



الظلم
الاقتصادي

المستثمر

الائتمان



من الذي في خطر؟

صيغة BNPL اشتر الآن وادفع لاحقاً في الميزان

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية علمية تعنى بشؤون الاقتصاد الإسلامي وعلومه
تصدر إلكترونياً عن مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
وهي وقف لوجه الله تعالى

هيئة تحرير المجلة

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

أسرة تحرير المجلة

- رئيس التحرير: الدكتور سامر مظهر قنطقجي / رئيس التحرير
مساعرو 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 جمانة محمد مراد / مراجعة لغوية - 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 وعلوم

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 تخصص مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية على واتساب تعنى بالإجابة عن أسئلة واستفسارات حول قضايا تتعلق بالاقتصاد الإسلامي وعلومه.

يمكن الانضمام تلقائياً؛ بمسح الرمز في الصورة المبينة، أو بالضغط على [الرابط](#).

تُنشر الأسئلة وأجوبتها في كتاب الفتاوى المالية، [رابط التحميل](#).

للاستشارات الخاصة برجال الأعمال VIP ذات العلاقة بالقضايا المالية والفقهية

الاستشاري د. منظر سامر قططحي



لحجز استشارة مدفوعة الأجر يمكن التواصل عبر [الرابط](#).

فهرس المحتويات

- ٣ رؤية المجلة.
- ٥ فهرس المحتويات.
- ٨ لوحة رسم: حارات قديمة شعبية.
- بريشة محمد حسان السراج
- ٩ صيغة BNPL اشتر الآن وادفع لاحقاً في الميزان.
- د. سامر مظهر قنطقجي
- ١٥ من يستخدم خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"؟
- Felix Aidala**
- Daniel Mangrum**
- Wilbert van der Klaauw**
- ٢٢ كيف ولماذا يستخدم المستهلكون خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"؟
- Felix Aidala**
- Daniel Mangrum**
- Wilbert van der Klaauw**
- L'investissement dans un contexte islamique: une modélisation
sans taux d'intérêt
- ٢٩ sans taux d'intérêt
- LAKHYAR ZAOUHAIR**
- ٣٧ أثر التضخم في مؤشر أسعار المستهلك
- سيحظى باول ببقرة عندما يرى ارتفاعاً حاداً في تضخم الخدمات الأساسية في كانون الثاني
- ترجمة: د. سامر مظهر قنطقجي
- ٥١ هل ماكرون يخشى النظام العالمي القادم.
- د. منير الشواف
- ٥٥ ملامح استراتيجية عامة حول النهج الإداري والفكر المؤسساتي الياباني المميز.
- خلاصة عامة لثقافة العمل والإدارة في اليابان
- د. علاء العظمة
- ٦٣ التعريب بين الحداثة والأصالة – البيتكوين أمودجاً.

جمانة محمد مراد

٦٨.....Electronic Cheques

Dr. AbdelGadir Warsama

٧٠ موقع المالية التشاركية في المغرب ضمن النموذج التنموي الجديد

البنوك التشاركية والصكوك نموذجا

طارق حدروي

هشام المكري

شروط النشر

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

لوحة رسم: حارات قديمة شعبية



بريشة محمد حسان السراج
دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



صيغة BNPL اشتر الآن وادفع لاحقاً في الميزان



@ FB , LinkedIn , Youtube

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

نشر المؤلفون: Felix Aidala, Daniel Mangrum, Wilbert van der Klaauw في موقع الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي - نيويورك، مقالاً بعنوان: (من يستخدم صيغة اشتر الآن وادفع لاحقاً؟) بتاريخ ٢٦-٩-٢٠٢٣، ثم أعاد الناشر بتاريخ ١٤-٢-٢٠٢٤ إصدار مقال بعنوان: (كيف ولماذا يستخدم المستهلكون خيار اشتر الآن، ادفع لاحقاً؟)، بعد صدور استطلاعات توقعات المستهلكين للوصول إلى الائتمان. تلك الاستطلاعات يجري تحديثها كل أربعة أشهر كوحدة دورية من لجنة الخبراء الدائمة. تكونت عينة الدراسة من حوالي ١٠٠٠ أسرة، مع ٢٠٠ أخرى أبلغت عن استخدام BNPL. وسوف ندرج ترجمة المقالين في هذا العدد لتعميم النفع والفائدة.

ذكر المؤلفون في مقالهم الأول¹: أن نظام (Buy Now, Pay Later) قد أصبح وسيلة دفع شائعة بشكل متزايد بين الأمريكيين في السنوات الأخيرة. لتوفيره للمتسوقين المرونة اللازمة لدفع ثمن السلع والخدمات، وعادةً بدون فائدة. وحدد (مكتب الحماية المالية للمستهلك):

١. مجالات الضرر المحتمل للمستهلك المرتبط باستخدامه المتزايد لهذا النظام.

٢. خطر تراكم الديون المفرط، والإفراط في تمديدتها.

بينما يرى مؤيدو BNPL أنها تتيح تحسين الوصول إلى الائتمان، وتزيد الشمول المالي، لسهولة الموافقة عليها وسرعتها. وأن هناك حاجة إلى مزيد من البحث لتقييم المخاطر والفوائد بالنسبة للمستهلكين.

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, Who Uses "Buy Now, Pay Later"?, Federal Reserve Bank of New York, SEPTEMBER 26, 2023, [Link](#).

فالإقبال غير متناسب بين المستهلكين الذين لديهم احتياجات ائتمانية غير ملبأة، وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان، وهشاشة مالية أكبر. في الوقت الذي تعمل فيه هذه الصيغة على توسيع نطاق الشمول المالي، خاصة لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة، ويُعتقد أن خطراً قد يساهم في تراكم الديون المفرط.

تركزت نتائج المقال الأول على أن استخدام BNPL:

١. أعلى إلى حد ما، بالنسبة للإناث والمستأجرين والأفراد الذين ليس لديهم شهادة جامعية.
 ٢. يزيد الشمول المالي، المحفوف بالمخاطر.
 ٣. قروضها جذابة خاصة لمن لديه احتياجات ائتمانية غير ملبأة وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان.
 ٤. أن الاستخدام المتكرر لها مؤداه تراكم مفرط للديون، مع مرور الوقت، وهذا يؤثر على المستهلكين.
 ٥. يزيد إنفاق العملاء بنسبة تتجاوز ٢٠٪ عندما تكون متاحة.
- عرّف مكتب مراقبة العملة صيغة (اشتر الآن ادفع لاحقاً) بأنها¹: قروض مستحقة السداد على أربعة أقساط أو أقل ولا تحمل أي رسوم مالية. وقد فرقت الدراسة الثانية بين نوعين من المشاركين:
- (١) فئة الضعفاء مالياً، وهم الذين حصلوا على درجة ائتمانية أقل من ٦٢٠، أو تم رفض طلب ائتمانهم في العام الماضي، أو تأخروا في سداد قرض لمدة ثلاثين يوماً أو أكثر في العام الماضي.
 - (٢) فئة المستقرون مالياً، وهم جميع المشاركين الآخرين.
- وتوصل المؤلفون في مقالهم الثاني إلى أنه من خلال صيغة BNPL:
- تميل الأسر الأكثر هشاشة إلى استخدامها لإجراء عمليات شراء متكررة وصغيرة نسبياً.
 - الأشخاص الهشون مالياً أكثر عرضة لاستخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً) في عمليات الشراء الصغيرة المتكررة، – وهذا يتناقض مع نتائج المسح السابق –.

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, How and Why Do Consumers Use "Buy Now, Pay Later"?, FEBRUARY 14, 2024, Federal Reserve Bank of New York, [Link](#).

- قام حوالي ٧٢٪ من المستخدمين المستقرين مالياً و ٨٩٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً بإجراء عمليات شراء متعددة من (اشتر الآن وادفع لاحقاً) على مدار الاثني عشر شهراً الماضية.
 - الأسر الهشة مالياً من المرجح وبشكل غير متناسب تستخدم BNPL بترددات أعلى، ويبدو أنها تبنت (اشتر الآن وادفع لاحقاً) كخيار دفع منتظم.
 - المستخدمون الضعفاء مالياً أكثر عرضة بثلاثة أضعاف من المستخدمين المستقرين مالياً لاستخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، وهذا يشير إلى ازدياد استخدام هذه الصيغة طالما استمرت الأسر الهشة مالياً باعتمادها.
 - إن ٦٢٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً لديهم متوسط شراء أقل من ٢٥٠ دولاراً، مقارنة بحوالي ٤٤٪ من المستخدمين المستقرين مالياً. بينما متوسط الشراء لدى الأسر المستقرة مالياً بين ١٧٥٠ دولاراً و ٢٠٠٠ دولاراً.
 - ويربط الاستجابات النوعية بالنتائج المتعلقة بالتكرار ومبالغ الإنفاق، استطاع المؤلفان رسم صورة للاستخدام التفاضلي للقروض المتعثرة من خلال الهشاشة المالية، كالتالي:
 - يركز المستقرون مالياً، على استخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً) على عدد محدود من المشتريات.
 - يساعد تجنب الفائدة في زيادة الاقبال على استخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً).
 - يميل الاستخدام بين الضعفاء مالياً إلى بطاقة الائتمان، لإجراء عمليات شراء متوسطة الحجم خارج الميزانية بشكل متكرر. لذلك تمثل بطاقات الائتمان وسيلة للديون قصيرة الأجل.
 - صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) جذابة للأفراد الذين يقتربون من الحد الائتماني الخاص بهم.
 - قد يختار الأشخاص الذين لديهم رصيد متاح، صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) للمشتريات متوسطة الحجم، كوسيلة لتجنب حمل الرصيد وتراكم الفوائد.
- صيغة البيع الآجل في التمويل الإسلامي:**
- إن صيغة البيع الآجل - في التمويل الإسلامي - تقابل صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، وهي بيع الآجل نفسه سواء كانت لأجل أو تقسيطاً على دفعات وسواء رُكبت هذه الصيغة على المربحة أو على الاستصناع.

يموّل البيع الآجل المشتريين عموماً، والبائع هو الممول إذا كان البيع مباشراً، فالمشتري يستلم سلعته من البائع دون أن يسدد شيئاً أو قد يسدد جزءاً من قيمتها، وهذا جائز ما دامت السلعة مباحة، ثم قد يسدد المشتري كامل الثمن لاحقاً أو يُقسطه. لكن إذا زاد الثمن أو جزء منه عند تأخر سداد قسط أو أكثر، صار ربا محرماً.

وقد يتوسط ممول (طرف ثالث) عمليات الشراء بين البائع والمشتري بشراء السلعة ثم بيعها بسعر أعلى، وقد يستفيد هذا الممول من وفورات الشراء، فيستطيع بيع السلعة بالسعر النقدي نفسه الذي يبيع به البائع الأصلي، وفي هذه الحالة يتقاسم البائع والممول عائدات البيع فيما بينهما تحت قاعدة (رابح - رابح). أما إذا لم يستطع الممول الاستفادة من وفورات الشراء فسيضيف ربحاً يخصه، مما سيرفع أسعار البيع على المستهلك النهائي.

أما في صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، فيتوسط الممول البيع، فيسدد الثمن نقداً للبائع مستفيداً من حسومات يخصه بها أو من خلال رفع السعر بزيادة ما يخصه من عائد التمويل، ويُقسط البائع الثمن للمشتري دون زيادة ظاهرة وكأنه يُقدم له ميزة التقسيط مجاناً.

والصورة النهائية: موقع الممول أنه واقف بين البائع والمشتري في التمويل الإسلامي، وواقف ومتخفٍ خلف البائع في صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، ففي بيع التقسيط تزداد التكلفة من قبل البائع نفسه أو الممول الذي يتوسط الشراء والبيع، بينما في حالة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) تبدو العلاقة مستقرة بين البائع والمشتري إلا أن اتفاقاً خفياً يجري في الخلف حيث يحسم البائع للممول جزءاً من ربحه أو يضيف على سعره ليعوض دخول الممول وتوسطه.

أطراف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. البائع: هو الطرف الذي يقبل الثمن كقرض (ربوي) من الممول مقابل بيع السلعة أو الخدمة أو سداد مدفوعات لطرف ثالث هو المشتري.

٢. الممول: هو شركة تمويل قصير الأجل، تمكن المشتري من تقسيط المبلغ المستحق على فترات شهرية قصيرة الأجل مقابل تسديد القيمة المستحقة للبائع عند حلول آجال الأقساط.

٣. المشتري: هو الذي يشتري السلعة أو الخدمة ويرغب في تقسيط قيمتها دون زيادة (ظاهرة).

منافع أطراف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. البائع: تزداد مبيعاته، ويقبض الثمن تقسيطاً، مُخفياً قبض ديونه المحسومة لقاء الزمن.

٢. الممول: يستفيد من الحسم المتفق عليه مع البائع، فكأنما أقرضه مالا مقابل زيادة تضاف على الشاري في نهاية المطاف.

٣. المشتري: يدفع قيمة سلعته أو خدمته تقسيطاً دون زيادة (ظاهرة) للبائع.

تكيف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. هو قرض من طرف ثالث خلاصته مال بمال مع زيادة مشروطة، وهذا القرض قد جرّ نفعاً للمقرض (التمثل بحيلة تواطؤ البائع والممول)، فهو غير جائز.

٢. هو بيع دين وليس حوالة دين، والديون لا تُباع بل تُقضى أو تُحال على مليء.

٣. هو يقابل حسم الكمبيالات المعروف أو حسم الأوراق التجارية الشائع، وكلاهما غير جائز. وقد حاول البعض طرح بدائل شرعية¹ لصيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، إلا أنها حلول غير ناجعة، منها: التداول السلعي للديون²، والاستصناع في الطلبات عبر التطبيقات³.

إن البيع الآجل أو التقسيط الذي قدمه التمويل الإسلامي يقدم الحلول الكاملة من خلال العلاقة المباشرة بين البائع والمشتري، أو من خلال دخول وسيط ممول يشتري ويبيع بينهما.

وإن البدائل التي تنتهج الهندسة العكسية غالباً ما تأتي بحلول ضعيفة لمحاكاتها للمنتجات الربوية مما يفرض على مهندسها أن يفكروا داخل الصندوق، وقد أوضحت الدراسة الأولى – المشار إليها – إلى أن الاستخدام المتكرر للشراء بصيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) مؤداه التراكم المفرط للديون، على المدى الطويل، وزيادة إنفاق المشتريين، مما يؤثر سلباً على سلوك المستهلكين في المدى المتوسط والطويل الآجل.

1 د. يوسف عظيم الصديقي، البدائل الشرعية لخدمة اشتر الآن وادفع لاحقاً، بحث منشور على النت ٢٠٢٣ على صفحة الكاتب لينكدن.

2 **التداول السلعي للديون**، الذي يتطلب وجود أصل للتسوية، وتحمل لضمانه ولو لفترة قصيرة، وتبادل لإشعاري القبول والإيجاب بين الممول والبائع بعد أن يشتري الممول أصل التسوية ويعرضه عليه للبيع بالمرابحة الحالية. أما عند تملك أصل التسوية من قبل البائع فالأصل أن لا يبيع الممول أصل التسوية للملوك للتاجر وكالة عن مالكة وذلك ابتعاداً عن التورق المنظم. ويستلزم الأمر تطوير حل رقمي يمكن الممول من قبول بيع المرابحة الحالية وبيع أصل التسوية من قبل البائع لطرف ثالث غير الممول.

3 **الاستصناع في الطلبات عبر التطبيقات**، والتي خلص الباحث في نهاية بحثه إلى بعض الصعوبات في تطبيقها باستخدام وكيل استلام لرفض الأشياء المستنعة المخالفة، وتحمل الممول للضمان لأن تدخله تم عبر الاستصناع الموازي لمنع تداخل الحقوق والالتزامات المترتبة.

بإشاعة التضخم في الأسواق، فضلاً عن تخلف المستفيدين عن سداد المستحقات عليهم لزيادة المخاطر الائتمانية وهذا يشمل فئتي: **الضعفاء مالياً، والمستقرين مالياً**.

أما الهندسة الابتكارية فتسمح للمهندس المالي التفكير خارج الصندوق مما يتيح له حلولاً أفضل. لذلك لابد للتمويل الإسلامي من البقاء خارج الصندوق، فالمؤسسات التمويلية تبيع وتشتري، وتكون أجيحة أو شريكة، وهذا ما لم تعتاده الصيرفة والتمويل التقليدي، ويبدو أنها لن تستوعبه أيضاً.

كوالالمبور في ١٠ ذي القعدة ١٤٤٥ هجري الموافق ١٨ أيار/مايو ٢٠٢٤ ميلادي

من يستخدم خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"؟¹

Felix Aidala

A research analyst in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Daniel Mangrum

A research economist in Equitable Growth Studies in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Wilbert van der Klaauw

The economic research advisor for Household and Public Policy Research in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

أصبح نظام "اشتر الآن، وادفع لاحقاً" BNPL وسيلة دفع شائعة بشكل متزايد بين الأمريكيين في السنوات الأخيرة. في حين أن BNPL توفر للمتسوقين المرونة اللازمة لدفع ثمن السلع والخدمات بمرور الوقت، عادةً بدون فائدة، فقد حدد مكتب الحماية المالية للمستهلك CFPB العديد من مجالات الضرر المحتمل للمستهلك المرتبط باستخدامه المتزايد، بما في ذلك حماية المستهلك غير المتسقة، وخطر تراكم الديون المفرط والإفراط في تمديدها.

يرى مؤيدو BNPL أن الخدمة تتيح تحسين الوصول إلى الائتمان وزيادة الشمول المالي، مع كون الموافقة سريعة وسهلة نسبياً. هناك حاجة إلى مزيد من البحث لتقييم المخاطر والفوائد الشاملة لـ BNPL بالنسبة للمستهلكين. كخطوة أولى، نعتمد على بيانات المسح الجديدة لفحص خلفية وظروف المستهلكين الذين يتلقون عروض BNPL ويقبلونها. نجد أن توفر واستخدام BNPL منتشر على نطاق واسع إلى حد ما، ولكننا نرى إقبالاً غير متناسب بين المستهلكين الذين لديهم احتياجات ائتمانية غير ملبأة، وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان، وهشاشة مالية أكبر. في حين تعمل BNPL على توسيع نطاق

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, Who Uses "Buy Now, Pay Later"?, Federal Reserve Bank of New York, SEPTEMBER 26, 2023, [Link](#).

الشمول المالي، وخاصة لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة، هناك خطر من أن تساهم خطط الدفع هذه في تراكم الديون المفرط والإفراط في تمديداتها.

في تحليلنا المدى توفر واستخدام قروض BNPL، نعتمد على البيانات التي تم جمعها كجزء من مسح توقعات المستهلكين SCE للوصول إلى الائتمان في يونيو ٢٠٢٣. يتم إجراء الاستطلاع كل أربعة أشهر كوحدة دورية للجنة الخبراء الدائمة "الأساسية"، والتي تعد في حد ذاتها دراسة استقصائية شهرية تمثيلية على المستوى الوطني على الإنترنت للجنة دورية من أرباب الأسر أجراها بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك منذ يونيو ٢٠١٣. نركز هنا على ردود حوالي ١٠٠٠ مشارك على مجموعة خاصة من الأسئلة التي تمت إضافتها إلى استطلاع يونيو ٢٠٢٣.

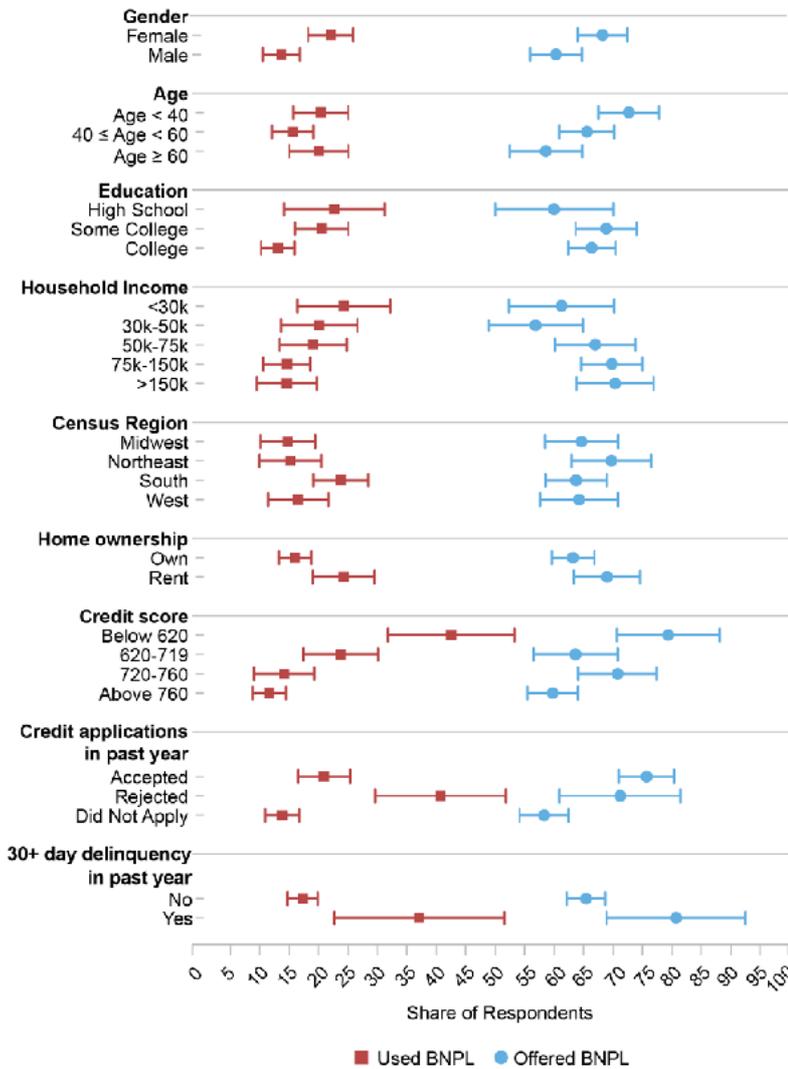
من الذي يعرض BNPL؟

لقد سألنا المشاركين في الاستطلاع أولاً عما إذا كانوا قد عرض عليهم خيار BNPL من قبل. ثم سألناهم عما إذا كانوا قد اشتروا أي شيء في العام الماضي باستخدام خيار BNPL، وإذا كان الأمر كذلك، فما هي طريقة الدفع التي استخدموها لسداد الأقساط. أخيراً، سألنا المشاركين عن النسبة المئوية لاحتمال قيامهم شراء شيء ما خلال العام المقبل باستخدام خيار BNPL (تم تضمين نص السؤال الدقيق في الملاحظة الموجودة أسفل الرسم البياني الأول أدناه).

لقد وجدنا أن حوالي ٦٤٪ من المشاركين في استطلاع يونيو ٢٠٢٣ قد عرض عليهم خيار دفع BNPL، في حين أن ١٩٪ (٢٩٪ من المعروض عليهم) استخدموه كطريقة دفع في العام الماضي. ومن بين المستخدمين، قام ٧٧٪ بسداد الأقساط باستخدام بطاقة الخصم أو الحساب البنكي أو الشيك البنكي؛ ١٠٪ استخدموا بطاقة الائتمان؛ ٦٪ استخدموا بطاقة مسبقة الدفع؛ واستخدم ٨٪ خدمة دفع مثل Venmo. نجد أيضاً من إجابات الاستطلاعات الأخرى أن الغالبية العظمى من مستخدمي قروض BNPL يميلون إلى التعامل مع البنوك وعادةً ما يكون لديهم درجة ائتمانية.

في حين أنه من غير المرجح أن يكون جميع المشاركين في الاستطلاع قد واجهوا خيار BNPL، إلا أن التجربة واسعة النطاق بشكل ملحوظ، حيث أبلغت الأغلبية في جميع المجموعات الديموغرافية والاجتماعية والاقتصادية أنه تم عرض خيار الدفع عليهم. يوضح الرسم البياني أدناه كيف تختلف الحصة "المعروضة" (النقاط الزرقاء، مع فترات الثقة) باختلاف خصائص المجيبين. من المرجح أن يقوم المشاركون

من الإناث والأصغر سناً وذوي دخل الأسرة الأعلى بالإبلاغ عن مواجهة خيار BNPL. تلقى ٦٠٪ من المشاركين الذين حصلوا على درجات ائتمانية أعلى من ٧٦٠ عرضاً من BNPL، مقارنة بحوالي ٨٠٪ من أولئك الذين حصلوا على درجات ائتمانية أقل من ٦٢٠. ومن المثير للاهتمام أن أولئك الذين تم رفض طلباتهم الائتمانية أو كانوا متأخرين في سداد قرض خلال العام الماضي كانوا أيضاً أكثر عرضة للخطر. من المحتمل أن يكون قد تم عرض خيار BNPL. من المرجح أن تعكس هذه الاختلافات مدى توفر خيار الدفع هذا واستهدافه المحتمل، بالإضافة إلى ما يتم شراؤه ومن أين. بالإضافة إلى ذلك، فإنها قد تعكس إلى حد ما الاهتمام والوعي (والذاكرة) لخيار BNPL، والذي يمكن أن يكون مدفوعاً بالطلب.



نتائج الاستطلاع: التعامل مع BNPL

المصدر: ردود الاستطلاع من مسح بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك لتوقعات المستهلكين SCE ومسح الوصول إلى الائتمان.

ملاحظات: كان السؤال المطابق لـ "BNPL المعروض" هو: "تقدم بعض المتاجر خطط دفع مع خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"، حيث لا يدفع العملاء مقابل السعر الكامل في وقت الشراء، بل يدفعون لاحقاً

في عدة فترات أقساط. (يتم تقديم خطط الدفع هذه غالباً من خلال شركات مثل Affirm، و Afterpay، و Klarna.) هل سبق أن عرض عليك خيار "اشتر الآن، وادفع لاحقاً"؟ كان السؤال المطابق لـ "BNPL المستخدمة في العام الماضي" هو: "في العام الماضي، هل قمت بشراء أي شيء باستخدام خيار "اشتر الآن، وادفع لاحقاً"؟"

من يستخدم BNPL؟

هناك تباين أكبر بين المجموعات عند المشاركة النظر في المعدل الذي تم به استخدام BNPL فعلياً خلال العام الماضي. كما هو موضح في الرسم البياني أعلاه، نجد أن استخدام BNPL (الموضح باللون الأحمر مع فواصل الثقة) أعلى إلى حد ما بالنسبة للإناث والمستأجرين والأفراد الذين ليس لديهم شهادة جامعية، ويتناقص بشكل رتيب في الدخل (تتوافق هذه الأنماط إلى حد كبير مع توقعات ٢٠٢٣ تقرير CFP). في حين أن الأفراد ذوي الدخل المنخفض هم أقل عرضة لتقديم BNPL، فمن المرجح أن يستخدموها. بشكل عام، استخدم ١٩٪ من الأفراد BNPL، لكن استخدام BNPL أعلى بشكل ملحوظ بالنسبة لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية أقل من ٦٢٠ (٤٣٪) وأولئك الذين تأخروا في السداد لمدة ثلاثين يوماً أو أكثر في وقت ما خلال العام الماضي (٣٧٪). أولئك الذين تقدموا بطلبات للحصول على نوع آخر من الائتمان خلال العام الماضي (مؤشر على ارتفاع الطلب على الائتمان)، كانوا أكثر عرضة للإبلاغ عن استخدام BNPL في العام الماضي، مقارنة بأولئك الذين لم يتقدموا بطلب للحصول على الائتمان. ومن بين أولئك الذين تقدموا بطلبات للحصول على الائتمان، كان استخدام BNPL مرتفعاً بشكل خاص بالنسبة لأولئك الذين أبلغوا عن رفض طلبات الائتمان خلال العام الماضي ٤١٪. بالطبع، ترتبط سمات المستجيبين المختلفة مع بعضها البعض، مما يشير إلى الحاجة إلى تحليل متعدد المتغيرات: عند التحكم في جميع المتغيرات المشتركة بشكل مشترك في الانحدار متعدد المتغيرات، تظل المعدلات الأعلى لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة أو تم رفض طلب الائتمان مؤخراً بدرجة عالية من الناحية الإحصائية بارز.

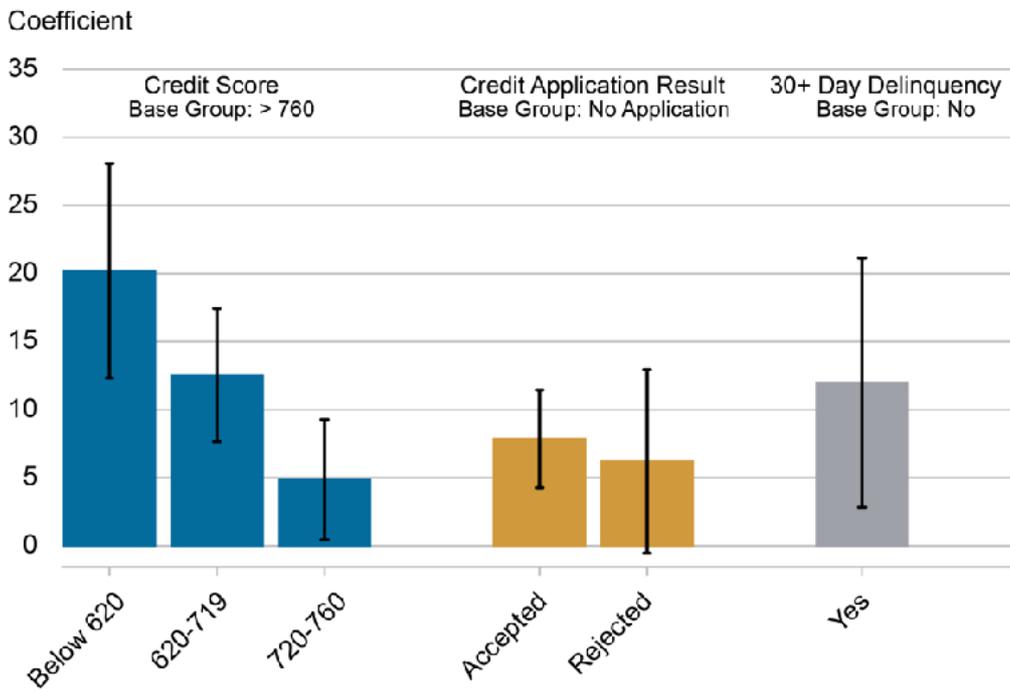
على الرغم من كونها قاعدة عريضة إلى حد ما، مع إقبال كبير بين المستجيبين من ذوي التعليم العالي والدخل المرتفع، فإننا نجد بشكل عام أن أولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة واحتياجات ائتمانية أكبر غير ملبأة يشكلون حصة غير متناسبة من جميع مستخدمي BNPL. في الواقع، ٣٢.٧٪

من مستخدمي BNPL إما حصلوا على درجة ائتمانية أقل من ٦٢٠، أو أبلغوا عن رفض طلب ائتماني، أو كانوا متأخرين في سداد قرض خلال العام الماضي؛ وفي الوقت نفسه، تمثل هذه المجموعة ١٦.٦٪ فقط من العينة الكاملة. علاوة على ذلك، نجد أن مستخدمي BNPL أكثر هشاشة من الناحية المالية بشكل عام، وفقاً لقياس متوسط احتمال القدرة على الحصول على ٢٠٠٠ دولار في الشهر التالي في حالة الطوارئ. ويبلغ هذا الاحتمال ٦٦٪ بين جميع المشاركين والمستجيبين الذين عرض عليهم خيار BNPL، ولكن ٥٢٪ فقط بين أولئك الذين أبلغوا عن استخدام BNPL خلال العام الماضي. كما أن مستخدمي BNPL أقل عرضة للاعتماد على المدخرات عند مواجهة صدمة مالية. وفي حين أن ٦٨٪ من جميع المشاركين سيعتمدون على المدخرات للحصول على الأموال اللازمة، فإن ٤٢٪ فقط من مستخدمي BNPL سيفعلون ذلك. وبدلاً من ذلك، أفادوا أنهم أكثر عرضة للاعتماد على الاقتراض (من الأصدقاء، أو العائلة، أو البنوك، أو بطاقات الائتمان). إن حقيقة أن نسبة غير متناسبة من مستخدمي BNPL هشة مالياً بالفعل تثير تساؤلات حول مرونة إقراض BNPL وأدائه في أعقاب صدمة اقتصادية سلبية.

BNPL تعمل على زيادة الشمول المالي، ولكن ليس بدون مخاطر

قد يعكس استخدام BNPL الطلب وكذلك عوامل العرض. على سبيل المثال، قد يجد أولئك الذين لديهم دخل ودرجات ائتمانية منخفضة تمويل BNPL بدون فوائد أكثر جاذبية وبأسعار معقولة، أو قد يكون لديهم وصول أكبر إلى هذه القروض بسبب المكان (عند تجار التجزئة) يتم تقديم BNPL. ويمكنه أيضاً الحصول على درجة ائتمانية منخفضة وتأخر سداد القروض التي كانت نتيجة لاستخدام BNPL (الإفراط في تمديد الديون)، على الرغم من عدم الإبلاغ عن معظم قروض BNPL إلى مكاتب الائتمان. ولمزيد من الدراسة إلى أي مدى تعكس هذه الأنماط الطلب، بدلاً من "الاستهداف"، قمنا بربط خلفية المستجيب وظروفه باستخدامه المتوقع للقروض المتعثرة في العام المقبل. نجد مرة أخرى أن متوسط احتمالية استخدام BNPL أعلى بكثير خلال العام المقبل بين أولئك الذين حصلوا على درجات ائتمانية منخفضة وأولئك الذين تم رفض طلباتهم الائتمانية خلال العام الماضي. إن التحكم في جميع المتغيرات المشاركة بشكل مشترك في الانحدار لا يغير هذه النتائج، كما هو موضح في التأثيرات الهامشية المقدرة في الرسم البياني أدناه. وبالتالي، تشير هذه النتائج إلى أنه على الرغم من أن بنك

BNPL قد لا يفيد المستهلكين الذين ليس لديهم حسابات مصرفية أو أولئك الذين "يعتبرون" ائتمانياً غير مرئي" أو غير قابلين للسداد، فإن قروض BNPL تبدو جذابة بشكل خاص لأولئك الذين لديهم احتياجات ائتمانية غير ملبأة وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان. ومن خلال تمثيل مصدر إضافي جذاب للائتمان لمساعدة المقترضين على تسهيل الاستهلاك وإدارة مدفوعات ديونهم بتكلفة أقل، قد تقوم BNPL بالتالي بتوسيع نطاق الشمول المالي، وخاصة لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة.



الهامشية

التأثيرات

على متوسط احتمال استخدام BNPL في العام القادم

ملحوظة: المجموعات المرجعية للتأثيرات المقدرة هي أولئك الذين لديهم درجات ائتمانية أعلى من ٧٦٠، والذين لم يتقدموا بطلب للحصول على الائتمان في العام الماضي ولم يتأخروا في سداد الديون خلال العام الماضي.

في الوقت نفسه، تدعم أدلتنا إلى حد ما القلق الذي أعرب عنه بعض منتقدي BNPL، من أن BNPL قد تجتذب المستهلكين الذين يعانون بالفعل من صعوبات مالية ويكافحون من أجل دفع فواتيرهم الحالية ومدفوعات الديون. لا يمكننا استبعاد المخاطر المحتملة للتمديد المفرط، حيث يؤدي الاستخدام المتكرر لتمويل BNPL إلى تراكم مفرط للديون مع مرور الوقت، مما يؤثر على المستهلكين.

القدرة على الوفاء بالالتزامات غير المتعلقة بـ BNPL. إن حقيقة أن العديد من مقرضي BNPL لا يقدمون حالياً بيانات إلى وكالات إعداد التقارير الائتمانية الرئيسية يمكن أن تساهم في مثل هذه المخاطر، حيث أن مقرضي BNPL والمؤسسات الأخرى لن يكونوا على علم بالالتزامات الحالية للمقترض عند اتخاذ قرار بإنشاء قروض جديدة.

ومما يثير القلق أيضاً في هذا الصدد أن BNPL قد تمكن المستهلكين من الإنفاق (والاقتراض) أكثر مما كانوا سيفعلون، بدلاً من مجرد تحويل المشتريات إلى منصة دفع جديدة. وقد وجد (بيرج وآخرون ٢٠٢٣) أدلة سببية على ذلك، حيث أظهروا أن العملاء ينفقون أكثر بنسبة ٢٠٪ عندما تكون BNPL متاحة، مع كون العملاء الأقل جدارة ائتمانية هم الأكثر استجابة لعروض BNPL.

لذلك، في حين تشير النتائج التي توصلنا إليها إلى أن خدمات BNPL تتمتع باهتمام واسع النطاق، ويبدو أنها تسد فجوة في سوق الائتمان، وتوسع الوصول إلى الائتمان والشمول المالي، إلا أن هناك حاجة إلى مزيد من البيانات والتحليلات للتحقيق في مدى مساهمة اقتراض BNPL في زيادة حجم القروض. الضغوط المالية وتؤثر على الرفاهية المالية بشكل عام، وخاصة على مدار دورة الأعمال.

كيف ولماذا يستخدم المستهلكون خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"؟¹

Felix Aidala

A research analyst in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Daniel Mangrum

A research economist in Equitable Growth Studies in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Wilbert van der Klaauw

The economic research advisor for Household and Public Policy Research in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

في منشور سابق، سلطنا الضوء على أن الأسر الهشة مالياً من المرجح بشكل غير متناسب أن تستخدم خطط الدفع "اشتر الآن، وادفع لاحقاً" BNPL. في هذا المقال، نلقي مزيداً من الضوء على مكانة BNPL في الشؤون المالية للأسر مستخدميها، مع التركيز بشكل خاص على كيفية اختلاف الاستخدام حسب مستوى الهشاشة المالية للأسرة.

تكشف نتائجنا عن أنماط استخدام مختلفة إلى حد كبير، حيث تميل الأسر الأكثر هشاشة إلى استخدام الخدمة لإجراء عمليات شراء متكررة وصغيرة نسبياً، والتي قد تواجه صعوبة في تحملها بخلاف ذلك. وفي المقابل، تميل الأسر المستقرة مالياً إلى عدم استخدام بنك القروض الوطنية المتعثرة بشكل متكرر، ومن المرجح أن تؤكد على أن برنامج القروض الوطنية المتعثرة يسمح لها بتجنب دفع الفائدة على مشتريات التمويل الائتماني. نستكشف أدناه ما الذي يدفع هذه الاختلافات وننظر في الآثار المترتبة على استخدام BNPL في المستقبل.

في حين أن الشروط الدقيقة لخطط BNPL يمكن أن تختلف، فقد تم تعريفها من قبل مكتب مراقب العملة على أنها "قروض مستحقة السداد على أربعة أقساط أو أقل ولا تحمل أي رسوم مالية". يتم تقديمها عموماً للمتسوقين عبر الإنترنت عند الخروج. أصبحت خطط BNPL بارزة بشكل متزايد في

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, How and Why Do Consumers Use "Buy Now, Pay Later"?, FEBRUARY 14, 2024, Federal Reserve Bank of New York, [Link](#).

السنوات الأخيرة، ويمكن استخدامها اليوم لمجموعة واسعة من عمليات الشراء عبر الإنترنت، بدءاً من طلبات البيع بالتجزئة القياسية وحتى توصيل الوجبات السريعة. ومع ذلك، وبسبب الافتقار العام إلى التنظيم الذي يحيط بقروض بنك القروض الوطنية، لا يُعرف إلا القليل عن كيفية وأسباب استخدام الأسر لهذه القروض. لدراسة كيفية اختلاف استخدام BNPL مع الوضع المالي للمستهلك، نعتمد على أسئلة خاصة تمت إضافتها إلى استطلاع أكتوبر ٢٠٢٣ حول توقعات المستهلكين (SCE) للوصول إلى الائتمان. يتم إجراء الاستطلاع كل أربعة أشهر كوحدة دورية من لجنة الخبراء الدائمة "الأساسية"، والتي تعد في حد ذاتها دراسة استقصائية شهرية تمثيلية على المستوى الوطني ومعتمدة على الإنترنت للجنة دورية من أرباب الأسر أجراها بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك. منذ يونيو ٢٠١٣. تتكون عينتنا من حوالي ١٠٠٠ أسرة، مع حوالي ٢٠٠ أسرة أبلغت عن استخدام BNPL.

نحن نفرق بين نوعين من المشاركين:

- (١) الضعفاء مالياً، الذين نعرفهم على أنهم حصلوا على درجة ائتمانية أقل من ٦٢٠، أو تم رفض طلب ائتمانهم في العام الماضي، أو تأخروا في سداد قرض لمدة ثلاثين يوماً أو أكثر في العام الماضي.
 - (٢) جميع المشاركين الآخرين، الذين نشير إليهم على أنهم مستقرون مالياً.
- تكشف نتائجنا عن أنماط استخدام مختلفة بين المجموعتين، حيث يكون الأشخاص الهشون مالياً أكثر عرضة لاستخدام BNPL في عمليات الشراء الصغيرة المتكررة. وكما ناقش أدناه، فإن هذه النتيجة تتناقض مع أدلة المسح السابقة التي تشير إلى أن استخدام BNPL تجريبياً في الغالب، ويوفر دليلاً إضافياً على أن الخيار جذاب بشكل خاص لأولئك الذين يجدون صعوبة في الحصول على الائتمان بخلاف ذلك. نوضح أيضاً أنه عبر مستويات الاستقرار المالي، من النادر أن يستخدم الأشخاص BNPL مرة واحدة فقط. في الواقع، قام حوالي ٧٢٪ من المستخدمين المستقرين مالياً و ٨٩٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً بإجراء عمليات شراء متعددة من BNPL على مدار الاثني عشر شهراً الماضية. في حين أننا لا نستطيع تحديد ما إذا كانت هذه العلاقة سببية، إلا أنه يشير إلى أن الاستخدام الأول غالباً ما يؤدي إلى تكرار الاستخدام، وسيكون ذلك عاملاً يجب مراقبته مع قيام المزيد من المستهلكين بتجربة BNPL لأول مرة.

كم مرة تستخدم الأسر BNPL؟

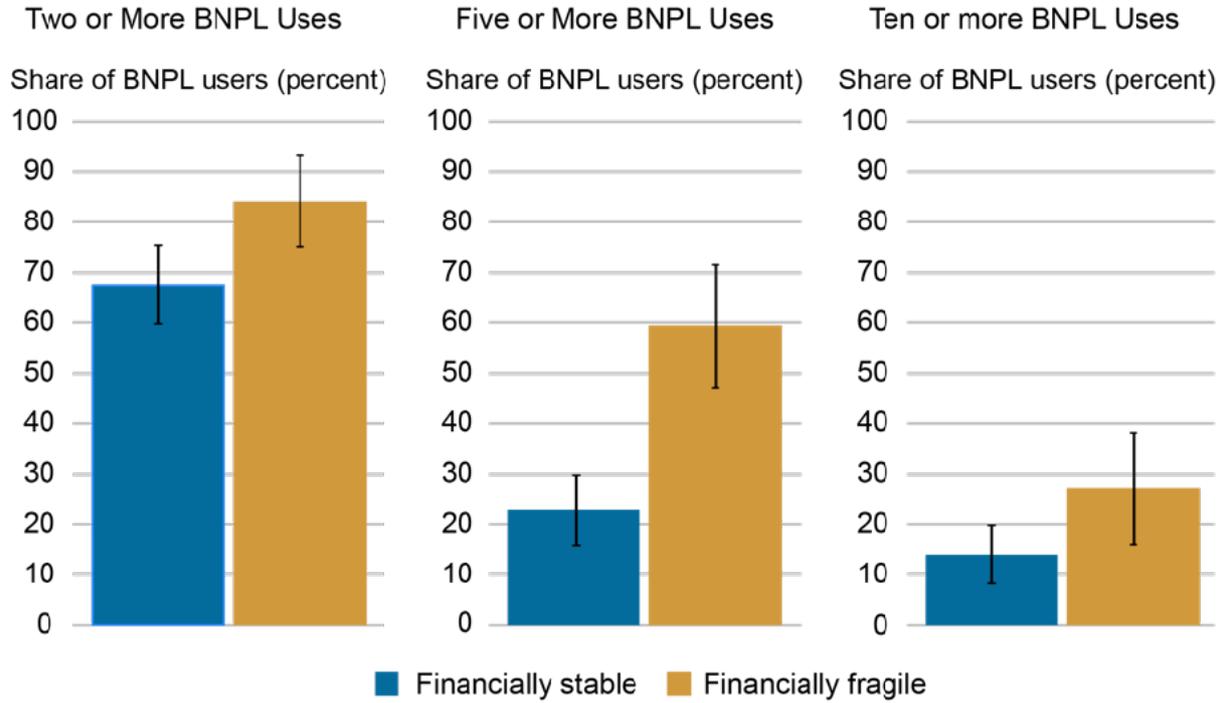
لقد أظهر عدد متزايد من الدراسات الاستقصائية، بما في ذلك استطلاعنا، أن استخدام BNPL أمر محتمل بشكل خاص بين الأفراد الضعفاء مالياً. ومع ذلك، لا يُعرف سوى القليل نسبياً عن عدد المرات التي تستخدم فيها الأسر BNPL. ويتمثل أحد الاستثناءات في أدلة المسح التي قدمها زملاؤنا في معهد تمويل المستهلك التابع لبنك الاحتياطي الفيدرالي في فيلادلفيا، والتي تشير إلى أن استخدام خدمة BNPL تجريبي إلى حد كبير، حيث لا يستخدم معظم المستخدمين الخدمة كخيار دفع منتظم. ومع ذلك، نظراً لأن استطلاع CFI تم إجراؤه في نوفمبر ٢٠٢١ وأن المشهد المحيط بـ BNPL يتغير بسرعة، فمن المحتمل أن العديد من المستخدمين لأول مرة في استطلاع CFI استمروا في استخدام BNPL منذ ذلك الحين.

مشروطاً باستخدام BNPL مرة واحدة على الأقل، سألنا المشاركين عن تكرار استخدامهم ومتوسط أحجام الشراء. على غرار النتائج التي توصلنا إليها بشأن الأسر التي تستخدم BNPL على الإطلاق، نجد أن الأسر الهشة مالياً من المرجح بشكل غير متناسب أن تستخدم BNPL بترددات أعلى ويبدو أنها تبنت BNPL كخيار دفع منتظم، كما هو موضح في الرسم البياني أدناه. في الواقع، من بين مستخدمي BNPL الضعفاء مالياً، استخدم حوالي ٦٠٪ المنتج خمس مرات أو أكثر في العام الماضي، وهو ما يترجم إلى حوالي ١٨٪ من جميع المشاركين في الاستطلاع الذين اعتبروا هشين مالياً (والذي يشمل أولئك الذين لم يستخدموا BNPL في العام الماضي). وهذا يعني أن المستخدمين الضعفاء مالياً هم أكثر عرضة بثلاثة أضعاف تقريباً من المستخدمين المستقرين مالياً لاستخدام BNPL خمس مرات أو أكثر، ويشير إلى أن الاستخدام عالي التردد قد ينمو إذا استمرت الأسر الهشة مالياً في اعتماد المنتج. منح أن استخدام BNPL في الولايات المتحدة لم يتم ملاحظته على مدار دورة أعمال كاملة، سيكون هذا العامل مهماً بشكل خاص للتتبع، حيث قد تلجأ الأسر إلى BNPL إذا ساءت ظروفها المالية.

BNPL تستخدم التردد حسب الهشاشة المالية

المصدر: مسح الوصول إلى الائتمان SCE.

مخطط Liberty Street Economics ثلاثي اللوحات يوضح النسبة المئوية لحصة مستخدمي مبدأ "اشتر الآن، ادفع لاحقاً" في كل مستوى من مستويات الهشاشة المالية - الهشة أو المستقرة مالياً - الذين استخدموا BNPL مرتين أو أكثر، أو خمس مرات أو أكثر، أو عشر أو أكثر مرات أكثر في العام الماضي.

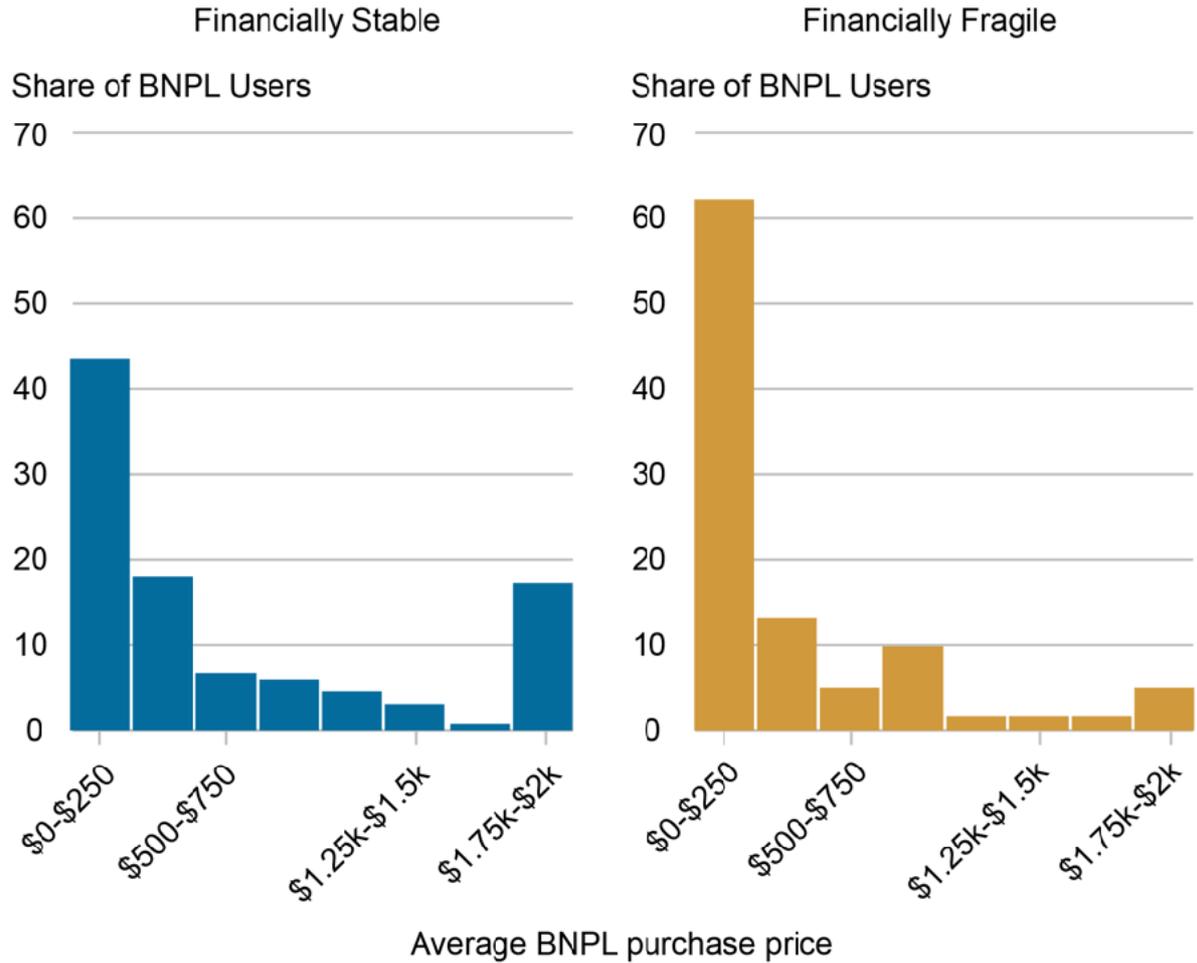


تشير نتائجنا أيضاً إلى جوانب مثيرة للاهتمام لأنماط استخدام الأسر المستقرة مالياً. في حين أن حوالي ٦٨٪ من مستخدمي BNPL المستقرين مالياً قد استفادوا من المنتج مرتين على الأقل في العام الماضي، فإن ٢٣٪ و ١٤٪ فقط استخدموه خمس مرات أو أكثر وعشر مرات أو أكثر على التوالي. يكشف هذا أن الاستخدام من قبل الأشخاص المستقرين مالياً يميل إلى الانخفاض بشكل كبير بعد حالات قليلة، ولكن هناك مجموعة صغيرة من الأفراد المستقرين مالياً الذين يستخدمون BNPL بشكل متكرر.

أحجام الشراء

هناك عامل آخر يميز بين المجموعتين وهو حجم المشتريات التي يقومون بها. وفي حين أن كلا المجموعتين تميلان نحو عمليات شراء أصغر نسبياً، فإن ٦٢٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً لديهم متوسط سعر شراء أقل من ٢٥٠ دولاراً، مقارنة بحوالي ٤٤٪ من المستخدمين المستقرين مالياً (انظر الرسم البياني أدناه). وبالنظر إلى بقية التوزيع، فإن هذه الفجوة تتكون إلى حد كبير في الذيل الأيمن، حيث من المرجح أن يكون لدى الأسر المستقرة مالياً متوسط سعر شراء يتراوح بين ١٧٥٠ دولاراً و ٢٠٠٠ دولاراً.

حصة مشتريات BNPL حسب السعر



المصدر: مسح الوصول إلى الائتمان SCE.

يلقي المؤلفون مزيداً من الضوء على مكانة مبدأ "اشتر الآن، وادفع لاحقاً" BNPL في الموارد المالية للأسر لمستخدميه، مع التركيز بشكل خاص على كيفية اختلاف الاستخدام حسب مستوى الهشاشة المالية للأسرة.

والأهم من ذلك أننا لا نجد أن دخل الأسرة هو المحرك الرئيسي لهذه الفوارق. وحتى بعد أن نتحكم في الدخل، فإن الأسر الهشة مالياً تقوم بمشتريات من BNPL تكون في المتوسط أقل بنحو ٢٢٠ دولاراً من الأسر المستقرة مالياً، وتقوم بمشتريات أكثر، بمتوسط أربع مشتريات من BNPL أكثر من الأسر المستقرة المجيبة في العام الماضي.

تشرح استخدام BNPL

ولتقييم أسباب هذه الاختلافات في الاستخدام، طرحنا على المشاركين سؤالاً مفتوحاً حول سبب استخدامهم BNPL. تقدم سحب الكلمات أدناه تمثيلاً مرئياً لإجابات المجموعتين، حيث يشير حجم كل كلمة إلى تكرارها وبرزها في الإجابات بشكل عام.

تختلف أسباب استخدام BNPL حسب مستوى الاستقرار المالي

تظهر سحب الكلمات جنباً إلى جنب المصطلحات المستخدمة بشكل متكرر من قبل مستخدمي BNPL المستقرين مالياً (على اليسار) ومستخدمي BNPL الهشين مالياً (على اليمين) عند سؤالهم عن سبب استخدامهم BNPL. وتهيمن كلمة "المدفوعات" على كليهما، مع ظهور كلمتي "الفائدة" و"الائتمان" أيضاً بالنسبة للمستخدمين المستقرين، كما تبرز كلمتا "السهل" و"المال" أيضاً للمستخدمين الهشين.

وفي حين تؤكد كلتا المجموعتين على جاذبية توزيع المدفوعات، إلا أنهما تظهران أيضاً اختلافات رئيسية. على سبيل المثال، كثيراً ما يذكر الأشخاص المستقرون مالياً المزايا المرتبطة بانعدام الفائدة، في حين أن الأشخاص الهشين مالياً هم الأكثر احتمالاً لوصف سهولة الوصول والراحة. ومن المرجح أن تذكر كلتا المجموعتين الائتمان، ولكن لأسباب مختلفة. على سبيل المثال، من المرجح بشكل عام أن يذكر الضعفاء مالياً ضعف الائتمان، في حين يذكر المستقرون مالياً في كثير من الأحيان أنهم يرغبون في تجنب استخدام بطاقة الائتمان الخاصة بهم أو أنهم يرون BNPL كوسيلة جيدة لبناء الائتمان. (نظراً لأن مقرضي BNPL عموماً لا يقدمون البيانات إلى مكاتب الائتمان، فإن البيانات الأخيرة قد تشير إلى درجة معينة من سوء الفهم بين مستخدمي المنتج، إلا إذا كانوا يشيرون إلى بناء الائتمان مع مقرضي BNPL على وجه التحديد). وأخيراً، من المرجح أن يذكر الضعفاء مالياً أنهم يقومون بعملية شراء لا يملكون المال لشرائها مقدماً أو أنهم لا يستطيعون تحملها، في حين يميل المستقرون مالياً إلى عدم التأكيد على هذه النقطة.

ومن خلال ربط استجاباتنا النوعية بالنتائج المتعلقة بالتكرار ومبالغ الإنفاق، يمكننا أن نبدأ في رسم صورة للاستخدام التفاضلي للقروض المتعثرة من خلال الهشاشة المالية. بالنسبة للأشخاص المستقرين مالياً،

يبدو أن استخدام BNPL يركز أكثر على عدد قليل من المشتريات ويبدو أنه مدفوع إلى حد كبير بالرغبة في تجنب دفع الفائدة على العناصر باهظة الثمن. وفي الوقت نفسه، يبدو الاستخدام بين الضعفاء مالياً أقرب إلى بطاقة الائتمان، حيث يستخدم المتسوقون الخدمة لإجراء عمليات شراء متوسطة الحجم خارج الميزانية بشكل متكرر. وقد يكون أحد المحركات الرئيسية لهذا الاختلاف هو الوصول إلى الديون قصيرة الأجل من خلال بطاقات الائتمان. بالنسبة للأفراد الذين يقتربون من الحد الائتماني الخاص بهم، قد تكون BNPL جذابة بشكل خاص كوسيلة لتسهيل الاستهلاك على المدى القصير. وفي الوقت نفسه، قد يختار أولئك الذين لديهم رصيد وافر متاح استخدام BNPL للمشتريات متوسطة الحجم كوسيلة لتجنب حمل الرصيد وتراكم الفوائد. ومع ذلك، فإن نتائجنا تكشف أيضاً أن هناك سوء فهم للمنتج، حتى بين مستخدميه، بما في ذلك المستقرون مالياً، حيث يبدو أن بعض المستخدمين يفترضون أن BNPL ستساعدهم في بناء الائتمان، كما ذكرنا أعلاه. قد يكون من الأفضل لأولئك الذين لديهم هذا الرأي استخدام بطاقة الائتمان.

نتائجنا لها أيضاً آثار على استخدام BNPL في المستقبل. ويشيرون إلى أن أكبر عائق أمام قبول المستهلك هو الاستخدام الأول، وأنه بعد هذا الاستخدام الأولي، يميل المستهلكون إلى استخدام BNPL مرة أخرى. ومع عدم استخدام حوالي ٨٠٪ من الأسر لـ BNPL في العام الماضي، فقد لا يزال هناك مجال كبير لزيادة اعتماد المنتج. سيكون هذا أمراً مهماً بشكل خاص للمراقبة في الأشهر المقبلة، حيث استخدم العديد من المتسوقين BNPL لأول مرة في موسم العطلات الماضي.

[Chart data EXCEL](#)

L'investissement dans un contexte islamique: une modélisation sans taux d'intérêt

LAKHYAR ZAOUHAIR

Professeur de l'enseignement supérieur

Université Hassan II – Casablanca

L'investissement dans la conception islamique occupe une place invraisemblablement importante, découlant de la spécificité du système économique islamique en général. Des tentatives ont été faites pour définir l'investissement dans un cadre islamique, notamment: «l'emploi et l'exploitation d'un capital (sous toutes ses formes) dans des projets économiques afin d'obtenir des rendements conformément à la Charia pour des besoins futurs¹», ou encore «le développement des capitaux suivant les lois islamiques afin de les fructifier et de les exploiter dans des secteurs productifs, que ce soit dans le commerce, l'industrie ou autres secteurs économiques»².

Dans ce papier, nous cherchons à donner une représentation mathématique de la fonction d'investissement mais sous la vision islamique, ainsi il faut signaler que la zakat constitue une composante principale dans l'investissement vu que les sommes investies sont dans la plupart des cas assujetties à la Zakat, c'est pour cette raison nous présenterons cette relation duale entre la zakate et l'investissement. Pour compléter l'analyse de la fonction d'investissement dans un contexte islamique on serait obligé de distinguer les trois types d'investisseurs à savoir: les investisseurs/épargnants, les réinvestisseurs et les épargnants

¹ Dr. Hussein H. Shehata, « Les règles de la Charia dans l'investissement islamique », Série d'études en économie islamique. P 2, in: <http://www.darelmashora.com>

² Qarawi Ahmed Esaghir, « Les déterminants de l'investissement du point de vue islamique », Session de formation international sur « Le financement des PME et le développement de leur rôle dans les économies maghrébines », Université de Sétif-Algérie, 25-28 mai 2003

Ainsi, en regroupant l'obligation de la Zakat dans la fonction d'investissement avec les trois catégories prises ensemble, on peut aboutir à une formulation mathématique d'une fonction mathématique d'investissement dans un contexte islamique.

1: La Zakat une composante principale de la fonction d'investissement

Selon les orientations de notre Prophète (PSL), nous pouvons dire automatiquement que la Zakat peut être un déterminant principal de la motivation à l'investissement. Ainsi si jamais on n'investit pas notre argent, on risque de voir cette argent diminuer et donc il faut fournir un effort pour fructifier ce qu'on possède comme excédent à la consommation.

Cette fructification doit arriver à un niveau au moins égale au taux zakataire qui va être à ces fonds, pour la simple raison est que l'agent économique nous perd pas son argent avec les ponctions réalisées pour l'enlèvement de la Zakat.

A partir de ce constat on peut formuler notre fonction d'investissement comme suit:

$$I = f (Z)$$

Avec:

I: l'investissement

Z: la Zakat

Dans un contexte islamique, on ne peut pas traiter cette relation que si on passe ne revue sur les différentes catégories d'investisseurs qui sont au nombre de trois.

La catégorie des investisseurs/épargnants

Généralement l'entrepreneur répartit son excès par rapport à la consommation en deux partie l'une pour le ré investissement et l'autre pour l'épargne.

Pour cette catégorie d'investisseurs, on peut formuler la fonction d'investiissement, en suivant la démarche suivante:

Soient:

π : Le taux des profits prévus d'investissement

Q_{π} : Quantité des profits prévus

I : L'investissement

Z_{Q_π} : La Zakat appliquée sur les profits prévus

α : Le taux Zakataire

Ceci engendre un taux de profits prévus:

$$\pi = \frac{Q_\pi}{I}$$

La zakat appliquée sur la quantité des profits prévus est:

$$Z_{Q_\pi} = \alpha Q_\pi$$

Si on pose π_z : Le taux de profit prévu après déduction de la Zakat.

On aura:

$$\begin{aligned} \Rightarrow \pi_z &= \frac{Q_\pi}{I} - \frac{Z_{Q_\pi}}{I} \\ &= \frac{Q_\pi}{I} - \frac{\alpha Q_\pi}{I} \\ &= \frac{Q_\pi}{I} - \alpha \frac{Q_\pi}{I} \\ \Rightarrow \pi_z &= \frac{Q_\pi}{I} (1 - \alpha) \\ \Rightarrow \pi_z &= \pi (1 - \alpha) \end{aligned}$$

Il s'agit donc d'une catégorie qui investissent et laisse une autre partie de côté, c'est pour cela ; il ne faut pas oublier ceux qui optent pour la thésaurisation¹ de la partie non ré investie, en effet s'ils sont assujettis à la Zakat, nous pouvons noter:

β : Le taux de la Zakat sur les fonds thésaurisés et qui devraient normalement être investis ;

Z_T : La Zakat sur les fonds thésaurisés

Ceci donne:

$$Z_T = \beta I$$

C'est-à-dire que:

$$\beta = \frac{Z_T}{I}$$

De là, nous pouvons confirmer que l'agent épargnant/investisseur gagnera un profit net égal à π_z , auquel on ajoute le taux de la Zakat dans

¹ Ici: on ne parle pas d'épargne du fait que les détenteurs de l'argent n'ont pas le droit de recevoir de l'intérêt car il est prohibé par l'Islam et de là, ils préfèrent garder de l'argent chez eux.

le cas où l'agent économique décide de thésauriser son argent ceci donne en fin de compte:

$$\pi_z = \pi(1-\alpha) + \beta$$

La décision d'investir dans un contexte islamique¹ est continue tant que:

$$\pi_z > 0$$

$$\Rightarrow \pi(1-\alpha) + \beta > 0$$

$$\Rightarrow \pi(\alpha - 1) < \beta$$

Nous voyons ici que $(\alpha - 1)$ est négative ; c'est-à-dire que l'investisseur qui préfère sauvegarder les préceptes de l'Islam continu à investir et ne s'arrête pas au niveau zéro du π mais continu à investir jusqu'à ce que $\pi_z < 0$

Si on pose:

$$\pi(\alpha - 1) = \beta$$

$$\Rightarrow \pi = \frac{\beta}{\alpha - 1}$$

π Qui considéré négatif, constitue le seuil à partir duquel l'agent économique décide d'investir ou pas, dans un cadre régie par la loi islamique, autrement dit, tant que le taux de profit dépasse le taux Zakataire appliqué au fonds thésaurisés, l'agent économique continu à investir même si son taux de profit devient négatif.

1. La catégorie des ré investisseurs

Sont ceux qui utilisent tout l'excès à la consommation dans l'investissement. Pour cette raison il faut mettre l'accent sur une nuance très importante.

Ainsi, si un investisseur se présente devant une banque demandant du financement, c'est par ce qu'il cherche à dégager le maximum possible de profit suite à cet investissement et partant de là, nous pouvons se poser la question suivante: quel mode de financement parait

¹ En économie conventionnelle, l'agent économique décide d'investir en comparant le taux d'intérêt i avec l'efficacité marginale du capital Emk , Si $i > Emk$ l'agent économique préfère placer son argent et ne pas investir, Si $i < Emk$ l'agent économique préfère investir son argent.

convenable à cet investisseur ?

Si l'investisseur demande du financement auprès d'une banque conventionnelle ce dernier aura la situation suivante:

Soient:

π : Le profit recherché

E : Le volume de l'emprunt contracté auprès de la banque et qui doit être investi

i : Le taux d'intérêt appliqué sur la dette

α : La proportion remboursée du principal de la dette

Soit G_{bc} le gain espéré de l'investisseur suite au prêt de la banque conventionnelle

$$\begin{aligned} G_{bc} &= \pi - iE - \alpha E \\ &= \pi - E(i - \alpha) \end{aligned}$$

Si l'investisseur demande du financement au prêt d'une banque islamique, il sera appelé à réaliser des contrats¹ qui respectent les precepts de la Charia, si on suppose que l'investisseur et la banque décident de se mettre d'accord sur un contrat de moudaraba, l'investisseur se trouvera dans la situation suivante:

Soient:

π : Le profit recherché

δ : La fraction du partage du profit destiné à l'investisseur

$1 - \delta$: La fraction du partage destiné à la banque islamique

G_{bi} : Le gain espéré de l'investisseur suite au prêt de la banque islamique

Donc l'investisseur recevra en cas de profit un gain

$$G_{bi} = \delta\pi \text{ Ou } G_{bi} = (1 - \delta)\pi$$

A cet égard, on doit comparer les deux gains pour voir où se dirigera l'investisseur. Autrement dit, comment est G_{bi} par rapport à G_{bc}

Si $G_{bc} < G_{bi}$: l'investisseur préfère aller à la banque islamique

Si $G_{bc} > G_{bi}$ l'investisseur se dirige vers la banque conventionnelle

¹ Il y a beaucoup de types de contrats dans ce sens mais pour la nécessité de la démonstration mathématique on se contentera ici du contrat de moudaraba

$$G_{bc} > G_{bi} \Rightarrow \pi (E - i) > \delta\pi$$

$$G_{bc} < G_{bi} \Rightarrow \pi (E - i) < \delta\pi$$

La catégorie des épargnants

Sont ceux qui épargnent la totalité de l'excès, Supposons qu'un individu détient de l'argent oisif K_0 pendant plusieurs années, cet individu est bien évidemment contribuable à la Zakat avec un taux annuel noté z

La première année l'individu passe de K_0 à K_1 avec

$$\begin{aligned} K_1 &= K_0 - zK_0 \\ &= K_0(1-z) \end{aligned}$$

La deuxième année l'individu passe de K_1 à K_2 avec:

$$\begin{aligned} K_2 &= K_1 - zK_1 \\ &= K_1(1-z) \\ &= K_0(1-z)(1-z) \\ &= K_0(1-z)^2 \end{aligned}$$

En troisième année l'individu passe de K_2 à K_3 avec:

$$\begin{aligned} K_3 &= K_2 - zK_2 \\ &= K_2(1-z) \\ &= K_0(1-z)^2(1-z) \\ &= K_0(1-z)^3 \end{aligned}$$

A la n ème année l'individu se trouvera avec:

$$K_n = K_0(1-z)^n$$

Ceci donne:

$$K_0 = \frac{K_n}{(1-z)^n}$$

Mathématiquement parlant si $n \rightarrow \infty$ automatiquement $K_0 \rightarrow 0$ c'est-à-dire que l'individu est menacé de devenir complètement pauvre, c'est pour cette raison que la loi islamique exige ce qu'on appelle le quorum ou le Nissab qui est un seuil en dessous duquel on ne paie pas de Zakat.

Finalement nous pouvons dire que si on a:

$$K_0 = \frac{K_n}{(1-z)^n}$$

Et si $n \rightarrow \infty$ alors K_0 ne tendra pas vers zéro mais tout simplement vers le Nissab, nous pouvons dire donc si on note N le Nissab, si $n \rightarrow \infty$; $K_0 \rightarrow N$

De ce fait l'agent économique ne doit pas laisser de l'argent oisif mais il doit investir cet argent pour ne pas être obligé de payer la Zakat du principale jusqu'à ce qu'il devient en dessous du Nissab.

2. La fonction d'investissement en économie islamique

Il convient de noter que la fonction d'investissement dans un cadre islamique¹ est différente de la fonction d'investissement traditionnelle dans la théorie keynésienne. Puisque dans un contexte islamique, on ne parle pas de taux d'intérêt comme déterminant de la fonction d'investissement, mais on parle tout simplement du rendement du capital s'il est dépassé sous une forme Islamique (moudaraba, moucharaka, ...).

De ce fait, nous pouvons écrire notre fonction d'investissement sous l'angle islamique comme suit:

$$I = I_0 + \psi (r_p - Z)$$

Avec:

I_0 : L'investissement autonome

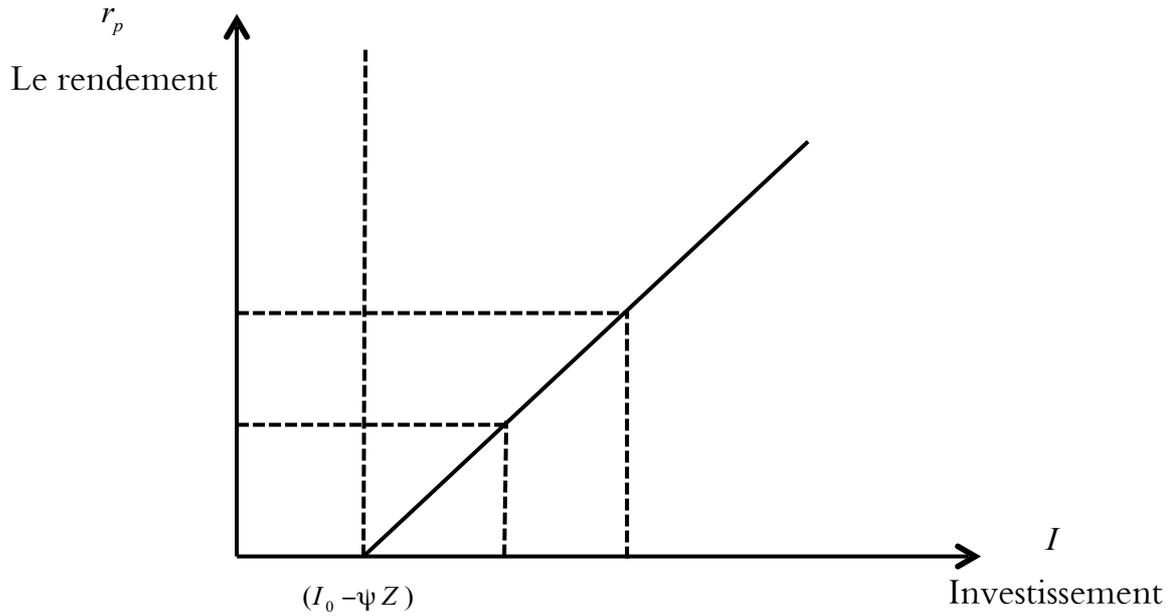
ψ : La proportion marginale à investir

r_p : Le rendement du capital déposé sous une forme islamique

Z : La Zakat

Graphiquement, la fonction d'investissement peut être exprimée d'un point de vue islamique, comme suit:

¹ Pour formuler la fonction d'investissement d'un point de vue Islamique, nous supposons que: l'investissement est limité aux secteurs autorisés, que l'effet de la redistribution dans une économie islamique est illustré par la fonction de consommation, que l'investissement dans l'économie islamique comprend deux parties: privée basée sur le taux de rendement du capital et autonome, que la Zakat est appliquée sur le rendement des investissements privés, que la fonction d'investissement est une fonction linéaire et que l'analyse est à court terme.

Figure 1: La fonction d'investissement dans un contexte islamique**Conclusion:**

D'après cette formulation de la fonction d'investissement on peut conclure que:

Il est faisable et possible de modéliser une fonction d'investissement sans passer par la notion du taux d'intérêt, de ce fait on peut élaborer une fonction d'investissement dépendant principalement du taux de profit prévu, en effet, un tel profit autorisé par les préceptes de l'Islam. En outre, suite à cette formulation, la Zakat peut être déduite tout simplement du taux de profit prévu soit comme un droit social, ou comme bénéfices prévus du projet qui devraient au moins être couverts par la Zakat, ou comme une Zakat qui doit être payée sur les bénéfices nets plutôt que sur le capital, en tant qu'expression des paroles du Prophète¹.

¹ عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي صلى الله عليه وسلم خطب الناس فقال: «ألا من ولي يتيماً له مال فليتجر فيه ولا يتركه حتى تأكله الصدقة» (رواه الترمذي وقال: إنما روي هذا الحديث من هذا الوجه وفي إسناده مقال لأن المثني بن الصباح يضعف في الحديث).

أثر التضخم في مؤشر أسعار المستهلك

سحظنى باول ببقرة عنءما برى ارتقاهاً مارا فى نضخم الءءماء الأساسية فى كانون الثانى

ترءمة: ء. سامر مظهر قنطقجى

سنبءاً بمؤشر أسعار المستهلك "للءءماء الأساسية" (الءءماء ناقص ءءماء الطاقة)، لأن هذا أمر بالغ الأهمىة، ولأن باول يستمر فى الءءء عنه. لقد شعرنا بالقلق منذ أشهر بشأن رفض تراجع تضخم الءءماء الأساسية، ووجدنا أن التسارع فى ءريف العام الماضى "مقلق للغاية". ولكن هذا هو حال التضخم، فهو ىمىل إلى تقءىم مفاءات سىئة. والآن قد فعل ذلك.

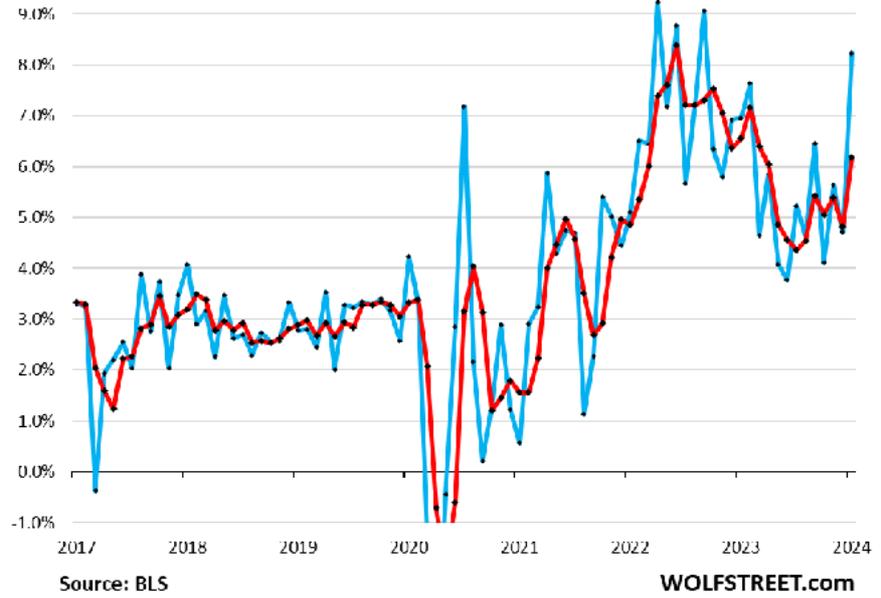
قفز مؤشر أسعار المستهلك "للءءماء الأساسية" بنسبة ٠.٦٦٪ فى ىناىر مقارنة بءىسمبر، أو بنسبة ٨.٢٪ على أساس سنوى (اللون الأزرق). وفى ءورة التضخم هذه، كانت أسوأ ثلاثة أشهر فقط (أبرىل، وىونىو، وسبتمبر ٢٠٢٢). وهى تشمل الإسكان والتأمين والرعاىة الصءىة والاشتراكات وما إلى ذلك، ولكن لىس ءءماء الطاقة. الءءماء الأساسية هى المكان الذى ىقوم فىه المستهلكون بمعظم إنفاقهم – وىتم إعادة تسءىنه من المستوىات الساءنة بالفعل.

قفز المتوسط المتءرك لثلاثة أشهر، والذى ىتغلب على التعرجات من شهر لآخر، بنسبة ٠.٥٠٪، أو بنسبة ٦.٢٪ على أساس سنوى (اللون الأحمر)، وهو الأسوأ منذ مارس ٢٠٢٣. كل هذا وفقاً لىبانات مؤشر

أسعار المستهلكىن الصاءرة الىوم عن مكءب إءصاءات العمل **The Bureau of Labor** **Statistics**.

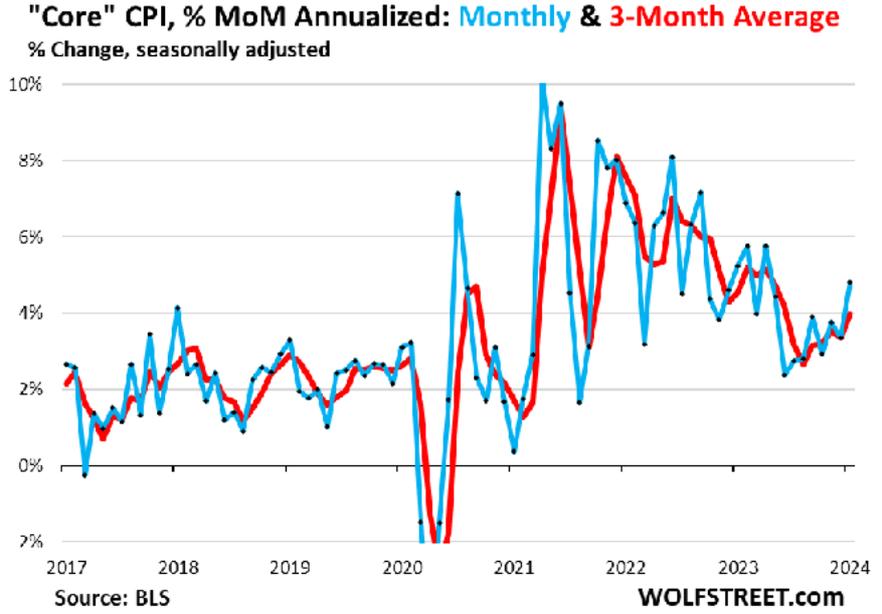
¹ Wolf Richter, Beneath the Skin of CPI Inflation, January: Powell's Gonna Have a Cow when he Sees the Spike in "Core Services" Inflation, Feb 13, 2024, [WOLF STREET](https://www.wolfstreet.com).

Core Services CPI, % MoM Annualized Monthly, 3-Month Average



يتلخص التضخم في يناير بالآتي:

واصلت أسعار الطاقة انخفاضها (-١.٤٪ على أساس سنوي في يناير مقارنة بديسمبر).
واصلت أسعار السلع المعمرة انخفاضها (-٥.٤٪ على أساس سنوي في شهر يناير مقارنة بشهر ديسمبر)، نتيجة انخفاض أسعار السيارات المستعملة.
لكن أسعار المواد الغذائية ارتفعت (+٤.٥٪ على أساس سنوي في شهر يناير مقارنة بشهر ديسمبر).
وكانت "الخدمات الأساسية" شديدة الأهمية (+٨.٢٪ على أساس سنوي).
وتسارع "مؤشر أسعار المستهلكين الأساسي"، وهو مقياس للتضخم الأساسي الذي يستثني منتجات الغذاء والطاقة، إلى زيادة قدرها ٠.٣٩٪ في يناير مقارنة بديسمبر، أو ٤.٨٪ على أساس سنوي (الخط الأزرق)، وهو أعلى مستوى منذ أبريل من العام الماضي. وقد تم كبحه بسبب انخفاض مؤشر أسعار المستهلك للسلع المعمرة، ولكن تم دفعه للأعلى بقوة أكبر بواسطة مؤشر أسعار المستهلك للخدمات الأساسية.
وتسارع المتوسط المتحرك لثلاثة أشهر لمؤشر أسعار المستهلكين الأساسي إلى ٤.٠٪ على أساس سنوي في يناير مقارنة بديسمبر، وهي أسوأ قراءة منذ يونيو (الخط الأحمر).



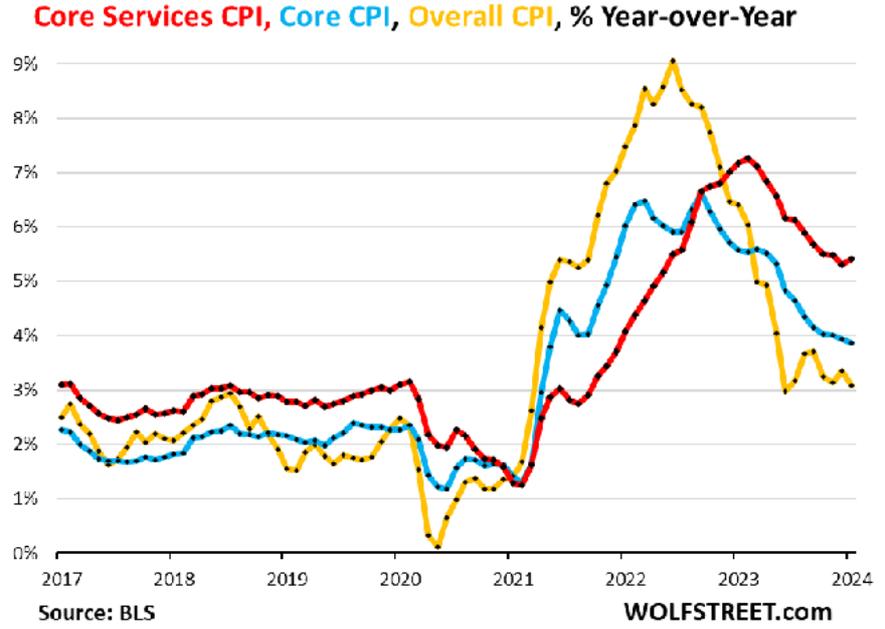
وتسارع مؤشر أسعار المستهلك الإجمالي إلى زيادة بنسبة ٠.٣١٪ على أساس شهري، أو ٣.٨٪ على أساس سنوي، وهي أسوأ قراءة منذ سبتمبر.

قام BLS بتعديل عوامل التعديل الموسمية الخاصة به الأسبوع الماضي منذ خمس سنوات، كما يفعل كل عام في هذا الوقت. وكانت هذه التعديلات طفيفة نسبياً، مع ارتفاع تأثير الأرقام المعدلة موسمياً قليلاً في بعض الأشهر وانخفاضها قليلاً في أشهر أخرى. كل شيء هنا يعتمد على البيانات المعدلة سنة بعد سنة:

تمت إعادة تسريع "مؤشر أسعار المستهلك للخدمات الأساسية" إلى ٥.٤٪ (اللون الأحمر). ارتفع "مؤشر أسعار المستهلك الأساسي" بنسبة ٣.٩٪، وهو مستوى الشهر السابق نفسه تقريباً (اللون الأزرق).

تباطأ مؤشر أسعار المستهلكين الإجمالي إلى ٣.١٪ (اللون الأصفر)، مدفوعاً بانخفاض أسعار الطاقة بنسبة ٤.٣٪ وانخفاض أسعار السلع المعمرة بنسبة ١.٦٪.

ويحوم مؤشر أسعار المستهلكين الأساسي (الأزرق) بالقرب من خط ٤٪ للشهر الرابع على التوالي. كان مؤشر أسعار المستهلك للخدمات الأساسية (الأحمر) في النطاق نفسه حوالي ٥.٤٪ للشهر الرابع على التوالي، حيث أثبت هذا التضخم مرونته:



مكونات مؤشر أسعار المستهلك للخدمات الأساسية

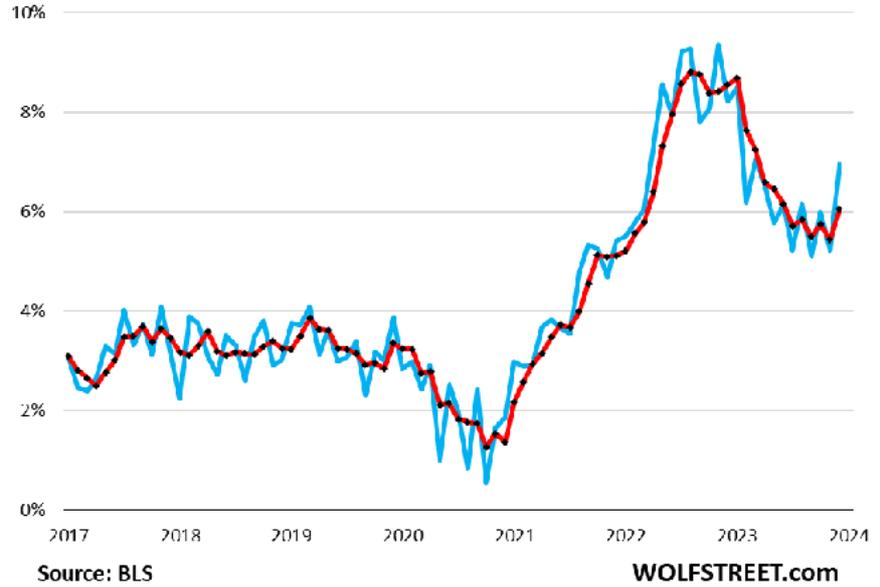
ناقشنا أعلاه الارتفاع المفاجئ السيئ لمؤشر أسعار المستهلك في الخدمات الأساسية.

وقفز ما يعادل مؤشر أسعار المستهلكين للإيجار بنسبة ٥٦.٠٪ في يناير مقارنة بديسمبر، أو ٦.٩٪ على أساس سنوي، وهو الأسوأ منذ أبريل.

وقفز المتوسط المتحرك لثلاثة أشهر بنسبة ٦.٠٪ على أساس سنوي، وهو الأسوأ منذ يوليو.

يمثل مؤشر الموارد التعليمية المفتوحة ٢٦.٨٪ من إجمالي مؤشر أسعار المستهلك. وهو مصمم لتقدير التضخم في "المأوى" كخدمة لأصحاب المنازل ويستند إلى ما يقدر مجموعة كبيرة من أصحاب المنازل أن إيجار منازلهم مقابله.

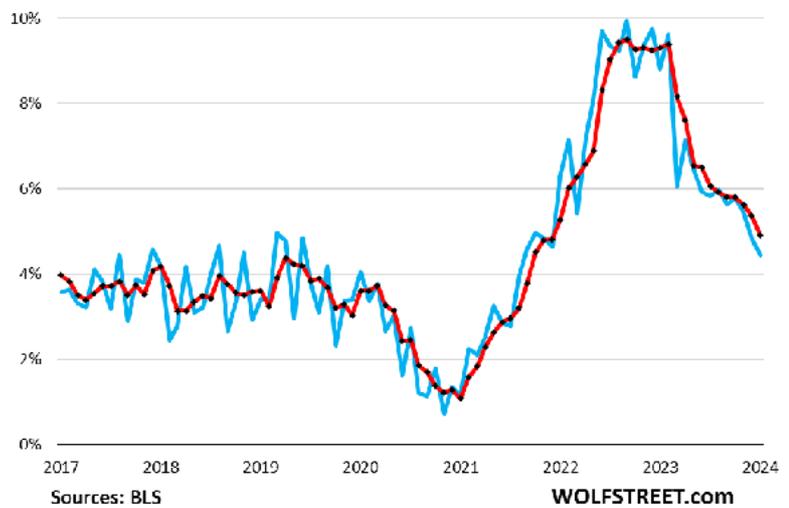
CPI Owner's Equivalent Rent % Change Annualized Monthly and 3-Month Average



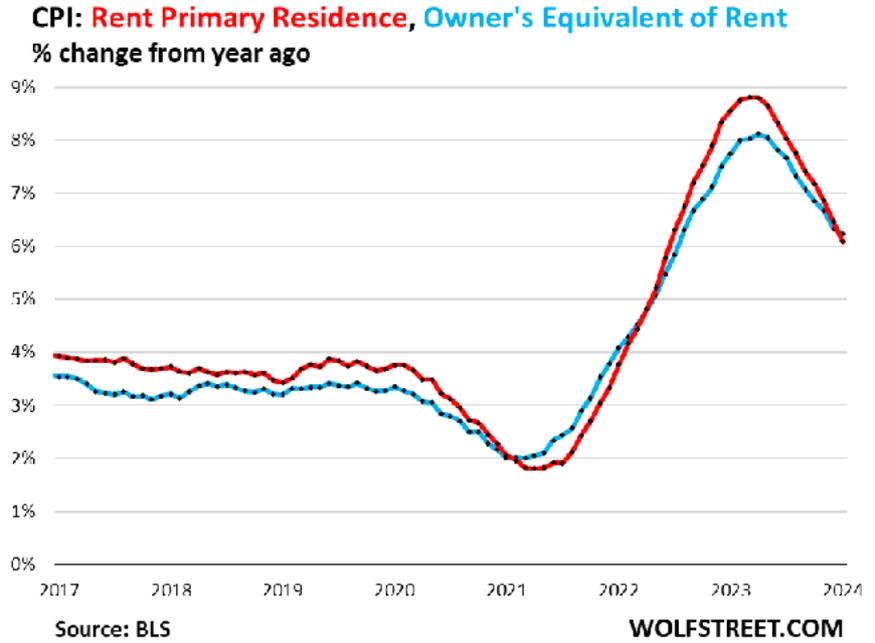
ارتفع مؤشر أسعار المستهلكين لتأجير المسكن الأساسي بنسبة +٠.٣٦٪ في يناير مقارنة بديسمبر، أو بنسبة ٤.٤٪ على أساس سنوي، وهو متباطئ عن الأشهر السابقة. وارتفع المتوسط المتحرك لثلاثة أشهر بنسبة ٤.٤٠٪، أو بنسبة ٤.٩٪ على أساس سنوي.

يمثل مؤشر أسعار المستهلك للإيجار ٧.٧٪ من إجمالي مؤشر أسعار المستهلك. ويستند إلى الإيجارات التي دفعها المستأجرون بالفعل. ويتتبع الاستطلاع المجموعة الكبيرة نفسها من المنازل والشقق المستأجرة بمرور الوقت ويتتبع الإيجارات التي دفعها المستأجرون الحاليون بالفعل في هذه الوحدات.

CPI Rent of Primary Residence % Change Annualized Monthly and 3-Month Average



وعلى أساس سنوي، ارتفع مؤشر أسعار المستهلك للموارد التعليمية المفتوحة بنسبة ٦.٢٪ (اللون الأزرق) في الرسم البياني أدناه) وارتفع إيجار السكن الأساسي بنسبة ٦.١٪ (اللون الأحمر).



الطلب على الإيجار: " يتتبع مؤشر Zillow للإيجارات الملحوظة ZORI ومؤشرات الإيجار المماثلة في القطاع الخاص "الإيجارات المطلوبة"، وهي الإيجارات المعلن عنها للوحدات الشاغرة في السوق. ونظراً لأن الإيجارات لا تتغير كثيراً، فإن ارتفاع ZORI في عام ٢٠٢١ حتى منتصف عام ٢٠٢٢ لم يُترجم بالكامل إلى مؤشرات: مؤشر أسعار المستهلكين، لأن الأمر لم ينته بالكثير من الأشخاص إلى دفع أولئك الذين يطلبون الإيجارات.

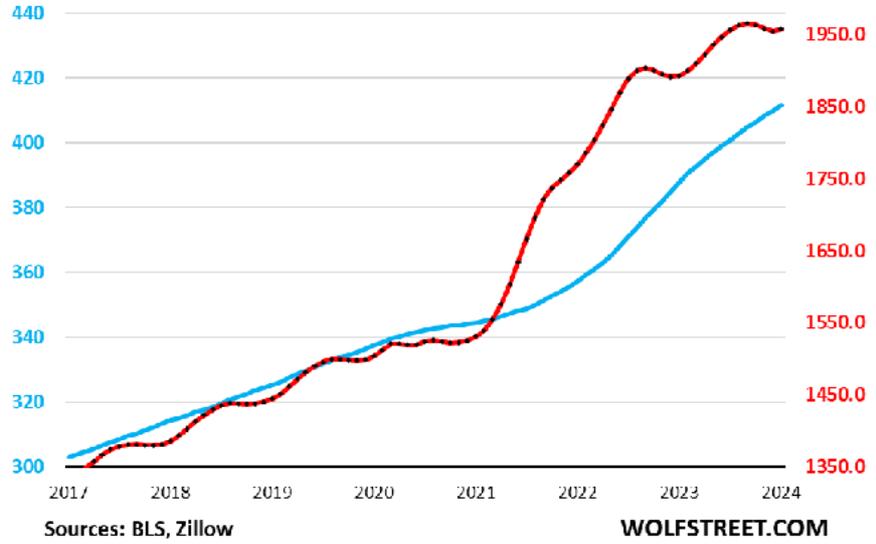
ارتفع ZORI إلى ١٩٥٧ دولاراً في يناير، بعد الانخفاض الموسمي في أواخر العام الماضي. يُظهر الرسم البياني مؤشر أسعار المستهلك لإيجار السكن الأساسي (الأزرق، المقياس الأيسر) كقيم مؤشر، وليس كنسبة مئوية للتغير؛ و ZORI بالدولار (الأحمر، المقياس الأيمن). تم ضبط المحورين الأيسر والأيمن بحيث يرتفع كل منهما بنسبة ٥٠٪ اعتباراً من يناير ٢٠١٧، مع ارتفاع مؤشر ZORI بنسبة ٤٧٪ ومؤشر أسعار المستهلكين CPI ارتفاع الإيجار بنسبة ٣٦٪ منذ عام ٢٠١٧:

CPI "Rent" Index versus Zillow Asking Rent Index "ZORI"

Both left and right axis set to increase at the rate +60%

CPI OER price level

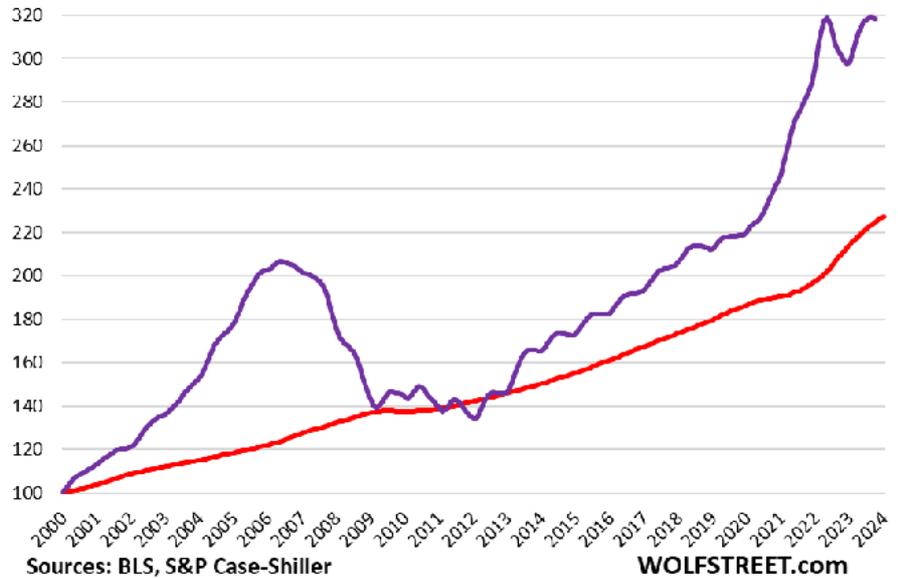
ZORI asking rent \$



تضخم الإيجارات مقابل تضخم أسعار المنازل: يمثل الخط الأحمر مؤشر أسعار المستهلك لإيجار السكن الأساسي (تتبع الإيجارات الفعلية). ويمثل الخط الأرجواني مؤشر Case-Shiller المركب لأسعار المساكن في ٢٠ مدينة، والذي تأخر بضعة أشهر وقد وصل الآن إلى قمة مزدوجة، حيث أظهرت القراءة الأخيرة الانخفاض الأول (انظر "فقاعات الإسكان في أمريكا"). كلا الخطين عبارة عن قيم فهرس تم تعيينها على ١٠٠ لشهر يناير ٢٠٠٠.

CPI "Rent of Primary Residence"**Case-Shiller 20-Cities Home Price Index**

Indices set to Jan 2000 = 100



خدمات الرعاية الطبية بما في ذلك التأمين الصحي: منذ أكتوبر ٢٠٢٢، انتقدنا الطريقة التي يستخدمها مكتب إحصاءات العمل لتقدير تضخم التأمين الصحي، والنتائج البشعة التي نتجت عن ذلك. كان شهر يناير هو الشهر الرابع بعد قيام BLS بتعديل النظام.

ابتداءً من شهر أكتوبر/ تشرين الأول، بدأ البندول pendulum المجنون يتأرجح من جديد. وارتفع مؤشر أسعار المستهلكين للتأمين الصحي بنسبة ١.١٪ على أساس شهري في أكتوبر ونوفمبر وديسمبر. وفي يناير، تسارع هذا إلى زيادة قدرها ١.٤٪.

لكن هذه الزيادات لا تزال أقل بكثير من الانخفاضات الشنيعة التي بلغت ٣.٩٪ شهرياً (٣٨٪ سنوياً) خلال الأشهر الاثني عشر السابقة والتي تسببت في انهيار مؤشر أسعار المستهلكين للتأمين الصحي على أساس سنوي بنسبة ٣٧٪ حتى سبتمبر/أيلول ٢٠٢٣.

والآن، ومع هذه الزيادات من شهر إلى شهر لمدة أربعة أشهر متتالية، بدأ التراجع تدريجياً عن الانهيار على أساس سنوي، حتى الآن من ٣٧٪ في سبتمبر/أيلول إلى ٢٣.٣٪ في يناير/كانون الثاني.

قفزت خدمات الرعاية الطبية، التي تشمل التأمين الصحي، على أساس شهري بنسبة ٠.٧٪ (٨.٧٪ على أساس سنوي)، لكن انهيار مكون التأمين الصحي على أساس سنوي (٢٣.٣٪) لا يزال يتسبب في انخفاض مؤشر أسعار المستهلكين لخدمات الرعاية الطبية. ارتفاع طفيف فقط على أساس سنوي (٠.٦٪). وسوف تصبح أكثر إيجابية كل شهر لفترة من الوقت.

يتم فرز الجدول حسب وزن كل فئة خدمة في مؤشر أسعار المستهلك الإجمالي. يعد مؤشر أسعار المستهلك لخدمات الرعاية الطبية ثالث أكبر عنصر، حيث يبلغ وزنه ٦.٥٪ في إجمالي مؤشر أسعار المستهلك، وأكثر من ١٠٪ في مؤشر أسعار المستهلكين للخدمات الأساسية، وسيستمر في اكتساب الزخم على أساس سنوي مثل مؤشر أسعار المستهلكين للتأمين الصحي.

لاحظ أيضاً الارتفاع المستمر في التأمين على المركبات: والذي يُترجم الارتفاع بنسبة ١.٤٪ من شهر لآخر إلى ارتفاع سنوي بنسبة ١٨٪، مقارنة بارتفاع سنوي قدره ٢٠.٦٪، لذا فإن هذا لا يتباطأ كثيراً.

سته من أصل ١٧ عنصراً من الخدمات، والتي تمثل ٤٠٪ من إجمالي مؤشر أسعار المستهلك، لديها معدلات تضخم على أساس سنوي تزيد عن ٦٪.

Major Services without Energy	Weight in CPI	MoM	YoY
Services without Energy	64.3%	0.7%	5.4%
Owner's equivalent of rent	26.8%	0.6%	6.2%
Rent of primary residence	7.7%	0.4%	6.1%
Medical care services & insurance	6.5%	0.7%	0.6%
Food services (food away from home)	5.4%	0.5%	5.1%
Education and communication services	5.0%	0.4%	1.3%
Motor vehicle insurance	2.8%	1.4%	20.6%
Admission, movies, concerts, sports events, club memberships	1.9%	0.4%	4.8%
Other personal services (dry-cleaning, haircuts, legal services, etc.)	1.5%	1.0%	6.8%
Motor vehicle maintenance & repair	1.2%	0.8%	6.5%
Water, sewer, trash collection services	1.1%	1.1%	5.5%
Video and audio services, cable, streaming	0.9%	0.3%	5.3%
Hotels, motels, etc.	1.3%	1.8%	1.0%
Pet services, including veterinary	0.4%	0.9%	7.0%
Airline fares, other public transportation	1.1%	1.3%	-4.8%
Tenants' & Household insurance	0.4%	0.7%	4.1%
Car and truck rental	0.1%	-0.7%	-14.1%
Postage & delivery services	0.1%	1.2%	1.2%

مستوى أسعار الخدمات الأساسية: منذ مارس ٢٠٢٠، زاد مؤشر أسعار الخدمات الأساسية بنسبة

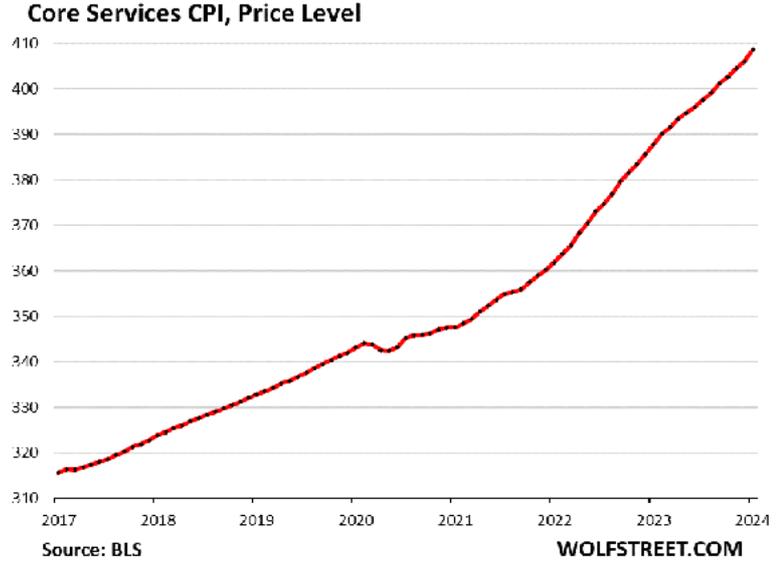
١٨.٩٪. يوضح هذا الرسم الأساسي تأثير مؤشرات أسعار المستهلكين كمؤشر للأسعار، باستخدام مؤشر

القيمة، وليس كنسبة مئوية لقيمة تلك.

يمكنك أن ترى كيف أصبح pendulum أكثر في الأشهر الأخيرة. وهذا ليس مخططاً ملهماً للثقة،

بعد أن بحث البنك الاحتياطي الفيدرالي عن "الثقة" في نظام التضخم التضخمي العام الماضي الذي

سيستمر بالفعل.



المنتجات المعمرة: تهيمن المركبات الجديدة والمستعملة على مؤشر أسعار المستهلكين للسلع المعمرة. شارك أيضاً في برامج تكنولوجيا المعلومات (أجهزة الكمبيوتر والهواتف الذكية والشبكات وما إلى ذلك) والأثاث المنزلي وما إلى ذلك.

مؤشر نسبة ٤٦.٠٪ للشهر (٠.٤٠٪) ونسبة ١.٦٪ على أساس سنوي.

يوضح هذا الرسم حجم التأثير (قيمة المؤثر). من مارس ٢٠٢٠ إلى أغسطس ٢٠٢٢، ارتفعت مبيعات المنتجات المعمرة بنسبة ٢٣.٤٪. وبما أن ذلك يبقى، متغيراً ٣.٨٪ بعبارة أخرى، تخلفت عن التصاميم بحوالي ٢٠٪ من ارتفاع التطبيق.

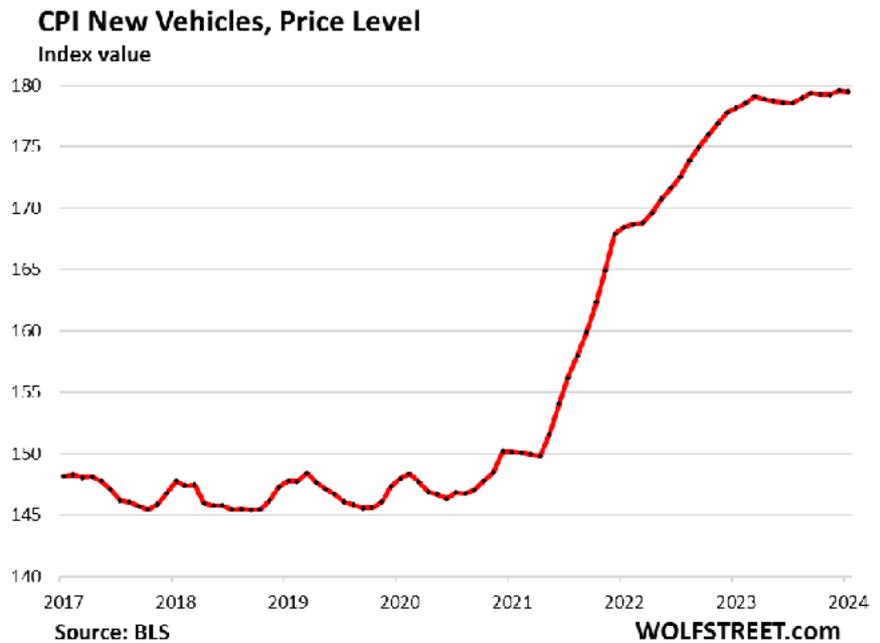
CPI, Durable Goods, Price Level
Index value: vehicles, appliances, electronics...



Major durable goods categories	MoM	YoY
Durable goods overall	-0.5%	-1.6%
New vehicles	0.0%	0.7%
Used vehicles	-3.4%	-3.5%
Information technology (computers, smartphones, etc.)	0.8%	-6.9%
Sporting goods (bicycles, equipment, etc.)	-1.1%	2.0%
Household furnishings (furniture, appliances, floor coverings, tools)	-0.1%	-1.3%

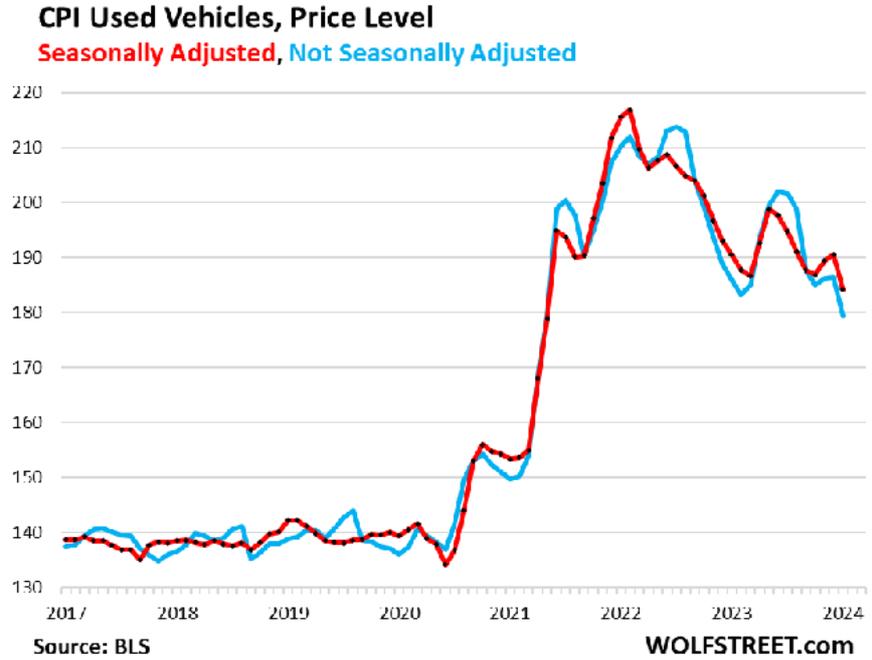
ظلت أسعار المستهلكين للمركبات الجديدة دون تغيير المؤشر الأساسي. لذلك اختفت الزيادات المحنونة في التصاميم، وملصقات الإضافات، وما إلى ذلك. لكن التصاميم لم تتراجع عن أي من الارتفاع بنسبة ٢٠٪ خلال النقص.

في السنوات التي سبقت الوباء، كان مؤشر أسعار المستهلك للمركبات الجديدة يتعرج أيضاً على طول خط ثابت، على الرغم من أن المركبات أصبحت أكثر تكلفة. هذا هو تأثير "تعديلات الجودة" المطبقة على مؤشرات أسعار المستهلك للمركبات الجديدة والمستعملة وغيرها من المنتجات (مخطط وشرح تفصيلي لتعديلات الجودة لمؤشر أسعار المستهلكين).



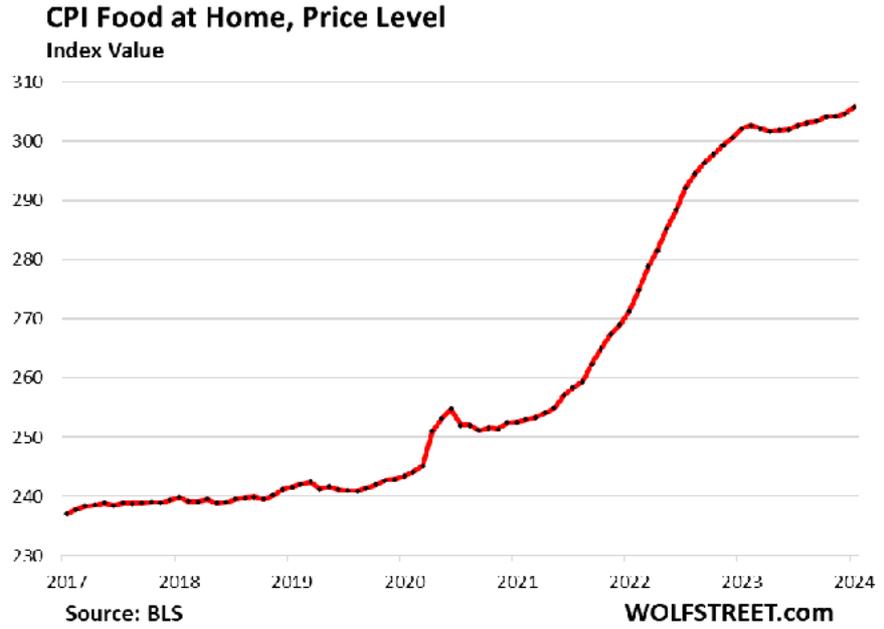
إذا كانت أسعار المستهلكين للمركبات المبيعة بنسبة ٣.٤٪ لهذا الشهر (٣.٤٪) مؤشر معدل الموسمية، وحتى اللحاق بالانخفاضات التاريخية في أسعار السيارات المبيعة.

ارتفع مؤشر أسعار المستهلك للسيارات المستعملة بنسبة ٥٥٪ من فبراير ٢٠٢٠ حتى يناير ٢٠٢٢. منذ تلك القائمة، تستعد بنسبة ١٤.٥٪ (معدلة وقتياً). بعبارة أخرى، تخلت عن ٤١٪ من ارتفاعها المننون خلال الوباء.



الطعام والطاقة: تسارعت أسعار المستهلك للأغذية، – الطعام الذي يتم شراؤه من المتاجر والأسواق ومراكزه الخارجية – إلى ارتفاع بنسبة ٠.٣٧٪ لهذا الشهر (٤.٥٪)، وهي تزداد منذ يناير ٢٠٢٣. على أساس سنوي، ارتفع مؤشر بنسبة ١.٢٪.

وتأتي هذه الزيادات بالإضافة إلى أسعار المواد الغذائية المؤلمة بالفعل والتي وصلت إلى ٢٥٪ منذ بداية الوباء. لذلك لا يسير هذا في الاتجاه الصحيح أيضاً:

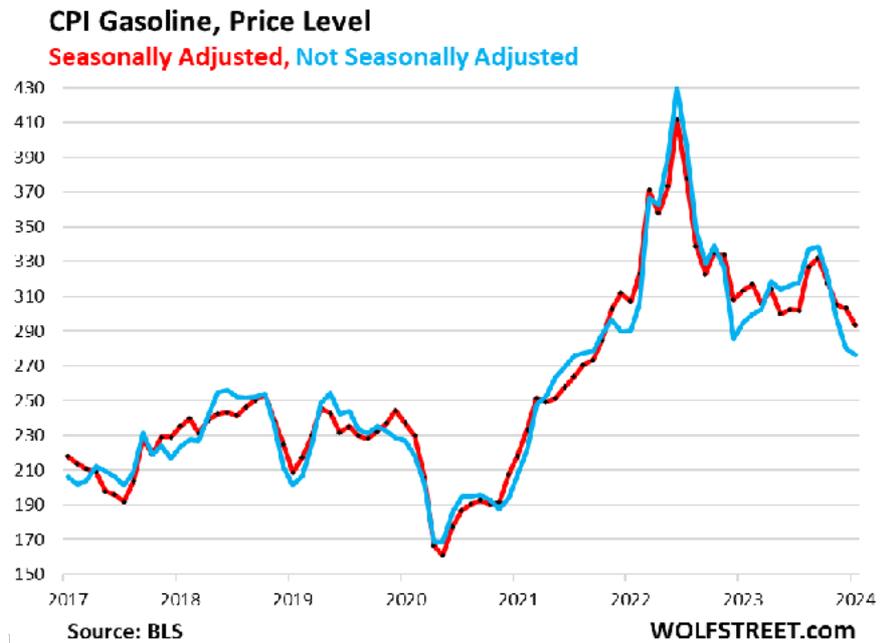


Food at home by category	MoM	YoY
Overall Food at home	0.4%	1.2%
Cereals and bakery products	-0.2%	1.5%
Beef and veal	-0.3%	7.7%
Pork	-0.3%	-0.4%
Poultry	0.3%	1.7%
Fish and seafood	-1.3%	-2.6%
Eggs	3.4%	-28.6%
Dairy and related products	0.2%	-1.1%
Fresh fruits	-1.2%	1.9%
Fresh vegetables	2.4%	-0.9%
Juices and nonalcoholic drinks	1.4%	4.8%
Coffee	0.6%	-1.4%
Fats and oils	-0.3%	1.9%
Baby food & formula	0.7%	8.7%
Alcoholic beverages at home	0.3%	2.3%

انخفض مؤشر أسعار المستهلكين لمنتجات وخدمات الطاقة بنسبة ٠.٩٪ لهذا الشهر المعدل موسميًا (-١٠.٤٪ سنويًا)، حيث انخفضت أسعار البنزين بنسبة ٣.٣٪ معدلة موسميًا للشهر (-٣.٣٪ سنويًا).

انخفض مؤشر أسعار المستهلكين للبنزين، غير المعدل موسميًا (الخط الأزرق)، بنسبة ١.٥٪ خلال الشهر (-١٦.٦٪ على أساس سنوي).

منذ الذروة التي بلغت في يونيو ٢٠٢٢، انخفض البنزين، الذي يمثل حوالي نصف مؤشر أسعار المستهلك للطاقة، بنسبة ٢٨.٨٪:



Overall Energy CPI	-0.9%	-4.6%
Gasoline	-3.3%	-6.4%
Utility natural gas to home	2.0%	-17.8%
Electricity service	1.2%	3.8%
Heating oil, propane, kerosene, firewood	-2.3%	-10.5%

هل ماكرون يخشى النظام العالمي القادم

د. منير الشواف



إن تصريحات الرئيس الفرنسي ماكرون لمجلة الايكونوميست بتاريخ ٢٤-٥-٢٠٢٤ تستحق الدراسة والتأمل بعمق واستناره قوله: (إن موت أوروبا يمكن أن يكون أكثر وحشية مما نتصور وإنها تعيش الآن خطراً وجودياً ثلاثياً، عسكرياً، أمنياً، اقتصادياً وديمقراطياً).

وعطفاً على تصريحاته السابقة عام ٢٠١٩ أي قبل خمس سنوات تقريباً، والذي اعتبر فيها أن أوروبا ميتة دماغياً أي أنها دخلت غرفة العناية المركزة وتستمر بالحياة بمساعدة أجهزة مؤقتة، إضافة إلى تصريحاته في شهر فبراير الماضي إنه لا يستبعد إرسال قوات غربية إلى الأراضي الأوكرانية وتحذيره لأوروبا بأنها إذا لم ترسل قوات فستفقد أوروبا أمنها واستقلالها ولقد رد عليه وزير الخارجية المجري السيد "بيتر سبارتو" بأن هذه التصريحات تهدد يؤدي إلى اتساع نطاق الحرب الأوكرانية لتشمل الاتحاد الأوروبي، ويفهم من ذلك أن ماكرون يخشى على مستقبل أوروبا من خطر وجودي ممزوج بالقلق والخوف من موت قرن أوسطي كما يتصور سيادته.

– بوضع تصريحات الرئيس ماكرون تحت مجهر الحوكمة والتساؤل لماذا يخشى موت أوروبا وبطريقة وحشية وأنها دخلت بحالة موت سريري، والموت السريري يعني غالباً الموت الحقيقي فيزيولوجياً؟.

– لا يمكن أن يكون هذا الخوف من روسيا فهي غير قادرة مالياً وعسكرياً على إنهاء الوجود الأوروبي كنظام ديمقراطي وسياسي ومالي، أي إنهاء الشكل السياسي والجغرافي الحالي للاتحاد الأوروبي حيث الاقتصاد الروسي في أفضل حالاته يكافئ الاقتصاد الإسباني أو الإيطالي، وما تزال روسيا دولة بترولية مثلها مثل السعودية، وكل قوتها تكمن في السلاح النووي وهو غير قابل للاستعمال وغداً نمرأ من ورق كما قال (ماوتسي تونغ) في سبعينات القرن الماضي حيث فجر قنبلة النووية ودخل نادي الكبار، وتوقف عن

إتلاف المال العام من غير جدوى، عندما عرف بأن السلاح الكيماوي والبايولوجي أرخص وأخطر من السلاح النووي، وركز على الاقتصاد وترك البريستيج النووي إلى مغفلي السياسة التقليدية.

– إن أوروبا حاولت كثيراً الخروج من تحت المظلة الأمريكية والاستغناء عن حماية حلف الأطلسي، فأعدت مشاريع فرنسية والمانية لإنشاء كيان أوروبي سياسي وعسكري كمشروع (الاتحاد من اجل المتوسط) وفشلت كما فشل مشروعها العسكري في عهد الرئيس "ساركوزي" المكون من (فرنسا – المانيا – ايطاليا – اسبانيا – البرتغال – اليونان) مع وضع بريطانيا كمراقب، لكنها فشلت أيضاً كما فشل الاتحاد الأوروبي نهائياً كقوة عسكرية واقتصادية بعد خروج الحثباء البريطانيين، بغرض أن يقودوا أوروبا بمقود خلفي ويحافظو على علاقتهم المصلحية النفعية مع الولايات المتحدة، بمسك العصا من منتصفها بين الأمريكان والأوروبيين.

– إن الحرب "الأوكرانية" أظهرت بشكل واضح تناقض المصالح بين الامريكان والأوروبيين، حيث تأكد وقوف الولايات المتحدة وراء القيادة السياسية الأوكرانية، وقصدت الولايات المتحدة إضعاف الروس والأوروبيين اقتصادياً وعسكرياً بوضعهم بموقف حرج، إما الاستسلام للروس كقوة عظمى أوروبية مسيطرة، أو دفاعهم عن مصالحهم كدول عظمى سابقة، أو دول بقوائم اقتصادية ونفوذ مالي كبير في العالم، لكن لاقواعد عسكرية، أي نفوذها جزره بدون عصا.

– يضاف إلى ما تقدم بأن الموقف الأوروبي منذ اجتياح السابع من اكتوبر لغلاف غزة الاسرائيلي، كان ولا يزال موقف حيرة وقلق مما يجري وخوفاً من انتشار هذه الحالة إلى "الشرق الأوسط الواسع" الذي تدعو له الولايات المتحدة منذ عام ٢٠٠٣ عند الاجتياح الأمريكي البريطاني للعراق، وكما هو في دعوة وزيره الخارجية آنذاك (كوندوليزارايس) ووزير الدفاع مانسفيلد، وحتى الرئيس الأمريكي بوش الثاني، من أن **فوضى خلافة ستجتاح منطقة الشرق الأوسط الواسع** وهي الوسيلة إلى تخطيط وايجاد وتصنيع شرق أوسط واسع وجديد على أنقاض شرق أوسط (سايكس وبيكو) البريطاني الفرنسي البائد.

– إن تصريحات كبار قادة اليهود السياسيين والعسكريين وخاصة رئيس وزرائهم ومندوبهم في الأمم المتحدة كلها تدل على أن اسرائيل المصنعة مؤقتاً قد أزفت نهايتها على الأقل سياسياً إن لم يكن جغرافياً ومواقف الولايات المتحدة تدل على ذلك، فإنها تمارس الضغوط السياسية والعسكرية والشعبية الجماهيرية بما فيها الطلابية والإعلامية، من أجل لوي عنقها لتقبل بالتسويات المفروضة من قبل الولايات المتحدة،

والتي ستؤدي من منظور اسرائيلي إلى إنتهائها ككيان يهودي مستقل كما صرح كبار مسؤوليها، حيث سيقا تل (نتنياهو) بأظافره ولن يسمح بتدمير بلده كما قال، من الواضح أن اسرائيل تجد نفسها أمام خيارين إما الزوال أو القبول بشرق أوسط واسع أمريكي غير واضح المعالم بالنسبة إلى مستقبلها ومستقبل المنطق السياسي والجغرافي .

– أرى أن هذا ما يخيف الأوروبيين وخاصة الفرنسيين باستثناء بريطانيا نظراً لوجود مانع مائي وسياسة مستقلة ودهاء وخبرة في إدراك السياسة الدولية، وهذا ما جعل الرئيس الفرنسي ماكرون بحالة شبه هستيرية ليستعمل كلمة إنهاء وحشي لأوروبا لأنها في حالة موت سريري، والحقيقة أنه يعلم أن الولايات المتحدة والصين متفقتان على قطع شريان حياة فرنسا بإخراجها نهائياً من كنوزها في أفريقيا، وربما يقصد ذلك في موتها السريري .

إن الخلافات الروسية الأوروبية هي خلافات حدودية وليست وجودية، ولذلك لا يصح للسياسي المتمرس في الشأن الخارجي للعالم أن يقول: إن ماكرون يقصد روسيا لأنها غير قادرة على ذلك عسكرياً وسياسياً ويكفيها المخطط الأوروبي الخبيث من أجل تقسيمها وتفكيك وحدتها وهو السبب الذي جعل روسيا تعلن الحرب على أوكرانيا وإن أقصى غايتها ومرادها ومقدرتها الحصول على نفوذ في أوروبا باعتراف ومشاركة أوروبية .

– إذن لابد أن يكون مصدر خوف وقلق ماكرون هو انتشار الحالة الغزوية لأنه يخدم مصالح الأمريكيين لشرق اوسط واسع وجديد، ينهي سايكس بيكو البريطاني الفرنسي ويسوق العالم إلى نظام سياسي عالمي مالي جديد، يرفع ضغط الديون عنها والبالغة / ٣٤ / ترليون دولار، مع إغراق الخزنة العامة والاقتصاد الأمريكي في عجز سنوي قُدّر بترليونين دولار، والغاية مسح هذه الديون وذلك بالعودة إلى نظام اتفاقية (برايتون وودز) الذهبي التي أوقفها الرئيس الأمريكي نيكسون بتاريخ ١٥-٨-١٩٧١ أو نظام معدني بوثائق إئتمانية أو سلة عملات توافق عليها الصين من خلال وفاق أمريكي صيني كصفقة واحدة تخدم مصالحهما المشتركة في نظام عالمي جديد، ويكون ذلك على حساب أوروبا وروسيا وهذا ما يخشاه الرئيس ماكرون أن يكون حصول ماتقدم يترتب على نتائج ماسمي باليوم التالي للقتال في غزة وأوكرانيا، والسياسة رأي يحتمل الصواب والخطأ، ولكن الواقع الحسي يدل على أن الولايات المتحدة لا مفر لها من

ركب هذه المغامرة الذرائعية الخطيرة ومشاركة الصين وجغرافية الشرق الأوسط الواسع إذا أرادت أن تستمر
قوة ذات نفوذ أول في العالم.

ملاحح استراتيجية عامة حول النهج الإداري والفكر المؤسسي

الياباني المميز

خلاصة عامة لثقافة العمل والإدارة في اليابان

د. علاء العظمة

خبير التطوير المؤسسي وتنمية الموارد البشرية - دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي

لطالما ينهل المرید من ذلك المعین والإرث الحضاري لنماذج سابقة وأخرى معاصرة وقصص نجاح قيادية ونماذج إدارية مميزة. ولعل أكثرها جمالاً وغرابةً وبساطة تلك التي تعكس فكر شعب عريق وثقافة منظومات أعمال معاصرة ناجحة، ألا وهي التجربة اليابانية.

في عام ١٩٤٥ م ضربت اليابان بالقنابل الذرية فتدمرت اقتصادياً وعسكرياً وسياسياً واجتماعياً. ولم تكن اليابان بعيدة عن المشهد العالمي المعاصر وتحدياته، وصار على الجيل المتضرر أن يعمل لدفع البلاد وإصلاح ما دمرته الحرب، واستطاعت اليابان بحلول عام ١٩٦٥ أن تعود لتصبح إحدى أهم الدول الصناعية ولاحقاً من أهم الدول الفاعلة والمنتجة والمتطورة مدنياً وتكنولوجياً.

ولوحظ مؤخراً خلال عشرين السنة المنصرمة في اليابان بأنّ البنيات الاجتماعية تهددت وشهدت تغييراً كبيراً بعد أن تسبّب تدهور الاقتصاد في اختفاء الوظائف الدائمة، والمزايا التي اعتاد اليابانيون على التمتع بها. ولم يكن لدى اليابان سوى العنصر البشري لتستثمر من خلاله. وبالفعل استطاعت من خلاله أن تنهض في غضون سنوات لتشكّل ثاني أقوى اقتصاد في العالم.

ويرى المحللون أن الفضل في ذلك يعود للمنهج الياباني المميز في الإدارة والقيادة. وهذه بعض الأفكار الإدارية والمبادئ القيادية والمعتقدات التي ترسم ثقافة عمل الشركات وسوق العمل الياباني.

١- فكر الآيكي جاي IKIGAI: يعتمد هذا المنهج التنموي على فكرة وضوح الغاية، وسؤال لم نحن

في هذه المنظمة؟ أو لماذا نأتي إلى العمل؟ أو لماذا نحن في هذه المهنة ونمارس هذه الوظيفة؟

ببساطة إنّ هذا الفكر هو نقطة تلاقي الأمور الأربعة الهامة التالية:

- أن يقوم المرء بعمل أمر يحبه.

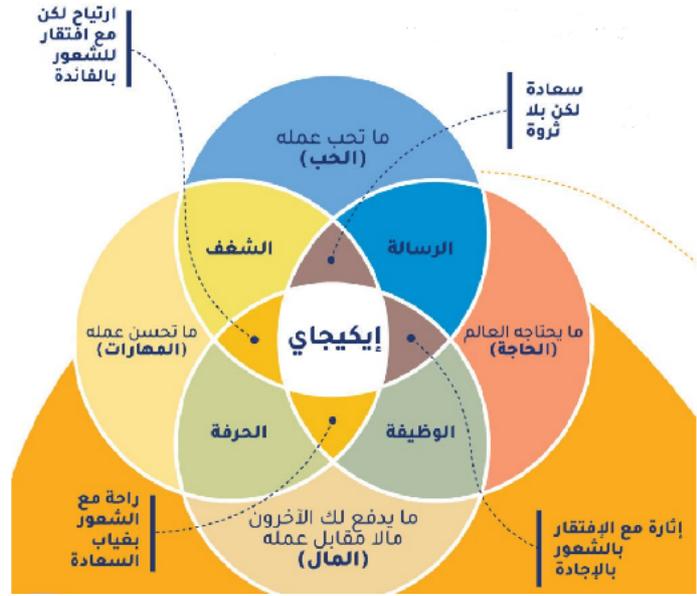
- أن يكون عمله ذو قيمة وفائدة للمجتمع والعالم .
- أن يكون عمله ذو مردود مادي يرغب الآخرون بالسداد له .
- أن يكون العمل ضمن مصفوفة المهارات والخبرات الشخصية للمرء، وأن يكون المرء بارعاً في أدائه .

إنَّ الإجابة عن هذه الأسئلة سيعطي لكل شيء معناه، ولكل شيء تفسيراً وغايةً ومقصداً واضحاً ذا قيمة تيرر كل الجهود المبذولة، وكل هذا الصبر والعناء لبلوغ هذا المرام .

إنَّ السعي وراء المزيد من المال والانهماك في العمل لساعات طويلة أدَّى إلى زيادة معدل القلق والاكتئاب ومشكلات النوم وتدهور الحالة الصحية في الكثير من دول العالم، ولهذا اتَّجه الكثيرون نحو الشرق (اليابان) بحثاً عن سبب الابتسامة الصافية على وجوههم حتى مع تقدُّمهم في العمر، إنهم يعانون من أمراض مزمنة أقل من أقرانهم في العمر نفسه ويُظهرون الكثير من الحيوية .

تشير تقارير منظمة الصحة العالمية إلى أن اليابانيين هم الأطول عمراً بمتوسط يبلغ ٨٣ عاماً، ودائماً ما تم ربط ذلك بالنظام الغذائي الصحي لليابانيين، لكنه ليس السبب الوحيد في الحقيقة، فهناك سبب يدفعهم لمواصلة الحياة بالدأب ذاته حتى مع تقدُّم العمر، إنها فلسفتهم في الحياة "إيكيجاي" وتعني سبب الوجود .

إيكيجاي لا تعني في الحقيقة تحقيق السعادة فقط، إنها البحث عن معنى للحياة بأن يبحث كل فرد عما يُجيده ويتحمَّس له ويُفيد به العالم كل يوم، وهكذا يتمتع بقدر أكبر من احترام الذات لأنه يشعر أن وجوده في العالم له سبب وضرورة، وتكون النتيجة تحقيق السعادة، وبالفعل تحتل اليابان المرتبة ٥١ من أسعد الدول في العالم وفقاً لتقرير السعادة .



٢- فكر الكايزن KAIZEN: هو فكر التحسين الدائم والتطوير المستمر والمبني على إجراء خطوات

تحسينية يومية ولو كانت صغيرة وصولاً للتغيير المؤسساتي الشامل المرجو .

كايزن تعني " تغيير شيء ما إلى الأفضل " ، كايزن هي فلسفة التحسين المستمر والمنهجي والتدريجي في الطريقة التي تتم بها الأمور، تهدف إلى التحسين المستمر لعمليات الإنتاج في العمل .

أما عن المعنى كمفهوم، فإن منهجية كايزن تشير إلى التغيير التنظيمي وانتقال المنظمة من حالة إلى أخرى، وهو يشكل جزءاً أساسياً للبقاء في الصدارة مع المنافسين وعدم تفويت أي فرصة أبداً، يمكن أن يتمثل التغيير في شهور من التخطيط والعمل وميزانية عالية، ويمكن أن يكون التغيير على شكل تقدم تدريجيٍّ ومستمر، حيث يعد التقدم المستمر أيضاً في كثير من الحالات جزءاً رئيسياً من التغيير الناجح .

٣- برومودورو PROMODORO TECHNIQUE: يعتبر واحداً من طرق تحسين وزيادة

الإنتاجية من خلال العمل على مهمة واحدة لمدة ٢٥ دقيقة ومن ثم أخذ استراحة لمدة ٥ دقائق ومن ثم معاودة الكرة . من وجهة نظر الثقافة اليابانية فإن هذه الطريقة المجرية لعقود أثبتت فاعليتها على مستوى تحسين التركيز ومكافحة الإرهاق والتعب أثناء تنفيذ وتأدية المهام .

٤- هارا هاشي بو HARA HACHI BU: هذا المبدأ الياباني يعنى بفكرة الإشباع والامتلاء مادياً

ومعنوياً، معدةً وعقلاً، ويهتم بالتوازن الطاقوي والرشاقة الذهنية والجسدية . فينصح بعدم الشبع وأن يكتفي المرء بالامتلاء بنسبة ٨٠٪ وأن يبقى نفسه شاغراً بنسبة ٢٠٪ لاستقبال طاقات أخرى عند اللزوم

على مدار اليوم. فعلى سبيل المثال إذا تناول المرء طعاماً فعلياً أن يقف عن الطعام عند إحساسه بالشبع ٨٠٪، وإذا وضع خطة أعمال وقائمة مهام يومية بأن يشغل ٨٠٪ من وقته ويدع ٢٠٪ من وقته فارغاً شاغراً دونما خطة.

٥- شوشين SHOSHIN : عامل جميع المهام كأنك مبتدىء، لا تخجل من السؤال وطلب التفاصيل والاستيضاح، وحاول تجريب الأشياء الجديدة لاتخش أن يقال (بعد ماشاب ذهب للكتاب). من الطبيعي عدم امتلاكك لكل الإجابات على كل الأسئلة حتى لو بلغت خبرتك عشرات الأعوام، إنَّها طبيعة الأشياء فالحياة تتجدد والدنيا تنمو وتتقدم وسيظل المرء جاهلاً مادام حياً ومحتاجاً لطلب العلم والتعلم. هذا هو المبدأ الياباني الذي يحث المرء على استمرار التعلم مدى الحياة.

٦- وابي سابي WABI-SABI : أن تفعل خير من ألا تفعل... أن تنجز قليلاً خير من أن تنتظر الحالة المثالية الكاملة، الحالة المبسطة لأمر مهم أفضل من إجهاد النفس بالخوض في التفاصيل المملة وصولاً للحالة المثالية الأفلاطونية. هذا المبدأ الفكري يشجع على تجاهل التركيز باستمرار على الحالة المثالية غير العملية.

٧- فوريسست باثينج FOREST BATHING : استجمع طاقتك لأداء المهام ورفع جودة العمل من خلال قضاء وقت مع الطبيعة التواصل مع عناصرها تراباً وماءً وهواءً وخضاراً وحيوانات، والاحتكاك بها من خلال المشي ضمن الحدائق والغابات وتنفس الهواء النقي بالجبال ودع الطبيعة تجدد خلاياك داخلياً وخارجياً، ولكي تتخلص من ضغوطات الحياة والعمل وتحسين مزاجك العام والذي سينعكس على جودة أعمالك عند تنفيذ المهام الموكلة إليك.

٨- كاكيبو KAKEIBO : اصنع لكل أمر ميزانية وخطة مالية واضحة ومدروسة بعناية، فإنَّه من خلال هذا المبدأ ستحيا حياة مهنية وشخصية محدودة المخاطر وسيخف شعورك بالقلق والتوتر أثناء تنفيذ المهام والقاعدة الشهيرة هنا ما تم تخطيطه يمكن قياسه وإدارته وتطويره.

٩- نيمواشي ورينكي NEMAWASHI, RINGI : تتميز الإدارة اليابانية بتطبيقها لمفهوم الموافقة بشكل مسبق وتوحيد الآراء مسبقاً وأخذ موافقة أصحاب الشأن لتسهيل عملية اتخاذ القرار في الاجتماعات الرسمية. حيث يتم إعلام الحضور مسبقاً قبل وقت كافٍ حول ما سيتم مناقشته والتصويت

عليه أثناء الاجتماع وتطبيق مبدأ الرينكي من خلال تقديم مقترح إداري على شكل مسودة ليتم مراجعتها بدقة والموافقة على المقترح مسبقاً لتجنب إضاعة الوقت والجهد وتأكيد الوصول لاتفاق .

١٠- هورينسو HORENSO : مشاركة المعلومات على مستوى المنظمة وذلك من خلال تقديم التقارير والاتصال والمشاوره . حيث يستمر العاملون في المنظمات اليابانية في البحث عن المعلومات لمشاركتها (من أسفل الهرم الوظيفي إلى أعلاه) مع أصحاب الشأن بشكل دائم مما يصب في مصلحة متخذي القرار .

١١- جينبا شوجي GENBASHUGI : تمتاز الإدارة اليابانية بالواقعية وتلاصقها بأرض الواقع وتقليل الاعتماد على التخطيط النظري، فقلما يتواجد المدراء ورؤساء المشاريع في مكاتبهم، حيث يقضون معظم أوقاتهم في حقل العمل Onsite .

١٢- شوكو SHUKKO : تعني إعاره الموظف لشركة أخرى بهدف اكتساب الخبرة وتطوير المعلومات وبناء العلاقات مما يصب في مصلحة الشركة والموظف معاً . أو تنقل الموظف بين وظائف متعددة داخل الشركة الواحدة بغض النظر عن خلفيته الأكاديمية وتخصصه العلمي . إن أكثر ما يهم صاحب العمل هو بناء قدرة معرفية منظماتية مشتركة بقدر الإمكان للحد من الاعتماد على الفرد .

١٣- كيريتسو KEIRETSU : إنه منظور العمل الجماعي والتعاون ضمن تكتلات . حيث تتحد الشركات اليابانية تحت مجموعة واحدة مما يعطيها القدرة العالية على المنافسة والصمود أمام التحديات .

١٤- المينوتاكي MINOTAKE KEIEI : تعني الإدارة بما يتناسب مع قدرة الشركة وحجمها ونموها بعيد المدى وإبعادها عن المخاطرة . فالأهم هو البقاء والاستمرارية .

١٥- سانبوياشي SNAPOYASHI : تركز على رضا البائع والمشتري والمجتمع . أي تقديم السلع والخدمات بما يسد حاجة المجتمع المحلي لفترات طويلة من الزمن ويؤدي لبناء اسم تجاري وسمعة قوية وأساس راسخ يزيد من ائتمان البنوك المحلية لتلك الشركات وكسب ثقة المستهلك . وهذا يسهل على الشركات أن تقدم منتجاتها وخدماتها على المدى الطويل دون زيادة أسعارها وبالتالي يساهم في استمرارية الشركة وبقائها حقبة من الزمن .

١٦- جات شوكو GUCHOKU : الانصياع للأوامر وتنفيذها والحفاظة على المبادئ، فالفرد في المنظومة اليابانية يلتزم بأدق التفاصيل المطلوبة والمحددة من قبل الإدارات العليا. ولا يحق لأي فرد مخالفة الجماعة والتصرف بشكل فردي.

يلاحظ من خلال القراءات والمطالعات للثقافة الإدارية والنهج القيادي الياباني على مدار عقود وبمدرسة حال الشركات اليابانية المميزة وصاحبة الأسماء الطنانة والشهيرة في عالمنا المعاصر بأن النهج الياباني

الإداري المعاصر يتبع الأسس التالية :

١ . النظرة الشمولية للاهتمام بالأفراد : الاهتمام بالحياة الشخصية لا يقل عن الاهتمام بالحياة المهنية لأي عامل . فالمنظور الياباني للإنسان هو الإنسان المتكامل المتزن طاقياً من جميع الجوانب .. عقلياً وعاطفياً وروحياً واجتماعياً .. وبذلك يعتبر الاهتمام الشمولي بالموظف من أهم خصائص الإدارة اليابانية، ولا يختصر الاهتمام على علاقات العمل بل يمتد ليشمل حياة الموظف الخاصة . فالإدارة اليابانية تعتمد على مبدأ أن العامل له كيان اجتماعي فلا يمكن تجريده من إنسانيته عند وصوله إلى مقر عمله . وأن التركيبة البشرية تؤكد بأن المشكلات الاجتماعية للعامل تؤثر تأثيراً مباشراً عند قيامه بتنفيذ العمل الموكل إليه .

٢ . التنمية تبدأ بالاستثمار بالإنسان وتوظيف طاقة كل البشر (التوظيف شبه الكامل) : في الوقت الذي تعاني فيه الدول الصناعية من المعدلات المرتفعة في البطالة التي تؤدي إلى سقوط الأنظمة وهدم الاقتصادات، فقد كان التوظيف في اليابان مقترباً من الكمال حيث كان أعلى معدل للبطالة مؤخراً هو ٢.٨٪، كما أن الكثير من التخصصات كان عدد الوظائف المعروضة فيها أكثر من الطلب عليها بواقع ٤-٥٪ .

٣ . التوظيف الدائم مدى الحياة ومنظومة الولاء للمهنة ومكان العمل والعلاقات الأزلية بين الموظف والوظيفة : يتميز الموظف الياباني بالولاء للشركة التي يعمل بها وهو تابع من ولاءه لليابان، فلا ينتقل إلى غيرها إلا في حالات نادرة تخالف المؤلف الياباني، والشركات اليابانية تقابل هذا الولاء بالوفاء فلا تستغني عن الموظف ولا تتخلى عن مساعدته حتى ولو انخفضت قدراته الإنتاجية مع الزمن .

- ٤ . التركيز على إدماج الموظفين الجدد : حيث العناية المركزة بجودة الفترة التجريبية وتوحيجها بحفل تخرج للموظف الجديد يؤكد اندماجه التام ببيئة العمل وفهمه لمتطلبات وظيفته وتأكيد جهوزيته التامة لأدائها .
- ٥ . التنوع في بيئة العمل وتفعيل الدور الهام للمرأة اليابانية : حيث استطاعت التوفيق بين حياتها المهنية والشخصية **Work–Life Balance** والنجاح في ميدان العمل وعش الزوجية مع إعطاء الأولوية المطلقة لواجباتها الأسرية .
- ٦ . مرونة أنظمة العمل وكفاءة نظام الأجور في اليابان : حيث يقسم دخل العامل في اليابان إلى راتب وبدلات ومكافأة نهاية العام الذي يكون عبارة عن اقتطاع جزء من الراتب يجمع للموظف ويسلم له في نهاية العام مضافاً إليه نسبة تتوافق مع الزيادة في أرباح الشركة، مما يؤدي إلى زيادة إنتاجية العامل وخفض التكاليف الثابتة .
- ٧ . حق الموظف بالتعبير والنظرة الفريدة للإضراب عن العمل : في الوقت الذي يستخدم فيه العمال في الدول الصناعية الإضراب الفعلي كوسيلة للضغط على الشركات، فإن العامل الياباني حينما يغضب يكتب على ظهره "مضرب عن العمل" ويواصل عمله بنفس الجد والاجتهاد .
- ٨ . دور التجمعات النقابية والسياسات السلمية للنقابات العمالية : في الوقت الذي تستخدم النقابات العمالية الغربية سلاح الإضراب كورقة التفاوض الأولى فإن النقابات العمالية اليابانية تنتهج أسلوب الحوار الهادئ والطويل الذي يهدف إلى تحقيق المصلحة العامة، ولا تتخذ خيار الإضراب عن العمل إلا كآخر الحلول بعد استنفاد الحلول الأخرى، وإذا حدث الإضراب الفعلي فإنه لا يتجاوز نصف يوم .
- ٩ . جودة الإنتاج وسيادة المنتج قبل سيادة المستهلك : تنحاز الإدارة اليابانية إلى المنتج فتُخفف ضريبة الإنتاج وتعوض ذلك برفع ضريبة الاستهلاك .
- ١٠ . حماية المنتجات اليابانية : تقوم الدولة بفرض رسوم جمركية عالية على الواردات الأجنبية لحماية المنتجات اليابانية وتعزيز قدراتها التنافسية .

ختاماً فإنّه من المجدي والمثمر تقصي حالات النجاح المؤسّساتي والتفوق الإداري والتميز المنظومي للشركات ومنظومات الأعمال في العالم ومحاولة محاكاة مفرداتها وطرق عملها وثقافتها التنظيمية والاستفادة من الدروس المستقاة من تجارب الآخرين وخاصة تلك التي تمتعت بالنجاح والتميز عبر عقود مضت .

التعريب بين الحداثة والأصالة - البيتكوين نموذجاً

جمانة محمد مراد

باحثة لغوية ودينية

عندما بدأت بتسطير العنوان أشار جهاز الحاسوب (الكمبيوتر) إلى خط أحمر تحت كلمة (البيتكوين) وهذا معناه أن الكلمة ليست في قاموس اللغة العربية.

مما لا شك فيه أن اللغة العربية لغة الوسع وقضاء حاجات عشاقها من التطور والتقدم في كل مجالات الحياة، ولا أحد ينكر فضل اللغة العربية وسموها على اللغات الأخرى في البلاغة واحتواء كل جديد. فالحروف الأصلية أو الجذر الأصلي للكلمة شديد المرونة لتكون الاسم والفعل والمصادر والمشتقات وأسماء الفاعلين وأسماء المفعولين وأسماء الآلات ... الخ.

ولا يختلف اثنان أن تعدد الألسن واللغات آية من آيات الله العظام، ألا ترى قوله تعالى: **وَمِنْ آيَاتِهِ خَلْقُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافُ أَلْسِنَتِكُمْ وَأَلْوَانِكُمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّلْعَالَمِينَ** (الروم: ٢٢). والألسن هي اللغات الرومية والفارسية والعبرية والعربية وغيرها...

ومما لا شك فيه أيضاً أن اللغة العربية استعارت من اللغات الأخرى بعض المسميات وهذا ما ظهر في ربّ الفصاحة والبيان؛ القرآن الكريم.

وقد وردت بضع كلمات في القرآن الكريم مأخوذة عن لغات أعجمية مثل سندس (الحرير الرقيق) واستبرق (الحرير الثخين)، قال تعالى: **أُولَئِكَ لَهُمْ جَنَّاتٌ عَدْنٌ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ يُحَلَّوْنَ فِيهَا مِنْ أَسَاوِرَ مِنْ ذَهَبٍ وَيَلْبَسُونَ ثِيَابًا خُضْرًا مِنْ سُندُسٍ وَإِسْتَبْرَقٍ مُتَّكِنِينَ فِيهَا عَلَى الْأَرَائِكِ نِعْمَ الثَّوَابُ وَحَسُنَتْ مُرْتَفَقًا** (الكهف: ٣١).

أما التعريب فمعناه:

– لغة: أعرب وعربّ وعربّ: معناه أفصح وأبان، ومنه قوله تعالى: **بِلِسَانٍ عَرَبِيٍّ مُبِينٍ** (الشعراء:

١٩٥).

والعروب: المرأة تعرب عن حبها لزوجها فتنقل مشاعرها ولا تخفي حبها عنه دون تزييف من قلبها والجوى إلى لغة الإفصاح واللسان والإبانة. ومنه وصف الله تعالى لنساء الجنة عرباً أتراباً، قال تعالى: **عُرُبًا أَتْرَابًا** (الواقعة: ٣٧).

– في الاصطلاح: هو نقل الكلمة الأعجمية إلى اللغة العربية دون تحريف أو تغيير، ونقصد بالكلمة المنقولة هنا الاسم دون سواه من لوازم الجملة وأفعالها وروابطها الاسم فقط.

وتبقى الجملة بفعالها وحروفها كما هي.

ولعلّ قائلاً يقول: إن الله قادر بلغته العظيمة أن يخرج لنا من اللغة كلمات عربية دون اللجوء إلى المعربة. وللإجابة عن هذا التساؤل، نجيب: إن الله خلق الألسن وهو الذي أوحى إليها لغاتها وهو أعلم بشؤون عباده ألم تر أن القرآن قد أخذ من لهجات العرب أيضاً وقرأ الرسول الكريم القرآن بعدة لهجات؟ وكُتب الكثير من الكتب والمؤلفات حول التعريب والألفاظ المعربة نذكر منها على سبيل المثال: كتاب ابن بري، وابن ظفر، درة الغواص والحواشي عليها.

وحقيقة لا تنكر أن الكلمات المعربة دخيلة على لغتنا لكنه دخول لا بد منه وهو لا يسيء إلى لغتنا البتة. ومما لا يعلمه الكثيرون أن ألفاظ النقود – وهذا هو بيت قصيدتنا – هي بمسمياتها أعجمية ألا ترى كلمة درهم ودينار وفلس وجنيه ألفاظها غير عربية؟

وفي الحقيقة، إن اللغة العربية تتطور وتتقدم بطريقتين اثنتين ولها مدرستان اثنتان:

١ – مدرسة الاشتقاق.

٢ – مدرسة التعريب.

أولاً – **الاشتقاق**: الاشتقاق لغة: هو علم يبحث في توالد الكلمات صعوداً من وضعها الحاضر إلى أبعد وضع لها معروف. والاشتقاق في العربية ثلاثة أنواع:

١ – اشتقاق صغير: وهو أن يكون بين المشتق والمشتق منه تناسب في المعنى وترتيب الحروف، لا في الصيغة كالضرب وضرب، ونقد وانتقد، ومال وتمول وممول.

٢ – اشتقاق كبير: وهو أن يكون بينهما تناسب في المعنى والحروف، لا في الترتيب كجذب وجذب، وبحر حبر ربح وهو أن يكون بينهما تناسب في مخارج الحروف فقط كنعق ونهق.

٣- اشتقاق أكبر: ويكون بين اللفظين ويكون تناسب في المخرج يتبع لفظاً، نحو نعق ونهق ونعب، همس، همش...

٤- النّحت ويسمى الاشتقاق الكُّبَّار: وهو جعل جملة أو تركيباً في كلمة واحدة مثل عبد شمس تصبح عبشمي، وعبد الدار تصير عبدري، وبعل وبك بعلبك، وساء من رأى تصبح سامراء، وحضر الموت حضر موت وهكذا دواليك.

وقد حافظت هذه المدرسة على الاشتقاق من جذور الكلمة العربية في التحديث وما يدخل على لغتنا من مفردات تمخّضت عن الاختراعات الحديثة والتقنية الجديدة فقد اشتقت أسماء الآلات الحديثة من جذور اللغة مثل (غ س ل): غسّالة ومغسل ومغسلة وأوزانها فعّالة ومفعّل ومفعلة، ومن جذر (ب ر د): برّاد ومبرّد على وزن فعّال ومُفعّل، ومن الجذر (ه ت ف) هاتف على وزن فاعل، ومن الجذر (ج و ل) جوّال على وزن فعّال وهكذا...

ثانياً- التعريب: أما المدرسة الأخرى فهي مدرسة التعريب: وفيها يحقّ للغوي أن ينقل من اللغة الأعجمية أياً كانت مسمّى شيء بحروفه دون مساس بلهجته ولغته كما وجد هذا في أسلوب القرآن الكريم والأحاديث النبوية والأشعار العربية.

ألم تقرأ كلمة دراهم في القرآن الكريم؟: **وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ** (يوسف: ٢٠).

وكذلك تقرأ في القرآن الكريم في آية أخرى: **وَمِنَ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنَ إِن تَأْمَنهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدُّهَ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنَ إِن تَأْمَنهُ بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدُّهَ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ** (آل عمران: ٧٥).

وترى أيضاً رسول الله صلى الله عليه وسلم قد استعار كلمة الفلّس والدرهم والدينار في أحاديثه الشريفة، يقول: (أتدرون من الفلّس؟) قالوا: الفلّس من ليس له درهم ولا دينار، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إن الفلّس من أمّتي من يأتي يوم القيامة بصلاة وصيام وزكاة، ويأتي وقد شتم هذا، وقذف هذا، وأكل مال هذا، وسفك دم هذا، وضرب هذا، فيعطى هذا من حسناته، وهذا من حسناته، فإن فنيت حسناته قبل أن يقضى ما عليه، أخذ من خطاياهم فطرحه عليه، ثم طرح في النار).

والفلس والإفلاس كلمة معرّبة إلى درجة أصبح لها جذر في اللغة العربية: فـلّس ومفـلّس وإفـلّس أفـلّس الرجل إذا خسرت تجارته، وهي كلمة رومانية: (عملة برونزية أدخلت إلى الامبراطورية الرومانية أثناء الإصلاح النقدي الذي قام به ديوكليديانوس عام (٢٩٤) تزن حوالي ١٠ غرامات وتحتوي على ٤٪ من الفضة).

كما أن أصل الدرهم والدينار من لغات فارسية أو رومانية أو حتى يونانية دراخما فلا فرق هنا أن نحدد أصلها فهي تصب في جدول واحد هو الأعجمية، لكن لا بأس ببعض المعلومات:

– يقال إن أصل الدينار في لغة روما ديناريوس دينار وجمعها باللاتيني ديناري، صكّت للمرة الأولى عام ٢١١ ق.م.

– وقد استعمل الرسول كلمة دينار ودرهم بالدرهم لا فضل بينهما). (الدينار بالدينار لا فضل بينهما والدرهم بالدرهم لا فضل بينهما).

– وقال أيضاً: (تعس عبد الدرهم تعس عبد الدينار).

– وذكر الدرهم والدينار في أشعار العرب مثل ذلك قول عنترة العبسي يصف الروضة:

جَادَتْ عَلَيْهَا كُلُّ عَيْنٍ ثَرَّةً فتركن كل قراره كالدرهم

وقول المرقش يتغزل:

النشرُ مسكٌ والوجهُ دنانيرٌ وأطرافُ الأكفِّ عنمُ

وقال محرز بن المكبر الطبي يمدح قومًا:

كأن دنانيرًا على قسماتهم وإن كان قد شفَّ الوجوه لقاءً

ويقول أحدهم:

إن الدراهم في المواطن كلها تكسو الرجال مهابة وجلالاً

فهي اللسان لمن أراد فصاحةً وهي السلاح لمن أراد قتالا

أما البيتكويين فهي عملة رقمية مؤمنة عن طريق التشفير يجري التعامل بها خارج ولاية سلطة مركزية نشأت عام ٢٠٠٩ على يد شخص مجهول الهوية سمى نفسه ساتوشي، وهي أول عملة رقمية لامركزية من غير وجود بنك مركزي.

– أما مخاطرها فهي :

١– التعرض للاحتيال الافتراضي .

٢– التعامل فيها غير رجعي .

٣– تستخدم في أنشطة غير قانونية .

ومن فوائدها :

١– أصبح البيتكوين بديلاً جيداً عن الاستثمار .

٢– جزءاً من عملة قابلة للتداول .

٣– جرت دون وسيط في المعاملات الدولية .

وأنا هنا لست بصدد الدفاع عن هذه العملة فهي مثل غيرها قد تكون سلاحاً من حدّين تستخدم حلالاً وحراماً، أنا هنا لأخبركم أن اللفظ (بيتكوين) لا بأس باستخدامه وإضافته إلى العربية كما أضيف الدرهم والدينار والفلس والمليون والمليار والترليون و...

فنقول بيتكويناً عربياً كما قلنا: ديناراً عربياً أو كويتياً أو أردنياً أو عراقياً أو درهماً عربياً أو إماراتياً أو جنيهاً مصرياً أو ليرة سورية أو لبنانية أو ...

فلا ضير في استخدام المسميات والمسميات فقط وبعثها في الجملة أو المقالة العربية داخل قوسين أو حاصرتين .

Electronic Cheques

Dr. AbdelGadir Warsama

LEGAL COUNSEL

Central bank of Bahrain (CBB), moved on to authorize the use of e-cheques. This step gives impetus to e-banking transactions in Bahrain and could add great value to all e-transactions and e-commerce. People, may need some time to comprehend the new process, just like what happened when ATMs were newly introduced.

Therefore, banks and Benefit Co. shall take the lead to explain and educate all about this new good and practical concept. Now, irrespective of the problems coming from ATMs usage, they are widely used by almost all bankers. The electronic cheques transactions use the information found on the cheque given by any person to carry out a single electronic funds transfer. This is almost like, a debit card transaction, the user is required to prepare the e-cheque, to put the e-signature and send. This will be undertaken through the e-cheque app for companies or through Benefit-Bay for individuals.

Commercial activities and banking businesses need to follow the e-march as it becomes a clear fact of live. The use of e-cheques is having many advantages to businesses including faster processing as business will get its money faster, moreover, to any one by improving access to goods and services particularly for customers not having debt or credit cards. In such instances, business that accept e-heques can provide access to goods or services that might otherwise remain unavailable to some potential customers. Businesses using e-cheques spend less money on cheque processing fees and could devote more financial resources to core operations. E-cheques require less hands-on labor which allows the business to reduce its overall labor force or devote that employee time to customer service and other efforts. However, this new development is not risk-free as to what is happening for all e-transactions. All e-cheques are processed by computers, there could be

computer errors leading to wrong withdrawals or the like and I believe we need time to overpass this havoc. Also, hackers or others can easily get access to the banking information. Some fraudulent businesses also offer e-cheques as a trap to get others to hand their banking information. However, we suggest that nobody to provide e-cheques info to businesses they do not know and trust, whether online or over the phone. Likewise, legitimate merchants are obliged to provide customers with transparent information about how they process e-cheques and other necessary info. At this starting time, more care is needed.

موقع المالية التشاركية في المغرب ضمن النموذج التنموي الجديد

البنوك التشاركية والصلوك نموذجاً

طارق حدروي

طالب باحث بسلك الدكتوراه بكلية العلوم القانونية والإقتصادية والاجتماعية بالجديدة

هشام المكري

طالب باحث بسلك الدكتوراه بكلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بالجديدة

الحلقة (٢/١)

عرف العالم في منتصف القرن الماضي ظهور نظام مالي جديد نابع من مقاصد الشريعة الإسلامية السمحة وذلك بعد قرون من هيمنة النظام المالي الرأسمالي المبني على نظام الفوائد الربوية. فبدأت بوادر تطبيق نظام مالي مخالف لمبادئ الرأسمالية في بعض دول الخليج العربي خصوصاً بعد خروجه سالماً من الأزمات المالية التي أصابت جل الدول الغربية. ونظراً للسيولة الكبيرة التي تتوفر للدول المصدرة للبتروول والتي هي أساساً دول إسلامية فإن هذا النظام المالي المسمى بالمالية الإسلامية عرف انتشاراً واسعاً بشكل سريع حتى في الدول التي تعد معقل الرأسمالية كالولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا وفرنسا.

تقوم المالية التشاركية (الإسلامية) اليوم بدور جوهري وهام في تجميع الموارد من أجل تخصيصها على المشاريع والبرامج المتنوعة في القطاعات الاقتصادية المختلفة، خاصة الإنتاجية منها. وذلك من أجل المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة وتحسين المستوى المعيشي للإنسان في الدولة والمجتمعات المسلمة.

ويراهن المغرب اليوم على المالية التشاركية من أجل لعب دور طلائعي في النموذج التنموي الجديد والذي ما فتئ جلاله الملك ينادي به في كل خطبه السامية كما حرص على توجيه الفاعلين على تفعيل مضامين تقرير لجنة النموذج التنموي من خلال ميثاق وطني من أجل التنمية، من هذا المنطلق تبرز الأهمية التي ستكتسبها المالية التشاركية من أجل توفير التمويل اللازم للمشاريع التنموية خصوصاً في ظل تعدد أدواتها التمويلية والتي يأتي على رأسها البنوك التشاركية والصلوك والتأمين التكافلي.

على هذا الأساس، وانطلاقاً من دور البحث العلمي في خدمة قضايا التنمية ارتأينا تقديم هذه الورقة البحثية مساهمة في النقاش العمومي حول النموذج التنموي الجديد للمملكة المغربية، وذلك عبر إشكالية مركزية تتمحور حول إلى أي حد يمكن للمالية التشاركية أن تساهم في توفير حلول تمويلية للنموذج التنموي الجديد؟

المبحث الأول: مركز البنوك التشاركية ضمن النموذج التنموي الجديد

تعتبر البنوك أحد أهم محركات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في النظام الاقتصادي العالمي والمصدر الأساسي لتمويله، عبر لعب دول الوساطة بين المودعين أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين أرباب المقاولات الصغرى والمتوسطة والكبرى، وبالتالي فإن نجاح أي مشروع لا يتأتى إلا بتوفير أرضية قانونية سليمة ومتكاملة وهو الأمر الذي سعى له المشرع المغربي من خلال سن المقتضيات المنظمة للبنوك التشاركية الإسلامية بالمغرب لأول مرة بعد مرور أربعة عقود عن ظهور البنوك الإسلامية.

وبعد سنتين ونصف من خروج البنوك التشاركية للوجود في المغرب وشروعها في العمل أظهرت الاحصائيات الصادرة عن بنك المغرب عن نتائج مشجعة بالرغم من أن البنوك التشاركية لا زالت لم تعرض كل خدماتها في السوق المغربية بسبب عدم تنزيل عدة نصوص تنظيمية وكذا الرأي بالمطابقة بخصوص باقي المنتجات الأخرى، حيث من شأن استكمال تنزيل ورش البنوك التشاركية أن يعطي دفعة قوية للاقتصاد الوطني وكذا منح حلول جديدة ستنعكس إيجاباً على النموذج التنموي الجديد بالمغرب. ويقتضي البحث عن دور البنوك التشاركية في النموذج التنموي الجديد البحث في طرق عملها وخصائصها وموادها وكذا الصيغ التمويلية التي تشتغل بها، وعليه سنتوقف أولاً عند مكانة الودائع الاستثمارية (المطلب الأول) على أن نتناول بعدها دور المنتجات البنكية التشاركية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مكانة الودائع الاستثمارية في تعبئة رؤوس الأموال

يتطلب الوقوف عند مكانة الودائع الاستثمارية في النموذج التنموي الوقوف عند ماهيتها (الفقرة الأولى) على أن نستعرض أثارها على النموذج التنموي الجديد (الفقرة الثانية).

الفقرة الأولى: ماهية الودائع الاستثمارية

أولاً: تعريف الودائع الاستثمارية

عرف المشرع المغربي الودائع الاستثمارية في المادة ٥٦ من القانون البنكي المغربي بتلك الأموال التي تتلقاها البنوك التشاركية من لدن عملائها من اجل توظيفها في مشاريع استثمارية وفق للكيفيات المتفق عليها بين الأطراف .

ان اول ما يلاحظ على التعريف الذي قدمه المشرع المغربي استخدام لفظ الودائع الاستثمارية، بخلاف غالبية التشريعات الخليجية التي تستخدم عبارة حسابات الاستثمار بالرغم انه لا خلاف في اللفظين فكلاهما يفيد معنى واحد، هذا من جهة .

من جهة أخرى، فالمشرع المغربي عند تناوله للودائع الاستثمارية لم يكلف نفسه عناء التفصيل فيها، مكتفيا بالإحالة على منشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى .

وبالرجوع للمعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية خاصة المعيار رقم ٤٠ الذي خصص لحسابات الاستثمار (الودائع الاستثمارية) بتلك المبالغ التي تتلقاها المؤسسة من المستثمرين على أساس المضاربة المشتركة ويفوض أصحابها المؤسسة باستثمارها على أساس المضاربة، وتنقسم حسابات الاستثمار إلى حسابات الاستثمار التي تدار على أساس المضاربة المطلقة التي يفوض فيها المضارب باستثمار المال فيما يراه، وحسابات الاستثمار التي تدار على أساس المضاربة المقيدة التي يقيد فيها المضارب بنوع وكيفية مخصوصة من الاستثمار يعينها رب المال والعلاقة بين أصحاب هذه الحسابات وبين المؤسسة علاقة المضارب برب المال وهي حالة وحدة المضارب وتعدد أرباب المال .

ويقابل الودائع الاستثمارية (حسابات الاستثمار) الحساب لأجل في البنوك التقليدية¹ والذي يعرف على كونه عقد يلتزم بمقتضاه الزبون بعدم التصرف في وديعته النقدية إلا بعد مرور الأجل المتفق عليه في العقد مقابل فوائد بنكية يتم الاتفاق عليها أثناء فترة الإيداع²، وإذا كان المودع لحساب البنوك التقليدية يستحق فائدة محددة مسبقا فغن هذا الأمر غير مقبول في حسابات الاستثمار التي تعمل بها البنوك الإسلامية لأن الفائدة محرمة شرعا وقانونا .

¹ نظم المشرع المغربي الحساب لأجل في مدونة التجارة المواد 506 و507 و508.

² نور الدين الفقيهي، المعين في فهم القانون البنكي، مطبعة طوب بريس، الطبعة الأولى، الرباط 2015، ص 65.

وتقبل البنوك التشاركية الأموال من المودعين في هذا النوع من الحسابات على سبيل المضاربة وليس المشاركة حيث يفوضون البنك للبنك باستثمار أموالهم ضمن الشروط الشرعية لعقد المضاربة على ان يتم توزيع أرباح استثمار هذا المال بينهم وبين البنوك التشاركية بنسب أو بحصة مشاعة من الربح المحقق، أما الخسارة فيتحملها أصحاب الأموال ما لم يقصر البنك أو يهمل أو يتعد على المال¹.

ومن أهم خصائص الودائع الاستثمارية في البنوك التشاركية:

✓ البنوك التشاركية غير ملزمة برد الودائع الاستثمارية أو منح أي عائد عليها إذا لم يتحقق الربح بخلاف البنوك التقليدية التي هي ملزمة بمنح فائدة على الحسابات لأجل ويضمن إرجاعها لأصحابها؛

✓ لا يتحمل البنك الخسائر التي قد تنجم عن استثمار الودائع الاستثمارية بل يتحملها المودعون إلا إذا كانت الخسارة ناجمة بسبب إهمال البنك؛

✓ لا يعلم مودعو الودائع الاستثمارية بنسب الأرباح التي ستمنح لهم عكس البنوك التقليدية التي يعرف أصحابها مسبقا كم سيربحون من فوائد عن أموالهم.

نشير في الأخير أن منشور والي بنك المغرب رقم ١٧ / ٢ الصادر في ٢٧ يناير ٢٠١٧ حدد بالتفصيل الشروط الواجب توفرها في المؤسسات التي تتلقى ودائع استثمارية وكذا العقود الاستثمارية خاصة التأكيد على وجوب أن يتضمن كل عقد من العقود المذكورة تصريح اللجنة الشرعية بمطابقة نموذج مع أحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها، إضافة إلى مجموع الشروط المنصوص عليها في المادة ١٢ من المنشور السالف الذكر.

ثانيا: أنواع الودائع الاستثمارية

اتفقت معظم التشريعات المتعلقة بالبنوك الإسلامية على تصنيف الودائع الاستثمارية (حسابات الاستثمار) إلى نوعين مطلقة ومقيدة، ولم يخرج المشرع المغربي كذلك عن هذا التصنيف حيث حددت المادة ٥ من منشور والي بنك المغرب رقم ١٧ / ٢ شكل الودائع الاستثمارية في نوعين:

¹ أحمد شعبان محمد علي، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمنت المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2016، ص 96.

١. **ودائع الاستثمار المقيدة:** هي الأموال التي تتلقاها المؤسسات المكلفة بتلقي الودائع الاستثمارية وتلتزم حسبما تم الاتفاق عليه مع المودعين بمراعاة شروط خاصة تتعلق بتوظيف الأموال المودعة لديها، سواء همت هذه الشروط تحديد طبيعة النشاط المراد الاستثمار فيه كالزراعة مثلا أو الصناعة أو الخدمات أو العقار، أو النطاق الجغرافي الذي سيتم إنجاز المشروع أو المشاريع الاستثمارية في حدوده كاشتراط استثمار الأموال داخل المغرب فقط دون استثمارها في الخارج.

٢. **ودائع الاستثمار المطلقة:** هي الأموال التي تتلقاها المؤسسات المكلفة بتلقي الودائع الاستثمارية دون أن تكون ملزمة بتقييد بأي شروط خاصة فيما يخص توظيف واستثمار الأموال المودعة لديها، عكس الودائع المقيدة حيث يعطي أصحابها الحق للبنك باستثمارها على أساس عقد المضاربة على الوجه الذي يراه مناسبا، دون تقييدهم له باستثمارها بنفسه أو مشروع معين أو لغرض معين أو بكيفية معينة، كما أنهم يأذنون له بخلطها مع أموال البنك وبالتالي تعود نتائج استثمار هذه الحسابات على مجموع المشاركين فيها بالمال والجهد¹.

الفقرة الثانية: آثار الودائع الاستثمارية على النموذج التنموي

يتطلب الوقوف عند آثار الودائع الاستثمارية على النموذج التنموي المغربي التوقف أولا عند بعد الأرقام التي حققتها المالية التشاركية بالعالم، حيث بلغت أصول المالية الإسلامية في العالم سنة ٢٠١٨ ما مجموعه ٢٠٥٠ مليار دولار مقسمة بين البنوك الإسلامية بنسبة ٧٥٪ و ٢٤٪ بالنسبة لقطاع التأمين الإسلامي وسوق الرساميل².

أما بخصوص النتائج التي حققتها البنوك التشاركية بعد سنتين ونصف على انطلاقتها بالمغرب وحسب الأرقام التي كشف عنها بنك المغرب³، فقد تم الترخيص ل ٥ بنوك تشاركية مستقلة و ٣ نوافذ تشاركية علاوة على نافذة "سند التمويل" التي جرى الإذن لها سنة ٢٠١٩ وهي تابعة لصندوق الضمان المركزي. في حين بلغ عدد الوكالات البنكية المفتوحة أزيد من ١٠٠ وكالة بنكية.

¹ الفقرة الرابعة من القانون النموذجي للعمل المصرفي الإسلامي.

² إحصائيات منشورة في الموقع الإلكتروني لبنك اليسر: تاريخ الإطلاع: 2020/02/20 على الساعة 17 مساء <https://www.alyousr.ma/fr>

³ تم نشر هذه الإحصائيات على جريدة هسبريس الإلكترونية عبر الرابط التالي: تاريخ الإطلاع: 2020/02/20 على الساعة 17 والنصف مساء، <https://www.hespress.com/economie/458693.html>

كما كشفت الأرقام المعلنة من طرف بنك المغرب بلوغ إجمالي الأصول ٨٨٨٠ مليون درهم، في الوقت الذي بلغت فيه الودائع تحت الطلب لدى البنوك التشاركية مليارين و ٥٠٠ مليون درهم فيما وصل عدد الحسابات البنكية الجارية المفتوحة لدى البنوك التشاركية ٨٧٢٧٢ حسابا متم دجنبر ٢٠١٩، أما إجمالي الودائع الاستثمارية فقد بلغ ٣٥٣ مليون درهم.

وتشير التقديرات إلى أن حصة البنوك التشاركية خلال خمس سنوات ستصل إلى ٥٪ في السوق المغربية، والتالي فالأرقام المسجلة تعكس بالملموس الدور الريادي الذي ستحظى به البنوك التشاركية في تعبئة رؤوس الأموال المودعة من طرف العملاء سواء المستثمرين المغاربة أو الخليجيين وتوجيهها نحو تمويل النموذج التنموي المغربي خاصة المشاريع الاستثمارية المهيكلة للاقتصاد الوطني.

وتكمن أهمية الودائع الاستثمارية ضمن النموذج التنموي الجديد في حاجة هذا الأخير للتمويل من أجل خلق مشاريع تنموية وتشجيع المبادرة الحرة قصد القضاء على البطالة خاصة في صفوف الشباب وضمان العيش الكريم والنهوض بالاقتصاد الوطني، هذه الأهداف عجزت عن تحقيقها البنوك التقليدية في ظل استهدافها للمشاريع مضمونة الربح والتركيز على الضمانات بالإضافة إلى جنوح المواطنين المغاربة في التعامل مع البنوك التقليدية لأسباب شرعية تتعلق بتحريم الربا أخذًا وعطاء.

وبالتالي فالرهان اليوم على خيار البنوك التشاركية قصد استقطاب رؤوس الأموال واستغلالها في تمويل النموذج التنموي الذي يتطلع له المغرب من خلال تحفيز المبادرة الاستثمارية وانتقاء المشاريع المربحة للطرفين ودعمها ومراقبتها بالإضافة إلى الحد من تضخم الاقتصاد الافتراضي وتوسيع الرأسمالية الشعبية وكذا التضامن بين حاملي رأس المال وأصحاب المشاريع مما سيساهم في خلق النشاط الاقتصادي.

إلا أنه لا زالت الجهود المبذولة حاليا لتنزيل المالية التشاركية غير كافية لجعلها تقوم بأدوارها التنموية، حيث أن من مجموع كل البنوك الممنوح لها الاعتماد هنا بنك واحد فتح المجال للتعامل بالودائع الاستثمارية الخاصة بالمرايحة فقط، ولا زالت باقي البنوك تنتظر الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى بشأن الودائع الاستثمارية وكذلك صدور مذكرة تقنية عن والي بنك المغرب تتعلق بالمنشور رقم ١٧/و/٢ المتعلق بشروط وكيفيات تلقي وتوظيف الودائع الاستثمارية من قبل البنوك التشاركية وغيرها من مؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.

المطلب الثاني : دور المنتجات البنكية التشاركية في النموذج التنموي

توفر البنوك التشاركية وباقي المؤسسات الأخرى الخول لها ممارسة العمل البنكي التشاركي عدة منتجات تمويلية تتميز عن المنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية بتحريم الربا أخذًا وعطاءً، بالإضافة إلى أن جل المنتجات التشاركية يكون البنك شريكاً للعميل مما يدفعهما معا لبذل الجهود قصد تحقيق الربح. ولمعرفة الأدوار التي يمكن أن تلعبها المنتجات البنكية التشاركية على الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية سنتوقف عند مفهوم المنتجات البنكية التشاركية (الفقرة الأولى) لننتقل بعدها لدراسة انعكاسات المنتجات التشاركية على النموذج التنموي الجديد (الفقرة الثانية).

الفقرة الأولى : مفهوم المنتجات البنكية التشاركية

حدد المشرع المغربي في المادة ٥٨ من قانون مؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها على سبيل المثال لا الحصر المنتجات التي يمكن للمؤسسات التي تزاوّل العمل البنكي التشاركي تمويل عملائها بها في ستة منتجات هي المرابحة والاجارة والمشاركة والسلم والاستصناع، تاركا المجال مفتوحاً للاجتهد في ابتكار أي منتج آخر شرط ألا يتعارض مع الشروط الواردة ٥٤ من القانون – شرط عدم تحصيل أو دفع فائدة أو هما معا – والذي تحدد مواصفاته التقنية وكذا كفاءات تقديمه إلى العملاء بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقا لمقتضيات المادة ٦٢.

وعليه سنحاول تقديم تعريف باختصار للمنتجات البنكية التشاركية قبل الخوض في الأدوار التي يمكن أن تضطلع بها هذه المنتجات في تحفيز وعدم الاقتصاد الوطني والمساهمة بفعالة في مشروع النموذج التنموي الجديد.

أولاً : المعاملات لدى البنوك التشاركية بناء على عامل المدة

وتنقسم إلى عقود محددة المدة وعقود غير محددة المدة

١. العقود المحددة المدة :

أ) عقد السلم: عرف المشرع المغربي السلم بأنه كل عقد بمقتضاه يعجل أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل مبلغا محددًا للمتعاقد الآخر الذي يلتزم من جانبه بتسليم مقدار معين من بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل.

ب) عقد الإجارة: كل عقد يضع بموجبه بنك تشاركي، عن طريق الإيجار، منقولًا أو عقارًا محددًا وفي ملكية هذا البنك تحت تصرف عميل قصد استعمال مسموح به قانونًا. وتكتسي الإجارة أحد الشكلين التاليين:

- إجارة تشغيلية عندما يتعلق الأمر بإيجار بسيط؛
- إجارة منتهية بالتمليك عندما تنتهي الإجارة بتحويل ملكية منقول أو العقار المستأجر للعميل تبعًا للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين.

٢. العقود غير محددة المدة: يقصد بالعقود غير محددة المدة بتلك العقود التي تستمر مدة طويلة، أو هي تلك العقود التي قد لا تنتهي بزمن محدد¹، ويمثل عقد المضاربة نموذج العقود غير محددة المدة ويقصد به كل عقد شركة يربط بين مؤسسة أو عدة مؤسسات (رب المال) تقدم بموجبه رأس المال نقداً أو عيناً محدد القيمة أو هما مع، ومقاول أو عدة مقاولين (مضارب) يقدمون عملهم قصد إنجاز مشروع معين، ويتحمل المقاول أو المقاولون المسؤولية الكاملة في تدبير المشروع. ويتم اقتسام الأرباح المحققة باتفاق بين الأطراف ويتحمل رب المال وحده الخسائر إلا في حالات الإهمال أو سوء التدبير أو الغش أو مخالفة شروط العقد من طرف المضارب².

ثانياً: المعاملات لدى البنوك التشاركية بناء على عامل الربح

يصنف الباحثون المنتجات التشاركية المبنية على عامل الربح إلى عقود ذات هامش ربح ثابت (عقد الإستصناع والتمويل بالمرابحة) وعقود ذات هامش ربح متغير (عقد المشاركة)³.

١. عقود ذات هامش ربح متغير:

¹ محمد خطابي، النظام القانوني للبنوك التشاركية دراسة مقارنة، الطبعة الأولى 2020، مكتبة الرشاد للنشر والتوزيع، سطات، ص: 217.

² المادة 42 من منشور والي بنك المغرب رقم 1/و/17 المتعلق بالمواصفات التقنية لمنتجات المرابحة والإجارة والمشاركة والمضاربة والسلم.

³ محمد خطابي، م س، ص 35 و36.

١) عقد الاستصناع: كل عقد يشتري به شيء مما يصنع يلتزم بموجبه أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، بتسليم شيء مصنوع بمواد من عنده، بأوصاف معينة يتفق عليها وبثمن محدد يدفع من طرف المستصنع حسب الكيفية المتفق عليها بين الطرفين.

ب) عقد المرابحة: يعد عقد المرابحة من أهم الصيغ التمويلية لدى البنوك التشاركية والأكثر تداولاً لكونه يهيمن على أغلب المنتجات الأخرى نظراً لتلبية الحاجيات الأساسية طبقة الوسطى خاصة السكن، ويقصد بالمرابحة كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولاً أو عقاراً محددًا وفي ملكيته، لعميله بتكلفة اقتنائه مضافاً إليها هامش ربح متفق عليه مسبقاً. يتم الأداء من طرف العميل وفقاً للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين.

٢. عقود ذات ربح متغير:

يُعدُّ التمويل بالمرابحة النموذج التالي للعقود ذات الربح المتغير، ويقصد بالمشاركة كل عقد شركة يكون الغرض منه مشاركة مؤسسة في رأس مال مشروع جديد أو قائم قصد تحقيق الربح. توزع الأرباح ويتم تحمل الخسائر بين الشركاء، حسب حصصهم في رأس مال الشركة، ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك فيما يخص توزيع الأرباح لمصلحة مشتركة¹.

وتكتسي المشاركة أحد الشكلين التاليين:

- المشاركة الثابتة: يبقى الأطراف شركاء إلى حين انقضاء العقد الرابط بينهم؛

- المشاركة المتناقصة: ينسحب البنك تدريجياً من المشروع وفق بنود العقد.

ويحظى التمويل بالمشاركة بأهمية بالغة بحكم أنه يراهن عليها لدعم الاستثمار وتوفير التمويل لحاملي المشاريع سواء الصغرى أو المتوسطة أو الكبرى مما سيعطي دفعة قوية داخل الاقتصاد الوطني.

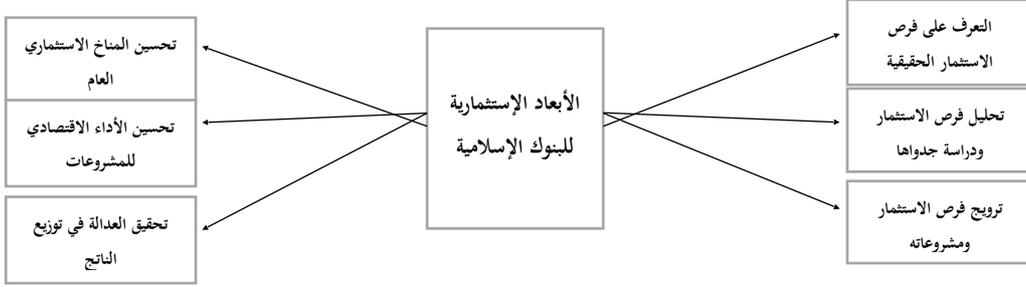
الفقرة الثانية: انعكاسات المنتجات التشاركية على النموذج التنموي

تتميز صيغ وأساليب الاستثمار في البنوك التشاركية الإسلامية بالتنوع والمرونة والملاءمة الأمر الذي يجعل الأداء الاقتصادي لهذه المؤسسات أداء ناجحاً وفعالاً في توفير حلول تمويلية للنموذج التنموي الجديد، فالبنوك الإسلامية لا تسعى فقط إلى تكديس الأرباح كما هو الشأن بالنسبة للبنوك التقليدية وإنما هي

¹ المادة 31 من منشور والي بنك المغرب رقم 17/و.

ملزمة بمراعاة ما يعود على المجتمعات الإسلامية من منافع ودرء ما قد يلحق بها من ضرر. وعليه فللبنوك التشاركية الإسلامية أبعاداً استثمارية متكاملة يوضحها الشكل التالي¹:

الأبعاد الاستثمارية للبنوك الإسلامية



وبالتالي فإنه من أبرز انعكاسات الصيغ التمويلية التشاركية على النموذج التنموي المغربي:

✓ الرفع من الشمول البنكي حيث فاق عدد الحسابات البنكية المفتوحة لدى البنوك التشاركية ٨٧ ألف حساب؛

✓ التشجيع على أحداث المقاولات بواسطة منتج المضاربة؛

✓ دعم المقاولات الصغرى والمتوسطة والكبرى خاصة عن طريق منتج المشاركة حيث من شأنه ترويج المشاريع سواء لحساب المقاولات أو لحساب البنوك التشاركية ذاتها بالمشاركة مع أصحاب الخبرة والمعرفة والدراية والقدرة الفنية ممن يحوزون سمعة حسنة²؛

✓ تحفيز القطاع الفلاحي عن طريق منتج السلم؛

✓ تنشيط القطاع الصناعي بواسطة منتج الاستصناع؛

✓ ضمان السكن اللائق لفئة عريضة من المواطنين عن طريق صيغة المرابحة أو المنتهية بالتمليك خاصة الذين لا يريدون التعامل مع البنوك التقليدية بسبب الربا. حيث تطغى التمويلات بالمرابحة على المعاملات المالية للبنوك التشاركية حيث بلغ إجمالي التمويلات ٩ ملايين و ١٠٠ مليون درهم رغم أنه لم يتم العمل بالتأمين التكافلي حتى الآن.

¹ موسوعة البنوك الإسلامية، الجزء الرابع، ص: 113.

² زرار العياشي وغباد كريمة، البنوك الإسلامية كبديل فعال لتمويل التنمية، مقال منشور بمجلة ملفات أبحاث في الاقتصاد والتسيير، عدد خاص 2013، أبحاث الندوة الدولية حول المالية الإسلامية وتحديات التنمية، مركز الدراسات والبحوث الإنسانية والاجتماعية بوجدة، بدون ذكر المطبعة، ص 361.

يتضح إذن أن البنوك التشاركية كبديل عن البنوك التقليدية يمكن لها أن تقدم حلولاً ناجحة في مجال الاستثمار والتمويل في كل الميادين الاقتصادية والتجارية والصناعية كيفما كان حجم هذا المشروع صغيراً أو كبيراً، مما سينعكس على التنمية الحقيقية للاقتصاد الوطني، وهنا نسجل تحييد البنوك التشاركية من برنامج انطلاقة المتعلق بالبرنامج المندمج لدعم تمويل المقاولات الأمر الذي يطرح أكثر من تساؤل حول: ما الغاية من تغييب البنوك التشاركية عن هذه الورش الكبيرة؟ خاصة مع الإمكانيات التي يمكن أن توفرها المصارف التشاركية عبر منتجاتها التمويلية.



التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

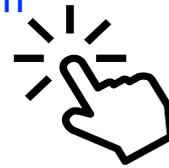
Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

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

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

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

<https://arbit.kantakji.com>





موسوعة علمية ثقافية متخصصة بالزكاة

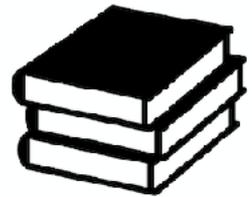
هدفنا توفير بيئة متكاملة لخدمة الأكاديميين والباحثين
في تخصص الزكاة ومحاسبتها.
تقديم خدمات حساب الزكاة وتدريب الأفراد وفق
المعايير الإسلامية.
لسنا متخصصين بجمع الزكوات والصدقات والتبرعات
وصرفها على المستحقين.



الأخبار الزكوية



حساب الزكاة



مكتبة الزكاة

