

عدد خاص



الاقتصاد الإسلامي آخر سفينة للنجاة

﴿ اَرْكَبُوا فِيهَا ﴾

## مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية علمية تعنى بشؤون الاقتصاد الإسلامي وعلومه

تصدر إلكترونياً عن مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

وهي وقف لوجه الله تعالى

### هيئة التحرير

- الدكتور سامر مظهر قنطججي: رئيس التحرير.
- الدكتور على محمد أبو العز: الجامعة الأردنية، البنك الإسلامي الأردني.
- الدكتور عامر محمد نزار جلعوط: ركتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي.
- الأستاذ عبد القيوم بن عبد العزيز الهندي: الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة.
- الأستاذ حسين عبد المطلب الأسرج: وزارة الصناعة والتجارة الخارجية المصرية.

### أسرة التحرير

رئيس التحرير: الدكتور سامر مظهر قنطججي / رئيس جامعة كاي  
مساعدو التحرير:

- الدكتورة مكرم مبيض / مساعدة التحرير - مدرسة المحاسبة في جامعة حماة.
- الأستاذ إياد يحيى قنطججي / مساعد تحرير الموقع الإلكتروني - ماجستير اقتصاد / اختصاص نظم تعليم إلكترونية

الإخراج الفني: فريق عمل مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية [www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)

إدارة الموقع الإلكتروني: [Kantakji-tech](http://Kantakji-tech)



## شروط النشر

- \* ندعو أسرة المجلة المحنّصين والباحثين والمهتمين إلى نشر علوم الاقتصاد الإسلامي وتأسيسها لإثراء صفحات المجلة بنتائجهم العلمي والميداني؛ سواء اللغة العربية، أو الإنجليزية، أو الفرنسية.
- \* تقبل المجلة المقالات والبحوث النوعية في تخصصات الاقتصاد الإسلامي جميعها، وتقبل المقالات الاقتصادية التي تتناول الجوانب الفنية ولو كانت من غير الاقتصاد الإسلامي. وتخضع المقالات المنشورة للإشراف الفني والتدقيق اللغوي.
- \* تعتبر الآراء الواردة في مقالات المجلة معبرة عن رأي أصحابها، ولا تمثل رأي المجلة بالضرورة.
- \* المجلة منبر علمي ثقافي مستقل يعتمد على جهود أصحاب الفكر المتوقد والثقافة الواعية للمؤمنين بأهمية الاقتصاد الإسلامي.
- \* ترتبط المجلة بعلاقات تعاون مع مؤسسات وجهات إسلامية وعالمية لتعزيز البحث العلمي ورعاية وإنجاح تطبيقاته العملية، كما تهدف إلى توسيع حجم المشاركات لتشمل الخبراء البارزين والفنيين والطلبة المتميزين.
- \* يحق للكاتب إعادة نشر مقاله سواء ورقياً أو إلكترونياً بعد نشره في المجلة دون الرجوع لهيئة التحرير مع ضرورة الإشارة لذلك.
- \* توجه المراسلات والاقتراحات والموضوعات المراد نشرها باسم رئيس تحرير المجلة على البريد الإلكتروني: [رابط](#).
- \* لمزيد من التواصل وتصفح مقالات المجلة أو تحميلها كاملة بصيغة PDF يمكنكم زيارة [موقعها](#)، أو التفاعل على صفحتها على [الفيسبوك](#)، حيث يمكنكم الاشتراك والمساهمة في نشر الأخبار.
- \* قواعد النشر: - تتضمن الصفحة الأولى عنوان المقال واسم كاتبه وصفته ومنصبه، - عند الاستشهاد بالقرآن الكريم، تكتب السورة والآية بين قوسين (ونصح بالاستعانة [بالرابط](#))، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (ونصح بالاستعانة [بالرابط](#))، - يجب أن يكون المقال خالياً من الأخطاء النحوية واللغوية قدر الإمكان، ومنسقاً بشكل مقبول، ويستخدم نوع خط واحد للنص - العناوين الفرعية والرئيسية تكون بنفس الخط مع تكبيره درجة واحدة ولا مانع من استخدام تقنيات الخط الغامق أو الذي تحته سطر، والمجلة ستقوم بالتدقيق اللغوي والتنسيق على أي حال - الصفحة قياس A4 بهوامش عادية Normal يستخدم فيها الخط Traditional Arabic بقياس ١٦ - ويترك فراغ بين الأسطر بقياس ١.٢، ولا يوضع قبل علامات التنقيط فراغات بل توضع بعدها، أما نوع خط الحواشي فهو Times New Roman بقياس ١١.

## مرؤية المجلة

تفعيل الإفصاح والشفافية سعياً لانضباط السوق وتحقيق العدالة فيه  
تعنى مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية؛ بالاقتصاد الإسلامي وعلومه؛ كالاقتصاد، وأسواق المال، والمحاسبة،  
والتأمين التكافلي، والتشريع المالي، والمصارف، وأدوات التمويل، والشركات، والزكاة،  
والموارث، والبيع، من وجهة نظر إسلامية، إضافة إلى دراسات مقارنة.  
وكل ذلك ضمن إطاره المعاملات.

### دعوة لرعاية المجلة أو الإعلان فيها

\* رعاية المجلة.

\* رعاية كتاب.

\* إعلان في المجلة.

\* إعلان على الموقع الإلكتروني.

<https://giem.kantakji.com/contact-us/>



## إعلان هام للسادة الناشرين

بحمد الله تجاوز عدد الناشرين في المجلة وموقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية ٨٥٠ ناشرًا.

وصارت المؤلفات المنشورة التي تخص كل ناشر في (المجلة أو موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية) مجموعة تحت رابط يخصه؛ بمثابة مكتبته الخاصة، لذلك:

- يمكن لكل ناشر توزيع الرابط لمن شاء للوصول إلى مكتبته التي تضم مؤلفاته ومنشوراته،
- إرسال مزيد من المنشورات التي تخصه لوضعها ضمن مكتبته (قائمة المنشورات الخاصة به) لتكون متاحة إلكترونياً.

المطلوب من الإخوة الناشرين - لمن أراد ذلك - إرسال اسمه بالإنجليزية nickname لتسهيل عملية الضبط من طرفنا، وسهولة الوصول لمكتبته، مثال ذلك:

للوصول لمكتبة (الدكتور سامر مظهر قنطقجي)، فإن الرابط هو:

<https://kantakji.com/tag/kantakji/>

للوصول لمكتبة (الدكتور عبد الباري مشعل)، فإن الرابط هو:

<https://kantakji.com/tag/Abdulbari.Mashal/>

للوصول لمكتبة (الدكتور عبد الحليم غربي)، فإن الرابط هو:

<https://kantakji.com/tag/aagharbi/>

Hello My  
nickname is...

نحو بناء أكبر قاعدة بيانات في العالم  
لباحثي الاقتصاد الإسلامي ومؤلفاتهم

## فهرس المحتويات

- رؤية المجلة..... ٤
- إعلان هام للسادة الناشرين..... ٥
- فهرس المحتويات..... ٦
- شكر وعرفان..... ٩
- حمارة بريشة فنان..... ١٠
- د. محمد حسان السراج**
- الاقتصاد الإسلامي آخر سفينة للنجاة (اركبوا فيها)..... ١١
- د. سامر مظهر قنطقجي**
- خاطرة في داء الاقتصاد ودوائه..... ١٥
- د. حمزة حمزة**
- انطباعات بمناسبة صدور العدد المائة من مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية..... ١٧
- حسين عبد المطلب الأسرج**
- العدد المائة: صورٌ وأحكام..... ١٩
- د. عامر محمد نزار جلعوط**
- ٢٢... A SIMPLE YET GREAT IDEA, A BELIEF AND CONSISTENCY**  
**Dr. Mazhar Samer Kantakji**
- ومضات من آية الصدقة..... ٢٥
- أيوب اضواو**
- تفكروا تدبروا تعقلوا..... ٣٨
- دكتور فلاح نجم العاني**
- دور صندوق الزكاة في معالجة أزمة كورونا (كوفيد ١٩)..... ٤٢
- فاطمة الزهراء الراشدي**
- شركات التكنولوجيا ترد على ضرائب التكنولوجيا الأوروبية..... ٥٥
- البوابة العربية للأخبار التقنية**
- أهمية الادخار في مواجهة الأزمات..... ٥٧
- مصطفى أماخير**

- ٦١.....العالم إلى أين؟  
د. م. علاء الدين العظمة
- ٦٩ ..... دليل اتجاهات التسويق ٢٠٢٠  
إياد محمد يحيى قنطقجي
- ٧٩ ..... عشرة مبادئ هامة من التفكير الإبداعي لمعالجة أفضل للأزمات  
د. فادي محمد الدحدوح
- ٨٢ ..... كاريكاتير: ظل الفقير  
خالد قطاع
- ٨٣ ..... شركتا باي بال و ويسترن يونيون  
ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي
- ٨٥ ..... استراتيجيات نمو المصارف الإسلامية والمخاطر التي تواجهها  
د. وسيلة واعر
- ٩٥ ..... مدى التزام مجموعة البركة المصرفية ABG بمقررات لجنة بازل للكفاية الحدية لرأس المال  
د. فؤاد بن حدو
- ١٠٤ ..... تقويم النشاط المصرفي الإسلامي: من البيع إلى المشاركات  
د. محي الدين الحجّار  
ترجمة: دونيز الورعة
- ١١٥ ..... **Crowdfunding Law Adopted in Tunisia**  
**Dr. Mohamed Ben Youssef**
- ١١٨ ..... إدارة مخاطر التعدي والتقصير في المصارف الإسلامية  
غالية الشمري
- ١٢٥ ..... تطوير الآراء الفقهية هو بوابة النهوض بالاقتصاد الإسلامي  
نجلاء عبد المنعم ابراهيم
- ١٢٩..... رَقْمَنَة صيغ التمويل الإسلامي في ظل أزمة كورونا  
منتصر عبدالله الزيوت  
معتصم عبدالله الزيوت
- ١٣٤..... صناعة المخاطر الماليّة وإدارتها من منظور مصرفي وتأميني  
د. عبد الحلّيم عمّار غربي



١٥٢ ..... فيديو: آثار الكورونا على الاقتصاد و نمط الحياة

فهد القواسمي

١٥٣ ..... هدية العدد – كتاب: منهج التغيير في كلمة رئيس التحرير

د. سامر مظهر قنطقجي

## شكر وعرفان

تتقدم إدارة المجلة باسم رئيس تحريرها، وهيئة تحريرها، وعاملاتها؛ بالشكر الجزيل للسادة الأفاضل الذين كتبوا في العدد رقم واحد من المجلة ثم تفضلوا بتلبية طلبنا بالكتابة للعدد المائة، ونعذر من لم يرسل مشاركته .

إن هذه المبادرة لتبعث الأمل، وتدفع للاعتزاز بكم في مجلتكم (مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية).

### الأخوة الذين كتبوا في العدد الأول من المجلة هم:

- ١ . فضيلة أ. د. حمزة حمزة - سورية .
- ٢ . فضيلة أ. موسى عبد العزيز شحادة - المملكة الأردنية الهاشمية .
- ٣ . فضيلة أ. د. مرهف سقا - المملكة العربية السعودية .
- ٤ . فضيلة د. عمر الزعبي - سورية .
- ٥ . فضيلة د. محي الدين حجار - فرنسا .
- ٦ . فضيلة أ. نادية شنيوني - الجزائر .
- ٧ . فضيلة أ. د. جميل شيخ عثمان - سورية .
- ٨ . فضيلة أ. د. عبد الحليم غربي - المملكة العربية السعودية .
- ٩ . فضيلة د. علاء الدين العظيمة - سورية .

شكر الله لكم مساهماتكم وجعلكم ممن سنة سنةً حسنة .

روى جرير بن عبد الله أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : من سن في الإسلام سنة حسنة، فعمل بها بعده، كتب له مثل أجر من عمل بها، ولا ينقص من أجورهم شيء، ومن سن في الإسلام سنة سيئة، فعمل بها بعده، كتب عليه مثل وزر من عمل بها، ولا ينقص من أوزارهم شيء. (صحيح مسلم).

## حمارة برشنة فنان



د. محمد حسان السراج

دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية





## الاقتصاد الإسلامي آخر سفينة للنجاة (ازكبو فيها)



د. سامر مظهر قنطجني

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

الحمد لله الذي أتم علينا إنجاز العدد المائة من مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية. بدأ إصدارها حلمًا؛ واستمر الحلم حلمًا لعدة سنوات، حتى التقيت الأخ الدكتور محمد بن يوسف عام ٢٠١٢، وكان يشغل الأمين العام المساعد للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية؛ كان اللقاء في الخرطوم بحضور الأخ أيمن ياسين الإمام، وتم الاتفاق على إصدارها برعاية كريمة من: (المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية) و (مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية) وكانت مدة الاتفاق خمس سنوات، أترأس فيها تحرير المجلة، وفعلاً تم إصدار المجلة بصيغة إلكترونية، ووزعت مجاناً عبر موقعها الإلكتروني، وبعد انقضاء الاتفاق تابعت المجلة مسيرتها كما بدأت بصيغة إلكترونية، واستمر توزيعها وقفاً لوجه الله تعالى، فالمجلة ليس فيها إعلانات مأجورة، ولا رعاية مالية من أي طرف، باستثناء رعاية (مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية - المؤسس) منذ نشأتها ومازالت كذلك حتى الآن بفضل الله تعالى وتوفيقه.

### جريدة حساب: ماذا قدمنا في ١٠ أشهر؟

بلغت المجلة من العمر ثماني سنوات، وها هو العدد ١٠٠ بين أيدي متابعيها الكرام، وقد ناهز ما تم نشره ٢٠٠٠ مقال متخصص؛ باللغات العربية والإنكليزية والفرنسية والإسبانية، مع غلبة واضحة للعربية على غيرها، كتبها أنامل أكثر من ٨٢٥ كاتب ومتخصص من القارات الخمس. غطت المقالات محاور الاقتصاد والمصارف والإدارة والهندسة المالية والمحاسبة وغيرها بما ينسجم ويتوافق مع الشريعة الإسلامية. وفي العام ٢٠١٩؛ قررنا دمج موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية مع محتوى المجلة؛ فأعدنا إخراجاً من مركز جامع للأبحاث إلى مركز منتج للمحتوى الاقتصادي الإسلامي ليكون بمثابة مدرسة فكرية تبني الاقتصاد الإسلامي وعلومه؛ فكراً وتطبيقاً. وقد جمعنا ذلك كله ضمن معيارين نافعين للباحثين والمؤلفين في هذا المجال:

(١) موقع شامل بمحرك بحث يحقق متطلبات البحث العلمي...

(٢) مكتبة خاصة لكل كاتب ومؤلف...

## التغيير الذي أحدثته المجلة وتنشده إحداثه مستقبلاً...

لقد نشدنا استنباط أسس الاقتصاد من وجهة النظر الإسلامية اعتماداً على مصادر الشريعة الإسلامية ومن رَحَمها، لإرسائها ونشرها بين كل الناس؛ المسلم منهم وغير المسلم ...

لقد نشدنا تغيير المفاهيم الاقتصادية العالمية السائدة؛ فختمنا العدد الماضي – أي العدد ٩٩ – بمقال افتتاحي أثبتنا فيه انحراف المذاهب الاقتصادية غير الإسلامية عن مسارها وتلونها؛ مع أن الأصل بالمذهب الثبات لا التغيير، في الوقت الذي يشق المذهب الاقتصادي الإسلامي طريقه بثبات بأسس قائمة على العدل والاستقامة، فلا فرق بين مرحلة وأخرى، ولا بين عرق وآخر، ولا بين حزب وطائفة؛ بل إن ثوابته أشبه بمرساة تمنع سفينة الحياة من الغرق والانجراف، وتحمي ما فيها من بشر وحجر وشجر، ويكأن سفينة نوح عليه السلام – وهو الأب الثاني للبشرية – لا يصلح بقاؤها إلا بمنهج الأنبياء عليهم السلام، فالربا والغرر والسرقة والزنا والقتل وما إلى ذلك من مفسدات الحياة؛ كل ذلك محرم في الشرائع السماوية جميعها، والمقصود بالشرائع تلك التي لم يُحرّفها أصحاب المصالح والشهوات؛ وهم المفسدون في الأرض؛ ولو لبسوا وتزينوا وسكنوا القصور وجمعوا حولهم الخدم والحشم.

لقد مرّ على المذهب الاقتصادي الإسلامي أكثر من ١٤ قرناً وما زالت ثوابته تستوعب المتغيرات السريعة منها والبطيئة؛ المحلية منها والإقليمية والعالمية. فثبت صحة منهجه، وثبتت صلاحيته للتطبيق دوماً، بل اقتربت المدارس والمذاهب غير الإسلامية جميعها من مفاهيم مذهبه؛ هم وصلوا إلى ذلك تجريبياً واستغرق الأمر مئات السنين حيث ظلم فيها من ظلم وقُتل من قُتل وشُرد من شُرد وما زال الطمع طاغياً. أما المنهج الإسلامي فقد أرسى مذهبه؛ كمدخل معياري؛ فكان لطيفاً بجميع عناصر البيئة الأرضية؛ غير مُتعبٍ أو مُجهدٍ لها، ودون الخوض في ذلك تجريبياً؛ فالناس ومواردهم الطبيعية ليسوا عناصر تجارب شهوانية. فهل يُعني الشيوعية وأصحابها مثلاً انسحابهم من المشهد الاقتصادي وقد نهبوا وسرقوا وخرّبوا وقتلوا وشردوا؟ ومثلها فعلت أنظمة الرق والإقطاع والبورجوازية والاشتراكية والرأسمالية بمختلف أشكالها!

## أين محاسبة المسؤولية الاجتماعية من ذلك كله؟

المسؤولية الاجتماعية باتت شعاراً ترفعه تلك النظم لتتمرر أغراضها، وعند الحقيقة تُداس تلك المسؤولية بدعاوى وحجج باطلة.

أين ذلك من قول المولى عز وجل مخاطباً عباده المؤمنين بعد أن أمرهم بالطهارة الجسدية وذكّرهم بآلائه ونعمائه، ثم طلب منهم أن يكونوا عادلين ولو أصابهم ظلم الغير:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ (المائدة: ٨).

ثم تجسدت المسؤولية الاجتماعية بفعل الخليفة العادل عمر الفاروق رضي الله عنه، فبعد أن طعنه المجرمون الفاسدون المتأذون من عدله؛ قال مخاطباً نفسه وهي تتنازع لحظاتها الأخيرة: والله لو أن شاة تعثرت في أرض العراق لحفت أن يسألني الله عنها، لم لم تعبد لها الطريق يا عمر؟

هذا حسٌ بالمسؤولية تجاه الحيوان!! فكيف بالإنسان؟ والحيوان لا يحتاج طريقاً معبداً؛ لأنها مجرد رفاهية مفترضة، كما أن العراق تخوم البلاد وفيها تضعف السلطة المركزية غالب الوقت.

فأي ميزان توزن به المسؤولية الاجتماعية؟

هل فكرت الحضارة الغربية بما فعلته من نهب لثروات الهند وأفريقيا وأمريكا بشمالها وجنوبها حيث سرقت وقتلت وأجرت لأجل بناء تلك الحضارة المزعومة التي لم تحقق للناس غير الأزمات المالية المدمرة ونشر المصائب الواحدة تلو الأخرى؟ إن العالم لم يكذب ينجو من انفلونزا الخنازير حتى سقط في انفلونزا الطيور... وصولاً إلى كورونا، وخاض حربين عالميتين وعدة حروب إقليمية مدمرة، فخاف الناس وما شعروا بالأمن، وانتشر الفقر والعوز في بلدان تلك الحضارة وفي كل أنحاء المعمورة.

فشتان شتان بين من نشد العدل وطبقه ولم يتسبب بأزمات عالمية ولا حروب كونية خلال أكثر من ١٤٠٠ عام، وبين من سعى فساداً في الأرض لتحقيق مصالحه ورؤاه الضيقة خلال بضع مئات من السنين.

## التجديد على رأس كل مائة ...

إن محور العدد المائة هو التجديد على رأس كل مائة... تأسيساً بما رواه أبو هريرة رضي الله عنه؛ أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: **إِنَّ اللَّهَ يَبْعَثُ لِهَذِهِ الْأُمَّةِ عَلَىٰ رَأْسِ كُلِّ مِائَةٍ سَنَةٍ مِنْ يَجْدُدُ لَهَا دِينَهَا.**

ولعل الاقتصاد الإسلامي والعاملين المخلصين فيه؛ هم مدرسة هذا العصر فالعالم يتباهى بعلم الاقتصاد، وقد تصدى أصحاب الهمم لذلك، وما زالوا يفعلون، بإظهارهم هذا العلم الموجود في رحم الشريعة الإسلامية وثنايا أصولها وفروعها، ثم نشره للعلماء، وهذا جزء من تبليغ الرسالة الدعوية للعالم؛ حيث



لابد من تذكير الناس – وكل الناس تعمل وتتسوق – بالثواب الاقتصادية لهذه الشريعة؛ أي مذهبها الاقتصادي، ليصحح الناس مسيرتهم ويتركوا ما نسوه، وليعيدوا إحياء ما هجروه؛ فلا بد من نشر ما سنته هذه الشريعة وترك ما خالفها.

إن الاقتصاد هو رفيق الإيمان بالله تعالى، يقول عز وجل في صدر سورة البقرة: **ذَلِكَ الْكِتَابُ لَا رَيْبَ فِيهِ هُدًى لِّلْمُتَّقِينَ\* الَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِالْغَيْبِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ**؛ فبعد الإيمان الغيبي بالله تعالى يكون العمل أولاً بإقامة المؤمنين للصلاة عبادة وتقرباً لله تعالى، وثانياً هم ينفقون مما رزقهم ربهم سبحانه وتعالى، ويمثل الإنفاق ٧٠-٧٥٪ من أي اقتصاد، وبدونه تتوقف عجلة دورانه، ولا تستقيم أحوال الاقتصاد بعد كل كارثة دون عودة دورة الإنفاق، وكلمة الإنفاق بمشتقاتها تكاد تكون الأكثر تكراراً في القرآن الكريم في استخدامات عديدة على مستوى الفرد والجماعة، خاصة وعمامة؛ دون أي إفراط أو تفريط.

لقد أثبتت مجلتنا مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية أن مذهب الاقتصاد الإسلامي هو سفينة النجاة، واستمرت دعوتنا للجميع أن: **ارْكَبُوا فِيهَا بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا**؛ ولن ينفع أحد أن يأوي إلى مذهب غير مذهب الاقتصاد الإسلامي الذي ضم تعليمات وإرشادات صانع الكون ومدبره؛ لذلك: **لَا عَاصِمَ الْيَوْمَ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِلَّا مَنْ رَحِمَ**؛ وقد حاول أصحاب المذاهب الأخرى وجربوا فكانوا: **مِنَ الْمُغْرَقِينَ**، لقد غرقوا في أزمت مدمرة وصار دأب عقلائهم وعلماهم السعي للخروج من هذا الغرق المميت فأدخلوا أنفسهم جحراً مسدوداً لا مخرج منه إلا الانقلاب الكامل للعودة للفتحة الصحيحة وهذا ما أثبتناه في كلمتنا للعدد ٩٩ وما سبقه من أعداد المجلة وما جاءت عليه مقالات المؤلفين فيها شكر الله لهم جميعاً؛ فحصدوا مع شعوبهم البؤس والحرمان والظلم؛ فإلى متى تستمر المكابرة في قبول الحقيقة؟ أم أن نهج أبا لهب باقٍ في هذه الأرض ما بقي المكابرون؟

حماة ( حماها الله ) بتاريخ ١٩ محرم ١٤٤٢ هـ الموافق ٧ أيلول / سبتمبر ٢٠٢٠ م

## خاطرة في داء الاقتصاد ودوائه



د. حمزة حمزة

جامعة دمشق - كلية الشريعة

قد تتلون المعاني والعلوم كتلون الدنيا في مظهرها وفي عطائها، وقد تتوقف محطاتها كسكون الليل الذي يؤذن بطولوع الفجر وتعاقب النهار، وكتجمع الأحداث في العُقَد ثم تنحل، ولكن السرف في كل ذلك إما تنقية ما هو غير لازم أو تجميع لحركة مبتدأة إلى الأمام في طاقتها وزهوة تجلياتها.

مائة من الأعوام مضت، لا بل مائة من الأعداد، والمعنى صحيح، وليس هذا التردد إلا تنبيهاً خفياً لنوع العمل وعظيم قيمته. إن مائة من أعداد المجلة إنما تلخص عمل مائة من السنين مضت على الاقتصاد الإسلامي. نعم، قد بدأ التفكير في اقتصاد الإسلام منذ قرابة قرن من الزمان، وكان آخر مظهر له أن يكتسي لغة الأرقام والرياضيات.

كان السائد في عمل المرحلة السابقة منذ بداياته التفكير المجرد، والنظرة الإجمالية، وتبيان الجمال أكثر منه بيان القوة والفاعلية، ويبدو أن هذا كان الرد الطبيعي لمتطلبات تلك المرحلة. ثم في المرحلة التالية بدأ البحث عن الحلول أمام الكوارث التي سببتها الأفكار الاقتصادية من جانبها النظري، ومن جانبها العملي التطبيقي. فكان أحد الحلول هو التوجه نحو الاقتصاد الإسلامي.

وهنا وقف الطرفان؛ المدافع عن الاقتصاد الإسلامي، والمطلع على أهميته في حل مشكلة الكساد العالمي على مفترق الطريق.

ولعل المفتاح السحري الذي أتمسه وأنا قارئ محب ليس لي من حيلة في ولوج مداخل الاقتصاد فضلاً عن القول بالاقتصاد الإسلامي الذي يقضي بوجود نظرة خاصة للإسلام للتعامل مع الظواهر سواء كانت قضايا عامة فيها، أم كانت مسائل تتمفصل مع أشد التفاصيل. ولكنني أزعم أن الحل في التخلي عن بناء المعاملات على نظام الاعتماد (Credits) والتخفيف منه إلى الحد الأقصى، وأقول ما أقول بناء

على قول الله تعالى : يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ\* فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَئِمَّ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَّا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (البقرة: ٢٧٨-٢٧٩). والربا مبني على المداينات، وإن المداينات مبناها على القرض الحسن، والقرض الحسن لا يكون إلا للحاجة، وللمضطر، والتفريغ عن المعسر، ورفع الفاقة عن ذي الفاقة. وإن الشكل الأوسع للقرض هو نظام الاعتماد، فهو من روحه، وإذا كان القرض للحاجة ونظرة المدين المعسر إلى الميسرة، فإن نظام الاعتماد مضمونه التوسع فيه وتشجيع الناس على الديون والتوسع فيها، والحال أن نظام التجارة الأصيل لا يقوم على المداينات إلا في أضيق الأحوال، فكيف يتوسع في المداينات ويجعل منها أساساً لنظام اقتصادي؟

إن هذا مظنة للتسبب في اضطراب في الحركة النقدية، محور التعاملات التجارية، وعمدة من العمدة في القوة الاقتصادية.

## انطباعات بمناسبة صدور العدد المائة من مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية



حسين عبد المطلب الأسرج

عضو هيئة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

إن من الأشياء التي تجعل الإنسان يشعر بالسعادة أن يرافق العلماء وطلبة العلم حتى لو كان ذلك بطريق غير مباشر وليس وجهاً لوجه. فكلما كان العمل مخلصاً تنعكس فيه شخصية من قام بهذا العمل على قدر إخلاصه فيه، فمثلاً قد تقرأ بحثاً أو كتاباً وتشعر أن من كتبه يتنفس معك وأنت تقرأ له، وتشعر تجاهه بمشاعر تختلف باختلاف درجة الاستفادة مما قرأت له.

نحن نحتفل بإصدار العدد المائة من مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية نشعر بكل الفخر بهذا الإنجاز العظيم وبهذه المسيرة المباركة راجين الله الرعاية والتوفيق لما هو خير حتى يستمر هذا العطاء ولا ينضب هذا المعين الذي يعد بحق ملجأً أساسياً لكل من يبحث في الاقتصاد الإسلامي.

المجلة بدأت واستمرت بشكلها الإلكتروني لفلسفة تتيح للباحثين نشر مقالاتهم، كما أنها تعطي إخطارات نشر مختومة لمن يرغب في ذلك، ولكن وكما يعلم الجميع تختلف دوافع النشر لدى الباحثين، سواء للترقية أو الحصول على امتيازات أخرى، وهذا مشروع بلا شك. ولكن نظراً لأن المجلة تصدر بصورة إلكترونية ومازلنا في بعض عالمنا العربي نعاني من عدم انتشار التقنية كما في الدول الأخرى، فإن نشر المقالات والأبحاث في المجالات الإلكترونية لا تحظى بنفس مرتبة المجالات الورقية، وبغض النظر عن مدى صحة هذا الاعتقاد، فإن المجلة انتشرت وتعارف على أهميتها المتخصصين بالمجال. وأرجو أن تستمر هذه المسيرة المباركة وأن تتم دراسة إصدار ورقي ولو عدد واحد سنوياً أو نصف سنوي، وأن يتوفر لها التوزيع حتى تعم الاستفادة وتجد مكاناً بين المجالات ذات الشأن في رفوف المكتبات بالجامعات والمعاهد العلمية.

أيضاً يمكن إعداد كتيبات إلكترونية لكل المساهمين بالمجلة تشمل جميع مساهمات كل باحث بأعداد المجلة المختلفة – تكون معيناً إن أراد الباحث المساهمة بنشرها ورقياً على حسابه في شكل كتاب – تعد بمثابة هدية للمشاركين بالمجلة تشمل جميع مساهماته بها.

أيضاً اقترح نشر خطة المجلة فيما يخص محاور الأعداد القادمة حتى يتسنى للباحثين تجميع المواد العلمية للكتابة بمحور العدد إضافة إلى إمكانية استمرار قبول جميع المساهمات التي تتفق وسياسة المجلة .  
تمنيتي للمجلة بدوام الاستمرار وأن يديم الله على القائمين عليها العطاء وأن يجزيهم خيراً عن خدمة هذا المجال ومن يقومون على إخراجها بالمظهر اللائق والذي ينتظره كل المهتمين والعاملين بالاقتصاد الإسلامي بصفة خاصة والمهتمين بقضايا الأمة بصفة عامة .  
شكر الله لكم وتمنيتي بدوام التوفيق وجزاكم الله خيراً .



## العدد المائة: صور وأحكام



د. عامر محمد نزار جلعوط

دكتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين،  
وبعد :

قيل لحاتم: هل في العرب أجود منك؟ فقال: كل العرب أجود مني.

ثم أنشأ يحدث قائلاً: نزلت على غلام يتيم من العرب ذات ليلة، وكانت له مائة من الغنم، فذبح لي شاة منها وأتاني بها، فلما قرب إلى دماغها، قلت: ما أطيب هذا الدماغ! قال: فذهب فلم يزل يأتيني منه حتى قلت قد اكتفيت. فلما أصبحت إذا هو قد ذبح المائة شاة وبقي لا شيء له! فقيل: فما صنعت به؟ فقال: ومتى أبلغ شكره؟ ولو صنعت به كل شيء! قال: على كل حال أعطيته مائة ناقة من خيار إبلي<sup>1</sup>.

إن للعدد مائة مواقف متعددة في الشريعة الإسلامية وذلك نظير كثير من الأعداد كالثلاثة والسبعة والأربعين، وبمناسبة وصول مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية للعدد رقم مائة فمن اللطيف ذكر بعض المواقف والصور والأحكام المتعلقة بالرقم مائة، وذلك كالآتي:

### في كل سنبله ١٠٠ حبة

لقد ضرب الله مثلا عمن أنفق ماله مخلصاً لله تعالى فقال تعالى: **مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ** [البقرة: ٢٦١]، قال البغوي: أنبتت: أخرجت، سبع سنابل، جمع: سنبله، في كل سنبله مائة حبة، فإن قيل: فما رأينا سنبله فيها مائة حبة فكيف ضرب المثل به؟ قيل: ذلك متصور غير مستحيل وما لا يكون مستحيلاً جاز ضرب المثل به، وإن لم يوجد معناه في كل سنبله مائة حبة، إن جعل الله فيها ذلك، وقيل:

<sup>1</sup> السيرة النبوية لابن كثير ج ١ ص 113.

هو موجود في سنبله الدخن، وقيل: معناه أنها إن بُذرت أنبتت مائة حبة، فما حدث من البذر الذي كان فيها كان مضافاً إليها، وكذلك تأوله الضحاك فقال: كل سنبله أنبتت مائة حبة<sup>1</sup>.

### فتوى ابن عباس لمن نذرت ذبح ولدها عند الكعبة بذبح ١٠٠ من الإبل

تظهر الروايات التاريخية غنى جد النبي صلى الله عليه وسلم عبد المطلب فقصة الفداء لعبد الله بمائة من الإبل دليل على ذلك وقد رواها ابن هشام وغيره<sup>2</sup>. ويتشابه مع تلك الحادثة فتوى ابن عباس في امرأة نذرت ذبح ولدها عند الكعبة فعن قبيصة بن ذؤيب، أن ابن عباس سأله امرأة أنها نذرت ذبح ولدها عند الكعبة، فأمرها بذبح مائة من الإبل وذكر لها هذه القصة عن عبد المطلب. وسألت عبد الله بن عمر فلم يفتها بشيء بل توقف. فبلغ ذلك مروان بن الحكم، وهو أمير على المدينة، فقال: إنهما لم يصيبا الفتيا. ثم أمر المرأة أن تعمل ما استطاعت من خير، ونهاها عن ذبح ولدها ولم يأمرها بذبح الإبل، وأخذ الناس بقول مروان بذلك<sup>3</sup>.

### يزيد بن ركانة و ١٠٠ من الغنم

روى ابن كثير في السيرة النبوية قال: روى أبو بكر الشافعي بإسناد جيد، عن ابن عباس رضي الله عنهما: أن يزيد بن ركانة صارع النبي صلى الله عليه وسلم، فصرعه النبي صلى الله عليه وسلم ثلاث مرات، كل مرة على مائة من الغنم، فلما كان في الثالثة قال: يا محمد ما وضع ظهري إلى الأرض أحد قبلك، وما كان أحد أبغض إلي منك، وأنا أشهد أن لا إله إلا الله وأنت رسول الله؛ فقام عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم ورد عليه غنمه<sup>4</sup>.

### من ملكية الرسول صلى الله عليه وسلم ١٠٠ شاة لا تزيد

كان له صلى الله عليه وسلم من الغنم مائة شاة لا يريد أن تزيد على ذلك، كلما ولّد الراعي بهيمة ذبح مكانها شاة<sup>5</sup>.

1 تفسير البغوي ج 1 ص 359 أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي (المتوفى: 510 هـ) دار إحياء التراث العربي - بيروت الطبعة: الأولى، 1420 هـ.

2 سيرة ابن هشام ج 1 ص 154.

3 السيرة النبوية لابن كثير ج 1 ص 176.

4 السيرة النبوية لابن كثير ج 2 ص 83.

5 عيون الأثر لابن سيد الناس ج 2 ص 411.

## نصاب الذهب عند الحنفية ١٠٠

نصاب الذهب: عشرون مثقالاً أو ديناراً ولقد قدر فقهاء الحنفية المثقال بما يعادل ٥ غ. فيكون النصاب  $١٠٠ = ٢٠ \times ٥$  غ نصاب الذهب عند الحنفية.

## هدي الرسول في حجته ١٠٠ بدنة

عن ابن عباس، قال: نحر رسول الله صلى الله عليه وسلم في الحج مائة بدنة نحر منها بيده ستين وأمر ببقيتها فنحرت، وأخذ من كل بدنة بضعة فجمعت في قدر فأكل منها وحسا من مرقها<sup>1</sup>.

## من أحوال تقدير الدية ١٠٠ من الإبل

ثبت في كتاب عمرو بن حزم في الدييات: (وإن في النفس الدية، مائة من الإبل)<sup>2</sup> وعن جابر بن عبد الله أنه قال: (فرض رسول الله صلى الله عليه وسلم في الدية على أهل الإبل مائة من الإبل...)<sup>3</sup>.

## العطاء المالي زمن عمر بن الخطاب رضي الله عنه وصل ل ١٠٠ درهم

وروى عبد الرزاق عن ابن عمر قال: كان عمر لا يفرض لأحد حتى يبلغ ويحتلم، إلا مائة درهم، وكان لا يفرض لمولود حتى يفطم، فبينما هو يطوف ذات ليلة بالمصلى بكى صبي، فقال لأمه: أرضعيه، فقالت: إن أمير المؤمنين لا يفرض لمولود حتى يفطم، وإني قد فطمته، فقال عمر: إن كدت لأن أقتله، أرضعيه، فإن أمير المؤمنين سوف يفرض له، ثم فرض بعد ذلك للمولود حين يولد<sup>4</sup>.

1 السيرة النبوية لابن كثير ج ٤ ص ٣٧٥.

2 سنن النسائي ذكر حديث عمرو بن حزم في العقول واختلاف الناقلين له ج ٤ ص ٢٤٥.

3 سنن أبي داود كتاب الدييات، باب الدييات كم هي؟ ج ٢ ص ٥٩٢.

4 مصنف عبد الرزاق ج ص ٣١١.

# A SIMPLE YET GREAT IDEA, A BELIEF AND CONSISTENCY



**Dr. Mazhar Samer Kantakji**

Senior Lecturer, University of Kuala Lumpur

Since its inception in 2012, GIEM has exceeded all expectations or at least my expectations. It did reach almost all parts of the world and thus it allowed us to share the opinions of a wide variety of amazing scholars who come from different countries and cultures. Allah SWT says: *“O mankind, indeed We have created you from male and female and made you peoples and tribes that you may know one another. Indeed, the most noble of you in the sight of Allah is the most righteous of you. Indeed, Allah is Knowing and Acquainted.”* [49:13]

The above verse makes it clear that our differences are actually meant to be a positive thing that shall only make us stronger rather than divide us. My point here is that in order to achieve such a unity we certainly need the platforms to do it. And GIEM has proven itself throughout the last eight years to be one amazing non-profitable platform.

I clearly remember the day GIEM took off with zero capital and an idea that meant so much to those involved in the project and especially to their leader who happily sacrificed the needed time and effort. The idea was simple. Spreading the knowledge. The Prophet SAW says: *“When the human being dies, his deeds end except for three: ongoing charity, beneficial knowledge, or a righteous child who prays for him.”* [Source: Ṣaḥīḥ Muslim 1631]. GIEM focused on the second deed, beneficial knowledge. During eight years, GIEM has published more than 2000 articles and 800 books in various industries. Bear in mind that none of the employees nor owners gets paid starting from editors to professors and ending with designers and proofreaders. This is a vital lesson on what makes a business destined to find success. Honestly, I myself doubted

that GIEM would achieve half of what has been achieved. I thought that capital is never a factor to be eliminated from the success equation. However, I turned out to be wrong and there exists far more important factors to find success on a global scale. GIEM has now achieved an important milestone, its 100<sup>th</sup> edition. From my perspective observing GIEM's journey, there are three main factors to its success, namely a simple yet great idea, a belief, and consistency.

GIEM started with a simple idea of spreading knowledge. To ensure this knowledge is useful, GIEM has specialized in one field that is Islamic economics. To refine the knowledge, reputable editors such as university professors as well as industry experts were put in place and their main task was to filter the knowledge in order to provide GIEM worldwide readers with the best refined knowledge on hot topics and current issues in the field. However, it is important here to recall that GIEM is not only non-profitable but also does not generate any income to carry on its operations. At this point, it is critical to discuss the second factor that is belief. GIEM's team is united under one goal that is spreading the knowledge, hence, their idea was derived from their united belief that emphasizes on the importance of spreading knowledge. From a conventional perspective, the main idea is usually profit maximization and the driver of the workforce or the belief of the team stresses on the importance of a materialistic goal that is profit maximization. Hence, all of those involved are passionate about profiting and therefore the team is driven by this force. In short, belief derives passion and therefore the stronger the belief the stronger the passion. As for GIEM, the team is rather passionate about spreading the knowledge regardless of the materialistic achievements such as profit volume and growth rate. Instead, GIEM as an independent organization has always prioritized spreading the knowledge at any cost.

Last but not least, consistency in my opinion was GIEM's hidden force. Regardless of the circumstances, GIEM has always delivered and published on time. From my perspective during the inception of GIEM, I opined that in order to create refined content there is a large need to finance GIEM operations, which shall ensure quality requirements are all met. However, GIEM has achieved that through gradual minor improvements, yet very consistent. From



a reader perspective, it is crystal clear that the improvement in GIEM's output was not abrupt but rather very slow and very consistent. Of course, the slow pace was due to the limitation of available funds but that did not actually stop the team from continuing to sacrifice the needed effort and time to achieve the desired level of quality in the long-term. I congratulate GIEM's team and every person and organization who contributed to its success. I salute you for being passionate about your goal, consistent in doing it, and patient in harvesting the fruits. I would like to conclude from the perspective of the loving son of Dr. Samer Kantakji, I thank you for always leading me and your team by example. I congratulate you on believing in your ideas and in us as your team and sons/daughters from all over the world. I salute you for being very consistent and dedicated in doing the work, and for your strong will to overcome the major and minor obstacles we faced throughout the years. You set the bar high and thus you left us with no option but to try and work harder every day to continue your legacy and spread the knowledge.

## ومضات من آية الصدقة



أيوب أضواو

باحث بسلك الدكتوراه في فقه المعاملات

كلية الآداب والعلوم الإنسانية ابن طفيل

بسم الله والحمد لله الذي أنزل الفرقان تبياناً لكل شيء، والصلاة والسلام على سيد الورى ورسول الهدى نبينا محمد وعلى آله ذوي التقى، أما بعد،

يقول الله عز وجل: إنما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل فريضة من الله والله عليم حكيم [التوبة: ٦٠]

إن هذه الآية من أمهات الآيات في كتاب الله العزيز الحكيم، التي خص الله بها بعض الفئات دون بعض بالصدقات، وذلك لحكمة بالغة وسنن ماضية في الخليقة، فمن أغناه من فضله جعل شكر ذلك إخراج سهم يردّه لمن لا مال له، وقدر الصدقات على حسب أجناس الأموال، فالزكاة تعتبر الركن الثالث من أركان الإسلام المعلوم من الدين بالضرورة، الدالة على صدق المكلف، وبرهان على إيمانه، لا تطوعاً ولا تفضلاً منه، بل هي فريضة محتمة، وهي جوهر النظام الاقتصادي الإسلامي، لتحقيق التضامن والتكافل الاجتماعي، وتحقيق مبدأ المواسة بين أفرادها.

فهذه الورقة أذكر فيها بعض الإضاءات والومضات<sup>1</sup> على هذه الآية الجامعة لمستحقي الزكاة:

### ■ الومضة الأولى: في قوله تعالى {إنما الصدقات}

صُدّرت الآية بأداة الحصر "إنما"، وهي في هذه الآية حاصرة تقتضي وقوف الصدقات على الثمانية الأصناف، وإنما اختلف في صورة القسمة فقال مالك وغيره: ذلك على قدر اجتهاد الإمام وبحسب أهل الحاجة، وقال الشافعي: هي ثمانية أقسام على ثمانية أصناف لا يخل بواحد منها<sup>2</sup>.

(1) جمع ومضة: وهي ضوء ضئيل يسطع فجأة في بعض البلورات عند تعرضها للإشعاع أو الجسيمات المشعة. ينظر معجم اللغة العربية المعاصرة.

(2) ينظر المحرر الوجيز في تفسير كتاب الله العزيز، ابن عطية الأندلسي: 3/47، دار الكتب العلمية - بيروت.

## ■ الومضة الثانية: لفظ الصدقة في القرآن

إن الصدقة متى أطلقت في القرآن فهي صدقة الفرض، ومعنى تسميتها صدقة مأخوذ من الصدق في مساواة الفعل للقول والاعتقاد<sup>1</sup>، وقال ابن فارس: "الصاد والبدال والقاف أصل يدل على قوة في الشيء قولاً وغيره"<sup>2</sup>.

يقول القاضي عياض: "وأما تسميتها: صدقة، فمن الصدق؛ إذ هي دليل على صحة إيمانه، وصدق باطنه فيه مع ظاهره.. وقد تسمى بذلك لتصديق صاحبها أمر الله بإخراجها"<sup>3</sup> كما جاء في الحديث: "والصدقة برهان" (رواه مسلم).

## ■ الومضة الثالثة: في قوله تعالى {للفقراء}

لام {للفقراء} اختلف العلماء فيها على قولين<sup>4</sup>:

• القول الأول: قال مالك وأبو حنيفة وأصحابهما هي لام الأجل، فهو تبين لمصارف الصدقات والمحل، حتى لا تخرج عنهم، وحجتهم قوله تعالى: إن تبدوا الصدقات فنعمنا هي وإن تخفوها وتؤتوها الفقراء فهو خير لكم [البقرة: 271] وقال صلى الله عليه وسلم: "أمرت أن آخذ الصدقة من أغنيائكم وأردها على فقرائكم"<sup>5</sup>. وهذا نص في ذكر أحد الأصناف الثمانية من الكتاب والسنة، وهو قول عمر بن الخطاب وعلي وابن عباس وحذيفة. وقال به من التابعين جماعة. قالوا: جائز أن يدفعها إلى الأصناف الثمانية، وإلى أي صنف منها دفعت جاز.

والذي صار إليه الإمام مالك أن الإمام أو من ينوب عنه يجتهد ويتحرى موضع الحاجة.

• القول الثاني: قال الشافعي ومن تبعه اللام لام التملك، فلا بد من التسوية بين المذكورين، واحتجوا بلفظة "إنما" وأنها تقتضي الحصر في وقوف الصدقات على الثمانية الأصناف وعضدوا

(1) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي: 2/422، المكتبة العصرية.

(2) معجم مقاييس اللغة، ابن فارس: 3/339، تج: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر.

(3) ينظر إكمال المعلم بفوائد مسلم، القاضي عياض: 3/458، تج: د. يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر.

(4) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي: 2/422-423، أحكام القرآن، القرطبي: 166-8/167 (تج: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية)، الكشاف، الزمخشري: ص438، مع حاشية الانتصاف لابن المنير الماكي، دار المعرفة.

(5) أخرجه البخاري رقم: 1308-1401-4000، مسلم رقم: 27-28، الترمذي رقم: 567، النسائي رقم: 2392.

بقول زياد بن الحارث الصدائي: " قال : أتيت رسول الله صلى الله فبايعته، فأتاه رجل فقال : أعطني من الصدقة، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم : إن الله لم يرض في الصدقات بحكم نبي ولا غيره حتى جزأها ثمانية أجزاء فإن كنت من أهل تلك الأجزاء أعطيتك"<sup>1</sup>، واتفقوا على أنه لا يعطى جميعها للعاملين عليها.

### ■ الومضة الرابعة: في قوله تعالى {للفقراء والمساكين}

اختلف علماء اللغة وأهل الفقه في الفرق بين الفقير والمسكين على ثمانية أقوال؛ يقول ابن العربي بعد سردها: "وأما الفقراء والمساكين فالصحيح أنهما صنفان، وها أنا ذا أريحكم منه بعون الله؛ إن قلنا: إن الفقير هو الذي لا يسأل، والمسكين هو الذي يسأل فالذي لا يسأل أولى، لأن السائل أقرب إلى التفتن والغنى والعلم به ممن لا يسأل، ولا يفتن له فيتصدق عليه، ولا خلاف أن الزمن - المقعد - مقدم على الصحيح، وأن المحتاج مقدم على سائر الناس"<sup>2</sup>.

فهذا الصنف؛ أي الفقير والمسكين حدد لهما الشارع الحكيم سهماً من الزكاة، وهما معا يشكلان ما يمكن إطلاق عليه اليوم صندوق معالجة الفقر ومساعدة المحتاجين، فيعطى كل واحد ما يكفيه ويغنيه، لضمان العيش الكريم له ولمن تلزمه نفقته لسنة كاملة، فكأنما هو راتب سنوي يتقاضاه كل محتاج فقير أو مسكين عاجز عن العمل، حكماً أو حقيقة.

### ■ الومضة الخامسة: حد الفقر الذي تجب معه الزكاة

أما حد الفقر الذي يجوز معه الأخذ، ففيه أقوال لأهل العلم، قال ابن المنذر: "أجمع أكثر من يحفظ عنه من أهل العلم أن من له دار وخادم لا يستغني عنهما أن يأخذ من الزكاة وللمعطي أن يعطيه، وقال مالك: إن لم يكن في ثمن الدار والخادم فضلة على ما يحتاج إليه منهما جاز له الأخذ وإلا لم يجزه"<sup>3</sup>. واشترط أبو حنيفة عدم النصاب؛ أنه من يملك نصاباً من ذهب أو فضة لا يجوز إعطاؤه من الزكاة، فاعتبر النصاب لقوله عليه السلام: "أمرت أن آخذ الصدقة من أغنيائكم وأردها في فقرائكم"<sup>4</sup> فاعتبر مخرج

(1) أخرجه أبو داود: كتاب الزكاة الحديث رقم: 1389

(2) أحكام القرآن، ابن العربي (بتصرف): 2/433.

(3) المحرر الوجيز، ابن عطية: 3/51

(4) سبق تخريجه

الزكاة غني وأن الذي لا يملك نصاباً هو الفقير الذي يجوز له أخذ الزكاة، فالنصاب عند أبي حنيفة هو الفارق بين الغني والفقير.

وقال الشافعي وأبو ثور: من كان قويا على الكسب والتحرّف مع قوة البدن وحسن التصرف حتى يغنيه ذلك عن الناس فالصدقة عليه حرام. واحتج بحديث النبي صلى الله عليه وسلم: "لا تحل الصدقة لغني ولا لذي مرة (قوة) سوي" (أخرجه أبو داود والترمذي والدارقطني)<sup>1</sup>.

قال خليل: "ومالكُ نصاب" قال الشارح: يعني أنه يجوز دفع الزكاة لمن ملك نصاباً لكثرة عياله ولو كان له الخادم والدار التي تناسبه، وهذا هو المشهور لكن بشرط أن لا يكفيه الذي معه حولاً بدليل قوله بعده: وكفاية سنة"<sup>2</sup>.

وأما مذهب الحنابلة فيوافق ما قاله مالك في قول، قال ابن قدامة: "ونقل عن أحمد فيه روايتان: أظهرهما، أنه من ملك خمسين درهماً، أو قيمتها من الذهب، أو وجود ما تحصل به الكفاية على الدوام؛ من كسب، أو تجارة، أو عقار، أو نحو ذلك، ولو ملك من العروض، أو الحبوب أو السائمة<sup>3</sup>، أو العقار، ما لا تحصل به الكفاية، لم يكن غنياً، وإن ملك نصاباً، هذا الظاهر من مذهبه"<sup>4</sup>.

### ■ الوضحة السادسة: في قوله تعالى {العاملين عليها}

هم الذين يوكّلون بجمعها، وقبضها، وقسمتها، ومذهب مالك في المراد بالعاملين عليها هم: "الحاشر الذي يحشر المواشي لأخذ الصدقات منها، والقابض الذي يقبضها والكاتب والقاسم الذي يقسمها... لأن الزكاة تفرّق فوراً في موضع وجوبها"<sup>5</sup>

وهو ما يسمى اليوم بمؤسسة إدارة الزكاة، فهذا المصرف لا غنى عنه بل هو مصدر لتشغيل فئة من العاطلين عن العمل، فنحتاج لإدارة هذه المؤسسة لمحاسبين وموزعين ومستشارين ومخططين وسعاة وجباة...

(1) الجامع لأحكام القرآن، القرطبي: 8/172

(2) شرح مختصر خليل، محمد بن عبد الله الخرشبي: 2/215، دار الفكر للطباعة.

(3) السائمة لغة: الإبل الراعية، يقال: سامت الرّاعية والماشية والغنم تسوم سؤماً؛ إذا رعت حيث شاءت، ولا تُعلّف في الأصل. ينظر لسان العرب، ابن منظور: 12/311، دار صادر.

(4) المغني، موفق الدين ابن قدامة: 2/493، مكتبة القاهرة.

(5) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: 1/495، دار الفكر.



## ■ الومضة السابعة: مقدار الذي يأخذه العامل عليها

اختلف العلماء في المقدار الذي يأخذه العامل عليها على ثلاثة أقوال<sup>1</sup>:  
القول الأول: قيل هو الثمن بقسمة الله لها على ثمانية أجزاء (١٢.٥٪)، قاله مجاهد والشافعي،  
القول الثاني: يعطون قدر عملهم من الأجرة، قاله ابن عمر ومالك،  
القول الثالث: أنهم يعطون من غير الزكاة، وهو ما كان من بيت المال، وهذا صحيح عن مالك بن  
أنس...، وهو ضعيف دليلاً؛ فإن الله أخبر بسهمهم فيها نصاً.  
والصحيح الاجتهاد في قدر الأجرة، ودل قوله تعالى: "والعاملين عليها" على أن كل ما كان من فروض  
الكفايات كالساعي والكاتب والقاسم والحاشر وغيرهم فالقائم به يجوز له أخذ الأجرة عليه.  
ويشترط في الجابي والمُفَرَّق ومن أُلْحِقَ بهما: الحرية، والإسلام والعدالة<sup>2</sup> والعلم بحكم الزكاة فيمن تدفع  
له، ومن تؤخذ منه، وقدر ما يؤخذ منه<sup>3</sup>.

## ■ الومضة الثامنة: في قوله تعالى {المؤلفة قلوبهم}

الكلام حول المؤلفة قلوبهم يدور حول المراد بهم؛ فأما من هم فاختلف فيهم على أقوال منها<sup>4</sup>:  
- غير المسلمين يرجى إسلامهم، ترغيباً في إسلامهم، وتأليف قلوبهم.  
- ضعاف الإيمان يرجى بعطيتهم تأليف قلوبهم وتقوية إيمانهم.  
- من له شرف في قومه يرجى بإعطائه إسلام قومه.  
- من يخشى شره، ويرجى بعطيته كف شره وكف غيره معه.  
وعن ابن عباس رضي الله عنهما أن قوماً كانوا يأتون النبي صلى الله عليه وسلم فإن أعطاهم مدحوا  
الإسلام، وقالوا: هذا دين حسن، وإن منعوا ذموا وعابوا<sup>5</sup>.

(1) ينظر الجامع لأحكام القرآن، القرطبي: 8/178، أحكام القرآن، ابن العربي: 2/424.

(2) والعدالة: عدالة كل واحد فيما يفعله فعدالة المفرق في تفرقتها، والجابي في جبايتها.

(3) شرح مختصر خليل، الخرشي: 2/216.

(4) ينظر شرح الدردير: 1/495، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، شمس الدين محمد الرملي: 154-6/153 (دار الفكر)،

المغني، ابن قدامة: 6/472.

(5) المغني، ابن قدامة: 6/472.

## ■ الومضة التاسعة: حكم إعطاء المؤلف قلوبهم

أما بقاء حكمهم ونسخه فخلافاً بين الفقهاء:

القول الأول: المؤلف قلوبهم من مصارف الزكاة الثمانية، وسهمهم باق لم يسقط ولم ينسخ، ويكون حسب الحاجة والمصلحة، فحيثما وجدت المصلحة أو دعت إليه الحاجة، عمل بهذا السهم، وهذا في الجملة مذهب الشافعية<sup>1</sup>، وهو مذهب الحنابلة<sup>2</sup>، وهو قول للمالكية<sup>3</sup>، وبه صدر قرار المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي وفيه أن: "سهم المؤلف قلوبهم باق ما بقيت الحياة، لم يسقط ولم ينسخ، ويكون حسب الحاجة والمصلحة؛ فحيثما وجدت المصلحة أو دعت إليه الحاجة عمل بهذا السهم. يجوز إعطاء الزكاة لتأليف قلوب من أسلم حديثاً؛ تثبيتها لإيمانه، وتعويضاً له عما فقده، وكذلك إعطاء الكافر إذا رجي إسلامه، أو دفعا لشره عن المسلمين"<sup>4</sup>.

القول الثاني: "هم زائلون - المؤلف قلوبهم - قاله جماعة، وأخذ به مالك... وقد قطعهم عمر لما رأى من إعزاز الدين، والذي عندي: أنه إن قوي الإسلام زالوا، وإن احتيج إليهم أعطوا سهمهم، كما كان يعطيه رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقد روي في الصحيح: "بدأ الإسلام غريباً وسيعود غريباً كما بدأ"<sup>5</sup> (أخرجه مسلم)؛ فسهمهم باق لم يسقط ولم ينسخ، ويكون حسب الحاجة والمصلحة، فحيثما وجدت المصلحة أو دعت إليه الحاجة، عمل بهذا السهم.

وأما عموم الصدقات المندوب إليها فتدفع للمسلمين وغير المسلمين لقول رسول الله: "في كل كبد رطب صدقة"<sup>6</sup>، بينما الزكاة الواجبة فلا تؤخذ إلا من المسلمين ولا تدفع إلا لهم، إلا ما كان من سهم غير المسلمين من صنف المؤلف قلوبهم.

(1) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، للخطيب الشربيني: 3/109 (دار الكتب العلمية). اشترط الشافعية الإسلام في المؤلف قلوبهم، كمن كان حديث العهد بالإسلام؛ ليقوى إيمانه، أو كان مطاعاً في قومه، فيرجى بعطيته إسلام من وراءه، أما الكافر فلا يعطى عندهم بلا خلاف. ينظر، الوسيط في المذهب، الغزالي: 4/557.

(2) وينظر: المغني، ابن قدامة: 2/497.

(3) حاشية الصاوي على الشرح الصغير، أحمد الصاوي: 1/660.

(4) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته الثامنة عشرة في بوتراجايا (ماليزيا) من 24 إلى 29 جمادى الآخرة 1428هـ، الموافق 9 م 13 تموز (يوليو) 2007 م. قرار رقم: 165 (3/18).

(5) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي: 2/429.

(6) أخرجه البخاري: 2363، وفي الأدب المفرد: 378، واللفظ له، ومسلم: 2244.

وحكى الاتفاق على ذلك ابن جزي فقال: " وتقسم على الأصناف الثمانية الذين ذكرهم الله في قوله: إنما الصدقات للفقراء والمساكين [التوبة: ٦٠] ويشترط فيهما الإسلام والحرية اتفاقاً<sup>1</sup> .

### ■ الومضة العاشرة: في قوله تعالى {وفي الرقاب}

وإن كان هذا الصنف غير موجود في زماننا، لكن نذكره تبعاً لما في الآية الكريمة، ففي الرقاب أي: وللصرف في إعانة المكاتبين من الأرقاء في فك رقابهم من الرق، الذي هو من أكبر الإصلاح البشري المقصود من رحمة الإسلام<sup>2</sup>، ويستفيد من هذه الميزانية ثلاثة طوائف:

- العبيد يشترون من أموال الزكاة ويحررون.
- المكاتبون يُعَانُونَ للتخلص من الرق.
- أسرى المسلمين، فإنهم يُفدون من الزكاة، استنقاذاً لهم من الأسر.

### ■ الومضة الحادية عشرة: في قوله تعالى {والغارمين}

الغارمون هم الذين ركبتهم الديون، ولا قدرة لهم على الوفاء بها، فيعطون من الزكاة ولا خلاف فيهم، "فالذي عليه دين للغرماء من الآدميين الذين يتحصنون فيه في الفلّس"<sup>3</sup>.

فلا يعتبر من ذلك الديون التي هي بين العبد وربّه كالنذر أو الكفارة أو الزكاة التي هي في ذمته، أو الديون المرتبة عليه جراء معصية الله عز وجل.

والجمهور على اعتبار الحي والميت في ذلك سوان، أي يجوز أن تدفع لهما الزكاة لقضاء ديونهما، لعموم قوله تعالى {والغارمين} فإنه يشمل الحي والميت ولا يشترط في الدين أن يكون حالاً، بل لا فرق بين الحال والمؤجل.

"فهذا بمثابة صندوق احتياطي دائم لضمان الديون وتأمينها مجاناً ودون مقابل، وبقوة الشرع، لا يحتاج المدين إلى استعطاف أحد أو إرشائه ليضمنه، ولا إبرام أي اتفاق مع مؤسسة أو شركة التأمين"<sup>4</sup>.

(1) القوانين الفقهية، ابن جزي الكلبي الغرناطي، ص 74.

(2) تفسير المنار، محمد رشيد بن علي رضا: 10/429 (الهيئة المصرية العامة للكتاب).

(3) ينظر شرح الخرشي: 2/218.

(4) ينظر زكاة العين ومستجداتها، العلامة محمد التاويل: ص 33، منشورات البشير بنعطية.

## ■ الومضة الثانية عشرة: في قوله تعالى {وفي سبيل الله}

قال مالك: سبيل الله كثيرة، ولكنني لا أعلم خلافاً في أن المراد بسبيل الله ما هنا الغزو من جملة سبيل الله، إلا ما يؤثر عن أحمد وإسحاق فإنهما قالوا: إنه الحج<sup>1</sup>.

قال الدكتور القرضاوي: "أولئك الذين يعملون على غزو العقول والقلوب بتعاليم الإسلام، والدعوة إلى الإسلام، أولئك هم المرابطون بجهودهم وألسنتهم وأقلامهم للدفاع عن عقائد الإسلام وشرائع الإسلام"<sup>2</sup>.

فيجوز إعطاء الزكاة للقارئ والعالم والمعلم ومن فيه منفعة للمسلمين ولو كانوا أغنياء لعموم نفعهم ولبقاء الدين... فيعطى العالم والقارئ والمعلم والمؤذنون؛ لأن في ذلك بقاء الإسلام وشهرته وتعظيمه وإراحة القلوب عليه فينخرط ذلك في سلك قوله تعالى: وفي سبيل الله [التوبة: ٦٠] <sup>3</sup>.

## ■ الومضة الثالثة عشرة: في قوله تعالى {وابن السبيل}

قال خليل – رحمه الله –: "وغريب محتاج لما يوصله في غير معصية، ولم يجد مسلفاً وهو مليء ببلده" قال الشارح: "أشار بهذا إلى الصنف الثامن من الأصناف الثمانية المذكورة في الآية وهو آخرها، والمشهور أن ابن السبيل؛ الغريب المنقطع يدفع إليه من الزكاة قدر كفايته وإن كان غنيا ببلده لكن بشروط ثلاثة: الشرط الأول: أن يكون محتاجاً في ذلك الموضع الذي هو به إلى ما يوصله إلى وطنه، فإن كان غنيا بما يوصله فلا يعطى؛ لأن المقصود إنما هو إيصاله إلى بلده.

الشرط الثاني: أن يكون سفره في غير معصية أما لو كان سفره في معصية.

الشرط الثالث: أن لا يجد مسلفاً له بذلك الموضع الذي هو فيه<sup>4</sup>.

ومما لا شك فيه أن اللاجئين في عصرنا يندرجون ضمن هذا السهم، أي سهم ابن السبيل كما نصت عليه عدة فتاوى لمجاميع وهيئات فقهية.

(1) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي: 2/431.

(2) فقه الزكاة، الدكتور القرضاوي: 2/657، مؤسسة الرسالة.

(3) حاشية العدوي على شرح الخرشبي، فتوى لمحمد الصالح بن سليم الأوجلي، بتصرف: 2/216.

(4) ينظر مواهب الجليل في شرح مختصر الشيخ خليل، محمد بن عبد الرحمن المالكي، الشهير بالحطاب: 2/352، دار الرضوان نواكشوط.

## ■ الومضة الرابعة عشرة: بما يعلم حال المحتاج؟

إذا جاء الرجل وقال: أنا فقير، أو مسكين، أو غارم، أو في سبيل الله، أو ابن السبيل، هل يقبل قوله، أم يقال له أثبت ما تقول؟

فأما الدّين فلا بد من أن يثبت، وأما سائر الصفات فظاهر الحال يشهد لها ويكتفى به فيها.

فقد ثبت أن النبي صلى الله عليه وسلم: "جاء إليه قوم ذوو حاجة مجتابي النمار<sup>1</sup>، فحث على الصدقة عليهم"<sup>2</sup>

## ■ الومضة الخامسة عشرة: من يقدم في العطاء

إذا قلنا بقول أن الأصناف الثمانية كلهم مستحقون، فحينئذ يؤخذ كل واحد حقه وهو الثمن.

أما إذا قلنا بقول أن الإمام يجتهد في الأصناف الثمانية حسب الحاجة والمصلحة، فاختلف العلماء بأي صنف يبدأ، يقول ابن العربي: "إن قلنا أن أجرتهم -العاملون- من الزكاة فبهم نبدأ، فنعطيهم الثمن، وقدر أجرتهم على الصحيح في الشرع، فإن الخبر: "يعطى كل أجير أجره قبل أن يجف عرقه"<sup>3</sup> مأثور اللفظ صحيح المعنى.

فلا يبقى صنف يترجح فيه إلا ثلاثة أصناف: الفقراء والمساكين وفي سبيل الله، فأما سبيل الله إذا اجتمع مع الفقر فإن الفقر مقدم عليه إلا أن ينزل بالمسلمين حاجة إلى مال الصدقة فيما لا بد منه من دفع مضرة"<sup>4</sup>.

## ■ الومضة السادسة عشرة: ما مقدار المال المعطى؟

اختلفوا في قدر المعطى، فالغارم يعطى قدر دينه، والفقير والمسكين يعطيان كفايتهما وكفاية عيالهما. وفي جواز إعطاء النصاب أو أقل منه خلاف ينبنى على الخلاف المتقدم في حد الفقر الذي يجوز معه الأخذ، قال ابن العربي: الذي أراه أن يعطى نصاباً.<sup>5</sup> وروى علي بن زياد وابن نافع: ليس في ذلك حد وإنما هو على اجتهاد الوالي. وقد تقلل المساكين وتكثر الصدقة فيعطى الفقير قوت سنة.

(1) والنمار (بكسر النون): كل شملة مخططة من مآزر الاعراب، كأنها أخذت من لون النمر لما فيها من السواد والبياض.

(2) ينظر مسند الطيالسي: 92، وأخرجه مطولا مسلم وغيره.

(3) أخرجه ابن ماجه، رقم: 2434، وانفرد به، صححه الألباني.

(4) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي (بتصرف) 2/433.

(5) ينظر أحكام القرآن، القرطبي 8/190-191.

## ■ الومضة السابعة عشرة: هل يجوز نقلها إلى بلد آخر؟

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم في حديث البخاري وغيره، حين أرسل معاذ إلى اليمن: قل لهم: "إن الله افترض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم"<sup>1</sup> فاخص أهل كل بلد بزيادة ببلده، فهل يجوز نقلها أم لا؟ في ذلك ثلاثة أقوال:

القول الأول: لا تنقل، وبه قال سحنون، وقاله ابن القاسم، إلا أنه زاد إن نقل بعضها لضرورة رأيت صواباً. القول الثاني: يجوز نقلها وقاله مالك كذلك.

القول الثالث: يقسم في المواضع سهم الفقراء والمساكين، وتنتقل السهام، باجتهاد الإمام. والصحيح ما قاله ابن القاسم لقول النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ، ولأن الحاجة إذا نزلت وجب تقديمها على من ليس بمحتاج<sup>2</sup>.

## ■ الومضة الثامنة عشرة: لم عدل عن (اللام) إلى (في) عند الأربعة الأخيرة؟

إن الأصناف الأربعة الأوائل ملاك وهم في قوله تعالى: {للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم}، لما عسى أن يدفع إليهم، وإنما يأخذونه ملكاً، فكان دخول اللام لائقاً بهم، وأما الأربعة الأواخر وهم: {وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل} فلا يملكون ما يصرف نحوهم، بل ولا يصرف إليهم، ولكن في مصالح تتعلق بهم، فالمال الذي يصرف في الرقاب إنما يتناوله السادة المكاتبون، والبائعون... وكذلك الغارمون إنما يصرف نصيبهم لأرباب ديونهم تخليصاً لذمهم، لا لهم، أما سبيل الله فواضح في ذلك، وأما ابن السبيل، فكأنه مندرج في سبيل الله، وإنما أفرد بالذكر تنبيهاً على خصوصيته<sup>3</sup>.

(1) سبق تخريجه.

(2) ينظر أحكام القرآن، ابن العربي 2/ 439-438.

(3) الانتصاف فيما تضمنه الكشاف من الاعتزال، ابن منير المالكي: ص 439.



## ■ الومضة التاسعة عشرة: في قوله تعالى {فريضة من الله والله عليم حكيم}

فريضة من الله منصوب على أنه مصدر مؤكد لمصدر محذوف يدل عليه قوله: إنما الصدقات لأنه يفيد معنى فرض الله أو أوجب، فأكد بفريضة من لفظ المقدر ومعناه، والمقصود من هذا تعظيم شأن هذا الحكم والأمر بالوقوف عنده.

وجملة {والله عليم حكيم} تذييل إما أفاده الحصر ب: {إنما} في قوله: {إنما الصدقات للفقراء والمساكين} إلخ، أي: والله عليم حكيم في قصر الصدقات على هؤلاء، أي أنه صادر عن العليم الذي يعلم ما يناسب في الأحكام، والحكيم الذي أحكم الأشياء التي خلقها أو شرعها<sup>1</sup>.

## ■ الومضة العشرون: الحكمة من الزكاة

○ أما فوائد الزكاة للمزكّي فهي ما يلي:

- الزكاة علاج صالح متعين لإزالة مرض حب الدنيا عن القلب، وكسر شدة الميل إلى المال، والمنع من انصراف النفس بالكلية إليه، وهو المراد من قوله تعالى: خذ من أموالهم صدقة تطهرهم وتزكّهم بها [التوبة ١٠٣] أي تطهرهم وتزكّهم عن الاستغراق في طلب الدنيا،
- الحد من ملذات الدنيا، والتوجه إلى عالم عبودية الله وطلب رضوانه، بالإنفاق في طلب مرضاة الله،
- الوقوف أمام طغيان المال وقسوة القلب، كما قال تعالى: إن الإنسان ليطغى أن رآه استغنى [العلق ٦-٧] فإيجاب الزكاة يقلل الطغيان ويرد القلب إلى طلب رضوان الرحمن،
- تربية النفس عن طريق الشعور بالآلام الآخرين، والإحسان إلى الناس، والسعي في إيصال الخيرات إليهم، ودفع الآفات عنهم، وهذا من صفات الله،
- توفير محبة الفقراء للأغنياء لأن الإنفاق عليهم يستدعي حبهم، على ما قال صلى الله عليه وآله وسلم فيما رواه ابن عدي وأبو نعيم البيهقي عن ابن مسعود وصححه: «جبلت القلوب على

(1) التحرير والتنوير، محمد الطاهر بن عاشور: 10/240، دار التونسية للنشر.

(2) التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج وهبة بن مصطفى الزحيلي: (بتصرف): 280-10/278، دار الفكر المعاصر.

- حب من أحسن إليها، وبغض من أساء إليها» وإذا أحبوه دعوا له بالخير، فيصير الدعاء سببا لبقاء الإنسان في النعمة، كما قال تعالى: **وأما ما ينفع الناس فيمكث في الأرض [الرعد: ١٧]**،
- الزكاة تنقل الإنسان من درجة الاستغناء بالشيء إلى مقام أعلى وهو الاستغناء عن الشيء، والأول صفة الخلق، والثاني صفة الحق،
  - الإنفاق من المال في وجوه البر والخير والمصالح العامة يوجب المدح الدائم في الدنيا، والثواب الدائم في الآخرة،
  - إن بذل المال تشبّه بالملائكة والأنبياء، وإمساكه تشبهه بالبخلاء المذمومين، فكان البذل أولى،
  - إن إفاضة الخير والرحمة من صفات الحق تعالى، والإنفاق يؤدي إلى التخلق بأخلاق الله.
  - الإنفاق من المال يحقق السعادة الاجتماعية، كما أن الإيمان يحقق السعادة الروحانية، والصلاة تحقق السعادة البدنية،
  - الزكاة: شكر النعمة، وشكر المنعم واجب، وشكر النعمة: صرفها إلى طلب مرضاة المنعم،
  - إن إيجاب الزكاة يوجب حصول الألفة بالموودة بين المسلمين، وزوال الحقد والحسد عنهم.
- **وأما فوائد الزكاة للأخذ، فهي ما يأتي:**
- دفع الحاجة وسد الخلة، وذلك مقصد راجح على مراعاة جانب المالك الذي اكتسب المال وتعلق قلبه به، لكنه فضل عنده فائض زائد على قدر حاجته، فأبقينا له الكثير، وأخذنا منه اليسير،
  - عدم تعطيل المال الفاضل عن الحاجات الأصلية، وقد خلق الله تعالى المال وسيلة لتوفير الحوائج، لا للاكتناز والادخار والإمساك،
  - المال مال الله، والأغنياء خزّان الله، والفقراء عيال الله، ولا بد من تضامن الفريقين وتعاطفهم وتعاونهم، وتنفيذ أمر الله المالك الحقيقي للكون بالإنفاق على المحتاجين من عباده، والإنفاق على عيال الله تعالى،
  - الحكمة والرحمة تقتضيان صرف الغني بعض ماله غير المحتاج إليه إلى الفقير العاجز عن الكسب بالكلية الذي هو أحوج إليه، وهذا يحقق معنى التكافل الاجتماعي في الإسلام،

- الزكاة جبران للنقص الحادث عند الفقير، ويستطيع المالك جبر النقصان الذي حدث بسبب الزكاة، عن طريق الاتجار فيه،
- الحد من ارتكاب الجرائم واللحاق بالأعداء، فلو لم ينفق الأغنياء على مهمات الفقراء، لأقدم هؤلاء على الأفعال المنكرة كالسرقة وغيرها،
- أداء الزكاة يساعد جميع المكلفين على الاتصاف بصفة الصبر والشكر معا... فإذا أدى الغني الزكاة شكر النعمة، وصبر على نقصان جزء من المال، وإذا أعطي الفقير الزكاة، صار شاكرًا بعد أن كان صابرا،
- أخذ الزكاة فيه مساعدة الفقير الغني بتخليصه في الدنيا من الذم والعار، وفي الآخرة من عذاب النار، فيكون الفقير بالمنعم على الغني بتخليصه من النار.

## تفكروا وتدبروا تعقلوا



دكتور فلاح نجم العاني

استاذ في كلية الإمام الأعظم الجامعة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين وعلى آله وصحبه أجمعين. أما بعد .  
أود أن أوضح مسألة مهمة ذكرها الله تعالى في محكم كتابه في ثلاثة مسائل مهمة في خلق الإنسان والحكمة من ذلك الذي يولد بها الإنسان على فطرة الإسلام.

قال تعالى في محكم كتابه العزيز:

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَكُمْ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ إِذَا أَنْتُمْ بَشَرٌ تَنْتَشِرُونَ \* وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ \* وَمِنْ آيَاتِهِ خَلْقُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافُ أَلْسِنَتِكُمْ وَالْوَأْنِكُمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِلْعَالَمِينَ \* وَمِنْ آيَاتِهِ مَنَامُكُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ وَابْتِغَاؤُكُمْ مِنْ فَضْلِهِ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يُسْمَعُونَ \* وَمِنْ آيَاتِهِ يُرِيكُمُ الْبَرْقَ خَوْفًا وَطَمَعًا وَيُنزِلُ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَيُحْيِي بِهِ الْأَرْضَ بَعْدَ مَوْتِهَا إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَعْقِلُونَ (الروم: ٢٠-٢٤).

ذكر سبحانه وتعالى ميزات الإنسان في الحياة . جولة ضخمة هائلة، لطيفة عميقة، بعيدة الآماد والأغوار . جولة تطوّف بالقلب البشري في الأمسيات والأصباح، والسماوات والأرض، والعشي والإظهار، وتفتح هذا القلب لتدبر الحياة والموت والعمليات الدائبة في النشوء والذثور . وترتد به إلى نشأة الإنسان الأولى، وإلى ما ركب في فطرته من ميول ونوازع، وقوى وطاقات، وما يقوم بين زوجيه من علائق وروابط، وفق تلك الميول والنوازع وهذه القوى والطاقات . وتوجهه إلى آيات الله في خلق السماوات والأرض واختلاف الألسنة والألوان وفقاً لاختلاف البيئة والمكان .

عندما أتت تنتشرون بصيغة السرعة نرى أن هناك تناسب، هذا شروع في تعداد آياته الدالة على انفراده بالإلهية وكمال عظمتة، ونفوذ مشيئته وقوة اقتداره وجميل صنعه وسعة رحمته وإحسانه فقال:

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَكُمْ مِنْ تُرَابٍ

وذلك بخلق أصل النسل؛ آدم عليه السلام:

ثُمَّ إِذَا أَنْتُمْ بَشَرٌ تَنْتَشِرُونَ

أي: الذي خلقكم من أصل واحد ومادة واحدة، وبثكم في أقطار الأرض، وأرجائها؛ ففي ذلك آيات على أن الذي أنشأكم من هذا الأصل وبثكم في أقطار الأرض؛ هو الرب المعبود الملك المحمود والرحيم الودود الذي سيعيدكم بالبعث بعد الموت.

وتسلسلت الآيات في اطار العقل؛ يميزنا الله سبحانه وتعالى عن باقي المخلوقات:

وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً

لقد اقتضت حكمة الباري تبارك وتعالى، ولا راد لحكمته، أن ينشئ الحياة من ذكر وأنثى، وبينهما ميلا فطريا للآخر، فالإله يسكن، وبه يأنس، فلو كانت جنساً آخر لم يحصل هذا السكن، ولو كانت من عنصر آخر، من مخلوقات أخرى؛ فإن هذا السكون لا يحصل؛ ولا يتأتى؛ فالجنسان المختلفان لا يسكن أحدهما إلى الآخر بحال، ولا يميل إليه، ومن فوائد هذه الحكمة التي أرادها الله في الإنسان لفائدة بينهما ذكرهما الغزالي في كتابه "الإحياء"، إحداهما:

– أن يدرك لذته الدنيوية؛ ليقبس لذات الآخرة، وهذا لا يكون إلا بلذة محسوسة مدركة، فإن ما لا

يدرك بالذوق لا يعظم إليه الشوق،

– وأما الفائدة الثانية: فهي بقاء النسل ودوام الوجود.

وإن تحصيل هذه الشهوة ضمان استمرار بقاء النسل، لا يكون إلا عن طريق نظام يسرون عليه، حتى يتميزوا عن تلك الحيوانات التي تُشبع غرائزها الفطرية بطرائق عشوائية، همها فقط الإشباع لهذه الغريزة دون تفكير في كيفية الإشباع، وتتكاثر دون تفكير في كيفية التكاثر.

أما الإنسان السويّ الذي بقي على فطرته ولم تنتكس، أو الإنسان الذي حافظ على إنسانيته، فهو يتميز تماماً عن تلك الحيوانات، بطريقة وكيفية على وفق شرع الله وعلى منهج يتميز به. ، فالعلاقة الزوجية هي علاقة روحية معنوية أكثر منها علاقة حيوانية بهيمية، وهذا ما حض عليه الشرع ووصى به .

## إِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

أي إن فيما سلف من خلقكم من تراب، وخلق أزواجكم من أنفسكم، وإبقاء المودة والرحمة لعبرة لمن تأمل في تضاعيف تلك الأفعال المبنية على الحكم والمصالح، فهي لم تُخلق عبثاً، بل خلقت لأغراض شتى، تحتاج إلى الفكر حتى يصل إلى معرفتها ذوو الذقن والعقل الراجح .  
ثم ينتقل القرآن إلى آية من آيات الأنفس الكبيرة فيقول سبحانه وتعالى :

## وَإِخْتِلَافُ أَلْسِنَتِكُمْ وَأَلْوَانِكُمْ

وبلا شك فإن الحياة الاجتماعية للبشر، لا تقوم بغير معرفة وتشخيص الأفراد والأشخاص، إذ لو كان الناس جميعاً في يوم ما على صورة واحدة ولباس واحد، فإن أسلوب حياتهم يضطرب في ذلك اليوم، إذ لا يعرف الأب والابن والزوج من الغرباء، ولا يميز المجرم من البريء، ولا الدائن من المدين، ولا الأمر من المأمور، ولا الرئيس من المرؤوس، ولا الضيف من المضيف ولا العدو من الصديق، وأي إرباك عجيب كان سيحدث لو كانوا على هذه الشاكلة! .

وعلى سبيل الاتفاق قد تحدث هذه المسألة بين الإخوة التوائم، أو الشقيقين التوأمين المتشابهين من جميع الوجوه، وكم تحدث من المشاكل بين الناس وبينهم، وقد سمعنا ذات مرة أن امرأة كان لديها توأمان متشابهان تماماً، وكان أحدهما مريضاً، فأعطت الدواء لمعافى دون السقيم!! .

لذلك خلق الله الأصوات والألوان لتنظيم المجتمع البشري، على حد تعبير «الرازي» في تفسيره في ذيل الآية محل البحث: إن معرفة الإنسان للإنسان تحصل إما عن طريق العين أو الأذن، فخلق الله الألوان والصور والأشكال المختلفة لتعرفها العين وتشخيصها، وأوجد اختلاف الأصوات لتشخيصها الأذن، حتى أنه لا يمكن العثور في جميع العالم على إنسانين متشابهين في الوجه والصوت معاً، أي إن وجه الإنسان الذي هو عضو صغير، وصوته الذي هو موضوع بسيط، بقدرة الله جاء على مليارات الأشكال والأصوات المختلفة، وما ذلك الاختلاف إلا من آيات عظمة الله .



يقول « فريد وجدي » في دائرة معارفه، نقلا عن قول « نيوتن » العالم الغربي المعروف ( لا تشكّوا في الخالق، فإنه ممّا لا يُعقل أن تكون الضرورة وحدها هي قائمة الوجود، لأنّ ضرورة عمياء متجانسة في كل مكان وفي كل زمان لا يتصور أن يصدر منها هذا التنوع في الكائنات، ولا هذا الوجود كله بما فيه من ترتيب أجزائه وتناسبها، مع تغيرات الأزمنة والأمكنة، بل إن كل هذا لا يعقل أن يصدر إلا من كائن أزلي له حكمة وإرادة<sup>1</sup>.

ثم يختم القرآن في نهاية الآية بقوله تعالى :

**إِن فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِلْعَالَمِينَ**

فالعلماء يعرفون هذه الأسرار قبل كل أحد .

**وَمِنْ آيَاتِهِ مَنَامُكُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ وَابْتِغَاؤُكُمْ مِنْ فَضْلِهِ**

ومن علامات قدرته نومكم بالليل واستقراركم فيه، حتى لا تكون حركة ولا حس، وسعيكم للأرزاق نهارا بمزاولة أسباب المعاش ووسائله .

**إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَسْمَعُونَ**

أي إن في فعل الله ذلك لعبراً وأدلة لمن يسمعون مواعظه فيتعظون بها، ويفهمون حججه عليهم، على أن صانع ذلك لا يعجزه بعث العالم وإعادته .  
ويؤكد القرآن في نهاية هذه الآية مضيئاً :

**إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَعْقِلُونَ**

ويفهمون أن وراء هذه الخطة المدروسة يداً قادرة تقودها وتهدّيها، ولا يمكن أن تكون المسألة وليدة الصدفة والضرورة العمياء الصّماء أبداً .

يُنَبِّهنا الخالق عز وجل إلى البحث والتأمل في آياته فيقول: (تفكّروا تدبّروا، تعقلّوا)، كونوا علماء واعين لما يدور حولكم، وهذا دليل على أننا لو بحثنا هذه الآيات لتوصّلنا إلى مطلوبه سبحانه، وهو الإيمان .

<sup>1</sup> دائرة المعارف، محمّد فريد وجدي، ج 1، ص 496 (مادة اله)

## دور صندوق الزكاة في معالجة أزمة كورونا (كوفيد ١٩)



فاطمة الزهراء الراشدي

طالبة باحثة - ماستر المالية التشاركية - كلية الحقوق - فاس

بدون سابق إنذار وجد الاقتصاد العالمي نفسه مشلول الحركة بفعل الانتشار الريع لفيروس كورونا (كوفيد ١٩)، مما تسبب في أزمة اقتصادية عالمية خانقة أرخت بظلالها على كل دول العالم دون تمييز بين النامية والمتقدمة منها، والمغرب كأحد هذه الدول لم يسلم من انعكاساتها السلبية على الاقتصاد المغربي، الأمر الذي يدعوا إلى التساؤل عن الإجراءات التي يستوجب اتخاذها والحلول المتاحة الكفيلة بمعالجة هذه الأزمة.

إنه وبالرغم من كون الأزمات المالية يمكن أن تطال جميع النظم المالية، إلا أن هناك فرق بين علاجها بين النظريات الاقتصادية، ولعل الفكر الاقتصادي الإسلامي كان سابقا إلى وضع أدوات ريفية تتماشى مع تعاليم الدين الحنيف، وعلى رأسها صندوق الزكاة.

فقد أبدعت الهندسة المالية الإسلامية في إخراج الزكاة؛ كفريضة مالية عظيمة تعنى بتحقيق التكافل والتراحم، من الطابع الفردي - حيث كانت تتم بوضع بضع دراهم في يد فقير أو سائل - إلى طابع مؤسساتي، مؤسسات تعمل على جمعها وتوزيعها واستثمارها، مشكّلة بذلك امتدادا لجهود المسلمين في تطبيق فريضة ذات طابع تعبدية، اقتصادية، واجتماعية.

وقد رأى صندوق الزكاة - بشكله الحديث - النور لأول مرة بالمملكة العربية السعودية سنة ١٩٥١، تلتها مجموعة من الدول العربية كاليمن، الأردن، السودان، قطر، الجزائر وغيرها، بل تعدى الأمر ذلك إلى بعض الدول في شرق آسيا مثل اندونيسيا وماليزيا التي خاضت غمار تجربة تنظيم مؤسسة الزكاة والتي تعد من التجارب الناجحة في هذا المجال.

أما المغرب فقد ظل متأخرا في الانضمام إلى ركب الاحتكام إلى المرجعية الإسلامية على المستوى الاقتصادي، إذ لم يتم إحداث صندوق للزكاة رغم مضي ما يزيد عن عقدين من تأكيد الملك الراحل الحسن الثاني على ضرورة إحداثه<sup>1</sup>، مما يحول دون استكمال مؤسسة الهوية الإسلامية للدولة المغربية،

1- إذ طالب الملك الراحل الحسن الثاني بإحداثه مرتين الأولى سنة 1979 والثانية سنة 1998، حيث أحدث بالفعل لبيقي بدون قانون منظم وبالتالي بدون موارد إلى اليوم.

وبذلك يكون المغرب من بين الدول الإسلامية القليلة التي تغيب عنها مؤسسة قائمة بذاتها، تهتم بجباية الزكاة وتوزيعها.

### التعريف بأزمة كورونا

فيروس كورونا (كوفيد ١٩) هو آخر ما تم اكتشافه من سلالة فيروسات كورونا التي قد تصيب الإنسان والحيوان، ظهر لأول مرة في مدينة ووهان الصينية في شهر ديسمبر من سنة ٢٠١٩، وفي ظرف وجيز انتقل إلى معظم دول العالم عبر تنقل الأشخاص المصابين من الصين إلى دول العالم.

لاحظت منظمة الصحة العالمية أن فيروس كورونا (كوفيد ١٩) هو فيروس ينتقل بالعدوى من شخص لآخر ومن جغرافية لأخرى بشكل سريع<sup>1</sup>، فاستنبتت تدابير وقائية للحد من انتشاره من أهمها الحجر الصحي، حيث أغلقت الدول الحدود الجوية والبرية والبحرية.

وكغيره من دول العالم، اتخذ المغرب تحت القيادة الرشيدة لصاحب الجلالة الملك محمد السادس نصره الله، تدابير وقائية سريعة وحكيمة، عبرت عن يقظة مبكرة بالوباء، اتسمت بإعطاء الأولوية لصحة المواطن حتى وإن كان ذلك على حساب الاقتصاد الوطني، خاصة بعد إدراك المغرب لحجم الخطر الذي يمثله فيروس كورونا، والذي طأطأ وبسرعة فائقة رؤوس دول صناعية كبرى، وجعل أنظمتها الصحية المتطورة شبه عاجزة عن مواجهة زحفه، لذا تبنت السلطات المغربية خطة استباقية، قوامها اتخاذ حزمة من الإجراءات بغية التخفيف من وقع هذه الجائحة وتأثيرها على مختلف مناحي الحياة في البلد<sup>2</sup>.

ابتدأت بإجلاء المواطنين العالقين في مدينة ووهان الصينية، ثم تعليق الدراسة بالمؤسسات التعليمية ابتداء من ١٦ مارس ٢٠٢٠، وإغلاق المقاهي والمطاعم، والمساجد، ووقف التجمعات الكبرى، وإغلاق الحدود،

١- ينتقل من الإنسان المصاب إلى الإنسان السليم عن طريق الرذاذ المتناثر من الأنف أو الفم عند السعال أو التكلم، أو من خلال ملامسة الأسطح أو الأشياء التي تساقط عليها الرذاذ من الشخص المصاب، أو ملامسة المصاب نفسه عن طريق المصافحة أو غيرها. وهو فيروس يصيب الجهاز التنفسي، مما يسبب ارتفاع في درجة الحرارة، والسعال، واحتقان الأنف، وألم الحلق، وصعوبة في التنفس، والالام والأوجاع لدى معظم المصابين به، وعادة ما تكون هذه الأعراض خفيفة ومتدرجة، إذ قد يصاب بعض الناس بالعدوى دون أن تظهر عليهم الأعراض، وتزداد احتمالات الإصابة بفيروس كورونا في صفوف الأشخاص المسنين والذين يعانون من أمراض مزمنة كالسكري وضغط الدم وأمراض القلب..  
وحسب منظمة الصحة العالمية فإن فترة حضانة فيروس كورونا (كوفيد ١٩) تتراوح بين يوم واحد و14 يوما، ومتوسط هذا الفترة هو 5.1 أيام.

٢- محمد طيفوري، <https://ar.qantara> تاريخ الزيارة: 15 ماي 2020 الساعة 12:15

ودعوة المواطنين إلى التزام العزلة الصحية في منازلهم كإجراء وقائي ضروري، عقبها إحداث صندوق خاص لمواجهة تداعيات جائحة كورونا، والذي خصصت له ميزانية الدولة ١٠ مليار درهم، ثم إعلان حالة الطوارئ الصحية قانوناً<sup>1</sup> وذلك بفرض الحجر الصحي المنزلي في كل ربوع المملكة ابتداء من ٢٠ مارس ٢٠٢٠، والذي استوجب إخراج وحدات الجيش إلى شوارع المملكة، بهدف ضمان التنزيل الأمثل للتدابير المتخذة.

تم بموجب المادة الثانية من قانون حالة الطوارئ الصحية رقم ٢٠٢٠.٢٩٣ منع أي تنقل كل شخص خارج محل سكنه، إلا لضرورة قصوى حددها القانون، ومنع أي تجمع أو تجمهر أو اجتماع لمجموعة من الأشخاص بغض النظر عن السبب، إلا استثناء في حالة عقد الاجتماعات لأغراض مهنية مع مراعاة التدابير الوقائية اللازمة، وكذا إغلاق المحلات التجارية وغيرها من المؤسسات التي تستقبل العموم. كما أعطى بموجب المادة الثالثة منه للسلطة التنفيذية كامل الصلاحية لاتخاذ جميع التدابير التي يستلزمها حفظ النظام العام الصحي في ظل حالة الطوارئ المعلنة، من فرض قيود على التنقل، ومنع التجمعات، وإغلاق المحلات المفتوحة للعموم وغيرها.

في ظل كل هذه التدابير وجدت شريحة كبيرة من المواطنين، نفسها دون مورد رزق، مما دفع بالحكومة إلى السعي للتخفيف من تداعيات ما اتخذته من إجراءات لمواجهة هذه الجائحة، مستغلة الصندوق المحدث لغرض تدبير مخاطر الفيروس، حيث أقرت عدة إجراءات تهم الأنشطة المتضررة في المجال الاقتصادي، واعتمدت في المجال الاجتماعي حزمة من التدابير، على رأسها التعويض عن توقف الشغل بالنسبة للأفراد الخاضعين لنظام الحماية الاجتماعية، ومنح دعم مالي مباشر لأرباب الأسر المتوفرة وغير المتوفرة على بطاقة رميد والمتوقفة عن العمل، في شكل إعانات مالية تتراوح قيمتها بين ٨٠٠-١٢٠٠ درهم.

كما تكبدت الميزانية تكاليف التصدي والاحتواء من انقراض، وعلاج، وإجراءات احترازية لقطاع الصحة والقطاعات الاجتماعية (كمات، البذل الطبية، أجهزة كشف المخبري...)؛ بتكاليف باهضة وآخذة في الارتفاع، وزيادة مصاريف القطاع الأمني الذي يحرص على حفظ الصحة العامة، ومراقبة مدى الالتزام

1 - مرسوم بقانون رقم 2.20.292 الصادر في 28 رجب 1441هـ/23 مارس 2020 م، المتعلق بسن أحكام خاصة بحالة الطوارئ الصحية وإجراءات الإعلان عنها، المنشور بالجريدة الرسمية عدد 6867 مكرر. و مرسوم رقم 2.20.293 صادر في 29 رجب 1441هـ/24 مارس 2020م، بإعلان حالة الطوارئ الصحية بسائر أرجاء التراب الوطني لمواجهة تفشي فيروس كورونا كوفيد 19. المنشور بالجريدة الرسمية عدد 1783.

بإجراءات الحجر الصحي، وغيرها من التكاليف التي تثقل كاهل الميزانية بنفقات إضافية، في ظل وجود انكماش على مستوى الإيرادات (توقف مداخيل حركة التصدير بنسبة عالية، توقف مداخيل الجمارك، توقف أداء الضرائب المباشرة وغير المباشرة..).

وفي ظل هذا الوضع الملاحظ أن سيولة صندوق تدبير جائحة كورونا لا تكفي لتغطية هته النفقات والتي في ارتفاع مستمر، الأمر الذي يستوجب البحث عن آليات مالية جديدة تساهم في تأمين النفقات الاستعجالية إلى جانب صندوق كورونا المحدث أو كبديل له بعد مضي هذه الأزمة، أهمها صندوق الزكاة وذلك لعوامل عدة:

- كل الجوائح ومن ضمنها جائحة كورونا لها بعد نفسي، يولد لدى الفرد المسلم الشعور بالخوف الذي يحيي فيه الوازع الديني من جديد، ويدفعه لتطهير النفس والتقرب من الله عز وجل بشتى العبادات والطاعات ومن ضمنها الزكاة كفريضة، والصدقات كقربة لنيل رضى الله عزوجل، الأمر الذي سيدفع المواطنين المغاربة المسلمين إلى إخراج مال الزكاة ودفعه لصندوق الزكاة.
- إصدار فتاوى بجواز تعجيل الزكاة في ظل الظرفية الاستثنائية التي فرضها فيروس كورونا<sup>1</sup>، مما سيحفز المزكين على تعجيل دفعها لصندوق الزكاة.
- صندوق الزكاة هو من الأدوات المالية الإسلامية، التي أثبتت نجاعتها في معالجة الأزمات الاقتصادية، والمستفاد من الاقتصاد المالي الإسلامي الذي هو نظام رباني شامل وصالح لكل زمان.
- باعتبار صندوق الزكاة من الأدوات المالية الإسلامية، فإحداثه سيساهم في استكمال الهوية الإسلامية للدولة المغربية، خاصة وأن الملك الراحل الحسن الثاني قد أكد على ضرورة إحداثه.

#### التعريف بصندوق الزكاة

شرعت فريضة الزكاة لمعالجة العديد من الأزمات ذات الطابع الاقتصادي، كالفقر، البطالة، وأزمة التشغيل، وقد أثبتت نجاعتها وفعاليتها في ذلك على مر الزمن، ومن ثم كانت الزكاة إحدى الركائز المهمة في دعم التنمية الاجتماعية في المنظومة الاقتصادية، ومن أجل أن تحقق الزكاة أهدافها المنشودة، كان لابد

1 - فتوى مصطفى بنحمزة، عضو المجلس العلمي الأعلى، موقع هسبرس.

لها من مؤسسات متخصصة، تقوم على إدارة شؤونها وتصريفها في مصارفها الشرعية بكل أمانة، مما أدى إلى أحداث صناديق للزكاة في عدد من الدول<sup>1</sup>.

وما أحوجنا في وقتنا الراهن لهذه الوسيلة الربانية خاصة مع تفشي أزمة كورونا.

#### مدلول صندوق الزكاة:

يقصد بصندوق الزكاة (مؤسسة الزكاة) كيان قانوني تحت إشراف الدولة، يتولى جمع الزكاة وإنفاقها في مصارفها الثمانية وفقا لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، اقتضتها ظروف التطبيق المعاصر لفريضة الزكاة، وقد تكون في شكل لجنة أو صندوق أو مؤسسة، أو جمعية أو نحو ذلك<sup>2</sup>. كما تم تعريفه بكونه "مؤسسة دينية واجتماعية تعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف وهي التي تضمن له التغطية القانونية"<sup>3</sup>.

وفي تعريف آخر يقصد به "هيئة حكومية ومؤسسة دينية اجتماعية، تعمل تحت نظارة وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، والتي تضمن له التغطية القانونية بناء على القانون المنظم لمؤسسة المسجد، تقوم بتحصيل وجباية الزكاة عبر فروعها المتواجدة في مختلف المناطق، ثم تقوم بتوزيعها عبر الفروع. وتقوم بفتح حسابات بريدية على مستوى كل منطقة، تكون تابعة لصندوق الزكاة"<sup>4</sup>.

#### خصائص صندوق الزكاة:

تتميز مؤسسة الزكاة بمجموعة من الخصائص التي ضبط مهامها وتميزها عن مجموعة من المؤسسات، ومن أهم هذه الخصائص ما يلي:

- المحلية والمركزية في الزكاة: اتفق أهل العلم على أن الزكاة تنفق في المكان الذي جمعت منه فما زاد من فضل فيؤخذ لغيره من أهل الحاجة أي لا يجوز استخراج الزكاة من موطن جمعها إلا إذا استغنى أهلها عنها.

1 - بلعيد حياة ودولي سعاد، صندوق الزكاة الجزائري كأداة مكملة للصناعة المالية الإسلامية-الصندوق القطري كنموذج للنجاح، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي لمنتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية الإسلامية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، يومي 5 و 6 رجب 1435هـ / 5 و 6 ماي 2014، ص 3 و 4 بتصرف.

2- شحاتة حسين حسين الموجبات الشرعية لإنشاء صندوق الزكاة، دون ذكر الطبعة والسنة ص 4

3 - فراج نور الهدى ويعقوب آسيا، دور صندوق الزكاة في تمويل المشاريع الاستثمارية -دراسة حالة صندوق الزكاة بولاية البويرة، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ألكلي محمد أولحاج -البويرة- الجزائر، س ج 2013/2014، ص 196.

4- سليمان ناصر وعواطف محسن، تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الإسلامي حول تطويل نظام إسلامي شامل، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2011، ص 13.



- جباية الزكاة وتوزيعها من أعمال السيادة: أجمع الفقهاء على أن الأصل في جباية الزكاة وتوزيعها من أعمال السيادة في الدولة، إذ تتولى الدولة ذلك بنفسها، وذلك بواسطة الأشخاص الذي تقوم بتعيينهم.

- استقلالية مؤسسة الزكاة: تتمتع مؤسسة الزكاة باستقلالية ذاتية، إذ لا علاقة لها ببقية موارد الدولة وأوجه إنفاقها<sup>1</sup>.

#### أهداف صندوق الزكاة

يهدف صندوق الزكاة لتحقيق الغايات التالية:

- الدعوة إلى أداء فريضة الزكاة والتي هي ركن من أركان الإسلام وإحيائها في نفوس المسلمين، وتعاملاتهم.

- جمع المساعدات والتبرعات والهبات وأموال الصدقات النقدية.

- القيام بأعمال البر والخير التي دعا إليها الدين الإسلامي الحنيف.

- توزيع أموال الزكاة على الجهات التي حددها الشارع جل وعلا.

- زيادة أبواب الرزق من خلال استثمار جزء من أموال الزكاة في المشاريع الاستثمارية أو استخدام صيغ التمويل أو آلية القرض الحسن، للتخفيف من حدة الفقر وتطوير التنمية المحلية<sup>2</sup>.

#### مهام صندوق الزكاة

تتجلى مهام صندوق الزكاة فيما يلي:

- إعداد وحصر وتسجيل المكلفين بالزكاة حتى يتسنى للعاملين عليها مطالبتهم بالزكاة المستحقة عليهم في مواعيد استحقاقها.

- حصر وتسجيل مستحقي الزكاة تمهيدا لإيصال الزكاة إليهم في مواعيد استحقاقها.

- مساعدة المكلفين من الأفراد والشركات على حساب مقدار الزكاة الواجبة عليهم.

<sup>1</sup>-محمد دمان ذبيح، الآليات الشرعية لمعالجة البطالة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع الاقتصاد الإسلامي كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإنسانية، جامعة لعقيد لخضر، باتنة، س ج 2007/2008، ص 142.

<sup>2</sup>-فراج نور الهدى، يعقوب آسيا، دور صندوق الزكاة في تمويل المشاريع الاستثمارية-دراسة حالة صندوق الزكاة بولاية البويرة، م س، ص 197

- تحصيل الزكاة من المكلفين سواء كانوا أفراد أم شركات في ضوء خطط وقواعد حساب لكل مال من الأموال الخاضعة للزكاة .
  - توزيع الزكاة على مصارفها الشرعية على ضوء القواعد والمقاصد الشرعية الضابطة لصرف الزكاة .
  - نشر الوعي الزكوي في المجتمع المسلم من خلال إعداد وتنظيم الحلقات النقاشية والدورات التكوينية والمؤتمرات العلمية والمحاضرات، مع توفير كل ذلك باللغات المختلفة .
  - إعداد الموازنات التقديرية لحصيلة الزكاة ومصارفها .
  - الإجابة على الاستفسارات المختلفة للمكلفين بأداء الزكاة وكذا إصدار الفتاوى بشأن زكاة الأموال المعاصرة، وقد وفرت بعض بيوت الزكاة في هذا الصدد خدمة الرد الشرعي بالهاتف .
  - إنشاء المشاريع المحلية، الدولية، والإنسانية<sup>1</sup> .
- أهمية صندوق الزكاة:

- تكمن أهمية إنشاء صندوق الزكاة في النقاط الآتية:
- وجود بيت أو جهة تتولى حساب وتحصيل الزكاة، وإنفاقها في مصارفها الشرعية يعد أحد المقومات الضرورية، لتطبيق نظام الزكاة .
- العمل على تمويل الحاجيات الضرورية للفئات المستحقة للزكاة وهو ما لا يتحقق في قيام كل مكلف بإخراج كل مكلف بشكل فردي .
- وجود هيئة وجهة أو مؤسسة تولى أمر الضريبة لا يغني عن وجود جهة تتولى أمر الزكاة فكلاهما ليس بديلاً للأخر للاختلاف الزكاة عن الضريبة<sup>2</sup> .

## كفاءة صندوق الزكاة في معالجة أزمة كورونا

يمكن معالجة أزمة كورونا (كوفيد ١٩) من خلال صندوق الزكاة عن طريق توجيه أمواله للفئات المستحقة للزكاة والمتضررة من تدابير الحجر الصحي التي أدت إلى شبه توقف كلي للاقتصاد .

### إعانة المتضررين من أزمة كورونا

1- سميحة عاشوري، سناء طيار مدى كفاءة مؤسسات الزكاة في تمويل التنمية المحلية دراسة حالة صندوق الزكاة لولاية سطيف مذكرة تخرج لنيل شهادة الليسانس في العلوم الاقتصادية جامعة فرحات عباس سطيف كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير الموسم الجامعي 2013/2014 ص 11/12

2- أبو النصر عصام، صناديق ومؤسسات الزكاة (أهمية ومهام، مقومات النجاح) 2015 ص 66

يمكن لصناديق الزكاة المساهمة في معالجة أزمة كورونا (كوفيد ١٩) من خلال جمع أموال الزكاة التي تدفع إلى مؤسسات الزكاة التي تشرف عليها الدولة، ويعاد توزيعها على مستحقيها في مجموع التراب الوطني من الأشخاص المتضررين من جراء اتخاذ إجراءات الحجر الصحي، التي تمخض عنها توقيف جل الأنشطة التجارية والصناعية والحرفية والخدمية، من الأجراء والمستخدمين والعمال الذين انقطع دخلهم بانقطاع مورد الرزق، وذلك في شكل إعانات ومساهمات مالية، لشراء المواد الغذائية الأساسية، ومواد التطهير، والكمادات وغيرها، وكذا إعانة المقاولات التي تعاني صعوبات من جراء إجراءات الحجر الصحي لاستكمال نشاطها (مصاريف التسيير، والمصاريف الجارية...).

### المحور الثالث: تجارب صندوق الزكاة

#### صندوق الزكاة الجزائري:

هو هيئة شبه حكومية ومؤسسة دينية اجتماعية، تقوم على ترشيد أداء الزكاة جمعا وصرفا، في إطار أحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السارية للعمل بها في مجال الشريعة الإسلامية،<sup>1</sup> وقد تم تأسيسه في الجزائر سنة ٢٠٠٣، تحت وصاية وإشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف وتحت رقابتها، شعاره "لا تعطيه لبقى فقيرا وإنما ليصبح مزكيا"، يقوم بتحصيل وجباية الزكاة عبر فروع المتواجدة في مختلف ولايات الجزائر، ثم يقوم أيضا بتوزيعها على مصارفها الشرعية عبر نفس الفروع، وقد انطلقت التجربة في البداية بولايتين نموذجيتين هما عنابة وسيدي بلعباس، وفي سنة ٢٠٠٤ تم تعميم هذه العملية على كافة ولايات الجزائر الثماني والأربعين<sup>2</sup>.

وقصد تجسيد الأهداف والغايات التي أحدثت من أجلها صندوق الزكاة الجزائري فقد تم توجيهه لدعم وتمويل مشاريع تشغيل الشباب، وتمويل مشاريع الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، والتمويلات المصغرة، مساعدة المؤسسات الغارمة القادرة على الانتعاش، إنشاء شراكات بين صندوق استثمار أموال الزكاة وصندوق البركة الجزائري، دعم المشاريع المضمونة من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات

1- عبد الحكيم المياني ودلال سادة، تقييم دور الزكاة في تنويع الاستثمارات الاقتصادية- دراسة الحالة: تقييم أداء صندوق الزكاة لولاية برج بوعرييج- مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال، جامعة بسكرة، العدد 06/ مارس 2018م، ص37.

2- مسدور فارس ومحمد هشام، دور الهندسة المالية في تطوير أساليب استثمار أموال الزكاة في الجزائر- دراسة حالة القروض الحسنة المقدمة من طرف صندوق الزكاة في الجزائر، م س، ص 9.

الصغيرة والمتوسطة<sup>1</sup>.

ومن بين إنجازات صندوق الزكاة الجزائري التخفيف من البطالة، إذ تمكن من توفير عمل لأكثر من ١٠٠٠٠ شاب ما بين ٢٠٠٣-٢٠١٠، وتقدر نسبة الأموال الموجهة إلى القرض المصغر ب ٣٧.٥ من أموال الصندوق، إذ أن ٢.٥٢ مليار دينار هي حصيلة الزكاة لفترة ٢٠٠٣-٢٠١٠، ورفع سقف القرض الحسن من ٣٠٠ ألف دينار إلى ٥٠٠ ألف دينار.

### ديوان الزكاة السوداني

تعتبر السودان من بين الدول التي تبنت النظام الإلزامي في جمع الزكاة، وقد مرت هذه التجربة بخمسة مراحل، آخرها سنة ٢٠٠١، هو هيئة مستقلة ذات شخصية اعتبارية، تدار بقانون ولوائح ونظم خاصة، ولا تكون خاضعة للنظام الإداري الحكومي، إلا فيما ينص عليه القانون<sup>2</sup>.

وقد حقق هذا الصندوق نجاحا باهرا، إذ استهل تطبيقه بتوجيه التمويل للمشاريع الفردية، ثم انتقل بعد ذلك إلى التمويل الجماعي، حيث قام الديوان بتمليك مشاريع للإعاشة الجماعية لمجموعة من الأسر، كما تم إنشاء عدة مشاريع رائدة، منها:

- إنشاء مزارع جماعية للألبان، الدواجن، ورش الحدادة، مصانع الملابس الجاهزة.
- حفر الترع الزراعية التي توفر الماء لسقي المزروعات.
- تنفيذ فكرة قوارب الصيد للأسر المحتاجة في المدن الساحلية.
- مساعدة المستحقين في بعض الولايات الزراعية الكبرى، وذلك بشراء آلات لحرث أراضي الفقراء والمساكين وتمليكهم البذور المحسنة وتوفير الأسمدة ونحوها مما كان له أكبر أثر في زيادة الإنتاج وتوفير القوت العام لهذه الأسر بل إن بعضها تحصلت على إنتاج وفير دفعت منه الزكاة<sup>3</sup>.

### مؤسسة بيت المال ماليزيا:

اهتمت ماليزيا بالزكاة اهتماما كبيرا، وتم تأسيس جهاز الزكاة الذي أسمته "بيت المال" سنة ١٩٧٤، والغرض منه تكوين مؤسسة مالية إسلامية تهدف إلى بناء المجتمع والبحث عن الحلول للمشكلات

1- فراج نور الهدى، يعقوب أسيا، م س، ص 110، بتصرف.

2- سناء طيار، سميحة عاشوري، م س، ص 19، بتصرف.

3- صالح بن محمد الفوزان، م س، ص 139، بتصرف.

الاجتماعية من خلال التخفيف من الفقر أو القضاء عليه، ومن الناحية الاقتصادية المساهمة في التخفيف من أعباء الموازنة العامة للدولة والمساهمة في دعمها<sup>1</sup>، من خلال توفير مناصب عمل وتوفير مشاريع استثمارية، إذ أن الدخل التي يحققها الأفراد من جراء مزاوتهم لأعمالهم الجديدة ستزيد من الإنفاق، الشيء الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج، وهذا ما يؤدي إلى الإنعاش في الاقتصاد والحد من الانكماش الاقتصادي.

ويتم توزيع الزكاة عن طريق مركز جباية وتحصيل الزكاة، الذي يقوم بتحصيلها من طرف رجال الأعمال أو من المؤسسات، ويستخدم في ذلك أساليب إحصائية دقيقة ونظم محاسبة متطورة، أما توزيعها فهو موكل لبيت المال<sup>2</sup>.

### آفاق إحداث صندوق الزكاة بالمغرب

في أواخر تسعينيات القرن الماضي، دعا الملك الراحل الحسن الثاني إلى إحداث صندوق الزكاة كأداة لتوفير الموارد المالية لدعم ميزانية الدولة، لكن فكرة إخراج هذا الصندوق إلى الوجود أقبرت، ولم ير النور، واليوم عاد مطلب إحداثه وتفعيله ليطفو على السطح في ظل حاجة الدولة إلى موارد مالية إضافية لتدبير الحالة الاستثنائية التي فرضتها جائحة كورونا كوفيد 3١٩.

وهناك من يرى بأن التأخر في تفعيل صندوق الزكاة بالمغرب يعزى لجملة من الأسباب فرضها سياق كل مرحلة على حدة، ففي البدء كانت هناك الرغبة في التأنى، وطلب بعض الوقت حتى تتوفر شروط الانضباط لأحكام الشريعة الإسلامية وتأطير المراقبة الشرعية لهذا الصندوق، ثم أثرت القضية التقنية بإحالاتها الشرعية والسياسية، وتتعلق بالصيغة التي تدمج فيها الزكاة في مالية الدولة ومدى أثر ذلك على موارده، فضلا عن طريق تحصيلها وتوزيعها والحساسية التي يمكن أن تثيرها، ثم تأخر التفعيل مرة أخرى بسبب ظهور المبادرة الوطنية للتنمية البشرية وعدم تصور نضج تصور للعلاقة بين الصندوق وبين

1- رفيق يوسف وبهلول لطيفة، فعالية البديل الشرعي في تمويل عجز الموازنة العامة للدولة -قراءة في التجربة الماليزية ومحاولة الاستفادة منها في الجزائر- مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، ع خاص، المجلد رقم 1، أبريل 2018، ص 265.

2 - رفيق يوسف وبهلول لطيفة، فعالية البديل الشرعي في تمويل عجز الموازنة العامة للدولة -قراءة في التجربة الماليزية ومحاولة الاستفادة منها في الجزائر، م س، ص 265.

3 - محمد الراجي، صندوق الزكاة مورد مالي ضخم ينتظر التفعيل منذ أربعين عاما، m.hespress.com

هذه المؤسسة الوليدة<sup>1</sup>. بينما هناك من يرى أن الدولة المغربية كان لها دائما عقدة ربط الشأن الاقتصادي بالشأن الديني<sup>2</sup>.

ومهما كانت أسباب عدم تفعيل صندوق الزكاة من قبل، فإن الظرفية الراهنة تقتضي ضرورة إحدائه ليساهم إلى جانب صندوق تدبير جائحة كورونا المحدث في معالجة تداعيات أزمة كورونا كوفيد ١٩، وليكون بديلا دائما له بعد انقضاء حالة الطوارئ الصحية بإذن الله. إذ قد تبلغ إيرادات صندوق الزكاة من أموال زكاة الفطر مثلا:

إذا افترضنا أن عدد سكان المغرب لسنة ٢٠٢٠ هو ٣٦ مليون نسمة، وأن متوسط قيمة زكاة الفطر هو ١٣ درهم فإن إيرادات صندوق الزكاة هي: ٤٦٨٠٠٠٠٠٠٠ درهم. وهو مبلغ مالي ضخم يمكن توجيهه لمواجهة تداعيات أزمة كورونا في ظل الظرفية الراهنة، كما يمكن توجيهه لإقامة مشاريع تنموية مهمة بعد مضي هذه الأزمة.

كما أن إيرادات صندوق الزكاة إن كانت فقط في حدود ٢٪ من الدخل الإجمالي بالمغرب، فهذا يعني أنه سيوفر لميزانية الدولة أكثر من ٢٠٠٠ مليار في السنة، ما يمكن من خلق استثمارات ضخمة في القطاعات الاجتماعية الأساسية كالـتعليم، والصحة، والإسكان، والنقل وغيرها<sup>3</sup>.

ختاما يمكن القول بأن الأزمات المالية وإن كانت يمكن أن تطال جميع النظم المالية، إلا أن هناك فرق بين في علاجها بين النظريات الاقتصادية، إذ أن النظام الاقتصادي الإسلامي ابتكر أدوات مالية إسلامية قادرة على معالجة الأزمات بشكل فعال لكونها تجمع بين الكفاءة الاقتصادية والمصادقية الشرعية.

صندوق الزكاة كآلية مالية جديدة سيساهم بشكل فعال في تأمين النفقات الاستعجالية إلى جانب صندوق كورونا المحدث أو كبديل له بعد مضي هذه الأزمة، لأن إيراداته ستكون بشكل مستمر لا ينقطع، بينما صندوق تدبير جائحة كورونا ستنقطع إيراداته بمجرد مضي أزمة كورونا بإذن الله.

إحداث صندوق الزكاة من الأدوات المالية الإسلامية، سيساهم في استكمال الهوية الإسلامية للدولة المغربية، خاصة وأن الملك الراحل الحسن الثاني قد أكد على ضرورة إحدائه.

1 - عبد السلام بلاجي، تصريح لموقع "عربي 21"

2 - عبد الرحمان لحو، تصريح لموقع "عربي 21"

3 - عمر الكتاني، تصريح لموقع هيسبريس.

## المراجع:

- ابن منظور، لسان العرب، ج الرابع.
- أبو النصر عصام، صناديق ومؤسسات الزكاة (أهمية ومهام، مقومات النجاح) ٢٠١٥.
- الدردير أبو البركات سيدي أحمد، الشرح الكبير، دار الفكر، بيروت، دون ذكر الطبعة والسنة، الجزء الرابع.
- شحاتة حسين حسين الموجبات الشرعية لإنشاء صندوق الزكاة، دون ذكر الطبعة والسنة.
- الصادق عبد الرحمان الغرياني، أحكام المعاملات المالية في الفقه الإسلامي، الجامعة المفتوحة، طرابلس، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢.
- محمود حسين صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي: دراسة مصرفية تحليلية مع ملحق الفتاوى الشرعية، دار وائل للنشر، عمان، ٢٠٠١.
- عبلة لمسلف، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية - دراسة مقارنة-، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، س ج ٢٠٠٦/٢٠٠٥.
- فراج نور الهدى ويعقوب آسيا، دور صندوق الزكاة في تمويل المشاريع الاستثمارية - دراسة حالة صندوق الزكاة بولاية البويرة، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أكلي محمد أولحاج - البويرة - الجزائر، س ج ٢٠١٤/٢٠١٣.
- محمد دمان ذبيح، الآليات الشرعية لمعالجة البطالة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع الاقتصاد الإسلامي كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإنسانية، جامعة لعقيد لخضر، باتنة، س ج ٢٠٠٨/٢٠٠٧.
- مسدور فارس ومحمد هشام، دور الهندسة المالية في تطوير أساليب استثمار أموال الزكاة في الجزائر - دراسة حالة القروض الحسنة المقدمة من طرف صندوق الزكاة في الجزائر، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية الإسلامية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، ومي ٥ و ٦ رجب ١٤٣٥ هـ / ٥ و ٦ ماي ٢٠١٤.
- سميحة عاشوري، سناء طيار مدى كفاءة مؤسسات الزكاة في تمويل التنمية المحلية دراسة حالة صندوق الزكاة لولاية سطيف، مذكرة تخرج لنيل شهادة الليسونس في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، س ج ٢٠١٤/٢٠١٣.
- برتيمة عبد الوهاب، تجربة الجزائر في التمويل غير الربحي: الزكاة والأوقاف، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية الإسلامية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، يومي ٥ و ٦ رجب ١٤٣٥ هـ / ٥ و ٦ ماي ٢٠١٤.
- بلعيد حياة ودولي سعاد، صندوق الزكاة الجزائري كأداة مكمل للصناعة المالية الإسلامية - الصندوق القطري كنموذج للنجاح، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية الإسلامية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، يومي ٥ و ٦ رجب ١٤٣٥ هـ / ٥ و ٦ ماي ٢٠١٤.
- سليمان ناصر وعواطف محسن، تجربة الجزائر في تمويل المشاريع الصغيرة بصيغة القرض الحسن، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الإسلامي حول تطوير نظام إسلامي شامل، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، ٢٠١١.
- علاش أحمد وقراطمية زهية، تجربة صندوق الزكاة الجزائري في تمويل المشروعات الصغيرة - دراسة حالة صندوق الزكاة لولاية البليدة-، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة، يومي ٢٠-٢١ ماي ٢٠١٣، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية، جامعة سعد دحلب بالبليدة، الجزائر.
- رفيق يوسف وبهلول لطيفة، فعالية البديل الشرعي في تمويل عجز الموازنة العامة للدولة - قراءة في التجربة الماليزية ومحاولة الاستفادة منها في الجزائر - مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، ع خاص، المجلد رقم ١، أبريل ٢٠١٨.
- عبد الحكيم الملياني ودلال سانة، تقييم دور الزكاة في تنويع الاستثمارات الاقتصادية - دراسة الحالة: تقييم أداء صندوق الزكاة لولاية برج بوعرييج - مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال، جامعة بسكرة، العدد ٦ / مارس ٢٠١٨.



- ظهير شريف رقم ١٤٠١٤٠١٩٣ صادر في فاتح ربيع الأول ١٤٣٦ (٢٤ ديسمبر ٢٠١٤) بتنفيذ القانون رقم ١٠٣.١٢ المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها، الجريدة الرسمية عدد ٢٣٢٨ بتاريخ فاتح ربيع الآخر ١٤٣٦ (٢٢ يناير ٢٠١٥)، ص ٤٦٢.
- مرسوم بقانون رقم ٢٠٢٠.٢٩٣ الصادر في ٢٨ رجب ١٤٤١/٢٣ مارس ٢٠٢٠، المتعلق بسن أحكام خاصة بحالة الطوارئ الصحية وإجراءات الإعلان عنها، المنشور بالجريدة الرسمية عدد ٦٨٦٧ مكرر.
- مرسوم رقم ٢٠٢٠.٢٩٣ صادر في ٢٩ رجب ١٤٤١/٢٤ مارس ٢٠٢٠، بإعلان حالة الطوارئ الصحية بسائر أرجاء التراب الوطني لمواجهة تفشي فيروس كورونا-كوفيد ١٩. المنشور بالجريدة الرسمية عدد ١٧٨٣.
- موقع "عربي ٢١"
- موقع "هيسبريس".
- <https://ar.qantara.com> موقع

# شركات التكنولوجيا ترد على ضرائب التكنولوجيا الأوروبية

نقل العبء الضريبي ريثما يتم التركيز على الإصلاح الضريبي الدولي

## البوابة العربية للأخبار التقنية<sup>1</sup>

ردت شركات التكنولوجيا في الولايات المتحدة على ضرائب التكنولوجيا الأوروبية من خلال تمرير التكاليف، وكانت أوروبا لسنوات عديدة غير راضية عن العادات الضريبية لشركات التكنولوجيا.



لاحظ المنظمون والسياسيون في كثير من الأحيان، أن هذه الشركات تجني مبالغ هائلة من المواطنين الأوروبيين، مقابل دفع ضرائب زهيدة.

وفي غياب إصلاح شامل للنظام الضريبي العالمي، أدخل عدد من الدول الأوروبية ضرائب جديدة تستهدف هذه الشركات على وجه التحديد.

وأعلنت كل من جوجل وآبل وأمازون على مدار الشهر

الماضي عن تغييرات في الأسعار لعملاء المؤسسات في المملكة المتحدة مصممة خصوصاً لتعويض ضريبة الخدمات الرقمية الجديدة التي قدمتها حكومة المملكة المتحدة.

وتؤدي ضريبة الخدمات الرقمية الجديدة إلى زيادة الضرائب على أي إيرادات تنتجها شركات البحث وخدمات التواصل الاجتماعي والأسواق عبر الإنترنت بنسبة ٢٪. ورداً على ذلك، تعمل آبل على تغيير طريقة دفعها لرسوم المطورين في **App Store** في المملكة المتحدة.

وعلاوة على ضريبة القيمة المضافة المعتادة البالغة ٢٠٪ التي تدفعها للحكومة عند كل عملية شراء، فإن ضريبة الخدمات الرقمية الجديدة تضيف نسبة ٢٪ إضافية قبل تقسيم ما تبقى بين المطور وآبل، مما يعني أموالاً أقل لكليهما.

وفي غضون ذلك، تعمل جوجل على زيادة رسوم جميع الإعلانات التي يتم شراؤها على إعلانات جوجل ويوتيوب في المملكة المتحدة بنسبة ٢٪.

<sup>1</sup> البوابة العربية للأخبار التقنية، ٣-٩-٢٠٢٠، رابط

وقالت متحدثة باسم جوجل: ضرائب الخدمات الرقمية تزيد من تكلفة الإعلانات الرقمية، وعادةً ما يتحمل العملاء هذه الأنواع من الزيادات في التكلفة، ومثل الشركات الأخرى المتأثرة بهذه الضريبة، سنضيف رسوماً إلى فواتيرنا اعتباراً من شهر نوفمبر.

وبدءاً من الأول من شهر سبتمبر، زادت أمازون أيضاً الرسوم للبائعين الخارجيين بنسبة ٢٪، وأخبرت البائعين أنها أوقفت في السابق هذه الزيادة أثناء مناقشة ضريبة الخدمة الرقمية في المملكة المتحدة.

لكن عملاقة التجارة الإلكترونية ستزيد رسوم الإحالة، ورسوم **FBA**، ورسوم تخزين **FBA** الشهرية، ورسوم **MCF** بنسبة ٢٪ في المملكة المتحدة؛ لتعكس هذه التكلفة الإضافية بعد أن تم تمرير التشريع.

ولا يقتصر الأمر على المملكة المتحدة فقط، بل كانت الدول الأوروبية تعتزم في الأصل فرض ضريبة عالمية جديدة على شركات التكنولوجيا الكبرى، لكن المفاوضات انهارت قبل عدة أشهر بعد أن رفضت الولايات المتحدة.

ومضت بعض الدول الأوروبية، ومن ضمنها المملكة المتحدة وفرنسا وإيطاليا، قدماً بغض النظر عن ذلك، وقدمت ضرائب وطنية جديدة خاصة بها.

وتقول شركات التكنولوجيا: إنها تريد إطاراً عالمياً جديداً لفرض ضرائب على التكنولوجيا، وقالت جوجل: نواصل تشجيع الحكومات عالمياً على التركيز على الإصلاح الضريبي الدولي بدلاً من تطبيق ضرائب جديدة أحادية الجانب.

بينما قالت أمازون: مثل العديد من الآخرين، شجعنا الحكومة لمتابعة اتفاقية عالمية بشأن فرض الضرائب على الاقتصاد الرقمي على مستوى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بدلاً من الضرائب الأحادية الجانب، بحيث تكون القواعد متسقة عبر البلدان وأكثر وضوحاً وإنصافاً للشركات.

## أهمية الادخار في مواجهة الأزمات



مصطفى أماخير

باحث بسلك الدكتوراه بكلية الشريعة جامعة ابن زهر

إن من الدروس التي يجب تعلمها من جائحة كورونا إدراك أهمية الادخار، خاصة الادخار الاحتياطي، وذلك لتلافي الأضرار الاجتماعية الناتجة عن الأزمات والأوبئة كإجراء عقلاني شرعي، وتأتي هذه المقالة لتسليط الضوء على سنة الادخار.

(الادّخار) في اللغة، افتعال من (الدُّخِر)، بمعنى: الاتخاذ والحفظ، وأصلها: (اذتخار)، فقلبت التاء ذالاً، وأدغمت فيها الذال الأصليّة، فصارت ذالاً مشدوداً، ثم أبدلت الذالُ ذالاً (1)، والمذاخر: الجوف والعروق المدخّرة للطعام، قال الشاعر (2):

فلما سقيناها العكيس تملّأت      مذاخرها وامتدّ رشحا وريدها

قال تعالى: **وَأَنْبِئُكُمْ بِمَا تَأْكُلُونَ وَمَا تَدَّخِرُونَ فِي بُيُوتِكُمْ** [آل عمران: ٤٩]، قال ابن كثير: أي: أخبركم بما أكل أحدكم الآن، وما هو مدخر في بيته لغده (3).

والادخار كمصطلح اقتصادي يمكن التمييز فيه بين الادّخار الإنتاجي: الذي هو استثمار جزء من الدخل فيما يأتي بدخل جديد، والادّخار الاحتياطي: الذي هو اقتطاع جزء من الدخل على سبيل التوفير والاحتياط. وهذا الثاني هو محل كلامنا.

والإسلام كما أمر بالإنفاق، سواء الإنفاق الواجب كالزكاة، أو الإنفاق التطوعي كالصدقات والهبات، أمر

أيضاً بالادخار، قال تعالى على لسان يوسف عليه السلام: **قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ**

**فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَكُلُونَ\* ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا**

**تُحْصِنُونَ** [يوسف: ٤٧-٤٨]. وكما هو معروف فإن الجائحة التي أصابت مصر في ذلك الوقت هو سبع

(1) انظر: لسان العرب 3/ 1490 (ذخر).

(2) المفردات في غريب القرآن للراغب الأصفهاني ط دار القلم (ص: 326)

(3) تفسير ابن كثير ت سلامة (2/ 45)

سنوات من الجفاف، فكان الحل الذي قام به يوسف عليه السلام وهو الحفيظ العليم بتوفيق من الله الادخار والاستبقاء على الحب في السنابل، لمواجهة الجائحة والتخفيف من أثرها، يقول ابن كثير في تفسير هذه الآية: أي مهما استغللت في هذه السبع السنين الخصب، فادخروه في سنبله ليكون أبقى له وأبعد عن إسراع الفساد إليه إلا المقدار الذي تأكلونه، وليكن قليلا قليلا، لا تسرفوا فيه لتنتفعوا في السبع الشداد(1).

يقول الطاهر ابن عاشور: كان ما أشار به يوسف عليه السلام على الملك من الادخار تمهيدا لشرع ادخار الأوقات للتموين (2).

ويقول علي صبح في كتابه: "التصوير القرآني للقيم الخلقية والتشريعية": وهنا يشرع القرآن الكريم الادخار لتوقع واحتمال النقصان في السنين العجاف (3).

فإجراء يوسف عليه السلام هذا الذي جاء بالتخفيف من الجائحة أصل في الاستعداد لكل الجوائح والكوارث، وأن هذا الاستعداد من فعل العقلاء. وتأكيدا لهذا المبدأ يقول صلى الله عليه وسلم: (إنما نهيتكم عن أكل لحوم الأضاحي لأجل الدافة التي دفت، ألا فكلوا وادخروا وانتجروا)(4) أي: اطلبوا الأجر بالإطعام. فيقسمها أثلاثاً على الأوامر الثلاثة.

يقول القرطبي رحمه الله في تفسيره: اختلف العلماء في الادخار على أربعة أقوال. روي عن علي وابن عمر رضي الله عنهما من وجه صحيح أنه لا يدخر من الضحايا بعد ثلاث. ورواه عن النبي صلى الله عليه وسلم، وسيأتي. وقالت جماعة: ما روي من النهي عن الادخار منسوخ، فيدخر إلى أي وقت أحب. وبه قال أبو سعيد الخدري وبريدة الأسلمي. وقالت فرقة: يجوز الأكل منها مطلقا. وقالت طائفة: إن كانت بالناس حاجة إليها فلا يدخر، لأن النهي إنما كان لعلة وهي قوله عليه السلام: (إنما نهيتكم من أجل الدافة التي دفت)(5).

(1) تفسير ابن كثير ط العلمية (4/ 336)

(2) التحرير والتنوير لمحمد الطاهر بن محمد بن محمد الطاهر بن عاشور، ط الدار التونسية (12/ 74)

(3) التصوير القرآني للقيم الخلقية والتشريعية لعلي صبح، ط المكتبة الأزهرية للتراث (ص: 279)

(4) رواه الإمام أحمد في "مسنده" 6/ 51، ومسلم في "صحيحه" كتاب: الأضاحي 3/ 1561، وأبو داود في "سننه" كتاب:

الأضاحي باب: حبس لحوم الأضاحي 8/ 7 - 8، والنسائي في "سننه" كتاب: الضحايا، باب: الادخار من الضحايا 7/

235 من حديث عائشة رضي الله عنها باللفظ المذكور هنا، لكن في روايتهم (وتصدقوا) بدل (وانتجروا).

(5) تفسير القرطبي، ط دار الكتب المصرية (12/ 47)

قال الشافعي: من قال بالنهي عن الادخار بعد ثلاث لم يسمع الرخصة (1).  
ونقل ابن حجر رحمه الله: جواز الادخار خلافا لقول من أنكروه من مشددي المتزهدين وأن ذلك لا ينافي التوكل (2).

وقال النووي بجواز ادخار قوت سنة وجواز الادخار للعيال وأن هذا لا يقدر في التوكل وأجمع العلماء على جواز الادخار فيما يستغله الإنسان من قريته كما جرى للنبي صلى الله عليه وسلم وأما إذا أراد أن يشتري من السوق ويدخره لقوت عياله فإن كان في وقت ضيق الطعام لم يجز بل يشتري مالا يضيق على المسلمين كقوت أيام أو شهر وإن كان في وقت سعة اشترى قوت سنة وأكثر (3)، وقال أيضا عقب الحديث عن ثوبان قال: ذبح رسول الله صلى الله عليه وسلم أضحيته ثم قال: (يا ثوبان أصلح لحم هذا) فلم أزل أطمعه منها حتى قدم المدينة: فيه تصريح بجواز ادخار لحم الأضحية فوق ثلاث، وجواز النزود منه، وفيه أن الادخار والتزود في الأسفار لا يقدر في التوكل (4).

فالادخار لا ينافي التوكل، كما توهم بعض الصوفية مما دفعهم للقول بتحريمه، وهذا يناقض العقل قبل النقل، فقد ذكر الكلاباذي في تعرفه عن أبي الحسن محمد بن أحمد الفارسي أنه قال: (من أركان التصوف ترك الاكتساب وتحريم الادخار)! (5).

والادخار ليس فقط مقصورا على الإنسان بل حتى الحيوان، يقول محمد راتب النابلسي في موسوعته عن الإعجاز في القرآن والسنة: "والنمل من الحيوانات والحشرات القليلة التي أودع الله فيها غريزة ادخار الغذاء، فهو يحتفظ بالحبوب في مسكنه الرطب الدافئ تحت الأرض دون أن يصيبها تلف، ويتفنن النمل في طرق الادخار بحسب أنواعه، فهو يقطع حبة القمح نصفين، ويقشر البقول لئلا تنبت من جديد" (6).

وبهذا تبين أن الادخار إذا لم يسبب ضررا للغير أنه محمود ومطلوب وخاصة لمواجهة الجوائح كما فعل يوسف عليه السلام. ولهذا أقول إن من دروس كورونا التي يجب تعلمها جيدا سنة الادخار، وفي نظري

(1) تفسير القرطبي (48 / 12)

(2) فتح الباري لابن حجر، ط دار الفكر (6 / 208)

(3) شرح النووي على مسلم، ط دار إحياء التراث العربي (12 / 70)

(4) شرح النووي على مسلم (11 / 134)

(5) التعرف لمذهب أهل التصوف لأبي بكر محمد بن أبي إسحاق بن إبراهيم بن يعقوب الكلاباذي، ط مكتبة الكليات الأزهرية القاهرة، ص 108

(6) موسوعة الإعجاز العلمي في القرآن والسنة لمحمد راتب النابلسي، ط دار المكتبي (2 / 224)

أن الناس من كثرة ما يسمعون عن الانفاق ولا يسمعون عن الادخار، حسبوا أن الإسلام ليس فيه ادخار وأنه مطلب شرعي، فمجرد الادخار للحاجة ليس بمذموم في الشرع، ففي الصحيحين من حديث سعد بن أبي وقاص، أن النبي صلى الله عليه وسلم قال له: "إنك إن تذر ورثتك أغنياء خير لك من أن تذرهم عالة يتكففون الناس، وإنك لن تنفق نفقة تبتغي بها وجه الله إلا أجرت بها، حتى ما تجعل في في امرأتك". وفي الصحيحين من حديث عمر رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم: (كَانَ يَبِيعُ نَخْلَ بَنِي النَّضِيرِ، وَيَحْبِسُ لِأَهْلِهِ قُوتَ سَنَّتِهِمْ)، رواه البخاري ومسلم.

ابن مفلح في الآداب الشرعية والمنح المرعية بعد ذكره لهذا الحديث قال: "وفيه جواز ادخار قوت سنة، ولا يقال هذا من طول الأمل؛ لأن الإعداد للحاجة مستحسن شرعاً وعقلاً"<sup>(1)</sup>. اللهم وفقنا لتصرف العقلاء في كل زمان ومكان وقنا سيئ الأسقام، آمين والحمد لله رب العالمين.

(1) الآداب الشرعية والمنح المرعية لمحمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، أبو عبد الله، شمس الدين المقدسي الراميني ثم الصالحي الحنبلي، ط دار عالم الكتب (3/314)



## العالم إلى أين؟

دراسة استشرافية مصغرة عن وظائف المستقبل وتحديات إدارات الموارد البشرية المقبلة

د. م. علاء الدين العظمة

دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي

خبير إدارة وتطوير الموارد البشرية في كبرى الشركات السورية

إن من المعلوم يقيناً أنّ وظائف المستقبل ستختلف جذرياً عما هو حالي، وعمّا كان في زمن مضى تبعاً للتطور التكنولوجي والتقني وتبعاً لهذه الحداثة التي آلت وستؤول إليها البشرية بعد أعوام وما قدمته التحولات الأخيرة كجائحة الكورونا وغيرها من المستجدات المتوقعة أو غير المتوقعة على حياتنا المعاصرة، والتي ستعكس أولاً وأخيراً على أسواق العمل ومتطلباته ووظائفه. علماً بأنّ ٦٥٪ من وظائف المستقبل لم تخرج بعد وذلك بحسب (World Economic Forum 2018)، وأنّ ٤١٪ من الوظائف مهددة بالاستبدال (أكثر من ٧ مليون وظيفة في العالم ستزول قريباً جداً) بسبب كونها ستصبح عديمة الجدوى، وذلك بحسب تقرير مجموعة ماكنزي (Mckinsey 2018)، وبين التقرير أيضاً أنّ ٤٥٪ من أنشطة العمل القائمة في أسواق العمل في دول الشرق الأوسط قابلة للامتة قريباً بالاستناد إلى التكنولوجيا الموجودة حالياً.

تظهر أهمية استشراف المستقبل وما يحتويه من تحولات مرتقبة، وانعكاس ذلك على الموارد البشرية ومتطلباتها في ضوء التطورات العلمية والتقنية والإنسانية لتحضير القوى العاملة كما ونوعاً في مختلف القطاعات الحيوية والاستراتيجية، مثل الطاقة والماء والمواصلات والغذاء والتصنيع والإعلام والترفيه والثقافة والموضة والرياضة والسياحة والعلوم التقنية والرقمية والصحة والتعليم والمعيشة والخدمات والتصميم والبناء. و لفهم ذلك لابد من إدراك ثلاثة أمور:

### الأمر الأول: كيف يتجه العالم القادم؟

وكيف هو توجه صناعات القرار وبارونات العالم من النخب على مستوى الكرة الأرضية؟ وما هو معنن وما هو غير معنن حول وعي التغيير وانعكاسه على أسواق العمل وفرصه؟ ونعني به مجموعة الوظائف الجديدة، والوظائف المتجددة، والوظائف التي ستضمحل وربما ستزول في المستقبل القريب.

### الأمر الثاني: لابد من التمييز بين مصطلحين مهمين هما

- الفرص المتاحة في المدى القريب للكرة الأرضية وسكانها اليوم وهو ما يسمى اصطلاحاً بـ

.Potentialities

- جميع الإمكانيات المتاحة لسكان الكرة الأرضية، أو ما يسمى بالدليل الإرشادي للوظائف والمهن الحالية والمتوقعة مستقبلاً، وهو ما يسمى اصطلاحاً بـ **Possibilities**.

### الأمر الثالث: هو أن ندرك كيف تفكر الفئة الواعية والمستنيرة من الشعوب

وعليه نجد حوالي عشرة مواضيع حساسة ستتحكم بأسواق الأعمال وتحكمه لعقود من الزمان، وستخلق وظائف ومهن ومسميات وظيفية جديدة مبتكرة. وهي كالاتي على سبيل المثال لا الحصر:

١- اتحاد الآلة مع الإنسان (Singularity): وذلك من خلال قراءة - تسجيل - حفظ - توثيق برامترات الإنسان كأجهزة البايوفيدباك الموجودة في المشافي والعيادات الحديثة وآخرها الأجهزة الذكية كالساعات والموازين والأجهزة الكهربائية المنزلية الذكية، والتي تقيس وتقرأ وتحلل بيانات جسم الإنسان كنقبض القلب وعدد السرعات الحرارية المحروقة نتيجة عدد خطوات معينة خطاها الإنسان خلال ساعات معينة ونشاط فيزيائي ما، وساعات نومه العميق والخفيف في ليلة ما، وتقرير عن حجم ووزن الكتلة العضلية والعظمية، ونسبة المياه، والدهون في الجسم، وغيرها من المؤشرات الحيوية والبيولوجية التي تم قراءتها وتحليلها ضمن مصفوفة الـ (Bio-Feedback) وذلك بمجرد الوقوف لشوان على الميزان الذكي، والذي كنا نراه ضمن عيادات أطباء وأخصائي التغذية، وأصبح موجوداً اليوم في معظم البيوتات في الشرق الأوسط ولعلك المهتمين بشؤون اللياقة البدنية والصحة الشخصية.

وليس استخدام السينغولاريستي (اتحاد آلة - إنسان) محصوراً بالمجالات الطبية والصحية والعسكرية فحسب، بل ونجده كثيراً كرسائل مبطنة (Subliminal Messages) وأحياناً غير مبطنة متضمنة داخل الأفلام السينيمائية الهوليوودية وغيرها، مثل سلسلة الأفلام الأمريكية "الفاني/ المدمر" منذ عام ١٩٨٤ (The Terminator) إلى الجزء الخامس (المدمر جينييسيس) عام ٢٠١٥، وكذلك الفيلم البريطاني "إكس ماشينا" المنتج عام ٢٠١٥ (EX Machina)، وفيلم "هي" المنتج عام ٢٠١٣ (Her).

٢- الخلود (Immortality): وهو من الأمور التي يتعسر الخوض فيها بسبب رباط العقائد والأديان، ومدى حراجه التعاطي فيه ونسبية ذلك. ورغم ذلك فهو مدرج ضمن وعي التغيير الجمعي على مستوى الكرة الأرضية أو ما يدعى بـ (Global Cognition) حيث نجد العديد من المراكز

البحثية وكبرى الجامعات في العالم اليوم تتابع البحوث حول موضوع الخلود، وتنفق المليارات من الدولارات كجامعة لندن وجامعة بوسطن وجامعة كاليفورنيا، وغيرها من الشركات التجارية العملاقة كجوجل وأمازون وبيبال، وغيرها من مراكز التطوير في هارفارد كمركز ديفيد سينكلر وغيرها التي تعمل منذ سنين على استقطاب الموهوبين من الخريجين والباحثين في علوم الخلود. حيث يعملون الساعات الطويلة على تحليل الإنسان ومشاعره وشخصيته، ومن ثم تجميع البيانات، ومن ثم يتم إجراء عملية تحميل (Uploading) لها على آلة أو روبوت، وعند اكتمال تحميل مصفوفة المشاعر والمركبات النفسية والبيانات الذاتية والأحداث نصل في النهاية لما يسمى بالخلود الالكتروني (Digital Immortality)، فالجسد زائل مضمحل ويبقى كل ما هو داخل هذا الجسد من بيانات ومشاعر ومركبات محمّلة ضمن رجل آلي يخلد ذكرى هذا الإنسان. ليحيى هذا الرجل الآلي بذاكرة صاحبه وسلوكه السابق الذي يستطيع هذا الروبوت تقليده بعد التنبوء به. وهذا ما تم تضمينه داخل فيلم "التفوق" المنتج عام ٢٠١٤ (Transcendence)، وفيلم "الذكاء الاصطناعي" المنتج عام ٢٠٠١ (A.I Artificial Intelligence)، وفيلم "أنا والروبوت" المنتج بعام ٢٠٠٤ (I, Robot). وغيرها من الأفلام التي تعكس هذا التوجه العالمي والاهتمام بتخليد الإنسان إلكترونياً.

٣- مكافحة الشيخوخة (Anti-Aging): وهو هوس العديدين من البشر اليوم وفي الغد. حيث نلاحظ ملايين المستحضرات والأبحاث العلمية حول مكافحة الشيخوخة، ومحاولة تأخير ظهور معالمها.

٤- بحوث السعادة (Happiness): حيث ظهر مفهوم معاصر هو "اقتصاديات السعادة" والمبني على معامل إجمالي السعادة القومي (GNH-Gross National Happiness) كمعيار ومؤشر أداء مقابل لمعامل إجمالي الناتج القومي المحلي (GDP-Gross Development Product). وياتت الدول تتنافس وتصنف بحسب مستواها في هذا المعامل على مستوى الكوكب أو ما يسمى (HPI-Happy Planet Index). وسنشهد قريباً والله أعلم الحوار العالمي عن السعادة.

٥- البايوكيميائية (Bio-Chemical): أو ما يسمى بالهندسة البايوكيميائية والمعنية على سبيل المثال لا الحصر بتغيير المشاعر باستخدام العقاقير والأدوية.

٦- الديكودينغ - فك الشيفرات (Decoding): بالسفر عبر الزمن، وفهم العوالم المتوازية، والانتقال فيما بينها، وهذا ما نجده متضمناً ضمن عدة مسلسلات وأفلام أمريكية، كـ "القائل المسافر عبر الزمن" المنتج عام ٢٠١٧ (Looper)، وفيلم "إكس مين يجب أن نغير التاريخ" المنتج عام ٢٠٠٠ (X-Men Days of Future Past)، وفيلم "السفر عبر الزمن قد يكون رومانسياً" المنتج عام ٢٠١٣ (About Time)، وفيلم "الفرار من الموت" لتوم كروز (Edge of Tomorrow)، وغيرهم.

٧- الانتقال نحو السوبر-هيروز (Transforming): أو ما يدعى بالرجل الخارق، وما يسمى سابقاً بـ "دايوس"، أو إن صح التعبير "البشر الآلهة"، أي كيف سيتحول الإنسان لكائن خارق؟! ونجده في مئات الإنتاجات الفيلمية الهوليوودية السينمائية والتلفازية لـ (مارفيلز) وغيرها، والتي تتحدث عن الرجل الخارق، والمتحولون، وبات مان، وسوبر مان، وسبايدر مان، وكات ومن، وهالك، وكابتن أميركا.

٨- انترنت الأشياء (IOT): وتطبيقاتها كثيرة، والتي بدأت مواكبة لأجيال الاتصالات، الجيل الرابع (4G-LTE) والجيل الخامس وقريباً الجيل السادس، وضمنها العديد من حلول وتطبيقات (M2M - Machine to Machine Solutions). فنجد سيارة تتواصل مع أخرى منذرة لها بتخفيف السرعة لشدة اقترابهما من بعضهما لتطور الفكرة للسيارة المقادة ذاتياً. وجهاز الهاتف الخليوي الذكي يتواصل مع المركبة والمركبة تتواصل مع البوابة وبوابة البناء تعطي إشارة لجهاز التكييف والتدفئة ليعمل ويعدل الطقس داخل الغرفة وليستعد لاستقبال صاحب الدار الذي بمجرد دخوله المنزل ستعمل المصابيح الكهربائية ويعمل جهاز تحضير القهوة تلقائياً. وغيرها من التطبيقات التي بدأت البشرية بالاستمتاع والاستثمار فيها.

٩- البيانات الضخمة (Big Data): من المعلوم بدهاءة بأن وسائل التواصل الاجتماعي وتلكم الأجهزة الذكية بتطبيقاتها المتعددة كالأبنية الذكية، والملابس الذكية، والصحة الذكية، والانثروبولوجية الذكية، وغيرها، إضافةً إلى المليارات من الكاميرات المزروعة داخل وخارج الكرة الأرضية ستولد لنا التيرابايت من المليارات من البايتات من البيانات، والمعلومات التي إن تم فرزها وتنسيقها ومن ثم تحليلها ستقود البشرية في مجالات عديدة تجارية وخدمية واقتصادية وصناعية وسياسية.

١٠- الطباعة ثلاثية البعد (3D-Printing) : كالتباعة المجسمة التي أحد مخرجاتها بناء طابقي

مكون من ١٠٠ طابق وغيرها من التطبيقات المتوقعة .

١١- الذكاء الاصطناعي وذكاء الأعمال (BI) : والذي سيولد تطبيقات عديدة ستغير العالم عما هو

عليه اليوم، وسيكون لذلك الأثر الكبير على نوع الوظائف وكمها في أسواق العمل العالمية. مثلاً سيظهر

للاستهلاك التجاري الطائرة بدون طيار، ومأوى طائرات مقادة آلياً، وعليه ستظهر وظائف جديدة

بالألوف كمحسن حركة طائرة بدون طيار، ومرشد متخصص في تصنيف الطائرات بدون طيار، ومرشد

تصنيف طائرات بدون طيار، ومخطط نظم مراقبة حركة المرور، وغيرها الكثير مما تجتهد عليه البشرية الآن

كشركة غود أي آي (Good AI)، وشركة سينغولاريتي نت (Singularity Net)، ومركز

علم الروبوت والذكاء الاصطناعي في الأمم المتحدة (UNCRI). حيث نجد أيضاً التركيز البحثي العالمي

على تقنية الذكاء الاصطناعي ذي المستوى البشري (HLAI-Human Level AI)، وحوكمة

الذكاء الصناعي (BI Governance).

١٢- الهندسة الوراثية والجينية (Genetics Inheritance Engineering).

١٣- استيطان الفضاء (Aerospace Occupation) : وكل ما يتحدث عن العيش خارج

كوكب الأرض، ونجده منذ ستينيات القرن الماضي ضمن مسلسلات وأفلام سينمائية ووثائقية، وهو

هوس الباحثين ومراكز علوم الفضاء منذ عقود.

١٤- الطاقات المتجددة (Alternative Energies).

وبغیرها من المواضيع التي نلمسها في يومنا هذا في وعي التغيير العالمي، والتي ستحرك العالم في الغد

القريب والله تعالى أعلم .

وهنا يجدر بنا ذكر مجموعة من المسميات الوظيفية الناتجة عن تلك المحاور الـ ١٤ المذكورة آنفاً وعلى

القارئ الكريم أن يطلق العنان لخياله في ذلك. حيث إن هذه المسميات والألقاب الوظيفية هي نسج خيال

المؤلف وعلى سبيل المثال لا الحصر مع بعض الإعلانات الوظيفية الجديدة هنا وهناك مع بعض البحوث

والدراسات الاستشرافية الصادرة مؤخراً عن المستقبل :

- مسؤول رقمي شخصي (Personal Digital Curator Specialist) : والذي سيقوم بتقييم احتياجات الزبائن العلمية والعملية المهنية والشخصية من العالم الرقمي . وما هي مجموعة التطبيقات وحزمة البرمجيات التي تلزم لذلك ولتساعد الزبون في حياته .
- مستشار إعادة التأهيل الرقمي (Digital Rehab Counselor) .
- مدير وفيات رقمي (Digital Death Manager) : متخصص في دفن وإزالة المحتوى الإلكتروني الخاص بالمتوفين حديثاً وقبر حساباتهم في العالم الرقمي ، أو لربما إجراء حصل إرث شرعي لها وتوريثها لمستحقيها في كونها صفحات ذات قيمة علمية أو اجتماعية أو لربما سياسية ، أو حتى عرضها في المزاد العلني للبيع .
- مسؤول أرشفة سجلات الحياة الشخصية (Personal life log Archivist) : فلا بد من وجود خبير لتنظيم السجلات والتسجيلات الرقمية الشخصية والمهنية ، والتي يجب نشرها بعد الموت ، أو التخلص منها ، أو حفظها وأرشفتها قبل الوفاة .
- معالج تسمم رقمي (Digital Detox Dealer) : ويساعد الناس في الانتقال من العالم الحسي للعالم الرقمي ومكافحة التسمم الرقمي إن صح التعبير .
- محامي واقع افتراضي (Virtual Lawyer) .
- مضارب عملات رقمية (Virtual Currency Speculator) .
- سمسار عملات رقمية (Crypto Currency Arbitrageur) .
- مستشار أمور خاصة - معالج مهني (Privacy Consultant – Occupational Therapist) : وتعدّ تطوير لوظيفة المرشد الأكاديمي أو الطبيب لنفسه الذي يحلل نقاط القوة والضعف للشخص في العالم التقليدي والرقمي .
- مدير مصادر أخلاقية (Ethical Sourcing Manager) : مسؤول عن ضمان الأخلاقيات عند إعداد واستخدام المصادر الرقمية .
- معالج إدمان سوشيال ميديا (Social Media/ Snapchat Addiction Therapist) .
- خياط رقمي (Digital Tailor) .

- مصمم صور رمزية (Avatar Designer).
- حرفي طباعة ثلاثية الأبعاد (3D Printing Handyman).
- محلل مدن الكترونية (Cyber City Analyst).
- فني بناء ذكي (Smart Building Technician).
- مدير محطة وقود هيدروجيني (Hydrogen Fuel Station Manager).
- مهندس كواكب وفضاء جوي (Aerospace Engineer).
- مرشد رحلات فضائية (Space Tour Guide).
- قائد طائرة بلا طيار (Drone Jockey).
- متخصص في موازنة الجراثيم والفيروسات (Microbial Balancer): حيث سيقدّم النصائح والاستشارات حول تصميم بيئة صحية متوازنة ضمن معايير الصحة والسلامة العامة، وهذا أحوج ما نكون له اليوم في زمن جائحة فيروس (COVID-17) الكورونا الحالي.
- فاحص جينات داخل الشركة (In-House Gene Screener): سيحتاج أصحاب العمل إلى فنيين لجمع وتحليل الحمض النووي من الموظفين المحتملين والحاليين للكشف عن أولئك أصحاب الميول غير المرغوبة.
- باحث خلايا جذعية (Stem Cell Researcher).
- مدير حافظة جينية (Genomic Portfolio Director).
- مسؤول تنوع وراثي (Genetic Diversity Officer).
- مهندس تعديل جيني (Genetic Modification Engineer).
- أخصائي حفظ حيوي بالتجميد (Cryopreservation Specialist).
- أخصائي أوبئة (Epidemiologist).
- طبيب نفسي للأطفال العباقرة (Super-Baby Psychologist).
- طبيب جراحة عن بعد (Tele surgeon).
- مهندس هجرة حيوانات (Animal Migration Engineer).
- فني طاقة رياح (Wind Energy Technician).



- محسن نفايات بيولوجية (Bio-Waste Optimizer).
- مدير تطوير أعمال ذكاء صناعي (Artificial Intelligence Business Development Manager).

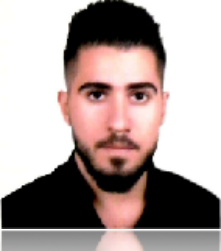
## التحديات المقبلة

إن من أهم الأمور لمواجهة التحديات والعقبات المستقبلية هي ضرورة امتلاك القوى العاملة للمهارات العالمية كالمهارات الرقمية، والمرونة التقنية، والإطلاع المعرفي اللازم، والقدرة على العمل عن بعد، والانسجام للعمل مع موارد متعددة الجنسيات، والطلاقة اللغوية، وعقلية النمو المستمر، وغيرها من المهارات التي ستتطلبها أسواق العمل المستقبلية.

بلا شك فإنّ تجنّب الحروب، ومكافحة الفقر، وشح الموارد، والتغير المناخي، والأوبئة البيولوجية هي من أهم الأشياء التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار في أجندة مخططي أسواق العمل العالمية. خلاصة القول فإنّ مايلزم العالم القادم هو مجموعة من الحالمين والشغوفين والمبتكرين الطموحين لبناء ذلك العالم المتقدمّ مدنياً، ولمواكبة ملايين الوظائف التي ستظهر مستقبلاً والتي سترسم الحياة المهنية المستقبلية.

## دليل اتجاهات التسويق ٢٠٢٠

"النسخة الأخيرة"



إياد محمد يحيى قنطقجي

ماجستير إدارة أعمال

يتحرك السوق بسرعة كبيرة، يبدو ذلك عندما نقوم بالعصف الذهني لحملة أو استراتيجية جديدة، وخلال ذلك فقد يصدر تقرير إحصائي أو تكنولوجي جديد يغير كل شيء.

لقد كانت دراسة السوق تعتمد على دراسة شهرية أو ربع / نصف سنوية أو ربما سنوية وتتوقف على اتجاهات وتقنيات جديدة تجذب الجمهور ومن ثم تنفيذها وتسويقها. لكن اليوم بدأ الاعتماد على هذه المتغيرات ليس كافياً لتحقيق النجاح في عالم سريع الخطى كعالم التسويق، لذا وللبقاء في الصدارة يجب علينا فهم قواعد اللعبة ومواكبتها من خلال الرجوع لبعض الخبراء والاستعانة باتجاهات التسويق المتجددة مراراً وتكراراً.

لكن بدايةً دعونا نعرف لماذا علينا اللجوء لاستخدام اتجاهات التسويق في أعمالنا؟ ولماذا فرض علينا التغيير؟

إن الإجابة ليس فقط لأن التغيير سنة الحياة بل لأن مجرد وجود شيء يعمل الآن لا يعني أنه سيعمل مرة أخرى في المستقبل، لذا علينا أن نكون متقدمين بخطوة واحدة على الأقل لمواكبة التغيرات الحادثة والتي تؤثر بشكل كبير في النجاح التسويقي الذي نسعى إليه.

إن أبرز ما تقدمه اتجاهات التسويق<sup>1</sup>:

- مواكبة طريقة تسوق عملائك والآلية المستخدمة في البحث عن منتجاتك وخدماتك.
- البقاء على اطلاع تام بالتغيرات الحاصلة في سلوك المستهلك وأولوياته المتغيرة.
- التأكد من أنك في الطليعة من حيث معرف الجمهور المستهدف وما يحتاجون إليه.
- المراقبة والاستجابة لتغيرات السوق للمساعدة على التطور بدون صرف مبالغ مالية كبيرة.
- بناء صلة طويلة المدى مع السوق المستهدف.
- بناء على ذلك قمت بإدراج بعض الأنواع الأكثر شيوعاً لاتجاهات التسويق ومثال أو اثنين لكل منها.

<sup>1</sup> <https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-trends>

## ا- اتجاهات التسويق العامة

ستساعدك هذه الاتجاهات في الوصول إلى جمهورك المستهدف وجذب المزيد من العملاء المحتملين من خلال التسويق لنشاطك التجاري .

وأيضاً يمكن تطبيق هذا النوع من الاتجاهات على جميع الشركات تقريباً بغض النظر عن حجم الشركة أو الصناعة التي تنتمي إليها . ويعدّ التسويق الوارد وعملية تحويل العملاء لمسوقين ومروجين الأدوات الأكثر شيوعاً في الاتجاهات العامة .

### – الاستثمار في التسويق الوارد<sup>1</sup>

يعمل التسويق الوارد على جذب المستهلكين إلى علامتك التجارية بحيث يبحثون عنك كمصدر للمعلومات . حيث تنشئ الشركات باستخدام التسويق الوارد محتوى مثل المدونات ومشاركات وسائل التواصل الاجتماعي وإعلانات محركات البحث ومواقع ويب ديناميكية في محاولة لجذب المستهلكين في البحث عن المعلومات . كيف؟ من خلال إنشاء محتوى مفيد وغني بالمعلومات ذات صلة حيث يكون عملها بمثابة خطاب لجذب المستهلكين إلى علامتك التجارية .

يختلف التسويق الوارد عن ابن عمه التسويق الخارجي والذي ستعرفه من أنواعه مثل الإعلانات التلفزيونية والإذاعية . فالتسويق الخارجي يساعدك بالعثور على العملاء بينما يركز الوارد على الاستراتيجيات التي تساعد العميل في العثور عليك فالتسويق الوارد يقدم محتوى يساعد العملاء على البحث عنك لأنهم يجدون ما يتعين عليك مشاركته ليكون مفيداً .

الهدف من التسويق الوارد هو جذب حركة المرور المفيدة من خلال الأدوات التي سبق ذكرها، وكل ذلك لمحاولة تحويل هؤلاء الزوار إلى عملاء محتملين وبذلك أصبح في مقدمة التكتيكات الفعالة .

### – تحويل العملاء لمسوقين ومروجين

نظراً لتزايد أهمية تجربة العملاء للأنشطة التجارية في جميع الصناعات، بدأنا نشهد تركيزاً أكبر على الاهتمام بالعملاء الحاليين لتكرار الأعمال التي يقومون بها . لكن الشركات التي تريد النجاح حقاً في

<sup>1</sup> <https://study.com/academy/lesson/what-is-inbound-marketing-definition-types-examples.html>

تجربة العملاء تستفيد أيضاً من عنصر مهم آخر وهو تحويل العملاء الحاليين إلى مروجين ومسوقين لزيادة الإحالات وتكوين عملاء جدد.

على الرغم من أن تكرار الشراء يعد مؤشراً جيداً على أنك تفعل شيئاً صحيحاً، لكن ضع في اعتبارك الآثار المترتبة على جعل عملائك يخبرون أصدقائهم وعائلاتهم وزملائهم عن شركتك ومنتجاتك أو خدماتك. حيث يعد تسويق مجاني! وتعد الإثباتات والشهادات الاجتماعية الشفهية المجانية أكثر فاعلية من طرق التسويق والإعلان النموذجية الخاصة بك على الإطلاق<sup>1</sup>.

إذن كيف تصل إلى النقطة التي لن يتوقف فيها عملائك عن التحدث عنك إلى أشخاص آخرين؟ يكون ذلك عن طريق منحهم خدمة العملاء والدعم المناسبين، وكذلك التشجيع وتأمين الأساليب والعروض المناسبة ليصبحوا مروجين حقيقيين، ويبدأ ذلك بتقييم الأداء والعمل داخلياً لإنشاء تجارب تؤدي إلى احتمال أكبر لتكوين إحالات بشكل مستمر.

## ٢- اتجاهات تسويق المحتوى

انطلاقاً من جملة (المحتوى هو الملك) يمكننا القول إن جميع الأعمال الناجحة بدأت تركز على صناعة محتوى متنوع وتسويقه "نشر مدونات، فيديو، صور، الخ" والاستثمار في الموارد لإنتاج محتوى فريد ومميز بالإضافة للإعلانات الممولة المتعلقة بالمحتوى.

لماذا علينا الاهتمام باتجاهات تسويق المحتوى؟

ذلك لأن طبقاً لإحصائيات الربع الأول لعام ٢٠٢٠ تبين أن ٤٧٪ من المشتريين يشاهدون ثلاثة إلى خمسة مصادر من المحتوى قبل الانخراط مع مندوب المبيعات، وتبين بعض الإحصائيات أن ٧٠٪ من المشتريين يفضلون التعرف على المنتجات الجديدة من خلال المحتوى بدلاً عن الإعلانات التقليدية. لذا يمكننا القول "لضمان فعالية تسويق المحتوى يجب الانتباه إلى نوع المحتوى وآلية تقديمه ليلتقي صدى أكبر لدى المشتريين والجمهور المستهدف والعملاء الحاليين".

أبرز ما تضمنه تسويق المحتوى هذه الفترة:

– إنشاء ومشاركة محتوى الفيديو

<sup>1</sup> <https://www.getcloudapp.com/blog/turn-customers-to-brand-promoters>

تسويق الفيديو ليس بفكرة جديدة لكن من المؤكد ارتفاع شعبيته وفعاليتها بشكل كبير في الفترات الأخيرة وذلك وفقاً لإحصائيات عن الفترة الأخيرة تدل أن ٨٣٪ من المسوقين أكدوا أن الفيديو يمنحهم عائد استثمار جيد ومع قول أكثر من ٥٠٪ من المستهلكين أنهم يفضلون مشاهدة محتوى الفيديو أكثر من أي نوع من أنواع محتوى العلامات التجارية<sup>1</sup>.

في هذا السياق يشير كل من أليسيا كولينز وميغان كونلي "منتجين ومحررين الفيديو في HobSpot" أن الفيديو لم يعد مجرد أداة تسويقية كانت تستخدمه الشركات تاريخياً كوسيلة لتقديم العلامة التجارية وعروض المنتجات أو الخدمات، فليس الحال كما هو الآن حيث يمكن للفيديو إضافة قيمة لجهود المبيعات وخدمة العملاء<sup>2</sup>.

في الماضي كان الفيديو محدوداً بسبب تكلفة الموارد أما الآن وقد تسلسلت السهولة حتى وقتنا هذا فأصبح الأمر أكثر سهولة مع حاجز وصول أقل تكلفة فلم تعد بحاجة لفريق إنتاج أو وكالة تسويق ومن ثم لم تعد بحاجة لبرنامج تحرير مثل Adobe Premiere Pro فكل ما تحتاجه الآن هو هاتف ذكي، وبهذا أصبح الفيديو أقل تخويلاً للاندماج بالجهود التسويقية والبيعية وخدمة العملاء.

### حول إحصائيات الفيديو لعام ٢٠٢٠

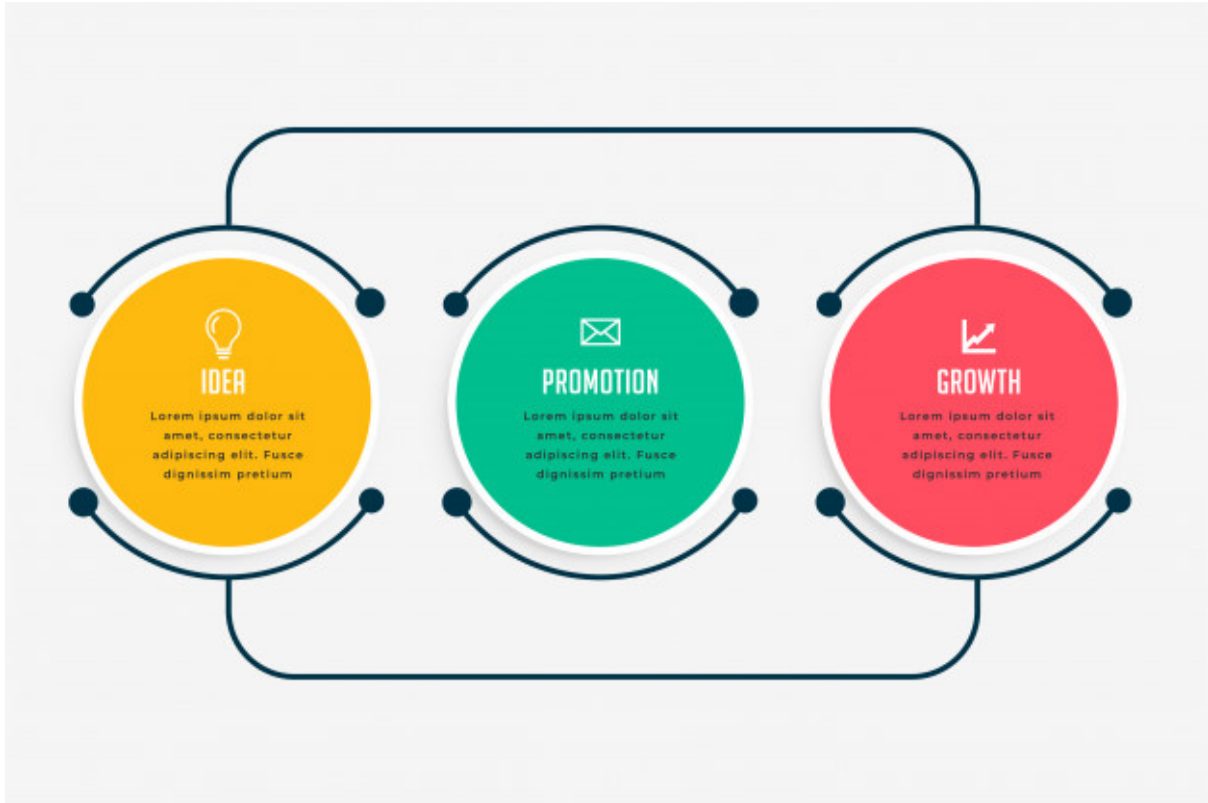
– الإعلانات "الأصلية" المدمجة مع المحتوى للوصول لجماهير جديدة

تشير إحصائيات لعام ٢٠١٩ في الولايات المتحدة أن ٨٠٪ من الأشخاص البالغين يستخدمون على الأقل أداة واحدة لحظر الإعلانات فهذا يعني إن كنت تستخدم صور عادية في الإعلانات فمن المحتمل أنك لا تلفت انتباههم.

الإعلان الأصلي: إعلان بشكل جميل ومنعش، غير مزعج، يتزامن الشكل جميل مع محتوى مفيد يحظى باهتمام الجمهور المستهدف "الانفوجرافيك مثلاً".

<sup>1</sup> <https://blog.hubspot.com/marketing/state-of-video-marketing-new-data>

<sup>2</sup> <https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-trends>



يعتقد الكثير من المعلنين أن الإعلانات المدمجة مع المحتوى أكثر موثوقية وجاذبية من الإعلانات العادية. ومن المرجح أن العملاء يهتمون بمحتوى الإعلان الأصلي بشكل كبير وذلك بعد حصولها مؤخراً على المزيد من النقرات والمبيعات مقارنة بأشكال الإعلانات الأخرى.

على سبيل المثال حملة شركة نايك مستخدمة الإعلانات الأصلية حيث أظهرت النتائج أن: نسبة الإعلانات للظهور  $8.8x$  للإعلانات الأصلية مقارنة بالإعلانات الصورية، ويذكر أيضاً أن ارتفاعاً بنسبة ١٨٪ في إحالات الشراء و ٩٪ في الاستجابات مقارنة بإعلانات البانر<sup>1</sup>.

### ٣- اتجاهات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

تقول احصائيات للولايات المتحدة أن أكثر من ٧٩٪ من الناس لديهم حساب في إحدى وسائل التواصل الاجتماعي، وعلى الصعيد العالمي هناك أكثر من ٣.٧ مليار مستخدم لوسائل التواصل الاجتماعي<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> <https://www.sundeeppmallipudi.com/post/create-native-advertising-strategy>

<sup>2</sup> <https://www.statista.com/statistics/273476/percentage-of-us-population-with-a-social-network-profile/>

هذا هو السبب في أن التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي هو اتجاه شائع وأصبح جزءاً من استراتيجية التسويق الأكبر لكل شركة تقريباً. يتيح لك التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي التواصل بشكل مباشر مع جمهورك على المستوى الشخصي وإضفاء الطابع الإنساني على علامتك التجارية.

### – قيمة وسائل التواصل الاجتماعي لبناء الولاء للعلامة التجارية

يُعرف الولاء للعلامة التجارية على أنه تحيز المستهلك تجاه نشاط تجاري أو منتج على منتج آخر، وبممكنه أن يرفع شركة أو يكسرها حقاً. حيث إنه يقود حركة المرور في المتجر والزيارات إلى موقع الويب الخاص بك وتوصيات شفوية وتقييمات وتحويل العملاء المحتملين إلى عملاء حقيقيين.

في عالم اليوم المترابط يعتمد الولاء للعلامة التجارية على قدرتك في الاستفادة من قوة وسائل التواصل الاجتماعي لبناء اتصالات مع العملاء المحتملين والعملاء الحقيقيين<sup>1</sup>.

مثلاً هناك أكثر من ١.٨٦ مليار مستخدم نشط شهرياً على **Facebook** وهذه مجرد شبكة تواصل اجتماعي واحدة. لذا لم يعد الاستفادة من سوق وسائل التواصل الاجتماعي والتواصل مع المتابعين خياراً بل هو مطلب. وتعد تنمية العملاء على **Facebook** و **Instagram** و **Twitter** وغيرها من منصات التواصل الاجتماعي طريقة حاسمة لإنشاء عملاء مخلصين ومتابعين العلامة التجارية الذين يواصلون شراء منتجاتك وخدماتك ويعملون كسفراء لعلامتك التجارية.

### – العمل مع المؤثرين الصغار

يلعب التسويق عبر المؤثرين دوراً رئيسياً في جميع أنواع التسويق الحديث (الإعلانات، مقاطع فيديو، وسائل التواصل الاجتماعي والمدونات). لكن لم يعد ذلك يقتصر على كبار المشاهير والأسماء التي يعرفها.

ففي يومنا هذا وجدت المؤثرات الصغيرة مكانها المناسب في عالم الإعلام الاجتماعي، وبدا أهمية دورها في عملية تحويل العملاء والتواصل مع الأفراد وتعزيز الوعي بالعلامة التجارية.

وفي الواقع أن المؤثرين الصغار هم مروجون في وسائل التواصل الاجتماعي مع متابعيهم (من ألف حتى عشرات الآلاف من المتابعين)، فعلى الرغم من العدد القليل من المتابعين إلا أن مشاركاتهم غالباً ما تؤدي

<sup>1</sup> <https://www.prismglobalmarketing.com/blog/how-to-leverage-social-media-to-build-brand-loyalty>



لتأثير كبير بسبب مستوى تفاعلهم العالي ومن ناحية أخرى فإنهم يعتبرون أشخاص عاديين (على عكس المشاهير الذي يصعب الوصول إليهم) فتغلب نظرة أغلب جمهورهم لهم على أنهم أصدقاء أو عائلة وبالتالي من المرجح أن يثقوا بآرائهم وتوصياتهم<sup>1</sup>.

## ٤- اتجاهات تسويق محركات البحث

في تحسين محركات البحث كل شيء مرتبط بتجربة المستخدم. وتوقف هذه التجربة على توفير المعلومات التي يبحث عنها الشخص بطريقة يمكن لمحركات البحث التعرف عليها، هكذا تقدم محركات البحث معلومات ذات صلة للمستخدمين. تتحسن محركات البحث بشكل أفضل في فهم هدف البحث، مما يعني أنها توفر نتائج بحث أكثر تفصيلاً ودقة في معالجة طلب.

### - تكتيكات البحث الصوتي

قد يكون البحث الصوتي قد بدأ كمفهوم صغير، ولكنه الآن أحد أهم الموضوعات في صناعة البحث. وذلك لسهولة البحث بالصوت مع عدم استطاعة الناس الحصول على ما يكفي منه. بدأ مفهوم البحث الصوتي مع الهواتف الذكية ثم تصاعد بسرعة إلى مكبرات الصوت الذكية ومساعد الصوت في جميع أنحاء العالم<sup>2</sup>. واليوم نشهد ثورة في البحث الصوتي مع ترحيب كل جيل تقريباً بالبحث الصوتي بأذرع مفتوحة.

بسبب هذا السلوك الناشئ تحتاج الشركات إلى الاستجابة وتغيير طريقة تأطير المعلومات. بدلاً من تلبية خوارزمية البحث اليدوي من Google، قم بتحسين المحتوى الخاص بك من خلال تأطيره لأسئلة.

### - تصميم موقع ويب متجاوب ومتوافق مع الجوال:

يقوم ٤٨٪ من المستهلكين بالبحث على الجوال باستخدام محرك بحث، ويحصل الموضع الأول في نتائج بحث Google على الجوال على نسبة نقر إلى ٣١.٣٥٪.

<sup>1</sup> <https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-trends>

<sup>2</sup> <https://www.semrush.com/blog/voice-search-optimization-7-seo-strategies-to-rank-better/>

وغني عن القول إن استخدام الهاتف المحمول يرتفع بشكل كبير، خاصة بالنسبة لاستعلامات البحث<sup>1</sup>. ونتيجة لذلك يجب على الشركات التأكد من أن موقعها على الويب يمكن اكتشافه وقراءته عبر الأجهزة المحمولة بما في ذلك الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية. وقد أصبحت سرعة موقع الويب مهمة أيضاً نظراً لأن Google تعطي الأولوية لمواقع الويب الأفضل أداءً في صفحات نتائج محرك البحث (SERPs).

## ه- اتجاهات التسويق المدعومة تكنولوجياً

تتغير التكنولوجيا باستمرار وهي تحدث بنفس سرعة التسويق إن لم تكن أسرع لذا تظهر دائماً طرق لاستخدام التكنولوجيا لصالحك عندما يتعلق الأمر بالتسويق وخاصة أن العديد من الفرص الجديدة تظهر كل يوم.

### - دمج الذكاء الاصطناعي بالعملية التسويقية

يشير الذكاء الاصطناعي إلى مجموعة فرعية من علوم الكمبيوتر التي تعلم الآلات القيام بأشياء بدلاً عن الإنسان مثل التعلم، الرؤية، التحدث، التواصل، التفكير وحتى حل المشكلات. دخل الذكاء الاصطناعي حياتنا ومهامنا اليومية بشكل كامل فعندما توصي Spotify بأغنية، أو يتعرف الفيسبوك على شخص ويضع علامة عليه، أو ترسل رسالة نصية إلى صديق باستخدام Siri فأنت تستخدم الذكاء الاصطناعي<sup>2</sup>.

فالهدف من الذكاء الاصطناعي تسويقياً ليس استبدال البشر وإنما لتحسين وتوسيع قدراتنا على التواصل مع جمهورنا ومساعدتهم على حل مشاكلهم بشكل أسرع وأكثر شمولاً. ولأن المصدقية في التسويق أكثر أهمية من أي وقت مضى للمستهلكين نقدم لنا الذكاء الاصطناعي مساعدة بشكل لا يصدق في جمع البيانات وتحليلها واتخاذ قرارات تعتمد على بيانات دقيقة.

### - التسويق باستخدام الواقع الافتراضي والمعزز

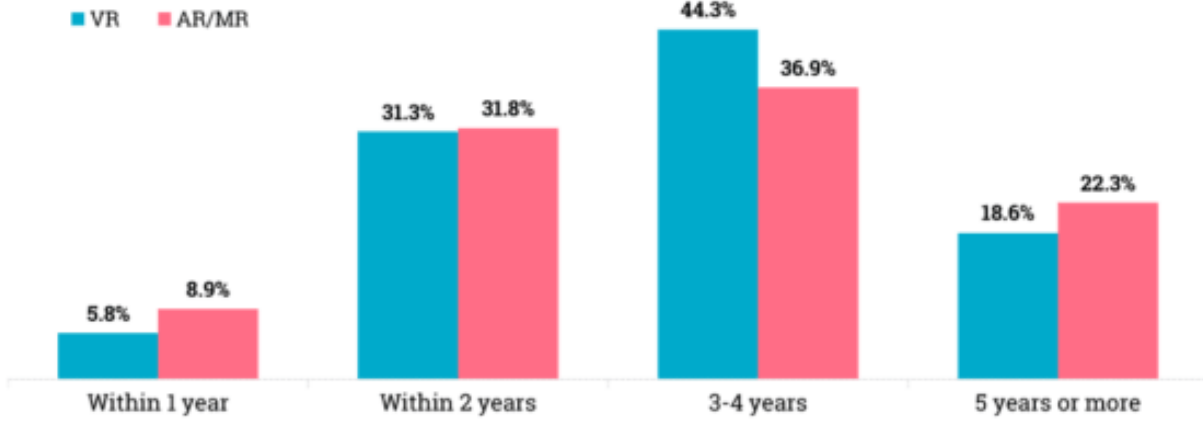
الواقع المعزز والواقع الافتراضي أكثر شيوعاً مما نتصور في مجال التسويق، مما يسمح للعلامات التجارية بصياغة الخبرات وإشراك المستهلكين وتشجيع التحويلات بطرق مثيرة للاهتمام أكثر من أي وقت مضى.

<sup>1</sup> <https://www.hubspot.com/marketing-statistics>

<sup>2</sup> <https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-trends>

وهذا يعني أنه من المهم أن تواكب العلامات التجارية التطورات الجديدة من أجل تلبية توقعات العملاء وتقديم أفضل التجارب الممكنة.

## Expected Timeline for Mainstream Consumer Adoption of VR & AR/MR



Published on MarketingCharts.com in October 2019 | Data Source: VR Intelligence

Based on a survey of 761 XR professionals from companies of different types and sizes

Q: "When do you think we'll see widely accepted mainstream consumer adoption of VR & AR/MR?"

حيث يسمح تسويق VR للشركات بسد الفجوة بين الخبرة والعمل. يمكنك استخدام الواقع الافتراضي لتقديم تجربة رقمية بدلاً من التجربة المادية، والتي يمكنها الترويج للمنتجات والخدمات بطريقة أفضل وأرقى<sup>1</sup>.

وبحديثنا عن الواقع المعزز فهو أكثر من مجرد حداثة أو حدود جديدة للألعاب. حيث تقف لتكون واحدة من القوى الدافعة وراء ابتكارات المبيعات والتسويق على مدى العقد المقبل. حيث باستخدام الواقع المعزز، ستتمكن الشركات من ترقية التجربة التي تقدمها لعملائها، مما يؤدي إلى زيادة فرص الأعمال والمبيعات.

### - تضمين روبوتات الدردشة على موقع الشركة

هل تعلم أن أكثر من نصف المستهلكين يتوقعون الاستجابة في غضون ١٠ دقائق لأي استفسار يتعلق بالتسويق أو المبيعات أو تقديم الخدمة؟ كيف يمكن أن يكون ذلك؟

أو ما يعرف باسم روبوتات الدردشة، سابقاً تم أتمتة هذه الروبوتات لمهام معينة لكن مع Chatbots الـ على فهم الطلبات المعقدة وذلك من خلال Chatbots إدخال تقنيات الذكاء الاصطناعي ساعدت

<sup>1</sup> <https://www.smartinsights.com/tag/marketing-using-virtual-and-augmented-reality/>

واجهه المحادثة وتخصيص الاستجابات وتحسين التفاعلات وذلك عبر نطاق واسع من المعلومات وتجميع فيديو البيانات من مصادر متعددة من تقاويم وقواعد معرفة ومنشورات ومقاطع<sup>1</sup>. حيث أثبت دراسات أن ٣٣٪ من المستهلكين يكرهون تقديم أنفسهم لمندوبي المبيعات أو خدمات الزبائن لذا إدخال روبوتات الدردشة قدمت حلولاً سريعة وسهلة لمشاكل متعددة المستويات من خلال إدارة المحادثات .

## ٦- اتجاهات التسويق بالخصوصية

في عالم التسويق تعد البيانات ذات أهمية عالية ليس لك فقط كمسوق أو صاحب عمل، فينظر المستهلكون أيضاً إلى بياناتهم على أنها ثمينة ومميزة سواء كانت معلومات الاتصال أو معلومات بطاقة الائتمان أو غيرها لذا يقع على عاتق شركتك مسؤولية العناية والحفاظ عليها.

### - امنح عملائك تحكماً أكبر في بياناتهم

تعد البيانات شريان الحياة لجميع الأشياء المتعلقة بالتسويق والمبيعات والخدمة وغيرها وذلك سواء كانت الشركة برمجية أو وكالة حكومية أو بنك فإن لكل شركة عملها بالبيانات .

وكل المخترقون يعرفون ذلك فعملية الاختراق تشمل نقل المعلومات الثمينة للأيدي الخطأ مما يؤدي لأعمال غير جديرة بثقة المستهلكين والعملاء، لهذا السبب تم سن اللائحة العامة لحماية البيانات من قبل الاتحاد الأوروبي وبذلك مُنح المستهلكين تحكماً أكبر ببياناتهم، وبموجب هذه اللائحة يجب على المؤسسات التأكد من أن بياناتها يتم جمعها بشكل قانوني وآمن وأن أولئك الذي يجمعون البيانات المذكورة ويديرونها مسؤولون عن حمايتها واحترام حقوق ملاكها.

### حول دمج بيانات العملاء في العملية التسويقية

<sup>1</sup> <https://www.dotcominfoway.com/blog/important-benefits-of-integrating-a-chatbot-with-your-business-website/>

## عشرة مبادئ هامة من التفكير الإبداعي لمعالجة أفضل للأزمات



د. فادي محمد الدحوح

خبير في البحث العلمي والدراسات

إن استراتيجية التفكير الإبداعي لدى الفرد والجماعة ليست بالأمر السهل الذي يتم التعامل معه بطريقة عابرة، بل هو أمر في غاية التعقيد كما هو في غاية الأهمية لأنه يتطلب جملة من المبادئ التي يجب اعتناقها دائماً والإيمان المتكامل بقدرتنا على مواجهة الأزمات كافة مهما تعاضمت، وبما أن معالجة الأزمات ما هو إلا لون من ألوان التفكير الإبداعي، فيجب أن نكون قادرين على الاستثمار الأفضل للوقت في معالجة الأزمات والتغلب عليها من خلال اتباع المنهجية العلمية التي تساعدنا على ذلك، وفي خضم عاصفة وباء كورونا التي تعصف بالمجتمعات، وتعدد المنهجيات والأفكار في التعامل مع هذه الأزمة، يأتي الأسلوب العلمي المنهجي كأفضل وسيلة لمعالجة أفضل للأزمة، لذلك دعونا نتعرف على أهم عشرة مبادئ من التفكير الإبداعي.

**أولاً:** إيمان الفرد والجماعة بأن التفكير الإبداعي هو أهم خطوة في اتجاه تحقيق الأهداف، والسيطرة بشكل سليم على الأحداث الناشئة عن الأزمة، لأنه ستنشأ عنه خطوات أساسية تساهم وبقوة في تفعيل الإبداع وتحسين القدرة على معالجة الأزمة بأقصر الطرق وأقل الخسائر الممكنة.

**ثانياً:** إعداد الأفكار المتعلقة بموضوع الأزمة من مختلف مصادر المعلومات لأجل الحصول على أكبر قدر ممكن من المعرفة والاستفادة منها في الوقت المناسب.

**ثالثاً:** تجزئة الأهداف المتعلقة بموضوع الأزمة القائمة، حيث أن الأهداف الكبرى لا تتحقق دفعة واحدة ولا مفاجئة لاستحالة الصدفة في الوجود، بل لا بد وأن نطوي مراحل عديدة حتى تكتمل وتنضج، لذلك عند تجزئة الأزمات الكبيرة إلى صغيرة وتقسيم الأهداف على مراحل الزمن والعمل، فإن الحل سكون أسهل والوصول إلى النتائج سيكون أضمن.

**رابعاً:** التحرر العقلي في معالجة الأزمة الواقعة، من خلال إطلاق الحرية للعقل في أن يفكر ويستخلص ويستنتج، ولا داعي للخوف من إطلاق عنان الأفكار أو الحذر من الانتقال من فكرة إلى أخرى ما دامت الضوابط والثوابت معلومة، إذ لا تطوير بلا حرية فكر وتحرير للعقول، وقطعا العقل المفكر سيرشدك دائماً إلى الطرق الأفضل للوصول إلى درجات جيدة من النجاح في معالجة الأزمات.

**خامسا:** تحديد ما هو غير متوقع من النتائج من تلك الأزمات، فليس الإبداع أن تبني على ما تتصوره أو تريده وإنما أن تبني على مكافحة ما لا تريد والتصدي للتحديات، وتعظيم مبدأ الشورى والمناصحة من ذوي الخبرة وأهل الاختصاص، فيجعلوننا أقدر على التجاوب والإبداع في الحلول والتدبير الأكمل لمعالجة الأزمات.

**سادسا:** تعظيم أهمية الوقت الإبداعي، حيث إن عنصر الوقت الإبداعي أحد أهم المتغيرات الحاكمة في إدارة الأزمات، فالوقت هو العنصر الوحيد الذي تشكل ندرته خطرا بالغا على إدراك الأزمة، وعلى عملية التعامل معها، إذ أن عامل السرعة مطلوب لاستيعاب الأزمة والتفكير في البدائل واتخاذ القرارات المناسبة، والسرعة في تحريك فريق إدارة الأزمات والقيام بالعمليات الواجبة لاحتواء الأضرار أو الحد منها واستعادة النشاط مجددا.

**سابعا:** ليس بالضرورة أن يكون الحل للأزمة كاملا حتى نبدأ بالعمل، لأنه في الكثير من الأحيان تستعصي علينا بعض الأمور لأسباب مختلفة، ولأجل ذلك يجب عدم الانتظار في معالجة الأزمة الحادثة، بل يجب أن نبدأ بالعمل إذا ضمننا النجاح في الأغلب لا الدائم، لأن الكثير من المستعصيات تبدو صعبة في بادئ الأمر، ولكن إذا تجاوزناها وسيطرنا على غيرها في الحل فإنها ستحل من تلقاء نفسها.

**ثامنا:** إنشاء قاعدة شاملة ودقيقة من البيانات الخاصة بكافة الأزمات والمخاطر التي قد نتعرض لها، وآثار وتداعيات ذلك على مجمل الأحداث، ومواقف للأطراف المختلفة من كل أزمة أو خطر محتمل، والمؤكد أن المعلومات هي المدخل الأبرز لعملية اتخاذ القرار في مراحل الأزمة المختلفة، والإشكالية أن الأزمة بحكم تعريفها تعني الغموض ونقص في المعلومات، من هنا فان وجود قاعدة أساسية للبيانات والمعلومات تتسم بالدقة والتصنيف الدقيق وسهولة الاستدعاء قد يساعد كثيرا في وضع أسس قوية لطرح البدائل والاختيار بينها.

**تاسعا:** توفير نظم إنذار مبكر يتسم بالكفاءة والدقة والقدرة على رصد علامات الخطر وتفسيرها وتوصيل هذه الإشارات إلى متخذي القرار.

**عاشرا:** الاستعداد الدائم لمواجهة الأزمات، عبر تطوير القدرات العملية لمنع أو مواجهة الأزمات، ومراجعة إجراءات الوقاية، ووضع الخطط وتدريب الأفراد على الأدوار المختلفة لهم أثناء مواجهة الأزمات،

وتشير أدبيات إدارة الأزمات إلى وجود علاقة طردية بين الاستعداد لمواجهة الأزمات والخبرة السابقة بالأزمة.

وختاماً فإن هذه المبادئ تتطلب من الأفراد والجماعات ومتخذي القرارات أن يمتلكوا مهارات التفكير الإبداعي، والإيمان التام بأنه أقصر الطرق وأفضلها في معالجة سليمة للأزمات من خلال امتلاك الأفراد خصائص المبدعين والمبادرين والرياديين في الظروف الصعبة ووقت الأزمات وينبوع ذلك هو رؤية المتغيرات كفرص يتحتم اقتناصها، وكما قال المناضل سعد زغلول الإرادة متى تمكنت من النفوس، وأصبحت ميراثاً يتوارثه الأبناء عن الآباء، ذلت كل الصعاب، ومحت كل عقبة، وقهرت كل مانع مهما كان قويا، ووصلت عاجلاً أو آجلاً إلى الغاية المطلوبة.



## كاريكاتير: ظل الفقير



خالد قطاع  
فنان كاريكاتير



## شركة باي بال ويسترن يونيون

تم فضحهما لزيادة رسوم تحويل الأموال إلى المكسيك

ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

تعتبر التحويلات من العمال المنحدرين من أصل مكسيكي المتمركزين في الغالب في الولايات المتحدة، وكذلك في بلدان أخرى، بمثابة شريان الحياة بالنسبة للاقتصاد المكسيكي، حيث تمثل حوالي ٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي؛ فملايين الأشخاص يعتمدون على أقاربهم الذين يعملون في الولايات المتحدة. ويمثل ذلك ١٠٪ من إجمالي الإيرادات، يتم إنفاق معظمها بسرعة كبيرة في الاقتصاد المكسيكي، على شكل إيجارات أو تكاليف بناء.

وسوف تصل حوالات المكسيك هذا العام، حوالي ٣٦ مليار دولار من التحويلات، بزيادة حوالي ٧٪ عن الرقم القياسي السابق البالغ ٣٣.٤ مليار دولار في عام ٢٠١٨، وهذا أكثر من ٣٠.٧ مليار دولار التي تلقتها المكسيك في الاستثمار الأجنبي المباشر.

المكسيك هي ثالث أكبر متلق للتحويلات المالية في العالم، بعد الهند (٨٢ مليار دولار متوقعة لهذا العام) والصين (٧٠ مليار دولار)، وكلاهما يزيد عدد سكانهما على عشرة أضعاف سكان المكسيك. وتمثل تحويلات هذا العام، أكثر من عشرة أضعاف ما كانت عليه في عام ١٩٩٥.

وقد انتقدت حكومة المكسيك علناً عدداً من الشركات المالية بسبب الرسوم الزائدة على التحويلات التي يقوم بها العمال المنحدرون من أصل مكسيكي، والمتمركزون في الغالب في الولايات المتحدة لأقاربهم في المكسيك. وقد ضاعفت الحكومة ضغوطها على البنوك لخفض تلك الرسوم أو إزالتها تماماً.

ويبلغ متوسط عمولة إرسال التحويلات من الولايات المتحدة إلى المكسيك ٩.٢٢ دولار، وهو خامس أعلى معدل في أمريكا اللاتينية (بعد كولومبيا والدومينيكا وكوستاريكا وكوبا)، ووفقاً للبنك الدولي؛ فالمشكلة ليست فقط الرسوم التي تتقاضاها الشركات، بل بأسعار الصرف الوهمية التي تعتمد عليها في التحويل.

ووفقاً لوكالة حماية المستهلك المكسيكية Profeco، فإن أخطر اثنين من المخالفين عندما يتعلق الأمر برسوم الرسوم، هما Xoom و Western Union؛ فعلى سبيل المثال، مقابل مبلغ نقدي قدره

<sup>1</sup> Nick Corbishley, PayPal, Western Union Named & Shamed for Overcharging the Most on Money Transfers to Mexico, Dec 10, 2019, Wolf Street, [Link](#)

٣٠٠ دولار من شيكاغو، تتقاضى الشركتان ما بين ٥-٨ دولارات وتستخدمان أسعار الصرف التي تقل بوحدة عن أي من منافسيها.

قال ريكاردو شيفيلد مدير وكالة حماية المستهلك: إن أفضل الشركات التي تقدم هذه الصفقات هي **Cloud Transfer** و **PagaPhone** و **Banorte**، مضيفاً أن وكالته ستبدأ بنشر بيانات شهرية عن أفضل وأساء شركات طلبات الأموال في الولايات المتحدة وأنشأت لأجل ذلك بوابة إلكترونية يمكن للمستهلكين التحقق منها .

يأتي قرار الحكومة المكسيكية بتسمية شركات تحويل الأموال الأعلى رسوماً في وقت تتصاعد فيه المنافسة في هذا القطاع، حيث تدخل الخدمات الرقمية الجديدة مثل **TransferWise** و **WorldRemit** في المعركة، وغالباً ما تكون الرسوم منخفضة وأسعار الصرف فيها أفضل .

تحاول البنوك الكبرى اغتنام الفرص، ففي الشهر الماضي، أعلن أكبر بنك في إسبانيا، **Grupo Santander**، والذي يسيطر أيضاً على **Santander Consumer USA**، أنه لم يعد يفرض رسوماً على التحويلات المالية إلى المكسيك من أصحاب الحسابات الذين يرسلون أموالاً من فروعها الأمريكية. إلى جانب كونها معفاة من الرسوم، كما أن برنامج التحويلات الجديد في "سانتاندر" سوف "يقدم سعر صرف تنافسي" إضافة إلى التحويلات التي عادة ما تنتهي في نفس اليوم الذي يتم فيه الإيداع.

ولكن ليس كل شخص لديه إمكانية الوصول إلى تحويلات بدون رسوم حتى الآن، فالمبادرة التي أطلق عليها اسم "**One Pay**"، ستكون متوفرة في البداية فقط للعملاء من ٦٠٠ فرع في **Santander** في الولايات الشمالية الشرقية الثماني التي تعمل فيها. في وقت ما من العام المقبل، سيتم توسيعها لتشمل التحويلات الرقمية التي يمكن معالجتها عبر الهاتف المحمول منصات الهاتف. بعد ذلك، في وقت ما من عام ٢٠٢١، سيتم فتحه للعملاء من جميع البنوك الأمريكية. لكن البرنامج متاح فقط لأولئك الذين لديهم حسابات بنكية.

## استراتيجيات نمو المصارف الإسلامية والمخاطر التي تواجهها

د. وسيلة واعر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة باتنة الحاج لخضر (الجزائر)

تشهد المصارف الإسلامية العديد من المشكلات والصعوبات، وعليه فهناك العديد من التحديات الكبيرة التي تواجه عملها، والتي تتمثل في جميع الأسباب والعوامل التي تؤدي إلى احتمال الفشل في تحقيق العوائد والنتائج المتوقعة، وفي هذا الإطار تواجه المصارف الإسلامية تحديات عديدة منها ما يرتبط بحياتها الداخلية وتسمى بالتحديات الداخلية، وأخرى تقع خارج إطار سيطرتها ترتبط بمحيطها الخارجي تسمى بالتحديات الخارجية، وهو ما يضع على عاتق القائمين عليها مسؤوليات ثقيلة للدراسة والتحليل وإيجاد الاستراتيجيات السليمة لنمو المصارف الإسلامية وتقديم الحلول والبدائل الممكنة للارتقاء بالعمل المصرفي الإسلامي.

### المحور الأول: طبيعة عمل المصارف الإسلامية

تختلف طبيعة عمل المصارف الإسلامية عن غيرها من المصارف التقليدية، ويكمن هذا الاختلاف في<sup>2</sup>:

1. عدم التعامل بالفوائد الربوية أخذاً أو عطاءً: بمعنى استبعاد كافة المعاملات غير الشرعية من أعمال المصرف الإسلامي وخاصة نظام الفوائد الربوية، باعتبار أن الإسلام حرم الربا.
2. الطابع العقائدي: المصارف الإسلامية هي جزء من النظام الاقتصادي الإسلامي، وعليه فهي تخضع للمبادئ والقيم الإسلامية وتقوم على التوجيهات الدينية في جميع أعمالها.
3. الاستثمار في المشاريع الحلال: تعمل المصارف الإسلامية في إطار من القيم المنبثقة من الإسلام فهي لا تستطيع أن تمول أي مشروع يتناقض مع نظام القيم الإسلامية ويسبب أضراراً للمجتمع.
4. ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية: يعمل المصرف الإسلامي على ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، فهو لا يهتم من وراء توظيفه لأمواله بالحصول على العوائد فقط وإنما يتعدى ذلك إلى اهتمامه بالعائد الاجتماعي.

<sup>1</sup> حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو صقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2012، ص: 249.

<sup>2</sup> سليمان ناصر، عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 7، جامعة قاصدي مرباح ورقلة- الجزائر، 2010، ص: 306.

٥. التركيز على الإنتاجية: يهتم المصرف التقليدي بقدرة المقترض على الوفاء بالدين، أما في المصرف الإسلامي فإنه يتلقى عائدا فقط إذا نجح المشروع وحقق ربح، فهو يهتم أكثر بسلامة المشروع.

## المحور الثاني: استراتيجيات نمو المصارف الإسلامية

**نمو المصارف:** النمو بالنسبة لأي ظاهرة هو عملية كمية تتمثل في ارتفاع بعض المؤشرات الأساسية لهذه الظاهرة، ويمثل النمو في الزيادة على مستوى بعض المؤشرات الأساسية مثل الزيادة في المنتجات والنتائج والزيادة في الأرباح... وغيرها. أما التنمية فيمكن اعتبارها تغييرا نوعيا ايجابيا يتم أساسا على مستوى الهياكل والنشاطات، فالتنمية تأتي نتيجة للنمو، أي لا تنمية بدون نمو سواء تعلق ذلك بالمصارف أو غيرها<sup>1</sup>.

ويقصد بنمو المصارف تلك الزيادة الملحوظة في بعض أهداف الأداء التي تضعها المصارف وذلك بمعدل أعلى من الزيادة العادية<sup>2</sup>.

بناء على هذه التعاريف فإن نمو المصارف يعني تطورها باتجاه زيادة حجم نشاطها وفعاليتها والذي يتم وفقا لعمليات داخلية أو عن طريق اندماجها مع مصارف أخرى، وفي هذا الإطار بإمكان المصارف أن تحقق النمو إما من الداخل ويسمى النمو الداخلي الذي يكمن في إنشاء قدرات جديدة أو أنها تسعى إلى تحقيق النمو من الخارج ويسمى النمو الخارجي الذي يكمن في الاعتماد على قدرات موجودة لدى المصرف ولدى غيره من المصارف، وإجمالاً يمكن القول أن النمو يعني تطور المصارف عبر الزمن حجما وأداء.

### الخيارات الاستراتيجية لنمو المصارف الإسلامية:

تتوجه المصارف الإسلامية نحو توليد مجموعة من البدائل والخيارات الاستراتيجية الممكنة للنمو ثم اختيار أفضلها في ضوء المتغيرات القائمة.

وسنتناول فيما يلي أهم استراتيجيات النمو التي تستطيع المصارف الإسلامية من خلالها تحقيق أهدافها سواء منها على الصعيد الداخلي أو الخارجي.

<sup>1</sup> عيسى حيرش، الإدارة الاستراتيجية، دار الوراق للنشر، الأردن، 2011، ص: 225.

<sup>2</sup> بلال خلف السكارنة، الإستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي، دار المسيرة للنشر، الأردن، 2015، ص: 274.

استراتيجيات النمو الداخلي :

عندما تقرر المصارف الإسلامية إتباع عملية النمو الداخلي يكون أمامها الخيارات الإستراتيجية التالية :

أ. إستراتيجية الابتكار والتجديد: ينبع تفوق المصارف الإسلامية وتقدمها أساسا من مدى قدرتها على ابتكار الخدمات والأدوات، فتقديم المصرف للأجود والأفضل هو الذي يشجع حاجات عملائه وبشكل يفوق توقعاتهم، مما يؤدي إلى زيادة نجاح المصرف في جذب اهتمام المتعاملين فيه، وهذا ما يدعو إلى إدخال المبتكرات في نظم تقديم الخدمات المصرفية، وعليه فإن مقدرة المصارف الإسلامية على زيادة ودائعها الاستثمارية يعتمد وبشكل كبير على القدرة على ابتكار الأدوات الاستثمارية المتفقة وأحكام الشرع الحنيف، وينتج عن تبني إستراتيجية النمو بالابتكار والتجديد عدة مزايا منها<sup>1</sup>:

- تدني التكاليف نتيجة لما يتحقق من وفورات الحجم.
  - ابتكار منتجات مصرفية إسلامية جديدة يدعم استقطاب الودائع وبالتالي يزيد من القدرة التمويلية.
  - توزيع المخاطر نظرا لتنوع أشكال الاستثمارات وآجالها، ويمكن الاستفادة من التصكيك الذي يقوم على ابتكار أوراق مالية قابلة للتداول مبنية على حافظة استثمارية متدنية.
  - المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والاستفادة من شبكة الفروع المنتشرة في تنوع الاستثمارات والخدمات المصرفية والاستشارية ونشر المبتكرات المصرفية وإدخالها حيز التطبيق.
  - القيام بالأبحاث السوقية والإفصاح الدوري لدعم شفافية السوق ومعرفة حاجات المستثمرين.
- ب. إستراتيجية التنوع: يتم الاعتماد على إستراتيجية التنوع للتقليل من المخاطرة في التمويل من خلال توزيع المبالغ المخصصة للتمويل على عدد كبير من البدائل الاستثمارية المتاحة، حتى لا تتركز الاستثمارات على نوع واحد أو في صيغة واحدة من صيغ الاستثمار<sup>2</sup>.
- ج. إستراتيجية السيطرة بالتكاليف: يتأتى ذلك من خلال زيادة الموجودات الاستثمارية إلى حقوق الملكية، وتشير نظرية وفورات الحجم الكبير إلى أن التوسع في حجم الوحدة المصرفية يتبعه توسع في

<sup>1</sup> إبراهيم عبد الحليم عباده، مؤشرات الأداء في البنوك الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2008، ص: 110-112.  
<sup>2</sup> محمد محمود الكاوي، إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية، المكتبة العصرية، مصر، 2012، ص: 142.

الإنتاج، مما يؤدي إلى الزيادة في التكاليف بمعدل أقل من معدل زيادة الإنتاج، ومن هنا فإن متوسط الكلفة ينتجه في الأجل الطويل إلى الانخفاض وبالتالي القدرة على تحقيق معدل عال من الربح<sup>1</sup>.

د. إستراتيجية مواكبة التطور التكنولوجي: إن السعي لمواكبة التطور التكنولوجي يجب أن يكون

هدفا أساسيا للمصارف الإسلامية بغرض تهيئتها للمنافسة محليا وخارجيا، على أن يتم ذلك وفق إستراتيجية مدروسة ورؤية واضحة وتقنيات مناسبة للواقع الاقتصادي للمصارف الإسلامية.

ومن الركائز التي تستند عليها هذه الإستراتيجية ما يلي<sup>2</sup>:

- زيادة الاستثمار في مجال التكنولوجيا بما يمكن من إحداث نقلة نوعية في مجال استخدامات المصارف الإسلامية للتقنيات الحديثة.

- التركيز على تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية التي تجد فيها المصارف الإسلامية ميزة تنافسية.

- إعداد وتدريب وتنمية مهارات الموارد البشرية في التعامل الكفء مع الآليات الحديثة.

ه. الاستراتيجيات التسويقية: تعتبر الإستراتيجية التسويقية مسألة هامة لنجاح المشروع على المستوى التنافسي، وهناك عدة استراتيجيات تسويقية يمكن تمييزها في هذا الإطار<sup>3</sup>:

- إستراتيجية الحفاظ على السوق تركز على إحداث التعديلات الممكنة المطلوبة مع متطلبات السوق.

- إستراتيجية التركيز على أسواق جديدة أو منتجات جديدة.

- إستراتيجية التوسع بالتركيز على الدخول في الأسواق الجديدة لمنتجات جديدة وبكميات كبيرة.

- إستراتيجية ابتكارية بالدخول في مشروعات جديدة تماما إضافة إلى المشروع الحالي.

### استراتيجيات النمو الخارجي:

عندما تقرر المصارف الإسلامية إتباع عملية النمو الخارجي، يكون أمامها الخيارات الإستراتيجية التالية:

<sup>1</sup> إبراهيم عبد الحليم عباده، مرجع سابق، ص: 137.

<sup>2</sup> محمد عبد الله شاهين، البنوك الإسلامية أساس التنمية الاقتصادية والخلاص من المعاملات الربوية، المكتبة العصرية، مصر، 2015، ص: 223-224.

<sup>3</sup> محمد عبد الله شاهين، اقتصاديات البنوك الإسلامية وأثارها في التنمية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2014، ص: 286.



١. إستراتيجية الاندماج: تهدف إستراتيجية الاندماج المصرفي إلى تكوين كيانات كبيرة لمواجهة المخاطر وتقوية رؤوس أموال المؤسسات المالية حتى تتمكن من مواجهة المنافسة، والمصارف الإسلامية ليست بمعزل عن ذلك وهي في طريقها نحو تحقيق النجاح وإثبات الذات في سوق تتنوع فيه الخدمات المصرفية باعتبار أن الاندماج يحقق وفورات الحجم الكبير، إضافة إلى أن قوة المركز المالي للمصرف تساهم في جذب الودائع الاستثمارية، نظرا لثقة أصحاب الودائع<sup>1</sup>.

ب. إستراتيجية التكامل بين المصارف الإسلامية: أضافت اتفاقية تحرير الخدمات المالية بعدا جديدا لضرورة التكامل والاندماج، وذلك لما تفرضه من فتح أسواق الخدمات المالية (المصارف، شركات التأمين، أعمال البورصات والمؤسسات العاملة في مجال الأوراق المالية) في الدول الموقعة على هذه الاتفاقية، وبالتالي تدويل الخدمات المصرفية والمالية وتوسيع نطاقها عبر الحدود عن طريق الشركات التابعة في الخارج، وتهدف هذه الرؤية المتكاملة إلى زيادة القدرة التنافسية للمصارف الإسلامية من خلال تخفيض التكاليف وتحقيق وفورات داخلية ناتجة عن تقليص الأجهزة الإدارية وتعزيز القدرة على الاستثمار في الموارد البشرية وتنمية مهاراتها وخبراتها من خلال التدريب المخصص، ويمكن النظر إلى فوائد التكامل المصرفي الإسلامي من خلال تحقيق الاكتفاء الذاتي من الموارد المالية الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية في العالم الإسلامي وإحلال التبادل التجاري بين الدول التي تحقق بينها التكامل<sup>2</sup>.

كما يمكن للمصارف الإسلامية أن تمارس دورا في إحداث تكامل اقتصادي فعال بين الدول الإسلامية وتوجيه قوى الفعل الاقتصادي فيها توجيها فعالا، إذ تحصل الدول على شبكة أساسية تربط بعضها البعض تحقق من خلالها قاعدة مواصلات تعمل على إحداث التكامل الاقتصادي بين الدول الإسلامية يضاف إلى ذلك شركات النقل والتوزيع والاتصالات السلكية واللاسلكية، ويمكن للمصارف الإسلامية خدمة هذه المرافق من خلال الدخول في مشاركات مع الدول لإنشاء مثل هذه المشروعات وتقديمها مقابل رسم معين يطبق على المواطنين الذين يستخدمونها، وبذلك تعم الفائدة

<sup>1</sup> شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2011، ص: 48.

<sup>2</sup> محمد عبد الله شاهين، البنوك الإسلامية أساس التنمية الاقتصادية والخلاص من المعاملات الربوية، مرجع سابق، ص: 226-225.

المتعددة حيث يحصل المصرف الممول على عائد من تمويله وتحصل الدول على بنية أساسية تحتاجها<sup>1</sup>.

ج. إستراتيجية الشراكة: يعد التمويل المشترك وسيلة للتعاون بين المصارف الإسلامية على مستوى العالم، لذلك يسعى المصرف الإسلامي إلى إشراك مصارف إسلامية أخرى معه لتحمل مخاطر أقل، وتتضمن إستراتيجية الشراكة عمل مجموعات تمويلية إسلامية أو تجمع مصرفي إسلامي، وهو عبارة عن شركة لها شخصية مستقلة منشأة بأموال عدد من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تخصص أموالها لإنجاز عمليات التمويل بالمشاركة<sup>2</sup>.

### المحور الثالث: المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية

#### المخاطر الداخلية التي تواجه المصارف الإسلامية

**مخاطر تشغيلية:** وهي المخاطر التي يكون مصدرها منهج العمل في نشاط الاستثمار والتمويل لما تشمل عليه من سياسات واستراتيجيات وضوابط ومعايير وإجراءات وعقود... وغيرها، أو هي الأخطار الناشئة عن مدى كفاءة المصرف في إدارة عملياته الاستثمارية والتمويلية من لحظة تقديم الطلب حتى تصفية العمليات، ويعود ذلك إلى عدم وجود نظم تمويلية دقيقة وموارد بشرية تجمع بين التخصص المالي المصرفي والشرعي<sup>3</sup>.

**مخاطر مرتبطة بالرقابة الشرعية:** إن قلة الفقهاء والمتخصصين في مجال المعاملات المصرفية والمسائل الاقتصادية الحديثة يؤدي إلى عدم تصور واضح لهذه المسائل، ومن ثم يصعب الوصول إلى الحكم الشرعي الصحيح فيها، إضافة إلى التطور السريع والكبير في المعاملات الاقتصادية وصعوبة متابعتها بالفتوى وبيان الحكم الشرعي.

**مخاطر مصدرها نوعية الموارد البشرية المتاحة:** إن نوعية وطبيعة الاستثمارات التي تجريها المصارف الإسلامية تتطلب وجود مهارات وثقافة مختلفة لدى الموظفين، فإذا علمنا أن معظم هؤلاء الموظفين قد

<sup>1</sup> محمد عبد الله شاهين، اقتصاديات البنوك الإسلامية وأثارها في التنمية، مرجع سابق، ص: 132-133.

<sup>2</sup> محمد محمود الكاوي، مرجع سابق، ص: 179.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص: 78.

درسوا أو مارسوا أعمالاً بعيدة عن هذه الأدوات يجعل ثقافتهم التمويلية ضعيفة نوعاً ما، وعليه فإن هذه التحديات يمكن أن تنشأ نتيجة لعدم القدرة على متابعة العمليات الاستثمارية<sup>1</sup>.

**مخاطر مصادر الأموال:** تتكون مصادر الأموال من حقوق الملكية وودائع المتعاملين والمخصصات ومن مخاطرها ما يلي:

- حقوق الملكية: إن انخفاض رأس المال لدى المصرف نتيجة تدني نسبة رأس المال والاحتياطات يؤدي إلى ارتفاع مستوى المخاطر التي تنجم عن عدم مقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته.
- ودائع المتعاملين: تعتبر الودائع قروضاً في ذمة المصرف يجب ردها عند طلبها، وهو ما يشكل خطراً لأن اعتقاد المتعاملين بأنه بإمكانهم سحب ودائعهم متى شاؤوا يعرض المصرف لمخاطر السيولة.
- المخصصات: ويتمثل وجه المخاطرة فيها بعدم كفاية المخصصات، إذ يؤدي ذلك إلى إلحاق المصرف جانباً من الخسارة ما لم تغطيه هذه المخصصات.

**مخاطر صيغ التمويل والاستثمار:** وهي المخاطر التي ترتبط عموماً بأساليب التوظيف والتمويل وبالرغم من اختلاف طبيعة التمويل من صيغة لأخرى، إلا أن الالتزام النهائي الذي يقع على عاتق الطرف المقابل نتيجة تنفيذ تلك الصيغ بمجرد إجراء الحساب النهائي الذي يلتزم بمقتضاه هذا الطرف بالوفاء بالتزاماته تجاه المصرف، يعد أحد أوجه المخاطرة الائتمانية، ومن أهم تحديات تلك الصيغ: التمويل بالمشاركة، المضاربة، المرابحة، بيع الاستصناع، بيع السلم<sup>2</sup>.

**مخاطر القصور في تطوير المنتجات المصرفية الإسلامية:** لا تزال المنتجات المصرفية الإسلامية تتبع الصيرفة التقليدية، حيث أن كثير من المنتجات الإسلامية ما هي إلا منتجات تقليدية معدلة لتتوافق مع الضوابط الشرعية، وعليه يجب على المصارف الإسلامية التحديث والإبداع والاستقلالية عن المنتجات التقليدية القائمة، وإلا فإنها ستظل قاصرة وغير قادرة على المنافسة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو صقري، مرجع سابق، ص: 251-253.

<sup>2</sup> محمد محمود الكاوي، مرجع سابق، ص: 39.

<sup>3</sup> محمد عبد الله شاهين، البنوك الإسلامية أساس التنمية الاقتصادية والخلص من المعاملات الربوية، مرجع سابق، ص: 221.

## المخاطر الخارجية التي تواجه المصارف الإسلامية

مخاطر ثقافية: تواجه المصارف الإسلامية العديد من التحديات البيئية التي تتمثل في عدم تعامل قطاع عريض من رجال الأعمال مع المصارف الإسلامية لأن الصورة مازالت غير واضحة في أذهانهم وكذا قلة الوعي الفكري بالمعاملات الإسلامية، وهي من أهم التحديات التي تؤثر على اقتصاديات التمويل المصرفي الإسلامي بسبب طبيعة ونوعية العملاء، وعليه وجب على المصارف الإسلامية القيام بمبادرات للتعريف بالفكرة وبالتطورات الممارسة، وإحاطة رجال الأعمال بأكثر مما يمكن من استثمارات المصارف الإسلامية وأرباحها والتوعية بأخلاقيات التعامل الإسلامي وزيادة الإنتاج وترشيد الاستهلاك وتفضيل المنتجات الإسلامية وتوثيق صلة المصارف الإسلامية بالرأي العام الإسلامي<sup>1</sup>.

مخاطر الأزمة المالية العالمية: تأثرت المصارف الإسلامية بالأزمة المالية العالمية، إلا أنه وبالرغم من خسارة هذه المصارف بعض الشيء من جراء تقلص نشاطها، إلا أن الدراسات في هذا الشأن تؤكد بأن المصارف الإسلامية كانت أفضل من المصارف التقليدية في تحمل آثار الأزمة المالية العالمية<sup>2</sup>.

مخاطر أخلاقية: إن طبيعة العلاقة بين المصرف الإسلامي والمستثمر تتطلب قدرا من الصفات الأخلاقية في المستثمر مثل الأمانة، الصدق، الالتزام بالمواعيد... وغيرها، وتمثل هذه الصفات ركيزة أساسية من ركائز نجاح الاستثمار، حيث أن فقدانها أو فقدان بعضها يرفع نسبة المخاطر في استثمارات المصارف الإسلامية، لما تحدثه من تأثير على الحقوق والالتزامات.

مخاطر فقدان الثقة: إن غياب الفهم الصحيح لعمل المصارف الإسلامية ورسالتها ومبدأي "الخراج بالضمان والغنم بالغرم" لدى المتعاملين في المصارف الإسلامية قد يؤدي إلى مخاطر في الثقة وسحب المودعون ودائعهم بسبب الشعور بأنه قد لا توجد فروق جوهرية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية من حيث النتيجة، وبسبب أن العائد على الودائع قد لا يكون منافسا مقارنة بالفوائد التي يتقاضاها المودعون لدى المصارف التقليدية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> محمد محمود الكاوي، مرجع سابق، ص: 204.

<sup>2</sup> محمد عبد الله شاهين، البنوك الإسلامية أساس التنمية الاقتصادية والخلاص من المعاملات الربوية، مرجع سابق، ص: 244.

<sup>3</sup> حمزة عبد الكريم محمد حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2008، ص: 50.

مخاطر قلة الوعي الفكري بالمعاملات الإسلامية: إن كثيرا من رجال الأعمال المتعاملين مع المصارف الإسلامية يجهلون طبيعة عمل هذه المصارف والأسس التي تقوم عليها ويخلطون بينها وبين المصارف التقليدية في كثير من الأمور منها<sup>1</sup>:

- عدم فهم واستيعاب كثير من رجال الأعمال للنظام التمويلي والاستثماري الجديد الذي يستمد جذوره من أحكام الشريعة الإسلامية والذي تعمل في إطاره المصارف الإسلامية.
- فهم شائع بأن المشاركة في النظام التمويلي الإسلامي تعني مناصفة الأرباح، وبأنه تمويل بلا مقابل تكون فيه أموال المصرف في النهاية بدون زيادة، لأن الزيادة في نظرهم تعني الربا.
- الفهم السائد بأن التمويل الإسلامي للاستثمار يعني أن يقدم أمواله للمضاربين لاستثمارها وفي النهاية يعيدون الأموال وجزء ثابت متفق عليه من العوائد بعد استقطاع أجر المضارب.
- اعتقاد العديد من رجال الأعمال أن شرع الله حسب مفهومهم يعني استباحة عدم الوفاء بالتزاماتهم المادية في الأجل المحدد، حيث يعتقدون بأنه لا أهمية للبعد الزمني في المعاملات المالية في الإسلام.

**مخاطر المركز المالي للعميل المستثمر:** أي احتمالات عدم قدرة العميل المستثمر على الوفاء بالحقوق المالية للمصرف مستقبلا، وينشأ ذلك إذا كانت التزامات العميل المالية أكبر من إمكانياته أو موارده الفعلية، أي لديه عسر مالي حقيقي.

**مخاطر مرتبطة بالأنظمة والقوانين السائدة:** إن التعليمات والأنظمة التي تحكم عمل المصارف الإسلامية صممت في مجملها لخدمة المصارف التقليدية، ولذلك فمن الطبيعي أن تواجه المصارف الإسلامية صعوبة في التعامل مع هذه التعليمات التي لا تأخذ في الاعتبار خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، ومع ذلك فهذه التحديات تختلف من مصرف لآخر حسب البلد الذي يعمل فيه<sup>2</sup>.

إن الوضع الحالي الذي تشهده المصارف الإسلامية والمنافسة الحادة على الصعيد العالمي، يفرض عليها تبني استراتيجيات تسمح لها بالصمود والتكيف، وتمكنها من مواجهة المخاطر وتحقيق أهدافها، ويعتبر النمو

<sup>1</sup> محمد محمود الكاوي، مرجع سابق، ص: 70-71.

<sup>2</sup> حمزة عبد الكريم محمد حماد، مرجع سابق، ص: 50.

من أكثر الاستراتيجيات اعتماداً من قبل المصارف الهادفة إلى الاستمرار، فهو شرط أساسي لبقائها وحفاظها على قدرتها التنافسية.

وبالرغم من أن سوق الصيرفة الإسلامية قد شهد قفزات نوعية فيما يتعلق بتطوير المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، إلا أن المنتجات المصرفية الإسلامية لا تزال في بداية الطريق، وعليه يجب على المصارف الإسلامية التحديث والإبداع والاستقلالية عن المنتجات التقليدية القائمة، وإلا فإنها ستظل قاصرة وغير قادرة على المنافسة.

### المصادر:

١. إبراهيم عبد الحليم عباده، مؤشرات الأداء في البنوك الإسلامية، دار النفائس، الأردن، ٢٠٠٨.
٢. بلال خلف السكارنة، الإستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي، دار المسيرة للنشر، الأردن، ٢٠١٥.
٣. حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو صقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ٢٠١٢.
٤. حمزة عبد الكريم محمد حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، ٢٠٠٨.
٥. شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس، الأردن، ٢٠١١.
٦. سليمان ناصر، عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد ٧، جامعة قاصدي مرباح ورقلة- الجزائر، ٢٠١٠.
٧. عيسى حيرش، الإدارة الاستراتيجية، دار الوراق للنشر، الأردن، ٢٠١١.
٨. محمد عبد الله شاهين، البنوك الإسلامية أساس التنمية الاقتصادية والخلاص من المعاملات الربوية، المكتبة العصرية، مصر، ٢٠١٥.
٩. محمد محمود الكاوي، إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية، المكتبة العصرية، ٢٠١٢، مصر.
١٠. محمد عبد الله شاهين، اقتصاديات البنوك الإسلامية وأثارها في التنمية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠١٤.

# مدى التزام مجموعة البركة المصرفية ABG بمقررات لجنة بازل

## للكفاية الحدية لرأس المال

دراسة قياسية ٢٠١١-٢٠١٩



د. فؤاد بن حدو

دكتوراه في إدارة الأعمال والمالية

المركز الجامعي أحمد زبانه - غليزان - الجزائر

يعتبر موضوع كفاية رأس المال البنكي واتجاه البنوك إلى تدعيم مراكزها المالية، أحد الاتجاهات الحديثة في إدارة البنوك، وفي إطار سعي الجهاز البنكي في معظم دول العالم إلى تطوير القدرات التنافسية في مجال المعاملات المالية، ومع ظل التطورات المتلاحقة التي تشهدها الأسواق العالمية، وتزايد المنافسة المحلية والعالمية أصبح أي بنك تجاري عرضة للعديد من المخاطر التي قد تنشأ من البيئة الداخلية والخارجية، وفي ظل تصاعد المخاطر، كان لا بد من التفكير جدياً في البحث عن آليات لمواجهةها بهدف استعادة ثقة المودعين والتي تزعزعت أكثر بعد أزمة الديون الرهن العقاري لسنة ٢٠٠٨. وباعتبار أن البنوك الإسلامية هي كذلك ضمن هذه الشبكة والحلقة من المؤسسات البنكية فهي عرضة كذلك لهذه المخاطر. وبناء على ما تم ذكره نطرح إشكالية هذه الدراسة الموسومة بـ: "مدى التزام مجموعة البركة المصرفية ABG بمقررات لجنة بازل للكفاية الحدية لرأس المال دراسة قياسية ٢٠١١-٢٠١٩". وللإجابة فسمنا هذه الدراسة إلى: الكفاية الحدية لرأس المال (الملاءة البنكية) واتفاقية بازل، وتقديم لمجموعة البركة المصرفية، والتصنيف الائتماني وإدارة المخاطر في المجموعة، وكفاية رأس المال لمجموعة البركة المصرفية.

## الكفاية الحدية لرأس المال (الملاءة البنكية) واتفاقية بازل

أولاً- مفهوم الكفاية الحدية لرأس المال (الملاءة البنكية) : تعد الكفاية الحدية لرأس المال من أهم المصطلحات المتداولة في مجال تقييم أداء البنوك سواء التجارية أو الإسلامية، ويمثل مؤشر كفاية رأس المال قدرة رأس المال على سداد الالتزامات والحفاظ على حقوق المودعين، ويحافظ على العلاقة الجيدة بين البنك وزبائنه، أيضاً تعني الرأس المال الذي يكفي أو يستطيع مقابلة المخاطر، بل إضافة إلى جذب الودائع ويقود إلى ربحية البنك ومن ثم نموه.

ثانياً- مقررات الكفاية الحدية لرأس المال في بازل ١ : تشكلت لجنة بازل وعملت لعدة سنوات، قبل نشر تقريرها النهائي في جويلية ١٩٨٨ من وقد ضمت اللجنة ممثلين عن مجموعة العشرة G10،



وكانت تعقد اجتماعها في مدينة بازل (بال) في سويسرا، وهي مقر بنك التسويات الدولية، برئاسة **Peter Cooke\*** من بنك إنجلترا، ومن هنا أتت التسمية **بلجنة بال** أو **بازل** أو **كوك<sup>1</sup>**. أو كما يسميها الفرنسيون أيضاً **بمعدل المائة الأوربي**. وتركزت أهدافها ثلاثة رئيسية في تقرير حدود دنيا لكفاية رأس مال البنوك والمقدرة بـ ٨٪، تحسين الأساليب الفنية للرقابة على أعمال البنوك وتسهيل عملية تبادل المعلومات المتعلقة بإجراءات وأساليب الرقابة بين البنوك المركزية<sup>2</sup>.

**مكونات كفاية رأس المال البنكي**: أصبح الإطار الجديد لكفاية رأس المال يتكون من المعادلة التالية<sup>3</sup>:

رأس المال البنكي لمعيار الكفاية = رأس المال الأساسي + رأس المال المساند

ومعنى ذلك أن رأس المال طبقاً للاتفاقية بازل أصبح يتكون من مجموعتين أو شريحتين:

رأس المال الأساسي = رأس المال المدفوع + الاحتياطات + الأرباح المحتجزة.

رأس المال المساند = الاحتياطات غير معلنة + احتياطات إعادة تقييم الأصول + المخصصات المكونة لمواجهة أي مخاطر غير محددة + القروض المساندة + أدوات رأسمالية أخرى.

$$\text{نسبة كفاية رأس المال للبنوك الإسلامية حسب بازل ١} = \frac{\text{رأس المال المدفوع + الاحتياطات + مخصصات مخاطر الاستثمار + احتياطات إعادة تقويم الأصول}}{\text{الأصول الخطرة المرحة الممولة من (رأس المال البنكي + باقي الموارد الخارجية باستثناء حسابات الاستثمار المشترك) + ٥٠٪ من إجمالي الأصول الخطرة المرحة الممولة من حسابات الاستثمار المشترك}} \geq ٨\%$$

والبنوك الإسلامية غير بعيدة عن معايير الرقابة الدولية، لأنها جزء من النظام البنكي في الكثير من الدول، ولكن تطبيقها لا بد أن يأخذ بعين الاعتبار الفروقات الجوهرية الموجودة ما بينها وبين البنوك التجارية.

\*والذي أصبح بعد ذلك رئيساً لهذه اللجنة.

<sup>1</sup> خليل الشماع، "مقررات لجنة بازل حول كفاية رأس المال وأثرها على الدول العربية"، مجلة اتحاد المصارف العربية، بيروت، 1990م، ص 9-10.

<sup>2</sup> عبد المجيد عبد المطلب، "العولة واقتصاديات البنوك"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002م/2003م، ص 81.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 86.

ثانياً- مقررات الكفاية الحدية لرأس المال في بازل ٢: أبقت على معدل ملائمة نفسها ٨٪، مع إدخال طريقة مستحدثة لحساب كفاية رأس المال المرجح بالمخاطر لمواجهة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل ومخاطر الاستثمار<sup>1</sup>. وما يميز البنوك الإسلامية في التعامل مع هذا المقرر هو عدم وجود اتفاق موحد لتطبيقها، رغم محاولة "مجلس الخدمات المالية الإسلامية" \* لتطويع الاتفاقية مع خصائصها. ونظراً لنوعية المخاطر التي تواجه البنوك الإسلامية والبنوك التجارية يمكن القول أن مقام نسبة كفاية رأس المال للبنوك الإسلامية تتكون من نفس أنواع المخاطر التي حددتها اللجنة<sup>2</sup>، إلا أن الأهمية النسبية لها ستختلف عن البنوك التجارية، تبعاً لطبيعة نشاط البنك الإسلامي، والأدوات المالية التي يستثمر بها. وفي ضوء ما تقدم فإن نسبة كفاية رأس المال المقترحة للبنوك الإسلامية وفقاً لجنة بازل ٢ هي<sup>3</sup>:

$$\text{كفاية رأس المال للبنوك الإسلامية حسب بازل ٢} = \frac{\text{حقوق المساهمون} + \text{احتياطي معدل الأرباح} + \text{احتياطي مخاطر الاستثمار}}{\text{مخاطر الائتمان} + \text{مخاطر السوق} + \text{مخاطر التشغيل}} \leq ٨\%$$

ومن الناحية العلمية فإن البنوك الإسلامية لا تحتاج إلى نفس نسبة البنوك التجارية، لأن البنوك الإسلامية تستطيع تحميل جزء من أي خسارة للمودعين (أصحاب حسابات الاستثمار المشترك)، من خلال تحميل جزء منها لأرباح العام، دون أن يؤدي ذلك إلى حدوث سحبوات تؤدي إلى إعسار البنك، بينما يكون البنك التجاري ملزماً دائماً بدفع الفوائد المتعاقد عليها مع المودعين<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> محمد سليم وهبه، كامل حسين كلاكش، "المصارف الإسلامية: نظرة تحليلية في تحديات التطبيق"، مجد المؤسسة الجماعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤٣٢ هـ/٢٠١١، ص ٤١.

\* مجلس الخدمات المالية الإسلامي (Islamic Financial Services Board): هو هيئة دولية واضحة للمعايير، تهدف إلى تطوير وتعزيز متانة صناعة الخدمات المالية الإسلامية واستقرارها، وذلك بإصدار معايير احترازية ومبادئ إرشادية لهذه الصناعة التي تضم بصفة عامة قطاعات الصيرفة الإسلامية، وأسواق المال، والتكافل (التأمين الإسلامي). كما يقوم مجلس الخدمات المالية الإسلامية بأنشطة بحثية، وتنسيق مبادرات حول القضايا المتعلقة بهذه الصناعة، فضلاً عن تنظيم حلقات نقاشية وندوات ومؤتمرات علمية للسلطات الرقابية وأصحاب المصالح المهتمين بهذه الصناعة". انظر: الموقع الرسمي [https://www.ifsb.org/ar\\_index.php](https://www.ifsb.org/ar_index.php)

<sup>2</sup> حمود بن سحور الزدجالي، "أضواء على اتفاقية بازل ودور مؤسسات التقييم الدولية"، - المصارف العربية والنجاح في عالم متغير-، مجلة اتحاد المصارف العربية، بيروت، ٢٠٠٢، ص ٣١١.

<sup>3</sup> ماهر الشيخ حسن، "قياس ملاءة البنوك الإسلامية في ظل المعيار الجديد لكفاية رأس المال"، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، ٣١ ماي - ٣ جوان ١٤٢٤ هـ/٢٠٠٥، ص ٢١.

<sup>4</sup> نفس المرجع، ص ٢٢.

ثانياً- مقررات الكفاية الحدية لرأس المال في بازل ٣ : تركز هذه الاتفاقية على مجموعة من القواعد الجديدة نتيجةً للأزمة المالية العالمية لسنة ٢٠٠٨، وتمثل في: رفع الحد الأدنى لنسبة رأس المال الاحتياطي من ٢٪ إلى ٤.٥٪ مضافاً إليه هامش احتياطي آخر يتكون من أسهم عادية نسبته ٢.٥٪ من الأصول والتعهدات البنكية مما يجعل المجموع يصل إلى ٧٪، رفع معدل ملائمة رأس المال إلى ١٠.٥٪، زيادة الرسملة المطلوبة تجاه عمليات التوريد وغيرها من الأدوات المركبة واعتماد نسبتين في الوفاء بمتطلبات السيولة القصيرة وطويلة الأجل<sup>1</sup>.

ويختلف تحديد كفاية رأس المال بالنسبة لمؤسسات الخدمات المالية الإسلامية عن المؤسسات المالية التقليدية من حيث ترتيبات تمويلاتها إما تكون قائمة على الموجودات (من خلال استخدام عقود مثل المربحة والاستصناع وغيرها من العقود) أو المشاركة في الأرباح والخسائر (المشاركة) أو المشاركة في الأرباح وتحمل رب المال الخسائر (المضاربة). وكذلك جزء من التمويل الممنوح للبنك يتم الحصول عليه من خلال الحسابات الاستثمارية المطلقة التي تعدّ، من حيث المبدأ، شكلاً من أشكال حقوق الملكية. وبناء على هذا، فإن الموجودات المعنية الممولة وفق عقود التمويل المتفقة مع أحكام الشريعة ومبادئها قد تكون عرضة لمخاطر السوق (السعر)، ومخاطر الائتمان فيما يتعلق بالمبلغ المستحق من الطرف المقابل<sup>2</sup>.

### تقديم لمجموعة البركة المصرفية

أولاً- تعريفها: تأسست مجموعة دلة البركة القابضة الدولية سنة ١٩٦٩، نمت لتصبح أكبر مجموعة متعددة الأنشطة التجارية في المملكة العربية السعودية، مقرها البحرين، تملك العديد من الشركات أغلبها في القطاعين التجاري والمالي، ساهمت مع سماحة الشيخ صالح عبد الله كامل - رحمه الله - (توفي ٢٠٢٠م / ١٤٤١ هـ) في تأسيس مجموعة البركة المصرفية بتاريخ ١٩٧٨، تتداول أسهمها في كل من بورصتي البحرين ودبي، وتعتبر من البنوك الإسلامية الرائدة عالمياً، وتقدم مجموعة البركة خدمات عديدة منها التجزئة البنكية والتجارية والاستثمارية وخدمات الخزائنة، وتخضع كافة الخدمات التي

<sup>1</sup> فؤاد بن حدو، "مدى مساهمة البنوك الإسلامية في حل أزمة البنوك المصرفية"، مرجع سابق، ص ١٣٩-١٤٠، كوكش فلاح، "أثر اتفاقية بازل ٣ على البنوك الأردنية"، معهد الدراسات المصرفية، الأردن، ٢٠١٢ م، ص ٢، عبد الله خالد أمين، "معايير بازل من الأول إلى الثالث"، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، مجلد 20، العدد 01، الأردن، 2012م، ص 10.

<sup>2</sup> مجلس الخدمات المالية الإسلامية، "المعيار رقم 22"، ديسمبر 2018م، ص 25، انظر الموقع الرسمي: <https://www.ifsb.org>

تقدمها المجموعة لقواعد الشريعة الإسلامية السمحاء. ويبلغ رأس المال المرخص به للمجموعة بـ: ٢.٥ مليار دولار أمريكي، أما عن رأس المال المدفوع فيقدر بـ ١٢٤٢٩ مليون دولار، تتمتع المجموعة حالياً بانتشار جغرافي واسع في ٣ قارات بـ ١٧ دولة تدير بدورها ٧٠٢ فرعاً يشتغل بها حالياً ١٢٦٦٢ موظف<sup>1</sup>.

## ثانياً- توزيعها الجغرافي :

الجدول (١.١): التوزيع الجغرافي للوحدات المصرفية لمجموعة البركة المصرفية عبر العالم

عدد الفروع	سنة التأسيس	الاسم التجاري للبنك	البلد
108	1978	البنك الإسلامي الأردني	الأردن
32	1980	بنك البركة مصر	مصر
37	1983	بنك البركة لتونس	تونس
07	1984	بنك البركة الإسلامي ش.م.ب.م)	البحرين
28	1984	بنك البركة السوداني	السودان
230	1985	بنك البركة التركي للمشاركات	تركيا
11	1989	بنك البركة المحدود	جنوب إفريقيا
31	1991	بنك البركة الجزائر (شركة مساهمة)	الجزائر
192	2010	بنك البركة (باكستان) المحدود	باكستان
06	1991	بنك البركة لبنان ش.م.ل	لبنان
01	2008	مجموعة البركة المصرفية - مكتب تمثيلي	اندونيسيا
14	2009	بنك البركة سورية ش.م.م	سوريا
05	2017	بنك التمويل والإئمان	المغرب
01	2007	إتقان كبيتال	المملكة العربية السعودية
01	2011	مجموعة البركة المصرفية - مكتب تمثيلي	ليبيا

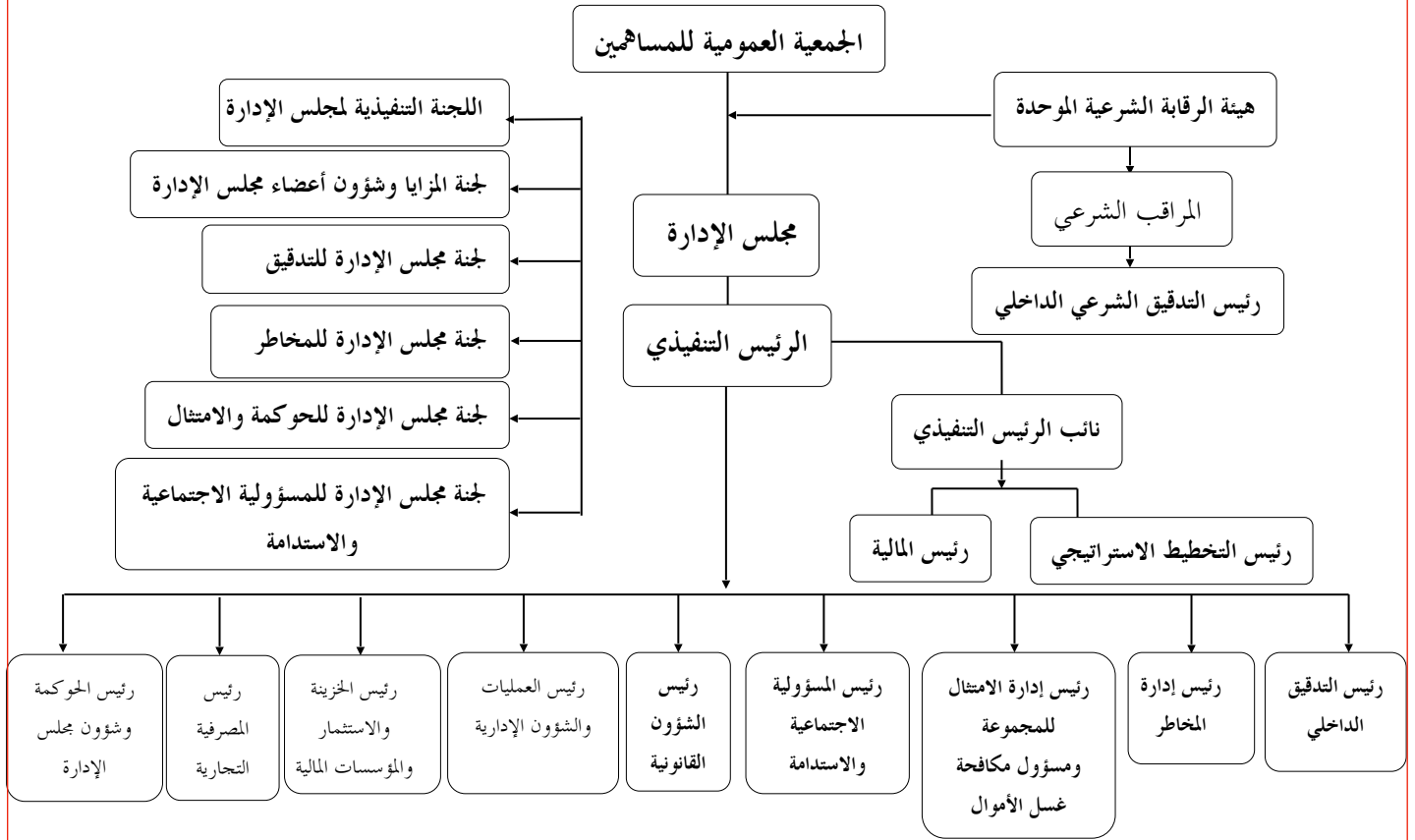
المصدر: من إعداد الباحث باعتماد على التقرير السنوي لسنة ٢٠١٩

<sup>1</sup> فؤاد بن حدو، "مدى مساهمة البنوك الإسلامية في حل أزمة البنوك المصرفية بعد الأزمة المالية العالمية"، - مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في التسير، تخصص: مالية جامعة وهران، الجزائر، ٢٠١١/١٢/٢٠م، ص ١٤٢، حمادي مراد، أحلام حمادي، "الأزمة المالية الراهنة والبدايل المالية والمصرفية"، الملتقى الدولي الثاني حول: "النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً- تقييم تجربة بنك البركة"، المركز الجامعي بخميس مليانة- عين الدفلى، ٥-٦ ماي ٢٠٠٩ م، ص ٢، الموقع الرسمي لمجموعة البركة المصرفية: <http://www.albaraka.com>، تاريخ الاطلاع: 23/04/2020م، التقرير السنوي لسنة ٢٠١٩م.

<sup>2</sup> <http://www.albaraka.com>

## ثالثاً- الهيكل التنظيمي للمجموعة :

الشكل البياني رقم (١٠٢): الهيكل التنظيمي لمجموعة البركة المصرفية (ABG)



المصدر: مجموعة البركة المصرفية، "التقرير السنوي لسنة ٢٠١٩"، مرجع سابق، ص ١١.

## التصنيف الائتماني وإدارة المخاطر في المجموع

أولاً- التصنيف الائتماني: منحت شركة ستاندرد آند بورز العالمية المجموعة تصنيفاً ائتمانياً بدرجة BB

(الطويل المدى) وB (القصير المدى). كما منحت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف (iira) تصنيفاً

دولياً بدرجة BBB+ (الطويل المدى) / A3 (القصير المدى) وتصنيفاً محلياً بدرجة A+ bh / A2

bh مع درجة مضارب من ٨١-٨٥، وهي أعلى مستوى بين المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة<sup>1</sup>.

ثانياً- إدارة رأس المال / كفاية رأس المال: تتم إدارة رأس المال في مجموعة البركة المصرفية بهدف

الامتثال لمتطلبات مصرف البحرين المركزي في المحافظة على رأس المال، وتحقيق الاستغلال الأمثل لرأس

<sup>1</sup> <http://www.albaraka.com>

المال أثناء مزاوله المجموعة لأعمالها، وفقاً لقابليتها المحددة سلفاً لتقبل المخاطرة وخصائص المخاطر المنشودة لتحقيق الغاية المتمثلة في تعظيم العائد للمساهمين<sup>1</sup>.

**ثالثاً- إدارة المخاطر في المجموعة:** إن المجموعة ملتزمة بالامتثال بالمبادئ والسياسات المعتمدة عالمياً فيما يتعلق بإدارة المخاطر. وبشكل خاص، تتبع المجموعة بشكل كامل المبادئ التوجيهية لإدارة المخاطر لمؤسسات الخدمات المالية الإسلامية التي وضعها مجلس الخدمات المالية الإسلامية كما تقدّر الحاجة إلى وضع نظام شامل لإدارة المخاطر وإعداد التقارير عنها. وتشمل هذه المخاطر الرئيسية ما يلي<sup>2</sup>:

١. **مخاطر الائتمان:** مخاطر الائتمان هي مخاطر الخسارة التي تنجم عن إخفاق طرف ما في عقد مالي في الوفاء بالتزاماته وبذلك يتسبب في تحمل الطرف الآخر لخسارة مالية إن ذلك ينطبق على المجموعة في إدارة التعرض لمخاطر التمويل التي تنتج عن استحقاق الأقساط والإيجار في صيغ تمويل مثل: المرابحة والإجارة وعمليات تمويل رأس المال العامل في صيغ السلم أو استصناع أو المضاربة أو المشاركة.

٢. **مخاطر السيولة:** مخاطر السيولة هي مخاطر أن تكون المجموعة عاجزة عن توفير التمويل اللازم لزيادة الأصول أو سداد الالتزامات القصيرة العاجلة في استحقاقاتها وذلك في الظروف العادية أو تحت الظروف الضاغطة.

٣. **مخاطر الأسهم والمشاركات:** مخاطر أسعار الأسهم هي مخاطر انخفاض القيمة العادلة للأسهم نتيجة للتغيرات في مستويات مؤشرات الأسهم العامة وقيمة الأسهم المعنية ذاتها.

٤. **مخاطر معدل الربح أو مخاطر معدل العائد:** مخاطر معدل الربح أو مخاطر معدل العائد هي مخاطر تعرض المجموعة لخسارة مالية نتيجة عدم تناسب أو تناسق معدل الربح على أصول المجموعة من جهة مع معدل العائد على حسابات الاستثمار المطلقة من جهة أخرى.

٥. **مخاطر الصرف العملة الأجنبية:** تنشأ مخاطر سعر صرف العملات الأجنبية نتيجة لحركة سعر الصرف على مدى فترة من الزمن، مما يؤدي إلى آثار سلبية على إيرادات المجموعة أو على حقوق المساهمين.

<sup>1</sup> التقرير السنوي 2019، ص 60، <http://www.albaraka.com>.  
<sup>2</sup> التقرير السنوي 2019، ص 58-59، <http://www.albaraka.com>.

٦. **مخاطر التشغيل**: مخاطر التشغيل هي مخاطر الخسارة المالية أو الأضرار التي تنشأ عن عدم كفاية أو فشل طرق العمل الداخلية أو موظفي أو أنظمة المجموعة أو من عوامل خارجية .
٧. **مخاطر أمن المعلومات (الأمن السيبراني)**: واصلت مجموعة البركة تطوير وتحديث إدارة مخاطر أمن المعلومات (الأمن السيبراني) بشكل مستمر، فلقد قامت بتحليل وقياس حجم المخاطر وتشخيص إجراءات التحكم والضبط وتنفيذ الحلول. لدى المجموعة إجراءات وسياسات كاملة لمنظومة أمن المعلومات والتي تعتبر في مصاف المنظومات العالمية للأسواق المتقدمة .
٨. **مخاطر عدم الامتثال للقوانين والأحكام التنظيمية**: يتم تعريف مخاطر عدم الامتثال على أنها مخاطر التعرض لجزاءات أو عقوبات قانونية أو رقابية أو لخسارة مادية أو مالية أو فقدان سمعة قد يتعرض لها البنك نتيجة لعدم التزامه بالقوانين أو التنظيمات أو القواعد أو متطلبات الإبلاغ أو مدونات السلوك أو المعايير .
٩. **مخاطر الالتزام بالشريعة الإسلامية**: تنشأ مخاطر الالتزام بالشريعة الإسلامية عن الإخفاق في الالتزام بقواعد ومبادئ الشريعة الإسلامية، وهي بالتالي مماثلة في ذلك لمخاطر السمعة. تشمل هذه المخاطر أيضا مخاطر العقوبات القانونية أو الرقابية التي قد تتعرض لها المجموعة أو الوحدات التابعة نتيجة الإخفاق في الالتزام بمتطلبات القوانين والأنظمة .

### كفاية رأس مال مجموعة البركة المصرفية

بناء على ما جاء في مقررات لجنة بازل ١ و ٢ وخاصة بازل ٣ بسبب الأزمة المالية العالمية لسنة ٢٠٠٨، ومحاولة منا لمعرفة والتأكد من مدى التزام مجموعة البركة المصرفية واحترامها لمعدلات الملاءة البنكية أو ما يسمى بالكفاية الحدية لرأس المال، قمنا بهذه الدراسة لغرض إحصاء المعدلات من التقارير السنوية للمجموعة ابتداء من سنة ٢٠١١-٢٠١٩ .

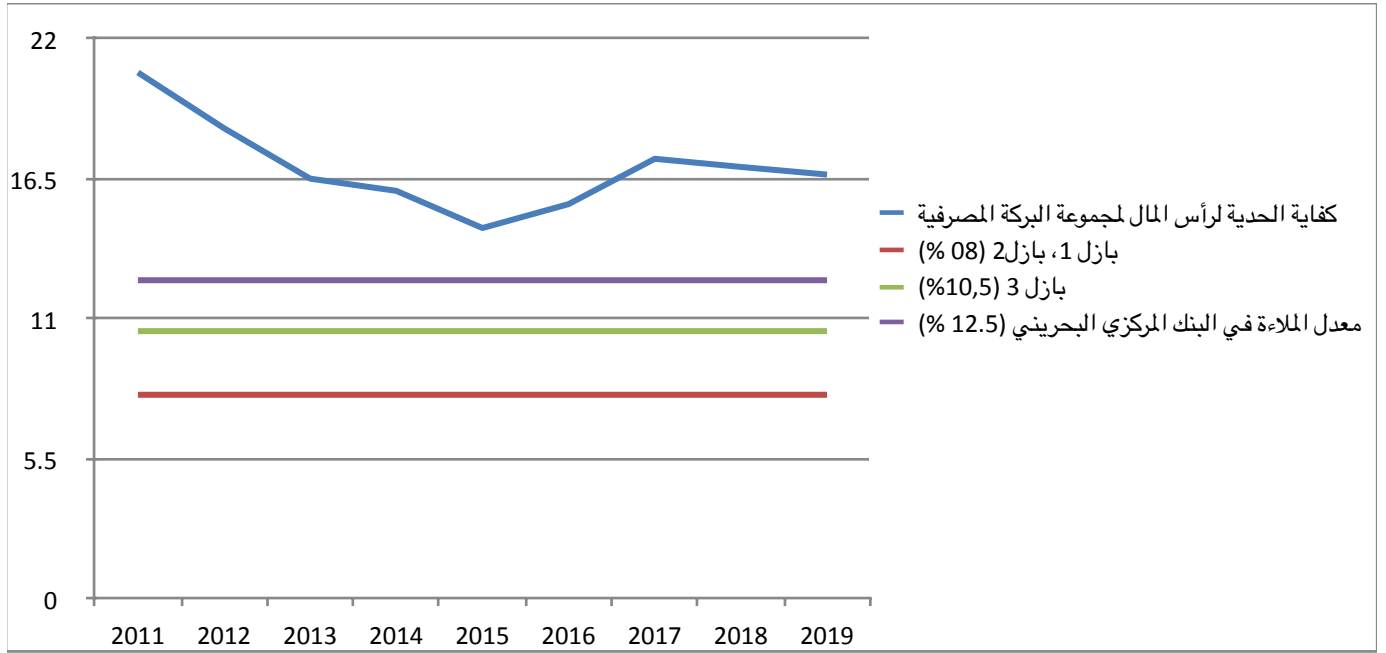
الجدول رقم (١.٢): تطور كفاية رأس المال لمجموعة البركة المصرفية من سنة ٢٠١١-٢٠١٩ (الوحدة %)

السنة	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
كفاية رأس المال (الملاءة البنكية)	20.66	18.47	16.49	16.01	14.55	15.49	17.27	16.95	16.65

المصدر: من إعداد الباحث باعتماد على التقارير السنوية للمجموعة



الشكل البياني رقم (٢.٢): وضعية كفاية رأس المال في المجموعة من سنة ٢٠١١-٢٠١٩



المصدر: من إعداد الباحث باعتماد الجدول رقم (٢.٢).

الملاحظ من خلال هذه الدراسة:

١. أن معدل كفاية الحدية لرأس المال في مجموعة البركة المصرفية هو أعلى بكثير من المعدل المقرر عليه في اتفاقية بازل ١ و ٢ و ٣.
  ٢. أن معدل الكفاية الحدية لرأس المال المجموعة هو أعلى من الحد الأدنى المقرر من البنك المركزي في البحرين والمقدر في حدود ١٢.٥٪.
  ٣. أن هذه الاستجابات لمتطلبات الكفاية الحدية لرأس المال (الملاءة البنكية) لمجموعة البركة المصرفية يؤكد ويفسر على أن البنوك الإسلامية هي بنوك استثمار وليست بنوك ودائع.
- لقد استطاعت مجموعة البركة المصرفية وبكل جدارة أن تستجيب لمتطلبات بازل ١ وبازل ٢ المتعلقة بالكفاية الحدية لرأس المال وإدارة مخاطرها بشكل جيد؛ واستجابتها كذلك للاتفاقية الجديدة بازل ٣ صادرة بعد الأزمة المالية العالمية لسنة ٢٠٠٨. واثبت على أنها قادرة بالحفاظ على نسبة ملاءة رأس المال عالية وفي منء عن المخاطر. بفضل الرقابة الهيئية الشرعية والحوكمة الجيدة لضبط الائتمان البنكي وباستعمالها لصيغ تمويلية تعتمد على نظام المشاركة على أساس قاعدة "الغنم بالغرم والضمان بالخراج".

## تقويم النشاط المصرفي الإسلامي: من البيع إلى المشاركات<sup>1</sup>

د. محي الدين الحجّار

دكتوراه في القانون، جامعة باريس الأولى، باحث مشارك في كرسي أخلاقيات وضوابط التمويل



ترجمة: دونيز الورعة

باحثة دكتوراه في الدراسات اللغوية بجامعة دمشق - ترجمان محطّ ومدرّسة

اللغة الفرنسية بالمركز الوطني للمتميزين بجامعة تشرين

الاقتصاد الإسلامي اقتصاد عينيّ لاستناد عمليّاته على أصول ملموسة. كذلك، فإنّ القطاع المصرفي الإسلامي يتميز بهذا الجانب العينيّ. إذ يهدف هذا الاقتصاد إلى العمل بالمبادئ الأخلاقية التي أعدها منظري الفقه الإسلامي في بداية الستينات. وما وضعوه من طرق وصيغ للتمويل كانت تهدف إلى تنمية الاقتصاد مع إيلاء اهتمام خاص للمنفعة الاجتماعية<sup>2</sup>.

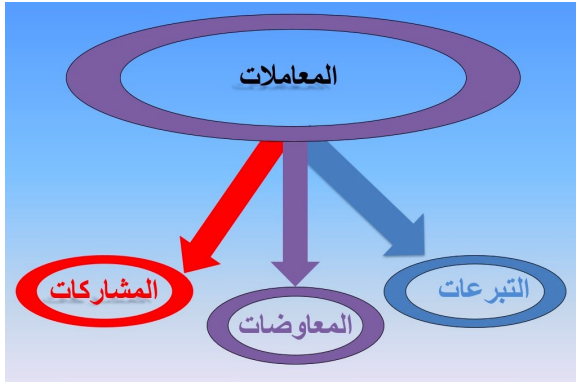
لقد قيّم الفقهاء المسلمون جميع التعاملات المتعلقة بالواقع المالي المعاصر على ضوء فقه العقود في الإسلام. فأسسوا الخدمات المصرفية وفق العقود المسماة في النظام القانوني المذكور. ولنتذكر أنّ الفقه الإسلامي يصنّف العقود إلى ثلاث فئات. أولاً: عقود التبرّعات كالقرض<sup>3</sup> والوكالة<sup>4</sup>. ثانياً: عقود المعاوضات كالإجارة والمرابحة، والتي تشكل أساس خدمات التمويل القائم على الديون. ثالثاً: عقود المشاركات والتي تشكل شرعاً أساس صيغ التمويل القائم على الأصول كالمضاربة والمشاركة.

<sup>1</sup> مقال سبق نشره بالفرنسية في مجلة دفاتر المالية الإسلامية، جامعة ستراسبورغ، فرنسا، العدد رقم ١١، ص ٩٤-١٠٤. Mohyedine HAJJAR : « Redressement de l'activité bancaire islamique », *Cahiers de la Finance Islamique*, Université de Strasbourg, n°11, pp.94-104.

<sup>2</sup> انظر: مقاصد المصارف الإسلامية، على سبيل المثال: سمير رمضان الشيخ: «النظام المصرفي الإسلامي ونهضة الأمة»، الأهرام، القاهرة ٢٠١٣، ص. ٢١؛ ح. فهمي: «نحو إعادة هيكلة النظام المصرفي الإسلامي»، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، الجزء ٤، ص. ٣-٤.

<sup>3</sup> في الفقه المذهبي، لا يميّز الفقهاء بين القرض والقرض الحسن. في الواقع، يعتبر القرض عملاً محموداً جديراً بالثواب الديني في الآخرة، انظر على سبيل المثال: ابن قدامة المقدسي: «المغني»، مكتبة القاهرة، ١٩٦٨، الجزء ٤، ص. ٢٣٦. وينتشر استخدام مفهوم القرض الحسن في المقالات المعاصرة بهدف إبراز الجانب الخيري في القرض وتمييزه عن القرض بفائدة السائد حالياً. انظر على سبيل المثال: مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي: «القرار رقم ١٧٩ (٥/١٩)»: التورق، طبيعته وأنواعه»، عبر موقع المجمع على شبكة الانترنت: <http://www.iifa-aifi.org/2302.html>

<sup>4</sup> ما عدا بعض الآراء في المذهب المالكي، فإنّ الوكالة تعدّ عقد تبرّع وفقاً للمذاهب الفقهية. بيد أنّه يجوز أن يكون التوكيل مأجوراً دون التأثير على تكيفه كعقد تبرّع. راجع: وزارة الشؤون الدينية الكويتية: «الموسوعة الفقهية الكويتية» وزارة الشؤون الدينية الكويتية، ٢٠٠٧، الجزء ٤٥، ص. ١٩.



وفق رؤاد المنظرين للمصرفية الإسلامية، تشكل المشاركات صيغ التمويل الأساسية في المصارف الإسلامية<sup>1</sup>. إن هذا النموذج قد ميز التمويل الإسلامي وصبغه بالطابع التشاركي. سوف نقتصر في هذه الدراسة على تحليل خدمات التمويل المقترحة من المصارف الإسلامية، مما يستبعد

تحليل عقود التبرع وإن تم استخدامها بشكل جانبي لتمويل طلبات العملاء.

وبما أنه قد تم إدراج بعض أدوات التمويل لاحقاً في القطاع المصرفي الإسلامي، فإننا نتساءل ما إذا كان هذا الإجراء لم يبتعد عن المبدأ الأخلاقي الذي اقترحه رؤاد المصرفية الإسلامية.

نلاحظ تأثير صيغ التمويل الجديدة - التي أضيفت إلى القطاع المصرفي الإسلامي طيلة فترة تطوره - في الالتزام بالمبادئ الإسلامية (أولاً). وبالتالي، يجب أن يُظهر منظرو المصرفية الإسلامية في المستقبل إمكانية تقييد استخدام صيغ التمويل القائمة على الديون قدر المستطاع والعودة إلى استخدام أوسع للتمويل القائم على الأصول، الأمر الذي يُرضي ويلبي أخلاقيات الاقتصاد الإسلامي على نحو صحيح (ثانياً).

### أولاً: بين الأخلاقيات والتجربة العملية للمصارف الإسلامية

بداية، كان لزاماً على المصارف الإسلامية تلبية بعض الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية. بينما يدفعنا وضعها الحالي إلى التفكير بشأن موقفها من الأهداف المتوقعة من نشاطها. ولذلك، من الضروري أولاً تحليل تاريخ صيغ التمويل الإسلامية من أجل الكشف عن الخصائص المتعلقة بكل فترة من تاريخ تطورها (أ). ومن ثم، نوضح الأسباب التي عززت تطور التجربة العملية للمصرفية الإسلامية (ب) من أجل تسهيل فهم موقفها الحالي من الأهداف التي من أجلها كانت قد أنشئت (ج).

<sup>1</sup> سمير رمضان الشيخ: «النظام المصرفي الإسلامي ونهضة الأمة»، الأهرام، القاهرة، ٢٠١٣، ص. ٢٦.

## تاريخ صيغ التمويل الإسلامي

من الناحية التاريخية، تأثرت التجربة العملية للمصرفية الإسلامية بتطور الآراء الفقهية للفقهاء المسلمين، كما سنستعرضها فيما بعد. لذا فإن إلقاء نظرة دقيقة على تطور هذا القطاع المصرفي وعلى تطور إطاره النظري سوف يقودنا إلى تمييز ثلاثة أطوار حيث يتّصف كل طور منها بطغيان استخدام نموذج معين من العقود.

### الطور الأول في تاريخ صيغ وطرق التمويل الإسلامي (١٩٧٥ - ١٩٨٠)

كانت تهدف أولى الأنشطة المصرفية الإسلامية والتي بدأت عام ١٩٧٥ إلى احترام المقاصد المتعلقة بالأموال<sup>1</sup>. وهكذا فقد كانت المصارف الإسلامية تركز على أنواع مختلفة من المشاركات وتجارة السلع<sup>2</sup>. وقد دفع بهذا النشاط التجاري التسهيلات المالية التي قدمتها بعض المصارف الإسلامية على شكل قروض دون فائدة (قرض حسن)<sup>3</sup>.

## Mudharaba



بالرغم من الحجم المحدود للقطاع المصرفي الإسلامي خلال هذه الحقبة، إلا أننا نستطيع القول بأن هذه الفترة قد أظهرت أفضل تطبيق لمبادئ وأهداف تأسيس المصارف الإسلامية. ومع ذلك، لم تدم هذه

<sup>1</sup> «إن مقاصد الشرع ترجع إلى خمسة أمور: رواجها ووضوحها وحفظها وثبوتها والعدل فيها» كما ذكرها الطاهر بن عاشور في «مقاصد الشريعة»، البشائر، الطبعة الأولى، ١٩٨٨، ص. ٣٣٨.

<sup>2</sup> رفيق المصري: «بحوث في المصارف الإسلامية»، دار المكتبي، الطبعة الثانية، دمشق ١٤٣٠ - ٢٠٠٩، ص. ١٢.

<sup>3</sup> محسن الخضيرى: «البنوك الإسلامية»، دار الحرية، القاهرة، ١٩٩٠، ص. ٢٠٣.

المرحلة طويلاً، لا سيما بسبب دخول ممارسات مالية جديدة أبعدت المصارف الإسلامية عن الأهداف التي تأسست من أجلها.

### الطور الثاني في تاريخ صيغ وطرق التمويل الإسلامي (١٩٨٠ - ٢٠٠٠):

طور الدكتور سامي حمود من نظام بيع المربحة، في رسالته للدكتوراه في القانون، بهدف تفعيل دور الوساطة في المصرف الإسلامي<sup>1</sup>. وهكذا، فقد تم إدراج صيغة تمويل إسلامية جديدة في المصارف الإسلامية في أوائل الثمانينات سُميت «المربحة للامر بالشراء»، مما شكّل مرحلة جديدة في تاريخ هذا القطاع. وقد أتاحت هذه الأداة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية إمكانية تقديم خدمات تمويل جديدة لم تكن ممكنة في السابق.

لقد قيدت المؤسسات المالية الإسلامية معاملاتها بما أسماه بعض الباحثين «سجن المربحة»<sup>2</sup>. ففي هذه الفترة، هيمنت المربحة على الأنشطة التمويلية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. إذ تشير الإحصائيات إلى أنّ هذه العملية كانت تسيطر بنسبة ٩٠٪ من العمليات المصرفية<sup>3</sup>. في حين تشير إحصائيات أخرى إلى إنّ نسبة هذه العملية تصل إلى ٨٠٪ كحد أدنى من أنشطة التمويل في المصارف الإسلامية<sup>4</sup>.

إنّ استخدام طرق التمويل الأخرى المستخدمة في الفترة السابقة تقلص بشكل ملحوظ مقابل استخدام المربحة المهيمنة. وبدأ نشاط المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بالابتعاد عن المبادئ التي أسست من أجلها وعن أهدافها الرئيسية.

1 سامي حمود: «تطور الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية»، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مناقشة الرسالة بتاريخ ٣٠/٦/١٩٧٦، الشرق، عمان، الأردن، ١٩٨٢.  
2 يوسف كمال: «الصناعة المصرفية الإسلامية: الأزمة والمخرج»، دار الوفاء، الطبعة الثانية، مصر، ١٩٩٦، ص. ٩٤.  
3 ربيع الروبي: «بيع المربحة للواعد الملزم بالشراء والدور التنموي للمصارف الإسلامية»، معهد البحوث العلمية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، ١٤١١هـ، ص. ٦.  
4 سعود الربيع: «صيغ التمويل بالمربحة»، مركز المخطوطات والتراث والوثائق، الكويت، ٢٠٠٠، ص. ٣٥.

## Murabaha



### الطّور الثالث في تاريخ صيغ التمويل الإسلامي (٢٠٠٠)

في بداية الألفية<sup>1</sup>، شكّل إدراج التورق في التمويل الإسلامي بداية حقبة جديدة<sup>2</sup>، إذ يحصل العملاء، عبر هذه العملية، على السيولة المطلوبة عبر عملية بيع صورية لسلعة<sup>3</sup>. وتتزايد هذه الصيغة الجديدة للتمويل على حساب المربحة. في الواقع، إنّ جزءاً كبيراً من العملاء الذين يبرمون عقود التمويل بالمربحة يهدفون في الحقيقة للحصول على السيولة. وعندما بدأت المصارف الإسلامية في تسويق التورق، تخلى عملاء المربحة عن هذه العملية لحساب الأداة التمويلية الجديدة<sup>4</sup>. كما استقطب التورق عملاء المصارف التقليدية الساعين للحصول على السيولة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> عبد الله السعيد: «التورق كما تجرّيه المصارف الإسلامية في الوقت الحاضر»، بحث مقدم إلى الدورة السابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي، في مجموع أعمال الدورة 17 لمجمع الفقه الإسلامي في رابطة العالم الإسلامي، الجزء ٢، ص ٥٠٢.

<sup>2</sup> كان البنك الأهلي أول من بادر بهذا الحل وأخذت به لاحقاً جميع المصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية. انظر: سمير الشيخ: «النظام المصرفي الإسلامي ونهضة الأمة»، مرجع سابق، ص ٩١-٩٢.

<sup>3</sup> مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي، القرار رقم ١٨٠/٦/١٩، عبر موقع المجمع على شبكة الانترنت:

<http://www.fiqhacademy.org.sa>

مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، القرار رقم ٢/١٧، «قرارات مجمع الفقه الإسلامي بمكة المكرمة، من الجلسة الأولى إلى الجلسة السابعة عشرة»، القرار رقم ٢.

<sup>4</sup> عيسى الخولفي: «الحيل الفقهية وعلاقتها بأعمال المصرفية الإسلامية»، أطروحة، جامعة الإمام الأزاعي، بيروت، ٢٠١٢، ص ٤٠٥.

<sup>5</sup> المرجع السابق.

في الوقت الحاضر، تتصدر معاملات التورق بشكل ملحوظ نشاط المؤسسات المالية الإسلامية حيث تستحوذ هذه المعاملات على نسبة ٦٠٪ من أنشطتها<sup>1</sup>. مع نظام المربحة، تشكل هاتان العمليتان - والتي يمكن توصيفهما بأنهما تشويه بالنسبة للنظرية المالية الإسلامية الأساسية - نسبة ٩٠٪ من أنشطة هذا التمويل<sup>2</sup>. في حين تمثل نسبة ١٠٪ المتبقية صيغ التمويل الأخرى، وبالرغم من أن هذه الأخير تفي أكثر بمقاصد الأموال<sup>3</sup>. وقد أُدرجت المربحة في المصرفية الإسلامية بمثابة شر لا بد منه، وكعلاج مؤقت حتى يحين الوقت الذي يتمكن فيه هذا القطاع من تنفيذ صيغ تمويل قائم على أساس المشاركات. وعلى الرغم من أن المربحة قد خلقت خلالاً في عمل المؤسسات الإسلامية يجعلها تحيد بشكل خاص عن دورها الاجتماعي ومساهمتها على المستوى التنموي، ولكنها تبقى عملية لا يمكن للتمويل الإسلامي الاستغناء عنها إذا كان لها أن تستمر.

## Tawarruq



1 عبد الله السعيدي: «التورق كما تجرّيه المصارف الإسلامية في الوقت الحاضر»، مرجع سابق، الجزء ٢، ص. ٥٠٢.  
 2 محمد مكاوي: «مستقبل البنوك الإسلامية»، بدون دار نشر، مصر، ٢٠٠٣، ص. ٣٢٦.  
 3 المرجع السابق.



### ح. أسباب الاستخدام الكثيف لصيغ التمويل القائم على الديون :

ركّزت المصارف الإسلامية أنشطتها على عمليّات معيّنة خلال كلّ مرحلة من تاريخها. ويعود الاستخدام المتباين لصيغ التمويل القائم على الديون على حساب صيغ التمويل القائم على الأصول إلى أسباب عديدة. وسوف نقتصر إلى الإشارة إلى أهمها<sup>1</sup>:

- تتّصف أدوات التمويل القائم على الديون بدرجة مخاطر منخفضة جداً. في الواقع، يلتزم العميل بديون للمصرف عليه سدادها، مما يستبعد جميع المخاطر الأخرى بما في ذلك المخاطر المرتبطة بأداء الأصول.

- إنّ تكاليف أدوات التمويل القائم على الديون منخفضة أكثر من تكاليف عقود المشاركات التي تتطلب دراسات وموظفين متخصصين.

- إنّ إدارة أدوات التمويل القائم على الديون أسهل من إدارة أدوات التمويل القائم على الأصول، حيث تتطلب هذه الأدوات الأخيرة مراقبة ومتابعة مستمرة لنشاط المشروع وشركاء المصرف. بينما يقتصر دور المصرف في أدوات التمويل القائم على الديون على تسليم محل المعاملة.

### ج. نتائج التخلي عن صيغ التمويل القائم على الأصول

اعتمد التطبيق العملي المصرفي الإسلامي بشكل مفرط على التمويل القائم على الديون. إنّ الهدف الحقيقي لهذه العمليات هو السيولة فقط وليس الأموال محلّ العقود. إضافة إلى ذلك، تسمح هذه العملية للمصارف الإسلامية بالوقاية من مخاطر أداء الأصول<sup>2</sup>. هذا ما يجعل الشكل الظاهري متطابقاً مع الشريعة الإسلامية بينما المقاصد التي تؤمّنّها هذه الصيغ هي تلكم الخاصّة بالتمويل بالقروض بفائدة<sup>3</sup>.

تعتمد صيغ التمويل القائم على الديون على البيوع بالتقسيت بهدف جعل المصرف الإسلامي دائماً بالدين، دون الاهتمام بالنشاط الأساسي أو بمحاكاة المصرفية التقليدية. وإن كانت الخدمات القائمة على

<sup>1</sup> راجع على سبيل المثال: محمد مكاوي: «مستقبل البنوك الإسلامية»، ص. ٥٧٠.

<sup>2</sup> عيسى الخلوفاي: «الحيل الفقهية وعلاقتها بأعمال المصرفية الإسلامية»، أطروحة، جامعة الإمام الأوزاعي، بيروت، ٢٠١٢، ص. ٤٠٥.

<sup>3</sup> المرجع السابق

الديون تخالف الرأي السائد فقهيًا، لكنّها تحمي المصرف الإسلامي من التعرض لمخاطر الاستثمارات الناجمة عن المشاركات .

وهكذا، ابتعدت المؤسسات المالية الإسلامية شيئاً فشيئاً عن هدفها الأساسي<sup>1</sup> . فلا تتدخل المصارف الإسلامية في الاقتصاد إلا كالمصارف التقليدية . ويتمّ تمويل المشاريع – وإن كانت ذا دور تنموي فعّال – عبر عمليات مهيكلة ومكلفة مثل التورق الذي ما تزال شرعيته الدينية موضع شك كبير . في الواقع، إنّ هذه العمليات تتعارض مع طبيعة المشاريع، ولكنّها ستصبح متوافقة معها من خلال هيكلية العمليات . إنّ هذه العملية أفقدت المصارف الإسلامية ماهيتها وأبعدتها في جزء كبير عن أهداف تأسيسها ومبادئها الأساسية ودورها الاقتصادي والاجتماعي<sup>2</sup> .

### ثانياً: إعادة توجيه المصرفية الإسلامية نحو أخلاقيات الاقتصاد الإسلامي

ينتج عدم التوازن في استخدام صيغ التمويل الإسلامي عن الاستخدام المفرط لأدوات التمويل القائم على الديون . ويثار هنا التساؤل حول ما إذا كان من الممكن التخلي عن صيغ التمويل القائم على الديون . إنّ إعادة التوازن هذه لن تجد صيغاً تمويلية أخرى غير تلك المعروفة مسبقاً، لأنّ التوازن الشامل للتمويل الإسلامي لا يتحقق سوى بالجمع بين كلّ هذه الإجراءات المالية . وعليه سنقوم أولاً باستعراض مقاصد صيغ التمويل القائمة على الديون (أ) . بعد ذلك، سوف نذكر العوامل الضرورية للجوء إلى صيغ التمويل القائمة على الديون (ب) . وأخيراً، سوف نعرض القيود التي يجب أن يخضع لها استخدامها (ج) .

#### (أ) دور صيغ التمويل القائمة على الديون

إنّ الاهتمام الذي توليه المصارف الإسلامية لصيغ التمويل القائم على الديون ضروري لفهم دور وأهميّة صيغ التمويل هذه في التطبيق العملي للمصارف الإسلامية . ومن الضروري التساؤل عما إذا كانت صيغ التمويل هذه تحقّق بعض أهدافها .

<sup>1</sup> راجع على سبيل المثال: صالح الفوزان: «تفعيل المقاصد الشرعية في المالية الإسلامية: التأسيس والتطبيق» الندوة الدولية الخامسة للشريعة الإسلامية خلال القرن الحادي والعشرين، الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا، ص. ٤٠، انظر أيضاً: ص. ٧٥.

<sup>2</sup> ربيع الروبي: «بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء»، ص. ٣٤. ف. الرفاعي: «المصارف الإسلامية»، الحلبي الحقوقية، الطبعة الثانية، ٢٠٠٧ ص ١٩٥ وما يليها.

تهدف صيغ التمويل هذه إلى تحقيق أهداف معينة لا يمكن تنفيذها بصيغ تمويل أخرى. على سبيل المثال، لعبت المربحة دوراً هاماً في تلبية الاحتياجات المالية للعملاء، خاصةً الاحتياجات الاستهلاكية واليومية كشراء الأدوات الكهربائية المنزلية والسيارات وحتى المنازل. كما سمحت خدمة التمويل هذه بحماية المصارف الإسلامية من المخاطر. بدوره، وسَّع التورق المصرفي قطاع عمل المصارف الإسلامية وزاد بشكل كبير من عملائها<sup>1</sup>.

### (ب) أهمية أدوات التمويل القائم على الديون

إنَّ نقد الاستخدام المفرط لأدوات التمويل القائم على الديون لا يمكنه إنكار الفائدة الناجمة عنها. وكذلك فإنَّ أهدافاً عديدةً لا يمكن بلوغها دون اللجوء إلى صيغ التمويل هذه. توجَّه الانتقادات الرئيسية إلى المربحة والتورق. لذلك يبدو مهماً مناقشة فوائد ومنافع هاتين الصيغتين التموليتين. وللقيام بذلك، سوف نصوغ قائمة بالخدمات التي أصبح بإمكان المصارف الإسلامية الاستجابة لها بعد إدخال هذين العقدين إلى الصناعة. إنَّ هذه الخدمات التالية معروضة على سبيل المثال لتوضيح الدور الذي تلعبه أدوات التمويل القائم على الديون:

- تشكّل أدوات التمويل القائم على الديون وسيلة مناسبة لتمويل شراء الأموال والخدمات والمنتجات الاستهلاكية، وهي خدمات يمكن تمويلها من خلال المشاركات كالمضاربة أو الشركة. وهذه الصيغ مخصّصة لاستخدام الأفراد ولا يمكن أن تكون موضوعاً للاستثمار المشترك. على سبيل المثال، تؤمن المربحة تمويل الشراء بالتقسيط مثل شراء الأثاث والسيارات والمنازل والشقق.
- تعتبر المربحة بديلاً مثالياً للاعتماد المستندي المستخدم في المصارف التقليدية<sup>2</sup>. فقد نجحت المربحة في تفادي إشكاليات عدم شرعية معظم الاعتمادات المستندية القائمة على القرض بفائدة.

1 عبد الله بن منيع: «حكم التورق كما تجرّيه المصارف الإسلامية في الوقت الحاضر»، بحث مقدم في الدورة السابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي، الجزء ٢، ص ٣٦٢.

2 أحمد ملحم: «بيع المربحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية»، الرسالة، الأردن، الطبعة الأولى. ١٩٨٩. ص. ١٠٢ وما يليها.

- أوجد التورق مخرجاً للحصول على السيولة عن طريق استبدال القروض التقليدية بفوائد<sup>1</sup>. لكن حكم بعدم شرعية هذه العملية من قبل مجامع الفقه الإسلامي<sup>2</sup>.

### (ج) قيود استخدام أدوات التمويل القائم على الديون

استناداً للتأثير الضعيف لأدوات التمويل القائم على الديون على التنمية، فمن الصعب أن نزعّم أن الرواج الاقتصادي يمكن تحقيقه بواسطة هذه العمليات. وقد أثبتت التجربة العملية أنّ دخول نظام المربحة في النظام المصرفي الإسلامي قد أجبرها على الابتعاد عن المشاركة في المشاريع الاقتصادية<sup>3</sup>. فالعميل يشتري السلع عبر نظام المربحة ثم يعيد بيعها بخسارة للحصول على السيولة في شكل عملية تورق فقهي. كما يمكنه أيضاً استخدام عملية التورق المصرفي إذا كانت مدرجة بين خدمات المصرف. وفي كلتا الحالتين، يبدأ التاجر مشروعه الاقتصادي محملاً بالديون.

وفي هذه الحالة، اعتبر الفقهاء أنّ المربحة زعزعت الدور التنموي للمصارف الإسلامية وجعلت أداؤها شبيهاً جداً بأداء المصارف التقليدية<sup>4</sup>. وهذا أمر معترف به، بشكل أولى، في التورق الذي يسهّل الوصول إلى السيولة أكثر من المربحة.

إنّ شرعية التورق والعمليات المهيكلة موضع شك كبير في الفقه الإسلامي. ويمكننا التأكيد أنّه إذا كان التمويل الإسلامي يتطلع إلى اكتساب مكانة مرموقة ضمن التمويل العالمي، وحده الاستخدام المتوازن لصيغ التمويل المتنوعة يمكن أن يحافظ على وجود هذه الصناعة طويلاً.

ومع ذلك، لا يمكن استبعاد أيّ صيغة تمويل أبحاثها الشريعة الإسلامية من التطبيق العملي المالي والمصرفي الإسلامي. حيث أنّ كلّ هذه الأدوات تجمع مقاصد وأهداف المصارف الإسلامية المختلفة. وهكذا، لا يمكن لأحد أن يزعم أنّ بعض العمليات تشكل الأساس الحصري للنشاط المصرفي الإسلامي<sup>5</sup>.

1 عبد الله بن منيع: المقال السابق، ص ٣٦٢.

2 مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي، القرار رقم ١٩/٦/١٧٩، عبر موقع المجمع على شبكة الانترنت:

<http://www.fiqhacademy.org.sa>

مجمع رابطة العالم الإسلامي، القرار رقم ٢/١٧، «قرارات مجمع الفقه الإسلامي المنعقد بمكة المكرمة، من الجلسة الأولى إلى الجلسة السابعة عشرة»، القرار رقم ٢، الجلسة السابعة عشرة، ١٩-٢٣/١٠/١٤٢٤-١٧/١٢/٢٠٠٣.

3 انظر الإحصائيات المذكورة سابقاً.

4 انظر على سبيل المثال: يوسف كمال: «النظام المصرفي الإسلامي»، ص ٣٥.

5 يوسف القرضاوي: «بيع المربحة للأمر بالشراء المشتريات كما تجرّيه المصارف الإسلامية»، وهبة، مصر، ١٩٨٧، ص ٨٥.

ولهذه الأسباب، يتعين على المصارف الإسلامية تلبية احتياجات السوق بصيغ التمويل المناسبة. وبما أنّ التطبيق العملي لا يستخدم أدوات التمويل القائم على الأصول تلبيةً للاحتياجات الملائمة لأدوات التمويل القائم على الديون، فمن غير المنطقي تلبية الاحتياجات الملائمة لأدوات التمويل القائم على الأصول باستخدام أدوات التمويل القائم على الديون. إنّ استخدام خدمات التمويل القائم على الديون يجب أن يقتصر، وبشكل حصري، على الأنشطة التي تتطلب هذا النوع من العمليات. مع ذلك، لا بد من الاعتماد على المشاركات بما يكفي، وذلك بالتخلي عن البيوع المهيكلة التي تهدف إلى استبدال أدوات التمويل القائم على الديون.

### الخاتمة

يبدو من المتعذر حصر النشاط المصرفي الإسلامي بفتة واحدة من صيغ التمويل. في الواقع، إنّ كل صيغة من صيغ التمويل تلي احتياجات معينة للعملاء، مما يجعل استخدامها الشائع أمراً ضرورياً في التطبيق العملي. ومع ذلك، فإنّ استخدامها محدود بخضوع صيغ التمويل للشريعة الإسلامية. علينا في هذه الحالة التمييز بين الاستجابة الضعيفة لصيغ التمويل إلى أهداف ومقاصد المصرف الإسلامي من جهة، وبين مخالفته لهذه الأهداف والمقاصد من جهة أخرى. وفي هذه الحالة الأخيرة فقط، تصبح صيغة التمويل محرّمة.

يكن توازن المصرفية الإسلامية في احترام دور كل أداة مالية. يجب استخدام كل صيغة من صيغ التمويل لتلبية الاحتياجات المناسبة لها. إنّ النقد الرئيسي للتطبيق العملي يركز على استخدام صيغ التمويل القائم على الديون في الحالات التي تتطلب من حيث المبدأ استخدام صيغ التمويل القائم على الأصول.

لا يجب التفريط بأيّ صيغة من صيغ التمويل على حساب صيغة أخرى، فهي شبيهة بأساس بناء راسخ. وينبغي على المؤسسات أن تدرج صيغ التمويل بطريقة متساوية في الأهمية من حيث التطوير والبحث وكذلك من حيث التطبيق العملي. إنّ هذا التوازن هو الذي يضمن تنوع صيغ التمويل والتي ستكون نافعة لجميع احتياجات التمويل.

# Crowdfunding Law Adopted in Tunisia

A New perspective or a challenge

**Dr. Mohamed Ben Youssef**

**CIBAFI Former Secretary General**

**Lecturer at AP Business School**



*It's really a great pleasure to contribute to the 100<sup>th</sup> edition of the Global Islamic Economic Magazine, GIEM. As a founding member, I feel always proud for having contributed in the launch of such a milestone. Special Thanks are due to Dr. Samer Kantakji for the initiative and his personal perseverance for the sustainability of such a masterpiece.*

*Special thanks as well are due to him for asking me to contribute to this special edition where I chose to talk about the crowdfunding law recently adopted in Tunisia.*

A Law on crowdfunding was recently adopted unanimously in Tunisia Parliament with 127 voting for during the Parliamentary Assembly meeting last July.

The law, which came complementing a series of laws previously adopted such as the Start-up Act and the Law on social Entrepreneurship, stipulates public contribution, in the form of participative investment, to the funding of new innovative projects via an online platform. All industry players were fully involved including supervisory entities such as the Central Bank of Tunisia and the Ministry of Industry and SMEs.

Such a law is likely to foster the investment climate in Tunisia, a climate suffering political unrest and adversity since the Arab Spring in 2011.

“Crowdfunding is not a new concept but is a new term used in the financing realm to define the type of financing activity which gathers a pool of money that ranges from small to medium-size contributions from a crowd of people from different background, age group, religion and races to participate in an economic exercise that aims to mutually finance each other based on certain

needs with reference to some specified criteria” (Beaulieu, Sarker, & Sarker, 2015)

Crowdfunding is an investment instrument used since 2005. The whole funds invested globally are estimated at 500 billion USD, with the USA and China in pioneering positions. In Tunisia, it is estimated to bring in funds reaching 50 million Tunisian dinars. Contributors are expected to be from inside as well as from outside the country.

Islamic finance has already found alternative solutions to different conventional and interest-based financing tools. Crowdfunding, using Fintech, known as Financial technology, through the use of online platforms as mediators between contributors and project initiators, was one of the major investment concerns for Islamic Finance. Two main models were suggested such as the Mudarabah (Equity-based model) and Murabahah (Sale-based model).

The whole business climate and mindset is changing in Tunisia witnessing the opening of a great number of business schools in addition to a series of forums, online platforms and events exploring the business and investment opportunities in the country.

The political unrest, which saw the advent of eight governments in nine years, did only make the economic situation worse. Local investors and HNW people are no longer willing to risk their investments in an adverse business climate within political unrest, according to them. Foreign Direct Investment saw a serious decline due the aforementioned reasons. The whole economic situation is going through chaos and uncertainty because of the general unstable ecosystem, namely the political and the economic environments.

We are looking forward to seeing Tunisian, as well as all Arab economies, prosper in a more stable general environment with more financial inclusion and more laws facilitating the Islamic financial system. The political, the economic, the social, the technological, the legal and the environmental climate in general is a pre-requisite for a sound business climate.

Tunisia is in dire need for every dinar invested and included in the economic cycle. Governments in Tunisia need to find creative ways to include the parallel economy, estimated at almost 60% of the total local economy, within the economic cycle. It also needs to grasp opportunities presented by Islamic

financial system, as an alternative financial system offering new opportunities to grasp.

Finally, let's recall Shakespeare's famous saying "All is well that ends well" and let's hope for a better future for all Arab and Muslim countries.



## إدارة مخاطر التعدي والتقصير في المصارف الإسلامية

غالية الشمري

طالبة دكتوراه إدارة مؤسسات مالية

ماجستير مصارف إسلامية، محاسب قانوني إسلامي، مدقق شرعي محترف

تختلف المصارف الإسلامية بطبيعتها التعاقدية عن المصارف التقليدية الأمر الذي يعرضها لمخاطر مختلفة عن المصارف التقليدية، ومن هذه المخاطر التي تميز المصارف الإسلامية مخاطر التعدي والتقصير.

تعتبر مخاطر التعدي والتقصير من المخاطر التشغيلية والنوعية وغير القابلة للقياس الأمر الذي يجعل من الصعوبة عكسها على كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية.

تهدف هذه الدراسة إلى بيان تعريف مخاطر التعدي والتقصير كما وردت في المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وتقديم مقترحاً لقياسها وبالتالي عكسها على كفاية رأس المال باعتبارها أحد أنواع المخاطر التشغيلية التي تتعرض لها المؤسسات المالية الإسلامية.

### تعريف المخاطر

المخاطر لغة: جمع مخاطرة - بضم الميم - وهي مشتقة من (خ، ط، ر) ولها عدة معاني الأول: القدر والمكانة، والثاني: اضطراب الحركة<sup>1</sup>. وما يهم الباحثة هي المعاني التالية: **الإشراف على الهلاك**، يقال: خاطر بنفسه يخاطر، وخطر بقومه كذلك إذا أشفاها وأشفى بها وبهم على خطر، أي: على شفا هلك أو نيل مُلك<sup>2</sup>، وقد جاء في الحديث "... إلا رجل خرج يخاطر بنفسه وماله"<sup>3</sup> أي: يلقيها في الهلكة

<sup>1</sup> ابن فارس، أبو الحسين، أحمد (ت ٣٩٥ هـ = ١٠٠٤ م)، معجم مقاييس اللغة، ط: بدون، ٦ م، تحقيق وضبط: عبد السلام هارون، دار الفكر، بيروت، 1399 هـ-1979 م، ج 2/ص 199.

<sup>(2)</sup> الزبيدي، تاج العروس، ج 11/ ص 201.

- ابن منظور، لسان العرب، 4/138.

- أنيس وآخرون، المعجم الوسيط، ص 243.

<sup>(3)</sup> البخاري، أبو عبد الله، محمد بن إسماعيل، (ت 256 هـ = 869 م)، صحيح البخاري، ط 1، 1 م، ضبط النص: محمود نصار، دار الكتب العلمية-بيروت، 1421 هـ-2001 م، كتاب (13) العيدين، باب (11): فضل العمل في أيام التشريق، حديث رقم 969، ص 182.

بالجهاد<sup>1</sup>. ويسمى الرهان خطراً؛ لوجود احتمالية الربح أو الخسارة، يقال: تخاطرا، أي: تراهنا، وتخاطروا على الأمر، أي: تراهنوا، وخاطرهم: راهنهم<sup>2</sup>.

**تعريف المخاطر في الفقه:** إن المعنى الفقهي للمخاطر لا يخرج عن المعنى اللغوي إذ يستخدم مفهوم المخاطرة بعدة معاني: المراهنة، وكلما يعتمد على الحظ دون أن يكون للإنسان تدبير فيه. والتصرف الذي قد يؤدي إلى الضرر، ويقال: خاطر بنفسه، أي: فعل ما يكون الخوف فيه أغلب<sup>3</sup>. واحتمال الخسارة والضياع<sup>4</sup>.

قال عنها الإمام ابن القيم<sup>5</sup> رحمه الله: "المخاطرة مخاطرتان، مخاطرة التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح ويتوكل على الله في ذلك، والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل..."<sup>6</sup>.

(1) ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث، ج1/ص504، وقد شرح ابن حجر العسقلاني "يخاطر" ب: قصد قهر العدو ولو أدى ذلك إلى قتل نفسه.

- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي، (ت 852هـ = 1448م)، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ط: بدون، 13م، قرأ أصله تصحيحاً وتحقيقاً: الشيخ عبد العزيز بن باز، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه: محب الدين الخطيب، دار المعرفة-بيروت، 1379هـ، ج2/ص460.

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج4/ص137.

- الزبيدي، تاج العروس، ج11/ص197.

- أنيس وآخرون، المعجم الوسيط، ص243.

<sup>3</sup> انظر:

- البركتي، محمد عميم الإحسان، (2003م)، التعريفات الفقهية-معجم يشرح الألفاظ المصطلح عليها بين الفقهاء والأصوليين وغيرهم من علماء الدين رحمهم الله تعالى، ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، ص88.

- البجيرمي، سليمان بن محمد، (ت 1221هـ = 1806م)، حاشية البجيرمي على الخطيب المسماة تحفة الحبيب على شرح الخطيب، ط: الأخيرة، 4م، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، مصر، ج4/ص402.

<sup>4</sup> انظر: الشافعي، محمد بن إدريس، (ت 204هـ)، الأم، ط2، بيروت: دار المعرفة، 1393هـ = 1973م، 3/186، 4/30، 237.

(5) هو: شمس الدين، أبو عبد الله، محمد بن أبي بكر بن أيوب بن قيم الجوزية، فقيه حنبلي، ومن مؤلفاته: أعلام الموقعين عن رب العالمين، والداء والدواء، توفي سنة 691هـ.

انظر ترجمته في:

- ابن رجب الحنبلي، أبو الفرج، عبد الرحمن بن أحمد، (ت 795هـ = 1392م)، الذيل على طبقات الحنابلة، ط1، 2م، خرج أحاديثه ووضع حواشيه: أسامة بن حسن، وحازم بهجت، بيروت: دار الكتب العلمية، ج2/ص368 وما بعدها، ترجمة رقم: 551.

- البغدادي، إسماعيل باشا محمد أمين، (ت 1339هـ = 1920م)، هدية العارفين - أسماء المؤلفين وأثار المصنفين من كشف الظنون، ط: بدون، 2م، بيروت: دار الفكر، 1402هـ - 1982م، 159-6/158.

(6) ابن القيم، شمس الدين، أبو عبد الله، محمد بن أبي بكر، (ت 751هـ = 1350م)، زاد المعاد في هدي خير العباد، ط: بدون، 2م، تحقيق: عماد البارودي، المكتبة التوفيقية، مصر، (د.ت)،

ج5/ص789.

وعليه فإن النوع الأول من المخاطرة هو المخاطر التابعة للملكية، والثاني هو المخاطر المجردة، فالمخاطرة التابعة للملكية تعني توازن الحقوق والواجبات (أو الموجودات والمطلوبات في الاصطلاح المحاسبي) لأن مسؤولية الهلاك والتلف يقابلها حق امتلاك الغلة والعائد لذلك قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "الخراج بالضمان"<sup>1</sup>، ويقابل هذا التوازن طرفان: أحدهما ضمان بلا خراج وهو ممنوع لأنه مخاطرة مجرد عن الملكية وهذا حقيقة الغرر، والثاني هو الخراج أو الربح بلا ضمان وهو ممنوع شرعاً لأنه حقيقة الربا، والربا والغرر محرمان شرعاً<sup>2</sup>.

**تعريف المخاطرة في الاقتصاد:** عند استقراء الباحثة لتعريف المخاطرة تبين وجود مفاهيم عدة لها وفيما يلي أهمها:

- التقلبات في القيمة السوقية للمؤسسة، وهذا يعتبر تعريفاً واسعاً وعريضاً<sup>3</sup>.
- مقدار عدم التحقق من العائد للموجودات.
- احتمال حدوث خسارة أو مكسب<sup>4</sup> في أي استثمار فعند انتفاء الخسارة كما في الإقراض الربوي المضمون أو التبرعات القائمة على البذل دون عوض يحصل عليه الواهب أو الكفيل مع عدم الرجوع ونحوهما في خارج مفهوم المخاطرة<sup>5</sup>.
- مصادر احتمالات وقوع المشكلة ما يؤثر على الوضع التشغيلي أو الوضع المالي أو الوضع المعنوي للمصرف<sup>6</sup>.
- مفهوم يستخدم للتعبير عن حالة عدم التأكد حول الأحداث أو النتائج ذات الأثر المادي على أهداف المؤسسة<sup>7</sup>.

<sup>1</sup>سنن ابن ماجة ج2/كتاب التجارات/باب الخراج بالضمان 43/حديث رقم 2243.  
<sup>2</sup>سويلم، سامي إبراهيم، أدوات مبتكرة لمعالجة المخاطر، ورقة مقدمة إلى ندوة مخاطر المصارف الإسلامية، شركة الراجحي المصرفية، المعهد المصرفي - رياض، 2004، ص 4.  
<sup>3</sup>حشاد، د. نبيل، إدارة المخاطر المصرفية، اتحاد المصارف العربية، العدد 286 عام 2004، ص 51.  
<sup>4</sup>أبو قعنونة، شيرين محمد سالم، إدارة المخاطر في العمل المصرفي الإسلامي، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، جامعة البلقاء، 2006، ص 100.  
<sup>5</sup>أبو غدة، عبد الستار، بحوث في العمليات والأساليب المصرفية الإسلامية، مجموعة دلة البركة، 2005، ج6، ص9.  
<sup>6</sup>أبو قعنونة، مصدر سابق ذكره، ص 101.  
<sup>7</sup>المصدر السابق، ص 102.

– التقلبات المنظمة أو غير المنتظمة الدورية أو غير الدورية الشاملة أو الجزئية التي تحدث في قيم الأصول الاستثمارية و/أو عوائدها المتوقعة في ظروف عدم التأكد السائدة في الأسواق المالية والنشاطات الاقتصادية على المستويين المحلي والدولي<sup>1</sup>.

– احتمالية حصول الخسارة إما بشكل مباشر أو غير مباشر من خلال خسائر في نتائج الأعمال أو خسائر في رأس المال أو بشكل غير مباشر من خلال وجود تحد من قدرة المصرف على الاستمرار في تقديم أعماله وممارسة نشاطه من جهة وتحد من قدرته على استغلال الفرص المتاحة في بيئة العمل المصرفي من جهة أخرى<sup>2</sup>.

مما سبق نعرف المخاطر كما يلي: احتمال حصول خسارة مباشرة أو غير مباشرة، غير متوقعة وغير مخطط لها، تؤثر على الأصول الاستثمارية والعائد المتوقع منها، مما يؤثر على الوضع المالي للمنشأة المالية، واستمرارية عملها والحفاظ على سلامة أصولها.

#### التعدي والتقصير في المصارف الإسلامية:

إن حسابات الاستثمار المشاركة في الأرباح والتي يشار إليها عادة بالحسابات الاستثمارية تمثل وعاء من الأموال المستثمرة لدى المصرف الإسلامي على أساس عقد المضاربة أو الوكالة والشكل التالي يبين الفرق بين العقدين المذكورين<sup>3</sup>:

عقد المضاربة	عقد الوكالة
- رب المال: أصحاب حسابات الاستثمار. - المضارب: المصرف.	يكون فيه العقد بين المصرف وحسابات الاستثمار عقد وكالة، يستحق المصرف فيه الأجرة.

يتم استثمار الأموال في مجالات اقتصادية عدة، وبموجب عقد المضاربة يستحق المصرف ربحاً بصفته مضارباً وفق النسب المتفق عليها والموجودة في العقود الموقعة بين أصحاب الحسابات الاستثمارية والمصرف.

<sup>1</sup> معروف، هوشيار، الاستثمارات والأسواق المالية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، المملكة الأردنية الهاشمية ط: 1/1421هـ/2003م، ص 253.

<sup>2</sup> أبو قعنونة، مصدر سابق ذكره ص 101.

<sup>3</sup> الجدول من إعداد الباحثة.

وبموجب هذا العقد فإن المصرف لا يتحمل الخسارة إلا في حالة التعدي والتقصير ونورد أدناه ملحة موجزة عن التعدي والتقصير في القانون ووفق المعايير الشرعية:

#### ١. التعدي والتقصير في القانون:

نصت القوانين والأنظمة المالية في الدول العربية على أن الشريك وكيل ولا يضمن إلا في حالة التعدي والتقصير وأنه إذا وقعت خسارة تغطي من الاحتياطي أولاً ثم من رأس المال.

كما نصت المادة ٦٧٠ من القانون المدني العراقي على ما يلي: "الخسارة يتحملها رب المال وحده وإذا شرط على المضارب أن يشترك في الخسارة فإن الشرط لا يعتبر".

ونصت المادة ٦٩٦ من القانون الإماراتي على أنه: "لا يجوز لرب المال اشتراط الضمان لرأس المال على المضارب إذا ضاع أو تلف بغير تفريط منه".

ونصت القوانين العربية والغربية على أن الشريك وكيل، وأن مجلس الإدارة لا يضمن إلا في حال التعدي والتقصير، حيث تغطي الخسارة أولاً من الاحتياطي ومن ثم من أموال الشركة كل حسب حصصه، كما اتفقت القوانين العربية أنه لا يجوز إعفاء احد الشركاء من الخسارة، وإذا وجد مثل هذا الشرط فالعقد باطل (مادة ٥١٥ من القانون المدني المصري)<sup>1</sup>.

ب. التعدي والتقصير في المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية

#### الإسلامية

عرف المعيار الشرعي رقم ٥٦ التعدي والتقصير وفق ما يلي:

- التعدي: هو مجاوزة الحد الذي أذن به الشرع أو الذي اتفق عليه طرفا العقد من الشروط القابلة للتنفيذ في العادة، أو الذي أقره العرف المعترف عند التصرف في محل العقد (مضاربة أو وكالة استثمارية) سواء كانت المجاوزة عن قصد أم لا.
- التقصير: هو ترك مدير الاستثمار القيام بما أمر به الشرع أو ما اتفق عليه طرفا العقد أو دل عليه العرف المعترف من التصرف في محل الاستثمار.

١قرة داغي، علي محمد الدين، مدى مسؤولية المضارب والشريك البنك ومجلس الإدارة عن الخسارة، جامعة قطر، كلية الشريعة، مجلة المجمع الفقه الإسلامي، السنة الثامنة، العدد عشرة، ص 86-87.

- الصور المعاصرة للتعدي والتقصير: (عدم أخذ الضمانات، عدم القيام بدراسة الجدوى الاقتصادية، عدم حفظ السلع بالمكان المناسب لحفظها، عدم الإفصاح فيما يجب فيه الإفصاح بالعرف أو القانون، ...).

### وعليه وبرأي الباحثة فإن التعدي والتقصير يكون وفق مايلي:

أولاً: التعدي الموجب للضمان: أن يفعل ما ليس له فعله أو أن يتخذ أي إجراء أو تصرف يخل بمقتضى الشرع أو العقد أو العرف، نذكر على سبيل المثال (لا الحصر):

- مخالفة أي شرط من شروط العقد أو الأحكام المتصلة به .
- مخالفة أحكام قرارات الجهات الرقابية، والقوانين والأنظمة ذات الصلة .
- مخالفة المعايير المحاسبية الدولية، ومعايير المحاسبة الإسلامية المعتمدة أصولاً، والأعراف المتبعة (محلياً- دولياً) سيما ما يتعلق بالأموال التجارية والمصرفية .

ثانياً: التقصير الموجب للضمان: أن يترك ما يجب عليه فعله، أو ألا يتخذ الإجراء الواجب اتخاذه في الوقت الأكثر ملائمة وذلك بمقتضى الشرع أو العقد أو العرف، نذكر على سبيل المثال (لا الحصر):

- عدم أخذ الضمانات اللازمة في تعاملات المصرف مع اقتضاء الحال لها .
- عدم اتخاذ الإجراءات القضائية والقانونية اللازمة لتحصيل الديون المتعثرة، أو اتخاذاها في وقت غير ملائم (متأخر) .
- التعامل مع من عرف عنه الإخلال بالالتزامات .
- عدم مراعاة اتخاذ المصرف لما يلزم لحفظ الأصول والوثائق والسندات ذات الصلة بتعاملات المصرف (مدينة/دائنة) في المكان المناسب لحفظها أو عدم مراعاة أصول المخاطر التشغيلية .
- وجود قصور في الدراسات الائتمانية المعدة من قبل المصرف .

وبناء على ما سبق وحيث تبين أن مخاطر التعدي والتقصير مفهوم نوعي غير قابل للقياس، وتقترح الباحثة ما يلي:

- يتوجب على السلطات الرقابية وضع معايير محددة للتعدي والتقصير مستقاة من المعايير الشرعية ومن واقع عملها مع الأخذ بعين الاعتبار ما ورد أعلاه .

- توجيه المصارف الإسلامية لحجز مخصصات مقابل مخاطر التعدي والتقصير على اعتباره نوع من أنواع المخاطر التشغيلية، على أن يتم حجزها من أرباح المساهمين.
- عكس هذه المخصصات على رأس مال المصرف الإسلامي عند احتساب كفايته وفق معيار مجلس الخدمات المالية الإسلامية رقم ١٥ .

## تطوير الآراء الفقهية هو بوابة النهوض بالاقتصاد الإسلامي

نجلاء عبد المنعم ابراهيم

ماجستير مهني فى المالية الإسلامية والاقتصاد الإسلامي

باحثة ماجستير لدى المعهد العالي للدراسات الإسلامية - مصر

لما كانت شريعة الإسلام هي خاتمة الرسالات، وهي الدين الذي أكمله الله وارتضاه للعالمين، وصاحب الشريعة محمد - صلى الله عليه وسلم- هو خاتم الأنبياء والمرسلين، فقد كان من ضرورة ذلك اتصاف هذه الرسالة بخصائص من الشمول والمرونة والبقاء والمعاصرة في ظل ثوابت محكمة تجعلها صالحة للتطبيق واستيعاب ما يستجد في ميادين الحياة على مر الأزمان وتبدل الأحوال وتغير العادات والثقافات، وقد ساهمت جهود الفقهاء في عصر الأئمة الأربعة وما تلاها بإثراء الفقه الإسلامي؛ بدراساتهم الفقهية للمسائل الفقهية التي استجدت في عصرهم،

الأمر الذي أضفى طابع المرونة على فقههم، وبالتالي ساعد في ظهور مذاهب فقهية مختلفة، كان لها الفضل في تطوير الفقه، بسبب مناهجها الفقهية الملائمة لدراسة وفهم الواقع المعاصر. واستمر ذلك حتى المنتصف الأول من القرن السابع للهجرة، ثم جاء بعد ذلك عصر الجمود، والذي استمر حتى نهاية القرن الثالث عشر الهجري تقريبا، وبدأ عصر النهضة الحالية مع بداية القرن الرابع عشر الهجري، ومع بداية عصر النهضة من جديد بدأ ظهور الدعوات لتطوير الفقه المعاصر بشكل عام وتطوير فقه المعاملات المالية بشكل خاص، انطلاقا لمواكبة التطور السريع في عالمنا الحديث بما يتناسب مع الشريعة الإسلامية، ويمكن القول إن تجدد المسائل الفقهية المتعلقة بفقه المعاملات المالية يكون بتجدد البيئات وتغير الأعراف وتطور الأزمنة وتبدل المصالح، ولعل من أهم المستجدات المرتبطة بفقه المعاملات تلك المستجدات الفقهية المتعلقة بكل من معاملات المصارف الإسلامية وسوق رأس المال وشركات التأمين الإسلامية، والتجارة الإلكترونية والمؤسسة الوقفية بما تضمنته من عناصر مستجدة، بالإضافة إلى الصور المعاصرة للشركات التي تحدثت عنها قوانين التجارة، والأحكام المرتبطة بالأوراق التجارية والأوراق النقدية وغيرها، الأمر الذي يظهر لنا أن الفقه في تطور مستمر ويواكب كل الأزمنة والعصور ويتمشى مع المتغيرات المستحدثة بما يتوافق مع الأحكام الشرعية، هذا إلى جانب التزايد المضطرد والتوسع الملحوظ في أعداد المؤسسات المالية الإسلامية، وحجم رؤوس الأموال المتداولة فيها مما يبشر بصحوة اقتصادية إسلامية شاملة.



وإن هذه التحولات المتسارعة نحو الأخذ بمبادئ وصيغ الاقتصاد الإسلامي وفقه المعاملات المالية محلياً وعالمياً تتطلب من الفقهاء المعاصرين "ضرورة تفعيل الفقه المالي الإسلامي وتجديد أدواته المعاصرة، بحيث يكون قادراً - بكفاءة أكبر- على استيعاب تلك التطورات المتسارعة على الصعيد المالي المعاصر بمختلف قطاعاته المصرفية والمالية والاستثمارية والتأمينية، وفي ظل التطورات المضطربة لإجراءات العقود وتعقيد العمليات في الأسواق المالية المعاصرة، فإن الحاجة إلى رؤية فقهية جديدة في مجال المعاملات المالية ترجع بلا شك إلى واقع العالم المعاصر وما يشهده من تطورات سريعة متلاحقة مسّت جوانب الحياة الإنسانية العلمية والتكنولوجية والاجتماعية والاقتصادية وغيرها من مجالات الحياة وما صاحب ذلك من تطور هائل بشأن وسائل الاتصالات الحديثة وتقنياتها وتنوعها وانتشارها. يضاف إلى ذلك تطلعات الشعوب إلى حقوق جديدة في إطار ما طرحته منظومة حقوق الإنسان العالمية.

يجدر التنبيه في هذا المقام إلى أن التطوير أو التجديد غايته إنزال نصوص الشريعة وقواعدها ومقاصدها على وقائع الحياة المستجدة. كما أن التجديد ليس محاولة للانفلات من الحكم الشرعي الثابت أو إلغاؤه أو الخروج عليه. إنما هو اجتهاد مستقل مبتكر في الوقائع المتجددة يقوم على فهم صحيح للنص الشرعي، وإدراك سليم لمقاصد الشريعة المعتبرة، لإنزال الحكم الشرعي عليها، ومن ثم يستطيع الفقه الإسلامي أن يستجيب لجميع مطالب الحياة الحديثة وتطوير أحكام الفقه الإسلامي وتجديده - بالمعنى المتقدم - في مجال المعاملات وأمثالها مما يقبل الاجتهاد يستند في الحقيقة إلى مجموعة من الأسس لعل أهمها:

- خلود الشريعة الإسلامية وديمومتها.

- وتغير الأحكام بتغير الأزمنة والظروف.

- وتصرف ولي الأمر منوط بالمصلحة.

وأوضح أنه من الثابت يقينا أن الشريعة الإسلامية هي خاتمة الشرائع السماوية وأنها واجبة التطبيق على المسلمين على مر العصور واختلاف الأحوال وهذا يقتضي ضرورة أن تكون متضمنة عناصر خلودها وبقائها صالحة دائماً للتطبيق. وإن من أهم الصفات التي جعلت شريعة الإسلام شريعة خالدة صالحة لكل جنس، وكل زمان، وكل مكان: صفتي الشمول واليسر. ومعنى شمول الشريعة أنه لا يجد أمر، ولا تحدث قضية لإنسان إلا وجد لها في شريعة الله حكماً، إما نصاً وإما استنباطاً، كيفما كان جنس هذا الإنسان، وكيفما كانت البيئة التي يحيا فيها، وكيفما كان العصر الذي يعيش فيه. ومعنى يسرها: أن

المكلف يستطيع أن يسير تحت مظلتها في كل لحظة من لحظات حياته، وفي كل شأن من شئون دنياه لا محدودة بل تأتي كل يوم بجديد لتجدد الأعراف واختلاف البيئات .

لكن إيماننا بأن الإسلام عقيدة ونظام للحياة، وبأنه يجب علينا أن نتلمس في نصوصه وأصوله ومقاصده كل الأحكام التي تنظم حياتنا فان هذا يقود بالضرورة إلى فكرة الجهد العقلي العظيم من خلال المجتهدين وقادة الفكر الإسلامي المستنير في كل جيل، لاستنباط تشريعات تفصيلية مستوحاه من نصوص التشريع، ومن روحه ومقاصده العامة، بالبحث في المعاني والعلل التي من أجلها شرعت الأحكام حتى يمكن تطبيقها على ما يفرزه تطور الحياة والمجتمعات من نوازل ومستجدات . وبذلك يتحقق للشريعة بالفعل كما لها ووفائها وصلاحيتها للتطبيق في كل زمان ومكان . ومن أهم الضوابط التي لا بد من مراعاتها عند الشروع في عملية التطوير والتجديد ما يلي :

- أن يوكل هذا العمل إلى العلماء أنفسهم زمام هذا الأمر فلا أقل من أن يوكل إلى الباحثين الأكفاء المتمكنين من المادة العلمية والمتخصصين في كل فرع من فروع الفقه .
- أن يكون العمل التقني عملاً مبتكراً بما يتناسب مع روح العصر، ويتواءم مع معطيات الحضارة، وإعادة الصياغة بطريقة جديدة تسير ركب الحضارة المعاصرة .
- أن يكون التجديد والمراجعة دائماً ومستمرًا، وتكون فتاوى العلماء المجتهدين تواكب المستجدات الدائمة في هذا العصر .
- إيجاد الحلول والأجوبة للمسائل المعاصرة من أمثال أسواق المال والمعاملات التجارية ونحوها مما أفرزته الحياة المعاصرة التي تتسارع بوتيرة لم يسبق لها مثيل .
- الاستفادة من كل الوسائل الممكنة التي أتاحتها لنا العلم المعاصر لتساعد على زيادة الفهم للأحكام الشرعية الخاصة بالمعاملات المالية .
- الدور الأساسي للمجامع والجمعيات الشرعية الفقهية إبراز مزايا الشريعة الإسلامية وبيان قدرتها الفذة على معالجة المشكلات الإنسانية المعاصرة .
- عقد المؤتمرات والندوات بين الحين والآخر لتقديم الأبحاث والدراسات الجادة والفاغلة التي تتناول القضايا الاقتصادية المعاصرة .

هذا وقد بات السوق المالي الإسلامي المتنامي يواجه طلباً مستمراً من الحكومات والهيئات والمؤسسات المالية في العالم بشأن تقنين المعاملات المالية الإسلامية المعاصرة، الأمر الذي بات يشكل ضرورة من ضرورات الدعوة إلى الإسلام وتبليغ الشريعة الغراء بواسطة لغة القانون المتعارف عليها دولياً.

## مرقمنة صيغ التمويل الإسلامي في ظل أزمة كورونا

منتصر عبدالله الزيوت

باحث في الاقتصاد والتمويل الإسلامي

بكالوريوس مصارف إسلامية - الجامعة الأردنية

معتصم عبدالله الزيوت

باحث في الاقتصاد والتمويل الإسلامي

بكالوريوس مصارف إسلامية - الجامعة الأردنية

إنّ التباعد الاجتماعي الذي خلفته أزمة كورونا يخلق الحاجة إلى توسيع نطاق الاعتماد على الانترنت وجعلها شاملة لمعظم الجوانب الاقتصادية حتى لا تتعطل مصالح الناس ويتوقف كسبهم بتقلب الظروف والأحوال. ولما كان القطاع المصرفي يشغل حيزاً كبيراً في أهميته بين القطاعات الاقتصادية الأخرى كان زيادة اعتماده على الانترنت (أو ما يسمى بالرقمنة) أدعى وأحرى بحيث تشمل خدماته ومنتجاته وعملياته كافة. وإنّ المصرفية الإسلامية باعتبارها جزءاً مهماً في القطاع المصرفي فإنّ مهمة الرقمنة عليها أصعب من نظيرتها (المصارف الربوية)، وذلك لأنّ منتجاتها قائمة على التصرفات الشرعية من بيع وإجارة وهبة ورهن وغير ذلك، كما أنّ هذه التصرفات مُحكّمة بضوابط لازمة لبقائها في دائرة الشرعية من تسلّم وتسليم وغيرها، وكل ذلك يلزم الحذر والدقة في رقمنة هذه المنتجات حتى لا تخرج عن شرعيتها.

### متطلبات الرقمنة

إنّ رقمنة المنتجات المصرفية الإسلامية لا تستقيم ولا تحصل إلا بتوفير البيئة التي تلائمها وتلائم طبيعتها المتطورة، حيث تعد هذه البيئة حلقة متكاملة لا ينفصل كلّها عن جزئها، إلا أنّنا في معرض حديثنا هنا سنقتصر على بعض المتطلبات التي نرى أنّ ضرورة وجودها لا تنحصر في أيّ مرحلة من المراحل العمرية لعملية الرقمنة، وتال ذكر هذه المتطلبات:

#### أولاً: تهيئة البيئة الشرعية

لما كانت المصارف الإسلامية قائمة في أساس بنيانها على الالتزام بالشرعية الإسلامية، كانت المحافظة على سلامة هذا الأساس ضرورة تتوقف عليها سلامة هذا البناء وضمان لاستمراره لما وضع له، فكلّ ما يستجدُّ طرحه من قبل هذه المصارف لابدّ له من الإجازة الشرعية قبل نقله إلى حيز التطبيق، وإنّ هذه الإجازة الشرعية لا تصحُّ إلاّ ممن شهد لهم الميدان بالعلم والتقوى حتى لا يكون "الإسلامي" بمثابة شعار تسويقي يسعى الطامعون إلى استغلاله في مصالحهم الشخصية.

وتتمثل تهيئة البيئة الشرعية في مجال رقمنة صيغ التمويل في عدة أمور، منها: تدريب الشرعيين وتهيئتهم فيما هو ضروري في علم التكنولوجيا المالية (Fintech) لتمكينهم من الفهم الصحيح لما يستجد من الأمور حتى يكونوا أكثر قدرة على تطوير المزيد من المنتجات الرقمية وليكونوا قادرين على إعطاء الحكم الصحيح لما يطرره غيرهم من منتجات رقمية (فالحكم على الشيء فرع عن تصوره)، كما تتمثل تهيئة البيئة الشرعية في حث الشرعيين على المسارعة في بحث المسائل الشرعية العامة التي تتوقف عليها رقمنة كثير من المنتجات المصرفية كالاستلام والتسليم والقبض وكيف يمكن التعامل معها في ظل رقمنة المنتجات.

### ثانياً: تهيئة البيئة التشريعية

إن تهيئة البيئة التشريعية تتمثل بإعادة صياغة عقود المنتجات بما يناسب البيئة التطبيقية لممارسة المنتجات الرقمية مما يحفظ حقوق المتعاملين من الضياع، وحتى تكون عمليات المصرف واضحة لا يشوبها أي لبس أو خطأ أو غموض مما يجعله أكثر قدرة على تحسين التعامل مع العملاء، فإذا استقر في نفوس العملاء أن التعامل مع المصرف في ظل التمويلات الرقمية حافظ للحقوق فإن ذلك أدهى لاستمرارية تعاملهم معه وإقبال الغير عليه مما يزيد حاصلات المصرف بالجملة. كما يتطلب تهيئة البيئة التشريعية تطوير القوانين والأنظمة الداخلية الناظمة لعمل البنك بهدف إزالة العوائق التشريعية أمام رقمنة الصيغ التمويلية أو حتى عملية الرقمنة بكليتها.

### ثالثاً: تهيئة البيئة التقنية

إن جعل صيغ التمويل الإسلامية معتمدة على الإنترنت عند تقديمها للعملاء يتطلب تهيئة البيئة التقنية المناسبة اللازمة لذلك، كإنشاء المنصات الإلكترونية المناسبة التي تتفق مع طبيعة هذه الصيغ وتتميز بجودة مواصفاتها من ناحية السرعة، والدقة، والأمان، بالإضافة إلى ربط المصرف إلكترونياً مع الوزارات والدوائر الحكومية التي يرتبط عمل المصرف معها أو أن إتمام الخطوات اللازمة لتقديم المنتج الإسلامي يرتبط مع تلك الدوائر، كالدوائر الخاصة بنقل الملكية وإثباتها. كما تتمثل تهيئة البيئة التقنية بتدريب الموظفين على التعامل مع التطور التقني الحاصل في المصرف وكيفية تقديم المنتجات عبر المنصات الإلكترونية، بالإضافة إلى استحداث فرق خاصة بمتابعة سير العمل عبر المنصات الإلكترونية وإجراء الصيانة المستمرة اللازمة.

## صُورُ تطبيقية لرقمنة أهم الصيغ التمويلية الإسلامية

### أولاً: رقمنة المراجعة للآمر بالشراء

تقوم صورتها بأن يقوم العميل بتقديم طلب تمويل مرابحة للآمر بالشراء عبر المنصة الإلكترونية - يكون المصرف قد حددها وأعدّها مسبقاً - ويقدمُ كافة المطلوبات التي يطلبها المصرف بما يتعلق بقدرته الائتمانية ومواصفات السلعة المراد تمويلها ومعلومات حول صاحب السلعة وكلّ مطلوبٍ يضمن عدم وقوع الخلاف والنزاع بينهما، ويظهر له في النهاية قيمة التمويل الكلية والقسط الشهري وكافة التفاصيل المتعلقة بالتمويل، فإذا كان ذلك يناسب رغبة العميل فإنه يقوم بالتأكيد على طلب التمويل. بعد ذلك يقوم المصرف بدراسة طلب العميل ويقوم بالردّ عليه بالقبول أو الرفض اعتماداً على هذه الدراسة، فإذا كان جواب المصرف بالقبول فإنه يطلب من العميل مبلغاً يعبر عن جدية العميل في هذا التمويل ويكون جزءاً من ثمن السلعة في حال المضي في العقد، ويقوم المصرف بعدها بالتواصل مع صاحب السلعة - الذي يكون العميل قد قام بذكر تفاصيله في الطلب - ويبيدي رغبته بشراء السلعة المطلوبة ويقوم بمعاينة السلعة بإحدى الوسائل الإلكترونية التي يراها المصرف مناسبة لهذا الغرض ليتأكد من مطابقتها للوثائق المطلوبة وحتى يكون شراءً حقيقياً لا صورياً ولا يشوبه جهالة أو تغرير من صاحب السلعة مما يوقع الخلاف والنزاع بينهما، على أن يكون المصرف بخيارين: بخيار الردّ في حال تراجع العميل عن الشراء من المصرف، وخيار العيب في ردّ السلعة إن خالفت المواصفات المُفصّل عنها في الوثائق المقدمة.

ثم إنَّ المصرف بعد عملية المعاينة والتأكد من مطابقة السلعة للمواصفات الموثقة لديه فإنه يقوم بشرائها من صاحبها فيتنازل عن ملكية السلعة لصالح المصرف. وبعد أن يقوم صاحب السلعة بالتوقيع على العقد فإنه يعاود إرساله للمصرف عبر المنصة الإلكترونية وبعد وصول العقد موثّق فيه تنازل صاحب السلعة عن ملكيتها فإنّ تسلّم هذا العقد هو بمثابة قبضٍ حُكْمي من المصرف للسلعة يحق له التصرف فيها بأي وجه من أوجه التصرفات الشرعية، ويدفع المصرف ثمن السلعة لصاحبها بحوالة على حسابه سواء كان حسابه في المصرف أم في غيره، ويرافق عملية الشراء هذه عقد توكيل لصاحب السلعة بحفظها وتسليمها للعميل بعقدٍ منفصل عن العقد الأول. وهذه الوكالة تكون تبرّع من صاحب السلعة يكون قد وافق عليها قبل توقيع العقد الأول.

ثمَّ إنَّه بعد قبض المصرف الحُكْمِي للسَّلعة ودخولها في ملكيته فإنَّه يقوم ببيعها للعميل بعقد منفصل عن العقود الأخرى بالسعر الذي اتفقا عليه وعلى أقساط مؤجَّلة وفق مدة زمنية محددة، ويثبَّت المصرف هذا العقد لدى جهات إثبات الملكية إلكترونياً ويقوم بتزويد العميل بنسخة من هذه الوثيقة، وبذلك تصبح ملكيتها للعميل ويقوم المصرف بإبلاغ الوكيل (صاحب السَّلعة) أن يقوم بتسليم السَّلعة للعميل، وبهذا تتم عملية تمويل المرابحة للأمر بالشراء عبر الإنترنت إن صحَّ تصورنا لها على هذا الوجه.

### ثانياً: رقمنة الإجارة المنتهية بالتمليك

تتمثل صورتها بأن يقوم العميل بالتقدُّم إلى المصرف بطلب تمويل إجارة منتهية بالتمليك عبر المنصة الإلكترونية حيث يتضمن الطلب مواصفات العين التي يودُّ شرائها وكافة التفاصيل الائتمانية والشخصية الخاصة به، والتفاصيل اللازمة معرفتها عن مالك العين؛ فإذا كان ردَّ المصرف بالموافقة على طلب العميل فإنَّه يقوم بالتواصل مع مالك العين بالطريقة التي يراها المصرف مناسبة لذلك؛ للتأكد من مواصفات العين المذكورة في طلب العميل، فإذا رأى المصرف تطابقاً في المواصفات؛ فإنه يتفق مع العميل على وعد ملزم يتضمن استئجار العميل للعين بعد تملك المصرف لها، كما ويتفقان على طريقة نقل ملكية العين من المصرف إلى العميل.

فإذا اتفق الطرفان على كافة التفاصيل الضرورية فإنَّ المصرف يقوم بشراء العين ونقلها إلى ملكيته عن طريق المنصة الإلكترونية والتي تجمع بين المصرف ومالك العين والدوائر الحكومية المختصة بنقل الملكيات وتسجيلها حيث يتم تبادل الأوراق والإثباتات ذات العلاقة وبذلك تصبح العين داخلية في ملك المصرف. بعد تملك المصرف للعين فإنَّه يقوم بتوكيل العميل عبر المنصة الإلكترونية باستلام العين من المالك، فإذا تأكَّد تسلَّم العميل للعين فإنَّ المصرف يبرم عقد إجارة مع العميل عبر المنصة على أن يلتزم المصرف بنقل ملكية العين إلى العميل بإحدى الطرق الجائزة شرعاً حيث يتم تحديد ذلك بشكل منفصل عن عقد الإجارة، وبعد انتهاء مدة الإجارة ودفع العميل كافة المستحقات المترتبة عليه فإنَّ المصرف يقوم بنقل ملكية العين للعميل بالطريقة التي اتفقا عليها سابقاً ويثبَّت ذلك لدى الدوائر الحكومية الخاصة بنقل وإثبات الملكية.

وأخيراً، فإنَّ ما قدمناه من تمثيلٍ على رقمنة بعض الصيغ التمويلية وإنَّ شابه نقصٌ فهو إشارة إلى ضرورة تحوُّل المصرفية الإسلامية نحو الرقمنة؛ لأنَّ ذلك يجعلها تتماشى وحاجات العصر لئلاَّ تُفقد قدرتها

التنافسية مع نظيرتها وحتى لا يصبح اللجوء إلى المصارف الربوية ضرورة لا مندوحة عنها؛ لذا فإنّ على أهل الميدان العلمي والعملية إدراك أهمية هذا المرحلة وأنّ تكون جهودهم المبذولة موازية لهذه الأهمية بحيث تنعكس على الواقع التطبيقي، والله الموفق والهادي إلى سواء الصراط.



# صناعة المخاطر المالية وإدارتها من منظور مصري في تأميني

د. عبد الحليم عمّار غربي

قسم الأعمال المصرفية - كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية

## الحلقة (١)

شاعت كلمة "خطر"<sup>1</sup>، وأصبحت تُستخدم على نطاق واسع في المفردات اليومية؛ لأنها ترتبط بالظروف الشخصية (الصحة، التأمين، الحوادث...)، والأحداث الاجتماعية (الأوبئة، الإرهاب، الأمن الغذائي...)، والبيئة الاقتصادية (المنافسة، العولة، التطورات التقنية...).

أدى تطور المخاطر وزيادتها إلى نشأة علم إدارة المخاطر **Risk Management**، وقبل ذلك نشأة شركات التأمين والمؤسسات الاستثمارية المتخصصة في التعامل مع المخاطر، كما وجدت ضمن معظم المؤسسات المالية والمصرفية وظيفة إدارة المخاطر، وهو ما جعل من المخاطر صناعة قائمة بذاتها **Risk Industry**؛ حيث إن هناك بعض المستفيدين من وجود هذه الصناعة.

ورغم أن أنشطة الأعمال تتعرض دائماً للمخاطر؛ فإن الدراسة الرسمية لإدارة المخاطر بدأت في أواخر النصف الثاني من القرن العشرين الماضي، ففي عام ١٩٥٩ أشارت دراسة ماركويتز **Markowitz** إلى أن اختيار المحفظة الاستثمارية ما هو إلا لتعظيم العائد المتوقع من هذه المحفظة وتخفيض مخاطرها. وعلى ذلك، فإن الإشكالية التي تواجه المستثمرين هي إيجاد التوليفة المثلى من المخاطر والعائد<sup>2</sup>.

لقد ازدادت المخاطر المالية وتنوعت مع تعاظم حجم النشاط الاقتصادي، وزيادة حجم التبادل التجاري، وظهور الشركات العملاقة التي أفرزتها عمليات الاندماج الكبرى؛ حتى صارت المخاطر نفسها سلعاً متداولة في أسواق المال (فصل المخاطر عن الأصول)؛ من خلال استخدام أدوات المشتقات المالية والتوريق

<sup>1</sup> كلمة خطر *Risk* مشتقة من المقطع الأول للكلمة الإيطالية القديمة *Risicare* التي تعني في الأصل "كُن جريئاً" *To Dare*، وبهذا المعنى؛ فإن الخطر هو خيار *Choice*، وليس مصيراً *Fate*. راجع:

Peter L. Bernstein, *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, John Wiley & Sons, New York, 2<sup>nd</sup> ed., ١٩٩٨, p. ٨.

<sup>2</sup> Harry M. Markowitz, *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*, Wiley, New York, ١٩٥٩.

والهندسة المالية<sup>1</sup>. والنّتيجة؛ إيجاد صناعة بكاملها للمخاطر، مكوّنة من منتجين ومستهلكين ووسطاء مُتاجرين يُمكن تصنيفهم على النحو التّالي:

جدول ١: مكوّنات صناعة المخاطر الماليّة

المُستهمون فيها	مكوّنات الصّناعة
<ul style="list-style-type: none"> <li>• المهندسون الماليّون؛</li> <li>• مراكز البحث والتّطوير بالمؤسّسات الماليّة؛</li> <li>• المجازفون.</li> </ul>	المنتجون
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مؤسّسات الأعمال؛</li> <li>• الأفراد.</li> </ul>	المستهلكون
<ul style="list-style-type: none"> <li>• الأسواق الماليّة؛</li> <li>• المؤسّسات الماليّة والمصرفيّة؛</li> <li>• المُجازفون.</li> </ul>	الوسطاء
<ul style="list-style-type: none"> <li>• عقود التّأمين؛</li> <li>• عقود المشتقّات؛</li> <li>• قوالب البناء...</li> </ul>	المنتجات

المصدر: عبد الكريم قندوز، التحوّط وإدارة الخطر: مدخل مالي، دار إي-كتب، لندن، ط١، ٢٠١٨، ص: ٣٩.

يحظى موضوع إدارة المخاطر في الصّناعة الماليّة باهتمام كبير من قبل السّلطات التّقديّة والإشرافيّة، وله أهميّة خاصّة بالنّسبة للخبراء والعاملين في المجال المصرفي والتّأميني سواء التّقليدي أو الإسلامي. وفي الوقت الرّاهن، يُعدّ التّأمين/التكافل واحداً من الإستراتيجيّات المهمّة في الصّناعة الماليّة التي تُساعد على إدارة الخطر وظاهرة عدم التّأكّد؛ كجزء لا يتجزأ من معظم سلوكيات المؤسّسات الماليّة والمصرفيّة.

تهدف هذه الورقة البحثيّة إلى معالجة المحاور التّاليّة:

- أولاً: إدارة المخاطر في مجال التّأمين؛
- ثانياً: إدارة مخاطر البنوك من منظور تأميني؛
- ثالثاً: الخدمات المتبادلة بين البنوك وشركات التّأمين؛

<sup>1</sup> راجع: سمير عبد الحميد رضوان حسن، المشتقات المالية ودورها في إدارة المخاطر ودور الهندسة المالية في صناعة أدواتها: دراسة مقارنة بين النظم الوضعية وأحكام الشريعة الإسلاميّة، دار النشر للجامعات، القاهرة، ط١، ٢٠٠٥، ص: ٢٩٧.

- رابعاً: أوجه التشابه والاختلاف بين البنوك وشركات التأمين؛
  - خامساً: فرص وتحديات إدارة المخاطر في المالية الإسلامية.
- وتنتهي الورقة بعرض أهم النتائج والاقتراحات التي تم التوصل إليها.

## أولاً: إدارة المخاطر في مجال التأمين

إن المخاطرة في المؤسسات المالية هي فرصة الضرر أو التلف أو الخسارة بما يعني الخطر، وفي مجال التأمين والبنوك يُعبر عنها كمياً بدرجة أو احتمال الخسارة. أما إدارة المخاطر فهي الإجراءات التي تتخذها المؤسسات المالية لتقييم تأثير الأحداث الماضية والمستقبلية المحتملة التي قد تضر بالمؤسسة، والتحكّم فيها.

### ١- وظيفة إدارة المخاطر المالية

إدارة المخاطر هي ذلك الفرع من علوم الإدارة الذي يتعلّق بما يلي<sup>1</sup>:

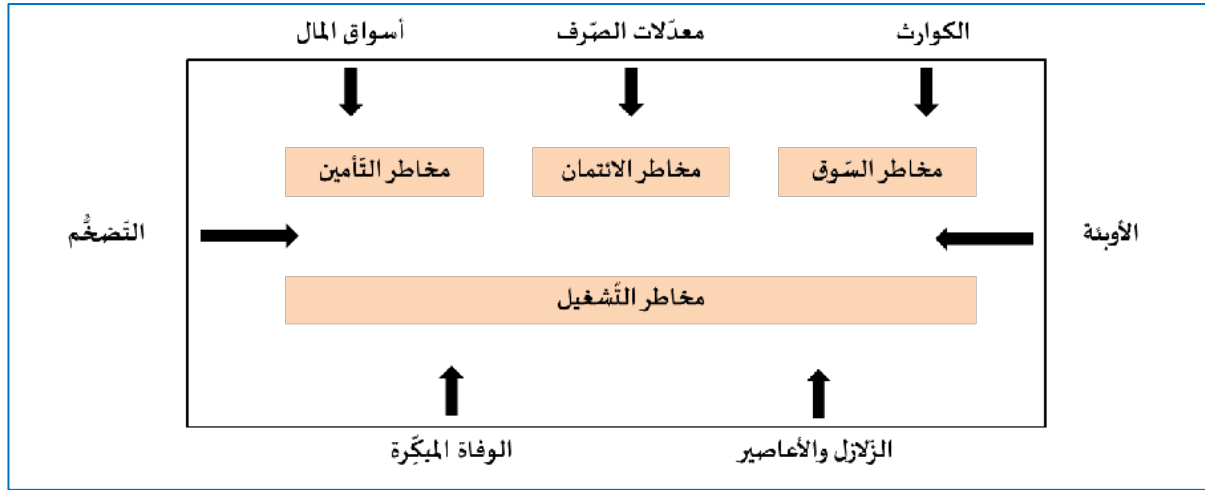
- المحافظة على الأصول الموجودة لحماية مصالح المودعين، والدائنين، والمستثمرين؛
- إحكام الرقابة والسيطرة على المخاطرة في الأنشطة أو الأعمال التي ترتبط أصولها بها، كالتّموليات والسندات والتسهيلات الائتمانية وغيرها من أدوات الاستثمار؛
- تحديد العلاج النوعي لكل نوع من أنواع المخاطرة وعلى جميع مستوياتها، وتقويم إدارة المؤسسة المالية، والعمليات التي تقوم بها يوماً بيوم؛
- العمل على الحد من الخسائر وتقليلها إلى أدنى حدّ ممكن، وتأمينها من خلال الرقابة الفورية أو من خلال تحويلها إلى جهات خارجية؛ إذا ما انتهت إلى ذلك إدارة المؤسسة المالية، ومدير إدارة المخاطر؛
- تحديد التصرّفات والإجراءات التي يتعيّن القيام بها في ما يتعلّق بمخاطر معينة للرقابة على الأحداث والسيطرة على الخسائر؛
- المسؤولية الكلية عن شراء التأمين للإبقاء على المخاطر عند المستوى الذي حدّته الإدارة؛
- إعداد الدراسات قبل الخسائر أو بعد حدوثها؛ وذلك بغرض منع أو تقليل الخسائر المحتملة، مع محاولة تحديد أيّ مخاطرة يتعيّن السيطرة عليها، واستخدام الأدوات التي تُؤدّي إلى منع حدوثها،

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص: ٣٠٧-٣٠٨.

أو تكرار مثل هذه المخاطرة؛

- حماية صورة المؤسسة المالية بتوفير الثقة المناسبة لدى المودعين، والدائنين، والمستثمرين، بحماية قدرتها الدائمة على توليد الأرباح؛ رغم أي خسائر عارضة قد تُؤدِّي إلى تقلُّص الأرباح أو عدم تحقُّقها.

شكل ١: نموذج الخطر



المصدر: راجع: سامر مظهر قنطججي، محاسبة التأمين الإسلامي، منشورات KIE Publication، ٢٠١٧، ص: ١٢٤.

## ٢- تصنيف المخاطر المالية

تتعدد تصنيفات المخاطر، وفي المخاطر المالية **Financial Risks** عادة ما يتم التمييز بين المخاطر البحتة ومخاطر المجازفة:

- **المخاطر البحتة Pure Risks**: يوجد الخطر البحت في الحالة التي لا يكون فيها سوى نتيجتين محتملتين: خسارة أو عدم خسارة على الإطلاق، ويتسبب في نشأتها ظواهر طبيعية ليس للإنسان تخطيط لوقوعها، ولا يمكنه تجنبها، ويترتب على تحقق هذه الظواهر خسارة مالية مؤكدة، أمّا في حالة عدم تحقق هذه الظواهر فلا يترتب عليه أي خسائر، مثل: خطر الوفاة المبكرة، خطر الحريق وما يتبعه من تلف الممتلكات، وخطر الزلازل وما يتبعها من انهيار المباني، وحوادث العمل وما ينتج عنها من إصابات؛

- **المخاطر المجازفة Speculative Risks**: يتضمن خطر المجازفة ثلاثة احتمالات: إمكانية وقوع خسارة، أو ربح، أو عدم وقوع الاثنان (بقاء الوضع على ما هو عليه). ويكون هذا الخطر

في كثير من الأحيان مخطئاً له؛ لأنه يُمكن التلاعب بالنتائج. ويتعلّق ذلك بمجموعة من العوامل التي يصعب التنبؤ بها؛ مما يجعل شركات التأمين لا تقبل التأمين على هذا النوع من المخاطر. مثل: خطر الاستثمار في سوق الأسهم أو العقارات، وممارسة الأعمال التجارية، والرهن في سباق الخيل. فالمستثمر المتاجر الذي يشتري أسهماً بغرض إعادة بيعها؛ يواجه خطراً أو عدم يقين حول إمكانية بيع الأسهم بربح، أو بخسارة، أو من دون تغيير في القيمة.

#### جدول ٢: مقارنة بين أنواع المخاطر المالية

خطر المجازفة	الخطر البحث	عنصر المقارنة
خسارة / ربح / عدم تغيير في القيمة	خسارة / عدم الخسارة	طبيعة النتيجة
مقصود: ناتج عن تعمد التصرف بطريقة معينة	غير مقصود: لا مفرّ منه بالنسبة للجزء الأكبر	مصدر الخطر
تقلبات في القيمة السوقية للسلع التجارية	موت، حريق، حوادث	أمثلة
استخدام المشتقات المالية	التأمين	الطريقة الشائعة لإدارة المخاطر

المصدر: أشرف وجدي دسوقي (محرر)، النظام المالي الإسلامي: المبادئ والممارسات، ترجمة: كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، ١٤٣٥ هـ، ص: ٥٦٤.

### ٣- شروط الخطر القابل للتأمين

يمكن استخلاص العوامل الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين كما يلي<sup>1</sup>:

- الاحتمالية **Probability**: بمعنى أن يكون الخطر محتمل الوقوع (لا مؤكداً ولا مستحيلاً)؛

لأن الاحتمال (عدم التأكد) هو العنصر الأساس في مفهوم الخطر القابل للتأمين. ويُقصد باحتمال وقوع الخطر عدم حتمية وقوعه، فحادث السيارة أو حادث الحريق أو حادث السرقة، كلّها حوادث محتملة ولكنها ليست حتمية الوقوع. قد يكون الخطر حتمياً مثل: الوفاة؛ إلا أن عنصر عدم التأكد يتعلّق بوقت حدوث الوفاة، ويقع بذلك ضمن مفهوم الاحتمال؛

- ألا يكون إرادياً محضاً **Unintentional**: أي أن يكون الخطر غير مرتين لإرادة أحد طرفي

عقد التأمين؛ بل يرتين تحقيقه بإرادة طرف ثالث مستقل أو بظروف لا دخل لطرفي العقد فيها،

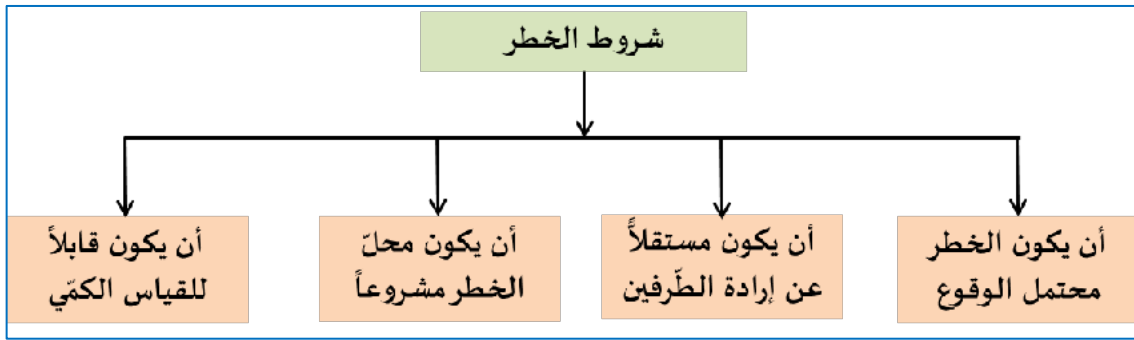
<sup>1</sup> عبد الكريم قندوز، التحوط وإدارة الخطر: مدخل مالي، مرجع سابق، ص: ٥١-٥٢.

ولو كان تحقّق الخطر مرهوناً بإرادة (المؤمن Insurer أو المؤمن له Insured)؛ فمعنى هذا أنّه يستطيع أن يُحقّق هذا الخطر في أيّ وقت يشاء، وعندما تشتدّ حاجته إلى المال. وكلا الأمرين ينفي عن الخطر احتماليته<sup>1</sup> التي تُعتبر شرطاً أساسياً لا بدّ من توافره لقبليّة الخطر للتأمين؛

- **الشّرعيّة Legality**: أي أن يكون الخطر موضوع التّأمين مشروعاً قانوناً، ويتّفق مع مفهوم العقد الاجتماعي؛ أي أن يكون أخلاقياً أيضاً، فحادث السيّارة تحت تأثير الكحول، تكون أضراره مستثناة من التّغطية في عقود التّأمين، وكذلك الأمر بالنسبة للبضائع المهربّة في حال تعرّضها للخطر؛ بسبب افتقار موضوع التّأمين للسند القانوني والأخلاقي؛

- **القابليّة للقياس Measurability**: بما أن التّأمين يقوم على أساس تعويض الخسائر النّاتجة من تحقّق الخطر؛ فإنّه من المنطقي أن تكون هذه الخسائر قابلة للقياس (يُمكن التّعبير عنها كمياً). فعند تحقّق خطر الحريق؛ فإنّ المهمّ هو تعويض المتضرّر عن الخسائر الماديّة التي خلفها الحريق، أمّا بالنسبة للصدمة النّفسيّة والمعاناة وكلّ الآثار العاطفيّة الأخرى، فليس بالإمكان التّعويض عنها؛ حيث لا يمكن قياسها وتقديرها كمياً.

شكل ٢: الشروط الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين



المصدر: من إعداد الباحث

#### ٤- دور إدارة المخاطر في مجال التّأمين

تقوم إدارة المخاطر بدور فعّال في مجال التّأمين؛ سواء بالنسبة لعميل التّأمين (المؤمن له) من جهة؛ أو بالنسبة للمؤمن في حدّ ذاته من جهة أخرى<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> تُعرّف الاحتماليّة بأنّها تعبير رياضيّ تتراوح قيمته بين (٠، ١).  
<sup>2</sup> راجع: طارق عبد العال حمّاد، إدارة المخاطر: أفراد، إدارات، شركات، بنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٣، ص: ٥١؛ محمد توفيق المنصوري، "دور إدارة الأخطار في الاختيار الأمثل لعميل شركة التّأمين"، مجلة التّأمين العربي، الاتّحاد العربي للتّأمين، مصر، ٤٥٤، ١٩٩٥، ص: ٢٣-٢٦.

## أ- دور إدارة المخاطر في مجال التأمين بالنسبة لعميل التأمين

في ضوء المفاهيم الأساسية للخطر وإدارته في شركات التأمين؛ فإنه يمكن التركيز على دور إدارة الخطر في خدمة العميل (المؤمن له) في الأمور التالية:

- دراسة المخاطر التي يتعرض لها العميل؛ حيث تقوم هذه الإدارة باكتشاف المخاطر المختلفة التي يتعرض لها العميل، ثم تصنيف وفرز هذه المخاطر، وتحديد المخاطر القابلة للتأمين منها والمخاطر غير القابلة للتأمين؛

- إعداد دليل علمي لمخاطر العميل، تُحدّد فيه المخاطر التي يتعرض لها العميل ومسبباتها سواء كانت مسببات طبيعية أو مسببات شخصية، وكذلك تحديد الخسائر المباشرة وغير المباشرة الناتجة عن تحقق ظواهر الخطر المختلفة؛

- دراسة مراحل النشاط الاقتصادي للعميل، وتحديد المخاطر القابلة للتأمين التي يتعرض لها، وتوجيهه إلى أنسب السياسات والوسائل لمواجهة هذه المخاطر؛

- القيام بدور المعاينة ودراسة المخاطر المراد التأمين عليها من جانب العميل، وتحديد درجة خطورتها واتخاذ القرار المناسب بالنسبة للتأمين عليها، وإرشاد العميل إلى وسائل الوقاية والمنع (التحكّم في الخسارة)؛ لتخفيض درجة خطورة هذه المخاطر؛

- دراسة وسائل الوقاية والمنع أو التحكّم في الخسارة في مراحل النشاط الاقتصادي المختلفة للعميل، وتحديد مدى كفايتها وكفاءتها لمقابلة المخاطر المخصّصة لمواجهتها، وتحديد جوانب القصور وطرق معالجتها؛

- دراسة نظم إدارة المخاطر الإجبارية لدى العميل وتحديد مدى كفايتها ونواحي القصور فيها وطرق معالجتها؛ سواء بالتأمين أو بالوسائل والسياسات الأخرى لإدارة المخاطر؛

- مساعدة العميل في اختيار السياسة المثلى لإدارة مخاطره؛ حيث إنّه في هذا المجال يقع على هذه الإدارة عبء إرشاد العميل إلى أنسب سياسة يمكن أتباعها لمواجهة المخاطر التي يتعرض لها، وبخاصة المخاطر غير القابلة للتأمين التي يترتب عليها خسائر غير عرضية؛

- إرشاد العميل إلى كيفية الحصول على الحسومات الممنوحة على القسط؛ والناشئة عن كون مخاطره القابلة للتأمين من المخاطر الجيدة، وكيفية مواجهة الخسائر غير المباشرة الناشئة عن المخاطر

المؤمن منها؛

- تُؤدّي إدارة المخاطر دوراً ملموساً بالنسبة للتأمينات الإجبارية المفروضة على العميل، وذلك في ضوء دراسة هذه التأمينات وتحديد جوانب القصور فيها وطرق معالجتها مثل: التأمينات الاجتماعية على العاملين.

يتضح مما سبق؛ أن دور المؤمن لن يقتصر على القيام بالتأمين من المخاطر التي يطلبها العميل، ومعاينة هذه المخاطر لتحديد درجة خطورتها؛ ومن ثمّ تحديد قسط التأمين المناسب؛ بل سوف يتعداها ليكون المؤمن بمثابة إدارة مخاطر للعميل لمواجهة المخاطر التي يتعرض لها.

والمؤمن عندما يقوم بما سبق؛ فإن ذلك يُؤدّي إلى تحسين نشاطه في سوق التأمين وتقوية مركزه التنافسي بين المنافسين، كما يُؤدّي إلى العديد من المزايا لنشاطه التأميني، نذكر أهمها في ما يلي:

- جلب المزيد من العملاء المرتقبين الجدد لشركة التأمين؛ ومن ثمّ زيادة حجم عملياتها؛ مما يعني لها:

- ضمان التوازن في عملياتها التأمينية؛ ومن ثمّ الاقتراب من قانون الأعداد الكبيرة<sup>1</sup>؛ مما يزيد من قدرتها الاستيعابية، وإمكانية تعديل حدود الاحتفاظ لديها **Retention Rate**، وتقليل عمليات إعادة التأمين؛
- زيادة حجم العمليات التأمينية يُؤدّي إلى تخفيض نصيب النشاط من المصروفات غير المباشرة؛ ومن ثمّ تحقيق أرباح أكثر أو تخفيض القسط؛
- الزيادة في حجم العمليات التأمينية يعني أن التدفّقات النقدية الداخلة سوف تكون أكبر من التدفّقات النقدية الخارجة؛ مما يزيد من حرية شركة التأمين في تكوين محفظة استثمار رشيدة تُحقّق مصلحة الأطراف المتعاملة.

- المحافظة على العميل وضمن عدم لجوئه لشركة تأمين أخرى، وعدم إلغاء التأمين خلال مدة التأمين، وتجديد التأمين بعد نهايته؛ مما يضمن للمؤمن استمرار العميل في التعامل معه لأطول

<sup>1</sup> من أجل الحفاظ على التوازن المالي لشركة التأمين تلجأ هذه الأخيرة إلى الحسابات المسبقة للاحتتمالات، فتقوم بجمع عدد كبير من المخاطر المتشابهة؛ للتقليل إلى حدّ كبير من عامل الاحتمال والصدفة، وذلك من أجل تحقيق ضمان الخطر وفقاً لقانون الأعداد الكبيرة لبيرنولي *Bernoulli's Law of Large Numbers*، ومضمونه: أنه كلما زاد حجم العينة؛ فإن النتائج الفعلية تقترب من النتائج المتوقعة (الاحتمال النظري في وقوع الحادث).



فترة ممكنة؛

- ضمان وجود روح الود بين العميل والمؤمن؛ مما يوفر الاطمئنان وعدم وجود أي شعور بالغبن من جانب شركة التأمين للعميل عند تحقق الخطر المؤمن منه، وعدم حصوله على التعويض الذي يطلبه، وهذه الروح الإيجابية هي التي سوف تجعل العميل يبذل قصارى جهده للمحافظة على أمواله من الضياع كنتيجة لتحقيق الخطر المؤمن منه؛ وذلك بالحد من احتمال وقوع الحادث أو حجم الخسارة المتوقعة أو السيطرة على الحادث بعد تحققه لتخفيض الخسائر قدر الإمكان.

### ب- دور إدارة المخاطر في مجال التأمين بالنسبة للمؤمن

تؤدي إدارة المخاطر في شركة التأمين دوراً مهماً بالنسبة للمؤمن ذاته، فهي مسؤولة عن:

- تركيبة محفظة الشركة وطبيعتها من حيث أنواع التأمين المختلفة والمكونة لها، ومن حيث حجمها وتجانس التغطيات في كل نوع، وبهذا تتدخل إدارة المخاطر لتحديد سياسة الاكتتاب المباشرة في الشركة؛

- تقسيم المخاطر المقبولة على أسس فنية بوعي كامل؛ لخطورة هذه العملية التي ترتبط بمستوى القرار المالي الذي يترتب عليه تحديد التزامات المؤمن ومعيدي التأمين؛

- تحديد نسبة الاحتفاظ العام للمؤمن من كل نوع من أنواع التأمين، ومن كل خطر مقبول؛

- تحديد هيكل إعادة التأمين بما يتفق وتركيبه المخاطر المقبولة وحدودها وشروطها؛

- مراجعة تقديرات إدارة المطالبات بالشركة للمخصصات التقنية (التأمينية) Technical

Provisions، والتأكد من كفايتها لمقابلة الالتزامات المستقبلية للشركة، باستخدام أدوات

علمية في التحليل، مع إضافة العامل الشخصي المبني على الخبرة الفعلية بالواقع؛

- مساعدة إدارة إعادة التأمين (أو الإدارات الفنية بالشركة إذا لم توجد إدارة مخصصة لإعادة التأمين

على مستوى الشركة) في تحديد حدود الاحتفاظ بالنسبة للمخاطر المختلفة، وتقييم اتفاقيات

إعادة التأمين وتحديد جوانب القصور فيها، واقتراح الحلول المناسبة لعلاج هذا القصور، وبما

يضمن لشركة التأمين أحسن سياسة يمكن اتباعها لإدارة المخاطر المقبولة لديها؛

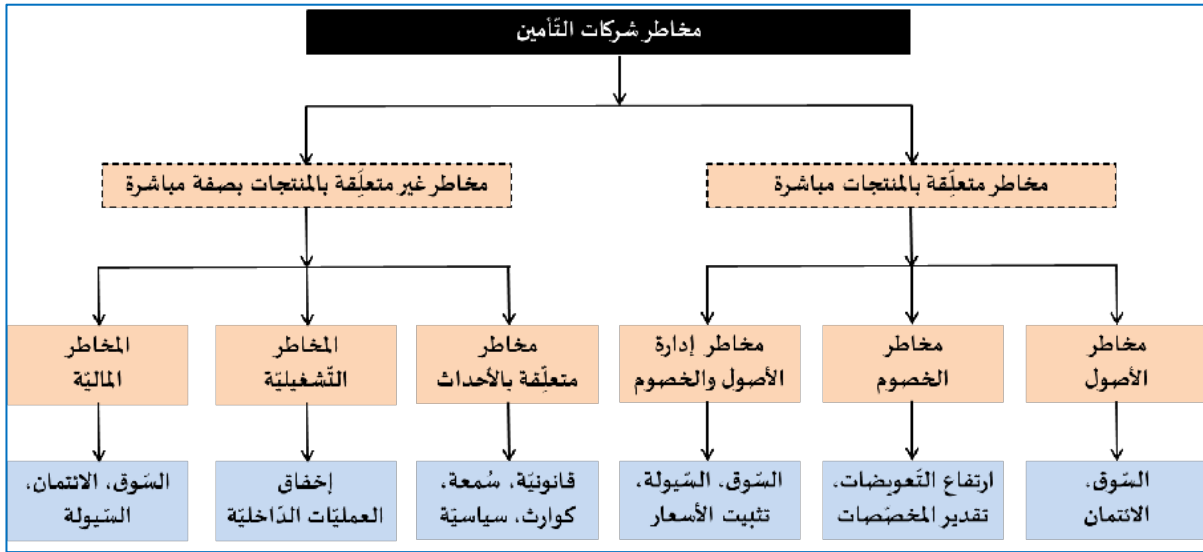
- مساعدة إدارة الاستثمار بالشركة في إدارة أموال شركة التأمين، أو تكوين محفظة الاستثمارات

الخاصة بها في ضوء القواعد الفنية والقانونية للاستثمار، ودراسة هياكل الاستثمار الموجودة

- بالشركة، وتحديد نواحي القصور بها ومدى كفاءتها، واقتراح الحلول المناسبة في ضوء الظروف الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاد، والإسهام في تنفيذ هذه الحلول؛
- مساعدة إدارة العلاقات العامة في شركة التأمين في تحديد أنسب سياسات الدعاية والترويج للتغطيات التأمينية التي تقدمها شركة التأمين؛
- اقتراح التغطيات التأمينية الجديدة التي يمكن لشركة التأمين تقديمها وفقاً لاحتياجات السوق؛ من واقع الدراسات التي تم إعدادها عن المخاطر التي يتعرض لها العملاء.
- ولكي تقوم إدارة المخاطر بشركة التأمين بما سبق؛ فإن ذلك يتطلب منها ما يلي:
- الفهم الكافي للتغطيات التأمينية وشروطها؛
- القدرة على تصميم هيكل إعادة التأمين اللازم لحماية الشركة من: مخاطر فردية كبيرة، وخسائر متعددة نتيجة تحقق حادث واحد، وخسائر متعددة خلال عام واحد ذات تكرار؛
- القدرة على استخدام أدوات التحليل العلمية التي تخدم أهداف إدارة المخاطر؛
- إمكانية توظيف التقنية الحديثة لتنفيذ العمليات الإحصائية والمكتبية لتوفير الوقت والجهد؛
- الفهم العميق للأصول والقواعد المحاسبية؛ حيث إن إدارة المخاطر في شركة التأمين هي المسؤولة على تجميع البيانات والعمليات الحسابية للشركة، وإعدادها بالصورة التي تقوم الإدارة المالية والمحاسبية بتسجيلها بالدفاتر، كما تشارك في إعداد الشكل النهائي للمركز المالي للشركة وحساباتها الختامية.

ويوضح الشكل التالي أهم المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين حسب لجنة بازل:

شكل ٣: مخاطر شركات التأمين



See: Paul Embrechts, "Insurance Risk Management in the Light of Basel II", mimeo, RiskLab, ٢٠٠٤, p. ٨.

## ثانياً: إدارة مخاطر البنوك من منظور تأميني

تعتبر البنوك من أولى المؤسسات المالية التي قامت بإدارة مخاطرها وممارسة هذا النشاط؛ حيث ركزت على إدارة الأصول والخصوم، **ALM-Assets & Liabilities Management**، وتبين أن هناك طرقاً أنجح للتعامل مع المخاطرة بمنع حدوث الخسائر، والحد من نتائجها عند استحالة تفاديها.

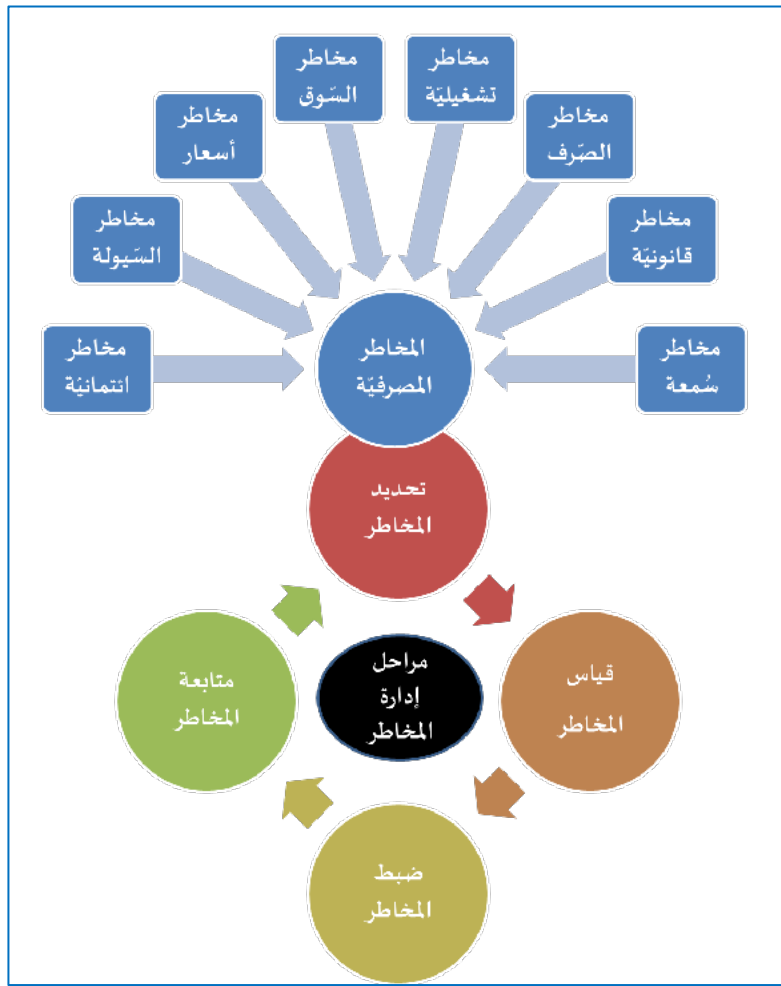
### ١- مراحل إدارة المخاطر المالية

إدارة المخاطر هي منهج متكامل يهدف إلى مواجهة المخاطر بأفضل الوسائل وأقل التكاليف؛ وذلك عن طريق اكتشاف الخطر، وتحليله، وقياسه، وتحديد وسائل التحكم فيه، مع اختيار أنسبها لتحقيق الهدف المطلوب.

بناءً على ما سبق؛ فإن خطوات إدارة المخاطر يمكن تلخيصها في ما يلي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> إبراهيم الكراسنة، أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، ط٢، مارس ٢٠١٠، ص: ٣٨-٣٩.

شكل ٤ : مراحل إدارة المخاطر في المؤسسات المالية المصرفية



المصدر: من إعداد الباحث.

أ- تحديد المخاطر Risk Identification: من أجل إدارة المخاطر لا بدّ أولاً من تحديدها؛ حيث إن كل منتج أو خدمة يُقدّمها البنك تتضمن عدّة مخاطر. ففي حالة منح تمويل تتحدد أربعة أنواع من المخاطر هي: مخاطر التّمويل، ومخاطر العائد، ومخاطر السيولة، ومخاطر تشغيلية. ويُعتبر تحديد المخاطر عملية مستمرة؛ حيث تُفهم المخاطر على مستوى كلّ عملية على حدة، وعلى مستوى المحفظة التّمويلية ككلّ؛

ب- قياس المخاطر Risk Measurement: بعد تحديد المخاطر المتعلقة بنشاط معين، تكون الخطوة الثانية هي قياس هذه المخاطر؛ حيث إن كلّ نوع من المخاطر يُنظر إليه بأبعاده الثلاثة وهي: حجمه، ومدته، واحتمالية حدوثه. إن القياس الصّحيح الذي يتمّ في الوقت المناسب على درجة كبيرة من الأهمية بالنّسبة إلى إدارة المخاطر؛

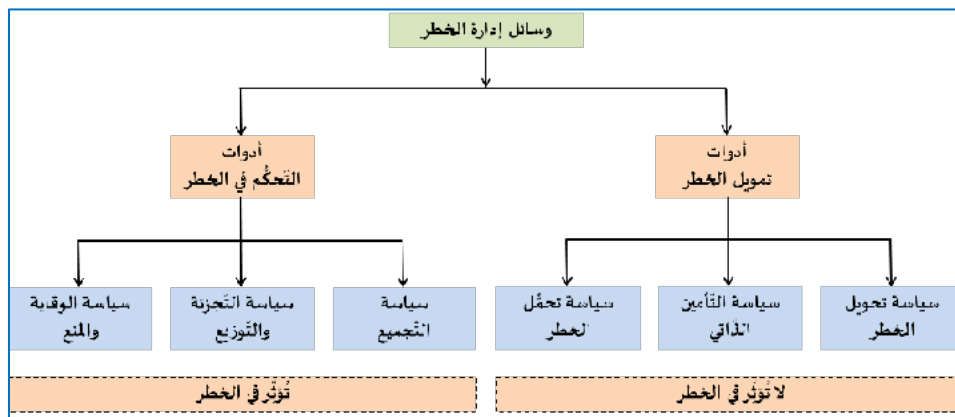
ج- ضبط المخاطر Risk Control : بعد تحديد وقياس المخاطر تأتي الخطوة الثالثة وهي ضبط هذه المخاطر؛ حيث إن هناك طرقاً أساسية لضبط المخاطر ذات الأهمية؛ وهي: تجنب هذه المخاطر، وتقليل المخاطر، وإلغاء أثر هذه المخاطر Offsetting. كما تتم الموازنة بين العائد على المخاطر والنفقات اللازمة لضبط هذه المخاطر. وتقوم البنوك بوضع حدود للمخاطر من خلال السياسات والمعايير والإجراءات التي تُبين المسؤولية والصلاحيّة؛

د- متابعة المخاطر Risk Monitoring : تعمل البنوك على إيجاد نظام معلومات قادر على تحديد وقياس المخاطر بدقة، ومراقبة التغيرات المهمة في وضع المخاطر. فلو توقّف عميل ما عن الدّفع؛ فيجب أن يُظهره نظام المعلومات. كما أن توقّف العميل عن الدّفع يترتب عليه حرمان البنك من هامش الربح على هذا التمويل؛ ومن ثمّ فإنّ نظام المعلومات الذي يعكس التغيّر في العائد له أهمية كبيرة بالنسبة إلى البنك؛ لكي يُعوّض فقدان العائد من هذا التمويل. إن متابعة المخاطر تعني تطوير نظم التقارير في البنك؛ والتي تُبين التغيرات المعاكسة في وضع المخاطر، والاستعدادات المتوافرة لدى البنك للتعامل مع هذه المتغيرات.

## ٢- وسائل إدارة المخاطر المالية

يتم تقسيم وسائل إدارة المخاطر المالية تبعاً لمدى تأثير كل وسيلة في الخطر وعناصره المختلفة، وتنقسم إلى مجموعتين على النحو التالي<sup>1</sup>:

شكل ٥: وسائل إدارة المخاطر في المؤسسات المالية والمصرفية



المصدر: من إعداد الباحث

1 راجع: أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد، ط١، ٢٠١٠، ص: ٥٥-٧٠؛ عبده أحمد علي العامري، إدارة الخطر والتأمين، جامعة العلوم والتكنولوجيا، صنعاء، ط١، ٢٠١٤، ص: ٤٧-٥١.

أ- أدوات تمويل الخطر Risk Financing : تهدف هذه المجموعة إلى تحديد المصادر المالية التي سيتم استخدامها لمواجهة الخسائر التي يمكن أن تحدث؛ نتيجة لتحقق المخاطر المختلفة التي يمكن أن تتعرض لها البنوك. وتشتمل على السياسات التالية:

- سياسة تحويل الخطر Risk Transfer: يُقصد بها تحويل (نقل) عبء الخطر إلى هيئة

أقدر على مواجهة هذا الخطر مقابل تكلفة معينة يُتفق عليها مقدماً. وينظم تحويل الخطر من الناحية القانونية بعقد يتم فيه تحديد المخاطر التي يتم تحويلها، وطرفي العقد، وحقوق والتزامات كل طرف. وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي:

- موافقة البنك أحياناً على منح تمويل لعميل بضمان ودیعة عمیل آخر في البنك (كفيل)، وعند تعثر العميل؛ يتم الرجوع إلى الوديعة الضامنة والحصول على قيمة التمويل منها؛ ومن ثم قام البنك بتحويل مخاطر عدم قدرة العميل على التسديد إلى صاحب الوديعة الأصلية؛
- تحويل مخاطر عدم تمكن بعض العملاء من التسديد إلى مؤسسة ضمان التمويل؛ وذلك مقابل التنازل عن جزء من العائد الذي يحصل عليه البنك لصالح هذه المؤسسة؛
- وضع حدود معينة بإدارات التسهيلات الائتمانية لكل فرع من فروع البنك، وعندما يطلب عميل تمويلاً يفوق هذا السقف؛ فإنه يتم تحويل هذا الطلب إلى المركز الرئيس لاتخاذ القرار المناسب؛
- عند تعثر العميل عن التسديد، يتم تحويل القضية إلى الإدارة القانونية بالبنك؛ لاتخاذ الإجراءات المناسبة لتحصيل الأقساط أو التصرف في الضمانات المقدمة الضامنة للتمويل؛
- قيام بعض البنوك بتحويل مخاطر عدم التسديد إلى شركات التأمين التي تتعهد بدفع الأقساط التي لم تُسدّد؛ مقابل أقساط يدفعها البنك عند بداية التعاقد؛
- شراء وثيقة التأمين هو إحدى وسائل نقل المخاطرة من بنك ما لا يرغب في تحملها إلى شركة التأمين التي تُبدي استعدادها لتحملها مقابل أقساط.

- سياسة التأمين الذاتي Self-Insurance: يُقصد بها قيام البنك بتكوين احتياطي على

أساس علمي سليم، يكون كافياً لتغطية الخسائر المتوقعة، على أساس افتراض وقوع الخطر Risk Assumption. وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي:

- تخصيص مبالغ لمواجهة الخسائر المتوقعة؛
- استثمار الأموال المحتجزة في صورة احتياطي (لمواجهة المخاطر)، في مجالات استثمارية يسهل تحويلها إلى نقدية بسرعة، ومن دون خسائر؛
- توافر الموارد المادية لمواجهة الخسائر المتوقعة صغيرة الحجم؛
- التنبؤ الدقيق بحجم الخسارة المتكررة عن تحقق الحوادث المختلفة.

## - سياسة تحمل المخاطر Risk Tolerance: يُقصد بها الاحتفاظ بالخطر Risk

### Retention؛ من خلال قيام البنك بالاعتماد على نفسه في مواجهة الآثار المترتبة على

- تحقيق مسببات المخاطر في صورة حادث. وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي:
- تُقرر إدارة البنك إلغاء نسبة من الديون الرديئة والمشكوك في تحصيلها، واعتبارها من الديون المعدومة، عندما يفقد البنك القدرة في تحصيل هذه التموليلات؛ وذلك لأن استمرار مبالغ هذه التموليلات ضمن إجمالي التمويل يؤثر في قدرة البنك في منح تسهيلات جديدة؛ وفق تعليمات البنك المركزي من حيث السقوف الائتمانية الممنوحة؛
  - تتحمل إدارة البنك في بعض الأحيان مخاطر السحب على المكشوف لبعض العملاء، وهو ما يُسمى منح تسهيلات دون ضمان (جاري مدين على المكشوف)؛ وذلك لأصحاب السمعة الممتازة الذين يكسبون ثقة البنك من العملاء القدامى؛
  - تنقسم التموليلات من حيث الضمان إلى "تمويلات بضمانات" وهي الغالبية العظمى، و"تمويلات دون ضمانات" تُمنح للعملاء الجيدين بناءً على السمعة المالية وقوة المركز المالي، كمحاولة لكسب عميل جديد أو الاحتفاظ بعميل جيد. لكن لا يُحبد أن تكون التموليلات بمبالغ كبيرة من دون ضمان لما لها من مخاطر مصرفية كبيرة.

### ب- أدوات التحكم في الخطر Risk Control: تهدف هذه المجموعة إلى التأثير في الخطر

وعناصره. وتشتمل على السياسات التالية:

## - سياسة التجميع Pooling of Risks: تجميع أكبر عدد ممكن من الوحدات المعرضة

لمخاطر متماثلة أو المعرضة لسببات المخاطر نفسها، وتوزيع عبء الخسارة على جميع وحدات المخاطر المشتركة في هذا التجمع Combination، ومن مميزات هذه السياسة أنها تحقق

قانون الأعداد الكبيرة. وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي:

- تجميع طلبات التمويل في إدارة التسهيلات الائتمانية بكل بنك، وتحويل هذه الطلبات إلى المختصين بهذه الإدارة؛ لفحصها ومتابعتها واتخاذ القرارات المناسبة بشأن منح أو رفض التمويل؛
- تجميع أكبر عدد ممكن من العاملين بمختلف أقسام البنك ممن يتصفون بخصائص وصفات معينة من ناحية المؤهل والخبرة والكفاءة، وعقد دورات تدريبية لهم سواء داخل البنك أو لدى المراكز التدريبية المتخصصة؛ وذلك بهدف تجميع أكبر عدد من العاملين وتدريبهم بتكلفة أقل، وبمراقبة فعالة من إدارة التدريب؛
- وجود أقسام متخصصة بالبنوك مثل: الودائع، الحوالات، الاعتمادات المستندية، يقوم بإدارتها أفراد متخصصون لتقديم خدمة بجودة عالية ورضاً تاماً للعميل؛ مما يساعد على استمرار تعامل العملاء، وجذب عملاء جدد مستقبلاً؛
- اتّجاه البنوك إلى الانضمام لاتحادات البنوك<sup>1</sup> لمناقشة المشكلات ذات الاهتمام المشترك بين المسؤولين عن القطاع المصرفي، وتفويض المسؤولين عن هذه الاتحادات لتوصيل مطالبهم ومقترحاتهم إلى القيادات العليا في القطاع المالي والمصرفي؛
- تزايد الاتجاه العالمي نحو الاندماج المصرفي في الأعوام الأخيرة في ظلّ العولمة المالية، وفتح الأسواق الجديدة، وتطور الاتصالات، والتقنيات الرقمية؛
- الالتحام المتنامي بين الأنشطة المصرفية والأنشطة المالية، وما نتج عنه من تطور قطاع التأمين

### المصرفي Bancassurance .

- سياسة التجزئة والتنويع Segregation and Diversification : يُقصد بها

تجزئة الشيء المعرض للمخاطر، بشكل يضمن عدم تعرّض جميع أجزائه في وقت واحد لتحقق مسبب الخطر؛ حيث تهدف هذه السياسة إلى توزيع المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البنوك؛ من

<sup>1</sup> اتحاد يجمع مجموعة من البنوك وتكون مهمته اتّباع نظم وإجراءات موحّدة، ويكون لكل بنك حقّ الانضمام لهذا الاتحاد مع مراعاة الالتزام باتّباع نظم وإجراءات هذا الاتحاد، ويكون لدى الاتحاد ممثل عن البنك المركزي يكون له الحقّ في حضور جلساته والاشتراك في مناقشاته دون أن يكون له صوت في المداوات، ويهتمّ الاتحاد بالاتّفاق على أسعار الخدمات المصرفية كما يقوم بحلّ الخلافات بين البنوك الأعضاء.



خلال الابتعاد عن التركز غير المطلوب . وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي :

- تنوع مجالات الاستثمار أمام البنوك؛
- توزيع تواريخ استحقاق التّمويلات من قصيرة الأجل إلى متوسطة وطويلة الأجل بإدارة التسهيلات الائتمانية؛
- توزيع التّمويلات على عدّة مناطق جغرافية؛
- توزيع التّمويلات على عدّة أنشطة وقطاعات اقتصادية من تجارة وصناعة وزراعة وخدمات؛
- توزيع تشكيلة التّمويلات من حيث التّمويلات الصّغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم؛
- توزيع التّمويلات حسب الضّمّانات، مثل: التّمويلات بضمان عقار، أو تمويلات بضمان شخصي، أو تمويلات بضمان بضائع، أو تمويلات بضمان الكمبيالات...؛
- توزيع وظائف البنوك وتقديم خدمات متنوّعة، وظهور مفهوم البنك الشّامل .

- **سياسة الوقاية والمنع Loss Prevention** : يُقصد بها اتّخاذ جميع الإجراءات الممكنة

لمنع الخطر قبل وقوعه، والتقليل من الخسائر في حال تحقّق هذا الخطر. وتقوم البنوك بتطبيق هذه السياسة من خلال ما يلي :

- دراسة عناصر منح الائتمان ( شخصية العميل، وقدرة العميل، ورأس مال العميل، وضمانات العميل، وظروف النشاط)؛ من خلال تقييم قدرة طالب التّمويل على تسديد أصل التّمويل والعوائد على أساس **The Five Cs of Credit**<sup>1</sup>؛
- الاستعلام الائتماني؛ من خلال ترتيب مقابلات شخصية وتبادل المعلومات عن طالب التّمويل في ما بين البنوك؛
- تدريب موظّفي الائتمان، والتزامهم بإجراءات منح التسهيلات الائتمانية ( دراسة طلبات التّمويل ومتابعة تسديده)؛
- اتّباع البنوك لإجراءات ووسائل علاج الديون المتعثّرة (إعادة الجدولة، التصرّف بالضمان... )؛
- اتّباع البنك لنظام تدقيق ورقابة داخلية فعّالة، يمثّل خطّ الدّفاع الأوّل لمواجهة مخاطر

1 C's: Character, Capacity, Capital, Collaterals, Conditions.

الاختلاس والتلاعب بأموال البنك من قبل بعض الموظفين؛

- اعتماد البنك على خبراء متخصصين في شؤون الاستثمار؛ لتحديد معالم الإستراتيجية العلمية والعملية التي تساعد على إدارة محفظة الاستثمارات المصرفية؛
- قيام البنك بوضع خطوط رئيسة للتنظيم الداخلي يتم أخذها في الاعتبار عند القيام بعملية تقسيم الأعمال في البنك (تحديد نطاق الإشراف، تبسيط العمل وتوحيده، تقسيم العمل وتوزيعه على الأقسام المتخصصة، تدريب الموظفين، حصر المسؤولية عند منح الصلاحيات، تنسيق العمل بين الأقسام).

ويمكن بناء مصفوفة تُبين الطُّرق المختلفة لمواجهة احتمالات الخسارة حسب حدّتها وتكرارها<sup>1</sup>؛ وذلك على النحو التالي:

جدول ٣: الطُّرق المختلفة لمواجهة احتمالات الخسارة

نوع الخسارة	تكرار الخسارة	حدّة الخسارة	طرق مواجهة الخسارة
١	منخفضة	منخفضة	تحمل الخسارة
٢	مرتفعة	منخفضة	ضبط الخسارة وتحملها
٣	منخفضة	مرتفعة	التأمين
٤	مرتفعة	مرتفعة	تجنب الخسارة

المصدر: حربي محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر، دار وائل، عمان، ط ٢، ٢٠١٠، ص: ٣٨.

<sup>1</sup> تتميز المخاطرة بعنصرين أساسيين هما: احتمالات تكرارها ونتيجتها (المخاطرة = الاحتمال × حجم الخسارة).

## فيديو: آثار الكورونا على الاقتصاد ونمط الحياة

COVID-19's Impact on Economy & Life Style

فهد القواسمي

خبير في المصارف الدولية والاقتصاد العالمي

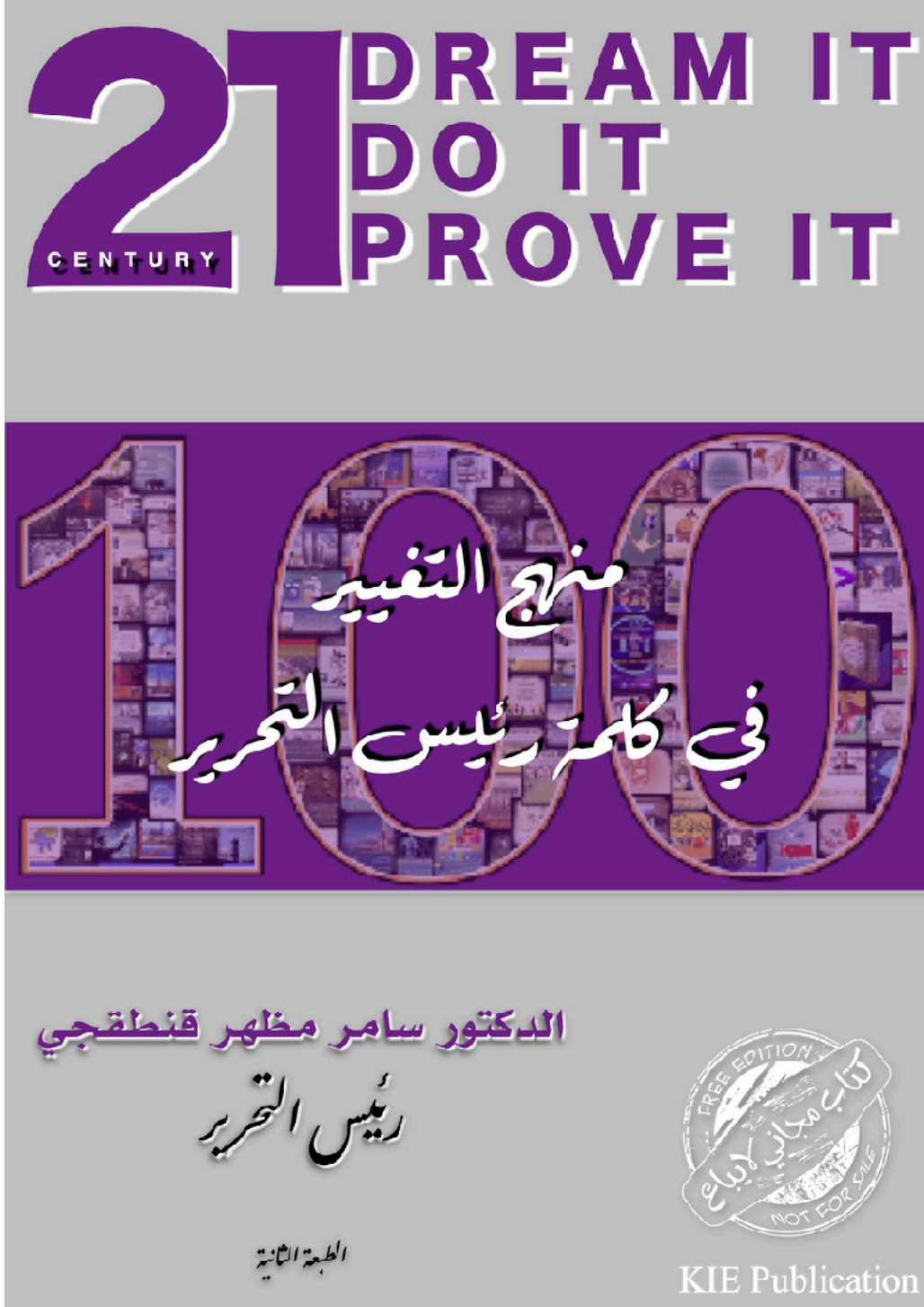


[رابط المشاهدة على يوتيوب](#)

# هدية العدد - كتاب: منهج التغيير في كلمة رئيس التحرير

د. سامر مظهر قنطقجي

[رابط التحميل](#)





## التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

بوابة للجلسات الإلكترونية للتحكيم وفض النزاعات المالية وتسويتها عن بُعد  
إضافة إلى توثيق إلكتروني للجلسات

بعد الاتفاق على التحكيم أو تسوية النزاع، يمكننا تقديم الخدمات التالية:

- إعادة هندسة العقود والاتفاقات وفق ضوابط الشريعة الإسلامية.
- إعادة رسم العلاقات المالية وتحديدتها بما ينسجم وضوابط الشريعة الإسلامية.
- إجراء التسويات المحاسبية بعد فض النزاع بما ينسجم ومعايير المحاسبة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).
- تطوير أسس العمل المحاسبي من خلال تقديم حلول تحافظ على انسيابية الأعمال وانضباطها الشرعي.
- تطوير أسس العمل التمويلي من خلال تقديم حلول المنتجات المالية الإسلامية.
- التحليل المالي وتقديم النصح والمشورة.
- المراجعة الشرعية وفق المعايير الشرعية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).
- المراجعة المحاسبية وفق معايير المحاسبة والمراجعة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).

<https://arbit.kantakji.com>

