



تخطيط السياسة المالية العالمية

النظام الضريبي أنموذجاً - مقارنة مع نظام الزكاة الإسلامي

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 الأسرج: 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 الإلكترونيّة.
 - 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 عالمية تجمع الخبراء وأصحاب الأقاليم 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](#).

فهرس المحتويات

- ٣ رؤية المجلة.
- ٤ فهرس المحتويات.
- ٧ لوحة رسم: تشكيلية لبانوراما الكيلانية أيقونة حماة.
- بريشة محمد حسان السراج**
- ٨ تخطيط السياسة المالية العالمية.
- النظام الضريبي أتمودجاً - مقارنة مع نظام الزكاة الإسلامي
- د. سامر مظهر قنطقجي**
- ١٣ فك رموز عملية إزالة التضخم.
- Sebastian Heise**
- Ayşegül Şahin**
- ١٩ قراءة في مقال البنك الدولي: حان الوقت لمساعدة البلدان التي تواجه تحديات السيولة.
- د. سامر مظهر قنطقجي**
- ٢٣ تباطؤ وتيرة التحويلات في عام ٢٠٢٣ وتوقع تسارع نموها في عام ٢٠٢٤.
- البنك الدولي**
- ٢٧ صراعات طريق الحرير بين الماضي والحاضر.
- سلاح الديون ومعركة الموائئ
- جهينة حبيب الحاج حمود**
- ٤٢ الإدارة الاستراتيجية للتكلفة والاستراتيجيات التنافسية.
- دراسة نظرية
- رحاب عادل صلاح الدين أمين**
- ٥٥ دور التكنولوجيا المالية في نمو قطاع الخدمات المالية الإسلامية في السوق الأوروبي.
- خدمة insha أتمودجاً: رؤية استشرافية
- د. هيام سامي الزعبي**
- ٧٦ TRUSTS
- Dr. AbdelGadir Warsama Ghalib**
- ٧٨ نماذج التسعير في المرابحة والبدائل.
- د. إبراهيم الحيدوسي**

أ. د. ختام بن جديدة

التمويل بالمشاركة – الخصائص ومزايا التطبيق ٩٢

د. هند المتولي إبراهيم

الاستصناع والاستصناع الموازي ١٠٩

د. أحمد إبراهيم محمد إبراهيم

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 بالرابطة)، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (ونصح بالاستعانة بالرابطة)، - يجب أن يكون المقال خالياً من الأخطاء النحوية واللغوية قدر الإمكان، ومنسقاً بشكل مقبول، ويستخدم نوع خط واحد للنص - العناوين الفرعية والرئيسية تكون بنفس الخط مع تكبيره درجة واحدة ولا مانع من استخدام تقنيات الخط الغامق أو الذي تحته سطر، والمجلة ستقوم بالتدقيق اللغوي والتنسيق على أي حال - الصفحة قياس A4 بهوامش عادية Normal يستخدم فيها الخط Traditional Arabic بقياس ١٦ - ويترك فراغ بين الأسطر بقياس ١.٢، ولا يوضع قبل علامات الترقيم فراغات بل توضع بعدها، أما نوع خط الحواشي فهو Times New Roman بقياس ١١.

لوحة رسم: تشكيلية لبا نورا ما الكيلانية أيقونة حماة



بريشة محمد حسان السراج
دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



تخطيط السياسة المالية العالمية

النظام الضريبي النموذجي - مقارنة مع نظام الزكاة الإسلامي

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية



@ FB , Linkln , Youtube

عُقد مؤتمر الأرض بنهاية القرن الماضي عام ١٩٩٢ تحديداً في (ريودي جانيرو) العاصمة البرازيلية، وحضره رؤساء العالم آنذاك، ومما أقروه محاربة الفقر، لكن هذا الهدف بقي مع غيره من القرارات حبراً على ورق. ثم وبعد أكثر من عشرين عاماً في العاصمة البرازيلية نفسها، اجتمعت أغنى الدول العشرين بين ١٨-١٩ شباط ٢٠٢٤، لتقرر فرض الضرائب على الأثرياء دون إجماع، بينما أجمعت على فرض الضريبة التصاعدية على الفقراء لتزيد من أعبائهم بدل أن تنجز ما أقرته منذ أكثر من ٢٢ عاماً خلت.

الضرائب على الأثرياء:

أظهرت نقاشات¹ وزراء مالية مجموعة العشرين G20 تخبّطاً حول فرض الضرائب على الأثرياء، وأوضحت انقسام الرؤى في ذلك، فترئاسة مجموعة العشرين المتمثلة بوزير المالية البرازيلي تسعى للتوصل إلى اتفاق عالمي بشأن فرض الضرائب على أغنى الأغنياء، يساندها في ذلك الاتحاد الأوروبي والاتحاد الإفريقي². وأقرّ الوزراء في إعلانهم: أن عدم المساواة في الثروة والدخل يقوّض النمو الاقتصادي، ويؤدي إلى ازدياد التفكك الاجتماعي.

أما وزيرة الخزانة الأمريكية، فبلادها لا ترى حاجة للتفاوض على اتفاق دولي بشأن فرض ضرائب على الأثرياء، لأنها مؤمنة بأن السياسة الضريبية من الصعب للغاية تنسيقها على المستوى العالمي.

¹ CNN اقتصادية، أميركا لا ترى حاجة لاتفاق عالمي لفرض ضرائب على الأثرياء، ٢٥-٧-٢٠٢٤، ترجمة ياسر محمد، رابط
² الجزيرة نت، ٢٧-٧-٢٠٢٤، رابط.

بينما وصف السناتور (بيرني ساندرز) السياسة الضريبية الأمريكية¹ بأنها: سياسة رجعية بشكل رهيب، حيث يدفع أصحاب المليارات ضريبة أقل مما يدفعه العمال. وهذا الوضع يجب أن يتغير عن طريق إنشاء نظام ضريبي عادل.

انخفاض الضرائب على الأغنياء من عام 2019:

ذكر وزير العمل الأميركي السابق (روبرت راين) تاريخ معدلات الضرائب على أغني الأميركيين، كالآتي:

كانت نسبة الضريبة في عام 1940 ما يعادل 81٪، وارتفعت إلى 84٪ في عام 1950، ثم بلغت 91٪ في عام 1960، وبدأ الانخفاض في عام 1970 عندما بلغت 72٪، ثم انخفضت إلى 70٪ في عام 1980، ثم شهدت أكبر تراجع في عام 1990 عندما بلغت 28٪، ثم ارتفعت إلى 40٪ عام 2000، قبل أن تعاود الانخفاض في عام 2010 إلى 35٪.

سياسة إلغاء الضرائب وخفضها:

1- تعهدت المرشحة لخوض الانتخابات الرئاسية عن الحزب الديمقراطي، في خطابها أمام المؤتمر الوطني للحزب أنها تعتزم تمرير تخفيض ضريبي يهدف لدعم الطبقة المتوسطة إذا أصبحت رئيسة. فبدلاً من زيادة الضرائب التي يتبناها ترامب، فإنها ستقرّ خفضاً ضريبياً للطبقة المتوسطة يستفيد منه أكثر من 100 مليون أمريكي.

2- أعلنت اسبانيا³ إلغاء ضريبة القيمة المضافة على زيت الزيتون بسبب ارتفاع سعره نتيجة الجفاف وذلك حتى 30 أيلول سبتمبر من هذا العام، وهذا اعتراف واضح بأن الضرائب عامل أساسي في افتعال التضخم لأنها ترفع الأسعار دون زيادة في الكمية أو الجودة. علماً أن اسبانيا تنتج نصف زيت الزيتون العالمي، وهي من أكبر المستهلكين له.

3- لا تفرض الدول الجزرية الصغيرة⁴، في منطقة البحر الكاريبي والمحيط الهادئ والجزر البريطانية، الضرائب على الشركات، وكثير منها لا يفرض ضريبة الدخل أو الضرائب على أرباح رأس المال، لذلك

1 شبكة CNN، 13-8-2024، رابط.

2 كيف انخفضت ضريبة الأثرياء من 81٪ إلى 35٪ في 7 عقود؟ وزير أميركي سابق يجيب، ترجمة ياسر محمد، CNN

اقتصادية، 30 أبريل 2023، رابط

3 الجزيرة نت، تاريخ 20-6-2024.

4 الجزيرة نت، تاريخ 19-8-2024.



تعدُّ هذه المناطق المقر الرئيسي المعتمد لمئات الشركات العالمية، وغالبا ما يُطلق عليها: الملاذات الضريبية.

٤- اقترحت المرشحة الديمقراطية للانتخابات الأمريكية¹ زيادة الإعفاء الضريبي لكل طفل معال في الأسرة ليصبح ٣٦٠٠ دولار بدلاً من ٢٠٠٠ دولار، مع اعتماد إعفاء أكبر بقيمة ٦٠٠٠ دولار للمواليد الجدد. واقترحت توسيع الإعفاء الضريبي على الدخل

المكتسب للعاملين بأجر منخفض ممن ليس لديهم أطفال، وزيادة الدعم لأولئك الذين يشترون تأميناً على منصات الخدمات الصحية الفيدرالية.

مقترح رئاسة G20:

طرحت البرازيل مقترحاً بأن يدفع المليارديرات سنوياً ٢٪ من أصولهم كضرائب، وهذا ما سيؤدي إلى تحصيل إيرادات بحدود ٢٥٠ مليار دولار يمكن أن تستخدم لمواجهة الجوع، والصراعات، والوقاية من الأوبئة، وحماية المناخ.

¹ الشرق بزنس، ١٩-٨-٢٠٢٤، رابط.

إحصائيات: كشفت أوكسفام قبل أيام:

- ❖ أن ثروة ١٪ من أغنى أغنياء العالم زادت بمقدار ٤٢ تريليون دولار خلال العقد الماضي
- ❖ انخفاض الضرائب على الأغنياء إلى أدنى مستوياتها التاريخية، مما يفاقم عدم المساواة، في الوقت الذي يعاني فيه بقية العالم من الفقر ونقص الموارد.
- ❖ أن ال ٤٢ تريليون دولار أميركي هي أكثر ب ٣٦ مرة من الثروة التي يجمعها النصف الأفقر من سكان العالم، ورغم ذلك يدفع أصحاب المليارات ضرائب أقل من ٠.٥٪ من ثرواتهم على مستوى العالم.
- ❖ أن ٨٠٪ من أصحاب المليارات العالميين يقطنون في دول مجموعة العشرين.

لقد أظهرت الدول الغنية تباينات واضحة تجاه السياسات الضريبية، فاختلّفوا في فرضها على الأغنياء، واجتمعوا على فرضها على الفقراء بنسب تصاعدية، وأقرّوا بالخلل التوزيعي لهذا النظام المالي واعترفوا بنتائج الاجتماعية المدمرة.

المقاربة المالية مع نظام الزكاة الإسلامي:

تفرض شريعة الإسلام على المسلمين ممن ملك نصاب المال بمقدار ٨٥ غراماً ذهبياً أو ما يعادله من عروض التجارة أي من غير الأصول الثابتة، دفع زكاة مال بمقدار ٢.٥٪ على أساس التقويم الهجري (أو ٢.٥٨٨٥٪ على أساس السنة الميلادية) يتم سدادها للفقراء. لذلك فمن ملك النصاب دخل في فئة المزكين، فيحسب صافي رأس ماله العامل، من أجل سداد زكاة ماله.

وبذلك يختلف ما توصلت إليه نقاشات مجموعة العشرين أي الدول الغنية مع مفهوم الزكاة، كآلاتي:

- ذهب مقترح G20 إلى فرض الضريبة على كامل ما يملكه الأغنياء الأثرياء، وهذه فئة أقل عدداً من الأغنياء، وأكبر من حيث حجم الملكية، مما ذهبت إليه الشريعة الإسلامية التي جعلت ملكية ٨٥ غراماً ذهبياً من غير الأصول الثابتة كأساس لفرض زكاة المال.
- ذهب مقترح رئاسة مجموعة العشرين إلى فرض ٢٪ على كامل ملكية الأثرياء، بينما فرضت الشريعة الإسلامية ٢.٥٪ على صافي رأس المال العامل، أي باستثناء الأصول الثابتة. وهذا يُعدُّ أكثر عدالة رغم الفارق بين النتيجتين، فالمساهمة الاجتماعية ممن يملك يجب ألا تُفقر الغني بل ترفع سوية الفقير.

— ذهب مقترح رئاسة مجموعة العشرين إلى توجيه حصيلة إيرادات الضريبة إلى : مواجهة الجوع، والصراعات، والوقاية من الأوبئة، وحماية المناخ. بينما أجازت الشريعة الإسلامية إنفاق حصيلة الزكاة على ثمانية مصارف تشترك فيما بينها بأنها فقيرة محتاجة. أما مواجهة الصراعات فتقع مسؤوليتها على وزارة الخزانة ويقابلها بيت المال، وكذلك حال الوقاية من الأوبئة أو الجوائح، إضافة لحماية المناخ، وعند الضرورة القصوى يتم اللجوء إلى فرض ضرائب على أغنياء المسلمين دون الفقراء طالما بيت المال فارغاً، وتتوقف هذه السياسة إذا لم يعد فارغاً.

— ذهبت وزيرة الخزانة الأمريكية للقول بأن: السياسة الضريبية من الصعب للغاية تنسيقها على المستوى العالمي، بينما يطبق المسلمون زكاة أموالهم، وهم ربع سكان الأرض، باتساق، منذ ١٤٤٦ عاماً، بنسبة زكاة ثابتة Flat وليست تصاعديّة، كما أنها العبء الوحيد، وليست متعددة كالضرائب على الدخل والضرائب على رأس المال والضرائب على المبيعات فضلاً عن الضرائب المباشرة وغيرها. أما فائض بيت مال الزكاة فكان يتم نقله إلى الأقرب مكاناً والأكثر حاجة، حتى يتم القضاء على الفقر تماماً، وقد حصل هذا الأمر مرتين في التاريخ الإسلامي في زمن العمرين رضي الله عنهما. لذلك يُعدُّ فرض الضرائب على الأثرياء بنسب مرتفعة ظلماً لهم، كما أن فرض الضرائب على الفقراء كما هو معمول به في النظم الضريبية ظلم لهم. وشريعة الإسلام تأبى الظلم للناس، وتحث على إقامة العدل بينهم.

حماة (حماها الله) في ١٧ صفر ١٤٤٦ هـ الموافق ٢١ آب / أغسطس ٢٠٢٤ م

فك رموز عملية إزالة التضخم¹

Sebastian Heise

A research economist in Labor and Product Market Studies in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Ayşegül Şahin

Richard J. Gonzalez Regents Chair in Economics at the University of Texas at Austin

ارتفع التضخم في الولايات المتحدة في أوائل فترة ما بعد كوفيد، مدفوعا بالعديد من الصدمات الاقتصادية مثل اضطرابات سلسلة التوريد والقيود المفروضة على إمدادات العمالة. بعد ذروته عند 6,6٪ في سبتمبر 2022، انخفض التضخم الأساسي لمؤشر أسعار المستهلك بسرعة خلال العامين الماضيين، وانخفض إلى 3,6٪ مؤخرا. ما الذي يفسر التحولات السريعة في ديناميات التضخم في الولايات المتحدة؟ في ورقة حديثة، أظهرنا أن التفاعل بين ضغوط سلسلة التوريد وضيق سوق العمل أدى إلى تضخيم ارتفاع التضخم في عام 2021. في هذا المنشور، نجادل بأن هذه القوى نفسها التي دفعت الارتفاع غير الخطي في التضخم قد عملت في الاتجاه المعاكس منذ أواخر عام 2022، مما سرع عملية تفكك التضخم. تتناقض الحلقة الحالية مع الفترات التي تعرض فيها الاقتصاد للصدمات إما للمدخلات المستوردة أو للعمل وحده.

الصدمات والتضخم من جانب العرض

كيف ساهمت ضغوط جانب العرض في زيادة التضخم في فترة ما بعد كوفيد المبكرة وانخفاض التضخم اللاحق؟ في ورقتنا الأخيرة، نقوم بتحليل ارتفاع التضخم. ندرس ثلاث صدمات في جانب العرض: أولاً، اختناقات سلسلة التوريد التي زادت من أسعار المدخلات الوسيطة المستوردة (صدمة أسعار المدخلات)؛ وثانياً، ارتفاع ضيق سوق العمل بسبب انخفاض عرض العمالة، على سبيل المثال الناتج عن التقاعد المبكر (صدمة عرض العمالة)؛

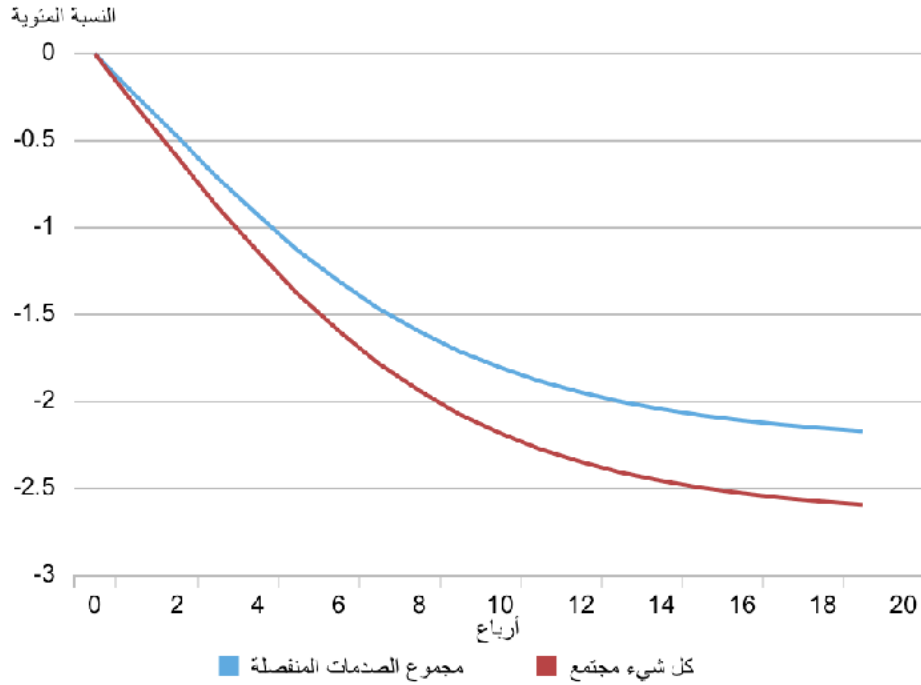
¹ Sebastian Heise and Ayşegül Şahin, Deciphering the Disinflation Process, JUNE 24, 2024, Liberty Street Economics, [Link](#)

وثالثاً، ضغوط سلسلة التوريد التي يعاني منها المنافسون الأجانب، مما سمح للشركات الأمريكية بتوسيع علاماتها دون فقدان حصتها في السوق (صدمة المنافسين الأجانب). من خلال عدسة نموذجنا، أدى الجمع بين الصدمات الثلاث إلى زيادة في التضخم تبلغ حوالي ٣ نقاط مئوية فوق مستوى التضخم المستقر المفترض البالغ ٢٪، أي حوالي ثلاثة أرباع الارتفاع في تضخم مؤشر أسعار المستهلك الأساسي الذي لوحظ خلال عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٢. الأهم من ذلك، أن الصدمة المشتركة لها تأثير مضخم في نموذجنا: عندما ضربت الصدمات الاقتصاد بشكل مشترك، ازداد التضخم بنسبة ٠.٧ نقطة مئوية أكثر مما كان عليه عندما ضربت بشكل منفصل.

نستخدم النموذج لتحليل انخفاض التضخم من ذروته مع تبديد الصدمة المشتركة. على وجه التحديد، نقارن السيناريو الذي يتم فيه توليد ذروة التضخم من خلال الصدمة المجمعة مقابل سيناريو افتراضي حيث يحدث سعر المدخلات وسوق العمل وصدمة المنافسين الأجانب بشكل منفصل ويتم إضافة استجابات التضخم. في الرسم البياني أدناه، يمثل الخط الأزرق وتيرة التضخم في السيناريو عندما ضربت الصدمات الاقتصاد بشكل منفصل. بعد عشرة أرباع، انخفض التضخم بنحو ١.٨ نقطة مئوية. يظهر الخط الأحمر مسار التضخم بعد صدمة مشتركة. نجد أن التضخم انخفض بسرعة أكبر في هذه الحالة،

حيث انخفض بنحو ٢.٢ نقطة مئوية بعد عشرة أرباع، أي أكثر من ثلثي ارتفاع التضخم بنسبة ٣٪.

الاعتدال في التضخم بعد الصدمة المشتركة مقابل الصدمات المنفصلة



المصدر: حسابات المؤلفين.

ملاحظات: يوضح الرسم البياني الاستجابة الدافعة لتضخم مؤشر أسعار المستهلك الأساسي، أي جميع العناصر باستثناء الغذاء والطاقة. يتتبع الخط الأزرق مجموع الاستجابة الدافعة لصدمة منفصلة لأسعار الاستيراد، وصدمة عدم جدوى العمل، وصدمة المنافسة. يظهر الخط الأحمر التأثير المشترك لجميع الصدمات الثلاث في وقت واحد.

الاستبدال بين العمالة والمدخلات المستوردة يولد تضخماً أسرع

لماذا تولد الصدمة المشتركة استجابة مضخمة للتضخم في نموذجنا؟ حدسياً، عندما تضرب صدمة مشتركة لأسعار المدخلات والعمالة المستوردة الاقتصاد، يصبح الاستبدال بين العمالة والوسيلة المستوردة أقل فعالية بالنسبة للشركات. في الأوقات العادية، يمكن للشركات أن تبتعد عن أي عامل يعاني من زيادة معزولة في التكاليف. على سبيل المثال، يمكن للشركات استيعاب ضغوط الأجور في الاقتصاد المحلي عن طريق استبدال المدخلات من مصادر محلية، والتي تستخدم العمالة المحلية، بوسيلة مستوردة من الخارج، باستخدام العمالة الأجنبية بشكل فعال. عندما ترتفع كل من تكاليف المدخلات الوسيطة وتكاليف العمالة في الوقت نفسه، كما هو الحال في فترة ما بعد كوفيد مباشرة، يتضاءل نطاق هذا الاستبدال. ونتيجة لذلك، لا تستطيع الشركات التحكم في التكاليف بفعالية، مما يؤدي إلى تضخم

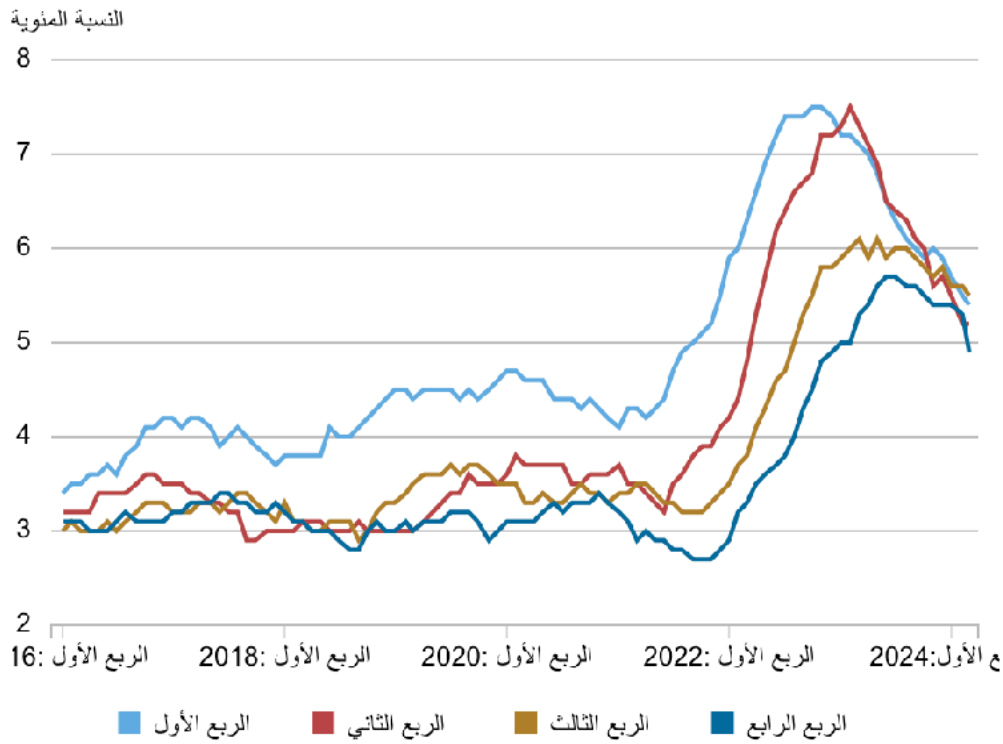
التكلفة التي تنتقل إلى التضخم. علاوة على ذلك، أدت مشاكل سلسلة التوريد التي واجهها المنافسون الأجانب في فترة ما بعد كوفيد مباشرة إلى تقليل المنافسة الفعالة التي يواجهها المنتجون المحليون، مما زاد من مرور الشركات المحلية بالصدمات السلبية في الأسعار. نحن نقدم الدعم التجريبي لآلية التضخم هذه في ورقتنا.

بالانتقال إلى التضخم، وفقا لنموذجنا، فإن القوى نفسها التي ولدت طفرة التضخم عملت في الاتجاه المعاكس. جعلت سهولة الوصول إلى المدخلات الأجنبية، إلى جانب سوق العمل المحلي الأقل ضيقا، من السهل على المنتجين المحليين الاستبدال مرة أخرى بين العمالة والوسطاء. على سبيل المثال، قد يؤدي انخفاض اختناقات سلسلة التوريد إلى جعل الحصول على مدخلات إضافية من الخارج أكثر جاذبية لاحتواء ضغوط الأجور. يشير نموذجنا إلى أن هذه القدرة على الاستبدال بين المدخلات قد ساهمت في انخفاض أسرع في التضخم مما لو خفت ضغوط أسعار المدخلات أو ضغوط سوق العمل بمعزل عن ذلك. أدت زيادة المنافسة مع الشركات الأجنبية إلى زيادة إخمال هوامش المنتجين الأمريكيين، مما وضع ضغطا هبوطيا إضافيا على الأسعار.

ساعدت اضطرابات سلسلة التوريد العمال ذوي المهارات المنخفضة

أحد الآثار المترتبة على نموذجنا هو أن صدمات جانب العرض في فترة ما بعد كوفيد المبكرة ربما ساعدت العمال الأمريكيين ذوي المهارات المنخفضة. عندما يكون الاستبدال بين العمالة المنزلية والمدخلات الوسيطة ضعيفا، يستفيد العمال الأمريكيون ذوو المهارات المنخفضة أكثر من غيرهم بسبب الطلب الإضافي على العمالة لإنتاج مدخلات في الولايات المتحدة. تماشيا مع هذا، شهد العمال في الربع السفلي من توزيع الأجور نموا قويا في الأجور في عام ٢٠٢٠ حتى أوائل عام ٢٠٢٢، مما أدى إلى ضغط الأجور الذي يظهر في الرسم البياني أدناه. إن التطبيع الأخير لظروف سلسلة التوريد له تأثير عكسي، حيث أصبح الاستبدال بين العمالة الأمريكية والمدخلات الأجنبية أكثر فعالية مرة أخرى. وبالتالي، فإن العمال ذوي المهارات المنخفضة يتضررون بشكل خاص. يتسق الانخفاض الأخير في نمو الأجور وخاصة في الجزء السفلي من توزيع الأجور مع هذا التأثير.

اعتدل نمو أجور العمال ذوي الأجور المنخفضة



المصدر: بنك الاحتياطي الفيدرالي في أتلانتا.

ملاحظات: يوضح الرسم البياني المتوسط المتحرك لمدة اثني عشر شهرا متوسط النمو لمدة اثني عشر شهرا في الأرباح بالساعة حسب ربع الأرباح. الربع الأول هو أدنى واحد.

خاتمة

ناقش هذا المنشور الصدمة المشتركة للمدخلات المستوردة وعرض العمالة التي ربما تكون قد أدت إلى تضخم ارتفاع التضخم في أوائل فترة ما بعد كوفيد. ومع تبدد الصدمة، يشير نموذجنا إلى أن الآلية نفسها قد عملت في الاتجاه المعاكس وسرعت من انخفاض التضخم. قد يكون تأثير التضخم أحد التفسيرات لتراجع التضخم الأسرع من المتوقع على مدى العامين الماضيين. لا نتوقع أن تفسر صدمات جانب العرض بشكل كامل ارتفاع التضخم وانخفاضه بسبب الدور الهام الذي تلعبه عوامل جانب الطلب، مثل التحويلات الحكومية خلال الوباء. والأهم من ذلك، أن عوامل جانب الطلب هذه يمكن أن تكون مسؤولة جزئيا عن عوامل جانب العرض التي نلاحظها.

من الآن فصاعداً، في ضوء نتائجنا النموذجية، نتوقع أن ينخفض الضغط الهبوطي على التضخم بسبب قوى التضخم التي تم تسليط الضوء عليها منذ أن عادت ظروف سلسلة التوريد إلى طبيعتها، مما يحد من انخفاض التضخم من التفاعل مع سوق العمل.

قراءة في مقال البنك الدولي: حان الوقت لمساعدة البلدان التي تواجه تحديات السيولة¹

د. سامر مظهر قنطقجي

يسعى هذا المقال من منتدى البنك الدولي لاستنقاذ الدول الغارقة بالديون قبل أن تدخل مرحلة عدم الاستجابة للإنعاش، فعنوانه يقول حان الوقت، وهذا التحيين مرده المثل الشعبي: لا يموت الذئب ولا يفتى الغنم، لذلك يبدو أنه حرص على الدول المدينة، أما حقيقته فسعيه لمصالح الدول الدائنة، لذلك هو يركز على خدمة الديون أكثر من تركيزه على الديون نفسها.

يوضح المقال نتيجة مهمة: ينفق البلد في الشريحة الوسيطة من البلدان منخفضة الدخل على خدمة الدين الخارجي أكثر من ضعفي ما كان ينفقه قبل عشر سنوات. ويرد المقال الفضل للجان الدائنين واجتماع المائدة المستديرة العالمي حول الديون السيادية ومجموعة العشرين ونادي باريس وجهات ومؤسسات أخرى. وهذه مؤسسات تخص الدائنين لذلك هي تركز على عائداتهم من الفوائد التي تسميها تكلفة الدين.

إن سياسة هيكله الديون إذا لم تراع مقدرة الدول المدينة وقدراتها المالية فسرعان ما سيكون مآل هذه الهيكله إلى تعثر، فتضطر الدول المدينة للاستقراض ثانية بمعدلات أعلى لانخفاض تصنيفها الائتماني، فتعود دوامة خدمة الدين لتنشأ من جديد بشكل أكثر حدة واستفحالاً.

والنتيجة الثانية للمقال: أن ارتفاع مدفوعات الفائدة وسداد الديون يكبل إمكانات النمو وخلق فرص العمل، وهذا ما يجعل الدول المدينة تعيش حياة عبودية الديون دون أمل في الخروج منها، فالدول الدائنة تمتص قدرات الدول المدينة وتزيد إشكالياتها من سيولة ونمو وغير ذلك إلى غير رجعة.

ثم يقترح المقال ثلاث ركائز للحل، وتصب الركيزتين الأولى والثانية في الركيزة الثالثة التي تحقق مراد الدول الدائنة في تحصيل تكاليف خدمة الدين الخاص بها. وبهذا نجد أن المقال يدور في فلك مصالح الدائنين مدعياً سعيه لمساعدة الدول المدينة.

وبمقارنة الحل الإسلامي لهذه المشكلة، فنميز ثلاثة ركائز:

¹ بابلو سافيدرا، جيلا بازارياشيوغلو، منتدى البنك الدولي، ١٨ / ٨ / ٢٠٢٤، رابط.

الركيزة الأولى: النهي عن التوسع بالديون إلا لضرورة.

الركيزة الثانية: شطب الفوائد كلياً، لقوله تعالى: **فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ** (البقرة: ٢٧٩)،
وإنظار الدول المدينة، والأفضل من الإنظار مسامحتها بالخط من ديونها، لقوله تعالى: **وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ**
فَنظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ (البقرة: ٢٨٠).

الركيزة الثالثة: التوجه نحو العمل المنتج والمجدي غير الطفيلي.

نص المقال:

مع زيادة ضغوط خدمة الديون على الحيز المتاح في المالية العامة لتمويل الاستثمارات الضرورية للغاية في العديد من البلدان، مطلوب اتخاذ إجراءات عاجلة لتعزيز هذا الحيز وتوسيع نطاقه، فضلاً عن تأمين الدعم الدولي الكافي، وخفض تكاليف خدمة الدين.

وتتعرض بلدان كثيرة لضغوط كبيرة بسبب زيادة مدفوعات الفائدة وارتفاع معدلات سداد الديون. وكانت البلدان منخفضة الدخل هي الأكثر تضرراً من الآثار الاقتصادية الناجمة عن جائحة كورونا، والصراعات حول العالم، والارتفاع المفاجئ في أسعار الفائدة العالمية، وينفق البلد في الشريحة الوسيطة من البلدان منخفضة الدخل على خدمة الدين الخارجي أكثر من ضعفي ما كان ينفقه قبل عشر سنوات مضت كنسبة من الإيرادات التي يحصلها، حيث بلغ المعدل نحو ١٤٪ في نهاية عام ٢٠٢٣ مقارنة بما بلغ ٦٪ قبل هذه السنوات العشر. وبعد سنوات من عمليات الاقتراض الكبيرة، بلغت معدلات سداد الديون في البلدان منخفضة الدخل على المدى القريب نحو ثلاثة أضعاف المتوسط على الأجل الطويل، أي نحو ٦٠ مليار دولار مقارنة بمتوسط سنوي قدره ٢٠ مليار دولار في الفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠٢٠.

وبفضل أنشطة لجان الدائنين واجتماع المائدة المستديرة العالمي حول الديون السيادية ومجموعة العشرين ونادي باريس وجهات ومؤسسات أخرى، ساعد تحسين إجراءات الدائنين على تبسيط وتسهيل إعادة هيكلة الديون السيادية وخفض مدد الأطر الزمنية لإعادة الهيكلة. وأياً ما كان الأمر، لابد من بذل المزيد من الجهود لتسريع وتيرة هذه الإجراءات والحد من عدم اليقين الذي يكتنف المشهد. وعلى الرغم من أننا تجنبنا حتى الآن وقوع أزمة ديون على مستوى النظام العام بأكمله، فإن ارتفاع مدفوعات الفائدة وسداد

الديون يكبل إمكانات النمو وخلق فرص العمل، ويضع في الوقت نفسه ضغوطاً كبيرة على المالية العامة للعديد من البلدان. ويأتي هذا في وقت تحتاج فيه البلدان إلى استثمارات حيوية لتحقيق نمو اقتصادي مستدام وشامل للجميع، فضلاً عن التكيف مع تغير المناخ. ودون حل المشكلات المرتبطة بضغط السيولة، فإنها قد تؤدي إلى مشكلات تتعلق بالملاءة المالية للعديد من البلدان المعرضة للمخاطر. وبعبارة أخرى، فإنه وإن كان يمثل الآن ضغطاً على المالية العامة يمكن أن يتحول إلى أزمة ديون، وسيكون لذلك آثار كبيرة على معدلات النمو وخلق فرص العمل ومكافحة الفقر.

وينبغي للمجتمع الدولي أن يتحرك الآن لتجنب هذه النتيجة.

لذا، يقترح صندوق النقد الدولي والبنك الدولي معاً حزمة من الإجراءات لدعم البلدان منخفضة الدخل والبلدان الأخرى المعرضة للمعاناة والمخاطر في سعيها لإدارة هذه الضغوط بهدف خلق حيز أكبر في الموازنات الحكومية لدعم جهود النمو وبناء القدرة على الصمود.

ويقوم نهجنا على ٣ ركائز:

- **الركيزة ١ - تعبئة الموارد المحلية.** يمكن للحكومات تعزيز معدلات النمو وزيادة فرص العمل وخلق حيز في المالية العامة من خلال تعبئة الموارد المحلية. وستقدم المبادرة الجديدة المشتركة للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي لتعبئة الموارد المحلية المشورة بشأن السياسات، فضلاً عن مد يد العون لتنمية القدرات بهدف مساعدة البلدان على تنفيذ الإصلاحات المطلوبة. ويعني ذلك تسلسل إجراءات الإصلاح لتسريع وتيرة النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل، وفي الوقت نفسه تدعيم الحوكمة والتصدي للفساد في إطار التعلم من البلدان المماثلة وتبادل الخبرات على مستوى البلدان. كما تدعو هذه المبادرة إلى تحسين فعالية الإنفاق العام، وزيادة الإيرادات الحكومية لتلبية الاحتياجات ذات الأولوية، وتنمية الأسواق المالية المحلية لتوجيه المدخرات نحو الاستخدامات الإنتاجية.

- **الركيزة ٢ - المساندة الدولية.** من شأن المساندة المالية أن تدعم البلدان على تلبية احتياجاتها أثناء قيامها بإصلاحات مهمة، وستكون هناك حاجة إلى مساندة من شركاء التنمية الثنائيين ومتعددي الأطراف، لا سيما خلال تقديم منح وتمويل أقل تكلفة. ويحتاج العديد من البلدان التي تواجه ضغوطاً في إطار إعادة التمويل إلى تدفقات صافية إيجابية خلال السنوات القليلة القادمة. وما يقوم به

صندوق النقد الدولي والبنك الدولي يمثل جزءاً مهماً في هذا الجهد الجماعي. ويعد عام ٢٠٢٤ غاية في الأهمية لإنجاح إتمام العملية الحادية والعشرين لتجديد موارد المؤسسة الدولية للتنمية التابعة للبنك الدولي، ومراجعة أنشطة الصندوق الاستئماني للنمو والحد من الفقر التابع لصندوق النقد الدولي.

• **الركيزة ٣ - خفض أعباء خدمة الدين.** من الضروري إيجاد حلول جديدة لدعم البلدان التي لا تعاني من مشكلات تتعلق بالملاءة المالية ولكنها بحاجة إلى إدارة المستويات المرتفعة من أعباء خدمة الدين. ويشمل ذلك آليات شركاء التنمية الثنائيين أو متعددي الأطراف لتعبئة التمويل الجديد، لا سيما من القطاع الخاص، بشروط ميسورة باستخدام أساليب تعزيز الائتمان لإعادة تمويل (جدولة) الديون القائمة. ويمكن للبلدان أيضاً متابعة عمليات إدارة الالتزامات، بما في ذلك مبادلة الديون لأغراض التنمية وإعادة شراء الديون إن أمكن ذلك.

وسنعمل على مراجعة وتعديل هذه الخيارات قبل الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في أكتوبر/تشرين الأول، بما في ذلك من خلال أنشطة اجتماع المائدة المستديرة العالمية حول الديون السيادية.

وفي نهاية المطاف، يهدف نهجنا المكون من ٣ ركائز إلى تخفيف تحديات السيولة. ومن خلال تضافر الجهود واتخاذ مجموعة الإجراءات على مستوى العديد من أصحاب المصلحة والأطراف المعنية، يمكننا تشجيع الحلول القائمة على التعاون والتضافر والمساعدة في تهيئة الظروف المواتية للنمو الدائم وتعزيز القدرة على الصمود.

تباطؤ وتيرة التحويلات في عام ٢٠٢٣ وتوقع تسارع نموها في عام ٢٠٢٤^١

البنك الدولي

قال البنك الدولي في أحدث عدد من تقرير "موجز الهجرة والتنمية" الذي أصدره اليوم إنه بعد أن حققت التحويلات الرسمية إلى البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل نمواً قوياً خلال الفترة ٢٠٢١-٢٠٢٢، فقد شهدت تلك التحويلات تراجعاً في عام ٢٠٢٣ لتصل إلى ما يقدر بنحو ٦٥٦ مليار دولار.

يعكس معدل النمو المتواضع في التحويلات وقدره ٠.٧٪/تباينات كبيرة في نموها على مستوى المناطق، غير أنها ظلت مصدراً بالغ الأهمية للتمويل الخارجي بالنسبة للبلدان النامية في عام ٢٠٢٣، مما عزز حسابات المعاملات الجارية للكثير من تلك البلدان التي تعاني انعدام الأمن الغذائي والأعباء المرتبطة بالديون. وفي عام ٢٠٢٣، تجاوزت التحويلات حجم الاستثمار الأجنبي المباشر والمساعدات الإنمائية الرسمية.

ومن المتوقع أن تشهد التحويلات إلى البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل نمواً أسرع يصل إلى ٢.٣٪ في عام ٢٠٢٤، على الرغم من أن هذا النمو سيكون متفاوتاً من منطقة إلى أخرى. وتشمل مخاطر التطورات السلبية المحتملة على هذه التوقعات تراجع معدلات النمو الاقتصادي بدرجة أكبر مما هو متوقع في البلدان مرتفعة الدخل والمستضيفة للمهاجرين، بالإضافة إلى تقلب أسعار النفط وأسعار صرف العملات.

وتعليقاً على ذلك، قالت عفت شريف، المدير العالمي لقطاع الممارسات العالمية للحماية الاجتماعية والوظائف بالبنك الدولي: "تعتبر الهجرة والتحويلات الناتجة عنها من المحركات الأساسية للتنمية الاقتصادية والبشرية... وهناك بلدان كثيرة تهتم بتنظيم أنشطة الهجرة في مواجهة الاختلالات الديموغرافية العالمية ونقص الأيدي العاملة من ناحية، والمستويات المرتفعة من البطالة وفجوات المهارات من ناحية أخرى. ومن جانبنا، فإننا نعمل على إقامة الشراكات بين البلدان المرسل للمهاجرين والمستقبلين لهم لتسهيل التدريب، وخاصة لفئة الشباب، لإكسابهم المهارات اللازمة للحصول على فرص عمل ودخل أفضل في بلدانهم الأصلية وفي بلدان المقصد أيضاً."

^١ البنك الدولي، ٢٦-٦-٢٠٢٤، رابط.

وفي عام ٢٠٢٣، زادت تدفقات التحويلات إلى منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي (٧.٧٪)، تلتها منطقة جنوب آسيا (٥.٢٪)، ومنطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ (٤.٨٪، باستثناء الصين). وشهدت منطقة أفريقيا جنوب الصحراء تراجعاً طفيفاً بواقع ٠.٣٪، في حين شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا انخفاضا بنسبة ١٥٪ تقريباً، وشهدت منطقة أوروبا وآسيا الوسطى تراجعاً بنسبة ١٠.٣٪.

ومن جانبه قال ديليب راثا، كبير الخبراء الاقتصاديين والمؤلف الرئيسي للتقرير: "تؤكد قدرة تدفقات التحويلات على الصمود مدى أهميتها للملايين من الناس... ويمكن أن يؤدي استخدام التحويلات في تحقيق الشمول المالي والنفوذ إلى أسواق رأس المال إلى تعزيز آفاق التنمية في البلدان المستفيدة. ويستهدف البنك الدولي خفض تكاليف التحويلات وتسهيل تدفقاتها الرسمية عن طريق تخفيف المخاطر السياسية والتجارية من أجل تشجيع الاستثمار الخاص في هذا القطاع."

ولا يزال إرسال التحويلات مكلفاً للغاية؛ ففي الربع الأخير من عام ٢٠٢٣، بلغ متوسط التكلفة العالمية لإرسال ٢٠٠ دولار ٦.٤٪ من قيمة مبلغ التحويل، حيث ارتفع بشكل طفيف عن ٦.٢٪ المسجل قبل عام، وأعلى بكثير من المستهدف في أهداف التنمية المستدامة البالغ ٣٪. وكانت تكلفة التحويلات الرقمية أقل بنسبة ٥٪، مقارنة بنسبة ٧٪ لقنوات التحويل غير الرقمية، مما يبرز فوائد التقدم التكنولوجي في تخفيف الأعباء المالية على المهاجرين.

ومع تزايد أهمية التحويلات، يعد تجميع البيانات بدقة أمراً ضرورياً لدعم أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة المتعلقة بخفض تكاليف التحويلات وزيادة أحجامها. غير أن البيانات الإحصائية لا تزال غير متسقة وغير كاملة، حيث اتسعت الفجوة العالمية بين تدفقات التحويلات الوافدة والتحويلات الخارجة، وشكلت القنوات غير الرسمية أحد العوامل الرئيسية، مثل حمل المهاجرين للنقود باليد عند عودتهم إلى أوطانهم. وستصدر مجموعة العمل الدولية المعنية بتحسين البيانات المتعلقة بتدفقات التحويلات (قاعدة البيانات الإحصائية للتحويلات) تقريراً في وقت لاحق من هذا العام يتضمن التوصيات الخاصة بتحسين مستوى هذه البيانات.

الاتجاهات الإقليمية للتحويلات

زادت التحويلات إلى منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ، باستثناء الصين، بواقع ٤.٨٪ لتصل إلى ٨٥ مليار دولار في عام ٢٠٢٣. وتُعد التحويلات المالية بالغة الأهمية لاقتصادات جزر المحيط الهادئ مثل بالاو وساموا وتونغا وفانواتو. والجدير بالذكر أن تونغا كانت الأكثر اعتماداً على التحويلات على مستوى العالم، حيث بلغت نسبة التحويلات ٤١٪ من إجمالي ناتجها المحلي. ومن المتوقع أن تزيد تدفقات التحويلات إلى المنطقة بنسبة ٣.٢٪ في عام ٢٠٢٤، باستثناء الصين. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى المنطقة ٥.٨٪ في أواخر عام ٢٠٢٣، مع ارتفاعها إلى ١٧.١٪ في قنوات التحويل الأعلى تكلفة.

وانخفضت التحويلات إلى منطقة أوروبا وآسيا الوسطى بنسبة ١٠.٣٪ لتتهبط إلى ٧١ مليار دولار في عام ٢٠٢٣. وكان انخفاض التحويلات من روسيا إلى العديد من بلدان آسيا الوسطى هو السبب في هذا الانخفاض. بالإضافة إلى أن الغزو الروسي لأوكرانيا ساهم في انخفاض التحويلات إلى أوكرانيا وروسيا مقارنة بمستواها المتوقع. ومن المتوقع أن تتراجع تدفقات التحويلات إلى المنطقة بنسبة ١.٩٪ في عام ٢٠٢٤. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى المنطقة (باستثناء روسيا) ٦.٧٪، مقابل ٦.٤٪ قبل عام.

وفي منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، وبدعم من سوق العمل النشطة في الولايات المتحدة، شهد نمو التحويلات تباطؤاً إلى ٧.٧٪ في عام ٢٠٢٣، حيث وصلت قيمتها إلى ١٥٦ مليار دولار. وتلقت المكسيك تحويلات بقيمة ٦٦.٢ مليار دولار، بزيادة قدرها ٧.٨٪، لتحافظ على مكانتها كأكبر دولة متلقية للتحويلات في المنطقة. وشهدت معدل نمو التحويلات تفاوتاً واسعاً، من ارتفاع بواقع ٤٤.٥٪ في نيكاراغوا إلى ارتفاع بواقع ١٣.٤٪ في الأرجنتين. ومن المتوقع أن تنمو تدفقات التحويلات في المنطقة بنسبة ٢.٧٪ في عام ٢٠٢٤. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى المنطقة ٥.٩٪، حيث لم تتغير هذه النسبة كثيراً عن العام السابق.

انخفضت تدفقات التحويلات إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة ١٥٪ لتصل إلى ٥٥ مليار دولار في عام ٢٠٢٣، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى الانخفاض الحاد الذي شهدته التدفقات إلى

مصر. ومن المرجح أن تكون الفجوة الكبيرة بين سعر الصرف الرسمي والسوق الموازية قد أدت إلى ذهاب التحويلات إلى قنوات غير رسمية. وتشير التقارير إلى أن تدفقات التحويلات الرسمية إلى مصر قد انتعشت بمجرد توحيد أسعار الصرف في شهر مارس/أذار ٢٠٢٤. وتأثرت تدفقات التحويلات بين بلدان المنطقة بتباطؤ النمو في دول مجلس التعاون الخليجي. ومن المتوقع أن تنتعش التدفقات بنسبة ٤.٣٪ في عام ٢٠٢٤. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى المنطقة ٥.٩٪، مقابل ٦.٧٪ قبل عام. وامت التحويلات إلى منطقة جنوب آسيا بنسبة ٥.٢٪ في عام ٢٠٢٣، لتصل إلى ١٨٦ مليار دولار، مقارنة بالزيادة التي حققتها عام ٢٠٢٢ وكانت ١٢٪. وكانت الهند هي المحرك الرئيسي لهذا النمو، حيث شهدت التحويلات زيادة بواقع ٧.٥٪ لتصل إلى ١٢٠ مليار دولار، مدعومة في ذلك بقوة أسواق العمل في الولايات المتحدة وأوروبا. وساهم انخفاض التدفقات الخارجة من دول مجلس التعاون الخليجي، بسبب تراجع أسعار النفط وخفض الإنتاج، في تباطؤ النمو في التحويلات. ومن المتوقع أن تنمو تدفقات التحويلات بنسبة ٤.٢٪ في عام ٢٠٢٤. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى المنطقة ٥.٨٪، مقابل ٤.٢٪ قبل عام.

وبلغت تدفقات التحويلات إلى منطقة أفريقيا جنوب الصحراء ٥٤ مليار دولار في عام ٢٠٢٣، بانخفاض طفيف قدره ٠.٣٪. وساهمت التحويلات المالية في دعم حسابات المعاملات الجارية للعديد من البلدان الأفريقية التي كانت تعاني انعدام الأمن الغذائي، وموجات الجفاف، وتعطل سلاسل الإمداد، والفيضانات، والأعباء المرتبطة بخدمة الديون. وتشمل البلدان التي تعتمد بشكل كبير على التحويلات كلاً من: غامبيا وليسوتو وجزر القمر وليبيريا وكابو فيردي. ومن المتوقع أن تنمو تدفقات التحويلات بنسبة ١.٥٪ في عام ٢٠٢٤. وبلغ متوسط تكلفة تحويل ٢٠٠ دولار إلى بلدان المنطقة ٧.٩٪، وهي نسبة لم تتغير كثيراً عن العام السابق.

صراعات طريق الحرير بين الماضي والحاضر

سلاح الديون ومعركة الموانئ

جهينة حبيب الحاج حمود

ماجستير مصارف إسلامية

الحلقة (١ / ٢)

كان طريق الحرير أحد أعظم الطرق التجارية في العالم، وأكثرها أهمية بعد أن مثّل للعالم شرياناً رئيسياً للتفاعل الثقافي والتجاري في مناطق أوراسيا (أوروبا وآسيا) المختلفة، حيث كان طريقاً لتبادل الأفكار والتقنيات وسبيلاً للتجارة بين الأمم والشعوب القديمة، فلم يكن ممراً تجارياً فحسب، بل يُعتبر جسراً ورابطة للتبادلات الإنسانية والفكرية بين الشرق والغرب وبين الصين والدول الأجنبية، متجاوزاً الاقتصاد العالمي إلى آفاق إنسانية أخرى فانقلبت عبره الديانات فعرف العالم من خلاله البوذية وعرفت آسيا الإسلام حيث ساهم بدور بارز ومهم في نشر الإسلام، كما انتقل عبره البارود والورق والمواد الخام الأولية التي مهدت الطريق للثورة الصناعية، وأنماط من النظم الاجتماعية التي لولاه كانت ستظل مدفونة في مناطق وسط آسيا، وبذلك الانتقال عرفت الأمم الحروب المحتدمة المدمرة وحدثت نقلة كبرى في تراث الإنسانية مع النشاط التدويني الواسع الذي سهّل الورق أمره لأن صناعة الورق أخذت طفرة في التراث الإنساني والمعرفي، ولكن بقي النشاط الاقتصادي هو العامل الأهم والأكثر أثراً، إذ كانت تجارة المنسوجات الحريرية وغيرها من البضائع والمنتجات المتبادلة عبر مسارات الطريق سبباً رئيساً لازدهار كثير من الحضارات القديمة التي أرسى قواعد العصر الحديث.

قامت الصفوف الشعبية بصورة عفوية بتشكيل وتطوير وتحويل طريق الحرير إلى طريق للتبادل ليُصبح شبكة عالمية ضخمة للمواصلات والتجارة، حيث لم يكن طريقاً محدوداً وإنما كان شبكة ضخمة ومعقدة للطرق التجارية التي يبدو كأنها شريط حريري يرف ويتلوى في الأراضي الأوروآسيوية الممتدة، فكان الممر التجاري البري ينطلق من الصين القديمة متجهاً إلى جنوب آسيا وغرب آسيا وأوروبا وشمال أفريقيا مروراً بآسيا الوسطى، وبالتزامن مع وجود طريق الحرير البري ازدهرت مجموعة طرق تجارية بحرية ربطت الصين ومناطق في آسيا وأفريقية، حيث أتت التجارة البحرية بإيرادات هائلة ومعادن ثمينة جعلت "الثورة التجارية" في الصين القديمة تدخل مرحلة الازدهار، فحقق بذلك طريق الحرير البحري توسعاً إلى أرجاء العالم ودخل فترة ذروة ازدهاره خاصة في عهد أسرة مينغ، مما أثار ذلك حماسة العالم الغربي في إجراء الرحلات البحرية لغرض اكتشاف الحضارة الشرقية، وبالتالي كسبت الصين من خلاله فوائد كثيرة حيث

كانت البضائع التي يتم تبادلها وفيرة ومتنوعة، فقد نالت المنتجات الصينية بما فيها الخزف والشاي والأواني الحديدية والأشغال الذهبية والفضية والمرايا إقبلاً كبيراً في المناطق الغربية، كما كان الحرير الصيني يُعد واحداً من أتمن المنتجات الفاخرة والأكثر السلع انتقالاً إلى الخارج وأكبرها حجماً وأعلىها قيمة (حيث كاد سعره يساوي سعر الذهب) وأكثرها ربحاً في التجارة القديمة بين الشرق والغرب¹، فقد بدأ الغرب يعرف الصين جراء انتقال الحرير الصيني إلى الخارج وذلك في عهد أسرة "تانغ" حيث بلغت ذروة صناعته وازدادت أساليب نسجه في عهدهم، كما ورثت المنسوجات الحريرية في عهد أسرة "مينغ" تقاليد بأنواع متعددة فاجتذبت تجار مختلف بلدان العالم بنوعيتها الممتازة، وبذلك أصبح الحرير أهم السلع التي تاجرت بها الصين مع الشعوب الأخرى وبدأ ينتشر في العالم، حيث كانت التجارة المزدهرة لمنتجات الحرير بشتى أشكالها تُسهم في تطوير الرحلات البحرية وتقنيات بناء السفن، وكسر العراقيل والحواجز الجغرافية، مما ساعد في تعزيز التواصل والتبادل بين مختلف دول العالم، وبذلك كان علماء الجغرافيا الرومان يطلقون على الصين اسم "بلد السيركا" أو "سيركا" التي تعني باليونانية "دودة القز" أو "الحرير"، وإلى جانب الحرير أعجب الغرب ببضائع متنوعة منها خزفيات الصين ومنتجاتها ذات الجاذبية الشرقية، فخرجت هذه المنتجات من الصين وجنوب شرق آسيا إلى أواسط آسيا وشمال أفريقية ووسط أوروبا في مسارات تجارية وحضارية محددة.

كما انتقلت إلى الصين بعض النباتات والأواني الزجاجية من روما منذ بداية عهد أسرة "هان" ²، وانتقلت الموسيقى والرقص والأطعمة والملابس ذات الميزات الخاصة من آسيا الغربية والوسطى منذ عهدي أسرتي "وي" و"جي" حتى عهد أسرتي "سوي" و"تانغ" ³، وذلك مع دخول أهل "سوته" المنتمين إلى سلسلة الثقافة الفارسية إلى الصين بأعداد كبيرة.

1 ويكفي لبيان أثره وأهميته أنه أدى إلى تراكم المخزون العالمي من الذهب في الصين حتى أنه بحلول القرن العاشر الميلادي أصبحت الصين وحدها تملك من مخزون الذهب قدرًا أكبر مما تمتلكه الدول الأوروبية مجتمعة.

2 أسرة "هان" استمرت من (٢٠٦ ق.م حتى ٢٢٠م) وهي سلسلة من الأباطرة حكمت الصين لمدة تزيد على ٤٠٠ سنة، وازدهرت تحت حكم آل هان، العلوم والآداب، وأصبحت الصين واسعة وقوية مثل الإمبراطورية الرومانية، ولا يزال الصينيون يُسمون أنفسهم آل هان، وذلك اعترافًا بالإنجازات التي حققتها الصين خلال تلك الفترة.

3 خلفت أسرة "تانغ" في الحكم أسرة "سوي"، وكان أول حاكم منها هو (لي يوان) الذي كان يشغل منصباً مهماً في عهد أسرة "سوي" ومع أنه حول إجراء إصلاحات إدارية، وأنشأ مصانع لصك العملة، وأعاد تنظيم القوانين في الدولة، فإن عهده اتصف باضطرابات وحروب أهلية وتنازع على السلطة بين النبلاء، وفي خضم هذه الأحداث برز الحاكم الثاني من هذه الأسرة، وهو (لي شي مين) المعروف باسم (تاي تسونغ)، فأجبر أباه (لي يوان) على النزول عن الحكم، وما لبث أن صار أقوى حاكم في تاريخ الصين القديمة، أحل (تاي تسونغ) السلام بين النبلاء المتناحرين، وقضى على منافسيه على العرش، ووحد أنحاء الإمبراطورية، وتوسع نحو التبت وباكستان، وشق طرقاً ربطت الصين بالهند وآسيا الوسطى، مما شجع التبادل التجاري والثقافي، وزاد ثراء الإمبراطورية زيادة ملحوظة.

وبذلك كان طريق الحرير منذ بدايته الممتد عبر الطرق البرية والبحرية التي تربط شرق آسيا وجنوب شرق آسيا بجنوب آسيا وبلاد فارس وشبه الجزيرة العربية والشرق الأدنى وشرق أفريقيا وجنوب أوروبا وهي مناطق متباينة الموارد وأيضاً الثقافات، حيويًا للغاية لأنه أدى إلى شبكة من التبادل التجاري والثقافي بين الممالك والإمبراطوريات المختلفة مُعتبراً بذلك ممرًا اقتصادياً مهماً لما يقرب خمسة عشر قرناً تمكن من ربط المناطق الرئيسية في العالم المعروفة حينها، حيث شهد قيام العديد من المراكز التجارية العالمية، تاجرت فيها العديد من الشعوب، ودفع التنافس فيما بينها لافتتاح فروع عدة لهذا الطريق، الذي أزهرت على جنباته الحضارات، وتصارعت في سبيل السيطرة عليه الممالك والإمبراطوريات، كما كان له دور عظيم في التفاعل الحضاري بين الأمم والشعوب المختلفة الثقافات والديانات والمذاهب الفكرية، لاسيما أن التبادل التجاري ومنذ أقدم العصور كان أقوى وسائل الاتصال بين الجماعات البشرية، وبذلك أصبح طريق الحرير قناة رئيسية لتقاسم الإنجازات والتقدمات التي حققها الإنسان، حيث نالت كثير من الاختراعات ذات الأهمية التاريخية استخداماً واسع النطاق في العالم كله عبر طريقه البري والبحري، الأمر الذي سرّع خطا تقدم البشرية إلى الأمام، لأنه يُعد ممرًا يربط الأنشطة التجارية والتبادلات الثقافية في أوروبا وآسيا وأفريقية حتى أرجاء العالم، فتحلّى بأهمية كبيرة في نواح متعددة بما فيها الجغرافية والاقتصادية والثقافية.

ومع ذلك التطور الذي شهده هذا الطريق كان يتعرض لفترات من الازدهار تارةً والركود تارةً أخرى معتمداً بذلك على الأوضاع السياسية للبلاد، فمنذ فترة أسرة هان الإمبراطورية (٢٠٦ ق.م / ٢٢٠ م) شهد طريق الحرير أوج ازدهاره¹، كما شهد تطوراً سريعاً في فترة حكم أسرة تانغ (٦١٨ / ٩٠٧ م)

1 أسرة هان وحدت البلاد تحت رايته بعد حرب أهلية طاحنة، وازدهرت في عهدهم الهندسة والعمارة ثم نجحت بالتوسع أكثر في كوريا ومنشوريا وهضبة التبت والهند الصينية وامتدت غرباً إلى حدود أفغانستان لتصل إلى نروة القوة والسيطرة، صينٌ واحدة وإمبراطورٌ واحد، ففي عهدهم ازدهرت التجارة الصينية عبر طريق الحرير لتصل إلى شواطئ البحر الأسود وحوض البحر المتوسط، حيث أنشأت أسرة هان الغربية حكومة الوصاية في المناطق الغربية، وشقت طريق الحرير في شرق جبال بامير مع السيطرة عليه، كما قامت بتشييد الطرق والمحطات البريدية وأبراج الإنذار على طول الطريق، واستصلاح الأراضي، وإنشاء نقاط التقيش، مما ضمن أمن المواصلات، ومنذ ذلك الوقت بدأت الدولة تؤثر وتسيطر على تجارة الحرير بصورة مباشرة، كما تجاوز نطاق النفوذ لأسرة هان الشرقية غربي هضبة بامير، حتى امتد إلى إيران وسوريا اليوم، وكانت بين أسرة هان الشرقية والإمبراطورية الرومانية صلات حميمة، ففي عام ١٦٦م، وصل الإمبراطور الروماني ماركوس أوريليوس إلى لويانغ، وقدم المنتجات الرومانية إلى الإمبراطور ليو تشي لأسرة هان، مما يرمز ذلك إلى إقامة العلاقات الدبلوماسية والتجارية بين روما والصين رسمياً. ومع بداية تشغيل طريق الحرير البحري كانت قومية بايويو المأهولة في المناطق الساحلية بجنوب شرقي الصين تقوم باستكشافات كثيرة للعالم الخارجي في عهد أسرة هان الغربية، مما شكل بذلك طريقاً تجارياً مستقرًا انطلق من شيويون (في محافظة شيويون بمقاطعة قوانغدونغ اليوم) وخبو (في محافظة خبو بمقاطعة قوانغشي اليوم)، ثم دخل شبه الجزيرة الماليزية وخليج سيام وخليج البنغال مارًا ببحر الصين الجنوبي، حتى وصل إلى دولة كانتشيبورا وسريلانكا القديمة في جنوبي شبه الجزيرة الهندية، مما لعبت التجارة البحرية دورًا كبيرًا في تحفيز اقتصاد بلادها، فقامت بتعزيز إدارتها للمدن الساحلية فأسست مؤسسة عسكرية في جنوب محافظة شيويون في سبيل تخزين البضائع وتسهيل تجارتها.

حيث كانت التبادلات والاتصالات بين الصين ودول آسيا الوسطى وآسيا الغربية كبيرة¹، فقد كان طريق الحرير البحري في عهد أسرتي تانغ وسوي أهم الحدود الفاصلة لعملية تطويره لأنه تشكل في ظل التغييرات التي طرأت على الخريطة السياسية والقومية من المناطق الغربية إلى آسيا الوسطى خاصة في عهد أسرة تانغ، وتوقف طريق الحرير البري بالتدريج، وانتقل المركز الاقتصادي الصيني إلى الجنوب، أما في عهد أسرة سوي وبعد تحقيق الوحدة في عهد أسرتهم، ومع تعزيز الإدارة في بحر الصين الجنوبي، أصبح بحر الصين الجنوبي وجياوتشي حاضرة تجارية معروفة ومركزاً تجارياً شهيراً كلاً على حدة، حيث برزت التفوقات الصينية المتمثلة في السواحل الجنوبية الشرقية الطويلة والعدد الكبير من الموانئ غير المتجمدة، شيئاً فشيئاً، كما شقت أساطيل السفن التجارية العربية والفراسية خطاً ثابتاً موجهة للصين نتيجة الإيرادات الهائلة التي جلبتها التجارة البحرية، كما دخلت التجارة الصينية – اليابانية مرحلة الازدهار. وسرعان ما تحولت إمبراطورية تانغ من الازدهار إلى الانحطاط وذلك بعد اندلاع تمرد آن لوشان²، حيث فقدت السلطة في السهول الوسطى سيطرتها على المناطق الغربية، فعانى طريق الحرير البري من التوقف بسبب نيران الحرب، وفي الوقت ذاته نهضت الإمبراطورية العربية (الإسلامية) الواقعة بين أوروبا والشرق، وفرضت ضرائب ثقيلة على الرحلات التجارية، لذا انحط هذا الطريق التجاري القديم بسرعة، بينما أصبحت التجارة البحرية الخيار الأول لمعظم الرحلات التجارية، وأضحت قوانغشتو أكبر الموانئ حجماً وتجارياً في الصين، وكان يعد الخط الذي كان ينطلق من قوانغشتو ويتجه إلى دول الخليج العربي، مروراً ببحر الصين الجنوبي والمحيط الهندي، أطول الخطوط البحرية في العالم وقتئذ.

1 رحلت سلالة هان مع حلول عام ٢٢٠م، فعمت الفوضى في البلاد ما يقارب ٤٠٠ عام، وتقسمت الإمبراطورية لعدة أقاليم ما أدى لموجة من الركود والانحطاط، حولت الصين إلى لقمة سائغة للمغول الذين كروا هجماتهم لها، لتدخل الصين في قرون مظلمة كثرت فيها الغزوات عليها والركود الاقتصادي والحضاري حتى حل عام ٦١٨م، لتصل معه سلالة تانغ للحكم، والتي نجحت بإعادة هيبية الصين للعالم، فأعادت استقلال البلاد ووحدة أراضيها من جديد، وأعدت للنشاط الحضاري ازدهاره، ووضعت الأسس الدقيقة للدولة والحكم، مُعلنَةً بذلك عودة الإمبراطورية الصينية للواجهة، ٣٠٠ عام تقريباً عاشتها الصين في ظل ازدهارٍ رهيب تجارياً وحضارياً وحتى أدبياً، وقدمت للعالم حينها أول كتاب مطبوع، ومن تم تصنيع البارود الذي سيطلق نيرانه على الصين بدلاً من إطلاقه على أعدائها، وكانت القوافل التجارية التي تنقلت في طريق الحرير تتمتع بحجم ضخم، متكونة من مئات وحتى آلاف الأشخاص، ومن بينهم التجار والمبشرون والحرفيون والعلماء والمسافرون تُشير بعض الكتابات إلى أن عدد العرب والفرس الذين استقروا في الصين وصل إلى ٤٠٠٠ شخص، وفي عام ٨٧٩م، كان عدد المسلمين واليهود والمسيحيين والمجوس يتراوح ما بين ١٢٠ – ٢٠٠ ألف شخص.

2 كانت ثورة آن لوشان حركة تمرد مدمرة ضد سلالة تانغ الحاكمة للصين، بدأ التمرد عملياً في السادس عشر من ديسمبر عام ٧٥٥م، حيث أعلن الجنرال آن لوشان نفسه إمبراطوراً في شمال الصين مؤسساً سلالة يان الحاكمة المنافسة، وانتهى التمرد بسقوط يان في السابع عشر من فبراير عام ٧٦٣م (على الرغم من أن تأثيرات الثورة استمرت بعد هذا التاريخ)، امتدت هذه الثورة على فترة حكم ثلاثة أباطرة من سلالة تانغ قبل أن تُسحق في النهاية، وشملت طيفاً واسعاً من القوى الإقليمية، إضافةً إلى الموالين لسلالة تانغ، كان من المشاركين الآخرين القوات المعادية لحكم آل تانغ، خصوصاً تلك الموجودة في منطقة آن لوشان في مقاطعتي خبي وسوقديانا أو المناطق الواقعة تحت سيطرتها. أدى التمرد والاضطراب التالي له إلى خسائر كبيرة للأرواح ودمار واسع النطاق، حيث أضعفت هذه الثورة سلالة تانغ الحاكمة بشكل كبير وأدت إلى خسارة المناطق الغربية.

وفي عهد أسرة سونغ شهدت التجارة ازدهاراً كبيراً نالت فيه التجارة البحرية الخاصة تطوراً كبيراً بفضل التشجيع الحكومي، حيث سعت أسرة سونغ لتطوير وإكمال نظام إدارة التجارة الخارجية البحرية¹، فكادت تحتكر جميع الأعمال التجارية في بحر الصين الجنوبي، وأصبحت التجارة البحرية مصدراً مالياً هاماً لإيرادات أسرة سونغ، ولكن بعد هلاك أسرة سونغ استولت إمبراطورية المغول على السهول الوسطى، ومع خطى حملاتها العسكرية في أرجاء العالم انتشرت تأثيرات طريق الحرير البحري في كل العالم الحضاري الذي تم التعرف عليه وقتذاك .

وبالتالي وبعدها خضعت أجزاء من طريق الحرير على نحو متفاوت للقوى السياسية والقبائل المتعددة في آسيا التي كانت ملهمة نشاطه التجاري، بدءاً من أسرة سونغ (٩٦٠ / ١٢٧٩ م) التي سيطرت على الأجزاء الجنوبية من الصين، وأسرة تشينغ (١٦٣٦ / ١٩١٢ م) التي سيطرت على الأجزاء الشمالية منها²، تليها قبائل من الأتراك الأويغور³، ثم القراخانيين الذين كونوا في القرن الثاني عشر أشبه بالدولة

1 سقوط يتبعه سقوط هجمات من التتار في الشمال وأخرى من المغول في كل البلاد وسلاطة تذهب وأخرى تنهار، لقد سقطت سلالة تونغ عام ٩٠٦م، ومعها اهتزت الصين في حالة من الفوضى، نزاعات داخلية وشتات في الحكم حتى وصلت سلالة سونغ للحكم عام ٩٦٠م، وفي ذات العام هاجم التتار الصين واحتلوا القسم الشمالي بالكامل، لتبقى سلالة سونغ في القسم الجنوبي، وضعت أسرة سونغ ما يُسمى بأول قانون نظامي بشأن إدارة التجارة الخارجية في التاريخ الصيني - " لوائح إدارة التجارة الخارجية البحرية في فترة يوانغونغ لأسرة سونغ"، التي عززت التنمية الاقتصادية والحياة المتحضرة إلى حدٍ ما، وقدمت شروطاً ميسرة للتبادلات الثقافية الصينية - الأجنبية. ومع أوائل القرن الثالث عشر الميلادي انطلق جنكيز خان من منغوليا ليدخل الصين وينتزعها من أيدي التتار، وعاد حفيده الكرة من جديد ليهاجم هذه المرة القسم الجنوبي مُعلناً بذلك ضمها إلى إمبراطوريته لتكون الصين تحت الاحتلال وتتحول من إمبراطورية عظمى إلى دولة تابعة لا تتحرك إلا بأوامر مُحليها

2 على الرغم من أن الصين شهدت خلال عهد المغول بعض من مظاهر التقدم والتطور لكنها استمرت في الإنحطاط الحضاري والضعف على مستوى القوة حتى باتت في حالة مزرية مع حلول القرن السادس عشر لتعزل نفسها بالكامل وتتحول إلى دولة حبيسة نفسها بانتظار من ينتشلها من عزلتها، لتظهر في القرن السابع عشر أسرة تشينغ والتي كانت آخر الأسر الحاكمة في الصين، حاولت إعادة الملمة الصفوف لتتجهج لفترة وجيزة حيث صعدت لتتصدر اقتصاد العالم، فمع أوائل القرن التاسع عشر كان الاقتصاد الصيني يُعتبر أكبر اقتصاد في العالم حيث نفذت أسرة تشينغ ما كانت تنتهجه أسرة مينغ من سياسة الحظر البحري باستمرار، وبعد توالي الإمبراطور تشيان لونغ العرش، بدأت الحكومة تُطبق سياسة الإنغلاق على نحو شامل، وسمحت في البداية بانفتاح التجارة الخارجية في أربعة موانئ، ثم سمحت بانفتاح ميناء قوانغتشو، بشرط أن تحتكر ١٣ شركة التجارة الخارجية، على الرغم من توجه السياسة الحكومية بشأن التجارة الخارجية نحو الإنغلاق، لم يشهد حجم الشحن والتفريغ لميناء قوانغتشو أي تراجع، بل ازداد بشكل ملموس بالمقارنة مع أسرتي سونغ ومينغ، إذ أن قوانغتشو كانت النافذة الخارجية الوحيدة للسوق الصينية، مما أثار ذلك حماسة سكان السواحل الجنوبية الشرقية للهجرة إلى الخارج، حيث تسابقوا لبناء نوادي الرابطة في مختلف دول جنوب شرقي آسيا، مما أحدث تأثيراً في التنمية الاقتصادية المحلية، إلا أنها لم تنعم بذلك الاقتصاد القوي لفترة طويلة فمع حلول عام ١٨٣٩م، دخلت الصين فيما سموه قرن افهانة الذي استمر إلى أكثر من مئة عام، حيث كانت فيه الصين مسرحاً لتدخلات الدولية فقد احتلت روسيا ثم اليابان منشوريا، وضمت اليابان كلاً من تايوان وشبه الجزيرة الكورية لأراضيها بعدما طردت الصينيين منها، فيما اتجه الإنكليز إلى هونغ كونغ وسيطروا على إقليم التبت، أما ألمانيا فيدورها حولت شمال الصين إلى مقر لقواعدها العسكرية في الشرق، وحتى البرتغال أخذت نصيبها لتقطع ماكاو من الصين، فيما كانت الولايات المتحدة الأمريكية تنظر للصين كحجر عثرة للعبور نحو آسيا ومعها الإمبراطورية النمساوية المجرية التي حاولت مراراً للدخول للخط مع خلفائها على أرض الصين، بقيت بذلك الصين لسنوات طويلة مسرحاً لتقاسم النفوذ ومنطقاً للتوسع في كل أنحاء العالم، شهدت البلاد خلال تلك السنوات الكثير من الإنتفاضات والإضطرابات وازداد التحكم الدولي فيها بشكل كبير وبات حكم سلالة تشينغ موضع قلق للمواطنين أدخل البلاد فيما بعد بحالة من اليأس ليدمن أكثر من ٤ مليون من السكان على مادة الأفيون المخدرة والتي حولت الصين حينها إلى أكبر مستورد للمخدرات من أمريكا وأوروبا، حتى حل القرن العشرين ومع ارتفعت المطالبات باستقلال البلاد وخروج الاستعمار منها بالكامل، ما ولد أول الثورات في الصين بهدف الاستقلال، فانطلقت ثورة الملاكمين عام ١٨٩٩م، التي وقعت ضد الإمبريالية والتدخل الأجنبي إلا أنها قمت من ثماني دول مجتمعين عليها كانوا الدول العظمى في ذلك الوقت استمرت الثورة لمدة عامين إلا أنها لم تُحقق مطالبها ومنذ ذلك التاريخ ماتت الإمبراطورية الصينية وبقيت مراسم الدفن فقط التي أتت بعد سنوات قليلة مُعلنَةً دخول البلاد في حقبة جديدة.

3 الأويغور وهي قبائل شبه متمدنة سيطرت على شمال شرق تركستان، وقامت بدور الوسيط بين الأقاليم المتحضرة من الفرس والصينيين والهنود.

الحاجزة بين المغول والدولة الخوارزمية، كما كان الإسماعيليون في فارس، والعباسيون في العراق مركز الخلافة الإسلامية، وسلاجقة الروم في آسيا الصغرى، والدولة البيزنطية، ثم الأيوبيون في مصر والشام، والإمارات الإفريقية على سواحل بلاد الشام فضلاً عن القوى التجارية الإيطالية في أكثر من منطقة، ومع توزيع هذه القوى واختلافها كان المغول يسعون في مرحلة من مراحل تاريخهم إلى إقامة دولة عالمية كان من أبرز أهدافها السيطرة على طريق الحرير الموصل بين الشرق والغرب، لذا كان لا بد لهم من إخضاع هذه القوى أو تحييدها أو ضمان تبعيتها ليتسنى لهم الانفراد بالسيطرة على هذا الطريق، فتمكنوا من إنجاز نسبة كبيرة من مشروعهم هذا حتى خضعت لهم شمال الصين كلها والمنطقة الممتدة من سهول روسيا حتى بولندا والمجر، ومن الصين شرقاً حتى بلاد الشام غرباً مروراً بتركستان والدولة الخوارزمية والعراق في خط سير يتوافق مع طريق الحرير.

ترك امتداد سيطرة المغول على تلك الساحة العالمية تأثيراً حاسماً على نشاط التجارة بين الشرق والغرب، فالهزيمة الكبيرة والتدمير الهائل والمجازر الفظيعة التي ارتكبوها كانت لها نتائج سلبية على طريق الحرير البري، ولم تستعد الحياة الاقتصادية في تلك الفترة عافيتها من جديد كما كانت عليه من قبل، فعلى الرغم من تعطل الطرق التجارية لاسيما البرية في تلك المرحلة، إلا أنّ ذلك لا ينطبق على سنين حكم المغول كافة، فما إن استقرت السيطرة المغولية على مناطق التوسع إلا وبدأت حركة ازدهار وتوسع للطرق التجارية، فبعدها وصل هولوكو حفيد جنكيز خان إلى مدينة بغداد وإسقاط الخلافة العباسية (٥٦٥ هـ / ١٢٥٨ م) (العالم المتمدن في المشرق العربي وأوروبا الصليبية)، أصبحت الإمبراطورية المغولية واقعاً سياسياً وعسكرياً واقتصادياً، لا بد من التواصل معها دبلوماسياً واقتصادياً، بل إن قيام دولة المغول في آسيا الوسطى وفارس والعراق فتح المجال هذه المرة أمام أوروبا لتصل إلى الصين براً وبحراً على نحو مباشر، لاسيما بعد انهيار الدولة العربية الإسلامية والدويلات القائمة على أنقاضها.

لم تكن منغوليا هي المستفيد الوحيد من النشاط التجاري بل الصين أيضاً، ففي عام (١٢٦٣ م) نقل قوبلاي خان (١٢٩٤ / ١٢٦٠ م) عاصمة الإمبراطورية المغولية من زاندر إلى بكين وذلك بعد إعلان تأسيس أسرة يوان الملكية (١٣٦٨ / ١٢٧١ م)، فشهدت الصين آنذاك ازدهاراً اقتصادياً، فقد صدرت تنسغ تو غربي الصين الحرائر الصينية إلى أواسط آسيا وانتشرت على السواحل البحرية المرافئ التي عجت بنشاط منقطع النظير.

ولكن بعد تنامي العسكرية التركية في بلاد المشرق وآسيا الغربية (المماليك والأتراك السلاجقة ثم الأتراك العثمانيون الذين أسسوا ممالك عسكرية بين القرنين الرابع عشر والسادس عشر)، انحسر بذلك المد المغولي وعادت الطرق التي فتحتها المغول أمام التجار الغربيين لتغلق من جديد مما قاد تغيير الظروف الدولية على طريق الحرير إلى ضعف النشاط التجاري، وعودة الصين إلى سياسة العزلة، وباحتلال الأتراك للقسطنطينية عام ١٤٥٣م، كان هذا الحدث بمثابة هيمنة تجارية على المنطقة، فقامت سلسلة من الحروب الروسية العثمانية التي أصبحت آسيا الوسطى والغربية ساحة لمعاركها، الأمر الذي أثر سلباً على الطريق التجاري البري وتحول قسم كبير من التجارة شطر الطريق البحري، حيث عرقلت النضالات السياسية التبادلات في طريق الحرير البري، ومع وجود مضيق الدردنيل تحت السيطرة العثمانية، أغلق العثمانيون طريق الحرير التاريخي أمام أعدائهم الغربيين، لتُصبح حقوق التجارة الحصرية مع دولة المغول المسلمين في الهند تمر فقط عبر المحيط الهندي، مما صعّب ذلك التجارة الدولية على أوروبا، وبفرضهم الضرائب الباهظة على مرور التجارة فقد كان التجار الأوروبيون ملزمين بدفع الضرائب والرسوم لها، كما أن الإمدادات على طول طريق الحرير البحري لم يكن بإمكانها تجنب شمال أفريقية وشبه الجزيرة العربية والخليج العربي والهضبة الإيرانية وغيرها من المجال الإسلامي، مما جعل الدول الغربية تواجه صعوبات في تحقيق التجارة المباشرة مع الشرق عبر الطريق البحري التقليدي، فاضطرت للبحث عن الخطوط الجديدة المؤدية إلى الشرق، في الوقت الذي توقفت فيه الصين عن تسيير رحلاتها البحرية وعادت لتتبع خلف أسوارها، كان الغربيون ماضون في الاستكشافات الجغرافية ومغامراتهم الاستعمارية نحو أفريقية وتجهيزهم الأساطيل التجارية والحربية التي خرجت في أواخر القرن الخامس عشر لتفتح بذلك في تاريخ العالم عصراً جديداً هو عصر انتشار السيطرة الغربية وبداية الاستعمار، ففي ظل تلك الخلفية التاريخية، ظهر عصر الاستكشاف الأوروبي مع اكتشاف خط جديد يمتد من الطريق البحري الرابط بين الصين والغرب من المحيط الهندي إلى الدول الأوروبية المطلّة على سواحل المحيط الأطلسي بالتدرّج، حيث استولى البرتغاليون على مضيق ملقا في عام ١٥١١م، وكان ذلك يؤثر على الأنشطة البحرية في مناطق بحر الصين الجنوبي، مما جعل العلاقات التجارية البحرية بين العالمين الشرقي والغربي تشهد تغييراً، ففي عام ١٥٥٣م، "استعار" البرتغاليون أرضاً في ماكاو، وفي ذلك الحين ومع تقدم الاستكشاف الأوروبي، تم شق ثلاثة خطوط جديدة تربط بين قوانغتشو وأمريكا الشمالية وبين قوانغتشو وأوقيانوسيا وبين قوانغتشو وروسيا

كل على حدى، وذلك على أساس طريق الحرير البحري في عهد أسرة مينغ مما أنشأ تشكيلة المواصلات البحرية العالمية الدائرية، وقدم إسهاماً كبيراً في تعزيز التجارة الخارجية، ولكن بعد نهوض الحضارة الصناعية في العالم الغربي، تحول طريق الحرير البحري المزدهر إلى الطريق الذي لجأ إليه المستعمرون الأوروبيون للسيطرة على العالم، وأصبحت الدول والأقاليم على طول شمال أفريقية والشرق الأوسط وجنوبي آسيا وجنوب شرقي آسيا مستمرة بالتتابع، وبعد انفجار حرب الأفيون بدأت الصين باعتبارها المصدر التجاري لطريق الحرير البحري تتعرض للغزو الغربي وبعد الهزيمة في حرب الأفيون الأولى¹، فقدت الصين حقها في البحر، وأصبحت شبه مستعمرة، واضطرت لفتح الموانئ الساحلية، بحيث لم تقم الدول الغربية بإغراق السوق الصينية بمنتجاتها فحسب، بل نهبت الموارد الصينية واحتكرت صادرات المنتجات الصينية بما فيها الحرير والخزف والشاي وغيرها، ومع التنازل عن جزيرة هونغ كونغ إلى بريطانيا، حلت هونغ كونغ محل قوانغتشو لتصبح منفذاً رئيسياً لترانزيت التجارة الدولية في الشرق الأقصى، وبذلك انتهى فعلياً الدور التاريخي لطريق الحرير ودخل اللقاء بين الثقافات والحضارات في طور آخر هو الصدام الدامي والحروب التي لم تتوقف حتى تصفية الإمبراطوريات الاستعمارية في القرن العشرين، لاسيما أن قيام الثورة الصناعية في أوروبا أحدثت تغييرات مهمة في العلاقات السياسية والاقتصادية، وتسببت نتائجها في نقل مركز الحضارة من الشرق إلى الغرب، وكانت أبرز مزايا الحقل الصناعي هو

1 منتصف القرن التاسع عشر وتحديداً ما بين العامين ١٨٣٩م و ١٨٦٠م، الصين ما زالت منذ القرن السابع عشر تحت حكم سلالة تشينغ وهي سلالة التي خلفت سلالة مينغ، وكتانها كانت من أضعف السلالات التي حكمت الصين التي يمتد عمرها إلى قرابة ٥٠٠ عام، وتعتبر سلالة تشينغ آخر هذه السلالات الإمبراطورية التي ستمت على حكم الصين، وإبان حكمها كانت الصين بلداً مزدهراً تجارياً لكن من دون أي قوة عسكرية تحمي وترعى هذه التجارة، فقد غزت منتجاتها من الحرير والبورسلان والشاي أرجاء العالم كله، وحتى ذلك الوقت كانت التجارة تعتمد نظام المبادلة وهو ما يشبه المفاضة، حيث السلعة بالسلعة أو بما يُقابلها من الفضة أو الذهب ولبست بمقابل الأموال الورقية كما هي في هذا الزمان، وحصل في ذلك الوقت أن أصدر إمبراطور صيني من سلالة أسرة تشينغ هو (شيان لونغ) مرسوماً يقضي بعدم استيراد السلع، حيث لم يعد الصينيون بحاجة سلعهم الأخرى ومع انزعاج الأوروبيين من هذا القرار، على استبدال سلع الصين من الحرير والشاي بالفضة، ما أدى لفروع خزائن الأوروبيين من الفضة، حيث لم يعد الصينيون بحاجة سلعهم الأخرى ومع انزعاج الأوروبيين من هذا القرار، فكر البريطانيون بتوريد سلعة أخرى للصين تكون جديدة عليهم وتعوض نقص الفضة، فراحت شركة الهند الشرقية البريطانية تزرع الأفيون في شمال الهند أو في بنغلادش الحالية، وسمحوا للتجار بتوريدها للصين، فغزى الأفيون الصين وبات شبه سلعة أساسية لدى الشعب الصيني الكبير، كل هذا جرى ما بين أواخر القرن الثامن عشر ومنتصف القرن التاسع عشر، حتى جاء للحكم إمبراطور آخر من سلالة تشينغ يُدعى (يونغ تشينغ) وذلك في عام ١٨٢٩م، ليصدر مرسوماً يمنع دخول الأفيون إلى بلاده بل راح يُطارد تجار هذا الأفيون ويُصادر سفنهم المحملة به، وأكمل هذه المهمة من بعده سلفه الإمبراطور داو غونغ، حتى جاء عام ١٨٣٩م، هذا العام تحديداً هو ما سيُعتبر نقطة تحول أولى في تاريخ الصين الحديث، حيث قررت بريطانيا في ذلك العام شن حرب على أسرة تشينغ التي منعت تجارة الأفيون، وجرى بما يُعرف في التاريخ بحرب الأفيون الأولى التي استمرت قرابة ثلاث سنوات، وانتهت بنصر للإنجليز وهزيمة مزلة للصينيين الذين أُجبروا عقب الحرب أي عام ١٨٤٢م، على توقيع اتفاقية يعتبرها الصينيون عاراً في تاريخهم وجرحاً لكرامتهم تُعرف باتفاقية نان جينغ بموجبها تنازلت الصين عن جزيرة هونغ كونغ للبريطانيين الذين حولوها لقاعدة عسكرية، كما أعادوا السماح بتجارة الأفيون، ولأن الاتفاقية كانت مزلة اندلع تمرد صيني ضد أسرة تشينغ من قبل مملكة تُعرف باسم تاي بينغ وهي مملكة صينية اعتنق من يحكمها المسيحية، وهذا التمرد أسفر عن حرب أهلية دامت لسنوات راح خلالها قرابة ٢٠ مليون قتيل صيني، وما إن انتهت هذه الحرب الأهلية بعد إنتصار أسرة تشينغ، حتى بدأت حرب الأفيون الثانية التي اندلعت بسبب رغبة الإنجليز تحقيق مزيد من المكاسب من الصين، وتدخلت فرنسا إلى جانب بريطانيا في هذه الحرب الثانية، والتي إنتهت أيضاً بهزيمة الصينيين، وتوقيع اتفاقية هينة أخرى، تُعرف باتفاقية بكين تنازلت بموجبها أسرة تشينغ عن منطقة أخرى من أراضيهم للإنجليز وهي شبه جزيرة كولون التي أُلحقت ب هونغ كونغ، وكان ذلك عام ١٨٦٠م، وعلى هذا استمر حال الصينيين في سنواتهم اللاحقة، شعب مهزوم ومدمن ومُهَان.

اكتشاف الطاقة البخارية واستثمارها في مجال النقل فظهرت إلى الوجود السفن البخارية وحلت السيارات والقاطرات والطرق المعبدة والسكك الحديدية، محل الحيوانات في النقل، كما أن التطور الكبير في حركة الملاحة والعلوم المرتبطة بها واكتشاف الطرق البحرية وحفر قناة السويس عزز إمكانية اعتماد الطريق البحري دون الطريق البري الذي تسوده الصحارى القاحلة والرمال المتحركة والمنعطفات الجبلية المعقدة التي جعلت العبور منه أمراً شاقاً على المسافرين، وهكذا انطوت صفحات طريق الحرير القديم العظيم .

ولكن لم يتطلب الأمر لنهوض الصين مجدداً إلا أقل من سبعين عاماً حيث تحولت من دولة معزولة إلى واحدة من أعظم القوى الاقتصادية في العالم، فقد سارت الصين كالمارد بخطاً ثابتة نحو تصدر عرش الاقتصاد العالمي، أي دولة معزولة حولت عزلتها إلى معجزة حقيقية، خزان بشري لا يهدأ وجيش جرار لحماية البلاد، فبفضل سياسة الإصلاح والانفتاح فتحت الصين بابها على العالم الذي حقق تحولاً عظيماً من الإنغلاق الكامل إلى شبه الإنغلاق ثم إلى الانفتاح على نحو شامل، فالقوة التي تمتلكها الصين اليوم لم تأت من فراغ، فنجاح وقوة أي دولة يكون أولاً في نجاحها اقتصادياً، حيث وضعت الصين من أولوياتها في المركز الأول تحديث اقتصادها وعملت كل ما بوسعها من أجل تحقيق هذا الهدف، فتخلت تدريجياً عن التخطيط المركزي لصالح اقتصاد السوق، وعبأت مصادرها الضخمة من الأيدي العاملة، وبذلت جهداً استثمارياً هائلاً من أجل تحديث الصناعة وتطوير البنية التحتية، وجذب استثمارات أجنبية كثيفة، خلفت قدرات إنتاجية جديدة في القطاعات التي تستجيب للطلب المحلي والعالمي، ومرت عملية تنمية قطاعات الاقتصاد الصيني خلال الفترة التي أعقبت الثورة عام ١٩٤٩م، بالعديد من المراحل

المهمة¹، ولكن يعد الانفتاح والإصلاح الاقتصادي الذي حدث بعد عام ١٩٧٨م، المرحلة الأبرز في مسيرة التجربة التنموية الصينية، مما ساهم في نقل الاقتصاد الصيني من التخلف إلى منافسة القوى الاقتصادية الكبرى في العالم، فمن الإصلاحات الاقتصادية التي غيرت وجه الاقتصاد الصيني للأبد، وعبرت به من الاقتصاد الموجه المخطط إلى اقتصاد السوق مما جعل الصين تنمو سريعاً فلم يحدث ذلك من قبل في أي دولة على مر التاريخ، تلك الإصلاحات التي قام بها قائد نهضتها الحديثة الزعيم دينغ شياو بينغ، حيث بدأ بإثارة حماس الفلاحين وجعلهم المسؤولين عن أعمالهم الزراعية بصورة كاملة دون تدخل حكومي سواء في تحديد نوع الزرع أو الأسعار، وألغى كثيراً من السياسات المحدودة ما سمح للفلاحين بتحسين مستوى معيشتهم وتنشيط الاقتصاد وزيادة الإنتاج، بالإضافة لفتح العلاقات الدبلوماسية بين الصين وأمريكا عام ١٩٧٩م، الأمر الذي فتح الأبواب لتدفق ملايين الدولارات لأراضي التين الصيني من خلال فتح الطرق التجارية والاستثمارات الأجنبية التي كانت تسعى للاستفادة من العمالة الرخيصة والإيجارات المنخفضة فيها لتفتتح آلاف الورش، وهي خطوات أدت في نهاية المطاف إلى إخراج الملايين من دائرة الفقر وتحسين مستوى المعيشة ورفع مستوى الدخل، ومن هنا بدأت أكبر النهضات التاريخية في التاريخ وأخذ الاقتصاد الصيني في النمو بوتيرة متسارعة، فخلال فترة التسعينيات من القرن الماضي بلغت نسبة النمو في الاقتصاد الصيني مستويات قياسية، وبذلك بدأ تشكيل النمط المالي ذي الخصائص

1 لم تهدأ الصين أبداً واجتاحتها النيران أكثر عام ١٩٤٩م، لتندلع الحرب الأهلية الأعنف بين الحكومة الصينية متمثلة بالحزب القومي والمليشيات الشيوعية متمثلة بالحزب الشيوعي الذي تلقى الدعم من الاتحاد السوفيتي تزامن ذلك مع فقر شديد في الصين ما اكسب الحزب الشيوعي القوة لتغيير الحكم وفي ذات الوقت أظهر مقاتليه مهارة وخبرة كبيرة لينجحوا بسرعة بالسيطرة على بر الصين الرئيسي، فرت الحكومة بسرعة إلى تايوان معلنة تاي بي عاصمة مؤقتة لها، في تلك الأثناء سيطر الحزب الشيوعي على البلاد وبدأ برسم الخطة لإعلان الجمهورية الجديدة وبالفعل في الأول من أكتوبر عام ١٩٤٩م، أعلن ماو تسي تونغ تأسيس جمهورية الصين الشعبية والتي تضم حزب واحد فقط هو الحزب الشيوعي الذي أعلنها دولة لا دينية معلناً بذلك نهاية قرنٍ من الإهانة للصين، سارعت الحكومة الشيوعية للإنتقال على نفسها في البداية ما سبب مشاكل اقتصادية فادحة ورفع من معدلات الفقر أكثر وأكثر، ليقرر ماو البدء بإصلاحات اقتصادية واجتماعية لكنها ما لبثت أن انطلقت حتى اندلعت الحرب الكورية وتدخلت الصين بجانب كوريا الشمالية، ومن ثم غزت القوات الصينية إقليم التبت وضمتها إلى جمهورية الصين الشعبية، لتنشأ بذلك منطقة صراع مع الهند لا تزال موجودة حتى يومنا هذا، وهي أشبه بالقبلة الموقوتة المهددة بالإنفجار، حل عام ١٩٥٨م وعندها فكر المؤسس ماو بطريقة إنقاذ البلاد ولم يجد سوى الخزان البشري الهائل فيها ليطلق ما أسماه القفزة العظيمة للأمام والتي كانت تهدف إلى استخدام تعداد السكان الضخم في تطوير الدولة بشكل سريع وتحديداً في الزراعة والصناعة لكن تلك الخطة آتت بنتائج عكسية على البلاد وأدخلتها في مجاعة محزنة خسرت فيها الصين حياة أكثر من ٤٥ مليون مواطن نتيجة للسياسة التي اتبعها ماو تسي تونغ، لكنها نجحت بعد ذلك بأربعة أعوام بتقجير أول قنبلة نووية لها، عاد ماو ليحاول من جديد ترتيب الصفوف فأطلق الثورة الثقافية في مسعى منه لإعادة الحماس الثوري وفي ذات الوقت تطهير الحزب الشيوعي، وحملت سبعينيات القرن الماضي انفراجة كبيرة في العلاقات مع الخارج، حيث نجحت الصين في الحصول على عضوية في الأمم المتحدة عام ١٩٧١م، ومن ثم تلتها زيارة للرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون وصفت حينها بالتاريخية وكانت مفتاحاً للعلاقات بين البلدين بعد حروب وصراعات في آسيا وتقرب صيني من الاتحاد السوفيتي كاد أن يصل للتبعية، توفي ماو تسي تونغ عام ١٩٧٦م، واحتدم الصراع داخل الحزب الشيوعي على السلطة حتى هيمن رجل واحد سينجح فيما بعد بصناعة معجزة هائلة ستقفز بالصين إلى ترتيب الدول الكبرى، فبعد وفاة ماو تسي تونغ ظهر الزعيم في الحزب الشيوعي دينغ شياو بينغ للواجهة ليطلق سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية غيرت وجه الصين للأبد فمنح المزارعين الحق في استغلال أراضيهم وهو الأمر الذي ساعد على تحسين مستويات المعيشة وزيادة إنتاج المواد الغذائية بشكل كبير ومن ثم أعلن عن فتح أبواب الاستثمارات الأجنبية في البلاد، وشهد عام ١٩٧٩م عودة العلاقات الدبلوماسية بين الصين والولايات المتحدة المريكية ما ساعد على جذب الاستثمارات للصين، ومع حلول تسعينيات القرن الماضي بلغ نمو الاقتصاد نروته، والإصلاحات الاقتصادية انعكست سريعاً على الشعب حيث انخفضت معدلات الفقر بشكل كبير وتسارعت مستويات التعليم بالنمو بشكل هائل.

الصينية للتنمية الخارجية، فتم تأسيس بنك الصادرات والواردات الصيني، والبنك الوطني للتنمية، وأصبح بنك الصادرات والواردات الصيني يُقدم القروض الحكومية التفضيلية ذات مهلة التسديد الطويلة والفوائد المنخفضة، والتي كانت تستهدف بشكل رئيس الدول الأفريقية، وتُركز على دعم المؤسسات الصناعية الضخمة القائمة ومجموعات كاملة من مشروعات البنية التحتية، وتحويل النمط القديم المتمثل في المساعدة في البناء إلى نمط المقاول، الأمر الذي رفع فعالية استخدام رأس المال، وخفض المخاطر المؤسسية.

ومع بداية الألفية الجديدة وتحديدًا عام ٢٠٠١م، انضمت الصين إلى منظمة التجارة العالمية، وبهذا الانضمام مُنح الاقتصاد الصيني دفعة هائلة، بسبب انخفاض التعريفات الجمركية على منتجاتها، مما منح السلع الصينية تأشيرة الانتشار في كل مكان، وبذلك أصبحت البضائع والمنتجات الصينية في كل منزل، محتملة بمنتجاتها أسواق العالم فنجدها في كل حذبٍ وصبوبٍ في جميع دول العالم على اتساع أرضه وقاراته، والأرقام خير دليل على ذلك ومقدار حجم النمو الرهيب الذي حققته، ففي عام ١٩٧٨م، بلغت قيمة صادرات الصين ١٠ مليارات دولار ما يُشكل أقل من واحد بالمئة من حجم التجارة العالمية، أما عام ١٩٨٥م، فقد بلغت قيمتها ٢٥ مليار دولار، وبعد أقل من عقدين فقط وصلت صادرات الصين إلى ٧.٣ تريليون دولار لتكون بذلك أكبر دولة مُصدرة للسلع على وجه الأرض، وأصبحت بذلك ورشة العالم التي لا تهدأ.

ومع دخول القرن الواحد والعشرين دخل التعاون الاقتصادي والتنموي الخارجي الصيني المرحلة الجديدة للتنمية الشاملة، حيث تم إنشاء سلسلة من آليات التعاون الخارجي بما فيها منتدى التعاون الصيني - الأفريقي، لغرض دفع التعاون الاقتصادي الخارجي على نحو شامل، وبعد أكثر من نصف قرن من التطبيق والممارسة، شكلت الصين بالتدريج نمطها الخاص للتعاون الاقتصادي والتنموي الخارجي، والذي يتمثل في تنسيق الموارد بشتى أشكالها بالاعتماد على السبل المالية، وبذلك استمر الاقتصاد الصيني في المحافظة على درجة سرعة نموه الاقتصادي مُحققاً قيمةً غير مسبوقه للنتائج المحلي، بالإضافة إلى نسب نمو مرتفعة بلغت في المتوسط ١٠٪ سنوياً خلال الأربعين عاماً الماضية، حتى حققت الصين ثاني أكبر اقتصاد عالمي بعد الولايات المتحدة الأمريكية، وبلغ ناتجها المحلي ١٤.٧ تريليون دولار في عام ٢٠٢٠م، ويكون بذلك قد قذف الناتج المحلي ما يُعادل ٦٪ من ناتج الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٨١م، ليصل إلى ٧٠٪.

حالياً بعد أربعين عاماً فقط، وهي مرشحة بقوة لتخطي الناتج المحلي لأمريكا خلال السنوات العشر القادمة، كما نجحت الصين في نهضتها الاقتصادية المثيرة للجدل والاهتمام في آنٍ واحد في تخطي أكبر الدول الاقتصادية على مستوى العالم، فقد تجاوز الاقتصاد الصيني نظيره الفرنسي عام ٢٠٠٥م، وأصبح خمسة أضعافه عام ٢٠٢١م، فيما يمثل ثلاثة أضعاف الاقتصاد الياباني، وأربعة أضعاف الاقتصاد الألماني، ليس ذلك فحسب فالصين أكبر مصدر وثاني أكبر مستورد عالمياً محققةً بذلك نجاحاً كبيراً على مستوى التجارة الخارجية، بالإضافة إلى أنها شريكٌ تجاريٌّ هام لـ ١٣٠ دولة في العالم، طفرةً اقتصاديةً عملاقةً كسرت كل الحواجز والتحديات أبهرت العالم وغزت اقتصاده، ولم لا وهي أكبر مُصدِّر حيث تجاوز حجم تجارتها الخارجية كصادراتٍ ووارداتٍ ما قيمته ٦ تريليون دولارٍ أمريكي في مطلع ٢٠٢٢م، فيما كانت ٤ تريليون دولار في عام (٢٠١٣م) حين تولى الرئيس الصيني الحالي شي جين بينغ السلطة في بلاده، مما يؤكد أن الاقتصاد الصيني يسير بخطاً متسارعة نحو تحقيق النمو تحت قيادةٍ سياسية تسعى بكل قوةٍ لمصلحة وطنها وأبنائها، وتحقيق إنجازات اقتصادية كبرى اعتبرها الآخرون ضرباً من ضروب الخيال، بالطبع هذا النجاح لم يكن ليأتي من فراغ، ومن المؤكد كان له كبواته وانكساراته وأزماته المتعددة أو نتائجه

السلبية، ولكن هذا الإبهار الاقتصادي والطفرة الصينية غير المسبوقة ما كانت لتحدث لولا تضافر جهود الجميع قيادة وحكومة ومعارضة وشعباً صبر وكافح واجتهد لتحقيق مبتغاه¹.

وبعد تلك الجهود التي كرّستها الصين لتُصبح رائدة عالمية على المستوى الاقتصادي، عادت لتظهر من جديد كقوى اقتصادية عالمية، حيث أصبحت قطباً عالمياً في العديد من المجالات السياسية والاقتصادية والاستراتيجية، ووصلت إلى مرحلة إمتلاك القدرة والإمكانات في تبني وطرح المبادرات والاستراتيجيات الدولية بهدف تعزيز التنمية الاقتصادية، وضمان أمنها القومي ومصالحها المتعددة، وتحمل مسؤوليات دولية حقيقية، ومن الاستراتيجيات التي قامت الصين بطرحها استراتيجية جيو اقتصادية - استراتيجية ترفع راية التنمية السلمية عالياً على أساس تاريخ طريق الحرير القديم، والمبادرة إلى شراكة التعاون الاقتصادي بين الدول في القارات الثلاثة "آسيا، أوروبا، أفريقية"، في سبيل البناء المشترك لرابطة (المصلحة والمصير والمسؤولية) المشتركة والتي تتمثل في الثقة السياسية المتبادلة والاندماج الاقتصادي

1 من أبرز عوامل نهضة الصين ما نلخصه في نقاط معدودة وواضحة كالآتي:

- قيادة الحزب الشيوعي الصيني البلاد في فترات عصيبة وتحمله لكافة مسؤولياته التاريخية أمام أمته وشعبه، فنرى الأب الروحية للنهضة الاقتصادية في الصين (دينغ شياو بينغ) وهو يكافح لتخليص بلاده من الفقر وفتح أبوابها للتعامل الخارجية بغرض الاستثمار، حيث من أشهر مقولاته " لا يهم أن تكون القطة سوداء أم بيضاء، المهم أن تأكل الفأر"، في إشارة لضرورة تحقيق التنمية الاقتصادية بأي طريقة، وكذلك مقولته " الفقر ليس ميزة الاشتراكية"، والتي كان يقصد من خلالها أن هدف الاشتراكية إسعاد الشعوب وتوفير حياة كريمة لهم وليس مجرد الوصول لسدة الحكم، وكذلك دور الرئيس الحالي (شي جين بينغ)، في تحقيق النمو الاقتصادي بصورة سريعة واقتلاع الفساد من جذوره والقضاء على الفقر بشكل نهائي، كما أعلن بينغ في نهاية ٢٠٢٠م، حيث انتهت الصين فقر ٨٠٠ مليون نسمة، خلال العقود الأربعة الماضية.
 - تحديد الأولويات والأهداف المنشودة والعمل الجاد المتقن على تحقيقها، حيث كانت التنمية أول أهداف جميع قيادات الحزب الذين تولوا قيادة البلاد واعتبروها القضية المحورية في التخلص من الفقر نهائياً، حيث بدأت الإصلاحات بالتنمية الزراعية والاقتصادية وإنشاء نظام حوكمة الشركات الحديثة واستكمال البنية التحتية، حيث يقول المثل الصيني الشهير " تهديد الطرق بداية الثراء لا استقرار بدون زراعة لا ثروة بدون صناعة".
 - مواكبة العصر وإنهاء الاختلافات العقائدية وحرص الحزب الحاكم على تصعيد قيادات شابة من أبنائه لضخ دماء جديدة في الموضوعات الخاصة بالحكم والتنمية على حِرِّ سواء، مع الاهتمام بالتعليم لتشجيع على روح الابتكار والإبداع حيث يزداد الإنفاق على التعليم والبحث العلمي سواء من ناحية الأسر أو الدولة ذاتها، وهو ما أدى لتقدم شركات كثيرة في مجال الاتصالات والتسويق الإلكتروني والطاقة المتجددة والذكاء الاصطناعي وغيرها من المجالات المختلفة.
 - اتباع الدولة لأسلوب تدريجي في عملية الإصلاح من خلال إجراء الاختبارات اللازمة قبل تنفيذ أي سياسة قوانين جديدة بغرض منع التصادم وكبت المخاطر التي قد تحدث نتيجة التغيير المفاجئ مع الحفاظ الدولة على الاستقرار في الحكم باعتباره ضماناً للتنمية مع التمسك بالديمقراطية، وكذلك إتاحة الفرصة لشركات القطاع الخاص بالمشاركة بالأدوار الرئيسية في التنمية جنباً إلى جنب مع الشركات المملوكة للدولة.
 - تطوير وتحسين العلاقات الخارجية مع كافة الدول بما يسمح بإيجاد مناخ اقتصادي قادر على المنافسة والاستثمار في كافة دول العالم، مع نجاح الدولة في جذب العديد من الاستثمارات الخارجية، واستضافت على أراضيها كبرى الشركات العالمية، مما كان له أثر كبير على الشركات المحلية التي استفادت من هذا التقدم التكنولوجي وأصبحت تلك الشركات قادرة على المنافسة الدولية، ومن أهم تلك العلاقات مبادرة الحزام والطريق التي أطلقها الرئيس الصيني شي جين بينغ، لتحقيق التنمية المشتركة مع الدول النامية، وتفعيل بند المنفعة المتبادلة بين تلك الدول في مشاريع البنية التحتية والإنتاج الصناعي.
- كل ذلك أدى لحدوث تحول شامل في المجتمع الصيني نتيجة تحقيق نهضة اقتصادية غير مسبوقة في تاريخ الدول، لذا فهي مثال يُحتذى به وتجربة مهمة جدية بالدراسة والتطبيق كونها مصدر إلهام لدول العالم لتحقيق التنمية خلال فترة زمنية ليست بالطويلة في تاريخ البلاد، التي كانت مُتلهفة لتحقيق نهضة اقتصادية كبرى في كافة مناح الحياة، وأيضاً بالنسبة للشعوب الحاملة بمستوى معيشي أفضل، مع الأخذ في الاعتبار أن تلك التجربة الصينية ما هي إلا محل دراسة فقط للدول الأخرى ولا تقدم حلاً جاهزاً للتطبيق، فكل دولة ترغب في النهضة والتنمية عليها الاستفادة فقط من الخبرات السابقة لدول مماثلة حققت نجاحات اقتصادية، فظروف وتحديات كل دولة تختلف عن الأخرى، ولكن قد تكون التطلعات واحدة، فالجميع يأمل في عيش حياة كريمة بكافة متطلباتها، لكن الأهم هو ضرورة السعي من قبل المسؤولين وصُنَّاع القرار لتحقيق تطلعات شعوبهم ومُبتغاهم المرغوب من تقدم ونهضة لدولهم دون النظر لمصالح ضيقة أو تغليب أي أمر آخر سوى مصلحة الشعوب والأوطان.

والتسامح الثقافي، فالصين تملك من المال ما يكفي لإقراضه للعالم، فلماذا لا تُقرضهم المال وتحصل على الامتيازات التي تُريدها، وبذلك لن تسفك الدماء ولن تطلق الصواريخ والرصاص بل ستدفع وتتوسع أكثر لتعود الصين إمبراطورية من جديد ومن هذا المنطلق أعلن القائد الجديد للصين في خريف عام ٢٠١٣م، "شي جين بينغ" وذلك خلال زيارته كازاخستان¹، إطلاقه مشروعاً اقتصادياً استراتيجياً غير مسبوق، وهو مشروع "الحزام والطريق" الذي سيبدأ عصرًا جديدًا وذهبيًا من العولمة²، فهو مبادرة تنموية جيوسياسية وعنصرًا رئيسياً في تنفيذ استراتيجية الصين الخاصة بـ "الانفتاح على العالم"، فمن خلال هذه المبادرة ربطت الصين بين أكثر من ٦٨ دولة³ (باستثمارات تتراوح بين ٤ و ٨ تريليونات دولار)، تستحوذ هذه الدول على نحو ٥٥٪ من الناتج الإجمالي العالمي، و ٧٥٪ من احتياطات البترول، و ٦٥٪ من سكان العالم.

1 احتلت كازاخستان مكانة كبيرة في مبادرة الحزام والطريق، حيث تُعتبر أكبر دولة غير ساحلية في العالم، موقعًا حاسمًا في مبادرة الحزام والطريق ويربط موقعها الجغرافي الصين بأوروبا عبر الكتلة الأرضية الأوراسية ما يجعلها ممراً عبوريًا حيويًا.

2 لم يكن الرئيس الصيني "شي جين بينغ" أول من أطلق المبادرة، ولكن حينما انطلق الأدميرال الصيني تشنغ خه بأسطوله المكون من ٦٢ سفينة في القرن الخامس عشر الميلادي بسبع رحلات لم يكن يدرك أن تلك الرحلات ستكون ملهمة لحرب جديدة في بداية الألفية الثانية، فتلك الرحلات أخذت الأدميرال الصيني لزيارة عدة دول تقع على سواحل المحيط الهندي وجنوب آسيا وأفريقية حتى وصل إلى منطقة الخليج والبحر الأحمر، وقد ألهمت تلك الرحلات عدة دول تسعى للسيطرة على التجارة في المحيط الهندي، وبحر الصين، والقرن الأفريقي الذي تمر عبرها ٧٠٪ من تجارة العالم، وكانت بداية ذلك بعد سقوط الاتحاد السوفيتي حينما أدركت الصين أنها ستكون الهدف التالي، لذلك انطلق رئيس الوزراء الصيني الأسبق "لي بنغ" عام ١٩٩٤م، في جولة له في دول آسيا الوسطى في محاولة لإيجاد طرق بديلة لكسر أي طوق يمكن أن يضرب حصارًا عليها، مما أشعل حربًا قاسية هي حرب السيطرة على الموانئ، وإنشاء القواعد البحرية العسكرية التي تتداخل فيها المصالح الاقتصادية والسياسية، وبعد الجولة التي قام بها لي بينغ طرح رئيس الوزراء الياباني "هاشيimoto" سنة ١٩٩٧م، فكرة التعاون بين بلاده ودول آسيا الوسطى وجنوب القوقاز والوصول بها إلى تنمية دولية وسريعة، وطرحته الهند أيضًا عام ٢٠٠٢م فكرة "ممر مواصلات" شمال - جنوب يربط الهند بروسيا عبر إيران والقوقاز، أما الاتحاد الأوروبي فقد اقترح عام ٢٠٠٩م ما عُرف باسم "طريق الحرير الجديد" لمد خط أنابيب ينقل الغاز من آسيا إلى أوروبا بهدف تقليل الاعتماد على الغاز الروسي، فيما اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية عام ٢٠١١م استراتيجية طريق الحرير الجديدة التي تهدف إلى بناء شبكة خطوط حديدية لتعزيز التعاون الاقتصادي بين أفغانستان وجمهورية آسيا الوسطى ودول جنوب آسيا، ومع تطور الأوضاع السياسية أدركت الصين أنها محاصرة بسلسلة من القواعد والتحالفات العسكرية الأمريكية التي تمتد من أستراليا إلى الباكستان فاليابان، وأن الفجوة الوحيدة التي تسعى الولايات المتحدة إلى إغلاقها أمام التوسع الصيني السياسي والاقتصادي هي الفجوة التي تمثلها إيران باتجاه البحر المتوسط، وازدادت تلك المخاوف مع الأزمة الاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٨م، مما دفع الدكتور "شو شن دا"، نائب رئيس الهيئة الوطنية العامة للضرائب في الصين، إلى طرح فكرة قدمها كمقترح لوزارة التجارة الصينية تحت عنوان "خطة مارشال الصينية" مقتبسًا الاسم من المبادرة المعروفة لوزير الخارجية الأمريكي "جورج مارشال" لمساعدة الدول الأوروبية في إعادة إعمار ما دمرته الحرب العالمية الثانية وبناء اقتصادها من جديد، وجاءت مبادرة "شو" كرد صيني على الأزمة المالية والركود الاقتصادي العالمي عام ٢٠٠٨م، تقوم الفكرة على استخدام الاحتياطي الاستراتيجي الصيني من العملة لمنح قروض إلى الدول النامية، تُستخدم لبناء مشاريع تنفذها شركات صينية في تلك الدول، ليتم بعدها تطوير الفكرة بعد سلسلة من النقاشات وجلسات العصف الذهني في أروقة مراكز البحث وأوعية الفكر الحزبية والحكومية الصينية لتُصبح بعد ذلك "استراتيجية الحزام والطريق".

3 تبلغ الدول الواقعة على مسار الحزام والطريق ٦٨ دولة، بما فيها الصين ومنغوليا وروسيا، ١١ دولة جنوب شرق آسيا (إندونيسيا وتايلاند وماليزيا وفيتنام وسنغافورة والفلبين وميانمار وكمبوديا ولاوس وبروناي وتيمور الشرقية)، بالإضافة إلى ٨ دول جنوب آسيا (الهند وباكستان وبنغلاديش وسريلانكا وأفغانستان ونيبال والمالديف وبنغان)، فضلًا عن ١٦ دولة بالشرق الأوسط وهي (السعودية والإمارات وسلطنة عمان وإيران وتركيا وفلسطين ومصر والكويت والعراق وقطر والأردن ولبنان والبحرين واليمن وسوريا)، بجانب ١٦ دولة في أوروبا الوسطى والشرقية وهي (بولندا ورومانيا والتشيك وسلوفاكيا وبلغاريا وهنغاريا ولاتفيا وليتوانيا وسلوفاكيا وإستونيا وكرواتيا وألبانيا وصربيا ومقدونيا والبوسنة والهرسك والجبل الأسود) و٥ دول بأسيا الوسطى وهي (كازاخستان وأوزبكستان وتركمنستان وقيرغيزستان وطاجيكستان) بالإضافة للدول ٦ رابطة الدول المستقلة وهي (أوكرانيا وروسيا البيضاء وجورجيا وأذربيجان وأرمينيا ومولدافيا)، وعلى الرغم من أن مشروع الحزام والطريق انطلق لربط الصين بأوروبا إلا أنه اتسع وتجاوز حدود أوراسيا ليضم أفريقية، وأمريكا اللاتينية، ومنطقة الكاريبي، ومنطقة جنوب الباسيفيك.

تقوم هذه المبادرة على أساس استخدام التفوق الاقتصادي للصين في الخارج وتصدير قدراتها القوية في مجال البنية التحتية إلى مناطق أخرى من العالم، فشقت الطرق ومدت سكك الحديد وبناء المنشآت الأساسية لضمان سلاسة الشحن البري والبحري والجوي والممرات العابرة للحدود للطاقة الكهربائية، إضافة إلى توصيل كابلات وشبكات الاتصال التي تُسمى مناطق بـ "طريق الحرير المعلوماتي"، وإنشاء مناطق التجارة الحرة لتنشيط التجارة متعددة الأطراف وتنمية الأعمال التجارية الالكترونية العابرة للحدود والتعاون في تطوير الطاقات النظيفة والمتجددة، وفي الحفاظ على التنوع البيولوجي ومواجهة التغير المناخي والاحتباس الحراري لبناء "طريق الحرير الأخضر".

وبذلك تكون قد أنشأت ممرات اقتصادية متكاملة بشكل كثيف في شكل رؤية استراتيجية وسياسية صينية موسعة تهدف إلى حل التحديات الداخلية والخارجية، عبر بناء شبكة سميكة من البنى التحتية التي تسهل تبادل السلع والمعرفة والثقافة ليس فقط بين الصين وأوروبا ولكن أيضاً بين تلك البلدان التي تشارك فيها ويمر عبرها في أوراسيا والشرق الأوسط وأفريقية وأوروبا الشرقية، ليكون الهدف الأساسي منها هو تسهيل انتقال السلع والخدمات والأفراد لتعزيز التجارة والاستثمار البيئي الإقليمي مع تحفيز التنمية الاقتصادية في نفس الوقت، لتكون بهذا منصة لتعزيز التكامل الاقتصادي، بما يشق مكانة سياسية مهمة للصين عبر هذه الأقاليم وخارجها.

وبالتالي سيوفر طريق الحرير الجديد للاقتصاد الصيني فرصاً لفتح أسواق لمنتجاتها التي لا مكان لها في السوق المحلية المتخمة، و سيؤدي تحسين مرافق النقل والمواصلات إلى تعزيز الصناعة الصينية، بالإضافة إلى أن التجارة مع الدول المتعاونة ستتمكن الصين من الوصول إلى الطاقة والموارد الأولية لهذه البلدان، كما ستوفر الاتصالات الجديدة وصولاً أسهل إلى الصناعات الصينية، وسيضمن بناء البنية التحتية كذلك زيادة الطلب على سلع الصناعات الثقيلة الصينية مثل الحديد والصلب والأسمنت والألمنيوم والزجاج التي تعاني من الإنتاج الفائض وغير المُستغل.

تعد هذه المبادرة ثورة ذات نطاق غير مسبوق في الجغرافيا الاقتصادية فهي تُعيد تشكيل الجغرافيا الاقتصادية للصين والبلدان الواقعة على طول طريق الحرير والعالم ككل، فهي استندت منذ البداية إلى نطاق جغرافي يضم أكبر عدد من الدول والأقاليم الجغرافية (شرق آسيا، جنوب شرق آسيا، وسط آسيا، الشرق الأوسط، أفريقية، وسط أوروبا).

الإدارة الاستراتيجية للتكلفة والاستراتيجيات التنافسية

دراسة نظرية

رحاب عادل صلاح الدين أمين

مدرس بقسم المحاسبة - معهد المدينة العالي للإدارة والتكنولوجيا

تعددت الدراسات التي تناولت مفهوم الإدارة الاستراتيجية للتكلفة إلا أنه لم يتم التوصل إلى مفهوم متفق عليه، وترى الباحثة أن التعريف الذي قدمه الجيوشي، ٢٠١٥ قد جمع بين أهمية دراسة البيئة الداخلية والخارجية لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة، وعرفها على أنها نظام لإدارة التكلفة على البعد طويل الأجل، وذلك من خلال التحديد الواضح للأهداف الاستراتيجية المراد تحقيقها، ثم دراسة البيئة الداخلية والخارجية المحيطة بالمنظمة، بما يساعد في التعرف على الفرص والتهديدات الخارجية، ثم اختيار الاستراتيجيات والأساليب التي تساعد في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة.

كنتيجة للإدارة الاستراتيجية للتكلفة تتمكن المنظمة من تحقيق ميزة تنافسية كما أشار (Alghamdi, 2016) وعرف الميزة التنافسية على أنها قدرة المنظمة على أداء مهامها بطريقة يصعب على منافسيها تقليدها من خلال الأبعاد التالية (التكلفة، الجودة، المرونة، التسليم، الابتكار). وترى الباحثة أن الإدارة الاستراتيجية الناجحة للتكلفة تستطيع تحقيق ميزة تنافسية مستدامة وتنمية قيمة المنتج من وجهة نظر العميل، ولا يتحقق ذلك إلا من خلال المفاضلة بين الاستراتيجيات التنافسية الثلاثة (ريادة التكلفة، التميز، التركيز) واختيار أنسب استراتيجية تلائم المنتج ووضع التنافسي وصولاً إلى تحقيق الميزة.

ويجب النظر عند وضع الاستراتيجية إلى قيمة المنتج بالنسبة للعميل حتى تستطيع المنظمة أن تواصل مسيرتها في السوق وتحقق ميزة تنافسية مستدامة، وبمعنى أوضح فالمنظمة مطالبة من خلال الإدارة الاستراتيجية للتكلفة بالموازنة بين ما يحصل عليه العميل مثل؛ (وظائف المنتج الأساسية، الجودة، وقت الاستجابة، شكل المنتج، السمعة، منتج صديق للبيئة) وما يضحى به العميل مثل؛ (سعر شراء المنتج، الوقت اللازم لتعلم استخدام المنتج، تكاليف تشغيل المنتج، تكاليف صيانة المنتج) لضمان بقائها واكتساب ولائه.

وترتب على ذلك اتجاه الدراسات لتحليل التكاليف ارتباطاً بالاستراتيجية من خلال ثلاثة أتماط وهي تحليل سلسلة القيمة، وتحليل محركات التكلفة، وتحليل الموقف الاستراتيجي .

تحليل التكاليف ارتباطاً بالاستراتيجية :

يقصد بتحليل التكاليف ارتباطاً بالاستراتيجية كما أشار (Shank & Govindarajan, 1992) إلى استخدام معلومات التكاليف في مرحلة اختيار الاستراتيجية التنافسية (ريادة التكلفة، التميز، التركيز) والمفاضلة بينهما عن طريق ثلاثة أساليب وهي؛ تحليل سلسلة القيمة، تحليل محركات التكلفة، تحليل الموقف الاستراتيجي كما سيتم تناولها بالتفصيل :

أولاً – تحليل سلسلة القيمة :

تساعد سلسلة القيمة في تقييم الأنشطة الإنتاجية داخل المنظمة ومن ثم تحديد الأنشطة التي تضيف قيمة والتي لا تضيف قيمة، وبالتالي تساعد في تحقيق الميزة التنافسية (Dambudzo, 2013) . ويرى (Epstein, 2014) أن أنشطة سلسلة القيمة وفقاً لتصنيف Porter يجب أن تندمج مع أبعاد الاستدامة، كما يتبين أن سلسلة القيمة التي تدعم الاستدامة لأي منظمة تتكون من مجموعة من الأنشطة التي تتم داخل المنظمة كما صنفها (عبد الهادي، 2015 . Epstein, 2014) إلى ما يلي :

١- الأنشطة الأساسية :

– الإمدادات الداخلية **Inbound Logistics** : وهي تلك الأنشطة المرتبطة باستلام، وتخزين، وتوصيل المدخلات اللازمة للمنتج وغيرها من الأنشطة التي يجب أن يراعى فيها استخدام وسائل أكثر أماناً على البيئة والعاملين .

– العمليات **Operations** : وهي أنشطة مرتبطة بتحويل المدخلات إلى منتجات في شكلها النهائي مثل تشغيل الآلات، صيانة الآلات، أنشطة خفض التلوث، تقليل النفايات، تحسين معايير الصحة والأمان، وتعد هذه الأنشطة من أبرز الأنشطة التي تتأثر بمبادئ الاستدامة المرتبطة بعمليات الإنتاج .

– الإمدادات الخارجية **Outbound Logistics** : تلك الأنشطة المرتبطة بتخزين وتوزيع المنتج للعملاء وتشمل المنتجات التامة، التغليف، التخلص من النفايات، ويجب أن يراعى في هذه الأنشطة معايير السلامة المهنية والبيئية وأن تستخدم مواد صديقة للبيئة .

– التسويق والمبيعات **Marketing & Sales**: وهي الأنشطة المرتبطة بالاعلان والترويج، وتركز هذه الأنشطة على تعزيز المزايا البيئية للمنتج، وتحسين سمعة المنظمة أمام عملائها والمجتمع ككل كمنظمة تلتزم بمبادئ الاستدامة، وتقوم بالوفاء بالتزاماتها البيئية والاجتماعية.

– خدمات ما بعد البيع **After Sales Service**: هي مجموعة من الأنشطة المرتبطة بتقديم الخدمة للمحافظة على قيمة المنتج (خدمات التركيب، التدريب، الصيانة) وشرح كيفية استخدام المنتج بطريقة آمنة، وتعكس هذه الأنشطة المسؤولية البيئية للمنظمة تجاه عملائها والمجتمع ككل، بالإضافة إلى امتداد هذه الأنشطة لتشمل أنشطة إعادة تشغيل المخلفات.

٢- الأنشطة الداعمة: وتتمثل في الوظائف الإدارية التي تدعم الأنشطة فهي تساعد في تحقيق الكفاءة في مختلف الأنشطة الأساسية بهدف إضافة قيمة حقيقية لها مثل البنية الأساسية للمنظمة وإدارة الموارد البشرية.

ومما تقدم تتمثل خطوات سلسلة القيمة في الخطوات التالية: (عبد الهادي، 2015).

- تحديد العمليات اللازمة لإنتاج المنتج وتسجيلها في خرائط العمليات.
- تحديد الأنشطة اللازمة لتنفيذ العمليات وتعريفها فيما يعرف "بقاموس الأنشطة".
- تحديد قيمة أو منفعة الأنشطة لكي يتم استبعاد الأنشطة التي لا تضيف قيمة وتدعيم وتحسين الأنشطة التي تضيف قيمة.

ثانياً تحليل محركات التكلفة:

لم يعد التغير في حجم النشاط هو المسبب الرئيسي للتكلفة في ظل المتغيرات العالمية العديدة والتطورات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بل أصبح كل نشاط مؤثر في التكلفة (الطنملي، ٢٠٠٣). مما دعا إلى تحليل محركات التكلفة بعد مرحلة تحليل سلسلة القيمة لتوضيح هيكل تكاليف المنظمة وفهم محركات التكلفة.

كما أشار (عبد الهادي، ٢٠١٥ . احمد، ٢٠٠٩ . الطنملي، ٢٠٠٣) إلى إنه يمكن تقسيم محركات التكلفة كما يلي:

- محركات تكلفة هيكلية: تعنى الخيارات الاستراتيجية المتعلقة بالبعد الاقتصادي للمنظمة مثل حجم الأعمال.

● محركات تكلفة تنفيذية مثل: مشاركة العنصر البشري، إدارة الجودة الشاملة، استغلال الطاقة، مكونات المنتج، مدى فعالية التصميم، استغلال العلاقات المتداخلة بين الموردين والعملاء في إطار سلسلة القيمة.

ثالثاً تحليل الموقف الاستراتيجي:

أدت التغيرات الاقتصادية والبيئية والتكنولوجية إلى زيادة حدة المنافسة مما أجبر المنظمات على سرعة الاستجابة للتطورات للحفاظ على بقائها في السوق وتحقيق ميزة تنافسية، والذي عادة ما يرتبط باختيار استراتيجية ريادة التكلفة، أو استراتيجية التميز، أو استراتيجية التركيز (الطنملي، ٢٠٠٣). وبالرغم من تعدد أنواع الاستراتيجيات في بيئة الأعمال إلا أن تصنيف Porter هو التصنيف الأكثر شيوعاً (الكبيسي وداود ٢٠١٥).

الاستراتيجيات التنافسية:

تعددت أنواع استراتيجيات الأعمال، وأصبح من الضروري تحديد الأهداف الرئيسية كجزء من تخطيط الاستراتيجية، حيث يتضمن تخطيط الاستراتيجية تحديد رسالة المنظمة وترجمتها إلى أهداف رئيسية ثم إجراء تحليل للبيئة الداخلية والبيئة الخارجية، وفي ضوء ذلك يتم اختيار الاستراتيجية التي تتضمن كيفية الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، بهدف تعظيم الاستفادة من نواحي القوة والفرص المتاحة للمنظمة والتغلب على نقاط الضعف والتهديدات أو تجنبها عن طريق مصفوفة التحليل الرباعي الاستراتيجي (احمد، ٢٠٠٩).

عند الحديث عن أنواع الاستراتيجيات يتبادر إلى الذهن أنواع متعددة فقد أشار عدة كتاب على سبيل المثال؛ (خديجة وفضيلة، ٢٠١٠. Gupta & Govindarajun, . Miles et al, 1978. Porter, 1980, 1985. 1984. بخيت، ٢٠٠٣. حسنين، ٢٠٠٥) إلى وجود أكثر من تصنيف للاستراتيجيات على سبيل المثال؛ الاستراتيجيات التعاونية، استراتيجيات اضطرابات السوق، استراتيجيات الاستقرار، استراتيجيات التقلص، استراتيجيات النمو، الاستراتيجيات طبقاً لرسالة المنظمة، الاستراتيجيات التنافسية بناءً على التصنيف الذي وضعه Porter وهذا ما تناولته الباحثة بالدراسة.

ويرجع السبب الأساسي في اهتمام المنظمات بالاستراتيجيات التنافسية لضمان قدرتها على التنافس، ويجب أن يكون لديها قدرة على تحقيق منافع للعملاء تزيد عما يقدمه المنافسون، ولا يتحقق ذلك إلا

من خلال استراتيجيات تركز على التنافس في جانب التكاليف أو الاختلاف والتميز (إبراهيم، ٢٠١٥)، كما تعد استراتيجيات Porter هي الأكثر استخداماً في بيئة الأعمال كما أشار (أحمد، ٢٠٠٩. عميش، ١٩٩٩) والتي سيتم تناولها بالتفصيل فيما يلي:

– **استراتيجية زيادة التكلفة:** تركز هذه الاستراتيجية على اكتساب ميزة تنافسية من خلال توفير المنتج بأقل تكلفة عن المنافسين، ولتحقيق ذلك يجب أن تقوم المنظمة بتخفيض تكلفة التصنيع، وأن يكون لدى المنظمة استعداد لوقف الأنشطة التي لا تضيف قيمة ولا تحقق ميزة. (Kyengo et al., 2016 إبراهيم، ٢٠١٥. الكبيسي وداود، ٢٠١٥).

وتكمن أهم العوامل المساعدة على تخفيض التكلفة في الآتي كما أشار (محمد، ٢٠١٢. عادل، ٢٠١٣):

- منحنى التعلم: تعلم خطوات إنتاج المنتج، واكتساب مهارات جديدة، وتفهم أسباب وعيوب المنتج كلما انتجت كمية كبيرة منه، مما ينتج عنه انخفاض واضح في التكلفة.
 - استغلال الطاقة الإنتاجية: له أثر كبير على تكلفة الوحدة المنتجة، ولذلك نجد أن التغيير في استعمال طاقة المنظمة له تأثير على التكلفة.
 - تحليل الأنشطة: تجنب الأنشطة غير المضيئة للقيمة عن طريق تحليل العملية الإنتاجية ودراسة الأنشطة وسبل تحسينها مثل دمج عمليتين في عملية واحدة.
 - اقتصاديات الحجم: عن طريق زيادة الإنتاج، مما ينتج عنه توزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الإنتاج، وبالتالي تقل تكلفة الوحدة.
- وأشارت دراسة (أحمد وأحسن، ٢٠١٠) أن هناك اعتبارات لضمان نجاح استراتيجية زيادة التكلفة منها؛ وجود طلب مرن تجاه السعر، أي أن تخفيض السعر سيؤدي إلى زيادة شراء العملاء للمنتج، نمطية المنتج المقدم، وعدم وجود طرق كثيرة لتمييز المنتج.
- وترى الباحثة أن المخاطرة الأساسية في استخدام استراتيجية زيادة التكلفة هي إيجاد المنافسين للطرق المتبعة من رواد التكلفة وإيجاد حلول مبتكرة لتخفيض التكلفة، وتجنب الفاقد من المنتجات.

– **استراتيجية التميز:** تركز هذه الاستراتيجية على إدخال مميزات مختلفة على المنتج ورفع العلامة التجارية للمنظمة، وتهدف استراتيجية التميز لبناء ميزة تنافسية عن طريق خصائص فريدة للمنتج مثل

الجودة، الابتكار، خدمة العملاء، نظام التسليم ومجموعة أخرى من العوامل بحيث توفر المنظمة قيم إضافية للعملاء ولكن بسعر أعلى من المنافسين، وتتسم المنظمات التي تتبع استراتيجية التميز بعدة مواصفات منها؛ اهتمامها بتطوير منتجاتها، وجود عمالة مؤهلة ومدربة، فريق مبيعات يستطيع التواصل بنجاح مع العملاء، ريادة تكنولوجية للآلات والمعدات وأساليب الاتصال الحديثة، السعى نحو إرضاء أذواق مختلفة، تصميم هندسي مميز للمنتجات. (Kyengo et al, 2016 الكبيسي وداود، ٢٠١٥).

وتكمن أهم العوامل المساعدة على تحقيق التميز في الآتي كما أشار (احمد، ٢٠١٢. عادل، ٢٠١٣. محمد، ٢٠١٢):

- التميز على أساس جودة المنتج: كمقياس لدرجة جودة أداء المنتج دون عيوب أو تخفيضها.
- التميز عن طريق مدة حياة المنتج: أى بقاء المنتج أكبر مدة ممكنة صالحاً للاستعمال، ولكن لا يجب أن يكون هذا المنتج معرضاً لتطور تكنولوجى سريع مثل مختلف الأجهزة الالكترونية.
- التميز عن طريق تغليف المنتج: لتسهيل عملية التخزين ويحمى المنتج عند نقله، ويعطى صورة حسنة للعميل.
- التميز عن طريق شبكة التوزيع: يأتى ذلك من خلال إنشاء منافذ مختلفة للوصول إلى تغطية كاملة للسوق وتلبية طلب العميل بشكل أسرع.
- التميز من خلال سرعة الأداء: مثل السرعة في الإمداد الخارجى بالمواد، والسرعة في إنتاج الطلبات.
- التميز من خلال عمليات الإنتاج: فقد ترتبط خاصية التميز بالمنظمة الأقدم في الإنتاج بالسوق.
- التميز عن طريق العلامة التجارية: فهي الهوية التي ترغب المنظمة أن تعرف بها نفسها في السوق.

وأشارت دراسة (أحمد وأحسن، ٢٠١٠) أن هناك شروط لتطبيق استراتيجية التميز وهي؛ انخفاض حساسية العميل لارتفاع الأسعار، إدراك العميل لتمييز المنتج عن غيره، القدرة على متابعة احتياجات العميل ورغباته، القدرة على التطوير والتجديد.

– استراتيجية التركيز: تركز هذه الاستراتيجية على اختيار أسواق معينة أو فئة محددة من العملاء أو قطاع جغرافي محدد وتمتاز منتجاتها بتوفير متطلبات معينة للعملاء ومن الممكن أن يكون التركيز بزيادة التكلفة، أو عن طريق التركيز بالتميز. (Kyengo, 2016. Gabrielson et al, 2015. الكبيسي وداود، ٢٠١٥).

وهناك شروط لتطبيق استراتيجية التركيز لكي تتحقق الميزة التنافسية وهي:

- تستخدم هذه الاستراتيجية عند وجود مجموعة متنوعة ومتميزة من العملاء ممن لهم حاجات مختلفة.
- قلة عدد المنافسين في نفس القطاع المستهدف بالسوق.
- محدودية موارد المنظمة في تغطية قطاع معين. (داودي ومحبوب، ٢٠٠٧).

وترى الباحثة أنه برغم أن Porter قام بتقديم الاستراتيجيات التنافسية وعلى كل منظمة أن تختار الاستراتيجية المثلى لها إلا أنه لا توجد استراتيجية تنافسية واحدة تضمن النجاح التام، أو تناسب كل المنظمات.

مراحل تنفيذ الاستراتيجية:

تحديد الاستراتيجية التنافسية المثلى التي تناسب طبيعة المنظمة والمنتج وتلبي متطلبات العملاء، لا يتم إلا من خلال وضع خطوات لتنفيذ الاستراتيجية.

لذلك فقد أشار (العربي وعامر، ٢٠١٠) في دراستهم إلى مراحل تنفيذ الاستراتيجية، وأن الاستراتيجية عملية مستمرة ذات مراحل متناسقة ومرتبطة.

المرحلة الأولى: تحليل البيئة: يعد التحليل الاستراتيجي من أهم الأنشطة فهو المسؤول عن دراسة متغيرات البيئة التسويقية.

المرحلة الثانية: مرحلة التخطيط الاستراتيجي: تهتم هذه المرحلة بوضع رسالة المنظمة وتقييم البيئة الداخلية والخارجية وتحديد الفجوة الاستراتيجية.

المرحلة الثالثة: التنفيذ: يقصد بتنفيذ الاستراتيجية مجموعة الأنشطة والاختيارات اللازمة لوضع الاستراتيجيات المناسبة موضع التنفيذ ومن متطلبات التنفيذ الآتي:

- وجود هيكل تنظيمي ملائم، وتدريب العمالة .
- ملاءمة الاستراتيجيات للسياسات التنظيمية الحالية أو تعديل السياسات التي تتعارض مع الاستراتيجيات موضع التنفيذ .

المرحلة الرابعة: مراجعة وتقييم الاستراتيجية: وهي المرحلة الأخيرة من مراحل الاستراتيجية، ويجب أن تخضع الاستراتيجيات لعملية تقييم بهدف معرفة مدى تناسبها مع التغييرات التي تحدث في البيئة الداخلية والخارجية، بالإضافة إلى هذا فإن هناك ثلاثة أنشطة رئيسية لتقييم الاستراتيجية وهي؛ مراجعة العوامل الداخلية والخارجية، قياس الأداء بمراجعة النتائج والتأكد من أن الأداء يسير في الاتجاه الصحيح، واتخاذ الإجراءات التصحيحية .

وهناك العديد من النماذج التي تمكن منظمة الأعمال من اختيار الاستراتيجية المناسبة من خلال الاستعانة بها وقد قام (بولخال، ٢٠١٢) بتصنيفها إلى أدوات تحليل كلاسيكية مثل مصفوفة **SWOT**، مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية، ومصفوفة الموقف الاستراتيجي، ومصفوفة **Mckinsey**، ومصفوفة **Hofer**، ومصفوفة **Ansoff**، وأدوات تحليل حديثة ظهرت كنتيجة لقصور الأدوات الكلاسيكية، وأشار الباحث أن المنظمات الأمريكية اعتمدت في تحليلها الاستراتيجي على المصفوفات لتعزيز مركزها التنافسي، على عكس المنظمات اليابانية التي حققت نجاحات كبيرة في مختلف الأسواق دون الاستعانة بالمصفوفات ومن أدوات التحليل الحديثة المقاييس المرجعية، نموذج بطاقة الأداء المتوازن .

ولاحظت الباحثة من خلال الدراسات السابقة أن أفضل هذه الأدوات وأكثرها انتشاراً هي مصفوفة **SWOT** بناءً على دراسة (مرعى، ٢٠١٠) بالرغم من أنها ضمن أدوات التحليل الكلاسيكية إلا أن القصور الموجود بها يمكن التغلب عليه إذا قامت المنظمات بتطبيق المحاسبة الإدارية البيئية، وذلك من خلال اهتمام المنظمات بالبعد البيئي والتكاليف البيئية، ولعل من أهم أساليب المحاسبة الإدارية البيئية أسلوب دورة حياة المنتج لأنه يعكس مراحل تطور المنتج منذ أن كان فكرة إلى أن أصبح نفاية، ومن خلال دورة حياة المنتج يتم استخدام العديد من الأساليب كالتكلفة المستهدفة لتحديد السعر المناسب من خلال دراسة السوق ومتطلبات العميل، كما أنه يوجد علاقة وطيدة بين المقاييس المرجعية ودورة حياة المنتج فمن خلال مرحلة التصميم وبحوث السوق تستطيع المنظمة تطبيق المقاييس المرجعية على منتجات

المنافسين للتمكن من تحديد أنسب تكلفة وأفضل سعر والحصول على ميزة تنافسية مستدامة وذلك من خلال التحليل الاستراتيجي .

وترى الباحثة أن الاستعانة بنموذج بطاقة الأداء المتوازن أصبح أكثر فعالية بعد التطوير في أبعاد بطاقة الأداء المتوازن وإدخال البعد البيئي كبعد خامس، وهو ما يعنى أن الاهتمام بالبعد البيئي وتطبيق المحاسبة الإدارية البيئية أصبح يشكل ميزة تنافسية هامة لاستمرار المنظمة وأنه يتم استخدامه بشكل تلقائي في حالة تقييم الأداء للمنظمات أى بعد اتخاذ القرار الاستراتيجي المناسب لتقييم الأداء الكلى للمنظمة الأعمال من خلال أبعاد بطاقة الأداء المتوازن، وذلك عكس مصفوفة **SWOT** التي تستخدم لتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات قبل اتخاذ القرار الاستراتيجي، لذلك يمكن إجراء التحليل الاستراتيجي من خلال مصفوفة **SWOT** مع اعتبار البعد البيئي فرصة ونقطة قوة يزيد من المركز التنافسي للمنظمة في الأسواق .

ويعتمد تحليل **SWOT** بشكل أساسي على نتائج التحليل الاستراتيجي لكلا البيعتين الداخلية والخارجية، فهو يقوم على الموازنة بين نقاط القوة ونقاط الضعف الداخلية، الفرص والتهديدات الموجودة في البيئة الخارجية (بولحال، ٢٠١٢) .

وترى الباحثة أن نقاط القوى والضعف تتحدد من خلال مقارنة المركز التنافسي للمنظمة مع المنافسين من حيث حصة السوق، المبيعات، الأرباح، التكاليف، وتحدد الفرص والتهديدات من خلال تحليل بيئة المنظمة الخارجية والقوى الخمس لنموذج **Porter** وهي حدة المنافسة بين البائعين، والمخاوف الناتجة عن دخول منافسين جدد، والمخاوف الناجمة عن إحلال منافسين آخرين، وقوة الموردين الرئيسيين للمنظمة، وقوة المشترين الرئيسيين للمنظمة، فقد أشارت دراسات عديدة منها على سبيل المثال (احمد، ٢٠٠٩ . جرادات، ٢٠١١) إلى وجود تأثير على الاستراتيجيات التنافسية من خلال هذه القوى .

فالتحليل السابق يتيح للمنظمة وإدارتها الفرصة للاختيار بين البدائل الاستراتيجية التي تعظم أرباح المنظمة، وتدعم موقفها التنافسي، كما أنه يجب على المنظمة اختيار الاستراتيجية التي تمكنها من استغلال الفرص في الوقت المناسب وإلا تحولت هذه الفرص إلى تهديدات، لذلك يجب على المنظمات أن تهتم بالبعد البيئي وإنتاج منتجات صديقة للبيئة لجذب العملاء والحصول على أكبر حصة سوقية مع

الحفاظ على تكلفة مناسبة وصولاً إلى تحقيق ميزة تنافسية مستدامة بالسوق، وإذا أهملت المنظمة البعد البيئي فيتحول إلى تهديد بخسارة حصتها السوقية وقد يصل الأمر إلى خروجها من المنافسة والسوق . وأشار (Christ & Burrit, 2013) أن هناك العديد من الدراسات حول استراتيجيات الأعمال إلا أنه يمكن أيضاً وضع استراتيجية بيئية للمنظمة على غرار استراتيجيات الأعمال للمحافظة على البيئة والاستدامة، وترى الباحثة أنه يمكن الوصول إلى استراتيجية بيئية عن طريق المحاسبة الإدارية البيئية واستخدام أساليبها لحساب التكاليف البيئية لاختيار استراتيجية تنافسية مناسبة . وتتفق الباحثة مع التحليل الذي قدمه (Azapagic, 2003) حيث اعتمد على مصفوفة SWOT لاختيار الاستراتيجيات ذات الصلة باستدامة المنظمة لأنه أشار إلى أبعاد التنمية المستدامة الثلاثة (الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي)، واستعرض أهم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لمنظمات الأعمال بشكل عام كما هو موضح بالجدول التالي :

جدول يوضح مدى استدامة المنظمة باستخدام تحليل SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
- القوة النسبية للمركز المالي.	- التركيز على العائد المدى القصير وإهمال العائد المدى الطويل لعدم وجود رؤية واستراتيجية.
- القدرة على إنتاج منتجات ذات قيمة مضاهة عالية.	- التركيز على كمية الإنتاج بدلاً من توفير المنتجات ذات القيمة المضافة.
- دخول الأسواق الجديدة.	- فهم محدود لاستدامة المنظمات والفوائد المتوقعة.
- تحسين صورة وسمعة المنظمة.	- ارتفاع نسبة استهلاك الطاقة وانبعاث ثاني أكسيد الكربون.
- علاقات جيدة مع المجتمع الخارجي.	- فقدان الدخل نتيجة الممارسات السلبية.
- علاقات جيدة مع الهيئات الحكومية.	- ضياع الوقت وارتفاع عدد الوفيات نتيجة الحوادث.
- إظهار المسؤولية البيئية.	- عدم وجود سياسات بيئية رسمية.
- إدارة الغابات للحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.	- عدم وجود نظم إدارة بيئية لتطبيق التنمية المستدامة.
- التركيز بشكل مرتفع على الصحة والسلامة.	- ارتفاع معدل دوران القوى العاملة مما يؤدي إلى فقدان الاستمرارية والخبرة.
- وضع إجراءات لمراقبة الجودة.	- عدم كفاية الاتصالات الداخلية.
- ارتفاع مستوى أدراك العاملين بالاستدامة	

التحديات	الفرص
- عدم الالتزام بمبادئ الاستدامة بسلسلة التوريد مما يؤدي إلى فقدان العملاء.	- تحسين العلاقة مع الهيئات التنظيمية والحكومة.
- عدم القدرة على المنافسة في أسواق جديدة لضعف الصورة البيئية والاجتماعية للمنظمة.	- تحسين العلاقة مع المجتمعات المحلية من خلال الالتزام بالاستدامة.
- تزايد التشريعات.	- القدرة على تحديد أوجه القصور والتقييم والرقابة الذاتية للمنظمات.
- زيادة الوعي العام بالاستدامة وأنشطة جماعات الضغط.	- الحد من الالتزامات الناتجة عن الحوادث البيئية.
- زيادة النزاعات مع جماعات الضغط.	- تحسين الاتصالات والعلاقات العامة.
- استمرار عدم الاهتمام بقضايا الاستدامة ومجالاتها وعدم استجابة الحكومة لمبادرات الاستدامة.	- زيادة تحفيز العاملين والاحتفاظ بالعاملين ذوي الكفاءة العالية.
- ارتفاع الخسائر في الإيرادات نتيجة لتزايد تكاليف المنتجات صديقة البيئة وفرض الضرائب.	- تحسين العلاقات مع المستثمرين والعملاء من خلال أظهار الممارسات البيئية والاجتماعية التي ينتج عنها عوائد مالية.
- عدم وجود إفصاح عن البيانات البيئية والاجتماعية مما يجعل المنظمة موضع انتقاد.	
- ارتفاع حوادث الصحة والسلامة المهنية التي تؤدي للتقاضى وخلق دعاية سلبية.	

311 p, (2003), Azapagic, المصدر:

المراجع

المراجع العربية

- إبراهيم، بن الطيب، (٢٠١٥). دور تكيف الاستراتيجيات التسويقية في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية دراسة حالة: مؤسسة الاسمنت ومشتقاته بالشلف "ECDE". الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد الثالث عشر، ٢٧-٣٦.
- أحمد، عامر، أحسن، جميلة، (٢٠١٠). التسيير الاستراتيجي وصياغة الاستراتيجيات التنافسية. الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة حسيبة بن بو علي بالشلف الجزائر. ص ١-١٩.
- الجبوشي، أميمة رزق علي، (٢٠١٥). مدخل مقترح للتكامل بين أدوات الإدارة الاستراتيجية للتكلفة وحوكمة الشركات بهدف تدعيم القدرة التنافسية لمنظمات الأعمال دراسة نظرية ميدانية. رسالة ماجستير. جامعة بوسعيد.
- الطنملي، سهير فتحى، (٢٠٠٣). أثر المحاسبة الادارية الاستراتيجية على تفعيل دور المنظمات الالكترونية في البيعة التنافسية. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة جامعة عين شمس، العدد الاول، ١٨٥-٢١٤.
- العربي، بن لخضر محمد، عامر، بن سالم، (٢٠١٠). صياغة الاستراتيجيات التنافسية في المؤسسات الصناعية. الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة حسيبة بن بو علي بالشلف الجزائر ص ١-١٨.
- الكبيسي، صلاح الدين عواد، داود، فضيلة سليمان. (٢٠١٥). استخدام مبادئ الادارة لفايول في تنفيذ استراتيجيات بورتر التنافسية بحث استطلاعي في شركة الصناعات الكهربائية الوزيرية. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد الثاني والثامنون، ١٩٦-٢٣٧.
- بخيت، يوسف عبد الباقي محمد، (٢٠٠٣). التحليل الاستراتيجي للتكاليف لتدعيم الميزة التنافسية للمنشأة دراسة نظرية تطبيقية. رسالة دكتوراه الفلسفة. جامعة حلوان.

- بوخال، مريم، (٢٠١٢). إدماج أبعاد التنمية المستدامة في الإدارة الاستراتيجية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة مؤسسة الاسمنت لعين الكبيرة. الجمهورية الجزائرية جامعة فرحات سطيف.
- جرادات، صالح أحمد، (٢٠١١). تطبيق أنموذج Porter للقوى التنافسية الخمس على الشركات الصناعية لاختيار استراتيجيات الأعمال دراسة ميدانية على شركات الصناعات الغذائية في الأردن. رسالة دكتوراه. جامعة عمان العربية.
- حسنين، طارق محمد، (٢٠٠٥). تحليل العلاقة بين التكاليف المستهدفة والتكاليف المعيارية واستراتيجية زيادة التكلفة. المؤتمر الثاني لمستقبل مهنة المحاسبة والمراجعة. كلية التجارة. جامعة القاهرة.
- خديجة، الحاج نعاس، فضيلة، معمر قوادري، (٢٠١٠). أثر إدارة التغيير على الاستراتيجية التنافسية في المؤسسات الصناعية. الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية. الجزائر. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة حسيبة بن بو علي بالشلف. ص ٢٥-١.
- داودي، الطيب، محبوب، مراد، (٢٠٠٧). تعزيز تنافسية المؤسسة من خلال تحقيق النجاح الاستراتيجي. مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثاني عشر، ٣٧-٥٨.
- عادل، مزوغ، (٢٠١٣). دراسة نقدية لاستراتيجيات Porter التنافسية. الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد العاشر، ٤٦-٦١.
- عبد الهادي، دعاء زكريا عباس، (٢٠١٥). منهج مقترح لتكامل إدارة التكلفة الاستراتيجية من خلال الأسلوب المتزامن للأداء للإسراع في المنتجات والعمليات تطويرا لسلسلة العرض وتحقيقا لأهداف رقابة التكلفة والأداء الفني دراسة تطبيقية. رسالة ماجستير. جامعة بنى سويف.
- عميش، عطيات محمد حسن، (١٩٩٩). استخدام نموذج بورتر التنافسي لتحديد وتحليل القوى التنافسية في قطاع تجارة التجزئة. المجلة العلمية لكلية التجارة فرع جامعة الأزهر للبنات، العدد السادس عشر، ٢٠١-٣٣٣.
- محمد، حبانة، (٢٠١٢). دور الرأسمال الهيكلي في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية. رسالة دكتوراه. جامعة الجزائر.
- مرعى، منى سالم حسين، (٢٠١٠). استخدام مفهوم التحليل الاستراتيجي (SWOT) في تحقيق استراتيجية الريادة في التكلفة ودعم القدرة التنافسية. مجلة بحوث مستقبلية، العدد الحادى والثلاثون والثاني والثلاثون، ٧٧-١١٩.

المراجع الأجنبية

- Alghamdi, A. A. (2016). Market Knowledge, Blue Ocean Strategy, and Competitive Advantage (Direct and Indirect Relationships and Impact). *Universal Journal of Management*, 4(4), 141-160.
- Azapagic, A. (2003). Systems approach to corporate sustainability: a general management framework. *Process Safety and Environmental Protection*, 81(5), 303-316.
- Christ, K. L., & Burritt, R. L. (2013). Environmental management accounting: the significance of contingent variables for adoption. *Journal of Cleaner Production*, 41, 163-173.
- Dambudzo, I. (2013). Application of value chain analysis Frame work to enhance understanding of competitive advantage at an open and Distance learning (ODL) Institution. *Global Advanced Research Journal of Education Research and Review*, 2 (3), 60-69.
- Epstein, M.J., & Buhovac, A. R. (2014). *Making sustainability work: Best practices in managing and measuring corporate social, environmental, and economic impacts*. Berrett-Koehler Publishers.
- Gabrielsson, M., Seppälä, T., & Gabrielsson, P. (2016). Realizing a hybrid competitive strategy and achieving superior financial performance while internationalizing in the high-technology market. *Industrial Marketing Management*, 54, 141-153.

- Gupta, A. K., & Govindarajan, V. (1984). Business unit strategy, managerial characteristics, and business unit effectiveness at strategy implementation. *Academy of Management journal*, 27 (1), 25-41.
- Kyengo, J. W., Ombui, K., & Iravo, M. A. (2016). Influence of competitive strategies on the performance of telecommunication companies in Kenya. *International Academic Journal of Human Resource and Business Administration*, 2(1), 1-16.
- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman, H. J. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *Academy of management review*, 3 (3), 546-562.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press. New York. USA.
- Shank, John. K. Vijay, Govindarajan, (1992). Strategic cost management and the value Chain. *Journal of Cost Management*, 4, 5-21.

دور التكنولوجيا المالية في نمو قطاع الخدمات المالية الإسلامية في السوق

الأوروبي

خدمة insha نمو زجها: رؤية استثمارية

د. هيام سامي الزعبي

دكتوراه في الاقتصاد والمصارف الإسلامية - جامعة اليرموك - الأردن

إن ظهور التقنيات والابتكارات التكنولوجية الحديثة عمل على إيجاد إمكانيات كبيرة لتوسيع نطاق وصول الخدمات المصرفية للمزيد من العملاء على مستوى العالم، وتزويدهم بخدمات ومنتجات مصرفية إسلامية أفضل، وتقديم خدمات مصرفية سهلة وملائمة للعملاء المسلمين المقيمين في المجتمعات غير الإسلامية، حيث أن الخدمات المصرفية الرقمية لا تتطلب زيارة فروع المصرف أو المؤسسة المالية، وللمساهمة في تعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية في الدول الغربية قام بنك البركة تركيا في ألمانيا بإطلاق خدمة insha، وذلك بالاعتماد على بنية تحتية مصرفية رئيسية لبنك Solaris AG في برلين.

تعتبر هذه الخدمة الرقمية الأولى من نوعها التي يقدمها بنك البركة تركيا في أوروبا، حيث تهدف إلى اختراق السوق الأوروبي والعمل على انتشار الخدمة على نطاق أوسع، لذا جاءت هذه الدراسة لبيان دور التكنولوجيا المالية في تطور ونمو الصناعة المالية الإسلامية في السوق الأوروبي، والإجابة على السؤال الرئيس: هل للتكنولوجيا المالية أثر في تطور الخدمات المالية الإسلامية في السوق الأوروبي؟

كما هدفت الدراسة إلى بيان دور خدمة insha في نمو المالية الإسلامية في أوروبا وألمانيا بشكل خاص، وتبرز أهمية الدراسة من خلال تشجيع المؤسسات المالية الإسلامية على إطلاق خدمات مالية ومصرفية تعتمد التقنيات التكنولوجية في الدول الغربية، بهدف تعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية.

١- التكنولوجيا المالية وأهميتها في نمو الصناعة المالية الإسلامية في السوق الأوروبي

للتكنولوجيا المالية أهمية كبيرة في تطوير ونمو كافة القطاعات ومنها القطاع المالي والمصرفي، كما للتكنولوجيا المالية الإسلامية أثر واضح في تسريع نمو الصناعة المالية الإسلامية في دول العالم.

ماهية التكنولوجيا المالية الإسلامية

ازدهرت التكنولوجيا المالية والتي تعرف اختصاراً بـ **fintech** (في عصر الرقمنة بشكل كبير حيث جذبت ٤.١٧ مليار دولار من الاستثمارات في سنة ٢٠١٦ فقط، ويعرف مصطلح الفنتك بصورة عامة، بأنه اختراع تكنولوجي يتم توظيفه في الخدمات المالية، وهذه الابتكارات التي استخدمت في هذه الصناعة وطورت تكنولوجيات جديدة تنافس الأسواق المالية التقليدية، وكان للشركات الناشئة دور كبير في عملية ابتكار تكنولوجيات جديدة وتطويرها. (الحافظ، ٢٠١٩، ٥).

وتُعرف التكنولوجيا المالية بأنها: ابتكارات مالية باستخدام التكنولوجيا يمكنها استحداث نماذج عمل أو تطبيقات أو عمليات أو منتجات جديدة، لها أثر مادي وملموس على الأسواق والمؤسسات المالية، وعلى تقديم الخدمات المالية. (الاتحاد، ٢٠١٨)

وتهدف التكنولوجيا المالية إلى تحسين جودة ونوعية الخدمات المالية المقدمة بطريقة سهلة وسريعة وبأسعار منخفضة تتناسب مع كافة المتعاملين، وتتميز بسهولة الوصول إليها من كافة أفراد المجتمع. (الجامع، وعلاش، ٢٠٢١، ٤٥٥)

أما التكنولوجيا المالية الإسلامية تُعرف بأنها: "اندماج التكنولوجيا والتمويل الإسلامي، مما يعني أن أي منتج أو خدمة تنشأ من التكنولوجيا المالية يجب أن تلتزم بالقواعد المستمدة من الشريعة الإسلامية، ويتم تقديم المنتجات والخدمات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من خلال قنوات رقمية مبتكرة، وتشمل أنشطتها خلق نماذج أعمال جديدة قائمة على التكنولوجيا لتعزيز الأهداف الاقتصادية والبيئية والمالية والاجتماعية، والتي تشمل تقديم خدمات أفضل من خلال المنتجات المالية الإسلامية، وتحقيق مزايا أوسع مثل الشمول المالي والتخفيف من حدة الفقر، والعدالة الاجتماعية". (Hazik, ., & Hassnian, 2019)

فالتكنولوجيا المالية تشكل في العصر الحاضر فرصة كبيرة للنظام المصرفي من خلال ما توفره من أنظمة وبرامج إلكترونية متطورة، ساهمت في تنمية وتطوير أداء البنوك، وزيادة كفاءتها، والحال نفسه بالنسبة للبنوك الإسلامية فالتكنولوجيا المالية تساهم في تعزيز نمو الصيرفة الإسلامية والتعريف بمنتجاتها وخدماتها، فأصبحت ضرورة ملحة وسياسة استراتيجية لهذه البنوك فلا بد من الاهتمام بها.

كما شهد حجم الاستثمارات العالمية في قطاع التكنولوجيا المالية ارتفاعاً كبيراً، وخاصة أن التكنولوجيا ساهمت في القضاء على عادات التمويل القديمة كالبدء بعمل تجاري مثلاً، والتي تقتضي اتجاه المستثمر نحو البنك المحلي الخاص وتقديم طلب الحصول على قرض، والقضاء على العادات المتعلقة بقبول بطاقات

الائتمان من جانب الشركات، والتي كانت تتطلب وجود حساب، فشرركات التكنولوجيا المالية بحثت عن حلول للمشاكل مع مزود ائتماني كبير المالية المتعلقة بالمستثمرين خارج الأنظمة المالية. (حمدي، وأوقاسم، ٢٠١٩، ٢٠).

كما تعمل التكنولوجيا المالية كعامل مساعد على قيام الأنشطة المالية الحديثة، ومن الناحية الشرعية يجوز استخدامها في الأنشطة المالية الإسلامية بما أنها تتجنب المحاذير الشرعية والمتمثلة في الربا والقمار الميسر والغرر وعدم اليقين كل هذا بهدف المحافظة على المصلحة العامة للمتعاملين (الزعبي، ٢٠٢٣، ٦) وتطبيقات التكنولوجيا المالية والمصرفية تتطور بصورة سريعة فقد طورت العديد من التطبيقات والخدمات والتي تقدم خدمة تنافسية بين المؤسسات المصرفية معتمدة على التقنية الحديثة والابتكار التي تساهم في تطوير القطاع المصرفي، وأهم التطبيقات التي تعتمد على التقنية المصرفية تتمثل في الأنظمة التالية: (أزناق، وتحانوت، ٢٠٢٢، ٨٠-٨١).

١. نظم الدفع الالكترونية

٢. بطاقات الدفع الالكترونية

٣. التحويلة الالكترونية

٤. الهاتف المصرفي والبريد الالكتروني

٥. المقاصة الالكترونية والشيكات المغنطة

٦. التجارة الالكترونية

٧. قنوات التوزيع الالكترونية مثل الصراف الآلي ونقاط البيع الالكترونية

٨. الأعمال الالكترونية للأفراد والمؤسسات على شبكة الانترنت

٩. إدارة الأوراق المالية والتعامل مع البورصات وأسواق المال الكترونيا

ويمكن التعاون بين الشركات التكنولوجيا المالية والبنوك في مجال المدفوعات والتجارة الالكترونية، للوصول إلى التمويل بشكل أفضل وتوطيد العلاقة بين البنوك والعملاء، وأيضا من أشكال التعاون التكنولوجي المالي insha منصات الإقراض المباشر والتمويل الجماعي للمشاريع الاجتماعية والابداعية. (ابن موسى، وعلماوي، ٢٠٢٠، ١٨٨).

١- واقع التكنولوجيا المالية الإسلامية في السوق الأوروبي

التطور التكنولوجي الهائل في العالم شكل تطوراً بنفس الوتيرة من ناحية الابتكار في التكنولوجيا المالية، التي تُحدث ارتباكاً في الخدمات المالية الأساسية التي تقوم بها البنوك وهذا ما دفعها إلى الابتكار من أجل المحافظة على أهمية الدور الذي تقوم به، وتقديم خدمات أفضل للعملاء وعلى نطاق واسع، وهذا بدوره يعمل على رفع مستوى المخاطر بالنسبة للأجهزة التنظيمية والرقابية. (باسكوال، وناتالوتشي، ٢٠٢٢).

وتتكون منظومة التكنولوجيا المالية من عدة أطراف وهي: البنوك والمؤسسات المالية التي تقدم الخدمات من خلال الانترنت والتطبيقات الرقمية على الهواتف النقال، وشركات التكنولوجيا المالية الناشئة التي أسسها رواد أعمال من خارج القطاع المالي، وجهات الرقابة والتنظيم المالي من أجل القيام بمهمة الرقابة والاشراف وحماية المتعاملين كما نصت عليه التشريعات المالية في دول العالم، وشركات تكنولوجيا ضخمة كمنصات التواصل الاجتماعي وشركات التجارة الإلكترونية وموزعي أجهزة وتطبيقات الكترونية. (أبو كرش، ٢٠١٩، ١٥)

وهذا ما ساهم في تحقيق استثمارات كبيره في العالم، فقد وصلت قيمة الاستثمارات في مؤسسات التكنولوجيا المالية في أوروبا عام ٢٠١٤ م ١.٥ مليار دولار أميركي، منها ٥٣٦ مليون دولار في الشركات العاملة في هذا المجال بريطانيا (London-based companies)، أما في هولندا حققت الشركات (Amsterdam-based companies) ما قيمته ٣.٦ مليون دولار، والشركات في السويد (Stockholm-based companies) وصلت قيمة استثماراتها ٢٦٦ مليون دولار، هذا الارتفاع في حجم الاستثمارات في مجال التكنولوجيا المالية يؤشر إلى الأهمية الكبيرة لهذا المجال والرغبة الكبيرة ولدت الإقبال الكبير على الابتكارات التكنولوجية. (محمود، ٢٠٢٣).

أما بالنسبة للمالية الإسلامية فقد كان للتطور التكنولوجي أثر إيجابي واضح ومؤثر على المصارف الإسلامية، فقد كانت للتقنيات الجديدة دور كبير في انتشار الصناعة المالية الإسلامية وتعزيزها، والتعريف بالصيرفة الإسلامية ومنتجات وخدمات المالية التي تطلقها المصارف الإسلامية في كافة دول العالم، كما ساهمت في تقديم خدماتها بكفاءة عالية، مما أدى إلى زيادة في حجم التنافسية في السوق المالية العالمية، كونها تشكل فرصاً كبيرة للنظام المصرفي الإسلامي بسبب الأنظمة والبرامج الكترونية المتطورة. (زيد، وبودراع، ٢٠١٨، ١٤٦، حيمر، ونور الدين، ٢٠٢٢، ٩٦).

وانتشرت شركات التكنولوجيا المالية الإسلامية في العالم بشكل ملحوظ، فقد بلغت ٩٣ شركة عام ٢٠١٨م، وتمتعت اندونيسيا بالنسبة الأكبر من هذه الشركات، وما زالت مستمرة بالتطور والانتشار و insha الشركات والمنصات المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. (جامع، وعلاش، ٢٠٢١، ٤٥٩-٤٦٩).

ففي عام ٢٠٢٠م وصل عدد المؤسسات التكنولوجية المالية الإسلامية ١٢٤ مؤسسة في العالم، وبلغ عدد المؤسسات في بريطانيا ٢٧ شركة تليها ماليزيا وفيها ١٩ شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية الإسلامية، والإمارات ١٥ شركة، وإندونيسيا ١٣، والسعودية وأمريكا. شركات، كما أنشئ العديد من المنصات للتمويل الإسلامي في السوق العالمي والأوروبي. **Global Islamic Fintech** (Report, 2021)

٢- خدمة insha ودورها في تطور الصناعة المالية الإسلامية في ألمانيا

إن التمويل الإسلامي يسير بخطى بطيئة في القارة الأوروبية بسبب تشظي السوق، والافتقار إلى قواعد تنظيمية خاصة بالقطاع المصرفي الإسلامي، فكان لا بد من الانتباه إلى هذه القضية فكانت الخطوة الأولى التي قام بها بنك البركة تركيا في ألمانيا لإقامة شبكة تعاملات عالمية بسهولة ويسر، وبالتالي انتشار الصناعة المالية الإسلامية عالمياً.

خدمة insha في بنك البركة بألمانيا

INSHA خدمة مصرفية رقمية اطلقها بنك البركة تركيا في ألمانيا التشاركي مع مجموعة البركة المصرفية، لتوفير خدمات مصرفية سهلة تتلاءم مع طبيعة المواطنين المسلمين في ألمانيا سواء الأتراك وباقي الجنسيات الإسلامية، فهي تقدم للعملاء خدمات ومنتجات مصرفية أفضل، حيث أن هذه الخدمات الرقمية لا تتطلب الذهاب إلى البنك لإنجازها ولا تشترط وجود وثائق مادية، وتتميز بسهولة فتح الحساب في دقائق معدودة، فخدمة insha تمثل استراتيجية رائدة لاختراق السوق الأوروبية، حيث يعيش عشرون مليون مسلم في أوروبا ربعهم في ألمانيا، ويواجهون عقبات فيما يتعلق بالاستفادة من الخدمات المالية في أوروبا، تتمثل في أنهم لا يجيدون اللغات المحلية، وعدم رغبتهم بالتعامل بالفائدة الربوية، ويجدون صعوبة في إجراء المعاملات المصرفية الانزامية، وتحويل النقود إلى أوطانهم، وخدمة insha تتيح لعملائها تجاوز هذه العقبات وتحسين الخدمات المصرفية ومشاركتها حول العالم، كما تقدم الخدمة بعدة لغات (الانجليزية، الألمانية، التركية) وتسعى لإدخال اللغة العربية في المستقبل.

وتم الاعتماد في insha هذه الخدمة على بنية تحتية مصرفية رئيسية وهي بنك Solaris AG في برلين وهو مصرف مرخص بالكامل من قبل هيئة التنظيم المصرفي الألماني ومؤسسة التدقيق Bafin وبنك ألمانيا المركزي كما يوفر منصة مصرفية للشركات التجارية .

ويهدف إطلاق خدمة insha المحافظة على العملاء وتوسيع نطاق تقديم الخدمات على المستوى العالمي، وتتيح للعميل فتح الحساب في ٨ دقائق فقط والحصول على الفائدة الكاملة من المرونة والابتكار، كما يمكن استخدام تطبيق getinsha الذي يسهل الاستفادة من خدمة insha من خلال التحويلات والأوامر الدائمة والعديد من أدوات الادخار والاستثمار الأخرى وحصول العميل على بطاقة بتصميم مميز تستخدم في جميع أنحاء العالم والقدرة على القيام بإجراء مدفوعات نقدية دون التواجد في البنك، وخدمة سحب وتحويل النقود من أي جهاز صراف آلي في جميع أنحاء العالم، وخدمة جدولة تحويل الأموال عندما يكون عليك التزامات منتظمة أو أسبوعية أو شهرية كالإيجار الشهري أو الفواتير المتكررة، وذلك ب insha أمر دائم بسهولة وتوفير الوقت في تطبيق getinsha الخاص بالعميل .
(www.getinsha.com)

كما وتقدم خدمة insha تحويل النقود من حساب getinsha إلى حساب getinsha آخر عبر البريد الإلكتروني بدل تقنية IBAN المعقدة، وخلال بضع دقائق ستصل النقود إلى حساب المستلم، وعند حاجة العميل للنقود بأي وقت يستطيع طلبها من أحد أفراد العائلة والأصدقاء الذين يمتلكون حساب insha يبضع نقرات من خلال تطبيق getinsha

أما الأيقونات التي يحتويها تطبيق getinsha فهي: (www.getinsha.com)

ايقونة In Save : مساعدة العميل على توفير المال تلقائياً وتحديد أهداف التوفير والادخار الخاصة به ومتابعتها باستمرار وتحقيقها بنجاح وتتيح للعميل توفير المال أثناء الإنفاق بعد كل عملية شراء، كما يمكن للعميل تحويل ١٪ أو ٥٪ أو ١٠٪ من مبلغ الشراء تلقائياً إلى حساب توفير in Save الخاص بالعميل .

ايقونة In Sight : تقدم للعميل لمحة عامة عن نفقاته والتحكم في أمواله بشكل آلي، بمساعدة الذكاء الاصطناعي ويحصل العميل بشكل فردي على صورة مرئية والتحكم في الميزانية المالية .

أيقونة In Share : تعبر عن المسؤولية الاجتماعية التي تتميز بها خدمة insha وتقديم المساعدة للعملاء بشكل استباقي في جعل العميل مشاركاً في التنمية ودعم المشاريع التي يرغب العميل بها، من

خلال سياسة التعاون التي يتبعها البنك مع العديد من المنظمات غير الحكومية، لتقديم المساعدات الإنسانية ومساعدة الأيتام والمساعدة البيئية، من خلال اختيار العميل المنطقة المفضلة وترك التبرع بكل سهولة

المؤسسات المتعاقدة مع خدمة insha

Ärzte der Welt

هي الفرع الألماني لمنظمة المساعدات الإنسانية الدولية Médecins du Monde، في أكثر من ٧٠ دولة وحوالي ٣٢٠ برنامجاً، وتقدم المساعدة الطبية للأشخاص المتأثرين بالأزمات أو المهمشين لأي سبب، دون النظر إلى خلفيتهم العرقية والاجتماعية والدينية والسياسية، سواء على المستوى الأوروبي أو الدولي.

Wüsten kind

هي منظمة خيرية غير حكومية تركز على المساعدة المستدامة للأيتام وتنفيذ مشاريع الإغاثة السريعة في حالات الأزمات، منذ تأسيسها في عام ٢٠٠٩، تم تنفيذ أنشطة كثيرة وبذل جهود كبيرة في أفغانستان وبنغلاديش واندونيسيا وسوريا والصومال وتركيا، وتشمل الأنشطة الرئيسية التي تقوم بها: تقديم الطعام والمأوى للأشخاص المحتاجين بالإضافة إلى رعاية طويلة الأجل المخصصة للأيتام، بالإضافة إلى تقديم البرامج التعليمية المستدامة لتحسين آفاقهم المستقبلية.

Ozean kind

منظمة غير حكومية تهدف إلى حماية البيئة من خلال القيام بحملات على المستويين الوطني والدولي لزيادة الوعي وتحسين التعامل مع البلاستيك أحادي الاستخدام، والعمل على التربية البيئية للأطفال، وإقامة المشاريع التعليمية، وإعادة التدوير بهدف نظافة البيئة، وذلك بالتعاون مع المؤسسات التعليمية، كما تقوم بتوعية الشركات المدن والمجتمعات ذات التفكير المستدام، والتركيز على توعية الأطفال بأهمية البيئة ومسؤوليتهم اتجاهها.

In terkulturelles Institut für In klusion

هي جمعية تديرها نساء مسلمات يعملن في قضية الإدماج الاجتماعي المهمة، وأهم أهدافها المشاركة المركزة والمتساوية والكاملة للأشخاص ذوي الإعاقة في عمليات المشاركة الاجتماعية، والقيام بمجموعة

واسعة من الأنشطة والعروض في مجالات الإيمان والعلم والمجتمع، فهي تسعى لعمل تعليمي شامل والقيام ببرامج التوعية في جميع أماكن المعيشة الاجتماعية.

جمعية الهلال الأحمر التركي

تأسست جمعية الهلال الأحمر التركي في ١١ يونيو عام ١٨٦٨، وهي مؤسسة خدمات اجتماعية غير هادفة للربح قائمة على التطوع، تقدم المساعدة والخدمات غير المشروطة كما تشترك في المبادئ الأساسية للحركة الدولية للصليب الأحمر والهلال الأحمر، وأهم مبادئها: الإنسانية وعدم التحيز والحياد والاستقلال والخدمة التطوعية والوحدة العالمية.

الأطباء الألمان

الأطباء الألمان هي منظمة مساعدة طبية نشطة في جميع أنحاء العالم، اتخذت أهدافها من منطلق أن لكل فرد الحق في الرعاية الطبية، فهي تقدم الرعاية الصحية للمصابين بفيروس نقص المناعة البشرية أو متلازمة نقص التغذية لدى الأطفال أو الأشخاص المصابين بأمراض مزمنة، فالأطباء الألمان يساعدون كل من يحتاج إلى المساعدة في جميع أنحاء العالم وبشكل طوعي ودائم، بهدف تحسين الأوضاع المحلية بشكل مستدام وذلك من خلال التدابير الوقائية، مثل التدريب في مجال النظافة أو التدريب المتخصص للعاملين في مجال الصحة من السكان الأصليين، وتعمل الجمعية في عدة دول منها الفلبين وبنغلاديش والهند وكينيا وسيراليون.

مبادئ خدمة insha

getinsha هي شركة FinTech – Startup مقرها في برلين وتقدم حساباً مبتكراً رقمياً وأخلاقياً بالكامل، تقدم مجموعة من المنتجات المبتكرة تتناسب مع حاجات العملاء بما يتعلق بنقودهم، كما تقدم أدوات لتوفير النقود وتنميتها، فهي خدمة مالية رقمية تعتمد عدة مبادئ تستند عليها وتعتبر القوانين التي تعمل بموجبها، وهي ثلاثة عشر مبدأً: (www.getinsha.com/en/)

(Principle

المبدأ الأول: أخلاقي Ethical

هو نهج أساسي وتوجيهي ويعتبر حجر الزاوية والركيزة الأساسية لجميع المبادئ الأخرى، فجميع الأعمال والقرارات والعمليات الداخلية والخارجية تستند إلى هذا المبدأ، وحيث أنه يرسخ هدف خدمة insha

في تقديم الخدمات المالية الأخلاقية بالإضافة إلى ترسيخ قيم الشفافية والاستدامة في عالم الخدمات المالية وتشكيل المستقبل بكل فعالية على المستوى الاجتماعي والاقتصادي، وكمزود للتكنولوجيا المالية والقيمة في برلين، من باب تحمل المسؤولية اتجاه المجتمع وتقديم الخبرات والبنية التحتية ل **insha** نظام بيئي مستدام في برلين كموقع تجاري كشركة **insha**، بالمشاركة مع العملاء والشركاء.

المبدأ الثاني: شفافية كاملة Full Transparency

ليس مجرد القدرة على رؤية حساب **getinsha** الخاص بالعميل وأمواله واستثماراته، بل أيضاً المشاركة في العمليات والأعمال اليومية من حيث القرارات التي تتعلق بتقديم الخدمات المالية بأفضل طريقة ممكنة، وذلك من أجل تطوير منتجات وخدمات جديدة مع العملاء والشركاء والموظفين، والمشاركة النشطة هي الأساس من خلال التواصل المفتوح والمستمر داخلياً وخارجياً، والمناقشات المنتظمة، واستطلاعات الرأي المختلفة، أما الشفافية المتعلقة بالقطاع المالي فهي مهمة بشكل كبير لأنها تتعلق بالأموال، والاحتفاظ بأموال العملاء الخالية من الفائدة أو المضاربة المدمرة اجتماعياً، وهذا ما يجعل الأموال آمنة وأخلاقية ومستدامة، بالإضافة إلى تقديم خدمة استثمار المال ومتابعة الانجازات والعروض الاستثمارية في أي وقت وبشكل ملائم، والتعرف على الأسعار وعدم إخفاء التكاليف، وتقديم خدمة الاتصال بدعم العملاء للإجابة على أي تساؤل لدى العملاء بالإضافة إلى إتاحة الفرصة للعميل لتقديم النقد والاقتراحات.

المبدأ الثالث: المشاركة النشطة Active Participation

بهدف المساهمة في تحقيق الاستدامة وخاصة في ظل الأزمات الاقتصادية التي يمر بها العالم، تقدم خدمة **insha** الخدمات المصرفية الموجهة نحو القيمة والمشاركة النشطة والتكامل بين المستخدمين سواء العملاء والمستهلكين للاطلاع على التطورات والمشاركة في القرارات وتطوير العلاقة مع مزود الخدمة، وذلك لمنح العميل الشعور بالصدق والثقة والأمان والشفافية، وتقديم العديد من المنتجات لإعطاء العملاء فرصة اتخاذ القرار والاختيار المنتجات التي سيتم تطويرها، وأين يتم استثمار المدخرات وكيف يتم تطوير **insha** كشركة.

المبدأ الرابع: الاقتصاد الحقيقي والدائري Real & Circular Econimy

يعتبر الاقتصاد الحقيقي إلى جانب الاقتصاد المالي جزءاً من الاقتصاد الكلي ويشكل علاقة ثنائية الاتجاه كبنية تحتية ذات قيمة مضافة، ومع ذلك فإن ٩٥٪ تقريباً من خلق القيمة هو من الاقتصاد الحقيقي، كما

أن الاقتصاد الأكثر استدامة وصحة ينبثق من دورة المنتجين ومقدمي الخدمات والمستهلكين، وهنا يبرز الدور الرئيسي لخدمة **insha** كمقدم للخدمات المالية وتوفير الوصول للعملاء، وتجنب تفسير الأزمات الاقتصادية بالعلاقة التكاملية بين الاقتصاد المالي والاقتصاد الحقيقي، فتقديم منتجات مختلفة للأفراد لاستثمار أموالهم في الأعمال والشركات والمشاريع المستدامة، وخلق فرص العمل، وحماية البيئة، تساهم بشكل كبير في الاقتصاد الحقيقي والدائري، ومن أهم المنتجات المقدمة **in Gold, in Win** لمساعدة الأفراد على استثمار أموالهم بأمان، ومع **in Share** تقدم منصة لدعم المنظمات الخيرية من خلال منتج **in Loyal**، ودعم قطاع التجزئة ومنح العملاء الفرصة لتوفير المال على مشترياتهم، إذاً تقديم فرص للمشاركة في الاقتصاد والترويج له يعمل على بناء وزيادة الثروة الخاصة بالعميل.

المبدأ الخامس : عمل بدون فوائد **Interest-free business**

إن اللجوء للاقتراض بالفائدة الربوية يؤدي إلى زيادة ثروات الأغنياء وجعلهم أكثر ثراء والفقراء أكثر فقراً، وزيادة الدين العام بشكل مستمر وزيادة ديون الأسر والشركات الخاصة، مما أدى إلى الاستغلال المفرط للأفراد ولطبيعة العمل والإنتاج الذي يطلب منهم القيام به من أجل سداد الديون وفوائدها، وفي ذات الوقت تكون المنفعة لفئة معينة فقط، فاقتصاد الفائدة أنتج أشخاصاً يعيشون فقط على الفائدة ولا يجلبون أي فائدة للمجتمع، ومن هذا المنطلق تم الاستناد إلى هذا المبدأ التوجيهي، وتقديم القروض بدون فوائد وتقليل الفجوة بين طبقة الأغنياء والفقراء، والعمل على تعزيز الاقتصاد الخالي من الربا من خلال فرص الاستثمار والائتمان البديلة.

المبدأ السادس : صديق للبيئة **Environmental Friendly**

من خلال تقديم خدمة رقمية غير ورقية وهي الطريقة الوحيدة لحماية البيئة، لضمان تمتع الأجيال القادمة بحياة جيدة، وتقليل الأضرار التي تلحق بالبيئة فبناء بنية تحتية رقمية بحتة والعمل بدون استخدام الورق قدر الإمكان وتقديم خدمة صديقة للبيئة، باستثناء بطاقة الخصم التي يجب إرسالها بالبريد لأسباب قانونية، والتواصل مع العملاء من خلال قنوات أكثر فاعلية وأسرع واستدامة مثل البريد الإلكتروني أو الهاتف، تشارك خدمة **insha** بأنشطة تهدف إلى إيجاد بيئة أنظف من خلال التعاون مع العديد من المنظمات غير الحكومية التي يتم دعمهم من خلال التبرعات التي تقدمها خدمة **insha** وعملائها، فهي تأخذ على عاتقها المسؤولية الاجتماعية الشاملة وتسير وفق نهج أكثر وعياً للبيئة، لأن البيئة تعني الحياة والحياة تعني المستقبل.

المبدأ السابع : مسؤولية اجتماعية Social Responsibility

يلعب هذا المبدأ دوراً أساسياً بالنسبة لخدمة insha حيث تستند عليه جميع القرارات والأعمال، من أجل توفير حياة أفضل للأجيال القادمة وتعزيز المشاركة على مستويات متعددة مثل التعليم والابتكار والمشاريع الاجتماعية، ومن مظاهر هذا المبدأ إطلاق أداة التبرع in Share الخاصة ب insha التي وقعت اتفاقيات تعاون مع العديد من المنظمات غير الحكومية والجمعيات الخيرية، لمساعدة الأفراد في المشاركة الإيجابية في بناء المجتمع، والمساهمة في تقليل النفقات البلاستيكية في المحيطات، ومساعدة الأيتام وتقديم المساعدة الإنسانية في المناطق المعرضة للخطر، ويتم ذلك بطريقة سهلة وبمبسطة من خلال تطبيق getinsha على الهاتف المحمول .

المبدأ الثامن : نقل المعرفة Knowledge Transfer

بصفتها شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية، تسعى insha إلى تقديم قيمة مضافة للمجتمع ككل عند تقاطع الابتكار وإدارة الشركات ذات القيمة الموجهة، حيث تتشكل بشكل أساسي من خلال نقل المعرفة الصحية والمستدامة حيث أصبح نقل المعلومة أكثر سهولة في عصر الرقمنة والإنترنت والعولمة، ومنهجها في ترسيخ ونقل المعرفة يعتمد جوهر المعرفة المستدامة لتكوين إرث للأجيال القادمة والمبدأ التوجيهي للمشاركة من أجل الحفاظ على التجربة وترسيخها بشكل بناء لتطوير العمليات الرقمية خاصة في عالم المال، وذلك من ناحيتين :

الناحية الأولى : نقل المعرفة والخبرة إلى المجتمع في in Space في العديد من الأحداث ومشاركة آخر التطورات في عالم التكنولوجيا المالية، وأيضا استقبال الاقتراحات من العملاء .

ومن الناحية الثانية : دعم وتمويل الطلاب الملتزمين من الجامعات في برامج المنح الدراسية، من خلال التعاون مع الجامعات والمدارس وعقد المحاضرات وتقديم لطلاب المهتمين رؤى ثاقبة في مشهد بدء التشغيل والتكنولوجيا المالية، والعمل وفق مبدأ أعطِ أولاً ثم خذ كونها عضواً في العديد من الشبكات على مستوى أوروبا وتستفيد من خبرة الشركات الراسخة والشابة، والاستفادة من كل فرصة في الأحداث أو المنتديات أو البودكاست، في كل ما يتعلق بالأعمال المصرفية والتكنولوجيا والهيكل الرقمية .

المبدأ التاسع : نموذج الأعمال المستدامة Sustainable Business Model

في نظرة مستقبلية من خلال التركيز على العمل المستدام وعرض القيمة للعملاء والشركاء والفوائد المستقبلية من أجل تقديم حلول إبداعية للتحديات الحديثة، وخلق قيمة مضافة اجتماعية وبيعية

واققتصادية لمستخدمي **getinsha**، تسعى دائماً لتحقيق الهدف الأسمى المتمثل في **insha** نموذج أعمال مستدام وقائم على المبادئ، وليس تعظيم غير مسؤول للأرباح بل السير خطوة بخطوة وتركيز على النمو الصحي، وقد نجحت **insha** في بناء قاعدة عملاء مخلصين، مما سيعمل على توسع منتجاتها وبالتالي زيادة قيم المبيعات في المستقبل القريب، والوصول إلى عدد أكبر من العملاء بشكل كبير من خلال تبني الاستراتيجية التوسعية في أوروبا وقد دخلت السوق البلجيكي والهولندي والنمساوي في عام ٢٠٢١، وتتطلع إلى الوصول لأكثر من مليون عميل في أوروبا كخدمة مصرفية رقمية بالكامل وأخلاقية وقائمة على المبادئ، من أجل تنفيذ مفهوم الأعمال المستدامة.

المبدأ العاشر: ابتكار مستمر **Constant Innovation**

يرمز الابتكار إلى التقدم والتغيير هذه الرؤية تعكس طريقة تصميم منتجات **insha** وخدماتها، بالاعتماد على نهج منظم من توليد الأفكار إلى تطوير الأفكار والتنفيذ الناجح، فالابتكار هو المحرك الأساسي يتمثل في إعادة التفكير باستمرار وإعادة تعريف العمليات من خلال العمليات الرشيقية والديناميكية، كما تعتمد أربعة مبادئ للابتكار وهي:

١. ابتكار العمليات: من خلال متابعة والاطلاع بشكل دائم على التغييرات والتطورات الجديدة فيما يتعلق بالعمليات والإجراءات الداخلية، والسعي لتحسين بشكل مستمر.
٢. ابتكار المنتج: تطوير المنتجات أو ميزات المنتج المبتكرة وتقديم للعملاء كل ما هو فريد ومميز.
٣. ابتكار الخدمة: من خلال دفع عروض الخدمات والخدمات الجديدة إلى الأمام ففي **getinsha** بداية تحديد ابتكار الخدمة كمرحلة أولية من ابتكار نموذج الأعمال.
٤. ابتكار نموذج العمل: الاهتمام باستمرار في تطوير طرق مبتكرة لخلق القيمة وتقديم قيمة مضافة كبيرة للعملاء.

المبدأ الحادي عشر: شركات قوية **Strong Partnerships**

تعمل الشراكات القوية على **insha** البنى التحتية وتبادل الخبرات والمعرفة و **insha** شبكات لمزيد من التعاون البناء، وخدمة **insha** تتعاون مع شركاء يعتمدون الاتجاه ذاته، ولديهم نفس الرؤى لاقتصاد مستدام وصحي، ومعيارهم المحافظة على القيم المستدامة والأخلاقية، وبما أن **insha** شركة ناشئة في برلين فتعتبر عضواً في أقوى شبكة شركاء برلين العاصمة، مما يجعل سهولة التعاون مع الشركات والجامعات والمنظمات السياسية والحرص على ذلك باعتبارها قيمة مضافة لا تقدر بثمن، كما تشعر

بالفخر كونها عضواً وشريكاً في **Deutschland Stipendium** كأول شركة ناشئة في ألمانيا، فهي تدعم الطلاب الشباب وتنقل إليهم المعرفة المستدامة، كما تفخر بتطوير المبتكر للمنتجات الذي يتم توجيهه بمشاركة شركاء أقوياء، فقد أصبحت منتجات مثل **in Gold** و **in Win** و **in Share** و **in Loyal** ممكنة فقط من خلال التعاون مع شركاء أقوياء بهدف تغيير المستقبل.

المبدأ الثاني عشر: الإدراك الواعي **Conscious Awareness**

بهدف مساعدة العملاء في التعامل مع أموالهم بوعي أكبر، واستهلاك أكثر وعياً خارج عالم البنوك، بالرغم من أن سيطرة المجتمع الاستهلاكي غير الصحي يفوق إمكانيات الأفراد مما يسبب اضطراباً اجتماعياً وبيئياً، وفي سعي شركة **insha** لتحقيق الكمال والازدهار والمساهمة في تعزيز النمو الاقتصادي بشكل مستمر تقوم بتعزيز الازدهار والتخطيط طويل المدى من أجل خلق مستقبل أفضل، وتشجيع التعامل الواعي مع الموارد، واستبدال الاستهلاك المفرط على المدى الطويل باستهلاك حساس وواعي، فالخطوة الأكثر فاعلية هي أن يفعل كل فرد ما هو ممكن في مجاله الخاص، ومن مبدأ المسؤولية تركز **insha** على الخدمات المصرفية المستدامة على جميع المستويات، بصفتها مزود الخدمة المالية الخاص بالعميل فهي قادرة على مساعدته حتى يكون أكثر وعياً وحساسية في الطريقة التي يتعامل بها مع محفظته الشخصية من أجل تسهيل الانتقال إلى الاستهلاك الصحي، كمرآة لميزانيته المالية الخاصة، من خلال أداة الرؤية لتعرف على نفقاته والاستهلاك أكثر وعياً باستخدام **in Sight** لإدارة أمواله بشكل أكثر فعالية والسيطرة الكاملة، ودعم المشاريع الخيرية المستدامة عبر **in Share** وبالتالي لا تتصرف بشكل وقائي فحسب بل تساهم أيضاً بشكل استباقي.

المبدأ الثالث عشر: العميل أولاً **Customer First**

العميل هو أساس النجاح والهدف النهائي هو بناء مجتمع مشترك مع العملاء وعائلة **insha** وتقوية الروابط بينهم، فمنتجات وخدمات **insha** لا تجعل العميل راضياً فقط بل يجعله أكثر نجاحاً بشكل واضح، من خلال مواءمة مؤسستها بالكامل لمنح أقصى فائدة من استخدام حساب **getinsha** الخاص بالعميل، كما تحافظ على مصداقية التواصل مع العملاء دون استخدام روبوتات بل أشخاص حقيقيين يقدمون المساعدة، والاستماع إلى المقترحات من خلال إجراء مناقشات جماعية مركزة مع مستخدمي **getinsha** على فترات منتظمة أثناء التخطيط لابتكار منتجات جديدة وتطويرها، وعند تنفيذ

تصميم المنتج تقوم بالأخذ بملاحظاتهم واقتراحاتهم لتتكيف جميع المنتجات والخدمات بشكل استباقي مع احتياجات العملاء وتحسينها بشكل مستمر، وفقاً لمبدأ العميل أولاً.

أهمية خدمة **insha** في تعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية في ألمانيا

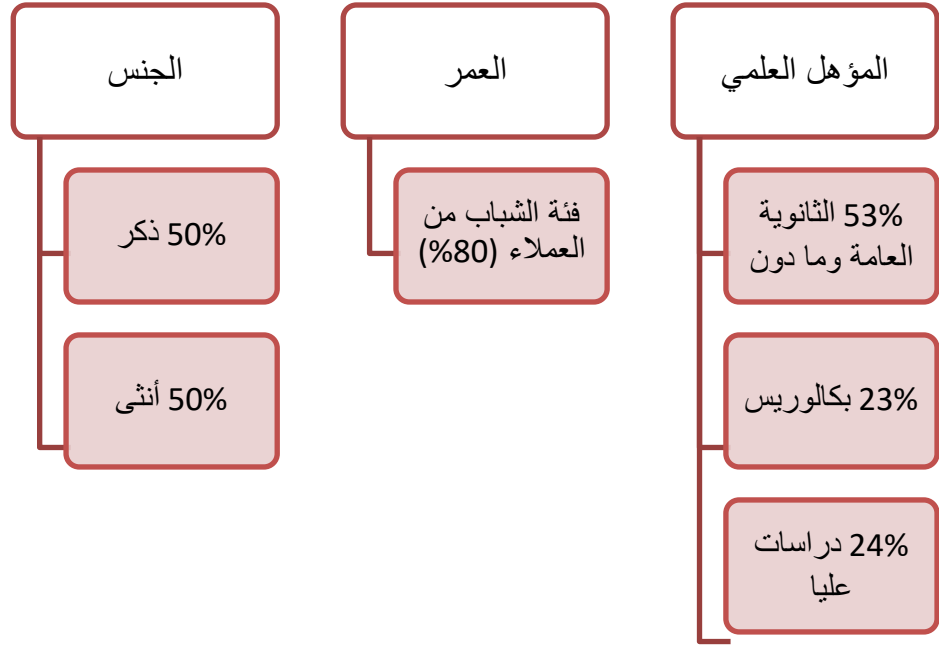
ساهمت المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية في تطوير المنظومة المالية في دول العالم الإسلامي، ونموها وانتشارها وخاصةً البنوك الإسلامية تزامن مع تطور خدماتها ومنتجاتها، والاهتمام بمواكبة الابتكارات التكنولوجية الحديثة في مجال المالية والمصرفية، وهذا من شأنه أن يحسن من عمل البنوك الإسلامية ويزيد من قوتها التنافسية وزيادة كفاءتها.

وبنك البركة التشاركي من البنوك الإسلامية في تركيا وله عدة فروع في دول العالم، وهذا الانتشار يعمل على تسريع نمو الصناعة المالية الإسلامية عالمياً، كما يؤدي إلى سهولة الاستثمار السريع والقوي للعملاء، ويساهم في إقامة شبكة تعاملات عالمية بسهولة، ومن أهم فروع بنك البركة في ألمانيا الذي أطلق خدمة **insha** التي كان لها دور كبير في جذب العملاء من المسلمين سكان ألمانيا، بسبب تقديمها لخدمات مصرفية رقمية موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية بكل سهولة ويسر ودون الحاجة لزيارة فروع البنك.

(www.albaraka.com)

وقد قامت الباحثة بتصميم نموذج استبانة تتعلق بوجهات نظر وآراء المواطنين المسلمين في ألمانيا، تحتوي على معلومات شخصية لعينة الدراسة، فضلاً عن خمسة عشر سؤالاً تبرز مدى معرفة عينة الدراسة لخدمة **insha** ومدى الفائدة المستفادة منها، وإلى أي درجة ساهمت خدمة **insha** في انتشار التعامل غير الربوي في أوروبا وتعزيز الصناعة المالية الإسلامية في أوروبا، وتم استخدام الاستبانة الالكترونية وتوزيعها عبر وسائل التواصل الاجتماعي وفي القرويات الخاصة بالمواطنين المسلمين في ألمانيا ووصل عدد الاجابات المستلمة ١٠٠٠ إجابة، وكانت نسب المعلومات الشخصية كما هو واضح في الشكل رقم (١)

الشكل (١)



المصدر: من عمل الباحثة وفقا لإجابات عينة الدراسة

وبالنسبة لامتلاك المواطنين المسلمين حساب في بنك بركة تركيا كانت النسبة ٦٦.٧% من العملاء، وطريقة التعرف على البنك من خلال صديق كانت بنسبة ٤٧٪، والسبب عند أغلب المواطنين المسلمين من عينة الدراسة في الاتجاه إلى التعامل مع بنك بركة أنه تعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وخالي من الفائدة الربوية بنسبة ٨٩٪، وكما وصلت نسبة معرفة عينة الدراسة لخدمة **insha** إلى ٧٠٪ ونسبة المتعاملون بالخدمة ٤٥٪، كما يتضح في الشكل رقم (٢)، وهذا ما يؤشر إلى أهمية التعامل الخالي من الربا بالنسبة للمواطنين المسلمين في أوروبا، ورغبتهم في إيجاد أي مخرج يخلصهم من التعامل الربوي المفروض عليهم في الدول الغربية، مع الإشارة إلى التحدي الكبير الذي يواجهه المواطنين المسلمين في الدول الغربية بالنسبة لتعامل الخالي من الربا، فبنك **Solaris AG** قانونيا يحق له التصرف بالبنوك الإسلامية فقد قام بحذف الحسابات الجارية لعدد كبير من المتعاملين المسلمين في خدمة **insha** دون إبداء أي سبب لذلك، وقد وصلت نسبة الحسابات المحذوفة إلى ٨٧٪ من عينة الدراسة، ومن خلال التواصل مع بعض العملاء والموظفين اتضح أن السبب الرئيسي لحذف الحسابات في رأيهم هو أنهم مسلمون.

الشكل (٢)



- يمتلك حساب في بنك بركة تركيا
- التعرف على البنك عن طريق صديق
- سبب التعامل مع بنك بركة تركيا لأنه خالي من التعامل الربوي
- المعرفة بخدمة insha
- التعامل مع خدمة insha

المصدر: من عمل الباحثة وفقا لإجابات عينة الدراسة

وعند النظر في مضمون المبادئ التي تستند إليها خدمة insha والتي انطلقت من خلالها والتي تُعتبر اللبنة الأساسية لإنشائها، نرى أن رؤيتها منبثقة من أسس وثوابت متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات المالية، كمبدأ الأخلاق والشفافية ومبدأ المشاركة والتعامل الخالي من الفوائد الربوية، والمسؤولية الاجتماعية.

ومنها ما يهدف إلى تعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية في أنحاء العالم، كمبدأ نقل المعرفة والابتكار وتقديم الحلول الابداعية لكل ما هو مستجد ومواكبة التطور التكنولوجي، وابتكار منتجات جديدة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وملائمة لعصر التكنولوجيا، ومبدأ إيجاد شركات قوية قادرة على المنافسة في الأسواق الأجنبية.

كما تهتم المبادئ بالعميل ومصالحته وذلك منبثق من مبدأ الإدراك الواعي لأهمية رضا العميل، وتقديم له التوعية حول الاستهلاك الواعي، وكل ذلك من شأنه تعزيز ثقة العملاء بالمؤسسة المالية الإسلامية وخاصة المقيمين في الدول الغربية.

وقد أثبتت الإنجازات التي حققتها خدمة insha منذ إنطلاقها أدى إلى تطورها ونموها بشكل سريع وهذا ما يسهم في تعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية وانتشارها في أوروبا، ومن أهم الإنجازات التي حققتها: (www.getinsha.com/en/support)

- الإطلاق الرسمي لتطبيق getinsha عام ٢٠١٨ م، فكانت البداية في إطلاق بشكل رسمي الحسابات المالية عبر الهاتف المحمول في ألمانيا.

- في عام ٢٠١٩ تطوير منتجات جديدة مثل in Save و in Sight.

- في عام ٢٠٢٠ تم تطوير منتج Turkey Money Transfer.

- في عام ٢٠٢٠ وصل عدد المستخدمين إلى ٣٥٠٠٠ مستخدم لمنتجات جديدة مثل **in Save** و **in Sight** و **Turkey Money Transfer**.
 - في عام ٢٠٢١ تم إعادة إطلاق التطبيق والموقع الإلكتروني وتطوير منتجات جديدة مثل **in Loyal**.
 - البدء بتجهيز تقديم خدمة **insha** في النمسا وبلجيكا وهولندا.
 - إطلاق منتجات جديدة **Grow in Gold and in Win**
- كما أن هدفها الرئيسي ليس ربحياً، على العكس من ذلك فهو منبثقاً من مبدأ المسؤولية الاجتماعية، ويقدم خدماته برسوم شبه مجانية؛ (**insha – pricing – EN – copy**) وفي الشكل رقم (٣) يبين رسوم الخدمات التي تقدمها **insha** لعملائها، بالإضافة إلى سهولة التعامل مع تطبيق **getinsha** بكل يسر ودون تعقيد، كل ذلك ساهم في رضا العملاء واستقطابهم، سواء المسلمين أو غير المسلمين الراغبين بالاستفادة من خدمة **insha** ومن لديه الرغبة بالتعامل غير الربوي.
- الشكل رقم (٣)

getinsha

Pricing

Account Fee	Free
Issuing a physical debit card ¹	Free
Delivery of physical debit card	4,90 €
Ordering a new debit card ²	5 €
ATM Withdrawal EEA ³	Free 2 ATM withdrawals, 2,5 % afterwards
ATM Withdrawal Non-EEA	3%
Foregin currency spending	2%
Sepa transfer ⁴	Free

¹Delivery cost applies (4,90 €)

²The fee will apply if the reissue of the physical debit card was caused by circumstances for which the Customer is responsible and the card is expired.

³Free 2 ATM withdrawals up to 100 € for each transaction - and as of 3rd transaction under 100 € will be 2 €. Above 100 € 2,5 % applies.

⁴Free up to 5 transactions (Afterwards 1 €)

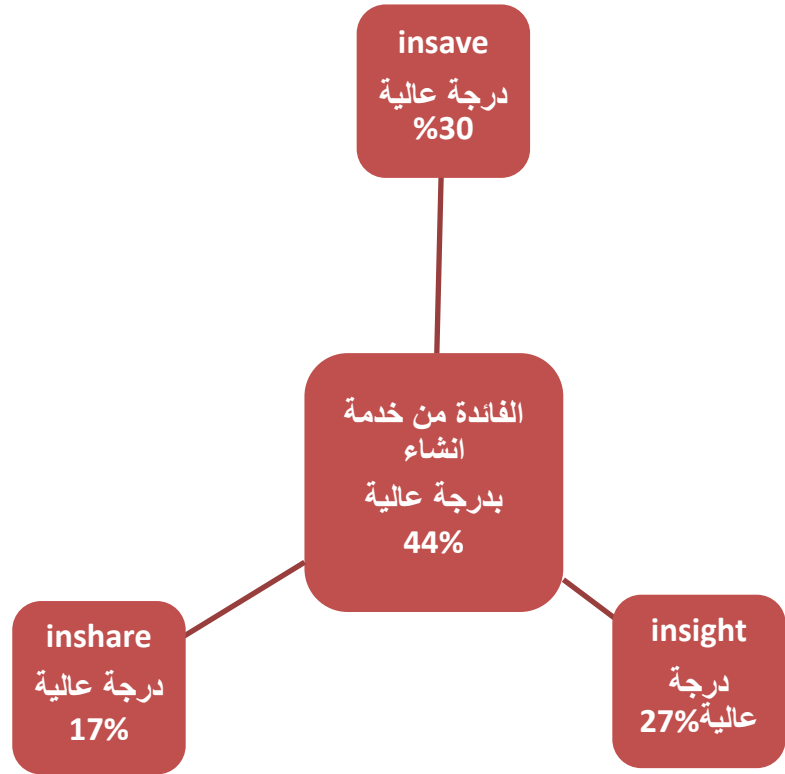
empowered by
Solaris

getinsha GmbH, Hardenbergstraße 32, 10623 Berlin, Germany, support@getinsha.com | www.getinsha.com
Tax Address: Finanzamt Charlottenburg, Tax Number: DE319210727, Registration Number: HRB 198118 B

المصدر: بنك البركة – تركيا في ألمانيا

وعن الفائدة التي حققتها **insha** للعملاء كانت تتراوح إجابات عينة الدراسة بين فتح حسابات توفير، وحسابات جارية، وخدمة تحويل الأموال وسحبها، وغيرها من الخدمات التي أصبحت أكثر سهولة وسرعة في الإنجاز من خلال خدمة **insha**، ونسب المئوية للفائدة المحققة لخدمات **insha** للعملاء من عينة الدراسة تظهر في الشكل رقم (٤).

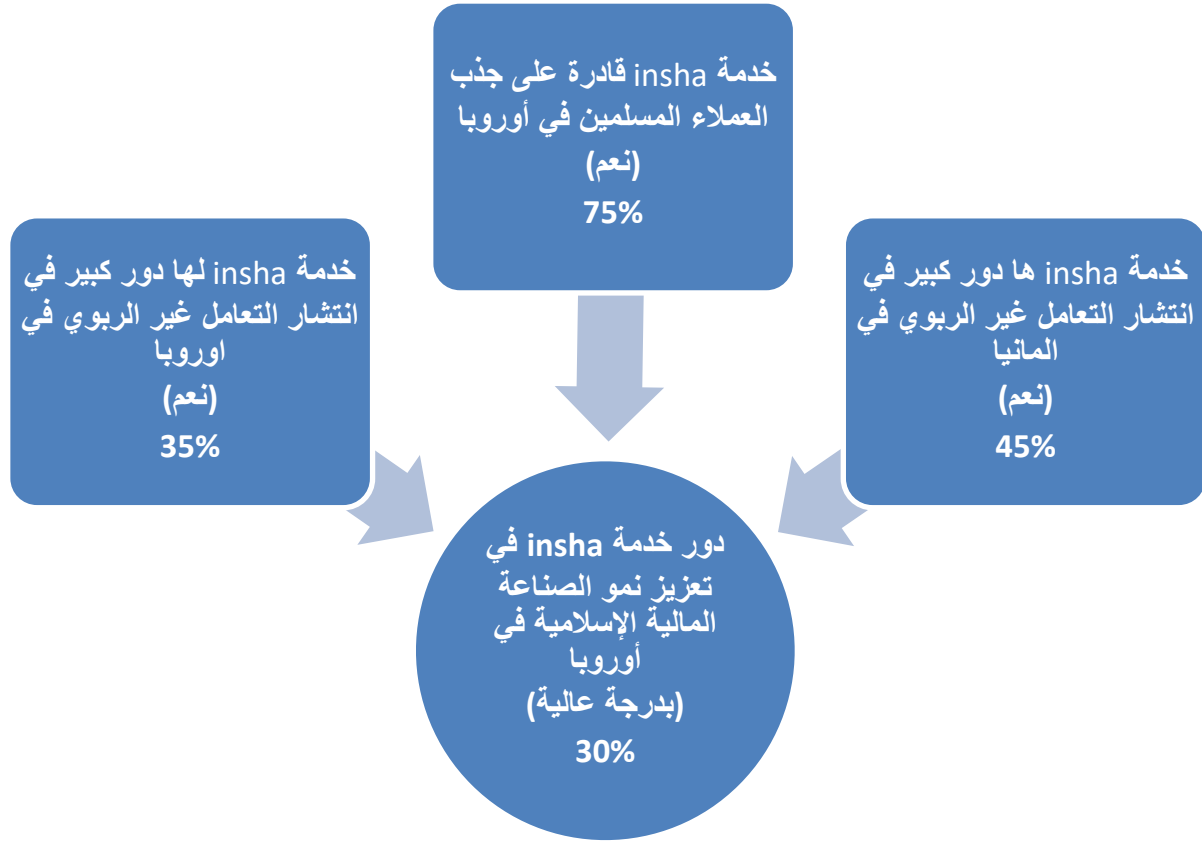
الشكل (٤)



المصدر: من عمل الباحثة وفقا لإجابات عينة الدراسة

وتمضي **insha** في تحقيق أهدافها في انتشار الصناعة المالية الإسلامية في أوروبا، من خلال إطلاق فروع لها في عدة دول أوروبية، وتعمل على تطوير منتجاتها وخدماتها الخالية من الفائدة الربوية باستمرار، وفي نظرة استشرافية للمستقبل نجد أن خدمة **insha** وأي خدمة أو منصة رقمية إسلامية لها أثر كبير في التعريف بالصيرفة الإسلامية في العالم، وتعزيز نمو الصناعة المالية الإسلامية ونشر مبادئها وقيمها القائمة على أحكام الشريعة الإسلامية، وفي الشكل (٥) تظهر آراء عينة الدراسة في أهمية خدمة **insha** في انتشار العمل المصرفي الإسلامي في أوروبا.

الشكل (٥)



المصدر: من عمل الباحثة وفقا لإجابات عينة الدراسة

إن بعض النسب غير مرتفعة ويرجع ذلك إلى عدة أسباب أهمها أن الكثير من عينة الدراسة غير متخصصين في الصيرفة الإسلامية وقد لا يكون لديهم ثقافة كافية عن تطور الصناعة المالية الإسلامية عالمياً فتبقى الرؤية غير واضحة تماماً، والسبب الآخر التحديات التي تواجه المسلمين في أوروبا وتحديدًا في إيجاد بديل غير الربوي لتعامل المصرفي وخاصةً أنهم تعرضوا للتجربة مع بنك Solaris AG في حذف حساباتهم دون مبرر.

هذا ما يجعل التحدي كبيراً أمام الصيرفة الإسلامية بكافة مؤسساتها وجعل المنافسة أقوى، ولا بد من مواجهة التحديات ومحاولة إيجاد حلول مناسبة لها سواء التحديات بسبب قانون الدولة وسياساتها أو التحديات الخاصة بالتطبيق للخدمة الإسلامية في المؤسسة نفسها (النافذة الإسلامية)، فعند سؤال عينة الدراسة عن رأيهم الشخصي بخدمة insha كانت الإجابات تتراوح بين الرضا الكامل عن الخدمة كونها خالية من الربا وتعاملها سهل وميسر، والبعض ذكر سلبيات وتمنى تجاوزها رغبةً منهم في التعامل الخالي من الربا، وكان من أهم السلبيات التي ذُكرت (مكلف، خدماته سيئة، أخطاء تقنية في تطبيق

(insha

من هنا يجب على جميع المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية ابتكار خدمات ومنتجات رقمية مواكبة للتطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي، وإطلاقها في فروعها في الدول العالم وخاصةً الدول غير الإسلامية والتي تضم نسبة جيدة من المواطنين المسلمين، لحمايتهم من التعامل الربوي من جهة ولتسريع نمو الصيرفة الإسلامية من جهة أخرى.

الخلاصة

إن التقدم التكنولوجي وما أفرزه من ظهور التكنولوجيا المالية الإسلامية أسهمت بشكل كبير في تعزيز ونمو الصناعة المالية الإسلامية، كما أن الخدمات الرقمية التي تطلقها فروع المصارف الإسلامية لدى الدول الغربية لها أثر كبير في انتشار المالية الإسلامية، كخدمة **insha** وهي خدمة رقمية وأخلاقية تستند إلى مبادئ وأسس موافقة لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

وتوصي الدراسة بضرورة تبني المؤسسات المالية وفروع المصارف الإسلامية في الدول الغربية التكنولوجيا المالية في تقديم خدماتها للمواطنين المسلمين المقيمين فيها، وإطلاق المزيد من المنتجات والخدمات المالية والمصرفية الرقمية التي تسهم بشكل كبير في نمو وانتشار الصناعة المالية الإسلامية في العالم.

المراجع العربية

١. اتحاد المصارف العربية، (٢٠١٨)، ابتكارات التكنولوجيا المالية ومستقبل الخدمات المصرفية.
٢. أزناق، فاطمة، تحانوت، خيرة. (٢٠٢٢). تحليل مشهد التكنولوجيا المالية في المالية الإسلامية عبر العالم. مجلة التنظيم والعمل، ١١(٣)، ٧٣-٩٦.
٣. باسكوال، أنطونيو، ناتالوتشي، فاييو، (٢٠٢٢)، الشركات الصاعدة تواصل تغلغلها السريع في الخدمات المالية الأساسية، وغالبا ما تتحمل مخاطر أكبر مما تُقدّم عليه البنوك التقليدية، متوفر بموقع، <https://www.imf.org/ar/Blogs/Articles> (تاريخ الاطلاع: ٢٠٢٣/١٠/١١)
٤. جامع، مريم، علاش، أحمد. (٢٠٢١). دور التكنولوجيا المالية في النهوض بالمالية الإسلامية. مجلة الإبداع، ١١(١)، ٤٥٤-٤٦٧.
٥. الحافظ، حسين. (٢٠١٩). ما هي التكنولوجيا المالية. مجلة الدراسات المالية والمصرفية. ٢٧(١)، ٥٨-٥٩.
٦. حمدي، زينب، أوقاسم، الزهراء. (٢٠١٩). مفاهيم أساسية حول التكنولوجيا المالية. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، ٨(١)، ٤٠٠-٤١٥.
٧. حيمر، ليندة، نور الدين، شارف. (٢٠٢٢). دور التكنولوجيا المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية التجربة الماليزية انموذجا، مجلة تنافسية الصغيرة والمتوسطة (SMEC)، ٣(١)، ٨٩-١٠٤.
٨. بوخاري، فاطنة. (٢٠٢٢). دور التكنولوجيا المالية في تطوير أداء البنوك الإسلامية: عرض لتجارب دول رائدة. مجلة البشائر الاقتصادية، ٨(٢)، ١٠٥-١٢٦.
٩. الزعبي، هيام. (٢٠٢٣). دور الرقمنة في تعزيز عولمة صناعة الحلال منصات حلال تشين انموذجا، مجلة الاقتصاد الإسلامي Ta amul، اندونيسيا، بدون رقم مجلد (١)، ١-٢٠.

١٠. زيد، أيمن، وبودراع، أمينة. (٢٠١٨). التكنولوجيا المالية الإسلامية والحاجة إلى الابتكار - تجربة المصارف الثلاثة **Bahrain ALGO**، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، ٧(٣)، ١٤٢-١٦٠.
١١. ابو كرش، شريف مصباح. (٢٠١٩). عصر التكنولوجيا المالية الجديد "فينتك". مجلة الدراسات المالية والمصرفية، ٢٦(١)، ٨٠-١٢.
١٢. محمود، الإمام. (٢٠٢٣). دور التكنولوجيا المالية في تطوير أداء البنوك الإسلامية. متوفر بموقع: <https://islamonline.net> (تاريخ الاطلاع: ١٢/١٢/٢٠٢٣).
١٣. ابن موسى، اعمر، وعلماوي، احمد. (٢٠٢٠). التكنولوجيا المالية كمدخل لتطوير الخدمة المصرفية الالكترونية في البنوك العمومية: دراسة تجرية الامارات المتحدة. مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، ٧(٢).

English References

١٤. Global Islamic Fintech Report. (2021). Dinar Standard
١٥. Hazik, M., Hassnian, A. (2019). Blockchain, Fintech and Islamic Finance. Boston: Degruyter.
١٦. <https://www.getinsha.com/en/account-and-card>
١٧. <https://www.getinsha.com/en/Principle>
١٨. <https://www.albaraka.com/ar/media-center/news/al-baraka-launches-europe-s-first-interest-free-digital-only-banking-service-insha-in-germany>
١٩. insha – pricing – EN – copy, <https://www.getinsha.com/en/account-and-card>
٢٠. <https://www.getinsha.com/en/support>

TRUSTS

Dr. AbdelGadir Warsama Ghalib

LEGAL COUNSEL - BAHRAIN / DUBAI

A trust is a legal relationship in which a person who has legal rights to property has the duty to hold it for the benefit of another person. Persons benefited by a trust are considered to have “equitable title” to the property because it is being maintained for their benefit. This means that persons are regarded as the real owners even though the trustee has the legal title in his name.

Trust, may be created in a number of different ways, owner of the property may declare that he is holding certain property in trust. A mother might state that she is holding shares in trust for her son. The owner of property may transfer property with the expressed intent that the person is not to have the use of it but rather for others benefit.

Moreover, a trust may be created by operation of the law. For example, where a lawyer who represents a client injured in a car accident, receives a settlement payment from the insurance company, the lawyer holds the settlement as trustee for his clients. There are many other instances.

Certain special terminologies are used, a person who creates a trust is known as the “donor” or the “settlor”. The person who holds the property in trust is known as the “trustee”. The person for whose benefit the property is held known as the “beneficiary”. A single person may occupy more than one of these positions. However, if there is one beneficiary, he can't be the sole trustee. The property held is sometimes called the “corpus” or “res”, and a distinction is made between the property in trust, which is known as the “principal” and the income that is produced by the principal. A trust that is established and made effective during the donor's lifetime is known as “inter vivos” or “living trust”. If a trust is established by a will and takes effect on the donor's death, it is known as a “testamentary trust”.

Important to say that, there are basic elements for the creation of trust, including, the legal capacity of the donor, the donor must intend to

create a trust in clear words, the trust must involve specific property or otherwise that the donor has the full right to convey, the beneficiary must be sufficiently identified and the trust must be created for a proper purpose. All must be available in order to give the trust the necessary legal effect.

نماذج التسعير في المراجعة والبدائل

د. إبراهيم الحيدوسي

دكتوراه في الاقتصاد والمالية الإسلامية من جامعة الزيتونة - تونس

أ.د. ختام بن جديدة

أستاذ التعليم العالي بالمعهد الأعلى للمحاسبة وإدارة المؤسسات - تونس

الحلقة (١ / ٢)

سيتم تناول الموضوع في المباحث التالية: الأول: نماذج تطبيقية للتسعير وكيفية احتساب العوائد، والثاني: النماذج المطروحة، والثالث: النموذج البديل.

المبحث الأول: نماذج تطبيقية للتسعير وكيفية احتساب العوائد

يعنى هذا الجانب من البحث باستعراض تطبيقات البنوك الإسلامية في احتساب السعر والعوائد في مجال المراجعة والأسس المعتمدة في ذلك .

المطلب الأول: تسعير المراجعة في البنوك الإسلامية

تم اعتماد بعض النماذج من التسعير في البنوك التونسية وقد تم التوصل إلى النتائج التالية:

حالة البنك أ:

تسعير المراجعة:

من خلال دراسة نماذج عقود مراجعة تم التوصل إلى النتائج التالية:

وضعية رقم ٢	وضعية رقم ١	
عقاري	عقاري	نوع التمويل
15 سنة	15 سنة	مدة التمويل
2017	2012	السنة
47.500 دينار	125.000 دينار	قيمة الشراء
32.000 دينار	100.000 دينار (60.000 للمشتري الأول و 40.000 للشريك)	مبلغ التمويل

15.500 دينار	25.000 دينار	التمويل الذاتي
4.29% سنويا	3.79% سنويا	نسبة الهامش
$20.486,150 = 15 \times 4.29\% \times 32.000$ سنة	$= 15 \times 3.79\% \times 100.000$ 56.855,673	المبلغ الإجمالي للعائد
$67.986,150 = 20.486,150 + 47.500$	$= 56.855,673 + 125.000$ 181.855,673	سعر البيع

ملاحظات أولية :

- يلاحظ ارتفاع نسبة العائد بين السنتين (٣.٧٩٪ سنويا سنة ٢٠١٢ مقابل ٤.٢٩٪ سنويا سنة ٢٠١٧) ويعزى ذلك لتغير نسبة الفائدة في السوق النقدية (٢٠١٢ : ٣.٨٥٪ مقابل ٥.١٥٪ سنة ٢٠١٧) وقد تمت الإشارة إلى ذلك في العقدين " لا تتعدى النسبة القصوى المسموح بها قانونا يوم البيع حسب مقتضيات القانون عدد ٦٤ لسنة ١٩٩٩ المؤرخ في ١٥/٧/١٩٩٩ " وهذه النسبة (يطلق عليها نسبة الفائدة المشطة) تتغير باستمرار بموجب أوامر يتم إصدارها . وهذا من مقتضيات البيعة القانونية المؤطرة للقطاع . والسؤال يتمثل بمعرفة مدى الارتباط الشكلي أو الأصلي بالمطلبات القانونية؟ وهذا ما سيتم التطرق إليه من خلال تحليل قواعد التسعير المتبعة في احتساب العائد وطريقة الخلاص من خلال جداول الاستهلاك .

- من خلال قراءة العقد يتبين قيام المصرف بتحديد بعض النفقات وتحميلها للعميل ضمنا ومشافهة لأن الإشارة إليها في العقد تقيد المصرف بها وهذا من شأنه أن يرفع هامش الربح الذي يحده سقف قانوني كما سلف . وهذا بنظر الباحث محلّ بالعقد في جانب الأمانة والمعلومية وكذلك العدل . ومن بين تلك الأعباء نذكر أجرة الاختبار لضبط حالة العقار وقيّمته إذا كان مستعملا ، وتعهد مهمة تكليف الخبير عادة للعميل ، وفي ذلك تداخل في المهام على اعتبار أن العلاقة غير موجودة بينه وبين البائع الأول إضافة للمخاطر المترتبة عن المحابة في تقدير العقار وحالته وهذا يعرض المصرف إلى الترفيع في قيمة العقار وربما صورية العقد ليتحول إلى قرض مقنّع، وفيه ابتعاد عن قيمة المثل إضافة لخطر العيوب الخفية التي يضمنها المصرف ، وهذا يعرضه لإمكانية التعويض عنها في المستقبل وربما فسخ العقد وما يترتب عنه من خسارة، هذا ما أكده للباحث مسؤول الامتثال الشرعي في مقابلة بتاريخ ٢٢ أكتوبر ٢٠١٩ . هذا بالإضافة إلى نفقات تحرير العقد ومعالم التسجيل المحملة على المصرف بخصوص العقد الأول، حيث يطلب من

العميل تأمين المبلغ كاملاً قبل امضاء العقود رغم أن وصل التسجيل الأولي بالمعلوم النسبي (٥٪ من قيمة العقار للخرينة العامة و ١٪ لحافظ الملكية العقارية) يكون باسم المشتري الأول وهو المصرف، أما معلوم تسجيل العقد الثاني باسم العميل فهو معلوم (٢٥ د عن كل صفة وكل نظير)¹ فيتحمّله هو، وهذه تجربة شخصية يسردها الباحث. وهذا الواقع يخالف توصيات هيئة الرقابة الشرعية من خلال مذكرة موجّهة لجميع إدارات المصرف تتضمن وجوب تكليف الخبير من قبل المصرف مما يعني أن نفقاته محملة عليه بوصفه صاحب المصلحة باعتباره يشتري العقار لنفسه ولأنّه مكلف من جهته، وقد يتمّ عدول العميل عن الشراء فيكون قد دفع أجراً دون مقابل في مخالفة لقاعدة الغنم بالغرم. ويتبلور ذلك من خلال وثيقة نمطية بعنوان "تكليف بإنجاز مأمورية اختبار" موجّهة للخبير العدلي جاء فيها خصوصاً "وسيتولى المصرف خلاصكم في أنعابكم لاحقاً". وحيث أن هذه الممارسات يمكن تخطّيها بتحميل المصاريف المذكورة وتضمينها بثمان التكلفة النهائي في صورة إتمام البيع، وتجنّب العميل مصاريف محمولة على البنك ابتداءً في صورة إلغاء المعاملة، لتكون القاعدة الفعلية لضبط هامش الربح مع الإفصاح عن ذلك. وحيث أن تلك الممارسات لا طائل من ورائها طالما أن العميل النهائي سيتحملها ضمن سعر المربحة، رغم التكلفة العالية لهذا المنتج بالمقارنة مع التمويل التقليدي، ولكن هذا لا يكون في جميع الحالات إذا علمنا أن السعر في التمويل التقليدي غير ثابت ومعرض للتغيّر نحو الارتفاع في صورة تغيّر نسبة الفائدة في المستقبل وهذا غير وارد في حال المربحة نظراً لثبوت الدين، رغم المطالبة بالترفع في السعر نظير التأجيل الذي فرضه البنك المركزي² لمجابهة تداعيات جائحة الكورونا لسنة ٢٠٢٠ استناداً إلى نظرية الطوارئ وإمكانية إلحاق عقد المربحة بالعقود المتراخية. وحيث يرى الباحث أن هذا في غير محلّه ضرورة لأن عقد المربحة من العقود الناجزة لتحوّل الانتفاع بالمبيع بالكراء أو الرهن أو الوضع على الذمة أو التفويت... وتحوّل الثمن إلى دين فيأخذ حكمه بخصوص المدين الموسر أو المعسر أو المماطل. كما أن عنصر الزمن تابع لعقد البيع وليس مستقلاً ويأخذ حصته من الثمن مقابل تلك الصفة. لذلك ينبغي النظر لمسألة التسعير في إطار شامل يأخذ في الاعتبار تغير الأسعار في المستقبل بناءً على عدة اعتبارات منها وضع الجوائح وما ينجرّ عنها. ويبقى التبرير المنطقي لهذا السلوك الذي ينتهجه المصرف، في نظر

(1) الفصلا 20 و23 من القانون عدد 93 - 53 لسنة 1993 المؤرخ في 17 ماي 1993 المتعلق بإصدار مجلة معالم التسجيل والطابع الجبائي

(2) انظر مناقشير البنك المركزي عدد 4 و5 و6 و7 و8 لسنة 2020.

الباحث، هو خشيته تجاوز السقف القانوني المسموح به في نسبة الهامش، رغم أن هذه المصاريف من عناصر السعر النهائي الذي يضعه، بشرط الإفصاح عنها. ولكن المتطلبات القانونية تضعه في مأزق التفريط في المقتضيات الشرعية لفائدة المقتضيات القانونية وتضطره للإخلال بمتطلبات الإفصاح في العقد مما يهدد بتقويض أسسه، وهذه من الاكراهات الواقعية التي تواجهها بيئة العمل المصرفي الإسلامي.

يلاحظ من خلال اعتماد نسبة عائد سنوية احتساب حصة الأجل التي تزيد كلما زاد بحيث إذا توقف الخلاص في منتصف المدة في صورة الخلاص الفوري لكامل الدين يتوقف احتساب العائد على الأجل. فهل يتم الالتزام بمعادلة العائد المستحق مقابل الأجل الذي استهلك من خلال جدول استهلاك الدين المرفق للعقد؟ يتبين ذلك من خلال دراسة وتحليل جداول الاستهلاك.

دراسة جدول استهلاك دين المرابحة:

الوضعية رقم ١:

– النسبة الفعلية للعائد: **Overall effective rate**: ٦.٦٥٩٪ وهي النسبة الفعلية (الكلفة الفعلية للتمويل) التي يحتسب على أساسها أقساط العائد والتي يتوجب الإفصاح عنها بسند القرض).
– احتساب الأقساط المدفوعة: تم احتسابها من قبل الباحث بتطبيق المعادلة الرياضية:

$$m = A \times \frac{r}{(1 - (1 + r)^{-n})}$$

احتساب القسط العائد للمشتري الأول:

مبلغ التمويل: ٦٠.٠٠٠ (بما أن التمويل بـ ١٠٠.٠٠٠ منحه للشريكين وبجدولين للاستهلاك منفردين وبالطريقة نفسها، لذلك تم الاقتصار على الجدول الذي يخص مبلغ ٦٠.٠٠٠ الممنوح لأحدهما).

$$525,802 = m = 60.000 \times \frac{\left(\frac{6.659\%}{12}\right)}{(1 - (1 + 6.659\%)^{-180})}$$

مجموع القسط المدفوع (1)+(2) m_n	قسط أصل الدين (2) p_n	مبلغ العائد (1) r_n	مبلغ الدين d_n	الفترة الزمنية (شهر) n
---	----------------------------------	-----------------------------	---------------------	--------------------------------

*525,802	= 176,185 - 525,802 346,667	= 346,667 12/6.659%*60.000	60.000	أفريل 2012
525,802	198,806	= 324,046 12/6.659%*59.823,815	- 600.00 = 59.823,815 176.185	ماي 2012
525,802	199,883	322,969	59.625,009	جوان 2012
525,802
525,802	520,079	2,817	000	أفريل 2027

الوضعية رقم ٢ :

– النسبة الفعلية للعائد : ٧.٣٥ % Overall effective rate

– احتساب الأقساط المدفوعة :

$$m = A \times \frac{r}{(1 - (1 + r)^{-n})}$$

$$294,540 = m = 32.000 \times \frac{\left(\frac{7.35\%}{12}\right)}{\left(1 - \left(1 + \frac{7.35\%}{12}\right)^{-180}\right)}$$

مجموع القسط المدفوع (1)+(2) m_n	قسط أصل الدين (2) p_n	مبلغ العائد (1) r_n	مبلغ الدين d_n	الفترة الزمنية (شهري) n
294,540	156,257	135,333	32.000	جانفي 2017
294,540	99,201	192,389	31.843,743	فيفري 2017
294,540	99,800	191,790	31.744,542	مارس 2017
294,540
294,540	289,789	1,751	000	ديسمبر 2031

الملاحظات :

– اعتماد طريقة الأقساط المتساوية (استهلاك + عائد) :

يتم احتساب أقساط العائد على أساس النسبة الفعلية الشاملة التي تتم الإشارة إليها في جدول الاستهلاك المرفق لعقد البيع وسند الدين (انظر الملاحق ١ و ٢ و ٣)، وهي نسبة الفائدة المعمول بها في

القطاع التقليدي وبطريقة الفائدة المركّبة، مقابل عدم الالتزام بالنسبة المنصوص عليها في العقد التي تتم الإشارة إليها انضباطا للقانون ولدواعي المنافسة مع البنوك التقليدية في إحالة للنسبة القسوى للفائدة بالسوق النقدية.

اعتماد طريقة الاستهلاك التصاعدي وهي ثابتة في كافة العقود استثناسا بما هو سائد لدى البنوك التقليدية. من خلال ذلك يتبين عدم الالتزام بمعادلة العائد المستحق مقابل الأجل الذي استهلك.

واستنادا للضابط الشرعي الخاص بالمرابحة: "يجوز للمؤسسة أن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد"¹ درءا لشبهة البيعتين في بيعة بالتنصيص على ثمين (مؤجل ومعدل) كما أنه يحق للمصرف قانونا وشرعا مطالبة العميل بكامل الدين (أصلا وربحا) كما تم التصديق عليه من قبله بوثيقة الدين. وفي صورة التعجيل بناء على طلب العميل يحصل على حسم من الأرباح المؤجلة (بالنسبة للمصرف "أ" تتم المطالبة بـ ٣٠٪ من الأرباح ويحسم الباقي وإضافة ٠.٥٪ عمولة خدمة غلق الملف)². فهل يعدّ دفع الأرباح قبل حلول أجلها بطريقة الاستهلاك التصاعدي (Progressive amortization) بمناسبة السداد الدوري عوضا عن سداد الأصل بصفة متوازنة خرقا لهذا الضابط وللمعيار ممّا يعرض المعاملة للشبهة؟ وجواب ذلك في رأي الباحث هو الآتي:

بما أنه يجوز حسم الدين (الجزء المتعلق بالعائد) بمناسبة التعجيل نظرا لكونه لم يعد يستحق الأجرة على الأجل الذي لم يتحقق بعد (أجر الزمن) فإنه بطريقة الاستهلاك التصاعدي يكون البنك قد أخذ أجرا على أجل لم يتحقق نتيجة لعدم التطابق بين فترة الاستحقاق وفترة السداد للعائد على أساس الزمن المستهلك، فيكون هذا من قبيل أكل المال بالباطل وضربا لضابط العدل في المعاملة.

وتكون معالجة ذلك، في رأي الباحث بأن يستحق العائد مقابل الزمن الذي استغرقه الدين لا يزيد عنه ولا ينقص. ولتصحيح الوضعية في مثالنا السابق، يمكن تطبيق معادلة أخرى تضمن حقوق الطرفين تتمثل في تساوي نسبة استخلاص العائد مع الأصل في احتساب القسط ويتحقق بذلك التطابق بين ثمن

(1) 5/9 من المعيار الشرعي عدد 8 المتعلق بالمرابحة، ص، 213 نسخة منقحة لسنة 2017

(2) العمدوني، لطفي: أطروحة دكتوراه بعنوان: عقود التمويل الإسلامي بين التأصيل الشرعي والتطبيقات العملية: بنك الزيتونة نموذجاً، 2018، جامعة الزيتونة ص 360

البيع الإجمالي (أصل + عائد) باعتماد نسبة ربح سنوية، المنصوص عليه بالعقد، والقسط الشهري المحتسب بالطريقة التالية: الثمن الإجمالي / المدة (عدد الأشهر).
وبذلك يكون احتساب الأقساط الشهرية على النحو التالي:

وضعية رقم 2	وضعية رقم 1	
4.29% سنويا	3.79% سنويا	نسبة العائد
64% = 15*4.29%	57% = 15*3.79%	نسبة العائد الإجمالية
= 32.000 * 4.29% * 15 سنة = 20.486,150	= 100.000 * 3.79% * 15 سنة = 56.855,673	المبلغ الإجمالي للعائد
= 20.486,150 + 47.500 67.986,150	= 56.855,673 + 125.000 181.855,673	سعر البيع
= 150/180 * 67.986 377,700	= 181.855,673 / 180 شهرا 1010,309 (بالنسبة للمشتري الأول والشريك)	القسط الشهري
-	606,185 = 60% * 1010,309	حصة المشتري الأول من القسط الشهري
-	404,124 = 606,185 - 1010,309	حصة الشريك من القسط الشهري

ويلاحظ أن نسبة العائد الإجمالية مشطّطة (٥٧٪ - ٦٤٪) لأنها محتسبة بتطبيق معادلة الفائدة المركّبة من قبل البنك الإسلامي، كما تمت الإشارة إلى ذلك، رغم ورودها مبسطة بالعقد (نسبة عائد سنوية) وهذه مغالطة أخرى، إلى جانب عدم الالتزام بها في جدول الاستهلاك المحتسب على أساس نسبة الفائدة الفعلية OER، كما بيّنا.

والحلّ في نظر الباحث، يتمثل في اعتماد نسبة عائد على أساس مدّة التمويل (تتغيّر حسب المدّة) تحتسب منفصلة عن معامل الفائدة بل اعتمادا على بانشمارك خاص بالمنتج ويراعي خصوصياته حسب الأنموذج الذي يقترحه الباحث.

أما بخصوص نسبة العائد الفعلية OER التي اعتمدها البنك في محاكاة لنسبة الفائدة المعمول بها في السوق فيمكن تعويضها بالنسبة الفعلية الإسلامية للربح التي اقترحها سيكيسي¹ والتي تأخذ في

(1) Cekici (2012)

الاعتبار أعباء خاصة بالمنتج وعمولات إضافة إلى مصروفات التأمين، والتي تم التعرض إليها بالتفصيل في البحث المتعلق بالمرابحة وخصائصها. لتكون المعادلة على هذا النحو:

$$(\text{سعر الشراء} + \text{الأعباء}) \times \text{نسبة الربح}$$

إن المتأمل في الثمن النهائي الذي يتم اعتماده وبعد القيام بمقارنة بسيطة مع عقود التمويل التقليدية، نستنتج أن الثمن المعتمد يأخذ في الاعتبار تراكم هامش الربح المتخلد بالذمة ليصبح أصلاً للدين وأساساً لاحتساب هامش الربح عليه تماماً مثل نظرية الفائدة المركبة، حيث تضاف الفائدة المتخلدة بالذمة إلى أصل الدين وأساساً لاحتساب فائدة عليها. وهذا يتعارض مع منهج التمويل الإسلامي الذي يحقق، في نظر "سامي السويلم"، هدفين في آن واحد: تعويض تكلفة الأجل من خلال القيمة المضافة للبيع ومنع الانفصام بين التمويل والتبادل الذي يؤدي إلى تضاعف المديونية. ولكنه إذا أبيع ربط الثمن بالزمن وكذلك حرية ضبط نسبة الربح فقد يؤدي إلى السقوط في الشطط. ويجيب السويلم بأنه طالما هناك بيع في العملية فقد يكون ذلك من الغرر وليس من الربا وإن كان غرراً فاحشاً وقد يغتفر في ذلك¹.

مقارنة لجداول استهلاك دين المرابحة بين البنكين "أ" و"ب"

البنك "ب"	البنك "أ"	
عقاري	عقاري	نوع التمويل
15 سنة	15 سنة	مدة التمويل
2020	2020	السنة
100.000 دينار	100.000 دينار	مبلغ التمويل
7.39% سنويا	6.56% سنويا	نسبة الهامش
$110.85\% = 15 \times 7.39\%$	$98.4\% = 15 \times 6.56\%$	نسبة العائد الإجمالية
$= 100.000 \times 7.39\% \times 15 \text{ سنة}$ 110.961,260	$= 100.000 \times 6.56\% \times 15 \text{ سنة}$ 98.414,216	المبلغ - الإجمالي للعائد
$1.172,007 = 210.961,260/180$	$1.102,301 = 198.414,216/180$	القسط الشهري
تصاعدي	تصاعدي	طريقة الاستهلاك

(1) السويلم، (2012) معالم التنظير في الاقتصاد الإسلامي، بحث منشور بمجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، ع 1، (2012م - 1434هـ) (DOI: 10.4197 / Islec. 26 - 1.2 - 30). ص 26 - 30.

يلاحظ من خلال المقارنة ما يلي :

نقاط الالتقاء	نقاط الاختلاف
مبلغ التمويل	المبلغ الإجمالي للعائد: يفوق العائد الموظف من قبل البنك ب نسبة 12.45%
طريقة الاستهلاك	القسط الشهري: يعتبر القسط الموظف من قبل البنك ب مرتفعا ب70,293
	نسبة العائد الفعلية: مرتفعة لدى البنك ب بفارق 0.83 نقطة

وبناء على عناصر المقارنة الواردة بالجدول، يشترك المصرفان في طريقة احتساب العائد والاستهلاك المستمدة من النموذج التقليدي ولكن التمويل لدى البنك "ب" يعتبر الأعلى كلفة لدى العميل بالنسبة لنفس المبلغ ونفس المجال وبنفس الشروط. وهذا يندرج ضمن حرية التسعير التي يكفلها الشرع بما أن وضع الهامش لا يخضع لسقف معينة بل يترك للسوق .

المبحث الثاني: النماذج المطروحة

جاء بالمعيار الشرعي عدد ٨ بخصوص المربحة للأمر بالشراء في الفقرة ٤ / ٦ " يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المربحة للأمر بالشراء وربحها محدد ومعلوم للطرفين عند التوقيع على عقد البيع... ولا مانع من ذكر مؤشر من المؤشرات المعروفة في مرحلة الوعد للاستثناس به في تحديد نسبة الربح، على أن يتم تحديد الربح في عقد المربحة للأمر بالشراء على أساس نسبة معلومة من التكلفة ولا يبقى الربح مرتبطا بالليبور أو بالزمن" ¹.

وقد طرحت العديد من البدائل على أساس ما ورد في المعيار الشرعي تعتمد مؤشر العوائد والربحية من أهمها:

١- المؤشر على أساس محفظة أصول: (فهيم خان ١٩٩١)

يرى خان أنه لم تفلح المحاولات حتى تلك المتعلقة بالمؤشرات الإسلامية لأسواق الأسهم كالـ" داو جونز الإسلامي " أو المؤشر الإسلامي بجاكرتا... بفرض نفسها ولم تكن لها جاذبية تعلق على الليبور لسببين رئيسيين: أولا لأنها لا تمتلك الدقة الكافية في التنبيه على المخاطر المتعلقة بالعوائد على الاستثمارات

(1) المعيار الشرعي عدد 8 حول المربحة للأمر بالشراء، ص214، مرجع سابق.

قصيرة المدى، وثانيا لانحرافها الكبير عن النسب المرجعية المضبوطة مسبقا ولهذا فهي تتسم بسرعة التغير وعدم الثبات مما يفقدها مصداقيتها وهذا ما خلصت إليه المناقشات في إطار استشارات سالونيك أيضا¹. ولكي يحظى بالقبول والمصداقية، يحتاج البانشمارك، في نظر خان، تضافر عدة خصائص أولها الثبات على المدى القصير خاصة، كما يأخذ في الاعتبار كلفة الفرصة البديلة، التي لا تنفصل عن القيمة الزمنية للنقود، عن طريق الاستثمار في القطاع الحقيقي لا القروض. وهذه القيمة هي انعكاس للبضائع والخدمات والأموال المرتبطة بالاستثمارات الحقيقية. ويتكون العائد المتوقع المتمثل في كلفة الفرصة البديلة من عنصرين:

أ. منحة مخاطر الاستثمار : Premium for entrepreneurial risk

ب. القيمة الزمنية للاستثمار الحقيقي : Time value of real investment

وعلى هذا الأساس يقترح وضع بانشمارك للسوق الحقيقية في شكل محفظة أصول تتميز بقلّة المخاطر وذات عوائد عالية وشبه ثابتة انطلاقا من سلّة بضائع بمعدل أسعار ثلاثة أشهر ويتم بذلك استنباط مؤشر فيما بين البنوك " ريبور " وهذا يحتاج احصائيات دقيقة وأعمال قياسية كمية وأطر قانونية ملائمة ووضع قاعدة بيانات خاصة بقطاع المالية الإسلامية (السوق الحقيقية والإيجار وسوق الأسهم مفصلة قطاعيا)².

ملاحظات حول المقترح :

ما يلاحظ حول مقترح سلّة بضائع ومدى قابليته للتطبيق، أن المواد المكوّنة للسلّة تختلف في تسعيرها وهامش ربحها بحسب التكلفة والسوق وطبيعة الأصول (المواد الغذائية تختلف عن المواد المنزلية عن المعدات الصناعية والاعلامية عن الخدمات... كما أن هناك فرقا بين البضائع الاستهلاكية والأصول القابلة للإهلاك سريعا كالمنتجات ذات التكنولوجيا العالية والأصول التي تزداد قيمتها بمفعول الزمن كالعقارات). لهذا سيفضي ذلك إلى عدة بانشماركات عوضا عن بانشمارك موحد للجميع في حالة

(1) This review refers to the discussion in Salonika Consultancy, "Pricing Benchmarks in IslamicFinance" *IslamicBanker.com Publications*

(<http://www.islamicbanker.com/publications/pricingbenchmarks - islamic - finance>)

Statistical analysis of time series on IIBOR and CIBOR shows high volatility of IIBOR.

انظر أيضا:

Ramsay, R. and Zangeneh, "Convergence of Islamic and Conventional Inter Bank Rates", *Global Journal of Management and Business Research*, Volume 13, Issue 3 Version 1.0 Year 2013

(2) M. Fahim Khan : Discussion Paper Time Value of Money in Islamic Perspective Revisited: Islamic Alternative to LIBOR : mfahimkhan@gmail.com

الليبور المعتمدة من البنوك الإسلامية. هذا بالإضافة إلى أن سلة السلع معطى متغير بمرور الزمن حسب أهمية السلعة والحاجة إليها، حيث تتغير مكونات السلة من السلع والخدمات بإدخال عناصر والاستغناء عن أخرى فتصعب المقارنة من فترة لأخرى بين بداية العقد ونهايته...

٢- مؤشر قياس الأداء (قنطقجي - 2003)

يعتبر مؤشر قياس الأداء القائم على الربحية - أي هامش الربح في المعاملات الحقيقية في نظر مؤيديه الأقرب لواقع المؤسسة باعتبار أن هامش الربح هو الأساس الواقعي لمعرفة وضع المؤسسة ومركزها المالي كما أنه الموجه للاستثمار ونوعيته ومجاله وهو بذلك يؤثر على حركية السوق سواء المالي أو التجاري ويساعد آلية السوق على الاشتغال دون تعطيل بسبب الفائدة التي تلعب دور المعطل والموجه في طريق الخطأ لأنها تشتغل كآلية انتقائية للمشاريع الممولة بألية القروض. اعتماد آخر أرباح موزعة (من الممكن اللجوء إلى التوزيعات الربع سنوية) لثمانية مصارف أو مؤسسات مالية إسلامية بأخذ وسطي أقرب رقمين، أو بأخذ وسطها الحسابي مع الأخذ في الاعتبار مستوى الانحراف المعياري ليكون قاعدة صلبة للتنبؤ.

ملاحظات حول النموذج:

إن مؤشر الربحية على النحو المذكور يتميز عن الفائدة بالواقعية لاستناده على المعاملات الحقيقية وما تدره من عوائد محققة سلفاً، هذا بالإضافة إلى أنه يعكس كلفة الفرصة البديلة بطريقة أفضل من سعر الفائدة، لأنه يمنح المؤسسة المالية أساساً للاختيار بين توظيف الأموال التي لديها عن طريق التمويل بالمرابحة أو الاجارة في معاملة معينة أو العدول عن ذلك. كما أن هذا النوع من المؤشرات يتسم بالواقعية ويمكن اعتماده من وجهة نظر الباحث، في تسعير منتجات المرابحة رغم أنه من مؤشرات المنتجات الاستثمارية مثل المضاربة والمشاركة. ولإيضفاء أكثر نجاعة ومصداقية وقابلية للتحقق يقترح الباحث مؤشرات قطاعية لكل مجال اقتصادي أو تجاري بناء على أرباح ذلك القطاع.

وقد أصبح يعتمد "بنك السودان" (البنك المركزي السوداني)، على سبيل المثال منذ سنة ٢٠٠١ نسب هوامش أرباح المرابحات المطبقة من قبل البنوك المحلية كمؤشر¹.

٣ - الصيغ القائمة على المعاوضة (سامي السويلم ٢٠٠٧)

(1) إدريس، وآخرون، كيفية تحديد نسب هوامش أرباح المرابحات بالمصارف خلال الفترة (2000 - 2005) سلسلة الدراسات والبحوث، سلسلة بحثية تصدرها الإدارة العامة للبحوث والإحصاء، بنك السودان المركزي، الإصدار رقم (9)، السودان، ص 25،

هي من بين المقترحات لمعالجة مخاطر تغير العائد المرتبطة بأسعار المربحة والإجارة، خاصة في العقود طويلة الأجل حيث تكون احتمالات تغير العائد شبه مؤكدة، نذكر بعض أساليب التحوط التي يطرحها "سامي السويلم" (٢٠٠٧) والتي يمكن اعتمادها كبداية في التسعير، وهي قائمة على الربحية¹.

١. التحوط الثنائي: (الصيغة التعاونية)

تنص هذه الصيغة على إمكانية زيادة الجزء المتعلق بالعائد في القسط الشهري أو الدوري مقابل التخفيض في الجزء المتعلق برأس المال في القسط نفسه في صورة ارتفاع معدل العائد بحيث لا ينخفض الثمن المتفق عليه ابتداءً أو الدين الإجمالي ولكنه يتم بالمقابل اختصار مدة السداد. أو يتم التخفيض في قسط العائد والترفع في قسط رأس المال والترفع في المدة في صورة العكس. وهذا يمكن من تعويض مخاطر العائد سواء لفائدة البنك أو العميل من خلال توفير السيولة اللازمة لجبر الضرر من تغير العائد، فإذا زاد القسط كان لفائدة البنك وذلك من خلال توفير السيولة وتوظيفها لتعويض الخسارة وإذا انخفض القسط كان صالح العميل فيوفر له حلولاً إضافية لتخفيف من ضغط السداد وتوفير سيولة إضافية لفائدة تجارته.

ملاحظات حول المقترح:

- يلقي هذا النموذج القبول لدى بعض الدارسين² والأوساط المالية منها البنوك الماليزية وبنك البلاد وذلك بطرح سقف لنسبة العائد **ceiling profit rate** يمكن النزول تحته أو بلوغه لمجابهة تغير الأسعار أو مجابهة طارئ كجائحة الكورونا، ويسمى هذا النوع من العقود المربحة بالسعر المتغير أو العائم **floating rate**.

- هذا المقترح يعترف بمخاطر تقلب العائد ولا يعترف بتغير القيمة بل يترك الأطراف عرضة للمخاطر ولا يطرح حلاً لضبط القيمة المستقبلية على أساس موضوعي تجنّب الوقوع في المخاطر أو تقلل منها للحد الأدنى.

- يعالج هذا المقترح مشكلة السيولة لدى البنوك أو عملائهم من التجار ولا يلتفت للأشخاص مثل الأجراء الذين يمولون حاجياتهم المنزلية أو من السكن حيث لا تطرح مسألة السيولة لديهم.

(1) السويلم، سامي، التحوط في التمويل الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، 1428 هـ/

2007 م، ص 148 وما بعدها

(2) من بينهم محمد أكرم لال الدين وسعيد بوهراوة وسعيد ميكائيل وفارس جعفري، أسئلة ندوة البركة لسنة 2020 والاجابة عليها ص 11.

– من خلال المقترح تبقى قيمة الدين والتمن ثابتة وهذا بعيد عن القيمة الحقيقية والعادلة.

ب . الجمع بين بيع المربحة والمشاركة :

هي صيغة تتشابه مع صيغة البيع مع استثناء المنفعة في إطار المشاركة المتناقضة حيث يتم الاتفاق على بيع الأصل الإنتاجي مربحة للمدين الذي يكون عادة تاجرا ويدخل البنك شريكا في الأصل، وبذلك يتكوّن الثمن من جزء ثابت في ذمة المدين يغطّي رأس المال وجزء يتمثل في ملكية شائعة بين المدين والبنك وهي تمثل العائد الذي يستحق عليه نصيبا يكون متغيرا بحسب الأداء. ويرى " س . السويلم " أنه إذا كان يحق للدائن في البيع الآجل تحديد ربح مضمون، فمن باب أولى أن تكون له نسبة من ربح المدين. وبذلك فإنّ ربط العائد على أساس الأداء يكون أكثر نجاعة من الناحية الاقتصادية من الربط على أساس الفائدة.

ملاحظات حول النموذج :

من الملاحظات حول هذا البديل أنه ينحصر في حالات المشاركة الذي يفترض أن تكون المعاملة بين البنك ومؤسسة تجارية أو مهنية سواء كانت شخصا طبيعيا أو معنويا وأن الغاية تكون الاستثمار بالنسبة لكلا الطرفين. والحال أن جانبا كبيرا من بيوع المربحة تكون مع أشخاص لا علاقة لهم بالتجارة فيما يتعلق بتمويل المساكن أو السيارات الخاصة. هذا علاوة على أنه لا يمكن فرض صيغة المشاركة على طالب التمويل عموما.

ت . تنويع الثمن المؤجل :

بما أن الثمن المضاف للمستقبل يتضمن جزأين، جزءا يمثل رأس المال الذي يقابل أصل الدين أو ثمن الكلفة وجزءا يمثل العائد أو هامش الربح لفائدة البنك، يقترح هذا البديل أن يأخذ الثمن الواجب تسديده أشكالاً متعددة عوض شكل واحد يتمثل في عملة نقدية محددة سلفا. أما الربح فيمكن أن يأخذ شكل أصول غير نقدية مقبولة شرعا في شكل سلّة يتم تداولها مشاركة كالمعادن أو السلع مثل البترول أو صكوك الإجارة أو الأسهم أو غيرها. وبصورة عملية يمكن للعميل الالتزام بجزء من الثمن المتأتي من العائد في شكل سلع أو أصول مالية لها علاقة بما يزاوله في تجارته. وبتنويع السلع التي يتداولها كمكوّن للثمن الآجل، يكون المدين والدائن قد توقيا من مخاطر تغير معدل العائد.

وبناء على ذلك فإنّ تغيّر العائد مرتبط بتغيّر سعر الأصول المتداولة التي تمثله وفي ذلك وقاية له لارتباطه بالسوق في تسعيره في اللحظة الحقيقية، وهذا يجنب المؤسسة التسعير على أساس التنبؤ والقيمة الإسمية.

ملاحظات حول النموذج:

– حيث أن هذا البديل، رغم وجاهته من حيث الشرعية ومن حيث المردودية والواقعية والقابلية للتنفيذ، إلا أنه يعالج المشكلة جزئياً لأنه يحصر الحلّ في إطار المشاركة التي تتم بين التجار أو المؤسسات ولا يمكن تطبيقه في حالة الأفراد. كما أنه قد لا يحصل التوافق بين البنك والتاجر المدين حول نوعية السلع والأصول التي يتم توسيطها.

– رغم أن هذا البديل واقعي، في نظر الباحث، وقابل للتنفيذ إلا أنه يحمي المؤسسة جزئياً من مخاطر تقلب العائد (في حدود العائد) وفي الحدود الشرعية الدنيا على قاعدة الغرم بالغنم. وهذا يمكن أن يعوّض المؤسسة المموّلة عن تذبذب الجزء من الثمن الذي يمثل رأس المال النقدي الناجم عن التضخم دون اللجوء إلى أساليب التحوط الربوية غير المشروعة كالمستقبليات.

– يتشابه هذا النموذج مع نموذج ربط الالتزام بأسعار سلّة سلع، ولكنه يختلف معه في طبيعة الثمن، حيث يكون في الحالة الأولى نقداً ولكنه مرتبط بأسعار معينة إذا ما تغيرت. أما في الحالة الثانية فإنه يتكوّن من السلع نفسها ويدخل عليها عنصراً جديداً وهو صيغة المشاركة، ممّا يجعل الطرفين معنيين ومساهمين في الربح والخسارة الناجمين عن تغيّر السعر.

التمويل بالمشاركة - الخصائص ومزايا التطبيق

د. هند المتولي إبراهيم إبراهيم

دكتورة في الاقتصاد - كلية الدراسات الإفريقية العليا - جامعة القاهرة

الحلقة (٣ / ١)

إن الفقه الإسلامي زاخر بالعديد من صيغ الاستثمار المتنوعة، والتي تلبى كافة رغبات البشر، وتعد المشاركة من أساليب الاستثمار المتميزة في الفقه الإسلامي، حيث تلائم طبيعة المصارف الإسلامية، ويمكن استخدامها لتمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وسوف يتم التعرض لصيغة التمويل بالمشاركة والتي تعتبر من أهم صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية من خلال أربعة محاور: المحور الأول: مفهوم الشركة في الفقه الإسلامي ومشروعيتها وأنواعها، المحور الثاني: شركة العنان ومشروعيتها وأركانها وشروطها، المحور الثالث: التمويل بالمشاركة وأشكال المشاركات، المحور الرابع: خصائص وإجراءات التمويل بالمشاركة - ومزايا تطبيقه.

المحور الأول: مفهوم الشركة في الفقه الإسلامي ومشروعيتها وأنواعها

أولاً: التعريف بالشركة

لقد أقر الإسلام الشركة، سواء كانت شركة ملك أو شركة عقد، وهناك العديد من الأدلة الشرعية عليها من الكتاب والسنة.

وجاء أكثر من تعريف للشركة في الفقه الإسلامي، وفقاً للمذاهب الأربعة.

معنى الشركة لغة: "مخالطة الشريكين" يقال: اشتركنا بمعنى تشاركنا، أي اشترك الرجلان، وتشاركنا وشارك أحدهما الآخر(1).

أي "اختلاط وامتزاج أحد المالين بالآخر، بحيث لا يتميز أحدهما عن الآخر، وهي دائرة على التعدد"(2). أما معنى الشركة اصطلاحاً، فلها أكثر من تعريف.

وفقاً لمذهب الإمام ابن حنبل: هي "اجتماع في استحقاق أو تصرف"(3).

(1) ابن منظور، لسان العرب، المجلد العاشر، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م،

ط ٦، ص ٤٨٨.

(2) أبي عبدالله محمد الخرشى، شرح مختصر خليل للخرشى، الجزء الرابع، المطبعة الخيرية، المنشأة بجمالية مصر، ١٣٠٧ هـ، ص ٢٦٩.

(3) ابن قدامة، المغنى، الجزء السابع، دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض - المملكة العربية السعودية، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م، ط ٣، ص ١٠٩.

وفقاً للمذهب الشافعي: هي "ثبوت الحق في شيء لاثنتين فأكثر على جهة الشيع" (1).
 وفقاً للمذهب المالكي: هي "إذن كل واحد من المشاركين لصاحبه في أن يتصرف في ماله له ولصاحبه مع تصرفهما لأنفسهما أيضاً" (2).

وجاء تعريفها في حاشية ابن عابدين أنها "عبارة عن عقد بين المتشاركين في الأصل والربح" وسمى بها العقد لأنها سببه (3).

ثانياً: مشروعية الشركة

الشركة مشروعية بالكتاب والسنة والإجماع.

الكتاب:

يقول الله تعالى: **وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ** (ص: ٢٤).

والخلطاء هم الشركاء.

وقوله تعالى: **وَمَا لَهُمْ فِيهَا مِنْ شَرِكٍ** (سبأ: ٢٢).
 شرك أي نصيب.

وقوله تعالى: **وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِنْ شَيْءٍ** (الأنفال: ٤١).

فالغنيمة ملك لرسول الله والمؤمنين فهم فيها شركاء قبل القسمة، ثم تولى الرسول صلى الله عليه وسلم قسمها.

وقوله تعالى: **فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ** (النساء: ١٢).

وقوله تعالى: **فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ** (الكهف: ١٩).

وهي تشير إلى الشركة في الطعام المشتري بالورق.

(1) شمس الدين محمد بن الخطيب الشربيني، معنى المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، الجزء الثاني، دار المعرفة، بيروت - لبنان، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م، ط١، ص ٢٧٤.

(2) أبي عبدالله محمد الخرشى، مرجع سابق، ص ٢٧٠.

(3) ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، الجزء السادس، دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م، ص ٤٦٦.

السنة :

روى عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: (يقول الله "أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما) رواه أبو داود⁽¹⁾.

والمعنى: أنا معهما بالحفظ والإعانة فأمدهما بالمعونة في أموالهما وأنزل البركة في تجارتها فإذا وقعت بينهما الخيانة رفعت البركة والإعانة عنهما وهو معنى "خرجت من بينهما".

وأيضاً من الأدلة ما روى أن البراء بن عازب وزيد بن أرقم رضي الله عنهما كانا شريكين فاشتريا فضة بنقد ونسيئة فبلغ ذلك النبي صلى الله عليه وسلم فأمرهما "أن ما كان بنقد فأجيزوه وما كان بنسيئة فردوه"⁽²⁾. وروى عن قيس بن السائب أنه قال: كان رسول الله صلى الله عليه وسلم شريكاً في الجاهلية فكان خيراً شريكاً لا يداري ولا يماري"⁽³⁾.

"وفي هذا الحديث دلالتان: أحدهما أن الناس كانوا يتعاملون بالشركة قبل الإسلام وأقرهم عليها، والأخرى: القواعد التي تحكم الشركاء، من عدم الدرء بمعنى الدفع والممانعة، والمرء أي الجدال والمحاورة"⁽⁴⁾.

الإجماع:

قد أجمعت الأمة على جواز الشركة في الجملة، وإنما اختلفوا في أنواع منها⁽⁵⁾.

ثالثاً: أنواع الشركات في الفقه الإسلامي

(1) سليمان بن الأشعث أبو داود السجستاني الأزدي، سنن أبي داود، ج 3، دار الفكر، ص 256، باب في الشركة، حديث رقم 3383، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد - أحمد بن الحسين بن علي بن موسى أبو بكر البيهقي، سنن البيهقي الكبرى، ج 6، مكتبة دار الباز، مكة المكرمة، 414هـ - 994م، ص 78، حديث رقم 11206، تحقيق: محمد عبد القادر عطا

(2) أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، تلخيص الحبير في أحاديث الرافعي الكبير، ج 3، المدينة المنورة، 1384هـ، 1964م، كتاب الشركة، ص 49، حديث رقم 1206 - سراج الدين أبي حفص عمر بن علي بن أحمد الانصاري الشافعي المعروف بابن الملقن، البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار اللواعة في الشرح الكبير، ج 6، دار الهجرة للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، 1425هـ - 2004م، ط 1، ص 726

3 يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر، الاستيعاب في معرفة الأصحاب، ج 3، دار الجيل، بيروت، 1412هـ، ط 1، ص 1288، حديث رقم 2133، تحقيق: علي محمد البحاري

(4) عبد الحميد محمود البعلبي، أدوات الاستثمار في المصارف الإسلامية، دون بيانات نشر، ص 166.

(5) محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام، دار المجتمع للنشر والتوزيع، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، 1410هـ - 1990م، ص 142.

لقد أباح الشرع أنواعاً مختلفة من الشركات، وذلك توسيعاً على الناس في معاملاتهم، وتنويعاً لطرق الكسب الحلال، وتحريكاً للأموال الراكدة، لتحقيق مصالح الفرد والمجتمع. وتقسّم الشركات في الفقه إلى شركة إباحة، شركة أملاك، وشركة عقود. أولاً: **شركة الإباحة**: "اشترك العامة في حق تملك الأشياء المباحة، التي ليست ملكاً لأحد، كميّاه البحار ورمال الصحراء والمرافق العامة، التي تمنع اختصاص الفرد بحيازتها"⁽¹⁾. ثانياً: **شركة الأملاك**: وهي أن يملك متعدد (اثنان فأكثر) عيناً أو ديناً بإرث أو بيع أو غيرهما بأي سبب كان جبرياً أو اختيارياً⁽²⁾.

ومن هذا يتضح أن شركة الأملاك نوعان: نوع يثبت بفعل الشريكين، ونوع يثبت بغير فعلهما⁽³⁾. (١) أما الذي يثبت بفعلهما (بالاختيار): "أن يشتريا شيئاً أو يوهب لهما أو يوصى لهما أو يتصدق عليهما، فيقبلا فيصير المشتري والموهوب والموصى به والمتصدق به مشتركاً بينهما شركة ملك". (٢) أما الذي يثبت بغير فعلهما (بالجبر): "كالميراث كأن ورثا شيئاً، فيكون الموروث مشتركاً بينهما شركة ملك".

وكل من شركاء شركة الملك يمتنع عليه أن يتصرف في مال صاحبه لعدم تضمّنها الوكالة (عكس شركة العقود)، فيصح له أن يبيع حصته من غير إذن شريكه إلا في حالة اختلاط المالكين فلا يجوز له البيع من غير إذن شريكه⁽⁴⁾.

ثالثاً: **شركة العقود**: وهي "عقد بين اثنين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال وفي ربحه، أو على الاشتراك في الربح فقط إذا لم يكن رأس مال"⁽⁵⁾. وهي شركة واقعة بسبب العقد قابلة للوكالة*⁽⁶⁾.

(1) عبدالستار أبو غدة وآخرون، أساسيات المعاملات المالية والمصرفية الإسلامية، شركة دراسات للبحوث والاستشارات المصرفية الإسلامية، قطر، د. ط، ص ٦٧.

(2) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٦٦ - ٤٦٧.

(3) علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الجزء السادس، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م، ص ٥٦.

(4) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٦٧.

(5) الشيخ علي الخفيف، أحكام المعاملات الشرعية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م، د. ط، ص ٤٨٩.

* الوكالة: تفويض تصرف جائز معلوم يملكه الأصيل لغيره ليتصرف ذلك الغير كالأصيل (السرخسي، المبسوط، ص ١٩).

(6) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٧٤.

وتختلف أنواع شركة العقود باختلاف المذاهب، كما اختلف في جواز بعضها.

* وفقاً للمذهب الحنبلي: تنقسم شركة العقود إلى خمسة أنواع: شركة العنان، المضاربة، الوجوه، الأبدان (الأعمال)، المفاوضة⁽¹⁾.

* وفقاً للمذهب الحنفي: تنقسم إلى ثلاثة أنواع: شركة بالأموال، شركة بالأعمال وتسمى الأبدان أو الصانع، شركة بالوجوه، ويدخل في كل واحد من الأنواع الثلاثة العنان والمفاوضة، ويقال إن هذه الأنواع الثلاثة جائزة عناناً كانت أو مفاوضة⁽²⁾.

* وفقاً للمذهب الشافعي: تنقسم إلى شركة الأبدان، شركة المفاوضة، شركة الوجوه (وهذه الأنواع باطلة)، شركة العنان (شركة صحيحة)⁽³⁾.

* أما المذهب المالكي: فلا يجيز الشركة إلا بالأموال، شركة الأعمال في حالة اتفاق الصنعة فقط، ولا يجيز شركة الذم (الوجوه) بغير مال⁽⁴⁾.

وفيما يلي المفهوم العام لكل شركة:

شركة الأبدان: وفيها يشترك اثنان فأكثر على تقبل عمل من الأعمال، والاشتراك في أدائه معاً، وهي تخص المحترفين كالصناع والخياطين والصباغين والصيادين، ويكون بينهم كسبهم فيما رزق الله به متساوياً كان أو متفاوتاً، وهي جائزة عند الحنابلة والحنفية، وعند المالكية في حالة اتفاق الصنعة فقط، ولم يُجزها الشافعية؛ لأنها شركة على غير مال ولما فيها من الغرر، وقد أشرك النبي صلى الله عليه وسلم بين عمار وسعد وابن مسعود، فجاء سعد بأسيرين، ولم يجيئاً بشيء، وفسرها أحمد بن حنبل الشركة في الغنيمة⁽⁵⁾.

شركة الوجوه: وفيها يشترك اثنان فيما يشتريان بجاههما وثقة التجار بهما من غير أن يكون لهما رأس مال، فيقولوا اشتركتنا على أن نشترى بالنسيئة ونبيع بالنقد، ويشتركان في ربح ما يشتريان في ذمهما

(1) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٠٩.

(2) راجع: علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٦ - ٥٧.

(3) راجع: محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، منهاج الطالبين وعمدة المفتين، دار المنهاج، لبنان، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م، ط ١، ص ٢٧٠.

(4) راجع: شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، الذخيرة، الجزء الثامن، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، ١٩٩٤ م، ط ١، ص ٢٢.

(5) راجع: عثمان أحمد النجدي، هداية الراغب لشرح عمدة الطالب، دار محمد للنشر والتوزيع، الطائف - المملكة العربية السعودية، ط ١، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م، ص ٥٤٥، الإمام النووي، مرجع سابق، ص ٢٧٠، ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١١١، الإمام الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٦.

بجاههما، وما ربحاه فهو بينهما على ما شرطاه، وهي جائزة عند الأحناف والحنابلة، وغير جائزة عند المالكية والشافعية؛ وذلك لعدم وجود المال المشترك بينهما الذي يرجع إليه عند انفساخ العقد⁽¹⁾.

وسميت بهذا الاسم لأنه " لا يباع بالنسيئة إلا الوجيه من الناس"⁽²⁾.

شركة المفاوضة: المفاوضة في اللغة هي المساواة.

وتعني: "اتفاقاً بين اثنين أو أكثر على أن يشارك كل منهما بحصة من المال بالإضافة إلى العمل، على أن يقتسما الربح والخسارة بينهما بالتساوي"⁽³⁾ " وفيها يفوض كل إلى صاحبه كل تصرف مالي (كبيع وشراء في الذمة، ومضاربة وتوكيل)"⁽⁴⁾.

وسميت مفاوضة "لاعتبار المساواة في رأس المال والربح والتصرف وغير ذلك، وقيل هي من التفويض لأن كل واحد منهما يفوض التصرف إلى صاحبه على كل حال"⁽⁵⁾.

وهي جائزة عند أبو حنيفة وابن حنبل، لكنها غير جائزة عند الشافعي، وإذا فقد شرط من شروط المفاوضة (المساواة في رأس المال والربح والتصرف) كانت الشركة عناناً⁽⁶⁾.

شركة العنان: ومعناها " أن يشترك رجلان بماليهما على أن يعملوا فيهما بأبدانها والربح بينهما"⁽⁷⁾.

يتبين مما سبق أن شركة العنان هي أكثر الشركات ملاءمة لاستثمار الأموال في المصارف الإسلامية مقارنة بأنواع الشركات الأخرى، حيث إن شركة الأبدان (الأعمال) تقوم غالباً بين أصحاب الحرف، وهو ما يستبعد اشتراك المصرف فيها إلا في صورة عقد مضاربة، أما شركة الوجوه فتقوم على وجهة وسمعة الشركاء وليس رأسمالهم، بينما يقوم المصرف باستثمار أموال المودعين، أي أن رأس المال قائم في حوزته،

(1) راجع: شهاب الدين أحمد بن إدريس القرائي، مرجع سابق، ص ٢٢ - الإمام الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٧، ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢١، عثمان أحمد النجدي، مرجع سابق، ص ٥٤٨.

(2) شهاب الدين أحمد بن إدريس القرائي، مرجع سابق، ص ٢٨ - ٢٩.

(3) اشرف محمد دوابه، الاستثمار في الإسلام، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة - ج.م.ع، ١٤٣٠ هـ - ٢٠٠٩ م، ط ١، ص ١٧٣.

(4) محمد بن بدر الدين بن بلبان الدمشقي، أخصر المختصرات في الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، دار البشائر الإسلامية، ١٤١٦ هـ - ١٩٩٦ م، ط ١، ص ١٨٤.

(5) الإمام الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٨.

(6) المرجع السابق، ص ٦٢.

(7) ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٣.

أيضاً نجد أن شركة المفاوضة تبتعد عن طبيعة العمل في المصارف، حيث تقتضي إطلاق يد كل من الشريكين في مال الآخر⁽¹⁾.

وبناء على ما تقدم نجد أن شركة العنان تعتبر من أنسب الصيغ الاستثمارية في المصارف الإسلامية؛ حيث إنها تقوم على اشتراك طرفين بأموالهما، على أن يعملوا فيها والربح بينهما، وقد ينفرد أحدهما بالعمل مقابل زيادة في نسبته من الربح⁽²⁾.

لهذا سوف يتم التعرض لشركة العنان بشيء من التفصيل من حيث أركانها، وشروطها، والأدلة على مشروعيتها، بالإضافة إلى التعرف على المضاربة حيث تعتبر نوعاً من أنواع الشركة، لكنها شركة في الربح وليس في رأس المال؛ حيث تعتمد على مشاركة المال من جانب والعمل من جانب آخر، ويشتركان في الربح معاً، كما ستعرض الدراسة لأشكال أخرى من المشاركة وهي المزارعة والمساقاة والمغارسة.

المحور الثاني: شركة العنان ومشروعيتها وأركانها وشروطها

أولاً: التعريف بشركة العنان:

كما سبق تعريفها هي "أن يشترك رجلان بماليهما على أن يعملوا فيهما بأبدانهما والربح بينهما".
حكمها: هي جائزة بالإجماع، وجميع الأدلة على جواز الشركة تدخل فيها شركة العنان، وقد بعث رسول الله صلى الله عليه وسلم والناس يتعاملون بهذه الشركة فأقرهم على ذلك، والتقارير أحد وجوه السنة، بالإضافة إلى أنها شرعت لمصالح العباد، وحاجتهم لاستئمان المال، كما أنها تشتمل على الوكالة، والوكالة جائزة بالإجماع⁽³⁾.

وهي من الشركات المسماة في الفقه الإسلامي، وهي جائزة بالإجماع عند المذاهب الأربعة، واختلف في بعض شروطها، وفي علة تسميتها.

العنان بكسر العين وهو في اللغة: "السير الذي يمسك به اللجام"⁽⁴⁾.

(1) راجع: أميرة عبداللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، ج.م.ع، ١٤١١ هـ - ١٩٩١ م، ط١، ص ٢٨٦.

(2) راجع: محمد صلاح الصاوي، مرجع سابق، ص ١٤٦.

(3) علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٨.

(4) محمد بن بدر الدين بن بلبان الدمشقي، مرجع سابق، ص ١٨٣.

اختلف في سبب تسميتها بهذا الاسم :

– فمنهم من قال أن سبب تسمية شركة العنان بذلك "لاستواء الشريكين فيها في المال والتصرف كالفارسين إذا سويبا بين عناني فرسيهما في السير أو لملك كل منهما التصرف في المال كما يتصرف الفارس في عنان فرسه" (1).

– هناك رأي آخر أن سبب التسمية يرجع لأن كل واحد من الشريكين جعل عنان التصرف في المال المشترك لصاحبه (2).

– أو "لمنع كل منهما الآخر التصرف كما شاء كمنع العنان الدابة" (3).

– وقيل عن سبب تسميتها "من عن الشيء عرض لأن كلاً منهما قد عرض له أن يشارك الآخر" (4).

– وقيل "بفتح العين من عنان السماء أي السحاب لأنها علت كالسحاب بصحتها وشهرتها" (5).

ثانياً : أركان وشروط شركة العنان

١ – أركان شركة العنان

أركانها ثلاثة : "صيغة وعاقدان ومال، وزاد بعضهم رابعاً وهو العمل" (6).

الركن الأول : الصيغة

تنعقد الشركة بما يدل على الرضا من قول أو فعل يدل على إذن كل منهما للآخر في التصرف (7)، حيث إنه لا يجوز تصرف أحد الشريكين في المال المشترك إلا بإذن صاحبه، ولا يعرف الإذن إلا بصيغة تدل عليه (8)، ويغنى لفظ الشركة عن إذن صريح بالتصرف (9).

الركن الثاني : العاقدان :

(1) منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، شرح منتهي الإبرادات (دقائق أولى النهي لشرح المنتهى)، الجزء الثالث، مؤسسة الرسالة، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م، ط١، ص٥٤٦.

(2) راجع: علاء الدين أبي مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص٥٧.

(3) شمس الدين محمد بن الخطيب الشربيني، مرجع سابق، ص٢٧٥.

(4) المرجع السابق، ص ٢٧٥.

(5) المرجع السابق، ص ٢٧٥.

(6) راجع: شمس الدين محمد بن الخطيب الشربيني، مرجع سابق، ص ٢٧٦.

(7) راجع: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٤٩.

(8) راجع: شمس الدين محمد بن الخطيب الشربيني، مرجع سابق، ص٢٧٦.

(9) راجع: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٤٩.

"يشترط فيهما أهلية التوكيل والتوكل في المال، لأن كلاً منهما يتصرف في ماله بالملك وفي مال الآخر بالإذن، فكل منهما موكل ووكيل" (1).

وقال الشافعية: تكره مشاركة الكافر، ومن لا يحترز عن الربا أي الذي لا يأمن أن يتعامل بالربا (2).

وقال الحنابلة: لا تكره الشركة مع كتابي لا يلي التصرف بل يليه المسلم، أي إن أي تصرف في الشركة يكون تحت رقابة المسلم (3).

وقال المالكية: تصلح شركة النصراني واليهودي للمسلم بشرط ألا يقوم النصراني أو اليهودي بشراء أو بيع أو قبض أو صرف أو تقاضي دين إلا بحضور المسلم معه (4). وذلك وفقاً لحديث الخلال عن عطاء قال "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن مشاركة اليهودي والنصراني إلا أن يكون الشراء والبيع بيد المسلم" (5).

وعند المالكية: تجوز شركة العبيد إذا أذن لهم في التجارة، لكن أبو حنيفة عارض مشاركة الحر للعبد، وتجوز الشركة بين الرجال والنساء (6).

الركن الثالث: المحل أو المعقود عليه

ويشتمل على ثلاثة عناصر هي: المال والعمل والربح (7)، ويتم تناول الشروط الخاصة بكل منهم فيما يلي.

٢ - شروط شركة العنان

- شروط تتعلق برأس المال:

١ - لا يجوز أن يكون رأس مال الشركة مجهولاً، ولا بد أن يكون معلوماً؛ لأنه لا بد من الرجوع به عند المفاصلة (8)، ولا يشترط العلم بمقدار رأس المال وقت العقد عند أبي حنيفة، لكن يشترط ذلك عند

(1) راجع: شمس الدين محمد بن الخطيب الشريفي، مرجع سابق، ص ٢٧٦.

(2) راجع: المرجع السابق، ص ٢٧٦.

(3) راجع: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٤٥.

(4) راجع: مالك بن أنس، المدونة الكبرى، الجزء الثالث، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م، ط ١، ص ٦١٧.

(5) منصور بن يونس إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٤٥.

(6) راجع: شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، مرجع سابق، ص ٢٠.

(7) راجع: محمد صلاح محمد الصاوي، مرجع سابق، ص ١٥٨.

(8) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٥.

الشافعي؛ لأن جهالة رأس المال وقت العقد تؤدي إلى جهالة الربح، الذي يعتبر شرطاً لجواز عقد الشركة، لأنها تؤدي إلى المنازعة، لكن عند أبي حنيفة العبرة بمعرفة مقدار رأس المال عند الشراء، فهذا لا يؤدي إلى جهالة الربح وقت القسمة⁽¹⁾.

٢ - لا بد أن يكون رأس مال الشركة حاضراً، فلا تجوز الشركة بمال غائب أو دين؛ لأنه لا يمكن التصرف فيه في الحال⁽²⁾، والمراد حضوره عند عقد الشراء لا عند عقد الشركة، فيجوز إذا لم يوجد عند عقدها⁽³⁾.

٣ - أن يكون رأس المال من الأثمان المطلقة، وهي الدراهم والدينانير، لأنهما قيم الأموال وأثمان البياعات⁽⁴⁾، أي يكون رأس المال من النقد ذهباً أو فضة، وهذا كان قديماً، أما في عصرنا الحالي فيكون ما يقوم مقامهما من الورق المتعامل به الآن⁽⁵⁾.

٤ - لا تصح الشركة بالعروض* عند الإمام الشافعي وأبو حنيفة وأحمد بن حنبل، لكنها تصح عند الإمام مالك⁽⁶⁾. وهناك رواية أخرى عن أحمد بن حنبل تفيد جواز الشركة بالعروض، وتجعل قيمتها وقت العقد رأس المال⁽⁷⁾.

٥ - لا يشترط لصحة الشركة اتفاق المالكين في الجنس، بل يجوز أن يخرج أحدهما دراهم والآخر دنانير كما نص عليه الإمام أحمد بن حنبل، بينما قال الشافعي لا تصح الشركة إلا أن يتفقا في مال واحد بناء على أن خلط المالكين شرط عند الشافعي، وهذا لا يحدث إلا في المال الواحد، لكن هناك رأي آخر وهو أنه لا يشترط خلط المالكين إذا عيناهما وأحضرهما كما قال أبو حنيفة ومالك وابن حنبل⁽⁸⁾.

(1) راجع: علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص ٦٣.

(2) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٥.

(3) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٨٢.

(4) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٣.

(5) راجع: محمد بن بدر الدين بن بلبان الدمشقي، مرجع سابق، ص ١٨٣.

* العروض: هي المتاع بغير النقد (ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٨١).

(6) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٣ - علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص ١٢٣ - مالك بن أنس، مرجع سابق، ص ٦٠٤ - محي

الدين أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، مرجع سابق، ص ٢٧١.

(7) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٤.

(8) راجع: المرجع السابق، ص ١٢٦.

٦ - لا يشترط تساوي المالين في القدر⁽¹⁾، فتصح شركة العنان مع التفاضل في المال⁽²⁾.

٧ - لا يشترط اختلاط المالين إذا عيناهما وأحضرهما كما قال أبو حنيفة ومالك، لكن مالاً شرط أن تكون أيديهما عليه أو في يد وكيلهما، وعند الشافعي لا يصح حتى يخلط المال؛ لأنهما إذا لم يخلطوا المال فمال كل واحد منهما يتلف منه دون صاحبه أو يزيد له دون صاحبه، وعند ابن حنبل أن ما يتلف من مالهما وزيادته لهما، وعند أبو حنيفة إن تلف أحد المالين من ضمان صاحبه⁽³⁾.

والمقصود بالخلط: أن يحدث نوع من الانخلاع من كلا الشريكين عن ماله الذي أعده للشركة، كأن يودع كلا المالين عند أحدهما أو في حساب خاص بالشركة لدى أحد البنوك، وأن يخرج المال من الضمان الشخصي إلى الضمان المشترك⁽⁴⁾.

- شروط تتعلق بعمل الشريك:

١ - يعتبر كل واحد من الشركاء وكيلاً عن الآخر في التصرف لأن شركة العنان مبنية على الوكالة والأمانة، حيث إن كل واحد من الشركاء يدفع ماله إلى صاحبه أمنه، وبإذنه له في التصرف وكله، ولكل منهم أن يتصرف في مال الشركة بالأصالة عن نفسه في ماله وبالوكالة في مال شريكه، ويجب أن يتصرف كل شريك فيما أذن له صاحبه فقط دون غيره⁽⁵⁾.

٢ - الشركة تنعقد على التجارة، وليس لأحد من الشركاء أن يفعل أي شيء ليس من التجارة، ويجوز أن تنعقد على عموم التجارات أو على نوع خاص حسب ما يتفق عليه الشركاء، وأذن كل منهم للآخر⁽⁶⁾، "ويمكن تطبيق شركة العنان في مجال الصناعة والزراعة ولاسيما في العصر الحاضر"⁽⁷⁾.

٣ - يجوز لكل واحد من الشركاء أن يفعل كل ما يعتاد عليه التجار من بيع وشراء، وله أن يقبض المبيع والتمن ويقبضهما، وله أن يطالب بالدين ويخاصم فيه، وله أن يحيل ويحتال لأن الحوالة عقد معاوضة وهو يملكها، وله أن يرهن ويرتهن⁽⁸⁾، وله أن يسافر بالمال مع أمن، وذلك لأن الإذن في التصرف يكون لما

(1) راجع: المرجع السابق، ص ١٢٦.

(2) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٨٤.

(3) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٦ - ١٢٧.

(4) راجع: عبد الحميد الغزالي، التمويل بالمشاركة، مركز الاقتصاد الإسلامي، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م، ص ١٢.

(5) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٨.

(6) راجع: المرجع السابق، ص ١٢٨.

(7) عبدالستار أبو غدة وآخرون، مرجع سابق، ص ٩٨.

(8) راجع: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٥٤.

جرت به عادة التجار سفرًا وحضرًا ، وإن لم يكن أمن لم يجز ويضمن لتعديده، وهذا قول مالك وأبي حنيفة وابن حنبل، أما عند الشافعي ليس له السفر لأن فيه خطر وتغيرير بالمال، ولا يجوز له التغيرير بالمال بغير إذن مالكة⁽¹⁾، وله أن يؤجر ويستأجر من مال الشركة، وله أن يبيع نسئاً لأن هذا عادة التجار⁽²⁾.

٤ - ليس لأي من الشركاء أن يقرض أو يحابي في بيع لأنه تبرع، وليس له أن يشارك بمال الشركة أو يدفعه مضاربة؛ لأن هذا يثبت حقوقاً للغير في المال، وليس له أن يخلط ماله بمال الشركة، وليس له أن يستدين على مال الشركة، وليس له أن يبضع من مال الشركة (أي يدفع من مالها إلى من يتجر فيه ويكون الربح كله للدافع وشريكه)، ليس كل ما سبق من إبطاع ومضاربة ومشاركة إلا بإذن شريكه⁽³⁾.

٥ - أن تكون يد كل شريك في كل ما يختص بأعمال وأموال الشركة يد أمانة، فلا يضمن ما تلف إلا في حالة التعدي والتقصير⁽⁴⁾.

٦ - إدارة شركة العنان من حق جميع الشركاء، فكل شريك وكيل عن بقية الشركاء في الإدارة واتخاذ القرارات التي تلزم بقية الشركاء⁽⁵⁾.

- شروط تتعلق بالربح والخسارة:

١ - لا بد أن يكون الربح معلوم القدر فإذا كان مجهولاً تفسد الشركة؛ لأن الربح هو المعقود عليه، وجهالته تفسد العقد فلا يجوز الإخلال به⁽⁶⁾. والمقصود بالربح هنا الربح القابل للتوزيع أي الربح بعد تحميله بكافة المصروفات والتكاليف⁽⁷⁾.

٢ - يجوز أن يكون الربح على قدر المالين أي بنسبة رأس مال كل من الشركاء، ويجوز أن يتساويا في الربح مع تفاضلهما في المال، أو يتفاضلا فيه مع تساويهما في المال، لأن العمل مما يستحق به الربح،

(1) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٤٨.

(2) راجع: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، مرجع سابق، ص ٥٥٣.

(3) راجع: المرجع السابق، ص ٥٥٤ - ٥٥٦ - ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٢٨.

(4) راجع: عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، البنك الإسلامي للتنمية - المعهد الإسلامي للتنمية للبحوث والتدريب، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م، ط١، ص ١٧٠.

(5) راجع: محمد عبد الحميد الفقى، الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية وأثره في عملية التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ٢٠١٠م، ط١، ص ٢٠٤.

(6) راجع: علاء الدين أبي مسعود الكاساني، مرجع سابق، ص ٥٩.

(7) راجع: عبد الحميد الغزالي، التمويل بالمشاركة، مرجع سابق، ص ١٣.

فيجوز أن يتفاضلا في الربح مع وجود العمل بينهما، لأنه قد يكون أحدهما أبصر بالتجارة من الآخر وأقوى على العمل فيشترط له زيادة في الربح مقابل عمله (مثل المضارب).

وهنا يوجد خلاف بين العلماء في مسألة توزيع الربح، فنجد عند مالك والشافعي أن الربح على قدر المالكين، لأن الربح تبع للمال، وعند أبي حنيفة وابن حنبل يجوز التفاضل في الربح؛ لأن العمل يستحق به الربح، فيجوز أن يتفاضلا فيه بشرط أن تكون النسبة الأكبر للعامل أو لأكثرهما عملاً، أما لو شرطاه للقاعد فلا يجوز⁽¹⁾.

٣ - وجوب اشتراك جميع الشركاء في الربح، بحيث لا ينفرد أحد الشركاء بالربح دون الآخر⁽²⁾، ولا يجوز أن يُشترط لأحد الشركاء قدرًا محددًا من الربح؛ لأن المال قد لا يربح غيره فيختص به الشخص دون غيره، وهذا ينافي موضوع الشركة؛ لأنه يؤدي إلى قطع الاشتراك في الربح⁽³⁾.

٤ - بالنسبة للوضعية (الخسارة) تكون على قدر المال، وهذا لا خلاف فيه بين أهل العلم⁽⁴⁾، وذلك في حالة إذا كانت الخسارة لأسباب لا تتعلق بتقصير أو إهمال أحد الشركاء، أما إذا كانت بسبب تقصيره أو إهماله فيتحمل المشارك وحده مقدار الضرر الذي وقع على شريكه⁽⁵⁾.

- شروط خاصة ببطلان الشركة :

١ . الشركة من العقود الجائزة فهي تبطل بموت أحد الشريكين وجنونه والحجر عليه للسفه، وبالفسخ من أحدهما⁽⁶⁾، ولكل من الشركاء فسخ عقد الشركة متى شاء وينعزلان عن التصرف بفسخهما⁽⁷⁾، وبشرط ألا يكون الفسخ في ظروف يتضرر فيها بقية الشركاء⁽⁸⁾.

(1) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٣٨.

(2) راجع: محمد عبد الحميد الفقي، مرجع سابق، ص ١٤٤.

(3) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٤٦.

(4) راجع: المرجع السابق، ص ١٤٥.

(5) راجع: عبد الحميد الغزالي، التمويل بالمشاركة، ص ١٤.

(6) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٣١.

(7) راجع: محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، مرجع سابق، ص ٢٧١.

(8) راجع: محمد عبد الحميد الفقي، مرجع سابق، ص ٢٠٤.

٢ . تبطل الشركة بهلاك المالكين أو أحدهما قبل الشراء؛ لأن المال هو المعقود عليه في الشركة، فيبطل العقد بهلاك المعقود عليه، وإذا كان الهلاك قبل الخلط يكون الهلاك على مالكة، أما إذا كان بعد الخلط كان عليهما⁽¹⁾.

ثالثاً: المضاربة

المضاربة تعتبر من الصيغ الاستثمارية الصالحة للنشاط الاقتصادي المعاصر، حيث تجمع بين عنصري المال والعمل بهدف استثمار رؤوس الأموال التي لا يستطيع أصحابها تشغيلها بأنفسهم وكذلك تؤدي إلى الاستفادة من قدرات وخبرات الأيدي العاملة التي لا تملك المال .

• تعريفها:

هي "أن يدفع رجل ماله إلى آخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه"⁽²⁾. ويسمى الأول: رب المال، والثاني: المضارب أو العامل .

ويطلق على المضاربة اسم آخر وهو القراض أو المقارضة، حيث أن أهل العراق يسمونها مضاربة، من الضرب في الأرض، وهو السفر فيها للتجارة، ويسمونها أهل الحجاز القراض، وهو مشتق من القطع، لأن صاحب المال قطع قدرًا من ماله وسلمه للعامل، واقتطع له جزءًا من الربح⁽³⁾.

• دليل جوازها: من القرآن والسنة وإجماع أهل العلم

١ - القرآن الكريم:

قال تعالى: **وَآخِرُونَ يَصْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ** (المزمل: ٢٠). حيث إن المضاربة تدخل ضمن عموم هذه: فهي وجه من وجوه الكسب وطلب الرزق .

٢ - السنة:

(1) راجع: ابن عابدين، مرجع سابق، ص ٤٨٧ - ٤٨٨

(2) ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٣٢ .

(3) راجع: المرجع السابق، ص ١٣٣ .

– كان العباس بن عبد المطلب رضي الله عنه إذا دفع مالا مضاربة شرط على المضارب ألا يسلك به بحراً ولا ينزل وادياً، ولا يشتري به كبداً رطباً، فإن فعل ضمن، فبلغ ذلك رسول الله صلى الله عليه وسلم فاستحسنه. وقد بعث رسول الله صلى الله عليه وسلم والناس يتعاملون بالمضاربة، فأقرهم عليها⁽¹⁾.

٣ – الإجماع:

– كان عمر رضي الله عنه يدفع مال اليتيم مضاربة.
– وقد أجمع أهل العلم أن الناس بحاجة إلى المضاربة لأن النقود لا تنمى إلا بالتقلب والتجارة، وليس كل من يملكها يحسن التجارة، ولا كل من يحسن التجارة له رأس مال، فكلا منهما يحتاج للآخر⁽²⁾.

• أنواع المضاربة:

هناك نوعان من المضاربة عام وخاص أو مضاربة مطلقة ومضاربة مقيدة.

(١) المضاربة العامة (المطلقة):

وفيها يطلق رب المال يد المضارب للعمل في المال بما يراه في المصلحة، ويرجو فيه ربحاً، ولا يقيده بأي شروط، وهذا النوع جائز⁽³⁾.

(٢) المضاربة الخاصة (المقيدة):

وفيها يقيد رب المال المضارب بشروط معينة، قد تتعلق بالمكان أو الزمان أو الأشخاص التي يتم التعامل معهم بالبيع أو الشراء⁽⁴⁾.

وهذا النوع أجازه أبو حنيفة وابن حنبل، ولم يجزها الشافعي ومالك؛ لاعتبارهم هذا التقييد يمنع المضارب من مقصود المضاربة وهو التقليب وطلب الربح، ورد عليهم ابن حنبل في هذا بأن التقييد لم يمنع مقصود المضاربة، وإنما يقلله وتقليله لا يمنع صحته⁽⁵⁾.

• شروط المضاربة:

(1) راجع: السرخسي، المبسوط - الجزء ٢٢، دار المعرفة، بيروت، لبنان، د.ت، د.ط، ص ١٨ - ١٩.

(2) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٣٤.

(3) راجع: الإمام الماوردى، المضاربة، (تحقيق وتعليق: عبدالوهاب حواس)، دار الوفاء للطباعة والنشر، ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م، ط ١، ص ١٦٤.

(4) راجع: المرجع السابق، ص ١٦٤.

(5) راجع: المرجع السابق، ص ١٥٤.

– شروطها مثل شروط شركة العنان في أن كل ما جاز للشريك عمله جاز للمضارب عمله، وما منع منه الشريك منع منه المضارب، وما جاز أن يكون رأس مال الشركة جاز أن يكون رأس مال المضاربة، وما لا يجوز لا يجوز هنا(1).

– كما تقتضى المضاربة تسليم المال إلى المضارب، فهي لا تصح حتى يسلم المال إلى العامل، ويكون تحت تصرفه(2).

– من شروط المضاربة الصحيحة أن يكون رأس المال أمانة في يد المضارب، وإذا خالف المضارب رأي صاحب المال يضمن(3)، وذلك لأن يد المضارب على المال يد أمانة، وتصرفه في هذا المال تصرف الوكيل(4)، لهذا فهو يضمن المال إذا تعدى وفعل ما ليس له فعله، لأنه تصرف في المال بغير إذن صاحبه(5).

– من شروط صحة المضاربة تقدير نصيب المضارب (العامل) من الربح لأنه يستحق الربح بما شرط له(6)، ولم يجز للمضارب أن يأخذ شيئاً من الربح بغير إذن رب المال(7).

– بالنسبة للوضيعة (الخسارة) في المضاربة تكون على صاحب المال، وليس على العامل شيء منها، لأن الوضيعة عبارة عن نقصان رأس المال ويختص به رب المال(8)، وإذا كان هناك خسران وربح في المال جبرت الوضيعة من الربح(9).

ولمزيد من التفصيل في أحكام وشروط المضاربة يرجع إلى كتب الفقه المتخصصة سالفه الذكر.

(1) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٣٤.

(2) راجع: المرجع السابق، ص ١٣٦.

(3) راجع: السرخسي، مرجع سابق، ص ٤٧ - ٤٨.

(4) راجع: محمد عبد الحميد الفقى، مرجع سابق، ص ٢٣٤.

(5) راجع: ابن قدامة، مرجع سابق، ص ١٦٢.

(6) راجع: المرجع السابق، ص ١٤٠.

(7) راجع: المرجع السابق، ص ١٧١.

(8) راجع: المرجع السابق، ص ١٤٥.

(9) راجع: المرجع السابق، ص ١٦٥.

أشكال أخرى من المشاركات :

المزارعة :

هي عبارة عن شركة على الزرع ببعض الخارج من الأرض من المحاصيل، وفيها طرفان : صاحب الأرض ويكون شريكاً بالأرض، وصاحب العمل وهو المزارع الذي يقوم بالعمل في الأرض بجهدته وخبرته، وتوزع المحاصيل الناتجة بينهما حسب الاتفاق(1).

وقد عرفها آخرون أنها إعطاء الأرض إلى شخص أو مزارع، ليقوم بزراعتها مقابل حصة معلومة من الزرع (نسبة من الإنتاج)، وقد تكون الأرض والبذور والآلة من جانب صاحب الأرض، ويكون العمل من المزارع، والبعض يقول أن تكون الأرض من جانب، ويكون العمل والبذور والآلات والمعدات من طرف المزارع(2).

المساقاة :

وهي تعنى السقي، وهي عقد شركة على خدمة البساتين أو الأشجار مقابل نصيب من الثمار الناتجة يحدد حسب الاتفاق، وفيها طرفان : صاحب البستان والشريك الذي يقوم بالسقي حتى تنضج الثمار(3).

وعرفها آخرون أنها اتفاق شخص مع آخر على سقي نباتات معينة وإصلاح شؤونها مدة محددة بحصة من ناتجها(4).

المغارسة :

وهي " دفع أرض - ليس فيها شجر - لمدة معلومة لمن يغرس فيها شجراً على أن ما يحصل من الغراس والثمار تكون بينهما بنسبة معلومة"(5).

(1) محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، منشورات جامعة ٧ أكتوبر، ليبيا،

٢٠١٠م، ط١، ص ١٧٢ - ١٧٣.

(2) راجع: صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، دار اليازوري، الأردن، ٢٠٠٨م، د.ط، ص ٧٧.

(3) راجع: محمد الطاهر الهاشمي، مرجع سابق، ص ١٧٣.

(4) راجع: صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، مرجع سابق، ص ٧٩.

(5) أشرف محمد دوابه، الاستثمار في الإسلام، مرجع سابق، ص ٢٠٨.

الاستصناع والاستصناع الموازي

د. أحمد ابراهيم محمد ابراهيم

مستشار شرعي وقانوني بالمملكة العربية السعودية

الحلقة (٢ / ١)

مما لا شك فيه أن الإسلام قد أولى عناية كبيرة وعناية خاصة بالصناعة في كل وقت وفي كل زمن، فقد كان العرب وغيرهم من الأمم تنظر للصناعات وللحرف نظرة بها نوع من التقليل والخط من قيمتها، وعلى إثر ذلك نزلت الآيات البيّنات التي تدل على أهمية الصناعات في حياة الأمم، والسبب في ذلك هو ما قد قرنه الله سبحانه وتعالى بها، حيث قرن سبحانه الحديد مع القرآن، فقال تعالى: لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ (الحديد: ٢٥).

ثم بين سبحانه في مقام آخر أنه قد علم أحد أنبيائه العظام، وهو النبي داوود عليه السلام صنعة اللباس الحديدي والدرع، فقال تعالى: وَعَلَّمْنَاهُ صَنْعَةَ لَبُوسٍ لَكُمْ لِتُحْصِنَكُمْ مِّنْ بَأْسِكُمْ فَهَلْ أَنْتُمْ شَاكِرُونَ (الأنبياء: ٨٠)، كذلك فقد جعل النبي الكريم صلى الله عليه وسلم الصناعة اليدوية، وكل ما تصنعه يد الإنسان من أفضل الأعمال، فقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: (ما أكل أحد طعاماً قط خيراً من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده)¹.

ثم من بعد ذلك أتى الفقهاء العظام وبوجه خاص أئمة الفقه الإسلامي منذ القرن الثاني من هجرة النبي صلى الله عليه وسلم كأبي حنيفة وصاحبيه أبي يوسف ومحمد بن الحسن الشيباني - رحمهم الله جميعاً - بالعمل على تنظيم عقد الاستصناع ووضع شروطه وأحكامه وبيان أهميته وشروطه وضوابطه وفروعه ومسائله وتطبيقاته، وهو تنظيم دل على عظمة الفقه الإسلامي وسبقه بقرون عدة في كل مجالات الحياة.

ومن هنا، فعقد الاستصناع يعد أحد من أهم العقود المالية في الحياة الاقتصادية تداولاً وانتشاراً لارتباطه المباشر بالاحتياجات اليومية للأفراد والجماعات، وإن أهمية هذا العقد وأثره في المعاملات المالية في الماضي

¹ صحيح البخاري. كتاب البيوع، باب كسب الرجل وعمله بيده. رقم؛ ٢٠٧٢. ط ١، دار ابن كثير، دمشق، ١٤٢٣هـ / ٢٠٠٣م، ص ٤٩٩.

والحاضر تتجلى باختصار في تيسير شؤون الحياة على الناس لتحصيل أرزاقهم، وتحقيق مصالحهم، وتمويل بعضهم بعضاً، واستثمار أموالهم وتنميتها فيما يعود عليهم وعلى مصالحهم كلها بالنفع، ويوجد نوعان من أنواع الاستصناع، هما: الاستصناع والاستصناع الموازي، وفي هذا البحث نبين أحكام هاتين الصورتين بالتأصيل والبيان .

مشكلة البحث : يعالج هذا البحث ظاهرة موجودة في الاقتصاد الوطني العربي بشكل عام تتمثل في وجود عجز في توفر الموارد المالية لتمويل القطاع العقاري، وأتى هذا البحث ليدرس الاستصناع والاستصناع الموازي باعتبارها صيغة من صيغ التمويل التي يجذبها العديد من الفقهاء والباحثين خاصة وقد تم إصدار صكوك الاستصناع – كأداة تمويل معاصرة – لغرض توفير السيولة النقدية اللازمة لسد الاحتياجات التمويلية للقطاع العقاري في الاقتصاد الوطني من هنا كان لا بد من معالجة هذا الموضوع ببحث أحكام الاستصناع والاستصناع الموازي .

المبحث الأول – مفهوم الاستصناع في اللغة وفي الاصطلاح وأركانه وشروط ودليل مشروعيته

نتناول في هذا المبحث مفهوم الاستصناع في اللغة وفي الاصطلاح في مطلب ثم نتناول أركانه وشروطه ودليل مشروعيته في مطلب ثانٍ على النحو التالي :

المطلب الأول: مفهوم الاستصناع في اللغة وفي الاصطلاح

في اللغة: هو طلب الصناعة، والصناعة هي عمل الصانع في صنعه أو في حرفته¹. وفي الاصطلاح الشرعي: نجد أن الفقهاء قد عرفوا الاستصناع بالحد، كما أنهم قد عرفوه بالرسم، وأما تعريفه بالحد فهو: عقد على مبيع في الذمة وشرط عمله على الصانع²، وأما تعريفه بالرسم فقد جاء في كتاب بدائع الصنائع ما نصه: "أما صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو صفار أو

¹ المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي، للشيخ أحمد بن محمد بن علي المقرئ الفيومي. تحقيق؛ الدكتور عبد العظيم الشناوي، ط/ ٢، دار المعارف، القاهرة، دون تاريخ، ص٣٤٨، مختار الصحاح، للشيخ محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي. طبعة؛ ١٩٨٦م. مكتبة لبنان، بيروت. ص ١٥٥، والفقهاء الإسلاميين وأدلته،

للدكتور وهبة الزحيلي، ط ٣٤، ١٤٣٥هـ - ٢٠١٤م، دار الفكر، ج ٤، ص ٣٩٠.

² تحفة الفقهاء، للشيخ علاء الدين السمرقندي. ط ١، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٤م، دار الكتب العلمية- بيروت، ج ٢، ص ٣٦٢، والفقهاء الإسلاميين وأدلته، مرجع سابق،

ج ٤، ص

غيرها؛ اعمل لي خفا أو آتية من أديم أو نحاس من عندك بثمان كذا، ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته، فيقول الصانع: نعم" ¹.

ومن خلال هذين التعريفين يظهر لنا أن الاستصناع في الجملة هو عبارة عن العقد على شراء ما سيصنعه الصانع، وتكون فيه العين أو مادة الصنعة والعمل من قبل الصانع، بالتالي فلو كانت العين من المستصنع لا من الصانع فالعقد في هذه الحالة يكون إجارة لا استصناعاً²، ومثاله؛ أن يطلب المستصنع أحد أفراد الناس من الصانع مثل النجار أو الحداد أو الحذاء ونحوهم من أصحاب الحرف أو المهن أن يقوم بصنع شيء معين له وبأوصاف محددة، مثل أن يطلب منه أن يقوم له بصنع أثاث منزل أو مكتبة أو كراسي أو حلي وغيرها، وذلك يكون على ثمن معلوم إذا جرى فيه التعامل عملاً بالعرف³.

المطلب الثاني: أركان الاستصناع وشروطه ودليل مشروعيته

أولاً: أركان عقد الاستصناع: الاستصناع عقد مثله مثل أي عقد من العقود الأخرى، ولا نجده يختلف عنها في شيء إلا في أشياء خاصة به، وبيان أركانه عند الفقهاء، وهي:

أ- الصيغة؛ ويقصد بالصيغة التعبير الذي يصدر من قبل المتعاقدين وهذا التعبير هو الذي ينبئ عن معنى التملك ومعنى التملك، وهذا التعبير يسمى بالإيجاب وبالقبول في عرف الفقهاء سواء كان هذا التعبير لفظياً أو خطياً⁴.

ب- العاقدان؛ ويقصد بهما الشخص الصانع الذي يقوم بالعمل، والمستصنع وهو الشخص الذي طلب عمل شيء معين، وشرطهما التكليف والرضا وكذا الاختيار، وهذه الشروط لا بد من توفرها في جميع العقود وفي جميع الالتزامات.

ج- المعقود عليه؛ وهذا يقصد به العين المصنوعة والعمل الواقع عليها من ناحية كما يقصد بها الثمن وهو ما يقدمه المستصنع من جهة ثانية.

¹ بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، للعلامة علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني الحنفي. ط ٢، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م، دار الكتب العلمية، بيروت، ج ٥، ص ٢٠.

² الفقه الإسلامي وأدلته، المرجع السابق، ج ٤، ص ٣٩١.

³ نفس السابق، ج ٤، ص ٣٩١.

⁴ عقد الاستصناع أو عقد المقاولة في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، للدكتور كاسب بن عبد الكريم البدان، ط ٢، ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م، دون بيانات مكان الطبع، ص ٩٠.

ثانياً: شروط عقد الاستصناع¹:

أ- أن يكون المصنوع شيئاً معلوماً وهذا العلم يشترط فيه أن يكون علم مانع من الجهة التي تفضي إلى إلى المنازعة، فيبين المتعاقدان جنسه، ويبين نوعه، كما أنه يبين قدره، وصفاته.

ب- أن يكون المصنوع شيء يجري التعامل بين الناس على استصناعه وأن يتعارفوه في حياتهم، مثل الأواني ومثل الأحذية ومثل الآلات ومثل الثياب وغير ذلك.

ج- أن تكون المواد المستخدمة في الشيء المصنوع من قبل الصانع، وإن كانت من قبل المستصنع فيكون العقد إجارة لا استصناع.

د- بيان مكان تسليم المبيع وذلك في حالة ما إذا كان يحتاج لحمل ومصاريف نقل، وذلك حتى لا يقع الخصام والنزاع حال الاستلام.

هـ- تحديد أجل الاستصناع سواء كان قصيراً طويلاً وذلك من أجل منع الجهالة التي تفضي إلى النزاع، على اختلاف بين السادة الأحناف في بيان جواز اشتراط الأجل في الاستصناع².

ثالثاً: دليل مشروعية عقد الاستصناع: نجد أن الفقهاء قد استدلووا على مشروعية عقد الاستصناع بما ورد في السنة النبوية المطهرة وكذلك بالإجماع العملي، وأيضاً بالمعقول.

أ- السنة النبوية، وقد استدلووا منها بما قد أن النبي صلى الله عليه وسلم بعث إلى امرأة من الأنصار يقول لها؛ "مري غلامك النجار يعمل لي أعواداً، أجلس عليهن إذا كلمت الناس"³، وكذلك بما رواه البخاري ومسلم من أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "اصطنع خاتماً من ذهب، وجعل فصه في بطن كفه إذا لبسه، فاصطنع الناس خواتيم من ذهب، فرقى المنبر، فحمد الله وأثنى عليه فقال؛ "إني كنت اصطنعته، وإني لا ألبسه." فنبذه فنبذ الناس"⁴.

¹ بدائع الصنائع، مرجع سابق، ج ٥، ص ٣، وموسوعة قضايا إسلامية معاصرة، للدكتور محمد الزحيلي، ط ١، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م، دار المكتبي - دمشق، ج ٣، ص ٢٥٨ - ٢٥٩.

² اشترط أبو حنيفة رحمه الله في الاستصناع ألا يكون مؤجلاً إلى أجل يصح معه السلم كشهري، فإن أجل كان سلماً، ويشترط فيه حينئذ شروط السلم، ودليله أن العاقدين إذا حددا أجلاً فقد اتفقا على معنى السلم، وقال أبو يوسف ومحمد بن الحسن يصح اشتراط الأجل في الاستصناع، ولا يخرج ذلك عن الحقيقة، ويحمل الأجل على الاستعجال، لأن العرف والعادة يقضيان بتحديد الأجل في الاستصناع، وأن تحديد الأجل ليس خاصاً بالسلم، لمنع الجهالة المفضية إلى النزاع، وقد رجح الرأي الأخير بعض المعاصرين، موسوعة قضايا إسلامية معاصرة، للدكتور محمد الزحيلي، ج ٣، ص ٢٥٨ - ٢٥٩.

³ صحيح البخاري. كتاب الجمعة، باب الخطبة على المنبر، رقم؛ ٩١٧، ص ٢٢١.

⁴ صحيح البخاري، كتاب اللباس، باب من جعل فص الخاتم في بطن كفه، رقم؛ ٥٨٧٦، ص ١٤٨٣.

ب- الإجماع العملي: فقد استدل الفقهاء على جواز الاستصناع بالإجماع العملي، فقد أوردوا أنه قد ثبتت مشروعيته بالإجماع من لدن رسول الله صلى الله عليه وسلم وحتى يوم الناس هذا من غير تكبير مطلقاً، حيث نجد أن الاجماع قد انعقد على جوازه للحاجة، كما أن الدين يسر فالناس قد احتاجوا إلى هذا التعامل فعملوا به ولم يجدوا تكبيراً عليهم، ولا عبرة بخلاف البعض في ذلك¹.

ج- من المعقول: ويظهر ذلك من خلال التأكيد على أن حاجة الناس في عموم الأزمنة والأمكنة تدعو للقول بجوازه، والسبب في ذلك هو أن الإنسان يحتاج لاستصناع البيوت واستصناع المكاتب واستصناع أثاث المنزل واستصناع غيرها من الأدوات الصحية والكهربائية وذلك مقادير مخصوصة وعلى صفات مخصوصة، خاصة وأنه من الممكن ألا يتفق وجود هذه الأشياء مصنوعة في الأسواق بحسب رغبات الإنسان وهو ما يحتاج معه بشكل ضروري إلى أن يقوم باستصناعه فيحتاج إلى أن يستصنعها، وقد عبر الفقيه الحنفي العلامة علاء الدين الكاساني عن هذا بقوله: " ويجوز استحسانا لإجماع الناس على ذلك لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير تكبير"².

المبحث الثاني - أهمية تطبيق صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في البنوك الإسلامية

الاستصناع له أهمية كبيرة جداً من جوانب متعددة:

الجانب الأول: أنه عقد فيه تيسير كبير على عموم المسلمين، والسبب في ذلك هو كونه لا يشترط فيه أن يتم تسليم الثمن ولا تسليم المثل، بل إنه عبارة عن تغطية كاملة لجانبين مهمين وهما: عقد السلم وهو العقد الذي لا يشترط فيه وجود المسلم فيه، إلا أنه وعلى الرغم من ذلك يشترط أو يجب تسليم الثمن في المجلس عند الجمهور، وفي خلال ثلاثة أيام عند جمهور المالكية، وعقد بيع الاجل وهو العقد الذي ليس بلازم فيه أن يتم تسليم الثمن بل لا بد من وجود المثل (المبيع) وتسليمه إلى المشتري. وبذلك فقد اكتملت فيه جميع الجوانب الثلاثة، كما أنها قد غطت الحاجة الأساسية للمجتمع المسلم وهو المجتمع الذي بحاجة دائماً لهذه العقود الثلاثة.

وأما الجانب الثاني: فهو أن عقد الاستصناع له دور بارز وهام وخطير أيضاً في تطوير المصانع وفي تنمية المجتمع، وفي تطويره كذلك، فقد كان له دور بارز وكبير في المجتمعات السابقة، ودوره اليوم أكثر أهمية،

¹ عقد الاستصناع أو عقد المقاولة في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، للدكتور كاسب بن عبد الكريم البدران. ص. ١٠٠

² بدائع الصنائع، ج ٥، ص ٢-٣.

والسبب في ذلك هو حاجة المصانع للأموال، والتشغيل، فالكثير من المصانع ليس لها من السيولة ما يكفي للعمل على تطويرها، كذلك فإن أغلبهم يخاف من صنع مواد قد لا يشتريها الناس، لكن يباح لها من التعاقد على المصنوعات، وتضمن لنفسها قبل البدء مشتريين وزبائن فتقدم على التصنيع وهي مطمئنة من عدم الخسارة، بل من الربح، وبذلك تنمو المصانع وتكثر المصنوعات، بل وقد ترخص نتيجة لذلك وللتنافس .

ومن ناحية التطبيقات المعاصرة لهذا العقد فنجدها كثيرة وعديدة ومتنوعة ومتعددة: فمن الممكن تطبيقه على كل ما دخلت فيه الصناعة، بالتالي فهي تشمل جميع الصناعات التي يقوم بصنعها المصانع أو الصانع، من طائرات وصواريخ، لصنع الأحذية وصنع الأثاث ونحو ذلك، كما أنها تشمل كذلك بناء العقارات، وتشمل أيضاً تصنيع المباني الجاهزة وغيرها، خاصة إذا ما توفرت فيها الشروط السابقة، بل إن المصنوعات تكون أسهل في تطبيق الاستصناع وذلك نظراً لأن المصانع اليوم لها آلية في معظمها خاصة بهذا العمل، وعلى كل فنيين أهمية تطبيق صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي ونعرض لبعض من أهم تطبيقاتها في الواقع المعاصر في مطلب أول ثم نعرض في المطلب الثاني لأحكام الاستصناع ومجالات تطبيقه على النحو التالي :

المطلب الأول: أهمية تطبيق صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي وصور من تطبيقاتهما في الواقع المعاصر في المعاملات المصرفية .

عقد الاستصناع هو عقد مع صانع على عمل شيء معين في الذمة، أي العقد على شراء ما سيصنعه الصانع وتكون العين والعمل من الصانع، فإذا كانت العين من المستصنع أو من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا استصناعاً، وبعض الفقهاء يقول: إن المعقود عليه هو العمل فقط؛ لأن الاستصناع طلب الصنع وهو العمل .

والاستصناع ينعقد بالإيجاب والقبول من المستصنع والصانع، ويقال للمشتري: (مستصنع)، وللبيع: صانع، وللشئ: مصنوع كاتفاق شخصين على صنع أحذية أو آنية أو مفروشات ونحوها فهو لا يكون إلا فيما يتعامل فيه الناس .

وهو عقد يشبه السلم، لأنه بيع معلوم، وأن الشيء المصنوع ملتزم، عند العقد في ذمة الصانع البائع، ولكنه يفترق عنه من حيث أنه لا يجب في تعجيل الثمن، ولا بيان مدة للصنع والتسليم، ولا كون المصنوع مما يوجد في الأسواق.

ويشبهه الإجارة أيضاً لكنه يفترق عنها من حيث أن الصانع مادة الشيء المصنوع من ماله¹.

الاستصناع الموازي²: وهذه الصيغة تتم من خلال إبرام عقدين منفصلين: أحدهما مع العميل يكون فيه البنك الإسلامي صانعاً، والآخر مع الصانع أو المقاولين يكون فيه البنك مستصنعاً، ويتحقق الربح عن طريق اختلاف الثمن في العقدين أو المقاولين يكون فيه البنك مستصنعاً، ويتحقق الربح عن طريق اختلاف الثمن في العقدين، والغالب أن يكون أحدهما حالاً، وهو الذي مع الصانع أو المقاولين، والثاني مؤجل وهو الذي مع العميل.

وعليه للبنك أن يبرم عقد استصناع موازياً بصفته مستصنعاً مع طرف آخر بنفس مواصفات ما اشتراه ذلك أن هذا العقد وعقد الاستصناع الأول عبارة عن صفتي استصناع لا يوجد ربط بينهما فلا يفضي إلى بيعتين في بيعة المنهي عنه، والذي يمنع كذلك من تحول الاستصناع الموازي إلى قرض ربوي.

مدى الحاجة للاستصناع والاستصناع الموازي: قد يجد الإنسان في المعروضات الجاهزة ما قد يسد حاجته فيتحصل عليه، وقد لا يجد فيه ما يسد حاجته فيطلب من الصانع صناعة ما يحتاجه بمواصفات معينة نظير ثمن معين.

أمثلة على ذلك:

طلب صناعة خزانة أو سيارة، بمواصفات معينة أو غير ذلك.

بعض صور تطبيقات الاستصناع والاستصناع الموازي في المعاملات المصرفية الإسلامية:

إن العديد من الصفقات الصناعية الضخمة تتم من خلال طلبات خاصة تتقدم بها الشركات والحكومات لتوفير متطلبات خاصة فقد تطلب المؤسسات أو الحكومة منتجات صناعية معينة فيقوم البنك بالتعاقد مع مصنع ينتج تلك الصناعات ويمارس البنك عملية التمويل ومتابعة التعاقد، ويمكن للبنك تحقيق ذلك،

¹ المعاملات المالية المصرفية، وهبة الزحيلي، دار الفكر، دمشق، سوريا، ٢٠٠٢م، ص ١٢١

² تمويل المشروعات الصغيرة بالاستصناع، أشرف محمد دوابه، ورقة علمية وعملية مقدمة لمركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، فبراير ٢٠٠٤م، ص ١٤٢

وبناء على الرأي الفقهي بأن عقد الاستصناع عقد لازم فمن الممكن أن يعقد عقد استصناع ينتهي ببيع المربحة.

أي يقوم البنك ببيع ما قام بتصنيعه بيع مربحة بأن يقدم المعلومات بالتكلفة الفعلية ويزيد عليها نسبة معينة ربحاً له، وموضوع دفع الثمن يخضع للاتفاق فقد يدفع كاملاً وقد يقسط حسب الاتفاق.

وقد نص المجمع الفقهي السابع بأن عقد الاستصناع عقد ملزم، فقال¹: إذا انعقد ليس لأحد العاقدين الرجوع عنه بدون رضا الآخر. يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان مالم تكن هناك ظروف قاهرة. إذا كان المصنوع غير موافق للأوصاف المطلوبة فله خيار الوصف وإن كان فيه عيب فله خيار العيب، وإن كان غير مطابق للوصف أو فيه عيب فإن شاء قبله، وإن شاء رده².

المطلب الثاني: أحكام الاستصناع ومجالات تطبيقه.

أولاً: أحكام الاستصناع³: يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة بكل وضوح، لأنه يشترط في المبيع أن يكون معلوماً في سائر عقود المعاوضات لئلا تفضي الجهالة إلى المنازعة.

يجري كذلك الاستصناع فيما يصنع صنعاً، ولا يجري فيما لم تدخله الصنعة كالقمح والشعير وسائر الحبوب والفواكه واللحوم الطازجة وغيرها من السلع الطبيعية التي يعتبر بيعها وهي في الذمة سلماً لا استصناعاً.

إن المبيع في الاستصناع دين ثابت في الذمة وعليه يجوز أن يكون المبيع في الاستصناع من الأموال القيمة التي تصنع بمواصفات خاصة لا مثيل لها بحسب ما يريده المستصنع، لكن لا بد أن يكون مما ينضبط بالوصف فهو لسبب دخول الصفقة فيه يختلف عن السلم الذي لا يجوز إلا في الأموال المثلية. أن تكون المواد المستخدمة في الشيء المصنوع من الصانع، فإذا كانت المواد من المستصنع لا من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا استصناعاً.

¹ مجلة المجمع، العدد السابع، ج ٢، ص ٢٢٣

² نفس السابق.

³ المعاملات المالية المصرفية، وهبة الزحيلي، المرجع السابق، ص ١٢٣

لا ينحصر عقد الاستصناع فيما يقوم البائع بصنعه بعد التعاقد بل من الممكن أن يوفي الصانع ذمته إذا جاء بالعين مستكملة المواصفات المطلوبة سواء كانت من صنع غيره أو من صنعه هو نفسه قبل العقد، فالعبرة للمواصفات المطلوبة للمستصنع باعتبار أن المعقود عليه هو دين في الذمة.

بمجرد العقد يثبت المالك للمستصنع في العين المصنوعة في الذمة، ويثبت المالك للصانع في الثمن المتفق عليه.

يشترط كذلك في عقد الاستصناع تعجيل رأس المال، ويجوز أن يكون معجلاً أو مؤجلاً أو مقسماً، ويدفع عادة عند التعاقد جزء من الثمن ويؤخر الباقي لحين تسليم الشيء المصنوع. كذلك يشترط تعيين الأجل لتسليم المصنوع سواء أكان قصيراً أو طويلاً وذلك من أجل منع الجهالة المفضية إلى التنازع بين الصانع والمستصنع ويشترط بيان مكان تسليم المبيع إذا كان يحتاج إلى حمل ومصاريف النقل.

ثانياً: مجالات التطبيق¹

فتح عقد الاستصناع مجالات واسعة أمام البنوك الإسلامية لتمويل الحاجات العامة والمصالح الكبرى للمجتمع وللنهوض بالاقتصاد الإسلامي.

يستخدم عقد الاستصناع في صناعات متطورة ومهمة جداً في الحياة المعاصرة كاستصناع الطارة والقطارات والسفن ومختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية.

كذلك يطبق عقد الاستصناع لإقامة المباني المختلفة من المجمعات السكنية والمستشفيات، والمدارس والجامعات إلى غير ذلك مما يؤلف شبكة الحياة المعاصرة المتطورة؟

يستخدم كذلك عقد الاستصناع عموماً في مختلف الصناعات ما دام يمكن ضبطها بالمقاييس والمواصفات المتنوعة ومن ذلك الصناعات الغذائية.

¹ تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصفر، راحول دومالي، وأمبلا سابكاتين، دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي، ٢٠١٢م، ص ٢

وبالنظر إلى المزايا الكثيرة والمتوقعة من تطبيق صيغة التمويل بالاستصناع والاستصناع الموازي على قطاع الصناعة وعلى الاقتصاد الوطني ككل، بالنظر إلى أهمية النموذج العملي المقترح لتمويل الصناعة في الدولة، والذي نتصور أهميته فيما يلي¹:

- بديل تمويل ممتاز لقطاع الصناعة في ظل صعوبة الحصول على التمويل من البنوك التقليدية.
- يرتب أولويات وخطوات الحصول على التمويل الخالي من الفائدة من البنوك الإسلامية.
- يعطي دفعاً جديداً للمشروعات الصناعية، ويضمن إلى حد بعيد بقاءها واستمرارها لخلوه من التكاليف الربوية، حيث أن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذاً ولا عطاءً.
- يشجع على إنشاء البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية لأنها الأداة التنفيذية لهذا النموذج.
- يبقى نموذجنا المقترح نموذجاً تمويلياً تصورياً ونظرياً، خاصة في ظل النقص الكبير لأدواته التنفيذية وهي البنوك الإسلامية، والتي تقتصر حالياً على مصارف محددة، لذلك نقترح:
 - التوسع في إنشاء المصارف الإسلامية.
 - نشر ثقافة التمويل بالصيغ التمويلية الإسلامية، وتوضيح مزاياها ومدى ملاءمتها للقطاعات الاقتصادية المختلفة.
 - وجود إرادة من قبل سلطة النقد واستراتيجية ملائمة للتعامل مع المصارف الإسلامية في ظل نظام مصرفي مزدوج، وذلك من أجل أن يعطي الثقة أكثر في مشروعية أدوات تمويل هذه المصارف.

¹ أهمية دور البنوك الإسلامية في إنماء قطاع الصناعة بصيغة الاستصناع والاستصناع الموازي: دراسة تطبيقية على البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين، ياسر عبد طه الشرفا، مجلة جامعة فلسطين للأبحاث والدراسات، جامعة فلسطين، عماد الدراسات العليا والبحث العلمي، ٥٤، ٢٠١٣، ١٢٨ - ١٢٩



التحكيم التجاري وتسوية النزاعات المالية

وفق ضوابط الشريعة الإسلامية

Commercial Arbitration and Financial Dispute Settling

بوابة للجلسات الالكترونية للتحكيم وفض النزاعات المالية وتسويتها عن بُعد
إضافة إلى توثيق الكتروني 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

