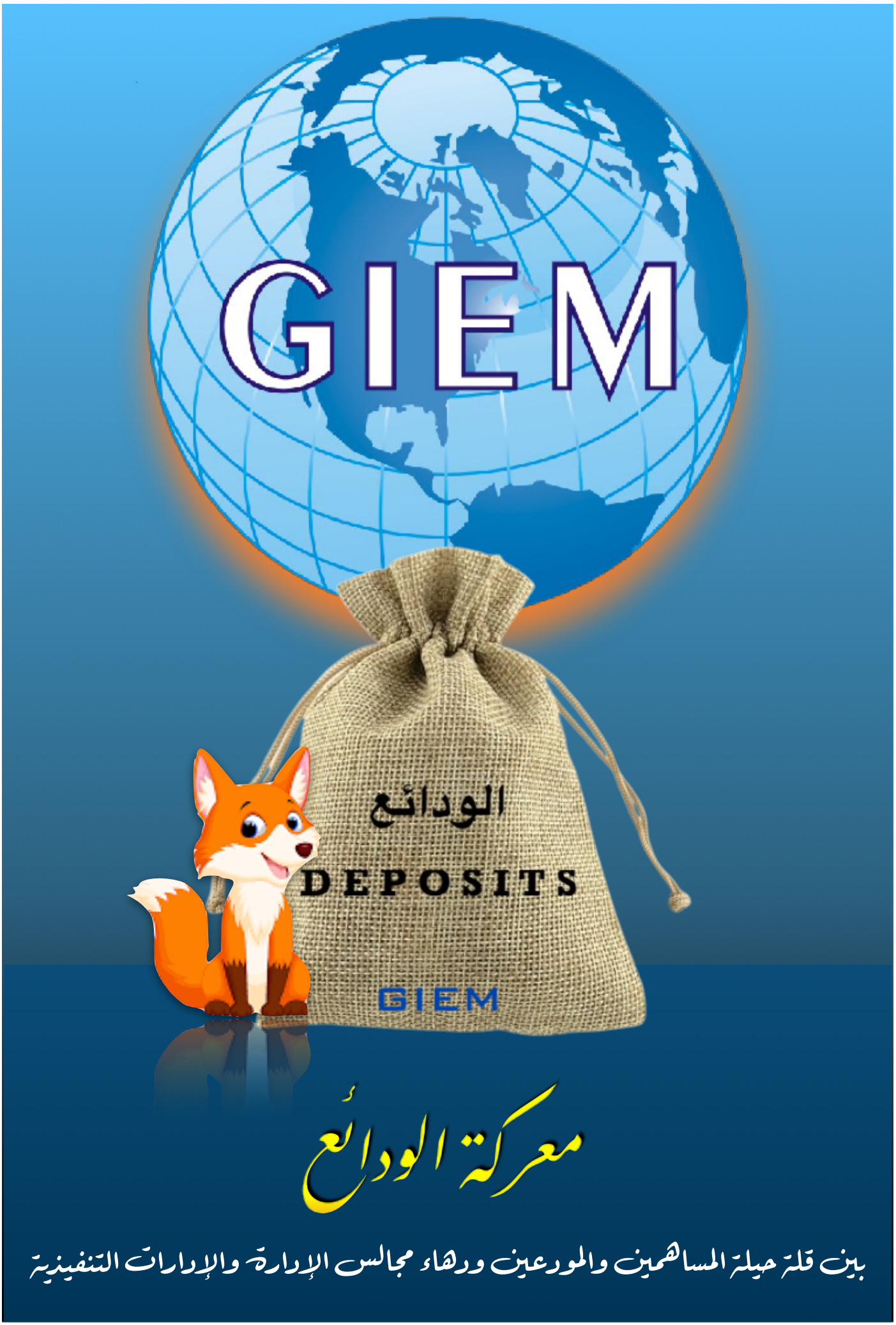


معركة الودائع

بين قلة حيلة المساهمين والمودعين ودهاء مجالس الإدارة والإدارات التنفيذية

Volume No. 131, MAY 2023 - SHAWWAL 1444

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية علمية تعنى بشؤون الاقتصاد الإسلامي وعلومه

تصدر إلكترونيًا 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: دكتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي - سورية.
- الأستاذ حسين عبد المطلب الأسرج: كاتب وباحث اقتصادي مستقل - مصر.
- الدكتور أحمد ولد احمد سيدي: المعهد العالي للدراسات والبحوث الإسلامية- موريتانيا.
- الدكتور فؤاد بن حدو: جامعة الشهيد أحمد زبانة، غليزان - الجزائر.

أسرة تحرير المجلة

رئيس التحرير: الدكتور سامر مظهر قنطقجي / رئيس التحرير

مساعدو التحرير:

- 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

رؤية المجلة

منصة علمية تجمع الخبراء وأصحاب الأقلام الواعدة في الاقتصاد الإسلامي وعلومه

سعيًا نحو اقتصاد رشيد وعادل

وسعيًا نحو تفعيل الإفصاح والشفافية لانضباط السوق وتحقيق العدالة فيه

تعنى مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية؛ بالاقتصاد الإسلامي وعلومه؛ كالاقتصاد، وأسواق المال، والمحاسبة، والتأمين التكافلي، والتشريع المالي، والمصارف، وأدوات التمويل، والشركات، والزكاة، والمواريث، والبيوع، من وجهة نظر إسلامية، إضافة إلى دراسات مقارنة.

وكل ذلك ضمن إطار فقه المعاملات.

مجتمع GIEM مجموعة تخص مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية على واتساب تعنى بالإجابة عن أسئلة واستفسارات حول قضايا تهم الاقتصاد الإسلامي وعلومه.

يمكن الانضمام تلقائيا؛ بمسح الرمز في الصورة المبينة، أو بالضغط على الرابط:

https://chat.whatsapp.com/ECEGdsrliQj6DvDdYvnbik

فهرس المحتويات

رؤية المجلة ٣

فهرس المحتويات ٤

لوحة رسم: خيول ٧

بريشة محمد حسان السراج

معركة الودائع ٨

بين قلة حيلة المساهمين والمودعين، ودهاء مجالس الإدارة والإدارات التنفيذية

د. سامر مظهر قنطقجي

مدى فعالية السياسة النقدية في ظل سياسة استهداف التضخم ١٢

(دراسة تجارب دولية)

جريو صارة

طاهري مليكة

نساب عائشة

استشعار أهمية منظمة الزكاة في إتمام أداء ركن الزكاة ٢٢

د. محمد مروان شموط

كيف تدير أوكرانيا اقتصاد الحرب ٣٤

ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

تطبيق التكنولوجيا المالية على مختلف قطاعات الدولة ٣٨

رحاب عادل صلاح الدين امين

القواعد الذهبية للتحكيم ٤٧

المستشار د. عبد القادر ورسمه غالب

البحث العلمي الحاضنة المركزية لجامعات عربية منتجة ٥١

د. فادي محمد الدحدوح

نظريات التطور: فرضية أم خرافة أم إيديولوجية أم حقيقة علمية؟ ٥٤

حافظ لصفر

شركات التدقيق الكبرى وغراماتها الضخمة ٦١

ياسر فنري

عقد المرابحة بين التنظير الفقهي والتأطير القانوني ٧١
فاطمة الزهراء الراشدي
مريم صائغ
الصكوك السيادية ٨٨
بين البحث عن المشروعية وحفظ الأصول العامة
سعيد عضاج
توفيق الفناني
الربا والفائدة والربح ٩٥
آلاء محمود ديدح
البطاقات الائتمانية في المصارف التشاركية وأثرها على الاقتصاد ١٠٢
(البنوك التشاركية التركية أُنموذجاً)
محمد يسلم مفتاح بن مجشر
د. عدنان عويضة
هدية العدد: كتاب نهاية الإمبريالية الفائقة ١١٨
ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

شروط النشر

- تدعو أسرة المجلة المختصين والباحثين والمهتمين إلى نشر علوم الاقتصاد الإسلامي وتأسيسها لإثراء صفحات المجلة بنتاجهم العلمي والميداني؛ سواء اللغة العربية، أو الإنجليزية، أو الفرنسية.
- تقبل المجلة المقالات والبحوث النوعية في تخصصات الاقتصاد الإسلامي جميعها، وتقبل المقالات الاقتصادية التي تتناول الجوانب الفنية ولو كانت من غير الاقتصاد الإسلامي. وتخضع المقالات المنشورة للإشراف الفني والتدقيق اللغوي.
- تعتبر الآراء الواردة في مقالات المجلة معبرة عن رأي أصحابها، ولا تمثل رأي المجلة بالضرورة.
- المجلة منبر علمي ثقافي مستقل يعتمد على جهود أصحاب الفكر المتوقد والثقافة الواعية للمؤمنين بأهمية الاقتصاد الإسلامي.
- ترتبط المجلة بعلاقات تعاون مع مؤسسات وجهات إسلامية وعالمية لتعزيز البحث العلمي ورعاية وإنجاح تطبيقاته العملية، كما تهدف إلى توسيع حجم المشاركات لتشمل الخبراء البارزين والفنيين والطلبة المتميزين.
- يحق للكاتب إعادة نشر مقاله سواء ورقيا أو إلكترونيا بعد نشره في المجلة دون الرجوع لهيئة التحرير مع ضرورة الإشارة لذلك.
- توجه المراسلات والاقتراحات والموضوعات المراد نشرها باسم رئيس تحرير المجلة على البريد الإلكتروني: رابط.
- لمزيد من التواصل وتصفح مقالات المجلة أو تحميلها كاملة بصيغة PDF يمكنكم زيارة موقعها، أو التفاعل على صفحتها على الفيسبوك؛ حيث يمكنكم الاشتراك والمساهمة في نشر الأخبار.
- قواعد النشر: – تتضمن الصفحة الأولى عنوان المقال واسم كاتبه وصفته ومنصبه، – عند الاستشهاد بالقرآن الكريم، تكتب السورة والآية بين قوسين (وننصح بالاستعانة بالرابط)، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (وننصح بالاستعانة بالرابط)، – يجب أن يكون المقال خاليًا من الأخطاء النحوية واللغوية قدر الإمكان، ومنسقًا بشكل مقبول، ويستخدم نوع خط واحد للنص – العناوين الفرعية والرئيسة 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.

لوحة رسم: خيول

بريشة محمد حسان السراج
دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية

معركة الودائع

بين قلة حيلة المساهمين والمودعين، ورهاء مجالس الإدارة والإدارات التنفيذية

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

@ FB , LinkIn , Youtube

أدهشني في الآونة الأخيرة سماح البنك المركزي للبنوك الإسلامية السورية التوسع في التورق بحجة الأزمة عموما، وأزمة السيولة خصوصا، وأذهلتني ضخامة المبالغ الممنوحة للمتمولين، وهي بالمليارات لكل منهم وبضمانات متواضعة بل كان التدخل الشخصي واضحٌ وجليٌ.

لقد كان الأمر أشبه بسباق على ضخ تلك الأموال في الأسواق بحجة تفعيل السياسة النقدية الكلية وخدمتها وهي عن ذلك بعيدة، أما عن حارس البنوك الإسلامية وأمينها؛ الهيئات الشرعية، والتي وافقت، فلا أعتقد إلا أنها منتمية إلى الفريق قليل الحيلة أو إلى فريق الماكرين، فعصفها الذهني هو تحصيل حاصل، فالتورق المنظم محرم قطعياً بقرار مجمع الفقه الإسلامي، وكذلك حسب معايير الأيوفي ذات الصفة الإلزامية في سورية، أما التورق غير المنظم فشبهته غالبة، وهي أقرب لعدم الجواز لصوريتها وأذيتها للاقتصاد الكلي، فما التورق إلا نسخة مكرورة عن القروض الربوية وكلاهما سيّئ ومُسيء.

وبسبب وفرة الودائع لدى البنوك السورية، فإن ذلك يُفسر إقدامها على منح التورق بنَهم غريب، كما هو منح البنوك الربوية للقروض بوَلع أغرب، فمجالس الإدارة والإدارات التنفيذية تكسب مكافآتها، وهي بمنأى عن المخاطر، مقابل توزع عبء الخسائر بين المساهمين المغفلين والمودعين السذج – إن حصل –، وعلى الرغم من كون يد الإدارات ومجالسها في البنوك الإسلامية يد أمانة، فتتحمل وزر تقصيرها، بل تحمله كاملا لأن يدها تصبح يد ضمان نتيجة تهورها ولهثها خلف مصالحها وكأنها هي المالك وليست الأجير المستخدم.

إن المعروف عُرفًا أن البنك لا يمكنه تقديم قروض وتمويلات ما لم يكن لديه أموال سائلة، فإذا نفدت نقوده السائلة فسينهار، كما حدث لبنك وادي السيليكون SVB.

وإن المعروف عُرفًا أن رأس المال هو مسألة تنظيمية، وهو على عاتق المساهمين إضافة للأصول الثابتة للبنك.

وإن المعروف عُرفًا أن القدرة على تقديم القروض هي مسألة تمويل، إذا توافر النقد للبنك.

وإن المعروف عُرفًا أن القدرة على سداد الودائع هي مسألة تمويل، إذا توافر النقد للبنك.

فإذا نفد النقد من البنك، فلا يمكنه تقديم قروض جديدة، ولا يمكنه الدفع للمودعين عندما يأتون لسحب أموالهم. عندئذ وجب على البنك أن يحصل على النقود من مكان ما لتمديد قروضه الجديدة أو لتسديد ودائعه، ومثال ذلك:

- اقتراض الأموال من مودعين آخرين.
- أو الاقتراض من البنك المركزي وما في حكمه كالاحتياطي الفيدرالي.
- أو الاقتراض من بنوك أخرى.
- أو ببيع الأصول.
- أو بإصدار أسهم جديدة.

أما الاحتياطيات، وهي ما تسميها البنوك المركزية والاحتياطي الفيدرالي؛ بالنقد الذي تودعه البنوك لديها، وتسميها البنوك "أرباح الفائدة النقدية" أو ما شابه ذلك في ميزانيتها العمومية. والبنوك ليس لديها احتياطيات نقدية في ميزانيتها العمومية، بل البنك المركزي أو الاحتياطي الفيدرالي لديه ذلك.

والاحتياطيات هي أكثر الأموال سيولة للبنوك، حيث لا يتعين على البنوك بيع أي شيء للحصول على أموالها من احتياطياتها في المركزي أو الاحتياطي الفيدرالي. فإذا قام العملاء بسحب أموالهم عن طريق تحويلها إلى شركة أو بنك آخر، فالبنوك تستخدم احتياطياتها لتسديد تلك المدفوعات عن طريق البنك المركزي أو الاحتياطي الفيدرالي. وبشكل عام، لا تتغير الاحتياطيات. لكن بعض البنوك، كبنك وادي السيليكون SVB، نفدت احتياطياتها، بينما غرق غيره في الاحتياطيات.

وليست المشكلة في أن يبقى النقد في النظام المصرفي العام، بل أن يترك البنوك ليذهب إلى مكان آخر (كما سنرى في حالة شركة آبل)، وإن أي بنك يرغب بالاحتفاظ بالودائع، عليه أن يقدم فائدة أعلى.

ويعدُّ سعر الفائدة أداةً لقتل المنافسة على الودائع، وهذا إنقاذ خفي يدفعه الناس جميعهم عن طريق زيادات التضخم على الضروريات، أما تعويضات ومكافآت المصرفيين فمستقلة عن الودائع وعن المودعين فهم الرابحون حقًا.

إن المستهلكين يملكون تريليونات الدولارات من المدخرات، وهم بدؤوا يُحجمون عن إيداعها في المصارف لما يرونه من تعقيدات برعاية المصارف المركزية، فقد تعبوا من التورط في البنوك، فهم يسحبون أموالهم. ولقد اكتشف الناس أنهم يتعرضون للفساد بسبب أسعار الفائدة، فبدؤوا يبحثون عن تدفقات نقدية حقيقية لاستيعاب التضخم وتغطيته ولو قليلا، فصاروا ينفقون جزءاً من تدفقاتهم ويعيدون تدويرها في الاقتصاد.

ولتصور حجم المشكلة فإن تدفقات الودائع في الولايات المتحدة تصل إلى ١٧ تريليون دولار، لذلك تحريكها صار بمثابة أموال ساخنة، مما أجبر البنوك على تقديم صفقات أفضل، فصارت تقدم ودائع دائنة بمعدل فائدة مرتفع للحصول على نقود إضافية لتعويض ما فقدته من عملائها المنتظمين.

إن هذا التحارب من أجل الودائع لم تشهده السوق الأمريكية منذ سنوات عديدة، فصحيح أن البنوك تقترض من نافذة الخصم الخاصة بالبنك المركزي أو الاحتياطي الفيدرالي، لكنها عن طريق الودائع تدفع أقل للمودعين وبدون ضمانات. وقد شهدت السوق وضعا مماثلا في عام ٢٠١٨.

مصارف الظل – حالة شركة آبل:

تنافس آبل البنوك بفوائد قياسية باستخدام شهرتها وثقة السوق فيها وقدراتها التكنولوجيا عامة والتكنولوجيا المالية Fintec خاصة.

وتعتبر آبل نموذجًا لتحوّل الشركات نحو التكنولوجيا المالية، فهي بدأت تنافس البنوك بحساب ادخاري بعائد سنوي يعادل ١٠ أضعاف المتوسط في البنوك الأمريكية بالتعاون مع غولدن ساكس.

ويمكن الاشتراك بالحساب مع محفظة آبل Apple Wallet، دون رسوم، ودون حد أدنى للرصيد، ويبلغ الحد الأقصى للرصيد ٢٥٠٠٠٠ دولار، وهذا يُشكل تحديًا للبنوك الأمريكية الصغيرة منها والمتوسطة التي تواجه سحبًا للسيولة منذ إفلاس بنك سيليكون فالي SVB.

وتتضمن خطة أكبر شركة في العالم الاستفادة من اتجاه عالمي يتمثل بخروج سيولة الأفراد من حسابات مصرفية إلى أشكال أخرى من الحسابات عالية السيولة التي تعطي عائداً أفضل من أموال السوق Money Market.

وتعمل آبل في هذا المجال منذ ١٠ سنوات من خلال تخفيف اعتمادها على بيع الأجهزة وزيادة إيراداتها من اشتراكات خدماتها كمخازن: آبل ستور، وآبل ميوزيك، وآبل تي في، حتى أضحى القطاع المالي مورداً إضافيا للإيرادات، فتساهم الخدمات ب ٢٠٪ من إيراداتها مقابل ٨٪ قبل عشر سنوات، فصارت آبل تجني إيراداتها من عملائها كل يوم وليس عندما يقررون شراء أجهزة آيفون أو ماك وغيرها.

تملك آبل ٢٥٠ مليار دولار نقداً غير ما تحتاجه تشغيلياً، وهذا المبلغ يعود لميزانيات عام ٢٠١٧، وحسب وول ستريت يمثل ذلك أكثر من احتياطي العملات الأجنبية الذي تحتفظ به المملكة المتحدة وكندا مجتمعة.

وبناء عليه، يجب أن تحذر البنوك الإسلامية استمرارها في سياساتها الحالية برعاية البنك المركزي، فمصارف الظل حالة باتت مستقرة في العالم، وحالة آبل ستمثل اتجاها هاما ليس للسوق الأمريكية فقط بل لكل العالم.

وهذا يشكل تحديا للبنوك عموماً.

حماة (حماها الله) ٤ شوال ١٤٤٤ هـ الموافق ٢٤ نيسان/أبريل ٢٠٢٣ م

المراجع:

– كتابنا: السياسات النقدية والمالية والاقتصادية: المثلث غير المتساوي الأضلاع بنظرة إسلامية، مبحث تغير هيكل سوق الائتمان العالمي وتحول المصارف نحو الظل.

– أخبار الأسواق العربية، رابط.

– أخبار اليوم السابع، عدد ١ مايو ٢٠١٧، رابط.

- Wolf Richter, Battle for Deposits: Tired of Getting Screwed by Banks, People Yank their Cash Out, Forcing Banks to Pay Higher Interest Rates. Treasury Yields Are a Mess Though, Mar 27, 2023, Link.

مدى فعالية السياسة النقدية في ظل سياسة استهداف التضخم

(دراسة تجارب دولية)

جريو صارة

جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر

طاهري مليكة

جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر

نساب عائشة

جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر

الحقة (١)

تعتبر السياسة النقدية بمثابة حجر الزاوية في بناء السياسة الاقتصادية الكلية شأنها في ذلك شأن السياسة المالية، فهي أحد العناصر الأساسية المكونة لها إذ أن لها تأثير على حالة الاقتصاد الوطني. فهي تتمثل في الإستراتيجية التي تقررها الحكومة لتحقيق أهدافها الاقتصادية والمتمثلة في التحكم في عرض النقود، تحقيق النمو الاقتصادي، تخفيض معدلات البطالة، السيطرة على نسب التضخم، تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. وفي سعيها لتحقيق هذه الأهداف الذهبية للسياسة الاقتصادية تستخدم السلطة النقدية العديد من الأدوات لهذا الغرض، ولعل من بين أهم الإستراتيجيات المنتهجة في هذا المجال استهداف التضخم. حيث تعتبر سياسة استهداف التضخم كإطار حديث للسياسة النقدية من أهم التطورات الحديثة في مجال عمل البنوك المركزية، وقد بدأ ظهور هذا الاتجاه بعد تراجع العديد من الدول التي تتبنى نظم سعر الصرف المربوطة بعملة أو بسلة عملات الدول التي تمثل أهم شركائها في التجارة الدولية عن استخدام هذه النظم، حيث أدى التركيز على استخدام سعر الصرف كمرساة اسمية رئيسة إلى حدوث سلسلة من الأزمات المالية والمصرفية في دول عديدة، الأمر الذي دفعها إلى استهداف معدل التضخم كإطار للسياسة النقدية.

فما مدى فعالية السياسة النقدية في ظل سياسة استهداف التضخم؟

تم تقسيم هذا البحث لثلاثة محاور رئيسة: **أساسيات حول السياسة النقدية، واستهداف التضخم كإطار حديث للسياسة النقدية، وتقييم سياسة استهداف التضخم مع عرض تجارب بعض الدول الرائدة في تطبيقها.**

المحور الأول : أساسيات حول السياسة النقدية

أولا : مفهوم السياسة النقدية : أعطيت العديد من المفاهيم حول السياسة النقدية نذكر منها ما يلي :

١– تعرف السياسة النقدية على أنها " مجموعة من القواعد والوسائل والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها السلطة النقدية للتأثير في عرض النقود، بما يتلاءم مع النشاط الاقتصادي، لتحقيق أهداف معينة خلال فترة زمنية معينة"[1].

٢– السياسة النقدية هي " التدخل المباشر المعتمد من طرف السلطة النقدية بهدف التأثير على الفعالية الاقتصادية، عن طريق تغيير عرض النقود وتوجيه الائتمان باستخدام وسائل الرقابة على النشاط الائتماني للبنوك"[2].

٣– السياسة النقدية هي "مجموع القرارات المتخذة من طرف الدولة في إدارة كل من النقود والائتمان وتنظيم السيولة العامة للاقتصاد"[3].

ومن خلال التعاريف السابقة فإن أي تعريف شامل وكاف للسياسية النقدية لابد أن يضم مجموعة من العناصر الهامة وهي[4]:

- ✓ الإجراءات والأعمال التي تقوم بها السلطات النقدية.
- ✓ تستعمل الإجراءات للتأثير على المتغيرات النقدية وبالتأثير في سلوك الأعوان المصرفية وغير المصرفية.

ثانيا / أهداف السياسة النقدية : تتمثل أهم أهداف السياسة النقدية في[5]:

---

[1] بن طالبي فريد، فعالية السياسة النقدية في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي، حالة الاقتصاد الجزائري للفترة (١٩٧٠-٢٠١١)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر ٠٣، ٢٠١٢-٢٠١٣، ص، ٥.

[2] عبد المجيد قدي " المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية " ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ٢٠٠٣ ص ٥٣

[3] بلعزوز بن علي " محاضرات في النظريات والسياسات النقدية " ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،٢٠٠٤، ص، ١١٢.

[4] صالح مفتاح، النقود والسياسة النقدية، مع الإشارة إلى حالة الجزائر، في الفترة (١٩٩٠-٢٠٠٠)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، ٢٠٠٢-٢٠٠٣، ص، ٨٩.

[5] رسول محمد، العولمة وضرورة تفعيل السياسة النقدية في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص، تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، ٢٠٠٧-٢٠٠٨، ص، ص، ٦٦، ٦٧.

١- تحقيق الاستقرار في الأسعار: إن استعمال السياسة النقدية لمحاربة التضخم واستقرار الأسعار ميزة خاصة، من حيث أن آثارها على تقييد عرض النقود من خلال تقييد الائتمان يتم الشعور بها بدرجات متساوية لدى الهيئات والأفراد.

٢- تحقيق التشغيل الكامل: للسياسة النقدية دور هام في تحقيق التشغيل الكامل وتخفيض البطالة عن طريق تقوية الطلب الفعال. فعندما تقوم السلطات النقدية بزيادة العرض النقدي تنخفض أسعار الفائدة فيقبل رجال الأعمال على الاستثمار فتنخفض البطالة وبالتالي زيادة الاستهلاك ثم زيادة الدخل.

٣- تحقيق معدل عال من النمو الاقتصادي: إن معدل النمو عند أخذه كهدف للسياسة النقدية ينبغي التفريق بينه وبين التنمية. فهذه الأخيرة تعني القضاء على الفقر وعلاج أسبابه وتحسين نوعية الحياة ودعم القدرة على النمو، أما النمو فيعني معدل تغير الناتج الكلي الحقيقي. ودور السياسة النقدية هو تحقيق معدل مرتفع للادخار والتأثير على معدل الاستثمار في السلع الرأسمالية من خلال زيادة الفرص الائتمانية. ويجب ألا تقع هذه السياسات في تفضيل التضخم.

٤- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: يكمن دور السياسة النقدية في تقليل العجز في ميزان المدفوعات من خلال قيام البنوك المركزية برفع سعر الخصم، الشيء الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار الفائدة المحلية وهذا ما يؤدي إلى تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل وبالتالي ينخفض العجز في ميزان المدفوعات.

٥- مكافحة التقلبات الدورية: من بين الأهداف الرئيسة هدف علاج التقلبات الدورية التي يتعرض لها الاقتصاد القومي من تضخم وانكماش والتخفيف من حدتها حتى لا يتأثر الاقتصاد الوطني لهزات عنيفة تنعكس سلبا على مستوى التوازن الاقتصادي العام (الإنتاج والتوظيف والدخل) وبعبارة أخرى الحفاظ على الاستقرار النقدي وذلك من خلال التعادل بين الادخار والاستثمار.

كما يتفق الاقتصاديون على أن الهدف الرئيس للسياسة النقدية يتمثل في[1]:

التحكم في معدّل تضخم منخفض أو ثابت وهذا يعني الحفاظ على اقتصاد على أحسن وجه يسمح أو يؤدي إلى انتعاشه وهذا يخلق مناصب شغل، عندما يؤثر البنك في التحكم في معدّل التضخّم وهذا

[1] حبو كريمة، السياسة النقدية في ظل الانتقالية في الجزائر، دراسة المنظومة المصرفية الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر ٠٣، ٢٠١٣-٢٠١٤، ص، ٤٧.

يعني أنّ الفارق الموجود بين الإنتاج المقدّر والإنتاج الفعلي للاقتصاد يكون في انخفاض كبير وفي أعلى مستوى.

ثالثا / أدوات السياسة النقدية: يطلق على الأجهزة المسؤولة عن إدارة شؤون النقد والائتمان مصطلح السلطات النقدية، وهي تتكون من البنك المركزي والخزينة العمومية ووزارة المالية، ويعتبر البنك المركزي المسؤول المباشر عن رسم وتنفيذ السياسة النقدية، ويقوم باستخدام أدوات لتحقيق أهداف مرسومة، ويمكن أن نصنف هذه الأدوات إلى أدوات كمية وأدوات كيفية (نوعية).

١- الأدوات الكمية للسياسة النقدية: ينصب عمل الأدوات الكمية أو وسائل الرقابة الكمية إلى التأثير في حجم الائتمان الذي تقدمه البنوك وبغض النظر عن أوجه استعمالاته، ويستطيع البنك المركزي أن يؤثر على حجم السيولة النقدية التي تمتلكها البنوك وفي نسبة هذه السيولة إلى الودائع، باستخدام مجموعة من هذه الوسائل الكمية وهي سياسة معدل إعادة الخصم، وسياسة السوق المفتوحة، وتغيير نسبة الاحتياطي القانوني وستناول كل أداة على حده فيما يلي:

١-١ سياسة معدل إعادة الخصم: يقصد بمعدل إعادة الخصم الفائدة التي يخصم بها البنك المركزي الأوراق المالية والتي تقوم بخصمها البنوك التجارية لديه للحصول على احتياطات نقدية جديدة تستخدمها لأغراض الائتمان ومنح القروض للمتعاملين معها من الأفراد والمؤسسات[1].

١-٢ سياسة السوق المفتوحة: يقصد بسياسة السوق المفتوحة تدخل البنك المركزي في السوق النقدية ببيع وشراء الأوراق المالية والتجارية بصفة عامة والسندات الحكومية بصورة خاصة بهدف التأثير على الائتمان، وعرض النقود حسب الظروف الاقتصادية السائدة، وهي من أهم أدوات السياسة النقدية في الأنظمة الرأسمالية[2]، وكان أول من استخدم هذه السياسة هو بنك إنكلترا كوسيلة إضافية بهدف جعل معدل إعادة الخصم فعالا سنة ١٩٣١، وكانت تستعمل باعتبارها مجرد وسيلة تدعيمية بهدف جعل أسعار خصم البنوك المركزية أكثر فاعلية، وبمرور الزمن أصبح تطبيق هذه العمليات الطريقة الرئيسة للسيطرة على الائتمان، وفي بعض الأحيان تستعمل كأداة مستقلة.

---

[1] عبد المنعم السيد علي، اقتصاديات النقود والمصارف، الأكاديمية للنشر، المفرق، الأردن ١٩٩٩، ص ٣٩٧.
[2] باري سيجل، باري سيجل، النقود والبنوك والاقتصاد، ترجمة طه عبد الله منصور وآخرون، دار المريخ ١٩٨٤ للنشر، الرياض ١٩٨٧. ص ٢٥٠

١-٣ سياسة تعديل نسبة الاحتياطي الإجباري: نسبة الاحتياطي الإجباري هي إلزام أو إجبار البنوك التجارية بالاحتفاظ بنسبة معينة من التزاماتها الحاضرة على شكل رصيد دائن لدى البنك المركزي ويمكن للبنك المركزي أن يقوم بتغيير هذه النسبة بقرار منه عند اللزوم[1].

وظهرت هذه الأداة التي تسمى متطلبات الاحتياطي المتغير كأداة للسياسة النقدية لأول مرة في الولايات المتحدة من خلال تعديلات مناسبة في قانون الاحتياط الاتحادي في سنة ١٩٣٣ و ١٩٣٥٤ ولقد كان استخدام هذه الأداة بصورة عامة كوسيلة بديلة أو إضافية لممارسة الرقابة على عرض النقود، ولم يبق الهدف من هذه الأداة هو حماية المودعين من الأخطار التي تتعرض لها البنوك, ولكنها أصبحت وسيلة هامة تستعمل للتأثير على السيولة النقدية، وبالتالي على المقدرة الإقراضية للبنوك التجارية حسب أهداف السياسة النقدية.

٢ / الأدوات الكيفية للسياسة النقدية: تهدف الوسائل الكمية للسياسة النقدية إلى التأثير على حجم الائتمان الكلي في جميع القطاعات الاقتصادية ويكون هذا التأثير عاما دون تمييز، إلا أن هذا مضر ببعض الأنشطة الاقتصادية التي تريد الدولة تشجيعها أو الحد منها أيضا، ولذلك فإن البنك المركزي يستخدم أدوات كيفية أو نوعية للتأثير على اتجاه الائتمان وليس حجمه الكلي، وهذه الأدوات كثيرة يمكن أن نلخصها في الأدوات التالية:

٢-١ تأطير الائتمان: هو إجراء تنظيمي تقوم بموجبه السلطات النقدية بتحديد سقوف لتطور القروض الممنوحة من طرف البنوك التجارية بكيفية إدارية مباشرة، إضافة إلى تخصيص التمويل في مشاريع اقل مخاطرة التي قد تؤدي إلى تشوهات قطاعية.

٢-٢ نسبة السيولة الدنيا: يقتضي هذا الأسلوب أن يقوم البنك المركزي بإجبار البنوك التجارية على الاحتفاظ بنسبة دنيا من السيولة يتم تحديدها عن طريق بعض الأصول منسوبة إلى بعض الخصوم، وهذا خوفا من الإفراط في الإقراض.

٢-٣ الإقناع الأدبي: هو إحدى الأدوات التي يمكن للمصارف المركزية بمحاولة إقناع المصارف التجارية بإتباعها سياسة معينة دون الحاجة إلى إصدار تعليمات رسمية أو استخدام أدوات الرقابة القانونية.

[1] محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، شافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٨، ص، ٢٩٩.

٢-٤ تنظيم القروض الاستهلاكية: تعتبر من أهم الأدوات النوعية أو المباشرة وذلك برفع قيمة القسط الأولي أو خفضه حسب حالة الاقتصاد الوطني.

تستخدم الأدوات الكيفية في أنواع معينة من القروض وتنظيم الإنفاق في وجوه معينة وتشجيع بعض القطاعات التي تعاني من عدم الاستقرار. فهي تؤثر مباشرة على حجم التمويل الكلي وتوظيف الأموال واستثمارها[1].

المحور الثاني: سياسة استهداف التضخم كإطار حديث للسياسة النقدية

أولا / مفهوم سياسة استهداف التضخم: تعتبر سياسة استهداف التضخم كإطار للسياسة النقدية من أهم التطورات الحديثة في مجال عمل البنوك المركزية. وقد بدأ ظهور هذا الاتجاه بعد تراجع العديد من الدول التي تتبنى نظم سعر الصرف المربوطة بعملة أو بسلة عملات الدول التي تمثل أهم شركائها في التجارة الدولية عن استخدام هذه النظم، حيث أدى التركيز على استخدام سعر الصرف كمرساة اسمية رئيسة إلى حدوث سلسلة من الأزمات المالية والمصرفية في دول عديدة، كما أن التطورات الحديثة في النظام المالي العالمي أدت إلى حدوث بعض التغيرات في هيكل القطاع المالي وإلى استحداث بعض الأدوات المالية الحديثة مما ساهم في إضعاف العلاقة التقليدية بين عرض النقود والدخل والأسعار. لذلك لجأت العديد من الدول إلى تبنى سياسة استهداف التضخم كإطار للسياسة النقدية كحل أمثل لتفادى الوقوع في مثل تلك المشكلات.

في إطار استهداف التضخم تلتزم السلطات النقدية بالوصول إلى معدل تضخم معين خلال فترة زمنية محددة، ويتضمن هذا الاتجاه الإعلان عن معدل مستهدف للتضخم يعمل البنك المركزي على تحقيقه. لذلك يمكن تعريف سياسة استهداف التضخم كما يلي:

١- تعرف سياسة استهداف التضخم بأنها السياسة التي تعمل على تدنية انحراف التضخم حول مستواه المتوسط، هذا يعني أن الانحراف أو الفرق عن التضخم المتوقع لفترتين يكون مساويا للصفر[2].

---

[1] بلعزوز بن علي " محاضرات في النظريات والسياسات النقدية " مرجع سابق، ص،١٢٢.

[2] بوشه محمد، محاولة لتقييم نتائج السياسة النقدية في ظل الإصلاحات الاقتصادية حالة الجزائر للفترة ١٩٩٠-١٩٩٨، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص، القياس الاقتصادي، جامعة الجزائر ٠٣، ٢٠١١-٢٠١٢، ص، ١٠٤.

٢– استهداف التضخم هو نظام للسياسة النقدية يتميز بالإعلان العام عن الهدف الرسمي لمجالات، أو هدف كمي (رقمي) لمعدل التضخم لفترة زمنية واحدة أو أكثر مع الاعتراف الظاهر بأن تخفيض واستقرار التضخم في المدى الطويل، هو الهدف الأولي للسياسة النقدية[1].

٣– استهداف التضخم هو النظام النقدي الذي لا يكون له هدف وسيط وإنما يتم استهداف التضخم بشكل مباشر، ويتم تحقيق هذا الهدف من خلال ثلاث مراحل[2]:

* تقوم السلطة النقدية بتحديد معدل التضخم المستهدف.

* يتنبأ البنك المركزي بمعدل التضخم المتوقع في المستقبل.

* تتم مقارنة المعدل المستهدف بالمتوقع، فإذا كان المتوقع أعلى من المستهدف يتم إتباع سياسة نقدية انكماشية، والعكس صحيح.

وعلى الرغم من ذلك فإن النظرية الاقتصادية لا تحدد معدلاً معيناً للتضخم، أو توضح كيفية الوصول إلى المعدل المستهدف وإنما يتوقف ذلك على حالة كل دولة علي حده.

ثانيا / الشروط الواجب توفرها لتطبيق سياسة استهداف التضخم: لضمان نجاح تطبيق سياسة استهداف التضخم؛ هنالك مجموعة من الشروط الأساسية يجب استيفاؤها، ويمكن إيجازها بالآتي[3]:

- ✓ استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي، حيث تسجل معدلات التضخم في بعض الدول مستويات مرتفعة وشديدة التقلب، بالإضافة إلي تقلبات الناتج المحلي الإجمالي ومدى تأثره بتقلبات سعر الصرف وأسعار السلع الأخرى وجميعها تعتبر من العوامل التي تعوق نجاح تطبيق هذه السياسة.
- ✓ أن يكون البنك المركزي قادرا علي تنفيذ السياسة النقدية بقدر من الاستقلالية، كذلك ألا يكون هناك التزام باستهداف أي متغير آخر مثل الأجور أو سعر الصرف، كما ينبغي أن يحدد البنك المركزي أن استقرار الأسعار هو الهدف الرئيس. مع ضرورة التنسيق التام بين السياستين النقدية والمالية.

---

[1] طيبة عبد العزيز، سياسة استهداف التضخم كأسلوب حديث للسياسة النقدية، دراسة حالة الجزائر للفترة ١٩٩٤- ٢٠٠٣، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية، جامعة الشلف، ٢٠٠٤-٢٠٠٥، ص، ٩٨.

[2] هشام عبد الرحمان محمد علي، استهداف التضخم كإطار للسياسة النقدية، إدارة البحوث والتنمية، مجلة المصرفي العدد ٧١، مارس، ٢٠١٤، ص، ٥١.

[3] المرجع السابق، ص، ٥٢.

- ✓ استقرار القطاع المالي ودرجة تطوره ومرونته، وتأتي أهمية ذلك من أن استهداف التضخم يمثل إطاراً للعمل يهتم بقوى السوق وأوضاعه، حيث أن البنوك المركزية التي تطبق هذه السياسة تستخدم عمليات السوق المفتوحة ومن ثم يكون من الأهمية بمكان أن تتحدد أسعار الفائدة بناءً على قوى السوق.
- ✓ دقة وتوفر البيانات والمعلومات، بحيث يجب أن يكون هنالك تدقيق وتحديث مستمر للبيانات الخاصة بمعدلات التضخم المتوقعة.
- ✓ بناء وتطوير نماذج للتنبؤ بمعدلات التضخم المستقبلية، والجدير بالذكر أنه في الدول الصناعية المتقدمة تم تطوير العديد من تلك النماذج والتي استغرق إعدادها سنوات عديدة، بينما في الدول النامية فإن هذه النماذج تكون بسيطة ولا يتم الاعتماد علي نتائجها بشكل كبير ويرجع ذلك لتعدد التغيرات الهيكلية في هذه الدول ولقصر السلاسل الزمنية للبيانات المتوفرة بها، مما يدفعها للاعتماد على الأحكام والتقديرات الشخصية عند تطبيق هذه السياسة. ومن هنا تظهر أهمية تطوير نماذج التنبؤ والتقدير على الأقل لتوفير رؤية أولية لصانعي القرار تساعدهم في تحليل النتائج ومن ثم استخدام أحكامهم الشخصية.

ثالثا / مميزات سياسة استهداف التضخم: تتميز سياسة استهداف التضخم بتوفير مجموعة من العناصر، مثل الإعلان العام للأهداف الرقمية للتضخم في المدى القصير، والتزام البنك المركزي في جعل من مهمة استقرار الأسعار الهدف الأولي للسياسة النقدية في المدى البعيد، إلى جانب تبني إستراتيجية تعتمد بشكل كبير على المعلومات الحالية والمستقبلية للاقتصاد مع تقليص دور الأهداف الوسيطة كالنمو النقدي أو معدل الصرف، وإتباع شفافية مطلقة في صياغة إستراتيجية السياسة النقدية من خلال الإعلان الموجه إلى الجمهور والأسواق، مع تمتع البنك المركزي بمسؤولية كبيرة في إجراءاته المتخذة للوصول إلى القيمة التضخمية المستهدفة مسبقا. من هنا يظهر التضخم كهدف مثالي يسمح بالتعامل مباشرة مع الأهداف النهائية للسياسة النقدية بشكل دقيق، كما أن الإعلان عن التضخم المستهدف يمكن قراءته بكل بساطة عكس استهداف مجمع نقدي والذي ليس له أي معنى مباشر بالنسبة للأفراد، فالعلاقة بين الكتلة النقدية والأسعار علاقة بعيدة لا يمكن ترجمتها ببساطة. إن الاختيار ما بين سياسة استهداف التضخم والاستهداف النقدي على طريقة البنك المركزي الألماني هو في حقيقة الأمر اختيار بين مستوى

شفافية عالٍ ومستوى شفافية منخفض. ومن جهة أخرى فالتضخم المستهدف ليس له أي معنى إلا إذا كان الهدف الوسيط (التضخم المتوقع) يعكس بكل صدق تطورات التضخم الفعلي مع إمكانية مراقبته بشكل سهل، كما يمكن الملاحظة أن استهداف التضخم يسمح للسياسة النقدية بالتركيز على الاعتبارات المحلية والاستجابة للصدمات الاقتصادية المحلية وفي نفس الخاصية التي يتميز بها الاستهداف النقدي عكس استهداف معدلات الصرف، بالإضافة إلى أنها تسمح للسلطات النقدية استعمال جميع المعلومات المتاحة وليس فقط متغيرة وحيدة لتحديد الأوضاع المثلى للسياسة النقدية، كما أنها أكثر بساطة من حيث الفهم بالنسبة للمجتمع وللشفافية التي تميز تطبيقها[1].

رابعا / أسباب تبني سياسة استهداف التضخم: بدأت بعض الدول الصناعية مثل استراليا وكندا ونيوزيلندا والسويد وبريطانيا، وغيرها من الدول في تطبيق سياسة استهداف التضخم منذ الثمانينات، ثم تزايد اهتمام العديد من اقتصاديات الدول الناشئة خلال التسعينات بهذه السياسة ومنها شيلي وبولندا وجمهورية التشيك، ثم تبعتها البيرو والفلبين. وتتبني سياسة استهداف التضخم حالياً الكثير من الدول لعدة أسباب منها:

١– ارتفاع معدل التضخم في عقد السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي وما أفرزه ذلك من تراجع في معدلات النمو الاقتصادي، لم تنجح السياسة النقدية في ضبطه وتحجيمه وأفرز بدوره قدراً كبيراً من سوء تخصيص الموارد[2].

٢–إن الإطار العام لهذه السياسة يتسم بالبساطة نسبياً ويمكن تفهمه من جانب عامة المواطنين.

٣– إنها تهدف إلى التركيز على استقرار الأسعار.

٤– إنها تزيد من الشفافية في إدارة السياسة النقدية، كما إنها تزيد من مصداقية السلطات النقدية تجاه الالتزام بمعدل التضخم المستهدف، وهو ما يساهم في إيجاد الثقة التي تدفع الفاعلين الاقتصاديين إلى التوفيق بين توقعاتهم عن معدل التضخم وبين المعدل المعلن[3].

---

[1] بوشه محمد، مرجع سابق، ص، ص، ١٠٤،١٠٥.

[2] Fredrec s. miskin & adam s. poscn,inflation targetin: lessons from four contries, wp/no ٦١٢٦, national bureau of economic research, Cambridge, ma ٠٢١١٣٨, august ١٩٩٧,p, p, ١٠,١١.

[3] هشام عبد الرحمان محمد علي، مرجع سابق، ص، ٥٢.

٥– لما كان الأخذ باستراتيجية استهداف التضخم يتطلع إلى تحقيق والمحافظة على معدل منخفض ومستقر للتضخم، فإن هذا المفهوم كان موضوع اختلاف فيما مضى بين الاقتصاديين، إلا أنه أصبح اليوم يتمتع بقدر وافر من الاتفاق العام في إطار أربع فرضيات[1]:

- ✓ حيادية الزيادة في العرض النقدي في المدى المتوسط والطويل، الأمر الذي يعني سلبية التأثير على كل من الناتج أو مستوى العمالة مع إيجابيته على المستوى العام للأسعار.
- ✓ ارتفاع وتغيير معدل التضخم هو أمر مكلف سواء في تخصيص الموارد أو في نمو الإنتاج في الأمد القصير.
- ✓ النقود ليست محايدة في الأجل القصير، وبعبارة أخرى فإن السياسة النقدية لها أثر هام ومؤقت على العديد من المتغيرات بما في ذلك الإنتاج ومستوى العمالة في الأجل القصير لذلك فإنه من المهم إدراك طبيعة وحجم هذه الآثار والإطار الزمني لتأثيراتها.
- ✓ تمارس السياسة النقدية تأثيراتها على معدل التضخم مع تأخر لمدة غير محددة وبتأثيرات متفاوتة، وهو ما يصعب من مهمة السلطة النقدية في السيطرة على معدل التضخم وتأثيراته.

في إطار هذه المبادئ الأربعة كان ترحيب العديد من الاقتصاديين بهذه الإستراتيجية إذا أحسنت التصميم والتنفيذ والأداء مقارنة بما كان متبعًا من قبل من إستراتيجيات أخرى.

[1] Paul R. masson. A. savasano, & sunil sharma. Can inflation targeting be a framework for monetary policy in developmping contries finance and development, march, ١٩٩٨, vol. (٣٥) no. (١), p, p, ٣٤,٣٧.

استشعار أهمية منظمة الزكاة في إتمام أداء ركن الزكاة

د. محمد مروان شموط
دكتوراه في المحاسبة الإسلامية

الحلقة (١ : ٢)

الحمد لله خالق الكون ومنظِّمَه، وخالق الإنسان ومكرِّمَه، ومشرِّع الدِّين ومعظِّمَه، ومنزل الكتاب ومحكِّمَه، ومرسل محمدًا صلى الله عليه وسلَّم بالحق ومعلِّمه، رافعًا شأنه ومعليه، والصَّلاة والسَّلام على من بلَّغ الرسالة وأدَّى الأمانة ونصح الأمة بعد أن تركها على المحَجة البيضاء مبيِّنًا لها أمور دينها وصلاحها، نبينا محمد صلى الله عليه وسلَّم.

خلق الله الكون منظمًا إياه في كل ذرة من ذراته جاعلاً في كل أمر سببًا، ومدهشًا العباد في نشوة تطورِّهم في هذا الإبداع المنظَّم، وشرع سبحانه وتعالى لعباده الإسلام دينًا ليتبعوه لأنَّ به صلاح أمرهم، فهو الدستور الإلهي الذي يهتدى به من خلال أسسه الخمس مما يُعلي شأن الأمة إن اتبعتها أحسن اتباع فنُظمت الأركان بصورة إبداعية متكاملة.

فُرضت الصلاة بأوقاتها المحددة إذ يرتفع الآذان معلنًا دخول الوقت لتقام الصلاة فيجتمع القوم محاذين بين مناكبهم وأعناقهم في صفٍّ تلو الآخر لا خلل فيهم، جاعلين لهم إمامًا واحدًا يأتمُّون به، ويأخذ ركن الصيام مثالاً آخر للتنظيم تظهر من خلاله صورة التوافق بين أبناء المنطقة الواحدة فيصوموا لرؤية هلالهم ليبدؤوا بالصيام من قبل طلوع فجر كل يوم وحتى غروب شمسه ليفطروا بعد ذلك سوية لرؤية هلالهم، وكذلك في ركن الحج تتجلى صورة الأمة الإسلامية في أبهى صورها بقدومهم من كل فج عميق ليجتمعوا في منطقة واحدة خلال فترة وجيزة، وفي منظر مهيب ينفرون من عرفة الحجِّ ليكملوا مناسكهم.

أما ركن الزكاة فالمتمعنُّ لأحواله وإجراءاته في الواقع الحالي يراه خارجًا عن هذا الكوكبة النظامية الجماعية، حيث يقوم كل فرد مسلم بأدائه حسبما أوتي من علم أو معرفة، فبعض أغنياء المسلمين – إن لم يكونوا قلة منهم – يحصوا أموالهم الزكوية بشكل فردي وحسب وازعهم الإيماني؛ ليعطوها فقراء المسلمين حسب اجتهادهم، وقلة من هذه القلة يؤتوها منظمة الزكاة التي قلَّما تكون ذات سلطة حكومية.

وهنا تبدر للأذهان التساؤلات الآتية:

- هل هكذا بدأت فريضة الزكاة عندما شرعت كأحد أركان الإسلام؟
- هل فريضة الزكاة الحالية هي نفسها التي كانت تؤدَّى في عهد الخليفة عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه والتي ذاع صيتها حتى يومنا الحالي لنجاحها المبهر؟
- هل فريضة الزكاة هي اجتهاد فردي وعبادة فقط يتقرَّب بها العبد المسلم إلى ربه دون أن يكون لها هدف مجتمعي؟
- هل إنْ بقيت فريضة الزكاة تؤدَّى كما هو عليه الآن – حتى بازدياد عدد المزكِّين – ستصل مبتغاها وهدفها المنشود؟

وأسئلة أخرى مقاربة تدور حول هذا الموضوع، فكان هذا البحث المتواضع المختزل ليلقي نظرة سطحية في سبيل استعلاء شأن منظمة الزكاة، فالرد على هذه التساؤلات يكمن في تحديد دور منظمة[1] الزكاة وأهميتها كجهة مرجعية مختصة وموحدة ضمن الدولة الواحدة وفق أقل نطاق دون البحث في مدى إلزامية جمع الزكاة من قبلها.

ستتناول الدراسة المواضيع الآتية: **أهمية منظمة الزكاة من خلال البعد اللغوي والدلالات القرآنية، وأهمية منظمة الزكاة من خلال البعد الشرعي والآثار الواردة، وأهمية منظمة الزكاة من خلال الأبعاد المجتمعية.**

المبحث الأول – أهمية منظمة الزكاة من خلال البعد اللغوي والدلالات القرآنية

اختلف العلماء في وقوع الترادف في القرآن الكريم على مذاهب، وأصحهم من ميَّز وجود دلالة خاصة لكل لفظ من ألفاظ القرآن الكريم والتي تطلق على الشيء الواحد، وفي ذلك ذكر ابن تيمية أنَّ الترادف في اللغة قليل، وأما في ألفاظ القرآن فإما نادر وإما معدوم، وقلَّ أنْ يُعبَّر عن لفظ واحد بلفظ واحد يؤدي جميع معناه، بل يكون فيه تقريب لمعناه، وهذا من أسباب إعجاز القرآن[2]، ومن المفاهيم ذات الدلالات القريبة والتي هي موضوع البحث مفهومي الإيتاء والإعطاء وبما يحتويهما من تصريفات متعددة من جذورهما الأصلية، حيث اختلف العلماء في بيان مفهومهما فلم يتفقوا على قاعدة واحدة إضافة إلى

[1] - حاول الباحث التقيد بمصطلح (منظمة) عوضًا عن (مؤسسة) لدورها التنظيمي الخاص المنبثق من مبادئ الشريعة الإسلامية وأحكامها، إضافة لعدم وجود هدف ربحي كما هو حال غالب المؤسسات.

[2] - ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم، مقدمة في أصول التفسير، ط2، 1972م، ص 51.

عدم إمكانية تطبيق قواعدهم المتعددة على الكثير من المواضع في الآيات القرآنية، وهذا ما دعا الباحث إلى تعقب كلمة (الإيتاء) وفهمها وبيان صلتها بكلمة (الإعطاء)؛ نظراً لاقتران الزكاة بالإيتاء في معظم المواضع في القرآن الكريم.

المطلب الأول – مفهومي الإيتاء والإعطاء:

اختلف العلماء في التفريق بين الإيتاء والإعطاء حتى أنَّ منهم من لم يفرق بينهما آخذاً بمبدأ الترادف في القرآن الكريم، وقام الباحث بجمع بعض الأقوال في اللغة والدلالات القرآنية، ومنها:

- جاء في لسان العرب أنَّ الإيتاء: الإعطاء. آتى يؤاتي إيتاء وآتاه إيتاء أي أعطاه. ويقال: لفلان أتْوٌ أي عطاء. وآتاه الشيء أي أعطاه إياه[1]، وكذلك جاء في العين أنَّ الإيتاء: الإعطاء. ويقال: هات في معنى آت على فاعل، فدخلت الهاء على الألف[2].
- أفتى مجمع اللغة العربية في الفرق بين الإيتاء والإعطاء ما ذكره السيوطي في الإتقان والزبيدي في تاج العروس نقلاً عن بعض العلماء أنَّه يوجد فرق بين الإيتاء والإعطاء، واختلفوا في تحديد هذا الفرق، والتحقيق أنه لا يثبت من ذلك شيء في الاستعمال اللغوي في القرآن وفي غيره، فهما مترادفان في الدلالة على حدث انتقال شيء حسي أو معنوي من جهة مانحة إلى جهة آخذة، ولكن يُلحظ في الإيتاء معنى الإحضار والإتيان فقولنا: آتيته شيئًا يعني جئت بالشيء إليه، أما الإعطاء فمن العطو وهو مد اليد لأخذ الشيء؛ فالملحوظ في الإعطاء هو التشوف لأخذ العطاء، ويكون في الغالب بعد السؤال، فيقال سألني فأعطيته، وقد يُستعمل الإيتاء هنا أيضًا، فيقال سألني فآتيته سؤله، ولكن يبقى الفرق الدقيق فيما ذكر من معنى الإحضار في الإيتاء ومعنى المناولة في الإعطاء، مع أنهما قد يُستعملان بالمعنى نفسه، وما ذُكر ينطبق على ما في القرآن الكريم أيضًا، والغالب فيه استعمال الإيتاء للمعنوي والحسي، واستعمال الإعطاء للحسي، ومن فسَّر الكوثر بالخير الكثير في قوله تعالى: **إِنَّا أَعْطَيْنَاكَ الْكَوْثَرَ**، فهو شاهد على استعماله مثل الإيتاء في الحسي والمعنوي[3].

---

[1] - ابن منظور، لسان العرب، دار المعارف، ص 23.

[2] - الفراهيدي، الخليل بن أحمد، كتاب العين، ج8، ص 146.

[3] - مجمع اللغة العربية على الشبكة العالمية، الفتوى رقم (1231)، رابط الفتوى (الفتوى (1231): الفرق بين الإيتاء والإعطاء » مجمع اللغة العربية (m-a-arabia.com)).

- أيَّد العسكري ما فرَّقه النيسابوري بين الإيتاء والإعطاء بقوله: إنَّ في الإعطاء دليل التملك دون الإيتاء[1]، وذكر في موطن آخر أن الإعطاء هو اتصال الشيء إلى الآخذ له، وكثر استعمال الإعطاء حتى صار لا يطلق إلا على التمليك فيقال أعطاه مالاً إذا ملّكه إياه[2]، وأراد العسكري حسب ما هو واضح بيان أنَّ في الإعطاء اتصال مباشر بين المعطي والآخذ دون أن يفصل بينهما فاصل، وأنَّ في الإعطاء صفة التمليك دون النزع.
- فرَّق الفخر الرازي بين اللفظين في عدد من الأوجه، منها: أنَّ الإيتاء يحتمل أن يكون واجبًا وأن يكون تفضلاً، وأما الإعطاء فإنه بالتفضل، وأن الإعطاء يوجب التمليك، والملك سبب الاختصاص، أما الإيتاء فإنه لا يفيد الملك، كما أنَّ الإعطاء يستعمل في القليل والكثير، أما الإيتاء فلا يستعمل إلا في الشيء العظيم، وأنَّ نعيم الجنة إيتاء[3].
- بيَّن الفيروز أبادي أنَّ الإعطاء: المناولة قال تعالى: **فَإِنْأُعْطُوامِنْهَارَضُوا**[4].
- بيَّن السيوطي أنَّ الفعل (آتى) بمد الهمزة معناه أعطى، ومضارعه يؤتي، ومصدره إيتاء، واسم الفاعل مؤتي، ومنه: **وَالْمُؤْتُونَالزَّكَاةَ**[5]، وبيَّن في موضع آخر أنَّ (الإيتاء) يتعدى إلى مفعولين، وأنَّ في جملة (إيتاء الزكاة) حذف لأحد المفعولين وهو (مستحقها)[6].
- سرد الزبيدي خلافات متنوعة حول ذلك مبيِّنًا أنَّ: آتى إليه الشيء – بالمد – إيتاء: أي ساقه وجعله يأتي إليه، وآتى فلانًا شيئًا إيتاء أي أعطاه إياه؛ ومنه قوله تعالى: **وَيُؤْتُونَالزَّكَاةَ**، وفي الصحاح: آتاه أي أتى به؛ ومنه قوله تعالى: **آتِنَاغَدَاءَنَا**، أي ائتنا به، قلت: فهو بالمد يستعمل في الإعطاء. وفي الكشاف: اشتهر الإيتاء في معنى الإعطاء وأصله الإحضار، وقال شيخنا: وذكر الراغب أن الإيتاء مخصوص بدفع الصدقة؛ قال: وليس كذلك فقد ورد في غيره: **وَآتَيْنَاهُالْحُكْمَ**وكذلك: **آتَيْنَاهُمُالْكِتَابَ**، إلا أن يكون قصد المصدر فقط، قلت: وهذا غير سديد، ونص عبارته: إلا أن

---

[1] - العسكري، أبي هلال، معجم الفروق اللغوية، مؤسسة النشر الإسلامي، ط6، 1433ه، ص 86.
[2] - العسكري، أبي هلال، الفروق اللغوية، دار العلم والثقافة، 1997م، ص 167.
[3] - الرازي، محمد فخر الدين، تفسير الفخر الرازي، ج32، دار الفكر، ط1، 1981م، ص 123.
[4] - الفيروز أبادي، محمد بن يعقوب، بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز، ج4، لجنة إحياء التراث الإسلامي، 1992م، ص 78.
[5] - السيوطي، جلال الدين، معترك الأقران في إعجاز القرآن، ج2، دار الكتب العلمية، ط1، 1988م، ص 8.
[6] - السيوطي، جلال الدين، عقود الزبرجد في إعراب الحديث النبوي، ج2، دار الجيل، 1994م، ص 16.

الإيتاء خُصَّ بدفع الصدقة في القرآن دون الإعطاء قال تعالى: **وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ**، وقال: **وَآتُوا الزَّكَاةَ**؛ ووافقه على ذلك السمين في عمدة الحفاظ، وهو ظاهر لا غبار عليه، فتأمَّل، ثم بعد مدة كتب إليَّ العلامة التميمي ما نصه: قال السنباطي في شرح نظم النُّقاية في علم التفسير منه ما نصه: قال الخويِّي: والإعطاء والإيتاء لا يكاد اللغويون يفرقون بينهما، وظهر لي بينهما فرق ينبْئ عن بلاغة كتاب الله، وهو أن الإيتاء أقوى من الإعطاء في إثبات مفعوله، لأنَّ الإعطاء له مطاوع بخلاف الإيتاء، تقول: أعطاني فعطوت، ولا يقال آتاني فأتيت، وإنما يقال آتاني فأخذت، والفعل الذي له مطاوع أضعف في إثبات مفعوله مما لا مطاوع له، لأنك تقول: قطعته فانقطع، فيدل على أن فعل الفاعل كان موقوفًا على قبول المحل، ولولاه ما ثبت المفعول، ولهذا يصح قطعته فما انقطع، ولا يصح فيما لا مطاوع له ذلك؛ قال: وقد تفكرت في مواضع من القرآن فوجدت ذلك مراعى، قال تعالى: **تُؤْتِي الْمُلْكَ مَنْ تَشَاءُ**، لأن الملك شيء عظيم لا يُعطاه إلا من له قوة؛ وقال تعالى: **إِنَّا أَعْطَيْنَاكَ الْكَوْثَرَ**، لأنه مورود في الموقف مرتحل عنه إلى الجنة. قلت: وفي سياقه هذا نظر، والقاعدة التي ذكرها في المطاوعة لا يكاد ينسحب حكمها على كل الأفعال، بل الذي يظهر خلاف ما قاله، فإن الإعطاء أقوى من الإيتاء، ولذا خص في دفع الصدقات الإيتاء ليكون ذلك بسهولة من غير تطلع إلى ما يدفعه، وتأمل سائر ما ورد في القرآن تجد معنى ذلك فيه، والكوثر لَمَّا كان عظيمًا شأنه غير داخل في حيطة قدرة بشرية استعمل الإعطاء فيه. وكلام الأئمة وسياقهم في الإيتاء لا يخالف ما ذكرنا[1].

- ذهب ابن عاشور أيضًا إلى عدم التفريق بين اللفظين، فقال: والإيتاء الإعطاء، وحقيقته إعطاء الذوات ويطلق مجازاً على تعيين المواهب كما في قوله تعالى: **وَآتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ وَالْحِكْمَةَ**، وفي: **ذَلِكَ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَنْ يَشَاءُ**، وإيتاء الرسول صلى الله عليه وسلم: إعطاؤه المال لمن يرى أن يعطيه مما جعل الله له التصرف فيه، مثل النفل في المغانم، والسلب، والجوائز، والصلات، ونحو ذلك، ومنه إعطاؤه من جعل الله لهم الحق في الصدقات، ويجوز أن يكون إيتاء الله عين إيتاء الرسول – عليه الصلاة والسلام – وإنما ذكر إيتاء الله للإشارة إلى أن ما عينه لهم الرسول صلى الله عليه وسلم هو ما عينه الله لهم،

[1] - الزبيدي، محمد مرتضى الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، ج37، التراث العربي، ط1، 2001م، ص 33.

كما في قوله تعالى: **سَيُؤْتِينَا اللَّهُ مِن فَضْلِهِ وَرَسُولُهُ**، أي ما أوحى الله به إلى رسوله صلى الله عليه وسلم أن يعطيهم[1].

- بيَّنت بنت الشاطئ أنَّ الإيتاء هو البذل، وأصله في اللغة الإعطاء مع سهولة ويسر، والملحظ اللافت في البيان القرآني، أنه في سائر الآيات يعلق الزكاة مع الإيتاء وبكل هذه الآيات نستأنس من دلالة الإيتاء على يسر الإعطاء وسماحة البذل[2].
- رأى ابن عثيمين أنَّه لا خلاف بين الإعطاء والإيتاء حيث بيَّن أنَّ الإيتاء بمعنى الإعطاء، وإتيان بمعني مجيء، وأتى بمعني جاء، وأتى بمعنى أعطى، فإيتاء الزكاة يعني إعطاءها لمن عيَّن الله سبحانه أن يعطوا إياها[3]، كما أكَّد في موضع آخر أنَّ إعطاء المال يسمى إيتاء وإعطاء العلم أيضًا يسمى إيتاء، فقوله تعالى: **وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ**، يشمل ما آتانا من المال وما آتانا من العلم[4]، وذكر أيضًا في موطن آخر أنَّ قوله تعالى: **آتَيْنَا**، أي: أعطينا، وهذا الإعطاء إعطاء كوني، أي: آتاه الله تعالى الشيء إيتاءً كونيًا[5].
- بيَّن السامرائي في إحدى محاضراته المرئية الفرق بين الإيتاء والإعطاء، موضحًا أنَّ الإعطاء يكاد يختص بالأموال أما الإيتاء فهو أوسع يكون في الأمور المادية والمعنوية ويستعمل أحيانًا في الأمور العظيمة، والإعطاء يوجب التمليك أما الإيتاء فليس بالضرورة، فقد يشمله النزع[6].
- خلُص داود – بعد أن عرض آراء المفسرين – في بيانه للفروق بين (آتى – أعطى) أنَّ بينهما تقارب دلالي؛ حيث يشتركان في معنى بذل الشيء، لكن يختص كل منهما بملامح دلالية لخَّصهما بالآتي[7]:

---

[1] - ابن عاشور، محمد الطاهر، تفسير التحرير والتنوير، ج10، الدار التونسية للنشر، 1984م، ص 233.
[2] - بنت الشاطئ، عائشة عبد الرحمن، التفسير البياني للقرآن الكريم، ج2، دار المعارف، ط5، 1968م، ص 116.
[3] - العثيمين، محمد بن صالح، شرح رياض الصالحين، ج1، مدار الوطن للنشر، 1426ه، ص 411.
[4] - العثيمين، محمد بن صالح، تفسير القرآن الكريم - سورة الأحزاب، مؤسسة الشيخ محمد بن صالح العثيمين، ط1، 1436ه، ص 441.
[5] - العثيمين، محمد بن صالح، تفسير القرآن الكريم - سورة لقمان، مؤسسة الشيخ محمد بن صالح العثيمين، ط1، 1436ه، ص 71.
[6] - السامرائي، فاضل، محاضرة مرئية لبرنامج لمسات بيانية على قناة الشارقة الفضائية، رابط المحاضرة ({ إِنَّا أَعْطَيْنَاكَ الْكَوْثَرَ } ما الفرق بين العطاء والإيتاء؟ د. فاضل السامرائي YouTube -).
[7] - داود، محمد محمد، معجم الفروق الدلالية في القرآن الكريم، دار غريب، 2008م، ص 29.

- الإيتاء لا يكون إلا للشيء الكثير والعظيم، كالمُلْك والحكمة والرحمة والخير والقرآن العظيم، بينما قد يكون الإعطاء للشيء القليل أو الزهيد إلا إذا قُيِّد بما يدل على الكثرة.
- الإيتاء فيه قوة؛ لأنَّه لا يتوقف على القبول، بينما الإعطاء يتوقف على القبول.
- الإيتاء لا يكون إلا عن رضا وطيب نفس، بينما قد يكون الإعطاء عن كُره.

ويلخص بذلك الباحث مختلف المعاني التي ذهب إليها مختلف العلماء الآنف ذكرهم كما يلي:

- لا فرق بين الإيتاء والإعطاء وكلاهما يدلَّان على المعنى نفسه وهو حدث انتقال شيء حسي أو معنوي من جهة مانحة إلى جهة آخذة.
- يُقصد بالإيتاء الإحضار والإتيان، أما الإعطاء فهو المناولة بمد اليد لأخذ الشيء.
- يستعمل الإيتاء للأشياء المعنوية والحسية، بينما يستعمل الإعطاء للأشياء الحسية فقط.
- الإعطاء دليل وصفة ووجوب للتمليك على خلاف الإيتاء الذي لا يفيد الملك وقد يشمله النزع.
- الإعطاء هو اتصال الشيء إلى الآخذ له، أي أنَّ في الإعطاء اتصال مباشر بين المعطي والآخذ دون أن يفصل بينهما فاصل.
- يختص الإعطاء بالأموال، أما الإيتاء فهو أوسع إذ يكون لأمور مادية ومعنوية ويستعمل أحيانًا في الأمور العظيمة.
- يوجد خلاف في أيهما أقوى الإعطاء أم الإيتاء.
- يُحتمل أن يكون الإيتاء واجبًا وأن يكون تفضلاً، وأما الإعطاء فإنه بالتفضل.
- يستعمل الإعطاء في القليل والكثير، أما الإيتاء فلا يستعمل إلا في الشيء العظيم.
- الإيتاء لا يكون إلا عن رضا وطيب نفس، بينما قد يكون الإعطاء عن كُره.

إنَّ هذه المعاني المتنوعة التي ذهب إليها العلماء يوحي حقيقة بعدم وجود توافق مجمع عليه للتفريق الدلالي بين المعنيين، وأنَّ من فرَّق في المعنيين وقعَّد التفريق بينهما قد ينطبق في بعض المواقف التي جاء بها الشارع في القرآن الكريم على كثرة ورودها دون مواقف أخرى، ومن تلك القواعد التي يمكن الرد عليها:

- الإعطاء هو المناولة بمد اليد: يردُّ على ذلك بأن الإيتاء قد يعني المناولة أيضًا في قوله تعالى: **وَآتَتْ كُلَّ وَاحِدَةٍ مِّنْهُنَّ سِكِّينًا** [يوسف: ٣١].

- الإعطاء هو للأشياء الحسية فقط: يردَّ على أنَّ العطاء في قوله تعالى: **كُلًّا نُّمِدُّ هَٰؤُلَاءِ وَهَٰؤُلَاءِ مِنْ عَطَاءِ رَبِّكَ ۚ وَمَا كَانَ عَطَاءُ رَبِّكَ مَحْظُورًا** [الإسراء: ٢٠]؛ يشمل المعنيين الحسي والمعنوي أيضًا.
- الإعطاء يوجب التمليك على خلاف الإيتاء الذي لا يفيد الملك: وهذا ما قد يردُّ عليه باقتران الزكاة بالإيتاء في كثير من المواضع دون الإعطاء على أنَّ من شروط الزكاة تمليكها لمستحقيها.
- يختص الإعطاء بالأموال: وهذا قد يردُّ عليه بقوله تعالى: **إِنَّا أَعْطَيْنَاكَ الْكَوْثَرَ** [الكوثر: ١].
- الإيتاء لا يستعمل إلا في الشيء العظيم: وهل السكين شيء عظيم كما ورد في قوله تعالى: **وَآتَتْ كُلَّ وَاحِدَةٍ مِّنْهُنَّ سِكِّينًا** [يوسف: ٣١]؟
- يكون الإعطاء عن كره: فكيف يمكن الرد على قوله تعالى: **وَلَسَوْفَ يُعْطِيكَ رَبُّكَ فَتَرْضَىٰ** [الضحى: ٥]؟

ويرى الباحث أنَّ الفرق الجوهري بين اللفظين يمكن استخلاصه من بعض المعاني المذكورة آنفًا إضافة إلى ما يرتبط بالزكاة نتيجة لاقتران الزكاة بالإيتاء في الكثير من المواضع وحصرها به، حيث ظهر هذا الرأي من خلال اهتمام الباحث بقضايا الزكاة، وملخص هذا الفرق هو: "**يختلف الإيتاء عن الإعطاء من حيث إنَّ الإيتاء يعبِّر عن حدث لانتقال شيء من جهة مانحة إلى جهة آخذة لكن في الغالب من خلال وجود جهة وسيطة تقوم بالإعطاء والمناولة المباشرة إذ لا يتم الأمر مباشرة بين الآخذ والمعطي**".

وبيان ذلك التفريق في المعنيين يكمن من خلال تطبيقه على بعض مواضع الآيات القرآنية ذات الصلة في المطلب التالي.

المطلب الثاني – نماذج لآيات قرآنية في الإيتاء والإعطاء:

تكررت كلمة الإيتاء بمختلف تصريفاتها أكثر من ٥٠٠ مرة في القرآن الكريم، بينما تكررت كلمة الإعطاء بمختلف تصريفاتها بحدود ١٢ مرة[1]، وسيقوم الباحث بتناول مقتطفات بسيطة من هذه الآيات مع بيان مدى تطبيق مفهوم الإيتاء والإعطاء الذي تمَّ بيانه سابقًا:

[1] - تم إجراء البحث من خلال موقع الباحث القرآني (الباحث القرآني (tafsir.app))، فبالبحث عن جذر (أتي) تبين أن عدد النتائج 486 نتيجة، إلا أنه تم سحب النتائج وإعادة الفرز والتحليل فتبين أن إجمالي النتائج هي 545 نتيجة.

- اقترنت كلمة الإيتاء بمختلف تصريفاتها بكثرة مع الكتب والمُلك والحكمة والعلم والنبوَّة والآيات والمعجزات والهدى والفضل وما إلى ذلك، على أنَّ هذا الإيتاء كان من الله عزَّت قدرته بصفته الواهب (الجهة المانحة) إلى الأنبياء والرسل وعباده الصالحين بصفتهم الموهوبين (الجهة الآخذة)، على أنَّ هذه المنح كانت تتم بوساطة الملائكة والرسل (الجهة الوسيطة)، قال تعالى: **وَمَا كَانَ لِبَشَرٍ أَن يُكَلِّمَهُ اللَّهُ إِلَّا وَحْيًا أَوْ مِن وَرَاءِ حِجَابٍ أَوْ يُرْسِلَ رَسُولًا فَيُوحِيَ بِإِذْنِهِ مَا يَشَاءُ ۚ إِنَّهُ عَلِيٌّ حَكِيمٌ** [الشورى: ٥١]، وحال هذه الصفات حال القرآن الكريم أحد الكتب السماوية الذي من خصائصه التعريفية أنَّه منزل على رسول الله صلى الله عليه وسلَّم بوساطة جبريل عليه السَّلام، فيظهر جليًا تطابق مفهوم الإيتاء مع مختلف هذه الآيات الكريمة.

- أتت كلمة الإيتاء مقترنة بأجور النساء في عدة مواضع، منها قوله تعالى: **وَآتُوا النِّسَاءَ صَدُقَاتِهِنَّ نِحْلَةً** [النساء: ٤]، على أنَّ هذه المهور تدفع إلى المرأة إذا كانت مكلَّفة، وأنها تملكه بالعقد لأنه أضافه إليها، والإضافة تقتضي التمليك[1]، وقد ورد في الآية الكريم كلمة النساء مما قد يشير إلى قبل انعقاد عقد الزواج حيث أن المرأة مازالت محرمة وبالتالي لا يوجد أي تواصل مباشر بينها وبين الناكح، وبالتالي يكون الناكح هو المعطي (الجهة المانحة) للمهر، وتكون المرأة الموهوبة للمهر (الجهة الآخذة) ووليها في عقد الزواج هو الوسيط (الجهة الوسيطة)، وفي موضع آخر اقترن الإيتاء بأجور الرضاعة بعد الطلاق في قوله تعالى: **فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ** [الطلاق: ٦]، وهنا المرأة أصبحت محرمة بعد الطلاق مما يوجب وجود جهة وسيطة تقوم بدفع الأجر لها من الزوج المطلِّق (الجهة المانحة).

- اقترن الإيتاء أيضًا بأموال اليتامى [الذين فقدوا آباؤهم ولم يبلغوا الحلم]، بقوله تعالى: **وَآتُوا الْيَتَامَىٰ أَمْوَالَهُمْ ۖ وَلَا تَتَبَدَّلُوا الْخَبِيثَ بِالطَّيِّبِ ۖ وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَهُمْ إِلَىٰ أَمْوَالِكُمْ ۚ إِنَّهُ كَانَ حُوبًا كَبِيرًا** [النساء: ٢]، إلا أنَّ هذا الإيتاء يكون من خلال جهة وسيطة وهم أوصياء اليتامى الذين تجب عليهم المحافظة على أموال اليتامى إلى أن يبلغوا الحلم ويؤنس منهم الرشد وحينها تُدفع لهم الأموال مباشرة،

[1] - السعدي، عبد الرحمن، تيسير الكريم الرحمن في تفسير الكلام المنان، مؤسسة الرسالة، ط1، 2002م، ص 164.

قال تعالى: **وَابْتَلُوا الْيَتَامَىٰ حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُم مِّنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ ۖ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَن يَكْبَرُوا ۚ** [النساء: ٦]، وهنا تحول الإيتاء إلى الدفع والإعطاء المباشر.

- اقترن الإيتاء بأمر محسوس وهو السكين في قوله تعالى: **فَلَمَّا سَمِعَتْ بِمَكْرِهِنَّ أَرْسَلَتْ إِلَيْهِنَّ وَأَعْتَدَتْ لَهُنَّ مُتَّكَأً وَآتَتْ كُلَّ وَاحِدَةٍ مِّنْهُنَّ سِكِّينًا** [يوسف: ٣١]، فبعد أن بعثت امرأة العزيز دعوةً إلى النساء اللواتي تحدثن بشأنها وشأن يوسف عليه السَّلام، وبعد أن هيَّأت لهن مجلسًا، أمرت خدمها (الجهة الوسيطة) بإعطاء كل واحدة منهن سكينًا، إذ لا يليق بامرأة العزيز أن تقوم بإعطاء السكاكين مباشرة إلى مدعواتها.
- ذكر الله تعالى الإعطاء المباشر بقوله: **وَمِنْهُم مَّن يَلْمِزُكَ فِي الصَّدَقَاتِ فَإِنْ أُعْطُوا مِنْهَا رَضُوا وَإِن لَّمْ يُعْطَوْا مِنْهَا إِذَا هُمْ يَسْخَطُونَ** [التوبة: ٥٨]، فقد ورد في الحديث الصحيح أنه بيْنَما كان النبيُّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ يَقْسِمُ الصدقات، جَاءَ عبدُ اللَّهِ بنُ ذِي الخُوَيْصِرَةِ التَّمِيمِيُّ، فَقالَ: اعْدِلْ يا رَسولَ اللَّهِ، فَقالَ: **ويْلَكَ، ومَن يَعْدِلُ إذَا لَمْ أعْدِلْ؟** ... [1]، فرسول الله صلى الله عليه وسلَّم كان يقوم بتقسيم الصدقات بصفته أول تنظيم يقوم بجمع الصدقات وتوزيعها على مستحقيها، وهنا كان استخدام الإعطاء عوضًا عن الإيتاء لأنه تسليم مباشر من الجهة الوسيطة.
- أُستخدم كذلك الإعطاء في دفع الجزية بقوله تعالى: **حَتَّىٰ يُعْطُوا الْجِزْيَةَ** [التوبة: ٢٩]، وهنا الإعطاء مباشر من أهل الكتاب (التوراة والإنجيل) إلى المسلمين الذين فرضوا عليهم هذه الجزية، إذ لا داعي لوجود جهة وسيطة.

يمكن أن يظهر بذلك أن مفهوم الإيتاء حسب ما بيَّنه الباحث يتوافق في دلالة الكثير من الآيات الكريمة حيث ورد فيها الإيتاء دون الإعطاء.

المطلب الثالث – إيتاء الزكاة وإعطاؤها في الآيات القرآنية:

تكررت كلمة الزكاة صراحة في القرآن الكريم ٣٢ مرة اقترن بها الإيتاء في ٢٧ مرة و ٤ مرات لم يقترن بها الإيتاء حيث كان يُقصد بالزكاة حينها الطهر والنقاء، ومرة واحدة فقط وفي آية مكية اقترنت الزكاة

[1] - البخاري، محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، دار ابن كثير، ط1، 2002م، حديث رقم (6933)، ص 1715.

بكلمة (فاعلون)، أما كلمة الصدقات والتي يقصد منها الزكاة أو التبرعات فلم يقترن بها الإيتاء أبداً وإنما اقترن الإعطاء مرة واحدة في قوله تعالى: **وَمِنْهُم مَّن يَلْمِزُكَ فِي الصَّدَقَاتِ فَإِنْ أُعْطُوا مِنْهَا رَضُوا** [التوبة: ٥٨]، وتمَّ بيان مفهومها سابقًا.

إنَّ هذا التكرار في اقتران الزكاة بالإيتاء يدعو للتفكّر في مضمون هذا الإيتاء، إذ لم يقتصر هذا الاقتران في القرآن الكريم وإنما أيضًا جاء صراحة في السُّنة النبوية الشريفة على لسان رسول الله صلى الله عليه وسلَّم الذي لا ينطق عن الهوى، فقد روى عبد الله بن عمر عن الرسول صلى الله عليه وسلَّم قوله: **بُنِيَ الإِسْلاَمُ عَلَى خَمْسٍ: شَهَادَةِ أَنْ لا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وأَنَّ مُحَمَّدًا رَسولُ اللَّهِ، وإِقَامِ الصَّلاَةِ، وإِيتَاءِ الزَّكَاةِ، والحَجِّ، وصَوْمِ رَمَضَانَ**[1]، كما روى أبو أيوب الأنصاري قول رسول الله صلى الله عليه وسلَّم عندما سأله إعرابي عن عمل يدخله الجنة، فَقالَ النبيُّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ: **تَعْبُدُ اللَّهَ لا تُشْرِكُ به شيئًا، وتُقِيمُ الصَّلاَةَ، وتُؤْتِي الزَّكَاةَ، وتَصِلُ الرَّحِمَ**[2]، إلى جانب أحاديث كثيرة اقترنت الزكاة فيها بالإيتاء.

يرى الباحث أنَّ مفهوم الإيتاء المبيَّن سابقًا يتوافق مع مضمون اقترانه بالزكاة بالقرآن الكريم أو السُّنة النبوية الشريفة، حيث يُقصد بإيتاء الزكاء: "**حدث انتقال أموال الزكاة من المزكِّين كجهة مانحة إلى مصارف الزكاة كجهة آخذة عبر منظمة الزكاة التي تُعدُّ بمثابة جهة وسيطة تقوم بتوزيع الأموال وإعطائها إلى مستحقيها بالمناولة المباشرة**"، أما مفهوم إعطاء ودفع الزكاة فهو يشير إلى تسليم الزكاة مباشرة من المزكِّين إلى مصارف الزكاة مباشرة دون وسيط مع تمليكهم لهذه الأموال، إلا أنَّ هذا المفهوم لم يرد وفق هذه المصطلحات في القرآن أو السُّنة، الأمر الذي قد يشير إلى أهمية توسيط تنظيم لإدارة فريضة الزكاة حتى تؤتي ثمارها.

إنَّ اقتران فريضة الصلاة بالقيام دعا الفيروز أبادي إلى القول: وكل موضع مدح الله تعالى بفعل الصلاة أو حث عليها ذُكر بلفظ الإقامة، نحو قوله تعالى: **وَالْمُقِيمِينَ الصَّلَاةَ**، وقوله: **وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ**، ولم يقل المصلين إلا في المنافقين، نحو قوله: **فَوَيْلٌ لِّلْمُصَلِّينَ الَّذِينَ هُمْ عَن صَلَاتِهِمْ سَاهُونَ**، وقوله: **وَلَا يَأْتُونَ الصَّلَاةَ إِلَّا وَهُمْ كُسَالَى**، وإنما خص لفظ الإقامة تنبيهًا أنَّ المقصود من فعلها توفية حقوقها وشرائطها، لا

[1] - البخاري، صحيح البخاري، مرجع سابق، حديث رقم (8)، ص 12.
[2] - البخاري، صحيح البخاري، مرجع سابق، حديث رقم (5983)، ص 1503.

الإتيان بهيآتها فقط، ولهذا رُوي أنَّ المصلين كثير، والمقيمين لها قليل[1]، وقياساً على ذلك يرى الباحث أنَّه بالنظر إلى مواضع الإيتاء واقترانها بالزكاة يمكن القول بأن المزكِّين قد يكونوا كثيرين والمؤتون لها قليل.

[1] - الفيروز أبادي، محمد بن يعقوب، بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز، ج3، لجنة إحياء التراث الإسلامي، 1992م، ص 436.

كيف تدير أوكرانيا اقتصاد الحرب

ترجمة[1]: د. سامر مظهر قنطقجي

تسبب الغزو الروسي في معاناة إنسانية واقتصادية رهيبة لأوكرانيا، والتي تواجه شتاءً من الضربات الجوية والهجمات الصاروخية على البنية التحتية الحيوية. وقد وافقت إدارة صندوق النقد الدولي هذا الأسبوع على طلب أوكرانيا لمراقبة البرنامج بمشاركة مجلس الإدارة – وهو الترتيب الأول من نوعه – للحفاظ على الاستقرار الاقتصادي وتحفيز تمويل المانحين.

تحدث Andriy Pyshnyy، محافظ البنك الوطني الأوكراني (NBU)، إلى Country Focus في واشنطن حول التأثير الاقتصادي للغزو الروسي، وتحديات الحفاظ على الاستقرار المصرفي والمالي في وقت الحرب، وتوقعاته لبرنامج مراقبة صندوق النقد الدولي، تحركات لإحياء أسواق الدين المحلية وتخفيف قيود الأزمات، وكيف أثر ضعف السمع عليه.

محافظ البنك الوطني الأوكراني، أندريه بيشني والمدير العام لصندوق النقد الدولي، كريستالينا جورجيفا: لقد مضى ما يقرب من ١٠ أشهر منذ غزت روسيا أوكرانيا؛

ماذا كان تأثير ذلك على اقتصاد أوكرانيا وكيف ظل المجتمع مرنًا؟

خلال الأشهر العشرة الماضية، صمدت أوكرانيا في وجه أكبر عدوان عسكري واسع النطاق في أوروبا منذ الحرب العالمية الثانية. لقد أظهر الأوكرانيون مرونة رائعة. من الصعب حتى فهم تأثير الحرب. وفقًا لتقديراتنا، ستفقد أوكرانيا ما لا يقل عن ثلث ناتجها المحلي الإجمالي في عام ٢٠٢٢. خلال الأسابيع القليلة الأولى، كانت الحرب عمليا في كل مكان، إما من خلال العمليات البرية النشطة أو الضربات الجوية. كانت فترة صعبة للغاية. ومع ذلك، سرعان ما بدأ الشعب والشركات الأوكرانية في التعافي من الصدمة الأولى للحرب الشاملة. عاد بعض النازحين. تكيّف الاقتصاد الأوكراني مع الحرب. تم إنشاء قطاعات اقتصادية جديدة ركزت على دعم القوات المسلحة الأوكرانية.

كان النظام المصرفي قويًا ويعمل بدون قيود وظيفية خلال الحرب بأكملها، بغض النظر عن العمليات البرية والجوية الكبيرة جدًا. أوقفنا تدفق رأس المال إلى الخارج، وقمنا بتطبيق سعر صرف ثابت، واتخذنا

[1] How Ukraine is Managing a War Economy, December 22, 2022, IMF, Link

العديد من الإجراءات الضرورية الأخرى لمواجهة الأزمة. واصلت جميع البنوك تقريباً – ليس فقط البنوك المهمة بشكل منهجي – عملياتها. هذه ميزة كبيرة لأوكرانيا. بفضل هذا، هناك دعم مالي ومدفوعات للاقتصاد، والذي لا يزال يعمل بكامل طاقته. لدينا دخل من الضرائب، ونحن ندفع مدفوعات الضمان الاجتماعي، ولدينا مساعدة دولية، ويمكننا جمع المليارات لدعم القوات المسلحة.

لقد أظهر الأوكرانيون قدرة لا مثيل لها على مقاومة العدو ولكن أيضاً على التكيف مع بيئة جديدة:

ما هي تحديات تولي زمام الأمور في خضم الحرب وكيف حافظت على عمل القطاعين المصرفي والمالي؟

منذ تشرين الأول (أكتوبر)، تعرضت أوكرانيا لإرهاب الطاقة المكثف. كانت هناك تسع موجات من الهجمات الصاروخية دمرت بنيتها التحتية الحيوية – وهي منشآت رئيسة تولد وتوزع الكهرباء والتدفئة والمياه. هذا هو رعب الطاقة الواعي: لجعل الأوكرانيين يعانون في البرد والظلام. حدثت موجات الهجوم هذه خلال الفترة التي قضيتها في البنك الأهلي الأوكراني. تتركز جهودنا على التأكد من استمرار الشبكة المصرفية في العمل.

في الوقت الحالي، المشروع الأكثر أهمية هو بنك الطاقة. يتضمن ذلك إنشاء شبكة واحدة من الفروع للبنوك ذات الأهمية المنهجية في أوكرانيا. نحن نتحدث عن أكثر من ١٠٠٠ فرع في ٢٠٠ مدينة وقرية. من المتوقع أن تعمل هذه الفروع كشبكة واحدة. نحن نعمل على تطوير حلول تشغيلية لدعم هذه الشبكة، حتى في ظل ظروف التعتيم، بالكهرباء الاحتياطية، والتوصيل، والنقود. لم يتم تنفيذ أي شيء يمكن مقارنته في أي مكان في العالم.

في الوقت نفسه، أنشأت أوكرانيا محطات خاصة حيث يمكن للأوكرانيين القدوم في حالة انقطاع الكهرباء وشحن هواتفهم والتدفئة وتلقي الوجبات الساخنة. سنوفر أنظمة مصرفية، بما في ذلك أجهزة الصراف الآلي، في هذه المحطات المنظمة في المباني الحكومية والملاجئ الخاصة. نحن نعمل مع شبكة كبيرة من المتاجر ومحطات الوقود للتأكد من أن مواطني أوكرانيا يمكنهم الحصول على النقد عندما يحتاجون إليه.

ستكون الأولوية التالية هي تقييم البنوك في أوكرانيا من خلال التشخيص واختبارات الإجهاد. دخلت الأنظمة المصرفية في هذه الحرب في موقف جيد للغاية نتيجة الإصلاحات التي تم تنفيذها بمساعدة فنية

من صندوق النقد الدولي والمؤسسات الدولية الأخرى. مع تعافي الاقتصاد والنظام المصرفي الأوكراني، أعتقد أنه من المهم بالنسبة لنا مراجعة القيود التي تم تنفيذها خلال فترة الأزمة. في الوقت الحالي، يعمل النظام المصرفي الأوكراني مع بعض القيود الإدارية، على سبيل المثال على تدفقات رأس المال.

كان شيئًا يتعين علينا القيام به لضمان استقرار الاقتصاد الكلي. مع تعافي الاقتصاد، سنراجع كل هذه العمليات ونعود إلى آليات السوق.

اختتمت أوكرانيا وصندوق النقد الدولي مؤخرًا "مراقبة البرنامج بمشاركة مجلس الإدارة" أو PMB:

كيف تتوقع أن يفيد هذا أوكرانيا؟

يعد برنامج المراقبة خطوة مهمة تسمح لأوكرانيا بإظهار تطلعاتها واستعدادها للإصلاحات، بغض النظر عن الحرب. ستكون هذه أيضًا فرصة لتنسيق السياسات المالية والنقدية وغيرها من السياسات، وتسهيل التفاعلات بين البنك الأهلي الأوكراني كمؤسسة معنية بضمان استقرار الأسعار والاستقرار المالي، ووزارة المالية، التي لديها تفويض للحصول على التمويل اللازم الحرب.

تدرك أوكرانيا مدى أهمية استخدام كل إمكانات سوق الدين المحلي وتحقيق المهمة الإستراتيجية الهامة للتمويل لميزانية السنة المالية ٢٠٢٣. علينا أن نمول احتياجات الميزانية الضخمة التي لا تقل عن ٣٨ مليار دولار بأموال خارجية. قمنا بالتنسيق مع وزارة المالية واتفقنا على أن تمويل عجز العام المقبل لن يتم من قبل البنك المركزي، لأن هذا من شأنه أن يخلق مخاطر وتحديات إضافية لاستقرار الاقتصاد الكلي. وعلى الرغم من أننا بحاجة إلى مبلغ قياسي من المال، فإن حكومة أوكرانيا ووزارة المالية والبنك الأهلي الأوكراني تخطط لتمويل الميزانية من خلال التعاون مع ائتلاف المانحين وسوق الدين المحلي وكذلك بمساعدة صندوق النقد الدولي.

نعتقد أن برنامج المراقبة سيكون أحد العناصر الرئيسة التي ستسمح لأوكرانيا بجذب التمويل من تحالف الشركاء الدوليين. سوف يبحثون عن الضوء الأخضر من صندوق النقد الدولي. في الوقت نفسه، نأمل أن تكون هذه هي الخطوة الأولى لبرنامج شريحة الائتمان الأعلى الذي تعتمد عليه أوكرانيا في الربيع المقبل.

نحن ممتنون لفريق صندوق النقد الدولي على عملهم المكثف والمهني خلال هذين الشهرين الماضيين المليئين بالتحديات. كان هناك اتصال مستمر، وعقد الحزبان مؤتمرات ليلا ونهارا، وانتهينا من اتفاقنا خلال هجوم صاروخي. أضاف هذا أهمية لكل كلمة قيلت وكل قرار تم اتخاذه.

لا يمكن اعتبار فقدان أي قدرة ميزة، ولكن في الوقت نفسه يمكن أن يفتح بعض الأجزاء الجديدة من شخصية المرء. في حالتي، أعتقد أنه سمح لي بتقوية تركيزي، فلا أسمع ضوضاء خارجية أو محيطة – لا شيء يشتت انتباهي بالمعنى الحرفي أو المجازي.

البنوك المركزية لديها فكرة الصمت النقدي، حيث يلتزم البنك وجميع موظفيه بالهدوء مع الأطراف الخارجية قبل أسبوع من اجتماع لجنة اتخاذ القرار بشأن السياسة النقدية للاستماع إلى بعضهم البعض باهتمام، والتركيز على أهم القضايا، وعدم ارتكاب أخطاء في القرارات الرئيسة. لذا، في حالتي، يسمح لي غياب الضوضاء بالدخول إلى نظام الصمت النقدي هذا عندما يكون ذلك ضروريًا والتركيز على القضية الأكثر أهمية.

تطبيق التكنولوجيا المالية على مختلف قطاعات الدولة

رحاب عادل صلاح الدين امين
باحثة دكتوراه – كلية التجارة جامعة القاهرة
المدرس المساعد بمعهد المدينة للإدارة والتكنولوجيا – شبرامنت

الحلقة (١)

إن تقدم الأمم يرجع إلى قوة البنيان الذي تعتمد عليه، والعناصر التي تساهم في تقدمه سواء أكانت عناصر مادية، أم عناصر بشرية. ومع التقدم التكنولوجي في العالم أجمع أصبح هناك ضرورة ملحة على الدول لمواكبة تلك التطورات لتثبت مكانتها عالميًا، وتوفر معيشة كريمة لمواطنيها.

وما كان على مصر سوى مواكبة تلك التطورات واللحاق بركب التكنولوجيا من خلال وضع رؤية استراتيجية لمصر ٢٠٣٠ والمضي نحو تنفيذها على مراحل فمنذ بدأ ظهور المسؤولية الاجتماعية، وإلزام كل من المواطن، والشركات العاملة في البيئة بدورها المجتمعي نحو البيئة التي تعمل بها تطور الأمر، وتصاعد، وظهرت أهداف التنمية المستدامة وقد تمحورت حول ثلاثة أقسام أساسية، أو أبعاد بمعنى أوضح وهم البعد الاقتصادي، والبعد الاجتماعي، والبعد البيئي. وقد نادت دراسات علمية مؤخراً بضرورة إدراج البعد التكنولوجي ضمن أبعاد التنمية المستدامة. واستجابت دول العالم إلى الالتزام بخطة تتوافق مع الأهداف العالمية للتنمية المستدامة وهي ١٧ هدفًا، ومن ضمنهم مصر فقد استجابت إلى وضع رؤية متكاملة تحاكي تلك الأهداف العالمية بفضل الله ثم الرئيس عبد الفتاح السيسي فقد عمل على نقل البلاد نقلة نوعية سيشهد له التاريخ بذلك منذ توليه الرئاسة ومحاولته الدائمة لمواكبة التطورات ورقمنة الدولة بأكملها وهو ما يحسب له من انجاز سينتج عنه إحكام الرقابة على الموارد التي تمتلكها الدولة وتحسين مستوى معيشة المواطنين، وقد قامت مصر بتقسيم أهداف التنمية المستدامة كما يلي: اقتصادي، واجتماعي، وبيئي. والشكل التالي يوضح ذلك:

البعد الاقتصادى | البعد الاجتماعى | البعد البيئى

المحور الأول: التنمية الاقتصادية	**المحور الخامس:** العدالة الاجتماعية	**المحور التاسع:** البيئة
المحور الثاني: الطاقة	**المحور السادس:** الصحة	**المحور العاشر:** التنمية العمرانية
المحور الثالث: المعرفة والابتكار والبحث العلمي	**المحور السابع:** التعليم والتدريب	
المحور الرابع: الشفافية وكفاءة المؤسسات الحكومية	**المحور الثامن:** الثقافة	

ولعل الفكرة الرئيسة التي تضيفها تلك الدراسة هي محاولة جادة لتطوير رؤية مصر ٢٠٣٠ بما يقتضيه التطور الأخير لملاحقة العالم فمنذ الأزمة المالية العالمية اندلعت مشكلة عدم الثقة من قبل العملاء المتعاملين مع البنوك، والمؤسسات المالية بشكل عام حتى مؤسسات التصنيف الائتماني العالمية قد تورطت في تلك المشكلة جراء ما حدث من تلاعب أدى لانهيار منظومة الاقتصاد في أكبر قوى عظمى بالعالم وهى الولايات المتحدة مما نتج عنه تدهور الوضع الاقتصادي بالتبعية للعديد من الدول بالعالم. فقد تأثرت الاقتصاديات أجمعها بشكل عام ومن هنا كانت فتيلة التحول الرقمي فقد ظهر في نفس ذات العام شخص يدعى (ساتوشى ناكاماتو) وهو شخص غير معروف، وإن كان البعض قد رجح أن ذلك ليس شخصًا بعينه ولكنه فريق عمل. وانطلق من خلال تلك المجموعة، أو الشخص عملة رقمية جديدة تسمى بيتكوين لم يكن المصطلح مفهومًا حينها إذ تفاجأ العالم بأكمله بمصطلح العملة الرقمية، وأنه يمكن تخزينها عبر محافظ رقمية مع العلم أنها غير مدعومة من حكومة دولة ما، ولم يكن ومازال لا يوجد لها وجود مادي ملموس فهي مجرد عملة، ولكن الجدير بالإعجاب أنه تم الاعتماد على تقنية قائمة عليها تلك العملة وهى البتكوين فقد ظهر فريقان: فريق قد كرس وقته للحكم على مصداقية، أو عدم مصداقية العملات الرقمية بشكل عام ،لأنه بعد انطلاق البتكوين انطلق وراءها وابل من العملات الرقمية، والفريق الثاني قد كرس وقته واهتماماته نحو معرفة ورصد مزايا وعيوب تكنولوجيا البلوكتشين،

ومحور الحديث في هذه الدراسة سيكون على استغلال آلتين من آليات التكنولوجيا المالية وهى البلوكتشين والعملات الرقمية بالتطبيق على الوزرات المختلفة.

الهدف من الدراسة

يتمثل الهدف الرئيس من الدراسة في مساعدة القطاعات الوزارية المختلفة بالدولة على تبني التكتنولوجيا المالية، و يتفرع من هذا الهدف الأهداف الفرعية التالية

١. معرفة ماهية تبني التكنولوجيا المالية تحديداً البلوكتشين.

٢. معرفة التحديات التي ستواجه الوزارات عند تبني البلوكتشين.

٣. عرض للمزايا المتوقع الانتفاع بها عند تبنى كل وزارة لتكنولوجيا البلوكتشين.

التساؤلات البحثية

بلورت الباحثة مجموعة من التساؤلات البحثية والتي تسعى للإجابة عنها في تلك الدراسة وهى:

١. ما هي تكنولوجيا البلوكتشين؟.

٢. ما هي المزايا التي عادت على الدول التي تبنتها؟.

٣. ما هي العقبات التي واجهت الدول المتبنية؟.

٤. هل يمكن تطبيق التكنولوجينا المالية في الوزارت المصرية؟.

المنهجية

اعتمدت الباحثة على المنهج التحليلي، وذلك للتمكن من تحليل الدراسات السابقة للتمكن من وضع سبل لتطبيق البلوكتشين في الوزارات المصرية.

- مفهوم سلسلة الكتل (البلوكتشين)

يمكن تعريف تقنية البلوكتشين على أنها دفتر أستاذ موزع حيث يتم تسجيل المعاملات المالية، وغيرها وتخزينها في كتل يتم الاحتفاظ بها، وتحديثها باستمرار وتلقائيًا من خلال خوارزميات رياضية وأكواد مشفرة من الصعب اختراقها، ولذلك فقد اطلق عليها اسم بروتوكول الثقة (محمد، ٢٠٢١)

وقد عرفته دراسة (محمود، ٢٠٢١) على أنه قاعدة بيانات على شكل تطبيقات مشفرة تتسم بالأمان، وغير مركزية تمكن المتعاملين الاقتصاديين من مبادلة القيم، والأصول بينهم بسرعة، ودقة، وعدم اللجوء لوسيط، وبأقل تكلفة.

وبعد عرض مفهوم تكنولوجيا البلوكتشين وجب التنويه إلى كيفية ظهورها وهو ما سيتم عرضه في العنوان القادم.

- لمحة تاريخية عن اكتشاف تقنية البلوكتشين

حاولت دراسة (محمود، ٢٠٢١) رصد مراحل تطور مصطلح سلسلة الكتل أو البلوكتشين كما يلى:

السنة	التطور
١٩٧٦	بدأ التفكير في تقنية التشفير التي تعتمد عليها تقنية البلوكتشين من خلال تقديم بحث تحت مسمى اتجاهات جديدة في التشفير وقد تناول المفهوم دفتر الأستاذ الموزع.
١٩٨٣	قدم دافيد شوم تعريفًا للنقود الرقمية لتوضيح الفرق بين بطاقات الائتمان والنقد الرقمى حيث أن التعامل من خلال النقود الرقمية يمكن من إخفاء هوية المتعامل حيث قام باستخدام التشفير لابتكار توقيع أعمى أسماه (النقد الأعمى).
١٩٩١	قام كل من سيتوارت هاير وسكوت ستورينا بتقديم تصور لسلسلة الكتل أو البلوكتشين وأنه لا يمكن الغش فيها إطلاقًا.
١٩٩٢	قام الباحثان السابقان بترقية مقترحهم من خلال دمج شجرة ميركل التي ساعدت في تعزيز الكفاءة عن طريق الجمع بين أكثر من وثيقة في كتلة واحدة.
١٩٩٧	قام آدم باك بطرح مفهوم آخر مرتبط بتجزئة العملة أطلق عليه أسم (Hash Cash).
٢٠٠٨	قام شخص يحمل اسماً مستعاراً هو ساتوشى ناكاموتو بنشر ورقة بحثية لعرض نظام نقدى الكترونى غير مركزي معتمد على النظراء وأطلق عليه البتكوين ومن هنا كانت بداية انطلاقه شرارة توظيف البلوكتشين في مجالات عدة خاصة بالأعمال التجارية.

المصدر: إعداد الباحثة.

وبعد تناول لمحة مختصرة عن تكنولوجيا البلوكتشين وظهورها حاولت الباحثة عرض مكونات البلوكتشين كما سيتم عرضه لاحقًا.

- مكونات / عناصر البلوكتشين

يمكن إيضاح مكونات تكنولوجيا البلوكتشين كما يلى، وكما اشارت دراسة (محمد، ٢٠٢١).

١. **الكتلة Block**: فهى تمثل وحدة بناء السلسلة وهى عبارة عن مجموعة من العمليات، أو المهام المطلوب تنفيذها داخل السلسلة وتحتوي كل كتلة على مقدار معين من العمليات والمعلومات لا يمكن زيادته.

٢. **معدل التجزئة Hash**: وهو السرعة التي يمكن للجهاز القيام بحلها أو إجراء عملية حسابية من أجل انجاز المعاملة ويوجد لمعدل التجزئة أربع وظائف وهى: تمييز كل سلسلة عن الآخرى، وتحديد الكتلة داخل السلسلة، وربط كل الكتل ببعضها، ونسب كل معلومة داخل الكتلة نفسها فيها شيء مميز لها عن الأخرى.

٣. **المعلومة**: ويقصد بها العملية الفرعية التي تجري داخل الكتلة الواحدة، أو الأمر الفردي الذي يتم داخل الكتلة.

٤. **بصمة الوقت**: هو التوقيت الذى يتم فيه إجراء أي عملية داخل السلسلة.

وبعد توضيح مكونات البلوكتشين، حانت الإشارة لأهم ما يميز استخدام تلك التكنولوجيا وتهافت دول العالم على استخدامها كما سيتم عرضه في الجزء التالي:

- العوائد

إن لتقنية البلوكتشين العديد من العوائد، والمزايا التي ستوفرها للدولة ولا يمكن إغفال تلك المزايا أمام تحديات تلك التقنية، وذلك بسبب ارتفاع العوائد المحتملة، ويذكر من تلك المزايا ما يلي:

١. ميزة خفض التكلفة سيتم توفير العديد من الموارد منها خفض استهلاك الكهرباء، وأجهزة الكمبيوتر وتراجع الاعتماد على العنصر البشري فمن الممكن أن يتم الاعتماد عليه في عملية الإدخال للبيانات فقط، ولكن يتم الاعتماد عليه بشكل كلي وخفض استخدام وسائل التخزين الورقية، والقابلة للتلف مثل الهارد الخارجي.

٢. الانتشار: حيث ينتج العديد من نسخ دفتر الأستاذ المعتمد على تقنية البلوكتشين ولا يوجد نسخة مركزية، وتتيح لكل المشاركين الوصول لنسخة كاملة من دفتر الأستاذ متطابقة، ولا تسمح بالتحكم من قبل طرف واحد (الجحلب، ٢٠٢١).

٣. ميزة عدم الغش: إن من ضمن المزايا التي لا يمكن إغفالها وتعتبر السمة الرئيسة لتكنولوجيا البلوكتشين هي عدم إمكانية التلاعب مرة أخرى بالبيانات التي تم إدخالها، والخاصة بالمعاملة فقد تم إطلاق اسم تكنولوجيا دفتر الاستاذ الموزعة على تكنولوجيا سلسلة الكتل لما تتسم به من ثبات البيانات التي تم إدخالها وإمكانية رؤيتها من كافة الأطراف دون حدوث غش، أو تلاعب.

٤. رؤية واضحة للوضع بكل وزارة: إن من ضمن المزايا التي ستوفرها تلك التكنولوجيا الناشئة هي الرؤية الآنية لكافة المعاملات التي تحدث في الوزارة فيستطيع الوزير رقابة كافة الأحداث في وزارته، ويستطيع رئيس الوزراء الاطلاع على أي وزارة ومعرفة ما بها من تطورات أو مخالفات وتؤول السلطة العليا لرئيس الجمهورية، ويمكن رؤية كافة المعاملات لحظة بلحظة لاتخاذ القرارات في التوقيت المناسب.

٥. رؤية لحظية للأحداث: إن تكنولوجيا البلوكتشين ستوفر الرؤية الآنية للأحداث، والرقابة القبلية والمراجعة الآنية، وليست المراجعة والرقابة بعد حدوث المخالفات، والأخطاء وهو ما سيوفر علينا تكاليف المعالجة، حيث تتسم بالشفافية وإتاحة الفرصة للمراجعة الفورية. (الجلب، ٢٠٢١).

٦. توفير البيانات في الوقت المناسب: إن عملية توفير البيانات في الوقت المناسب ستتيح لكافة الهيكل التنظيمي بدءاً من رئيس الجمهورية حتى رئيس الوزراء وصولاً لكل وزير ولكل فرد مسؤول في وزارة إلى الرقابة المستمرة الآنية لحظة بلحظة للتمكن من اتخاذ القرارات بشكل فعال في التوقيت المناسب وإيصال المعلومات في الوقت المحدد دون تحمل تكاليف توصيل المعلومة، أو إيصالها متأخراً.

٧. تقليل الاختلاسات والرشاوى: من خلال تسجيل المعاملات بشكل آلي، وتقليل تدخل العنصر البشري ستقل نسبة الاختلاس بسبب إطلاع كافة أطراف المعاملة على البيانات التي تم إدخالها وإمكانية الرجوع لها في أي وقت.

٨. توفير سبل الراحة للعاملين ودعم العنصر البشري من العمالة: إن استهلاك طاقة العنصر البشرى في تسجيل البيانات بالطرق التقليدية لا يجدي نفعًا، ومن المحتمل حدوث أخطاء غير مقصودة، لذلك فإن دعم وتشغيل تلك التكنولوجيا ستكون بمثابة ميزة إضافية اكتسبها العنصر البشرى لإتقان مهاراته، وتطويره، وتوفير سبل الراحة له.

٩. تطوير مهارات العاملين بالدولة: إن تطوير مهارات العاملين بالدولة لن يأتي إلا من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة، وتدريب العاملين على تلك المهارات لتصبح مصر منصة، ومنارة لدول العالم وتُصدر هي التكنولوجيا، وتجذب المستثمرين للسوق المصرية.

١٠. تقديم خدمة دقيقة للمواطنين بعيداً عن الأخطاء.

١١. توفير وقت المواطن.

١٢. الحفاظ على طاقة المواطنين.

١٣. وجود رقابة داخلية.

١٤. وجود رقابة خارجية.

١٥. وجود رقابة قبلية وليست لاحقة.

١٦. تحسين المظهر الاجتماعي أمام دول العالم.

١٧. جذب الاستثمارات الخارجية بسبب سرعة تسيير الإجراءات، والعمل على راحة المستثمرين.

١٨. ارتفاع ولاء المواطنين.

١٩. توفير رعاية صحية متميزة للمواطنين بفضل نظام البلوكتشين في المستشفيات وربطه بوزارة الصحة وبفضل إنشاء عملة تدعم تقديم الخدمات في المستشفيات العامة بعائد دوري.

٢٠. توفير جزء كبير من استهلاك الموارد غير المتجددة، والمتجددة على سبيل المثال توفير استخدام الأوراق، والدفاتر، والسجلات بما يدعم الحفاظ على البيئة وحماية الأشجار، والغابات وهو ما يتوافق مع أهداف الاستدامة العالمية، وكذلك توفير استخدم الطاقة الكهربائية، ومنع عمليات الاختلاس للموارد المادية.

٢١. ربط كافة قطاعات الدولة بالوزارات.

٢٢. تقليل الاقتصاد غير الرسمي أو اقتصاد الظل والحد منه.

٢٣. ضبط موارد الدولة.

٢٤. حصر كافة ممتلكات الدولة دون تزييف.

٢٥. الاستفادة من تقنية ال Smart Contract في حالة عقد اتفاقيات وتوقيع العقود بشكل داخلي بين الوزارات، والموردين وفى حالة الاستيراد، والتصدير من الخارج.

٢٦ .الحد من إدارة الارباح أو تمهيد الدخل للشركات، والقطاعات العاملة في الدولة.

٢٧ .منع التهرب من المسؤولية الاجتماعية وحفظ حق الدولة في الضرائب وإمكانية فرض التكاليف السياسية على كافة الشركات العاملة بالدولة في ظل الأزمات التي مرت بها الدولة لتلافي إنهيار الاقتصاد على سبيل المثال ما حدث في أزمة ثورة ٢٥ يناير، وأزمة جائحة كورونا إذ كان لابد من مساهمة القطاع العام بنسبة، والقطاع الخاص بنسبة لضخ الاستثمارات، وحفظ سيولة السوق المصرية.

٢٨ .وبعد الحديث باستفاضة عن العوائد والمزايا الناتجة عن اتباع تكنولوجيا البلوكتشين، فإننا نعلم كباحثين ان التكنولوجيا سلاح ذو حدين، وأنه من المحتمل وجود عقبات سيتم الإشارة اليها في الجزء التالي:

- التحديات والمخاطر

١. تحدي تطوير وتأهيل العنصر البشري (العاملون بالدولة).

٢. تحدي التنفيذ في الوقت المناسب.

٣. تحدي خضوع كافة الوزارات المعنية للتطور.

٤. تحدي توافر الأجهزة المناسبة، وتكاليف التعدين لتقوية شبكة البلوكتشين.

٥. تحدي تأهيل المبرمجين للتعامل مع التكنولوجيا.

٦. الاستهلاك المرتفع للطاقة الكهربائية (الجحلب، ٢٠٢١).

٧. العقود الذكية غير قابلة للتعديل (الجحلب، ٢٠٢١).

٨. تحدى الحفاظ على الوظائف الأخرى من الاندثار والانقراض وتحويلها إلى المبرمجين والمهندسين على سبيل المثال: المحاسبة.

٩. تحدي وجود وزارة معنية (وزارة التحول الرقمي) لتقديم التدريب، والتأهيل الكافي لباقي الوزرات، وتأهيل الموظفين بها وربطها بمقر رئاسة الوزراء ورئاسة الجمهورية.

١٠. تحدي إدراج البعد التكنولوجي في محاور خطة التنمية المستدامة لمصر، وتطوير الخطة الاستراتيجية ٢٠٣٠ بعد إضفاء الطابع التكنولوجي على كافة الوزرات والقطاعات بالدولة وزيادة أهداف التنمية المستدامة في مصر لتصبح أحد عشر محوراً.

١١ . تحدي إنشاء سوق رقمي للعملات الرقمية يتسم بالكفاءة التي افتقرتها السوق المالية في مصر: اعتباره من الأسواق الناشئة المالية التكنولوجيا من خلال:

١ . اعتماد عملة E Pound التي سيصدرها البنك المركزي عملة للتعامل الدولي بين مصر، ودول العالم ودعم التجارة الخارجية.

٢ . اعتبار العملات المشفرة التي نص عليها قانون البنوك في عام ٢٠٢٠ وأنها غير مقومة بالجنيه اعتبارها جزءاً أساسياً في الأسواق كما أتيح في دول العالم المتقدم أن يتم التداول بها شريطة أن يكون التداول تابعاً لشركة أو منصة حصلت على ترخيص من البنك المركزي، ومراقبة تحويلات الجنيه في الحسابات إلى العملات اآلخرى على سبيل المثال: الدولار، واليورو في حالة شراء تلك العملات من قبل المواطنين على الأراضي المصرية للحد من غسيل الأموال والأعمال غير المشروعة.

١٢ . إن عملية تطوير، وتأهيل العناصر البشرية لمواكبة التطورات المتلاحقة وإنشاء بنية تحتية تستند إلى تكنولوجيا المعلومات مسألة ليست بهينة، فهناك طائفة من العاملين سيقومون بمحاربة تلك التطورات ولن يصبح لديهم قدرة على فهم، وإدراك ضرورة تخطي الشكل التقليدي للإدارة ومعاصرة التطورات لحظة بلحظة.

١٣ . وبعد الإشارة لتأصيل تكنولوجيا البلوكتشين وجب بلورة مشكلة البحث في عرض سبل الاستفادة من تكنولوجيا البلوكتشين في الوزارات المصرية كما ستقوم الباحثة بعرضه في ما سيأتي.

القواعد الذهبية للتحكيم

المستشار د. عبد القادر ورسمه غالب

بدأ التحكيم يأخذ طريقه كأحد البدائل المتوفرة لتسوية المنازعات التي ظلت تتم عن طريق المحاكم. والتحكيم يتميز بالسرعة في الفصل ويمنح الأطراف الحق في اختيار هيئة التحكيم وما يرتبط بعملها، ولهذا نقول أن التحكيم إرادة الأطراف أو "محكمة خاصة" اختارها الأطراف كبديل عن المحاكم. وقوانين التحكيم تقنن عملية التحكيم وكل ما يرتبط بها من اجراءات، ويلعب المحكم "الفرد أو عضو هيئة التحكيم" دورا كبيرا في تحقيق مرامي التحكيم وتفعيل ما ورد في القانون.

كما ذكرنا، فإن من مميزات التحكيم أنه يمثل "إرادة الأطراف" في اللجوء إلي التحكيم كأحد البدائل لتسوية المنازعات، وأهم أعمدة التحكيم يتمثل في شخص المحكم الذي يختاره الأطراف في الغالب، ومن هنا تأتي أهمية الدور المحوري الذي يقوم به "المحكم" من بداية إخطاره بمهمة التحكيم وحتى صدور القرار النهائي المنهي للخصومة.

إن تصرفات وسلوك "المحكم" قد تؤدي إلي قبول قرار التحكيم من الجميع وعلى رأسهم أطراف الدعوى أو عدم قبول القرار ورفضه وقد يتم قبول الطعن مما يؤدي إلي نسف كل المجهودات التي تمت أثناء التحكيم. وحتى لا يحدث هذا، هناك قواعد سلوك وأخلاقيات يتمسك بها "المحكم" ويجب أن تكون متأصلة في ذاته وضميره ووجدانه وأخلاقه.

قامت عدة جهات منها الجمعية الأمريكية للتحكيم والجمعية الدولية للمحامين بإعداد بعض القواعد التي تسمى "قواعد سلوك المحكمين"، ويمكن الاسترشاد بهذه القواعد وإتباعها بوساطة كل محكم. وإضافة لهذا قد يقوم كل مركز تحكيم بإصدار توجيهات تلزم كل محكم يتعامل مع المركز. ومن واقع الممارسة وبعد الاطلاع على العديد من الدراسات والبحوث وبالرجوع إلي بعض القرارات (الأحكام) الهامة فإننا نخلص إلي إن قواعد السلوك التي يجب التمسك بها في كل الأوقات بوساطة كل محكم، تتمحور في الآتي:

- عدم السعي لدى الأطراف لتولي مهمة التحكيم، ولا يجوز لأي شخص أن يسعى بأي صورة من الصور لتولي مهمة التحكيم في نزاع معين وذلك لما قد يثيره هذا المسعى في النفس من شكوك وشبهات حول مصلحة محتملة أو فائدة مرتقبة يأمل هذا الشخص في جنيها.
- عدم قبول مهمة التحكيم إلا بعد التأكد من توفر القدرة المهنية لديه والتي تؤهله للقيام بأعباء مهمة التحكيم، ومن الأهمية التزام المحكم بهذا الأمر وأن لا يقبل مهمة التحكيم إلا بعد التأكد التام من توفر المقدرة المهنية التي تمكنه من الاضطلاع بمهمة التحكيم ومن هذا مراعاة التخصص في الموضوع كقضايا الفيديك مثلا أو الاعتمادات المستندية، وأيضا ضرورة التفرغ لنظر الموضوع حتى لا يكون سببا في تأخير الفصل في النزاع دون مبرر، والمعرفة التامة بلغة التحكيم وكل الأمور المرتبطة به.
- الإفصاح التام عما قد يكون من شأنه التأثير على حياد المحكم ويجب على المحكم أن يلتزم وفور إخطاره بمهمة التحكيم بالإفصاح الكامل ودون أي غموض أو مواربة، عن أي أمر من شأنه أن يؤثر في حياده عند قبوله مهمة التحكيم وحتى تمام الانتهاء منها، ويشمل الإفصاح أي علاقة عمل أو مصلحة أو فائدة أو قرابة دم أو مصاهرة. والسؤال الذي يطرأ هل يكون الإفصاح واجبا مما هو سابق أو معاصر لمهمة التحكيم؟ وما إذا كان يشترط معرفة المحكم بما هو ملتزم بالإفصاح عنه أم يكفي أن يكون في استطاعته العلم بما هو ملتزم بالإفصاح عنه؟ وعما إذا كان الإفصاح شفويا أو كتابيا؟ وينصب الالتزام بالإفصاح على ما هو سابق على قبول المحكم لمهمة التحكيم وما هو لاحق عليها، هذا وفي جميع الأحوال يشترط أن يكون الإفصاح كتابيا حتى يتم توجيهه لكل الأطراف وللمحكمين وحتى يكون حجة على مقدمه.
- عدم تجاوز الحدود المحددة له طبقا لاتفاق التحكيم بالزيادة أو النقصان حيث يجب أن يلتزم المحكم تماما بعدم تجاوز حدود "مهمة التحكيم" وهذا يتناول كل ما تم الاتفاق عليه في اتفاق أو مشارطة التحكيم ويشمل، دون حصر، القانون الواجب التطبيق إضافة للقواعد الإجرائية المتفق عليها.
- الالتزام بضرورة إدارة التحكيم في كل مراحله بعدل ونزاهة وحسن معاملة وهذه القاعدة تقتضي أن يتوخى المحكم في عمله الحياد التام والاستقلال الكامل و"الحياد" و"الاستقلال" مصطلحان مختلفان تماما عن بعضهما البعض وغير متطابقين. والمقصود بالحياد التجرد لدى التعامل مع موضوع التحكيم، وينتفي الحياد عندما يحابي المحكم أحد الأطراف أو يبدي رأيا مسبقا في النزاع. ومن الجدير بالذكر

أنه وفي حكم هام تقرر أن إبداء الرأي استنادا لرأي علمي بعيدا عن وقائع النزاع المطروح لا ينال من هذا الحياد. وعلى الطرف الآخر، فان المقصود بالاستقلال هو ألا يكون المحكم تابعا في عمله لغيره أو يتلقى تعليمات خارجية بخصوص التحكيم وفي جميع الأحوال ينتفي الاستقلال إذا ارتبط المحكم بأحد الأطراف أو بأحد أقربائهم بأي علاقة من أي نوع. ويتفرع من قاعدتي العدل والنزاهة عدة أمور مثل عدم إدارة التحكيم بطريقة يترتب عنها وصول تكلفة التحكيم إلى مستوى غير متناسب مع المصالح المالية المتنازع عليها، والالتزام بالمواعيد الإجرائية للتحكيم تفاديا للطعن لإبطال الحكم، واحترام قاعدة المساواة بين أطراف التحكيم في كل ما يتصل بالتحكيم ويندرج ضمن هذا التزام المحكم بتمكين كل طرف من أن يستعين بمستشار، وحظر استلام الهدايا أو العطايا أو أي مزايا بطريق مباشر أو غير مباشر من أي من أطراف التحكيم سواء كانت سابقة أو لاحقة على الفصل في التحكيم ما دامت مرتبطة به. ولا بد من الإشارة هنا إلى أن معظم أسباب الطعن في قضايا التحكيم تدور في رحى الحياد والاستقلال، فلننتبه ولنبتعد عن الشبهات ولنسمو ونرتقي بمهنتنا.

- الامتناع عن الاتصال بأي طرف من الأطراف على حدة، وعلى المحكم الالتزام التام بعدم الاتصال بأي من الأطراف على حدة لتعارض ذلك مع مبدأ الشفافية الواجب الإتباع، ولا يدخل في هذا بالطبع رد المحكم على استفسارات الأطراف فيما يتعلق باستعداده لقبول التحكيم ومدي تفرغه. فإذا حدث أي نوع من الاتصال فيجب العمل علي إعلام الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى أو المحكمين الآخرين شفاهه أو كتابة ومدهم بصورة من المراسلات، ويلحق بهذا التزام آخر يتمثل في عدم مباشرة أي ضغط على أي طرف من أطراف التحكيم. ولا يعد بمثابة الضغوط المحظورة دعوة الأطراف المحتكمة لدراسة تسوية ودية وإنما المحظور هو مشاركة المحكم في جلسات التسوية دون موافقة الأطراف المحتكمة.
- حظر الاستفادة من المعلومات التي حصل عليها المحكم أثناء إجراءات التحكيم وذلك لتحقيق أي مغنم أو مكسب لنفسه أو للغير، وهذا يستدعي نفض اليد وترك كل ما يتعلق بالتحكيم وتفاصيله ومساراته داخل قاعات التحكيم إلى ما لا نهاية.
- على المحكم عدم التنازل عن اختصاصه بحسم النزاع إلي أي شخص آخر ويترتب على ذلك أن يلتزم المحكم في حالة اتفاق الخصوم على حل معين للنزاع أن يشير في الحكم إلى أنه قائم على هذه التسوية الاتفاقية. ووفقا لأحد القرارات الصادرة من هيئة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس أنه لا يعد

تنازلا عن الاختصاص بالحكم عندما يطلب المحكم الاستنارة برأي خبير قانوني في مسألة يجهلها أو لا يعلمها علم اليقين فيما هو متعلق مثلا بالقانون الواجب التطبيق على النزاع.

- سرية المداولات والقرارات وعلى المحكم أن يلتزم تماما بالحفاظ على سرية المداولات والقرارات ومقتضي ذلك ألا يفصح المحكم عن أي معلومات من شأنها النيل من أو المساعدة في النيل من القرار بأي صورة من الصور أو حتى المشاركة في أي إجراء تحكيمي لاحق في نفس الموضوع ما لم يلزمه القانون بذلك لأن الإفصاح في بعض الحالات قد يتم وفق القانون أو بموجب توجيهات المحاكم القضائية. هذا، مع العلم أن بعض قواعد التحكيم تتيح للمحكم أن يفصح أو يفشي سرية المداولات والقرارات إذا كان المقصود من ذلك كشف غش أو تلاعب أو عدم أمانة محكم أو أكثر.
- على المحكم النأي بنفسه والابتعاد تماما عن التأثر بالضغوط الخارجية والإشاعات والخوف من الانتقاد والاستعداد لمقابلة كل ما يطرأ من ظروف أو مواقف بكل الشجاعة المقرونة بالحكمة والكياسة، " . . . إن خير من استأجرت القوي الأمين. . " مع الحرص دائما على درء شبهة تحقيق أية مصالح شخصية على حساب العدالة، ولتحقيق هذا الوضع فإن الأمر بالضرورة يقتضي أيضا إلزام المحامين في الدعاوي التحكيمية ومن يقف خلفهم، بعدم إرهاب المحكمين بتهديدهم بالرجوع عليهم بالمسؤولية التقصيرية وخلافها وذلك للتأثير وللضغط النفسي عليهم لإصدار قرارات مهزوزة وجاهزة للطعن أو لحملهم على الاعتزال والهروب من المسؤولية. ولنجعل تصرفاتنا السليمة وأخلاقنا الأصيلة حصنا منيعا لنا ومنبعا للحصانة الذاتية قبل الحصانة القانونية الوضعية.

ما ذكرناه أعلاه يشكل بعض القواعد الذهبية المتعارف عليها عالميا والتي يتطلب توفرها في "المحكم" حتى يصل بمهمة التحكيم إلي تحقيق الهدف المنشود. ونحن لدينا توجيهات أعلي وأسمي من هذه القواعد حيث يربينا صاحب العرش العظيم جل جلاله ويوجهنا بعدة أوامر سامية منها " . . إن الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلي أهلها وإذا حكمتم بين الناس أن تحكموا بالعدل. . " وأين نكون من هذه التوجيهات وأين المفر من العدالة السماوية إذا أخفقنا في إتباع هذه التوجيهات الربانية التي يجب أن تشكل كل تصرفاتنا إذا قبلنا مهمة التحكيم.

البحث العلمي الحاضنة المركزية لجامعات عربية منتجة

د. فادي محمد الدحدوح
خبير في البحث العلمي والدراسات

يعيش في هذه المرحلة العديد من التحولات الشاملة والمتلاحقة التي تركت تأثيرات واضحة في كافة مجالات الحياة ومن أبرزها النظم التعليمية، كما انعكس تأثيرها كذلك على مؤسسات المجتمع بمختلف نظمها وأشكالها وأحجامها. ولعل من أبرز هذه التحولات تأثيرات جائحة كورونا، الأزمات الدولية، التقنيات العلمية والمعرفية والتكنولوجيا الرقمية المتسارعة، الأمر الذي يتطلب من الجامعات العربية إعادة النظر في طبيعة علاقتها بمجتمعاتها، والعمل بكفاءة على تعظيم ترسيخ مفهوم الشراكة المجتمعية للجامعات، فالجامعات تشكل دورا بالغ التأثير والأهمية في إنتاجية المجتمع، من خلال ما تنتجه من المعرفة، واستثمار ذلك الإنتاج العلمي والفكري في زيادة الثروة البشرية، ورفع كفاءة الإنتاجية، لتحقيق النهضة ولمسايرة العالم بخطى واثقة.

أصبحت جامعاتنا العربية في ظل التحولات المذهلة مطالبة بأن تقوم بالإضافة إلى وظائفها المعتادة بوظيفة أساسية للغاية تتمثل في اعتناق نموذج الجامعة المنتجة، كون "الجامعة المنتجة" أصبحت تمثل استجابة حقيقية لاحتياجات منظومة الجامعات والبحث العلمي في الوطن العربي، وبالنظر إلى واقع التعليم الجامعي ومنظومة البحث العلمي عربيا، نجد أن هناك العديد من التحديات والمشكلات منها: المتعلقة بسياسة التمويل، وضعف العلاقة بين الجامعة والمجتمع بمؤسساته المختلفة، وغيرها من المشكلات والتي يمكن علاجها من خلال تبني جامعاتنا العربية لنموذج الجامعة المنتجة تلبية لاحتياجات مجتمعاتها المحلية، ولأجل توفير التمويل اللازم لتطوير الجامعات ومراكز البحث العلمي.

الجامعات المنتجة تمثل تنظيما يرتبط فيه التعليم بالبحث العلمي ارتباطا وثيقا ويربطها بحاجات المجتمع، على اعتبار أنها مؤسسات منتجة للمعرفة، وتشكل جزءا مهما وأساسيا في معالجة الأزمات التي تعصف بالمجتمع، كما يشير مفهوم الجامعات المنتجة إلى خلق تغيرات جوهرية في سياسات واستراتيجيات التعليم العالي، واستحداث آليات ابتكارية من أجل تحقيق عائد مالي أفضل للجامعة ورفع كفاءة الثروة البشرية وتنميتها، ويعتبر نموذج الجامعات المنتجة نموذجاً مرناً يحقق التوازن بين الوظائف الأساسية للجامعات فلا

يتعارض مع المفهوم العام للجامعات، وإنما يتعداه إلى ممارسة النشاطات الإنتاجية المناسبة للعملية التعليمية، الأمر الذي يحقق موارد مالية إضافية، ويقلل من اعتماد الجامعات على التمويل الخارجي ولا سيما مع تعاظم الأزمات الدولية وضعف سياسات التمويل للعديد من الجامعات العربية، كما لا يمكن اعتبار الجامعات كمؤسسات إنتاجية تتصرف كالشركات وفق هذا النموذج، فالجامعات لها أهداف تختلف عن تلك التي تسعى إليها الشركات التجارية، فالمهمة الأساسية للجامعات هي التعليم والبحث العلمي وخدمة المجتمع.

إن التحديات المحلية والدولية تفرض حتمية تطوير دور الجامعات العربية في البحث العلمي لمواجهة المتغيرات المتعاظمة في شتى المجالات، بحيث يراعي تجديد أنماط المعرفة الأكثر استحقاقاً واستخداماً للمجتمع، وكيفية استثمار نتائج البحوث العلمية لتحقيق طموحات المجتمع في التنمية الشاملة في جميع المجالات. إن تطوير ودعم البحث العلمي في بيئة الجامعات المنتجة يعمل على تزويد المؤسسات المجتمعية بالإمكانيات المعرفية والتقنيات المتطورة، والخدمات الاستشارية للإسهام في ايجاد حلول للمشاكل الإدارية والمالية والاقتصادية وغيرها، والتركيز على اختيار التكنولوجيا المناسبة للمشاريع، وإعداد البرامج والنظم التي تسهم في البناء الاقتصادي للمشاريع وتنمية الموارد ودرء المخاطر الاستثمارية وتحقق استمرارية المشاريع، كذلك يعتبر البحث العلمي مورداً ثميناً لمساعدة الجامعات المنتجة لتنويع مواردها الاقتصادية والاعتماد على إمكاناتها الذاتية، ولتحقق الجامعات رسالتها كجامعات منتجة يجب أن تنطلق فلسفتها ورؤيتها من حاجات المجتمع والموارد الاقتصادية المتاحة لها، واستثمار المعرفة استثماراً اقتصادياً.

من المؤكد أن تقدم المجتمعات والدول ونهضتها مرهون بتفوق وتطور جامعاتها لأنها تمثل الحاضنة المركزية لكل الابتكارات وتبني المبدعين والمتميزين من أفراد المجتمع، وبالنظر إلى حال جامعاتنا العربية فهي في حاجة بالغة إلى التحول إلى جامعات منتجة تسهم في دفع عجلة التطور والازدهار ومواجهة الأزمات في مجتمعاتنا العربية. ويمكن القول من خلال خلاصة التجارب العالمية الرائدة في ضوء نموذج الجامعات المنتجة عبر التحول النوعي في أدوار الجامعات، وتوجهها نحو استثمار المعرفة استثماراً اقتصادياً، أنها تساهم في تحقيق وبناء مستقبل أفضل للإنسان والمجتمع، على قاعدة تعزيز التنمية المستدامة، وتفعيل مشاركة المؤسسات المجتمعية المختلفة في معالجة الأزمات والتحديات، وتركيز الجهود الفاعلة المشتركة بين

الجامعات المنتجة ومراكز البحث العلمي لديها والمؤسسات المجتمعية على قاعدة تكامل الأدوار وتحقيق المصالح العامة، إضافة لمسؤولية الجامعات في الحفاظ على الذاتية الثقافية وتحقيق التعليم المستمر، وأنها تمثل أعظم مصانع إنتاج القيم والحضارة الإنسانية.

نظريات التطور: فرضية أم خرافة أم إيديولوجية أم حقيقة علمية؟

حافظ لصفر

بكالوريوس في الفلسفة وعلم النفس وعلم الاجتماع

ماجستير في ادارة الموارد البشرية وماجستير في الادارة التربوية وماجستير في القيادة المجتمعية

باحث دكتوراه في الفلسفة

١- منطلقات فرضية التطور وجذورها وخلفياتها الفلسفية والاجتماعية والسياسية المؤسسة لها

ليست فكرة التطور وليدة العصر الحديث، وإنما ترجع إلى الفكر الإغريقي مع فلاسفة ما قبل سقراط من خلال معالجتهم للظواهر الكسمولوجية بطريقة تأملية لمفهومي "الأصل والمبدأ"، وإرجاع أصله إلى عنصر أو عدة عناصر طبيعية، حيث تصور أنكسمندر (٦١١-٥٤٧ ق.م)، بما يزيد عن ألفي سنة أن العالم الحي بدأ من الماء، وأن أصل الإنسان كائنات كانت تعيش في قواقع مائية، فلما انحسر البحر، لجأت لليابسة، ومن تم تطورت، وارتقت غريزيا، وتكيفت مع العالم الخارجي، وهذا نجد له أثره في الأساطير السومرية القديمة، لأنهم كانوا يقدسون البحر بدعوى أنه مصدر للحياة، وأن الأسماك حملت بالإنسان حتى اشتدت قوته، ثم خرج لليابسة برمائيا وتطور على هيئته الحالية، حيث أكد قائلا: "أما الأحياء فقد تولدت في الرطوبة بعد التبخر، أي في طين البحر، وهو مزاج من التراب والماء والهواء، فكانت في الأصل سمكا مغطى بقشر شائك حتى إذا ما بلغ بعدها أشده نزح إلى اليبس، وعاش عليه، ونفض عنه القشر، والإنسان لم يوجد أول ما وجد على ما نراه اليوم طفلا عاجزا عن توفير أسباب معاشه، وإلا لكان انقرض، ولكنه منحدر هو أيضا من حيوانات مائية مختلفة عنه بالنوع حملته في بطنها زمنا طويلا حتى نمت قواه، وتم تكوينه، فاستطاع أن يقف على اليابسة، وأن يحفظ حياته بنفسه"[1]، فالطرح التطوري قديم وترجع منطلقاته الأولى إلى تأملات فلسفية وجودية حالمة أو تعود إلى الأساطير القديمة التي كانت تقدس ظواهر كونية، وتفسر بها الأشياء والأحداث وأصل الكون.

[1] يوسف كرم "تاريخ الفلسفة اليونانية"، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، مصر، طبعة 2012 ص: 28

عملت فرضية التطوريين في مجال البيولوجيا مع داروين، وسلفه الفيلسوف انكسمندر وغيره على إسقاط فكرة التطور العضوي وقابلية الأنواع للتحول إلى أشكال وأنواع جديدة على الحقل الاجتماعي، وأثبت العلم الحديث فداحتها وخطورتها في تغيير مسار علم الاجتماع والتاريخ الاجتماعي للحياة الاجتماعية للبشر، حيث بين آدم سيدوجويك أستاذ الجيولوجيا بكامبردج (أستاذ داروين)، أنها تهبط بالإنسان إلى حد إفساد وتسميم الينابيع الجيدة للأخلاق، مما دفع داروين إلى تأخير إصدار كتابه أصل الأنواع" ، ونظرا للثورات التي عرفتها أوروبا على كافة الأصعدة الفلاحية والصناعية، وما صاحبها من تحول في كل النظم والعلاقات، وللتغيرات الطارئة في الكتابات الأنثروبولوجية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية تأثرا بأفكار داروين البيولوجية، كالصراع والمنافسة والبقاء للأقوى والأصلح، كظواهر طبيعية أسقطها على الكائنات الحية، وتم تطبيقها على المجتمع البشري، وهذه هي حركة الداروينية الاجتماعية بشقيها "الرأسمالية والاشتراكية" وصولا إلى مفهوم العولمة[1]، وبما أن فرضية التطور تقوم على البقاء للجنس الأقوى والأصلح، فموجهها إيديولوجية وعنصرية، تميز بين الأجناس والأعراق والسلالات البشرية، مما سوغ للمستعمر القيام بإبادات جماعية في حق من سموهم المتوحشين والبدائيين، كالهنود الحمر بأمريكا "إن الله فضلهم واصطفاهم على العالمين وأعطاهم الأرض، وحق تقرير الحياة والموت والرزق لكل من يعيش فوق هذه الأرض، هكذا حمل شعب الله سيف الجلاد المقدس"[2]، ودونية العبيد الأفارقة، هذا التمييز جذوره لاهوتية مسيحية ويهودية "عقيدة شعب الله المختار والمفضل عند الصهاينة. فإيديولوجية الحمائية التي نهجتها السياسات الكولونيالية[3] خير دليل على ذلك باحتلالها لبلدان كثيرة من العالم بمبرر واه وهو حماية الشعوب من جهلها وتخلفها،وبالتالي فالطرح التطوري من خلال فرضية البقاء للأقوى يجد صداه في الاستعماري لاستعباد الأضعف وسرقة خيراته وثرواته، فهذه الفرضية إيديولوجية ممهدة لقتل وإبادة واستغلال الشعوب الفقيرة التي تراها أنها لا تستحق العيش والبقاء،وهذا ما تبلور في قوانين بعض البلدان المستعمرة "إن جميع الرجال البيض في هذه الحكومة الحرة لهم حق التمتع بحقوق مدنية وسياسية متساوية، إن استعباد العرق الإفريقي،كما هو موجود في هذه الدول يعود بالنفع

---

[1] الدكتور صلاح عثمان "الداروينية والانسان: نظرية التطور من العلم إلى العولمة، منشأة المعارف للإسكندرية - مصر طبعة 2001 ص: 137

[2] منير العكش حق التضحية بالآخر:أمريكا والإبادات الجماعية، رياض الريس للكتب والنشر بيروت لبنان، الطبعة الأولى 2002 ص57

[3] تعني النهج والسياسة الاستعمارية

المتبادل على كل من السند والحر، وهو مرخص له مبرره بشكل كبير من خلال خبرة البشرية والإرادة الموحى بها للخالق القدير،كما تعترف بها جميع الأمم المسيحية"[1]، تظهر إحصائيات أجريت بالولايات المتحدة الأمريكية أن العرق الأبيض لا يختلط مع الأسود الحر، وهذا التمييز رسخته إيديولوجية التطور معتبرة أن الطبيعية انتقت الجنس الأوروبي والأمريكي كأعراق راقية "الجنس الأري، والسامي" والآخرين دونهم، وأطلقوا أوصافا عنصرية على غيرهم مثل: المتوحشين والبدائيين والهمجيين والبربريين...، فمن بين الرسائل التي تبرز العنصرية المبررة بانتقائية التطوريين ما قاله زعيم هنود دواميش سنة ١٨٥٣ ."زعيم واشنطن يقول لي في رسالته أنه يريد أن يشتري بلادنا ويقول لي إنه صديقي، وإنه يكن لي مودة عميقة"[2]، ومن هنا يتبين أن منطلقات الفرضية التطورية جذورها بعيدة تاريخيا (الأساطير السومرية والإغريقية القديمة) وفلسفيا في الفكر البشري (الفلاسفة الطبيعيين أمثال أنكسمندر)،حيث كان أغلب الفلاسفة القدماء ما قبل سقراط ماديين بشكل مدهش في تفسيراتهم للطبيعة وكانت الحياة بالنسبة لهم ظاهرة طبيعية....وفقا لأنكسماندر أن الحياة قد تولدت بداية بوساطة عمليات مادية من وحل البحار... وعلى الأغلب كان متاثرا في هذه الفكرة بقصائد هوميروس التي تعتبر الإنسان مزيجا من الماء والتراب بالإضافة إلى الملاحظات التجريبية أن الجسم مكون من عناصر صلبة وعناصر سائلة"[3]، إلا أن من بلورها في مجال البيولوجيا هو داروين وتبعه أتباعه في مختلف الحقول المعرفية تمهيدا لطرح افتراضي منطلقه وغايته التحكم في خيرات الأرض والشعوب الضعيفة غير القادرة على التكيف مع العالم، ومن ثمة فلا تصلح للتواجد به، ومن يستحق البقاء والهيمنة والاستيلاء على ثروات الأرض هو الجنس الأوروبي والأمريكي والروسي والصهيوني.

إذن نخلص إلى أن فرضية التطوريين غزت بإيديولوجيتها مسارات الفكر البشري، وغيرت مجراه الصحيح بأفكار خرافية وعنصرية استغلالية لاهوتية "المسيحية واليهودية" بادعاء خادع لا أساس له من الدقة العلمية مفاده أن الطبيعة اختارت وأحبت الجنس الراقي لقيادة العالم والهيمنة عليه، ولا قيمة للشعوب المستضعفة، فلا تصلح للبقاء، هذه الأفكار دفعت مالتوس إلى أن يطرح فكرة أن الغذاء لن يكفي الأعداد

---

[1] قانون تكساس الصادر في 02 فبراير 1861

[2] منير العكش حق التضحية بالآخر:أمريكا والإبادات الجماعية، رياض الريس للكتب والنشر، بيروت لبنان، الطبعة الأولى 2002 ص: 163

[3] الدكتور ستيفن ماير "شك داروين: النشوء المفاجئ لحياة الكائنات وحجة التصميم الذكي" ترجمة الدكاترة مؤمن الحسن وموسى إدريس وآخرون، مركز براهين للدراسات والأبحاث، الطبعة الأولى 2012ص: 46-47

السكانية المتزايدة على الكوكب، ودعا إلى فكرة تحديد النسل وتحسينه ومنعه معترضا على أن الخالق قادر على تدبير شؤون الكائنات الحية، بما فيها الإنسان على ظهر الكوكب، وما هذه الأفكار الاقتصادية إلا جزء بسيط وامتداد لما دعت إليه الداروينية بجميع أقطابها.

٢ – نظرية التطور علم أم خرافة أم إيديولوجية من منظور الاتجاهات العلمية والفكرية المعاصرة

اعتمدت فرضيات التطور عدة قواعد أساسية، وعلى رأسها التحول الفجائي بالصدفة والتطور التدريجي والتصاعدي للكائنات الحية من كائنات بدائية إلى كائنات متطورة، وفيما يخص الإنسان قدمته على أساس أنه ينحدر من سلالات بشرية، والملفت للنظر هو أن تطور العلوم لم يؤثر على أصحاب فرضيات التطور، ولا يزالون يرددون المبادئ نفسها بصفة عامة[1].

تمت تسمية الانفجار الكمبري نسبة للظهور المفاجئ جيولوجيا للعديد من مخططات الجسم الميتا زوان بين حوالي ٥٣٠ و ٥٢٠ مليون سنة، أي ١٠.٧٪ فقط من مدة السجل الأحفوري للحيوانات، وظهرت جحور أحفورية أكبر وأكثر تفصيلا منذ ما يقرب من ٥٤٣ مليون سنة بداية العصر الكمبري، ثم زادت الأدلة على نشاط الميتا زوان في كل من الأحافير الأثرية والجسمية خلال ١٣ مليون سنة، مما أدى إلى الانفجار، قد تكون جميع الشعب الحية، نشأت نهاية الانفجار الكمبري، فالاختلافات الجزئية تؤدي إلى إحداث أنواع سجل الشعبة التي كانت أقدم من أصول خطوط الجسم الجديدة، فإن توزيعا يشير إلى وجود نظام نمطي واسع ميتا زوان بين النطاق قبل العصر الكمبري، فمن المحتمل أن الكثير من إعادة صياغة الجينوم حدثت خلال العصر الكمبري المبكر[2]، فمع الانفجار الكمبري، ظهرت إذن الكائنات الحية بشكل مفاجئ دون أدنى تطور وتغيير، إنه ظهور مباشر، مع بقاء ثلثي هذه المخلوقات الحية دون تغيير إلى يومنا هذا، كما أن أول كائن حي ظهر في الأرض حوالي ثلاثة مليار وخمسمائة سنة، وهي البكتيريا لم يطرأ عليها أدنى تغيير، وهذا ما أثبته عالم البيولوجيا الجزيئية "ميكائيل دونتون"، بأنها تحتوي على مضادات حيوية نستعملها في عصرنا الحالي منذ ظهورها (في الحفريات) لن تتبدل أو تتطور، وتدعي فرضية التطور أن كل الكائنات الحية انحدرت من سلف واحد مشترك، عاش في الماضي البعيد، ومع مرور

[1] الدكتور محمد بورباب "نقد نظريات التطور "مجلة اعجاز الدولية للبحث والتأمل "العدد السادس ص 19

[2] Jw.valentine ,D. jablonski and DH erwin « fossils , molécules and embryos :new perspectives on the cambarian explosion » développement ,vol126,issue 5851-859 copyright 1999

الزمن تتسبب التغيرات والنقلات التطورية في بروز أنواع جديدة، وهي فرضية خدعت العقل البشري، لأنها إيديولوجية وخرافة ضللته ردحا من الزمن، وجاءت مضادة للجبلة الطبيعية الخلقية للمخلوقات التي خلقها الله سبحانه وتعالى، إنه المهندس الصانع المبدع لهذه الأنواع كلها، وأنها مختلفة جينيا، وليس لها سلف مشترك ولو في حالة منها، مما زرع الشك في عقول وبعض متبعي العقائد السماوية، وأكد كلاوس دوز على فشل فرضية التطور في قوله: "إن النظرية الحالية عبارة عن مخطط للجهل، وهو لا يقدم أي تبصرات جديدة حول العمليات التطورية، ومن المرجح أن هذا الجهل سيمكث"[1]، فادعاء فرضية التطور اقتسام الأصل المشترك لجميع الكائنات الحية خرافة وتضليل إلحادي أرادت من ورائه أن تخدر العقل البشري الفطري الذي يؤمن بجبلته أن للكون خالق غير متناهي،كما توصل إليه فلاسفة الاغريق القدامى[2]، وتتصور خرافة التطوريين مثلا: أن هناك قاسما مشتركا في الأجداد بين الفأر والإنسان مع كائن وحيد الخلية، يعيش في بركة المياه الراكدة، ولو استفسرتهم من أوجده؟ لأجابوا الصدفة الطبيعية[3]، فالافتراض الذي طرحه التطوريون من أن التغذية والتكاثر "الانشطار"، حدث قبل أن تصبح الخلية حية، طرح غير مقبول بالمطلق، لأن التغذية والتكاثر من خصائص الكائنات الحية، وأن حياة الخلية تسبق ذلك، وهما عمليتان دقيقتان تحتاجان إلى ذكاء وبدوره يكون حيا، ومن الذي هداها للغذاء؟ وما تقوم به الخلية بشكل تلقائي بالتمييز بين الغذاء الضار والنافع، وفي تنفسها تأنف من الغازات الضارة، وتستنشق الاوكسجين النافع. إذن فالذي صممها، وبرمجها بمعلومات قبلية، وقدرها بمقادير دقيقة جدا، هو الذي زودها فطريا بالقدرة التمييزية بين كل هذه الأمور التي خلقها عليها، ويعجز العقل البشري أن يصممها ويستوعبها، إنه الله الخالق المبدع، هو الذي برمجها بهذه المعطيات لتميز بين ما يصلح لها، وما لا يصلح، كما أن عالم المستحتاث لويس أكاسيس "زامن فترة داروين"، اعتبر أن السجل الأحفوري وبالأخص سجل العصر الكمبيري، يشكل عقبة لا يمكن لفرضية داروين تجاوزها... وشكل الدليل الأحفوري من

[1] الدكتور جوناثان ويلز "ايقونات التطور علم ام خرافة ؟ ترجمة الدكاترة موسى إدريس وأحمد ماحي ومحمد القاضي، دار الكاتب للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2014 ص: 23

[2] أرسطو: العالم يتحكم فيه خالق أسماه بالمحرك الأول أو العلة الأولى

[3] الدكتور طالب الجنابي "نظرية التطور الداروينية: خرافة أم علم؟، دار الأضواء للطباعة والنشر، طبعة 1989ص103

العصر الكمبيري تحديا كبيرا لمزاعم داروين عن قدرة الاصطفاء الطبيعي على إنتاج أشكال جديدة من الحياة اعتمادا على الشبكات العشوائية وتوارثيتها والصراع على البقاء[1].

إن الخلية الأولى لم تكن مجرد خلية بسيطة أو بدائية، تحركت فأصبحت حية، كما تزعم التطورية، بل إنها احتوت على معلومات كثيرة، وفي منتهى التعقيد، وهذه حقيقة غفل عنها داروين، ويغفل عنها التطوريون[2]، فجميع الكائنات الحية مبرمجة بمعلومات دقيقة في بنيتها الخلوية، وهذا الصنع ليس من فعل الصدفة الطبيعية، كما تدعي التطورية، فقيمة الكائنات الحية لا يكمن فقط في تركيبتها الداخلية المجبولة عليها من خالقها، بل أيضا في البحث عن مغزاها ومعناها الحقيقي، حيث يوجد خارج هذه التركيبة، بل تمتد إلى خالقها، وهذا ما نلمسه من قولة فيتجنشتاين: "معنى العالم لابد أن يقع خارج العالم"، وأكد مايكل بيهي ثبوت عجز النظرية الداروينية عن تفسير الأسس الجزيئية للحياة، لا مقابل التحليل المقدم في هذا الكتاب فحسب، بل بسبب الغياب التام لأي نموذج مفصل يمكن من خلاله تفسير نشوء البيو–كيميائية الحديثة في الأدبيات العلمية المختصة، "الآن جاء دور العلم الاساسي للحياة – الكيمياء الحيوية المعاصرة – ليزعج الداروينية"[3]، هذه البرمجة الربانية للكائنات الحية بالتمييز الطبيعي بين الضار والنافع حاملة لمعلومات مصممة من قبل مصمم ذكي للغاية وخارقة، فليست محض صدفة،وهذا ما أكده بيهي في قوله: "نستنبط وجود التصميم، كلما كانت الأجزاء تبدو مرتبة لإنجاز وظيفة"[4]. ما خلص إليه بيهي وميلر وجوناثان ويلز وغيرهم كثير، أن التنسيق والترتيب للأعضاء البشرية وراءها مصمم خارق، وصانع ذكي، هو الخالق الصانع لكل شيء، فاحسن الصنع، ومنها الإنسان المتقن في صناعته ليؤدي الخلافة والعمارة والعبادة على الأرض، مصداقا لقوله تعالى: **وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ** (الذاريات: ٥٦)، وبذلك فالكائنات الحية، لم تتطور من حالة إلى أخرى وبالصدفة، كما افترضت الداروينية، وخير دليل على فشل طرحها الخرافي زهرة مدغشقر الطويلة الأنبوب، والحشرة التي

---

[1] الدكتور ستيفن ماير "شك داروين:النشوء المفاجئ لحياة الكائنات وحجة التصميم الذكي"، ترجمة الدكاترة مؤمن الحسن وموسى إدريس وآخرون، مركز براهين للدراسات والأبحاث الطبعة الأولى 2012 ص: 35-39

[2] الدكتور طالب الجنابي "نظرية التطور الداروينية: خرافة أم علم؟ دار الأضواء للطباعة والنشر، طبعة 1989 ص:111

[3] الدكتور مايكل بيهي "صندوق داروين الأسود: تحدي الكيمياء الحيوية لنظرية التطور" ترجمة كل من مومن الحسن أسامة إبراهيم زيد الهبري وآخرون، دار الكاتب للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 1996 ص: 192

[4] الدكتور مايكل بيهي "صندوق داروين الأسود: تحدي الكيمياء الحيوية لنظرية التطور"، ترجمة كل من مومن الحسن أسامة ‘براهيم زيد الهبري وآخرون، دار الكاتب للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 1996 ص: 232

تتغذى على رحيقها، لها أيضا أنبوب طويل يصل إلى قعر أنبوب الزهرة، فبعد إجراء الدكتور ليس وفريقه تشفير الحمض النووي الشريطي، وجد أن الزهرة تتغذى عليها حشرة ذات خرطوم طويل بمقاس الزهرة، وأنها تختلف عن أبناء عمومتها بمدغشقر، ويصل طول خرطومها ١١.٢ بوصة، فلا يمكن إيجاد الزهرة بأنبوبها الطويل والحشرة بأنبوبها الطويل للتغذي عليها بنفس المقاس والحساب والتقدير الذكي بالصدفة، أو افتراض التطور التدريجي[1]، فهذه الدقة العالية في التقدير والحساب لا تصدر إلا من خبير عليم لقوله تعالى: **إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ** (القمر: ٤٩)، ولقوله عز وجل جلاله: **مَّا كَانَ عَلَى النَّبِيِّ مِنْ حَرَجٍ فِيمَا فَرَضَ اللَّهُ لَهُ ۖ سُنَّةَ اللَّهِ فِي الَّذِينَ خَلَوْا مِن قَبْلُ ۚ وَكَانَ أَمْرُ اللَّهِ قَدَرًا مَّقْدُورًا** (الأحزاب: ٣٨).

المراجع بالعربية:

- الدكتور جوناثان ويلز "أيقونات التطور علم أم خرافة؟ ترجمة الدكاترة موسى إدريس وأحمد ماحي ومحمد القاضي، دار الكاتب للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى ٢٠١٤
- الدكتور طالب الجنابي "نظرية التطور الداروينية: خرافة أم علم؟، دار الأضواء للطباعة والنشر، طبعة ١٩٨٩.
- الدكتور ستيفن ماير "شك داروين: النشوء المفاجئ لحياة الكائنات وحجة التصميم الذكي"، ترجمة الدكاترة مؤمن الحسن وموسى إدريس وآخرون، مركز براهين للدراسات والأبحاث الطبعة الأولى ٢٠١٢
- الدكتور مايكل بيهي "صندوق داروين الأسود: تحدي الكيمياء الحيوية لنظرية التطور" ترجمة كل من مومن الحسن أسامة إبراهيم زيد الهبري وآخرون، دار الكاتب للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى ١٩٩٦

المراجع بالانجليزية:

- Jw.valentine, D. Jablonski and DH erwin «fossils, molécules and embryos: New Perspectives on the Cambarian Explosion» développement , Vol126, issue 5 – Copyright 1999.

[1] صحيفة ديلي ميل البريطانية ونشرت الدراسة بمجلة أنتنور الفرنسية

شركات التدقيق الكبرى وغراماتها الضخمة

ياسر فنري

ماجستير في العلوم المالية والمصرفية - مدير مالي

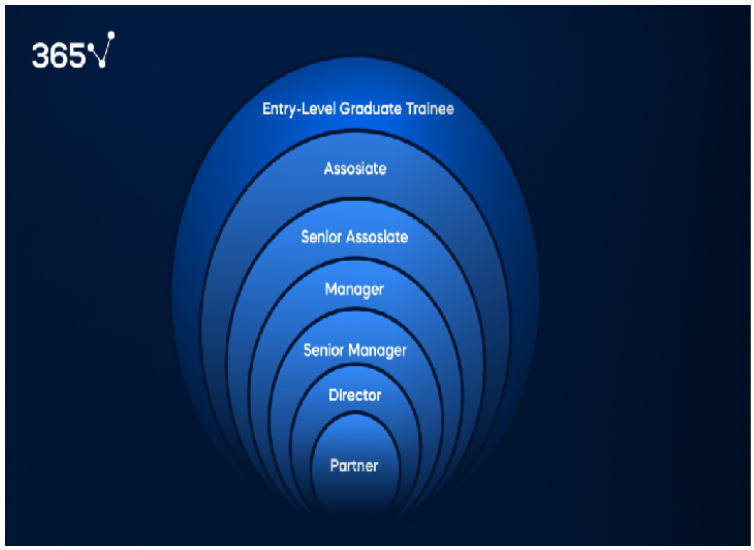
مصدر الصورة: https://www.aleqt.com/2021/05/03/article_2084891.html

عند النظر للوهلة الأولى تجد أن كل شيء ضمن معايير عالية من المهنية والتنظيمية والتسويقية وحتى الفواتير المالية؛ كيف لا وأن من يقصد هذه المكاتب البراقة التي تم اختيار مواقعها وموظفيها بعناية ضمن أرقى المناطق لخدمة الأنشطة المختلفة؛ سوف يتكون لديه الإعجاب من النظرة الأولى؛ أضف إلى ذلك سمعة ناصعة حول العالم إنهم الكبار بلا منازع؛ من يتعامل معهم عليه أن يتوقع ذلك، بأن أقل مبلغ ممكن دفعه لخدمات تدقيق الحسابات يبدأ من مضاعفات عشرة الآلاف دولار للشركات الصغيرة، ليصل إلى ملايين الدولارات للشركات الكبرى، فهل تستحق هذه الشركات مثل هذه الأتعاب؟

بصراحة الأمر ومن وجهة نظر إدارة الشركات؛ نعم، إن التقرير الصادر عن أحد هذه الشركات يستحق كل سنت أنفق في سبيله؛ ليس بالضرورة لما يحتويه من البيانات بل لما يَخلق من إنطباع لدى قارئ البيانات والمستفيد منها؛ إن أي تقرير صادر عن شركة بهذه المواصفات والسمعة يعطي الانطباع ٩٠٪ بأن كل شيء على مايرام وأن الشركة خضعت لاختبارات فحص وتدقيق على مستوى عالٍ جداً، وبالتالي لايستلزم بذل جهود إضافية للتحليل والبحث والقراءة ضمن السطور لكشف المستور، فمن هي تلك الشركات؟ وماذا نعرف عن حجمها وأعمالها وما هي الأسواق التي تعمل بها؟ وهل هي فعلاً بتلك المنزلة الكبيرة؟

لمحة تعريفية:

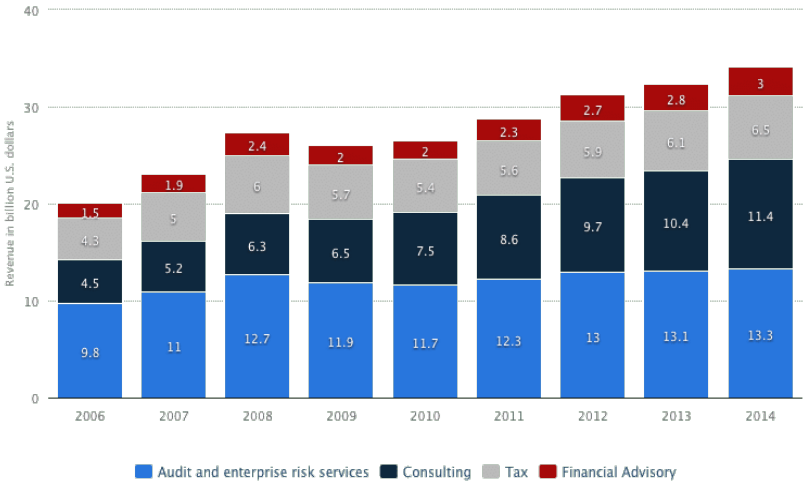
شركات المحاسبة الأربع الكبرى هي الشركات الرائدة في مجال المحاسبة والخدمات المالية والمهنية، تسيطر على أكبر شبكة من العملاء، وأضخم إيرادات في جميع أنحاء العالم؛ تقوم بتدقيق حوالي ٨٠٪ من الشركات المدرجة في الولايات المتحدة لوحدها؛ وتتمتع بتقديم العديد من الخدمات سواء تدقيق الحسابات؛ الاستشارات المالية، الدراسات المالية والتنظيمية، الخدمات والاستشارات الضريبية وغيرها؛ أحد أهم أسباب نجاح هذه الشركات أن لديها برامج لاستقطاب المواهب من المختصين منذ لحظة التخرج وحتى سن التقاعد؛ إضافة إلى برامج تدريب خلال الفترة الوظيفية وبرامج تضم العديد من المزايا والحوافز والمنافع النقدية والعينية إضافة إلى الرواتب المجزية؛ التي تبدأ بحوالي ٧٠ ألف دولار سنويًا لبدء التعيين في أسواق أمريكا وأوربا؛ لابد من الثناء على هذه البرامج إذا أنها أثبتت فعاليتها في ضمان ولاء الموظفين بنسبة عالية جدا؛ حتى أن الاتفاقات المبرمة بين الهيئات المنظمة للمهنة في بعض الدول وهذه الشركات تجعل لزامًا عليها توظيف الحاصلين على شهادات كالمحاسبين القانونيين في إنجلترا وويلز (ICAEW) وACCA وPCPA في الباكستان؛ ويتطلب الموظف وقتًا يتراوح من ١٠–١٥ سنة لينضم إلى منصب الشريك في مثل تلك الشركات والإنضمام إلى نادي النخبة.



مصدر الصورة: https://365financialanalyst.com/knowledge-hub/accounting/big-4-accounting-firms/

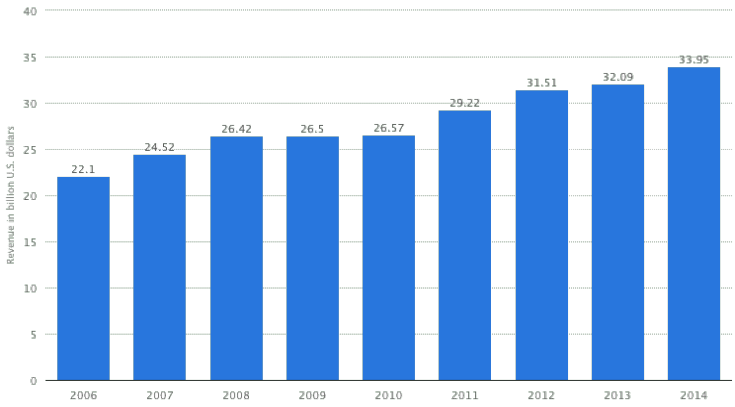
فيما يلي شركات المحاسبة الأربعة الكبار:

شركة ديلويت: صنفت كأكبر شركة ضمن مجموعة شركات المحاسبة الكبار، حققت ٥٩.٣ مليار دولار من العائدات في عام ٢٠٢٢. وهي تعمل في أكثر من ١٥٠ بلدا وتوظف مايقرب من ٤١٢٠٠٠ موظفًا.



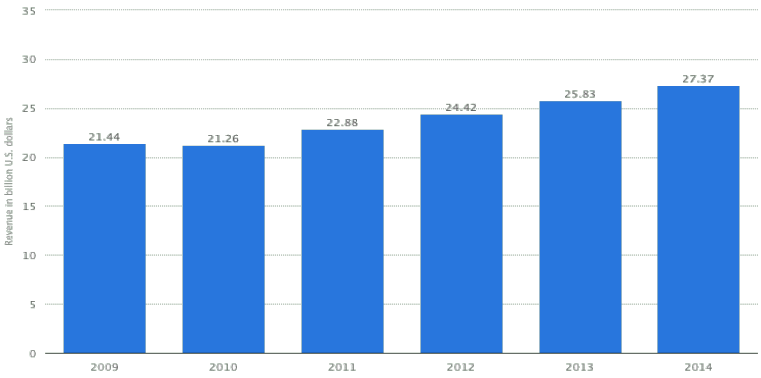
مصدر الصورة: What - https://365financialanalyst.com/knowledge-hub/accounting/big-4-accounting-firms/ Are the Big 4 Accounting Firms? - 8 Mar 2023

شركة برايس ووترهاوس كوبرز: ثاني أكبر شركات المحاسبة الأربع الكبرى بإيرادات عالمية بقيمة ٥٠.٣ مليار دولار من العائدات في عام ٢٠٢٢، تعمل في ١٥٧ بلدا وتوظف ما يقرب من ٣٢٨٠٠٠ موظفا.



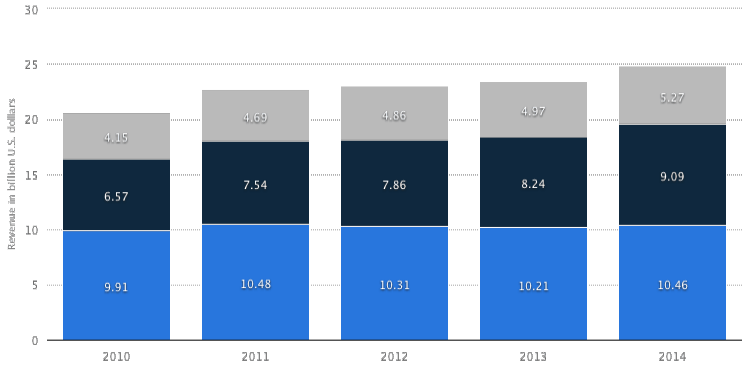
مصدر الصورة: What - https://365financialanalyst.com/knowledge-hub/accounting/big-4-accounting-firms/ Are the Big 4 Accounting Firms? - 8 Mar 2023

شركة إرنست ويونغ: ثالث أكبر شركات المحاسبة الأربع الكبرى بإيرادات عالمية بقيمة ٤٥.٢ مليار دولار من العائدات في عام ٢٠٢٢، تعمل في ١٥٠ بلدا وتوظف ما يقرب من ٣٦٥٠٠٠ موظفا.



مصدر الصورة: What - https://365financialanalyst.com/knowledge-hub/accounting/big-4-accounting-firms/ Are the Big 4 Accounting Firms? - 8 Mar 2023

شركة كي بي أم جي: أصغر شركات المحاسبة الأربع الكبرى بإيرادات عالمية بقيمة ٣٤.٦ مليار دولار من العائدات في عام ٢٠٢٢، تعمل في ١٤٥ بلدا وتوظف ما يقرب من ٢٥٠٠٠٠ موظفا.



مصدر الصورة: What - https://365financialanalyst.com/knowledge-hub/accounting/big-4-accounting-firms/ Are the Big 4 Accounting Firms? - 8 Mar 2023

وبشكل عام يمثل الانضمام لإحدى هذه الشركات فرصة مهنية حقيقية للراغبين في العمل ضمن مجال المهن المحاسبية والاستشارات المالية؛ لكن لماذا زادت أخطاء هذه الشركات وهفواتها في السنوات الأخيرة؛ لتتسبب بنتائج كارثية للمستثمرين؟ فضلا عن خوف وقلق للجهات التنظيمية لدرجة منع بعض من هذه الشركات من الحصول على عقود جديدة.

لمحة عن أزمة الشركات المحاسبية الكبرى:

دعونا نعود إلى الوراء لحوالي ٢٢ عامًا ونستذكر وجود ٨ شركات محاسبية كبرى؛ تقلص عددها إلى ٥ شركات، وذلك لأسباب تتعلق بالدمج والاستحواذ، ثم نقص عددها شركة واحدة، بسبب انهيار إحدى شركات الطاقة الضخمة (شركة انرون Enron) التي كانت مقومة بمئات مليارات الدولارات آنذاك، والتي أدى انهيارها إلى انهيار أكبر شركة تدقيق في العالم (شركة آرثر اندرسون Arthur

Andersen) وكانت مقومة بما يزيد عن ١٠.٥ مليار دولار في عام ٢٠٠١، لثبوت تورط شركة التدقيق في التلاعبات المالية (قسم منها شركة تدقيق الحسابات الخارجية وقسم منها شركة التدقيق الداخلي وقسم منها المستشار المالي)، الأمر الذي خلق الحاجة لدى الجهات التنظيمية لتبني فكرة لجنة المراجعة المستقلة لاختيار مكتب المراجع الخارجي المستقل حيث يجب أن تكون شركة المراجعة مستقلة عن أي علاقة مع العميل؛ لتتوالى بعد ذلك قصص الإنهيارات والإفلاسات.

انهيار ارثر اندرسون كان درسًا قاسيًا للشركات ذات الطبيعة المشابهة، لأنها لم تكن تعتمد نظام هيكل الشبكات (الامتيازات المنفصلة قانونيا) في شكلها القانوني؛ أي أن الشركة هي شركة واحدة لها فروع حول العالم، وهذا أدى إلى القضاء عليها، وإقصائها من سوق العمل حتى الآن؛ الأمر الذي نبّه الشركات ذات الطبيعة المماثلة لاعتماد نظام هيكل الشبكات (الامتيازات المنفصلة قانونيا)، وتعديل أشكالها القانونية بأسرع وتيرة، أي أن كل فرع للشركة هو شركة بحد ذاته، وبذلك أي مسؤولية من أي نوع سوف تقع على ذلك الفرع دون غيره وبالتالي لن تتأثر الشركة الأم بأي حدث حول العالم .

وفي أعقاب فضيحة إنرون، طُلب من الشركات المدرجة في الولايات المتحدة تقديم تدقيقها إلى عمليات تفتيش مجلس الإشراف المحاسبي على الشركات العامة منذ إدخال قانون ساربانز–أوكسلي في ٢٠٠٢.

وبدأت المشاكل تزداد بدخول الشركات الأجنبية إلى السوق المالي الامريكي، لتستهل الفضائح بشركة تشاينا ميديكال تيكنولوجيز، التي انهارت بعد عملية احتيال مشتبه بها كلفت ٤٠٠ مليون دولار، وواجه مصفي الشركة عندها عقبة مع شركة كيه بي إم جي، التي رفضت تسليم سجلاتها المالية كونها مدققة حسابات الشركة من بكين[1]؛ وبسرعة أصبحت القضية موضع تنافس رئيس بين الدول والمنظمين والوكلاء في الخارج حول إمكانية الوصول إلى سجلات الشركات المالية. وترك هذا الخلاف شركات التدقيق المحاسبي العالمية الأربع الكبرى – ديلويت، وبرايس ووترهاوس كوبرز، وكيه بي إم جي، وإي واي، التي تتولى تدقيق نحو ١٤٠ شركة صينية مدرجة في الأسواق الأمريكية وحدها، محاصرة بين خسارة الأسواق التي عملت عليها لقرابة ٣ عقود أو التعرض لفرض عقوبات في أماكن أخرى.

و في مارس ٢٠٢١، بدأت لجنة الأوراق المالية والبورصات تنفيذ قانون يُلزم الشركات الأجنبية المدرجة في

[1] - شركات التدقيق الـ 4 الكبرى عالقة بين الولايات المتحدة والصين - الاثنين 3 ماي و2021 https://www.aleqt.com/2021/05/03/article_2084891.html

الولايات المتحدة بالسماح للمنظمين الأمريكيين بمراجعة عمليات تدقيق حساباتها المالية، أو مواجهة شطبها من البورصات المالية الأمريكية، الأمر الذي قد يكون له تداعيات مدمرة على عمليات تدقيق الشركات متعددة الجنسيات مثل آبلو وجنرال موتورز وغيرهم الكثير؛ فقد يواجهون مصيرا مشابها – من مبدأ المعاملة بالمثل –؛ لذلك تحاول شركات المحاسبة الأربعة الكبرى العمل على تحسين جودة عمليات التدقيق والمحافظة على جودة آلاف العمليات سنويا رغبةً منها في المحافظة على الأسواق المكتسبة وخصوصًا في الأسواق الناشئة والنامية. إلا أن الأخطاء والإهمال لايزال يُدرك من خلال آثاره (لا يمكن تحديد عدد المخالفات المرتكبة أو الآثار اللحظية للإهمال المرتكب من قبل الشركات المحاسبية نظرا لطبيعة الأعمال وبالغالب قابلية الشركات الضخمة لتحمل الصدمات؛ لكن ما يتم كشفه فقط عندما يتم فتح تحقيق ضمن حالات معينة على الغالب لشركات قد أفلست أو قيد الحصانة ضد الدائنين)، وفيما يلي ملخصا لبعض الأحكام الصادرة بحق الشركات المحاسبية الكبرى:

- ٢٠١٧، تم اتهام KPMG بأنها جزء من انهيار Halifax Bank of Scotland (HBOS) وتم تبرئتها لاحقا بعد أن تم شراء البنك من قبل شركة للويدز Lloyds
- ٢٠٢٠، أصدرت محكمة بريطانية حكما ضد (EY Global) بشأن تدقيقها في دبي لشركة الكالوتي لتنقية الذهب.
- ٢٠٢٠، رفعت الحكومة الماليزية وصندوق "وان إم دي بي" (1MDB) ووحداته التابعة، دعوى قضائية للحصول على أكثر من ٥. مليار دولار من ٤٤ شريكًا لشركة المحاسبة العالمية "KPMG ماليزيا" لدورهم في أعمال التدقيق الخاصة بالصندوق السيادي.
- ٢٠٢١، تلقت ماليزيا ٨٠ مليون دولار من شركة المحاسبة "ديلويت" (Deloitte PLT) في تسوية بشأن تدقيق الشركة للبيانات المالية للصندوق السيادي ووحدته السابقة "إس أر سي إنترناشيونال" (SRC International) بين ٢٠١١ و ٢٠١٤.
- ٢٠٢٢، سلطة دبي للخدمات المالية في دبي تغرم شركة KPMG لوار غلف وشريكها السابق، تم بمبلغ ٢ مليون دولار[1].

[1] - محاكم دبي تلزم «كيه بي إم جي» بدفع 231 مليون دولا -الأحد، ١٦ http://nabdapp.com/t/118245304 أبريل / 2023

- ٢٠٢٣، شركة KPMG في المملكة المتحدة قامت بتسوية مطالبة بقيمة ١.٣ مليار جنيه إسترليني من قبل المصفين في ما يتعلق بأعمال التدقيق الخاصة بشركة العقارات المنهارة كاريليون.
- ٢٠٢٣، أصدرت محكمة في دبي حكما ضد شركة KPMG لوار غلف (KPMG Lower Gulf) في الإمارات وعمان بدفع أكثر من ٢٣١ مليون دولار لمجموعة من المستثمرين على خلفية التدقيق الرديء على حسابات إحدى الصناديق التي كانت تديرها شركة الاستثمار المنهارة أبراج كابيتال[1].
- ٢٠٢٣، تم تغريم EY ألمانيا مبلغ ٥٠٠ ألف يور وحظرها من قبول عملاء تدقيق مدرجين جدد في ألمانيا بسبب الإخفاق في عملها مع شركة المدفوعات واير كارد[2].
- ٢٠٢٣، تغريم شركة «PWC» ٥.٦ مليون جنيه استرليني (٧ مليون دولار)، خلال تدقيقها في عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٨ لشركة مجموعة بابكوك الدولية «بي إل سي».

مما لاشك فيه أن أي قضية من القضايا أعلاه هي من القضايا الضخمة، والمعقدة، التي احتاجت سنوات من التقصي والتحقيق من قبل نخبة المختصين، فهل هذا مؤشر خطير أم أنها هفوات؟

دور الشركات الكبرى في صياغة وتعديل المعايير المحاسبية الدولية وتطبيقها:

للإجابة على السؤال السابق، لابد لنا من فهم دور الشركات المحاسبية الكبرى في وضع التقارير المالية للشركات، فقد لعبت شركات المحاسبة الأربعة الكبرى الأدوار الأساسية والقوة الدافعة وراء وضع وإدخال المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية؛ فهم يشاركون في وضع المعايير وتطوير التوجيهات الخاصة بها؛ ومما لاشك فيه أن نسبة لا يستهان بها من أعضاء مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) هم من الشركاء والمدراء التنفيذيين سواء أكانوا حاليين أم سابقين في شركات المحاسبة، أضف إلى ذلك الدور التمويلي للأربعة الكبار لمكتب IASB أي أن هذه الشركات لها دور في صياغة المعايير؛ واقتراحات التعديل؛ ووضعها للتطبيق، وكيفية التطبيق؛ أضف إلى ذلك أن هذه الشركات لديها مواقع لشرح وتفسير التطبيق والتعديل لأي معيار من المعايير المحاسبية الدولية (IFRS) ناهيك عن الأكاديميات العلمية التابعة لكل

[1] - الغرامات تلاحق «عمالقة التدقيق».. دبي بعد بريطانيا وألمانيا - 16 أبريل 202 https://www.alkhaleej.ae/

[2] - الغرامات تلاحق «عمالقة التدقيق».. دبي بعد بريطانيا وألمانيا - 16 أبريل 202 https://www.alkhaleej.ae/

شركة من الشركات الكبرى والتي بموجبها تتولى تدريب ومنح شهادات مزاولة المهنة في بعض الدول؛ ونظرا لنقص الخبرة الفنية في البلدان النامية، يستلزم الانتقال إلى المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية التعاقد على خدمات الشركات الكبرى والتي بالفعل قامت بغزو الأسواق في الاقتصاديات النامية والناشئة خلال العقود الثلاثة الماضية.

ومما سبق نجد أنه لا يمكن وضع سبب الجهل وعدم المعرفة الكافية وراء إصدار تقارير بمعلومات مضللة تجعل المستثمرين يخسرون أموالا طائلة؛ ويجعل آلاف الموظفين يخسرون وظائفهم نتيجة العديد من عمليات الاحتيال والإهمال والكثير غيرها من الأسباب والمسببات، الأمر الذي يقودنا إلى محاولة معرفة حدود المسؤولية عن هكذا أعمال وكيفية المحاسبة عنها.

حدود المسؤولية ومن هو المسؤول:

دائما ما تلتزم شركات المحاسبة الأربع الكبرى بدفاع نمطي؛ بأن تقرير مدقق الحسابات هو مجرد إبداء رأي؛ بعبارة أخرى، لا يوفر رأي التدقيق سوى تأكيد معقول بعدم وجود أخطاء جوهرية في البيانات المالية للشركة؛ وأن معرفة ما إذا كانت الشركة متورطة في أي أعمال احتيالية أم لا؛ هي مسؤولية تحقيق جنائي، هكذا هو الرد الحاضر ولكن ليس كل انهيار أو إفلاس هو نتيجة أعمال احتيالية؛ فمنها ما هو لأسباب مالية وفنية وتشغيلية بحتة وجب على المدقق التنبيه لها وبشكل فوري، فهو الخبير المستقل الذي ينظر من الأعلى، ولديه إمكانية مقارنة النتائج مع الشركات المثيلة في السوق بحكم عمله مع العديد من الشركات، ورغم ذلك فالأخطاء تحدث.

ومع انتشار الوعي الاستثماري حول العالم أصبح معظم المستثمرين والمساهمين معنيين بالعلوم المالية والمحاسبية والإدارية ولم يعودوا يقبلوا مبدأ المحاولات الطيبة كأساس لتبرير الأخطاء، فكما نحن في ظل العولمة والإيمان بالتخصص الأمر الذي يدفع هؤلاء المستثمرين كي يقوموا بإسناد العديد من المهام سواء كتابة العقود أو دراسة الجدوى الإقتصادية أو دراسات السوق أو تدقيق الحسابات وتوظيف الموهوبين وبرواتب عالية جداً؛ وأتعاب مرتفعة، فهم يتوقعون النتائج بما يتماشى مع محتويات تلك التقارير، لذلك وجب الحذر الشديد حتى ولو كان معتمد التقرير موظفًا، يعتمد الآخرون على مخرجات عمله؛ فقد تطاله المسؤولية؛ وكنتيجة لتزايد حالات الإنهيارات والإفلاسات والتي بلغت ذروتها في أعقاب جائحة كورونا التي أطاحت بكبرى الشركات التي لديها قدرة ضخمة على استيعاب الصدمات والأزمات، ورغم

ذلك سقطت، فقد أصبح المستثمرون يسعون خلف المدراء التنفيذيين وأصحاب القرار وشركات التدقيق وشركات التأمين، فخسارة ما يملكه المستثمر يجعله يسعى وراء المتسبب؛ وهذا ما حصل في الفترة الأخيرة في العديد من حالات الانهيار والافلاس، وأهمها إفلاس منصة FTX للعملات المشفرة (حيث يتم الأن مقاضاة المؤسسين والمدراء التنفيذيين) . وأدى انهيار بنك سيليكون فالي لرفع مستثمرين دعاوى قضائية على شركة « كيه بي إم جي » بصفتها مدقق حسابات بنك « سيليكون فالي » المنهار، جنباً إلى جنب مع شركات التأمين بما في ذلك « غولدمان ساكس » و« بنك أوف أمريكا » و« مورغان ستانلي »، وذكرت الشكوى في المحكمة الفيدرالية في سان فرانسيسكو، اسم الرئيس التنفيذي للبنك جريج بيكر ومديرين ومسؤولين آخرين في البنك كمتهمين، وهذه الشكوى هي الأولى التي تستهدف مدققي حسابات البنك وضامني سنداته وذلك . استناداً إلى مزاعم تقديمهم لبيانات مضللة أفضت إلى انهيار البنك[1] . كما فرضت سلطة دبي للخدمات المالية غرامة مالية وقدرها ٤٩٧.٨ مليون درهم (١٣٥.٥ مليون دولار) على السيد (نقفي) مؤسس أبراج كابيتال التي انهارت وعلى أثرها تمت محاكمة كي بي ام جي، وفرض غرامة بقيمة ٤.٢ مليون درهم (١.١٥ مليون دولار) على السيد (صديقي) الرئيس التنفيذي للعمليات .

الخلاصة: إن تعلل شركات المحاسبة بمسؤولية الإدارة عن المعلومات والبيانات المحاسبية وجعلها متاحة للمدقق سبب غير كافٍ لعدم تسليط الضوء من قبل المدقق على المخالفات الجوهرية التي من الممكن أن تكون ارتكبت من قبل الإدارة سواء أكانت مخالفات فنية أو غير قانونية وعلى المدقق وضع تلك المخالفات في تصرف مجلس الإدارة والجمعية العامة للمساهمين؛ هذا ما يتم التعاقد عليه من خدمات وليس فقط إبداء الرأي في البيانات المالية والأمثلة على ذلك كثيرة فوظيفة المدقق تحتم عليه استخدام مهاراته الفنية وخبراته العملية لبيان حقيقة البيانات المالية وكشف المخالفات والتنبيه لها، فالانهيارات التي حدثت خلال فترة وجيزة من مغادرة المدقق لمكاتب الشركات تتجاهل مبدأ الاستمرارية، ولعل أبرز مثال هو بنك سيليكون فالي وبنك كردي سويس وشركة الطيران الاقتصادي فلاي بي في بريطانيا، فقد انهار الجميع حتى قبل مناقشة البيانات المالية لسنة ٢٠٢٢ .

[1] - الغرامات تلاحق «عمالقة التدقيق».. دبي بعد بريطانيا وألمانيا - 16 أبريل 202 https://www.alkhaleej.ae/

وعلى مايبدو أن عهد ممارسة الضغوط من قبل الإدارات على المدقق الخارجي لإصدار تقارير تحتوي على بيانات مضللة ولو بشكل بسيط، سيجعل المدقق يفكر أكثر من مرة بشأن تعرضه للمحاسبة ولو بعد حين، وقد يحصل على غرامة تفوق حجم إيرادات شركته بالكامل (كما حصل في قضية كي بي ام جي وأبراج كابيتال)، وببساطة يجب محاسبة أي شركة تهمل بأداء عملها وتتسبب بخسارة ضخمة لمن يتعامل معها سواء كان مستثمرا أو عميل أو مورد أو موظف، إضافة لسحب رخص مزاولة أي مهنة.

عقد المرابحة بين التنظير الفقهي والتأطير القانوني

فاطمة الزهراء الراشدي

خريجة ماستر المالية التشاركية باحثة بسلك الدكتوراه

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

مريم صائغ

خريجة ماستر المالية التشاركية باحثة بسلك الدكتوراه

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

الحلقة (١)

المغرب ورغم كونه دولة إسلامية إلا أنه من الدول المتأخرة في مجال الصيرفة الإسلامية، حيث ظل بعيدا على المستوى الرسمي عن تحقيق مطلب البنك الإسلامي، ويعزا ذلك لأسباب متداخلة فمنها ما هو اقتصادي مرتبط بنظام الريع المهيمن على القطاع البنكي بالمغرب، ومنها ما هو سياسي مرتبط بغياب الإرادة السياسية والتوجس من انتصار أطروحة الإسلاميين الذين يجعلون من المصرفية الإسلامية برنامجا نضاليا وورقة انتخابية ناجحة، فضلا عن الأسباب الأخرى المرتبطة بعدم ملاءمة الإطار القانوني للمصرفية الإسلامية واقتصاره على استيعاب التمويلات التقليدية القائمة على الربا[1].

ورغم هذا الرفض الرسمي للمصرفية الإسلامية فإن هذه الأخيرة شكلت مطلبا ملحا للمجتمع المغربي، ولبعض الهيئات المدنية والأكاديمية والسياسية، حيث أن النضال من أجل هذا المطلب كان في البداية عبارة عن مجهودات فردية، بذلها بعض الأساتذة المتخصصين في الاقتصاد الإسلامي وفقه المعاملات المالية في الجامعات المغربية، لتنتقل تدريجيا إلى المجتمع من خلال ندوات ومحاضرات احتضنتها مدن مختلفة، وتطور الأمر أكثر بعد عجز الأنظمة البنكية التي كانت قائمة عن الاستجابة لمتطلبات التنمية في البلاد وخطورة التمويلات الربوية[2]، فلم يجد المشرع بُدًا إلا من تنزيل فكرة البنوك الإسلامية تحت مسمى –

1- فاطمة آيت الغازي، الإجارة بين الأساس الشرعي والإطار التنظيمي بالمغرب، مجلة مؤتمر بيت المقدس الإسلامي الدولي الخامس-التمويل الإسلامي ماهيته، صيغته، مستقبله، الجزء الأول، أيار 2014، ص 387.

2- عائشة الشرقاوي المالية، الوجيز في القانون البنكي المغربي، دار أبي رقراق للطباعة والنشر، الرباط، الطبعة الثانية 2007، ص 163 وما بعدها.

البنوك التشاركية – إلى أرض الواقع، من خلال القانون رقم ١٠٣.١٢[1] المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها، وفصل بعض أحكامه في القسم الثالث منه، وقد جاء هذا الأخير بثلة من أدوات الصناعة المالية الإسلامية، لعل أهمها صيغة التمويل بالمرابحة.

والجدير بالذكر أن ظهور البنوك الإسلامية في العصر الحديث قد أدى إلى تطور صيغ التمويل الإسلامي، وبلورة عقودها في صور جديدة، وبوصف أن هذه العقود ماهي إلا وسائل تستخدم لتحقيق مقاصد معينة أهمها تداول الأموال بين الجميع، والحد من الفقر والتشغيل الأمثل للأموال وغيرها من الأهداف والمقاصد المعتبرة شرعا، ومن أهم وأول هذه العقود التي تم تطويرها وتفعيلها استنادا إلى نظرية المصالح المرسلة عقد المرابحة الفقهية بصورته البسيطة والذي درجت المصارف الإسلامية على التعامل بها، لما لها من مميزات، ونتيجة لذلك التطور الذي يجعل منها عقدا مصرفيا يتواءم والبيئة الجديدة، أصبح يطلق عليها المرابحة للآمر بالشراء، ويعود الفضل تاريخيا للدكتور سامي حمود باعتباره أول من أشاع هذا المفهوم الجديد للمرابحة في العصر الحديث[2].

وتعتبر صيغة المرابحة من صيغ التمويل الأكثر استخداما في البنوك الإسلامية، والصيغة المفضل التعامل بها مع صغار المتعاملين بشكل خاص، مما يدفع لزاما التعرض لتعريف هذا المنتوج من كل النواحي والجوانب:

تعريف عقد المرابحة: المرابحة لغة مفاعلة من الربح، والرباح – على وزن سلام – وهو النماء في التجارة. وأربحت الرجل إرباحا: أعطيته ربحا، وبعته المتاع واشتريته منه مرابحة، إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحا، وأعطاه مالا مرابحة، أي على الربح بينهما[3].

تعريف المذاهب الأربع للمرابحة البسيطة: تعددت عبارات كتب المذاهب في تعريف المرابحة، ومجملها اقتربت من كنه المرابحة وطبيعتها. عرف الحنفية بيع المرابحة بأنه: "بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به"[4]. وعرفه الشافعية: "بيع ما اشتراه به وزيادة"[5]، وعرفه الحنابلة: " البيع برأس المال وربح

---

[1]- ظهير شريف رقم 1.14.193 صادر في فاتح ربيع الأول 1436 (24 ديسمبر 2014) بتنفيذ القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها، ج ر عدد 6328 بتاريخ فاتح ربيع الآخر 1436 (22 يناير 2015).

[2]- سامي حمود،تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية الطبعة الثالثة مكتبة دار التراث القاهرة

[3]- لسان العرب، لابن منظور 1411ه /1991 م ص 432 وما بعدها.

[4]- السرخسي شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل "المبسوط"، بيروت دار الفكر، الطبعة الأولى، الجزء 15، ص 153

[5]- الشرح الكبير، للدردير (3،159)الكافي في فقه أهل المدينة، لابن عبد البر(1.344)مواهب الجليل، للحطاب (3،489),

معلوم"[1]، في حين عرفها المالكية بأنها: " بيع السلة بالثمن الأول الذي اشتراها به، وزيادة ربح معلوم لهما".

من استعراض تعريف المرابحة عند الأئمة الأربع يتضح للباحث، أنها مختلفة الشكل متحدة المضمون، إذ ان جميعها يصب في التعبير عن عقد المرابحة بأنه "بيع السلع بمثل الثمن الأول، مع زيادة ربح معلوم لطرفي العقد"[2].

ويرى الدسوقي أن المرابحة "بيع مرتب على ثمن بيع تقدمه غير لازم مساواته له"[3]. وعرف فقهاء الاقتصاد الإسلامي الحديث للمرابحة المصرفية/الآمر بالشراء: تطور مفهوم المرابحة وأصبح من آليات الهندسة المالية الإسلامية للبنوك الإسلامية –البنوك التشاركية– للتمويل، وقد رافق هذا التطور سيل من التعريفات من طرف الباحثين في الاقتصاد الحديث، وأهمها ما يلي:

عرفت المرابحة بأنها: "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة، ودفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته"[4]. وعرفت بكونها: " أن يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة، يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به العميل، بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما"[5]. وعرف فضلا عن ذلك بكونها: "أن يتلقى المصرف من عميله أمرا بشراء صفقة معينة، مشفوعا بوعده منه بشراء هذه الصفقة، فإذا ما استجاب المصرف لطلب لطب العميل، واشترى له ما يريد، تم إبرام عقد، المرابحة بينهما، فيبيع المصرف له هذه السلعة بالربح المتفق عليه بينهما، بعد أن يتأكد العميل من ملاءمتها له، ومطابقتها للمواصفات التي حددها للمصرف من قبل"[6]، وجاء في تعريف آخر بأنها: " ينحصر مفهوم المرابحة في أن يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس

1- المغني شرح مختصر الخرقي، لابن قدامة المقدسي (4،129) المبدع شرح المقنع، لإبراهيم بن مفلح الحنبلي (4،103) شرح الزركشي (2،.86)

2- الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع،الجزء الخامس ص 22.

3- محمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير،لأبي البركات سيدي أحمد الفكر، بيروت،دون ذكر الطبعة، ص 159.

4- سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية فيما يتفق والشريعة الإسلامية، أطروحة لنيل الدكتوراه جامعة القاهرة، كلية الحقوق القاهرة، كلية الحقوق 1976، الطبعة الثانية، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان 1982، ص 432.

5- علي أحمد السالوس، معاملات البنوك الحديثة قي ضوء الإسلام، دون ذكر الطبعة والسنة، ص 90.

6- صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام، الطبعة الأولى، دار المجتمع ودار الوفاء،ا لمنصورة، السنة 1990، ص 630.

الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها، ويدفع الثمن المؤجل إما دفعة واحدة أو مقسطا حسب إمكانياته، وينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة، وإنما يلزم أن يكون طلبا مكتوبا وأن يتأكد البنك من جدية الطلب، وان يوقع العميل على إقرار وتعهد بالشراء بالثمن المؤجل، وأن يدفع العميل عربونا مقدما يصير من حق البنك في حالة تراجع العميل عن الشراء حتى تصير المخاطرة محسوبة"[1]. وعرفت أيضا بأنها: "طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر(المصرف) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعا لإمكانياته وقدراته المالية"[2].

وفي تعريف آخر فالمقصود بعقد المرابحة "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى"[3].

وعرفت علاوة على ذلك بأنها "أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، ويلتزم العميل بأن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا"[4].

وعرفت أيضا بأنها: "عبارة عن التزام من المصرف بشراء سلعة موصوفة وصفا بعينها وبيعها لعميله بنسبة معينة من الربح، مع وعد من العميل بشراء هذه السلعة عند حصولها للمصرف بثمن الشراء مع إضافة النسبة المتفق عليها من الربح"[5].

وأورد صورتها أحد الباحثين بقوله: "بيع المرابحة للآمر بالشراء تتلخص في أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة مسماة، وموصوفة، ثم يعده بشرائها منه وتربيحه فيها، يقوم المأمور – في حالة الاتفاق المبدئي – بشراء السلعة المطلوبة وفقا لمواصفاتها، أو بعينها ثم يعرضها على طالبها بتكلفتها على

1- عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية من وجهتي النظر المصرفية والقانونية، منشأة المعارف، الاسكندرية 2002، ص 1020.

2-أميرة مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة،1991، ص 334.

3- رفيق المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، العدد 5،الجزء 2، 1988 ص 133.

4- محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، دون ذكر الطبعة والسنة، ص 6.

5- أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع بالقاهرة، دون ذكر السنة، ص 332.

المأمور وزيادة ربح مسمى، هو ما اتفقا عليه ابتداء، فإن قبل الطالب هذا العرض انعقد البيع مرابحة بين الطرفين"[1].

وجاء تعريف المرابحة المصرفية في المعايير الشرعية بأنها: " بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع، مع زيادة ربح معلوم ومتفق عليه نسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع، سواء وقعت من دون وعد مسبق–وهي المرابحة العادية– أو وقعت بناء على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة، وهي المرابحة المصرفية"[2].

التعريف التشريعي لعقد المرابحة:

تبنت توصية بنك المغرب نفس المعنى الذي سارت عليه التعريفات الفقهية أعلاه، حيث نصت في مادتها التاسعة على ما يلي :"يقصد بالمرابحة كل عقد تقتني بموجبه إحدى مؤسسات الائتمان على سبيل التمليك وبناء على طلب أحد العملاء منقولا أو عقارا من أجل إعادة بيعه له مع زيادة ربح معلوم يتم الاتفاق عليه مسبقا، يتم الأداء من طرف العميل الآمر بالشراء دفعة واحدة، أو دفعات متعددة في مدة يتم الاتفاق عليها مسبقا، يتم إدراج الربح بمنتجات مؤسسات الائتمان على مدى مدة العقد"

كما صارت المادة ٥٨ من القانون البنكي رقم ١٠٣.١٢ في ذات الطرح مع اختلاف الصياغة فقط إذ جاء في تنصيصات هذه المادة ما يلي "كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولا أو عقارا محددا وفي ملكيته، لعميله بتكلفة اقتنائه مضافًا إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقا. يتم الأداء من طرف لعميل لهذه العملية تبعا للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين" .

وفي تعريف مماثل أورد منشور والي بنك المغرب رقم ١ /و ١٧ أن عقد المرابحة "كل عقد تبيع بموجبه مؤسسة منقولا أو عقارا محددا وفي ملكيتها، لعميلها بتكلفة اقتنائه، مضافًا إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقا بين طرفي العقد"[3].

من خلال هذا الزخم الوفير من التعريفات الآنف عرضها يمكن للباحث في ميدان المالية التشاركية أن يخلص للتعريف الآتي:

1- أحمد علي عبد الله،المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب الخرطوم، الطبعة الأولى 1987/1407 م، ص 107.

2- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمرابحة للمؤسسات المالية الإسلامية، دون ذكر الطبعة والسنة، ص 103.

3- منشور والي بنك المغرب رقم 1/و 17 الصدر في 27 يناير 2017 يتعلق بالمواصفات التقنية لمنتجات المرابحة والإجارة والمشاركة والمضاربة والسلم، وكذا كيفية تقديمها للعملاء

- بالنسبة للمرابحة البسيطة: "كل عقد يقتني بمقتضاه بنك تشاركي منقولا أو عقارا، ويتملكه تملكا يدخل بمقتضاه المثمن تحت ضمانه، ودون توقفه على وعد مسبق بشرائها من قبل العميل إذ تكون مملوكة له، ثم يعرضها للبيع بالثمن الأول، مع زيادة هامش ربح متفق عليه بينهما."
- أما المرابحة المركبة يمكن القول على أنها "كل عقد يقتني بموجبه بنك تشاركي، بناء على طلب عميله منقولا أو عقارا محددا وفي ملكيته وتحت ضمانه، معلقا على التزام العميل بالشراء ووعد البنك بتفويت الشيء المبيع تفويت حكمي أو حقيقي مقابل ثمن اقتنائه وهامش ربحي يتم الاتفاق عليه مسبقا، مع عدم إمكانية الرفع منه خلال مدة العقد، وعلى أن يقوم العميل بالسداد دفعة واحدة أو على دفعات متعددة في تاريخ لاحق متفق بشأنه".

إن لموضوع عقد المرابحة أهمية ذات أبعاد متعددة تفوق العملية والعلمية، وتتعداها لاقتصادية واجتماعية، أما الأهمية الاقتصادية فتتجلى في كون المرابحة تجديداً حقيقيًا في مجال أساليب التمويل والائتمان دون اللجوء على الإقراض الربوي، وبديل عنه، فهي أداة منافسة جديرة بالتقدير في مجابهة الائتمان الربوي القائم على المضاربة في المال من خلال الفوائد الدائنة والمدينة.

أما الأهمية الاجتماعية فتتجلى في رفع الحرج عن فئة عريضة من المجتمع المتشبعة بالقيم الإسلامية والتي تربأ بنفسها عن التعامل بالتمويل الربوي، وتفضل العيش في كنف الحاجة إلى المسكن وضروريات العيش بدل طلب قروض السكن، وتمكينها من ولوج حقل مصرفي عبدت طريقه وفق أحكام الشريعة الاسلامية.

إن هذه الأهمية تثير إشكالا محوريا:

إلى أي حد توفق المشرع البنكي في إحكام تنظيمه لمقتضيات عقد المرابحة قانونا بما ينضبط لأحكام للفقه المالكي ووفق ما ينسجم والواقع المصرفي له ويكفل المصالح المتقابلة لأطراف عقده؟

وعن هذه الاشكالية تنبثق الفرضيات الآتية:

- تربع عقد التمويل بالمرابحة الصدارة ضمن باقي أساليب التمويل الإسلامية لقدرته الفائقة على الاستجابة لمتطلبات جل فئات المجتمع ومكوناته.
- خلو عقد المرابحة المصرفي كما تجريه المصارف التشاركية من أي شبهات وملاءمة التطبيق العملي للتنظير الفقهي.

وفي سبيل تلمس عناصر الإجابة عن الإشكالية السابق عرضها والتأكد من الفرضيات المتفرعة عنها سيتم معالجة هذا الموضوع وفق المنهج التحليلي نظرا لما تتطلبه الدراسة القانونية الفقهية من تحليل للمقتضيات القانونية والضوابط الفقهية ومصاحبته بالمنهج المقارن لمقاربة طروحات الفقهاء حول هذا العقد .

وذلك وفق التصميم الآتي : المحور الأول : الإطار الفقهي والقانوني لعقد المرابحة، المحور الثاني : الإطار العملي لعقد المرابحة

المحور الأول : الإطار الفقهي والقانوني لعقد المرابحة

تؤدي المرابحة للآمر بالشراء دورا مهما في تعويض عقد القرض بفائدة، مما جعلها تحتل مكان الصدارة بين غيرها من البدائل الإسلامية في مجال التطبيق العملي، الأمر الذي يستدعي التعرض للتأصيل الشرعي لهذا العقد، وكذا الأحكام التنظيمية لانعقاده وقيامه التي خصه المشرع البنكي .

أولا : التأصيل الشرعي لعقد المرابحة

لقد أقرت الشريعة الإسلامية إلى جانب البيع العادي بيوعًا أخرى تيسيرا منها على المتعاملين في المجال التجاري[1]، وهي البيوع التي تدور على الثقة بين المتابعين واعتماد رأس المال أساسا للثمن، ويطلق عليها في الفقه اصطلاح بيع الأمانة[2] وهي ثلاثة : بيع المرابحة وبيع التولية[3] وبيع الوضيعة[4]، وما يهمنا من هذه البيوع، هو بيع المرابحة كونه من بين المنتوجات المهمة التي اختارته البنوك الإسلامية كأداة للتمويل للدور الفعال والحيوي الذي يقوم به في المعاملات التمويلية، ومن هذا المنطلق سيتم استعراض أدلة مشروعيته، ثم الضوابط التي ينبغي أن ينضبط لها بيع المرابحة كي لا يقع في مفسدات البيوع – الربا .

1- فاطمة آيت الغازي، "التمويلات البنكية البديلة بين الرهان الاقتصادي وآفاق التشريع، دراسة واقعية وقانونية" الطبعة الأولى 2015 ص 191

2- انظر ابن رشد "أجمع جمهور العلماء على أن بيع صنفان: مساومة ومرابحة راجع " بداية المجتهد ونهاية المقتصد الجزء الثاني" دار السلام للنشر والتوزيع" الطبعة الأولى 1995، ص 213.

3- هو البيع الذي يمثل الثمن الأول أي برأسمال cout de vent من غير زيادة ربح فكأن البائع جعل المشتري يترك مكانة على المبيع. انظر وهبة الزجيلي" الفقه الإسلامي وأدلته "الجزء الخامس" دار الفكر، دمشق، طبعة 1997 ص 376.

4- هو بيع بمثل الثمن الأول مع نقصان شيء معلوم منه، أما بيع الاشتراك، فهو كبيع التولية، إلا أنه بيع بعض المبيع ببعض الثمن المزيد من التفصيل راجع وهبة الزجيلي" الفقه الإسلامي وأدلته" الجزء الخامس، م.س. ص 376

مشروعية عقد المرابحة: انطلاقا من كون المرابحة عقداً ينضبط لأحكام البيوع، وكون أن الأصل في البيوع الحل، فإن عقد المرابحة يحل حيث ما كان البيع حلالا، ويحرم حيث ما كان البيع حراما، وبالتالي فإنها تستقي مشروعيتها من ذات النصوص الشرعية التي أحلت البيع مصداقا لقوله جل وعلا: وأحل الله البيع وحرم الربا (البقرة: ٢٧٥)، وقوله تعالى أيضا: ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم (البقرة: ١٨٩)، وقوله صلى الله عليه وسلم: **(فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيفما شئتم)**[1]، وفي حديث آخر سئل الرسول صلى الله عليه وسلم أي الكسب أطيب فقال: **(عمل المرء بيده وكل بيع مبرور)**[2]، وقوله صلى الله عليه وسلم: **(البيعان بالخيار مالم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما)**[3]، وفي هذا دلالة واضحة لا تدع مجالا للشك بحلية ومشروعية بيع المرابحة في القرآن الكريم والسنة النبوية.

أما جمهور الفقهاء فقد أجازوا البيع لأجل مع الزيادة في الثمن، لكن اشترطوا ألا تكون الزيادة فاحشة في الثمن المؤجل مراعاة للصالح العام، ويرى بعض الفقهاء[4] في هذا الشأن، أنه "قد تصير الزيادة في الثمن المؤجل على المعجل موضوعا لبعض الحيل الربوية فيبيعه بثمن مؤجل، ويشتري منه ما باعه بثمن معجل، أو يبيعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم أدنى من الأجل الأول، فهذا ينقل البيع من بيوع أجل جائزة إلى بيوع أجل غير جائزة"، كما اشترط جمهور العلماء ألا يتخذ هذا النوع من البيوع موضوعا للحيل الربوية بحيث يكون القصد من الشراء هو الحصول على القرض في صورة بيع[5].

الضوابط الشرعية لعقد المرابحة

حتى يقع عقد المرابحة صحيحا خاليا من أي شبهات غير شرعية يجب أن ينضبط لمجموعة من الضوابط الشرعية وسيأتي ذكرها تباعا:

- أن يكون العقد الأول صحيحا، بمعنى أن البائع قد اشترى السلعة بعقد صحيح، فإذا كان فاسدا لم يجز بيع المرابحة، لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح، وبالتالي فما بني على فاسد فهو فاسد، ومن

1- رواه أحمد ومسلم والنسائي وابن ماجة وأبو داوود.
2- رواه أحمد والبزاز
3- رواه البيهقي في السنن الكبرى، باب المتبايعان بالخيار مالم يتفرقا 5 ص 269 رقم الحديث 10742.
4- رفيق المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء، مرجع سابق، ص 1140.
5- ابن تيمية، مجموعة الفتاوى.

ثم فإن كان العقد الأول غير صحيح لا تترتب عليه آثاره الشرعية ومنها التصرف فيما يملك بهذا العقد[1].

- علم المشتري الثاني بالثمن الأول للمبيع ومفاد هذا الشرط أن الثمن الأول يجب أن يكون معلوما للمشتري الذي اشترى به البائع المبيع، مضافا إليه المصروفات التي أنفقها البائع على السلعة لأنها تدخل في تحديد الثمن الأول وإخفاؤها إخفاء للثمن الحقيقي، وإذا لم يعلم المشتري بالثمن الأول فالبيع فاسد، وهو شرط ضروري لصحة بيع المرابحة[2].
- لا يجب أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا فلو اشترى البائع مكيلا أو موزونا بجنسه مثلا بمثل لم يصح بيعه، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا[3].
- أن يكون المعقود عليه مرابحة موجودا عند التعاقد، وإلا سقط البيع في شبهة بيع ملك الغير.
- لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد، أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين، أو لأحدهما، طريقا لرفع الضرر، لما يترتب عليه من محذور شرعي.
- يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق بين العميل الآمر بالشراء والبائع الأول إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقة وليست صورية، ولا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والبائع الأول إلى البنك.
- لا يجوز إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات، كما لا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المرابحة أو غيرها إذا كان العوض الذي تشتري به هذه الصكوك من الأثمان، أما إذا كان سلعة فهو جائز[4].

---

[1]- جواد مريد البنوك الإسلامية في ضوء المستجدات التنظيمية للمنتجات التمويلية بالمغرب، الطبعة الأولى 2010،مطبعة الملتقى برينتر الحمدية ص 252.

[2]- سعود محمد الربيعة، صيغ التمويل بالمرابحة، منشورات مركز المخطوطات والتراث والوثائق، الطبعة الأولى 2000، ص 14

[3]- فاطمة آيت الغازي، دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي، دون ذكر الطبعة والسنة، ص 20

[4]- عبد التواب سيد محمد إبراهيم، التمويل العقاري بنظام المرابحة،جلة مؤتمر بيت المقدس الإسلامي الدولي الخامس-التمويل الإسلامي(ماهيته، صيغته، مستقبله)الجزء الأول، أيار 2014 ص 321.

- لا يجوز شراء المثمن من الواعد بالشراء نفسه، ثم في الوقت نفسه يبيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر، لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا. ويجب على البنك التأكد من أن البائع الأول طرف ثالث غير العميل أو وكيله، وإلا كان البيع باطلا.
- يجب على العميل أن يبرم عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن الوعد بالشراء.
- يجوز الاتفاق على سداد ثمن المبيع على أقساط متقاربة أو متباعدة، ويصبح ثمن السلعة حينئذ دينا في ذمة العميل ويجب أداؤه عند حلول أجله، ولا تصوغ الزيادة على العميل بسبب التأخر عن السداد وإقامة الفرق بين المماطل والمعسر[1].

ثانيا: التأصيل القانوني لعقد المرابحة

باستقراء منشور والي بنك المغرب رقم ١ /و/ ١٧ نجده حاول أن يولي عقد المرابحة بالتنظيم لكل مقتضياته، من إبرام عقد المرابحة وما يستوجب هذا العقد من إجراءات وما قد يخلف من أثر، وبالرجوع لذات المنشور نجده عمل على إقامة الفرق بين الأحكام العامة لهذا العقد والتي تشمل صورتي المرابحة معا، في حين خص المرابحة للآمر بالشراء بمجموعة من النصوص الأخرى تحت مسمى الأحكام الخاصة.

الأحكام العامة لعقد المرابحة: بالرجوع للمادة ٣ من منشور والي بنك المغرب نجدها تعرف عقد المرابحة بكونه "يقصد بعقد المرابحة كل عقد تبيع بموجبه مؤسسة منقولا أو عقارا محددا في ملكيتها، لعميلها بتكلفة اقتنائه مضافا إليه هامش ربح متفق عليها مسبقا بين طرفي العقد.

ويقصد بتكلفة الاقتناء ثمن شراء العين من قبل المؤسسة مضافا إليها مجموع المصاريف المؤداة من قبلها والمرتبطة باقتناء العين من لدن المؤسسة المذكورة.

تشكل تكلفة الاقتناء وهامش الربح المذكوران ثمن البيع بالمرابحة".

يتضح من خلال المادة ٣ أعلاه أنها تضمنت مجموعة من العناصر وهي كالآتي:

- البيع في المرابحة قد يرد على العقار أو المنقول؛
- ضرورة تملك البنك التشاركي للشيء المبيع؛
- معلومية ثمن الشراء الأول، ويدخل في هذه المعلومية الإخبار بثمن الشراء الحقيقي دونما إخفاء حقيقته؛

[1]-عبد التواب سيد محمد إبراهيم، مرجع سابق، 321.

- تحديد هامش الربح بمقتضى الاتفاق القائم بين البنك التشاركي والعميل.

ختمت المادة ٣ بمعادلتين تتعلق الأولى بتكلفة اقتناء العقار أو المنقول وهي كالتالي:

تكلفة الاقتناء = ثمن شراء العين من قبل البنك + مجموع المصاريف المؤداة (مصاريف الملف، تسجيل، ضريبة)

في حين تتعلق المعادلة الثانية ب: **ثمن البيع = ثمن شراء العين + هامش الربح**

من خلال العناصر السالف ذكرها يستخلص ما يلي:

- المرابحة عقد ينضبط تحت لواء العقود العامة والمشتركة ومنها:

– تملك العين قبل بيعها، وتحمل مسؤولية هلاكها؛

– قبض العين من طرف المؤسسة البنكية قبضا حقيقيا أو حكميا؛

– محل المرابحة محدد في العقار والمنقول ومستثنى منه المنافع.

- المرابحة من بيوع الأمانة ويشترط فيها الإفصاح عن تكلفة الشراء الأول وهامش الربح.

- نصت المادة ٤ من نفس المنشور على أنه: "**تنتقل ملكية العين إلى العميل وتمكينه منها حقيقة أو حكما** "ويلاحظ أنها قد حددت طرق انتقال الملكية في بيع المرابحة، إذ تنتقل ملكية المبيع من المؤسسة للعميل بمجرد إبرام العقد وهو ما يتماشى مع أحكام الفصل ٤٩١ من قانون الالتزامات والعقود حيث نص على أن "**المشتري يكتسب بقوة القانون ملكية الشيء المبيع بمجرد تمام العقد بتراضي طرفيه**" وهو ما يتوافق حتى مع أحكام الشرع، حيث أن الأصل يدل على أن من حق البنك أن يبيع بمجرد تحقق الملكية ولو لم توثق لأن التوثيق يحصل لاحقا على الملكية لأنها حالة متعلقة بتحقق الضمان وهو الذي يعطي الحق في التربح[1].

غير أن المشرع المغربي وحماية لحقوق ومصالح الأطراف في مواجهة بعضهم البعض ومواجهة الغير حرص على وضع مجموعة من الإجراءات القانونية التي يجب أن تنتقل الملكية وفقها قانونا، تختلف حسب ما إذا كان محل العقد عقار أو منقول، فإذا تعلق الأمر بعقار يجب أن يجري البيع كتابة طبقا للفصل ٤٨٩ من قانون الالتزامات والعقود حيث نص على أنه "إذا كان المبيع عقارا أو حقوق عقارية أو أشياء أخرى يمكن رهنها رهنا رسميا، وجب أن يجري البيع كتابة في محرر ثابت التاريخ. ولا يكون له أثر في

[1]-محمد قراط، المطالب الضرورية في شرح المقتضيات القانونية المتعلقة بالبنوك التشاركية، ط 2018، ص: 171

مواجهة الغير إلا إذا سجل في الشكل المحدد بمقتضى القانون " فقد أوجب الظهير ١٤.٠٧ المتعلق بقانون التحفظ العقاري أن يكون العقار محفظا ويشترط في نقل ملكية هذا الأخير، أن يقيده البنك التشاركي من خلال الموثق قبل أن يتعاقد البنك مع العميل[1]، وقد رتب القانون المذكور أثرا هاما على عدم التقييد، حيث لا ينتج أي أثر ولو بين الأطراف إلا من تاريخ التقييد بالرسم العقاري[2]، ومنه يمكن القول أن للموثق أن يعتمد توقيع العقد الثاني بين البنك والعميل وأخذ العقدين للمحافظة العقارية لتسجيل العقد بين البنك والمنعش أولا، ثم يسجل العقد الثاني بين البنك والعميل، وتجدر الإشارة إلى كون توقيع العقد لا قيمة له في نظر القانون من حيث الشكل إلا بعد التقييد فهو موقوف أيضا، ويلجأ إليه لتسهيل عملية التعامل وبهذا يتحقق المقصود من القانون وموافقة الشرع، مما من شأنه أن يقلل من المخاطر ويدرأ تفويت المصالح على كلا الطرفين.[3] فضلا على تسجيله بإدارة التسجيل.

أما إذا كان المبيع منقولا يقبل التسجيل فيجب تسجيل العقد لدى المصالح الإدارية المكلفة بذلك، أما إذا كان لا يقبل التسجيل فإن انتقال الملكية يتم عبر الفواتير الخاصة به أو سندات الشحن.

كما أوجبت ذات المادة ضرورة تمكين العميل من العين محل المرابحة حقيقة أو حكما إذ أن القبض قد يكون حقيقيا وقد يكون حكميا، وطريقة القبض تختلف حسب الأعراف والأنظمة القانونية ونوعية المعقود عليه، وقد يقبض البنك السلعة بنفسه وقد يوكل غيره ليقبضها بدلا عنه شريطة أن يفصل عقد وكالة العميل عن عقد بيع المرابحة.

- المادة ٥ "لا يجوز إجراء المرابحة في الوحدات النقدية وما في حكمها إذا كان دفع الثمن أجلا وكذا الذهب والفضة إذا كان بيعا بالذهب والفضة".

من خلال المادة أعلاه يتضح أنه لا يجوز شراء الذهب او الفضة أو العملات النقدية بالمرابحة للآمر بالشراء، والعلة في ذلك أن المعاملة حينئذ تكون عبارة عن عقد صرف والذي يشترط فيه التقابض

---

[1]- طبقا للفصل 66 من قانون التحفيظ العقاري "كل حق عيني متعلق بعقار محفظ يعتبر غير موجود بالنسبة للغير إلا بتقييده، وابتداء من يوم التقييد في الرسم العقاري من طرف المحافظ على الأملاك العقارية. ولا يمكن في أي حال التمسك بإبطال هذا التقييد في مواجهة الغير ذي النية الحسنة."

[2]-إذ جاء في الفصل 67 من قانون التحفيظ العقاري " الأفعال الإرادية والاتفاقات التعاقدية، الرامية إلى تأسيس حق عيني أو نقله إلى الغير أو الإقرار به أو تغييره أو إسقاطه لا تنتج أي أثر ولو بين الأطراف إلا من تاريخ التقييد بالرسم العقاري، دون الإضرار بما للأطراف من حقوق في مواجهة بعضهم البعض وكذا بإمكانية إقامة دعاوى فيما بينهم بسبب عدم تنفيذ اتفاقاته".

[3]-محمد قراط، المطالب الضرورية في شرح المقتضيات القانونية المتعلقة بالبنوك التشاركية، ط 2018، ص: 171/172، بتصرف.

الفوري درءاً للوقوع في ربا النسيئة؛ وبالمقابل تجوز المرابحة في الذهب والفضة إذا كان ثمنها غير ذهب وفضة، أي النقود أساسا؛ أي أن الذهب والفضة يصح التعاقد عليهما بالمرابحة سلعة كغيرهما من السلع، دون اشترط التقابض[1].

- نصت المادة ٦ على ما يلي "**يحدد ثمن البيع لزاما في عقد المرابحة، سواء تعلق الأمر بتكلفة الاقتناء أو هامش الربح، ويجب أن يكون كل منهما ثابتا وتمنع الزيادة فيه**".

ألزمت المادة أعلاه الأطراف بتحديد ثمن البيع في عقد المرابحة حيث اشترط أن تكون تكلفة الاقتناء محددة في العقد، وتتكون كلفة الاقتناء من ثمن الشراء الأول يضاف إليها مصاريف تملك الشراء الأول، وقد اتفق الفقهاء على إلحاق مصاريف التملك بثمن الشراء الأول، وخاصة إذا كان معتاداً إلحاقها برأس المال المبيع بشرط عدم الاسترجاع أي عدم جني ربح يضاف إلى قيمة النفقة وهي ما يعرف بالنفقات الإضافية[2].

ومادام تملك البنك للملك يتم عبر عقود موثقة، فإن أمر الثمن لا يطرح إشكالا من الناحية القانونية مادام العميل يكون على علم بثمن العقار أو المنقول وهو من يقوم بتحديد المواصفات وتوجه رغبته في شراء ملك عن طريق المرابحة، إلا بمشاكل تغيير الأسعار، أي تغيير سعر الملك بالزيادة في الفترة المتراوحة بين تاريخ شرائها من طرف البنك ووقت بيعها، أو انخفاض البضاعة، كما لا يجوز أن يقع الشراء بالثمن الذي اشترى به الغير ما لم يكن هذا الثمن معروفا من المتعاقدين، وفقا لما نصّ عليه الفصل ٤٨٧ من ق ل ع[3].

ثم إننا نجدها أكدت على ضرورة إدراج هامش الربح في عقد المرابحة لكونه جزءاً من الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة لعقد البيع، غير أن أمر تحديد هامش الربح ترك لاتفاق أطراف العقد استنادا للمادة ٣ من منشور والي بنك المغرب، ولم ينص على إمكانية تحديد أسعار الربح من قبل السلطات الرسمية في

---

[1]- محمد قراط، م س، ص 165.

[2]-فاطمة آيت الغازي، مرجع سابق، ص، 223.

[3]- يجب أن يكون الثمن الذي ينعقد عليه البيع معينا ولا يسوغ أن يعهد بتعينه إلى أحد من الغير..
يجوز الركون إلى الثمن المحدد في قائمة أسعار السوق أو إلى تعريفة معينة أو إلى متوسط أسعار السوق إذا ورد البيع على بضائع لا يتعرض ثمنها لتقلبات، أما إذا ورد على بضائع يتعرض ثمنها فيفترض في المتعاقدين أنهما ركنا إلى متوسط الأسعار التي تجرى بها الصفقات.

الدولة مع العلم أن المؤسسة البنكية كطرف قوي في العلاقة التعاقدية يمكن أن تفرض ربحا مجحفا على الزبون عن طريق عقود الإذعان.

ويلاحظ أن عدم تدخل السلطات الرسمية في تحديد نسبة الربح ربما يعود بالأساس إلى نهج سياسة تحرير الأسعار أو وجود قانون ينظم حرية الأسعار والمنافسة.

كما يتضح من خلال هذا المنشور كذلك، انه لم يحدد السقف الأعلى لهامش الربح، وهذا يعني أنه لا مانع أمام المؤسسات البنكية للمضاربة على ربح أكبر، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة العملية، ومن تم إضعاف فرصتها كعملية ائتمانية بديلة مع إثقال كاهل الزبون بمصاريف ونفقات ضخمة[1].

وتجدر الإشارة أن تكلفة الاقتناء وهامش الربح يتكون منهما بيع المرابحة، يجب أن يكون كل منهما ثابتا وتمنع الزيادة فيهما[2].

- فيما يخص مقتضيات **المادة ٧** نجدها تركت الحرية للأطراف حسب الشروط والكيفيات المتفق عليها بين الطرفين في تحديد كيفية أداء ثمن المبيع من قبل العميل، وقد نصت هذه المادة على طريقتين، إما أن يتم دفع الثمن دفعة واحدة أو على دفعات متعددة (الأقساط). كما أنه يجوز للعميل أن يقوم بالتسديد المبكر في أي وقت دون إلزامه بتعويض، حيث بإمكانه الأداء الكلي أو الجزئي للثمن المتبقي، شريطة احترام الشروط الواردة في العقد.

غير أنه في حالة التسديد المبكر من قبل العميل فإن المؤسسة البنكية غير ملزمة بالتنازل عن جزء من هامش ربحها، فمنشور والي بنك المغرب ترك لها الحرية في التنازل من عدمه، وبالخصوص عدم إلزامية البنك بالتنازل عن جزء من ربحها في حالة التسديد المبكر.

- بالرجوع إلى **المادة ٨** نجدها نصت على أنه " **يمكن أن يقترن عقد المرابحة بضمانات لفائدة المؤسسة البنكية كالرهن والكفالة وغيرها من الضمانات المنصوص عليها في النصوص التشريعية الجاري بها العمل، مع مراعاة مقتضيات المادة ٢ من المنشور**".

من خلال المادة أعلاه يتضح أنه من حق البنوك التشاركية اتخاذ كافة الاحتياطات التي تراها مناسبة لضمان حقوقها عبر فرض ضمانات على العميل لفائدة المؤسسة، كالكفالة أو الرهن أو غيرها من

---

[1]- فاطمة آيت الغازي، مرجع سابق، ص 295

[2]- المادة 6 من منشور رقم 1/و 17 صادر 17 يناير 2017.

الضمانات المنصوص عليها في التشريع المغربي، غير أن هذه الضمانات لا يمكن العمل بها إلا بعد الرأي بالمطابقة الصادر عن اللجنة الشرعية للمالية التشاركية[1]، وهذه الضمانات قد تكون شخصية أو عينية، والتي يمكن من خلالها للبنك أن ينفذ عليها إذا لم يوفي الزبون بالتزاماته، ومن بين هذه الضمانات نجد، العربون حيث بإمكان البنك إلزام الزبون بدفع تسبيق يعبر من خلاله على رغبته في إتمام البيع، بحيث يعتبر العربون بمثابة تنفيذ جزئي.

- يمكن الاتفاق في عقد المرابحة على مجموعة من الشروط ومنها ما نصت عليه **المادة ٩** من المنشور، حيث يجوز النص في عقد المرابحة على "**أنه في حالة التوقف عن السداد دون عذر معتبر شرعا، يجب عليه:**

  - **دفع جزء أو كل ما تبقى من الأقساط...**
  - **دفع التعويض عن الاضرار الفعلية التي لحقت بالبنك بسبب التوقف عن السداد...**".

ويتضح من خلال المادة أعلاه أن العذر يجب أن يكون معتبراً شرعًا، وهو ما يفيد تمييز المنشور بين المعسر والمماطل، على اعتبار أن الأول لا يمكن الزامه بالتعويض أو الزيادة نتيجة تأخره عن السداد بينما المماطل يمكن للمؤسسة البنكية الزامه بدفع الجزء المتبقي من الثمن إضافة غلى التعويض في حالة تحقق الضرر الناتج عن التوقف عن السداد.

- أما من خلال **المادة ١٠** فيتضح أنه في حالة تسديد ثمن المبيع بالمرابحة بأجل لا يجوز للبنك إعادة شراء المبيع من العميل قبل أن يتم استفاء جميع الاقساط المتبقية، كما أنه لا يجوز إعادة شراء الشيء المبيع من العميل وإعادة بيعه له مقابل الزيادة في الثمن وذلك درءًا للوقوع في بيع العينة المحرم شرعا.

أحكام خاصة بالمرابحة للآمر بالشراء

لقد حدد منشور والي بنك المغرب رقم ١ و ١٧ الأحكام الخاصة بالمرابحة للآمر بالشراء في خمسة مواد من المادة ١١ إلى المادة ١٥.

- **طلب العميل الوعد الأحادي بالشراء (المادة ١١ والمادة ١٤)**

[1]- المادة 2 من منشور والي بنك المغرب رقم 1/و 17، الصادر ب 27 يناير، 2017.

بالرجوع للفقرة الأولى من المادة ١١ يتضح أن المرابحة للآمر بالشراء تتم عن طريق تقديم طلب من العميل الذي يبدي فيه رغبته في شراء عقار او منقول معين يحدد فيه مواصفات الشيء المراد شراؤه، ويتضمن هذا الطلب مجموع من البيانات تنقسم إلى نوعين: بيانات تتعلق بطالب التمويل (الاسم العائلي والشخصي...)، وبيانات أخرى تتعلق بالبضاعة المطلوب شرائها (نوع السلعة، مكانها، صنفها...).

وبعد دراسة المؤسسة البنكية لهذا الطلب من الناحية الفنية والربحية والتقنية يمكن أن ترفض الطلب أو تقبله، وفي حالة قبوله يمكن للمؤسسة البنكية أن تبرم مع العميل وعداً أحاديًا بالشراء ملزمًا له بمجرد امتلاك المؤسسة للعين، وهو ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة ١١، ويلاحظ أنه تم التنصيص على الوعد الأحادي دون الإشارة إلى شرط الخيار[1] كبديل عن الوعد الملزم حيث أن منشور والي بنك المغرب سكت عن هذا الخيار رغم أنه هو الأقرب إلى الشريعة الاسلامية من الوعد الملزم للعميل.

حيث يحدد الوعد مواصفات العين وكيفيات تسليم العين للعميل، ويتم إبرام الوعد غالبا وفق نماذج تضعها البنوك خصيصا لذلك.

وتجدر الإشارة إلى أن الوعد الأحادي بالشراء المقدم من قبل العميل لا يجب أن يقترن بوعد ملزم بالبيع صادر عن المؤسسة البنكية لفائدة العميل، وهو ما نصت عليه المادة ١٤ في فقرتها الأولى، وذلك تفاديا للوقوع في المواعدة أو التواعد الذي يمتاز بخصوصيات العقد الكامل لا من حيث النص ولا من حيث الشكل.

- **هامش الجدية (المادة ١٢-١٣)**

بعد إبرام الوعد الأحادي من قبل العميل يمكن للبنك أن يطلب من العميل مبلغًا نقديًا لضمان جدية تنفيذ العميل، وتحتفظ به المؤسسة البنكية في حساب خاص، حيث لا يجوز لها التصرف فيه، كما أنه لا يجوز أن يتعدى نسبة من تكلفة الاقتناء من طرف البنك، وهذه النسبة يحددها بنك المغرب،[2] (في الواقع الحالي للبنوك التشاركية تم تحديدها في حدود ١٠٪ من مبلغ تكلفة الاقتناء).

---

[1]- حمزة عبد المهين، المرابحة للآمر بالشراء وتطبيقاتها لدى البنوك التشاركية، مداخلة في ندوة البنوك التشاركية اي امتيازات، سلسلة منشورات اعمال دراسية، عدد الاول، 2016، ص: 40.

[2]-المادة 12 من منشور والي بنك المغرب رقم 1/17.

وتتجلى أهمية هامش الجدية في جبر الضرر إذا وقع، حيث يجوز للمؤسسة البنكية في هذه الحالة أن تقتطع مقداراً لا يتجاوز مقدار الضرر الفعلي المثبت الذي تحملته من جراء ذلك دون المطالبة بمبلغ إضافي وهو ما نصت عليه المادة ١٣ من المنشور.

غير أنه في حالة التزام العميل باستكمال الاجراءات يمكن استرجاع هامش الجدية إضافة إلى المطالبة بالتعويض في حالة حدوث ضرر له نتيجة نكول المؤسسة البنكية عن ابرام عقد المرابحة[1].

واذا لم يتم تسليم المؤسسة للشيء المبيع وفق الكيفيات والمواصفات المحددة في العقد ينقضي الالتزام الناشئ عن الوعد، وللعميل أن يسترد هامش الجدية والمطالبة بالتعويض إذا تبث إهمال من قبل المؤسسة مما ترتب عنه ضرر للعميل.

- **شروط البائع**

حددت المادة ١٥ من منشور والي بنك المغرب شرطين بخصوص البائع حيث أكد على ألا يكون البائع هو العميل طالب التمويل أو وكيله في عقد المرابحة، على اعتبار أن ذلك يوقع في بيع العينة المحرم شرعا لكونها مواطأة وتحايل من أجل الربا.

[1]-المادة 13 من منشور والي بنك المغرب رقم 1/17.

الصكوك السيادية

بين البحث عن المشروعية وحفظ الأصول العامة

سعيد عضاج

باحث في سلك الدكتوراه

جامعة القاضي عياض-المغرب

توفيق الفناني

باحث في سلك الدكتوراه

جامعة القاضي عياض- المغرب

الحلقة (١)

تلجأ الدول والحكومات في ظل حاجتها المستمرة للسيولة المالية من أجل تلبية أغراض تمويلية واستثمارية وتشغيلية وغيرها، إلى مختلف الأدوات والوسائل التي يمكن أن تقدم حلا من هذه الناحية، ومن هذه الأدوات التي باتت تستخدمها الدول والحكومات خصوصا في الدول الإسلامية، ما يعرف بالصكوك السيادية، التي ظهرت أول مرة منذ حوالي عقد من الزمن، وقد عرفت انتشارا واسعا وسريعا منذ ظهورها، لكن رغم هذا الانتشار والإقبال عليها من طرف الدول والحكومات، نرى أن هناك من ينتقدها، بدعوى أن هيكلة وإصدارات الصكوك السيادية الحالية في الأسواق المالية تتضمنها بعض المخالفات الشرعية.

تطرح قضية الصكوك السيادية إشكالا مفاده أن الأصول السيادية للدولة لا تصلح للملكية الخاصة، لأن ذلك يخل بالسيادة في حالة التعثر وعدم القدرة على الالتزام بحقوق حملة الصكوك، حيث يعد حامل الصك مالكا، وهو ما يعرض ممتلكات الدولة لسيطرة الخواص. هذا الأمر جعل مهندسي الصكوك السيادية يضعون هيكلة لهذه الصكوك تتلافى خطر تفويت أصول الدولة، مع حفظ حق تملك الأصول لحملة الصكوك. ومن هنا جاز أن نطرح السؤال الآتي: ما مدى جواز التنازل عن التمليك الكامل للأصول في الصكوك السيادية، إلى التمليك النفعي لها؟

وللإجابة عن هاته الإشكالية سنحاول تقسيم الموضوع إلى مبحثين رئيسن: الأول: سنعالج من خلاله حقيقة الصكوك السيادية وأهم أنواع هياكل إصدارها في الأسواق المالية وتأصيلها في الشرع. والثاني سنخصصه للحديث عن إصدارات الصكوك السيادية، وأبرز الإشكالات الشرعية التي تثار حولها.

المبحث الأول: حقيقة الصكوك السيادية وتأصيل أهم هياكل إصدارها.

سنتحدث في هذا المبحث عن مفهوم الصكوك السيادية وأهميتها، وأهم خصائصها، (كمطلب أول)، وفي(المطلب الثاني)، سنحاول تأصيل أهم هياكل إصدار الصكوك السيادية المطبقة حاليا، والممكن تطبيقها في المستقبل.

المطلب الأول: مفهوم الصكوك السيادية وأهميتها.

أولا: تعريف الصكوك السيادية: الصكوك لغة: جمع صك ويراد به: وثيقة بمال أو نحوه، وفي اللغة العربية يقال: صكه صكا أي دفعه بقوة، وفي القرآن الكريم: فصكت وجهها (الذاريات: ٢٩)، أي لطمته تعجبا، وصكت الباب أي أغلقته، والصك لفظ معرب يقصد به وثيقة بمال أو نحوه[1].

واصطلاحا: عرف التصكيك بأنه إصدار أوراق مالية قابلة للتداول، ومبنية على مشروع استثماري يدر دخلا[2]. وهناك من عرفه بأنه وضع موجودات دارة للدخل كضمان أو أساس مقابل إصدار صكوك تعتبر هي ذاتها أصولا مالية.[3] **أما المقصود بالصكوك السيادية**: فهي الصكوك التي تصدرها الدولة، وتحمل نفس معنى الصكوك عموما من حيث التداول، وعدم قبولها للتجزئة، حيث تقوم الدولة بموجبها ببيع بعض الأعيان (الأصول) المحددة والمملوكة للدولة، أو بيع منافعها، ويتم توظيف قيمتها في الغرض الذي أصدرت من أجله الصكوك، سواء في مجال المشاريع التنموية، أو البنية التحتية، أو الاستعانة بها في معالجة عجوزات الميزانية، بدل الالتجاء إلى الاقتراض الخارجي، الذي له تأثيرات سلبية تضر بسيادة الدولة[4]. ويمكن تعريفها أيضا بأنها تلك الصكوك التي تصدرها الحكومة أو الهيئات العامة أو وحدات الإدارة الترابية، أو غيرها من الأشخاص الاعتبارية العامة، وتصدر على أساس أصول مملوكة للدولة(المرافق

---

[1] لسان العرب، مادة (صك)

[2] - انظر: قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: (137(3/15).

[3] سندات الإجارة والأعيان المؤجرة، منذر قحف، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2000م، ص 34

[4] - الصكوك السيادية من بيع العين إلى بيع حق الانتفاع، علي محي الدين القره داغي، المؤتمر العالمي الحادي عشر لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية، (سوق رأس المال الإسلامي والمصرفية الإسلامية: تقويم القضايا العالقة)، كوالالمبور-ماليزيا، 1-2 نونبر 2016، ص 3.

العمومية)، وهي أداة مالية تستخدمها الحكومات كبديل للسندات[1]. وقد تحدثت بعض التشريعات عن الصكوك السيادية وقامت بتعريفها[2]، فيما أقرتها معظم التشريعات ضمنا، وذلك عند الحديث عن الجهات المخول لها إصدار الصكوك، إذ يتم الإشارة إلى الصكوك التي تصدرها الدولة أو الحكومة. ولا تخرج هذه التعريفات القانونية في المجمل عما ذكرنا. وللإشارة فوصف الصكوك بالسيادية لا يغير من حكمها، وإنما هي تسمية لتمييز هذا النوع من الصكوك عن الصكوك التي يصدرها القطاع الخاص(صكوك الشركات والبنوك)، وتبقى الأحكام والضوابط التي تحكمها هي نفس تلك التي تحكم الصكوك الإسلامية عامة. ثم إن هناك مسألة مهمة تتعلق بإصدار الصكوك السيادية، وهي أنها تنقسم لنوعين: صكوك سيادية محلية، وهي تلك التي تصدر في السوق المحلية، وتكون بالعملة المحلية للبلد، ويستفيد منها المستثمرين المحليين، كالبنوك والشركات، وغيرها حسب الغرض والغاية من الإصدار في السوق الوطني، والنوع الثاني هو الصكوك السيادية الدولية، وهي التي تصدر بالعملة الدولية الرائجة، مثل الدولار، وتطرح في الأسواق الدولية، بحيث يكون الاكتتاب فيها مفتوح لجميع الجنسيات.

ثانيا : أهمية الصكوك السيادية وخصائصها :

أهمية الصكوك السيادية : تمثل الأدوات المالية عموما – بالنظر للدور الذي تلعبه في السياسات الاقتصادية والمالية – عنصرا رئيسا، إذ باتت مما لا غنى عنه في السياسات المالية والنقدية، بخاصة في ظل الدور الذي لعبته السندات التقليدية بالنسبة للدول والحكومات. وقد شكل ظهور الصكوك المالية في الآونة الأخيرة في الأسواق المالية نقلة مهمة بالنسبة للعديد من الدول والحكومات، خصوصا في المجتمعات الإسلامية، حيث أتاحت لها تلبية وتغطية مجموعة من الاحتياجات التمويلية، فهي بالإضافة

[1] - الأدوات المالية الإسلامية للتمويل الحكومي، محمد عمر عبد الحليم عمر، ورقة مقدمة إلى ندوة الصناعة المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجدة في الفترة 15-18 أكتوبر 2000، الاسكندرية، ص 16.

[2] - من التشريعات التي عرفت الصكوك السيادية نذكر على سبيل المثال:

- المشرع الإماراتي: جاء في قرار مجلس إدارة الهيئة رقم (16) لسنة 2014 بشأن نظام الصكوك، (الصكوك الحكومية: الصكوك الحكومية: الصكوك التي تصدرها الحكومة الاتحادية أو الحكومات المحلية أو الهيئات الحكومية التابعة لها أو أي شخص اعتباري عام أو الشركات المملوكة بالكامل للحكومة وفقاً للشريعة الإسلامية).

- المشرع الليبي: جاء في القانون رقم (4) لسنة 2016 بشأن الصكوك، (الصكوك الحكومية: الصكوك التي يكون المصدر فيها إحدى الوزارات أو الهيئات أو المؤسسات العامة، أو الشركات المملوكة للدولة).

إلى كونها تمثل أداة مقابلة للسندات وتقوم بالأدوار التي كانت تؤديها مع مراعاة الأحكام الشرعية[1]، فهي أيضا أداة تتيح حلولا جديدة لا تتيحها السندات. ومن هنا تظهر حاجة الدول والحكومات للصكوك السيادية، فهي وسيلة لأداء عدة مهام، نذكر منها:

- تمويل عجز الميزانية: ولعل هذه هي أول غاية تسعى لها الدول والحكومات من خلال التشريع للصكوك، وهي غاية مشروعة ومقبولة، وتساهم الصكوك في تحقيق هذه الغاية مساهمة فعالة، وما يؤكد ذلك هو الإقبال على هذه الأداة من مختلف البلدان الإسلامية والغربية واستغناؤهم عنه السندات.
- تمويل مشاريع البنى التحتية: تعد الصكوك أداة مناسبة لتحقيق هذا الغرض المهم للدول والحكومات، خصوصا أن المشاريع الكبرى، كالطرق، والسدود، وغيرها، تحتاج لمدة طويلة لإنشائها، وهنا يظهر تنوع الصكوك، إذ تعد صكوك الإجارة النوع الملائم لهذا التمويل، وقد ظهر هذا في مجموعة من التطبيقات العملية في عدد من البلدان.
- توجيه الاقتصاد: تمثل الصكوك السيادية وسيلة مهمة يمكن أن تلجأ إليها البنوك المركزية، والسلطات الإشرافية، لتوجيه الاقتصاد المحلي وتنفيذ السياسات المطلوبة، أو لتحقيق الاستقرار الاقتصادي داخل البلد في الجوانب المالية والنقدية، فهي أداة مستقرة القيمة، ومتدنية المخاطر، ولها مواصفات تؤهلها لتوجيه السيولة في الاقتصاد[2].

كانت هذه بعض أوجه حاجة الدول والحكومات للصكوك السيادية ودرجة أهميتها بالنسبة لها.

خصائص الصكوك السيادية:

لن نتحدث هنا عن خصائص الصكوك السيادية التي تميزها عن باقي الأوراق المالية، كالسندات والأسهم، لأنها لا تختلف عن خصائص الصكوك عامة، ولكن سنقتصر في بحثنا هذا على تلك الخصائص التي تميزها عن الصكوك الخاصة(صكوك الشركات والبنوك مثلا)، وذلك بالنظر إلى أن

---

[1] - عندما نقول أن الصكوك الإسلامية، ومنها الصكوك السيادية، موافقة للشريعة، فالمراد بذلك بالدرجة الأولى شرعيتها من الناحية النظرية، والشكل التي ارتضاه علماء الشريعة لها من حيث أساسها، أما ما يتعلق بالتطبيق، فالحكم يكون على كل إصدار على حدة، ومدى موافقته للشرع من عدمه.

[2] - ينظر: التحديات الشرعية لهيكلة الصكوك الحالية، محمد علي القري، ورقة مقدمة إلى ندوة التحديات في إصدار الصكوك، التي تنظمها الهيئة الإسلامية العالمية لإدارة السيولة، 31/10-1/11/2013م، كوالالمبور- ماليزيا، ص 5.

طبيعتها وخصوصيتها قد يكون لها أثر في الحكم عليها. ومن بين أبرز خصائص الصكوك السيادية نذكر[1]:

- غرض الصكوك السيادية هو تحقيق المصالح العامة، مثل تمويل مشاريع عامة تحقق مصالح لمجموع الناس أو لبعضهم دون تعيين، كمشاريع البنية التحتية والخدمات الأساسية للمواطنين، أو توفير أوراق مالية من أجل إدارة الاقتصاد وتحقيق الاستقرار الاقتصادي، أو نقل عبء التنمية الاقتصادية عبر الأجيال. بينما غرض الصكوك الخاصة تحقيق المصالح المباشرة لمصدريها.
- نقل ملكية الأصول في الصكوك السيادية يثير إشكالا، لا يثار في إطار الصكوك الخاصة، إذ يترتب على ذلك ملكية مجموعة قليلة من الأفراد لأصول هي في الأصل ملكية عامة لجميع الناس، وتكون المشكلة أكثر حدة عندما يفتح المجال لغير المواطنين بالاستثمار في هذه الصكوك، إذ يعني ذلك من الناحية القانونية ملكية الأجانب لأصول لا يجوز لهم ملكيتها في القوانين السارية.

فهذان خاصيتان مهمتان، لابد من مراعاتها قبل الحكم على الصكوك السيادية.

المطلب الثاني: تأصيل هياكل إصدار الصكوك السيادية:

سنتناول في هذا المطلب التأصيل الشرعي، لأحد أهم هياكل إصدار الصكوك في الأسواق المالية الحالية، وهي كل من أسلوب الإجارة بأنواعها، ثم أسلوب حق الانتفاع، وذلك بشكل مجمل ودون الخوض في التفاصيل.

الفرع الأول: أسس الإجارة كأسلوب للتمويل الحكومي:

تعد الإجارة نوع من البيع يقع على منافع الأعيان، ولذا يعرفها الفقهاء بأنها " تمليك المنافع بعوض، سواء كان ذلك العوض عينا أو دينا أو منفعة"[2]. والذي يهمنا هنا هو إجارة الأعيان، وهي تلك التي يمكن استخدامها في التمويل الحكومي بأسلوبين، الأول: البيع بشرط التأجير، أو الوعد بإعادة الاستئجار، ومثال ذلك أن الحكومة بدلاً من أن تقترض بفائدة لإنشاء مبنى مثلا، فإنها تصدر صكوك إجارة تجمع بموجبها الأموال اللازمة من المكتتبين، وتنشئ بها المبنى، ويكون هذا المبنى مملوكاً لحملة الصكوك، ثم تستأجر المبنى بمبلغ معين يمثل عائداً على الصكوك، أو أن يكون لديها المبنى موجود مثلاً فتبيعه لحملة

[1] - نقل ملكية الأصول السيادية، محمد علي القري، ورقة مقدمة في لقاء الطاولة المستديرة الرابعة، " تحديات إصدار الصكوك "، الهيئة الإسلامية لإدارة السيولة، كوالالمبور-ماليزيا، 10-11 ماي، 2016م، ص 2-3.

[2] - معجم المصطلحات الاقتصادية والمالية في لغة الفقهاء، نزيه حماد، دار القلم-دمشق، ط1، ص 20.

الصكوك وتستأجره منهم. والأسلوب الثاني: يتمثل في نظام التأجير التمويلي أو المنتهي بالتمليك، والذى بموجبه تتفق مع ممول لإنشاء المبنى واستئجاره منه مدة من الزمن، ثم تتنقل ملكيته في نهاية المدة إلى الحكومة[1]. وعموما فالذي يناقش هنا مسألتان، الأولى: حكم إجارة العين المستأجرة للمؤجر قبل قبضها، والثانية: حكم إجارة العين المستأجرة للمؤجر بعد قبضها. فأما ما يتعلق بالمسألة الأولى، وهي إجارة العين المستأجرة للمؤجر قبل قبضها، فقد تبين أن العلماء اختلفوا حولها ما بين مانع ومجيز. ولكن الذي يظهر هو رجحان جوازها بشروط وتقييدات، أهمها ألا يكون ذلك حيلة على الربا، أو أحد صور العينة[2]. أما المسألة الثانية: وهي إجارة العين المستأجرة للمؤجر بعد قبضها، فقد ترجح هي الأخرى جوازها بعدة أدلة[3]، وبنفس تقييدات المسألة الأولى. ومن جهة ثانية اشترط الفقهاء جملة من الشروط في تأجير المستأجر للعين المستأجرة، وأهم هذه الشروط بالنسبة لموضوعنا، أن تكون الإجارة الثانية مساوية للإجارة الأولى في المدة أو أقل منها، وأن يكون المستأجر الثاني مساويا للمستأجر الأول في الضرر أو أقل منه، ثم أن تكون الأجرة في الإجارة الثانية مساوية للأجرة في الإجارة الأولى أو أقل منها.

الفرع الثاني: ماهية حق الانتفاع كأسلوب جديد للتمويل الحكومي

أولا: مفهوم حق الانتفاع:

يمثل حق الانتفاع حق يخول صاحبه استعمال الشيء بما يتفق وطبيعته، ثم إذا استعمل في المباحات وما يتوقف استعماله على الإذن مجانا، فهو الترخيص أو الإذن في أن يباشر الشخص بنفسه فقط الانتفاع، فلمن أذن له الانتفاع ويمتنع في حقه أن ينقله لغيره بعوض أو بغير عوض. ويعرف حق الانتفاع في القانون بأنه حق يبيح استعمال شيء يخص الغير واستغلاله بسائر صور الاستغلال المباحة للمالك

---

[1] - انظر: الأدوات المالية الإسلامية للتمويل الحكومي، محمد عبد الحليم عمر، ورقة بحث لندوة الصناعة المالية الإسلامية، التى يعقدها: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب - التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجدة، في الفترة 15-18 أكتوبر 2000م - بالإسكندرية، ص 35-36.

[2] - للمزيد من التفصيل، ينظر: صكوك الإجارة دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية، حامد علي ميرة، ط 1، 2008م، دار اليمان، بنك البلاد، ص 139-141-142.

[3] - ومن جملة ما ذكروا من هذه الأدلة:

- أن كل عقد جاز مع غير العاقد جاز مع العاقد، كالبيع.

- الأصل في المعاملات الحل والإباحة، ولا يوجد مانع شرعي من إجارة المستأجر للعين المؤجرة على مالكها.

- أن منفعة العين المستأجرة مملوكة للمستأجر ملكا تاما بعقد الإجارة المستوفي لشروطه، وعليه فيجوز له التصرف في ملكه بنفسه، أو بتأجيره على غيره سواء على مالك العين، أم على غيره.

الأصلي؛ مع الالتزام بإعادته إلى مالكه بعد ذلك[1]. وجاء حق الانتفاع في معظم القوانين العربية بمعنى الحق العيني الذي يخول المنتفع سلطة استعمال واستغلال شيء غير قابل للاستهلاك، أو حق للغير، وينتهي حتما بموت المنتفع. لكن المقصود عندنا هنا هو ما يعرف بحق الانتفاع(العقاري) المستحدث، وهو الذي تكون فيه ملكية العين منزوعة من المالك –من حيث التصرف– مادامت المنفعة مملوكة للغير في صورة حق عيني، فتكون العين ملكا لطرف، وحق الانتفاع لطرف آخر له غنمه وعليه غرمه دون مسؤولية على ملك العين[2].

ثانيا : أحكام حق الانتفاع المتعلقة بالصكوك :

أشار الدكتور عبد الباري مشعل إلى أهم هذه الأحكام، وهي كالآتي[3]:

- يتحمل مالك العين التكاليف غير المعتادة للانتفاع بالعين، مثل مصروفات الصيانة الأساسية وكذا الإصلاحات الجسيمة المتعلقة بها، ما لم يشترط على المنتفع تحملها، وألا يتعارض ذلك مع منع تحميل المستأجر في عقد الإجارة الصيانة الأساسية، لأن حق الانتفاع ليس إجارة على كل وجه.
- يجوز أن يكون حق الانتفاع العقاري محلا لصكوك قابلة للتداول، لمدة مجموعها أقل من مدة حق الانتفاع، لأنه من قبيل بيع المنفعة، ولا يمنع من ذلك كون العقار مؤجرا لأطراف أخرى، لما فيه من شبه البيع.
- جواز قيام مالك العين ببيع حق الانتفاع بعقار لمطور، ليقوم بالبناء عليه وتأجير تلك المباني، سواء كانت إجارة عين بعد البناء، أو إجارة موصوفة في الذمة قبل البناء.
- جواز بيع حق الانتفاع لعين مؤجرة، مع نفاد عقد الإيجار في حق المنتفع الجديد، فيحل محل من باعه في حقوق عقد الإجارة والتزاماته.
- لا يجوز لمالك العين أن يبيع حق الانتفاع ثم يشتريه إلا مع انتفاء شروط تحقق العينة.

---

[1] - كشف القناع عن حق الانتفاع، محمد أنس بن مصطفى الزرقا، المؤتمر الفقهي الرابع للمؤسسات المالية الإسلامية، فندق كراون بلازا- الكويت، 21-22 دجنبر، 2011م، ص 8.

[2] - انظر: حق الانتفاع العقاري، عبد الستار أبو غدة، المؤتمر الفقهي الرابع للمؤسسات المالية الإسلامية، فندق كراون بلازا- الكويت، 21-22 دجنبر، 2011م، ص 6

[3] - صكوك حقوق الانتفاع، عبد الباري مشعل، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد 61، يونيو 2016، ص 72(بتصرف).

الربا والفائدة والربح

آلاء محمود ديدح
ماجستير مهني MBA – المعهد العالي لإدارة الأعمال بدمشق

كلمة **ربا** في اللغة عامة تشمل كل زيادة سواء كانت هذه الزيادة حسية أم معنوية، وسواء كانت من جنس الشيء نفسه أم خارج عنه.

الحكم التكليفي للربا:

الربا محرم بالكتاب والسنة والإجماع وهو من الكبائر ومن السبع الموبقات، ومن استحله فقد كفر، والربا لم يحل في شريعة قط.

ودليل التحريم من القرآن الكريم بقوله تعالى: ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ (البقرة: ٢٧٥)، وقوله تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ *فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۖ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (البقرة: ٢٧٨–٢٧٩)، كما لَعَنَ رَسولُ اللهِ صَلَّى اللَّهُ عليه وسلَّمَ: (**آكِلَ الرِّبَا، ومُؤْكِلَهُ، وكَاتِبَهُ، وشَاهِدَيْهِ، وقَالَ: هُمْ سَوَاءٌ**)[1].

كما أن السلف الصالح كانوا يحذرون من الاتجار قبل تعلم ما يصون المعاملات التجارية من التخبط في الربا، ومن ذلك قول عمر بن الخطاب رضي الله عنه " لا يبعْ في سوقِنا إلا من تفقَّه في الدينِ"[2].

أنواع الربا:

ربا الفضل (ربا البيوع): وهو الزيادة ولو من دون تأخير أي بيع النقد بالنقد من جنسه، مع الزيادة، أو بيع الطعام بالطعام من جنسه مع الزيادة، وقد حُرم سداً للذرائع، حتى لا يكون طريقاً لربا النسيئة ودفعا للغبن عن الناس ولمنع الإضرار عنهم.

والزيادة في ربا الفضل تكون مشروطة مقدماً لأحد العاقدين في عقد المعاوضة بدون مقابل، كأن يبادل مزارع آخر طن قمح جيد بطن ومائة كيلو رديء من أجل البذر ويتسلمان البدلين في المجلس.

[1] الراوي: جابر بن عبد الله | المحدث: مسلم | المصدر: صحيح مسلم
[2] الراوي: يعقوب مولى الحرقة | المحدث: الألباني | المصدر: صحيح الترمذي

ولحديث أبي سعيد الخدري قال جَاءَ بِلالٌ إلى النَّبيِّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ بتَمْرٍ بَرْنِيٍّ، فَقَالَ له النَّبيُّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ: **(مِن أيْنَ هذا؟ قَالَ بِلالٌ: كانَ عِنْدَنَا تَمْرٌ رَدِيٌّ، فَبِعْتُ منه صَاعَيْنِ بصَاعٍ؛ لِنُطْعِمَ النَّبيَّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ، فَقَالَ النَّبيُّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ عِنْدَ ذلكَ: أوَّهْ أوَّهْ! عَيْنُ الرِّبَا، عَيْنُ الرِّبَا، لا تَفْعَلْ، ولَكِنْ إذَا أرَدْتَ أنْ تَشْتَرِيَ فَبِعِ التَّمْرَ ببَيْعٍ آخَرَ، ثُمَّ اشْتَرِهِ)**[1].

فربا الفضل لا يكون إلا في البيوع، ولا يكون في الديون والقروض مع القبض في المجلس.

ربا النسيئة (ربا القروض): من النسيء وهو التأجيل أي الزيادة المأخوذة بسبب تأجيل الدين المستحق إلى وقت في المستقبل، يعني أقرضت مائة ليرة تستردها مائة وعشرين، كما هو فضل الحلول على الأجل، يعني إذا أعطيته المبلغ وفي وقته أديته مائة، فإن أخرته أديته مائة وعشرين، وهو ينطبق على المعاملات المصرفية الربوية.

وهذا يعني أي قرض بفائدة قلت أو كثرت هو ربا الديون وهو ربا النسيئة وهو ربا الجاهلية وربا القرآن وكلها أسماء لمسمى واحد.

وهذا يتناول صوراً كثيرة بعضها جلي وبعضها خفي.

الظاهر الجلي:

عندما يستقرض الانسان قرضاً ربوياً، يأخذ الألف ليردها ألفاً وثلاثمائة أي الزيادة المشروطة على القرض مقابل الأجل وهذا ظاهر جلي ومعروف.

الظاهر الخفي:

– الزيادة على الدين الذي ثبت في الذمة ثمناً لسلعة بأن يتأخر المشتري عن الدفع فيلزم بدفع زيادة مقابل هذا التأخير.

ولو أن إنساناً اشترى سلعة بثمن على أن يؤدي الثمن بعد ستة أشهر دون زيادة في الثمن فلا يوجد مشكلة أبداً ولا شيء عليه أبداً، أما إذا اشترى سلعة بثمن فتأخر عن دفع الثمن فزاد الباع مبلغاً من المال مقابل الأجل، فقد وقع في الربا ولكن بشكل أخر ليس ربا القروض ولكن ربا البيوع وهو ما يعرف أيضاً بفوائد التأخير.

[1] الراوي: أبو سعيد الخدري | المحدث: البخاري | المصدر: صحيح البخاري

– اشتراط منفعة مادية ولو باسم هدية زيادة على مبلغ الدين وهذه طبق القاعدة الشهيرة كل قرض جر نفعاً فهو ربا.

إنسان أقرض أخراً مائة ألف على أن يسكن بيته لشهرين، أو يأخذ مركبته لشهرين، أية منفعة مادية او معنوية، أية منفعة مشروطة وصلت إليك عن طريق هذا الدين هو من الربا.

وقد يقترض الانسان مليون ليرة على أن يعطي المقرض بيته لسنة يسكنه وفي انتهاء العام يؤدي له مليون ليرة دون زيادة، لكن هناك منفعة جاءت هذا المقرض عندما سكن هذا البيت لسنة.

وفي بعض الحالات يشترط المقرض على المقترض أن يستأجر منزله بمائة ليرة مقابل أن يقرضه، وأجرة المنزل تعادل عشرة آلاف فالأجرة هنا غير طبيعية وهي مخفضة جداً بسبب هذا القرض فهي إذاً منفعة.

وهذا يعني أية منفعة مشروطة على الدين هو من الربا ليس جلياً وإنما خفياً.

أما لو أن إنساناً أقرض قرضاً حسنا لوجه الله تعالى ولا يريد إلا المبلغ بالذات دون أي زيادة ودون أي منفعة أخرى مشروطة، الذي اقترض المبلغ قدم له هدية لم تخطر على باله ولم يشترطها، هذا اسمه أداء حسن فعله النبي عليه الصلاة والسلام.

الأصناف التي يدخلها الربا:

الذهب والفضة والقمح والشعير والتمر والملح وهي المنصوص عليها في حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: **(الذَّهَبُ بالذَّهَبِ، والْفِضَّةُ بالفِضَّةِ، والْبُرُّ بالبُرِّ، والشَّعِيرُ بالشَّعِيرِ، والتَّمْرُ بالتَّمْرِ، والْمِلْحُ بالمِلْحِ، مِثْلاً بمِثْلٍ، سَواءً بسَواءٍ، يَدًا بيَدٍ، فإذا اخْتَلَفَتْ هذه الأصْنافُ، فَبِيعُوا كيفَ شِئْتُمْ، إذا كانَ يَدًا بيَدٍ)**[1].

وعلة تحريم الربا في الذهب والفضة كونهما من جنس الأثمان أما البر الشعير والتمر والملح أنها مطعومه والدليل قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: **(الطَّعَامُ بالطَّعَامِ مِثْلاً بمِثْلٍ)**[2].

ويلحق بالأصناف الأربعة الأخرى كل مدخر من المطعومات على قول فقهاء المالكية، أو كل مطعوم على قول فقهاء الشافعية، أو كل ما يمكنه قياسه على رأي فقهاء الحنفية والحنابلة.

شروط تبادل الأموال الربوية:

١. عند اتحاد الجنس: يصح تبادل الأموال الربوية بشرطين:

[1] الراوي: عبادة بن الصامت | المحدث: مسلم | المصدر: صحيح مسلم
[2] الراوي: معمر بن عبد الله بن نضلة | المحدث: مسلم | المصدر: صحيح مسلم

٢ .الشرط الأول: التساوي في الكمية والمقدار دون النظر إلى الجودة والرداءة

٣ .الشرط الثاني: التقابض في مجلس العقد، أو عدم تأجيل أحد البدلين.

٤ . عند اختلاف الجنس: يصح تبادل الأموال الربوية بشرط التقابض في مجلس العقد، أو عدم تأجيل أحد البدلين.

الفروق الأساسية بين البيع والربا:

لقد سوى العرب في جاهليتهم بين البيع والربا وقالوا كما حكى القرآن الكريم عنهم: **الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ** (البقرة: ٢٧٥)، ولكي تستبين شبهة العرب في التسوية بين البيع والربا نقول:

- **ربا الفضل**: هو أن من اشترى ثوباً بعشرة مثلاً ثم باعه بأحد عشر فهذا حلال. فكذلك إذا باع العشرة بأحد عشر يكون حلالاً، لأنه لا فرق في زعمهم بين الأمرين.
- **ربا النسيئة**: هي أنه لو باع الثوب الذي قيمته عشرة في الحال بأحد عشر إلى شهر جاز، فكذلك إذا أعطى العشرة بأحد عشر إلى شهر جاز أيضا، لأن في زعمهم أن لا فرق في العقل بين الصورتين وقد جاز في الصورة الأولى لحصول التراضي من الجانبين والرضا موجود هنا أيضاً فلا فرق، ولأن البياعات إنما شرعت لدفع الحاجات ولعل الإنسان يكون في حاجة ماسة إلى المال وله أموال كثيرة مستقبلة فإذا لم يجز الربا لم يعطه رب المال شيئاً، فلا يحصل الإنسان على ما يريده من المال فيبقى في الشدة والحاجة.

أما إذا حل الربا فإن رب المال سيدفع له ما يحتاجه طمعا في الزيادة، والمدين يحصل على حاجته الملحة الحاضرة ويرده عند حصوله على المال، فكل منهما انتفع، وهذا يقتضي حل الربا كما حلت سائر البيوع لأجل دفع الحاجة.

وقد رد الله عليهم بآية واحدة أوضح فيها أن البيع حلال وأن الربا حرام فقال: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ** " (البقرة: ٢٧٥) وهذه الآية من الوضوح بدرجة تجعل المرء لا يملك معها إلا أن يستسلم لأمر ربه.

على أن الفرق بين البيع والربا أمر واضح لا يخفى على ذي بصيرة، وما زعمه المشركون من التسوية بينهم وإن كان يبدو صحيحاً لمن ليس له عقل ولا نظر ثاقب، ولذا نورد أهم الفروق الأساسية بين البيع والربا:

١. التاجر الذي يقوم ببيع السلعة يؤدي مجهوداً جسيماً وفكرياً يحصل في مقابله على هذا الربح فهو يشتري السلعة إما من السوق المحلية أو يستوردها من أماكن أخرى ويقوم بشحنها ونقلها وتخزينها والإعلان عنها وترويجها، وهذه أعمال يستفيد منها الكثير من أفراد المجتمع، يستفيد البائع والناقل ويستفيد الوسيط وصاحب المخزن الذي تخزن فيه البضاعة فهو وسيط بين المنتج والمستهلك.

أما الشخص الذي يقرض النقود بفائدة فلا يقوم بشيء من هذا المجهود ولا ينتفع المجتمع من هذه العملية إلا اللهم فائدة شخصية قاصرة على المفرض وقامت على الإضرار بالآخرين.

أما البيع ففيه خدمة للمجتمع ومنفعة متعدية إذ هو عبارة عن تبادل للأموال بالسلع، وهذا يؤدي إلى نشاط الناس ويضاعف من القوة الشرائية للأموال.

٢. أن التاجر يخضع للربح والخسارة فإن السلعة لا تكون دائما مربحة فقد يخسر التاجر فيها وقد يربح، والأصل أن "الغنم بالغرم".

أما المرابي فحصوله على الفوائد يكون دون عمل أو تعرض للخسارة، لأن موضوع تجارته نقد لا يجري عليه الغلاء والرخص.

٣. أن الربا يؤدي إلى خلق طبقة من المستثمرين المتعطلين، لأن المرابي ينمي أمواله بدون أن يسهم في أي عمل أو مخاطرة وإنما هو يمتص دماء الكادحين فهو يربيه على الخمول والكسل، لإن الإنسان إذا رأى أنه إذا أقرض ماله لشخص من الأشخاص ستأتيه فائدة مضمونة سيترك العمل ولا يتحمل مشقة الكسب والتجارة والصناعة الشاقة، فيستولي عليه الكسل ويصبح عضواً مشلولاً في المجتمع الذي يعيش فيه، ومن المعلوم أن مصالح العالم لا تنتظم إلا بالتجارات والصناعات.

ضابط التفرقة بين الربا والربح:

إن أي معاملة كانت، وأياً كان مسماها، إذا نتج عنها وجود مبلغ مالي مؤجل السداد ثابت في ذمة الطرفين ومضمون الرد بمثله، كان هذا المال ديناً وكان صاحبه دائناً والطرف الآخر مديناً وأي زيادة على هذا المال تعتبر رباً محرماً.

أما إذا كانت المعاملة لا تتضمن وجود مبلغ مالي مؤجل السداد، وكان الطرف المسؤول عن رد المال أميناً على مال صاحبه غير ضامن له لو هلك أو خسر، وتقاسما معاً الربح قل أو كثر، كان صاحب المال شريكاً، وكانت العملية شركة مشروعة، وكانت الزيادة على رأس المال ربحاً حلالاً.

والعبرة بتوفر خصائص وطبيعة المركز القانوني والشرعي لكل من طرفي العلاقة المالية في الواقع العملي من حيث كونها علاقة دائنية ومدينية، أو علاقة مشاركة حقيقة.

حكمة تحريم الربا:

- لا شك أن الربا فيه ظلمٌ واضحٌ لأن فيه أخذ مال من غير عوض، لأن من يبيع درهماً بدرهمين إلى أجل يحصل له زيادة درهم من غير عوض ولا جهد ولا عمل ولا تعرض لربح وخسارة وإنما يعيش على كد وسعي الآخرين، فهو يشارك العامل في معمله والتاجر في مكسبه والزارع في زرعه والصانع في مصنعه، من غير أن يقوم هو بأي عمل وإنما تأتيه أرباحه وهو آمن في بيته وبينما غيره كادح ومتوقع للخسارة في عمله وماله.
- يربي الإنسان على الكسل والخمول والابتعاد عن الاشتغال بالمكاسب المباحة النافعة والسعي في الأرض بالتجارة أو الزراعة والصناعة، لأن الإنسان إذا رأى أنه أودع نقوده في مصرف من المصارف وحصل على فائدة ثابتة مضمونة فعل ذلك وخلد إلى الكسل والراحة.
- يفضي إلى انقطاع المعروف بين الناس والتعاون والتراحم والمواساة وتكدس الأموال بأيدي قليل من الناس وبلا ريب يورث العداوة والبغضاء بين طبقات المجتمع.
- الربا أحد أهم أسباب التضخم النقدي ورفع أسعار السلع ويتحملها المستهلك، فلو أن مصنع ملابس تم تأسيسه من رأس المال الخاص فقط يكون سعر المستهلك = التكلفة + الربح بينما لو تم تأسيس مصنع الملابس من القروض يتم تحميل الفوائد على سعر السلعة وبالتالي يكون سعر المستهلك = التكلفة + الفوائد + الربح وبالتالي زيادة أسعار السلع وهذا يؤدي إلى كساد السلع أو تخفيض أجور العمال في سبيل السعي لتخفيض التكاليف.

كيف يتمكن المالك لرأس مال نقدي أن ينميه؟

إن رأس المال النقدي قد جعل له الإسلام طريقاً للتنمية، وذلك بدخوله مع عناصر الإنتاج الأخرى، ففي التجارة إما أن يتاجر فيه صاحبه، وإما أن يعطيه لمن يتاجر به، على أن تكون نسبة مئوية لصاحب المال ونسبة مئوية أيضاً للعامل.

الخلاصة:

- علة الربا وحقيقته، أنه زيادة متولدة من دين مقابل الأجل، وعلة حل الربح أنه زيادة متولدة عن بيع، فمناط التفرقة بينهما هو نوع وطبيعة المعاملة المالية الناشئة عنها الزيادة، فإن كانت بيعاً فهي ربح حلال، وإن كانت ديناً فهي ربا حرام.
- يتفق الفقهاء على أن ما يسري على البيع، يسري على التجارة من باب أولى، لأن التجارة ما هي إلا بيع متكرر، إلى جانب أنها حلال بنص القرآن الكريم.
- أن أخص خصائص الدين التي جعلت أي زيادة عليه رباً محرماً، هي أن حق الدائن مضمون في ذمة المدين، وواجب الرد بمثله نوعاً وقدراً، فهو معاوضة بين بدلين من جنس نقدي واحد متساوي المنافع، ولا ينتج شيئاً زائداً، ولا مخاطرة فيه، لأنه مضمون في ذمة المدين، ولا يتحمل الدائن أي خسارة، ولا يشارك في الربح قل أو كثر، لأن زيادة الربا مضمونة كذلك مثل الدين سواء بسواء.

وأخص خصائص البيع التي نشأ عنها حل الربح، أنه معاوضة بين شيئين مختلفي المنافع والصفات، أحدهما نقد والآخر شيء، إما منقول أو عقار، والبائع يعرض ماله لمخاطر الكسب والخسارة، واحتمال كساد السلعة وفسادها، أو هلاكها كلياً أو جزئياً، وإنفاقه بعض ماله، وبذل جهده في جلبها وحفزها وعرضها للبيع، فالبائع يخاطر بأمواله في عمل منتج نافع ومفيد بالزراعة أو الصناعة، أو التجارة.

المراجع

- الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر عبد العزيز المترك، دار العاصمة للنشر والتوزيع.
- فقه المعاملات المالية المقارن، صياغة جديدة وأمثلة معاصرة، د. علاء الدين زعتري، دار العظماء، 2010م
- الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، دار النفائس 2007م.
- https://nabulsi.com

البطاقات الائتمانية في المصارف التشاركية وأثرها على الاقتصاد

(البنوك التشاركية التركية أنموذجا)

محمد يسلم مفتاح بن مجشر
جامعة إسطنبول صباح الدين زعيم

د. عدنان عويضة
جامعة أنقرة للعلوم الاجتماعية

الحلقة (٢ :٣)

المبحث الثاني : التكييف الفقهي للبطاقات المصرفية و نماذج تطبيقية في البنوك التشاركية

المطلب الأول : التكييف الفقهي للبطاقات الائتمانية :

لقد تمّ تكييف عمل البطاقات الائتمانية بكل أنواعها بواحد من العقود الشرعية التالية : إمّا عقد ضمان، أو حوالة، أو وكالة، أو بعقدين معاً : كالوكالة والكفالة،... إلى آخر ما ذهب اليه خبراء مجمع الفقه الإسلامي لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة [1] من ناحية تكييف العلاقة بين المصرف مصدر البطاقة والعميل حامل البطاقة، حيث يمكن مصدرُ البطاقة العميلَ من استخدام البطاقة لأغراض التسوق أو لأغراض

(1) مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، الدورة السابعة،١٩٩٢م/٣٥٩-٣٨٢

السحب النقدي، كما أن المسؤولية الأساسية بالنسبة لحامل البطاقة هو الالتزام بالاتفاقية بينه وبين مصدر البطاقة، ومن أهمها الوفاء بالتزاماته المالية، وتسديد القرض حسب المتفق عليه. أمّا توصيف العلاقة بين المصرف والتاجر الذي يبيع بضاعة للعميل ويقبل منه الدفع بالبطاقة فهي أيضاً علاقة وكالة: " كما أن مصدر البطاقة أيضاً وكيل عن التاجر في خصم المبالغ المطالب بها التي دفعت لحسابه نتيجة قبول البيع بالبطاقة "[1].

هذا وإنّ التكييف الفقهي لعمل البطاقات الائتمانية ليس هو من اهتمام هذه الدراسة، خصوصاً وأنّ هذه المسألة بحُثت كثيراً من قبل المجامع الفقهية، ولأنّ التكييف الفقهي هو تصور نظري عن عمل البطاقات الائتمانية يبتعد كثيراً عن الممارسة العملية، صحيح أنّ الهيئات الشرعية والحوكمة الشرعية تعمل على وضع تصور فقهي مقبول لعمل البطاقات الائتمانية لكن هذا التصور تنعدم قيمته إذا لم تتم محاكمة الممارسة العملية على هذا التصور الفقهي الذي تم تكييفه من قبل الهيئات الشرعية؛ لذلك تتخطى الدراسة ذلك إلى توصيف عمل البطاقات الائتمانية التي تصدرها البنوك التشاركية في تركيا.

من الناحية الإجرائية وقبل إصدار البطاقات الائتمانية يجب على العميل أن يوقع على الاتفاقية بينه وبين البنك لكي تتم العملية بشكل تام، من أجل ألا يحصل أي خلاف بينهما.

حيث تتوافر في الاتفاقية بين البنك والعميل عدة شروط يتقبلها الفقه الإسلامي ولا تنافي مقاصده ومن هذه الشروط نجمل بعضها:

١. اشتراط الالتزام بالمسؤولية بالوفاء والسداد.

٢. اشتراط فتح حساب بالبنك المصدر للبطاقة.

٣. اشتراط دفع رسوم الاكتتاب في نظام البطاقة.

٤. اشتراط البنك المصدر للبطاقة الخصم على قيمة مبيعات التاجر.

٥. اشتراط إنهاء العقد وفق إدارة مصدر البطاقة.

وتتناول الدراسة نماذج عمل البطاقات الائتمانية في البنوك التشاركية التركية، ولا تجد فروقاً تذكر من حيث آلية العمل بين مصرف كويت ترك أو البركة أو وقف زراعتي كتلم بنك أو تركيا فاينانس. بينما

(1) البطاقات البنكية الاقراضية والسحب المباشر من الرصيد، عبد الوهاب إبراهيم أبو قاسم، دار القلم للنشر-دمشق ص ١٩٢

يسجل على البنوك التشاركية في تركيا تدنى مستوى الشفافية اللازمة للعميل قبل أن يتخذ قرار استخدام البطاقة الائتمانية وما يترتب عليه من فوائد في حال التقسيط لأكثر من خمسة أقساط عموماً، وما هي نسبة غرامات التأخير في حال التأخر عن السداد.

المطلب الثاني: عمل البطاقات الائتمانية في المصارف التشاركية

نموذج عمل البطاقات الائتمانية في بنك كويت ترك:

- يعطي مصرف كويت ترك حملة البطاقات الائتمانية إمكانية تغيير عدد الأقساط إلى ٩ أقساط وحتى ١٢ قسطاً قبل البدء بتسديد قيمة البضاعة أو الخدمة المشتراة، مع تكبيد حامل البطاقة دفع مبلغ إضافي مقابل فرق الأجل! وهذا الفرق هو نسبة مئوية من أصل الدين تتناسب مع المدة الزمنية! هذه الممارسة العملية يمكن التحقق منها بسهولة من خلال التجربة العملية والشراء بالبطاقة مع التقسيط على أكثر من شهر حيث يتم رصد أقساط الدين مضافاً إليها فرق الأجل في حساب العميل. وهنا يثير إشكاليين: إشكالاً شرعياً وإشكالاً حقوقياً؛ أمّا الشرعي فواضح بأنّ الزيادة المرتبطة بالأجل هي رباً صريح لأنّ البضاعة أو الخدمة المشتراة ليست من ملك مصرف كويت ترك ليكيف العملية بأنّها مرابحة! أمّا الإشكالية الحقوقية فتتعلق بأنّ مصرف كويت ترك لا يمنح بطاقة ائتمانية ما لم تكن مغطاة غالباً من قبل العميل نفسه باقتطاع مبلغ السقف من حساب العميل واحتجازه دون أي تشغيل لهذا المبلغ لكي يبقى غطاء دائماً للبطاقة الائتمانية، وهنا كيف يبرر مصرف كويت ترك مبلغ فرق الأجل في حال اختار العميل الدفع على أقساط؟ لا يوجد أي تبرير مقبول لهذه الممارسة الخاطئة والظالمة من قبل مصرف كويت ترك إلاّ إذا كانت هذه الزيادة يطلبها البائع كفرق بين الثمن المعجل والثمن المؤجل، إلاّ أنّ هذا التبرير يسقط أيضاً لأنّ التاجر يتقاضى الثمن حالاً من قبل المصرف.

ولتصحيح هذه المخالفة الشرعية على مصرف كويت ترك بنك أن يحدد متاجر بعينها تقبل البطاقة الصادرة عنه، ويكون المصرف شريكاً في هذه المتاجر كي يبرر الزيادة التي يتقاضاها بأنّها بيع مرابحة، وحينها لا يجوز للمصرف احتجاز أي غطاء للبطاقة من حساب العميل.

أو أن يستمر المصرف بتقديم خدمة البطاقات الائتمانية دون تكليف المتعاملين بها أي تكاليف إضافية على سعر البضاعة أو الخدمة في حال التقسيط [1].

- في الممارسة العملية يمنح مصرف كويت ترك نقاطاً ذهبية: يمكن تحقيق ربح ١٪ نقطة ذهبية في المشتريات المقسطة و ١٠٠٪ ذهبية في المشتريات دفعة واحدة. وهذه الممارسة تعني أن المصرف يشجع المتعاملين على تأجيل الدفعات على أكثر من قسط مقابل إشراكهم بربح بنسبة مشار إليها. ولكن ثمة ملاحظة هنا ينبغي الالتفات لها بأنّ المصرف المعني يكافئ العميل الذي يقسط الدفعات بنسبة ضئيلة إذا ما قورنت بربح المصرف والتي هي نسبة من أرباح البائع ونسبة من أصل التمويل تتناسب مع عدد الأقساط يأخذها من العميل مستخدم البطاقة.
- دفعة نقدية: يمكن الاستفادة من ميزة سحب دفعة نقدية حتى ٣٠٠٠ ليرة تركية عند الحاجة يتم تسديد فرق التضخم فقط على الدفعة النقدية المسحوبة. والملاحظة هنا بأنّ المصرف المعني يحمل المقترض فرق التضخم بين وقت الاقتراض ووقت السداد، وتبدو هذه المعالجة عادلة من وجهة نظر من يرون تعويض الدائن مقابل التضخم، وهذا التبرير يعد مقبولاً عند بعض الاقتصاديين الإسلاميين، لكن وبنفس المنطق لماذا لا يعوض المصرف المعني حامل البطاقة الائتمانية عن فرق التضخم عن المبلغ المحتجز لديه كغطاء لسقف البطاقة؟ ولماذا تعد هذه الدفعة النقدية قرضاً حسناً؟ أليس حامل البطاقة هو صاحب هذا المبلغ الذي تم سحبه من سقف البطاقة المحتجز لدى المصرف من حساب العميل؟ وهنا تؤكد الدراسة وتلفت الانتباه بأن مصرف كويت ترك يشترط على العميل تغطية سقف البطاقة الائتمانية سلفاً، خصوصاً إذا كان المتعامل أجنبي لا يحمل الجنسية التركية، وما يثير الدهشة أنّ هذا المبلغ المقتطع من حساب العميل يبقى محتجزاً إلى حين إلغاء البطاقة الائتمانية، ولا يتم إشراك هذا المبلغ المحتجز في حسابات الاستثمار، وهذه ملاحظة تم رصدها من قبل الباحثين بالتجربة.

– شروط منح البطاقة الائتمانية في بنك كويت ترك تخضع لعدة أمور للأجنبي والتركي:

---

(1) يشير الموقع الرسمي لمصرف كويت ترك بأنّه في حال التأخر عن السداد فإن عقوبة مالية ستفرض "معدل عقوبة التأخير المطبق للجزء غير المدفوع من كشف الحساب هو ٢.٣٤٪"، كذلك * تطبيق ٥ أقساط بدون فوائد في قطاع التعليم والصحة صالح في النفقات التي تزيد عن ١٠٠ ليرة تركية في الأماكن التجارية المسجلة تحت رمز MCC "تعليم" و"صحة". وفيما عدا النفقات على التعليم والصحة وفيما زاد عن خمسة أقساط في كافة القطاعات فإنّ فوائد سوف تضاف، هذا ما يفهم من النص، وما هو ملموس بالتجربة العملية. للتحقق انظر الموقع الرسمي للمصرف: https://www.kuveytturk.com.tr/ar/retail/cards/saglam-card

الشروط اللازم توفرها في العميل التركي:

- أن يكون لدية ١٢٠٠ نقطة وما وفوق (النقطة هي KKB) مكتب التسجيل الانتمائي، التي لها علاقة البنوك التركية.
- ألا يكون عنده تأخير في سداد المبالغ التي وجبت عليه.
- يجب أن يكون عنده عمل.

إذا كانت النقاط أقل من ١٢٠٠ تمنح البطاقة بشرط أخذ ضمانات تعادل سقف البطاقة زائد ١٠٪ من السقف ويتم حجز ١١٠٠ ليرة في الحساب، لأن العميل يستفيد من ذلك لكي يحسن من نقاطه لدى مكتب التسجيل الانتمائي.

الشروط اللازم توفرها في العميل الأجنبي من أجل منح البطاقة الائتمانية وهي كالتالي:

- أن يكون له عمل في تركيا.
- أن يكون عنده ١٢٠٠ نقطة.
- إذا لم يكن له عمل يتم أخذ تأمين منه قسمة ١٠٪ من السقف.

التكييف الفقهي في بنك كويت ترك يعتمد على عقد الوكالة بين البنك وبين العميل حيث يتم الاتفاق على الشروط والأحكام الواردة في العقد وحسب القانون الخاضع له.

بنك كويت ترك يتميز بتقديم مكافآت للعملاء، حيث يقسم العملاء إلى ثلاثة أقسام:

القسم الأول VIP:

- أن يكون للعميل في حسابه ٣ مليون ليرة.
- لهم خاصية العبور السريع في المطارات.
- لهم خاصية الأكل في المطاعم مجاناً في المطارات.
- لهم خاصية التخفيض على أسعار تأجير السيارات من المطارات.
- لهم خاصية التشييك مرة واحدة في السنة داخل المستشفيات داخل تركيا.
- لهم خاصية وضع السيارات في المطارات (مطار إسطنبول الدولي– مطار صبيحة) بشكل مجاني إلى حد ألف ليرة تركية سنوياً.
- لهم خاصية التخفيض في المطاعم خارج تركيا ١٠٪.

- لهم خاصية تأمين الفرد ضد الحوادث ٥٠ ألف ليرة تركية.
- توفير الخدمات لهم من شركة دايت سنتر في فروعها داخل تركيا.
- تخفيض يصل ٥٠٪ في نقل السيارات داخل تركيا.

القسم الثاني: مايلز آند سمايلز MILES & SMILES

- أن يكون للعميل في حسابه ١٠٠ ألف ليرة وما فوق.
- هدايا نقاط على الميل للطيران.
- عمل عضوية وشراء التذكرة وعمل تخفيض.

القسم الثالث: البطاقة العادية:

- ٥ أقساط بدون فوائد في نفقات قطاعي التعليم والصحة.
- نقاط ذهبية بما يقابل ٥٠ ليرة تركية لأولئك العملاء الذين يستخدمون البطاقة بشكل منظم خلال ١٢ شهر بمبلغ ٢٠٠ ليرة لكل شهر ويدفعون الديون في وقتها.
- ميزة السحب النقدي لبطاقة صاغلام لتلبية الاحتياجات النقدية العاجلة.
- ليست هنالك أجور بطاقة لآجل بطاقة صاغلام.

من مميزات البطاقة العادية تعمل على تقسيط المصروفات في قطاع الصحة والتعليم ١٠٠ ليرة وما فوقها تقسطها البطاقة إلى خمسة أقساط بدون أرباح أو أجور.

هنالك مميزات كثيرة على موقع بنك كويت ترك يمكنك الاطلاع عليها لكل قسم مفصلة بالكامل، قمت بذكر بعض المميزات.

الجدير بالذكر أن بنك كويت ترك لديه نظامٌ يمنع التلاعب بالبطاقة وذلك بالتعاون مع شركات الأنظمة لحماية البنوك من السرقة.

البطاقات الأكثر طلباً في بنك كويت ترك هي بطاقة الصراف الآلي وذلك لعدم وضع شروط كثيرة في طلبها سواء من قبل العميل التركي أم العميل الأجنبي.

من الحسابات الأكثر طلباً من قبل العملاء في بنك كويت ترك الحساب الجاري، بسبب سهولة السحب والإيداع بدون خسائر، أما في المرتبة الثانية من الحسابات المطلوبة حساب المشاركة له نسبة قبول ٨٠٪

لأنه نوع من الحسابات التي تتيح مشاركة العائدات في إطار مشاركة الربح والخسارة بين صاحب الحساب وبين البنك.

في المرتبة الثالثة الحساب المدعوم حيث نسبة الإقبال عليه بنسبة ٤٠٪ لأنه حساب جديد في طور الترويج له للعملاء.

يقوم بنك كويت ترك بترويج بطاقاته للعملاء من حيث احتياجاتهم مثل المعلمين والموظفين في قطاع الحكومة والدكاترة من خلال القرض الحسن.

بنك كويت ترك يقوم بوضع حد للتحويلات البنكية والسحب من الصراف الآلي وذلك من أجل الأمان الذي تفرضه الدولة على البنوك، سواء من مكنة الصرافة أو من التطبيق، حيث يتم تحديدها مثل المؤسسات وغيرها، أما من الصراف الآلي يتم سحب ٤ آلاف إلى ٦ آلاف ليرة في اليوم، التحويلات من التطبيق بدون رسوم.

لو تحدثنا على تأثير البطاقات الائتمانية على بنك كويت ترك فإنه لها تأثير إيجابي من خلال الربح وزيادة ممنونية للعملاء حيث هنالك رضى العملاء عن البنك، وتشغيل الأموال وتدويرها وعدم ركودها.

من التهديدات الأمن السيبراني التي واجهت بنك كويت ترك القرصنة خلال التسوق الالكتروني، لكن البنك لديه جدار حماية ضد هذه الهجمات حيث تم استخدام تقنية 4G لحماية نظام البنك من الاختراق. فمن المميزات التي يقدمها بنك كويت ترك إدراج اللغة العربية وذلك لكثرة العرب داخل تركيا والعملاء مرتادي البنك وفتح حساباته لهم.

حيث بلغت سيولة بنك كويت ترك الفاعلة ملياري و ٥٣٠ ليرة ٦ مليار و ١٧٦ مليون دولار، وتساهم مؤسسة الكويت التمويلية في سيولة البنك الفاعلة، أما مؤسسة التأمين الاجتماعي الحكومية الكويتية فتملك ٩٪، وتشارك مديرية الأوقاف العامة التركية الحكومية بنسبة ١٨٪، ويحظى الشركاء الآخرين بنسبة ٢٪.

حيث يتميز بنك كويت ترك عن البنوك التشاركية الإسلامية الأخرى بحصوله على المرتبة الأولى في مجال صرافة الذهب، حيث يقبل الذهب من العملاء ويحاول استخدامه في مشاريع استثمارية والعميل عنده علم كامل بالربح والخسارة وبعد موافقته[1]..

نموذج عمل البطاقات الائتمانية في بنك تركيا فينانس:

بطاقة هابي كارت سيلفر، يمكن استخدامها في جميع الأماكن، كما أنها بطاقة ائتمان شخصية تقدم العديد من المزايا مثل التسوق بالتقسيط، وهنا تسجل الدراسة نفس الملاحظات السابقة على مصرف كويت ترك علماً بأنّ مستوى الإفصاح عن الفوائد التي يتقاضاها مصرف تركيا فينانس على استخدام البطاقة غير المغطاة بحساب العميل والمبالغ التي يتقاضاها عند قيام العميل بتقسيط الدفعات، مستوى رديء جداً إذ يكتفي المصرِف بترويج خدماته دون توضيح عن ذلك. وتتنافس البنوك التشاركية في تقديم بعض الميزات الطفيفة لأنواع من البطاقات مثل بطاقة هابي كارد الفضية بدون تلامس، يمكن إجراء المعاملات حتى ١٢٠ ليرة تركية بدون كلمة مرور، والتقسيط ٥٠ ليرة تركية أو أكثر كجرعة واحدة، طعام، وقود وغيرها من المشتريات.

لكن المعالجة هي نفسها وما يشكل نقطة انحراف ترصدها الدراسة تتمثل في الزيادة التي يدفعها المستخدم للبطاقة إذا رغب في التقسيط، وكذلك بغرامات التأخير[2] التي يدفعها حامل البطاقة في حال التأخر عن السداد، واعتباره مديناً مماطلاً!

تم تأسيس بنك تركيا فينانس التشاركي بتاريخ ٢٨ ديسمبر ٢٠٠٥، بالتشارك مع بويداك ويلديز التجاريتين، ويختلف بنك تركيا فينانس عن بنك فينانس الذي يعمل وفقاً لنظام الفائدة، حيث ينتشر تركيا فينانس على مستوى تركيا بشكل أكبر من البنوك الأخرى، حيث تبلغ أفرعه ٢٨٥ فرعا، وتبلغ سيولة البنك ما يقارب ملياري و ٦٠٠ مليون ليرة،٦ مليار و ٢٠٠ مليون دولار، وحاز على مرتبة عالية

(1)الصيرفة الإسلامية في تركيا، تقرير: جلال سلمي، نشر بتاريخ https://www.noonpost.com/content/١٤٦٦٣ ٢٩/١٠/٢٠٢١٦

(2) الصيرفة الإسلامية في تركيا، تقرير: جلال سلمي، نشر بتاريخ https://www.noonpost.com/content/١٤٦٦٣ ٢٩/١٠/٢٠٢١٦

من حيث الثقة بين البنوك الأخرى حسب التصنيف الائتماني الخاص بوكالة فيتش، حيث قدرت أرباح البنك لعام ٢٠١٥ ب ٢٢٤ مليون ليرة، ٧٦ مليون دولار تقريبا[1].

نموذج عمل البطاقات الائتمانية في بنك البركة (ALBaraka Bank)

يعد بنك البركة من البنوك الرائدة وذات انتشار واسع في تركيا وهو من البنوك التشاركية، حيث يسعى على تشغيل الأموال المتراكمة في الحسابات الجارية وحسابات المشاركة وحساب التمويل مع مشاركة العملاء في الربح بدون فائدة ربوية. تم تأسيس بنك البركة في عام ١٩٨٤ في إسطنبول من خلال التشارك مع البنك الإسلامي للتنمية الذي يعد من أكبر وأهم الشركات في تركيا من خلال أثره على الاقتصاد التركي من ٥٠ عاماً مضى.

ومن الجوائز التي حصل عليها بنك البركة المركز الثالث من الأرباح الصافية حيث بلغت ٢٣٧ مليون ٩٣ ألف ليرة تركي أي ما يعادل ٦٢ مليون دولار.

كما يقدم بنك البركة خدمات مصرفية تتفق مع الشريعة الإسلامية مثل المرابحة الإسلامية والرهن العقاري والقروض الائتمانية والاستثمار في الصناديق التشاركية، وهذه الخدمات لها إقبال من قبل العملاء.

النقطة التي جعلت من بنك البركة وجهة للعملاء هي السمعة الطيبة والريادة في خدمة العملاء، حيث يلاقي الزبائن حسن التعامل والأمانة والمصداقية والجودة في العمل وسرعة الإنجاز، ويشار إلى بنك البركة أنه له تعامل مع بنوك دولية في أكثر من ٨٠ دولة حول العالم.

يعد التكييف الفقهي لبنك البركة للبطاقات الائتمانية معتمد على عقد الوكالة بين البنك والعميل في التصرفات المالية من بيع وشراء وفق الالتزامات بين الطرفين.

بنك البركة لا يقوم بصرف البطاقة الائتمانية للعميل إلا عند توافر عدة شروط للعميل التركي أو العميل الأجنبي ومن هذه الشروط:

- أن يكون لديه ١٢٠٠ نقطة وما فوق (النقطة هي KKB) مكتب التسجيل الانتمائي، التي لها علاقة البنوك التركية.
- ألا يكون عنده تأخير في سداد المبالغ التي وجبت عليه.

---

(1):Abdurrahman Yazıcı and Adnan Oweida: ÖDEME YAPMAYAN BORÇLUYA UYGULANAN MADDİ CEZALARA İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME، FIKHİ ve İKTİSADİ AÇIDAN SALGIN DÖNEMİk, ٢٠٢١, FECR, ISBN:٩٧٨٦٢٥٧٨٧٩٨٣٥, pp ١٩٤-١٦٩.

- يجب أن يكون عنده عمل.
- إذا كانت النقاط أقل من ١٢٠٠ تمنح البطاقة بشرط أخذ الضمانات تعادل سقف البطاقة زائد ١٠٪ من السقف ويتم حجز ١٠٠٠ ليرة في الحساب، لأن العميل يستفيد من ذلك لكي يحسن من نقاطه لدى مكتب التسجيل الانتمائي.

الشروط اللازم توفرها في العميل الأجنبي من أجل منح البطاقة الائتمانية وهي كالتالي:

- أن يكون له عمل في تركيا.
- أن يكون عنده ١٢٠٠ نقطة.
- إذا لم يكن له عمل يتم أخذ تأمين منه قسمة ١٠٪ من السقف.

أنواع البطاقات الائتمانية في بنك البركة كالتالي:

بطاقة ورلد بلاتينيوم:

مميزات هذه البطاقة هي الاستفادة من خدمات مساعدة في الطب والسفر والطرق وكسب نقاط والاستفادة من التسوق بالتقسيط.

المزايا هي:

- تجميع نقاط ورلد من المشتريات وإنفاق المكافآت الخاصة في أي وقت يرد.
- بطاقة بدون تلامس، يمكن الدفع حتى ٥٠٠ ليرة تركية في المرة الواحدة وحتى ١٥٠٠ ليرة تركية باستخدام بطاقة الائتمان عبر أجهزة نقاط البيع.
- خدمات المساعدة على الطريق (سحب السيارات، تأجير السيارات الفاخرة سائق VIP) وغيرها من الخدمات السكنية والدعم المنزلي واستبدال الزجاج، وخدمة المساعد على السفر بسعر مخفض.

بطاقة ولد جولد:

مميزات هذه البطاقة الاستفادة من فرص التسوق بالتقسيط لدى التجار الأعضاء في عالم ورلد، وكسب نقاط واستخدامها في أي وقت يشاء.

المزايا:

- الاستفادة من فرصة التسوق بالتقسيط في أماكن عمل أعضاء ورلد.

- خدمة بدون تلامس يمكن القيام بمعاملات الشراء حتى ٥٠٠ ليرة في المرة الواحدة، و ١٥٠٠ ليرة تركية كإجمالي على أجهزة نقاط البيع غير التي تدعم ميزة الدفع دون تلامس، يمكن تنفيذ المعاملات بأكثر من ٥٠٠ ليرة تركية لكل عملية بإجمالي ١٥٠٠ ليرة تركية بدون إدخال كلمة المرور.

بطاقة ورلد كلاسيك:

بطاقة ورل كلاسيك هي بطاقة لأولئك الذين يرغبون في التسوق على أقساط، وكسب نقاط ورلد وإنفاق نقاطهم المتراكمة وقتما يريدون.

- إمكانية الاستفادة من فرصة التسوق في أماكن عمل الأعضاء العالمية.
- بطاق ورلد كلاسيك بدون تلامس، يمكنك القيام بمعاملاتك حتى ٥٠٠ ليرة تركية في المرة الواحدة مع بطاقتك الائتمانية وما مجموعه ١٥٠٠ ليرة تركية بدون كلمة المرور. ويمنك تنفيذ المعاملات الخاصة بك أكثر من ٥٠٠ ليرة تركية و ١٥٠٠ ليرة تركية بدون الحاجة إلى كلمة المرور.

بطاقة إضافية:

ميزة هذه البطاقة أنه يستطيع من تحب الاستفادة من الحملات والامتيازات التي تقدمها بطاقات البركة ورلد من خلال التقدم للحصول على بطاقة إضافية.

يمكنك أن تجعل أحباءك يمتلكون أيضا بطاقة البركة ورلد عن طريق طلب بطاقة إضافية، أو تحديد مبلغ يساوي حد بطاقتك الأصلية أو لا يتجاوز حد بطاقتك الأصلي.

المزايا:

- يمكنك ربح نقاط ورلد مقابل مشترياتك وإنفاق نقاط ورلد التي تكسبها وقتما تشاء..
- يمكنك الاستفادة من فرصة التسوق بالتقسيط لدى التجار الأعضاء في العالم.
- بطاقتك الإضافية بلا تلامس، يمكنك استخدام بطاقتك الائتمانية حتى ٥٠٠ ليرة تركية في وقت واحد و١٥٠٠ ليرة تركية في المجموع بدون كلمة مرور عبر أجهزة نقاط البيع التي تدعم الدفع بدون تلامس، ويمكنك إجراء معاملاتك بقيمة ٥٠٠ ليرة تركية في وقت واحد و١٥٠٠ ليرة تركية في المجموع بكلمة مرور وبدون اتصال.

بطاقة افتراضية :

بطاقة البركة ورلد الافتراضية هي بطاقة ائتمان افتراضية ممكنة عالمياً يمكنك فتحها اعتماداً على بطاقة البركة ورلد ويمكنك إجراء التسوق عبر الانترنت بأمان دون الحاجة إلى بطاقة فعلية .

المزايا :

- يمكنك كسب نقاط ورلد في مشترياتك عبر الانترنت وإنفاق نقاط المكافآت التي تجمعها وقتما تشاء .
- يمكنك الاستفادة من فرصة التسوق بالتقسيط في أماكن عمل الأعضاء في العالم .
- يمكنك التسوق بأمان باستخدام البنية التحتية الآمنة ثلاثية الأبعاد مع حماية معلومات بطاقتك المادية عبر الانترنت .
- بطاقة البركة ورلد الافتراضية مجانية .

هل واجهت البطاقات الائتمانية في بنك البركة مخاطرَ؟

نعم واجهت البطاقات الائتمانية في بنك البركة مخاطر كثيرة في منحها، ومن هذه المخاطر عدم تسديد أقساط البطاقة الائتمانية في أوقاتها، الهروب إلى دول ذات صراع حيث يصعب العثور على الشخص من أجل إحالته إلى القضاء، وهنالك مخاطر أخرى وهي أن بعض العملاء ليس لديهم تأمين (مبلغ مالي) من أجل منح بطاقة ائتمان لهم، لهذا بنك البركة وضع شروطاً لمنح البطاقة الائتمانية بكافة أنواعها من أجل درء المخاطر .

البطاقات الأكثر طلباً في بنك البركة هي بطاقة الصراف الآلي وذلك لسهولة الشروط المطروحة للعلاء حيث يدفع العميل ١٠٠٠ ليرة تركية غير قابلة للاسترجاع لكي يتم فتح حساب له .

وهناك أنواع من الحسابات في بنك البركة ومن هذه الحسابات الحساب الجاري، وحساب المشاركة، وحساب الذهب، والأكثر طلباً هو الحساب الجاري، ثم حساب المشاركة ثم حساب الذهب .

يقوم بنك البركة بتسويق بطاقاته الائتمانية إلى الموظفين الحكوميين داخل تركيا وذلك لأن لديهم ضمانات عليه من قبل الحكومة التي تخولهم من الحصول على البطاقة الائتمانية .

ومن الاحترازات الأمنية يقوم بنك البركة بوضع حد على التحويلات البنكية والسحب من الصراف الآلي وذلك من أجل الأمان على حساب العملاء من السرقة أو القرصنة، حيث يسمح للعيل بسحب ٥٠٠٠ ألف ليرة في اليوم، أما التحويلات البنكية من التطبيق بوضع حد إلى ١٠٠ ألف ليرة تركية.

والأمور يتم وضعها من قبِل الدولة التركية التي تخضع البنوك لهذه القرارات البنكية لحماية الاقتصاد من الانهيار والرقابة القانونية والمالية.

من ناحية تأثير البطاقات الائتمانية على بنك البركة فتأثيرها إيجابي من خلال اقبال وتزايد العملاء على البنك فهو مؤثر على مصداقية البنك وحسن المعاملة، وجودة الخدمة التي يقدمها.

أما التأثيرات السلبية التي واجهت البنك فهي تراجع البطاقات الائتمانية بنسبة ٩٤٪ خلال تفشي أزمة كورونا التي اجتاحت العالم خلال فترة ٢٠٢٠ – ٢٠٢١ فكانت المشكلة التي واجهت كل البنوك، ولكن لا تعد مشكلة كبيرة فيمكن التعامل معها بشكل طبيعي.

فبالتأكيد كل البنوك تواجه القرصنة وتهديدات الأمن السيبراني خلال التسوق الالكتروني للعملاء، لكن البنك يقوم بحماية الحسابات من خلال أنظم الحماية القوية التي تمنع من القرصنة، حيث يقوم بنك البركة بالتعاون مع شركات دولية لحماية البنوك من تهديدات الأمن السيبراني.

نموذج عمل البطاقات الائتمانية في بنك (Ziraat katilim)

لا تختلف الممارسة العملية عما تقدم، سوى بالدعاية الترويجية للبطاقات المصرفية التي يصدرها البنك والتي تعمل على إغراء العميل على الاقتراض والتسوق وتبقى نفس الإشكالات والتساؤلات قائمة حول مبرر العائد الذي يحصل علية المصرف عند استخدام العميل للبطاقة الائتمانية حيث تتكون إيرادات المصرف من نسبة من أصل التمويل مقابل تأجيل الدفعات يكسبها المصرف من مستخدمي البطاقة، ونسبة أخرى من ربح التاجر يتقاضها البنك من المتاجر. وهذه أمثلة من الدعاية التسويقية لتحفيز العميل:

- يمكن القيام بالتسوق بالتقسيط لدى شركات برنامج البطاقة البنكية ولدى القطاعات المتوافقة مع معايير العمل المصرفي التشاركي.
- يمكن إجراء معاملات التسوق بدون لمس بقيمة ٢٥٠ ليرة تركية أو أقل دون استخدام كلمة المرور.
- يمكن استخدامها في معاملات التسوق عبر الانترنت.

- يمكن الفوز بالليرة التركية وكذلك الإنفاق في معاملات التسوق ذات التعاقد مع البنك من خلال البطاقة البنكية.

بعد هذا العرض لنموذج عمل البطاقات الائتمانية في البنوك التشاركية في تركيا، يمكن القول وبكل موثوقية بأنّ الممارسة المصرفية لا تختلف فهي ممارسة واحدة من حيث الآليات واحتساب الفوائد وغرامات التأخير، والفارق الوحيد يتمثل في الخدمات التمويلية عن طريق البطاقة للوفاء بالحاجات الاستهلاكية والخدمات، كذلك رصدت الدراسة تفاوتاً في حجم الإفصاح عن إيرادات البطاقات الائتمانية التي يجنيها المصرف، حيث كان مصرف كويت ترك بنك أكثر إفصاحاً من باقي البنوك التشاركية.

تحديات تواجه البطاقات الائتمانية:

ثمة تساؤل يطرح: ما هو مستقبل البطاقات الائتمانية في ظل التطور التكنلوجي للتجارة الالكترونية، والعملات المشفرة؟

في السابق كان التعامل بالشيك ثم أتى وقت وانتهاء التعامل به إلا في بعض الدول التي لا تتعامل بالطاقات الائتمانية، لهذا يمكن أن يأتي الدور على البطاقات الائتمانية في الزوال من الساحة الاقتصادية في التبادل المالي. ومن ضمن هذه العوامل التي سوف تؤدي إلى قلة استخدام البطاقات الائتمانية نذكر بعضها:

العامل الأول: سهولة استخدام الانترنت في الشراء والدفع بدون الحاجة لاستخدام البطاقة الائتمانية وذلك لتوفر مواقع التسوق الالكتروني وحفظ كافة معلومات الزبون وسهولة الشراء.

العامل الثاني: اتجاه التاجر إلى إنشاء أسواق الكترونية بدلاً من الأسواق الحقيقة وذلك لتفضيل الناس بالشراء عبر الانترنت خاصة في ظل جائحة كورونا التي تم إغلاق معظم المحلات التجارية بسببها والتي أدت إلى خسارة لبعض التجار.

العامل الثالث: ظهور العملات الرقمية التي يتم التداول بها التي سوف تؤثر على البطاقات الائتمانية في المستقبل.

مخاطر استخدام البطاقات الائتمانية:

يمكن إجمال المخاطر السلبية لاستخدام البطاقات الائتمانية في النقاط التالية:

١. سوء استخدام البطاقة في صرف مبالغ أكبر من قدرة العميل على السداد وإغراؤه من خلال العروض الترويجية بشراء السلع غير الضرورية بما لا تتناسب مع الدخل، مما يؤدي العجز عن السداد.

٢. ارتفاع نسبة الفائدة على قرض البطاقة الائتمانية.

٣. التقيد في الشراء من السلع التي توجد عند التاجر الذي يتعامل بالبطاقة وهذا يؤدي إلى أن المشتري لا يقوم بما يقوم به عادة من التدقيق على مواصفات السلع وجودتها[1].

٤. المنازعات التي تحدث بين البنك وحامل البطاقة في قلة الاهتمام بالسندات الشهرية أو تأخر الكشوفات.

٥. أشخاص لا يحسنون التعامل بها.

كما أن هنالك أضراراً للبطاقات الائتمانية من الجهة المصدرة لها وللتجار وللمجتمع ذكرتها العديد من المراجع التي تطرقت إلى ذلك[2]. ولا تسعى هذه الدراسة إلى تكرار ما أصبح مشتركاً بين جميع المؤلفين، إلاّ أنّها تلقي الضوء على الآثار التضخمية المتوقعة للبطاقات المصرفية خصوصاً الائتمانية حيث تؤدي إلى زيادة الطلب الكلي على السلع المحلية الأمر الذي يسهم في ارتفاع معدلات التضخم الناتجة عن دفع الطلب من جهة، ومن جهة أخرى في حال كانت السلع والخدمات التي تسوق عبر بطاقات الائتمان سلعاً وخدمات دولية فإنّ ذلك سوف يسهم في عجز الميزان التجاري نتيجة لتزايد الطلب على المنتجات العالمية بفعل التسهيلات المصرفية المتاحة في محافظ العملاء المحليين المشحونة ببطاقات الائتمان. لكن في حال كان الجهاز الإنتاجي للجمهورية التركية يتمتع بمنحنى عرض مرن فإن أثر البطاقات الائتمانية سوف يكون إيجابياً ويؤدي إلى زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي.

أمّا فيما يتعلق بالأمن السيبراني فإنّه التحدي الذي يواجه العالم اليوم، وهذه المخاطر تمكن البنوك من كشف الثغرات التي قد تؤدي إلى تقوية أمان عملها وكسب ثقة العملاء.

أما منافع البطاقات الائتمانية بشكل عام فهي:

١. تحرك السوق بتوسع، مما يزيد في معدل النمو الاقتصادي، منسجماً مع العرض للسلع والخدمات من خلال ميكانزيم الأسعار.

---

(1) العصيمي، محمد بن مسعود بن محمد: البطاقات اللدائنية. ص ٢٢٥-٢٢٦

(2) فتحي شوكت مصطفى عرفات، بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي.

٢ . تقليل التعامل بالنقود، وهذا يؤدي إلى توفير قدر أكبر من الأمن للأفراد [1].

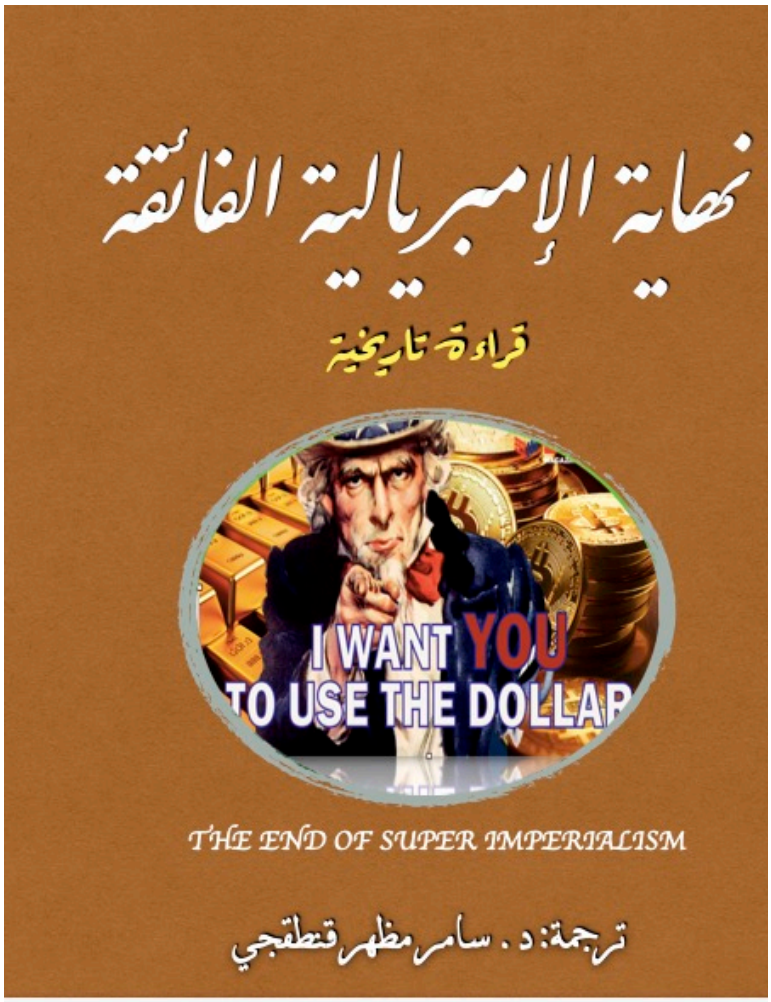
٣ . تسهم في دمج المعروض النقدي ضمن النشاط الإنتاجي وتعمل على تقليل تسرب النقود خارج النظام المصرفي .

(1) بكر بن عبد الله أبو زيد، تنامي السوق المالية، ص ١٦ -١٤١٦هـ

هدية العدد: كتاب نهاية الإمبريالية الفائقة

ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي

رابط التحميل



يُعرّي هذا المقال الوجه الاستعماري النقدي للدول الاستعمارية حيث يتمكن القوي منها من الأضعف وهكذا وصولا للدول الفقيرة، وكأنها في غابة لا قانون فيها سوى امتكاك الضعيف حتى النهاية دونما شفقة ودونما رحمة فالطمع والجشع عنوان لمدنية غربية ظن أهلها أنها حضارة وحقيقة الأمر أنها أهلكت الإنسان وأتعبته، واهتمت ببعض قشور قشور الحياة ظنًا منها أنها تفعل الصحيح.

تناول المقال صعود أمريكا كدولة دائنة وسقوطها، ثم فشل بريتون وودز، ثم وفاة معيار الذهب وصعود معيار أذون الخزانة، وتناول الإمبريالية الخارقة؛ كيف جعلت الولايات المتحدة العالم يدفع ثمن حرب فيتنام، ثم كيف أضحت أوبك للإنقاذ، ثم استغلال العالم النامي، وتناول الآثار المالية لمعيار قانون الخزانة، ونهاية حقبة، وتساءل هل سيكون البيتكوين مقابل إمبريالية خارقة..

التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

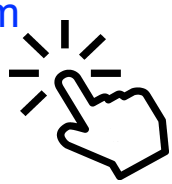
Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

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

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

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

https://arbit.kantakji.com



www.baitalzakat.com

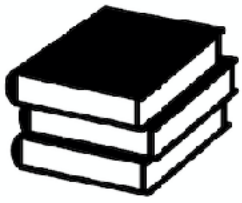
بيت الزكاة

موسوعة علمية ثقافية متخصصة بالزكاة

هدفنا توفير بيئة متكاملة لخدمة الأكاديميين والباحثين في تخصص الزكاة ومحاسبتها.

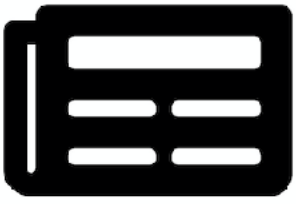
تقديم خدمات حساب الزكاة وتدريب الأفراد وفق المعايير الإسلامية.

لسنا متخصصين بجمع الزكوات والصدقات والتبرعات وصرفها على المستحقين.



مكتبة الزكاة

حساب الزكاة



الأخبار الزكوية

GIEM