



جمعية إعمار  
EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

العدد الثاني  
كانون أول 2009م  
نحو الحجة 1430 هـ

# إعمار

{هُوَ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَإِسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا}

EAMAR

مجلة إقتصادية إجتماعية

ملف العدد  
**الفوركس**  
الخسارة كنز لا يفنى  
الوسط العربي  
يخسر ملايين  
الدولارات سنوياً  
في الفوركس

32 قصة نجاح .. الزيتون خلّانا في المركز

12 لا تعجز وليكن عملك متقناً

40 كيف تدير مصروفك الجاهعي؟

48 بين ديك إبطن وصناعة الهايتك

## الفهرست

- 6..... الأخطاء 12 القاتلة .....  
12..... لا تعجز وليكن عملك متقناً .....  
14..... إعمار في الإنترنت .....  
15..... المال من منظور إقتصاد إسلامي .....  
18..... الفوركس-ملف العدد .....  
28..... كيف تدير مصروفك الجامعي .....  
30..... أخبار إعمار .....  
32..... قصة نجاح- الزيتون خلانا في المركز .....  
30..... أخبار إقتصادية .....  
36..... إقتصاد العالم الإسلامي .....  
38..... كيف تضاعف دخل مصالحتك .....  
42..... تحكيم وتجسير .....  
44..... موقع الإنترنت كأداة تسويقية .....  
46..... أخبار إقتصاد إسلامي .....  
47..... منوعات إخبارية .....  
48..... إقتصائيرا .....  
50..... مقتطفات سريعة .....



تصدر عن قسم الأبحاث والإعلام  
في جمعية إعمار للتنمية والتطوير  
الإقتصادي.

أم الفحم 30010، ص.ب 5397

هاتف: 04-6114447

فاكس: 04-6114448

بريد إلكتروني:

magazine@eamaar.org

موقدعنا على الشبكة:

[www.eamaar.org](http://www.eamaar.org)

الإعلانات على مسؤولية المعلنين والمقالات  
لا تعبر بالضرورة عن رأي جمعية إعمار وهيئة  
تحرير المجلة.

تصميم: **مرحبا** & **الرسالة** دعاية وإعلام



تجمع إقتصادي هادف

## منتدى جمعية إعمار لرجال الأعمال

### مزايا عضوية المنتدى

- المشاركة في معارض المنتجات العربية التي ستقيمها الجمعية.
- المشاركة في معارض ومؤتمرات دولية.
- الاستفادة من الأبحاث والدراسات الإقتصادية التي يقوم بها قسم الأبحاث في الجمعية.
- المشاركة بالدورات والمحاضرات والأيام الدراسية والمؤتمرات التي تقيمها الجمعية.
- الحصول على الإصدارات والنشرات التي تصدر عن قسم الإعلام في الجمعية.

إنضم الآن لأكبر منتدى لرجال الأعمال العرب

■ للإضمام والإستفسار: 04-6114447 أو [info@eamaar.org](mailto:info@eamaar.org)





# كلمة العدد

## نحو ثقافة وتربية اقتصادية جديدة

أن نشعل شمعة واحدة خير من أن نلعن الظلام، شعار جعلناه في جمعية إعمار منطلقاً نحو التغيير المنشود في المجال الاقتصادي لمجتمعنا الفلسطيني. صحيح وألف صحيح أن ما وصل إليه مجتمعنا الفلسطيني من فقر وبطالة وتبعية اقتصادية هي مسؤولية الحكومات الإسرائيلية المتعاقبة أولاً وأخراً، إلا أننا يجب أن لا نقعد ونلعن الظلام وكأن تغيير الحال من المحال، خصوصاً أن المتفحص لشؤون مجتمعنا الاقتصادية سيكتشف، وللأسف، أننا كأبناء لهذا المجتمع جزء من المشكلة.



يوسف عواودة

مدير عام جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

وعليه كان لا بدّ أولاً من تشخيص مشاكلنا الاقتصادية الذاتية ووضع حلول مهنية وعلمية على قاعدة التغيير من الداخل "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم".

ولقد برزت من بين المشاكل الاقتصادية الذاتية التي يعانينا مجتمعنا على سبيل المثال لا الحصر، مشكلة الثقافة الاستهلاكية فكان مشروع ترشيد الاستهلاك الذي أعلنت عنه جمعية إعمار والذي بدأته بسلسلة محاضرات وورشات عمل لربات البيوت - كما ويجري اليوم التحضير لسلسلة محاضرات لطلاب المدارس الثانوية حول الموضوع ذاته -.

ثم أخذت مشكلات أخرى بالبروز متعلقة بثقافة الأعمال والشراكات والاستثمار فكان مشروع منتدى إعمار لرجال الأعمال والذي نطمح من خلاله إحداث تغيير في ثقافة رجل الأعمال العربي بما يعود عليه وعلى مجتمعه بالفائدة.

المطلوب إذا تغيير من الداخل يبدأ عند كل واحد منا، أجيالاً أو عاملاً، رجل أعمال، صاحب رأس مال أو مستهلكاً.

## أحشفاً وسوء كيلة يا شطابنتس؟

تحدث شطابنتس - وهو لمن لا يعلم وزير المال الإسرائيلي - عن العرب والمتدينين اليهود بقوله أنهم لا يعملون، وأن فقرهم وبطالتهم تضر بالإنتاج القومي للدولة، ثم عاد وقدم اعتذاره لليهود المتدينين مدعياً أن أقواله قد حرفت.

نحن بالطبع لا ننتظر ولا نقبل الاعتذار لأن الاعتذار لا يغير من الحقيقة شيئاً، والحقيقة يعرفها شطابنتس وحكوماته أكثر من غيرهم لأنها من صنع سياساتهم، فمن غيرهم فرض على هذا العربي حكماً عسكرياً منعه من التنقل والعمل؟ ومن غيرهم صادر أرضه وحرمه من لقمة العيش الكريمة؟ ومن غيرهم حرّم عليه بعض الأعمال والمهن وأغلق أمامه الأبواب؟ ومن غيرهم ميّز ضده في الأجور؟ ومن .. ومن؟؟

هنالك العديد من التصريحات والدراسات التي راحت تتحدث مؤخراً عن التأثير السلبي لمشاكل العرب الاقتصادية على الاقتصاد الإسرائيلي، وعن دفع هؤلاء العرب لعجلة الاقتصاد الإسرائيلي إلى الوراء.

هذه التصريحات وهذه الدراسات تحمل في طياتها رائحة عنصرية فهي لا تكتشر بالعرب ومستوى معيشتهم بقدر ما تهتم بنتائج الاقتصاد الإسرائيلي وإلا لماذا هذا التهرب من المسؤولية وتحميلها للضحية؟ رمانى في اليم وقال لي إياك إياك أن تبتل بالماء!

# ولنا كلمة



د. سليمان إغبارية

رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

القاعدة الأساسية في حل أي مشكلة تقول أنه كلما كانت المشكلة أصعب وأعدد كلما كانت الجهود والطاقت المطلوبة لحلها أكبر وأعمق وهذا ينطبق بالضرورة على المشكلة الاقتصادية الصعبة التي يعانينا مجتمعنا الفلسطيني في الداخل.

هنالك قاعدة أساسية أخرى لا تقل أهمية وهي ضرورة التركيز على حل المشكلة وعدم الوقوع في فخ التركيز على المشكلة نفسها، وعليه فإن المطلوب ليس التركيز على إثبات وجود مشكلة يعيشها مجتمعنا يوماً "على جلده" إنما البحث الحقيقي عن الحلول.

أمّا بالنسبة لتركيزنا على الذي يتحمل مسؤولية حدوث المشكلة دون أن نعمل على حلها، فهو فخ آخر كلفنا سنوات طوال بقينا فيها نلعن الظلام.

وعليه فإننا في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ندعو إلى عمل جماعي ومهني ومنظم تتضافر فيه الجهود لحل مشكلة نعانينا جميعاً.

## منتدى إعمار لأصحاب المهن المالية

### قريباً..

أكبر منتدى مع العديد من المزايا والخدمات

لمراقبي الحسابات ومستشاري الضرائب، الإقتصاديين، خبراء الإحصاء، لموظفي البنوك، لوكلاء التأمين وغيرها من المهن المالية.



للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

# الأخطاء 12 القاتلة لأصحاب المصالح والشركات!



مجدي كتاني

مدقق حسابات



رامي عئابوسي

مدقق حسابات

**إذا كنت صاحب مصلحة كبيرة كانت أو صغيرة، مستقلة، أو شراكة أو كانت شركة محدودة الضمان، أو كنت كنت تملك فكرة أو رغبة أو قراراً لإقامة مصلحة جديدة، فهذا المقال موجه إليك لإنقاذك!**

لو وجّهنا إليك طلباً يسيراً بأن تأخذ ورقة بيضاء وتكتب عليها حلمك وطموحك في مصطلحك القائمة أو المستقبلية، فإنك وكأي رجل أعمال عقلاني ستكتب وبشكل فوري: "أن أربح"، "أن تتطور المصلحة"، "أن تبرز المصلحة على حساب المنافسين"، "أن توفّر لي المصلحة المال الكافي لأعتاش بالمستوى المطلوب"، "أن تتدبّر المصلحة شؤونها وتدرّ لي الأرباح دون أن أضطر إلى قضاء 24 ساعة في اليوم داخل المصلحة..."

ولو تقدّمنا معك خطوة أخرى وطلبنا أن تسجّل على نفس الورقة تخوّفاتك بخصوص مصطلحك القائمة أو التي ستقوم لوجدناك تكتب كما يكتب الآخرون: "الخوف من الخسارة"، "الخوف من انهيار المصلحة"، "الخوف من البنوك والمزوّدين"، "الخوف من عدم النجاح في تسويق المنتج أو الخدمة..."

ولكي نساعدك بإذنه تعالى على تحقيق طموحاتك وآمالك وعلى التخلص من مخاوفك سنطرح بين يديك زبدة أبحاث خبراء اقتصاد وإدارة أعمال على مدى 60 عاماً من البحث والمتابعة.

الخبراء في مجالات الاقتصاد والإدارة ألفوا كتباً وكتبوا مقالات كثيرة كشفت عن أخطاء وقعت فيها مصالح مختلفة بشتى أحجامها وتنوع مجالاتها وأدت بالتالي إلى انهيار كثير منها، ومن جهة أخرى كانت هنالك متابعات للأسباب وأساليب النهج التي كانت وراء بروز

المصالح المثالية وتصدّرها لعرش النجاح الاقتصادي محلياً وعالمياً.

ونحن بدورنا نطرح عليك في مقالتنا هذه ملخص أبحاث الخبراء في هذا الباب مطعّمة بتوجيهات عملية من خبرتنا المهنية ومواكبنا لبعض المصالح النامية والمتعثرة على حد سواء.

عند قراءة الأخطاء الـ 12، تذكر أن كل بند هو في ذاته مقتل للمصلحة وسبب كاف لانهايار آلاف غيرها، وهو أيضاً سبب لتطورها ونموها، وأنت وحدك من يحدّد وضعية مصطلحك ضمن قوائم الناجحين أو المتعثّرين من خلال جدية تعاملك مع البنود التي سنفضّلها.

**خطأ رقم 1 - عدم فهم وظيفتك كصاحب أو مديّر مصلحة أو شركة!**

السمة البارزة لمعظم المصالح أنها تجلب لأصحابها شهرياً بعض آلاف الشواقل التي لا تكاد تكفي لسدّ التزاماتهم، وتظلّ المصلحة سنة بعد سنة في ذات المكان لا تراوحه حجماً وربحاً وإدارة. أصحاب هذه المصالح يعتبرون



أنفسهم عملاً وموظّفين لدى مصالحتهم ويديرونها بهدف الحصول على معاش في آخر الشهر، ولذلك تراهم يتصرّفون كموظّفين وكعمّال ويعملون كما يعملون ويجهدون ويكدّون كما يكدّون ولربّما يقضون وقتاً أطول في المصلحة، بل تجد العامل البسيط يتمتّع بإجازة سنوية ومرضية وعطلة أسبوعية وغيرها من الحقوق التي لا يتمتّع بها صاحب المصلحة.

مثل هذه المصالح ستبقى في مكانها ولن تتطوّر، والقاعدة في علم الاقتصاد "المكوث في نفس المكان هو رجوع إلى الوراء".

لا بدّ لك كصاحب مصلحة تحلم في التطوّر والتقدّم أن تعرف أنّ وظيفتك كصاحب مصلحة ليست أن تعمل كباقي العمّال والموظّفين، وإلا لما كانت حاجة حقيقية لأن تفتح مصلحة أصلاً وكان من الأولى أن تتوجّه لتعمل في إحدى المصالح القائمة كعامل أو موظف بسيط، إلا أنّ الهدف من إدارة مصطلحك هو أن تحوّل المصلحة إلى "ماكينة مشحونة" تعمل باستمرار وتدرّ الأرباح بشكل أوتوماتيكي دون أن تستهلك منك جل وقتك وجهدك، ويكون دورك أن تراقب عمل هذه الماكينة كي لا يتعرقل إنتاجها أو يتخلف، وهكذا تستطيع أن تقرّغ وقتاً لعائلتك ولأمورك الحياتية الأخرى والأخرى كذلك.

نعلم أن "علامة سؤال كبيرة" ارتسمت الآن في خاطرك "كيف أصل إلى ذلك الحلم؟" والجواب: استمرّ في القراءة وسنرسم لك طريق الوصول، فما نعرضه بين يديك إنما هو حقائق علمية مدروسة وليس خيالات ولا أوهام.

**خطأ رقم 2 - أن تفكر كغيرك!**

نحسبه وصل لعلمك أنه حسب إحصائيات وزارة الصناعة والتجارة فإن 70% من المصالح تنهار خلال 5 سنوات من تأسيسها (وهذا شبه مطابق لإحصائيات عالمية في دول أخرى)، وأنّ 30% الصامدة منها 80% لا تنتج أكثر من دخل شهري يكفي لمعيشة صاحب المصلحة (معاش شهري) و فقط 20% من المصالح المتبقية هي التي تدرّ أرباحاً فائضة حقيقية!

حاصل المعطيات المذكورة أعلاه يشير أنّ 6% فقط من المصالح هي مصالح ربحية ناجحة بالفعل!

معنى ذلك، إذا سرت مع السائرين وفكرت في تطوير مصطلحك حسب نهجهم واستثمرت في تسويق منتجاتك وخدماتك حسب المقبول وتعاملت مع عمالك وموظّفيك كما يتعامل الباقون فإنك في أحسن الحالات ستكون صاحب مصلحة على وشك الانهيار أو تأنيك بدخل شهري لا يكاد يكفي أو ستصبح صاحب مصلحة سابق.

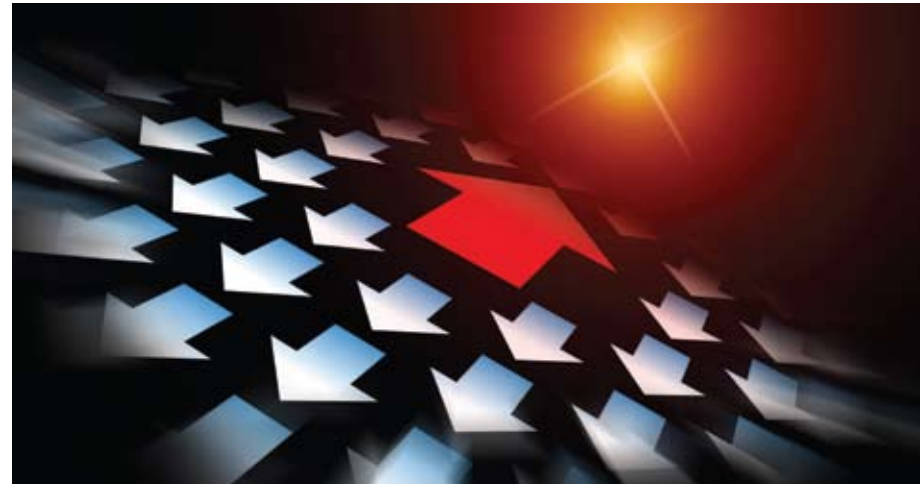
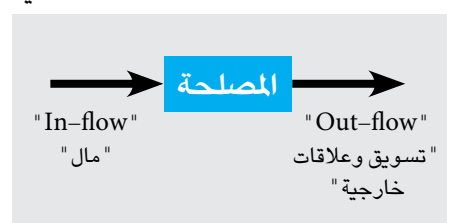
فالقانون واضح: "نفس الطريق تؤدي إلى نفس المكان كما أنّ نفس الخطوات تؤدي إلى نفس النتيجة". فإذا سلكت نفس نهج الآخرين وأتبعته نفس خطواتهم في الإدارة فستصل حتماً إلى نفس المكان والنتيجة التي وصلوا إليها فشلاً أو نجاحاً!

**خطأ رقم 3 - عدم فهم "قانون المال" في المصالح!**

"قانون المال" في المصالح ليس كما يظنه السواد الأعظم من أصحاب المصالح، فجلّهم يعرفونه:

(مدخولات - مصروفات = مال في الجيب) لكنّ الوصف السليم لقانون المال هو أن المصلحة عبارة عن "أنبوب" كلما أخرجت من طرفه الأوّل إلى السوق أكثر فأكثر كلما دخل من طرفه الثاني مال أوفر وأوفر!

نعم، إذا أردت أن تدرّ لك المصلحة مالاً وثيراً فلا بدّ من أن تخرج إلى الناس عبر التسويق والعلاقات الخارجية حسب قانون المال التالي:



صاحب المصلحة من نمط أولئك الذين يجلسون على كراسيهم في مكاتبهم المكيفة وينتظرون أن يحضر الزبون إليهم دون أن يهتمّ لذلك بنفسه سينضمّ قريباً إلى قافلة الـ 70% المنهارين وفي أحسن حالاته سيصمد بصعوبة أو بالكاد.

والسؤال: ما هي خطوات الخروج (Out-flow) المطلوبة من صاحب المصلحة اتّخاذها؟

وللإجابة على هذا التساؤل تابع الخطأ التالي!

**خطأ رقم 4+5 - أريد أن أزيد في المبيعات... إذن أستثمر في الدعاية!**

**الخطأ (رقم 4) القاتل عند الكثير من المصالح هو التوجه المتهور للدعاية بهدف رفع المبيعات أو الأرباح.**

نحن لا ندعي أنّ الدعاية معدومة الفائدة لتطوير المصلحة ولكننا ندعي ونؤكد أنّ دعاية غير مدروسة وغير محسوبة النتائج ضمن مقاييس واضحة تعقب الدعاية هي دعاية غير مجدية أو غير حكيمة.

وللدعاية قوانين يجب فهمها: أولاً: الدعاية على أنواعها وأشكالها هي مرحلة أو جزء فقط من عملية تسويق المنتج أو الخدمة!

ثانياً: الدعاية هي خطوة تسويقية وليست خطوة بيع، والفرق كبير!

**خطأ كبير (رقم 5) يضاف إلى الخطأ المعنون هو أن تعتقد أن باستطاعتك بيع منتجك أو خدماتك من خلال**







## خطأ رقم 8 - العمل بالطريقة التقليدية!

مصالحنا العربية مهما كبرت وتطوّرت وحتى لو وصلت إلى حجم يستوعب مئات العمال والموظفين وبمميزات تصل ملايين الشواقل، فإنّ رابطاً أساسياً وسمة بارزة تخيم على جل المصالح الكبيرة بمئات عمّالها والصغيرة بمقصفها على قارعة الطريق، وهو أنّ هذه المصالح تدار بالطريقة البدائية التقليدية.

أصحاب المصالح العرب ورجال الأعمال العرب هم آخر من ينضمّ لدورات إدارية وإرشادية وهم آخر من يثق بالخبراء في مجال إرشاد وإشفاء وإنعاش المصالح، وهم كذلك آخر من سمع أصلاً عن مصطلح - أساليب الإدارة الحديثة.

وبهذا ترى كبيرهم كصغيرهم يدير المصلحة وفق "الحدس" و "معرفة السوق" و "الحظ" أو سمّه إن شئت "التوكّل المفلوط" دون دراسة ولا تخطيط ولا توجيه، بل يعتبر نفسه هو الفاهم الوحيد وصاحب الرأس الفذّ الأقدّر والأكبر ولكننا في القرن الواحد والعشرين ومن لا يصحو ويظلّ يكابر مصراً على تقليديته ومستمسكاً بعصبيته سيجدّ مصلحته قد اندثرت وبادت إن عاجلاً أم آجلاً!

ثمّ نتساءل بعد ذلك ما بال مصالحنا يخبو نورها سريعاً ولا تقدر أن تجاري نظيراتها في المجتمعات الأخرى؟!

قانون أساسي لا غنى عنه في عالمنا الماديّ الجديد: مصلحة تدار من دون "مقاييس حسابية عددية ونسبية وبيانات مقارنة دورية" بشكل مستمرّ ودائم، فهي مصلحة آتية لن تطول أيامها كثيراً ولن تذهب أرباحها بعيداً.

صاحب المصلحة الذي يسمح لنفسه أن ينظر لأبعد من طرف أنفه لا يبيد عمله صباحاً من كل يوم أو كل أسبوع أو كل شهر على الأقلّ حتى يأخذ بين يديه معطيات بيانية لمتغيرات مختلفة في مصلحته ممتدة على فترات زمنية من أجل المقارنة واستخلاص العبر وتعديل الخطط

حاجز عدم الثقة وقاموا بأصعب عملية تتخلّلها الصفقة وهي إخراج المال من الجيب وتسليمه! فطريقك إلى هؤلاء أقصر بكثير من طريقك إلى أولئك الذي لا يزال بينك وبينهم حاجز جليديّ من عدم الثقة، وإذا لم توظف هذا الأمر لصالحك بل استفرغت كل طاقاتك فقط في كسب زبائن جدد فكل عملية بيع لديك ستجابه عناءً مضمناً كالذي تواجهه المصالح الجديدة وستبقى مصلحتك بعد 20 سنة كما هي اليوم وتعبك فيها نفس التعب، وكلّ مصلحة جديدة تطلّ على الساحة ستشكّل منافسة حقيقية لك يمكن أن تزلزل كيان مصلحتك وأن تهدد استقرارها ولربّما بقائها.

## خطأ رقم 7 - الدخل الضائع! LOST INCOME

هذا الخطأ ليس خطأ أصحاب المصالح والشركات فقط، وإنّما هو خطأ كثير من المستشارين الاقتصاديين فترى خطط الإشفاء أو الإنعاش لدى المصالح غالباً ما يتمّ التركيز فيها على الحدّ من التبدّير في المصروفات ويهمل جانب المدخولات وخاصّة "الدخل الضائع" وهو أهم من المصروفات بكثير.

الدخل الضائع معناه هو دخل في متناول يدك لا تصل يدك إليه لأنك لا تراه أصلاً. مثال: مصلحة لمواد البناء توجهت لطلب استشارة إشفاء وتبين من خلال التعرّض لتفاصيل المصلحة أنّ المصلحة تسوّق كافّة مواد البناء ابتداءً من مرحلة التأسيس وحتى تسليم المفاتيح بما في ذلك رمال ودهان وقرميد وكراميك وأحجار وغيرها كثير.

وغاب عن صاحب المصلحة إمكانية استغلال ال CF (مستودع تفاصيل الزبائن) كي يبيع لهم أكثر فأكثر ويعرض عليهم ما يبيعه من منتجات وبضائع قد يحتاجونها وربّما لا يعلمون بتوفرها لديه أصلاً، فإذا بالحصة الكبرى من زبائنه قد اشتروا من عنده المواد الأساسية ولم يعودوا لشرائها الباقي! أليس هذا ربح ضائع؟!

والمصيبة أكبر لدى المصالح الملزمة بالمحافظة على تفاصيل زبائنها كشركات السياحة والسفريات، شركات التأمين، شركات تجارة السيارات وغيرها، ثمّ لا تقوم بأيّ عملية تسويقية تجاه مستودع الذهب الذي تملكه!



مصلحة صاحبنا ولا يجد زبائنه حرجاً في تركه والتوجّه لمنافسه بكلّ يسر. للأسف، السواد الأعظم من المصالح يعاني من هذا الخطأ الفادح، وذلك لأنّ الغالبية العظمى لا يستغلون قانون الأفضلية للأقدم.

استغلال قانون الأفضلية للأقدم يحوي في طياته المحافظة على مستودع تفاصيل الزبائن "الملفات المركزيّة" (CF) (Central Files) واستغلال هذا المستودع لتطوير المبيعات ومضاعفتها.

فهذا المستودع هو أخطر وأهمّ مستودع تملكه أيّ مصلحة!

ولنعد إلى المثال المذكور، هل من السهل منافسة مصلحة في قطاع مواد البناء قائمة منذ 10 سنوات وتحفظ بالتفاصيل الشخصية لكلّ زبائنها وتتواصل معهم على الدوام وتغريهم وتحفّزهم كي لا يتوجّهوا إلى غيرها من المنافسين؟ وتبعث إليهم باستمرار كل ما قد يلبي حاجاتهم ويثير اهتمامهم من:

- منتجات جديدة،
- تخفيضات وحملات،
- خدمات إضافية،
- فروع جديدة،
- معايدات وتهاني وغيرها؟

تذكّر أن الأهمية في استغلال CF هو أن الزبائن الموجودين فيه قد قاموا سابقاً بتحطيم

لباقة مندوبي البيع، سرعة الخدمة والترتيب والأمانة وما إلى ذلك) فإنه سيفقد الزبون ويخسر الطعم! إذ أنّ الدعاية المغرية هدفها إغراء الزبون لجلبه إلى المصلحة وعلى مندوبي البيع أن يهتموا بالباقي.

التسويق الناجح لا ينتهي بكسب الانتباه بل يجب أن يتحوّل إلى توجّه فعليّ ثمّ إلى مبيعات متجددة ومتكررة.

المسوّق الفاشل يستخدم "سلاح اليأس" تماماً كجنديّ مرتبك في أرض المعركة فهو يستخدم الدعاية دون دراسة ولا قياسات ويطلق في كلّ صوب وفي كلّ اتجاه.

## خطأ رقم 6 - عدم جمع التفاصيل الشخصية للزبائن!

هذا الخطأ هو من أكثر الأخطاء إزعاجاً لنا كمستشارين وغالباً ما نواجهه عند بداية كلّ عملية إشفاء أو إنعاش لمصلحة ما.

أحد أبرز قوانين الإدارة الحديثة هو: "الأفضلية للأسبق أو الأقدم" ... ويتحتم عليك أن تستفيد من سنوات خبرتك ووجودك.

ما ظنك بصاحب مصلحة في مجال ما، مصلحته قائمة في السوق عشر سنوات ولديه مصلحة تدرّ له أرباحاً مقبولة، ومع ذلك! فإنّ دخول أيّ منافس إلى السوق حتى ولو كان المنافس مصلحة جديدة وصغيرة سرعان ما يزلزل كيان

**إعلان دعائي عبر الصحف أو المناشير أو الملصقات أو اللافتات، مع أنّك قد تنجح في البيع من خلال ذلك أحياناً، إلا أنّ الدعاية بأنواعها تشكّل مرحلة في العملية التسويقية، ولكل مرحلة في هذه العملية هدف خاصّ يخدم الهدف النهائيّ المأمول وهو عقد الصفقة.**

هدف الدعاية الأساسي هو خلق الاهتمام لدى الزبون وجعله يتوجّه إليك هاتفياً أو فعلياً أو يتواصل بأيّ وسيلة أخرى، والمرحلة التالية تكون استثمار وتحويل هذا التوجّه إلى عملية بيع حقيقية.

وللتوضيح، صاحب سوبرماركت يعلن عن أسعار "مغرية" لمنتجات استهلاكية أساسية قد تصل إلى حدّ سعر التكلفة، هذه الطريقة تسمّى "خدمة أو منتج مجاني" وهو بمثابة طعم لاستدراج الزبون المستهدف، أمّا إذا اكتفى صاحبنا بذلك ولم يتبع ذلك إجراءات واستعدادات على كافّة الأصعدة لإقناع الزبون بشراء المزيد ومعاودة الشراء (من خلال جودة السلع، نظافة المكان، أناقة الموظفين،

والبرامج، ويدخل ضمن تلك المعطيات: الدخل العام، الأرباح، المصروفات، عمولة المسوّقين مقابل الدخل الناتج عن عمل كلّ مسوّق، الأرباح على كلّ منتج والأمثلة أكثر من أن تحصى.

ولكي نجسّد لك التوجيهات الأنفة ونجعلك تستشعر أهميتها تخيل معنا الأمثلة الواقعية التالية:

• صاحب شركة استيراد أتّضح له من خلال الرسومات البيانية والمقارنات الدورية أنّ خسارة الشركة التي تزداد يوماً بعد يوم مصدرها أحد المنتجات المستوردة وبهذا غطت هذه الخسارة على أرباح سائر المنتجات.

• صاحب شركة للبيع بالجملة أتّضح له أنّ أحد المسوّقين يسبّب له خسارة كبيرة وبعد فحص أدقّ أتّضح أنّ المسوّق اعتاد على السرقة من الشركة لسنتين طويلة دون أن تكشف طريقة الإدارة التقليدية عن سرقتها.

• صاحب مصنع اكتشف بعد تحوّلّه إلى طريقة الإدارة الحديثة أنّ تكلفة صنع منتج معين أعلى ب 15% من سعر البيع.

هذا منبعه منطق التقليد الأعمى والذي أشير إليه في القرآن الكريم (إنّا وجدنا آبائنا على







أمة وإنا على آثارهم مهتدون) . . وهو منطوق مضموم على كل حال ما لم يُنظر في المال النهائي والهدف المقصود!

## خطأ رقم 9 - نظرة خاطئة للمصروفات!

هاك بعض قواعد الإدارة الحديثة والأمثلة التوضيحية فيما يتعلق بالمصروفات:

- المصروفات ممنوعة منعاً باتاً في المصالح والشركات!
- الاستثمارات هي فقط ما يسمح به في المصلحة!

من مصروفاته كلها استثمارات أو بكلمات أخرى مصروفات محسوبة بدقة ويترتب عليها دخل أكبر للمصلحة. فليس في المصلحة مصروفات بل هناك استثمارات!

• إذا اتضح أن مصروفات المعاش بالنسبة لعامل معين لا يترتب عليها دخل يغطي تلك المصروفات فذاك العامل عبء على كاهل المصلحة يجدر التخلص منه فوراً والتوفير في المصروفات!

• إذا اتضح أن مصروفات الدعاية والإعلان لا يترتب عليها دخل أكبر منها فهي تبذير لا طائل منه يجب وقفه على الفور.

• إذا اتضح أن تكيف المصلحة يؤتي أكله

وراء تشغيل عامل محتاج أو تسويق منتج بديل لمنتج محرّم وهنا يجدر تعديل القواعد أعلاه بما يتناسب وكلّ حالة، فهناك أرباح يعجز الاقتصاد عن قياسها!

## خطأ رقم 10 - كعكة المصروفات!

هذا الخطأ هو سبب أساسي في عدم تطوّر مصالح عديدة في وسطنا العربي خاصة وفي العالم بأسره.

قانون أساسي: "تخطيط المصروفات ينبني على مدخولات واضحة ومؤكدة ولا يبنني على آمال وأوهام!"

أولاً يجب أن يكون لدى المصلحة دخل ومن هذا الدخل تُشتق المصروفات التي

ستعود على المصلحة بدخل أكبر منها، أو بكلمات أخرى لا يصحّ بحال من الأحوال - وفق قوانين الإدارة الحديثة - أن تسرح شيكات المصروفات ثمّ تعمل جاهداً على تغطية هذه الشيكات من مدخولات مستقبلية مأمولة.

نعلم أنك ربّما "رفعت حاجبيك" عند قراءة هذه الفقرة وتعجبت من هذا الطرح ولكن هذه هي الطريق نحو مصلحة ناجحة ومستقرة وثابتة.

وقد تعجب أكثر من القانون التالي في هذا الباب:

القانون الثاني: "بناء المصلحة على قروض هي معادلة سريعة وناجحة نحو الفشل!"

أجل، فكتب التاريخ الاقتصادي والدراسات والبحوث تثبت بشكل واضح أن تمويل المصلحة من خلال القروض وأنّ تخطيط مصروفاتها اعتماداً على دخل مستقبلي متوقّع (بما في ذلك الشيكات المؤجلة) هي مغامرة أقرب إلى المقامرة سرعان

ما تنتهي بسقوط وشيك مريع، وإلا فما تفسير انهيار 70% من المصالح خلال فترة لا تتعدى 5 سنوات من موعدها إنشائها؟!

نعلم أنّ هذه القوانين يخالفنا فيها من يتسمون بمستشارين ماليين وبالآخرى يجدر تسميتهم "مستشارين إستقراضيين" فهم في الغالب ضحية السيطرة المصرفية وبعضهم مرتزقة لدى بعض البنوك ومنهم من لا يتقن غير ذلك

والأكثريّة تمشي مع القطيع لا تجرّ أن تحيد عن الطريق وإن أوصلتها إلى وادٍ سحيق، ومشورتهم هذه لا تمت إلى الإدارة الاقتصادية بصلة!

ونؤكد أنّ الوصول إلى الإدارة المذكورة ليس بالأمر الهين ولكن اعلم في المقابل أنّ العدو الأكبر لمصلحتك ولشركتك ليس إلا مصطلح "مستحيل"، نعم هو ليس سهلاً ولكنّه غير مستحيل، بل إنّ قوانين الإدارة السليمة تبين لك أيضاً طريق الخروج من الديون ومن القروض التي تثقل كاهلك من خلال القانون الثالث من قوانين كعكة المصروفات وهو:

القانون الثالث: "يسمح تخصيص مبالغ لتسديد الديون والقروض القديمة إلى حدّ أقصاه 15% من مدخولاتك الفعلية"

إذن، عليك أن تعيد حساباتك وترتب أولويات تسديد ديونك وقروضك حسب القانون المذكور وإلا فلن يكون وضع المصلحة مستقرّاً! تذكر! عدم اتّباع هذه القوانين سيرشّح مصلحتك لتتنافس على رأس قائمة المصالح (70%) الفاشلة!.

## خطأ رقم 11 - تقييم معاشات الأجيرين حسب ساعات العمل!

القانون: "تقييم معاشات الأجيرين وفق ساعات العمل هو جريمة في حقّ مصلحتك" لو تتبعت مصروفات مصلحتك لوجدت أعمق بئر فيها غالباً ما يكون تكاليف الأجور والمعاشات، وعلى الرّغم من ذلك تقف مشدوهاً كلّ شهر من جديد عندما تدفع هذه المبالغ الكبيرة للعمال ولا تبحث عن حل رغم أنك متأكد أنّ كثيراً ممّا

تدفعه لعمالك هو خسارة صافية لا تعود عليك بالمنفعة المرجوة.

إذا تحوّلت إلى تطبيق أساليب الإدارة الحديثة الخاصة بأجور العمال والموظفين بحيث يتمّ تحديد المعاشات واشتقاقها وفق

إنجازات العامل الفعلية ومساهمته المحسوبة في أرباح المصلحة وليس حسب ساعات العمل بدون قياس حقيقي للمساهمة والإنجاز، عندها سيزول كابوس المعاشات الذي لا ينفك يراودك نهاية كلّ شهر لأنّ كلّ شيقل تدفعه للعمال سيكون له مردود فعلي ومساهمة حقيقية تغطي هذا المصروف!

والحقيقة أنه على العكس مما تظنّ فإنّه ليس هناك وظيفة ولا دور في مصلحتك إلا ويمكن حساب مدى إسهامه في أرباح الشركة وقياسه بمعايير مالية قابلة للقياس، وإن كان الأمر في بعض الأحيان غير مفهوم ضمناً وفي بعض الوظائف يحتاج القياس والتقييم إلى معادلة ذكيّة وإبداع كي لا تظلم العامل ولا تظلم نفسك وإلا كانت العاقبة وخيمة، ولهذا فهناك مختصّون في طرق وأساليب تحديد المعاشات بحيث يتمّ تحديدها بالشكل الذي يحفز العامل على مزيد من الإنجازات ويزيد في أرباح مصلحتك ونصحك باستشارة خبير اقتصادي خاصّة في المصالح الكبيرة أو المصالح ذات التنوع الإداري والإنتاجي.

## خطأ رقم 12 - مفهوم خاطيء لوسيلة الدعاية!

خطأ جسيم يقع فيه الكثيرون وهو عدم فهمهم لطريقة عمل الدعاية وطريقة إدارة مشروع التسويق والإعلان بشكل يضمن أن تكون محصّلة الدّخل من وراء الحملة أكبر من مصروفات الدعاية والإعلان المرافقة.

ندرك أنّك تعلم القانون: "انشر دعابتك حيث يتواجد الجمهور المستهدف" . . . بمعنى لا تنشر إعلانات لبيع بدل العرسان في صحيفة خاصة بالنساء الحوامل! وهذا ليس بحاجة إلى توضيح.

ولكنّ الأمر الذي نلمس أنّ كثيراً من رجال الأعمال وأصحاب المصالح والمدراء لا يعونه أو لا يتقنون استخدامه هو آلية الدعاية نفسها، وهاك بعض الإحصائيات:

إحصائيات رسمية موثقة تدلّ على أنّ الإنسان المتوسّط يتعرّض في اليوم إلى كمّ هائل من الرسائل الدعائية، يصل إلى 3,000 رسالة في الولايات المتحدة و 1800 في بريطانيا و قرابة 1500 في البلاد.

وأثبتت الإحصائيات أيضاً أنّ الوقت الذي يستثمره الإنسان المتوسّط لبلورة قراره بشأن الدعاية الموجهة إليه هو ربع ثانية لا يزيد!

أنت مندهش! . . . الإحصائيات المذكورة صحيحة لكل نوع من أنواع الدعاية سواء كانت عبر ملصقات أو مناشير أو صحف أو لافتات أو الإنترنت أو الفاكس أو أي طريقة أخرى.

إذا كان هذا هو الواقع فكيف لرجل أعمال ناجح أن يتعامل معه؟

الأمر السيئ في هذه الحقيقة هو أنّك تملك فقط ربع ثانية ولكن انظر دائماً للشيء الجيد وهو أنّك على الأقل تملك ربعاً كاملاً من الثانية. سؤال . . . يا ترى أي الإعلانات التالية هو الأكثر حكمة؟

نظنّك فهمت المغزى، بما أنّ الإنسان المتوسّط لا يعطيك أكثر من 1/4 ثانية لجذب اهتمامه فستكون بطلاً حقيقياً إن حققت ذلك في هذا الوقت الوجيز وذلك بأن تختار العنوان الأنسب الذي يخلق لدى جمهورك المستهدف نوعاً من الاهتمام بمنجك أو خدمتك، وإلا فسيكون مصير دعابتك هو سلّة المهملات قبل أن تُستكمل قراءة المضمون! ولا تنزعج إذا لمحت شخصاً استلم منك منشوراً ثمّ ألغاه أرضاً دون أن يقرأه! وهذا ما يحصل غالباً عندما تعنون إعلانك بلوجو المصلحة!

فقانون آلية الدعاية هو بناء الدعاية - من أي نوع كان - على أسس ثلاثة:

1. مربط الفرس: هذا هو الأساس وهو إبراز منتجك أو خدمتك وبالأخصّ ما يجعل منتجك وخدمتك مميزة عن غيرها وهنا يجب التركيز على ما يشدّ انتباه الزبون ليكمل حتى النهاية!

2. الإغراء: قد يكون سعر التكلفة لأحد المنتجات مثلاً أو خدمة مجانية تستدرج بها الزبون المستهدف لمصلحتك كي تبيعه أموراً أخرى ذات صلة، أو قد يكون تسليط الضوء على حاجة ماسة لديه لهذا المنتج لا غنى له عنها فتذكّره بالأم أو أحلام طالما راودته وها أنت تعرض عليه حلّها أو تحقيقها.

3. الأمر: اختم دعابتك بتوجيه أمر صريح للزبون المستهدف بأن يقوم بخطوة عملية من مهاتفة أو زيارة أو مراسلة أو أي طريقة أخرى للتواصل مع المصلحة . . . لأنّه إن لم يتصل في الحال غالباً ما سينسى الأمر!

أخطاء المصالح كثيرة وهي أكثر من أن نحصيها في مقال وأساليب الإدارة وقوانينها تحتاج إلى مجلّدات، إلا أنّنا نكتفي بهذا القدر الكافي لبلورة توجّه آخر لدى أصحاب المصالح نحو هذا الأمر . . .



• المصروف الذي لا يترتب عليه دخل أكبر منه هو من المصروفات وهو ممنوع، والمصروف الذي يترتب عليه دخل أكبر منه هو من الاستثمارات وهو المسموح به!

• السؤال هل مصروف معين هو باهظ للشركة؟ ليس سؤالاً كافياً، هذا منوط بالدخل المترتب عليه!

• صاحب عمل ناجح هو صاحب عمل يجعل



# لا تعجز وليكن عملك متقناً

عمل نجار سنوات طوال في شركة للبناء، وكان متقناً في عمله حتى وصل إلى سن التقاعد، وبالرغم من طلب وإلحاح مدير الشركة منه أن يستمر في عمله لعدة سنوات أخرى إلا أنه أصر على تقاعده، فطلب منه مدير الشركة أن يبني له بيتاً، وأن يكون هذا آخر بيت يبنيه، فقبل ووافق على إنجاز هذا البيت، لكنه تساهل فيه، وأنهاه بسرعة لأجل أن يتقاعد ويرتاح، وعند إتمامه ذهب للشركة ليقدم مفاتيح البيت فإذا بمدير الشركة يعيد له مفاتيح البيت ويخبره أن هذا البيت هدية له لعمله الدؤوب طوال تلك السنين.

هذا النجار عمل بإتقان وحافظ على الانجاز لكن في آخر يوم له تنازل وتساهل ولم يتقن، وهنا نظرت من حولي وتعمقت في أحوال الناس وفي إنجازاتهم ومدى إتقانهم لعملهم فخلصت الى نتيجة مرّة في معناها ومضرة في أبعادها: إننا مجتمع لا نحب الانجاز وإذا قمنا بعمل ما فإننا لا نحب أن نتقنه!! كلنا نحفظ حديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي يقول فيه (إذا عمل أحدكم عملاً فليتقنه) لكن للأسف هذا الحديث نقوله فقط عندما نريد أن ننتقد أحداً قصر في عمله، لماذا أطلقوا على عملنا وإنجازاتنا مصطلح "לאבדוה לארבות" وهي جملة مصدرها من المشغل اليهودي الذي أطلقها على فريق عمل من وسطنا العربي، ذلك لأنهم تساهلوا في عملهم وأهملوه ولم يتقنوا ذلك فأصبحت هذه الجملة دارجة على لسانهم كلما رأوا عملاً غير متقن. وللأسف فقد أصبحنا نقولها نحن لأنفسنا عندما نرى عملاً غير متقن.

لماذا يتوجب عليّ أن أحضر سباكا (عامل مواسير) لكي يصلح نظام التصريف الصحي في البيت، وذلك بسبب أن السباك لم يتقن عمله - مع العلم أنني أسكن في البيت منذ سنة واحدة فقط -؟! لماذا يتوجب علينا من فترة لأخرى أن نزور الكراجات لكي نصلح سيارتنا بسبب أن مقاول البلدية لم يحسن تعبيد الشارع، وبالتالي تسبب بعتل في السيارة!!، لماذا تعاني جميع بيوتنا من مشكلة الرطوبة الزائدة بسبب أن عمال البناء والسباك لم يحسنوا عملهم ولم يتقنوه!!.

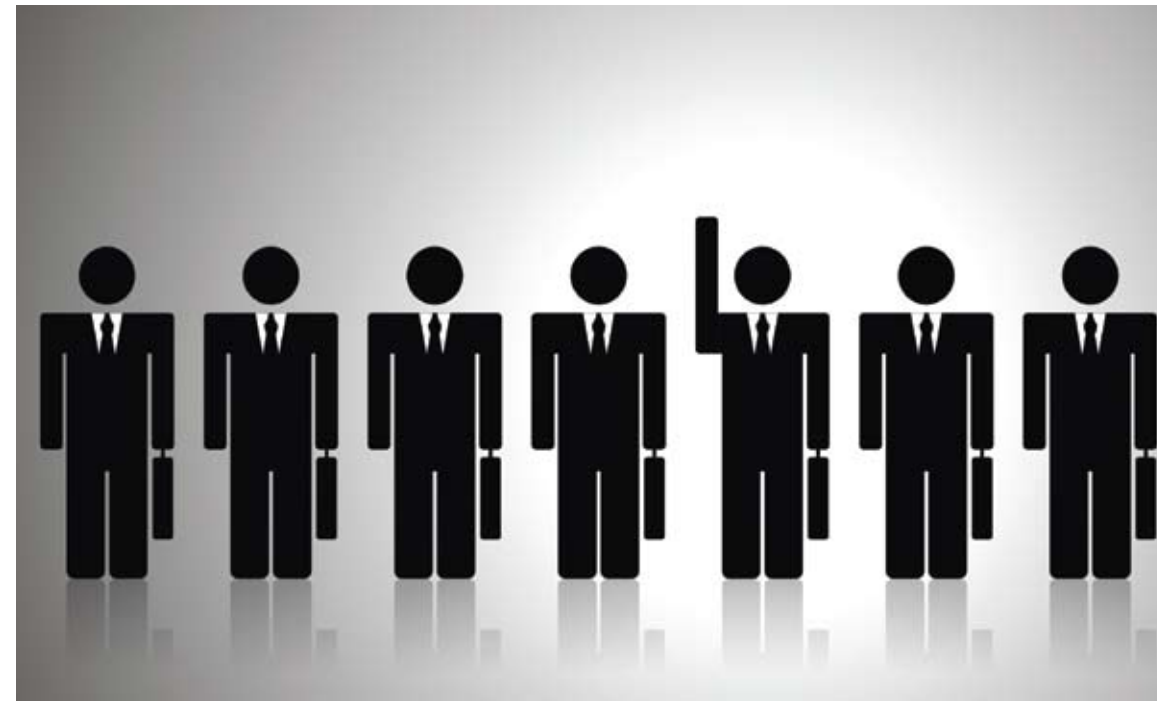
إن الله سبحانه وتعالى كتب الاحسان على كل شيء، والإحسان هو الإتقان والجودة، فعندما سأل النبي صلى الله عليه وسلم جبريل عليه السلام عن الإحسان، مثل له كيف يمكن للإنسان ان يكون محسناً في صلاته، أي متقناً في صلاته فقال " أن تعبد الله كأنك تراه فإن لم تكن تراه فإنه يراك" وهو كناية على درجة الخشوع في الصلاة، وهو قمة الإتقان. وكان الرسول صلى الله عليه وسلم دائماً يوصي انه "إذا عمل أحدكم عملاً فليتقنه". إذا فإسلامنا الحنيف حثّ على الاحسان والإتقان في كل شيء صغار الأمور وكبيرها.

أحياناً نجد أن معظم المهنيين والصنّاع وأهل الحرف وكل من يقدم خدمة للناس ومن يبيع سلعة لم يعتادوا أن

شغف فطري للاحسان، وحب للجمال وإتقان للعمل. بل تعلمنا أنه بالجهد القليل والوقت القصير نستطيع أن نبلغ درجة المجتهدين المتقنين.

نحن نملك بداخلنا قوة رفيعة، لكننا نحب أن لا نستغلها ونميل إلى هوى النفس من الراحة والدعة وعدم المجاهدة، نحن نملك خامات وقدرات نستعمل منها من 50% إلى 60% وللأسف يصبح ما تبقى غير مستغل وإذا ما توقفنا عن تشغيله وتفعيله فسيتوقف عن الحياة وسيموت، (هذا ناهيك عن أننا لم ننمه ونطوره كما يفعله الآخرون المتقنون لعملهم!). فانظر كم هي الفجوة كبيرة بين من ينجز ويتقن وبين من لا ينجز، وإذا أنجز شيئاً لا يتقنه).

وهذه القدرات والطاقات الدفينة داخلنا بحاجة الى من ينتقنها ويستلهمها حتى تصحو فتجدُ وتعمل وتكُدُ وتنصب فتوصل ليلها بنهارها. وتتعلم وتتطور وتأخذ بالأسباب وتتوكل على رب الأسباب، وقد أعجبني ذلك الأستاذ الذي طلب من طالبه أن يقوم ببحث في موضوع ما، فقام به الطالب وسلمه له، وبعد يوم أعاده له الأستاذ وطلب منه إعادة البحث من جديد،



فبذل الطالب جهداً كبيراً وأعادته وسلّمه وبعد يوم أعاده الأستاذ وطلب منه إعادته من جديد للمرة الثالثة! فأخذ الطالب وبذل أقصى طاقته، فقدمه له وقال هذا كل ما أملك ولا يمكن أن

أنجز أكثر من هذا، فقال الأستاذ الذي لم يقرأ في المرات السابقات البحث بتاتا: "الآن سأقرأ البحث".

إذا فالعملية بحاجة إلى فهم عميق بأننا نستطيع أن نبذل أكثر وننجز أكثر ونستطيع أن نتقن، ونصل الى أعلى درجة من الكمال والحسن والإتقان.

هناك عدة أسباب تحول بين الموظف أو العامل أو حتى رب العمل وبين الإتقان والنجاح في العمل، منها:

1. عدم وضوح المهمة او الوظيفة التي نقوم بها، فكثيراً ما يفهم العامل دوره ومهمته بعد ما يقع في الخطأ وبعد أن يحدث ضرر ما. فالوصف الوظيفي وهو إجراء مهم جداً، ويكون قبل أن يخطو العامل خطوة واحدة في عمله، وهو شرح مفصل بكل ما يجب ان يقوم به العامل، حتى لا تكون العملية عشوائية وارتجالية. 2. عدم الإتقان أحياناً سببه تعيين موظف في منصب لا يصلح أن يشغله، أو قيام مهني أو حرفي بعمل لا يعرف أساسياته (وهي ظاهرة مشهورة عندنا، عندما تحضر مهني بناء يدّعي أنه يتقن "القصارى" ويتقن أعمال البلاط، وبعد ذلك يتضح أنه لا يتقن الا فن الغش والخداع).

2. كثير منا يعمل بمهنة او وظيفة لا يحبها، وبالتالي لا يعيشها، ولا يعرف مكوناتها، فكيف له أن يتقنها!!.

3. كثير منا من يعمل من أجل الأجرة والراتب فقط، فعقله لا يعرف الا تاريخ "عشرة الشهر" - وهو موعد قبض المعاش - فكيف له أن يفكر في جودة ما ينجز وكيف له أن يفكر في الإتقان وفي تطوير العمل الذي يقوم به!!.

4. كثير منا من يعمل من أجل إرضاء رب العمل - وهو من يدفع المعاش - وإذا كان رب العمل ممن لا يهتمون بالجودة والإتقان فلن يتعب العامل نفسه بإتقان عمله، فيكون لسان حاله "اربط الحمار وين بدو صاحبه!!".

5. عدم الاهتمام بالتدريب الإداري والتوظيفي او التشغيلي الذي يساعد على تحسين أداء الموظفين والعاملين. وهو يأتي بناء على دراسة لاحتياجات كل وظيفة على حده، بحيث أنها تكشف عن الاحتياجات التدريبية المفقودة لديه (وهي المهارة \ الصفة \ السلوك \ اللغة \ العلم الذي يحتاجه الموظف حتى يجعل من عمله متقناً وناجحاً).

6. عدم مواكبة كل جديد وكل ما هو حديث في

مجال المهنة او الحرفة. فاليوم نعيش ثورة علمية وتكنولوجية وحضارية متسارعة فلا تخلو مهنة من جديد يطراً عليها في ظل التقدم العلمي المتسارع، وعلى الموظف أن يتابعها، وبالتالي ستتعرض متابعته للتطورات على انجازه وعلى اتقانه لعمله.

فهذه دعوة لنا جميعاً أن نغرس في عقولنا وعقول أبنائنا حب الإتقان وحب الإنجاز وحب الجودة والكيف في كل عمل نقوم به، في البيت وفي الحديقة وفي الشارع وفي العمل.

كثير منا من يعمل من أجل الأجرة والراتب فقط، فعقله لا يعرف الا تاريخ "عشرة الشهر" - وهو موعد قبض المعاش - فكيف له أن يفكر في جودة ما ينجز وكيف له أن يفكر في الإتقان وفي تطوير العمل الذي يقوم به!!.

سأل أحد التلاميذ شيخه عن بديع خلق الله سبحانه وتعالى فقال: يا شيخنا إن الله سبحانه وتعالى خلق في أعماق البحار عالماً من الأسماك والمرجان والياقوت والحيوانات البحرية، ما نعرفه وما لا نعرفه في قمة الجمال والحسن والكمال، لكن نحن لا نراه ولا نعلم عنه الا القليل؟ فأجابه شيخه: إن الله سمى نفسه: (البديع) فلا يخلق شيئاً إلا وأبدع في كماله وجماله وحسنه، حتى وإن لم نعلم عنه شيئاً.

فيا أخي الكريم: ليكن عملنا متقناً نبتغي به وجه الله سبحانه وتعالى، وان نعتبره عبادة لله. فهيا بنا نكون كالنحلة تعمل بلا تعب ولا نصب، بجد وإتقان، ونكون كالنحلة لا نعطي إلا خيراً وبركة ونكون كعامل المسك لا يفيح منه إلا الريح الطيب والعنبر.

# الجمال من منظور إقتصاد إسلامي

## نعم المال الصالح للرجل الصالح

وهكذا بين الرسول (صلى الله عليه وسلم) أن المال نعمة وخير وينفع صاحبه في شتى شؤون حياته، وذلك بأن يكون في أيدي الصالحين الأخيار، الذين يوظفونه لخدمة المجتمع والسعي على مصالحه وتوفير حاجياته.

ويقول الشيخ محمد الغزالي: "إن الغنى النظيف، الناتج عن الكسب الشريف، المبدول في خدمة المثل العليا والنواحي الفاضلة، هو -لا ريب- منتهى ما ينشده الدين لاتباعه في هذه الحياة. وأن الرجل المتمكن في الدنيا البارح في شؤونها، وقيادة أزمته إذا سخر مواهبه ومكاسبه في سبيل الله فهو لا ريب أرسخ قدما في الإيمان، وأدنى مثوبة ومنزلة لدن الرحمن من أي فرد آخر".

ولقد حث الإسلام على جمع المال وتكثيره واستثماره والمحافظة عليه، ونهى عن تبذيره وإضاعته؛ وشرع من أجل ذلك العديد من الأحكام التي تنظم شؤون المال، بشتى مجالاته ومتعلقاته؛ والهدف من ذلك تحقيق أمرين أساسيين، هما: تحقيق تمام الكفاية للفرد، وتحقيق الاكتفاء الذاتي للمجتمع كافة.

### هنا نفرق

فإذا علمنا أن الإسلام يحث أبناءه على طلب المال، والاستزادة منه، والسعي ليعيش المجتمع المسلم عيشة رفاه وبحبوحه، وعلمنا كذلك أن النظم الاقتصادية الأخرى تسعى لذات الأهداف، فيماذا يفترق الإسلام عن غيره من النظم؟!

### المال وسيلة لا غاية

من الفوارق بين الإقتصاد الإسلامي وغيره من النظم الاقتصادية، أنه يعتبر المال وسيلة وطريق إلى غاية كبرى، وهي عبادة الله تعالى، والقيام بواجب

كثيرا ما تعودنا أن نسمع من البعض بأن الإسلام يخاصم المال، ويعتبره فتنة، وأن الفقير الصابر أفضل من الغني الشاكر، ومن ثم يستدلون على موقفهم بنصوص ونقولات يوهم ظاهرها أن الإسلام يعادي المال والغنى، أو أن هذه النصوص اقتطعت من سياقها ولم توضع في الإطار المناسب ولم تفهم الفهم اللائق بها. لكل ذلك فإنني في هذه المقالة سأبين موقف الإسلام من المال، وموقف الإسلام من الفقر وحقيقة الزهد الذي جاء به الإسلام.

### أهمية المال

إن المال هو عصب الحياة، وبه قوام المعيشة، ولا يمكن الاستغناء عنه، أو العيش بدونه، والإسلام يعتبر المال خيرا ونعمة في يد الصالحين، ويقدر قيمة المال ومنزلته في الحياة.

والمال عنصر من عناصر قوة الأمم، ومقوم من مقومات نهضتها وتقدمها، به تحقق مشروعاتها، وتزيد دخلها، وترفع مستوى معيشة أبنائها، وعلى قدر ما تملك منه وتستغل موارده الطبيعية، يكون -إلى حد كبير- ازدهارها في الداخل، وهبتها في الخارج.

إن المال والغنى ليسا فقط خيرا ونعمة لأصحاب المال وللأغنياء، إنما هو مصدر قوة للمجتمع بأكمله. وفي عصرنا تعتبر القوة الاقتصادية هي المتحكمة في زمام الأمور؛ والمجتمعات التي تملك القوة الاقتصادية هي التي تمسك بزمام المواقف كلها، وقد أمرنا الله أن نعد ما استطعنا من قوة، ومنها القوة الاقتصادية، من هنا تأتي أهمية السعي من أجل المال، وتحصيل الغنى والثراء.

وحدد النبي (صلى الله عليه وسلم) نظرتة إلى المال بهذه الكلمة الموجزة الجامعة: " نعم المال الصالح للرجل الصالح ".

وقال الرسول (صلى الله عليه وسلم): " ما نفعني مال كمال أبي بكر ".



قيصر عبد الحفيظ إغبارية  
ماجستير اقتصاد  
ومصارف إسلامية

لقد حث الإسلام  
على جمع  
المال وتكثيره  
واستثماره  
والمحافظة  
عليه، ونهى  
عن تبذيره  
وإضاعته

# موقع إعمار

صفحة البداية لحاسوب رجل الأعمال

www.eamaar.org



أول موقع إقتصادي عربي

يعتبر الموقع عنوانا هاما لكل من:

رجال الأعمال وأصحاب المصالح، المبادرين وأصحاب المشروعات الصغيرة، لأصحاب المهن المالية من محاسبين واقتصاديين وغيرهم، لطلاب الجامعات والباحثين الذين يدرسون الموضوعات المالية والاقتصادية، لجميع المهتمين بالشؤون الاقتصادية المحلية والعالمية.

محتويات وخدمات الموقع:

أسعار العملات الأجنبية والذهب والنفط بيث مباشر (قيمة فورية).  
أخبار اقتصادية محلية، عربية وإسلامية، وعالمية.

حسابات مختلفة تهم الأجيرين ورجال الأعمال (حساب الراتب الصافي، محوّل العملات، رابط غلاء المعيشة).

فحص حساب بنك مقيد (מוגבל).

فحص تصريح خصم بالمصدر (אישור כיכוי במקור).

الإعلان عن عروض وفرص تجارية. معلومات عن المعارض التجارية الدولية. العديد العديد من الخدمات لرجال الأعمال تقارير وأخبار اقتصادية مصورة عبر فيديو إعمار.

مقالات اقتصادية وتحليلات مهنية من مختصين وخبراء.

تصفح إصدارات جمعية إعمار - المجلة والتقارير المختلفة.

مؤشرات ومعطيات اقتصادية ضرورية. جميع مشاريع وأخبار الجمعية.





الاستخلاف على هذه الأرض، والتطلع إلى حياة أخرى خير وأبقى.

فعبادة الله تعالى هي الغاية الأولى التي من أجلها خلق الكون والإنسان، فالإنسان لم يُخلق من أجل الاقتصاد، ولكن الاقتصاد خُلِق من أجل الإنسان، أما الإنسان فخلق لله تعالى ليعبده؛ بأن يمثل لأوامر الله تبارك وتعالى، في كل شأن من شؤون الحياة. امتثالاً لأمره تعالى: ﴿وما خلقت الجن والإنس إلا ليعبدون﴾ (الذاريات: ٥٦)

فالحياة الاقتصادية الطيبة وتحصيل المال الوفير هدف إسلامي هام، لكنه ليس الهدف الأخير، بل هو وسيلة إلى هدف أكبر وأبعد. في حين نرى أن النظم الاقتصادية الأخرى مادية صرف، تجعل الاقتصاد غايتها، والمال معبودها، والدنيا كل همها، والرفاهية المادية هدفها الأخير.

فليس المال خيراً مطلقاً، ولا شراً مطلقاً في ذاته، بل هو أداة وسلاح، يكون خيراً في يد الأخيار، وشراً في يد الأشرار.

والإسلام يريد ألا يصبح المال صنماً يعبده الناس من دون الله، وألا يفتتن الناس به فيصير غاية في حد ذاته، وقد خُلِق ليكون وسيلة، وألا

يؤدي بصاحبه إلى نسيان ربه، والطغيان على خلقه، فهذه هي فتنة المال التي حذرنا الله منها، يقول تعالى: ﴿إنا أموالكم وأولادكم فتنة﴾ (التغابن: ١٥)

ومن العجيب أن هذا المبدأ الإسلامي في نظريته إلى المال -من حيث كونه وسيلة لا غاية- وجدته مفصلاً عند علماء غربيين لا صلة لهم بالإسلام، بل ربما لم يطلعوا عليه ولم يقرؤوا نصوصه، إنما توصلوا إليه بعد دراسات عديدة وتجارب جمة، حيث اتفقت كلمتهم في ذلك مع كلمة الإسلام أثناء تحسُّسهم وجه الصواب في هذه القضايا، من ذلك ما قاله أنتوني روبنز في كتابه (أيظ قواك الخفية): "فالكثيرون لم يدركوا بعد بأن المال ليس غاية، بل وسيلة، إن علينا، أنا وأنت، أن نعثر على السبيل الذي يمكننا من مشاركة من نحب في أثره الإيجابي، وإلا فإنه لن تكون للمال أية قيمة. وحين تكتشف سُبلاً تمكّنك من المساهمة في مساعدة الآخرين بما يتناسب مع دخلك فإنك ستدق أبواب أكبر سعادة ممكنة في الحياة".

### المال وسيلة لنفع المجتمع

فاللـال -على أهميته ومكانته- لا يعدو سوى أن يكون وسيلة لأهداف أرقى وأسمى، منها: نفع المجتمع؛ وتحصيل المنافع له، ومنع الإضرار به. فللمال وظيفة اجتماعية، وفائدة المال لا

### موقف الإسلام من الفقر

مما يؤكد قيمة المال وأهميته ومكانته: موقف الإسلام من الفقر، واستعاذة الرسول (صلى الله عليه وسلم) من فتنه في أحاديث كثيرة، منها أن النبي كان يقرن بين الفقر والكفر فيقول: "... وأعوذ بك من الفقر والكفر".

وفي حديث آخر يتعوذ بالله من بعض مظاهر الفقر وآثاره، وهو الجوع، فقد كان يقول: "اللهم إني أعوذ بك من الجوع، فإنه يئس الضجيع".

ويكفي ما أشار إليه القرآن من أن بعض الآباء قتلوا أولادهم بسبب فقر واقع، أو متوقع، كما قال تعالى: ﴿ولا تقتلوا أولادكم من إملاق﴾ (الأنعام: ١٥١)، وهو يدل بوضوح على تأثير الاقتصاد على سلوك الناس وعلاقاتهم.

وبين الرسول (صلى الله عليه وسلم) أن الفقر يمكن أن يوقع الإنسان فيما لا يحبه من الشر والمعصية، كابنة العم التي اضطرها القحط والجوع أن تسلّم إلى ابن عمها نفسها كرها عنها، كما في حديث الثلاثة أصحاب الغار.

وقد بين الشيخ يوسف القرضاوي في كتابه "مشكلة الفقر" موقف الإسلام من الفقر، ومخاطره على العقيدة، وعلى العبادة، وعلى التفكير، وعلى الخلق والسلوك، وعلى الأسرة، وعلى المجتمع وتماسكه واستقراره، ونهوضه برسالته.

وهناك من يدعي أن الإسلام يدعو إلى الفقر ويرحب به ويعتبره خيراً. وهذا ادعاء لا يصح أبداً، فالإسلام يعتبر الفقر مصيبة عظيمة وآفة خطيرة، كما تبين سابقاً.

ولا يُنكر أن هناك نصوصاً دينية تحمد الفقر وتنوّه بشأنه، ولكنه ينبغي أن تُفهم هذه النصوص الفهم الصحيح، وتوضع في إطارها المناسب؛ فيذكر أن الفقر هو من جملة الشرور والمصائب التي قد يكون فيها الخير، لا لذاتها، بل لما ينتج عنها من آثار، فربّ ضارة نافعة، وكم من منحة في طيّ محنة.

فالقرآن وصف حديث الإفك؛ الذي طعن بها شرف السيدة عائشة (رضي الله عنها) بأنه خير، حيث قال تعالى: ﴿إن الذين جاؤوا بالإفك عصبة منكم لا تحسبوه شراً لكم بل هو خير لكم﴾.

ويعلق الشيخ محمد الغزالي على ذلك قائلاً: "وإذا وقعنا على حديث للنبي (صلى الله عليه وسلم) يمدح الفقر على النحو الذي عزيّت

به السيّدة المتهمة بالإفك؛ وجدنا من بعض المتدينين من يؤلف طوائف من المتسكعين والمتبطلين باسم التصوّف أو غيره؛ ليعيشوا في الدنيا فقراء بائسين!!".

فالإسلام إذاً أعلن الحرب على الفقر، وشدّد عليه الحصار، وقعد له كل مرصد، درءاً للخطر عن العقيدة، وعن الأخلاق والسلوك، وحفظاً للأسرة، وصيانة للمجتمع، وعملاً على استقراره وسلامته، وسيادة روح الإخاء بين أبنائه. كما اعتبر الإسلام الفقر مشكلة تستوجب المكافحة والعلاج، حيث تكفل الإسلام بمكافحة الفقر ومعالجته من خلال العديد من الأحكام.

فالإسلام -مرة أخرى- يمقت الفقر ويعتبره من الشرور، ويحث أبناءه أن ينفذوا بأنفسهم عن الفقر، وأن لا يركنوا إليه، بل يسعوا ويجدوا ويسعوا لتحصيل المال الذي به قوام حياتهم وسرّ معيشتهم، بل ويعتبر أن الفقر قد يكون معصية يُسأل الفرد عنها، وقد يكون نكبة، تُسأل الدولة عن ضرورة تلافيتها.

### المعنى الحقيقي للزهد

يظنّ البعض بأن معنى الزهد الذي حثّ عليه الإسلام، هو ترك الدنيا والتخلي عن المال، والعيش عيشة فقر وحرمان ومسكنة. وهذا فهم مغلوّط عن الزهد، إنما الزهد هو ملك شيء يزهد فيه، بأن يكون في يد مالكه لا في قلبه.

وكذلك فإن الزهد الذي دعا إليه الإسلام هو الزهد في المحرمات والمكروهات والشبهات، والزهد بما في أيدي الناس، حفظاً للمؤمن من الأخلاق السيئة، وتحلية له بكل خُلُق حسن. وليس الزاهد الحقيقي الذي يقعد عن طلب المال وتحصيله، وقد علمنا فيما تقدم أهمية المال، وأثره في خدمة المجتمع، وهو كذلك للمجتمع المسلم من مصادر القوة التي أمرنا الإسلام بإعداد ما استطعنا منها.

وقال سعيد بن المسيّب: "لا خير فيمن لا يحبّ المال؛ يعبد به ربه، ويؤدي به أمانته، ويصون به نفسه، ويستغني به عن الخلق".

ولذلك روي عن الرسول (صلى الله عليه وسلم): "ليست الزهادة في الدنيا بتحريم الحلال، وإضاعة المال، لكن الزهد أن تكون بما في يد الله أو ثق منك بما في يدك".

ويقول العزّ بن عبد السلام: "ليس الغنى بمناف

للزهد.. والزهد في الشيء خلوّ القلب من التعلق به، ولا يُشترط خلوّ اليد منه، ولا انقطاع الملك عنه، فإن سيد المرسلين، وقدوة الزاهدين، مات عن فدك.

والعوالي ونصف وادي القرى وسهامه من خيبر، ومكّ سليمان الأرض كلها، وكان شُغلها بالله مانعاً لهما من التعلق بكل ما ملكا".

فحقيقة الزهد أن لا تستخف بالمال، بل أن تجعله مطية إلى الآخرة، وخادماً لها، ووسيلة لإعمار الدنيا والدين.

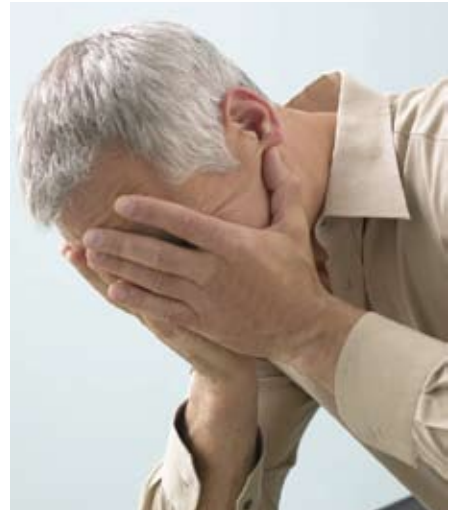
هناك من يدعي أن الإسلام يدعو إلى الفقر ويرحب به ويعتبره خيراً. وهذا ادعاء لا يصح أبداً، فالإسلام يعتبر الفقر مصيبة عظيمة وآفة خطيرة

جملة القول: أن لا تعارض بين تحصيل المال وطلبه، وبين الزهد الذي جاء به الإسلام، إذ أن الإسلام يذمّ ويحتقر المال في حال كونه الغاية التي لا غاية بعدها، والهدف الذي من أجله يضحى بكل شيء من القيم والأخلاق، أما إذا كان المال وسيلة وقنطرة إلى مثوبة الله تعالى ومطية إلى الآخرة، يسخره صاحبه لأجل إعلاء كلمة الله، ويستعمله ضمن الضوابط والحدود الشرعية، فإنه بهذا لا يكون مذموماً بحال، إنما يحتفي به الإسلام، ويحثّ على طلبه، والسعي لتحصيله.

كانت هذه إطلاقات سريعة حول موقف الإسلام من بعض القضايا الهامة المتعلقة بالمال؛ حتى ندرك مدى اهتمام الإسلام بالجوانب الاقتصادية، وكذلك حتى ندرك مدى حرص الإسلام على أن ينعم المجتمع الإسلامي بمستوى اقتصادي مرتفع وأن يعيش في رفاه وبحبوبة من العيش.

# الفوركس .. الخسارة كنز لا يفنى

## قصة واقعية



أرجو أن تتسع صدوركم للقصة التي سأرويها، لأنني والله العظيم في حيرة من أمري وأكاد أجن وأفقد صوابي، بدأت قصتي منذ فترة طويلة وأعذروني على الإطالة مرة أخرى، جاءني أحد الأصدقاء المقربين والعاملين بالبورصة وله باع كبير معها، وكان لي تجربة في البورصة وخسرت فيها والحمد لله وأخذت عهدا على نفسي ألا أتعامل معها مرة أخرى، المهم أخذ صديقي هذا يلح علي أن يقص لي قصة الفوركس والبورصة العالمية - وهو كان يعمل في إحدى هذه الشركات - وأنا عند موقف الرافض من أي نوع من أنواع البورصات، حتى جاء يوم من الأيام وكان موافق 12/08/2008، مر علي صديقي هذا في المساء وأصر علي شرح موضوع الفوركس، ورضخت له صاغرا كي لا يتضايق، ولكن بعد أن شرح الموضوع ومكاسبه ومخاطره - وقد شرحة بما يرضي الله حلوه ومره بصراحه لم يخذني على حد معرفته - المهم استهواني الموضوع وأعجبت به تماما وأخذت التقي صديقي هذا يوميا وأتلم

منه التحليل الفني وخلافه من فنون الفوركس وبالطبع أنشأت حساب ديمو وأخذت أتداول وأحقق مكاسب وخسائر وهكذا، وأنا شخص طموح ومتهور إلى أقصى حد وبعدها بـ 6 أيام قمت بعمل إيداع بمبلغ \$1000 وفتحت حساب ستاندر لدى إحدى الشركات المهم أخذت أتداول وأتلم حتى فقدت مالي بعد أن أودعت \$500 أخرى بعد حوالي 15 يوم من تاريخ أول إيداع لي، لم أحن وأنا شخص عنيد ومكابح ومثابر ولا أحب اليأس وقلت بيني وبين نفسي " مفيش حد بيتعلم بسهولة " علشان تتعلم لازم تدفع وهادا الاشئ طبيعي، المهم استمررت في التميرين على الحساب الديمو لمدة أسبوع ثم تصرفت في مبلغ \$2000 وقمت بعمل إيداع وبدأت التداول مرة أخرى ولكني أقنعت نفسي أنني تعلمت وقمت بعمل استراتيجية للتداول وقمت بتنفيذها لمدة أسبوع وحققت أرباحا تبعا للإستراتيجية في آخر الأسبوع حوالي \$750 وكنت في قمة السعادة، وبحكم تواجدي في السوق فلي علاقات كبيرة ومتشعبة، قمت بدعوة أصدقائي وأقربائي إلى المتاجرة في هذا السوق من يحب أن يتعلم فليتعلم وسأقوم بتعليمه ومن يحب أن أدير له محفظته أنا في الخدمة وسأعطيه أرباح شهرية من 10 إلى 15% وعشت الأحلام، ثم قررت أن أفتح شركة للفوركس (توصيات مالية) وقمت بالتحدث مع إدارة الشركة ووافقوا على منحي (Introducing Broker) (IB) عائلي بدون بطاقة ضريبية أو سجل تجاري على أن يكون عندي حجم إيداعات \$30000 خلال 3 شهور من فتحه.

وافقت لأنني أقنعت 3 من أصدقائي وأخوتي وقاموا بإيداع مبلغ \$6000 بالإضافة إلى محفظتي بمبلغ \$3000 هكذا أصبحت إيداعاتي \$9000 قبل أن أبدأ العمل فما بالك بعد شهرين ووافقت الشركة أن تعطيني كامل العمولة بعد أن كانت النصف فقط المهم بدأت العمل. وهنا بدأت النكبات وخسرت محفظتي كاملة وأحد أصدقائي خسر محفظته كاملة وكنت من فضل الله علي لم أبدأ إدارة محافظ باقي

أصدقائي لتحقيق لهم نسبة ال 10% المتفق عليها، وأصبحت في حيرة من أمري، وأقنعت نفسي بأني أخطأت في تنفيذ الإستراتيجية المتبعة والخطأ خطأي ويجب أن أعيد حساباتي، وبالفعل توقفت أسبوع عن التداول وأخذت أقرأ وأتلم حتى وضعت استراتيجية جديدة للتداول وتصرفت في مبلغ \$400 وقمت بإيداعها وبالفعل قمت بالتداول ابتداء من أول الأسبوع بعد التوقف وللأسف خسرت كل مالي في نهاية هذا الأسبوع، ثرت على نفسي ثورة عارمة واتهمت نفسي بالفشل والتقصير وأخذت أدرس بجد كل ما أجده من علم عن الفوركس وتركت عملي وأهملته تماما وتفرغت بكامل طاقتي للفوركس لأنني قررت أن أفتح شركة وأصفي جميع أعمالتي الأخرى وأتفرغ لهذا العمل تماما ويصبح هو مصدر رزقي، ولكن ليس كمضارب أو مستثمر ولكن كصاحب شركة استشارات وتوصيات مالية ووكيل حصري لاحدى شركات الفوركس، المهم أخذت أدرس بجد وهمة بعد أن خسرت ال \$400 الأخيرة وأدرس استراتيجيات إدارة الشركات المالية وكيف سأقوم بعمل التدريب للعملاء و قمت بتعيين عدد من التريدرز ليقوموا بإدارة الحسابات بعد إخضاعهم لبرنامج تدريب مكثف وقوي واستمررت على هذا الحال لمدة أسبوع حتى قمت بإيداع مبلغ \$1000 في حسابي كنت قد قمت باقتراضهم وكانت الفاجعة حيث اني خسرتهم في أسبوع واحد انتهى يوم الجمعة الموافق 16/10/2009 وهكذا أصبح إجمالي ما خسرتة خلال شهرين حوالي \$5000. وهنا توقفت مع نفسي وقفة حيث اختلط الأمر علي لا أدري هل استمر في هذا المجال ام لا هل هناك رابحين أم الكل خاسرين هل الخطأ عندي أم ماذا؟

بعد أن انهيت قصتي، وأعتذر عن الإطالة، أرجو الرد على أسئلتني الآتية:

1. هل هناك رابحين في سوق الفوركس؟
2. هل الشركات التي نتعامل معها شركات محترمة ولا تتلاعب بالعملاء؟
3. هل أستطيع أن أربح من هذا العمل؟

## ما هو الفوركس؟

الأنظار تتركز عليه. وهناك نظريات تقول إن الربح فيه صعب للغاية لأن جميع المستثمرين قادمون لجني الأموال، مما يجعل من المستحيل أن يربح الجميع وخصوصا أن هناك عمولات تدفع دائما. عندما يتصور المضارب بالعملات نفسه أنه ذكي ومخطط جيد وأن باقي المضاربين جهلاء يتعرض إلى مخاطر كبيرة خاصة وأن لدى كل شخص في السوق طرق تحليله وأدواته وهو كالأخرين يخاف على أمواله كما أن البيع والشراء بكثرة وبمدد زمنية قصيرة، في أي سوق مالي هو عملية خطيرة.

ففي الأردن تفاعلت قضية " المضاربة الوهمية بالعملات " والتي تستقطب بشكل خاص فئة الشباب الحالمين بثرأ سريع. وقالت مصادر

### صناع سوق

إن الإعلانات الجذابة تغري الشباب الباحثين عن حلم الثراء وتدفعهم لوضع أموالهم في تصرف شركات تتخذ من دول أمريكية أو أوروبية مقرات لها، قبل أن يكتشفوا ولكن بعد فوات الأوان أنهم خسروا أموالهم.

مطلعة أن الحكومة تبحث إمكانية إغلاق المكاتب التي تمارس هذه الأعمال والتي يقدر عددها بالمئات.

وكشف الكاتب والمحلل الاقتصادي سلامة

إن المتداول في العملات يستطيع التداول من المنزل أو المكتب أو أي مكان آخر وحتى من خلال هاتفه المتحرك. كما أن معرفة المتداولين بالسوق قد أدى لزيادة التداول. إن ما شهدته أسواق الأسهم من تراجعات في منطقة الخليج والشرق الأوسط ككل خلال السنوات الماضية قد أدى بدوره لزيادة التداولات على العملات وبخاصة بعد ما حصل في سوق الأسهم الإماراتية في عام 2006 حين هرب المستثمرون من الأسهم إلى سوق تداول العملات كفتنة استثمارية جديدة.

ولدى السؤال عن الأسباب التي تدفع بالجهات الإعلامية في المنطقة إلى التحذير بشدة من مغبة الدخول في عمليات المضاربة على العملات كانت الاجابة " هذه السوق ليس فيها رقابة مالية من أي نوع. وفيها تراخيص وهمية وشركات وهمية. وبعض هذه الشركات يحصل على تراخيص خدمات أعمال، وليس على ترخيص خدمات مالية. كما أن هناك شركات تدخل السوق بصفة صانع سوق من أجل التلاعب بالأسعار وتحقيق ربح سريع من خلال تخسير المستثمرين الأفراد ". وحول مستوى المخاطرة في هذا النوع من الاستثمار يقول الخبراء " إن عدم استخدام الهامش المتاح في السوق بطريقة جيدة يؤدي إلى مخاطر عالية ". ويرى المهتمون أن المضاربة بالعملات كبيرة ليس فقط في دول الخليج بل في الشرق الأوسط ككل. ففي الأردن لوحده بلغ إجمالي عمليات المضاربة من جانب الأفراد 1.5 مليار دولار سنويا.

### صعوبة الربح

إن سوق العملات صعب وواسع جدا وجميع

قبل سنوات قليلة لم تكن كلمة (فوركس) FOREX باللغة الإنجليزية وهي اختصار لعبارة FORIGNE EXCHANGE MARKET تعني شيئا للكثير من المهتمين بالاستثمار في المنطقة. لكن العبارة التي تعني حرفيا التجارة أو المضاربة بالعملات الأجنبية، وعلى الرغم من مخاطرها الكبيرة في رأي بعض المحللين، وفوائدها في رأي البعض الآخر، سرعان ما وجدت طريقها إلى جانب القنوات الاستثمارية الأخرى من أسواق مال ومعادن وعقارات و سلع آجلة وغيرها.

ويقدر المحللون المليون الحجم اليومي لتداول العملات في سوق الفوركس بحوالي 4 تريليون دولار (4 آلاف مليار دولار يوميا) حيث أن مئات الملايين من الدولارات تباع وتشترى كل بضع ثوان.

ومنذ أن فقد الدولار قيمته الثابتة نتيجة إلغاء ارتباطه بالذهب، تغير دور العملات من وسيلة لتسهيل تبادل البضائع إلى سلع يتم تداولها بكل معنى الكلمة. وأدت المتاجرة الحرة بالعملات إلى تركيز الأموال بأيدي تجار البورصة، مما جرد الحكومات من إمكانية التحكم بتوجيه الاقتصاد لمصلحة المجتمع ككل.

### حكومات وبنوك

السبب في ضخامة حجم هذه السوق هو أن المتداولين ليسوا فقط أشخاصا أو مستثمرين، بل حكومات وشركات وبنوكا مركزية وغير مركزية. مثلا دولة معينة يهتما مثلا زيادة احتياطياتها باليورو بدل الدولار، وذلك بسبب تراجع سعر صرف الدولار على المستوى العالمي أمام العملات الرئيسية الأخرى. البنوك كذلك الأمر تدخل بقوة كبرى في السوق من أجل تحسين أوضاعها ببعض العملات بدلا من عملات أخرى.



# شركة عرسان يوسف عواوده واولاده م.ض

عالم من الخيال

## دار الحكمة

طباعة بجميع  
الأحجام والألوان

طباعة حديثة  
تصميمات عصرية

عرسان يوسف عواوده  
واولاده م.ض

حديد للبناء

لأصحاب المصالح،  
المحال التجارية والمكاتب

دفاتر فواتير

ورق طباعة

مناشير

كرتات تعريف

تصميم شعار او لوجو

كتالوجات

مغلفات بجميع الأحجام

لاصقات بجميع الأحجام والألوان

اعلانات متنوعة

جميع أنواع المنتجات الدعائية

اقلام - ساعات - آلات حاسبة

جميع أنواع الهدايا

بلوزات وقبعات

هدايا للاعياد والمناسبات

هدايا للموظفين والعمال

بلوك عمار

باطون

مواد بناء

كفرنا

بجانب قاعة الاصيل للافراح

04-6517039

050-5577770



كفرنا

قرب محلات الهدايا يوسف امين عواوده

04-6411740



مما يعرف "بأزواج العملات" مقابل الدولار الأمريكي أو أية عملة مقابل عملة أخرى في القيمة.

وتعتبر المضاربة بالعملات من أسرع وربما أحياناً أربح تجارة في البورصات، لكنها في ذات الوقت أكثرها مخاطرة، بسبب التقلبات السريعة في أسعار الصرف صعوداً وهبوطاً. وسوق الفوركس ليس سوقاً بالمعنى الحرفي للكلمة، فهو ليس مركزاً وليس مكاناً معيناً تمارس فيه المضاربة التي تتم عادة عن طريق الاتصال التلفوني والإنترنت في وقت واحد بين مئات البنوك حول العالم.

وعلى عكس أسواق الأسهم فإن سمسرة أو بروكرز الـ forex لا يقومون بعمليات بيع أو شراء بأنفسهم، بل هم يقومون يخدمون البنوك فقط ويتمثل دورهم في الجمع بين البائع والشاري في عملية تحويل العملات، أو بتقديم أفضل أسعار العملات لزبائنهم.

ويتقاضى السمسرة أتعاباً من كل من البائع والشاري. ويحدد قيمة هذه الأتعاب كل من البنوك وشركات السمسرة.

ذلك وبشكل مفاجئ إلى خسارة تفقددهم أحياناً كامل رأس المال."

وفي حين يصل مجمل الاستثمار والتجارة في الانتاج الحقيقي إلى 6.7 تريليون دولار سنوياً، وتصل المبالغ المتداولة في ما يسمى المضاربة المثمرة إلى 20 تريليون دولار سنوياً، فإن أسواق المال تشير إلى أن مجمل الأموال المستثمرة في المضاربة يصل إلى 400 تريليون دولار سنوياً. وهكذا يتضح أن الفارق الذي يبلغ 380 تريليون دولار، ليس له أساس إنتاجي واقعي بل هو نتاج عملية المضاربة نفسها.

### أزواج العملات

تتلخص عملية المضاربة بشراء وبيع العملات الأجنبية الأساسية التي تحوز على الحصة الأساسية من العمليات في سوق الفوركس وهي الدولار الأمريكي (USD) (العملة الأساسية) واليورو (EUR) والجنيه الإسترليني (GBP) والفرنك السويسري (CHF) والين الياباني (JPY).

ويتم شراء وبيع تلك العملات بالدولار الأمريكي أو بالعملات الأخرى فيما بينها



الدرعاوي عن وجود أكثر من 350 مكتب وساطة يروج للمتاجرة بالعملات، مؤكداً أن "المحاكم الأردنية تنظر في مئات القضايا المرفوعة ضد بعض هذه المكاتب، بعد أن تسببت في خسارات كبرى للمستثمرين الذين تمكنت من استقطابهم".

### غير موجودة

يقول الخبراء أن آلاف الشباب يتاجرون بالوهم عبر الإنترنت بعد أن استقطبتهم شركات غير موجودة أصلاً أو ممنوعة من العمل في بلادها.

إن الإعلانات الجذابة تغري الشباب الباحثين عن حلم الثراء وتدفعهم لوضع أموالهم في تصرف شركات تتخذ من دول أمريكية أو أوروبية مقرات لها، قبل أن يكتشفوا ولكن بعد فوات الأوان أنهم خسروا أموالهم.

ويصف الخبراء المضاربة بالعملات بأنها "كارثة حقيقية"، لأن بعض الشركات الوهمية تمنح المستثمرين الجدد أرباحاً مجزية في بداية تعاملاتهم لدفعهم إلى زيادة رؤوس أموالهم وتوريطهم أكثر، لتتقلب مراكزهم المالية بعد





ويقدم السمسار إلى زبائنه الأسعار التي يعرضها زبائن آخرون، بشكل ثنائي الإتجاه أي (عروض البيع والشراء معا) أو أحادي الإتجاه (عروض البيع أو عروض الشراء).  
وفضلا عن القراءات الخاصة بهم لتحركات السوق فإن سمسارة الـ forex تكون لديهم توقعات واستطلاعات متعددة تجاه سوق التداولات بالعملة الأجنبية.

### امتحان البورصة

ويستعين السمسارة بتحليل مبدئية وتقنية لرصد التوقعات حول التوجهات المستقبلية لسوق العملات. كما يعتمد كبار التجار إلى امتحان بورصة الـ forex من خلال تقديم عرض شراء بمبلغ صغير لرصد أي رد فعل للسوق.

يجمع سوق الفوركس 4 أسواق إقليمية هي: الاسترالية والآسيوية والأوروبية والأمريكية. وتستمر عمليات المتاجرة فيه كل أيام العمل، ويعمل السوق على مدار الساعة أي 24 ساعة في اليوم. ويلاحظ في السوق هدوء نسبي من الساعة 20:00 وحتى 01:00 بتوقيت غرينتش، ويعزى ذلك لإغلاق بورصة نيويورك في الثامنة مساءً وبدء بورصة طوكيو العمل في الواحدة صباحاً.

ويساعد التبدل الكبير واللحظي أحيانا في أسعار العملات، المضاربين على تنفيذ أكثر من عملية تجارية خلال يوم واحد. وعلى عكس أسواق الأسهم، حيث تؤثر التراجعات كثيرا على الأسواق المالية مما قد يؤدي إلى انهيارها أحيانا، فإن انخفاض الدولار الأمريكي (على سبيل المثال) في سوق الفوركس يعني صعود سعر عملة ثانية. إذ أن انخفاض أو ارتفاع سعر صرف الدولار لا بد أن يكون مقاسا مع عملة أخرى ارتفاعا وهبوطا.

مفهومان خاطئان: ويدافع مؤيدو المضاربة بالعملات عن السوق بالقول أن هناك مفهومين خاطئان عن سوق الفوركس أولهما أن العمل في هذا السوق يشبه اللعب بلعبة القمار المعروفة باسم الروليت "لاعب واحد يربح كمية كبيرة من المال بينما يخسر الباقيون".

ورغم اعتراف هؤلاء بان المجازفة كبيرة، فإنهم يقولون أن الفوركس ليست لعبة روليت. فهناك قوانين معينة هي التي تلعب دورها في تغيير

أسعار العملات. فقيمة عملة ما تعتمد على مؤشرات اقتصاد البلد الذي تتبع إليه تلك العملة. أما المفهوم الخاطئ الثاني فهو أن ربح شخص ما يجب أن تعادله بالضرورة خسارة آخرين. فالمضاربة في سوق الفوركس لا تكون في حالات كثيرة على حساب تغير أسعار العملة، لأن هناك مجموعة كبيرة من المشاركين الذين يقومون بعمليات تبادل العملات لأغراض أخرى مثل الاستيراد والتصدير، والسفر والسياحة. وبفضل حرية صرف واستبدال العملات العالمية الأساسية الحرة بسعر عائم يحدده العرض والطلب تصبح عملية استبدال العملة في حد ذاتها مصدر دخل، أي أن العملة هي بضاعة مثلها مثل أي بضاعة أخرى.

### جاذبية هائلة

لكن ما الذي يجعل سوق الفوركس تتمتع بتلك الجاذبية؟ يرد المحللون بالقول أن أهم عناصر الجذب هي السيولة الكبيرة حيث تتواجد في السوق أموال طائلة تمكن من فتح وإغلاق أي صفقة بالأسعار المحددة للعملات في تلك اللحظة.

وتأتي الفعالية في المرتبة الثانية حيث تعمل سوق الفوركس على مدار الساعة ولذلك فإن المضاربين ليسوا مضطرين للانتظار أو للتفاعل مع حدث معين كما هو الحال في البورصات والأسواق الأخرى.

أما مرونة المعاملات فتأتي في المرتبة الثالثة حيث يتميز نظام المتاجرة في السوق بالمرونة ويمكن فتح الصفقة لوقت محدد سلفا حسب رغبة المستثمر وهي ميزة تمكنه من التخطيط المسبق لنشاطاته.

ومن أسباب الجاذبية الأخرى: الأسعار الموحدة فبسبب الدرجة العالية من السيولة في السوق يمكن للغالبية العظمى من عمليات البيع أن تنفذ بسعر موحد وهو ما يجنب المستثمر مشكلة التذبذب التي قد تواجهه في سوق البيع المستقبلي أو في البورصات وأسواق النقد الأخرى حيث تباع في وقت معين وبسعر محدد فقط كمية محدودة من العملة.

### أسس النجاح

لكن ما المطلوب للنجاح وتحقيق الربح في سوق العملات؟ يرى المحللون أن ذلك يكمن في التنبؤ الصحيح باتجاه تغير أسعار العملات، وفي تحقيق الحد الأدنى من الخسارة عندما تكون حالة السوق غير مواتية.

ويقول هؤلاء أن التنبؤ الصحيح بالأسعار يعتمد على الدراسة العميقة للسوق التي تخضع لـ 3 أشكال تحليلية هي التحليل الإخباري والفني والنفسي. ويكون حاصل هذه التحاليل الثلاثة هو الضمان للتنبؤ الصحيح بتحرك أسواق العملة.

ويعتمد التحليل الإخباري على دراسة العوامل الاقتصادية والسياسية التي قد تؤثر على سوق العملات مثل تقارير بنك الاحتياطي المركزي الأمريكي، والمؤشرات الاقتصادية الأخرى كالبطالة والناجح المحلي ونسبة النمو إضافة إلى تصريحات رجال الدولة والأحداث الهامة الأخرى السياسية والاقتصادية على الساحة الدولية.

أما التحليل الفني فهو تحليل لحالة السوق يركز عموما على التغيرات السابقة للأسعار. وتستخدم في هذا التحليل الرسومات البيانية التي تعكس تغيرات الأسعار لفترة زمنية معينة.

### فهم السوق

ويمكن التحليل الفني من فهم حالة السوق العامة في لحظة ما، وبمؤشرات عدة يمكن التنبؤ بتغيرات الأسعار في المستقبل القريب. ويرتكز التحليل الفني إلى حقيقة أن حركة الأسعار تأخذ في الاعتبار كل العوامل التي يمكن أن تؤثر على السوق من عوامل اقتصادية وسياسية ونفسية التي أخذت كلها مسبقاً في الاعتبار عند تحديد الأسعار.

والتحليل النفسي هو تحليل سلوكيات المتاجرين في السوق وحالتهم النفسية وتوقعاتهم وآمالهم وتخوفاتهم. وهذا النوع من التحليل مهم جدا لان نسبة صحته عالية جدا، خاصة وأن خلف شاشات التداول على العملات، يجلس بشر تعتمد أسعار العملات على تصرفاتهم في نهاية المطاف.

ولقد استهوت المضاربة بالعملات وبخاصة خلال السنوات الأخيرة آلاف الشباب العرب، ليس فقط في منطقة الخليج بل في الأردن ومصر ودول عربية أخرى.

وكان القاسم المشترك بين جميع هؤلاء الباحث عن تحقيق ثراء السريع وزيادة الأرباح.

لكن الكثير من هؤلاء وجدوا أنفسهم وسط "مصيدة" أفقدتهم جزءا من رؤوس أموالهم إن لم يكن كلها في أحيان كثيرة. ويعترف هؤلاء بأنهم تورطوا مع شركات وهمية في أحيان كثيرة.

## لو حبيتوا توصلوا الرساله

...قولوا مرحبا!

## مرحبا & الرساله Alresala

إستشارة إستراتيجية وخدمات تسويق



## موظف سابق في الفوركس يتحدث..



### بطاقة شخصية

الإسم: شادي عثمانة

الجيل: 29 سنة

البلد: كفر قرع

التعليم: حاصل على لقب أول من جامعه حيفا وطالب للقب الثاني في الجامعة المفتوحة لموضوع إدارة الأعمال.

حاصل على شهادات متنوعة: إدارة حسابات، حسابات أجور، استيراد وتصدير.

العمل: محاسب في جمعية اقرأ لدعم التعليم في الوسط العربي.

**لقد وصل إلى مسامعنا انك كنت تعمل في إحدى شركات الفوركس ، ما هي الوظيفة التي كنت تشغلها سابقا ، (الرجاء الخوض في بعض التفاصيل كالمعاش ساعات العمل وما شابه) ، ما هي طبيعة عملك هناك (نوعية الأعمال التي كنت تقوم بها)؟**

نعم هذا صحيح ، كنت اعمل في إحدى شركات الفوركس المتواجدة في البلاد.

في البداية كانت وظيفتي هي في قسم المبيعات، وهي عبارة عن تجنيد زبائن أو مشتركين جدد عن طريق الاتصال بهم من الشركة (كان الاتصال بأشخاص قد سجلوا تفاصيلهم في موقع الشركة لأجل الاستفسار عن الموضوع)، وفي مرحلة متقدمه كانت وظيفتي في قسم المحافظة على الزبائن الموجودين عن طريق

متابعتهم وإعطائهم معلومات عامه ومهمة عن وضع السوق بشكل شبه يومي ، وتشجيعهم على المتاجرة ، وكذلك محاوله إرجاع الزبائن القدماء الذين تركوا المتاجرة مع الشركة. بالنسبة للمعاش فكان عبارة عن مبلغ 5000 شيكل كمعاش أساسي فقط (שכר أساسي) وبالإضافة لذلك كان هناك برنامج مكافئات إضافية للمعاش حسب حجم المبيعات التي يقوم بها الموظف وكمية الأموال التي ينجح في تجنيدها للشركة، والنسبة التي يحصل عليها الموظف هي نسبة متغيره ومتفاوتة بين فتره لأخرى.

ساعات العمل كانت من الساعة 09:00 صباحا حتى 18:00 مساءً والمجال مفتوح دائما للساعات الإضافية. أيام العمل من الأحد حتى الجمعة (يوم الجمعة مره كل أسبوعين).

**ما هو عدد الشركات في البلاد ، عدد الموظفين في الشركة التي كنت تعمل فيها؟**

لا علم عندي حاليا عن العدد الدقيق للشركات الموجودة في البلاد لأنه متغير خلال فترات قصيرة نسبيا لان مثل هذه الشركات يتم فتحها وإغلاقها بفترات قصيرة نسبيا وهذا أن دل يدل على خطورة التعامل مع مثل هذه الشركات.. لكن بشكل عام يصل عددها إلى العشرات.

أما عدد الموظفين في الشركة التي كنت اعمل فيها فكان يصل في وقته (قبل سنه تقريبا) إلى 50 موظف وهو في ازدياد مستمر وفي نفس الفترة التي تركت فيها العمل كان هناك تجنيد ل 60 موظف مبيعات إضافي! غير موظفي التقنيات وما شابه..

**ما هو الفوركس بمعناه الاصطلاحي ، وهل دخلت ثقافة الفوركس إلى بلادنا ، وخاصة المواطن العربي؟**

سوق الفوركس ليس سوقاً بالمعني الحرفي

للكلمة، إذ أنه ليس لديه مركزاً وليس لديه مكانا معيننا تمارس فيه المتاجرة. إن المتاجرة تمارس عن طريق الإتصال التلفوني و الإنترنت بالحاسوب في وقت واحد بين مئات البنوك حول العالم. مئات الملايين من الدولارات تباع وتشترى كل بضع ثوان، وهذا هو ما يسمى المتاجرة بالعملات.

إن سوق العملات لا يتعلق بساعات عمل البورصات لان المتاجرة تتم بين البنوك التي تقع في أنحاء العالم المختلفة. وتقوم أسعار العملات بتغيرات كبيرة متعددة مما يساعد علي القيام ببعض العمليات التجارية خلال يوم واحد. من المعروف أن للانخفاضات تأثير كبير علي الأسواق المالية مما قد يؤدي إلي انهيار الأسهم أو السندات. أما سوق الفوركس فانخفاض الدولار الأمريكي (علي سبيل المثال) يعني صعود سعر عملة اخرى و لا يوجد أي انهيار في سوق الفوركس مثل سوق الأسهم أو السندات.

وحسب رأيي إن ثقافة الفور يكس قد دخلت في بلادنا وبشكل قوي خاصة في السنوات الأخيرة. أما في وسطنا العربي فهي في بدايته وحسب رأيي هي في بدايته بسبب الوضع الاقتصادي الصعب الذي يمر به وسطنا فمثل هذه التجارة تحتاج إلى أموال كبيره نسبيا ووقت إضافي للمتاجر وهذا نفتقده عندنا.

**هل الفوركس علم كالعلوم الدقيقة مثلا ، بحيث يمكن أن تدرسه وتنجح فيه دائما ؟**

لا شك أن عالم التداول في العملات يعتمد بنسبه لا باس بها على المعطيات الدقيقة الناتجة من مصادر عديدة مثل البنوك ومراكز الإحصاء والدول وكذلك هناك نظريات لعلماء اقتصاد تعتمد بشكل أساسي على الرسومات البيانية الناتجة من التغيرات التي تحصل في السوق لكن هذا لا يعني أن مجرد دراسة الموضوع يضمن النجاح فيه وهذا شأنه شأن

أي موضوع آخر كما نعرف.

بل وأضيف على ذلك أن التجربة كذلك وان كبرت في هذا المجال هذا لا يعني تأكيد النجاح وهذا كله لان عملية التجارة تعتمد في الأساس على مبدأ التوقعات وقد يقول قائل أن التوقعات يمكن تحديدها حسب المعطيات الموجودة والتاريخ يعيد نفسه لكن أقول أن المعطيات الموجودة هي معطيات ماضية وانية ولا يعني أن تصرف أو تغيير معين قد حصل في السوق انه حتما سيكون مستقبلا وخاصة أن هذه التغيرات متعلقة بعدد كبير لمعطيات ضخمة لا سيطرة عليها من أي جهة من الجهات (بنوك أو حتى دول) وذلك لضخم حجم السوق في العالم.

**هل كانت هناك علاقات عمل مباشرة مع بعض الأقطار العربية ؟ (كدول الخليج مثلا)**

شركات الفوركس إن لم يكن جميعها فاعليها هي إسرائيلية أو عالمية من أصحاب وشركاء يهود..فأخاصة الاسرائيليه منها المتواجدة في إسرائيل تتعامل وتحاول جلب زبائن من خارج البلاد وخاصة دول الخليج لذلك تدعي هذه الشركات بأنها من غير إسرائيل كذبا وافتراء وذلك للابتعاد من الشبهة من قبل هذه الدول.

**ما هو حجم هذا التعامل، وهل هناك مؤشرات تدل على أن هذه الشركات تعمل ضد المصالح العربية في البلاد خاصة، والعالم العربي خاصة ؟ أم أنها مجرد أقاويل .**

على الأقل في الشركة التي كنت اعمل بها 20% من حجم الزبائن الكلي كان من الوسط العربي وكان هناك تركيز واضح على دول الخليج التي كما نعرف تملك غالبية رؤوس الأموال وتستعمل هذه الشركات الإعلانات التجارية الجذابة التي بدورها تغري رؤوس الأموال العربية للخوض في هذا المجال حتى بدون أن تكون عندهم أي خلفية عن الموضوع وبالنسبة لهذه النقطة تتعهد الشركة أن تقوم بتعليم المستثمر وإرشاده في البداية خاصة.

**هل حقا هناك ضحايا للفوركس ؟ (الرجاء إعطاء أمثلة عينية) قصص من الواقع**

نعم طبعاً فان نسبة ما يسمى بضحايا الفور يكس الذين يخسرون كل ما اشتركوا به في الشركة هو 90% وهذا الرقم هو ما تدعيه الشركات نفسها ،أما أنا على الصعيد الشخصي وحسب تجربتي وما رايته فقد وصلت نسبة الخسارة الي 99% على الأقل بدون مبالغة عند مجموعة الزبائن

التي كانت بحوزتي مع العلم أن جميع الزبائن المتكلمين للغة العربية كانوا بحوزتي.

وهناك قصة طريفة حصلت معي وهي مبكية في الوقت نفسه ، لأحد الزبائن الضحايا الذي خسر كل ما عنده، لكن لشده تعلقه بهذا المجال الذي تبين لي بعد ذلك انه أصبح كالإدمان عنده أصبح يتاجر بمبالغ قليلة ..وفي يوم من الأيام قام باتصال بي وقال لي : الان هو موسم بيعها والمتاجرة بها في الفوريكس!!!

هذا الموقف كان بمثابة الريشة التي كسرت ظهر الجمل وكانت من احد الأسباب التي دعنتي لترك العمل في الشركة وفي هذا المجال ..بالنسبة لهذا الزبون طبعاً رفضت عرضه ووجهته للخطأ الذي يقوم به مع ان مثل هذه التوجيهات ورفضه لعرضه كان ينافي طبعاً سياسة الشركة وكان يمكن أن يتم فصلي مباشرة إذا استمعوا لهذه المكالمة.

**ما هي الأسباب التي دعتك لترك العمل هناك ؟**

في الأساس أسباب شرعية وأخلاقية. الشرعية: عادة استعمال الرافعة المالية يكون إجباريا عند بعض الشركات وذلك ليزيد من احتمالات الربح والخسارة وتفعيل الحساب نفسه.(وفي هذه النقطة شبهه شرعية وفي الحديث الشريف( إن الحلال بين ، وإن الحرام بين. وبينهما أمور مشتبهات لا يعلمهن كثير من الناس ، فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه ،ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام...إلى آخر الحديث)

حقيقة طريقة التجارة التي تبينت أو استوضحت لي مؤخرا فتعرف شركات الفور يكس نفسها بأنها شركة وساطة في سوق التداول بشكل فوري ومباشر بدون التعامل المكتبي.لكنها فعليا عند فتح الزبون حساب عندها مثلا .يتم بذلك فتح حساب وهمي للزبون فإذا حصل الربح وأراد الزبون سحب الأرباح يتم الإيداع من حساب الشركة مباشرة وإذا خسر الزبون أمواله بهذه الحالة تبقى هذه الأموال في حساب الشركة الرئيسي لذلك في البداية عمليه إيداع الأموال من قبل الزبون من اجل فتح الحساب تتم إلى حساب الشركة مباشرة فبالتالي كل التداول يكون عن طريق حساب وهمي من قبل شركة الفور يكس.

ادعاء هذه الشركات بأنها من غير إسرائيل

كذبا وافتراء وذلك للابتعاد من الشبهة من قبل الدول العربية خاصة (على الصعيد الشخصي عندما باشرت في العمل اكتشفت هذا الأمر في البداية وعزمت على ترك العمل إلا أن الشركة وافقت بان أقول أنني موجود في فلسطين على أن اترك العمل خاصة أنه تم اختياري من بين عدد كبير من المؤهلين الذين كانوا معي في الدورة الإرشادية قبل البدء بالعمل.

الجانب الأخلاقي الذي من جهته جعل ضميري يؤنبني أنني بشكل غير مباشر أكون سببا لإقناع ضحايا كثيرين للخوض في هذا المجال.

**كموظف سابق في إحدى هذه الشركات ، ما هو تعريفك للفوركس ؟ وبشكل أوضح ما هي حقيقة الفوركس ؟ هل الفوركس نوع من أنواع القمار برأيك ؟**

حسب رأيي فان شركات الفوركس هي عبارة عن شركات تفتح حسابات وهمية لزبائنهم وأساس ربحها يعتمد على خسارة هؤلاء المشتركين. ويمكن أن تصل حسب رأيي المتاجرة بالعملات إلى درجه القمار إذا كان العمل بها عشوائيا ويكون بمجرد نطاق التوقعات والحظ وان كان كذلك يسبب إدمانا في التعامل مع هذا المجال .

**نعلم جميعا وبشكل بديهي أن مقابل كل رابح لا بد وأن يكون هناك خاسر واحد على الأقل فكيف يدعي مروجو الفوركس انه بإمكان الجميع الخروج رابحين من غير وجود خاسر واحد ، ما هو تعليقك على هذه المقولة.**

لا شك أن مقابل كل رابح لا بد وأن يكون هناك خاسر واحد على الأقل..أما ادعائهم هذا فكما ذكرت سابقا أن الحسابات وهمية وإمكانية التصرف بواسطة أيدي خفية في هذه الحسابات هو سهل..وحتى إذا كانت هناك نزاهة معينة في التصرف في هذه الحسابات فطبيعة نسبة الخاسرين التي ذكرناها سابقا تكفي بان تتلاشى هذه الأرباح مع مرور الوقت. ودائما نسال السؤال إذا كان فعلا بإمكان الجميع الخروج رابحين من غير وجود خاسر واحد فلماذا لا تتاجر هذه الشركات نفسها وتحقق أرباح أكيدة كما تدعي، ولماذا هي ببحث دائم عن تجار يشتركون بالتداول عن طريقها!!!

# فتوى حكم الفوريكس

بسم الله الرحمن الرحيم

## ما حكم المعاملة المالية بما يعرف بنظام المارجن في شركات الفوركس؟

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:

### تعريف المارجن:

هو نظام يسمى كذلك ببيع الهامش وهو عبارة عن قرض من الوسيط أو بنك خارجي يعطى للعميل لتمكينه من دخول سوق العملات بأرقام هائلة كبيرة.

ويعرف كذلك بنظام الرافعة : وهي أن يضاعف رأس مال المستثمر عدد كبير من المرات حتى يكون هناك جاذبية لهذا السوق.

وقد تبلورت هذه الفكرة في السبعينيات من القرن الماضي على أثر قرار دول العملات الرئيسية تعويم سعر صرف عملاتها، فأصبحت أسعار العملات غير ثابتة وتذبذب حسب حالة الاقتصاد وقوانين العرض والطلب، وحيث أن عملية التذبذب تتم بأجزاء من آلاف لسعر العملة بالتالي يصبح الاتجار بالعملة عمل غير مجدي ولا فائدة منه في ظل هذا التذبذب البسيط مقارنة برأس المال المستثمر وخاصة إذا كان رأس المال بسيط، لذا لجأت الجهات المعنية في التجارة بالعملة بابتكار فكرة الرافعة المالية وهي أن تضاعف رأس مال المستثمر عدد كبير من المرات حتى يكون هناك جاذبية لهذا السوق.

### وصف المعاملات حسب نظام المارجن في حسب القواعد التالية:

1. يقوم الشخص (العميل) بفتح حساب لدى الوسيط (شركة معينة) في بنك أمريكي

مثلاً ويضع في هذا الحساب مبلغ (10000) دولار.

2. يقسم هذا المبلغ إلى خمس صفقات كل منها (2000) دولار.

3. يقوم العميل بشراء العملات بالصفقة الأولى مثلاً (2000) دولار ، ويدفع الوسيط مبلغ (8000) دولار أي بقية المبلغ المحتاج إليه لشراء العملات بحيث تكون نسبة العميل (20%) والوسيط (80%) من كامل الصفقة.

4. تسجل الصفقة باسم العميل صاحب ال (2000) دولار حسب سعر السوق المبين على شاشات تداول الأسعار بيعاً وشراءً.

5. ينتظر العميل إلى ارتفاع الأسعار لتكون في صالحه ويقوم ببيع الصفقة وتوضع في حسابه الجاري في البنك.

6. يدفع العميل للوسيط مبلغ (35) دولار مقابل كل عملية يتم إنهاؤها ، سواء ربح الصفقة أو خسرت.

7. لا يتحمل الوسيط أي خسارة ولا يشارك في أي ربح يحدث للشخص (العميل).

8. الوسيط يتعهد بتغطية حاجة العميل ما دامت خسارة العميل لم تتجاوز المبلغ الذي وضع في البنك وهو كما ذكر (10000) دولار. فإذا وصلت خسائر العميل إلى المبلغ الذي دفعه يقوم الوسيط على الفور ودون سابق إنذار ببيع الصفقة، وإنهاء المعاملة خوفاً من أن ينجر الوسيط إلى خسارة.

9. يجب التذكير بما يلي في هذه المعاملة: (أ) العميل لا يمكنه دخول السوق هذه لوحده بما معه من مال إلا بمساعدة الوسيط ومساهمته

● هذا في القرن الأول والثاني الهجري فكيف اليوم !!!

● وفي الحديث: ( لا يبلغ العبد أن يكون من المتقين حتى يدع ما لا بأس به حذراً مما به بأس ). [ أخرجه الترمذي (2451) وقال : حسن غريب ] .

2. إن هذه الأنواع من التجارات تكون مع بنوك ربوية ومع سماسرة غربيين هم المستفيدون ولا ينظرون إلى الحل والحرمة بقدر ما ينظرون إلى المصلحة والمنفعة وقد يوقع العميل اتفاقات فيها شرط غير صحيح من الناحية الشرعية الفقهية وفيها نص على الاحتكام إلى المحاكم الغير شرعية. وهذه الأموال تذهب إلى بلاد الكفر ومما لا شك فيه أنه قوة لاقتصادهم ودعم لتجارتهم، والوسيط غالباً لا ذمة ولا دين له، وكان الأصلح والأظهر أن تذهب هذه الاستثمارات لبلاد المسلمين بما يعود عليهم بالخير والنفع، خاصة أن هذه التعاملات كثيراً ما تكون على حساب اقتصاد الدول الإسلامية الفقيرة التي تزداد فقراً، واستخدمها الغرب للإضرار باقتصاد الدول الإسلامية كماليزيا، كما يقول د. محمد العصيمي.

3. إن التعامل في بيع العملات من أصعب المعاملات المالية في الفقه الإسلامي لأنه يشترط فيه التقابض في المجلس مثلاً بمثل بدأ بيد وإلا كان ربا، فيجب الحيطة والحذر والاحتراز منه.

أما بالنسبة للحالة والمعاملة الحاصلة أمامنا ففيها أمور تدعو إلى الحذر وترجح جانب الحرمة على الحل ، وتدفع المرء للقول بكل ثقة بحرمة هذه المعاملة كما جاء في السؤال لما يلي:

1. أن المال الذي يدفعه الوسيط للعميل قد يكون واحداً مما يلي:  
أ- قرضاً حسناً: ولكن عند الإمعان في النظر نجده ليس كذلك فهو:

● قرض جرّ نفعاً: لأن الوسيط يأخذ عن كل صفقة مبلغ (35) دولار ، فلو كان قرضاً حسناً لم يجز أخذ هذا النفع ، فهو حرام .

ويقول د. محمد بن سعود العصيمي : بما أن السمسار (الوسيط) يقرض العميل ويشترط عليه أن يعمل من خلاله فقد استفاد السمسار (الوسيط) من جراء القرض وهذا محرم لأنه من القرض الذي جرّ نفعاً ، ولو كان قرضاً حسناً لكان للشخص الحق في التعامل مع من شاء لكنه ملزم بالشركة المقرضة (الوسيط).

2. لو كان قرضاً لتملكه العميل لكنه حقيقة لا

يملكه ولكنه يسجل عليه في حسابه حبراً على ورق، وهو وهم لا حقيقة ، كما بيّنا في تعريف الرافعة .

يقول الشيخ محمد العصيمي: " لا يتم التقابض في بيع النقود الآن بل البيوع تتم عبر آلية مخالفة للشرع وهي تسليم الثمن والمثل بعد يومي عمل. وما يحصل من تغيير في حسابات العميل ليس القبض الشرعي، بل هو تقييد في الحساب، وتحصل المقاصة في نهاية دوام اليوم ويحصل التسليم الفعلي بعد يومي عمل " .

● يملك الوسيط حق إيقاف الصفقة وبيعها بغير إذن العميل إذا شعر الوسيط بالخسارة في هذه الصفقة ، وبييع الوسيط بيع مضطر وليس كما طلب العميل أو متى طلب. فكيف يكون قرضاً؟

ب- أن يكون مضاربة: وهي أن يدفع العميل مبلغاً والوسيط مبلغاً ويتقاسم الربح والخسارة على ما يتفقا، وهذا معدوم في هذه الحالة لأن الشركة (الوسيط) لا دخل لها بالخسارة بل لها عمولة معلومة لا تتنازل عنها ربح العميل أم خسر.

ت- أن يكون هبة: وهي تملك بغير عوض، ولكن الوسيط هنا لا يملك العميل المال ليتصرف به بحرية، كما يأخذ الوسيط عمولة أي عوضاً على هذا المال، فهذا إذن ليس هبة .

مما سبق يتضح أن التعامل بهذه الطريقة من المعاملة يكون حراماً ، كما أن فيه محاذير أخر منها :

● تعامل مع البنوك الربوية ، إذ تأخذ البنوك فائدة على التبييت وهو بقاء المال إلى اليوم التالي .

● عدم التقابض الفوري لأن التعامل بالعملات هو كالتعامل بالذهب والفضة يداً بيد ، وهذا معدوم هنا، على الرغم من أن بعض الفقهاء المعاصرين اعتبروا تسجيل المبلغ في الحساب البنكي بمثابة القبض، وبذلك صدرت القرارات والفتاوى الجماعية، ولذلك من أهم شروط التعامل بالعملات ما يلي:

أ- أن يتم البيع والشراء بصورة فورية وليس فيها شروط التأجيل .

ب- أن تدخل العملتان وتسجلا في حسابي البائع والمشتري.

يقول د. علي محي الدين القرة: " ومن باب التخفيف فقد أفتى مجمع الفقه الإسلامي بأن القيد المصرفي (القيد الحسابي) بمثابة القبض، بشرط أن ما يدفعه الوكيل (الوسيط)

(الشركة) يكون على سبيل الحقيقة بحيث يسجل باسم المشتري أو بعبارة أخرى أن تكون العمليات حقيقية لا وهمية وأن تكون على مستوى الأسواق وليس على مستوى الأوراق فقط " .

ت- أن يدفع ثمن الصفقة بالكامل.

ث- أن لا يكون هناك فائدة من جراء هذه الصفقات فإذا وجدت أي فائدة ربوية فإن العقد فاسد وباطل ومحرم.

3. هل حقاً نحن بحاجة فعلاً إلى الدخل في هذه المخاطر وإحراق أموال المسلمين، لصالح السماسرة الكبار، حيث دلت التجارب أن صغار التجار في العملات هم أكثر الناس عرضة للخسارة، وعليه فمن كان مستعداً للخسارة الكبيرة وهم غالباً كبار المتعاملين مثل

يقول عليه الصلاة والسلام:  
(إن الحلال بين وإن الحرام بين وبينهما أمور مشتبهات لا يعلمهن كثير من الناس فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام ... )  
[ متفق عليه ] .

الصناديق الاستثمارية الكبيرة جداً وغيرهم فهذا يدخل السوق ويحمل الخسارة إلى أمد معين ، ثم يربح في النهاية، أما الصغار فهم حطب نار الخسائر التي تمر على العملات.

وبناء على ما تقدم فإننا نرى أن التعامل بهذه الطريقة في بيع العملات ما يعرف بالمارجن أو الفوركس معاملة محرمة لما ذكر من أسباب آنفاً.

والله تعالى أعلم

المجلس الإسلامي للإفتاء - الناصرة  
بريد الكتروني: info@fatawah.com



# كيف تدير مصرفك الجامعي؟

تُعد فترة التعليم الجامعي من الفترات "الثقيلة" اقتصادياً على العائلة في بلادنا، حيث تتراوح تكلفة السنة الدراسية في الجامعات / الكليات من 70-30 ألف شاقل، توزع على أمور أساسية: قسط تعليمي - سفريات - أجرة سكن - طعام وشراب - هاتف - تصوير ومستلزمات دراسية - مصروف معيشة.

ومع غياب مصادر المنح وشُحها، وازدياد الفقر والبطالة في مجتمعنا، لزم علينا الاستعداد جيداً كأباء وأبناء للفترة الجامعية، وذلك بادخار ما لا يقل عن نصف المبلغ أعلاه ( 15-35 ألف شاقل ) وتهذيب السلوك الاقتصادي لابنائنا الطلبة. وإليك بعض النصائح القيمة التي تعين في ترشيد السلوك الاقتصادي لطلبتنا:

• تجنب الدراسة في الكليات الخاصة الغير مموله، فهي أكثر تكلفة في قسطها الدراسي بضعفين أو ثلاثة، واستثمار الأموال في تحسين قدرات الطالب لتحصيل علامات في البجروت والبسجومتري والانضمام إلى جامعة أو كلية أكاديمية.

• إذا كنت ممن ادخروا المال لدفع القسط الجامعي، فادفعه مع بداية السنة الدراسية، ورتب مصرفك الشهري دون دفعات القسط التعليمي، حتى لا تضطر إلى صرف هذا الادخار في أمور أخرى، أما إذا كنت ممن لم يدخروا، فاجعل القسط التعليمي جزء من الخطة الشهرية لمصاريف البيت، وأضف عليها معدل مصرفك الشهري.

• لتقدير معدل مصرفك الشهري، احسب معدل مصرفك الأسبوعي واضربه ب 4.3، في حساب المصروف الأسبوعي خذ بعين الاعتبار المركبات التالية: السفرات - طعام وشراب - هاتف - تصوير ومستلزمات - متفرقات. أضف إلى هذا الرقم القسط التعليمي وأجرة السكن إن وجد وبذلك تحصل على معدل مصرفك الشهري.



• اعتمد في سفرياتك على الباصات العامة قدر الإمكان، لأنها مموله من وزارة المواصلات، واطلب دائماً بطاقة متعددة السفرات بتسعيرة طالب جامعي، حيث يخصص للطالب الجامعي خصم من سعر التذاكر.

• اعتمد في طعامك وشرابك على ما تعده والدتك وتحضره لك في نهاية كل أسبوع، فذلك يوفر عليك الكثير الكثير من مصاريف الطعام، بالإضافة لكونه أذ وأشهى

• اعتمد في سفرياتك على الباصات العامة قدر الإمكان، لأنها مموله من وزارة المواصلات، واطلب دائماً بطاقة متعددة السفرات بتسعيرة طالب جامعي، حيث يخصص للطالب الجامعي خصم من سعر التذاكر.

• اعتمد في طعامك وشرابك على ما تعده والدتك وتحضره لك في نهاية كل أسبوع، فذلك يوفر عليك الكثير الكثير من مصاريف الطعام، بالإضافة لكونه أذ وأشهى

دعاء زريقات

جمعية اقرأ لدعم التعليم  
في الوسط العربياعتمد في  
طعامكوشرابك على  
ما تعده والدتكوتحضره لك  
في نهاية كلأسبوع، فذلك  
يوفر عليكالكثير الكثير  
من مصاريف

الطعام.



الشهرية و "الإضافات" الموجودة في الحساب. إذا كنت ممن يستخدمون الهاتف بالشحن بالبطاقة فيمكنك إدارة مصروفه بسهولة بتحديد مبلغ الشحن ودورية الشحن، ولا بأس من استثمار برامج الاتصال المجانية على الانترنت مثل برنامج الرسائل القصيرة ICQ فالانترنت متوفر بمعظم الأماكن في الجامعة. ومن المفضل استخدام البريد الإلكتروني للتواصل مع رفاقك وزملائك في الدراسة والجامعة، خصوصاً إذا كان الأمر غير مستعجل.

ختاماً، أؤكد على أن الحياة الجامعية ما هي إلا نموذج مصغر عن مشوار المسؤولية الذي سننطلق فيه خلال مستقبلنا، فسلوكنا الاقتصادي فيه هو نموذج لما سيكون سلوكنا عليه مستقبلاً، وكل ما يختلف فيه أن مصدر الدخل سيكون منا في الدرجة الأولى وليس من الوالدين !!

هذه خلاصة تجربة جامعية عشتها، تكفيني لأكون صاحبة سلوك اقتصادي واعٍ، أقدمها لكم مجاناً.

شراءك لأي غرض، ابرز بطاقةك الجامعية فهي تمنحك تخفيضاً لا بأس به، ولا تغتر كثيراً بالحملات الخاصة بالطلاب فليست كلها مضمونة ( خصوصاً حملات شركات الهواتف الخلوية ) وادرسها جيداً قبل الإقدام عليها.

إذا كنت ممن يستخدمون  
بطاقة الاعتماد فدوّن  
مصاريفها وتجنب قدر  
الإمكان استخدامها في  
الشراء.

• اجتهد بتخفيف مصروف الهاتف باستثمار مسارات مخفضة حسب استخدامك للهاتف، فان كنت ممن يفضل استعمال الرسائل القصيرة SMS فاعتمد مسارا يمنح تخفيضاً في تسعيرة الرسائل القصيرة، وان كنت ممن يفضلون المكالمات المباشرة، فاعتمد مسارا يخفض من تسعيرة المكالمات، وقرأ جيداً شروط المسار حتى لا تفاجئ بالدفعات

• تعود على إعداد " الزوادة " وأخذها معك صباحاً، فهي تعينك أثناء اليوم وتجنبك من تبيذير الأموال على الطعام غير الصحي من الماكينات والمقاصف والمطاعم في الجامعة، كما وتضمن عدم بقاءك خاوي الأمعاء خلال اليوم!

• حدد مبلغاً معيناً في مصرفك الشهري، تسمح لنفسك فيه شراء ما يلزمك كمواد التنظيف والنظافة، الملابس، الأحذية وغيرها.. وذلك دون إفراط أو تفريط، والتزم بهذا المبلغ وحاول الادخار منه، كما وأنصحك باستثمار الشهور التي لا يكون فيها دفعات للقسط الجامعي لشراء الملابس والأحذية وغيرها من المستلزمات الغير ملحة.

• إذا كنت ممن يستخدمون بطاقة الاعتماد فدوّن مصاريفها وتجنب قدر الإمكان استخدامها في الشراء، بل قم بسحب النقود ودفعها نقداً، لأن ذلك يشعرك بقيمتها أكثر، ويفضل الاستغناء عنها قدر الإمكان واستخدام بطاقة السحب الألي ( بطاقة UMIPOD )، من المهم جداً أن تفتح حساباً خاصاً بك، لتتعود على إدارة أمورك المالية، وان كانت مورداً من الوالدين.

• في الحوانيت والمجمعات التجارية وعند



## أخبار منتدى إعمار لرجال الأعمال

### جمعية إعمار تأسس منتدى إعمار لرجال الأعمال

في خطوة لتطوير الاقتصاد وإنجاح قطاع الأعمال في المجتمع العربي في الداخل الفلسطيني، عقدت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي مؤتمرا تأسيسيًا لمنتدى "إعمار لرجال الأعمال" حضره المئات من رجال الأعمال العرب من جميع أنحاء البلاد وكان ذلك مساء السبت 27/7/2009 في فندق "جولدن كراون" في الناصرة.



## جمعية إعمار تحصل على عضوية منتدى

### الأعمال الدولي IBF

شاركت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي في اجتماع الهيئة العامة لمنتدى الأعمال الدولي والذي انعقد يوم الثلاثاء 16.05.09 في مدينة اسطنبول التركية، وتأتي هذه المشاركة بعد حصول جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي على عضوية منتدى الأعمال الدولي الذي يعتبر أكبر تجمع لجمعيات رجال الأعمال في العالم الإسلامي والذي يعمل على تقوية العلاقات بين رجال الأعمال وعلى تبادل الخبرات بينهم وعلى إقامة المعارض التجارية المختلفة.



## وفد منتدى إعمار لرجال الأعمال في مؤتمر الأعمال الدولي في القاهرة

شارك وفد منتدى إعمار لرجال الأعمال في مؤتمر منتدى الأعمال الدولي الثالث عشر والذي انعقد في القاهرة بين 13-15 تشرين الأول. والذي حضره قرابة 3.000 رجل أعمال من 35 دولة من جميع أنحاء العالم



## منتدى إعمار لرجال الأعمال يلتقي القنصل

### التركي في تل أبيب

في إطار سعي منتدى إعمار لرجال الأعمال لفتح أبواب وآفاق جديدة أمام رجال الأعمال العرب وتمكينهم من التواصل مع العالم الخارجي واكتساب خبرات جديدة، إلتقى كل من الدكتور سليمان أحمد رئيس الجمعية والمحاسب يوسف عواودة مدير الجمعية بالقنصل الأول مسؤول العلاقات التجارية في السفارة التركية وذلك يوم 19.08.09 في مدينة يافا تل أبيب.



## جمعية إعمار تستضيف سفير جنوب أفريقيا في مدينة ام الفحم

حل سفير دولة جنوب أفريقيا السيد اسماعيل كويديا والوفد المرافق له ضيوفا على جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي حيث استمعوا من خلال هذه الزيارة إلى شرح عن الجمعية وعن الوضع الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني في الداخل وتبادل الطرفان العديد من الأفكار التي من الممكن أن تساهم في تقوية العلاقات بين رجال الأعمال العرب ونظرائهم من جنوب أفريقيا.



## تنظيم دورة "المعاملات المالية المعاصرة" لرجال الأعمال

أقامت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي وبالتنسيق مع كلية الدعوة والعلوم الإسلامية تقيم دورتها الأولى في فقه المعاملات المالية المعاصرة والتي حضرها العديد من رجال الأعمال. قدمها د. مشهور فواز وتخللها دراسة العديد من موضوعات المعاملات المالية المعاصرة برؤية فقهية واقعية مقاصدية تتلائم ومتطلبات الحياة.



## جمعية إعمار في مؤتمر القمة الاقتصادي لمنظمة المؤتمر الاسلامي

شارك الدكتور سليمان اغبارية رئيس جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي في فعاليات مؤتمر القمة الاقتصادي الذي عقدته منظمة المؤتمر الاسلامي عبر لجننتها "الكوميسك" والذي انعقد الاسبوع



الماضي بين 5-6 من شهر نوفمبر تشرين ثاني في مدينة اسطنبول في تركيا. و "الكوميسك" عبارة عن إحدى اللجان الدائمة لمنظمة المؤتمر الاسلامي والتي تأسست خلال انعقاد مؤتمر القمة الاسلامي الثالث في مكة المكرمة عام 1981 وكان يرأسها منذ 1984 الرئيس الحالي لتركيا عبد الله جول. القمة التي تزامنت مع الوقت الذي تعصف فيه الازمة المالية باقتصاديات دول العالم جاءت بهدف تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري بين الدول الاسلامية ومن أجل تنسيق العمل المشترك في مواجهة الازمة المالية العالمية.

## أخبار مشروع ترشيد الإستهلاك

### مشروع ترشيد الإستهلاك في الإعلام

نشرت الصحف المحلية ومواقع الانترنت العربية في البلاد مقالات عديدة عن ترشيد الإستهلاك زودتها بها جمعية إعمار، لا سيما عن ترشيد الإستهلاك في رمضان والأعياد، وكيفية الاستعداد للعام الدراسي الجديد. هذا بالإضافة إلى العديد من المقابلات الإذاعية والتلفزيونية التي أجرتها العديد من وسائل الإعلام المحلية مع جمعية إعمار حول موضوع ترشيد الإستهلاك.

### الإعلان عن مشروع ترشيد الإستهلاك للطلاب الثانويين

أعلن جمعية إعمار عن بدء التحضير لمشروع ترشيد الإستهلاك بين صفوف الطلاب الثانويين حيث سيقوم مرشدون مؤهلون من قبل الجمعية بدخول المدارس الثانوية العربية وإلقاء محاضرات بهذا الموضوع. وتأتي هذه الخطوة استمرارا للمشروع الذي أطلقته قبل بضعة أشهر والذي عقدت من خلاله عشرات ورشات العمل لربات البيوت بعنوان "إدارة سليم لميزانية المنزل".

## انطلاق موقع إعمار أول موقع اقتصادي عربي

[www.eamaar.org](http://www.eamaar.org)



أطلقت جمعية إعمار مؤخرا موقعها الإلكتروني الذي تقدم من خلاله العديد من الخدمات لكافة شرائح المجتمع من رجال أعمال وأصحاب مهن مالية وطلاب جامعات وعمامة المهتمين بالشؤون الاقتصادية. للتعرف على الخدمات القيمة والمفيدة في الموقع أنظر في المجلة إلى المادة التعريفية للموقع "أبحر في إعمار".



# الزيتون.. خللانا في المركز



## هلا حدثتنا عن مخلات المركز البداية والتحديات.

تأسس المصنع عام 1965، أسس الوالد محمود زباد المصنع في نفس المكان القائم حالياً ولكن طبعاً نحن نتحدث عن إمكانيات متواضعة وطرق تصنيع بدائية للغاية، هذا المصنع الكبير الذي تراه كان قبل العام 1982 مجرد "بركس" صغير.

عملت أنا وثلاثة من إخوتي وقد كنت أصغرهم سناً في مصلحة عائلية حيث كان الوالد عليه رحمة الله هو المدير العام حتى عام 1982 إذ قرر ترك المصنع لأقوم أنا وأخي الكبير الحاج عوني بإدارته منذ ذلك الحين. وهناك كانت نقطة البداية لتطور المصنع على كل الأصعدة.

## لماذا اخترت التجارة؟

أنهيت الصف الثاني عشر في ثانوية باقة وانضمت

عند نقطة القمة لا بد وان تجد شخصا واحدا متربعا، بينما تجد الزحام من تحته كبيرا، زحام ينتظر أي زلة أو خطأ قد يطيح بالمتربع على العرش، ليتوج مكانه فردا من بين هذا الزحام، إلى حين الإطاحة بالوريث الجديد وتوريث غيره، وهكذا دواليك، كل ذلك، لكون نقطة القمة لا تستوعب إلا شخصا واحدا فقط، فكان من الصعب جدا للكثير من الناس الوصول إلى هذه النقطة، وكان من الأصعب للمتربع المحافظة على تألقه وتقديمه على الآخرين.

تحديات ومشقات ومصاعب وأشواك، كل هذه الأمور تنتظرك وأنت تسير على هذا الطريق، الطريق نحو النجاح والتألق والقمة، نحو التربع على العرش.

وكونك لست الوحيد الذي يسير في هذا الطريق قد يصعب المهمة عليك بل وقد يجعلها مستحيلة.

رغم كل هذا استطاع الأخوان زباد الوصول إلى القمة والتربع عليها.

من اسميهما تستقي العفة والعون، صفتان لا بد منهما لكي تسير سفينة فيها قائدان.

الأخوان عفيف وعوني زباد، استطاعا خلال مدة ربع قرن من تحويل "بركس" لأحد أكبر المصانع المنتجة للمخللات في البلاد.

## السيد عفيف زباد، نريد أن نعرف قراء مجلة إعمار بك، من هو عفيف زباد؟

اسمي عفيف محمود زباد، من مواليد قرية باقة الغربية عام 1958، متزوج وأب لخمسة أبناء. أعيش في بيتي هنا في باقة الغربية وأملك وأدير أنا وإخوتي مصنع مخللات المركز الموجود حالياً هنا في باقة الغربية.

غير مالية من أي جهة حكومية تعنى بتطوير المصانع المنتجة للمواد الغذائية، حيث أننا لم نحصل حتى على إعفاءات أو تسهيلات ضريبية كما أننا لم نحصل على أي تمويل من صناديق الدعم الحكومية والتي كانت تدعم وبقوة مصانع أخرى تابعة للوسط اليهودي. ونود التأكيد أننا طرقتنا كل هذه الأبواب من دون استثناء وبكل الوسائل والطرق القانونية وكنا وما زلنا نعتقد أننا كنا نستحق المساعدة من هذه الجهات الحكومية وأننا نملك كل المعايير التي طلبت منا. ولكن للأسف يبدو أن هذه الجهات كانت معنية بدعم مصانع تابعة للوسط اليهودي فقط.

وإحدى المشاكل الصعبة التي مر بها مصنع مخلات المركز هي الدخول إلى السوق اليهودي والتسويق به بكميات كبيرة، حيث كان الوالد رحمه الله يسوق أيضا للوسط اليهودي ولكن بكميات محدودة جدا. الصعوبة التي واجهنا بدخول السوق اليهودي بقوة لم

في السنة و6 أشهر أخرى لم يكن هنالك أي إنتاج. أي أن الإنتاج كان متقطعاً وليس متواصل. هنا بدأت أنا وأخي بالتفكير بتصنيع منتجات جديدة لكي نستغل المصنع ليعمل كل أيام السنة. بدأنا بإدخال منتجات جديدة من الخضروات وقبل نحو سنتين قمنا بإدخال الأسماك إلى مصنعنا وبدأنا بتصنيع التونا. وبحمد الله فإن سلة المنتجات الموجودة الآن في مخلات المركز لا يقدمها أي مصنع في البلاد.

وأما بالنسبة للتونا فنحن المصنع العربي الوحيد الذي يصنعها.

## العقبات والتحديات.

العقبة الأساسية التي واجهتنا هي مشكلة التمويل "ملناش ابو في هاي الدولة" يقول عفيف زباد. لقد أقمنا المصنع وطورناه بجهدنا الشخصي وبدون مساعدة أي مؤسسة بل على العكس كنا بحاجة إلى تفادي بعض الصدمات مع هذه المؤسسات.

لم نحصل على مساعدة أو مساندة مالية أو

مباشرة للعمل مع أبي رحمه الله. أنا لم اختر التجارة ولكن عندما بدأت العمل مع والدي وكان دوري حينها سائقاً لسيارة توزيع البضائع أحببت العمل وقررت أن أبقى في التجارة.

## نقطة التحول:

كان المصنع ينتج الزيتون والخيار فقط وهذا الإنتاج كان إنتاجاً موسمياً وكنا نعمل 6 أشهر





كما قيل " من صادق الناس شاركهم بأموالهم " وهذا شيء اشعر فيه في عملي، حيث أن مزودي البضائع يتركون عندي بضاعتهم ويأتون بعد مدة ليأخذوا حقهم من المال بواسطة شيك مؤجل لعدة أشهر. أليس هذا ما يسمى مشاركة الناس بأموالهم.

مسارنا في الحياة، نعيش مستورين والناس تحبنا ونحب الناس الهدف من الحياة ليس فقط المال - ولكن الأهم هو الرضا الذاتي. عندما تنتج منتجا وتستثمر وقتا وجهدا به ومن ثم تضعه على الرف ثم يأتي احد الزبائن ليشتري هذا المنتج ويكون سعيدا منه. هنا أنا استمتع واستلذ. استلذ بإتقان العمل وبسعادة الناس عند استخدامهم المنتج الذي قمتم بصنعه.

**أنت عضو في منتدى إعمار لرجال الأعمال الذي تم تأسيسه أواخر تموز 2009، ما الذي دفعك للانضمام إلى منتدى إعمار لرجال الأعمال وماذا تتوقع منه؟**

نحن كرجال أعمال نحتاج إلى جسم يمثلنا في مؤسسات الدولة. وإضافة إلى ذلك عندما نلتقي برجال من قطاعات مختلفة في جسم مثل منتدى إعمار لرجال الأعمال فهذا يساعد على تبادل الخبرات والنشاطات التجارية المختلفة. وأنا قد تلقيت منكم مؤخرا دعوة للمشاركة في مؤتمر منتدى الأعمال الدولي في القاهرة والالتقاء بمئات رجال العمال من كافة أرجاء العالم الإسلامي. حيث كنت أرغب كثيرا بالمشاركة لكن تعذر علي ذلك. ولكن هذه المبادرات جيدة وأتمنى لكم التوفيق.

### ما هو سر نجاحكم؟

بداية التوفيق هو من الله سبحانه وتعالى فهو الخالق والرزاق ومن ثم النشاط والاجتهاد في العمل. صدق وإخلاصك لعملك هو الذي يوصلك إلى النجاح.

### ما هو سر نجاح مخرات المركز؟

الخبرة الواسعة في مجالنا وبالأساس الصدق في المعاملة. نحن وبفضل الله اسمننا جيد في السوق من ناحية الجودة والمعاملة الحسنة. ولدينا أمران أساسيان لا نفاوض أو نساوم عليهما الأول جودة البضاعة والثاني حق الناس سواء من عمال أو مزودي بضائع أو زبائن. كما قيل " من صادق الناس شاركهم بأموالهم " وهذا شيء اشعر فيه في عملي، حيث أن مزودي البضائع يتركون عندي بضاعتهم ويأتون بعد مدة ليأخذوا حقهم من المال بواسطة شيك مؤجل لعدة أشهر. أليس هذا ما يسمى مشاركة الناس بأموالهم.

### ما هو حلمك الشخصي؟

التوفيق من الله وان نموت على الحق وان نكمل



لتحمل اسم شركات فلسطينية مثل شركة الزلوط وشركة العجاوي

### خططكم المستقبلية

من بين الخطط المستقبلية الانتقال من مكان المصنع الحالي إلى مكان آخر في المنطقة الصناعية وهناك سيكون لدينا إمكانية لتطوير المصنع باليات أحدث وتكنولوجيا جديدة بحيث تزيد من قدرتنا الإنتاجية وتحافظ على درجة عالية من الجودة وعندها نستطيع أن نطرق أبواب شركات محلية وعالمية جديدة بالإضافة إلى توسيع نطاق عملنا وإدخال منتجات جديدة من ضمن المواد الغذائية إلى منتجاتنا.



تكن بسبب جودة المنتجات حيث أن منتجاتنا كانت ولا تزال ذات جودة عالية ومنافسة. ولكن إحدى المشاكل مثلا هي الحصول على ترخيص أو شهادة ال " كاشير " وبالأخص " البداتس " والتي يحتاج إليها كل من يريد أن يسوق منتجاته الغذائية في السوق اليهودي وهي بمثابة رقابة شرعية وفق شريعة اليهود في هذه الدولة والمسؤولون عنها هم أحبار يهود متشددين " حريديم ".

### عدد العاملين

عدد العاملين يتراوح بين 60 إلى 100 عامل وذلك حسب المواسم 2-3 عمال يهود من مراقبين لشهادة ال " كاشير - بداتس "، تسويق، ومشتريات.

### إدارة المصنع

أنا وأخي عوني من ندير المصنع حيث تتركز إدارة أخي في فرع المصنع في مصر والذي تأسس عام 1996 ويختص بصناعة الزيتون



والزيت. وبالتنسيق مع أخي عوني نقوم بإدارة المصنع هنا. أما أخي راسم فهو مدير الصيانة في المصنع.

### حجم التسويق

السوق اليهودية 30%  
الداخل الفلسطيني 30%  
الضفة 30%  
تصدير إلى أوروبا وأمريكا 10%

### اليوم مخرات المركز لديها 4 أسماء ترويجية

تمى  
كري-توليم  
غولد-توليم  
شيموري المركز

### هل لديكم علاقات إستراتيجية مع شركات معينة؟

نعمل مع شركة الشوبرسال حيث نصنع لهم منتجات تحمل اسم شركتهم وأخرى نسوقها لهم تحت اسم شركتنا. وبالنسبة للتصدير فنقوم بتصنيع وتصدير منتجاتنا ولكنها تحمل اسم تلك الشركات الأجنبية وفي الضفة الغربية فبالإضافة إلى تسويق منتجاتنا العادية نقوم بتصنيع بعض منتجاتنا





# اقتصاد العالم الإسلامي

## أرقام ومعطيات

حجم التبادل التجاري بين الدول الإسلامية 8% فقط و92% مع الغرب!

يشغل العالم الإسلامي حوالي 20% من مساحة العالم.

المسلمون يستغلون 14% فقط من مساحة أراضيهم الزراعية الخصبة

90% من رؤوس الأموال الإسلامية (التي تصل الى تريليون و 400 مليار دولار) تستثمر في الخارج وتقوي أركان الاقتصاد الغربي فقط 10% منها تستثمر داخليا.

ينتج العالم الإسلامي فقط 30% من الاحتياجات الغذائية و 70% يتم استيراده.

يمتلك العالم الإسلامي 40% من احتياطي البترول العالمي.

## أحلام تنتظر التحقق

أعدت الجامعة العربية دراسة سنة 1949 لإنشاء دينار عربي وتوحيد العملة به وفي عام 1964 تقرر إنشاء سوق عربية مشتركة

## نصائح ترشيد إستهلاك المياه



تأكد من صلاحية عداد الماء وعدم هروب الماء من حوله.

ركب أجهزة توفير عند حنفيات المياه (جهاز بسيط وبشواقل معدودة).

انتبه لكمية المياه غير المستغلة أثناء الإستحمام وتنظيف الأسنان.

استخدم اليد القصيرة وليس الطويلة في دورة المياه .

إذا كانت لديك ماكينة جلي الصحون فهي تستهلك مياه أقل من الغسل اليدوي بـ 25%.

غسيل السيارة: بواسطة دلو لا بواسطة خرطوم المياه.

استخدم إبريقا لري النباتات داخل وخارج البيت.

بأقرب فرصة احفر بئرا واستغل مياه الأمطار.

# اشربها

في البيت

أو في المكتب



والآن..

متوفر في الأسواق

أجود انواع قهوة الاسبريسو  
وأفخر الماكينات في العالم  
**Espresso Italia**

استيراد وتسويق قهوة الباشا

متوفر لدى: • قهوة الباشا، هاتف: 052 4299523 / 04 6317317  
• محلات صبح النوم بفرعيها، الشارع الرئيسي، 04 6112127 ومركز الحاجنة، 04 6312001



أبو شقرة  
الباشا  
قهوة عربية فاخرة مع هيلان



# كيف تضاعف دخل مصلاحتك التجارية خلال 3-6 أشهر؟



مجدي وتد

مدير عام مركز المتميزين  
www.majdywatted.com



المعطيات الأخيرة لمكتب وزارة الصناعة والتجارة مقلقة جداً، بحيث انه حسب هذه المعطيات 30% من المصالح التجارية تغلق أبوابها في اقل من سنة، وان 70% من المصالح التجارية تغلق أبوابها خلال 5 سنوات. المعطيات الأخيرة لمكتب وزارة الصناعة والتجارة مقلقة جداً، بحيث انه حسب هذه المعطيات 30% من المصالح التجارية تغلق أبوابها في اقل من سنة، وان 70% من المصالح التجارية تغلق أبوابها خلال 5 سنوات.

**بالحسبان وأن تفحص نفسك إن كنت تقع بها:**

## 1. عدم التجديد:

اليوم، اغلب المصالح التجارية في سنتها الأولى تضع لنفسها ما هي المنتجات أو الخدمات التي ستقدمها لزبائنها، وبشكل عام من دون تفكير عميق. كمثال: إذا أخذنا مدقق حسابات الذي أقام مكتب ويعطي الخدمات المعتادة والتقليدية لمكتب مدقق حسابات مثل تدقيق حسابات، إدارة حسابات، الخ.. يبدأ بتجنيد زبائن ومن وقتها وعلى مدار الـ 20 سنة القادمة سيقدم ويعطي نفس الخدمات! والأمثلة كثيرة.

في عالمنا الذي نعيش فيه، العمل في مثل هذه الطريقة هي وصف للتخبط في المكان والجمود، لأنه في محيطنا الكل يبحث عن التجديد، الزبائن يبحثون عن أشياء جديدة، خدمات جديدة تسهل عليهم وحياتهم. والأسوأ من ذلك ألا يكون لدينا ما نعرضه لزبائننا، إذا لم أبيع لزبائني خدمات ومنتجات أخرى إذا لن أبيع أكثر!!

العكس من عدم التجديد هو التجديد وهو أساس لكل

**أي 2 من كل 3 مصالح تجارية تغلق!! أليس بالأمر المقلق؟**

**طبعا هنالك أسباب كثيرة لذلك... وأخمن انك لا تريد أن يكون مصير مصلاحتك التجارية أو عمك مثل المصالح المذكورة.**

من خلال هذا المقال سوف أطلعك على أخطر 7 أخطاء يقوم بها أصحاب المصالح التجارية خاصة الصغيرة والمتوسطة منها والتي تمنع المصلحة التجارية من التطور، كذلك كيفية الامتناع عن هذه الأخطاء الخطيرة، وكيف بإمكانك وبخطوات عملية مبرهنة مضاعفة دخل مصلاحتك على الأقل خلال 3-6 أشهر.

قبل أن أبدأ، أود أن أنوه أن الأمور التي سأطرحها لاحقاً هي أمور بسيطة ولكن للأسف كثير من أصحاب المصالح التجارية لا يدركون أنهم يقعون بها.

**وإن كنت تريد أن تنجح في إدارة مصلاحتك أو عمك عليك أخذ الأخطاء السبعة التالية**

مصالحة وعمل منطور، كمثال: للأخوين رايت لم يكن لديهم رخصة طيران، الذي يفهم القصد من ذلك يمكن أن يسقط لديه الكثير من الحواجز التي تمنعه من النجاح في مصلاحته.

**فما عليك إلا أن تعمل أموراً لم يقم احداً من قبل بعملها، جربها وفي أحسن الحالات ستنجح، هذا الأمر يستحق التجربة...**

## 2. ركود في العمليات (الافتقار إلى التحسين):

القصد أن أصحاب المصالح التجارية غير مشغولين بتطوير العمليات داخل مصالحهم، غير مشغولين بما يسمى "عملية التحسين"، والقصد بذلك أخذ عملية ما داخل المصلحة (مثلاً عملية البيع) وتحليلها لمركباتها الأساسية. كل صاحب مصلحة تجارية يوجد لديه عمليات بداخل مصلاحته، ولكن المصلحة تعمل وتتداول بطريقة اتوماتيكية.

كمثال على عملية البيع، إذا حللناها لمركباتها، من تجميع معلومات عن الزبون، تحضير وتنسيق اللقاء، السؤال ماذا سيكون في اللقاء؟

أي أسئلة يمكنها أن تسأل؟ ما هي المعارضات التي يمكن أن تعرض من قبل الزبون؟، كيف سيرعرض السعر؟. كل هذه عبارة عن عملية داخل المصلحة.

في إطار عملي ألمس أن أغلب أصحاب المصالح التجارية لا يشغلون أنفسهم بهذه العمليات ويمرون عليها مر الكرام، يعملون بطرق مختلفة ولكن لا يفحصون كيف تأثر هذه التغييرات على العملية نفسها، فان كنت تعمل بهذه الطريقة فإنك تخسر الفرص.

**ما عليك فعله هو أن تأخذ كل عملية في المصلحة وتعطي كل واحد يعمل في المصلحة الأمر الذي يتقنه ويجيده، مثلاً إعطاء التسويق لمن يجيد التسويق، العمل المكتبي لمن يجيد العمل المكتبي الخ... ومن ثم تقوم بفحص الأمور الناجحة في العملية والأمور التي يجب تحسينها.**

## 3. الراحة:

القصد هو عدم محاولة أمور جديدة، وهذه حقيقة معروفة أن أغلبتنا نكره التغيير، الأفضل أن نبقى على حالنا وهذا أحسن شيء

يمكننا عمله.

في الحقيقة هذا إدمان!! وسؤالك لي لماذا؟ إدمان.

لربما سوف تتفاجأ مما سأقوله ولكن الناس يدمنون على المعاناة، نحن معتادون أن نعاني، هذا الوضع صعب بالنسبة لنا ولكن للأسف لا نعرف غيره.

كثير من أصحاب المصالح التجارية مدمنون على اختلاق الحجج، لماذا مصلاحتهم غير ناجحة أو لا تصل إلى مستوى الربح والتطور المتوقع منها، دائماً يوجد لديهم من يلقون عليه اللوم، هذا شعور حسن انه لا يقع علينا اللوم والمسؤولية.

في حالة تغيير هذا الوضع لن يكون لدينا من نلقي عليه اللوم، هذه مشكلة، إذا قمنا بهذا التغيير في مصلاحتنا، والمصلحة حققت نجاح نحن نخاف من ذلك، لماذا؟ لأنه لا يوجد من نلقي عليه اللوم ونبدأ بسؤال أنفسنا إذا وصلنا نحن لهذا النجاح فإن كل الأعمال التي قمنا بها من قبل وباءت بالفشل كانت من صنع أيدينا، وكل هذه الأمور هي أمور تحصل عندنا في



# مجمع نزيه عواودة وإخوانه م.ض

## أثاث وألعاب للمدارس والروضات

### نعلن عن افتتاح جناح خاص جديد للأثاث المكتبي



### طاولات مكتبية فاخرة



### كراسي وطاولات لغرف الاجتماعات



### كراسي انتظار



### كراسي للكمبيوتر والمكتبة



### طاولات مكتبية حسب الطلب



### كراسي للمدراء والسكرتارية



### البيع بالجملة والمفرق

### أسعار خاصة لأصحاب المعارض والمحلات

المعرض بجانب المجمع - قسم الأطفال والروضات

كفر كنا - بجانب المسجد القديم 04-6519977 04-6519978 تليفاكس

بلفون: 050-5374063 ، بلفون: 050-4044871

يشتكون من عدم وجود الوقت الكافي وأنهم كل الوقت مشغولين. السؤال بماذا أنت مشغول؟

### 6. المحاولة بالتوجه للجميع:

القصد انه كل واحد هو بمثابة زبون، وهذا خطأ كبير جدا وشائع بين أصحاب المصالح التجارية الصغيرة والمتوسطة، في حالة استقبالك لزبون غير ملائم، فانك تخسر زبون ملائم وتخسر الوقت بالبحث عن زبائن جيدين. ويمكن أيضا انك تخسر أكثر مما تربح من هذا الزبون الغير ملائم.

كل ما عليك فعله هو أن تجلس وتساءل نفسك من هو الزبون المثالي بالنسبة لي، ما هي صفاته، كيف يتخذ قراراته الخ... هذا الأمر يوضح الصورة أمامك ويعطيك الفرصة أن تحصل على دخل أكبر.

### 7. عدم وجود قائمة بيانات للزبائن:

هذا أيضا خطأ شائع جدا، اغلب الأعمال أو المصالح التجارية يوجد لديهم قائمة بأسماء الزبائن الذين اشتروا منهم اليوم أو خلال الأسبوع الأخير، وهذه رؤية ضيقة لما يمكن أن تستفيده من قائمة الزبائن للمصلحة. في اغلب الوقت القائمة الوحيدة التي بين يديهم قائمة المدينين لهم.

اغلب أصحاب المصالح الذين التقى بهم من خلال عملي معهم، يوجد لديهم الكثير من الزبائن الذين نسوا أنهم زبائنهم، أسمائهم على قطع من الورق أو في داخل الدرج أو بين كوم من الأوراق أو بين جميع المعاملات التي قاموا بها منذ بداية عملهم أو في ملفات متفرقة في الحاسوب. أي أنها موزعة في أماكن كثيرة وليست هنالك إمكانية أن يتوجهوا لهؤلاء الزبائن وتشجيعهم على الشراء من عندهم من جديد مثلا.

اقترح عليك بان تقوم بأخذ ساعة أو وقت كافي من وقتك حسب الحاجة، وان تفتح الملفات والأوراق وان تقوم بتجميع قائمة بكل أسماء زبائنك حتى الذين اشتروا من عندك منذ فترة طويلة. استغلها بالتوجه لهم مرة أخرى أو بناء خدمات خاصة لهم.

فكر باتجاه إقامة تعاون ومشاركة مع أصحاب مصالح أخرى، فكر واسأل نفسك من أيضا يقدم خدمات لزبائني؟، من يمسك بجمهور تجارتي؟ جد طريقة كيف يمكنك الوصول لمثل هؤلاء الزبائن، فصاحب المصلحة عمل 20 عاما من اجل تجنيد زبائنه، ما عليك إلا أن تجد الطريقة كيف ترتبط به وتحصل على فرصة أن تقدم لهم عرض عن طريقه.

### 5. استغلال الوقت بطريقة غير صحيحة:

إذا فحصنا ماذا يعمل أصحاب المصالح التجارية في وقتهم. فإننا سوف نكتشف أن 25% من وقتهم يقومون بأعمال تضر بالمصلحة أو العمل. والقصد بذلك تلك الأمور التي ليس لها مصداقية أن تقوم بها بنفسك، مثال، قيامك كمدير بالأعمال المكتبية، ترتيب أوراق الخ.... فإذا كانت قيمة ساعتك هي 200 شيقل مثلا، فلماذا تقوم بأعمال يمكنك أن تستأجر شخصا ساعته 20 شيقل، ليقوم بهذه الأعمال، فأنت كل مرة تقوم بذلك فانك تخسر فرص. مع انه ليس بالضرورة أن تقوم أنت الآن بتوظيف عامل، فهنالك إمكانية إخراج عمل لشركاء أو ممن تتعاون معهم.

و25% من وقتهم يقومون بأمر لا تحرك ساكنا في العمل لا للأحسن ولا للأسوأ، كمثال قراءة لك لجريدة في مجالك لأنك بحاجة أن تعرف أكثر، أو تصفحك الانترنت لمدة ساعتين للنظر لأمر أنت بحاجة لها، في الأصل أنت لم تعمل شيء، لأنه في هذا الوقت لم تضيف لنفسك زبون جديد، ولم تحسن وضع زبون قائم لديك.

إذا قمت بتكريس هذه ال 50% من وقتك لبناء العمليات وتطويرها في داخل مصطلحتك فانك سوف تضع مصطلحتك في وضع أكثر فعالية وتصل إلى نجاح باهر وتقود مجال عملك.

كثير من أصحاب المصالح التجارية يدعون أنهم يعرفون ما عليهم فعله من اجل تطوير عملهم ولكن كل الوقت



داخلنا وهذا بحد نفسه إدماننا للعناء والقاء اللوم على الغير، وفي نهاية الأمر يبقينا في منطقة الراحة، مع أنه غير مريح أن نكون بها. نحن لا نحاول عمل أمور جديدة. في إطار عملي مع أصحاب المصالح التجارية عندما أسألهم لماذا لا يقومون بالتغيير؟، دائما يوجد لديهم أسباب وأعداء لماذا لا يقومون بالتغيير.

إذن، كيف أتعامل مع الخوف من التغيير؟

ميزة بارزة لدى الأناس الناجحين أنهم يعملون بالرغم من وجود الخوف، المقصود ليس أن نحاول أن نخفي الخوف، لأنه لن يخفي أبدا، في الأغلب نحن ننتظر أن يكون كل شيء حاضرا وجاهزا وكل شيء في مكانه قبل أن نخفي أي خطوة، هذا الأمر بعينه وصفة بان لا نعمل شيء، وإذا كنت تنتظر الوقت الملائم لتقوم بالتغيير، فالآن هو ذلك الوقت وإلا فلا.

### 4. العمل بطريقة صعبة وليس بحكمة:

من جيل الطفولة يعلموننا انه علينا أن نعمل بصورة شاقة وصعبة من أجل أن نحقق النجاح، وهذا الأمر غير صحيح بتاتا. ما عليك فعله هو أن تعمل بطريقة صحيحة وليست صعبة، وسؤالك لي، ما القصد بالعمل بطريقة صحيحة؟

القصد انه لا توجد ضرورة أن تبدأ كل مرة من جديد، كمثال قمت بتجنيد زبون جديد إقصد كيف يمكنك أن تبعية مرارا وتكرارا. قمت بتجنيد زبون المعتاد الشراء منك مرة واحدة في السنة شجعه وأوصله لوضع أن يشتري منك مرتين أو أكثر في السنة، قمت بتجنيد زبون أو وصله لوضع أن يوجه لك زبونا جديدا آخر. النجاح هو ناتج ومعياري للعمل بحكمة وتعلم كيفية عمل الأمور وتنفيذها.

ما عليك فعله هو أن تفكر كيف تفعل ذلك؟ هذا أمر سهل وبسيط،



# تحكيم وتجسير

## بدائل ناجعة لفض النزاعات خارج أروقة المحاكم

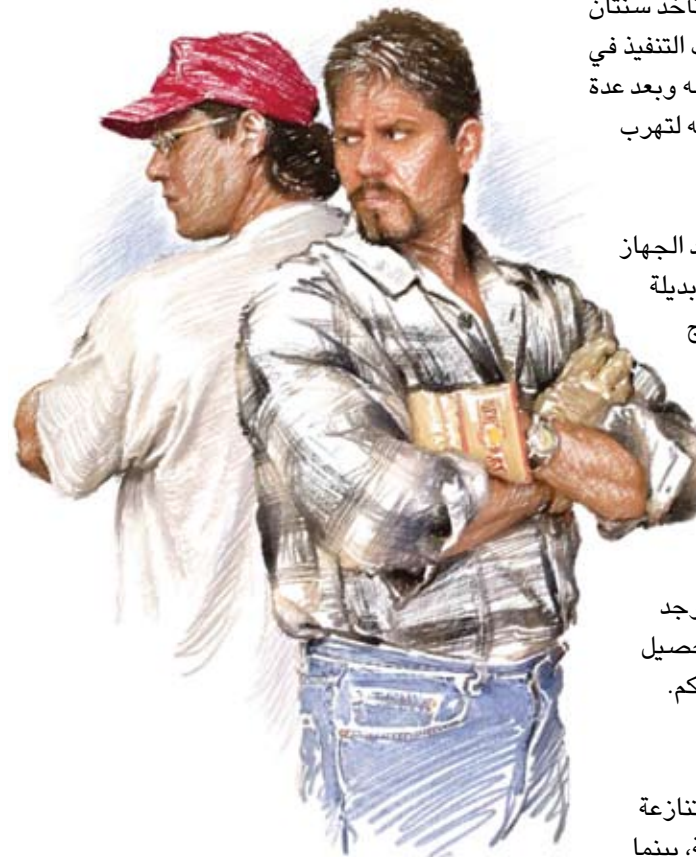
خلاف مالي دب بين طرفين متنازعين، هذا يدعي أن الحق معه والآخر يدعي عكسه، هذا النزاع سرعان ما نجده في أروقة المحاكم وبين أيدي المحامين، وتبدأ الإجراءات القضائية المعقدة تمتد أشهراً وسنين حتى يكاد الطرفان ينسيان سبب النزاع أو الخلاف بينهما ويقتيان اسيراً الاجراءات والمواعيد والاوراق وهذه الاجراءات الاولية عادة ما يحتاج الى ثلاث سنوات لانتهائها. بعد انتهاء المحكمة بقرار لصالح أحد الطرفين تبدأ مرحلة جديدة من الاستئنافات القضائية قد تأخذ سنتان اضافيتان وبعدها تبدأ مرحلة من اجراءات التنفيذ في دائرة الاجراءات وقد يجد الطرف الرابع انه وبعد عدة سنوات لا يستطيع ان يحصل أي من حقوقه لتهرب المستحق او لعدم قدرته.

في الاونة الاخيرة ازداد الوعي والرغبة عند الجهاز القضائي وعند الاطراف المتنازعة لامكانيات بديلة لحل الخلافات القانونية والمالية وذلك خارج اطار المحكمة والاجراء القانوني المعروف، وسوف نتطرق في هذه الورقة الى نوعين من هذه الاجراءات البديلة مع توضيح الفروقات والمميزات لكل اجراء واجراء. بحسب تقرير ادارة المحاكم فانه يتم فتح ما لا يقل عن 650 ألف ملف كل سنة في المحاكم واما في دائرة الاجراء فيوجد ما يقارب 1.5 مليون ملف تتابع من أجل تحصيل أموال وتنفيذ قرارات نهائية صدرت عن المحاكم.

### التحكيم:

يقول الفيلسوف "أرسطو": "الأطراف المتنازعة يفضلون التحكيم، لأن المحكم يرى العدالة، بينما القاضي لا يرى سوى التشريع فهو محكوم به". يعرف التحكيم بأنه اتفاق أطراف على أن يتم الفصل في المنازعة التي ثارت بينهم عن طريق أشخاص يتم اختيارهم كمحكمين، حيث يتولى الأطراف تحديد أشخاص المحكمين، ويتجه فريق آخر إلى تعريف التحكيم بأنه "نظام قضائي خاص، يختار فيه الأطراف قضاتهم، ويعهدون إليهم بمقتضى اتفاق مكتوب، بمهمة تسوية

المنازعات وإصدار قرار قضائي ملزم لهم. فالتحكيم إذن هو عبارة عن وسيلة قانونية أفسح المشرع لها المجال للفصل في المنازعات المتفق على عرضها على التحكيم كنظام مواز للقضاء لا يخلو من مزايا، حيث ينتهي إلى قرار حكم يقيد به الفرقاء ويؤدي إلى حسم النزاع الذي شجر بينهم، شأنه في ذلك شأن القضاء ولكن بسرعة ملحوظة وبقدر أقل من الجهد.



والتحكيم قوامه إرادة الأطراف، إذ تهيمن هذه الإرادة على نظام التحكيم بأكمله بدءاً من الإنفاق على المبدأ ذاته، مروراً باختيار المحكمين وتحديد عددهم واختصاصهم، وتحديد الجهة التي تتولى الإشراف على التحكيم وتحديد الإجراءات واجبة التطبيق، والواجب إتباعها لحل النزاع،

والقانون (الشرع) الذي يحكم ذلك النزاع، ومن شأن ذلك كله أن يُشعر الأطراف بأنهم يشاركون في عملية التحكيم وان العملية تسير وفق ما يرغبون ويرضون وليس وفق ما هم ملزمون به وفق القانون.

إذا فالتحكيم هو إجراء لا ينضبط بالقانون ولكن يقره القانون وقرار المحكم هو قرار ملزم للإطراف ولا يحتاج لتنفيذه إلا تقديمه للمحكمة المركزية لإضفاء الصبغة القانونية عليه وهو إجراء سريع لا تتدخل به المحكمة إلا في حالات نادرة ليس هنا المقام لتفصيلها ولا يوجد استثناء على قرار المحكم فهو نهائي.

والمحكم ليس ملزماً بالقانون أو بالإجراءات القانونية بل انه ليس ملزماً بتفصيل قراره إلا إذا اتفق الطرفان على عكس ذلك ومن هنا كان هذا الإجراء سريعاً وعادة ما يتم إنهاؤه خلال ثلاث إلى ستة أشهر وأحياناً في جلسة واحدة.

مما يذكر في هذا الخصوص ان التحكيم هو احد الطرق القانونية المتاحة للتعاكس الى الشرع الحنيف فان الطرفان المتنازعان بارادتهما ان ينصا في ورقة التحكيم ان المحكم ملزم بالشرع وذلك لقول الله عز وجل: ﴿فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ [النساء:59].

وقد نفى الله سبحانه وتعالى الإيمان عن من لم يُحكّموا النبي صلى الله عليه وسلم، فيما شجر بينهم، نفياً مؤكداً بتكرار أداة النفي وبالقسم، قال تعالى:

﴿فَلَا وَرَبِّكَ لَا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ ثُمَّ لَا يَجِدُوا فِي أَنْفُسِهِمْ حَرَجًا مِمَّا قَضَيْتَ وَيُسَلِّمُوا تَسْلِيمًا﴾ [النساء:65].

، كما قال تعالى: ﴿أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِينَ يَزْعُمُونَ أَنَّهُمْ آمَنُوا بِمَا أَنْزَلَ إِلَيْكَ وَمَا أَنْزَلَ مِنْ قَبْلِكَ يَرِيدُونَ أَنْ يُتْحَاكَمُوا إِلَى الطَّاغُوتِ وَقَدْ أُمِرُوا أَنْ يَكْفُرُوا بِهِ وَيُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُضِلَّهُمْ ضَلَالًا بَعِيدًا﴾ [النساء:60].

كان التحكيم ولا يزال وسيلة مقبولة لتسوية المنازعات التجارية المحلية والدولية. وازدادت أهميته في الوقت الحاضر وخاصة في إطار العلاقات التجارية الدولية، بحيث يندر أن نجد عقد مالياً دولياً لا يتضمن شرط الإحالة

للتحكيم في حال نشوب خلاف بين طرفي العقد وذلك لنجاعة هذا الإجراء مقارنة بالإجراءات القانونية العادية.

يضاف إلى ما ذكر أعلاه إن التحكيم هو وسيلة لجعل الفصل في القضية بيد خبير في مجال الخلاف فمثلاً إذا كان الخلاف موضوعه تقني أو هندسي فقد يكون من الأمثل وضع الخلاف بيد مهندس أو خبير.

في الأخير فإنا ننبه ان اتفاقية التحكيم ملزمة للأطراف.

### التجسير/الاصلاح:

عملية يحلّ من خلالها طرفان نزاعاً يقوم بينهما عبر وسيط مؤهل يتمتع بخبرة وتجربة ويساهم في عملية التواصل والتفاهم بينهما ممّا يفسح بالتالي أمام توّصلهما إلى الحلّ الذي يرغبان به حيث لا يتّخذ الوسيط القرار عن الطرفين وليس لديه صلاحية فرض الحلّ عليهما.

فاذا أخذنا مثلاً على التحكيم ما جاء في قصة سيدنا داوود في قوله تعالى:

" خصمان بغا بعضنا على بعض فاحكم بيننا بالحق ولا تشطط واهدنا إلى سواء الصراط. ان هذا أخي له تسع وتسعون نعجة ولي نعجة واحدة فقال اكفلنيها".

فيمكن ان نأخذ مثلاً على التجسير ما يفعله المصلح مع زوجان دب بينهما الشقاق، يقول تعالى:

﴿وإن خفتن شقاق بينهما فابعثوا حكماً من أهله وحكماً من أهلها إن يريدوا إصلاحاً يوفق الله بينهما....﴾

وهذه الآية الكريمة تنبها الى حقيقة التوفيق والاصلاح اذا كانت هناك الرغبة الاساسية والمبدئية لذلك.

اما بلغة القانون فقد سنت أنظمة المحاكم (التجسير) في العام 1993 اذ خولت المحاكم اذا ما اتفق الطرفان على ذلك لتفويض "مصلح" يلتقي مع الطرفان ويحاول الوفاق بينهما من دون ان يكون له القدرة على الفصل والقرار في هذا النزاع بل ان هدفه الوصول مع الاطراف الى صيغة مقبولة للاتفاق يقوم المصلح بصياغتها ومن ثم يوقع عليها الاطراف والمصلح وتقدم الى المحكمة لعطائها صبغة القرار.

هذا وقد قامت على اعقاب هذا القانون مراكز لتاهيل المصلحين واعطائهم الادوات العلمية لتنفيذ عملهم بنجاعة واكتساب الاساليب التي تسهل عليهم الوصول الى هدف التوفيق بين طرفين متنازعين.

هذا الاجراء يمكن الطرفان من سماع وجهة نظر حيادية للحل واذا ما كان المصلح ذا خبرة جيدة فان حلوله المقترحة قد تكون قريبة جداً من القرار المتوقع صدوره من المحكمة في

التحكيم هو وسيلة لجعل الفصل في القضية بيد خبير في مجال الخلاف فمثلاً إذا كان الخلاف موضوعه تقني أو هندسي فقد يكون من الأمثل وضع الخلاف بيد مهندس أو خبير.



المحامي حسن طباجة

مركز ميزان لحقوق الإنسان  
www.meezaan.org

التحكيم هو عبارة عن وسيلة قانونية أفسح المشرع لها المجال للفصل في المنازعات المتفق على عرضها على التحكيم كنظام مواز للقضاء لا يخلو من مزايا



# موقع الانترنت كأداة تسويقية



في ظل التطورات التكنولوجية التي تبلورت في السنوات الاخيره أصبح موقع الانترنت الأداة الأولى والأكثر أهمية واستعمالاً في عالم التسويق، لذا فقد يقترب الى الصفر عدد الشركات التي لا تمتلك موقع خاص بها في الشبكة العنكبوتية.

يُجمع مدراء المبيعات والتسويق على حتمية وجود موقع لشركاتهم وذلك لتتمكن شركاتهم من دخول عالم الانترنت والتسويق السريع.



لمحركات البحث الرائدة كما google, yahoo و msn توجد معطيات معرّفه من الاساس والتي بحسبها تُقاس مكانة الموقع خاصتك في محركات البحث. تقسم إمكانية التسويق بواسطة الانترنت الى ثلاث فترات أساسية:

■ تسويق ذاتي ذو تكلفه بسيطه.

■ تسويق بمساعدة مهنيين ذو تكلفه متوسطه

■ تسويق بمساعدة مهنيين ذو تكلفه عاليه نسبياً

في التسويق الذاتي: المسوق الاساسي هو أنت وموظفك لذا فمن المفضل إرسال اعلانات لمنشآت تتلائم مع طبيعة عمل شركتك أو منتجك، كما أن ارسال خبر للصحف عن اقامة موقع سيزيد عدد زائري الموقع وبالتالي فإن عدد العملاء في شركتك سيرتفع. اضافة الى لمسات صغيره تحوي اسم الموقع وتُضاف الى الاوراق المكتبية، المغلفات والختم في البرائد الالكترونيه، حثلنة عملاء الشركه باسم الموقع سواء كان ذلك عن طريق اجراء مكالمات هاتفية أو ارسال بريد الكتروني، كما في كل لقاء مع زبون جديد يتوجب عليك ايجاد طريقه لعرض اسم موقعك. مثلاً: " إذا أردت معلومات أكثر عن ذاك المنتج توجّه الى موقعنا "

تسويق بمساعدة مهنيين: وذلك بتخصيص مبلغ متوسط نسبياً ومنحه لشركات ذات خبره في تقديم المواقع في محركات البحث وعقد اتفاقيه معهم للحفاظ على كلمات بحث خاصه بشركتك او بمنتجك.

بمساعدة الدعايه والاعلان عن طريق محركات البحث

مثل: google فإن اسم موقعك سيقتدم الى الصفحات الأولى من البحث وبهذا فإن نسبة التعرض للموقع ستزداد، وبعد ذلك فإن المرحله القادمه هي أن تقوم ببيع المتصفحين وحثهم على العوده وزيارة الموقع ثانية.

تسويق بمساعدة مهنيين: مع تخصيص مبلغ اكبر: كنظره أولى قد تجد أنك لست بحاجة لمثل هذا التسويق ما دام بإمكانك عرض خدماتك بتكلفه أقل عن طريق محركات البحث، لكن تخصيص مثل هذا المبلغ سيجعل طاقم العمل في الشركه المهتمه بموضوع بناء موقعك ان يقوم بعمليات فحص متوسعه لإيجاد محرك البحث المثالي والأكثر استعمالاً.

مهم جدا فحص امكانيات التسويق المختلفه ابتداءً من جعل اسم الموقع يظهر في المكانه الأولى من الصفحه الأولى، اضافة الى الزوايا الاعلانيه والاعلانات المتحركه حتى بلوغ تغطية زوايا في بوابات اخباريه مختلفه، عند الوصول الى البوابات الاخباريه يتوجب ايضاً على الطاقم فحص من هو جمهور هذه البوابه وما هو مدى التعرض لها؟ ومع مرور الوقت يقوم الطاقم بمساعدة منك فحص مدى تأثير

الحمله التسويقيه على مبيعات الشركه والقيام بتغييرها بين حين لآخر.

**موقع الانترنت بنظره برمجيّه تسويقيه:**

اليوم، هناك برامج عديده تمنحها لك الشركه المسؤوله عن تزويدك بالموقع، حيث تتسم هذه البرامج بسهوله الاستعمال، مثل: أنظمة ارسال للزبائن، بواسطة مثل هذه الانظمه فإنك تستطيع ارسال رساله اسبوعيه/ شهريه لكم هائل من العملاء بواسطة ضغط زر واحد. انظمه اخرى التي بإمكانها أن تحسّن علاقاتك مع عملائك، حيث يحصل كل زبون على اسم مستخدم ورقم سري، لكل منهم يوجد صفحه خاصه، تحوي معلومات عنه وعن مشروعه وبإمكان كل زبون الدخول وحتلنة المعلومات الخاصه به والاطلاع على تقدم مشاريعهم المرتبطه بشركتك وذلك بواسطة ربط هذا النظام مع نظام خاص بإدارة المهام في شركتك.

في موقعك / موقع شركتك من المفضل ان تصيف في الصفحه الرئيسيّه أسئله متكرره

أن تجيب عليها بسلاسه وبساطه ذلك مما يجعل المتصفحين أكثر اهتماماً وفهما لكل ما يتعلق بمنتجاتك وشركتك.

كما أن اضافة نظام استطلاع رأي حول مدى رضى عملائك من خدماتك سيجعلك أكثر حرصاً على تقديم الافضل.

كما ترون، الامكانيات والاضافات غير محده لكن العامل المشترك بينهن جميعاً هو: موقع مهني مع نظام إداره يتلائم مع طبيعة عمل شركتك وخدماتها المتاحه.

الانترنت، بناء موقع، إختيار نظام الاداره الانسب والحمله التسويقيه الانسب هي أجزاء هامه ومركزيه لنجاح الموقع. موقع ليس بالمواصفات الملائمه من شأنه ان يشوّه صورة شركتك وأن يسبب لك تكاليف باهظه غير مجديه.

إذا، من المهم جدا فهم أن الانترنت هي أداة عظيمه التي تمنحك إمكانية التسويق، جمع المعلومات عن منافسيك، عرض خدماتك ومنتجاتك وبيعها لجمهور واسع من المتصفحين، لكن، دائماً تذكر أنه عليك التحرك بذكاء وإختيار الانسب.

ابراهيم محاجنة

مدير تسويق

شركة ناسوفت

www.nadsoft.net

الانترنت،  
بناء موقع،  
إختيار نظام  
الاداره الانسب  
والحمله  
التسويقيه  
الانسب هي  
أجزاء هامه  
ومركزيه  
لنجاح الموقع.  
موقع ليس  
بالمواصفات  
الملائمه من  
شأنه ان يشوّه  
صورة شركتك  
وأن يسبب لك  
تكاليف باهظه  
غير مجديه.



## أخبار إقتصاد إسلامي

## منوعات إخبارية

## نمو أصول البنوك الاسلامية بنسبة 28.6% في 2009

اظهرت دراسة إقتصادية ان البنوك التي تجري عمليات مصرفية متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية تسجل ازدهارا رغم الازمة المالية العالمية وذلك بفضل "اسلوبها المحافظ في المخاطرة".

وجاء في الدراسة التي أجرتها مجلة "ذي بانكر ماغزين" ان الأصول التي تملكها البنوك التي تطبق احكام الشريعة الاسلامية في كافة عملياتها او الوحدات المصرفية الاسلامية التي تعمل ضمن بنوك تقليدية ارتفعت بنسبة 28.6%

لتصل الى 822 مليار دولار (550 مليار يورو) في عام 2009، مقابل 639 مليار دولار (430 مليار يورو) في عام 2008. ويتناقض ذلك بشكل كبير مع الركود في قطاع البنوك التقليدية، حيث دلت دراسة والتي اجرتها المجلة في تموز/ يوليو الماضي، على ان اكبر الف بنك في العالم تشهد نموا سنويا في الاصول لا يتجاوز 6.8%. وقالت المجلة ان "الاسلوب المحافظ الذي تتبعه المصارف الاسلامية في التعامل مع المخاطر والصلوات الوثيقة بين القطاع المالي والاصول الحقيقية ساعد على حماية هذا القطاع من اسوأ أزمة ائتمان". وازدادت أن قطاع المالية الاسلامية يبني "سجلا قويا" حيث بلغ اجمالي النمو السنوي للاعوام 2006-2009 نسبة 27.86%، وتشير التوقعات الى ان الاصول ستصل الى تريليون دولار في عام 2010. وحذرت من ان هذا القطاع يواجه تحديات من بينها ادارة السيولة والشفافية وتقديم التقارير المالية.

## تريليون دولار حجم قطاع التمويل الإسلامي حول العالم

في وقت يعاني العالم من أزمة مال انعكست سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية، وامتدت آثارها إلى دول العالم من دون استثناء، أكد خبراء مصرفيون، أن دول العالم بدأت تتطلع إلى قطاع التمويل الإسلامي كأداة جيدة للحصول على سيولة.

وفي ندوة نظمها مركز دبي المالي العالمي شارك فيها مسئولون في البنك الدولي، أكد العديد من الخبراء أن قطاع التمويل الإسلامي يعتبر من القطاعات القليلة التي أبدت مقاومة ومرونة كبيرتين في مواجهة الأزمة المالية العالمية، وذلك في الوقت الذي هوت أسواق الأسهم في نيويورك ولندن وأعلنت مؤسسات مال عالمية كبرى إفلاسها. وأشار الخبراء خلال الندوة التي نظمت بعنوان "التمويل الإسلامي:

حلول للعالم بعد الأزمة المالية" إلى تسجيل قطاع التمويل الإسلامي خلال الأعوام القليلة الماضية، نمواً كبيراً على المستوى العالمي بنحو 20%، ليصل حجمه إلى نحو تريليون دولار.

وعلى رغم انخفاض عوائد منتجات التمويل الإسلامي بمعدل 23% منذ اندلاع الأزمة المالية العالمية، توقع الخبراء خلال الندوة، التي أوردت صحيفة "الحياة" اللندنية وهي بعنوان "التمويل الإسلامي: حلول للعالم بعد الأزمة المالية" أن ينمو قطاع الخدمات الإسلامية بنسبة 15% في 2009.

وأشار الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي عبدالله العور، إلى أن حجم القطاع لا يزال يشكل أقل من 1% من رأس المال العالمي، ما يعني "أنه يتمتع بأفاق واسعة للنمو"، ولكن، المستشار الأول لشؤون الخزينة في "البنك الدولي" هيني جيرونيغ قال، إن الاستفادة من القطاع في المرحلة المقبلة يتطلب التركيز على "حوكمة الشركات وعلى التعاون والشراكة بين اللاعبين الرئيسيين، سواء كانوا من داخل قطاع الخدمات المالية الإسلامية أو من خارجه"، على اعتبار أن أي فشل في الموضوع من شأنه أن يضعف عملية إدارة الأخطار ويهدد سمعة القطاع.

## البنك الدولي يصدر صكوكا إسلامية

أعلنت مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي أنها ستدرج صكوكا إسلامية تصدرها لأول مرة بقيمة مائة مليون دولار وأجل استحقاق يمتد خمس سنوات، وذلك في بورصة ناسداك دبي وسوق البحرين للأوراق المالية.

وتعتبر المؤسسة أول جهة غير إسلامية تصدر مثل هذه الصكوك المبنية على صيغة التمويل الأجل في منطقة الخليج. وسوف تستخدم الصكوك في مساندة عدد من مشاريع التمويل الإسلامي التي تعتمزم المؤسسة تنفيذها.

وقالت المؤسسة إنها تتطلع لبيع المزيد من السندات، وكانت قد بدأت جولة ترويج في وقت سابق من هذا الأسبوع لأولى سنداتها التي ستستخدم حصيلتها في تمويل مشروعات للرعاية الصحية في اليمن ومصر للاستفادة أساساً من الطلب من جانب مستثمرين في الشرق الأوسط. وقالت نائبة رئيس التمويل والخزانة بالمؤسسة نينا تشابيري إن المؤسسة ستقوم بإصدار صكوك كل 12 أو 18 شهراً، مشيرة إلى التطلع لقطاعات أخرى بمرور الوقت.

وتعتبر الصكوك الإسلامية هي البديل الإسلامي للسندات، وهي تصدر مقابل أصول، وتراعى في تطبيقها التعاليم الإسلامية، حيث تحرم الفائدة البنكية. المصدر: الجزيرة

## 83% من المشغلين اليهود يرتدعون عن تشغيل أكاديميين عرب !!

كشف تقرير إسرائيلي اعده د. ايرز يعقوبي ود. امير يازكوفيكس وموشيه كريف من الكلية الاكاديمية في "كريات أونو"، النقاب عن معلومات تشير الى أن التمييز العنصري ضد المواطنين العرب حاصل في القبول او الترقية في اماكن العمل في الدرجة الاولى يليهم اليهود الاثيوبيين والمتدينين اليهود (الحريديم).

وجاء أن تقرير "أونو 2009" الذي تناولته وسائل الاعلام العبرية بتوسع يستند على دراسة تناولت المشغلين والمديرين والطلاب الأكاديميين في المواضيع التي تعود بالدخل العالي في الأسواق والبنوك الإسرائيلية، والإعلام والاتصال، وأكبر مكاتب المحامين ومراقبي الحسابات، والقطاع العام.

وتبين من التقرير أن التعليم العالي ليس كافياً للاندماج في سوق العمل، كما تبين أن المجموعة الأكبر التي يميز ضدها هم الأكاديميون العرب، يليهم الأكاديميون اليهود "الحريديون"، ثم الأكاديميون من اليهود الاثيوبيين. وتناول التقرير عشرات من المشغلين بالإضافة إلى 568 طالب أكاديمي. وتبين أن 83% من المشغلين اليهود يقولون إنهم يرتدعون عن تشغيل العرب ذوي التحصيل العلمي العالي، مقابل 58% يرتدعون عن تشغيل اليهود المترمتين (الحريديم)، و 53% يرتدعون عن تشغيل الاثيوبيين.

وتبين أيضاً أنه حتى في حال تم تجاوز المرحلة الأولى في القبول إلى العمل، فإن هذه المجموعات تواجه صعوبة في الترقية في مكان العمل رغم حيازتهم على المؤهلات الكافية. حيث تبين أن 79% من المشغلين يرتدعون عن ترقية العرب، مقابل 70% يرتدعون عن ترقية الفلاشا (يهود اثيوبيا)، و 86% يرتدعون عن ترقية "الحريديم".

وأظهر التقرير أن عالم النشر والتلفزيون التجاري هو أكثر ما يميز وفي الأسواق المالية والمصرفية تبين أن هناك العرب والفلاشا لا يجري تشغيلهم بتاتا في هذا المجال، في حين يتم تشغيل "حريديم".

## حماية المستهلك: الخدمة 144 في بيزك ليست مجاناً

تلقي مدير عام شركة بيزك "آقي جباي" هدية "من مؤسسة حماية المستهلك وهي عبارة عن دوسية فيها مئات الرسائل من زبائن شركة بيزك يطالبون فيها الشركة بتعريفهم عن تسعيرة الخدمة 144، وقد كانت لجنة حماية المستهلك قد توجهت قبل سنتين لشركة بيزك بالمطالبة بالتعريف عن التسعيرة تمشياً مع قانون حماية المستهلك الذي يقضي بأن على كل جسم تجاري يعرض سلعة للبيع عن بعد فعليه أن يعلن عن سعرها علناً، ولكن شركة بيزك لم تستجب لهذا المطلب، فقامت مؤسسة حماية المستهلك بالإعلان في موقع الإنترنت خاصتها للزبائن أن يتوجهوا لمدير عام شركة بيزك بصورة شخصية

لمطالبته بهذا الأمر.

وفور نشر الإعلان أرسل الآلاف من المستخدمين رسائل عديدة إلى مدير شركة بيزك عبر بريده الإلكتروني، إضافة إلى الرسائل الخطية التي تم إرساله للمؤسسة، فانصاعت شركة بيزك في نهاية المطاف وأعلنت عن تسعيرة الخدمة في تسجيل صوتي خلال الاتصال لمركز خدماتها 144.

## قوانين جديدة ستغير من فاتورة الخليوي

يهدف التخفيف على الزبائن الذين يشترون أجهزة الخليوي ليس مباشرة من شركة الخليوي أو الذين ينقلون رقم هاتفهم إلى شركة أخرى. ألزمت وزارة الاتصالات الإسرائيلية وابتداء من الأحد 1/11/2009 جميع شركات الهواتف الخليوية أن يعطوا لهذا النوع من الزبائن كافة الشروط والامتيازات التي يعطونها للزبائن الذين قاموا بشراء أجهزةهم مباشرة من شركة الخليوي.

هذا التخفيض سوف يمنح من اليوم فصاعداً أيضاً للزبائن الذين اشتروا جهازهم من مكان آخر، بعد أن يبرزوا فاتورة شراء الجهاز ومبلغ الشراء سواء كان الشراء من البلاد أو من خارجها.

ولتجسيد الموضوع قامت وزارة الاتصالات الإسرائيلية بنشر المثال التالي: زبون اشترى جهاز NOKIA N96 من متجر خاص وطلب الانضمام كزبون لإحدى شركات الخليوي والتي يباع بها هذا الجهاز بـ 3600 ش.ج بـ 36 دفعة (100 ش.ج للشهر).

وللمتحدثين بمبلغ 200 ش.ج تمنحهم الشركة إرجاع مالي بقيمة 90 ش.ج. حسب القانون الجديد، ذات الإرجاع المالي يمنح أيضاً لمن اشترى الجهاز من متجر خاص.

وفي سياق متصل واعتباراً من 15/09/2009 تلزم كافة شركات الاتصالات (الأرضية والخلوية، والدولية) ان تفصل في فاتورة الهاتف موعد انتهاء التزام الزبون ومبلغ غرامة الخروج اذا قرر الزبون وقف تلقي الخدمة

من الشركة قبل نهاية موعد التزامه للشركة ("رسوم الخروج").

بالإضافة إلى ذلك يلزم التعديل الشركات بتقديم تفصيل خطي للزبون

وخلال 14 يوماً من توجهه إليهم حول كيفية حساب غرامة الخروج. ليس ذلك فحسب بل إن التعديل يلزم الشركات بان يذكرها في فاتورة الهاتف ان من حق الزبون طلب تفصيل من الشركة حول كيفية حساب المبالغ المستردة أو المدفوعة لمرة واحدة - وتلتزم الشركة بارسال رد خطي الى الزبون في غضون 30 يوماً من موعد تقديمه للطلب في مركز خدمة الزبائن أو للمسؤول عن معالجة شكاوى العامة.



# بين ديك إبطن ومساعة الهايتك

لربما يتساءل متسائل ما العلاقة بين الديك وبين الهايتك ، وما وجه الشبه أو حتى الاختلاف بين هذين الشئيين أو قل إن شئت العالمين ..... ولماذا بالذات ديك "إبطن" ... (ليش مش ديك العزيز أو جاجة كفر مندا مثلا)

رغم وجود بعض الشبه بين الكلمتين... ديك وهايتك ... إلا أن العلاقة بينهما لا تقف عند هذا الحد فقط ... بل تتعداه إلى علاقة كونية كبيرة .. بحيث يمكن القول أن ديك إبطن هو السبب الرئيس والأساس في صناعة الهايتك العالمية وفي خلق أسواق عمل جديدة في العالم الجديد ... أو قل إن شئت خلق مهن جديدة في العالم...

الصناعات العالمية... الأسلحة العسكرية... الغواصات... النواصات... العلاقات الزوجية العلاقات بين الدول والمنظمات... كل هذه الأمور وغيرها كثير... يحددها مدى وجود أو عدم وجود ديك إبطن في المنطقة ...

قد يظن البعض أن كاتب هذه السطور يهذي .. أو على أقل تقدير مش صاحي .. ولكني أنصحكم بإتمام قراءة هذه السطور .. (السطور .. هي الكلمة الوحيدة التي قد تعبر عن هذا الشئ - جملة اعتراضية - من المحرر) ...

## من هنا نبدأ ..

جارنا غني .. في يوم من ذوات الأيام ... سرق من بيته مبلغ كبير من المال .. مما اضطره .. لوضع حديد على الشبابيك الخارجية (أبو فوزي الحداد جارنا كان قاعد بلا شغل) .. بعد فترة تم سرقة البيت مرة أخرى ... فاحضر جارنا نجارا ليصلح له الباب المخلوع ... (أبو يعقوب بدو يجوز بنتو وكان على الحديدية) ...

وبعد ذلك خوفا من السرقة القادمة غير الباب إلى باب الكتروني مع رقم سري (شركات الهايتك كانت على شفا (Mash) ... ولكن "ولاد الحلال" عرفوا الكود ... فتمت السرقة



بنجاح والحمد لله ... هنا دخلت الصناعات الالكترونية إلى الملعب ... فوضع جارنا كاميرات مراقبة من جميع جهات البيت ... (ملاحظة : كل العمليات كانت تتم نهارا) ... في هذه المرة قرر "ولاد الحلال" العمل ليلا ... (لظروف طارئة لا يعلمها إلا الله) ... فتمت

العملية بسرعة ويسر ... كان جارنا نايم والكاميرات نايمة لأنه الدنيا عتمة ... فلم يتم التعرف على "ولاد الحلال" ... فقام جارنا بإحضار برو ... جيك ... تو ... رات .. بالعربي بروجيكتورات (أبو خليل شغله واقف صارلوا شهر) ... بتضوي لحالها كل ما حدا قرب عالبيت .. يعني حتى شركة الكهرباء بتربح من ورا هالشغل ... سارت حياة جارنا بهدوء وعادت الابتسامة لترتسم على وجهه (من الذان للذان) ... إلى أن وقع عليه هذا الخبر كالصاعقة ... فقد أعلنت شركة الكهرباء يوما عن قطع الكهرباء في الحي لمدة 8 ساعات للقيام بأعمال الصيانة للبنية التحتية فما كان من جارنا إلا أن اصفر وجهه واغرورقت عيناه بالدموع .. والجميع يعرف السبب .. فها نحن بانتظار الغارة القادمة ...

والآن لربما يتساءل أحدكم ... ما الذي يجبرنا على متابعة قراءة هذه السطور ... فأخبركم جميعا إنها قصة ديك إبطن...

كان عمي يعمل في إبطن وكان يأخذ ابنه معه - لنفرض أن اسمه (اكس بوي) - .. اكس بوي كان ولدا شقيا ... وفي يوم من الأيام إذا به يحضر ديكا معه من إبطن ... فسألته عن هذا الديك ... فأخبرني انه اشتراه من قرية إبطن حيث يعمل والده هناك ... بعد عدة أيام

سألته عن مصير الديك ... والذي كان الحديث الشاغل للأسرة في تلك الفترة ... فقال لي بعته .. بكم؟! .. برأس المال ... لم افهم لماذا يبيع ابن عمي ثروته برأس المال .. ولكنني عندما تحريت الأمر كانت المفاجأة الصاعقة ... اكس بوي كان قد اخذ الديك من إبطن على سبيل الاستعارة

.. (يعني بالعربي الفصيح ... سرقة) ... وقد استعار "ولاد الحلال" الآخرين الديك منه فكان يبيعه إياه برأس المال ... وقد صدق ... ولأول مرة ... عزيزي القارئ .. لا بد أنك تتساءل .. ما الهدف من وراء تصفيت الحكي .. أقولها وأجري على الله ..

## قالوا قديما الحاجة أم الاختراع

يعني لولا لم يكن هناك اكس بوي و "ولاد حلال" .. لكان وضعنا اليوم صعبا .. تخيل انو أبو فوزي ما كان الو حاجة .. وأبو يعقوب ما عندو مصاري يزوج بنتو ... وأبو خليل قاعد يكش ذبان .. وشركات الهايتك انكسرت .. والعالم على طريق الانهيار .. كل هذه الأمور .. وغيرها كثير .. لولا ستر الله أولا .. ثم ولاد الحلال بما فيهم اكس بوي ثانيا ..

## والآن .. بصراحة .. وبكل وضوح .. وبشيء من العقلانية ..

هل تعلم أخي القارئ كم يتم إهدار طاقات .. وأموال .. وساعات .. وأيام .. بل لربما تعدى الأمر الشهور والسنين .. من أجل حماية أموالك "ديك إبطن" من غارات "ولاد الحلال" ..

## هل تعلم :

- 29 ألف مليون دولار خسائر البرمجيات المسروقة في العالم.
- تعرضت هيئة السكة الحديد في مصر العام الماضي 2008 لعدة سرقات بلغت 250 مليون جنيه.
- هيئة علماء المسلمين في العراق: الفساد في الحكومة (العراقية) صاعق ... 8 مليارات دولار حجم سرقات العراق.
- قدرت دراسة أكاديمية سورية أن ثروة عائلة الرئيس تبلغ أربعين مليار دولار موزعة بين أعمامه وأخواله وأبنائهم وأكدت استنادا إلى الاقتصادي السوري السجين عارف دليلة أن حجم ما هربه هؤلاء من أموال إلى الخارج يعادل خمسة أضعاف القدرة الإنتاجية لسورية.
- والقائمة تطول .....
- فماذا لو طبقت الشريعة في حق هؤلاء وغيرهم .. فكم من الأموال المهذورة ستوفر وكم من الساعات بل قل إن شئت الأيام والشهور الطويلة ستوجه لأعمال أخرى .... ولا حول ولا قوة إلا بالله ...

# تفاحة المليون!



سأل أحد الشباب واحداً من المستثمرين الأغنياء ، عن سبب ثروته الكبيرة وكيف حصل عليها؟ فقال له: لا بد أن أقول أولاً أنه الصبر والمثابرة. ولكني سأحكي لك قصتي: عندما كنت في سنك كنت فقيرا جدا ، حتى أنني كنت أوفر احتياجات أسرتي بصعوبة، وفي ذات يوم أعطاني أحدهم تفاحة لكي أقتات بها ، ولكنني فكرت أن أبيعها. فجلست طوال اليوم ألمع في التفاحة لكي يبدو شكلها جذابا وفي نهاية اليوم بعتهما بدولار.

في اليوم الثاني اشتريت بالدولار تفاحتين، وأخذت المعهما طوال اليوم. وفي نهاية اليوم بعتهما بأربعة دولارات. وفي نهاية الشهر كان لدي 50 دولارا.

قال له الشاب معجبا بإصراره وصبره: وماذا فعلت بعد ذلك؟؟ فقال له الرجل: بعدها مات والد زوجتي وتركتنا 10 ملايين دولار بدأت بها حياتي.

# المستشار الاقتصادي

مر احد المستشارين الاقتصاديين الكبار على راعي أغنام يرعى غنما لونها أسودا. فقال المستشار للراعي إذا عرفت كم تملك من الأغنام بالضبط هل تعطيني إحدى هذه الغنمات؟ فأجاب الراعي: نعم أعطيك. ابتعد المستشار قليلا واتصل بصديقه الذي يعمل في وكالة الفضاء وطلب منه أن يعد عدد النقاط السوداء الموجودة في المنطقة المحددة، وفعلا أعطاه الرقم الدقيق.

عاد المستشار إلى الراعي وقال له: أنت تملك 1671 غنمة، فاستغرب الراعي واندش وقال له: إذا خذ إحدى هذه الغنمات. وقبل أن يغادر المستشار ناداه الراعي وقال له: إذا أخبرتك ما هي مهنتك بالضبط هل تعيد لي غنمتي؟ فأجاب المستشار: نعم. قال الراعي: أنت مستشار اقتصادي. استغرب المستشار وقال نعم ولكن كيف عرفت؟

قال الراعي: عرفت لثلاثة أسباب، أما السبب الأول فلأنك أنت الذي أتيت إلي بدون أن أطلبك وعرضت علي أن تقدم لي استشارة، وأما السبب الثاني فلأنك أعطيتني معلومة أنا أعرفها أصلا. فسأل المستشار الراعي: وما السبب الثالث؟ أجاب الراعي: لأنك حملت الكلب بدلا من الغنمة!.

# علم الاقتصاد

قال الاقتصادي الانجليزي المعروف جون كينز (صاحب نظرية كينز المشهورة في الاقتصاد): إنك إذا سألت ستة من الاقتصاديين أن يخبروك برأيهم في قضية ما، حصلت منهم على سبعة آراء!.



# مقتطفات سريعة

## أرقام عربية مذهلة

الحصيلة الشهرية من الرسائل الخلوية SMS التي تظهر على الشريط الموجود أسفل الشاشة في القنوات الفضائية العربية الهابطة تقارب (8 ملايين دولار!

تكلفة إنتاج الفيديو كليبات الخاصة بأغاني الفن الهابط في العالم العربي تقارب (16 مليار دولار سنوياً!

مجموع الدخل السنوي للخدمات في البيوت العربية هو (35 مليار دولار، أي ما يقارب (3 مليارات دولار شهرياً!!

مجموع ما تنفقه المرأة العربية على مستحضرات التجميل في السنة الواحدة هو (2 مليار دولار (منها 1.5 مليار حصة المرأة الخليجية)!!

مجموع ما تنفقه الدول العربية مجتمعة على البحث العلمي هو (1.7 مليار دولار سنوياً، أي ما نسبته (0.3%) فقط من الناتج القومي الإجمالي. (للمقارنة: في فرنسا 2.7%، السويد 2.9%، اليابان 3% (أي 10 أضعاف ما تنفقه الدول العربية مجتمعة)، وفي إسرائيل 4.7% حسب إحصائيات اليونسكو لسنة 2004)!!

أرقام عربية مذهلة

## نادي إعمار للطلاب الجامعيين

### مزايا عضوية النادي

- فرصة للتواصل مع زملائك الطلاب، تبادل المواد والإمتحانات والأبحاث والأفكار.
- الحصول على جميع إصدارات جمعية إعمار مجاناً.
- الاستفادة من خدمات الجمعية وموقعها على الإنترنت.
- الاستفادة من مركز إعمار للأبحاث الإقتصادية ومن مشروع المنح البحثية.
- الحصول على عضوية منتدى الإنترنت الخاص بالطلاب الجامعيين.
- مساعدتك في البحث عن عمل بعد التخرج والعديد من المزايا والخدمات.

■ للانضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org



جمعية إعمار  
EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

المبلغ بالدولار	الشركة
5,773,102	بوركتير & جمبل P&G
5,489,061	شترأوس aiko6e
4,437,571	سانو سانو
4,392,592	بليفون פליפון
4,062,450	بارتنر - أورانج orange

هذا ما أنفقته كبرى الشركات الإسرائيلية خلال شهر 10/2009 فقط لكي تقنعك بالشراء!



# صندوق الألف الخيري

## ان لم تكن أنت فمن يكون



مؤسسة الصمقة الجاربه

لزيد من المعلومات وللتصدق: 04-6466675