GIEM

السيرة النبويّة الإقتصاديّة

عرض تحليلي للسيرة النبوية الشريفة من الجانبين المالي و الاقتصادي

تأليف الدكتور
عامر محمد نزار جلعوط

تقديم الدكتور
سامر مظهر قنطقجي

الاقتصاد النبوي في سيرة النبي الأميّ محمد صلى الله عليه وسلم

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية علمية تعنى بشؤون الاقتصاد الاسلامي وعلومه

تصدر إلكترونيًا عن مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

وهي وقف لوجه الله تعالى

هيئة التحرير

- الدكتور سامر مظهر قنطقجي: رئيس التحرير.
- الدكتور على محمد أبو العز: الجامعة الأردنية، البنك الإسلامي الأردني - الأردن.
- الدكتور عامر محمد نزار جلعوط: دكتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي - سورية.
- الأستاذ حسين عبد المطلب الأسرج: كاتب وباحث اقتصادي مستقل - مصر.
- الدكتور أحمد ولد امحمد سيدي: المعهد العالي للدراسات والبحوث الإسلامية- موريتانيا.

أسرة التحرير

رئيس التحرير: الدكتور سامر مظهر قنطقجي / رئيس التحرير

مساعدو التحرير:

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

الإخراج الفني: فريق عمل مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kantakji.com

إدارة الموقع الإلكتروني: Kantakji-tech

شروط النشر

- تدعو أسرة المجلة المختصين والباحثين والمهتمين إلى نشر علوم الاقتصاد الإســـــلامي وتأسيسها لإثراء صفحات المجلة بنتاجهم العلمي والميداني؛ سواء اللغة العربية، أو الإنجليزية، أو الفرنسية.
- تقبل المجلة المقالات والبحوث النوعية في تخصصات الاقتصاد الإســـــلامي 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 ورقيا أو إلكترونيا 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 (وننصح بالاستعانة بالرابط)، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (وننصح بالاستعانة بالرابط)، – يجب أن يكون المقال خاليًا من الأخطاء النحوية واللغوية قدر الإمكان، ومنسقًا 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.

رؤية 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، والمواريث، والبيوع، من وجهة نظر إسلامية، إضافة إلى دراسات مقارنة.

وكل ذلك ضمن إطار فقه 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 إلكترونيًا.

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/

نحو بناء أكبر قاعدة بيانات في العالم لباحثي الاقتصاد الإسلامي ومؤلفاتهم

فهرس المحتويات

رؤية المجلة ٤

إعلان هام للسادة الناشرين ٥

فهرس المحتويات ٦

حماة بانوراما ٨

بريشة محمد حسان السراج

الاقتصاد النبوي في سيرة النبي الأميّ محمد صلى الله عليه وسلم ٩

د. سامر مظهر قنطقجي

وفاة الدكتور الشيخ عبد الستار أبو غدة رحمه الله تعالى ١٥

الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية ١٦

د. محمد جعواني

العملة الرقمية الصينية قد تفتح آفاقا اقتصادية لا حدود لها ٣٠

arabic.people.cn 人民网阿拉伯文版 Today

نظرة الإنسان إلى الضرائب وهروبه منها؛ نظرة فطرية ٣٣

اندبنت عربية

فهم التضخم المنخفض ٣٤

ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

(الشات بوت) وتحسين خدمات الإدارة العمومية ٣٨

رشيد أشنين

الموهبة استراتيجية الصمود في عصر التحديات ٤٧

د. فادي محمد الدحدوح

جائحة كورونا ومستقبل الموارد البشرية: من محنة إلى منحة ٤٩

د. أسامة عبود

أي دور للبنك في الاقتصاد الإسلامي؟ ٥٤

د. عبد الغني العمومري

قراءة للنظام ٢٠-٢ المحدد لعمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر ٦١

د. فؤاد بن حدو

آثار جائحة كورونا على العقود في ضوء أحكام الفقه الإسلامي ٦٦
د. حيرش فايزة

الترجيح بين الأدلة ٨٠
د. أحمد مالك ولد المختار

التسويق الشبكي بين الحلال والحرام ٩٤
نجلاء عبد المنعم

كاريكاتير: ظل الفقير ٩٨
خالد قطاع

كيفية استخدام معدل العائد الداخلي ومضاعف حقوق الملكية عند تقييم العقارات الخاصة؟ ٩٩
ترجمة: إيناس عطري

نظرية صفوف الانتظار ١٠١
أوهاج بابدين عمر

صناعة المخاطر الماليّة وإدارتُها من منظور مصرفي وتأميني ١٠٦
د. عبد الحليم عمّار غربي

فيديو: فضيحة فنسن والأموال القذرة: ما مدى فساد البنوك؟ ١٢٨
DW تلفزيون

فيديو: وثائق فاينسين: أين أخفقت المصارف في كشف الجرائم المالية؟ ١٢٩
تلفزيون فرانس ٢٤

فيديو: لماذا أفلتت بنوك عالمية من تهم غسيل الأموال طوال السنين الماضية؟ ١٣٠
DW تلفزيون

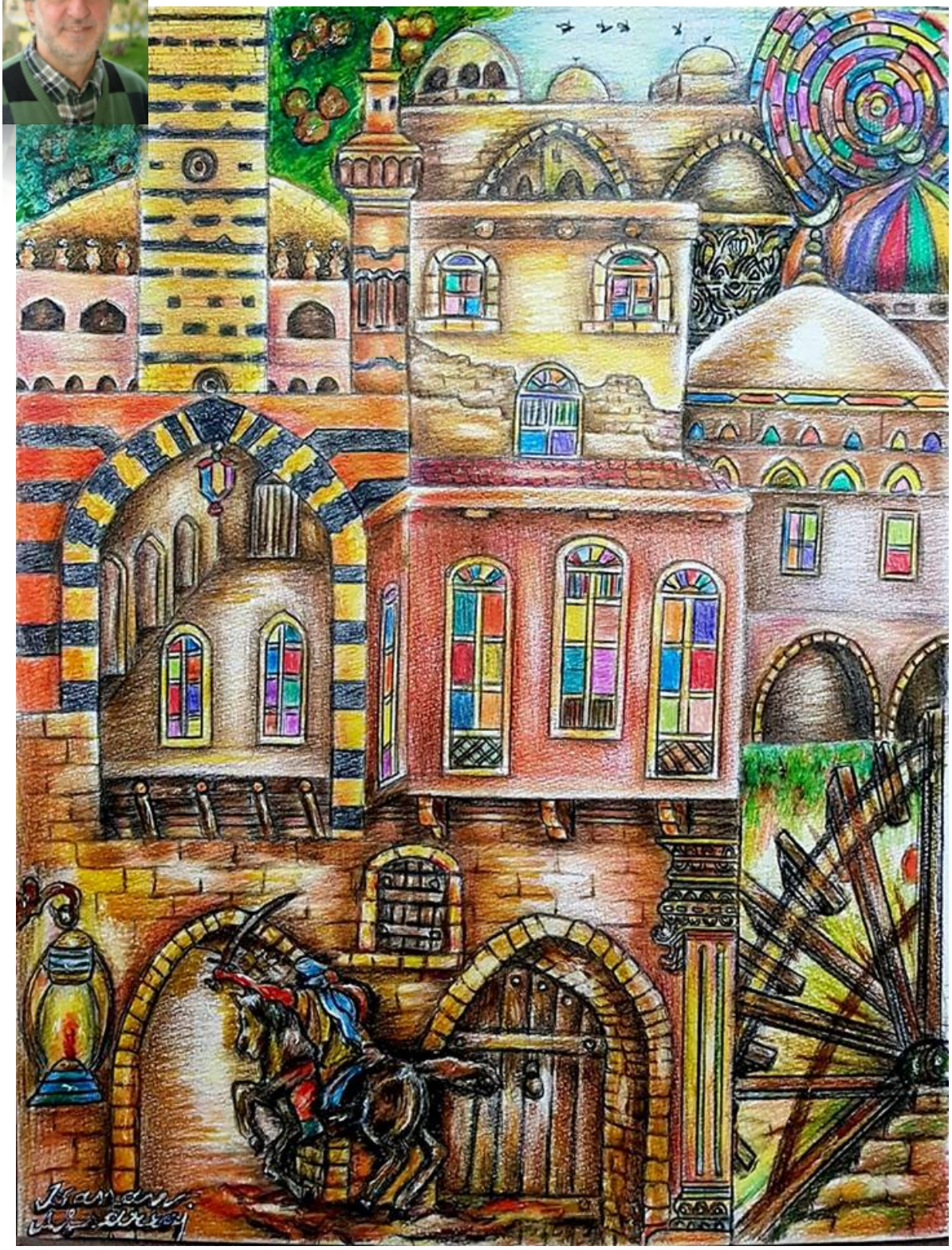
فيديو: الصين تجر مصر إلى مصيدة الديون، كيف تستخدم بكين القروض المالية للسيطرة على الدول الفقيرة؟ ١٣١
DW تلفزيون

هدية العدد – كتاب: السيرة النبوية الاقتصادية ١٣٢
د. عامر محمد نزار جلعوط

حماة بانوراما

بريشة محمد حسان السراج

دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



الاقتصاد النبوي في سيرة النبي الأميّ محمد صلى الله عليه وسلم

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

تميزت سيرة رسول الله صلى الله عليه وسلم عن سائر سير البشر؛ فليس من أحد في التاريخ الإنساني قد وثقت سيرته بالتفاصيل الصحيحة والدقيقة، كما هو حال سيرة رسول الهدى صلى الله عليه وسلم؛ فمن يقرأ السيرة؛ يشعر أنه يعيش مع صاحبها زمانًا ومكانًا؛ ويا له من عيش جميل.

لقد بنى الهادي صلى الله عليه وسلم أمة عظيمة، حققت مجداً منذ أيامها الأولى وما زالت تحققه، بدأ المجد بنفسه، ثم بزوجته وصاحبه رضي الله عنهم، ثم ازداد عدد المسلمين وزادت عدتهم، عانوا وذاقوا الكثير من الضنك والتعب، لكن ذلك لم يثنهم عن نشر دين الله تعالى: الغاية الأسمى. أقاموا المجتمع الإسلامي الفاضل، ثم أقاموا الدولة العادلة، وتوسعت تلك الدولة لتشمل أكبر بقعة جغرافية في التاريخ الإنساني بعمر تجاوز الأربعة عشر قرنًا حتى الآن، وهذا ما لم تصل إليه أية حضارة في التاريخ. لذلك ثبتت صلاحية المنهج الإسلامي في المجتمعات، ولو لم يجمعها كيان مستقل، وثبتت في الكيان الكبير الواحد، وكذلك في الكيانات المتعددة كما هو حال اليوم. ولا يُنظر إلى حال بعض المسلمين في هذه الأيام، فسنن الله غالبة لا مغلوبة، فإذا تخلف البعض عن تلك السنن أصابه وبال عمله، فالأيام دول، ولا يخرج المسلمون عن غيرهم من البشر في تطبيق تلك السنن. ولابد من العودة إلى المنهج الرشيد كما حصل في زمن الخليفة الراشد عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه.

لم يهتم السراج المنير صلى الله عليه وسلم بجانب من جوانب الحياة دون غيره، فلا حياة اجتماعية دون اقتصاد، ولا اقتصاد دون حياة اجتماعية عادلة، فدوام أي بناء منوط بتوازنه – وقد أثبت التاريخ فشل نظم أخرى عديدة فضلت جانباً على آخر –؛ ثم لابد من جمال يزين هذه الحياة المتوازنة ليسعد من يعيش فيها.

لذلك يجب دراسة السنة النبوية الاقتصادية للتعرف على مراحل إقامة الاقتصاد النبوي إلى جانب الحياة الاجتماعية، والمفيد في ذلك أن خاتم النبيين صلى الله عليه وسلم انطلق في تحقيق غايته من نفسه فكان قائداً لا تراه إلا في الصف الأول وليس آخره، ثم أوجد مجتمعًا تنامى عدده وعتاده تباعًا، هاجر بعضهم، ولما صعبت عليهم إقامة كيان يخصهم هاجروا جميعهم، وبنوا مدينة منورة؛ ثم انطلقوا إلى جميع أصقاع الأرض لينشروا الدين الحنيف، وفي كل ذلك عبر كثيرة؛ فإقامة المجتمع الفاضل والمدينة الفاضلة كان واقعيًا لا نظريًا، والمتتبع للسيرة يرى كل ذلك بعينه بالدليل الثابت، يرى كيف نجح المعصوم صلى الله عليه وسلم وصحبه الكرام وكيف أخفقوا، مرات ومرات، لكنهم لم ييأسوا ولم تذهب ريحهم.

قدم صاحب الخلق العظيم صلى الله عليه وسلم نماذج فريدة، وهو الأمي الذي لا يقرأ ولا يكتب، فبعد أن نزل عليه القرآن الكريم من رب العالمين بواسطة جبريل عليه السلام، حفظه وطبقه، واستقى منه علومًا كثيرة، ولم يكن لديه مصدراً آخر غير ذلك.

لقد تعلم من القرآن الكريم درجات الحقيقة العلمية ومناهج التفكير العلمي والعلم الظني وصولا إلى الشك فالوهم، وتعلم الإحصاء وتوظيفه لاتخاذ القرار[1]، وقدم صوراً رائدة في علوم الإدارة وتطبيقاتها ودليل ذلك النقلة النوعية التي حققتها الأمة في زمن قياسي؛ فدعوته صلى الله عليه وسلم استغرقت ثلاثة وعشرون عامًا، قضى منها ثلاثة عشر في مكة المكرمة، وعشر سنوات في المدينة المنورة، وبهذه الفترة بُني المجتمع وبُنيت الدولة وصارت في كامل الجزيرة العربية وما حولها، حتى بدأت الدولتان العظيمتان آنذاك تحسب حساب هذا الكيان الجديد، ولم يكن خوفهما من القدرات المادية لهذا الكيان بل من عقيدة تربى عليها أبناؤها؛ رجالاً ونساءً، لم تعرف البشرية أمثالهم، وصور ذلك لا تعد ولا تحصى.

لقد عاش الصادق المصدوق صلى الله عليه وسلم أزمات كبيرة كادت أن تقضي على رسالته، عالجها كإنسان، بإدارة حكيمة، فأزمة شِعب أبي طالب وأزمة الإفك وأزمة الخندق وغيرها، أزمات طاحنة كادت أن تذهب بالمسلمين ورسالتهم عن بكرة أبيهم، لكن سيد المرسلين صلى الله عليه وسلم كان قائداً فذاً، أدار تلك الأزمات وتحكم بها بعلم ودراية، فهو من يستحق أن ينسب له علم القيادة، وعلم إدارة الأزمات؛ لأنه قد سبق غيره بأكثر من ألف وأربعمائة سنة. وكذلك فعل عمر رضي الله عنه في أزمة المجاعة

[1] أوضحنا ذلك في مقالات نشرت.

التي أصابت البلاد والعباد؛ فأدارها كما تعلم من أستاذه الهادي صلى الله عليه وسلم، حتى أوصل البلاد والعباد إلى شاطئ النجاة.

قدم إمام المتقين صلى الله عليه وسلم في مفاوضات صلح الحديبية سبقًا تاريخيًا ليس له نظير[1]؛ حيث أديرت الغزوة إدارة استراتيجية بعد أن خطط لها صلوات ربي وسلامه عليه؛ تخطيطًا محكمًا، انتهت بمفاوضات كان بطلها وخبير المفاوضات فيها بين علية القوم صاحب الشفاعة صلى الله عليه وسلم؛ فنجحت خططه دون سفك دماء؛ بل أصلح أعداءه وكسب ولاءهم، فهو من يستحق أن ينسب له علم التخطيط الاستراتيجي، وهو الذي أطلق عليه عبارة (السمت الحسن)، والسمت فيه تحديد للهدف البعيد ثم الوصول إليه بأفضل ما يمكن من وسائل.

لقد تجاوز الأمين صلى الله عليه وسلم مفاهيم التخطيط الاستراتيجي، فالاستراتيجيا تكون بحسن التدبير لخمسين أو مائة سنة، لكن فعله إثر ما لاقاه في رحلته إلى الطائف فاق ما تصبو إليه الاستراتيجيا في مداها، فقد رفض أن يُنزل العقاب والعذاب بأهل الطائف بعدما ما آذوه وضربوه، هو ذهب إليهم ليهديهم لما هو أفضل؛ فعرض بضاعته بأسلوب تفاوضي، وهم قابلوه بالأذية وقلة الاحترام، ولما عرض عليه مَلك الجبال أن يقضي عليهم، رفض قائلاً: **بل أرجو أن يُخرج الله من أصلابهم من يعبد الله وحده، لا يشرك به شيئًا**، فأي فكرٍ بنائي هذا؟ وأي عقيدة يحملها هذا الرسول العظيم صلى الله عليه وسلم؟ وهو نفسه الذي قال للناس: **إن قامت الساعة وبيد أحدكم فسيلة، فإن استطاع ألا يقوم حتى يغرسها فليفعل**، فالساعة إذا قامت لم يعد للدنيا بقاء، وكل إنسان سيكون مذهولا بما يحدث وبما ينتظره، إلا أن الشفيع صلى الله عليه وسلم يقول له حتى في لحظة خراب كل شيء، ليكن فعلك وعملك الأمل والإعمار، أمام هذه النظرة تسقط كل أبعاد الاستراتيجيات التي عرفها البشر.

قدم المتوكل صلى الله عليه وسلم أنموذجًا فريدًا في بناء الاقتصاد؛ حتى لوكان من الصفر؛ كما بدأت دعوته، أو من أشياء بسيطة؛ كما بدأ أنموذج المدينة المنورة، وفي هذا حجة على كل قائد ومخطط في كل زمان ومكان؛ فقد فهم الخليفة عمر بن عبد العزيز ذلك تمامًا؛ وهو الذي استلم الخلافة لفترة لم تتجاوز السنتين والنصف، كان الفساد مستشريًا بكل مفاصل حياة المجتمع والدولة، فأعاد المجد الذي أقامه

[1] أوضحنا ذلك في مقال سابق.

الهاشمي صلى الله عليه وسلم حتى فاض المال عن حاجات المجتمع والدولة، وشهد التاريخ على ذلك، لأنه طبق بأمانة ما تعلمه من مدرسة خير معلم.

قدم المحمود صلى الله عليه وسلم نماذج مالية واقتصادية شكلت أسس قيام أي مجتمع أو كيان، سواء توافرت له الموارد أو لم تتوافر، وكل ذلك بقواعد وضوابط علمية، أثبتتها الممارسة العملية، فلم يقدم صلى الله عليه وسلم نماذج نظرية، بل كان يطبقها بنفسه، وكان المسلمون يطبقون ذلك معه، فمزج الجانب العملي بالنظري ولم يكتف بأحدهما دون الآخر؛ وهكذا يكون تطبيق التجارب الاجتماعية؛ فلا تكون بالممارسة فقط كما فعلت نظم خرّبت مجتمعاتها وسرقت ثرواتهم، الناس ليسوا فئران تجارب ولا أوراق رياضيات مجردة بل هم بشر لهم إحساس وذوق قد فضلهم الله تعالى على جميع خلقه.

قدم الفاتح صلى الله عليه وسلم أنموذجًا في ضبط الفساد وأهله ومحاربته واجتثاثه؛ بينما تعاني أغلب الدول والنظم العالمية من هذا الداء، فلا تعرف له دواء، لأنها ضيعت التربية السلوكية للناس تلك التربية التي حرص عليها صلى الله عليه وسلم في المجتمع المكي فكانت مرحلة تأسيسية لا يمكن تجاوزها، ومنها كان المنطلق إلى مجتمع المدينة المنورة مجتمع الدولة الناشئة.

إن السنة النبوية الاقتصادية هي: **كلّ ما ورد عن رسول الله من قول، أو فعل، أو عمل، أو تقرير، أو صفة، بأثر اقتصادي أو مالي أو إداري**، وما أكثر هذه الآثار، التي تستحق التدوين والدراسة والاقتداء بها.

لقد بني الاقتصاد النبوي على مرحلتين:

- مرحلة مكية لم تكن فيها الدولة قائمة بل كان مجتمعًا يعيش في كنف نظام غير إسلامي وهذا مشابه لحال مجتمعات إسلامية في هذه الأيام تعيش في كنف أنظمة مختلفة المشارب والمذاهب.
- مرحلة مدنية اكتمل فيها بناء الدولة وانتظم.

وهاتان المرحلتان دليل على صلاحية المنهج الإسلامي وتكيفه مع الغير دون تصادم، فالإسلام تعامل مع الحضارات الأخرى على أساس أن: **الحكمة ضالة المؤمن، فحيث وجدها فهو أحق بها**؛ فالعلم ملك جميع الناس دون النظر لدينه وعرقه، أما الحضارات الأخرى فقد اصطدمت بثوابت الحضارة الإسلامية ولجأت إلى الصدام معها.

ويعتبر تدوين السيرة النبوية الاقتصادية مرحلة هامة، خاصة في زمن الاختلالات الاقتصادية العالمية هذه الأيام، وضياع خبراء وعلماء الاقتصاد في ثنايا الممارسة الخاطئة التي أتعبت الناس وأفلستهم وضيّعت أملاكهم. فبعد أن ظن الناس أنهم قد ملكوا أسرار الاقتصاد والغنى وظهرت كتب ومؤلفات وبرامج للناجحين في كسب المال؛ فإذ بهم يغوصون في وحلٍ أضاع أحلامهم، فضاع المال وضاعت سعادته وبقي الشقاء والمعاناة.

مرّ تدوين السنة النبوية بمراحل عدة، كانت على الشكل التالي:

مرحلة العهد النبوي: حرص حبيب الرحمن صلّى الله عليه وسلم على حفظ القرآن الكريم وتحفيظه وتدوينه، ولم يُقبض صلى الله عليه وسلم إلا والقرآن محفوظ مكتوب لا ينقصه إلا الجمع في مصحف واحد. وكان الناس يتلقون حديث خاتم النبيين صلى الله عليه وسلم وسلوكه شفاهة يحفظونه في عقولهم. روى أبو سعيد الخدري أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: **لا تكتبوا عني شيئًا إلا القرآن، فمن كتب عني غير القرآن فليمحه، وحدثوا عني ولا حرج، ومن كذب عليَّ متعمِّدًا، فلْيتبوأ مقعده من النار**. وقد دوّنت بعض السنة؛ مثل الكتب والرسائل الموجهة للملوك والأمراء وغيرها.

مرحلة العهد الراشدي: لم تكن هناك محاولات لحفظ السنة النبوية وتدوينها في زمن الخلافة الراشدة سوى استشارة عمر رضي الله عنه أصحابه في ذلك وبقي يستخير الله فيها شهرًا ثم أصبح يومًا وقد عزم الله له فقال: **إني كنت أريد أن أكتب السنن، وإني ذكرت قومًا كانوا قبلكم كتبوا كتبًا، فأكبّوا عليها وتركوا كتاب الله، وإني والله لا ألبس كتاب الله بشيء أبدًا**.

مرحلة التدوين في العهد الأموي: بسبب اتّساع رقعة الدولة الإسلامية في زمن الخلافة الأموية، صار المسلمون بحاجة ماسّة للاطلاع على سنة نبيهم صلى الله عليه وسلم، فأمر الخليفة عمر بن عبد العزيز بتدوين الحديث وجمعه، حرصًا على حفظها وتنقيتها من أية شوائب محتملة.

مرحلة تدوين المؤلفات في علم الحديث: وُضعت المؤلفات في علم الحديث كالجَرح والتعديل والناسخ والمنسوخ وغريب الحديث وغيره؛ فكانت كتب: الجوامع، والسنن، والمصنفات، والأسانيد، وغير ذلك. وخضعت السنّة النبوية إلى العديد من عمليات المراجعة على مرّ الأزمنة والعصور، فبوبت الأحاديث وجمعت فوائدها وأحكامها لتكتمل عملية التدوين التي استغرقت أربعة قرون تقريبًا.

ونحن نعيش شهر مولد المصطفى صلى الله عليه وسلم، نُصدر هذا العدد وهديته (كتاب السنة النبوية الاقتصادية) بحمد الله وفضله؛ فصلى الله عليك يا رسول الهدى، أحببناك ولم نرك، اتبعناك ولم نشهدك، نطمع أن نكون ممن يجتمعون على حوضك يوم العطش؛ لنشرب من يديك الطاهرة شربة لا نظمأ بعدها أبداً .

حماة (حماها الله) بتاريخ ٣ ربيع الثاني ١٤٤٢ هـ الموافق ٢٠ تشرين الأول / اكتوبر ٢٠٢٠ م

وفاة الدكتور الشيخ عبد الستار أبو غدة رحمه الله تعالى

ولد عام ١٩٤٠ في حلب – سوريا.

شهاداته العلمية:

- إجازة في الشريعة عام ١٩٦٤ من جامعة دمشق.
- إجازة في الحقوق عام ١٩٦٥ من جامعة دمشق.
- ماجستير في الشريعة عام ١٩٦٦ من جامعة الأزهر.
- ماجستير في علوم الحديث عام ١٩٦٧ من جامعة الأزهر.
- دكتوراه في الشريعة في مجال (الفقه المقارن) عام ١٩٧٥ من جامعة الأزهر.

أعماله:

- رئيس هيئة الرقابة الشرعية لبنك البركة سورية ورئيس وعضو هيئات الرقابة الشرعية في مختلف المصارف والمؤسسات الإسلامية حول العالم والمجلس الاوربي للإفتاء والبحوث.
- نائب رئيس المجلس الشرعي في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
- عمل أستاذا في العديد من الجامعات السعودية والكويتية والمصرية وغيرها.
- باحث وخبير بالموسوعة الفقهية بوزارة الأوقاف بالكويت منذ إنشائها لغاية عام ١٩٩٠.
- عضو وخبير في العديد من المؤسسات المالية والمجامع الفقهية.
- له العديد من المؤلفات؛ منها الخيار وأثره في العقود، دور الفقه الإسلامي في العصر الحاضر، بحوث في الفقه الطبي و الصحة النفسية من منظور إسلامي، دليل الزكاة.

الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية

دراسة مقارنة بين المذاهب الاقتصادية

د. محمد جعواني

باحث في المالية والاقتصاد الإسلامي

أطّرت حياة الناس على مر العصور في جانب الكسب والمعيشة أنظمة اقتصادية عديدة، وكل نظام اقتصادي اتصف بخصائص وسمات حددت طبيعته وميزته عن باقي الأنظمة الأخرى. وهذه الخصائص والسمات نابعة من تصور فكري ونظرة مذهبية لأهم ركائز الاقتصاد وقضاياه الرئيسة، من قبيل: طبيعة الملكية، وأسلوب التوزيع، ودوافع الإنتاج وموجهاته، وطبيعة العمل، ومقدار تدخل الدولة.

بناء على تلك النظرة المذهبية للنظام الاقتصادي يمكننا التمييز بين ثلاثة أنظمة اقتصادية كبرى، وهي: النظام الاقتصادي الرأسمالي، والنظام الاقتصادي الاشتراكي، والنظام الاقتصادي الإسلامي.

ويعتبر مبدأ الحرية من المبادئ الرئيسة التي شغلت بال الاقتصاديين واستفردت بنصيب وافر من الرؤى والأطروحات، نظرا لمحورية المبدأ وصلته الوثيقة بالفعل والفاعل الاقتصاديين.

وقد اختلفت وجهات نظر منظري الفكر الاقتصادي حول مبدأ الحرية تبعا لاختلاف وتباين مرجعياتهم الفكرية وتصوراتهم للكون والحياة والإنسان.

ويعتبر موضوع الحرية من المواضيع المثيرة التي استرعت الاهتمام قديما وحديثا، وتناولها أهل الفكر من زوايا متعددة وفي حقول معرفية مختلفة.

وسنركز في هذه الورقة البحثية على مبدأ الحرية في صلتها بالحياة الاقتصادية، ونتناول في دراسة مقارنة المذاهب الاقتصادية الوضعية والمذهب الاقتصادي الإسلامي لمبدأ الحرية، وأهم الأسس الفكرية التي أطرت المفهوم وصاغته وتأسست وفقه رؤى مختلفة وصلت بعض الأحيان حدّ التناقض. وستكون البداية ببيان الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية في المذاهب الوضعية. ونقصد تحديدا المذهبين الرأسمالي والاشتراكي. ثم نثني ببيان الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية في المذهب الاقتصادي الإسلامي.

أولا: الحرية الاقتصادية في النظام الاقتصادي الرأسمالي

أ – المرتكزات الفكرية للرأسمالية الليبرالية:

تستقي الرأسمالية قيمها ومفاهيمها من النظرية الليبرالية، لذلك يحسن البدء ببيان مفهوم الليبرالية وأهم مرتكزاتها الفكرية.

مفهوم الليبرالية: الليبرالية مصطلح أجنبي معرب مأخوذ من (Liberalism) في الإنجليزية، و (Liberalisme) في الفرنسية، وتعني "التحررية"، ويعود اشتقاقها إلى (Liberty) في الإنجليزية أو (Liberté) في الفرنسية، ومعناها الحرية. **الحرية المطلقة التي لا تحدها الحدود ولا تمنعها السدود إلا ما كان منها متجاوزاً لحريات الآخرين على قاعدة "تنتهي حريتك من حيث تبدأ حريات الآخرين"**.

ويرى دونالد سترومبرج (أن الليبرالية مصطلح عريض يلفه الكثير من الغموض والإبهام)[1].

جاء في المعجم الفلسفي أن الليبرالية (مذهب يقوم على احترام حرية الفرد واستقلاله ومنحه أكبر قدر ممكن من الضمانات ضد أي تعسف)[2]، وجاء في موسوعة لالند الفلسفية: الليبرالية هي (الاستقلال عن المؤثرات الخارجية..)، وقد عرفها جان جاك روسو بالحرية الحقيقية التي تمكننا من أن نطبق القوانين التي اشترعناها لأنفسنا)، ويعرفها توماس هوبز بأنها (غياب العوائق الخارجية التي تحد من قدرة الإنسان على أن يفعل ما يشاء)، وهي بالنسبة لجون ستيوارت ميل الذي يعد الأب الروحي للفكر الليبرالي (إطلاق العنان للناس ليحققوا خيرهم بالطريقة التي يرونها طالما لا يحرمون الغير من مصالحهم أو لا يعوقون جهودهم لتحقيق تلك المصالح، فكل فرد يعد أصلح رقيب على ثروته الخاصة سواء كانت هذه الثروة جسمانية أم روحية أم فكرية)[3].

نستنتج من التعاريف السابقة ما يلي:

- حرية الفرد غير المحدودة هي قطب الرحى في الفكر الليبرالي.
- الليبرالية منظومة فكرية شاملة تعطي تصورا عن الإنسان وغاية وجوده وأسباب سعادته كدين وضعي يضاهي الأديان السماوية.
- العقل المجرد هو ميزان معرفة الحقيقة دون حاجة لمصادر أخرى.

---

[1] عبد العزيز مصطفى كامل، الثوابت بين الاسلام والليبرالية ص23، القاهرة، دار الكتب 1996

[2] المعجم الفلسفي ص43، مجمع اللغة العربية، القاهرة، دار الوثائق 1983

[3] أندريه لالند، موسوعة لالند الفلسفية، نقلا عن محمود الصاوي، الفكر الليبرالي تحت المجهر ص21-22، سلسلة تيارات فكرية معاصرة جامعة الأزهر، القاهرة 2011

- أي مؤثرات خارجية عن النفس والعقل هي عقبات لا بد من إزاحتها عن طريق النفس والعقل.

ويستند النظام الرأسمالي الليبرالي بالإضافة إلى الحرية على ثلاثة مرتكزات فكرية تشكل منظومته النظرية، وهي كالتالي:

١ – العقلانية rationalisme الوضعية positivisme:

عانى العقل الغربي/الأوروبي في العصر الوسيط من تحالف مقيت ووصال نكد طيلة قرون بين السلطة الروحية (الكنيسة) والسلطة الزمنية (النظام الإقطاعي الثيوقراطي)، فما كان بوسعهم إلا أن يثوروا على الانحراف الديني والاستبداد السياسي ويهدموا أركان الخرافة والظلم.

ولقد كان رد فعل ثوار "فلسفة الأنوار" عنيفا وقاسيا و"متطرفا" تجاه "الدين" حيث أقصي وأبعد من "الساحة" ولم يعد مسموحا له بالمطلق لتوجيه حياة الناس فرادى وجماعات، واستبدل بـ"العقلانية الوضعية التطورية" التي أصلها الفرنسي "أغست كونت" وحللها الألماني "ماكس فيبر" وقعدها الإنجليزي "هربرت سبنسر"، وهكذا اختزل الإنسان والحياة في المادة والحس لا غير، وأصبح العلم "إيديولوجيا"، وتم رفض كل ما لا يخضع للمشاهدة والتجربة لأنه "غيبي ميتافيزيقي" وغير "علمي".

فأساس "العقلانية الوضعية" تعظيم الإنسان و"تأليه" عقله، بحيث يصبح مستقلا بذاته في إدراك احتياجاته، تقول الموسوعة الأمريكية الأكاديمية: " إن النظام الليبرالي الجديد (الذي ارتسم في فكر عصر التنوير) بدأ يضع الإنسان بدلا من الإله في وسط الأشياء، فالناس بعقولهم المفكرة يمكنهم أن يفهموا كل شيء، ويمكنهم أن يطوروا أنفسهم ومجتمعاتهم عبر فعل نظامي وعقلاني".

٢ – الفردية أو الفردانية l'individualisme:

أسهمت الفلسفة السفسطائية في تكريس النزعة الفردية حيث اعتبرت "الإنسان هو مقياس الأشياء جميعا" [بروتوجوراس]، وأكدت هذه النزعة الفلسفة الرواقية والتي من مبادئها "عش على وفاق الطبيعة".

ويعد مبدأ أولوية الفرد على الجماعة الخط الرئيسي للفكر الليبرالي، حيث دفع بعض الليبراليين إلى تعريف المجتمع باعتباره "مجموعة من الأفراد يسعى كل واحد منهم لتحقيق مصالحه واحتياجاته"[1].

1 الكيالي، عبد الوهاب: موسوعة السياسة. ص.31

ويطلق على هذا الرأي المذهب "الذري"، حيث يُنظر للأفراد كـ "ذرات متنافرة" بداخل المجتمع، ويؤدي هذا التفكير إلى استنتاج أن المجتمع نفسه غير موجود، بل هو "متخيل" فهو مجموعة من الأفراد المكتفين ذاتيا. وتقوم هذه الفردية المتطرفة على الافتراض بأن الفرد يتمركز حول الـ "أنا" فهو أساسا أناني ومعتمد على نفسه بدرجة كبيرة. ويصف (ماكفيرسون Macpherson) الليبرالية الأولى بأنها "فردية مِلكية"، فالفرد هو المالك، ويمتلك نفسه وقدراته الخاصة به وهو لا يدين بها للمجتمع.

إن أهمية الفرد في الليبرالية تفوق أي جماعة اجتماعية أو كيان جماعي، فمن الناحية المنهجية لمذهب الليبرالية يكون الفرد مركز النظرية السياسية والتفسير الاجتماعي، فكل حديث عن المجتمع لا بد أن يكون من منطلق الأفراد الذين يشكلونه.

٣ – حتمية النظام الطبيعي:

تؤمن الليبرالية بوجود نظام طبيعي عام يشمل الظواهر الاقتصادية ويقوم بتنظيمها، ولهذا النظام الطبيعي من الخصائص التي تجعله يسعى باستمرار لاستعادة التوازن بما يشبه وجود "يد خفية" كما يقول آدم سميث تقود الأفراد في سعيهم وراء مصالحهم الشخصية نحو تحقيق المصلحة العامة للمجتمع دون الحاجة إلى يد مرئية (الدولة) لإرغامهم على ذلك ودفعهم نحوه دفعا.

وبناءً على ذلك فقد تم تحديد وظائف الدولة في ثلاثة أمور أساسية:

– الدفاع عن الدولة ضد العدوان الخارجي وتحقيق الأمن الداخلي،

– تحقيق العدالة في الداخل،

– القيام بالنشاط الذي لا يستطيع الأفراد أو لا يقبلون القيام به مثل التعليم والصحة.

ويرى الليبراليون أن النمو والرخاء يتحققان للمجتمع بمجرد إشاعة الحريات الاقتصادية، وكف الدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية.

وقد تبلورت مبادئ اعتماد الفرد على نفسه في كتاب "الإنسان مقابل الدولة" الذي كتبه الفيلسوف وعالم الاجتماع الإنجليزي ألبرت سبنسر، والذي دافع فيه بشدة عن مبدأ "دعه يعمل" مستندا إلى حجج استخدمها فيما بعد العالم البريطاني تشارلز دارون صاحب نظرية التطور. ويعتقد سبنسر أن عملية الانتخاب الطبيعي تسري على المجتمع الإنساني الذي يسير وفق مبدأ "البقاء للأصلح"، فصور المجتمع

على أنه ساحة لصراع الأفراد للبقاء، فمن كان أكثر تكييفا للطبيعة صعد إلى القمة بينما يسقط إلى القاع من كان أقل تكيّفًا.

وعلى هذا الأساس، فإن التفاوت في الثروة والوضع الاجتماعي والنفوذ السياسي أمر طبيعي وحتمي، ويجب ألا تحاول الحكومة التدخل فيه، فدعم ومساعدة الفقير أو العاطل أو المحروم هو تحدٍّ للطبيعة نفسها.

حجج مرتكزات الفكر الليبرالي:

أخذت الحجج وجوهًا عديدة منها:

- **الحجة الأخلاقية:** وتقضي أن المصلحة الذاتية مبدأ عام في الطبيعة البشرية وأن كل فرد يعرف مصلحته على أكمل وجه لذلك ينبغي تركه لتحقيق مصالحه.
- **الحجة البيولوجية:** ومفادها أن النظام الاجتماعي نظام قائم على غريزة التفوق، والمجتمع المتقدم هو المجتمع الذي يسود فيه القوي ويستبعد الضعيف، وأي تدخل لتعديل صيغة الصراع هو محاولة لتغيير الطبيعة. [قانون الانتخاب الطبيعي، وقاعدة البقاء للأقوى].
- **الحجة الاقتصادية:** وتقرُّ بأن التجارة والصناعة ستزدهر إذا ما تركت للمشروع الخاص القائم على المنافسة الحرة، إذ أن حرية كل فرد هي مسخرة للصالح العام، وأن أي تقييد اقتصادي سيؤدي إلى الخلل وانهيار التطور والنمو الاقتصاديين. [خدمة المصلحة الشخصية للمصلحة العامة].

ب- النظام الاقتصادي الرأسمالي: مفهومه، مدارسه، مرتكزاته

مفهوم النظام الاقتصادي الرأسمالي ومدارسه: يُعرَّف النظام الاقتصادي الرأسمالي بأنه: "النظام الاقتصادي الذي يمتلك فيه الأفراد آحاداً أو جماعات الموارد الإنتاجية ملكية خاصة، كما أن لهم الحق في استخدام مواردهم بأية طريقة يرونها مناسبة"[1].

ويعتبر هذا النظام من أقدم النظم الاقتصادية الوضعية ظهورا، وقد مرّ بمراحل كثيرة تطورت فيها أفكاره ونظرته للاقتصاد، وتبنته مدارس اقتصادية من أشهرها ما يلي:

[1] محمد حامد، النظم الاقتصادية المعاصرة ص16.

المدرسة الميركنتالية mercantiliste أو التجاريون: التي بدأت مع بدايات عصر النهضة في القرن ١٧، وتعتبر هذه المدرسة أن أساس الاقتصاد هو الثروة المعدنية (المعادن النفيسة) وأن مكانة الفرد لا تنبع من خلال الطبقة التي ينتمي إليها بقدر ما يمتلك من أموال، وعلى الدولة أن تؤمن كل ما يحتاجه الفرد لتسهيل حصوله على المعادن . [**التركيز على التجارة الخارجية**] .

المدرسة الفيزيوقراطية physiocrate أو الطبيعيون: نشأت في فرنسا في القرن ١٨، وعرفت بالمدرسة الطبيعية، ويعتقد مؤيدوها سيادة قوانين الطبيعة وأن النظام يستمد قواعده من العناية الإلهية التي ليست من صنع البشر وأن هذه القوانين أو القواعد يمكنها أن تسري من تلقاء نفسها دون تدخل من البشر، وأن الأساس لهذا النظام هو الملكية الفردية والحرية الاقتصادية وشعار الفيزيوقراط (دعه يعمل دعه يمر) وكان من آرائهم أن تكون السلطة مطلقة للملك وتكون مهمته توجيه الأفراد نحو النظام الطبيعي .

[**التركيز على النشاط الزراعي**]

المدرسة الكلاسيكية: انبثقت هذه المدرسة على الأساس الذي وضعه الفيزيوقراطيون وتطورت في انكلترا نتيجة للتوسع الاقتصادي الذي شهده القرن الثامن عشر، وتطور الرأسمالية التجارية إلى رأسمالية صناعية .

ويرى **آدم سميث** (١٧٩٠) مؤسس علم الاقتصاد والرأسمالية الحديثة في مؤلفه الشهير " ثروة الأمم" الصادر عام ١٧٧٦ أن الثراء يأتي من خلال القضاء على الانغلاق الاقتصادي وتوسيع رقعة التجارة الدولية، وكان رأيه أن الأمم تتطور نحو مزيد من الثراء بشكل تلقائي، من خلال ثلاثية : السلام الداخلي، ونظام ضريبي غير خانق يمكن الأفراد والمؤسسات من تراكم رأسمالي مناسب، والإدارة المتوازنة للعدالة، ومن خلال هذه العناصر الثلاثة تستطيع السوق أن تنظم آلياتها بشكل طبيعي (اليد الخفية) إذا ما تخلت الدولة عن سياساتها الحمائية وتركت آليات السوق لمصيره الحر المتوقع .

ثم تطورت هذه المدرسة على يد **ديفيد ريكاردو** (١٨٢٣) الذي أكد على ضرورة عدم تدخل الدولة بالتخطيط الاقتصادي وترك الحرية للأفراد، وضرورة الاهتمام بالفرد بدلا من المجتمع في تحليل السلوك، فضلا عن تأكيده على أن اللعبة الاقتصادية هي لعبة منافسة قوامها السوق الحر وميكانيكية الأسعار .

المدرسة الكينزية: ارتبطت باسم مؤسسها **كينز** (١٩٤٦) وكتابه الشهير (النظرية العامة في التوظيف والفائدة والنقود)، ويرى كينز أن الحكومات يمكن أن تدير اقتصاداتها من خلال الطلب الإجمالي، ويؤكد على ارتباط الأجور بالقوة الشرائية وبالتالي بالطلب الإجمالي، ومن ثم يكون الركود أو الازدهار.

المدرسة التاريخية، ومدرسة الحماية الاقتصادية ومبدأ تدخل الدولة: وهي التي أقرت بتدخل الدول في النشاط الاقتصادي، حيث رفض هؤلاء الاقتصاديون التسليم بانسجام المصالح الخاصة مع المصالح العامة وأقروا تدخل الدولة لحماية الضعفاء.

مرتكزات الاقتصاد الرأسمالي: تعتبر الحرية الاقتصادية حجز الزاوية والأساس الذي تنبثق منه كل الحقوق والقيم التي تنادي بها الرأسمالية. فللفرد الحرية المطلقة في النشاط الاقتصادي الذي يزاوله، وفي الاستهلاك الذي يرغبه، وفي الإنفاق أو الاستثمار الذي يناسبه[1].

وعليه يرتكز الاقتصاد الرأسمالي على أربعة قواعد أساسية هي:

– حرية التملك: يطلق عليها أيضًا مبدأ الملكية الخاصة بشكل غير محدود. فالملكية الخاصة لمصادر الثروة ووسائل الإنتاج هي القاعدة الرئيسية للتملك ولا يمكن الخروج عنها إلا في ظروف استثنائية، كأن تقوم الدول بتأميم بعض وسائل الإنتاج لظروف استثنائية.

– حرية الاستغلال: حيث تسمح الرأسمالية للأفراد باستغلال ملكيتهم على الوجه الذي يروق لهم ويحقق مصالحهم وذلك على اعتبار أن الفرد هو الوحدة الاقتصادية الهامة في النظام الرأسمالي والأقدر على تحقيق مصلحته.

– حرية الاستهلاك: فكما تضمن الرأسمالية للأفراد استغلال ممتلكاتهم حسب ما يروق لهم، تضمن لهم كذلك الإنفاق من أموالهم كما يريدون على حاجاتهم الاستهلاكية.

– الثمن أساس التوزيع: فمن يملك ثمنًا يأخذ من ثروة وإنتاج البلاد بمقدار ما يملك من ثمن، أما من لا يملك ثمنًا فلا يأخذ من ثروة البلاد، فالملكية الخاصة أو معيار الثمن هو الذي يوزع الإنتاج على الذين ساهموا في العملية الإنتاجية ويتم ذلك بصورة تلقائية وبدون تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

[1] محمد حمدي النشار، النظم الاقتصادية ص33، الناشر جامعة أسيوط، 1965م.

ج- الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية في النظام الرأسمالي:

تستند الحرية في التفكير الرأسمالي على عدة أفكار وقيم تستمد منها وجودها و"مشروعيتها"، ويمكن إجمال الأسس الفكرية للحرية في المذهب الرأسمالي في ثلاثة أسس[1]، وهي كالتالي:

الحرية وسيلة لتحقيق المصالح العامة: يرتكز هذا الأساس على فكرة التوافق بين مصالح الفرد ومصالح المجتمع، فالرأسمالية تعتقد بأن الفرد الحرّ تقوده دوافعه الذاتية إلى تحقيق مصالحه الخاصة، وهذه الأخيرة تؤدي بصورة آلية إلى توفير المصالح العامة، فتغدو الحرية أداة تخدم الصالح العام وتضمن ما يتطلبه المجتمع من خير ورفاه وسعادة.

وحينما تتوفر الحريات الاقتصادية (حرية الملكية والمبادرة والعمل والتنقل)، يكفي أن يجري كل فرد من أفراد المجتمع نحو مصلحته الخاصة، وهذه المصالح كفيلة بالتفاعل فيما بينها والانصهار في مصلحة جماعية تتحقق تلقائيا دون أن يكون ذلك عن سابق إصرار وتدبير أو بإرادة واعية من طرف أفراد المجتمع.

ولا حاجة للقيم الروحية والخلقية لضمان سعادة المجتمع ومصالحه، لأن الحرية الاقتصادية عندما تفتح مجال التنافس الحر بين مختلف مشاريع الإنتاج تجعل الفرد ملزما بالبحث الدائم عن الجديد النافع للمجتمع، والضامن للتنافسية والاستمرارية، لأن الشعار الذي سيتبناه المجتمع هو "**البقاء للأصلح**"، وبالتالي سيحقق المجتمع مصالحه ويلبي حاجاته بالشكل الذي يرضيه.

ويعتبر الرابط الاجتماعي بين الناس هو رابط اقتصادي وأن النظام الطبيعي داخل المجتمع هو نظام اقتصادي يقوم على تبادل المنافع بين الأفراد، وتؤكد نتيجة لذلك على ضرورة خضوع السياسة لهذا النظام.

والمتأمل في تاريخ المجتمعات الرأسمالية سيقف على حجم التناقضات الصارخة بين المصالح الخاصة والعامة، ويرى البؤس الشديد الذي عانت وتعاني منه طبقات كثيرة، مما يؤكد عدم صحة الفكرة التي انبنى عليها هذا الأساس الفكري للحرية عند الرأسمالية.

ونظرا لتفاوت الناس في حظوظهم ومواهبهم ومقدراتهم فلن تعدو الحرية بهذا المعنى إلا أن تصبح تعبيرا قانونيا عن حق القوي في كل شيء.

[1] انظر: محمد باقر الصدر، اقتصادنا ص270 292، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، ط13، 1400ه/1980م

الحرية سبب لتنمية الإنتاج: لا يختلف اثنان في كون الحرية الاقتصادية قوة دافعة للإنتاج، ووسيلة كفؤة لتفجير الطاقات وتجنيدها، وبالتالي مضاعفة الثروة الاجتماعية التي تخدم الصالح العام. لكن خلوّ الحرية من كل قيمة ووازع خلقي يجعل التنافس حول الإنتاج صراعا عنيفا يأكل فيه القوي الضعيف، ويفتح الباب واسعا للاحتكار والاستحواذ، ويقضي على التنافس الشريف. وثمة منقصة أخرى تضعف هذا الأساس الرأسمالي وتتجلى في كون سعادة المجتمع لا تتعلق بكمية الناتج العام فقط، بل هي رهينة كذلك بالكيفية التي يوزع بها هذا الناتج ومدى توخيها للعدالة الاجتماعية. فالرأسمالية عندما تعتمد على جهاز الثمن في التوزيع فإنها تعلن بأن من لا يملك ثمن السلعة لسبب من الأسباب فلا حق له في العيش والحياة.

الحرية تعبير أصيل عن الكرامة الإنسانية: تقرر الرأسمالية أن الحرية بوجه عام هي حق إنساني أصيل، وتعبير عملي عن الكرامة البشرية فهي ليست أداة لسعادة المجتمع فقط، بل هي تحقيق لإنسانية الإنسان ووجوده الطبيعي الصحيح. وهنا تخلط الرأسمالية بين الحرية الطبيعية والحرية الاجتماعية، بينما لكل منهما صفاته وخصائصه.

فالحرية الطبيعة عنصر جوهري في كيان الإنسان، وظاهرة أساسية تشترك فيها الكائنات الحية بدرجات مختلفة تبعا لمدى حيويتها، وقد نال الإنسان الحظ الأوفر من هذه الحرية؛ فالحرية الطبيعية هي منحة الله سبحانه للإنسان. أما الحرية الاجتماعية فهي تلك الحرية التي يكسبها الإنسان من المجتمع، وهي نوعان:

- **حرية اجتماعية جوهرية** وهي تلك القدرة التي يكسبها الإنسان من المجتمع على القيام بفعل شيء معين. بمعنى أن المجتمع يوفر للشخص كل الوسائل والشروط التي يتطلبها القيام بذلك الفعل.
- **حرية اجتماعية شكلية** وتعني امتلاك مبدأ الحرية دون القدرة الفعلية للاستفادة منها في واقع الحال.

والحق أن الرأسمالية تؤمن بالحرية الاجتماعية الشكلية فقط دون الحرية الاجتماعية الجوهرية، فهي تعطي للفرد الحق في الحرية ولا تعطيه القدرة على الاستفادة من الحرية، وتعلل ذلك بمبررين اثنين:

- أولهما: استحالة ضمان أي مذهب اجتماعي للحرية الاجتماعية الجوهرية لكل أفراده.
- ثانيهما: تشجيع الأفراد على النشاط واستثمار أقصى طاقاتهم التنافسية والإنتاجية. وهذان المبرران وجيهان إلى حدّ ما، لكنهما لا ينفيان مسؤولية المذهب الاجتماعي في توفير حدّ مقبول من الحرية

الجوهرية، وإعطاء ضمانات كافية لمستوى معين من المعيشة لجميع أفراده مهما كانت فرصهم وشروطهم.

تدخل الدولة:

إن موقف الرأسمالية من الحرية في المجال الاقتصادي نابع من الإطار العام والموقف الكلي للمذهب الفكري الوضعي الذي يستبعد كل تدخل **لأي سلطة خارجية سواء كانت دينية أم اجتماعية** في حريات الأفراد إلا بقدر محدود وفي نطاق محسوب جداً.

وهكذا نادى منظر الاقتصاد الحر آدم سميث (١٧٢٣–١٧٩٠) بضرورة إبعاد النشاط الاقتصادي عن كل تدخل خارجي وإخضاعه فقط لحرية الأفراد ومنطق السوق (قانون العرض والطلب)، وكان شعار المرحلة: "دعه يعمل، دعه يمر Laisser travailler. Laisser passer".

ولا شك أن هذه الدعوات كانت ردّة فعل عنيفة تجاه الظلم الفظيع الذي عانى منه الإنسان الغربي عموما والأوروبي تحديدا من السلطتين المقيتتين الروحية والزمنية، سلطة الكنيسة والإقطاع. لكن، ونظرا لعدم واقعية الطرح الرأسمالي في مسألة الحرية الاقتصادية، وما شهده الاقتصاد الحر من أزمات متكررة سُمِح أخيرا للدولة بالتدخل على خلاف الأصل، وحددت مجالات تدخلها أو إشرافها طلبا لقدر من الاستقرار والتوازن في مجال يعد صلب حياة الناس ومربط الفرس فيها. كما تكفلت الدولة بتوفير قدر كاف من الضمان لكل الأفراد يعينهم على العيش الكريم مهما كان جهدهم وحظوظهم في الإسهام في الناتج العام للدولة.

فهذه أهم الأسس الفكرية التي اعتمدها المذهب الاقتصادي الرأسمالي في تعاطيه مع مسألة الحرية الاقتصادية.

أما المذهب الاقتصادي الاشتراكي فقد تبنى أطروحات نقيضة لأطروحات الاقتصاد الرأسمالي، ووجّه منظّره كارل ماركس (١٨١٨–١٨٨٣) انتقاد لاذعا للمذهب الرأسمالي وكشف سوءاته، لكنه لم يوفق في البديل، حيث انبنى مذهبه على رؤية غير علمية[1] تنكرت للفطرة والغريزة فألغت حرية الأفراد الاقتصادية، وأخضعت الجميع للتخطيط الحديدي الصارم الذي يحدد كل شيء، فعزف الناس عن العمل، وتفشت المكتبية والبيروقراطية.

[1] وإن كان أتباع المذهب يصرون على وصف اشتراكيتهم ب"العلمية".

ثانيا : الأسس الفكرية للحرية الاقتصادية في الإسلام

الإسلام هو الرسالة الخاتمة والدّين المرتضى والشريعة الكاملة، ونظامه الاقتصادي يختلف منهجا وأسلوبا وغاية عن الأنظمة البشرية الوضعية، وإن ظهرت بعض التشابهات والتوافقات هنا وهناك . فللإسلام مذهبه الخاص في قضايا الملكية والإنتاج والتوزيع . . وله أدواته التي يعالج بها الاقتصاد وهي عبارة عن معايير كمية مادية، وأخرى قانونية شرعية، وثالثة نفسية تربوية .

* **أصول هادية للحرية الاقتصادية في الإسلام** : تحكم علاقة المسلم بالمال ومتاع الدنيا أصول ثلاثة :

١– أن يملك الدنيا ولا تملكه : **فالاقتصاد وسيلة لغاية**، ولا بد للمؤمن في رحلته الدنيوية من زاد مادي، وسعي لكسبه، وتصرف حكيم في إنفاقه . وعلى الدولة المسلمة مسؤولية تحقيق الكفاية والعيش الكريم لأفرادها كي لا يشغلهم هم الرزق والمعيشة عن غايتهم الكبرى التي خُلقوا من أجلها " **تحقيق العبودية الكاملة لله** " ، استعدادا للنعيم المقيم والسعادة الأبدية في دار الخلد .

٢– أن يتسبّب لكسب المعاش لتحقيق النفع الخاص والعام : فيجتهد لكسب معاشه ومعاش أهله حيث أقامه الله، ويجدّ لينفع بنشاطه الاقتصادي أمّته، **فالعمل الصالح عبادة**، والسعي الاقتصادي من جملة العمل . و" **أخوه أعبد منه** "[1] ميزان عمري حكيم . ولا ينفصل في ذهن المؤمن همَّ كفايته وسعادته عن همِّ كفاية الأمة وعزتها وأمنها وقوتها .

٣– أن يكسب من حلٍّ وينفق في حلٍّ : فلا يحتكر ولا يبذر ولا يكنز، ويلتزم **بضوابط الشريعة** في المال، تملكا وإنتاجا وتوزيعا . .

* **حرية مسؤولة** : أعطت الرأسمالية للأفراد حرية مطلقة لا رقيب عليها ولا حسيب، لا تخضع إلا لنوازع الأنانية المستعلية والجشع والهلع الذي يميز الإنسان الذي نفض يده من تراب القيم الأخلاقية والروحية، فأصبح وحشا كاسرا يحركه الربح والربح وحده . وبالمقابل صادرت الاشتراكية حريات الجميع وتنكرت للغريزة والفطرة، وألغت المبادرة الحرة وعطّلت دوافع التدافع الذي به يكون العمران في الأرض .

ولما كان الإسلام رسالة خالق الإنسان وفاطره الخبير العليم سبحانه، فقد كانت نظرته إلى الموضوع نظرة ثاقبة متكاملة، فلم ينكر جانب الغريزة ولم يكبتها ولم يقمعها، بل اعترف بها وعمل على توجيهها

[1] كلمات قالها عمر رضي الله عنه لرجل اعتزل في المسجد للعبادة وترك "السعي" واعتمد على سعي أخيه.

لتكون دافعا نحو العمل والعطاء والعمران، فحث على التنافس والتسابق والمسارعة إلى الخيرات. فهذه نظرة الإسلام إلى الغرائز على اختلاف أنواعها. والإسلام عندما يقر بحرية الفرد في الاقتصاد يتبع ذلك ببيان دوائر ونطاق ممارسة تلك الحرية، وعموما فالحرية تمارس داخل دائرتين اثنتين، وهما:

الدائرة الأولى: هي حدود الله المتمثلة في أحكام الواجب والمحرم، في البواعث الحافظة لمقاصد الشريعة من جانب الوجود، وفي الروادع الحافظة لها من جانب العدم كما يعبر الشاطبي رحمه الله.

الدائرة الأولى التي تحدد مسؤولية الأفراد أمام الدولة هي دائرة الأحكام الشرعية التي يسهر على تطبيقها المحتسب، ويطالب بها المسلمون بعضهم بعضا تآمرا بالمعروف وتناهيا عن المنكر، ويفصل في نوازل خرقها القاضي، وتنفذ أحكامه على الجاني يد الدولة.

فهذه الدائرة تجسد **الرقابة الخارجية**، وقد تجلت في ضبط شريعة الإسلام للنشاط الاقتصادي من خلال بيان ما يحل وما لا يحل من المعاملات.

والمتأمل في هذا الجانب من الفقه الإسلامي يجد تنصيصا واضحا صريحا دقيقا في حظر أو إباحة عدد من المعاملات والتصرفات، كما يجد بالمقابل تركيزا على الكليات والمقاصد الهادية المسددة للنشاط الاقتصادي دون تفصيل وتفريع، تركا للباب مفتوحا لاستيعاب الجديد الطارئ وتكييفه من الناحية الشرعية. فقد نصت الشريعة على تحريم الربا بنوعيه، والغش، والقمار، والكسب الخبيث، وأكل أموال الناس بالباطل.. كما استثنت السنة من عموم حلية البيع النهي عن بيع الغرر، وبيع الدين بالدين، وبيع المعدوم، وبيع ما لا يملك، وبيعتين في بيعة، وسلف وبيع، وربح ما لم يضمن..

الدائرة الثانية: وهي التي لا تخنق الحرية لكن تصعدها لتستعلي على الأنانية، فهي دائرة الإحسان، وهو أن يعبد المومن الله تعالى كأنه يراه، أي: أن يراعي وجهه الكريم في كل ما يأتي وما يذر من أعمال ليكون سعيه في الأرض ابتغاء وجه الله عز وجل خالصا.

فالدولة المسلمة يمكنها أن تقيم صلب الكيان الاجتماعي بواسطة القسمة العادلة، لكنها قد تعجز عن التوسعة المادية والمعنوية التي تريد أن يعيش المسلمون بعضهم قريبا من بعض، وبعضهم حانيا على بعض، مستمعا لشكواه مسرعا لمساعدته، مما يستوجب تدخل الإحسان الفردي.

وقد حرص الإسلام على تنمية هذه **الرقابة الداخلية** في أتباعه من خلال أصول عقدية وتوجيهات تربوية تكشف عن حقيقة المال ومقاصده. فالقرآن الكريم يقرر حقائق واضحة تؤكد أن المال خَلقا وإيجادا وتسخيرا هو لله تبارك وتعالى: **وآتوهم من مال الله الذي آتاكم** (النور: ٣٣)، وأن الإنسان مستخلف في هذا المال: **وأنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه** (الحديد: ٧).

وهذه الحقائق تسهم في إرساء مفهوم متميز للملكية والحيازة، بحيث يصبح الإنسان وكيلا فقط وليس مالكا حقيقيا للمال، ويصبح المال الذي بيده مجرد وديعة وعارية. كما تسهم في إرساء مفهوم التصرف المقيد، فما دام الإنسان مجرد وكيل فعليه أن يخضع في تصرفاته لإرادة المالك الحقيقي ويلتزم بأوامره ونواهيه.

فعندما ترسخ تلك الحقائق في فكر المؤمن ووجدانه تثمر نظرة جميلة لعنصر المال، فيصبح المال وسيلة لا غاية، وسيلة للنفع الشخصي وأيضا للنفع العام، فيسعى المومن لنيل رضا ربه بكفالة اليتيم، وإطعام الجائع، ومواساة الأرملة، ومساعدة المحتاج..

تدخل الدولة:

تعتبر عملية التخطيط محاولة لعقلنة الاقتصاد، بمعنى إخضاعه لمنطق العقل الذي لا مجال فيه لاحتمالات الرفض، وتردد الإرادة، ونزوة العاطفة، وتحرك الغريزة. فالعقلنة الاقتصادية محاولة لمحاربة الفوضى الناشئة عن التناقضات بين نفس الإنسان وعقله، بين اتجاه الفرد واتجاه الجماعة، بين المطالب الاقتصادية المتزاحمة على باب التنفيذ. وفي المذهب الاقتصادي الإسلامي تكون المبادرة الحرة هي الأساس، ويكون تدخل الدولة طارئا، ويكون التخطيط محدوداً.

إن التخطيط المعتمد على هدي الشريعة والمدرك لنواميس الله في الكون يمكّن من إصلاح الوسائل والإمكانيات وتوجيهها لتحقيق الكفاية والكرامة، كما يمكّن من تنسيق الجهود الفردية صوب التكامل والانسجام، وبالتالي حماية المصالح العامة من نزعات الأنانية ونزغات الشيطان.

خاتمة: إن الإسلام يتعامل مع الحرية باعتبارها قيمة إنسانية كبرى، وقد نظر إليها نظرة متوازنة متكاملة، ووضع لها مرتكزات وضوابطًا وحدوداً، لتؤدي وظيفتها وتحقق مقاصدها في السياقين الفردي والجماعي

في تناغم وتكامل بعيد عن التناقض والتنافي المؤديين للصراع والاحتراب، وهذا ما فشلت في تحقيقه المذاهب الاقتصادية الوضعية، فشتان بين تشريعات الناس وشريعة رب الناس، وشتان بين الثرى والثريا.

المصادر والمراجع:

- محمد باقر الصدر، اقصادنا، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، ط ١٣، ١٤٠٠ ه/ ١٩٨٠
- محمد حامد، النظم الاقتصادية المعاصرة.
- محمد حمدي النشار، النظم الاقتصادية، الناشر جامعة أسيوط، ١٩٦٥.

العملة الرقمية الصينية قد تفتح آفاقا اقتصادية لا حدود لها

arabicpeople.cn 人民网阿拉伯文版 Today[1]

日前，深圳市政府宣布开展数字人民币红包试点，引起广泛关注。根据深圳官方公布的数据，共有191.38万名在深个人在规定时间内完成数字货币红包的预约登记。

اليوان الرقمي (نسخة تجريبية): أعلنت حكومة بلدية شنجن مؤخرا، عن إطلاق برنامج تجريبي للمغلفات الحمراء الرقمية (الهونغباو) باليوان الصيني، وقد جذب هذا الاعلان إهتماما واسع النطاق.

وفقًا للبيانات الرسمية الصادرة عن حكومة شنجن، فقد قام قرابة ١.٩١٣٨ مليون شخص في المدينة بحجز مواعيد للتسجيل في خدمة المغلفات الحمراء. كما قام ٣٣٨٩ متجرا في المدينة بتحديث أنظمة أجهزة نقاط البيع، لتشمل خدمات المغلفات الحمراء الرقمية.

يذكر أن بنك الصين الشعبي، قد بدأ منذ عام ٢٠١٤ في بحث وتطوير العملة الرقمية والعملة الرقمية للبنك المركزي. وبعد أن أطلقت منصة التواصل فيسبوك، عملتها الرقمية "ليبرا" في عام ٢٠١٩، تحولت خطة العملة الرقمية (DCEP) التي طرحها البنك المركزي الصيني إلى محط أنظار دولية. في ذات الصدد، أصدر مجلس الدولة الصيني مؤخرا، " خطة التنفيذ التجريبي للإصلاح الشامل بشنجن لبناء المنطقة النموذجية الرائدة الاشتراكية ذات الخصائص الصينية (٢٠٢٠–٢٠٢٥) " . والتي أكدت مرة أخرى على تطوير النقاط التجريبية لليوان الرقمي، ودفع البحث والتطوير والتعاون الدولي في مجال اليوان الرقمي.

ومن المتوقع أن تنقسم عمليات اختبار العملة الرقمية التي سيجريها البنك المركزي الصيني إلى ثلاث خطوات: أولا، إكمال عملية التحقق الفني المبكر، من خلال اختبارات على نطاق صغير؛ ثانيا، إطلاق اختبارات متوسطة المدى، على نطاق أوسع في مواقع التطبيق؛ ثالثا، طرح العملة للاستخدام الرسمي

[1] نقلا عن صحيفة الشعب اليومية أونلاين، الموقع العربي لشبكة الشعب، رابط

داخل السوق، ثم تدويلها. ووفقا لنتائج الاختبارات الأولية، فقد أكملت خطة (DCEP) الاختبار الفني الداخلي المبكر، وبدأت مرحلة الاختبار متوسط المدى على نطاق أوسع.

وفي الواقع، اعتمدت جولة الاختبار الأولية نموذج قسائم المستهلك الرقمية، والتي تم طرحها بشكل عشوائي خلال فترة زمنية محدودة ومنطقة محدودة وبيئة استهلاك محدودة. لكن قد يتحول هذا النموذج في الإطلاق إلى استراتيجية الترويج الرئيسية للعملة الرقمية الصينية في المستقبل. وإذا تم التحقق من فاعلية هذا النموذج، فقد يمتلك تأثيرا مهما في السياسة النقدية المستقبلية للبنك المركزي.

من الناحية الموضوعية، يعد إصدار العملة الرقمية في الصين مبادرة رائدة. فوفقًا للبيانات ذات الصلة، بلغ عدد مستخدمي الإنترنت عبر الهاتف المحمول في الصين ١.٣١٩ مليار مستخدم، إلى حدود نهاية عام ٢٠١٩. وهو ما يمثل ٣٢.١٧٪ من إجمالي مستخدمي الإنترنت في العالم؛ بلغ حجم معاملات الدفع عبر الإنترنت داخل السوق الصينية ٢٤٩.٨٨ تريليون يوان، وتحتل الصين موقعا رائدا عالميا في انتشار الدفع عبر الهاتف المحمول. كما يمثل تعود المستخدمين الصينيين على الدفع عبر الإنترنت عاملا مهما في خفض تكلفة الترويج للعملة الرقمية. ويقدر الخبراء، بأن تسهم العملة الرقمية في خلق اقتصاد رقمي بقيمة عشرات التريليونات.

ويرى مهنيون بأن العملة الرقمية ستتحول إلى لؤلؤة تاج الاقتصاد الرقمي العالمي في المستقبل، وإذا تم ربطها بتقنية 5G ونظام بيدو، فإنها ستفتح آفاقا اقتصادية لا حدود لها.

تمثل عملة البنك المركزي الرقمية، إحدى محاور التنمية المالية في مختلف دول العالم في الوقت الحالي. حيث يظهر استطلاع أجراه بنك التسويات الدولية (BIS)، بأن ٨٠٪ من البنوك المركزية قد دخلت في مرحلة بحث وتطوير العملات الرقمية. ودخل أكثر من نصفها مرحلة التجارب البحثية والتجارب الفعلية. وفي هذا الصدد، أصدر بنك اليابان المركزي في ٩ أكتوبر الجاري، تقرير العملة الرقمية، قدّم فيه الخطة المستقبلية للعملة الرقمية اليابانية، وقام بتحديد مسار التنفيذ. كما قام بنك التسويات الدولية (BIS) و٧ بنوك مركزية (بنك كندا، بنك اليابان، بنك السويد، البنك الوطني السويسري، وبنك إنجلترا، والاحتياطي الفيدرالي، والبنك المركزي الأوروبي) بشكل مشترك تقريراً عن "العملة الرقمية للبنك المركزي: المبادئ التوجيهية الأساسية والميزات الأساسية". ويأتي ذلك في إطار دفع تطوير العملة الرقمية وتعزيز المدفوعات العابرة للحدود. ومع ذلك، وعلى الرغم من أن هذه البلدان قد ناقشت خطط

العملات الرقمية المركزية، إلا أن أغلب الجهود لاتزال في مرحلة المناقشة، بسبب القيود التشريعية وقضايا أمن البيانات. وتقود الصين في الوقت الحالي الطريق فيما يسمى "سباق العملات الرقمية".

ومع ذلك، فإن تطوير العملة الرقمية في الصين يصطدم ببعض التحديات، سيما القلق الذي يبديه بعض الساسة الغربيين، والذي يصل أحيانا إلى نظريات المؤامرة. وترجع مخاوف بعض الساسة الغربيين من خطة الصين في تطوير العملة الرقمين إلى نقطتين: أولا، الخوف من أن تؤدي العملة الرقمية إلى تدويل اليوان الصيني، مما سيكون له تأثير على نظام الدولار الأمريكي؛ وثانيا، الخوف من أن العملة الرقمية ستصبح عالمية وتجعل الحكومة الصينية أو الشركات الصينية تسيطر بيانات المستخدمين الأجانب.

لكن هذه المخاوف المزعومة ونظريات المؤامرة ليس لها أي أساس من الصحة، وهي ناجمة بشكل أساسي من حالة الذعر نفسها. لكنها تثير أيضًا تساؤلات لا مفر منها بالنسبة للصين: أي صورة يجب أن تعرضها العملة الرقمية الصينية أمام المستخدمين العالميين؟ بغض النظر عن كيفية تطور التكنولوجيا في المستقبل، فإن جوهر العملة لا يزال هو الائتمان، وخلف الائتمان تكمن الثقة العامة والصورة الاجتماعية. وتمامًا مثلما ينظر الساسة الغربيون إلى تقنية 5G المتقدمة من هواوي على أنها تهديد للأمن القومي. فإنه إذا تم تصنيف DCEP أيضًا على أنها نظرية مؤامرة حول الأمن القومي وأمن البيانات، فسوف ترفع من تكلفة استراتيجية التدويل المستقبلية لليوان. وعلاوة على ذلك، من المتوقع أن يعمل بعض الساسة الغربيين المناهضين للصين على تشويه خطة العملة الرقمية الصينية.

نظرة الإنسان إلى الضرائب وهروبه منها: نظرة فطرية

فقير إيطالي يملك فيراري وزورقا بطول ١٢ مترًا وخمس شقق

اندبنت عربية[1]

صادرت الشرطة المالية الإيطالية أصولاً قيمتها مليون يورو من رجل أعمال ادَّعى في دائرة الضرائب أنه فقير، ولكن تبينَّ أنه يملك سيارة فيراري، وزورقًا طوله ١٢ مترًا، وفق ما أفادت وكالة أجي الإيطالية الجمعة ١٦ أكتوبر (تشرين الأول).

وضعت السلطات المختصة يدها على خمس شقق وست بوالص تأمين على الحياة وحسابات مصرفية ومقتنيات ثمينة مختلفة، بينها ساعات فاخرة ولوحات تحمل توقيعات رسامين بارزين، مثل دي شيريكو، يملكها كلها رجل الأعمال البالغ ٧٢ عامًا، والذي يعيش بالقرب من مودينا في إميليا رومانيا شمال إيطاليا.

وكشف تحقيق الشرطة المالية عن الفجوة الكبيرة بين المدخول الذي كان الرجل يصرح به للسلطات الضريبية على مر الأعوام الأربعين الماضية، وبين الأصول القيمة التي راكمها، وسجل بعضها باسم زوجته أو نجله بهدف التضليل، علمًا بأن الإيرادات التي كان يصرح بها كانت توحي بأنه يقف على خط الفقر.

ويصل الفرق بين الدخل المعلن والثروة الفعلية للرجل إلى سبعة ملايين يورو، فيما تبلغ الديون المتوجبة على الرجل للسلطات الضريبية أكثر من ١٢ مليون يورو.

وتواجه إيطاليا، وهي ثالث أكبر اقتصاد في منطقة اليورو، مشكلة تهرب ضريبي خطيرة منذ سنوات.

وبحسب تقديرات وزارة المالية، يتسبب ذلك في خسارة الدولة ١٠٩ مليارات يورو سنويًا.

[1] نقلا عن: اندبنت عربية، رابط

فهم التضخم المنخفض

ترجمة[1]: د. سامر مظهر قنطقجي

إن المعتقد السائد هو أن البنوك المركزية تتمتع بقدرتها على خفض التضخم على المدى الطويل؛ لكن أزمة عام ٢٠٠٨ المالية أثبتت أنها عاجزة عن تحقيق ذلك، والسبب هو محدودية أدوات البنوك المركزية، بينما تتحكم السياسة المالية بالتضخم على المدى الطويل، وبذلك فإن سيطرة البنك المركزي على التضخم طويل الأجل تتوقف على قدرته في تحقيق الامتثال المالي لأهدافه.

ظل التضخم دون المستوى المستهدف في العديد من البلدان منذ الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨، كظاهرة وصفها صندوق النقد الدولي بأنها: "تضخم منخفض"[2]، وهذا كان واضحًا في الولايات المتحدة منذ عام ٢٠١٢، ومن المفارقات، تبني مجلس الاحتياطي الفيدرالي نفقات الاستهلاك الشخصي PCE[3] عند ٢٪.

ويزداد الأمر تعقيداً عند النظر إلى نظرية التضخم من خلال منحنى فيليبس، فبعد أن بلغت ذروته ١٠٪ في عام ٢٠٠٩، انخفض معدل البطالة في الولايات المتحدة بشكل مطرد إلى ما يقرب ٤٪. وهذا الانخفاض يجب أن ينذر بارتفاع معدل التضخم في المستقبل.

تقوم النظرية النقدية والمالية للتضخم على نموذج التوليد المتداخل (Diamond, 1965). ويتميز النموذج باستثمار رأس المال المادي والأصول الخارجية التي تتكون من الدين الحكومي الاسمي المتمثل بالاحتياطيات بفائدة وبالسندات؛

تحدد السلطة المالية مسار الإنفاق الحكومي والضرائب، وبالتالي مسار الدين الاسمي، بينما تحدد السلطة النقدية سعر الفائدة الاسمي المدفوع على الاحتياطيات والدين الحكومي، وبالتالي تكوين الدين الحكومي المستحق بين احتياطيات البنك المركزي والسندات الحكومية في أيدي الجمهور خارج البنك المركزي. وعليه يمكن أن يكون للسياسة النقدية والمالية تأثير دائم على مستوى الاستثمار والإنتاج.

---

[1] David Andolfatto and Andrew Spewak, Understanding Lowflation, Federal Reserve Bank of St. Louis *Review*, First Quarter 2019, *101*(1), pp. 1-26. https://doi.org/10.20955/r.101.1-26, link

[2] See Moghadam, Teja, and Berkmen (2014).

[3] Personal Consumption Expenditures Price Index

إن السيطرة على حجم النقد يترجم بالسيطرة على معدل التضخم في المدى الطويل. وعلى الرغم من هذا، لا يمكن للبنك المركزي من جانب واحد أن يفرض معدل التضخم على المدى الطويل. لكن يمكنه تحديد مسار مستوى السعر (وبالتالي التضخم) على المدى القصير من خلال معالجة العائد على السندات من خلال عمليات السوق المفتوحة عندما تكون الاحتياطيات نادرة وعبر الفائدة المدفوعة على الاحتياطيات عندما يتم الاحتفاظ بالاحتياطيات كفائض عن الحد الأدنى القانوني.

وفي نموذج مقترح لتحديد القيود التي تواجهها سلطة نقدية تهدف إلى اتباع سياسة تضخم طويلة الأجل في مواجهة سلطة مالية غير متعاونة. اعتبرت تجربتين؛ تبدأ كلتا التجربتين بالاقتصاد في حالة ثابتة يكون فيها عائد السندات أعلى من الفائدة المدفوعة على الاحتياطيات (بحيث تكون الاحتياطيات نادرة) وحيث تتفق كل من السلطات النقدية والمالية على هدف تضخم طويل الأجل. السياسة المالية بالنسبة لأي سياسة نقدية معينة، يتم استيفاء قيود ميزانية الحكومة المؤقتة من خلال التعديلات في فائض الميزانية الأولية الحقيقي:

- **التجربة ١** : البنك المركزي يخفض بشكل مفاجئ هدف التضخم المفضل على المدى الطويل، في محاولة للحفاظ على معدل التضخم عند أدنى سعر ممكن.
- **التجربة ٢** : البنك المركزي يرفع بشكل مفاجئ هدف التضخم المفضل لديه.

القضية المركزية هي كيف من المرجح أن يتم حل النزاعات الناتجة على المدى الطويل، وأشارت نتائج التحليل إلى أن البنك المركزي من المرجح أن يفوز بالمسابقة الأولى ويفقد الثانية.

وعلى الرغم من النكهة التقليدية النقدية للنموذج، هناك سببان وراء عدم سيطرة البنك المركزي من جانب واحد على معدل تضخم طويل الأجل:

- **أولاً**، عادة ما تكون البنوك المركزية مقيدة بتكوين أموال من سندات الخزينة. لا يسمح لهم عادة بالمشاركة في التحويلات النقدية أو فرض الضرائب. لا يمكن أن ينمو عرض أموال البنك المركزي بسرعة أكبر من الدين العام لفترة غير محددة.
- **ثانيًا**، قد تتضمن القاعدة النقدية في بعض الأحيان إجمالي الدين العام وليس جزءا منه نقداً. عندما ينظر إلى احتياطيات البنك المركزي وأوراق الخزانة كبديلين مقربين (كما يتضح، على سبيل المثال،

بفارق ضئيل على عوائد كل منهما)، فإن عرض النقود الأساسي الفعال يشكل إجمالي المعروض من الأصول الخارجية – وهو كائن يتحكم فيه السلطة المالية بدلا من السلطة النقدية.

على الرغم من هذه القيود، لا يلزم أن يكون البنك المركزي عاجزًا تمامًا من حيث التأثير على مستوى الأسعار وحتى المسار النهائي للتضخم طويل الأجل. في ظل الظروف العادية (أي عندما تهيمن السندات على المال بمعدل العائد)، يمكن للبنك المركزي التأثير على النشاط الاقتصادي الحقيقي ومستوى السعر من خلال عمليات السوق المفتوحة. على الرغم من أن المصرف المركزي لا يستطيع تحديد معدل التضخم طويل الأجل دون تعاون مالي، إلا أنه يمكن أن يؤثر على مسار مستوى الأسعار لفترة زمنية محددة على الأقل. على مدار هذا الفاصل الزمني المحدود، يضغط البنك المركزي على السلطة المالية بطول بعدين:

- **أولاً**، خفض التضخم من خلال سياسة نقدية تقييدية، يخفض البنك المركزي النشاط الاقتصادي الحقيقي.
- **ثانيًا**، إن ارتفاع سعر الفائدة الضمني المرتبط بالسياسة النقدية المشددة له تأثير على زيادة حساب الفائدة على الدين العام، مما يستلزم تعديلات مالية مؤلمة سياسيًا.

إن الفكرة التي نشجع عليها؛ استخدمها سارجنت (١٩٨٦) كتفسير لعجز ريغان، حيث خفضت الإدارة الضرائب وشجعت الظروف النقدية المشددة على حث الكونغرس على خفض الإنفاق. كما نوضح أدناه، تشير قرأتنا للأدلة إلى تعاون أقل بين مجلس الاحتياطي الفيدرالي والإدارة، مع تقسيم عناصر الكونغرس بينهما.

في ثمانينيات القرن الماضي، نوقشت مسألة التنسيق المالي والنقدي في سياق بيئة عالية التضخم. طرح مؤيدو استقلالية البنك المركزي السيناريو بشكل حر باعتباره الحاجة إلى سلطة نقدية رصينة وملتزمة للتحقق من سلطة مالية مسرفة بشكل طبيعي (والر، ٢٠١١). نظرًا لأن مشكلة التضخم المرتفع هي المشكلة دائمًا تقريبًا، فكر قليلون في سؤالهم عن الشكل الذي قد تبدو عليه لعبة تنسيق السياسات في سياق التضخم المنخفض.

تشير نظرية التضخم لدينا إلى أن الضغوط التي يمكن أن يمارسها البنك المركزي على السلطة المالية – وبالتالي، فإن النفوذ الذي يتعين عليه التأثير عليه في نهاية المطاف على مسار السياسة المالية – هو عدم تناسق بين أنظمة التضخم العالية مقابل معدلات التضخم المنخفضة:

- **في الحالة الأولى**، يتطلب خفض التضخم سياسة نقدية انكماشية، من بين أمور أخرى، تزيد من حساب الفائدة على الدين العام.
- **في الحالة الثانية**، يتطلب التضخم المتزايد سياسة نقدية توسعية تؤدي، كفوائد جانبية، إلى خفض نفقات الفائدة للدين العام.

علاوة على ذلك، عندما تتخذ السياسة النقدية التوسعية شكل عمليات شراء سندات الخزانة، يمكن أن ينخفض سعر الفائدة الاسمي فقط عند انخفاض الفائدة المدفوعة على الاحتياطيات. أصبحت مشتريات البنك المركزي من سندات الخزانة غير فعالة على نحو متزايد مع انتشار الفرق على عوائد السندات وتضييق الاحتياطيات. في الحد، عندما تكون متساوية، تكون عمليات شراء الأصول الإضافية غير ذات أهمية إلا بقدر ما تؤدي إلى تراكم الاحتياطيات الزائدة.

بالنظر إلى دور الدولار الأمريكي كعملة احتياطية عالمية، فإن العديد من العوامل التي تؤثر على نمو الطلب على ديون الخزانة الأمريكية ستكون خارج الاقتصاد الأمريكي. ومع ذلك، يتم تحديد العرض بالدولار الأمريكي والخزائن على المستوى المحلي، وبالتالي، وبصرف النظر عن الاضطرابات المؤقتة التي قد تجلبها العوامل الخارجية، يظل معدل التضخم طويل الأجل تحت السيطرة المحلية.

الأداة الرئيسية المتبقية تحت تصرف مجلس الاحتياطي الفيدرالي هي الفائدة على الاحتياطيات. تقترح نظريتنا أنه لتشجيع التضخم في مواجهة سياسة مالية مشددة. ولكي يشكل التضخم تهديداً كبيراً، يجب أن يكون معدل إصدار الدين الاسمي تسريع و / أو نمو الطلب العالمي على ديون الولايات المتحدة يجب أن يهدأ. ويمكن تحديد ثلاث قوى تضخمية محتملة على الأقل:

- **أولاً**، الاقتصاد المزدهر، يؤدي إلى إعادة تخصيص الدولار إلى فئات الأصول ذات المخاطر العالية.
- **ثانيًا**، خفض الضرائب سيزيد الدين الوطني بشكل كبير.
- **ثالثًا**، نمو الطلب العالمي على ديون الخزانة الأمريكية سيتراجع إذا ضعف النمو الاقتصادي فيها.

(الشات بوت) وتحسين خدمات الإدارة العمومية

الإدارة القضائية نموذجا

رشيد أشنين

منتدب قضائي بوزارة العدل المغربية

باحث في الاقتصاد القياسي وعلوم البيانات

إن من بين المشاكل التي تعيق تقدم المغرب هو ضعف الإدارة العمومية، سواء من حيث الحكامة أو مستوى النجاعة أو جودة الخدمات، التي تقدمها للمواطنين (جلالة الملك محمد السادس).

إن الرسائل القوية المستخلصة من مضامين الخطابات لجلالة الملك محمد السادس نصره الله وأيده الى غاية يومه، والتي نذكر منها ان تحقيق التنمية رهين بنجاعة الإدارة العمومية، تحسين جودة الخدمات العمومية مسؤولية جميع المتدخلين، علاقة الإدارة بالمواطن تشكل جوهر عمل المؤسسات واصلاح الإدارة يتطلب تغيير في السلوكيات والعقليات وكذا تجويد التشريعات. فالكل مسؤول عن نجاعة الإدارة العمومية والرفع من جودتها باعتبارها عماد أي اصلاح وجوهر تحقيق التنمية والتقدم، وهذا ما يؤكد على أننا أمام تحدي كبير يتمثل في كيفية تحسين خدمات الإدارة العمومية، وكيفية تحسين علاقة الإدارة بالمواطن-المرتفق.

إن المواطن المغربي اليوم، أصبح يعتمد على برامج التواصل الاجتماعي بشكل كبير في جميع انشطته اليومية، وايضا بناء على احصائيات GOOGLE TRENDS البرامج الأكثر تحميلا بالمغرب هي تطبيق واتساب، تطبيق ماسنجر، تطبيق فيس بوك، وتطبيق انستجرام. وهذا ما جعلني أفكر في امكانية خلق تكامل مشترك بين القطاع العام والخاص لتحسين الخدمة العمومية. وهذا هو هدفنا من هذه الورقة البحثية، والتي سنحاول من خلالها استكشاف إمكانية استخدام تقنيات التكنولوجيا الحديثة، برنامج الذكاء الاصطناعي CHATBOT، لتحسين وتجويد خدمات الإدارة العمومية، وهو ما سنتناوله من خلال المحاور التالية:

المحور الأول: تحسين خدمات الإدارة العمومية.

المحور الثاني: برنامج الذكاء الإصطناعي CHATBOT.

المحور الثالث: محاكاة تقديم خدمات عمومية بواسطة CHATBOT.

المحور الأول- تحسين خدمات الإدارة العمومية:

أولا : الإختلالات وتوجيهات الإصلاح :

من خلال تحليلنا للوضعية الراهنة لحكامة المرافق العمومية بالمغرب، نعترف بوجود إختلالات في تدبير شؤون ومصالح المواطنين رغم تفعيل الرقمية بالإدارة العمومية المغربية، حيث الضعف في الأداء وفي جودة الخدمات المقدمة للمواطنين، ووجود التضخم الرقمي وقلة الكفاءة، صعوبات في الإستقبال، عدم الإجابة على شكايات وتساؤلات المواطنين، الشطط في استعمال السلطة والنفوذ، وتعقيد المساطر، وطول آجال منح بعض الوثائق الإدارية، وعدم التفعيل الأمثل للجهوية واللامركزية حيث أنه يوجد هدر زمني كبير لتقديم الخدمة العمومية، إضافة إلى أن النمطية في تدبير وتسيير الإدارة العمومية لا زالت قائمة. والأكبر من ذلك وجود ظاهرة هدر المالية العمومية، حيث نجد بعض أصحاب القرار بالإدارات العمومية يقررون إنشاء برامج لتدبير خدمة عمومية ويتم تنزيلها بجميع المصالح التابعة لها ولكن فعليا لا يتم العمل بها وتصبح في طي النسيان الرقمي، لأن جميع الإدارات العمومية بالمغرب لا تعتمد على مؤشر قياس أو تقييم الاثر (Evaluation d'impact) في مدى نجاعة وفعالية هذه البرامج الرقمية.

إن التوجيهات الملكية السامية لوضع خطة إصلاح شامل وعميق للإدارة العمومية كانت واضحة وصريحة، وذلك باعتبار الجهوية المتقدمة التي أصبحت واقعا ملموسا، حجر الزاوية الذي يجب أن ترتكز عليه الإدارة، في تقريب المواطن من الخدمات والمرافق العمومية ومن مركز القرار. والرفع من جودة الخدمات التي تقدمها للمواطنين، وتعميم الإدارة الالكترونية بطريقة مندمجة.

ثانيا : مبادئ تحسين خدمات الإدارة العمومية :

إن مؤشر قياس أو تقييم الاثر (Evaluation d'impact) بالنسبة لجودة الخدمة العمومية المقدمة، هو قائم على المبادئ الكبرى التي تضمن إحترام الحقوق الأساسية للمواطن – المرتفق (حكامة المرافق العمومية، تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، إحالة ذاتية رقم ١٣ / ٢٠١٣) والمذكورة في دستور المملكة المغربية ٢٠١١ وهي :

- **مبدأ المساواة**: يفرض مبدأ المساواة ألا يكون هناك أي نوع من الميز بين المرتفقين: يجب أن يتمكن كل منهم من الاستفادة من خدمات الإدارة، دون أن يعاني في ذلك صعوبة أو استصغارا بسبب وضعه الإجتماعي أو إعاقته أو مكان إقامته أو أي سبب آخر متعلق بوضعيته الشخصية أو الفئة الإجتماعية التي ينتمي إليها.

- **مبدأ الاستمرارية**: إن كل مرفق عمومي يجب أن يشتغل بطريقة منتظمة ودون أي انقطاع إلا ما تنص عليه القوانين الجاري بها العمل، وحسب حاجات المرتفقين وانتظاراتهم، حتى في المناطق القروية والأحياء في وضعية صعبة.
- **مبدأ التكيف والقابلية للتغيير**: حين تتطور متطلبات الصالح العام، فإن المرفق العمومي مطالب بأن يتكيف معها وأن يطابق التكنولوجيات الحديثة مع حاجات المرتفقين. وأمام هذه التطورات أو التغيرات، يتعين على السلطات العمومية القيام بإختيارات (إحداث أو حذف أو إعادة هيكلة بعض الوحدات)، ويمكنها أن تعلم المرتفق بضرورة الخضوع للتغييرات التي يقتضيها تكييف المرفق مع المصلحة العامة.
- **مبدأ الولوجية**: إن الولوجية والبساطة أساسيتان لكل مرفق موضوع لخدمة الجميع. ومن واجب الإدارة أن تجتهد في الإستجابة لطلبات كل المواطنين. ويسري الأمر نفسه على الولوجية الجغرافية. فمن واجب المرافق العمومية أن تعمل على تأمين تواجد إداري لها على جميع التراب الوطني.
- **مبدأ الحياد**: يضمن الحياد للجميع الولوج الحر إلى المرافق العمومية، ويقتضي تجرد الأعوان العموميين وحظر كل أشكال الميز القائمة على قناعات سياسية أو فلسفية أو دينية ونقابية أو مرتبطة بالأصل الإجتماعي أو الجنس أو الحالة الصحية أو الإعاقة أو الأصل العرقي.
- **مبدأ الشفافية**: تضمن الشفافية حسن سير المرفق العمومي، وتوفر للمرتفق إمكانية المطالبة بحقوقه. لكل مرتفق الحق في الحصول على المعلومات الخاصة بنشاط المرافق العمومية. ومن واجب الإدارة العمل على التواصل (عبر وسائل الإعلام والكتيبات والدلائل). إن الشفافية تفرض تقييما موضوعيا للنتائج، وقياس مدى النجاعة على كل مستويات الدولة، وإقرار المحاسبة. وهي ضمان لنجاعة المرفق العمومي ولكن أيضا لتحققه في الواقع.
- **مبدأ الثقة**: تفرض الثقة أن يتصرف الجميع، وفي كل الظروف، على أساس أنهم شركاء مخلصون لبعضهم. فالمرتفق له الحق في الأمن القانوني وفي الوثوق في علاقته مع الإدارة. وطرق وشروط اشتغال المرفق العمومي يجب أن تكون محددة بوضوح. كل قاعدة جديدة يجب أن تصاحبها إجراءات تتيح للمرتفق التكيف معها في أفضل الظروف.

يجب ان يعلم كل مسؤول عن المصلحة العامة في هذه البلاد، إن التحول من إدارة تقليدية الى إدارة رقمية لا يقتصر على ملء الإدارة بالحواسيب والأجهزة المعلوماتية المختلفة، بل يجب في الأول ان يتم هندسة القرار العمومي المحترم لجميع المبادئ المذكورة أعلاه دون إستثناء، كما يعلم الجميع إن الإدارة العمومية بالمغرب تحكمها الأعراف والتقاليد، وهي الطاغية في جل إجراءات ومساطر الخدمة العمومية وحتى ان القوانين، الدوريات والمناشير المنظمة لذلك تعمها الضبابية في التفسير، فنجد كل مسؤول بالإدارة العمومية يفسرها بناء على مزاجيته والدليل على ذلك نرى مصالح ادارية تنتمي لنفس القطاع الوصي ولكن إجراءات ومساطر غير موحدة.

إذن أمام كل هذه الوقائع التي نعيشها، كان لابد من التفكير في حلول ناجعة لتحسين الخدمة العمومية المقدمة للمواطن، وهذا ما سيتم التطرق له في المحاور التالية، حيث سنبين أنه بإستعمال تقنيات الذكاء الاصطناعي سيتم تجويد وتحسين الخدمات بالإدارة العمومية.

المحور الثاني – برنامج الذكاء الإصطناعي :CHATBOT

أولا : الشات بوت "ChatBot" ما هو !

مهندسة معلوميات روسية الاصل، تعيش بأمريكا إسمها "اوجينا كويدا" كثيرة التنقل والتجول يعني أنها مضطرة لإستعمال التكنولوجيا للتواصل مع زوجها عبر تقنيات الشات "Chat"، حدث وأن توفي زوجها، حينها قررت أنه يجب ان تواصل التحدث معه رغم وفاته،، فقررت تطوير تطبيق معلوماتي يعتمد أساسا على تقنيات الذكاء الإصطناعي و "AI: Artificial Intelligence"لتصل لذلك قامت بتجميع المقاطع الصوتية والرسائل النصية السابقة لها مع زوجها فأصبحت تعطي للتطبيق تلك التجميعات وهو يقوم بإخراج نظام متكامل يحاكي زوجها، فعندما تسأل الربوت الالكتروني فإنه يجيب كأنه زوجها.

والتطبيقات من هذا النوع منتشرة حاليا وتستعملها أغلب كبرى الشركات التقنية عبر العالم كفيسبوك، تويتر، لينكدان وغيرها، هذه التطبيقات تسمى بالشات بوت "ChatBot".

الشات بوت هو برنامج معلوماتي يقوم بالتواصل معك تلقائيا، ويسمى أيضا بالدردشة الآلية.

"bots"هي كلمة تقنية تستعمل غالبا في مجال التقنية والأنترنيت وغالبا في مجال الحماية والإختراق.

"ChatBots"هي برامج تفاعلية أساسها المحادثة النصية بين روبوت مبرمج ومستخدم بشري، لن ندخل في أمور تقنية معقدة، ببساطة هكذا يعمل الشات بوت: يتم تلقين برامج الشات بوت تعليمات برمجية لفهم اللغة البشرية. وباستخدام تقنيات الذكاء الإصطناعي يتم تجهيز وإدارة الحوار من وحي الخيال التقني للروبوت ويتم إرسال حوار قائم على ما أرسله المستخدم مبدئيا.

ثانيا: لماذا الشات بوت :CHATBOT

يستخدم غالبية مستخدمي الهواتف الذكية تطبيقات الوسائط الإجتماعية بنشاط مثل Facebook وInstagram وWhatsApp إنهم يحبون الراحة في استخدام هذه التطبيقات ويقل إحتمال استبدالهم بأي تطبيقات جديدة، لذلك، يعد دمج برامج الدردشة الآلية للخدمة العمومية في إحدى الأنظمة الأساسية التي يستخدمها المواطن – المرتفق بالفعل أفضل وأرخص من إنشاء تطبيق جديد.

إن أفضل جزء في استخدام chatbot هو أنه يمكنه تقديم الخدمة العمومية للمواطن على مدار الساعة دون توقف، ولا تحتاج إلى توظيف المزيد من المسؤولين التنفيذيين لتقديم الخدمة العمومية للمواطنين حيث يمكن لروبوتات الدردشة التعامل مع طلبات متعددة في وقت واحد. وهذا يضمن ألا يضطر المواطن – المرتفق للانتظار لفترة طويلة. والدليل على ذلك أن منظمة الصحة العالمية وضعت تطبيق شات بوت خاص بـ covid-19 عبر تطبيق واتساب للإجابة عن أسئلة المواطن العالمي بكل شفافية وموضوعية، وفعلا وصلت عدد الطلبات في الاسبوع الى ما يقارب ١٠٠ مليون طلب، وبفعل هذه التقنية الحديثة كانت تجيب منظمة الصحة العالمية على كل الأسئلة دفعة واحدة وعلى مدار الساعة ومن أي مكان في العالم. والأهم من كل هذا أن chatbot يحترم جميع المبادئ المذكورة أعلاه لتحسين خدمات الإدارة العمومية.

كل هذا يعطينا الحق في التفكير ووضع فرضية إمكانية ادماج تقنية الذكاء الإصطناعي chatbot في الإدارة العمومية لتحسين وتجويد الخدمة العمومية، وهذا ما سنكشف عنه في المحور التالي.

المحور الثالث– محاكاة تقديم خدمات عمومية بواسطة CHATBOT

أولا: شات بوت لدليل المساطر الإدارية

نعلم جيدا أن الإدارات العمومية بالمغرب عملت جاهدة لتقريب المعلومة للمواطن من خلال عدة وسائط إلكترونية إلا أنها لازالت لم تصل إلى الهدف المنشود والرضا التام للمواطن–المرتفق فمثلا رغم وضع موقع الكتروني www.service-public.ma خاص بتقديم المعلومات عن المساطر الإدارية لكل إدارة على حدى؛ لا أنها غير ملزمة للموظفين بالإدارة العمومية فلا زالت تخضع للمزاجية وايضا لتعدد المهام لدى الموظف العمومي ولسوء تدبير الموارد البشرية ببعض الإدارات العمومية كل هذا سيضع المواطن في حيرة من أمره، ولنكن واقعيين الأساس في رقمنة الخدمات العمومية هو سهولة الولوج اليها ولا تخضع لعامل المكان والزمان أي إحترام مبدأ الكونية في تأمين هذه الخدمة والحرية في الوصول اليها متى شاء، لهذا يأتي دور الشات بوت لحل جميع هاته المشاكل التي تعاني منها الإدارة العمومية.

برنامج شات بوت لدليل المساطر الإدارية، هدفه توفير المعلومة والمعرفة للمواطن – المرتفق عبر تطبيقات التواصل الاجتماعي التي يستعملها يوميا بواسطة هاتفه الذكي المتواجد معه بصفة دائمة. ومن جهة أخرى الإدارة العمومية تقدم هذه الخدمة على مدار الساعة دون كلل ولا ملل فقط على الإدارة المعنية توفير قاعدة بيانات لدليل المساطر والإجراءات نموذجية لكي يتم دمجها ببرنامج chatbot لتطبيقات التواصل الإجتماعي لكي تكن متاحة لدى المواطن وقت ما شاء في طلب المعلومة الإدارية التي تهمه، ويمكن للأجانب أيضا ان يتعاملوا مع هذه الخدمة باللغة التي يشاؤون حيث ان هاته البرامج تدعم جميع اللغات العالمية سواء كانت صوتية أو كتابية، إذن هنا تكمن سهولة التواصل والوصول الى المعلومة دون إحتكار ودون قيود.

لا يتوقف أداء برنامج شات بوت عند تقديم معلومات دقيقة. هو يمكنه حقا عمل الأفضل. على سبيل المثال، يمكن أن يساعد المستخدم على ملء نموذج طلب مهما كانت طبيعته. يكفي أن يكون لديه مجموعة من الأسئلة والأجوبة لجمع جميع المعلومات اللازمة حول المستخدم في هذه الحالة.

وبالتالي فهو قادر اليوم على أداء مهام أكثر صعوبة مثل إرسال نموذج طلب. ولذلك فإن إستخدام برنامج شات بوت لتسهيل الإجراءات الإدارية هو خيار واقعي. إن الحصول على معلومات على موقع رسمي ليس بالأمر السهل حقًا. من الضروري أخذ الوقت الكافي للتشاور مع جميع الأقسام وجميع الخدمات الموجودة على المنصة. أي هناك هدر زمني كبير للحصول على المعلومة. بمساعدة برنامج شات بوت، أصبح من الممكن للمستخدم الآن الوصول السريع إلى المعلومات التي يبحث عنها. للقيام بذلك، ما عليك سوى

إدخال كلمة رئيسية للحصول على معلومات دقيقة في وقت قياسي. فلماذا لا نستخدمها على مستوى جميع الإجراءات الإدارية لجعل الحياة أسهل للمواطنين وتجنبهم مضيعة كبيرة للوقت؟ بطريقة بسيطة، يمكن أن يكون برنامج شات بوت بمثابة دليل للمواطن حتى يتمكن بسهولة من العثور على الإجراء الذي يجب اتباعه.

مثال شات بوت لإنشاء الشركات، هدفه الإجابة عن الأسئلة المتعلقة بإنشاء الشركات، توضيح كافة المساطر المتعلقة بذلك (المساعدة، الالتزامات الإجتماعية، تسجيل العلامات التجارية، الاستيراد / التصدير، الضرائب، الخ...)، وبعدها يتم دمج هذا البرنامج بتطبيقات التواصل الاجتماعي واتساب وفايس بوك وانستغرام، ووضعها رهن إشارة المواطن – المرتفق على مدار الساعة ٢٤ / 24ساعة و٧ أيام / ٧ أيام.

ثانيا : شات بوت لخدمات الإدارة القضائية

إن مواقع الإدارة القضائية المعدة لتأمين خدمات محاكم المملكة، لا زال المتقاضي يلقى صعوبة في التواصل معها مباشرة، وتتطلب جهد كبير للوصول الى المعلومة التي يريدها، وأنها لا تحترم المبادئ الكبرى المذكورة أعلاه، وخصوصا مبدأي الولوجية والإستمرارية، فلابد من الإدارة القضائية أن تستغل البنية التحتية الرقمية للمغرب وخصوصا برامج التواصل الإجتماعي لكي ترفع من كفاءة وجودة خدماتها.

لبناء برنامج شات بوت لخدمات الإدارة القضائية يتطلب تكوين قاعدة بيانات تضم هوية كاملة للمواطن – المتقاضي، لكي يتم تدريب البرنامج على تمييزهم بشكل صحيح وتكوين المعرفة عن كل مواطن – متقاضي. كيف ذلك يجب على كل متقاضي أن يدلي بالهوية الرقمية الخاصة به مثلا الشخص الذاتي أو المعنوي رقم بطاقة تعريفه الوطنية ورقم هاتفه معا، لكي يتم تخزينهم بقاعدة بيانات المحكمة الرقمية، وبهذا كلما اضيفت أي معلومة خاصة بهم يتم تخزينها في قاعدة بيانات برنامج الشات بوت، حيث أنه عندما يريد المتقاضي تتبع مآلات ملفاته، يمكنه التواصل مع شات بوت لخدمات الإدارة القضائية عبر تطبيق الواتساب أو texto العادي وذلك بمجرد إرسال رقم الملف الوطني للملف المراد معرفة إجراؤه، فيبدأ البرنامج بالتحقق من هوية طالب الخدمة تلقائيا من خلال رقم بطاقة تعريفه ورقم هاتفه، فاذا كانت الهوية صحيحة يجيبه بآخر إجراء في الملف ويعتبر مبلغ تبليغا صحيحا تلقائيا(حل إشكالية التبليغ)،

ويضمن ببرنامج تدبير الملفات القضائية، وكل هذا دون تدخل للموارد البشرية (دواء لظاهرة الإرهاق الوظيفي)، أما إذا كانت الهوية غير صحيحة، يجيبه البرنامج الآلي بإجابة خاطئة وأنك غير ذي صفة في الملف المطلوب. كما أنه يمكن للمواطن أن يتأكد بواسطة هويته الرقمية المدلى بها لدى المحاكم من وجود أحكام ضده أو غرامات بمجرد تواصله مع البرنامج وذلك بإرسال رقم بطاقة تعريفه الوطنية من رقم هاتفه الشخصي وبمجرد ان يتأكد البرنامج الآلي من صفته، من خلال قاعدة البيانات المعدة سلفا، يخبره بجميع الأحكام والغرامات التي تخصه والمضمنة بجميع محاكم المملكة ويجيبه بعبارة لقد تمت الإجابة عن طلبك بنجاح وسيعتبر هذا تبليغا صحيحا وعليك الإلتحاق بهذه المحاكم في أقرب الآجال قصد تأدية ما بذمتكم وبخصوص حقوقكم في استعمال الطعون يمكنكم إرسال طلب آخر قصد الإجابة عليه. أي أن هذا البرنامج هو نظام شامل ومانع يخبر المواطن بحقوقه في التقاضي أمام المحاكم وفي نفس الوقت واجباته تجاه الإدارة القضائية. إن كل ما ذكر هو تصور عن مشروع فعال وواقعي.

إن استعمال هذه التقنيات الحديثة بشكل فعال بالإدارة القضائية ستحل العديد من الاشكاليات التي يعرفها مرفق الإدارة القضائية منها التبليغ والتنفيذ وتقديم الخدمات المتكررة، والأكثر من ذلك سيساهم شات بوت في نشر المعرفة القانونية عبر ربوع المملكة، وتوحيد إجراءات محاكم المملكة المغربية.

خاتمة:

باختصار، يعد برنامج الذكاء الإصطناعي شات بوت وسيلة ممتازة لجعل الخدمة العامة أكثر كفاءة وتسهيل التفاعل مع مستخدميها. ويعد إنشاء هذا البرنامج مفيداً للمواطنين كما هو مفيد للموظفين الإداريين. وهي قادرة على تنفيذ هذه الإجراءات المتكررة والمستهلكة للوقت. وبالتالي فإنه يجعل من الممكن تسهيل خفض التكاليف الناتجة عنهم.

نتائج البحث: أضفى البحث الى عدة نتائج نلخصها في الاهتمام بتحليل البيانات والبيانات الضخمة أصبح ضروري بالإدارة العمومية، وتحسين خدمات الإدارة العمومية رهين بالابتكار الرقمي.

التوصيات والاقتراحات:

- ارسال نموذج المشروع " شات بوت لخدمات الإدارة القضائية " إلى وزارة العدل.
- إعطاء أولويات لريادة الأعمال الإجتماعية الرقمية التي تحقق القيمة الإجتماعية لأفراد المجتمع.
- احداث مكاتب مختصة بهندسة القرار العمومي قبل رقمنته.

- اعتماد قياس مؤشرات تقييم الأثر للبرامج الرقمية التي تقدم الخدمة العمومية.

المراجع:

- دستور ٢٠١١ للملكة المغربية.
- خطابات جلالة الملك محمد السادس نصره الله وأيده.
- الخطة الوطنية لإصلاح الإدارة ٢٠١٨-٢٠٢١.
- حكامة المرافق العمومية، تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، إحالة ذاتية رقم ١٣/٢٠١٣. www.cese.ma
- تقارير للمجلس الأعلى للحسابات – المغرب –.

- Building an Enterprise Chabot: Work with Protected Enterprise Data Using Open Source Frameworks-2019 by Abhishek Singh, Karthik Ramasubramanian, Shrey Shivam.
- Le Maroc à l'horizon 2040 « Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique » -Jean-Pierre Chauffour- banque mondiale.

الموهبة استراتيجية الصمود في عصر التحديات

د. فادي محمد الدحدوح
خبير في البحث العلمي والدراسات

في أحد التصريحات الإدارية الهامة لأكثر قادة الأعمال شهرة (جاك ويلش) الرئيس التنفيذي المتقاعد لشركة جنرال إلكتريك، قال: إن الخطأ الاستراتيجي الذي يقع فيه المديرون هو أنهم يحاولون تنفيذ استراتيجيات الجيل الثالث بوسائل الجيل الثاني، وعقلية الجيل الأول..!

انطلاقا من ذلك يمكن القول أن الدول المتقدمة أدركت بفاعلية الأهمية المتنامية لإدارة المواهب بكفاءة وفاعلية، وتعاملت معها في ضوء فلسفة ونظم إدارة الموهبة؛ ولكن مؤسساتنا العربية ما زالت تفتقر إلى الوصول للنموذج المتكامل للتعامل مع إدارة المواهب العربية، ولا سيما مع تركيز مؤسساتنا المختلفة على إدارة التهديدات بقياس الفجوة في الأداء والعمل على علاجها من خلال برامج التدريب والتطوير، وبالتالي تحقيق مستوى الأداء المقبول وتتجاهل إدارة الفرص التي تحتاج جهد وتكلفة أقل وهي التي تعمل على تحقيق التميز والإبداع عن طريق إدارة الموهوبين.

تعتبر الموهبة قضية العصر، إذ أن العصر الذي نعيشه الان هو عصر علم وتقنية ونبوغ معرفي وتقدم مذهل يعتمد في أساسه على تخطي الحواجز وتغيير المألوف وابداع جديد متطور دائمًا، كما أنه عصر ملئ بالأحداث ومختلف الأزمات والكوارث على اختلاف أشكالها، ولا يتسنى ذلك للمجتمعات النامية إلا بالاعتماد على دور كل فرد من أفرادها عامة والموهوبين خاصة، فتقدم الأمم ورقيها مرهون بتقدم فكرها ونتاجها العلمي.

ونقصد بإدارة المواهب هو القيام بتنفيذ استراتيجيات متكاملة أو أنظمة مصممة لتحسين عمليات توظيف وتطوير الأشخاص والاحتفاظ بذوي المهارات المطلوبة والاستعداد لتلبية الاحتياجات التنظيمية الحالية والمستقبلية، وللحصول على الأفراد المناسبين في الوظائف المناسبة، وفي الوقت المناسب، ولتحقيق أفضل النتائج المتوقعة علينا بناء عملية إدارة المواهب الاستراتيجية بشكل دقيق.

ويكمن التحدي بكيفية خلق البيئة التي تمكن دمج وتشجيع المواهب داخل المؤسسة، والتركيز على الإبداع وتحقيق الرفاهية والرضا أكثر من أي شيء آخر، وأيضا التركيز على خلق إطار جوهري يتم من

خلاله معرفة من هم أفضل الناس الذين يجب أن يستمرون ويبقون في المؤسسة، وقد أكدت التجارب العالمية في أن بعض الدول التي ركزت جهودها على انشاء المشروعات الصناعية الضخمة واستيراد التكنولوجيا الحديثة، وأهملت الاهتمام الحقيقي والجاد بإدارة المواهب لم تفلح في تحقيق أي تقدم اقتصادي أو أن تتبوأ مكانة متميزة ومنافسة بين الدول ومنظمات الأعمال.

إن الفكرة الرئيسية لإدارة المواهب هي تطوير الموارد البشرية اللازمة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة، من خلال بذل الجهود لتناسب إمكانات ومهارات العاملين مع حاجات العمل الحالية، ولقد كشفت "بي دبليو سي" الشرق الأوسط عن نتائج أول استبيان لها حول إدارة المواهب والذي حمل عنوان "الاستراتيجية والموهبة والقيادة". وتناول الاستبيان مسألة التحديات التي تواجه المتخصصين في مجال الموارد البشرية بالمنطقة وشمل ٢٤٨ مديراً لقسم الموارد البشرية في منطقة الشرق الأوسط. ووجدت بي دبليو سي أن لدى بعض الشركات في المنطقة صلة استراتيجية بين أهدافها وممارسات إدارات الموارد البشرية.

لقد أصبحت المجتمعات على اختلاف درجات تقدمها تولي أهمية كبرى لرعاية الموهوبين والمتفوقين، فأولئك يمتلكون قدرات متميزة يجب متابعتها وتنميتها، وهم يمثلون قطاعًا مهمًا في القوى والإمكانات البشرية، فالتفوق والموهبة يعدان من أهم أسس التقدم الحضاري، وعاملا مهم في تقدم الإنسان المعاصر، وفي مواجهة مشكلات حياته الراهنة وتحديات مستقبله.

ويمكن القول بأنه مع ازدياد شدة التحديات المعاصرة على المؤسسات، فرضت مهام جديدة على إدارة الموارد البشرية والقيادة الاستراتيجية للمؤسسات لعل أكثرها حرجًا وأهمية هو جذب واستقطاب نوعية جديدة من الموارد البشرية تتميز بدراية ومعرفة عالية وقدرة متميزة فيما يعرف بإدارة الموهبة، ويرى العديد من علماء الإدارة أن تحقيق النجاح في القرن الحادي والعشرين يتطلب إحداث تغيرات جوهرية في فلسفات العمل وأنظمته وسياساته، وأن النجاح في الظروف الحالية والمستقبلية يستلزم مزيجًا من القدرات المميزة التي تساعد على تحقيق الابتكار والجودة والمرونة والإبداع والمنافسة.

جائحة كورونا ومستقبل الموارد البشرية: من محنة إلى منحة

د. أسامة عبود

باحث دكتوراة جامعة عين شمس

يبدو أن فايروس كورونا (كوفيد-١٩) لن ينتهي قريبًا ... وهو ما يجعل العلماء يتنبئون بأن الموجة الثانية للفايروس ستكون أصعب من الأولى لذلك لا نحتاج إلى استطلاع لندرك بأن فايروس كورونا قد أصبح مصدر القلق الصحي الأول في جميع أنحاء العالم، ويبدو أن جائحة كورونا قد تكون مفيدة لمستقبل الموارد البشرية.

لذلك فلا بد من رسم خارطة طريق متوازنة للحفاظ علي الدور الاستراتيجي للموارد البشرية في تحقيق الأهداف التنظيمية، حتى إذا كان الوقت قد حان لرفع القيود المفروضة حيث لم يتغير شيء يذكر منذ بدء عمليات الإغلاق في مارس ٢٠٢٠ لكن التقارير الواردة من العديد من الدول لا تزال تشير إلى أعداد كبيرة من الحالات الجديدة كل يوم وليس لدينا علاج متاح على نطاق واسع أو لقاح للوقاية من المرض وما زال فيروس كرونا يمثل تهديداً كبيراً وهو يفوق أي تهديد سبق أن تعرضنا له في العصر الحديث، هذا بالرغم من الاخبار التى تشير إلى البدء بإعادة فتح العديد من الأنشطة الاقتصادية فقد بلغت معدلات البطالة في الولايات المتحدة الآن ١٤.٧٪ وهو أسوأ معدل منذ أزمة الكساد الكبير، ومما لا شك فيه أن أولويات الموارد البشرية سوف تتغير بشكل كبير خلال الفترة القادمة وسوف يتم التركيز على أدوات وإستراتيجيات أكثر ديناميكية وفعالية ومرونة لتحقيق الأهداف التنظيمية وفيما يلي سنعرض أفكاراً هامة للاتجاهات الحديثة للموارد البشرية وتطبيقاتها التي سوف يتم التركيز عليها بشكل أساسي ومكثف خلال الفترة القادمة التي ربما ستكون هي بداية انطلاقة جديدة أكثر اعتمادية لنظام الموارد البشرية الحديث:

تبني الصحة التنظيمية ورفاهية العاملين:

الصحة التنظيمية مفهوم مستمد من الاعتراف بأن أماكن العمل هي المصدر الرئيسي للمشاكل الصحية والعقلية والبدنية المرتبطة بالضغوط، والمنظمة الصحية هي المنظمة التي تسعى جاهدة للقيام بجهود استثنائية ومنهجية مقصودة لمضاعفة رفاهية وإنتاجية الأفراد للحد الاقصي، من خلال توفير وظائف

واضحة المعنى ومصممة بشكل جيد من خلال توفير بيئة إجتماعية وتنظيمية داعمة، وفرص عادلة بغرض تحسين المسار الوظيفي والحياة العملية.

ولوحظ في المنظمات التي تتبنى الصحة التنظيمية ورفاهية الموظفين أن مشاركتهم التنظيمية تزيد بمقدار ثمانية أضعاف، وترتفع إنتاجيتهم ثلاثة أضعاف، وتقل أرجحية مغادرة العمل خلال عام بمقدار أربعة أضعاف نسبة الى المنظمات التى لا تتبنى فكر الصحة التنظيمية والرفاهية كأولوية، فالبيئة التنظيمية تؤثر بشكل كبير وواضح على صحة الموظفين العقلية والبدنية، فالهدف هنا تحسين ظروف العمل في ظل معطيات وتحديات البيئتين الداخلية والخارجية للمنظمة وتعظيم نقاط القوة من أجل مواجهة التحديات والتهديدات وتحويلها لفرص يمكن الاستفادة منها وتعظيم المنفعة للجميع، وتكون مصدر تحفيز وتعلم، ففي ظل هذة الجائحة طورت العديد من المنظمات صاحبة الفكر الواعي من أسلوبها وقدرتها الإدارية وحولت التحديات والتهديدات إلى فرص واعدة للنمو وفي نفس الوقت اكسبت العاملين العديد من المزايا والدعم والرفاهية من خلال:

- اعتماد كثير من الوظائف على أسلوب العمل المرن سواء من المنزل أو حتى من أماكن خارج الإقليم وعدم الالتزام الدقيق بمواقيت العمل الرسمية والتقيد الحرفي بالإجراءات واللوائح الرسمية في العمل لكثير من الوظائف، أو تغيرها لتكون أكثر مرونة وفعالية والتركيز على جودة وحجم المخرجات وليس على الكيفية أو الإجرائية المتبعة.
- الإعتماد بشكل أكبر على الاجتماعات عن بعد بإستخدام البرامج الذكية وشبكات التواصل،
- الإعتماد بشكل أساسي على دعم النظام الصحي والتأميني للعاملين.
- توفير إرشادات وإجراءات لاسلوب صحي وعلاجي وقائي متبع ومستدام.
- دعم وتشجيع فرق العمل ذاتية الإدارة ليكون لكل منتج أو خدمة فريق خاص به يعمل في تناغم وانسجام تام وتوافق مع الأهداف العليا للمنظمة.
- إعتماد نظام مالي أكثر مرونة وتقنية والتركيز بشكل أساسي على الخدمات المالية الإلكترونية.
- إستخدام تقنيات التدريب والتطوير عن بعد لتنمية المهارات والقدرات.
- بالإضافة الى تشارك المعرفة وتوثيقها ونشرها ونقلها إلكترونيًا بما يسمح بالتواصل والتفاعل مع من يقدمها.

والصحة التنظيمية هي أن تعمل كل مكونات المنظمة وعلى رأسها البشر بالإضافة إلى الخامات والآلات بأسلوب متناغم، لتحقيق هدف مشترك يحدده الهدف والرسالة المشتركة للمنظمة والتي تحددها المنظمة بنفسها من وقت إلى آخر، وبرزت أهمية الإعتماد على التقنية الحديثة والتحول الرقمي في كافه العمليات التشغيلية والتركيز على الميكنة الكاملة وشبه الكاملة للعمليات الإنتاجية في إدارة العمل باعتبارها داعم أساسي وهام لتحقيق النجاح والتميز فحينما تعمل جميع الموارد بشكل متناسق وخلاق تحقق الأهداف التنظيمية، يقال في هذة الحالة؛ إن المنظمة صحية، وهنا يبرز أهمية أن تكون هناك بنية تحتية قوية وفعالة للإتصالات وتقنية المعلومات منتشرة ورخيصة كأهم المقومات الرئيسة لدعم الاستثمار والنمو لدى الدول التي تريد النجاح والمنافسة وأن يكون لها مكانة في المستقبل، وأن يكون هناك بساطة وانسيابية في انتقال واستقطاب وجذب الموارد البشرية المتميزة ومشاركة المعرفة ورأس المال الفكري.

إضافة إلى ذلك يعتبر الابتكار والإبداع جزء لا يتجزأ من المنظمات الصحية تنظيميًا، فالابتكار هو قدرة المنظمة على إدارة وتطوير السلع والخدمات الجديدة، والقدرة على تحقيق النجاح وتطوير ميزات تنافسية مستدامة وتطوير تقنيات مبتكرة لمواكبة التغير التي هي جزء أساسي لتطور مفهوم الصحة التنظيمية، مع الحفاظ على إبقاء العاملين في حالة من التفاؤل والولاء للمنظمة وبالأخص في مواجهة الصعوبات والتحديات، فمعنويات الموظفين عنصر أساسي في كل منظمة، حيث يتفق إرتفاع المعنويات مع الرضا الوظيفي والمجهود الكبير في العمل والإبداع والمبادرة، والإحساس بالفخر في مكان العمل، والالتزام للمنظمة، والرغبة في تحقيق أهداف الفريق على الأهداف الشخصية والانسجام والتعاون مما يحسن أداء المنظمة.

فالصحة التنظيمية هي قدرة المنظمة على العمل بكفاءة وتحسين الكفاءة الداخلية للموظفين والأقسام، والتكيف على التغيرات في البيئة الخارجية لتحقيق التنمية المستدامة وإرضاء الموظفين وضمان رفاهيتهم وتحصيل منفعة إجتماعية جديدة.

وصف ويلسون (Wilson، etal، 2004) المنظمة الصحية؛ بأنها منظمة تؤسس للعمل على تعزيز وحفظ حالة الرفاهية البدنية والذهنية والإجتماعية لعامليها، وهو ما يترجم إلى كفاءة وأداء أفضل في العمل.

فالحالة الصحية للمنظمة تنشأ حينما تساهم خصائص العمل في تكوين الرفاهية النفسية والبدنية الصحية، فأذا كان الموظفون واقعين تحت ضغط الإجهاد فأنه قد يؤثر على الصحة التنظيمية، مما يقلل من قدرة المنظمة على المواكبة وبالتالي فإن ثمة عامل مهم آخر يؤثر على صحة المنظمة وهو الظروف التي تقلل الإجهاد، وظهر هذا لدرجة أن الكثير من الشركات والمنظمات سمحت لموظفيها بالإعتماد على الملابس الرياضية والأزياء المريحة أكثر من الملابس الرسمية المعتادة، بالإضافة إلى عوامل أخرى مثل التمكين النفسي وهو إحساس العاملين بإمتلاك سلطة إتخاذ القرار، وثمة عاملاً آخر يساهم في رفاهية الموظفين والصحة التنظيمية وهو التواصل المفتوح والفعال والسريع بين موظفي المنظمة وذلك يمكن أن يتم من خلال إستخدام البرامج الإلكترونية وبرامج التواصل الاجتماعي وشبكات الفيديو كونفرانس كذلك شمل التواصل الفعال والمباشر مع المستهلكين والعملاء من خلال دعم شبكات التواصل الاجتماعي والتطبيقات المختلفة والدعاية الإلكترونية وتفعيل البيع المباشر عبر الإنترنت من خلال عرض المنتجات والخدمات ومواصفاتها وطرق الدفع والتحصيل الإلكتروني والتوصيل للمنازل من خلال الشركة أو من خلال المتاجر الإلكترونية.

فرق العمل ذاتية الإدارة:

يُعد رضا الفرد وانخراطه في العمل جزء أساسي من القيم الجوهرية التي تقود لتنمية المنظمة، وتخلق المنظمات التي تعزز هذه القيمة الجوهرية توافقًا بين احتياجات الأفراد احتياجات العمل وغالبًا يؤدي هذا التوافق لوجود منظمة فعالة وأفراد راضين ومتحمسين في عملهم ولديهم شعور بروح ملكية أعمالهم والفخر بها.

تعتبر فرق العمل ذاتية الإدارة self-managed work teams SMWT إحدى المبادرات الإدارية التي تساعد على تعظيم المشاركة والانخراط في العمل من جانب الإنتاجية والجودة ومن حيث الاقتصاد في التكاليف من جانب آخر.

ويتفق الكتاب والباحثين على أن جوهرها يتمثل في كونها:

"مجموعة من الأفراد مسؤولة مسؤولية كاملة عن إنجاز مهام معينة مثل تصنيع منتج أو تقديم خدمة ما، وصنع القرارات اللازمة لإتمامها من تحديد المهام وأساليب الإنجاز وترتيب وجدولة المهام وعقد الاجتماعات بين أعضاء الفريق لحل مشكلات العمل وكذلك الاهتمام بطرح القضايا الشخصية.

لذلك اتجهت الكثير من الشركات إلى تقسيم الإعمال إلى وحدات مستقلة حسب المنتج أو الخدمة تعمل مستقله ومتناسقة مع بعضها البعض في ظل الإستراتيجية العامة للشركة، ففي ظل أزمة طارئة مثل جائحة كورونا قد يبدو إدارة فريق عمل أو قسم أو شركة بأكملها أمراً مرهقًا في البداية، ولكنه قد يصبح في غاية الفعالية في حال استخدام الأدوات والاستراتيجيات المناسبة التي تساعدك على التواصل بانتظام مع فريق العمل وإدارته بفعالية، مثل:

- تقنيات التواصل: احرص على توفير أدوات المحادثة لكافة الموظفين في شركتك، مثل Hangouts، Teams، Slack، WhatsApp، Google due.
- تقنيات مشاركة البيانات: مشاركة البيانات مع الموظفين ضروري لإنجاز مهام العمل، فاحرص على إتاحة وصول كافة الموظفين للبيانات المهمة عبر استخدام الأدوات المناسبة مثل Google Drive، DropBox، وغيرها. ولكن تذكر بأن تطلب من الفريق التقني بالحفاظ على أمن البيانات وإتاحة البيانات السرية للأشخاص المصرّح لهم فقط لتجنب أي خرق أمني.
- الاجتماعات عبر الفيديو: من الضروري بأن تتواصل مع فريق عملك بشكل منتظم كما لو أنك متواجد معهم في المكتب. يمكنك تنظيم الاجتماعات عبر الفيديو لإجراء جلسات الحوار وتبادل الملاحظات والآراء ومتابعة تقدم العمل بشكل يومي، حيث تتوفر العديد من الأدوات التي تتيح لك القيام بذلك مثل Skype،،Google meet Hangouts، Zoom.
- تقنيات إدارة المشاريع: قد تصبح الأمور معقدة للغاية عند العمل على مشاريع تجمع بين أكثر من فريق عمل، لذا من الضروري توفير تقنيات إدارة المشاريع لجميع موظفيك مثل Trello، Asana، Jira.

المراجع:

- Wilson dejoy et al، Work characteristics and employee health and well-being: Test of a model of healthy work organization،2004.

أي دور للبنك في الاقتصاد الإسلامي ؟

د. عبد الغني العمومري

دكتوراه في فقه المعاملات

جامعة سيدي محمد بن عبد الله - أستاذ التعليم الثانوي، أكاديمية فاس- مكناس

لقد أساء البعض إلى الاقتصاد الإسلامي وجعلوه اقتصادا جشعا يبحث عن المال والاغتناء السريع، بل عجزوا عن إيجاد اقتصاد إسلامي حقيقي دون تقليد الاقتصاد الغربي، ونسوا أن الاقتصاد الإسلامي اقتصاد رحيم، يرحم الفقير قبل الغني، والمعسر قبل الموسر، والمصلحة العامة قبل الخاصة، ويمنح الأمان والائتمان في ظلال المبادئ العامة للشريعة بعيدا عن الربا المحرم وعن باقي المنهيات في باب المعاملات المالية.

لذلك ينبغي الوقوف على مكونات الاقتصاد الإسلامي وقوفا دقيقا لمعرفة حقيقة معاملاته في ظل التطور السريع لأعمال المال والاقتصاد في العالم.

وإذا كانت البنوك الإسلامية الأكثر تمظهرا في الاقتصاد الإسلامي بما تقدمه من خدمات للعملاء والمجتمع، فإن الأمر يتطلب الوقوف على هذه المؤسسة وقوفا تحليليا يتطرق إلى معرفة حقيقتها الاقتصادية وما تقدمه من خدمات للأفراد والمجتمع والدولة، حتى نتمكن من توجيهها التوجيه الصحيح لخدمة المبادئ والمقاصد العامة للاقتصاد الإسلامي.

وتقتضي منهجية البحث أن أعرف أولا ما هو البنك وتاريخ نشأته؟ ثم أتطرق ثانيا إلى وظيفته الاقتصادية؟

ما هو البنك؟

ليس من السهل وضع تعريف للبنك يجمع أوجه نشاطه التي يقوم بها، فهي شديدة التنوع والاختلاف، شديدة القابلية للتشكل والتطور. إلا أن البنك في فكرته الأولى تاجر نقود[1]. فهو الوسيط بين الرأسمالي الذي يودع المال، وبين التاجر الذي يحتاج إلى ائتمان البنك لمباشرة أعماله التجارية، فيقرضه البنك هذا المال. ومن هذه الفكرة المبدئية الأولى تتفرع عمليات البنوك إلى عمليات الائتمان المختلفة التي تقتضيها

[1] CREDIT ET BANQUE, Louis Baudin, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 3eme édition, 1962, P:115.
Les banques sont les agents du crédit ; elles créent, elles distribuent, elles gèrent ce dernier. Leur métier est de faire le commerce de l'argent en général.

الظروف الاقتصادية، كالتجارة الداخلية والخارجية، وتمويل المشروعات، والتأثير في كمية النقود، وبذلك السيطرة على الاقتصاد القومي وتوجه[1].

ومن شروط تسمية المنشأة بنكا أن يتلقى الودائع النقدية من الجمهور، وهذا العمل يجعله يختلف عن المؤسسات المالية التي تعمل بأموالها الخاصة، مما يبرر إخضاع البنوك لرقابة حكومية صارمة[2].

تاريخ البنك

ظهر البنك بشكله البدائي منذ ظهور النقود، فقد عثر المؤرخون على أقدم محاولة لتحريم الربا الفاحش في عهد الملك بوخوريس من الأسرة الرابعة عشر في القرن الثامن قبل الميلاد. كذلك عثروا على آثار تشريعية غاية في القدم عند البابليين تدل على ازدهار تجارة النقود. إلا أن عمل الصيرفي في ذلك الوقت كان مقتصرا على الإقراض بفائدة إلى أجل وعلى الإيداع في صورته البدائية[3].

وتطورت أدوار البنك إلى الميدان التجاري بتطور التجارة في العصر الوسيط، ولما استحال نقل النقود وصرفها، ظهرت الأوراق التجارية وأولها الكمبيالة في القرن الثالث عشر، وبذلك فقد ساهم ظهور هذه الأوراق البنوك في القيام بدورها في الائتمان[4]، الوظيفة الجوهرية للبنوك اليوم[5].

والذي يميز البنك أنه يتلقى قروضا (في صورة ودائع توفير أو شهادات استثمار أو شهادات إيداع أو حسابات جاري أو غير ذلك)، ثم يستثمر هذه القروض لحسابه الخاص لا لحساب المقرضين، ويترتب على ذلك أن البنوك تمنح لمقرضيها فوائد[6].

ولذلك فإن الوظيفة الرئيسية للبنوك التجارية تتمثل في منح الائتمان لآجال قصيرة وآجال متوسطة، وهي بذلك تشبع حاجة الصناعة والتجارة إلى الائتمان، وتسهل بذلك إتمام العمليات التجارية والمالية والصناعية وتساعد على ازدهارها. ولا تستطيع الغالبية من البنوك أن تؤدي هذه الخدمات باستعمال مواردها الخاصة دون غيرها، والغالب أن تستعين بأموال الغير التي تأتيها في صورة ودائع أو حسابات دائنة.

---

1 - القانون التجاري وعمليات البنوك التجارية، علي البارودي، دار المطبوعات الجامعية، 2001م، ص270

2 - عمليات البنوك من الوجهة القانونية، علي جمال الدين عوض، طبعة مكبرة، 1993م، 1/8.

3 - القانون التجاري وعمليات البنوك التجارية، مرجع سابق، ص 272. انظر كذلك: "BANQUE ET CREDIT"، مرجع سابق، ص 115.

4 - القانون التجاري وعمليات البنوك التجارية، مرجع سابق، ص 272.

5 - عمليات البنوك من الوجهة القانونية، علي جمال الدين عوض، مرجع سابق، 1/5.

6 - عمليات البنوك من الوجهة القانونية، مرجع سابق، 1/9.

ومعنى ذلك أن العمليات الإيجابية للبنوك، وهي منح الائتمان، تسبقها عمليات سلبية هي تلقي الودائع، وهذه العملية الأخيرة تسمح للبنك بالحصول على الأموال اللازمة التي يقرضها للغير والتي يعتمد عليها في نشاطه اعتمادا شبه كلي. أما موارد البنك الخاصة فهي تلعب دورها الطبيعي كضمان لالتزامه تجاه المودعين وغيرهم، ولكنها لا تعد مادة للإقراض.[1]

البنك الإسلامي:

لا اختلاف من حيث المبدأ للبنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية لأنها أيضاً تعمل على تجميع المدخرات وتحويل الأموال المكتنزة إلى طاقات توظف لصالح قضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية[2]. وتتخذ الودائع في البنوك الإسلامية نفس هيكلة الودائع في البنوك التقليدية مع اختلافات يمكن ذكرها كالآتي:

- إذا كانت الحسابات الجارية تتخذ شكلا وازنا في البنوك التقليدية فإنها في البنوك الإسلامية يتحول جزء منها إلى حسابات الاستثمار بغية الحصول على العائد[3].
- تختلف حسابات الاستثمار في البنوك الإسلامية عن التقليدية، فالبنك الإسلامي لا يلتزم مسبقا بإعطاء نسبة ربح معينة بل يشارك العميل البنك في الربح والخسارة[4].

وبالمقارنة بين البنك التقليدي والبنك الإسلامي فإنهما يتحدان في تجميع المدخرات من المودعين وتشغيلها لخدمة الصالح العام مع اختلاف في كيفية هذا التشغيل.

وقبل الحديث عن تشغيل المدخرات في أوجه الاستثمار العامة، يقتضي الأمر الحديث عن الودائع البنكية وهل يحق للبنك أن يقوم بتجميع المدخرات وتشغيلها وما هو التكييف الفقهي لهذه المدخرات هل ودائع أم قروض؟

كما ذكرت سابقا هو تاجر يقوم باستغلال أموال المدخرين في الإقراض بفائدة بالنسبة للبنك التقليدي أو في الاستثمار المشروع بالنسبة للبنك الإسلامي. فهل يجوز للبنك أن يستثمر أموال المودعين إذا اعتبرنا أن المدخرات ودائع؟ وهل يجوز إقراض التاجر إذا اعتبرنا أن المدخرات قروض؟

التكييف القانوني للوديعة

---

[1] - عمليات البنوك، مرجع سابق، 1/32.
[2] - البنوك الإسلامية، محمود الأنصاري، ص43.
[3] البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص44.
[4] - البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص45.

اختلفت الآراء فيما يتعلق بتكييف عملية إيداع النقود في البنك، وهي كلها تتردد بين الفكرتين الأساسيتين اللتين تتضحان معا في هذه العملية بدرجات في كل حالة، وهما فكرة الحفظ التي تجعل من العقد وديعة، وفكرة استغلال البنك للمبلغ تميل بالعقد إلى القرض أو القراض[1].

فاعتبار المبلغ المودع وديعة لا يتفق مع النتائج المترتبة على الإيداع. ومن بينها مثلا وقوع المقاصة بين ما يودعه العميل وما يترتب في ذمته من ديون للبنك، بينما الأصل في الوديعة ألا تخضع للمقاصة.

ولذلك فإن المبادئ العامة لا تنطبق على الوديعة المصرفية، لأن البنك لا يقصد أبدا الحفاظ على الوديعة بل يقصد استخدامها على أن يرد مثلها كما أن القانون يلزمه أن يردها بمثلها عند الهلاك[2]. ومن بينها أيضا أن البنك يستعمل الوديعة لمصلحته، فيقوم بتشغيلها.

ويرى آخرون أنها وديعة شاذة، وفكرة الوديعة الشاذة التي تقترب من فكرة القرض. إذ بمقتضاها يلتزم المودع لديه، لا برد الشيء المودع ذاته، وإنما برد مثله. وإنما تختلف عن القرض في أنها لمصلحة المودع وحده، بحيث يستطيع أن يتنازل عن الأجل ويطلب الرد فورا، مما يجعل من المحتم على المودع لديه أن يحتفظ دائما بما يماثل الوديعة نوعا ومقدارا حتى يكون على استعداد لمواجهة طلب الرد.

وهذه النتائج تختلف عن قواعد عملية الإيداع في البنك، فالبنك لا يحتفظ في خزائنه بمقدار يساوي الأموال المودعة – وإلا تعطلت أعماله الائتمانية – وإنما بنسبة بسيطة منها لمواجهة احتمالات طلب الرد من بين العملاء المودعين. وبالتالي فإن البنك يخلط أموال الودائع بأمواله ليقوم بأعماله الائتمانية.

ويرى آخرون أن فكرة القرض هي التي تتفق مع الغاية الاقتصادية للنظام بأكمله، إذ أن إيداع النقود في البنك أمر ضروري بالنسبة له حتى يقوم بدوره كتاجر نقود وائتمان[3]. وهذا الاعتبار الثالث مردود لأن العميل الذي يضع نقوده في البنك فإنه يمنحها له كمودع ليحفظها له ويجعلها تحت الطلب لا أن يعطيها له كمقترض. كما أن هناك فرق شاسع بين العلاقة بين القرض والمقترض، وبين العميل الذي يودع والبنك الذي يتلقى منه الوديعة النقدية. فإن المقترض يقترض النقود لاستهلاكها وليس للمتاجرة فيها، وهذا يتنافى مع ما يقوم به البنك.

---

[1] - القانون التجاري وعمليات البنوك التجارية، مرجع سابق، ص315.
[2] - عمليات البنوك من الوجهة القانونية، مرجع سابق، 1/38.
[3] - القانون التجاري وعملية البنوك التجارية، مرجع سابق، صً316.

كما أن فكرة الحفظ وحدها غير كافية، فالنقود قوة سائلة منتجة، وأجدر بصاحبها أن يستغلها ويستثمرها بدلا من أن يحتفظ بها كما يحتفظ بالأشياء. ولا يمكن أن نتصور أن ينضب ذهن التاجر فيكتفي بأن يحفظ نقوده في البنك ويضمن لها مجرد السلامة دون أن يفكر في استغلالها.

وبالتالي يتضح أن الهدف الحقيقي الذي يحكم هذا العقد هو حفظ النقود واستعمالها عند الطلب بالنسبة للعميل، أما بالنسبة للبنك فهو يجمع الودائع النقدية بهدف التجارة، وإن طلب منه الحفظ فقط فلن يقبل، لأنه لن يستفيد من ذلك، ولذلك فهو يخلط نقود الودائع بأنواعها بنقوده ويقوم بتلبية طلبات السحب، وما تبقى، يقوم باستثماره بناء على توقعات الإيداع والسحب لديه، ويتحمل ضمان الودائع إذا خسر.

وبهذا يتبين أن البنك يقوم بأنشطة متعددة تتمثل في حفظ الودائع، واستثمارها في آن واحد، وإذا كان الأمر كذلك، فهو حافظ للنقود ومستثمر لها، ولذلك فإن العقد الذي يعقده البنك مع العميل هو عقد وديعة. لكن البنك يقوم بالتصرف في الوديعة لأهداف ائتمانية، فالأمر لا يقف عند حفظ الوديعة بل يتعدى ذلك إلى تأمين العملاء والاقتصاد بالسيولة اللازمة عند الطلب. ولذلك فإنه يقوم بهذا الدور وفقا لما تقتضيه المصلحة العامة[1].

وإذا كان الأمر كذلك فإن البعض قد رأى أن البنوك تقوم بما يقوم به المرفق العام لأهمية العمل المصرفي المعاصر في الحياة الاقتصادية وفي خلق النقود والائتمان[2]. وإذا كان البنك يتصرف في الوديعة فهل يجوز الاتجار في الودائع؟

قال ابن رشد الحفيد: واختلف الفقهاء في هذا الباب في فرع مشهور، وهو فيمن أودِع مالا فتعدى فيه واتجر به فربح، هل ذلك الربح حلال أم لا؟ فقال مالك، والليث، وأبو يوسف وجماعة: إذا رد المال طاب له الربح، وإن كان غاصبا للمال فضلا عن أن يكون مستودعا عنده. وقال أبو حنيفة، وزفر ومحمد بن الحسن: يؤدي الأصل ويتصدق بالربح. وقال قوم: لرب الوديعة الأصل والربح. وقال قوم: هو مخير بين الأصل والربح. وقال قوم: البيع الواقع في تلك التجارة فاسد، وهؤلاء هم الذين أوجبوا التصدق بالربح إذا مات.

---

[1] - نفسه، ص271.

[2] - عمليات البنوك من الوجهة القانونية، مرجع سابق، 1/11.

لذا فمن اعتبر التصرف، قال: الربح للمتصرف، ومن اعتبر الأصل، قال: الربح لصاحب المال. ولذلك لما أمر عمر رضي الله عنه ابنيه عبد الله وعبيد الله أن يصرفا المال الذي أسلفهما أبو موسى الأشعري من بيت المال، فاتجرا فيه فربحا، قيل له: لو جعلته قراضا، فأجاب إلى ذلك; لأنه قد روي أنه قد حصل للعامل جزء ولصاحب المال جزء، وأن ذلك عدل[1].

وقال ابن أبي زيد القيرواني: ومن اتجر بوديعة فذلك مكروه والربح له إن كانت عينا[2]. وجاء في مواهب الجليل لشرح مختصر خليل: من أودعته مالا فاتجر به فالربح له، وليس عليه أن يتصدق بالربح ويكره التجارة بالوديعة.

ذلك أن المودع لم يدخل على طلب الفضل فله أصل المال دون الربح[3]. وإذا كان بعض الفقهاء يرون أن الاتجار بنقود الودائع مكروه بدون موافقة المودِع، فإنهم كانوا يرون أن التعدي على الوديعة يخدم مصلحة المودَع لديه فقط.

أما الآن فإن ارتفاع نسبة الودائع النقدية في البنوك جعل الحاجة الاقتصادية لاستثمارها وتشغيلها خير من تركها جامدة بدون القيام بدورها في المجتمع، وقد يمر عليها الحول فتتآكل بفعل الزكاة. كما أن المعاملات المالية اليوم أصبحت تتطلب تدخل البنوك كطرف أساسي في أي عملية نقدية سواء بالسحب أو بالإيداع، وبالتالي فقد تجاوز مفهوم الوديعة المفهوم التقليدي القديم الذي يتجلى في الحفظ والركود.

إن دور البنك اليوم يتجاوز علاقة (مقرض/مقترض)، أو (مودع/مودَع)، فهو مؤسسة مالية واقتصادية واجتماعية، تقوم بتجميع المدخرات أو الودائع بمختلف أنواعها والتي تكون غير مشغلة في أيدي أصحابها، وبالإضافة إلى حفظ هذه الودائع، فإن البنك يقوم باستثمارها في أوجه الاستثمار المشروعة مما يعود بالنفع على الاقتصاد وعلى المجتمع. ولذلك فإن عمل البنك عمل ضروري إلا أنه يجب أن يخضع للسياسة العامة للدولة بما تنشده من تنمية اقتصادية واجتماعية.

ويمكن أن يتطور عمل البنك في الاقتصاد الإسلامي، بالإضافة إلى التجارة والصناعة، إلى استخلاص أموال الزكاة، واستقبال أموال التبرعات من وقف وهبة وصدقة، واستثمارها وفق الضوابط العامة للاقتصاد

---

[1] - بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ابن رشد الحفيد، دار الحديث- القاهرة، 1425ه/2004م، 4/96.
[2] - الفواكه الدواني على رسالة أبي زيد القيرواني، شهاب الدين النفراوي المالكي، دار الفكر، 1415ه/1995م، 2/281
[3] - مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، الحطاب، دار عالم الكتب، 7/275.

الإسلامي، فيساهم بذلك بالإضافة إلى عمله الاقتصادي في التنمية الاجتماعية بالقضاء على الفقر، والهشاشة والأمية وغير ذلك.

قراءة للنظام ٢٠-٢ المحدد لعمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر

طرح لجملة من الاقتراحات العلمية والعملية لسد ما نقص منه

د. فؤاد بن حدو

المركز الجامعي الشهيد أحمد زبانة - غليزان- دولة الجزائر

نظراً للانفتاح الذي شهدته وتشهده الجزائر على الصيرفة الإسلامية انطلاقاً بترخيص لبنوك إسلامية بفتح فروع لها كبنك البركة الجزائري ومصرف السلام أو بفتح شبابيك ونوافذ إسلامية على مستوى البنوك التجارية الربوية. إلا أنها تكتنفها الكثير من النقائص خاصة بعد صدور النظام رقم: ٢٠-٢ المؤرخ في ٢٠ رجب عام ١٤٤١ الموافق لـ ١٥ مارس سنة ٢٠٢٠ والمحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقاعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية. والذي جاء لإلغاء النظام رقم: ١٨-٢ المؤرخ في ٢٦ صفر عام ١٤٤٠ الموافق لـ ٤ نوفمبر سنة ٢٠١٨.

بناء على ما تم ذكره تتجلى معالم إشكالية البحث في: "**ماهية قراءة النظام ٢٠-٢ المحدد لعمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر، وما هي الاقتراحات العلمية والعملية لسد ما نقص منه؟**"

وللإجابة على هذه الإشكالية سيتم تقسيم البحث إلى ثلاثة مباحث على النحو الآتي:

- المبحث الأول: على مستوى البنك المركزي (بنك الجزائر).
- المبحث الثاني: على مستوى شبابيك الصيرفة الإسلامية.
- المبحث الثالث: التأمين على الودائع البنكية والمدقق الشرعي

المبحث الأول: على مستوى البنك المركزي (بنك الجزائر)

هناك العديد من النقاط التي تمس البنك المركزي (بنك الجزائر) وآلية عمله؛ تجاهلها النظام رقم: ٢٠-٢ المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقاعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، والتي يمكن جملها في حدود علمنا إلى ما يلي:

١. على الدولة الجزائرية إدخال تعديلات في قانون النقد والقرض بما يتمشى مع انفتاحها على الصرفية الإسلامية؛

٢. إيجاد بنك مركزي إسلامي أو بنك مركزي مزدوج أو حتى بنك مركزي تقليدي، لكن يكون مرناً من أجل علاقة تمكن البنوك الإسلامية والشبابيك التشاركية في البنوك التجارية الربوية من تحقيق أهدافها التي تتمشى مع النظام الاقتصادي الإسلامي؛

٣. العمل بأدوات السياسة النقدية الإسلامية التي تقوم على أساس تحريم الربا ومنع خلق النقود وتحقق تنمية مستدامة بدل أدوات السياسة النقدية مرفوضة شرعاً؛

٤. اعتماد سياسة نقدية إسلامية تعمل على استقرار قيمة النقود، الحد من التضخم، تحقيق معدل نمو مرتفع للدخل الوطني، تساهم في تطوير المؤسسات البنكية والمالية بما يخدم الاقتصاد الوطني وتحقق توازن في ميزان المدفوعات.

الجدول رقم (1.1): أدوات السياسة النقدية البديلة في النظام الإسلامي ومقارنتها بالنظام الوضعي

النظام الإسلامي	النظام الوضعي
أولاً- أدوات الكيفية:	أولاً- أدوات الكيفية:
تغيير نسب تخصيص الودائع الجارية	تغيير نسبة الاحتياطي القانوني
سياسة السوق المفتوحة	سياسة السوق المفتوحة الربوية
تغيير نسبة الأرباح الموزعة ونسبة المشاركة في الأرباح والخسائر	سياسة سعر إعادة الخصم
ثانياً- أدوات الكمية:	ثانياً-أدوات الكمية:
التمييز في الودائع الجارية الموجهة للمجالات الاستثمارية	التمييز في نسبة الاحتياطي القانوني
التمييز في التعامل في السوق المفتوحة	التعامل في السوق المفتوحة
التمييز في نسب المشاركة في الأرباح والأرباح غير الموزعة	التمييز في سعر إعادة الخصم
ثالثاً- أدوات التكميلية:	ثالثاً- أدوات التكميلية:
نسبة مساهمة البنوك في النشاط الاستثماري	سياسة هامش الضمان المطلوب
شروط البيع بالمرابحة	تغيير شروط البيع بالتقسيط والائتمان العقاري
رابعاً- أدوات مباشرة:	رابعاً- أدوات مباشرة:
الإقناع الإيماني	الإقناع الأدبي

المصدر: من إعداد الباحث

٥. إنشاء **إدارة للتفتيش والتدقيق الشرعي** في البنك المركزي من أهل الخبرة الشرعية والمصرفية للتأكد من سلامة النواحي الشرعية في أعمال البنوك الإسلامية وشبابيك الصيرفة الإسلامية؛ كون الرقابة المصرفية من مهام البنوك المركزية.

٦. يجب على الحكومة الجزائرية فتح بنوك إسلامية برؤوس أموال جزائرية على غرار بنك البركة ومصرف السلام اللذان يعتبران بنوك أجنبية. وليس الاكتفاء فقط بالشبابيك الصيرفة الإسلامية على مستوى البنوك التجارية الربوية.

المبحث الثاني: على مستوى شبابيك الصيرفة الإسلامية

جاء في المادة ٤ من هذا النظام أن العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية تخص فقط المنتجات التالية: المرابحة، المضاربة، المشاركة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع والودائع في حسابات الاستثمار[1]؛ بينما هناك منتجات وصيغ تمويلية إسلامية أخرى يمكن تقديمها للزبائن والتي هي على الشكل التالي:

أولاً- من حيث الأعمال والخدمات البنكية: تأجير صناديق الأمانات أو الخزائن الحديدية، والتعامل بالأوراق المالية، والبطاقات الائتمانية، والمتاجرة في العملات، وخطاب الضمان، والاعتماد المستندي.

ثانياً- من حيث الصيغ التمويلية: المزارعة، والمساقاة، والمغارسة، وبيع الآجل، وبيع التقسيط، والجعالة، والتوريد.

ثالثاً- إصدار الصكوك الاستثمارية الإسلامية: صكوك المقارضة (المضاربة)، وصكوك المشاركة، وصكوك الوكالة بالاستثمار، وصكوك المزارعة، وصكوك المساقاة، وصكوك المغارسة، وصكوك السلم، وصكوك الاستصناع، وصكوك الإجارة، وصكوك المرابحة، وصكوك البيع الآجل، وصكوك بيع بالتقسيط، وصكوك التوريد (الاستجلاب).

[1] **" بنك الجزائر: أنظمة عام 2020"**، النظام رقم: 20-02 المحدد للعمليات البنكية والمؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق لـ 15 مارس سنة 2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقاعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، ص .07 أنظر الموقع الرسمي لبنك الجزائر: https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements2020arabe.pdf، تاريخ الاطلاع: 30/06/2020م، على الساعة: 16سا و37د

المبحث الثالث : التأمين على الودائع البنكية والمدقق الشرعي

جاء في المادة ٢١ من النظام أن الودائع والمبالغ الأخرى الممثالة تخضع للودائع القابلة وللاسترداد والمجمعة من طرف الشبابيك الصيرفة الإسلامية للبنوك لأحكام النظام رقم ٢٠-٠٣ والمتعلق بنظام ضمان الودائع المصرفية والذي جاء نصه كالآتي (بتصرف) : "إن البنوك ملزمة بدفع إلى صندوق ضمان الودائع المصرفية علاوة سنوية تقدر بـ ٠١٪ من المبلغ الإجمالي للودائع وأنه ينبغي وضع علاوة شباك الصيرفة الإسلامية في حساب خاص مع مسك محاسبة خاصة بها كذلك"[1] . وبالتالي فهذا النظام لم يوضح لنا آليات عمل نظام التأمين على الودائع الخاصة بشباك الصيرفة الإسلامية سوى تلك المعهودة في النظام الربوي. ونحن نعلم بأن الهدف من التأمين على الودائع هو حماية جميع ودائع شبابيك الصيرفة الإسلامية أو حتى البنوك الإسلامية في حالة تعرضها للسرقة أو السطو أو حريق لمقرها أو الإفلاس. ومن أجل التأمين على الودائع وفق النظام الإسلامي فهناك طريقتين وهما :

أولاً- نظام التأمين على الودائع على شكل مؤسسة ضمان للودائع : يقوم هذا النظام على أساس التأمين التكافلي بين المشتركين (البنوك الإسلامية) على حماية الودائع بنوعيها[2] :

١. الودائع الجارية على اعتبار أنها قروض أقرضها المودعون للبنك وسمحوا له باستعمالها.

٢. الودائع الاستثمارية والتأمين عليها قائم على اعتبارين :

- تأمين من جهة البنك في حال ما إذا قصر أو تعدى أو خالف شروط العقد، وهذا ما استقر عليه الحكم الفقهي في أن المضارب ضامن في حال التعدي أو التقصير أو مخالفة شروط العقد.
- تأمين عليها بالنيابة عن أصحابها، فالبنك موكل من قبل أصحاب الودائع بالتصرف فيها بما يحقق مصلحة أصحاب الودائع، وبالتالي يخرج البنك من مسألة ضمان المضارب لرأس مال المضاربة.

ثانياً- التأمين التكافلي التعاوني (الإسلامي) : هو اتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع، ويتكون من ذلك

---

[1] **" بنك الجزائر: أنظمة عام 2020"**، المادة 07 و08 من النظام رقم: 20-03 المحدد للعمليات البنكية والمؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق لـ 15 مارس سنة 2020 المتعلق بنظام الودائع المصرفي، ص17، أنظر الموقع الرسمي لبنك الجزائر: https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements2020arabe.pdf، تاريخ الاطلاع: 30/06/2020م، على الساعة: 16سا و37د. بتصرف.

[2] عثمان بابكر أحمد، **"نظام حماية الودائع لدى المصارف الإسلامية"**، بحث رقم 54، قسم المصرفية الإسلامية والتمويل، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1421هـ/2000م، ص101.

صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة، (صندوق) يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقاً للوائح والوثائق. ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين واستثمار موجودات الصندوق[1].

ثالثاً– المدقق الشرعي: جاء في المادة ١٥ من هذا النظام ما نصه (بتصرف): "في إطار ممارسة العلميات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، يتعين على البنك أنشاء هيئة رقابة شرعية، تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل يتم تعينهم من طرف الجمعية العامة، ويكمن مهامها في رقابة نشاطا البنك المتعلقة بالصيرفة الإسلامية"[2]. لكن لم يوضح لنا هذا النظام آلية عمل هيئة الرقابة الشرعية على مستوى الوكالات (الفروع)، والتي تتطلب في حقيقة الأمر وجود مدقق شرعي يقوم بمراقبة وفحص والاطلاع على جميع العقود والصيغ التمويلية والخدمات المصرفية التي يشرف عليها الموظفين بشكل دوري، لتفادي أي ثغرات في التدقيق مما يسفر على المسح الجيّد لجميع المعاملات والخدمات المصرفية.

اتضح لنا من خلال هذه القراءة الخاصة بالنظام ٢٠–٢ المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها في الجزائر أنه متعلق فقط بشبابيك الصيرفة الإسلامية الموجودة على مستوى البنوك التجارية الربوية ولا علاقة له البنوك الإسلامية، وهناك الكثير من النقائص والإشكالات التي تكتنف هذا النظام ويجب تعديلها في الأيام القليلة القادمة في ظل الانفتاح الذي تشهده الجزائر على الصيرفة الإسلامية.

---

[1] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، " **المعايير الشرعية 1-58**"، المعيار الشرعي رقم (26): التأمين الإسلامي، ساب الخدمات المصرفية الإسلامية، المنامة، البحرين، 1437هـ/2017م، ص 685.

[2] " **بنك الجزائر: أنظمة عام 2020**"، النظام رقم: 20-02 المحدد للعمليات البنكية والمؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق لـ 15 مارس سنة 2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقاعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، ص .09 أنظر الموقع الرسمي لبنك الجزائر: https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements2020arabe.pdf، تاريخ الاطلاع: 30/06/2020م، على الساعة: 16سا و37د

آثار جائحة كورونا على العقود في ضوء أحكام الفقه الإسلامي

- عقد الإجارة أنموذجا -

د. حيرش فايزة

جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر

تداول الكثيرون ما جاء به الإسلام من تعاليم فيما يتعلق بالتعامل مع الأوبئة والجوائح؛ كالحجر، والحظر من التنقل والسفر، وغير ذلك ولا غرابة في تأكيد التعاليم الإسلامية على مثل تلك الإجراءات؛ بل ربما سبقها العلم الحديث في هذا لأنها تنزيل من حكيم خبير، الذي أنزل الكتب وأرسل الرسل وضمنها الشرائع لتحقيق مصالح العباد في المعاش والمعاد.

هكذا الشأن في التعامل مع الإجراءات والسياسات الاقتصادية التي تتخذ أو تقترح، فما كان منها كان منها معززا لمصالح العباد؛ إما بدفع مفسدة أو تحقيق مصلحة بناء على علم وبينة وعدل، وليس أهواء (وتحّيز) فإنه محل ترحيب وتقدير. ضمن هذا الإطار الكلي يمكن الحديث على ما يمكن تقديمه، وهو وجهة إسلامية، وليس "الوجهة الإسلامية" التي هي محل اتفاق، وقد آثرت التناول بهذه الطريقة حتى لا نسبح في بحر العموميات، ونخلق في أجواء المثاليات أو المزايدات؛ لأننا جزء من هذا العالم الذي نعيش فيه، ولا يعني ذلك الرضا والموافقة على كل ما ورد أو يَرد، وإنما من باب التنبيه إلى أننا نعيش فيه؛ كأمة ودول مرحلة ترهل واضحة الجناب؛ مما يقتضي أخذ ذلك في عين الاعتبار وهو ما يمكن وسمه بفقه "مرحلة الاستضعاف"، إلى أن يأذن الله بوضع أفضل؛ إن نحن أخذنا بسنن التمكين والسعي في الأرض.

وتأتي جائحة كورونا لتضع المصارف الإسلامية في تحد كبير لمواجهة هذه الجائحة، والتعامل معها في ضوء انعكاسها على القطاعات الاقتصادية المختلفة من جانب، ومن جانب آخر القرارات الصادرة من الجهات الرقابية. لذا كانت **مشكلة البحث**: حدوث حالات طارئة أدت إلى تعارض في الظاهر بين المبدأ الشرعي في أن "الأصل في العقود اللزوم"[1]، مع مقصد من مقاصد الشريعة الإسلامية في التعاملات المالية وهو "العدل فيها"[2]، قال ابن القيم: "الأصل في العقود كلها إنما هو العدل".

---

[1] – بدائع الصنائع 6/128، الفروق 3/269، الموسوعة الفقهية 32/132.

[2] – مقاصد الشريعة الإسلامية للطاهر بن عاشور ص: 172.

وسنحاول تبيان آثار هذه النازلة على واقع عقود المؤسسات المالية الإسلامية من خلال الفقه الإسلامي بالإعتماد على النقاط التالية:

المحور الأول: جائحة كورونا من منظور الفقه الإسلامي:

أولا: الاجتهادات الفقهية السابقة عن جائحة كورونا:

إذا استثنينا ما صدر من اجتهادات فقهية في هذه الأثناء، فإن مؤسسات الاجتهاد الفقهي الجماعي قد قررت اجتهادات سابقة، من المناسب توظيفها في هذه النازلة،من أبرزها:

١– قرار المجمع الفقهي برابطة العالم الإسلامي في دورته الخامسة عام ١٤٠٢ هـ (١٩٨٢) بشأن الظروف الطارئة وتأثيرها في الحقوق والالتزامات العقدية[3].

٢– المعيار الشرعي رقم ٩ بشأن الإجارة، عام ١٤٢٣ هـ (٢٠٠٢) والذي أسس لمبدأ فسخ العقد للأعذار الطارئة.

٣– المعيار الشرعي رقم ٣٦ بشأن العوارض الطارئة على الالتزامات، عام ١٤٣٠ هـ (٢٠٠٩) والذي أسس **لنظرية العذر في الفقه الإسلامي**[4]، وهي تستوعب نظريات القانون المقارن في كل من الظروف الطارئة والقوة القاهرة.

٤– قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الرابعة والعشرين في دبي عام ١٤٤١ هـ (٢٠١٩) بشأن التضخم الفاحش في قيمة العملة.

ثانيا: تعريف الجائحة من الناحية الاقتصادية:

تعرف الأزمة من الناحية الاقتصادية بأنها: اضطراب حاد ومفاجئ في بعض التوازنات الاقتصادية يتبعه انهيار في عدد من المؤسسات المالية ثم تمتد هذه الانهيارات والتغيرات إلى الأنشطة والقطاعات الاقتصادية الأخرى، وتتميز الأزمة بثلاثة عناصر، هي: المفاجأة، التهديد، الوقت. وقد تجمعت هذه العناصر الثلاثة في الأزمة الحالية جائحة كورونا ٢٠٢٠ م؛ فكانت مفاجأة الجميع أن هذا الفيروس غير المرئي ينتشر بهذه

[3] جاء في ضوء مرحلة الطفرة (الوفرة المالية) التي شهدتها المنطقة بعد عام 1393 هـ (1973) وما تلاه من أعلاة، وارتفعت فيها أسعار النفط، وأثرت على أسعار السلع والخدمات، وانعكست على التزامات المتعاملين في عقود التوريد والمقاولات، ووصلت قضليلها المحاكم.

[4] حسب تعبير السنهوري كما في الوسيط 1/59 و708.

السرعة، ويهدد كافة بقاع الأرض، في وقت سريع. وأصبح يهدد كافة القطاعات الاقتصادية على مستوى العالم وشرع العمل للحد من انتشاره، وإيجاد مصل لعلاجه.

ثالثا: موقف الفقه الإسلامي:

يتناول القانون المقارن آثار مثل هذا الوباء في نظرية الظروف الطارئة أو نظرية القوة القاهرة، ويرى القانون أن تنفيذ العقد مع الظرف الطارئ متعسر، بينما تنفيذ العقد مع القوة القاهرة متعذر.

وتبعا لذلك يتعامل مع الحالة الأولى بمنح القضاء تقدير التعامل مع الحالة وتعديل الالتزامات التعاقدية بما يحقق عدالة الأطراف، بينما في الثانية يكون التعاقد منتهيا بقوة القانون[5].

فهل هذا هو الحال في الفقه الإسلامي؟

حاول بعض من أفتى وكتب في هذه النازلة من جانب فقهي، الاجتهاد في نظم هذا الوباء تحت إحدى هاتين النظريتين، وبالتالي تطبيق الأحكام القانونية المترتبة على كل منهما. وقد تبدو وجاهة هذا الاجتهاد في بادئ الرأي، إلا أنه يظهر لي ضرورة التأمل والتريث في ذلك، لأسباب منها:

١– أنه بالنظر إلى قواعد الفقه الإسلامي وفروعه تظهر في قواعد العدل في العقود معالجات لمثل هذه الحالات تستوعب معالجات النظريات القانونية في هذا الموضوع كما سيأتي.

٢– صعوبة إعطاء حكم واحد لآثار هذه النازلة، لتفاوت تأثر الأنشطة الاقتصادية تفاوتا متباينا، فبينما انتعشت بعض الأنشطة (مثل قطاعات الاتصالات والتموين والصيدلة)، ضعفت أو كسدت أو توقفت أنشطة أخرى تماما (مثل قطاع السفر والسياحة والفندقة)، وبالتالي اختلفت درجات تأثر التزامات المتعاقدين، وهذا الذي جعل النظر القانوني متفاوتا بين تقدير تعسر تنفيذ الالتزام وتعذره كما سبق، فاختلفت لذلك الأنظار، مع ملاحظة أن تداعيات الوباء لا تزال غير واضحة النهايات حتى كتابة هذه الورقة.

٣– أن لكل محكمة مختصة وجهة توليها، لا سيما مع اختلاف قوانين البلدان، وقد تكون هذه المحاكم إدارية أو تجارية أو عامة (مدنية)، مع اختلاف أدوات النظر في كل منها.

رابعا: قرارات الجهات الرقابية لمواجهة "جائحة كورونا" وأثرها على المصارف الإسلامية:

---

[5] ينظر قانون العقود الفرنسي الجديد الصادر عام 2016، والذي يعتمد عليه القوانين المدنية العربية، المادة 1195 بشأن الظروف الطارئة، والمادة 1218 بشأن القوة القاهرة.

أصدرت الجهات الرقابية مجموعة من القرارات منها :

١– تأجيل سداد الأقساط المستحقة على العملاء لمدة ستة أشهر بدون غرامات أو عمولات مع أخذ عوائد على التأجيل .

٢– رسملة الأقساط التي تم تأجيلها "أصل القسط + العائد " .

٣– تخفيض حدود السحب النقدي للأفراد والشركات .

٤– تخفيض حدود التحويلات النقدية للشركات .

٥– وقد استتبع ذلك عدم قدرة العديد من المنشآت الاقتصادية على الالتزام بسداد تكاليف أنشطتها ورواتب عامليها .

٦– وتوقف البعض عن سداد الالتزامات تجاه البنوك .

وقد واجهت المصارف الإسلامية العديد من التحديات نتيجة تلك القرارات ومن أهمها :

١– مدى جواز تأجيل الأقساط لصيغ المداينات بعائد أم بدون، وخاصة في ضوء التزام تلك البنوك بتعليمات الجهات الرقابية .

٢– مدى جواز أخذ عائد على التأجيل في ضوء قاعدة" فنظرة إلى ميسرة " .

٣– مدى جواز رسملة الأقساط "أصل + عائد" في ضوء تعليمات الجهات الرقابية .

٤– مدى ملائمة أنظمة الحاسب الآلي لمعالجة ذلك .

وهناك مشكلات كثيرة لم تتعرض لها المصارف الإسلامية ولا هيئاتها الشرعية من قبل وتحتاج إجابات؟

خامسا : الأصول الشرعية للتعامل مع الآثار المالية للوباء :

– تحقيق العدل؛

– رفع الضرر؛

– منع أكل المال بالباطل .

هذه الأصول يقوم عليها الفقه الإسلامي في الحالات الخاصة التي اضطر القانون المقارن بسببها إلى بناء نظرية الظروف الطارئة ومع ذلك لم يضع فقهاء المذاهب الفقهية نظرية عامة لمثل هذه الأحوال أو حتى غيرها كما هي طريقة القانون في نظم النظريات الحديثة التي تهدف إلى بناء وحدة موضوعية .

قال الدكتور عبد الرزاق السنهوري: (قد يصعب القول بأن الفقه الإسلامي[6] شاد نظرية متماسكة الأطراف للحوادث الطارئة تماثل نظرية الفقه الغربي الحديث، ويحول دون ذلك سببان؛

أولهما: أن الفقه الإسلامي، لا في نظرية الحوادث الطارئة ولا في غيرها من النظريات، ألف وضع النظريات العامة المتماسكة. **إن الفقه الإسلامي يعالج المسائل مسألة مسألة، ويضع لها حلولا عملية عادلة ينساب فيها تيار خفي من المنطق القانوني المتسق**، وعلى الباحث أن يكشف عن التيار، وأن يشيد نظرية متماسكة يسودها منطق قانوني سليم من الحلول المتفرقة الموضوعة للمسائل المختلفة، وهكذا يبنى بهذه الأحجار بناء راسخ الأركان.

والسبب الثاني أن الفقه الغربي اضطر إلى وضع نظرية عامة للحوادث الطارئة، لأن **قوة العقد الملزمة فيه قد بُولغ فيها** مبالغة دعت إلى تلمس الوسائل للتخفف منها نزولا على مقتضيات العدالة، وكانت المبالغة تحت تأثير المذاهب الفردية والتخفف تحت تأثير مذاهب الضمان الاجتماعي. **أما في الفقه الإسلامي، حيث مقتضيات العدالة تسود دائما عند تعارضها مع القوة الملزمة للعقد**، فقد أمكن في ضوء هذه المقتضيات فتح ثغرات مختلفة في القوة الملزمة للعقد دون أن يرى الفقهاء داعيا لوضع نظرية يرجع إليها في تبرير ذلك، ما دامت مقتضيات العدالة هي التي يلجأ إليها عادة في هذا التبرير. وإذا كان الفقه لم يشد نظرية عامة للحوادث الطارئة للسببين اللذين قدمناهما، فإن هذا لا يمنع من أنه **عرف تطبيقات متنوعة** لهذه النظرية في مسائل مختلفة نذكر منها مسألتين: الأعذار في عقد الإيجار، والجوائح في بيع الثمار)[7].

المحور الثاني: الاعتبارات الواجب أخذها لمعرفة أثر جائحة كورونا على العقود بمختلف أنواعها:

لمعرفة وتحليل أثر جائحة كورونا على العقود بمختلف أنواعها وكذلك العقود المتعلقة بالصناعة المالية الإسلامية وموقف الفقه الإسلامي والأثر الذي يترتب منها على العقود لابد من الأخذ بعين الاعتبار عدة أمور:

---

[6] أما الفقه الإسلامي كحركة علمية فالنظرية فيه موجودة كما يدل عليه آخر كلامه، لكن مراده أن الفقهاء لم يخصوها بكلام خاص كشأن القانون.

[7] مصادر الحق، 9/90.

أولا: إن العقود ملزمة لأطرافها والوفاء بالالتزام العقدي واجب ديني وواجب قانوني؛ فالله سبحانه وتعالى في سورة المائدة يقول: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ) الآية ١ . قد وردت الآية بصيغة الأمر الذي يدل على الوجوب.

ثانيا: الأصل أنه لا يجوز لأحد طرفي التعاقد أن يستقل بنقضه أو تعديله، ولا يجوز هذا الأمر كذلك للقاضي، لأنه ليس له سلطة إنشاء العقود عن عاقديها، وإنما يقتصر عمل القضاء والمحكمة على تفسير مضمون العقد بالرجوع إلى قصد عاقديه، وعليه فسخ العقد وتعديله يكون بتراضي عاقديه ويكون التعديل بمثابة تعاقد جديد.

ثالثا: ومع إقرار الشريعة بالقوة الملزمة للعقد ووجوب الوفاء بالالتزام العقدي ديانة وقضاء إلا أن الفقه الإسلامي أحكامه مقترن فيها العدل والعدالة في آن واحد مصداقا لقوله تعالى: إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَى وَيَنْهَى عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ (النجل: ٩٠) فالرحمة والعدالة فوق القوة الملزمة للعقود وكذلك فإن الغاية التي من أطرافها نظمت الشريعة العقود هي الموازنة بين المصالح المتضاربة لأطراف التعاقد.

والمتتبع لأحكام الفقهاء في العقود يجد حرصهم على التوازن بين أطراف العقد وهذا تتفق فيه الشريعة مع المذاهب القانونية الحديثة بل وسبقتها إليه فعلى سبيل المثال نجد أن الفقهاء قالوا إن عقد البيع تنتقل فيه الملكية بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول وعليه يكون البائع كسب الملكية ومن أطراف التوازن بين الطرفين قالوا يبدأ المشتري بتسليم الثمن.

وإذا كانت الغاية من تنظيم العقود هي المصالح المتوازنة بين طرفي العقد فلا يجوز تنكب هذه الغاية سواء بالتعسف الذي يحصل من أحد أطرافه أو بحصول أمر خارج عن إرادة الأطراف أدى إلى اختلال مبدأ التوازن في العقد مما يوجب أخذ مثل هذا الأمر بعين الاعتبار وجواز تدخل القضاء لإعادة توازن العقد.

لأنه لا يجوز لطرف أن يثرى على حساب الطرف الآخر دون وجه مشروع ولأنه كما قدمنا العدالة والرحمة في الشريعة الإسلامية تأتي فوق القوة الملزمة للعقود.

رابعا: أقرت القوانين المدنية الحديثة نظرية الظروف الطارئة رغم أنهم سابقا كانوا يرفضوا أن يكون للظروف الطارئة مجال في القانون الخاص وكانوا يروا أن مجالها مقتصر على القانون العام والعقود الإدارية

ونظرية الظروف الطارئة أخذتها القوانين المدنية العربية وخاصة المستمدة من الفقه الإسلامي كالقانون المدني الأردني رقم ٤٣ / ٧٦ ففي المادة ٢٠٥ من القانون المدني الأردني: "إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها وترتب على حدوثها أن تنفيذ الالتزام التعاقدي وإن لم يصبح مستحيلا، صار مرهقا للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة جاز للمحكمة تبعا للظروف وبعد الموازنة بين مصلحة الطرفين أن ترد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول إن اقتضت العدالة ذلك ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك".

فالقانون الأردني أخذ بنظرية الظروف الطارئة وأسند النظرية في مذكراته الإيضاحية إلى الفقه الإسلامي وخاصة مبدأ فسخ الإجارة بالأعذار التي توسع فيها الفقه الحنفي وجوائح الثمار التي جاءت في الفقه المالكي والحنبلي ونظرية الظروف الطارئة التي أخذت بها معظم القوانين المدنية العربية السارية اشترط لها عدة شروط. وهي أن يكون العقد الذي تطبق عليه عقدا متراخيا وعليه لا تطبق عندهم على العقود الاحتمالية كالتأمين والمضاربة في البورصة لأن العقد بطبيعته قد تلحقه خسارة فادحة.

واشترطوا لها كذلك أن يطرأ بعد انعقاد العقد حادث استثنائي عام غير متوقع ولا يمكن دفعه وأن يجعل هذا الحادث العام تنفيذ الالتزام مرهقا لأحد أطرافه أي يسبب له ضررا فاحشا خارجا عن المألوف.

ومن هذه الشروط يتبين لنا أن نظرية الظروف الطارئة لا مجال لها في الظروف والحوادث الخاصة التي تلحق أطراف العقد في القانون وكذلك لا مجال لتطبيق هذه النظرية في الحوادث والظروف التي يمكن دفعها واتخاذ أسباب لتلافي آثارها. وأيضا لا تسري هذه النظرية على الأمور التي كانت إرادة المتعاقدين تتوقعها عند التعاقد، والمعيار الموضوعي الذي تم اعتماده لذلك هو أن يكون الإنسان العادي لا يستطيع توقع حصول هذا الحادث.

وكذلك أيضا اشترطوا أن يكون هذا الحادث مرهقا فهم فرقوا بين نظرية الظرف القاهر والظرف الطارئ ومعيار التفريق أن الظرف القاهر يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلا والظرف القاهر قد يكون عاما أو خاصا ويترتب عليه فسخ العقد أو انفساخه وقد يقع الظرف القاهر على أحد أطراف العقد أو على المحل، أما الظرف الطارئ فاقتصر على الظرف العام وجعل تنفيذ الإلتزام مرهقا لا مستحيلا.

ومقتضى الظرف الطارئ أن يتدخل القاضي لتعديل الالتزامات التعاقدية بما يضمن إرجاع مبدأ التوازن بين أطراف العقد الذي يقتضيه مبدأ العدالة وعليه لا توجب نظرية الظروف الطارئة قانون فسخ العقود إنما

اقتصر الفسخ على الظرف القاهر وعلى الأسباب التي حددها القانون فقط وترك القانون مساحة واسعة لأطراف العقد أعمالا لمبدأ سلطان الإرادة أن تتفق على فسخ العقود أو تعديل الالتزامات التعاقدية وفي الأغلب يعتبر التعديل إنهاء للإلتزام الأول وإنشاء لالتزامات جديدة.

خامسا: الذي ينظر إلى الفقه الاسلامي يجد أن الأسس التي قامت عليها نظرية الظروف الطارئة في القانون هي مبادئ أصيلة في الفقه الإسلامي عرفها قبل القانون الوضعي بل إن الفقه الحنفي في مبدأ فسخ الإجارة بالأعذار قد توسع أكثر من القانون من ناحيتين: لم يقتصر على اعتبار الظرف العام فقط إنما فسخ الإجارة بالأعذار قد يكون لظرف عام أو خاص. ولم يقتصر الأمر عندهم على تدخل القاضي لتعديل الالتزامات التعاقدية فقط بل أعطي سلطة لفسخ العقد إن تعذر استيفاء المنفعة لعذر عام أو خاص يلحق أحد طرفي العقد أو العين المأجورة.

وكذلك الفقه المالكي والحنبلي في الجوائح كانت في عقد بيع الثمار وهذا فيه سعة حيث يفهم من ذلك أن تطبيق نظرية الظروف الطارئة ليس فقط على العقود المتراخية إنما قد تكون على بعض العقود الفورية التي هناك مدة بين انعقادها وتنفيذها وهذا ما أصبحت القوانين الحديثة ومحاكم القانون تتجه إليه فشرط التراخي أصبح شرطا غالبا لا شرطا ضروريا لتطبيق النظرية والراجح في الفقه الإسلامي أن الجوائح لا تقتصر على بيع ثمار فقط بل تقاس على غيرها من العقود إن توافرت ضوابطها.

سادسا: إن جائحة كورونا التي حلت بالعالم هذا العام ٢٠٢٠ تتوافر فيها جميع الشروط المشترطة لنظرية الظروف الطارئة فهي ظرف عام استثنائي غير متوقع لا يمكن دفعه جعل تنفيذ بعض العقود مرهقا لأحد أطرافه ويورث خللا في مبدأ توزان العقد وهذه الجائحة سيكون لها تداعيات اقتصادية واجتماعية على مستوى العالم.

بل إن الناظر إلى هذه الجائحة يجد أنها تختلف عما ذكرته المصادر القانونية والفقهية فالجوائح كانت تختص بقطاع معين من القطاعات الاقتصادية أو بمكان دون مكان آخر أما هذه الجائحة فكان تأثيرها على معظم القطاعات الاقتصادية ولم يقتصر تأثيره على مكان معين بل شملت العالم بأكمله مما يستوجب التعامل مع هذه النازلة بمقدار حجم تأثيرها الاقتصادي والاجتماعي غير مكتفيين بما ورد في نصوص القانون أو ما ورد في المصادر الفقهية.

بل يجب أن نرتقي في التعامل مع آثار هذه الجائحة من النصوص الجزئية التي نظمتها في القانون أو الوقائع التي ذكرها الفقهاء في المصادر الفقهية إلى المبادئ القانونية والفقهية الكلية التي كانت غاية لتنظيم أحكامها.

فعلى سبيل المثال يرى القانون أن مجال الظرف الطارئ والتدخل يقتصر على القضاء؛ ولكن مع الجائحة التي حصلت سيكون أمراً في غاية الصعوبة أن يترك البت في أثر الجائحة للقضاء فقط لأن هذه الجائحة أثرت كما قلنا على جميع القطاعات وعلى ملايين العقود الأمر الذي يجعل السلطات القضائية في أي بلد تعجز عن مواجهة آثار الجائحة.

وعليه لابد من تدخل السلطات التنفيذية والتشريعية في أي بلد لإصدار القوانين واتخاذ الإجراءات الإدارية اللازمة التي يكون لها قوة القانون لمعالجة آثار الجائحة مثل قطاع العمل والعمال والقطاع المصرفي والمقاولات والتعليم فهذه الجائحة تحتاج إلى تشريعات وأحكام تفرض من قبل السلطات العامة لتعالج آثارها بعد دراسة مع الجهات التي تمثل أطراف التعاقد من نقابات مهنية ووزارات بما يضمن إصدار هذه التشريعات والقرارات الإدارية بما يحقق مصالح الأطراف بشكل عادل متوازن وتخفيف الأضرار الاقتصادية والاجتماعية الحاصلة والتي يغلب على الظن حصولها في مجتمعاتنا.

فدفع الضرر أفضل من رفعه فلا يجوز انتظار حصول المفاسد لرفعها بل دفعها وتخفيف آثارها مصلحة في حد ذاته، أما ترك الأمر كما قلنا مقدما للقضاء اعتمادا على ما ورد في نصوص القانون فسيكون له تداعيات اقتصادية واجتماعية خطيرة على مجتمعاتنا ولا يستطيع القضاء وحده مواجهتها ولا تستطيع أي منشأة مهما قوي مركزها المالي أن تواجه آثار هذه الجائحة دون تدخل من سلطات العامة.

سابعا: الأصل أن الذي يريد أن يبحث أثر الجائحة على العقود أن يفرق بين مرحلة تكوين العقد ومرحلة تنفيذه فقد تكون الجائحة حصلت عند تكوين العقد أو بمراحل تكوينه بما يسبقه من مواعدات أو عربون أو تعهدات أو حصلت بعد انعقاده وقبل تنفيذه أو حصلت بعد انعقاده وتنفيذه أو اثناء تنفيذه ففي كل مرحله قد يكون حكمها مستقلا عن المرحلة الاخرى.

كذلك لا بد من ملاحظة أن العقود تنقسم إلى عقود فورية وعقود ممتدة، والممتدة هي التي يكون عنصر الزمن عنصرا جوهريا فيها وآثار العقد تكون فيها من تاريخ نفاذها لا من تاريخ انعقادها فعقد الإيجار قد يختلف تاريخ تكوينه عن تاريخ نفاذه وسريان الأجرة يكون بتاريخ نفاذه أو بالتخلية.

أما العقد الفوري فأثاره تكون من تاريخ انعقاده كالبيع مع ملاحظة أن هناك أنواع من البيوع نحتاج فيها عنصر الزمن فتأخذ حكم المتراخية أو الممتدة في بعض الأحكام مثل بيع الثمار تحتاج الوقت لقطافها ونضوجها وكذلك عقد التوريد فينعقد العقد على بيع موصوف في الذمة ويكون التسليم خلال مدد زمنية متفق عليها.

وبعض العقود قد يكون مقتضاها التزام بالقيام بعمل وبطبعها تقبل الإضافة للمستقبل ويكون عنصر الزمن جوهريا فيها وقد تكون ملزمة لأطرافها كعقد العمل وقد لا تكون ملزمة لأطرافها كعقد الوكالة والشركة غير المقيدة بمدة ويجوز لأحد أطرافها أن يستبد بفسخها فكل عقد له أحكامه وخصائصه ومراحله وآثاره، لذا تختلف أحكام الجوائح باختلاف نوع العقد ومراحله وطبيعته ومقتضاه.

ثامنا: الجائحة قد تؤثر على ذات العقد باستحالة تنفيذه فتأخذ حكم القوه القاهرة فتؤدي إلى فسخه أو انفساخه كمن استأجر صالة أفراح لفرحه وبسبب الجائحة ومنع التجول استحال التنفيذ أو حجز بفندق وبسبب منع السفر استحال الانتفاع.

وقد لا تمنع تنفيذه أن يكون التأثير على بدل العقد لا محله فتبقى إمكانية تنفيذه بإرهاق معتاد أو بإرهاق غير معتاد وقد توثر على الشروط العقد المقترنة به سواء متعلقة بمدة استحقاقه وإتمامه أو وصف معتبر لمحله.

وقد يكون أثرها على ما ثبت بذمة أحد أطرافه فتمنعه من الوفاء به وقد تؤثر الجائحة على حق أحد الأطراف بالمطالبة بالتعويض عن الأضرار سواء كانت متعلقة بعدم التنفيذ أو التأخر به أم سوء التنفيذ وكذلك قد تؤثر على الشروط الجزائية المتفق عليها مسبقا عند انعقاد العقد عند القوانين التي قبلت بالشرط الجزائي.

والذي نريده من ذلك أن من يريد النظر في أثر الجائحة على العقود يجب أن يأخذ في الاعتبار على أي جزء أثرت هذه الجائحة فقد يكون تأثيرها جزئيا لا كلياً وقد يكون تأثيرها غير معتبر من ناحية فقهية أو قانونيه إن بقي الضرر في الحد المعتاد أو كانت المخالفة لوصف لا يؤثر على مجمل العقد وقد يمتنع على الفقيه أو القانوني أن يعدل في الآثار العقدية رغم تأثير الجائحة وتسببها بخسارة فادحة لعدم مشروعية التعديل أو مخالفته قاعدة من قواعد النظام العام أو القواعد الآمره في القانون.

فعلى سبيل المثال منعت الجائحة عملاء البنوك الإسلامية من الوفاء بالأقساط المستحقة عليهم نتيجة شراء سلع من البنوك الإسلامية وهذا مؤداه خسارة الملايين للبنوك الإسلامية على مستوى المحفظة التمويلية للبنك إذا امتنع العملاء عن الوفاء بالأقساط المستحقة لإعسارهم أو أمرت السلطات العامة بوجوب تأجيل التحصيل فلا يستطيع الفقيه أو القانوني تعديل الالتزامات التعاقدية لدين ثابت بالذمة لقاء تأجيل الاستحقاق في البنوك الإسلامية لأن فيه مخالفة شرعية بحصول الربا وفيه مخالفة قانونية إن المصرف خالف نظامه الداخلي والعقد التأسيسي الذي نشأ وأخذ ترخيص العمل بناء عليه.

وكذلك قانون العمل معظم مواده جاءت في دولنا العربية قواعد آمرة من النظام العام لا يجوز مخالفتها أو الاتفاق على غيرها سواء المتعلق بحقوق العمال وأجورهم وطرق إنهاء العقد فلا يجوز مساس هذه العقود أو الإفتاء بما يخالف القواعد الآمرة قانونا لما سيكون له من انعكاسات ونتائج وخيمة من ناحية اجتماعية واقتصادية على شريحة واسعة من أفراد المجتمع.

تاسعا: ينبغي على من يتعامل مع الجائحة أن يتعامل معها من منطلق القواعد الشرعية "إعمال المصلحتين أولى من إهمال أحدها" وقواعد موازنة الضرر وأن يبني الحكم على الضرر الحاصل أو الذي يغلب على الظن حصوله أما الأضرار والخسائر المستقبلية محتملة الحصول أي المظنونة فإنها لا تصلح أن تكون مستندا لحكم شرعي أو قانوني فالدليل أو الفعل إذا تطرق إليه الاحتمال سقط به الاستدلال.

ولا يجوز أن يكون اثر الجائحة على حساب طرف دون طرف بل يجب مراعاة مصلحة جميع الأطراف لأن الغاية تحقيق التوازن بين المصالح المتعارضة بعدالة.

والعدالة في الشرع لا تعني بالضرورة المساواة في التحمل كما في النظم القانونية الغربية بل يجب على القاضي أو السلطة العامة أو المفتي أن يراعي المراكز المالية للخصوم بحيث توزع الخسارة على الأطراف إن حصلت بعدالة حسب القدرة على التحمل فإن كان العدل بالمساواة فالعدالة تقتضي أن يحمل كل طرف بقدرته مع ضرورة وجوب تحمل السلطات العامة لمسؤوليتها تجاه الأفراد والمنشآت وأن لا يلقي بثقل وآثار الجائحة على القطاع الخاص لوحده أو العكس كذلك بل يجب أن يقف الجميع أمام مسؤولياته الدينية والوطنية.

عاشرا: يجب التنبيه إلى أن كثيرا من الناس تحاول أن تستغل ظرف الجائحة دون وجه حق أو تتذرع بها للهروب من التزاماتها العقدية والقانونية وتصبح هذه الظروف وسيلة لهم للكسب غير المشروع والإثراء

على حساب الغير وهذا يدخل في دائرة الممنوع شرعا وقانونا. وخاصة فيما يتعلق بحقوق العمال ومستحقاتهم فالبعض وجد في الجائحة وسيلة لإنهاء عقود العمل للعمال دون دفع المستحقات القانونية كالتعويض عن الفصل التعسفي دون وجود مبررات قانونية لذلك، أو تخفيض رواتب الموظفين رغم وجودهم على رأس عملهم بحجة أن الجائحة ستؤثر على ربحية المؤسسة.

فعلى سبيل المثال صدر أمر في فلسطين بتأجيل الأقساط المستحقة للبنوك لأربعة شهور وكذلك عدم تنفيذ الحبس لجريمة إصدار شيك بدون رصيد فوجدنا أن بعض التجار قام بسحب ودائع من البنوك بالملايين من أطراف عدم صرف شيكاته المصدرة للناس والأغرب من ذلك أن تستغل شركات مثل شركات تأمين وتقوم بسحب أرصدتها من أطراف عدم صرف مستحقات لأفراد بعضهم استحقها تعويضا عن ضرر ألم به.

فيجب التنبه عند إصدار فتوى أو قانون أو أمر إداري أن توضع الضوابط والقيود التي تمنع استغلال الظرف الطارئ حتى لا يكون التشريع للظرف وسيلة لأكل حقوق الناس والكسب غير المشروع.

حادي عشر: يجب على السلطات العامة عند إصدارها التشريعات والقرارات الإدارية الملزمة أن تراعي مصالح جميع الأطراف بعدالة فقد يكون القرار الإداري له تأثير على مؤسسة دون أخرى لاختلاف طبيعة عمل المؤسسة وطريقة عملها.

فعلى سبيل المثال صدر قرار إداري في فلسطين بوجوب تأجيل البنوك الأقساط المستحقة على العملاء لأربعة أشهر بسبب أزمة كورنا، فقامت البنوك التجارية عند تطبيق القرار بتمديد فترة التمويل لفترة أربعة أشهر مع حساب الفائدة المستحقة عليها دون مضاعفتها بينما البنوك الإسلامية عند تطبيق القرار لا تستطيع تمديد التمويل وأن تضع أي زيادة لأن ذلك يعد ربا محرما وسيسبب لها خسارة لوحدها دون القطاع المصرفي وبعد إدراك سلطة النقد لتبعات القرار بدأت البحث عن وسائل لتعويض المصارف الإسلامية عن ذلك.

وكذلك تأثير الظرف متفاوت على القطاعات؛ فيجب مراعاة ذلك إضافة إلى أنه لا بد من إشراك القطاعات المختصة ومن يمثل الأطراف لتكون القرارات مراعية مصالح جميع الأطراف مثل جمعيات أو اتحادات البنوك والغرف التجارية والصناعية واتحادات أو نقابات العمال أو النقابات المهنية المعنية. فقاعدة إعمال المصلحتين أولى من إهمال أحدهما لا تطبق على المصالح الخاصة فقط بل أيضا على المصالح

العامة . كذلك فإن كانت المصلحة العامة تقدم على المصلحة الخاصة عند التعارض إلا أنه من الأولى إن أمكن التوفيق بينهما أن نُعمل المصلحتين وجوبا .

المحور الثالث : تأثير الأزمة على عقود الإجارة :

سوف يتم تناول تأثير الأزمة على عقود الإجارة وفقا لما يلي :

أولا : عقود إجارة قائمة وعليها أقساط دورية مستحقة شهريا : تباينت آراء الهيئات الشرعية حول مدى جواز تأجيل أقساط الإجارة المستحقة "مع زيادتها " وذلك على النحو التالي : صدرت فتاوى من هيئات شرعية بعدم جواز تأجيل أجرة فترة أو مدة مضت لعقد إجارة ساري مع زيادتها باعتباره دينا قائما حتى لو وافق العميل على ذلك، ويسري عليها ما يسري على عقد المرابحة، وعدم جواز الزيادة عن طريق فرض رسوم أو عمولات . وأصدرت هيئات شرعية توصيات بتأجيل الأقساط المستحقة مع أخذ مصاريف مقابل التأجيل .

ثانيا : عقود إجارة تم توقيعها ولم يتم الانتفاع بها " إجارة موصوفة في الذمة" : أوصت الهيئات الشرعية بجواز تأجيل أقساط أجرة الفترات التي لم تبدأ بعد مع زيادة الأجرة بالاتفاق مع العميل .

ثالثا : عقود التأجير بين البنك وشركة التأجير وفق عقد المشاركة : حيث يتم توقيع عقد مشاركة مع شركات التأجير يتم بموجبه شراء الأصول وتأجيرها لمتعاملي الشركات وفق عقد التأجير مع الوعد بالتمليك . وفي التطبيق العملي تقوم شركات التأجير بوضع حصيلة الأقساط المحصلة من المتعاملين في حساب المشاركة بالبنك، ويتم معالجة الأقساط وفق ماذكر في البند ٢ تأثير الأزمة على عقود "الإجارة" .

رابعا : تمويل شركات التأجير وفق عقود الإجارة المتقابلة : في التطبيقات العملية تقوم المصارف الإسلامية بتمويل شركات التأجير من خلال عقود تأجير متقابلة، حيث يقوم البنك بشراء أصل بناء على طلب شركة التأجير "معدات لمصنع " . وتقوم الشركة بتأجير الأصل للعميل مع الوعد بالتمليك، وتتساوى فيها الأقساط المستحقة على العميل للشركة، مع الأقساط المستحقة على الشركة للبنك "أقساط متقابلة مرتبطة" . وفي حالة التأجيل يرتبط البنك مع الشركة في تأجيل أقساطها المستحقة مع أقساط العميل وتعديل العائد بالاتفاق مع العميل .

خامسا : تمويل شركات التأجير وفق عقد الوكالة بالاستثمار: في التطبيقات العملية تقوم المصارف الإسلامية بتمويل شركات التأجير من خلال عقد الوكالة بالاستثمار. وتظهر المشكلة هنا في حالة توقف العميل عن سداد الأقساط للشركة، وفي حالة التأجيل يتم احتساب الأقساط وفقا للعائد الذي يتم الاتفاق عليه.

سادسا : تمويل المصرف الإسلامي للعميل وفق عقد التأجير مع الوعد بالتمليك: في حالة موافقة البنوك المركزية للمصارف الإسلامية على صيغة الإجارة، حيث تتملك الأصول وتؤجرها للعميل مع الوعد بالتمليك. ويتم معالجة تأجيل الأقساط مع الاتفاق على قيمة إيجارية جديدة مع العميل. أما بالنسبة للأقساط القديمة فلا تجوز فيها الزيادة.

التوصيات :

- حث الجهات الرقابية على اصدار تعليمات تتناسب مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية، وخاصة موضوع الرسملة.
- توسع المصارف الإسلامية في استخدام صيغ التمويل بالمشاركة والمضاربة والحد من استخدام صيغ التمويل بالمداينات.
- جدوى استخدام صيغة الإجارة في التمويل في مواجهة الأزمة.
- أهمية تطوير أنظمة الحاسب الآلي لتناسب التعامل مع المشكلات الطارئة مثل تلك الجائحة.

الترجيح بين الأدلة

د. أحمد مالك ولد المختار

أستاذ بجامعة محمد الأمين الشنقيطي

الحلقة (١)

لا يخفى ما لمعرفة المشهور، والقوي، والراجح من الفائدة؛ فلطالما تاقت النفوس واشرأبت الأعناق إلى معرفة ما يزيل اللبس ويبدد الغبش وتطمئن إليه النفس، ولن يتأتى ذلك في إطار دراسة الأدلة الشرعية إلا بمعرفة الراجح والمرجوح، ولن تتأتى أيضا معرفة الراجح والمرجوح إلا بالمقارنة بين الأدلة تلك المقارنة التي تقود حتما إلى الترجيح.

كي تتضح معالم الطريق فيما يتعلق بذلك يأتي هذا البحث الذي وضعته تحت عنوان: "الترجيح بين الأدلة" ولإثراء البحث أقدم بين يديه الأسئلة التالية: ما هو مفهوم الترجيح بين الأدلة؟ وما هي طرق الترجيح؟ ثم ما هي أهم القواعد الضابطة للترجيح؟

أولا: تعريف الترجيح

لغة: جاء في القاموس المحيط للفيروزأبادي "[1] رجح الميزان يرجح مثلثة رجوحا ورجحانا مال وأرجح له ورجح أعطاه راجحا" . وفي لسان العرب لابن منظور "[2] رجح :الراجح الوازن . ورجح الشيء بيده: رزنه ونظر ما ثقله . وأرجح الميزان أي أثقله حتى مال . وأرجحت لفلان ورجحت ترجيحا إذا أعطيته راجحا . ورجح الشيء يرجح ويرجح رجوحا ورجحانا ورجحانا ورجح الميزان يرجح ويرجح ويرجح رجحانا مال . ويقال زن وأرجح، وأعط راجحا . ورجح في مجلسه يرجح: ثقل فلم يخف، وهو مثل" .

وجاء في الصحاح للجوهري "[3] رجح الميزان يرجح ويرجح رجحانا أي مال . وأرجحت لفلان ورجحت ترجيحا، إذا أعطيته راجحا" .

1- القاموس المحيط للفيروزأبادي. الجزء الأول. دار الفكر ١٩٨٣م

2- لسان العرب للإمام العلامة أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور الإفريقي المصري. المجلد السادس. ص:١٠٣.دار ومكتبة الهلال| دار البحار

3- الصحاح في اللغة والعلوم للعلامة الجوهري الجزء الأول ص: ٢٢٠ دار الحضارة العربية بيروت

واصطلاحا: اختلفت تعريفات العلماء للترجيح نظرا لتباين موقفهم من حيث كونه فعلا للمجتهد أو بمثابة صفة للأدلة.

فقد عرفه الريسوني بقوله[1]: "الأخذ بأحد أمرين أو بأحد أمور، وتقديمه على غيره في الاعتبار، لمزية تقتضي هذا التغليب". يقول الباجي[2]: " الترجيح بيان مزية أحد الدليلين على الآخر.

ومعنى ذلك أن يستدل المستدل بدليل فيعارضه السائل بمثل دليله، فيلزم المستدل أن يرجح دليله على ما عارضه به المستدل ليصح تعلقه به.

ومعنى الترجيح أن يتبين له في علته مزية في وجه من الوجوه يقتضي التعلق بها دون دليل المعارضة.

ويمكن إجمال التعاريفات الاصطلاحية التي تناولت الترجيح في اتجاهين عامين:

الاتجاه الأول: أن الترجيح من فعل المجتهد: ذهب في هذا الاتجاه جمهور الحنفية والشافعية وبعض الحنابلة فعرفوه بأنه: إظهار قوة لأحد الدليلين المتعارضين لو انفردت عنه لا تكون حجة معارضة. قال في المحصول "الترجيح تقوية أحد الطرفين على الأخر فيعلم الأقوى فيعمل به ويطرح الآخر"[3].

الاتجاه الثاني: أنه صفة للأدلة: وقد ذهب في هذا الاتجاه بعض علماء الأصول فعرفوه بأنه "اقتران الأمارة بما تقوى به على معارضها" قال الآمدي في الاحكام: "الترجيح اقتران أحد الصالحين للدلالة على المطلوب مع تعارضهما بما يوجب العمل به وإهمال الآخر" ويفهم من قول الآمدي أحد الصالحين أن الترجيح يشمل الظني والقطعي وهو ليس كذلك فالآمدي لا يقول بالترجيح في القطعيات[4].

وهناك اتجاه ثالث في تعريف الترجيح يجمع بين الاتجاهين السابقين قد سلكه بعض العلماء منهم التفتازاني الشافعي الذي عرف الترجيح بأنه: بيان الرجحان أي القوة التي لأحد المتعارضين على الآخر.

ثانيا: شروط الترجيح

لقد وضع العلماء عدة شروط للترجيح إن توفرت سمي ترجيحا وإلا فهو اختيار أو غير ذلك من الألفاظ، إذ أنه من بين الشروط مثلا التعارض بين الدليلين وإلا فقد يعمل بهما معا ويتحقق الجمع بينهما.

1- نظرية التقريب والتغليب. د. الريسوني ٣٠

2- القَاضِي أبي الْوَلِيد سُلَيْمَان بن خَلَف بن سَعد بن أَيُّوب الْبَاجِيّ الذَّهَبِيّ الْمَالِكِي الْمُتَوفَّى سنة ٤٧٤ ه. الحدود في الأصول ١٢٦

3- إرشاد الفحول للشوكاني ج ٣ ص:٨٨٧

4- التعارض والترجيح للحفناوي ص ٢٨٢

5- المرجع السابق.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك شبه تداخل بين شروط الترجيح وشروط التعارض، مع أن بعض العلماء حاولوا إزالة اللبس وتأطير كل واحد منهما فيما يناسبه.

ومن أبرز شروط الترجيح المبثوثة في كتب العلماء الشروط التالية:

١– التفاوت بين الأدلة في القوة، فلا ترجيح بين دليلين قطعيين وبين دليل قطعي وظني فلا بد أن يكون بين ظنيين.

٢– تساوي الدليلين المتعارضين في الثبوت، فلا تعارض بين القرآن وخبر الواحد إلا من حيث الدلالة

٣– أن يتفق الدليلان المتعارضان في الحكم مع اتحاد الوقت والمحل والجهة.

٤– التساوي في القوة، فلا تعارض بين المتواتر والآحاد.

٥– أن لا يعلم تقدم أحدهما على الآخر فينسخ المتأخر المتقدم.

٦– أن يقوم دليل قوي على الترجيح.

ثالثا: اختلاف الأصوليين في العمل بالراجح

انقسمت آراء الأصوليين[1] في العمل بالراجح إلى مذهبين أساسيين هما:

المذهب الأول: ذهب جمهور العلماء إلى أن العمل بالراجح واجب لا جائز. قال الآمدي[2]: "وأما أن العمل بالدليل الراجح واجب فيدل عليه ما نقل وعلم من إجماع الصحابة والسلف في الوقايع المختلفة على وجوب تقديم الراجح من الظنيين".

المذهب الثاني: مذهب القائلين بالتوقف أو التخيير عند التعارض المنكرين للترجيح، وقد استدلوا على ما ذهبوا إليه بجملة من الأدلة من أهمها ما يلي:

١– قوله تعالى: **فاعتبروا يا أولي الأبصار** [الحشر:٢] ووجه الاستشهاد عندهم بالآية أن الله أمر بالاعتبار مطلقا دون تفصيل وعليه فلا وجه لوجوب العمل بالراجح دون المرجوح[3].

1- التعارض والترجيح بين الأدلة في المذهب المالكي ص:١٧

2- الاحكام للآمدي ص ٣٥٨ ج ٤

3- التعارض والترجيح للحفناوي ص:٢٩٤

٢– قوله صلى الله عليه وسلم: (**نحن نحكم بالظاهر والله يتولى السرائر**)[1] وقد ضعف بعض العلماء هذا الحديث الذي استدلوا به إلى أن وصل بعضهم إلى القول بأنه لا أصل له.

والحاصل أن اعتبار الترجيح والعمل بالراجح أمر لم يسلم من مناقشة العلماء ولعل الراجح هو مذهب الجمهور من وجوب العمل بالدليل الراجح، لما لأدلتهم من قوة، ولسلامتها من الاعتراض عكس المذهب الثاني.

رابعا: طرق الترجيح

ا– الترجيح من جهة السند:

لعله من نافلة القول الإشارة إلى أن للترجيح من جهة السند طرقا أهمها:

١– كثرةُ الرُّواة: بحيث يرجَّح الخبر الذي رواته أكثرُ على الخبر الذي رُواته أقل.ومن أمثلة ذلك: رواية رفع اليدين عند الركوع الواردةِ من حديث جماعة من الصحابة، منهم: علي بن أبي طالبٍ، وابن عمرَ، ومالك بن الحويرث، وأبو حميد الساعديّ، ووائل بن حجر. وغيرهم، تُرَجح على رواية البراء بن عازب[2]: أن النبيَّ صلى الله عليه وسلم كان يرفعُ يديه عند تكبيرة الإحرام، ثم لا يعودُ بأن الخبرَ الأولَ أكثرُ رواةً.

وقد خالف الحنفيةُ في الترجيح بالكثرة، وقاسوا الأخبار على البيِّنات كالشهادات، فكما أن الحق لو شهد به شاهدان ثبت، ولا يزيدُ ثبوتُه بشهادة ثلاثة أو أربعةٍ، أو بمعارضتهم، فكذلك لا يُرجَّحُ بالكثرة في الرواية.

والراجح: صحَّةُ الترجيح بالكثرة في الأخبار؛ لأن الأخبارَ تختلف عن الشهادة في هذا، فالشهادةُ لها نِصابٌ، إذا وُجد تمّت وقضى بها القاضي، وأما الرواية فليس لها نِصابٌ محدَد، ولهذا قد تصل الرواية إلى التواتر أو الاستفاضة، وقد تقفُ عند درجة الآحاد.

وأيضا فإن الشهادةَ فيها شائبة التعبد، بدليل أنها لا تُقبل بلفظ الخبر، ولا تُقبل شهادة النساء منفردات، بخلاف الخبر.

وذهب القاضي الباقلاني والغزالي إلى أن العبرةَ بظن المجتهد، فإن غلب على ظنِّه صدقُ الواحد أخذ بحديثه وترك حديثَ الاثنين أو الثلاثة. وهو قريبٌ من قول الحنفية.

---

[1]- ذكره ابن حجر في تلخيص الحبير وقال الحديث استنكره المزني ص:١٧٢ ج ٤ وقال الشوكاني في الفوائد المجموعة في تخريج الأحاديث الموضوعة ج١ ص٢٠٠: احتج به أهل الأصول ولا أصل له.

[2]- أبو داود ٧٤٩

٢– فقه الراوي: فتقدم روايةُ الفقيه على غيره مطلقا، أي: سواء أكانت الرواية باللّفظ أو المعنى، وتقدم روايةُ الأفقه على رواية الأقل فقها. وقيل: بل تُقدَّم روايةُ الفقيه إذا كانت الروايةُ بالمعنى دون اللّفظ.

والأول هو الراجح؛ لأن الفقيه أقدرُ على نقل اللّفظ والمعنى من غيره، ولأن الفصل بين ما رُويَ باللّفظ وما رُويَ بالمعنى ليس بالأمر الهين.

مثالُ ذلك: تقديمُ رواية عمر وابنه وابن مسعود وابن عباس على رواية معقِل بن سنان، ونحوه، ممن قلّت مخالطتُهم للرسول صلى الله عليه وسلم والتفقُّه عليه، وكذلك الأمرُ فيمَن بعد الصحابة من الرُّواة، فتُقدَّمُ روايةُ إبراهيم النخعيّ عن علقمةَ عن ابن مسعود، على رواية الأعمش عن أبي وائل عن ابن مسعود؛ فالأعمش وأبو وائل أقلُّ فقهًا من النخعيّ وعلقمةَ.

٣– كونُ أحدِ الراويين صاحبَ الواقعة أو له صلة قوية بما رواه: ومن أمثلة تقديم رواية صاحب الواقعة: تقديم روايةِ ميمونة رضي الله عنها: **تزوجني رسولُ الله صلى الله عليه وسلم ونحن حلالان** (رواه أبو داود)، على رواية ابن عباسٍ رضي الله عنهما: **أن رسول الله صلى الله عليه وسلم نكحها وهو محرمٌ** (متفق عليه).

ومثال تقديم خبر من له صلة قوية تقديمهم لخبر عائشةَ رضي الله عنها: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم **كان يُصبِح جنبًا من غير احتلامٍ، ويصوم** (متفق عليه)، على خبر أبي هريرة رضي الله عنه: **مَن أصبحَ جنبًا فلا صومَ له** (متفق عليه).

٤– كون أحدِ الراويين ممن تأخر إسلامُه: والحجة في تقديم المتأخر إسلاما أن تأخر إسلامه دليل على تأخّر حديثه، فيكونُ ناسخا لما يُعارضه. ومثّلوا له بتقديم رواية أبي هريرة رضي الله عنه في نقض الوضوء بمسِّ الذكر (أخرجه أحمد)، على رواية طلْق رضي الله عنه في عدم نقضه (أخرجه الخمسة).

ونازع في ذلك الآمديُّ، وصحّح العكس. واشترط بعضُهم أن يكون إسلام المتأخر بعدَ موت المتقدم؛ لنجزمَ بتأخر سماعِ المتأخر من الرسول صلى الله عليه وسلم.

٥– قوَّةُ الحفظ والضبطِ: فيُقدَّمُ الأقوى في الحفظ والضبط على من دونه، وهذا يُعرف بالتجربة والتتبع لمروياته وسيرته. ومثّله إمامُ الحرمين بتقديم رواية عبيد الله بن عمر بن عبد العزيز على رواية أخيه عبد الله؛ لأن الشافعيَّ قال: «بينهما فضلُ ما بين الدرهم والدينار».

٦- يُقدَّمُ المسنَدُ على المرسل؛ للخلاف في حجّية المرسَل: وقال بعضهم: المُرسَلُ إذا كان عن ثقةٍ لا يُرسلُ إلاّ عن ثقات مثل المسنَد أو أولى منه؛ لما روي عن إبراهيم النخعي أنه قال: «إذا قلتُ لكم: قال ابن مسعود فقد سمعته من كثيرٍ من أصحابه، وإذا قلت: حدّثني فلانٌ فهو الذي حدّثني» (أخرجه الدارقطني في سننه).

ب الترجيح من جهة المتن:

للترجيح من جهة المتن طرقٌ، أهمها:

١- ترجيحُ الخاص على العام، والأخص من العامَّين على الأعم منهما: وهذا مذهب جمهور الأصوليين من المذاهب الثلاثة. وعند الحنفية: أنهما سواءٌ، وهو روايةٌ عن الإمام أحمدَ. وعلى ذلك: فإذا عُرف المتأخِّرُ فهو ناسخٌ للمتقدِّم في القدر الذي اشتركا فيه، وإن جُهل التاريخُ توقّف العملُ على عمل الصحابة بأيِّهما كان.

وعلى الأول يكون الخاصُّ مخصصا للعام مطلَقا، ومقدَّما عليه. وكذا يكونُ الأخص من العامَّين مقدما على الأعمّ منهما. كما يقدم حديث: «من قتل قتيلا فله سلَبُه» على عموم قوله تعالى: **وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُم مِّن شَيْءٍ فَأَنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُ** [الأنفال: ٤١]. مع أن الحديثَ فيه عموم من جهة المستحِقّ للسلَب، ومن جهة السلَب نفسه، فإنه يشمل الثيابَ والسلاح، ولكنه أخص من الآية فإنها عامّة في جماعة المسلمين، وعامّة من جهة الغنيمة (ما غنمتم). وعند الحنفية أن السلَبَ يُخمَّسُ كسائر الغنيمة، ولا يرون تخصيص الآية بالحديث المذكور.

٢- ترجيح العامِّ المحفوظ على العامِّ المخصوص: لأن التخصيصَ يُضعفُ دلالةَ العامِّ، عند المحقّقين من الأصوليين، كإمام الحرمين، وسُليم الرازيّ، والفخر الرازيّ، وابن تيمية، وغيرهم، مثاله: تقديمُ حديث: «**إذا دخل أحدُكم المسجدَ فلا يجلسْ حتّى يُصلِّيَ ركعتين**» (متفق عليه عن أبي قتادة) على حديث النهي عن الصلاة في الأوقات الخمسة. فالثاني مخصوصٌ بحديث: «**مَن نام عن صلاةٍ أو نسيَها، فلْيُصلِّها إذا ذكرها**» (متفق عليه عن أنس)، والأول لا يُعرفُ له مخصص، فيقدَّم.

٣- ترجيحُ ما قلّت مخصصاته على ما كثرت مخصصاته: مثالُه: تقديمُ آية: **وَطَعَامُ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ حِلٌّ لَّكُمْ وَطَعَامُكُمْ حِلٌّ لَّهُمْ** [المائدة٥] على آية: **وَلَا تَأْكُلُوا مِمَّا لَمْ يُذْكَرِ اسْمُ اللَّهِ عَلَيْهِ**

[الأنعام١٢١] في الدلالة على لّ ما تركوا التسميةَ عليه من ذبائحهم؛ لأن الآيةَ الأولى مخصصاتها أقلُّ، كما بينّ ذلك الشنقيطيّ[1].

٤- ترجيح العامِّ المطلَق على العامِّ الوارد على سبب في غير صورة السبب: وذلك لأن العامَّ الوارد على سببٍ قال بعضُ العلماء بقصره على سببه، بخلاف العام المطلَق. مثاله: تقديمُ حديث: «**مَن بدَّلَ دينَه فاقتلوه**[2]» على حديث: **النهي عن قتل النساء والصبيان** (متفق عليه عن ابن عمر)؛ فإنه واردٌ على سببٍ، وهو الحربُ، فإنه صلى الله عليه وسلم كان يُوصي الجيش بذلك.

٥- ترجيحُ الخبر الدالّ على المراد من وجهين على الخبر الدالّ عليه من جهة واحدة: مثل: تقديم حديث: «**إنما الشفعةُ فيما لم يُقسمْ، فإذا وقعت الحدودُ وصُرِّفت الطرقُ فلا شُفعةَ**» (متفق عليه عن جابر) على حديث: «**الجار أحقّ بصقَبه**»[3].

٦- ترجيح ما فيه إيماءٌ إلى العلة على ما ليس كذلك: مثل حديث: «**مَن بدل دينَه فاقتلوه**» (البخاري عن ابن عباس) على حديث **النهي عن قتل النساء** (متفق عليه عن ابن عمر)؛ فإن الأولَ فيه تنبيهٌ على العلّة، وهي الردّةُ، والثاني مطلَقٌ عن التعليل.

٧- ترجيحُ ما سِيقَ لبيان الحكم على الدالّ على الحكم بلفظه من غير أن يساق لبيانه: مثل: ترجيحُ الحنفية أحاديث النهي عن بيع الملامسة والمنابذة على عموم قوله تعالى: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** [البقرة: ٢٧٥]؛ فإن الآيةَ لم تُسق لبيان حكم البيع بجميع صوره، وإنما سيقت لبيان الفرق بين البيع والربا، وأما الأحاديث فقد سيقت لتحريم تلك البيوع بأعيانها. وإنما نصصت على الحنفية مع موافقة الجمهور لهم؛ لأن الجمهورَ يعلِّلون تقديمَ الأحاديث بكونها خاصة والآية عامة، والخاصُّ عندهم مقدَّمٌ على العام مطلَقا.

٨- ترجيحُ الناقل عن حكم الأصل على الموافق لحكم الأصل: وهو البراءةُ الأصليةُ. وهذا مذهب الجمهور.

1- دفع إيهام الاضطراب ص٩٩
2- البخاري ٢٧٩٤
3- البخاري ٦٤٩٢

مثاله: ترجيحُ أحاديثِ **تحريمِ الحمر الأهلية** على الأحاديث التي فيها إباحتُها؛ لأن التحريم ناقل عن حكم الأصل.

٩- ترجيحُ ما يقتضي الحظر على ما يقتضي الإباحة: لأنه أحوطُ، ولقوله صلى الله عليه وسلم: «**دعْ ما يَرِيبُك إلى ما لا يَرِيبُك**»[1] ويُمكن تمثيله بالمثال السابق في أحاديث الحمر الأهلية، وترجيح المحرِّم لها على المبيح. وكذلك الأحاديث الدالة على تحريم المتعة على الأحاديث الدالة على الإباحة، إن نازع الخصمُ في النسخ.

١٠- ترجيحُ المثبِت على النافي: لأن مع المثبت زيادة علم خفيت على النافي. مثاله: ترجيحُ حديث بلالٍ رضي الله عنه في **صلاة النبيّ صلى الله عليه وسلم داخلَ الكعبة** (متفق عليه) على حديث أسامةَ رضي الله عنه: **أنه لم يُصلِّ** (أخرجه مسلم).

وخَصَّ ذلك بعضُ الأصوليين بما إذا لم يذكر النافي سببا واضحا للنفي، فإن ذكر سببًا لجزمه بالنفي غيرَ عدم العلم فلا يعد حديث المثبت مقدَّما، بل هما سواءٌ، وإن استند إلى عدم العلم فحسب، قدِّم حديثُ المثبِت. وهو تفصيل حسن.

١١- ترجيح النصِّ على الظاهر، والحقيقة على المجاز: مثاله: ترجيح الجمهور الخاص على العام؛ لكون العامِّ ظاهرًا والخاص نصّا. وأمثلتُه معروفة.

١٢- ترجيحُ المنطوقِ على المفهوم المخالف: مثل: ترجيح منطوق حديث: «**الماءُ طهورٌ لا يُنجِّسْه شيءٌ**»[2] على مفهوم حديث القُلَّتين؛ فإنه يُؤخذ منه - بطريق مفهوم المخالَفة - أن ما نقص عن القُلَّتين يتنجس بملاقاة النجاسة، وإن لم يتغير، ومنطوق الأول يدل على عدم تنجُّسِه إذا لم يتغيّر لونُه أو طعمُه أو ريحُه.

ج- الترجيحُ لأمرٍ خارجيٍّ:

ومن أهم طرقه:

١- اعتضاد أحد الخبرين بموافقة ظاهر القرآن: مثاله: ترجيحُ خبر التغليس بالفجر على خبر الإسفار؛ لموافقته لظاهر قوله تعالى: **وَسَارِعُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِنْ رَبِّكُمْ** [آل عمران: ١٣٣].

---

[1]- الترمذي ٢٤٤٢ وأحمد ١٦٣٠ والنسائي ٥٦١٦

[2]- أحمد وأبو داود الترمذي

ونُقل عن الشافعيّ قولُه: «ما وافق ظاهرَ القرآن كانت النفوسُ أميلَ إليه»[1].

٢- ترجيحُ القول على الفعل المجرَّد: لأن الفعل إذا لم يصحبه أمر احتمل الخصوصيةَ للرسول صلى الله عليه وسلم بخلاف القول. مثاله: ترجيحُ حديث: النهي عن استقبال القبلة واستدبارها عند قضاء الحاجة، على حديث ابن عمر: "**رأيت النبيَّ صلى الله عليه وسلم يقضي حاجتَه مستقبلا بيت المقدس، مستدبرا الكعبةَ**»[2].

٣- ترجيح ما كان عليه عمل أكثر السلف على ما ليس كذلك: لأن احتمالَ إصابة الأكثر أغلب. مثاله: ترجيح حديث **تكبيرات العيد**، وأنها سبعٌ في الأولى وستٌّ في الثانية على رواية مَن روى أنها خمسٌ في الأولى وأربعٌ في الثانية. وهو يرجعُ إلى الترجيح بالكثرة، وقد سبق.

٤- موافقة أحد الخبرين للقياس، فيقدّم على ما خالف القياسَ: مثاله: ترجيح حديث: «**إنما هو بَضعة منك**»[3] على حديث: «**من مس ذكره فليتوضأ**» (رواه مالك وأحمد والترمذي والنسائي) لأن الأول موافق للقياس دون الثاني.

٥- ترجيحُ الخبر المقترن بتفسير راويه له بقولٍ أو فعلٍ، دون الآخَر: فيقدم ما فسره راويه؛ لكون الظن بصحته أوثق، كما في حديث ابن عمر رضي الله عنهما في **خيار المجلس**، فقد فسّره ابن عمر بالتفرُّق بالأبدان.

الترجيح بين محامل اللّفظ الواحد:

من المعلوم أن لفظ الدليل قد يتفق العلماء على صحته، ويختلفون في المعنى الذي يُحمل عليه، واختلافهم يحتاج من الناظر فيه إلى معرفة قواعد الترجيح بين معاني اللّفظ التي يحمله عليها المختلفون.

وهذه أهمُّ تلك القواعد:

١- تقديمُ الحقيقة على المجاز: وهذا محلُّ وِفاقٍ إذا لم تكن الحقيقةُ مهجورةً، أو كان المجازُ غالبًا.

مثاله: ترجيح قول من حمل حديث: «**الجارُ أحقُّ بشفعة جاره**» (الخمسة عن جابر) على المجاوِر لا على الشريك؛ لأن إطلاق الجار على الشريك مجاز.

1- البحر المحيط ٦-١٧٦

2- متفق عليه

3- أبو داود ١٨١ والترمذي ٨٢ والنسائي ١٠٠

وترجيح مذهب أهل السنة في حمل صفات الله تعالى على الحقيقة دون المجاز، كما في صفة اليدين مثلا، فهناك من حملها على النعمة، وهو مجاز.

وترجيح قول مَن حمل لفظ الأرض في قوله صلى الله عليه وسلم: «**جُعلتْ لي الأرض مسجداً وطهورا**»[1] على التراب، دون الجير والاسمنت؛ فإنه لا يُسمى أرضا إلا مجازا، من جهة كونه مصنوعا منها.

وأما إذا كانت الحقيقة مهجورة فإن المجاز يصبح حقيقة عرفية، فتقدم على الحقيقة اللُّغوية المهجورة، كمَن حلف لا يأكل من هذه النخلة، فيحمل على الأكل من ثمرها لا من خشبها.

وإذا كان المجاز غالبًا على الحقيقة مع بقاء استعمال اللفظ في حقيقته، ففيه خلافٌ، ليس هذا موضع بسطه.

٢- ترجيحُ الحقيقة الشرعية على الحقيقة اللغوية: مثاله: حمل لفظ الصلاة في قوله صلى الله عليه وسلم: «**لا تقبل صلاة بغير طَهورٍ**»[2] على الصلاة الشرعية، ذات القيام والركوع والسجود، دون الدعاء الذي هو معنى الصلاة في اللُّغة، وحملُ لفظ الزكاة على المعنى الشرعيّ المعروف، دون المعنى اللُّغويّ، الذي هو النماءُ والزيادةُ، في مثل قوله تعالى: **وَآتُوا الزَّكَاةَ** [البقرة: ١١٠].

٣- تقديمُ الحمل على المجاز على الحمل على الاشتراك: لأن المجاز يمكن العمل به، بخلاف المشترك فيجب التوقف فيه على البيان، ولأن المجاز أكثر وقوعا في اللُّغة من الاشتراك. مثاله: لفظ النكاح في مثل قوله تعالى: **وَلَا تَنْكِحُوا مَا نَكَحَ آبَاؤُكُمْ** [النساء: ٢٢].

فإنه يحتمل أن يكون مشتركًا بين الوطء والعقد، ويحتمل أن يكون مجازاً في العقد. فمن جعله مشتركا إما أن يجعله عاما فيهما كالشافعي لعدم التنافر بين المعنيين، وإما أن يتوقف فيه ويطلب البيان من غيره. ومن حمله على العقد مجازا جعل عقد الأب على المرأة يحرّمها، دون الوطء بالزنا. والقاعدة تؤيده؛ لأن المجاز أولى من الاشتراك.

ومثّل القرافي باحتجاج المالكي على بيع الغائب بقوله تعالى: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ** [البقرة: ٢٧٥]. فيعترض بكونه مشتركًا بين المحرمة والمباحة، ويجاب بأن إطلاقه على المحرّمة مجاز، والحمل على المجاز أولى من الحمل على الاشتراك.

1- متفق عليه عن جابر
2- مسلم ٢٤٤ عن ابن عمر

٤– تقديمُ المعنى الذي لا يحتاج إلى إضمار على المعنى الذي يحتاج إلى إضمارٍ: مثاله: تقديمُ ابنِ حزم ترك الإضمار في قوله تعالى: **فَمَنْ كَانَ مِنكُم مَّرِيضًا أَوْ عَلَىٰ سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِّنْ أَيَّامٍ أُخَرَ** [البقرة: ١٨٤]، ولم يضمر (فأفطر)، كما أضمرَ الجمهور، فالقاعدة تؤيده، لولا ما نقلوه من النصّ والإجماع على صحّة صوم المسافر إذا صام. ومن الأمثلة الصحيحة: أن الجمهور حملوا حديث: «**ذكاةُ الجنين ذكاةُ أمه**»[1] على أن ذكاة أمه تكفي عن ذكاته. والحنفية قالوا لا بد أن نضمر (مثل)؛ ليكونَ المعنى: مثل ذكاة أمه، وترك الإضمار أولى من الإضمار.

٥– تقديمُ التأسيس على التأكيد: والمراد بالتأسيس: حمل الزيادة في اللّفظ على زيادة المعنى. والتأكيدُ: حملُ الزيادة على تأكيد المعنى السابق. مثاله: إذا قال الرجلُ لزوجته: أنت طالقٌ طالقٌ. فهل يحمل على التأكيد فلا تقع إلاّ واحدةً، أو على التأسيس فتقعُ طلقتان. والقاعدة تؤيد الاحتمال الثاني عند من لا يعتبر النية.

الترجيحُ بين المعقولين:

الترجيح بين المعقولين يقابل الترجيح بين المنقولين.

والمراد بالمعقولين: الأقيسة وطرق الفقه الأُخرى، التي ليست بنقل ولا قياس، ويسميها بعضهم الاستدلال، ويدخل فيها الاستصحاب بأنواعه، والاستصلاح، والاستقراء عند من يرى حجيته.

ولكن المقصودَ هنا هو الترجيحُ بين الأقيسة، وأما الترجيح بين أنواع الاستصحاب فيُعرف عند الكلام عنه، وكذلك الاستصلاح، والاستقراء.

وقد ذكر الأصوليون كثيراً من طرق الترجيح بين الأقيسة، بعضُها يرجع إلى ترجيح حكمِ الأصل في أحد القياسَين على حكم الأصل الآخَر، أو ترجيحِ دليل حكم الأصل على دليل حكم الأصل الآخَر.

ويذكرون فيه طرق الترجيح بين الأدلة المنقولة التي تقدَّم ذكر أهمها، ثم يزيدون عليها طرق الترجيح بين العلل.

ويُعد الآمدي من أكثر الأصوليين توسعا في عدِّ طرق الترجيح بين الأقيسة، فقد ذكر في الترجيح العائد إلى حكم الأصل ستةَ عشر طريقا، وفي الترجيح العائد إلى العلة خمسة وثلاثين طريقا، وفي الترجيحات العائدة إلى الفرع أربعةَ طرق. والذين جاءوا بعده أخذوا عنه.

---

[1]- أبو داود ٢٨٢٨ الترمذي ١٤٧٦ ابن ماجه ٣١٩٩ أحمد ١٠٩٥٠

ومع كثرة ما ذكره من طرق الترجيح لم يمثّل لها، وكذلك غيرُه من الأُصوليين لم يُعنوا بالتمثيل لطرق الترجيح.

والمتأمل لتلك الطرق يجد أنها لم تستوعب جميع الاحتمالات الممكنة في التعارض؛ لأن بعضَ الأقيسة قد تكون فيه صفة تُميزه، والآخر فيه صفة أخرى تُميزه. وقد تكون في أحد الأقيسة صفتان، وفي الآخَر صفتان أو ثلاث.

ولا يُمكنُ الترجيحُ بين الأقيسة حتى نبينّ ما الذي يجب النظر فيه أولا من أركان القياس؟

فهل ننظر أولاً في حكم الأصل ودليل ثبوته، بحيث إذا ترجّح دليل الثبوت في أحد القياسَين يكون هو الراجح؟

وهل يمكن أن نجعل النظر أولاً في العلَّة، فإذا ترجّحت ترجّح القياس المبنيّ عليها؟

وحتى لو سلَّمنا بأحد هذين الاحتمالين فإن للترجيح بين الأصلين وبين العلّتين طرقًا كثيرة. فنحتاج إلى معرفة ما يقدَّم منها على الآخر.

وهذا الإشكال لا سبيل إلى حله إلاّ بأن نجعل الأمر متروكا للمجتهد، فينظرَ في مجمل هذا القياس؛ بأصله، وعلَّته، وفرعه، فيُقوِّمه، ثم ينظر في القياس الآخر؛ بأصله، وعلّته، وفرعه، فيقوِّمه، ثم يُقدّم ما يراه راجحا، مستفيدا مما يذكره الأصوليون من طرق الترجيح في الجملة.

ولعل ورود هذا الإشكال في أذهان الأصوليين المتقدِّمين هو الذي حال بينهم وبين التمثيل لما يذكرونه من طرق الترجيح؛ لأن من أراد أن يمثِّل لتقديم القياس الذي أصلُه ثبت بدليل قطعيّ على القياس الذي ثبتَ أصلُه بدليل ظنّيّ، يصعب عليه أن يراعي ترجيح العلَّة في القياس الأول على العلّة في القياس الثاني، فقد يكون القياس ثبت أصله بدليل قطعيّ، ولكن علّته شبهية وليست مناسبة. وقد تكون علّته اسما لا وصفا، وقد تكون مركبة من أوصاف لا مفردة.

وهكذا لا يستطيع أن يُمثِّل برجحان هذا القياس على ذاك؛ لرجحان أصله وحده، أو دليل أصله وحده، أو علّته وحدها. ولكن الترجيح لجملة قياس على قياس.وإذا أضفنا إلى ذلك أن كثيرا من طرق الترجيح مختلَف فيها، تأيَّد ما ذكرناه من أن الترجيح يرجعُ إلى قوَّة الظنّ لدى المجتهد من أيّ طريقٍ حصلت.

وأن ما يُذكَرُ من طرقٍ إنما هو لمساعدة المجتهد على استذكار طرق المفاضلة بين الأقيسة. قال الزركشيُّ: «واعلم أن التراجيحَ كثيرةٌ، ومناطُها ما كان إفادته للظن أكثر فهو الراجح»[1]، وحيثُ إن العلةَ هي أهم أركان القياس فإن أكثر طرق الترجيحِ ترجع إلى ترجيح علة على علة أخرى، وقد قصر بعض الأصوليين كلامه في هذا الموطن على الترجيح بين العلل.

طرق الترجيح بين الأقيسة:

للترجيح بين الأقيسة طرق متعددة ومن أهمها ما يلي:

١– تقديمُ القياس في معنى الأصل على قياس العلّة وقياس الشّبه: مثل: تقديم قياس العبد على الأمة في تنصيف الحدّ، على قياسه على الحر الذكر بجامع الذُّكورة؛ لأن القياسَ الأولَ قياسٌ في معنى الأصل، لعدم الفارق المؤثر بين العبد والأمة.

٢– تقديمُ قياس العلة على قياس الشَّبه وقياس الطَّرد: مثل: تقديمُ قياس (البيرة) المسكرة على الخمر بعلّة الإسكار على قياسها على عصير التفاح؛ للتشابه بينهما في الصورة والشكل.

٣– تقديم القياس الذي علّته مطّردة منعكسة على القياس الذي علّته ليست كذلك: مثاله: تقديمُ تعليل الشافعيّ الربا في الأصناف الأربعة المذكورة في الخبر (البرُّ، والتمرُ، والشعيرُ، والملحُ) بالطُّعم، على تعليل من علّله بالكيل كالحنفية وأحمد في رواية؛ لأن تعليل الشافعيّ يشمل القليل والكثير، والتعليل بالكيل لا يشمل الشيء اليسير الذي لا يكال.

وكذلك تقديم التعليل بالطُّعم على التعليل بالاقتيات؛ لأن من الأصناف الأربعة ما ليس قوتًا، وهو الملح.

وينبني على ذلك تقديم القياس الذي ترجح علته.

٤– تقديم القياس الذي علَّته منصوصة أو مومأ إليها على غير المنصوصة وغير المومأ إليها: مثاله: تقديم قياس الشافعية التين على البرّ في تحريم التفاضل بجامع الطُّعم على قياس غيرهم التين على القصب بجامع عدم الكيل. فعلّة الطَّعم منصوصٌ عليها أو مومأٌ إليها، كما يقول الشافعيةُ في قوله صلى الله عليه وسلم: «**لا تبيعوا الطعامَ بالطعام إلاّ مثلاً بمثلٍ**»[2].

1- البحر المحيط ٦ ١٥٩

2- صحيح مسلم باب بيع الطعام بالطعام مثلا بمثل ١٥٩٢

٥– تقديمُ القياس الذي علّته مثبتة على الذي علَّته نافية: ويصلح المثال السابق له؛ لأن علّةَ الطُّعم مثبِتةٌ، وعلّةَ عدم الكيل نافية.

٦– تقديم القياس الذي ثبت حكم أصله بالنصّ على الذي ثبت حكم أصله بالظاهر: مثاله: تقديمُ قياس المذي على البول في النجاسة على قياس المذي على المنيّ؛ لأن نجاسةَ البول ثبتت بالنصّ، كقوله صلى الله عليه وسلم: «**تنزَّهوا من البول؛ فإن عامَّةَ عذاب القبر منه**» (الدارقطني عن أنسٍ)، وحديث: «**إنهما ليُعذَبان، وما يُعذَبان في كبيرٍ، أما أحدُهما فكان لا يستنزه من البول**»[1].

وكذلك الإجماع قائمٌ على نجاسة بول الآدميّ. وأما المنيُّ فطهارته ثابتةٌ بالظاهر؛ حيث **كانت عائشة رضي الله عنها تحتّه من ثوب رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا كان يابسًا، وتغسله إذا كان رطبًا** (رواه مسلم، وأصله متفق عليه). وهذا لا يرتقي إلى درجة النصّ الصريح.

٧– تقديمُ القياس الموافق للأصول الثابتة في الشرع على ما ليس له إلاّ أصلٌ واحدٌ: مثاله: ترجيحُ قياس الجنايةٍ على العبد على سائر الإتلافات التي تحدث من الإنسان؛ على قياسها على دية الخطأ في كون ديته على العاقلة؛ لأن جعْلَ ديةِ الخطأ على العاقلة أصل واحد لا نظير له في الشرع، وجعل الإتلافات المالية على الفاعل تشهد له أصول كثيرة في الشرع، فكان القياس عليها أولى.

٨– تقديمُ القياس الموافق لظاهر قرآن أو سنة أو قول صحابيّ على ما ليس كذلك: مثل: ترجيح قياس جراح العبد على الإتلافات المالية المذكورة في المثال السابق على قياسه على دية الخطأ؛ لكون الأول متأيّدا بظاهر قوله تعالى: **وَلَاتَزِرُوَازِرَةٌوِزْرَأُخْرَى** [فاطر: ١٨]. ومثل: تقديم قياس الاستصناع على البيع والإجارة على قياسه على بيع المجهول؛ لأن الأولَ متأيّد بعمل الصحابة.

وكذا قياس الأجير المشترك على المشتري أو المستعير في ضمان ما تلف عنده بجامع القبض لمصلحته، على قياسه على المؤتمن في عدم الضمان، والأول متأيِد بفعل علي– رضي الله عنه–، وسكوت من حضر من الصحابة رضي الله عنهم

[1]- متفق عليه عن ابن عباس

التسويق الشبكي بين الحلال والحرام

نجلاء عبد المنعم
ماجستير مهني فى المالية الإسلامية والاقتصاد الاسلامي
باحثة ماجستير لدى المعهد العالي للدراسات الإسلامية - مصر

يعتبر العصر الحديث هو عصر الثورة المعرفية والتطور التكنولوجي بشتى أنواعه، فجميع المنظمات سواء الخدمية أم الصناعية أم التجارية تسعى وبشكل مستمر من أجل تحقيق سعيها نحو تحقيق البقاء والنمو والاستقرار والتطور في ظل المنافسة الشديدة والمتسارعة.

أصبح تسويق المنتجات أمرا استراتيجيا وهاما في نمو وتطور الشركة، وفي كسب عملاء جدد، ويعتبر التسويق في الوقت الحاضر أحد الخيارات الاستراتيجية لتحقيق هذا الهدف، سواء كانت سلعا حقيقية أو خدماتية أو تجارة الكترونية وما شابها، وقد تنوعت في وقتنا الحاضر طرق عديدة وأنماط مختلفة للتسويق التجاري حيث استحدث نوع من أنواع التسويق الحديث، وهو ما تعارف عليه بالتسويق الشبكي Market in Network أو ما يطلق عليه بالتسويق متعدد المستويات Marketing Multi Level، والذي يهدف إلى كسب شريحة كبيرة من الناس، وجعلهم عملاء دائمين أو مستمرين، وقد لاقى هذا النوع من التسويق الكثير من الاهتمام والانتشار في وقتنا المعاصر. وكثير من المعاملات الاقتصادية المعقدة تحتاج إلى بيان ودراسة من الفقهاء، ومن هذه المعاملات التسويق الشبكي.

التسويق الشبكي من منظور اقتصادي:

يعتبر التسويق الشبكي حديث النشأة، وأول من قام بممارسة هذا النوع من التسويق الشبكي شركة تسمى كاليفورنيا فايتمينز California vitamins وكان ذلك عام ١٩٥٤ وهي شركة نشأت في الولايات المتحدة الأمريكية حيث كانت متخصصة في مواد التجميل والتنظيف والمكملات الغذائية. ومن أجل فهم التسويق الشبكي لابد لنا من أن نفهم التسويق العادي والذي يتوفر فيه العملية التبادلية التسويقية التي تقدم أشياء ذات قيمة، فنحن نقدم المال من أجل الحصول على منتج كالطعام والشراب وغيرهما، لأن فكرته تعتمد على شراء المنتج دون أدنى احساس بالمخاطرة التي تعد أهم العوامل في عدم الإقبال على الشراء.

أما التسويق الشبكي فقد عرفه كلا Barker & Neher بأنه: أسلوب للبيع الشبكي يسمح لمن يشترك فيه أن ينشئ شبكة خاصة به يستطيع من خلالها ضم العديد من العملاء الجدد، وبيعهم الخدمة أو المنتج، مقابل عمولة يحصل عليها عن كل مشترك جديد وهكذا.

بينما عرفته لجنة التجارة الأمريكية الفدرالية بأنه تسويق لديه منتجات حقيقية للبيع، والأهم من ذلك، مسوّقوه يقومون ببيع منتجاتهم لعموم الناس، ولا يطلبون من هؤلاء المستهلكين دفع أي شيء إضافي أو الدخول في نظام التسويق الخاص بهم، شركات التسويق متعدد الطبقات تقوم بدفع العمولات لقائمة طويلة من الموزعين (البائعين)، لكن هذه العمولات تكون مقابل بيع منتجات، وليس مقابل تعيين أشخاص.

وهذه الآلية في التسويق تتبعها معظم شركات التسويق الشبكي العالمية ومن الأمثلة عليها شركة التسويق DXN إحدى شركات التسويق الشبكي، والتي تعمل في مدينة ماليزيا وتقوم ببيع المكملات الغذائية والمنظفات وأدوات التجميل فعند شراء أحد منتجات الشركة، فإنك تصبح مشتركا فيها، وتحصل على اسم ورقم سري لك في الشركة، ثم تقوم بجلب عملاء وتجميعهم على شكل شبكة، فإذا ازداد عدد المشتركين، ستحصل على نسبة معينة من المال تزداد كلما كبرت شركتك وكلما اجتهدت في عملك زاد دخلك. فمن خلال هذه الآلية فإن من يجلب عملاء جدد سوف يحصل على نتيجة عالية من الدخل، ومن لم يستطع سيقف عندها ولا يحقق شيئًا وسيخرج خارج الشبكة.

التسويق الشبكي من منظور شرعي:

اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم التسويق الشبكي إلى فريقين كما يأتي:

الفريق الأول: ذهب بعض الفقهاء المعاصرين إلى جواز التسويق الشبكي، واستدلوا على ذلك بعدة أدلة:

قوله تعالى: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة: ٢٧٥)، فيكون الأصل في البيوع الإباحة ما لم يرد نص بتحريمه، والتسويق الشبكي معاملة مستحدثة لم يرد فيه نص.

التسويق الشبكي نوع من السمسرة، والعمولات التي يأخذها المسوق مقابل الدلالة والترويج لمنتجات الشركة. وقد أجاب المانعون بأن عقد السمسرة يحصل السمسار بموجبه على أجر مقابل ترويج السلعة وأن مقصود العقد هو الترويج للسلعة، وأما التسويق الشبكي فيدفع المسوق الأجر ليقوم بالتسويق، فالعقد مفاده الترويج للعمولات والأرباح وليس للسلع.

إن التسويق الشبكي نوع من الوكالة بأجر، فتقوم الشركة بإبرام عقد وكالة مع المسوق لترويج المنتجات مقابل عمولات على ذلك الجهد . أن عمولة التسويق الشبكي تدخل في باب الجعالة، وقد أجيب بأن الجعالة لا يقدم المجعول له مالا ابتداء فهو لا يخسر سوى جهده، وأما في التسويق الشبكي فالمسوق يقدم مالا في أي صورة كان .

وقد قيّد بعض أصحاب هذا القول جواز التسويق الشبكي بثلاثة شروط :

١ . أن تكون سلعة التسويق الشبكي مباحة معلومة .

٢ . ألا يكون عمل الشركة ممنوعا بقانون الدولة .

٣ . انتفاء الغش والخداع والتغرير .

الفريق الثاني : ذهب جمهور الفقهاء المعاصرين إلى تحريم التسويق الشبكي، ومنهم مجمع الفقه الإسلامي بالسودان، ودائرة الإفتاء الأردنية، ودار الإفتاء المصرية، واللجنة الدائمة للإفتاء بالسعودية، ودار الإفتاء الفلسطينية، والدكتور سامي السويلم وهو أول من حرر الكلام في المسألة، والدكتور يوسف الشبيلي والدكتور أحمد الحجي الكردي والدكتور حسين شحاته والدكتور حسام الدين عفانة وغيرهم، وقد استدلوا على ذلك بعدة أدلة وهي وجود القمار والميسر الذى ورد الشرع بتحريمه لما فيه من المخاطرة والغرر، قال الله تعالى : يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنْصَابُ وَالأَزْلاَمُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (المائدة : ٩٠) .

فالمنتج غير مقصود في المعاملة، فيكون المشترك قد دفع أموالا مقابل احتمالية الحصول على أرباح أعلى أو الخسارة ذلك . وسبب التحريم هو اضطرار المشترك إلى دفع مال مسبقا، سواء على سبيل الاشتراك أو على سبيل شراء بضاعة غير مقصودة .

يتضمن التسويق الشبكي أكل أموال الناس بالباطل، ووجه ذلك أن أصحاب الشركة والمتربعين على رأس الهرم هم من يجنون الأرباح الطائلة على حساب الطبقة الدنيا التي لا تتمكن من الحصول على الأرباح المرغوبة لتشبع السوق أو استنفاد قوائم المشترين من معارفه أو غير ذلك . كما أن دخول الغش والتدليس في المعاملة، من خلال المبالغة والتهويل بفوائد السلعة المروجة، أو إغراء المشتركين الجدد بالعمولات الضخمة التي سيجنونها من اشتراكهم .

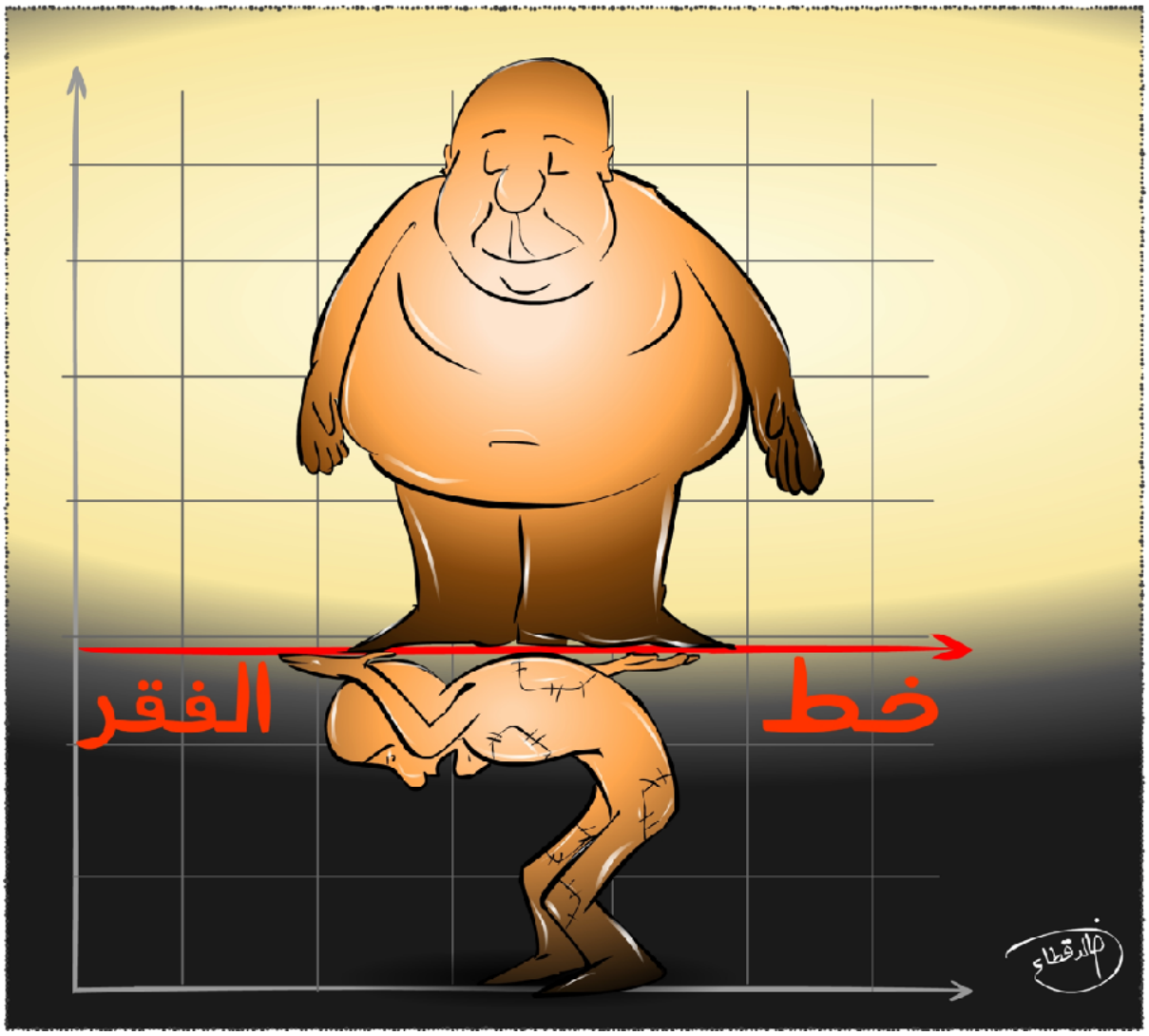
فنظام التسويق الشبكي لا إشكال فيه من حيث ذاته، ولكن هذا النظام قد انحرف عن مساره في الواقع العملي وأصبح غطاء لشركات الاحتيال الهرمية، فالتسويق الشبكي في الواقع الذي وصل إليه قد خرج عن مقصوده من ترويج السلع والخدمات، وأصبح وسيلة للكسب السريع والأرباح الخيالية، مما أغرى كثيرا من أصحاب الشركات بفتح شركات متخصصة فيه، ولم تعد السلع والخدمات بجودتها ونوعيتها ذات أهمية بقدر ما أصبحت هذه السلع تحليلا للنظام الهرمي الاحتيالي. وقد يثير المدافعون عن التسويق الشبكي أن هذا الأمر دخيل على التسويق الشبكي، ولكن الواقع يثبت أن عنصر الاحتيال أصبح السمة الظاهرة، ابتداء من صاحب الشركة الذي لم يقصد التخصص في التجارة بل مجرد الاستثمار المالي، وانتهاء بالمجندين الذين يروجون للأرباح الخيالية أكثر من الترويج للمنتجات نفسها.

كما يتعارض التسويق الشبكي – بصوره المعمول بها – مع المقاصد الشرعية ؛ فالإسلام أراد أن تكون الأموال وسيلة للاستخلاف وحتى يحقق هذا الغرض شرع مقصد الوضوح في الأموال، ويدخل تحت هذا المقصد تنظيم التعامل بها على أساس الرضا والاختيار وقطع النزاعات، ولهذا منعت الشريعة القمار والغرر لأنها تؤدي إلى النزاعات، وقد أصبحت ظاهرة النزاع والخصومة بين المجندين الجدد وشركات التسويق الشبكي ظاهرة مشاهدة من قبل صناع القرار، وقد سبق عرض بعضها عند الحديث عن موقف الدول والأنظمة من التسويق الشبكي.

كما شرع الإسلام مقصد حفظ المال من جهة الوجود والعدم، فهو من جهة الوجود صيانتها وتنميتها وحسن التدبير والادخار، ومن جهة العدم المنع من الاعتداء عليها وعدم التبذير والإضاعة وتحريم الاعتداء عليه غصباً وسرقة وغشاً وخديعة فلا يحل، ولا يقتصر هذا المفهوم على النهب والسرقة فقط، بل يشمل التحايل على أموال الآخرين، وبالنظر إلى حال التسويق الشبكي اليوم فقد أصبح االاحتيال والنصب السمة الظاهرة له.

كاريكاتير: ظل الفقير

خالد قطاع
فنان كاريكاتير



كيفية استخدام معدل العائد الداخلي ومضاعف حقوق الملكية عند تقييم العقارات الخاصة؟

ترجمة[1]: إيناس عطري

بكالوريوس تمويل ومصارف - جامعة حماة

يدور الاستثمار العقاري حول بناء الثروة، لذلك يبحث مديرو الصناديق العقارية في الأسهم الخاصة عن أصول في وضع جيد يمكنهم جعلها أكثر قيمة ثم بيعها. كما يهتم المستثمرون العقاريون التجاريون بمدة ارتفاع أسعار العقارات. لذلك غالبًا ما يتم الاستشهاد بمقياسين لوصف عائد استثمار الأصول وهما: معدل العائد الداخلي، ومضاعف حقوق الملكية.

معدل العائد الداخلي IRR

هو معدل الخصم الذي تتساوى فيه قيمة التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، أو هو معدل الخصم الذي يكون عنده صافي القيمة الحالية مساويًا للصفر أي أن القيمة الحالية الصافية لإيرادات المشروع تساوي القيمة الحالية للاستثمار المبدئي.

يتم احتسابه عن طريق معادلة مجموع القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية مطروح منها الاستثمار الأولي إلى الصفر. ويعتبر من أقوى المقاييس التي تستخدم لقياس ربحية الاستثمارات المحتملة. فعلى سبيل المثال؛ قد يستخدم مستثمر عقاري معدل IRR في تقريره إذا كان سيقوم باستثمار عقار جديد أو تجديد وتوسيع عقار موجود مسبقًا، في حين أن كلا المشروعين من المرجح أن يضيف قيمة للمستثمر؛ فمن المرجح أن يكون أحدهما هو القرار الأكثر منطقية على النحو الذي يحدده IRR.

يأخذ IRR بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود، فالدولار الواحد اليوم يكون له قيمة مالية أكبر من دولار الغد، وكلما طال الوقت اللازم لتحقيق الأرباح المستقبلية كلما أصبحت قيمتها أقل.

مثال: لو توافرت فرصة الاختيار للاستثمار في عقاريين لمدة ٤ سنوات بقيمة ١٠٠٠٠٠ دولار بحيث نحصل من الاستثمار في العقار الأول على ١٥٠٠٠ دولار سنوياً بمعدل عائد داخلي ١٥٪، أما الاستثمار

[1] How to Use IRR & Equity Multiple When Evaluating Private Real Estate, Origin Investments, 2019-10-03, link

في العقار الثاني فلا يُدر أي تدفق نقدي حتى السنة الرابعة ومقداره ١٦٠٠٠ دولار بمعدل عائد داخلي ١٢٪. وعليه فالاستثمار في العقار الأول أفضل من الاستثمار في العقار الثاني لأن IRR أكبر ولأن الاستثمار في العقار الثاني لا يُدر أي تدفق نقدي حتى السنة الرابعة.

إذاً يقوم المستثمر بتقييم هذا المعدل في ضوء التكلفة التي يتحملها مقابل ما يستخدمه من أموال وعلى أساس التدفقات النقدية التي يحصل عيلها، فالاستثمار الذي يكون له IRR أكبر هو الاستثمار الأفضل.

مضاعف حقوق الملكية:

إذا كان لديك مشروعين للاستثمار وكان IRR هو نفسه لكلا المشروعين؛ فيمكنك استخدام مقياس آخر يُسمى مضاعف حقوق الملكية، والذي يمكن تعريفه بأنه إجمالي التوزيعات النقدية المستلمة من الاستثمار مقسومًا على إجمالي الأسهم المستثمرة.

فإذا قام مستثمر عقاري بوضع مليون دولار في عقار ما واسترده في نهاية الفترة بمليوني دولار فإن المضاعف يكون "٢" لأنه تمت مضاعفة الأموال خلال فترة الاستثمار.

مثال: إذا كان لديك استثمارين عقاريين ومعدل العائد الداخلي للمشروعين هو ١٦،٤ ومضاعف حقوق الملكية للعقار الأول يبلغ ١،٧٥ ومضاعف حقوق الملكية للعقار الثاني ١،٦ أي أن الاستثمار في العقار الأول سيضيف المزيد من الأموال مقابل الاستثمار في العقار الثاني.

وعليه فإن استخدام هذه المقاييس يساعد على فهم كل مشروع، وذلك فيما إذا كنت ترغب في الاستثمار في مشروع ما، وكيفية الاستثمار للحصول على عائد أكبر على أموالك، فالعقارات ليست أصولا سائلة لذلك فإمكانياتها الحقيقية وعائدها الاستثماري ليسا في الأرباح على المدى القصير بل في المكاسب الرأسمالية على المدى الطويل.

نظرية صفوف الانتظار

أوهاج بابدين عمر

ماجستير محاسبة وتمويل

تتكون الصفوف عندما يصل عدد كبير من طالبي الخدمة فى نفس الوقت، وهذه مواقف شائعة[1]. إن الهدف الرئيسي من نظرية الصفوف هو العمل على تخفيض الوقت الذي ينتظره العميل حتى يستطيع الحصول على السلعة التى يحتاجها. ويعتبر انتظار العملاء وقتا طويلا حتى يستطيعوا الحصول على الخدمة التى يحتاجونها مؤثرًا على رأيهم، وقد يخفض الطلب على الخدمات والسلع المعروضة.

المفاهيم الأساسية لنظرية الصفوف

تشمل ستة مفاهيم أساسية هي :

١ . معدلات وصول العملاء طالبي الخدمة.

٢ . معدلات انصراف العملاء طالبي الخدمة.

٣ . قنوات الخدمة.

٤ . نظام الخدمة.

٥ . مصدر العملاء.

٦ . الحد الأقصى للعملاء الممكن وجودهم فى مراكز الخدمة.

خطوط الانتظار

تظهر خطوط الانتظار عندما يصل العملاء للحصول على خدمة معينة ولا يستطيعون الحصول عليها حالاً، وبالتالي يمكن تعريف خط الانتظار بأنه عبارة عن تراكم أفراد أو آلات في انتظار إمدادهم بخدمة معينة.

[1] د. العليش محمد الحسن-مذكرة بحوث عمليات الجزء الثانى جامعة النيلين السودان- ط ابريل 2003 ص(42, 43)

طول خط الانتظار

يشير طول خط الانتظار إلى عدد الأشخاص او الوحدات التى تنتظر إمدادها بخدمة معينة، ويشمل طول خط الانتظار الأشخاص والوحدات التى دخلت مركز الخدمة وبدأت عمليات إمدادها بالخدمة ولم تنته بعد .

نظام إمداد العملاء أو الوحدات بالخدمة

يشير نظام خط الانتظار إلى الترتيب الذي بواسطته يتم امداد العملاء والوحدات بالخدمة التى يطلبونها ، وهنالك عدة طرق لهذا الترتيب هي :

١ . خدمة الوحدات طالبة الخدمة طبقا لترتيب وصولها[1] .

٢ . إعطاء أولوية فى تقديم الخدمة طبقا لظروف العملاء .

٣ . إمداد العملاء بالخدمات طبقا لاختيار عشوائي .

ومن الملاحظ أن أطول خط للانتظار يتوقف على العلاقة بين معدلات وصول العملاء وطاقة مراكز الخدمة : فإذا كان معدلات وصول العملاء أكثر بكثير من طاقة مراكز الخدمة فإن خط الانتظار سيكون طويلا، أما إذا كان معدلات وصول العملاء أقل بكثير من طاقة مراكز الخدمة فإن خط الانتظار سيكون قصيرا، إذا كنا تهتم بانتظار العملاء، أما اذا كان الاهتمام بانتظار مراكز الخدمة أو بمعنى أخر إذا كان يهمنا الوقت المعطل الذي تنتظره مراكز الخدمة فإن طول خط الانتظار للمراكز سيكون قصيرا إذا كان معدلات وصول العملاء أكبر من طاقة مراكز الخدمة (أي أن خط انتظار العملاء طويل)، وبالعكس سيكون طول خط الانتظار لمراكز الخدمة طويلا إذا كانت معدلات وصول العملاء أقل من طاقة مراكز الخدمة (أي أن خط انتظار العملاء قصير) .

كثافة التشغيل = عدد العملاء المتوقعين فى فترة زمنية معينة ÷ الطاقة الانتاجية لوحدات الخدمة خلال فترة زمنية معينة

وقت الانتظار المتوقع = معدل التشغيل المتوقع ÷ طاقة وحدات الخدمة

المصطلحات الرياضية لصفوف الانتظار

[1] مصدر سابق الصفحات (43، 50, 44، 55)

معدلات الوصول λ

معدل أداء الخدمة μ

الوقت المتوقع بين وصول طالبي الخدمة في المتوسط λ t

الوقت المتوقع لأداء خدمة للعميل فى المتوسط μ t

معامل الاستخدام P

وقت الانتظار، ويمثل الفرق بين وصول العميل ووقت بدء الخدمة[1] wq

الوقت الكلى الذي يقضيه العميل حتى تؤدى له الخدمة فى المتوسط w

طول صف الانتظار اى عدد العملاء فى الصف Lq

احتمال وجود عدد من الوحدات في صفوف الانتظار عند لحظة معينة من الزمن Pn

عدد مراكز اداء الخدمة K

مثال:

يبلغ عدد السفن التي تصل الى ميناء بور تسودان (٤٠) سفينة أسبوعيا ويبلغ معدل التفريغ فى الميناء (٥٠) سفينة أسبوعيا، علما أن هنالك رصيف واحد لتأدية خدمة التفريغ.

المطلوب: حساب كلاً مما يلي:

١. الوقت المتوقع بين وصول السفن.

٢. الوقت المتوقع لتفريغ السفن.

٣. درجة كثافة الحركة فى الميناء.

٤. الوقت المنقضي قبل تفريغ السفينة.

٥. الوقت الكلي للانتظار.

٦. طول صف الانتظار.

الحل:

λ = 40

μ = 50

[1] مصدر سابق، الصفحات: (55، 60، 61)

الوقت المتوقع بين وصول السفن (أسبوع) :

$$\lambda t = 1 \div 40 = 0.025$$

الوقت المتوقع لتفريغ السفن[1] (أسبوع) :

$$\mu t = 1 \div 50 = .02$$

درجة كثافة الحركة فى الميناء :

$$P = \lambda \div \mu = 40 \div 50 = 0.80$$

الوقت المنقضي قبل تفريغ السفينة :

$$Wq = \lambda \div \mu (\mu - \lambda) = 40 \div 50 (50-40) = 0.08 \text{ week} = 13.44 \text{ hrs}$$

الوقت الكلي للانتظار :

$$W = 1 \div (\mu - \lambda) = 1 \div (50 - 40) = .1 \text{ week} = 16.8 \text{hrs}$$

طول صف الانتظار :

$$Lq = \lambda \div (\mu - \lambda) = 40 \div (50 - 40) = 4$$

يرى الباحث أن وحدة القياس الشائع هي الساعة في الأعمال والدليل على ذلك هو تحديد ساعات العمل للعمال وفق القوانين الدولية، وبناء على هذا استبدل الباحث بعض قوانين نظرية صفوف الانتظار بقوانين أخرى لتسهيل عملية الفهم مباشرة دون الرجوع لإجراء عمليات حسابية كل مرة كالآتي :

تحويل الأسابيع والأيام إلى ساعات / دقيقة

الوقت المتوقع بين وصول السفن – وحدة معدل الوصول = ٦٠ دقيقة ÷ λ

الوقت المتوقع لتفريغ السفن – وحدة معدل أداء الخدمة = ٦٠ دقيقة ÷ μ

الوقت المنقضي قبل تفريغ السفينة :

$$Wq = (\mu t)^2 \div (\lambda t - \mu t)$$

الوقت الكلي للانتظار :

$$W = (\mu t)(\lambda t) \div (\lambda t - \mu t)$$

طول صف الانتظار :

$$Lq = (\mu t) \div (\lambda t - \mu t)$$

[1] مصدر سابق الصفحات (61، 62)

كثافة التشغيل = (μ t) ÷ (λ t)

مثال[1] :

أجريت دراسة ميدانية لحركة تردد المستهلكين على خزينة احد المجمعات الاستهلاكية , وقد تبين من تلك الدراسة ان مواطن يصل أمام شباك الخزينة كل دقيقتين وان موظف الخزينة يستطيع قبول ٤٠ كوبون من المستهلكين فى الساعة .

المطلوب :

١ . عدد المستهلكين فى صف الانتظار .

٢ . وقت انتظار المستهلك قبل توريد النقدية فى صف الانتظار .

٣ . وقت الانتظار الكلي .

٤ . كثافة التشغيل .

الحل :

λ t =60÷30 =2

μ t= 60÷40=1.50

عدد المستهلكين فى صف الانتظار

Lq = (μ t)÷ (λ t - μ t)

Lq= = (1.50)÷ (2- 1.50) =3

وقت انتظار المستهلك قبل توريد النقدية فى صف الانتظار :

Wq = (μ t)^2 ÷ (λ t - μ t) = (1.50)^2 ÷ (2-1.5) = 4.5 m

الوقت الكلي للانتظار :

W = (μ t) (λ t) ÷(λ t - μ t)

W = (1.50) (2) ÷(2 – 1.50) = 6 m

كثافة التشغيل :

(μ t) ÷ (λ t)

(1.5) ÷ (2) = 0.75

[1] مصدر سابق ص (63)

صناعة المخاطر المالية وإدارتها من منظور مصرفي وتأميني

د. عبد الحليم عمّار غربي
قسم الأعمال المصرفيّة – كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية

الحلقة (٢)

ثالثاً: الخدمات المتبادَلة بين البنوك وشركات التّأمين

إن العلاقة بين القطاع المصرفي والقطاع التّأميني هي علاقة متكاملة ومتكافئة؛ حيث يؤدّي كلّ منهما خدماته لعملائه، كما أن نجاح أحدهما يعتمد على نجاح الآخر[1].

١- عرض الخدمات التّأمينيّة التي يُمكن لشركات التّأمين تقديمها إلى قطاع البنوك

- **تقديم الخدمات التّأمينيّة للعاملين في البنوك وأُسرهم**: أهمّ هذه الخدمات ما يلي:

- خدمات تأمين الحياة الفردي: الذي يُغطّي مخاطر الحياة و/أو الوفاة؛ وذلك في شكل مجموعة من الخدمات التّأمينيّة المتكاملة والشّاملة التي تُوفِّر العديد من التّغطيات التّأمينيّة في برنامج واحد؛
- خدمات التّأمين على الحياة الجماعي للعاملين في البنك: وذلك لتوفير مزايا تأمين أفضل بتكلفة أقلّ ودون فحص طبّي؛ وذلك في حالة الوفاة أو الحوادث الشّخصيّة أثناء مدّة خدمة الموظّف بالبنك؛
- خدمات تأمين صحّي فردي: حسب رغبة واختيار وحاجة العميل من خدمات صحيّة متنوّعة؛
- خدمات تأمين صحّي جماعي للعاملين بالبنك: بتكاليف أقلّ ومستوى عالٍ من الخدمة لهم ولعائلاتهم؛

[1] راجع: حسني الخولي، "الخدمات المتبادلة بين شركات التّأمين والبنوك"، مجلة رسالة التّأمين، ع٢، ٢٠٠٠، ص: ١٦-١٧؛ أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص: ٧٠-٧٥؛ عبده أحمد علي العامري، مرجع سابق، ص: ٥٣-٥٧.

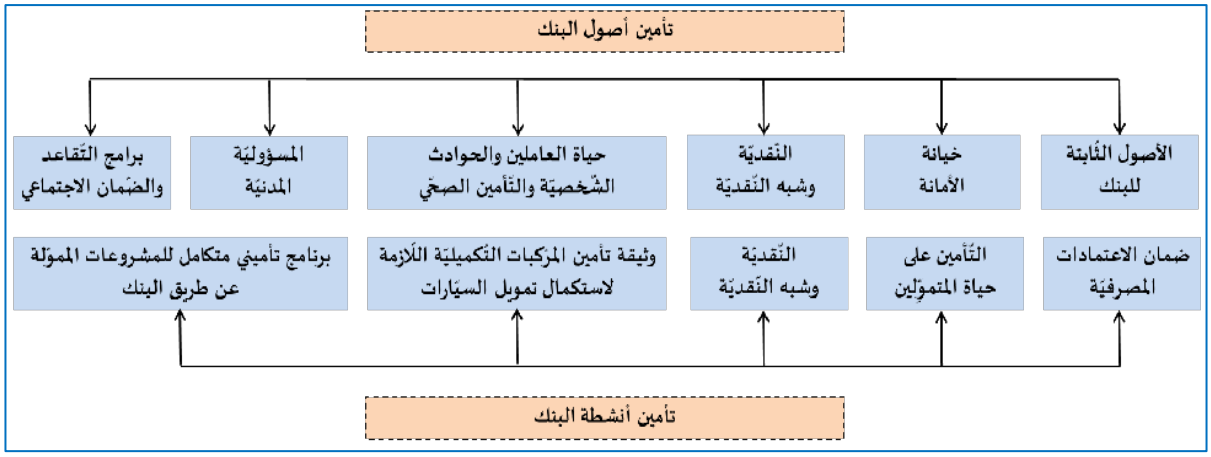
- خدمات تأمين الحريق: والملاحق الإضافيّة لهم ولمنازلهم، ومحلّ إقامتهم، ومشروعاتهم الخاصّة؛
- خدمات تأمين الحوادث الشّخصيّة لهم ولعائلاتهم؛
- خدمات تأمين السّيارات: بشقّيه التّكميلي والإلزامي، وهو ما يُسمّى بالتّأمين الشّامل في السّيارات.

- **تقديم الخدمات التّأمينيّة التي يتطلّبها العمل المصرفي نفسه**: من هذه الخدمات ما يلي:

- التّأمين ضدّ مخاطر الحريق النّمطيّة والمخاطر الإضافيّة للعُهد العينيّة: التي يُقدِّمها العملاء لإدارة التّسهيلات الائتمانيّة بالبنوك كضمان للتّمويلات التي يحصلون عليها؛ والتي يجب على البنك المحافظة عليها حتى يستردّها العميل مرّة أخرى؛
- وثائق تأمين حياة للعملاء طالبي التّمويل: تشترطها إدارة التّسهيلات الائتمانيّة بالبنوك من العملاء كشرط أساس للحصول على تمويل، وضماناً لتسديد باقي أقساط التّمويل للبنك بعد وفاة العميل؛ حتى لا يلجأ البنك إلى مطالبة الورثة أو الحجز على الضّمانات أو بيعها في المزاد العلني. وتُسمّى "وثائق حياة مؤقّتة متناقصة القيمة"، وتتميّز بانخفاض تكلفتها؛
- وثائق تأمين الدّيون المتعثِّرة: يتمّ تحويل مخاطر هذه الدّيون من قِبل البنك إلى شركات التّأمين مقابل أقساط يدفعها البنك في بداية التّعاقد لشركات التّأمين، وتقوم بالتّسديد بدل العميل المتعثّر وتتولّى الشّركة متابعته وملاحقته؛
- وثائق تأمين السّيارات التّكميلي: تطلبها إدارة التّسهيلات الائتمانيّة بالبنوك عند منح العميل تمويلاً لشراء سيّارة، وتعيين البنك المستفيد الأوّل في هذه الوثيقة، وعند وقوع حادث للسّيارة المؤمَّن عليها؛ يترتّب عليه خسارة جزئيّة أو كليّة؛ فإن البنك بموجب هذه الوثيقة يحصل على قيمة التّعويض المدفوع من شركة التّأمين تسديداً لقيمة الأقساط التي لم يدفعها العميل. إن هذا الحلّ التّأميني يخدم طرفي العقد (البنك وطالب التّمويل)؛
- وثائق التّأمين البحري: تشترط إدارة الاعتمادات المستنديّة بالبنوك من العميل عند فتح اعتماد مستندي بضرورة الحصول على تأمين بحري؛ لتغطية المخاطر البحريّة التي قد تتعرّض لها البضاعة أو السّفينة أو أجرة الشّحن؛

- وثائق التّأمين الهندسي : مثل : وثيقة تأمين جميع مخاطر المقاولين، وجميع مخاطر التّركيب، ووثيقة تأمين تلف الآلات، ووثيقة تأمين المعدّات الإلكترونيّة . . . ؛ حيث تشترط بعض البنوك عند مشاركتها لعميل في مشروع معينّ ضرورة وجود وثيقة تأمين هندسي منذ بداية المشروع وأثناء سريانه وعند تسليمه وتجربته؛ ضماناً لتغطية التّلفيّات الماديّة أو المسؤوليّة المدنيّة تجُاه الغير؛
- وثائق تأمين الحريق : وملاحقه المتعدِّدة على محتويات مباني البنك (أثاث، معدّات، آلات)، وممتلكاته واستثماراته في الكثير من المشروعات، كالفنادق والقُرى السّياحيّة والمصانع وغيرها؛
- وثائق تأمين تغطية شاملة لمخاطر البنك Blanket Cover : لتغطية كافّة مخاطر العمل المصرفي مثل : نقل النّقديّة، والتّزييف، والتّزوير، وخيانة الأمانة، والسّطو، والسّرقة؛ ومن ثمّ يتمّ نقل عبء هذه المخاطر إلى شركات التّأمين؛
- وثائق تأمين حوادث شخصيّة : لتغطية العاملين بالبنوك أثناء تأديتهم عملهم؛ حيث قد يتعرّض بعضهم أثناء تأدية عملهم اليومي أو القيام بمهام مصرفيّة خارج البنك لمخاطر مثل : الوفاة بحادث أو الإصابات، ويكون المستفيد إمّا الموظّف أو الورثة، وتتحمّل البنوك في هذه الحالات الأقساط بالكامل كمزايا عينيّة لهم؛
- وثائق تأمين حياة مؤقّتة على الشّخصيّات المُهمّة بالبنوك Key Persons : يمكن للبنك شراء مثل هذه الوثائق، ويكون المستفيد منها البنك؛ حيث يتمّ صرف مبلغ التّأمين للبنك في حالة حدوث الوفاة أثناء سريان الوثيقة، ويقوم البنك بدفع الأقساط في مثل هذه الحالة؛ حيث تُعتبر ضمن مصروفات البنك .

شكل ٦ : الحاجات التّأمينيّة للقطاع المصرفي



المصدر: محمد أحمد محمود أبو زيد وأحمد محمد فرحان محمد، "**قياس أثر التأمين البنكي على مؤشرات الأداء المالي لشركات التأمين بالتطبيق على شركات التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية**"، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، ع١، مج٥٣، ٢٠١٦، ص: ١١.

٢- عرض الخدمات المصرفيّة التي تُقدِّمها البنوك إلى شركات التّأمين

- استقطاب عملاء جُدُد في كافّة فروع التّأمين، ويتميّز هؤلاء العملاء غالباً بقدرة ماديّة تُمكِّنهم من الشّراء الفعلي لوثائق تأمين من كافّة الأنواع؛ والتي قد يفرضها البنك أحياناً على العملاء؛ ومن ثمّ تتمكّن شركات التّأمين من تحقيق قانون الأعداد الكبيرة الذي هو أساس صناعة التّأمين وضمان نجاحها؛
- تلجأ شركات التّأمين إلى فتح حسابات جارية لدى البنوك؛ لضمان وجود قدر من السّيولة وبصفة مستمرّة؛ حتى تتمكّن شركات التّأمين من تسديد قيمة المطالبات بشتّى فروع التّأمين في الوقت المناسب، ولضمان تثبيت مصداقيّة أداء شركات التّأمين لدى العملاء الحاليّين والمرتقبين؛
- قيام شركات التّأمين بإيداع مبالغ بشكل ودائع لأجل لدى البنوك كأحد أوجه الاستثمار؛ حيث تتميّز هذه الاستثمارات بعائد مناسب ومخاطر قليلة؛
- شراء شركات التّأمين لقدر كبير من أسهم بعض البنوك في السّوق الماليّة؛ كإحدى قنوات الاستثمار التي تنتهجها شركات التّأمين ضمن خطّتها الاستثماريّة؛
- استفادة شركات التّأمين من خبراء الاستثمار بالبنوك؛ لتكوين محفظة استثماريّة مُثلى تتميّز بتنوُّع قنوات الاستثمار، وضمان عائد مناسب وسيولة عند الطّلب؛

- اعتماد الكثير من أصحاب الوكالات التّأمينيّة ووسطاء التّأمين على البنوك؛ كإحدى قنوات التّسويق الفعّال لجذب عملاء جُدُد، وتقديم كافّة أنواع البرامج التّأمينيّة لهم.

٣- العلاقة التّبادليّة مع المؤسّسات الماليّة الأخرى

إن اختراق شركات التّأمين للأسواق غير التّقليديّة سيزداد، بالإضافة إلى أن المؤسّسات الماليّة الأخرى ستستمرّ في تقديم الخدمات المرتبطة بالتّأمين، على النّحو الذي يُسْهم بانتهاء الفوارق بين شركات التّأمين وغيرها من المؤسّسات الماليّة؛ حيث تُقدِّم بعض شركات التّأمين خدمة شهادات الإيداع للمستثمرين؛ الأمر الذي يفتح المنافسة المباشرة مع البنوك على تقديم هذا النّوع من الخدمات. وهناك العديد من شركات التّأمين التي تُقدِّم خدمة صناديق الاستثمار للمستثمرين. كما نجحت بعض البنوك في الدّخول إلى مجال التّأمين وإصدار وثائق التّأمين الخاصّة بها، وهذا ما زاد من المنافسة الشّديدة داخل الصّناعة الماليّة.

وتأخذ علاقة شركات التّأمين مع المؤسّسات الماليّة الأخرى عدّة أشكال يُلخِّصها الجدول التّالي:

جدول ٤: العلاقة التّبادليّة لشركات التّأمين مع المؤسّسات الماليّة الأخرى

المؤسّسة الماليّة	العلاقة مع شركات التّأمين
البنوك التّجاريّة ومؤسّسات الادّخار والتّمويل *Commercial Banks and S&L Associations*	• تتنافس شركات التّأمين مع البنوك على تمويل عمليّات الشّراء بالمديونيّة *LBO-Leveraged Buy Out*؛ • تتنافس شركات التّأمين أحياناً مع البنوك على تقديم شهادات الإيداع *CDs-Certificate of Deposits*؛ • تتنافس شركات التّأمين عادة مع البنوك في تقديم خدمة الحسابات الجاريّة؛ • تندمج شركات التّأمين مع البنوك لتُصبح قادرة على تقديم الخدمات المصرفيّة؛ • تواجه شركات التّأمين منافسة متزايدة في مجال خدمات التّأمين التي تُقدِّمها البنوك.
شركات التّمويل *Finance Companies*	• تخضع شركات التّأمين أحياناً لمحاولات الشّراء من قِبل شركات التّمويل التي تسعى للاحتفاظ بها كفروع لها.
شركات الأوراق الماليّة *Securities Firms*	• تتنافس شركات التّأمين بشكل مباشر مع شركات الأوراق الماليّة؛ وذلك بتقديم الخدمات المتعلّقة بصناديق الاستثمار، وهو مجال عمل شركات الأوراق الماليّة.
شركات السّمسرة *Brokerage Firms*	• تتنافس شركات التّأمين بشكل مباشر مع شركات السّمسرة من خلال تقديم الخدمات المتعلّقة بالأوراق الماليّة؛ • تتنافس شركات التّأمين بشكل مباشر مع شركات السّمسرة التي تُقدِّم خدمات التّأمين.

المؤسّسة الماليّة	العلاقة مع شركات التّأمين
شركات الاستثمار المصرفي *Investment Banking Firms*	• تتنافس شركات التّأمين مع شركات الاستثمار على تمويل عمليّات الشّراء بالمديونيّة *LBO* ؛ • تشتري شركات التّأمين عادة أسهماً وسندات صادرة عن الشّركات الخاصّة المؤمَّنة لدى شركات الاستثمار المصرفي؛ • تُصْدر شركات التّأمين أسهماً تكتتِب عليها شركات الاستثمار المصرفي.
صناديق التّقاعد *Pension Funds*	• تُقدِّم شركات التّأمين خدمات إدارة خطط التّقاعد لصالح الشّركات.

المصدر: محمد نضال الشّعار، **أسس العمل المصرفي**، د. ن، حلب، ٢٠٠٥، ص: ٣٢٦-٣٢٧.

رابعاً: أوجه التّشابه والاختلاف بين البنوك وشركات التّأمين

تقوم شركات التّأمين والبنوك بتوفير الخدمات الماليّة، وتُشكّلان مجتمعتين، الشّطر الأكبر في صناعة الخدمات الماليّة، وهما في هذه الحال تتقاسمان خصائص معيّنة مشتركة؛ ممّا يترتّب عليه أنّه غالباً ما يتمّ تحليلهما سويّاً؛ إلا أنّهما في الوقت نفسه يختلفان بصورة جليّة في نواحٍ معيّنة، فالتّامين والصّناعة المصرفيّة هما نشاطان تجاريّان متمايزان في الأساس. ورغم وجود العديد من النّقاط المشتركة بينهما؛ إلا أن هذا لا ينفي وجود بعض الفروقات التي أثّرت في المفاهيم والأساليب الفنيّة المتّبعة في كل قطاع[1].

١- أوجه التّشابه بين البنوك وشركات التّأمين

يمكن إيجاز أوجه التّشابه والتّكامل في ما يلي:

- يُقدِّم كلا القطاعين أدوات وأوعية ادِّخاريّة، خاصّة بالنّسبة لوثيقة التّأمين على الحياة التي تُعتبر أداة ادِّخار مشابهة لودائع الادِّخار في البنوك؛
- يتّجه كلا القطاعين أكثر فأكثر نحو تقديم خدمات ذات طابع استثماري:

• **في قطاع البنوك**: يتمّ تقديم منتجات خاصّة لكبار العملاء، تتضمّن أدوات ماليّة متقدِّمة ومعقّدة ضمن ما يُسمّى بالهندسة الماليّة؛ لتحقيق مردود عالٍ على أموالهم في ضوء تراجع معدّلات العائد على الودائع؛

[1] راجع: أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص: ٧٥-٧٦؛ عبده أحمد علي العامري، مرجع سابق، ص: ٥٧-٥٨.

- **في قطاع التّأمين**: ظهرت أنواع جديدة من التّأمين على الحياة أكثر مرونة واستجابة لتغيُّرات الأسواق الماليّة الدّوليّة، مثل: وثيقة التّأمين الشّاملة التي تتمتّع بأقساط ومعدّلات عائد متغيِّر.
  - يقدِّم كلا القطاعين تمويلاً للعملاء؛
  - يتعرّض كلا القطاعين للخطر الأخلاقي (الفعل المخبّأ) Moral Hazard والاختيار العكسي (المعلومات المخفيّة) Adverse Selection، في ظلّ عدم تناظر المعلومات Information Asymmetries في السّوق الماليّة.

يُوضِّح الجدول التّالي عناصر التّشابه والتّكامل بين البنوك وشركات التّأمين:

جدول ٥: أوجه التّشابه بين البنوك وشركات التّأمين

عنصر المقارنة	البنوك	شركات التّأمين
طبيعة العملاء	تتعامل البنوك وشركات التّأمين في أغلب الأحيان مع ذات العملاء سواء أفراداً أو مؤسّسات؛ مع وجود تباين في الاحتياجات المطلوبة.	
وفورات النّطاق	يتميّز البنك أكثر في اقتصاديّات الحجم من خلال إدارة عدد كبير من المحافظ؛ هذا المبدأ يقابله قانون الأعداد الكبيرة في التّأمينات. وشركة التّأمين التي تُمارس الاكتتاب في فروع مختلفة للتّأمين تتمتّع نظريّاً بمثل هذه الوفورات.	
الوساطة	من منظور مالي تقوم كلّ من شركات التّأمين والبنوك بدور مزدوَج ادّخاري-استثماري من خلال تقديم أدوات ادِّخاريّة وخدمات ذات طابع استثماري.	
إدارة الأصول والخصوم	تقوم شركات التّأمين بمَهمّتي الاكتتاب وإدارة الأصول مثلما هو الحال في البنوك.	
توظيف المدّخرات	يقوم كلّ من البنك وشركات التّأمين بتوظيف المدّخرات في أوعية استثماريّة متنوّعة؛ فالبنك يوظِّف ودائع عملائه، وشركات التّأمين تُوظّف الفوائض الماليّة لديها؛ باعتبار أنّها تعمل على تحصيل الأقساط قبل حدوث المخاطر المكتَتَبة وبفترة زمنيّة معتبرة.	
الملاءة الماليّة	تحتفظ شركات التّأمين والبنوك بأموال رأسماليّة؛ لتلبية متطلّبات السّلطات الرّقابيّة؛ والدِّلالة على قدرتها الماليّة، وتوسُّعها في الأعمال، وكضمانات للحفاظ على قيمة المؤسّسة الماليّة وتفادي الوقوع في أزمة ملاءة وإفلاسها.	
نسبة حقوق المساهمين في الميزانيّة	نسبة حقوق المساهمين إلى مجموع قائمة المركز المالي تُعتبر منخفضة لدى شركات التّأمين والبنوك على السّواء.	
آليات التّشارك	أسلوب إعادة التّأمين يُساعد شركات التّأمين على التّوزيع الكفء لجزء من عوائدها ومخاطرها إلى شركات تأمين أخرى. وهذا مُشابه للدّور الذي يقوم به البنك كوسيط للتّمويل الذي يسمح للبنوك الأخرى بالمشاركة في تمويل أحد التّمويلات الكبيرة Syndicated Loans.	

عنصر المقارنة	البنوك	شركات التّأمين
الاختيار العكسي (المضادّ)	قبل الخدمة التّمويليّة/التّأمينيّة (المعلومات المخفيّة): عدم مقدرة البنوك/شركات التّأمين على أن تُميِّز بدقّة وتفرز مجموعات المخاطر بين عملائها؛ حيث قد يتمّ اختيار المتموِّلين/المؤمَّن لهم الأقلّ جدارة والأعلى مخاطرة، على حساب الأفضل جدارة والأقلّ مخاطرة، ويزيد احتمال ذلك عندما تكون النّسبة الأكبر في السّوق هي من النّوع الأوّل؛ الأمر الذي يتطلّب جهوداً للحصول على معلومات من شأنها فرز المخاطر (مدينو البنك/المؤمَّن لهم).	
الخطر الأخلاقي (المعنوي، السّلوكي)	بعد الخدمة التّمويليّة/التّأمينيّة (الفعل المخبّأ): ينتج عن تصرُّفات المتموِّل/المؤمَّن له غير الأخلاقيّة والمُضرّة بمصلحة البنك/شركة التّأمين بعد توقيع عقد التّمويل/وثيقة التّأمين. فقد يُصبح لدى المتموِّل/المؤمَّن له حافز أقلّ للتّصرُّف بعناية أو للقيام بإجراءات وقائيّة لمنع خسائر الاستثمار/وقوع الحوادث؛ الأمر الذي يُقلِّل من احتمال تحقُّق أهداف البنك/شركة التّأمين المتعلِّقة باسترداد رأس المال وتحقيق ربح معقول.	

المصدر: من إعداد الباحث.

٢- أوجه الاختلاف بين البنوك وشركات التّأمين

يُمكن إيجاز أوجه الاختلاف والتّمايز في ما يلي:

- تتقاضى البنوك العوائد لاحقاً (بعد جمع الودائع ودراسة منح التّمويلات)؛ أمّا شركات التّأمين فتحصل على أقساط التّأمين مقدّماً وتُسدِّد المطالبات لاحقاً عند ورودها، والفرق من النّاحية المحاسبيّة واضح؛ إذ تُعتبر التّمويلات المصرفيّة ضمن الأصول، بينما تُعتبر أقساط التّأمين ضمن الإيرادات؛
- الودائع الاستثماريّة التي تُستحقّ لدى البنوك تُحوَّل إلى الحسابات الجارية أو تُجدَّد تلقائيّاً؛ إذا كانت هناك تعليمات بهذا الخصوص؛ أمّا وثائق التّأمين فتنتهي لدى الاستحقاق، وتتطلّب اتّصال العميل لتجديد الاتّفاقيّة إذا رغب في ذلك؛
- تمنح البنوك التّمويل لتلبية احتياجات الأفراد والمؤسّسات للقيام بعدّة أنشطة اقتصاديّة؛ في حين تُغطّي شركات التّأمين الخسائر التي يمكن أن يتحمّلها المؤمَّن له نتيجة الحوادث التي يتعرّض لها؛
- اختلاف أجهزة الرّقابة على القطاعين:
  - **البنوك**: يُشرف عليها البنك المركزي؛

- **شركات التّأمين**: تُشرف عليها هيئة مراقبة أعمال التّأمين التي تكون تابعة لوزارة التّجارة والصّناعة أو وزارة الاقتصاد والماليّة؛ حسب كلّ دولة.

– اختلاف أساليب العمل بين القطاعين:

- **شركات التّأمين**: تعتمد على وسائل التّسويق المباشر؛
- **البنوك**: تهتمّ أكثر بمستوى تقديم الخدمات لعملائها، كما أن الطّلب على الخدمة المصرفيّة أكبر وأوسع من الطّلب على خدمات التّأمين.

يُوضِّح الجدول التّالي عناصر الاختلاف والتّمايز بين البنوك وشركات التّأمين:

جدول ٦ : أوجه الاختلاف بين البنوك وشركات التّأمين

عنصر المقارنة	البنوك	شركات التّأمين
طبيعة النّشاط	تُمارِس الوساطة الماليّة المصرفيّة (توليد النّقود)؛ فهي تجمع بين أصحاب العجز وأصحاب الفائض، وتُقدِّم الخدمات المصرفيّة لَمَن يطلبها دون استثناء.	تُمارِس نوعاً من الوساطة الضّمنيّة، فهي كذلك تجمع بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز؛ إلا أنّها تُقدِّم التّعويض للمؤمَّنين لهم لديها فقط.
الوظيفة التّقليديّة	إدارة وسائل الدّفع.	بيع منتجات محتمَلة الحدوث.
الخطر المتجذِّر في النظام	انهيار بنك قد يُؤدِّي إلى التّأثير في النّظام المصرفي، وخطر العدوى *Contagion Risk* (عدوى انتشار انهيار بعض المؤسّسات لتشمل قطاعات أخرى وربّما الاقتصاد الوطني).	المخاطر النّظاميّة *Systemic Risks* بعيدة الاحتمال في مجال التّأمين.
الملاذ الأخير	البنك المركزي الذي قد يتدخّل لإنقاذ البنك إذا ما تعرّض لأزمة *Last Resort*.	غير متوافر لشركات التّأمين.
الدّورة الإنتاجيّة	دورة التّشغيل عاديّة: يتطلّب النّشاط المصرفي تقديم الخدمة بعد تحصيل الأموال اللّازمة لذلك؛ حيث يتمّ تكوين الأصول والخصوم في آن واحد.	دورة التّشغيل مقلوبة: يتميّز النّشاط التّأميني بانعكاس الدّورة الإنتاجيّة؛ حيث تبدأ بتحصيل الأقساط (الإيرادات) ثم تقديم خدمة التّأمين بعد ذلك في شكل تعويضات (المصروفات).
توقيت الخدمة الماليّة المقدّمة	تقديم خدمات آنيّة، كتقديم التّمويل الشّخصي.	تقديم خدمة آجلة، لا يمكن الاستفادة منها إلا بمرور الوقت.
طبيعة الخدمة الماليّة المقدّمة	تُؤدّى الخدمة المصرفيّة أو تُقدّم بمجرّد طلبها؛ من دون اشتراط لوقوع الضّرر.	الخدمة التّأمينيّة هي وعد بالتّعويض قد تُؤدّى في حال تحقُّق الخطر، كما قد لا تُؤدّى إذا لم يتمّ تحقيق الخطر.

عنصر المقارنة	البنوك	شركات التّأمين
المستفيد من الخدمة	أغلب المستفيدين من الخدمات المصرفيّة هم طالبوها مباشرة.	قد يستفيد من الخدمة التّأمينيّة أطراف أخرى غير المؤمَّن لهم.
طرق توزيع الخدمة	أغلب طرق التّوزيع المستخدَمة في عمليّة تقديم الخدمة المصرفيّة، هي طرق مباشرة عن طريق الوكالات والفروع.	تعتمد على الوسطاء الذين لهم أهمّية كبيرة بحكم تواصلهم المباشر مع العملاء، إضافة إلى الشّروط الشّخصيّة والتّقنيّة التي تستدعيها عملية توزيع الخدمة التّأمينيّة.

المصدر: من إعداد الباحث.

٣- ظاهرة التّأمين المصرفي

إن التّداخل والتّشابك بين عمل البنوك وشركات التّأمين، بدأ منذ زمن بعيد من خلال التّأمين البحري؛ حيث يستلزم هذا التّأمين الحصول من البنك على خطاب اعتماد Letter of Credit، كجزء من الضّمانات بين البائع والمشتري في عمليّات الاستيراد والتّصدير.

ويمُكن تعريف التّأمين المصرفي على أنّه "مجهود مشترك بين كلّ من البنوك وشركات التّأمين؛ بهدف تقديم الخدمات التّأمينيّة إلى قاعدة عملاء البنوك"[1]. والهدف من ذلك هو تجميع الأشكال والنّماذج المتنوِّعة التي يتمّ ممارستها في أنحاء مختلفة من العالم.

وعمليّات التّأمين المصرفي هي خدمات وبرامج تأمينيّة مقدّمة من خلال البنوك، وتُعتبر إحدى الخدمات المصرفيّة التي تدخل ضمن منظومة الخدمات المتطوِّرة للبنوك بمفهومها الحديث، وهي خدمات مصرفيّة شاملة تخدم قطاع الأفراد وقطاع الشّركات.

ويعني هذا التّعريف ما يلي:

- زيادة عنصر الثّقة والأمان في التّأمين؛
- التّيسير على العملاء من الحصول على كلّ احتياجاتهم الماليّة من مكان واحد؛
- تحديث وتطوير منظومة الخدمات الماليّة المتاحة من خلال البنوك؛
- اتّساع نطاق خدمات التّأمين يُعطي العملاء الثّقة بالاستمرار في التّأمين؛

[1] نشرة الاتحاد المصري للتأمين، "التّأمين البنكي"، ٦/١٢/٢٠١٧، في الموقع الإلكتروني: http://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=١٢٤٤&PageDetailID=١٢٦٤

- البرامج التّأمينيّة تتميّز بالمرونة الكافية من حيث تحديد الأقساط والمبالغ التّأمينيّة المناسبة لإمكانات واحتياجات العملاء، وأيضاً المرونة في اختيار السّن والوقت المناسبيْن؛ حيث تُصبح في احتياج لهذه الأموال؛
- لا تقتصر عمليّات التّوزيع على فروع البنوك؛
- يُمكن أن تتمّ عمليّات توفير/وتوزيع كلّ من الخدمات الماليّة/المصرفيّة بواسطة شركات التّأمين؛
- يتمّ إدراج عمليّات توفير وتوزيع المنتجات الماليّة المتكاملة؛ طالما أنّها تحتوي على عنصر التّأمين.

ويُمكن تلخيص النّماذج الممكنة للتّأمين المصرفي في المجموعات التّاليّة:

جدول ٧: النّماذج الممكنة للتّأمين المصرفي

النّموذج	الخصائص	المزايا	العيوب	الاقتصاد
اتّفاقيّة التّوزيع	يقوم البنك بدور الوسيط لشركة التّأمين.	• سرعة بدء العمليّات؛ • لا يوجد رأس مال مستثمَر (أقلّ تكلفة).	• عدم المرونة في تقديم منتجات جديدة؛ • اختلاف في ثقافة المؤسّستين.	الولايات المتّحدة الأمريكيّة، ألمانيا، المملكة المتّحدة، اليابان، كوريا الجنوبيّة.
المشروع المشترك	البنك شريك لشركة تأمين أو أكثر.	نقل الخبرة.	صعوبة الإدارة في المدى الطّويل.	إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، كوريا الجنوبيّة.
الاندماج الكامل	إنشاء فرع جديد.	ثقافة المؤسّسة نفسها.	استثمارات ضخمة.	فرنسا، إسبانيا، بلجيكا، المملكة المتّحدة، إيرلندا.

Chevalier et al., "**Analysis of Bancassurance and its Status around the World**", Focus Document, SCOR Group. October ٢٠٠٥, p. ٥.

خامساً: فرص وتحدّيات إدارة المخاطر في الماليّة الإسلاميّة

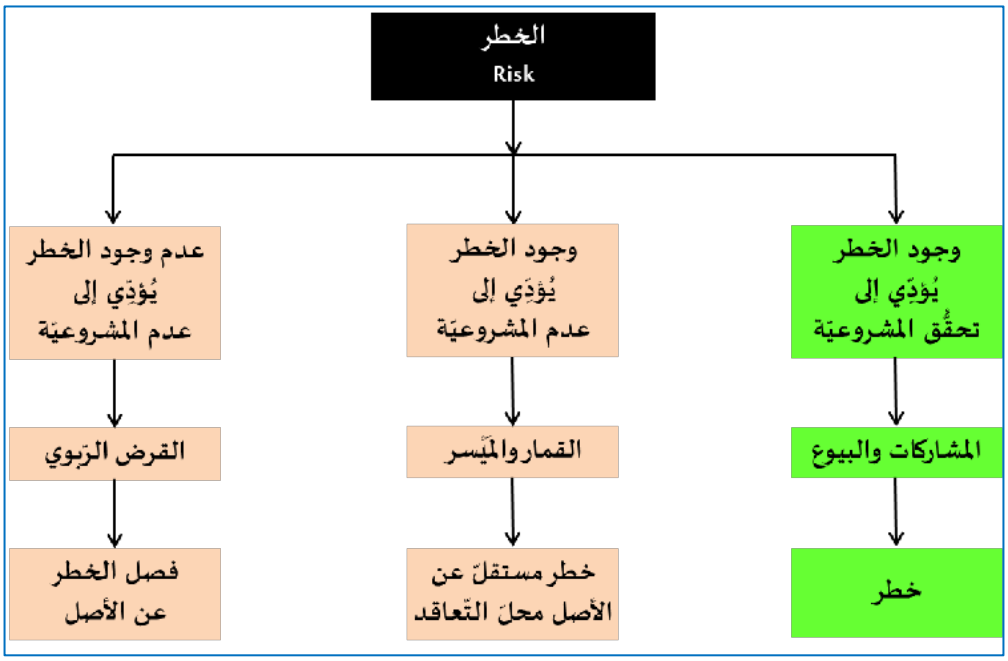
١- مزايا نظريّة الخطر في الماليّة الإسلاميّة

ركّزت معظم البحوث والدّراسات التي تناولت موضوع الخطر على تطبيقات المؤسّسات الماليّة

الإسلاميّة[1]، ومدى توافق المعاملات المخاطِرة مع الضّوابط الشّرعيّة؛ في حين اهتمّت قلّة منها بموضوع التّأصيل والتّنظير لنظريّة كليّة للخطر في الماليّة الإسلاميّة.

ورغم أن الأصل في المخاطرة الإباحة ما لم يأتِ دليل يُخرجها عن هذا الأصل؛ بحيث لا تنفكّ المخاطرة عن معاملات وعقود مباحة: كالبيوع، والمتاجرات، والمشاركات بأنواعها (المضاربة والمزارعة والمساقاة...)؛ بل لا تخلو صيغ الاستثمار المشروعة من المخاطرة؛ إلاّ أن الضّوابط الشّرعيّة منعت بعض أوجه المخاطرة من استحقاق الكسب، كمخاطرة القمار والمَيْسر والتّمويل الرّبوي.

شكل ٧: حالات الخطر وأحكامه



المصدر: عبد الكريم أحمد قندوز، "**نحو نظريّة للخطر في الاقتصاد الإسلامي**"، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتّدريب، جدة، مج٢٢، ع١، ٢٠١٦، ص: ١١.

لقد أدّى اختلاف الأحكام الشّرعيّة للخطر بين كون وجوده قادحاً في مشروعيّة المعاملات أحياناً، وكون غيابه سبباً في عدم المشروعيّة أحياناً أخرى إلى حدوث نوع من اللّبس لدى الباحثين في مجال الماليّة الإسلاميّة؛ وبخاصّة أن حكم الخطر (المشروع والممنوع) ينعكس على حكم النّشاط الذي يرتبط به. وعليه؛ فإنّه يتعينّ إيجاد إطار موضوعي يُنظِّم فروع موضوع الخطر وإشكالاته، ويُقدِّم رؤية واضحة تُحدِّد خصوصيّة النّظريّة الماليّة الإسلاميّة. ووفقاً لهذه الرُّؤية يمكن إيجاد وتطوير مناهج للتّحوُّط وإدارة المخاطر؛

[1] See: Tariqullah Khan & Habib Ahmed, "Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry", Occasional Paper, No. ٥, *Islamic Research and Teaching Institute (IRTI)*, Jeddah, ٢٠٠١.

ومن ثمّ تطوير أدوات ومنتجات ماليّة تنقل تلك المبادئ من التّنظير إلى التّطبيق، على نحوٍ يُلبّي احتياجات المؤسّسات الماليّة الإسلاميّة ويُحقّق الكفاءة الاقتصاديّة والمصداقيّة الشّرعيّة.

٢- تحدّيات المخاطر في العمل المصرفي الإسلامي

إن الطّبيعة المميّزة للبنوك الإسلاميّة جعلتها عُرضة لجملة من المخاطر تنفرد بها عن نظيرتها التّقليديّة، وتتمثّل هذه المخاطر في ما يلي:

- **المخاطر التّجارية المنقولة Displaced Commercial Risks**: تعمل البنوك الإسلاميّة في بيئة سِمتها المنافسة الشّديدة، سواء من قِبل المؤسّسات الماليّة الإسلاميّة أو من قِبل المؤسّسات المصرفيّة والماليّة التّقليديّة، خصوصاً في مجال استقطاب أموال المودعين والمستثمرين، ومن أجل ذلك تسعى البنوك الإسلاميّة إلى استثمار أموالها في مشروعات ذات أرباح عالية، ومنح عوائد مجزية للأطراف ذات الصّلة. ولكن قد يجد البنك الإسلامي نفسه مضطرّاً تحت ظروف تجاريّة لمنح أصحاب الحسابات الاستثماريّة معدّل عائد أعلى من ذلك الذي تمّ تضمينه في العقد، متنازلاً في هذه الحالة عن جزء من حصّته في الرّبح؛ لإقناعهم بالاستمرار في استثمار أموالهم لديه بدلاً من سحبها وتوظيفها في جهة أخرى؛ ممّا يُعرِّض البنك لمخاطر الإزاحة التّجاريّة أو المخاطر التّجاريّة المنقولة؛
- **المخاطر الاستئمانيّة Fiduciary Risks**: هي المخاطر المرتبطة بمخالفة البنك لنصوص عقد وديعة الاستثمار أو ارتكابه مخالفة أو تقصيراً أو إهمالاً في إدارة أموال المستثمرين؛ ومن ثمّ فإن البنك يتحمّل المسؤوليّة عن تلك الخسائر. وعليه، فإن رأس مال البنك يتحمّل جزءاً من الخسائر النّاتجة عنها؛
- **مخاطر فقدان الثّقة**: تتعرّض البنوك الإسلاميّة لهذا النّوع من المخاطر بسبب فقدان ثقة عملائها، ويعود ذلك إمّا لغياب الفهم الصّحيح للمصرفيّة الإسلاميّة، والاعتقاد بأنه لا يوجد فرق بين العمل المصرفي الإسلامي والعمل المصرفي التقليدي، أو بسبب التّشكيك في شرعيّة المعاملات المصرفيّة الإسلاميّة، وقد يكون بسبب ظنّ المودعين المستثمرين بأن انخفاض العائد يرجع إلى تقصير وإهمال البنك في أداء عمله.

ولعلّ أهمّ آثار ارتفاع درجة المخاطرة في العمل المصرفي الإسلامي ما يلي[1]:

- **الانحراف عن أساس العمل المصرفي الإسلامي**: تقوم البنوك الإسلاميّة على مبدأ المشاركة؛ لذلك أُطلِق عليها بنوك المشاركة أو البنوك التّشاركيّة، غير أن ارتفاع مستوى المخاطر المرتبطة بتطبيق هذه الصّيغة جعل البنوك الإسلاميّة تنحرف عن أساس عملها، فبدلاً من أن تُوجِّه استثماراتها نحو الصّيغ التي تعكس الطّبيعة الاستثماريّة القائمة على قاعدة الغُنْم بالغُرْم، ومشاركة العميل في نتائج أعماله من ربح أو خسارة؛ لجأت للأساليب التي تتميّز بارتفاع عامل الضّمان وانخفاض درجة المخاطر فيها كالمرابحة؛
- **الاعتماد على الاستثمارات قصيرة الأجل**: إن تخوُّف البنوك الإسلاميّة من تعرُّضها للمخاطر، وبخاصّة مخاطر السّيولة والمخاطر التّشغيليّة؛ جعلها تُوظِّف أموالها في الاستثمارات قصيرة الأجل كالتّورُّق والتّأجير المنتهي بالتّمليك، وتتجنّب الاستثمارات المخاطِرة والمشروعات الاستثماريّة طويلة الأجل التي لم تَحَظَ إلاّ بنسبة هامشيّة من إجمالي الاستثمارات؛ بالرّغم من أن البنك الإسلامي هو بنك تنموي، وأن الاستثمارات قصيرة الأجل لا تخدم هذه الغاية؛
- **الاعتماد على الضّمانات التّقليديّة**: تُبرِّر معظم البنوك الإسلاميّة توجُّهها نحو صيغة المرابحة للآمر بالشّراء، واعتمادها على الضّمانات التّقليديّة؛ بارتفاع مستوى مخاطر صيغ الاستثمار الأخرى؛ والتي من أبرز عواملها:
  - نظم وقوانين العمل السّائدة؛
  - هيكل الموارد الماليّة المتاحة؛
  - الكفاءة الأخلاقيّة والعمليّة للعملاء المستثمرين؛
  - خبرات الموارد البشريّة وإمكاناتها الملائمة.

٣- تحدّيات المخاطر في العمل التّأميني التّكافلي

من بين المخاطر التي تُواجهها شركات التّأمين التّكافلي، وتحتاج إلى مزيد من الاهتمام ما يلي[2]:

---

[1] راجع: محمد عبد المنعم أبو زيد، "المخاطر التي تواجه استثمارات المؤسسات المصرفية الإسلامية"، في مؤتمر دور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الاستثمار والتنمية، جامعة الشارقة، بنك أبو ظبي الإسلامي، ٢٠٠٢، ص: ٣١.

[2] أشرف وجدي دسوقي، مرجع سابق، ص: ٥٧٢-٥٧٣.

- **تباين المعلومات**: تقوم شركة التّأمين التّكافلي بدور الوكيل أو المضارب، وهذا ما يتطلّب التّعامل مع مسألة الوكيل (الشّركة) مقابل الأصيل (المستأمَنين)؛ والتي مَصْدرها تفاوت معلومات الطّرفينْ؛ ومن ثمّ يتعرّض المستأمَنون المشتركون إلى مخاطر سوء الإدارة بشكل أكبر مقارنة بالتّأمين التّجاري التّقليدي؛ لأن المستأمَنين في التّأمين التّكافلي يملكون صندوق التّكافل ويُؤمِّن بعضهم ببعض. وتُعتبر الحوكمة الشّرعيّة إحدى القضايا الرّئيسة التي يتطلّب من شركة التّأمين التّكافلي أخذها في الاعتبار؛ لتجنُّب تعارض المصالح؛
- **الخطر الشّرعي**: إذا كانت مكافآت أعضاء الهيئة الشّرعيّة تتحدّد من قِبل شركات التّأمين التّكافلي، فقد يؤثّر ذلك في استقلاليّتهم، ويجعلهم يعملون بشكل غير مباشر إلى تقديم مصلحة الشّركة. وقد يكون هناك تضارب في المصالح في حال تعدُّد العضويّات لبعض أعضاء الهيئة الشّرعيّة لدى شركات منافسة. ومن الجوانب التي تحتاج إلى تنظيم رسوم الوكالة وآليّة توزيع الأرباح في المضاربة؛ فقد تميل شركة التّكافل إلى المبالغة في تقدير عائد الوكالة أو رسوم الأداء أو الاستثمار بطريقة تُعظِّم حصّة أرباحها؛
- **خطر الملاءة**: تندرج رقابة الجانب المالي لشركات التّأمين التّكافلي ضمن نطاق كفاية رأس المال ومتطلّبات الملاءة الماليّة؛ لغرض إدارة المخاطر، وهي مشابهة لمعايير بازل المصرفيّة؛
- **خطر السّوق**: تُعدّ سلوكات السّوق أمراً مُهمّاً، وبخاصّة في ما يتعلّق بطرق تعامل شركة التّأمين التّكافلي مع المستأمَنين المشتركين في صندوق التّكافل (حَمَلة الوثائق)، ومع المتعاملين الآخرين في السّوق، وسلوكها بصفتها مستثمراً. ومن وجهة نظر المستأمَنين؛ يُعدُّ الإفصاح عن المعلومات أمراً مُهمّاً عند اتّخاذهم قرار التّأمين التّكافلي مع شركة معيّنة، كما يتطلّب من شركات التّأمين التّكافلي أن تأخذ في الاعتبار ملاءمة المنتج للعميل؛ بحيث يكون تصميم المنتج خالياً من الغَرَر، ومتميِّزاً مقارنة مع منتجات التّأمين التّقليدي.

ويُبيِّن الجدول التّالي أن صندوق مخاطر المشتركين يتعرّض لمخاطر أكبر من صندوق المساهمين في شركات التّأمين التّكافلي:

جدول ٨ : المخاطر التي تُواجه صناديق التّأمين التّكافلي

أنواع المخاطر	صندوق مخاطر المشتركين	صندوق المساهمين
مخاطر المخصّصات والاحتياطات: مخاطر التّقدير دون المستوى لمطلوبات التّأمين والتّغطيات النّاتجة عن أحداث غير مواتية.	التّكافل العامّ مُعرّض للخسائر بسبب أحداث عشوائيّة مثل: الكوارث الطّبيعيّة، والحرائق، والتّلوُّث، والجريمة، والحرب، والإرهاب، وغيرها؛ التّكافل العائلي مُعرّض للخسائر النّاتجة عن زيادة المطالبات وتكرُّرها بسبب التّغيُّر في نسبة الوفيات، والأمراض، وطُول العمر، فضلاً عن حدوث الكوارث مثل: الأوبئة، والحوادث، أو الهجْمات الإرهابيّة الكبيرة.	-
مخاطر إدارة التّكافل: مخاطر سوء الإدارة لقبول المخاطر والمطالبات المدفوعة.	يتعرّض التّكافل العامّ والتّكافل العائلي للخسائر النّاتجة عن سوء اختيار، وتسعير، وقبول المخاطر، وتصميم منتج غير ملائم.	-
مخاطر الائتمان: مخاطر عدم قدرة الطّرف المقابل على الوفاء بالتزاماته وفق الشّروط المتّفق عليها.	التّعرُّض لمخاطر عدم قبض الأرباح واسترداد رأس مال الأصول المستثمَرة، ومستحقّات اشتراكات التّكافل واستردادات إعادة التّكافل.	التّعرُّض لمخاطر عدم قبض الأرباح واسترداد رأس مال الأصول المستثمَرة، وعدم قبض رسوم الوكالة المستحقّة عن الاشتراكات، وغيرها.
مخاطر السّوق: مخاطر الخسائر النّاتجة عن حركة أسعار السّوق مثل: التّقلُّبات في قيمة الأصول القابلة للتّداول أو التّأجير (بما في ذلك الصّكوك)، وانحراف المعدّل الفعلي للعائد عن معدّل العائد المتوقّع.	تتعلّق المخاطر بالتّقلُّبات الحاليّة والمستقبليّة في القيم السّوقيّة لأصول محدّدة (مثل: سعر البضاعة لأصول السَّلَم، والقيمة السّوقيّة للصّكوك، والقيمة السّوقيّة لأصول المرابحة التي تمّ شراؤها لتسليمها للعميل خلال فترة محدّدة، والقيمة السّوقيّة لأصول الإجارة)، وأسعار صرف العملات الأجنبيّة.	تتعلّق المخاطر بالتّقلُّبات الحاليّة والمستقبليّة في القيم السّوقيّة لأصول محدّدة (مثل: سعر البضاعة لأصول السَّلَم، والقيمة السّوقيّة للصّكوك، والقيمة السّوقيّة لأصول المرابحة التي تمّ شراؤها لتسليمها للعميل خلال فترة محدّدة، والقيمة السّوقيّة لأصول الإجارة)، وأسعار صرف العملات الأجنبيّة.

أنواع المخاطر	صندوق مخاطر المشتركين	صندوق المساهمين
المخاطر التّشغيليّة: مخاطر الخسائر النّاتجة عن عدم كفاية أو إخفاق الإجراءات الدّاخليّة، سواء كان ذلك من قِبل الأشخاص، أو النّظم، أو الأحداث الخارجيّة. وتأخذ شركات التّكافل في الاعتبار الأسباب المحتمَلة للخسارة النّاتجة عن عدم الالتزام بالشّريعة، وإخفاقها في الوفاء بمسؤوليّاتها الاستئمانيّة.	خسائر من تنقية الإيرادات المشبوهة النّاتجة عن تطبيق أحكام الشّريعة، والخسائر النّاتجة عن الغشّ في المطالبات، والمخاطر القانونيّة (مثل: تفسيرات المحكمة لبنود وثيقة التّأمين).	النّفقات الإداريّة اللّازمة لتطوير عقود التّكافل وصيانتها، ويتعلّق ذلك بالمخاطر التّجاريّة؛ حيث لن يكون للصّندوق تدفُّقات نقديّة كافية لمواجهة النّفقات التّشغيليّة. كما يتعلّق بالخسائر النّاتجة عن الإهمال، أو سوء التّصرُّف، أو الإخلال بالواجبات الائتمانيّة في إدارة صندوق مخاطر المشتركين (مخاطر استئمانيّة).
مخاطر السّيولة: الخسائر المحتمَلة لشركة التّكافل النّاتجة عن عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها، أو تمويل الزّيادة في الأصول عند استحقاقها دون أن تتحمّل تكاليف أو خسائر غير مقبولة.	تكاليف إضافيّة ناتجة عن الحصول على أموال إضافيّة من السّوق من خلال أقساط التّأمين أو من خلال بيع أصول تُؤثِّر في الوقت نفسه في العمليّة الشّاملة لتكوين المخصّصات والاحتياطات الملائمة في صندوق مخاطر المشتركين.	تكاليف إضافيّة ناتجة عن الحصول على أموال إضافيّة من السّوق من خلال أقساط التّأمين أو من خلال بيع أصول تُؤثِّر في الوقت نفسه في العمليّة الشّاملة لتكوين رأس المال والاحتياطات.

Islamic Financial Services Board, Standard on Solvency Requirements for Takāful (Islamic Insurance) Undertakings, December ٢٠١٠, pp. ١٨-١٧.

ولعلّ أهمّ آثار ارتفاع درجة المخاطرة في العمل التّأميني التّكافلي ما يلي:

- **اعتماد نموذج هجين يدمج بين نموذج الوكالة والمضاربة**: تميل العديد من شركات التّأمين التّكافلي إلى تبنّي نموذج هجين يدمج بين الوكالة والمضاربة[1]؛ وذلك للاعتبارات التّاليّة:
  - **مخاطر نموذج المضاربة**: يُعتبر نموذج التّأمين القائم على المضاربة مناسباً للمنتجات قصيرة الأجل، مثل المنتجات لسنة واحدة القابلة للتّجديد على غرار تأمين السّيارات؛ حيث يتمّ تقاسم الفائض بصفة دوريّة، بخلاف ما عليه الحال في منتجات التّكافل طويلة الأجل. ويُمثِّل التّعرُّض المباشر للتّقلُّبات الاقتصاديّة الدّوريّة تحَدٍّ آخر يواجه شركات التّأمين التّكافلي التي تعتمد على نموذج المضاربة؛ باعتبار أن مصدر دخلها الوحيد هو أرباح الاستثمارات؛

[1] في النّموذج المركّب من الوكالة والمضاربة يحقّ لشركة التّأمين التّكافلي الحصول على رسوم وكالة مقابل إدارتها لصندوق المشتركين بصفتها وكيلاً، وعلى حصّة من أرباح استثمارات الصّندوق بصفتها مضارباً.

- **مخاطر نموذج الوكالة**: يتمثّل الإشكال الرّئيس في نموذج التّأمين القائم على الوكالة، في عدم إمكانيّة مشاركة مالكي شركة التّأمين التّكافلي في أرباح الاستثمار مع المشتركين في صندوق التّكافل؛ لأن الشّركة تتصرّف بصفتها وكيلاً للمشتركين. ومع ذلك، يحقّ لها الحصول على عمولة إضافيّة بناء على أدائها الاستثماري.

- **الفصل المحاسبي للصّناديق**: يعكس إطار إدارة المخاطر في شركات التّأمين التّكافلي فصلاً واضحاً للصّناديق بين صندوق مخاطر المشتركين، وصندوق استثمار المشتركين، وصندوق المساهمين، وأن المخاطر في كلّ من هذه الصّناديق يتمّ تحديدها، وتقييمها، ومعالجتها من قِبل الإدارة بناءً على الطّبيعة الخاصّة بكلّ صندوق ووظيفته ومواصفاته؛ وذلك للاعتبارات التّاليّة:

- **صندوق مخاطر المشتركين Participants' Risk Fund**: حساب يتمّ فيه تخصيص جزء من الاشتراكات التي يدفعها المشتركون في التّكافل؛ لأغراض تلبية متطلّبات المشتركين على أساس المساعدة أو الحماية المتبادَلة؛
- **صندوق استثمار المشتركين Participants' Investment Fund**: حساب يتمّ فيه تخصيص جزء من الاشتراكات التي يدفعها المشتركون في التّكافل؛ لأغراض الاستثمار و/أو الادِّخار؛
- **صندوق المساهمين Shareholders' Fund**: يُمثِّل أصول وخصوم شركة التّكافل، ولا يُنسب إلى حسابات المشتركين (حساب المشترك "الادِّخار"، وحساب المشترك الخاصّ "التّبرُّع").

خاتمة

من خلال هذه الورقة التي تناولت صناعة المخاطر الماليّة وإدارتها من منظور مصرفي وتأميني، سواء على المستوى التّقليدي أو الإسلامي؛ فقد تبيّنت لنا النّتائج التّاليّة:

- أهميّة المخاطرة التي أصبحت صناعة لها منتجوها وبائعون ومشترون؛ حيث أدّى فصل المخاطر عن الأصول إلى تحويلها إلى سلعة في حدّ ذاتها، كما أن توافر سوق خاصّة بالمخاطر يعني وجود مَن يربح من خلال المتاجرة بها؛

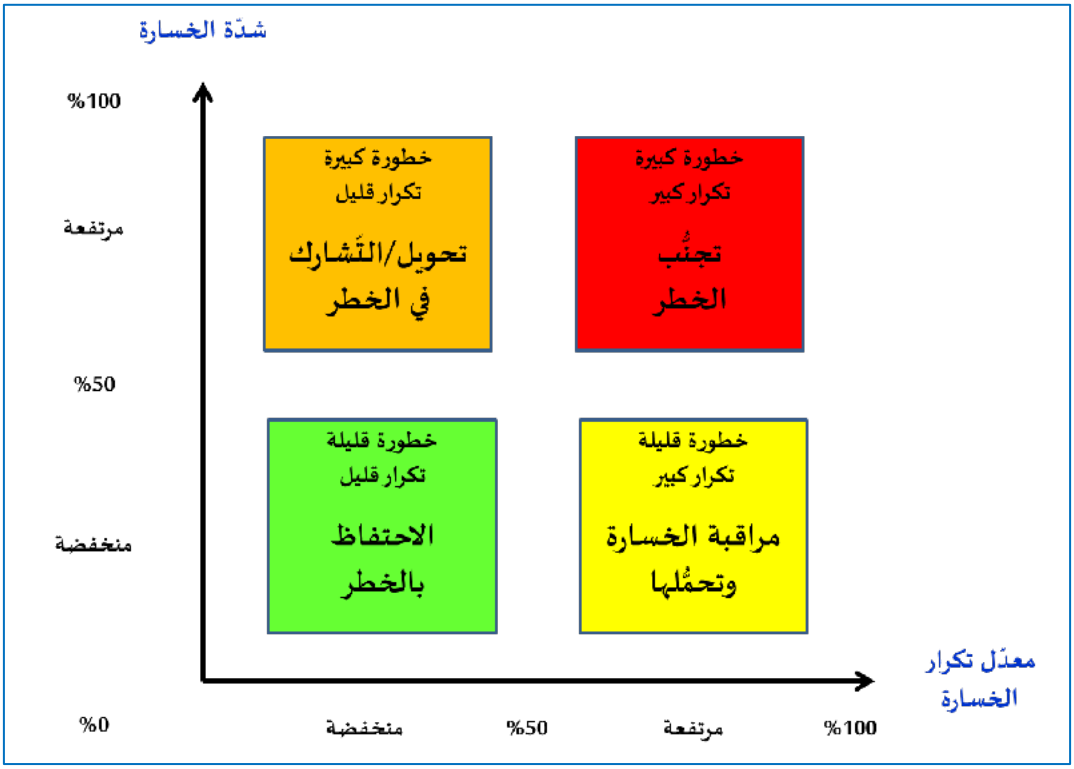
- أهميّة التّأمين في تقديم إستراتيجيّة لإدارة المخاطر البحتة التي لا يمكن تجنُّبها، ويوجد الخطر البحت في الحالة المحتمَلة لوقوع خسارة أو عدمها؛ حيث يكون وقوع الخسارة عفويّاً وليس مقصوداً من الأطراف المعنيّة التي لم تُخطِّط لوقوع حادث تحقَّق بشكل طبيعي. بينما يتمّ التّحوُّط ضدّ المخاطر المجازفيّة التي ينتج عنها ربح، أو خسارة، أو من دون تغيُّر في القيمة؛
- أهميّة تعزيز العلاقة التّكامليّة بين العمليّة التّأمينيّة (أداة تحويل خارجيّة) وإدارة المخاطر (أداة داخليّة: وظيفة إداريّة)؛ من خلال إستراتيجيّات إدارة الخطر المتّبعة من قِبل المؤسّسات الماليّة والمصرفيّة؛ للتّقليل من مستوى الخطر سواء من ناحية التّكراريّة؛ أي تعدُّد فرص تحقُّق الخطر، أو من ناحية شدّته في حال تحقُّقه:

- **إستراتيجيّة تجنُّب المخاطرة Risk Avoidance**: تقوم البنوك بتفادي المخاطرة من خلال ما يلي:
  - الامتناع عن منح التّمويلات مرتفعة المخاطرة؛ تجنُّباً لمخاطر الائتمان المصرفي؛
  - عدم الاستثمار في أوراق ماليّة طويلة الأجل؛ تجنُّباً لمخاطر أسعار العائد.
- **إستراتيجيّة تخفيض المخاطرة Risk Reduction**: تقوم البنوك بضبط الخسارة من خلال ما يلي:
  - رصد سلوك التّمويلات؛ من أجل الإنذار المبكِّر لمشكلات التّوقُّف عن الدّفع؛
  - تصميم إدارة الأصول والخصوم؛ لغرض تقليص مخاطر أسعار العائد.
- **إستراتيجيّة الاحتفاظ بالمخاطرة Risk Retention**: تقوم البنوك بتحمُّل المخاطرة من خلال ما يلي:
  - توافر القدرة الماديّة لمواجهة الخسائر المتوقّعة الصّغيرة الحجم؛
  - عدم التّأمين ضدّ المخاطر.
- **إستراتيجيّة المشاركة في المخاطرة Risk Sharing**: تقوم البنوك بتقاسم المخاطرة أو تحويلها من خلال ما يلي:
  - شراء التّأمين كإحدى وسائل نقل المخاطرة من بنك ما لا يرغب في تحمُّلها، إلى شركة

التّأمين التي لديها الاستعداد للتّعامل مع ذلك الخطر مقابل أقساط؛

- الاشتراك في التّأمين التّكافلي كجزء لا يتجزّأ من إدارة المخاطر؛ لأنّه لا يتمّ تحويل المخاطر إلى طرف ثالث؛ بل يتشارك المشتركون في المخاطر في ما بينهم، وهو أمر طبيعي بالنّسبة إلى المخاطر التي تكون عالية الشدّة، بينما تكون تكراريّة حدوثها منخفضة.

شكل ٨ : مصفوفة إستراتيجيّات إدارة المخاطر



المصدر: من إعداد الباحث.

- أهميّة البيئة الماليّة التّنافسيّة التي تُسْهم في إلغاء الفوارق بين الصِّناعة المصرفيّة والصِّناعة التّأمينيّة، وتطوير العلاقة التّكاملية والتّداخليّة في الوساطة الماليّة للبنوك وشركات التّأمين؛ على الرّغم من خصوصيّة العمل المصرفي (توليد النّقود)، وخصوصيّة العمل التّأميني (دفع التّعويض عند وقوع الخطر المؤمَّن ضدّه)؛
- أهميّة وجود قطاع مصرفي وتأميني قويّ يُسْهم في بناء شراكة إستراتيجيّة مبتَكَرة لإدارة المخاطر؛ على الرّغم من أنّه لا يوجد نموذج معياري موحّد في التّأمين المصرفي يناسب كلّ اقتصادات العالم؛ حيث إن كلّ اقتصاد يُمكنه أن يُكيِّف التّأمين المصرفي حسب خصوصيّاته بطريقة تضمن له النّتائج الإيجابيّة؛
- أهميّة الارتقاء بنظريّة الخطر في الماليّة الإسلاميّة على نحوٍ يُلبّي احتياجات إدارة مخاطر البنوك

الإسلاميّة وشركات التّأمين التّكافلي، ويُحقّق الكفاءة الاقتصاديّة والمصداقيّة الشّرعيّة للمنتجات الماليّة الإسلاميّة.

قائمة المراجع

1. أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، **إدارة الخطر والتّأمين**، دار الحامد، ط١، ٢٠١٠.
2. أشرف وجدي دسوقي (محرِّر)، **النظام المالي الإسلامي: المبادئ والممارسات**، ترجمة: كرسي سابك لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، ١٤٣٥هـ.
3. حربي محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، **التأمين وإدارة الخطر**، دار وائل، عمّان، ط٢، ٢٠١٠.
4. حسني الخولي، "**الخدمات المتبادلة بين شركات التّأمين والبنوك**"، مجلة رسالة التّأمين، ع٢، ٢٠٠٠.
5. سامر مظهر قنطقجي، **محاسبة التّأمين الإسلامي**، منشورات KIE Publication، ٢٠١٧.
6. سمير عبد الحميد رضوان حسن، **المشتقات المالية ودورها في إدارة المخاطر ودور الهندسة المالية في صناعة أدواتها: دراسة مقارنة بين النظم الوضعية وأحكام الشريعة الإسلامية**، دار النشر للجامعات، القاهرة، ط١، ٢٠٠٥.
7. طارق عبد العال حمّاد، **إدارة المخاطر: أفراد، إدارات، شركات، بنوك**، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٣.
8. عبد الكريم أحمد قندوز، "**نحو نظريّة للخطر في الاقتصاد الإسلامي**"، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتّدريب، جدة، مج٢٢، ع١، ٢٠١٦.
9. عبد الكريم قندوز، **التحوّط وإدارة الخطر: مدخل مالي**، دار إي-كتب، لندن، ط١، ٢٠١٨.
10. عبده أحمد علي العامري، **إدارة الخطر والتّأمين**، جامعة العلوم والتكنولوجيا، صنعاء، ط١، ٢٠١٤.
11. محمد أحمد محمود أبو زيد وأحمد محمد فرحان محمد، "**قياس أثر التأمين البنكي على مؤشرات الأداء المالي لشركات التأمين بالتطبيق على شركات التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية**"، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، ع١، مج٥٣، ٢٠١٦.
12. محمد توفيق المنصوري، "**دور إدارة الأخطار في الاختيار الأمثل لعميل شركة التّأمين**"، مجلة التأمين العربي، الاتّحاد العربي للتّأمين، مصر، ع٤٥، ١٩٩٥.
13. محمد عبد المنعم أبو زيد، "**المخاطر التي تواجه استثمارات المؤسسات المصرفية الإسلامية**"، في مؤتمر دور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الاستثمار والتنمية، جامعة الشارقة، بنك أبو ظبي الإسلامي، ٢٠٠٢.
14. محمد نضال الشّعار، **أسس العمل المصرفي**، د. ن، حلب، ٢٠٠٥.
15. نشرة الاتحاد المصري للتأمين، "**التّأمين البنكي**"، ٦/١٢/٢٠١٧، في الموقع الإلكتروني: http://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=١٢٤٤&PageDetailID=١٢٦٤
16. Chevalier et al., "**Analysis of Bancassurance and its Status around the World**", Focus Document, SCOR Group. October 2005.
17. Harry M. Markowitz, **Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments**, Wiley, New York, 1959.
18. Islamic Financial Services Board, **Standard on Solvency Requirements for Takāful (Islamic Insurance) Undertakings**, December 2010.
19. Paul Embrechts, "**Insurance Risk Management in the Light of Basel II**",

mimeo, RiskLab, 2004.

20. Peter L. Bernstein, **Against the Gods: The Remarkable Story of Risk**, John Wiley & Sons, New York, 2nd ed., 1998.
21. Tariqullah Khan & Habib Ahmed, "**Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry**", Occasional Paper, No.5, Islamic Research and Teaching Institute (IRTI), Jeddah, 2001.

فيديو: فضيحة فنسن والأموال القذرة: ما مدى فساد البنوك؟

تلفزيون DW

رابط المشاهدة على يوتيوب

فيديو: وثائق فاينسين: أين أخفقت المصارف في كشف الجرائم المالية؟

تلفزيون فرانس ٢٤

وثائق فاينسين هي الوثائق التابعة للشبكة الأمريكية، أرسلت مصارف عالمية لهذه الشبكة نحو ٢٥٠٠ وثيقة للاشتباه في وقوع مبادلات مالية مشبوهة لدى زبائنها.

فماذا كشفت الوثائق وماهي الحلول المطروحة لمواجهة الجرائم المالية؟

رابط المشاهدة على فرانس ٢٤

فيديو: لماذا أفلتت بنوك عالمية من تهم غسيل الأموال طوال السنين الماضية؟

وثائق سرية عمل عليها صحفيون من كل العالم

تلفزيون DW

رابط المشاهدة على تويتر

فيديو: الصين تجر مصر إلى مصيدة الديون، كيف تستخدم بكين القروض المالية للسيطرة على الدول الفقيرة؟

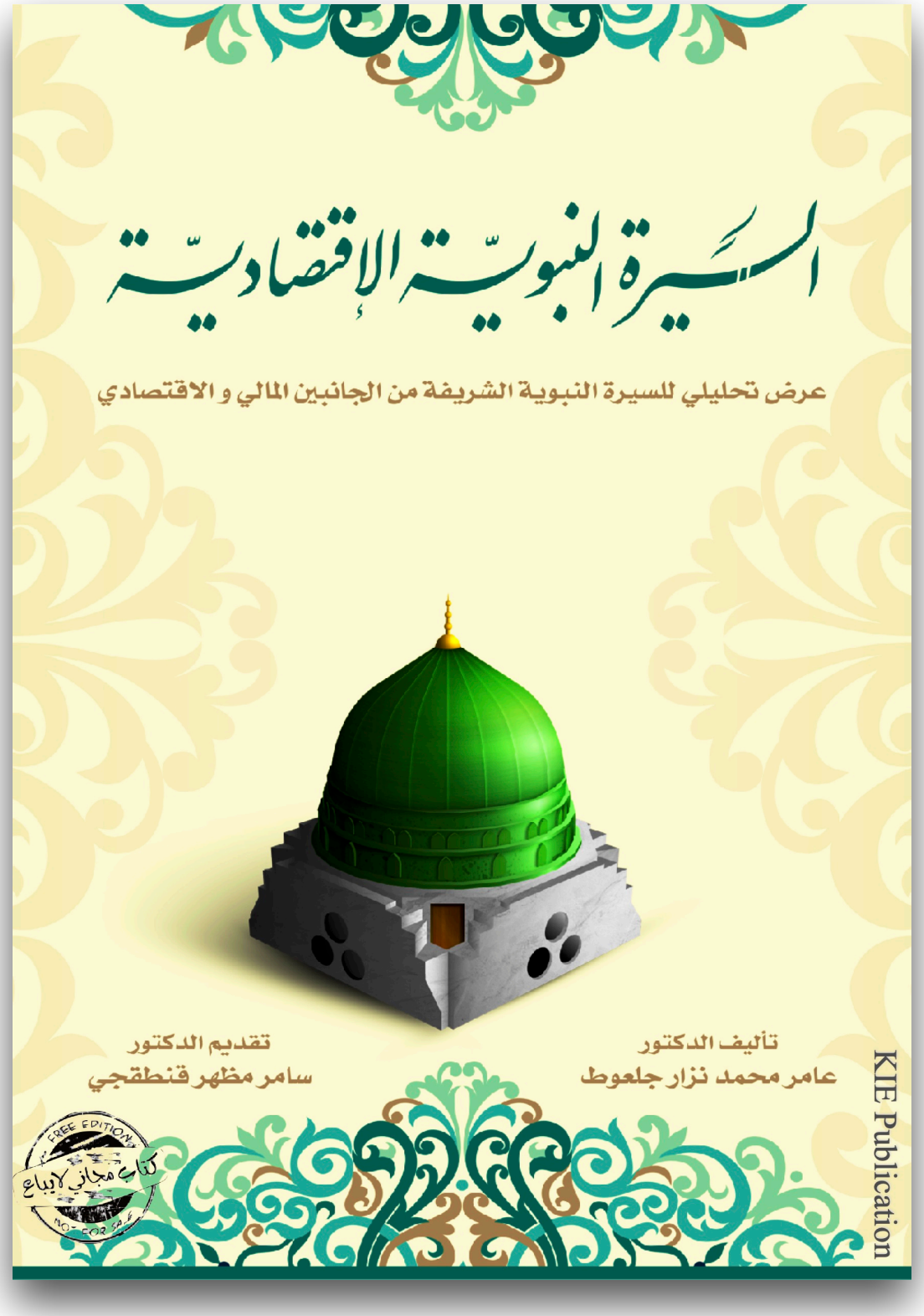
تلفزيون DW

رابط المشاهدة على تويتر

هدية العدد – كتاب: السيرة النبوية الاقتصادية

د. عامر محمد نزار جلعوط

رابط التحميل



التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

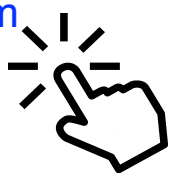
Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

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 وتحديدها بما ينسجم وضوابط الشريعة الإسلامية.
- إجراء التسويات المحاسبية بعد فض النزاع بما ينسجم ومعايير المحاسبة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوفي).
- 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 - الأيوفي).
- المراجعة المحاسبية وفق معايير المحاسبة والمراجعة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوفي).

https://arbit.kantakji.com



GIEM