

# مذكرة عمل مقترحة لمعالجة مشكلة البطالة

مذكرة قدمت للدكتور عمر خالد لبرنامج صناع الحياة بناء على طلبه

إعداد

الدكتور سامر مظهر قنطقجي

[www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)

## مذكرة عمل<sup>١</sup> مقترحة لمعالجة مشكلة البطالة

الدكتور سامر مظهر قنطقجي

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً، وبعد

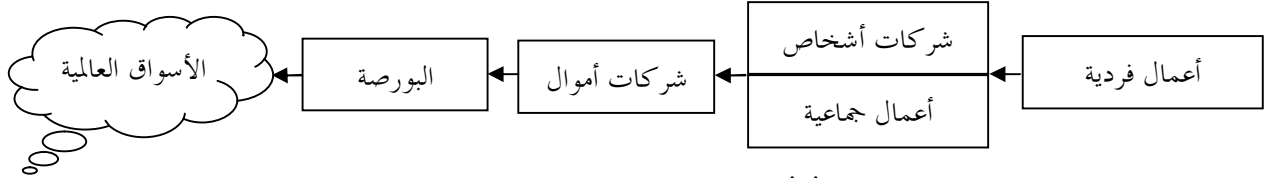
صدق ربّ العزة عندما أخبرنا أن رسول الله **e** هو الأسوة الحسنة بقوله (لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا) (سورة الأحزاب)، لذلك نجد في دراسة خطته في معالجة مشكلة البطالة الحكمة والموعظة الحسنة، فحديث الرجل الأنصاري الذي سأل رسول الله **e** أن يعطيه من الصدقات يحوي مرتكزات المعالجة التي تتلخص في التمويل، والمساعدة على اختيار العمل وتهيئة وسائل الإنتاج، والتدريب، والتوعية والإرشاد لبيان الضرر الاجتماعي والاقتصادي من وجود عاطلين عن العمل في المجتمع. وبما أن "الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق بها" (سنن ابن ماجه: ٤١٥٠)، فإن الاستفادة من علوم وتجارب الآخرين وأخذ ما ينسجم مع الشرع واستثناء ما خالف منها أمر محمود مع التنبيه إلى أنه ليس كل عرف مقبول شرعاً، فالعرف قد يضم مفسد ومصالح ولا يُعتد بالعرف إذا خالف مقاصد الشرع، فالمصلحة في عرف الشارع هي المحافظة على مقاصد الشارع ولو خالفت مقاصد الناس، والشارع (كما قال الشاطبي رحمه الله) قصد حفظ مصالح العباد عاجلاً وآجلاً.

من جهة أخرى، وبغية المحافظة على رعاية وتنمية المشاريع المتوقع أن يُقبل عليها العاطلون عن العمل لا بد من تهيئة الأرضية الخصبة لنموها والحد من المفاجآت المحيطة بها خاصة مع انفتاح الأسواق العالمية وسيطرة الاقتصاديات الأقوى، كإنشاء شركات أو اتحادات *Consortiums* تهتم بتسويق وتسويق منتجات هذه المشاريع وذلك لأنها المهمة الأكثر صعوبة والتي سوف تعترض طريق هذه المشاريع الغضة.

لذلك لا بد من فرقة استطلاعية من المستشارين والخبراء تسبر الأعمال الأكثر رواجاً وفائدة وتقديمها على شكل خارطة استثمارية تجنباً للوقوع في أزمة تصريف الإنتاج، وتدعم هذه الخارطة بدراسات جدوى مبدئية وتفصيلية ثم تعرضها على من يرغب بتبنيها حسب طاقاته المادية والفنية والسوقية المتاحة له. ثم يتم تجميع وتنسيق المشروعات المتشابهة والمتكاملة بحيث تشكل مخرجات إحداها مدخلات غيرها لتكوين سلسلة تسويق لبعضها ويسهل تجميعها وتكاملها لتصبح عصبية أو شركة واحدة فيما بعد، وقد تلجأ الشركات إلى سياسة *Just In Time* أسوة بالشركات اليابانية أي شركات تهتم وتختص بالإنتاج وأخرى بالتسويق تشتري كل ما تنتجه الأولى مما يساهم في إنقاص رأس مالها المستثمر في المخزون ويؤدي بها إلى إتباع سياسة الصيانة الوقائية فتضبط فوضى الإنتاج وتخفف الوقت الضائع، أو بإتباع سياسة الإنتاج لأمر الزبون *Only Produce To Consumer* بإنتاج الحد الأدنى

<sup>١</sup> تتضمن خمسة أوراق.

من الكمية المرغوب تخزينها. وسوف تكون إحدى أوراق العمل موضحةً لأسس هكذا شركة وذلك لأهمية التسويق بوصفه نقطة الاختناق الأولى في ظروف المنافسة الكاملة الشبيهة بظروف الأسواق المفتوحة عالمياً. لذلك فإن الحلّ يكون بالتوجه إلى بناء المشروعات الفردية والجماعية على حد سواء وصولاً لبناء المشاريع الكبيرة والضخمة (المخطط رقم ١) بغية دخول الأسواق العالمية وعدم الاكتفاء بكسب الأسواق المحلية.



مخطط (١) توجيه الأعمال نحو الأسواق العالمية

وقد لاقى المشروعات الصغيرة إقبالا في الدول التي تمتاز بسيطرة الدولة مركزيا على اقتصادها الوطني، ومن القطاعات التي سُمح فيها للأعمال والمشروعات (صغيرة ومتوسطة الحجم) العمل فيها، قطاع البضائع الاستهلاكية وهو قطاع تعجز مؤسسات الدولة عن تأمين حاجاته بصورة وافية.

ودأبت إستراتيجية الاتحاد الأوروبي على تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتبسيط إدارتها ولوائحها الناظمة، وتطوير الأبحاث والاختراع، وتبادل الخبرات بين دول الاتحاد وذلك بزيادة اللقاءات والمحاضرات والاجتماعات. فضلا على تحسين البيئة المالية والتمويلية لهذا النوع من الشركات.

فالمشاريع الصغيرة تسيطر على البنية الإنتاجية للاقتصاد الإيطالي، ولدى ٤٥% من الشركات الإيطالية ١٠ عمال/موظفين أو أقل، وهذه النسبة أكبر مرتين من المعدل الأوروبي، ففي ألمانيا وفرنسا لا تتعدى النسبة ٢٠% وفي بريطانيا ٣٠%، وتساهم الشركات التي تشغل أقل من ٢٠ عامل/موظف في تحقيق ٤٢% من القيمة المضافة في الصناعة والخدمات غير المالية. أما عدد الشركات الضخمة التي تشغل أكثر من ٥٠٠ عامل موظف في إيطاليا فلا تتعدى ٢٠% بينما تصل نسبة مثل هذه الشركات في ألمانيا وفرنسا وبريطانيا إلى ٣٣%.

وكمثال، فإن بنية القطاع الصناعي في إيطاليا تختلف عن تلك الموجودة في البلدان الأوروبية لأنها تنتج بشكل أساسي سلع الاستهلاك النهائي والسلع متوسطة التقنية. وتلعب فيها كثافة رأس مال التصنيع وعمليات الإنتاج المتقدمة دورا بسيطا. ولا تستخدم التكنولوجيا العالية، وبضائعها قليلة الحركة الخارجية (عبر الحدود) وتتأثر أسعارها بظروف السوق، والشركات الإيطالية هي أصغر من نظيراتها الأوروبية عموماً باستثناء صناعات السيارات والتجهيزات المكتبية.

وقد أظهر قسم الأبحاث في مصرف إيطاليا *Bank Of Italy* أن الأهمية المحدودة للمشاريع متوسطة الحجم تصبح كبيرة في حال تصنيفها على أساس ملكيتها لأنها غالبا ما تتجمع على شكل مجموعات ضمن تنظيمات تسمى (اتحاد شركات). ويعكس مستوى التوظيف فيها ضخامة عدد هذه المشاريع الصغيرة. ففي إيطاليا ٧٥٠.٠٠٠ مشروع صغير يشغل كلا منها أقل من ١٠ عمال/موظفين. وهذه المشاريع عبارة عن شركات تعمل جنبا إلى جنب يصل عددها إلى ٢.٣٠٠.٠٠٠ مشروع فردي. ففي الشمال الإيطالي ٢٥٠ شركة لإنتاج الكراسي متنافسة فيما بينها، لكنها تتعاون بشكل اختصت فيه كل شركة بجزء من تلك صناعة فحققوا إنتاجية عالية ونوعية ممتازة منافسة

عالمياً. وفي هذا السياق فإن (منظمة *Confcommercio* الاتحاد التجاري الإيطالي العام) يضم هذه المشاريع ويعتبر أكبر ممثل في إيطاليا لأنه يضم أكثر من ٧٥٠.٠٠٠ من قطاعات التجارة والسياحة والخدمات. وأملاً في تنسيق الجهود التي بذلها غيرنا (رغم ما فيها من أخطاء) أرى ضرورة السعي إلى تأمين رعاية عالمية للمشروع كمنظمة الدول الإسلامية أو رابطة العالم الإسلامي، فضلاً عن فتح قنوات اتصال حثيثة مع جمعيات عريقة منتشرة في أصقاع العالم الإسلامي وليس بينها أي احتكاك كجمعيات المخترعين وجمعيات الاقتصاديين والغرف التجارية والصناعية وغيرهم من الجمعيات الخيرية ووزارات الأوقاف.

ملاحظة: كتابنا (مشكلة البطالة وعلاجها في الفقه الإسلامي) قيد الطباعة (أو أنه قد طُبِع) في مؤسسة الرسالة في بيروت.

وآخر دعوانا أله الحمد لله رب العالمين... والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الدكتور سامر مظهر فنطقي

## ورقة العمل الأولى

### التمويل

يعتبر التمويل من أهم معوقات المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وقد أوضح رسول الله ﷺ ضرورة تضافر الجميع لحل هذه المشكلة واتبع في ذلك خطوات عدة تتلخص في:

- ١- مشاركة العاطل عن العمل في التمويل.
- ٢- مشاركة المجتمع ببعض أفراده في تمويل العاطل عن العمل.
- ٣- وبما أن الهيئات المالية انتشرت في أيامنا وتطورت نظمها (خاصة منها الخيرية والإسلامية) فإن لها دوراً هاماً في تمويل العاطل عن العمل.

وقد عالج رسول الله ﷺ الحاجات الأساسية للعاطل عن العمل، أولاً لذلك يجب دراسة وضعه العائلي وتوجيه بعض الأموال لكفاية هذه الحاجات فالقاعدة تقتضي بأن المشغول لا يُشغل وطالما أن تفكير ربّ العائلة مشغول بحاجات عائلته الأساسية فلا بد من كفايتهم قبل البدء بأي استثمار. وفي هذا السياق فإن العاجز عن العمل لسبب ذاتي كالمرض أو الشيخوخة أو الأثوثة يتم معالجة مشكلته عن طريق الهيئات والجمعيات الخيرية، أما القادر على العمل وينقصه التدبير المالي (فهو المقصود في حالتنا).

#### الاحتياجات المالية للمشاريع الصغيرة:

- تمر المشاريع الصغيرة عند تأسيسها بعدة أطوار، وتختلف أشكال التمويل فيها حسب الطور الذي تمر فيه:
١. طور التأسيس: يتم عادة من قبل العائلة المالكة وفي حال عدم إمكانية ذلك لا بد من التمول بطرق شرعية أخرى سنأتي على ذكرها.
  ٢. طور النمو الأولي: يتم ذاتياً من خلال توظيف الأرباح المستثمرة ويلعب التدريب والتوجيه والتوعية دوراً هاماً في هذه المرحلة.
  ٣. طور النمو المتسارع: حيث يمكن للمالك أن يلجأ إلى الحلول التمويلية الإسلامية مستعيناً ببعض المنظمات التي تساعد في تقديم الكفالات إن لزم الأمر لخفض تكلفة رأس المال.
  ٤. إذا احتاج المشروع إلى استثمار جديد لتوسيع عمله أو لتنويع منتجاته، فإن التمويل يمكن أن يقدم من خلال تحقيق الاندماجات أو باللجوء إلى حلول تقدمها المصارف الإسلامية.

#### دور المنظمات والاتحادات مع المصارف:

يمكن تلخيص دورها بما يلي:

١. تسريع عمليات التحقق من المشاريع وإجراءات منح القروض والمشاركات.
٢. المصادقة على الكفالات المقدمة.
٣. تحديد التمويل الصحيح للاحتياجات الأنسب.

إن الشرع الإسلامي ضيق بعض مصادر تمويل رأس المال، تلك المصادر التي فيها حرمة، إلا أنه فتح آفاقاً أخرى كمصادر تمويل تتميز بنسب مخاطر أقل تقوم على أساس قاعدة الربح والخسارة وتصلح لتمويل كل من رأسي المال الثابت والعامل. منها: المشاركة، والمشاركة المنتهية بالتمليك، والمضاربة، والمراجحة، والبيع لأجل، والإجارة، والإجارة المنتهية بالتمليك، والمزارعة، والمغارسة، والاستصناع، وعقود البيع الأخرى كالسلم، وابتكر أدوات تمويلية، مثال ذلك:

#### ١. أدوات تمويلية متمثلة في الأصول:

##### § أدوات مقارضة:

- (أ) سندات مقارضة تجارية.
- (ب) سندات مقارضة صناعية.
- (ج) سندات مقارضة زراعية.
- (د) سندات مقارضة عقارية.

##### § أدوات مشاركة:

- (أ) سندات مشاركة مستمرة.
- (ب) سندات مشاركة متناقصة.

#### ٢. أدوات تمويلية متمثلة في المنافع:

- (أ) سندات الأعمال (خدمات الأشخاص).
- (ب) سندات الكراء (للأشياء).

#### ٣. أدوات تمويلية متمثلة في أصول الديون:

##### § سندات بيوع المراجحة.

##### § سندات بيوع الاستحلاب (توريد).

##### § سندات السلم.

##### § سندات الاستصناع.

#### جميعات تبادل الكفالات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

إن الاهتمام بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم جزء لا يتجزأ من عملية التنمية، لكن وبسبب عجز المصارف التقليدية عن القيام بهذه المهمة نشأت مؤسسات جديدة تستهدف تمويل وتنمية هذه المشاريع واتخذت أسماء مختلفة كمصارف التنمية أو هيئات تمويل المنشآت الصغيرة. واستلزم قيام مثل هذه المؤسسات نشوء مؤسسات أخرى وسيطة غايتها ضمان سداد القروض كبديل عن تقديم الضمانات التي يعجز أصلاً أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن تقديمها.

وتعتبر جمعيات تبادل الكفالات مبادرة وضعتها الدوائر الاقتصادية والاجتماعية (كغرف التجارة واتحادات الأعمال التجارية والمصارف وغيرها) لخدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال التمويل، لتكون بمثابة حلقة وصل بين أطراف ثلاثة: المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والمصارف، والسلطات العامة.

ويمكن تقسم المنح التي تقدمها جمعيات تبادل الكفالات إلى نوعين:

١. منح اجتماعية: حيث تساهم الغرف (التجارية وغيرها) في إعادة رسم السياسة النقدية والتمويلية (من خلال مساهمات أعضائها) في رأس المال المستثمر. كما تحاول إقناع أعضائها بسداد القروض. وتساهم جمعيات تبادل الكفالات هذه في كفالة نسبة محددة من القروض التي تقدمها المصارف لخفض الأخطار.
٢. منح مالية: وذلك بسداد المنح مباشرة إلى المشروع، أو بتقديم كفالة مدورة بنسبة محددة من المبالغ المقرضة مما يحسّن شروط هذه القروض لتعمل بشكل أفضل مما يضيفي على النظام الأمن والقوة. ويمكن تقديم المساعدات المالية للمشاريع التي تتوطن في مناطق محددة على شكل مساعدات فورية (تصل إلى ٥٠٠٠ يورو في الدول الأوروبية).

## ورقة العمل الثانية

### وضع خارطة استثمارية للأعمال وتهيئة وسائل الإنتاج

إن اختيار عمل الاحتطاب الذي أسنده رسول الله ﷺ للأنصاري كان مراعيًا لقدراته وكذلك فإن تدخله ﷺ في تهيئة وسائل الإنتاج كان يهدف لمساعدته في بنائها وتركيبها.

ولوضع خارطة استثمارية لا بد من مسح شامل للأعمال وللقدرات بمختلف أشكالها، ويسهل التعامل مع هذه الخارطة بإيجاد موقع على الإنترنت يحوي قاعدة بيانات تضم الخبرات المتاحة والأعمال المنشودة والمتاحة بشكل موصّف إضافة إلى توضيح أفضل الشروط لإقامتها ليسهل على الباحث معرفة أو توسيع معارفه بالاطلاع على كل ذلك بسهولة ويسر، إضافة إلى نشر المشاريع المنفذة واحتياجاتها وتفضيلاتها لبيان أية أعمال لاحقة أو سابقة يمكن التركيز عليها.

كما تضم هذه الخارطة شركات الشحن الجوية والبرية والبحرية وشروطها وأسعارها وأية بيانات عنها، وكذلك المصارف وشركات الاستثمار وشروطهما وأية مواصفات فنية يمكن الحصول عليها من المعامل والشركات التي تقدم التقنيات المختلفة. وذلك ليسهل على أصحاب المشروعات معرفة أية تفاصيل يحتاجونها في الوقت المناسب وبالتكلفة الأقل.

ويدير هذا الموقع مجموعة من الباحثين والاستشاريين والخبراء الذين يقدمون كل ما يحتاجه المستثمرون من العاطلين عن العمل في أي وقت، ومن المفيد جداً توافر روابط بقواعد بيانات عالمية لتبادل المعلومات معها وتسمح تقنيات الدردشة والمحادثة على الإنترنت والبريد الإلكتروني بتسهيل هذه الأعمال وخفض تكلفتها إلى أدنى الحدود. وكملاحظة هامة فإن بعض العاطلين عن العمل يكفهم التدريب على التقنيات الإدارية والمالية أو الفنية ليبدؤوا أعمالاً جديدة في شركات ومشاريع أخرى، وليس من الضروري دائماً التوجه نحو بناء مشاريع جديدة، كما أن التركيز على أعمال وتقنيات تكنولوجيا المعلومات أمر هام جداً وقليل التكلفة ويمكن تسويقه عبر الإنترنت بشكل فردي أو جماعي، وهذا شأنه شأن بيع الخبرات والاستشارات حيث يعجز البعض عن القيام بذلك لأسباب مختلفة، وإن وجود قواعد بيانات كالتالي أشرنا إليها يعتبر عاملاً هاماً في دفع عجلة الربط بين الأعمال وتكاملها وتسويقها.



## ورقة العمل الثالثة

### التدريب

يعتبر التدريب الجزء المخفي من الأعمال الناجحة وما تدخل رسول الله ﷺ في تهيئة وسائل الإنتاج وتوجيهه الأنصاري لكيفية البيع والشراء والمزايدة الشرعية في البيع إلا تدريباً لصحابته الكرام رضوان الله عليهم. ومع تعقد العلوم وتخصصها أضحت التدريب أداة دفع عجلة الأعمال وتطورها وتجيئها المفاجآت، لذلك فإن تقديم التدريب الإداري والمالي والفني والتقني للعاطلين عن العمل ضروري قبل شروعهم بالعمل فالتعلم بالممارسة قد مضى زمنه إضافة إلى أنه مضيعة للوقت والجهد والمال.

والأعمال الناجحة تسعى إلى مواكبة التطورات التقنية، والمدير الناجح يعتمد على عناصر وأدوات هذه التقنيات لذلك فهو يسعى حثيثاً لتدريب وتأهيل العناصر البشرية التي هي عماد هذه الأعمال. وعلى كل حال فأسواق العمل العالمية بدأت تطلب اليد العاملة الخبيرة والمزودة بشهادات مهنية عالمية وموثوقة من نفس الشركات المنتجة للتقنية مما ساعد في نشوء شركات تقدم خدمات التوظيف *Career* باستخدام برامج متطورة ومزايا الانترنت *Internet*.

ويتم التدريب على مرحلتين:

- الأولى: تدريب وتوجيه مدربين معتمدين وموثوق بهم وبإخلاصهم.
- الثانية: تدريب المدربين للعاطلين عن العمل تدريباً فنياً ومالياً وإدارياً.

ويجب أن تشمل المناهج أسس وتقنيات علوم الإدارة والتسويق والمحاسبة والمراجعة وتقنية المعلومات *IT* وإدارة الموارد البشرية.

ويجب وضع كل ما سبق في دليل عملي على شكل كتيب يشمل كل ما يحتاجه المتدرب بشكل دليل عمل مبسط يتم الرجوع إليه كل حين.

## ورقة العمل الرابعة

### التوعية والنصح

إن هدف رفع سوية المجتمع والأفراد على حد سواء ونشر المعرفة اللازمة وتنمية الرقابة الداخلية الفردية التي تنبع من ضمير كل فرد بتنمية التربية الإيمانية التي تدفعه إلى الالتزام بشرع الله خوفاً من عذاب الله **U** وطمعاً في ثوابه. ولا بد من بيان جدار الحلال والحرام البيّن الحدود الواضح المعالم، وزيادة التناصح والتواصي بالحق. إضافة إلى بيان مساوئ ومضار البطالة وهذا ما فعله رسول الله **e** في نصحه وتوجيهه للأَنْصاري بعدما نجحت تجربته وتحول إلى منتج مراعاة لشعوره.

ويكون ذلك بالمحاضرات والندوات وبالمشاركة مع الهيئات الأخرى كالغرف والنقابات والجمعيات وفي المساجد وحلقات العلم. ومن الهام بيان أنواع البطالة وأشكالها وتكلفتها والمسؤوليات الملقاة على عاتق الدولة والمجتمع والأفراد وضرورة بناء المجتمع المتكافل المتضامن والذي أساسه شرع الله الخفيف.

ولا بد من ربط الجامعات بالمجتمع بتوعية المنتجين ورجال الأعمال بضرورة تبني المتفوقين أثناء دراساتهم ومنحهم التعويضات المالية بل والطلب منهم إجراء أبحاث تخص أعمالهم كما حصل في بريطانيا وأمريكا، ومن المفيد معرفته أن مجتمعات تقنية ازدهرت ونجحت بشكل ملفت للنظر كالمنطقة التقنية التي قامت حول معهد مساشوتس *M.I.T.* في الولايات المتحدة الأمريكية.









عند دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 عند دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ند دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 د دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 دخول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 حول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ول أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ل أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 أسواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 سواق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 واق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 اق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ق جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 جديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ديدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 يدة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 دة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 ة أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 أو تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 و تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 تأسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 أسيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 سيس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 يس نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.  
 س نشاطات إنتاجية خارج وطنها الأم.





تكمن أهمية تطوير الصناعات الصغيرة في البلدان النامية في أنها تؤدي إلى زيادة دخل أرباب تلك الصناعات إلى مستوى يمكن من توفير التمويلات اللازمة للاستثمار في نشاطات أخرى. ويتضمن الشكل المقترح<sup>٢</sup> تأسيس شركة تجارية تماثل دور التجارة اليابانية *Sogo Shoshas* والتي تختلف عن الدور التجارية الغربية التقليدية. حيث تأخذ *Sogo Shoshas* صغار المنتجين تحت مظلتها بتوليها إدارة مبيعات منتجاتهم في الأسواق الأجنبية مع تركها لهم تولي إدارة مبيعات منتجاتهم في أسواقهم المحلية، وهذا يمكنها من زيادة مبيعاتها دون أن تنفق أموالاً في تعيين موظفين إضافيين متخصصين في التجارة الدولية، الأمر الذي سيجعلها أكثر كفاءة. بينما تعتمد دور التجارة الغربية التقليدية على انتهاز الفرص وذلك بشراؤها للمنتجات من أصحابها الذي يريدون التخلص منها، ثم تقوم ببيعها لطرف ثالث.

ستتخذ الدار التجارية (في بداية الأمر) مكاتب لها في مدن وبلدات ملائمة في عدة بلدان، وتقوم المكاتب بالترويج للخدمات التي تقدمها الدار التجارية في سائر الأنحاء، وتمثل الخدمات التي ستعرضها الدار على زبائنها في ما يلي:

١. بيع المنتجات المصنوعة من قبل زبائنها ومعالجة كل المراسلات الأجنبية وكل الأمور المتعلقة بالنقل والتأمين وإجراءات الاستيراد والاعتمادات وتحصيل الديون المستحقة.
  ٢. الترويج والمساعدة على إنشاء استثمارات صناعية مشتركة بين مستثمرين من دول عدة.
  ٣. المساعدة في المفاوضات مع المصارف كبار التجار ومؤسسات مالية أخرى.
  ٤. المساعدة في التعامل مع سلطات كبرى مثل المجموعة الاقتصادية الأوروبية، الخ.
  ٥. المساعدة في صياغة برامج تسويق إستراتيجية لمجموعات المنتجين والزبائن.
  ٦. إعلام الزبائن بأي منتجات جديدة قد تظهر في الأسواق الأجنبية.
- سوف تقوم الدار التجارية بتنفيذ ما يلي (من خلال مكاتبها):
١. الحصول على موزعين أو وكلاء مناسبين وضمن خدماتهم من أجل تسويق منتجات زبائنها.
  ٢. القيام ببيع منتجات الزبائن مباشرة إلى كبار الزبائن المحليين بواسطة موظفي المبيعات التابعين للشركة والمنتشرين في مختلف الأنحاء في العالم.
  ٣. الترويج لمنتجات الزبائن وتعزيز حضورها في المعارض الملائمة.
  ٤. تنفيذ المطبوعات الإعلامية بمختلف اللغات كالإسبانية والبرتغالية والإنكليزية والإيطالية والقيام بالأنشطة الإعلانية والترويجية لمنتجات الزبائن.
  ٥. إيجاد زبائن من أنحاء العالم يرغبون في عمل مشروعات صناعية مشتركة JV.
  ٦. إجراء دراسات (بحوث) على الأسواق الأوروبية والأمريكية بناء على طلب الزبائن.

<sup>٢</sup> الورقة مقتبسة من الخبير الإيطالي البروفسور راي شو، ويمكن الرجوع إليه عند اللزوم أو لكامل الدراسة التي قدمها.

إن العملية المستمرة للعولة ستسبب العديد من الصعوبات للصناعات المحلية لأنها مجبرة أن تتبنى إستراتيجيات جديدة حتى تظل أسعارها قادرة على منافسة أسعار المنتجين الأجانب. وحتى تظل الصناعات الناشئة قادرة على المنافسة عليها أن تتبنى إحدى الخيارات التالية حتى تبقى:

١. أن تحقق مزايا الشركات ذات الحجم الكبير (أو الإنتاج الغزير)، وللتقليل من الآثار السلبية الناجمة عن صغر الحجم يجب على الشركات الصغيرة إما أن تتجمع سوية أو أن تجد أسواقاً جديدة لمبيعاتها.
  ٢. التحول إلى إنتاج السلع الأقل تأثراً بتذبذب الأسعار.
  ٣. إن الغالبية العظمى من أصحاب الشركات الصناعية الصغيرة قادمون من خلفية حرفية. وقد طوّروا أنشطتهم الصناعية باستخدام تقنيات صناعية كفوءة أو بتميز منتجاتهم بناءً على جماليات التصميم بدلا من المحتوى التقني. ومن الضروري الالتفات إلى المجمعات التقنية والمدن الصناعية المرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي، فالمناطق والمدن يجب أن تضم شركات تنتج منتجات متشابهة لتوفير كل ما تحتاجه من خدمات محلياً و بالتالي يؤدي ذلك إلى تقليل تكلفة الإنتاج.
- ومن المفيد معرفته أن هناك ١٥٠٠٠ شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في إقليم أميريا الإيطالي، وأن إدارة مثل هذه العمليات في هونج كونج كانت نتائجها إيجابية من الناحية المالية، إضافة لإمكانية عرض أسهم هذه الشركة في سوق الأوراق المالية بعد وصولها إلى مستويات الأرباح المخطط لها لأنها ستصبح بالحجم الكافي مما سيمنح مستثمريها من تحقيق مكاسب مرضية.

## السيرة الذاتية

الاسم : سامر مظهر قنطقجي، دكتوراه في المحاسبة *PhD* - جامعة حلب.

العنوان: ص.ب ٧٥ - حماة - سورية - بريد الكتروني [kantakji@scs-net.org](mailto:kantakji@scs-net.org) هاتف: ٢٣٠٧٧٢ (٠٠٩٦٣٣٣) جوال ٢٧٣٠٠٠ (٠٠٩٦٣٩٤) موقع إنترنت: <http://www.kantakji.org/>

## الخبرات:

١. مستشار مسجل لدى الشركة الألمانية *Berenschot International Solutions* التي تعمل في مجال الاستشارات منذ عام ١٩٤٠ في مختلف أنحاء العالم عموماً وكشركة استشارية للاتحاد الأوروبي.
٢. مستشار لبنك التنمية الإسلامية بجدة، برقم ٢٠٠٢/٠٠٥٧١
٣. أجرى وقدم ١٧٤ دراسة جدوى واستشارة اقتصادية (واحدة في أذربيجان وأخرى في تونس وأخرى في مصر والباقي في سورية) منذ عام ١٩٩٠.
٤. مالك ومدير معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر والعلوم التجارية، فترة الإدارة منذ التأسيس ١٩٨٧ ولغاية ١٩٩٦. (والمعهد مصنف بمجلة *PC Magazine* الأمريكية الطبعة العربية كأحد مراكز الخبرة في الوطن العربي، العدد ١ لعام ١٩٩٦).
٥. ممثل لشركة *ASPECT ILA* العالمية في سورية، منذ عام ١٩٩٠، *USA, Canada, UK, Ireland, Australia*. (تسويق برامج تعليمية).
٦. مدير مركز امتحانات معتمد *Test Center Administrator TCA* من شركة *Prometric* (تسويق ومراقبة امتحانات شركات التكنولوجيا العالمية - [www.2test.com](http://www.2test.com)) من تاريخ ١٣/٤/٢٠٠١ ولغاية ٢/٣/٢٠٠٣. وتشمل أكثر من ٢٤٠٠ امتحان لشركات تقنية المعلومات منها: *Microsoft, Oracle, HP, IBM, Canon etc.*
٧. وكيل المؤسسة العامة السورية للتأمين، منذ عام ١٩٧٨ - ١٩٩٠، (تسويق وإنتاج عقود تأمين).
٨. دورة في "تنشيط التجارة العالمية وخدماتها - برنامج *MEDA*"، معهد التجارة الخارجية *ICE* في روما (إيطاليا) عام ٢٠٠٢.
٩. دورة مدرب في مجال أنشطة برامج هيئة مكافحة البطالة والمشروعات الصغيرة، مركز الأعمال السوري الأوربي بدمشق، ٢٠٠٢.
١٠. عضو الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية، (منذ تأسيسها عام ١٩٩١ ومازال، برقم عضوية ٦٠).
١١. عضو اتحاد وكلاء ومنتجي التأمين في سورية (من عام ١٩٧٨ ومازال).
١٢. عضو غرفة تجارة وصناعة حماة (من عام ١٩٧٨ ومازال، سجل تجاري رقم ١٧٨٣٢/ت).
١٣. عضو جمعية العلوم الاقتصادية السورية (من عام ١٩٩٣ ومازال).
١٤. محلل ومطور نظم *IT* في مجال المحاسبة والإدارة والتمويل.
١٥. مدير ومالك لموقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية [www.kantakji.org](http://www.kantakji.org).

## الكتب والأبحاث المنشورة:

١. الكتب:
  - ترشيد عمليات الصيانة بالأساليب الكمية (نشر مشترك مع جامعة الملك سعود - الرياض).
  - فقه المحاسبة الإسلامية - الجزء الأول: المنهجية العامة.
  - فقه المحاسبة الإسلامية - الجزء الثاني: المحاسبة الاجتماعية.
  - مشكلة البطالة وعلاجها في الفقه الإسلامي.

## ٢. أبحاث (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية):

- فقه الأسواق.
- فقه الإيراد.
- فقه التكلفة.
- فقه الربح.
- أيهما أصلح في الاستثمار معيار الربح أم معيار الاستثمار؟
- نموذج توزيع أرباح وخسائر شركات المضاربة الإسلامية (نموذج مسجل).
- الفساد ، أسبابه ونتائجه والحلول المقترحة للقضاء عليه.
- معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية (بديلاً عن مؤشر الفائدة).

## ٣. مقالات منشورة في المجلات والجرائد المحلية في مجال الاقتصاد والمعلومات:

مكان النشر أو الإلقاء	المقال أو المحاضرة
مجلة جامعة حلب (مجلة محكمة)	نماذج الصيانة في صناعة الاسمنت
مجلة جامعة حلب (مجلة محكمة)	بعض الأساسيات في ادارة الصيانة
موسوعة الأوائيل في الإقتصاد السوري / دار الاشراف بدمشق	كشف الغمة بنهضة الأمة
محاضرة - أيام الخوارزمي العلمية الأولى - المركز الثقافي بحماة	المعلومات المحاسبية ودورها في اتخاذ القرار
محاضرة - مديرية التربية بحماة	آفاق التعليم الخاص
جريدة تشرين ٢٠/١١/٢٠٠٠	قانون الاحتمالات تدحضه الانتخابات
الحياة اللندنية تاريخ ٢٩/٣/٢٠٠١	القانون ١٢ بداية تستوجب المتابعة
جريدة الاقتصادية السورية العدد ٩	الضرائب تعرقل الحياة الاقتصادية
جريدة الاقتصادية السورية العدد ١١	سوق اليد العاملة العالمية وتقنيات تدريبها
مقالة	شركات النقل - مدخل السوق وقرارات الاستثمار
مجلة جامعة حلب (مجلة محكمة)	مفهوم الأسواق في الفقه الإسلامي
مجلة جامعة حلب (مجلة محكمة)	دور الحضارة الإسلامية في تطوير أدوات المحاسبة
مجلة التجارة والصناعة - العدد ٥ / تموز - ٢٠٠٢	التمويل المالي والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
مجلة التجارة والصناعة - العدد ٦ / ك - ٢٠٠٢	جمعيات تبادل الكفالات
ورقة عمل - غرفة تجارة وصناعة حماة	رؤية واقعية لتطوير الاقتصاد السورية
جريدة الاقتصادية السورية العدد ٦٣	نظام الإرث ليس مسؤولاً عن إهمال الزراعة وهجرة أهالي الريف إلى المدينة
مجلة الرقميات السورية - العدد ٧	سوق برامج المحاسبة السورية
جريدة الاقتصادية السورية العدد ٩٢	تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم <i>SME's</i> دراسة مقارنة بين التجريبتين الإيطالية والسورية