

وظلت مديراً عاماً به حتى العام ١٩٩٠م.

من المعروف أن لديكم العديد من الآراء التي ساهمت وتساهم في التنمية وفي بناء القدرات الاقتصادية للوطن، كما أن مشاركتكم تجاوزت المستوى المحلي إلى العديد من الدول العربية والأجنبية ، إلى أي مدى وصلت مساهمكم في هذا المجال ؟

هذا سؤال تستغرق الإجابة عليه العديد من الصفحات لأنها تجربة حياة، ومن الصعب اختزالها في دقائق خاصة الاقتصاد السوداني منذ أن كان اقتصاداً بسيطاً لم تتجه فيه المعاملات النقدية بصورة كاملة وكانت أهم موارد الدولة تأتي من مشروع الجزيرة والسكك الحديدية والجمارك، وكان يتميز ببيع طويل في صادرات القطن والصنع العربي والحبوب الزيتية كموايد خام معظمها يذهب لإنجلترا وبعض الدول الأوروبية. ولم تكن العملة تعاني من ضغوط بسبب شح النقد الأجنبي، وقتها كان الاقتصاد السوداني يتميز بالاستقرار والنماء المتوازن ولم يعاني شحاً لا في المواد الغذائية (التموينية) ولا في احتياجات البلاد من النقد الأجنبي، بل كان لدينا رصيد من العملات الأجنبية حيث تمكنا من إدارتها (كانت مودعة في إنجلترا بالجنيه الإسترليني) عبر وزارة المالية وبنك السودان المركزي.

كان الاقتصاد السوداني لا يعرف ضريبة الدخل ولا ضريبة القيمة المضافة بالرغم من ذلك كان مستقراً ومتوازناً في حدوده الضيقه آنذاك، لم نغفل التنمية ومشاريعها في وقتها بالرغم من صغر حجم الاقتصاد، حيث أنشئ عدد من المشروعات القومية مثل مشروع المناقل وخزان الروصيرص وبعض مصانع الأسمنت.

وأيضاً في تلك الفترة وفي مجال بناء القدرات كانت جامعة الخرطوم تمد الخدمة المدنية بكادر مؤهل علمياً ومنضبط سلوكياً ورث إرثاً متميزاً من الإدارة الإنجليزية وقتها، وكانت الحكومة تهتم بإبتعاث موظفيها الى المملكة المتحدة وغيرها من الدول الأوروبية لمزيد من العلم والتدريب والحصول على مؤهلات علمية أعلى، وقتها كانت الخدمة المدنية هي المحرك الأساسي لنمو الاقتصاد المحلي والمحافظة عليه واهتمت بالمعلمين لأنهم هم القدوة، لم تعج تلك الفترة بالتدخلات السياسية .

زاملت أثناء تواجدي بوزارة المالية السادة الفكي مصطفى، عبدالرحمن أحمد موسى، الطيب حسب الرسول وآخرون، كنا نستقى المعلومات من

الباقر يوسف مضوي المدير العام الأسبق لبنك فيصل الإسلامي السوداني، رجل الاقتصاد والخبير المصرفي، تاريخ في الماضي والحاضر، هراً اقتصادياً مهماً على الساحة السودانية والعربية والإسلامية، إنه من الرجال المميزين الذين كرسوا حياتهم للمساهمة في بناء الإقتصاد بعيداً عن صخب الدعاية و ضجيج الاستعراض ..

التقته (المال والاقتصاد) بمكتبه (مركز الفيحاء التجاري)، واستقبلها ببشاشته المعهودة وبترحيبه الحار، وكرم سوداني السمات.. وقلم المحرر يمنى التاريخ بتوثيق تجربة جديرة بالإهتمام وعلى مداها

علامة من الشاء تكتب بخط المسيرة قائلة: أن لهذا الرجل أن يتوقف عن المسيرة العريقة ليركن إلى الراحة وينعم هادئاً بما جنته يداه

خلال رحلة البناء والتأسيس ؟

.. القراء الأعزاء بإسكم جميعاً أسمحوا لنا بأن نلقي هذا السؤال. من هو الباقر يوسف مضوي ؟ ميلادي ونشأتي بمدينة بربر ولاية نهر النيل، من أسرة بسيطة في حوش المضوي لي من الأخوة ثلاثة ومن الأخوات اثنتان، درست في خلوة جدنا مضوي إذ تقوم بتدريس العلوم القرآنية الى جانب العلوم السمعية في الحساب، ثم انتقلت لدراسة الأولية / الكتاب في مدرسة بربر الأولية ثم الى جامعة الخرطوم وكانت وقتها تسمى كلية الخرطوم الجامعية ١٩٥٠م نلت منها شهادة بكالوريوس الاقتصاد من جامعة لندن (External)، وكان منهج الجامعة حينها في المواد التعليمية يتم وضعها بجامعة لندن وتدرس في الخرطوم ثم تصحح بلندن، بعدها التحقت بوزارة المالية في العام ١٩٥٥م في وظيفة مفتش مالي ومكثت بها حتى العام ١٩٦٠م حيث انتقلت إلى بنك السودان الذي أسس في ذلك العام، وأثناء بقائي بالمالية تدرجت الى أن وصلت الى وظيفة مفتش أول، وكان معظم الوقت أقضيه في لجنة العملة التي كانت أولى مهامها إصدار عملة سودانية، حيث كانت العملة السائدة في ذلك الحين هي الجنيه المصري والنشل الإنجليزي، الى جانب مهام اللجنة كانت أيضاً تحضر لإنشاء البنك المركزي وكانت تضم خبراء من بنك إنجلترا والبنك الأهلي المصري وبنك السويد المركزي وعدد من الخبراء منهم الدكتور سعد الدين فوزي أستاذ الاقتصاد بجامعة الخرطوم والأستاذ إبراهيم عثمان اسحق.

لم يكن عملي محصوراً في العملة فقد عملت في قسم التخطيط بعدها ذهبت إلى بنك السودان في وظيفة مفتش أول وتدرجت إلى أن وصلت إلى نائب المحافظ في العام ١٩٧٣م ، بعدها التحقت بصندوق النقد الدولي وتم إبتعائي الى اليمن وكلفت أثناء ذلك بإنشاء إدارة القروض والرقابة المصرفية وظللت بصندوق النقد الدولي حتى العام ١٩٧٧م، وبعد ذلك إلى المؤسسة العربية لضمان الإستثمار دولة الكويت ثم في نفس العام ١٩٧٧م انتقلت إلى صندوق النقد العربي أبو ظبي، بوظيفة خبير إقتصادي في قسم القروض، وفي عام ١٩٧٩م كلفت بإدارة بنك فيصل الإسلامي السوداني

جوانب متفرقة من أخلاق الإنسان الاقتصادية فالإسلام لا ولن يغفل العامل الاقتصادي، ولم يقلل من قدره، بل يعتد به، ويهتم بأثره في حياة الناس.

-أبرز الصعوبات والمعوقات التي يواجهها العمل المصرفي الإسلامي وما المعالجات ؟

الصيرفة الإسلامية بدأت في المجتمع قديماً رغم تطلعاته الدينية إلا أنه إبتعد لظروف عديدة، فمفهوم العمل المصرفي الإسلامي تشربت أفكاره بثقافة العمل المصرفي التقليدي وهذا القى عبثاً على المصارف الإسلامية بتصحيح هذه المفاهيم ونشر الثقافة المصرفية الإسلامية بالمجتمع، وهذه مهمة تحتاج الى جهد كبير وإلى عامل زمني لإحداث هذا التغيير في المفاهيم لدى المجتمع، لذلك رغم الدافع الديني مخاوف من صميم التجربة وفي أذهانهم دائماً المقارنات بين أداء هذه المصارف والمصارف التقليدية هذه نقطة، فالمصارف الإسلامية تحتاج لبيئة متشربة بالأخلاق الإسلامية من أمانة وصدق، لأن نجاحها يعتمد أساساً على مصداقية من نتعامل معهم في المجتمع سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات أو حكومات ولذلك نجد المؤسسات في معاملاتها المالية تخطو بحذر شديد، ورغم الحماس لهذه الفكرة إلا أن تطبيقها لم يتشرب جيداً بحجم الفكرة، وكانت المنافسة مع مؤسسات مالية عريقة ذات جذور في العمل المصرفي مما يتطلب ذلك منا الاجتهاد وابتكار أساليب تتماشى مع سياستها لتنمية المجتمع وترقيته.

وفي مجتمع بيئة المؤسسات المالية ذات الحجم الكبير والتجارب العريقة نجد أن المصارف الإسلامية في تلك البيئة بدأت متواضعة من حيث التجربة وحجم الودائع، وبهذا الحجم أصبح أثرها من ناحية اقتصادية ضئيل في البداية رغم ذلك استشرى إهتمام المؤسسات العريقة التي تعمل في هذا المجال، وبعضها نظر إليها نظرة سلبية وبعضها حاول سبر أغوار فلسفتها ومعاملاتها فكان على المؤسسات الإسلامية أن تسعى لإيجاد أرضية في الإعلام للتعريف بمبادئها ونشاطها.

-ألا تعتقد أنه يجب وضع البنوك الإسلامية أمام مسؤولياتها في قضايا دفع عجلة التنمية ودعم الاقتصاد الوطني وتطوير العمل المصرفي؟ أم إن عمرها وحجمها ما زال لا يسمح بذلك حالياً؟

وهل هي ليست كذلك؟ كان هذا هدفها وما زال ولكن لنبلغه لا بد من وجود مقومات تعين على ذلك ، أولها تفهم المجتمع لرسالتها ومعاملاتها وثانيها حجم الموارد وليس فقط رأس المال أو الذاتية بل بجذب الودائع التي تعمل في التنمية والتمويل . والمصارف الإسلامية تعمل في إطار مبادئ الشريعة بهدف تحقيق مجتمع القدوة والقوة، من خلال تحقيق التنمية الشاملة اقتصادياً واجتماعياً وتطلق من المفهوم الإسلامي للتنمية ولوظيفة المال في الإسلام، حيث إن البشر جميعاً مستخلفين فيه، وهو وسيلتهم إلى تحقيق مجتمعهم الإسلامي المتميز. ولذلك فإن على البنوك الإسلامية مسؤولية كبرى في تحقيق التنمية الاجتماعية ودعم الاقتصاد وهي مهياة للقيام بهذا الدور نظراً لقدرتها على تجميع مدخرات المتعاملين معها بغض النظر عن عمرها وحجمها.

-كيف تقيم تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني في الصيرفة الإسلامية ؟

المصارف في المجتمع الإسلامي تلتزم بالمبادئ الإسلامية التي تعتبر أن المال وسيلة المجتمع إلى تحقيق أهدافه وليس المال هدفاً في حد ذاته. ففي الاقتصاد الإسلامي يكون للمال دور اجتماعي يعمل على تحقيقه، وتكون

بعثات صندوق النقد الدولي والتي كانت تزور السودان لتقييم الاقتصاد السوداني وإبداء الرأي حول إنشاء البنك المركزي (بنك السودان) وأثناء مشاركتنا في المؤتمرات الخارجية والبعثات التجارية استقيننا منها كثيراً من المعرفة والتدريب.

وفي بنك فيصل الإسلامي السوداني (١٩٧٩ - ١٩٩٠م) ورثنا العمل الدؤوب إلى تثبيت جدوى الصيرفة الإسلامية حيث أن البنك كان البنك الثالث في المنطقة العربية سبقه بنك دبي الإسلامي وبيت المال الكويتي ولم يقتصر هذا الدور على النشاط المحلي لأن التميز الذي أظهره بنك فيصل منذ نشأته جعل الكثير من الدول العربية والإسلامية تسعى للتعرف على تجربته والاستقاء منها، مثلاً دول ماليزيا وباكستان وشاركنا في ندوات صيرفة إسلامية في كل من دول أوروبا وباكستان وبنغلاديش وبعد ذلك أسسنا الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية وكان مقره بمدينة مكة المكرمة وكان يمارس عمله من القاهرة وبعد ذلك عملنا على نشر فكرة المصارف الإسلامية وفي البنك أسسنا فكرة الندوات السنوية واستضفنا من خلالها بعض رجال الفكر والاقتصاد الإسلامي من داخل وخارج السودان من دول باكستان ومن جامعة الملك عبدالعزيز بجدة.

-إن الحديث الرئيسي اليوم يدور بين الاقتصاديين حول أهمية النظام المصرفي الإسلامي ماذا تقول في هذا الموضوع؟

منذ بداية تجربة الصيرفة الإسلامية أخذت هذه الفكرة وماتزال حيزاً كبيراً في ثقافة البحث في الصيرفة الإسلامية وغيرها وظهر الإهتمام أكثر عندما لاحت الأزمة الاقتصادية في العام ٢٠٠٨م إذ أن الآثار كانت قليلة على المصارف الإسلامية والمؤسسات المالية الإسلامية عموماً وكانت تبدو أكثر ثباتاً ومقاومة لتلك الهزات، مما دعا ذلك المهتمين بأمرها أن يبحثوا عن أسباب هذا الصمود والثبات وتوصلوا الى أن هذه المصارف تعمل وفق أصول حقيقية وجعلهم يبحثون في فلسفة الأداء وراء هذه المصارف وإدارتها لصيغ التمويل المختلفة وما يقف خلف ذلك من مقاصد وأهداف جاء بها الدين الإسلامي، وبعد دراسات لصيقة ودقيقة ومنطقية في موقف تلك الأصول، ولذلك عندما تصيب البيئة الاقتصادية أي هزات فإن هذه الأصول تكون أكثر مقاومة في وجهها، ويقف وراء ذلك أيضاً أن المصارف الإسلامية وصيغها تستند على مخزون من ثقافة أخلاقية إسلامية نابعة من تشريع إلهي، تجعل الإتجاه في التمويل يبتعد عن أصول لا يكون لها مردود مباشر في التنمية وحتماً تبعد عن المناشط اللا أخلاقية مثل المقامرة وتقديم الأصول الوهمية.

-يستبعد بعض الاقتصاديين ربط الأخلاق بالاقتصاد، ويصفون الاقتصاد بأنه علم محايد ولا صلة له بمباحث الأخلاق ؟

لعل من يتبنى هذه المقولة من الذين لا أخلاق لهم، لأن الأخلاق هي مكون أساسي للمجتمع الفاضل والإسلام أولاً والاقتصاد الإسلامي ثانياً مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالأخلاق ولا يمكن الفصل بينهما لأنه يستمد فلسفته من مبادئ الشرع الإلهي ، وتأتي مقاصده في التنمية وتوزيع الثروة والعدل وكلها متصلة بالنشاط الاقتصادي الذي يضع أهم أهدافه ترقية المجتمعات التي تعمل فيه والإسهام في تحقيق رفاهيته. لقد تحدث القرآن الكريم عن



حيث تقديم المنتجات وتيسير الخدمات استطاع بفضل ذلك كله أن يلبي متطلبات الافراد والمؤسسات الحكومية والخاصة ويساهم في تحقيق تنمية شاملة تماشت مع سياسة الدولة في ذلك.

-كونكم أعضاء بمجلس الإدارة كيف تصفون وضع البنك على المستوى الإقليمي بعد تصنيفه

بأعلى الدرجات وفي رأيكم كيفية المحافظة على هذه المستويات ؟

مع التغيرات التي جرت في الاقتصاد العالمي في الفترة الحالية فإن السؤال هو أين يقف البنك الآن؟ وهل هو في حالة ازدهار أم أنه غير ذلك؟ ولكي نحدد وضعنا الآن يجب أولاً أن نوضح الأدوار التي يقوم بها للبنك أدوار رئيسية يقوم بها وإن تعددت النشاطات التي يتبناها، دوره في الاسهام في التنمية الإقتصادية والإجتماعية من خلال مساهمته المقدرة في التمويل والإستثمار للقطاعات الإقتصادية وفي كافة المحافظ بغرض التمويل وفي التنمية من خلال ضريبة أرباح الأعمال وتمويل القطاعات الحرفية والمهنية، ودوره في نشر الثقافة المصرفية الإسلامية على المستويين المحلي والعالمي مما كان له الأثر الفعال في زيادة معرفة الجمهور والمأمهم بالمعاملات الإسلامية والخدمات المصرفية، وفي جانب آخر فإن للبنك فضل الريادة في إرساء تجربة التأمين التعاوني حيث أنشأ البنك أول شركة تأمين إسلامية في العالم أصبحت الآن مرجعاً أساسياً للتأمين الإسلامي على مستوى العالم تقوم بتلبية كافة احتياجات العملاء في مجال الخدمات التأمينية.

وللمحافظة على هذه المستويات يجب أن نعرف كذلك التحديات التي تؤثر على هذا الأداء والمستوى والإستعداد لكل مراحل ذلك.

-استطاع خلال مسيرته في الخمسة وثلاثين عاماً الماضية أن يثبت للعالم من خلال أدائه المتميز وشفافية أعماله وقدرتها على التجديد والابتكار أنه صناعة مالية راسخة وقد أثار ذلك النجاح حفيظة عدد كبير من البنوك العالمية لفتح نوافذ وفروع للخدمات المالية الإسلامي، ما هي الإستراتيجية التي يتبناها مجلس الإدارة وهو يقبل هذا التحدي الكبير ؟

كانت من أهم الأحداث التي تبلورت بفكرة البنك كون البنك أول مؤسسة في السودان يهتم بإخراج الزكاة وكان ذلك وحسب التعاليم الدينية والتزام مجتمعاتنا بالشرع الحنيف سبب في جعل الدولة تنشئ ديوان للزكاة وتستعين بجهود البنك في ذلك وفي عضوية مجلس أمناء ديوان الزكاة، كنا نقوم بالتوزيع على مصارف الزكاة ورعاية المقاصد الحقيقية لإستخلاف الإنسان للمال وهذا يعد الجانب الفكري والنظري، ووفقاً لتوابت الشريعة الإسلامية بنى عليها البنك رؤاه الإستراتيجية، ووفقاً لتوزيع الموارد المتاحة بما يتيح تقديم خدمات متميزة في مواقع عدة، وكونه أول تجربة لرأس المال المشترك بين السودانيين ومواطني الدول الإسلامية الأخرى، وثاني بنك إسلامي في العالم بعد بنك دبي الإسلامي يسعى في تعزيز مقدرات البنك المالية بزيادة رأس المال وإستغلال الأصول والتوسع في الوساطة المالية تنويعاً لمصادر الدخل ودعماً للنشاط الإستثماري.

ثم ونحن نستصحب ذلك كله ونقف عنده نقول في خاتمة هذا الحوار: أن الأزمة المالية العالمية الحالية والتي من أسبابها قصور البنوك التقليدية في الأداء قد جعلت المعاملات الإسلامية هي البديل، حيث اعترف الجميع بذلك مما يحتم علينا العمل من أجل استراتيجية واضحة وعملية تدعم ذلك الإعتراف وترسخه.

المصارف هي القطاع الذي يقوم بتحقيق هذا الهدف. وهذا لا ينفي أن المصارف الإسلامية تحقق أرباحاً متميزة لا تقل عن الأرباح التي تحققها البنوك التقليدية، كما أن هذه الأرباح لا تغفل العائد الاجتماعي الذي يتحقق للمجتمع ككل.

ومن هنا لا بد من الإشارة إلى أن الصناعة المصرفية الإسلامية لفتت الأنظار إلى أهمية الوظيفة الاجتماعية للأموال واستخداماتها، حيث ركزت في تصميم أنظمتها على تضمين البعد الاجتماعي والإنساني للمعاملات المالية الاستثمارية والمصرفية وذلك من خلال أجهزة الزكاة والقرض الحسن والعديد من أنظمة التكافل الاجتماعي والإنساني، وألقت بثقلها في تمويل ودعم المشروعات الصغيرة والحرفية وخلقت فرص عمل كبيرة وساعدت في أعمال التدريب وإكساب المهارات في العمل المصرفي.

وعلى هذا الأساس عمل بنك فيصل الإسلامي السوداني على تشجيع العمل والإنتاج من خلال التمويل عبر الصيغ الإسلامية لكل القطاعات الإقتصادية، وأولى إهتماماً كبيراً للتمويل العقاري والذي يستهدف إستقرار شريحة كبيرة من المجتمع وذلك بتقديم التمويل بشروط ميسرة وهوامش أرباح منخفضة وذلك إيماناً منه بدوره تجاه المجتمع، كما إهتم بتمويل الحرفيين منذ تأسيسه ، وهو صاحب تجربة كبيرة في هذا المجال تمثلت في تأسيس فرع متخصص في تمويل الصناعات والمشروعات الصغيرة والتمويل الأصغر وهو أول مصرف سوداني ينشئ فرعاً متخصصاً في مشروعات التمويل الأصغر بمدينة أبوسعد، ولعب الفرع دوراً كبيراً في تأسيس العديد من المؤسسات وإنطلاقها وشجع البنك تمويل مشروعات الإبتكار للخريجين في الجامعات كما أنه وفر الدعم للكثير من الدراسات والبحوث المتعلقة بتطوير العمل ومركز الفيصل الثقافي شاهداً ومشجعاً حقيقياً لهذه الخدمات.

كما ظل البنك طيلة السنوات الماضية محققاً نتائج محلية وإقليمية متميزة وهو عماد التقنيات المصرفية وحائزاً على المركز الأول فيها ومحققاً نتائج مالية متميزة .

-شهد بنك فيصل الإسلامي السوداني تطورات في منتجاته الإسلامية و أهدافه وأغراضه الشيء الذي حقق به نتائج وتصنيفات دولية عديدة ، ما قصة هذا النجاح ؟

هي فعلاً قصة نجاح رغم بعض المشاكل والمعوقات التي تمثلت ووضعتها اليسار والمشككون وذلك يتطلب جهداً وعملاً إعلامياً كبيراً ليكون حافزاً لتحقيق نتائج تنفع هذه الجهات وغيرها وتبرهن أن البنوك يمكن أن تؤسس وتحقق عوائد سواء كانت للمساهمين أو أصحاب الودائع.

ان التصنيفات التي منحت لبنك فيصل الإسلامي السوداني من مؤسسات محلية ودولية وإقليمية وفي معايير متعددة ومختلفة مثل العائد على المساهمين وفي تحقيق الأرباح وفي الأداء التقني المصرفي وفي معدلات العائد على الموجودات وغيرها اكدت على فاعلية ادارة الاموال وفق الأدوات المالية الإسلامية بالبنك، وعلى قدرته في تخطي المعوقات المختلفة ومواكبة التطورات التي تشهدها الصناعة المصرفية الإسلامية وبما يتفق والضوابط الشرعية، كل ذلك ساهم في تحقيق البنك لنمو واضح في معظم مؤشراتته المالية مما عزز به موقعه كبنك رائد وممكنه من زيادة حصته السوقية من



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

تخافل السائق

إختيارك الأول في التأمين الإسلامي



شركة التأمين الإسلامية المحدودة إحدى الشركات التابعة لبنك فيصل الإسلامي السوداني

المكتب الرئيسي : الخرطوم - مبنى رئاسة الشركة - شارع علي عبد اللطيف

ص - ب ٢٧٧٦ هاتف : ٨٣٧٧٠٥٠٧ - ٨٣٧٧١٧٥١ - ٨٣٧٨١٥٥٦ فاكس : ٨٣٧٧٨٩٥٩



د/ عبدالوهاب عنعان شيخ موسى

خبير اقتصادي ووزير مالية سابق

مشروع الغذاء العربي و دور السودان فى تحقيقه

من المتوقع أن تتعمق الأزمة الإنسانية أكثر مع التطورات الراهنة فى أزمة الطاقة و الأختلالات البيئية و ما ينتج عنها من الكوارث الطبيعية و المتغيرات الكونية التى برزت كقضايا محورية عالمية واضحة فى كثير من أجزاء العالم كما تبرز فكرة انعقاد مؤتمر القمة و العالم فى ابواب كارثة مالية و اقتصادية كبرى لم يشهدها منذ الثلاثينات من القرن الماضى.

حالة النجاح فى اكتشاف البديل فإن عملية تأمين الكميات الكافية وبأسعار المنخفضة سوف تستغرق عدة عقود.

تنطبق نظرية العرض والطلب على حركة أسعار النفط فى الأسواق العالمية بنفس الطريقة التى تتحرك بها أسعار السلع الأخرى. وبما أن سلعة النفط تعتبر سلعة أساسية واستراتيجية لارتباطها بجميع عوامل الإنتاج وبحركة الأنشطة الاقتصادية والأمنية والاجتماعية... الخ بالإضافة الى ارتباطها بمراد الدولة وبالعوامل المؤثرة على النمو الاقتصادى على المستويين الوطنى والعالمى واستقراره، بالنسبة للدول المنتجة للنفط فإن المتغيرات فى العرض والطلب فى حالة النفط تؤثر و تتأثر بعوامل سياسية وأمنية و بدورات أزمات اقتصادية. وعليه لو تتبعنا حركة أسعار النفط فى الأسواق العالمية خلال العقود الماضية نلاحظ ارتباط تلك المتغيرات بأحداث سياسية وأمنية وأزمات اقتصادية ومعارك دولية أو إقليمية حيث امتدت آثارها إلى مستويات إنتاج النفط فى أهم مناطق إنتاج وممرات النفط وبصفة خاصة مناطق الشرق الأوسط أو مناطق الاستهلاك مثل الولايات المتحدة أو منطقة الإتحاد الأوروبى.

يعزى التذبذب الكبير فى أسعار النفط، بالرغم من محاولات منظمة الدول المصدرة للنفط زائداً محاولات روسيا لرفع الإنتاج خلال النصف الأول من العقد الأول من القرن الحالى إلا أن الطلب العالمى للنفط قد ارتفع بمعدل أعلى من العرض مما يشير الى عدم وجود احتمال لتراجع الأسعار بصورة مؤثرة على الأقل قريباً، لأنه تاريخياً كان معدل الزيادة فى معدلات ارتفاع أسعار النفط حوالى ٥٠٪ من معدلات الزيادة فى النمو الاقتصادى العالمى، حيث يلاحظ ان الزيادة فى معدلات ارتفاع أسعار النفط خلال النصف الأول من العقد الأول للقرن ٢١ يمثل حوالى ٦٥٪ من ارتفاع النمو فى الاقتصاد العالمى. وتفسر هذه الظاهرة الجديدة فى العلاقة بين النمو

تشير المؤشرات الاقتصادية والسياسية وإسقاطات حركة أسعار النفط إلى احتمالات مواجهة العالم لأزمات خطيرة وقد برزت بذور ونذر الكارثة والمتمثلة فى أزمة الطاقة وما سوف يترتب عليها من عجز فى الغذاء وندرته وانفلات فى معدلات التضخم والكساد وما قد تقضى اليه من اضطرابات سياسية وتحولات فى كياناتها. ووفقاً لنظرية الكارثة (CATASTROPHE - THEORY) و التى أسست على معادلات وأسقاطات رياضية: (لا يمكن التنبؤ بمتى سوف تنفجر الكارثة. لذا يكمن الحل فى المبادرة بالعمل على تجنب تحول الضغوط الماثلة إلى مرحلة انفجار الكارثة فيصعب أطفائها) مما يجعل الاهتمام بهذا المؤتمر وإبلاء أمره أسبقية عالية و ضرورة قصوى.

أزمة الطاقة ومآلاتها:

ترتكز أهمية النفط فى أن ٨٥٪ من العناصر المكونة للطاقة المستخدمة فى العالم الآن تستخرج من سوائى المخلفات البيولوجية المتحجرة (Liquid Fossils) ويمثل النفط جل هذه المادة أى حوالى ١١ TW من جملة ١٢ TW ويتوقع أن يرتفع الطلب على الطاقة بحوالى ٢٠ TW أخرى فى عام ٢٠٥٠م.

وعليه فإن تفاقم أزمة الطاقة يرتبط بحركة أسعار النفط التى تعتمد كحركة أسعار السلع الأخرى على العرض والطلب وبالتالي فإن قدرة الدول على تخفيض مستويات أزمات الطاقة أو تجنبها تعتمد على قدرتها على اكتشاف مصادر طاقة بديلة أو تخفيض الطلب عليها بالوسائل المختلفة منها محاصرة التوسع السكانى أو الاستخدام الاقتصادى للطاقة. لذا فإن التطورات الاقتصادية وما تكتنفها من الأزمات السياسية والاجتماعية والأمنية سوف تؤثر وتتأثر بعلاقة العرض والطلب على الطاقة. بما أن اكتشاف الطاقة البديلة للنفط سوف يكون مكلفاً جداً، و حتى فى

إلى إعادة النظر في حجم وشكل المجتمع لتتمكن من إدارة الدولة في نطاق مواردها، كما حدث بالنسبة للإتحاد السوفيتي خلال العقد الأخير من القرن الماضي حينما عجزت الدولة في توفير الموارد المالية لمجاراة الولايات المتحدة في نشر الصواريخ في أوروبا فلجأت إلى تقنين الدولة. هذا يؤكد أن إدارة المجتمعات الكبرى المعقدة تحتاج إلى الاستقرار الاقتصادي والأمني والتماسك الاجتماعي وان توفير هذه المتطلبات يحتاج إلى موارد مالية إلى جانب الطاقة المحركة لعملية الإنتاج وحركة العمل والنشاط التعبوي في جميع أنحاء البلاد.

لذا فإن النهج السليم والواعي هو أن تسبق الدولة الأزمات المتوقعة فتتخذ الترتيبات الحماائية قبل انفجار الأزمة و تتحول الى كارثة. فقد أشرنا من قبل إلى نظرية الكارثة وهي نظرية مبنية على افتراضات ومعادلات رياضية (CATASTROPHE THEORY) وهي نظرية مبنية على صعوبة التنبؤ بمتي سوف تنفجر الكارثة. لذا فالحل السليم يكمن في العمل على تجنب تحول الضغوط الماثلة الي مرحلة الكارثة عن طريق محاصرتها ووضع المعالجة المطلوبة كخطوات أستباقية.

من المؤكد أن الأزمة المالية التي يشهدها العالم اليوم سوف تقضى الى كساد كبير لا يقل عن الكساد الكبير الذي شهده العالم في الثلاثينات من القرن الماضي وقد يؤدي ذلك الى تراجع أستهلاك النفط ولكن مهما طال أو قصر مدى فترة الكساد فأن الطلب على النفط سوف يستعيد قواه مرة أخرى فور زوال الأزمة ثم تعود أزمة الطاقة الى المربع الأول، وهذا يتطلب الا يغيب عن حساباتنا أثر أسعار الطاقة و ملاسات تراجع العرض.

مما تقدم من تحليل لمآلات أزمة الطاقة إلى أن العالم سوف يواجه كارثة اقتصادية واجتماعية وسياسية غير مسبوقه ويواجه كارثة اقتصادية كبرى في حالة نشوء أزمة الطاقة سواء كان ذلك بسبب مواصلة تراجع احتياطي أو في حالة أستمرار الأحتقانات السياسية والأمنية في العالم وكأن التاريخ يريد أن يعيد نفسه فيعيد على العالم كساداً كبيراً آخر.

هذا وسوف يصاحب انفجار أزمة الطاقة في هذه الحالة تدهور في الاقتصاد العالمي مصحوباً بالتضخم والكساد معاً و أنهيار في أسواق المال العالمية والوطنية و سوف ترتفع الأسعار خاصة في المواد الغذائية والخدمات الاجتماعية الأساسية وتبرز مشاكل العطالة بسبب الكساد وقد تتبع ذلك فوضي سياسية قد تؤدي الى انهيار الدول.

(يتضح مما تقدم أن دورات الأزمات المالية سمة ملازمة للنظام الليبرالي الرأسمالي، و لكن ما هي الأسباب المباشرة لهذه الكارثة و لماذا بدأت بالولايات المتحدة الأمريكية.)

لم تنشأ الأزمة المالية الماثلة الآن صدفة أو فجأة إذ تعبر هذه الكارثة عن افرازات متراكمة لسياسات امريكية منذ بداية عهد القطبية الاحادية، فأن سياساتها الخارجية الهادفة الى ملأ الفراغ الذي نشأ من انهيار الاتحاد السوفيتي محاولة للهيمنة على العالم و السيطرة على مصادر الطاقة النفطية كلفتها أموال طائلة و جانباً كبيراً من هذا الأنفاق تمت تغطيته من الدين العام، حيث سبق أن كَوّن الرئيس الأمريكي (جونسون) لجنة لحصر و تقييم حجم الدين العام و قد جاء تقرير اللجنة الذي صدر عام ١٩٩٥م

في الاقتصاد العالمي والارتفاع في أسعار النفط في الأسواق العالمية، إن دول نامية مثل الصين والهند، أصبحت تقود النمو في الاقتصاد العالمي حالياً، خلافاً لما كان عليه الوضع خلال الفترة بعد الحرب العالمية الثانية، وعليه فإن من المتوقع أن تستمر هذه العلاقة الجديدة بين معدل النمو في الاقتصاد العالمي وأسعار الطاقة في الأسواق العالمية لفترة طويلة . هذا بالرغم من أن معدل استهلاك الفرد في الدول الصناعية أعلى من معدل الاستهلاك في الدول النامية الا ان الحقيقة هي أن سكان الصين والهند يمثلان ٣٥٪ من سكان العالم، وان اقتصاد الصين والهند قد ارتفع ارتفاعاً كبيراً في السنوات الأخيرة وبالتالي يمثل حوالي ٩٠٪ من استهلاك الولايات المتحدة . فإن الصين والهند أصبحتا منذ بداية هذا القرن جزءاً كبيراً من اقتصاد العالم وبالتالي تؤثران على معدلات ارتفاع الطلب على الطاقة بما في ذلك بالطبع النفط. لذا فمن المتوقع أن يستمر ارتفاع معدلات الأسعار بسبب النمو الاقتصادي في الدول النامية وخاصة دولتي الصين والهند .

لقد أوضح استقرارنا لأسباب ومآلات الأزمات الاقتصادية التي ارتبطت بالإختلالات بين العرض والطلب على النفط مدي تذبذب أسعار النفط خلال القرن الماضي ومنذ بداية العقد الحالي وذلك لارتباط أسعار النفط بالأحداث السياسية والأمنية والأزمات الاقتصادية المتتالية التي اتسمت بها العقود الماضية. كما اتضح أن العالم سوف يواجه أزمات أمنية وسياسية مماثلة حيث أن أجزاء كثيرة من العالم خاصة المناطق المنتجة للنفط وممراته تعاني من احتقانات أمنية خطيرة تهدد بانفجار حروب إقليمية أو عالمية. هذا بالإضافة إلى الأزمات الناتجة عن تدهور احتياطيات النفط في أماكن الإنتاج الرئيسية مما يشير إلى أن العالم سوف يواجه كارثة في أزمة الطاقة، هذا إذا أستثنينا فترة الأزمة المالية الماثلة حيث نتوقع تراجع الطلب نتيجة للكساد المتوقع في مثل هذه الحالات، وفيما عدا هذه الحالة المؤقتة فإن أزمة الطاقة سوف تكون مستديمة وأكثر عنفاً وفاجعة مالم يتمكن العالم من اكتشاف طاقة بديلة للنفط ، وكما أوضحنا من قبل فهذا احتمال بعيد المنال . وأن زوال أزمة الطاقة عندئذ لن يكون مرتبطاً بزوال أسباب التراجع المؤقت في إمدادات النفط .

و في الوقت الذي تسارع فيه معدلات الاستهلاك في التزايد. ويشير بعض الجيولوجيين الذين يُعتبرون أكثر تفاؤلاً إلى أن احتياجات النفط سوف تصل إلى القمة قريباً وانه من المؤكد إن أسعار النفط سوف تصل قريباً إلى مستويات مفعجة حيث يصل سعر البرميل إلى ٢٠٠ دولار مما يهدد نسيج المجتمعات والاستقرار الاقتصادي، فقد أصبحت الطاقة من أهم متطلبات تحقيق تماسك المجتمعات المعقدة والتي تعتمد على توزيع العمل (DISTRIBUTION OF LABOUR) من أجل الحفاظ على تماسك الدولة واستقرار النظم والحفاظ على كيان الدولة واستمرارها. فإن الطلب على الطاقة سوف يستمر في التوسع كما سوف يستمر تزايد أهميتها لضمان استمرار هياكل المجتمعات القائمة على توزيع العمل والتوازن بين حقوق وواجبات المجموعات المكونة للمجتمع والحفاظ على الاستقرار الاقتصادي والأمني.

لذا فإذا فشلت الدولة في إدارة مواردها بما في ذلك الطاقة قد تضطر



أتوقع أن تحدث تطورات و تغييرات جيوسياسية فى الهياكل الاقتصادية و التكتلات الإقليمية.

إذا كانت هنالك أيجابية واحدة للأزمة المالية الراهنة، نأمل ان تؤدي الى اعادة توظيف موارد اسواق المال لصالح القطاعات الحقيقية مثل الزراعة و الصناعة و الخدمات المرتبطة بهما من نقل و توزيع على حساب الأنشطة الوهمية و تجارة المستقبل و المشتقات... الخ.

أما اذا فشلت الدول الكبرى فى محاصرة الأزمة قبل أن تستفحل أو تفشل فى إعادة ترتيب أوضاع الأسواق المالية و ترشيد توجهاتها المدمرة للإنتاج فمن المؤكد ان نعم الكارثة كل اقتصادات العالم، و سوف يعم الكساد كل الأسواق و تنتشر البطالة و ترتفع معدلات الفقر.

و هنا تضاف مآلات و تبعات الأزمة المالية الى مآلات أزمة الطاقة و الكوارث الطبيعية و تبعات الغلاء و معدلات النمو السكانى فتتعمق أزمة الغذاء فى العالم.

السودان و مآلات أزمة الغذاء المقبلة و دوره فى مشروع الغذاء العربى:

لقد أتضح من تحليلنا للمتغيرات التى يشهدها العالم فى مجالات الطاقة و النمو السكانى و المتغيرات المناخية و البيئية ثم الأزمة المالية الماثلة أن العالم يتجه بسرعة مرعبة نحو كارثة غذائية. و بالرغم من أن الأمم المتحدة قد عقدت عدة مؤتمرات حول الأمن الغذائى و التنمية، و اتخذت عدة قرارات ووضعت خطط عديدة لمواجهة مشكلة الانفجار السكانى و المخاطر المرتبطة بالاختلالات البيئية. و لكن للأسف إن تلك المبادرات لم ترتق الى مستوى الجدية اللائقة بالمخاطر التى تحدى بالعالم.

و يبدو أن العالم العربى قد ادرك المخاطر التى تحدى به فى مجال الأمن الغذائى خاصة و أن الدول العربية تعتمد فى الحصول على جُل غذائها على الاستيراد من خارج الوطن. فقررت عقد مؤتمر قمة خاص بمواجهة أزمة الغذاء، بالرغم من أن الجامعة العربية سبق أن عقدت قمة مماثلة قبل أكثر من ٣٠ عاماً إلا ان مقررات و نتائج تلك القمة لم تجد المتابعة للصيقة و لم تحقق النتائج المستهدفة، و يُعزى ذلك لإفتقار المشروع الى آلية للمتابعة و التنفيذ و تقييم النتائج.

و مما يعمق مخاطر الأزمة الغذائية على العالم العربى أعماده شبه الكامل فى غذائه على العالم، لذا تعتبر نتائج القمة الاقتصادية القادمة حاسمة جداً. و السودان مرشح لأن يلعب دوراً محورياً فى تحقيق أهداف القمة لما يتمتع به من الموارد الطبيعية و المياه و الثروات الحيوانية. و يمكن أن يستفيد السودان من هذه السانحة التى توفرها له الإمكانيات المالية فى تحريك إمكانياته و موارده الطبيعية، و السودان الآن أحوج ما يكون لاستغلال مثل هذه السانحة نسبة للظروف الاقتصادية و الأمنية و السياسية التى يواجهها حالياً، فإن انفجار أزمة الطاقة و تطور أزمات البيئة قبل تصفية الظروف و

أن حجم خدمة الدين وحده يفوق جملة الإيرادات الاتحادية. ثم أستمّر الأنفاق الخارجى فى عهدى كلينتون و بوش فى العراق و افغانستان، و قد استحوذ الأنفاق موارد المؤسسات و الشركات و أسواق المال لذا شهدت الفترة منذ ٢٠٠٧م و حتى الآن عدة انهيارات مالية، انهارت بورصات أسهم المؤسسات العاملة فى التقنيات فى ٢٠٠٧م ثم تلى ذلك خلال عام ٢٠٠٨م انهيارات لبورصات العقارية و الآن شهد بورصات (Wall Street) انهيار الأسواق المالية و المصارف ثم انتقلت العدوى الى أسواق المال فى أوروبا.

أما السبب الآخر لانهيار الأسواق المالية فيعزى الى طبيعة الممارسات التى تتم فى أسواق المال العالمية المعولة حيث اتجهت الممارسات فى الأسواق المالية الى المعاملات المالية بما فى ذلك المضاربات و الأسهم و العقود الوهمية و التجارة فى المستقبل كما تشمل هذه المجالات تجارة المخدرات و التهريب و تمويل نشاطات الاستخبارات و معلوم أن النشاطات الوهمية أكثر استجابة للتقلبات فى أسواق المال لذا فقد كانت استجابة أسواق التكنولوجيا و العقارات كانت سريعة و مباشرة و عميقة جداً، فقد بادر صاحب اكبر شركة للتكنولوجيا فى العالم (Software) بالتخلص منها. أصبحت هذه المجالات الموازية للاستثمار فى القطاعات الحقيقية مثل الزراعة و الصناعة ... الخ تهدد بتصاعد معدلات البطالة و تراجع النمو الاقتصادى فى الدول التى تعتمد اقتصاداتها على تصدير السلع. إذ استحوذت هذه المجالات الموازية عشرين ضعفاً مما يستحوذ القطاع الحقيقى مثل الزراعة و الصناعة.

و الدعم الكبير البالغ سبعمائة مليار دولار الذى قدمته الإدارة الأمريكية هذا الأسبوع لأحتواء التصعد فى (Wall Street) لم يكن كافياً لأحتواء الأزمة فى الحال، إذ لم يتمكن الرئيس الأمريكى بأن يبشّر بقرب نهاية الأزمة أو تحديد موعد لها.

و بسرعة كبيرة انتقلت عدوى الأزمة الى أوروبا فقد انهارت عدة اسواق مالية فى معظم دول الاتحاد الأوروبى، هذا و لم يتمكن رؤساء الدول و الحكومات الرئيسية فى الاتحاد الاوروبى من وضع استراتيجية محددة و متفق عليها لأحتواء الأزمة، إذ ما زالت الاختلافات فى الرأى حول استراتيجية العمل لأحتواء الأزمة السعة جداً.

اذن يصعب فى هذه المرحلة تحديد حجم الكارثة أو مداها و لكن هنالك اتفاق كامل بين الحكومات و رجال أسواق المال و المعلقين أن الأزمة الماثلة هى أكبر أزمة يشهدها العالم منذ الكساد الكبير فى عام ١٩٣٠م.

لقد شاهدنا أن الكساد الكبير عام ١٩٣٠م قد أدى الى نهاية سيطرة الليبرالية فكرياً و ممارسة سياسية و اقتصادية و ظهر ميداً تدخل الدولة و الرفاه ثم أدت أزمة الأسواق المالية فى التسعينات الى ظهور رقابة المصارف بضوابط لجنة بازل ثم الى اين سوف تقود هذه الأزمة الحديثة العالم؟

ولا بد من أن أشير هنا الى أن أهم تداعيات الكساد العالمى على السودان سوف يتمثل فى هبوط أسعار النفط فى العالم لما قد يترتب على ذلك عجز كبير فى موارد الموازنة مما قد يعرقل تنفيذ مشروع النهضة الزراعية الذى يعتبر المنقذ من المآلات و التبعات المدمرة للأقتصاد الوطنى. لذا أرى أن الأعداد لمؤتمر القمة العربى و ضمان الحصول على الموارد المالية لتنفيذ مشروع النهضة الزراعية يرتقى الى قمة أسبقياتنا القومية. وعليه فإن قدرتنا على الاستعداد للاستفادة من الفرص المتاحة تجعلنا أمام خيارين أن نكون أو لا نكون.

أولاً فهاهي هذه الفرصة الثمينة؟

١. سوف يعقد فى شهر يناير من العام القادم قمة عربية اقتصادية فى دولة الكويت وسوف تخصص هذه القمة لاتخاذ قرارات لتأمين الغذاء للأمة العربية و ذلك فى خضم ارهاصات توقعات أزمات غذائية فى العالم ، هذا الى جانب تفعيل التجارة البينية بين الدول العربية.

٢. لقد أنعم الله على السودان بمراد طبيعية متنوعة هيأت للسودان أن يكون اقتصاداً مزدوجاً (DICHOTOMIC) وهناك دول قليلة جداً فى العالم قد حباها الله بمثل هذا التنوع فى الاقتصاد. ولكن بالرغم من هذه النعم استمر السودان خلال نصف القرن الماضى من أفقر



دول العالم.

٣. خلال العامين الماضيين قام السودان بإعداد دراسات علمية قيمة حول النهضة الزراعية فى البلاد هيأت لها الدولة عدداً كبيراً من العلماء والمختصين فى جميع مجالات التخصصات والخبرات. والسودان الآن مهيوّ جداً لاختيار مشروعات قادرة على المساهمة بفاعلية فى النهضة الزراعية والصناعية وفى مشروع الغذاء العربى.

بما أن ارهاصات أزمة الغذاء قد برزت فى العالم كقضية محورية يتوقع أن ترصد القمة موارد مالية كبرى لتوفير الغذاء للأمة العربية ومواجهة أزمة الغذاء.

٤. السودان بما حباها الله من نعمة الموارد الطبيعية والثروة الحيوانية والمياه و مساقط المياه لتوليد الطاقة، مؤهل لأن يقود التنمية الزراعية وتوفير الغذاء فى العالم العربى إذا وفق فى أعداد المشروعات بصورة جيدة و

المشاكل الأمنية والسياسية التى تكتنف البلاد و امتلاك القدرة على تحريك الأمكانيات الزراعية و المياه التى يمتلكها سوف تعقد الأزمات الماثلة وتحولها الى كارثة اقتصادية وسياسية. فالسودان يواجه الآن حصاراً اقتصادياً ومقاطعة مالية من المصارف فى الغرب و من كثير من المصارف فى الشرق الأوسط فى إطار التدخل فى شؤونه الداخلية من خلال مؤامرات وتحريض من قبل دول الاستكبار الغربى، هذا بالإضافة الى مآلات و تبعات الأزمة المالية العالمية التى تهدد العالم الآن.

ومن جانب آخر فإن السودان مؤهل وبما حباها الله من نعمة الموارد الطبيعية ليتجاوز بها الكارثة التى تهدد العالم خاصة أزمة الغذاء التى أخذت نذرها و بذورها وآثارها تبرز بوضوح فى كثير من دول العالم نتيجة للتعقيدات التى افرزتها التطورات الخطيرة فى عجز الطاقة و النمو السكانى و الاختلالات البيئية و الكوارث الجيولوجية و الكونية . كما أن بؤادر الأزمات الاقتصادية المتمثلة فى التضخم والكساد وتراجع الإنتاج وانتشار البطالة والفقر والى دنت من مرحلة الانفجار فى كثير من الدول النامية فتعجز الحكومات عن كبحها أو محاصرتها قبل أن تتحول أزمة التضخم والكساد الى مرحلة الكارثة فتتضي على النسيج الاجتماعى وتهدد كيان الدول.

يعتبر مشروع الغذاء العربى فرصة سانحة للسودان لمواجهة أزمة الطاقة ومحاصرتها قبل أن تتفجر الى كارثة غذاء وانهايار اقتصادى

كما يمكن أستغلال الموارد المالية التى سوف تخصص لهذا المشروع فى تمويل النهضة الزراعية و استخدامها كرسيد واقٍ من أية تبعات قتلحق السودان من الأزمة المالية العالمية. و أعتقد أن هذه الفرصة التى لاحت للسودان سوف لن تنقذ السودان من الكوارث المصاحبة لأزمة للطاقة أو أزمة الأسواق المالية العالمية فحسب بل من شأنها إذا تهيأت للسودان أسباب نهضة اقتصادية كبرى وان يتجاوز بها السودان المهددات الداخلية والمؤامرات الخارجية بالإضافة الى تجاوز أزمة الطاقة و تبعات الأزمة المالية العالمية.

و من حسن الطالع أن جاء مشروع النهضة الزراعية متزامناً مع مشروع الغذاء العربى الذى يمكن مشروع النهضة الزراعية من تجاوز أكبر عقبة فى أنجازها وهى مشكلة التمويل. هذا و أعتقد أن مشروع النهضة الزراعية سوف يكون يعون الله أكبر منقذ للسودان من كارثة الكساد التى سوف تتم العالم من جراء الأزمة المالية الماثلة.



(Integration) بين الزراعة والصناعة التحويلية، مثلاً (الحبوب الزيتية والمعاصر)، (الغلال و المطاحن)، العلف... الخ ذلك لسهولة الاستفادة من ميزات القيمة المضافة و أستغلال مخلفات الصناعة في المجالات الأخرى الي جانب تطبيق الحزم التقنية بصورة سليمة. د. كسر احتكار تصدير السلع الزراعية السودانية إلى أوروبا وانجلترا وذلك بهدف توسيع قاعدة التجارة البينية العربية.

هـ. إدخال الحيوان في الدورة الزراعية و تحسين السلالات المنتجة للألبان و التوسع في تصنيع الألبان ومنتجاتها واللحوم المذبوحة -وتقليل تصدير الحيوانات الحية والتوسع في صناعة تصدير اللحوم بالموصفات العالمية و تشغيل المسالخ المعطلة واستخدام التقانة.

و. إعادة تأهيل المؤسسات الزراعية المعطلة ورفع طاقاتها وإنتاجياتها و التوسع الأفقى في القطاع المروى بتنفيذ السدود المدروسة والمرشحة مثل سد ستيت و كجبار و تنفيذ المشروعات المرتبطة بسد مروى مثل التربة الممتدة شمال السد و مشروعات الرى المقررة و المرتبطة بتعليق خزان الروصيرص مثل ترعته كنانة و الرهد.

ز. الاهتمام الفائق ببناء القدرات بما في ذلك قدرات المنتجين الزراعيين والصناعيين.

ح. ترقية الزراعة والصناعة التحويلية باستخدام التكنولوجيا الحديثة والمناسبة خاصة في الإنتاج التكميلي وإعادة هيكلة الاستثمارات الزراعية لرفع الإنتاج و الأنتاجية.

ط. تدريب رجال الأعمال والمصارف في مجال استقطاب الموارد المالية الخارجية خاصة موارد منافذ القطاع الخاص لدي المؤسسات المالية العربية والإقليمية حيث يعانى القطاع الخاص السودانى عجزاً واضحاً في الوصول الى تلك الموارد المالية الهائلة و وضع خطة محكمة لتسيير تدفق موارد منافذ القطاع الخاص الى السودان.

ي. تعتبر تكاليف النقل والكهرباء عائقاً كبيراً أمام الاستثمار في السودان و تمثل جزءاً كبيراً من تكاليف الإنتاج وعائقاً كبيراً للقدرة التنافسية لصادرات السودان. لذا يجب العمل على توفير جزء كبير من الموارد المالية التي سوف تخصصها القمة العربية المقبلة لإعادة تأهيل السكة الحديد وتوليد الكهرباء من المساقط المائية.

ك. نسبة لجسامه حجم مشكلة الغذاء المتوقعة و المسؤولية الكبرى التي من المتوقع أن يضطلع بها السودان في تحقيق أهداف القمة العربية، ارى الا يقل التمويل المطلوب اعتماده في القمة العربية عن ٥٠ مليار دولار ، لفترة البرنامج ١٠ سنوات (٥ سنة + ٥ سنة) هذا المبلغ مناسب بالمقارنة مع المبلغ المعتمد عام ١٩٧٥م (٦ مليار دولار) بالإضافة الى التمويل المقدم من الدول و المؤسسات العربية في نفس الفترة (السبعينيات) (أنظر الجدول التالى)، و بالنظر الى حجم الأزمة الغذائية المتوقعة.

استطاع ترتيب اوضاعه الداخلية السياسية و الاقتصادية و تحقيق توسع أفقى ورأسى فى الإنتاج الزراعى.

٥. المحك هنا أن نبدأ فوراً في تعيين مجموعة عمل (THINK TANK) للبدء في أعداد المشروعات القابلة للتمويل و التنفيذ و قادرة على تحقيق أهداف القمة العربية.

هذا وسبق ان عُقدت قمة عربية اقتصادية مماثلة في المملكة الأردنية الهاشمية عام ١٩٧٥م خُصصت لتوفير الغذاء للأمة العربية ورشح السودان عندئذ ليلعب ذلك الدور وتم تكليف الصندوق الإنمائي العربي لإعداد الدراسات وتم رصد مبلغ ستة مليار دولار كما تم إنشاء الهيئة العربية للاستثمار الزراعي كآلية تنفيذية ومقرها الخرطوم.

ولكن بكل أسف فإن السودان لم يستفد من تلك السانحة الفائدة المرتجاة للأسباب الآتية:

١. لم يقيم السودان بإعداد مشروعات قابلة للتمويل في إطار برنامج الغذاء للعالم العربى لعرضها على تلك القمة.

٢. كان الاقتصاد السودانى يعاني من اختلال وعدم توازن و عدم استقرار نتيجة لارتفاع معدلات التضخم واختلال سعر الصرف و أنفلات الضوابط المالية و النظم الاقتصادية السليمة، هذا الى جانب اختلال و تشوّ الهيكل الاقتصادى خاصة القيود الإدارية والإجراءات التجارية المعقدة و سيطرة القطاع العام على النشاط الاقتصادى. هكذا فإن الاقتصاد السودانى لم يكن مؤهلاً لاستقبال الحجم الكبير للإستثمارات و قيادة التنمية الزراعية وتحقيق أهداف القمة. فإن الإستقرار الإقتصادى وخلوه من التشوهات الهيكلية يمثل أهم مؤهلات الدول لاستقبال الإستثمار الخارجى أو الداخلى.

٣. بعد قيام الهيئة العربية للاستثمار الزراعي بالسودان لم تجد العناية من السودان والاستفادة بقدراتها.

٤. ضعف المشروعات المصممة للتنفيذ.

٥. لم توضع آلية لتنفيذ قرارات القمة و متابعة و تقييم تحقيق أهدافها. يجب الاستفادة من الأخطاء التي حالت دون استفادة السودان من الموارد الكبيرة التي رصدتها القمة العربية في الأردن عام ١٩٧٥م. للاستفادة القصوى من الفرصة الإيجابية التي سوف يتيحها انعقاد القمة العربية اري اتخاذ الخطوات الآتية:

أ. إجراء مسح لحجم و طبيعة الفجوة الغذائية في البلاد العربية حتي يمكن اختيار المشروعات المناسبة على ضوءها.

ب. إعداد خريطة استثمارية توضح المجالات التي يمكن أن يرشحها السودان لجذب الاستثمار العربى. وتقسيم المناطق المرشحة حسب المناطق المناسبة لكل محصول (Zoning)، مثلاً مناطق للقمح وأخرى للحبوب الزيتية ومناطق أخرى ترشح لإنتاج اللحوم ومنتجات الألبان... الخ.

ج. الاستفادة من الميزات التي يوفرها نظام الاستثمار المتكامل

تدفقات التمويل من الدول والصناديق العربية ١٩٦٩-١٩٨٥	
العالم العربي والاسلامى	فترة مايو ٦٩-٨٥ (مليون دولار)
الصناديق العربية /الدول العربية	٢,٧٢١,٤٢
صندوق النقد العربي	١٣٠,٩٤
الصندوق العربي للإنماء الاقتصادى والاجتماعي	٢٨٠,٠٢
الصندوق السعودي للتنمية ومؤسسة النقد السعودي وحكومة السعودية	١,١٨٨,٩٩
حكومة ابوظبى	١٣٩,٥٢
الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية وحكومة الكويت	٧٧٣,٣٥
ليبيا	١١,٣٠
العراق	١٠٤,٨
قطر	١٤,٠٠
الشركة العربية للاستثمارات البترولية	١٦,٦٠
البنك الإسلامى للتنمية وصندوق الاوبك	٦١,٩٠

تخصيص الأراضي، وإذا لم يتم وضع حل مشكلة تخصيص الأراضي الزراعية لن يستفيد السودان من مشروع الأمن الغذائي العربي بالصورة المطلوبة.

س. أرى أن توضع المشروعات المرشحة لتحقيق أهداف القمة العربية في شكل برامج عشرية (٥ سنة+٥ سنة) واقتراح مبلغ ٥٠ مليار دولار، واعتقد ان هذا المبلغ سوف يكون مناسباً على ضوء الاهداف الموضوعية .

ع. تخصيص مبلغ لا يقل عن ٢ مليار دولار للبحث العلمي ونقل التكنولوجيا والبنيات الأساسية والنقل والكهرباء.

ف. تكوين مجموعة عمل لأجراء دراسة حول تبعات انهيار البورصات و الأسواق المالية فى الدول الصناعية و متابعة التطورات المحتملة و أثرها على السودان الى جانب دراسة و متابعة حركة الاستثمارات العربية فى الغرب، يمكن فى هذه الحالة الاستفادة من تجربة تحوّل رؤوس الأموال من الأسواق المالية فى أوروبا الى جنوب شرق آسيا ابان انهيار الأسواق المالية الأوروبية فى الثمانينات، أن حجم الكارثة المتوقعة تؤثر الى حتمية تحول الاستثمار من الأسواق المالية المعولة التى تركز على الاستثمار فى المشتقات وفى العقود الوهمية الى القطاعات الحقيقية و أن السودان يمثل أفضل البدائل لمستقبل مسار حركة الأموال العربية.

ل. أهم من متطلبات إنجاح هذه الخطة و تجاوز الوقوع فى حبال الأزمات المذكورة أعلاه ضرورة الحفاظ على الإستقرار الإقتصادي و مكافحة التضخم والكساد. و ضمان تدفق الموارد المالية الوطنية بصورة سلسة، و من أهم شروط تحقيق الإستقرار الإقتصادى و تقادى أى اضطراب فى تدفقات الموارد المالية و لتحقيق ذلك أرى أن نبدأ فى التنقيب عن النفط فى شمال البلاد حتى لا نفاجأ بتطورات سلبية أو اضطرابات فى تدفقات موارد الدولة المالية فيتعرض الإقتصاد الى هزة لا يحمد عقباه فتفقد البلاد هذه السانحة النادرة، هذا و يعتبر الإستقرار الإقتصادى شرط أساسى لأنجاح أى مشروع اقتصادى أو اجتماعى ناهيك عن أهميته فى الحفاظ على تماسك الدولة السياسى و الأمنى.

م. أرى الاستفادة من الدراسات التى تمت فى إطار إعداد برامج النهضة الزراعية و إعادة ترتيب أهداف و مكونات برامج النهضة الزراعية لاستيعاب أهداف و برامج مشروع الغذاء العربى الذى سوف يقرره مؤتمر القمة العربية ، و الاستفادة من الموارد المالية التى سوف ترصدها القمة فى تحريك برامج النهضة الزراعية.

ن. من أكبر معوقات الإستثمار الزراعي فى السودان الإزدواجية فى سلطات تخصيص الأراضي وعدم انفعال الولايات فى إزالة العقبات التى تعترض





بروفيسور أحمد المجذوب

خبير اقتصادي ووزير مالية سابق

حكم زكاة أسهم الشركات

مدخل

ظل موضوع الأسهم محل نقاش وجدل بين الباحثين في مجال القانون التجاري، كما ظل محل نقاش بين الفقهاء والقانونيين من وجهة نظر كل فريق في قبول الشخصية الاعتبارية. وقد انتقل ذات الجدل والنقاش عند بحث زكاة الشركات، حيث ظهرت القضية من جديد بين من يرى أن الشخص الاعتباري غير مكلف بالأحكام الشرعية وبين من يرى أن الزكاة حكم يقع على المال بغض النظر عن وضع وحال المكلف، ولأهمية هذا الموضوع فقد حرصت أن أجعله ضمن المواضيع المستجدة التي تستحق البحث والتوضيح لا سيما وأن الشركات المساهمة أصبحت هي الأصل في معظم النشاط الاقتصادي على المستوى المحلي والعالمي، وأصبح وعاءها الزكوي مقصوداً ومستهدفاً من المؤسسات العاملة في جباية الزكاة.

٢- الحكم الشرعي في التعامل بالأسهم :

أ- الحكم في تأسيس الشركات :

المرجع في هذا الموضوع هو ما توصل إليه مجمع الفقه الإسلامي الدولي الذي تداول حول هذا الموضوع في أكثر من دورة وأصدر القرار الآتي:

١- بما أن الأصل في المعاملات الحل والإباحة فإن تأسيس شركة مساهمة ذات أغراض وأنشطة مباحة أمر جائز شرعاً.

٢- لا خلاف في حرمة الأسهم في شركات غرضها الأساسي محرم كالتعامل بالربا أو تصنيع المحرمات أو المتاجرة بها.

٣- لا يجوز لمسلم شراء أسهم الشركات والمصارف إذا كان في بعض معاملاتها ربا وكان المشتري عالماً بذلك.

٤- إذا اشترى شخص وهو لا يعلم أن الشركة تتعامل بالربا ثم علم فالواجب عليه الخروج منها.

والتحريم في ذلك واضح لعموم الأدلة من الكتاب والسنة في تحريم الربا ولأن شراء أسهم الشركات التي تتعامل بالربا مع علم المشتري بذلك يعني اشتراك المشتري نفسه في التعامل بالربا لأن السهم يمثل جزءاً سابقاً من رأس مال الشركة. والمساهم يملك حصة سابقة من موجودات الشركة. فكل مال ترضه الشركة بفائدة أو تقتضيه بفائدة فللمساهم نصيب منه لأن الذين يباشرون الإقراض والاقتراض بالفائدة يقومون بهذا العمل نيابة عنه وبتوكيل منه. والتوكيل بعمل المحرم لا يجوز.

وقد بدأت الدراسة بتعريف السهم وأحكامه الشرعية وأنواعه وتداوله، والآراء في الشخصية الاعتبارية، والخيار الراجع عندي في حكم زكاة الأسهم فألى تفاصيل هذه الدراسة.

١- تعريف السهم :

هو جزء من الحصص المكونة لرأس مال الشركة المصدرة والتي تمكن صاحبها من المشاركة في التصويت في الجمعية العمومية واختيار مجلس الإدارة وتمكنه من المشاركة في الأرباح المقسمة من الشركة.

ويمثل الصك الذي يعطى للمساهم الحجة في إثبات حقه في الشركة ويطلق السهم على الصك نفسه، وبالتالي فإن كلمة سهم تعني (حق الشريك في الشركة، كما تعني الصك المثبت لهذا الحق).

وبتعبير آخر فإن السهم هو جزء من رأس مال الشركة يمثل حق المساهم معززاً بالنقود بما يعين على تحديد نصيبه في الربح - إن وجد - وحقه في أموال الشركة عند تصفيتها ومسئوليته تجاه الشركة. والامتيازات التي يحفظها له النظام الأساسي للشركة، وبهذا فإن المساهم يحصل بموجب امتلاكه للأسهم على الحقوق الآتية.

١- نسبة من الأرباح بقدر حصته عند حصولها وتحمل المخاطر الناجمة من الاستثمار.

٢- حصة من أموال الشركة عند تصفيتها.

٣- إبداء الرأي واختيار مجلس إدارة الشركة.

٤- أولوية الاكتتاب في الأسهم الجديدة التي تصدرها الشركة.

ب- الحكم في تداول الأسهم :

يجوز تداول الأسهم بيعاً وتوسطاً وتملكاً، اعتماداً على أن حاجة المجتمع إلى تداول هذه الأسهم حاجة ملحة ظاهرة لا ينكرها ذو نظر عادل وفقه دقيق . والحاجة العامة سواء كانت للمجتمع أو للدولة تنزل منزلة الضرورة للأفراد ويجوز التداول وإن كان السهم مختلطاً بحرام يسير مغموس في حلال كثير فالحكم للغالب والحاجة العامة تنزل منزلة الضرورة.

ويشترط في بيع الأسهم معرفة الثمن، وأن يكون أصل ما فيه اشتراكاً معلوماً، وأن تكون أسهمه معلومة. ولا يعتد بما يقال من جهالة عن عدم معرفة أعيان ممتلكات الشركة وصفاتها، لأن العلم من كل شيء بحسبه إذ لا بد للمشتري أن يطلع على ما يمكن الإطلاع عليه بلا حرج ومشقة، ولا بد أن تكون هناك معرفة عن حال الشركة ونجاحها وأرباحها وهذا مما لا يتعذر علمه في الغالب . إذ نحن نعلم جميعاً أن الشركات تصدر نتائج أعمالها سنوياً منشورة في الصحف تبين أرباحها وخسائرها، كما تبين الأصول المملوكة لها. وعليه فالمعرفة الكلية ممكنة والمطالبة بتتبع الجزئيات في مثل هذا الحال فيه حرج ومشقة والمعلوم أن المشقة تجلب التيسير.

وقد يعترض معترض آخر بأن في هذه الأسهم التي تمثل رؤوس أموال الشركات نقوداً وبيع النقد بنقد لا يصح إلا بشرطه يقول الدكتور عبد الله بن سليمان المنيع رداً على ذلك بأن النقود هنا تابعة غير مقصودة وإذا كانت بهذه المثابة فليس لها حكم مستقل فانتهى محذور الربا. وكذلك يرد الدكتور عبد الله بن سليمان المنيع على من يقول أنه قد يكون للشركة ديوناً في ذمم الغير، أو أن على تلك الأسهم المبيعة قسطاً من الديون التي قد تكون أصل الشركة وبيع الدين من الذمم لا يجوز إلا لمن هو عليه بشرطه فيرد على ذلك بقوله : إن ذلك أيضاً من الأشياء التابعة التي لا تستقل بحكم بل هي تابعة لغيرها والقاعدة إنه يثبت فيها ما لا يثبت استقلالاً .

والأمر الذي يوضح ما ذكر أن هذه الشركات ليس المقصود منها موجوداتها المالية وإنما المقصود منها نجاحها ومستقبلها وقوة الأمل في إنتاجها والحصول على أرباحها المستمرة غالباً.

٢- أنواع الأسهم :

تنقسم الأسهم إلى عدة أنواع بحسب أسس التقسيم والمعايير المعمول بها في ذلك وبالتالي يمكن تقسيمها إلى ثلاث فئات تحت كل فئة عدة أنواع وفق الآتي :

١- تنقسم الأسهم بحسب الحصة المدفوعة إلى :

٢- سهم نقدي : وهو ما يشترط دفع قيمته نقداً.

٣- سهم عيني : وهو ما يدفع ثمنه عيناً.

حصة تأسيس : وهي أسهم تعطى لمن أدى عملاً للشركة عند تأسيسها أو بعده مثلاً ما يعطى من أسهم لمن أعد قانون الشركة أو قدم تصميمات هندسية يفيد الشركة أو لمن تنازل للشركة عن حق اختراع وهذه الأسهم لا تعطى صاحبها حق التصويت وتحدد الأرباح التي تمنح لها بعد تحديد أرباح الأسهم الأخرى.

٢- تنقسم الأسهم تبعاً للشكل الذي تظهر به في السوق إلى :

سهم أسمي : وهو السهم الذي يحمل اسم صاحبه

سهم لحامله : وهذا لا يذكر فيه اسم المساهم .

سهم أدنى أو للأمر : وهذا السهم يذكر فيه اسم صاحب الحق مسبقاً بعبارة لإذن أو لأمر وهذا النوع يمكن نقل ملكيته عن طريق التظهير دون الرجوع للشركة.

٢- تنقسم الأسهم تبعاً للحقوق التي يتمتع بها مالكيها إلى :

السهم الممتاز : وهذا النوع يختص دون غيره من الأسهم بمزايا خاصة ، وللشريعة الإسلامية رأي في تحريم ذلك ليس هنا مجال للتفصيل فيه .

السهم العادي : وهذا السهم ليس له أي امتياز وإنما يتمتع بالحقوق العادية التي ينالها حامل السهم حسب نظام الشركة الأساسي .

سهم التمتع : وهو صك يتسلمه المساهم عند استهلاك قيمة أسهمه والاستهلاك يكون بطريق القرعة .

٤- وهناك تقسيم آخر للأسهم بحسب نوع الاستثمار حيث تنقسم الأسهم إلى :

• أسهم استثمار تجاري .

• أسهم استثمار صناعي

• أسهم استثمار زراعي .

وهكذا تتعدد الأقسام بحسب نوع الاستثمار الذي يتم في مختلف المجالات .

وهناك تقسيم آخر للأسهم بحسب الغرض منها إلى :

١- أسهم بغرض الاستثمار والنماء للاستفادة من عائدها.

٢- أسهم بغرض التجارة.

والتقسيم الرابع والخامس أخذ به الباحثون الذين بحثوا الحكم الشرعي في كيفية أخذ الزكاة من الأسهم .

٤- الغرض من اقتناء الأسهم :

تتحصر الأغراض التي تقتنى من أجلها الأسهم بواسطة الأشخاص إلى الآتي :

١- الأسهم المشتراه بقصد الاقتناء انتظاراً للعائد المتحقق منها وهذه الأسهم يشتريها أصحابها لتملك حصص في شركات قائمة أي كان نوع هذه الشركات بغرض الاستفادة من الأرباح المتولدة عن استثمارات هذه الشركات وبالتالي يمثل السهم هنا مصدراً لتوليد دخل إضافي لمالك السهم .

٢- الأسهم المشتراه بقصد المتاجرة فيها في سوق الأوراق المالية، وهذه الأسهم لا تشتري انتظاراً للعائد المتولد عن النشاط الذي تستثمر فيه رؤوس الأموال التي تمتلكها هذه الأسهم، وإنما تشتري بغرض تداولها في السوق لتحقيق العائد الذي يمكن أن يتحقق من بيع هذه الأسهم في السوق. وبالتالي فإن هذه الأسهم تكون عروض متاجرة مثل البضائع المعدة للتجارة.

٥- حكم زكاة الأسهم :

يرجع اختلاف الباحثين في موضوع زكاة الأسهم (أي كان نوعها والغرض منها) إلى تحديد المخاطب بإخراج الزكاة والمكلف بالأحكام الشرعية . وماهي الشروط التي ينبغي أن تتحقق فيه حتى تكون له حقوق وعليه التزامات وأيضاً إلى تحديد محل التكليف في الزكاة هل هو المال أم الشخص الاعتباري . أم الجميع (الشخص والمال) .



وبحث هذا الموضوع يتصل بقضية الشخصية الاعتبارية في الفقه الإسلامي وإن كان المجال لا يسع هنا إلى تقصي إلا أننا سنشير إلى بعض رؤوس المواضيع التي يمكن أن تعين الباحثين في التداول والنقاش حول هذا الموضوع.

هل من كائن غير الإنسان يصلح للإلزام والالتزام ؟

يأتي هذا السؤال لأن مبحث الحكم الشرعي عند الأصوليين يدور حول مواضيع أساسية أربعة هي: (الحاكم والمحكوم ، والمحكوم فيه ، والمحكوم عليه) والمحكوم عليه هو الإنسان الذي تتعلق الأحكام بفعله وعليه فلا بد أن يكون أهلاً للمخاطبة من الله (أي ذا أهلية) والأهلية في اللغة هي الاستعداد للشيء والصلاحية له والأهلية عند الحنفية نوعان : أهلية وجوب وأهلية أداء ، وأهلية الوجوب هي صلاحية الإنسان لوجوب الحقوق المشروعة له وعليه ومناطق الأهلية الذمة . وبالتالي فإن تعريف الذمة هو (وصف يصير به الإنسان أهلاً لما له وما عليه من الحقوق والواجبات) .

الشخصية الاعتبارية :

باكتساب بعض الكائنات لبعض صفات الإنسان القانونية وأهمها التمتع بالحقوق والالتزام بالواجبات (أي ثبوت الذمة لهذه الكائنات) ظهر مفهوم الشخص الاعتباري أو الحكمي الذي أخذ به الفقه الإسلامي وطبقه على عدد من الجهات والمؤسسات العامة والخاصة ومن بينها الشركات. لأن النص الشرعي لم يمنع صيغة الشركات ذات الشخصية الاعتبارية فهي على الإباحة مالم تعارض نهياً شرعياً آخر فالفقه الإسلامي أخذ بفكرة الشخصية الاعتبارية ليست إلا إضفاء صفات الشخصية الحقيقية على شخص قانوني غير الإنسان بجامع توافر أهلية الوجوب القانونية فيهما وإن فارق هذا الشخص القانوني الشخص الحقيقي في جوهره بأن لم يكن شخصاً من لحم ودم إلا أنه قد أخذ حكمه في ذلك الخصوص وحده لأن له من المقومات ما للشخص الحقيقي في ذلك.

وممن قالوا بفكرة الشخص الاعتباري للشركات عدد من الفقهاء المعاصرين نذكر منهم :

الشيخ عبد الله بن سليمان المنيع : حيث يقول (الشركة المساهمة عبارة عن شخصية اعتبارية لها ذمة مالية محدودة قابلة للإلزام والالتزام تزاوِل نشاطاً استثمارياً مشروعاً بطرق وأساليب مباحة شرعاً) .

ويقول د. حسن عبد الله الأمين نقلاً عن د. مصطفى كمال في الوجيز في القانون التجاري (للشركة ذمة مالية مستقلة عن ذمم الشركاء فأموال الشركة لا تعتبر ملكاً شائعاً بين الشركاء بل تعتبر هذه الأموال ملكاً للشركة والحصة التي يقدمها الشريك للشركة تخرج عن ملكه وتصبح مملوكة للشركة كشخص معنوي) .

ويقول د. رفيق المصري: (إن الزكاة تفرض على الشركة لا على الشريك... ما دمنا نعترف بالشخصية المعنوية (الاعتبارية) للشركة) هذا وقد تناول مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي زكاة الأسهم في الشركات بتفصيل أوسع حيث قرر وعلى ضوء البحوث التي عرضت عليه

بشأن زكاة الأسهم الآتي :

أولاً : تجب زكاة الأسهم على أصحابها وتخرجها إدارة الشركة نيابة عنهم.

أ- إذا نص في نظامها الأساسي على ذلك.

ب- وإذا صدر به قرار من الجمعية العمومية.

ت- أو كان قانون الدولة يلزم الشركات بإخراج الزكاة.

ث- أو حصل التفويض من صاحب الأسهم لإخراج إدارة الشركة زكاة أسهمه.

ثانياً : تخرج إدارة الشركة زكاة الأسهم كما يخرج الشخص الطبيعي زكاة أمواله على أن تعتبر جميع أموال المساهمين بمثابة أموال شخص واحد وتقرض عليها الزكاة لهذا الاعتبار من حيث نوع المال الذي تجب فيه الزكاة ومن حيث النصاب ومن حيث المقدار الذي يؤخذ وغير ذلك ما يراعى في زكاة الشخص الطبيعي وذلك أخذاً بمبدأ الخلطة عند من عممه من الفقهاء في جميع الأموال .

ويطرح نصيب الأسهم التي لا تجب فيها الزكاة ومنها أسهم الخزانة العامة وأسهم الوقف الخيري وأسهم الجهات الخيرية وكذلك أسهم غير المسلمين.

ثالثاً : إذا لم تترك الشركة أموالها لأي سبب من الأسباب فالواجب على المساهمين إخراج زكاة أسهمهم. فإن استطاع المساهم أن يعرف من حسابات الشركة ما يخص أسهمه من الزكاة لوزعت الشركة أموالها على النحو المشار إليه، زكى أسهمه على هذا الاعتبار لأنه الأصل في كيفية زكاة الأسهم. وإن لم يستطع المساهم معرفة ذلك فإن كان ساهم في الشركة بقصد الاستفادة من ربح الأسهم السنوي وليس بقصد التجارة فإنه يزكيها زكاة المستغلات وتمشياً مع ما قرره مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية بالنسبة لزكاة العقارات والأراضي المأجورة غير الزراعية فإن صاحب هذه الأسهم لا زكاة عليه في أصل السهم وإنما تجب الزكاة في الربح وهي ربع العشر بعد دوران الحول من يوم قبض الربح مع اعتبار توافر شروط الزكاة وانتقاء الموانع.

وإذا كان المساهم قد اقتنى هذه الأسهم بقصد التجارة زكاها زكاة عروض التجارة فإذا جاء حول زكاته وهي في ملكه زكى قيمتها السوقية وإذا لم يكن لها سوق زكى قيمتها بتقويم أهل الخبرة فتخرج ربع العشر (٢,٥ ٪) من تلك القيمة ومن الربح إذا كان للأسهم ربحاً.

رابعاً : إذا باع المساهم أسهمه في أثناء الحول ضم ثمنها إلى ماله وزكاه معه عندما يحين حول زكاته. أما المشتري فيزكي الأسهم التي اشتراها على النحو السابق .

والملاحظ على هذه الفتوى أنها تأثرت بما سبق أن أشرت إليه من خلاف في من تجب عليه زكاة أسهم الشركات. فهذه الفتوى (القرار) استوعبت معظم الآراء الفقهية فجعلتها على السهم وجعلت مالك السهم مسئولاً عن إخراجها وجعلتها على الشركة وفق شروط معينة ترجع كلها إلى الإلزام

حال المزكي. وأن يحول عليه الحول... الخ ولكن زكاة مال الشركة تكون بالخلطة دون مراعاة لنصيب كل شريك من الأسهم فالنصاب هنا لا يشترط بالنسبة لنصيب كل مساهم وإنما يكفي توفره في عموم مال الشركة بناء على خلطة مال الشركة كما هو مقرر عند الشافعية والمالكية). وبهذا يظهر التعارض بين الرأيين اللذين ذهب إليهما د. حسن عبد الله الأمين ففي هذا يثبت الزكاة على الشركة وفي الذي سبقه يثبتها على المساهمين لأن الشركة ليست محل تكليف شرعي في رأيه. يضاف إلى ذلك أن إدارة الشركة تقوم مقام الوصي والقيم حيث نجد أن على رأس إدارة الشركة شخص طبيعي وهو الذي يقوم بإخراج الزكاة.

ويرى الأستاذ الدكتور صديق الضرير أن زكاة الأسهم تجب على المساهم لأنه هو المالك الحقيقي للأسهم والشركة تتصرف في أسهمه نيابة عنه حسب الشروط المبينة في قانون الشركة ونظامها ويجب على الشركة إخراج زكاة الأسهم إذا نص قانونها الأساسي على ذلك. وبالتالي لا يطالب بها المساهمون. وهذا الرأي يقتضي أن المساهمين الذين لا يملكون نصيباً بأسهمهم ولو بضمها إلى أموالهم الأخرى لا يخرجون الزكاة وهو يتضمن اعترافاً بأن الشخص الاعتباري غير معني بالتكاليف الشرعية المتعلقة بإخراج الزكاة والذي أراه وأؤيده أن تكون الزكاة على الشركة كشخص اعتباري وتكون هي المستولة عن إخراج الزكاة عن الأموال التي تحت يدها وذلك للاتّ:

١- إن الزكاة عبادة مالية والمناط فيها هو المال على خلاف العبادات الأخرى ولهذا قال الفقهاء بأن الزكاة لا تسقط بموت رب المال وتخرج من ماله وإن لم يوص بها. وهو قول عطاء والحسن والزهري وقتادة ومالك والشافعي وإسحاق وأبي ثور. وعند الحنابلة أنها حق واجب تصح الوصية به ولم تسقط بالموت كدين آدمي، ولأنها حق مالي واجب ولم يسقط بموت من هو عليه كالدين وتشارك الصوم والصلاة فإنهما عبادتان بدنيان. كما أن الفقهاء أوجبوا الزكاة في مال الصبي والمجنون معتمدين على عموم النصوص التي دلت على وجوب الزكاة في مال الأغنياء مطلقاً. وعليه طالما الأمر كذلك فيتضح أن مناط وجوب الزكاة على المسلم هو المالية.

٢- إن بعض الفقهاء جعل حكم الأنعام المختلطة هو حكم المال الواحد للرجل الواحد حيث جاء (وإن اختلط جماعة في خمس من الإبل أو ثلاثين من البقر أو أربعين من الغنم وكان مرعاهم ومسرحهم ومبيتهم ومحلهم وفحلهم واحد أخذت منهم الصدقة) نص على ذلك الإمام أحمد، وهو قول عطاء والأوزاعي والشافعي والليثي وإسحاق، والإشارة إلى اتحاد المرعى ومكان الرعي والمبيت والمحل والفحل هو اعتبار المال كأنه مال واحد وهو عين ما هو موجود في الشركات، فالذمة المالية واحدة والخزينة واحدة والإدارة واحدة، وجاء في بداية المجتهد ونهاية المقتصد أن المال المشترك عند الإمام الشافعي حكمه حكم مال رجل واحد. ويعلق ابن رشد على رأي الإمام الشافعي بقوله (والشافعي كأنه شبه الشركة بالخلطة) ومعنى ذلك التسليم بأن الشركة

القانوني (قانون الشركة - قرار الجمعية العمومية - تفويض صاحب الحق - إلزام الدولة) كما أخذت الفتوى باعتبار مال الشركاء كمال الرجل الواحد في حساب النصاب.

ولهذا نجد أن هنالك مجموعة من الفقهاء والباحثين اختلفت آراؤهم في هذا الموضوع. فتجد أن الأستاذ أبو على المودودي أجاب عندما سئل : هل تقوم الشركة بالتزكية أم يجب على كل مساهم فيها بمفرده أن يؤدي زكاة أسهمه؟ فيقول (نرى أن تقوم الشركات بعد طرح المساهمين الذين لم تبلغ أسهمهم قدر النصاب، أو الذين لم يحل حول كامل على امتلاكهم الأسهم بأداء زكاة سائر المساهمين مجتمعين لما في ذلك من تسهيلات إدارية ولعدم منافاة أي أصل من أصول الشركة). وهو يعتمد على ما ذهب إليه الإمام مالك والشافعي وآخرون من الفقهاء . ويقول الدكتور رفيق المصري معلقاً على هذا الرأي هؤلاء الفقهاء المذكورون متفقون على أن الخلطاء يزكون زكاة المالك الواحد باعتبار المعدل (القدر الواجب) أما باعتبار النصاب فإن مالكا وأصحابه يشترطون النصاب لكل خليط وفقاً لما اعتمد عليه المودودي، لكن الشافعي وأصحابه ينظرون إلى النصاب على مستوى الشركة لا على مستوى كل شريك . وعلى هذا فإن الفقهاء المذكورين يجد عندهم المودودي سنداً لرأيه من حيث قيام الشركة بأداء الزكاة ويجد سنداً لرأيه من حيث النصاب عند الشافعي لا عند مالك.

ويرى د. شوقي إسماعيل شحاتة (أن الزكاة تكليف متعلق بالمال نفسه وأنها تجب على الشخص الاعتباري حيث لا يشترط التكليف الديني وأساسه البلوغ والعقل وقياساً على حكم زكاة الماشية، وأن الخلطة فيها قد خصصت بتراجع الخلطاء فيما بينهم بالسوية.. وأن الشركة في الماشية هي شركة أموال بالمفهوم المعاصر وليست شركة أشخاص، وأن الشركة بالماشية تكون على وجه المخالطة - لا الملك - ومؤداها أن الزكاة تجب في مال الشركة المجتمع ككل وليس في مال كل شريك) وعلى هذا القول لا يعني من زكاة الأسهم في الشركات أحد من المساهمين ولو كانت حصته سهماً واحداً.

ويرى د. حسن عبد الله الأمين (أن الاحتجاج بعدم اشتراط التكليف الديني الذي أساسه البلوغ والفعل في الواجبات المالية، كفرض الزكاة في المال، كما هو الحال في مال الصغير وفاقد الأهلية أمر مسلم به، ولكن ليس هذا محل النزاع، وإنما النزاع فيمن يجب عليه أداء هذا الواجب في المال. حيث يقع على عاتق الوصي على الصغير والقيم على فاقد الأهلية في ماليهما. والوصي والقيم شخصان طبيعيين مكلفان شرعاً بالقيام بهذا الواجب. أما الشركة كشخصية اعتبارية فليست محل تكليف شرعي، وإنما التكليف الشرعي يتعلق بذمة كل شريك فيما يملكه من أسهم الشركة ، فيلزم كل شريك مساهم أداء زكاة أسهمه بنفسه أو بتوكيل عنه للشركة أو لغيرها. ولا ينتقل هذا الوجوب لذمة الشركة بدلاً عنه - إن كانت لها ذمة شرعية) وهذا الرأي الذي ذكره د. حسن عبد الله الأمين يختلف عما أورده في صفحة ١٦ من بحثه حيث يقول (إن السهم حصة مالية في الشركة، والمال هو مناط وجوب الزكاة. ومن شروط وجوب الزكاة في المال أن يكمل النصاب بحسب



تزكى زكاة مال الرجل الواحد لأن موضوع البحث هو زكاة الخلطة، وكذلك نقل ابن رشد عن مالك والشافعي وآخرين من فقهاء الأمصار بأنهم اتفقوا على أن الخلطاء يزكون زكاة المالك الواحد.

٣- مراعاة مصلحة الفقراء والمساكين التي من أجلها شرعت الزكاة حيث يقول تعالى: (إنما الصدقات للفقراء والمساكين) (سورة التوبة الآية ٦٠) فبدأ بهم الآية كناية عن أهميتهم في الترتيب وتأكد ذلك المعنى عندما حصر المصطفى صلى الله عليه وسلم هذا الحق لهم في وصيته لمعاذ بن جبل رضي الله عنه عندما ابتعته لليمن فقال له (فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم وترد على فقرائهم) وهكذا ظلت هذه المصلحة واضحة وبينه للفقهاء، حيث أورد الدكتور يوسف القرضاوي عن النووي في المجموع قوله (إن مقصود الزكاة سد خلة الفقراء من مال الأغنياء شكراً لله تعالى وتطهيراً للمال).

وعليه فينبغي لمن يتولون الفتيا ويستنمون مواقع صياغة التشريعات أن يراعوا الخيارات الفقهية التي تناسب الزمان والمكان.

فها نحن الآن نلاحظ أن شركات المساهمة في العصر الحاضر هي محور استقطاب المدخرات ومكان تجميع الثروات، بل هي محور العمل الاستثماري والقول بإخضاع أموال المساهمين فيها من جهة وجوب الزكاة فيها على المساهمين فرادى، وبالتالي اشتراط النصاب لكل فرد من الأفراد، تضييع لمصلحة الفقراء والمساكين. خاصة إن وجد قول ولو ضعيف يخالف هذا الرأي، ويعتبر مال الشركة كمال الرجل الواحد. يضاف إلى ذلك أن هنالك اختلافاً بين الفقهاء في اشتراط النصاب لبعض الأموال.

٤- نختتم ترجيحنا لاعتبار أموال المساهمين في الشركة كمال الرجل الواحد في النصاب أن الفقه الإسلامي اعتمد الشخصية الاعتبارية (العامية والخاصة) ورتب عليها الحقوق والالتزامات بدءاً بالدولة ومؤسسة الوقف والشركة. وعليه فالاختيار الذي يتناسق مع الفهم العام هو عدم تجزئة الأحكام طالما قامت قرائن لتوحيد مرتكزها.

حكم زكاة الأسهم المعدة للإقتناء بغرض النماء والاستثمار طويل الأجل : أ- هذه الأسهم كما ذكرنا تمثل مصدراً إيرادياً لمالكها ولا يستهدف المتاجرة بها وتمثل حصة في رأس مال شركة قائمة ووفق الترتيب الذي اخترته فإن الشركة تخرج الزكاة نيابة عن مالك السهم.

ب- في حالة عدم التزام الشركة بذلك، أي لأن نظامها الأساسي يمنعه أو نظام الدولة يقضي بذلك أو لعدم موافقة المساهم عليه ابتداءً فإن مالك الأسهم يخرج الزكاة من الربح (العائد) الذي يتحصله فعلاً ببلوغ النصاب منفرداً أو مضموناً لأمواله الأخرى - وفق الأحكام الشرعية التي تنظم ذلك .

زكاة الأسهم المعدة للمتاجرة :

هذه الأسهم تقتنى بغرض الإتجار فيها أي اتخاذها سلعة (بضاعة) يتم تداولها في سوق الأوراق المالية. وهذه تعامل معاملةتين :

الأولى : أن الأصل في زكاتها أن تكون على الشركة المصدرة للأسهم بناءً على الرأي الذي اخترته.

الثانية : أن استخدام هذه الأسهم بغرض المتاجرة يجعل لها ثمناً (سعراً) (غير السعر الاسمي أو السعر الذي يعكسه المركز المالي وفق حسابات الأرباح والخسائر الذي تعده الشركة) وعليه فعلى المتعامل بهذه الأسهم حساب قيمتها على ضوء السعر السوقي للسهم ومعرفة حجم العائد المتحقق من بيعها مجتمعة ومن ثم الفرق بين العائد (الربح) المتحقق من ذلك والربح المتحقق بناءً على موقف الشركة من استخدام موجوداتها ثم تزكية الفرق بين المبلغ المزكى والقيمة السوقية ومثال ذلك لو أن لشخص مائة سهم قيمتها السوقية خمسين ألف جنيه (٥٠,٠٠٠) وقيمتها الاسمية (٣٠,٠٠٠) جنيه والأرباح المتحققة فعلياً من الشركة هي خمسة آلاف جنيه (٥,٠٠٠) وقامت الشركة بموجب نظامها الأساسي بإخراج الزكاة من مبلغ الأرباح (٥,٠٠٠) جنيه فإن على المتاجر في الأسهم أن يخرج زكاة الفرق وهو ١٥,٠٠٠ خمسة عشر ألف جنيه بعد خصم مصروفاته التي أدت إلى تحقيق هذا العائد فيزيكه إن بلغ نصيباً بنفسه أو مضموماً إلى غيره. زكاة عروض تجارة.

زكاة الاستثمارات في أسهم الشركات التابعة:

الشركات التابعة هي تلك الشركات التي تملك فيها الشركة الأم بصورة مباشرة أو غير مباشرة ما يزيد عن ٥٠٪ من حقوق الملكية التي لها حق التصويت.

أ- زكاة هذه الأسهم تخضع للرأي المختار عندنا بأن تقوم الشركة الأم التي أصدرت هذه الأسهم بتزكيتهما على ضوء الموقف المالي من أرباح وخسائر بعد خصم الأموال غير الخاضعة للزكاة وفق الأحكام المعروفة.

ب- إذا لم تخرج الشركة المصدرة الزكاة لأي سبب من الأسباب فإن على الشركة التي تستثمر بأسهم في هذه الشركة التابعة أن تضم العائد المتحقق فعلاً من الشركة التابعة إلى الأموال الخاضعة للزكاة لديها وتزكيها مجتمعة وفق الأحكام الشرعية في خصم الأموال غير الزكوية (كالديون والمصروفات والأصول والموجودات الثابتة... الخ).

زكاة الإستثمارات في أسهم الشركات الزميلة:

الشركات الزميلة هي الشركات التي ليست شركات تابعة وتحتفظ فيها الشركة باستثمار طويل الأجل مكون من حقوق لا تقل عن ٢٠٪ من حقوق التصويت وبإستطاعة الشركة ممارسة تأثير ملموس عليها.

أ- زكاة هذه الأسهم تخضع للرأي المختار عندنا بأن الشركة الأم التي أصدرت هذه الأسهم تقوم بتزكيتهما على ضوء الموقف المالي لها من أرباح وخسائر بعد خصم الأموال غير الخاضعة للزكاة وفق الأحكام المعروفة .

ب- إذا لم تخرج الشركة الزميلة الزكاة لأي سبب من الأسباب فإن على الشركة التي تستثمر بأسهم في هذه الشركة التابعة أن تضم العائد المتحقق فعلاً من الشركة التابعة إلى الأموال الخاضعة للزكاة لديها وتزكيها مجتمعة وفق الأحكام الشرعية التي تحدد الأموال التي تخصم قبل تحديد الزكاة (مثل المصروفات العمومية والأصول والموجودات الثابتة والديون المشكوك أو الميئوس منها وما في حكمها).

زكاة الإستثمارات في أسهم الشركة المشترية:

حكم الزكاة في المخصصات المتعلقة بالأسهم:-
أ- تعريف المخصص:

يعرف مجمع المحاسبين القانونيين بإنجلترا وويلز المخصص بأنه (كل مبلغ يحتجز من أجل الاستهلاك أو مواجهة النقص في قيمة الموجودات أو من أجل مواجهة أي التزام أو خسائر معروفة لا يمكن تحديد قيمتها بدقة).
وعليه فأسلوب المخصصات في الفكر المحاسبي يستهدف معالجة تكلفة وقعت فعلاً أو مؤكدة الوقوع، أو نقص فعلي محقق في المستقبل في قيمة أصل من الأصول أو في زيادة مؤكدة الوقوع في التزام من الإلتزامات. وبما انه لا يمكن تحديد قيمة النقص أو الزيادة على وجه التحديد واليقين فيتم اعتماد (تكوين) مخصص لها.

ب- حكم الزكاة في المخصصات :

فالمخصصات لا تعتبر مصروفات فعلية وإنما محجوزة لصالح الصرف وعليه فإن الذي يخصم منها من وعاء الزكاة هو الجزء الذي تم دفعه (صرفه) بالفعل خلال العام المالي المعين، أما ما رصد وخصص لصالح بند من البنود رسداً دفترياً فلا يخرج عن كونه مال زكوي يضم إلى بقية أموال الشركة وتحسب الزكاة على ضوئه، ولا فرق في ذلك بين مخصص ومخصص لأنها كلها أموال محجوزة والعبارة بما تم صرفه بالفعل، ونحن نعلم أن كل عام مالي يتحمل المصروفات التي تتم فيه حيث ترصد كل المصروفات في الميزانيات السنوية المراجعة- التي توضح الموقف المالي للشركة- والمخصصات وإن كانت تشبه الديون على الشركة لكنها لا تأخذ حكمها، لأن الدين حق معلوم القدر والجهة فيمكن خصمه من الوعاء الزكوي ريثما يستلمه صاحبه (الدائن) أما المخصص فهو مال مرصود لمصرف غير معلوم القدر ولا الوقت وإن علم وقته فلا يعلم قدره- وعليه فينتظر حلول وقت صرفه فيسجل ضمن المصروفات التي صرفت بالفعل ويدرج في العام المالي الذي يتم فيه.

وهي أسهم صادرة من ذات الشركة ومتداولة في السوق تقوم إدارة الشركة بشرائها بقصد المتاجرة. هذه الأسهم تمثل شكلاً من أشكال استخدام السيولة الموجودة لدى الشركة، والأصل كما ذكرت وعلى ضوء الرأي الذي اخترته أن تقوم الشركة بتزكية الأسهم على ضوء الموقف المالي في نهاية كل عام متضمناً كل الاستخدامات وما ينتج عنها وبالتالي وفق العرف المحاسبي فإن هذا الاستخدام للأموال التي تم شراء الأسهم بها يكون مرصوداً داخل الميزانية السنوية التي تبين الموقف المالي (المركز المالي) للشركة الذي تقرر على ضوئه الزكاة، وبالضرورة فإن أي ربح متحقق من عمليات الشراء هذه يظهر في حساب الأرباح والخسائر الذي تعده الشركة ويخضع للزكاة ضمن الأموال الزكوية الكلية للشركة.

هل تدخل أرباح الأسهم في تقويم الأسهم لغرض الزكاة:

يختلف الأمر في هذه القضية تبعاً لتحديد من يخرج زكاة السهم والغرض الذي من أجله تم شراء السهم.

أ- ففي حالة الشركة التي تلتزم بإخراج الزكاة عن كامل الأسهم المكتتبه فيها ووفقاً للموقف المالي للشركة فإن الأرباح ضمناً تدخل في التقويم الكلي حسب ميزانية الأرباح والخسائر وقائمة المطلوبات والموجودات .

ب- في حالة عدم التزام الشركة بإخراج الزكاة لأي سبب من الأسباب ويكون مالك السهم هو المسئول عن إخراج الزكاة فيفرق بين حالتين:
حالة الأسهم المشتراة بغرض المتاجرة، فإن مالك الأسهم يضم الأرباح المتحققة فعلاً إلى القيمة السوقية للأسهم ويخرج الزكاة عن الكل إن بلغت نصاباً بنفسها أو بضمها إلى غيرها من الأموال ، زكاة عروض تجارة.
حالة الأسهم المشتراة بغرض الاقتناء ولاستثمار طويل الأجل فإن الأرباح لا تضم إلى قيمة الأسهم لأن المال الخاضع للزكاة هو العائد من الأسهم فقط لا قيمة الأسهم وعليه إن بلغ نصاباً بنفسه أو بضمه لأموال أخرى لمالك السهم يخرج منه الزكاة ٥, ٢٪ عروض تجارة.

الخاتمة :-

وبعد فقد استعرضت في الصفحات السابقة بعض القضايا والمواضيع المتصلة بزكاة أسهم الشركات مستعيناً بما كتبه الإخوة الباحثون المعاصرون وما خطه وذهب إليه بعض علمائنا وفقهائنا الأولين.

ولابد لنا نقرر أن إنزال النصوص على الواقع يحتاج إلى إحاطة وإدراك كامل فالحكم على الشيء فرع عن تصوره، وهذا يقتضي النظر للقضايا والمواضيع العلمية والعملية وفق النصوص الشرعية والقواعد الكلية المستخلصة منها، متجاوزين الأحكام المتعلقة بالقضايا الفرعية التي تعبر عن الواقع الزماني والمكاني المعينين وقد يختلف الحال والمآل مع زماننا، ولهذا فإن محاولة قياس بعض المعاملات المعاصرة مع معاملات تاريخية سابقة من غير توفر كامل أركان القياس يؤدي إلى خلل في الأحكام، وبالتالي تضييع لبعض المقاصد التي استهدفها تشريعنا الإسلامي وعليه فإن استيعاب المصالح العامة التي حرصت الشريعة على حفظها ورعايتها وإنزال النصوص على الواقع يؤدي بنا إلى فقه جديد ومتجدد يستوعب الجزء النظري ويحقق المقصد الكلي.

ولهذا فإنني حرصت عند اختياري لوجهة النظر التي تعتبر الشركة (بشخصيتها الاعتبارية) محل تكليف لإخراج الزكاة لاستيعاب هذه المعاني مراعيًا المصلحة التي من أجلها شرعت الزكاة وهي حفظ مصالح الفقراء وتطهير أموال الأغنياء.
والله من وراء القصد وهو الهادي إلى سواء السبيل.





د. أحمد حسين المشراوي

خبير وإستشاري مصارف إسلامية

مفهوم ومراحل تسعير الخدمات المصرفية

يعتبر السعر العنصر الأكثر فعالية وديناميكية وأهمية بالنسبة لبقية عناصر المزيج التسويقي السليعي أو الخدمي علي حد سواء، كما تعتبر قرارات التسعير من القرارات المهمة في صياغة الإستراتيجية التسويقية للمصارف إذ علي ضوءها تتحدد العلاقة بين البنوك وعملائها، ويتطلب ذلك الأخذ في الاعتبار العديد من العوامل مثل دورة حياة الخدمة المصرفية، متطلبات محفظة الخدمات المصرفية ككل بالإضافة إلي الأهداف البيعية وحصة البنك في السوق وتكاليف تقديم هذه الخدمات والتي يمكن النظر إليها كأحد القيود علي حرية البنك في تحديد الأسعار التي يتقاضاها مقابل تقديمه للخدمات المختلفة، وبالتالي فهي لا تمثل المحدد الأساسي والوحيد للسعر، لذلك فإن الإجراءات والطرق التي يتبناها المصرف لتسعير خدماته المصرفية ينبغي أن تعتمد علي ظروف السوق والمنافسة بالإضافة لاعتمادها علي عنصر التكلفة.

والمرونة لتمكن المخططين من وضع الأطر النظرية للسياسات الواقعية الخاصة بالتسعير، وتقوم إدارات التسويق في المصارف التجارية بوضع وتطوير أهداف التسعير التي تتناسب وتتوافق مع الأهداف العامة لتلك المصارف والتي تتبناها تجاه الأسواق المستهدفة، ومن هذه الأهداف ما يلي:

١. البقاء والحصة السوقية

يعتبر هدف البقاء أو الاستمرار وتوسيع الحصة السوقية يعتبر هدفاً عاماً وأساسياً في المصارف التجارية حتى ولو تحملت بعض الخسائر علي المدى القصير في سبيل تحقيق هذا الهدف، ويعني هذا الهدف أن يأتي السعر مرناً قابلاً للتكيف مع أوضاع البنوك التنافسية في السوق.

٢. تحقيق الربح

يعتبر تحقيق الربح من الأهداف الأساسية التي تسعي المصارف التجارية إلى تحقيقها بهدف ضمان بقائها وتسديد الالتزامات القائمة عليها، بجانب تحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين، ويتفاوت مستوى الربح المطلوب من مصرف إلى آخر حسب أولوية هذا الهدف بالنسبة لبقية الأهداف الأخرى.

٣. العائد علي الاستثمار

إن الهدف من التسعير هو تحقيق نسبة عائد علي مستوى الأموال المستثمرة في المصرف وتبعاً لذلك تحدد الأسعار علي أساس تحقيق نسبة معينة من

مفهوم السعر في المصارف التجارية

عرف السعر بأنه، انعكاس وتجسيد لقيمة الشيء بالنسبة للمستهلك خلال فترة معينة، وعرف أيضاً بأنه ترجمة لقيمة السلعة في وقت ما إلى قيمة نقدية، وعرف السعر بأنه تعبير عن القيمة التي يدفعها المشتري للسلعة أو الخدمة، وعرف بأنه يمثل من وجهة نظر العميل تلك القيمة المحددة من قبل البائع ثمناً للخدمة والمنافع التي يحصل عليها متلقي الخدمة فهذه الخدمة التي يدفعها العميل للبائع قد تكون نقداً أو قد تكون قيمة عينية، وعرف بأنه ذلك السعر الذي يمكن تعديله صعوداً وهبوطاً وفقاً لكافة المتغيرات البيئية المحيطة بعمل المؤسسات التسويقية وبما يتفق وإمكانات الشراء لدي المشتريين ووفق أذواقهم.

كما يشير مفهوم السعر في المصارف التجارية إلى معدل الفوائد علي الودائع والقروض، الرسوم، العمولات، والمصروفات الأخرى التي يتحملها المصرف لقاء تقديم الخدمات المصرفية، ومن وجهة نظر العميل يمثل السعر المصرفي إجمالي المنافع التي يتوقع الحصول عليها عند استخدامه للخدمة المصرفية.

مراحل تحديد سعر الخدمات المصرفية في المصارف التجارية

المرحلة الأولى: تحديد أهداف تسعير الخدمات المصرفية
يتطلب تحديد أهداف التسعير أن تأتي هذه الأهداف متسمة بالوضوح

تشكل تكلفة إنتاج الخدمة الأساس الذي يعتمد عليه في تحديد سعر الخدمة، فيكون السعر كافياً لتغطية كافة التكاليف الخاصة بإنتاج وتوزيع وترويج الخدمة المصرفية، بالإضافة إلى هامش ربح مقابل الجهد المبذول في إنتاج الخدمة.

د. اعتبارات المنظمة

الأسعار تقرر من الإدارة العليا في المصارف والتسعين يكون من اختصاص مدراء الأقسام مع احتفاظ الإدارة العليا بوظيفة وضع أهداف التسعير والسياسات السعرية والتي غالباً ما تتوافق مع الأسعار المقدمة من المستويات الإدارية الدنيا.

٢. العوامل الخارجية

أ. الموقف الائتماني للعميل

تتم دراسة الحالة الائتمانية للعميل لمعرفة ما إذا كانت الحالة الائتمانية له جيدة أم عكس ذلك، وفي حالة الموقف الائتماني الجيد فإن العميل يمنح معدلات أفضل للهوامش علي القروض والعكس صحيح مع ضرورة مراعاة عدد مرات تعامل العميل وذلك عبر تحليل ربحية العميل.

ب. ظروف السوق

تتعرض المصارف التجارية لدرجة كبيرة من المنافسة ليس فقط من المصارف الأخرى وإنما من قبل المؤسسات المالية الأخرى بالإضافة إلى أعضاء سوق الأوراق المالية . وتبعاً لهذه المنافسة اتجهت المصارف إلى ما يعرف بفلسفة التوجه بالسوق عند تحديد الأسعار وفيها يتم النظر إلى

العائد يمكن قبولها من قبل المستثمرين لأموالهم في المصارف. وهذا الهدف يتطلب معلومات دقيقة وكثيرة حول مراكز التكاليف وحجم الإيرادات المتوقعة لتحديد مستوي العائد علي الاستثمار.

٤. التدفق النقدي

يعتبر تحقيق أهداف التدفق النقدي بمستويات محددة وسيلة فاعلة لاستعادة أكبر جزء ممكن من التكاليف التي يتم التعهد بدفعها للمتعاملين معها خلال فترة زمنية متفق عليها، وفي المصارف عندما تكون بعض الخدمات المصرفية تنصف بقصر عمرها أو دورة حياتها، فإنه يتم التركيز علي التدفق النقدي الداخل من هذه الخدمات من أجل تغطية التكاليف التي أنفقت علي الخدمة في بداية تقديمها.

٥. المحافظة علي الوضع الراهن

المصارف التجارية تعتبر الوضع الراهن لها في السوق أنه مثالي ، ولهذا فهي تحاول المحافظة عليه بنفس الحصة السوقية، ويؤدي ذلك إلى توليد صورة إيجابية لدي العملاء ناجم عن استقرار الأسعار.

٦. قيادة كلفة المنتج

تستخدم المصارف التجارية السعر لإنجاز هدف قيادة كلفة المنتج في تقييم سوقي لمنتج معين، والمصارف تستطيع تقديم خدماتها عند مستوي الجودة التي يرضي العميل بها مع تحقيق ربحية جيدة علي الرغم من المنافسة الشديدة بين المصارف.

يتضح للباحث أن تحديد أهداف تسعير الخدمات المصرفية يؤثر على بقية أهداف الأنشطة الأخرى في المصارف، كون السعر يحدد الإيرادات المتوقعة للمصارف التي في ضوءها يمكن تخطيط بقية الأنشطة في المصارف.

المرحلة الثانية: العوامل المؤثرة في قرارات التسعير

عند تحديد السعر أو الأسعار للخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف التجارية هناك العديد من العوامل التي يجب أن تؤخذ في الحسبان ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى الآتي :

١. العوامل الداخلية و تتبع من داخل المصرف وهي:

أ. الأهداف التسويقية للمصرف

من الاعتبارات التي تأخذها إدارة المصرف في الحسبان عند تسعير خدماتها ما يتعلق بالأهداف التي تسعى إدارة المصرف إلى تحقيقها، فبعد قيام المصرف بتحديد الجمهور والفئة المستهدفة بالخدمة المصرفية يقوم بتحديد الإستراتيجية التسويقية المناسبة والسعر هو أحد عناصرها.

ب. إستراتيجية المزيج التسويقي

يعتبر السعر أحد أليات الإستراتيجية التسويقية التي تستطيع إدارة المصرف من خلالها تحقيق الأهداف التسويقية، فإن قرارات التسعير يتم تنسيقها مع عناصر المزيج التسويقي المتمثلة في الخدمة المصرفية والتوزيع والترويج حيث تؤثر على تحديد السعر في المصارف التجارية.

ج. تكاليف إنتاج الخدمات المصرفية



التسعير كعنصر مكمل لبقية عناصر المزيج التسويقي.

ج. مرونة الطلب علي الخدمات المصرفية

تتحدد مدي مناسبة إتباع أي من سياسات التسعير إلي درجة كبيرة بمدي مرونة الطلب علي الخدمة المصرفية في السوق والتي تبين درجة حساسية الطلب علي الخدمات المصرفية للتغيرات في مستويات أسعارها، وتتوقف المرونة علي قيمة نشاط العمل ودرجة نضج مشتري الخدمة المصرفية وتقهمة للنواحي المالية المصرفية في السوق.

يتضح للباحث أن الإدارة في المصارف التجارية لا تعمل بمعزل عن البيئة التي تعمل بها، فهي تؤثر وتتأثر بها، وتعتبر إستراتيجية تحديد أسعار الخدمات المصرفية التي تتبناها إدارات المصارف تتأثر قراراتها بالعوامل الداخلية للمصرف، كما أن هذه القرارات تتأثر بالبيئة الخارجية للمصرف.

المرحلة الثالثة: تحليل الطلب والتكلفة والربح المتحقق

تحدد المصارف التجارية عدة مستويات من الأسعار شأنها شأن بقية المؤسسات وذلك من أجل تغطية التكاليف التي أنفقتها لإنتاج الخدمات بشكل نهائي وهناك أسلوبين يمكن استخدامهما لتحليل وفهم العلاقة بين الطلب والتكلفة والربح كما يلي:

١. تحليل نقطة التعادل

نقطة التعادل هي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي إيرادات المبيعات مع إجمالي المصروفات المتغيرة والثابتة أو هي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي هامش المساهمة مع إجمالي المصروفات الثابتة ويمكن الوصول إلي نقطة التعادل بطرق منها:

ب- طريقة هامش المساهمة

هامش المساهمة هو القيمة الباقية من إيرادات المبيعات بعد طرح المصروفات المتغيرة ويركز على أن كل وحدة تباع قدرًا معينًا من هامش المساهمة والذي يعمل أولاً علي تغطية المصروفات الثابتة والباقي بعد ذلك يوجه للأرباح، فإذا لم يكن هامش المساهمة كافياً لتغطية التكاليف الثابتة تتحقق خسائر خلال الفترة وعن طريق هامش المساهمة.

٢. التحليل الحدي

ترتكز عملية التحليل الحدي علي أساس أن نقطة الربح القصوى هي النقطة التي تتساوي فيها التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي، والإيراد الحدي هو التغير في الإيرادات الإجمالية بسبب تغير المبيعات بوحدة واحدة، أو أنه التغير في الإيراد الكلي والذي ينتج أو يتم التوصل إليه بعد بيع وحدة إضافية أخرى من الخدمة. والتحليل الحدي يفيد بشكل جزئي في عملية التسعير للسلع والخدمات الجديدة والتي تبدو فيها التكاليف وعلاقتها مع الإيراد واضحة نسبياً ولفترات زمنية محددة بالإضافة إلى أن هذا الأسلوب يساعد في التسعير من خلال تحليل علاقات الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

المرحلة الرابعة: تحليل أسعار المنافسين

أسعار المنافسين توفر قاعدة معلوماتية واسعة عن تكاليف وإيرادات المنافسين الرئيسيين في الصناعة وبناءً علي تقوم الجهات المختصة بالمصرف بمهمة جمع هذه المعلومات من مختلف المصادر الداخلية والخارجية وتحليلها وبيان نقاط القوة والضعف فيها بالنسبة لكل منافس رئيسي، وعلي أساس المعلومات والبيانات التي تم جمعها وتحليلها توضع الأسعار المقبولة من العملاء النهائيين.

المرحلة الخامسة: اختيار سياسة التسعير في المصارف التجارية

سياسة التسعير تعتبر ذات تأثير كبير في تحقيق الأهداف التسويقية، وتشكل سياسات التسعير أهمية خاصة للمصارف وذلك لارتباطها الوثيق بأهدافها وإيراداتها. هناك عدة سياسات للتسعير منها:

أولاً: سياسة السعر الكاشط

تقوم سياسة السعر الكاشط على تقديم الخدمات المصرفية الجديدة بسعر مرتفع وذلك لجني أكبر قدر من الأرباح، وتعتبر هذه السياسة السعرية مناسبة للاعتبارات التالية:

١. إذا كانت درجة تأثير حجم التعامل بالخدمة المصرفية الجديدة بالسعر قليلة حيث يكون الطلب على تلك الخدمات عالي المرونة.
٢. استمالة قطاعات من السوق ذات الحساسية المنخفضة للسعر، وذلك قبل محاولة تخفيضه للوصول إلى فئات جديدة من العملاء الأكثر حساسية.
٣. السعر المرتفع يعطي انطباعاً أولياً بأن الخدمة المصرفية ذات جودة عالية.
٤. تمثل وسيلة لاختبار الطلب على الخدمة المصرفية الجديدة.
٥. تساعد المصارف على الحصول على أكبر قدر ممكن من الإيراد في المراحل الأولى للخدمة.

يتضح للباحث أن السعر المرتفع للخدمة قد يعكس انطباعاً مميّزاً عنها وخاصة في الحالات التي يريد فيها المصرف اختبار الطلب على خدمة مصرفية جديدة.

ثانياً: سياسة السعر الكاسح

تقوم سياسة السعر الكاسح على تسعير الخدمة المصرفية بسعر منخفض كوسيلة لاستمالة الطلب على الخدمة وبالتالي تحقيق أكبر حصة ممكنة في السوق، وبعد ذلك يتم رفع السعر تدريجياً، وتستخدم سياسة السعر الكاسح إذا توافرت الاعتبارات التالية:

تقوم سياسة تسعير الخدمات المصرفية حسب القيمة المدركة على القيمة التي يدركها العميل في الخدمة المصرفية تعتبر الأساس في عملية التسعير. فكلما زادت قيم المنفعة الملموسة وغير الملموسة المقترنة بالخدمة المصرفية، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع القيمة المدركة للمنتج أو الخدمة، وبالتالي يمكن للمصرف تحديد أسعار مرتفعة والعكس صحيح. والمصارف إذا أرادت استخدام سياسة القيمة في التسعير، فإنها تعمل لتقليل حساسية العملاء للسعر وخفض مرونة الطلب من خلال تمييز الخدمة بربط الطلب عليها بمنتجات أخرى أو إضافة منافع غير سعرية يلاحظ الباحث أن سياسة التسعير حسب القيمة المدركة تأخذ في الاعتبار العامل النفسي للعميل وما يستطيع المصرف تقديمه للعميل لإشباع رغباته من الخدمات والتي تكون مميزة في تقديمها، والتي يدرك العميل مدى استفادته منها.

خامساً: طرق تسعير أخرى

أ- التسعير القائم على العلاقات : تقوم سياسة التسعير القائم على العلاقات على أنه يمكن للمصرف أن يحقق منافع متعددة من خلال تشجيع العميل على استخدام أكثر من خدمة أو تكثيف تعاملاته في الخدمات المقدمة إليه بالفعل، ويقون بتخفيض العمولات، أو رفع معدلات الفائدة على الحسابات الادخارية والاستثمارية، أو تخفيض أسعار الفائدة على القروض. ويحقق المصرف باستخدامه لهذه السياسة السعرية انخفاض التكلفة، الحفاظ على العميل، زيادة الربحية.

ولهذه السياسة السعرية عيوب منها:

١- خدمة عميل واحد يتعامل في أربعة حسابات قد يولد انطباعاً لدى العميل عن أهميته للمصرف وعدم قدرة المصرف على التخلي عنه حتى ولو كان على غير حق.

٢- تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية للعميل قد لا تكون مجزية في بعض الأحيان.

يرى الباحث أن إتباع هذه السياسة السعرية من شأنه زيادة الثقة بخدمات المصرف من خلال علاقة العميل الجيدة بالمصرف، وبالمزايا التي يحصل عليها من تخفيض العمولات أو زيادة فوائد.

ب. التسعير القائم على السلوك

تعتمد هذه السياسة على استخدام السعر لحث العملاء على اتخاذ تصرف معين قد ينتج عنه إما تقليل التكلفة أو زيادة الربح.

يري الباحث أن هذه السياسة تعمل على تصحيح سلوك العميل وتوجيهه لإتباع سلوك معين يكون المصرف معنياً به.

١. عندما يكون الطلب على الخدمة المصرفية مرناً، أي عندما تكون درجة استجابة الطلب لأيّة تغيرات في السعر عالية حتى لو كان ذلك في المرحلة الأولى من حياة الخدمة.

٢. إذا ارتبطت قدرة المصرف بتحقيق حجم تعامل كبير بالخدمة المصرفية.

٣. إذا توقع المصرف أن يؤدي تقديم الخدمة المصرفية الجديدة إلى زيادة حدة التنافس. بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة الربحية في الأمد الطويل

يرى الباحث أن سياسة السعر الكاسح تعمل على النقيض من سياسة السعر الكاشط، فقد يتكون انطباع غير جيد عن الخدمة منخفضة السعر والذي يمكن للمصرف تفاديها لدى العملاء عن طريق ربط الخدمة بمزايا إضافية بشكل يكون لدى العميل رأياً إيجابياً قبل الحصول على الخدمة .

ثالثاً: سياسة قيادة السعر

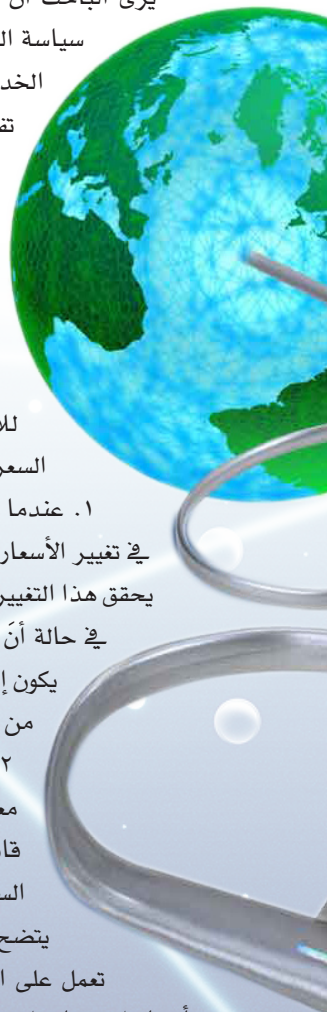
تتجسد هذه السياسة عندما يكون هناك مصرف معين أو مؤسسة مصرفية معينة مقبولة بشكل عام من بقية المصارف باعتباره القائد للأسعار لأنه يحدد السعر، وتستخدم سياسة قيادة السعر إذا توافرت الاعتبارات التالية:

١. عندما تقوم المؤسسة المصرفية القائدة بأخذ المبادرة في تغيير الأسعار وتكون باقي المصارف مستعدة لإتباعها على أن يحقق هذا التغيير الربح الكافي، وهذا النوع قد يكون اختيارياً كما في حالة أن المصرف القائد هو أحد المصارف المنافسة، أو يكون إجبارياً عندما تتحدد أسعار الخدمات المصرفية من قبل السلطة النقدية ممثلة في البنك المركزي.

٢- عندما تكون مؤسسه مصرفيه صغيرة ولكنها معتمده كقائد للسوق بعد أن تكون قد أثبتت أنها قادرة على تحليل السوق أو تشخيص التغيرات في السوق وقادرة على وضع هيكل السعر في السوق.

يتضح للباحث بأن إتباع سياسة قيادة السعر في السوق تعمل على التفاوت في أسعار الخدمات المصرفية المقدمة، فأسعار الخدمات التي تكون منخفضة لمصارف تحتفظ بحصة كبيرة في السوق يؤثر سلباً على إيراداتها التي تغطي تكاليف إنتاج الخدمات المقدمة، مما يؤثر على قدرة المصارف في الاستمرار والمنافسة.

رابعاً: سياسة التسعير حسب القيمة المدركة





هالة عفيفي
كاتب وباحث اقتصادي

المفهوم الاقتصادي للتضخم

مقدمة

مؤشر التضخم من المؤشرات الهامة والخطيرة التي يمكن من قراءتها ومعرفة ما أصاب الاقتصاد من خلال وتم تعريف مؤشر التضخم بأنه الزيادة المستمرة في معدل التغير في الرقم العام للأسعار فقد يرتفع أو ينخفض، يعتبر التضخم انعكاساً ونتيجة للسياسات الاقتصادية المتبعة في أي دولة وجود التضخم في الاقتصاد الوطني يعني فشل السياسات الاقتصادية في تحقيق أحد أهم أهدافها ألا وهو هدف الحفاظ على الاستقرار العام للأسعار. من ناحية أخرى، فإن هناك ارتباطاً قوياً ومباشراً بين السياسات الاقتصادية وأهدافها وكفاءة وفعالية أدائها وبين الجوانب البنوية والهيكلية للنظام السياسي كما يقول بعض علماء الاقتصاد.

كبيرة في تفسير التضخم وتحديد كيفية حدوثه. فالتضخم وفقاً لكينز هو زيادة الطلب الفعلي عن العرض المتاح من السلع والخدمات، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. فالتضخم مرتبط بحدوث تطورات في عدد من المتغيرات الاقتصادية أهمها (العرض المتاح، الطلب الفعلي، كمية النقود المعروضة للتداول، أسعار الفائدة ومستوى التشغيل في الجهاز الإنتاجي) وهذا يعني أن التضخم يظهر عندما تظهر زيادة إضافية في الطلب الفعال لا يواكبها زيادة في إنتاج السلع والخدمات. لذلك فإن أي زيادة في الطلب الفعال تعبر عن نفسها بحدوث زيادة في الأسعار. فإذا ما ازدادت كمية النقود المعروضة للتداول تنخفض أسعار الفائدة ويزداد حجم السيولة النقدية، التي يحتفظ بها الأشخاص نتيجة لانخفاض سعر الفائدة. وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الميل للاستهلاك، وانخفاض الميل للادخار. ومع انخفاض أسعار الفائدة وزيادة الميل للاستهلاك فإن المشروعات القائمة ترفع مستويات التشغيل، وتظهر استثمارات جديدة عندما يقوم المستحدثون بالحصول على قروض بأسعار فائدة منخفضة لتمويل مشروعات إنتاجية

وتعرف السياسة الاقتصادية بصفة عامة بأنها « مجموعة من الإجراءات - النوعية والكمية - التي تستهدف تحقيق جملة من الأهداف التي يضعها النظام السياسي»

ويعتبر « التضخم » من أكبر الاصطلاحات الاقتصادية شيوعاً غير أنه على الرغم من شيوع استخدام هذا المصطلح فإنه لا يوجد اتفاق بين الاقتصاديين بشأن تعريفه ويرجع ذلك إلى انقسام الرأي حول تحديد مفهوم التضخم .

مفهوم التضخم :

عرف الاقتصاديون التضخم على أنه ظاهرة اقتصادية تتوضح بارتفاع الأسعار الناجم عن اختلال التوازن بين العرض المتاح من السلع والخدمات والطلب الفعال عليها. وهذا يعني وجود فجوة بين العرض المتاح والمحدود من السلع والخدمات والطلب الفعال أي المقترون بالقدرة على الشراء والذي يزيد عن العرض المتاح. والقوانين الاقتصادية توضح أن زيادة الطلب على السلع والخدمات عن العرض تؤدي إلى زيادة الأسعار، والتي تعد المؤشر التقليدي على حدوث ظاهرة التضخم في أي اقتصاد.

لقد أحدث جون مينارد كينز، الاقتصادي الإنكليزي المعروف نقلة نوعية

جديدة بسبب الميل للاستهلاك.

أنواع التضخم :-

هناك أنواع متعددة من التضخم يمكن التمييز بينها من خلال ظروف أو أسباب حدوثها وزمان ومكان حدوثها. وقد ذكرت الأدبيات الاقتصادية عدة أنواع للتضخم منها على سبيل المثال:-

١- التضخم العادي أو الزاحف Groping Inflation.

٢- التضخم المكبوت Repressed Inflation.

٣- التضخم الجامح Hyper Inflation.

إضافة إلى التضخم المتسلل، والتضخم المستورد، التضخم الركودي.

التضخم العادي أو الزاحف:

وهو الناجم عن تزايد الطلب الفعال على السلع والخدمات ومن أهم أسباب حدوثه (الزيادة الطبيعية للسكان وتطور احتياجاتهم، دون أن يواكب ذلك زيادة في عرض السلع والخدمات لتلبية هذه الاحتياجات، تمويل قسم من الإنفاق العام عن طريق إصدار النقود بدون غطاء من الإنتاج أو المعادن الثمينة، تأخر استجابة الجهاز الإنتاجي للزيادة في الطلب الفعال) .

ويتسم هذا النوع من التضخم بحدوث ارتفاع بطيء ولكنه مستمر في مستوى الأسعار.

التضخم المكبوت (المقيد):

التضخم المقيد أو المكبوت هو عبارة عن حالة يظل فيه المستوى العام للأسعار

وتوضح النظرية الكينزية أن الزيادة في الطلب الفعلي نتيجة زيادة كمية النقود وانخفاض أسعار الفائدة تسبق الزيادة في الإنتاج نتيجة الاستثمارات الجديدة، وهذا هو السبب الذي أدى إلى ارتفاع الأسعار وحدوث التضخم . كما أوضح كينز أن العلاقة بين التضخم والبطالة هي علاقة عكسية، فإذا ارتفع معدل التضخم انخفض معدل البطالة والعكس صحيح، ذلك لأن ارتفاع التضخم يرتبط بزيادة الطلب الفعلي لما يتجاوز العرض المتحقق من السلع والخدمات في التشغيل الكامل للجهاز الإنتاجي، ومعروف أن حالة التشغيل الكامل تعني وصول معدل البطالة إلى حده الأدنى .

وقد كانت جميع النظريات التي ناقشت موضوع التضخم تركز دائماً على دراسة وتحليل العملية الديناميكية لتكوين الأسعار، والبحث عن العوامل والمسببات التي تؤدي إلى عدم استقرارها والآثار والنتائج المترتبة على ذلك.

أسباب التضخم:

أهم الأسباب التي تؤدي إلى ارتفاع الأسعار وحدوث التضخم تمثلت في التالي :

- الزيادة في الطلب على السلع والخدمات من جانب الحكومة أو من جانب رجال الأعمال، أو القطاع العائلي. والنتيجة هي ضغط الطلب لا يقابله زيادة في إنتاج السلع والخدمات، فيحدث اختلال في التوازن بين العرض والطلب الفعال، فترتفع الأسعار ويحدث التضخم.
- حتى في حال عدم حدوث زيادة في الطلب الفعال، فمن المحتمل أن ترتفع الأسعار أيضاً. وهذا قد يحدث عندما ترتفع التكاليف وبخاصة إذا ارتفعت الأجور عندما تزداد قدرة العمال على المساومة في تحديد أجور أعلى. والمطالبة بزيادة الأجور يمكن تبريرها إما بزيادة تكاليف المعيشة أو بارتفاع الإنتاجية. وعندما يستجيب أرباب العمل لمطالب العمال في رفع الأجور فهم يأملون أن يعوضوا ذلك برفع الأسعار. وهذا يؤدي إلى حدوث التضخم.



التضخم المستورد

هو التضخم في دولة ما ، ناجم عن ارتفاع الأسعار في الأسواق الخارجية التي تعتمد عليها الدولة في وارداتها . وتزيد مشكلة التضخم المستورد خطورة في الدولة التي تعاني من درجة انكشاف اقتصادي كبيرة .

كيف يقاس التضخم :

يقاس عادة التضخم المستورد من خلال علاقة توضح تأثير القوى الخارجية على مستوى الأسعار المحلية . فهو يساوي ناتج قسمة الخسائر الناجمة عن ارتفاع أسعار الواردات على إجمالي الإنفاق القومي بالأسعار الجارية مضروبة بمئة ولكن إذا كان منشأ التضخم المستورد هو في الأسواق العالمية ، إذا كيف ينتقل التضخم إلى داخل الدولة ؟ ، أو بشكل آخر ما هي قنوات التضخم المستورد (في البلدان النفطية مثلاً) ؟ والتي نوجزها في (ارتفاع الميل المتوسط للاستيراد ، طبيعة التركيب الهيكلي للواردات ، النمو المفرط في الواردات ، انحياز التعامل في الاستيراد مع الدول الصناعية ، مدى الارتفاع في أسعار الواردات واثراً زيادة الإيرادات البترولية على نمو السيولة الدولية في الدول النفطية) .

آثار التضخم :

يتعرض أصحاب الدخل المحدود لأكثر الآثار السلبية للتضخم ، وذلك بسبب انخفاض الدخل الحقيقي الذي يحصلون عليه نظراً لارتفاع الأسعار وانخفاض القوة الشرائية للوحدة النقدية . تسارع العملية التضخمية (السباق بين الأسعار والأجور) إن ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى انخفاض الاستهلاك الحقيقي لذوي الدخل المحدود وبخاصة العمال الذين يحصلون على دخولهم من العمل (الأجور) . لذلك سيحاول العمال زيادة أجورهم النقدية لتعويض الارتفاع في الأسعار وزيادة تكاليف المعيشة ، وإذا حصل العمال على زيادة الأجور سيؤدي ذلك إلى ارتفاع التكاليف المتغيرة للإنتاج ، ولذلك سيحاول المستحدث أو المنظم زيادة الأسعار من جديد . وهذا يؤدي إلى زيادة التضخم فزيادة الأسعار يؤدي إلى زيادة تكاليف المعيشة أكثر ، فيطالب العمال بأجور أعلى ، وبهذه الطريقة يحدث السباق بين الأجور والأسعار وتكتسب عملية الارتفاع التضخمي في الأسعار قوة دافعة . وإذا استمر ذلك فإنه سيؤدي إلى حدوث التضخم الجامح ، الذي يمثل سباق

منخفضاً بوسيلة أو بأخرى ، لكن هذا الثبات يكون على حساب تراكم قوي يمكن أن يسبب ارتفاع (انفجاري) في الأسعار في مرحلة لاحقة . ويسود هذا النوع من التضخم في البلدان ذات الاقتصاد المخطط والتي تهيمن الدولة فيها على الاقتصاد . ويحدث التضخم المكبوت في حال زيادة الطلب الفعال عن العرض المتاح من السلع والخدمات وبخاصة عندما تصدر الدولة نقوداً وتضعها في التداول دون غطاء من الإنتاج أو من الذهب أو من العملات الأجنبية (القطع النادر) . والمنطقي في هذه الحالة أن ترتفع الأسعار ، لكن الدولة المسيطرة على الاقتصاد تلجأ إلى التحديد الإجباري لأسعار السلع والخدمات بأقل من السعر الذي يمكن أن يسود في حالة تفاعل العرض والطلب بشكل حر دون تدخل من الدولة . وهذا ما كان يحصل في الاتحاد السوفييتي ودول أوروبا الشرقية في ظل النظام الاشتراكي . ولمواجهة زيادة الطلب تقوم الدولة بتحديد حصص استهلاكية (مخصصات) لكل فرد من السلع والخدمات . وهذا ما يسمى بالتضخم المكبوت .

وعندما تلغي الدولة قرار التسعير الإجباري للسلع والخدمات ، فإن القوة الشرائية المتاحة للأفراد تتحول إلى طلب فعال محموم يؤدي إلى حدوث تضخم كبير وارتفاع انفجاري للأسعار .

التضخم الجامح :

وهو حالة اقتصادية تدمر فيها القوة الشرائية للوحدة النقدية ، وقد تصل الأسعار في ارتفاعها إلى أرقام فلكية ، وتزداد سرعة دوران النقود ، وتعطل وظيفة النقود كمخزن للقيمة ، وتستخدم كوسيط للتبادل فقط . ذلك لأن النقود لم يعد لها قيمة تقريباً . وينشأ التضخم الجامح كحالة خاصة شديدة التطرف عندما تؤدي الزيادة العادية في الطلب الفعال وبخاصة في مرحلة الانتعاش أو في المراحل الانتقالية من نظام اقتصادي إلى نظام آخر ، أو في فترات الحرب وما يعقبها .

وتعد السلطات النقدية والمالية في الدولة المسؤول الأول عن حدوث وتطور التضخم الجامح والمدمر ، لأنها تستسلم لدورة التسارع في التضخم حتى يصل التضخم الجامح ومن خلال قيامها بإصدار النقود بلا غطاء من الإنتاج أو الذهب ، ولأنها هي التي تملك سلطة اتخاذ القرار ، وتملك استخدام الأدوات المالية والنقدية الكفيلة بمحاربة التضخم والسيطرة عليه .

محموم بين الأجور والأسعار.

قسم كينز المجتمع إلى ثلاث طبقات رئيسية هي:

• فئة الرأسماليين المستثمرين، فئة المنظمين أو المستحدثين وفئة العمال كاسبي الأجور والمرتبات. تؤثر التغيرات في الأسعار أو في قيمة النقود على الفئات الثلاث المذكورة أعلاه. فإذا ارتفع مستوى الأسعار، يكون المتضرر من جراء ذلك فئة المستثمرين وأصحاب الدخول الثابتة، لأنهم سوف يشتررون بدخلهم سلعاً وخدمات أقل من ذي قبل. ويستفيد من ارتفاع مستوى الأسعار فئة رجال الأعمال والمنظمين وذلك بسبب ارتفاع أسعار منتجاتهم وثبات تكاليف إنتاجهم أو تخلفها في الارتفاع. لأن الأجور والمرتبات مثلاً تكون محددة باتفاقيات لا يمكن أن تعدل فوراً، وكذلك مصاريف الإيجار والفائدة تظل أيضاً كما هي. أما الفئة التي تحصل على دخلها لقاء عملها الأجور والمرتبات فإنها تخسر عندما ترتفع الأسعار. لأن أجورهم ومرتباتهم لا ترتفع بالتناظر مع الأسعار، مما يؤدي إلى انخفاض أجورهم الحقيقية.

ويتضح أثر التغير في الأسعار على المدينين والدائنين عندما ترتفع الأسعار، يستفيد من ذلك المدينون لأن الديون تسدد عن طريق بيع السلع والخدمات. وفي حال كون المدين منتجاً، فإنه يتنازل عن كمية أقل من إنتاجه لتسديد مبلغ معين من الدين. وفي حال كون المدين عاملاً، فإن كمية العمل اللازمة لتسديد دين معين ستكون أقل في حال ارتفاع الأسعار.

أما في حال انخفاض الأسعار فإن المدينين يخسرون، لأن عليهم تخصيص كميات أكبر من السلع والخدمات لتسديد دين معين. ويكسب الدائنون لأن النقود التي يستردونها ستمكنهم من شراء كميات من السلع والخدمات أكثر مما كانت تشتري حين إقراضها. وكذلك العمال يخسرون، لأن كمية العمل اللازمة لتسديد دين معين ستزداد في حال انخفاض الأسعار.

وسيكون أثر ارتفاع الأسعار على جماعة المستهلكين سلبياً، والسبب في ذلك أنهم يحصلون على كميات أقل من السلع والخدمات بنفس المبلغ من الدخل النقدي الذي يحصلون عليه. ويكسب المستهلكون في حال انخفاض الأسعار، لأنهم يشترون كميات أكثر من السلع والخدمات، بنفس الدخل النقدي الذي يحصلون عليه ويكونوا قادرين على تحسين مستوى معيشتهم.

مكافحة التضخم:

لمحاربة التضخم والحد من آثاره السلبية، لا بد من اتخاذ العديد من

الإجراءات فالإجراءات النقدية تهدف إلى خفض الإنفاق الكلي، حيث تعمل السياسة النقدية عن طريق التحكم في تكلفة الائتمان وإتاحته. فعندما يحدث التضخم يستطيع البنك المركزي رفع تكلفة الاقتراض وتخفيض مقدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان. وهذا سيؤدي إلى انخفاض الطلب على الاقتراض، كما تصبح تكلفته أكثر من ذي قبل. ومع انخفاض مقدرة البنوك على خلق الائتمان، ستكون أكثر حذراً في سياساتها الائتمانية. والنتيجة ستكون انخفاض في حجم الإنفاق النقدي الكلي. وهذا يتم أيضاً عن طريق زيادة سعر الخصم، رفع سعر الفائدة، عمليات السوق المفتوحة (يقوم البنك المركزي ببيع أوراق مالية حكومية إلى الجمهور أو إلى البنوك التجارية)، رفع نسبة الاحتياطي النقدي في البلاد (الطلب إلى المصارف التجارية الاحتفاظ بحد أدنى معين من النقدية بالنسبة إلى حجم ودائعها). القيود النوعية على الائتمان وبخاصة الاستهلاكي.

ومن الممكن محاربة التضخم عن طريق الإجراءات المالية، حيث أن السياسة المالية للحكومة يمكن أن تسهم في السيطرة على التضخم عن طريق خفض الإنفاق الخاص وذلك بزيادة الضرائب على القطاع الخاص، أو عن طريق خفض الإنفاق الحكومي. أو عن طريق مزج كلا العنصرين المذكورين أعلاه. وبذلك تتضمن الإجراءات المالية لمحاربة التضخم: خفض الإنفاق الحكومي، فرض ضرائب جديدة أو زيادة نسبة الضرائب القديمة لتخفيض حجم الدخل الممكن التصرف فيه في أيدي الناس وتشجيع الادخار. تخفيض عرض النقود عن طريق تحسين مستوى أداء إدارة الدين العام. رفع سعر صرف العملة المحلية اتجاه العملات الأجنبية.

كما يمكن محاربة التضخم عن طريق زيادة الإنتاج وزيادة الواردات وتقليل الصادرات بهدف زيادة العرض المتاح من السلع، التحكم بالأجور النقدية لإبقاء التكاليف منخفضة. الرقابة على الأسعار وغيرها.

مما سبق من عرض يعتبر التضخم واحداً من أهم مؤشرات الوضع الاقتصادي والمؤثرات به. وهو مثل أي حالة أو ظاهرة اقتصادية، لا يعتبر بالضرورة حالة مرضية إلا بعد أن يتجاوز حدوده وبالعكس أيضاً لا يعتبر انخفاض معدلات التضخم وثباته على معدلات متدنية حالة صحية بالضرورة، وأن التضخم عرض وليس مرض هو مؤشر يعكس حقائق قد تكون ايجابية وقد تكون سلبية في اقتصاد أي دولة.





النجاني حسين دفع السيد

المستشار الإعلامي لاتحاد المصارف السوداني

مميزات وعلامات مضيئة في العمل المصرفي بالسودان

بنك فيصل الإسلامي يحتل موقع الريادة في الصيرفة الإسلامية والتقنية المصرفية والتمويل الأصغر (الحرفيين) للسودان
السبق في إنشاء أول هيئة عليا للرقابة الشرعية تعمل لضمان سلامة الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية من الناحية
الشرعية المحافظ الاستثمارية التي تشكل مساهمة جماعية من المصارف في تطوير الاقتصاد الوطني بمختلف ضروبه

بالإضافة إلى بنك السودان المركزي. وتميز السودان أيضا بأسلمة بنك السودان المركزي وأسلمة قطاع التأمين والقطاع المالي بالكامل. وتوجد بالسودان هيئة عليا للرقابة الشرعية أنشئت في العام ١٩٩٢ م لها اختصاصات واسعة تشمل بنك السودان المركزي والمصارف العاملة في السودان بجانب المؤسسات المالية العاملة بالإضافة لكونها مستشاراً لوزير المالية .

وقد كان للسودان السبق والفضل في إنشاء أول هيئة عليا للرقابة الشرعية تعمل لضمان سلامة الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية من الناحية الشرعية بالإضافة إلى ذلك توجد هيئة للرقابة الشرعية في كل مصرف وقراراتها ملزمة بغرض تحقيق ضبط عمليات المصارف وفق أحكام الشرعية الإسلامية. ويعتبر السودان هو الدولة العربية الوحيدة التي تم فيها أسلمة الجهاز المصرفي وبنك السودان المركزي بالكامل.

إحداث نقالات مهمة في التقنية المصرفية وضعته في مقدمة دول المنطقة: بدأ السودان من حيث انتهى الآخرون حيث عمل على إدخال آخر ما توصلت إليه التقنية المصرفية في العالم من نظم وتمكن خلال فترة قصيرة من تحقيق إنجازات جعلته من دول المقدمة في الصيرفة الإلكترونية في المنطقة العربية وأفريقيا.

تميز بنك السودان المركزي بقيادة عمليات تطوير البنية التحتية للصيرفة الإلكترونية بالسودان حيث سعى منذ نهاية العام ١٩٩٨ لاتخاذ خطوات عملية لإدخال التقنية الحديثة بغرض أسلمة عمليات الجهاز المصرفي . وتميز بنك السودان المركزي، دون سائر البنوك المركزية في العالم بقيادة وتمويل تقنية المصارف. ومن أهم مشروعات التقنية المصرفية التي تم

شهد الجهاز المصرفي في السودان خلال العشرين سنة الأخيرة تطورات هامة للغاية على عدة أصعدة، جعلته يتميز بوجود علامات مضيئة فيه. ولم تأت تلك التطورات عن طريق الصدفة، إنما كانت ثمرة جهود وتخطيط ومثابرة في التنفيذ، ومن أهم تلك العلامات المضيئة:

. العمل وفق الشرعية الإسلامية لكافة الجهاز المصرفي في السودان بما في ذلك البنك المركزي،

. إحداث نقالات مهمة في التقنية المصرفية وضعت السودان في مقدمة دول المنطقة،

. الاهتمام بالتمويل الأصغر كأداة لمحاربة الفقر، المساهمة في التنمية بروح جماعية عبر المحافظ الاستثمارية،

. الاستجابة لمتطلبات التنمية وخطط الدولة في هذا الشأن،

. وجود اتحاد قوي للمصارف السودانية.

وقد احتل بنك فيصل الإسلامي موقع الريادة في الصيرفة الإسلامية باعتباره أول تجربة مصرفية إسلامية بالسودان، وفي التقنية المصرفية باعتباره الرائد والأكثر تقدماً في هذا المجال، وفي التمويل الصغير والأصغر عبر تجربة تمويل الحرفيين.

الجهاز المصرفي يعمل بكامله وفق الشرعية الإسلامية:

شهدت جمهورية السودان قيام أول مصرف إسلامي في العام ١٩٧٨ وهو بنك فيصل الإسلامي. وفي ديسمبر ١٩٨٤ صدر منشور من بنك السودان يلزم كافة البنوك التجارية بالتحويل نحو صيغ المعاملات الإسلامية وإزالة الربا في كافة معاملات الجهاز المصرفي. ويبلغ عدد المصارف السودانية في العام ٢٠١١ ثلاثة وثلاثين مصرفاً منتبهاً لاتحاد المصارف السوداني،

تنفيذها بالسودان:

- مشروع محول القيود القومي وشبكة سودان للصرافات الآلية ونقاط البيع.

- مشروع المقاصة الإلكترونية للشيكات ما بين البنوك.

- مشروع الرواجع الإلكترونية.

- مشروع التسويات الآنية الإجمالية للشيكات (سراج)

وشملت إنجازات التقنية المصرفية في السودان أيضاً:

- خدمات الدفع الإلكتروني بين المصارف

- خدمات تشغيل الصرافات الآلية ونقاط البيع

- البنك الإلكتروني

- الهاتف المصرفي

- النظام المصرفي الشامل

- خدمات شبكة سويفت العالمية

- الخدمات المصرفية عبر الإنترنت

- خدمة سداد الفواتير عبر الهاتف

- شبكة المعلومات المصرفية

- الخدمات المصرفية عن بعد

- تشفير التحويلات

- خدمة شحن رصيد الهاتف عن طريق الـ ATM

- خدمة سداد فواتير الهاتف عن طريق الـ ATM

- خدمة شحن رصيد هاتف الدفع المقدم عن طريق الـ SMS

- خدمة سداد فواتير هواتف الدفع الآجل عن طريق الـ SMS

- خدمة التحويل (Card-Less)

- نظام صرف المرتبات عن طريق البطاقات المصرفية.

- خدمة شراء الكهرباء عبر الصرافات الآلية ونقاط البيع.

- الخدمات المصرفية عبر الموبايل.

ومن الخدمات التي قدمها بنك فيصل الإسلامي خدمة التسجيل الإلكتروني

للجامعات ونظام التحصيل الإلكتروني بالتعاون مع الإدارة العامة للجمارك

(خدمة تسديد رسوم الجمارك بفروع البنك بالعاصمة والولايات). وقد ظل

بنك فيصل الإسلامي يحصد باستمرار جوائز التقنية المصرفية بالسودان

باعتبارها الأول في هذا المجال.

الاهتمام بالتمويل الأصغر كأداة لمحاربة الفقر:

أعلن بنك السودان المركزي في العام ٢٠٠٦ عن استراتيجية لتنمية قطاع

التمويل الأصغر وأصدر لائحة شروط الترخيص لمصارف التمويل الأصغر

لسنة ٢٠٠٦، وفي العام ٢٠٠٧ أنشأ وحدة التمويل الأصغر كذراع منفذ

لاستراتيجية الدولة ووضع السياسات والتشريعات الداعمة لتنمية قطاع

التمويل الأصغر وتم تحديد ١٢٪ من المحافظ التمويلية للبنوك للتمويل

الأصغر، وأطلقت الوحدة برنامجاً تجريبياً في أكتوبر ٢٠٠٧ مولت فيه ٩

مصارف ومؤسسات تمويل أصغر حيث بلغت موارده ٢٦٠ مليون جنيه

تستهدف تمويل ١٢٠ ألف عميل وذلك حتى ديسمبر ٢٠٠٩، وتم إنشاء عدد

من المصارف والمؤسسات المتخصصة تمثلت في بنك الأسرة ومؤسسة كسلا

للتمول الأصغر بالإضافة إلى مصرفين وثلاث مؤسسات منحت التصديق

المبدئي، وتحول عدد من المؤسسات الاجتماعية إلى مؤسسات تمويل

أصغر مثل مؤسسة التنمية الاجتماعية ولاية الخرطوم ومؤسسة التنمية

الاجتماعية للمعاشيين. وبالمشاركة مع صندوق المانحين والبنك الدولي تم

تأسيس المؤسسة السودانية لتنمية التمويل الأصغر برأسمال قدره عشرة

مليون دولار.

تجربة بنك فيصل الإسلامي في تمويل الصناعات والمشروعات الصغيرة:

منذ العام ١٩٨٠ قام بنك فيصل الإسلامي بإنشاء فرع متخصص بمدينة

أم درمان وآخر بومدني لتمويل الحرفيين وصغار المستثمرين، وتطورت

الصناعات والمشروعات الصغيرة التي مولها بنك فيصل الإسلامي عبر

التمويل الأصغر وأصبحت مشروعات كبيرة في مجال الحدادة والتجارة

والخراطة وماكينات الخياطة والتطريز والصيانة وغيرها. وقد خصص

البنك ١٠٪ من رأسماله لدعم هذه الصناعات والمشروعات عبر فرع

متخصص ببناء على استراتيجية البنك في التمويل الأصغر وأهدافه الرامية

إلى إحداث تنمية اقتصادية واجتماعية متكاملة، وقد أتاح البنك التمويل

الأصغر للحرفيين والمهنيين وصغار المنتجين بشروط ميسرة تتمثل في طول

فترة الاسترداد وسهولة الضمانات وبأقساط مريحة بالنسبة للعميل والإعفاء

من بعض متطلبات منح التمويل وقبول الضمانات الشخصية، ويقوم البنك

بتقديم الاستشارات لأصحاب الصناعات الصغيرة على كافة المستويات

الاقتصادية والإدارية والفنية والمحاسبية، إضافة إلى تقديم الدعم الفني

والتدريب. ومن هنا فإن اهتمام البنك بالتمويل الأصغر لم يكن وليد التوجه

الأخير للدولة، ولكنه كان سابقاً لذلك.

المساهمة في التنمية بروج جماعية عبر المحافظ الاستثمارية:

من أجل دعم الزراعة والصناعة والتنمية والخدمات وقوت الشعب قامت

المصارف بتكوين جملة من المحافظ الاستثمارية التي تشكل مساهمة

جماعية من المصارف في تطوير الاقتصاد الوطني بمختلف ضروبه، وقد

أكدت المصارف القائدة للمحافظ الاستثمارية أن هذه المحافظ تسير

بصورة جيدة نحو تحقيق أهدافها، وينتهي أجل عدد من هذه المحافظ

القائمة حالياً بنهاية العام ٢٠١٢ بينما يستمر بعضها لعدة سنوات أخرى

وينتهي آخرها بنهاية العام ٢٠٢٢م.

ومن أكبر المحافظ الاستثمارية محفظة القطن للعام ٢٠١٢/٢٠١١ ويبلغ

مقدارها ٤٥٠ مليون جنيه، وتستهدف دعم موارد النقد الأجنبي من حسيطة

صادر القطن وهي ضمن البرنامج الإسعافي لسد الفجوة الناتجة من نقص

الموارد البترولية، وقد بدأ التنفيذ ويسير بصورة جيدة.

ومن أهم المحافظ، محفظة الأمان التي بدأت في العام ٢٠١٠ وتستمر حتى

العام ٢٠١٤، وتسير بصورة جيدة، حيث يبلغ مقدارها ٢٠٠ مليون جنيه

وتستهدف صغار المنتجين. ومن المحافظ الكبيرة أيضاً محفظة مصنع

التكامل للأسمنت التي بدأت في العام ٢٠٠٩ وتستمر حتى العام ٢٠١٤، وهي

تسير بصورة جيدة ويبلغ مقدارها ٥٠ مليون دولار، وتستهدف تمويل مصنع



. استجابت المصارف لخطط الدولة الرامية لدعم القطاع الصناعي ويدخل في ذلك مصانع السكر والأسمنت والنسيج وخلافه.
 . استجابت المصارف لخطط الدولة الرامية لتمويل قطاع الصادرات غير النفطية وتنفيذ البرنامج الثلاثي الخاص بالسلع الثماني (سلع الصادرات الأربعة وزيادة إنتاج سلع إحلال الواردات الأربعة)
 . تمويل الخدمات والتنمية الاجتماعية، ويشمل ذلك التعليم والصحة وخدمات الكهرباء والمياه والتمويل الأصغر ودعم المرأة العاملة.. إلخ
 وجود اتحاد فعال للمصارف يلعب دوره كمستشار لبنك السودان في المسائل المصرفية:

تميزت التجربة المصرفية السودانية بوجود اتحاد للمصارف يحقق تضامن كافة المصارف من أجل تحقيق الأهداف التي تخصها، والأهداف الوطنية العامة الملقاة على عاتقها. ففي عام ١٩٩١م تم تضمين اتحاد المصارف السوداني في قانون تنظيم العمل المصرفي لسنة ١٩٩١م، ومنذ ذلك الوقت أصبح للاتحاد وضعه القانوني المعترف به، حيث تقوم الجمعية العمومية باختيار مجلس إدارة يتكون من ثمانية أشخاص من بين مديري العموم. كما تم تأسيس أمانة عامة متفرغة لتسيير أعمال الإتحاد على رأسها أمين عام. ومن أهداف الإتحاد القيام بدور المستشار في المسائل المصرفية لبنك السودان، وخلق وتوثيق الصلات بين الاتحاد وسائر الهيئات الحكومية وغير الحكومية التي تعنى بالنشاط المصرفي والمالي في السودان وخارجه بما يؤدي إلى تبادل الخبرات والمعرفة المصرفية، وتطوير العمل المصرفي والارتقاء به، وتدعيم أواصر التعاون والثقة بين الأعضاء الدفاع عن حقوق ومصالح الأعضاء تجاه الغير. ويضم الإتحاد في عضويته جميع المصارف العاملة في السودان، وعددها ٣٣ مصرفاً، وتكون الجمعية العمومية للاتحاد.
 تلك أهم العلامات المضيئة في مسيرة الجهاز المصرفي في السودان وهو يتصدى لدوره الوطني والاجتماعي وعلى كافة الأصعدة ويساهم قومياً في درع الكوارث والتبرع في المناسبات القومية والتصدي لكل ما من شأنه أن يسهم في بناء الوطن.

التكامل للأسمنت بهدف زيادة الإنتاج لتحقيق الاكتفاء الذاتي والتصدير. ومن أطول المحافظ الاستثمارية محفظة تمويل السكن الاقتصادي بمبلغ ٢٠٠ مليون جنيه، وقد بدأت منذ العام ٢٠٠٨ وتستمر حتى العام ٢٠٢٢. أما محفظة تمويل معالجة أراضي مشروع الجزيرة فيبلغ مقدارها ٢٧٠ مليون جنيه، وقد بدأت في العام ٢٠١١ وتستمر حتى العام ٢٠٢١ م، وهي تسير بصورة جيدة ويشارك فيها ١٥ مصرفاً.

ومن المحافظ التي تسير بصورة جيدة محفظة تمويل سكر النيل الأبيض وهي محفظة بمقدار ٦٠,٠٠٠ يورو وقد بدأت منذ العام ٢٠٠٩ وتنتهي بنهاية العام ٢٠١٤ م. ثم محفظة قوت العاملين، بمبلغ ٥٠ مليون جنيه، من العام ٢٠١٢ وحتى العام ٢٠١٤، وهي تسير بصورة جيدة.

بالإضافة لذلك، نجد محفظة تمويل الموسم الشتوي، ومحفظة تمويل الصنع العربي، ومحفظة التمويل الأصغر وهي مستمرة منذ العام ٢٠٠٩ وتنتهي بنهاية العام ٢٠١٢، وتتعدد المحافظ لتشمل تمويل مصنع السلام لإنتاج الأسمنت، تمويل صادر الهدى، تمويل شراء الذرة مع المخزون الاستراتيجي، تمويل مجمع ساريا السكني، تمويل الخريجين، تمويل اتحاد الكرة المحلي، التطوير العقاري، النسيج، التمويل السكني جامعة أفريقيا، التمويل الصناعي والصادر، ودعم التعليم بإنشاء محفظة تشارك فيها جميع المصارف لتمويل أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية.
 الاستجابة لمتطلبات التنمية وخطط الدولة في هذا الشأن:

تستجيب المصارف السودانية وبصورة فورية لكل ما من شأنه أن يدعم البنيات الأساسية وخطط الدولة بالعاصمة والولايات لإحداث التنمية، وقد تمثلت أهم تلك الاستجابات في:

. تمويل البنيات الأساسية، حيث يشمل ذلك السدود والطرق والجسور بواسطة مختلف المصارف السودانية بالعاصمة والولايات.
 . استجابت المصارف لخطط الدولة الرامية لدعم الزراعة منذ التسعينات فكانت المحافظ اللازمة. ويشمل ذلك القطاع النباتي والحيواني على السواء، ويشمل أهم المحاصيل الزراعية والقطاع المروي والمطري على السواء.





عبد الفتاح جابر
كاتب وباحث إقتصادي

العمل أساس قيمة المنتج

الإيمان بقوة العلم والمعرفة يحقق التحول من الاقتصاد على الحماس فقط إلى ترشيد الحماس الذي يقود إلى الاختصاص، ومن الاقتصاد على الاكتفاء بمناخ الخطباء إلى التمرس والتأسيس لمجتمع الفقهاء والخبراء. والحضارة المعاصرة الغالبة اليوم، على الرغم من جبروتها المادي والتقني وغلبتها العسكرية، باتت غير مقتنعة بالغلبة المادية العسكرية، وبدأت تتطلع إلى أن تسود ثقافتها، وعولة مفاهيمها، ومحاولة احتواء واستيعاب الحضارات والثقافات لصالح ثقافتها واعتبار الصراع الحقيقي صراعاً ثقافياً، فهو الحقيقة التي تتجلى بصورة اقتصادية وسياسية وعسكرية واجتماعية.

المادي للتاريخ، ونظرية التطور الاقتصادي. يرى «ماركس» أن قيمة السلعة تتحدد بقيمة العمل التي دخلت فيها، ويعبر عن ذلك بوقت العمل الضروري اجتماعياً... وقد مد «ماركس» تحليله إلى قيمة العمل فرأى أن قيمة قوة العمل تتحدد بنفس الطريقة التي تتحدد بها قيمة أي سلعة أخرى، لذلك تتحدد بوقت العمل الضروري اجتماعياً، المسجد في وسائل الكفاف... ويعتقد ماركس أن وسائل الكفاف كافية إلى الدرجة التي تسمح باستمرار بقاء العامل، وأن تنتج له زيادة عائلية. هذا تحليل «ماركس» للقيمة، بما فيها قيمة العمل في إطار الرأسمالية. رتب على تحليله ما عُرف باسم فائض القيمة، وهو يظهر بسبب أن الرأسمالي يشتري قوة العمل بقيمة وسائل الكفاف التي لزمته لإنتاجها، بينما يشغل العامل ساعات أطول من الوقت اللازم لإنتاج قيمة وسائل الكفاف التي تلزم لإيجاد قوة العمل. والفرق بين الاثنين هو فائض القيمة الذي أنتجه العامل ولكن الرأسمالي هو الذي يحصل عليه. يتبين من هذه المناقشة أن دور العمل في تحديد قيمة السلعة، ثم كيفية تحديد قيمة العمل نفسه، تعتبر في بؤرة الصراع المذهبي بين الرأسمالية والاشتراكية. وإذا كنا نعتقد أن ابن خلدون هو مؤسس علم الاقتصاد، ليس في طبيعته الاشتراكية أو الرأسمالية، وإنما علم الاقتصاد في طبيعة إسلامية، فإن المساهمة التي قدمها هذا العالم عن دور العمل في تحديد القيمة، من الأسباب التي تجعلنا نقول: بأنه مؤسس علم الاقتصاد الإسلامي. يعرض رأيه في هذا الموضوع- نظرية القيمة-، هذا من جانب ومن جانب آخر يستهدف بيان قيمة العمل.

شغل الاقتصاديون بكيفية تحديد قيمة سلعة ما أو منتج ما، وقدمت نظريات متعددة عن ذلك عُرفت باسم نظريات القيمة. ويمكن القول: إن نظرية القيمة تعتبر أول نظرية اقتصادية، أو على الأقل من أوائل النظريات الاقتصادية التي شُغل بها الاقتصاديون. عليه يمكن أن نقول: أنها أول نظرية اقتصادية اكتمل بناؤها، وإنها من أكثر النظريات في تطورها المستمر.

شير في هذا السياق إلى «آدم سميث» الذي يُعتبر المؤسس لعلم الاقتصاد الرأسمالي. لقد أعطى أولوية لموضوع القيمة في كتابه- ثروة الشعوب- وبعد «آدم سميث» جاء «دافيد ريكاردو» المؤسس الثاني لعلم الاقتصاد الرأسمالي فأعطى له نفس الأهمية. وهنا لابد أن أشير إلى التاريخ لثن كان (ريكاردو) قد سبق (ماركس) إلى وضع هذه النظرية في صيغة علمية، فقد سبق هؤلاء عدد من المفكرين الاقتصاديين، كالفيلسوف الإنجليزي «جون لوك». غير أن «ريكاردو» هو الذي أعطى النظرية معنى الشمول والاستيعاب، وآمن بأن العمل هو المصدر العام للقيمة التبادلية. إذن نرجع ونقول: ما يراه «آدم سميث» حيث يرى أن قيمة السلعة تتحدد بالعمل الذي يبذل فيها وجاء «ريكاردو» وتساءل هل المقصود كمية العمل أو قيمة العمل؟ وكان رأيه أن قيمة أية سلعة تتحدد بالكمية النسبية من العمل الذي يكون ضرورياً لإنتاجها.

ونقل «كارل ماركس» نظرية القيمة إلى بؤرة الصراع المذهبي بين الرأسمالية والاشتراكية، فأصبحت نظرية القيمة عنده مربوطة بنظرية التراكم الرأسمالي، ونظرية الصراع الطبقي، ونظرية التفسير الاقتصادي أو



كتب ابن خلدون في مقدمته عن دور العمل في القيمة في فصل بعنوان: في حقيقة الرزق والكسب وشرحها، وأن الكسب هو قيمة الأعمال البشرية.

نقتبس من هذا الفصل الفقرات التي تتعلق بموضوع القيمة.

النص: ﴿أَعْلَمُ أَنَّ الْإِنْسَانَ مَفْتَقِرٌ بِالطَّبْعِ إِلَى مَا يَقُوته وَيَمُونَهُ فِي حالاته وأطواره من لدن نشوئه إلى أشده إلى كبره﴾ والله الغني وأنتم الفقراء، والله سبحانه خلق جميع ما في العالم للإنسان، وأمن به عليه في غير ما آية من كتابه، فقال تعالى: (اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْفَلَكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْأَنْهَارَ) إبراهيم ٢٢، وكثير من شواهد ويد الإنسان مبسوسة على العالم وما فيه بما جعل الله له من الاستخلاف، وأيدي البشر منتشرة فهي مشتركة في ذلك، وما حصل عليه يد امتنع عن الآخر إلا بعوض، وما أتاه الله منها الكسب إنما يكون بالسعي في الاقتناء والقصد إلى التحصيل، فلا بد في الزرق من السعي والعمل، ولو في تناوله وابتغائه من وجوهه، قال تعالى: (فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ) العنكبوت ١٧، والسعي إليه إنما يكون بأقدار الله تعالى والهامة، فالكل من عند الله، فلا بد من الأعمال الإنسانية في كل مكسوب ومتمول.

فأعلم أن ما يفيد الإنسان ويقتنيه من الممولات إن كان من الصنائع فالمناد المقتنى منه قيمة عمله، وهو القصد الفنية، إذ ليس هناك إلا العمل وليس بمقصود بنفسه للفنية، وقد يكون مع الصنائع في بعضها غير، مثل التجارة والحياسة معها الغزل والخشب، إلا أن العمل فيها أكثر، فقيمتها أكثر، وإن كان من غير الصنائع فلا بد من قيمة ذلك المناد والفنية من دخول قيمة العمل الذي حصلت به، إذ لولا العمل لم تحصل قنيتها، وقد تكون ملاحظة العمل ظاهرة في الكثير منها، فتجعل له حصة من القيمة عظمت أو صغرت، وقد تخفى ملاحظة العمل كما في أسعار الأقوات بين الناس ﴿- هذا ما ذكره ابن خلدون في المقدمة، ص ٢٨٠.

أنه نص رائع وبديع بلغة عالية فصيحة، أوضح فيه رؤية تأسيسية لمفهوم القيمة وبهذا يكون أضاف الجديد، وخالف النظام الاشتراكي والرأسمالي في نظرتهم لمفهوم القيمة.

عليه بعد ذكر هذا نحتاج إلى وقفة تحليلية لهذا النص حتى تتجلى الحقائق ويتضح المراد.

وتحليل النص لخدمة موضوع العمل والقيمة يفيد ما يلي:

- يبدأ ابن خلدون كتابته عن الرزق والكسب بتقرير أن الموارد الاقتصادية التي خلقها الله سبحانه وتعالى مشتركة بين الناس جميعاً. وأن ما يدخل منها في ملكية شخص معين وهي ملكية استخلاف لا تكون إلا بعمل يبذله الشخص، وما يمتلكه الشخص لا يؤخذ منه إلا بعوض.
- المورد الاقتصادي لا يصبح صالحاً للانتفاع به إلا بعمل يبذله الإنسان كما جاء «فلا بد من الأعمال الإنسانية في كل مكسوب ومتمول»
- بعد مناقشة العمل والكسب وغيرهما يصل ابن خلدون للنتيجة التالية: «المناد المقتنى منه قيمة عمله، وهو القصد بالفنية إذ ليس هناك إلا العمل»...

هذه الفقرة هي التي نستدل بها على أن ابن خلدون يرى أن العمل أساس هو أساس القيمة، أي السلعة تتحدد قيمتها بما يبذل فيها من عمل.

عليه يمكن أن نقول أن ابن خلدون لا يرى أن العمل هو المصدر الوحيد للقيمة. لقد ذكر ابن خلدون ... «فلا بد من قيمة ذلك المناد من دخول قيمة العمل الذي حصلت به، إذ لولا العمل لم تحصل قنيتها، وقد تكون ملاحظة العمل ظاهرة في الكثير منها، فتجعل له حصة من القيمة عظمت أو صغرت»... إن هذا يعني أن رأي ابن خلدون هو أن العمل أساس القيمة، وليس رأيه هو: العمل هو المحدد الوحيد للقيمة.

- ملخص رأي ابن خلدون هو: أن العمل هو المحدد الأساسي لقيمة أي منتج. وابن خلدون بهذا يعبر عن الفكر الإسلامي للرؤية الاقتصادية.. إن دراسة بعض العقود الإسلامية مثل المضاربة والإجارة والمزارعة وغيرها من العقود المعروفة في الفقه، يعطي النتيجة التالية: تتحدد القيمة بناء على مساهمة كل من العمل ورأس المال وملكية الموارد الطبيعية.
- يظهر تفوق ووضوح الفكر الإسلامي في موضوع القيمة، والذي عرض ابن خلدون نموذجاً له، عند مقابلته بالفكر الاقتصادي الوضعي الذي بدأ بأدم سميث، ونظريات القيمة في هذا الفكر تناوبتها تطورات، ونقطة الارتكاز الرئيسية في هذه التطورات تتمثل في رفض الرأي القائل: بأن العمل هو المحدد الوحيد لقيمة السلعة.





رواد التنمية





أ.د. علي سعد محمد

استاذ علوم الحياة البرية
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

الاقتصاد والبيئة في القرآن الكريم

المقدمة:

أدى الاستخدام المكثف وغير المرشد للمعطيات البيئية إلى استنزاف الموارد الطبيعية وتلوث البيئة بمعدلات متزايدة. النتيجة الحتمية لتلك الممارسات البشرية الضارة هي اختلال التوازن. وقد أشار الإمام الشيرازي على ظاهرة التلوث بقوله: (مشكلة البيئة وإن بدت في أول الأمر مشكلة إقليمية تعاني منها بعض الدول، إلا أنها تحولت إلى مشكلة عالمية وعائق من عوائق الحضارة البشرية). وقد شغل مفهوم التنمية المستدامة الباحثين كثيراً وجعلهم ينادون بتطبيق مبادئ الاقتصاد البيئي وإنزالها إلى أرض الواقع لتقليل الضغوط المتزايدة على الموارد الناضبة كالمياه والنفط.

القرآن معان ومترادفات كثيرة، منها القصد بمعنى الاتزان (واقصد في مشيك واغضض من صوتك . . .) لقمان : ١٩) وقد ورد الاقتصاد بمعنى التوسط بين الإفراط والتفريط (قل أمر ربي بالقسط . . . الأعراف : ٢٩) كما ورد في الاقتصاد بمعنى العدل: (..... اعدلوا هو اقرب للتقوى وأتقوا الله إن الله خبير بما تعملون) (المائدة : ٨) ويحض القرآن الكريم على التعامل مع الموارد بطريقة تضمن استمراريته (. . . كلوا من ثمره إذا أثمر وآتوا حقه يوم حصاده ولا تسرفوا أن الله لا يحب المسرفين) (الأنعام : ١٤١). أيضاً يمثل الاقتصاد محوراً أساسياً في دعوة الناس إلى الإيمان إذ يدعوهم الرسل إلى التوسط والقسط في استخدام الموارد: (لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ) (الحديد : ٢٥).

البيئة :-

تعرف البيئة بأنها كل ما يحيط بالإنسان من عوامل حية وغير حية كالنبات والحيوان والأحياء الدقيقة والفطريات والماء والهواء والتربة والضوء ودرجة الحرارة والضغط الجوي ودرجة الرطوبة وحركة الرياح وغيرها. يمكن تقسيم البيئة إلى بيئة مائية وبيئة أرضية والمحيط الحيوي، قال تعالى

كذلك برزت إلى حيز الوجود الدعوة إلى ترشيد استغلال الموارد المتجددة كالفابات والحياة البرية والثروة السمكية لضمان استمرارها لرفاهية الأجيال البشرية القادمة.

هذا وقد حفل القرآن الكريم بنصوص صريحة وواضحة تدعو إلى التعامل مع الموارد الحيوية التي أوجدها الله سبحانه وتعالى لمنفعة الإنسان خليفته في أرضه. وقضت حكمته تعالى تفضيل الإنسان على معظم المخلوقات: (ولقد كرّمنا بني آدم وحملناهم في البر والبحر ورزقناهم من الطيبات وفضلناهم على كثير ممن خلقنا تفضيلاً) (الإسراء : ٧٠) كما تحت آيات عديدة في القرآن الكريم المسلمين على عدم الإسراف في استغلال الموارد الطبيعية ونصت على ذم مثل هذا السلوك (وإذا تولى سعى في الأرض ليفسد فيها ويهلك الحرث والنسل والله لا يحب الفساد) (البقرة : ٢٠٥) . ومنها الآية: (يا بني آدم خذوا زينتكم عند كل مسجد وكلوا واشربوا ولا تسرفوا إنه لا يحب المسرفين) (الأعراف : ٣١).

الاقتصاد :

يمكن أن يعرف الاقتصاد بوجه عام بأنه يشمل المعارف التي تهتم بترشيد استخدام الموارد المحدودة لتلبية رغبات المجتمع. يعتبر هذا التعريف قاصراً لأنه لايشمل جبر الخسائر البيئية من تدهور وتلوث. وللاقتصاد في

مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ ثَمَرَاتٍ مُخْتَلِفًا أَلْوَانُهَا وَمِنَ الْجِبَالِ جُدَدٌ بَيَضٌ وَحُمْرٌ مُخْتَلِفٌ أَلْوَانُهَا وَغَرَابِيبُ سُودٍ، وَمِنَ النَّاسِ وَالْدَّوَابِّ وَالْأَنْعَامِ مُخْتَلِفٌ أَلْوَانُهُ كَذَلِكَ إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ غَفُورٌ (فاطر : ٢٧-

٢٨). إذ تبين تلك الآيات حقيقة التكوين البيئي من ماء وشمس وعناصر غير عضوية في التربة وهنا تتم وفق مشيئته وقدرته تعالي عملية التمثيل الضوئي التي ينتج عنها نمو وتغذية النبات بأنواعه المختلفة من مراعي وخضرا وفاكهة وخلافها ، وكذلك اختلاف ألوان تلك الثمرات . وتضمنت الآيات الإشارة إلى السلسلة الغذائية في كلمة (دواب) التي تشمل

طبقات الهرم الغذائي من مستهلكات أولي : وثانوية والفطريات والبكتريا المو عودة في التربة .

نجد الإشارة على أن ما أوجده الله سبحانه في الكون المنظور سيستوعب جهود وأفكار العلماء والباحثين إلى قيام الساعة (وَأَيُّ لَّهُمَّ الْأَرْضُ الْمَبْتُةُ أَحْيَيْتَاهَا وَأَخْرَجْنَا مِنْهَا حَبًّا فَمِنْهُ يَأْكُلُونَ × وَجَعَلْنَا فِيهَا جَنَّاتٍ مِنْ نَحِيلٍ وَغَنَابٍ وَفَجَّرْنَا فِيهَا مِنَ الْعُيُونِ لِيَأْكُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ وَمَا عَمِلَتْهُ أَيْدِيهِمْ أَفَلَا يَشْكُرُونَ) (يس : ٣٢-٣٥) .



التوازن البيئي :-

جاء في المقدمة أن الاقتصاد يعني في معناه العام استخدام الموارد الطبيعية بترشيد بحيث لا يؤدي إلى انحسارها ونفادها. ولذلك نجد كثيراً من آيات القرآن الكريم تنهي عن إفساد الموارد البيئية وأن الله سبحانه وتعالى لا يرضي عن المفسدين: ﴿وَإِذَا تَوَلَّى سَعَى فِي الْأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ الْحَرْثَ وَالنَّسْلَ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الْفُسَادَ﴾ (البقرة ٢٠٥) كما نهى الله سبحانه وتعالى عن قتل الصيد. وربط ذلك بنسك الحج وقرر جبر ذلك

(إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ وَالْفُلْكِ الَّتِي تَجْرِي فِي الْبَحْرِ بِمَا يَنْفَعُ النَّاسَ وَمَا أَنْزَلَ اللَّهُ مِنَ السَّمَاءِ مِنْ مَاءٍ فَأَحْيَا بِهِ الْأَرْضَ بَعْدَ مَوْتِهَا وَبَثَّ فِيهَا مِنْ كُلِّ دَابَّةٍ وَتَصْرِيفِ الرِّيَّاحِ وَالسَّحَابِ الْمُسَخَّرِ بَيْنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَعْقِلُونَ) (البقرة : ١٦٤) أما البيئة المائية فقد ذكرت في قوله تعالي (وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَازِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ) (النحل : ١٤) ورد ذكر البيئة في آيات سورة الفرقان (أَلَمْ تَرَ إِلَى رَبِّكَ كَيْفَ مَدَّ الظِّلَّ وَلَوْ شَاءَ لَجَعَلَهُ سَاوِيًا ثُمَّ جَعَلْنَا الشَّمْسَ عَلَيْهِ

دَلِيلًا (٤٥) ثُمَّ قَبَضْنَاهُ إِلَيْنَا قَبْضًا يَسِيرًا (٤٦) وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ اللَّيْلَ آسَاءً وَالنَّوْمَ سُبَاتًا وَجَعَلَ النَّهَارَ نُشُورًا (٤٧) وَهُوَ الَّذِي أَرْسَلَ الرِّيَّاحَ بُشْرًا بَيْنَ يَدَيْ رَحْمَتِهِ وَأَنْزَلْنَا مِنَ السَّمَاءِ مَاءً طَهُورًا (٤٨) لِنُحْيِيَ بِهِ بَلْدَةً مَيِّتًا وَنُسْقِيَهُ مِمَّا خَلَقْنَا أَنْعَامًا وَأَنَاسِيَّ كَثِيرًا

(الفرقان : ٤٥-٤٩) بكل أجزائها وأبعادها المكانية والزمانية، وشملت أيضاً الكائنات الحية وغير الأحياء والماء وما يعرف بعوامل الطقس.

ويزخر القرآن الكريم في كثير من آياته

بمعان وتعريفات للعوامل البيئية المختلفة والمتكاملة في

أن واحد كما في الآيات) (وَالْمَا يَسْتَوِي الْبَحْرَانِ هَذَا عَذَابٌ فُرَاتٌ سَائِغٌ شَرَابُهُ وَهَذَا مِلْحٌ أَجَاجٌ وَمِنْ كُلِّ تَاكُلُونَ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُونَ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ فِيهِ مَوَازِرَ لَتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ، يُولِجُ اللَّيْلُ فِي النَّهَارِ وَيُولِجُ النَّهَارُ فِي اللَّيْلِ وَسَخَّرَ الشَّمْسُ وَالْقَمَرَ كُلٌّ يَجْرِي لِأَجَلٍ مُسَمًّى ذَلِكَ اللَّهُ رَبُّكُمْ لَهُ الْمُلْكُ وَالَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُونِهِ مَا يَمْلِكُونَ مِنْ قِطْمِيرٍ) (فاطر: ١٢-١٣)، (أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ



بهدي من الأنعام مماثلاً لما قتل من الصيد: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْتُلُوا الصَّيْدَ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ وَمَنْ قَتَلَهُ مِنْكُمْ مُتَعَمِّدًا فَجَزَاءٌ مِثْلُ مَا قَتَلَ مِنَ النَّعْمِ يَحْكُمُ بِهِ ذَوَا عَدْلٍ مِنْكُمْ هَدْيًا بَالِغَ الْكَعْبَةِ أَوْ كَفَّارَةٌ طَعَامُ مَسَاكِينَ أَوْ عَدْلٌ ذَلِكَ صِيَامًا لِيَذُوقَ وَبَالَ أَمْرِهِ عَمَّا سَلَفَ وَمَنْ عَادَ فَيَنْتَقِمِ اللَّهُ مِنْهُ وَاللَّهُ عَزِيزٌ ذُو انتِقَامٍ) (المائدة: ٩٥) . كذلك ورد في القرآن الكريم ما يفيد بحدوث التغيرات المناخية مما يؤدي إلى تعاقب سنين الجذب وسنين الرخاء والإنتاج الوفير بالنسبة للمراعي ومعايش البشر: (يُوسِفُ أَيُّهَا الصَّدِيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ سُنبُلَاتٍ خُضِرَ وَأُخْرَ يَابَسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعَ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ • قَالَ تَزَرَّعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُّوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ • ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَحْصِنُونَ • ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصَرُونَ) (يوسف : ٤٦-٤٩) .

ففي الآيات السابقة يوضح لنا القرآن الكريم - على لسان سيدنا يوسف عليه السلام - كيف يجب أن يتعامل الناس مع أقواتهم تحوطاً لسنوات القحط التي قد تلي سنوات المسور (الحصاد الوفير) فحدثنا عن أهمية الاحتفاظ بالذرة أو القمح أو الشعير في سنباله (صوامع طبيعية) لكي لا يفسد والتصرف في المحصول بما يكفي لحفظ الحياة . أما السنوات السبع التالية فهي سنوات جذب ومحل حيث ينبغي الاعتماد فيها على المخزون (تحصنون) فهذه الآيات تحدثنا عن التنمية المستدامة حيث تتاح المنفعة للأجيال الحاضرة وما يليها من أجيال، وهذا بلا شك يمثل نموذجاً للاقتصاد البيئي والتدبير في استخدام الموارد الطبيعية: (وَقَالَ الْمَلِكُ ائْتُونِي بِهِ أَسْتَخْلِصْهُ لِنَفْسِي فَلَمَّا كَلَّمَهُ قَالَ إِنَّكَ الْيَوْمَ لَدِينَا مَكِينٌ أَمِينٌ) (يوسف: ٥٤) ، وهذه العبارة تمثل الاستعانة بأهل الكفاءة لإدارة الثروات، ولذلك عينه الملك للقيام بتصريف مصادر العيش. تبين الآيات التي تم إيرادها من سورة يوسف أهمية الاقتصاد البيئي كنمط من أنماط التعامل مع الموارد الطبيعية. أما الجانب السلبي للتعامل مع الموارد الطبيعية فهو تخریبها وتدميرها والعمل على إفسادها مما يعود بنتائج وخيمة على الناس: (ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي عَمِلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ) (الروم : ٤١) .

النتائج :-

تعتبر التكاليف الخارجية الناجمة عن الآثار الجانبية للنشاط الاقتصادي من أهم مظاهر التدمير البيئي. وتمثل تلك الآثار في التغيرات الكيميائية والفيزيائية والتأثيرات الأخرى التي لم يتم تقييمها تقييماً نقدياً.

وكأمثلة للآثار الخارجية نذكر :-

- ١- موت النباتات أو الحد من نموها.
 - ٢- أضرار صحية نتيجة لتلوث الهواء ، المياه أو التربة.
 - ٣- الأضرار بالثروة السمكية وتناقص حصيلة الصيد السمكي.
 - ٤- تدهور بيئات الحيوانات البرية وتناقص أعدادها وأنواعها.
- الخلاصة :-

إن الله سبحانه وتعالى خلق الإنسان واستعمره في الأرض لينعم بخيراتها: (وَالَّذِينَ آمَنُوا أَصْحَابُهَا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ هُوَ أَنشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا....) (هود: ٦١) ، وهو سبحانه - أيضاً فضل الإنسان على معظم مخلوقاته: (ولقد كرّمنا بني آدم) (الإسراء: ٧٠) وأنه تعالى نهى عن إفساد الأرض: (وَإِذَا تَوَلَّى سَعَى فِي الْأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ الْحَرْثَ وَالنَّسْلَ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الْفُسَادَ) (البقرة : ٢٠٥) .

كما توعّد الله سبحانه وتعالى بإزالة العقوبات على المفسدين : (إِنَّمَا جَزَاءُ الَّذِينَ يُحَارِبُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَيَسْعَوْنَ فِي الْأَرْضِ فَسَادًا أَنْ يُقَتَّلُوا أَوْ يُصَلَّبُوا أَوْ تُقَطَّعَ أَيْدِيهِمْ وَأَرْجُلُهُمْ مِنْ خِلَافٍ أَوْ يُنْفَوْا مِنَ الْأَرْضِ...) (المائدة: ٣٢) وقد نهى القرآن الكريم عن إفساد الأرض في كثير من آياته: (... ولا تعثوا في الأرض مفسدين) (الأعراف: ٧٤) (... ولا تعثوا في الأرض مفسدين) (هود : ٨٥) .

كما ينبغي على المسلم أن يقتصد في تعامله مع المعطيات البيئية (قل أمر ربي بالقسط ...) (الأعراف : ٢٩) يجب أن يكون الإنسان صديقاً للبيئة وأن يتجنب استنزافها لينعم بمنتجاتها بصفة مستمرة . كما يجب المحافظة على بيئة صحية خالية من التلوث وتهيئة الظروف لتجدها لمنفعة الجيل الحاضر والأجيال البشرية اللاحقة.

التوصيات :-

- ١- ينبغي مراعاة مفهوم التنمية المستدامة .
- ٢- الإضرار بالبيئة يؤدي إلى تقشي الأمراض لذلك يجب الاقتصاد في استخدام الموارد المتجددة كالمياه والغابات والثروة السمكية والعمل على تعويض الفاقد منها.
- ٣- يجب أن تتجنب الإسراف في استخدام الموارد البيئية لأنه سلوك ذميم . كما أن الإسراف مرتبط بإفساد الأرض ونضوب الموارد.
- ٤- يجب على المسلم الاعتاض بما حدث للأمم السابقة من أضرار جراء الاستخدام غير المرشد للموارد الطبيعية.



د. فتيحة الرحمن علي محمد صالح

مدير إدارة المحافظ والصناديق الاستثمارية
بنك الاستثمار المالي

الجوانب التنظيمية لتطوير المنتجات المالية :

بالإشارة للمنتجات المالية الإسلامية

من المعروف أن الأنشطة الاقتصادية ، بما فيها المصرفية والمالية تتطور باستمرار سلباً أم إيجاباً ، وكما يمر الإنسان الفرد بمراحل حياتية مختلفة فإن السلع والخدمات أيضاً تمر بمراحل مختلفة فيما يعرف فنياً بدورة حياة المنتج **Product Life Cycle** حيث تصل فيه السلع مرحلة الانحدار . والحقيقة أن مجال تطوير وإدارة المنتجات الجديدة هو مجال جديد بالرغم من أن مؤسسات الأعمال تقوم بتقديم منتجات جديدة منذ نشأتها ذلك أن الدراسات النظرية والتطبيقية في ميدان تطوير المنتجات الجديدة بدأت تظهر للعيان منذ الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي بسبب زيادة حدة المنافسة في الأسواق على خلفية تبني معظم اقتصاديات العالم لمنهج الاقتصاد الحر والذي يفتح الباب واسعاً للقطاع الخاص لقيادة التنمية في المجتمعات

من أشكال تنظيم المنتجات الجديدة ، وهي كما يلي :

(١) فريق المغامرة **Venture Team**

يتضمن هذا الأسلوب اختيار مجموعة من الأفراد العاملين أو غير العاملين في المؤسسة ليكونوا أعضاء في الفريق من مختلف الأعمار والتخصصات. الهدف الأساسي للفريق البحث عن الأفكار الجديدة من مختلف المصادر وتحليلها وغربلتها وصولاً للأفكار القابلة للتطبيق والمحققة لأهداف المؤسسة من عملية التطوير.

(٢) مدير الماركة الجديدة **New Brand Manger** :

تلجأ بعض الشركات المتوسطة أو الصغيرة إلى تعيين مدير ماركة جديدة المراد تقديمها وإضافتها للمزيج السلعي أو الخدمي فيها . أهم ما يميز هذا الأسلوب أن المدير المكلف لديه التخصص والاحترافية في هذا المجال .

(٣) لجنة المنتجات الجديدة : **New Product Committee** :

يعتبر هذا الأسلوب من أكثر الأساليب أو الأشكال التنظيمية استخداماً في مجال تطوير المنتجات الجديدة.

(٤) مؤسسات خارجية متخصصة : **Outsourcing**

وفقاً لهذا الأسلوب يتم تكليف مؤسسة أو جهة متخصصة خارجية في أعمال التطوير لاقتراح الأفكار للمنتجات الجديدة ودراساتها ووضعها في قالب يلائم متطلبات السوق الذي تعمل فيه المؤسسة طالبة هذه الخدمة .

المقومات الأساسية لإنتاج عملية إدارة المنتجات الجديدة :

١. ضرورة إيجاد سياسات تطويرية ثابتة للمؤسسة.
٢. أن يكون لدى المؤسسة القدرة على توليد الأفكار الجديدة وباستمرار

وبناء على ذلك فإن موضوع تطوير المنتجات الجديدة في المؤسسات المعاصرة ومنها المصرفية ، أصبح من المكونات الأساسية لاستراتيجيات وخطط هذه المؤسسات بما يحقق تطلعات وجودها في الأسواق وبالصورة التي تحقق أعلى درجات الرضا للمعاملين .

أهداف المقال :

هذا المقال عبارة عن محاولة لتوضيح معالم تطوير المنتجات بصفة عامة وخطواتها ومتطلباتها الإدارية والتنظيمية مع الإشارة إلى المنتجات المالية الإسلامية وأساسيات تطويرها من خلال ما يعرف بالهندسة المالية.

المتطلبات التنظيمية للمنتجات الجديدة :

قد أصبح من المتعارف عليه في أدبيات الإدارة أن المصاعب التنظيمية هي المعرقل الأساسي لتطوير منتجات جديدة وبنجاح معقول . الحقيقة أن هناك متطلبات أساسية لا بد من توافرها لإنجاح عملية إدارة وتنظيم المنتجات الجديدة والوصول للمزيج التسويقي المناسب. هذه المتطلبات هي:

١. ضرورة تحديد مسؤوليات كل طرف من أطراف عملية التطوير منعا للتضارب في الأنشطة وما يسببه من زيادة التكاليف .
٢. تسهيل سير الاتصالات الإدارية لسهولة تدفق المعلومات بين أطراف عملية التطوير .
٣. العمل على تخفيض العوائق التنظيمية للتطوير .
٤. تشجيع الابتكار كعملية مستمرة تساعد المؤسسات على التكيف .
٥. ضمان مشاركة الإدارة العليا الإيجابية في مختلف مراحل التطوير

أشكال إدارة وتنظيم المنتجات الجديدة :

تقوم المؤسسات التي تسعى لتطوير المنتجات الجديدة بإتباع شكل أو أكثر



وذلك من خلال إيجاد المناخ المناسب للابتكار.

٣. أن يكون للمؤسسة القدرة للتعرف على ردود أفعال المستهلكين والمنافسين تجاه الأفكار الجديدة.

٤. قدرة المؤسسة علي تحديد الجدوى الاقتصادية للمنتج الجديد.

مراحل عملية تطوير المنتجات الجديدة :

١. مرحلة توليد الأفكار من المصادر المختلفة سواء من داخل المؤسسة أو من خارجها .

٢. مرحلة غربلة الأفكار للوصول للفكرة القابلة للتطبيق علي ارض الواقع.

٣. مرحلة تحديد الجدوى الاقتصادية والمالية للأفكار الجديدة .

٤. مرحلة تصميم وتقييم إستراتيجية تسويق المنتجات الجديدة.

٥. مرحلة اختبار السوق.

٦. مرحلة تعديل وإعادة إحلال المنتجات .

٧. مرحلة لتقديم النهائي للمنتجات الجديدة.

تطوير المنتجات المالية الإسلامية:

إن المفارقة التي يلحظها كثير من المهتمين بالصناعة المالية الإسلامية أنه وعلى الرغم من إجماع الكل على أهمية التطوير المستمر للمنتجات المالية إلا أن هذا الاهتمام لم يترجم حتى الآن إلى منهج علمي وعملي يتناسب وأهميتها فما زالت إدارات تطوير المنتجات بالمؤسسات المالية والمصرفية بحاجة إلى مزيد من التخصصية والمهنية مقارنة مع غيرها من الإدارات في مؤسسات الصناعة التقليدية التي نجدها تولي اهتماماً أكبر في هذا الجانب وتتفق مبالغ طائلة لتطوير وابتكار منتجاتها المالية التي تلبي احتياجاتها وتغطي طلب الأسواق.

ويمكن تلخيص حاجة مؤسسات الصناعة المالية لتطوير منتجاتها في النقاط التالية:

١. تنويع مصادر الربحية للمؤسسة المالية.

٢. تجنب تقادم المنتجات الحالية للمحافظة على النمو وكما هو معلوم أن لكل منتج دورة حياة وفي مرحلة تشبع السوق يتوقف الطلب على المنتج ويستقر عند أدنى مستوياته.

٣. تقليل مخاطر الاستثمار بتنويع صيغه وقطاعاته.

٤. دعم المركز التنافسي للمؤسسة المالية في السوق.

٥. التطوير المستمر للمنتجات يزيد من خبرة المؤسسة

وببقيها في حيوية مستمرة.

مفهوم الهندسة المالية الإسلامية Islamic Financial Engineering

ارتبط تطوير المنتجات المالية الإسلامية بمفهوم الهندسة المالية ويقصد بها مجموعة الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم والتطوير والتنفيذ لكل من الأدوات والعمليات المالية المبتكرة، بالإضافة إلى صياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل وكل ذلك في إطار موجبات الشرع الحنيف .

وتنشأ الحاجة للهندسة المالية إما استجابة لفرص استثمارية وفقاً لتطلعات المستثمرين والمؤسسات معاً ، و/أو للتعامل مع قيود المنافسة الدولية ، و/أو درء للمخاطر واللايقين المحيط بالأنشطة الاستثمارية ، وهي في ذلك تعتبر من أدوات التحوط المالي Financial Hedging .

وتتحدد مقاصد الهندسة المالية وفقاً للحالة التي تواجه المؤسسة المعنية. ويمكن توضيح الأساس الإسلامي لمفهوم الهندسة المالية في الإسلام من خلال حديث النبي (ص) حيث قال (من سن في الإسلام سنة حسنة فله أجرها واجر من عمل بها إلى يوم القيامة ، لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً ومن سن في الإسلام سنة سيئة فعليه وزرها ووزر من عمل بها إلى يوم القيامة ، لا يتقص من أوزارهم شيئاً) .

ويستدل من هذه الحديث الدعوة للابتكار وإيجاد الحلول للمعضلات المختلفة المالية وغير المالية طالما كانت في مصالح العباد. أيضاً الدعوة للاجتهاد وضرورة مواصلته تعتبر من الموجهات الإسلامية القيمة التي تدعو إلى التجديد باستمرار ضماناً لحسن الأداء، وبالتالي المنافسة بإيجابية في سوق الخدمات المالية وأيضاً في غيره من المسائل الحياتية للمجتمع المسلم. وتعتبر مجالات وعمليات الأسواق المالية وتحديد عمليات التصكيك من أخصب المجالات التي نالت حظاً كبيراً من الاجتهادات التطويرية كما تظهريها منتجات الصكوك الإسلامية .



٤. دعم المركز التنافسي للمؤسسة

المالية في السوق.

٥. التطوير المستمر للمنتجات يزيد من خبرة المؤسسة



الهادي خالد إسماعيل

إدارة البحوث الإقتصادية

تعريف الاعتماد المستندي وأهميته

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل عمليات التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، وحيث إنها تجري عن طريق البنوك، فإن ذلك يضفي عليها الضمان والاستقرار نظراً لثقة المستورد والمصدر بوساطة البنوك في تنفيذ هذه الاعتمادات المستندية، ولذلك فإن هذه الاعتمادات تلقي في عصرنا الحاضر القبول من جانب سائر الأطراف الداخلية في ميدان التجارة الدولية لما تحققه من مزايا ومصالح نذكر منها ما يلي:

الاعتمادات المستندية وطبيعة العقود

وتعتبر هذه الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية هي القواعد العملية الشاملة التي تطبق على أي اعتماد مستندي ولا يمكن أن يستغني عنها الأطراف المتعاملة في التجارة الدولية وبشكل خاص المستوردين والمصدرين والمصارف والمحاميين والأجهزة التنفيذية في قطاع النقل وغيرهم. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأصول والأعراف ليس لها صفة الإلزام، وإنما جاءت لتكمل إرادة المتعاقدين ولمواجهة النقص فيما لم يتفقا عليه. ولذا فهي لا تسرى إلا إذا اتفقت الأطراف المتعاملة صراحة على الأخذ بها في العقود التي يبرمونها، فتكون حينئذ ملزمة لجميع أطرافها ما لم تعدل أو تستثنى صراحة في الاعتماد، والجدير بالذكر أنه يمكن اتفاق الأطراف على ما يخالفها أو النص على عدم الخضوع لها، أو على القبول الجزئي لبعض موادها دون باقي المواد.

التكليف الشرعي للاعتمادات المستندية حسب مختلف أنواعها :

اتفق العلماء المعاصرون على جواز تعامل المصارف الإسلامية في الاعتمادات المستندية إذا خلت من المحظورات الشرعية وقد تناول المعيار الشرعي للاعتمادات المستندية توضيح هذه المشروعية على النحو التالي :

- التعامل بالاعتماد المستندي يشتمل على وكالة بتقديم الخدمات الإجرائية ومن أهمها فحص المستندات ، وعلى كفالة بضمان المصرف للمستورد وكلاهما مشروع، فيكون الاعتماد المستندي مشروعاً بالشروط المبينة في هذا المعيار.

- يجوز للمصرف فتح الاعتمادات المستندية بمختلف أنواعها وإصدارها - بناء على أمر العميل أو بالأصالة عن نفسه - وتعزيزها، ويجوز له المشاركة في ذلك والتوسط فيه كما يجوز له تبليغها وتعديلها وتنفيذها بالأصالة عن

. بالنسبة للمصدر ، يكون لديه الطمأنينة والضمان - بعد تبليغه بفتح الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تنفيذه للشروط الواردة في الاعتماد وتقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بمرور الاعتماد. وبالنسبة للمستورد، فإنه يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه من البائع المصدر، وأنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد تقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

وقد وردت تعريفات عديدة للاعتماد المستندي إلا أنها متفقة في الجوهر والمضمون، وتدور كلها حول معنى التعهد المصرفي بالوفاء بالشروط بمطابقة المستندات للتعليمات. وجاء تعريف الاعتماد المستندي في المعايير الشرعية بأنه : تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) يسلم للبائع (المستفيد) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) مطابقاً لتعليماته أو يصدره البنك بالأصالة عن نفسه يهدف إلى القيام بالوفاء (أي بوفاء نقدي أو قبول كمبيالة أو خصمها) في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة شريطة تسليم مستندات البضاعة مطابقة للتعليمات.

وتعتبر الأصول والأعراف الموحدة التي تصدرها غرفة التجارة الدولية هي الإطار التنظيمي الدولي للاعتمادات المستندية وقد صدرت النشرة الأولى لهذه الأصول والأعراف الموحدة عام ١٩٣٣م ثم أجريت عليها تعديلات متتالية في الأعوام ١٩٥١-١٩٦٢-١٩٧٤-١٩٨٣-١٩٩٣. واستمر العمل جارٍ وفقاً للنشرة رقم ٥٠٠ الصادرة في عام ١٩٩٣ بدءاً من ١/١/١٩٩٤ في المؤسسات والبنوك في جميع دول العالم تقريباً، وتم تحديثها في عام ٢٠٠٧م حيث صدرت النشرة رقم ٦٠٠ التي يعمل بها إلى يومنا هذا .



نفسه أو نيابة عن مؤسسة أو مصرف آخر، وفقاً لأي صورة من صور التنفيذ على أن يراعى ما يأتي في البند التالي.

- لا يجوز للمصرف التعامل بالاعتمادات المستندية وفقاً لما ورد في البند السابق بالأصالة عن نفسه أو نيابة عن الغير عميلاً أو مؤسسة أو إمانة على ذلك إذا كانت تلك الاعتمادات تخص بضاعة محرمة شرعاً أو عقداً باطلاً أو فاسداً بموجب ما تضمنه من شروط، أو تتضمن تعاملاً بالفوائد الربوية أخذاً أو إعطاءً، صراحة كما في حالة القرض الذي ينشأ عن الدفع عن المستفيد في مثل الاعتماد غير المغطى كلياً أو جزئياً أو ضمناً كما في حالات الحسم والتداول (أي الدفع) للكبيالات مؤجلة الدفع والتأخر في الدفع. ويشترط لشرعية موضوع الاعتماد المستندي أن يكون العقد الموثق بالاعتماد شرعياً من حيث تحقق أركانه وشروطه، ونوع المبادلة من حيث كونها صرفاً أو بيعاً عادياً أو غير ذلك، وما يلحق بذلك من شروط إضافية خاصة. وفي ضوء هذه المشروعية العامة للاعتمادات المستندية يجب بيان التكييفات الفقهية لهذه العمليات والتي تتنوع بحسب خصائص كل نوع من الاعتمادات، ونعرض هنا أهم هذه التكييفات على النحو التالي:

١- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء (اعتماد الوكالة):

في الاعتماد المستندي القطعي، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق المصرف فاتح الاعتماد الذي يقدم تعهداً ثابتاً من جانبه بالدفع عند استلام المستندات أو في التواريخ المتفق عليها طبقاً لشروط الاعتماد.

أما في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء يقتصر دور المصرف فاتح الاعتماد في تنفيذ أوامر عميله المشتري (المستورد) بإصدار خطاب الاعتماد وتبليغ المستفيد به والقيام بفحص المستندات والتأكد من مطابقة البضاعة للمواصفات المطلوبة والقيام بسداد الثمن للبائع. كما يقتصر دور المصرف المراسل في تبليغ الاعتماد إلى المستفيد دون أي التزام من جانبه ما عدا الاهتمام بالتحقق من صحة ظاهر الاعتماد الذي يبلغه.



فكل من المصرف فاتح الاعتماد والمصرف المراسل لا يخرج تصرفهما عن تصرف الوكيل فهما ينفذان أوامر الاعتماد دون أي تعهد أو التزام من جانبهم والوكالة من الأعمال المقبولة شرعاً، ويجوز الأجر عليها.

٢- الاعتماد المستندي القطعي المغطى كلياً (اعتماد الوكالة):

تطبق البنوك الإسلامية اعتماد الوكالة إذا كان الاعتماد مغطى كلياً بحيث يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للمصرف ليقوم المصرف بتسديد ثمن البضاعة للبائعين لدى وصول المستندات إليه. ففي هذه الحالة تقوم العلاقة بين الطرفين على أساس الوكالة إذ لا يتضمن الاعتماد تقديم تمويل من قبل المصرف، وإنما يتم التمويل جميعه من قبل العميل نفسه فما يؤديه المصرف من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتقويض من قبل العميل وهو يقوم بها كوكيل عنه، والوكالة في الفقه الإسلامي تصبح لازمة عندما يتعلق بها حق الغير كما في الاعتمادات المستندية.

٣- الاعتماد المستندي القطعي غير المغطى:

إذا كان الاعتماد غير مغطى كلياً بحيث يستخدم المصرف أمواله في تنفيذ الاعتماد فإن التطبيق العملي لذلك يمكن أن يكون بإحدى الطرق التالية :

- الاعتماد على أساس عقدي الوكالة والضمان ويتحدد دور المصرف من ناحية في تنفيذ إجراءات الاعتماد بصفته وكيلاً عن العميل وفي التعهد للبائع بالوفاء بصفته ضامناً للعميل فاتح الاعتماد.

- الاعتماد على أساس التمويل بالمربحة ، حيث يدخل البنك في هذه المعاملة كطرف رئيسي يشتري السلعة مباشرة من البائع ثم يبيعها للعميل عن طريق المربحة.

- الاعتماد على أساس عقد المضاربة حيث يدخل البنك في هذه المعاملة كطرف رئيسي بصفته رب المال في عقد مضاربة، وحينئذ يقدم البنك رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل بصفته مضارباً تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها، فلا يحتاج العميل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي.

٤- الاعتماد المستندي القطعي المغطى جزئياً:

إذا كان الاعتماد مغطى جزئياً ، بحيث يقدم العميل جزءاً من قيمة الاعتماد،

هـ - الاعتماد المستندي القطعي المعزز من البنك المراسل (اعتماد الوكالة والكفالة):

إذا كان الاعتماد المستندي غير معزز ، فإن البنك المراسل يقتصر دوره على مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة ، ولا إلزام عليه بالسداد إذا توقف المصرف فاتح الاعتماد عن الدفع ، فإن تصرف المصرف المراسل وتنفيذه لإجراءات الاعتماد لا يخرج عن كونه من أعمال الوكالة الجائزة التي يستحق مقابلها أجراً مقطوعاً أو بنسبة مئوية من مبلغ الاعتماد أو مدته ، سواء قلنا بأنه وكيل عن المستفيد في قبض الثمن أو وكيلاً عن المصرف فاتح الاعتماد في تبليغ الاعتماد وتنفيذه قبل المستفيد .

أما إذا كان الاعتماد معززاً بحيث يضيف البنك المراسل تعهده إلى تعهد البنك فاتح الاعتماد ، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط ، ويجمع في هذه الحالة بين صفتي الوكيل والكفيل فلا يجوز له إلا أخذ مقابل المصاريف الفعلية بحيث لا يراعى جانب الضمان في تحديد ما يستحقه من عمولة .

وقد نصت المعايير الشرعية على هذا الأمر حيث جاء فيها أنه: (لا يجوز للمؤسسة (المصرف) أن تأخذ زيادة على المصروفات الفعلية في حال تعزيزها لاعتماد صادر من مصرف أو بنك آخر ، تعزيز الاعتماد تكون الزيادة فيه مقابل ضمان محض ، وفي حكم التعزيز المشاركة في الإصدار ، والمشاركة في التعزيز وإصدار الاعتماد المعد للاستخدام (اعتماد الضمان) مالم يتطلب ذلك خدمات أو تكاليف) .

ويستخدم المصرف أمواله الخاصة لتغطية الجزء غير المغطى فإن التطبيق العملي يمكن أن يكون على أساس اعتماد الوكالة والكفالة ، أو اعتماد المشاركة:

- الاعتماد المغطى جزئياً على أساس اعتماد الوكالة والكفالة: وفي هذه الحالة يتم عقد بيع السلعة بين عميل المصرف بصفته المشتري والبايع المستفيد من الاعتماد ويكون المصرف وكيلاً بالنسبة لتنفيذه إجراءات الاعتماد وكفيلاً بالنسبة للمقدار الباقي من الالتزام أي الجزء غير المغطى.

- الاعتماد المغطى جزئياً على أساس اعتماد المشاركة، حيث يدخل المصرف في هذه المعاملة كطرف رئيسي، فيكون المصرف شريكاً بالأموال لعميله، ويتحول العقد من وكالة أو كفالة مجردة إلى مشاركة في عملية استثمارية تخضع لقواعد المشاركات الشرعية، ويحصل فيها المصرف على نسبة من أرباح العملية وليس عمولة أو أجراً محدداً نظير عمله.

هذا ويمكن أيضاً تطبيق الاعتماد المغطى جزئياً على أساس اعتماد المراجعة واعتماد الوكالة وذلك إذا كانت السلعة محل الاعتماد قابلة للتجزئة فإنه يتصور حينئذ أن تتم العملية بنوعين من الاعتماد، الأول اعتماد وكالة لجزء محدد من السلعة مقابل الجزء المغطى من الاعتماد، والثاني اعتماد مراجعة للجزء المتبقي من السلعة مقابل المبلغ غير المغطى، وتطبق أحكام كل عقد على نوع الاعتمادات ذات العلاقة.

وبناء على ما سبق يوضح الرسم التالي مختلف أنواع الاعتمادات المستندية وطبيعة العقود الشرعية التي تستند إليها:

نوع الاعتماد المستندي	نوع العقد
الاعتماد القابل للإلغاء	اعتماد الوكالة
الاعتماد المغطى كلياً	اعتماد الوكالة
الاعتماد غير المغطى	اعتماد الوكالة والكفالة
	اعتماد المراجعة
	اعتماد المضاربة
الاعتماد المغطى جزئياً	اعتماد الوكالة والكفالة
	اعتماد المشاركة
	اعتماد المراجعة واعتماد الوكالة
الاعتماد المعزز من البنك المراسل	اعتماد الوكالة والكفالة





أ.ب.ب.ر. ب.س. ب.ب.ر.
بنك امدرمان الوطني

قضايا

وتحديات الصيرفة الاسلامية

يأتي الاهتمام بقضية الهندسة المالية الإسلامية في ظل الضغوط التنافسية الحادة التي تفرضها التغيرات الجذرية التي يشهدها العالم بالتحول للاقتصاد الحر، إضافة إلى ترابط أسواق التمويل الدولية بفضل ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وتبقى المنافسة غير متكافئة بالنسبة للخدمات المصرفية والمالية الإسلامية إذا لم تتمكن من تطوير منتجات جديدة تمتاز بالمرونة.

التي تعد بمثابة الصيغة الأم لكافة أنواع الصكوك الأخرى التي يتم تداولها في سوق النقد الإسلامي. وتصدر بأجل وأحكام معينة (صناديق مغلقة)، أو بأجل وأحجام غير محددة (صناديق مفتوحة) وتكيف من الناحية الشرعية على أساس صيغة المضاربة المقيدة. وهناك صكوك الإجارة التي تعد أقل خطورة عند مقارنتها ببقية أدوات الملكية الأخرى كالأسهم. ويرجع هذا إلى سهولة معرفة إيرادات ومصروفات العين المؤجرة. وتتعدد أنواع صكوك الإجارة فيمكن أن تكون في مجال صناعة الطائرات، والعقارات السكنية، والمصانع، وغيرها.

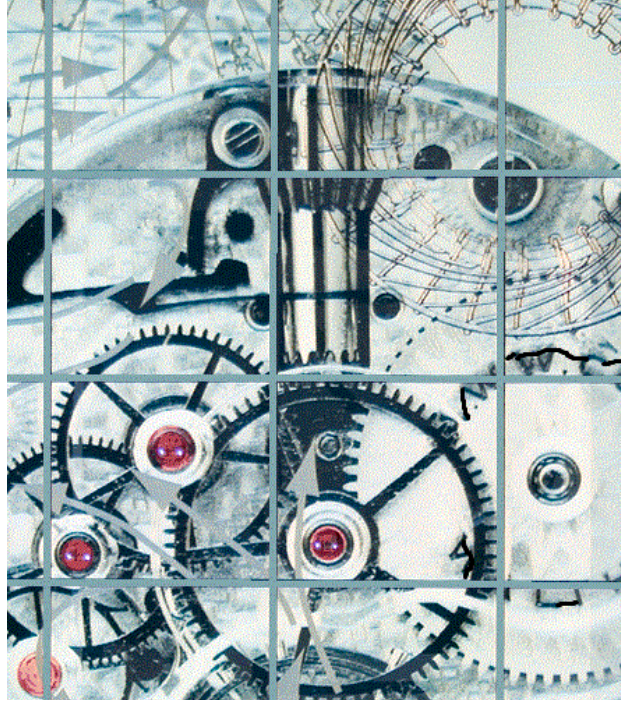
ومما يجدر ذكره يقدر حجم أصول البنوك وشركات التمويل والاستثمار التي تقدم خدماتها المالية الإسلامية بالكامل بقدر بنحو ٨٢٠ مليار دولار، ويرتفع هذا الحجم ليصل إلى ترليون و٣٠٠ مليار دولار إذا أضفنا إليها المؤسسات المالية التقليدية التي لها نوافذ إسلامية، وبالإضافة إلى إصدارات وشركات التأمين الإسلامية التي يزيد عددها على الـ ٢٠٠ شركة هذه كلها عوامل من الناحية الكمية تعبر وتشير إلى نمو كبير ومرتب للصيرفة الإسلامية، ونأمل أن يصاحب هذا النمو الكمي نمو كيمي في المقاصد والالتزام الشرعي.

هنالك مؤشرات حديثة عن توجهات جديدة في المصرفية الإسلامية نحو منتجات جديدة عبر الاستثمارات الخارجية، حيث متطلبات السيولة القصيرة الأجل التي تفرضها البنوك المركزية ومؤسسات النقد تضطرها إلى الاستثمار في تلك المنتجات وذلك في ظل عدم استقرار أسعار صرف

تعرف الهندسة المالية الإسلامية بأنها الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم والتطوير والتنفيذ للأدوات والعمليات المالية المبتكرة. كما يشمل التعريف صياغة الحلول المبتكرة لمشكلات التمويل بما يتناسب مع أحكام الشريعة.

وتتكون الهندسة المالية من أربعة عناصر. وهذه العناصر هي ابتكار أدوات مالية جديدة، وابتكار آليات تمويلية جديدة، وتقديم حلول مبتكرة للإدارة التمويلية مثل إعداد صيغ تمويلية لمشاريع معينة بما يتلاءم مع الظروف المحيطة. وأهم تلك العناصر أن تتميز الابتكارات المشار إليها بالمصادقية الشرعية؛ بمعنى أنها تتفق مع أحكام الشريعة وتؤمّن الإمكان عن الاختلافات الفقهية. وثمة محددات ترسم ملامح الهندسة المالية الإسلامية. أولها الالتزام بالمشاركة في الربح أو الخسارة بنص واضح لا يقبل التأويل حتى لا يتم الالتفاف حوله في محاولة إضفاء صبغة إسلامية على المنتجات التقليدية. ومنها ألا يعاد دفع الموارد المعبأة عن طريق الأوراق والأدوات المالية التي أصدرت على أساس التخلي عن شرط الفائدة الربوية إلى مؤسسات وشركات تتعامل بنظام الفائدة في كل تعاملاتها. وكذلك التشدد في عدم جواز استثمار الموارد النقدية للأدوات المالية الإسلامية في أية مشروعات تدر عوائد متفقا عليها مسبقاً. ومنها كذلك البعد الاجتماعي بحيث يتم استثمار الموارد التمويلية للأوراق في مشروعات تخدم المصلحة العامة للمجتمع الإسلامي. وتتعدد الأدوات التي يمكن أن تكون مجالاً جيداً لإصدار الصكوك. أول تلك المجالات هي صكوك الصناديق الاستثمارية

معرفة توجهات العملاء نحو الخدمات المصرفية الاسلامية ، وذلك لتصويب قرارات ادارات البنوك الاسلامية لتطوير وتحسين خدماتها بما يسهم في تطوير أعمال هذه المصارف وهذا مما يعزز من اهمية النشاط التسويقي في المصرف الاسلامي لتوظيف امواله عن طريق الاستثمار والتمويل من خلال الطبيعة المميزة للمصرف الاسلامي ، ايضاً الاهتمام بالعنصر البشري الذي يمثل واجهة مهمة للمصرف بجانب الاهتمام ببرامج التدريب واعادة التدريب والتاهيل في مجال العمل المصرفي الاسلامي لترقية



العملات ، اذ ان هذه الاسعار تتغير بسرعة تؤثر سلباً او ايجاباً على من لديهم أرصدة بعملة معينة أو التزامات لهذه العملة ، ونجد ان عدم التعامل السريع والاحترافي مع هذه التغيرات يعرض البنوك والمؤسسات المالية والافراد المتعاملين معها الى مخاطر كبيرة تؤثر على ثرواتهم النقدية وكذلك على استثماراتهم، كما ان عدم اتخاذ القرار المناسب يعرض المؤسسات والافراد لخسائر كبيرة ، فان تذبذب اسعار صرف العملات في ما بينها يشجع المؤسسات والافراد المتعاملين مع هذه الاسواق على اتخاذ قرارات

ويرونها تحقق أكبر فائدة لهم ، وكذلك المؤسسات المصرفية تقوم بشراء

وتطوير وتحسين أدائهم في تقديم الخدمات . يعتبر السودان الدولة الرائدة في اسلمة الجهاز المصرفي ، كما ان تجربته رائدة في تثبيت دعائم الاقتصاد الاسلامي وان المنتجات المالية الاسلامية تواجهها الكثير من التحديات لتخطيط وتنفيذ برامج اقتصادية تتوافق وضوابط الشريعة الاسلامية مع ضرورة تنظيم مهنة التدقيق الشرعي وان يصبح واحد من آليات الرقابة على الجهاز المصرفي . ولا بد من العمل على انشاء مراكز ابحاث اقتصادية ومالية خاصة بالمنتجات المالية الاسلامية مع تعزيز الدور الكبير الذي تقوم به عدد من المؤسسات العلمية والبحثية مثل اكااديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية .

ومما يجدر ذكره يجب انشاء قناة فضائية لتعبر عن قضايا الصناعة المصرفية الاسلامية في السودان وتسعى لبث مبادئ الاقتصاد الإسلامي بمنهجية وسطية وعالمية ثقافية، تبرز من خلالها دور المصارف والبنوك الإسلامية في دفع عجلة الاقتصاد مع التشديد على ضرورة التعاون في رفع مستوى وعي المجتمعات المحلية والإقليمية نحو هذه الصناعة وأدواتها ومنتجاتها ومعاييرها وخبرائها والدور المأمول من هيئاتها الشرعية هذا ما أردنا توضيحه في هذا الخصوص .

وذلك المؤسسات المصرفية تقوم بشراء العملات الاجنبية وايداعها في حساباتها لدى البنوك المراسلة الخارجية لمواجهة مبيعاتها للعملاء الذين يقومون بدورهم بتسديد قيمة البضاعة المستوردة أو اجراء حوالاتهم الشخصية . ونتيجة لذلك يضطر البنك أن يأخذ انواعاً من المراكز المالية ، اما المركز الطويل (مركز المشتري) او اتخاذ الموقف القصير (مركز البائع) أو اتخاذ المركز المتوازن وعندما تكون المبالغ المباعه والمشتراه متساوية .

في الصيرفة الاسلامية ظهرت مجالات التمايز في تقديم الخدمات المصرفية وهو يشكل مفهوماً لجودة الخدمات المصرفية مثل خدمة وحسن استقبال العملاء ، سرعة الانجاز ، السرية في التعامل ، اسلوب تقديم الخدمة ، وكذلك معرفة مستوى الخدمات المقدمة لعملائها من وجهة نظرهم ، وليس من وجهة نظر المصرف ، للتمكن من تلافي النقص ومعالجة الخلل وذلك بتحسين نوعية الخدمات وترشيد القرارات التي تتخذها الادارة بما يسهم في احتفاظ المصارف بعملائها الحاليين . وجذب عملاء جدد ، فان قياس اداء المصارف الاسلامية وتقويم فاعليتها واختبار جودة خدماتها ، يعد احدى السبل المهمة للترقي والتطور والنهوض ، ومن الضروري مما كان من محاولة



وسطاء التداول



السودان - الخرطوم شارع علي عبداللطيف - مركز الفيحاء التجاري - ط (٣)
تلفون : 0122986606 - فاكس : +249 183 764354

شركة الفيصل
للمعاملات المالية



إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني



مهذ مبارك العذب

إدارة البحوث الإقتصادية

التجارة والتسوق عبر الإنترنت

في هذا العصر الرقمي الذي ينتشر فيه الإنترنت انتشاراً هائلاً، شاع مفهوم التجارة الإلكترونية التي تتيح العديد من المزايا، فبالنسبة لرجال الأعمال، أصبح من الممكن تجنب مشقة السفر للقاء شركائهم وعملائهم، وأصبح بمقدورهم الحد من الوقت والمال للترويج لبضائعهم وعرضها في الأسواق. أما بالنسبة للزبائن فليس عليهم التنقل كثيراً للحصول على ما يريدونه، أو الوقوف في طابور طويل، أو حتى استخدام النقود التقليدية، إذ يكفي اقتناء جهاز كمبيوتر، وبرنامج مستعرض للإنترنت، واشتراك بالإنترنت. ولا تقتصر التجارة الإلكترونية على عمليات بيع وشراء السلع والخدمات عبر الإنترنت، إذ إن التجارة الإلكترونية ومنذ انطلاقتها كانت تتضمن دائماً معالجة حركات البيع والشراء وإرسال التحويلات المالية عبر شبكة الإنترنت، ولكن التجارة الإلكترونية في حقيقة الأمر تنطوي على ما هو أكثر من ذلك بكثير، فقد توسعت حتى أصبحت تشمل عمليات بيع وشراء المعلومات نفسها جنباً إلى جنب مع السلع والخدمات، ولا تقف التجارة الإلكترونية عند هذا الحد، إذ إن الآفاق التي تفتحها التجارة الإلكترونية أمام الشركات والمؤسسات والأفراد لا تقف عند حد.

ما هي التجارة الإلكترونية؟

انقطاع -طيلة ساعات اليوم وطيلة أيام السنة- مما يوفر لهذه الشركات فرصة أكبر لجني الأرباح، إضافة إلى وصولها إلى المزيد من الزبائن. تخفيض مصاريف الشركات: تُعدّ عملية إعداد وصيانة مواقع التجارة الإلكترونية على الويب أكثر اقتصادية من بناء أسواق التجزئة أو صيانة المكاتب. ولا تحتاج الشركات إلى الإنفاق الكبير على الأمور الترويجية، أو تركيب تجهيزات باهظة الثمن تُستخدم في خدمة الزبائن. ولا تبدو هناك حاجة في الشركة لاستخدام عدد كبير من الموظفين للقيام بعمليات الجرد والأعمال الإدارية، إذ توجد قواعد بيانات على الإنترنت تحتفظ بتاريخ عمليات البيع في الشركة وأسماء الزبائن، ويتيح ذلك لشخص بمفرده استرجاع المعلومات الموجودة في قاعدة البيانات لتفحص تواريخ عمليات البيع بسهولة.

تواصل فعال مع الشركاء والعملاء: تطوي التجارة الإلكترونية المسافات وتعتبر الحدود، مما يوفر طريقة فعالة لتبادل المعلومات مع الشركاء. وتوفر التجارة الإلكترونية فرصة جيدة للشركات للاستفادة من البضائع والخدمات المقدمة من الشركات الأخرى (أي الموردين) فيما يُدعى التجارة الإلكترونية من الشركات إلى الشركات (Business-to-Business) بشكل دائم طيلة (e-market).

توفير الوقت والجهد: تُفتح الأسواق الإلكترونية اليوم ودون أي عطلة) ولا يحتاج الزبائن للسفر أو الانتظار في طابور لشراء منتج معين، كما ليس عليهم نقل هذا المنتج إلى البيت. ولا يتطلب شراء أحد المنتجات أكثر من النقر على المنتج، وإدخال بعض المعلومات عن البطاقة الائتمانية. ويوجد

التجارة الإلكترونية هي نظام يُتيح عبر الإنترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات، كما يُتيح أيضاً الحركات الإلكترونية التي تدعم توليد العوائد مثل عمليات تعزيز الطلب على تلك السلع والخدمات والمعلومات، حيث إن التجارة الإلكترونية تُتيح عبر الإنترنت عمليات دعم المبيعات وخدمة العملاء. ويمكن تشبيه التجارة الإلكترونية بسوق إلكتروني يتواصل فيه البائعون (موردون، أو شركات، أو محلات) والوسطاء (السماسرة) والمشترون، وتُقدم فيه المنتجات والخدمات في صيغة افتراضية أو رقمية، كما يُدفع ثمنها بالنقود الإلكترونية. ويُمكن تقسيم نشاطات التجارة الإلكترونية بشكلها الحالي إلى قسمين رئيسيين هما:

١. تجارة إلكترونية من الشركات إلى الزبائن الأفراد وهي تمثل التبادل التجاري بين الشركات من B2C، ويُشار إليها اختصاراً بالمصطلح جهة والزبائن الأفراد من جهة أخرى. ويُشار (Business-to-Business) ٢. تجارة إلكترونية من الشركات إلى الشركات وهي تمثل التبادل التجاري الإلكتروني بين شركة وأخرى يرمز إليها اختصاراً بالرمز B2B.

الفوائد التي تجنيها الشركات من التجارة الإلكترونية؟

تقدم التجارة الإلكترونية العديد من المزايا التي يمكن أن تستفيد منها الشركات بشكل كبير، ونذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: تسويق أكثر فعالية، وأرباح أكثر: إن اعتماد الشركات على الإنترنت في التسويق، يتيح لها عرض منتجاتها وخدماتها في مختلف أصقاع العالم دون



كلفة تطوير التجارة الإلكترونية بواسطة الشركة بنفسها قد يكون عالياً جداً والأخطاء الناتجة عن قلة الخبرة قد تسبب تعطيل التجارة الإلكترونية. هناك عدة فرص لمنح شركات تقنية بالقيام بهذه المهام ولكن ليس من السهل معرفة أي شركة هي المناسبة. ولتسويق هذا النظام فإن على المدير أن يتعامل مع فوائد غير حسية وهي صعوبة الحساب.

- الأمن والخصوصية: هذه الأمور مهمة جداً في عالم الشركة للمستهلك خصوصاً في ميدان الأمن والأمان والتي يظن الكثير من الناس بأنها منيعة %١٠٠ والكثير من الناس تحجم عن المشاركة في التجارة الإلكترونية بدواعي الخوف من الكشف عن خصوصياتهم.

- انعدام الثقة ومقاومة المستخدم: بعض من الزبائن لا تثق بالبيعة المجهولين الذين لا يرونهم ولا يتقنون بالمعاملات غير الورقية ولا بالنقد الإلكتروني.

- انعدام لمس المنتجات: فبعض الزبائن يودون لمس المنتجات قبل شرائها. - الكثير من الأمور القانونية لم يتم حلها بعد في التجارة الإلكترونية خصوصاً بالأمور التي تتعلق بالقرصنة.

- التجارة الإلكترونية مازالت في طورها الأول والذي يتميز بالتغيير السريع. - الكثير من الناس تود أن ترى شيئاً ثابتاً قبل الاستثمار فيه.

- لا يوجد عدد كاف من الباعة والمشتريين في الكثير من التطبيقات لجعل هذا الأمر مربحاً.

- التجارة الإلكترونية قد تسبب انهيار في علاقات الناس مع بعضها البعض.

- الدخول على الإنترنت مازال باهظ الثمن للكثير الناس وسرعة الاتصال مازالت بطيئة في الكثير من دول العالم.

أمن التجارة الإلكترونية:

يتصدر موضوع الأمن على شبكة الإنترنت قائمة الاهتمامات لدى معظم المستخدمين خاصة ممن يرغبون في الشراء عبر الإنترنت

ولذلك تجد الأغلبية الساحقة من المستخدمين خاصة الجدد منهم يمتنعون عن الشراء عبر الإنترنت ويؤجلون الخوض في مثل هذه التجربة حتى تكتمل الصورة

لديهم و يتعرفون على المزيد من درجة الأمان في استخدام بطاقات الائتمان فتعالوا معنا

نتعرف على فارس التجارة الإلكترونية والسبب الرئيسي في زيادة الثقة بالمعاملات التجارية عبر

بالإضافة إلى البطاقات الائتمانية العديد من أنظمة الدفع الملائمة مثل استخدام النقود الإلكترونية.

حرية الاختيار توفر التجارة الإلكترونية فرصة رائعة لزيارة مختلف أنواع المحلات على الإنترنت، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تزود الزبائن بالمعلومات الكاملة عن المنتجات. ويتم كل ذلك بدون أي ضغوط من الباعة.

خفض الأسعار: يوجد على الإنترنت العديد من الشركات التي تبيع السلع بأسعار أخفض مقارنة بالتاجر التقليدية، وذلك لأن التسوق على الإنترنت يوفر الكثير من التكاليف المُنْفَقة في التسوق العادي، مما يصب في مصلحة الزبائن.

نيل رضا المستخدم: توفر الإنترنت اتصالات تفاعلية مباشرة، مما يتيح للشركات الاستفادة من هذه الميزات للإجابة (e-market) الموجودة في السوق الإلكتروني على استفسارات الزبائن بسرعة، مما يوفر خدمات أفضل للزبائن ويستحوذ على رضاهم.

آفاق ومستقبل التجارة الإلكترونية:

يتزايد يوماً بعد يوم عدد التجار الذين يعربون عن تفاؤلهم بالفوائد المرجوة من التجارة الإلكترونية، إذ تسمح هذه التجارة الجديدة للشركات الصغيرة بمنافسة الشركات الكبيرة. وتُستحدث العديد من التقنيات لتذليل العقبات التي يواجهها الزبائن، ولا سيما على صعيد سرية وأمن المعاملات المالية على الإنترنت، وأهم هذه التقنيات بروتوكول الطبقات الأمنية وبروتوكول الحركات المالية (Secure Socket Layers- SSL) ويؤدي ظهور مثل هذه (Secure Electronic Transactions- SET) الأمانة التقنيات والحلول إلى إزالة الكثير من المخاوف التي كانت لدى البعض، وتبشر هذه المؤشرات بمستقبل مشرق للتجارة الإلكترونية، وخلاصة الأمر أن التجارة الإلكترونية قد أصبحت حقيقة قائمة، وأن آفاقها و إمكاناتها لا تقف عند حد.

برغم كل هذه المؤشرات التي تُبشّر بمستقبل مشرق للتجارة الإلكترونية، إلا أنه من الصعب التنبؤ بما ستحملة إلينا هذه التجارة، ولكن الشيء الوحيد المؤكد بأن التجارة الإلكترونية و جدت لتبقى.

تحديات التجارة الإلكترونية:

هناك نقص في الاعتمادية والأمان والمعايير والبروتوكولات كما في الاتصالات السلكية واللاسلكية. bandwidth ليس هناك حيز حتمي أدوات تطوير البرمجيات مازالت تتغير باستمرار وبسرعة.

تصعب عملية وصل الإنترنت وبرمجيات التجارة الإلكترونية مع بعض التطبيقات وقواعد البيانات المستخدمة حالياً.

قد يحتاج المزودون إلى مزودات خاصة للويب ولبنى تحتية أخرى بالإضافة إلى مزودات الشبكات.

بعض برمجيات التجارة الإلكترونية لا تتناسب برمجياً وتقنياً مع بعض المكونات الصلبة أو مع بعض أنظمة التشغيل.

الكلفة والمسوغات.



SSL تقنية طبقة الفتحات الآمنة

هو برنامج به بروتوكول تشفير متخصص لنقل البيانات والمعلومات المشفرة بين جهازين عبر شبكة الإنترنت بطريقة آمنة بحيث لا يمكن لأحد من الناس قراءتها غير المرسل والمستقبل وفي نفس الوقت تكون قوة التشفير فيها قوية و يصعب فكها، وهي تختلف عن بقية طرق التشفير في شئ واحد ألا وهو عدم الطلب من مرسل البيانات اتخاذ أي خطوات لتشفير المعلومات المراد حمايتها وكل الذي يفعله المستخدم هو التأكد من استخدام هذا البروتوكول بالقوة المطلوبة.

ولقد ساعدت هذه التقنية التي طورتها شركة نت سكيب على زيادة الثقة بالتجارة الإلكترونية ومستوى الأمان فيها مما جعلها أساس التجارة الإلكترونية الناجحة على مستوى العالم ولقد قامت جميع الشركات المنتجة لمصفحات الإنترنت بالأخذ بها وتزويد متصفحاتها بهذه التقنية.

كيفية عمل هذه التقنية:

يقوم هذا البرنامج بربط المتصفح الموجود على جهاز المستخدم (المشتري) بجهاز الخادم الخاص بالموقع المراد الشراء منه وهذا طبعاً إذا كان الخادم مزود بهذه التقنية أساساً، ويقوم هذا البرنامج بتشفير أي معلومة صادرة من ذلك المتصفح وصولاً إلى جهاز الخادم الخاص بالموقع باستخدام بروتوكول التحكم بالإرسال وبروتوكول TCP/IP ولقد سميت بالطبقة الأمانة لأن هذا البرنامج هو ما يعرف بـ (HyperText Transfer Protocol) HTTP:// يعمل كطبقة وسيطة تربط بين بروتوكول التحكم بالنقل وبروتوكول الإنترنت وتتلخص خطوات استخدام هذه التكنولوجيا في ثلاث خطوات وهي:

أولاً:

يقوم الموقع بالتقدم إلى إحدى الهيئات المستقلة والتي تصدر شهادة رقمية تثبت صحة هوية الموقع، وبعد التأكد من نشاط وحسن سيرة تلك المواقع المتقدمة بالإضافة لاستكمال بعض المتطلبات الأخرى ذات العلاقة تقوم تلك الهيئة بإصدار الشهادة الرقمية الخاصة بالموقع بحيث يدون فيه كل المعلومات الهامة مثل اسم الشركة وتاريخ

إصدار الشهادة وتاريخ الانتهاء، وكذلك يتم إصدار المفتاح العام و المفتاح الخاص ليتم تخزين SSL للموقع و يقوم الموقع أيضاً بتأمين جهاز خادم مزود ببرنامج التشفير المفتاح العام للموقع به .

ثانياً:

عند دخول المشتري (زائر الموقع) للصفحة الآمنة التي يدخل بها البيانات والمعلومات المطلوبة للشراء يقوم المتصفح المزود بهذا البرنامج بالارتباط بالجهاز الخادم الآمن للموقع ويطلب منه التالي: الشهادة الرقمية، مصدرها، تاريخ انتهاءها وكذلك تتم المقارنة بين اسم الموقع على الشهادة مع اسم الموقع في جهاز الخادم والمقارنة بين الرقم العام المرسل من الجهاز الخادم إلى المتصفح مع التوقيع الإلكتروني للشركة وكل هذه الخطوات تتم للتأكد من مصداقية الموقع وحمايتك من الشركات الوهمية علماً بأن جميع هذه الخطوات تتم بواسطة المتصفح لديك دون علمك أو تدخلك وبعد ما يتم التأكد من كل ذلك يقوم المتصفح بإعلامك بالنتيجة في حال عدم المطابقة أو إذا كانت هناك ملاحظات.

ثالثاً:

بعد خطوة التأكد من مصداقية الموقع والارتباط بجهاز الخادم الآمن يتم تشفير المعلومات على أساس المفتاح العام لذلك الموقع ليتم نقل المعلومات بطريقة آمنة دون أي تدخل منك ولا يستطيع أحد سرقة المعلومات أو الإطلاع عليها سوى الموقع المعتمد في الطرف الآخر والذي يملك المفتاح الخاص لفتح وإعادة المعلومات إلى وضعها الطبيعي.

الاختراقات

الاختراقات هي محاولة الدخول على جهاز أو شبكة حاسب آلي من قبل شخص غير مصرح له بالدخول إلى الجهاز أو الشبكة وذلك بغرض الإطلاع / السرقة / التخريب / التعطيل.

مصادر أخطار الاختراقات: هناك نوعان:

أخطار متعمدة: ويكون مصدرها جهات خارجية تحاول الدخول إلى الجهاز بصورة غير مشروعة بغرض قد يختلف حسب الجهاز المستهدف. هناك عدة جهات تصنف تحت هذا النوع :

- محبي الاختراقات هاكرز
- جهات منافسة
- أعداء خارجيين
- مجرمين محترفين

أخطار غير متعمدة وهي تنشأ بسبب ثغرات موجودة في برمجيات الكمبيوتر والتي قد تؤدي إلى تعريض الجهاز إلى نفس المشاكل التي تنتج عن الأخطار المتعمدة.

إن الوسائل الفنية المتبعة للحد من المخاطر الأمنية على أنظمة وشبكات الحاسب الآلي عادة ما تحد أيضاً من استخدام بعض تطبيقات وخدمات الإنترنت.

فمثلاً لزيادة التحصين الأمني قد تعطل بعض برامج الحوارات أو الاتصال الهاتفي عن طريق الإنترنت. ولهذا فإنه غالباً ما يترك للمستخدم تحديد المستوى الأمني الذي يرغب في توفيره لأنظمتهم وبالتالي توفير الوسائل الفنية الأمنية المناسبة. ولكن مع كثرة المخاطر الأمنية على شبكة الإنترنت من ناحية، واتساع عدد المستخدمين وقلة خبرة الكثير منهم في المخاطر الأمنية



ولذلك فإن معظم المواقع تقوم بعدة خطوات أخرى لحماية العملاء لأن أي اهتزاز للثقة يعني فقدان الكثير للموقع ولذلك فهي تتعامل بكل جدية في هذا الموضوع و إليكم ملخص لما تتخذه كل المواقع العالمية من إجراءات لحماية البيانات الخاصة بالعملاء:

أولاً: حصر فتح المعلومات المشفرة على عدد قليل من الموظفين الموثوق بهم. ثانياً: يتم توزيع المعلومات بعد فتحها وفرضها إلى الأقسام المتخصصة إلكترونياً بحيث لا يتم إعطاء أي قسم سوى المعلومات التي يحتاجها فعلياً فمثلاً لا يتم إعطاء رقم بطاقة الائتمان إلا لقسم المحاسبة لخصم المبلغ ويتم تشفيرها مرة أخرى ولا يمكن لأي شخص أن يطلع عليها.

ثالثاً: يقوم الموقع بإضافة جميع البيانات الخاصة بك في بنك المعلومات الخاصة بالموقع وهي محمية بجدان نارية وكلمات المرور ولا يمكن لأي شخص غير مخول له بالوصول إليها.

رابعاً: تقوم المواقع بعمل عدة طبقات من الصلاحيات للموظفين بحيث لا يمكن لأي موظف الوصول إلى معلومات غير مصرح له بالوصول إليها فمثلاً موظف في قسم الشحن والتخليص ليس له من صلاحيات إلا الوصول إلى معلومات عن رقم الطلبية وتاريخها والعنوان المرسل إليه.

خامساً: التحكم بالحركة في بعض أقسام الشركة فمثلاً لا يسمح بالدخول إلى قسم بنك المعلومات إلا للموظفين المصرح لهم والذين يملكون أرقام سرية للدخول.

سادساً: يتم الاحتفاظ بأرقام بطاقات الائتمان مشفرة في أجهزة مستقلة داخل قسم بنك المعلومات وهي غير مرتبطة بالإنترنت.

سابعاً: أي تداول للمعلومات بين الأقسام المختلفة بالشركة لا تحمل رقم بطاقة الائتمان وان حصل فإنها لا تظهر سوى نوع البطاقة وآخر أربعة أرقام.

ثامناً: في أي تعاملات مالية مستقبلية بينك وبين الموقع يتم كل شيء إلكترونياً دون أي تدخل أو اطلاع من الموظفين على معلوماتك مرة أخرى.

مدى كفاءة الأنظمة الأمنية المستخدمة حالياً في وسائل التجارة الإلكترونية :

إن استخدام شبكة الإنترنت في عمليات البيع والشراء قد ينتج عنه تبعات أمنية مثل سرقة أرقام بطاقات الائتمان والتي تمثل الوسيلة الأكثر استخدام في الشراء عن طريق الإنترنت، أو سرقة معلومات مالية أو تجارية حساسة خلال نقلها بين الشركات والمؤسسات المختلفة. ولهذا فقد تم تطوير عدة أنظمة أمنية تقوم على نقل المعلومات بطريقة آمنة تمنع الغير من الإطلاع عليها أثناء نقلها من خلال الشبكة، ولذا فإن على جميع مقدمي خدمة الإنترنت الذين يسعون إلى استضافة مواقع للتجارة الإلكترونية توفير مثل هذه الأنظمة واستخدامها لتلك المواقع وبالتالي تقليل المخاطر الأمنية التي قد تحدث عليها. ومن الجدير ذكره أن هذه الأنظمة الأمنية تستخدم في معظم مواقع التجارة الإلكترونية ولا تكلف إلا بضعة آلاف من الدولارات.

وأساليب الحد منها من ناحية أخرى، بدأ بعض مقدمي خدمة الإنترنت في الولايات المتحدة الأمريكية بتقديم خدمات إضافية لمشتري (Dial-up) سواء عن طريق الاتصال الثابت أو حتى الاتصال الهاتفي في توفير وسائل حماية أمنية لأجهزة هؤلاء المشتركين.

كانت شبكة الإنترنت في بدايتها محصورة في مجموعة قليلة من الأكاديميين والباحثين في عدد من الجامعات ومراكز الأبحاث الأمريكية، ونظراً لمحدودية عدد المستخدمين ومعرفة بعضهم لبعض لم يكن هناك قلق بشأن مخاطر أمنية على الشبكة. ولذلك لم تؤخذ هذه المخاطر في الاعتبار عندما تم تصميم البروتوكول (TCP/IP). ولكن مع مرور الوقت الأساسي لنقل المعلومات على شبكة الإنترنت ودخول القطاع التجاري للشبكة وما يعنيه ذلك من الازدياد المضطرد لعدد المستخدمين وتنوع خلفياتهم العلمية والعملية واختلاف أعمارهم، بدأت تظهر بعض التجاوزات الأمنية على الشبكة. وقد سجلت أول مشكلة أمنية على شبكة الإنترنت في عام ١٩٨٨ م (أي بعد مرور ما يقرب من عقدين على نشأة الشبكة). تتمثل هذه المشكلة في فيروس كتبه شخص يدعى موريس سمي الفيروس فيما بعد باسمه حيث استغل ثغرة في برنامج البريد الإلكتروني مكنت الفيروس (Morris Virus) من الانتشار في ما يقرب من ١٠ ٪ من أجهزة الحاسب الآلي المرتبطة بشبكة الإنترنت آنذاك وعددها ٦٠ ألف جهاز تقريباً قبل أن يتم اكتشافه.

والسؤال الهام هنا: ما هي المخاطر الأمنية التي يمكن أن تتعرض لها أجهزة الحاسبات الشخصية عند ارتباطها بشبكة الإنترنت ؟.

المخاطر الأمنية الأكثر انتشاراً

الفيروسات:

تنتقل الفيروسات إلى أجهزة الحاسب بطرق عدة، ولكن كانت تاريخياً أكثر هذه الطرق انتشار هي استخدام أقراص ممغنطة ملوثة، أما الآن وبعد ازدهار استخدام الإنترنت فقد أصبح البريد الإلكتروني أكثر طرق انتشار الفيروسات إلى أجهزة الحاسبات. وتختلف نوعية وحجم الأضرار التي قد تحدثه تلك الفيروسات على جهاز الحاسب. فمنها ما يقوم بمسح جميع المعلومات الموجودة على الجهاز أو إحداث أضرار على بعض مكونات الجهاز مثل الشاشة، ومنها ما يقوم بإرسال نفسه بالبريد الإلكتروني إلى جميع من هم على قائمة المستقبلين مثل فيروس ميليسيا الذي ظهر عام ١٩٩٩ م، ومن هذه الفيروسات ما هو أقل ضرراً كأن يقوم بتعطيل برنامج معين على جهاز الحاسب.

كيف تحمي المواقع المعلومات الخاصة بالزبائن؟

طبعاً لأهمية موضوع الأمن بالنسبة لمواقع البيع الإلكترونية فهي تتخذ الكثير من الإجراءات الاحترازية بخلاف ما تتخذه من ترتيبات متعلقة بتكنولوجيا الحماية لأن معظم العملاء يؤدون معرفة المزيد عن سرية تداول وتداول هذه المعلومات بعد وصولها إلى الموقع بسلام وماذا يحدث بعد فتح التشفير



بشار محمد أحمد عبد الواحد

إدارة التقنية المصرفية

الرواد موبایل . . .

مع التطور المتنامي في صناعة أجهزة الهواتف السيارة والتقنيات المستحدثة في التطبيقات التي تعمل عليها وتطور آليات الاتصال، كان لابد من وجود تطور موازي أو قل إتجاه لاستغلال هذه التقنيات الحديثة في عالم المال والاعمال لتقديم وايصال الخدمات المختلفة لمستخدمي الهواتف النقالة. في مجال البنوك والمؤسسات المالية نجد أنه ما إن تظهر تقنية جديدة للوصول وايصال الخدمات المصرفية الي العملاء حتي تجد البنوك والمؤسسات المالية تتنافس في استخدامها وتسخيرها من أجل ارضاء عملاءها الحاليين وجذب عملاء جدد. في السودان نجد أن عدد مستخدمي الهواتف النقالة يزداد يوماً بعد يوم، لذا كان لابد للمصارف من طرق هذا الباب، فكانت خدمة الصيرفة المتنقلة (Mobile Banking).

ميزة البنك علي الانترنت أنه وفر للعملاء امكانية الوصول الي مصارفهم في اي وقت والحصول علي كشف الحساب ومعرفة الرصيد واجراء التحويلات المالية ودفع الفواتير من منازلهم أو مكاتبهم دون الذهاب الي مبني المصرف. علي اي حال فان البنك الالكتروني يتطلب جهاز كمبيوتر متصل بالانترنت، هذا قد لا يكون معوق كبير في بعض البلدان التي توفر خدمة انترنت مجانية للمواطنين ، ولكنه عائق لايمكن تجاهله في الدول النامية والدول الفقيرة. إن الموبايل المصرفي قد جاء بحل لهذا القصور المرتبط بالبنك الالكتروني اذ قلل المتطلبات لتصبح فقط الحصول علي هاتف نقال حيث تتوفر تغطية الهواتف النقالة في مناطق واسعة جداً. كما نجد ان استخدام الهواتف النقالة أخذ في الانتشار بصورة واسعة في هذه البلدان لا سيما السودان.

السبب الرئيسي الذي يجعل من الموبايل المصرفي أكثر تفوقاً من البنك الالكتروني في تقديم الخدمة المصرفية للعملاء هو توفير الخدمة المصرفية في أي مكان وأي زمان . حيث أن العملاء لا يحتاجون للجلوس أمام كمبيوتر للوصول الي حساباتهم في المصرف، اذ يمكنهم الموبايل المصرفي من ذلك في ترحالهم واستقرارهم، في المواصلات أو في المنزل.

يمكن أن نقسم الخدمات التي يقدمها البنك عن طريق الموبايل الي معلومات الحساب (الاستعلام) وتشمل اعداد كشف حساب

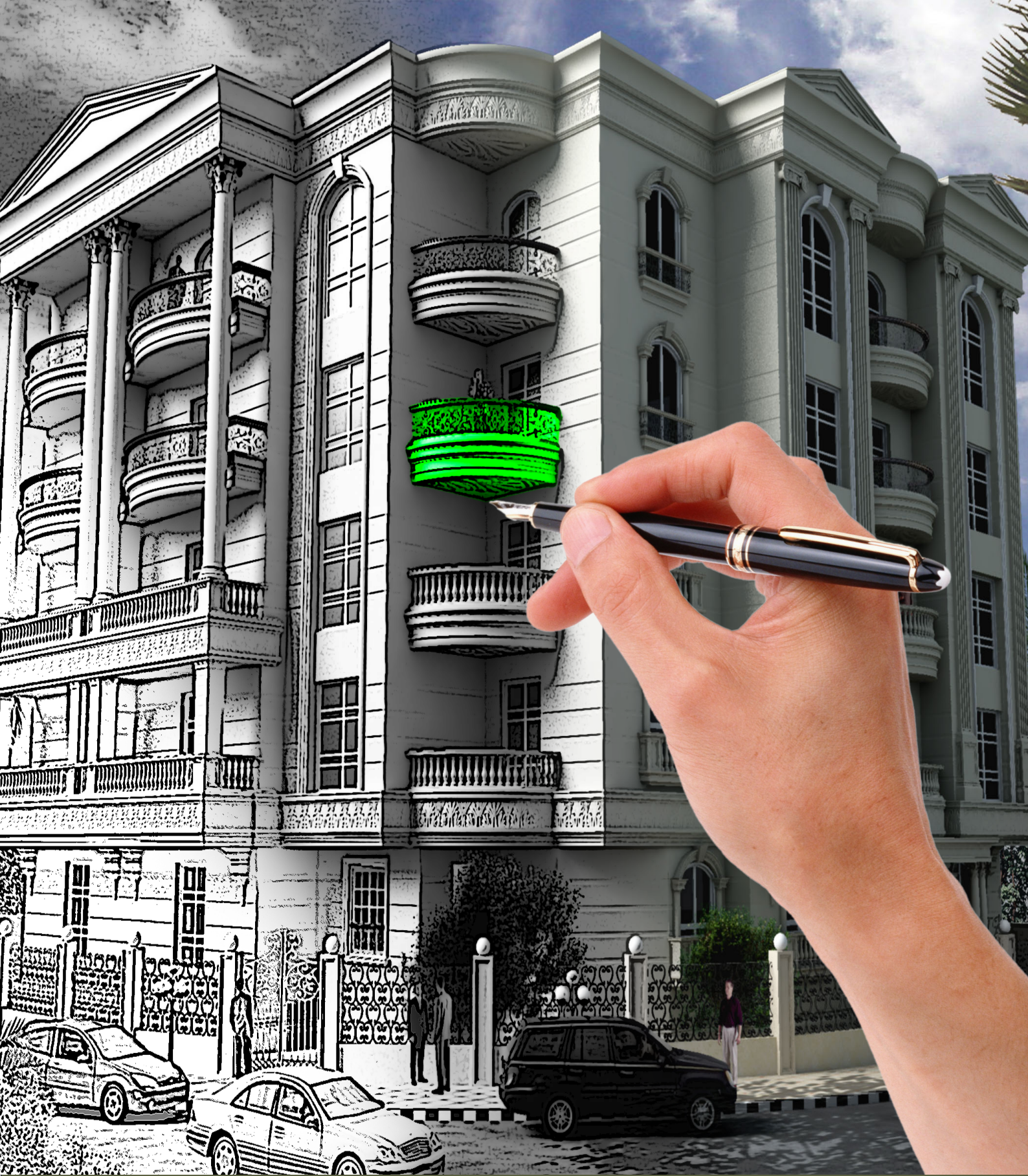
الآلية مثلاً وهكذا ..
تقنياً يمكن تقديم الخدمة المصرفية عن طريق
الموبايل باستخدام تقنيات عديدة ، منها:

- خدمة الرسائل القصيرة (Short Messaging Service (SMS)) .
- بروتوكول الوصول اللاسلكي (Wireless Access Protocol (WAP)) .

من مزايا استخدام الرسائل القصيرة (SMS) أنها تعمل علي جميع أجهزة الهاتف النقال وسهلة الاستخدام ولكن في المقابل نجد أنها أقل أماناً وتعتمد علي اتفاقيات مع مشغل الهاتف السيار، أما استخدام الانترنت (WAP) فهو لا يعتمد علي المشغل ، فقط يتطلب اتصال بالانترنت بالإضافة الي أنه يتطلب تطبيق صغير يتم تثبيته علي الهاتف النقال وهذا يعني أنه يجب أن يكون الهاتف النقال متوافق مع هذا التطبيق ، كما أن استخدام هذه الطريقة تمكن مقدم الخدمة من اتخاذ اجراءات أمان عديدة لضمان سلامة التعامل مع البيانات المتبادلة .

من فوائد الموبايل المصري أنه يعمل على تقليل تكلفة تقديم وتلقي الخدمات المصرفية بالإضافة الي توفير الجهد والزمن، وعلينا أن نعي أن فوائد الموبايل المصري لا تقتصر فقط على البنوك وعملاءها انما تمتد الي الدولة والمواطنين إذ أنها تعمل أيضاً على تقليل الحركة من والي مراكز تقديم الخدمات المصرفية والتي تعني تقليل الازدحام، وهذا على سبيل المثال .





شركة الفيصل العقارية

إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

الخرطوم - شارع علي عبد اللطيف - مركز الفيحاء التجاري - الطابق الثاني
تلفون : ٨٣٧٤١٤٥١ - ٨٣٧٤١٤٥٢ - الادارة التجارية : ٨٣٧٤١٤٥٣ - فاكس : ٨٣٧٤١٤٥٤

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



أ.بابكر عبد الرحيم علي

مستشار قانوني

التكليف الشرعي والقانوني للاعتمادات المستندية

وأضيق نطاقاً من النيابة.

يمكن أن تتم الإنابة إذا حصل المدين (المنيب) على رضا الدائن (المناب) لديه) بشخص أجنبي (المناب) يقوم بالالتزام بسداد الدين نيابة عن المدين فإذا ما اكتملت عملية الإنابة نشأ بموجب ذلك التزام جديد في ذمة المناب قبل المناب لديه ويكون التزام المناب قبل المناب لديه صحيحاً حتي ولو كان التزامه قبل المناب باطلاً أو كان هذا الالتزام خاضعاً لدفع من الدفع، وإذا طبقنا الإنابة على الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء ففيها نجد أن المشتري مدين للبائع بثمان البضاعة وهو دائن للبنك في ذات الوقت بمبلغ الاعتماد المفتوح، فيكلف المشتري المنيب البنك المناب بالوفاء بين يدي البائع المناب لديه فيصبح البنك مديناً مباشراً للبائع وتتسأ بينهما علاقة قائمة بذاتها مستقلة عن العلاقة ما بين المشتري والبنك وللإنابة صورتان، إنابة كاملة، وإنابة ناقصة، فالإنابة الكاملة يترتب عليها تجديد الالتزام بحيث يحل محل الالتزام السابق بين المنيب والمناب من لديه التزام جديد بين المنيب والمناب لديه وينبني عليها براءة ذمة المنيب قبل المناب لديه.

الإنابة الناقصة :-

أما الإنابة الناقصة فلا يترتب عليها تجديد الالتزام بل يقوم الالتزام الجديد الى جانب الالتزام الأول، والتساؤل الذي يطرح نفسه هل يعتبر الاعتماد المستندي من قبيل الإنابة الكاملة أم الناقصة، فإذا ما كانت هناك إنابة كاملة في الاعتماد غير القابل للإلغاء وأُفلس البنك المناب بعد الإنابة أو تخلف عن أداء التزامه لإمتنع على البائع الرجوع الى المشتري، إذ أن الالتزام القائم بينهما قد انقضى بالتجديد، أما إذا كانت إنابة ناقصة فيظل للبائع الحق في مطالبة المشتري في حالة إفلاس البنك أو تأخره عن الوفاء، ولما كان التجديد في القانون التجاري لا يفترض بل هناك أسباباً خاصة بالقانون التجاري تدعو الى عدم افتراضه إذ أن الغاية التي يهدف إليها القانون التجاري هي دعم الائتمان حتي يكون الدائن مطمئناً لإستيفاء حقه ولذلك افترض التضامن في المواد التجارية لأن من مصلحة الدائن أن يجد أمامه مدينين يلتزم كل منهم في مواجهته بالوفاء بكامل الدين بدلاً عن أن يقسم عليهم مطالبته، لأنه إذا لم يوف المدين الجديد بما عليه استحال على الدائن مطالبة المدين القديم لذلك لا يفترض التجديد في القانون التجاري كما هو الحال في القانون المدني وعلى ذلك فإن الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء يعتبر إنابة ناقصة ما لم يتم الاتفاق صراحة على التجديد، ولذلك إذا أفلس البنك أو تخلف عن الوفاء بالتزامه جاز للبائع الرجوع الى المشتري.

ان القوانين التي تتعلق بخطابات الإعتمادات المستندية تعتمد علي العرف التجاري وتستمد شرعيتها منه ويعتبر قانون العقود هو المصدر الرئيس لها، كما أن الاعتمادات المستندية ذات صلة وثيقة بقوانين البضائع والكمبيالة والوكالة، لكن ونسبة لتعدد السلع والشروط المتعلقة بها والتي بموجبها تستخدم خطابات الاعتماد المستندي فان من الصعوبة تقنين الأحكام الخاصة بها وهناك رأي يقول بعدم تقنين الاعتمادات المستندية بحجة أن ذلك يوقف تطورها ورغم ذلك فقد تم تقنين المبادئ الأساسية الخاصة بها في الولايات المتحدة، وتم ذلك في نطاق ضيق وقد قامت الغرفة التجارية العالمية في باريس بنشر قواعد موحدة للاعتمادات في عام ١٩٣٢ و كان القصد منها أن تشمل الممارسات والأعراف المقبولة عالمياً في ذلك الوقت وقد تمت مراجعة هذه القواعد عدة مرات حيث كانت النشرة ٥٠٠ التي صدرت عام ٢٠٠٤م من غرفة التجارة الدولية بباريس ثم صدرت النشرة ٦٠٠ عام ٢٠٠٧م وتعتبر هذه القواعد مقبولة عالمياً وهي مختصرة وواضحة، غير أن الأحكام الواردة فيها تكون ملزمة فقط في حالة قبول الأطراف بتطبيقها، والجدير بالذكر أن معظم خطابات الاعتمادات حالياً تحوي شرطاً بأن تكون خاضعة لتلك القواعد بل نجد أن المصارف حريصة على وجود مثل هذا الشرط لما تمنحه لها تلك القواعد من حماية كبيرة.

النظريات الفقهية والقانونية لتكليف خطاب الاعتماد المستندي:

جرت محاولات من الفقه والقضاء لرد الاعتماد المستندي الى إحدى نظريات القانون باعتباره من العقود غير المسماة فذهب البعض الى القول بأنه عقد كفالة يكون فيه البنك فاتح الاعتماد كضياً والمشتري مكفولاً وذهب البعض الى اعتباره اشتراط لمصلحة الغير يتمثل في أن المشتري في عقد البيع يشترط في الاعتماد لصالح البائع أن يكون الأخير هو المستفيد من هذا الاعتماد ويذهب جانب آخر الى اعتبار الاعتماد المستندي إنابة يكون البنك على أساسها مناباً ويكون المشتري هو المنيب، أما المناب لديه فهو البائع وسنقوم في ايجاز باستعراض هذه النظريات وتبيان مالها وما عليها وذلك على النحو التالي :-

نظرية الإنابة

النيابة هي حلول إرادة النائب محل إرادة الأصيل مع انصراف أثر هذه الإرادة الى الأصيل فهي سلطة في تمييز شخص معين ويمكن أن يكون مصدرها القانون كما في حالة الوصي والولي والقيم ويمكن أن تكون اتفاقية حيث يحدد الاتفاق بين النائب والأصيل حدود سلطة النائب، أما الوكالة فهي دائماً نيابة مصدرها اتفاق الأطراف فالإتفاق هو الذي ينشئ هذه السلطة ويبين حدودها وشروطها المختلفة وكيفية انتهائها فالوكالة أخص



(١) نظرية الوكالة

عرفها قانون المعاملات المدنية في المادة ٤١٦ (الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم) و يذهب القائلون بهذه النظرية الى أن الوكالة تشير الى أنه بموجب عقد البيع يوجد تفويض ضماني من البائع للمشتري بأن يقوم الأخير بدفع الثمن بواسطة خطاب اعتماد وأن المشتري حين يعطي تعليماته للبنك لفتح خطاب اعتماد يعتبر في هذه الحالة وكيلًا عن البائع الا أن هذه النظرية لاقت اعتراضات كثيرة من أهمها أنه لو كان المشتري وكيلًا للبائع إذن لأصبح الأخير مسؤولاً عن كل تقصير يرتكبه المشتري وهو أمر غير وارد في خطاب الاعتماد.

(٢) نظرية الكفالة

الكفالة عرفها قانون المعاملات المدنية في المادة ٤٨٤ بأنها (عقد بمقتضاه يضم شخص ذمته الى ذمة شخص آخر في تنفيذ التزام عليه). نظرية الكفالة ذهبت الى القول بها محكمة النقض الفرنسية الا أن البنك الذي يفتح اعتماداً مستندياً غير قابل للإلغاء يعتبر كفيلاً للمشتري في الوفاء بثمن البضاعة للبائع غير أنه لا يمكن الأخذ بهذا التكييف للاعتماد غير القابل للإلغاء ذلك لأن التزام الكفيل التزام تابع لالتزام المدين الأصلي ومن ثم يكون للكفيل الحق في أن يحتج بجميع الأوجه التي يحتج بها المدين حسب ما جاء في القانون المدني، ففي الاعتماد غير القابل للإلغاء يلتزم البنك في مواجهة البائع بمقتضى علاقة مستقلة عن العلاقة بين البائع والمشتري ومن ثم يظل التزام البنك قائماً ولو زال التزام المشتري قبل البائع لأي سبب من الأسباب كما يتمتع علي البنك أن يحتج في مواجهة البائع بالأوجه التي يمكن أن يحتج بها المشتري وعلى هذا فعملية الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء لا تتمشى مع الكفالة.

(٣) نظرية الاشتراط لمصلحة الغير

عقد يبرمه شخص يسمى المشتري مع شخص آخر يسمى المتعهد ويرتب اشتراطاً لمصلحة طرف آخر أجنبي يسمى المنتفع دون أن يكون لأي من الطرفين سلطة للإشتراط لمصلحته فالإشتراط لمصلحة الغير يخلق حقاً مباشراً لمنتفع تجاه المتعهد رغم أن المنتفع أجنبي عن العقد وقد نص عليه قانون المعاملات المدنية في المادة ١٢٤ منه.

ذهب بعض الفقهاء إلى أن الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء يعد من قبيل الإشتراط لمصلحة الغير إذ يجوز للشخص أن يتعاقد بأسمه على التزامات يشترطها لمصلحة الغير إذا كان له في تنفيذ هذه الالتزامات مصلحة شخصية ويترتب على هذا الإشتراط أن يكسب الغير حقاً مباشراً قبل المتعهد بتنفيذ الإشتراط يستطيع أن يطالب بوفائه وفقاً لما جاء في القانون المدني المصري، كذلك في الاعتماد غير القابل للإلغاء يشترط المشتري مع البنك لمصلحة البائع وتتشأ عن هذا الإشتراط علاقة مباشرة بين البنك والبائع مستقلة عن العلاقة ما بين البائع والمشتري وهذا الرأي يفضل الرأي القائل بالكفالة من حيث أنه يفسر حق البائع المباشر قبل البنك ومع ذلك يوجد فارق جوهري بين الإشتراط لمصلحة الغير والاعتماد غير القابل للإلغاء، ففي الإشتراط لمصلحة الغير يتوقف التزام المتعهد قبل

الغير المنتفع في تنفيذه على قيام المشتري بوفاء التزاماته قبل المتعهد فلو فرضنا أن تأميناً عقد على الحياة لصالح شخص غير المستأمن فلا يلزم المؤمن بدفع التأمين للغير المنتفع عند تحقق الحادث المؤمن منه الا إذا كان المستأمن المشتري قد قام بدفع أقساط التأمين في مواعيدها للمؤمن ومن ثم يمكن القول بأن حق المنتفع المباشر في الإشتراط لمصلحة الغير يتأثر في الواقع بالعلاقات التعاقدية بين المشتري والمتعهد، أما في الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء فالأمر على عكس ذلك فالبنك يظل ملتزماً قبل البائع في كل الأحوال بغض النظر عن العلاقات التي تربط المشتري بالبنك فلو فرضنا أن المشتري تعهد للبنك بتقديم مقابل وفاء الكمبيالة المستندية قبل ميعاد الاستحقاق ولم يقيم بما تعهد به فإن البنك يكون ملزماً مع ذلك قبل البائع أي أن العلاقات بين المشتري والبنك لا أثر لها في العلاقات القائمة بين البنك والبائع.

(٤) نظرية الضمان :-

نظرية الضمان والتي تقول بأن البنك يضمن قيام المشتري بدفع الثمن للبائع (المستفيد) ولكن هذه النظرية تصطدم بحجة أن مسؤولية البنك مسؤولية أساسية أولية وليست مسؤولية ضامن ثانوية. نظرية إغلاق الحجة الإنصاف في الإمتناع القانوني والتي تقول بأن البنك يتمتع عليه قانوناً عدم الوفاء بالتزامه إذا قام البائع بالتصرف بموجب خطاب الاعتماد، غير أن هذه النظرية تعتبر ضعيفة إذا أخذنا في الاعتبار أن قاعدة الإمتناع القانوني هذه يمكن استخدامها فقط فيما يتعلق بتعديل أو إنهاء التزام قائم، ولكنها لا تصلح لخلق أسباب جديدة للتقاضي أو بعبارة أخرى فإن المبدأ يستخدم للوقاية وليس للهجوم.

(٥) نظرية الحوالة :-

جاء تعريفها في المادة ٥٠٦ من قانون المعاملات (الحوالة نقل الدين والمطالبة من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه وهي عقد لازم الا إذا شرط أحد أطرافه لنفسه خيار الرجوع وتكون الحوالة مقيدة ومطلقة) هناك رأي يذهب إلى القول بأن عقد الاعتماد المستندي يصنف على أنه عقد حوالة دين حيث تفترض هذه النظرية أن العائد من العقد بين المشتري والبنك الذي يقوم بفتح خطاب الاعتماد قد تمت إحالته بواسطة البائع والاعتراض على هذه النظرية أن المستفيد بموجب الحوالة يحوز فقط على كل الدفع المتعلقة بالدين وهذا مالم يهدف إليه الاعتماد.

المشاركة:-

هي اختلاط المال بين شخصين أو أكثر على أن يعملوا بأبدانها والربح بينهما والخسارة على قدر المالين فعلى ذلك يمكن اعتبار الاعتماد المستندي ضرباً من ضروب المشاركة حيث يقدم البنك جزءاً من التمويل.

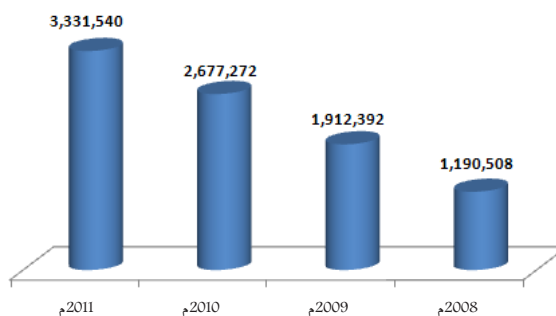
المرابحة :-

الاعتماد المستندي يتم تنفيذه في أحيان كثيرة بصيغة المرابحة، والمرابحة هي وعد ببيع حيث يطلب شخص من البنك أو من شخص معين أن يشتري له سلعة معينة على أن يقوم بشرائها منه وعلى أن يكون على علم بالثمن الأساسي للسلعة ويتم تحديد مقدار الربح باتفاق الطرفين.

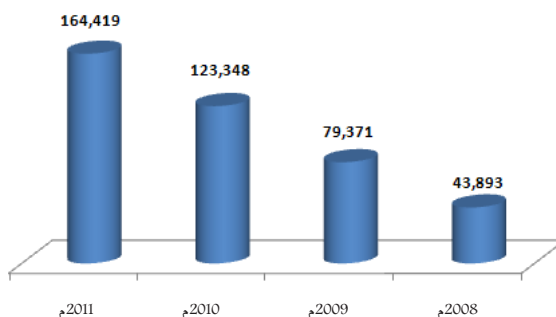


مؤشرات

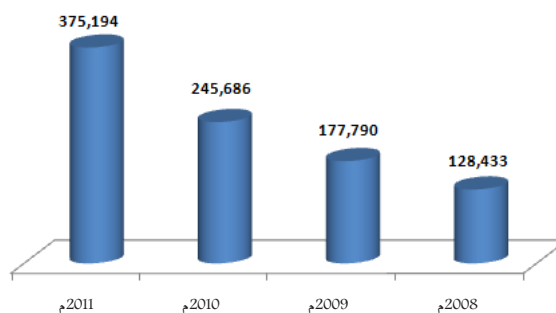
أجمالي الودائع



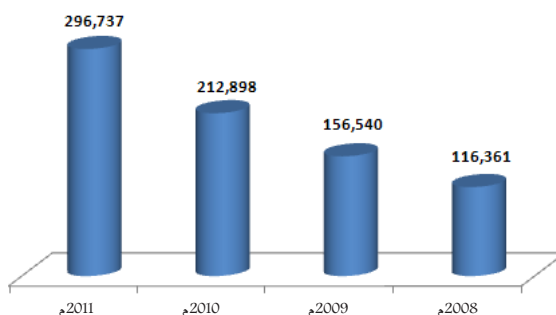
عائد أصحاب الودائع الإستثمارية



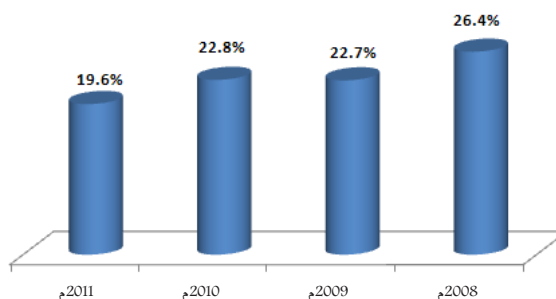
حقوق اصحاب الملكية



إجمالي الإيرادات



معدل التكلفة التشغيلية





بنك فيصل الاسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

الرواد موبایل

يوفر لك باقة من الخدمات



إدارة حساباتك .. تعبئة رصيد الكهرباء .. تعبئة رصيد الهاتف .. ومزيداً من الخدمات

مركز الفیحاء التجاري . شارع علي عبد اللطيف . الخرطوم . السودان

ص . ب : ١٠١٤٣ الخرطوم - تـلـكـس : ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣

فاكس : ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ ١٨٣ ٢٤٩ + - هاتف : ٧٧٠٨٧/٧٧٠٨١/٧٤١٣٢٦

الموقع : www.fibsudan.com - ٢٤٩+١٨٣ ٧٧٨٧٢٧/