



إعادة بسط بعض المسلمات الاقتصادية



TRUE



FALSE

دروس مستفادة من الاقتصادات : الروسية والسعودية والأوكرانية

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 تحرير المجلة

- الدكتور سامر مظهر قنطقجي: 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 محمد سيدي: المعهد العالي للدراسات والبحوث الإسلامية - موريتانيا.

أسرة تحرير المجلة

رئيس التحرير: الدكتور سامر مظهر قنطقجي / رئيس التحرير
مساعدو التحرير:

- الدكتورة مكرم مبيض / مساعدة التحرير - مدرسة المحاسبة في جامعة حماة.
- الأستاذ إياد يحيى قنطقجي / مساعد تحرير الموقع الإلكتروني - ماجستير اقتصاد / اختصاص نظم تعليم إلكترونية.
- الأستاذة آلاء ديدح / مراجعة - ماجستير مهني اختصاص مصارف إسلامية.
- الأستاذة هاجر الحاج حسن / مراجعة لغوية - لغة عربية.
- الأستاذة جمانة محمد مراد / مدرسة اللغة العربية في ثانويات حماة.

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

إدارة الموقع الإلكتروني: Kantakji-tech

شروط النشر

- * تدعو أسرة المجلة المختصين والباحثين والمهتمين إلى نشر علوم الاقتصاد الإسلامي ونأسيستها 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 تناول 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 بالرابطة)، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (ونصح بالاستعانة بالرابطة)، - 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 الترقيم فراغات بل توضع بعدها، أما نوع خط الحواشي فهو Times New Roman بقياس ١١.

مرؤة المءلة

منصة علمفة ءءمع الخبراء وأصحاب الأءلام الواعءة فف الاءءءاء الإءلامف وعلومه
سعباً نءو اءءءاء رشفء وعاءل ..

ونءو ءفعفل الإفصاء والشفاففة سعباً لانضباط السوق وءءقق العءالة ففه ..

ءعنى مءلة الاءءءاء الإءلامف العالمفة؛ بالاءءءاء الإءلامف وعلومه؛ كالاءءءاء، وأسواق المال، والمءاسبه،
والتأمفن ءءكافلف، وءءشرفع المالف، والمصارف، وأءواء ءءمولف، والشركاء، وءكاءه، والموارفء،
والبفوع، من وءهه نظر إءلامفة، إضافة إلى ءراساء مءارنه .
وكل ءلك ضمن إطار فقه المعاملاء .

لرعافة المءلة أو للإاعلاء ففها

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

إعلان هام للسادة الناشرين

بحمد الله تجاوز عدد الناشرين في المجلة وموقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية ٩٢٧ ناشرًا.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hello My
nickname is...

نحو بناء أكبر قاعدة بيانات في العالم
لباحثي الاقتصاد الإسلامي ومؤلفاتهم

فهرس المحتويات

- ٤ رؤية المجلة.
- ٥ إعلان هام للسادة الناشرين.
- ٦ فهرس المحتويات.
- ٨ طلب مرشحين.
- ٩ لوحة رسم: بوابة.
- ١٠ **بريشة محمد حسان السراج**
إعادة بَسط بعض المسلّمات الاقتصادية. دروس مستفادة من الاقتصادات: الروسية والسعودية والأوكرانية
د. سامر مظهر قنطقجي
- ١٥ تفاقم المخاطر في عالم يسوده الحرب والتوتر.
نجلاء عبد المنعم
- ١٩ قرار عظيم في تاريخ القضاء الباكستاني وانطلاقة جديدة في قطاع الصيرفة الإسلامية.
عبدالوهاب سلطان الديروي
- ٢٢ الصكوك الإسلامية ودورها الاقتصادي في مناهضة التضخم.
أحمد غزالة
- ٢٥ متى يصبح مستوى الدين غير آمن؟
ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي
- ٢٩ هل يمثل خروج روسيا من نظام سويتف للمعاملات الدولية المصرفية عقوبة دولية؟
دراسة نظرية
رحاب عادل صلاح الدين أمين
- ٣٣ العلاقة بين إدارة المعرفة والاستراتيجية التنافسية للجامعات الخاصة.
دراسة استكشافية في الواقع السوري
د. ايفان الحججي
د. طاهر شعبان حسن
- ٥٩ الإسهام الحضاري المنشود من الإعلام.
د. فادي محمد الدحدوح
- ٦٢ القوة القاهرة في العقود الدولية.

حمزة عميش

٧٦..... واقع الشمول المالي في المصارف السودانية.....
"دراسة تحليلية"

د. عمر محجوب محمد الحسين

٩٥ BANKING & UNDUE INFLUENCE

Dr. AbdelGadir Warsama

٩٧ جودة المحفظة من منظور درء المخاطر.....

أوهاج بادنين عمر

١٠٠ هدية العدد: كتاب – الذرائع الربوية وتطبيقاتها الفقهية.....

من مختصر الشيخ خليل – دراسة تأصيلية

التهامي الادريسي المنادي

طلب مرشحين

تعلن مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية عن رغبتها في تأسيس هيئة استشارية من مختصين



ومهتمين، مهمتها إعادة تحديد مسار المجلة ومستقبلها؛ بوصفها منصة عالمية تجمع الخبراء وأصحاب الأقاليم الواعدة في الاقتصاد الإسلامي وعلومه، وذلك سعياً لاقتصاد رشيد و عادل، ولتنفيذ الإفصاح و الشفافية لانضباط السوق وتحقيق العدالة فيه؛ علماً

أن العمل سيكون تبرعاً لوجه الله تعالى شأنه شأن كل العاملين في المجلة.

شروط الترشح للعضوية: يشترط ملء طلب الانضمام (أدناه)، مرفقاً بسيرة ذاتية مختصرة وصورة

شخصية، وسيفضل العضو:

- صاحب ملكات البحث العلمي والرؤى الاستراتيجية.
- الباحث في مجال الاقتصاد عموماً والإسلامي خصوصاً، أو الباحث في مجال العلوم الشرعية؛
- من لديه القدرة والمرونة للتطوير والارتقاء بما يساير المستجدات الاقتصادية.

عن أسرة التحرير / رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية GIEM

الدكتور سامر مظهر قنطقجي

استمارة طلب العضوية

الاسم واللقب:

الدرجة العلمية:

الوظيفة:

مؤسسة الانتماء:

البلد:

الهاتف أو النقال:

البريد الإلكتروني:

ترسل المعلومات إلى الدكتور فؤاد بن حدو - البريد الإلكتروني: fouadomati@gmail.com

لوحة مرسم: بوابة



بريشة محمد حسان السراج
دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



إعادة بَسْط بعض المسلّمات الاقتصادية

روس مستفارة من الاقتصارات: الروسية والسعودية والأوكرانية

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية



@ FB , LinkedIn , Youtube

المُسلِّمة أو البديهيّة مبدأ لا يحتاج برهان ولا دليل يعززه؛ لأنه واضح كالأوليات أو البديهيات العقلية. وقد تكون المُسلِّمة مقولة؛ كمقولة أهل الشام: (أيلول ذنبه مبلول) كناية عن نزول المطر الذي اعتادوه نهاية كل أيلول (سبتمبر) إيداناً بقدوم فصل الشتاء، وقد تكون المُسلِّمة افتراضاً، كالقول الخطّان المتوازيان لا يلتقيان مهما امتدا، وقد تكون قاعدة راسخة لم يتم نقضها كقانون العرض والطلب.

تشكل تلك المسلّمات أساساً للنظام المعرفي، لكنها قد لا ترقى لدرجة الحقيقة العلمية، ومثال ذلك؛ فقد أثبت بعض علماء الرياضيات عدم صحة فرضية أن الخطين المتوازيين لا يلتقيان؛ فإن صح إثباتهم، فهذا سيُخرجها عن كونها مُسلِّمة.

وقياساً على ما سبق، يبدو أن كثيراً من المسلمات الاقتصادية باتت تغييرها ضرورياً، فما قدمته الحضارة الغربية تآكل قسم كبير منه، وقسم آخر يترنح مستعداً للمغادرة!! ومثاله:

– أن المسلّمات المتعلقة بالاقتصاد النقدي باتت أغلبها خارج الإطار المقبول بعدما تساقطت أسس مدرسة شيكاغو النقدية، وقد ذكرنا في أكثر من موضع انتهاء نموذج المصارف التقليدية، وكذا الإطار العام للمصارف المركزية، وما يتعلق بنسب التضخم المسلم بها، بل صارت نسب الفائدة الصفرية والسالبة أمراً مستساغاً بعدما كانت ثابتاً لا يقبل مجرد النقاش، كما صار رفع نسبها مُستهجناً طبقاً للحالة الاقتصادية العالمية السائدة!.

– أما حال المسلمات المتعلقة بالاقتصاد المالي؛ فليست أحسن حالاً من سابقتها؛ فالضرائب صارت مقبولة عند أغلب مرشحي الرئاسة في مختلف الدول، وصارت المناداة بخفضها؛ بل وإلغائها في بعض الأحيان أمراً مقبولاً، وقد ذكرنا في غير موضع مناداة مفكرين واقتصاديين بضرورة فرض الضرائب على الأغنياء دون غيرهم. كما بدأ الجميع ينظر إلى القروض نظرة شك فتكلفتها خدمتها أضحت ثقيلة، ويزداد مقتها بازدياد وتيرة الأزمات بمختلف أنواعها البائية والمالية وما ينجم عن الحروب. وصار الجميع ينظر بريب لقروض المؤسسات الدولية؛ كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي بوصفهما أدوات للأوروبيين وللأمريكيين على الترتيب، وصار الجميع يتجرأ على اتهامهما بالتواطؤ وتنفيذ المآرب الخبيثة لتلك الدول تجاه غيرها.

– لم تنج المسلمات الاقتصادية من الصدأ والتآكل، فالعقوبات الاقتصادية صارت متكررة مملّة سقيمة، لا تؤتي ثماراً معتبرة؛ بل صار المحاصر يبتكر وينشئ صناعات تخصه كحال تركيا في صناعة طائراتها بعدما أبعدها الولايات المتحدة من المشاركة في صناعة آخر ما أنتجته من طائرات حربية. كما صارت التحالفات الاقتصادية متخلخلة سرعان ما تتفكك أمام الأطماع وتعارض المصالح.

سنتناول في مقالنا هذا، مسلّمة طالما ترعرعنا عليها، وحفظناها، وتعلمناها؛ دون نقاش من جامعات وأساتذة تلقوها مسلّمات وعلموها للأجيال دون أن يتوقفوا عند صحتها وكأن دورهم النقل فقط، مع أن الأصل أنهم مراكز بحثية تُنتج المعلومة الصحيحة، وترقبها.

المُسلّمة: الاقتصاد الريعي هو الاقتصاد الذي يعتمد على ما يُستخرج من فلزات الأرض أو من زراعتها، حيث يكتفي بإنتاج السلع والمواد الخام وتصديرها، وهذا مؤداه ضعف هذه الاقتصادات وتبعيتها للدول الصناعية؛ فالأولى متخلفة أو قيد النمو أو ناشئة بأحسن حالاتها، والثانية متقدمة اقتصادياً، لذلك يمكن للاقتصادات المتقدمة خنق الاقتصادات المتخلفة أو الناشئة متى شاءت.

مقارنة سعرية (صحيحة) لطالما روجت لإثبات أفضلية الاقتصاد الصناعي على الاقتصاد الريعي

يحتوي برميل النفط على ١٥٩ ألف ملتر، وزجاجة العطر الفرنسي تحتوي على ١٠٠ ملتر، وبما أن سعر برميل النفط حوالي ٥٠ دولاراً وسعر زجاجة العطر حوالي ١٠٠ دولار؛ إذ فكل مليلتر من العطر سعره دولار واحد، وعليه فإن سعر برميل العطر سيكون ١٥٩٠٠٠ دولار مقابل ٥٠ دولار لبرميل النفط.

إن استقرار الأحداث الجارية، يُساعد في إثبات عكس هذه المسلّمة من خلال عرض نموذجين ريعيين؛ هما الاقتصاد الروسي، والاقتصاد السعودي. ثم بإلقاء الضوء على اقتصاد يُنتج سلعاً وسيطة، هو الاقتصاد الأوكراني، عندما برزت صناعة أشباه الموصلات كسلع وسيطة غير نهائية.

أولاً – لقد أثبتت الحرب الروسية الأوكرانية اليوم تغييراً واضحاً في معايير الضعف والقوة الاقتصادية، فالتمرد الروسي بقطع إمدادات الغاز والنفط عن الأوروبيين، وقد لحقه – دون ضجيج – التمرد السعودي الذي يحاول التملص من اتفاقيات (البترو – دولار)؛ أثبت كلاهما أن الاقتصادات الريعية يمكنها لحم الاقتصادات الصناعية وتوقيفها شرط حمايتها بالقوة العسكرية كحالة روسيا، أو بإجاداتها للعبة السياسية في الوقت الصحيح كحالة الاقتصاد السعودي.

كما تنتج روسيا وأوكرانيا ٤٠٪ من قمح العالم، وبسبب الحرب برزت قضية الأمن الغذائي العالمي، وارتفعت أسعار القمح والعلف مما أدى إلى زيادة معدلات التضخم في كثير من دول العالم. وتشترط روسيا للسماح بتصدير القمح الأوكراني؛ رفع العقوبات عنها؛ فهي تسيطر على الموانئ الأوكرانية.

لقد اعتادت دول (الولايات المتحدة الأمريكية والأوروبية) التلاعب بأحاد التكتلات الاقتصادية والتغلغل في سياساتها حيثما شاءت، لكن تحالف (أوبك+) خلال الحرب الأوكرانية بقي صامداً وحافظ على سياساته التحالفية، وهذا عزز موقف الاقتصاديين المدروسين؛ وساعد في استقرار الأسعار العالمية لسوق الطاقة، فلا زيادة في الإنتاج خشية أن يتبعها انخفاض في الأسعار، فانخفاض في إيرادات الدول المنتجة؛ ليكون ذلك سيفاً مُسلطاً عليها لترضخ لإيرادات الدول الراغبة في التلاعب ببعض الاقتصادات كالاقتصاد الروسي بوصفه من شن الحرب على أوكرانيا، وبوصف مقاطعة منتجاته الأولية عقاباً اقتصادياً مؤلماً.

ثانياً – وفي ظل هذه المعركة المعلنة، هناك معركة خفية تدور رحاها في رحاب الاقتصاديين السعودي والصيني مقابل الاقتصاد الأمريكي، فما يحصل خلال الحرب الأوكرانية، وما سبقه من سجلات سياسية بين الولايات المتحدة الأمريكية إثر تغيير الإدارة الجمهورية إلى ديمقراطية، واستعار معركة كسر الإيرادات بين الرئيس بايدن والأمير محمد بن سلمان، والتي تخفي تفاصيل كثيرة قشّتها تكتيكات معلنة، وما خفي أشد ضراوة؛ حيث إن إشاحة الاقتصاد السعودي وجهه نحو الشرق يُنبئ بتفكيك اتفاقية (البترو – دولار)، وبدء انتهاء عصر الهيمنة العالمية للاقتصاد الأمريكي الذي محوره عولة الدولار كنقد عالمي وكعملة احتياط عالمية بلا منازع جوهري حتى الآن.

إن اعتماد العالم على الدولار الأمريكي وسندات الخزانة الأمريكية¹؛ يمنح أمريكا هيمنة اقتصادية ضخمة لا مثيل لها؛ حيث يتم ما يقرب من ٩٠٪ من المعاملات الدولية بالعملة بالدولار، و ٦٠٪ من احتياطات النقد الأجنبي محجوزة بالدولار، وحوالي ٤٠٪ من ديون العالم تُصدر بالدولار، على الرغم من أن الولايات المتحدة لا تمثل سوى حوالي ٢٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي .

وقد ولد هذا الوضع الخاص للدولار في سبعينيات القرن الماضي من خلال اتفاقية عسكرية بين أمريكا والسعودية، مما دفع العالم إلى تسعير النفط بالدولار وتخزين ديون الولايات المتحدة .

ومع خروج العالم من جائحة ٢٠٢٠ وأزمة ٢٠٠٨ المالية، تواصل النخب الأمريكية المتمتع بالامتياز الباهظ لإصدار السلعة النقدية والأرقام النهائية للطاقة والتمويل .

لذلك إذا نجح الاقتصاد السعودي في زيادة أو اصر الارتباط باليوان الصيني بقبوله كعملة تسديد مقابل ٢٥٪ من إنتاجه من النفط؛ فهذا سيمهد لزيادة دور اليوان كنقد عالمي، وإيذاناً بفك ارتباط الريال السعودي عن الدولار الأمريكي كمرحلة ثانية وقد يتلوها باقي العملات الخليجية الواحدة تلو الأخرى، لتكون الضربة مؤلمة، وبالطبع؛ هذا لا يخفى على السلطات النقدية الأمريكية التي ترقب الوضع بدقة، لكن الرياح قد تجري بما لا تشتهي السفن، وهذه فرصة استراتيجية يجدر صيدها ما أمكن لأن ما بعدها سيكون غير ما قبلها، فالدول المغامرة كروسيا وتركيا والسعودية وإيران ستعزز حضورها بالمحافل العالمية، وهذا - إن حصل - لن يتكرر إلا بعد قرن أو أكثر، وإن أغلب الاتفاقيات الدولية التي تلت الحربين العالميتين هي في طور التفكك، والحراك الجاري، يُنبئ بحصول مستجدات يُبنى عليها، والصيد لمن سبق .

ثالثاً - صناعة أشباه الموصلات Semi-Conductors وهي سلع وسيطة؛ تتشكل من مواد قيمة ناقلتها الكهربائية بين المواد الموصلة كالنحاس، والذهب، وبين المواد العازلة كالزجاج . ولصناعة شبه الموصلات تطبيقات عديدة في صناعة مختلف الأجهزة الإلكترونية؛ كالدارات المتكاملة، والمعالجات المصغرة Microprocessor والمتحكمات المصغرة Microcontroller وغيرها، وهي على نوعين: شبه موصل سالب، وشبه موصل موجب .

¹ Alex Gladstein, Magazine, 29 April 2021, [Link](#)

ولهذه الصناعة¹، أهمية بالغة للاقتصاد وللأمن الوطني على السواء، لذلك يُنظر إليها كضامن للإمدادات التنافسية، بغية تلبية الطلب العالمي المتزايد خلال العقد القادم. ولن يتحقق ذلك بالاكتفاء الذاتي التكنولوجي لحاجة هذه الصناعة لعمليات البحث والإنتاج وبناء المواهب والمعرفة.

وقد ظهرت أهمية هذه الصناعة إثر الحرب الروسية الأوكرانية؛ حيث دخلت الصناعات الإلكترونية في أزمة إمدادات لوجستية بعدما تبين أن أوكرانيا منتج رئيس لأشباه الموصلات، وحقيقة الأمر أن صناعة الرقائق شكلت مصدر نفوذ في مختلف أقسام سلاسل توريد أشباه الموصلات.

أما ما يزيد أهميتها؛ أن بناء منشأة جديدة لإنتاج أشباه الموصلات يحتاج إلى:

(١) رأسمال مادي يتراوح بين ١٠-٢٠ مليار دولار.

(٢) زمن إنشاء يُقدر ب ٣-٥ سنوات.

(٣) رأسمال بشري تتوافر فيه المواهب والمهارات والأبحاث الجامعية الابتكارية، والعمالة الأجنبية الماهرة الخبيرة.

(٤) موقعاً يتوافر فيه الدعم التنظيمي وبيئة ذات مرافق عالية التقنية، وبنية تحتية كالطاقة والمياه وشبكات النقل.

وبذلك فإن الاقتصادات الريعية المنتجة للمواد الأولية، والاقتصادات المنتجة للسلع الوسيطة، قادرة فعلا على التحكم بالاقتصادات المتقدمة صناعياً؛ بل والضغط عليها إن توافر لها شروط القوة العسكرية أو السياسية أو كلاهما؛ مما يعني سقوط مسلّمة اقتصادية طالما تغنت بها الدول المتقدمة الصناعية مشيعة الخوف عند غيرها.

حماة (حماها الله) بتاريخ ١٨ شوال ١٤٤٣ هـ الموافق ١٩ أيار / مايو ٢٠٢٢ م

¹ LAURA TYSON & JOHN ZYSMAN, From Sanctions to Semiconductor Resilience and Security, Mar 22, 2022, [Link](#)

تفاقم المخاطر في عالم يسوده الحرب والتوتر

نجلاء عبد المنعم

ماجستير الدراسات الإسلامية - ماجستير الاقتصاد الإسلامي

يواجه الاقتصاد العالمي مجموعة كبيرة من التحديات التي نادراً ما شهد العالم مثيلاً لها، وتؤدي الحرب التي تشنها روسيا ضد أوكرانيا إلى تراكم مجموعة من المخاطر الجديدة بالإضافة إلى المخاطر الموجودة بالفعل، ويحتل ارتفاع معدل التضخم العالمي موضع الصدارة في القائمة الطويلة للمخاطر التي يتسم بها عام ٢٠٢٢.

الواقع أن هذه الحرب تزيد تفاقم التضخم. ولقد كان للحرب آثارها الاقتصادية الملموسة بقوة في سوق السلع الأولية، وتمثلت في صدمة العرض التي تعيد للأذهان صدمات النفط في السبعينيات، ولكن هذه المرة تضمنت ارتفاعاً حاداً في أسعار المواد الغذائية. ونحن نعلم أن كوفيد-١٩ قد ألحقت ضرراً بالغاً بسلاسل الإمداد العالمية، وأدت إلى ارتفاع حاد في تكاليف عمليات النقل.

أدى الدمار الذي سببته الحرب إلى مزيد من الاضطراب في العلاقات التجارية وتسبب في توقف الإنتاج الزراعي في أكبر بلدين منتجين زراعيين في العالم، مما أثر على البلدان النامية والفقيرة، التي ستشهد زيادات حادة في أسعار المنتجات الزراعية والغذائية والسلع الأساسية الأخرى. ومع ذلك، لا يمكن الاستهانة بالتأثير السلبي للحرب على الاقتصادات المتقدمة في أوروبا.

لقد ارتفع تضخم أسعار المواد الغذائية بشكل كبير، كما أن مخاطر عودة ظهور الأزمات الغذائية في مناطق عديدة من العالم وما يصاحبها من اضطرابات اجتماعية على نحو كبير، وهو الأمر الذي لا ينبغي الاستهانة به فقد عانى حوالي ٨٠٪ من اقتصادات الأسواق الناشئة من تضخم في أسعار المواد الغذائية تجاوز معدل التضخم البالغ ٥٪ في العام الذي سبق الحرب.

علاوة على ذلك، من المرجح أن تستمر آثار الحرب، حيث سيستمر الصراع الحالي في تعطيل دورة زراعة وإنتاج ونقل الغذاء، مما يزيد من تفاقم الوضع المتردي بالفعل، وما التضخم إلا ضريبة تنازلية.

وقد لجأت الحكومات الغربية إلى حزمة من العقوبات المشددة وغير المسبوقة بهذا الشكل، شملت تجميد الجزء الأكبر من الاحتياطي الأجنبي لروسيا، واستبعاد عدد من كبرى البنوك الروسية من منظومة سويفت البنكية، وبالتالي تعطيل معاملاتها المالية الخارجية، بغرض تحجيم التجارة الخارجية الروسية. كذلك، فقد

حُظر تصدير عدد كبير من المكونات الصناعية والتقنيات المتقدمة إلى روسيا بغرض تعطيل الصناعة الروسية. كما تم فرض عقوبات على رجال أعمال روس، تشمل مصادرة أصولهم وأموالهم في الخارج، ولجأت الولايات المتحدة أيضاً إلى حظر استيراد الطاقة الروسية، من غاز وبنفط، بالإضافة إلى الواردات من المأكولات البحرية، والخمور، والأحجار النفيسة. ليس هذا وحسب فقد تقرر منع رحلات الطيران التابعة لشركات روسية من التحليق فوق الأجواء الأوروبية أو الهبوط في مطارات دول الاتحاد، وتجميد الأصول الروسية سواء أكانت لأفراد أم شركات، واستهداف ٧٠٪ من الأسواق المالية الروسية والشركات الكبرى المملوكة للدولة بما فيها الشركات المملوكة لوزارة الدفاع.

وقطاع الطاقة، الذي لطالما اعتبر محصناً من التقلبات بين روسيا والغرب بسبب احتياجات أوروبا المتعطشة للطاقة، لم يسلم أيضاً. وفي مفاجأة من العيار الثقيل جمدت ألمانيا منح تصاريح لخط (نورد ستريم ٢) الروسي المخصص لتصدير الغاز إلى أوروبا. فضلاً عما سبق، فقد تعهد الرئيس الأميركي جو بايدن بأن (بلاده بالتعاون مع حلفائها سيمنعون توريد ما يزيد على نصف الواردات الروسية، من السلع ذات التقنية العالية، التي تستخدم في الصناعات العسكرية).

لا تقتصر العقوبات الدولية المفروضة على روسيا على الإدانة الاقتصادية والسياسية، بل تمتد إلى نطاق أوسع، بما في ذلك وسائل الإعلام والفنون والثقافة والرياضة.

ومن أبرز التحركات في هذا السياق ما يقوم به موقع التواصل الاجتماعي لحنق وسائل الإعلام الروسية، حيث قررت شركة **Meta** المالكة لـ **فيسبوك** و **واتس آب** و **إنستغرام** تقليص الوصول إلى شبكتين حكوميتين روسيتين هما **RT** و **Sputnik** وتقليل التصنيف. من منشورات المؤسسات الإعلامية الروسية. حظرت **Google** و **YouTube** المملوكتين لشركة **Alpha Bit** الإعلانات الروسية، واتخذ **Twitter** خطوات مماثلة لتقليل الوصول إلى وسائل الإعلام الروسية كجزء من نوع من الحرب الإعلامية ضد روسيا للحد من انتشار روايتها في جميع أنحاء العالم.

شملت العقوبات الرياضية كذلك استبعاد روسيا من كل من اللجنة الأولمبية الدولية، واللجنة البارالمبية الدولية، والفيفا، وبطولة الرجبي، والاتحاد الدولي للهوكي على الجليد، والاتحاد الدولي للجودو، كما مُنعت سان بطرسبورغ من استضافة نهائي بطولة دوري أبطال أوروبا في كرة القدم، وألغيت جائزة روسيا الكبرى للفورمولا ون، كما فرضت اللجنة الأولمبية الدولية حظراً على رفع العلم الروسي وعزف النشيد

الوطني . وقرر الاتحاد الدولي لكرة القدم (فيفا) عدم إقامة أي مسابقة دولية في روسيا، وألغى الاتحاد الدولي للسباحة بطولة العالم للناشئين التي كان من المقرر إقامتها في مدينة كازان الروسية في أغسطس المقبل، كما ألغى مباراة بالدوري العالمي لكرة الماء في سان بطرسبرغ كان من المقرر عقدها الشهر المقبل، وتم إلغاء بطولة السباحة التوقيعية والغطس في كازان .

ومن أهم سمات العقوبات المفروضة أخيراً على روسيا، أنها جاءت لتشمل قطاعات متنوعة سياسية، واقتصادية، وثقافية، وإعلامية؛ بل وحتى رياضية في محاولة لفرض «نوع من العزلة» على روسيا، لمعاقتها على قرارها بشن عمليات عسكرية ضد أوكرانيا، بهدف أن تشكل تلك العقوبات ضغطاً على بوتين .

كان رد فعل روسيا قوياً لدرجة أنها بدأت في اتخاذ تدابير مقابلة للضغط على الاقتصادات الغربية، وكان أهمها وقف تصدير ٢٠٠ سلعة، بما في ذلك السلع الأساسية، وخصوصاً السلع المصنعة، بحلول نهاية العام . كما علقت صادرات القمح والشعير والذرة وبعض المنتجات الزراعية لدول الاتحاد الأوروبي الآسيوي حتى أغسطس لضمان الطلب على الغذاء في الأسواق المحلية . تهدف هذه الخطوة إلى رفع أسعار هذه السلع والمنتجات في السوق العالمية، وكذلك تأثير الحرب على ارتفاع أسعار الطاقة والمعادن والمواد الغذائية، والوصول بها إلى أعلى مستوياتها منذ عقود بالنسبة لبعض الناس، ولأجل . البعض الآخر، وهو أعلى معدل تم تسجيله على الإطلاق، مما يغذي التضخم في الاقتصادات الغربية والعالم – ويهدد بدفعه إلى أزمة ركود تضخمي .

كذلك، أعلنت روسيا، في رد على الشركات الأجنبية التي بدأت في الخروج من السوق الروسية بعد العقوبات، أنها تدرس الاستحواذ على أصول هذه الشركات في روسيا، وهو ما يشمل أصولاً إنتاجية تتخطى عشرات المليارات من الدولارات لكبرى شركات الطاقة، تضم حصصاً في مصافي للنفط ومعامل تكرير وخطوطاً للنقل والتخزين . أما ورقة الرد الراححة التي تحتفظ بها روسيا، فهي قطع إمدادات الطاقة عن أوروبا، وهو ما سيتسبب فعلياً في شل أنشطة وقطاعات اقتصادية بأكملها في أنحاء القارة، وكذلك في عجز في الطاقة المستخدمة في تدفئة القطاع العائلي خلال فصل الشتاء . وتدرك روسيا – وأوروبا – جيداً عدم وجود بدائل فورية، أو حتى على المدى المتوسط، للطاقة الروسية لأوروبا نتيجة مركز روسيا

الكبير في سوق الطاقة العالمي، مع نقص المعروض في أوروبا، بالتزامن أيضاً مع عدم جاهزية البنية التحتية للطاقة في أوروبا للبدائل المطروحة مستقبلاً.

ومن الطبيعي أن تثير شدة هذه العقوبات، ونطاقها وآلية تطبيقها، مخاوف عدد كبير من بلدان العالم، خاصة البلدان النامية الكبرى، وفي مقدمتها الصين، وبلدان في أمريكا اللاتينية وآسيا، وحتى في الشرق الأوسط نفسه، من هشاشة اقتصاداتها أمام عقوبات الحكومات الغربية. وقد تدفعها هذه المخاوف إلى السعي لتجاوز النظام المالي والمصرفي الحالي الذي تسيطر عليه الدول الغربية، من خلال بدائل لمنظومة المعاملات المالية الدولية الراهنة، وتنويع الاحتياطات الأجنبية لحمايتها، والسعي لاستخدام عملات بديلة عن الدولار في التبادل التجاري، لتجنب مصير مماثل لروسيا حال الدخول في صراع مع قوى غربية كبرى.

ومن المتوقع أن تقود الصين هذه المساعي، بسبب علاقتها المتوترة مع الولايات المتحدة، وتعرضها بالفعل لعقوبات اقتصادية، تتعلق بهونج كونج ومقاطعة جينجيانج، بالإضافة إلى مكانتها في الاقتصاد العالمي. وقد يدفع ذلك الصين للعمل نحو تطوير وابتكار بدائل، قد تشمل زيادة التبادل التجاري بالعملة الصينية بديلاً عن الدولار، وتنويع احتياطاتها الأجنبية التي تتخطى ٣ تريليونات دولار، وطرح منظومة CIPS التي تسهل تسوية وتبادل المعاملات بالعملة الصينية، كآلية بديلة عن المنظومة الغربية لتبادل المعاملات بالدولار. ومن المؤكد أن مثل هذا التحول لن يكون سريعاً أو فورياً، أو كاملاً، ولكنه سيبدأ على الأرجح، وسيستمر خلال سنوات، ويكتسب زخماً جديداً مع كل حزمة من العقوبات الاقتصادية تفرضها الدول الغربية في صراعاتها المختلفة.

المراجع:

- مدونات البنك الدولي .
- كلمينس جراف فون لوكنر، خبير اقتصادي، البنك الدولي .
- arabic.rt.com

قرار عظيم في تاريخ القضاء الباكستاني وانطلاقة جديدة في قطاع

الصيرفة الإسلامية

عبد الوهاب سلطان الديروي

عضو هيئة الرقابة الشرعية لمصرف خبير باكستان

المحكمة الشرعية الفيدرالية (F S C) في باكستان تمرر اليوم السابع والعشرون من شهر رمضان الكريم قراراً تاريخياً يحظر الربا بكافة أشكاله بما فيها ربا البنوك. وتعتبر نظام الصيرفة الإسلامية هي الحل البديل بوصفه نظاماً خالياً من مخاطر الفائدة الربوية والاستغلال.

المحكمة الشرعية الفيدرالية مؤسّسة دستورية حيث يخولها الدستور بموجب مادة ٢٠٣ (و) الحق في اعتبار أي قانون أو نص منه منافياً لأحكام الشريعة وبالتالي إصدار مذكرة حكم للحكومة بإلغائه بعد مدة محدّدة سيفقد بعدها هذا القانون مفعوليته تلقائياً.

وقد وجّهت المحكمة مذكرة إلى الحكومة الباكستانية في قرارها بتعاطي تحويلاتها الداخلية والخارجية حسب النظام اللاربوي بدون فوائد، لأنّ تعاطي الزيادة على رأس المال يدخل تحت مسمى الربا.

أمهل القرار حكومة باكستان لمدة خمس سنوات لكي تستطيع التخلص من النظام الربوي السائد بحلول الواحد والثلاثين (٣١) من شهر ديسمبر لعام ٢٠٢٧، كما أعلنت المحكمة أن جميع القوانين المخالفة للشريعة الإسلامية ستعتبر ملغاة غير سارية المفعول بحلول غرة يونيو من عام ٢٠٢٢ بما فيها "قانون الفائدة 1839 Interest Act".

وقد جاء في قرار المحكمة أنه من المفروض أن يكون قد تم القضاء على الربا قبل عقدين من الزمن بموجب "مادة ٣٨ (ف)" من القانون ولكن الحكومة لم تكن جادة ولم تنزل بين أخذ وردّ وتسويق وتأجيل. وليس من المعقول أن تتمادى الحكومة في هذا الموضوع أكثر.

وقد حان لها أن تتخذ خطوات حاسمة في حدود خمس سنوات لتطهير النظام المالي من آفة الربا. وهي مدة كافية لصياغة بديل للنظام المالي القائم على الفائدة ولتأسيس اقتصاد الدولة على أسس الاقتصاد الإسلامي الخالي عن الربا.

وأشارت المحكمة في قرارها إلى أهمية تطبيق الصيرفة الإسلامية لاسيما أن الصين هي الأخرى تفضلها لتسيير المشروع الصيني الباكستاني "سي بيك" (C.pak). كما أشادت بالخطوة الاستراتيجية للبنك المركزي التي طلبت من المصارف توصيل حجم الصيرفة الإسلامية إلى (٣٠٪). بينما يشكّل قطاع الصيرفة الإسلامية حالياً حوالي ١٨.٥٪ من مجموع أصول الصيرفة الباكستانية رغم غياب الإدارة السياسية الواعية. وعليه فإن الصيرفة الإسلامية هي الحلّ الأفضل والأفضل لتحسين الوضع الاقتصادي في الدولة.

يُعتبر قرار المحكمة الشرعية الفيدرالية لحظر الربا قراراً حاسماً ومبشراً بخير كثير لمستقبل الدولة شرط أن تأخذ الجهات المعنية في الاعتبار. ويحسب للجماعة الإسلامية كونها البادئة في تقديم دعوى حظر الربا. وقد رحّب العلماء والخبراء بهذا القرار.

ولكنه ليس هو القرار الأول من نوعه. فقد سبقته محاولات عديدة في دور التقنين والقضاء. ولكنها تعرّضت لغياب جدية الحكومات في أكثر الأحيان.

معلوم أن باكستان دولة قامت على عقيدة الإسلام، وعليه فإن إلغاء "الفائدة" يحتل جزءاً أساسياً له مكانته وقدسيتها في دستورها. وتوجد هناك تصريحات للقائد الأعظم مؤسس باكستان محمد علي جناح تؤكد على تأسيس اقتصاد الدولة على أصول الاقتصاد الإسلامي وتجنب النظام الاقتصادي الغربي الذي جرّ على الشعوب الولايات والولايات.

والربا محظورٌ حسب القوانين المنبثقة من الدستور. حيث تدعو المادة ٢٨ من دستور باكستان لعام ١٩٥٦ إلى إلغاء "الربا" في أقرب وقت ممكن وينص دستور عام ١٩٦٢ في مبادئ السياسة على أنه يجب إلغاء "الربا". وهناك أحكام مماثلة في دستور ١٩٧٣.

ولكن لم تأخذ هذه القوانين مجرى التطبيق العملي على المستوى الحكومي رغم كل الوسائل والاقتراحات وبرامج العمل التي تقدم بها "مجلس الفكر الإسلامي" (CII) إلى الحكومة والتي كانت ولم تنزل كفيلاً بإعادة تنظيم الجهاز المصرفي في باكستان بما يتفق وأصول الشريعة ولكنها هي الأخرى لم تؤدّ إلى تقدم ملموس على المستوى التطبيقي لأسباب أو أخرى يطول ذكرها.

وقد أصدرت المحكمة الشرعية الفيدرالية في عام ١٩٩١ بتوجيه من السادة العلماء قراراً من هذا النوع. وفي عام ١٩٩٩-٢٠٠٢ أصدرت المحكمة العليا للتمييز الشرعي بقيادة مفتي باكستان القاضي محمد

تقي العثماني قراراً بحظر فائدة المصارف وأنها من الربا الذي يحرمه الكتاب والسنة . ولكنها لم تلقَ استجابةً من قبل الجهات الحكومية والبيروقراطية يومها وأدخلت دعاوى استئناف ضدها لتدخل في طي الإهمال والمماطلة من جديد وإلى يومنا هذا .

في ظلّ الاستبشار الغامر بهذا القرار المهم هناك مخاوف من الجهات الحكومية والمصارف الربوية التقليدية أن تحاول - لاسمح الله تعالى - استئناف هذا الحكم سعياً منها لِعرقلة تطبيق هذا القرار وتعطيله أو تبطئته مثلما حصل في الماضي .

المسؤولية الآن تتوجه إلى الحكومة ولاسيما إلى الأحزاب الدينية السياسية أولاً ثم إلى مؤسسات الإعلام لكي تقوم بحملة إقناعية مخططة للتعريف بنظام اقتصادي لاربوي وترسيخ ثمراته في أذهانهم لكي يتبنّوه بحماس المؤمن الصادق .

فالله تعالى نسأل أن يكفل هذا القرار بالنجاح وأن يرى نور التطبيق العملي ويجعله فاتحة خير ووسيلة ازدهار وما ذلك على الله تعالى بعزیز .

الصكوك الإسلامية ودورها الاقتصادي في مناهضة التضخم



أحمد غزالة

كاتب وباحث في الاقتصاد الإسلامي

لقد جاء الاقتصاد الإسلامي منظماً للأنشطة الاقتصادية لتناسب مع ضوابط الشريعة الإسلامية، ولم يكن هدف النظام الاقتصادي الإسلامي مجرد وضع المبادئ والأسس الشرعية لهذه الأنشطة، بل وضع ضمن أولوياته إيجاد صيغ وأساليب مبتكرة للتمويل الإسلامي تساعد في إقامة نظام اقتصادي إسلامي يتفق مع مبادئ شريعتنا الإسلامية الغراء.

تأتي الصكوك الإسلامية ضمن تلك الصيغ المبتكرة التي تقدم لنا بديلاً شرعياً لصيغ التمويل الربوية، ولا يقتصر مجرد دورها على أنها مجرد وسيلة استثمار بديلة للوسائل الربوية، ولكن تلعب دوراً اقتصادياً هاماً في الحد من المشاكل التي تزعج الأنظمة الاقتصادية في كل دول العالم سواء المتقدمة أو النامية، وتنعكس سلباً على المجتمع وأفراده، وعلى رأسها مشكلة التضخم التي أصبحت بمثابة صراع في رأس الاقتصاد المحلي والعالمي، وبالرغم من تنوع وتعدد المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد تبقى مشكلة التضخم ومحاولة إيجاد حلول لها هدفاً لكل الأنظمة الاقتصادية، ويأتي هذا البحث لمحاولة إلقاء الضوء على الدور الاقتصادي الذي يمكن أن تلعبه الصكوك الإسلامية في محاولة لإيجاد حلول غير تقليدية للمساهمة في الحد من مشكلة التضخم.

الصكوك الإسلامية ومناهضة التضخم

١- لا شك أن مشكلة التضخم وآثارها الاقتصادية الخطيرة، تستلزم التنوع والابتكار في أساليب مناهضتها، وبالرغم من أن الأنظمة الاقتصادية تتعامل من أجل مناهضة هذه الظاهرة من خلال السياسات المالية والنقدية بشكل رئيس، إلا أنها مازالت حلولاً غير كافية، وتأتي الصكوك الإسلامية لتعمل جنباً إلى جنب مع باقي السياسات التي تتبعها الأنظمة الاقتصادية لمناهضة التضخم، وذلك من خلال دورها الإيجابي في زيادة معدلات الإنتاج من خلالها أنواعها وصيغها المتعددة التي تناسب كافة الأنشطة

الاقتصادية، وبذلك تساهم في الحد من أسباب التضخم، والذي يرجع أحد أهم أسبابه إلى نقص الإنتاج الذي يترتب عليه انخفاض العرض وزيادة الطلب، مما يؤدي لزيادة الموجات التضخمية.

٢- لكي يتمكن من زيادة فعالية الصكوك الإسلامية في مناهضة التضخم لابد من الأخذ في الاعتبار أهم مسبباته لنتمكن من مناهضتها، ولا تقتصر أسباب التضخم على ضعف الإنتاج، بل إن زيادة السيولة النقدية وزيادة المعروض النقدي سبب هام للتضخم، وهنا تساهم الصكوك الإسلامية في معالجة فائض المعروض فتتيح للبنوك المركزية في الدول الإسلامية وللشركات المصدرة استخدامها ضمن أطر السياسة النقدية وفقاً للمنظور الإسلامي، بما يساهم في امتصاص السيولة، وخفض معدلات التضخم.

٣- إن انخفاض حجم أسواق رأس المال يعد سبباً لا يستهان به كمسببات للتضخم، ومن هنا جاءت الصكوك الإسلامية لتلعب دوراً هاماً في زيادة حجم أسواق رأس المال وانتعاشها، وما يترتب على ذلك من نمو اقتصادي، عن طريق فتحها المجال أمام فئة في المجتمع كانت تمتنع عن استثمار أموالها في السندات ونحوها من المعاملات التي لا تراعي ضوابط الشريعة الإسلامية، وما يترتب على ذلك من انتعاش اقتصادي يمكنه من مناهضة التضخم.

٤- تساهم الصكوك الإسلامية في معالجة عجز الموازنة العامة للدولة والذي يساهم في زيادة التضخم؛ حيث تتيح أمام أفراد المجتمع الفرصة للمشاركة في سد الاحتياجات التمويلية اللازمة لدعم الموازنة العامة التي تحتاج تمويلًا ضخماً لتنفيذ برامجها الاقتصادية وسد العجز فيها؛ لذلك يمكن للدولة أن تصدر الصكوك بأنواعها مع ما يتلائم مع تحقيق هدفها لتمويل مشاريعها التي تحتاج إلى أموال ضخمة لتنشئ مشاريع مدرة للربح تساعدها في دعم موازنتها، والذي يترتب عليه بالتبعية المساهمة في الحد من ظاهرة التضخم.

٥- تساهم الصكوك الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية لأنها تتميز بالخصائص التي تجعلها معدة لدور الوساطة بين المدخرين والمستثمرين، كما ينشأ عنها استثمار حقيقي من خلال قدرتها على حشد الموارد المالية لتمويل المشروعات التنموية الكبرى كمشروعات البنى التحتية، التي تحد من التضخم.

٦- تساهم الصكوك الإسلامية في تحقيق التوزيع العادل للثروة؛ فالاستثمار الإسلامي يعتمد على مبدأ الربح والخسارة، وهو أساس العدل في العمل الاقتصادي، وتقوم الصكوك على المشاركة، مما يضمن عدالة توزيع الأرباح.

٧- تساهم الصكوك الإسلامية في مناهضة البطالة التي تعد أيضاً من الطرق المؤدية للتضخم؛ فالبطالة تؤدي إلى ضعف الإنتاج، وبالتالي فمن الآثار الخطيرة للبطالة فقدان السلع والخدمات التي يمكن إنتاجها بواسطة العمال المتعطلين عن العمل؛ حتى حينما يتاح لهؤلاء المتعطلين فرصاً للعمل ويصبح لهم إنتاج فإن عملهم هذا أو إنتاجهم لن يعوّض المفقود الذي حدث خلال فترة البطالة، ويقدر الاقتصاديون الفرق بين الناتج من السلع والخدمات الذي كان يمكن إنتاجه إذا وظفت قوى العمل المعطلة في وقتها، وبين الناتج الفعلي؛ كخسارة للمجتمع، والتي تتمثل في دخل الفئات المتعطلة، إضافة للخسارة التي تصيب إيرادات الحكومة نتيجة انخفاض الإيرادات المتأتية من ضرائب الصادرات والواردات وأقساط التأمين والمعاشات، وبالتالي فإن تقديم الصكوك الإسلامية داخل السوق المالية، يجعلها تعمل في أكثر من اتجاه، حيث تساهم في معالجة البطالة وما يترتب عليها بالتبعية من تضخم نتيجة تعطل الإنتاج.

متى يصبح مستوى الدين غير آمن؟

ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

للإجابة عن هذا السؤال، نحتاج إلى تعريف "غير آمن".

أقترح ما يلي: يصبح الدين غير آمن عندما يكون هناك خطر لا يستهان به وهو أن نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي، في ظل السياسات الحالية والمستقبلية المحتملة، سوف تزداد باطراد، مما يؤدي إلى التخلف عن السداد في مرحلة ما. الطريقة الطبيعية للمضي قدماً تكون مباشرة بعد ذلك.

تعتمد ديناميكيات نسبة الدين على تطور ثلاثة متغيرات:

- أرصدة الموازنة الأولية (أي الإنفاق بعد خصم مدفوعات الفائدة مطروحاً منه الإيرادات)؛
- معدل الفائدة الحقيقي (السعر الاسمي مطروحاً منه معدل التضخم)؛
- المعدل الحقيقي للنمو الاقتصادي.

وكنهج من خطوتين؛ يجب أن تكون الخطوة الأولى هي تكوين تنبؤات لهذه المتغيرات الثلاثة في إطار السياسات الحالية والعمل على الآثار المترتبة على ديناميكيات نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي. من المحتمل أن تكون توقعات هذه المستويات للعقد القادم أو نحو ذلك متاحة. لكن مثل هذه التوقعات ليست كافية. نحن بحاجة إلى تقييم حالة عدم اليقين المرتبطة بهذه التوقعات، مما يعني الخروج بمجموعة من النتائج المحتملة لكل متغير.

وهذا أصعب بكثير، ويتضمن الإجابة عن بعض الأسئلة الصعبة. على سبيل المثال:

- ما هي مخاطر الركود وما حجمه المحتمل؟
- ما هي مخاطر ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية؟ إذا فعلوا ذلك،
- كيف يؤثر استحقاق الدين على مدفوعات الفائدة؟
- إذا كان الدين جزئياً بعملة أجنبية – وغالباً ما يحدث ذلك في اقتصادات الأسواق الناشئة –
- ما هو التوزيع المحتمل لسعر الصرف؟

¹ OLIVIER BLANCHARD, Deciding When Debt Becomes Unsafe, IMF, FINANCE & DEVELOPMENT Magazine, MARCH 2022, [Link](#)

— ما هو احتمال أن تتحول بعض الالتزامات الضمنية إلى التزامات فعلية؛ فنظام الضمان الاجتماعي، على سبيل المثال، يعاني من عجز كبير يجب تمويله بتحويل من الحكومة.

— ما هو توزيع معدل النمو الكامن؟

يؤدي اتباع هذه الخطوة إلى توزيع نسبة الدين، على سبيل المثال، بعد عقد من الآن؛ إذا كان احتمال الزيادة المطردة في النسبة في نهاية الأفق صغيراً بدرجة كافية، فيمكننا أن نستنتج أن الدين آمن.

إذا لم يكن الأمر كذلك، يجب أن ننتقل إلى الخطوة الثانية والإجابة عن المجموعة التالية من الأسئلة:

— هل ستفعل الحكومة شيئاً حيال ذلك؟ وإذا أعلنت الحكومة عن سياسات أو التزامات جديدة،

— ما هو احتمالية تنفيذها لتلك السياسات أو الالتزامات؟

هذه الخطوة الثانية أصعب من الأولى. تعتمد الإجابات على طبيعة الحكومة: قد يكون احتمال اتخاذ حكومة ائتلافية إجراءات صارمة أقل من احتمال اتخاذ حكومة ائتلافية إجراءات صارمة من حكومة ذات أغلبية تشريعية كبيرة. النتيجة لا تعتمد فقط على الحكومة الحالية، بل على الحكومات المستقبلية، وبالتالي على نتائج الانتخابات المقبلة. يعتمد ذلك على سمعة الدولة، وما إذا كانت قد تعثرت في الماضي ومتى ولماذا.

إذا كان كل هذا يبدو صعباً، فهذا لأنه كذلك. وإذا بدا الأمر وكأنه يعتمد على العديد من الافتراضات التي يمكن الطعن فيها، فهذا لأنه كذلك. وهذا ليس عيباً في النهج ولكنه انعكاس لتعقيد العالم. لكن يجب أن يتم التمرين. في الواقع، هذا هو ما تفعله وكالات التصنيف الائتماني، سواء استخدموا المصطلحات نفسها لوصف العملية، وما إذا كان معيارهم للحصول على تصنيف أقل من الكمال يعتمد على التعريف نفسه الخاص بي، أم لا. ومع تصنيف أقل تأتي العقوبة الفعالة؛ على وجه التحديد، وسيتعين على الحكومة تعويض المستثمرين عن تحمل مخاطر أعلى من التخلف عن السداد من خلال دفع معدل فائدة أعلى.

مشكلة القواعد

لنعد للسؤال الأصلي. متى يصبح مستوى الدين غير آمن؟

توضح العملية التي وصفت أن الإجابة لن تكون رقماً سحرياً عالمياً. ولن يكون هناك مزيج من رقمين سحريين، أحدهما للديون والآخر للعجز.

هذا واضح بشكل خاص إذا فكرنا في التغيرات في أسعار الفائدة الأساسية. لنفترض، كما كان الحال في الولايات المتحدة منذ أوائل التسعينيات، أن سعر الفائدة الحقيقي انخفض بمقدار ٤ نقاط مئوية. وهذا يعني انخفاضاً في التكلفة الحقيقية لخدمة الدين بنسبة ٤٪ من نسبة الدين؛ لذلك إذا كان الدين ١٠٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي، فإن خدمة الدين تنخفض بنسبة ٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي. من الواضح تماماً أن المعدلات المنخفضة تعني ديناميكيات دين أكثر ملاءمة. نسبة الديون التي قد تكون غير آمنة في أوائل التسعينيات من غير المرجح أن تكون غير آمنة الآن. قد نستنتج من هذا أن المتغير السحري لا ينبغي أن يكون نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي، بل نسبة خدمة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي. قد يكون هذا بالفعل تحسناً، لكنه يأتي مع مشاكله الخاصة: يعتمد تقلب تكاليف خدمة الدين على تقلب أسعار الفائدة الحقيقية، والتي يمكن أن تكون كبيرة. وستؤدي زيادة السعر الحقيقي من ١٪ إلى ٢٪ إلى مضاعفة تكلفة خدمة الدين. قد تكون التكلفة منخفضة ولكنها غير مؤكدة أيضاً، وسيؤثر عدم اليقين على ما إذا كان الدين آمناً أم لا.

الجواب: لن يكون رقماً سحرياً عالمياً.

إن الانخفاض الطويل في أسعار الفائدة الحقيقية هو جزئي ما أثار النقاش الحالي حول مدى ملاءمة الأرقام السحرية وإصلاحات قواعد ميزانية الاتحاد الأوروبي. لكن النقطة أوسع بكثير: خذ بلدين لهما نسبة الديون المرتفعة نفسها، ولكن مع أنواع مختلفة من الحكومات، أو ديون مقومة بعملات مختلفة. قد يكون دين أحدهما آمناً، بينما قد لا يكون دين الآخر كذلك.

لذا فإن جوابي على السؤال هو أنني لا أعرف ما هو مستوى الدين الآمن بشكل عام. أعطني بلداً محدداً ووقتاً محدداً، وسأستخدم النهج أعلاه لأعطيك إجابتي. ثم يمكننا مناقشة ما إذا كانت افتراضاتي معقولة.

لكن لا تسألني عن قاعدة بسيطة؛ فمن المؤكد أن معايير ماستريخت أو ما يسمى بقواعد الصفر الأسود (الموازنة المتوازنة) ستضمن الاستدامة إذا تم احترامها. لكنهم سيفعلون ذلك على حساب تقييد السياسة المالية عندما لا ينبغي تقييدها. يتفق معظم المراقبون، على سبيل المثال، على أن الضبط المالي في الاتحاد الأوروبي في أعقاب الأزمة المالية العالمية، وهو الاندماج الناجم عن القواعد، كان قوياً للغاية وأخر تعافي الاتحاد الأوروبي.

ولا تسألني عن قاعدة معقدة. لن تكون معقدة بما فيه الكفاية. إن تاريخ قواعد الاتحاد الأوروبي، وإضافة المزيد والمزيد من الشروط إلى النقطة التي أصبحت فيها القواعد غير مفهومة ولكنها لا تزال تعتبر غير كافية، يثبت هذه النقطة.

هل يمثل خروج روسيا من نظام سويفت للمعاملات الدولية المصرفية عقوبة

دولية؟

دراسة نظرية

رحاب عادل صلاح الدين أمين

مدرس مساعد بمعهد المدينة العالي لإدارة والتكنولوجيا

إنه في ظل التغيرات والتطورات المتلاحقة التي شهدتها العالم في الآونة الأخيرة واتجاه روسيا بقيادة رئيسها بوتن لضرب أوكرانيا كان التهديد الشائع من قبل الدول الأوروبية بما فيهم أوكرانيا هو خروج روسيا من نظام المعلومات SWIFT لعل ذلك من ضمن العقوبات ولكنه أشدها من وجهة نظر الدول الغربية. لذلك استهدفت الباحثة عرض ماهية نظام السويفت للوقوف على أهميته في تلك الحرب التي أطلق عليها بعض الاقتصاديين والسياسة بأنها حرب عالمية ثالثة.

تأسيس هيئة السويفت

نشأت هيئة السويفت عام ١٩٧٣ تحديداً في مقرها الرئيس في بلجيكا من خلال مشاركة ١٥ دولة في بادئ الأمر وسميت بهذا الاسم اختصاراً لمسامها وهو **The Society for World Wide Interbank Financial** وقد بدأت نشاطها من عام ١٩٧٧ ولكن بإجمالي دول ١٨ دولة وصولاً لعام ٢٠٠٠ حيث وصل عدد الدول الأعضاء ١٨٦ دولة حينها (بورور، ٢٠٠٩).

التطور التاريخي لشبكة نظام المعلومات سويفت

حاولت العديد من الدراسات رصد التطور التاريخي لشبكة المعلومات سويفت وقد رصدت الباحثة تلك التطورات التاريخية من خلال الدراسات التالية (مصطفى وسعيدة، ٢٠١١). والتالي جدول يوضح تلك التطورات.

السنة	الحدث
١٩٧٣	تجمع ل٢٣٩ بنك من ١٥ دولة لإنشاء وحدة مخصصة لتيسير الشبكة الدولية وإطلاق لغة مالية موحدة وتم اختيار مقرها ببروكسل.
١٩٧٧	قام الأمير Albert أمير بلجيكا بإطلاق أول رسالة عبر شبكة سويفت بالتعاون مع بروتوكول IBM بعد عدة اختبارات للنظام. وتم دخول ٥١٨ عضواً من ٢٢ دولة. مما نتج عنه الابتعاد عن الاعتماد على

انضمام مصرفيين من آسيا وهما هونج كونج، وسنغافورة وارتفاع عدد الرسائل إلى ملايين الرسائل بعد انضمامهم.	١٩٨٠
انضمام البنك الوطني البلجيكي BNB ويحصل على العضوية الألف بالشبكة وارتفاع عدد الرسائل بسبب انضمامه أكثر.	١٩٨٣
قامت شبكة المعلومات سويفت بتأسيس رابطة من خلال الأرقام الصناعية.	١٩٨٥
أول هجرة لسويفت بدأت من شبكة BSC لتصل بالإشباع إلى شبكة X٢٥ سميت ب SWIFT II، وارتفع عدد الرسائل في هذه السنة ليصل إلى ٢٥٥ مليون رسالة.	١٩٨٨
انضمت الجزائر إلى شبكة سويفت.	١٩٩١
دخول ميزة جديدة لتحويل الملفات (IFT (Interbank File Transfer، واشترك ٦٥ بنك في هذه	١٩٩٢
تنفيذ مشروع للمصادقة بالبطاقة الذكية والعديد من المشروعات المتعلقة بالأمن من قبل الشبكة.	١٩٩٤
المعالجة الآلية للمعاملات مع فريق متخصص.	١٩٩٦
الانطباعات الأولى على خدمات سميت ب Next Gen والتي تتحول إلى SWIFTNET.	١٩٩٧
وصول الشبكة إلى أقصى مستوي للتوفر (SLA) ٩٩.٩٨٪.	١٩٩٩
وصول سويفت للقمة حيث بلغت الرسائل مليار رسالة.	٢٠٠٠
اختيار سويفت Global Crossing كشريك.	٢٠٠١
للتغلب على الصعوبات المالية تم تعيين أربعة مشغلات من قبل سويفت لأجل توفير شبكة NPN-IP.	٢٠٠٢
شبكة سويفت التي تركز على X٢٥ سوف تتخلي نهائياً عليه لصالح SWIFTNET.	٢٠٠٣
شبكة سويفت التي تركز على X٢٥ سوف تتخلي نهائياً عليه لصالح SWIFTNET.	٢٠٠٤
أكثر من ٢٢٠٠ شخصية معنوية منضمة من جميع انحاء العالم ووصولها لأكثر من ١١ مليون عملية	٢٠٠٦
بلغت الرسائل المرسله إلى ١٦٣٢٧٦٦٨ رسالة، وتم الاحتفال بمرور ٣٥ سنة.	٢٠٠٨
أكثر من ٨٣٠٠ هيئة منضمة إلى شبكة المعلومات سويفت.	٢٠٠٩
بلغ عدد البنوك المستخدمة شبكة المعلومات سويفت ٩٠٠٠ بنك في أكثر من ٢٠٨ دولة.	٢٠١٠

مزايا نظام شبكة نظام المعلومات سويفت

تتمتع شبكة نظام المعلومات سويفت بالعديد من المزايا (هلال، ٢٠٠٧) يذكر منها ما يلي :

سرعة إرسال الرسائل المتعلقة بالتعليمات والمعاملات المالية تستغرق الرسالة ما بين ٢٠-٥٠ ثانية للوصول إلى المرسل إليه.	السرعة Speed
الدقة وسهولة التعامل مع النظام من خلال نماذج وأكال موحدة للرسائل.	التوحيد Standardization
انخفاض تكلفة تنفيذ المعاملات للبنوك والمنظمات المالية عن طريق رسائل السويفت وذلك بشكل ملحوظ عند المقارنة في حالة إرسال الرسائل من خلال التلكس.	انخفاض التكلفة
يقوم النظام بنقل الرسائل في سرية وأمان تام عن طريق تشفير Encryption الرسائل خلال مراحل انتقالها عبر شبكة السويفت علاوة على قيام النظام تلقائياً بتكوين مفتاح الشفرة المتعلقة بمستخدم النظام في حالة الإرسال والتأكد من صحتها في الاستقبال.	التأمين Security
يقوم النظام بإتاحة شبكة اتصالات يتم عن طريق ربط أعضاء السويفت.	الإتاحة Availability

يسمح النظام بقيام أحد أعضائه باسترجاع رسالة سبق إرسالها أو استقبالها خلال فترة زمنية تقدر بأربعة شهور تقريباً.	الاسترجاع Retrieval
يسمح النظام بإرسال تقارير وإحصائيات يومية للمساهمة في ضبط ومتابعة العمل اليومي عن طريق السويفت.	التقارير Reports
يكلف النظام بمتابعة تسليم الرسائل للمرسل إليه في حالة اختلاف فروق التوقيت بين المراسلين، وحالة وجود أعطال لدي المرسل إليه.	مراقبة التسليم Delivery Control

المصدر: إعداد الباحثة.

آثار خروج روسيا من نظام سويفت

يمثل نظام سويفت طفرة أساسية في عالم البنوك حيث مكن هذا النظام من تعامل الدول مالياً بالخارج وقد سبقت روسيا إيران فقد تم توقيع عقوبات دولية وأمريكية عليها لتقييدها في التجارة أو التعامل مالياً مع الخارج وبالتالي عدم مقدرة الدولة المحظورة على تصدير منتجاتها من النفط، والغاز، وغيره من المنتجات التي تحتاج التعامل مالياً مع دول العالم. فيمكن القول أن حالياً لا يتم إجراء أي معاملة في العالم دون استخدام كود سويفت.

بعد تزايد الدعوات وارتفاعها في عام ٢٠١٤ بفصل روسيا عندما ضمت شبه جزيرة القرم، قام بنك روسيا وهو البنك المركزي الروسي بتطوير بنية تحتية مالية محلية لمواجهة مثل ذلك التهديد مستقبلاً عن طريق إنشاء شبكة خاصة كنظام بديل للرسائل المالية الإلكترونية ضمن روسيا يسمى اختصاراً **SPFS**، والذي وفقاً لبنك روسيا، يبلغ عدد المنضمين إليه نحو ٤٠٠ مستخدم.

كما بلغت التحويلات المحلية عبر النظام نحو ٢٠٪ من مجمل التحويلات الداخلية عام ٢٠٢٠. وبسبب عدم تمكن هذا النظام العمل بمفرده، أعلنت روسيا عام ٢٠١٦ عن خطط لدمج نظامها مع نظام **CIPS** الصيني، الذي تم إطلاقه عام ٢٠١٥. ونظام **CIPS** هو أكبر بكثير من نظام **SPFS**، حيث ضم ١٢٨٠ مؤسسة مالية في ١٠٣ دول ومنطقة بنهاية العام ٢٠٢١، كما تم إجراء معاملات بقيمة ١٣ تريليون دولار عبره.

والجدير بالذكر، أن النظام الصيني ما يزال يعمل بشكل وطيء مع نظام سويفت من أجل الوصول إلى شبكته الأوسع.

إن التعاون بين النظامين الروسي والصيني ساهم التقليل من تداعيات فصل روسيا عن نظام سويفت، وخاصة في التبادل التجاري، وذلك لأن الصين تمثل أكبر شريك تجاري لروسيا من حيث الصادرات

والواردات، حيث بلغ حجم التجارة بين البلدين عام ٢٠٢١ نحو ١٤٧ مليار دولار. وقد توسعت التجارة الثنائية بينهما بأكثر من ٥٠٪ منذ إعلان العقوبات الغربية ضد روسيا في عام ٢٠١٤، كما من المحتمل أن ترتفع العقوبات الحالية من اعتماد روسيا على الصين في التجارة الخارجية. وقد شكلت التجارة القائمة على اليوان نحو ٢٨٪ من الصادرات الصينية إلى روسيا في النصف الأول من عام ٢٠٢١، ما يشير إلى سعي روسيا للحد من اعتماد الدولار في تجارتها الخارجية. كما أن النسبة العالية من الاحتياطات الأجنبية لروسيا باليوان واتفاقية المبادلة الثنائية الاستراتيجية مع الصين ستسمح لهذه النسبة بالارتفاع. من جهة أخرى، يمكن لروسيا أيضا الاستفادة من اتفاقية المقايضة الثنائية طويلة الأمد مع بنك الصين الشعبي (البنك المركزي الصيني)، حيث تمنح هذه الاتفاقية الطرف المتلقي الحق في تبادل العملات مع الطرف المقابل بسعر فائدة ثابت. ويتم استخدام هذه الاتفاقية لتقليل مخاطر تقلبات العملة في أوقات التقلبات المالية وكذلك لتيسير التجارة عبر الحدود.

والجدير بالذكر، إن كافة هذه البدائل سوف تحد من آثار فصل روسيا عن نظام سويفت، لكن لن تقضي على كافة المخاطر التي تهدد النظام المالي العالمي بسبب هذه العقوبات (يوسف، ٢٠٢٢)

المراجع

- مصطفى، زروني، سعيدة، اخنك، (٢٠١١). دوافع استعمال شبكة سويفت SWIFT في المعاملات الدولية.
- بودور، عصام، (٢٠٠٩). دور البنوك التجارية في تسديد المدفوعات على المستوى الدولي دراسة ميدانية بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الظاهير ٦٧٥ BADR. رسالة ماجستير. جامعة عبد الحق بن حمودة جيجل. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير.
- يوسف، عدنان احمد، (٢٠٢٢). فصل روسيا عن نظام سويفت ماذا يعني وما هي البدائل؟ [/https://alghad.com](https://alghad.com)
فصل-روسيا-عن-نظام-سويفت-ماذا-يعني-وما-هـ/

العلاقة بين إدارة المعرفة والاستراتيجية التنافسية للجامعات الخاصة

دراسة استكشافية في الواقع السوري



د. ايضان الحججي

ماجستير الاستراتيجيات والريادة والإبداع، المعهد العالي للتنمية الإدارية
بجامعة دمشق

دكتوراه في إدارة الأعمال التنفيذية

د. طاهر شعبان حسن

أستاذ مساعد في قسم الاستراتيجيات والريادة والإبداع، المعهد العالي للتنمية الإدارية - جامعة
دمشق

نائب العميد ورئيس قسم إدارة العمليات والخدمات في كلية إدارة الأعمال في الجامعة السورية
الخاصة

تعد التنافسية مؤشراً للقوة الاقتصادية للبلد، إذ لا يكون للاقتصاد أهمية أو تأثير في المحيط الدولي مالم يتمتع بقوة تنافسية عالية. وأصبح لزاماً على أي مجتمع يسعى إلى التنمية والمنافسة والتميز مراجعة نظمه التعليمية وإصلاحها، وخاصة مؤسسات التعليم العالي. ويجب إدراك أن نظام التعليم في القرن الحادي والعشرين هو التحدي المركزي أمام بناء القدرات التنافسية للدول. وتدرك المنظمات في عالم متغير تسوده المنافسة والمزاحمة كم هو مهم أن تعرف ما تعرفه وتكون قادرة على الاستفادة القصوى من المعرفة، وهذا هو أصل المعرفة في المنظمات الخاصة والعامة. فليس هناك حدود تقف عندها، وليس هناك أمد لتوقفها، تتوالد بسرعة نتيجة الثورة التقنية التي يعيشها عالمنا اليوم. والجامعة هي إحدى المنظمات المولدة للمعرفة والمستهلكة لها في نفس الوقت، طورها المجتمع لغرض أساسي هو خدمته، وينصب اهتمامها الأساسي بالبحث عن الحقيقة ووظائفها الأساسية تتمثل في التعليم والبحث العلمي وخدمة المجتمع الذي يحيط بها (أبو ملحم، ١٩٩٩). ولتظل الجامعات الخاصة قادرة على المنافسة في المستقبل، سوف تحتاج إلى تطوير أفكارها باكتناز المعلومات وتبني تقاسم المعرفة. مع ضرورة وضع استراتيجية مناسبة لإدارة المعرفة في إطار الاستراتيجية العامة للجامعات الخاصة ومتابعة تنفيذها وتقييمها بما يحقق رسالة الجامعات الخاصة وأهدافها.

مفهوم المعرفة وإدارة المعرفة

كلمة معرفة اشتقاقها من الفعل (عرف)، ومعرفة الشيء إدراكه بحاسة من الحواس (القاموس المحيط، ص ٥٩٥). وعرفها قاموس (Webster) على أنها: الفهم الواضح والمؤكد لأحد الأشياء، والتعليم، وكل

ما يدركه أو يستوعبه العقل، وهي خبرة علمية، مهارة، اعتياد، اختصاص وإدراك، ومعلومات منظمة تطبق على حل مشكلة ما. وعرف فرانسيس بيكون المعرفة بأنها القوة (نجم، ٢٠٠٨). ويعتقد (Kidwell, 2000) وزملاؤه بأن المعرفة هي معرفة كيف؟ وتشمل: الإدراك، والبصيرة، والخبرات، وتشمل المعرفة التجارب النظامية واختبار الفرضيات التي تشير إلى نماذج موضوعية وتفسيرية لفهم المحيط. وينظر (Watson, 2007) إلى المعرفة كنتاج لتطور البيانات والحقائق أو الملاحظات أو التصورات وتحويلها إلى معلومات، وعندما نضعها في سياق واتجاه محدد نحولها إلى معرفة. والمعرفة حسب (Jennex, 2007) هي مزيج متطور من الخبرة المؤطرة والقيم والمعلومات وبصيرة الخبير، التي تُقدّم إطار عمل لتقييم ودمج الخبرات الجديدة والمعلومات، ويميل (skadiang, 2009) لاعتبار المعرفة كعملية تطورت خلال عدة مراحل متعددة. وقد صنف (Wiig, 1993) المعرفة إلى: إدراكية، فنية، معرفة الحكمة التطبيقية والعملية، والهجينة. وقسمها (Nanoka, 1994) إلى معرفة: شخصية، عامة، مشتركة، تنظيمية. ويفيد التصنيف في تحديد أي نمط من المعرفة قد يكون الأكثر ملاءمة للإدارة عن غيره. والمعرفة نوعان: ضمنية، تعبر عن معرفة شخصية تحتوي على معان داخلية، في مقابل المعرفة الصريحة، التي يعبر عنها من خلال الحقائق والتعبيرات والرسومات والتصورات ويمكن توثيقها في الورقة أو في الشكل الإلكتروني ويسهل نقلها ومشاركتها. ويركز (Kamasak, 2012) على أن المنظمات التي تدير معرفتها الظاهرة والضمنية بنجاح لديها قدرة أكبر للتكيف مع بيئة الأعمال الجديدة المعقدة والديناميكية. والمعرفة لا تنمو بسرعة فقط؛ ولكن الفجوة الزمنية بين اكتشاف المعرفة وتطبيقها بدأت تتناقص بسرعة مذهلة (Thornburg, 2008). كما أن بناء رأس المال الفكري يتطلب استخدام طرائق جديدة تتفق مع طبيعة العالم الذي يحكمه التغيير غير المحدود. وقد برز المدخل المرتكز على المعرفة من خلال التركيز على الموارد الاستراتيجية غير الملموسة وليس على الموارد المادية (Erden, 2014) ووفقا لهذا تعتبر المعرفة هي المورد الأكثر أهمية، لذا يختصر بعض الباحثين الموارد الموجودة في المنظمات بمورد واحد غير ملموس هو المعرفة، (Gassmann, 2007) ويمكن القول أن هذه المعرفة هي مصدر الميزة التنافسية التي تمتلكها المنظمات، (Ahern et al., 2014)، وهي المصدر الأساس للقيمة المضافة؛ حيث تسعى إلى استنباط الطرائق لتكوين معرفة المنظمة وتحديد لها والحصول عليها وتوزيعها على الأفراد الذين

يطلبونها لأداء أعمالهم. وإن اكتساب المعرفة ومشاركة الخبرة الجماعية تساهم في تحقيق وإنجاز رسائل منظماتها. وحسب (Chan, 1997) تشعر المنظمات بالقلق إزاء مفهوم إدارة المعرفة، حيث تتجه إلى عوامة نشاطاتها من أجل تعظيم أرباحها. وعلى عكس معظم الموارد التي تستنفد عند استخدامها فإن المعلومات والمعارف يمكن أن تكون مشتركة، وتنمو من خلال التطبيق. وتتجه الشركات إلى إنشاء شبكة المعرفة، التي تضم أربع فئات: ما نعرفه نحن نعرفه، ما نعرفه أننا لا نعرفه، وما لا نعرفه نحن نعرفه، وما لا نعرفه نحن لا نعرفه. حيث إن الفارق الحقيقي الذي يميز الشركات الرائدة هو كيفية استخدام المعرفة لخلق القيمة والنمو المستمر. وإدارة المعرفة وفق (Davenport, 2005) هي نموذج من نماذج الإدارة الذي يستخدم المعرفة كمصدر قوة للمنظمة للوصول إلى قمة المنافسة. وحسب (Mcshane, 2007) إدارة المعرفة هي أي نشاط منظم يحسن من قدرة المنظمة على اكتساب وتقاسم واستعمال المعرفة بطريقة تحسن بقاءها ونجاحها. وهي حسب (Kidwell, 2007) العملية التي نقوم من خلالها بتحويل المعلومات والموجودات الفكرية إلى قيمة مضافة للمنظمة، حيث إنها ترتبط بالأفراد الذين يملكون المعرفة وقدرتها على تحفيزهم على توظيفها عند الحاجة إليها. وعمليات إدارة المعرفة وفق (Bouthillier, 2002) تجميع واكتشاف وحياسة وإنشاء وتخزين ومشاركة، بينما توسع (Allameha, 2001) في العمليات لتصبح خلقاً وامتلاكاً وتنظيماً ونشراً وتطبيقاً للمعرفة. وأورد (Mertins, 2001) نموذج يتضمن ست عمليات أساسية لإدارة المعرفة هي: تشخيص المعرفة وتحديد أهداف المعرفة وتوليد المعرفة وخزن المعرفة وتوزيعها وأخيراً تطبيقها. وتتجلى أهمية إدارة المعرفة بقدرتها على تبسيط العمليات وخفض التكاليف بالتخلص من الإجراءات غير الضرورية التي تعيق عمليات الإنجاز السريعة في العمل وخدمة المستفيدين (Mathew, 2008). وقد أشار (Pircher, 2011) إلى أن أغلب برامج إدارة المعرفة لا تزال تركز على خلق مخازن معرفية تقوم على أفضل الممارسات التي قامت بها المنظمات في مجال تخفيض التكاليف، التفوق العملياتي، وأنواع إدارة المعرفة هي:

- إدارة الكفاءة هي التي تركز على عرض المعلومات بطرق متطورة لفهم اتجاهات العمل والتعويض.
- إدارة تبادل المعرفة. استخدام الشبكات الداخلية والمنتديات على شبكة الإنترنت لنشر المعرفة.
- إدارة المعرفة التنافسية تبرز بين إدارة الكفاءة وتبادل المعرفة.

حيث تستطيع مؤسسات التعليم العالي أن توظف إدارة المعرفة وتستثمرها في تحسين أدائها بصفة عامة، وزيادة قدرتها على التكيف وبسرعة مناسبة مع متطلبات واحتياجات البيئة المحيطة بها محلياً وعالمياً، وأياً كان المدخل الذي تستخدمه الجامعات من أجل توظيف إدارة المعرفة، فإنه من المهم إدراك أن القيام بذلك لا يمس فقط جزءاً من الجامعة، وإنما يمس كافة أجزائها، لأن توظيف إدارة المعرفة يضيف قيمة إلى الجامعة ككل، بناء عليه فإن تطبيق أفكار و استراتيجيات إدارة المعرفة قد يشمل كافة العمليات الإدارية والأكاديمية للمؤسسة التعليمية. وقد حدد (Kidwell & Others, 2000) خمسة مجالات لتطبيق إدارة المعرفة في الجامعات وهي: البحث العلمي، تطوير المناهج والبرامج التعليمية، الخدمات والأنشطة الطلابية وخدمات الخريجين، الخدمات الإدارية، التخطيط الاستراتيجي. كما يرى (Mikuleck & Mikulecky, 2005) أن هناك خمسة احتمالات رئيسة لكيفية استثمار أفكار إدارة المعرفة ومبادئها في الجامعات منها: تدريس إدارة المعرفة في البرامج المناسبة لذلك، واستخدام إدارة المعرفة في دعم قرارات الإدارة الجامعية، إضافة إلى تحسين عملية إدارة الوثائق الداخلية وتوفيرها للمستفيدين، ورفع مستوى نشر وتوزيع المعرفة داخل الجامعة وخارجها، واستثمار المعرفة في إحداث التغيير النوعي في العملية التعليمية. وإدارة المعرفة وفق (Fuller,2002) ليست هدفاً بحد ذاتها إنما وسيلة فعالة للاستفادة من القدرات التنظيمية وزيادة الكفاءة والأداء. وهذا ما يؤكد (Benjamin, 2003) بسعي إدارة المعرفة لكسر الحدود وتجاوز المعوقات داخل المنظمة.

استراتيجيات إدارة المعرفة في الجامعة

تستند استراتيجيات إدارة المعرفة إلى نهج متكامل من الدراسات المعقدة بشأن بيانات المصدر المتطورة من البيئة الداخلية والخارجية، لتحقيق رسالة وأهداف المنظمة. وفي الوقت الحاضر، ينصب الاهتمام أكثر وأكثر على استراتيجيات تنمية الجامعات في الغرب وفق نهج بطاقة الأداء المتوازن المقترحة لمنظمات الأعمال حيث أثبتوا أن التدابير المالية التقليدية مثل العائد على الاستثمار غير كافية، نظراً للصورة غير الكاملة والتي عفاً عنها الزمن لأداء الأعمال، الأمر الذي حال دون تبنيها واستخدامها على المدى الطويل لرجال الأعمال، فاقترحوا إضافة بيانات الأداء المالي التي تعكس رضا العملاء، والعمليات التجارية الداخلية وقدرة الشركة على التطوير والتصرف بنضج. والنهج القائم على تحليل البيئة؛ وتحديد المهمة والأهداف؛ واختيار الاستراتيجية؛ وتنفيذها؛ والتقييم والرصد. حيث ترتبط البدائل الاستراتيجية

بمستويات الإدارة المختلفة على مستوى المنظمة مثل استراتيجية النمو والاستقرار والانكماش والاستراتيجية المختلطة، وعلى مستوى وحدات الأعمال الاستراتيجية مثل استراتيجية نماذج المحفظة، واستراتيجيات بورتر التنافسية (قيادة التكلفة، والتميز، والتركيز)، وعلى المستوى الوظيفي مثل استراتيجية المبتكر والمرن والمتخبط، واستراتيجية البحث عن الحجم النمطي (الحسيني، ٢٠٠٠). ويمكن للجامعات في كثير من الأحيان أن تنجح إذا استطاع رؤساء الجامعات تحديد وربط مصالحهم مع مصالح الموظفين الرئيسيين ودعمها، حيث يرى (Morten and al., 1999) إمكانية تطبيق إحدى نوعي الاستراتيجيات المختلفة جدا لإدارة المعرفة وهما: **استراتيجية التدوين** أي تخزين المعرفة بعناية في قواعد البيانات على أجهزة الكمبيوتر، بحيث يمكن الوصول إليها بسهولة من قبل أي شخص في المنظمة. **واستراتيجية التخصيص** التي تربط المعرفة بالشخص الذي طورها، ويتم مشاركتها بشكل رئيس من الشخص إلى الشخص عبر اتصالات مباشرة. وقد اقترح (Wilg, 1994) ثلاث استراتيجيات لإدخال المعرفة في المنظمات هي:

١. استراتيجية البحث التدريجي في استعمال إدارة المعرفة، ويمكن استعمال هذه الاستراتيجية تدريجياً.
٢. استراتيجية التروي والحذر وتعتمد هذه الاستراتيجية على تبني إدارة المعرفة.
٣. استراتيجية دعم وجهات النظر المتقدمة والفاعلة، وهي جزء من محاولة واسعة تهدف إلى تجديد المنظمة وتقويتها.

استناداً إلى هذه الاستراتيجيات، نستطيع توضيح المدخل المناسب لتنفيذ إدارة المعرفة، فقد حدد (Wilg) المدخل بما يأتي: (١) مدخل نمط نقل المعرفة، و(٢) مدخل بناء الموجودات المعرفية، و(٣) مدخل إدارة الموجودات المعرفية، و(٤) مدخل العملية المستندة إلى الذكاء. فالإمكانية واسعة لتنفيذ إدارة المعرفة في المنظمة انطلاقاً من حاجتها ووفق رؤيتها ومنظورها.

التنافسية في الجامعات الخاصة

يمكن تعريف التنافسية في التعليم الجامعي حسب (إبراهيم، ٢٠٠٩) على أنها "قدرة الجامعة على تقديم خدمة تعليمية وبحثية عالية الجودة مما ينعكس إيجابياً على مستوى الخريجين وأعضاء هيئة التدريس بها، الأمر الذي يكسبهم قدرات ومزايا تنافسية في سوق العمل بمستوياته المختلفة، وفي نفس الوقت يعكس

ثقة المجتمع فيها ومن ثم التعاون معها، وزيادة إقبال الطلاب على الالتحاق بها، وهكذا تتحقق الغاية المنشودة بحيث تصبح الجامعة في خدمة المجتمع، والمجتمع في خدمة الجامعة، وتكمن الاستراتيجية الفعالة في التشخيص الخارجي، والداخلي لمحيط الجامعة، الذي يمكنها من تحديد الفرص والتحديات من جهة، ونقاط القوة والضعف من جهة أخرى. وإن تنافسية الجامعة تكمن في قدرتها على تقديم خدمات ذات نوعية جيدة، وبسعر مقبول من طرف المستهلك، وفي الوقت المطلوب. فهل تملك الجامعات الخاصة قدرات تنافسية تمكنها من تحقيق البقاء والنمو في ظل التحولات التي يشهدها الاقتصاد الوطني؟ فالمنافسة بين الجامعات الخاصة، حسب رأي الباحث، لم تخلق جودة في التعليم العالي كنتيجة مننتظرة، واقتصرت المنافسة على التركيز على التسويق لتحقيق أرباح أكبر، ولكنها بالمقابل تخلق فرص عمل أكبر. فالجامعات الخاصة حالياً تتنافس مع بعضها البعض لكسب طلاب جدد. وقد لجأت الكثير من الجامعات الخاصة إلى تخفيض معدلات القبول، وتنظيم فروعها التعليمية والبحثية والإدارية وسياساتها المالية والتشغيلية. وترافقت زيادة الاستيعاب في التعليم العالي مع انخفاض في نوعية التعليم والذي تفاقم مع التركيز على الجامعات الخاصة والاتجاه القائم لاعتبار التعليم العالي استثماراً شخصياً للطلبة في المقام الأول، ويعود ذلك الأمر لأسباب عدة: أولاً، تعتمد الجامعات الخاصة ذات القدرة المالية الضعيفة بشكل كبير على الإيرادات المستوفاة من الرسوم الجامعية. وبالتالي فمهما بذلت تلك الجامعات من جهد للمحافظة على المعايير فوق مستوى معين، فإنه سيكون من الصعوبة إرغام طلابها على ترك الجامعة بالرغم من نتائجهم غير المرضية. وقد تمنح الجامعات الخاصة التي لا تتمتع بقدرات مالية آمنة اقتصادياً قبولاً جامعياً للطلاب دون النظر إلى مدى استعدادهم للدراسة طالما أنهم قادرين على دفع الرسوم الدراسية. وهكذا فقد تحولت الجامعات الخاصة السورية إلى أماكن لا تشهد أي نوع من التعلم خارج قاعات المحاضرات. وبالنتيجة تشهد سورية انحداراً وهبوطاً واضحاً في مستوى التعليم العالي. وفي الحقيقة، من المحتمل أن تؤدي المنافسة قصيرة النظر على المكاسب إلى انحدار أكبر في معايير التدريس. ولكن كيف يمكن تجنب تلك الحلقة المفرغة الناجمة عن مغالطة التعميم فيما يتعلق بالتعليم والتدريب. وعليه، فإن ظهور شركات الجامعات الخاصة والحاجة لضمان القيمة التعليمية دفع إدارة الجامعات للبحث عن الوسائل التي تخلق لها القيمة وتختبرها وتحتفظ بها (Elloumi, 2004). وإن العملية التنافسية بين الجامعات بشكل عام تستند إلى عاملي أداء أساسيين، هما الأداء الأكاديمي (الكفاءة العلمية) ومهارة

الأداء الإداري (الكفاءة الإدارية)، ويشكلان معا الكفاءة الإنتاجية للحصول على أفضل المخرجات العلمية في سوق التعليم العالي وفق هذا النموذج البسيط التالي:

كفاءة الأداء الأكاديمي + كفاءة الأداء = الكفاءة الجامعية

الاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة

لكي تحقق مؤسسات التعليم العالي الميزة التنافسية يجب أن تمتلك روابط مع محيطها، ومع الأطراف أصحاب المصالح، والموارد (Mainardes et al., 2011). ولتستطيع مؤسسات التعليم العالي أن تنافس بكفاءة، فإنها تحتاج إلى أن تتميز بخدماتها لضمان رضا عملائها الداخليين والخارجيين على حد سواء، والوصول للأداء المرتفع وتحقيق الإبداع (Khan & Matalay, 2009). وهناك وجهات نظر متنافسة حول ما الذي يكون التميز في التعليم العالي؟ ويوجد على الأقل ثلاثة خيارات ظاهرة للعيان مختلفة جذرياً هي حسب (Volkwein, 2006): أولاً: ما يعرف بمنظور الموارد والسمعة الذي يركز على أهمية الرتبة المؤسساتية والبرامج الأكاديمية، وإنجازات أعضاء هيئة التدريس، والاعتمادات الأكاديمية وتوافر الموارد المالية والمادية الأخرى، وتقويمات الطلبة ونتائج الاختبارات، ومستويات البحث العلمي، وإعانات المنح. وثانياً: النموذج الذي يركز على الزبون، ويركز على تجربة الطالب، وجودة الممارسات التعليمية، وتوافر الهيئة التدريسية والبرامج الأكاديمية، ومستويات الرسوم التدريسية، وتوافر المعلومات، وتقويمات الخريجين وأرباب العمل، والمرجو هو رضا الطالب عن البرامج الأكاديمية، والخدمات والتسهيلات الأخرى. وثالثاً، وهو نموذج الاستثمار الاستراتيجي، ويركز على العائد على الاستثمار، وتحليل التكلفة والعائد، وضبط النفقات، والأنظمة ومدى الالتزام بها، ومقاييس الإنتاجية المشتملة على عوائد قبول الطلبة، والاحتفاظ بالطلبة، والمدة الزمنية لحصول الطالب على الدرجة العلمية، ونفقات كل طالب. ويعتبر النموذج الأول مفضلاً عند العديد من الهيئات الأكاديمية، ويعتبر مهماً بشكل تقليدي من وجهة نظر خارجية، لاشتماله على الاعتمادات بالرغم من أن هذا النمط في مرحلة تغيير. وغالبا ما يركز الطلبة، والأهل، والخريجون وأرباب العمل على النموذج الثاني وهو النموذج الذي يركز على الزبون. ويفضل المسؤولون الحكوميون، وأعضاء المجالس العليا للجامعات نموذج الاستثمار الاستراتيجي، وتناضل إدارات الجامعات للتسوية بين تلك التوجهات، بإدراك المضامين والتبعات الخاصة بالنماذج الثلاثة. ولكن التميز في التعليم يعتبر مفهوماً غير اتفاقي. وتتسم النقاشات

الحديثة بافتراض أن التميز في التعليم يعتبر حيويًا ومهماً لكل المدرسين في التعليم العالي . وقد استخدم (Kane et al., 2004) التميز في التعليم بالتركيز على عملية التحسين الذاتي المستمر. وهكذا فإن على المحاضرين أن يقوموا باستمرار بتحسين طرق تدريسهم، وبالعمل الجاد لتعزيز قدراتهم، والهدف الرئيس منها يكون بترويج التميز في التعليم (Raftery, 2006)، على الرغم من أن تقديم المكافآت في مؤسسات التعليم العالي، بغض النظر عن نوعها، يمكن أن يكون شيئاً معقداً، وعملية متعددة الأوجه، وحكومية، تتطلب مشاركة أعضاء لجنة في معظم الحالات (Badri & Abdulla, 2004). وهناك عدد من الدراسات تناول تجارب الجامعات في التميز الأكاديمي ومنها: دراسة (Chiam et al., 2011) حول التميز في التعليم العالي، حيث ناقش الباحثون الدور الذي لعبه هذا التطور في التعليم العالي في جعل التعليم العالي في ماليزيا أكثر ديمقراطية. وعليه، فإن إيجاد جامعات النخبة العالمية مثل جامعة هارفارد وستانفورد وكامبردج لا يحدث بين عشية وضحاها، فالقضية لا تتصل بالأموال، فخلق ثقافة التميز تتطلب سنوات عديدة من العمل الجاد (Salmi, 2009). وقد تلجأ الجامعات الخاصة لتطبيق " استراتيجيات التركيز " الذي يدافع عنه على نطاق واسع في مجال الأعمال التجارية. ولكن، هل من المناسب بالنسبة لهم انتقاء واختيار مجالات معينة من التعليم والتخلي عن أخرى؟ نحن بحاجة إلى إجراء نقاش جاد وناضج لهذه القضايا بين جميع اللاعبين في المجتمع وأصحاب المصلحة. كما أنه لا ينبغي أن ينتظر مدراء الجامعات وخبراء التعليم من الحكومة إنشاء هيئة أو لجنة لتجيب على هذه الأسئلة. سيما وأنهم بحاجة إلى أخذ زمام المبادرة في تجزئة القضايا، وتثقيف الجمهور، وتعميق مستوى الخطاب. ونتيجة ازدياد شدة المنافسة بين الجامعات الخاصة بدأت تظهر استراتيجيات التحالفات كبديل وكخيار استراتيجي من أجل إما اقتسام الأسواق أو الموارد أو الاستفادة من إمكانيات وخبرات الغير. فالتحالف الاستراتيجي يأخذ عدة مصطلحات من بينها التعاون الاستراتيجي، المساهمة، التنسيق، التحالف من الباطن، اتفاق بين المؤسسات، استراتيجية المرافقة، تنفيذ تشاور، اتفاق تعاقد، اتفاق تعاوني، عمل جماعي، مشروع مشترك. وتعتبر كل من الشراكة والتحالف عن مستويين للعلاقة بين التعليم الجامعي ومؤسسات المجتمع، ولذا قد يصلح استخدام مصطلح التحالف لوصف واقع حال العلاقة التي توجه الجامعات الغربية الآن للارتباط بالمؤسسات الإنتاجية الصناعية منها والتجارية، بينما قد يكون مصطلح الشراكة مناسباً لوصف علاقة الجامعات بالمؤسسات الخدمية.

المزايا التنافسية في التعليم العالي

تتجسد المزايا التنافسية لمؤسسات التعليم العالي حسب (Tirronen, 2009) و(Gassmann, 2007) من خلال عدد من المؤشرات التي تتداخل مع مؤشرات الأداء وهي تشمل على ثلاثة مستويات رئيسية **تضم الطالب** (مثل مؤشر معدل توظيف الخريجين الجدد، نسبة الطلبة الذين يكملون دراساتهم العليا، معدل النجاح في اختبارات التراخيص / المهنة، المعرفة والقدرات المهنية للخريجين)، و**الموظف** ويضم مؤشرات (أداء الموظفين التدريسي، أداء المدرسين في البحث العلمي، الأداء على صعيد البحوث التطبيقية، الخبرة والمهارات العملية في التدريس للكادر الأكاديمي)، **الأداء على المستوى المؤسسي** ويضم مؤشرات (الثقافة المؤسسية، تقويمات الخريجين، تميز المؤسسة وتفردتها، خدمة المجتمع المحلي، تطوير التعليم الكلي، تطوير المناهج، سمعة المؤسسة، إدارة الموجودات والتسهيلات المتاحة، التعاون مع المؤسسات الخاصة، تقويم المؤسسة، تقويم الصناعة للخريجين)، مع التأكيد على أن الميزة التنافسية تنبع بالنسبة للمؤسسة المحددة من مؤسسات التعليم العالي من الاستخدام الفعال والكفوء للموارد الملموسة وغير الملموسة التي لها حاجة لدعم عمليات التعليم والتعلم. ويظهر من خلال هذا أن للتنافسية بعدين أساسيين: **فالأول** يتحدد من خلال الكفاءات والموارد التي تمتلكها المنظمة والتي تشكل لها قدرات تنافسية **والثاني** يتعلق بوضعيتها في السوق والتي تتحدد من خلال طريقة التصرف والتعامل مع مكونات وأطراف السوق حيث يحدد لها هذا البعد مدى تميزها وتفردتها عن باقي المنافسين. والميزة التنافسية هي الخصائص التي تعطي للجامعة بعض التفوق والسمو عن منافسيها المباشرين. وقام بتحديد مصادرها (Lambin, 1993) الذي اعتبرها إما أن تكون داخلية أو خارجية. فالميزة التنافسية الخارجية هي التي تعتمد على الصفات المميزة للمنتج وتمثل قيمة لدى المشتري، سواء بتخفيض تكاليف الاستعمال، أو برفع كفاءة الاستعمال. أما الميزة التنافسية الداخلية تعتمد على تفوق المؤسسة في التحكم في تكاليف التصنيع، والإدارة، أو تسيير المنتج الذي يعطي للمنتج قيمة وذلك من خلال سعر التكلفة المنخفض عن المنافسين. وقام Porter بتحديد مصادر الميزة التنافسية، وحصرها في التكلفة والتميز، إلى جانب المعايير الكلاسيكية مثل: الوفورات الاقتصادية، زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج، تخفيض التكاليف.

دعائم التنافسية في الجامعات الخاصة

يطلب من الجامعات الخاصة التي تريد البقاء والريادة في محيط يتميز بشدة المنافسة، أن تمتلك قدرات معينة تؤهلها لتحقيق ذلك. ويتم الحكم على تنافسية الجامعة الخاصة، من خلال تحليل مكوناتها وتقييمها من خلال مؤشرات متعددة، ومقارنتها بمنافسيها المباشرين، وأهم هذه المؤشرات حسب (Tirronen, 2009) ما يلي:

- **التنافسية المالية:** إن معرفة ذلك يتم بوساطة القيام بالتحليل المالي لأنشطة الجامعة من خلال النسب المالية المحققة ومقارنتها بنسب منافسيها في نفس القطاع.
- **التنافسية التجارية:** إن قدرة الجامعة الخاصة التنافسية في المجال التجاري تمكنها من تحديد وضعيتها في القطاعات السوقية تجاه منافسيها المباشرين.
- **التنافسية التقنية:** وتتمثل في قدرة الجامعة في التحكم في الأساليب التقنية المرتبطة في إنتاج خدمات ذات جودة عالية وبأقل تكلفة ممكنة.
- **التنافسية التنظيمية:** ويتعلق الأمر في تنظيمها لوظائفها بدرجة تسمح لها بتحقيق أهدافها بصورة فعالة.

إن تحديد القدرة التنافسية الكلية للجامعة يتمثل في تحليل مختلف أنواع القدرات التنافسية المشار إليها أعلاه، ومقارنتها بأهم منافسيها المباشرين. إن تنافسية الجامعة تكمن بصفة عامة في التحكم في التكاليف التي تشمل مجموع ما تتحمله من تكاليف ابتداء من عملية التوريد مروراً بعملية إنتاج الخدمة وانتهاء بوضع الخدمة في متناول الطالب.

الاستراتيجية والميزة التنافسية

يمكن أن تعتمد الاستراتيجية على الميزة التنافسية الخارجية وتسمى باستراتيجية التمييز. أما الاستراتيجية التي تعتمد على الميزة التنافسية الداخلية أو التكاليف فتسمى باستراتيجية التحكم في التكلفة. وعلى كل جامعة، أن تتميز في مدخلاتها ومخرجاتها عن منافسيها. وليس كل تمييز يكون معبراً، بل عليه أن يخلق قيمة إضافية للجامعة والسوق في نفس الوقت. وقد قام (Marmuse, 1996) اعتماداً على

أعمال Porter بإعداد مصفوفة تعتمد بعددين تمثل مصادر الميزة التنافسية من جهة والمجال التنافسي من جهة أخرى كما في الجدول التالي .

الجدول (١) الاستراتيجيات النوعية

التميز	التكلفة المنخفضة	الميزة التنافسية
التميز	السيطرة بالتكاليف	مجال واسع
التمركز		مجال ضيق

Source : (Marmuse, 1996, p382)

إن استراتيجية التحكم بالتكاليف ترمي إلى إنتاج خدمات ذات جودة عالية عما يقدمه المنافسون، وإيصاله إلى القطاع المستهدف بأقل تكلفة ممكنة . وترتكز استراتيجية التميز على الإبداع في الخدمة وفي الخدمات المرافقة لها، والتوزيع والترويج، والتنظيم والإدارة، وأساليب الإنتاج، مما يميزها عن منافسيها . أما استراتيجية التمركز (التخصيص) تعتمد على عامل واحد، متمثل في تحكمها في تدني التكاليف أو تميزها ببعض الميزات ولكن في نطاق ضيق . كما أن استراتيجية التحكم بالتكاليف تتطلب من الجامعة أن تكون لها حصة سوقية كبيرة وحجم مبيعات مرتفع، الأمر الذي يتطلب منها عدم إهمال النوعية . فالتنافسية أصبحت ضرورة للجامعات الخاصة في ظل انفتاح السوق للمنافسة الخارجية، حيث البقاء للذي يقدم خدمات متنوعة وذات جودة عالية . ويكشف التحليل أيضا نقاط القوة والضعف النسبية للجامعة ضد منافسيها، فتمكن الجامعة من معرفة الجوانب الواجب التركيز على تحسينها والجوانب الواجب حمايتها .

الدراسة الميدانية

تم توزيع الاستبانة في الجامعات الخاصة التالية : جامعة قاسيون الخاصة، جامعة اليرموك الخاصة، الجامعة السورية الخاصة، الجامعة الدولية الخاصة للعلوم والتكنولوجيا، الجامعة العربية الدولية الخاصة .

أداة البحث :

تم تصميم استبانة بالاستعانة بالجدول المذكورة في الدراسات السابقة وبتوجيه الاستاذ المشرف باعتماد مقياس ليكرت الخماسي (موافق جدا، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق جدا)، موجهة للمدرسين في الجامعات الخاصة، وتتكون من عدة أجزاء وهي :

الجزء الأول: البيانات الديموغرافية لعينة الدراسة وتشمل (العمر، المرتبة العلمية، مدة الخدمة).

الجزء الثاني: حول عمليات إدارة المعرفة وهي: توليد المعرفة – خزنها – توزيعها – تطبيقها.

الجزء الثالث: حول استراتيجيات إدارة المعرفة في الجامعات.

وتمت دراسة صدق المحتوى والصدق الظاهري للأداة بعرضها على مجموعة من المحكمين والاستفادة من آرائهم، ومعرفة مدى وضوح العبارات بعرضها على (١٠) أساتذة من كلية الاقتصاد والمعهد العالي

للتنمية الإدارية والمعهد العالي لإدارة الأعمال، هبا. وتبين ثبات الأداة حيث بلغت قيمة العامل ألفا

كرونباخ قيمة جيدة 0.77، N=88.

وقد بينت دراسة نتائج تحليل الاستبيان في الجامعات الخاصة وفق آراء أفراد العينة ما يلي:

يبين الجدول (٢) توزيع أفراد العينة حسب العمر.

الجدول (٢) : توزيع أفراد العينة حسب العمر

فوق 45 سنة		سنة (45-30)		دون 30 سنة		العمر
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
36%	32	64%	56	0	0	

نلاحظ من الجدول السابق عدم وجود أفراد من الفئة العمرية الأولى دون ٣٠ سنة، بينما يتركز العدد الأكبر من الأفراد في الفئة العمرية الثانية والثالثة. وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تعتمد على الكوادر من ذوي الخبرة.

ويبين الجدول (٣) توزيع أفراد العينة حسب المرتبة العلمية:

الجدول (٣) : توزيع أفراد العينة حسب المرتبة العلمية

استاذ		أستاذ مساعد		مدرس		المرتبة العلمية
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
14%	12	41%	36	45%	40	

يبين الجدول أعلاه أن غالبية أفراد العينة هم من مرتبة مدرس، يليهم الأساتذة المساعدون، ثم الأساتذة، ويعود السبب في ذلك إلى قلة عدد الأساتذة والأساتذة المساعدون في الجامعات الحكومية، خلال فترة

الأزمة التي تمر بها البلاد، الرافد الأساسي لأعضاء هيئة التدريس في الجامعات الخاصة.

ويبين الجدول (٤) توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة.

الجدول (٤) : توزيع أفراد العينة حسب عدد سنوات الخبرة

فوق 20 سنة		سنة (20-16)		سنة (15-11)		10سنوات وما دون		عدد سنوات الخبرة
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
11%	10	16%	14	48%	42	25%	22	

من الجدول أعلاه نلاحظ تركيز العدد الأكبر من الأفراد في الفئات ذات عدد سنوات الخبرة بين (١١-١٥) سنة، وينسجم هذا مع واقع أن التقدم في العمر يتناسب مع التقدم في عدد سنوات الخبرة التدريسية ويُفسر سبب اختيار الجامعات الخاصة للمدرسين من الفئات العمرية الأعلى .

أولاً: عملية توليد المعرفة:

ويبين الجدول (٥) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية توليد المعرفة وفق إجابات أفراد العينة .

الجدول (٥) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية توليد المعرفة

التسلسل	العبرة	المتوسط	الانحراف المعياري
1	تحدد وتحديث وتطور الجامعة احتياجاتها من المعرفة المتعلقة بأعمالها باستمرار	2.7	0.78
2	يتفاعل الأفراد مع بعضهم لإيجاد حلول للمشاكل المطروحة وتوليد أفكار جديدة	1.4	0.5
3	تدعم الجامعة الأفكار الجيدة والإبداعية	1.6	0.82
4	تعتمد الجامعة على التعلم التنظيمي كمصدر لتوليد المعرفة من الأفراد والمجموعات	3.3	0.52
5	تمتلك الجامعة برامج أو نظم توثق بها التجارب والخبرات	2.8	0.5
6	تسعى الجامعة إلى تمكين العاملين وتجنب دورانهم	2.3	0.6
7	تقوم الجامعة بأبحاث ودراسات أو تشجع الابتكار في العمل	1.3	0.57
8	تنشر الجامعة ثقافة المبادرة الفردية والجماعية في العمل	1.4	0.48
المجموع	توليد المعرفة	2.02	

تبين النتائج أن متوسط ممارسات توليد المعرفة أقل من الحد المتوسط = ٣ وهذا يشير إلى تطبيق توليد المعرفة بصورة قليلة. وبناء عليه، هنالك ضرورة لمشاركة العاملين في عملية توليد المعرفة بشكل علمي ومنهجي في كل الجامعات الخاصة .

ثانياً: عملية تخزين المعرفة:

يبين الجدول (٦) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية تخزين المعرفة وفق إجابات أفراد العينة.

الجدول (٦) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية تخزين المعرفة

تسلسل	العبرة	المتوسط	الانحراف المعياري
10	يتم حفظ الخبرات والاستشارات والتجارب في قواعد البيانات (أرشيف-مستندات-برامج كمبيوتر)	3.67	0.64
11	يتم مراقبة سير العمل وتدوين التغير	1.13	0.55
12	تملك أدوات تخزين حديثة متطورة لحفظ المعرفة مثل (برامج ونظم حاسوبية خاصة، قواعد بيانات)	2.17	0.35
13	التكنولوجيا الموجودة تسهل الوصول للمعرفة (نت-كمبيوتر-برامج منظمة)	1.17	0.53
14	يوجد تفسيرات مقننة للمعلومات المخزنة	2.03	0.38
15	تنظيم المعرفة على أساس تداخل التخصصات	4.07	0.61
المجموع	تخزين المعرفة	2.37	

تبين النتائج أن متوسط بنود محور عملية تخزين المعرفة أقل من الحد المتوسط = ٣ وهذا يشير إلى الضعف الذي تعاني منه الجامعات الخاصة في عملية تخزين المعرفة.

ثالثاً: عملية مشاركة وتوزيع المعرفة:

يوضح الجدول (٧) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية مشاركة وتوزيع المعرفة

الجدول (٧) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية مشاركة وتوزيع المعرفة

تسلسل	العبرة	المتوسط	الانحراف المعياري
16	تقوم بعقد اجتماعات وندوات وورشات عمل	2.37	0.72
17	تسمح بوصول الأفراد إلى قواعد البيانات (مثل: نت-شبكة اتصال داخلي-شبكة معلومات داخلية)	2.2	0.96
18	تصدر نشرة دائمة أو تقرير حول الموضوع وتطوراتها	2.97	0.67
19	تنفذ دورات تدريبية يقوم بها أفراد ذوي خبرة وكفاءة	4.27	0.69
20	دعوة خبراء من خارج العمل للاستشارة أو كمدرسين أو محاضرين	3.37	0.67
21	يسهل التواصل بين أفراد المنظمة والمديرين لتبادل الأفكار	2.23	0.97

المجموع	مشاركة وتوزيع المعرفة	2.9
---------	-----------------------	-----

تبين النتائج أن متوسط بنود محور عملية مشاركة وتوزيع المعرفة قريبة من الحد المتوسط وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تنشر ثقافة تبادل وتقاسم المعارف عبر الاجتماعات الرسمية وغير الرسمية لتشمل العاملين على مختلف مستوياتهم .

رابعاً : عملية تطبيق المعرفة :

يوضح الجدول (٨) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية تطبيق المعرفة

الجدول (٨) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعبارات عملية تطبيق المعرفة

الانحراف المعياري	المتوسط	العبارة	تسلسل
0.72	2.07	يتوفر أجهزة حاسوب للعاملين تلبي احتياجاتهم	22
0.78	1.37	تتوفر شبكة اتصال داخلي بين العاملين	23
0.49	4.67	يتوفر برامج حماية للمعلومات تتصف بالأمان والخصوصية وتمنع تسرب المعلومات	24
0.72	2.37	تعتمد في نشاطها على فرق العمل المتخصصة	25
0.78	3.37	تعود إلى قواعد البيانات والنظم والبرمجيات من أجل صنع القرار	26
0.49	4.57	تبحث في الأسباب التي تعيق من قدرتها على استخدام المعرفة المتوفرة لديها.	27
	3.07	تطبيق المعرفة	المجموع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور عملية تطبيق المعرفة أكبر من المتوسط وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تطبق ما تمتلكه من معرفة على الرغم من وجود خلل في عملية توليد وتخزين المعرفة فيها .

خامساً : ممارسات عملية إدارة المعرفة

يوضح الجدول (٩) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعمليات إدارة المعرفة ومجموعها

جدول (٩) قيم المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعمليات إدارة المعرفة ومجموعها

الانحراف المعياري	المتوسط	العبارة	تسلسل
0.364	2.02	توليد المعرفة	1
0.305	2.37	تخزين المعرفة	2
0.469	2.9	مشاركة وتوزيع المعرفة	3
0.428	3.07	تطبيق المعرفة	4

0.216	2.59	عمليات إدارة المعرفة	المجموع
-------	------	----------------------	---------

تبين النتائج أن متوسط عمليات إدارة المعرفة أقل من المتوسط وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تعاني في طريقة ممارستها لعمليات إدارة المعرفة بشكل عام، وتحتاج هذه العملية إلى إعادة نظر وخاصة لجهة عمليات توليد وتخزين المعرفة.

ثم قام الباحث بحساب متوسطات آراء أفراد العينة حول الاستراتيجيات التي تعتمدها الجامعات الخاصة

ويوضح الجدول (١٠) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمتغيرات أسئلة الدراسة والخاصة باستراتيجية قيادة التكلفة.

جدول (١٠) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأسئلة الدراسة والخاصة باستراتيجية قيادة التكلفة

الانحراف المعياري	المتوسط	العبارة	تسلسل
0.6	4.7143	تحرص الجامعة على توفير الخدمة التعليمية بأقل سعر ممكن	1
0.57	2.3143	تحرص الجامعة على جعل تكاليف الترويج في الحد الأدنى	2
0.48	3.8286	تسعى الجامعة الى اختصار الخدمات التكميلية لتوفير النفقات	3
0.78	2	تقوم الجامعة بالرقابة على النفقات باستمرار	4
0.5	3.7429	تقارن الجامعات بين نفقاتها ونفقات منافسيه والعوائد المترتبة	5
0.82	3.8286	تعلم الجامعة أن السوق حساس لسعر الخدمة التعليمية حالياً	6
	3.428	استراتيجية قيادة التكلفة	المجموع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور استراتيجية قيادة التكلفة يساوي (٣.٢٤٨) وهو أكبر من المتوسط (٣)، وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تعتمد استراتيجية قيادة التكلفة في المنافسة.

وتوضح الجداول التالية المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأسئلة الدراسة والخاصة باستراتيجية التميز.

جدول (١١) استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية

الانحراف المعياري	المتوسط	العبرة	تسلسل
0.53	1.6857	تقدم الجامعة برامج تعليمية متنوعة لتلبية احتياجات المجتمع وسوق العمل	10
0.38	2.2286	تقدم الجامعة خدمات تعليم حديثة لمواكبة متطلبات وتحديات العصر والعولمة	11
0.61	2	تخصص الجامعة ميزانية لأغراض البحث العلمي والتطوير	12
0.64	1.5714	تقوم الجامعة باستثمار البحوث العلمية لخدمة المجتمع	13
	1.871	استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية	المجموع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية يساوي (١.٨٧١) وهو أصغر من المتوسط (٣)، وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة لم تستطع اعتماد استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية في المنافسة .

جدول (١٢) استراتيجية التميز في الخدمة التكميلية

الانحراف المعياري	المتوسط	العبرة	تسلسل
.63246	1.8000	توفر الجامعة خدمات تسجيل متميزة لطلبتها	16
.61220	2.0857	توفر الجامعة خدمات ميسرة لدفع الأقساط الجامعية	17
.61220	1.9143	توفر الجامعة خدمات صحية مميزة	18
.59125	2.0571	توفر الجامعة مكتبة مميزة من حيث الكتب والمراجع والدوريات	19
.69209	1.8571	تقدم الجامعة خدمات تعليمية باستخدام التكنولوجيا	20
	1.943	استراتيجية التميز في الخدمة التكميلية	المجموع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور استراتيجية التميز في الخدمة التكميلية يساوي (١.٩٤٣) وهو أصغر من المتوسط (٣)، وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة لم تستطع اعتماد استراتيجية التميز في الخدمة التكميلية في المنافسة .

جدول (١٣) استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع

الانحراف المعياري	المتوسط	العبرة	تسلسل
0.18	4.57	توفر الجامعة ساحات وملاعب وحدائق للطلبة	22
0.66	4.67	توفر الجامعة أثاث ومكاتب وتسهيلات ذات ألوان جذابة	23

0.85	2.37	توفر الجامعة مباني وقاعات جذابة	24
0.72	3.37	توفر الجامعة قاعات صفية مبردة ومدفأة	25
0.78	2.07	تتمتع مرافق الجامعة بنظافة مميزة	26
	3.071	استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع	المجموع ع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع يساوي (٣٠٠٧١) وهو أكبر من المتوسط (٣)، وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة تعتمد استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع في المنافسة.

ويوضح الجدول (١٤) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأسئلة الدراسة والخاصة باستراتيجية التركيز

جدول (١٤) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأسئلة الدراسة والخاصة باستراتيجية التركيز

الانحراف المعياري	المتوسط	العبرة	تسلسل
.47101	2.3143	تعمل الجامعة على قطاع سوقي محدد يزيد من كفاءة وفاعلية الأنشطة التسويقية	22
.63246	1.8000	تركز الجامعة على خدمة قطاع سوقي واحد بدلا من تشتت الجهود على أكثر من قطاع	23
.59832	2.2286	تسعى الجامعة من خلال العمل على خدمة قطاع محدد إلى التقليل من التكاليف	24
	2.211	استراتيجية التركيز	المجموع

تبين النتائج أن متوسط بنود محور استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع يساوي (٢٠٢١١) وهو أصغر من المتوسط (٣)، وهذا يشير إلى أن الجامعات الخاصة لا تعتمد التركيز في المنافسة.

نتائج اختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة.

لاختبار هذه الفرضية، قام الباحث بتطبيق معامل ارتباط بيرسون بعد التأكد من اعتدالية توزيع البيانات حيث تبين أنها تتبع التوزيع الطبيعي كما هو مبين في الجدول رقم (١٥).

الجدول رقم (١٥) : اعتدالية توزيع بيانات الاستبيان

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		بنود إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية
	N	88
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	82.13
	Std. Deviation	83.738
Most Extreme Differences	Absolute	.202
	Positive	.202
	Negative	-.163-
Kolmogorov-Smirnov Z		1.895
Asymp. Sig. (2-tailed)		.332
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

بما ان قيمة مستوى المعنوية $SIG=0.332$ أكبر من مستوى الدلالة ٥٪ إذن نقبل الفرضية الصفرية بأن البيانات تخضع للتوزيع الطبيعي، وبالتالي نستطيع تطبيق معامل ارتباط بيرسون، حيث قام الباحث باختبار العلاقة بين متوسطات العبارات الخاصة بعمليات إدارة المعرفة ومتوسط العبارات الخاصة بالاستراتيجيات التنافسية كما يوضحه الجدول رقم (١٦) التالي:

الجدول رقم (١٦) : قيمة معامل الارتباط بين إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة

Correlations			
			الاستراتيجيات التنافسية
Pearson Correlation	إدارة المعرفة	Correlation Coefficient	.741**
		Sig. (2-tailed)	.000
		N	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

تبين نتائج الاختبار أن قيمة معامل ارتباط بيرسون، للعلاقة بين إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة تساوي (٠,٧٤١) وقيمة $P_value = Sig$ المقابلة لها تساوي (٠,٠٠٠) وهي أصغر من مستوى الدلالة ٥٪، وبالتالي نرفض فرضية العدم القائلة بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة. وهذا ما تعكسه القيمة الجيدة لمعامل

الارتباط بين إدارة المعرفة والاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة (٠,٧٤١) التي تشير إلى وجود علاقة قوية وطردية. ويرى الباحث هذه النتيجة منطقية نظرا لأن الإدارة الجيدة للمعرفة (توليد، تخزين، مشاركة وتوزيع، تطبيق المعرفة) ذات تأثير على الاستراتيجيات التنافسية للجامعات الخاصة جميعها. كما أن تطبيق الاستراتيجية التنافسية المناسبة يساهم في تطوير إدارة المعرفة في الجامعة بشكل يؤسس إلى مزيد من خلق الميزة التنافسية للجامعة.

الفرضية الثانية: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة.

لاختبار هذه الفرضية، قام الباحث بتطبيق معامل ارتباط بيرسون كما هو مبين في الجدول رقم (١٧).

الجدول رقم (١٧): قيمة معامل الارتباط بين اختيار الاستراتيجية التنافسية والقدرة على المنافسة

Correlations			
			القدرة على المنافسة
Pearson Correlation	اختيار الاستراتيجية التنافسية	Correlation Coefficient	.667**
		Sig. (2-tailed)	.000
		N	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

تبين نتائج الاختبار أن قيمة معامل ارتباط بيرسون في اتجاهين، للعلاقة بين اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة تساوي (٠,٦٦٧) وقيمة $P_value = Sig.$ المقابلة لها تساوي (٠,٠٠٠) وهي أصغر من مستوى الدلالة ٥٪، وبالتالي نرفض فرضية العدم القائلة بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة. وهذا ما تعكسه القيمة الجيدة لمعامل الارتباط بين اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة (٠,٦٦٧) التي تشير إلى وجود علاقة قوية وطردية. ويرى الباحث هذه النتيجة منطقية نظرا لأن اختيار الاستراتيجية التنافسية المناسبة في الجامعات السورية الخاصة ذات تأثير على تطوير وزيادة القدرة على المنافسة للجامعات الخاصة. وبالتالي يقود اختيار الاستراتيجية التنافسية إلى امتلاك الجامعة ميزة تنافسية تمكنها من زيادة قدرتها التنافسية.

نتائج الدراسة

- ١ . أثبتت الدراسة ومن خلال التغطية للجانب النظري الدور الأساسي والمهم لإدارة المعرفة في اختيار الاستراتيجية التنافسية التي يمكن أن تعتمد عليها الجامعات الخاصة مما يؤدي بالنهاية إلى ميزة تنافسية لها.
- ٢ . تطبق الجامعات الخاصة توليد المعرفة بصورة قليلة.
- ٣ . تعاني الجامعات الخاصة من ضعف في عملية تخزين المعرفة.
- ٤ . تنشر الجامعات الخاصة ثقافة تبادل وتقاسم المعارف.
- ٥ . تطبق الجامعات الخاصة ما تمتلكه من معرفة على الرغم من وجود خلل في عملية توليد وتخزين المعرفة فيها.
- ٦ . تعاني الجامعات الخاصة في طريقة ممارستها لعمليات إدارة المعرفة بشكل عام، وتحتاج هذه العملية إلى إعادة نظر وخاصة لجهة عمليات توليد وتخزين المعرفة.
- ٧ . تعتمد الجامعات الخاصة استراتيجية قيادة التكلفة في المنافسة.
- ٨ . لا تعتمد الجامعات الخاصة استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية في المنافسة.
- ٩ . تعتمد الجامعات الخاصة استراتيجية التميز في الخدمة التكميلية في المنافسة.
- ١٠ . تعتمد الجامعات الخاصة استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع في المنافسة.
- ١١ . لا تعتمد الجامعات الخاصة استراتيجية التركيز في المنافسة.
- ١٢ . وجود علاقة قوية بين إدارة المعرفة واختيار الاستراتيجية التنافسية للجامعات.
- ١٣ . وجود علاقة بين اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة.

التوصيات والمقترحات

- ١ . بناء على وجود علاقة بين إدارة المعرفة واختيار الاستراتيجية التنافسية للجامعات نجد من الضروري الاستفادة من خبرة عمال المعرفة (الكادر التدريسي والإداري في الجامعة) في نقاش واختيار الاستراتيجية التنافسية للجامعة.
- ٢ . بناء على وجود علاقة بين اختيار الاستراتيجية التنافسية في الجامعات السورية الخاصة وقدرتها على المنافسة، من الأهمية بمكان سعي الجامعة الهادئ في اختيار استراتيجيتها التنافسية على ضوء

المعلومات والمعارف التي تمتلكها من خلال تحليل بيئتها الداخلية والخارجية لدعم قدرتها على المستمرة على المنافسة.

٣. ضرورة وضع استراتيجية مناسبة لدعم وتعزيز الجهود الرامية إلى إثراء وتعزيز دور إدارة المعرفة وخلق بيئة تنظيمية محفزة لتحقيق الأداء المتميز.

٤. التأكيد على جذب وتعيين ذوي الكفاءات والمؤهلات العالية واستمرار تطويرها وتنميتها وتوفير البنية التحتية والبيئة التنظيمية التي تحفز وتساند الإبداع والابتكار المعرفي في الجامعة.

٥. إيجاد قاعدة للمعرفة تحدث باستمرار يعمل الجميع في إعدادها، قادرة على تزويد العاملين والإدارات بما تحتاجه من معلومات كمية ونوعية في الوقت المناسب والشكل المناسب، باعتبارها أحد أهم عمليات إدارة المعرفة.

٦. التأكيد على الجامعات الخاصة باعتماد استراتيجية التميز في الخدمة الجوهرية والخدمة التكميلية في المنافسة، إلى جانب اعتمادها على استراتيجية التميز في المحيط المادي والموقع في المنافسة.

٧. إشاعة ثقافة التواصل والاتصال مع الآخرين وقبول الجديد وعدم مقاومته، والاستفادة من تجارب أخرى مناظرة، سعياً إلى تحقيق الابتكار والتجديد والارتقاء المعرفي من خلال حث الجامعات الخاصة إلى فتح قنوات الاتصال التفاعلي على المستوى المحلي والإقليمي والدولي بعقد مؤتمرات مشتركة، لتحقيق الترابط المعرفي بما يلبي احتياجاتهم.

المصادر والمراجع

المراجع العربية

١. أبو ملحم، أحمد (1999)، أزمة التعليم العالي، وجهة نظر تتجاوز حدود الأقطار، الفكر العربي، بيروت، ص 21.
٢. المنيع، محمد عبد الله (2011)، "إدارة المعرفة وعلاقتها بتطوير الخطط والبرامج التعليمية في الجامعات السعودية: نموذج مقترح"، المجلة السعودية للتعليم العالي، وزارة التعليم العالي، ع 6، ص 7-94.
٣. الوديناني، جواهر بنت عواض صالح (2007)، "إدارة المعرفة: مدخل لتحقيق نموذج الجامعة المنتجة"، رسالة ماجستير، كلية التربية جامعة أم القرى، ص 110-114.
٤. إبراهيم، محمد نصحي (2009). "المشروعات التنافسية في الجامعات المصرية بين الواقع والمأمول مع التطبيق على كليات التربية" المقدم إلى المؤتمر الدولي الثاني لتطوير التعليم العالي - اتجاهات معاصرة في تطوير الأداء الجامعي والمنعقد خلال الفترة (1-2 نوفمبر) 2009 بجامعة المنصورة.
٥. أبو سعدة، وضيفة محمد (2014). متطلبات تحقيق القدرة التنافسية بالجامعات المصرية: دراسة حالة على جامعة المنصورة، مجلة كلية التربية ببها، مج. 25، ع. 100، ج. 1 (أكتوبر 2014)، ص ص. 77-107.
٦. عادل محمد زايد: تدعيم القدرات التنافسية للجامعات وجودة العملية التعليمية، مؤتمر تدعيم القدرات التنافسية للجامعات، في الفترة 4-5 يونيو 2008، كلية التجارة، جامعة القاهرة، ص 4.

- ٧ . عبد الباسط محمد دياب : تطوير القدرة التنافسية للجامعات المصرية في ضوء خبرات وتجارب جامعات بعض الدول المتقدمة، مؤتمر اتجاهات معاصرة في تطوير التعليم في الوطن العربي، في الفترة 6-7 فبراير، الجمعية المصرية للتربية المقارنة والإدارة التعليمية بالتعاون مع كلية التربية جامعة بنى سويف، دار الفكر العربي القاهرة.
- ٨ . عبد الفتاح عبد الرحمن عبد المجيد، ومروة سمير حجازي: ضعف القدرة التنافسية للجامعات المصرية والسبيل إلى دعمها والارتقاء بها، المجلة المصرية للدراسات التجارية، مجلد 34، كلية التجارة جامعة المنصورة، 2010.
- ٩ . عثمان بن عبد الله الصالح: تنافسية مؤسسات التعليم العالي إطار مقترح، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة بالجزائر، عدد 10، 2012، ص 297.
- ١٠ . فلاح الحسيني، الإدارة الاستراتيجية مفاهيمها، مداخلها، عملياتها المعاصرة، ط 1، دار وائل للطباعة والنشر: عمان. 2000م: ص 18.
- ١١ . لمياء محمد أحمد: الجامعة الافتراضية كإحدى الصيغ التعليمية، المؤتمر السنوي الأول للمركز العربي للتعليم والتنمية بالتعاون مع جامعة عين شمس "مستقبل التعليم الجامعي العربي رؤى تنموية"، في الفترة 3-5 مايو 2004، ج 1، ص 650-651.
- ١٢ . محمد عشري حسن عبد المهدي: مناهج ومؤشرات القدرة التنافسية للجامعات العربية، مؤتمر القدرة التنافسية للجامعات ومؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي المصرية والعربية في إطار اتفاقيات تحرير التجارة الدولية في الخدمات، في الفترة 7-9 مايو 2006، جامعة حلوان.
- ١٣ . ميرخان، خالد حمد أمين (2003). العلاقة بين الأساليب المعرفية ورأس المال الفكري وتأثيرها في التوجه الاستراتيجي . الجامعة المستنصرية، كلية الإدارة والاقتصاد، رسالة دكتوراه غير منشورة، العراق، 217 ص.
- ١٤ . نجم، نجم، عبود (2008) "إدارة المعرفة: المفاهيم والاستراتيجيات والعمليات"، دار الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، ص 58-59.
- ١٥ . نسرين أحمد عباس: معايير التقييم الدولية للجامعات المصرية، مؤتمر القدرة التنافسية للجامعات ومؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي المصرية والعربية في إطار اتفاقيات تحرير التجارة الدولية في الخدمات.
- ١٦ . هاشم، نهلة عبد القادر (2005). إدارة المعرفة مدخل للإبداع التنظيمي في الجامعات المصرية، مستقبل التربية العربية، المركز العربي للتعليم والتنمية (ACED)، مج 11، ع 38، ص 9-68.

المراجع الأجنبية

17. Ahern, T., Leavy, B. & Byrne, P., (2014). Complex project management as complex problem solving: A distributed knowledge management perspective. International Journal of Project Management, 32(8), p. 1371-1381.
18. Allameha, Mohsen, Mohsen Zamani, Sayyed Davoodi (2011), "The Relationship between Organizational Culture and Kno Management, (A Case Study: Isfahan University)", Procedia Computer Science 3 (2011) 1224-1236.
19. Badri, M.A. and Abdulla, M.H. (2004). "Awards of excellence in institutions of higher education: an AHP approach." International Journal of Educational Management 18 (4), pp.224-242.
20. Bouthillier, France & Shearer, Kathleen, (2002), "Understanding knowledge management and information management: the need for an empirical perspective", Graduate School of Library and Information Studies, McGill University, Montreal, Canada, electronic journal Information Research, Vol. 8 No. 1, October 2002.
21. Chaudhry, A.S. and Higgins, S. (2001). Knowledge management teaching. Proceedings of the 67th IFLA Council and General Conference, Boston: MA, August 16-25, pp. 1-9
22. Chiam, C. C., Lim, T., Norbaini, A. H., & Nur, A. O. (2011). "Towards Excellence in Higher Education -The Experience of Open University Malaysia (OUM)." In:

- Symbiosis International Conference on Open & Distance Learning, 21–23 Feb 2011, Pune, India.
23. Davenport T.H. (2005). Information Technology: Mastering the Information and knowledge Environment. New York, USA: Oxford University.
 24. Elloumi, Fathi, (2004). "Value Chain Analysis: a strategic approach to online learning, in Theory and Practice of Online Learning." Chapter 3, Athabasca University.
 25. Erden, Z., Klang, D., Sydler, R. & Krogh, G. v., (2014). Knowledge-flows and firm performance. Journal of Business Research, 67(1), p. 2777–2785.
 26. Fillippo, Daniela De et al. (2012) Visibility in international rankings strategies for enhancing the competitiveness of Spanish universities, *sciencometrics*.
 27. Fuller S. (2002). Knowledge Management Foundations. UK.: Boston & Oxford: Butterworth Heinemann.
 28. Gassmann, O. & Keupp, M. M., (2007). The competitive advantage of early and rapidly internationalising SMEs in the biotechnology industry: A knowledge-based view. Journal of World Business, Volume 42, p. 350–366.
 29. Hansen, Morten T., Nitin Nohria, and Thomas Tierney (1999). What is Your Strategy for Managing Knowledge? Harvard Business Review, March/April 1999, Vol. 77, No. 2, p. 106
 30. Heyneman, Stephen p. (2008). Korea University a global university in a competitive economy.
 31. Jean Jacques Lambin, (1993). «le marketing stratégique», 2 édition, Paris, p.209–210
 32. Jillinda Kidwell J., Karen. M., Linde Vander. (2007). Applying Corporate Knowledge Management Practices in Higher Education Educause Quarterly. New York, USA: Oxford University.
 33. Kamasak, Rifat, (2012) "Knowledge Management Practice Assessment and the Relationship Between Knowledge Management Practices and Organizational Strategy Development: Empirical Evidence From Turkey", In: "New Research On Knowledge Management Applications And Lesson Learned", Hwei-Tse Hou, InTech, Croatia. P, 35
 34. Kane, R, Sandretto, S. & Heath, C. (2004). "An investigation into excellent tertiary teaching: Emphasizing reflective practice." Higher Education 47, pp.283–310.
 35. Khan, Hina & Matlay, Harry (2009). "Implementing service excellence in higher education." Education & Training, Vol. 51 Issue: 8/9, pp.769 – 780.
 36. Kidwell, Jillinda, Linde, Karen M. Vander, and Johnson, Sandra L. (2000). Applying Corporate Knowledge Management Practices in Higher Education, EDUCAUSE QUARTERLY, November, No. 4. P.28–33
 37. Kim, W. Chan, and Renée Mauborgne (1997). Fair Process: Managing in the Knowledge Economy. Harvard Business Review, July/August, Vol. 75, No. 4, pp. 65–75.

38. Loh Benjamin. & Thomas Menkhoff. (2003). Applying Knowledge Management in Universities Research. Singapore: Walter Editor.
39. Mainardes, E., Ferreira, J. & Tontini, G. (2011). "Creating a Competitive Advantage in Higher Education Institutions: A Proposal and Test of Conceptual Model." International Journal of Management in Education (IJMIE), Special Issue on the Never-Ending Quest for a Competitive Edge in Higher Education, Volume 5-Issue 2/3, pp. 145 – 168
40. Marmuse, C. (1996). «Politique Générale, langage, Intelligence, Modèles et Choix Stratégiques », 2Edition, Economica, p382
41. Mathew, V, (2008). Knowledge management progression, Issues and Approaches for Organizational Effectiveness in Manufacturing Industry: An Implementation Agenda, The Icfai Journal of Knowledge Management,6, No, 1.
42. McShane, Steven L. & Glinow, Mary Ann, (2007) "Organizational behavior", McGraw-Hill, Inc., New York, NY. p, 13.
43. Mertins K. , P. Heisig & J. Vorbeck (2001) , Knowledge Best Practices in Europe, Springer Verlag Berlin , Heidelberg , Germany. p114
44. Mikulecka, Jaroslava & Mikulecky Peter (2005). University Knowledge Management-Issues and Prospects, P,5.
45. Morris, Anne (2001). Knowledge Management: Opportunity for list graduates. 67th IFLA Council and General Conference August 16-25.
46. Murray, Jennex (2007), "What Is Knowledge Management", in Jennex E. Murray, knowledge Management in Modern Organizations, USA, Idea Group Inc. p:96-120.
47. Nanoka, I. (1994), "A dynamic theory of knowledge creation", New York: Oxford Univ. Press. P, 17.
48. Pircher, R., & Pausits, A. (2011). Information and Knowledge Management at Higher Education Institutions. P6.
49. Raftery D. (2006). "In Pursuit of Teaching Excellence: Encouraging Teaching Excellence in Higher Education." AISHE Conference 2006, Maynooth 31st August-1st September.
50. Ramakrishna, Seeram & Venni Venkata Krishna (2001). Emergence of Asian Universities as centers of new knowledge generation and a base for national competitiveness a case study of the national university of Singapore, In liu, N. C et al., (eds.): Paths to a world – Class University: Lessons from practices and experiences classroom, Sen Publishers.
51. Salmi, J. (2009). "The Challenge of Establishing World-Class Universities." World Bank. Schwab, Klaus, ed. 2009.
52. Skadiang, Barbara, (2009), "Dimensions of organizational knowledge management", For the award of Doctor of Business Administration, University of Southern Queensland.

53. Thornberg, Robert (2008). The lack of professional knowledge in values education. *Teaching and Teacher Education* 24 (2008) 1791-1798. www.elsevier.com/locate/tate
54. Tirronen, Jarkko & Terhi Nokkala (2009). Structural Development of Finnish Universities: achieving Competitiveness and academic Excellence, *Higher Education Quarterly*, Vol.63, No.3, July.
55. Volkwein, J.F. (2006). "Coping with the Challenges of Assessment on Campus." Paper presented at the Middle States Commission on Higher Education Annual Conference. December, Philadelphia.
56. Watson, Ian (2003), "Applying Knowledge Management, Techniques for Building Corporate Memories", USA, Elsevier Science. P, 7.
57. Webster Dictionary (2015). *Encyclopædia Britannica Online*. Retrieved June 24, 2015. P469.
58. Wiig, K. M. (1993), "knowledge management foundations: thinking about thinking. Arlington: Schema Press. P, 148.
59. Wilg, Karl M. (1994) *Knowledge Management: The Central Management Focus for Intelligent Acting Organization*, U. S. A. Schema press.

الإسهام الحضاري المنشود من الإعلام



د. فادي محمد الدحود

خبير في البحث العلمي والدراسات

لقد أصبح الإعلام السمة المميزة للعصر الحديث، وأضحى تأثيره في حياتنا طامغاً لا يستطيع معه أي فرد في أي ركن من أركان الدنيا أن يتجنبه، إنه يصنع العقول ويحركها، يغير اتجاهات الأفراد ويوجههم إلى حيث يشاء، يخطو بالشعوب والدول ويتقدم بها إلى الأمام، تلك مهمة الإعلام الهادف القائم على منظومة إعلامية استراتيجية وفق تخطيط دقيق هادف يؤدي الأهداف المنشودة ويحقق مجالات التنمية، إن الإعلام هو الذي يرسم اليوم ما يمكن أن نطلق عليها الخريطة الإدراكية الوجدانية أمام ضغوط توجهات إعلامية تسعى إلى تجريد الأفراد من هويتهم وانتماءاتهم وقيمهم ومعتقداتهم وثقافتهم الذاتية.

أظهرت نتائج الدراسات والواقع الذي نحياه الدور التأثيري الممتد لوسائل الإعلام في تشكيل وعي الشعوب، ومن ثم توجيه تلك الشعوب صوب قيم بعينها، سواء كانت سلبية أو إيجابية. وفي ضوء ذلك كانت وسائل الإعلام ميداناً خصباً للترويج لمنظومة القيم الغربية التحررية داخل المجتمعات الإسلامية، وقد ساعد على هذا الترويج وجود كوادر بشرية من أوساط المسلمين تأثرت بالغرب وانبهرت به، ورأت ذلك من باب «المدنية الحديثة»، فصبغوا ووجهوا الوسائل الإعلامية التي يملكونها أو يديرونها أو يعملون في قطاعاتها المتعددة وفق ما يطرحه الغرب من قيم تحررية، فكانوا بذلك أحد أدوات الصراع القيمي، وفي المقابل حملت وسائل الإعلام الهادفة على عاتقها مسؤولية ترسيخ القيم والمبادئ، ومحاولة مواجهة الهجمة التغريبية في وسائل الإعلام المروجة للقيم الغربية في المجتمعات الإسلامية.

وتميزت رسالة الإسلام بأنها منهج شامل للحياة، رسم للإنسان معالم لنظمه الاجتماعية المختلفة، وذلك حتى تتوافق هذه النظم مع الغاية الأسمى لوجود الإنسان، وهي استخلاف الله تعالى له في الأرض وعمارتها وفق منهج الله تعالى وتحقيق عبادته وحده، وهذه الغاية لا بد أن تتوافر لها المبررات القوية والمقنعة التي تدفع بهذه الغاية وتقوي العزائم في سبيل تحقيقها في الواقع الإنساني لذلك كان لا بد من صياغة هذه النظم والمعارف صياغة إسلامية تربط الجانب العلمي والواقعي بالجانب العقائدي والروحي في

الإسلام، ويعتبر الإسلام أصل ومصدر للمعرفة العلمية والتطبيقية، ولذلك كان للإعلام مكانة هامة في الإسلام على الرغم من أنه لم يكن معروفاً في وقت نزول الوحي على رسولنا صلى الله عليه وسلم، فالتأمل للدور الملقي على عاتق الدعاة يجد أن مفهوم الإعلام يكاد يكون مطابقاً لمفهوم الدعوة، فالدعوة عمل إعلامي تخاطب العقل وتستند إلى المنطق والبرهان، وتعمل على كشف الحقائق.

من المؤكد أن الحاجة إلى الإسهام الحضاري الإسلامي مُلحة في هذا الوقت أكثر من غيره، ولعل من أهم معالم الإعلام الحضاري أن يسلط الضوء على الخبرات الناجحة والجهود المميزة لبعض المؤسسات والبرامج والمبادرات الإعلامية في مختلف المجالات؛ إذ هي في عدد من تجلياتها تمثل لبعض النظريات الإسلامية حول الاتصال والإعلام، وكشف عن دور الإعلام في الحياة المعاصرة في المجتمعات العربية والإسلامية، وما يمثله هذا الدور من إمكانيات هائلة تستطيع أن تسهم في برامج التنمية في هذه المجتمعات، وتعين الوسائل الأخرى للتنشئة والتوجيه والتربية والتعليم في تحقيق أهداف المجتمع وطموحاته في النهوض الحضاري المنشود.

إنَّ الحاجة ماسة اليوم لرسم سياسة ثقافية إعلامية تهدف إلى تطوير خطاب إعلامي ينطلق من جملة من المبادئ النفسية والتربوية والاجتماعية والسياسية؛ سياسة تتصف بالمرونة والتجدد للاستجابة للوقائع المتغيرة، والحاجات المتجددة، وتتوجه بصورة مباشرة إلى إصلاح المجتمع وتنميته، وضمان التماسك في نسيجه المجتمعي، والتخطيط الهادف إلى الإسهام الفاعل في بناء الحضارة الإنسانية، والحضور في ساحة العالم. وقد يكون تخطيطاً فكرياً ثقافياً لكنه يؤدي إلى إنجاز مجتمعي وإبداع حضاري، وعند الحديث عن رؤية إسلامية للإعلام المعاصر فإنه لا ينبغي أن ننسى ضرورة إسهام هذا الإعلام في تطوير الخطاب الإسلامي الذي يكرس معاني الوحدة والتكامل، وروح الأخوة والتراحم والتآلف بين أبناء المجتمع، وينقل إلى الناس في المجتمعات الأخرى، مقاصد الإسلام برسالته السمحة ومضامينه الخيرة، ودعوته بالحكمة والموعظة الحسنة، والجدال بالتي هي أحسن. وإذا كان الإعلام هو العلة التي أسهمت في إفساد كثير من هذه المعاني وتشويه حقيقة المقاصد، فإن الإعلام الحضاري هو الوسيلة الناجعة لمعالجة هذه العلة.

إن استثمار خطابنا الإعلامي للبعد القيمي سيمكّنه من تنظيم المجتمع أخلاقياً؛ أي إدماج المفاهيم الأخلاقية في الحياة العامة: السياسية والاجتماعية والاقتصادية والأكاديمية؛ إذ سيسهم الإعلام الحضاري في إنتاج القيم وإشاعتها في المجتمع من خلال البرامج الثقافية؛ بجميع تمثلاتها، مما سيؤثر بعد ذلك في

التنشئة الاجتماعية؛ فيتأسس الفرد على مبادئ وقيم نابذة من هوية المجتمع، فيصبح هذا الفعل مقابلاً منطقياً لتحلل الاجتماعي الذي تتجلى مظاهره في الجوانب السياسية والاقتصادية والقانونية والتربوية والثقافية، ومع تسارع جذب المنصات الإعلامية التفاعلية وبروز أدوات مؤثرة للإعلام الجديد، يظهر جلياً أن الإعلام من أهم أدوات العصر المؤثرة والأكثر بروزاً وحضوراً، إنه منبر مفتوح على الجميع، يؤدي دوراً استراتيجياً في المجتمعات، والإسهام في مسيرة التنمية والازدهار ومواجهة التحديات، ووضع المؤثرات الإيجابية في مختلف مجالات الحياة، إن حرية التعبير تمثل اليوم واحدةً من أئمن الحقوق، لأنها تعتبر الركيزة التي تقوم عليها كل حرية أخرى، وهي أساسٌ لكرامة البشرية.

إن وعينا بأهمية الإعلام وجميع أشكال التواصل في صياغة شخصية الإنسان وتربيته، وفي تشكيل الرأي العام وتوجهاته، يفرض علينا تطوير استراتيجيات إعلامية جديدة، تسهم في حركة الإنتاج العلمي والفكري والاقتصادي، ومعالجة مشكلات الأمة وتلبية متطلبات النهوض الحضاري الذي ينبغي أن تسعى إليه، وتوقف الهدر الكبير في حياة الناس وأوقاتهم، والتوظيف العبثي لإمكانيات المجتمع ومقدراته، بإشغال المساحة الأكبر من برامج الإعلام في وسائله المختلفة في مجالات الحياة الاستهلاكية الرخيصة، وتكريس مظاهر الاستلاب والتبعية، فالمستقبل المستدام يتطلب من القائمين على وسائل الإعلام بمنظور قيادتها والتمايز المؤسسي لديها أن يكون لها تأثير إيجابي عميق على من حولها في المجتمعات العربية والإسلامية من خلال تعزيز الأداء والتحسين المستمر والابتكار المنهجي عن طريق تسخير الإبداع من أصحاب المصلحة، حيث إن المؤسسات المتميزة لديها قيادة تشكل المستقبل وتحقق ذلك بوصفها قدوة مؤثرة من خلال قيمها وأخلاقها ونظام عملها.

القوة القاهرة في العقود الدولية

حمزة عميش

باحث في القانون الدولي والعلاقات الدولي

تتميز عقود التجارة الدولية عن مثيلاتها من العقود الداخلية بطول مدتها، ويرجع طول مدة هذه العقود إما إلى اتفاق الأطراف ورغبتهم في تحقيق قدر من الاستقرار في معاملاتهم كما هو الحال في عقود التوريد وعقود الامتياز، أو إلى طبيعة العقد ذاته وضخامة الأعمال المطلوب القيام بها، فعقود نقل التكنولوجيا وعقود إنشاء المصانع الجاهزة وإقامة شبكات طرق دولية أو اتصالات دولية تحتاج إلى وقت طويل لكي يتمكن الأطراف من تنفيذ التزاماتهم المتولدة عن تلك العقود.

إنه من المعلوم أن العقد يبقى ممتداً فترة من الزمن، فإنه سيكون عرضة للتأثير بتغير الظروف المحيطة به، فالظروف المحيطة بإبرام العقد تمتد لعشرات السنوات لا يمكن أن تبقى على حالها طوال هذه المدة، وعندما تتغير الظروف المصاحبة لتكوين العقد، فإن هذا سيؤثر بلا شك على بعض عناصر العقد وتتأثر تبعاً لذلك التزامات المتعاقدين.

خطة البحث:

المبحث الأول: ماهية العقد التجاري

المبحث الثاني: عدم تنفيذ الالتزامات والآثار الناجمة عنه في عقود التجارة الدولية

المبحث الثالث: القوة القاهرة كسبب للإعفاء من تنفيذ العقد التجاري الدولي

إشكالية البحث: تنتمي عقود التجارة الدولية إلى طائفة العقود غير المسماة، وهي في الغالب تكون مركبة وطويلة الأجل، ولا توجد في أغلب الدول تشريعات تلائم خصوصيتها لذا تشير إشكالات عدة أثناء التفاوض حول العقود التجارية الدولية وفي مرحلة إبرامها وعند تنفيذها، باعتبار أنها عقود تبرم بين أطراف من دول مختلفة لكل دولة قانونها.

وعموماً فإن المشكلات التي تثيرها عقود التجارة الدولية متعددة ومتنوعة ومتجددة، ومن المشكلات منها تحديد مفهوم عقود التجارة الدولية، وهي من أكثر المسائل التي أثار جدلاً وسط فقهاء القانون الدولي الخاص، ولم يتمكن الفقهاء والمختصون من وضع تعريف موحد لها.

المبحث الأول : ماهية العقد التجاري

العقد التجاري الدولي من الأمور التي اتسع الجدل حولها، ولم يتمكن المختصون من وضع تعريف موحد لها، ويتركز الخلاف حول الصفة الدولية للعقد والمعيار الذي حدد به العقد التجاري الدولي من العقد التجاري الوطني، وهناك عدة معايير وضعت لتحديد مفهوم العقد الدولي في القانون الدولي الخاص. يعرف **العقد الدولي العام**: بأنه العقد غير الداخلي الناظم لعلاقات الأفراد على الصعيد الدولي، وهو يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي. أولاً: المعيار القانوني – هذا المعيار اعتمده الفقه التقليدي لتحديد دولية العقد ويقوم هذا المعيار على فكرة أساسية مفادها أن العقد يُعدُّ دولياً فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد¹، إذ يرى أصحاب هذا المعيار أن العقد الدولي هو العقد الذي يحتوي على عنصر أجنبي أياً كان هذا العنصر، ويكفي أن يكون أحد طرفي العقد متمتعاً بجنسية أجنبية أو يقيم في الخارج، أو أبرم العقد في دولة أجنبية.

ومتى تضمنت العلاقة أو المركز القانوني عنصراً أجنبياً على الوجه المبين؛ فإن ذلك ينعني اتصال تلك العلاقة بقوانين دول مختلفة، لأن الدول تقوم بسن القوانين التي تنظم العلاقات القانونية داخل إقليمها الجغرافي، أي تنظم العلاقات الوطنية الخالية من العنصر الأجنبي، أما العلاقات التي تحتوي على عنصر أجنبي فأمر تنظيمها متروك لقواعد الإسناد وتنازع القوانين، وهذه هي الفكرة التي يقوم عليها متى استثيرت مسألة تنازع القوانين.

يقول الدكتور هشام صادق: "إن اختيار المتعاقدين لقانون أجنبي لا يفيد في حد ذاته دولية العلاقة المطروحة، إذ يستطيع هؤلاء، من الوجهة العملية أن يتفقوا على اختيار قانون أجنبي رغم تمركز كافة عناصر الرابطة العقدية في إطار القانون الداخلي، ولا شك أن مسلك المتعاقدين على هذا النحو يخالف الأعمال الصحيح لقواعد تنازع القوانين والتي لا شأن لها بروابط القانون الداخلي، خاصة أن مثل هذا المسلك يكشف في الغالب عن رغبة هؤلاء في الإفلات من الأحكام الآمرة في القانون الذي ينتمي إليه العقد وخلافاً لما أراده المشرع².

¹ د. هشام على صادق القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية الطبعة الثانية 4004 م دار الفكر الجامعي ص

14.

² هشام على صادق مرجع سابق ص 62

والملاحظ أن أصحاب هذا المعيار يعتمدون معايير شخصية ومعايير موضوعية لتحديد العقد الدولي، ومن أمثلة المعايير الشخصية اعتمادهم على اختلاف جنسية الأطراف أو مكان إقامة كل منهم حتى ولو كانوا من موطن واحد، وهذا يعني أن اتحاد جنسية الأطراف لا يمنع كونه عقداً دولياً، إذ يعتبر هؤلاء العقد دولياً متى كان مكان تنفيذه غير مكان إبرامه، أو إذا تم إبرامه في دولة أخرى خلاف دولة أطرافه.

ويبدو أن اتفاقية لاهاي لسنة ١٩٨٦ واتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لسنة ١٩٨٠، والمعرفة باتفاقية فيينا على تطبيق أحكامها على بيع البضائع الذي يتم بين أطراف توجد مراكز أعمالهم في دول مختلفة على أن تكون هذه الدول أطرافاً في المعاهدة أو متى أشارت قواعد القانون الخاص إلى تطبيق قانون الدولة المتعاقدة¹.

أما اتفاقية لاهاي ١٩٨٦ فأخذت بمعياري اختلاف مراكز أعمال الأطراف جنسياتهم في الاعتراف بدولية العقد، فالعبرة في اعتبار دولية العقد في اتفاقية لاهاي؛ أن تكون هناك علاقة عبر الحدود سواء في تكوين العقد أو في تنفيذه.

ومؤيدو هذا المعيار في تحديد دولية العقد انقسموا إلى فريقين حول دور العناصر القانونية في العلاقة التعاقدية في إضفاء الصفة الدولية للعقد؛ إذ يرى الفريق الأول ضرورة التسوية بين كافة العناصر القانونية للرابطة العقدية بحيث يترتب على تطرق الصفة الأجنبية إلى أي منها اكتساب العقد للطابع الدولي الذي يبرز إخضاعه لأحكام القانون الدولي الخاص.

بينما يرى الفريق الثاني أن الصفة الدولية للعقد لا تتأني إلا في حال وجود عنصر أجنبي فعال ومؤثر في العلاقة التعاقدية لإضفاء تلك الصفة عليها، وعلى ذلك إذا تطرقت الصفة الأجنبية لعنصر أجنبي غير فعال أو غير مؤثر إلى العلاقة التعاقدية؛ فإن ذلك لا يكفي لتوفر الصفة الدولية للعقد عند أصحاب هذا الرأي².

إن أهم العناصر المؤثرة في عقود المعاملات التجارية وفقاً للمعيار القانوني هو محل إقامة الأطراف، إذ أن اختلاف محل إقامتهم يؤدي بالضرورة إلى اتصال العلاقة التعاقدية بأكثر من نظام قانوني، كما أن محل

¹ انظر المادة الأولى من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي والبضائع
² يسري عوض عبد الله العقود التجارية الدولية الخرطوم رسالة دكتوراه جامعة النيلين 2009 ص 89

تنفيذ العقد يُعدُّ من العناصر المؤثرة الجوهرية في مسألة تحديد الصفة الدولية للعقد التجاري وفقاً لهذا المعيار .

المعيار الاقتصادي :

هذا المعيار وليد اجتهادات القضاء الفرنسي الذي أقر بعض القواعد في علاقات التجارة الدولية رغم بطلانها في العلاقات التجارية الداخلية مثل شرط الذهب وشرط التحكيم إذ لا مجال لتطبيق هذه القواعد إلا إذا تعلقت المعاملة بالتجارة الدولية، وعلى هذا فإن العقد يُعدُّ دولياً في نظر محكمة النقض الفرنسية إذا تعلق بمصالح التجارة الدولية، أي العقد الذي ينطوي على رابطة تتجاوز المعاملات التجارية الداخلية للدولة بحيث يترتب عليها تحرك الأموال بين الدول المختلفة أو يستتبع حركة مد وجزر للبضائع ورؤوس الأموال عبر حدود دولتين¹ .

وعاب البعض على هذا المعيار كونه معياراً غامضاً يتسم بعدم الوضوح وعدم التحديد، وهو غير قابل للإعمال في الواقع العملي، بل أنكر مناهضو هذا المعيار صفة المعيارية عليه واعتبروه مجرد شرط لتطبيق حلول موضوعية معينة يعرفها القانون الفرنسي كشرط التحكيم .

إن المعيار الاقتصادي له دور فعال في تحديد الصفة الدولية في العلاقات التعاقدية التجارية، إلى جانب المعيار القانوني الموضوعي الذي يرى ضرورة وجود العنصر الأجنبي الفعال لتدويل العلاقة التعاقدية، في جوهر مضمونه مع المعيار القانوني في والمعيار الاقتصادي لا يتعارض كثيراً في جوهر مضمونه مع المعيار القانوني في شقه المتعلق بدولية العقد بالنظر إلى عنصره الأجنبي الفاعل، وذلك أن انتقال الأموال عبر الحدود يؤدي بالضرورة إلى اتصال العلاقة التعاقدية بأكثر من قانون، ومع ذلك فإن تطبيق شروط المعيار القانوني أو المعيار الاقتصادي منفردة لا يضيف على بعض العقود الدولية رغم دوليتها وهذا يدعونا إلى القول: إنَّ أنسب المعايير الذي يمكن من خلاله تمييز دولية العقد التجاري هو ذلك المعيار الذي اعتمده القضاء الفرنسي الحديث بالجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لتحديد الصفة الدولية للعقد التجاري² .

¹ هشام على صادق مرجع سابق ص 104

² يسري عوض عبد الله مرجع سابق ص 92

المعيار المزدوج: وضع هذا المعيار القضاء الفرنسي الحديث وجاء نتاجاً للتطبيقات القضائية للمعيار الاقتصادي الذي كان وكيد الاجتهادات القضائية الفرنسية فيما سبق، ولعل التطبيق كشف عن ثغرات في المعيار الاقتصادي رأته المحاكم تفاديها عن طريق دمج المعيار الاقتصادي والمعيار القانوني عند تصديها للحكم بدولية العقد، كما جاء في الحكم الذي أصدرته محكمة استئناف تولوز في ٢٦ تشرين الأول ١٩٨٢ أن الجمع بين المعيارين يجسد الصفة الأجنبية للرابطة العقدية على نحو أفضل، وعلى هذا النحو لا يكتفي القضاء الفرنسي الحديث عند تقرير دولية عقود المعاملات المالية، بالتحقق من وجود العنصر الأجنبي في الرابطة العقدية الذي يتطلبه المعيار القانوني، وإنما يحرص أيضاً على التأكد من تعلق الأمر بمصالح التجارة الدولية وفقاً لما يقتضيه المعيار الاقتصادي¹.

وعلى ذلك فليس هناك تعريف موحد متفق عليه للعقد الدولي وأن الاتفاقيات الدولية التي نظمت بعض مسائل التجارة العالمية لم تعتمد معياراً موحداً لتحديد الصفة الدولية للعقود، وأن المعايير المتبعة لتحديد الصفة الدولية للعقد هو المعيار القانوني المعيار الاقتصادي والمعيار المزدوج وأن أنسب المعايير لتحديد الصفة الدولية للعقد والمعيار المزدوج الذي جمع بين المعيارين الاقتصادي والقانوني الذي يعتد بالعنصر الأجنبي الفاعل.

المبحث الثاني: عدم تنفيذ الالتزامات في العقود الدولية

إن قيام العقد صحيحاً يلزم أطرافه بتنفيذ جميع ما جاء فيه اختيارياً، والقاعدة العامة أن يلزم المدين بتنفيذ التزامه اختيارياً كان أم جبراً عند عدم وجود مانع مادي أو قانوني، ولا يخلو، رغم رضائية العقود، من أن يقوم أحد طرفيه بعدم تنفيذ التزاماته التعاقدية بمقتضى أو دون مقتضى، مما تترتب عليه آثار قانونية هامة.

وعدم تنفيذ العقد يعد المشكلة الأساسية التي يحتاط لها المتعاقدون والمشرع وذلك بوضع الوسائل القانونية الكفيلة بحمل الطرف المخل على تنفيذ التزاماته التعاقدية، سواء كان ذلك عن طريق التنفيذ العيني أو التنفيذ بمقابل، وتعد مرحلة تنفيذ العقد، أهم مراحل حياة العقد، ولقد اهتمت المنظمات الدولية المهتمة بشؤون التجارة العالمية إيماً اهتمام بهذه المرحلة ووضعت الأحكام الكفيلة ببث الطمأنينة في نفوس المتعاملين في التجارة الدولية، لاسيما مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما

¹ يسري عوض عبد الله مرجع سابق ص 82

لتوحيد القانون الدولي التي اهتمت بصفة خاصة بالأحكام الخاصة بعدم تنفيذ المدين التزاماته فحددت الآثار الناجمة عن ذلك كما أوضحت حالات الإعفاء من المسؤولية عند الإخلال بتنفيذ الالتزامات في عقود التجارة الدولية.

أولاً: عدم تنفيذ الالتزامات والآثار الناتجة عنه في عقود التجارة الدولية

أولاً: ماهية عدم تنفيذ الالتزامات وأحكامه في عقود التجارة الدولية: نظمت مبادئ اليونيدروا عدم تنفيذ العقد الآثار التي تترتب على عدم التنفيذ في أحكام نستطيع أن نطلق عليها أحكاماً متكاملة وذلك بالنظر إلى الأحكام التي وردت في الاتفاقيات والمعاهدات الأخرى المتعلقة بالتجارة الدولية وذلك وفق التفصيل التالي:

ماهية عدم التنفيذ: يقصد بعدم التنفيذ في مبادئ اليونيدروا كل إخلال من أحد الأطراف في تنفيذ أي من التزاماته الناتجة عن العقد، ويشمل الإخلال التنفيذ المعيب أو التنفيذ المتأخر¹، ولقد وردت عدة أحكام في المبادئ تتبع في حال عدم تنفيذ أي من الأطراف التزاماته المترتبة على العقد، والإخلال بالعقد كيفما كانت صورته يخول الدائن الذي لم يخل بالتزاماته الحق في رفع دعوى للمطالبة بالتعويض أو الاسترداد أو فسخ العقد، ولكن القاعدة التي جرى واستقر عليها العمل أن الفسخ لا يكون إلا في حالة الإخلال الجوهرى بالعقد، أو في حال قيام الطرف المخل بإرادته المنفردة بإلغاء العقد قبل حلول أجل تنفيذه أو قبل تنفيذه تنفيذاً كاملاً.

الدفع بعدم التنفيذ: القاعدة العامة في العقود الملزمة للجانبين، إذا كانت الالتزامات المتقابلة مستحقة الوفاء، جاز لكل من المتعاقدين أن يمتنع عن تنفيذ التزامه إذا لم يقم الآخر بتنفيذ ما التزم به، وعلى ذلك فإن لكل متعاقد عدم تنفيذ التزامه في حال إخلال المتعاقد الآخر بالتزامه بدلا من أن يلجأ إلى طلب الفسخ، فهو يوقف تنفيذ التزامه حتى ينفذ المتعاقد الآخر التزامه وهذه القاعدة العامة لا يمكن إعمالها في عقود التجارة الدولية إلا في حال أن تكون الالتزامات واجبة الأداء بشكل متزامن أو إذا كان تنفيذ الالتزامات على سبيل التتابع، ففي الفرض الأول يحق لأي طرف متعاقد أن يمتنع عن التنفيذ حتى ينفذ المتعاقد الآخر ما التزم به، أما في الفرض الثاني فيجوز للمتعاقد الواجب قيامه بالتنفيذ في وقت لاحق أن

¹ انظر المادة 1\7 الفقرة 1 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما المعدل 2004م

يُمتنع عن التنفيذ حتى يقوم المتعاقد الأول بالتنفيذ¹، ولا يمكن إعمال هذه القاعدة متى ما كان عدم تنفيذ الطرف الآخر لسبب يتعلق به سواء كان لقيامه بعمل أو امتناع عن عمل كان من المفترض قيامه به².

وعلى ضوء ما ذكر فإنه يترتب على التمسك بهذا الدفع وقف تنفيذ العقد، دون انقضاء الالتزام، ويستمر الوقف لحين قيام الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته، فإذا ما أوفى به ظل العقد منتجا لآثاره، وفي حال إصرار المدين المخل بعدم التنفيذ فإن هذا يؤدي إلى طلب الدائن فسخ العقد، ووفقا لنص المادة ٧-١ الفقرة ٤ من مبادئ اليونيدروا فإنه يجوز للمتعاقد المخل بالتزاماته القيام وعلى نفقته بكل تدبير ضروري يهدف تصحيح عدم تنفيذه لالتزاماته بالشروط التالية:

- أن يوجه - دون تأخير غير مبرر - إخطارا يشير فيه إلى الأسلوب المقترح للتصحيح وتوقيته.
- أن يكون التصحيح مناسباً للظروف.
- أن لا تكون للدائن مصلحة مشروعة في رفض التصحيح
- أن يتم التصحيح دون تأخير.

وقيام الدائن بإخطار المدين بالفسخ لا يؤدي إلى المساس بالحق في التصحيح متى ما تم الإمهال للتصحيح وفي هذه الحالة يتم تعليق حقوق الدائن نفسها، ما دامت غير متوافقة مع تنفيذ التزامات المدين، إلى حين انتهاء المدة المحددة للتصحيح في الإخطار، ويجوز للدائن أن يمتنع عن تنفيذ التزامه إلى حين إتمام التصحيح، مع الاحتفاظ بحقه في المطالبة بتعويضات عن التأخير المترتب إلى جوار الضرر الواقع الذي لم يكن في الوسع تفادي وقوعه³.

في حالة عدم التنفيذ الاختياري من قبل المدين في التاريخ المحدد فإنه وفقا لمبادئ العقود التجارية الدولية يجوز للدائن إخطار المدين بمنحه مدة إضافية لتنفيذ التزاماته، ويجوز له خلال هذه المدة الإضافية الامتناع عن تنفيذ التزاماته المقابلة، كما يجوز له المطالبة بتعويضات دون اللجوء إلى أي وسائل أخرى لمعالجة

1 انظر المادة 1٧٧ الفقرة 2 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما المعدل في العام 2004م

2 المرجع السابق

3 يسري عوض عبد الله مرجع سابق ص 457

الآمر، إذا تلقى إخطارا من المدين بعدم رغبتة في التنفيذ خلال هذه المدة أو إذا انتهت المدة ولم يتم التنفيذ¹.

الإخلال غير الجوهري في التنفيذ: فرقت المبادئ الدولية لعقود التجارة الدولية فيما بين الإخلال الجوهري للتنفيذ والإخلال غير الجوهري للتنفيذ، فجعلت من الأول سببا يسمح فيه بمدة إضافية معقولة لإنهاء العقد في حالة أن وجه الدائن المتضرر إخطارا وانتهت المدة المحددة من غير تنفيذ، فإذا كانت هذه المدة الإضافية غير معقولة فيما يتعلق بطولها فتمتد مدة معقولة ويجوز للمتعاقد المتضرر أن يضمن إخطاره ما للإخطار يؤدي الآخر عن التنفيذ خلال المهلة المتاحة طبقا للإخطار يؤدي تلقائياً إلى إنهاء العقد، أما في الحالة الثانية فلا يجوز إنهاء العلاقة التعاقدية متى كانت الالتزامات غير المنفذة ثانوية بالنظر إلى مجموع الالتزام التعاقدية الذي لم ينفذ التزاماته².

ثانياً: الآثار المترتبة على عدم تنفيذ الالتزامات في عقود التجارة الدولية:

يترتب على عدم التزام المدين بتنفيذ التزاماته في عقود التجارة الدولية اللجوء إلى السلطات القضائية أو التحكيم وفقاً لما تم الاتفاق عليه وذلك من أجل التنفيذ جبراً على المدين المخل بالتزاماته، والتنفيذ الجبري يكون أولاً بالزام المدين بعين ما التزم به "التنفيذ العيني للالتزام" فإذا استحال مثل هذا التنفيذ كان لا مناص من التنفيذ الجبري عن طريق التعويض أو الاسترداد أو اللجوء إلى طلب الفسخ وذلك وفق ما يلي:

التنفيذ العيني: هو أن يعطى الدائن ذات الأداء المستحق أصلاً، ويجب أن يتجه التنفيذ الجبري قبل كل شيء للحصول على هذا التنفيذ العيني، وإذا لم يكن هذا التنفيذ العيني ممكناً وحتى إذا كان ممكناً ولكن لن يتم إلا متأخراً ويتضرر منه الدائن، ففي هذه الحالة يلجأ إلى التنفيذ الجبري البديل كالتعويض³.

والأصل أن التنفيذ الجبري أن يكون عيناً، وكما سبق القول أن التنفيذ العيني هو حق الدائن وهو واجب المدين، غير أن طبيعة التنفيذ العيني لا يمكن اللجوء إليه إلا إذا توافرت شروط اللجوء إليه، ووفقاً للمبادئ الدولية في عقود التجارة الدولية فإنه يجب التفرقة بين نوعين من أنواع التنفيذ؛ أولهما التنفيذ النقدي

1 انظر المادة 1\5\7 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما المعدل 2004

2 انظر المادة 1\7 الفقرة 5 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما المعدل 2004

3 انظر المادة 1\7 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادر عن معهد روما المعدل 2004م

وهذا النوع لا يشترط فيه شروط اللجوء إلى التنفيذ العيني وعلى ذلك فقد نصت المادة ٧-٢-١ على أنه " في الأحوال التي لا يسدد فيها المدين ديناً ممتثلاً في مبلغ نقدي، فيجوز للدائن مطالبته بالسداد"، حيث إن الالتزام بدفع مبلغ نقدي لا يتصور استحالة تنفيذه في أي وقت من الأوقات، ويمكن التوصل إليه بالحجوز المختلفة، التي يمكن أن تحول إلى نقود سائلة ممتلكات المدين، ولا يعتبر التنفيذ العيني للالتزام النقدي مستحيلاً لمجرد كون المدين معسراً، لذلك لا يتصور في هذا الالتزام التنفيذ بطريق التعويض عن عدم التنفيذ، وإنما قد يكون التعويض عن التأخير في التنفيذ¹.

وثانيهما التنفيذ غير النقدي ففي الأحوال التي يلتزم فيها المدين بتنفيذ التزام غير نقدي ولا ينفذه، فإنه ووفقاً لنص المادة ٧-٢-٢ للدائن أن يطالب بالتنفيذ العيني شريطة توفر الشروط التالية:

الشرط الأول: إمكانية التنفيذ العيني، من البديهي اشتراط إمكانية الحكم بالتنفيذ العيني وألا يكون التنفيذ مستحيلاً من الناحية القانونية أو الواقعية، وسواء كانت هذه الاستحالة بخطأ المدين أو دون خطأ منه، فإذا كان تنفيذ الالتزام قد أصبح مستحيلاً امتنع القضاء به.

الشرط الثاني: ألا يكون التنفيذ أو حسب الأحوال، وسائل التنفيذ الجبري، غير معقولة فيما يخص الجهد المبذول أو النفقات المستحقة، وهذا يعني أنه يجوز للقاضي أو المحكم أن يعدل عن الحكم بالتنفيذ العيني إلى الحكم بالتعويض أو الاسترداد إن كان ممكناً، وذلك متى ما كان في التنفيذ العيني إرهاق للمدين ولم يكن الدائن يلحقه ضرر جسيم من جراء اللجوء إلى وسائل التنفيذ الجبري الأخرى، ذلك أن المصلحة الأولى بالرعاية في مثل هذه الحالة هي مصلحة المدين.

الشرط الثالث: ألا يكون في استطاعة الدائن أن يحصل على التنفيذ بصورة معقولة بوسيلة أخرى على ألا يكون في اللجوء إلى الوسيلة الأخرى ضرر بالدائن.

الشرط الرابع: ألا يكون التنفيذ ذا طابع شخصي محض، بمعنى أنه لا يجوز إكراه المدين على التنفيذ العيني في التنفيذ الذي يكون فيه شخص المدين محل اعتبار في التنفيذ، باعتبار أن ذلك مساساً بحرية المدين المحمية بموجب القانون والدستور، لذلك فإذا امتنع المدين عن تنفيذ التزاماته لا يمكن إجباره على التنفيذ العيني ولا يكون أمام الدائن سوى طلب التعويض بديلاً للتنفيذ العيني، ومجابهة مثل هذه الحالات التي يتطلب التدخل الشخصي للمدين فقد نصت المبادئ على أنه يجوز بجانب التعويض

¹ يسري عوض عبد الله مرجع سابق ص 459

الحكم على المدين بغرامة مالية تمنح للدائن ويطلق على هذه الغرامة بالغرامة التهديدية والغرض منها حمل المدين لتنفيذ التزاماته.

الشرط الخامس: طلب التنفيذ خلال مدة معقولة، يشترط للحكم بالتنفيذ العيني أيضا أن يتقدم الدائن بطلب التنفيذ خلال مدة معقولة من تاريخ علمه بعدم رغبة المدين بتنفيذ التزاماته أو من التاريخ الذي كان بوسعه أن يعلم فيه بعدم التنفيذ¹.

المطالبة بالتعويض: تقدم أنه لا يمكن اللجوء إلى التنفيذ العيني في حال عدم تحقق شروط اللجوء إليه، ففي حالة اختلال أي شرط من شروط المطالبة بالتنفيذ العيني يستعاض عن التنفيذ العيني بالتعويض أو التنفيذ بمقابل، وعموما يترتب على عدم التنفيذ منح الدائن الحق في التعويض إما كحق وحيد وإما بالإضافة إلى وسائل أخرى إلا في أحوال الإعفاء من المسؤولية².

المبحث الثالث: القوة القاهرة كسبب للإعفاء من تنفيذ العقد التجاري الدولي

مفهوم القوة القاهرة: لا يتخذ مفهوم القوة القاهرة في عقود التجارة الدولية مفهوما واحدا، بل تتنوع هذه المفاهيم بين مفهوم مضيق وتقليدي وبين مفهوم موسع أو حديث، وفقا للمفهوم التقليدي فإن القوة القاهرة **Force majeure**.

وتعرف بأنها: حدث يقع بعد إبرام العقد وأثناء تنفيذه يتصف بأنه حدث غير متوقع وغير ممكن دفعه ومستقل عن إرادة المتعاقدين، ويؤدي إلى استحالة مطلقة في تنفيذ الالتزامات والنتيجة المنطقية التي يترتبها وقوع مثل هذا الحدث هي انفساخ العقد وانقضاء التزام المدين تبعا لذلك³.

مفهوم القوة القاهرة في اتفاقية الأمم المتحدة لبيع البضائع والسلع - فيينا ١٩٨٠

تعرف الاتفاقية القوة القاهرة كسبب أجنبي بأنها الحادث الذي لا يمكن توقعه ويستحيل دفعه وقد نصت على إمكانية دفع مسؤولية المتبايع به، وذلك وفق ما جاء في المادة ٧٩ الفقرة ١ والتي قضت بأنه: "لايسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى

¹ يسري عوض عبدالله مرجع سابق ص 460

² انظر المادة 4\7 الفقرة 1 من المبادئ العنقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما المعدل 2004م

³ د شريف محمد غانم أثر تغير الظروف قي عقود التجارة الدولية ص16

ظروف خارجة عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه".

مفهوم القوة القاهرة في العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما "اليونيدروا"

وفقا لما قضت به المادة ٧-١ الفقرة ٧ بأن القوة القاهرة وفقا لمنظور مبادئ ليونيدروا تعني " الحادث الذي لا سيطرة للمدين عليه وكان من غير المعقول أن يدخله في حساباته عند إبرام العقد أو كان لا يستطيع تجنب وقوعه أو تفاديه أو تجاوزه نتائجه".

مفهوم القوة القاهرة وفقا لنماذج اللجنة الأوروبية: تتفق نماذج اللجنة الأوروبية مع بعضها على أن القوة القاهرة تعتبر سببا قانونيا يبرر عدم تنفيذ أي من الطرفين لالتزاماته التعاقدية، ويعفيه من المسؤولية المترتبة على ذلك في الأحوال العادية¹.

يلاحظ أن جميع الوثائق والاتفاقيات الدولية المنظمة للتجارة الدولية استبعدت لفظ القوة القاهرة عند النص على حالات الإعفاء من تنفيذ العقد فيما عدا مبادئ اليونيدروا، وأحلت محله تعبيرات أخرى تؤدي إلى ذات النتيجة وذلك تحاشيا لاختلافات الأنظمة القانونية الدولية فيما بين دول الشريعة العامة " Common Law " ودول القانون المدني " Civil Law " التي لكل منها مفهومها المختلف للمصطلحات القانونية، وعموما فمن خلال مفهوم القوة القاهرة الواردة في الاتفاقيات والوثائق المذكورة يمكننا استخلاص الشروط المطلوبة للاعتداد بالقوة القاهرة في عقود التجارة الدولية وهي:

الشرط الأول: أن يكون الحادث غير متوقع: ويشترط في الحادث الذي يؤدي إلى الإعفاء من المسؤولية أن يكون غير متوقع وقت إبرام العقد، أي لا يتصور المتعاقدان حدوثه وأنه سوف يؤثر على علاقتهما العقدية، والثابت أن عدم التوقع مسألة نسبية تختلف من حالة لأخرى، ولمعرفة ذلك يجب الرجوع إلى ظروف التعاقد وقصد المتعاقدين، فإذا تعذر استخلاص ذلك يرجع إلى ما قد يقصده أشخاص عقلاء من صفة المتعاقدين إذا وجدوا في نفس الظروف، والأشخاص العقلاء هم التجار متوسطو الحرص الذين يمارسون نفس التجارة بأمانة وشرف.

¹ د حمزة حداد مرجع سابق ص 333

الشرط الثاني: أن يكون الحادث مستحيلاً دفعه أو تفاديه: وعليه إذا كان الحادث غير متوقع وممكننا مع ذلك دفعه فإنه لا يعتبر قوة القاهرة ذلك أن عدم تفادي الضرر ينطوي بذاته على خطأ من جانب المدين. وبمعنى آخر إذا أمكن لأيهما منع وقوع الحادث أو تفادي آثاره على العلاقة التعاقدية فلا يكون مؤدياً للإعفاء من المسؤولية.

الشرط الثالث: أن يتعذر التغلب على الحادث أو تخطيه: وهذا الشرط يوجب على المدين بذل جهده لمواجهة الحادث بغية تخطيه والتغلب عليه فإذا قام بذلك وفشل في الوفاء بالتزاماته ويعفى من المسؤولية لما بذله من جهد لمواجهة الحادث وتنفيذ التزاماته فمتى ما توافرت هذه الشروط يعفى المتعاقد من المسؤولية عن عدم تنفيذ التزامه، والأصل أن الظروف التي يترتب عليها الإعفاء من المسؤولية إذا كانت مؤقتة، فإن المتعاقد لا يعفى من المسؤولية نهائياً ومتى يوقف التنفيذ تنتهي هذه الظروف فيعود واجبا كما كان لكن هذه الظروف المؤقتة مع ذلك قد تؤدي إلى إعفاء المتعاقد كلياً من التنفيذ إذا كان تأجيل تنفيذ الالتزام يحدث تغيراً جوهرياً فيه بحيث يصير مختلفاً تماماً عن التنفيذ المنصوص عليه في العقد¹.

الأثر القانوني المترتب في حال ثبوت القوة القاهرة: متى ما توافرت شروط القوة القاهرة فإنه يعفى الطرف الذي تعرض له من المسؤولية المستقبلية عن التزاماتها التعاقدية، بمعنى أن الإعفاء يكون من تاريخ ثبوت الحادث غير المتوقع، أي لا يكون له أثر رجعي على الالتزامات التي استحققت قبل وقوع الحادث غير المتوقع.

كما لا يترتب على توافر هذه الظروف سوى إعفاء المتعاقد الذي تخلف عن التنفيذ من التعويض، لكنها لا تمنع فسخ العقد أو استعمال أي من الحقوق الأخرى التي تقرها مبادئ عقود التجارة الدولية وأعرافها وما قرره الاتفاقية الدولية المنظمة لعقود التجارة الدولية في حالة التخلف عن التنفيذ، وفي ذلك تنص الفقرة ٤ من المادة ٧-١-٧ على أنه " ليس في هذه المادة ما يمنع أي طرف من ممارسة الحق في إنهاء العقد أو التوقف عن التنفيذ أو المطالبة بفوائد عن المبالغ المستحقة".

كما أن ثبوت القوة القاهرة أو الحادث غير المتوقع لا يعفي من المسؤولية ما لم يكن بصفة مستمرة أو لفترة طويلة ترتبت معها أضرار جسيمة، بمعنى أنه إذا كان الحادث مؤقتاً لفترة قصيرة لا يعفي من المسؤولية ولكنه يوقف تنفيذ الالتزامات لمدة معقولة يراعى فيها أثر الحادث على تنفيذ العقد وفي ذلك تنص الفقرة

¹ انظر الفترتين 2 و3 من المادة 17 من مبادئ العقود التجارية الدولية الصادرة عن معهد روما اليونيدورا

٤ من المادة ٧-١-٧ من مبادئ اليونيدروا على أنه إذا كان الحادث مؤقتاً فحسب، فيظل الإعفاء منتجاً لأثره خلال مدة معقولة يراعى فيها أثر الحادث على تنفيذ العقد".

ومن الآثار القانونية التي تترتب على ثبوت القوة القاهرة ضرورة إخطار الدائن بها، وهذا الإخطار أمر وجوبي وإلا فإن الطرف المخل بالإخطار يتحمل تعويض الطرف وفي ذلك تنص الفقرة ٣ من ٧-١-٧ من مبادئ اليونيدروا على أنه " يلتزم المدين بأن يخطر الدائن بوجود الحادث ونتائجه على قدرته على التنفيذ. فإذا لم يتسلم الطرف الآخر الإخطار خلال مدة معقولة بعد أن يكون المدين قد علم بالحادث أو كان في وسعه العلم به، فيسأل عن التعويضات المترتبة على عدم تسلم الإخطار.

ومتى ما ثبتت القوة القاهرة فإن ثبوتها لا يعني الإعفاء التلقائي من المسؤوليات وإنما يجب النظر إلى الغرض الذي من أجله تم التعاقد حيث لا يجوز وفقاً لمقتضى المادة ٦-١-٧ التمسك بالبند الذي يحدد من مسؤولية أحد الأطراف عن عدم التنفيذ أو أن يستبعد هذه المسؤولية أو يسمح لأحد الأطراف بأن يقدم تنفيذاً يختلف اختلافاً جوهرياً عما كان من المعقول أن يتوقعه الطرف الآخر إذا ما كان التمسك بذلك البند شديداً الإجحاف بالنظر إلى الغرض. والحكمة من وضع هذا النص هو التقليل من عدم إمكانية تفادي آثار القوة القاهرة فبذلك يكون مسؤولاً عن الأضرار التي كان من الممكن تفاديها في حال الإخطار.

الخلاصة:

إنه متى ما ثبتت القوة القاهرة بشروطها فإن المدين يعفى من مسؤولياته تجاه المتعاقد الآخر من تاريخ ثبوت تعرضه للقوة القاهرة، والقوة القاهرة قد تكون سبباً لانقضاء الالتزامات المستقبلية وقد تكون سبباً لوقف التنفيذ لمدة مقدرة "معقولة" وهي في ذلك على خلاف ما عليه القوانين الوطنية العربية التي اعتبرت القوة القاهرة سبباً لوقف انقضاء التزامات الطرفين وانفساخ العقد من تلقاء نفسه.

- كما يلاحظ أن الاتفاقيات الدولية توجب على المدين ضرورة إخطار الدائن عند حدوث القوة القاهرة المانعة لتنفيذ الالتزامات التعاقدية ومدى تأثيرها عليه في وفائه بالتزاماته التعاقدية وهذا ما لم تنص عليه القوانين الوطنية مما يؤكد أن للعقود التجارية الدولية طبيعتها الخاصة التي تختلف فيها عن العقود التجارية في القوانين الوطنية.

- إن قانون التجارة الدولية يشكل نظاماً قانونياً مستقلاً لاجتماع العناصر اللازمة لذلك له صفة الكمال والانغلاق وله القدرة على خلق قواعده كلما دعت الحاجة لذلك. وهو قانون خاص نوعي

تلقائي النشأة والتطبيق وهي قواعد واجبة التطبيق متى ما أراد ذلك طرفا أو أطراف التعاقد دون تدخل من أي سلطة عامة .

واقع الشمول المالي في المصارف السودانية

"دراسة تحليلية"

د. عمر محجوب محمد الحسين

رئيس مكتب التدقيق - الحرس الأميري - دولة قطر

زادت مطالبات وجهود تحقيق الشمول المالي عالمياً بتسارع وتيرة الحداثة والتطور في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خاصة بعد الأزمة المالية العالمية؛ بحسبانه يفتح آفاقاً واسعة للتنمية المستدامة ويحد من الفقر، ورغم أن هناك تفاوتاً فيما يتحقق من تقدم في هذا الشأن فيما بين البلدان؛ ولفت الشمول المالي انتباه السياسيين وصناع القرار والأكاديميين حول العالم؛ ووضعت كثير من البنوك المركزية ضمن أهداف استراتيجيتها الوطنية.

يهدف الشمول المالي إلى إدراج الشرائح الفقيرة والمرأة وكل الفاعلين في الاقتصاد غير الرسمي وبالتالي يسهم في دمجهم في الاقتصاد الرسمي، ليشكل عاملاً مهماً في تحقيق أهداف التنمية المستدامة. برز أيضاً وسط هذا الاهتمام مصطلح الشمول المالي الإسلامي، الذي قدم خدمات من خلال المؤسسات التمويل الاجتماعية الإسلامية وأدواتها من زكاة، وقف وقروض حسنة وغيرها من الأدوات التي تدعم التنمية المستدامة، من خلال المنتجات المصرفية الإسلامية كالمشاركة، والمرابحة والمضاربة، واستخدام هذه المنتجات للوصول إلى الشمول المالي يعزز قدرة الأفراد ويوفر لهم فرصاً كبيرة للوصول إلى خدمات مالية إسلامية.

وفي مجال الشمول المالي تبرز أسئلة جديدة في السودان، خاصة في ظل تطبيق نظام مصرفي إسلامي على جميع المصارف، وفي ظل الأزمة الاقتصادية والعقوبات الأمريكية على السودان وثورة وتطور قطاع الاتصالات؛ وهذا ما تبخه هذه الدراسة لمعرفة أثر كل هذه العوامل على الشمول المالي.

مفاهيم وأهمية وأهداف الشمول المالي

مفهوم وأهمية الشمول المالي

يعني الشمول المالي حسب البنك الدولي " أن الأفراد والشركات لديهم إمكانية الوصول إلى منتجات وخدمات مالية مفيدة، وبأسعار ميسورة تلبي احتياجاتهم – المعاملات والمدفوعات والمدخرات والائتمان والتأمين – ويتم تقديمها لهم بطريقة تتسم بالمسؤولية والاستدامة"¹.
وأيضا عرف الشمول المالي بأنه:

“Financial services delivered via mobile phones, the internet or cards”².

"الخدمات المالية المقدمة عبر الهواتف المحمولة أو الإنترنت أو البطاقات".
كما عرف بأنه:

“Digital finance encompasses a magnitude of new financial products, financial businesses, finance-related software, and novel forms of customer communication and interaction - delivered by FinTech companies and innovative financial service providers”³.

" يشمل التمويل الرقمي عدداً كبيراً من المنتجات المالية الجديدة، والأعمال المالية، والبرامج الحاسوبية المتعلقة بالتمويل، والطرق المبتكرة للتواصل والتفاعل مع العملاء – التي تقدمها شركات التكنولوجيا المالية ومقدمو الخدمات المالية المبتكرة".

وعرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والشبكة الدولية للتثقيف المالي (INFE) عنها الشمول المالي بأنه:

“Financial inclusion refers to the process of promoting affordable, timely and adequate access to a wide range of regulated financial products and services and broadening their use by all segments of society through the implementation of tailored existing and innovative approaches including

¹ Bank, The World. 2021. *Financial Inclusion*. 12 22, <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion>.

² Manyika, James and Lund, Susan and Singer, Marc and White, Olivia and Berry, Chris. 2016. "Digital finance for all: Powering inclusive growth in emerging economies." *McKinsey Global Institute* 1-15.

³ Gomber, P., Koch, JA. & Siering, M. 2017. "Digital Finance and FinTech: current research and future research directions." *Business Economics* 537–580. doi: <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>.

financial awareness and education with a view to promote financial well-being as well as economic and social inclusion"¹.

"العملية التي يتم من خلالها تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية والخاضعة للرقابة بالوقت والسعر المعقولين، وبالشكل الكافي، وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة، وذلك من خلال تطبيق مناهج مبتكرة والتي تضم التوعية والتثقيف الماليين، بهدف تعزيز الرفاه المالي والاندماج الاجتماعي والاقتصادي".

من خلال استعراض التعاريف السابقة يرى الباحث أن الشمول المالي يجب أن يعرف من خلال مسارين: الأول عملية إدخال الأفراد والشركات إلى المنظومة المصرفية والمالية الرسمية، والمسار الثاني هو آليات ووسائل إدخال الأفراد والشركات في المنظومة المصرفية وابقائهم داخل هذه المنظومة.

إن النظام المالي الشامل أصبح معترفاً بها على نطاق واسع في الدوائر السياسية والاقتصادية والتشريعية، حيث أصبح الشمول المالي مؤخراً أولوية سياسية في العديد من البلدان. فقد جاءت مبادرات الشمول المالي من المنظمين الماليين والحكومات والصناعة المصرفية، واتخذت قرارات وتدابير تشريعية في كثير من البلدان حول العالم تؤسس للشمول المالي².

انتظمت في العالم جهود حثيثة لنشر الشمول المالي؛ حيث سعى قانون إعادة الاستثمار المجتمعي لعام ١٩٧٧ في الولايات المتحدة الأميركية لمعالجة التمييز في القروض الممارسة على أفراد وشركات في مناطق ذات دخل منخفض أو متوسط؛ وفي فرنسا أكد قانون الاستبعاد ١٩٩٨ على حق الفرد في الحصول على حساب مصرفي، في المملكة المتحدة. تم تشكيل "فريق عمل للإدماج المالي" من قبل الحكومة في ٢٠٠٥ من أجل مراقبة التطور المحرز في مجال الشمول المالي. ومن جانب آخر وعلى المستوى الدولي قادت مجموعة العشرين والبنك الدولي في العام ٢٠١٠ مبادرة لزيادة الشمول المالي في البلدان النامية للمساعدة في خفض مستويات الفقر في البلدان النامية والاقتصادات الناشئة³.

¹ Adele Atkinson, Flore-Anne Messy. 2013. "Promoting Financial Inclusion through Financial Education 'OECD/INFE Evidence, Policies and Practice'." *OECD iLibrary*. doi: <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>.

² Mandira Sarma, Jesim Pais. 2011. "Financial Inclusion and Development." *Journal of International Development* 23 (5): 613-628. doi: <https://doi.org/10.1002/jid.1698>.

³ Ibid, P.614

كما أن الشمول المالي أصبح من أولوية واضعي السياسات والهيئات الرقابية والتنظيمية ووكالات التنمية على مستوى العالم؛ ولقد تم تحديده كعامل رئيس في تحقيق سبعة من أهداف التنمية المستدامة السبعة عشرة¹.

تشير النتائج إلى أن الشمول المالي يرتبط ارتباطاً إيجابياً بزيادة الأعمال، ويمكن أن يفتح فرصاً اقتصادية لرواد الأعمال، عبر العمل غير الرسمي والرسمي، ومن خلال القطاعات الاقتصادية. يمكن أن تكون نقاط الوصول المالية المختلفة: مثل الفروع المصرفية، ونقاط البيع ووكلاء البنوك، وأجهزة الصراف الآلي وبنوك التمويل الأصغر بوابة لاستخدام الخدمات المالية الإضافية التي يمكن أن تسمح بتطوير الأعمال من خلال الوصول إلى التسهيلات الائتمانية².

أكد بحث أجرته شركة إرنست ويونغ (EY) أن الشمول المالي يمكن أن يؤدي إلى³:

- زيادة الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تصل إلى ١٤٪ في الاقتصادات النامية الكبيرة مثل الهند وما يصل إلى ٣٠٪ في الأسواق الحدودية، ومثال ذلك كينيا.
- زيادة الإيرادات المصرفية بمقدار ٢٠٠ مليار دولار أمريكي (ما يعادل ٢٠٪ من إيرادات بنوك الأسواق الناشئة لعام ٢٠١٦) في ٢٠ دولة.

أهداف الشمول المالي

إن للشمول المالي أهداف عدة، حيث تتحقق منافع إنمائية خاصة عند استخدام تقنيات الخدمات المالية الرقمية، أيضاً عند استخدام هذه التقنيات لتحقيق للمستخدم درجة من الأمان في حفظ الأموال ونقلها وكسب الوقت والجهد؛ وتشير الدراسات والبحوث إلى أنه يمكن تحسين مستويات الدخل؛ وبالتالي الخروج من دائرة الفقر، كما أن استخدام الخدمات المالية الرقمية يحارب الفساد والرشوة ويحسن من مستويات كفاءة تقديم الخدمات وسرعة إنجازها. إن الشمول المالي يسهل التخصيص الفعال للموارد الإنتاجية، وبالتالي يمكن أن يقلل من تكلفة رأس المال؛ بالإضافة إلى ذلك، ويمكن أن يؤدي الوصول إلى

¹ Bank, The World. 2021. Op. cit.

² Fozan Fareed, Mabel Gabriel, Patrick Lenain and Julien Reynaud. 2017. "FINANCIAL INCLUSION AND WOMEN ENTREPRENEURSHIP: EVIDENCE FROM MEXICO." *OECD -ilibrary*. Edited by OECD Economics Department. doi: <https://dx.doi.org/10.1787/2fbd0f35-en>.

³ Bellens, Jan. 2018. "How banks can play a stronger role in accelerating financial inclusion." *ey.com*. 4 25. https://www.ey.com/en_gl/trust/can-inclusive-banking-drive-economic-growth-in-emerging-markets.

الخدمات المالية المناسبة إلى تحسين الإدارة اليومية للأموال بشكل كبير، ويمكن أن يساعد النظام المالي الشامل في الحد من نمو مصادر الائتمان غير الرسمية (الإقراض الشخصي) التي غالباً ما تكون استغلالية في حالة الحاجة الماسة والإعسار وبالتالي، فإن النظام المالي الشامل يعزز الكفاءة والرفاهية من خلال توفير سبل لممارسات الادخار الآمنة من خلال تسهيل مجموعة كاملة من الخدمات المالية الفعالة¹.

الشمول المالي والتمويل الرقمي لهما العديد الفوائد لمستخدمي الخدمات المالية ومقدمي التمويل الرقمي، والحكومات والاقتصاد مثل زيادة الوصول إلى التمويل بين الأفراد الفقراء، وتقليل التكلفة المالية والوساطة للبنوك ومقدمي التكنولوجيا المالية، وزيادة إجمالي الإنفاق الحكومي².

دور المصارف في تحقيق الشمول المالي وآلياتها

يحقق الشمول المالي فوائد اقتصادية كبيرة للاقتصادات الناشئة، وجانباً إيجابياً للبنوك يتميز بالقوة نظراً لأن التقدم التكنولوجي يقلل بشكل كبير من تكلفة خدمة هذه القطاعات والشرائح التي تتعامل مع البنوك (underbanked) والتي لا تتعامل مع البنوك (unbanked)؛ فيمكن للبنوك المساعدة في دفع التوسع السريع وتطوير الاقتصادات ذات الإمكانيات العالية، مع زيادة قاعدة عملائها، ومن ثم إيراداتها وأرباحها.

وتقدر شركة إرنست ويونغ (EY) أن البنوك يمكن أن تولد دخلاً سنوياً إضافياً تبلغ عائداته ٢٠٠ مليار دولار أمريكي من خلال تقديم خدمة أفضل للفئات المستبعدة مالياً من الأفراد والشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في ٦٠ دولة ناشئة؛ وهذا يعادل ٢٠٪ من عائدات البنوك الناشئة في ٢٠١٦. كما يمكن أن يؤدي الإدماج الفعال للأفراد إلى توليد ٢٤ مليار دولار أمريكي في الإيرادات، مع تقليص فجوة القيمة الائتمانية للمؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة يمكن أن تساهم بمبلغ ١٧٦ مليار دولار أمريكي³.

ومن خلال التكنولوجيا ووسائلها يمكن للبنوك التغلب على العديد من المشاكل المتعلقة بالعملاء مثل درجة التعليم غير الكافي، والأفراد لا يحملون مستندات تعريفية، والتحديات الجغرافية، والمنتجات المالية

¹ Mandira Sarma, Op. cit., p 613-628.

² Ozili, Peterson K. 2018. "Impact of digital finance on financial inclusion and stability." *Borsa Istanbul Review* 18 (4): 329-340. doi: <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.12.003>.

³ Young& Ernst. 2017. "Innovation in financial inclusion." *Ernst & Young Global Limited*. https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/trust/EY-innovation-in-financial-inclusion.pdf?download.

باهظة الثمن وعدم وجود تاريخ ائتماني للأفراد؛ وقد أحرزت العديد من الأسواق الناشئة تقدماً كبيراً في إنشاء البنية التحتية التي يمكن للبنوك البناء عليها.

ماذا على المصارف أن تفعل؟

يجب على البنوك عند تحديد أولويات استثماراتها في الشمول المالي، الاعتماد على مؤشرات ارتفاع مستويات اعتماد الأجهزة المحمولة والدفع الإلكتروني، وتطبيق أنظمة الهوية الرقمية الوطنية، والبنية التحتية لبيانات الائتمان، والوصول المفتوح إلى البيانات الرقمية، ورقمنة العملة مما يقلل من الاحتيال والتزوير، ضمانات قوية للعملاء تحفظ حقوقهم في مواجهة ممارسات البيع والتحصيل غير المنصف، وبرامج محو الأمية المالية، وأنظمة الإفلاس التي تدعم حقوق الدائنين وتساعد على حل المطالبات بطريقة منظمة وغير منحازة، والحوافز التنظيمية للبنوك من خلال تخفيف القواعد والتقليل من وثائق اعرف عميلك المرهقة (KYC) للحسابات ذات الأرصدة الصغيرة، وبيئة النظم المالية المتنوعة التي توفر الخدمات المالية من خلال شركات التكنولوجيا المالية وتجار التجزئة ومقدمي خدمات الاتصالات، والأنظمة المالية القابلة للتشغيل البيئي من خلال إنشاء منصة دفع عبر الهاتف المحمول قابلة للتشغيل البيئي للعملاء لإجراء المعاملات عبر شبكات الهاتف المحمول التي يوفرها مقدمو الخدمات المالية عبر النظم المركبة التي تمكن اثنين من الأنظمة أو أكثر ليعملا مع بعضهما البعض كنظام مركب¹.

الإجراءات الضرورية لنجاح المصارف

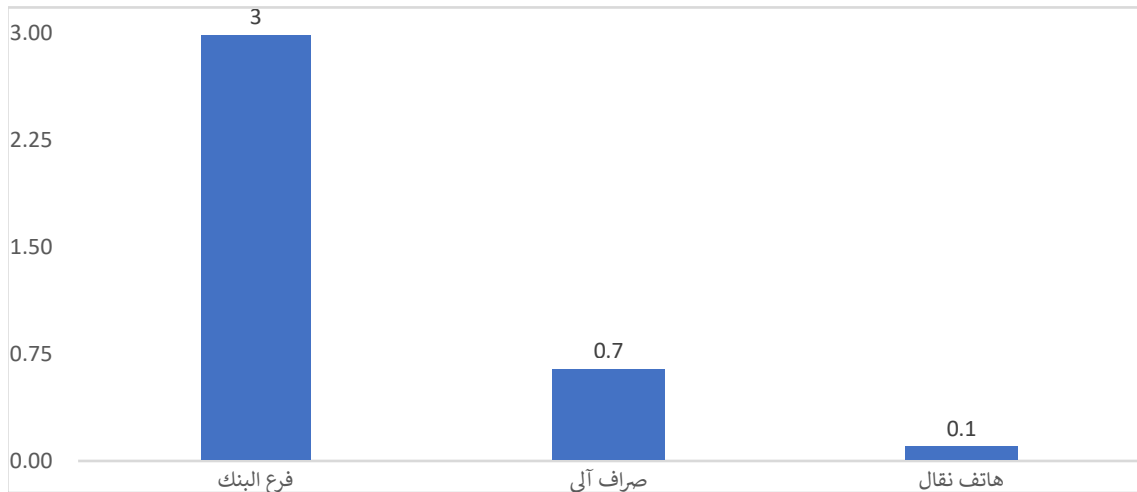
- تخصيص عروض ملائمة لموضوع الشمول المالي وتوسيع نطاق اعتماد فتح الحساب، من خلال ابتكار حلول مالية مناسبة وبمبسطة تلبي احتياجات العملاء المحددة بتكلفة معقولة، وتطوير فهم أعمق للعملاء، وتقديم عروض ذات قيمة مقنعة من خلال مزيج من المنتجات والخدمات المبتكرة، يمكن للمؤسسات كسب ولاء العملاء الجدد وزيادة فرص البيع.
- ابتكار قنوات للوصول إلى المزيد من العملاء بتكلفة أقل، حيث إن القنوات الرقمية مفيدة في مساعدة مقدمي الخدمات على التغلب على التحديات المتعلقة بالبنية التحتية والجغرافيا في العديد من البلدان النامية. ويتطلب الشمول المالي الفعال نموذج توزيع يتضمن فروعاً مادية مع استخدام

¹ Bellens, Jan. 2018. "How banks can play a stronger role in accelerating financial inclusion." *ey.com*. 4 25. https://www.ey.com/en_gl/trust/can-inclusive-banking-drive-economic-growth-in-emerging-markets.

الأئمة لبناء الثقة، على أن يستكمل بوكلاء مراسلين. الرسم البياني رقم (١) يبين مقارنة لتكلفة الخدمة عبر الفروع، الصراف الآلي والهاتف النقال.

- المعالجة والتخفيف بشكل مبتكر من مخاطر غياب التاريخ الائتماني للعميل، حيث يفتقر العديد من الأفراد والمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة المستبعدين مالياً إلى السجل المالي الذي تعتمد عليه البنوك تقليدياً لدعم قرارات الإقراض، فيمكن أن يساعد التوصيف الإبداعي للائتمان وتحليلات درجات الائتمان في سد فجوة غياب التاريخ الائتماني للإقراض، وتستخدم بعض المؤسسات غير المصرفية البصمات الرقمية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية، ووسائل التواصل الاجتماعي، والقياسات الحيوية، وتعليقات عملائها على مصداقية المنتج والخدمة كمصادر بيانات لتقييم جدوى الأعمال والجدارة الائتمانية¹.

الرسم البياني رقم (١) تكلفة خدمة العملاء من خلال البنوك والقنوات المختلفة (دولار امريكي)



Promoting Financial Inclusion through Financial". Adele Atkinson, Flore-Anne Messy
المصدر:
doi: <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>. OECD iLibrary". 'Education 'OECD/INFE Evidence, Policies and Practice

مؤشرات قياس الشمول المالي

تُعد بيانات الشمول المالي الموثوقة، التي تغطي المكونات الرئيسية للتنمية المستدامة للشمول المالي وتعزز الاستقرار المالي، أمراً مهماً لإعلام سياساته ومبادئه ورصد تأثير مبادراته، فضلاً عن كونها بمثابة نقطة انطلاق تُبنى عليها أهداف واستراتيجية الشمول المالي.

¹ Young& Ernst, Op. cit.

أقرت مجموعة العشرين (G20) في العام ٢٠١١ توصية الشراكة العالمية من أجل الشمول المالي (GPFI) لدعم جهود بيانات الشمول المالي العالمي والوطني، واتفقت المجموعة لاحقاً في قمة القادة بلوس كابوس (Los Cabos) بالمكسيك عام ٢٠١٢ على مجموعة أساسية من مؤشرات الشمول المالي. وفي إطار ما تم الالتزام والتوافق عليه عند اعتماد المجموعة الأساسية ودعمًا للمجال الذي تم التركيز الرئيس فيه على محور الأمية المالية، طورت (GPFI) مجموعة أكثر شمولاً من مؤشرات الشمول المالي، بهدف تعميق الفهم حول مشهد الشمول المالي العالمي، بما في ذلك المؤشرات المتعلقة بجودة تقديم الخدمات المالية واستهلاكها (بما في ذلك ما سمي محور الأمية المالية). وفيما يلي سرد لمؤشرات الشمول المالي (المجموعة الأساسية)؛ التي من خلالها يُقاس الشمول المالي من خلال ثلاثة أبعاد:

- الوصول إلى الخدمات المالية.
- استخدام الخدمات المالية.
- جودة المنتجات وتقديم الخدمات.

لقد تمت المصادقة على مجموعة (GPFI) الموسعة – بما في ذلك تلك المؤشرات حول محور الأمية المالية وجودة تقديم الخدمات المالية والاستهلاك – في قمة مجموعة العشرين في سانت بطرسبرغ في العام ٢٠١٣، والتي تغطي الأبعاد الثلاثة وتوفر نظرة ثاقبة حول جوانب الوصول والاستخدام، بما في ذلك المؤشرات الخاصة بمساحة الخدمات المالية المتنقلة الناشئة، أيضاً تم تضمين بيانات جانب العرض وجانب الطلب لتشكيل رؤية شاملة، بالإضافة إلى بيانات عن المجالات ذات الصلة المتعلقة بكل دولة على حدة. وتشمل مصادر بيانات المؤشر العالمي للبنك الدولي، ومسح الوصول المالي لصندوق النقد الدولي واستطلاع غالوب (Gallup) العالمي، مع مصادر إضافية بما في ذلك استطلاعات القدرة المالية للبنك الدولي، واستطلاعات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الوطنية لمحو الأمية المالية والشمول، ولوحة نتائج الشركات الصغيرة والمتوسطة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، والمدفوعات العالمية للبنك الدولي. على الرغم من أن نطاق مؤشرات الشمول المالي لمجموعة العشرين شامل بما يكفي لتقديم تقييم واسع، إلا أن جهود جمع البيانات الجديدة وكذلك التكنولوجيا المتطورة ونماذج الأعمال قد تتطلب مؤشرات إضافية في المستقبل. لذلك فإن هذه المؤشرات تراجع على أساس سنوي، مع مصادر البيانات المتاحة حالياً للمؤشرات. وإذا تم النظر في هذه المؤشرات بالاقتران مع معلومات إضافية خاصة بالبلد، فإنها

سوف توفر معلومات مهمة لصانعي السياسات وتمكن من المراقبة الشاملة لتطورات الشمول المالي، على المستويين الوطني والعالمي¹.

واقع الشمول المالي في السودان

وفقاً لتقرير وحدة إدارة المشروعات الذي تديره مجموعة البنك الدولي من خلال برنامج عمل (FIRST) نيابة عن المانحين لعام ٢٠١٤، فإن الشمول المالي في السودان يعتبر تحدياً كبيراً، حيث إن ١٥٪ فقط من البالغين لديهم حساب مصرفي، و ٨٪ فقط لديهم حساب ادخار في مؤسسة مالية رسمية، و ٤٪ فقط اقترضوا أموالاً من مؤسسة مالية رسمية. رغم تقديم الحكومة مبادرات مختلفة لدعم الشمول المالي؛ وتضمنت هذه المبادرات إنشاء وحدة للتمويل الأصغر داخل بنك السودان المركزي (CBOS) في العام ٢٠٠٧، ودعم البنك والجهات المانحة (خطوط الائتمان والمساعدات الفنية) لقطاع التمويل الأصغر، وإصدار اللوائح الخاصة بالتمويل الأصغر في العام ٢٠٠٩ التي تتطلب من البنوك التجارية تخصيص ما لا يقل عن ١٢٪ من إجمالي التمويل للتمويل الأصغر. كما أنشأت الحكومة سجلاً ائتمانياً في العام ٢٠١١ يرجع إليه الفضل في زيادة الإقراض (الإستراتيجية الشاملة للتمويل الأصغر ٢٠١٣-٢٠١٧) وانخفاض القروض المتعثرة. الجهود المبذولة لتعزيز أطر الضمان جارية أيضاً مع إنشاء سجل للضمانات لكل من الضمانات الثابتة والمنقولة. أيضاً اتخذت الحكومة خطوات أولية لإدخال أنظمة الدفع الرقمية وتخطط للسماح للمؤسسات المالية باستخدام وكلاء لتقديم الخدمات المالية، لا سيما في المناطق الريفية²؛ كما اشتملت سياسات بنك السودان المركزي لعام ٢٠١٧ على توجيهات بخصوص الشمول المالي بغرض تعزيز الشمول المالي ونشر ثقافته وفقاً للإجراءات التالية³:

١. إجراء مسح قومي للشمول المالي بهدف توفير معلومات حول الوصول للخدمات المالية في كافة أنحاء السودان.

1 GPMI. 2016. "G20 FINANCIAL INCLUSION INDICATORS." *The Global Partnership for Financial Inclusion (GPMI)*. 10 8. <https://www.gpmi.org/sites/gpmi/files/G20%20Set%20of%20Financial%20Inclusion%20Indicators.pdf>.

2 Infrastructures, Financial and Information, ed. 2016. "Financial Inclusion and Agency Banking in Sudan." *STRENGTHENING FINANCIAL SECTORS*. <https://www.firstinitiative.org/projects/financial-inclusion-and-agency-banking-sudan>.

3 المركزي، بنك السودان". 2016. سياسات بنك السودان المركزي للعام <https://bit.ly/32EvNAM>. 2017.

٢ . إعداد إستراتيجية للشمول المالي تتضمن الإصلاحات في السياسات والترتيبات المؤسساتية المطلوبة لتوسيع الاستفادة من الخدمات المالية .

٣ . تنفيذ إستراتيجية الشمول المالي لزيادة الوصول إلى الخدمات المالية وتحقيق التنمية المنشودة .

٤ . تعزيز عرض الخدمات المالية من خلال تسهيل إجراءات الاستفادة من الخدمات المالية المقدمة من المصارف والمؤسسات المالية .

٥ . تنسيق جهود ومبادرات مختلف أجهزة الدولة ذات الصلة والعاملة في مجال تعبئة المدخرات وترشيد استخدامها .

٦ . تشجيع الطلب على الخدمات المالية من خلال رفع الوعي المصرفي والمالي للجمهور والمتعاملين .

لكن وحسب تقرير وحدة إدارة المشروعات، فإن أجندة الشمول المالي للحكومة أعاقها عاملان رئيسان: أولاً: حجم التدخلات كانت محدودة، وتتم جزئياً وبدون أهداف وآليات واضحة لتتبع لما تم احرازه من تقدم؛ ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى عدم وجود استراتيجية شاملة ذات أهداف وأولويات واضحة، تم فيها تحديد المسؤوليات وآليات التنسيق، أيضاً افتقدت خطط الحكومة إلى نظام الرصد والتقييم. كما أن الوعي بين واضعي السياسات بشأن الشمول المالي لا يزال محدوداً ولا يتميز بالعمق الكافي .

ثانياً: لم تجر تدخلات من خلال التشخيص الشامل بما في ذلك الاستقصاءات الجانبية للطلب والتي بالإضافة إلى قياس مستوى الشمول المالي يمكن أن تصف حالة الوصول إلى الفئات المستهدفة (من خلال تحديد نوع المنتجات والخدمات التي يستخدمها الأفراد المشمولون والمستبعدون مالياً) ودوافع وعوائق استخدام المنتجات والخدمات المالية .

تعتبر المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر قوة دافعة كبيرة للشمول المالي والتنمية المستدامة، كما يشكل دعامة حقيقية للخروج من الفقر؛ منذ وقت مبكر أدرك السودان هذه الأهمية حيث إنشأت وزارة الصناعة في العام ١٩٨٨ إدارة خاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ثم أعقبها إنشاء السلطة العليا للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في العام ١٩٩٥ تحت إشراف وزارة التخطيط الاجتماعي؛ لذلك يعتبر من أوائل دول المنطقة التي اهتمت بالتمويل الأصغر والمتوسط ومشروعاته¹ .

1 بابكر، عبدالله على محمد. " 2019. المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السودان-المعوقات والحلول. Edited by (وحدة التمويل الصغر ببنك السودان المركزي. مجلة التمويل الأصغر) بنك السودان المركزي 8: 1

وفي مجال المشروعات الصغيرة وعلى مستوى المصارف كانت تجربة بنك فيصل الإسلامي الذي أسس فرعاً مختصاً في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين، وذلك في العام ١٩٨٣ وأدى هذا الفرع دوراً كبيراً في دعم المشروعات الصغيرة؛ وكان التمويل يتم وفقاً لصيغ التمويل الإسلامي؛ وبلغ حجم تمويل تلك المشروعات ٥.٨ مليار جنيه سوداني خلال الفترة ١٩٩٦-٢٠٠٠.

صادقت الحكومة على سياسات بنك السوان المركزي واستراتيجيته الخاصة بالتمويل الأصغر بإصدار مجلس الوزراء القرار رقم ١٢ في العام ٢٠٠٦ الخاص بسياسات التمويل الأصغر، مما مكن بنك السودان المركزي من إنشاء وحدة التمويل الأصغر التي أوكل إليها مهمة وضع السياسات الخاصة بتشجيع وتطوير الصيرفة الاجتماعية التي تعنى بالتنمية الريفية من خلال مساعدة المرأة، وتقديم خدمات تطوير المشروعات الصغيرة، وتمويل الجمعيات والاتحادات؛ بالإضافة إلى تكوين المجلس الأعلى للتمويل الأصغر، وبنهاية العام ٢٠١٤ م بلغ عدد مؤسسات التمويل الأصغر ٢٧ مؤسسة، لتصل في العام ٢٠١٨ إلى ٤٤ مؤسسة بلغ عدد فروعها ٢٦١ فرعاً¹ (محمد شريف بشير، نوال عبد المنعم بيومي 2017).

رغم أن السودان يعتبر ثاني أكبر سوق من حيث الانتشار بعد بنغلاديش، لكن عاب استراتيجية التمويل الأصغر سياسة بنك السودان المركزي الخاصة بالائتمان الموجه كنسبة من محفظة البنوك التي لم تتعد النسبة ١٢٪، كما أن الدلائل تشير إلى أن البنوك لم تصل في تمويلها إلى النسبة السابقة التي أقرت أولاً والبالغة ١٠٪ من حافظتها؛ ولم تتعد النسبة ٣٪ من الحافظة المقررة من بنك السودان المركزي، وهذا يعتبر ضعفاً كبيراً أضر بالتمويل الأصغر والشمول المالي وتحقيق أهدافه؛ مما يتطلب مراجعة نسبة حجم الائتمان الموجه المقررة ومراقبة تنفيذ البنوك لتوجيهات البنك المركزي².

لقد أحرز السودان تقدماً كبيراً في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في جميع انحاءه منذ أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، حيث وضعت تلك الجهود على قدم المساواة مع كثير من الدول الأفريقية المتقدمة في هذا المجال، ففي أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، تمت تغطية حوالي ٦٠٪ من السكان بإشارة (GSM7)، اعتباراً من عام ٢٠١٠ تمت تغطية أكثر من ٨٠٪ من السكان

¹ محمد شريف بشير، نوال عبد المنعم بيومي. 2017. تجربة بنك فيصل الإسلامي السواني في تمويل المشروعات الصغيرة والحرفيين". المنهل. <https://platform.almanhal.com/Files/2/130348>.

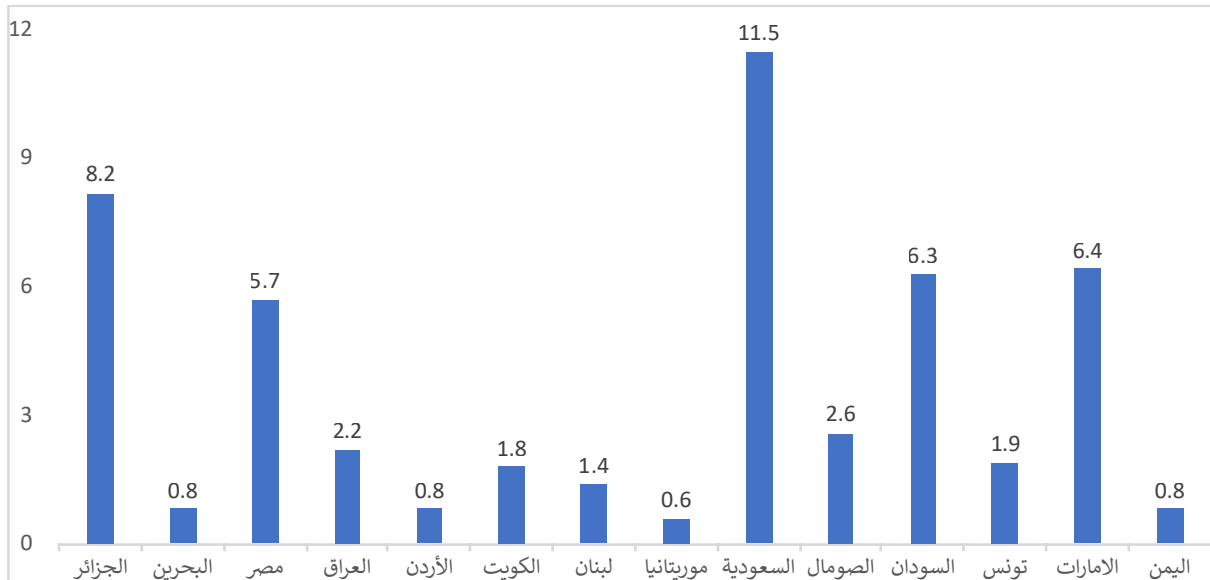
² اليونيسكو. 2008. تقييم موقف تنفيذ استراتيجية تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر في السودان. يونيكوز للإستشارات المحدودة [http://unicons.org/Publications/Evaluation%20of%20Implementation%20\(Arabic\).pdf](http://unicons.org/Publications/Evaluation%20of%20Implementation%20(Arabic).pdf).

بإشارة (GSM)، وارتفعت معدلات الاشتراك في الهاتف المحمول من أقل من ١٪ في العام ٢٠٠٠ إلى ٣٣٪ في العام ٢٠٠٩. وكان النمو في الهاتف المحمول لافتاً؛ وتعتبر معدلات النمو هذه الأسرع في إفريقيا. كما انتشرت خدمات الإنترنت بشكل ملحوظ، أيضاً نما عرض النطاق الترددي الدولي في جميع أنحاء السودان بشكل كبير متجاوزاً جميع المعايير. رغم ذلك لم يحدث نمو كبير في قطاع الخطوط الأرضية، ويرجع ذلك جزئياً إلى تفضيل الهواتف المحمولة، وهذا اتجاه سائد في جميع أنحاء أفريقيا. وفقاً لبيانات العام ٢٠٠٦، والخاصة بجميع أنحاء السودان ظهر بأن ما يقرب من ٩٨٪ من السكان يمكنهم الوصول إلى الهواتف المحمولة على أساس قابل للتطبيق تجارياً. تستند هذه النتيجة إلى افتراض أن ٤٪ من الدخل المحلي في كل منطقة يمكن تسجيلها كإيرادات للاتصالات الهاتفية. بالنسبة للبنية التحتية ذات النطاق العريض يمكن لحوالي ٩٦٪ من جميع أنحاء السودان الوصول إلى البنية التحتية ذات النطاق العريض (WIMAX8)؛ مع وجود فجوة بنسبة ٣ إلى ٤٪ في المنطقة الشمالية الغربية من السودان وجنوبه؛ من جانب آخر، مكّنت كابلات الألياف الضوئية تحت سطح البحر الأحمر التي تعتبر عموداً فقرياً للاتصالات، السودان من تطوير بنية تحتية قوية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث توجد ثلاثة أنظمة كابلات تحت سطح البحر تهبط في بورتسودان: (SAS-1) (Flag Falcon)، ونظام الكابلات البحرية لشرق إفريقيا (EASSy). بالإضافة إلى ذلك، هناك روابط أرضية بمصر وإثيوبيا وبنية تحتية أساسية من الألياف المحلية يبلغ طولها ١٠٠٠٠ كيلومتر (تقرير شركة سوداتل لعام ٢٠٠٨م). أنشأت EASSy محطة ربط السودان بالألياف الضوئية. الكابل الممدد تحت سطح البحر وفر أسعاراً جاذبة للغاية لخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في السودان لذلك يعتبر قطاع خدمات الهاتف من بين أكثر الخدمات جاذبية في دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى؛ حيث يدفع السودان ثلث ما تدفعه الدول الغنية بالموارد ورابع ما تدفعه الدول منخفضة الدخل دفع سلة المحمول¹. وفي إطار جهود صندوق النقد العربي ومبادراته حول التحول الرقمي في مجال تقديم الخدمات الرقمية لزيادة الشمول المالي، قام بنك السودان المركزي بتوسيع خدمات الدفع الإلكتروني عبر نقاط البيع وبطاقات الصراف الآلي رغم أن هذه العمليات شابهها كثير من الممارسات الربوية بسبب أزمة السيولة التي

¹ Rupa Ranganathan and Cecilia Briceño-Garmendia. 2011. *Sudan's Infrastructure: A Continental Perspective*. World Bank, 34. <https://ppiaf.org/documents/3158/download>.

ضربت السودان خلال عام ٢٠١٩، بالإضافة إلى رسوم الخدمة، كذلك وضع البنك المركزي ضوابط محددة وموجهات للمصارف التجارية خاصة باقتناء وطرح نقاط البيع التي بلغت في العام ٢٠٢٠ م ٧٠ ألف نقطة، ومن المنتظر أن ترتفع إلى ١٠٠ ألف نقطة بحلول العام ٢٠٢٢م بالإضافة إلى إطلاق عدد من التطبيقات الخاصة بالهواتف المحمول والخاصة بعمليات الدفع الإلكتروني. وتشير المؤشرات إلى نجاح شركات التقنية المالية في الوطن العربي في مجال الدفع الإلكتروني بالتجزئة في دعم ورفع مستويات الشمول المالي الرقمي من خلال زيادة نسبة النفاذ إلى الخدمات المالية. الرسم البياني رقم (٢) يبين نسبة البالغين المشمولين ماليًا ويستخدمون وسائل الدفع الإلكتروني.

الرسم البياني رقم (٢) يبين نسبة البالغين المشمولين ماليًا ويستخدمون وسائل الدفع الإلكتروني يوميًا٪



المصدر: البنك الدولي قاعدة بيانات الشمول المالي (٢٠١٧)

الشمول المالي في المصارف السودانية

أشارت تقارير صندوق النقد الدولي لعام ٢٠١٦ إلى أن السودان جاء في مجموعة الدول المصنفة بأنها ذات شمول مالي منخفض حيث كانت ملكية الحسابات في المؤسسات المالية أقل من ٢٤٪، وفي السودان بلغت ملكية الحسابات للبالغين ١٥.٣٪ من إجمالي السكان البالغين (فوق سن ١٥ عاماً)، وتنخفض هذه النسبة إلى ١٠٪ عند النساء. أما الذين يملكون بطاقة ائتمانية فنسبتهم ٠.٤٪، أما الذين يجرون عمليات شراء / دفع فواتير عبر الإنترنت فنسبتهم لا تتعدى ١٪، ولا يوجد من يملكون محفظة مالية عبر الهاتف المحمول والتي توفرها عادة شركات الاتصالات، وفقاً لبيانات البنك الدولي الصادرة العام ٢٠١٩

الشكل رقم (١) يبين مؤشرات الشمول المالي للعام ٢٠١٩ . كما بلغت نسبة البالغين الذين اقترضوا من المصارف التجارية، أو من المؤسسات المالية حوالي ٤.٢٪ فقط، مقابل ٣٨٪ اقترضوا من العائلة أو الأصدقاء؛ وشملت المجموعة منخفضة الشمول المالي كلاً من موريتانيا، الصومال، مصر، جيبوتي، اليمن والعراق .

وحتى تتضح الصورة ينبغي أن نشير إلى أن المجموعة الأولى المصنفة بأنها ذات الشمول المالي العالي شملت الكويت، قطر، الإمارات، السعودية، عمان والبحرين (دول مجلس التعاون الخليجي)؛ وتراوح النسبة الدنيا والعليا بين ٦٥.٩ – ٨٣.٢٪.

الشكل رقم (١) مؤشرات الشمول المالي في السودان يناير ٢٠٢٠ (للذين تزيد أعمارهم فوق ١٥ سنة)

مشتريات/ دفع فواتير عبر الانترنت يملكون محفظة خدمات مالية لديهم بطاقة مصرفية يملكون حسابات في مؤسسة مالية



15%



0.4%



N/A



1%

يملكون بطاقات ائتمانية



0.8%

يملكون، بطاقات ائتمانية



0%

يجرون عمليات عبر الانترنت



0.7%

يجرون عمليات عبر الانترنت



1.3%

المصدر: datareportal.com/reports/digital-2020-sudan

أما المجموعة الثانية المصنفة بأنها ذات الشمول المالي المتوسط شملت لبنان، المغرب، تونس، الأردن، الجزائر وفلسطين؛ وتراوح النسبة الدنيا والعليا بين ٢٤.٢ – ٥٠.٥٪.

نلاحظ ان هناك فوارق اقتصادية وثقافية واضحة وأخرى متعلقة بالاستقرار السياسي والأمني بين دول تلك المجموعات الثلاث، فدول المجموعة الأولى (دول مجلس التعاون الخليجي) دول ذات اقتصاديات قوية حيث تستخدم في دول المنظومة الخليجية أحدث التقنيات لتقديم الخدمات المالية والمصرفية، بالإضافة إلى مستويات الدخل العالية للمواطنين واعتمادهم على القروض في شراء السيارات وبناء

المساكن وتجهيزها، بالإضافة إلى القوانين الملزمة بتحويل الرواتب والأجور إلى الحسابات المصرفية حيث يمثل الوافدين أغلبية العمال في سوق العمل بأكثر من ٢٠ مليوناً وهم يشكلون ما لا يقل عن ثلثي مجموع القوى العاملة في دول المجلس وتصل النسبة إلى ٨٥٪ و ٩٠٪، هؤلاء تفرض قوانين العمل تحويل رواتبهم وأجورهم عبر الجهاز المصرفي¹. نسبة الثقافة المالية في هذه المجموعة تتراوح بين ٣١٪ إلى ٤٤٪. أما دول المجموعة الثانية فهي دول متوسطة أو أقل بقليل من الناحية الاقتصادية، وانتشار الثقافة المالية المصرفية في هذه الدول، فمعدل محو الامية المالية في لبنان ٤٤٪، وتونس ٤٥٪، الجزائر ٣٣٪، فلسطين ٢٥٪.

أما دول المجموعة الثالثة فهي دول تعاني من مشاكل اقتصادية ومن الحروب والنزاعات وعدم الاستقرار السياسي، بالإضافة إلى تدني مستوى الثقافة المالية المصرفية وسط الغالبية، فمعدل محو الامية المالية في السودان ٢١٪، مصر ٢٧٪، الصومال ١٥٪، اليمن ١٣٪، العراق ٢٧٪³.

رغم أن القطاع المصرفي السوداني كان الأسرع نمواً في المنطقة العربية في العام ٢٠١٦، لكن تواجه اقتصاد السودان مشكلة استمرار ضعف مساهمة الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي، بحيث لم تتعدَّ ٧.١٪ عام ٢٠١٥، مقابل ٥٢.٦٪ كمتوسط عام للمنطقة العربية حسب تقارير البنك الدولي، وتعكس هذه النسبة المتدنية ضعف مساهمة القطاع المصرفي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛ وهذا مؤشر قوى حول ضعف الشمول المالي⁴.

جاء في إحدى الدراسات الأكاديمية أن متوسط أجهزة الصراف الآلي في السودان لكل ١٠٠ ألف بالغ هي ٤.٩٪ وهي نسبة ضعيفة، كذلك كانت نسبة متوسط الفروع البنكية لكل ١٠٠ ألف بالغ فقط ٣.٢٤٪ وهي نسبة ضعيفة جداً بالنسبة لمساحة السودان وموارده الطبيعية المتنوعة وعدد سكانه الذي يمثل غالبية سكان الريف؛ إذا تمت هذه المقارنة مع دولة مثل تونس التي يبلغ متوسط الفروع فيها ١٩.٩٥٪⁵.

¹ Center, Global Financial Literacy Excellence. 2021. "Global Financial Literacy Survey."

<https://howmuch.net/articles/financial-literacy-around-the-world>.

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ العربية، اتحاد المصارف". 2017. القطاع المصرفي السوداني: الأكثر نمواً بين القطاعات المصرفية العربية لعام 2016. مجلة اتحاد المصارف العربية <https://bit.ly/3mD1JMU>.

⁵ جمال الجويني، عبد الكريم قندوز". 2021. أثر التمويل الاسلامي على الشمول المالي في المنطقة العربية". مجلة صندوق

النقد العربي <https://www.amf.org.ae/ar/study/impact-islamic-finance-financial-inclusion-arab-region>. 8: 20.

بما أن الشمول المالي يعتمد في قياسه على مؤشرات أساسية هي الوصول إلى الخدمات المالية، استخدام الخدمات المالية وجودة المنتجات وتقديم الخدمات؛ ولكن وفقاً لتلك المؤشرات لا يزال السودان يسجل أحد أدنى المستويات في المنطقة العربية فيما يخص الشمول المالي. الجدول رقم (١) يبين عدد الفروع، عدد الحسابات، أجهزة الصراف الآلي وبطاقاتها، ونقاط البيع وبطاقات المحفظة الإلكترونية.

الجدول رقم (١)

يبين عدد الفروع، الحسابات، أجهزة الصراف الآلي وبطاقاتها، ونقاط البيع وبطاقات المحفظة الإلكترونية

السنوات					بيان
2018	2017	2016	2015	2014	
758	674	732	720	674	عدد الفروع
6.3	5.3	4.8	4.2	7.3	عدد الحسابات (مليون)
1448	1300	1190	1074	970	عدد أجهزة الصراف الآلي
16162	3780	3447	2885	708	عدد نقاط البيع
4.2	3.4	2.9	2.6	2.3	عدد بطاقات الصراف الآلي (مليون)
885	793	778	722	-	عدد بطاقات المحفظة الإلكترونية (ألف)

المصدر: مجلة التمويل الأصغر ٢٠١٩.

لا شك ان العقوبات الأميركية على السودان أثرت تأثيراً كبيراً على الشمول المالي، حيث أدت إلى انقطاع علاقات السودان المصرفية بالمصارف الأميركية والأوروبية، ثم قطعت المصارف الخليجية والآسيوية علاقاتها مع مصارف السودان خوفاً من فرض عقوبات عليها خوفاً على مصالحها؛ كما أدت العقوبات إلى اتساع دائرة صيرفة الظل وزيادة كلفة المعاملات المصرفية في السودان، بالإضافة إلى فقدان المصارف جزءاً كبيراً من معاملاتها الخارجية وأرباحها وعملائها بالخارج، فضلاً عن تراجع تحويلات المغتربين عبر القطاع المصرفي، كما أثر ذلك على الاستثمارات الخارجية حيث يعتبر القطاع المصرفي النافذة التي من خلالها تتدفق أموال المستثمرين إلى السودان، ومن خلال هذه النافذة يتم الاستثمار في المشروعات التنموية المستدامة ذات البعد الاجتماعي¹.

1 العربية، اتحاد المصارف. 2017. واقع الشمول المالي في المنطقة العربية والمبادرات العربية لتعزيزه. الأمانة العامة - إدارة الدراسات والبحوث.

أعاقت أيضا أسباب أخرى الشمول المالي في قمة هذه الأسباب ضعف الأداء الاقتصادي الذي أدى إلى تقييد الشمول المالي، حيث يصنف السودان كأدنى مستوى من الشمول المالي في إفريقيا جنوب الصحراء كما ذكرنا سابقا؛ ومن أبرز الإشكالات التي اعاققت الشمول المالي أزمة السيولة التي ضربت البلاد في بداية العام ٢٠١٨ واستمرت حتى بداية العام ٢٠٢٠، وهذه الأزمة أدخلت البنوك في أزمة ثقة بالغة الضرر ضاعفت الأزمة وأطالت أمدها. نتيجة لأزمة السيولة أصبح النقد يُستخدم على نطاق واسع في مدفوعات التجزئة نظراً لأن ندرة الأوراق النقدية أثرت سلباً على ثقة الجمهور في القطاع المالي، حيث ارتفعت نسبة النقد إلى الودائع في السودان بشكل حاد من حوالي ٤٥٪ قبل ٢٠١٨ إلى ٧٩٪ في نوفمبر ٢٠١٩. كما يفضل المستخدمون السيولة النقدية باستمرار بسبب انخفاض الوعي المالي والأمية¹. أيضا أثر على الشمول المالي عدم تطبيق نظم الدفع الإلكتروني إما بسبب امتناع بعض الجهات الحكومية عن ذلك، أو ضعف البنية التحتية والبرامج المشغلة، كما أعاق التعثر المصرفي المصارف من الدخول في عمليات إقراض وبالتالي قلت رغبة الأفراد والشركات الصغيرة في فتح حسابات مصرفية، أيضا الإجراءات المعقدة لفتح الحساب المصرفي وقيمة المبلغ المطلوب ايداعه لفتح الحساب، وبسبب الازمات الاقتصادية المتتالية وضعف مستويات الدخل لا يستطيع الفرد فتح حساب؛ لأن فتح الحساب يتطلب إيداع مبلغ معين يكون الفرد في أمس الحاجة إليه، وبالتالي ليس لديه القدرة على الادخار.

أيضا كان لحدة الفقر في السودان التي فاقت ٨٠٪ أثر كبير على الشمول المالي، حيث امتنعت البنوك ومؤسسات التمويل عن تمويل هذه الفئة التي تشكل أغلبية، ولا تملك ضمانات ودخلها محدود، ولا تملك أوراقاً ثبوتية. من جانب آخر تشكل اعداد البالغين والأطفال ٢٠-٤١٪ نسبة كبيرة من المجتمع وكما هو الحال في غالب الوطن العربي وطبقا للعادات الاجتماعية لا يتمتع البالغ بالاستقلالية التي تمكنه من فتح حساب وادارته حتى تخرجه من الجامعة وانتظامه في عمل.

ثالثاً: الاستنتاجات والتوصيات

أولاً: الاستنتاجات:

١. يحتاج السودان إلى جهود كبيرة للتعافي الاقتصادي كمدخل للشمول المالي.

¹ Asia, International Monetary Fund. Middle East and Central. 2020. "Sudan: Selected Issues." 41. doi: <https://doi.org/10.5089/9781513536743.002>.

- ٢ . تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وحدها لن تكون سبيلاً للشمول المالي .
- ٣ . لا أثر ظاهر للمصرفية الإسلامية وخدماتها المالية على الشمول المالي .
- ٤ . الفقر أحد أسباب ضعف الشمول المالي .
- ٥ . العقوبات الاقتصادية الأميركية أحد أسباب ضعف الشمول المالي .
- ٦ . الأزمة الاقتصادية والنزاعات المسلحة من أسباب ضعف الشمول المالي .

ثانياً: التوصيات :

- ١ . يجب نشر ثقافة الشمول المالي .
- ٢ . يجب على البنوك العمل على الانتشار الجغرافي والديمقراطي للوصول إلى أكبر شريحة من المجتمع .
- ٣ . يجب على ديوان الزكاة الدخول باعتباره ضامناً للفقراء وأصحاب الدخل المحدود لدى مؤسسات التمويل والمصارف .
- ٤ . يجب على السلطات المالية التشديد على المؤسسات الحكومية والخاصة للإيداع الرقمي المباشر مدفوعات الأجور بالحسابات البنكية .
- ٥ . يجب زيادة النسبة المخصصة من محفظة البنوك للتمويل الأصغر ومتناهي الصغر ومراقبة تحقق تلك النسبة .

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المراجع العربية

- ١ . العربية، ١، ٢٠١٧). مارس. (القطاع المصرفي السوداني: الأكثر نمواً بين القطاعات المصرفية العربية لعام ٢٠١٦. مجلة اتحاد المصارف العربية. Retrieved from <https://bit.ly/3mD1JMU>
- ٢ . العربية، ١، ٢٠١٧). واقع الشمول المالي في المنطقة العربية والمبادرات العربية لتعزيزه. الأمانة العامة - إدارة الدراسات والبحوث .
- ٣ . المركزي، ب. ١، ٢٩ (2016). سياسات بنك السودان المركزي للعام ٢٠١٧. Retrieved from CBOS: <https://bit.ly/32EvNAM>
- ٤ . اليونيسكو. (٢٠٠٨). تقييم موقف تنفيذ استراتيجية تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر في السودان. يونيكونز للإستشارات الحـدودة. Retrieved from [http://unicons.org/Publications/Evaluation%20of%20Implementation%20\(Arabic\).pdf](http://unicons.org/Publications/Evaluation%20of%20Implementation%20(Arabic).pdf)
- ٥ . بابكر، ع. ع. (٢٠١٩). المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السودان-المعوقات والحلول). و. ا. المركزي. (Ed. مجلة التمويل الأصغر، ٨، (١)
- ٦ . جمال الجويني، عبدالكريم قندوز. (٢٠٢١). أثر التمويل الاسلامي على الشمول المالي في المنطقة العربية. مجلة صندوق النقد العربي- Retrieved from <https://www.amf.org.ae/ar/study/impact-islamic-finance-financial-inclusion-arab-region>

٧. عبد الله، ميسون إبراهيم. (٢٠١٨). دور خدمة الدفع المصرفية عبر الهاتف الجوال في تعزيز الشمول المالي في السودان.

Retrieved from <http://repository.sustech.edu/handle/123456789/20675>

٨. محمد شريف بشير، نوال عبد المنعم بيومي. (٢٠١٧). تجربة بنك فيصل الاسلامي السوانى في تمويل المشروعات الصغيرة والحرفيين.

Retrieved from <https://platform.almanhal.com/Files/2/130348> المنهل

ثانياً: المراجع الاجنبية

9. Adele Atkinson, Flore-Anne Messy. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education 'OECD/INFE Evidence, Policies and Practice'. doi: <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
10. Bank, T. W. (2021, 12 22). *Financial Inclusion*. Retrieved from World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion>
11. Bellens, J. (2018, 4 25). *How banks can play a stronger role in accelerating financial inclusion*. Retrieved from ey.com: https://www.ey.com/en_gl/trust/can-inclusive-banking-drive-economic-growth-in-emerging-markets
12. Dept, I. M. (2020). Sudan: Selected Issues. 2020(073), p. 41. doi: <https://doi.org/10.5089/9781513536743.002>
13. Fozan Fareed, Mabel Gabriel, Patrick Lenain and Julien Reynaud. (2017). *FINANCIAL INCLUSION AND WOMEN ENTREPRENEURSHIP: EVIDENCE FROM MEXICO*. (O. E. Department, Ed.) doi: <https://dx.doi.org/10.1787/2fbd0f35-en>
14. Gomber, P., Koch, JA. & Siering, M. (2017). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Business Economics*, 537–580. doi: <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>
15. GPMI. (2016, 10 8). *G20 FINANCIAL INCLUSION INDICATORS*. Retrieved from The Global Partnership for Financial Inclusion (GPMI): <https://www.gpmi.org/sites/gpmi/files/G20%20Set%20of%20Financial%20Inclusion%20Indicators.pdf>
16. Infrastructures, F. a. (Ed.). (2016). *Financial Inclusion and Agency Banking in Sudan*. Retrieved from STRENGTHENING FINANCIAL SECTORS: <https://www.firstinitiative.org/projects/financial-inclusion-and-agency-banking-sudan>
17. Mandira Sarma, Jesim Pais. (2011). Financial Inclusion and Development. *Journal of International Development*, 23(5), 613-628. doi: <https://doi.org/10.1002/jid.1698>
18. Manyika, James and Lund, Susan and Singer, Marc and White, Olivia and Berry, Chris. (2016). Digital finance for all: Powering inclusive growth in emerging economies. *McKinsey Global Institute*, 1-15.
19. Rupa Ranganathan and Cecilia Briceño-Garmendia. (2011). *Sudan's Infrastructure: A Continental Perspective*. World Bank. Retrieved from <https://ppiaf.org/documents/3158/download>.
20. Young, E. &. (2017). *Innovation in financial inclusion*. Retrieved from Ernst & Young Global Limited: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/trust/EY-innovation-in-financial-inclusion.pdf?download.

BANKING & UNDUE INFLUENCE

Dr. AbdelGadir Warsama

In many cases between banks and customers, the issue of “undue influence” has been raised. What is the legal meaning of undue influence? In Morgan case, the husband who was in difficulties with business was unable to meet repayments due under a mortgage secured over the home which he owned jointly with his wife. The mortgagee commenced proceedings to take possession of the home. To avert that, the husband made refinancing arrangements with a bank secured by a legal charge in favor of the bank.

The manager called at the home to get the wife execute the charge. The wife made it clear that she had little faith in her husband’s business and she did not want the legal charge to cover that. The manager assured her, in good faith, but incorrectly that the charge only secured the amount advanced to refinance the mortgage. In fact the charge was by its terms unlimited and could extend to all the husbands liabilities, although it was the bank intention to treat it as limited to secure the amount to refinance the mortgage.

The bank obtained an order for possession of the home after they fell into arrears. The husband died without owing any indebtedness to the bank for business advances. The wife appealed against the order for possession, contending that she had signed the charge because of undue influence from the bank and it should be set aside. The bank contended that the defense of undue influence could only be raised when a debt had entered into a transaction which was manifestly disadvantageous to him and, since the husband had died without business debts owing to the bank, the wife was not disadvantaged but in fact had benefited because it had averted the proceedings for possession by the prior mortgagee.

The Appeal allowed the wife appeal, holding that a special relationship had been created which raised the presumption of undue influence.

The House of Lords, held the facts were far from relationship of undue influence or from transaction in which an unfair advantage was obtained by one party. Further the charge, limited as it was by the manager declaration to securing the loan to refinance the mortgage, was not disadvantageous to the wife. It meant for her the rescue of her home upon the terms sought by her. The bank never crossed the line, nor was the transaction unfair to the wife. It was an ordinary banking transaction whereby the wife sought to save her home, and she obtained an honest and truthful explanation of the bank intention which, notwithstanding the terms of the charge, was correct. The bank had not sought to make the wife liable, or to make her home the security, for any debt of her husband other than the loan and interest necessary to save the house from being taken away from them, in discharge of their indebtedness to the prior mortgage.

The outcome of this case, banks are to be very careful, honest and genuine in all dealings with customers, otherwise undue influence could easily be taken against them.

جودة المحفظة من منظور دمرء المخاطر

أوهاج بادنين عمر

ماجستير محاسبة وتمويل

تكمّن جودة المحفظة¹ في أكبر مصدر للمخاطر في أي مؤسسة مالية ألا وهي محفظة القروض الخاصة بها، فمحفظة القروض هي أكبر أصل من أصول مؤسسة التمويل الأصغر. إضافة إلى ذلك، فإن جودة ذلك الأصل، والمخاطر التي يوجدها للمؤسسة، تعتبر من الجوانب التي يصعب قياسها.

تعتبر جودة المحفظة ذات أهمية بالغة خاصة لمؤسسات التمويل الأصغر لأنها لا تأخذ ضمانات قابلة للحسم لقروضها.

مؤشر المحفظة في خطر (٢) = (الرصيد القائم للمتأخرات التي تجاوزت ٣٠ يوماً + إجمالي المحفظة التي أعيد تمويلها (هيكلتها)) ÷ إجمالي المحفظة

والمقصود أي محفظة في خطر - ٣٠ يوم إن تجاوزت ١٠٪ فيجب أن تعتبر بمثابة مصدر قلق.

نسبة مصاريف المخصصات (٣) = مصروفات مخصصات خسائر القروض ÷ إجمالي المحفظة

والمقصود بها؛ يُعطى هذا المقياس مؤشر عن المصاريف التي تأخذها المؤسسة بعين الاعتبار عند تقدير خسائر القروض المستقبلية.

مؤشراً نسبة تحصيل الأصل في العام ومخصص الديون

يدرس المؤشر أداء المحفظة من خلال سداد أصل التمويل المصدر خلال العام وتحديد مخصص الديون بما يعادل العام؛ أي أن المؤسسة تمنح التمويل لمدة عامين وللوصول لنتائج المؤشرين نتبع المعادلات أدناه:

الرصيد القائم للأصل من التمويل المصدر في العام = الرصيد النقدي أول المدة + الرصيد القائم للأصل آخر المدة - الرصيد القائم أول المدة
(١)

نسبة تحصيل الأصل في العام = ١ - (الرصيد القائم للأصل من التمويل المصدر في العام ÷ التمويل المصدر في العام) × عدد سنوات التمويل
(٢)

¹ مؤشرات الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر- الطبعة الثانية، 2003، الصفحات (5،12.9)

المبلغ المسدد من الأصل في العام = التمويل المصدر في العام - الرصيد القائم للأصل من التمويل المصدر في العام
(٣)

مخصص الديون = ١ - مؤشر نسبة التحصيل
(٤)

للتوصل إلى الرصيد القائم للأصل من التمويل المصدر في العام سندرس تقارير ٢٠١٨-٢٠١٩ المؤسسة البحر الأحمر للتمويل الأصغر .

أولاً: تقارير ٢٠١٨

المبلغ	البيان
8692798.60	الرصيد النقدي 1/1/2018
21713659.44	(+)الرصيد القائم للأصل 31/12/2018
19542226.17	(-)الرصيد القائم للأصل 1/1/2018
10864232	مساهمة الأصل المسدد في عمليات التمويل
19800476	التمويل المصدر 2018
16629041	الأصل المسترد دفترياً

المصدر: تقارير مؤسسة البحر الأحمر للتمويل الأصغر ٢٠١٨

ثانياً: تقارير ٢٠١٩

المبلغ	البيان
9864560.28	الرصيد النقدي 1/1/2019
21856624.67	(+)الرصيد القائم للأصل 31/12/2019
21713659.44	(-)الرصيد القائم للأصل 1/1/2019
10007525.51	مساهمة الأصل المسدد في عمليات التمويل
20080405	التمويل المصدر 2019
19937439.77	الأصل المسترد دفترياً

المصدر: تقارير مؤسسة البحر الأحمر للتمويل الأصغر ٢٠١٩

وللتوصل لمؤشري نسبة تحصيل الأصل المصدر للعام ومخصص الديون سوف ندرس تقارير ٢٠١٧ -

٢٠١٨ - ٢٠١٩ - ٢٠٢٠ - ٢٠٢١

2021	2020	2019	2018	2017	البيان
4439834.37	6996634.50	9864560.28	8692798.60	5529875.04	النقدية أول المدة
51564417.13	34640939.74	21856624.67	21713659.44	19542225.17	(+) الرصيد القائم للأصل آخر المدة
34640939.74	21856624.67	21713659.44	19542225.17	18308000.89	(-) الرصيد القائم للأصل أول المدة
21363311.76	19780949.57	10007525.51	10864232.87	6764099.32	الرصيد القائم للتمويل المصدر خلال العام
49111420	33748476	20080405	19800476	19108961	التمويل المصدر في العام
113%	82.77%	100.33%	90.26%	129.2%	نسبة تحصيل الأصل
27748108.24	13967526.43	10072879.49	8936243.13	12344861.68	المبلغ المسدد من الأصل
صفر	17.23%	صفر	9.74%	صفر	المخصص

هدية العدد: كتاب - الذرائع الربوية وتطبيقاتها الفقهية

من مختصر الشيخ خليل - دراسة تأصيلية

التهامي الادريسي المنادي

رابط التحميل



KIE Publication

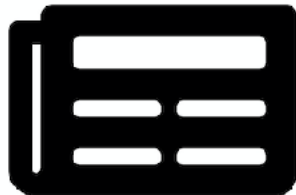
KIE Publication





موسوعة علمية ثقافية متخصصة بالزكاة

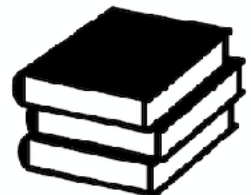
هدفنا توفير بيئة متكاملة لخدمة الأكاديميين والباحثين في تخصص الزكاة ومحاسبتها. تقديم خدمات حساب الزكاة وتدريب الأفراد وفق المعايير الإسلامية. لسنا متخصصين بجمع الزكوات والصدقات والتبرعات و صرفها على المستحقين.



الأخبار الزكوية



حساب الزكاة



مكتبة الزكاة



التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

بوابة للجلسات الإلكترونية للتحكيم وفض النزاعات المالية وتسويتها عن بُعد
إضافة إلى توثيق إلكتروني للجلسات

بعد الاتفاق على التحكيم أو تسوية النزاع، يمكننا تقديم الخدمات التالية:

- إعادة هندسة العقود والاتفاقات وفق ضوابط الشريعة الإسلامية.
- إعادة رسم العلاقات المالية وتحديد ما ينسجم وضوابط الشريعة الإسلامية.
- إجراء التسويات المحاسبية بعد فض النزاع بما ينسجم ومعايير المحاسبة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).
- تطوير أسس العمل المحاسبي من خلال تقديم حلول تحافظ على انسيابية الأعمال وانضباطها الشرعي.
- تطوير أسس العمل التمويلي من خلال تقديم حلول المنتجات المالية الإسلامية.
- التحليل المالي وتقديم النصح والمشورة.
- المراجعة الشرعية وفق المعايير الشرعية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).
- المراجعة المحاسبية وفق معايير المحاسبة والمراجعة الإسلامية (الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - الأيوبي).

<https://arbit.kantakji.com>



