

مجلة

اقتصاديات

للعلوم المالية والمصرفية



ECONOMIKAT

MAGAZINE

For Financial And Banking Sciences





المدير الإداري: حسين أحمد السلوم

رئيس التحرير: محمد حكم الدندشي

الكتاب:

ملهم جزماتي

هادية فحل

محمد إياد حجة

محمود مازن موقع

عبد الكريم العجم

بشر الصباغ

جانيت كباس





كلمة العدد

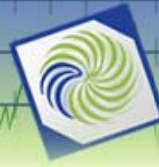
إن للبنوك والنقود والأسواق المالية دوراً مهماً في حياة المجتمعات وكلما زاد التقدم في مجال الاتصالات والتكنولوجيا وفي الوقت الذي يتم فيه المناداة لتحرير جميع القيود المفروضة على حركة التجارة والمال والذي يدعى بتحرير التجارة العالمية، تزداد أهمية دور القطاعات المصرفية والمالية والأسواق المالية في نشأة وتطور الاقتصاديات وكذلك ضرورة تثقيف المجتمعات المعاصرة لهذه الاقتصاديات ليزداد الوعي الثقافي والاستثماري لديها بمختلف شرائحها سواء أكانت طلابية ، استثمارية أو عامة.

عندما كنت طالباً في المرحلة الجامعية الأولى، افتقدت للمجلات والمواقع المتخصصة في مجال العلوم المالية والمصرفية من الناحية التعليمية، حيث كنت أبحث عن معلومة ما عن طريق الإنترنت ولم أجد أي مجلة عربية مختصة اختصاصاً كاملاً في مجال العلوم المالية والمصرفية ، فكلنا نعلم وجود عدد لا يستهان به من المجلات والمواقع في مجال الاقتصاد والإدارة والبنوك ولكن لم أجد ما هو منفرد في مجال العلوم المالية والمصرفية. نتيجة لهذا نشأت فكرة وجود مجلة أشبه ما تكون ببوابة هادفة تعليمية لصقل الثقافة الطلابية ممن يرغبون ويطمحون بالفعل لزيادة وعيهم في هذا المجال.

بناءً على ما سبق تم إنشاء مجلة إيكونوميكات للعلوم المالية والمصرفية والتابعة لموقع إيكونوميكات للعلوم المالية والمصرفية المختص في هذا المجال بكل تفاصيله بإذنه تعالى، لتكون بوابة تقوم على خدمتكم ودعمكم بالمعلومة اللازمة سواء من خلال بوابتنا التعليمية المتنوعة في المجال المالي والاقتصادي والإداري وكذلك البوابة الخاصة بالمالية الإسلامية والاقتصاد الإسلامي ومن خلال المقالات الهادفة لزيادة الوعي لديكم ولقاءاتنا مع كبار الشخصيات والقياديين في مجال المال والأعمال وسرد قصص نجاحاتهم لنستكشف خيوط النجاح ونتعلم كيف أن الإرادة تحقق السيادة.

وفي النهاية لا يسعني إلا أن أشكر كل من ساهم معنا في هذا العمل ونرجو من الله سبحانه وتعالى أن يوفقنا لما فيه خير للعلم وطلبته، لعله يكون شافعاً لنا في قبرنا وآخرتنا إنه سميع مجيب الدعاء والحمد لله رب العالمين.

رئيس تحرير المجلة : محمد حكم الدندشي



مواضيع العدد

- النقود : بقلم / محمد حكم الدندشي
- المالية والنظام المالي (الجزء الأول) : بقلم / محمد حكم الدندشي
- أزمة دبي العالمية : بقلم ملهم جزماتي
- التقرير الشهري حول أداء سوق دمشق للأوراق المالية : بقلم محمد حكم الدندشي
- الفروق الجوهرية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية : بقلم / محمد إياد حجة
- التأمين (ماهيته ، ومصطلحاته) : بقلم حسين أحمد السلوم
- الفروق الجوهرية بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني الإسلامي : بقلم / عبد الكريم العجم
- التضخم (أنواعه، مسبباته وعلاجه) : بقلم / ملهم جزماتي

البوابة المالية:

- موسوعة النسب المالية وتطبيقاتها على قطاع المال والأعمال : بقلم محمد حكم الدندشي
- ركن المصطلحات المالية: بقلم محمد حكم الدندشي
- كفاءة سوق الأوراق المالية : بقلم هادية فحل
- أرقام واتجاهات : تتضمن أخبار مالية ومصرفية وأداء الأسواق المالية ومصارف إسلامية.

البوابة الإدارية:

- التأثيرات الاجتماعية للممارسات التسويقية: بقلم محمود مازن موقع
- إدارة الجودة الشاملة: بقلم محمود مازن موقع
- تعاريف إدارية: بقلم محمود مازن موقع
- مصطلحات تسويقية: بقلم محمود مازن موقع

كتاب العدد:

ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية للدكتور سامر مظهري قنطجني
من إعداد محمد حكم الدندشي

كاريكاتير اقتصادي

كلمات متقاطعة اقتصادية : إعداد / بشر الصباغ

مقهى إيكونوميكات:

- قوانين العقل الباطن : بقلم بشر الصباغ
- الكركديه: بقلم بشر الصباغ
- قصيدة بعنوان سجيئة: بقلم جانيت كباس
- قصيدة بعنوان أعطني حريتي : بقلم شجرة الدر



النقد

بقلم / محمد حكم الدندشي

نقسمها إلى قطع صغيرة، وقس على ذلك.. وهذا ما عرف بالنقود السلعية.

وبحلول القرن التاسع عشر اقتصر استخدام الشعوب على المعادن مثل الذهب والفضة، ولهذا الشكل من النقود قيمة ضمنية، أي أن لها قيمة لاستخدامها هي بحد ذاتها. ولأن للنقود قيمة ضمنية لم يكن هناك حاجة لأن تقوم الحكومة بضمان القيمة، فكانت تنظم عن طريق العرض والطلب، ولكن كان لها بعض المساوئ - أي النقود المعدنية - حيث كان من الضروري توظيف العديد من الموارد لاستخراجها من باطن الأرض بالإضافة لإمكانية وجود شح أو وفرة بسبب اكتشاف كبير لها.

بعد انتهاء عصر النقود السلعية، أصبح جلياً للمجتمعات مدى أهمية النقود، فهي ليست مطلوبة لذاتها وإنما لقدرتها والقبول العام لها بشراء ما نحتاج إليه بها. فقد انتشر استخدامها لأنها وسيلة تبادل ملائمة، فهي سهلة الحمل والتخزين، وكذلك القدرة على منع التزيف والتزوير وذلك باستخدام نقوش دقيقة عليها. وطالما أنها تقوم بشراء الاحتياجات والمتطلبات وبما أنها وسيلة للدفع فإنها بالتالي تقوم بوظيفة النقود، وهذه هي المرحلة الثانية من مراحل تطور النقد.

المرحلة الثالثة من مراحل تطور النقد هي مرحلة النقود البنكية. فعصرنا هو عصر النقود البنكية، وهي عبارة عن شيكات تكتب استناداً إلى أموال مودعة في البنوك أو غيرها من المؤسسات المالية وتقبل بدلاً من الدفعات النقدية كما هو الحال في بطاقات الائتمان وكذلك الشيكات السياحية.

لم يتسبب حتى ولا الحب في تحويل هذا العدد الكبير من الناس إلى حمقى كما فعل التفكير في طبيعة العملة

W. E. Gladstone (1844)

هل توقفنا لبرهة وتفكرنا في حقيقة النقود التي نستخدمها في حياتنا اليومية؟ كلنا نعلم أهمية النقود، صحيح أن هذه النقود ليست مجرد ورقة ليس لها أية قيمة بحد ذاتها، ولا يمكننا أن نقوم بطباعتها بسهولة، ورغم ذلك نكد ونتعب للحصول عليها من أجل إشباع رغباتنا وحاجاتنا اليومية. استخدمت النقود على مرّ العقود كنقد متوفر لدينا لمقابلة احتياجاتنا اليومية، واستخدمت كودائع في المصارف للحصول على الفائدة من هذه الودائع، وكذلك كقيمة لثرواتنا.

النقود هي القلب النابض لأي نظام مالي في كوكبنا المالي. كلنا نعلم أنه قبل اختراع النقد، كانت توجد وسيلة وحيدة للتبادل بين الناس، وهي مبادلة سلعة بسلعة أخرى، وهو ما يطلق عليه: نظام المقايضة (BARTER). ومع تطور الاقتصاديات ووجود الحاجة لوسيلة تكون مقبولة للتبادل بشكل عام مقابل أي نوع من السلع والخدمات ظهرت النقود ملبية ومبسطة لعمليات التبادل اليومية والتجارية للمجتمعات. ففي بداية التاريخ البشري استخدمت العديد من السلع كنقود في عصور متعددة، مثل المواشي والذهب والفضة والقمح والأرز وغيرها. وعلى الرغم من قبولها كوسيلة للتبادل بين المجتمعات في ذلك الزمان، إلا أنها كانت تواجه العديد من المصاعب، فمثلاً المواشي لا يمكن أن



ومستودع للقيم، قديماً كانت المجتمعات تقوم بالاحتفاظ بالنقود كشكل مضمون من أشكال الثروة أما اليوم فعندما يكون لدينا ما يفيض عن حاجتنا ونرغب في استثمارها فإننا نقوم بالاحتفاظ بها على شكل ودائع مصرفية مثل حسابات التوفير أو أن نشترى بها عقاراً ما أو أسهم أو سندات وغيرها.

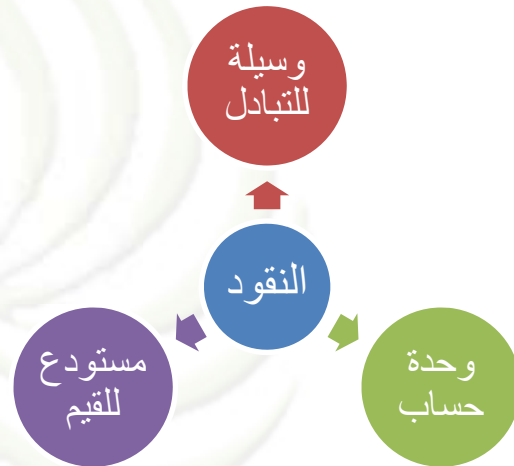
ولكن ما هي تكلفة الاحتفاظ بالنقد؟

لنفرض أنك وضعت 1000 ليرة سورية (أي عملة ترغب بها) في حساب توفير في بداية العام، فإنك قد تكسب لقاء ذلك فائدة ولتكن 3 بالمائة، ويصبح لديك 1030 ليرة في نهاية هذا العام، وهذا يمثل سعر فائدة نقدية أو أسمية مقدارها 3 بالمائة. وبالعكس ذلك، افرض أنك تركت هذا المبلغ - وهو 1000 ليرة سورية - كنقد سائل لديك طيلة العام فسوف ينتهي وليس لديك سوى الألف ليرة فقط لان النقود بحد ذاتها لا تعطي فائدة فتكون تكلفة الاحتفاظ بالنقود كنقد في هذه الحالة هي 30 ليرة سورية

كما رأينا النقود هي وسيلة لإجراء معاملات مالية سهلة وسريعة، وهي محدد واضح للأسعار كما أنها حافظ سهل للقيمة على مر الزمن. إلا أن هذه الخدمات ليست مجانية، فإذا ما احتفظ بالثروة على شكل أسهم أو سندات أو حسابات توفير بدلاً من النقد فقط فسوف تنتج عائداً خلافاً عن الاحتفاظ بها وتجميدها ولا يخفى علينا ما لذلك من أثر على القوة الشرائية للنقد حيث أنه على فرض لدينا 1000 ليرة سورية (أو أي عملة ترغب بها) واحتفظنا بها لمدة عام مثلاً من دون أي عائد أو مردود عليها، فإن القوة الشرائية لهذه الـ 1000 ليرة سورية سوف تتخفض بسبب ما يعرف بعوامل التضخم.

كما ذكرنا سابقاً، النقود لا تطلب لذاتها وإنما لأنها تخدمنا بشكل غير مباشر، أي كوسيلة لتسهيل عمليات التبادل والتجارة بين الأشخاص والمجتمعات. وخير مثال على ذلك الطلب على الخبز، حيث إننا نقوم بطلب الخبز لأكله لاعتباره القوة الرئيسي لجسمنا، وبالتالي نطلبه لذاته، أي لكي يخدمنا بشكل مباشر، وذلك بعكس الطلب على النقود، حيث نطلبها لكي تسهل لنا - كوسيلة - الحصول على قوتنا اليومي.

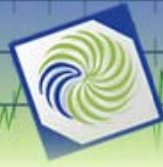
إذاً نستطيع أن نحدد ثلاثة وظائف رئيسية للنقد بشكل مبسط وسريع:



الوظائف الرئيسية للنقود

فهي وسيلة للتبادل، وأهم مثال على ذلك ما حدث في روسيا أوائل التسعينات من القرن الماضي، حين كان الناس يقضون ساعات طويلة في صفوف طلباً لسلع أو محاولين الحصول على دولارات أو غير ذلك من العملات الأجنبية لأن الروبل قد توقف عن العمل كوسيلة تبادل مقبولة آنذاك.

و وحدة حساب، فكما نقيس الوزن بالكيلوغرامات نقيس القيمة بالنقود، فهذه الوحدة تسهل الحياة الاقتصادية وضرورتها بشكل كبير.



المالية والنظام المالي (الجزء الأول)

FINANCE AND THE FINANCIAL SYSTEM

بقلم / محمد حكم الدندشي

الهدف الأول: ما هو المقصود بالمالية أو Finance؟

المالية بشكل عام تعني المال أو النقود.

وبشكل علمي، المالية (Finance) هي دراسة الكيفية التي يمكن من خلالها للأفراد، المؤسسات، الحكومات والشركات اكتساب، إنفاق، وإدارة النقدية والأصول المالية الأخرى. فكما نلاحظ في تعريفنا السابق للمالية، نجد أنه متضمن للعديد من المجالات في الحياة الاقتصادية التي تكون لب النظام المالي وأساس أي نظام مالي في كوكبنا المالي. فعندما يتم الحديث عن إدارة النقدية (Monetary Management) والأصول المالية (Financial Assets) وما يتعلق بها فإننا نعني بها الإدارة المالية (Financial management) والتي يقصد بها التخطيط وتنظيم ومراقبة تدفقات الأموال سواء أكانت تدفقات نقدية داخلية (Cash Inflow) أو تدفقات نقدية خارجية (Cash Outflow) وذلك للحصول على أكبر عائد للشركة متمثلاً بما يعرف العائد على حقوق المساهمين (Return on Equities) وذلك بأقل تكلفة ممكنة من خلال اختيار التوليفة أو المزيج الأمثل من هيكل رأس المال (Optimal Capital Structure) والذي سنتطرق لها في الأعداد القادمة. كذلك عندما نذكر المؤسسات والشركات والحكومات والأفراد فإننا نشير بذلك لمجاليين آخرين من المجالات التي يتكون منها أي نظام مالي وهما مجال الاستثمار (Investment) الذي يقصد به التخلي عن الوحدة النقدية الحاضرة القادرة على إشباع رغبات حالية نظير الحصول على منفعة مستقبلية، وكذلك مجال المؤسسات المالية (Financial Institutions) التي تعبر عن وسطاء يساعدون النظام المالي على العمل بشكل

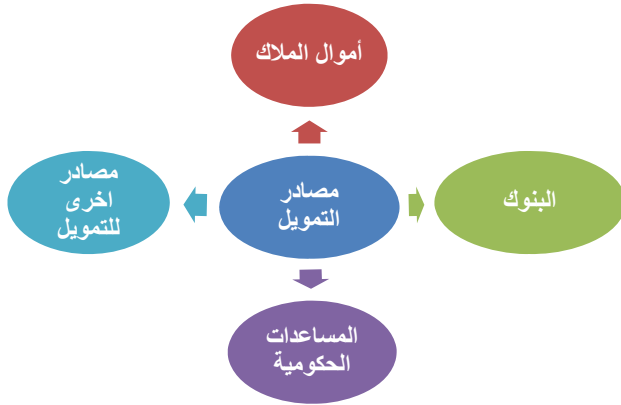
بعد الانتهاء من هذا الموضوع، سوف تكون قادراً على:

- ☑ تعريف ما هو المقصود بـ المالية (أو التمويل)؟
- ☑ من يحتاج للتمويل وما هي مصادر التمويل؟
- ☑ لماذا علينا أن ندرس المالية؟

Those who cannot remember the past are condemned to repeat it

George Santayana, U.S. philosopher and poet

الهدف من هذه المقالة هو الحاجة لتذكر ومعرفة شيء ما عن الماضي والتاريخ لكي نتجنب تكرار ما هو سيء من سياسات وقرارات أطاحت بالكثير من الساسة والكيانات سواء أكانت سياسية أم اقتصادية، شخصية أو اعتبارية. إن ضرورة معرفة التاريخ لكي نتجنب تكرار الأحداث السوداء لا تقل أهمية عن أهمية ما يعرف بالمالية (Finance)، حيث يجب على كل شخص منا أن يكون قادراً على صنع القرارات في حياتنا اليومية سواء المتعلقة بالاستهلاك أو الادخار أو الاستثمار والتي تتكون منها البيئة المالية وفهم هذه البيئة ودراسة كلاً من النظام المالي، المؤسسات، الأسواق، الاستثمارات والإدارة المالية وبالتالي القدرة على صنع القرار المالي والاقتصادي الذي يؤدي لتحقيق أفضل مركز مالي للشركة والمجتمع ككل والمستثمر والفرد بشكل خاص.



كفاء ونقل الأموال من المدخرين والمستثمرين إلى الأفراد، الشركات والحكومات التي تتطلع للإنفاق أو الاستثمار، والأسواق المالية (Financial Markets) وهي عبارة عن أسواق حقيقية لها صالات تداول حقيقية أو إلكترونية تعرف بـ (Over the Counter) التي تقوم بتسهيل تدفق الأموال بين المستثمرين، الشركات والحكومات. سنتطرق لذلك لاحقاً بالتفصيل في العدد القادم.

الهدف الثاني: من يحتاج للتمويل وما هي مصادره؟

جميعنا نحتاج للمال في حياتنا اليومية، ونبذل قصار جهدنا لمعرفة كيف ومن أين نحصل عليها. حسناً، دعنا نفكر قليلاً كيف يمكننا تمويل وإشباع احتياجاتنا اليومية؟ لدينا الخيارات التالية:

- من أموالنا الخاصة. سواء في محفظتنا أو في حسابنا البنكي أو من مدخراتنا.
- من أصدقائنا، أو من خلال بطاقات الائتمان (Credit Cards).
- من القروض البنكية (Loans) وذلك إذا استدعت الحاجة لمبالغ كبيرة غير متوفرة لدينا.
- من خلال المعونات والمساعدات الحكومية (Government Aid).

إذاً يتبين لنا مما سبق أن هناك عدة مصادر للتمويل (Sources of Finance) حيث سنتطرق لها بشكل مختصر تاركين الخوض في تفاصيلها لأعداد قادمة بإذنه تعالى، فتقسم هذه المصادر إلى أربعة أقسام رئيسية كما هو موضح في الشكل التالي:

❖ فأموال الملاك أو ما يعرف برأس المال (Capital) هي المصدر الرئيسي لأي عمل أو شركة سواء أكانت تجارة فردية (Sole Proprietorship) أو شركة ثنائية (Partnerships) أو أكثر من شريكين فتسمى بـ (Corporation) مع الأخذ بعين الاعتبار أن كلا النوعين Partnerships و Corporation يضمن أكثر من شريكين ولكن الفارق الرئيسي بينهما هو المسؤولية Liability، حيث أن الشركة الثنائية Partnerships تماثل التجارة الفردية Sole Proprietorship من حيث عدم وجود مسؤولية محدودة بخلاف الـ Corporation حيث تكون المسؤولية محدودة وسنتطرق لذلك في أعداد قادمة.

❖ والبنوك هي المصدر الرئيسي الآخر حيث تقوم بتزويدنا بما يلزمنا من نقود على شكل قروض فكما نعلم هناك عدد من الأنشطة الرئيسية للبنوك وفي مقدمتها قبول الودائع من الأطراف ذات الفائض لقاء فائدة محددة ومنح هذه الودائع للأطراف ذات العجز مقابل فائدة وبالتالي يكون ربح المصرف في هذه الحالة هو الفرق بين الفائدة التي تدفع للوديعة والفائدة التي تأخذ عن القرض. وهنا يستلزم الأمر أن نعلم جيداً أن البنوك لا تقوم بمنح القروض لأي شخص كان - طبعاً أقصد هنا البنوك التي تسعى لسمعة حسنة وجيدة وأن تبقى في الحدود المفروضة من قبل البنك المركزي لمنحها القروض - حيث أنها تأخذ بعين الاعتبار على سبيل المثال لا الحصر:



الهدف الثالث: لماذا علينا أن ندرس المالية أو التمويل؟

هناك العديد من الأسباب التي تفرض علينا دراسة علم المالية، ويمكن حصرها في ثلاثة أسباب رئيسية نوجزها كما يلي:

- ❖ أولاً: لكي تصبح قادراً على اتخاذ القرارات الاقتصادية الواعية.
- ❖ ثانياً: لكي تكتسب المعارف الأساسية للاستثمار لأسباب شخصية ولأعمالك الخاصة.
- ❖ ثالثاً: لكي تكتسب المفاهيم الأساسية للإدارة المالية أو تمويل الشركات لأسباب وظيفية أو لتقوية خبراتك ومعلوماتك في هذا المجال.

شخصية الشخص المتقدم للقرض من حيث قدرته على الوفاء بالقرض، سمعته الحسنة بين الأوساط الاجتماعية والتجارية وكذلك ما هو الهدف من القرض لكي يستطيع تحديد إمكانية وفائه بالقرض أم لا، هامش الربح وقيمة القرض وشروط السداد من حيث الموعد ومعدل الفائدة وكذلك التأمين ضد عدم الدفع وكل ذلك لكي يتجنب البنك قدر المستطاع عدم الوقوع فيما يعرف بمخاطر عدم السداد الناتجة عن عدم قدرة المقترض على وفاء القرض (Credit Risk) أو مخاطر الائتمان.

❖ المساعدات الحكومية مثل المنح - الروابط التجارية - وكالات التنمية وغيرها.

❖ أخيراً مصادر أخرى للتمويل نوجزها فيما يلي:

• التأجير (Leasing): وهو عقد اتفاق بين طرفين، المؤجر والمستأجر حيث أن المؤجر يملك الأصل ولكنه يمنح المستأجر الحق في استخدام ذلك الأصل. والمستأجر هو الذي يقوم باستخدام الأصل المؤجر مقابل ثمن يتم الاتفاق عليه.

• البيع بالتقسيط (Hire Purchase) or (HP): وهو شكل من أشكال القروض حيث يقوم الأفراد أو الشركات بشراء السلع بالأجل مقابل الدفع على دفعات.

• الامتياز (Franchising): هناك العديد من شركات الأعمال التي تطورت ونمت في العقود الماضية بشكل كبير وملفت للنظر واستطاعت أن تصبح من كبار الكيانات الاقتصادية في العالم مما منحها أسم عالمي وشهرة عالمية، فصاحب حق الامتياز لديه نشاط تجاري ناجح فبدلاً من أن يقوم بإنشاء عدة فروع يقوم بمنح ترخيص منح الامتياز لاستخدام أسمه التجاري أو حق من الحقوق الملكية الفكرية سواء تجارية أو صناعية مقابل مردود مقبول نوعاً ما.



أزمة دبي المالية

DUBAI FINANCIAL CRISIS

بقلم / ملهم الجزماتي

مقدمة:

- موانئ دبي العالمية: إحدى أكبر شركات تشغيل المحطات البحرية في العالم، والأحواض الجافة العالمية ومدينة دبي الملاحية اللتان تهدفان إلى جعل دبي مركزاً رائداً لصناعة السفن والخدمات البحرية.
- عالم المناطق الاقتصادية: التي تتولى تشغيل العديد من المناطق الحرة حول العالم، بما فيها المنطقة الحرة لجبل علي في دبي.
- نخيل: شركة التطوير العقاري التي تقف وراء مشاريع عقارية فريدة من نوعها مثل جزر النخلة وجزيرة العالم.
- ليمتلس: شركة التخطيط العقاري العالمية والتي تتولى عدة مشاريع تطويرية في بقاع مختلفة من العالم
- ليجركروب: المجموعة الاستثمارية العاملة في مجال الرياضة العالمية والترفيه والتي تسعى إلى إعادة تعريف الصناعة من خلال استطلاع الفرص القيمة في مجالات الاستثمار والتطوير.
- دبي العالمية أفريقيا: التي تشرف على التطوير الإقليمي ومحفظة متنوعة من الاستثمارات في القارة السمراء.
- استثمار العالمية: الذراع الاستثماري للمجموعة والتي تتمتع ببصمة عالمية في مجال التمويل ورؤوس الأموال والترفيه والطيران بالإضافة إلى العديد من مشاريع الأعمال الأخرى.

شهدت دبي في العقد الأخيرين تطوراً هائلاً في مجال التكنولوجيا، حيث أنجزت هذه الإمارة إنجازات ضخمة على مدى العشرين عاماً الماضية ما كانت أن تتم في قرن كامل، فبرج العرب وجزر النخيل الصناعية ومترو دبي.... الخ، إنجازات حققتها دبي يشهد لها العالم وبانت حديث العالم برمته في العقد الأخير، وكان القائد لهذا التطور الذي شهدته دبي هو مجموعة دبي العالمية وهي شركة استثمارية مقرها دبي مملوكة بالكامل لحكومة دبي ولكن بالمقابل تحملت هذه الإمارة الصغيرة الصحراوية مخاطرة كبيرة والتي تجسدت بالأزمة التي تشهدها مجموعة دبي العالمية اليوم.

ومن الضروري قبل الحديث عن هذه الأزمة وعن أسبابها وآثارها وحلولها التعريف بمجموعة دبي العالمية.

مجموعة دبي العالمية: هي شركة استثمارية مقرها دبي، وتشمل استثمارات الشركة أربعة مجالات أساسية وهي: النقل والخدمات اللوجستية، الأحواض الجافة والخدمات الملاحية، التطوير الحضري، والاستثمار والخدمات المالية.

كما تشمل محفظة أعمال دبي العالمية عدداً من أشهر الشركات وأبرز المشاريع على المستوى العالمي، وتضم هذه المحفظة على سبيل المثال:



إذاً، ما الذي حصل في دبي؟

هذه الأزمة ليست الأولى التي ضربت دبي عموماً ومجموعة دبي العالمية خصوصاً، فعلى مدار العقد الأخير نجد العديد حالات التعثر المالي التي عانت منها مجموعة دبي العالمية، فتكون إمارة أبو ظبي المنفذ المعتاد لدبي عندما تقوم بإقراضها لتسديد ديونها.

عندما أدركت مجموعة دبي العالمية بأنها مقبلة على تعثر مالي شديد في أواسط العام الماضي طلبت من إمارة أبو ظبي إقراضها مبلغ 9 مليار دولار، ولكن أبو ظبي امتنعت عن إقراضها مما أجبر مجموعة دبي العالمية على الطلب من دائنيها في 14 كانون الأول 2009 بتأجيل استحقاق ديونهم المتمثلة في صكوك أصدرتها شركة النخيل 6 أشهر الأمر الذي أدى إلى إشعال فوضى كبيرة ، مما أدى إلى إعلان مجموعة دبي لاحقاً أن كلاً من "نخيل" و"ليمبس" العقاريتين ستخضعان لإعادة الهيكلة، وستطلبان إعادة جدولة ديونهما البالغة 26 مليار دولار، الأمر الذي شكل الصدمة الكبرى على العالم لما لهذا الأمر من تأثيرات على الاقتصاد العالمي.

أسباب الأزمة:

بالنظر ملياً إلى الأسباب المؤدية لهذه الأزمة نجد ما يلي:

1. التوسع الكبير الغير مدروس بحجم الاقتراض، فسوء سياسة الاقتراض التي اتبعتها مجموعة دبي العالمية كان لها الأثر الرئيس والكبير في إشعال فتيل الأزمة في دبي.
2. التوسع الغير مدروس في حجم الاستثمارات بأموال الغير.
3. انخفاض كبير في الطلب على الاستثمارات في دبي عن حجم الاستثمارات الموجودة، إذ كانت

قيمة القروض وفوائدها أكبر بكثير من عوائد الاستثمارات العقارية.

4. عدم تسديد المشتريين المستحقات المتبقية عليهم إثر الأزمة المالية العالمية وبالتالي تحملت حكومة دبي كامل نفقاته ما أوقع المشروع في هذا العجز الكبير مع انخفاض قيم أصوله بنسبة 50 في المائة في بعض الحالات.

5. عدم تدخل إمارة أبو ظبي في إعانة دبي والذي أدى إلى إعلان الأخيرة عن التعثر المالي وعدم قدرتها على السداد.

وبالنتيجة نجد أن هناك توسعاً كبيراً للاستدانة من جانب مجموعة دبي العالمية ، والذي أعقبته أزمة مالية عالمية أثرت على عوائد وقيم استثمارات دبي العالمية، وزادت من حجم الأزمة أن حجم الاستثمارات في دبي قد يكون يسير بوتيرة أسرع من حجم الطلب عليها.

تداعيات أزمة دبي العالمية

مما لا شك فيه أن وزن دبي المالي والاقتصادي هو بالقوة الكافية الذي يجعل أزمتها ذات آثار دولية واضحة. تشمل الأسواق المالية من آسيا حتى الولايات المتحدة نزولاً وصعوداً والإعلان عن طلب تأجيل دفع الديون مؤشر أساسي على هذا التأثير.

لذلك نفرق بين آثار داخلية تتعرض لها إمارة دبي وآثار خارجية تمتد لخارج إمارة دبي.

أولاً: التداعيات الداخلية:

1. نمو الدين الخارجي المترتب على إمارة دبي، الأمر الذي قد يؤدي إلى تضخم الدين السيادي مما قد يجبر البنك المركزي على إتباع سياسة التضخم المالي.
2. تسريح عدد كبير من الموظفين، وتجميد عدد لا بأس به من الاستثمارات الأمر الذي له



3. عدلت شركة التصنيف الائتماني Standard & Poor's تصنيف أربعة مصارف باتجاه الهوامش السلبية مرتبطة بمجموعة دبي العالمية.

4. مع هبوط مؤشرات أسواق المال والأوراق المالية العالمية كان المضاربون يتجهون إلى شراء الذهب مما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار الذهب فقد وصل سعر أونصة الذهب إلى 1196 دولار.

5. فقدان الثقة عالمياً بمجموعة دبي العالمية وبالتالي انخفاض الاستثمارات العالمية في دبي على المدى الطويل، إضافة إلى خوف كبير لدى المصارف العالمية إلى إعادة إقراض مجموعة دبي العالمية.

الحلول المقترحة لعلاج أزمة دبي العالمية

1. بحسب وكالة موديز العالمية للتصنيف الائتماني يجب على مجموعة دبي بيع المزيد من أصولها لمواجهة ديون مقدارها 22 مليار دولار.

2. الاستمرار بجدولة منظمة للديون ابتداءً من 2010.

3. الشفافية الكاملة التي كانت غائبة حول الأوضاع المالية لمجموعة دبي العالمية، والعمل بالشفافية في إعادة الجدولة لديون مجموعة دبي.

4. تدخل إمارة أبو ظبي بصندوقها السيادي لمساعدة دبي في دفع الديون المترتبة عليها، ولكن هنا يجب الانتباه أنه على إمارة دبي أن تستغل هذا الدين استغلالاً موجباً وإلا سوف تزيد الأمور تعقيداً وتدخل في مديونية أكبر.

5. بحسب عدنان يوسف رئيس مجموعة البركة للصيرفة الإسلامية فإن على مجموعة دبي العالمية أن تسدد قيمة الصكوك القديمة وتصدر صكوكاً جديدة. أي أنه على مجموعة

انعكاسات سلبية على الوضع الاقتصادي في دبي.

3. بيع معظم الأصول المملوكة لمجموعة دبي العالمية لتجميع السيولة الكافية لمواجهة دائئها.

4. إن كلفة الاقتراض من المصارف بدأت ترتفع ما يعني تباطؤاً في الاستثمارات، وصعوبة الانطلاق في السوق إلى حين عودة التوازن والاستقرار.

5. خسرت بورصة دبي وحدها ما يفوق 70% من قيمتها بالتزامن مع انهيار العقارات حيث تراجعت بعض الأسعار بنسبة تقارب 60%.

6. انخفاض التصنيف الائتماني لسنة شركات تابعة لمجموعة دبي العالمية منها "سلطة موانئ دبي العالمية (DPW) و"هيئة كهرباء ومياه دبي"، وكذلك العملاق العقاري "إعمار".

ثانياً: التداعيات الخارجية

1. أدت الأزمة في دبي إلى اتجاهات سلبية لمؤشرات أسواق المال العالمية:

- فقد تراجعت مؤشرات هذه الأسواق في كل من فرنسا وألمانيا وبريطانيا، بنسبة تقارب 2.2%.

- وقبل جلسات الأسواق الغربية، حظي الشرق بحصته من التراجع، حيث تراجع مؤشر بورصة شنغهاي بنسبة 3.6% وهو التراجع الأكبر المسجل منذ 31 آب 2009.

2. وبدا لوهلة أنّ عالم المال يدخل مجدداً في دوامة انتمائية جديدة، حيث ارتفعت كلفة التأمين على المبالغ المقترضة إلى مستويات مرتفعة. فكلفة اقتراض 10 ملايين دولار في دبي على سبيل المثال أضحت 500 ألف دولار.



دبي العالمية أن تجد الصيغة المناسبة لتصلح
بها دائنيها، ويجب عليها أيضاً أن تكشف
جميع أوراقها والاستمرار بإعادة جدولة ديونها
بشفافية كاملة.

بقي لي أن أذكر أخيراً أننا يجب أن نفرق بين
إمارة دبي ومجموعة دبي العالمية حيث أن
الأخيرة هي شركة مملوكة للحكومة ولا تمثل
الحكومة في دبي.





التقرير الشهري المفصل حول أداء سوق دمشق للأوراق المالية

لشهر شباط / فبراير من عام 2010 م

بقلم / محمد حكم الدندشي

إلى إمكانية انتقال الشركات من وإلى السوق الموازي بحسب الحالة والظروف.

يتم التداول في السوق حالياً أيام الاثنين والثلاثاء والخميس، وساعات التداول مبدئياً محددة بساعتين ونصف في كل جلسة تداول وستقوم السوق بزيادة عدد أيام التداول مع تطور السوق وازدياد حجم التداول.

أما بالنسبة لنظام المقاصة والتسوية فتتم في سوق دمشق في اليوم الثاني (T+2) أي بعد التداول بيومين. وتتعامل السوق مع بنك مقاصة وحيد هو مصرف سورية المركزي، بحيث يتوجب على الوسطاء القيام بعمليات تسوية صافي حساب معاملاتهم عن طريقه.

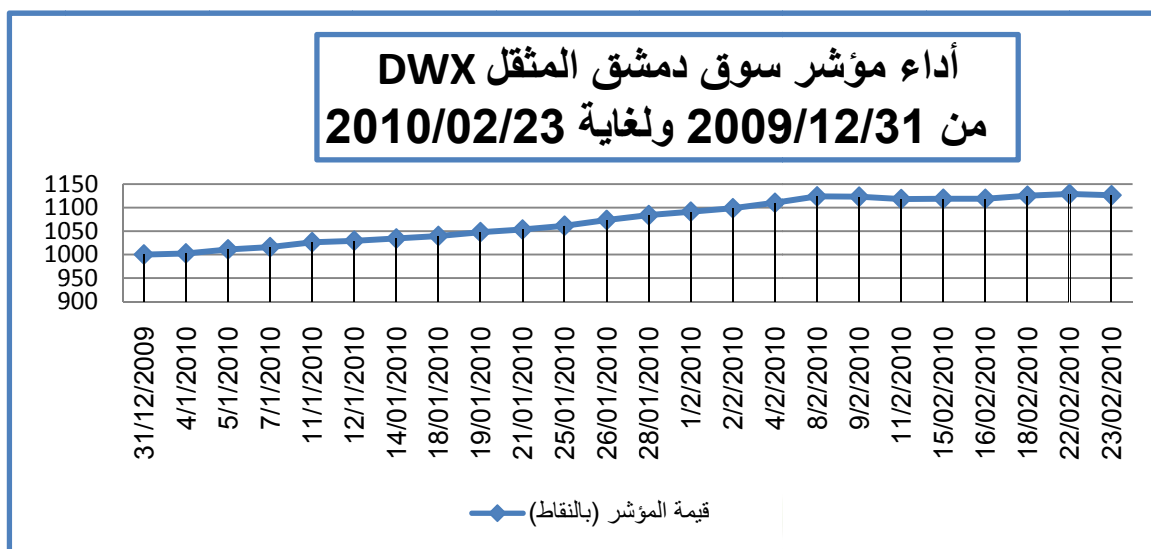
مقدمة تعريفية عن سوق دمشق للأوراق المالية:

في اليوم الأول من شهر تشرين الأول لعام 2006 م أصدر سيادة الدكتور بشار الأسد رئيس الجمهورية العربية السورية المرسوم رقم 55/ بإحداث سوق للأوراق المالية وذلك في الجمهورية العربية السورية له شخصيته الاعتبارية واستقلاله المالي والإداري تحت مسمى "سوق دمشق للأوراق المالية"، حيث يرتبط السوق بهيئة الأوراق والأسواق المالية السورية ويكون مقره الأساسي في العاصمة السورية دمشق.

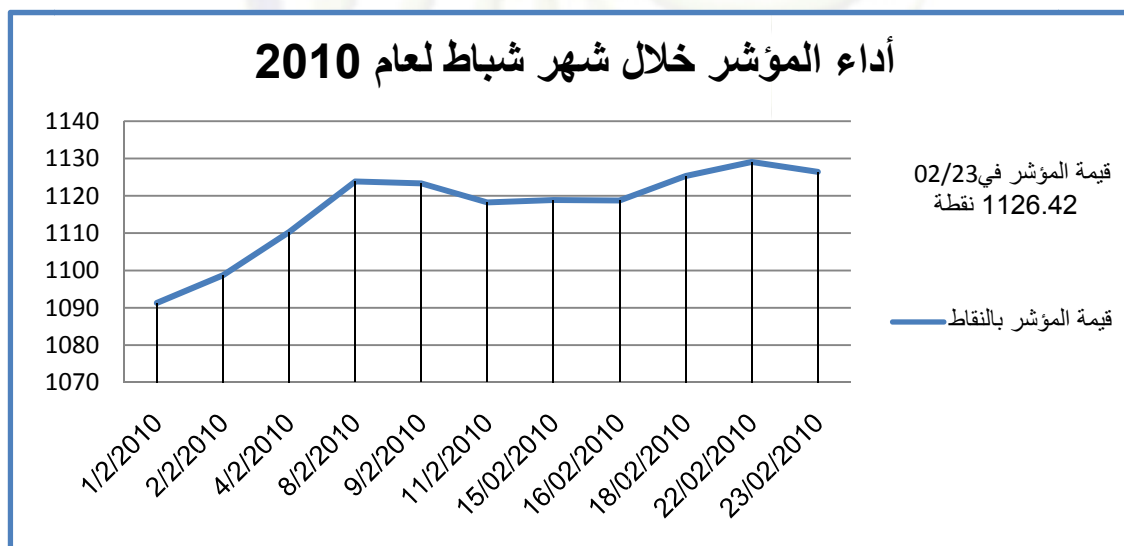
تتم إدارة السوق من مجلس إدارة يتكون من تسعة أعضاء مسمى بقرار من رئيس مجلس الوزراء ويتم تعيين مدير تنفيذي ونائب له من قبل رئيس مجلس الوزراء للقيام بالمهام التنفيذية التي يتطلبها عمل السوق.

يتكون سوق دمشق للأوراق المالية من سوقين: الأول يدعى بالسوق النظامية وتعني السوق التي يتم من خلالها تنظيم التعامل بأسهم شركات تحكمها شروط إدراج خاصة تتعلق بتوفر شروط الربحية والرسطة وعدد المساهمين وغيرها، والثاني يدعى بالسوق الموازية أي التي يتم من خلالها تنظيم التعامل بأسهم شركات تحكمها شروط إدراج ميسرة خاصة بهذه السوق وتعمل على توفير السيولة المبكرة للأوراق المالية المدرجة وذلك إلى حين توفر الشروط الخاصة بإدراجها في السوق النظامية.. كما تجدر الإشارة

أداء مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية



أنهى مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية المثلث (DWX) جلسة تداوله الأخيرة لشهر شباط/فبراير 2010 وذلك عند مستوى 1126.84 نقطة مرتفعاً عن أدائه في الشهر الماضي بنسبة 3.96% حيث كان قد سجل في شهر كانون الثاني/يناير 2010 لنفس العام 1083.96 نقطة وبالتالي يكون قد ارتفع بمقدار 42.89 نقطة.





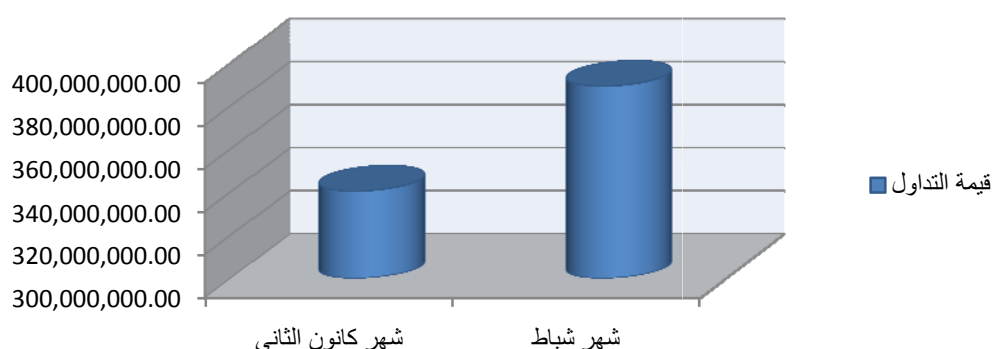
وفيما يلي جدولاً يوضح قيم المؤشر ومقدار التغير ونسب التغير فيها وذلك للفترة من 2009/12/31 ولغاية 2009/02/23:

التاريخ	قيمة المؤشر (بالنقاط)	مقدار التغير بالنقطة (-/+)	نسبة التغير (%)
2009/12/31	1000	0	0
2010/01/04	1002.42	2.42	0.24
2010/01/05	1011.01	8.59	0.86
2010/01/07	1015.9	4.89	0.48
2010/01/11	1026.21	10.31	1.01
2010/01/12	1029.41	3.2	0.31
2010/01/14	1034.31	4.9	0.48
2010/01/18	1039.61	5.3	0.51
2010/01/19	1047.82	8.21	0.79
2010/01/21	1053.41	5.59	0.53
2010/01/25	1061.45	8.04	0.76
2010/01/26	1073.61	12.16	1.15
2010/01/28	1083.95	7.4	0.68
2010/02/01	1091.31	7.36	0.68
2010/02/02	1098.71	7.4	0.68
2010/02/04	1110.3	11.59	1.05
2010/02/08	1123.82	13.52	1.22
2010/02/09	1123.31	0.51-	0.05-
2010/02/11	1118.22	5.09-	0.45-
2010/02/15	1118.88	0.66	0.06
2010/02/16	1118.72	0.16-	0.01-
2010/02/18	1125.31	6.59	0.59
2010/02/22	1129.07	3.76	0.33
2010/02/23	1126.42	2.23-	0.2-

المصدر: سوق دمشق للأوراق المالية www.dse.sy

وبمراجعة عدد الصفقات المنفذة خلال الشهر نجد انه قد تم تنفيذ 1735 صفقة خلال 11 جلسة تداول بقيمة تداول بلغت 389,325,623.25 ليرة سورية وبحجم تداول وصل إلى 345,789 سهم وبمقارنته مع شهر كانون الثاني/ يناير لنفس العام نجد ارتفاع في قيمة التداول بنسبة 12.53% حيث بلغت في شهر كانون الثاني ما يزيد عن 340 مليون ليرة سورية مقابل أكثر من 389 مليون ليرة سورية لهذا الشهر مع ازدياد حجم التداول من 269,594 سهم لتصل إلى 345,789 سهم وبمقدار تغير 76195 سهم زيادة عن الشهر الماضي.

قيم التداول بالليرة السورية خلال شهري كانون الثاني وشباط لعام 2010



الجدول التالي يوضح أحجام وقيم التداول ومقدار التغير فيها وكذلك عدد جلسات التداول للفترة ما بين 2009/12/31 ولغاية 2010/02/23

عدد جلسات التداول	عدد الصفقات	قيمة التداول (بالليرة السورية)	حجم التداول (بالأسهم)	
12	1,287	340,558,564.50	269,594	شهر كانون الثاني
11	1,735	389,325,623.25	345,789	شهر شباط
-1	448	48767058.75	76195	مقدار التغير (+/-)
-9.1%	25.82%	12.53	22%	نسبة التغير (%)



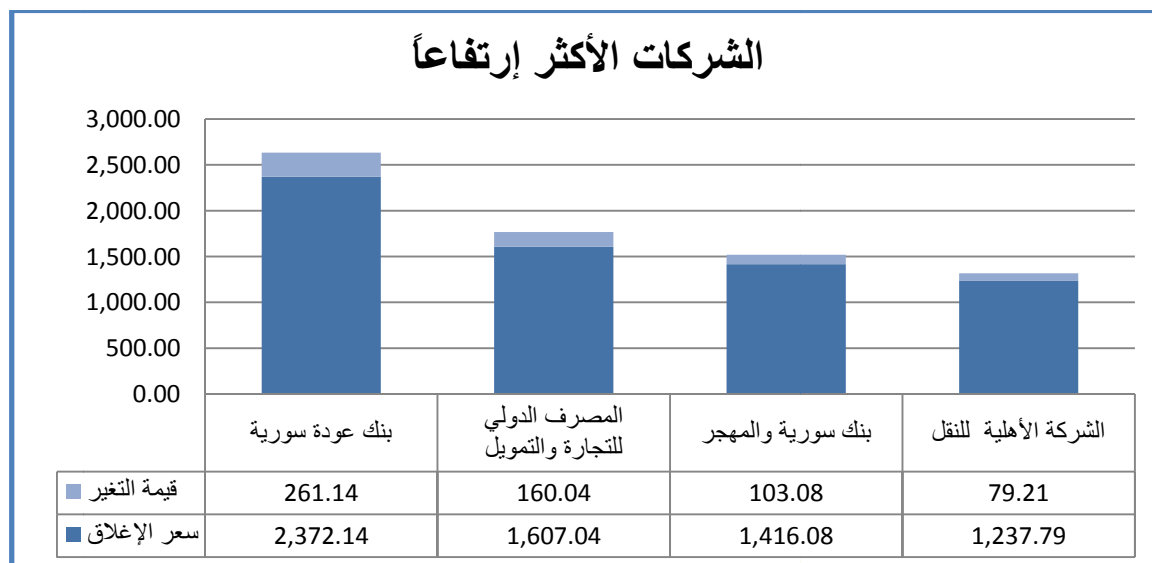
أداء الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية:

نستعرض في البداية جدولاً يبين أداء جميع الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية خلال شهر شباط / فبراير لعام 2010م.

(ملاحظة: يتم حساب التغير عن طريق طرح سعر الإغلاق لهذا الشهر من سعر الإغلاق للشهر الماضي فمثلاً لكي يتم احتساب التغير للبنك العربي - سورية يتم طرح 1,189.95 من 1,178.00 = 11.95).

اسم الشركة	أسعار الأسهم			التغير (ل.س)	نسبة التغير %	قيمة التداول (ل.س)
	سعر الافتتاح	سعر الإغلاق	سعر الإغلاق السابق			
البنك العربي - سورية	1,201.00	1,189.95	1,178.00	11.95	1.01	24,856,321.00
بنك عودة سورية	2,153.00	2,372.14	2,111.00	261.14	12.37	10,275,896.00
بنك بيمو السعودي الفرنسي	1,900.00	1,729.55	1,873.00	-143.45	-7.66	16,748,286.00
بنك سورية والمهجر	1,324.00	1,416.08	1,313.00	103.08	7.85	31,253,101.00
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	1,475.00	1,607.04	1,447.00	160.04	11.06	39,947,842.00
المجموعة المتحدة	477.25	449.50	486.75	-37.25	-7.65	742,735.75
الشركة المتحدة للتأمين	938.50	944.91	920.50	24.41	2.65	2,289,564.00
الشركة الأهلية للنقل	1,225.00	1,317.00	1,237.79	79.21	6.40	4,997,839.00
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	694.00	695.94	689.43	6.51	0.94	67,180,220.00
بنك بيبيلوس - سورية	743.00	728.50	728.50	0.00	0.00	49,038.00
الشركة الهندسية الزراعية للاستثمارات	784.50	813.30	800.00	13.30	1.66	5,428,172.00
بنك سورية الدولي الإسلامي	1,139.00	1,184.70	1,117.00	67.70	6.06	185,556,608.00

المصدر: سوق دمشق للأوراق المالية www.dse.sy



حقق بنك عودة سورية أعلى ارتفاع من بين جميع الشركات سواء أكانت المدرجة في قطاعه قطاع البنوك أوفي القطاعات الأخرى حيث حقق ارتفاعاً بنسبة 12.37% ليغلق عند سعر 2,372.14 ليرة سورية مرتفعاً بذلك 261.14 ليرة سورية عن الشهر الماضي. وأتى في المركز الثاني المصرف الدولي للتجارة والتمويل من حيث الشركات الأكثر ارتفاعاً حيث حقق ما قيمته 160.04 ليرة سورية كارتفاع في سعر إغلاقه ليغلق عند 1607.04 ليرة سورية محققاً ربحاً نسبته 11.06%. وحل بنك سورية والمهجر في المركز الثالث والشركة الأهلية للنقل في المركز الرابع حيث حقق كل منهما بلغ لسورية والمهجر 7.85% وللشركة الأهلية للنقل 6.40%.

نسبة التغير (%)	قيمة التغير (-/+)	سعر الإغلاق (ل.س)	
12.37	261.14	2,372.14	بنك عودة سورية
11.06	160.04	1,607.04	المصرف الدولي للتجارة والتمويل
7.85	103.08	1,416.08	بنك سورية والمهجر
6.40	79.21	1,237.79	الشركة الأهلية للنقل

وكما هو موضح في الجدول التالي للشركات الأكثر انخفاضاً نجد وجود شركتين فقط حققتا خسائر في نهاية هذا الشهر حيث بلغت نسبة التراجع لكل من بنك بيمو السعودي الفرنسي والمجموعة المتحدة UG كما يلي على التوالي: 7.66%-، و7.65%-، وبقيمة تغير بلغت للأول 143.4- ليرة سورية وللثاني 37.25- ليرة سورية ليغلق كل منهما منخفضاً عن سعر إغلاقه في الشهر الماضي حيث أغلق بنك بيمو عند سعر 1729.55 ليرة سورية في 2010/02/23 وعند 1873.00 في 2010/01/29 وأغلقت المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق عند 449.50 ليرة سورية في 2010/02/23 وعند سعر إغلاق بلغ في 2010/01/29 مستوى 486.75 ليرة سورية.

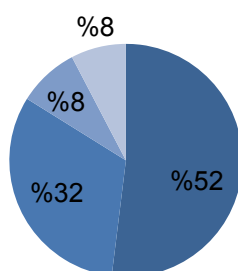
اسم الشركة	سعر الإغلاق (ل.س.)	قيمة التغير (-/+)	نسبة التغير (%)
بنك بيمو السعودي الفرنسي	1,729.55	-143.45	-7.66
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق	449.50	-37.25	-7.65

أما بالنسبة للشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول وقيم التداولات، فنجد تصدر بنك سورية الدولي الإسلامي في صدارة التداولات خلال هذا الشهر حيث تم تداول 154,184 سهم خلال 11 جلسة وبقيمة تداول وصلت لأكثر من 185 مليون ليرة سورية مما وضعه في صدارة الشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم وقيم التداولات ويليه كلاً من الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية بحجم تداول بلغ 94,697 سهم وبقيمة تداول بلغت 67,180,220 ليرة سورية متقدماً على كل من المصرف الدولي للتجارة والتمويل وبنك سورية والمهجر حيث بلغ حجم التداول لكل منها : 25,145 و 22,747 على التوالي، وكانت قيم التداول كما يلي: المصرف الدولي للتجارة والتمويل (39,947,842.00 ليرة سورية) وبنك سورية والمهجر (31,253,101.00 ليرة سورية). الجدول التالي يوضح الشركات الأكثر نشاطاً من حيث قيم وحجم التداولات.

اسم الشركة	سعر الإغلاق (ل.س.)	حجم التداول (بالأسهم)	قيم التداول (ل.س.)
بنك سورية الدولي الإسلامي	1,184.70	154,184	185,556,608.00
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	695.94	94,697	67,180,220.00
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	1,607.04	25,145	39,947,842.00
بنك سورية والمهجر	1,416.08	22,747	31,253,101.00
القيمة الكلية	-----	296,773	323,937,771.00

نسب أحجام التداول للشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول

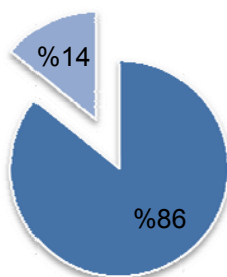
■ الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية ■ بنك سورية والمهجر
■ بنك سورية الدولي الإسلامي ■ المصرف الدولي للتجارة والتمويل



وبمقارنتها مع الحجم الكلي للتداول لجميع الشركات المدرجة في السوق نجد استحواذ الشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول على 85.82% من مجمل حجم التداول البالغ وقدره 345789 سهم و 14% لباقي الشركات المدرجة في السوق كما هو موضح في الشكل التالي.

مقارنة حجم تداول الشركات الأربع الأكثر نشاطاً مع باقي الشركات

■ حجم تداول الشركات الأخرى ■ حجم تداول الشركات الأربعة الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول



وكما هو ملاحظ في الشكل التالي فإن 57% من قيم تداولات الشركات الأكثر نشاطاً من حيث قيمة التداول كانت من نصيب بنك سورية الدولي الإسلامي، تليه الشركة الأهلية للزيوت النباتية بنسبة 21% ومن ثم كلاً من المصرف الدولي للتجارة والدولي وبنك سورية والمهجر بنسبة 12% للأول و 10% للآخر.

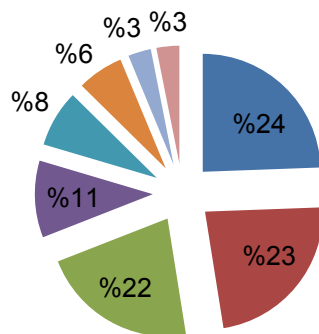
ترتيب تداولات الوسطاء في سوق دمشق للأوراق المالية من حيث قيم التداول:

وبالانتقال إلى ترتيب الوسطاء من حيث قيم التداول نجد استحواذ الشركة الأولى للوساطة والخدمات المالية على ما نسبته 24.42% من مجموع قيم التداول البالغة في السوق 778,651,246.5 ليرة سورية أي ما يعادل 190,143,547 ليرة سورية وبكمية تداول بلغت 168,798 سهم، يليه شركة بيموالسعودي الفرنسي المالية بنسبة 23.07% وبقيم تداول 179,610,733 ليرة سورية، في حين كانت أقل نسبة من حيث قيم التداول تعود لكلاً من شركة إيفا للخدمات المالية وشركة سورية والمهجر للخدمات المالية حيث بلغت النسب لكل منها: 3.12% و 3.15% على التوالي. وإليك رسماً بيانياً وجدولاً يوضح ترتيب الوسطاء من حيث قيم التداول لكل شركات الوساطة المدرجة في السوق.

الترتيب	الاسم	الرمز	الكمية	قيمة التداول	النسبة
1	الأولى للوساطة والخدمات المالية	AULA	168,798	190,143,547	24.42%
2	شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية	BSFF	167,475	179,610,733	23.07%
3	شام كابيتال	CHCA	142,111	168,007,264	21.58%
4	الشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية	G-ONE	69,025	81,972,767	10.53%
5	بايونيرز للوساطة والخدمات المالية	PIONEERS	58,799	60,754,512	7.80%
6	سنابل الخير للاستثمارات المالية	SAN	42,583	49,373,448	6.34%
7	سورية والمهجر للخدمات المالية	SOFS	21,023	24,511,660	3.15%
8	إيفا للخدمات المالية	IFA	21,494	24,277,317	3.12%
المجموع			691,578	778,651,246.5	100%

المصدر: سوق دمشق للأوراق المالية www.dse.sy

نسب قيم التداول لشركات الوساطة المالية



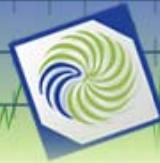
- الأولى للوساطة والخدمات المالية
- شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية
- شام كابيتال
- الشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية
- بايونيرز للوساطة والخدمات المالية
- سنابل الخير للاستثمارات المالية
- سورية والمهجر للخدمات المالية
- إيفا للخدمات المالية

أخبار السوق خلال شهر شباط / فبراير 2010

- تعلن سوق دمشق للأوراق المالية عن حاجتها لتعيين مدير للموارد البشرية.
- تعلن سوق دمشق للأوراق المالية عن حاجتها لتعيين مدير للدراسات والتوعية.
- سوق دمشق للأوراق المالية تطلق المؤشر العام للسوق.
- توضيح من الدكتور محمد الجليلاتي المدير التنفيذي لسوق دمشق للأوراق المالية حول المؤشر المثقل بالقيمة السوقية-DWX-.
- إلغاء جلسة التداول ليوم الخميس 2010-2-25.

التعاميم الخاصة بالسوق الصادرة في شهر شباط / فبراير 2010

- البدء باحتساب سعر الإغلاق كمجموع قيم التداول مقسوماً على عدد الأسهم المتداولة لكل ورقة مالية خلال جلسة التداول.
- تعديل السعر المرجعي لسهم المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق (صادر في 2010/02/07).
- تعديل السعر المرجعي لسهم المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق (صادر في 2010/02/18).



أخبار الشركات خلال شهر شباط/فبراير 2010

- إيقاف التداول على أسهم الشركة الهندسية الزراعية للاستثمارات - نماء - في جلسة التداول ليوم الاثنين في 01/02/2010.
- أعلن مصرف بيمو السعودي الفرنسي عن تأجيل اجتماع الجمعية العامة العادية.
- قيام بنك سورية الدولي الإسلامي بتقديم نتائجه الأولية للسنة المالية 2009.
- قيام الشركة الأهلية للزيوت بتقديم نتائجها الأولية للسنة المالية 2009.
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 لبنك سورية والمهجر (BSO).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 لبنك بيمو السعودي الفرنسي (BBSF).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 للمصرف الدولي للتجارة والتمويل (IBTF).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 للشركة المتحدة للتأمين (UIC).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 لبنك بيلوس - سورية (BBS).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 لبنك عوده - سورية (BASY).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 للبنك العربي - سوري (ARBS).
- سوق دمشق للأوراق المالية تنشر النتائج الأولية لعام 2009 للشركة الأهلية للنقل (AHT).
- الدعوة لانعقاد الجمعية العمومية لبنك بيمو السعودي الفرنسي.



الفروق الجوهرية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية

بقلم / محمد إيباد حجة

ويكفي أن ندرس أهم عمليات المصارف دون أن ندعي الإلمام بها جميعاً. ومن ضمن التعريفات التي يوردها كاتب آخر للبنك ((أنه عبارة عن منشأة حصلت على تصريح بالقيام بأعمال المصارف)).

وبعد استعراض مجموعة كبيرة من التعاريف التي وردت في الكتب والأبحاث المختلفة عن المصارف، ومن واقع الممارسة العملية لأعمالها المختلفة، فإن التعريف التالي قد وجدته أفضل تعريف لهذا المقال:

((وظيفة المصرف الأساسية هي تلقي الأموال في صورة ودائع أو حسابات جارية، ثم القيام باستثمار هذه الأموال، ويأتي ربح المصرف بصفة أساسية من الفرق بين العائد الذي يدفعه المصرف مقابل حصوله على الأموال وبين العائد الذي يقبضه مقابل استثمار هذه الأموال)).

مما سبق يتضح أن المصرف يتعامل أساساً في النقود، أن عليه أن يحافظ دائماً على أصوله في صورة يمكن تحويلها إلى نقود، بما يحقق التوازن بين آجال استحقاق الأموال المودعة لديه وبين آجال استحقاق الاستثمارات، مع وجوب الاحتفاظ في كل وقت بحد أدنى من النقد السائل لمقابلة المدفوعات إلى عملائه.

كلام قد يكون استيعابه صعباً في البداية ولكن السلسلة التي سنعمل عليها في هذا القسم من مجلتنا العزيزة ستقرب هذا الكلام إلى الأذهان مع إيراد أمثلة عملية تطبيقية لتكون مقالتنا بعيدة عن الكلام النظري واقرب إلى الواقع والحقيقة

وينطبق التعريف السابق على جميع المصارف سواء أكانت ربوية أو كانت لا تتعامل بالربا.

وقد نتج الفرق بصفة أساسية نتيجة تحريم الربا تحريماً قاطعاً بنصوص القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، وبالتالي عدم مشروعية القرض إلا القرض الحسن، بنص الحديث الشريف ((كل قرض جر نفعا فهو ربا)).

في إطلاقتنا الأولى في مجلتنا العزيزة سيكون قسم المصارف الإسلامية والاقتصاد الإسلامي مخصص لمواضيع بحوث المصارف الإسلامية تطويرها والنظر في آليات عملها وعمل المقارنات بينها وبين نظيرتها المصارف التقليدية.

سننكلم بداية عن الفروق بين المصارف الإسلامية والتقليدية ثم نميل للحديث بشي من التفصيل عن المصارف الإسلامية وعقودها الشرعية ثم نخرج قليلاً على تطبيقاتها العملية وكل ذلك في الأعداد المقبلة إن شاء الله.

يتلخص الفرق الأساسي بين المصارف الربوية والمصارف الإسلامية في الحساب العائد.

فالمصارف الربوية تجمع الأموال وتمول المشروعات مقابل فائدة محددة، بينما المصارف الإسلامية تجمع الأموال وتستثمرها مقابل حصة محددة من ربح غير معروف مقداره.

ومن دراستي لأمر المصارف الإسلامية أنه لا يجب أن تبدأ المصارف الإسلامية عملها في فراغ.. وإنما يتعين عليها أن تتعايش وتتنافس مع المصارف الأخرى.. بل وتحاول أن تتكلم لغتها وتمضي في الممارسة العملية وفي خوض التجارب بروح وأسلوب العصر.. فقط عليها أن تضع نصب أعينها أن تفرق بين الحرام والحلال.. ما كان كسبه حراماً اجتنبتة.. وما كان رزقه حلالاً أفاضت فيه. وذلك إلى أن يأتلفها المجتمع وثبت في المدى الطويل قدرتها وتفوقها على ما عداها، بما تحمله من فلسفة ومبادئ اجتماعية وأخلاقية لا تتوافر لدى المصارف الربوية.

تعريف المصرف :

وجد العديد من الكتاب صعوبة كبيرة في التوصل إلى تعريف محدد للبنك، يشير أحد الكتاب إلى التعريفات التي وردت في بعض القوانين الإنجليزية والتي تعرف المصرف بأنه ((مجموعة أشخاص يشكلون شركة لمزاولة الأعمال التي تقوم بها المصارف)). ويرى كاتب آخر أن البحث عن تعريف دقيق شامل لا لزوم له ولا فائدة منه،



الودائع:

تتلقى المصارف الأموال من العملاء بغرض حفظها واستثمارها، وقد تودع هذه الأموال في المصرف في صورة حسابات جارية أو في شكل ودائع محددة المدة أو في حسابات صناديق التوفير والادخار.

ويختلف العائد الذي تحصل عليه الودائع باختلاف طبيعة المصرف المودعة فيه على النحو التالي:

أ. المصارف الربوية:

تحصل الودائع في المصارف الربوية على فائدة، ويختلف سعر الفائدة باختلاف نوع الحساب المحتفظ بالأموال فيه، وكذلك باختلاف مدة حفظ هذه الأموال، وفي جميع الأحوال فإنه يتم الاتفاق بين المصرف وبين عميله على سعر محدد للفائدة. ونتيجة لذلك فإن المصرف يستطيع في نهاية كل شهر أن يحدد بدقة كاملة قيمة العائد الذي يدفعه للمودعين.

ويقوم المصرف الربوي فعلاً في نهاية كل شهر بحساب قيمة الفوائد المستحقة على الأموال المودعة لديه، فإن كانت في شكل حساب جاري حملت الفائدة على الحساب الجاري نفسه، وإن كانت الأموال في صورة ودیعة محددة المدة، ولم يحل تاريخ استحقاقها، عليت الفائدة على حساب احتياطي للفوائد المدفوعة لحين حلول تاريخ استحقاق الوديعة فتدفع الوديعة للعميل مع الفائدة المستحقة عليها...ومن ناحية أخرى فإن مجموع الفوائد المستحقة على المصرف لعملائه في نهاية الشهر تقيد على مصروفات المصرف، وتعتبر ضمن تكاليفه.

نتبين مما سبق أن:

- سعر الفائدة محدد عند التعاقد.
- يتم حساب الفائدة في نهاية كل شهر، وبالتالي فإن التزام المصرف تجاه عملائه واضح بصورة قاطعة.

- يلتزم المصرف بسداد الفائدة وتعتبر ضمن تكاليفه، سواء حقق المصرف أرباحاً أو لم يحقق، كما يلتزم برد قيمة الوديعة بالكامل في تاريخ الاستحقاق.

ب. المصارف الإسلامية:

تتلقى المصارف الإسلامية الودائع بصورها المختلفة السابق الإشارة إليها في البند السابق (أ).

ويحدد نظام المصرف كيفية تحديد العائد يوزع على المودعين،

وتتميز المصارف الإسلامية بين العائد المدفوع لكل نوع من أنواع الحسابات المودعة فيها الأموال، وفقاً لطبيعة الحساب ومدة الإيداع.

ويتضح مما سبق:

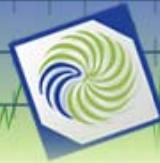
- أن العائد الذي يحصل عليه المودع غير محدد القيمة، وقد يكون محدداً بنسبة من الأرباح.
- أنه لا يمكن التعرف على الأرباح ونصيب كل مودع منها بعد إعداد الحسابات الختامية للبنك واعتماد الأرباح والتوزيعات.
- في حالة عدم تحقيق أرباح فإن المودع لا يحصل على عائد لأمواله.

استثمار الأموال:

تعتبر عملية استثمار الأموال المودعة لدى المصارف الجانب الآخر المكمل لوظيفة المصرف الأساسية، والمحقق لإيراداته.

ويختلف أسلوب الاستثمار والعائد الذي يحصل عليه المصرف الربوي عن الأسلوب الذي يتبعه المصرف اللاربوي كنتيجة منطقية لتحريم الربا وفيما يلي توضيح ذلك.

أ. المصارف الربوية: إن الغالبية العظمى من استثمارات المصارف الربوية توجه إلى القروض، وتحصل على فائدة مقابل ذلك. ولما كان القرض عبارة عن مبلغ ثابت محدد القيمة ويلزم المقترض برده في الموعد المتفق عليه، كما يلتزم بسداد الفائدة المتفق عليها أيضاً فإنه



أرباحه والتي تتمثل بصورة أساسية في الفرق بين الفوائد المدفوعة أو المستحقة الدفع وبين الفوائد المقبوضة أو المستحقة القبض. وبذلك يستطيع المصرف الربوي الاطمئنان على مركزه المالي في فترات قصيرة، ومعرفة مقدار أرباحه عن كل فترة.

ب. المصارف الإسلامية: لجأ العديد من الشراح والمفكرين إلى الأسانيد والكتب الفقهية للبحث عن الأساس الذي يمكن أن يقوم عليه عمل المصرف الإسلامي في استثمار أمواله، واستقرت بعض البحوث عند ظهور كلمة جديدة على قاموس الاستثمار في العصر الحديث، وهي كلمة المضاربة. وهذا ما سنتحدث عنه في العدد القادم من مجلتنا بإذن الله.

بذلك يوفر للبنك مجالاً سهلاً للاستثمار. وترجع السهولة في أن المصرف يستطيع ببساطة أن يحسب العائد المستحق له عن القرض في أي لحظة، كما أن المصرف يهتم فقط بملاءة العميل وقدرته على سداد هذا القرض، ولا يهتم ما إذا كان العميل قد حقق نفعا من هذا القرض أو لم يحقق. ومع ذلك فإن المصارف الربوية تبذل قصارى جهدها في دراسة المراكز المالية لعملائها، وتحليلها ومتابعة تطور نشاطهم وتراقب تصرفاتهم، وذلك بغرض ضمان استرداد الأموال المقترضة لهم.

ويأخذ القرض في غالبية الأحوال إحدى الصور الآتية:

1. مبلغ ثابت يدفع للعميل أو يوضع تحت تصرفه مقابل تعهده بالرد في تاريخ معين، ويلتزم العميل برد المبلغ بالكامل مع فوائده في التاريخ المحدد لذلك.

2. اعتماد قرض يوافق المصرف بموجبه على أن يضع تحت تصرف العميل المبلغ المتفق عليه ليطلبه في الوقت الذي يحتاجه، وغالباً ما يأخذ القرض في هذه الحالة شكل الحساب الجاري. ويلتزم العميل برد المبالغ التي سحبها من الاعتماد، مضافاً إليها الفائدة المحسوبة عليها بالمعدل المتفق عليه عن المدة الاقتراض.

3. خصم قيمة ورقة تجارية تستحق الأداء بعد مدة معينة، وذلك بأن ينقل طالب الخصم إلى المصرف الحقوق المترتبة على الورقة التجارية مع ضمانه للوفاء بقيمتها عند حلول أجل استحقاقها، ويقدم المصرف للعميل قيمة الورقة التجارية مخصوماً منها المبلغ المعادل للفائدة المفروض أن يحصل عليها عن المدة من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة التجارية.

وفي الصور الثلاث السابقة للقرض فإنه يسهل على المصرف كما سبق الإشارة حساب الفوائد المستحقة عن هذه القروض في نهاية كل شهر. وبالتالي فإنه يستطيع للتعرف على



التأمين (ماهيته ، ومصطلحاته)

بقلم / حسين أحمد السلوم

وبهذا فإن التأمين يحقق للفرد والأسرة الأمان والاستقرار كونه يحميهم من الخسائر الكبيرة المحتملة مقابل دفع قسط التأمين الزهيد المدفوع للشركة المؤمنة.

تعريف التأمين: هو اتفاق يلتزم بمقتضاه أحد طرفيه وهو (المؤمن Insurer) بأن يؤدي إلى الطرف الآخر (المؤمن له insured) أو إلى من يعينه (المستفيد beneficiary) عوضاً مالياً (مبلغ التأمين sum insured) يتفق عليه. يدفع هذا العوض عند وقوع الخطر Risk أو عند تحقق الخسارة المذكورة في العقد، نظير رسم يسمى قسط التأمين Insurance premium، يدفعه المؤمن له بالقدر والأجل والكيفية التي ينص عليها العقد المبرم بينهما¹.

مصطلحات تأمينية:

المؤمن له insured: (شخص أو شركة) يتعرض لخطر في شخصه أو ممتلكاته، فيلجأ إلى طرف آخر (شركة التأمين) ليطلب منه التأمين من هذا الخطر، وبالتالي ينقل الخطر لشركة التأمين التي تدفع له مبلغ من المال في حال تحقق الخطر فعلاً مقابل دفع قسط التأمين.

المستفيد beneficiary: وقد يكون هو نفسه المؤمن له أو شخص آخر يحدد في عقد التأمين يعود له مبلغ التأمين في حال تحقق الخطر.

قسط التأمين insurance premium: وهو المبلغ الذي يدفعه المؤمن له إلى شركة التأمين لينقل لها الخطر المؤمن ضده، ويعتبر هذا القسط بمثابة خسارة صغيرة مؤكدة بالنسبة للمؤمن له

بعد الانتهاء من هذا الموضوع، سوف تكون قادراً على:

- ✓ تعريف ما هو المقصود بـ التأمين
- ✓ فهم المصطلحات التأمينية
- ✓ معرفة أنواع التأمين

يواجه الإنسان خلال حياته اليومية العديد من المخاطر، وقد ازدادت هذه المخاطر مع تقدم الحياة والتطورات التكنولوجية التي أدت إلى تعظيم أثر المخاطر التي يتعرض لها الإنسان. ويعتبر التأمين وسيلة هامة في مواجهة أثر هذه الأخطار ونقلها، حيث يقوم التأمين على فكرة أساسية مؤداها أن المخاطر التي يتعرض لها الإنسان الفرد محتملة الوقوع أما بالنسبة للمجموعة الكبيرة من الأفراد فهذه المخاطر شبه مؤكدة الحدوث. إذاً وفقاً لهذا فإمكاننا استنتاج خاصيتين أساسيتين للتأمين وهما:

- تحويل الخطر من الفرد إلى المجموعة.
- توزيع الخسائر على جميع أعضاء المجموعة.

إذاً فالتأمين يعتبر طريقة لتوزيع خسائر الخطر من الفرد الواحد إلى المجموعة وبالتالي نقل عبء هذا الخطر من الفرد الواحد إلى المجموعة. حيث تقوم شركات التأمين بتحصيل أقساط التأمين من الأفراد مقابل أن تدفع لهم الخسائر المادية المتحققة نتيجة تحقق الخطر المؤمن ضده.

¹ د. قنطججي سامر، التأمين الإسلامي التكافلي، دار شعاع، ص11



3. إعداد الدراسات والأبحاث بهدف تقليل الخسائر وتخفيف وقوع الخطر.
4. مكافحة التضخم: حيث تقوم شركات التأمين بسحب السيولة (عن طريق أقساط التأمين) من المجتمع.
5. تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: عن طريق الخدمات التي تقدمها شركات التأمين الوطنية في البلديات الأجنبية وعمليات إعادة التأمين التي تمارسها.

تقسيمات التأمين: توجد عدة تقسيمات للتأمين يمكن تعدادها فيما يلي:

- أ. حسب الغرض:
 1. تأمين خاص (اختياري): كالتأمين البحري والحياة والحوادث... الخ
 2. تأمين إلزامي (اجتماعي): وهو تأمين يفرضه القانون، كالتأمين الإلزامي على السيارة (الأخطار المادية والجسدية للغير) في سورية.
- ب. حسب موضوع التأمين والخطر المؤمن منه:
 1. الأشخاص: وهنا يكون التأمين يتعلق بشخصية المؤمن له كالتأمين على الحياة، الصحة والحوادث الشخصية.
 2. تأمين الممتلكات: الحريق - التأمين البحري - السرقة.
 3. المسؤولية المدنية: كالتأمين على إصابات العمال والأمراض المهنية.
- ج. التقسيم العملي للتأمين: وهو من أهم تقسيمات التأمين وأوضحها:
 1. التأمين على الحياة.
 2. التأمين العام:
 - a. الحوادث الشخصية.
 - b. السيارات.
 - c. الحريق.
 - d. سطو وسرقة.

تحميه من الخسارة الكبيرة المحتملة. ويختلف مبلغ قسط التأمين حسب طبيعة الخطر واحتمال تحققه بالإضافة إلى عوامل أخرى تدخل في تحديده.

مبلغ التأمين sum insured: وهو المبلغ الذي تدفعه شركة التأمين للمؤمن له (أو المستفيد) في حال تحقق الخطر المؤمن ضده. ويتناسب مبلغ التأمين طردياً مع قسط التأمين وهو يمثل سقف الالتزام الذي يقع على المؤمن في حال تحقق الخطر.

فوائد التأمين:

1. التنمية الاقتصادية: ويحقق التأمين هذه الفائدة من خلال النقاط التالية:
 - أ. زيادة الإنتاج: حيث يحفز التأمين المنتجين والشركات على دخول قطاعات إنتاجية جديدة ما كانوا ليدخلوها لولا وجود التأمين الذي يحميهم من مخاطر دخول هذه الأنشطة. كقيام البنوك مثلاً بالتأمين على حياة المقترض لصالح البنك، وبالتالي يضمن البنك القرض.
 - ب. حفظ الثروة المستغلة: وهذه النقطة مرتبطة بالسابقة حيث أن التأمين يحمي الثروة من التبدد في حال تحقق الخطر موضع التأمين.
 - ت. خلق رؤوس الأموال: وهي إحدى الفوائد الهامة للتأمين التي تنأتى من جميع شركات التأمين لأقساط التأمين من المؤمن له، وبالتالي تجمع مبالغ كبيرة تقوم هذه الشركات بتحويلها إلى الاستثمار.
2. التنمية الاجتماعية: حيث يعالج التأمين العديد من الآفات الاجتماعية كالمرض والعجز والبطالة بالإضافة إلى خلق جو من الراحة والطمأنينة لدى أفراد المجتمع...



- e. إصابات العمل.
- f. طيران – بحري.
- g. مسؤولية مدنية.
- h. أموال.
- i. خيانة وسوء أمانة.

العناصر الأساسية للعملية التأمينية:

أولاً: عقد التأمين: وهو يمثل الاتفاق الموقع بين المؤمن والمؤمن له، والذي ينص بشكل أساسي على أن يقوم المؤمن بتغطية المؤمن له عن الأضرار والخسائر المشمولة بعقد التأمين، مقابل قيام المؤمن له بدفع قسط التأمين للمؤمن.

ولعقد تأمين عدة ميزات نذكرها فيما يلي: عقد رضائي – ملزم للطرفين – عقد احتمالي (غرر) – معاوضة عقد زمني – عد إذعان.

ثانياً: وثيقة التأمين (بوليصة) insurance Policy: وهي المستند الذي يبرهن وجود التأمين وهو يحتوي على كافة البيانات المتعلقة بالتأمين.

ثالثاً: المؤمن.

رابعاً: القسط.

خامساً: مبلغ التأمين.

سادساً: مدة التأمين: وهي الفترة التي يسري خلالها عقد التأمين ويستحق فيها مبلغ التأمين في حال تحقق الخطر. وتختلف هذه المدة حسب نوع التأمين. ففي تأمين الممتلكات مثلاً تكون سنة عادة، أما في التأمين على الحياة فقد يمتد لسنوات طويلة، أما في التأمين على المقاولات مثلاً قد يكون أقل أو أكثر من سنة حيث ينتهي بانتهاء المشروع المؤمن عليه.

سابعاً: المؤمن له.

يتبع في العدد القادم...



الفروقات الجوهرية بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي

بقلم / عبد الكريم العجم

يمكن تنظيم الفروق الجوهرية وتلخيصها كما يلي:

أولاً: من حيث الهدف:

فالهدف من التأمين التجاري هو الاسترباح نفسه، وتحقيق الربح من عمليات التأمين، بحيث إذا زادت أقساط التأمين عن المصاريف والتعويضات فإن هذه الزيادة تعتبر ربحاً وتبقى للشركة. أما الهدف من التأمين الإسلامي فهو التعاون فيما بين المشتركين وليس غرض الشركة تحقيق أي ربح من التأمين نفسه لأن الأقساط لا تدخل في ملكيتها أبداً، ولا تستفيد مما يتبقى منها مهما بلغ، لأن الأقساط تبقى خاصة بحساب التأمين، وما تبقى فهو له، وليس للشركة، ولذلك لا تبالغ في الأقساط، ولذلك لا تبالغ في الأقساط، لأنها لا تستفيد منها.

ثانياً: من حيث الشكل:

فالشركة في التأمين الإسلامي ليست المؤمنة أبداً، وإنما المؤمنة هي (حساب التأمين). في حين أنها هي المؤمنة وحدها في التأمين التجاري، وأن المشتركين المستأمنين هم المؤمنون أيضاً في التأمين الإسلامي وفي حين أنهم طرف مقابل للشركة المؤمنة في التأمين التجاري.

ثالثاً: من حيث العقود:

فالعقود التي تنظم العلاقات في التأمين الإسلامي هي ثلاثة عقود:

1. عقد الوكالة بين الشركة وحساب التأمين (أو هيئة المشتركين).
2. عقد المضاربة لاستثمار أموال حساب التأمين (أو المشتركين).
3. عقد الهبة بعوض التي تنظم العلاقة بين المشتركين المستأمنين.

والحقيقة أن المشتركين في التأمين الإسلامي بمثابة المساهمين المتعاونين في حساب التأمين

التكافل في اللغة مشتق من مادة كَفَلَ، وتعني العجز، أي مؤخرة الشيء الذي تحميه، والعرب تقول كَفَلَ لكساء يدار حول سنام البعير ليحفظ راكب الدابة من خلفه كي لا يقع، والكافل: العائل، لأنه مصدر حماية لمن يعول، قال تعالى: (وكفلها زكريا) وقال صلى الله عليه وسلم: " أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا " وأشار بالسبابة والوسطى وفرج بينهما ، أي العائل لليتيم المربي له، أو الضامن نفقته، لأن الكافل تعني أيضاً الضامن، كما قال تعالى في وصف حال الملائكة الأبرار: (إذ يلقون أقلامهم أيهم يكفل مريم) أي يضمن معيشتها، ويُقال كَفَلَ الرجل: أي ضمنه في دين أو غيره.

إذن فالتكافل هو تفاعل يتضمن قيام كفالة متبادلة بين مجموعة من الأفراد (أو المؤسسات والشركات) في العسر واليسر، على تحقيق مصلحة، أو دفع مضرة، وفي حال التكافل لا يكون لأحد فضل على الآخر، ذلك أن العبء موزع على الجميع، كما أن الفائدة منه عائدة على جميعهم.

تتجلى أهمية التأمين التكافلي في ظل التطور الهائل الذي تشهده الصناعة المالية الإسلامية وخاصة المصارف الإسلامية التي مازال نجمها يسطع بالرغم من الهزات الاقتصادية العنيفة التي أطاحت باقتصاديات الدول الكبرى سواء في الماضي أو ما تواجهه من تحديات و أزمات في الوقت الراهن، بفضل مرونتها وقدرتها على تفتيت المخاطر وتوزيعها، وإن استمرار وتطور البنوك الإسلامية مرهونة بتطور شركات التأمين التكافلية الإسلامية، لأن كل منهما مرهون بوجود الآخر.

لذلك سنبدأ بالحديث عن خصائص شركات التأمين التكافلي الإسلامي وإبراز أهم الفروق الجوهرية التي تميزها عن شركات التأمين التجارية



التعويضات والمصاريف والمخصصات، حيث يصرف كله، أو بعضه على المشتركين (حملة الوثائق).

فيما يسمى بالفائض في التأمين الإسلامي الذي هو ملك لحساب التأمين، ويصرف للمشتركين، ويترك قسم منه للاحتياطيات المطلوبة، ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن يعطي كله أو بعضه للشركة و يسمى في التأمين التجاري ربحاً تأمينياً وإيراداً يعتبر ملكاً خاصاً للشركة، ويدخل ضمن أرباحها.

ثامناً: من حيث مكونات الذمة المالية، والاستثمار:

في التأمين التجاري تكون للشركة كلها وبجميع أنشطتها وعلى رأسها النشاط التأميني ذمة مالية واحدة تتكون مكوناتها مما يأتي:

1. رأس المال المدفوع.
 2. عوائد رأس المال وفوائده.
 3. الأرباح التأمينية المتحققة مما تبقى من الأقساط بعد خصم التعويضات ونحوها.
- وهذه الذمة المالية هي المسؤولة عن كل التزامات الشركة سواء أكانت تخص النشاط التأميني أم غيره من المصاريف والتعويضات.
- أما في التأمين التعاوني الإسلامي فهناك ذمتان ماليتان هما:

1. ذمة الشركة التي تتألف مكوناتها مما يأتي:
 - أ. رأس المال المدفوع.
 - ب. عوائده المشروعة.
 - ج. المخصصات والاحتياطيات التي أخذت من عوائد أموال المساهمين فقط.
 - د. الأجرة التي حصلت عليها الشركة في مقابل إدارتها لحساب التأمين إذا كانت الوكالة بأجر، وإذا لم تكن بأجر فتحذف هذه الفقرة.
 - هـ. نسبتها من الربح المحقق عن طريق عقد المضاربة بين الشركة وحساب رأس المال.

2. الذمة المالية لحساب التأمين التي تتكون مكوناتها مما يأتي:
 - أ. أقساط التأمين.
 - ب. عوائدها وأرباحها من الاستثمارات.

كله، ولذلك ندعو إلى مشاركتهم في الإدارة، أو ترتيب إدارة خاصة بهم تحت إشراف الشركة.

أما في التأمين التجاري فالعقد المنظم هو عقد واحد بين الشركة المؤمنة، والمستأمنين (المؤمن لهم) يقوم هذا العقد على المعاوضة الحقيقية بين الأقساط ومبالغ التأمين.

رابعاً: من حيث ملكية الأقساط وعوائدها:

تدخل الأقساط مباشرة في ملكية الشركة في التأمين التجاري، وبالتالي لا مجال للحديث عن ملكية عوائدها، لأنها تابعة لها.

أما في التأمين الإسلامي فالشركة لا تمتلكها أبداً، وإنما تصبح ملكاً لحساب التأمين، وأن جميع عوائدها تكون لهذا الحساب إلا أن الشركة تأخذ نسبتها من الربح عن طريق المضاربة الشرعية.

خامساً: وجود حسابين منفصلين فصلاً كاملاً في التأمين الإسلامي:

من أهم مميزات التأمين الإسلامي هو وجود حسابين منفصلين فصلاً كاملاً من حيث الإنشاء، والميزانية، والحسابات:

أحدهما: هو حساب التأمين الذي هو وعاء لأنشطة التأمين بما فيها الأقساط، وعوائدها، ونسبتها من أرباح المضاربة، وغرمها، وغنمها والتعويضات، والمصاريف.

والثاني: حساب المساهمين، أو حساب الشركة الذي هو وعاء لأموالها وعوائدها ونسبتها من أرباح المضاربة لأموال حساب التأمين إن وجدت، والتزاماتها، غرمها وغنمها.

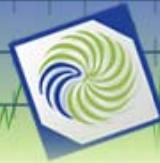
سادساً: من حيث التنظيم والتكيف:

إن الشركة في التأمين التجاري طرف أصيل تعقد باسمها، وتمتلك الأقساط بالكامل، وتحمل المسؤولية بالكامل في مواجهة المستأمنين.

أما الشركة في التأمين الإسلامي فهي وكيلة عن حساب التأمين أو عن هيئة المشتركين، فلا تعقد باسمها أصالة، ولا تمتلك الأقساط كلها، ولا بعضها ولا تدفع من مالها شيئاً إلا على سبيل القرض الحسن المسترد.

سابعاً: مسألة الفائض، والربح التأميني:

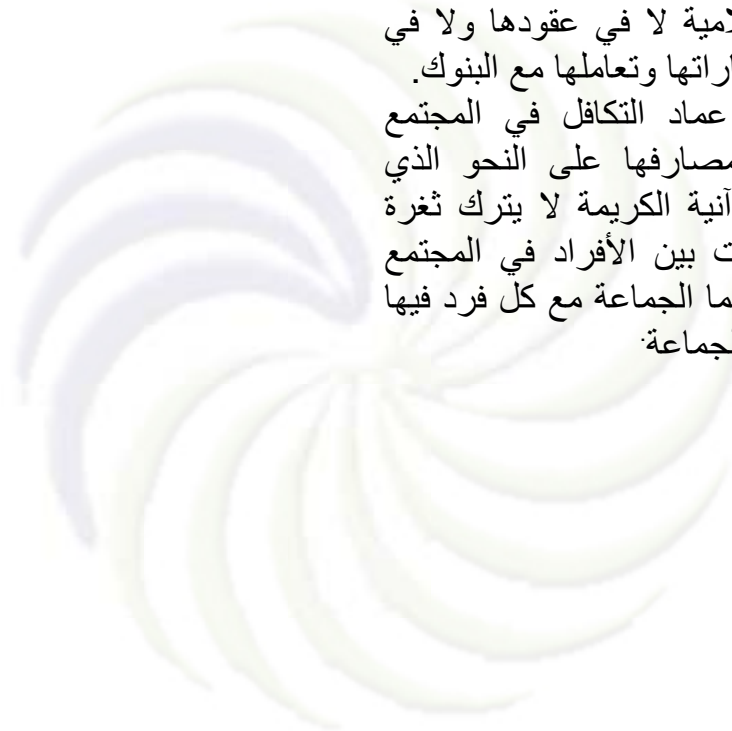
إن ما يسمى بالفائض في التأمين الإسلامي ليس له اسم ولا حقيقة في التأمين التجاري، والفائض هو الفرق المتبقي من الأقساط وعوائدها بعد



ج. الاحتياطات والمخصصات الفنية التي أخذت من حساب التأمين. وحساب التأمين هو المسؤول عن مصاريفه الخاصة بجميع أنشطة التأمين، وعن التعويضات، وليست ذمة الشركة مسؤولة عما سبق، بل هي وكيلة عن حساب التأمين، أو هيئة المشتركين.

تاسعاً: الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية:

تلتزم الشركة في التأمين الإسلامي في كل أنشطتها بأحكام الشريعة الإسلامية، ولأجل ذلك تقوم بتعيين هيئة الفتوى والرقابة الشرعية. في حين أن الشركة في التأمين التجاري لا تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية لا في عقودها ولا في تأميناتها ولا في استثماراتها وتعاملها مع البنوك. وأخيراً، فإن الزكاة عماد التكافل في المجتمع المسلم وأنه بتحديد مصارفها على النحو الذي جاءت به الآيات القرآنية الكريمة لا يترك ثغرة ينفذ منها إلى العلاقات بين الأفراد في المجتمع لسبب من الأسباب وإنما الجماعة مع كل فرد فيها والفرد فيها في سبيل الجماعة.





التضخم (أنواعه - مسبباته - علاجه)

بقلم / ملهم الجزماتي

يجعله أكبر من حجم السلع المتاحة، أو العكس أي أنه ناجم عن زيادة في الإنتاج فائضة عن الطلب الكلي، أو بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج، فضلاً عن الدور المغذي للتوقعات التضخمية.

أنواع التضخم

1. **التضخم الأصلي:** يتحقق هذا النوع من التضخم حين لا يقابل الزيادة في الطلب الكلي زيادة في معدلات الإنتاج مما ينعكس أثره في ارتفاع الأسعار.

2. **التضخم الزاحف:** يتسم هذا النوع من أنواع التضخم بارتفاع بطيء في الأسعار. وهذا النوع من التضخم يحصل عندما يزداد الطلب بينما العرض أو الإنتاج ثابت (مستقر) فيؤدي إلى ارتفاع في الأسعار.

3. **التضخم المكبوت:** وهي حالة يتم خلالها منع الأسعار من الارتفاع من خلال سياسات تتمثل بوضع ضوابط وقيود تحول دون اتفاق كلي وارتفاع الأسعار.

4. **التضخم المفرط:** وهي حالة ارتفاع معدلات التضخم بمعدلات عالية يترافق معها سرعة في تداول النقد في السوق، وقد يؤدي هذا النوع من التضخم إلى انهيار العملة الوطنية.

مسببات التضخم

1. **تضخم ناشئ عن التكاليف:** ينشأ هذا النوع من التضخم بسبب ارتفاع التكاليف التشغيلية في الشركات الصناعية أو غير الصناعية.

2. **تضخم ناشئ عن الطلب:** ينشأ هذا النوع من التضخم عن زيادة حجم الطلب النقدي والذي صاحبه عرض ثابت من السلع والخدمات، إذ أن ارتفاع الطلب الكلي لا تقابله زيادة في الإنتاج. مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

3. **تضخم ناشئ عن ممارسة الحصار الاقتصادي:** تجاه دول أخرى، تمارس من قبل قوى خارجية، كما حصل للعراق وكوبا من قبل أمريكا ونتيجة لذلك ينعدم الاستيراد والتصدير

التضخم من أكثر المصطلحات الاقتصادية شيوعاً، ومن أكثر القضايا الاقتصادية جدلاً، ويستعمل كمؤشر لقياس حالة الاقتصاد المحلي.

تاريخ التضخم

في القرن التاسع عشر وما قبله كان التركيز على جانب التضخم النقدي فقط، بحيث إذا ازداد عرض النقود بالنسبة إلى الطلب إليها انخفضت قيمتها وبالتالي أدت إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار. إلى أن جاء كينز والذي عرف التضخم بأنه زيادة حجم الطلب الكلي على حجم العرض الحقيقي زيادة محسوسة ومستمرة، مما يؤدي إلى حدوث سلسلة من الارتفاعات المفاجئة والمستمرة في المستوى العام للأسعار.

أي أن ماهية التضخم تتبلور حول وجود فائض في الطلب على سلعة حالية يفوق عرض هذه السلعة.

وفي منتصف القرن العشرين جاءت المدرسة السويدية التي ترى أن التضخم لا يتوقف على العلاقة بين العرض الكلي والطلب الكلي والتي تتوقف على خطط الإنتاج الكلي وخطط الإنفاق الكلي، بل على العلاقة بين خط الاستثمار و خط الادخار.

مفهوم التضخم

وعلى الرغم من شيوع هذا المصطلح إلا أنه لا يوجد تعريف محدد له، فتعددت المفاهيم والتعاريف للتضخم، واستخدم الضخم لوصف عدة حالات ومن هذا الحالات:

1. الارتفاع المفرط في المستوى العام للأسعار.
2. ارتفاع الدخول النقدية أو عنصر من عناصر الدخل النقدي مثل الأجور أو الأرباح.
3. ارتفاع التكاليف.
4. الإفراط في خلق الأرصدة النقدية.

ومما سبق يمكننا تعريف التضخم: بأنه الارتفاع المتزايد في أسعار السلع والخدمات، سواء كان هذا الارتفاع ناتجاً عن زيادة كمية النقد بشكل



ثانياً: الأدوات النوعية:

أما الأدوات النوعية فإنها تتلخص بطريقة الإقناع لمدراء المصارف التجارية والمسؤولين فيها بسياسة الدولة الهادفة إلى خفض السيولة المتداولة في الأسواق، وهذه السياسة فعالة في الدولة النامية بشكل أكبر مما في دول أخرى.

ثالثاً: معدلات الفائدة:

غالباً ما تقترن معدلات الفائدة بمصادر التمويل المقترضة سواء أكانت هذه المصادر قصيرة، أم متوسطة، أم طويلة الأجل، إذ يخصص رأس المال من خلال أسعار الفائدة، وتتفاوت هذه الأسعار حسب تفاوت آجال الاقتراض، فالقروض على القروض قصيرة الأجل تكون أقل في حين تكون أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل مرتفعة بينما أسعار الفائدة على القروض متوسطة الأجل تكون بين السعيرين وتزداد أسعار الفائدة عند تزايد الطلب على رؤوس الأموال الناتج عن الرواج الاقتصادي.

وقد تتوفر فرص استثمارية تشجع المستثمرين على استغلال هذه الفرص الاستثمارية. ولتوقعات المستثمرين أثر واضح في زيادة الطلب على رؤوس الأموال، إذ أنه عندما تكون توقعاتهم بأن الحالة الاقتصادية في تحسن وأن رواجاً اقتصادياً سيؤدي إلى توفر فرص استثمارية متاحة أمام المستثمرين ولذلك يزداد الطلب على رؤوس الأموال وعلى شكل قروض قصيرة الأجل الأمر الذي يؤدي إلى زيادة أسعار الفائدة القصيرة الأجل بشكل يفوق أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل خلافاً للقاعدة التي تقول أن أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل أكثر من الفوائد على القروض قصيرة الأجل.

وتتأثر أسعار الفائدة بعدة عوامل يترتب عليها أن يطلب المقرض (الدائن) علاوات تضاف إلى أسعار الفائدة الحقيقية ومن أبرز هذه العوامل:

أ. معدل التضخم: تؤثر معدلات التضخم في تكاليف الإنتاج الصناعية لمنشآت الأعمال عموماً ولذلك يزداد الطلب على رأس المال لتغطية هذه التكاليف، وكما أشير إليه سابقاً فإن انخفاض القوة الشرائية للنقد تسبب ازدياد الحاجة إلى التمويل، وعلى افتراض أن

في حالة الحصار الكلي مما يؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخم وبالتالي انخفاض قيمة العملة الوطنية وارتفاع الأسعار بمعدلات غير معقولة

4. زيادة الفوائد النقدية: ورجح بعض الباحثين مؤخراً أن الزيادة في قيمة الفوائد النقدية عن قيمتها الإنتاجية أو الحقيقية من أحد أكبر أسباب التضخم كما بين ذلك جوهان فيليب بتمان في كتابه كارثة الفوائد. وهذا ليس غريباً فالاقتصادي كينز عبر عن ذلك بقوله في كتابه ثروة الأمم: (يزداد الازدهار الاقتصادي في الدولة كلما اقتربت قيمة الفائدة من الصفر).

إجراءات الحد من التضخم

يتم الحد من التضخم وخصوصاً في الدول المتقدمة عبر السياسة المالية والسياسة الاقتصادية أولاً: السياسة النقدية:

تتولى المصارف المركزية في الدول وضع وتنفيذ السياسات النقدية مستخدمة العديد من الأدوات الكمية والنوعية.

الأدوات الكمية

1. زيادة سعر إعادة الخصم: من النشاطات الاعتيادية التي تقوم المصارف التجارية بها خصم الأوراق التجارية للأفراد وفي حالات أخرى تقوم بإعادة خصمها لدى البنك المركزي وفي بعض الحالات يقوم البنك المركزي برفع سعر إعادة الخصم بهدف التأثير في القدرة الائتمانية للمصارف من أجل تقليل حجم السيولة المتداولة في السوق ويعد هذا الإجراء واحداً من الإجراءات لمكافحة التضخم.

2. دخول المصارف (البنوك المركزية) إلى الأسواق بائعة للأوراق المالية وذلك من أجل سحب جزء من السيولة المتداولة في السوق. أو ما يسمى بعمليات السوق المفتوحة.

3. زيادة نسبة الاحتياطي القانوني: تحتفظ المصارف التجارية بجزء من الودائع لدى البنوك المركزية وكلما ارتفعت هذه النسبة كلما انخفضت القدرة الائتمانية لدى المصارف.



تقديرات إحدى منشآت الأعمال، أشارت إلى أن كلفة خط إنتاجي مقترح ضمن خطتها السنوية للسنة القادمة بلغت (10) مليون، وعندما أرادت تنفيذ الخط الإنتاجي تبين أن هذا المبلغ لا يكفي لتغطية تكاليف إقامة هذا الخط الإنتاجي، بل يتطلب (15) مليون. هذه الزيادة ناتجة عن ازدياد معدل التضخم وانخفاض قيمة العملة الوطنية، مما أدى إلى زيادة الطلب على رأس المال وزيادة الطلب هذه تؤدي إلى زيادة أسعار الفائدة على التمويل المقترض، إذا تأثرت القرارات المالية لمنشأة الأعمال ولا يقتصر التأثير على أسعار الفائدة بل يؤثر التضخم في أسعار الصرف للعملة الوطنية تجاه العملات الأخرى، وتنسجم أسعار الفائدة مع معدلات التضخم. ففي ألمانيا كانت أسعار الفائدة أقل من نظيرتها في الولايات المتحدة الأمريكية ويعود السبب إلى أن معدل التضخم في ألمانيا كان أقل منه في أمريكا.

ب. العرض والطلب: يزداد الطلب على اقتراض الأموال في الحالات التي يكون فيها الاقتصاد الوطني للدولة في حالة انتعاش ورواج، وذلك لتوفر فرص استثمارية للمستثمرين وباختلاف مستويات العائد والمخاطرة المتوقعين لأية فرصة استثمارية يتم اختيارها، ويصاحب هذه الزيادة في الطلب على الأموال زيادة في أسعار الفائدة، في حين زيادة عرض الأموال يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة.



موسوعة النسب المالية و تطبيقاتها على قطاع المال والأعمال

بقلم / محمد حكم الدندشي

بعد الانتهاء من هذه الموسوعة، سوف تكون قادراً على :

- ✓ تعريف النسب المالية و أهميتها.
- ✓ معرفة أنواع النسب المالية المستخدمة في التحليل المالي.
- ✓ معرفة الهدف من كل مجموعة وما هي النسب التي تتضمنها.
- ✓ تطبيق هذه النسب تطبيقاً عملياً على القوائم المالية لأي شركة ترغب بها.
- ✓ القدرة على اتخاذ القرار الاستثماري بالاستثمار بأسهم شركة ما أو لا.
- ✓ القدرة على الحكم على الأداء المالي لأي شركة و كذلك فعاليتها أدائها المالي.

العديد من الشركات إفلاسها مما زاد من نسب البطالة وبالطبع أدى ذلك انخفاض استهلاك الفرد من السلع والخدمات وبالتالي انخفاض أسعار السلع والخدمات وعجز أصحاب الديون في الوفاء بما عليهم من قروض والتزامات والنتيجة الطبيعية هي إجماع المقرضين عن منح القروض مما أدى لانخفاض حجم الاستثمارات مترافقة مع إفلاس العديد مع البنوك نتيجة لوقوعها فيما يعرف بمخاطر عدم السداد أو مخاطر الائتمان (Credit Risk) حيث لم تستطع هذه البنوك أن تقوم بتحصيل قروضها مما سبب مشاكل ائتمانية ما لبثت وتحولت لمشكلة سيولة وبالتالي النتيجة الطبيعية لذلك هي الإفلاس. بعدما حدث ما حدث و بعد فقدان الثقة في الكثير من المؤسسات المالية تطلب الأمر للضرورة الإفصاح عن البيانات المالية لما بقي من مؤسسات على قيد الحياة لتنعش الثقة التي فقدت وذلك عن طريق نشر القوائم المالية الخاصة بها وبالتالي الحاجة لمن يقوم بتحليل هذه القوائم ومنها لعملية التحليل المالي.

لكي نتخذ أي قرار استثماري لابد من الحصول على المعلومات والقيام بتحليلها باستخدام الأساليب المناسبة التي تتناغم وطبيعة القرار الاستثماري. فمثلاً، لو أردنا أن نستثمر في شركة معينة وذلك عن طريق شراء أسهم شركة ما لابد لنا أن نحصل على البيانات والأرقام والحقائق عن الشركة المعنية بالاستثمار لتأكد من جدوى القيام باتخاذ هذا القرار من عدمه، فيمكننا الحصول عليها من التقارير المالية السنوية أو الفصلية وما تحتويه من قوائم مالية تساعدنا على تحليل أدائها المالي بالدرجة الأولى واستكشاف ما تظهره لنا هذه القوائم من نجاح أو فشل لسياساتها سواء على صعيد إدارة الأصول، إدارة النقدية، إدارة المخزون و كذلك قراراتها الائتمانية.

إذاً، ما هي الوسيلة أو الأداة التي تساعدنا في تقييم الشركة و الحكم على مركزها المالي؟

لنجيب على هذا السؤال، لا بد لنا من العودة بالذاكرة للقرن المنصرم وتحديداً إلى عام 1929 عندما حدث الكساد العظيم آنذاك والتي استمر حتى عام 1933 حيث أعلنت تلك الفترة



أما ما يتعلق بقرارات المستثمرين المتعلقة بالأسهم مباشرة فهناك مجموعة من النسب هي:

نسب الأسهم Stock Ratios

انتبه

لا يكون للنسب المالية أي معنى إن لم تقارن بعدد من فترات سابقة أو المقارنة مع شركات أخرى بنفس القطاع أو بمتوسطات الصناعة كما سنرى لاحقاً

سنكتفي في هذا العدد بالتطرق للمجموعة الأولى (نسب السيولة) تاركين المثال العملي الخاص بهذه المجموعة في العدد القادم وباقي النسب في أعداد قادمة فهي معاً نستكشف ما تخفيه هذه النسب في بسطها ومقامها

نسب السيولة Liquidity Ratios

تعريف السيولة Liquidity:

ببساطة تعني: القدرة على تحويل الأصول إلى نقدية بسرعة ويطلق عليها "Marketability".

وبمعنى آخر: إلى أي مدى يمكن للأصول أو الأوراق المالية أن تباع و تشتري في السوق المالية بدون أي تأثير على سعر الأصل أو الورقة المالية. وبالتالي أي نوع من الأصول التي يمكن تحويلها بسرعة إلى نقد يدعى بالأصل السائل.

ما هي الأصول السائلة Liquid Assets؟

هي الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقد (Cash) بسرعة بدون تأثير يذكر على سعرها في السوق. وهي:

1. الأسهم (Stocks)
2. أدوات سوق رأس المال (Money Market Instruments) ومنها شهادات الإيداع القابلة للتداول (CDs) - القبولات

إذاً، التحليل المالي هو الوسيلة التي يمكننا من الحكم على المركز المالي وتقييم أدائها المالي ومن المناسب أن نذكر بعضاً من مهامه على سبيل المثال لا الحصر:

- يساعدنا على دراسة ومعرفة المركز المالي للشركة.
- تحديد المركز الائتماني.
- الحكم على نجاح السياسات المالية والتشغيلية.
- فاعلية الرقابة ونجاح السياسة المالية وغيرها.

أهم أداة في مجال التحليل المالي هي النسب المالية، حيث يمكننا من إيجاد علاقة بين متغيرين في المركز المالي للشركة أي هي علاقة رقمية أو كمية بين متغيرين أو بندين من قوائم الشركة المالية - قائمة الدخل، الميزانية العمومية، قائمة الدخل - حيث تزودنا بمؤشرات ذات معنى وهذا ما سوف نتناوله في موسوعتنا موسوعة "النسب المالية وتطبيقاتها على قطاع المال والأعمال" حيث سنستعرض في كل عدد نسبة واحدة أو أكثر حسب الضرورة وإيضاحها وإيضاحاً وافياً مع تطبيق عملي على إحدى الشركات الهامة.

أنواع النسب المالية:

اختلف الكتاب في تقسيماتهم ولكنهم أجمعوا على أربعة مجموعات رئيسية تستخدم في التقييم المالي للشركة لأغراض القرارات المالية متضمنة قرارات تداول الأسهم، وهي كالتالي:

نسب السيولة Liquidity Ratios

نسب النشاط Activity Ratios

نسب المديونية Debt Ratios

نسب الربحية Profitability ratios

الآلية المتبعة في شرح نسب السيولة:

تعريف النسبة Definition

الهدف منها Objective

دلالاتها Meaning

مكوناتها Components

المثال العملي الشامل لنسب السيولة Comperhansive Example

تعريف نسب السيولة :Definition

هي النسب التي تتعلق بمدى توفر السيولة لدى شركة ما أو منشأة ما وذلك عن طريق تحويل الأصول المتداولة (Current Assets) إلى نقدية بشكل سريع وذلك لتغطية الالتزامات القصيرة الأجل والمتمثلة بالخصوم المتداولة (Current Liabilities) ومدى كفاية الأصول المتداولة لتغطية الخصوم المتداولة. ويجب التنويه هنا إلى نقطتين هامتين: الأولى- القدرة على توفير هذه السيولة في الوقت المناسب أي القدرة على الوفاء بالالتزامات عند استحقاقها. الثانية - القدرة على تحويل الأصول المتداولة إلى نقدية دون خسارة - أي نقص - في قيمة هذه الأصول.

الهدف منها Objective :

قياس قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها القصيرة الأجل (Short -Term Obligations) .

دلالاتها Meaning:

يعبر عن النسب بعدد مرات (Times) تغطية الأصول المتداولة أو أي أصل متداول للالتزامات (الخصوم) المتداولة.

مكوناتها Components:

- نسبة التداول (CR) Current Ratio
- نسبة التداول السريعة (QR) Quick Ratio

المصرفية (Bankers Acceptances)
- أدونات الخزينة (Treasury Bills)
الأوراق التجارية (Commercial Papers)
- واتفاقيات إعادة الشراء (Repurchase Agreements)
وغيرها.

3. السندات الحكومية (Governments Bonds).

4. سوق الصرف الأجنبي (Foreign Exchange Market) والذي يعد أكبر سوق يتصف بالسيولة العالية جداً جداً في العالم نظراً لتداول ما يقارب التريليون دولار يومياً على مدار 24 ساعة مما يجعل من المستحيل على أي شخص كان أن يؤثر على معدل الفائدة.

ما هي الشروط الواجب توافرها في الأصل لكي يكون أصلاً سائلاً ؟

- ✓ توفر سوق يتضمن عدد كافي من المشاركين لكي يستوعب عمليات البيع دون أي تأثير على أسعار الأصول.
- ✓ سهولة نسبية في نقل الملكية وحركة الموجودات.

أسباب عدم توفر السيولة:

- قيام المنشأة بالاستثمار في أصول - موجودات - يصعب تحويلها بسرعة إلى نقدية.
- اختلاف مواعيد التدفقات النقدية ومواعيد الوفاء بالالتزامات.
- تعرض المنشأة لخسارة ما.

$$\text{نسبة التداول} = \frac{\text{مجموع الأصول المتداولة}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

$$CR = CA / CL$$

مجموع الأصول المتداولة هو كل بنود الأصول المتداولة المعروضة في قائمة المركز المالي لسنة معينة وكذلك الأمر بالنسبة لمجموع الخصوم

المتداولة حيث يدخل في حسابها كل بنود الخصوم المتداولة المعروضة في قائمة المركز المالي لنفس السنة.

مثال سريع Quick Example: على فرض كانت الأصول المتداولة لشركة ما 1,000,000 ليرة سورية و بلغت الخصوم المتداولة 800,000 ليرة سورية فإن

نسبة التداول = 1,000,000 / 800,000 ليرة سورية = 1.25 مرة.

ماذا تعني 1.25 مرة؟؟ تعني بان الأصول المتداولة تغطي 1.25 مرة الخصوم المتداولة. بمعنى آخر أن كل ليرة من الخصوم المتداولة يقابلها 1.25 ليرة لتغطيتها أي للوفاء بها.

على فرض متوسط الصناعة Industry Average (وهو متوسط نسب التداول لجميع الشركات المدرجة في القطاع الذي تنتمي له هذه الشركة) بلغ 1.00 مرة، فعند مقارنة نسبة التداول للشركة مع متوسط الصناعة نجد أن لدى الشركة قدرة أكبر على تغطية أصولها من متوسط الصناعة مما يعني توفر سيولة جيدة مما يعطي نظرة إيجابية على فعالية إدارة السيولة لدى الشركة.

ثانياً – نسبة التداول السريعة

Quick Ratio

تعريفها: هي النسبة التي تقيس قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها القصيرة الأجل ولكن مع استبعاد المخزون (Inventory) وذلك لأننا كما نعلم لا يمكن تحويل المخزون بسرعة إلى نقدية ولذلك طالب العديد من المحللين باستبعاده عند الحكم

• نسبة النقدية (CR) Cash Ratio

المثال العملي Practical Example: سوف يكون تطبيقنا العملي لهذه النسب مجتمعة على قائمة المركز المالي لشركة تويوتا كما هي في 2009/03/31 حيث تنتهي الدورة المالية لشركة تويوتا في الشهر الثالث آذار/ مارس من كل عام. وبالتالي فإن البيانات المالية لعام منصرم سوف تصدر في الحادي والثلاثين من شهر آذار/مارس في العام الذي يليه. فمثلاً تصدر القوائم المالية لشركة تويوتا عن عام 2008 وذلك في 2009/03/31 والقوائم المالية لعام 2009 في 2010/03/31 وهكذا.

أولاً – نسبة التداول

Current Ratio

تعريفها: هي النسبة التي تقيس مدى قدرة الشركة على سداد ديونها – التزاماتها – القصيرة الأجل. أي قدرة الشركة على الوفاء بخصومها المتداولة عن طريق أصولها المتداولة.

• الأصول المتداولة Current Assets: هي الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقد بسرعة وتتكون من النقد في الصندوق والموجود لدى البنوك وكذلك الأوراق المالية والذمم المدينة (Account Receivables) والمخزون والمصاريف المدفوعة مقدماً وغيرها من الأصول القابلة للتحويل إلى نقد بسرعة.

• الخصوم المتداولة Current Liabilities: هي الخصوم التي تستحق خلال فترة قصيرة عادة أقل من سنة ومن أمثلتها الديون القصيرة الأجل، الذمم الدائنة (Account Payable) وغيرها.

القوائم المالية المستخدمة لحسابها: قائمة المركز المالي أو ما يسمى بالميزانية العمومية Balance Sheet

كيفية حسابها: يتم حسابها بقسمة مجموع الأصول المتداولة على مجموع الخصوم المتداولة كما هو في القانون التالي:



كانت خاصة بالنقدية أو بالمجموعات الأخرى كنسب المديونية والربحية.

ثالثاً - نسبة النقدية

Cash Ratio

تعريفها: هي التي تقيس قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها القصيرة الأجل و لكن بالأخذ بعين الاعتبار فقط الأرصدة النقدية بالبنوك وخزينة الشركة و الأرصدة التي تعادل النقدية كالعملات الأجنبية و الشيكات تحت التحصيل والاستثمارات قصيرة الأجل السريعة التحويل إلى نقدية مثل أدونات الخزينة ومن الممكن أن يضم الأوراق المالية والتجارية التي تقل مدتها عن ثلاثة أشهر وكذلك السندات الحكومية القصيرة الأجل.

القوائم المالية المستخدمة لحسابها: قائمة المركز المالي أو ما يسمى بالميزانية العمومية

Balance Sheet

كيفية حسابها: يتم حسابها بقسمة النقدية وما في حكمها على مجموع الخصوم المتداولة كما هو في القانون التالي:

$$\text{نسبة النقدية} = \frac{\text{النقدية وما في حكمها}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

مثال سريع Quick Example: على فرض

كانت النقدية و الأرصدة شبه النقدية لشركة ما

3000,000 ليرة سورية وبلغت الخصوم

المتداولة 800,000 ليرة سورية. فإن

$$\text{نسبة النقدية} = \frac{3000,000 \text{ ل.س.}}{800,000 \text{ ل.س.}} = 3.75 \text{ مرة.}$$

إذاً: هذا يعني أن يتوفر لدى الشركة 3.75 ل.س. لسداد كل ليرة مطلوبة من الخصوم المتداولة. والآن لنفترض أن متوسط الصناعة لهذه النسبة كان 3.50 مرة. وبالتالي نستطيع القول بأن الشركة لديها سيولة أكبر من باقي الشركات في نفس القطاع الذي تعمل فيه حيث يتوفر لديها 3.75 ل.س. لسداد كل ليرة سورية من الخصوم المتداولة في حين يتوفر كمتوسط لقطاع الصناعة

على قدرة الشركة على سداد التزاماتها القصيرة الأجل.

القوائم المالية المستخدمة لحسابها: قائمة المركز المالي أو ما يسمى بالميزانية العمومية

Balance Sheet

كيفية حسابها: يتم حسابها بقسمة مجموع الأصول المتداولة (بعد استبعاد المخزون) على مجموع الخصوم المتداولة كما هو في القانون التالي:

$$\text{نسبة التداول السريعة QR} = \frac{\text{مجموع الأصول المتداولة - المخزون}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة CL}}$$

مثال سريع Quick Example: على فرض

كانت الأصول المتداولة لشركة ما 1000,000

ليرة سورية و بلغت الخصوم المتداولة

800,000 ليرة سورية وكانت قيمة المخزون

400,000 ليرة سورية فإن

$$\text{نسبة التداول السريعة} = \frac{1000,000 \text{ ل.س.} - 400,000 \text{ ل.س.}}{800,000 \text{ ل.س.}} = 0.75 \text{ مرة.}$$

إذاً، فإن لدى الشركة أصولاً سريعة التحويل إلى النقدية تكفي لسداد الخصوم المتداولة ما يعادل 0.75 مرة من قيمة هذه الأصول. وبمعنى آخر، كل 0.75 ليرة سورية من الأصول المتداولة التي يمكن تحويلها بسهولة لتغطي ليرة واحدة من الخصوم المتداولة.

على فرض متوسط الصناعة Industry Average (وهو متوسط نسب التداول السريعة

لجميع الشركات المدرجة في القطاع الذي تنتمي له هذه الشركة) بلغ 0.90 مرة، فعند مقارنة نسبة التداول السريعة للشركة مع متوسط الصناعة نجد أن قدرة الشركة على تحويل أصولها سريعة التحويل إلى نقدية أقل من متوسط الصناعة لباقي الشركات مما يعني احتمالية الوقوع في مشكلة سيولة و هذا بالطبع سوف يكون طابع سلبي ولكن لا يكفي الحكم فوراً من خلال هذه النسبة فقط وإنما يجدر بنا الإطلاع على باقي النسب سواء



3.50 ل.س لسداد كل ليرة سورية من الخصوم المتداولة.

وفي النهاية نعيد ونذكر بوجوب دراسة جميع النسب المالية للحكم على الأداء المالي وفعالية أداء الشركة في إدارتها المالية وسياساتها التشغيلية كما سنرى في العدد القادم حيث سنتناول مثال تطبيقي شامل لنسب السيولة وذلك على شركة تويوتا.





مركز المصطلحات المالية

بقلم / محمد حكم الدندشي

البنك المركزي Central Bank

من البنك فاتح الاعتماد لصالح المصدر من دون التزام من قبل البنك وهذا النوع من الاعتمادات نادر الاستعمال لأنه لا يكفل الضمان الكافي للمصدرين.

- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء أو الرجوع فيه Irrevocable: فيلتزم فيه البنك فاتح الاعتماد التزاماً قاطعاً لا رجوع فيه بالدفع أو التعهد بالدفع.

وعموماً يجب النص صراحة في الاعتمادات كافة عما إذا كانت قابلة للإلغاء من عدمه وفي حالة غياب النص يعتبر الاعتماد قابلاً للإلغاء.

الأوراق التجارية Commercial Paper

الورقة التجارية هي صك محرر وفقاً لأوضاع قانونية محددة وبشكل يجعلها قابلة للتداول بالطرق التجارية وتتضمن التزاماً بدفع مبلغ معين من النقود واجب الدفع في تاريخ معين أو قابل للتعيين أو تستحق الدفع بالاطلاع ويمكن تحويلها فوراً إلى نقود ويقبلها العرف التجاري كأداة لتسوية الديون والأوراق التجارية تقبل الخصم لدى البنوك وتصدر بأشكال مختلفة والشائع منها: الشيك - الكمبيالة - السند الاذني.

ربحية السهم

هي نصيب السهم الواحد من أرباح الشركة ويتم احتسابها بقسمة صافي أرباح الشركة على عدد أسهمها وربحية السهم تعتبر أداة من أدوات قياس أداء الشركة على مدار السنوات محل الدراسة

هو بنك الدولة ويعتبر بمنزلة بنك البنوك أو يطلق عليه أبو البنوك وهو المنوط بتنظيم السياسة النقدية والائتمانية والمصرفية والإشراف على تنفيذها وفقاً للخطة العامة للدولة وكذلك هو صاحب الحق في الإشراف والرقابة على جميع أنواع البنوك العاملة في البلاد كما أنه يسمى بنك الإصدار أي الذي يتولى عملية إصدار العملة الوطنية للبلاد والحفاظ على قيمتها ويقوم بصفته بنك الحكومة بتقديم المشورة لها في الشؤون المالية والنقدية والاحتفاظ باحتياطياتها من الذهب والعملات الأجنبية المختلفة كما يعتبر في بعض الدول وكيلها في التعامل مع المؤسسات المالية العالمية والبنك الدولي وصندوق النقد.

الاعتماد المستندي Documentary Credit D/C

هو تعهد كتابي صار من البنك المصدر " فاتح الاعتماد" بناءً على طلب مستورد " معطي الأمر والمفتوح بناءً على طلبه لصالح المورد" البائع" أو المصدر أو المستفيد المفتوح الاعتماد المستندي لصالحه حيث يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالة أو كمبيالات مستنديه مرفقا بها مستندات الشحن إذا قدمت مطابقة تماماً لشروط الاعتماد وتنقسم الاعتمادات المستنديه من حيث طبيعة الالتزامات المترتبة عليها إلى نوعين:

- اعتماد مستندي قابل للإلغاء أو الرجوع فيه Revocable: أقل أنواع الاعتمادات المستنديه من حيث الضمان فهو مجرد إخطار



وذلك لملاحظة معدل النمو وتطور ربحية الشركة.

صناديق الاستثمار

هي استثمارات تدار بواسطة شركة استثمار حيث تحصل على رؤوس الأموال عن طريق تجميع أموال صغار المدخرين، وتوكل إدارتها إلى إدارة متخصصة يترأسها مدير الصندوق الذي يرسم إستراتيجية العمل والية التنفيذ وتُستثمر في أسهم وسندات وأدوات مالية أخرى (سوق نقد - عقارات - معادن نفيسة) وتمنح هذه الصناديق المستثمرين مزايا عديدة.

التحليل الأساسي

يتضمن تحليل الشركة من حيث الأصول، الربحية، الإدارة... الخ بالإضافة إلى تحليل القطاع الذي تنتمي إليه الشركة وأيضاً يتضمن التحليل الأساسي أخذ المؤشرات الاقتصادية في الاعتبار مثل إجمالي الناتج المحلي، أسعار الفائدة، معدلات البطالة والمدخرات... الخ.

التحليل الفني

هو دراسة حركة أسعار الأسهم، حجم التداول واتجاهات السوق الماضية لتوقع اتجاهات الأسعار وكمية العرض والطلب في المستقبل.



كفاءة سوق الأوراق المالية

بقلم/ هادية محمد منير الفحل

**متى يكون اقتصاد مجتمع ما كفؤاً؟
وبشكل ضيق أكثر، كيف يكون السوق المالي
كفؤاً؟**

الأيام والأسابيع والسنوات الماضية أو في تحليلات و تقارير عن آثار الحالة الاقتصادية العامة على أداء المنشأة أو غير ذلك من المعلومات التي تؤثر على القيمة السوقية للسهم. وإذا كان الأمر كذلك فإنه يمكن الإدعاء بأنه في ظل السوق الكفاء تكون القيمة السوقية هي قيمة عادلة (Fair Value) تعكس تماماً قيمته الحقيقية التي يتولد عنها عائد يكفي لتعويض المستثمر عما ينطوي عليه الاستثمار في ذلك السهم من مخاطر".

**ووفقاً لذلك لا بد من عدة خصائص تتصف بها
السوق المالية لتكون كفؤة، فيجب أن:**

- يتصف المتعاملون في هذه السوق بالوعي و الرشد في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية المتنوعة مما يدفعهم إلى السعي نحو تعظيم ثرواتهم.
- تكون المعلومات متاحة للجميع من مقرضين، مستثمرين و مراقبي الحسابات دون أي تكلفة مما يؤدي إلى تماثل توقعاتهم بشأن أداء الشركات خلال الفترات القادمة.
- وجود حرية تامة في تداول الأوراق المالية دون أي قيود ضريبية كما أنها لا تفرض عليهم أي تكلفة تداول.
- وجود عدد كبير من المتعاملين مما يعني عدم قدرة أي مستثمر على التأثير بمفرده على الأسعار في تلك السوق.
- في مثل هذه السوق لا يستطيع أي مستثمر أن يحقق عائداً مرتفعاً يفوق ما حققه المستثمرون الآخرون لأن العائد يكفي لتعويض كل مستثمر عن المخاطر التي ينطوي عليها الاستثمار في السهم محل الصفقة.

لكي نجواب على كلا السؤالين السابقين، لابد لنا في البداية أن نعرف ما هو المقصود بـ"الكفاءة". يقصد بالكفاءة بشكل عام في اقتصاد ما هي الوضع الاقتصادي لاقتصاد لا يكون بمقدوره إعادة تنظيم إنتاجه بحيث يحسن من وضع فرد ما على حساب الآخر. أي بمعنى مختصر جداً: هي توزيع الموارد في الأسواق التنافسية بكفاءة تامة دون تمييز.

وبنفس المعنى، ووفقاً لهذا المفهوم، فإنه يتوقع أن تستجيب أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية، وعلى وجه السرعة، لكل معلومة جديدة ترد إلى المتعاملين فيه يكون من شأنها تغيير نظرتهم في المنشأة المصدرة للسهم. حيث تتجه أسعار الأسهم صعوداً أو هبوطاً وذلك تبعاً لطبيعة الأنباء إذا كانت سارة أو غير سارة.

وفي ظل المنافسة الشديدة المتوقعة بين المتعاملين للحصول على تلك المعلومات فلن يتمكن أي منهم من تحقيق السبق في الحصول على المعلومات أو في تحليلها، ومن ثم فلن تتاح له فرصة تحقيق أرباح غير عادية على حساب الآخرين.

وفق هذا السياق نتساءل ما المقصود بكفاءة سوق الأوراق المالية ؟ وكيف يمكن تحقيق الكفاءة الكاملة ؟

مفهوم كفاءة سوق الأوراق المالية:

يعرف منير إبراهيم هندي كفاءة سوق الأوراق المالية (Efficient Market) على أنه " السوق الذي يعكس كافة المعلومات المتاحة عن سعر السهم الذي تصدره منشأة ما سواء تمثلت تلك المعلومات في القوائم المالية، معلومات تبثها وسائل الإعلام، السجل التاريخي لسعر السهم في



وجودها والمسموح بها لحد معين اقتصادياً)
نتيجة الفارق في السعر.

وأخيراً، نختم مقالتنا باستعراض فرضية كفاءة السوق والتي تتضمن ثلاث فرضيات كالتالي:

حيث يقضي الفرض الأول وهو فرض الصيغة الضعيفة بأن المعلومات التي تعكسها أسعار الأسهم في السوق هي المعلومات التاريخية بشأن ما طرأ من تغيرات على سعر السهم وعلى حجم التعاملات التي جرت عليه في الماضي وهو ما يعني أن مسألة التنبؤ بأسعار الأسهم هي مسألة عديمة الجدوى من وجهة نظر التحليل الفني.

أما الفرضية الثانية وهي فرضية الصيغة متوسطة القوة بأن أسعار الأسهم لا تعكس فقط التغيرات السابقة في الأسعار بل تعكس كذلك كافة المعلومات المتاحة للجمهور. وفي ظل هذه الفرضية فإنه لا يمكن لأي مستثمر حتى لو قام بالتحليل الأساسي أن يحقق أرباحاً غير عادية على حساب الآخرين.

وأخيراً تقضي فرضية الصيغة القوية لكفاءة السوق بأن المعلومات التي يعكسها سعر السهم هي جميع المعلومات المتاحة للعامة والخاصة إضافة إلى المعلومات التي تكون متاحة لفئة معينة مثل إدارة الشركة وكبار العاملين فيها بحيث لا يستطيع أي شخص تحقيق أرباح غير عادية على حساب مستثمرين آخرين حتى لو كان رئيس مجلس إدارة الشركة المصدرة للسهم.

نستنتج مما سبق، كفاءة سوق الأوراق المالية تتوقف على كفاءة نظم المعلومات المالية، وعلى هذا الأساس فإن نجاح سوق الأوراق المالية يحتاج إلى معلومات تبنى على أساس مجموعة من العناصر تتمثل في:

- إظهار الإعلان المالي ودوره في ضبط حركة السوق المالي وهو ما يعرف بالإفصاح العام الذي يوفر قدر كافي من المعلومات يمكن استخدامها في المفاضلة بين فرص الاستثمار المختلفة.
- توفر المعلومات المالية التي تعكس المركز المالي للمؤسسة المعنية لحساب القيمة الحقيقية لها.

الكفاءة الكاملة والكفاءة الاقتصادية:

1. الكفاءة الكاملة: يقصد بها عدم وجود فاصل زمني بين تحليل المعلومات الواردة إلى السوق وبين الوصول إلى نتائج محددة، بشأن سعر السهم حيث يؤدي إلى تغيير فوري في السعر، فتوقعات المستثمرين متماثلة، والمعلومات متاحة للجميع وبدون تكاليف وعليه تتحقق الكفاءة الكاملة في ظل توافر الشروط التالية:

- شفافية المعلومات وسرعة انتقالها للجميع وبدون تكاليف.
- حرية المعاملات من أي قيود كتكاليف المعاملات أو الضرائب، ولا قيود على دخول أو خروج أي مستثمر من السوق، أو على بيعه وشرائه لأي كمية من الأسهم وللشركة التي يرغب فيها.
- تواجد عدد كبير من المستثمرين حيث لا يمكن لأي مستثمر أن يؤثر لوحده في أسعار الأوراق المالية المتداولة.
- تميز المستثمرون بالرشد والوعي وسعي كل منهم نحو تحقيق أعظم منفعة ممكنة.

2. **الكفاءة الاقتصادية:** وفقاً لمفهوم الكفاءة يتوقع وجود فاصل زمني بين وصول المعلومات وانعكاسها على أسعار الأسهم، وذلك يعني أن القيمة السوقية تكون أكبر أو أقل من القيمة الحقيقية لبعض من الوقت مما يؤدي إلى فرض تكاليف المعاملات والضرائب (المتوقع

أرقام واتجاهات

بقلم / محمد حكم الدندشي

حققت شركة سوق دبي المالي أرباحاً بلغت 88 مليون درهم، مقارنة بخسائر بلغت مليون درهم في الفترة المقابلة من 2008.

وتراجعت الأرباح السنوية للشركة إلى 346 مليون درهم، بنسبة انخفاض بلغت 42.8%، عن أرباحها خلال 2008، والتي بلغت 605 مليون درهم.

وبلغت ربحية السهم نهاية 2009، نحو 0.04 درهم، فيما كانت ربحية السهم 0.08 درهم في 2008

وبلغ إجمالي إيرادات الشركة 502.9 مليون درهم خلال 2009، مقابل 1.01 مليار درهم في نهاية 2008، حيث توزعت الإيرادات بواقع 405.9 مليون درهم من العمليات التشغيلية و 97 مليون درهم من الاستثمارات وغيرها

هبط معدل البطالة في اليابان في يناير كانون الثاني وتحسنت أيضاً الوظائف المتاحة مقارنة مع الشهر السابق رغم انه ما زال يوجد أقل من خمس وظائف متاحة لكل عشرة أشخاص يبحثون عن عمل.

وأظهرت أرقام رسمية يوم الثلاثاء أن معدل البطالة تراجع إلى 4.9 بالمائة من 5.2 بالمائة في ديسمبر كانون الأول.

وهذه هي المرة الأولى منذ مارس آذار من العام الماضي التي يهبط فيها معدل البطالة في اليابان عن مستوى 5 بالمائة.

وتراجع عدد عروض الوظائف الجديدة 1.1 بالمائة في يناير مقارنة مع الشهر السابق مسجلاً

حقق مصرف الطاقة الأول أرباحاً بقيمة 14.2 مليون دولار عن عام 2009، وذلك مقارنة بأرباح عام 2008 والتي بلغت 42 ألف دولار، وزاد إجمالي الإيرادات لعام 2009 إلى 47.41 مليون دولار، مقارنة مع 17.03 مليون دولار لعام 2008 وكشف البنك عن ارتفاع في مجموع الأصول الموجودة من 1.021 مليار دولار إلى 1.233 مليار دولار في عام 2009.

مازالت أسعار الذهب تتعرض لضغوط مع انتعاش سعر صرف الدولار الأميركي أمام العملات الرئيسية في الفترة الأخيرة، لتتداول سعر أونصة الذهب حالياً عند 1.115 دولاراً

وعلى هامش مؤتمر صناديق التحوط العالمية الذي أنطلق في دبي، توقع نائب رئيس صندوق معراج للذهب كافين ماكلين، أن يصل سعر أونصة الذهب إلى 1500 دولار خلال العام الجاري نتيجة ارتفاع العجز في الميزانية الأميركية واحتفاظ الصين وروسيا بكافة الإنتاج من الذهب.

وأشار ماكلين إلى أن أسعار الذهب سترتفع مع ارتفاع العجز في الميزانية الأميركية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي، التي ترتفع بنحو 15%، سنوياً، وهذا ما يعني بأن أسعار الذهب سترتفع بنحو 15% سنوياً " فيتوقع ماكلين أن تصل أسعار الذهب إلى نحو 1500 دولار خلال هذا العام.



قالت شركة جنرال موتورز إنها تستدعي 1.3 مليون سيارة صغيرة في أمريكا الشمالية لمعالجة مشكلة في جهاز باور ستيرنج لتسهيل إدارة عجلة القيادة ارتبطت بنحو 14 حادث تصادم وإصابة واحدة.

وقالت جنرال موتورز في بيان إن الاستدعاء يغطي سيارات شفروليه كوبالت من 2005 إلى 2010، وبونتياك جي5، من 2007 إلى 2010، في الولايات المتحدة وسيارات بونتياك برسوت طرازي 2005 و2006، التي بيعت في كندا وسيارات بونتياك جي4، طرازي 2005 و2006، التي بيعت في المكسيك.

قالت شركة النفط الحكومية السعودية أرامكو يوم الثلاثاء أن المملكة خفضت سعر البيع الرسمي لخام النفط العربي الخفيف لشهر ابريل نيسان إلى العملاء في آسيا وأوروبا في حين رفعت السعر للعملاء في الولايات المتحدة.

وقالت أرامكو أن السعودية خفضت سعر الخام العربي الخفيف للعملاء في آسيا بواقع 30 سنتا إلى ما يقل 45 سنتا للبرميل عن متوسط عمان/دبي كما خفضت السعر لعملائها في شمال غرب أوروبا بواقع 65 سنتا إلى ما يقل 2.30 دولار للبرميل عن متوسط سعر مزيج برنت المرجح.

ارتفعت أصول المصارف الإسلامية إلى حوالي 265 مليار دولار بنهاية عام 2009، وتجاوزت استثماراتها 400 مليار دولار وفقا لآخر البيانات والإحصائيات لدورة الإشراف والرقابة على المصارف الإسلامية في ختام أعمالها بمقر صندوق النقد العربي في أبو ظبي، والتي أكدت أن التوازن بين المصالح المتعارضة في السياسات

أول انخفاض في خمسة أشهر ومنخفضا 13.4 بالمائة عن مستواه قبل عام.

قالت مصادر بوزارة المالية الأردنية أن عجز الموازنة ارتفع إلى مثلي مستواه ليصل إلى 1.449 مليار دينار (ملياري دولار) في 2009 نتيجة لانخفاض الدعم الأجنبي والإيرادات بينما ظل الإنفاق العام مرتفعا. ويعادل عجز العام الماضي الآن 8.8 في المئة على الأقل من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة مع مستوى مستهدف كان يبلغ 1.1 مليار دينار (1.6 مليار دولار) أو نحو سبعة في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

انخفضت في الولايات المتحدة مبيعات مساكن الأسرة الواحدة حديثة البناء بشكل غير متوقع إلى مستوى قياسي في شهر يناير الماضي، وفقا لبيانات حكومية صدرت الأربعاء ولمحت إلى اضطرابات محتملة في انتعاش سوق الإسكان الهش.

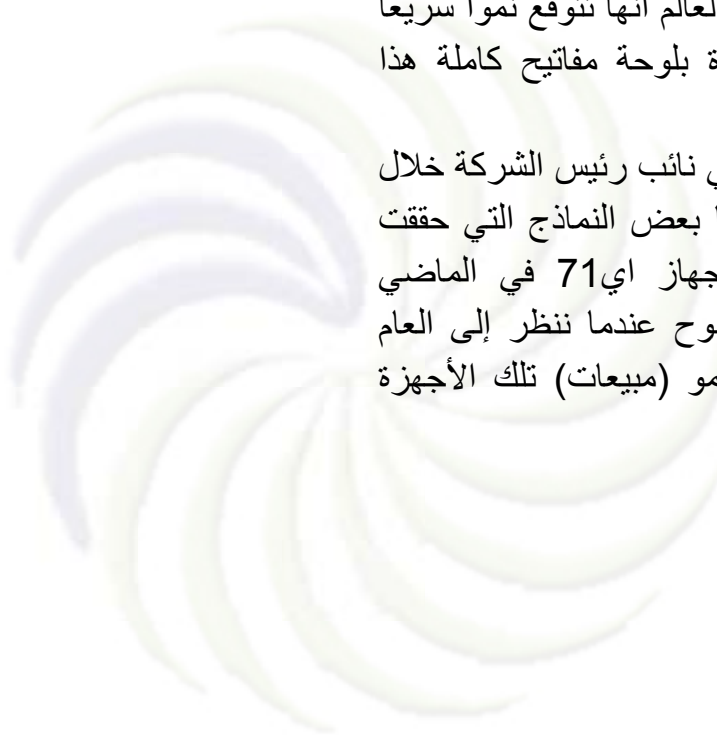
وقالت وزارة التجارة أن المبيعات انخفضت بنسبة 11,2 % لتصل إلى معدل سنوي يبلغ 309,000 وحدة، وهو أدنى مستوى منذ بدء تسجيل الإيرادات في يناير عام 1963، من قراءة معدلة بالزيادة 348,000 في ديسمبر 2009. وتراجعت مبيعات المنازل الجديدة للشهر الثالث على التوالي وكانت نسبة الانحدار في يناير الأكبر خلال سنة. وتوقع محللون استطلعت رويترز آراءهم زيادة وتيرة مبيعات المساكن الجديدة إلى 360,000 وحدة سنويا، بعد أن كان الرقم 342,000 وحدة سكنية في ديسمبر 2009. ومقارنة بشهر يناير من عام 2009، انخفضت المبيعات بنسبة 6.1 %.



الائتمانية في المصارف، بين الربح والرقابة، يحقق الاستقرار في الاقتصاديات الوطنية. وتناولت الدورة دور المصارف الإسلامية في تطوير أدوات تمويل إسلامية، وخاصة الصكوك الإسلامية والتي لاقت قبولا كبيرا، حيث بلغ عدد المصارف الإسلامية بنهاية العام الماضي نحو 400 مصرف متوزعة في 53 دولة.

قال مسؤول كبير بشركة نوكيا أكبر صانع للهواتف المحمولة في العالم أنها تتوقع نموا سريعا للغاية لهواتفها المزودة بلوحة مفاتيح كاملة هذا العام.

وأضاف ايلاري نورمي نائب رئيس الشركة خلال زيارة للسعودية " لدينا بعض النماذج التي حققت نجاحا عظيما مثل الجهاز اي71 في الماضي واي72 حاليا. وبوضوح عندما ننظر إلى العام الحالي سيظل معدل نمو (مبيعات) تلك الأجهزة سريعا للغاية.





قضية تسويقية

التأثيرات الاجتماعية للممارسات التسويقية
(التسويق المستنير)

بقلم / محمود مازن موقع

وظيفية عند مستويات منخفضة من الأسعار، لكنهم يكونون على استعداد لدفع أسعار أعلى لمنتجات تدمهم بمنافع نفسية تشعرهم بدرجة أكبر من التميز والخصوصية (كشراء الملابس من علامات تجارية عالمية).

كما يتهم المستهلكون رجال التسويق بقيامهم ببعض الممارسات المخادعة عند تسويق المنتجات والخدمات، كلجؤهم إلى التسعير الخادع أو الترويج المضلل أو التغليف الاحتيالي.

وتتمثل أحد الانتقادات الأخرى الموجهة إلى النشاط التسويقي في افتقار المنتجات المسوقة إلى الجودة الواجب أن تتوافر فيها. حيث يشكو البعض من وجود العديد من المنتجات التي لا يتم تصميمها بشكل جيد، وكذلك العديد من الخدمات التي لا يتم أدائها وتقديمها بالشكل المطلوب. كما يشكو البعض الآخر من انخفاض حجم المنافع التي يحصلون عليها من الكثير من المنتجات المتاحة في الأسواق، فعلى سبيل المثال، نجد أن أكثر المأكولات والوجبات السريعة لا يمكن اعتبارها أطعمة صحية، بل على العكس، فهذه الأغذية تحتوي على نسبة عالية من الدهون وعلى العديد من المواد المسببة للعديد من الأمراض مثل السمنة والسكري...، ولكننا نلاحظ رغم تلك المساوئ إقبال جيل الشباب على هذا النوع من المأكولات وذلك نتيجة للحملات الإعلانية الضخمة التي تقوم بها هذه الشركات لتسويق منتجاتها (ماكدونالد).

يواجه التسويق الكثير من الانتقادات، بعضها صحيح وتم إثباته والآخر ليس كذلك. وتركز تلك الانتقادات الاجتماعية على تأثير الممارسات التسويقية سلباً على كل من المستهلكين الأفراد، والمجتمع ككل.

حيث يوجه المستهلكين العديد من الاتهامات للتسويق مثل الأسعار المرتفعة الناجمة عن ارتفاع تكاليف التوزيع نتيجة اعتماد الشركات على عدد كبير من الموزعين والقيام بمنح الموزعين والوسطاء هوامش ربح مرتفعة، ولكننا نلاحظ أن الشركات لا تستطيع الاستغناء عن خدمات الموزعين والوسطاء وذلك لأهمية الخدمات التي يقومون بتقديمها، وهذه الخدمات قد تكون في صورة الحصول على المنتج أو السلعة بشكل سهل وميسر، أو القيام بتقديم خدمات ائتمانية، أو في شكل وجود متاجر ضخمة تعرض تشكيلة كبيرة من السلع والخدمات وتفتح أبوابها للعمل عدد أطول من الساعات...

وتنتج الأسعار المرتفعة أيضاً من ارتفاع تكاليف الإعلان والترويج، حيث يتهم النقاد التسويق الحديث بالقيام برفع الأسعار لتمويل الحملات الإعلانية الضخمة وحملات تنشيط المبيعات، ويركزون على أن الترويج لا يضيف إلا مجرد قيمة نفسية على المنتج المراد تسويقه بدلاً من التركيز على إضافة قيمة وظيفية أو حقيقية، ولكن وفقاً لدراسات حديثة اتضح أن المستهلكين وعلى الرغم من قدرتهم على شراء منتجات ذات منافع



يمكنها من خدمة حاجات ورغبات المستهلك بشكل أفضل.

وتلجأ الشركات (في الوقت الحالي) من أجل تسويق منتجاتها بشكل يتوافق مع توجهات حركات حماية المستهلك والبيئة إلى انتهاج فلسفة التسويق المستنير وذلك محاولة منها لتحقيق أفضل أداء للنظام التسويقي داخلها في الأجل الطويل، ويقوم التسويق المستنير على خمسة مبادئ، وهي التسويق الموجه بالمستهلك، التسويق الابتكاري، تسويق القيمة، التسويق القائم على الإحساس برسالة الشركة، والتسويق الاجتماعي.

والتسويق الموجه بالمستهلك يعني أن على الشركة أن تبني وتنظم أنشطتها التسويقية بالتركيز على وجهة نظر المستهلك، حيث أنه من الضروري أن تسعى الشركة إلى الشعور وخدمة وإرضاء حاجات ورغبات مجموعة محددة من المستهلكين الذين يمثلون السوق المستهدف لها. وقدرة الشركة على رؤية العالم من خلال أعين مستهلكيها تجعلها قادرة على بناء علاقات قوية ومربحة مع هؤلاء المستهلكين.

أما تطبيق مفهوم التسويق الابتكاري فإنه يتطلب قيام الشركة بإجراء تحسينات مستمرة على كل من المنتج الذي تقدمه والأنشطة التسويقية التي تمارسها. والشركة التي تغفل عن استخدام طرق جديدة ومميزة في تعاملاتها مع المستهلكين، فإنها سوف تفقد هؤلاء المستهلكين لصالح منافسين آخرين يقدمون كل ما هو جديد و مرضي لهم.

والتسويق المستنير يسعى إلى بناء ولاء طويل الأجل مع المستهلك وذلك من خلال التحسين المستمر في القيمة التي يستقبلها المستهلك من العروض التسويقية التي تقدمها الشركة، وهذه التحسينات يجب أن تشمل تحسينات جوهرية في جودة المنتج أو في خصائصه أو في سهولة اقتنائه

وكما للممارسات التسويقية تأثير على الأفراد المستهلكين فهي تترك تأثيرها أيضاً على المجتمع من خلال المساهمة في زيادة مستوى التطلعات والطموحات، الأمر الذي يؤدي إلى خلق حاجات ورغبات غير حقيقية أو زائفة لدى أفراد المجتمع، كذلك التلوث الثقافي الذي تحدثه الحملات الإعلانية والترويجية والقيم والأفكار الإغوائية والعاطفية والشاذة أحياناً التي تقدمها هذه الحملات، كما أن امتلاك هذه الشركات القدرة على التأثير في الرأي العام من خلال استخدام وسائل الاتصال الجماهيرية واسعة الانتشار أدى إلى زيادة تأثيرها على المشرعين وواضعي القوانين بشكل يتوافق مع مصالحهم وأهدافهم الخاصة (شركة مايكروسوفت وإنتل).

ونتيجة لنظرة بعض الأفراد إلى منظمات الأعمال على أنها السبب للعديد من الأمراض والمشاكل الاقتصادية والاجتماعية، تظهر بعض الحركات التي تسعى إلى تصويب تصرفات وممارسات تلك المنظمات ووضعها في المسار الصحيح لها. وتعتبر حركات حماية المستهلك وحركة حماية البيئة أهم تلك التحركات.

وقد تعارض العديد من الشركات (في البداية) حركات حماية المستهلك وحركات حماية البيئة، حيث نجدها تنظر إلى تلك الحركات على أنها حركات غير عادلة أو حركات غير مؤثرة. ولكن بمرور الوقت يحدث تنامي في قبول معظم الشركات لحقوق المستهلك الجديدة، على الأقل فيما يتعلق بالقوانين الرئيسية المنظمة لتلك الحقوق. وتدرج هذه الشركات تماماً حق المستهلك في الحصول على المعلومات، وكذلك حقه في الحماية من أي ممارسات سلبية. ولذلك تستجيب العديد من الشركات بشكل إيجابي لحركات حماية المستهلك وحركات حماية البيئة بالشكل الذي



المنظمة، وهذه السياسات يجب أن تغطي جميع النواحي الهامة، كالعلاقات مع الموزعين والمعايير التي تستخدم في النشاط الإعلاني والقرارات المتعلقة بالتسعير وتنمية المنتج وغيرها من القرارات التسويقية المؤثرة على المستهلك والمجتمع المحيط.

وجدير بالذكر أن هذه السياسات المرشدة لا يمكنها أن تجد حلاً لكل المواقف الأخلاقية الصعبة التي يواجهها رجال التسويق، لذلك يحتاج المديرون إلى مجموعة من المبادئ التي يمكنها أن تساعدهم على تحديد الأهمية الأخلاقية لكل موقف من المواقف التي تواجههم.

ويمكن القول أن هناك مبدئين يمكن أن تستخدمهما الشركة ومديري التسويق كمرشد لهم في القضايا المتعلقة بالنواحي الأخلاقية والمسؤولية الاجتماعية، ويشير المبدأ الأول إلى أن مثل تلك القضايا يجب أن يتم تقريرها من خلال الأعراف السائدة في السوق ومن خلال النظام القانوني الذي يحكم التعاملات التجارية. وفي ظل هذا المبدأ فإن الشركة أو المديرين لن يكونوا مسؤولين عن وضع أحكام أخلاقية للتصرفات التي يتم القيام بها، ومن ثم ستكون الشركة هنا في حالة من ارتياح الضمير عما تفعله بغض النظر عن ما يسمح به النظام.

أما المبدأ الثاني، تكون المسؤولية ليس على النظام ولكن في أيدي أفراد و مديري الشركة. وهذا المبدأ يقترح ضرورة امتلاك الشركة لضمير اجتماعي. حيث يجب على الشركة و المديرين أن يقوموا بتطبيق معايير أخلاقية متشددة عند اتخاذ القرارات الهامة، بغض النظر عما يسمح به النظام.

والحصول عليه، لا أن تكون هذه التحسينات عبارة عن إجراءات بسيطة كأنشطة تنشيط المبيعات أو إحداث تغييرات بسيطة على التغليف أو بعض الإعلانات الخفيفة، لأنها لن تؤدي إلا إلى زيادة المبيعات في الأجل القصير ولن تضيف إلا قليل من القيمة.

والتسويق القائم على رسالة ذات توجهات اجتماعية يؤكد على ضرورة قيام الشركة بوضع رسالتها في شكل عبارات تعبر عن توجهات اجتماعية، وليس في شكل عبارات تعبر عن المنتج الذي يتم تقديمه. فعندما تقوم الشركة بوضع رسالة اجتماعية فإن هذا من شأنه أن يؤدي إلى تحسين مشاعر الموظفين تجاه عملهم ويجعل لديهم إحساس وفهم للاتجاهات التي يجب أن يتحركوا تجاهها.

وإتباع الشركة لمفهوم التسويق الاجتماعي يتيح لها اتخاذ قرارات تسويقية تأخذ في حساباتها كل من اهتمامات ورغبات المستهلكين، ومتطلبات الشركة وأهدافها، وكذلك اهتمامات المجتمع المحيط في الأجل الطويل. وتترك الشركة بأن إهمالها لاهتمامات المستهلكين والمجتمع، إنما يعني عدم قدرتها على خدمة هذا المجتمع وهؤلاء المستهلكين على المدى البعيد، والشركات التي تنتبه لذلك هي فقط التي ستستطيع أن تحول المشاكل الاجتماعية المحيطة بها إلى فرص متاحة يمكن استغلالها.

وعندما يواجه رجال التسويق الملتزمين بعض العضلات الأخلاقية، غالباً ما لا يكون واضحاً أمامهم طريقة معالجة هذه المعضلة، وبسبب عدم وجود حساسية كافية لدى معظم المديرين تجاه النواحي الأخلاقية، تحتاج الشركات إلى أن تقوم بتنمية سياسات تسويقية أخلاقية بحيث يمكن استخدامها كمرشد يجب أن يتبعه كل فرد في



إدارة الجودة الشاملة... ركائزها... ومراحل تطبيقها

بقلم / محمود مازن موقع

وتوفير التدريب اللازم، وإعطائهم الحوافز الملائمة للجهود التي يبذلونها للقيام بأعمالهم.

ركائز إدارة الجودة الشاملة:

1. **التركيز على العميل:** وهذا العميل يمكن أن يكون عامل أو موظف زميل لك داخل الشركة ويكون بحاجة إلى معلومات أو بيانات لإتمام عمله، أو يمكن أن يكون زبون يطلب السلعة أو الخدمة التي تقدمها الشركة، لذلك يجب تقديم الخدمة المتميزة والصحيحة للعميل في الوقت والمكان الذي يكون فيه العميل محتاجاً إلى الخدمة أو المنتج، وإذا لم يتم تقديم الخدمة أو السلعة بالمستوى الذي يتطلع إليه العميل فهذا سيؤدي إلى عدم رضاه وبالتالي قد تفقده الشركة.

2. **التركيز على العمليات والنتائج معاً:** فالنتائج المعيبة تعتبر مؤشراً لعدم الجودة في العمليات ذاتها. ومن ثم يجب إيجاد حلول مستمرة للمشاكل التي تعترض سبيل تحسين نوعية المنتجات أو الخدمات. والجودة مسؤولية كل فرد في الشركة وليست مسؤولية مجموعة أو قسم معين، فكل فرد مسؤول عما يقوم به من أعمال وخدمات وعليه أن يقدمها أو ينتجها بمستوى جودة معينة.

3. **الوقاية من الأخطاء قبل وقوعها:** وتطبيق هذا المبدأ يتطلب استخدام معايير مقبولة لقياس جودة المنتجات والخدمات أثناء عملية الإنتاج بدلاً من استخدام مثل هذه المعايير بعد وقوع الأخطاء.

4. **التحسين بشكل مستمر:** إن الشركات الناجحة تكون دوماً واعية ومتيقظة لما تقوم به من أعمال وتكون كذلك مراقبة لطرق أداء الأعمال وتسعى دوماً إلى تطوير طرق الأداء وتحسينها. وهذه المؤسسات ترفع من مستوى فاعليتها وأدائها وتشجع موظفيها على الابتكار والتجديد.

إن الجودة لا تتأتى بالتمني ولن تحصل عليها أي شركة بمجرد الحديث عنها بل إن على أفراد الشركة ابتداءً من رئيسها في قمة الهرم إلى العاملين في مواقع العمل العادية وفي شتى الوظائف أن يتفانوا جميعاً في سبيل الوصول إلى الجودة.

ويعتبر مدخل إدارة الجودة الشاملة من الاتجاهات الحديثة في الإدارة. وتقوم فلسفته على مجموعة من المبادئ التي يمكن للإدارة أن تتبناها من أجل الوصول إلى أفضل أداء ممكن. وتعتمد إدارة الجودة الشاملة على استخدام عدد من الأدوات الكمية والنوعية لقياس مدى التحسن في الجودة وتحقيق الأهداف.

وقد كان الاعتقاد السائد في الماضي أن النجاح لا يتحقق إلا بزيادة المبيعات. إلا أن التطبيق العملي لأسلوب إدارة الجودة الشاملة قد أثبت أنه يمكن أن يؤدي إلى وفورات كبيرة في العمليات، تعادل أضعاف ما يمكن تحقيقه من زيادة المبيعات وحدها.

وتعرف إدارة الجودة الشاملة بأنها شكل تعاوني لأداء الأعمال يعتمد على القدرات المشتركة لكل من الإدارة والعاملين، بهدف تحسين الجودة وزيادة الإنتاجية بصفة مستمرة من خلال فرق للعمل.

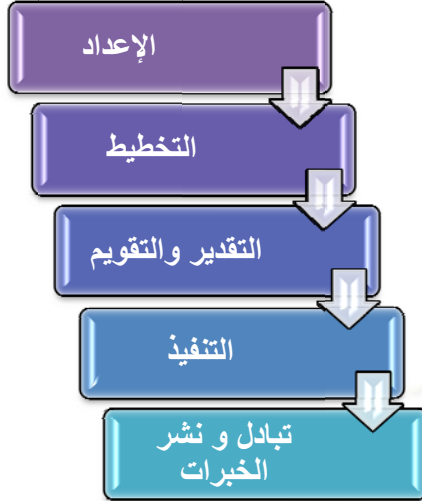
وتطبيق فلسفة إدارة الجودة الشاملة يؤدي إلى تحقيق العديد من الفوائد سواء بالنسبة للشركة أو بالنسبة للأفراد،

فبالنسبة للشركة تطبيقها يؤدي إلى تحسين نوعية السلع و الخدمات المقدمة ورفع مستوى الأداء وتخفيض تكاليف التشغيل، كما يؤدي إلى زيادة ولاء العاملين للشركة، وزيادة قدرة المنظمة على البقاء والاستمرار.

أما بالنسبة للأفراد فتطبيقها يؤدي إلى إعطائهم الوقت والفرصة لاستخدام خبراتهم وقدراتهم



ويمر تطبيق إدارة الجودة الشاملة بخمس مراحل أساسية وهي: الإعداد، التخطيط، التقدير والتقييم، التنفيذ، تبادل ونشر الخبرات.



وفي مرحلة الإعداد يتم اتخاذ القرار بتطبيق فلسفة إدارة الجودة الشاملة، ويتم تدريب المديرين على المفهوم الجديد في الإدارة بهدف إكسابهم الثقة بالنفس وعدم الخوف من التغيير، ويتم في هذه المرحلة وضع الأهداف والاستراتيجيات والرؤى المستقبلية للشركة وبحيث تشمل هذه الأهداف على عنصرين هامين هما، الأمن الوظيفي والدعم الإداري، ومن الضروري أن يكون المديرين على اقتناع كامل بالرؤية المستقبلية حتى يكون في مقدورهم نقلها إلى مرؤوسيهم.

أما في مرحلة التخطيط فيتم وضع الخطط التفصيلية للتنفيذ وتحدد الموارد اللازمة للتنفيذ. وبالنظر إلى ما يترتب عادة على تطبيق إدارة الجودة الشاملة من تغيير، وما يتوقع أن يصادفه هذا التغيير من مقاومة، فإنه يجب توقع أسباب تلك المقاومة سلفاً، والعمل على التغلب عليها. وفي هذا الخصوص يعتبر الهجوم خير وسيلة للدفاع، ومن ثم يجب وضع خطة لمواجهة المقاومة قبل أن تحدث. ويمكن الاستعانة على ذلك، بالتدريب. كما أن السياسة الجيدة يمكن أن تقنع الجميع بمزايا تطبيق إدارة الجودة الشاملة.

والمرحلة التي تلي التخطيط هي مرحلة التقدير والتقييم، وتتضمن هذه المرحلة أربع خطوات (التقويم الذاتي، التقدير التنظيمي، المسح الشامل،

5. تعبئة خبرات القوى العاملة: تعتمد الفلسفات الإدارية التقليدية على فكرة أن التعويض المالي (الراتب) هو أكبر اهتمامات القوى العاملة في الشركات، ولكن فلسفة إدارة الجودة الشاملة تعتبر أن التعويض هو أحد الطرق التي يمكن بها مكافأة العاملين، فالدراسات الحديثة أثبتت أن العاملين يحبون أن تقابل جهودهم بالثناء، ومن ثم يجب إشعارهم بذلك. كما أن القوى العاملة في الشركة تشكل منجماً هائلاً مليئاً بالمعلومات والفرص التي يمكن باستخدامها تطوير العمل وزيادة الإنتاج وخفض التكاليف.

6. اتخاذ القرارات استناداً إلى الحقائق: تتبنى إدارة الجودة الشاملة مفهوم مؤسسي لحل المشكلات من خلال (فرص التحسين) يشترك في تنفيذه الجميع من مديري قوى عاملة والعلماء من خلال التفهم الكامل للعمل ومشكلاته وكافة المعلومات التي تتخذ على أساسها القرارات. وهو ما يجب أن يعتمد على جهاز كفاء للمعلومات.

7. التغذية العكسية: وهذا المبدأ الأخير يتيح للمبادئ السابقة أن تؤتي ثمارها، وفي هذا المجال تلعب الاتصالات الدور المحوري لأن أي منتج من أي نوع (سيارة أو حتى سفينة فضاء) لا يمكن تصميمه بدون مدخلات بشرية. ولهذا فإن من أكبر المسؤوليات التي يتحملها المشرفون ليست فقط مسؤولياتهم عن إدارة الأموال والإنتاج والجداول الزمنية للتنفيذ... الخ. بل إن إدارة الأفراد تعتبر هي التحدي الأكبر. ومن ثم فإن النجاح في الحصول على تغذية عكسية أمينة والرغبة المخلصة من المشرفين في مساعدة مرؤوسيهم على الارتقاء تعتبر من أهم عوامل الزيادة في فرص النجاح والإبداع.



شركة، وعلى كل مدير أن يحرص على تطبيق مبادئ الجودة الشاملة في موقع عمله ليضمن استمرارية نجاح الشركة وبقائها في المنافسة بين الشركات الناجحة.

التغذية العكسية المكتسبة). وتبدأ عملية التقويم بعدد من التساؤلات الهامة التي تُمكن (في ضوء الإجابة عنها) المديرين من تهيئة الأرضية المناسبة للبدء في تطبيق إدارة الجودة الشاملة، مثل، ماذا على الشركة أن تفعل للحفاظ على مركزها التنافسي في المستقبل؟ أو ما هي العقبات التي تواجه تطبيق إدارة الجودة الشاملة؟.

أما الخطوة الثانية فتهدف إلى توفير أداة ضرورية لفهم الشركة وجميع العاملين فيها، وتعتمد على المقابلات الشخصية وإجراء الدراسات والبحوث الميدانية، أما خطوة المسح الشامل فهدفها التعرف على مدى رضا العملاء وعلى ما يقترحوه من مجالات التطوير خلال لقاءات عمل أو بالاتصالات التليفونية وغيرها. ويمكن الاستفادة من التغذية العكسية بالتعرف على ردود أفعال المشاركين في دورات التدريب من العاملين، وآرائهم في إمكانيات تحسين الأداء و مجالاته.

وتبدأ **مرحلة التنفيذ** باختيار من سيعهد إليهم بمهمة التنفيذ والذين يقومون بأدوار استشارية ويتم تدريبهم باستخدام أحدث وسائل التدريب، ويدور التدريب الذي يتلقاه المديرون والمرؤوسون حول ثلاثة محاور رئيسية وهي التدريب الذي يستهدف خلق الإدراك والوعي الخاص بإدارة الجودة الشاملة، والتدريب التوجيهي نحو الأهداف المطلوبة.

وتعتبر **مرحلة تبادل ونشر الخبرات** المرحلة الأخيرة في تطبيق إدارة الجودة الشاملة، وفيها يتم استثمار الخبرات والنجاحات، حيث يتم دعوة الشركات التابعة حتى تطلع على نتائج تطبيق إدارة الجودة الشاملة.

إن نموذج إدارة الجودة الشاملة هو نموذج عالمي يمكن تطبيقه في جميع المؤسسات والشركات سواء أكانت عامة أو خاصة، لكن تطبيقه يحتاج إلى دقة في التنفيذ وتهيئة المناخ المناسب لتطبيقه، غير النفقات الكثيرة التي تحتاجها الشركة أثناء عملية التطبيق وخاصة فيما يتعلق بتوفير البيئة المتميزة من مبان ومرافق وتدريب الكوادر البشرية وتجهيزات وإنشاء المعامل والمختبرات وكل ما يتعلق بعملية الجودة الشاملة. فالالتزام بإدارة الجودة الشاملة هو مفتاح النجاح لأي



تعريف إدارية

بقلم / محمود مازن موقع

عقود الترخيص: هي عبارة عن مجموعة من الترتيبات التي يوفر بمقتضاها مانح الترخيص أصول مادية غير ملموسة للمرخص له، نظير مقابل مادي يدفعه المرخص له لمانح الترخيص. وهذه الأصول غير الملموسة قد تكون حق استخدام (الاسم التجاري، العلامة التجارية، المعرفة الإنتاجية، براءة اختراع، اسم الشركة).

إستراتيجية التسويق: هي تطوير لرؤى المنظمة حول الأسواق التي تهتم بها ووضع الأهداف وتطويرها وإعداد البرامج التسويقية بما يحقق مكانة للمنظمة وتستجيب لمتطلبات قيمة الزبون في السوق المستهدف.

رسالة المنظمة: العبارة الخاصة بالمنظمة والتي تغطي أهدافها ونطاق عملياتها وتكون مرشد وموجه لقراراتها وأفعالها المستقبلية.

تحليل SWOT: وقد سميت كذلك اختصاراً للكلمات التالية: Weakness، Strengths، Threat، Opportunities

والتي تعني: القوة، الضعف، الفرص، التهديدات (على التوالي).

وهي أداة من أدوات التحليل الإستراتيجي، وتقوم هذه الأداة باختيار الإستراتيجية المناسبة على ضوء تحليل البيئة الداخلية للمنظمة والمتمثلة بعنصري قوتها ومكامن الضعف فيها من جانب. وما يقابلها من تحليل للبيئة الخارجية المتمثلة بالفرص المتاحة و التي تبحث عنها، والتهديدات التي تواجهها.

التسوق الدولي: ويشير إلى عمليات التبادل التي تتم عبر الحدود القومية للدول بهدف إشباع الحاجات والرغبات الإنسانية.

عقود التصنيع: وهي عبارة عن التصنيع في دولة أجنبية بواسطة وكيل، حيث يتم إنتاج المنتج في السوق الأجنبية عن طريق شركة محلية ترتبط بعقد مع الشركة الدولية، وعادة تقوم الشركة الدولية بنقل التكنولوجيا والمساعدة الفنية للشركة المحلية.



مصطلحات تسويقية

بقلم / محمود مازن موقع

4.Channel conflict: Disagreement among marketing channel members on goals and roles – who should do what and for what rewards.

4. الصراع بين القنوات التسويقية: حالة عدم التوافق بين أعضاء القنوات التسويقية حول الأهداف والأدوار وحول واجبات كل منهم ومكافآت إنجازها.

1. Agent: A wholesaler who represents buyers or sellers on a relatively permanent basis, performs only a few functions, and does not take title to goods.

1. الوكيل: بائع جملة يمثل المشترين أو البائعين بصفة دائمة نسبياً ويقوم ببعض المهام القليلة فقط ولا يكون له مقابل ذلك أي حقوق ملكية على السلع.

2.Available market : The set of consumers who have interest, income and access to a particular product or service.

2. السوق المتاح: مجموعة المستهلكين ممن لديهم الرغبة أو الدخل، وإمكانية الوصول إلى منتج أو خدمة بعينها.

3.Brand : A name, term, sign, symbol or design, or a combination of these, intended to identify the goods or services of one seller or group of sellers and to differentiate them from those of competitors.

3. العلامة التجارية: اسم أو مصطلح أو الاثنين معاً ويقصد به تعريف المنتجات أو الخدمات الخاصة ببائع أو مجموعة بائعين وذلك لتمييزهم عن المنافسين.



كتاب العدد

بقلم / محمد حكم الدندشي

ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات
المالية العالمية

للدكتور سامر مظهر قنطقجي

نبذة عن مؤلف الكتاب

دكتوراه في المحاسبة PhD. - جامعة حلب،
2003، بتقدير ممتاز و بدرجة 94 %، بعنوان
دور الحضارة الإسلامية في تطوير الفكر
المحاسبي

ماجستير في المحاسبة MA - جامعة حلب،
1996، بتقدير جيد جداً و بدرجة 83 %، بعنوان
ترشيد عمليات الصيانة بالأساليب الكمية

دبلوم دراسات عليا في المحاسبة - جامعة حلب

إجازة (بكالوريوس) في الاقتصاد - جامعة دمشق

العمل الحالي

رئيس الجامعة الاسكندرية- النرويج، ورئيس
كلية الاقتصاد الإسلامي فيها.

رئيس مدرسة الاقتصاد الإسلامي بجامعة
Pebble Hills University

استشارات إستراتيجية لصناعة التمويل الإسلامية

مدرّب في مجال الاقتصاد والمحاسبة والتمويل
الإسلامي

تناول كتاب "ضوابط الاقتصاد الإسلامي في
معالجة الأزمات المالية العالمية" لمؤلفه الدكتور
سامر مظهر قنطقجي والذي تم إصدار الطبعة
الأولى منه في عام 2008 من قبل دار النهضة
بدمشق، الأزمة المالية العالمية وذكر أسبابها
وتحليل هذه الأسباب والآثار المترتبة على هذه
الأزمة مع اقتراح الحلول بناء على النهج
الأوروبي أو النهج العربي للتعامل مع الأزمة
حيث تم تقسيم الكتاب إلى أربعة مباحث مبتدأ
بدور الدولة ومنتهياً بالحلول المقترحة بالإضافة
للخلاصة والنتائج.

تعرض المبحث الأول من كتاب "ضوابط
الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية
العالمية" لدور الدولة أو ما يسمى بالتدخل
الحكومي في الحياة الاقتصادية وبين أن هناك من
رفض هذا التدخل الحكومي بتاتاً فجعل من الدولة
حارساً للمصالح رافعاً لشعار الحرية الاقتصادية
والمنافسة لتحقيق أهداف المجتمع، وهناك من أيد
هذا التدخل في كل شيء، وهنا من رأى وجوب
التدخل بما يحقق الانسجام بين آليات التدخل
الحكومي وآليات السوق. وبين فشل النظم الحاكمة
في تنبيهها للتدخل الحكومي أو لا وما نعيشه اليوم
أو ما رأيناها في الشهور الماضية أكبر دليل على
فشل مثل هذه النظم. وبين المؤلف منهج الاقتصاد
الإسلامي في الوقاية من الوقوع في مثل هذه
الأزمات الاقتصادية من خلال الأحكام الشرعية.



● مراقبة ومحاسبة الإدارات المشرفة على الأسواق والتي حلت محل المحتسب. لأن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان يستوفي الحساب على العمال ويدقق عليهم.

لتحميل الكتاب يرجى زيارة موقع إيكونوميكات للعلوم المالية والمصرفية - نادي الكتب والأبحاث في الاقتصاد الإسلامي

أو

الضغط على الرابط التالي:

[http://www.economicat.com/forums/vi
ewtopic.php?f=118&t=183](http://www.economicat.com/forums/vi
ewtopic.php?f=118&t=183)

وبالانتقال إلى المبحث الثاني، نجد سرد جميل حول قصة الأزمة وكيف بدأت ومن ثم تحليله لأسباب هذه الأزمة والتي أوجزها في الربا - فلسفة التوسع بالدين - تداول الرهن - إشهار الإفلاس - الإفساد و التوسع في الإنفاق.

أما المبحث الثالث فتطرق لآثار الأزمة المالية العالمية ومنها الوقوع في حلقة مفرغة وما سماه بكرة الثلج المتدحرجة وانتهاء نموذج البنوك الاستثمارية في أمريكا وعمليات الاندماج التي حدثت والبرغماتية وغيرها.

وفي المبحث الرابع و الأخير تعرض في بداية حديثه عن المراحل الكبرى التي مرت بها الأزمة في الولايات المتحدة وامتدادها لتصل للقارة الأوروبية و النهج الأوروبي و التي زاد أثرها على بريطانيا وذكره للخطة البريطانية وخطة مجموعة السبع G7 وكذلك النهج العربي الفردي للتعامل مع الأزمة وخطة الحكومة الأمريكية للإنقاذ وختم كتابه بإستراتيجية الحل الإسلامي للأزمات المالية العالمية، وكانت كما يلي:

- يجب على الجهات الإشرافية من وزارات أو مصرف مركزي أو بورصة أو لجان محاسبية وغيرها أن تسعى إلى تطبيق الأحكام الإسلامية لأنها عقيدة أغلبية الناس فمن الواجب العمل بمقتضاها. كمراقبة موازين ومكايل الأسواق ومحاربة الغش والتدليس والفساد، وعدم التدخل بالتسعير إلا لضرورة.
- تنظيم معايير مهنة الوساطة والسمسرة ومنع التكتلات المؤدية إلى إلحاق الضرر والظلم بالناس وتأمين الحرية والإفصاح اللازمين لرواد السوق من بائعين ومشتريين ومنع غبن المسترسل وعدم تلقي السلع والقادمين من خارج البلد قبل أن يعلموا حقيقة الأسعار.



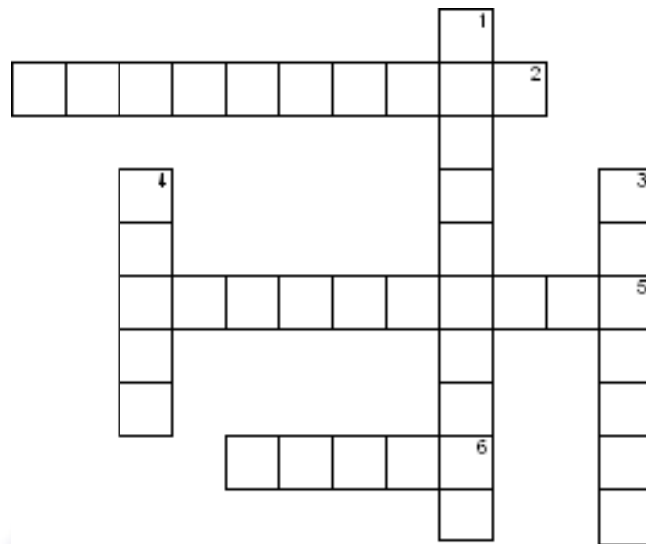
مختارات كاريكاتيرية





كلمات متقاطعة اقتصادية

إعداد / بشر أحمد صباغ



عمودي:

أفقي:

- 1- شهادة أسمية وليست لحاملها تثبت وجود مبلغ معين من المال لدى مصرف معين بسعر فائدة محدد أو قابل للتحديد.
- 2- صك لحامله قابل للتحويل والتبادل تثبت وجود مبلغ معين من المال لدى مصرف معين لأجل معين وبسعر فائدة سنوي.
- 3- أوراق مالية تصدر ضمانا لدين على الدولة أو على إحدى الشركات.
- 4- المكان المخصص لبيع وشراء أوراق مالية
- 5- السعر المتعامل به على الإيداعات بين بنوك لندن للودائع الدولارية لمدة معينة.
- 6- صك يمثل مشاركة في رأسمال أي شركة مساهمة أيًا كان نشاطها وبالتالي حق ملكية في الشركة.

مقهر إيكونوميكات صفحات خارج السرب الاقتصادير



قوانين العقل الباطن.

بقلم / بشر أحمد صباغ

ما هو العقل الباطن ؟!!

إن كنت تفكر بشيء سلبي، ويعد هذا القانون من أخطر القوانين، فالطاقة البشرية لا تعرف مسافات ولا تعرف أزمنة ولا أماكن، فأنت مثلا لو فكرت في شخص ما ولو كان على بعد آلاف الأميال منك فإن طاقتك سوف تصل إليه وترجع إليك ومن نفس النوع، كما لو كنت تذكر شخص ما فتفاجئ بعد قليل برؤيته ومقابلته وهذا كثيرا ما يحصل، وهذا يوصلنا للقانون الرابع..

رابعاً: قانون المراسلات:

والذي يعني أن عالمك الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي، فإذا تبرمج الإنسان بطريقة ايجابية يجد أن عالمه الخارجي يؤكد له ما يفكر به وكذلك الأمر إن تبرمج بطريقة سلبية، وهذا يوصلنا للقانون الخامس..

خامساً: قانون الانعكاس:

والذي يعني أن العالم الخارجي عندما يرجع إليك سوف يؤثر على عالمك الداخلي، فعندما توجه لك كلمة طيبة سوف تؤثر في نفسك وتكون ردة فعلك بنفس الأسلوب فتد على هذا الشخص بكلمة طيبة أيضاً، وهذا يوصلنا للقانون السادس..

سادساً: قانون التركيز: / ما تركز عليه تحصل عليه/

والذي يعني أن أي شيء تركز عليه سوف يؤثر في حكمك على الأشياء وبالتالي على شعورك وأحاسيسك، فأنت الآن إن ركزت مثلا على التعاسة فسوف تشعر بمشاعر وأحاسيس سلبية وسيكون حكمك على هذا الشيء سلبي، وبالمقابل

العقل الباطن هو مركز للعواطف والانفعالات ومخزن الذاكرة، عليكم أن تنتظروا لعقلكم الباطن كحديقة وأنتم من يقوم بزراعتها، فأنتم من يقوم ببذر البذور وهي الأفكار في حديقته (عقلكم الباطن) طوال اليوم وعلى أساس تفكيركم المعتاد، وإذا كنتم تبذرون الحب والسلام في عقلكم الباطن فإنكم ستحصدون الزرع في جسمكم وحياتكم، وإذا كنتم تبذرون الكره والشر في عقلكم الباطن فإنكم ستحصدون الفساد في جسمكم وحياتكم

قوانين العقل الباطن

أولاً: قوانين نشاطات العقل اللاوعي:

والذي يعني أن أي شيء تفكر به سوف يتسع وترى منه الكثير، ففرض أنك نظرت للبحر ورأيت سمكة بعدها سوف تجد نفسك ترى عدة أسماك وهكذا، وهذا يوصلك للقانون الثاني...

ثانياً: قانون التفكير المتساوي:

والذي يعني أن الأشياء التي تفكر بها والتي ستري منها الكثير ستجعلك ترى شبيها بالضبط، فلو كنت تفكر بالسعادة فستجد أشياء أخرى تذكرك بالسعادة وهكذا، وهذا الذي يوصلك للقانون الثالث..

ثالثاً: قانون الانجذاب:

والذي يعني أن أي شيء تفكر به سوف ينجذب إليك ومن نفس النوع، أي أن العقل يعمل كالمغناطيس، فإن كنت مثلا تفكر بشيء ايجابي فسوف ينجذب إليك ومن نفس النوع وكذلك الأمر



تاسعاً: قانون التراكم:

والذي يقول أن أي شيء تفكر فيه أكثر من مرة وتعيد التفكير فيها بنفس الأسلوب وبنفس الطريقة سوف يتراكم في العقل اللاواعي، كمن يظن نفسه تعباً نفسياً فيأخذ بالتفكير في هذا الأمر ثم يرجع في اليوم التالي ويقول لنفسه أنا تعباً نفسياً وكذلك الأمر في اليوم التالي، فيتراكم هذا الشيء لديه يوماً بعد يوم، كذلك كمن يفكر بطريقة سلبية فيبدأ يتراكم هذا التفكير لديه وكل مرة يصبح أكثر سلبية من المرة السابقة وهكذا، وهذا يوصلنا للقانون الذي يليه..

عاشراً: قانون العادات:

إن ما نكرره باستمرار يتراكم يوماً بعد يوم كما قلنا سابقاً حتى يتحول إلى عادة دائمة، حيث من السهل أن تكتسب عادة ما ولكن من الصعب التخلص منها، ولكن العقل الذي تعلم هذه العادة بإمكانه أن يتخلص منها وبنفس الأسلوب.

الحادي عشر: قانون الفعل ورد الفعل (قانون السببية):

فأي سبب سوف يكون له نتيجة حتمية وأنت عندما تكرر نفس السبب سوف تحصل بالتأكيد على نفس النتيجة، أي أن النتيجة لا يمكن أن تتغير إلا إذا تغير السبب، ونذكر هنا مقولة (من الخطأ أن تحاول حل مشاكلك بنفس الطريقة التي أوجدت هذه المشكلة)، فأنا مثلاً ما دمت أفكر بطريقة سلبية سوف أبقى تعيساً ولن أصبح سعيداً ما دمت أفكر بهذه الطريقة فالنتيجة لا يمكن أن تتغير إلا إذا تغير السبب ..

فأنت إن ركزت على السعادة فسوف تشعر بمشاعر وأحاسيس إيجابية، أي أن بإمكانك أن تركز على أي شيء سواء كان إيجابياً أو سلباً، وهذا بدوره يوصلنا للقانون السابع..

سابعاً: قانون التوقع:

والذي يقول أن أي شيء تتوقعه وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف يحدث في عالمك الخارجي، وهو من أقوى القوانين، لأن أي شيء تتوقعه وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف تعمل على إرسال ذبذبات تحتوي على طاقة والتي ستعود إليك من جديد ومن نفس النوع، فأنت إن توقعت أنك ستفشل في الامتحان ستجد نفسك غير قادر على التفكير وأنت عاجز عن الإجابة عن الأسئلة وهكذا، لذا عليك الانتباه جيداً إلى ما تتوقعه لأنه هناك احتمال كبير جداً أن يحصل في حياتك، فكثيراً ما يتوقع الإنسان أنه الآن إذا ركب سيارته فلن تعمل وبالفعل عندما يركبها ويحاول تشغيلها لا تعمل، وهذا يوصلنا إلى القانون الثامن..

ثامناً: قانون الاعتقاد:

والذي يقول أن أي شيء معتقد فيه (بحصوله) وتكرره أكثر من مرة وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف تتبرمج في مكان عميق جداً في العقل اللاواعي، كمن لديه اعتقاد بأنه أتعس إنسان في العالم، فيجد أن هذا الاعتقاد أصبح يخرج منه ودون أن يشعر وبشكل أوتوماتيكي ليحكم بعد ذلك سلوكك وتصرفاتك، وهذا الاعتقاد لا يمكن أن يتغير إلا بتغيير التفكير الأساسي الذي أوصلك لهذا الاعتقاد، وهنا طبعاً لا نتحدث عن الاعتقادات الدينية لا وإنما عن اعتقادات مثل أنني خجول أو أنني غير محظوظ أو أنني فاشل أو أوأو، وهذه كلها اعتقادات سلبية طبعاً ..



الثاني عشر: قانون الاستبدال:

فمن أجل أن أغير أي قانون من القوانين السابقة لا بد من استخدام هذه القانون، حيث بإمكانك أن تأخذ أي قانون من هذه القوانين وتستبدلها بطريقة أخرى من التفكير الإيجابي، فمثلا لو كنت تتحدث مع صديق لك عن شخص ما وتقولون عنه بأنه إنسان سلبي هل تدري ما الذي فعلته؟! أنت بذلك أرسلت له ذبذبات وأرسلت له طاقة تجعله يتصرف بطريقة أنت تريد أن تراها، وبالتالي عندما يتصرف هذا الشخص بطريقة سلبية تقول: رأيت هاهو يتصرف بطريقة سلبية ولكنك أنت الذي جعلته يتصرف بهذه الطريقة ..

لذا علينا الانتباه جيدا إلى قوانين العقل اللاواعي لأنه بإمكانك جعلها تعمل ضدك أو لصالحك، فقوانين العقل اللاواعي لا يمكننا تجاوزها أو تجاهلها تماما مثلما نتحدث عن قانون الجاذبية، لذا عليك بالبدء ومن اليوم باستخدام هذه القوانين لصالحك بدل من أن تعمل ضدك، وكلما وجدت تفكير سلبي قم بالغائه وفكر بشكل إيجابي..

قال فرنك أوتلو:

راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال

راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات

راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع

راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

وتذكر أخيرا المبدأ الذي يقول: {حياتي من صنع أفكاري، وإنك أنت الذي تحدد الطريقة التي تريد أن تعيش بها}

HIBISCUS SABDARIFFA الكركدية

غذاء ودواء

بقلم / بشر أحمد صباغ



يعرف الكركديه بعدة أسماء فيعرف باسم، الشاي الأحمر، شاي الكحة، الحمض الأحمر، الشاي السوداني والشاي الهندي.

ويعد الموطن الأصلي لهذا النبات هو شبه القارة الهندية وانتشرت زراعته في معظم المناطق الحارة وشبه الحارة في معظم أنحاء العالم لاسيما في قارة آسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية. وأهم البلاد المنتجة للكركديه تجارياً هي الهند والسودان والصومال والفلبين ومصر.

كمادة ملونة ومكسبه للطعم المميز له لدخوله في صناعات المشروبات الغذائية والحلويات.. ويضيف قائلاً: إن تناول هذا المستخلص يعمل على خفض ضغط الدم المرتفع ويقوي القلب ويهدئ الأعصاب ويفيد كذلك في تصلب الشرايين وأمراض المعدة والأمعاء لتنشيط حركتها وإفرازها للعصارة الهاضمة. كما أن هذا الشراب ذو تأثير مضاد لنمو البكتريا الضارة خاصة النامية في الأمعاء لارتفاع الحموضة فيه مما يسبب موتها وتلفها داخل المعدة والأمعاء مع تجديد الفلورا البكتيرية الهامة داخلياً.

المحتويات الكيميائية والدراسات العلمية التي تمت عليه؟

تحتوي أزهار الكركديه على المواد الكيميائية التالية:

صبغة ذات اللون أحمر بنفسي والمكونة من مركبات فلافونية أهمها دلفينيدين و3 سمبوبيوسيد وسيانيدين - 3-جلوكوسيد وهذه المركبات هي المسؤولة عن اللون الأحمر البنفسجي المميز للكركديه. بجانب ذلك يحتوي الكركديه على العديد

نبات الكركديه نبات عشبي حولي منتصب قليل التفرع قوي النمو يبلغ ارتفاعه ما بين 1.5 متر إلى مترين. يكثر التفرع في الجزء العلوي من النبات والفروع ذات لون أحمر، والأوراق ذات تفصيل بسيط وخاصة الأوراق المسننة منها ويبلغ عدد الفصوص في الورقة ما بين 3 - 5 ولونها أخضر مشرب بحمرة. الأزهار ذات سبلات متشعبة وسميكة ذات لون أحمر داكن.

الجزء المستخدم من نبات الكركديه: الأزهار والأوراق.

ماذا قال عنه الطب القديم؟

لقد زرع قدماء المصريين نبات الكركديه من مئات السنين واستعملوا أزهاره كشراب مسكن لآلام الرأس وطارد للديدان.

ويقول صاحب معجم "جامع الشفاء" أن المستخلص المائي على البارد أو الساخن لكؤوس أزهار الكركديه يستعمل كمشروب منعش خاصة بعد إضافة السكر إليه، كما أنه بعد تركيزه يعد



هل هناك محاذير من استعمال الكركديه؟

1. نعم هناك محاذير وهي عدم استخدام الكركديه مع علاج الملاريا المعروف باسم الكلوركين حيث ثبت أنه يقلل من فاعلية هذا الدواء.
2. كما يجب عدم إعطاء الكركديه للأطفال أقل من سن الثانية بأي حال من الأحوال.
3. كما يجب عدم استخدامه مع أي أدوية مخفضة لضغط الدم.

من الأحماض العضوية منها حمض الستريك والطرطريك والماليك والأسكوربيك والهمبسيك ونسبتها حوالي 3،3 - 4% وهذه الأحماض العضوية هي المسؤولة عن الطعم الحامضي للمستخلص المائي لأزهار الكركديه. كما تحتوي الأزهار على كمية كبيرة من المواد الهلامية تصل نسبتها إلى 62%.

أما فيما يتعلق بالدراسات العلمية التي تمت على الكركديه فكانت هناك دراسة عن تأثيره على ضغط الدم وكانت النتيجة ايجابية حيث انخفض ضغط الدم بشكل ملحوظ. كما كانت هناك دراسة أخرى في عام 1994م على الأطفال الذين يولدون ولديهم بداية تكوين حصوة الكلى اتضح أن الكركديه بجرعة 16 جراما على هيئة عصير يوميا تمنع ترسب الأملاح التي تشكل الحصوة.

الاستعمالات:

1. يعتبر مشروب الكركديه البارد والساخن من المشروبات المفضلة في شهر رمضان المبارك وخاصة عند بعض الدول. كما أنه يوجد حاليا أكياس صغيرة من الكركديه مثل أكياس شاي لبثون تستخدم كشاي وأصبح تداولها كبيرا .
2. في علاج الكحة وارتفاع درجة الحرارة. كما أن أوراق وأزهار الكركديه تستعمل للقضاء على الديدان الشريطية والأسطوانية إذا اخذت على هيئة مشروب ساخن يتناوله المريض بمعدل 3 - 4 أكواب يوميا .
3. يستعمل الكركديه خارجيا على نطاق واسع حيث يدخل في تثبيت لون الشعر وإكسابه لونا نحاسيا براقا حيث يستعمل مغلي الأزهار بالإضافة إلى مسحوق الحنا وزهرة البابونج على شكل عجينة مناسبة توزع على خصلات الشعر بالتساوي ويلف الرأس لمدة 6 ساعات ثم يغسل الشعر بالماء الدافئ للحصول على اللون الجميل.



قصيدة بعنوان: سجينة

بقلم / جانيث كباس



سجينة في غربة الأيام... أنتظرُ الحكمَ بالإعدام
قد طالَ انتظاري في سجنِي المظلم...
ويا ليتَ القاضيَ يتلو بحكمي ويهدرُ بحياتي
ياليتهُ ينهي عذابَ انتظاري... ويرأفُ بي ...
ويرحمُ روحي
روحي التي تاهت في سرايبَ سجنِي وإظلامي
تبحثُ عن مخرج لها من هذان الظلمة والقسوة
ليتَ بي أصبحُ تحتَ الترابُ ... لتحلّقَ روحي في
السماءِ
لا قاضٍ يرأفُ بحالي .. ولا جلاّدٍ يرحمُ قسوةَ
زمني الغادر
توالت عليّ الأيامُ وأنا على صبري... وعلى وعدٍ
من خالقي بالخلاص
أعينُ الناسَ تتبّعني في حيرة... هذا يقول ما
فعلت..!
وذاك يقولُ أيّ ذنبٍ أقدمتُ بيداها لتستحقَ هذا
القرار...؟
يا أيها الناس ... يا أيها القاضي المحترم يا
جلاّدِي المُنتظر..
سأخبركم ما فعلتي وأقرُّ حيرتكم
أنا هجرتُ أيامي ... قتلتُ أحلامي ... ظلمتُ
نفسي
ولكنّ الزمنَ قد سبقني في أفعالي
لمَ لم تحاسبوه..!
لمَ لم تسجنوه وتفنوا روحه
أم أنكم لا تقدرون على من هو أقوى منكم
لا تقدرون الحكمَ إلّا على شخصٍ ضعيف...

فتفضلوا نفذوا حكمكم بي ... وليسري بي
قهركم..
لعلّ جسدي الضعيفَ يفنى ويعودُ إلى مثواه...
ولعلّ روحي تغرّدُ في السماء ... وتصبحُ مثلاً
على غدر الأيام ...
ولكم مني أجملَ تحية ... وأفضل سلام



قصيدة أعطني حريتي

بقلم / شجرة الدر

أعطني حريتي فلقد سلبت كل ما عندي
أعطني حريتي يا من تبيع وتحلل شرعيتي
أعطني حريتي...
أطلق لي سراحي
ولتدع أشرعتي تمضي..
ولا تجمدني كنقطة ماء في الأطلس
أعطني حريتي
ولا تدعني أجلس مكبلة
أنتظر قدومك لتفك لي الأسر
وكأني قوس نشاب..
انقطع منه الوتر....
أعطني حريتي
لا تأخذ مني أفكارى....
ولا تكن كقارئة الذواكر
لا تثبت لي بلحظة ما تريد
أي شيء تريد
لا تحدثني عن نفسك
ولا ..لا تعطيني جدليات عن الحياة
فأنت تلعب كما يلعب ذاك الهواء
يروح ويجيء بنسمة ود ونسمة عقاب
أعطني حريتي
فك لي قيدي
ولا تتجاوز كل مافي الخيال
أعطني حريتي
دون مقابل لحريتي
أعطني حريتي
ولكن لا تكن في مشواري
كومضة بريق فانت
وصوت رعد زائل...
لا تنر لي صفحات سوداء
ولا تكن جهازا يكشف الأخطاء
لا ..لا تسود لي صفحاتي البيضاء
فلست أنت من يحكم ويمضي..
أعطني حريتي..
دون أي مقابل لحريتي...





اقرأ في العدد القادم

المالية والنظام المالي (الجزء الثاني)

سعر الليبور

تطبيق شامل لنسب السيولة على الميزانية العمومية لشركة تويوتا

صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية

التأمين على السيارات

الإسلام والإدارة

تقرير شهر آذار/ مارس 2010 المفصل حول أداء سوق دمشق للأوراق المالية

البنوك المركزية

البورصة و أهميتها الاقتصادية

قصة نجاح

سؤال وجواب

كتاب العدد: - International Financial Statement Analysis
CFA Institute Investment Series

والمزيد ...

راسلونا

• • •

نرحب بمشاركاتكم واستفساراتكم وأسئلتكم واقتراحاتكم

على:

Website: WwW.EconoMicaT.CoM

E-mail: ECOMAG@ECONOMICAT.COM

• • •