



No. **150**



تبقى الربا أداة للظلم ومرتعا لعصابات المرابين
- حالة أوغندا -

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

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

هيئة تحرير المجلة

- الدكتور سامر مظهر قنطقجي: رئيس التحرير.
- الدكتور على محمد أبو العز: الجامعة الأردنية، البنك الإسلامي الأردني - الأردن.
- الدكتور عامر محمد نزار جلعوط: دكتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي - سورية.
- الأستاذ حسين عبد المطلب الأسرح: كاتب وباحث اقتصادي مستقل - مصر.
- الدكتور أحمد ولد امحمد سيدي: المعهد العالي للدراسات والبحوث الإسلامية - موريتانيا.
- الدكتور فؤاد بن حدو: جامعة الشهيد أحمد زبانت، 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 الإلكتروني.
 - 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: اطلالة شرقية.
- بريشة محمد حسان السراج**
- ٨ تبقى الربا أداة للظلم ومرتعاً لعصابات المراهبين.
- حالة أوغندا -
- د. سامر مظهر قنطقجي**
- ١٣ أهمية العمل في الإسلام: وواجبات العامل وحقوقه.
- د. عامر محمد نزار جلعوط**
- ٢١ روسيا تقترح نظاماً جديداً لدول البريكس يكسر هيمنة الدولار.
- الجزيرة نت**
- ٢٣ تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية للصناعة المالية الإسلامية ٢٠٢٤.
- IFSB**
- ٢٥ بيانات عن أسواق الكهرباء: متابعة التحول الذي تشهده أسواق الكهرباء العالمية.
- إلسين ألكورا**
- ٢٩ النصر يلوح في الأفق في الحرب على التضخم العالمي.
- جونغريم ها**
- أيهان كوسي**
- فرانيسكا أونسورج**
- نيكيتا بيريفالوف**
- ٣٥ إدارة المشاريع كأداة لتحليل الفشل المالي.
- رؤية وتوجهات
- د. أحمد جميل عبده**
- ٣٨ القيادة تبدأ من الداخل:
- ٣٨ لماذا يحتاج الرؤساء التنفيذيون إلى وقفة للتأمل الذاتي؟
- هانس-فيرنر كاس**
- راميش سرينيفاسان**

لوسيا راهيلي

روبرت فوسارو

- ٤٨..... Valuation Industry
Appraisal (Shanghai) JZ قصة نمو شركة
- ٥٢ المميزات العامة للتحكيم
د. عبد القادر ورسمه غالب
- ٥٦ الهندسة المالية: الطريق نحو ابتكار أدوات تمويل إسلامية فعالة
د. نجلاء عبد المنعم
- ٦٢ البنوك الموريتانية بين جوهر التقليد والشعار الإسلامي
حم أحميت فال
- ٦٤ عقد السَّلَم الموازي وتطبيقاته المعاصرة.
د. إبراهيم بوحسرة
- ٧٤..... هدية العدد: الفروق بين الوقف النقدي المؤقت والقرض النقدي الحسن
لمؤلفه: د. عبد القادر جيلالي قداوي

شروط النشر

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

لوحة رسم: اطلالة شرقية



بريشة محمد حسان السراج
دكتور مهندس في تاريخ العمارة الإسلامية



تبقى الربا أداة للظلم ومرتعاً لعصابات المراهبين

- حلة أوغندا -

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية



@ FB , LinkedIn , Youtube

يسبب الربا ارتفاعاً في نسب التضخم في كل اقتصاد يشيع فيه الربا، فيزيد تكاليف التمويل في الاقتصاد الجزئي، ويسبب تعثر العديد من المشروعات، ويزداد هذا الأثر السلبي عند وقوع أزمات سياسية أو طبيعية، فيعسر المقترضون في سداد ديونهم ويدخلون نفقاً مظلماً غير واضح النهاية، وغالباً ما ينتهي بالتعثر ثم بالإفلاس.

ويسبب الربا زيادة الديون، ويكون أساس إعادة جدولتها، ويتمثل أثره السيئ على مستوى الاقتصاد الكلي بزيادة مخاطر الائتمان.

وقد شهد العالم أزمة مالية عالمية في عام ٢٠٠٨ كان المجرم الرئيس فيها هو الربا مستعيناً بالغرر والمقامرة، وبيع ما لم يتم تملكه، مما اضطر النظام العالمي إلى شطب الديون الربوية لوقف فقاعة الديون، وهذا ما كان على مستوى الاقتصاد العالمي.

لذلك حرم الإسلام الربا (في القروض وفي الديون)، وأمر بشطب الزيادة عند نشوئها قبل أن تستفحل وتصبح أزمة عالمية. كما قيد الائتمان بتربية أتباعه بالحد من الاستدانة إلا لضرورة أو لحاجة، وجعل الائتمان قائماً على البيع والشراء ومُلاحقاً بها دون شق العلاقة بينهما لذلك منع المشتقات ومنع بيع الديون والرهون، وعلى أساس ذلك قامت فكرة البنوك الإسلامية، التي تمنح التمويل لمحتاج السيولة عبر تسيط شراء السلع والخدمات وتملكها ثم بيعها بربح، دون تبادل النقود مقابل الزيادة فيها، ولقد أخطأت بعض البنوك باستخدام (التورق والعينة) التي هي دون الصيغ التمويلية، لقصّر فهم بعض العاملين فيها

(لكنه) التمويل الإسلامي وأساسه، فاستساغوه لتشابهه مع ما اعتادوا عليه في بيئة المصارف الربوية التي جاؤوا منها.

في مقالنا هذا سنحلل ما كتبه (ستون أتوين)¹ بعنوان: **الحد الأقصى لسعر الفائدة في أوغندا - سياسة تضر بمن تدعي حمايتهم²**. تناول فيه خطأ السياسة النقدية الأوغندية التي وضعت للبنوك والمؤسسات المرخصة حيث جعلت (حداً أعلى لسعر الفائدة)، وهذا ما فتح الباب واسعاً أمام المقرضين غير المنظمين في السيطرة على سوق الائتمان الأوغندي، حيث يشيع الربا المحرم المؤذي للاقتصاد، وقد زاد من أذاه انتشار الأسواق غير الرسمية لمؤسسات تمويلية تعمل في الظل، في كنف الاقتصاد غير الرسمي. لقد حظيت البنوك والمؤسسات المالية المرخصة - حول العالم - على مزايا اكتسبتها بعد شيوع الفائدة السلبية وهي تناضل للحفاظ عليها، فصارت إيراداتها غير التشغيلية تمثل الجزء الأكبر من إيراداتها العامة، وتراجعت إيراداتها التشغيلية الناجمة عن الإقراض والاقتراض لتتحرف عن نموذجها الربوي، فهي:

١. تحصل على رأس المال مجاناً، من الودائع العامة.
 ٢. تفرض رسوماً تتراوح بين ٢٥-٣٠٪ سنوياً حتى في حالة طلب ضمانات.
 ٣. تفرض رسوماً على الطلبات.
 ٤. تفرض رسوماً على المعالجة.
 ٥. تفرض رسوماً على التأمين.
 ٦. تطالب بتوفير ضامين.
 ٧. تتمتع بالسلطة لحجب الودائع إذا تخلف المقترض عن السداد.
- ويرى (ستون) أن واقع شركات الإقراض الأوغندية مختلف عن الشركات غير المنظمة فيها، فأسمالها باهظ التكلفة، وخياراتها محدودة عندما يتخلف المقترضون عن السداد، كما أن الناس غير مقتنعة في أسعار فائدها المرتفعة، لكنهم رغم ذلك يمنحون البنوك فرصة مجانية بما أودعوه فيها.

¹ ستون أتوين هو رجل أعمال أوغندي، والرئيس التنفيذي ومؤسس شركة إيفرسيند منذ ٢٠١٧، عمل في مجال التكنولوجيا المالية لمدة ٩ سنوات في أفريقيا. فاز بجائزة سيد ستار الإقليمية عام ٢٠١٤. وقد مكّن الأوغنديين في الخارج إرسال أموالهم مباشرة عبر هواتفهم المحمولة. وجمعت إيفرسيند ٥٠٠٠٠٠٠ مستخدم بتمويل قدره ١.٢ مليون دولار.

² Stone Atwine, Uganda's Interest Rate Cap: A Policy That Hurts Those It Claims to Protect

فلماذا تفرض شركات الإقراض هذه الأسعار؟

يتحمل المقرضون الأوغنديون الخاضعون لجهات تنظيمية للتكاليف التالية:

- ١ . يقترضون بمعدل فائدة ٢٢٪ للحصول على المال للإقراض . وهذه هي نقطة انطلاقهم وليس الصفر ولا أسعار فائدة على الودائع المصرفية أحادية الرقم .
- ٢ . يُضاف لذلك، تكاليف التشغيل بمعدل ١٢٪ لهيكل التكلفة؛ كتكاليف موظفي معالجة القروض، وأنظمة تتبع المدفوعات، وفرق التحصيل، ودعم العملاء، وتكاليف الامتثال .
- ٣ . وتأتي الحقيقة المؤلمة بشأن المتخلفين عن السداد، فمعدل الشطب الشهري بلغ ٧٪ كقروض فعلية غير مستردة، وهذا ما يجعل المقرضين يتحملون مخاطر كبيرة لمجرد البقاء في السوق، فكل عميل يتوقف عن السداد، يقابله خسارة رأس المال، وتكاليف خدمته .
- ٤ . يحافظ المقرضون الحصيفون على احتياطي سيولة بنسبة ٥٪ للخسائر غير المتوقعة، في سوق متقلبة كأوغندا، وهذا ليس اختياراً، بل ضرورة للبقاء وللاستمرار .
- ٥ . يضاف هامشاً بنسبة ١٥٪ للحفاظ على استدامة الأعمال وجذب مزيد من رأس المال لخدمة شريحة أوسع من المقرضين .

وبذلك تبدو سياسة حسابات التكلفة كالتالي :

تكلفة الأموال ٢٢٪ + تكاليف التشغيل ١٢٪ + علاوة المخاطر (على أساس عمليات الشطب) ١٥٪ + احتياطي السيولة ٥٪ + هامش أساسي ١٥٪ = ٦٩٪

وهذا ما يبرر فرض البنوك لأسعارها، لتكون منطقية من الناحية التجارية .
ومن جهة ثانية، يوجد في السوق المالية الأوغندية شركات مالية أسماها (ستون) بالمفترسين الحقيقيين، تقدم قروضاً غير منظمة، وتضايق المقرضين، وتهدد جهات الاتصال الخاصة، مستخدمة طرق تحصيل وحشية . تعمل (حسب تعبيره) دون عقاب، لأنهم محميين بعلاقات قوية .
أي أن السوق المالية الأوغندية تضم: مؤسسات إقراض منظمة لا تستطيع رفع أسعار الفائدة بسبب السقوف المفروضة عليها من الجهات النازمة وتخضع لتدقيق اللوائح التنظيمية، ومؤسسات إقراض فاعلة وغير خاضعة للتنظيم تفرض أسعار فائدة تناسبها دون ضابط .

وبرأي (ستون)، إذا بقيت الحال هكذا، فالنتيجة ستكون خروج مؤسسات الإقراض المنظمة من السوق لانعدام فرص تحقيقها للأرباح، وستحول أموالها إلى مشاريع أخرى، وهذا مؤداه اختفاء الاقتراض. لكن وبسبب استمرار حاجة الناس للحصول على الائتمان، سيضطرون للارتقاء في أحضان المرابين غير المنظمين الذين يعملون دون إشراف ويستخدمون ممارسات تحصيل مدمرة.

ثم قارن (ستون) بما حصل في كينيا في عام ٢٠١٦، واستنتج كيف سينتهي الوضع الائتماني في أوغندا بشكل كارثي، حيث ستتوقف البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر عن إقراض الشركات الصغيرة والمقترضين المعرضين لمخاطر عالية، وسيتركز الائتمان على الأثرياء، بوصفهم عملاء "آمنين". وهذا ما سيعرض القطاع غير الرسمي - وهو العمود الفقري للاقتصاد الكيني - لضربة هائلة، وإلى تراجع الشمول المالي، وتباطؤ النمو الاقتصادي، ولجوء الناس إلى المقرضين غير المنظمين الذين يفرضون أسعار فائدة أعلى. وفي النهاية اضطرت كينيا إلى إيقاف تطبيق سياسة (وضع حد أعلى لسعر الفائدة) في عام ٢٠١٩، لما سببته من أضرار.

ثم قارن (ستون) الوضع الأوغندي، بالسلوك المالي البريطاني باعتباره سلوكاً سليماً حسب رأيه، حيث حددت هيئة السلوك المالي FCA سقف سعر قرض يوم الدفع عند ٨ بالألف يومياً (أي حوالي ٢٤٪ شهرياً). وأقرّ رئيسها التنفيذي بأنه: "إذا كان سقف السعر أقل من ذلك، فإننا نخاطر بعدم وجود سوق قابلة للاستمرار".

وعليه فقد تساءل (ستون) : كيف يمكن التوقع من المقرضين الأوغنديين البقاء في السوق بأسعار فائدة أقل، بينما يواجهون تكاليف أعلى، ومعلومات ائتمانية أسوأ، وبيعات إقراض أكثر خطورة؟ إنه يرى ضرورة التركيز على خفض التكاليف الأساسية للائتمان بتعزيز التنظيم السليم من خلال الإجراءات الآتية:

- ١ . إنفاذ أفضل للوائح الإقراض القائمة .
- ٢ . عمليات أكثر كفاءة من خلال التكنولوجيا .
- ٣ . خفض حالات التخلف عن السداد من خلال تحسين تسجيل الائتمان .
- ٤ . زيادة المنافسة لدفع الابتكار .
- ٥ . متطلبات الإفصاح الواضحة لشروط القروض .

٦ . برامج الثقافة المالية للمقترضين .

والنتيجة حسب رأي (ستون) أن السوق الأوغندية تحتاج حلولاً لحماية المقترضين من الممارسات الاستغلالية الحقيقية، مع الحفاظ على تدفق الائتمان إلى أولئك الذين هم في أمس الحاجة إليه . قبل أن يتكرر السيناريو الكيني بخروج المقترضين الشرعيين من السوق، وإغلاق الشركات لأبوابها، ووقوع المقترضين اليائسين فريسة لمرايين غير منظمين .

إلا أن (ستون) قد غاب عنه الأثر الاستغلالي للفوائد الربوية على محتاجي السيولة، وأن مآل تدفق الائتمان عبر نظام الفوائد الربوية هو انتقال السيولة إلى المقترضين والدائنين المرابين ليزيد خلخلة العلاقة الائتمانية بشكل بنوي، كل ذلك ظهر جلياً في الأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨ .

إلا أن التمسك بالسياسة النقدية العالمية صار عقيدة يؤمن بها العاملون بها، ويصمّون آذانهم عن ضجيج خرابها، ويصرون على إقناع أنفسهم بأنها السبيل الوحيد المتاح . وهذه هي وجهة نظرهم الملزمة لهم دون غيرهم .

حماة (حماها الله) ١٨ جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ الموافق ٢٠ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٢٤ م

أهمية العمل في الإسلام: وواجبات العامل وحقوقه

د. عامر محمد نزار جلعوط

دكتوراه في الاقتصاد المالي الإسلامي

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين الحمد لله القائل في كتابه الحكيم: مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْشَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّه حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ (النحل: ٩٧) وبعد:

لقد حث الإسلام على العمل وأمر به، وقرن ذكره بالجهاد إشعاراً بأهميته في قوله سبحانه: **وَآخِرُونَ يَصْرِفُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَآخِرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ** (المزمل: ٢٠)؛ بل اعتبر العمل جهاداً إذا أخلص فيه فقد روي أن بعض الصحابة رأوا شاباً قوياً يسرع إلى عمله؛ فقالوا: لو كان هذا في سبيل الله، فردّ عليهم النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: لا تقولوا هذا؛ فإنه إن كان خرج يسعى على ولده صغاراً فهو في سبيل الله، وإن كان خرج يسعى على أبوين شيخين كبيرين فهو في سبيل الله، وإن كان خرج يسعى على نفسه يعفها فهو في سبيل الله، وإن كان خرج رياءً ومفاخرة فهو في سبيل الشيطان .

فإذا أراد المسلم عملاً أو التوجه للعمل فلتكن نيته لله تعالى من سعي على رزق حلال، أو بحث عن ستر عورة، أو تأمين لقمة طعام، أو شراء هدية لذي رحم، أو عوناً للناس وإرشاداً، أو نصيحة ودعوة لله تعالى، أو لجماً النفس عن الفراغ الذي هو من أسباب المعاصي أو غيرها من النيات الطيبة التي يؤجر العبد عليها.

عن أنس رضي الله عنه، قال: كان أخوان على عهد النبي صلى الله عليه وسلم وكان أحدهما يأتي النبي صلى الله عليه وسلم والآخر يحترف، فشكا المحترف أخاه للنبي صلى الله عليه وسلم، فقال: **(لعلك ترزق به)**¹.

¹ الترمذي ج 4 ص 574. كتاب الزهد باب في التوكل على الله. دار إحياء التراث العربي - بيروت.

ومن الأدلة التي تبين فضل العمل ما يلي :

١ . قال تعالى : وَقُلْ اَعْمَلُوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون وستردون إلى عالم الغيب

والشهادة فينبئكم بما كنتم تعملون (التوبة : ١٠٥) .

٢ . وقال تعالى : هو الذي جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه وإليه

النشور (الملك : ١٥) .

٣ . وعن المقدام رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (ما أكل أحد طعاما قط

خيرا من أن يأكل من عمل يده ، وإن نبي الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده)¹ .

٤ . وقال صلى الله عليه وسلم : (من أمسى كالا من عمل يديه أمسى مغفورا له)² .

٥ . ولقد نهى أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه عن البطالة فقال : (لا يقعد أحدكم عن

طلب الرزق يقول اللهم ارزقني ، فقد علمتم أن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة) وتلا قول الله جل

وعلا : فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله واذكروا الله كثيرا لعلكم

تفلحون (الجمعة : ١٠)

ويجب على أي عامل في الإسلام أمورا عديدة يمكن ان نلخصها كما يلي :

• اختيار العمل المباح الذي أحله الله ورسوله ، قال الله تعالى : الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا

يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ (البقرة : ٢٧٥) . واختيار العمل المباح لا يعفي صاحبه من متابعة الشؤون الشرعية لعمله

وقد أثر عن السلف أنهم كانوا يحذرون من الاتجار قبل تعلم ما يصون المعاملات التجارية من التخبط

في الربا ، ومن ذلك قول عمر رضي الله عنه : لا يتجر في سوقنا إلا من فقهه ، وإلا أكل الربا³ . وقال على

¹ البخاري ج 2 ص 720 ، كتاب البيوع ، باب كسب الرجل وعمله بيده .

² الطبراني في الأوسط ج 7 ص 287 . دار الحرمين للطباعة والنشر والتوزيع 1415 هـ .

³ الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ج 3 ص 352 . دار عالم الكتب ، الرياض ، المملكة العربية السعودية ، الطبعة : 1423 هـ / 2003 م .

رضي الله عنه: من اتجر قبل أن يتفقه ارتطم¹ في الربا ثم ارتطم ثم ارتطم². أي: وقع وارتبك ونشب.

• ألا يشغله العمل عن القيام بما فرضه الله تعالى عليه من عبادات ومسؤولية أهل قال تعالى: رَجُلٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ (النور: ٣٧)، وقال تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ* فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (الجمعة: ٩-١٠). قال الأستاذ الدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله: قال الحنفية: البيع صحيح مكروه تحريمًا؛ لأن الأمر بترك البيع ليس لعين البيع، بل لترك استماع الخطبة، ويقرب من قولهم قول الشافعية: البيع صحيح حرام. وقال المالكية: إنه من البيوع الفاسدة، ويفسخ على المشهور، وكذلك قال الحنابلة: لا يصح هذا البيع³.

• وإتقان العمل بأمانة ومسؤولية وإخلاص ومراقبة لله تعالى. عبد الله بن عمر يقول سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته الإمام راع ومسؤول عن رعيته والرجل راع في أهله وهو مسؤول عن رعيته والمرأة راعية في بيت زوجها ومسؤولة عن رعيته والخادم راع في مال سيده ومسؤول عن رعيته). قال وحسبت أن قد قال: (والرجل راع في مال أبيه ومسؤول عن رعيته وكلكم راع ومسؤول عن رعيته)⁴. وعن عاصم بن كليب الجرمي قال: حدثني أبي كليب أنه شهد مع أبيه جنازة شهدها رسول الله صلى الله عليه وسلم وأنا غلام أعقل وأفهم، فانتهى بالجنازة إلى القبر ولم يمكن لها، قال: فجعل رسول الله صلى الله عليه وسلم

¹ ارتطم أوخله في أمر لا يخرج منه وارتطم في الطين وقع فيه فتخبط ورتطم الشيء في الوحل رطمًا فارتطم هو فيه أي ارتبك فيه وارتطم عليه الأمر إذا لم يقدر على الخروج منه. لسان العرب ج 12 ص 244. محمد بن مكرم بن منظور الأفيقي المصري، دار صادر - بيروت، الطبعة الأولى.

² الفائق في غريب الحديث ج 2 ص 65، محمود بن عمر الزمخشري، دار المعرفة - لبنان، الطبعة الثانية.

³ الفقه الإسلامي وأدلته ج 2 ص 423.

⁴ أخرجه البخاري كتاب الجمعة باب الجمعة في القرى والمدن ج 1 ص 304.

يقول: (سوا لحد هذا). حتى ظن الناس أنه سنة، فالتفت إليهم فقال: (أما إن هذا لا ينفع الميت ولا يضره، ولكن الله يحب من العامل إذا عمل أن يحسن)¹.

وروى ابن الجوزي في صفة الصفة قال نافع خرجت مع ابن عمر في بعض نواحي المدينة ومعه أصحاب له فوضعوا سفرة فمر بهم راع فقال له عبد الله: هلم يا راعي فأصب من هذه السفرة، فقال: إني صائم، فقال له عبد الله: في مثل هذا اليوم الشديد حره وأنت في هذه الشعاب في آثار هذه الغنم وبين الجبال ترعى هذه الغنم وأنت صائم؟ فقال الراعي: أبادر أيامي الخالية، فعجب ابن عمر وقال: هل لك أن تبيعنا شاة من غنمك نجتزرها ونطعمك من لحمها ما تقطر عليه ونعطيك ثمنها؟ قال: إنها ليست لي، إنها لمولاي، قال فما عسيت أن يقول لك مولاك إن قلت أكلها الذئب؟ فمضى الراعي وهو رافع إصبغه إلى السماء وهو يقول: فأين الله؟ قال: فلم يزل ابن عمر يقول: قال الراعي فأين الله؟ فما عدا أن قدم المدينة فبعث إلى سيده فاشترى منه الراعي والغنم، فأعتق الراعي ووهب له الغنم رحمه الله.

• ومن واجبات العامل في الإسلام الالتزام بأخلاق العمل في الإسلام ومن ذلك أموراً عديدة:

١. فمنها النصيحة وهي أمر عظيم سار عليها الأنبياء والمرسلون، وإذا تأملنا فعل نبي الله شعيب عليه السلام مع قومه فإنه يقع بمجمله موقع النصيحة قال الله تعالى: وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ وَلَا تَنْقُضُوا الْمِيثَاقَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَ أَكْثَرَكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ * وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِيزَانَ وَالْقِسْطَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ * بَقِيَتْ لِلَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُّؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ * قَالُوا يَا شُعَيْبُ أَصْلَاتُكَ تَأْمُرُكَ أَنْ نَتْرَكَ مَا يَعْبُدُ آبَاؤُنَا وَإِنَّا لَفِئَةٌ بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ * قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْلِكَ لَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنهَاكُمْ عَنْهُ إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ

¹ شعب الإيمان للبيهقي ج 7 ص 234، الأمانات وما يجب من أدائها إلى أهلها. مكتبة الرشد، الطبعة: الأولى، 1423 هـ - 2003 م.

تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ (هود: ٨٤-٨٨). وعن تميم الداري أن النبي صلى الله عليه وسلم قال الدين النصيحة قلنا لمن؟ قال لله ولكتابه ورسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم¹.

٢. ومن أخلاق العمل الوفاء بالعهود والوعود والعقود قال الله تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أَحَلَّتْ لَكُمْ بِهِمُ الْأَنْعَامَ إِلَّا مَا يُتَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ (المائدة: ١) أي العهود التي عقدتموها بينكم وبين الله، أو بينكم وبين الناس، وهي التكاليف التي ألزمكم الله بها والتزمتوها، مما أحل الله وحرّم وما أخذ الله من الميثاق على من أقر بالإيمان بالنبي والكتاب أن يوفوا بما أخذ الله عليهم من الفرائض وأحكام الحلال والحرام. ومن هذه التكاليف: ما يعقده الناس بعضهم مع بعض من عقود المعاملات.

٣. ومن أخلاق العمل أيضاً البعد عن كل ما يخلُّ بالعمل من فساد شرعي، كالغلول²، وحرفي، كالغش، واقتصادي، كالاحتكار. ولقد استعمل النبي صلى الله عليه وسلم رجلاً من الأزد يقال له ابن اللتبية على الصدقة، فلما قدم قال هذا لكم، وهذا أهدي لي. قال: (فهلا جلس في بيت أبيه أو بيت أمه، فينظر يهدى له أم لا والذي نفسي بيده لا يأخذ أحد منه شيئاً إلا جاء به يوم القيامة يحمله على رقبتة، إن كان بغيراً له رغاء أو بقرة لها خوار أو شاة تيعر - ثم رفع بيده، حتى رأينا عفرة³ إبطيه - اللهم هل بلغت اللهم هل بلغت ثلاثاً)⁴. وعن أبي هريرة: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مرَّ على صبرة من طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً، فقال: (يا صاحب الطعام! ما هذا؟)، قال: أصابته السماء يا رسول الله! قال: (أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟) ثم قال: من غش فليس منا⁵.

فإن وفي العامل بواجبات ذلك العمل فعندئذٍ فمن تمام حقه أموراً عديدة:

¹ صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب بيان أن الدين النصيحة ج 1 ص 74.

² التملك الباطل والانتفاع الخفي بالمالية العامة من غير إذن بيت المال).

³ العفرة البياض وليس بالبياض الناصع الشديد. عن غريب الحديث للقاسم بن سلام الهروي ج 2 ص 142.

⁴ البخاري في صحيحه كتاب الأحكام، باب محاسبة الإمام عماله ج 6 ص 2632، ومسلم كتاب الإمارة، باب تحريم هدايا العمال، ج 3 ص 1463.

⁵ سنن الترمذي باب ما جاء في كراهية الغش في البيوع ج 3 ص 606.

- فمناها وأهمها أن يأخذ أجره دون مفاطلة أو بفس بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: (أعطوا الأجر قبل أن يفرف عرقه)¹، والأمر بإعطائه قبل جفاف عرقه إنما هو كناية عن وجوب المبادرة عقب فراغ العمل، إذا طلب، وإن لم يعرق، أو عرق وجف. وذلك لأن أجره عمالة جسده، وقد عجل منفعته، فإذا عجلها استحق التعجيل. ومن شأن الباعة: إذا سلموا قبضوا الثمن عند التسليم، فهو أحق وأولى، إذ كان ثمن مهجته، لا ثمن سلعته، فيحرم مطله والتسويق به مع القدرة. وحتى في الزكاة وهي أحد أركان الإسلام جعل الله سهمًا لحقوق العاملين في الزكاة: إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي الرَّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ (التوبة: ٦٠).
- وما يدل على عظم حق العامل وأثر الأداء الحق على صاحبه حديث الثلاثة الذين كانوا يمشون في مطر، فدخلوا غارًا، فانطبقت عليهم الصخرة، فكادوا أن يموتوا، حتى صار كل واحد منهم يدعو الله بعمل صالح لعل الله يفرج عنه، فواحد دعا الله بعمل صالح في بر والديه، وواحد دعا الله بعمل صالح في أنه قد قام عن امرأة كاد أن يزني بها خشية الله، وقال الثالث: اللهم إني كنت استأجرت أجيرًا، فلما قضى عمله، قال لي: أعطني حقي، فعرضت عليه فرقه فرغب عنه، فلم أزل أزعره - أي: أتميه - حتى جمعت منه بقرًا ورعاءً - وهذه هي الأمانة، فصاحب العمل ينمي هذا الدين الذي عليه للعامل - فجاءني في يوم من الأيام، وقال: اتق الله ولا تظلمني حقي، قلت: اذهب إلى تلك البقر ورعائها فخذها كلها، فقال: اتق الله ولا تستهزئ بي - ظن أنه يستهزئ به، لأن المال الأصلي قليل - فقلت: إني لا أستهزئ بك، فأخذه وذهب به، فإن كنت تعلم أنني فعلت ذلك ابتغاء وجهك فافرج ما بقي، ففرج الله ما بقي من الصخرة وخرجوا، قال العلماء: وهذا أعظم الثلاثة، لأن الله فرج عنهم بسببه التفريح التام، وأزال الصخرة.
- ويدل على عظم حق العامل أيضًا ما جاء عن أبي هريرة رضي الله عنه: عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (قال الله تعالى: ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة رجل أعطى بي ثم غدر، ورجل باع

¹ ابن ماجة في السنن ج3ص97 كتاب الرهون، باب أجر الاجراء.

حرّاً فأكل ثمنه، ورجل استأجر أجيراً فاستوفى منه ولم يعط أجره)¹. وعن أبي هريرة - في حديث له - عن النبي صلى الله عليه وسلم: (أنه يغفر لأمته في آخر ليلة من رمضان، قيل: يا رسول الله أهي ليلة القدر؟ قال: (لا، ولكن العامل إنما يوفى أجره إذا قضى عمله)².

• وجاء في الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي رحمه الله: أن الشرع أحاط حق الأجير بضمانات متعددة: وهي الرضا، والعدالة أو الكفاءة، والعرف. فينبغي أن يكون الأجر عادلاً متمشياً مع العرف السائد ومراعياً فيه نوع الخبرة، ومعتمداً في التقدير على الحرية والرضا والطواعية، فلا يجوز الإكراه على العمل، ولا إلحاق الظلم بالأجير، ولا منعه حقه أو المماطلة في أدائه، أو استيفاء منفعة منه بغير عوض، إذ إن من استخدم عاملاً بغير أجره فكأنه استعبده، كما قال فقهاء الإسلام أخذاً من حديث نبوي اعتبر آكل جهد العامل بمثابة من باع حرّاً وأكل ثمن³.

• ومن حقوق العامل في الإسلام الراحة وأداء العبادات باعتدال، وقد ذكر الله تعالى مشهداً واضحاً في حقوق العامل وذلك في الحوار والإيجاب والقبول والبيان وإظهار التخفيف في التعامل وذلك في مشهد من مشاهد حياة نبي الله موسى عليه السلام: **قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ* قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنْكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِي حِجَجٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ* قَالَ ذَلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا الْأَجْلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ وَاللَّهُ عَلَى مَا نَقُولُ وَكِيلٌ** (القصص: ٢٦-٢٨).

وكان النبي صلى الله عليه وسلم يحث على العفو عن الخادم وفي حديث عبد الله بن عمر، رضي الله عنهما، جاء رجل إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله، كم نعفو عن الخادم؟ فصمت، ثم أعاد عليه الكلام فصمت، فلما كان في الثالثة، قال: (أعفو عنه في كل يوم سبعين مرة)⁴، فهذا من

¹ البخاري ج 2 ص 776، كتاب البيوع، باب إثم من باع حرّاً. دار ابن كثير، اليمامة - بيروت، الطبعة الثالثة، 1407 - 1987.

² أحمد في المسند ج 4 ص 90 عن أبي هريرة رضي الله عنه. دار صادر بيروت.

³ الفقه الإسلامي وأدلته ج 1 ص 430.

⁴ أبو داود ج 4 ص 506، كتاب الأدب، باب في حقِّ المملوك، وكذا الترمذي لفظ كم أعفو... ج 4 ص 336، كتاب البر والصلة، العفو عن الخادم.

حق العبد المملوك فكيف بالعامل الحر في زماننا، فهو من باب أولى، فإما أن يبقى له للعمل مع الصبر عليه وتعليمه وإرشاده، أو يسرحنه سراحاً معروفاً.

روسيا تقترح نظاما جديدا لدول البريكس يكسر هيمنة الدولار

الجزيرة نت

اقترحت روسيا إجراء تعديلات على أنظمة الدفع عبر الحدود بين دول مجموعة البريكس (البرازيل، روسيا، الهند، الصين، وجنوب أفريقيا) بهدف تجاوز النظام المالي العالمي المهيمن عليه أميركيا بالأساس وأوروبا.

تأتي هذه الخطوة في إطار سعي روسيا لحماية اقتصادها من العقوبات التي تواجهها نتيجة للحرب في أوكرانيا.

وتشمل البدائل المقترحة، وفق وكالة بلومبيرغ الاقتصادية، تطوير شبكة من البنوك التجارية التي يمكنها إجراء هذه المعاملات بالعملة المحلية، بالإضافة إلى إنشاء روابط مباشرة بين البنوك المركزية.

ووفقا لتقرير أعدته وزارة المالية الروسية وبنك روسيا وشركة الاستشارات "ياكوف وشركاه" التي تتخذ من موسكو مقرا لها، يتطلب هذا "النظام متعدد العملات" حماية المشاركين فيه من أي ضغوط خارجية مثل العقوبات العابرة للحدود.

وتشمل الخطة أيضا إنشاء مراكز للتجارة المتبادلة في السلع الأساسية مثل النفط، والغاز الطبيعي، والحبوب، والذهب.

وفي سياق هذه المبادرات، تسعى روسيا لتقليل اعتمادها على الدولار بعد أن فرضت الولايات المتحدة وحلفاؤها عقوبات صارمة على البلاد عقب غزو أوكرانيا في فبراير/ شباط ٢٠٢٢. وتضمنت العقوبات تجريد الأصول الروسية وطردها البنوك الروسية الكبرى من نظام الرسائل المالية "سويفت".

والخميس، أعلن مساعد الرئيس الروسي يوري أوشاكوف عزم مجموعة "بريكس" إطلاق منصة مالية موحدة للمقاصة وإعادة التأمين، من شأنها توسيع نطاق التسويات بالعملات الوطنية بين الدول الأعضاء. وأكد أن إطلاق الأدوات المذكورة سيؤدي إلى توسيع التسويات بالعملات الوطنية وخفض تكاليف التجارة البينية.

¹ الجزيرة نت، ١٢-١٠-٢٠٢٤، رابط.

وأضاف التقرير: "المصالح الأميركية ليست دائماً متماشية مع مصالح المشاركين الآخرين" في الشبكة المالية العالمية.

تقنية دفتر الأستاذ الموزع (DLT)

وتقول بلومبيرغ إن من بين المقترحات، دفعت روسيا لاستخدام تقنية "دفتر الأستاذ الموزع" (DLT) أو منصة متعددة الجنسيات جديدة لإجراء التسويات باستخدام الرموز الرقمية. وذكر التقرير أن "الميزة الرئيسية لنموذج التسوية المقترح هي القضاء على المخاطر الائتمانية" المرتبطة بالنظام البنكي التقليدي.

وأشار التقرير أيضاً إلى أن استخدام "تقنية دفتر الأستاذ الموزع" قد يقلل من أوقات المعالجة والتكاليف، لأن الكيانات الوسيطة وعمليات التحقق من الامتثال ستصبح غير ضرورية. وأكد معدو التقرير أن الدول المشاركة في البريكس يمكن أن توفر ما يصل إلى ١٥ مليار دولار سنوياً إذا تم استخدام هذه التقنية في نصف جميع التحويلات عبر الحدود. ورغم أن روسيا تواجه تحديات نتيجة للعقوبات الدولية، فإن دول البريكس الأخرى التي لا تواجه نفس التعقيدات ما زالت تُعطي الأولوية للوصول إلى النظام المالي القائم على الدولار. ووفقاً لمؤسسة بروكينغز، يمثل الدولار ٥٨٪ من المدفوعات الدولية.

تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية للصناعة المالية الإسلامية ٢٠٢٤

IFSB

Islamic Financial Services Board

أصدر مجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB تقريره ٢٠٢٤ عن استقرار الصناعة المالية الإسلامية.

تضمن التقرير ملخصاً بين أن أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية شهدت نمواً عالمياً بنسبة ٤٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٣.٣٨ تريليون دولار أمريكي في عام ٢٠٢٣، على الرغم من البيئة الاقتصادية الكلية الصعبة التي تتسم بالضغوط التضخمية والتوترات الجيوسياسية وضغوط القطاع المصرفي.

لا تزال الخدمات المصرفية الإسلامية تشكل أكبر شريحة من صناعة الخدمات المالية الإسلامية إذ تشكل ٧٠.٢١٪ من إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية في عام ٢٠٢٣، في حين مثلت الصكوك القائمة والصناديق الإسلامية مجتمعة ٢٩.٠٨٪، ومثلت شريحة التأمين الإسلامي ٠.٧١٪ من حيث التوزيع الإقليمي:

■ تمتلك منطقة مجلس التعاون الخليجي حالياً الحصة الأكبر من أصول التمويل الإسلامي العالمية، حيث تمثل أكثر من ٥٢.٥٪.

■ تليها منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ التي شكلت ٢١.٨٪.

■ شكلت منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي) ١٢.٧٪.

■ وأوروبا و آسيا الوسطى بنسبة ٨.٣٪.

■ وجنوب آسيا بنسبة ٣.١٠٪.

■ وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى بنسبة ٠.٧٪.

■ وتشكل دول أخرى مجتمعة ٠.٩٠٪.

يتناول التقرير موضوعات كثيرة في ثلاثة فصول رئيسة تدرج تحتها قضايا ومسائل تفصيلية:

التطورات في صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

- التطورات الاقتصادية الكلية العالمية وأسواق المال
- نظرة عامة على التطورات في صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية
- هيكل ومتانة ومرونة صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية.
- مرونة الخدمات المصرفية الإسلامية في سياق ارتفاع أسعار الفائدة والتضخم.
- التطورات الهيكلية في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية العالمي.
- السيولة وهيكل التمويل.
- التعرض للتمويل وجودة الأصول.
- كفاية رأس المال والرافعة المالية.
- آفاق قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية العالمي في عام ٢٠٢٤.
- مرونة ومتانة أسواق رأس المال الإسلامية في ظل الظروف المالية الأكثر حدة.
- أسواق الصكوك العالمية: النمو. الاتجاهات والمرونة.
- الصناديق الإسلامية: الأصول الخاضعة للإدارة والأداء.
- أسواق الأسهم الإسلامية: الاتجاهات والأداء والمرونة.
- آفاق نمو واستقرار سوق رأس المال الإسلامي في عام ٢٠٢٤.
- تطورات سوق رأس المال الإسلامي.
- تقييم مرونة قطاع التأمين الإسلامي وترابطه.
- آفاق قطاع التأمين الإسلامي في عام ٢٠٢٤.
- القضايا الناشئة في صناعة الخدمات المالية الإسلامية.
- الأصول المشفرة والرقمية في التمويل الإسلامي: الشفافية وحماية المستثمرين.
- المخاطر المالية المرتبطة بالمناخ بالنسبة لمؤسسات الخدمات المالية الإسلامية.

بيانات عن أسواق الكهرباء: متابعة التحول الذي تشهده أسواق الكهرباء العالمية

إلسين أكورا¹

تتسم أسواق الكهرباء وهيكلها بأنها معقدة، غير أنها مهمة للغاية لتوفير الكهرباء بصورة منتظمة وبأسعار معقولة على مستوى العالم. وهذه ليست مهمة بسيطة، إذ يجب تحقيق التوازن بين العرض والطلب كل ثانية، ويجب على السوق إرسال إشارات الأسعار الصحيحة لتحفيز توليد الكهرباء على نحو يتسم بالكفاءة والاستثمار في هذا القطاع مع الوقت.

وقد تطور هيكل أسواق الكهرباء العالمية على نطاق واسع على مدى العقود العديدة الماضية. فقبل أربعين عاماً، كانت النظرة العامة لقطاع الكهرباء أنه أحد المرافق العامة. ومنذ ذلك الحين، تم في جميع أنواع البلدان - الصغيرة والكبيرة والمتقدمة والصاعدة - استخدام تصميمات بديلة للاحتكارات المتكاملة، بما في ذلك حرية دخول السوق، والمنافسة لتنفاذ إلى السوق، والمنافسة في السوق. ويمكن استخلاص دروس قيمة من التجارب السابقة والحالية للبلدان في ظل خيارات مختلفة للتصاميم. لكن حتى الآن لم يكن هناك تتبع منهجي لهياكل أسواق الكهرباء.

وتعالج قاعدة البيانات الجديدة لهياكل أسواق الكهرباء العالمية هذه الفجوة في البيانات من خلال فحص هيكل أسواق الكهرباء المعتمد في جميع اقتصادات العالم البالغ عددها ٢٣٠ بين عامي ١٩٨٩ و ٢٠٢٤. والهدف من قاعدة البيانات هو عرض تصميمات مختلفة يجري اتباعها والعمل بها على مستوى العالم عند هيكل أسواق الكهرباء. وبالإضافة إلى نوع هيكل سوق الكهرباء، توثق قاعدة البيانات عمليات تقسيم القطاع، ووجود جهة تنظيمية للقطاع، ودخول شركات مستقلة لإنتاج الكهرباء.

وتسلط قاعدة البيانات الضوء على أن العديد من البلدان انتقلت بين هيكل مختلفة لسوق الكهرباء سعياً إلى تعزيز كفاءة القطاع مع تحسين توفير الكهرباء بأسعار ميسورة ومعقولة، فضلاً عن تحقيق الجودة والاستدامة. والجدير بالذكر أن ٧١ اقتصاداً حالياً لا يزال يطبق هيكل سوق الكهرباء المستخدم منذ

¹ مدونة البنك الدولي، ٧-٨-٢٠٢٤، رابط

١٩٨٩. وفي المقابل، تنقل ١٥٩ اقتصادا بين هياكل مختلفة لأسواق الكهرباء في الخمسة والثلاثين عاما الماضية (انظر العرض المرئي للبيانات أدناه). وكان الاتجاه السائد هو اعتماد تصميمات للأسواق أدت بدرجات متفاوتة إلى توسيع دور القطاع الخاص في قطاع الكهرباء.

هياكل أسواق الكهرباء العالمية من عام ١٩٨٩ إلى عام ٢٠٢٤

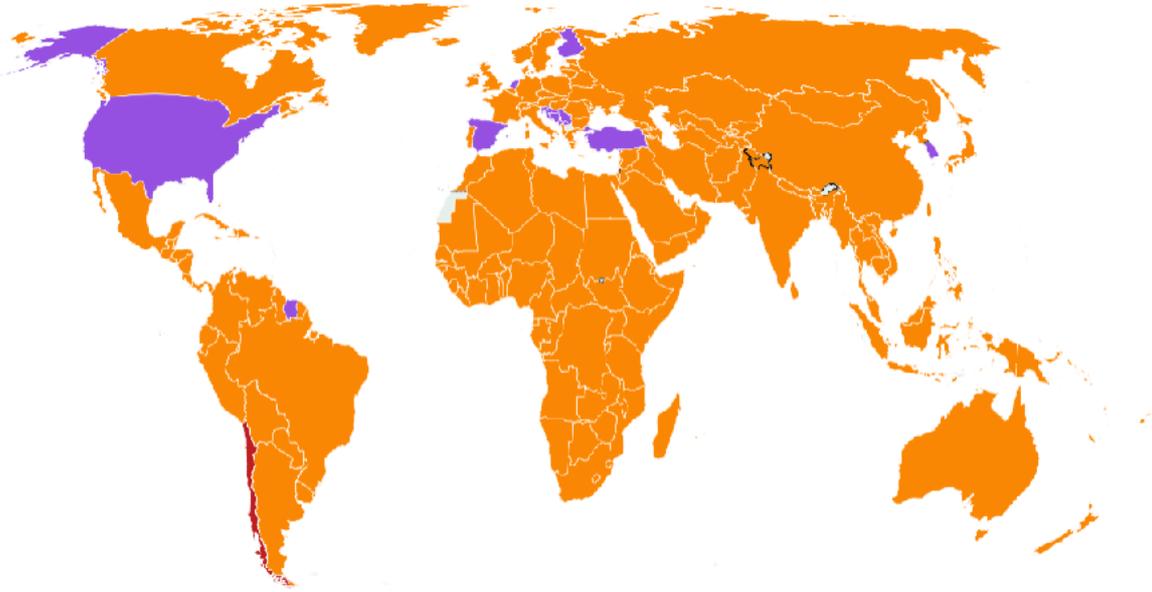
كيف غير كل بلد هيكل سوق الكهرباء خلال العقود الماضية؟

هياكل أسواق الكهرباء العالمية من عام 1989 إلى عام 2024

كيف غير كل بلد هيكل سوق الكهرباء خلال العقود الماضية؟

1989

WRC SBM VIU



المصدر: قاعدة بيانات هياكل سوق الطاقة العالمية •

* VIU = مرفق متكامل رأسيا

* SBM = نموذج المشتري الوحيد

* WRC = منافسة/مناقصة للبيع بالجملة والتجزئة

وفي عام ١٩٨٩، كان نموذج المرافق المتكاملة رأسيا، حيث تقوم مؤسسة واحدة بجميع الوظائف في قطاع الكهرباء، هو الهيكل السائد في السوق والمعتمد في ٢١٥ اقتصاداً. وقد تراجع استخدام هذا النموذج اليوم على نحو كبير إذ بلغ عدد الاقتصادات التي تستخدمه ٧٢ اقتصاداً. واستفادت بعض الأسواق من

هذا الهيكل لضمان تنسيق قرارات وعمليات الاستثمار وتحقيق أمن الطاقة والأهداف الاجتماعية، لا سيما كهربية الريف. وشهدت بعض الاقتصادات التي لديها مرافق كهرباء متكاملة رأسياً انخفاضاً في الاستثمار، وغياب المنافسة، وضعف الأداء المالي، وتدني الكفاءة، وزيادة الخسائر.

والياً نجد أن نموذج المشتري الوحيد (SBM) هو هيكل سوق الطاقة الأكثر استخداماً في العالم. ويقوم ٩٨ بلداً وإقليماً بتشغيل قطاعات الكهرباء الخاصة بها من خلال هذا الهيكل. وفي إطار هذا الهيكل، تسمح الدولة لشركات إنتاج الكهرباء المستقلة من القطاع الخاص (IPPs) بتوليد الكهرباء وبيعها لشركة الكهرباء الوطنية أو شركة تقوم بشرائها بالجملة. ويتيح هذا التصميم منافسة محدودة للنفذ إلى السوق، حيث تتنافس شركات توليد الكهرباء من القطاع الخاص على إمداد المشتريين المركزيين بالكهرباء من بموجب عقود. وهذا الهيكل سهل نسبياً في تنفيذه ويراعي سياقات البلد المعني. وقد تكون نتائج القطاع دون المستوى الأمثل إذا كان المشتري الوحيد يعاني من الضعف المالي وغير قادر على الوفاء بشروط التعاقد مع شركات توليد الكهرباء.

وقامت بعض البلدان بزيادة تعزيز المنافسة في قطاع الكهرباء من خلال السماح بالمشاركة النشطة لشركات التوليد العامة والخاصة وشركات التوزيع والإمداد والمستخدمين النهائيين في السوق. وتساعد أسعار الكهرباء التي تحددها آليات السوق على معرفة الأسعار، وتعطي إشارات شفافة للاستثمارات، وفي الوقت نفسه تتيح الفرص للقطاع الخاص. وهذا النوع من المنافسة في قطاع الكهرباء كان سائداً في بلد واحد فقط في عام ١٩٨٩ (شيلي) ولكنه توسع ليشمل ٦٩ بلداً.

ويمكن لأسواق الكهرباء جيدة التصميم أن تحفز الاستثمارات بالنطاق المطلوب لدمج مصادر الطاقة المتجددة على نطاق واسع وتوفير إمدادات كهرباء نظيفة وميسورة التكلفة ومنتظمة. وهناك تباين كبير في تصاميم أسواق الكهرباء التي اعتمدها البلدان على مستوى العالم. ولا يوجد نموذج "واحد يناسب جميع الظروف" كي يحقق أي تصميم النجاح المطلوب، نظراً للأهمية الكبيرة للسياقات القطرية والسياسية والاقتصادية.

تعد قاعدة بيانات هياكل أسواق الكهرباء العالمية آلية مهمة للغاية لصانعي السياسات والمستثمرين والباحثين لتتبع التطور العالمي المستمر في هياكل أسواق الكهرباء. وتتيح هذه القاعدة منظوراً علمياً فريداً مع رؤى وآراء تفصيلية حول خصائص تصاميم أسواق الكهرباء في كل بلد على حدة. ويمكن

للمستخدمين إيجاد بيانات السلاسل الزمنية المقطعية عن نوع هيكل سوق الكهرباء المطبق في كل اقتصاد في الفترة من ١٩٨٩ حتى يوليو/ تموز ٢٠٢٤. وتوثق قاعدة البيانات أيضاً ما إذا كان هناك مزيج من هياكل السوق المطبقة في البلد نفسه، على سبيل المثال كندا والهند، حيث اعتمدت ولايات وأقاليم مختلفة هياكل مختلفة لقطاع الكهرباء.

وتشمل قاعدة البيانات العديد من المتغيرات الأخرى التي تعد أساسية لهياكل سوق الكهرباء بما في ذلك: (١) السنة التي تمت فيها تقسيم القطاع ونوعية التقسيم؛ (٢) السنة التي أنشئت فيها الهيئة التنظيمية للقطاع مع رابط إلى موقعها على شبكة الإنترنت ووصف لوظائفها الرئيسية؛ (٣) السنة التي بدأ فيها تشغيل أول شركة مستقلة لإنتاج الكهرباء، ونوعية التكنولوجيا التي تستخدمها هذه الشركة، وهل هذه الشركة الأولى قيد الإنشاء حالياً.

ولا تعتمد قاعدة البيانات إلا على المصادر المتاحة للجمهور. وقد تم الرجوع إلى أكثر من ٢٥٠٠ مصدر لإنشاء مجموعة البيانات. وكانت نقطة البداية دائماً هي الموقع الإلكتروني لمرفق (مرافق) الكهرباء الوطنية المعنية، والجهة التنظيمية للقطاع، والوزارات المعنية، والمصادر الحكومية الأخرى. وتم استكمال هذا الجهد ببحوث موسعة لكل بلد باللغة الإنجليزية وباللغة (اللغات) الأم. وتم الرجوع إلى مجموعة من المصادر، بما في ذلك أبحاث أكاديمية، وتقارير صادرة عن بنوك التنمية الإقليمية، ومعلومات من منظمات حكومية دولية، ومقالات إخبارية (من وكالات أنباء دولية ومحلية).

وقاعدة البيانات متاحة حالياً للتنزيل بصيغة إكسل. وبالإضافة إلى ذلك، يتاح للمستخدمين مذكرة إيضاحية منهجية تشرح الإجراءات المتبعة في جمع البيانات وتصنيفها. وترد أبرز النتائج المأخوذة من البيانات بصيغة ملف باور بوينت مرفق ومتاح للتنزيل. كما ترد جميع المصادر المستخدمة في وثيقة مرفقة.

وسيتم إنشاء موقع إلكتروني مخصص في العام المقبل لمجموعة البيانات. وسيتيح الموقع للمستخدمين خيارات لعرض مرئي لقاعدة البيانات وتحليلها. وستقوم الإدارة المعنية بقطاع الممارسات العالمية للطاقة والصناعات الاستخراجية بتحديث قاعدة البيانات بصورة دورية لضمان إتاحة بيانات عالية الجودة وحديثة للجمهور في هذا المجال المهم.

النصر يلوح في الأفق في الحرب على التضخم العالمي I

جونغريم ها

أيهان كوسى

فرانسييسكا أونسورج

نيكيثا بيريفالوف

حققت البنوك المركزية تقدماً كبيراً في مكافحة التضخم. ففي يوليو/تموز ٢٠٢٢، بلغ متوسط معدل التضخم في العالم ٤,٩٪، وهو أعلى معدل منذ عام ٢٠٠٨. وفي الشهر الماضي، تراجع إلى ٢,٩٪. وجاء هذا التراجع على نطاق واسع، ففي ٩٠٪ من البلدان انخفض الآن عما كان عليه في يوليو/تموز ٢٠٢٢.

ومع ذلك، فالنصر في هذه الحرب لم يتحقق بعد، وذلك لأن التضخم العالمي أعلى بمقدار ٠,٧ نقطة مئوية عما كان عليه قبيل تفشي جائحة كورونا في أوائل عام ٢٠٢٠. وفي يوليو/تموز ٢٠٢٢، كان التضخم أعلى من النطاقات المستهدفة في جميع البلدان التي استهدفت بنوكها المركزية الحد منه. وهذه النسبة أقل بكثير الآن، لكن التضخم لا يزال يتجاوز النطاقات المستهدفة في أكثر من ٤٠٪ من هذه البلدان.

وخلاصة القول، قد يكون لدى البنوك المركزية في الاقتصادات الكبرى أسباب وجيهة للبدء في خفض أسعار الفائدة في الأشهر المقبلة، لكن من غير المرجح أن تقوم البنوك المركزية بخفض أسعار الفائدة بشكل حاد حتى تقتنع بأن معدل التضخم سيعود إلى المستويات المستهدفة على نحو ثابت. ويعني هذا أن السياسة النقدية ستظل تقييدية، مما يعني أن اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية قد تواجه ظروفاً ائتمانية عالمية متشددة لبعض الوقت.

وفي الوقت نفسه، قد تؤدي الاضطرابات المحتملة في أسواق الطاقة العالمية وسلاسل الإمداد إلى إطالة أمد المعضلة الذي تواجهه العديد من البنوك المركزية، وهي كيف يمكن خفض معدل التضخم لتحقيق المستوى المستهدف وضبط إيقاع الهبوط الهادئ.

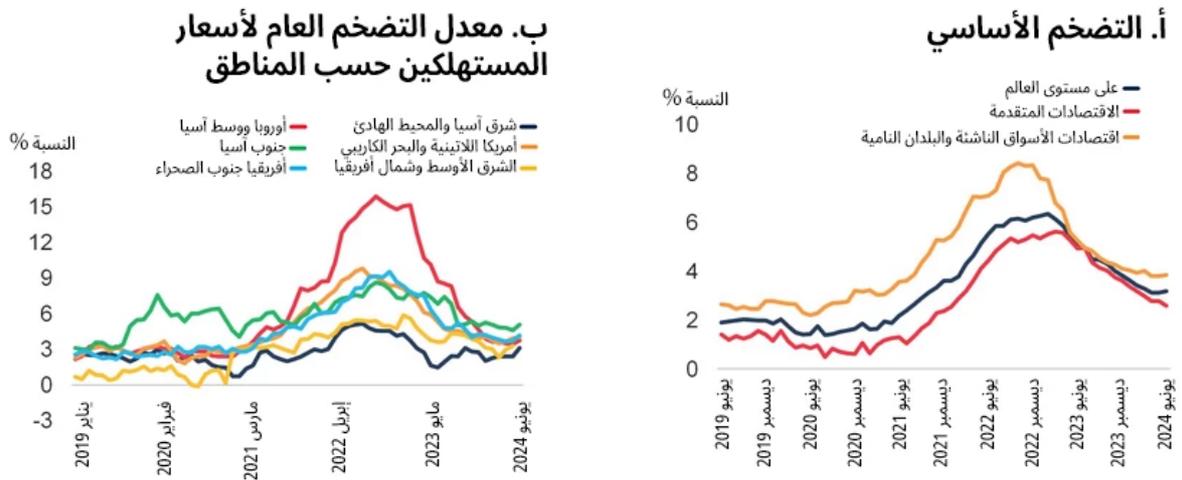
¹ منتدى البنك الدولي، ٥-٨-٢٠٢٤، رابط

تباطؤ وتيرة خفض معدلات التضخم

منذ بلوغ التضخم ذروته في عام ٢٠٢٢، شهد تراجعاً على مستوى العالم نحو المستويات المستهدفة من البنوك المركزية في العديد من الاقتصادات المتقدمة واقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية. وأسهم انخفاض أسعار السلع الأولية بنحو ٤٠٪ بين منتصف عام ٢٠٢٢ ومنتصف عام ٢٠٢٣ بأكثر من نقطتين مئويتين من الانخفاض العام في معدلات التضخم العالمي بين عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣. وظلت أسعار السلع الأولية في نطاق محدود حتى الآن هذا العام، مما أدى إلى تقييد الضغوط الخافضة للتضخم. وفي الوقت نفسه، ظل التضخم في أسعار الخدمات الاستهلاكية مرتفعاً على نحو ثابت هذا العام في الاقتصادات المتقدمة، على الرغم من التقارير الأخيرة التي تشير إلى تراجع التضخم العام بوتيرة أسرع قليلاً في بعض الاقتصادات الكبرى.

وأظهرت ديناميكيات التضخم تفاوتاً كبيراً بين مناطق اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية. وشهدت منطقة أوروبا وآسيا الوسطى أكبر ارتفاع في معدلات التضخم وأكبر تراجع. وتعرضت معظم بلدان المنطقة بشدة لمخاطر الغزو الروسي لأوكرانيا وما نتج عن ذلك من ضغوط على أسعار الغذاء والطاقة. وفي المقابل، ظل التضخم منخفضاً على نحو ثابت في منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ، حيث خفف الدعم من أثر التراجع العالمي في أسعار السلع الأولية واستمرت الطاقة الإنتاجية الاحتياطية قائمة.

الشكل ١ تراجع التضخم



المصدر: المكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي؛ وبنك الاحتياطي الفيدرالي في سانت لويس؛ وبيانات مؤسسة هيفرز أناليتيكس؛ والبنك الدولي.

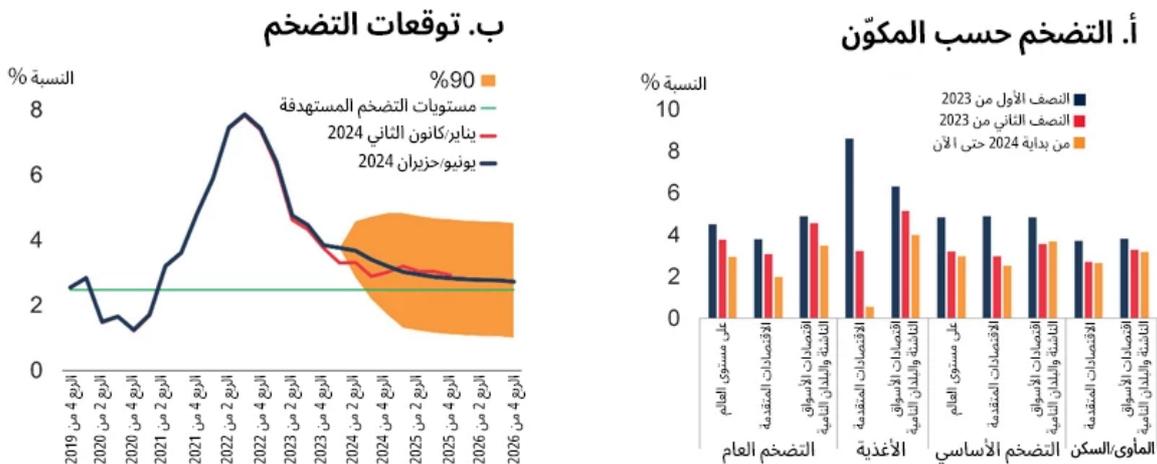
ملاحظة: أ. تظهر اللوحة وسيط تضخم أسعار المستهلكين على أساس سنوي مقارن مع استبعاد المواد الغذائية والطاقة. وتشمل العينة ما يصل إلى ٣١ من الاقتصادات المتقدمة و٤٦ من اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية. ويرجع تاريخ آخر رصد إلى يونيو/حزيران ٢٠٢٤. ب. يشير الاختصار CPI إلى الرقم القياسي لأسعار المستهلكين. ويوضح الشكل البياني المعدل الوسيط لأسعار التضخم على أساس سنوي مقارن حسب المنطقة. وتشمل العينة ما يصل إلى ١٠٨ من الاقتصادات في مناطق شرق آسيا والمحيط الهادئ، وشرق أوروبا وآسيا الوسطى، وأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وجنوب آسيا، وأفريقيا جنوب الصحراء. ويرجع تاريخ آخر رصد إلى يونيو/حزيران ٢٠٢٤.

ومن المتوقع أن ينخفض التضخم إلى المستويات المستهدفة من البنوك المركزية في عام ٢٠٢٦.

كما من المتوقع أن يستمر التضخم في مساره النزولي حيث سيتراجع من ٤.٩٪ في المتوسط في عام ٢٠٢٣ إلى ٣.٥٪ في عام ٢٠٢٤، قبل أن يصل إلى مستويات تتسق عموماً مع متوسط مستهدفات التضخم في البلدان المعنية في الفترة ٢٠٢٥-٢٠٢٦. وعلى غرار ذلك، تشير استقصاءات توقعات التضخم إلى تراجع تدريجي للتضخم العالمي خلال العامين المقبلين.

ومن المتوقع أن يتراجع التضخم الأساسي مع تراجع الطلب على الخدمات إلى الحدود المتوسطة، مما يخفف من تضخم أسعار الخدمات بمجرد وصول تراجع أسعار تضخم السلع إلى أدنى مستوى. ومن المتوقع أيضاً أن يساعد ضعف الطلب على الخدمات على خفض معدلات زيادة الأجور إلى حدود معقولة، لا سيما في الاقتصادات المتقدمة. كما من المتوقع استمرار تراجع الاضطرابات في حركة الإمداد. وفي نهاية المطاف، من المتوقع أن يؤدي ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الاقتصادات الكبرى إلى تقييد استخدام المكونات على جانب الطلب الحساسة لأسعار الفائدة.

الشكل ٢ مكونات التضخم والتوقعات



المصدر: مؤسسة هيفرز أناليتيكس؛ ومؤسسة أكسفورد إيكونوميكس؛ والبنك الدولي
ملاحظة: أ. وسيط معدلات التضخم على أساس سنوي لمدة ثلاثة أشهر حسب المكون؛ والمتوسطات المحسوبة على مدى الشهر في النصفين
الأول والثاني من عام ٢٠٢٣، ومنذ بداية ٢٠٢٤ حتى الآن. وتشمل العينة ما يصل إلى ٣٦ اقتصاداً متقدماً و ١٠١ من اقتصادات الأسواق
الصاعدة والاقتصادات النامية. ب. توقعات مرجحة بإجمالي الناتج المحلي بشأن تضخم أسعار المستهلكين باستخدام النموذج الاقتصادي
العالمي لمؤسسة أكسفورد إيكونوميكس. وتشمل العينة ٦٥ بلداً، منها ٣١ من اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية، باستثناء
الأرجنتين وفنزويلا. ونطاقات الثقة مأخوذة من تنبؤات كونسينسس إيكونوميكس.

التوترات الجيوسياسية ومخاطر التضخم الأخرى

يمكن أن تؤدي التوترات الجيوسياسية إلى صدمات تضخمية، إما من خلال رفع أسعار النفط أو تعطيل
الخدمات اللوجستية أو الإنتاج على نطاق أوسع. وعلى الرغم من أن أثر الصراع في الشرق الأوسط على
التضخم العالمي لا يزال محدوداً حتى الآن، فإن التصعيد قد يؤدي إلى زيادة حادة في أسعار النفط، لا
سيما وأن المنطقة تنتج نحو ٣٠٪ من النفط العالمي.

وعندما ترتفع أسعار النفط بنسبة ١٠٪، يزداد معدل التضخم العالمي بواقع ٠.٣٥ نقطة مئوية خلال عام.
وإذا كانت هناك تأثيرات كبيرة في الجولة الثانية على الأجور وتكاليف الإنتاج الأوسع نطاقاً أو إذا اتجهت
توقعات التضخم نحو الارتفاع، فإن الزيادة الكبيرة في أسعار الطاقة يمكن أن تؤدي إلى ارتفاع معدلات
التضخم الأساسي أيضاً.

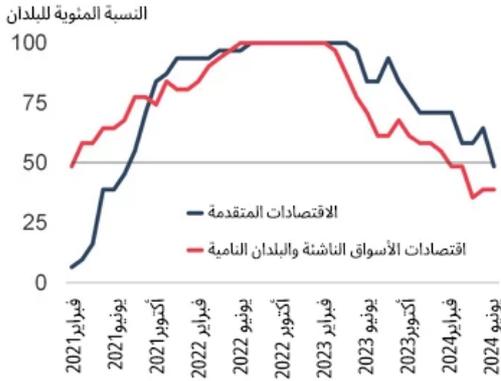
وقد أدت الصراعات الدائرة بالفعل إلى ازدحام طرق الشحن وتسببت في زيادة حادة في تكاليف
الشحن. وتؤثر تدابير الحماية المتصاعدة سلباً على شبكات التجارة، لا سيما سلاسل الإمداد العالمية، وقد
يؤدي ذلك إلى زيادة تكاليف الإنتاج. لكن على الرغم من أن أثر ذلك على تضخم أسعار المستهلكين لا
يزال محدوداً حتى الآن، فإن استمرار ارتفاع تكاليف الشحن والإنتاج قد يدفع المنتجين في نهاية المطاف
إلى تحميلها على المستهلكين.

وتأتي هذه المخاطر المسببة لارتفاع الأسعار في وقت لا يزال فيه التضخم أعلى من المستويات المستهدفة في
أكثر من ٤٠٪ من البلدان، وإن كان هناك تباين كبير بين مستويات الدخل. وفي الاقتصادات المتقدمة،
حيث استغرقت البنوك المركزية عموماً وقتاً أطول للاستجابة لارتفاع التضخم، لا يزال نحو ٥٠٪ يعاني
من مستويات تضخم أعلى من المستهدف حتى نهاية يونيو/حزيران. وفي المقابل، تحقق مزيد من التقدم

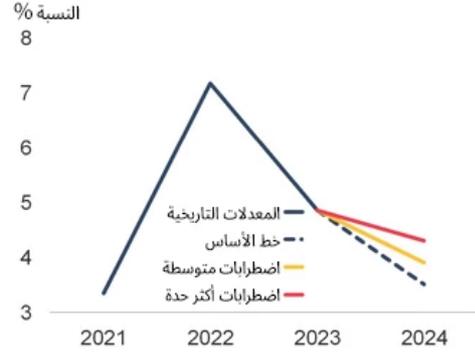
في اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية حيث لا يزال التضخم أعلى من المستويات المستهدفة في أقل قليلاً من ٤٠٪ من هذه الاقتصادات .

الشكل ٣ سيناريوهات التضخم والمستهدفات

ب. بلدان تعاني من معدلات تضخم أعلى من المستهدف



أ. توقعات التضخم والاضطرابات في حركة إمدادات النفط



المصدر: مؤسسة أكسفورد إيكونوميكس؛ ومؤسسة هيفرز أناليتيكس؛ وجونغريم ها وآخرون، (٢٠٢٤).
ملحوظة: أ. تشير الخطوط الزرقاء المتقطعة إلى توقعات خط الأساس لتضخم أسعار المستهلكين العالمية المرجح بإجمالي الناتج المحلي معبراً عنها كمتوسط سنوي. وتوضح الخطوط البرتقالية والحمراء النواتج في ظل الاضطرابات المتوسطة والأكثر حدة المرتبطة بالصراع التي تؤثر على حركة إمدادات النفط في منتصف عام ٢٠٢٤. والتوقعات مرجحة بإجمالي الناتج المحلي باستخدام النموذج الاقتصادي العالمي لمؤسسة أكسفورد إيكونوميكس. ب. توضح اللوحة نسبة اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة التي تجاوز فيها التضخم المستوى المستهدف. وتشمل العينة ٣١ بلداً من اقتصادات الأسواق الصاعدة والبلدان النامية، و ٣١ بلداً من الاقتصادات المتقدمة. ويرجع تاريخ آخر رصد إلى يونيو/حزيران ٢٠٢٤.

هل سنرى ضوءاً يلوح في نهاية النفق؟

هناك الآن مجموعة من القوى تعمل حالياً على خفض التضخم العالمي في الأشهر المقبلة. ولكن بالنظر إلى الخبرات والتجارب خلال العامين الماضيين، هناك شيء واحد شبه مؤكد ألا وهو أن إجراءات الحد من معدلات التضخم العالمي ستحمل في طياتها مفاجآت غير متوقعة. هناك الآن مجموعة من القوى تعمل حالياً على خفض التضخم العالمي في الأشهر المقبلة. ولكن بالنظر إلى الخبرات والتجارب خلال العامين الماضيين، هناك شيء واحد شبه مؤكد ألا وهو أن إجراءات الحد من معدلات التضخم العالمي ستحمل في طياتها مفاجآت غير متوقعة.

وتتجه البنوك المركزية في معظم الاقتصادات المتقدمة الآن نحو تسهيل السياسات النقدية، لكن معيار القياس سيكون خفض أسعار الفائدة نظراً لضرورة تحقيق المزيد من الاعتدال في أسعار الخدمات التي تتحرك صعوداً بصورة بطيئة. وعلى هذه البنوك أيضاً أن تتيح مجالاً للمناورة وحرية الحركة في حالة تحقق مخاطر من شأنها زيادة معدلات التضخم. وبالنسبة لاقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية، التي سيظل الكثير منها يواجه ظروفاً ائتمانية عالمية حافلة بالتحديات، يجب أن تظل السياسات النقدية وسياسات المالية العامة مرنة بما يكفي للتكيف مع الصدمات التي قد تصاحب إجراءات خفض معدلات التضخم. وقد يكون العالم على وشك كسب معركته ضد التضخم، لكن من السابق لأوانه إعلان النصر.

إدارة المشاريع كأداة لتحليل الفشل المالي

رؤية وتوجهات

د. أحمد جميل عبده

دكتوراه في المحاسبة - جامعة أم درمان الإسلامية، السودان

تعتبر إدارة المشاريع مجالاً حيوياً يساعد على التنسيق بين العنصرين الرئيسيين من العناصر لتحقيق الأهداف المرجوة، ومع تزايد الأزمات المالية التي تواجه المؤسسات، يعتبر التحليل المالي ضرورة ملحة لهذه المؤسسات.

تهدف هذه المقالة إلى استعراض كيفية استخدام إدارة المشاريع كأداة للتحليل المالي، مع تقديم رؤية شاملة وتوجهات مستقبلية من وجهة نظر الكاتب.

• مفهوم إدارة المشاريع

إدارة المشاريع هي عملية تنظيم وتخطيط وتنفيذ ورقابة مشروع معين بهدف تحقيق أهداف محددة ضمن قيود معينة، مثل الوقت والجودة والتكلفة. يتطلب هذا المجال مجموعة من المهارات والمعرفة في التخصصات المختلفة، بما في ذلك التحليل المالي، وإدارة الموارد.

• الفشل المالي: تعريفه وأسبابه

الفشل المالي هو الحالة التي تعجز المؤسسة عن تحقيق إيرادات كافية لتغطية نفقاتها، مما يؤدي إلى خسائر كبيرة للمؤسسة.

يمكن أن تكون الأسباب متعددة، مثل:

- التخطيط غير الدقيق: عدم وجود ميزانية واضحة.
- سوء إدارة الموارد: عدم تخصيص الموارد بشكل فعال.
- نقص المعلومات: عدم توفر البيانات المالية الدقيقة في الوقت المناسب.

• استخدام إدارة المشاريع في تحليل الفشل المالي

١. التخطيط المالي الدقيق: تعتبر عملية التخطيط المالي أساساً لنجاح المشروع ويمكن استخدام أدوات مثل تحليل التكلفة والعائد لتقييم جدوى المشروع، مما يساعد في تجنب الفشل المالي.

مثال ذلك: في مشروع **AYX** تريد الإدارة تطوير نظام معلومات جديد، يمكن أن تتضمن الميزانية كافة التكاليف المرتبطة، بما في ذلك تكاليف البرمجة، والتدريب، والدعم الفني، من خلال التخطيط الدقيق، يمكن تجنب المفاجآت المالية.

٢. مراقبة الأداء المالي: تتضمن إدارة المشاريع مراقبة الأداء المالي بشكل دوري ويمكن استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية مثل نسبة التكلفة والايرادات لتقييم الأداء. من خلال ذلك يمكن لمدرء المشروع التعرف على الحالات والعمليات السلبية في وقت مبكر قبل حدوثها.

٣. إدارة المخاطر: تساعد إدارة المشاريع في تحديد وتحليل المخاطر المالية المحتملة. من خلال استخدام الأدوات ويمكن للمدرء تقييم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات.

• دور مدير المشروع في النجاح المالي

- يعد دور مدير المشروع في تحقيق النجاح المالي دوراً قوياً فهو يمتلك القدرة على:
 - تحديد الأهداف المالية: وضع أهداف مالية واضحة قابلة للقياس.
 - التواصل الفعال: ضمان تواصل سهل بين الفرق المختلفة لتقليل فرص الفشل.
 - تقييم الأداء: استخدام أدوات التحليل المالي لتقييم الأداء بشكل دوري وتعديل الاستراتيجيات حسب الحاجة.

• رؤية وتوجهات مستقبلية

١. تعزيز الابتكار في إدارة المشاريع: يتطلب المستقبل تبني أساليب جديدة وابتكارية في إدارة المشاريع، مثل استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات المالية وتوقع الفشل المالي قبل حدوثه.
٢. التركيز على الاستدامة: يجب أن تتجه المؤسسات نحو تحقيق استدامة مالية واجتماعية، يمكن أن تساهم إدارة المشاريع في تحقيق الاهداف المستدامة من خلال دمج معايير الاستدامة في خطط المشاريع.
٣. تعزيز التعليم والتدريب: تحتاج المؤسسات إلى الاستثمار في تدريب موظفيها على مهارات إدارة المشاريع والمحاسبة المالية ويجب أن يتضمن ذلك برامج تعليمية مستمرة لتطوير مهارات الموظفين في مجالات التخطيط المالي وإدارة المخاطر.

٤ . استخدام التكنولوجيا: تتجه المؤسسات نحو استخدام أدوات تكنولوجية متقدمة لتحسين عمليات إدارة المشاريع، مثل البرمجيات القابلة للتكيف التي توفر تحليلات فورية للأداء المالي وتساعد في اتخاذ القرارات .

• التوجيهات

١ . تطوير مهارات التخطيط والتحليل المالي: يجب على مديري المشاريع تعزيز مهاراتهم في التحليل المالي لضمان دقة الميزانية .

٢ . تطبيق أدوات التحليل المالي: ينبغي استخدام أدوات مثل تحليل التكلفة والفائدة ومؤشرات الأداء الرئيسية لمراقبة الأداء المالي .

٣ . تعزيز التواصل بين الفرق: يجب على مدير المشروع أن يضمن تواصل فعال بين الفرق المختلفة لضمان عدم وقوع أي مشاكل مالية نتيجة نقص المعلومات والتواصل بينهم .

٤ . تقييم المخاطر بشكل دوري: يجب إجراء تقييمات دورية للمخاطر المالية حسب نموذج المخاطر وتحديث استراتيجيات إدارة المخاطر بناءً على النتائج .

• الخاتمة

تظهر أهمية إدارة المشاريع كأداة لتحليل الفشل المالي بوضوح من خلال التخطيط والتحليل الدقيق لمراقبة الأداء المالي وإدارة المخاطر .

ويمكن لمديري المشاريع تحسين فرص النجاح المالي إن فهم العلاقة بين إدارة المشاريع والحاسبة المالية كذلك يمكن أن يساهم بشكل كبير في تحقيق أهداف المشروع وضمان استدامته .

القيادة تبدأ من الداخل:

لماذا يحتاج الرؤساء التنفيذيون إلى وقفة للتأمل الذاتي؟¹

هانس-فيرنر كاس

شريك أول متقاعد يعمل في مكتب ماكنزي في ديترويت

راميش سرينيفاسان

شريك أول في مكتب ماكنزي في نيويورك

لوسيا راهيلي

تشغل منصب المديرية التحريرية العالمية لمنشورات ماكنزي العالمية وتعمل من مكتب نيويورك

روبرت فوسارو

مديرة تحرير في مكتب ماكنزي في بوسطن

في عالم الأعمال المعاصر، لم تعد الخصائص التقليدية كالحزم والثقة بالنفس والقدرة على القيادة هي العناصر الوحيدة التي تُعتبر ضرورية للرؤساء التنفيذيين لتحقيق النجاح. هذا ما أكدته "راميش سرينيفاسان" و "هانس-فيرنر كاس"، شريكان قديمان بمؤسسة ماكنزي، من خلال كتابهما الجديد "رحلة القيادة: كيف يمكن للرؤساء التنفيذيين أن يطوروا مهارات القيادة من الداخل والخارج".

يشير الكتاب إلى أهمية المهارات الشخصية مثل الوعي الذاتي، والتواضع والتعاطف في تحفيز الفرق وقيادتها بفاعلية أكبر. في حلقة خاصة من بودكاست ماكنزي، ناقش "سرينيفاسان" و "كاس" مع "روبرت فوسارو"، مديرة التحرير، كيف يمكن لهذه المهارات الناعمة أن تعزز من قدرات القيادة للرؤساء التنفيذيين وتساهم في إعادة ابتكار أنفسهم وشركاتهم للأفضل.

¹ مجلة ماكنزي، تدوينة ماكنزي الصوتية، ١٢-٩-٢٠٢٤، www.mckinsey.com، رابط.

القائد الحكيم يبدأ بفهم نفسه

روبرت فوسارو: أصدرتم مؤخراً كتاباً جديداً بعنوان " رحلة القيادة: كيف يمكن للرؤساء التنفيذيين أن يطوروا مهارات القيادة من الداخل والخارج ". هل يمكنكم توضيح مفهوم القيادة من الداخل إلى الخارج بشكل مبسط؟

راميش سرينيفاسان: يشهد العالم تحولات سريعة ومعقدة في عدة مجالات، أبرزها تزايد تعقيد الجغرافيا السياسية، والتأثير الكبير للتكنولوجيا على حياتنا اليومية، إلى جانب التغيرات المناخية التي أصبحت واقعاً مستمراً لا يمكن تجاهله. في هذا السياق المتسارع والمليء بالتحديات، أدركنا أن العالم بحاجة إلى نموذج جديد للقيادة يتماشى مع هذه التحولات. ولهذا السبب، قدمنا مفهوم القيادة الإنسانية، الذي يركز على القائد كإنسان قبل كل شيء. في هذا النموذج، نعتقد أن على القادة أن يتأملوا في غاياتهم الشخصية والقيادية، ويطرحوا على أنفسهم أسئلة حول من يكونون، وكيف يظهرون في العالم، وكيف يمكنهم أن يصبحوا مصدر إلهام لفريقهم وللمؤسسات التي يديرونها.

هانس-فيرنر كاس: إن القيادة التي تركز على الجانب الإنساني هي بمثابة بوصلة ثابتة توجه القادة من مختلف المستويات والخلفيات نحو تحقيق تأثير حقيقي وفعال. هذه البوصلة لا تعتمد فقط على المبادئ النظرية، بل تترجم إلى أفعال وخطوات عملية يتخذها القادة للوصول إلى مستوى عالٍ من القيادة التي تتمحور حول احتياجات الإنسان وتجعلها في صميم القرارات. وعندما يتبنى القادة هذه المبادئ ويظهرون التزامهم بها في تصرفاتهم اليومية، فإنهم يصبحون نموذجاً ملهماً ليس فقط لزملائهم داخل المؤسسة، بل أيضاً للشركاء الخارجيين وأصحاب المصالح المشتركة.

مفهوم القيادة من الداخل إلى الخارج يعني أن أي تغيير حقيقي يبدأ أولاً من داخل الشخص نفسه. ولتحقيق ذلك، يجب على القائد أن يكون على دراية تامة بذاته، وأن يدرك مدى تأثير كلماته وسلوكياته وأفعاله. هذا الوعي الذاتي يساعده على تحديد نقاط القوة التي يتميز بها ونقاط الضعف التي يحتاج إلى تطويرها. ويمكن وصف هذه العملية بالتطوير الذاتي، وهي تتطلب من القائد تبني مجموعة من السلوكيات الإنسانية مثل التعاطف مع الآخرين، والاهتمام بهم، وإظهار الرحمة والتواضع، وحتى القدرة على إظهار الضعف عند الحاجة. في المقابل، هناك أوقات تتطلب منه إظهار الحزم والثقة بالنفس،

بالإضافة إلى التحلي بالمرونة لمواجهة التحديات الصعبة. التحدي الأكبر هو تحقيق التوازن بين هذه السلوكيات المختلفة، والذي يعتمد بشكل كبير على طبيعة الموقف الذي يواجهه القائد .

ما الذي يجعل هذا التوجه ضرورياً الآن؟

روبرت فوسارو: لماذا نحتاج لهذا النهج في التوقيت الحالي؟ "راميش"، لقد لحت إلى بعض الأسباب، ولكن اشرح لنا بشكل أعمق ما الذي تغير في عالم القيادة عام 2024؟ ما هي التحديات الجديدة التي تجعل هذا النوع من القيادة أكثر أهمية الآن مقارنة بالماضي؟ وكيف أثرت هذه التغيرات على طريقة تفكير القادة وأدوارهم؟

راميش سرينيفاسان: العالم اليوم أصبح أكثر تعقيداً على الصعيد الجيوسياسي، كما أن التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، بما في ذلك الذكاء الاصطناعي التوليدي، تُحدث تأثيراً كبيراً في مختلف جوانب حياتنا. وفي ظل هذه التغيرات السريعة والمستمرة، يحتاج القادة إلى وعي عميق بذواتهم؛ بمعنى أن يكون لديهم فهم واضح لهويتهم، وما هو هدفهم، وما الذي يحفزهم حقاً في هذا العالم المتغير. ليس ذلك فحسب، بل يجب على القادة أن يسألوا أنفسهم: كيف يظهرون للآخرين؟ وما هي الرسائل والأفكار التي يعبرون عنها؟ وكيف يمكنهم فهم أعضاء فريقهم بشكل أعمق كأشخاص، وليس فقط كموظفين، حتى يتمكنوا من إلهامهم وتحفيزهم على العمل بروح الفريق وتحقيق الأهداف المشتركة؟ بالتوازي مع ذلك، يُفترض أن يستفيد القادة من هذا الفهم العميق للنفس ولل فريق لإلهام المؤسسات التي ينتمون إليها.

يحتاج القادة إلى وعي عميق بذواتهم؛ بمعنى أن يكون لديهم فهم واضح لهويتهم، وما هو هدفهم، وما الذي يحفزهم حقاً في هذا العالم المتغير.
راميش سرينيفاسان

روبرت فوسارو: "هانس-فيرنر"، لقد ذكرت سابقاً أن نهج القيادة من الداخل إلى الخارج يعتمد بشكل كبير على الجانب الشخصي. ونرى أن الكتاب يُشجع القادة على أن يتعمقوا في فهم نقاط ضعفهم وحتى مخاوفهم، وهو أمر قد يكون مثيراً للقلق للبعض. ما يثير فضولي هو كيف يمكن للكتاب أن يجعل هذه العملية أسهل للرؤساء التنفيذيين والقادة الآخرين؟ كيف يمكن أن يساعدهم في تجاوز هذا الخوف والتعامل مع هذه الجوانب الشخصية بفعالية أكبر؟

هانس-فيرنر كاس: يتضمن الكتاب قصصاً شخصية لـ ٢٤ رئيساً تنفيذياً، حاليين وسابقين، يتحدثون فيها بصراحة عن مخاوفهم وتحدياتهم الشخصية. كما يشاركون كيف واجهوا تلك التحديات، وما هي الأساليب التي اعتمدها للتغلب عليها. والمثير للاهتمام أن أياً من هؤلاء الرؤساء التنفيذيين لم يزعم أنه وصل إلى قمة الكمال أو تحقيق كل شيء في مسيرته القيادية. بدلاً من ذلك، أكدوا جميعاً أنهم ما زالوا في مرحلة تطور مستمرة، وهم على الطريق الصحيح ليصبحوا قادة أكثر فاعلية وإنسانية. ويتضمن الكتاب أيضاً "دليلاً لإعادة الابتكار" خطوة بخطوة، يهدف إلى مساعدتك بشكل عملي على إحداث تحول جذري في شخصيتك وتطوير قدراتك القيادية بشكل فعال.

مزيج من القرارات المتوازنة

روبرتا فوسارو: الكتاب مقسّم بشكل عملي إلى جزأين رئيسين: الجزء الأول يركز على الجوانب النفسية والعاطفية التي تتعلق بتطوير الذات بينما يتناول الجزء الثاني الجانب الإنساني المتعلق بقيادة الآخرين. وتتناول الفصول الأخرى موضوعات مثل التواضع، الثقة بالنفس، الإيثار، القدرة على إظهار الضعف، المرونة، والتكيف. لذا أود أن أسألك، "راميش": هل هناك صفة معينة أو جانب محدد من هذه الصفات تشعر أنه أكثر أهمية أو صعوبة في تحقيقه مقارنة بالآخرين؟

راميش سرينيفاسان: نعتقد أن جميع الصفات القيادية الواردة في الكتاب بالغة الأهمية، ولكن الصفة التي أود البدء بها هي الموازنة بين الشجاعة والفضول. على سبيل المثال، يشارك "ستيفان بانسل"، الرئيس التنفيذي لشركة "موديرنا"، في الكتاب تجربته خلال ذروة جائحة كوفيد-١٩. في ذلك الوقت، كان عليه اتخاذ قرار جريء بتطوير وتصنيع لقاح، وهو أمر لم تقم به شركة "موديرنا" من قبل.

أظهر "ستيفان بانسل" شجاعة كبيرة من خلال وضع رؤية جريئة وطموحة لتطوير وتصنيع لقاح لمواجهة جائحة كوفيد-١٩. لم يقتصر دوره على إلهام فريقه لتحقيق هذا الهدف الضخم، بل كان لديه أيضاً فضول استثنائي. فقد أدرك تماماً أن هناك العديد من الجوانب التي تفتقر إليها الشركة، مثل خبرتها في تصنيع اللقاحات، ناهيك عن التحدي الأكبر وهو إنتاج مليار جرعة.

الصفة الثانية التي تستحق التركيز هي الموازنة بين الثقة بالنفس والتواضع. استطاعت "لين إلسنهانس"، كقائدة ملهمة، أن تجسد هذا التوازن بمهارة فائقة. عندما كانت تشغل منصب الرئيسة التنفيذية، حيث

وجدت نفسها في مواقف كانت فيها المرأة الوحيدة في الغرفة. لكن رغم ذلك، كانت تحمل معها ثقة عميقة بأنها تستحق تلك المكانة القيادية، وهو ما منحها القدرة على التعامل بثقة عالية وفرض وجودها في تلك المواقف. كانت تعاملاتها القيادية دائماً ما تعكس ثقتها الراسخة بنفسها وبقدرتها على اتخاذ القرارات الحاسمة. وفي المقابل، ما يجعل "إلسنهانس" مميزة هو تواضعها الكبير، فهي رغم ثقتها الكبيرة لا تتعالى على فريقها. بدلاً من ذلك، تبقى متواضعة في أسلوب إدارتها، مما يكسبها احترام وإلهام من يعمل معها.

هانس-فيرنر كاس: من الأمثلة الأخرى التي أود ذكرها هو "مارك فيلدز"، الرئيس التنفيذي السابق لشركة "فورد موتور". عندما تولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة "مازدا موتور" في عام ٢٠٠٠، وهي جزء من مجموعة "فورد" آنذاك، والذي قرر أنه من الأفضل أن يُظهر التواضع خلال الأشهر الستة الأولى، حيث اختار أن يبدأ بالاستماع والتعلم بدلاً من التصرف وكأنه يمتلك جميع الحلول، رغم أنه كان لديه رؤية واضحة وافتراسات حول كيفية حل التحديات التي تواجه الشركة. ما فعله "فيلدز" كان مزيجاً ذكياً بين إظهار الثقة والتواضع، وأيضاً الشفافية. فقد اعترف بأنه لا يمتلك كل الإجابات، وأنه بحاجة إلى جهد جماعي وتعاوني مع الفريق للوصول إلى الحلول. كان هذا التوازن بين الثقة والتواضع، إلى جانب إقراره بضعفه في بعض الجوانب، مفتاح نجاحه في قيادة الشركة نحو التطور.

ومن الأمثلة المهمة التي تناولها الكتاب هو مفهوم التعلم بلا خوف الذي يشرحه "الأدميرال إريك أولسون"، القائد السابق لقيادة العمليات الخاصة الأمريكية وعضو قوات البحرية الخاصة. ركز "أولسون" على ضرورة أن يكون القائد مستعداً لقبول فكرة أن افتراضاته قد تكون خاطئة، وألا يخشى تغيير تلك الافتراضات إذا تطلبت الظروف ذلك. يقول "أولسون" إن أي خطة، مهما كانت محكمة، لا تبقى على حالها عند أول مواجهة مع التحديات أو العدو. وهنا يبرز أهمية المرونة: عندما تختلف الظروف الواقعية عما هو متوقع في الخريطة أو الخطة، يجب على القائد أن يتبع الواقع ويعيد تقييم خطته. بعبارة أخرى، التكيف مع المتغيرات وإعادة صياغة الافتراضات يزيد من فرص النجاح في المهمة.

استكشاف الذات من الداخل

روبرت فوسارو: "هانس-فيرنر"، تحدثت عن أن الوعي الذاتي هو مفتاح النجاح في رحلة القيادة التي تبدأ من فهم القائد لنفسه. ولكن بالنظر إلى الجداول المزدهمة والمليئة بالمسؤوليات للرؤساء التنفيذيين

والقادة العسكريين، كيف يمكنهم إيجاد الوقت اللازم للتوقف عن الروتين اليومي؟ كيف يستطيعون الخروج من دوامة المهام اليومية لتخصيص بعض الوقت للتأمل الذاتي وتطوير هذا الوعي؟

هانس-فيرنر كاس: من الصعب للغاية تحقيق التوازن بين المسؤوليات اليومية والتأمل الذاتي، ونحن جميعاً نواجه هذا التحدي في وظائفنا وأدوارنا المختلفة. في الكتاب، نتناول ما نطلق عليه الممارسات الصغيرة. هذه الممارسات هي خطوات بسيطة يمكن دمجها في الروتين اليومي للقادة، بحيث تساعد على تطوير الوعي الذاتي دون الحاجة إلى تخصيص وقت كبير.

لتحقيق الوعي الذاتي، علينا أولاً أن نفهم لماذا نجد صعوبة في تخصيص الوقت اللازم للتأمل في أنفسنا. ما الذي يجعل من الصعب علينا أن نبتعد عن انشغالاتنا اليومية ونفكر في أفعالنا وأفكارنا؟ بمجرد أن نفهم هذه الأسباب، يمكننا البدء في اتخاذ خطوات عملية لتغيير ذلك. على سبيل المثال، يمكنك اتخاذ قرار بعدم استخدام أي أجهزة إلكترونية في الساعة الأولى من استيقاظك. بدلاً من الانغماس في التواصل مع الآخرين أو الاطلاع على الأخبار، خصص هذا الوقت لنفسك فقط. اجلس بهدوء وتفكر في يومك القادم، دون تدخلات خارجية. هذه اللحظات تمنحك الفرصة للتفكير في أولوياتك وأهدافك الشخصية. استغل هذا الوقت للتأمل فيما حققته في الفترة الماضية، سواء في اليوم السابق أو الأسبوع الأخير، وفكر في تأثير كلماتك وسلوكياتك على من حولك. هل كانت تصرفاتك مفيدة؟ هل حققت النتائج التي كنت تطمح إليها؟ بهذه الطريقة، يمكنك تقييم تأثير أفعالك وتعزيز وعيك الذاتي بشكل مستمر.

الوعي الذاتي مهم للغاية لأنه يساعدك على فهم تأثير كلماتك وأفكارك على الآخرين. هذا الفهم أساسي في القيادة، حيث يمكن القادة من التواصل بفعالية وتحسين علاقاتهم مع فريق العمل. أما الخطوة التالية بعد الوعي الذاتي هي 'التأمل الذاتي'، وهي ممارسة تركز على مراجعة سلوكياتك وتحديد النقاط التي يمكن تحسينها. والهدف من هذه الخطوة هو تطوير ممارسات سلوكية تساعدك على النمو كقائد. بعبارة أخرى، الترتيب المنطقي هو أن تبدأ أولاً بالوعي بتأثير كلماتك وأفكارك، ثم تنتقل إلى التأمل الذاتي لتعديل وتحسين سلوكياتك بشكل مستمر.

راميش سرينيفاسان: أود أن أضيف فكرة مهمة. ضمن صفحات الكتاب، يتحدث رئيس تنفيذي سابق لشركة إعلامية عن أهمية وجود أشخاص داخل المؤسسة يجرؤون على قول الحقيقة للقادة. مع

تقدمك في المناصب القيادية، قد تجد أن الموظفين لا يخبرونك بالحقيقة الكاملة أو لا يقدمون اقتراحات مباشرة حول كيفية تحسين قيادتك. لذلك، من الضروري خلق ثقافة في الشركة يشعر فيها الموظفون بالأمان للحدث بكل صراحة وأريحية. كما أن التواصل مع الموظفين في المناصب الأدنى، خاصة أولئك الذين يعملون مباشرة مع العملاء، هو أمر بالغ الأهمية لفهم ما يحدث فعلاً داخل الشركة. هؤلاء الأشخاص لديهم رؤية واقعية حول التحديات والفرص التي قد لا يراها القادة بأنفسهم. الاستماع إلى هؤلاء الموظفين يمكن أن يكون مصدراً قيماً لرؤى جديدة تساعدك كقائد على التأمل في أدائك والتفكير في كيفية التحسين.

لا يزال الإنسان هو المتحكم الرئيس

روبرت فوسارو: "راميش"، لقد تحدثت عن الذكاء الاصطناعي التوليدي كأحد أكبر التحولات التي يواجهها القادة اليوم. كما أشرت إلى أهمية القيادة التي تركز على العنصر البشري في ظل هذه التحولات السريعة. هل يمكنك أنت وزميلك أن تستفيضا بشكل أكثر في كيفية تماشي القيادة مع تطورات الذكاء الاصطناعي التوليدي والتكنولوجيا المتقدمة الأخرى؟ ما أود معرفته هو كيف يمكن للقادة أن يتعاملوا مع هذه التقنيات المتقدمة بشكل فعال، وفي نفس الوقت يحافظون على الاهتمام بالجانب الإنساني في القيادة؟ كيف يمكن للتكنولوجيا أن تدعم العمل القيادي دون أن تطغى على التواصل الإنساني أو تقلل من أهمية القيم الإنسانية في التعامل مع الفرق والأفراد؟

راميش سرينيفاسان: أرى أن التكنولوجيا لها تأثير هائل على العالم، ولكن من خلال أبحاثنا وتجاربنا، نعتقد أن قيمة الدور البشري في هذه المعادلة لن تختفي. سيظل وجود البشر في دائرة اتخاذ القرار أمراً مهماً ولا يمكن الاستغناء عنه. ويتمثل التحدي الأكبر الذي يواجهه القادة اليوم في فهم كيفية تأثير التكنولوجيا على أنفسهم، وفرقهم، وأعمالهم. بمعنى آخر، يجب على القادة استيعاب التغييرات التي تحدثها التكنولوجيا في بيئة العمل، وتحديد كيفية الاستفادة منها لتعزيز قدراتهم وفعالية فرقهم، دون أن يفقدوا الدور الحيوي للعنصر البشري في تحقيق النجاح.

أما فيما يتعلق بتطور دور القادة والبشر في ظل التقدم التكنولوجي، يشير "هانس-فيرنر" إلى أهمية القيم الإنسانية مثل التعاطف، والاستماع الكامل، والإبداع. هذه القيم لا تزال مهمة للغاية في القيادة ولن تختفي مع تطور التكنولوجيا. ويتجسد التحدي الذي يواجهه القادة اليوم في كيفية توظيف هذه

المهارات الإنسانية في قيادتهم، بحيث يتمكنون من استخدام التكنولوجيا لخدمة المجتمع، والعملاء، والموظفين. بعبارة أخرى، السؤال هو: كيف يمكن للقادة المزج بين التكنولوجيا والمهارات الإنسانية لضمان أن التكنولوجيا تُستخدم بشكل يخدم الناس جميعاً، ويحقق فائدة حقيقية للمجتمع والمؤسسات على حد سواء؟

يتجسد التحدي الذي يواجهه القادة اليوم في كيفية توظيف هذه المهارات الإنسانية في قيادتهم، بحيث يتمكنون من استخدام التكنولوجيا لخدمة المجتمع، والعملاء، والموظفين.
راميش سرينيفاسان

هانس-فيرنر كاس: كما ذكر "راميش"، هناك جانبين أساسيين لا يمكن للذكاء الاصطناعي التوليدي تحقيقهما. أولاً، الذكاء الاصطناعي لا يمكنه تطوير أو تعويض اللمسة العاطفية الإنسانية، والتي تعد جوهرية في القيادة. فالتفاعل العاطفي والتعاطف بين البشر هما عناصر لا يمكن للتكنولوجيا تقليدها أو استبدالها. ثانياً، رغم أن الذكاء الاصطناعي يمكن أن يكون أداة فعّالة لدعم القادة في العديد من المجالات، يجب على القادة أن يدركوا جيداً حدود استخدامه. كما يجب أن يفهموا أين تكمن تطبيقاته الأكثر تأثيراً، وألاً يبالغوا في تقدير قدراته أو يتعاملوا معه على أنه الحل الشامل لجميع تحديات القيادة، لأنه ليس كذلك.

عصر جديد للأعمال يعني عصر جديد من القيادة

روبرت فوسارو: "هانس-فيرنر"، يتحدث الكتاب عن فكرة الرئيس التنفيذي الإمبراطوري، مثل "جاك ويلش" و"لي إياكوكا"، اللذان كانا يعتبران قادة ذوي شخصيات استثنائية ويهيمنون على شركاتهم بشكل كامل. ومع ذلك، يبدو أن هذا النوع من القادة لم يعد موجوداً اليوم كما كان في الماضي. فمتى بدأ هذا التغيير، وما الأسباب التي أدت إلى تراجع هذا النموذج القيادي؟

هانس-فيرنر كاس: كما أوضح "راميش" في بداية حديثنا، هناك قوى كبرى تعمل على تغيير المشهد الحالي، سواء كانت تتعلق بالجغرافيا السياسية، والحركات الاجتماعية، والاستدامة البيئية، أو التكنولوجيا. فقد شهدت هذه العوامل المؤثرة تحولات هائلة مقارنة بما كانت عليه في الثمانينيات والتسعينيات.

إن عصر الرئيس التنفيذي الذي كان يتحكم بكل شيء قد انتهى . اليوم، يجب على القادة التركيز على القيادة التي تبدأ بتطوير الذات والاهتمام بالجانب الإنساني . هذا يعني أن القادة بحاجة إلى أن يكونوا أكثر اهتماماً بالأشخاص وبناء علاقات قائمة على الاحترام والتفاهم . وبهذا النهج، يصبح الموظفون وأصحاب المصلحة أكثر حماساً لتقديم أفكارهم والمشاركة بفعالية، بدلاً من العمل في بيئة تعتمد على الأوامر والتحكم . فالقيادة القائمة على التواصل الإنساني تشجع الجميع على المشاركة بدلاً من الشعور بأنهم موظفون يتلقون التعليمات .

إن عصر الرئيس التنفيذي الذي كان يتحكم بكل شيء قد انتهى . اليوم، يجب على القادة التركيز على القيادة التي تبدأ بتطوير الذات والاهتمام بالجانب الإنساني . هذا يعني أن القادة بحاجة إلى أن يكونوا أكثر اهتماماً بالأشخاص وبناء علاقات قائمة على الاحترام والتفاهم . وبهذا النهج، يصبح الموظفون وأصحاب المصلحة أكثر حماساً لتقديم أفكارهم والمشاركة بفعالية، بدلاً من العمل في بيئة تعتمد على الأوامر والتحكم . فالقيادة القائمة على التواصل الإنساني تشجع الجميع على المشاركة بدلاً من الشعور بأنهم موظفون يتلقون التعليمات .

هانس-فيرنر كاس

روبرت فوسارو: إذا نظرنا إلى المستقبل على مدى عام أو عامين، ما التأثير الذي تأملون أن يحدثه هذا الكتاب في مجتمع الأعمال؟

راميش سرينيفاسان: نأمل أن يستفيد كل من قادة الأعمال والقادة العاملين في مجالات التأثير الاجتماعي من الأفكار المطروحة في الكتاب . كما نتمنى أن يستفيد القادة من جميع الخلفيات والأجناس مما قدمناه في الكتاب . هذا هو هدفنا المنشود .

كما نطمح إلى المساهمة في الحوار المستمر حول القيادة . ونأمل أيضاً أن تضيف أبحاثنا ومعرفتنا قيمة إضافية لهذا النقاش . علاوة على ذلك، نريد أن يكون الكتاب محفزاً للتفاعل مع القادة والمؤسسات حول هذا الموضوع، ليس فقط لمساعدتهم على المستوى الفردي، بل أيضاً لدعم فرقهم وتحسين أداء مؤسساتهم في جميع أنحاء العالم .

هانس-فيرنر كاس: أريد أن أعلق على النقطة الثالثة التي ذكرها "راميش" . فالهدف من الكتاب هو أن يصبح كل شخص يقرأه، أو حتى يقرأ جزءاً منه، أكثر تركيزاً على الجانب الإنساني . وهذا لا ينطبق فقط على حياتهم الشخصية، بل نأمل أن يطبقوه أيضاً في حياتهم المهنية وفي مختلف المجالات التي يعملون

بها. بمعنى آخر، نريد أن يساعد الكتاب القراء على أن يكونوا أكثر إنسانية في تعاملاتهم، سواء مع أنفسهم أو مع الآخرين في العمل، مما سيؤدي إلى تأثير إيجابي في جميع جوانب حياتهم.

في الفصل الأخير من الكتاب، بعنوان 'الرحلة لا تنتهي'، يتم التركيز على أهمية التفكير في النفس وتطوير الذات باستمرار. الفكرة هنا هي أن كل قارئ يجب أن يحدد لنفسه الطريقة المناسبة لمراجعة وتطوير ذاته بشكل مستمر. ويمكن أن تتم هذه العملية في أجواء مريحة ومطمئنة، سواء مع أفراد الأسرة أو الشريك، أو حتى مع عدد من الأشخاص الموثوقين في فريق العمل أو داخل الشركة. كما يمكن الاستعانة بمدرسين خارجيين لمساعدة الشخص في هذه الرحلة. والهدف هو أن يجد كل شخص مكاناً خاصاً به للتأمل وإعادة الابتكار، أي بيئة تساعد على مراجعة نفسه وتطوير مهاراته بشكل منتظم، سواء في الحياة الشخصية أو المهنية.

Valuation Industry

قصة نمو شركة JZ (Shanghai) Appraisal

لقاء مع السيد لين لي 林立

س: هل يمكنك مشاركة رحلة شركة JZ (Shanghai) Appraisal Co., Ltd. وأهم

محطاتها؟

لين: تأسست شركة JZ (Shanghai) Appraisal Co., Ltd. في ثمانينيات القرن العشرين. وفي عام ١٩٩٣، أصبحنا واحدة من أولى المؤسسات التي حصلت على مؤهلات لتقييم الأعمال المتعلقة بالأوراق المالية والعقود الآجلة، مما وضع الأساس المتين للشركة. وعلى مر السنين، التزمت شركة JZ بموقفها الاستراتيجي المتمثل في "المحترفين الذين يديرون شركة احترافية"، مع التركيز على تزويد العملاء بحلول خبيرة وقيمة. لقد توسعنا تدريجياً في مجال أعمال "الاستشارات الكبيرة"، حيث لم نغطي فقط تقييم الأصول واستشارات التقييم، بل أسسنا أيضاً مكانة رائدة في المجالات الناشئة مثل ESG وأصول البيانات وأصول الكربون.

مع تغير متطلبات السوق وتقدم التكنولوجيا، فإننا نبتكر باستمرار، وفي نهاية عام ٢٠٢٢، أنشأنا مركزاً استشارياً أوروبياً في هايدلبرغ بألمانيا، لتعزيز تدويل الشركة. كما نفخر بأننا أصبحنا عضواً في IVSC هذا العام. بالإضافة إلى ذلك، وبصفتنا شريكاً استراتيجياً لبورصة شنغهاي للبيانات وموقعاً على مبادئ الأمم المتحدة للاستثمار المسؤول (UNPRI)، فقد تم تعزيز نفوذنا الدولي وقيادتنا للصناعة بشكل أكبر. ومن خلال هذه المبادرات، تحولت JZ تدريجياً من شركة تقليدية لتقييم الأصول إلى مزود خدمة استشارية شامل يغطي مجالات متعددة.

¹ JZ (Shanghai) Appraisal's Growth Story: A Conversation with Mr. Lin Li 林立, IVSC Asia | APAC Insights Bulletin - Issue 1, www.ivsc.org, 15 Nov 2024.

س : كيف ترى الاتجاهات الحالية في صناعة التقييم الصينية تتطور في السنوات القليلة المقبلة، وخاصة مع التقنيات الناشئة ومتطلبات السوق المتغيرة؟

لين : في السنوات المقبلة، سيواجه تطوير صناعة التقييم في الصين عدة اتجاهات رئيسية. أولاً، سيستمر الطلب على الشفافية والمساءلة في التقارير في الارتفاع. ومع تزايد صرامة اللوائح واستمرار المستثمرين والمشاركين في السوق في التركيز المتزايد على الاستدامة وعوامل البيئة والمجتمع والحوكمة، يتوقع مستخدمو التقارير معلومات أكثر شمولاً ودقة من تقارير التقييم. ويتعين على شركات التقييم ضمان المزيد من الإفصاحات الشفافة في تقاريرها لتعزيز ثقة العملاء في نتائج التقييم وتعزيز تحول الصناعة نحو المزيد من التوحيد القياسي والامتثال.

ثانياً، يفرض تقدم التقنيات الناشئة مطالب أعلى على المؤهلات المهنية لممارسي التقييم. وتعمل تقنيات مثل البيانات الضخمة والذكاء الاصطناعي والبلوك تشين على تحويل أساليب التقييم التقليدية تدريجياً. ولا يحتاج المقيمون إلى فهم هذه التقنيات فحسب، بل وأيضاً فهم كيفية تطبيقها بشكل فعال في ممارسات التقييم. على سبيل المثال، أصبح تقييم أصول البيانات والمؤسسات التي تعتمد على التكنولوجيا أكثر أهمية على نحو متزايد. ولا ينبغي للمقيمين أن يمتلكوا المعرفة المالية والاقتصادية التقليدية فحسب، بل وأيضاً القدرة على تقييم هذه الأنواع الجديدة من الأصول.

وعلاوة على ذلك، ومع التطور السريع لقطاعات الإنتاجية الجديدة في الصين، تواجه صناعة التقييم أيضاً تحدي فهم المنطق التجاري للصناعات الناشئة. هذه القطاعات، مثل التكنولوجيا والطاقة الخضراء والاقتصاد الرقمي، لديها نماذج أعمال ومحركات نمو مختلفة اختلافاً جوهرياً عن الصناعات التقليدية. ونتيجة لذلك، يتعين على شركات التقييم تبني مفاهيم ومنهجيات تقييم مبتكرة. يحتاج المقيمون إلى تحديث قاعدة معارفهم باستمرار والتعرف على خصائص هذه الصناعات لتقييم قيمتها المحتملة بدقة.

س : ما هي بعض أكبر التحديات والفرص التي تراها في مشهد التقييم في جميع أنحاء الصين ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ الأوسع؟

لين : في سوق التقييم في الصين ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ، بالإضافة إلى المنافسة الشديدة في السوق، واللوائح المتغيرة، وضغوط التكيف مع التقدم التكنولوجي، هناك أيضاً تحديات أكثر دقة. أولاً، مع عولمة

صناعة التقييم، هناك طلب متزايد من العملاء على الخدمات عبر الحدود. ومع ذلك، نظراً للاختلافات في اللوائح القانونية ومعايير المحاسبة عبر البلدان، أصبح ضمان الاتساق وقابلية مقارنة نتائج التقييم في الأسواق المختلفة تحدياً كبيراً. ثانياً، في مواجهة تأثيرات التقدم التكنولوجي، لا تحتاج شركات التقييم إلى استثمار موارد كبيرة لتعزيز المهارات الرقمية لموظفيها فحسب، بل يجب عليها أيضاً دمج التقنيات الجديدة في غضون فترة زمنية قصيرة للحفاظ على القدرة التنافسية في السوق.

ومع ذلك، تقدم هذه التحديات أيضاً فرصاً كبيرة. وخاصة في مجالات التمويل الأخضر والتنمية المستدامة، مع تركيز الحكومات والشركات بشكل متزايد على معايير ESG، هناك طلب متزايد بسرعة على خدمات التقييم المهني ذات الخلفية ESG. يمكن لشركات التقييم اغتنام الفرص السوقية من خلال تقديم خدمات أكثر تنوعاً وتخصصاً. بالإضافة إلى ذلك، فإن التحول الرقمي إن التطور وتطبيق التقنيات الجديدة يوفران لنا فرصاً كبيرة لتعزيز الكفاءة وجودة الخدمة. وهذا يسمح لنا أيضاً بتقديم حلول أكثر تخصيصاً لتلبية الاحتياجات الفردية لعملائنا بشكل أفضل.

س: مع تزايد أهمية الاستدامة والعوامل البيئية والاجتماعية والحوكمة، كيف تقوم شركة **JZ Appraisal Co., Ltd (Shanghai)** . بدمج هذه الاعتبارات في ممارسات التقييم

الخاصة بك؟

لين: نحن ندرك أهمية الاستدامة والعوامل البيئية والاجتماعية والحوكمة في ممارسات التقييم الحالية. ولتحقيق هذه الغاية، قمنا بتطوير منهجية تقييم ESG مخصصة تجمع بين معايير الصناعة وأفضل الممارسات لضمان أن تعكس نتائج التقييم بشكل شامل أداء الشركة في هذه المجالات. بالإضافة إلى ذلك، نعطي الأولوية للتطوير المهني لفريقنا من خلال توفير تدريب منتظم لتعزيز فهم الموظفين لقضايا التنمية المستدامة. كما ندعم وجهة نظر **IVSC** بشأن ESG باعتبارها معلومات "ما قبل المالية" بدلاً من المعلومات "غير المالية". وبالتالي، فإننا نستكشف بنشاط التأثير الكمي للمخاطر والفرص المتعلقة بالبيئة والمجتمع والحوكمة على التدفق النقدي الحر للشركة في المستقبل، وتكلفة رأس المال، ومعدلات النمو، وتحليل كيفية تأثير هذه العوامل على تقييم الشركة. وفي الوقت نفسه، نضمن أن يظل منطق التقييم متسقاً مع معلومات الشركة المتعلقة بالبيئة والمجتمع والحوكمة، مما يسمح بتمثيل أكثر شمولاً للقيمة الإجمالية للشركة وإمكاناتها في التنمية المستدامة.

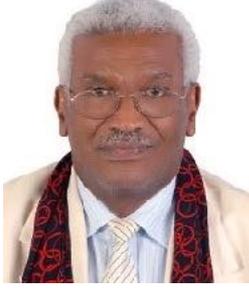
س : ما هي المجالات أو القطاعات الجديدة التي تعتقد أنها ستشهد نمواً وطلباً كبيرين على خدمات التقييم في المستقبل القريب؟

لين : في المستقبل القريب، أعتقد أن العديد من المجالات الناشئة ستشهد نمواً كبيراً وتولد طلباً كبيراً على خدمات التقييم. أولاً، الصناعات المرتبطة بالتكنولوجيا، مثل الذكاء الاصطناعي، والتكنولوجيا المالية، والأمن السيبراني، والتي ستواجه احتياجات تقييم متزايدة بسبب الابتكار والاستثمار السريع. ثانياً، سيعمل الاقتصاد الأخضر، بما في ذلك الطاقة المتجددة والتقنيات المستدامة، على زيادة الطلب على التقييم ذي الصلة حيث تضع المزيد من الشركات التركيز على البيئة والمجتمع والحوكمة والتوحيد التدريجي لتقييمات البيئة والمجتمع والحوكمة. أخيراً، سيتطلب الاقتصاد الرقمي، وخاصة في مجالات مثل التجارة الإلكترونية وتحليلات البيانات، خدمات تقييم متخصصة مع استمرار تطور الشركات، مما قد يؤدي إلى نمو الأعمال.

س : كيف ستسهل عضوية IVSC التوسع العالمي لشركة JZ؟

لين : بصفتنا عضواً في IVSC، فإننا ننظر إلى اعتماد معايير التقييم الدولية (IVS) كفرصة مهمة لتعزيز توسع أعمالنا العالمية ومصداقيتنا. من خلال مواءمة ممارسات التقييم لدينا مع المعايير المعترف بها دولياً، يمكننا ضمان الاتساق والشفافية في خدماتنا، وهو أمر بالغ الأهمية لبناء الثقة مع العملاء وأصحاب المصلحة في الأسواق المختلفة. لا يسهل هذا التوافق المعاملات عبر الحدود فحسب، بل يعزز أيضاً قدرتنا على التعاون مع العملاء الدوليين الذين يسعون للحصول على خدمات تقييم موثوقة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الالتزام بمعايير التقييم الدولية سيعزز سمعتنا في مجتمع التقييم العالمي، مما يمكننا من التعاون بشكل أكثر فعالية مع المهنيين والمنظمات الأخرى، وبالتالي تعزيز علامتنا التجارية ونفوذنا في السوق العالمية.

المميزات العامة للتحكيم



د. عبد القادر ورسمة غالب

مستشار وخبير قانوني

تتعرض العلاقات والمعاملات التجارية، في بعض الأوقات، للخلافات الطفيفة أو تلك المستعصية جدا مما قد يضر بالتعامل بين الأطراف ويؤثر عليه سلبا لدرجة تؤدي لانقطاع العلاقة وتحويلها من علاقة حميمة مفعمة بالود إلى علاقة عدائية مليئة بالأحقاد والغبن.

لقد ازدادت وتيرة الخلافات بين الأطراف بسبب تشعب الحياة في كل مناحيها بما في ذلك الأعمال التجارية وغيرها ودخولها في تفاصيل وأفكار متبادلة وتطورات متتالية في الأحداث مع التغييرات المستجدة... وكل هذا وغير هذا، أدى بدوره إلى حدوث الاختلافات والتمايز والانشقاق في التفكير وكيفية التنفيذ وتبعات ما ينجم عنه، ومن كل هذا قد تتوسع هوة الخلافات وهذا أمر طبيعي ومنتوق حدوث في كافة المعاملات، وعلى التجار ورجال الأعمال والشركات الاستعداد لأي طارئ عند حدوث الخلافات والعمل على تسويتها بأفضل السبل وأقل الخسائر.

عند حدوث المنازعات في المعاملات فيما بين الأطراف، وبصفة عامة، فإن النظر والفصل في القضايا وكافة المنازعات يعتبر من صميم اختصاصات المحاكم القضائية في البلد أي "السلطة القضائية" وذلك بصفتها صاحبة الاختصاص الأولي المبدأ في الفصل في المنازعات وفق الإجراءات القانونية السليمة. وهذا الحق يستمد قوته من الأحكام والمبادئ الدستورية، وعليه وبموجب هذا تتم إحالة القضايا للمحاكم للفصل فيها بين المدعي والمدعى عليه ويكون الحكم قابلا للتنفيذ بعد استنفاد كل مراحل التقاضي.

ولكن، مع مرور الزمن تبين أن اللجوء للمحاكم قد تشوبه بعض المعضلات، ولا بد من البحث عن بدائل أخرى مناسبة ومعترف بها قانونا لتسوية المنازعات وحفظ الحقوق وفق أسس العدالة التي ينشدها الجميع. إن بدائل تسوية المنازعات التي درج الأطراف اللجوء إليها تشمل التسوية الودية والصلح،

التحكيم، التوفيق، الوساطة، ولكن باستعراض هذه البدائل لتسوية المنازعات فإننا نجد أن من أهمها، هو التحكيم، الذي نجده واقفا شامخا ومقدما لأفضل بدائل تسوية كل المنازعات بكافة أشكالها والتحكيم هنا يشمل التحكيم بشقيه التحكيم الفردي (أد هوك) أو التحكيم المؤسسي (انستيتوشينال).

ولكن لماذا يتم اللجوء للتحكيم؟ هذا سؤال مشروع يردده الكثيرون بحثا عن الإجابة المقنعة المريحة للفكر والبال خاصة وأن الأمر يتعلق بالحقوق والواجبات وما لك وما عليك؟ وأين تذهب في بحثك عن العدالة؟ وهل اللجوء للتحكيم يحقق لك ما تصبو اليه ويوفر القدر المطلوب من العدالة؟

ومنذ مدة معتبرة أصبح اللجوء للتحكيم من أفضل البدائل القانونية المتوفرة لتسوية المنازعات، وهناك الكثير من الأفراد والمؤسسات والدول يلجؤون للتحكيم. وهذا يتم عبر التحكيم الفردي أو التحكيم المؤسسي عبر مراكز التحكيم المحلية أو الاقليمية أو الدولية. ومع مرور الزمن أصبحت ثقافة اللجوء للتحكيم عامة ومنتشرة، وهذا أعطي زخماً ودافعاً قوياً لصناعة التحكيم ومن يقف خلفها لبذل كل الجهد المستطاع لتطوير التحكيم ليأخذ موقف الريادة إن لم نقل السيادة في الوصول عبر طريقه لمرافئ العدالة.

إن التحكيم يتم وفق قوانين أو ضوابط خاصة تصدر في كل بلد بهدف تنظيم وتقنين التحكيم وتعطيه الصفة القانونية الكاملة والإلزامية النافذة، ومن هذا الواقع القانوني فإنه يجوز للأشخاص المتنازعين اللجوء للتحكيم لعرض منازعاتهم وفق الكيفية المشار لها في قانون التحكيم أو نظام مركز التحكيم الذي تم اختياره لمتابعة التحكيم فيه. وننصح من يرغب في اللجوء للتحكيم، ادراج "شرط / بند التحكيم" في العقود التي يقوم بإبرامها. شريطة أن يكون هذا الشرط / البند وافيا وشاملا ومغطيا لكل التفاصيل المتعلقة بالتحكيم والإجراءات المرتبطة به خاصة وأن "بند التحكيم" الوارد في معظم العقود غير كاف "بل لا يشفي غليلا" مما يضع العديد من العراقيين أمام التحكيم. وكذلك نفس الأمر ينطبق على "مشاركة التحكيم" حيث يتفق الأطراف وبعد حدوث النزاع على احالة النزاع للتحكيم، ويجب أن يكون اتفاق "مشاركة التحكيم" واضحا وشاملا لكل التفاصيل حتى يبدأ التحكيم ويسير على خطا واضحة وحثيثة.

هناك مميزات عامة ومميزات خاصة للتحكيم تميزه عن غيره من وسائل تسوية المنازعات. ومن المميزات العامة وأساسيات التحكيم التي يركز عليها كمرتكز أساسي، نجد ميزة وجود "فترة زمنية محددة" لنظر

النزاع واصدار الحكم النهائي . وأغلب القوانين تنص على انتهاء التحكيم في خلال فترة زمنية لا تتعدى ستة أشهر من تاريخ بداية نظر النزاع والذي تقوم بتحديدته هيئة التحكيم (أو المحكم الفرد)، وبعض الأنظمة تنص على فترة أقل . والغرض من كل هذا والذي يتضح جليا، أن تسوية النزاع أمام التحكيم مربوط "بفترة زمنية محددة" يجب ألا يتجاوزها، هذا ما لم يتم الاتفاق لاحقا بين الأطراف على زيادة المدة، والا بطل التحكيم لفوات المدة القانونية المقررة وعدم الالتزام بهذا المبدأ الأساسي .

ومن الناحية المبدئية يجب على هيئة التحكيم التمسك والتقيد التام بالمدة القانونية المقررة، ما لم تكن هناك حالات استثنائية فردية يتفق بموجبها أطراف النزاع على زيادة المدة . . . وهذا بالطبع يعود لرغبة الأطراف وتقديرهم للمدة، ومبدأ "المدة القانونية المقررة" يضع علامة فاصلة وهامة لأن التحكيم يتضمن إلزاماً قانونياً بالانتهاء الكامل واصدار القرار "النهائي" لهيئة التحكيم في خلال "المدة القانونية المقررة"، ونظير هذا أصبح التحكيم الملجأ الشرعي والبديل القانوني المناسب للبحث عن العدالة السريعة الناجزة وذلك لتميزه بصفة إلزامية "المدة القانونية المقررة" . وعامل الزمن والوقت في المعاملات الآن له وزن بلا حدود إضافة لما له من قيمة مادية كبيرة جدا .

وكذلك من مميزات التحكيم، أن هيئات التحكيم في العادة يتم اختيارها من كفاءات ذات تخصص ومعرفة فنية بطبيعة النزاع . فاذا كان النزاع مثلا هندسيا فإن هيئة التحكيم تتكون أو تضم مهندسين، واذا كان النزاع في تقنية المعلومات والكمبيوتر مثلا فإن هيئة التحكيم تتكون أو تضم أخصائيين من تقنية المعلومات والكمبيوتر . وهكذا فإن هذا ينطبق على كل التخصصات المالية والمحاسبية والزراعية والصناعية والقانونية أو غيرهما وهكذا، يتم اختيار أعضاء الهيئة من ضمن كفاءات متخصصة ذات خبرة مهنية وفنية كافية لنظر النزاع والفصل فيه وفق ما لديها من تجارب مباشرة ومعرفة تخصصية متراكمة . وهذا الوضع التخصصي "النادر" تتميز به هيئات التحكيم، وبالمقابل فإن "التخصصية" المتوفرة في هيئة التحكيم نفسها قد تمكنها من استيعاب أبعاد المشكلة بكل سهولة ويسر لأنهم على علم بيوطن الأمور ومجرياتها، وكل هذا يسهل مهمة هيئة التحكيم في سرعة الفصل .

وأیضا من مميزات التحكيم، أنه يتم في اطار "السرية" المطلقة وبعيدا عن العلنية والاعلام . وكل معلومة يتم تبادلها في ردهات التحكيم تتم بسرية محكمة وكتمان تام، وتظل مكتومة في داخل أروقة التحكيم فقط، حماية لأصحابها وحقوق أصحابها المتعلقة بالتجارة أو "الصناعة" أو غيره وتظل هذه السرية تحيط

بسياج التحكيم وما دار ويدور حوله إلى ما لا نهاية وفي هذا فوائدها عديدة للأسرار التجارية والمالية والصفقات المستمرة وما تم بشأنها... وهذا الوضع "السري" الخاص بالتحكيم تنظمه القوانين والعلاقة التعاقدية بين الأطراف إضافة إلى الالتزامات المهنية للمحكّمين التي تلزمهم بالحفاظ التام على السرية. من المميزات العامة أيضا للتحكيم، انتهاء البغضاء والشحناء والكراهية بين الأطراف المتنازعة وذلك لأن تسوية النزاع وحسمه تم في سرية تامة ووفق اختيار الأطراف ومشاركتهم في اختيار "هيئة التحكيم" وكذلك المشاركة الفعلية في اختيار الإجراءات والقانون والمكان واللغة وغيرهما، المتعلقة بالتحكيم وأعمال هيئة التحكيم. وفي هذه المشاركة عدة عوامل ايجابية، خاصة الجانب النفسي حيث يشعر الأطراف أن ما أصدرته هيئة التحكيم سواء لصالحهم أو ضدهم تم بمشاركتهم في اختيار كل الخطوات منذ البداية. وهذا غير متوفر عند نظر النزاع أمام المحاكم، لعدم توفر المشاركة التي تتم في حالة اللجوء للتحكيم. ومن كل هذا، يشعر الأطراف بالارتياح من القرار الصادر من هيئة التحكيم حتى لو لم يكن لصالحهم، ولقد شاهدنا هذا بأنفسنا في حالات عديدة حيث يتصافح الأطراف وتري الراحة النفسية بادية على وجوههم وأساريرهم. وبالمقارنة، فإن سير الإجراءات أمام المحاكم يورث العداوة بين الأطراف وبين عوائلهم لأن ما يدور أمام المحاكم عبارة عن "حرب" ينتصر فيها من ينتصر ويهزم فيها من يهزم... ولا أحد يقبل الهزيمة مهما كانت ويظل يفكر ويبحث طيلة عمره في كيفية الانتقام أو رد الاعتبار لنفسه أو لعائلته مما لحقهم من هزيمة من الطرف الآخر.

هذه أهم المميزات العامة التي يتميز بها التحكيم والتي من أجلها يلجأ العديد من أصحاب المنازعات لطرق أبواب التحكيم بحثا عن تسوية هذه المنازعات، وفق المعطيات والمميزات التي يجدونها، وهي مغرية ومشجعة للركض نحو التحكيم كأفضل البدائل القانونية المتوفرة لتسوية المنازعات. ومن واقع التجارب والنتائج والممارسات العديدة في عدة أماكن، تبين أن اللجوء للتحكيم يوفر العدالة المطلوبة للأطراف المتنازعة، بكل مقاييسها، وذلك استنادا لما هو متوفر من المميزات "العامة" العديدة في صناعة التحكيم والتي أشرنا لها أعلاه. وهناك مميزات "خاصة" بالتحكيم سنتناولها في مقال مستقل.

الهندسة المالية: الطريق نحو ابتكار أدوات تمويل إسلامية فعالة

د. نجلاء عبد المنعم

الهندسة المالية تلعب دوراً حيوياً في تطوير أدوات التمويل الإسلامي، حيث تهدف إلى تصميم وتطوير أدوات مالية مبتكرة تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. هذا الدور لا يقتصر فقط على تكييف الأدوات المالية التقليدية، بل يمتد إلى خلق منتجات جديدة تلبي احتياجات السوق الإسلامية بشكل يحقق العائد الاستثماري ويضمن الالتزام بالأحكام الشرعية.

أولاً: مفهوم وأهمية الهندسة المالية

تُعرف الهندسة المالية بأنها عملية تصميم وتطوير أدوات ومنتجات مالية مبتكرة باستخدام تقنيات رياضية واقتصادية متقدمة. تهدف هذه العملية إلى تحسين الأداء المالي وإدارة المخاطر بشكل فعال، من خلال تقديم حلول متطورة تلبي احتياجات المؤسسات المالية والمستثمرين.

كما يتم تعريف الهندسة المالية بأنها "عملية تصميم وتطوير وتنفيذ أدوات وآليات مبتكرة، وصياغة حلول إبداعية للتحديات والمشكلات المالية". يشير هذا التعريف إلى أن الهندسة المالية تتضمن ثلاثة مجالات رئيسية من الأنشطة:

- **ابتكار أدوات مالية جديدة**، مثل بطاقات الائتمان، لتلبية احتياجات السوق المتغيرة.
 - **تطوير آليات تمويلية جديدة** تهدف إلى تقليل التكاليف الإجرائية للأنشطة المالية القائمة، مثل استخدام التبادل من خلال الشبكة العالمية.
 - **تقديم حلول مالية مبتكرة** لإدارة السيولة أو الديون، أو تصميم صيغ تمويلية تتناسب مع ظروف المشاريع والمحيط الاقتصادي الذي تعمل فيه.
- تكمن أهمية الهندسة المالية في قدرتها على معالجة التحديات المعقدة في الأسواق المالية، من خلال ابتكار أدوات مالية جديدة تتيح للمؤسسات التكيف مع التغيرات الاقتصادية والتخفيف من المخاطر المالية. كما تساهم في تحسين السيولة وتعزيز الكفاءة التشغيلية، مما يدعم النمو الاقتصادي ويزيد من فرص الاستثمار بطريقة أكثر أماناً واستدامة.

كما تكمن أهمية تطبيق الهندسة المالية في دورها الكبير في تعزيز تطوير المنتجات المالية من خلال الابتكار، وتحقيق الأهداف التالية:

- **تحسين جودة المنتجات المالية:** تعمل الهندسة المالية على إيجاد البيئة المناسبة لتعزيز البحث والإبداع والتطوير داخل المؤسسات المالية، مما يدعم الأفراد العاملين فيها في تقديم حلول مبتكرة.
- **الامتثال للضوابط الشرعية:** من خلال تطوير أدوات مالية تتماشى مع الشريعة الإسلامية، بما يضمن تجنب المعاملات المحرمة وتطبيق ما أمر الله سبحانه وتعالى به.
- **ابتكار منتجات مالية جديدة:** تسهم الهندسة المالية في اكتشاف وتقييم المنتجات المالية الجديدة، وتقييم نتائج تطبيقها وتأثيراتها على المستويين الفردي والكلبي، مع وضع معايير وآليات محددة لتصنيف هذه المنتجات وتسجيلها.
- **تقنين وتوحيد العقود المالية:** تهدف إلى وضع معايير قياسية وشفافية لهذه العقود لضمان قبولها على نطاق واسع سواء على المستوى الإقليمي أو الدولي.
- **التكيف مع تطورات الأسواق العالمية:** بدلاً من مقاومة التغيرات أو اتخاذ مواقف سلبية، تسعى الهندسة المالية إلى الاستفادة من هذه التطورات، وتصحيح ما يحتاج إلى تعديل لكي يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

ثانياً: مناهج تطوير منتجات الهندسة المالية الإسلامية

توجد عدة مناهج لتطوير منتجات الهندسة المالية الإسلامية، ومن أهم هذه المناهج:

أ- منهج المحاكاة

يُعتبر هذا المنهج الأكثر ممارسة في واقع الصناعة الإسلامية اليوم. يقوم على تقليد المنتجات المالية التقليدية مع إدراج بعض الضوابط الشرعية عليها. عادةً ما تكون نتائج هذا المنهج مماثلة لتلك التي تحققها المنتجات الربوية، حيث يتميز بالسرعة وسهولة التطبيق، مما يوفر الكثير من الجهد والوقت في البحث والتطوير. يعتمد هذا المنهج على متابعة المنتجات الرائجة في السوق وتقليدها عبر توسيط السلع.

ومع ذلك ، يواجه هذا الأسلوب عدة سلبيات ، منها :

- تتحول الضوابط الشرعية إلى قيود شكلية تفتقر إلى القيمة الاقتصادية، مما يُشكل عبئاً على المؤسسات المالية .
- قد يؤدي ذلك إلى ضعف قناعة العملاء بالمنتجات الإسلامية، إذ يُحمل العميل تكلفة إضافية دون تحقيق قيمة مضافة .
- يعتبر المنتج التقليدي جزءاً من منظومة متكاملة قائمة على فلسفة ورؤية محددة، مما يفقد الصناعة المالية الإسلامية شخصيتها وخصوصيتها . وبالتالي، فإن المشاكل التي تعاني منها المنتجات التقليدية ستنتقل بدورها إلى صناعة المنتجات المالية الإسلامية . وبدلاً من أن يكون التمويل الإسلامي حلاً للمشاكل الاقتصادية العالمية، قد يصبح عكساً لها .
- مع ذلك ، لا يعني ما سبق أن جميع المنتجات التي تقدمها الصناعة المالية التقليدية غير مناسبة للتمويل الإسلامي ، بل ينبغي اقتباس ما يتلاءم مع فلسفة التمويل الإسلامي ومبادئه .

ب- منهج الأصالة والابتكار

- يعتمد هذا المنهج على البحث عن الاحتياجات الفعلية للعملاء والعمل على تصميم المنتجات المناسبة لها، شرط أن تكون متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية . إن الاستجابة لاحتياجات العملاء تُعتبر مصدراً للإبداع والابتكار . يتطلب هذا المنهج :
- دراسة مستمرة : من خلال تحليل الأسواق وفهم التغيرات والاتجاهات الجديدة، مما يساعد على تطوير منتجات مبتكرة تتناسب مع احتياجات العملاء .
 - هذا النهج يعزز من قدرة المؤسسات المالية الإسلامية على التنافس في السوق وتلبية متطلبات العملاء بشكل أكثر فعالية، مما يساهم في تعزيز ثقة العملاء في المنتجات المالية الإسلامية .

ثالثاً : أمثلة على أدوات التمويل الإسلامي المطورة من خلال الهندسة المالية

- الصكوك الإسلامية : تُعتبر الصكوك من أشهر الأدوات المالية الإسلامية التي تم تطويرها من خلال الهندسة المالية . تُعدّ بديلاً إسلامياً للسندات التقليدية، حيث تعتمد على مبدأ التورق أو المشاركة في

الأصول بدلاً من الفائدة. على سبيل المثال، صكوك الإجارة تقوم على أساس تأجير الأصول وبالتالي تُعتبر متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

المرابحة: المرابحة هي أحد أنواع التمويل الإسلامي الذي يعتمد على بيع السلع بتكلفة إضافية محددة مسبقاً. تطورت أدوات المرابحة لتشمل تمويل شراء العقارات والسيارات وحتى المعدات التجارية، مما يتيح للبنوك الإسلامية تقديم خدمات مشابهة للقروض التقليدية ولكن بطريقة تتماشى مع الشريعة.

المضاربة والمشاركة: تُعد المضاربة والمشاركة من النماذج الأساسية في الهندسة المالية الإسلامية، حيث يقوم المصرف الإسلامي بتمويل مشاريع أو استثمارات معينة ويتقاسم الأرباح مع العملاء وفقاً لنسب محددة. هذا النموذج يُشجّع على الاستثمارات المنتجة ويقلل من المخاطر التي تنطوي على الإقراض التقليدي القائم على الفائدة.

التكافل (التأمين الإسلامي): التأمين التقليدي لا يتوافق مع الشريعة الإسلامية بسبب وجود عناصر الغرر والميسر. لذلك، تم تطوير نظام التكافل، الذي يعتمد على مبدأ التعاون والتكافل بين الأفراد. من خلال الهندسة المالية، تم تصميم منتجات تكافل تلبي احتياجات الأفراد والشركات، مثل التأمين الصحي وتأمين السيارات، ولكن بطريقة تتماشى مع مبادئ الشريعة.

رابعاً: دور الهندسة المالية في مواجهة تحديات التمويل الإسلامي

تُساهم الهندسة المالية في تطوير أدوات مالية مبتكرة تساعد في تجاوز العديد من التحديات التي تواجه التمويل الإسلامي، مثل:

- **محدودية الأدوات الاستثمارية:** تتيح الهندسة المالية تنويع الأدوات المالية الإسلامية وزيادة جاذبيتها للمستثمرين من خلال تطوير منتجات جديدة ومتنوعة.
- **التكلفة العالية للامتثال الشرعي:** تساعد تقنيات الهندسة المالية في تقليل تكلفة الالتزام بالقوانين الشرعية من خلال تقديم حلول مبتكرة تتماشى مع الشريعة الإسلامية.
- **زيادة التنافسية مع البنوك التقليدية:** من خلال تطوير منتجات مالية إسلامية مبتكرة، يمكن للبنوك الإسلامية جذب المزيد من العملاء وتوفير بدائل تنافسية تتماشى مع احتياجات السوق.

التوصيات

- ١ . يُنصح بتشجيع المؤسسات المالية الإسلامية على الاستثمار في البحث والتطوير في مجال الهندسة المالية، لتصميم أدوات ومنتجات مالية جديدة تتماشى مع المبادئ الإسلامية وتلبي احتياجات السوق .
- ٢ . ينبغي العمل على تطوير نماذج جديدة للصكوك الإسلامية تستند إلى تقنيات حديثة مثل التكنولوجيا المالية (Fintech) لتعزيز الشفافية والكفاءة، وجذب المزيد من الاستثمارات في مشاريع التنمية .
- ٣ . من الضروري تعزيز قدرات الكوادر البشرية العاملة في القطاع المالي الإسلامي من خلال التدريب والتأهيل، مما يساهم في تطوير أدوات التمويل ويزيد من كفاءة المؤسسات المالية .
- ٤ . يُستحسن تعزيز الشراكات بين الحكومة والقطاع الخاص في مجال التمويل الإسلامي، مما يمكن من استخدام الهندسة المالية في تمويل مشاريع البنية التحتية والتنمية بشكل أكثر فعالية .
- ٥ . يجب تنظيم حملات توعوية لتعزيز الوعي بالتمويل الإسلامي وأدواته بين الجمهور، بما في ذلك ورش عمل وندوات تعليمية تتعلق بفوائد وأهمية الهندسة المالية في هذا السياق .
- ٦ . ينبغي إنشاء منصات تقنية متخصصة في تسهيل الوصول إلى أدوات التمويل الإسلامي، مما يسهل على الأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من هذه الأدوات .
- ٧ . يُنصح بإجراء دراسات مقارنة بين الهندسة المالية التقليدية والهندسة المالية الإسلامية، لتحليل الفجوات والفرص المتاحة لتطوير أدوات جديدة وأكثر فاعلية في السوق .
- ٨ . يجب تعزيز التعاون مع الدول الرائدة في مجال التمويل الإسلامي مثل ماليزيا والبحرين، للاستفادة من تجاربها وأفضل الممارسات في تطوير أدوات التمويل .
- ٩ . ضرورة تضمين الآراء الشرعية في تصميم الأدوات المالية الجديدة لضمان توافقها مع الشريعة الإسلامية، مما يعزز الثقة في المنتجات المالية الإسلامية .
- ١٠ . يُنصح بإجراء دراسات لتقييم الأثر الاقتصادي والاجتماعي لأدوات التمويل الإسلامي المطورة، مما يساعد في قياس فعاليتها ودورها في تحقيق التنمية المستدامة .

المراجع

- ١ . أحمد سعيد درشابي، مقومات تفعيل دور الصكوك السيادية في تمويل مشروعات البنية التحتية في مصر في ضوء دراسات حالة من التجربة الماليزية . مجلة جامعة الإسكندرية للعلوم الإدارية ٢٠٢٣ ، .
- ٢ . سامي بن إبراهيم السويلم، صناعة الهندسة المالية: نظرات في المنهج الإسلامي . مركز البحوث، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، الكويت ٢٠٠٤ ، .
- ٣ . سامي بن إبراهيم السويلم، مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي . مركز ناعل للبحوث والدراسات، الرياض ٢٠١٣ .
- ٤ . حمزة، وعبد الرحمن علي، نعجة الضوابط الشرعية لاستخدامات الهندسة المالية كمدخل لتطوير المنتجات المالية الإسلامية . في الملتقى الدولي الثاني للصناعة المالية الإسلامية: آليات ترشيد الصناعة المالية الإسلامية، الجزائر، ٢٠١٣ .
- ٥ . د. محمود رجب محمود محمد، دور الهندسة المالية في تطوير أدوات التمويل الإسلامية للمشروعات العامة في مصر ومدى الاستفادة من التجارب الدولية، مجلة جامعة الاسكندرية للعلوم الإدارية، المجلد (٦٠) العدد الثالث، أبريل ٢٠٢٣ .

البنوك الموريتانية بين جوهر التقليد والشعار الإسلامي



حم أحميت فال

متخصص في المصارف الإسلامية

يلبي العمل المصرفي بشكل عام حاجة ضرورية. ومطلباً أساسياً، ارتكزت نواته الأولى على أهمية التبادل التجاري بين الشعوب، وخلق ديناميكية اقتصادية سريعة، تناغمت والسياس الاجتماعية والاقتصادي في وطننا، ذلك ما حدا بنا إلى التمعّن حول طبيعة هذه البنوك ومدى فاعليتها؟

١- **تأصيل:** تعرف البنوك بجملة تعريفات لعل أهمها أنها مؤسسات مالية تقدم منتجات وخدمات مصرفية تستقطب الأموال وتوظفها، وينتج عن ذلك دور أساس لهذه البنوك وهو الوساطة المالية التي توجه وحدات الفائض إلى وحدات العجز بمعنى أنها تربط بين المشاريع التي تحتاج تمويلًا، والتمويل الذي يحتاج للاستثمار والإنتاج، فهي بذلك تحقق استقراراً نقدياً مهماً، وتحرك السلع والخدمات الحقيقية لتلبي الحاجة الاجتماعية، وتعزز الائتمان المالي، وتوظف عوامل الإنتاج الحديثة كافة لتوفير سيولة مالية كبيرة، فكيف تبرز فاعلية هذه الخدمات والمنتجات في البنوك الموريتانية!

٢- **معالجة:** نشأ القطاع المصرفي الموريتاني منذ بداية السبعينات حيث عرفت الساحة الاقتصادية بنوكاً تجارية تهدف لتقديم خدمات مالية متمثلة في فتح حسابات وتصدير أدوات مالية مثل خطابات الضمان والاعتمادات المستندية إضافة إلى تقديم قروض لأصحاب المشاريع، وربط الصلة بين المشاريع والتمويلات، ظل الطابع العام لهذه العمليات طابعاً تقليدياً، يستمد قوته ومثابته من عوائد الفائدة التي تجعل من النقود وسيلة للمتاجرة، فعند اقتراض مبلغ معين وبعد استيفاء مساره الإداري، تتم جدولته على أساس ضعفه قبل الاستفادة من استثماره وتحريك الدورة الاقتصادية به وتوظيف الموارد البشرية من خلاله، فالربح يتم عن طريق المتاجرة بالعمر الزمني للمشاريع، وعامل المخاطرة. ومدى نجاح المشروع غالباً يتحمله

صاحب المشروع بمفرده، فعند إمعان النظر في هذا الأمر ندرك أن نظام القروض أو ما يُعرف بالفائدة يشكل اختلالاً جوهرياً في المؤسسات المالية المصرفية الموريتانية، حيث تغلب ربحية وحدة الفائض على حساب وحدة العجز وإنتاج المشاريع، فيناقض ذلك مبداءً أساسياً، تسعى البنوك إلى تجسيده، ألا وهو مبدأ العدالة الاجتماعية، فينتج عن ذلك أزمة ائتمان مصرفي هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن نظام الفائدة يسوّق السلع الافتراضية أو ما يعرف "بسلعية النقود" على حساب السلع الحقيقية والإنتاجية، فهذا يجعل البنوك الموريتانية أسيرة المعاملات المصرفية التقليدية، القائمة على الفائدة المتعارضة مع الثقافة المالية الإسلامية والحضنة الاجتماعية عموماً، فعلى أنقاض هذه الأزمات قدمت البنوك الإسلامية الموريتانية نظاماً مالياً متكاملًا يقوم على توفير التمويل بين وحدات الفائض والعجز عن طريق "الوساطة الاستثمارية" التي تتأسس باكورتها على قاعدتي "الغرم بالغنم"، و "الخراج بالضمان" فالتمويل يقدم على أساس المشاركة واقتسام الربح والخسارة، سواء كان البنك شريكاً أو مضارباً. فيتم تحديد النسبة عند التمويل، أما في حالة الخسارة فيتحمل الاثنان نصيبهما، حيث يخسر البنك فائضه، ويخسر صاحب المشروع جهده ووقته وتنظيمه، كما أن البنوك الإسلامية تقدم تمويلاتها الإسلامية بما يخلق إنتاجية السلع والبضاعة الحقيقية من خلال عقود واضحة تلتزم برضا الطرفين وتعتمد الشفافية والوضوح وتضمن ثقة المؤسسة والعميل وتعود بالنفع على الاقتصاد وتعزز من التوزيع العادلة للثروة بين كافة الأطراف وتحقق العدالة الاجتماعية بتناسق عوامل الإنتاج من خلال توفير التمويل وتوظيف اليد العاملة واستغلال الأرضية والتنظيم والتكنولوجيا، فالبنوك الموريتانية عرفت نموذجاً إسلامياً رغم نتائجه المبهرة، إلا أن تشابه الخدمات المصرفية بين التقليدية والإسلامية جعل البنوك الإسلامية شعاراً لاستعطاف المجتمع الإسلامي إلى منتجات ربوية بلبوس إسلامي، وذلك ما يستدعي حاجة النظام المصرفي للأسلمة الحقيقية والتنظيم الدقيق وتفعيل القوانين والتنظيمات المخولة لذلك.

ومن خلال هذه المناقشة المقتضية يتضح لنا أن البنوك الموريتانية لا تزال بنوكاً تقليدية تكابد طموح الصيرفة الإسلامية رغم كثرة العوائق والتحديات وانعدام البيئة المصرفية وعدم فاعلية القوانين والتنظيمات والهيكلية البنوية للبنوك التي تعاني من الاستغلال الأسري إضافة إلى عدم أهلية المصادر البشرية وغير ذلك، فهل نؤسس لنظام مصرفي إسلامي حقيقي؟

عقد السلم الموازي وتطبيقاته المعاصرة

د. إبراهيم بوحمره

يُعَدُّ السَّلْمُ الموازي في عصرنا الحاضر نموذجاً من أهم العقود المستجدة في المعاملات المالية المعاصرة، وأداة من الأدوات الاستثمارية والتنموية في معاملات المصارف الإسلامية، وتُعتَبَرُ هذه الأداة التمويلية ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي، من حيث مرونتها واستجابتها لحاجات التمويل المختلفة، سواء أكان هذا التمويل قصيراً أو متوسطاً أو طويل الأجل، واستجابتها لحاجات شرائح مختلفة ومتعددة من العملاء، سواء أكانوا من المنتجين الزراعيين أم الصناعيين أم المقاولين أم من التجار، واستجابتها لتمويل نفقات التشغيل وباقي النفقات الرأسمالية الأخرى.

اقتضت طبيعة موضوع هذا المقال تقسيمه إلى مطالب، رتبها كما يلي:

المطلب الأول: تعريف عقد السلم الموازي وحكمه الشرعي

المطلب الثاني: مجالات تطبيق عقد السلم الموازي

المطلب الثالث: التمويل بعقد السلم الموازي في المجال الزراعي

المطلب الأول: تعريف عقد السلم الموازي وحكمه الشرعي

أولاً: تعريف عقد السلم الموازي

لم أقف على تعريف اصطلاحى خاص بعقد السلم الموازي، وإنما اقتصر الفقهاء المعاصرون على توصيف صورته، باستثناء تعريف مخطط المجمع الفقهي حيث عرفه بأنه: «استخدام صفقتي سلم متوافقتين، دون ربط بينهما»⁽¹⁾.

وورد توصيف دقيق للسلم الموازي في المعايير الشرعية حيث نصت على ما يلي:

«إذا دخل المسلم إليه في عقد سلم مستقل مع طرف ثالث للحصول على سلعة أو صافها مطابقة للسلعة المتعاقدة على تسليمها في السلم الأول ليتمكن من الوفاء بالتزامه فيه، محددة من القطن من المزارعين ثم تقوم المؤسسة (رب السلم في العقد الأول) بإنشاء عقد سلم جديد مع مصانع الغزل والنسيج، فتبيع لهم

(1) مخطط المجمع الفقهي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد: 19 / 282.

عن طريق عقد السلم قطناً بذات أوصاف المبيع في العقد الأول دون أن يُعلّق العقد الثاني على نفاذ العقد الأول» (1).

وفي ضوء هذين التوصيفين فإن عقد السلم الموازي الذي تجريه البنوك الإسلامية يتميز بوجود عقدين منفصلين عن بعضهما هما:

– عقد السلم الأول: شراء سلعة موصوفة في الذمة بالسلم.

– عقد السلم الموازي: بيع سلعة موصوفة في الذمة مماثلة للسلعة المشتراة بعقد السلم الأول.

وينبغي التنبيه هنا إلى ملحظ مهم يتعلق بمصطلح السلم الموازي، وهو أن كثيرا من الفقهاء المعاصرين والباحثين يعتبرون هذا الاصطلاح حادثاً، لأنه متعلق بعقد تمويلي مستجد هو عقد السلم الموازي، والحقيقة أنه ليس بجديد فقد ذكره فقهاؤنا المتقدمون، وقد نص الإمام الشافعي على المسألة بحذافيرها في كتابه الأم وجزم بجوازها، يقول الدكتور علي السالوس: «أما السلم الموازي، فهو جائز، وفيه عقدان منفصلان، وهو ليس من مبتكرات المعاصرين كما يظن الكثيرون، فإن الإمام الشافعي ذكره حيث قال: «ومن سلف في طعام ثم باع ذلك الطعام بعينه قبل أن يقبضه لم يجز، وإن باع طعاما بصفة ونوى أن يقضيه من ذلك الطعام فلا بأس، لأن له أن يقضيه من غيره» (2) (3).

ثانياً: الحكم الشرعي لعقد السلم الموازي

لقد أورد الإمام الشافعي صورة عقد السلم الموازي في معرض حديثه عن بيع السلم، وأجازه، حيث قال: «من سلف في طعام ثم باع ذلك الطعام بعينه قبل أن يقبضه لم يجز، وإن باع طعاما بصفة ونوى أن يقضيه من ذلك الطعام فلا بأس؛ لأن له أن يقضيه من غيره، لأن ذلك الطعام لو كان على غير الصفة لم يكن له أن يعطيه منه، ولو قبضه وكان على الصفة كان له أن يحبسه ولا يعطيه إياه، ولو هلك كان عليه أن يعطيه مثل صفة طعامه الذي باعه» (4).

وقد استنبط أحد الفقهاء المعاصرين من قول الإمام الشافعي تصريحه بجواز السلم الموازي فقال: «استدل الشافعي على الجواز بأن حق المشتري في العقد الثاني لم يتعلق في عين المسلم فيه، وإنما تعلق في ذمة

(1) المعيار الشرعي رقم: 10 المتعلق بالسلم الموازي، ص: 291.

(2) كتاب الأم للشافعي: 72 / 3.

(3) بحث بعنوان مخاطر التمويل الإسلامي لعلّي السالوس قدمه للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى سنة 2005م..

(4) كتاب الأم للشافعي: 72 / 3.

البائع، ولذلك كان له أن يقضيه من أي ماله شاء، فلو قضاه من غير المُسَلَّم فيه كان له ذلك، ولا يحق للمشتري أن يطالبه بعين المُسَلَّم فيه، ولأنه غير داخل في النهي عن ربح ما لم يضمن، لأن ضمانه على البائع وليس على المشتري، فلو هلك المُسَلَّم فيه لم يفسخ العقد، بل عليه أن يدفع سلعة تنطبق عليها الشروط، كل هذا دليل على أن حق المشتري لم يتعلق بالمُسَلَّم فيه، وإنما تعلق بذمة البائع»⁽¹⁾.

والحاصل أن الصورة التي صاغها الإمام الشافعي في عقد بيع السَلَم ماثلة لصورة عقد السَلَم الموازي المطبق في المصارف والبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وهي صورة جائزة عنده.

أما المالكية فقد أجازوا للمُسَلَّم أي صاحب رأس المال (المشتري) أن يبيع المُسَلَّم فيه قبل قبضه لغير المُسَلَّم إليه (البائع) بمثل ثمنه أو أقل أو أكثر، وهذه هي صورة السَلَم الموازي، وقد نص عليها الإمام مالك في الموطأ بقوله: «ومن سَلَف في سلعة إلى أجل، وتلك السلعة مما لا تؤكل ولا تشرب، فإن المشتري يبيعها ممن شاء بنقد أو عرض، قبل أن يستوفيهما من غير صاحبها الذي اشتراها منه»⁽²⁾، وأشار إلى ذات الصورة الحافظ ابن عبد البر حيث قال: «وأما بيع ما سَلَمْت فيه من العروض كلها من غير بائعها فلا بأس بذلك قبل قبضه عند أجله أو قبل أجله بما شئت من الثمن كله بمثل نقدك أو أكثر»⁽³⁾.

وأما جمهور الفقهاء المعاصرين فقد جزموا بجوازه يقول الدكتور نزيه حماد: «السَلَم الموازي لا خلاف بين الفقهاء في جوازه ومشروعيته»⁽⁴⁾.

وقد صدرت فتاوى شرعية من الجامعات الفقهية والمعايير الشرعية بجواز السَلَم الموازي لكلا المتعاقدين: المُسَلَّم صاحب رأس المال (المشتري) والمُسَلَّم إليه (البائع) على حد سواء، حيث أقرت المعايير الشرعية بجواز ذلك بالنسبة للمُسَلَّم فنصت على أنه: «يجوز للمُسَلَّم (المشتري) أن يعقد سلماً موازياً مع طرف ثالث لبيع سلعة مطابقة في أوصافها للسلعة التي اشتراها بعقد السَلَم الأول، وفي هذه الحالة يكون المشتري في السَلَم الأول بائعاً في السَلَم الثاني»⁽⁵⁾.

(1) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة للذبياني: 8/265.

(2) موطأ مالك: 4/954.

(3) الكافي لابن عبد البر: 2/701، بتصرف يسير.

(4) بحث بعنوان السلم وتطبيقاته المعاصرة لنزيه حماد، ينظر مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 9: 1/443.

(5) المعيار الشرعي رقم: 10 المتعلق بالسلم والموازي، البند: 6/1، ص: 280.

ونصت أيضا بالنسبة للمُسَلَّم إليه على أنه: «يجوز للمُسَلَّم إليه (البائع) أن يعقد سلما موازيا مستقلا مع طرف ثالث للحصول على سلعة أو صافها مطابقة للسلعة المتعاقد على تسليمها في السَلْم ليتمكن من الوفاء بالتزامه فيه، وفي هذه الحالة يكون البائع في السَلْم الأول مشتريا في السَلْم الثاني .

في كلتا الحالتين لا يجوز ربط عقد سلم بسلم آخر، بل يجب أن يكون كل واحد منهما مستقلا عن الآخر في جميع حقوقه والتزاماته» (1).

المطلب الثاني: مجالات تطبيق عقد السَلْم الموازي

مما لا شك فيه أن مجالات التطبيق المعاصر لعقد السَلْم متعددة لأنه يصلح لتمويل جميع القطاعات الحيوية في الاقتصاد الإسلامي كالزراعة والصناعة والتجارة .

وقد حدد مجمع الفقه الإسلامي في دورة مؤتمره التاسع مجالات التطبيقات المعاصرة لعقد السلم في قراره رقم: ٩ / ٢ / ٨٩ بشأن «السلم وتطبيقاته المعاصرة» الذي قرر بشأن التطبيقات المعاصرة للسلم ما يلي:

أولاً: يصلح عقد السَلْم لتمويل عمليات زراعية مختلفة، حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن توجد لديهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها ويسلموها إذا أخفقوا في التسليم من محاصيلهم، فيقدم لهم هذا التمويل نفعا بالغا ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقيق إنتاجهم .

ثانياً: يمكن استخدام عقد السَلْم في تمويل النشاط الزراعي والصناعي، ولا سيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة، وذلك بشرائها سلما وإعادة تسويقها .

ثالثاً: يمكن تطبيق عقد السَلْم في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين والصناعيين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج في صورة معدات وآلات أو مواد أولية كراس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة سويقها» (2).

ويمكن استعمال السَلْم لتمويل المشاريع الكبرى في الاستيراد والتصدير وكذلك آليات ومعدات المصانع والمواد الخام المعدنية كالحديد والنحاس والزنك ونحو ذلك، والمواد الخام النفطية كالبترول والغاز وغير ذلك .

(1) المعيار الشرعي رقم: 10 المتعلق بالسلم والسلم الموازي، البند: 2/6، و3/6، ص: 280 - 281.

(2) مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بدولة الإمارات العربية المتحدة من 1 إلى 6 أبريل سنة: 2005م، ينظر مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد: 9.

ومن أهم التطبيقات المعاصرة لبيع السَّلَم عقد السَّلَم الموازي وتسمى بعقد السَّلَم المعاكس، وهو من أهم الصيغ التمويلية لعقد السَّلَم في المصارف الإسلامية خاصة في المجال الزراعي .

فكيف يتم التمويل بعقد السلم الموازي في المجال الزراعي؟

المطلب الثالث : التمويل بعقد السَّلَم الموازي في المجال الزراعي

يُعَدُّ التمويل بالسَّلَم الموازي أداة من أهم الأدوات الاستثمارية والتنموية التي تمثل صورة تطبيقية لتقوية أواصر التعاون في ظل الشريعة الإسلامية، وصيغة تمويلية من أهم الصيغ التي تستخدمها البنوك الإسلامية عن طريق تمويل مشاريع زراعية متنوعة لمختلف الفئات المتعاملة مع القطاع الزراعي : المزارعين الصغار والمتوسطين والكبار، وكذا المقاولات الزراعية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يقوم البنك بدفع ثمن تمويل المشروع الزراعي معجلاً لكل فئة من هذه الفئات مقابل شراء سلع موصوفة في الذمة بعقد السلم، ويمكن للبنك بعد شرائه لهذه السلع أن يبيع سلعا مماثلة لها بعقد السَّلَم الموازي، ويحقق بذلك أرباحاً بطرق مشروعة، ويقوم بدور فعال في التنمية والاستثمار وخدمة الاقتصاد الإسلامي .

ولكن ينبغي التنبيه إلى أن الصيغة التمويلية للسَّلَم والسَّلَم الموازي في المجال الزراعي انحصرت في البنوك الإسلامية السودانية، ولم تطبق في البنوك الإسلامية الأخرى إلا في نطاق ضيق جداً، وقد ورد عقد السَّلَم ضمن منتجات البنوك التشاركية في المغرب (1) .

ولاشك أن المغرب باعتباره بلداً فلاحياً يتميز محصوله الزراعي بتنوعه وجودته ومردوديته العالية يصلح أن يكون مجالاً خصباً للتطبيق المعاصر للصيغة التمويلية لعقد السَّلَم والسَّلَم الموازي في المجال الزراعي؛ من أجل تمويل فئات كبيرة من المستثمرين الزراعيين بالسيولة النقدية بطريقة مشروعة، تمكنهم من تطوير محصولهم الزراعي وتشغيل اليد العاملة وتحقيق أرباح عالية، كما تُمكن هذه الصيغة التمويلية البنك من حسن ترشيد موارده المالية واستثمارها أحسن استثمار في مجال صيغ التمويل الأخرى المشروعة من أجل الإسهام في تحقيق الإقلاع الاقتصادي الإسلامي .

(1) ورد عقد السلم في المادة 58 من القانون رقم 103.12 المتعلق بالبنوك التشاركية بالمغرب، الصادر بالجريدة الرسمية عدد 6328 بتاريخ 22 يناير سنة 2015م، ص: 462.

أولاً: الخطوات العملية والإجراءات التطبيقية لتنفيذ السَّلْم الموازي

يتقدم طالب التمويل إلى البنك وليكن على سبيل المثال شركة زراعية متخصصة في إنتاج الزيتون، فيعرض على البنك بيع كمية من الزيتون (المُسَلَّم إليه) عند طريق عقد السَّلْم، وذلك ببيان جنسه ونوعه ومقداره وثمرته بيانا تنتفي معه الجهالة المفضية للنزاع. ويقوم البنك بدراسة وافية لطالب التمويل أي البائع (المُسَلَّم إليه)، والسلعة أي المبيع (المُسَلَّم فيه) وذلك بمعرفة المعلومات التالية:

١ - معلومات عن طالب التمويل أي المُسَلَّم إليه (البائع)

اسم الشركة طالبة التمويل وعنوانها ومقرها الاجتماعي ورقم تعريفها الضريبي، ومعرفة وضعها القانوني من خلال سجلها التجاري الذي يثبت مزاولتها الفعلية للنشاط التجاري الذي تمارسه ومنه بيع هذه السلعة موضوع عقد السَّلْم مع البنك، ومعرفة الرهون المُقَيَّدَة في السجل التجاري التي غالباً ما تكون ديوناً في ذمتها لبنوك أو للدولة إذا كانت الشركة مَدِينَة بضرائب وغير ذلك، ويُكِّن السجل أيضاً من معرفة أسماء مسيري الشركة، وكذلك القانون الأساسي للشركة يسمح بضبط أسماء الشركاء والمتضامنين ومعرفة رأس مالها، وكذلك الاطلاع على مدى أهمية المركز المالي للشركة وسمعتها ودرجة وفائها بالتزاماتها اتجاه البنوك، وكذا معرفة حجم معاملاتها المالية خلال السنة المالية السابقة على الأقل، وغير ذلك من المعلومات المتعلقة بها.

٢ - معلومات عن المُسَلَّم فيه (السلعة المباعة)

تحديد أوصاف السلعة المباعة من حيث جنسها ونوعها ومقدارها التي تميزها عن غيرها بحيث تكون السلعة معلومة علماً ينفي الجهالة المفضية للنزاع، وقد نصت المعايير الشرعية على إمكانية الاستعانة بخبراء متخصصين في المجال، وكذلك العُرف من أجل ضبط أوصاف المبيع حيث جاء فيها: « والمرجع في الصفات التي تميز المُسَلَّم فيه وتعرف به إنما هو عرف الناس وخبرة الخبراء»⁽¹⁾.

دراسة مدى إمكانية توفر المُسَلَّم فيه (السلعة المباعة) عند حلول الأجل، وأن تكون غالبية الوجود ومقدورها على تسليمها، وهو ما نصت عليه المعايير الشرعية حيث ورد فيها ما يلي: « يَشْتَرَطُ أن يكون

(1) المعيار الشرعي رقم: 10 المتعلق بالسلم والسلم الموازي، البند: 3/2/6، ص: 276.

المُسَلَّم فيه عام الوجود في محله بحكم الغالب عند حلول أجله حتى يكون في إمكان المُسَلَّم إليه تسليمه للمُسَلَّم» (1).

دراسة مدى مطابقة رأس المال أي الثمن مع السلعة الموصوفة في الذمة (المُسَلَّم فيه) وهل هو مناسب للبنك؟

دراسة المُسَلَّم فيه (السلعة المباعة) موضوع التمويل ومدى جدواه الاقتصادية والاجتماعية وتخفيف الدولة له.

٣ - معلومات تتعلق بالضمانات وتوثيق المُسَلَّم فيه باعتباره ديناً في ذمة البائع

ويتم ذلك بدراسة مدى توافر الضمانات الكافية للمُسَلَّم فيه (المبيع) في حالة امتناع المُسَلَّم إليه (البائع) عن الوفاء بالتزاماته المادية اتجاه البنك.

وكذا يتم توثيق دين المُسَلَّم فيه الذي هو في ذمة البائع إما بالكتابة وإما بأخذ ضمانات من المُسَلَّم إليه (البائع)، وقد نبه إلى ذلك الدكتور عزالدين خوجة بقوله: «إن المبيع في عقد السَلَم هو دين في ذمة المُسَلَّم إليه يحتاج المتعاقد إلى توثيقه، ويمكن أن يكون ذلك بأحد أمرين:

- إما بتقوية وتأکید حق المشتري في الدين المُسَلَّم فيه إما بالكتابة أو الشهادة لمنع المسلم إليه من الإنكار، للحيلولة دون ادعائه أقل من الدين المُسَلَّم فيه قدراً أو صفة ونحو ذلك، أو ادعاء المشتري أكثر منه.

- وإما بتثبيت حق المشتري في المبيع (الدين المُسَلَّم فيه) بحصوله على ضمانات تمكنه عند امتناع البائع عن الوفاء - لأي سبب من الأسباب - من استيفاء دينه من شخص ثالث كفيل يضم ذمته إلى ذمة البائع بالالتزام بالدين المُسَلَّم فيه، أو يتمكن المشتري من استيفاء دينه» (2).

وفيما يلي نموذج توضيحي للتمويل بالسَلَم والسَلَم الموازي في مرحلة إبرام العقد:

ثانياً: نموذج تطبيقي للتمويل بعقدي السَلَم والسَلَم الموازي

بعد موافقة البنك على التمويل يتم إبرام عقد السَلَم الأول بين البنك باعتباره المُسَلَّم (المشتري) وهو صاحب رأس المال والشركة المذكورة في شخص مديرها باعتبارها المُسَلَّم إليه (البائع)، ويتضمن العقد

(1) المرجع نفسه، البند: 3/2/8، ص: 278.

(2) عمليات التمويل الإسلامي لعزالدين خوجة، ص: 130.

أوصاف السلعة المباعة (المسلم فيه): من حيث جنسها ونوعها ومقدارها بحيث يصبح المسلم فيه معلوماً علماً نافياً للجهاالة، مثل ذلك المثال التطبيقي الذي بين أيدينا:

جنس السلعة المباعة الموصوفة في الذمة هي الزيتون، ونوعه أسود، ومقداره أو كميته مائة ألف طن (١٠٠،٠٠٠ طن)، وثمان الطن الواحد من الزيتون خمسة آلاف درهم (٥٠٠٠ درهم)، إذن:

$$\text{ثمان مجموع الكمية من الزيتون} = ١٠٠،٠٠٠ \text{ طن} \times ٥٠٠٠ \text{ درهم} = ٥٠٠،٠٠٠،٠٠٠ \text{ درهم}$$

واتفق المتعاقدان البنك وشركة إنتاج الزيتون على تحديد أجل معلوم لتسليم البضاعة هو ستة أشهر في شهر أكتوبر، ووقت التسليم يوافق غالباً موسم جني الزيتون في المغرب.

واتفق الطرفان على أن سعر الطن الواحد من الزيتون هو خمسة آلاف درهم (٥٠٠٠ درهم)، وأن مقدار المسلم فيه (الزيتون المباع) هو مائة ألف طن (١٠٠،٠٠٠ طن)، إذن:

$$\text{ثمان المسلم فيه} = ١٠٠،٠٠٠ \text{ طن} \times ٥٠٠٠ \text{ درهم} = ٥٠٠،٠٠٠،٠٠٠ \text{ درهم}$$

ثم يقوم البنك (المسلم أي المشتري) عند التعاقد بتسليم الثمن الذي هو: ٥٠٠،٠٠٠،٠٠٠ درهم (خمسمائة مليون درهم) نقداً في مجلس العقد للشركة البائعة (المسلم إليه)، وبهذا ينتهي عقد السلم الأول.

وتتحقق بذلك مصلحة كلا المتعاقدين من عقد السلم:

فأما البنك المسلم (أي المشتري) فإنه يستفيد من حصوله على سلعة مبيعة أي الزيتون (المسلم فيه) بسعر رخيص قبل موسم الجني لبيعها عند حلول الأجل بسعر السوق الذي يكون غالباً أعلى من السعر الأول عند إنشاء العقد.

وأما الشركة البائعة (المسلم إليه) فإنها تستفيد بموجب هذا العقد من تعجيل رأس المال، وتستطيع بواسطته تمويل مشروعها الإنتاجي، وترشيد نفقاتها، وتنفيذ خططها الاستثمارية.

ويمكن للبنك أن يقوم بإعادة تسويق السلعة الموصوفة في الذمة التي اشتراها من الشركة المذكورة إلى طرف ثالث، وهذا ما اصطلح على تسميته بعقد السلم الموازي ويتكون من عقدين منفصلين:

- عقد السلم الأول الذي اشترى البنك بمقتضاه السلعة الموصوفة في الذمة (الزيتون).
- عقد السلم الموازي الذي يبيع البنك بمقتضاه سلعة موصوفة في الذمة من نفس جنس و أوصاف السلعة التي اشتراها سلفاً بموجب العقد الأول.

يقوم البنك بصفته مُسَلِّماً إليه (بائعا) ببيع السلعة الموصوفة في الذمة من جنس السلعة المشتراة سَلَمًا في العقد الأول وبنفس مقدارها وأوصافها إلى طرف آخر على سبيل المثال شركة زيت الزيتون بصفقتها مشتريّة في شخص مديرها، ويضمن أعلى يحقق به البنك ربحه المشروع مثلا يبيعهها مرابحة بنسبة ١٠٪ فيكون الربح المحقق من عقد السلم الموازي هو كآآتي :

ثمن السلعة المشتراة في السَلَم الأول: هو ٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ درهم $\times 10\% = ٥٠,٠٠٠,٠٠٠$ درهم
إذن:

ثمن البيع = ٥٥٠,٠٠٠,٠٠٠ درهم.

ويحدد البنك بصفته مُسَلِّماً إليه (بائعا) في عقد السَلَم الموازي أجلا يكون أبعد من أجل العقد الأول، من أجل تسليم السلعة الموصوفة (الزيتون) للشركة المشتريّة مثلا شهر نونبر، أي بعدما يتمكن البنك من استيلاء السلعة الموصوفة (المُسَلَّم فيه) المتعلقة بعقد السَلَم الأول أو غيرها من السلع المماثلة لها من حيث الأوصاف والجنس والنوع والمقدار في شهر أكتوبر، يُسَلِّمها للشركة المشتريّة في شهر نونبر بمقتضى عقد السَلَم الموازي.

لكن الشرط الجوهرى في صحة عقد السَلَم الموازي هو عدم الربط بين العقدين: عقد السَلَم الأول، وعقد السَلَم الموازي، وهو ما نصت عليه المعايير الشرعية بقولها: « لايجوز ربط عقد سَلَم بعقد سَلَم آخر، بل يجب أن يكون كل واحد منهما مستقلا عن الآخر في جميع حقوقه والتزاماته»⁽¹⁾.

ويمكن للبنك أن يقوم بإبرام عدة عقود سَلَم موازية في آن واحد مع أطراف متعددة، سواء كانوا أفرادا أو مقاولات القطاع الخاص أو مؤسسات القطاع العام وغيرها، وفي مجالات متعددة تجارية وصناعية وفلاحية، ويحقق بهذه العمليات التمويلية بالسلم الموازي أرباحا هائلة في كل صفقة من هذه الصفقات، ويستثمر أمواله في مشاريع التنمية الاقتصادية الطويلة الأمد سواء كانت صناعية أو زراعية أو تجارية.

لكن الذي أود أن أنبه عليه هنا هو أن هناك - وغني عن البيان - أن القطاع الزراعي يُعْتَبَر قطاعا حيويا في الاقتصاد الإسلامي للدول العربية والإسلامية السائرة في طريق النمو، ومعلوم أن المجال الأنسب لتطبيق عقد السَلَم هو المجال الزراعي؛ لذلك أقترح أن تخصص البنوك الإسلامية في التمويل بالسلم والسَلَم الموازي لأن هذه الصيغة التمويلية الشرعية ستمكن من تنمية القطاع الفلاحي في هذه البلدان وتمكنها

(1) المعيار الشرعي رقم: 10 المتعلق بالسلم والسلم الموازي، البند: 6/3، ص: 281.

من تحقيق الاكتفاء الذاتي في المجال الزراعي، مما يؤدي إلى تحقيق الأمن الغذائي الذي يعد في عصرنا الحاضر من أهم المؤشرات والعوامل الدالة على قوة الأمم وازدهارها.

وحاصل القول أن عقد السلم يحقق منافع اقتصادية واجتماعية وتجارية لا حصر لها، وتتقاسم مزاياه أطراف متعددة من منتجين وممولين ومستثمرين، كما يُرَسَّخ مبدأ التعاون الاجتماعي لأنه يلبي الحاجيات الأساسية للمجتمع، ويستثمر الطاقات والخبرات، ويقوم بترشيد الثروات المالية، يقول الدكتور توفيق رمضان البوطي: « السلم عقد يحقق لونا من ألوان الاستثمار والتنمية، كما أنه صورة تطبيقية للتعاون في ظل الشريعة الإسلامية، ولاشك أن قيام المؤسسات المصرفية الإسلامية بتمويل الأنشطة الزراعية والصناعية وغيرها، من خلال عقد السلم يحقق توظيف الثروة المالية بصورة منتجة، كما أنه يوظف الطاقات والخبرات الإنتاجية توظيفا ناجحا يمنع ضياعها وخسارتها»⁽¹⁾.

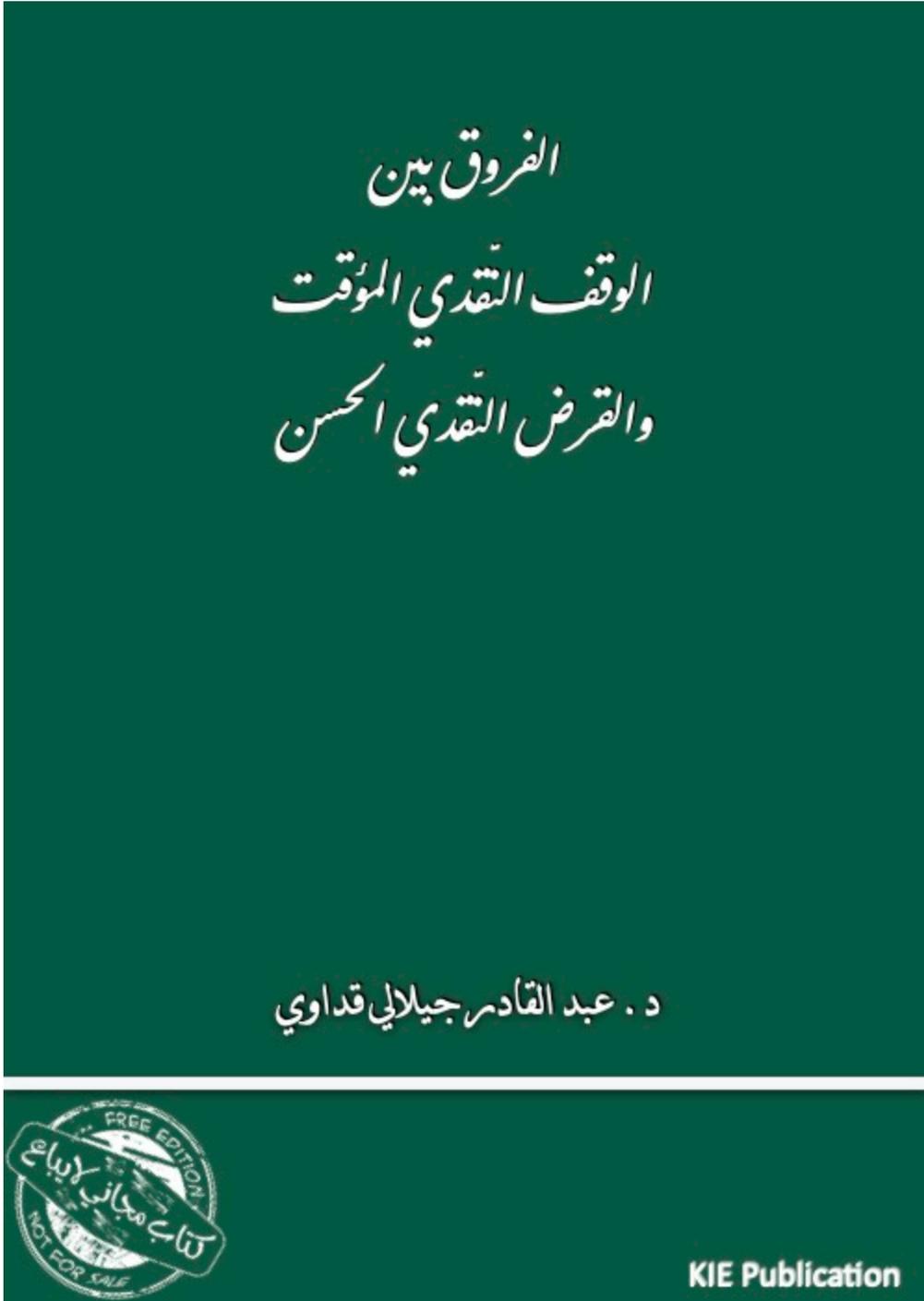
(1) البيوع الشائعة وأثر ضوابط المبيع على شرعيتها لمحمد توفيق البوطي، ص: 163- 164.

هدية العدد: الفروق بين الوقف التقدي المؤقت والقرض التقدي

الحسن

لؤلؤه: د. عبد القادر جيلالي قداوي

رابط التحميل





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

