



BANKRUPTCY



متى يكون الإفلاس أكلاً لأموال الناس بالباطل؟

اقرأ في هذا العدد:

- شرح هجوم بيتكوين المضارب على الدولار
- دور الزكاة في تنمية المشروعات وتعزيز فرص العمل للفقراء في مصر
- معادلة إجمالي التكلفة لقيمة الكمية الاقتصادية
- الاعتمادات المستندية وتطبيقها في المصارف التقليدية والإسلامية
- قاعدة الإذن العرفي كالإذن اللفظي وتطبيقاتها في المعاملات
- تغيير قيمة الأوراق النقدية بسبب التضخم والربط القياسي لضمان حقوق الغير
- السياسة النقدية مع الاحتياطات الوفيرة
- إدارة السمعة المؤسسية للوقف
- استثمار الأموال وتحقيق مقاصد الشريعة
- الصحة التنظيمية وأثرها على المنظمات
- السلع العامة والنشاط الحكومي

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية علمية تعنى بشؤون الاقتصاد الإسلامي وعلومه

تصدر إلكترونياً عن مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

وهي وقف لوجه الله تعالى

هيئة التحرير

- الدكتور سامر مظهر قنطججي: رئيس التحرير.
- الدكتور على محمد أبو العز: الجامعة الأردنية، البنك الإسلامي الأردني - الأردن.
- الدكتور عامر محمد نزار جلعوط: ركتوراه 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 قنطججي / رئيس التحرير
مساعدو التحرير:

- الدكتورة مكرم مبيض / مساعدة التحرير - مدرسة المحاسبة في جامعة حماة.
- الأستاذ إياد يحيى قنطججي / مساعد تحرير الموقع الإلكتروني - ماجستير اقتصاد / اختصاص نظم تعليم إلكترونية.
- الأستاذة آلاء ديدح / مراجعة - ماجستير مهني اختصاص مصارف إسلامية.

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

إدارة الموقع الإلكتروني: Kantakji-tech

شروط النشر

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

مرؤة المءلة

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

دعوة لرعاية المءلة أو الإعلال فيها

* رعاية المءلة.

* رعاية كتاب.

* إعلان في المءلة.

* 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/>

Hello My
nickname is...

نحو بناء أكبر قاعدة بيانات في العالم
لباحثي الاقتصاد الإسلامي ومؤلفاتهم

فهرس المحتويات

- ٤ رؤية المجلة.
- ٥ إعلان هام للسادة الناشرين.
- ٦ فهرس المحتويات.
- ٨ لوحة رسم: حافظوا على التوازن البيئي.
- بريشة محمد حسان السراج
- ٩ متى يكون الإفلاس أكلاً لأموال الناس بالباطل؟
- د. سامر مظهر قنطقجي
- ٢٠ دور الزكاة في تنمية المشروعات الصغيرة وتعزيز فرص العمل للفقراء في مصر.
- د. عماد صالح سلام
- ٣٠ استثمار الأموال وتحقيق مقاصد الشريعة.
- أحمد غزالة
- ٣٣ الحمض النووي للأصول: شرح هجوم بيتكوين المضارب على الدولار.
- ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي
- ٤١ تغير قيمة الأوراق النقدية بسبب التضخم وآلية الربط القياسي لضمان حقوق الغير.
- د. فؤاد بن حدو
- ٥١ السلع العامة والنشاط الحكومي.
- ترجمة: د. محمد المهدي وبيق السائح
- ٦٣ الحدود الجديدة: السياسة النقدية مع الاحتياطات الوفيرة.
- ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي
- ٧٣ إدارة السمعة المؤسسية للوقف.
- حسين عبد المطلب الاسرج
- ٧٩ الاعتمادات المستندية وتطبيقها في المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية.
- آلاء محمود ديدح
- ٨٦ الصحة التنظيمية وأثرها على المنظمات.
- د. أسامة عبود أحمد
- ٩٢ قاعدة الإذن العرفي كالإذن اللفظي وتطبيقاتها في المعاملات.

مصطفى أماخير

١٠٠..... معادلة إجمالي التكلفة لقيمة الكمية الاقتصادية

أوهاج بابدين عمر

١٠٤..... هدية العدد: أروقة العمارة: فن وجمال وحضارة

د. محمد حسان فائز السراج

لوحة رسم: حافظوا على التوازن البيئي



بريشة محمد حسان السراج

دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



متى يكون الإفلاس أكلاً لأموال الناس بالباطل؟



د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

إن قرار دخول السوق يكون بعقد العزم على إنشاء عمل نافع؛ سواء أكان العمل فردياً أم شركة، ويبنى قرار الدخول عادة على أساس دراسة جدوى فنية واقتصادية؛ تثبت أهميته لمؤسسيه وللبيئة المحيطة، ثم يتم وضع عقود الاتفاق التي تشمل شروطه.

إن من تلك الشروط؛ قرار الخروج من السوق، والذي قد يكون:

١. خروجاً طبيعياً منظماً؛ بانتهاء عقد الاتفاق.
٢. خروجاً غير طبيعي منظماً؛ كإفلاس المنشأة الفردية أو الشركة مع ضمان الحقوق أو بعضها.
٣. خروجاً غير طبيعي غير منظماً؛ حيث تختلط حقوق أصحاب العلاقة وتضيع أموالهم دون سابق إنذار.

والأصل أن يكون الخروج بالطريقة الأولى، أما الثانية فاستثنائية، والثالثة مرفوضة تماماً.

لقد ربي الإسلام أفراداً على أخلاقيات فاضلة منها عدم الاستدانة إلا لضرورة أو حاجة ملحة؛ وقد نبه رسول الله صلى الله عليه وسلم الناس من خطر الموت وبقاء ذمة الميت المستدين مشغولة، فتراه صلى الله عليه وسلم لم يصل على من مات وعليه دين؛ إلا إن تكفل أحد بذلك الدين.

إن الإنسان يجب ألا يقترض إلا لفقر أصابه أو لمرض فاجأه، ولا يصح أن يقترض ليتوسع في عيشه، لأن صبره على نفسه أجدى من الوقوع في براثن الدين وذلك، وقد شوهد رسول الله صلى الله عليه وسلم يشد الحجر على بطنه من الجوع، ولم يلجأ للاقتراض، ولما اقترض رهن درعه تعبيراً عن الملاءة وتوفر ما يقابل القرض من ملكية. كما لا يستدين الإنسان ليوسع أعماله وتجارته بل يلجأ للمشاركة أو لحلول أخرى؛ فالأموال مورد اقتصادي لا يجب تعطيله بإعطائه لمن لا يجيد تسميره وإدارته، وقد نهى الله تعالى أن يُعطى المال لسفيهه: **وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا** (النساء: ٥)، وضعيف

التدبير والإدارة أشبه بالسفيه الذي يُضَيِّع ماله دون دراية فهو لا يستطيع القيام بإدارته، والله يقول لنا أنه جعل المال للناس ليقوموا به أعمالهم ومصالحهم، فهل نسمح لمثل هذا؛ بأن يستدين من غيره ليعطل ما يملكه الدائن عن النفع؟، فضلا عن إيقاع نفسه في مخاطر العجز عن السداد!

حلول استباقية قبل أن يقع الفأس بالرأس

إن الأصل عدم الاستدانة إلا لضرورة أو حاجة ملحة، فإن كان لابد؛ فيجب أن يُتقن المستدين أو المستقرض إدارة ديونه، وهذه الحلول منصبة على وحدات الاقتصاد الجزئي؛ فإن استقامت على المنهج استقام الاقتصاد الكلي واعتدل سلوكه، ومن ذلك أن:

— على المدين أن يتعلم أصول إدارة ديونه، فالدين يكون متناسبا مع هيكله التمويلي اجتناباً لمخاطر الهيكل التمويلي؛ وإلا أوقع نفسه في شبهة المهالك. ويجب على الدائن دراسة حالته الائتمانية، ومعرفة ملاءته، وهذه رقابة ضرورية، لقوله تعالى: **وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بَدِينًا رَأَىٰ يَوْمَهُ الْيَكِّ إِلَّا مَا دُمَّتْ عَلَيْهِ قَائِمًا** (آل عمران: ٧٥)، ولا يكون القيام إلا بالرقابة الفاعلة؛ وذلك بتخطيط الرقابة، وإتباعها بالرقابة التنفيذية، والرقابة اللاحقة.

— على المستدين أن يُسجل ما استدانه وفق ما ذكرته الآية الكريمة: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ**... (البقرة: ٢٨٢). وقد حددت الآية قواعد كتابة الدين وأصوله، والتي تلتها قواعد الرهن وأصوله، كل ذلك حفظاً للحقوق من الضياع: **ذَلِكَمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا** (البقرة: ٢٨٢).

— على المستدين أن يعتاد الحد من إنفاقه غير المنتج؛ وهذا ما يُعبر عنه محاسبياً بالمصاريف أو النفقات الإيرادية لأن باذله ينتظر من ذلك تحقيق الإيراد؛ قال الله تعالى: **وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا** (الإسراء: ٢٩).

— على المستدين أن يهتم بقائمة التدفقات النقدية بوصفها مرشد إدارة السيولة، وتشد الحاجة لها خلال الأزمات؛ بل عندئذ يجب التحول إلى قائمة التدفقات النقدية المثقلة بالمخاطر.

ولا يشفع نقص العلم بما سبق؛ فنقص المعرفة مرده سوء اختيار العاملين وضعف إدارة الديون، وهذا يطال المدين والدائن معاً؛ فالخاطر الائتمانية أفضت مضجع الاقتصاد العالمي وبدا ذلك عياناً إبان أزمة ٢٠٠٨ التي مازالت ارتداداتها مستمرة حتى الآن؛ بسبب إصرار العالم على انتهاج ثقافة الديون. وقد فرقت القوانين الإماراتية بين الإفلاس والإعسار؛ فالأول اعتبرته نظاماً تجارياً يخص التجار والشركات، والثاني نظاماً مدنياً خاصاً بالأشخاص الذين لا ينطبق عليهم وصف التجار؛ فالأول تصفية جماعية لأموال المدين التاجر المعسر، والثاني لا يمنع الدائنين من اتخاذ إجراءات فردية تجاه المدين. ونظمت القوانين إفلاس التجار والشركات، بقوانين خاصة بالإفلاس، تاركة ديون الناس المدنيين للقضاء والمحاكم، مع فرضها عقوبات على المفلسين والتي شددت على من يلجأ للإفلاس كطريقة للتهرب من دفع الأموال لأصحابها. وقد دعا رسول الله صلى الله عليه وسلم على من أخذ الأموال بنية عدم إعادتها - دون تفريق بين تجاري ومدني -؛ فقال: (مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يَرِيدُ إِتْلَافَهَا أَتْلَفَهُ اللَّهُ).

موقف القوانين من المفلس المدلس والمفلس حسن النية

إن سبب الإفلاس عادة هو سوء الإدارة، وخاصة الاستراتيجية منها، عندما لا تُقدّر الشركة المخاطر المحيطة بها، ومن ذلك مثلاً أنها:

- لا تتنبأ بفترات عدم النشاط الاقتصادي الناجمة عن الدورة التجارية الخاصة بنشاطها.
 - لا تستقصي موجات دورة الائتمان العالمية.
 - تغفل عن الظروف السياسية العالمية والإقليمية.
 - ينقصها الخبرة التقنية ومواكبة التطورات التكنولوجية المتعلقة بطبيعة نشاطاتها.
 - تترجح تحت نير جائحة، ومثالها جائحة كورونا العالمية التي نعيش ظروفها حالياً، وكذلك الظروف الجوية التي تعصف بولاية تكساس الأمريكية هذه الأيام والتي فاقتت أزمة الكهرباء فيها.
- يساعد على استمرار هذا الوضع الآسن؛ بقاء الإدارات التي سببت تحمل الشركات لكثير من الديون، واستمرار مجالس إدارتها ورؤساءها التنفيذيين في مناصبهم؛ فيعملون على مزيد من الاقتراض لإبقاء شركاتهم - الخاسرة - واقفة على قدميها طالما أنهم ناجون من عواقب هذه الممارسات، وما داموا يقبضون رواتبهم ومكافآتهم.

إن سوء الإدارة هذا، قد أوقع أصحاب المصلحة في شرك الديون، والذي لا يمكن اعتباره من حسن النوايا؛ بل إن الجشع والطمع في كسب المزيد من الأرباح هو الدافع الرئيسي وراء هذا السلوك؛ فلو أن إدارات الشركات ومدققي حساباتها قد قاموا بالإجراءات الفنية؛ كاختبارات الجهد، ومتابعة مؤشرات التحليل المالي؛ لأمكنهم التنبؤ بما ستؤول إليه الأمور، واستطاعوا توقع التدهور الذي قد يحصل؛ فمثلاً؛ تراكم الخسائر يدعو لاتخاذ ما يلزم من إجراءات، فإن عجزت الإدارة؛ دعت أصحاب الشأن لتقرير ما يجب فعله، وعلى كل حال فالقوانين ألزمت الإدارات دعوة جمعياتها العمومية للانعقاد خلال فترة زمنية محدودة؛ إذا تجاوزت الخسائر المتراكمة في أي وقت خلال السنة المالية ٥٠٪ من رأس مالها؛ لتقييم خيارات إنقاذ الشركة من الوقوع في الإفلاس.

وتكون خيارات الإنقاذ؛ حسب التسلسل التالي:

- التسوية الوقائية؛ بتأجير معدات، أو بالحصول على قروض جديدة، أو بتقديم أصول كرهن.
- إعادة الهيكلة؛ وهي عبارة عن خطة توضع لعودة النشاط إلى تحقيق الأرباح وتكون؛ بتحويل الديون إلى حصص في رأس المال، أو استبدال ضمانات لتسييلها، أو تسييل جزء من الأصول ببيعها، أو إدخال شركاء جدد، أو الاندماج.
- إعادة جدولة الديون؛ بالاتفاق بين الدائن والمدين، أو بالمقاصة بين الحقوق.
- الدعم الحكومي، حال كون نشاط الشركة استراتيجي على مستوى الدولة نفسها¹.

ولابد من استبعاد الحلول القائمة على الاقتراض وخاصة الربوي؛ لما له من آثار سيئة على زيادة تكاليف الإنتاج وإضعاف الموقف المالي للشركة، أما على المستوى الكلي فلديون الشركات وخاصة التي تكون بغير عملة بلدها؛ آثاراً سيئة على سعر صرف عملتها المحلية، وليست أزمة صرف الليرة التركية ببعيدة عنا، (للمزيد يُنظر: تركيا في عين الإعصار، كتابنا السياسات النقدية والمالية والاقتصادية المثلث غير المتساوي الأضلاع بنظرة إسلامية).

حلول تخطيطية قبل الإفلاس وبعد وقوعه:

لقد عرض قانون الإفلاس السعودي إجراءات ومقارنات ومسؤوليات مفيدة؛ نعرضها لما فيها من نفع، وهي كالتالي:

¹ وهذا هو الحل المقترح لشركة الطاقة Just Energy التي شارفت على الإفلاس هذه الأيام بسبب أزمة الكهرباء التي سببتها الظروف الجوية القاسية في ولاية تكساس.

إجراءات قانون الإفلاس¹:

إجراء التسوية الوقائية هو إجراء يسمح للمدين بالتوصل إلى اتفاق مع دائنيه لتسوية ديونه مع الحفاظ على إدارة شركته.	<ul style="list-style-type: none"> • إجراءات التسوية الوقائية • تسوية إجراءات صغار المدينين 	التسوية الوقائية
إجراء إعادة التنظيم المالي هو إجراء يسمح للمدين بالتوصل إلى اتفاق مع دائنيه من خلال إعادة تنظيم أعماله تحت إشراف وصي مرخص له بالإفلاس لضمان عدالة الإجراء وتنفيذه.	<ul style="list-style-type: none"> • إجراءات إعادة الهيكلة المالية • إجراء إعادة الهيكلة المالية لصغار المدينين 	إعادة التنظيم المالي
إجراء التصفية هو إجراء يتم من خلاله بيع أصول المدين المفلس، ودفع عائدات البيع إلى دائني المدين ويمكن أن يبدأها الدائنون أو المدين. فيما يتعلق بإجراءات التصفية الإدارية. تشبه في جوهرها التصفية، في المقام الأول عندما يتعلق الأمر ببيع أصول المدين واستخدام عائدات البيع لتسوية مستحقات الدائن. ومع ذلك، لا يمكن اعتماد التصفية الإدارية إلا في حالة عدم كفاية عائدات التخلص من أصول الإفلاس لتغطية نفقات إجراءات التصفية وعادة ما تتولاها لجنة الإفلاس بدلاً من الوصي المسجل.	<ul style="list-style-type: none"> • إجراءات التصفية • إجراء تصفية صغار المدينين • إجراءات التصفية الإدارية 	التصفية

مقارنة إجراءات الإفلاس الرئيسية:

التصفية	إعادة التنظيم المالي	التسوية الوقائية	الهدف
تصفية	إنقاذ	إنقاذ	مشاركة القِيم
عالي	مدين أو دائن	منخفض	المبادر
إذا كان المدين متخلفاً عن السداد و / أو كان معسراً	إذا كان المدين يعاني من ضائقة مالية قد تؤدي إلى الإفلاس، و / أو في حالة تقصير و / أو معسر	مدين	الأهلية
قِيم	المدين تحت إشراف القِيم	مدين	السيطرة على الأعمال
مسموح به في ظل ظروف معينة			تمويل جديد

¹ قانون الإفلاس السعودي لعام ٢٠١٨، فصول التسوية الوقائية الثالث والسادس، الصفحات ١٣-١٢٦.

الأدوار والمسؤوليات النموذجية لأصحاب المصلحة الرئيسيين في حالة الإفلاس:

التصنيف	إعادة التنظيم المالي	التسوية الوقائية	
• يتوقف المدين تماماً عن إدارة أنشطته فور تعيين الوصي.	• يظل مسؤولاً عن إدارة عمليات الشركة تحت إشراف أمين الإفلاس. • سيتم تنفيذ العمليات التجارية تحت حماية قانون الإفلاس (تأجيل الدائنين) بهدف إعادة هيكلة جميع التزاماتها الحالية. • مسؤول عن تطوير خطة العمل ومقترح إعادة الهيكلة.	• يبقى مسؤولاً عن إدارة عمليات الشركة. • مسؤول عن تطوير خطة العمل ومقترح إعادة الهيكلة	مدين
• يتم تعيينهم من قبل المحكمة التجارية. • دور الوصي هو تولي عمليات المدين. • الوصي مسؤول عن تحقيق الأصول وتوزيعها على الدائنين.	• يمكن تعيينهم من قبل المحكمة التجارية، ولكن يمكن للمدين أو الدائنين ترشيح وصي من قائمة الأمانة المسجلين. • الإشراف على أنشطة الشركة ومراقبتها بعد بدء الإجراءات لضمان الإنصاف، وتنفيذ الخطة بالطرق التي توفر الحماية اللازمة لمصالح جميع أصحاب المصلحة. • منح الموافقة للمدين على القيام ببعض الإجراءات بموجب المادة 70 من قانون الإفلاس. • مراجعة مطالبات الدائنين	• يتم تعيينهم من قبل المدين. • المشاركة الأساسية هي الموافقة على الاقتراح قبل تقديمه إلى المحكمة مع مشاركة ضئيلة أو معدومة بعد ذلك.	قيم
• لا حاجة لإعادة الهيكلة، إلا في حالات استثنائية حيث قد تكون هناك حاجة إلى المشورة بشأن معاملات محددة أو تقييم الخيار.	• يمكن تعيينهم من قبل الشركة أو الوصي. • يمكن للدائنين أيضاً تعيين مستشار إعادة الهيكلة الخاص بهم لتقديم المشورة إلى لجنة الدائنين. • تساعد في إعداد خطة عمل قابلة للتمويل لدعم اقتراح قوي، والذي يحتمل في النهاية أن يوافق عليه غالبية الدائنين. • يقدمون المشورة للشركة بشأن الأنشطة والخيارات من نوع إعادة الهيكلة وإعادة الهيكلة، ويلعبون دوراً رئيسياً في التفاوض بشأن شروط إعادة الهيكلة مع دائني الشركة	• يمكن تعيينهم من قبل الشركة أو الوصي. • يساعدون في جميع الاستفسارات القانونية ويقدمون المساعدة للشركة والوصي ومستشار إعادة الهيكلة عند الحاجة. • عند الاقتضاء، يضمن المستشار القانوني امتثال الشركة والوصي لمتطلبات قانون الإفلاس والقوانين واللوائح الأخرى المعمول بها.	مستشار إعادة الهيكلة
	• يمكن تعيينهم من قبل الشركة أو الوصي. • يساعدون في جميع الاستفسارات القانونية ويقدمون المساعدة للشركة والوصي ومستشار إعادة الهيكلة عند الحاجة. • عند الاقتضاء، يضمن المستشار القانوني امتثال الشركة والوصي لمتطلبات قانون الإفلاس والقوانين واللوائح الأخرى المعمول بها.		مستشار قانوني
	• يمكن تشكيل اللجنة وفقاً لتقدير المحكمة، بناءً على طلب الوصي، أو طلب الدائنين الذين تمثل مطالباتهم على الأقل 50% من ديون المدين، بشرط موافقة المحكمة. • تمثل اللجنة مصلحة الدائنين وستتحمّل عدداً من المسؤوليات بما في ذلك الموافقة على بيع الأصول، والتعبير عن الاقتراح، والاطلاع على توفير التمويل المضمون، والأدوار والمسؤوليات الأخرى على النحو المحدد في القانون ولوائحه.		لجنة الدائنين

ثقافة الديون : المال السهل هو لعنة للرأسمالية

شاعت بين الناس أساليب عديدة لزيادة حجم الدين بهندسة تقليدية أساءت للاقتصادات جميعها، ومن ذلك :

– إن خدعة الرافعة المالية وما توفره من ضرائب ما هي إلا لعبة حسابية، تبدو مفيدة للوهلة الأولى؛ لكنها تزيد تكاليف الإنتاج على مستوى الوحدة الإنتاجية، وتضرّ بالاقتصاد الكلي لأنها تزيد مخاطره الائتمانية؛ ويظهر ذلك جلياً في سلوك شركات الأسهم الخاصة (شركات السمسرة بالأسهم) في عمليات الشراء بالرافعة المالية لأنها تساعد الشركات لتستحوذ على نفسها بمال مقترض؛ مما أنتج موجة كبيرة من حالات الإفلاس بين تجار التجزئة بدأت قبل سنوات من الوباء، وهي الآن تكاد تقضي على الشركات .

– إن التركيب المالي القائم على ٩٠٪ ديون مقابل ١٠٪ ملكية يجعل الوحدات الاقتصادية هشة الملاءة، لا تقوى على اختبارات الجهد، ينتظرها نموذج الدومينو في سقوط سلاسل الشركات؛ كما في قضية إفلاس عملاق الطاقة الأمريكية **Enron** – نهاية القرن الماضي –؛ حيث لحق سقوطها؛ إفلاس أكثر من ٢٠٠ شركة. وحاليا السيناريو نفسه ينتظر شركة الطاقة الأمريكية **Just Energy** في ولاية تكساس، معيدة بذلك للذاكرة إفلاس شركة **PG&E** في ولاية كاليفورنيا عام ٢٠٠٠-٢٠٠١؛ ويجمع بينها تركيب ميزانياتها الضعيف الذي لا يقوى على تحمل الصدمات .

بينما التركيب المالي من منظور معايير الأيوبي الشرعية لا يسمح بتجاوز المديونية لنسبة ٣٣٪ كحد أقصى من إجمالي الأصول، وإلا حُرِّم تبادل الأسهم – وليس قبض أرباحها –، وهذا قيد على مجالس الإدارة يجبرها على المحافظة على تركيب مالي لميزانياتها ضمن المخاطر المقبولة شرعاً؛ فالغرر الكبير يكافئ القمار؛ كما أن الاستثمار الخالي من المخاطر يكافئ الربا وكلاهما محرمان، أي يجب على أطراف الاستثمار الدخول في المخاطر معاً طبقاً للقاعدة الشرعية الغرم بالغرم .

– إن مصدر تمويل صندوق إعانة الشركات المتعثرة في النهاية؛ هي أموال الضرائب، أي أن الناس هي التي تسدد تكاليف أخطاء المخطئين؛ لذلك قطع الإسلام هذه العلاقة التي يمكن التلاعب بها؛ بتحريمه الضرائب ليغلق باباً عريضاً للفساد . ومثاله شركات الزومبي، كما سنوضحه تالياً :

عُرفت شركات **Zombi** في الولايات المتحدة الأمريكية، وباتت تتكاثر في أوروبا بشكل لم يسبق له مثيل؛ ففي ألمانيا مثلاً، وهي أحد الاقتصادات الأوروبية القليلة التي نجت من أزمة فيروس كورونا بشكل معقول، قُدرت فيها عدد شركات الزومبي بـ ٥٥٠ ألف شركة؛ أي حوالي سدس الشركات، وفقاً لبحث أجرته وكالة الائتمان **Creditreform**، والشيء نفسه في سويسرا، وفي بريطانيا وغيرهما.

وشركات الزومبي هي شركات ذات نفوذ مفرط، وعالية المخاطر، مع نموذج أعمال غير مستدام ذاتياً، لأنها تحتاج إلى جمع أموال جديدة باستمرار من دائنين جدد لسداد الدائنين الحاليين.

ووفقاً لتعريف بنك التسويات الدولية، فإن شركات الزومبي غير قادرة على تغطية تكاليف خدمة ديونها من خلال أرباحها (قبل الفوائد والضرائب) على المدى الطويل. فهي:

– ضعيفة الإنتاجية.

– تدفقاتها النقدية التشغيلية غير كافية لدفع مصاريف الفائدة.

لذلك ليس لديها حلٌّ سوى تجديد الاقتراض للبقاء في السوق، مما سيؤدي بها بنهاية المطاف لتخلفها عن سداد ديونها الحالية. وهذا حلٌّ ترقيعيٌّ قصير الأجل؛ لأنه ينتظر عودة دورة الاقتصاد إلى نشاطها، والواضح أن ذلك لن يحدث في المدى المنظور؛ فقد أدت برامج الإنقاذ التي قام بها الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي إلى تفاقم المشاكل؛ بعدما حاول استيعاب مخاطر خسارة المستثمرين، واستمر في محاولة إنقاذ الشركات الأكثر خطورة، بدل إجبارها على إعادة الهيكلة في محكمة الإفلاس للتخلص من ديونها؛ مما أجبر المستثمرين لابتلاع خسائرهم، ليستطيعوا المضي قُدماً برشاقة وإنتاجية؛ فكان: أن تزر الوازرة وزر الأخرى.

والواضح تماماً أن هذه الشركات إن لم تكن زومبي قبل الوباء، فستكون زومبي في المستقبل القريب لا محالة. وقد عزا – التقرير المشار إليه – ارتفاع عدد شركات الزومبي في جميع أنحاء أوروبا والبلاد الناطقة بالانكليزية لعاملين رئيسيين:

- السياسات النقدية السهلة للبنوك المركزية، التي خفضت أسعار فائدها لدرجة مكّنت الشركات التي لديها فرصة معقولة للتخلف عن السداد؛ من الاستمرار بإصدار ديون بفوائد قابلة للخدمة. ومثال ذلك إنقاذ شركة (**Abengoa** الإسبانية) العملاقة للطاقة الخضراء، ثلاث مرات خلال خمس سنوات.

- اتجاه البنوك ذات الرسملة الضعيفة للاستمرار في تجديد أو إعادة هيكلة القروض المدومة، وهذا ما حصل مع البنوك الإيطالية الضعيفة.

إذن إن صورة الوضع الراهن هي كالآتي:

إن لم تمت شركات الزومبي في فترة الركود، فسيعاد هيكلة ديونها في محاكم الإفلاس، ليستولي بعض الدائنين على الشركات، وتُلغى بعض الملكيات؛ ليكون الإفلاس مفيداً لتنظيف الاقتصادات من الشركات البائسة، وهذه نقطة فاصلة بين الاقتصادين الربوي والإسلامي؛ فشرعية الإسلام لا تتسامح أبداً مع أكل أموال الناس بالباطل، فالدين لا يسقط عن الدائن إلا إن سامحه المدين بذلك أو ساعده أحد بالوفاء به ولا يشفع الكلام عن أفراد، أو عن شركة تجارية (أكانت شركة أشخاص، أو شركة مساهمة محدودة المسؤولة أو مغلقة)، فالشركة بالنتيجة يمتلكها أفراد.

ويكأننا أمام لعبة الكراسي؛ حيث يتبادل الجميع أدوارهم ليبدؤوا اللعب من جديد؛ فبعد إفلاس الشركات والأفراد تحصل البنوك على الثروة الحقيقية؛ من مصانع، وأراضي، وعقار. وهذا أشبه بسياسة رمي السنارة وسحبها لإغراق السوق بالمال ثم تجفيفه وهذه سياسة متبعة منذ عقود، وهي المسؤولة عن سرقة الثروة الحقيقية للعالم لتتركز في أيدي قلة منهم. وتمارس هذه العمليات على مستوى الدول كما على المستوى العالمي أيضاً (للمزيد ينظر: دورات الديون الطويلة والقصيرة الأجل، كتابنا السياسات النقدية والمالية والاقتصادية المثلث غير المتساوي الأضلاع بنظرة إسلامية).

ثقافة الإفلاس

يمكن تلمس مساوئ الإفلاس وتطبيقاته في القوانين الوضعية من خلال الآتي:

- الاحتيال على حقوق الغير باللجوء إلى الإفلاس القانوني.
- الإفلاس سبيل التهرب من الديون والغش بنية سيئة.
- أجاز قانون الإفلاس الكويتي الجديد في مادته ١٣٤ على أنه: يجوز للمدين بإذن من قاضي الإفلاس أن يمارس تجارة جديدة بغير أموال التفليسة، بشرط ألا يترتب على ذلك ضرر للدائنين، ويكون للدائنين الذين تنشأ ديونهم بمناسبة هذه التجارة؛ الأولوية في استيفاء حقوقهم من أموالها.

● في قوانين الإفلاس الأمريكية؛ إذا أعلنت شركة إفلاسها فلا يعني ذلك بالضرورة انتهاء حياتها التجارية أو ضعف ائتمانها.

● لا يطبق قانون الإفلاس الإماراتي على الأشخاص الطبيعيين؛ بل يُطبق على الشركات التي يحددها القانون.

● في حال غياب التشريع القانوني والبيئة الصحيحة، ينتشر الإفلاس غير المعلن للتلاعب بحصص الشركاء والمستثمرين؛ وأسرد حالة واقعية في سورية، وأعتقد أن مثلها كثير:

شركة (أشخاص) تأسست برأسمال محدد وبأعمال معينة. تطورت أعمالها وازدهرت، ولأسباب محلية غادر الشريك المؤسس وبقيت أعماله مستمرة.

يقوم الشريك بسحب مسحوبات من الشركة تجاوزت رأس ماله، ويرفض الخروج منها بحكم أنه صاحبها ومؤسسها، وبسبب نقص السيولة لجأت الشركة لإدخال شركاء بصفة مستثمرين لتعويض نزيف رأس مال الشريك المؤسس ومسحوباته.

إن هذه الشركة هي بحكم المفلسة واستمرار مؤسسها؛ غش وتدليس للشركاء المستثمرين وللمستثمرين معاً، وكذلك لأصحاب المصلحة كالدائنين والعملاء والعمال وما في حكمهم؛ فالعمال مثلاً؛ لهم تعويض نهاية الخدمة وهو يمثل مبالغ ليست بالقليلة، فإذا نفذت السيولة؛ فإن تلك التعويضات صارت بحكم الديون المحجودة، حتى لو كان التعويض مخصصاً ومُحتجراً.

ويشابه ثقافة الإفلاس في الاقتصاد التقليدي الحالي، ثقافة كانت في بيئة تشابه البيئة التقليدية الحالية؛ كما يتضح من جواب أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم، وكانوا حديثي عهدٍ بالإسلام، لكن رسول الله صلى الله عليه وسلم – وهو المُغيّر الأكبر في التاريخ الإنساني – أعلمهم أن هناك ثقافة مغايرة لما يعرفونه عن الإفلاس وأن صورة الحقوق لا تقف عند المال الذي يعرفونه بل هناك حقوق إذا ترتبت وجب أدائها أو أداء ما يقابلها وإلا زاد عُرم الإنسان ولا بد من السداد يوم الحساب الأكبر.

روى ابن حبان في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم سأل أصحابه: (أتدرون من المُفلس؟) قالوا: المُفلسُ فينا يا رسول الله من لا درهم له ولا متاع له؛ فقال صلى الله عليه وسلم: (المُفلس من أمتي يأتي يوم القيامة بصلاته وصيامه وزكاته فيأتي وقد شتم هذا وأكل مال هذا وسفك دم هذا وضرب هذا فيقعدُ فيعطى هذا من حسناته وهذا من حسناته فإن فنيت حسناته قبل أن يُعطي ما عليه أخذ من خطاياهم فطرح عليه ثم طرح في النار). وهذا كشف حساب فردي سيقام

لكل إنسان بغض النظر عن دينه وعمره وجنسه، طرفه المدين التزامات معنوية ذات قيمة واجبة السداد، وطرفه الدائن أعماله الصالحة، والتسوية إن عجز الحساب برصيد مدين؛ حُمِّلَ عجزه بأرصدة دائنيه، فلا يفنى حق أحد من الخلق، وتبقى رحمة الله تعالى الفيصل في ذلك.

أما الخليفة العادل عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه؛ فكان لا يبيع خادم الرجل ولا مسكنه في الدين، سائراً بذلك كرامة المفلس الإنسانية، وهذا مغاير للصورة التي ظهرت إبان أحداث ٢٠٠٨ حيث طُرد الناس من بيوتهم وصودرت لصالح المصارف المقرضة، مما أدى إلى استفحال أزمة أخرى هي أزمة الرهن العقاري والتي سقط إثرها الاقتصاد العالمي في وحل الديون دون عودة.

حملة (حماها الله) بتاريخ ٧ رجب ١٤٤٢ هـ الموافق ١٩ شباط / فبراير ٢٠٢١ م

المراجع:

- Deloitte, The KSA Bankruptcy Law, Overview and practicality, August 2018, [Link](#).
- Nick Corbishley, What's to Be Done Now with All These Zombie Companies?, Saving the Zombies in Europe, Sep 15, 2020, [link](#).
- Wolf Richter, The Zombie Companies Are Coming, Aug 26, 2020, [Link](#).
- د. سامر مظهر قنطقجي، السياسات النقدية والمالية والاقتصادية، المثلث غير المتساوي الأضلاع بنظرة إسلامية، ٢٠٢٠، [رابط](#).
- د. يوسف الشريف، قانون الإفلاس والإعسار في الميزان، البيان، ٢٥ سبتمبر ٢٠٢٠، [رابط](#).
- قانون الشركات السعودي، المادة ١٥٠.
- قانون الإفلاس السعودي لعام ٢٠١٨، لجنة الإفلاس، [رابط](#).
- قانون الإفلاس الإماراتي لعام ٢٠١٦، [رابط](#).
- قانون الإفلاس الكويتي، لعام ٢٠٢٠، المادة ١٣٤.

دور الزكاة في تنمية المشروعات الصغيرة

وتعزيز فرص العمل للفقراء في مصر



د. عماد صالح سلام

مدير عام مركز سلام للاستشارات الإدارية وتنمية الموارد البشرية -
القاهرة

الحلقة (٢)

تكمُن أهمية الزكاة في محاربة الفقر وتحقيق التكافل الاجتماعي لجميع أبناء المجتمع، لتتوافر لهم حياة كريمة وتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية بين المواطنين، حيث تسهم الزكاة في تحسين المستوى المعيشي والصحي والتعليمي للفقراء مما يؤهلهم ليصبحوا قوة عمل مشاركة في التنمية الاقتصادية.

مؤسسات الزكاة والصدقات في مصر:

أنشئ بنك ناصر الاجتماعي كهيئة عامة بموجب القرار الجمهوري بالقانون رقم ٦٦ لسنة ١٩٧١ كأول كيان اقتصادي اجتماعي في مصر والشرق الأوسط. وأهداف البنك وفقا لقانون إنشائه تحقيق التكافل الاجتماعي لجميع أبناء المجتمع لتتوافر لهم حياة كريمة وتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية بين المواطنين من خلال الأنشطة الآتية:

- نشاط التكافل الاجتماعي الذي يهدف إلى تحقيق التنمية الاجتماعية للمواطنين، وذلك بتنظيم جمع أموال الزكاة وصرفها في مصارفها الشرعية، ومنح قروض اجتماعية للمواطنين، ومنح إعانات ومساعدات للمستحقين لها، وتمليك وسائل الإنتاج لمستحقي الزكاة.
- النشاط المصرفي والاستثماري، وذلك بتقديم كافة الخدمات المصرفية ومنها قبول الودائع وتنظيم استثمارها وكذلك منح التمويلات اللازمة لرفع مستوى المعيشة واستثمار أموال البنك في المشروعات العامة والخاصة.
- نشاط التركات الشاغرة والصرف منها على أنشطة التكافل الاجتماعي.
- أسند للبنك الإشراف على نشاط صندوق نظام تأمين الأسرة.

قام بنك ناصر الاجتماعي بإنشاء لجان تابعة له أطلق عليها (لجان الزكاة) بلغ عددها ٣٤٥٠ لجنة عام ٢٠١٨، لقبول وصرف أموال الزكاة، وهي لجان شعبية تطوعية، وأهم الأنشطة التي تقدمها لجان الزكاة¹:

- تلقي أموال الزكاة والصدقات والتبرعات النقدية والعينية.
- صرف الزكوات الم جمعة على مستحقيها.
- رعاية فئات الفقراء والمحتاجين والأيتام والمطلقات والأرامل.
- ضمان ومتابعة مشروعات تمليك وسائل ومستلزمات الإنتاج.
- إقامة مشروعات خدمية ذات طابع اجتماعي بهامش اقتصادي بسيط (مستشفيات – مراكز غسيل كلوي – مستوصفات – سيارة تكريم الإنسان – مراكز تدريب – مشاغل... الخ).

ويمكن التعرف على أنشطة بنك ناصر الاجتماعي في مجال التكافل الاجتماعي (الإعانات والمساعدات – القروض الحسنة – تمليك وسائل الإنتاج لمستحقي الزكاة – الزكاة) خلال الربع الأول من عام ٢٠١٨ حسب ما يتوفر من بيانات في الموقع الإلكتروني للبنك – في الجدول التالي:

الجدول رقم (١): نشاط التكافل الاجتماعي لبنك ناصر الاجتماعي خلال الربع الأول من عام ٢٠١٨

البيان	عدد المستفيدين	الأهمية النسبية (%)	القيمة (مليون جنيه)	الأهمية النسبية (%)	متوسط القيمة (جنيه)
الإعانات والمساعدات	22373	1.8	27	4.8	1207
القروض الحسنة (بدون فوائد)	29381	2.4	174.7	31.3	5946
تمليك وسائل الإنتاج لمستحقي الزكاة (تمويل في صورة عينية بدون فوائد)	651	0.0	2.6	0.5	3994
مصارف الزكاة	1184008	95.8	354.5	63.4	299
الإجمالي	1236413	100	558.8	100	
	عدد المزكين	القيمة (مليون جنيه)			
موارد الزكاة	365115	387.5			1061

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير الربع الثالث لبنك ناصر الاجتماعي من العام المالي ٢٠١٧-٢٠١٨

ويتبين من الجدول السابق الآتي:

¹ الموقع الإلكتروني لبنك ناصر الاجتماعي <https://nsb.gov.eg/ar>، أغسطس 2020..

- غالبية المستفيدين من أنشطة البنك في مجال التكافل الاجتماعي هي لمصارف الزكاة، حيث تصل نسبة عدد المستفيدين حوالي ٩٦٪ من إجمالي عدد المستفيدين لأنشطة التكافل الاجتماعي، وتصل نسبة قيمة مصارف الزكاة أكثر من ٦٣٪ من إجمالي قيمة أنشطة التكافل الاجتماعي.
- أقل المستفيدين من أنشطة البنك في مجال التكافل الاجتماعي هي لتمليك وسائل الإنتاج، حيث لا تتعدى نسبة عدد المستفيدين ٠.٥٪ من إجمالي عدد المستفيدين لأنشطة التكافل الاجتماعي، ولا تتعدى نسبة قيمة تمليك وسائل الإنتاج ٠.٥٪ من إجمالي قيمة أنشطة التكافل الاجتماعي.
- متوسط قيمة الإعانات والمساعدات للفرد حوالي ١٢٠٠ جنيه، وهي مساهمات في عمليات جراحية والتجهيزات الطبية والمصروفات الدراسية وغيرها.
- متوسط قيمة القروض الحسنة (بدون فوائد) للفرد حوالي ٥٩٥٠ جنيه، تمنح لمحدودي الدخل لمواجهة الأعباء المالية، كما في حالات الكوارث وحالات الزواج والعمليات الجراحية.
- متوسط قيمة تمليك وسائل الإنتاج للفرد حوالي ٤٠٠٠ جنيه، وهو تمويل في صورة عينية بدون فوائد مستلزمات مشروع إنتاجي (المشروعات الصناعية والحرفية والتجارة والزراعة والأمن الغذائي).
- لجان الزكاة تقوم بتلقي الزكاة النقدية والعينية والصدقات والتبرعات، ليصل متوسط ما يقدمه الفرد من موارد الزكاة ١٠٦٠ جنيه.
- وتقوم لجان الزكاة بإنفاق موارد الزكاة في مصارفها الشرعية على مستحقي الزكاة بدائرة نشاط كل لجنة، وذلك تحت إشراف البنك، حيث يصل متوسط ما يحصل عليه الفرد من الزكاة حوالي ٣٠٠ جنيه.

مؤسسة مصر الخير:

أنشئت مؤسسة مصر الخير عام ٢٠٠٧ وهي مؤسسة أهلية غير هادفة للربح مشهورة تحت رقم ٥٥٥ لعام ٢٠٠٧ طبقاً لأحكام القانون رقم ٨٤ لسنة ٢٠٠٢ بإصدار قانون الجمعيات والمؤسسات الأهلية، وتهدف إلى المشاركة في بناء الإنسان وخدمته في مجالات التكافل الاجتماعي، والتعليم، والصحة، والبحث العلمي والابتكار، ومناحي الحياة، والتنمية المتكاملة على أمل القضاء على البطالة والامية والفقر والمرض. وتستقبل مؤسسة مصر الخير أموال الزكاة والصدقات والتبرعات، حيث تقوم بصرف أموال الزكاة في مصارفها الشرعية. وتستثمر أموال الصدقات للحصول على عائد يتم إنفاقه على المشاريع التنموية.

ومن الاستثمارات المباشرة لمؤسسة مصر الخير إنشاء شركة أرض الخير عام ٢٠٠٩، وهي شركة مساهمة مصرية، بهدف تسويق وتوزيع منتجات الوجه القبلي من خلال المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر، خاصة مشروعات الإنتاج الحيواني. ومع بداية عام ٢٠١١ أصبحت أرض الخير من الشركات الرائدة في مجال تنمية الثروة الحيوانية وإنشاء المزارع المتخصصة وتحسين سلالة الجاموس المصري في ربوع مصر بهدف المساعدة في توفير البروتين الحيواني (ألبان - لحوم) لجميع فئات المجتمع المصري.

وتقوم مؤسسة مصر الخير بتقديم مساعدات عاجلة للمحتاجين والغارمين (سداد الديون عن الغارمين) وأبناء السبيل (للطلاب غير القادرين - وتقديم الدعم لأسر المرضى المغتربين الذين يتلقى ذويهم العلاج في محافظات غير محافظات إقامتهم) والمساعدات الإنسانية المباشرة، بالتوازي مع تنفيذ مشروعات غير تقليدية ومنتجة ومولده للدخل فردية ومجمعة للأسر غير القادرة في صعيد مصر والمناطق الحدودية للوصول بهم من حد الكفاية إلى الكفاءة، وقامت المؤسسة بمشاريع تطوير عدد ٣٠ قرية بصعيد مصر¹.

بيت الزكاة والصدقات المصري:

تم إنشاء بيت الزكاة والصدقات المصري بقرار رئيس جمهورية مصر العربية بالقانون رقم (١٢٣) لسنة ٢٠١٤ في ١٤ ذو القعدة ١٤٣٥ هـ الموافق ٩ سبتمبر ٢٠١٤، ويخضع لإشراف الإمام الأكبر شيخ الأزهر، هذا وقد حدد قانون إنشاء بيت الزكاة والصدقات مهام وأهداف البيت وعلى وجه الخصوص الآتي:

- صرف أموال الزكاة في وجوها المقررة شرعاً.
- تنمية وصرف أموال الصدقات والتبرعات والوصايا والهبات والإعانات الخيرية في أعمال البر.
- التوعية بفريضة الزكاة ودورها في تنمية المجتمع.
- بث روح التكافل والتراحم بين أفراد المجتمع.

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة مصر الخير <https://misrelkheir.org/about-mek>، أغسطس 2020..

شهد بيت الزكاة والصدقات المصري منذ إنشائه إلى أبريل ٢٠٢٠ توسعاً كبيراً في أنشطة الزكاة والصدقات¹، حيث وصل إجمالي قيمة الإعانة الشهرية للأسر التي يرعاها إلى نحو ١٩٢ مليون جنيه تشمل ٩٤ ألف أسرة، وفي إطار المساهمة في التدابير والإجراءات التي تقوم بها الدولة للحد من تداعيات فيروس كورونا قام بيت الزكاة بتخصيص ٣٠ مليون جنيه للعمالة اليومية والمؤقتة، ودعم وزارة الصحة بأجهزة التنفس، ولبيت الزكاة والصدقات المصري بروتوكولات تعاون مع حوالي ١١٣ مستشفى جامعي ومستشفيات أخرى ومؤسسات خيرية لعلاج مستحقي الزكاة، ويتم صرف أدوية وعلاج لمستحقي الزكاة بشكل شهري بحوالي ٣٥ مليون جنيه شهرياً. ويقوم بترميم المنازل وتوصيل مياه الشرب والصرف الصحي للقرى الأشد فقراً، كما يتم رعاية الطلبة المتفوقين والموهوبين غير القادرين في مدينة زويل والجامعة اليابانية مع مساعدات أخرى للطلبة. وخلال عام ٢٠١٩ تم رعاية حالات تيسير الزواج لعدد ٦٥٠ حالة تبلغ تكاليفها ١٠ جنيه، وتم سداد المتأخرات لحالات كثيرة من الغارمين والغارمات.

بعض التجارب المحلية والدولية لبنوك متخصصة في مساعدة الفقراء:

يمكن الاكتفاء بعرض نموذجين لهما تجارب متعددة في مساعدة الفقراء، أحدهما النموذج المحلي وهو بنك الطعام المصري، والآخر نموذج بدولة بنغلاديش وهو بنك جرامين (بنك الفقراء).

بنك الطعام المصري:

بدأت فكرة بنك الطعام المصري عام ٢٠٠٦ باتفاق مجموعة من رجال الأعمال على خدمة المجتمع ومساعدة المحتاج الحقيقي، حيث تم اختيار معالجة مشكلة الجوع وإنشاء بنك الطعام المصري ليكون أول كيان خيري هدفه القضاء على الجوع في مصر من خلال مشروع قومي يخدم كل محافظات مصر. وصدر قرار قيد بنك الطعام المصري طبقاً لأحكام القانون رقم ٨٤ لسنة ٢٠٠٢ بإصدار قانون الجمعيات والمؤسسات الأهلية تحت رقم ٥٦٢ بتاريخ ٢٣-٤-٢٠٠٨. فهو بنك متخصص في الإطعام ومحاربة

¹ الإحصاءات من حوارات ولقاءات صحفية مع فضيلة الدكتور أحمد الطيب شيخ الأزهر الشريف والدكتور صفوت النحاس أمين عام بيت الزكاة والصدقات المصري، المنشورة بالمواقع الإلكترونية التالية:

- جريدة الأهرام، (09/04/2020)، <http://gate.ahram.org.eg/News/2393766.aspx>، أغسطس 2020.
- مجلة الإذاعة والتلفزيون، (19/05/2019) - <https://www.maspero.eg/wps/portal/home/radio-and-tv/>
- [/magazine/talks/details](https://magazine/talks/details)، أغسطس 2020.
- بوابة أخبار اليوم، (12/05/2019)، <https://akhbarelyom.com/news/newdetails/2855014/1/>، أغسطس 2020.

الجوع، ويعمل على الوصول للمستحق غير القادر على العمل، مع تنمية المستحق القادر على العمل، والتوعية بعدم إهدار الطعام، وتقديم برامج الدعم والمساندة، وبرامج التطوع، والإغاثة في حالة الكوارث.

ومن أهم البرامج التي قدمها بنك الطعام المصري على مدى اثني عشر عاماً منذ إنشائه، الآتي¹:

- برامج الإطعام الشهري: ويتلقى بنك الطعام زكاة المال والصدقة الجارية ولحوم الصدقات والفتور والندور ويقبل كفارة اليمين، ويوفّر برنامج الإطعام الشهري كرتونة طعام جاف للحالات والأسر المستحقة. وقد وصل عدد الأسر المستفيدة من برنامج الإطعام الشهري عام ٢٠١٤ إلى ٢٤٠٠٠٠ أسرة شهرياً، وتزايد ليصل العدد إلى ٢٥٠٠٠٠ أسرة شهرياً عام ٢٠١٧. وأصدر بنك الطعام المصري برنامج التغذية المدرسية في المناطق الفقيرة في السنة الدراسية ٢٠١١-٢٠١٢، وأنشأ مطابخ في المدارس لتسهيل عملية إعداد وتقديم الوجبات. ومن إنجازات البرنامج منذ بدايته عام ٢٠١١ فقد تم توفير ١٣١٢٥٠٧٤ وجبة لعدد ٢٩٠٧٨ طالب في ٤٢ مدرسة في ١٠ محافظات، وفي العام الدراسي ٢٠١٨-٢٠١٩ تم افتتاح ٥ مطابخ جديدة.

- برامج التنمية: تشمل برامج التوظيف والتأهيل، حيث يعمل بنك الطعام على محاربة الفقر والقضاء على البطالة بإجراء اتفاقيات مع بعض المؤسسات والشركات لتوفير فرص عمل وتأهيل الشباب، ومشروع تطوير القرى بتأسيس منظومة لتطوير القرى الأكثر احتياجاً في ديسمبر ٢٠١١، بغرض تطوير وإحداث تغيير وتمكين إيجابي في حياة سكان ١٠٠ قرية مصرية من القرى والمناطق الأكثر فقراً وذات الاحتياج للخدمات، على مدى عشر سنوات بمعدل ١٠ قرى في العام الواحد. ويقوم بنك الطعام بتدريب وتأهيل أمهات التلاميذ وتعيينهم في مطبخ التغذية المدرسية براتب شهري، وبذلك يتم ضمان جودة ونظافة الوجبات المقدمة

- برامج التوعية: يقوم بنك الطعام بالتوعية لعدم إهدار الطعام قضية أساسية لبنك الطعام المصري منذ إنشائه، فقد عمل البنك بروتوكول تعاون مع غرفة المنشآت الفندقية وبروتوكولات تعاون مع الفنادق والمطاعم الكبيرة والكافيهات لعدم إهدار الفائض من الطعام لديهم بشكل يومي وتوجيهه لأقرب منطقة في محيطهم كجزء من المسؤولية الاجتماعية لهم في هذه المنطقة. وبالتالي يتم تجميع فائض

¹ البرامج والإحصاءات في هذا الجزء من الموقع الإلكتروني لبنك الطعام المصري <https://www.egyptianfoodbank.com/ar/Volunteer/Program>، أغسطس 2020.

الحفلات في البوفيه وتوزيعه على أقرب منطقة بها محتاجين. ويتم عمل حملات لتوعية أفراد المجتمع بعدم إلقاء الطعام الصالح السليم للفائض للقمامات وتوزيعها على المحتاجين المجاورين للمنطقة ليستفيدوا منها.

- برامج الدعم والمساندة: أطلق بنك الطعام المصري حملة "دعم العمالة اليومية مسؤولة" ابتداءً من ٢٢ مارس ٢٠٢٠ لتوزيع ٥٠٠ ألف كرتونة طعام كدعم غذائي نتيجة الآثار الاقتصادية لفيروس كورونا. وبرنامج قوافل الخير الذي بدأ عام ٢٠١٠ بمتوسط ٢٥ إلى ٣٠ قافلة سنوياً، للقري والمناطق النائية والعشوائية والأماكن الحدودية والصحراوية والجبلية، لتقديم الغذاء والكساء والصحة وأنشطة تعليمية وتوعوية. هذا مع قوافل الإغاثة والكوارث والأزمات للأماكن المنكوبة التي تعرضت لكوارث طبيعية مثل السيول والزلازل وانهيار المباني.

- برامج التطوع: باشتراك الراغبين في التطوع بالمجهود في جميع أنشطة بنك الطعام، بالإضافة إلى الاشتراك في تعبئة كراتين رمضان التي يتم توزيعها.

وقد تم إنشاء سلسلة أخرى تابعة لبنك الطعام المصري بهدف توفير حياة كريمة للحالات المدروسة والمستحقة، وهي: بنك الشفاء المصري، بنك الكساء المصري، بنك الحياة الكريمة، بنك المهارات المصري. وبنوك الطعام توجد في العديد من الدول، مثل: السعودية، العراق، اليمن، سوريا، تونس، لبنان، الإمارات، الكويت، البحرين، الأردن، فلسطين، السودان، موريتانيا، الصومال، باكستان، أفغانستان، بنغلاديش، زامبيا، كينيا، سيراليون، أوغندا، غانا، الكاميرون، أفريقيا الوسطى، أنجوليا، ساحل العاج، ملاوي.

بنك جرامين (بنك الفقراء) في بنغلاديش:

بدأت قصة إنشاء "بنك جرامين" **Grameen Bank** وتعني بالبنغالية "بنك القرية" كما يعرف بـ "بنك الفقراء"، عندما كان د. محمد يونس يعمل أستاذاً ورئيساً لقسم الاقتصاد في جامعة شييتاجونج إحدى الجامعات الكبرى في بنغلاديش، وكان أهالي بنغلاديش يعانون ظروفًا معيشية صعبة، وجاء عام ١٩٧٤ لتتفاقم معاناة الناس بحدوث مجاعة قاسية في جميع أنحاء البلاد، قُتل فيها ما يقرب من مليون ونصف المليون إنسان. وكان يونس يقوم بتدريس نظريات التنمية المعقدة في الجامعة، في حين يعاني الناس من الجوع خارج فصوله الدراسية ويموتون، وهو ما ساعده على إدراك أن تعليمه للاقتصاد غير

مكتمل . لذا قرر النزول إلى القرى المجاورة للجامعة ومحاولة تقصي أسباب حالة الفقر والجوع المستشرية في جميع أنحاء البلاد .

وبعد أبحاث عديدة أجراها بالاستعانة بطلابه في قسم الاقتصاد توصل إلى لب المشكلة، وهي عدم امتلاك النساء رأس مال كافياً يمكنهن من مزاولة أعمالهم اليدوية لحسابهم الخاص . وهو ما يضطرهم إلى الاستدانة من مقرضي النقود في القرية بفائدة كبيرة، وهو ما يحرم الفقراء من ثمرة جهودهم . وفي إحدى القرى (قرية جوبرا) تمكن يونس من حصر جميع الفقراء الذين يقترضون المال في القرية، وكان هؤلاء عبارة عن ٤٢ شخصاً كانوا جميعاً في حاجة إلى ٢٧ دولاراً فقط لشراء مواد خام للعمل لحسابهم الخاص بعيداً عن قروض التجار المرابين بالقرية، فقرر يونس إقراض القرويين من ماله الخاص دون فوائد .

بعد ذلك حاول يونس إقناع البنوك بضرورة إقراض الفقراء لإنقاذهم من قبضة هؤلاء المرابين، فقبل طلبه بسخرية شديدة من كبار المصرفيين في بنغلاديش، زاعمين أن الفقراء غير جديرين بالإقراض، وغير أهل للائتمان وبخاصة النساء الريفيات . وذهب يونس في عام ١٩٧٦ إلى الفرع المحلي لبنك جانانا - أحد أكبر البنوك الحكومية في بنغلاديش - وعرض عليهم فكرة القروض الصغيرة للفقراء، والتي بدت له كحل لمشكلة معقدة . ورفض مدير البنك فكرة يونس، وقالوا إن الفقراء أميون ولن يتمكنوا من ملء الاستثمارات اللازمة للحصول على تلك القروض، وليس لديهم كذلك أي ضمانات . وبعد مفاوضات، عرض يونس على إدارة البنك أن يضمن هو شخصياً قروض هؤلاء الفقراء التي بلغ إجمالي قيمتها ٣٠٠ دولار، واستغرق الأمر ٦ أشهر قبل أن يتوصل الطرفان إلى اتفاق . ولكن تم تقديم القروض إلى يونس، حيث طلب منه البنك أن يعمل كوسيط، وأن يقوم هو بتقديم الأوراق اللازمة لكل قرض لأنهم لا يريدون التعامل مع الفقراء مباشرة .

وجاءت فكرة إنشاء البنك من خلال قيام الدكتور محمد يونس بعمل بحث عملي لاستكشاف إمكانيات تصميم نظام مصرفي يصلح للفقراء من أهل الريف، ويعمل على حل مشكلاتهم الاقتصادية الصعبة، وقد توصل إلى أنه إذا توافرت الموارد المالية للفقراء بأساليب وشروط مناسبة، فإن ذلك يمكن أن يحقق نهضة تنموية كبيرة . وقد حقق المشروع بالفعل نجاحاً في محافظة شيتاجونج وامتد إلى باقي المحافظات بمساعدة بنك بنغلاديش (البنك المركزي لبنغلاديش)، إلى أن تحول المشروع في سبتمبر من عام ١٩٨٣ إلى بنك مستقل باسم " بنك جرامين "، يهدف إلى تقديم قروض صغيرة لتمويل مشروعات منزلية

تقوم عليها غالباً نساء، حيث ساهمت الحكومة فيه بنسبة ٦٠٪ من رأس المال المدفوع، بينما كانت الـ ٤٠٪ الباقية مملوكة للفقراء من المقترضين. وفي عام ١٩٨٦ صارت النسبة ٢٥٪ للحكومة و ٧٥٪ للمقترضين¹.

حقق بنك جرامين نجاحاً منقطع النظير منذ تأسيسه، حتى أن عدد فروع البنك وصل إلى أكثر من ٢٦٠٠ فرع، جميعها في القرى، وأقرض البنك مليارات الدولارات للملايين من الفقراء (حوالي ٨.٥ مليون شخص)، كما أن معدل سداد القروض بالبنك وصل إلى ٩٩٪. وركز البنك على تكنولوجيا الري ومساعدة القرويين على زراعة الأرز عالي الغلة، وبفضل قروض بنك جرامين للنساء العاملات في الغزل والنسيج تبوأ بنك بنغلاديش المركز الثاني عالمياً بعد الصين في صناعة الملابس الجاهزة.

وأعلن يونس حرباً ضروساً على الفقر بمفهومه الشامل، ليس فقر الدخل وحسب، وإنما فقر التعليم والصحة أيضاً. فقد ساهم بنك جرامين في النهوض بالتعليم في بنغلاديش وتقديم قروض لتعليم الطلاب، كما عمل البنك برنامج للتأمين الصحي، وقام بتنفيذ مشروعات كبرى مع شركات عالمية لإنتاج الزيادي للقضاء على أمراض سوء التغذية وخاصة لدى الأطفال والنساء، وكذلك مشروعات لإنارة القرى بالطاقة الشمسية بدلاً من الكهرباء، وإدخال المياه النظيفة إليها، وتم تأسيس شركة جرامين فون لإدخال خدمة الهاتف المحمول إلى بنغلاديش. وقد حصل الدكتور / محمد يونس على جائزة نوبل عام ٢٠٠٦ مناصفة بينه وبين بنك جرامين تكريماً له على جهوده في مجال محاربة الفقر وتمكين الفقراء.

ونتيجة لذلك النجاح الكبير الذي حققه بنك جرامين، فإن البنك امتد من النطاق المحلي (بنغلاديش) إلى النطاق الإقليمي والعالمي، ليصبح له فروع وأنشطة عديدة على مستوى العالم. فالبنك له برامج يديرها بشكل مباشر بالتعاون مع البعض في الولايات المتحدة الأمريكية التي ينتشر بها «جرامين أمريكا»، وله فروع وبرامج في العديد من الدول الأوروبية وخاصة في المملكة المتحدة وفرنسا والنرويج والسويد وإيطاليا وأسبانيا والبرتغال وألبانيا وغيرها. وانطلقت التجربة إلى العديد من دول الشرق الأقصى وعلى رأسها الصين والهند وإندونيسيا وماليزيا، وللبنك العديد من الفروع في الدول الأفريقية مثل أوغندا وغيرها من الدول الفقيرة، بل في بعض دول أمريكا الجنوبية الفقيرة والمتوسطة، وله بعض الفروع في دول الخليج.

¹ ماذا تعرف عن بنك الفقراء؟، الموقع الإلكتروني لبنوك مصر، (2019)، <http://www.febgate.com/23947>، أغسطس 2020.

وعموماً فإن بنك جرامين يقوم بتنفيذ مشروعات اقتصادية مختلفة ابتداءً من المشروعات الصغيرة حتى العملاقة حسب رؤية المسؤولين في كل فرع، وفي كل دولة. وهو يحقق حالياً أرباحاً من خلال إنشائه مشروعات تنموية، بل ومشاركته في مشروعات تنموية أخرى ومصانع كبرى بالتعاون مع بعض الشركات العالمية¹.

¹ د. محمد يونس مؤسس بنك الفقراء في حوار مع الاقتصاد الإسلامي، (2015)، الموقع الإلكتروني للاقتصاد الإسلامي <https://www.aliqtisadalislami.net>، أغسطس 2020.

استثمار الأموال وتحقيق مقاصد الشريعة



أحمد غزالة

باحث فى الاقتصاد الإسلامى - مصر

اهتمت الشريعة الإسلامية بالأموال اهتماماً كبيراً فقد ذكر لفظ المال فى القرآن (٨٦ مرة) فضلاً عن الأحاديث النبوية الشريفة التى تناولت لفظ المال، واستشعاراً بأهمية الأموال التى تمثل عصب الحياة والمعاملات بين الناس تأت هذه المقالة عن الضوابط الشرعية والاقتصادية التى تحكم عملية استثمار الأموال سواء كانت كثيرة يتم استثمارها فى مشروعات كبيرة أو صغيرة يستثمرها أصحابها فى مشروعات صغيرة أو متناهية الصغر؛ فالكثير من المستثمرين سواء الصغير منهم أو الكبير فالربح هو محرك قراراتهم الاستثمارية.

لا أحد ينكر ضرورة أهمية اختيار المشروعات المربحة عند إتخاذ قرار الاستثمار، ولكن يجب ألا يكون الربح هو العامل المحدد الوحيد لقرار الاستثمار، ولا بد من اتخاذ معيار توافق هذه الاستثمارات مع مقاصد الشريعة الإسلامية التى أولت عملية استثمار الأموال اهتماماً كبيراً بل دعت أفراد المجتمع إلى ضرورة الاستثمار الذى يعود بالنفع على الفرد والمجتمع، ويجب على الإنسان العاقل أن يوازن بين خيري الدنيا والآخرة. فالشريعة الإسلامية لا تدعو إلى التقشف والحرص على الفقر بل تدعو إلى العمل والإنتاج والسعي لتحقيق المكاسب لقوله تعالى: **هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامشوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ** (الملك: ١٥)، وهي تدعو إلى ضرورة استثمار الأموال، بإفساح المجال لذلك، لما له من أهمية كبيرة تعود على المجتمع بالخير الكثير.

فالشريعة الإسلامية لم تترك للأفراد حرية الاستثمار دون ضوابط شرعية تحكمه، وبما أن الاستثمار يحتاج مالاً، والمال هو لله عز وجل، والإنسان مستخلف فيه، لقوله تعالى: **وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلَفِينَ فِيهِ** (الحديد: ٧)، لذلك يجب على الإنسان أن يستحضر دائماً أمام عينيه أنه مستخلف فى المال وليس مالكة المطلق، وبالتالي فإنفاقه سواء كان استهلاكياً أو استثمارياً يكون وفقاً لما حدده مالكة الأصلي الذى

استخلفه في هذا المال، من ضوابط تحكم إنفاقه وكسبه، فما هي أهم المعايير الشرعية والاقتصادية التي تحكم عملية الاستثمار؟

أولاً: أن يكون الاستثمار ابتغاء وجه الله تعالى، قال الله عز وجل: **قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ** (الأنعام: ١٦٢)، وبالتالي يجب أن يكون الهدف الأساسي للاستثمار مرضاة الله عز وجل بهذا الاستثمار لأنه أمر بعمارة الأرض بقوله: **وَأَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا** (هود: ٦١)، وليس من أجل تكثير الأموال للمفاخرة بين الناس، ليكون الاستثمار في معية الله فيكتب الله له التوفيق، ويكون العمل عبادة يؤجر عليها الإنسان.

ثانياً: أن يكون المال حلالاً ابتداءً، ومن مصدر طيب حتى لا يتنامى المال وأصله خبيث فيتحول المال من نعمة إلى نقمة؛ فتكاثر الأموال التي أصلها خبيث مؤداه هلاك صاحبه عاجلاً أو آجلاً، وستمحق بركته وإن كثر في يد صاحبه فضلاً عن العقاب الأخروي من الله عز وجل، فالمال الخبيث يجعل صاحبه من أهل النار، لقول رسول صلى الله عليه وسلم: **(كل لحم نبت من سحت فالنار أولى به)**.

ثالثاً: تجنب الاستثمار في الأعمال غير المشروعة، وهذه الأعمال بكل أسف متعددة ومتنوعة يتجه إليها كثير من المستثمرين لتحقيق أرباحاً سريعة؛ منها على سبيل المثال لا الحصر؛ الربا والذي نجده بكل أسف أصبح مقصداً لكثير من العمليات الاستثمارية بالرغم من أن الشريعة الإسلامية شددت على حرمة ومحق أمواله لقول الله عز وجل: **يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ** (البقرة: ٢٧٦)، وقال الله متوعداً من يصر على التعامل بالربا بحرب: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ** (البقرة: ٢٧٨-٢٧٩)، ولم يأت تشديد الشريعة الإسلامية على تحريم الربا من فراغ، بل لأن فيه ظلم كبير للناس فهو أخذ للمال من غير جهد ولا عمل ويعيش المرابي على جهد الآخرين، ويدفعه ذلك نحو الكسل والخمول والتراخي عن العمل والإنتاج وهذا له آثار سلبية على الفرد والمجتمع، فضلاً عن انقطاع المعروف والمودة بين الناس ويدفعهم نحو التشاحن والبغضاء.

رابعاً: البعد عن الاحتكار في التجارة والمعاملات والتي تعد مظهراً من مظاهر الجشع والطمع التي تورث بدورها الكراهية والبغضاء بين الناس، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (الجالب مرزوق والمحتكر ملعون)، مما يوجب تجنب الاحتكار في كل المعاملات التجارية وغير التجارية.

خامساً: تجنب كل أنواع التجارة في السلع المحرمة والخبيثة كالخمور والمخدرات والتبغ وكل ما يعود على المجتمع بالضرر فهذه السلع الضارة والخبيثة يقع من يتعامل بها سواء استثماراً أو استهلاكاً إثم كبير وعظيم؛ قال الله عز وجل في تحريم الخمر: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (المائدة: ٩٠). وهذا نص صريح يدعو لتجنب الخمر والميسر سواء بالتجارة والاستثمار أو بتعاطيهم، وهذا النص أيضاً ينطبق على كل مغيبات العقل مثل المخدرات وغيرها من السلع الضارة والمحرمة والمدمرة للمجتمع.

سادساً: تجنب الغرر والغش في المعاملات، وللأسف انتشر هذا في زماننا بكثرة، وقد يتصور البعض أن تحصيل المكاسب بهذه الطريقة يجعل الأموال المحققة مشروعة، لأن تجارته مشروعة، ولكن في الحقيقة ما حققه من أموال بهذه الطريقة هو كسب خبيث وأموال محرمة. وللغش صور كثيرة في التجارة والصناعة وغيرها كأن يخلط التاجر بضاعته الرديئة بأخرى جيدة ويبيعها على أنها جيدة أو أن يطفف في كيله وميزانه لها، أو أن يخفي عيوب سلعته أثناء بيعها فيضر مشتريها، ولو كان صانعاً تلاعب بالموصفات الصناعية لسلعته حتى يقلل تكلفتها فتزيد أرباحه، لذلك فكل الأموال المتحققة بهذه الصور هي كسب خبيث وأموال كسبها محرم حتى وإن كان ظاهر تجارته مشروعة.

لذلك يجب أن نضع نصب أعيننا جيداً تلك الضوابط الشرعية الهامة التي حددتها الشريعة الإسلامية قبل اتخاذ قرار الاستثمار، وألا يكون عامل الربح هو العامل الوحيد المحدد لقراراتنا الاستثمارية، بل يجب اعتبار مقاصد الشريعة لننال خيري الدنيا والآخرة ولتحقيق السعادة فيهما.

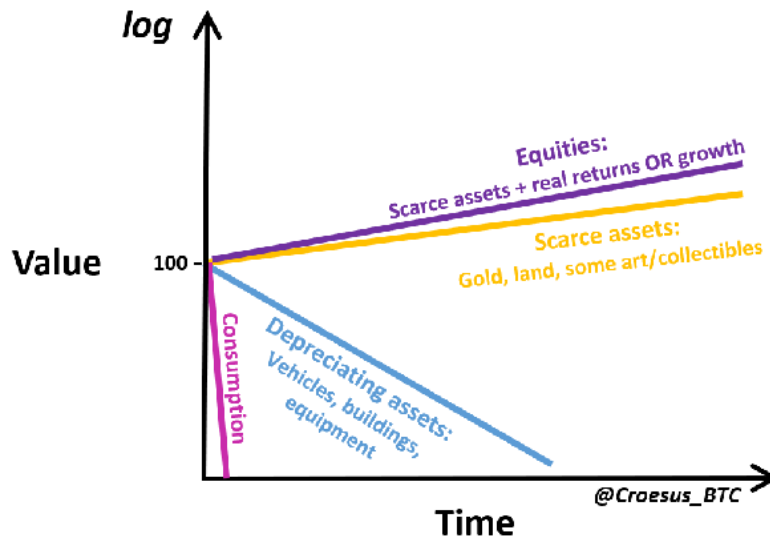
الحمض النووي للأصول: شرح هجوم بيتكوين المضارب على الدولار

ترجمة: د. سامر مظهر قنطجني

ليست جميع الأصول على قدم المساواة، فبعضها يقدر القيمة ويحتفظ بها، وبعضها الآخر يفقدها بمرور الوقت. هذا واضح في الأشياء التي نستهلكها، مثل البقالة التي نأكلها أو الملابس التي نرتديها. ولكن الأمر نفسه ينطبق على الأصول التي لا تنضب بشكل واضح ولكنها مع ذلك تفقد قيمتها بمرور الوقت من خلال البلى، مثل السيارات التي تتراكم الأميال دون صيانتها، وكذلك المباني.

إن الأمر الأقل وضوحاً هو كيف أن الأصول التي يتم استهلاكها من خلال الاستخدام تختلف في أدائها بمرور الوقت. تقوم الأصول النادرة تقليدياً مثل الذهب أو الأرض بعمل جيد في الحفاظ على قيمتها وتنمو بنسب ثابتة نسبياً في الاقتصاد العالمي. عادةً ما تولد أسهم الملكية في الشركات الناجحة عائداً إضافياً عن طريق توظيف رأس المال الشحيح.

في النهاية، يتعلق الأمر بالحمض النووي للأصل؛ الذي يحدد خصائصه المتأصلة، بكيفية اتجاه قيمته بمرور الوقت؛ فإذا وضعنا كل أنواع الأصول المختلفة في صورة واحدة لتمييز طبيعتها الخاصة، فستبدو كما يلي:

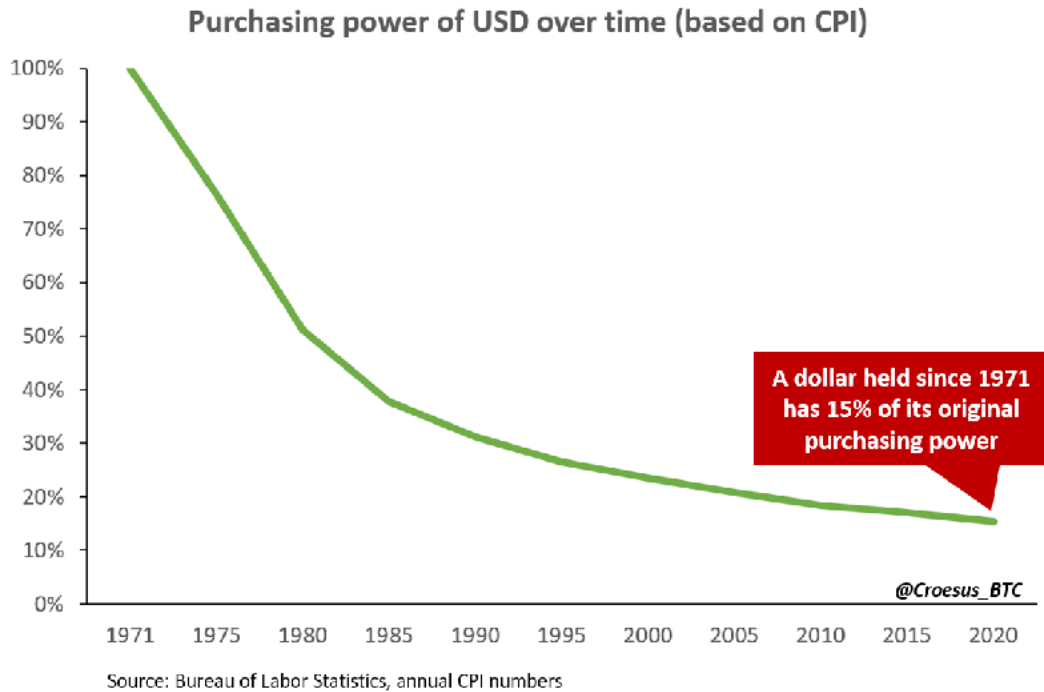


¹ Asset DNA: Explaining Bitcoin's Speculative Attack On The Dollar, FEBRUARY 8, 2021, [Link](#)

عملة FIAT¹: الاضمحلال حسب التصميم

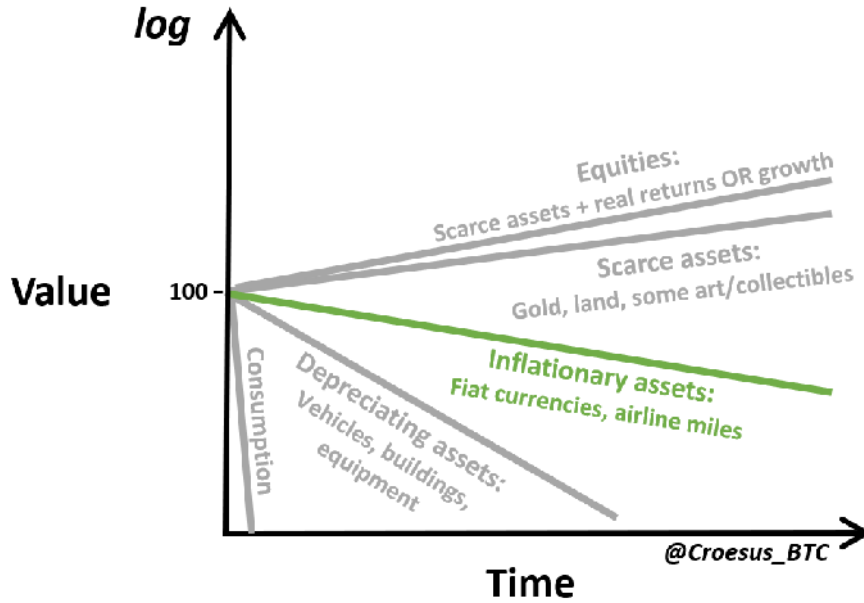
تفتقد هذه الصورة عالية المستوى شيئاً ما؛ بالعملات الحديثة. كان الذهب نقداً حتى وقت ليس ببعيد، وفقد ارتباطه بالعملات الورقية فقط في عام ١٩٧١. ومنذ عام ١٩٧١، كنا في حقبة شاذة حقاً في تاريخ البشرية - خروج ٥٠ عاماً من ٧٥٠٠٠ عام من الاستخدام الموثق للأموال الصعبة. لأول مرة على الإطلاق، نحن منخرطون في تجربة نقدية حيث المال هو عملة ورقية، دون دعم للأصول على الإطلاق. ومع ذلك، فإن أهم ما يتعلق بتركيزنا هو المبدأ التوجيهي في قلب العملة الورقية: الاضمحلال حسب التصميم. يعتقد محافظو البنوك المركزية والحكومات أنه من الأفضل للاقتصاد أن تنفق أو تستثمر أموالك، بدلاً من تخزين أرباحك كمدخرات، وقد صمموا العملة لتخسر ٢٪ من قيمتها سنوياً من أجل فرض ذلك.

كما صاغها بول تيودور جونز، "إذا كنت تمتلك نقوداً في العالم اليوم، فأنت تعلم أن البنك المركزي الذي تتعامل معه لديه هدف معلن يتمثل في خفض قيمتها بنسبة ٢٪ سنوياً". بكل بساطة، هذه الرياضيات تعني أن قيمة الدولار مصممة لتحلل بشكل كبير بمرور الوقت نتيجة للتضخم النقدي:



¹ Fiat money حسب ويكيبيديا: النقد الإلزامي والكلمة مشتقة من كلمة فيات اللاتينية، بمعنى "يجب ان يتم"، وهو المال الذي أعلنته الحكومة ليكون عملة قانونية. ويمكن تداول هذه العملة مع عملات أجنبية أخرى في سوق الصرف الأجنبي.

إذا أخذنا اتجاه الانحطاط الأسي هذا وقمنا بتكيفه مع نظرتنا اللوغاريتمية لفئات الأصول المختلفة،
فسنحصل على شيء مثل هذا:



البيتكوين : الشيء الوحيد الذي يكسبونه أقل

أحدث مشارك في مجموعة المنافسين الماليين العالميين هو البيتكوين، ولا يرتبط أدائه بمرور الوقت بالإنتاج الاقتصادي العالمي أو بهدف السياسة المتمثل في فقدان ٢٪ من القيمة كل عام. بدلاً من ذلك، يرتبط أداء البيتكوين بالندرة المتزايدة، وهذا يعني أن تصميمها يعتمد على مفهوم رياضي بسيط لتقليل الإصدار بمرور الوقت. لاستعارة التبسيط المشترك لما يعطي الأرض قيمتها ("إنه الشيء الوحيد الذي لا يكسبون منه المزيد ")، يمكننا أن نقول عن البيتكوين: "إنه الشيء الوحيد الذي يصنعونه أقل وأقل".

قد تعتقد أنه من الأفضل امتلاك شيء لا يصنعونه أكثر، بدلاً من شيء يصنعونه أقل وأقل. وبالفعل، لن يكون من غير الدقيق أن نقول إن الأرض هي أصل ذو قيمة أكبر من عملة البيتكوين اليوم لأنهم يصنعون منها أقل مما هي عليه من البيتكوين. ولكن ما يهم الأفراد أكثر مما هو أكبر الأصول اليوم، هو كيفية أداء

الأصول التي يمتلكونها بمرور الوقت – لاستعارة كلمات تيودور جونز مرة أخرى، هدف المستثمر هو أن يكون على الحصان الأسرع.

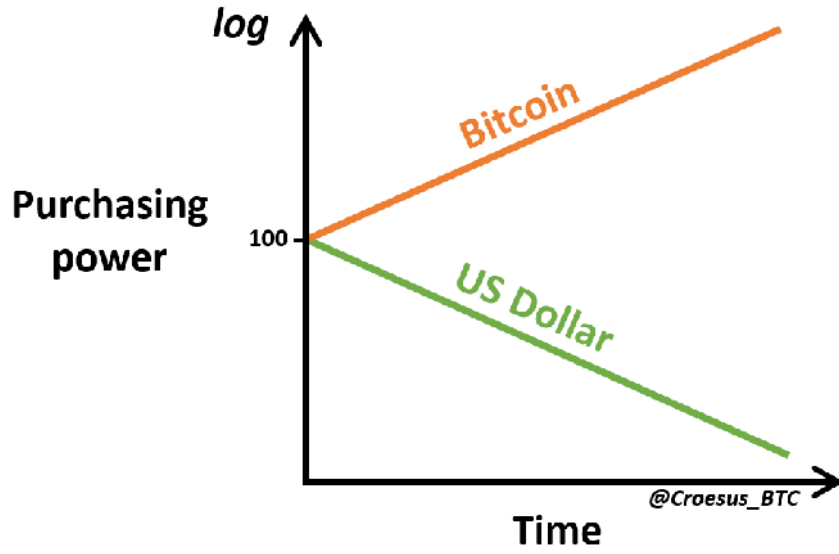
عندما يموت الرسام العظيم، تميل قيمة عمله الحالي إلى الارتفاع. لماذا؟ لأن المستثمرين يضمنون أن الرسام سينتج عملاً أقل. لن يكون هناك المزيد من الإمدادات المضافة حديثاً على الإطلاق. على هذا النحو، يجب أن يتنافس كل طلب في السوق على العرض الحالي، والجميع يعرف ذلك، مما يتسبب في الرغبة في الدفع مقابل شريحة من العمل النادر حديثاً.

في جوهرها، هذه هي الميزة الاقتصادية للموسم لعملة البيتكوين. لا يوجد أصل آخر في التاريخ استفاد من الرياضيات لتقديم ضمان موثوق به لخفض العرض بشكل مطرد في المستقبل. الحقيقة البسيطة لذلك هي أن تصميم عملة البيتكوين يمنحها ندرة الذهب اليوم، مع الوقود الصاروخي المضاف إلى الندرة المتزايدة التي تضيف وفاة الرسام الشهير على عمل حياته. باستثناء صدمة العرض التي تحدث كل أربع سنوات، هناك حافز أقوى للحاملين للاستمرار في التمسك بكل نصف متالي.

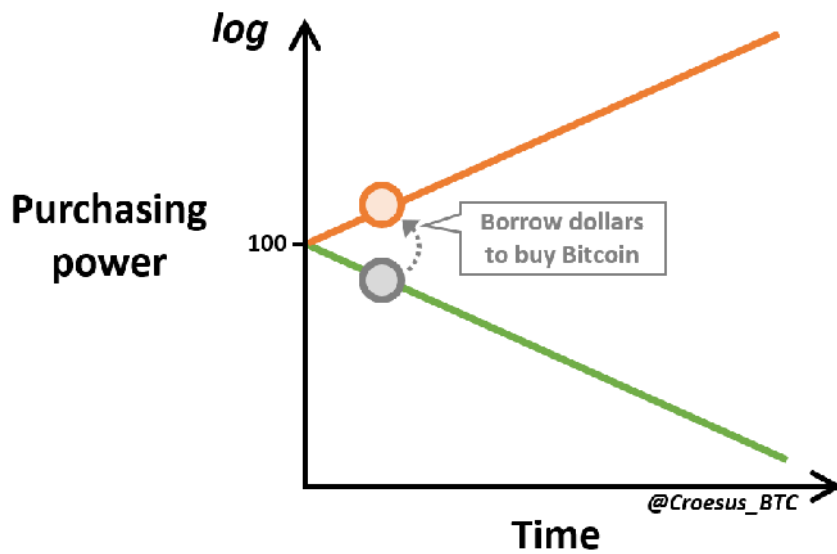
باختصار، تؤدي الندرة المتزايدة إلى ارتفاع قيمة البيتكوين بشكل كبير بمرور الوقت. عندما ننظر إلى تاريخ أسعار البيتكوين من منظور خطي، يكون الاتجاه دراماتيكيًا للغاية بحيث يصعب فهمه:

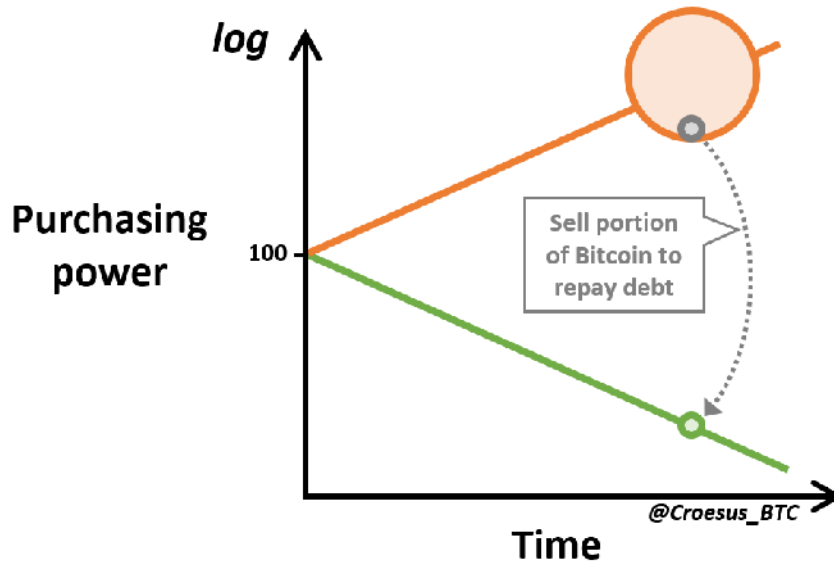


من خلال عرض هذه البيانات نفسها في المصطلحات اللوغاريتمية، وتتبع كيف يبدو أن السعر يقفز لأعلى بعد كل حدث Bitcoin Halving، تمكنت الخطة B من التوصل إلى نموذج مقنع لتدفق



يحتوي هذا التمثيل المبسط للغاية لطبيعة الدولار الأمريكي والبيتكوين أيضاً على تداعيات الواقع الاقتصادي المتغير للعالم. وقد صاغ بيير روشارد في عام ٢٠١٤ "هجوم المضاربة"، وأوضح فيه كيف أن الطبيعة المتباينة لقيمة الدولار وقيمة البيتكوين بمرور الوقت تخلق أرضية خصبة للأفراد الجريئين لاقتراض الدولارات من أجل شراء البيتكوين، وسداد هذا الدين. في المستقبل:





الأهم من ذلك، هذه ليست توصية أو ضماناً بأن الآليات المذكورة أعلاه ستعمل وفقاً لذلك. ومع ذلك، إذا كان المنطق في الأقسام السابقة من هذه المقالة سليماً وكانت الحقائق الاقتصادية التي تدعم البيتكوين والدولار تضعهما بشكل حاسم على مسارات متباينة في المستقبل، فإن الخيار موجود.

في الواقع، هذا ما عملت عليه شركة **MicroStrategy**¹ بالفعل، ففي ديسمبر ٢٠٢٠، بعد أن نشرت ميزانيتها بعملة البيتكوين، أصدرت ٦٥٠ مليون دولار من الديون القابلة للتحويل؛ لشراء المزيد من البيتكوين. في بيئة ذات طباعة دراماتيكية بالدولار والمستثمرين اليائسين للحصول على أي نوع من العائد، كانت شروط الصفقة جذابة للمقرضين وسرعان ما قامت بتأمين الديون ونشر الأموال، حيث اشترت ٢٩٦٤٦ بيتكوين بمتوسط سعر ٢١٩٢٥ دولاراً لكل بيتكوين. وبعد شهر واحد، ارتفعت قيمتها بأكثر من ٥٠٪ في "هجوم المضاربة".

إذا كانت الآليات الموصوفة هنا دقيقة، فإن المزيد من الأفراد والكيانات سيستفيدون من الفرصة الواردة فيها – ليس كمقامرة، ولكن كخطوة إستراتيجية مستنيرة للاستفادة من التصميمات المختلفة جوهرياً للعملتين.

¹ هي شركة تقدم خدمات نكاء الأعمال وبرامج الجوال والخدمات المستندة إلى مجموعة النظراء. تأسست عام ١٩٨٩ من قبل مايكل ج. سايلور وسانجو بانسال، تقوم بتطوير برامج لتحليل البيانات الداخلية والخارجية من أجل اتخاذ قرارات العمل وتطوير تطبيقات الأجهزة المحمولة، www.microstrategy.com.

يواجه العالم بأسره حافزاً اقتصادياً هائلاً لاقتراض الدولارات وشراء البيتكوين وتسوية الديون عندما يمر وقت كافٍ لتباعد قيمة مقتنيات البيتكوين والدولار المقترض بشكل كبير. ينطوي العمل على ذلك على مخاطر كبيرة، ويتطلب أن يكون الفرد أو الكيان مستعداً لخدمة الدين الذي يتحمله، إما للسنوات التي تسبق ظهور تباعد القوة الشرائية، أو في حالة حدوث كارثة إجمالية غير متوقعة (على سبيل المثال، فقدان المفاتيح). ومع ذلك، إذا كان تمثيل الواقع في هذه المقالة صحيحاً، فقد يكون أفضل وأفضل استخدام للدولار من الديون هو ببساطة شراء البيتكوين. أي المزيد من الأفراد والكيانات سيستفيدون من هذا التباين لتحقيق مكاسب شخصية في المستقبل.

الاستنتاج المنطقي لهذا الاتجاه هو أنه في النهاية، لن يكون أي شخص على استعداد لإقراض الدولارات عندما يمكنه فقط شراء البيتكوين بتلك الدولارات نفسها. وبمجرد أن يصل العالم إلى هذا المستوى من فهم البيتكوين، تنتهي اللعبة – لا تستطيع العملات الورقية ببساطة أن تصمد أمام الواقع الاقتصادي الذي تفرضه عملة البيتكوين عليها.

ستستمر البيتكوين في الارتفاع بينما العملات الورقية ستكون في تدهور مستمر، وهذا في حمضهم النووي.

تغير قيمة الأوراق النقدية بسبب التضخم وآلية الربط القياسي لضمان

حقوق الغير



د. فؤاد بن حدو

المركز الجامعي الشهيد أحمد زبانة - غليزان - الجزائر

تعد مسألة تغير قيمة النقود حقيقة من المسائل التي كثر النقاش حولها، وهذا خاصة بعض ظهور الأوراق النقدية وانفصال قيمتها الحقيقية عن غطائها الذهبي مما جعلها كثيرة الاضطراب بسبب الانخفاض في القوة الشرائية لها وبالتالي إلحاق الضرر بأصحاب الديون. وما زال المجمع الفقهي الإسلامي الدولي يحاول كل مرة إصدار قرار بشأن هذه الظاهرة الاقتصادية لعامل التضخم، بل وكثر حتى الخلاف فيها عند المتقدمين والمتأخرين من فقهاء الأمة، ويقول في ذلك الإمام الرهوني المالكي (١٢٣٠ ت) رحمه الله في هذه المسألة: "وقد اضطرب المتقدمون والمتأخرون"، وفي ظل ما تم ذكره تتضح لنا معالم إشكالية هذا البحث الموسوم بـ: "تغير قيمة الأوراق النقدية بسبب التضخم ومقاربة المقترحة لضمان حقوق الغير".

سيتم تقسيم هذه الورقية البحثية إلى أربعة مباحث هي على النحو التالي:

- المبحث الأول: التضخم ومفهوم الربط القياسي.
- المبحث الثاني: تغير قيمة الدراهم والدنانير الخاصة (النقود الخلقية).
- المبحث الثالث: تغيير قيمة الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس (النقود الاصطناعية).
- المبحث الرابع: تغير قيمة الأوراق النقدية.

المبحث الأول: التضخم ومفهوم الربط القياسي

أولاً- مفهوم التضخم: إن التضخم يعني التناقص الحاد والمستمر في القوة الشرائية للنقود، مما يؤدي إلى تضرر أصحاب الديون والالتزامات الطويلة الأجل، حيث تنخفض القيمة الحقيقية لحقوقهم مقارنة بما

كانت عليه عند التعاقد، وقد زادت الحاجة إلى هذه الدراسة خاصة في مرحلة النظام الورقي في ظل نظام الإصدار الحر¹.

ثانياً- مفهوم الربط القياسي: الربط القياسي هو " تقويم قيمة الديون قروضاً أو ببيعاً مؤجلة أو مهوراً نحو ذلك بسعة أو مجموعة من السلع، مناسبة للقوة الشرائية للنقود، وقد يكون الربط بالذهب أو بعملة اعتبارية أو عملة حقيقية"².

وقد تناول الاقتصاديون الغربيون مسألة الربط القياسي، على أنه يهدف إلى المحافظة على القيمة الحقيقية للمتغيرات الاقتصادية التي تقاس عادة بالوحدات النقدية، ومن هؤلاء الاقتصاديين من أيد سياسة الربط بحجة أنه يقلل الآثار السلبية للتضخم، ويحول دون جعل المدخرات سالبة من جرائه، فهو يسهل علاج

التضخم³.

ومنهم من يرفضه، بحجة أنه في حد ذاته عمل تضخمي بتسهيله التعايش مع التضخم، كما أنه يؤدي إلى المزيد من الظلم لصعوبة العملية، ولكونه يحابي المقرض على حساب المقترض، كما أنه يؤثر سلباً على كفاءة الاقتصاد، فيحول دون نموه لأنه يؤدي إلى ظهور وحدتين حسابيتين للنقود المربوطة، وبالتالي زعزعة الاستقرار الاقتصادي، كما أن نتائج التجارب العلمية أثبتت عدم فعاليته، بل ولدت آثار سلبية في مجال كل من الكفاءة والعدالة وتنصح بعدم استخدامه إلا بحذر شديد⁴.

المبحث الثاني: تغيير قيمة الدراهم والدنانير الخالصة (النقود الخلقية)

أولاً- مفهوم الدراهم والدنانير الخالصة: هي "النقود الخلقية المتخذة من الذهب والفضة، ولا يضر اختلاطها بقليل من النحاس، لأنه ضروري من أجل تماسكها، فكان في حكم العدم"⁵.

1 جمال بن دعاس، " السياسة النقدية في النظامين الإسلامي والوضعي"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، الطبعة الأولى، 1428هـ/2007م، ص 134.

2 صالح بن زابن المرزوقي البقمي، " حسن وفاء الديون وعلاقته بالربط القياسي"، منذر قحف، " قضايا معاصرة النقود والبنوك والمساهمة في الشركات"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الأولى، 1997م، ص 172.

3 شوقي احمد دنيا، " التضخم والربط القياسي: دراسة مقارنة"، منذر قحف، " قضايا معاصرة النقود والبنوك والمساهمة في الشركات"، مرجع سابق، ص 68-61.

4 جمال بن دعاس، " السياسة النقدية في النظامين الإسلامي والوضعي"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، الطبعة الأولى، 1428هـ/2007م، ص 135-136.

5 أحمد حسن، " الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي: قيمتها وأحكامها"، دار الفكر، دمشق، الطبعة الثانية، 1422هـ/2002م، ص 340.

ثانياً- حالات تغير قيمة الدراهم والدنانير الخالصة: تأخذ تغير قيمة النقود الخلقية بحسب الفقهاء حالتين وهما:

١. في حالة الكساد: كساد النقد معناه أن تترك المعاملة به في جميع البلاد. وقد أجمع الفقهاء على أن الدين الثابت في الذمة إذا كان عملة ذهبية أو فضية خالصة كانت أو مغلوبة الغش، فأبطل السلطان التعامل بها وهي موجودة، أو ارتفعت قوتها الشرائية أو انخفضت. فلا يلزم المدين بأداء غيرها، سواء أكان الدين ناتجاً عن بيع، أم قرض، أم إجارة، أم مهر مؤجل¹. يقول الفقيه الحنفي ابن عابدين (١٢٥٢ ت) رحمه الله: " وإياك أن تفهم أن خلاف أبي يوسف جار حتى في الذهب والفضة، كالشريفى، والمحمدي، والكلب، والريال، فإنه لا يلزم لمن وجب له نوع منها سواء بالإجماع"²، أما في حالة الكساد، فإنه وأن أبطل السلطان التعامل بها، فلا تفقد ثمنيتها، لأنها أثمان خلقية³، وإذ تستمد قوتها الشرائية من ذاتها⁴.

٢. في حالة الغلاء والرخص: غلاء النقد هو ارتفاع قوته الشرائية، ورخصه هو عكسه. وهذه الظاهرة هي ظاهرة طبيعية تتوازن تلقائياً، لأنه في ظل نظام قاعدة المعدنية تتوفر حرية تحويل النقود من مسكوكات* إلى سبائك، فمثلاً: إذا انخفضت القوة الشرائية للدراهم والدنانير، وهي حالة الرخص، فإن الأفراد سيحولون نقودهم إلى سبائك، فيزداد عرض الذهب فينجم عن ذلك انخفاض سعر الذهب، حتى يتوازن سعره كسبائك مع سعره كنقد⁵.

٣. حالة الانقطاع: انقطاع النقد معناه أن لا يوجد في السوق، وإن كان يوجد في يد الصيارفة وفي البيوت⁶. فقد اجمع الفقهاء على أن الدين الثابت في الذمة إذا كان ناشئاً عن بيع، أو قرض أو إجارة،

١ نفس المرجع، ص 341.

٢ ابن عابدين، " تنبيه الرقود على مسائل النقود"، مطبعة معارف، سوريا، 1301هـ، ص 10.

٣ ابن عابدين، " رد المختار على الدر المختار"، دار إحياء التراث العربي، بيروت، الطبعة الأولى، 1992م، المجلد الرابع، ص 25.

٤ أحمد حسن، " الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي: قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 341.

* هي قطع معدنية تحمل خاتماً من السلطة العامة لضمان وزنها ودرجة نقائها.

٥ موسى آدم عيسى، " آثار التغيرات في قيمة النقود وكيفية معالجتها في الاقتصاد الإسلامي"، مجموعة دلة البركة، جدة، الطبعة الأولى، 1993م، ص 362.

٦ ابن نجيم، " البحر الرائق شرح كنز الدقائق"، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثالثة، 1993م، المجلد السادس، ص 219.

أو مهر أو غيرها. وكان دراهم ودنانير خالصة، أو مغلوبة الغش، ثم انعدمت، فلم توجد في الأسواق، فالواجب قيمتها¹. وتدفع القيمة من غير الجنس عند الشافعية والحنابلة، خشية الوقوع في الربا².

المبحث الثاني: تغيير قيمة الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس (النقود الاصطلاحية)

أولاً- مفهوم الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس: هي نقود يغلب عليها النحاس في مكوناتها بحيث تصير قيمتها الاسمية أكبر من قيمتها الحقيقية (السلعية)، وبالتالي فهي أكثر عرضة لحالات تغيير قيمتها.

ثانياً- حالات تغيير قيمة الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس: فصل الفقهاء فيها بين أربع حالات:

١. حالة الكساد العام: وفي هذه الحالة تترك المعاملة بالنقود المتداولة في جميع البلاد³، ويحل محلها

نقد جديد. وقد اختلف فقهاء الأمة في ذلك على أربعة أقوال⁴:

أ. فالمشهور عند المالكية والمعتمد عن الشافعية أنه لا عبرة بالكساد، وليس للدائن إلا النقد المعين ما

دام أنه موجود، وسواء أكان الدين من بيع أو إجارة أو قرض.

ب. أما عند الإمام أبو حنيفة (١٥٠ ت) رحمه الله فقد فرق بين كل من البيع والإجارة وقال أنه

يفسد العقد إذا كسد النقد، فإذا راج ذلك النقد، عاد العقد صحيحاً* من ناحية، والقرض

الواجب رده مثل النقود المقرضة ولا عبرة بكسادها من ناحية أخرى.

ج. أما عند أبي يوسف (١٨٢ ت) رحمه الله من الحنفية والحنابلة على الراجح والمالكية في غير

المشهور: أنه إذا كسدت الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس، وجب على المدين رد قيمتها من

نقد آخر غير كاسد، وتقدر القيمة يوم التعامل وهو يوم الملق بالذمة، ولا يجزئ رد مثل

الكاسد⁵.

1 الشرواني، " حواشي الشرواني على تحفة المحتاج بشرح المنهاج"، دار صادر- دم، دت، كتاب البيع، المجلد الرابع، ص 359.

2 البهوتي، " شرح منتهى الإرادات: دقائق أولي النهى لشرح المنتهى"، دار الفكر، بيروت، دت، كتاب الصرف، المجلد السادس، ص 219.

3 ابن نجيم، " البحر الرائق شرح كنز الدقائق"، مرجع سابق، المجلد السادس، ص 219.

4 أحمد حسن، " الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي: قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 343.

* وهو ما حدث فعلاً يوم اجتاحت العراق دولة الكويت، فكسد الدينار الكويتي، لكنه عاد للتداول بعد عودة خروج الجيش العراقي. فلا يترتب على ذلك بطلان العقود السابقة.

5 أحمد حسن، " الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي: قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 342-

د . أما عند محمد بن الحسن (١٨٩ ت) رحمه الله من الحنفية، وهو قول عند الشافعية، وبعض الحنابلة: على وجوب دفع قيمة النقد الكاسد، لكنهم قالوا تقدر القيمة في آخر يوم تعامل الناس به، من نقد آخر غير كاسد .

وراجح هنا في المسألة هو قول ما ذهب إلى وجوب دفع القيمة لا المثل، لأن النقود المغشوشة لا تستمد قوتها الشرائية من ذات المعدن فقط، وإنما لها قيمة اصطلاحية تفوق قيمتها المعدنية .

٢. **حالة الكساد المحلي**: وهو أن يروج في بلدة دون أخرى¹، وهذه الحالة لم يبينها إلا الفقهاء الحنفية، فاتفقوا على عدم فساد العقد، واتفقوا على أن البائع له الخيار، إن شاء أخذ مثل الدراهم التي وقع البيع بها، وإن شاء أخذ قيمتها من نقد آخر². ولا وجود لهذه الحالة اليوم، لأن نقد كل دولة يروج ضمن حدودها ويلزم جميع رعايا الدولة قبوله، والحالة التي بينها الحنفية حالة خاصة حيث كان بعض الولاة يضرب نقداً خاصاً بولايتهم³.

٣. **انقطاع النقد**: وقد مر معنا تعريفه، وفي هذا العصر لم تعد مشكلة انقطاع النقد من المشاكل التي تواجه السلطات النقدية، لأن إصدار الأوراق النقدية لم يعد مرتبطاً بكمية معينة من الغطاء المعدني، حيث تطبع كل دولة الأوراق النقدية طبقاً لحاجتها، وبشروط ميسرة، ومن ثم فلا يتصور انقطاع النقد في هذا العصر⁴.

٤. **الغلاء والرخص**: وقد مر معنا تعريفه، أما فيما يخص هذه الحالة أي غلاء الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس ورخصها. وقد اختلف علماء الأمة في ذلك على ثلاثة أقوال:

١. **الجمهور**: وهم السادة المالكية في المشهور عندهم، وأبو حنيفة رحمه الله، والسادة الشافعية والحنابلة. حيث قالوا: أن الدين يقضى على أساس المثل لا القيمة، فلا يدفع المدين للدائن إلا النقد المحدد في العقد، ولا عبرة للغلاء والرخص .

ب. **أبو يوسف رحمه الله من الحنفية**: ذهب إلى أن المدين ملزم بوفاء قيمة النقد عند غلائه أو رخصه، فإن كان الدين من بيع، قدرت قيمة النقد يوم البيع، وإن كان من قرض فالقيمة يوم

١ ابن نجيم، " البحر الرائق شرح كنز الدقائق "، مرجع سابق، المجلد السادس، ص 219.

٢ ابن عابدين، " تنبيه الرقود على مسائل النقود "، مرجع سابق، ص 03.

٣ أحمد حسن، " الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي: قيمتها وأحكامها "، مرجع سابق، ص 348.

٤ ابن نجيم، " البحر الرائق شرح كنز الدقائق "، مرجع سابق، المجلد السادس، ص 219.

القرض"¹، وهذا هو المفتي به عند الحنفية. وقال التمرتاشي (١٠٠٤ ت) في رسالته: "بذل الجهود في مسألة تغير النقود"، فيما نقله عن ابن عابدين: "وفي البرازية معزياً إلى المنتقى: غلت النقود أو رخصت، فعند الإمام أبي حنيفة، وأبي يوسف في القول الأول ليس عليه غيرها، وقال أبو يوسف ثانياً: عليه قيمتها يوم البيع والقبض، وعليه الفتوى. وهكذا في الذخيرة والخلاصة بالعز وإلى المنتقى، وقد نقله شيخنا في بحره وأقره، فحيث صرح بأن الفتوى عليه كثير من المعتبرات فيجب أن يعول عليه إفتاء وقضاء، لأن المفتي والقاضي واجب عليهما الميل إلى الراجح من مذهب إمامها ومقلدها، ولا يجوز لها الأخذ بمقابلها لأنه مرجوح بالنسبة إليه"². ودليل أبو يوسف -رحمه الله- لم ينقل بشكل صريح، لكن يمكن تخريجه على أساس دليبه في حالة كساد النقود الاصطلاحية المقرضة، فالثمنية معتبرة في النقود الاصطلاحية، والقرض وأن لم يقتض وصف الثمنية إلا أنه لا يقتضي سقوط اعتبارها، فالواجب رد مثل المقبوض، وإذا تعرضت النقود الاصطلاحية للغلاء أو الرخص يفوت المثل فتجب القيمة"³. ويمكن أن يقال لأبي يوسف أن القضاء على أساس القيمة وإن كان هو الأقرب إلى العدالة، لكن تطبيقه في الواقع العلمي يؤدي إلى اضطراب في المعاملات، وفيه شبهة الربا⁴.

ج. الشيخ الرهوني (١٢٣٠ ت) رحمه الله وهو من الفقهاء المالكية: ودليبه هو: "منع الضرر عن الدائن، لأنه عند التغير الفاحش لا يستفيد من النقد المقبوض أن قبضه عدداً، إذ يصير كالمقبوض لما لا كبير منفعة فيه"⁵. ويقول المدني (١٣٠٢ ت) رحمه الله: "إذا كان التغيير فاحشاً بحيث كان انخفاض القوة الشرائية للنقد كبيراً، فالواجب على المدين قيمة النقد يوم ثبوته في الذمة، وإلا فالواجب المثل"⁶. ويبدو أن هذا القول فيه قدر من الصحة إذ أنه نظر إلى حالة التغير الفاحش، وهو ما يسمى بالتضخم الجامح، لكنه يبين مقداراً معيناً لحالة التغير، مما يؤدي إلى

1 ابن نجيم، "البحر الرائق شرح كنز الدقائق"، مرجع سابق، المجلد السادس، ص 219.

2 ابن عابدين، "تنبيه الرقود على مسائل النقود"، مرجع سابق، ص 5-6.

3 السرخسي، "المبسوط"، دار المعرفة، بيروت، دت، المجلد 14، ص 29-30.

4 أحمد حسن، "الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي- قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 352-353.

5 الرهوني، "حاشية الرهوني على شرح الزرقاني لمختصر خليل"، دار الفكر، بيروت، 1978م، المجلد 5، ص 121.

6 المدني، "حاشية المدني" بهامش حاشية الرهوني، -هامش المدني على كنون-، مرجع سابق، نفس المجلد، ص 118.

اختلاف وجهات النظر في تحديد ضابط التغيير الفاحش، كما أن الاعتراضات الواردة على قول أبي يوسف رحمه الله ترد عليه¹.

المبحث الثالث: تغيير قيمة الأوراق النقدية

أولاً- تعريف الأوراق النقدية: الأوراق النقدية هي عبارة عن قصاصات من ورق، جعلت كوحدة للقياس، ووسيطاً في التبادل، وهي نقود ائتمانية تكتسب قوتها الشرائية لا من ذاتها، بل من اعتبارات أخرى لا تتعلق بمادة المصنعة منها. ومن ثم فلا تلحق بالنقود الخلقية من حيث الأحكام الفقهية عند تغيير القيمة.

ثانياً- حالات تغيير قيمة الأوراق النقدية: إذا نظرنا إلى الأوراق النقدية المتداولة في هذا العصر فإننا نجد أنه قد يعترها إحدى الحالتين:

١. حالة الكساد: كساد الأوراق النقدية يعني إلغاء السلطات النقدية التعامل بالأوراق النقدية، وإصدار نقد جديد يحل محله². وما يميز هذه الأخيرة عن النقود الخلقية أنها لا تتعرض للنقص في حالة الكساد، بل تكون معدومة. ولقد ذهب الفقهاء في هذه المسألة بوجوب مثلها عند كسادها واستدلوا على ذلك بحالة غلاء الحنطة ورخصها³، يقول ابن قدامة الحنبلي (٦٢٠ ت) رحمه الله: أما رخص السعر فلا يمنع ردها سواء كان كثيراً مثل إن كانت عشرة بدائق فصارت عشرين بدائق أو قليلاً، لأنه لم يحدث فيها شيء وإنما تغير السعر فأشبه الحنطة إذا رخصت أو غلت⁴. لأن الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس هي من المعادن وإن لم تستمد كل قوتها الشرائية من ذاتها إلا أن لها قيمة ذاتية. يقول الماوردي (٤٥٠ ت) رحمه الله: "لأن أكثر ما في تحريم المعاملة أن يكون موكساً لقيمتها، وما ثبت في الذمة لا يستحق بدله لنقصان قيمته كالبر والشعير وغيره"⁵. وابدوا أن الراجح في هذه الحالة ما ذهب إليه أبو يوسف رحمه الله من تقدير القيمة يوم التعامل، لأنه يوم الثبوت في الذمة. و يؤكد ما ذهب من عدم صحة الوفاء على أساس المثل في حالة كساد الأوراق النقدية ما يلي⁶:

١ أحمد حسن، "الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي- قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 353.

٢ أحمد حسن، "الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي- قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 354.

٣ نفس المرجع، نفس الصفحة.

٤ ابن قدامة، "المغني على مختصر الخرقى"، دار الكتاب العربي، بيروت، دت، المجلد الرابع، ص 365.

٥ الماوردي، "الحاوي الكبير"، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1994م، المجلد الخامس، ص 149.

٦ أحمد حسن، "الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي- قيمتها وأحكامها"، مرجع سابق، ص 355.

١. لقول الله تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ** (النساء: ٢٩)، فإن كسد النقد، ودفع المدين المثل للدائن فقد أكل مال أخيه بالباطل، وإذا أخذ منه منتفعاً به، وأعطته ما لا ينتفع به، وأكل المال بالباطل محرم، فيحرم أداء المثل.

ب. القواعد الفقهية في رفع الضرر مثل: "الضرر يزال" و"الضرر يدفع بقدر الإمكان"، فأداء مثل الكساد للدائن فيه ضرر عليه، ويمكن إزالة هذا الضرر بالانتقال إلى القيمة، فتكون هي المتعينة.

٢. **حالة الغلاء والرخص: الغلاء** بمعناه انخفاض القوة الشرائية للأوراق النقدية والرخص عكسها. ولقد

اختلف العلماء المعاصرون في بيان الحكم الفقهي عند غلاء الأوراق النقدية ورخصها، فمنهم من أخذ برأي الجمهور في وجوب رد المثل لا القيمة وذلك على أساس قولهم في غلاء الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس ورخصها، منعاً من الوقوع في الربا المحرم شرعاً¹. جاء في المدونة للإمام مالك بن أنس (١٧٩ ت) رحمه الله: "قلت رأيت لو أن رجلاً قال لرجل أقرضني ديناراً دراهم أو نصف دينار دراهم أو ثلث دينار دراهم، فأعطاه الدراهم، ما الذي يقضيه في قول أماننا مالك رحمه الله: "قال يقضيه مثل دراهمه التي أخذ منه، رخصت أو غلت، فليس عليه إلا مثل الذي أخذ"². وهو ما أكدته قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي (IIFA) قرار رقم: ٤٢ (٥/٤): "بشأن تغيير قيمة العملة". المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ الموافق ١٠-١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م، بعد الاطلاع على قرار المجمع رقم ٢١ (٣/٩) في الدورة الثالثة، بأن العملات الورقية نقود اعتبارية فيها صفة الثمنية كاملة، ولها الأحكام الشرعية المقررة للذهب والفضة من حيث أحكام الربا والزكاة والسلم وسائر أحكامهما، قرر ما يلي: "العبرة في وفاء الديون الثابتة بعملة ما، هي بالمثل وليس بالقيمة، لأن الديون تقضى بأمثالها، فلا يجوز ربط الديون الثابتة في الذمة، أي كان مصدرها، بمستوى الأسعار"³. وهذا ما أعاد تأكيده المجمع الفقهي في دورته الثانية عشرة المنعقدة في الرياض بدولة السعودية عام ١٤٣١ هـ/ ٢٠١٠ م⁴.

¹ وهبة الزحيلي، "المعاملات المالية المعاصرة"، دار الفكر، دمشق، الطبعة الثامنة، 1432هـ/2011م، ص 155.

² مالك ابن أنس، "المدونة الكبرى"، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1994م، المجلد الثالث، ص 445.

³ الموقع الرسمي لمجمع الفقه الإسلامي الدولي، <http://www.iifa-aifi.org/2074.html>، تاريخ الاطلاع:

12/09/2020م، على الساعة: 16 سا و32د.

⁴ <http://www.iifa-aifi.org/2074.html>، رابط سبق ذكره.

ومنهم من رجح قول أبي يوسف-رحمه الله- لأنه فهم المعنى الحقيقي للنقود الاصطلاحية وفرق بينها وبين النقود الخلقية (الذهب والفضة). وفقه أن رخص الأوراق النقدية وغلائها لا يشبه الدراهم والدنانير الخالصة أو المغشوشة والفلوس، فبعد انفكاكها عن التغطية المعدنية أصبحت السلطات النقدية اليوم تطبع منها كميات لتغطية نفقات الدولة واحتياجاتها. وهو قول وهبة الزحيلي (١٤٣٦ ت) رحمه الله من المعاصرين حيث قال أن أصحاب هذا الاتجاه هو الأصح، رعاية لمصالح الناس، وردة الضرر عنهم¹. حتى مجمع الفقه الإسلامي الدولي في قراره رقم: ١١٥ (١٢/٩): بشأن "موضوع التضخم وتغير قيمة العملة"، والمنعقد في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، من ٢٥ جمادى الآخرة ١٤٢١ هـ ١ رجب ١٤٢١ هـ الموافق ٢٣-٢٨ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٠ م. والذي أشار إلى إمكانية ربط هذا الدين بغير العملة المتوقع هبوطها، وهو إقرار واضح بان الأوراق النقدية ذات الإبراء القانوني هي غير النقود الخلقية. حيث قرر ما يلي: **ثانياً-** يمكن في حالة توقع التضخم التحوط عند التعاقد بإجراء الدين بغير العملة المتوقع هبوطها وذلك بأن يعقد الدين بما يلي: الذهب أو الفضة؛ وسلعة مثلية؛ وسلعة من السلع المثلية؛ وعملة أخرى أكثر ثباتاً؛ وسلعة عملات.

ويجب أن يكون بدل الدين في الصور السابقة بمثل ما وقع به الدين لأنه لا يثبت في ذمة المقترض إلا ما قبضه فعلاً².

خاتمة: من خلال ما تم تناوله في هذا البحث توصلنا إلى مجموعة النتائج والتي على أثرها قمنا باقتراح بعض الحلول بسبب مشكلة عدم ثبات الأوراق النقدية وتغير قيمتها من حين لآخر وهذا بعد انفصالها عن القاعدة الذهب خاصة في الدول المتخلفة.

النتائج:

١. أن النقود الورقية المعاصرة هي غير النقود الخلقية المعروفة قديماً وهي شبيهة نوعاً ما بالنقود الاصطلاحية ولهذا اضطرب فيه كثير من الفقهاء حول رد الدين بالمثل أو بقيمتها يوم التعاقد وهذا بسبب تغير قيمتها بحسب الحالات تتسبب في تغير قيمتها كالكساد والغلاء والرخص.

¹ وهبة الزحيلي، " المعاملات المالية المعاصرة"، مرجع سابق، ص 155.
² <http://www.iifa-aifi.org/2074.html>، رابط سبق ذكره.

٢. أن القول بوجود القيمة على أساس قول أبي يوسف رحمه الله هو أقرب للعدالة وموافق لمقاصد الشريعة الإسلامية في حفظها لحقوق الناس، وعدم وقوع الضرر على أي من طرفي العقد. لأن الأوراق النقدية لا قيمة لها في ذاتها، وإنما العبرة بقيمتها الاصطلاحية، وبما أن الديون تقضى على أساس المثل لا القيمة، فكان المثل قد تغير عند الغلاء والرخص، لأن المقصود بمثل النقود مثلها في القوة الشرائية يوم الثبوت في الذمة.

الحلول المقترحة:

١. ربط الدين يوم التعاقد على أساس القيمة الحالية للأوراق النقدية بالذهب، والذي يكون بأحد الأسلوبين، إما عن طريق وضع السلطة النقدية (البنك المركزي) لدينار ذهبي معلوم الوزن والمعيار بهدف تحويل قيمة الدين يوم التعاقد سواء كان قرضاً أو مهراً إلى عدد القطع الذهبية عن طريق وثيقة تصدرها من البنك تثبت قيمة الدين في الذمة، ولما يأتي تاريخ الاستحقاق يقوم بتحويل قيمة ما في ذمته إلى أوراق نقدية، أو أما بين الأفراد دون تدخل السلطة النقدية وذلك بتحويل قيمة الدين يوم التعاقد إلى ذهب وضبطه من حيث الغرامات ويوم تاريخ الاستحقاق يتم تسديد ذلك الدين بتحويل ما في الذمة من غرامات إلى أوراق نقدية. وهو نفس الشيء بالنسبة للمهر عند اشتراط الزوجة إلى نوع من الحلبي يقوم الزوج بوزن مقداره ويبقيه في ذمته إلى يوم سداه والربط هنا بالذهب كان أو بالفضة كذلك يضمن الثبات النسبي لحقوق الغير.

٢. أو عن طريق إيجاد مؤشر في البنك المركزي يحسب التضخم النقدي بشكل منتظم وصحيح عن طريق وضع برنامج يحسب الناتج الداخلي الخام (PIB) مع الكتلة النقدية المتداولة خلال فترات محددة.

٣. وهناك حل آخر اقترحه الدكتور أحمد حسن ويتمثل في تخفيض القيمة الاسمية للنقود أو العملة عند حدوث التضخم وإعادة التوازن للقوة الشرائية للنقود أو العملة ولو نظرياً. وهذا ما لجأت إليه الولايات المتحدة الأمريكية سنة ١٩٣٣ م.

السلع العامة والنشاط الحكومي¹

ترجمة: د. محمد المهدي و فيق السائح

دكتوراه اقتصاد ومصارف إسلامية - جامعة اليرموك - الأردن

الحلقة (٢)

إن مما استقر في أدبيات الاقتصاد أن طبيعة السلع العامة تتحدد وفقاً لخصيقتين اثنتين تميزانها عن السلع الخاصة: أولاهما: أنها ليست محلاً للتنافس بين أفراد المجتمع، وثانيهما: عدم إمكانية استبعاد فئة محددة من الأفراد من استهلاكها، فإن كانت السلعة تتسم بكلا الخصيقتين ولم تتخلف واحدة منهما فإنه يطلق عليها السلع العامة النقية، كالمنظومة الأمنية (الشرطة) والمنظومة الدفاعية (الجيش)، وإن افتقرت السلعة لواحدة من الخصيقتين في ظرف معين، فإنه يطلق عليها السلع شبه العامة، كالحدايق العامة، فهي سلعة تتوافر فيها الخصيقتان، إلا أنه في ظرف معين وهو الازدحام عليها في وقت معين، يقلل من فرصة الآخرين من الانتفاع بها، أو أنه قد تفرض رسوم معينة على الانتفاع بالسلعة - كما هو الشأن في البحيرات والمحميات - مما يمكن الهيئة الإدارية من استبعاد من لا يدفع قيمة الرسوم من دخولها.

المنافع والتكاليف (Benefits and Costs)

وعلى افتراض أننا تجاوزنا الاختلاف، واتفقنا على أنه ينبغي لصناع القرار السياسي تركيز اهتمامهم على السلع العامة التي تواجه طلباً كبيراً من قبل الأفراد المتصفين بالعقلانية والمعرفة، فإن مما يجدر تناوله بالبحث والدراسة: مراعاة مقدار التكاليف والمنافع المتعلقة بتوفير الحكومة للسلع العامة.

Public goods and government action, Dr. Jonathan Anomaly, Politics, Philosophy & Economics, 2015, Vol. 14(2)109–128, : <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1470594X13505414>.

يعمل الباحث (Jonathan Anomaly) مديراً مساعداً ومحاضراً في جامعة بنسلفانيا منذ عام (2019)، كما أنه عمل في هيئة التدريس في معهد الأخلاقيات العملية في جامعة كاليفورنيا في الفترة (2018-2019)، وعمل باحثاً في جامعة أريزونا في الفترة (2017-2018) وعضواً في هيئة التدريس الأساسي في برنامج (Duke/UNC PPE) في الفلسفة والسياسة والاقتصاد في الفترة الواقعة بين (2010-2017)، وعمل في جامعة فيرجينيا في الفترة الواقعة بين (2008-2010).

وعلى سبيل المثال، يعد البحث العلمي الأساسي⁽¹⁾ من أهم السلع العامة التي يمكن إنتاجها من قبل الأفراد، ولأن بعض الاكتشافات المتعلقة بالبنية الأساسية للكون لا تحظى بالحصول على تسجيل (براءة الاختراع)، فإن الأسواق قد توفر -نسبياً- مستوى منخفضاً من الأبحاث العلمية الأساسية⁽²⁾. فكما هو معلوم: إن بعض الأفراد يدرسون العلوم؛ لإشباع شغفهم وفضولهم في هذا الباب (فقد قام (Galileo) و(Einstein) باكتشافات مهمة في أوقات فراغهم، كما أن الشركات الخاصة قد يكون لديها بعض الأسباب؛ لتمويل الأبحاث العلمية الأساسية على أمل الحصول على مكافأة الاستثمار (العائد من التمويل) في نهاية المطاف. إلا أن معظم الشركات يديرها أفراد يعتمد أمنهم المالي وتعتمد رواتبهم على الربحية في الأجل القصير بدلاً من اعتمادهم على الأمان المالي (financial health) (3) للشركة التي يعملون فيها في الأجل الطويل، كما أن معظم الأفراد لا يملكون إلا القليل من الوقت؛ لمتابعة القضايا العلمية بعد يوم طويل من العمل، لذلك فإن هناك سبب وجيه للاعتقاد بأن الأفراد والشركات الربحية ستقوم بتوفير (أو إنتاج) الأبحاث العلمية الأساسية بمستوى أقل من مستوى الإنتاج فيما لو كانوا يعملون في ظل نظام يعتمد التمويل العام لمثل هذا النوع من الأبحاث⁽⁴⁾. وإلى حد ما، فإن المنافع المرجوة من الأبحاث العلمية الأساسية الممولة تمويلًا عامًا تتجاوز تكلفتها توفيرها بكل تأكيد، طالما

1 - تعتبر الأبحاث العلمية الأساسية قاعدة انطلاق للمعرفة والعلوم التطبيقية، وتشمل هذه الأبحاث تخصصات علمية مألوفة مثل الكيمياء الحيوية، بالإضافة إلى الدراسات المخبرية على الخلايا، والتجارب الطبية على الحيوانات، ويجري هذا النوع من الأبحاث بغرض مساعدة الأطباء على فهم أسباب المرض بشكل أفضل، والتعرف على كيفية عمل العلاجات الحالية، وتطوير علاجات جديدة محتملة، ويتم إجراء هذا النوع من الأبحاث في المختبرات باستخدام أنابيب الاختبار وما شاكلها من أدوات، ويقابل هذا النوع من الأبحاث: الأبحاث السريرية، والتي تشمل التجارب الطبية على البشر، بحيث يتم اختيار أشخاص معينين لإجراء اختبار عليهم للتعرف على مدى فعالية العلاجات الجديدة. ينظر:

Röhrig: Bernd and others, **Types of Study in Medical Research**, Part 3 of a Series on Evaluation of Scientific Publications, Dtsch Arztebl Int. 2009, Apr, 106(15), Pages: 262-265.

2 - ورد توثيق هذه المسألة في الدراسة الأصلية ص 125 على النحو التالي:

Stiglitz: J, **Knowledge as a global public good**, In: Inge Kaul (ed.) **Global Public Goods**, Oxford, UK: Oxford University Press, 1999.

3 - يقصد بالأمان المالي: المستوى المالي الذي ينبغي الوصول إليه، بحيث يؤمن الفرد نفسه في الأجل الطويل بتوفير احتياجاته الأساسية، كما يؤمن نفسه من الوقوع في الضوائق المالية واللجوء إلى عمليات الاستدانة، وحتى يتمكن الفرد من الوصول إلى هذا المستوى فينبغي له أن يسعى لزيادة دخله، وأن يحسن توزيع هذا الدخل، فيجعل جزءاً منه للمدخرات، ويبقي جزءاً آخر لحالات الطوارئ، ناهيك عن ضرورة اقتصاده في استهلاك السلع. التعريف مستوحى من:

Parker: Sarah and others, **Eight Ways to Measure Financial Health**, Chicago, The Center for Financial Services Innovation, 2016, Pages: 5-12.

4 - ويظهر في هذه الحالة الاختلاف بشكل واضح للعيان بين السوق والحكومة، وبين الإنتاج العام والإنتاج الخاص، فمعظم البحوث العلمية الأساسية يتم تمويلها من قبل الحكومات، إلا أنه يتم توزيعها على المؤسسات الخاصة والعامة = والمؤسسات غير الربحية - بما في ذلك الشركات والجامعات - على أساس تنافسي. (ورد هذا الإيضاح في الدراسة الأصلية ص 125).

كان التمويل موجهها على نحو كفوء للعلماء المؤهلين للقيام بهذه الدراسات، ولكن ما هو مقدار التمويل اللازم لتوفير مثل هذا النوع من السلع العامة (الأبحاث العلمية الأساسية) من قبل الحكومات؟ يقدم اقتصاديو الرفاهية اقتراحا مفاده: ينبغي على الحكومات أن تسعى إلى توفير مستوى فعال (أو كفوء) من السلع العامة، ويعد معيار الكفاءة معياراً أخلاقياً تبعياً، وستتناوله الدراسة بمزيد من التفصيل في القسم التالي. ومما يجدر التأكيد عليه: إن مطالبة الوكالات الحكومية بإجراء تحليل: التكاليف والمنافع قبل توفير السلع العامة لا يهملنا بحسب معيار الكفاءة في اقتصاديات الرفاهية، أو بحسب أية نظرية أخلاقية تبعية أخرى (consequentialist moral theory)⁽¹⁾. وبدلاً من ذلك: يمكن أن يساعدنا تحليل التكاليف والمنافع في تقييم تدخل سياسي معين، فإن كان لهذا التدخل ما يسوغه، فإنه يتم تسليط الضوء على قيمته وأهميته وجعلهما على المحك، فضلاً عن إبراز مستتبعات (أو آثار) الرفاهية على جميع الأطراف ذات الصلة. فتحليل التكاليف والمنافع (على الأقل من حيث المبدأ) يتمكن من مساعدة صناع القرار السياسي على التفكير في القضايا المعقدة، كما أنه يساهم في مساعدة الأفراد على متابعة صناع القرارات السياسية، وكيفية اتخاذ مثل هذا النوع من القرارات.

ولو أخذنا حالة البحث العلمي الأساسي على سبيل المثال، فإننا قد نتساءل: ما هي مقدار الأموال التي يجب إنفاقها حتى نتعرف على كيفية تطور فيروس الانفلونزا؟ وكم هو المبلغ الذي يجب تخصيصه لدراسة التركيب الكيميائي لكوكب المشتري؟ فإن أظهر تحليل التكاليف والمنافع أن دراسة تطور فيروسات الانفلونزا يترتب عليه عوائد أكبر⁽²⁾ على الاستثمار من دراسة التركيب الكيميائي لكوكب المشتري، فإنه قد يكون لصانعي القرار السياسي سبب في تقديم علم الأحياء الدقيقة على علم الفلك والكواكب من ناحية تمويل الأول دون الأخير. ولكن هذا لا يعني أن تحليل التكاليف والمنافع هو المحدد

1 - يمكن ترجمة (consequentialist moral theory) بالنظرية الأخلاقية التبعية، ويقصد بالتبعية ما يترتب على الفعل ويتبعه من عواقب ونتائج، ويقصد بهذا النوع من النظريات: تلك النظريات التي تحكم على سلوكيات الأفراد بحسب عواقب هذه السلوكيات، فالسلوك الأخلاقي الصحيح هو ذلك السلوك الذي ينتج عنه نتائج جيدة، ويقابل هذا النوع من النظريات: النظريات التي تحكم على سلوك الأفراد من ناحية أخلاقية السلوك من حيث هو سلوك بعيداً عن عواقبه. فمثلاً: يتفق معظم الأفراد إن لم يكن كلهم على أن الكذب من الأخلاق المذمومة، إلا أن هذا السلوك قد يحكم عليه بأنه سلوك جيد بحسب نتائجه، كأن يؤدي الكذب إلى إنقاذ حياة شخص معين من القتل. ينظر:

Slote: Michael and Pettit: Philip, **Satisficing Consequentialism**, Proceedings of the Aristotelian Society, Supplementary Volumes, Vol. 58 (1984), Blackwell Publishing on behalf of The Aristotelian Society, 139-140.

2 - ويراد بالعوائد: تلك التي تتضمن آثار الرفاهية على الأفراد من الأجيال اللاحقة.

الوحيد لتوفير السلع العامة. فهذا التحليل ليس دقيقا، وقد يخفق في إبراز جميع الأمور التي تعكس قيمة (أو أهمية) السلع العامة، مع أنه يساهم في مساعدة صناع القرار السياسي والمنظرين على التفكير واتخاذ القرارات من خلال المفاضلات (trade-offs)⁽¹⁾ ذات الصلة؛ فإذا كانت نتيجة تحليل التكاليف والمنافع: سلبية، بمعنى أن التكاليف أكبر من المنافع، فإن هذا سيمنح الحكومة سببا قويا للاعتقاد بأنه لا ينبغي توفير السلع العامة محل الدراسة، أما إذا كانت نتيجة التحليل: إيجابية، بمعنى أن المنافع أكبر من التكاليف، فإن هذا سيمنح الحكومة سببا لتوفير السلع العامة، ومع ذلك فإن هناك أمرا يجب أخذه بعين الاعتبار وهو: كيف يمكن توزيع تكاليف توفير السلع العامة ومنافعها المرجوة، وهل يوجد بديل خاص للتوفير العام للسلع.

مدى تحقق العدالة في توفير السلع العامة (التكاليف والمنافع) (Fairness)

ينتفع بعض الأفراد بالسلع العامة الممولة من القطاع العام، بينما يتحمل تكلفة توفيرها البعض الآخر، وقد يبدو هذا منصفًا (أو مقبولًا) في بعض الحالات، فقد يكون من العدالة أن تُنفق الأموال في الفترة الزمنية الحالية؛ للحيلولة دون شلل الأطفال والحد من التلوث⁽²⁾ على الرغم من أن المنتفعين الأساسيين هم الأفراد في الفترة الزمنية اللاحقة ممن لم يتحملوا أية تكاليف في توفير مثل هذا النوع من السلع العامة⁽³⁾. أما في معظم الحالات فإن هذا لن يكون منصفًا، كما في حالة تمويل المشاريع التي تهتم بالحيوانات الأليفة من خلال عائدات الضرائب الفيدرالية، فقد يوعز أحد أعضاء الكونجرس الأمريكي بهذا التمويل في دائرته الانتخابية؛ ليكسب تأييد الناخبين. فلو أن كل عضو من أعضاء الكونجرس فعل مثل ذلك⁽⁴⁾، لكان كل من هؤلاء الأعضاء والناخبين أفضل حالًا⁽⁵⁾؛ لأن الناخبين يدفعون جزءًا ضئيلاً من تكلفة توفير

1 - يمكن القول قدر تعلق الأمر بالدراسة: إن المفاضلات هي الترجمة المختارة للتركيب (trade-offs) وتعني: المقابلة بين أمرين مرغوبين غير متوافقين (أي: لا يمكن اختيارهما معا) وتفضيل أحدهما على الآخر، كالمقابلة بين أبحاث تطور الفيروسات وأبحاث التركيب الكيميائي لكوكب المشتري، وتفضيل أحدهما على الآخر. ينظر:

Webster's New World College Dictionary, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, Fifth Edition, 2014. (<https://www.yourdictionary.com/trade-off>)

2 - وهذا على اعتبار أن من مفردات السلع العامة: المحافظة على صحة أفراد المجتمع والمحافظة على البيئة.

3 - يلاحظ أن المنتفعين بشكل مباشر من مصل شلل الأطفال هم الأطفال أنفسهم، وأن المنتفعين بشكل أكبر من الإجراءات والمشاريع التي تحد من تلوث البيئة هم الأجيال اللاحقة، وكلاهما لم يساهم بأية تكاليف تذكر في توفير السلع العامة.

4 - عبر الباحث في الدراسة الأصلية عن هذا الأمر بقوله: (When each Congressman does this) ، ولم يقل (But when all Congressmen do this).

5 - أي: لو أن كل عضو من الكونجرس فكر بنفس الطريقة المذكورة، وأوعز بتمويل سلعة معينة لصالح دائرته الانتخابية، بهدف كسب تأييد الناخبين، فإن النتيجة النهائية هي: وضع أفضل على مستوى الدائرة الانتخابية.

السلع العامة ذات الصلة، كما أن عضو الكونجرس (والذي غالبا ما يُدون اسمه على الطريق أو الجسر الذي تم بناءه) سيزداد احتمال إعادة انتخابه. ولكن عندما يفعل ذلك جميع أعضاء الكونجرس دون استثناء⁽¹⁾، فإنه يمكن القول: إن جميع الناخبين (وإن لم يكن كل أعضاء الكونجرس) سيكونون أسوأ حالا⁽²⁾، عموما: يندرج هذا التحليل تحت ما يطلق عليه: نظرية معضلة السجينين (prisoner's dilemma)⁽³⁾ متعددة اللاعبين (الأطراف)، ومن الواضح أن النتائج الإجمالية في هذا الصدد لن تكون منصفة⁽⁴⁾.

يعتبر موضوع "العدالة التوزيعية" من المواضيع المثيرة للجدل، ومع ذلك فإن هذه الدراسة لن تدافع عن أي اتجاه فكري معين بهذا الصدد. ولكن مما يجدر ذكره: ينبغي لصانعي القرار السياسي أن يأخذوا بعض المبادئ التوزيعية الواضحة بعين الاعتبار قبل أن تتخذ الجهات المختصة في الدولة أي قرار لتوفير السلع العامة. فوفقا لمبدأ باريتو (Pareto)، فإنه ينبغي توفير السلع العامة طالما أن بعض الأفراد سيكونون أفضل حالا، ولكن دون ترك الآخرين في وضع أكثر سوءا. فإذا كانت نقطة الانطلاق تتسم بالعدالة، فإن

1 - عبر الباحث عن هذا الأمر بقوله: (But when all Congressmen do this)، ولم يقل (When each Congressman does this).

2 - أي: لو أن كل أعضاء الكونجرس دون استثناء أعزوا بتمويل سلع وخدمات معينة تخدم دوائرهم الانتخابية على حساب تمويل السلع والخدمات التي تخدم جميع مرافق الولاية، فإن النتيجة النهائية هي: وضع أسوأ على المستوى العام.

3 - من الأمثلة المجازية المنقولة من أدبيات القضاء إلى أدبيات الاقتصاد ما يطلق عليه: معضلة السجينين، وتبين هذه النظرية أن نقص المعلومات مما يعيق التعاون بين اثنين من السجناء، وتتلخص: بأن السجينين لا يتمكنان من عقد اتفاق فيما بينهما ليدافعا عن أنفسهما، لتواجه كل منهما في زناينة منفصلة، وأن كلا السجينين سيحاول أن يقدم أفضل رد على التهمة الموجهة إليه، فإذا أن يعترف بالجريمة وإما أن ينكرها، فإن أنكر كلا السجينين الجريمة عوقب كل منهما بالسجن لمدة عام، وإن اعترف كل منهما بالجريمة عوقب بالسجن لمدة ثلاثة أعوام، وإن أنكر أحدهما واعترف الآخر، عوقب الأول بالسجن لمدة خمسة أعوام، ونال الآخر البراءة، وخلاصة الأمر: إن اتفاقهما معا يخفف العقوبة عليهما أو على أحدهما على الأقل، وأن عدم الاتفاق بينهما يعني تشديد العقوبة (الكلفة بتعبير اقتصادي) عليهما أو على أحدهما. وما تريد أن تشير إليه النظرية قدر تعلق الأمر بالسلع العامة أن التعاون بين أفراد المجتمع، بأن يساهم كل منهم بتمويلها من خلال الضريبة التوزيعية مثلا، أدعى إلى تحقيق مصلحة المجتمع كاملا، وتخفيف كلفة تمويلها على الأفراد، بينما انعدام التعاون بينهم يتهرب البعض من دفع الضرائب إنما يعني تحمل الآخرين لهذه الضرائب وارتفاع الكلفة عليهم. ينظر:

Kaul, Grunberg and Stern:, **Defining Global Public Goods**, Page: 3, in Preference: **Global Public Goods**, International Cooperation in the 21ST Century, Page: 4.

4 - يمكن القول قدر تعلق نظرية معضلة السجينين بعدم تحقق الإنصاف في المثال المذكور: أن يسعى عضو الكونجرس لتحقيق مصلحة الناخبين في دائرة انتخابية معينة، بأن يتخذ كامل الإجراءات لتمويل خدمات معينة لهم -من خلال عائدات ضريبية يتم تحصيلها من كل أفراد المجتمع- على حساب دوائر أخرى، فإن المحصلة النهائية هي: وضع أسوأ على المستوى العام، وكأن السعي لتحقيق مصلحة دائرة انتخابية معينة على حساب دوائر أخرى يتضارب مع فكرة التعاون التي تشير إليها نظرية معضلة السجينين. بعبارة أخرى: ترتفع التكلفة على بعض الدوائر الانتخابية بتحصيل الضرائب من أفرادها، بينما يحصد الانتفاع من السلع التي يتم توفيرها بإيعاز من عضو كونجرس معين البعض الآخر في دائرة ذلك العضو، وبالتالي: فإن المحصلة النهائية: سيكون الوضع العام أسوأ حالا: لأن السلعة التي تم تمويلها بعائدات الضريبة المقطعة من كل أفراد الولاية لا تخدم إلا عددا محصورا وهم الأفراد القاطنون في الدائرة الانتخابية.

تحسينات باريتو تعد من الخطوات التوزيعية الأقل إثارة للجدل، حتى لو تطلب ذلك إجبار الحكومة على الإنتاج. تخيل لو كان الأمر معاكسا، بحيث إن الجميع يعتبرون التوزيع الحالي للموارد توزيعا عادلا، وأن هناك برنامجا مقترحا للحد من التلوث سيكلف كل فرد ما يعادل خمسة دولارات أمريكية من الموارد، وأن كل فرد سينتفع بما لا يقل عن خمسة دولارات أمريكية. فهذه الخطوة قد تبدو عادلة وذات منفعة متبادلة (منفعة للطرفين). إلا أن المشكلة بهذا الصدد تكمن في ضعف السياسات التي تجعل من بعض الأفراد أفضل حالا دون أن تترك الآخرين في أسوأ حال.

يبدو أن مبدأ باريتو مقيد للغاية: فهذا المبدأ يحول دون إجراء أي تغيير في السياسة، حيث أنه من المرجح أن يكون هناك فرد واحد على الأقل غير راض عن أية سياسة جديدة. وإحدى إجابات المؤيدين للفكر الباريتي هو (ضرورة) الانتقال من تقييم سياسات محددة إلى تقييم الصياغة الدستورية. وتقوم هذه الفكرة على أنه: إذا كان يشترط موافقة كل شخص على أية سياسة معينة، أو الموافقة على جعله أفضل حالا من خلال سياسة معينة، فإنه لن يحدث أي تغيير في السياسة على الإطلاق. إلا أن القواعد الدستورية المصاغة بعناية بالغة، بهدف الوصول إلى سياسة معينة، فإنها يمكن أن تؤدي إلى تحسينات باريتو بالمعنى السابق ذكره. فمع أن جميع الأفراد لن يكونوا راضين عن سياسة معينة، إلا أن الجميع يتوقعون حالا أفضل في ظل السياسات التي تنبثق من اتخاذ قرار محدد في الدستور. فمن هذه الأمثلة التي تندرج تحت القواعد الدستورية: فرض الضرائب على الأفراد - إلى أقصى حد ممكن - على نحو يتناسب مع المنفعة التي يحصلون عليها من أية سلعة عامة، فهذا مما يقلل من استخدام الضرائب كوسيلة لإعادة التوزيع، ويتطلب أن تكون هذه القواعد عامة ومحيدة وقابلة للتطبيق عالميا.

وبقطع النظر عن القواعد العامة التي تقيد إنشاء سياسة (جديدة)، فإن التقييد الباريتي أدى بالعديد من خبراء اقتصاديات الرفاهية والنفعيين (utilitarians)⁽¹⁾ إلى إقرار مبدأ (Kaldor-Hicks)، فوفقا لهذا المبدأ فإنه يتم توفير السلع العامة إلى أقصى حد من المنفعة الصافية الاجتماعية حتى لو أدى ذلك إلى خسارة تلحق ببعض الأفراد. ويترتب على هذا المبدأ أن الذين يحصلون على مكاسب (أو

1 - النفعيون هم من يتبنى نظرية النفعية، وهي عبارة عن نظرية أخلاقية تحث على السلوكيات الإيجابية التي تعزز السعادة أو المتعة العامة، وتندد بالسلوكيات المسببة للتعاسة أو الأذى. وتهدف الفلسفة النفعية إلى توجيه صناعات القرار السياسي إلى اتخاذ قرارات اجتماعية أو اقتصادية أو سياسية تؤدي إلى رفاهية المجتمعات وتحسين مستوى الحياة. ينظر:

Eggleston: Ben, **Act Utilitarianism**, in Preference, **The Cambridge Companion to Utilitarianism**, Cambridge University Press, 2014, Pages: 125-126.

منافع) من سياسة معينة، فإنهم يتمكنون وفقا لهذا المبدأ أن يعوضوا الخاسرين (أو أن يجعلوا حالهم أفضل). فإن تم تعويض الخاسرين، فإن مبدأ (Kaldor– Hicks) يعتبر أكثر مرونة من مبدأ باريتو. إجمالاً: هناك اعتراضات واضحة على المبادئ التي تتيح لصانعي القرار السياسي فرض خسائر على بعض الأفراد بهدف إفادة الآخرين، ومما يجدر التأكيد عليه: لا تهدف هذه الدراسة إلى الدفاع عن أي مبدأ توزيعي.

وبدلاً من ذلك، فإن هذه الدراسة تؤكد على أن معظم السلع العامة على أرض الواقع لا ينتفع منها جميع الأفراد، وعلى افتراض ذلك، فإن جميع الأفراد لا ينتفعون منها بنفس القدر من المساواة. وينسحب هذا التأكيد على السلع العامة النقية التي تواجه -تقريباً- طلباً عالمياً، فمن هذه السلع: المحافظة على الأسود الإفريقية وإنقاذها من خطر الانقراض، فهناك بعض الأفراد الذين يعتبرون الضرر الحاصل من الاهتمام بالأسود الإفريقية أكبر من المنفعة المتحصلة من الاهتمام بها، فمن هؤلاء بعض أفراد القبائل الذين يتعرضون للالتهايم من قبل هذه الأسود، وبعض الأفراد الذين يفضلون الاهتمام بالفيلة والمحافظة عليها أكثر من اهتمامهم بالأسود والمحافظة عليها. فإذا ما كان هذا صحيحاً فإنه يجب أن ننظر بعناية إلى إنتاج السلع العامة وتوفيرها في إطار البدائل العامة والخاصة، فهل ينبغي إنتاجها بشكل مطلق؟ ومن سيتحمل التكاليف؟ وكيف ينبغي إنتاجها؟.

التوفير الخاص والتوفير العام (Public and private provision)

غالباً ما يشكو المتخصصون في نظرية السلع العامة من أن غير المتخصصين لا يفرقون بين السلع العامة والسياسة العامة بشكل دقيق، فهؤلاء يفترضون أن السلع العامة تتوفر في المجتمعات طالما أن وكلاء الحكومات يحاولون توفير كل ما هو ذو منفعة للعامة من الناس (أفراد المجتمع). وهذا تصور خاطئ يمكن أن نفهمه أو أن نتجاوز عنه، إلا أن هناك تصوراً آخر لا يمكن التجاوز عنه، وهو أن بعض الباحثين ظن أن رواد نظرية السلع العامة يفترضون أن فشل السوق في توفير السلع العامة يستلزم تلقائياً تدخل الحكومات لتوفيرها. فعلى سبيل المثال: يوضح (Randall Holcombe) ذلك بالقول: تعتبر نظرية السلع العامة جزءاً من الدعاية الحكومية، والتي يتم بثها على أفراد المجتمع؛ لتعزيز شرعية الحكومة... فالأفراد الذين يعتقدون بالنظرية يؤيدون بشدة تدخل الدولة في الاقتصاد، ويرون أن الإنتاج الحكومي نشاط مشروع للدولة.

فهذا خطأ في التصور، وادعاء تجريبي مشكوك فيه. حيث أنه لم يفترض أحد من الاقتصاديين الأكاديميين الأوائل ممن قعدوا لنظرية السلع العامة – لم يفترضوا – أن فشل الأسواق في توفير السلع العامة يستلزم دائما التدخل الحكومي.

والواقع أن الاقتصادي (Pigou) – وهو من الشخصيات الاقتصادية البارزة في هذه الرؤية – يحذر من افتراض: يجب على الحكومات أن تقوم بتصحيح فشل السوق من خلال فرض الضرائب على الآثار الخارجية السلبية، ودعم السلع العامة وتوفيرها – بقوله:

المقارنة بين واقع الحال والمثل العليا غير كافية وبعيدة عن الدقة، فالمقارنة بين تنظيم المؤسسات الخاصة الحرة وبين أفضل تنظيم يمكن للاقتصاديين أن يتصوروه في دراساتهم تعتبر مقارنة غير كافية؛ لأنه لا يمكن أن نتوقع من أية سلطة عامة أنها ستحقق، أو أنها ستسعى إلى ذلك التصور المثالي بكل جد وإتقان. فمثل هذا النوع من السلطة قد يعترها الجهل، أو أنها قد تتعرض للضغط من طائفة معينة، أو أنها قد تقع في مستنقعات الفساد سعيا وراء المصالح الخاصة.

وبالمثل، يقول (Samuelson): لا يمكن أن نتناول مفهوم "السلع العامة" ونشرحه على أساس أنه يجب إنتاج السلع الخاصة من قبل المؤسسة الخاصة، وأنه يجب إنتاج السلع العامة وتوفيرها من قبل الحكومة بشكل مباشر. فبدلا من ذلك فإن (Samuelson) يوضح أنه:

حيثما تتحقق الآثار الخارجية للاستهلاك (التكاليف الاجتماعية من الانتفاع) المرتبطة بالسلع غير الخاصة⁽¹⁾، فإن ما يمكن التأكيد عليه هو: لا يمكن الاعتماد على مبدأ "عدم التدخل" لتحقيق أفضل النتائج أو للوصول إلى الحالة المثلى. فهناك حالة ظاهرة في الوضوح – إن صح التعبير – (وهي ضرورة) اعتبار الجانب الاجتماعي والاهتمام به والنظر في عواقب الأمور... إلا أن الصورة الدقيقة التي يجب أن يظهر فيها ذلك الاهتمام هي: أن تعتمد عدة اعتبارات في هذه المسألة، وأن يتم إضافتها إلى النموذج المقترح⁽²⁾.

1 - يندرج تحت مفهوم السلع غير الخاصة: السلع العامة الخالصة، وشبه السلع العامة.
2 - من باب المزيد من الإيضاح: ذكر في المتن أعلاه أن بعض الباحثين قد فهموا الرواد الأوائل في الاقتصاد فهما خاطئا، وظنوا أنهم قالوا: فشل السوق يستلزم تدخل الدولة كأمر محتم، وهذا الفهم جانبا للصواب، فالاقتصادي (Samuelson) يبين أن "عدم تدخل الدولة" لا يعني بالضرورة أن يوصلنا إلى الحالة المثالية، بعبارة أخرى: إن تدخل الدولة قد يأتي بثمار إيجابية، ولكن هذا لا يعني أن تدخل الدولة هو الطريق الوحيد للوصول إلى الحالة المثالية، فالوصول إلى تلك الحالة يمر عبر مرحلتين: أولاها: اعتماد أنموذج عدم التدخل، وثانيهما: إضافة بعض الاعتبارات إلى هذا الأنموذج والتي تساهم في الوصول إلى الحالة المثالية، ومنها: مراعاة الجانب الاجتماعي.

وفي الآونة الأخيرة فإن (Hal Varian) يؤكد على ذلك بقوله:

لا تدعو النظرية المعيارية للسلع العامة إلى التدخل الحكومي لتوفير السلع العامة، فهي تقول: إذا توفرت السلع العامة في المجتمع، فإن الأسواق صغيرة الحجم لن تحقق نتائج فاعلة في توفيرها، فالنظرية الاقتصادية التقليدية سكتت فيما يتعلق بمسألة ما إذا كان هناك أية آلية أخرى ستجعل الوضع أفضل حالاً في السوق⁽¹⁾.

في الواقع، هناك طريقتان مألوفتان (أو شائعتان) لتوفير السلع العامة عن طريق القطاع الخاص: أولاهما العمل الخيري (charity)، وثانيهما عقود التأمين أو الثقة (assurance contracts)، فمن الأمور التي باتت معروفة في المجتمعات: أنه يمكن للمؤسسات الخيرية الخاصة أن تقوم بتوفير السلع العامة، فعلى سبيل المثال: تقوم مؤسسة (the Nature Conservancy) بشراء الأراضي من المزارعين والحكومات؛ بهدف المحافظة على الغابات والحيوانات المهددة بالانقراض، كما وتقدم مؤسسة (Planned Parenthood) المعلومات والخدمات المتعلقة بمنع الحمل، بهدف تعزيز الصحة العامة من خلال تقليل الأمراض المنقولة جنسياً وحالات الحمل غير المرغوب فيها². فمن المفترض أن معظم المشاركين لديهم دوافع للسلوك الإيثاري، فهم يهتمون بغيرهم من الأفراد، ويحرصون على تحسين مستوى معيشتهم، بل وينسحب هذا الاهتمام على الكائنات الحيوانية، كما ويمكن توفير السلع العامة بغية تحقيق الربح أو الاستمتاع. فعلى سبيل المثال، يرسم بعض الأفراد الجداريات في الأماكن العامة، أو أنهم يزرعون الأشجار في الحدائق العامة بغية جعل مدينتهم أجمل، أو لاستعادة بيئة نباتية محلية. كما ويقوم آخرون بتوفير السلع العامة بدوافع لا تتعلق بالإيثار، كتوفيرها بهدف تحقيق الشهرة أو الثروة أو حاجة معينة، فمن الممكن مثلاً أن يقوم أفراد تجمع معين (كالقبيلة أو العشيرة) بشحن طاقاتهم؛ بهدف بناء جسر، أو شن حرب ضد تجمعات مجاورة. ومما لا لبس فيه، أنه يمكن توصيف هذا النوع من السلع بأنها ليست عامة على نحو خالص؛ وذلك لإمكانية استبعاد الأفراد -الذين لا يساهمون في توفيرها- من

1 - توقع الباحثان (Mill and Sidgwick) أيضاً: ينبغي مقارنة الطروحات المتعلقة بإخفاقات السوق بشكل دائم مع السياسات الحكومية التي قد تجعل من الوضع العام (المشكلة) أسوأ حالاً، وذلك بالنظر إلى مشكلتي الحوافز والمعرفة التي يواجهها البيروقراطيون. (البيروقراطية: تطبيق القانون بقوة في المجتمعات المنظمة).

Medema: Steven, **The hesitant hand and Mill: Sidgwick, the evolution of the theory of market failure**, History of Political Economy 39(3): 331-358, 2007.

(ورد هذا الإيضاح في الدراسة الأصلية ص125).

2 - وهذا على حد تعبير وثقافة الباحث الأصيل: "Jonathan Anomaly".

الانتفاع بها، أو استبعادهم من الاستفادة من أية مزايا اجتماعية أخرى، ففي هذه الحالة فإن أفراد المجتمع بإمكانهم توفير سلع جماعية (collective goods) من خلال ابتكار آليات الاستبعاد، وهذا يبين أن هناك العديد من السلع التي يبدو أنها عامة، ولكنها في الحقيقة يمكن تحويلها إلى سلع خاصة، أو إلى سلع عامة غير نقية (impure public goods) وذلك من خلال ابتكار آليات استبعاد متقنة. فإذا ما كان هذا صحيحاً، فإنه لا يوجد أي مسوغ لقبول الافتراض المزعوم: "إن دور الحكومة ضروري ولازم لإنتاج السلع العامة وتوفيرها"، ومما تجدر الإشارة إليه: إن التساؤل عن السلع العامة، وأيهما أكثر كفاءة في توفيرها: القطاع الخاص أم الدولة؟ هو سؤال تجريبي⁽¹⁾ منفصل إلى حد ما عما نحن بصدد دراسته.

أما الطريقة الأخرى والتي يمكن من خلالها إنتاج السلع العامة وتوفيرها في المجتمعات عن طريق القطاع الخاص، فهي إنشاء المؤسسات الربحية، فهذه المؤسسات قد تكون أكثر مقدرة (من غيرها) على العثور على الأفراد الذين يبدوون استعدادهم للمساهمة معاً بشكل جماعي، ولكنهم يفتقرون إلى الثقة بأن أولئك الأشخاص الذين يفكرون بطريقة مماثلة سيقومون بدورهم على أكمل وجه؛ لذلك فإن هذه المؤسسات تتمكن -بعد هذه الخطوة- أن تقوم بفرض رسوم معينة لمساعدة هؤلاء على تنظيم (أو تنسيق) جهودهم من خلال صياغة عقد معين بين الأفراد الذين أبدوا استعدادهم للمشاركة. ومما تجدر الإشارة إليه: أنه يرتبط بالسلع العامة مشكلتان منفصلتان: أولاهما مشكلة الانتفاع المجاني (Free Rider) والتي تتمثل في عزوف الأفراد الذين يرغبون في الانتفاع بالسلع العامة عن الإنفاق المالي الذي يساهم في توفيرها في المجتمع، وثانيهما مشكلة الثقة (الضمان) والتي تتمثل في تخوف وقلق بعض الأفراد -الذين يرغبون في الانتفاع بالسلع العامة، وأبدوا استعدادهم للمساهمة المالية بهدف توفيرها- من أن بقية الأفراد لن يساهموا بما يكفي من أموال لتوفير هذا النوع من السلع. أما بالنسبة للسلع العامة المحلية، والتي لا ينتفع بها الكثير من الأفراد، فإنه يمكن صياغة عقود ثقة أو عقود ضمان ملزمة، بحيث تعالج كلا المشكلتين على نحو معقول. فهذا النوع من العقود يمكن أن يعالج مشكلة الثقة (الضمان)

1 - والمراد بالسؤال التجريبي: هو السؤال الذي نتحقق من صحة الإجابة عنه بالملاحظة أو التجربة بدلا من النظرية أو المنطق الخالص. ينظر:

Webster's New World College Dictionary, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, Fifth Edition, 2014. (<https://www.yourdictionary.com/empirical>).

من خلال فرض رسوم معينة (في أموال الأفراد أو أعمالهم) من أجل توفير السلع العامة فقط، وذلك إذا تعهد الآخرون بالمساهمة المالية؛ لتوفير السلع العامة. ولأن معظم السلع العامة ليست ثنائية التقسيم (not binary)⁽¹⁾ فإنه يمكن أن نتصور مجموعة من العقود التي يتم من خلالها إنتاج (أو توفير) العديد من أنواع السلع العامة، وبأحجام مختلفة منها. فالمؤسسات التي تتربح من الاكتتاب في مثل هذا النوع من العقود، فإن لديها الحافز أن تولي اهتماما بالغاً لمدى استعداد الأفراد على اختلاف ثقافتهم وأفكارهم للمساهمة بمبالغ مالية لتوفير السلع العامة. ومع ذلك، فإنه نظراً لتزايد عدد الأفراد المطلوبين لإنتاج السلعة العامة وتوفيرها، فمن المرجح أن يظهر السلوك الاستراتيجي، وأن ترتفع تكاليف المعاملات المالية (العقود). وهذا يعني أنه من غير المحتمل أن يتم إنتاج السلع العامة على نطاق واسع من خلال عقود الثقة (الضمان)، وخاصة السلع العالمية (global goods)، والسلع الممتدة لأجيال لاحقة (intergenerational goods) كالحمد من المواد الكيميائية الملوثة لطبقة الأوزون. وعلاوة على ذلك، ونظراً لأن العقود يجب أن تكون قابلة للتنفيذ حتى تكون ذات فاعلية، فإنه ينبغي للحكومات أن تلعب دوراً في توفير السلع العامة بشكل مستمر، حتى لو اقتصر دورها على وضع القواعد الحاكمة على العقود، وإتاحة التحكيم القضائي للمنازعات المتوقعة.

يشير الدور الحكومي في صياغة وتنفيذ القواعد الأساسية إلى أن انقسام إنتاج السلع العامة ما بين الإنتاج العام والإنتاج الخاص يعد متكلفاً بعض الشيء، فبالإضافة إلى إنفاذ (أو تطبيق) العقود، والفصل في المنازعات، فإنه يمكن للحكومات تيسير إنتاج السلع العامة من خلال تعديل حقوق الملكية، أو تقليل تكاليف المعاملات (العقود)، فعلى سبيل المثال، إن إعفاء المؤسسات الخيرية الخاصة من الضرائب يعني أن الحكومة قد تيسر توفير السلع العامة دون أن يكون لها يد في إنتاجها بشكل مباشر. وفي الواقع، فإن

1 - يطلق التركيب "ثنائي التقسيم" على قضية معينة تنقسم إلى قسمين رئيسين، فإن وجدت مسألة معينة تتبع هذه القضية ولكنها لا تندرج في أحد القسمين، وإنما تندرج تحت قسم ثالث، فعندئذ نستعمل التركيب: "ليست ثنائية التقسيم"، فمثلاً: الإنسان ينقسم إلى قسمين رئيسين: الذكر والأنثى، فإن أردنا الحديث عن إنسان يحمل مواصفات الذكر والأنثى معا (الخنثى) فإننا ندرجه تحت مسمى التقسيم غير الثنائي، وعلى نفس الشاكلة: فالسلع بشكل عام: تنقسم إلى السلع العامة النقية والسلع الخاصة البحتة، فإن كان الحديث يدور عن السلع شبه العامة، فعندئذ نقول أنها ليست ثنائية التقسيم، أي أنها لا تندرج تحت القسم الأول أو تحت القسم الثاني. ينظر:

* Webster's New World College Dictionary, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, Fifth Edition, 2014. (<https://www.yourdictionary.com/nonbinary>).

* Demsetz: Harold, **The private production of public goods**, once again, Critical Review, 1993, 7(4): 564. (ورد هذا التوثيق في الدراسة الأصلية ص125)

هذا قد يكون أفضل وأجدي في الحالات التي يعرف فيها الأفراد المجتمع المحلي معرفة جيدة، فهم بذلك أكثر قدرة على تحديد السلع العامة التي سينتفع بها أفراد المجتمع. ومع ذلك، فإنه من المناسب أن نبرز الفرق بين إنتاج الحكومة للسلع العامة بشكل مباشر، وبين إنتاجها بشكل غير مباشر من خلال توفير بيعة قانونية، أو توفير بنية تحفيزية، تعملان على تسهيل هذا الأمر للأفراد، فعلى سبيل المثال، إن أثمر التعليم عن منفعة عامة (متمثلة في) المواطنين الذين يتمتعون بمستوى معين من المهارة والكفاءة، فإنه يمكن للحكومات أن تنتج (أو توفر) السلعة العامة بشكل مباشر من خلال المؤسسات التعليمية (المدارس) التي تشرف عليها الحكومة، أو بشكل غير مباشر من خلال تمويل برنامج القسائم التعليمية (School Vouchers)⁽¹⁾، بحيث يتم من خلال هذا البرنامج توفير التعليم بشكل تنافسي من قبل المؤسسات التعليمية التي يشرف عليها القطاع الخاص.

وهذا التمييز بين توفير السلع العامة بشكل مباشر، وتوفيرها بشكل غير مباشر يفيد الباحثين عندما يتناولون كفاءة الأسواق والحكومات في إنتاج السلع العامة⁽²⁾. والقاعدة العامة في هذا الباب: تميل الأسواق إلى تخفيض مستوى إنتاج السلع العامة، بينما تميل الحكومات إلى الإفراط في إنتاجها. وهذا صحيح إلى حد ما؛ لأن السياسيين يفتقرون إلى المعرفة الكاملة، ولأنهم ينفقون أموال الآخرين⁽³⁾. كما أن لديهم الحافز الكافي لتقديم العطايا والمنح (وهي في هذا المقام: توفير السلع العامة) لأقوى ناخبهم سياسياً، وفرض التكاليف على الأفراد الأقل قوة. وقبل أن نختم بالقول: يجب على الحكومات أن توفر السلع العامة بشكل مباشر أو غير مباشر، فإنه يجب أن نضع في اعتبارنا أن إجراءات الدولة قد تحدث آثاراً خارجية جديدة ومشاكل جديدة متعلقة بالسلع العامة.

1 - وصولاً إلى مستوى أجد من التعليم، ولزيادة المنافسة بين المؤسسات التعليمية، فإن الدولة تقدم ما يطلق عليه القسائم التعليمية (School Vouchers)، وهي وثيقة تربط بين الحكومة والمؤسسة التعليمية الخاصة، بحيث تتعهد الحكومة بتقديم دعم مالي إلى المؤسسة مقابل أن تتعهد المؤسسة الخاصة بتقديم التعليم إلى الطلبة المستحقين لذلك الدعم. ينظر:

Sørensen: Tore Bernt, **School vouchers and the privileges of choice**, Education International Research, U.K, 2017, Page: 3

2 - على الرغم من أنني (أي: Jonathan Anomaly) أميل إلى التمييز بين الإنتاج العام والتوفير العام للسلع العامة؛ وأن معظم الباحثين الذين يتناولون السلع العامة لا يفرقون بين التوفير (provision) والإنتاج (production)، إلا أنني سألتزم بالترقية بين التوفير المباشر والتوفير غير المباشر، وسأستخدم لفظي التوفير (provision) والإنتاج (production) بشكل متناوب. (ورد هذا الإيضاح في الدراسة الأصلية ص125).

3 - افتقار السياسيين إلى المعلومات الكافية حول ماهية السلع العامة التي يحتاجها المجتمع، والحجم المناسب الذي ينبغي توفيره، ناهيك عن أن تمويل السلع العامة إنما يكون من الضرائب التي يدفعها الأفراد وليس من حسابهم الخاص، كل ذلك قد يحدو بهم إلى إنتاجها إلى حد الإفراط.

الحدود الجديدة: السياسة النقدية مع الاحتياطات الوفيرة

بيان اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة¹

ترجمة^٢: د. سامر مظهر قنطقجي

تعين على لجنة السوق الفيدرالية التابعة لمجلس الاحتياطي الفيدرالي FOMC³، ولعدة عقود قبل عام ٢٠٠٨؛ تعديل السياسة النقدية لمقابلة ظروف السوق بالرفع أو الخفض لتتناسب مع معدل عائد الحكومة الفيدرالية FFR⁴؛ الذي تضعه البنوك للاقتراض فيما بينها.

التأثير على الاقتصاد من خلال معدل الصناديق الفيدرالية

يستطيع الاحتياطي الفيدرالي التأثير على تكلفة الاقتراض عموماً من خلال هذا المعدل الوحيد. مع أن معدلات الفائدة تختلف في المدى القصير فيما بين المؤسسات المالية⁵؛ فهي تقترض حيث السعر الأقل وتقرض حيث السعر الأعلى. مما يشكل ضغطاً تصاعدياً على معدلات الفائدة المنخفضة وضغطاً تنازلياً على معدلات الفائدة المرتفعة. وهذا ما يعرف بالمتاجرة وهذا جانب هام من جوانب الأسواق المالية،

¹ مجلس محافظي نظام الاحتياطي الفيدرالي، بيان اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة. ٢٠ مارس ٢٠١٩؛ رابط.

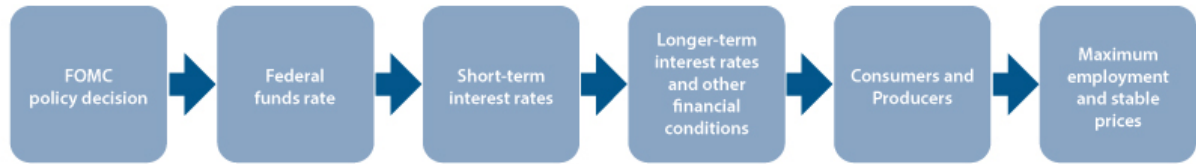
² Scott A. Wolla, A New Frontier: Monetary Policy with Ample Reserves, [link](#), May 2019.

³ مصطلحات:

- الاحتياطي الفيدرالي Fed: هو البنك المركزي للولايات المتحدة. وهو المفوض من الكونغرس لتعزيز الحد الأقصى للتوظيف ولاستقرار الأسعار، باستخدام معدلات الفائدة في السوق.
- المتاجرة Arbitrage: شراء وبيع متزامن لبضاعة لتحقيق الربح من فارق السعر.
- الميزانية العمومية: بيان الأصول والخصوم في وقت معين.
- معدل الأموال الفيدرالية Federal Funds Rate FFR: معدل الفائدة الذي تقرض به مؤسسة إيداع الأموال التي تتاح على الفور لمؤسسة إيداع أخرى لصباح اليوم التالي.
- اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة FOMC: هي لجنة أنشأها القانون وتتألف من سبعة أعضاء في مجلس المحافظين؛ رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك؛ ومعه أربعة رؤساء بنوك احتياطية أخرى يتناوبون. يشاركونهم أعضاء غير مصوتين في اللجنة الفيدرالية ومناقشتها.
- السيولة: النوعية التي تجعل الأصل قابلاً للتحويل إلى تدفق نقدي بخسارة قليلة نسبياً.
- السياسة النقدية: إجراءات البنك المركزي التي تنطوي على استخدام أسعار الفائدة أو عرض النقود للوصول لأهداف زيادة التوظيف واستقرار الأسعار.
- عمليات السوق المفتوحة OMO: شراء وبيع الأوراق المالية الحكومية من خلال متعاملين أساسيين من قبل مجلس الاحتياطي الاتحادي للتأثير على المعروض من النقود.
- التحفيز Stimulus: إجراءات تتخذها الحكومة أو البنك المركزي بهدف تشجيع النشاط الاقتصادي والنمو.
- ⁴ في عام ٢٠٠٨، بدأت اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة تنفيذ السياسة النقدية بشكل أساسي على المدى الطويل. كالشراء؛ والتي هي نوع من السياسة النقدية "غير التقليدية". واستكملت FOMC هذه الاستراتيجية بـ "التوجيه الأمامي" للأسواق المالية. وبقي معدل FFR قريباً من الصفر حتى ديسمبر ٢٠١٥.
- ⁵ معدلات قصيرة بسبب عدة عوامل: مدة القرض، والجدارة الائتمانية للمقترض، وما إذا كان الضمان المطلوب متاحاً.

والسياسة النقدية. وبذلك ومن خلال معدل **FFR** يمكن للاحتياطي الفيدرالي التأثير على معدلات الفائدة قصيرة الأجل الأخرى، والتي تؤثر بدورها على معدلات الفائدة في المدى الطويل وقرارات المستهلكين والمنتجين، وفي نهاية المطاف على مستوى التوظيف والتضخم في الاقتصاد الأمريكي (الشكل ١).

Figure 1
Transmission of Monetary Policy



تضع **FOMC** سياستها التوجيهية بتحديد **FFR** في المدى القصير، وهو الذي يتحكم بمعدلات الفائدة في المدى الطويل ومعدلات الفائدة الأخرى، فيؤثر ذلك على قرارات المستهلكين والمنتجين، وصولاً لتحقيق تعظيم التوظيف واستقرار الأسعار

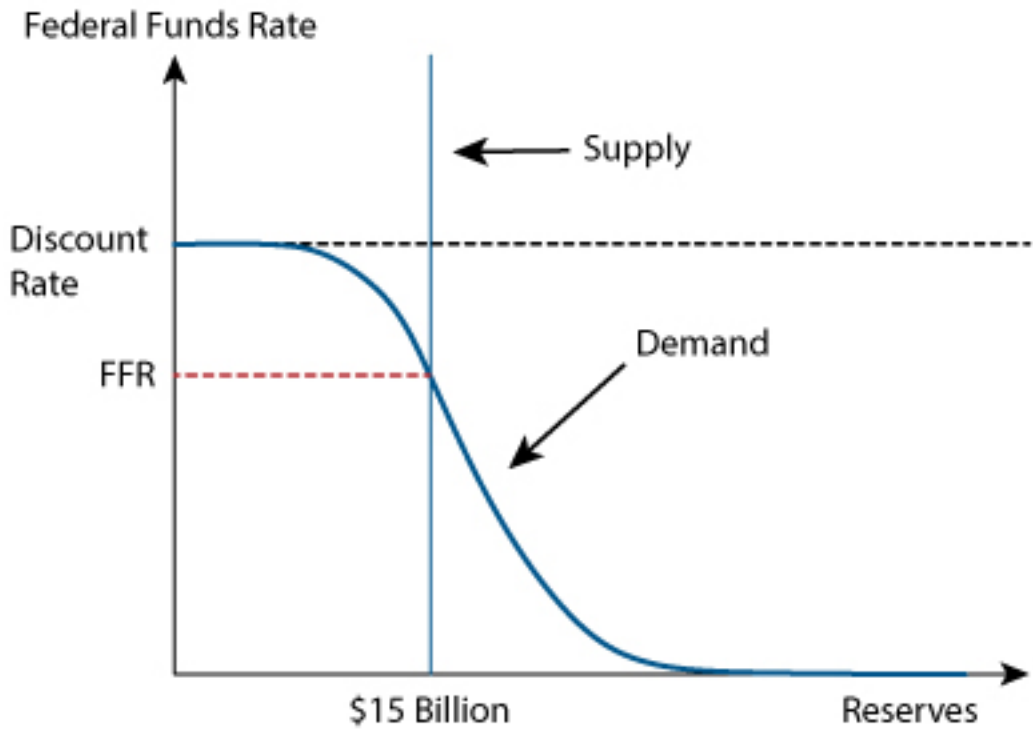
السياسة النقدية مع الاحتياطات النادرة

قبل سبتمبر ٢٠٠٨، اشترى المجلس الاحتياطي وباع كميات صغيرة من سندات الخزينة في السوق المفتوحة، بغية تعديل مستوى الاحتياطات المصرفية وللتأثير على **FFR**. واحتياطات المصرف هي مجموع الاحتياطات النقدية التي يحتفظ بها في البنك الاحتياطي الفيدرالي. وهي تنقسم إلى فئتين:

- (١) الاحتياطات المطلوبة وهي التي يجب الاحتفاظ بها في بنك الاحتياطي الفيدرالي.
- (٢) ما تحتفظ به المصارف من نقودها الفائضة (نقود وودائع) لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي. وهذه الاحتياطات هي أشبه بالضريبة لأن الفيدرالي لا يسدد عليها أية فوائد.

وفي غياب هكذا شرط، يمكن للبنوك إقراض أو استثمار هذه الاحتياطات لكسب الفوائد. ونتيجة لذلك، حافظت البنوك على الاحتياطات المطلوبة، عند حدها الأدنى، مفضلة كسب الفائدة عن طريق الإقراض أو الاستثمار في الأموال. وبسبب ندرة الاحتياطات، كان على البنوك في كثير من الأحيان الاقتراض من سوق الصناديق الفيدرالية (ودفع **FFR**) للتأكد من أنها تفي بمتطلبات الاحتياطي لليلة واحدة.

Figure 2
Monetary Policy with Scarce Reserves



الشكل ٢، السياسة النقدية مع الاحتياطيات الشحيحة أو النادرة

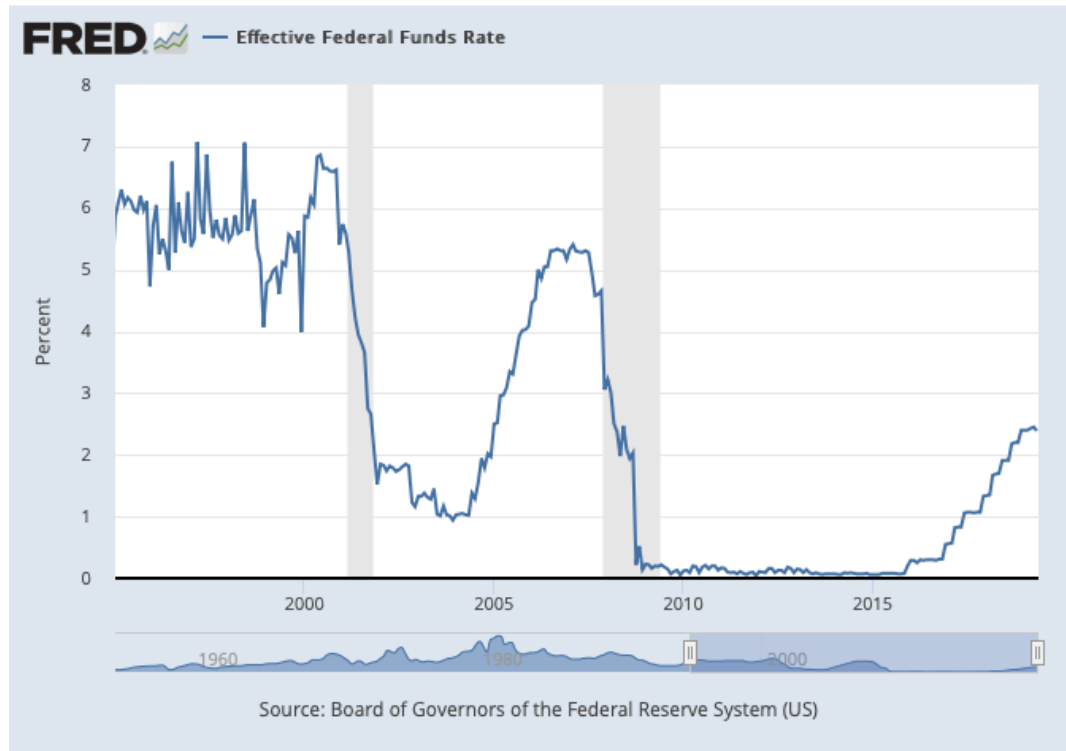
يتمثل عرض البنك من الاحتياطيات على المحور الأفقي، لأن عرض الاحتياطي مجمع يتم الاحتفاظ به من قبل مجلس الاحتياطي الفيدرالي¹. وعندما تكون الاحتياطيات شحيحة، قد يقوم الاحتياطي الفيدرالي برفع منحني العرض إلى اليمين أو اليسار عن طريق إضافة أو إنقاص الاحتياطيات من النظام المصرفي باستخدام عمليات السوق المفتوحة. ويتقاطع العرض والطلب ليحدد معدل FFR.

عندما يكون منحني العرض في المنطقة المنحدرة من منحني الطلب، فإن دفعات صغيرة في العرض لها تأثير واضح على FFR. وقد استخدم مكتب التداول في بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك عمليات السوق المفتوحة لضبط المعروض من الاحتياطيات لتحقيق معدل FFR المستهدف من قبل اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة. تم هذا الضبط عن طريق بيع أو شراء الأوراق المالية لتحريك منحني عرض الاحتياطيات لليسار أو لليمين.

في هذا الإطار، يمكن لمجلس الاحتياطي الفيدرالي رفع أو خفض FFR بإجراء تغييرات صغيرة نسبياً في المعروض من الاحتياطيات (الشكل ٢).

¹ بتعبير أدق، يحدد البنك المركزي، مثل الاحتياطي الفيدرالي، "القاعدة النقدية" للبلاد، وهو مجموع النقود التي يحتفظ بها الناس إضافة إلى إجمالي احتياطيات البنك. القاعدة النقدية تساوي قيمة أصول البنك المركزي. وبحسب باختيار الناس لمقدار النقود المراد الاحتفاظ بها، يكون اختيار القاعدة النقدية دون إجمالي احتياطيات البنك.

على سبيل المثال، يمكن لمجلس الاحتياطي الفيدرالي زيادة الاحتياطيات عن طريق شراء سندات الخزينة في عمليات الأوراق المفتوحة وتسجيل الحسابات الدائنة للباية في الاحتياطي كدفعة. حيث أن كمية كبيرة من الاحتياطيات ستدفع منحني عرض الاحتياطيات إلى اليمين وتضغط على FFR نحو الأدنى. وإن معدلاً منخفضاً من FFR ستشكل ضغطاً نحو الأدنى على معدلات الفائدة في الاقتصاد. وبالمثل، يمكن أن يخفض الاحتياطيات ببيع سندات الخزينة في السوق المفتوحة ويسجل الحسابات المدينة للباية. مع انخفاض المعروض من الاحتياطيات، يتم دفع منحني عرض الاحتياطيات إلى اليسار وضغط بشكل صاعد على FFR. وبزيادة معدل FFR ستزداد أسعار الفائدة الأخرى.



الشكل ٣ السياسة النقدية قبل عام ٢٠٠٨: معدل FFR المستهدف تستهدف FOMC معدل FFR متنوع ليناسب الظروف الاقتصادية. وقد حددت اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة قبل عام ٢٠٠٨ هدفاً واحداً لـ FFR إضافة لاستخدام عمليات السوق المفتوحة لتحريك السعر نحو هدفها.

ملاحظة: تشير الأشرطة الرمادية إلى فترات ركود حددها المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية (NBER).¹

وقد استخدم الاحتياطي الفيدرالي هذه السياسات لتحقيق رقابته المزدوجة. على سبيل المثال، يمكن للفيدرالي زيادة الاحتياطيات لإنقاص معدل FFR ومعدلات الفائدة الأخرى. وبذلك يتنشط الاقتصاد

¹ Federal Reserve Bank of St. Louis; [link](#), February 22, 2019.

فيما إذا كان في حالة ركود للوصول لمعدلات التوظيف العظمى . أو يمكنه إنقاص الاحتياطات لخفض معدل **FFR** ومعدلات الفائدة الأخرى لمحاولة كبح الإنفاق عندما يزداد التضخم عن معدل ٢٪ لتحقيق هدف استقرار الأسعار .

ويتصرف مكتب التجارة في بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك في السوق المستهدفة للجنة السوق الفيدرالية المفتوحة للمحافظة على معدل **FFR** قريب من المعدل الذي تستهدفه لجنة **FOMC** (الشكل ٣) .

الأزمة المالية

الأزمة المالية والركود الناجم عنها، والمعروفة باسم الركود العظيم، وقد ضربت الاقتصاد الأمريكي بقوة، وبحلول كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨، خفض مجلس الاحتياطي الاتحادي معدل **FFR** المستهدف من (٠-٢٥) نقطة أساس¹. ثم، لتوفير مزيد من الحوافز والسيولة، قام مجلس الاحتياطي الفيدرالي بسلسلة من عمليات شراء الأصول على نطاق واسع بين أواخر عام ٢٠٠٨ و ٢٠١٤². كان الغرض الرئيسي من عمليات الاستحواذ خفض معدلات الفائدة في المدى الطويل لتشجيع الاستهلاك والاستثمار .

زادت عمليات الشراء التي فتحت عمليات السوق المفتوحة، حجم الميزانية العمومية لمجلس الاحتياطي الفيدرالي، وأدت أيضا لزيادة كبيرة في حجم الاحتياطات في النظام المصرفي . إضافة إلى ذلك، وعلى مدار الأزمة، أدخل الاحتياطي الفيدرالي أداتين جديدتين للسياسة النقدية الأمريكية: الفائدة على الاحتياطات **IOR**³ وتسهيل اتفاقية إعادة الشراء العكسي (**ON RRP Overnight Reverse RePurchase**) . (انظر الجدول للحصول على قائمة مختصرات السياسة النقدية) .

Monetary Policy Acronyms	
Federal funds rate	FFR
Federal open market committee	FOMC
Interest on reserves	IOR
Interest on required reserves	IORR
Interest on excess reserves	IOER
Overnight reverse repurchase agreement	ON RRP

¹ نقطة أساس هي ١/١٠٠ من ١٪. يتم استخدامه بشكل رئيسي للتعبير عن الاختلافات في أسعار الفائدة. على سبيل المثال، يمكن وصف زيادة في معدل فائدة محدد قدره ٠.٢٥٪ على أنها زيادة قدرها ٢٥ نقطة أساس.

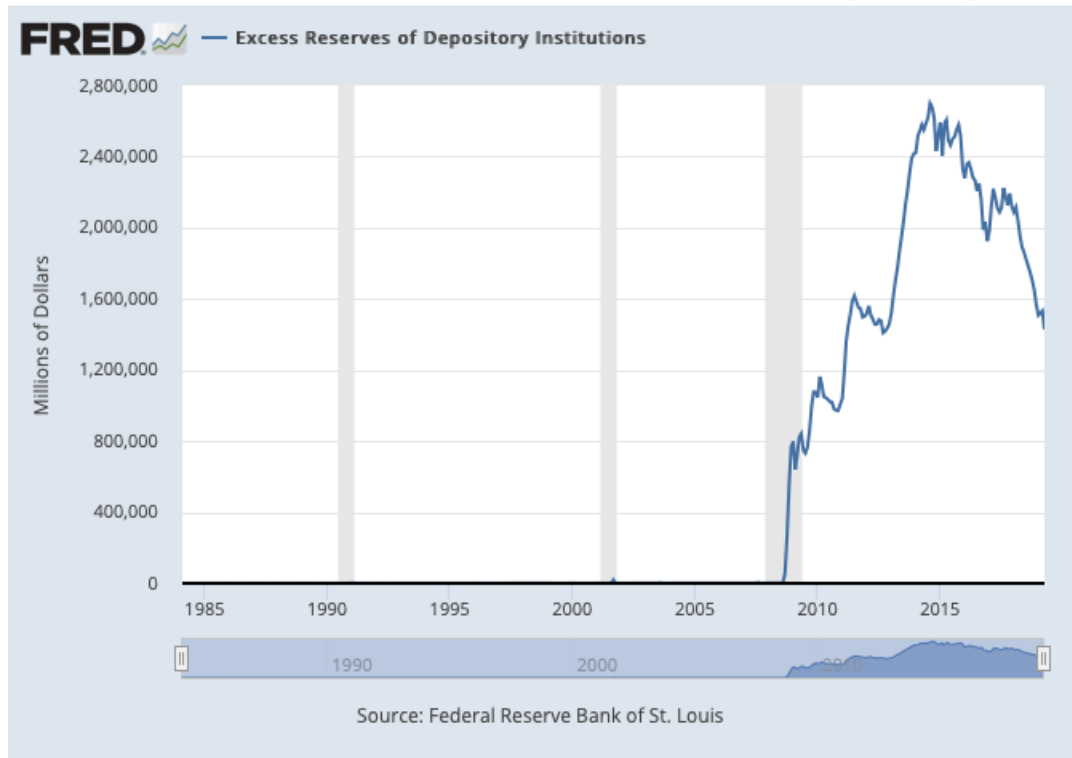
² مجلس محافظي نظام الاحتياطي الفيدرالي. "ما هي مشتريات الأصول الفدرالية في الاحتياطي الفيدرالي؟: رابط.

³ Interest On Reserves

الأداة الأولى :

شرّع الكونغرس معدل IOR في عام ٢٠٠٦، على أن يبدأ التطبيق في عام ٢٠١١. ولتمكين مجلس الاحتياطي الاتحادي من استخدام هذه الأداة خلال الأزمة المالية تم الضغط على تعديل البدء ليكون عام ٢٠٠٨، وفعلاً طُبق على الاحتياطيات المطلوبة (paying interest on required reserves, or IOER) والاحتياطيات الإضافية (paying interest on excess reserves, or IOER).¹

وبذلك ألغت IOER الضريبة الضمنية على الاحتياطيات المطلوبة. ونظراً لأن معدل IOER يؤثر على قرارات البنوك بزيادة أو خفض حجم الاحتياطيات، فإنه يمنح الاحتياطي الفيدرالي أداة إضافية لتنفيذ السياسة النقدية. وقبل صيف ٢٠٠٨، لم تتجاوز الاحتياطيات الفائضة ملياري دولار؛ بينما بحلول ديسمبر ٢٠٠٨، وصلت إلى ٧٦٧ مليار دولار، وبلغت ذروتها في النهاية ٢.٧ تريليون دولار في أغسطس ٢٠١٤ (الشكل ٤) بسبب عمليات شراء الأصول الواسعة النطاق التي قام بها مجلس الاحتياطي الفيدرالي خلال هذه الفترة.



الشكل ٤ الاحتياطيات الزائدة: ملاحظة: تشير الأشربة الرمادية إلى فترات الركود التي يحددها NBER.²

¹ مجلس محافظي نظام الاحتياطي الفيدرالي. "الفائدة على أرصدة الاحتياطي المطلوبة والأرصدة الزائدة. رابط

² بنك الاحتياطي الفيدرالي بسانت لويس؛ تم الوصول إليه في 22 فبراير 2019. رابط

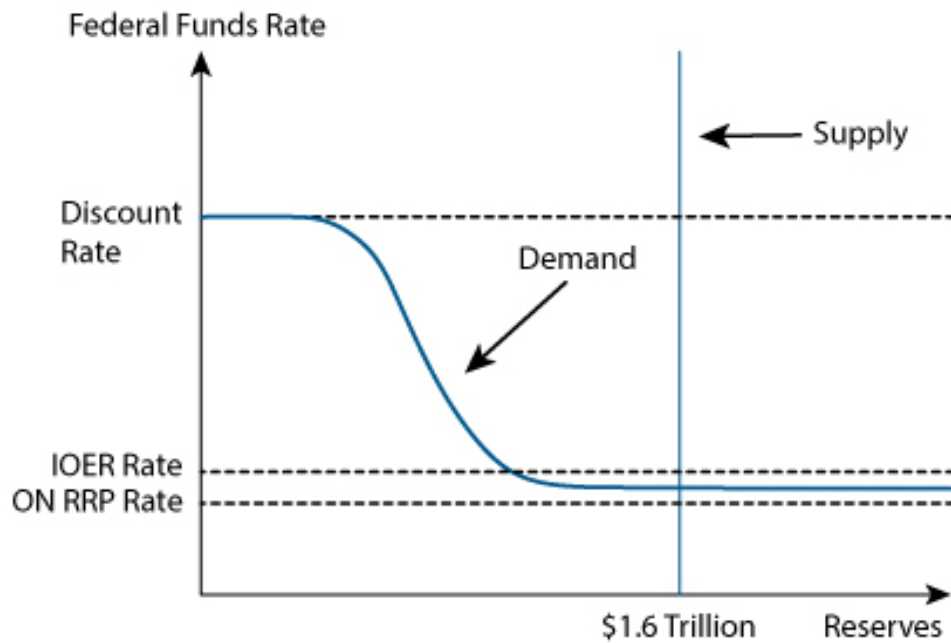
الأداة الثانية :

أما الأداة الجديدة الثانية للسياسة النقدية فهي **ON RRP** : عندما تستخدم مؤسسة ما الأداة النقدية الجديدة (تسهيلات **ON RRP**) فهي تودع بشكل أساسي احتياطياتها لدى الفيدرالي ليلا (مع سندات الخزانة الأمريكية مع محفظة الفيدرالي للاحتياطيات لتعمل كتأمين أو ضمان) وتكسب الفوائد حسب معدل **ON RRP** على الايداع. وهذا مشابه لشراء المستهلك شهادة إيداع، والاحتفاظ بها لفترة محددة، حيث يتم دفع الفائدة عند استردادها. وبذلك فالغرض من **ON RRP** هو وضع الحد الأدنى لأسعار الفائدة.

الإطار الحالي : السياسة النقدية مع الاحتياطيات الوفيرة

على الرغم من انخفاض حجم الاحتياطيات الزائدة منذ عام ٢٠١٤، إلا أن هذه الأرصدة تفوق متطلبات الاحتياطيات في الوقت الحالي، وقد أوضحت اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة أنها في المستقبل، وبوجود مثل هذه الكمية الكبيرة من الاحتياطيات في النظام المصرفي، فلن يستطيع مجلس الاحتياطي الفيدرالي التأثير بفاعلية على **FFR** من خلال التغييرات الطفيفة في المعروض من الاحتياطيات. على سبيل المثال، لن تؤدي زيادة صغيرة في الاحتياطيات إلى خفض معدلات الفائدة ولا إلى رفعها (الشكل ٥). بدلاً من ذلك، سيستخدم مجلس الاحتياطي الفيدرالي أدواته الأحدث **IOER** و **ON RRP** للتأثير على معدل الفائدة **FFR** وأسعار الفائدة قصيرة الأجل عموماً.

Figure 5
Monetary Policy with Ample Reserves



وفي عالم تتوافر فيه الاحتياطيات بكثرة، يعمل الاحتياطي الفيدرالي في الحالات التالية:

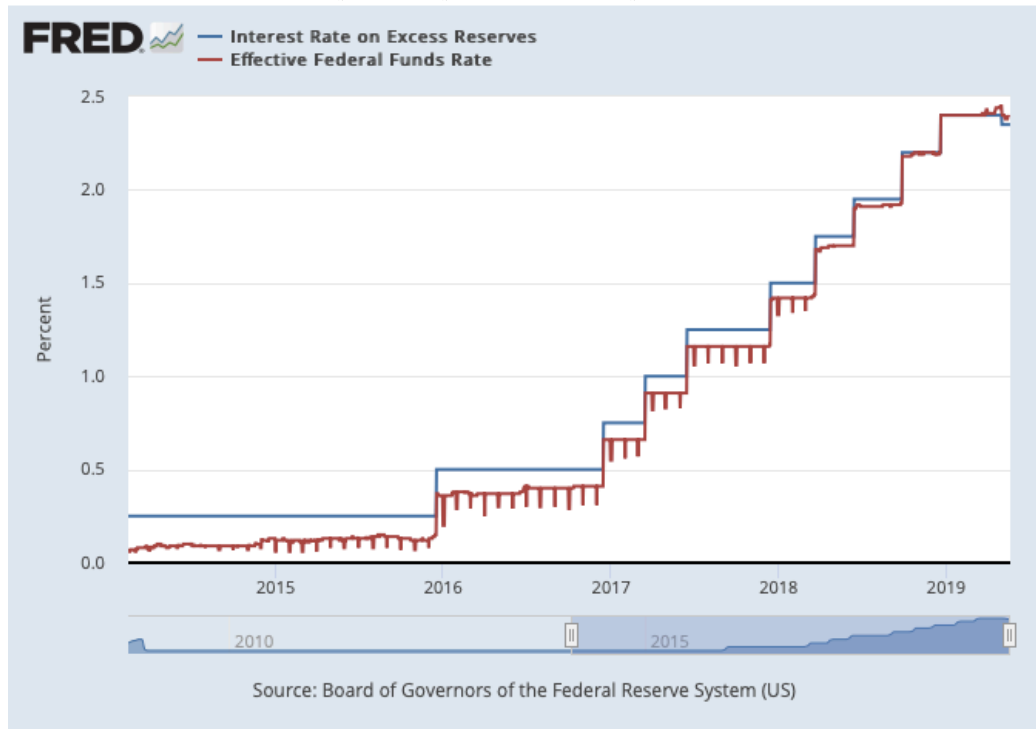
(١) منحني الطلب مسطح وقريب من معدل IOER.
 (٢) المعروض من الاحتياطيات ضخمة وبعيد باتجاه يمين الأصل، ويقاطع الطلب على الجزء المسطح من المنحني. على هذا النحو، فإن إجراء تعديلات طفيفة على عرض الاحتياطي لن يكون له ضغط نحو الأعلى أو الأسفل لمعدل FFR وبدلاً من ذلك، يتحرك معدل FFR متأثراً بمعدل IOER ومعدل ON RRP.

معدل IOER

يوفر معدل (IOER) الاستثمار الآمن والخالي من المخاطر للبنوك التي تحتفظ باحتياطيات لدى الاحتياطي الفيدرالي.

عند هذا المعدل لن تقرض المصارف احتياطياتها في السوق بأقل من IOER. عندئذ تلعب المتاجرة دوراً رئيسياً في توجيه الأموال الفيدرالية إلى الهدف المرجو. على سبيل المثال، إذا انخفض معدل FFR أكثر من معدل IOER بكثير فالمصارف سيكون لها حافز للاقتراض من سوق النقد الاحتياطي ثم لتودع هذه الاحتياطيات لدى الفيدرالي، لتجني الفارق كربح.

هذا سيدفع معدل FFR نحو معدل IOER (الشكل ٦). وبذلك ولتطبيق السياسة النقدية يحرك الفيدرالي FFR نحو الهدف المحدد من قبل FOMC من خلال تعديل معدل IOER¹ ولن تتمكن كل المؤسسات الاحتفاظ بالاحتياطي لدى الاحتياطي الفيدرالي.



الشكل ٦ الفائدة على الاحتياطيات الزائدة.

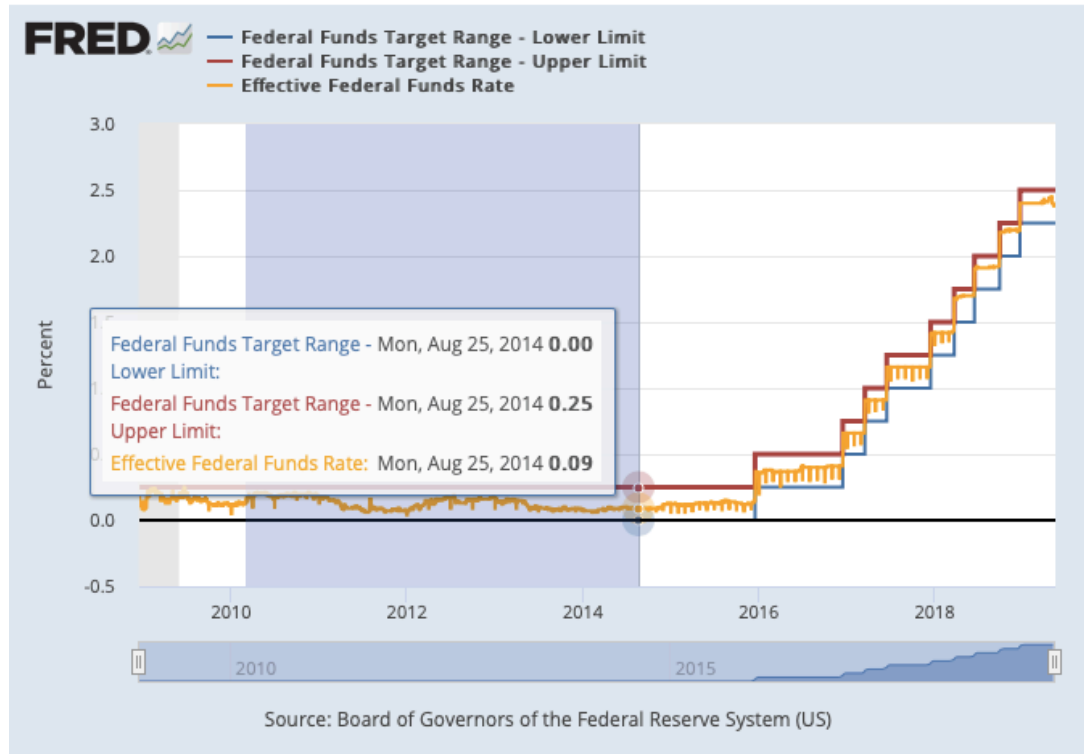
¹ Federal Reserve Bank of New York. "Reverse Repo Counterparties [link](#)

تسهيلات ON RRP

يمكن أن تشارك العديد من المؤسسات المالية في برنامج ON RRP أكثر من سعيها لتحقيق الفائدة على الاحتياطات. حيث تستخدم هذه المؤسسات معدل التسهيل للمتاجرة بمعدلات أخرى قصيرة الأجل. وعلى الخصوص، فهذه المؤسسات لن تكون على استعداد لإقراض الأموال بأقل من معدل ON RRP، وعليه لن ينخفض FFR عن معدل ON RRP. على هذا النحو، فإن السعر المدفوع على معاملات ON RRP سيعمل كحد أدنى لمعدل FFR.

نطاق FFR

بدلاً من تحديد هدف واحد لـ FFR، أصبح الهدف الآن أكثر تعقيداً من خلال كونه مجالاً من ٢٥ نقطة. كما ذكر سابقاً، فإن معدل IOER ومعدل ON RRP سيستخدمان لتوجيه FFR ليكون داخل النطاق المستهدف (الشكل ٧).



الشكل ٧ السياسة النقدية مع احتياطات وفيرة: FFR هو معدل نقطة واحدة¹، ملاحظة: يشير الشريط الرمادي إلى الركود على النحو الذي يحدده NBER. على الرغم من التغييرات الأخيرة، فإن FFR ستظل الوسيلة الأساسية لتعديل موقف السياسة النقدية². وستكون قنوات النقل نفسها (الشكل ١)، حيث سيؤثر معدل FFR على باقي معدلات الفوائد ضمن

¹ بنك الاحتياطي الفيدرالي بسانت لويس؛ تم الوصول إليه في ٢٢ فبراير ٢٠١٩: [رابط](#).
² مجلس محافظي نظام الاحتياطي الفيدرالي. "الاتصالات الفيدرالية المتعلقة بتطبيق السياسة. [رابط](#)

الاقتصاد، والتي ستؤثر على قرارات المستهلكين والمنتجين (انظر الشكل ١) لتحقيق السياسة النقدية، وستزيد لجنة السوق الفيدرالية المفتوحة (FOMC) أو ستخفض المدى المستهدف بأسلوب ثابت مع أهداف سياستها: تحقيق استقرار الأسعار وتعظيم التوظيف.

استنتاج

عندما تكون الاحتياطات شحيحة، يمكن للاحتياطي الفيدرالي التأثير على FFR مع تغييرات طفيفة في المعروض من الاحتياطات في عمليات السوق المفتوحة التي التي من شأنها أن تدفع منحني العرض إلى اليمين (زيادة الاحتياطات) أو اليسار (انخفاض الاحتياطات). في السنوات القليلة الماضية، تبنى مجلس الاحتياطي الفيدرالي استراتيجية جديدة لتنفيذ السياسة النقدية. ومع وجود احتياطات وفيرة في النظام المصرفي، أصبح الاحتياطي الفيدرالي الآن يضع مجالاً من الأهداف. أما مكتب التداول الفيدرالي فيستخدم معدل IOER ومعدل ON RRP للحفاظ على معدل FFR ضمن النطاق المستهدف للجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة.

مثال:

أصدر البنك المركزي التركي الإثنين ٢٧-٥-٢٠١٩، قراراً بزيادة نسب متطلبات الاحتياطي على الودائع الأجنبية في القطاع المصرفي المحلي، بهدف دعم الاستقرار المالي للبلاد. وقال: إنه زاد نسب متطلبات الاحتياطي بـ ٢٠٠ نقطة أساس، لجميع فترات استحقاق الودائع الأجنبية. ونتيجة لزيادة متطلبات الاحتياطي، فإنه سيتم سحب ٤.٢ مليارات دولار من سيولة العملات الأجنبية من الأسواق. عندما تقوم الحكومات بطباعة النقود علناً لدفع الإنفاق الحكومي، نصل إلى اللعبة النهائية للعملات. فالكثيرون يعتقدون أن الانكماش قادم؛ إن طباعة النقود ستدمر العملات.

إدارة السمعة المؤسسية للوقف

حسين عبد المطلب الاسرج

كاتب وباحث اقتصادي مستقل - عضو هيئة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مما تسعى إليه المؤسسات الحديثة وتعمل على تطويره سمعتها الطيبة لدى الجمهور، والحرص على إيجاد صورة ذهنية حول سمعتها تلك لدى الآخرين، بهدف إيجاد القبول لمنتجها وتسويقه على أوسع نطاق، سواء كان المنتج مادياً أو فكرياً ثقافياً. والحاجة ملحة في عصرنا هذا إلى تحسين الصورة الذهنية والسمعة المؤسسية للوقف والتي ترسخت في أذهان الكثير من الناس نتيجة انحراف بعض النظار وفسادهم وتسلط الحكومات في العديد من الدول على الاوقاف وإدارتها بطريقة سيئة وفساده. كما أن تحسين السمعة المؤسسية للوقف يؤدي إلى استقطاب العديد من الواقفين وكسب رضا الموقوف عليهم والمتعاملين معها وزيادة الثقة بالوقف.

إن تكوين الصورة الذهنية الايجابية لمؤسسة الوقف يحقق لها فوائد متعددة منها:

- مساعدة المؤسسة في اجتذاب أفضل العناصر للعمل بها.
- تدعيم علاقة المؤسسة مع جماهيرها الداخلية والخارجية.
- إقناع الجماهير بأهمية الدور الاجتماعي للمؤسسة في خدمة المجتمع.
- تنمية استعداد الجماهير للتبريد قبل إصدار الحكم على المؤسسة في أوقات الأزمات.
- تدعيم العلاقات الطيبة للمؤسسة مع الجهات التشريعية والتنفيذية في الدولة.
- المساعدة في دعم الجهود التسويقية للمؤسسة.

تعريف السمعة المؤسسية للوقف

إنه لأجل تعزيز المعرفة بمفهوم معين، يجب أولاً وقبل كل شيء تحديد المفهوم الذي نحاول المضي قدماً فيه. فمفهوم الصورة الذهنية يعني انطباع صورة الشيء في الذهن، أو حضور صورة الشيء في الذهن، ويعرفها البعض بأنها (الخريطة التي يستطيع الإنسان من خلالها أن يفهم ويدرك ويفسر الأشياء). أي أن الصورة الذهنية هي الفكرة التي يكونها الفرد عن موضوع معين، سواء كانت هذه الفكرة صحيحة أو خاطئة، وما يترتب عن ذلك من أفعال سواء سلبية أو إيجابية، وهي فكرة تكون عادةً مبنية على المباشرة أو على الإيحاء المركز والمنظم بحيث تتشكل من خلالها سلوكيات الأفراد المختلفة.

ويمكن تعريف سمعة مؤسسة الوقف بأنها "تقييم جماعي لجاذبية مؤسسة الوقف بالنسبة لمجموعة معينة من أصحاب المصلحة ذوي العلاقة بمجموعة مرجعية من المتنافسين الذين يتنافسون معها للحصول على الموارد". ويحدد هذا التعريف كيف تقوم السمعة بخلق القيمة وتوفر معايير يمكن من خلالها قياسها.

إن تحسين السمعة المؤسسية للوقف يرتبط بردود الصورة الذهنية التي تكونها عند الجمهور الداخلي والخارجي، ورغم عدم وضوح عملية الاتصال، إلا أن عملية الاتصال ينبغي أن تعبر تعبيراً صادقاً عن الواقع، كما أنها لا بد أن تسمو بأعمالها إلى الدرجة التي تحظى باحترام الجمهور، فإذا كان الواقع سيئاً أو تشوبه بعض الشوائب، فينبغي تنقية هذا الواقع وتدارك ما به من أخطاء بدلاً من محاولة إخفائها أو تزييفها. كما ينبغي أن تسهم في مواجهة المشكلات التي تؤثر على الجمهور من خلال الأعمال البناءة والجهود الحقيقية الهادفة التي تحقق الخير لمؤسسة الوقف. كما أن تحسين الصورة الذهنية عن الأوقاف والقائمين عليها يكون بتقديم دلائل بالإنجازات التي تمت وإقناع الجماهير عن طريق وسائل الإعلام بذلك.

إن السمعة المؤسسية للأوقاف تضم إلى الأصول التجارية التي تمتلكها، وتضيف قيمة سوقية إليها بالإضافة إلى أنها مع الوقت تشكل ميزة تنافسية تجذب الواقفين وتنمي ولاء العملاء وأصحاب المصالح والموظفين على حد سواء. وعالمياً هناك عوامل كثيرة تساهم في ترسيخ السمعة المؤسسية مثل جودة المنتجات والخدمات، ومشاركة الموظفين، والوعي البيئي؛ وهي ركائز أساسية في تشكيل الثقافة والهوية المؤسسية.

أهمية السمعة المؤسسية

تؤكد البحوث والدراسات بأن السمعة التي تتمتع بها الشركة أو المؤسسة تعتبر ثروة استراتيجية ذات قيمة كبرى. وقد تبين من هذه البحوث أن السمعة الجيدة عون كبير للمؤسسات في سعيها لتحقيق الأداء المتميز وحفاظها على استدامة هذا الأداء. كما ينطبق ذات المبدأ على الخدمات الحكومية التي تقدمها الوزارات والمؤسسات الحكومية. وايضا ينطبق ذلك مؤسسة الوقف.

وهناك عدة أنواع للصورة الذهنية:

- الصورة المرآة: وهي الصورة التي ترى المنظمة نفسها من خلالها.
- الصورة الحالية: وهي التي يرى بها الآخرون المنظمة.
- الصورة المرغوبة: وهي التي تود المنظمة أن تكون لنفسها في أذهان الجماهير.
- الصورة المثلى: وهي أمثل صورة يمكن أن تتحقق إذا أخذنا في الاعتبار منافسة المنظمات الأخرى وجهودها في التأثير على الجماهير، ولذلك يمكن أن تسمى بالصورة المتوقعة.

● الصورة المتعددة: وتحدث عندما يتعرض الأفراد لممثلين مختلفين من المنظمة يُعطي كل منهم انطباعاً مختلفاً عنها، ومن الطبيعي أن لا يستمر التعدد طويلاً فإما أن يتحول إلى صورة إيجابية أو صورة سلبية أو أن تجمع بين الجانبين صورة موحدة لا إيجابية ولا سلبية.

إن الوصول إلى سمعة مؤسسية طيبة للوقوف لدى المجتمع من أهم عوامل نجاحه. كما يتوقف عليها تقدير المجتمعات لها، بما ينعكس على تعاملاتها ومدى الترحيب بها، باعتبارها شريكا صالحا في المجتمع يقوم بدور إيجابي، بما ينعكس على الرضا للعاملين فيها وشعورهم بما يمكن أن نطلق عليه الرضا الوظيفي. ويبدأ تكوين سمعة مؤسسية ايجابية من خلال الإجابة على أربعة أسئلة جوهرية، هي:

من نحن؟ وماذا نريد؟ وبماذا نتميز عن غيرنا؟ وما هي الصورة التي نود أن يرانا عليها الآخرون؟

ويأتي تكوين السمعة الطيبة للمؤسسة من خلال رؤية استراتيجية واضحة تترجم إلى خطط مرحلية، ذات أهداف محددة يمكن قياسها، فضلا عن استيعاب جميع العاملين بها، بعيدا عن العشوائية أو الجهود الفردية أو الموسمية أو ردات الأفعال نتيجة لأزمة هنا أو هناك. كما أنها تتم عبر عمل جاد ومستمر على أرض الواقع، والسعي إلى الارتقاء بمستوى الخدمات والمنتجات يشعر به المتعاملون مع المؤسسة.

وهناك عدة معايير للصفات المميزة للمؤسسات ذات السمعة الحسنة والتي تنطبق أيضا على الأوقاف، ومنها: تجويد الإدارة، والقدرة على التطور، وتجويد المنتج أو الخدمة، والحفاظ على الأشخاص المهمين، والموقف المالي السليم، واستخدام أصول وموجودات المؤسسة بشكل أمثل، ودرجة الابتكار، صداقاتها مع البيئة.

العلاقة بين السمعة المؤسسية والتميز المؤسسي

منذ الانطلاق يجب أن تدرك المؤسسة أن سمعتها المؤسسية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمعايير التميز المؤسسي المبنية على أهداف إستراتيجية واثقة تنبثق منها منهجيات وعمليات مؤسسية واضحة وقابلة للتقييم. ولهذا يجب أن تحرص على إصدار البيانات والتقارير التي تسلط الضوء على أدائها على المستويين الداخلي والخارجي، وفي مقدمتها تقرير رضا العملاء وتقرير التنمية المستدامة السنوي.

هل من الممكن أن تحظى المؤسسة بسمعة إيجابية لدى الجمهور على الرغم من رداءة جودة خدماتها أو منتجاتها؟ وهل العكس صحيح. بمعنى، هل من الممكن أن تحظى المؤسسة على سمعة سلبية لدى الجمهور على الرغم من جودة خدماتها أو منتجاتها؟ يوجد هناك ارتباط وثيق بين السمعة المؤسسية والتميز، فكل خدمة مرتبطة بانطباع أو بصورة ذهنية لدى أفراد المجتمع. وتتكون هذه الانطباعات من خلال تجارب شخصية أو قصص

تجارب أفراد آخرين، وقد تكون توقعات ذهنية مرتبطة بعناصر أخرى. وفي المقابل، يتأثر أداء المؤسسة بالسمعة المؤسسية السائدة لدى الجمهور وتلعب السمعة المؤسسية دوراً محورياً في نجاح أو فشل المؤسسة.

إستراتيجيات الصورة الذهنية لمؤسسة الوقف :

- إستراتيجية الصورة الداخلية: من خلال تأسيس برنامج الاتصال مع الأعضاء والمحافظة عليه، وتشجيع الحوار وجها لوجه مع القوى العاملة.
- إستراتيجية الصورة الخارجية: من خلال تطوير العلاقة مع الحكومة والقطاع الخاص والمنظمات المماثلة.
- إستراتيجية الصورة لدى الداعمين والمتبرعين: من خلال التدفق المستمر للمعلومات والتواصل المباشر عبر الزيارات الشخصية والدعوات واللقاءات.
- إستراتيجية الصورة لدى المستفيدين: من خلال تطوير الأداء وتحسين الخدمة وسد الحاجة.
- إستراتيجية العلاقات الاجتماعية: لتطوير الاتصال الفعال وبرامج التعليم التي تبني قاعدة التأييد مع عامة أفراد المجتمع.
- إستراتيجية العلاقات الإعلامية: من خلال إيجاد قنوات اتصال دائمة وقوية مع وسائل الإعلام.
- إستراتيجية التطوير المهني: من خلال متابعة فرص التطوير المهنية وتوفير مهارات الاتصال والنصح.
- إستراتيجية الولاء: من خلال محاولة تكوين علاقات طويلة الأجل مع ذوى الولاء الكبير، ومحاولة معرفة أسباب قلة ولاء ذوى الولاء المنخفض وعلاجها.

إدارة سمعة الوقف

إن إدارة السمعة تمثل تحدياً؛ لأن الاوقاف لا تملك سمعتها بشكل مباشر أو تسيطر عليها. أصحاب المصلحة هم من يفعلون ذلك. وعلى هذا النحو، فإن إدارة سمعة مؤسسة الوقف هي عملية مستمرة تبدأ منذ تأسيسها، وهي وظيفة مكونة من موارد السمعة لدى المؤسسين والواقفين، الإجراءات الإستراتيجية التي تتخذها الاوقاف والأداء الذي تنشئه، والطرق التي تتبعها في بناء شبكاتها وإدارتها.

إن سمعة أي منظمة هي الصورة الذهنية أو الانطباع الذهني لدى المتعاملين معها وعن منتجاتها وسياساتها وأنظمتها من المؤسسات والأشخاص الذين تتضمنهم البيئة الخارجية التي تتعامل فيها المنظمة، وكلما كان رأي هؤلاء الأطراف إيجابياً في تعاملها معهم كلما حرص أطراف التعامل على استمرار العلاقة وتدعيمها والقضاء على السلبيات التي تعوق استمرارها ونموها. أما إذا حدث العكس، فإن هذه الأطراف تحاول أن تحقق أكبر

استفادة في علاقتها مع المنظمة باعتبار أن كل معاملة معها قد تكون المعاملة الأخيرة ويمثل الوضع الأخير نقطة ضعف خطيرة بالنسبة للمنظمة .

إن الإجراءات التي تتخذها مؤسسات الوقف، والمعلومات التي تقدمها لأصحاب المصلحة لها تأثير هام على سمعتها، وبنفس القدر من الأهمية لإدارة السمعة هو كيفية إيصال هذه المعلومات . عندما يقيم أصحاب المصلحة أوقاف جديدة أو قديمة، فإن تقييمهم لا يقتصر فقط على الطريقة التي تصرفت بها المؤسسة، ولكن أيضا الطريقة التي توصل بها هذه التصرفات أو الإجراءات . أي إن العملية التي يتم من خلالها الكشف عن معلومات عن مؤسسة وفاقية ما، تؤثر على كيفية النظر إلى تلك المعلومات، وبالتالي التأثير على سمعة الشركة .

كيفية بناء وحماية سمعة المؤسسة للوقف

إن نجاح الأعمال المستمرة للمنظمة يتحدد بشكل أساسي من خلال سمعتها في السوق . وفي بيئة اليوم التي تحدث فيها المشاكل بشكل يومي، يعتقد الناس غالبا بأن السمعة فقط تكون من حيث النزاهة أو الأخلاق . ولكن الأمر أكثر من ذلك بكثير، يقول جون إف شليشتر، مدير التدقيق والمحاسبة في كريشتر ميلر: "من المؤكد أن الأخلاق في الممارسات التجارية أمر بالغ الأهمية، ولكن السمعة تشمل أشياء مثل القيادة والرؤية، وجودة المنتجات أو الخدمات، وبيئة مكان العمل، والنتائج المالية، ومواطنة الشركات، على سبيل المثال لا الحصر . "التحدي هو تحقيق التوازن بين كل هذه العناصر بطريقة تنتج سمعة تؤدي إلى نجاح الأعمال" .

بيئة العمل هي جانب مهم من جوانب بناء السمعة . المنظمات المعروفة بوجود بيئة عمل كبيرة لا تواجه مشكلة في جذب الناس؛ حيث إن الناس عادة ما يساعدون على إنتاج منتجات وخدمات عالية الجودة . إذا تمت معاملة الناس باحترام ومكافأتهم بالشكل المناسب على جهودهم، سيكون لديهم نظرة إيجابية للمنظمة، والتي تؤثر على طريقة عملهم وحديثهم عن صاحب العمل في المجتمع .

إذا كان لديك قيادة سليمة، ومنتجات ذات جودة عالية وناس جيّدون، فإن النتائج المالية الجيدة عادة سوف تتبع ذلك . ومن الواضح أن النتائج المالية القوية هي مؤشر مهم لنجاح العمل، مما يعزز الصورة لدى الجمهور . إن الانخراط في المجتمع من خلال المشاركة في المجالس الغير ربحية، أو رعاية المناسبات الاجتماعية، أو تقديم التبرعات الخيرية هي عنصر أساسي آخر لبناء السمعة، ولكن يجب أن يتم ذلك من رغبة حقيقية في المساهمة . يمكن أن يؤدي الترويج الذاتي في هذه المساعي إلى نتائج أقل من المطلوب . إن الاهتمام الشديد بالمشروع والاستمتاع بالمشاركة هو مفتاح مواطنة مؤسسات الأوقاف .

فالسمة المؤسسة للوقف تستغرق سنوات من البناء، ولكن يمكن تدميرها في لحظة. إن الفشل في الحكم، حدث لا يمكن السيطرة عليه، الخطأ في كلمة معينة، دفعة لمنتج سيئ، أو حتى سوء فهم بسيط يمكن أن يعكس فجأة أفضل سمعة. خاصة في هذا العصر التكنولوجي، الذي تطير فيه المعلومات حول الإنترنت بسرعة لا يمكن تصورها، تحتاج الأوقاف إلى توخي الحذر بشأن سمعتها. ومع ذلك، حتى مع أقصى قدر من الاجتهاد، يمكن أن تكون هناك أحداث تقع خارج سيطرة الأعمال. في هذه الحالات، يصبح من المهم التعامل مع القضايا في أسرع وقت ممكن. مع الأخذ بعين الاعتبار أن السرعة أحياناً قد تكون خطأ إذا تم الرد قبل أن يكون هناك توضيح كامل لما حدث وما قد يترتب عليه من آثار.

وختاماً فإن الصورة الذهنية تتكون من المعلومات التي يحصل عليها الإنسان حول المؤسسة من المصادر الخارجية وتجاربه وتصوراته ومعارفه وقيمه. لهذا فمن الضروري العمل دائماً على عدة محاور للحفاظ على السمعة الطيبة والصورة الحسنة للوقف من خلال:

- التقييم الداخلي وتحديد الصورة التي ترغب المؤسسة في تكوينها عن نفسها.
- معرفة الصورة الذهنية التي يحملها الجمهور عن المؤسسة.
- التصميم والتنفيذ لخطط العمل.
- التسويق داخلياً وخارجياً للصورة الذهنية المستهدفة.
- التدقيق والمراجعة.

أيضاً يجب العمل على إيجاد عناصر بشرية مثقفة ومستوعبة للظروف في مختلف الجهات وبين مختلف شرائح المجتمع للمحافظة على السمعة المؤسسة للوقف وتبنى البرامج والأنشطة التي تعضد ذلك، بالإضافة إلى إقامة جسور التواصل المختلفة والتي من بينها ترشيح واختيار وفد يمثل المؤسسة يقوم ببرنامج زيارات دائمة لمختلف الجهات، الإسهام في الأنشطة الثقافية والفكرية، نشرات إعلامية دورية، توزيع مواد إعلامية جيدة، بناء الصداقات الهادفة مع مختلف الشرائح.

الاعتمادات المستندية وتطبيقها في المصارف التقليدية والمصارف

الإسلامية

آلاء محمود ديدح

ماجستير مهني MBA – المعهد العالي لإدارة الأعمال بدمشق

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف وهي أساس الحركة التجارية (الاستيراد – التصدير)، وتعتبر إحدى وسائل الدفع في العمليات الخارجية وهي من العقود المستحدثة التي دعت الحاجة إليها.

تعود أسباب نشأة الاعتمادات المستندية إلى الحاجة لتوفير الضمان للبائع ليحصل على ثمن بضاعته وكذلك توفير الضمان للمشتري ليحصل على البضاعة التي تعاقد على شرائها، وينشأ الاعتماد عندما يتقدم المتعامل (المستورد) بطلب إلى المصرف لفتح اعتماد لمصلحة بائع في بلد آخر (المصدر) يكون قابلاً للدفع مقابل تقديم مستندات معينة تؤيد بأن البضاعة شحنت أو أعدت للشحن بشكل مرضي، وتتقاضى المصارف أجوراً لقاء تقديمها لهذه الخدمة تمثل إيراداً لها كما يمكن للمصرف أن يفتح الاعتماد مقابل ضمانات مقبولة من طرفه تتوقف على طبيعة علاقته بالمتعامل طالب فتح الاعتماد¹.

ويمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه تعهد خطي صادر عن المصرف بناءً على طلب عميله (المستورد) يتعهد بموجبه المصرف مصدر الاعتماد بدفع مبلغ محدد للمستفيد (المصدر) مقابل تقديمه المستندات المطابقة لشروط فتح الاعتماد خلال مدة الاعتماد².

1 الزعتري، علاء الدين، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار الكلم الطيب، دمشق-بيروت، 2008. بتصرف.

2 محمود الوادي، حسين سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2007.

أطراف دورة الاعتماد المستندي¹ :

١. **المستورد**: طالب فتح الاعتماد: وهو عميل المصرف الذي يتقدم إليه بطلب لفتح اعتماد لصالح المستفيد بعد أن يكون قد اتفق مع المستفيد على كامل تفاصيل الصفقة التجارية وقام بتثبيتها بالعقد التجاري أو الفاتورة الأولية الموقعة من المستفيد.
٢. **المصدر**: المستفيد من الاعتماد: وهو الطرف الذي تم إصدار الاعتماد لصالحه، وعليه أن يلتزم بكافة شروط الاعتماد وآجاله وتقديم المستندات المطلوبة في حال تم قبول الاعتماد من قبله.
٣. **المصرف مُصدر الاعتماد**: وهو المصرف الذي يقوم بإصدار الاعتماد بناءً على طلب عميله ولصالح المستفيد، ويمكن للمصرف إصدار الاعتماد بالأصالة عن نفسه، وبمجرد قبول المصرف إصدار الاعتماد فإنه يصبح ملزم بالدفع في حال تقديم مستندات مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد وآجاله.
٤. **المصرف مبلغ الاعتماد**: وهو المصرف الذي يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد بناءً على طلب المصرف مصدر الاعتماد، وقد يقوم المصرف مصدر الاعتماد بتبليغ المستفيد بنفسه، وتنحصر مهمة المصرف بتبليغ الاعتماد والتأكد من حقيقة الاعتماد فقط دون أن يكون ملزماً بالإيفاء أو التداول.
٥. **المصرف المعزز للاعتماد**: وهو المصرف الذي يقوم بتعزيز الاعتماد بناءً على طلب المصرف مصدر الاعتماد، ويأخذ على عاتقه الالتزام بالدفع مقابل تقديم مستندات مطابقة للاعتماد منذ لحظة تعزيزه للاعتماد.
٦. **المصرف المسمى**: وهو المصرف الذي يفوضه المصرف مصدر الاعتماد لاستلام المستندات وتدقيقها والوفاء إلى المستفيد وفقاً لشروط الاعتماد إذا تبين أنها مطابقة.
٧. **المصرف المغطي**: وهو المصرف الذي يفوضه المصرف مصدر الاعتماد لتسديد قيمة الاعتماد إلى المصرف الذي سدد القيمة إلى المستفيد، ويتم اللجوء إلى المصرف المغطي عندما يكون للمصرف مصدر الاعتماد حسابات في المصرف المغطي لا توجد في المصرف الذي سدد قيمة الاعتماد.

¹ الدليل الموحد للاعتمادات المستندية، الصادر عن مصرف سورية المركزي، 2018. بتصرف.

خطوات فتح وتسديد الاعتماد :

- ١ . يتعاقد البائع مع المشتري ويتفقاً على تفاصيل الصفقة التجارية مثبتة بالعقد التجاري ويتعهد المشتري بدفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي .
 - ٢ . يتقدم المشتري للمصرف بطلب فتح اعتماداً مستندياً لصالح البائع مبيناً الشروط التي اتفقا عليها .
 - ٣ . يدرس المصرف أوضاع المتعامل المالية حسب معايير التمويل والاستثمار المعروفة، وبعد الموافقة واستيفاء الضمانات اللازمة يتم إصدار كتاب الاعتماد إلى المصرف المبلغ .
 - ٤ . يقوم المصرف المبلغ بتبليغ الاعتماد إلى البائع وقد يضيف تعريزه عليه عند الحاجة، ويقم البائع عند قبوله الاعتماد بتجهيز البضاعة والمستندات حسب شروط الاعتماد بدقة متناهية .
 - ٥ . يشحن البائع البضاعة ويقدم جميع المستندات إلى المصرف المغطي الذي يدفع له في حال كانت جميع المستندات مطابقة وذلك حسب شروط وآجال الاعتماد، ويقيد المبلغ على حساب المصرف مُصدر الاعتماد ويرسل المستندات إليه .
 - ٦ . عند وصول المستندات يقوم المصرف مُصدر الاعتماد بإبلاغ المتعامل لتسديد الثمن إضافة إلى العمولات ثم يقوم المصرف مُصدر الاعتماد بتظهير المستندات للمتعامل للتخليص على البضاعة .
- ما هي الوثائق التي يتوجب على طالب إصدار الاعتماد تقديمها للمصرف مُصدر الاعتماد لدى تقديم

طلب فتح الاعتماد¹؟

- ١ . إجازة أو موافقة الاستيراد .
- ٢ . العقد التجاري بين البائع والمشتري .
- ٣ . عقد التأمين على البضاعة في حال نص الاعتماد أن التأمين يقع على عاتق المشتري .
- ٤ . طلب فتح الاعتماد : ويتضمن طريقة إصدار الاعتماد، اسم وعنوان طالب إصدار الاعتماد، اسم وعنوان المستفيد، اسم مصرف المستفيد، مبلغ وعملة الاعتماد، وصف البضاعة أو الخدمات، شروط البيع، التفاوت، إتاحة الاعتماد، تواريخ الاستحقاق، تفاصيل الدفعات والدفعات المقدمة، الشروط العقدية، المستندات المطلوبة، وسيلة النقل، ميناء الشحن أو مطار الإقلاع أو مكان التسليم

¹ الدليل الموحد للاعتمادات المستندية، مرجع سابق. بتصرف.

والتحميل، ميناء الوصول أو مطار الهبوط أو مكان الاستلام والتفريغ، آجال الاعتماد، فترة تقديم المستندات، الشحن الجزئي، الأخطار وعمليات الاعتماد.

ما هي أهم المستندات التي يتم تقديمها بموجب الاعتماد المستندي؟¹

١. الفاتورة التجارية .

٢. شهادة المنشأ .

٣. مستندات النقل .

٤. شهادة التفتيش .

٥. بوليصة التأمين .

٦. أية مستندات أخرى نص عليها الاعتماد .

الاعتمادات المستندية في المصارف التقليدية²:

تتم الاعتمادات المستندية في المصارف التقليدية بأحد أسلوبين:

الأول: خدمة مصرفية: في حالة التغطية الكاملة من قبل المتعامل ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد وسداد قيمة الاعتماد من حساب المتعامل، ويتقاضى المصرف العمولات مقابل هذه الخدمة .

الثاني: ائتمان مصرفي: ويكون في حالة التغطية الجزئية من قبل المتعامل أو في حالة عدم التغطية، يقوم المصرف بفتح الاعتماد وسداد قيمة الاعتماد بالكامل أو القيمة المتبقية ثم يطالب به العميل على أقساط بفوائد ربوية بالإضافة إلى العمولات .

إلا أن هذا ينبغي تعديله بما يتلاءم مع أحكام الشريعة الإسلامية، ففي حالة السداد الجزئي من قبل المصرف نيابة عن عميله يعتبر قرضاً حسناً، أو من الممكن دخول المصرف شريكاً مع عميله وفقاً لعقد المشاركة، أما في حالة السداد الكامل من قبل المصرف نيابة عن عميله فإما أن يتم بيع البضاعة مرابحةً أو الدخول في عقد المضاربة .

¹ الدليل الموحد للاعتمادات المستندية، مرجع سابق. بتصرف.
² الزعتري، علاء الدين، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، مرجع سابق بتصرف.

الاعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية¹:

تتم الاعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية بإحدى الأساليب التالية:

الأول: الاعتماد المستندي بالتمويل الذاتي (اعتماد الوكالة): وذلك في حالة التغطية الكاملة لقيمة الاعتماد من قبل المتعامل وهو خدمة مصرفية حيث يقتصر دور المصرف على فتح الاعتماد، وسداد قيمته من حساب المتعامل ويكون المصرف هنا وكيلًا عن عميله ويستحق الأجرة على وكالته سواء بمبلغ مقطوع أو نسبة من قيمة الاعتماد، مع ملاحظة عدم احتساب الأجرة (العمولة) اعتماداً على فترة الاعتماد أما التزامه تجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان لكنه يحصل تبعاً ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة.

إلا أن السؤال يكون هل للمصرف أن يجمع بين الوكالة والكفالة؟ وهل يجوز للمصرف الاستفادة من مبلغ الاعتماد أو التأمينات النقدية؟

نعم يحق للمصرف الجمع بين الوكالة والكفالة إلا أنه لا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها لأن الإجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ الأجر مقابل الخدمات التي يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند إصدار خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للثبوت من ملاءته وقدرته على الوفاء بالتزاماته وأخذ الأجر على الوكالة جائز في الشريعة الإسلامية.

أما استفادة المصرف من مبلغ الاعتماد أو التأمينات النقدية ليس دليلاً على المنع، ذلك أن هذا المبلغ مضمون عليه، والخراج بالضمان وبمكّن الاتفاق مع طالب إصدار الاعتماد على استثمار التأمينات النقدية وفق صيغة المضاربة.

الثاني: الاعتماد المستندي بالمشاركة: ويكون في حالة التغطية الجزئية من قبل المتعامل ويدخل المصرف شريكاً في الجزء الغير المغطى، وبالتالي يكون شريكاً في الربح ونصيبه منه حسب الاتفاق والخسارة بحسب رأس المال، ويكون المصرف مسؤولاً عن البضاعة بالإضافة إلى دوره في فحص وتسليم المستندات.

¹ محمود الوادي، حسين سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، مرجع سابق، 2007.

ويتم فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال خلافاً لواقع المضاربة التي ينفرد فيها المضارب بالعمل .

ويحق أن يتقاضى المصرف عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة وتخصم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمال خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين ولا يحق للمصرف أخذ عمولة على الجزء الغير مغطى من قيمة الاعتماد فهذا لا شك فيه أنه من الربا المحرم، وتفسير ذلك أن ما يدفعه المصرف لتغطية ما تبقى من قيمة الاعتماد - إذا كان المشتري قد غطى الاعتماد جزئياً - يعتبر قرضاً من جانب المصرف للمشتري، واشتراط الزيادة على القرض لا تجوز بغير خلاف، ويجوز للمصرف أخذ الضمانات الكافية من العميل، ومصاريف الاعتماد الحقيقية التي صرفها فعلاً لمرة واحدة، بشرط أن تكون مقطوعة غير مرتبطة بالزمن .

الثالث: الاعتماد المستندي بالمراوحة: ويكون في حالة عدم التغطية من قبل المتعامل أو تغطية جزئية، ويكون المصرف هو المستورد، ويتم استيراد البضاعة باسم المصرف بناءً على رغبة المتعامل وتصدر بوالص الشحن باسم المصرف لضمان ملكيته وضمانه للبضاعة ويتم احتساب تكلفة البضاعة حتى لحظة الوصول ثم يتم بيع البضاعة مراوحة إلى العميل مع هامش ربح متفق عليه، ويكون المصرف مسؤولاً عن تسليم بضاعة ومستندات مطابقة لشروط الاعتماد .

وهنا لا يجوز للمصرف أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد لأن المصرف يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة وتقتصر عائدات المصرف على هامش الربح المتفق عليه مع المتعامل .

يحتسب ثمن البضاعة حسب سعر الصرف يوم توقيع بيع المراوحة ويمكن للعميل سداد الدين بعملة أخرى على أن يكون سعر الصرف يوم سداد الدين لا قبله ولا بعده .

ويجوز تحويل الاعتماد المفتوح لشراء بضاعة مراوحة إلى اعتماد ذاتي من خلال فض عقد الوكالة وتوقيع العميل على عقد بيع مساومة مع تجيير السندات إلا أنه لا يجوز تحويل الاعتماد الذاتي إلى مراوحة لأن تثبيت الشراء جاء لصالح المتعامل وليس لصالح المصرف وبالتالي يكون المتعامل هو مالكها شرعاً فلا يجوز شراء البضاعة منه وإعادة بيعها إليه .

الرابع : الاعتماد المستندي بالمضاربة : وتكون في حالة عدم التغطية من قبل المتعامل والاعتماد مغطى بالكامل من قبل المصرف وتكون في الحالات التي يرغب المصرف بتشجيع التجار وتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة بحيث يقدم المصرف كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها والخسارة يتحملها المصرف بالكامل باعتباره رب المال، وبهذا الأسلوب لا يحتاج المتعامل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع كما في حالة اعتماد المرابحة .

يتم فتح الاعتماد وإصدار بوالص الشحن باسم المتعامل بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة .

أهم الاختلافات بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية :

لا يختلف دور المصرف الإسلامي عن دور المصرف التقليدي من حيث أنه مسؤول عن تسليم مستندات مطابقة لشروط فتح الاعتماد للعميل ففتح الاعتماد، أما بخصوص موضوع الاعتماد والفوائد فهناك اختلافات جوهرية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية تتلخص فيما يلي :

١ . لا يقوم المصرف الإسلامي بالموافقة على إصدار اعتماد يكون موضوعه حراماً، مثل الاعتماد المفتوح لاستيراد الخمر أو لحم الخنزير .

٢ . لا يقوم المصرف الإسلامي باحتساب أي فوائد على العميل ففتح الاعتماد عن الفترة الواقعة بين دفع قيمة المستندات للمستفيد ووصول المستندات للمتعامل .

٣ . لا يقوم المصرف الإسلامي باحتساب أي فوائد على العميل ففتح الاعتماد عن الفترة الواقعة بين وصول المستندات وتسديد قيمتها من قبل المتعامل .

خلاصة القول : الاعتمادات المستندية من العقود المستحدثة التي دعت الحاجة إليها، ودخول المصارف الإسلامية عالم التجارة الخارجية وتسهيل أمور عملائها يشكل تحدياً لها في حين أنها تتبنى النظام القائم على عدم التعامل بالربا، فالمصارف الربوية تتعامل مع فتح الاعتمادات المستندية على أساس القرض والفوائد مما أوجب على المصارف الإسلامية معالجتها بما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية، فيكون تمويلها إما قرضاً حسناً أو مرابحة أو الدخول مع المتعامل في عقد مضاربة أو مشاركة .

الصحة التنظيمية وأثرها على المنظمات

د. أسامة عبود أحمد

باحث دكتوراه جامعة عين شمس - قسم إدارة الموارد البشرية

الصحة التنظيمية هو مفهوم مستمد من الاعتراف بأن أماكن العمل هي المصدر الرئيسي للمشاكل الصحية والعقلية والبدنية المرتبطة بضغط العمل.

عرّف (Koscec,2000. p4) الصحة التنظيمية بأنها: حالة المنظمة التي تتوافر فيها بيئة ومكان عمل يستطيع الموظفون فيهما أن يعملوا بنجاح في الوصول إلى مستوى أداء يحقق التوقعات على المدى البعيد، ويمكن أن ينعكس ذلك في انخفاض معدلات كل من (الغياب عن العمل، ودوران العمل، والشكاوى) بالإضافة إلى أن مجتمع العاملين ينعمون بالصحة الفسيولوجية والنفسية "وذكر أنه لتفعيل الصحة التنظيمية في أماكن العمل لا بد من الاهتمام بنمط القيادة والسلوك الفردي والممارسات التنظيمية .

وعرّفها (Hill,2003. p26) بأنها: قدرة المنظمات للعمل بفاعلية والتكيف بشكل ملائم، والتغلب على المشكلات على نحو كاف، لإحداث التغيير والنمو من الداخل .

يمكن اعتبار الصحة التنظيمية أنها الحالة التنظيمية التي تجعل المنظمة قادرة على تحقيق أهدافها وغاياتها ومراجعتها بكفاءة وفاعلية، والمحافظة على تماسك كيائها الداخلي، وتكيفه مع بيئتها الداخلية والخارجية، وممارسة الصيانة والنماء، دون إغفال للحقوق والأهداف الخاصة للعاملين فيها، فهي تمثل الحالة المثالية التي تكون سائدة في المؤسسة في كل ما يتعلق بشؤونها الداخلية وتعزز مكانتها وتكون قادرة على التأقلم مع بيئتها، من خلال توفير وظائف واضحة المعنى ومصممة بشكل جيد، ومن خلال توفير بيئة اجتماعية وتنظيمية داعمة، وفرص عادلة بغرض تحسين المسار الوظيفي والحياة العملية .

ففي أحد الدراسات التي أجريت في عام ٢٠٠٩ تناولت البحث في الأداء التنظيمي وتقلب الموظفين، والمشاركة، والرفاهية، وقدمت الدراسة طريقة للمنظمات لتطوير استراتيجيات قابلة لقياس العائد على

الاستثمار، وشارك في هذه الدراسة ٣٠ ألف موظف، وكانت النتيجة أن أقل من نصف الموظفين يروا أن المنظمة لا تدعم الصحة التنظيمية ورفاهية الموظفين.

ولوحظ في المنظمات التي تتبنى الصحة التنظيمية ورفاهية الموظفين تزيد مشاركتهم ثمانية أضعاف، وترتفع إنتاجيتهم ثلاثة أضعاف، وتقل أرجحية مغادرة العمل خلال عام بمقدار أربعة أضعاف نسبة إلى المنظمات التي لا تتبنى فكر الصحة التنظيمية والرفاهية كأولوية، فمفهوم الصحة التنظيمية يقع بين نقيضين هما الضغوط التنظيمية أو ضغوط العمل ورفاهية أماكن العمل والعاملين.

فالمنظمة الصحية: هي المنظمة التي تسعى جاهدة للقيام بجهود استثنائية ومنهجية مقصودة لمضاعفة رفاهية وإنتاجية الأفراد للحد الأقصى.

أبعاد الصحة التنظيمية:

اجتهدت الدراسات في تحديد أبعاد الصحة التنظيمية برغم اتفاق العديد منها على مجموعة من العناصر الأساسية لهذه الأبعاد إذ قدم (Miles, Akbaba, 1999) عشرة أبعاد عن الصحة التنظيمية تحت ثلاثة مجموعات رئيسية وهي:

المجموعة الأولى: ترتبط بالوظيفة والعمل ويندرج تحتها الأبعاد: وضوح الهدف، كفاءة الاتصالات، توازن السلطة المثالي.

المجموعة الثانية: ذات علاقة في الحالة الداخلية للمنظمة وحاجات العناية بالأفراد ويندرج تحتها الأبعاد: تسخير الموارد، التماسك، المعنويات.

المجموعة الثالثة: وهي موصوفة تحت عنوان النمو والتغير ويندرج تحتها الأبعاد: الإبداع، الاستقلالية، التكيف، ملاءمة حل المشاكل. كما اتفقت (Keeton, 2003) مع (Akbaba) على الأبعاد التي ذكرتها وعرفتها كما هو مبين لاحقاً:

١. **وضوح الأهداف:** مقدرة الأفراد والجماعات والمنظمات في أن يكون لديها قبول ودعم واضح للأهداف والغايات.

٢. **ملائمة الاتصالات:** الحالة التي تنتقل فيها المعلومات بدون تشويه وبإنسيابية ومرونة مطلقة وتحول أفقياً وعمودياً عبر حدود المنظمة.

- ٣ . توازن السلطة المثالي : القدرة على المشاركة والتنسيق لجهود الأعضاء في دائرة العمل بكفاءة وبأقل إحساس من التوتر.
- ٤ . تسخير الموارد : أن تكون جميع مصادر المنظمة مستخدمة بفعالية .
- ٥ . التماسك : الحالة التي يكون لدى الافراد والجماعات والمنظمات إحساس واضح بالتمائل والتطابق، وأن الأعضاء منجذبون لأن يكونوا أعضاء في المنظمة ويرغبون في البقاء فيها لتأثرهم بها، وهم يبذلون قصارى جهودهم خلالها .
- ٦ . المعنويات : الحالة التي يكون فيها الفرد والجماعة والمنظمة لديهم مشاعر من الرضى والسعادة والحضور الإيجابي .
- ٧ . الإبداع : قدرة المنظمة في توفير بيئة تنظيمية تمكن الآخرين ليكونوا خلاقين ولديهم قبول بالمخاطرة .
- ٨ . الاستقلالية : الحالة التي يمكن فيها للفرد والجماعة والمنظمة ترتيب الأهداف والغايات في مواجهة الاحتياجات، عند ترتيب الطلبات الظاهرة .
- ٩ . التكيف : المقدرة على تحمل الضغوط وتحقيق الاستقرار عندما تكون هناك استجابة لمطالب البيئة الظاهرة .
- ١٠ . ملائمة حل المشاكل : قدرة المنظمة على تفهم المشاكل وحلها بأقل جهد وأن نظام حل المشاكل في المنظمة صالح وفاعل بحيث تحل المشكلة من جذورها .
- فمن خلال هذه الأبعاد نصل إلى مفهوم متصور عن المنظمة الصحية هو كما وصفه ويلسون وزملاؤه (٢٠٠٤ ، ٥٦٧) المنظمة الصحية بأنها : منظمة تؤسس عملياتٍ للعمل على تعزيز وحفظ حالة الرفاهية البدنية والذهنية والاجتماعية لعامليها ، وهو ما يترجم إلى كفاءة وأداء أفضل في العمل .
- تنشأ الحالة الصحية للمنظمة حينما تساهم خصائص العمل في تكوين الرفاهية النفسية والبدنية الصحية .

• فإذا كان الموظفون واقعين تحت ضغط الإجهاد فإنه قد يؤثر على الصحة التنظيمية، ما يقلل من قدرة المنظمة على المواكبة؛ بالتالي فإن ثمة عامل مهم آخر يساهم في صحة المنظمة، هو الظروف التي تقلل الإجهاد.

• العامل التالي الذي قد يساهم في رفاهية الموظفين والصحة التنظيمية هو التمكين النفسي. أيد بعض الدارسين تعريف التمكين النفسي بأنه إحساس العاملين بامتلاك سلطة اتخاذ القرار. تعد المنظمة التي تمتلك حالة التمكين النفسي مما بين أدنى مستويات الموظفين، منظمة صحية.

• اعتبر البعض ممارسة التواصل المفتوح بين موظفي المنظمة عاملاً مساهماً آخر في رفاهية الموظفين والصحة التنظيمية.

مستويات الصحة التنظيمية:

يمكن تحديد أبرز مستويات الصحة التنظيمية في المنظمات المعاصرة بالتالي:

١. الصحة التنظيمية الضعيفة: في هذا المستوى من الصحة التنظيمية لا يشعر الأفراد العاملين في المنظمة بالاحترام لقيمهم، وتعمل المنظمة على استثمار طاقاتهم في زيادة الانتاجية من دون الاهتمام بتوفير البرامج التطويرية المهنية لهم، أي بعبارة أخرى تعتمد المنظمة على القيادة الاستبدادية في هذا المستوى.

٢. الصحة التنظيمية المحدودة: في هذا المستوى تعمل المنظمة على تحسين الصحة التنظيمية الخاصة بها من خلال الاهتمام بالعاملين وتطوير مهاراتهم ومقدراتهم كونهم مورداً كالموارد الأخرى وليس من أجل تطويرهم على المستوى الشخصي.

٣. الصحة التنظيمية المتوسطة: هنا تحاول المنظمة الاهتمام بالروح المعنوية للعاملين من خلال اعتماد أساليب القيادة الإيجابية، إذ يتم فيها تبادل الآراء والأفكار بين القيادة والعاملين من أجل تطوير كل من المنظمة ومواردها كافة.

٤. الصحة التنظيمية الممتازة: في هذا المستوى من الصحة التنظيمية تركز الإدارة في المنظمة على تعزيز شعور العاملين باحترام الذات وتقديرهم ويقوم بأشراكهم في عمليات التخطيط واتخاذ القرارات

انطلاقاً من مبدأ الإدارة بالأهداف مع التأكيد على بناء الثقة بين العاملين في المستويات الإدارية المختلفة.

٥. **الصحة التنظيمية المثالية:** في هذا المستوى يكون اهتمام الإدارة العليا منصبا على إهتمام بقييم وأفكار الموارد البشرية العاملة لديها وبناء العلاقات الاجتماعية الرسمية وغير الرسمية من أجل تنمية مشاعر المواطنة والانتماء لديهم اتجاه المنظمة.

وهناك بعض الاستراتيجيات والممارسات التي من شأنها تعزيز مفهوم الصحة التنظيمية ورفاهية العاملين داخل المنظمة والتي يتوجب على المنظمات اعتمادها كآلية أساسية لتكون جزء من ثقافتها وهويتها التنظيمية وهي:

١. من الضروري قيام المنظمات بمتابعة المستجدات كافة التي تحدث في البيئة المحيطة بها من أجل الحفاظ على الصحة التنظيمية الخاصة بها وتعزيزها أول باول

٢. ينبغي على المنظمات اعتماد أسلوب اللامركزية في الإدارة لضمان مشاركة الموارد البشرية في المستويات التنظيمية كافة في عملية اتخاذ القرارات.

٣. يتوجب على المنظمات بناء قنوات اتصال كفؤة تضمن تبادل المعلومات بين مستوياتها التنظيمية الأفقية والعمودية كافة وبدون حدوث أي تشويش فيها.

٤. قيام الإدارة في المنظمات بتوجيه رسالة اعلامية لمواردها البشرية عن الآلية المعتمدة في توزيع العوائد التي تحققها سنوية لتعميق رؤيتهم اتجاه سياساتها وتوجهاتها.

٥. من الضروري اتخاذ الإدارة في المنظمات مجموعة من الاجراءات لتعزيز ممارسات الاخلاقية داخلها مثل إقامة الدورات التدريبية أو ربط المكافآت بالسلوكيات الأخلاقية باعتبار المعايير الأخلاقية وتطبيقها داخل المنظمة أولوية.

٦. الاطلاع على تجارب الدول المتقدمة في مجال الصحة التنظيمية ورفاهية العاملين وتحقيق الكفاءة التنظيمية ومحاولة تبادل الأفكار وتوظيفها في البيئة المحلية.

٧. من الضروري قيام المنظمة بالاستعانة بذوي الاختصاص في مجال تكنولوجيا المعلومات وإقامة دورات تدريبية لمواردها البشرية لضمان تبادل المعرفة والمعلومات فيما بينهم وعدم فقدانها من المنظمة.

المراجع

- ٣ . الجابري، ليث شناوة حسن، دور الصحة التنظيمية في تحقيق الاداء الاستراتيجي، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والادارية، كلية الادارة والاقتصاد - جامعة الكوفة، المجلد ١٤، العدد ١، الصفحات ٣٤٥-٣٥٤ (٢٠١٧).
- ٤ . الجوراني، هبة منير طويرش، الصحة التنظيمية في المدارس الثانوية الحكومية في العاصمة عمان وعلاقتها باستراتيجيات ادارة الصراع التنظيمي التي يمارسها المديرون من وجهة نظر المعلمين، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الاوسط (٢٠١٧).
- ٥ . حسين، حسين وليد، انعكاس ممارسات الأحتواء العالي للمعلمين في الصحة التنظيمية، مجلة جامعة بابل للعلوم البحتة والتطبيقية، مجلد ٢٦، عدد ٩، (٢٠١٨).

6. **Akbaba, Sadegul**, (1999), Organizational Health of Secondary School Teachers in Relation to Their Adjustment, Paper presented at the Annual Meeting of the American Association of Behavioral and Social Sciences (2nd, Las Vegas, Nevada, February).
7. **Hill, G. d.** (2003) "organizational health Using an assessment tool to diagnose internal conditions and relationships before writing a prescription", American Association of School Administrator.
8. **Koscec, M.** (2000). Thriving Workplaces: Reversing Work Related Stress, A Case Study, Canada: Entec Corporation, Toronto University.
9. **Miles, M. B.** (1969), Planned Change and Organizational Health: Figure and Ground, in F. D. Carver & T. J. Sergiovanni (Eds.) Organizations and Human Behavior: Focus on Schools, New York, McGraw Hill. Brunelle, B. (2011) "Characteristics of a Healthy Organization" Cell Matrix .
10. **Nair ,Hari A.p & Kumar ,Dileep & Ramalu, Subramaniaim Sri** , Organizational Health: Delineation, Constructs and Development of a Measurement Model, journal Asian Social Science; Vol. 10, No. 14: pp145-157 (2014).
11. **Orvik, Arne & Axelsson, Runo**, Organizational health in health organizations: towards a conceptualization, Scandinavian journal of caring sciences, Vol 17: pp1-7 (2012).
12. **Parlar, Hanifi & Cansoy, Ramazan**, Examining the Relationship between Instructional Leadership and Organizational Health , Journal of Education and Training Studies , Vol. 5, No. 4; pp18-28 (2017).
13. **Yüceler, Aydan & Doganalp, Burcu & Kaya, Didem**, The Relation Between Organizational Health and Organizational Commitment , Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol. 4 No. 10: pp781-788 (2013).
14. **Orvik, Arne & Axelsson, Runo**, Organizational health in health organizations: towards a conceptualization, Scandinavian journal of caring sciences, Vol 17: pp1-7 (2012).

قاعدة الإذن العربي في كالأذن اللفظي وتطبيقاتها في المعاملات



مصطفى أماخير

أستاذ التعليم الثانوي الإعدادي وباحث في سلك الدكتوراه -

جامعة ابن زهر - المغرب

تعتبر هذه القاعدة أحد أعمدة تيسير الحياة المجتمعية فهي تسمح بفعل ومباشرة كثير من الأمور دون حاجة لطلب الإذن في كل مرة. لهذا استحقت فعلاً أن تدرس بمجهود أكبر من هذا المقال المتواضع.

شرح مفردات القاعدة:

كلمة الإذن: الإذن اسم، والجمع أذونات، وأذون، وفي لسان العرب لابن منظور رحمه الله: أذن بالشيء إذنا وأذناً وأذانة علم، وفي التنزيل العزيز: فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ (البقرة: ٢٧٩) أي كونوا على علم^(١)، وفي مختار الصحاح: أذن له في الشيء بالكسر إذنا وأذن بمعنى علم وبابه طرب، وأذن له استمع وبابه طرب، قال قعنب بن أم صاحب^(٢):

إن يأذنوا ريبة طاروا بها فرحا مني وما أذنوا من صالح دفنوا

صم إذا سمعوا خيرا ذكرت به وإن ذكرت بشر عندهم أذنوا

قلت ومنه قوله تعالى: وَأَذْنَتْ لِرَبِّهَا وَحُقَّتْ (الانشقاق: ٢)، وفي الحديث: "ما أذن الله لشيء كأذنه

لنبي يتغنى بالقرآن"^(٣).

(١) لسان العرب، باب: أذن، ج ١٣ ص ٩

(٢) قعنب بن ضمرة، من بني عبد الله بن غطفان: من شعراء العصر الأموي. يقال له "ابن أم صاحب" كان في أيام الوليد

بن عبد الملك، وله هجاء فيه. (الأعلام للزركلي: ج ٥ ص ٢٠٢)

(٣) مختار الصحاح، باب: الهمزة، (ج ١ ص ٥)

والإذن في الشرع: فك الحجر وإطلاق التصرف لمن كان ممنوعاً منه شرعاً، فيه إعلام بإجازة الشيء والرخصة فيه .

كلمة العرف: يطلق لفظ العرف لغة: على الشيء المعروف المؤلف المستحسن، وللمادة معان كثيرة تخوم حول هذا المعنى، تختلف باختلاف تركيبها وموقعها في سياق الكلام⁽¹⁾.

ففي لسان العرب: العرف والعارفة والمعروف واحد ضد النكر، وهو كل ما تعرّفه الناس من الخير وتطمئن له⁽²⁾، وغالب ما استقرت عليه كتب المعاجم أن للعرف معنيان عامان من الناحية اللغوية: ما ارتفع من المحسوسات كعرف الديك⁽³⁾ وما كرم من المعاني .

والعرف في اصطلاح الفقهاء: عرف بأنه: ما استقر في النفوس من جهة المعقول وتلقته الطباع السليمة بالقبول⁽⁴⁾.

وعرّفه أحد المعاصرين: " هو الأمر الذي اطمأنت إليه النفوس وعرفته وتحقق في قراءتها وألفته، مستندة في ذلك إلى استحسان العقل ولم ينكره أصحاب الذوق السليم في الجماعة "⁽⁵⁾.

وهناك مصطلح يتداخل مع العرف وهو العادة:

هي في اللغة: الديدن يعاد إليه، معروفة وجمعها عادات وعيد، والأخير ليس بالقوي . والمعاودة: الرجوع للأمر الأول . يقال للشجاع: بطل معاود⁽⁶⁾.

وفي الاصطلاح الفقهي: الأمر المتكرر من غير علاقة عقلية⁽⁷⁾.

وأرى أنه من المناسب التعرض للنسبة بين العرف والعادة، لأن لهذا المبحث تأثير على الصياغة السليمة للقاعدة وعموماً يمكن حصر اختلاف العلماء في هذه النسبة في ثلاثة أقوال:

القسم الأول: فريق لا يرى أن هناك فرقاً بين العرف والعادة، وأنهما مترادفان على معنى واحد، ومن هؤلاء الشيخ عبد الله بن أحمد النسفي الحنفي (ت: ٧١٠)، ومنهم أيضاً ابن عابدين الحنفي (ت: ١٢٥٢)،

(1) العرف والعمل في المذهب المالكي ومفهومهما لدى علماء المغرب (ص ٢٩)

(2) لسان العرب، (ج ٩ ص ٢٣٩)

(3) اللسان (ج ٩ ص ٢٣٨)

(4) النهاية لابن الأثير (ج ٣ ص ٩٧)

(5) العرف والعادة في رأي الفقهاء لأحمد أبي سنة، (ص ٨).

(6) لسان العرب لابن منظور (ج ٣ ص ٣١٦)

(7) التقرير والتحبير لابن أمير الحاج (ج ٢ ص ٢٨٢)

وقد سار على نهجهما في عدم التفريق بعض المعاصرين حيث قالوا: "العرف: هو ما تعارفه الناس وساروا عليه من قول أو فعل أو ترك، ويسمى العادة، وفي لسان الشرعيين لا فرق بين العرف والعادة" (1)

وسار بعض الفقهاء كصاحب "التلويح على التوضيح" (2) إلى التفريق بينهما فخص العادة في الأفعال والعرف في الأقوال (3).

وبهذا المعنى فالإذن إن كان لفظياً فالأجدر في صياغة القاعدة هو ما وقعت به التسمية في افتتاح هذا المقال، وإن كان الإذن بالفعل إشارة مثلاً فالأجدر أن نقول: الإذن الذي من قبيل العادة كالإذن اللفظي، وذلك بناء على هذا التفريق.

وقسم ثالث يرى أن بينهما عموم وخصوص مطلق، فالعادة أعم من العرف مطلقاً، حيث تطلق على العادة الجماعية - العرف - وعلى العادة الفردية، فكل عرف عادة ولا عكس. وقد قاله الشيخ مصطفى الزرقا (4).

المعنى العام للقاعدة:

معناها أن ما تعارف عليه الناس في إباحة شيء أو تملكه أو التصرف بطريق الوكالة بدون إذن صريح ينزل منزلة الإذن الصريح (5).

صيغ القاعدة، وبعض القواعد المقاربة لها:

- الاذن العرفي كالإذن الحقيقي؛ وهنا لفظة الحقيقي أظنها لا تسعف بالتحديد والحصر لأن الإذن العرفي حقيقي أيضاً بل هو أقوى من اللفظي.
- الاذن العرفي يجري مجرى الإذن اللفظي (6)؛
- كل ما دل على الإذن فهو إذن؛
- إشارة الأخرس كإشارة الناطق؛

(1) علم أصول الفقه لعبد الوهاب خلاف (ص ٩٠)

(2) هو الإمام التفتازاني سعد الدين مسعود بن عمر مات سنة: ٧٩٣هـ، شرح كتاب: التوضيح في حل غوامض التنقيح شرح تنقيح الأصول لعبيد الله بن مسعود بن محمود الملقب بصدر الشريعة الأصغر أما الأكبر فهو أحمد بن عبيد الله المحبوبي له: "تلقيح العقول في فروق المنقول"

(3) أثر بالعرف في التشريع الإسلامي (ص ٦٠)

(4) المدخل الفقهي العام (ج ٢ ص ٨٤١)

(5) القواعد المستخرجة من اعلام الموقعين لعبد المجيد جمعة (ص ٣٦١)، (رسالة ماجستير)

(6) شرح تنقيح الفصول (ص ٤٥٧)

- إشارة الأخرس المفهمة كالنطق؛
- إشارة الأخرس أقيمت مقام العبارة⁽¹⁾؛
- الكتاب كالخطاب .

تأصيل القاعدة:

من القرآن قوله تعالى: **لَيْسَ عَلَى الْأَعْمَى حَرَجٌ وَلَا عَلَى الْأَعْرَجِ حَرَجٌ وَلَا عَلَى الْمَرِيضِ حَرَجٌ وَلَا عَلَى أَنْفُسِكُمْ أَنْ تَأْكُلُوا مِنْ بُيُوتِكُمْ أَوْ بُيُوتِ آبَائِكُمْ أَوْ بُيُوتِ أُمَّهَاتِكُمْ أَوْ بُيُوتِ إِخْوَانِكُمْ أَوْ بُيُوتِ أَخَوَاتِكُمْ أَوْ بُيُوتِ أَعْمَامِكُمْ أَوْ بُيُوتِ عَمَّاتِكُمْ أَوْ بُيُوتِ إِخْوَالِكُمْ أَوْ بُيُوتِ خَالَاتِكُمْ أَوْ مَا مَلَكَتْمْ مَفَاتِحَهُ أَوْ صَدِيقِكُمْ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَأْكُلُوا جَمِيعًا أَوْ أَشْتَاتًا فَإِذَا دَخَلْتُمْ بُيُوتًا فَسَلِّمُوا عَلَى أَنْفُسِكُمْ تَحِيَّةً مِّنْ عِنْدِ اللَّهِ مُبَارَكَةً طَيِّبَةً كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمُ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ (النور: ٦١).**

فبينت الآية إباحة الأكل من بيوت الآباء أو الأمهات .. الخ بغير إذنه إكتفاء بالإذن العرفي .
ومن السنة استدلال للقاعدة بحديث عروة بن الجعد الباقري، الذي أعطاه النبي صلى الله عليه وسلم دينارا يشتري له به شاة، فاشترى شاتين بدينار، وباع احدهما بدينار، وجاء بالدينار والشاة الأخرى⁽²⁾.
وعند تأمل الحديث نجد أن عروة رضي الله عنه باع وأقبض وقبض بغير إذن لفظي اعتمادا منه على الإذن العرفي الذي هو أقوى من اللفظي .

ومن الأدلة أيضا ما رواه ابن عباس أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: **"الأيمن أحق بنفسها من وليها والبكر تستأذن وإذنها صماتها"**⁽³⁾. فجعل سكوتها عن الجواب بمنزلة الإذن الصريح بالتوكيل في أمر زواجها اعتمادا على ما تعارف عليه من أن الفتيات الأبقار يستحين في مثل هذا المقام في إبداء الرغبة، أما الثيب فقد زال عنها حياء البكر فتتكلم بالنكاح .

فهذان حديثان صريحان في التأصيل للقاعدة .

(1) القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة (ص ٣١٧ وما بعدها).

(2) أخرجه البخاري (٣٦٤٢)

(3) أخرجه مالك في الموطأ ومسلم في صحيحه (١٤٢١)

- حكم القاعدة:** القاعدة مجمع على العمل بها ولم أقف على من خالف حسب بحثي المتواضع.
- تطبيقات القاعدة:** يقول ابن القيم رحمه الله في اعلام الموقعين ما نصه وأسوقه بنصه لجمعه تطبيقات هامة: " وقد أجرى العرف مجرى النطق في أكثر من مائة موضع منها:
- ١- تقديم الطعام إلى الضيف .
 - ٢- جواز تناول اليسير مما يسقط من الناس من مأكول وغيره .
 - ٣- الشرب من خوابي السيل ومصانعه في الطرق
 - ٤- دخول الحمام وإن لم يعقد عقد الإجارة مع المحامي لفظا .
 - ٥- جواز التخلي في دار من أذن له بالدخول إلى داره والشرب من مائه
 - ٦- الاتكاء على الوسادة المنصوبة .
 - ٧- أكل الثمرة الساقطة من الغصن الذي على الطريق .
 - ٨- غسل القميص الذي استأجره للبس مدة يحتاج فيها إلى الغسل .
 - ٩- الصلاة في حائط الغير والتيمم بترابه .
 - ١٠- لو رأى شاة غيره تموت فذبحها حفظا لماليتها عليه كان ذلك أولى من تركها تذهب ضياعا وإن كان من جامدي الفقهاء من يمنع من ذلك ويقول هذا تصرف في ملك الغير ولم يعلم هذا اليابس أن التصرف في ملك الغير إنما حرمه الله لما فيه من الإضرار به وترك التصرف هاهنا هو الإضرار .
 - ١١- لو رأى السيل يمر بدار جاره فبادر ونقب حائطه وأخرج متاعه فحفظه عليه جاز ذلك ولم يضمن نقب الحائط .
 - ١٢- لو جذ ثماره أو حصد زرعه ثم بقي من ذلك ما يرغب عنه عادة جاز لغيره التقاطه وأخذه وإن لم يأذن فيه لفظا .
 - ١٣- ومنها لو وجد هديا مشعرا منحورا ليس عنده أحد جاز له أن يقتطع منه ويأكل منه .
 - ١٤- ومنها لو أتى إلى دار رجل جاز له طرق حلقه الباب عليه وإن كان تصرفا في بابه لم يأذن فيه لفظا .
 - ١٥- ومنها الاستناد إلى جداره والاستئطلال به ومنها الاستمداد من محبرته وقد أنكر الإمام أحمد على من استأذنه في ذلك(1) .

(1) إعلام الموقعين عن رب العالمين (ج ٢ ص ٤٨٤)

ويورد العز بن عبد السلام رحمه الله تعالى تطبيقات أخرى فيقول :

١٦- دخول الحمامات والقياسير والخانات إذا افتتحت أبوابها في الأوقات التي جرت العادة في الارتفاق بها فإنه جائز، إقامة للعرف المطرد مقام صريح الإذن، ولا يجوز لدخول الحمام أن يقيم فيه أكثر مما جرت به العادة، ولا أن يستعمل من الماء أكثر مما جرت به العادة، إذ ليس فيه إذن لفظي ولا عرفي، والأصل في الأموال التحريم ما لم يتحقق السبب المبيح .

١٧- الدخول إلى دور القضاة والولاة في الأوقات التي جرت العادة بالدخول فيها بعد فتح أبوابها للحكومات والخصومات وكذلك الجلوس فيها على حصيرها وبسطها إلى انقضاء حاجة الداخل إليها، فإذا أراد أن يقيم إلى قضاء حاجته إقامة طويلة أو أراد من لا حاجة له الدخول للتنزه أو للوقوف على ما يجري للخصوم، فالأظهر جوازه لجريان العادة بمثله .

١٨- الدخول إلى المدارس للإذن العرفي فيه^(١) .

١٩- الدخول إلى الأزقة والدروب المشتركة جائز للإذن العرفي المطرد فيه، فلو منعه بعض المستحقين امتنع من الدخول، ولو كان فيهم يتيم أو مجنون ففي هذا نظر، ولو استند لجدار إنسان فإن كان استناده مما يؤثر فيه اختلالاً أو ميلاً أو سقوطاً لم يجز لعدم الإذن اللفظي والعرفي، وإن كان الجدار مما لا يؤثر فيه الاستناد إليه البتة جاز الاستناد إليه للإذن العرفي، فإن منعه مالكه من الاستناد إليه فقد اختلف في مثل هذا من جهة أنه عناد محض فيصير بمثابة قوله لا تنظر إلى حسن داري، ولا إلى نضارة أشجاري، ولا إلى رونق أثوابي ولا إلى كثرة أصحابي .

التطبيقات الخاصة بالمعاملات :

- ١- ضرب الدابة المستأجرة إذا حرنت في السير وإيداعها في الخان إذا قدم بلدة أو ذهب في حاجة .
- ٢- دفع الوديعة إلى من جرت العادة بدفعها إليه من امرأة أو خادم أو ولد وتوكيل الوكيل لما لا يباشره مثله بنفسه .
- ٣- صدقة التطوع يكفي فيها المناولة لأن قرينة حال الفقير تشهد على أنها صدقة، ولا وجه لقول من شرط فيها اللفظ لأنه خلاف ما درج عليه السلف والخلف .

(١) قواعد الأحكام في مصالح الأئمة للعز بن عبد السلام (ج ٢ ص ١١٢)

٤- ومنها لو استأجر غلاما فوقعت الأكلة في طرفه فتيقن أنه إن لم يقطعه سرت إلى نفسه فمات جاز له قطعه ولا ضمان عليه .

٥- لو وكل غائبا أو حاضرا في بيع شيء والعرف أن له قبض ثمنه ملك ذلك .

٦- إذن المستأجر للدار لمن شاء من أصحابه أو أضيافه في الدخول والمبيت والثوى عنده والانتفاع بالدار وإن لم يتضمنهم عقد الإجارة لفظا اعتمادا على الإذن العرفي .

استثناءات القاعدة :

من استثناءات القاعدة :

- حمل الإذن في النكاح على الكفاءة ومهر المثل هو المتبادر إلى الأفهام، بدليل أنه إذا قال من هو أشرف الناس وأفضلهم وأغناهم لو كيلاه وكلتك في تزويج ابنتي، فزوجها بعبد فاسق مشوه الخلق على نصف درهم فإن أهل العرف يقطعون بأن ذلك غير مراد باللفظ، لأن اللفظ قد صار عنده بالكفاءة ومهر المثل، ولا شك أن هذا طارئ على أصل الوضع .

- التوكيل في البيع المطلق فإنه يتقيد بثمن المثل وغالب نقد بلد البيع تنزيلا للغلبة منزلة صريح اللفظ، كأنه قال للوكيل بع هذا بثمن مثله من نقد هذا البلد إن كان له نقد واحد، أو من غالب نقد هذا البلد إن كان له نقود، ويدل على هذا أن الرجل إذا قال لو كيلاه : بع داري هذه فباعها بجوزة فعند أهل العرف أن هذا غير مراد ولا داخل تحت لفظه، وكذلك لو وكله في بيع جارية تساوي ألفا فباعها بتمرة، فإن العقلاء يقطعون بأن ذلك غير مندرج في لفظه لا طراد العرف بخلافه^(١) .

المراجع :

- ١ . القرآن الكريم، رواية ورش عن نافع .
- ٢ . صحيح البخاري، لحمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، دار ابن كثير، اليمامة - بيروت، ط ٣ (١٩٨٧-١٤٠٧) .
- ٣ . صحيح مسلم، لأبي الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري النيسابوري، ط دار الجيل - بيروت، ودار الآفاق الجديدة - بيروت .
- ٤ . موطأ الإمام مالك، ط مؤسسة الرسالة، (١٤١٢) .
- ٥ . أثر العرف في التشريع الإسلامي، للدكتور السيد صالح عوض، دار الكتاب الجامعي - القاهرة .
- ٦ . إعلام الموقعين عن رب العالمين، لابن قيم الجوزية، دار الجيل - بيروت، ١٩٧٣ .
- ٧ . التقرير والتحبير لأبي عبد الله شمس الدين محمد بن محمد بن محمد المعروف بابن أمير الحاج، دار الكتب العلمية، ط ٢، (١٤٠٣-١٩٨٣) .
- ٨ . شرح تنقيح الفصول لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، ط شركة الطباعة الفنية المتحدة . ت : طه عبد الرؤوف سعد .

(١) المصدر نفسه

- ٩ . العرف والعادة في رأي الفقهاء عرض نظرية في التشريع الإسلامي للفتية الدكتور أحمد فهمي أبي سنة، مطبعة الأزهر (١٩٤٩)
- ١٠ . العرف والعمل في المذهب المالكي ومفهومهما لدى علماء المغرب، للدكتور عمر بن عبد الكريم الجيدي، ط دار التنوير.
- ١١ . علم أصول الفقه لعبد الوهاب خلاف، ط ٨ لدار القلم.
- ١٢ . قواعد الأحكام في مصالح الأنام لأبي محمد عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام، ط دار المعارف - بيروت، لبنان.
- ١٣ . القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة للدكتور محمد مصطفى الزحيلي، دار الفكر - دمشق، ط ١ (١٤٢٧-٢٠٠٦).
- ١٤ . القواعد المستخرجة من إعلام الموقعين لعبد المجيد جمعة الجزائري أبو عبد الرحمن (رسالة ماجستير)، دار ابن القيم ودار ابن عفان، (١٤٢١)
- ١٥ . لسان العرب لجمال الدين ابن منظور، دار صادر - بيروت، ط ٣ (١٤١٤)
- ١٦ . مختار الصحاح، لزين الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، ط المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا.
- ١٧ . المدخل الفقهي العام، دار القلم - دمشق (٢٠٠٤-١٤٢٥)
- ١٨ . النهاية في غريب الحديث والأثر، لمجد الدين أبو السعادات المبارك بن محمد بن محمد بن محمد ابن عبد الكريم الشيباني الجزري ابن الأثير، ط المكتبة العلمية - بيروت (١٣٩٩-١٩٧٩).

معادلة إجمالي التكلفة لقيمة الكمية الاقتصادية

أوهاج بابدين عمر

ماجستير تمويل ومحاسبة - السودان

يشير تعبير الكمية الاقتصادية إلى كمية الطلب لعدد من السلع الذي يؤدي إلى أقل التكاليف. وتدل هذه الكمية على الموازنة الأفضل بين التكلفة السنوية لعدد مرات طلب البضائع وبين تكلفة تخزين هذه البضائع.

أما في مجال إدارة المواد وتخزينها؛ فيستخدم للإشارة إلى المقدار الأمثل للمخزون الذي يسهم في تقليص تكاليف المخزون الإجمالية إلى أدنى حد ممكن. ويعتبر نموذج حجم الطلبية الاقتصادي أو حجم التوريد الاقتصادي من أشهر النماذج المستخدمة في تحديد الكمية التي ينبغي توريدها في كل مرة للتوريد بحيث تقل التكلفة الكلية.

وهذا النموذج يبني على بعض الافتراضات الأساسية؛

- معدل الطلب الثابت والمحدد.
- زمن التقدم هو الزمن من وقت الطلب إلى حين وصول المواد المطلوبة.
- سعر الوحدة من المواد المطلوبة وتكلفة التخزين لا تتغير بتغير الكمية التي يتم توريدها بمعنى أن المورد لن يمنح تخفيضاً في السعر حال شراء كمية أكبر، كما أن تكاليف التخزين لكل وحدة لن تقل إذا كانت الكمية المخزنة كبيرة.
- نفاذ مخزون هذه المادة غير مقبول في جميع الأحوال بمعنى لا يجب عدم توفر هذه المادة في بعض الأوقات لما لذلك من تأثير على أداء المؤسسة وسمعتها.

وبناء عليه فإن:

تكلفة التخزين السنوية = (حجم الطلبية الواحدة × تكلفة التخزين السنوية للوحدة) ÷ ٢

تكلفة التوريد السنوية = هي عدد أوامر التوريد في السنة × تكلفة أمر التوريد الواحد

عدد أوامر التوريد السنوية = حجم الطلب السنوي ÷ حجم الطلبية الواحدة

تكلفة التوريد السنوية = (حجم الطلب السنوي ÷ حجم الطلبية الواحدة) × تكلفة أمر التوريد الواحد

أو تكلفة التوريد السنوية = (حجم الطلب السنوي × تكلفة أمر التوريد) ÷ حجم الطلبية الواحدة

تكلفة التوريد الكلية = تكلفة التخزين السنوية + تكلفة التوريد السنوية

ويرى الباحث ان هنالك عدة طرق لحساب الكمية الاقتصادية منها:

● طريقة حساب الكمية الاقتصادية بطريقة الجدول (التجربة والخطأ).

● طريقة الشراء بالكمية الاقتصادية.

طريقة حساب الكمية الاقتصادية بطريقة الجدول (التجربة والخطأ):

تعتمد هذه الطريقة على تحديد الكمية الاقتصادية لتوزيع الاحتياجات السنوية على مرة واحدة ثم مرتين

ثم ثلاثة مرات، وهكذا، وفي كل مرة يتم حساب تكلفة الشراء وتكلفة المخزون إلى أن تصل إلى أقل

تكلفة إجمالية، عند ذلك تتحقق الكمية الاقتصادية للطلب.

مثال: بفرض أن الكمية السنوية ٣٠٠٠، وتكلفة المخزون ٢٠٪ وتكلفة الشراء للمرة الواحدة ٣ جنيه

إجمالي التكاليف	تكلفة الشراء	تكلفة المخزون	متوسط المخزون	كمية الشراء للمرة الواحدة	مرات الشراء
303.00	3.00	300.00	1,500.00	3,000.00	1
156.00	6.00	150.00	750.00	1,500.00	2
109.00	9.00	100.00	500.00	1,000.00	3
87.00	12.00	75.00	375.00	750.00	4
75.00	15.00	60.00	300.00	600.00	5
68.00	18.00	50.00	250.00	500.00	6
63.85	21.00	42.85	214.29	428.57	7
61.50	24.00	37.50	187.50	375.00	8
60.33	27.00	33.33	166.66	333.33	9
60.00	30.00	30.00	150.00	300.00	10

تتحقق الكمية الاقتصادية للطلب في حالة (١٠) مرات شراء لتتحقق أقل تكلفة إجمالية.

طريقة الشراء بالكمية الاقتصادية:

الشراء بالكمية الاقتصادية = (٢ × الكمية السنوية × تكلفة الشراء لمرة واحدة) ÷ (١ ÷ ٢)

وحسب بيانات المثال السابق:

الشراء بالكمية الاقتصادية = (٢ × ٣٠٠٠ × ٣) ÷ (١ ÷ ٢)

الشراء بالكمية الاقتصادية = ٣٠٠ جنيته

عدد مرات الشراء = $3000 \div 300 = 10$ مرة

تكلفة الشراء = $10 \times 3 = 30$ جنيته

تكلفة التخزين = $(3000 \div 20) \times (2 \div 300) = 30$ جنيته

وبرأي الباحث؛ هنالك طريقة لإيجاد إجمالي التكلفة التي تتعادل عندها تكلفة المخزون مع تكلفة الشراء، على أساس أن:

ع تمثل نسبة تكلفة المخزون

ك تمثل قيمة الكمية السنوية

ل تمثل تكلفة الشراء للمرة الواحدة

ص تمثل إجمالي التكلفة

م تمثل عدد مرات الشراء

ق تمثل قيمة الكمية الاقتصادية

$$ص = 2 \times ((ع) (ك \div 2) (ل \times (1 \div 2)))$$

$$ك \div ق = ص \div ع$$

ومنها نحصل على عدد مرات الشراء:

$$م = ك \div ق$$

بالتطبيق على بيانات المثال السابق:

$$إجمالي التكلفة (ص) = 2 \times ((ع) (ك \div 2) (ل \times (1 \div 2)))$$

$$إجمالي التكلفة (ص) = 2 \times ((ع) (ك \div 2) (ل \times (1 \div 2))) = 60 \text{ جنيته}$$

$$قيمة الكمية الاقتصادية = ص \div ع$$

$$قيمة الكمية الاقتصادية = 60 \div 20\% = 300 \text{ جنيته}$$

$$\text{مرات الشراء} = ك \div ق$$

$$م = 3000 \div 300 = 10 \text{ مرة}$$

$$\text{تكلفة الشراء} = 3 \times 10 = 30 \text{ جنيته}$$

تكلفة المخزون = ص - ل = ٦٠ - ٣٠ = ٣٠ جنيه

الشراء بالكمية الاقتصادية = (٢ × الكمية السنوية × تكلفة الشراء لمرة واحدة) ÷ (١ ÷ ٢)

وهذه المعادلة تحدد قيمة الكمية الاقتصادية؛ فتعكس قيمة الكمية الاقتصادية بغض النظر عن إجمالي تكاليفها، وتحتاج إلى مراحل للوصول إلى إجمالي التكاليف. أما معادلة إجمالي التكاليف التي تتعادل عندها تكلفة المخزون وتكلفة أمر الشراء؛ فتحقق إجمالي التكاليف مباشرة، وهي أقل تعقيدا من معادلة قيمة الكمية الاقتصادية.

هدية العدد: أروقة العمارة: فن وجمال وحضارة

د. محمد حسان فائز السراج

[رابط التحميل](#)

