

كلمة التحرير

يتزامن هذا العدد مع عيد الفطر المبارك وإكمال صيام شهر رمضان للعام 1436هـ واستشعار وتنفيذ تكليف الله سبحانه وتعالى عباده بالصيام والقيام وتقديم الزكوات والصدقات، وبذلك تحقيق معاني التقوى والتكافل والتعاون بين المسلمين بمساعدة الفقراء والمساكين، نسأل الله العلي القدير أن يتقبل هذه العبادات و يجعلها خالصة لوجهه الكريم، وأن يعيد هذه المناسبة العظيمة بتحقيق الأمان والسلام والرخاء في بلدنا السودان الحبيب وسائر بلاد المسلمين.

يتضمن هذا العدد بجانب الأبواب الثابتة خمسة مواضيع، يستعرض الأول ملامح تجربة السودان في مسيرة انضمامه لمنظمة التجارة العالمية، ويناقش الثاني أساليب البنوك المركزية في إدارة مخاطر الاحتياطيات بالإضافة لتجربة السودان، ويحلل الثالث أساليب منهجية اختبارات العلاقة السببية في تحديد العلاقة بين عرض النقود والتضخم في السودان، ويتطرق الرابع للتمويل الزراعي بصيغة السلم. أما الخامس باللغة الإنجليزية، فيتناول نموذج التمويل الأصغر بدون فوائد وإمكانية تطبيقه من قبل البنوك التقليدية في الدول الأفريقية ذات الأقلية المسلمة.

هذا وتناشد الهيئة الإشرافية وهيئة التحرير القراء والباحثين الكرام بإرسال الآراء والمقترنات والدراسات والمواضيعات للمحافظة على استدامة هذه الإصدارة وتحقيق المنشود.

والله من وراء القصد وهو يهدى السبيل

رئيس التحرير،

بسم الله الرحمن الرحيم

المصرفي

مجلة مصرية واقتصادية ربع سنوية
تصدرها: الإدارة العامة للسياسات والبحوث والإحصاء
بنك السودان المركزي
العدد السادس والسبعين - يونيو 2015م

الهيئة الإشرافية

سمية عامر عثمان
محمد عثمان أحمد
د. مصطفى محمد عبد الله

رئيس التحرير

محمد الحسن محمد أحمد الخليفة

سكرتير التحرير

أزاهر حسن محمد علي

المصررون

هشام عبد الرحمن محمد علي
حسن محبوب الزبير

الإخراج الفني

يحيى ميرغني عبد الله

الطابعون

مطبعة دبي 0912308712

تنويه

كل ما يرد في هذه المجلة من آراء ووجهات نظر لا تمثل بالضرورة رأي بنك السودان المركزي، إنما تقع مسؤولية ذلك على الكاتب.

4

أضواء على ملامح تجربة السودان في مسيرة عملية انضمامه لمنظمة التجارة العالمية 1992 - 2015

صلاح الدين شيخ خضر - مدير عام الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات



أساليب البنوك المركزية في إدارة مخاطر الاحتياطيات
بالإشارة لتجربة السودان
بدر الدين حسين جبر الله - الإدارة العامة للأسواق المالية

12

22

استخدام منهجية اختبارات العلاقة السببية في تحديد العلاقة بين عرض النقود والتضخم في السودان خلال الفترة (1990 - 2012)

إمامه مكي محمد السيد - الإدارة العامة للموارد البشرية ببنك السودان المركزي



التمويل الزراعي بصيغة السلم... المشاكل والحلول
عبد المحسن ميرغني عبد الله
الإدارة العامة لتنظيم وتنمية الجهاز المصرفي

30

64

Proposed Interest-Free Microfinance Business Models: To be tapped by Conventional Microfinance Institutions in Muslim Minority African States

Prof. Badr El Din A. Ibrahim - President, Microfinance Unit - Central Bank of Sudan



أضواء على سياسات بنك السودان المركزي السارية
حسن محجوب الزبير علي
إدارة البحوث والتنمية

37

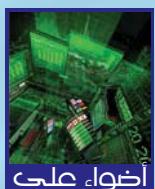
المصرفية

39

المؤتمر الدولي الأول لمحصول القوار

عيسى أحمد ترايو

إدارة البحوث والتنمية



وكالة الاستعلام والتتصنيف الائتماني
Credit Information and Scoring Agency
أميمة عمر حسن التوم - إدارة البحوث والتنمية

43

45

تسجيل العلامات التجارية الشهيرة
أحمد محمد عصام الدين
إدارة البحوث والتنمية



بطاقات الائتمان
Credit Card
الرياح آدم عبد الله
إدارة البحوث والتنمية

47

49

أحداث اقتصادية.. محلية وعالمية
هشام عبد الرحمن محمد علي
إدارة البحوث والتنمية



مؤشرات اقتصادية
محمود حامد عربي
إدارة الإحصاء

52

أضواء على ملامح تجربة السودان في مسيرة عملية انضمامه لمنظمة التجارة العالمية 2015 - 1992



دراسات
وبحوث

مقدمة:

تمثل عملية انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية حالة ذات خصوصية في نواحي عديدة، أولاً لكون أنها امتدت لفترة طويلة نسبياً منذ العام 1994 وحتى الآن في العام 2014 ولم تستكمل بعد، رغمً عن أن السودان مصنف ضمن الدول النامية التي يفترض ومحظوظ المقررات الوزارية للمنظمة والقواعد المرعية فيها، أن يحظى بتسهيلات ومرنة نسبية تسهل وتسرع عملية انضمامه على غرار العديد من الدول النامية التي انضمت للمنظمة، وثانياً تعتبر العملية ذات خصوصية لاعتبار أن السودان كان قد تجاسر على اتخاذ قرار الانضمام للمنظمة ابتداءً في ظروف غير مواتية وبالغة التعقيد داخلياً وخارجياً، حيث اتخاذ قرار الانضمام والدولة كانت تعاني من اختلالات اقتصادية متعمقة، وكذلك تعقيدات وضغوط سياسية حسب ما سيأتي توضيحه لاحقاً، هذا فضلاً أن الدولة كانت مواجهة بعزلة وتضييق خارجي تم تصعيده لدرجة إنفاذ عقوبات اقتصادية وسياسية عليها من قبل دول المعسكر الغربي المتنفذة، بالإضافة إلى أن السودان حينها يواجه نزاعات وحروب في جبهات مختلفة في الجنوب والشرق والغرب، وبالإضافة إلى ذلك كان المناخ السياسي الداخلي العام لا يتتوفر فيه حد أدنى من التوافق القومي بين التنظيمات والكيانات السياسية والنظام الحاكم، وفوق هذا وذاك لم يكن السودان حينها عضواً في اتفاقية الجات "General Agreement in Tariff and Trade - GATT" تلقائياً ومتيسراً دون اشتراطات مكلفة على غرار ما تم للدول الأعضاء في الجات التي تحولت عضويتها تلقائياً للنظام التجاري متعدد الأطراف الذي أقرته جولة أرجواني لتحرير التجارة، والتي أنسأت بموجب أحد قراراتها منظمة التجارة العالمية "World Trade Organization WTO" للإشراف على تسيير ذلك النظام.

في الواقع الأمر أن كل ما ذكر آنفًا كان يشكل عوائق ومعضلات متوقعة أن يكون لها إسقاطاتها السالبة على الجهود المستهدفة لتحقيق عملية الانضمام للمنظمة، إلا أنه ولحسن التوفيق وحسن الظالع أيضاً، ومع مرور الزمن منذ بداية عملية الانضمام وتحديداً منذ نهايات عقد التسعينات بدأت تلك الأحوال الغير مواتية تتغير نحو الأحسن في المحاور الاقتصادية والسياسية - حسب ما سيأتي شرحه لاحقاً أيضاً - الأمر الذي شكل قوة دفع إيجابية لتحرير عملية الانضمام للمنظمة والمضي بها قدماً حتى بلغت مراحل متقدمة حالياً من ناحية



صلاح الدين شيخ خضر بخيت
مدير الوكالة الوطنية لتمويل وتأمين الصادرات
ممثل بنك السودان المركزي في مفوبي
الانضمام لمنظمة التجارة العالمية

والغير متعارضة أو متداخلة فيما تنص عليه من اختصاصات، وكذلك هنالك العديد من حالات الأنشطة التي كانت تتبع في مهامها التنظيمية لجهات إشرافية وتنظيمية متعددة أو متباينة.

- هيمنة المؤسسات والكيانات الاقتصادية المملوكة للدولة التي تباشر وتدير أنشطة متعلقة بإنتاج وتسويق السلع والخدمات وتتمتع العديد منها بإمتيازات حمائية وضرائبية وامتيازات دعم وإعفاءات... الخ، ومن تلك الأنشطة الوحدات الخاصة بالمياه، الكهرباء، الاتصالات، السكك حديد، الفنادق، البنوك، صناعات السكر والنسيج والإسمنت... الخ، وكذلك في مجال الزراعة كانت هنالك العديد من المشاريع الزراعية الحكومية. الجدير بالذكر أن القطاع الوحيد الذي كان يلمس فيه انفتاحاً ووجوداً أجنبياً مقدراً - إلا أنه لا يرقى إلى مستوى الهيمنة - هو قطاع المصارف حيث أن ذلك القطاع كان، وما زال، منفتحاً للاستثمار الأجنبي منذ السنوات الأولى لاستقلال البلاد.

- كانت الميزانية القومية للدولة تعتمد في مداخيلها بصورة أساسية على عائدات الصادرات الزراعية الأولية والتقليدية، بالإضافة إلى الرسوم المتعددة وإيرادات الجمارك، وذلك قبل أن تتعدد وترتفع موارد الدولة بدخول البترول الذي كان يشكل حوالي 90% من حجم عائد صادرات البلاد قبل انفصال الجنوب في عام 2011.

- كان ميزان المدفوعات، والميزان التجاري تحديداً، قبل إصدار قرار الانضمام للمنظمة يعاني من حالات العجز المزمن، ويعزى ذلك إلى أنه كانت الصادرات محدودة ومحصورة في سلع أولية وتقلدية وليست ذات ميزات تنافسية نسبية.

- كانت الدولة قبل إنفاذ سياسة التحرير الاقتصادي تعاني من اختلالات في أداء ومردود السياسات الاقتصادية الكلية، وكذلك تعاني من عباء الديون وخدماتها وعدم كفاية احتياطات النقد الأجنبي، وبالإضافة لذلك كانت البيئة الاستثمارية غير مواطية نتيجة لمناخ الحروب والنزاعات وعدم كفاية وجاذبية التشريعات والإجراءات الخاصة بالاستثمار.

- كان وما زال نظام الحكم الوليبي بالبلاد ومنذ إنشائه يعتمد بصورة أساسية في تسيير دولاب أعماله على ضرائب ورسوم تفرض على الأنشطة الاقتصادية والتجارية دونربط لتلك الرسوم بتقديم خدمات حقيقة لتلك الأنشطة، الأمر الذي ظل وما انفك يمثل تشوهات Distortions في منظومة النشاط التجاري والاقتصادي عموماً ويؤثر سلباً على درجة تنافسية

إستيفاء كافة الإستحقاقات والمطلوبات الفنية واللوجستية. هذا، وقد تمثلت ملامح تلك التغيرات الإيجابية التي خدمت التقدم الفني في عملية الانضمام أنه، ابتداءً كانت الحرب قد وضعت أوزارها في جنوب البلاد بوجب ما يعرف باتفاقية السلام الشامل Comprehensives Peace Agreement "CPA" آليات وتوجهات محددة نحو تحقيق حد أدنى من التوافق والتراضي بين طرف النزاع في الشمال والجنوب تحديداً، وكذلك وضعت موجهات وخارطة طريق نحو تحقيق التوافق القومي والتحول الديمقراطي وتعزيز التحرير الاقتصادي، كما أنه ومع اكتشاف واستغلال البترول تحسنت المؤشرات الاقتصادية الكلية، كما نجح السودان بالتدريج في كسر طوق العزلة التي كانت مفروضة عليه، وكذلك من خلال خلق تفاهمات وشراكات مع العديد من الدول الآسيوية، وكذلك دول أخرى مثل تركيا والبرازيل، هذا رغمما عن أنه ما زال حتى الآن خاضعاً لعقوبات اقتصادية أحادية من الولايات المتحدة الأمريكية. هذا، وما يجدر ذكره أيضاً أن السودان كان ومنذ العام 1992 قد انتظم في إنفاذ برنامج تحرير شمولي للاقتصاد القومي، وكان ذلك البرنامج قد حقق خطوات واثبة نحو الانفتاح الاقتصادي الخارجي وجعل آليات الاقتصاد تعمل وفق قوى السوق والمنافسة الحرة الحقيقة الأمر الذي شكل قوة دفع إضافية لعملية الانضمام للمنظمة، والتي كان أحد الأهداف المحورية الضمنية لها - مع الأهداف الأخرى - هو خدمة برنامج التحول الاقتصادي من التوجه المركزي الإداري القابض إلى آفاق التحرير والانفتاح والمنافسة الإيجابية.

تفاصيل الواقع الاقتصادي والتجاري القائم قبل اتخاذ قرار الانضمام لمنظمة التجارة العالمية:

قبل اتخاذ قرار الانضمام للمنظمة وتقديم طلب الانضمام تحديداً في عام 1992 كانت ملامح الواقع الاقتصادي والتجاري القائم في البلاد تتمثل في الآتي:

- سيادة النهج المركزي والإداري في تسيير كافة مناحي النشاط الاقتصادي والتجاري وخاصة في جانب التسويير مع عدم وجود أي قانون أو إجراءات خاصة بالتنافسية ومكافحة ممارسات الاحتكار والإغراءات الخ.

- عدم وجود إطار تنظيمية مؤسسية كافية وكفؤة لتنظيم الأنشطة الاقتصادية، خاصة أنشطة التجارة في الخدمات، وهذا الواقع ما يزال قائماً حتى الآن، وبالإضافة لذلك يفتقر النشاط الاقتصادي - وأيضاً خاصة الخدمي - للأطر التشريعية الكافية والمواكبة

الانضمام من تحديات واستحقاقات - في إحداث نقلة نوعية ثورية في كافة مناهي إدارة النشاط الاقتصادي للدولة، وذلك من خلال ما يفرضه ذلك الانضمام من ضرورة كسر واقع الجمود والتحفظ والعمل على إطلاق روح المبادرات وإحداث حراك إيجابي وإجراءات إصلاحية لمعالجة الاختلالات في كافة الجبهات الاقتصادية ومناهج إدارتها التقليدية.

* فتح الاقتصاد القومي للنفاذ التجارى من خلال كافة أشكال الاستثمار الأجنبى في إطار ظروف منافسة حرة حقيقة مع الكيانات الاقتصادية المحلية، بما يسهم في نقل التقانة وأساليب العمل المستحدثة، وبما يحقق أيضاً جودة وتنوع السلع والخدمات المنتجة، وكذلك توفير فرص عمل إضافية بالإضافة إلى الاستغلال الأمثل للموارد وتحويل الميزات النسبية إلى ميزات تنافسية.

* تكين المستثمرين والتجار والمنتجين من العمل في ظل مناخ تجاري مستقر وقابل للتنبؤ certain and predictable لأن نظام المنظمة يفرض العمل في ضوء اتفاقيات ومبادئ ومعايير شفافية عالمية متفق عليها.

* المحافظة على الأسواق التجارية الخارجية للدولة والتمتع بفرض نفاذ لأسوق جديدة من خلال ما يمليه إشتراط مايعرف ببدأ الدولة الأحق بالرعاية Most Favored Nation Principle MFN“ على أعضاء المنظمة الذي ينص على أن أي ميزة تجارية ينحها أي عضو لآخر يتوجب أن تنسحب تلقائياً لبقية الأعضاء.

* تكين المستهلكين للسلع والخدمات من الإستفادة من الميزات السعرية الإيجابية التي تتأقى من تنفيذ اشتراطات التخفيضات الجمركية وإزالة الرسوم غير المبررة، بالإضافة إلى ما يتاحه الإنفتاح والمنافسة الحرة من خيارات عديدة من السلع والخدمات للمستهلكين وبمواصفات جودة عالية متوافق عليها عالمياً.

* الاستفادة من المنافع التجارية والفنية للإصلاح المؤسسي والتشريعي والارتقاء بالتنافسية، والذي تتيحه آليات وكيانات المنظمة والكيانات المرتبطة ووثيقة الصلة بها مثل برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية “الإنكشاد“ UNCTAD “Conference for Trade and Development“ ICT“ International council والمجلس التجارى العالمي For Trade وصندوق النقد الدولى والبنك الدولى.

* الاستفادة من مزايا اللجوء بالإشكالات والنزاعات التجارية إلى

المنتجات التي تصدر، والمعلوم أن مثل تلك الرسوم والضرائب غير المبررة تتعارض مع قواعد النظام التجارى متعدد الأطراف الذى أقرته المنظمة ”WTO“.

- كانت هنالك قيوداً كمية ونوعية على نشاط الاستيراد تمثلت في خصوصه لتعريفات جمركية ورسوم وإجراءات بنكية تميزية، تحديد قوائم سلع مسموح باستيرادها وأخرى محظور استيرادها، نظام كوتات لاستيراد بعض السلع، عدم ممارسة نشاط الاستيراد بواسطة غير السودانيين إلا من خلال شراكة مع مستثمر وطني، إجراءات ترخيص مطولة ومتعددة الخ.

- كانت السياسات النقدية والتمويلية وسياسات النقد الأجنبى، وكذلك السياسات المالية، قبل التحرير تتسم بالتوجه الإداري والتحكمي المركزي والذي يستند على إنفاذ قيود كمية ونوعية في السياسات لتحقيق أهداف السياسات الاقتصادية الكلية العريضة وهي تحديداً، تحقيق معدلات نمو إيجابية والمحافظة على استقرار الأسعار وتوازن الحساب الداخلى والخارجي مع العمل على تحقيق أعلى معدلات لتوظيف عوامل الإنتاج والتوزيع الأمثل والعادل للثروة.

- كانت ومازالت هنالك العديد من الجهات التنظيمية والإشرافية التي أنشأت لها نيابات قضائية منفصلة خاصة بها لتسوية نزاعات أنشطة تلك القطاعات ومثال لذلك نيابات خاصة بالضرائب، ونيابات خاصة بنزاعات المصارف ... الخ.

المزايا والمقاييس التي استهدفت من قرار الانضمام للمنظمة:
من واقع المشاورات والاجتماعات والدراسات التي سبقت قرار مجلس وزراء حكومة السودان بالعمل على الانضمام للمنظمة، وكذلك من واقع الإفادات المثبتة للخبراء الذين شاركوا في الخطوات الأولى لعملية الانضمام للمنظمة فإن الأهداف العريضة المباشرة والضمنية التي رؤى أنه يمكن أن يخدمها ذلك الانضمام تلخصت في الآتي:

* أن يكون الاندماج في النظام العالمي متعدد الأطراف لتحرير التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية من خلال المنظمة أحد قوى الدفع المؤازرة لبرنامج التحرير الاقتصادي الشامل الذي انتهجه الدولة منذ بداية عقد التسعينات، وذلك لما يتاحه أن يتيحه ذلك الإندماج من تحقيق افتتاح وتحرير رحيب في جبهات التجارة الثلاث المذكورة وفي الإستثمار وتسهيل كافة الأنشطة الاقتصادية وفق أطر تنافسية حقيقة.
* توظيف عملية الانضمام للمنظمة عموماً - وبما يمليه ذلك

الجهود والإمكانيات الداخلية في سبيل مواجهتها حتى يتم تعظيم الإستفادة من مكاسب تلك المنظمة في المدى المتوسط والطويل. هذا، وقد حصرت تلك التأثيرات السالبة المتحملة من الانضمام في الآتي:

- حدوث تناقص في الإيرادات الجمركية والإيرادات الأخرى التي تتحقق من فرض رسوم مختلفة على النشاط التجارى حيث إن إتفاقيات المنظمة تلزم تنفيذ تخفيضات في الجمارك وإلغاء كافة الرسوم الغير مرتبطة بتقديم خدمات حقيقة على النشاط التجارى مثل لذلك رسوم العبور عبر الولايات والجبيات المتعددة.

- إزالة الدعم الذي تتمتع به الصناعات - خاصة الناشئة منها - والذي تلزم به أيضاً اتفاقيات المنظمة، وذلك من شأنه أن يفقد الصناعة المحلية الميزات السعرية للمستهلك المحلي، وكذلك من شأنه أن يرفع تكلفة الإنتاج مما يقلل من درجة تنافسية تلك المنتجات في الأسواق التي كانت تحتفظ بها الدولة.

- فقدان الدولة لميزة استخدام الوسائل الكمية والإدارية لحماية التجارة والاقتصاد، وكذلك ميزة إعمال السلطات التقديرية Discretionary Authority في توجيه حركة النشاط التجارى حتى في الظروف الاستثنائية التي قد تفرض ذلك، نسبة لأن المعلوم في قواعد المنظمة أن أي إجراءات لتوجيه النشاط التجارى يفترض أن تستند على مرجعيات وقوانين المنظمة Rules-Based System.

- إن الكيانات التجارية والاقتصادية المحلية عموماً سوف يتعين عليها أن تعمل في مناخ منافسة حاد ومتوسع ومتغير مما يستلزم تهيئاً وتأهلاً كاملاً لمواكبة ذلك التحدي، وذلك من خلال بذل الجهود في مجالات التأهيل ورفع القدرات وتنويع الأنشطة وإحداث إعادة هيكلة مؤسسية وتنظيمية الخ.

- إن السودان إذا ما انضم إلى المنظمة وصادق على كافة اتفاقياتها، وإذا ما رأى لاحقاً إحداث أي تعديلات أو إضافات في الإجراءات أو السياسات خلافاً لما أقره وصادق عليه في جداول عروضه التي فاوض بخصوصها، فإنه ملزم قانوناً بتقديم تعويضات أو بسائلات مجرية للأعضاء المتضررين من أي تعديل، وعادة ما تكون تلك التعويضات في شكل فرص نفاذ جديدة لأسواه أو مزايا تعريفات جمركية أو ضرائبية الخ. أي ليست تعويضات مالية.

- تحرر الدولة من قملك المؤسسات الاقتصادية والتجارية بالتخلص منها للقطاع الخاص المحلي أو الأجنبي أو المشتركة، والذي بدوره

آلية تسوية المنازعات التابعة للمنظمة.

* الاستفادة من مزايا التفاوض التجارى من خلال مسارات متعددة: ثنائى، جماعى ومتعدد الأطراف، وكذلك من خلال تكتلات المجموعات، الأمر الذى بدوره يعزز القوة التفاوضية للدولة، ومثال ذلك التفاوض من خلال تنسيق الموقف مع مجموعات الدول النامية، المجموعة الأفريقية، المجموعة العربية، المجموعة الإسلامية، المجموعة الأفريقية الكاريбية الباسيفيكية، مجموعة الكوميسا الخ.

* الاستفادة من المرونة النسبية المتوفرة في تشيريعات المنظمة والتي تتيح إمكانية إنفاذ تدابير إشتثنائية ملائمة عمليات الإغراق بالسلع والدعم من قبل الشركاء التجاريين لمنتجاتهم، والتي تؤثر سلباً على درجة تنافسية المنتجات المحلية للدولة خارجياً سواء كانت تلك المنتجات صناعية، زراعية أو خدمية.

* الاستفادة من برامج الدعم المالي التي تتيحها المنظمة والمؤسسات المالية ذات الصلة بها بغرض إلارقاء بالتنافسية والتعويض المؤقت عن نقصان الإيرادات لحين إحداث التكيف اللازم، ومن أمثلة تلك البرامج برنامج الدعم لأجل التجارة Aid For Trade والذي يتم إنفاذه بالتعاون بين المنظمة وصندوق النقد الدولي.

* تسخير المكاسب التي تتأتى من الانضمام للمنظمة لخدمة الأهداف الاقتصادية الكلية المتمثلة في تعزيز النمو، تنويع مصادر موارد الاقتصاد وأنشطته، ترکيز الأسعار، تخفيض معدلات العطالة، تحقيق العدالة ومحاربة الفقر الخ.

* استكمال جهود وتجهيزات خروج الدولة من إدارة وتسخير الأنشطة الاقتصادية وملكها، وذلك بغرض تمكنها من التفرغ وتسخير كافة جهودها للأعباء الخاصة بإعداد الإجراءات التنظيمية والتشريعية والسياسات للأنشطة الاقتصادية والإشراف على تفديتها.“Regulatory and policy tasks

الآثار والتبعات السالبة المتحملة التي رؤى التحسب لها عند إجازة قرار الانضمام للمنظمة:

من الأدبيات التي توفرت بخصوص حيثيات الانضمام للمنظمة والتي قد برزت خلال مناقشة أمر الانضمام للمنظمة العديد من الهواجس والمخاوف بخصوص التأثيرات المرضية السالبة من علمية الانضمام للمنظمة والتي رؤى ضرورة التحسب لها في شتى مراحل عملية التفاوض، وكذلك ما بعد الانضمام بهدف تحجيم تلك الإسقاطات ما أمكن ذلك وجعل مدى تأثيرها في أضيق نطاق وفترة زمنية مع الإستفادة من معطيات وآليات المنظمة وحشد

وتفعيل عملية انضمام السودان للمنظمة وفق توجه ورؤيه جادة ومتبصرة، حيث تم حل تلك المفوضية الأولى وأنشئت مفوضية جديدة في يوليو 2000م وحددت تبعيتها لرئاسة الجمهورية تعبيراً عن ترفع درجة الالتزام السياسي Political Commitment والجديه في التعامل مع ذلك الشأن، وقد أوكل أمر ذلك الملف والمفوضية لأحد الشخصيات السودانية القومية البارزة المشهود لها بالخبرة الموسوعية المتراكمة والدراءة المتعمقة في مجالات القانون والاقتصاد والإدارة والتفاوض وهو السيد/ بدرالدين سليمان والذي كان عند إنشاء المفوضية مستشاراً للسيد/ رئيس الجمهورية وأصبح بموجب ذلك التكليف يحمل صفة المفاوض القومي لعملية الانضمام إلى المنظمة.

هذا وبعد إنشاء تلك المفوضية الجديدة تم تحديد اختصاصاتها في الآتي:

- * القيام بكافة عمليات التفاوض المتعلقة بالانضمام للمنظمة.
 - * التنسيق بين كافة الوحدات ذات الصلة بشأن الانضمام.
 - * القيام بكافة الأعمال الفنية واللوجستية الخاصة بمراحل الانضمام للمنظمة.
 - * استقطاب الدعم والمساعدات الفنية لخدمة عملية الانضمام.
 - * تنسيق موقف السودان مع التكتلات الاقتصادية الأخرى، ذات المصالح المشتركة مع السودان، فيما يتعلق بشئون وسياسات المنظمة، وعكس تلك المواقف من خلال منابر وفعاليات المنظمة.
 - * القيام بمهام نشر الوعي والتبيير بشئون المنظمة ومطلوبات الانتظام في عضويتها، والمكاسب المحتملة منها وكذلك المحاذير المفترض التحسب لها.
 - * التوصية للحكومة بالمطلوبات التي تتمخض عن المفاوضات في مراحلها المختلفة.
 - * إعداد الخطط والإستراتيجيات والدراسات وأوراق العمل ذات الصلة والمشاركة في فعاليات المنظمة من مؤتمرات وزارية وسمنارات وورش عمل الخ.
- بعد صدور قرار تشكيل المفوضية الجديدة قام السيد/ المفاوض القومي بإختيار ممثليين من كافة الوحدات الحكومية ذات الصلة، وكذلك من الإتحادات المهنية ومنظمات المجتمع المدني والبرلمان والجامعات، ليكونوا أعضاء دائمين في المفوضية، وبالإضافة إلى ذلك تم تعين عدد من الخبراء المتخصصين في مجالات مختلفة ليكونوا مستشارين للسيد/ المفاوض القومي وللمفوضية، وقد

سوف يسيرها على أسس تجارية وتنافسية صرفه، يحتم عليه في كثير من الأحيان الحد من حجم العمالة في تلك المؤسسات.
ملخص للخطوات التي قمت على طريق انضمام السودان للمنظمة منذ العام 1992

تقديم السودان بطلب للمنظمة مشفوعاً بما يعرف بمذكرة توصيف Memorandum of Accession في 11/10/1992م وذلك بعد أن أنشأ السودان بوزارة التجارة الخارجية آنذاك مفوضية Commission خاصة بعملية انضمام السودان للمنظمة وذلك بموجب قرار صادر عن مجلس الوزراء بعد أن اقر توصية الانضمام للمنظمة في ضوء مذكرات أعدت في ذلك الخصوص، وقد أنشئت تلك المفوضية لتعمل كوحدة تنسيق بين الوحدات ذات الصلة بالشأن، وللقيام بالمهام المرتبطة بالتفاوض والتجهيز له.

في 25/10/1994م شكلت المنظمة للسودان ما يعرف بجموعة العمل الخاصة بانضمام السودان working party وعدد أعضاؤها 28 دولة وبرئاسة سفير دولة المغرب بجنيف، وأوكل لتلك المجموعة فحص ودراسة طلب السودان والتقرير بشأنه في ضوء نتائج اجتماع مجموعة العمل الأول وإدارة إجراءات وأعمال انضمام السودان حتى نهايتها إذا ما أجي梓 طلب انضمامها.

حتى العام 1998، لم تقم تلك المفوضية بأى أعمال تفاوض فعلية على طريق الانضمام وانحصرت جهودها فقط في إعداد مذكرة توصيف النظام الاقتصادي والتجاري، وأعمال وفعاليات تتعلق بعقد ورش تنويرية بخصوص المنظمة ومطلوبات الانضمام إليها، بالإضافة إلى إعداد مسودات أولية لمشروعات عروض للسلع والخدمات للتفاوض حولها، وقد قام بإعدادها ببيوت خبرة داخلية وأكاديميين ولم تكن هناك مشاركة ملموسة للفنيين من العديد من القطاعات الفعلية العاملة في تلك المجالات، وفي واقع الأمر فإن أعمال المفوضية كان قد أصابها الجمود لأسباب عديدة منها غياب الرؤية وال استراتيجية الواضحة للشأن آنذاك، وكذلك عدم توفر الكوادر اللازمة للعمل من القطاعات المختلفة، بالإضافة إلى أسباب أخرى تتعلق بإستكمال المطلوبات المؤسسية للمفوضية وأسباب لوجستية أخرى.

في أواخر عقد التسعينات وبعد أن تقدمت الخطى والجهود ببرنامج التحرير الاقتصادي الشامل، ومع تناهى المشاعر التي ظلت تنادي بضرورة وإلحاح الخروج من العزلة الاقتصادية والسياسية التي كانت سائدة آنذاك، استشعرت الحكومة أهمية تحريك

الفكرية⁽¹⁾ ووثيقة التدابير الإستثمارية المرتبطة بالتجارة TRIPS ووثيقة حصر الرسوم غير المتفقة مع النظام التجاري متعدد الأطراف، بالإضافة إلى مايعرف بالخطة القانونية وبرامج العمل للقطاعات Action Plans، وهي برامج للإصلاح بموجبها يمكن للسودان أن يطلب منحه فترات إنتقالية لتكييف واقع قطاعاته حتى تكون مؤهلة لتحريرها بالكامل، وتوازراً تلك الخطط عادة بطلبات مساعدات فنية من الشركاء. خلال ذات الفترة أيضاً أعدت المفوضية مايعرف بملخص المنجذبات الحقيقة Factual Summary وذلك لأغراض الاجتماع الثالث لمجموعة العمل.

بعد أن أودع السودان العديد من الوثائق الملزمة والتي بلغت في مجملها عدد 23 وثيقة متضمنة الوثائق الأساسية التي ذكرت أعلاه، وبعد أن أجاب السودان تقريباً على حوالي 563 سؤالاً كانت قد جاءت على أربعة دفعات، تم تحديد موعد الاجتماع الثالث لمجموعة العمل ليكون في يوم 2004/10/11.

كان السودان وعلى هامش الاجتماع الثاني قد قام بعقد مباحثات ثنائية غير رسمية مع كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، اليابان، الصين، الاتحاد الأوروبي، المملكة المتحدة وفرنسا، وذلك بهدف تلمس توجهاتها نحو السودان وكذلك مطاليبها المحتملة التي تنتظر أن تراها في عروض السودان، وقد كانت نتائج تلك المباحثات ناجحة إلى حد كبير.

بعد أن تهياً وفد التفاوض السوداني للجتماع الثالث لمجموعة العمل فوجئ بإرسال خطاب له من المنظمة قبل ثلاثة أسابيع من موعد الاجتماع يفيد بأن الاجتماع قد تأجل لوقت لاحق يكون ملائماً للطرفين، ويحدد مستقبلاً، وذلك بحجة أن الأعضاء طالبوا بمنحهم وقتاً كافياً لدراسة وثائق السودان العديدة التي قدمها.

منذ تاريخ تأجيل الاجتماع في 2004/9/21 وحتى الآن لم تفيid المنظمة السودان بأى جدولة للجتماع ولم تفصح عن أسباب ذلك الإرجاء المطول وغير المبرر. والجدير بالذكر أنه وفي المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة والذي عقد في ديسمبر 2005 في هونج كونج كان السيد/ المفاوض القومي قد أشار في خطابه الذي ألقاه إلى ذلك التعطيل المطول والتجميد غير المبرر لعملية انضمام السودان للمنظمة، رغمً عن أنه استوفى واستكملاً كافة المطلوبات الفنية واللوجستية التي تؤهله لعقد الاجتماع الثالث واستهلال المفاوضات الثنائية الرسمية. والجدير بالذكر أن مقررات

.Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (1)
.Trade Related Investment Measures (2)

وضعت المفوضية إستراتيجية واضحة المعالم والأهداف لأعمالها لتحقيق هدف الانضمام للمنظمة، واعتمدت منهج عمل إستنداً على تشكيل لجان قطاعية فنية متخصصة ولجان مشتركة تباشر أعمالها من خلال إجتماعات راتبة ودورية، وقد كان أول عمل لتلك المفوضية هو إعداد مذكرة معدلة ومواكبة للنظام التجاري والاقتصادي «Update» استوعبت كل التغيرات التي حدثت منذ تقديم المذكرة الأولى وحتى تاريخ إعادة تشكيل المفوضية. كذلك إستهلت المفوضية جهودها بتشكيل الفعاليات الخاصة بالتبصير بالمنظمة وشئون الانضمام، وذلك بالنسبة لعضوية المفوضية وللشركاء الآخرين من كافة القطاعات التي يفترض أن تنهض باستحقاقات والتزامات الانضمام. كما ظلت المفوضية ومنذ تقديم المذكرة المعدلة وحتى يوليو 2003م تستقبل العديد من الأسئلة من الأعضاء من خلال المنظمة بخصوص ما تضمنته مذكرة السودان التي قدمت، وقد ظلت المفوضية ترد على كل الأسئلة تباعاً بعد أن تعقد اللجان المختصة إجتماعات لذلك الغرض.

في 2003/7/11 تم عقد أول إجتماع رسمي لمجموعة عمل السودان وقد حضرته 30 دولة، وفي ذلك الاجتماع أيضاً أثيرت العديد من الأسئلة والإستفسارات بخصوص بعض جوانب للسياسات الاقتصادية الكلية وبعض الجوانب القانونية وكان ذلك بعد أن قدم المفاوض القومي خطاباً مفصلاً وضافياً استوعب كل الجهود التي بذلت، والتطورات التي حدثت في السودان في الجوانب السياسية والاقتصادية المختلفة، والتي روى أنها تخدم عملية الانضمام، وفي ذلك الاجتماع وجد السودان إجماعاً مقدراً تثميناً لجهوده التي بذلها، ومن ثم منح الضوء الأخضر للمضي قدماً في الخطوات اللاحقة على طريق الانضمام، حيث طولب بالشروع في إعداد جداول العروض التجارية للتفاوض. بإنجاز بعض الإصلاحات

في بعض الجوانب التنظيمية والتشريعية المرتبطة بالتجارة. في 2004/3/10 وبعد أن أعد السودان مسودات أولية للعروض، وأكمل العديد من المطلوبات، تم عقد إجتماع مجموعة العمل الثاني للسودان، والذي تم فيه التأمين على ما تم إنجازه، وطُولب السودان باستكمال جداول العروض ووثائق أخرى ذات صلة، وذلك حتى يتضمن تحديد موعد للجتماع الثالث واستهلال المفاوضات الثنائية.

في منتصف العام 2004 إستكملاً السودان إعداد عروضه النهائية للنفاذ لأسوقه للسلع والخدمات، بالإضافة إلى مايعرف بوثيقة الدعم القومي للزراعة ووثائق خاصة بواقع حقوق الملكية

كذلك من الجهود التي قامت بها المنظمة بعد تأجيل الاجتماع الثالث استكمال اعتماد السودان ضمن البرنامج المعروف «بالإطار المتكامل» «Integrated Framework» للمساعدات الفنية ورفع القدرات والذي يقوم على إنفاذه كل من المنظمة، صندوق النقد الدولي، صندوق الأمم المتحدة للإنماء، مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة والمجلس التجاري العالمي.

استمر السودان كذلك في المشاركة في كافة الفعاليات الإقليمية والدولية ذات الصلة بالمنظمة، وظل على الدوام يسلط الضوء على الإشكاليات والعقبات التي تواجه الدول النامية - ومن بينها السودان - في عمليات وإجراءات انضمامها للمنظمة، مركزاً على ظلال وتأثيرات الأبعاد السياسية. وكذلك ظلت جهود المفوضية مستمرة في البرامج الداخلية الخاصة بحملات التوعية والتبيير ذات الصلة Public awareness من خلال العديد من الفعاليات والوسائل الإعلامية.

المحصلة النهائية والمستخلصات من مسار عملية انضمام السودان للمنظمة:

من واقع كافة ماسُرُد من جهود وأعمال قمت خلال مسيرة انضمام السودان للمنظمة حتى الآن يمكن أن نخلص إلى الآتي:

- إن عملية الانضمام وحتى مراحلها الحالية اتسمت بالجدية من طرف الدولة معززة بإرادة سياسية قوية في التعامل مع ذلك الشأن وتحقيق مطاليبه الفنية والإجرائية بالكامل.
- إن شأن الانضمام للمنظمة استند على منهجية ورؤية وأهداف استراتيجية واضحة ومحددة تبلورت مع الزمن، وقد أنشأت الدولة له كيان كفؤ وهيأت له الصالحيات والبيئة الملائمة للعمل.
- أنشأت المفوضية آليات ومناهج عمل أدت إلى سلسة الأداء Streamline التنسيق اللازم بين الكيانات المختلفة والشركاء المعنيين، وكذلك أضافت التمثيل الرحيب والشامل لكل المستهدفين مما أتاح التملك الكامل لبرنامج العمل والتفاعل معه بواسطة كل المعنيين

Ownership and dedication to the Program رغمَ عن أن الانضمام للمنظمة لم يستكمِل بعد، إلا أنه ظهرت بصورة واضحة بعض النتائج والمكاسب الإيجابية في محاور اقتصادية عديدة والتي تلخصت في الآتي:

- * إزالة العديد من التشوّهات من مناخ وبيئة العمل التجاري والاستثماري.

- * إزالة العديد من الاحتكارات والدعومات والإعفاءات المالية غير

ما يعرف في دوائر المنظمة بحزمة يوليو July Package كان قد تم إقرار أن تختزل اجتماعات مجموعة العمل لانضمام الدول النامية للمنظمة لتكون في حدود 3 إلى 4 اجتماعات بدلاً عن 6 أو 7 اجتماعات حسب ما كان سائداً، أي أنه في ضوء ذلك القرار فإن السودان يفترض أن يكون حالياً في المراحل النهائية لانضمام بعد أن يستكمل المباحثات الثنائية هذا إذا لم يكن استكمل الانضمام بالفعل.

الجهود التي قام بها السودان عقب تأجيل اجتماع مجموعة العمل الثالث:

في ضوء ما تم من إرجاء غير مبرر للجتماع الثالث المذكور، وكذلك من واقع الأسئلة العديدة والمتواترة والمتتجدة، التي ظلت ترد للسودان تباعاً دون تحديد برنامج نهائي لها بدأ السودان يستشعر أن هناك ثمة استهداف غير صريح من بعض الدول المنتفذة والتكلبات بالمنظمة لإبطاء عملية انضمامها للمنظمة، وقد ظهر أن هناك تأثيرات وموافق سياسية شكلت وضع التعامل بالنسبة للسودان، خاصة وأن ذلك الإرجاء كان متزامناً مع تصعيد النزاع وال الحرب في دارفور وبروز مزاعم غير مثبتة ضد الحكومة في تعاملها مع تلك الحرب، وسوف يظل ذلك التوجه يشكل عقبة في طريق استكمال الانضمام السلس للمنظمة تماماً كما في حالة العقبات المتعلقة بمعالجة ديون السودان الخارجية التي أيضاً يستشف من قبل الجهات المعنية بها أن أمر معالجتها سوف لن يكون إلا في إطار مشروطيات وتنازلات سياسية.

الجدير بالذكر أن ذلك التعقيد والتعويق لعملية انضمام السودان للمنظمة لم يثبط همم القائمين على الشأن في المضي قدماً في إنفاذ استراتيجية العمل المرسومة لانضمام حيث رأت المفوضية، وبعد المصادقة من مجلس الوزراء، المضي قدماً في البرامج الإصلاحية والتثويرية في المحاور التجارية المتعددة وفي الاقتصاد عموماً حيث قامت المفوضية خلال عام 2005م بإعداد تقرير موقف جديد Status-quo update للمنظمة ضمنه كل التطورات والإصلاحات التي قمت، ونجحت المفوضية كذلك في استصدار موافقة من سكرتارية المنظمة بالشروع في مفاوضات ثنائية مع بعض الشركاء التجاريين الذين اختار السودان التفاوض معهم وكلهم من الدول الصديقة والمؤازرة لجهود انضمام السودان، وبالفعل أكمل السودان مفاوضات ثنائية ناجحة مع تلك الدول وهي تحديداً الصين، ماليزيا، تركيا، مصر، السعودية، بنغلاديش، الهند، البرازيل وباكستان.

وافتتاح نظامه التجاري والاقتصادي للكيانات الأجنبية ذات الاستعدادات والمقدرات التنافسية العالمية.

- ضعف وعدم مواكبة الأطر المؤسسية والإشرافية والرقابية الداخلية وعدم توفرها أيضاً للعديد من قطاعات الإنتاج المادي وقطاعات الخدمات على وجه الخصوص، وكذلك ترسخ البيروقراطية التي تحد من إنجاز الإصلاحات بالسرعة المنشودة.
- ضعف ومحدودية الوعي بأهمية وحتمية وضرورة التكيف مع مطلوبات العمل في ظروف النظام التجاري القانوني عموماً الأطراف Rules-based system والعملية الاقتصادية عموماً، الأمر الذي يستلزم ويفرض إحداث حراك وتنوير للمفاهيم بما يحقق الانفتاح والمواءمة الالزمة وإطلاق المبادرات الجريئة والبناءة.

المراجع والمصادر:

تمثلت مراجعات ومصادر المقال بصورة أساسية مما تحصل عليه وأحاط به كاتب المقال بحكم تمثيله للبنك المركزي في أعمال مفوضية الانضمام لمنظمة التجارة العالمية والتكتلات الإقليمية المثلية لها وذات الصلة بها وذلك منذ العام 1994. لذلك فإن معظم مصادر المعلومات كانت مستخلصة من منتوج الفعاليات التي شارك فيها كاتب المقال والتي تمثلت في الآتي:

- تقارير وأعمال الاجتماعات الدورية الراتبة لمفوضية الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.
- الدراسات والمذكرات الأولية التي سبقت إجازة قرار الانضمام للمنظمة.
- تقارير وأعمال اللجنة الفنية للتجارة والخدمات التابعة للمفوضية.
- خارطة طريق الانضمام للمنظمة التي وضعتها المفوضية.
- الوثائق القانونية الخاصة بالمنظمة وأسس ومراحل الانضمام للمنظمة.
- أعمال اللجنة الفنية للمفوضية لإعداد عروض التفاوض على تجارة السلع والخدمات.
- اجتماعات المفاوضات الثنائية ومتحدة الأطراف التي شارك فيها كاتب المقال ضمن وفد السودان المعتمد.
- الاجتماعات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية التي شارك فيها كاتب المقال في كل من جنيف، هونج كونج، إندونيسيا.
- ورش العمل الفنية ذات الصلة التي شارك فيها كاتب المقال داخل وخارج السودان.

المبررة، خروج شركات حكومية من النشاط الاقتصادي، إزالة رسوم عديدة غير مبررة... الخ.

- * إن توجه الانفتاح الاقتصادي الذي اختطته الدولة، ومع مؤازرة السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى والإصلاحات المؤسسية والتشريعية التي قمت حتى الآن، توفير بيئة آمنة وقابلة للتنمية ومحفزة للاستثمار الأجنبي ظهرت نتائجها في دخول استثمارات كبيرة في مجالات الاتصالات، المصارف، الإنشاءات، النقل... الخ.
- * تغذرت جهود استخلاص المؤسسات الحكومية من خلال دخول المستثمر الأجنبي مشاركاً فيها أو متملكاً لها بالكامل.

- * تنامي الاستثمارات وتنوعها توفير فرص توظيف واسعة ومتعددة.
- * ساهمت تدفقات الاستثمارات الأجنبية في تعزيز مناخ التنافسية ونقل التقانة وأساليب العمل الحديثة، كما أن الاستثمارات والمنافسة ارتفعت بجودة المنتجات وحققت ميزات سعرية وتفضيلية للمستهدفين، كما بُرِزَ دور ملحوظ لتأثير المواقف والجودة في المنتجات.

- * استفاد السودان من العديد من برامج المساعدات الفنية ورفع القدرات من المنظمة وبرنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الإنكتاد" وبنك التنمية الإسلامي "جدة" وتكل دول الإسكوا .ESCAWA

- * استفاد السودان من العديد من فرص إسماع صوته وعرض إشكالاته من خلال آلية المجموعات والتكتلات داخل المنظمة، كما استفاد المشاركون في وفود التفاوض من الخبرات التي اكتسبوها من توظيفها في مفاوضات تحرير التجارة في تكتلات اقتصادية أخرى مثل الشراكة الأفريقية الأوربية، تحرير التجارة في إقليم الكوميسا وفي تكتل المنطقة العربية الحرة الكبرى.

العقوبات على طريق انضمام السودان للمنظمة:

رغمَ عن العديد من المكاسب التي تحقق المذكورة آنفًا وانضمام السودان للمنظمة لم يستكمل بعد، ومع اعتبار تحقق المزيد من المكاسب المحتملة لاحقاً بعد الانضمام، إلا أنه تظل هنالك بعض الإشكالات التي ستظل عثرات على طريق الانضمام، والتي تستلزم بذل جهود حثيثة ومثابرة في جهات مختلفة لمواجهتها، وتلك العقبات تمثل في الآتي:

- إسقاطات التوجهات والماوقف السياسية على آليات عمل المنظمة وتصنيف ومعاملة الدول في ضوئها.
- مد المقاومة الداخلية لجهود الانضمام من قبل أصحاب المصالح Vested Interests

أساليب البنوك المركزية في إدارة مخاطر الاحتياطيات بالإشارة لتجربة السودان

دراسات وبحوث



بدر الدين حسين جبر الله

الإدارة العامة للأسواق المالية

مقدمة:
تركز الأسواق المالية الحديثة على ضبط المخاطر باعتبارها مفتاح النجاح في إدارة الأصول، وتعتبر المخاطر دوماً جزءاً أساسياً من أجزاء عمليات تحليل الاستثمار والبنوك المركزية ليست بمعزل عن هذه المخاطر لأنها تقوم على إدارة أهم أنواع الأصول المالية، إذ يجب عليها أن تتركز على جانب إدارة المخاطر باعتبار أنها هي الضامن للأصول العامة بالعملات الأجنبية، ويمكن للبنك المركزي إدارة هذه المخاطر من خلال توفر إطار عام مؤسسي يحكم عملية إدارة الاحتياطيات العامة ويوضح للبنك المركزي الاستراتيجية والأهداف.

تناول هذه الدراسة تطورات عمليات إدارة البنوك المركزية للاحياطيات وتوضيح مزايا استخدام طريقة الميزانية (إدارة العملة الأجنبية كأصول وخصوم معاً)، مع بيان أهم ملامح الإطار العام المؤسسي لبنك السودان المركزي الذي يدير من خلاله الأصول الخارجية ووضع بعض التوصيات التي يمكن أن تساعد في تقليل المخاطر (تكلفة الاحتفاظ بالاحتياطيات وإدارتها).

إدارة الاحتياطيات القومية من العملات الأجنبية:

كل الدول - دون استثناء - لها احتياطيات بالعملات الأجنبية، ولا يهم إن كانت هذه الاحتياطيات صغيرة أو كبيرة الحجم، فعملية الإدارة هذه تعتبر من المهام الأساسية للبنوك المركزية، وبالتالي فإن ذلك ينطبق على كافة البلدان في العالم ولربما باستثناء الولايات المتحدة الأمريكية التي يمكن أن تمثل لها العملية أهمية أقل باعتبارها الدولة صاحبة عملة الاحتياط العالمي (الدولار الأمريكي)، وعلى الرغم من ذلك فإن إدارة الاحتياطيات بالنسبة لها لا تعتبر عملية يستهان بها أو يمكن تجاهلها قياماً.

الترتيبات الإدارية بالنسبة مالكي الاحتياطيات الرسمية ليست متطابقة في كافة الدول، ففي بعض الدول تثبت الاحتياطيات رسمياً في ميزانية البنك المركزي وفي البعض تظل طرف الحكومة المركزية تديرها بصورة مباشرة، ولكن في الغالب تكون عملية إدارة الاحتياطيات الخارجية من المهام الأساسية للبنك المركزي، وتواجه البنوك المركزية في كافة الدول أوضاعاً مختلفة جداً اقتصادياً وهيكلياً، اقتصادياً من ناحية اقتصاد الدولة وحجم ودرجة تطوره، وهيكلياً في طريقة وضع الاحتياطيات في الإطار العملي للحكومة وطريقة الاستجابة والتقرير حولها للحكومة المركزية.

شكل من أشكال المحافظ الاستثمارية، بدلًا عن أنها فقط أداة لسياسات الحكومة التي تستخدمها في سياسات سعر الصرف والسياسة النقدية، وهذا يعني أن الأصول الاحتياطية يجب أن تكون متاحة دائمًا للاستخدام في حال رغبة الجهة المتخذة في ذلك (عادة وزير المالية)، ويجب أن يكون البنك المركزي مستعدًا لتوفير النقد في حدود الاحتياطيات المحفوظة متى ما اقتضت السياسات ذلك، ولأن البنك المركزي لا تعلم تحديداً متى سيتم طلبها لاستدعاء الاحتياطيات وبمقدار معين لذلك نجدها دائمًا تفضل الاحتفاظ بالأصول الاحتياطية السائلة بصورة أكبر من غيرها من الأشكال الأخرى، وإذا احتفظ البنك المركزي باحتياطيات غير قادر على تسليمها وقت الاحتياج لها فإن ذلك سيقديح في عقلانية الاحتفاظ بالاحتياطيات.

السمة المشتركة الثالثة هي أن حجم هذه الاحتياطيات كبير نسبياً، وظلت هذه هي السمة الغالبة في السنوات الأخيرة، وبالتالي في حالة الدول الآسيوية، حيث تمكنت بعض البنوك المركبة الآسيوية من بناء محافظ استثمارية ضخمة. وعلى الرغم من الملاحظات السابقة بالضرورة أنها أصبحت تحتوي عناصر وظائفية (مخزن للثروة) بالإضافة إلى أنها أداة للسياسة النقدية وسياسات سعر الصرف والاستخدامات العادية الأخرى للاحتياطيات، وحتى بالنسبة للدول الأخرى التي ليس الحال فيها كما ورد أعلاه فإن الاحتياطيات غالباً تمثل حجماً مقدراً مقارنة بقيمة التمويلات الحكومية، ولذلك فإن العائد على الاحتياطيات ليس عديم الفائدة إذا سمح لمديري الاحتياطيات بمحاولة تعظيم تلك العائدات، وفي بعض الدول هناك نقاش حول ما إذا كان دافع تعظيم العائد مناسب كلياً للقطاع العام أم لا، فالعديد من القطاعات العامة لها رؤية قاصرة للربح وكانت ذلك شيء يخص فقط القطاع الخاص لأنه قادر على المتابعة على نحو متزايد، ولكن مثل هذه الرؤى أضحت تتضاءل لصالح الرؤى المساندة للسعى لتحقيق عوائد وأصبح ينظر إليها كعمل مشروع وعنصر أساسي في عمليات إدارة الاحتياطيات الرسمية.

هذه السمة ليست فقط في الدول الآسيوية، حيث أن الاحتياطيات كبيرة الحجم نسبياً مقارنة بالاقتصاديات القومية، ولكن أصبحت الفكرة مقبولة بدرجة كبيرة بالنسبة لكل

هناك تحديات مختلفة تواجه البنوك المركزية في عملية إدارة الاحتياطيات، فمثلاً في المملكة المتحدة يلاحظ تراجع سياسات سعر الصرف بين نظام سعر الصرف الثابت والعالمي، وفي حالة اليابان تمثل التحديات في أن عملتها وعبر فترات مختلفة ارتفعت قيمتها بواسطة الأسواق العالمية لصالح تلك السلطات وارتفاع قيمة العملة يؤثر على تنافسية الصادرات، وبالتالي يمكن أن يؤثر على حجم الاحتياطيات وبالمقابل يخفض أسعار الواردات ويزيد الطلب على استخدام الاحتياطيات، وهناك دول أخرى ليس لديها عملات قبلة للتحويل وتتعدد أسعار الصرف فيها وهكذا. وفي ظل هذه المعطيات المختلفة التي تواجه البنوك المركزية يتوقع أن يقود ذلك إلى اختلاف كبير في كيفية الاستجابة، واختلاف أكبر ليس فقط حول طريقة إدارة الاحتياطيات وإنما حول الأهداف الأساسية التي يسعى مدير الاحتياطيات دوماً إلى تحقيقها، ولكن الواقع العملي قد يشير إلى خلاف ذلك، لأن هناك ملامح وعوامل مشتركة بين عمليات إدارة الاحتياطيات في كافة البنوك المركزية، وهناك درجة عالية من الاتفاق حول الأهداف المناسبة لإدارة الاحتياطيات الرسمية. وهناك ثلث سمات رئيسية مشتركة في عمليات إدارة الاحتياطيات الرسمية، السمة الأولى المشتركة أن الأصول المدارة هي أصول عامة ومدير الاحتياطيات بالبنوك المركزية هم أمناء للجمهور ولذلك لهم صفة المسؤوليات الائتمانية لحفظ الأصول على الأصول بالنسبة للمالكين النهائيين، كما توضح هذه السمة الأهمية الكبيرة لوضع البنك المركزي كأمين على الأصول العامة، والمعلوم أن الأمان يعد عاملاً مهماً جداً بالنسبة لمدير الاحتياطيات بالبنوك المركزية، ويعتبر ذلك صحيحاً بغض النظر عما إذا كانت هذه الأصول في ميزانية البنك المركزي أم لا، ولن يكون هناك اختلاف إذا كانت الأصول الخارجية (الاحتياطيات الرسمية) مدرجة في ميزانية البنك المركزي أو في ميزانية وزارة المالية، وأينما وجدت فهي أصول عامة وهذا ما يحتم دوماً دور البنك المركزي كأمين عليها.

السمة الأساسية الثانية المشتركة هي أنه في غالب الأحوال نجد أن تلك الأصول تكون محفوظة للاستخدام وهناك بنوك مركبة قليلة جداً تحفظ بالأصول الخارجية لأغراض خاصة في

وارتفعت درجة فعاليتها على توجيهات السلطات النقدية، وكمثال لذلك فإن الجنيه الإسترليني الذي دخل على مجتمع الاقتصاد الأوروبي وتغلغل بسرعة كبيرة في دورة الاقتصاد Business Cycle في منتصف العام 1972م أجبر على المغادرة خلال ستة أسابيع فقط على الرغم من أن البنك المركزي كانت لفترة طويلة بطيئة جداً في الاستجابة للأسوق وألياتها. ظلت إدارة الاحتياطيات أكثر من كونها إدارة سيولة فقط مع تركيز أكبر على عنصر الأمان، وظلت الربحية التي تمثل الهدف الثالث في عملية إدارة الاحتياطيات الحديثة مهملة تماماً، وتشير التحليلات الأساسية إلى أن الاحتياطيات ضرورية لأغراض إدارة السياسات النقدية وسياسات سعر الصرف وكانت هناك تكلفة حتمية للاحتفاظ بالاحتياطيات، غير أنه كان ينظر إليها بأنها تكلفة يجب تحملها في سبيل إدارة السياسات النقدية وسياسات القطاع الخارجي وتحقيق أهدافها، وفي بعض البنوك المركبة لا يتم حتى قياس تلك التكلفة، ولذلك لم تشكل موضوعاً للنقاش أو التحليل لدى السلطات النقدية أو لدى المنتديات الاقتصادية العامة، باعتبار أن البنك المركزي مؤسسات غير هادفة للربح. حالة عدم التركيز على عنصر الربحية لم يكن لها أن تستمر إلى ما لا نهاية، وخلال فترة السبعينيات ومع تطور وارتفاع حجم التكلفة لم تتدنى درجة تقلبات العملة وبدأت البنوك المركبة في قياس هذه التكلفة، وقد قاد التغيير والتطور في التكلفة الحتمية وبسرعة إلى الانتباه إلى كيف يمكن تقليل هذه التكلفة، ومثلت تلك الفترة مرحلة لعمل دراسة عامة لمعظم البنوك المركبة التي مرت بهذه التجربة آنناً وفي الماضي.

تعتبر فترة السبعينيات فترة تقلبات كبيرة ليس فقط بالنسبة للعملات وإنما شملت أسعار الفائدة (تكلفة التمويل)، وقد قادت قوى الأزمة في ذلك الوقت العام نحو الأسواق المالية وتحديداً أسواق أسعار الفائدة التي أصبحت أكثر تقلباً، وقد شجع ذلك البنوك المركبة للعدول عن تفكيرها القاصر نحو عملية إدارة الاحتياطيات، خاصة التي تحتفظ باحتياطاتها داخل ميزانيتها، والتي تأثرت مباشرة بعمليات إعادة التقييم للعملات الأجنبية التي يحتفظون بها وأصبح هنالك وعي عام داخل البنك المركبة بدرجة عدم الاتساق بين عمليات سعر

البنوك المركبة، ولذلك ليس مفاجئاً أن معظم البنوك المركبة اتفقت حالياً على أهداف كلاسيكية ثلاثة لإدارة الاحتياطيات الرسمية هي: الأمان، السيولة والربحية، وعلاوة على ذلك فإن معظم البنوك المركبة قد اتفقت إلى حد بعيد على أن السيولة والأمان تغلب على هدف الربحية، مع الاقتناع بأن العائدات الإضافية يجب أن تتعقد وفقاً لدرجة الأمان الكافية والسيولة المطلوبة، والسمة الثالثة هذه يجب أن تركز على Reserves Composition الكم والنوع معًا لتقليل المخاطر .Or Adequate and Optimal Reserves

أهم التطورات في مجال إدارة الاحتياطيات الرسمية منذ العام 1960م:

بغرض فهم الوضع الحالي في مجال إدارة الاحتياطيات الرسمية نرى أنه من المفيد جداً إعطاء خلفية تاريخية مختصرة ومبسطة في هذا المجال، فخلال الحقبة الأولى لاتفاقية بريتون وودز Bretton Woods كانت احتياطيات العملة الأجنبية برمتها عبارة عن أداة للتحكم في سعر الصرف، وليس كبيرة الحجم بالمعايير الحالية، إذ لم تكن هنالك سوق نقد أجنبي ولا بنوك مركبة بالتطور الذي نشهده الآن، وبالرجوع للحقبة التي سبقت اتفاقية بريتون وودز التي أسست لقاعدة الذهب، يلاحظ أن التدخل في سوق النقد الأجنبي نفذ بواسطة المملكة المتحدة للدفاع عن عملتها (الجنيه الإسترليني) خلال فترة الثلاثينيات من القرن العشرين، وقد بلغ حجم التدخل وقتها حوالي ما يعادل 10 مليون جنيه إسترليني خلال يوم واحد فقط، تبعه تدخل بما يعادل مبلغ 18 مليون جنيه إسترليني في اليوم التالي، واعتبرت هذه الأرقام كبيرة جداً في ذلك الوقت، ولأن ذلك قد اعتبر تدخلاً غير مستقر وغير منهج فقد عمدت المملكة المتحدة لعقد استفتاء للتخلي عن قاعدة الذهب بدلًا عن الاستمرار في التدخل بهذه الطريقة.

بنهاية فترة السبعينيات من القرن العشرين تراكمت الضغوط على نظام بريتون وودز وأدت إلى انهياره تماماً، وأصبحت الأسواق أكثر قدرة لتحرير أسعار صرفها ولا تحبذ الاستعمال إلى أو قبل كلمة من البنك المركبة على الإطلاق، وتحركت أسعار الصرف (العامة) الجديدة كلها بغيرات معترضة وواضحة وبالتالي ظهرت بوادر نجاح لقوى السوق Market Forces

الحكومية، وظلت البنوك تحفظ بها حتى أجل استحقاقها، ولربما تم استيعاب كل المعروض أو المطروح في الأسواق الأولية. وأصبح الاستثمار في هذه السندات مربحاً جداً وبمخاطر تكاد تكون صفرية، ولم تكن البنوك المركزية مجبرة لبيعها قبل أجل استحقاقها، وكانت غالبية البنوك المركزية لا تنشر نتائج استثماراتها بصورة دورية ولا حتى لإدارتها الداخلية، ولذلك تمكنت من الاحتفاظ بالسندات لفترة طويلة جداً أكثر من أي مستثمرين آخرين، ولذلك عبرت تلك الممارسات عن استراتيجيات مناسبة باعتبارها عبرت عن اتجاه لتحقيق أرباح من الاحتفاظ بالسندات لفترات طويلة، وحتى بعد ذلك فإن العروض والعطاءات التي انتشرت في السوق الأوروبية مثلت دافعاً قوياً لمديري الاحتياطيات البنوك المركزية أكسبت العملية نشاطاً أكبر للتوجه نحو الأسلوب الربحي.

كنتيجة لهذه التطورات أصبحت الربحية ليس فقط دافعاً مقبولاً وإنما في بعض الأحوال تأخذ حيزاً كبيراً، ومثلت تلك التطورات إضافة مقبولة لدى الخزانات القومية، خاصة الذين بدأوا يشعرون بنهاية الثمانينيات أن الضغوط قد وضعتهم في موضع صحيحة بالنسبة للفوائض المالية بنهاية السبعينيات وببداية الثمانينيات، فالخزانات القومية وجدت الأرباح على إدارة الاحتياطيات أو أرباح البنوك المركزية عامة مثلاً مصدراً مفيداً للتمويل مساعدها في تصحيح أوضاعها، ولذلك تم تشجيع إدارة الاحتياطيات بغض تحقيق أرباح، وإلى جانب هذه التطورات اتضح جلياً أن هناك راغبين في الاتجاه نحو إدارة الاحتياطيات بغض تحقيق أرباح تحديداً الجهات المصدرة للسندات، فسارت هذه الجهات للتربح بالتغيير الكبير والتحدة مع المستثمرين من الدرجة الأولى، وأعدت العديد من البيوتات المصدرة للسندات دورات تدريبية وسمنارات لموظفي البنوك المركزية، وهذه الجهود تعتبر إضافة للقبول الواسع الانتشار لتوافقها مع البنوك المركزية في إدارة عملياتاحتياطاتها كمركز للربح.

خلال فترة التسعينيات كان هناك تشجيع متوازن وبدرجة أقل لمديري الاحتياطيات البنوك المركزية للاتجاه نحو تحقيق أرباح، وأصبحت الأسواق أكثر سيولة وتطوراً مما أدى لقلة فرص الربحية، واختفت قرارات البنوك في السوق الأوروبية

الفائدة والعملة التي يقومون ويقيمون بها الاحتياطيات خلال فترة الاحتفاظ بها وأصبح هنالك اتجاه ورغبة لتقليل المخاطر المتعلقة بتلك العمليات، وفي نفس الوقت الذي أصبحت فيه الأسواق أكثر تقلباً حدث تطوير هامان:

التطور الأول أن الوصول للأسواق بواسطة المستثمرين العالميين عموماً والبنوك المركزية على وجه الخصوص أصبح أكثر سهولة، وحفز ذلك تطوير أدوات لإدارة المخاطر لتمكن المستثمرين لتعديل محافظهم الاستثمارية وتصحيح أوضاعهم والتحكم في المخاطر، كل ذلك ساهم في زيادة الرغبة والقدرة على إدارة الاحتياطيات بالعملة الأجنبية بصورة أكثر نشاطاً، وقد كانت هنالك حاجة لتلك الأدوات لأن المخاطر في الميزانية اتضحت بيانياً بالتحول في الأسواق، كما كانت هنالك قدرة على العمل نتيجة للأدوات التي اكتسبت أرضية وقبولاً.

التطور الثاني أنه وب مجرد أن بدأت البنوك المركزية في إدارةاحتياطاتها بصورة أكثر نشاطاً، أدركت أن التكلفة المرتبطة بالاحتفاظ بالاحتياطيات ليست حقيقة ويمكن تخفيضها بإدارة نشطة، وبأن البنوك المركزية في زيادة التركيز على فرص الربحية وعمل أرباح مجده من خلال الاحتفاظ بالاحتياطيات.

أسعار الفائدة (تكلفة التمويل) المرتفعة خلال فترة الثمانينيات والتي كانت نتيجة لسياسات سياسة السيد / بول فولكر في الاحتياطي الفيدرالي مكنت المحافظين بأصول ذات دخل ثابت في الأجل الطويل من تحقيق مكاسب كبيرة، وانخفضت أسعار الفائدة في الأجل الطويل عموماً خلال فترة خمسة عشر عاماً، وقد ظهر ذلك خلال الفترة اعتباراً من ديسمبر 1981م، وهي الفترة التي شهدت فيها العديد من البنوك المركزية تحركاً ولأول مرة نحو إدارة الاحتياطيات بصورة نشطة، وعلى الرغم من أن السندات لم تحقق عائدات موجبة في كل سنة، ولكن قد أصبح من الواضح للبنوك المركزية أن هناك ثروة يمكن جمعها من عمليات الاستثمار في السندات طويلة الأجل. تطور الأسواق الأوروبية والأمريكية سوياً خلال الثمانينيات بدأ وكأنه يقدم للبنوك المركزية مخاطر صفرية مما أعتبر حكم أو تقسيم غير رشيد، ومع ذلك التطور أصبح شراء السندات جاذباً جداً للبنوك المركزية خاصة عندما يتم طرحها في الأسواق

بالجودة التي يجب أن تكون عليها مقارنة بحجم وطبيعة الأصول التي تديرها.

مع مرور الوقت تم إحلال طريقة إدارة الاحتياطيات غير النشطة التي أتبعت خلال فترة السبعينيات بأساليب أكثر نشاطاً وهي طريقة البحث عن الأرباح، وأصبح ينظر للأرباح كهدف شرعي على الرغم من ثلاثة مديرية الاحتياطيات (سيولة - أمان - ربحية) التي فرضت تحديات في ظل زيادة تعقيدات وتقلبات الأسواق المالية، ومن عملية متابعة الأحداث الماضية خلال فترة الثمانينيات وكيفية تعامل البنك المركزي مع إدارة احتياطاتها يلاحظ أن البنك المركزي قد استطاعت أن تلتحق وتقلل الفارق بينها والأسواق المالية من حيث مستوى تطورها ومواكبتها، غير أنها عادت مؤخراً وبدأت تشعر بالفارق بينها والأسواق المالية من جديد، فالأسواق وكالعادة أخذت زمام المبادرة في التقدم خاصة في مجال المعلومات والتقنية وظلت البنك المركزي تواجه تحديات المحافظة على الموظفين ذوي الخبرات والمهارات والأنظمة عند المستوى المطلوب.

مع الاهتمام والتركيز على ضبط المخاطر واستخدام الميزانيات جزئياً وارتفاع احتمال تحقيق خسائر، زاد الاهتمام بموضوع المخاطر، واهتمام المستثمرون عامة بالمخاطر وكذلك العائد، والبنك المركزي لم تكن بمعزل عن تلك التطورات، وأصبحت المخاطر جزء مهم من عمليات تحليل الاستثمار ولكن بصورة خاصة بالنسبة للبنك المركزي التي كان عليها التركيز على ذلك ملకاتها كضامن للأصول العامة، ويمكن القول أن تجنب الخسائر غير المقبولة أصبح ضرورياً لإدارة الصناديق العامة، وأصبح هنالك سؤال هام تتطلب الإجابة عليه اتخاذ قرار محدد، وهو هل الأصول تدار فقط لوحدها كأصول محفظة أم بالتقاطع مع مجموعة خصوم أخرى، وإذ اعتبر أن هنالك موقف تدار فيه الاحتياطيات الأجنبية بمعزل عن الخصوم والالتزامات الأجنبية، فإن هذا الموقف هو أكثر المواقف شيوعاً، فالترتيبات المعتادة في هذه الحالة أن الاحتياطيات الخارجية الرسمية تحفظ في ميزانية البنك المركزي، وهذا هو ما يحدث غالباً في أوروبا عموماً، إذ ظلت معظم البنوك المركزية الأوروبية تحفظ باحتياطيات دولها في ميزانياتها، ولكنها في نفس الوقت لا تتحمل التزامات بلدانها الخارجية، ولربما ليس

والتي تعني بالتسهيل ودرجة المخاطر الصفرية، ولسوء الطالع ظلت الخزانات القومية تحت ضغط لتصحيح أوضاعها المالية، والبنوك المركزية وحكوماتها لا ترغب كذلك في تجاهل الأرباح التي اعتادوا على تحقيقها من عمليات حفظ الاحتياطيات الرسمية، ونتيجة لذلك فهنالك عدد من البنوك المركزية أعادت النظر في استراتيجياتها لرغبتها في الاستمرار في تحقيق مستوى الأرباح التي اعتادت عليه من خلال الاحتفاظ باحتياطاتها، وأضحى واضحًا أن الطريق الوحيد لعمل ذلك هو السير في توازي مع منحى المخاطر وتبني استراتيجيات بمخاطر أكثر.

هذا التغير في الأسلوب رفع وبصورة كبيرة متطلبات دعم الكمبيوتر وأنظمة ضبط المخاطر، وأسست عدد من البنوك المركزية الكثير من أنظمتها التقنية لدعم أنظمة إدارة احتياطاتها الخارجية بناء على أنظمة معدة داخلها وهذه نادراً ما تكون رائدة في السوق، فالمحافظة على نمط التطوير في الدعم التقني لعمليات السوق المعقدة كان مكلفاً جداً، وقد اتضح ذلك في حجم التزامات البيوطات التي تصدر السنادات، وقليل من البنك المركزي احتفظت بميزانية خاصة للحفاظ على أنظمتها متطرفة كما يجب أن تكون، إضافة إلى ذلك التعقيد الكبير في الأسواق التي تستثمر فيها البنك المركزي وتتفذ فيها عملياتها، نشأ طلب كبير على الموظفين الذين يعملون في عمليات الاستثمار، وارتفاع الطلب على هؤلاء الموظفين للعمل وأصبح يطلب منهم العمل كما هو الحال في القطاع الخاص فيما يلي إدارة الصناعة المالية، وبينما كانت بعض مكاتب الدين القومية تستطيع أن تتجاوز أحياناً بسبب حجم دفع المستحقات المالية لمديرية الاحتياطيات في الخدمة المدنية، يلاحظ أن البنك المركزي كانت تواجه صعوبات في تقديم مستحقات أو مخصصات حسب معدلات السوق لمديرية الاحتياطيات، فالتشابه في طبيعة العمل في البنك المركزي وفي القطاع الخاص المصحوب باختلاف في حجم المرتبات يعني أن العديد من البنوك المركزية تعمل تحت توقعات فقدان خبرة موظفيها في مجال إدارة الاحتياطيات، هذه العوامل أدت لأن تكون عمليات إدارة الاحتياطيات في البنك المركزي عرضه لنقص الموارد البشرية والخبرات، وهنالك صعوبة للاحتفاظ بهم، كما أن أنظمة المعلومات بالبنوك المركزية ليس في الغالب

يمكن اعتبارها كمقابل ل الاحتياطيات وليس هنالك سبب واضح ل اختيار جملة عملاً محددة أو سعر فائدة كمقابل آخر للأصول. الحل الوحيد المحتمل هو مناقشة حجم مؤشر القياس مع مكتب الدين العام القومي أو وزارة المالية أو مع من هو مسئول عن التزامات العملة الأجنبية، ولكن هنالك احتمالات ل حدوث تناقضات لأن ما هو أمثل بالنسبة لمكاتب الدين العام ربما لن يكون هو الأمثل أو الأوفق ل الاحتياطيات في إطار الميزانية، فالبنك المركزي ربما يجيز تخفيض مخاطر سعر الفائدة والذي قد يقتضي الاحتفاظ بأصول قصيرة الأجل أو أصول مقومة بالمعدلات الجارية ك غالبية الأصول، وهذا النوع من السياسة لن يكون أمثل بالنسبة لمكاتب إدارة الدين العام، والطريقة البديلة والمستخدمة بواسطة بنك إنجلترا المركزي هو إدارة الالتزامات والأصول معاً، وهنالك خيارات عديدة للميزانية في ظل هذا النظام، مثلاً الاعتماد على ملكية الأصول والالتزامات، والمعلوم أن هنالك فرق بين إدارة وملكية، ففي حالة بريطانيا لا يملك البنك الأصول والالتزامات، فهما يظلان في اسم وزارة الخزانة ويمثل البنك كمدير للأصول والالتزامات، ولكن التحليل يظل شبيه في حالة أن البنك المركزي يمتلك الأصول والخصوم معاً في ميزانيته أو حتى في حالة أن البنك المركزي وبقية الحكومة دخلاً في شكل من أشكال الاتفاق الرسمي ل تحويل الخصوم من طرف لآخر.

هنالك خيارات بالنسبة لميزانية البنك المركزي تحت ظل نظام بنك إنجلترا يمكن توضيحاً فيما يلي:

في جانب الالتزامات هنالك التزامات بالعملة الأجنبية وما هو موصوف كراس مال للمالكين، وفي جانب الأصول هنالك أصول تحوط للالتزامات وصافي أصول، حيث الاحتياطي الرسمي لإنجلترا يتتجاوز الاستلاف الخارجي، فصافي الأصول الأجنبية NFA موجب، ورأس المال المملوک يعتبر جزء هام في الميزانية وهو الجزء المقابل لصافي الأصول الأجنبية، وبالمقابل كذلك احتياطيات للمساهمين في الميزانية السابقة، وواحدة من مميزات هذه الطريقة أنها تتيح الفرص لمديري الاحتياطيات للتركيز على هذه العناصر، وبالتالي على صافي احتياطيات العملة الأجنبية، هذا التركيز يساعد البنك المركزي في تقييم استجابته لسؤالين تقليدين عادة تصعب الإجابة عليهما هما: متى

للدولة المعنية أي التزامات خارجية بالعملات الأجنبية، وفي أحيان أخرى يحتفظ به مثل هذه الالتزامات طرف وزارة المالية أو مكاتب الدين القومي.

ميزانية أي بنك مركزي تبدو شبيه بالشكل المختصر الموضح بالجدول رقم (1) أدناه (دون ترتيب منطقي للبنود)، في جانب الالتزامات هنالك رأس المال والاحتياطيات، العملة المصدرة وأرصدة البنوك ولربما بعض الحسابات الأخرى، وفي جانب الأصول تتضمن الأصول الثابتة، احتياطيات العملة الأجنبية، سندات محلية ولربما بعض الحسابات الأخرى.

جدول رقم (1)

ميزانية بنك مركزي - شكل مبسط

الأصول	الخصوم
رأس المال المساهمين	الأصول الثابتة
احتياطيات العملة الأجنبية	الاحتياطيات والأرباح المجمعة
العملة المصدرة	السندات المحلية
حسابات وأرصدة بنوك	أصول محلية أخرى
حسابات أخرى	حسابات أخرى

من ناحية ضبط المخاطر فإن هنالك ملمح واضح جداً في الميزانية بأنها تحمل مخاطر عملة (سعر صرف- سعر فائدة/ تكلفة تمويل) لا يمكن تجنبها، لأن جانب الالتزامات كافة بالعملة المحلية بينما الأمر ليس كذلك في جانب الأصول كذلك، وبدرجة أكبر لا يمكن تجنب مخاطر سعر الفائدة، بسبب أن الالتزامات تكون مقومة بسعر الصرف الجاري، وليس هذا هو الحال بالضرورة بالنسبة للأصول، بالإضافة إلى ذلك فإن إدارة ميزانية البنوك المركبية تتم بواسطة جهات عديدة ومختلفة عن مدير الاحتياطيات، والتراكيز على المخاطر ربما لا يمثل أولوية لتلك الجهات، وربما تكون هنالك صعوبة في إدارة الميزانية بصورة أكثر نشاطاً بسبب التداخل مع عمليات السياسات النقدية، فميزانية البنك المركزي قابلة للإدارة لكن من نواحيه عديدة فهي ميزانية تحتاج لإدارة بتوافق تراعي التناقض الذي يمكن أن يحدث نتيجة لاتخاذ قرارات دون تنسيق مسبق، وحتى في حالة أن رغب البنك المركزي في وضع مؤشرات قياس لاحتياطيات العملة الأجنبية لا توفر الميزانية دليل واضح لهذا المؤشر، وليس هنالك التزامات بعينها محددة

ثانياً هنالك نقاشات عقدت حول حجم وتركيبة صافي الاحتياطيات، وبناء الميزانية يوضح الأجزاء التي تحمل مخاطر إضافية، وتظل هذه الأجزاء من الميزانية هي التي يمكن أن تتأثر بتحركات السوق وبالتالي تؤثر في الموقف الكلي للميزانية، وبالتالي مباشرة على صافي الاحتياطيات يتم التركيز على المخاطر في الميزانية والحجم وأجل الاستحقاق وتركيبة صافي الاحتياطيات وكذلك يمكن أن تقييم الاحتياطيات بطريقة سلية، وهذه النواحي مفيدة جداً لأن البنك المركزي عادة لا تعطيها اهتماماً كبيراً.

بالنسبة للمملكة المتحدة والبنك المركزي في الاتحاد الأوروبي أصبحت هذه الأسئلة محط اهتمام بمجرد حدوث الاتحاد النقيدي الأوروبي، وذلك بسبب أن البنك المركزي الأوروبي بعد قيامه كان سيقوم بالضرورة بعمل ميزانيته الجديدة أو الأولى دون وجود التزامات قائمة، وفق المبادئ المحاسبية، وبسبب أن البنك المركزي الأعضاء في الاتحاد النقيدي الأوروبي تود أن تنظر إلى الحجم الأمثل لاحتياطاتها من العملات الأجنبية قبل أن تصبح غير مسؤولة عن عملتها، والبنك الإنجليزي لم يجد أن هنالك إضاءات لطريقة الميزانية يمكن أن تمثل تطوراً جديداً حول هذا النقاش، وأصبح هنالك اهتمام بالحاجة إلى عمل تقييم حقيقي لتكلفة الاحتفاظ بالاحتياطيات خاصة صافي الاحتياطيات، ويعتبر ذلك مهماً جداً لأن تكلفة الاحتفاظ بالاحتياطيات ما لم تكن معلومة لا يمكن لأحد الإجابة عن الأسئلة حول الحجم الأمثل وتركيبتها وصافي الاحتياطيات.

أخيراً إن طريقة الميزانية تتيح إمكانية المناورة باستخدام جانب الالتزامات لتحقيق الموقف الكلي المرغوب فيه للمخاطر أو الموقف المرغوب فيه في السوق، ومثل هذه العمليات أقل سهولة لمديري الاحتياطيات بالبنك المركزي المسؤولين فقط عن الأصول وليس لهم علاقة بأصحاب الالتزامات.

من خلال عرض وتحليل تطورات عملية إدارة الاحتياطيات البنك المركزي، ومزايا طريقة الميزانية التي يمكن أن تساعد السلطات في اتخاذ أصعب قرارات السياسة المتعلقة بعملية إدارة الاحتياطيات، هنالك ثلاث نتائج أساسية يمكن استخلاصها وهي:

أولاً: الأسواق الحديثة تضع اهتماماً كبيراً على عملية ضبط

تستلف أو تستدين الدول لتمويل احتياطاتها ومتى تخفض الاحتياطيات لاسترداد المبالغ المستلفة؟. بالنسبة للمملكة المتحدة فإن هذه الأسئلة تأتي في أولوية مناقشة الحجم الأمثل للاحتياطيات لأنها تفترض بالعملات الأجنبية لتوفير احتياطاتها، أي أنه اقتراض للعملة الأجنبية لتوفير احتياطيات إضافتها للاحتياطيات الرسمية وبالتالي للميزانية وهذا أمر يختلف عن بيع عملات محلية مقابلة تمويل متطلبات الاقتراض الحكومي. في المملكة المتحدة قيد أدخل رأس مال المالكين يفترض أن يكون التزام بعملة الجنيه الإسترليني وذلك لأن وزير الخزانة الإنجليزي إذا رغب يمكن أن يطلب من البنك بيع صافي الاحتياطيات بالجنيه الإسترليني، وذلك يخفض متطلبات الاقتراض الحكومي في السوق المحلية. وهنا ينشأ سؤال آخر حول سعر الفائدة على هذه الالتزامات الافتراضية وشروطها، وهذه أسئلة يجب ألا يتم تجاهلها، ولذلك فإن البنك المركزي سيجد أن طريقة الميزانية مفيدة جداً في اتخاذ القرارات المناسبة والملائمة في هذه الأحوال.

من المتعارف عليه أن مالكي رأس المال (الالتزامات الجنيه الإسترليني في الميزانية) يجب أن تعتبر كأنها بنفس الاستحقاق بالنسبة للاستلاف المحلي للمملكة المتحدة في السوق، ولأن الوقت الذي يبلغ فيه متوسط استحقاق الاستلاف المحلي حوالي خمسة سنوات تم وضع أجل الاستحقاق النظري مللاك رأس المال حول 5 سنوات وهذا أدى إلى أن يحتفظ البنك بأصول العملة الأجنبية باستحقاق يتراوح حول أربعة إلى خمسة سنوات، وحديثاً تم وضع اعتبار لتصحيح ذلك وبرز اتجاه كبير في بنك إنجلترا للاهتمام بالالتزامات الجنيه الإسترليني في الميزانية وضرورة ربطها بسعر الفائدة، ولذلك فإن صافي الأصول الأجنبية التي يديرها بنك إنجلترا نيابة عن الخزانة أصبحت أدوات سوق مالية مقومة بالسعر الجاري.

فوائد طريقة الميزانية:

طريقة الميزانية لها عدة ميزات تتابعة، أولاً وللعديد من الأصول الأجنبية هنالك مؤشر طبيعي وهو الالتزامات، فمخاطر العملة وسعر الفائدة في جانب الأصول التي يتم حفظها تحوطاً للالتزامات يمكن تجنبها كلياً بحفظ الأصول لتقابل تماماً للالتزامات التدفق النقدي للمقترضين.

- (ب) الكمبيالات والصكوك المقومة بعملة أجنبية وقابلة للصرف في أي مكان خارج جمهورية السودان.
- (ج) الصكوك المالية أو ودائع الاستثمار التي يحددها المجلس من وقت لآخر والصادرة من حكومات أجنبية.
- (د) الصكوك التي يحددها المجلس من وقت لآخر والتي تصدرها أو تضمنها الحكومات الأجنبية أو المؤسسات الدولية.
- (هـ) يحتفظ البنك باحتياطي يحدده المجلس من وقت لآخر، وفق أحكام البند (1).

ونصت المادة 29 من القانون على الآتي:

- 1/ تودع بالبنك أرصدة جمهورية السودان الخارجية الرسمية.
 - 2/ يجوز للبنك أن يسمح لأي جهة رسمية أخرى بالاحتفاظ بأرصدة أجنبية وإدارتها.
- وفيما يتعلق بالتعامل في الذهب والسبائك الذهبية والنقد الأجنبي نصت المادة (30) من قانون بنك السودان المركزي على أنه يجوز للبنك:
- (أ) أن يشتري أو يبيع أو يتعامل بالنقود الذهبية، أو الفضية أو سبائك الذهب، أو الفضة وفقاً للأسس الشرعية لعقد الصرف أو أي معادن نفيسة أخرى داخل البلاد أو خارجها، كما له أن يحتفظ بالنقود الذهبية أو سبائك الذهب أو أي معادن نفيسة أخرى مما يودع لديه.
 - (ب) أن يشتري أو يبيع أو يتعامل بالنقد الأجنبي مستعملاً في هذه الأغراض أي وثيقة من الوثائق التي تستعملها المصارف.
 - (ج) أن يشتري ويبيع أذون الخزانة وغيرها من الصكوك التي تصدرها أو تضمنها حكومات أجنبية أو مؤسسات مالية دولية.
 - (د) يفتح ويحتفظ بحسابات ويعين وكلاء ومراسلين خارج البلاد.
 - (هـ) أن يفتح ويحتفظ بحسابات ويعمل بصفة وكيل أو مراسل لمصارف وحكومات ووكالات حكومية أجنبية ومؤسسات دولية.

كما منح القانون سلطة منح وتلقي القروض الأجنبية لبنك السودان المركزي في المادة (32) حيث نصت هذه المادة على الآتي: «للبنك الحق في أن يمنح آيا من المؤسسات المنصوص عليها في المادة (31) تمويلاً أو أن يحصل على تمويل منها على أن يكون هذا التمويل متماشياً مع طبيعة عمل البنك».

المخاطر باعتباره مفتاح نجاح أسي لإدارة الأصول، وهذا صحيح بالنسبة للبنوك المركزية التي تدير احتياطيات بلدانها مباشرة.

ثانياً: تؤثر المخاطر سلباً في الاحتفاظ باحتياطيات خارجية، والأفضل إدارتها في مستويات كلية أو إجمالية ما أمكن ذلك، فتجربة بنك إنجلترا توضح أن تجزئة المخاطر يعقد عملية ضبطها أو التحكم فيها، وترافق عدداً كبيراً من المخاطر الصغيرة يمكن أن يصبح حجم مخاطر كبير غير مقبول، أما في حالة أن موقف النقد الأجنبي يمكن تجميده بمستويات كلي فإن المخاطر الكلية يمكن تقييمها وبالتالي تقليلها.

ثالثاً: عندما يسمح الهيكل المؤسسي بأن تكون هنالك مبررات لأخذ الأصول والالتزامات معاً كما هو الحال في المملكة المتحدة فهنالك ميزة أكبر في طريقة الميزانية باعتبار عكسها لدرجة المخاطر، أما بالنسبة للدول التي لا يسمح فيها الهيكل المؤسسي بذلك أو في حالة وجود وكالات مستقلة تدير نصف الميزانية، تصبح التحديات متمثلة في فعالية الاتصالات وإمكانية تحديد هدف مشترك لا يتداخل مع أهداف الوكالات المنفصلة. وعندما لا تكون للحكومة أي التزامات بالنقد الأجنبي تكون هنالك التزامات قومية مقابلة للأصول بالنقد الأجنبي المحفوظة، لأن هنالك دوماً إمكانية لبيعها بالعملة المحلية، وحتى في حالة عدم وجود التزام خارجي توضح طريقة الميزانية تكاليف الفرق البديلة ومخاطر الاحتفاظ بصفى احتياطيات العملة الأجنبية.

تجربة بنك السودان في إدارة الاحتياطيات الرسمية:

سنوضح تطور الأطر المؤسسية والإدارية التي تمت فيما يلي عملية إدارة الاحتياطيات الرسمية وإبراز التحديات التي واجهت العملية، فحسب قانون بنك السودان المركزي لسنة 2002م (تعديل حتى سنة 2012م) تعهد حكومة السودان لبنك السودان المركزي دور حفظ وإدارة الاحتياطيات الخارجية من الذهب والأصول الخارجية، ونصت المادة 28- (1) من القانون بـ: يجوز لبنك السودان المركزي أن يحتفظ باحتياطي من الذهب والأصول الخارجية المقومة بعملات يحددها المجلس من وقت لآخر وتشمل كلاً أو أيًّا من الأنواع الآتية:

(أ) النقد الأجنبي.

للأسواق المالية بناءً على قرار مجلس إدارة بنك السودان المركزي بتاريخ 2011/3/7، كما أصدر مجلس إدارة بنك السودان المركزي لائحة الذهب لعام 2011 وأتبع ذلك إنشاء وتشغيل شركة مصفاة السودان للذهب خلال عام 2012م، وهدف إنشاء إدارة الذهب بالبنك المركزي إلى تنظيم العمل في التعامل مع الذهب والمعادن النفيسة، والعمل على إنشاء وتنظيم بورصة الذهب بجانب الإشراف على مصفاة السودان للذهب ومساهمة في بناء احتياطيات من الذهب والمعادن النفيسة.

يلاحظ أن الإطار المؤسسي لعملية بناء وإدارة الاحتياطيات الرسمية مكفول بنص القانون، وأن احتياطيات السودان الرسمية أوكلت إدارتها للبنك المركزي ولم يشير القانون إلى مسؤولية بنك السودان المركزي عن إدارة الالتزامات الخارجية للسودان والتي تقوم على إدارتها وزارة المالية والاقتصاد الوطني، بينما تقوم بعملية متابعة تطورات الالتزامات الخارجية وحدة تنسيقية مستقلة مقرها البنك المركزي ويقوم على إدارتها فريق عمل مكون من موظفين يتبع بعضهم لوزارة المالية والاقتصاد الوطني والبعض الآخر للبنك السودان المركزي وقد يكون هذا الوضع مؤقتاً بالنسبة لعملية الالتزامات الخارجية إذ هناك من يرى ضرورة أيلولة الدين العام (الالتزامات خارجية ومحلية) إلى جسم موحد يتبع لوزارة المالية والاقتصاد الوطني. أيضاً لم تكن هناك خطط أو استراتيجيات واضحة ومتكلمة لإدارة الاحتياطيات بهدف تحقيق أرباح تساهم في تقليل المخاطر، على الرغم من أن محاولات تطوير الإطار المؤسسي لإدارة الاحتياطيات في السودان تشير إلى مرونته وسرعة تكيفه مع المتغيرات.

من التحديات التي واجهت بنك السودان المركزي في عملية إدارة الاحتياطيات عدم مرونة سياسات سعر الصرف، التي تغيرت من سعر صرف ثابت إلى سعر صرف معهوم كاملاً ثم مرن مدار، وفي غالب الأحيان كانت تهدف أما إلى تثبيت أسعار السلع المستوردة والمحافظة على استقرار المستوى العام للأسعار دون النظر إلى التكاليف الأخرى، أو إلى تقليل السيولة المحلية التي تتلقاها وزارة المالية مقابل عائدات صادرات البترول وذلك بانتهاج سياسة رفع قيمة الجنيه السوداني

فيما يتعلق بالهيكل الإداري لم يكن هنالك قسم محدد أو وحدة معينة في الهيكل الإداري لبنك السودان المركزي مختصة بإدارة الاحتياطيات داخل الهيكل الإداري لبنك السودان المركزي، طيلة الفترة منذ إنشاء بنك السودان في العام 1960 وحتى عام 2004م، وإنما تتم عملية إدارة وبناء الاحتياطيات الرسمية في صياغ العمل الروتيني لإدارات النقد الأجنبي والعلاقات الخارجية، وقد يرجع ذلك لعدم توفر موارد كافية أو وجود تدفقات نقدية يمكن أن تحقق فائضاً يجذب الانتباه إلى التفكير في كيفية توظيفه، وفي العام 2004م أصدر مجلس إدارة بنك السودان المركزي القرار رقم 2004/2 بإنشاء وحدة إدارة واستثمار الاحتياطيات الرسمية Reserves Investment Management Unit RIMU بداخل قسم الاستثمار والقروض بإدارة العلاقات الخارجية لتكون مسؤولة عن كافة العمليات المتعلقة بإدارة الاحتياطيات، وتضم الوحدة ثلاثة مكونات تسمى المكتب الأمامي Front office والمكتب الأوسط Middle Office والمكتب الخلفي Back Office، وصاحب قرار إنشاء وحدة استثمار وإدارة الاحتياطيات الرسمية قيام لجنة إدارة واستثمار برئاسة السيد محافظ بنك السودان وعضوية مديرى الإدارات ذات العلاقة، وتجتمع بصورة دورية لمناقشة موقف الاحتياطيات ونوع الاستثمارات القائمة والمقترحية وأحوال السوق العالمية وأسعار المنتجات في السوق العالمية.

بعد خروج نفط الجنوب بسبب انفصال دولة جنوب السودان عن الوطن الأم، دخل مورد آخر هام للنقد الأجنبي يصلح لأن يكون ضمن تركيبة الاحتياطيات الرسمية حال استيفائه الشروط والمعايير العالمية المتعارف عليها، وهو مورد الذهب الناتج عن نشاط التعدين الأهلي حيث بلغت موارده في عام 2011 حوالي 1.5 مليار دولار أمريكي ثم ارتفعت إلى 2.2 مليار دولار خلال عام 2012م وذلك بفضل الترتيبات التي قام بها بنك السودان المركزي في مجال تسهيل عمليات التسويق ومحاولات تنظيم هذا القطاع بالتنسيق مع الجهات الأخرى ذات الاختصاص، وعلى الصعيد الداخلي لبنك السودان المركزي فقد تمثلت استجابة الإطار المؤسسي والإداري لإدارة الاحتياطيات في قيام إدارة الذهب ضمن هيكل الإدارة العامة

لتقليل مخاطر إدارة الاحتياطيات، مثل الاستفادة من مبادرة الصين لاستخدام اليوان في تسوية المعاملات الخارجية، والاستفادة من البدائل الأخرى للنظام العالمي لتنفيذ المعاملات المالية بين المصارف SWIFT.

ج/ بناء وتأهيل وتدريب الكادر البشري المسؤول عن إدارة الاحتياطيات حتى يصبح في مستوى الاحترافية Professional، خاصة في مجال إدارة المحافظ الاستثمارية وإدارة المخاطر، ونيل الشهادات المتخصصة في هذا المجال. د/ الحصول على الأدوات المعنية على إدارة الاحتياطيات خاصة البرامج التحليلية والمعلوماتية التي تساعده في رسم التوقعات المستقبلية، مع التركيز على خدمات ما بعد البيع After Sales Services Updating، تدريب وإلحاقي...الخ.

هـ/ الاستفادة من برنامج البنك الدولي في تقديم الاستشارات Reserves Advisory and وبرامج إدارة الاحتياطيات Program (RAMP Management) خاصة في المجالات المتعلقة ببناء قدرات الموظفين.

و/ متابعة تطورات الصناعة المصرفية الإسلامية، خاصة الجهود التي تقوم بها كل من الهيئة الإسلامية العالمية لإدارة السيولة IILM بماليزيا، والسوق المالية الإسلامية الدولية IIFM بالبحرين ومجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB والاستفادة منها في تنويع أدوات إدارة الاحتياطيات.

المصادر والمراجع:

IMF, 1970. International Reserves: Needs and Availability. Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970–2004,” IMF Working Paper .(Washington: International Monetary Fund) 69/06 International Monetary Fund, 2003, “Are Foreign Exchange Reserves in Asia Too High?” World Economic Outlook, September, 2003 تقارير ومعلومات منشورة على موقع بنك السودان المركزي على الشبكة العالمية www.CBOS.gov.sd

مقابل العملات الأجنبية الحرة الأخرى القابلة للتحويل Appreciation، في الوقت الذي كان فيه يمكن اتباع سياسات سعر صرف أكثر مرونة من سياسة الاتجاه الواحد، وعدم الاعتماد على معطيات آنية دون تضمينها توقعات المستقبل القريب والبعيد في تصميم سياسات سعر الصرف.

كذلك من التحديات التي واجهت عملية إدارة الاحتياطيات وما زالت العقوبات الأمريكية والغربية المفروضة على السودان، وأصبحت بذلك تمثل مخاطر عالية جداً انعكست في ارتفاع احتمالات تجميد الأرصدة وتكلفة التحويلات نتيجة للاضطرار إلى بيع وشراء العملات Foreign Currencies Deals باستمرار وتحمل تقلبات سعر الصرف في أي وقت. كما أثرت العقوبات على مصادر توفير التقنيات الحديثة والمعلومات والبرامج التحليلية التي يمكن أن تساعده في تقليل المخاطر وخفض تكلفة.

إن تجربة إدارة الاحتياطيات الرسمية في السودان يلاحظ أن لها بناها المؤسسي والإداري، غير أن منهجية رسم وتنفيذ السياسات ذات العلاقة يجب أن تأخذ في الاعتبار متطلبات المحافظة عليها والعمل على استدامتها، وساهمت عوامل أخرى خارجية في عدم تفعيل المحاولات التي قام بها بنك السودان المركزي لتطوير عملية إدارة الاحتياطيات في الفترة السابقة على راسها الحظر الاقتصادي الأمريكي على السودان وعدم توفير الأدوات التقنية والمعلوماتية التي تساعده في التحليل والتنبؤ، وعلى الرغم من أن هذه التحديات ظلت تشكل عائقاً لعملية بناء وإدارة الاحتياطيات إلا أن الوضع يتطلب أن تكون هنالك رؤية متكاملة لإدارة وبناء احتياطيات آمنة ومستدامة تخدم أهداف الاحتياطيات الرسمية بشقيها (احتياجات دورية والاحتياجات غير المتوقعة)، وإكمال الحلقة الثلاثية في إدارة الاحتياطيات (سيولة – أمان – ربحية) وفي سبيل تحقيق ذلك فإن الدراسة توصي بالآتي:

أ/ إعادة وضع وصياغة الإطار العام لإدارة الاحتياطيات الرسمية للسودان واستكمال عملياته المؤسسية بالوصول إلى بناء Assets Allocation استراتيجية إدارة الأصول الخارجية Strategy.

ب/ الاستفادة من التجمعات الاقتصادية الإقليمية ومبادراتها

استخدام منهجية اختبارات الملاقة السبيبة في تدقيق الملاقة بين عرض النقود والتضخم في السودان خلال الفترة (1990 - 2012)



دراسات
وبحوث



المقدمة:
يعتبر التضخم من الظواهر الاقتصادية التي تؤثر بشكل كبير على الاستقرار الاقتصادي في جميع البلدان باختلاف درجة نموها وتطورها. كما يؤثر التضخم على اتجاه السياسات المالية والسياسات النقدية في تلك البلدان، حيث يقوم الاقتصاديون وواضعو السياسات بتصميم سياسات تهدف إلى تقليل التضخم للوصول للاستقرار في الأسعار واستدامة النمو الاقتصادي. إن العلاقة بين عرض النقود ومعدلات التضخم من أهم الموضوعات الاقتصادية التي استحوذت على اهتمام كثير من الاقتصاديين منذ بدايات علم الاقتصاد وحتى الآن، ولقد قدم الاقتصادي ديفيد هيوم David Hume شرحاً ميكانيكيًّا لتأثير التغير في مخزون النقود على الأسعار، واعضاً بذلك أقرب تفسير للصياغات الحديثة للنظرية الكمية. وهناك أيضاً ريتشارد كانتيليون Richard Cantillon الذي بين أن ارتفاع الأسعار لا يكون بنفس الفائض في النقود كما فسر الآلة التي يؤثر من خلالها التغير في الكتلة النقدية على الأسعار، فالارتفاع في الأسعار يكون بصورة تدريجية. من خلال عرض النظريات النقدية المختلفة، سنعرض أراء الاقتصاديين لهذه المدارس المختلفة حول العلاقة بين التضخم وعرض النقود. نشأت النظرية النقدية الكلاسيكية وتطورت بفضل جهود الاقتصاديين في المدرسة الكلاسيكية لتعرف باسم النظرية الكمية للنقد، حيث اعتبر الكلاسيكيون ومن بينهم ادم سميث Adam Smith ودافيد ريكاردو Ricardo وجون باتيست ساي Jean-Baptiste Say.

إمامه مكي محمد السيد

الإدارة العامة للموارد البشرية
بنك السودان المركزي

في مستوى الدخل الكلي ومعدلات الإنفاق الكلي، وأنه لا يشترط أن تكون زيادة كمية النقود هي سبب ارتفاع مستوى الأسعار. بل إنها تؤثر في حجم الإنتاج وخاصة أن الاقتصاد ي العمل في مرحلة التشغيل الجزئي. أما في حالة التشغيل الكامل حيث تكون الطاقات الإنتاجية قد وصلت أقصى حد لتشغيلها فإن الزيادة في الطلب الكلي لا تحدث زيادة في الإنتاج والذي ينعكس على ارتفاع الأسعار.

أما المدرسة النقدية تعزي التقلبات في النشاط الاقتصادي إلى التغيرات في كميات النقود التي لا تتناسب مع التغيرات في إنتاج السلع والخدمات، حيث أن عرض النقود هو المحدد الرئيسي لمستويات الناتج المحلي الإجمالي والعملة في الأجل القصير ومستوى الأسعار في المدى الطويل، استناداً على ذلك فإن الزيادة في عرض النقود تتسبب في زيادة الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الأسعار في المدى القصير، وفي المدى الطويل تؤثر الزيادة في عرض النقود بشكل رئيسي في مستوى الأسعار، حيث أن الزيادة السريعة في عرض النقود في المدى الطويل تتسبب في ارتفاع معدلات التضخم وليس ارتفاع معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي، وتبعاً لذلك أرجع الاقتصادي الأمريكي ملتون فريدمان Milton Friedman الزيادة المستمرة في المستوى العام للأسعار إلى التغير في عرض النقود، حيث خلص إلى أن التضخم في كل مكان دائماً ما يكون عبارة عن ظاهرة نقدية.

على الرغم من اختلاف المدارس الاقتصادية فيما بينها على كيفية حدوث ووقت تأثير متغير عرض النقود على المستوى العام للأسعار ومعدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي إلا أنها أجمعوا تقريراً على نوع تلك العلاقة (طردية) في المدى القصير على الأقل.

إن العلاقة بين معدلات التضخم ومعدل نمو عرض النقود في السودان تؤثر على استدامة النمو الاقتصادي واستقرار المستوى العام للأسعار في الاقتصاد، وهناك عدد من التساؤلات ستحاول الدراسة الإجابة عنها وهي:

- هل هناك علاقة بين معدل التضخم وعرض النقود؟
- هل تسبب الزيادة في عرض النقود في ارتفاع معدلات

Say أن التوازن الاقتصادي يتحقق دائماً بصورة تلقائية عند مستوى التشغيل الكامل كما اعتقدوا أن أثر التغيرات في كمية النقود يتصرف بالحياة التام، وأن النقود لا يكون لها نفع إلا في حين إنفاقها أي أن الطلب على النقود يكون فقط من أجل المعاملات، وأن النمو الاقتصادي يقاس بالقدرة على زيادة السلع. وبناء على ما سبق تقوم النظرية الكمية للنقد على افتراض أساسى مفاده أن أي تغير في كمية النقود سيحدث تغير بنفس النسبة والاتجاه في المستوى العام للأسعار، أي أن هناك علاقة طردية بين كمية النقود والمستوى العام للأسعار وذلك بافتراض ثبات حجم المعاملات وسرعة دوران النقود، أي أن نظرية كمية النقود هي دالة كمية، والنقد متغير مستقل والمستوى العام للأسعار متغير تابع.

وعليه، عبر فيشر عن هذه العلاقة بالمعادلة التالية:

$$MV = PT$$

حيث أن: M كمية النقود، V سرعة دوران النقود من أجل إتمام المعاملات، P متوسط الأسعار.

نظرية كمبردج عرفت هذه النظرية بنظرية الأرصدة، وهي امتداد لتحليل الكلاسيك، إذ أكدت أن التقلبات في المستوى العام للأسعار يعود إلى تغير العناصر النقدية (الطلب وعرض النقود) ولقد قدم الكلاسيكيون الجدد وهم اقتصاديون جامعية كمبردج وأهمهم مارشال طلباً جديداً على النقود بالإضافة لطلب المعاملات، كمخزن للقيمة أي أداة لloffage بالمدفوعات الآجلة ولقد قال مارشال إن مستوى الأسعار يكون مستقراً إذا تساوت الكمية المطلوبة من النقود مع الكمية المعروضة منها وفقاً للمعادلة التالية:

$$M = KPY$$

حيث: M كمية النقود، K مقلوب سرعة دوران النقود، Y الدخل القومي.

النظرية الكينزية أدخلت فكرة إن النقود كما تطلب من أجل المبادرات والاحتياط فأنها قد تطلب لذاتها وسمى هذا النوع من الطلب على النقود بدافع المضاربة وبناء على ذلك فإن المستوى العام للأسعار يرتبط بعامل العرض الكلي والطلب الكلي، أي أن التقلبات في مستوى الأسعار تأتي نتيجة للتقلبات

- المرحلة الثالثة: تحديد الفجوات الزمنية بمعيار الحد الأدنى لخطاء التنبؤ باستخدام طريقة Hsiao.
 - المرحلة الرابعة: تحديد العلاقة السببية في المدى القصير باستخدام اختبار جرانجر للسببية.
 - المرحلة الخامسة: تحديد العلاقة السببية في المدى الطويل باستخدام موجز تصحيح الأخطاء.
- اعتمدت الدراسة على المصادر الثانوية المتمثلة في الكتب والدوريات والتقارير الصادرة من بنك السودان والجهاز المركزي للإحصاء. كما استخدمت الدراسة سلاسل بيانات ربع سنوية لكل من عرض النقود والتضخم خلال الفترة (1990-2012). وتقوم الدراسة على الفرضيات التالية:
- لا توجد علاقة بين معدل التضخم وعرض النقود.
 - لا توجد علاقة سببية تتجه من عرض النقود إلى التضخم في المدى القصير والطويل.
 - لا توجد علاقة سببية تتجه من التضخم إلى عرض النقود في المدى القصير والطويل.

تقع الدراسة في خمس محاور: المحور الأول اشتتمل على الإطار المنهجي والدراسات السابقة، والمحور الثاني التطورات في التضخم وعرض النقود في السودان خلال فترة الدراسة، المحور الثالث يعرض التحليل الإحصائي ونتائج الاختبارات. والمحور الرابع يعرض ملخص نتائج الاختبارات و tüصيات الدراسة.

التطورات في التضخم وعرض النقود:

ظل السودان كغيره من الدولة النامية يعاني من التضخم ولفترات طويلة وإن اختلفت حدته من فترة إلى أخرى، وقد لعبت السياسات الاقتصادية غير الملائمة دوراً رئيسياً في حدوثه. يعزى ارتفاع معدل التضخم في السودان لمشاكل هيكلية ظلت تلازم الاقتصاد السوداني لفترة طويلة ولقد لعب الإنفاق الحكومي المتعاظم دوراً كبيراً في ارتفاع حدة التضخم لا سيما وأن هذا الإنفاق لا يقابله إنتاج حقيقي. حتى يسهل تحليل البيانات تم تقسيم الفترة محل الدراسة إلى ثلاث فترات.

الفترة الأولى من العام 1989-1996

تأرجحت معدلات التضخم بين الارتفاع والانخفاض وذلك خلال الفترة من 1989 إلى 1996، يعزى هذا التأرجح إلى

التضخم في المدى القصير والطويل؟ هل تسبب معدلات التضخم المرتفعة في ارتفاع عرض النقود في المدى القصير والطويل؟ للدراسة جانبي هامين، الجانب الأول هو الجانب العلمي حيث يقوم البحث باستخدام بعض الاختبارات المتعلقة بتحديد الفجوات الزمنية المناسبة والتي لم يتم استخدامها في الدراسات السابقة لاختبار العلاقة السببية. أيضاً استخدمت الدراسة بيانات شهرية لكل من معدل التضخم وعرض النقود للفترة من 1990-2012. أما الجانب الثاني هو الجانب العملي حيث أن العلاقة بين التضخم وعرض النقود تعتبر من أهم الموضوعات الاقتصادية التي نالت اهتمام الكثير من الاقتصاديين، لكن علاقة التضخم وعرض النقود في السودان غير واضحة ويقوم البحث بتحديد اتجاه العلاقة بين التضخم وعرض النقود في المدى القصير والطويل، مما يساعد على فهم سلوك كل من المتغيرين ويساعد معرفة أثر السياسات الانكماشية والتوضعية على كل من المتغيرين.

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم الاختبارات المستخدمة في أدبيات الاقتصاد القياسي لتحديد العلاقات السببية، وتحليل التطورات في كل من عرض النقود ومعدل التضخم في الاقتصاد السوداني خلال فترة البحث، كما تهدف إلى دراسة وتحديد طبيعة العلاقة السببية الثانية بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم في السودان في المدى القصير والمدى الطويل. واتبعت الدراسة عدة مناهج بحثية، حيث استخدمت المنهج التاريخي لسرد التطورات في متغيرات الدراسة في الفترة محل الدراسة، والمنهج الوصفي لتحليل ودراسة التطورات في متغيرات الدراسة. بالإضافة إلى المنهج الإحصائي لتحديد العلاقة السببية بين المتغيرات محل الدراسة، وحيث تم استخدام منهجية جرانجر لاختبار العلاقات السببية وذلك وفق خمسة مراحل.

- المرحلة الأولى: اختبار سكون السلسلة الزمنية عن طريق جذر الوحدة باستخدام ديكي فولر الموسع.
- المرحلة الثانية: اختبار التكامل المشترك عن طريق سكون الباقي باستخدام انجل - جرانجر.

التضخم بين 5% و8% خلال الفترة. إن أعلى معدل تضخم بلغ 46.6% في العام 1997 وأدنىها 7.4% في العام 2003، بلغ الوسط الحسابي لمعدلات التضخم خلال هذه الفترة 14.7 ووسيطها 8.6 وتوزعت معدلات التضخم بانحراف معياري عن الوسط الحسابي يبلغ 13.8.

أما عرض النقود فقد بلغ الوسط الحسابي لمعدلات نمو عرض النقود خلال هذه الفترة حوالي 30%， والوسيط بلغ 30% وتوزعت بانحراف معياري 4، بلغت أعلى معدل نمو في عرض النقود خلال هذه الفترة 37% في العام 1997 وأدنى معدل نمو 25% في العام 1998 والعام 2001.

الفترة الثالثة من العام 2005-2012

خلال هذه الفترة كان هناك عدة عوامل مؤثرة على الاقتصاد السوداني، حيث تم التوقيع على اتفاقية السلام عام 2005، وحدثت الأزمة العالمية في عام 2008 حيث انخفض حجم التحويلات الخارجية وانخفض التدفقات الخارجية الناتجة عن تصدير البترول مما أثر على ميزان المدفوعات وسعر الصرف وعجز الميزانية، ثم تلى ذلك انفصال الجنوب في العام 2010 والتي أدت إلى توسيع في معدل الإنفاق الحكومي أيضاً انخفض في موارد الدولة من البترول نتيجة لتحويلها لحكومة الجنوب، وانعكست هذه الآثار على معدلات التضخم والنتاج المحلي الإجمالي وعرض النقود.

ظلت معدلات التضخم مستقرة في رقم واحد ولم يعاود الارتفاع حتى ظهور الأزمة الاقتصادية العالمية في 2008 والتوقيع على اتفاقية السلام وما صاحبها من توسيع في الإنفاق الحكومي وانفصال الجنوب وما تبعه من توقف التدفقات الاستثمارية الخارجية وخروج الموارد البترولية من إيرادات الحكومة والإيرادات المتوقعة من نقل البترول، حيث ارتفع معدل التضخم إلى 14% في عام 2008. واستمر في معدل التضخم الارتفاع الطفيف إلا أنه قفز إلى 35.1% في عام 2012. نجد أن أعلى معدل تضخم بلغ 35.1% في العام 2012 وأدنىها 7.2% في العام 2006، بلغ الوسط الحسابي لمعدلات التضخم خلال هذه الفترة 14.4 ووسيطها 12.2 وتوزعت معدلات التضخم بانحراف معياري عن الوسط الحسابي يبلغ 9.1.

التحولات الكبيرة والسريعة في السياسات الاقتصادية الكلية التي شهدتها تلك الفترة وانعكاساتها وإفرازاتها المختلفة، حيث اتسمت هذه الفترة بانفلات في السياسات المالية وارتفاع في عجز الميزانية وتمويله من الجهاز المالي من مما أدى إلى التوسيع في حجم السيولة النقدية وارتفاع معدلات التضخم وعدم الاستقرار في سعر الصرف، بلغ أعلى معدل تضخم 130% في العام 1996 وأدنىها 67% في العام 1990، بلغ الوسط الحسابي لمعدلات التضخم خلال هذه الفترة 99.6 ووسيطها 107.8 وتوزعت معدلات التضخم بانحراف معياري عن الوسط الحسابي يبلغ 26. أما عرض النقود فتعتبر هذه الفترة من أكثر الفترات التي شهدت تغيرات كبيرة في معدلات نمو عرض النقود، فنجد أن الوسط الحسابي لمعدلات النمو في عرض النقود خلال الفترة 1989-1996 بلغ حوالي 77%， والوسيط بلغ 65% وتوزعت بانحراف معياري 39، بلغت أعلى معدل نمو في عرض النقود خلال هذه الفترة 166% في العام 1992 وأدنى معدل نمو 39% في العام 1990.

الفترة الثانية من العام 1997-2004

خلال الفترة من 1997 إلى 2004 تبنت الحكومة برامج إصلاح هيكلية واقتصادية شاملة ارتكزت على التناسق بين السياسات الكلية والقطاعية، وذلك عن طريق ترشيد الإنفاق والمحافظة على حجم الاستدانة من الجهاز المالي في المستويات القانونية وحركة السيولة ونمو عرض النقود، وقد ساعد على ذلك البدء في إنتاج وتصدير البترول الذي حقق وفورات في النقد الأجنبي لاحقاً مما أدى إلى فائض في ميزان المدفوعات واستقرار في سعر الصرف. عليه، أخذت معدلات التضخم في الانخفاض المتتالي حتى وصلت رقم صحيح واحد، حيث انخفض معدل التضخم في العام 1997 إلى 47% مقارنة بـ 133% بنهائية العام 1996، واستمرت معدلات التضخم في الانخفاض ساعد على ذلك البدء في إنتاج وتصدير البترول حيث استمر الانخفاض في معدلات التضخم حتى بلغ 8% بنهائية 2000. ثم استقرت معدلات التضخم خلال الفترة من 2000-2004 نتيجة للوفرات في النقد الأجنبي والتي أدى إلى طفرة في ميزان المدفوعات وانخفاض في سعر الصرف حيث تراوحت معدلات

من الجدول رقم (1) تشير النتائج عدم إمكانية رفض فرض عدم القائل بوجود جذر الوحدة في معدل النمو في عرض النقود لقيمها الحالية ومعدلات التضخم عند اتخاذ الفرق الأول لها وعند مستوى معنوية 5%.

المرحلة الثانية: تم اختبار التوازن طويل الأجل بينهما باستخدام انجل جرانجر لمعادلتي الانحدار.

$$GM2 = \alpha + \beta D(Inf,1)$$

$$D(Inf,1) = \alpha + \beta GM2$$

من ثم اختبار سكون الباقي باستخدام جذر الوحدة (ديكي فوللر الموسع)، الجدول رقم (2) يوضح نتائج اختبار سكون الباقي.

جدول رقم (2)

نتائج اختبار سكون الباقي

القيم الجدولية اختبار الباقي	القيم الحرجة مستوى معنوية 0.05	معادلة الانحدار
15.27-	1.94-	GM2 على Inf
2.38-		Inf على GM2

توضح نتائج الجدول رقم (2) أن الباقي لمعادلتي الانحدار لا تحتوي على جذر الوحدة، مما يعني أنها متكاملة من الدرجة صفر، مما يدل على وجود تكامل مشترك بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم، أي أن المتغيران يتحركان معاً عبر الزمن.

المرحلة الثالثة: بما أن اختيار جرانجر للسبيبية يتأثر بالفجوات الزمنية لابد من تحديد الفجوات الزمنية المناسبة عن طريق اختبار Hsiao1981 والذي يعتمد على خطأ التوقع النهائي Final Prediction Error من ثم يتم اختبار السبيبية.

- تحديد الفجوة الزمنية لمعدل النمو في عرض النقود:

$$GM2 = F[(GM2_{t-i})]$$

أما عرض النقود فإن الوسط الحسابي لمعدلات النمو في عرض النقود بلغ حوالي 26%， والوسيط بلغ 24% وتوزعت بانحراف معياري 12، بلغ أعلى معدل نمو في عرض النقود خلال هذه الفترة 46% في العام 2005 وأدنى معدل نمو 10% في العام 2007.

النموذج الإحصائي:

إن النموذج الإحصائي المستخدم لاختبار العلاقة السبيبية بين النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم خلال الفترة من (1990-2012) يمكن تمثيله بالأشكال الرياضية التالية:

$$GM2_t = f(Inf_t)$$

$$Inf_t = f(GM2_t)$$

المرحلة الأولى: تم اختيار استقرارية السلسلة الزمنية لمتغيرات الدراسة وذلك للتأكد من خلوها من مشكلة الاتجاه العام عن طريق اختبار جذر الوحدة، ومن أهم هذه الاختبارات اختبار ديكي فوللر البسيط والموسع واختبار فيلبيس بيرون. عند تحليل اختبار السكون للسلسلة الزمنية محل الدراسة واستقرارها عبر الزمن من خلال اختبار جذر الوحدة باستخدام ديكي فوللر الموسع وجد أن السلسلة الزمنية لمعدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم غير مستقرة في مستوياتها ولكنها مستقرة عندأخذ الفرق الأول. الجدول التالي يوضح نتائج اختبار ديكي فوللر الموسع لاستقرار السلسلة الزمنية لمتغيرات الدراسة.

جدول رقم (1)

نتائج اختبار جذر الوحدة (ديكي فوللر الموسع)

القيم الجدولية اختبار الفرق الأول	القيم الجدولية بدون فرق	القيم الحرجة مستوى معنوية 0.05	المتغيرات
-	2.91-	1.94-	معدل النمو في عرض النقود
7.60-	1.79-		معدلات التضخم

من الجدول رقم (5) نجد أن أقل قيمة لخطأ التوقع النهائي لمعدلات التضخم عند الفجوة الزمنية الأولى.

- تحديد الفجوة الزمنية لمعادلة التضخم:

$$D(Inf) = F[D(Inf_{t-1}), (GM2_{t-1})]$$

جدول رقم (6)

الفجوة الزمنية لمعدل النمو في عرض النقود

خطأ التوقع النهائي	الفجوة الزمنية لمعدل نمو عرض النقود	الفجوة الزمنية لمعدل التضخم
7.265	0	1
*7.251	1	1
7.252	2	1
7.274	3	1
7.275	4	1

من الجدول رقم (6) نجد أن أقل قيمة لخطأ التوقع النهائي لمعدلات النمو في عرض النقود في معادلة التضخم عند الفجوة الزمنية الأولى لمعدل النمو في عرض النقود.

المرحلة الرابعة: عليه، بعد تحديد الفجوات الزمنية فإن اختبار جرانجر للسبيبية سيتم من خلال المعادلين:

$$DGM2_t = \alpha_0 + \alpha_1 DGM2_{t-1} + \alpha_2 Inf_{t-1} + \mu_t$$

$$DInf_t = \beta_0 + \beta_1 DInf_{t-1} + \beta_2 GM2_{t-1} + \mu_t$$

الجدول رقم (7) يوضح نتائج اختبارات جرانجر للسبيبية في المدى القصير.

جدول رقم (7)

العلاقة السبيبية في المدى القصير بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم

اتجاه السبيبية	F القيم المحسوبة	الفجوات الزمنية	معادلة الانحدار
GM2 من Inf إلى	10.87	(1,0)	GM2 على Inf
Inf إلى GM2 من	4.27	(1,1)	Inf على GM2

من الجدول رقم (7) نجد أن التغيرات في معدلات التضخم تساعد على تفسير التغيرات في عرض النقود، حيث بلغت

جدول رقم (3)

الفجوة الزمنية لمعدل النمو في عرض النقود

خطأ التوقع النهائي	الفجوة الزمنية
*5.497	1
5.506	2
5.498	3
5.512	4

من الجدول رقم (3) نجد أن أقل قيمة لخطأ التوقع النهائي لمعدلات النمو في عرض النقود عند الفجوة الزمنية الأولى.

- تحديد الفجوة الزمنية لمعادلة معدل النمو في عرض النقود:

$$[(GM2 = F [(GM2_{t-1}), D(Inf_{t-1})]]$$

جدول رقم (4)

الفجوة الزمنية لمعادلة معدل النمو في عرض النقود

خطأ التوقع النهائي	الفجوة الزمنية لمعدل التضخم	نحو عرض النقود
*5.414	0	1
5.427	1	1
5.426	2	1
5.426	3	1
5.441	4	1

من الجدول رقم (4) نجد أن أقل قيمة لخطأ التوقع النهائي لمعدلات التضخم في معادلة عرض النقود عند القيم الحالية للتضخم.

- تحديد الفجوة الزمنية لمعدل التضخم:

$$D(Inf) = F[D(Inf_{t-1})]$$

جدول رقم (5)

الفجوة الزمنية لمعدل التضخم

خطأ التوقع النهائي	الفجوة الزمنية
*7.27	1
7.87	2
8.35	3
8.69	4

عليه، يمكن القول إنه في المدى الطويل لا توجد علاقة سببية تتجه من التضخم إلى عرض النقود، بينما توجد علاقة سببية تتجه من عرض النقود إلى التضخم، أي أن العلاقة سببية في اتجاه واحد في المدى الطويل، تتجه من عرض النقود إلى التضخم.

بناءً على الاختبارات السابقة، يمكن القول إن عرض النقود والتضخم يؤثران في بعضهما البعض في المدى القصير، وان التغيرات في عرض النقود يمكنها تفسير التغيرات في التضخم في المدى الطويل، بينما التغيرات في التضخم لا يمكنها تفسير التغيرات في عرض النقود في المدى الطويل.

نتائج الدراسة:

توصلت الدراسة للنتائج التالية:

1. أن بيانات عرض النقود تكون خالية من جذر الوحدة في قيمها الحالية وبيانات التضخم عند اتخاذ الفروق الأولى لها.
2. أن هناك علاقة توازنية بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم في المدى الطويل.
3. أن معدلات النمو في عرض النقود تتأثر بقيمها الحالية بقيمها السابقة وتتأثر بمعدلات التضخم بقيمها الحالية. وأن القيم الحالية لمعدلات التضخم تتأثر بقيمها السابقة والقيم السابقة من معدلات النمو في عرض النقود.
4. العلاقة السببية ثنائية الاتجاه بين عرض النقود والتضخم في المدى القصير، وأحادية الاتجاه من عرض النقود إلى التضخم في المدى الطويل.

اتفقت نتائج الاختبارات مع فرضيات الدراسة القائلة بأنه لا توجد علاقة سببية تتجه من التضخم إلى عرض النقود في المدى القصير والطويل، بينما و لم تتفق مع الفرضية القائلة بأنه لا توجد علاقة بين معدل التضخم وعرض النقود، لاتوجد علاقة سببية تتجه من التضخم إلى عرض النقود في المدى القصير، ولا توجد علاقة سببية تتجه من عرض النقود إلى التضخم في المدى القصير والطويل.

قيمة F المحسوبة 4.27 عند مستوى المعنوية 5%. كما أن التغيرات في معدلات النمو في عرض النقود تساعد على تفسير التغيرات في معدلات التضخم، حيث بلغت قيمة F المحسوبة 10.87 عند مستوى المعنوية 5%. عليه، يمكن القول إنه في المدى القصير هناك توجد علاقة سببية تتجه من التضخم إلى عرض النقود وعلاقة سببية تتجه من عرض النقود إلى التضخم، أي أن هناك علاقة سببية ثنائية الاتجاه في المدى القصير بين عرض النقود والتضخم.

المرحلة الخامسة: لاختبار العلاقة بين عرض النقود والتضخم في المدى الطويل يجب أن تتم إضافة حد تصحيح الخطأ لمعادلة الإنحدار، فإذا كانت قيمة معامل حد تصحيح الخطأ معنوية وسالبة فإن ذلك يدل على وجود علاقة سببية في المدى الطويل. الجدول أدناه يوضح نتائج الاختبارات.

الجدول رقم (8) يوضح العلاقة السببية في المدى الطويل بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم

جدول رقم (8)

العلاقة السببية في المدى الطويل بين معدلات النمو في عرض النقود ومعدلات التضخم

اتجاه السببية	القيم t المحسوبة	الفجوات الزمنية	معادلة الانحدار
من GM2 إلى Inf	1.00-	(1,0)	GM2 على Inf
من Inf إلى GM2	1.73-	(1,1)	Inf على GM2

من الجدول رقم (8) نجد أن التغيرات في معدلات التضخم لاتساعد على تفسير التغيرات في عرض النقود، حيث بلغت قيمة t المحسوبة -1.00 عند مستوى المعنوية 5%. أما التغيرات في معدلات النمو في عرض النقود فقد بلغت قيمة t المحسوبة -1.73 عند مستوى المعنوية 10% أي أنها تساعد على تفسير التغيرات في معدلات التضخم، أي أن الزيادة في عرض النقود قد أدت إلى ارتفاع في التضخم في المدى الطويل.

توصيات الدراسة:

بناءً على نتائج التحليل توصي الدراسة بالآتي:

1. الضخ السيولي ضرورة لاستمرار النمو الاقتصادي (مقابلة التزامات الحكومة)، لذا فإن إيجاد وسائل وأدوات لامتصاص أثر هذا الضخ السيولي على التضخم في المدى القصير والطويل يساعد على النمو الاقتصادي واستدامة الاستقرار النقدي.
 2. إيجاد وسائل أخرى لتمويل عجز موازنة الدولة عدا الاستدانة من البنك المركزي والجهاز المالي ككل يساعد على الحفاظ على معدلات تضخم منخفضة ومستقرة.
 3. إجراء مزيد من الدراسات القياسية التي تعتمد تحديد العلاقات السببية بين المتغيرات الاقتصادية الكلية يساعد في فهم السلوك الاقتصادي العام في السودان، كما يساعد ذلك على بناء نموذج اقتصادي قياسي كلي.
 4. إجراء دراسات لتقدير أثر السياسات الاقتصادية الكلية على المتغيرات الاقتصادية يساعد على معرفة نجاح السياسات أو فشلها.
- المراجع:
1. باري سيجل، ترجمة طه عبد الله منصور، النقود والبنوك والاقتصاد وجهة نظر النقدين، دار المريخ للنشر، 1987.
 2. توماس ماير، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، النقود والبنوك والاقتصاد، دار المريخ للنشر، 2002.
 3. مايكل ايدجمان، تعریب محمد إبراهيم منصور، الاقتصاد الكلي والنظرية السياسية دار المريخ للنشر، (1988).
 4. د. طارق محمد الرشيد، سامية حسن محمود دور الفجوات الزمنية في تحديد العلاقة السببية بين عرض

التمويل الزراعي بصيغة السلم... المشاكل والحلول



دراسات
وبحوث

مقدمة:

تحاول هذه الدراسة الوقوف على مشاكل التمويل بصيغة السلم والتي تمثل في التذبذب الكبير في أسعار المحاصيل الزراعية باعتبارها من أكثر السلع التي تُستخدم في هذه الصيغة، وبالرغم من وجود محاولات سابقة لحل هذه المشكلة (مثل فتوى إزالة الغبن، أو الإحسان) إلا أن هذه المحاولات قد كانت من الناحية الفقهية، وبالنظر لهذه المشكلة بتفصيل يلاحظ أنها تتبع من أسباب اقتصادية فالأسعار عموماً لا يمكن حلها عن طريق فتاوى شرعية، بل يجب النظر إلى جذور هذه المشكلة ومن الأجرد لا نعتمد في حل كل المشاكل التي تواجه المصرفية الإسلامية عن طريق الفتوى لأن الفتوى دورها توضيح حل أو حُرمة التعامل ولكن هنالك مشاكل يجب التفكير فيها قبل إحالتها لهيئات الرقابة الشرعية، لذا تناولت الدراسة مقترن وهو قيام مؤسسة عامة لتسويق المنتجات الزراعية تعمل هذه المؤسسة على تسويق كل المحاصيل الزراعية بشقيها النباتي والحيواني وبالتالي تقل سلسلة عدد الوسطاء الأمر الذي يؤدي إلى استقرار الأسعار على مدار العام.

مشكلة الدراسة:

تبعد مشكلة الدراسة من المخاطر التي تحيط بالتمويل بصيغة السلم عامة، ومن أكبر هذه المشاكل والتحديات هي مشكلة التذبذب الكبير في أسعار المحاصيل الزراعية، مع العلم بأن السلم يمكن أن يتم استخدامه حتى مع السلع المصنعة، إلا أن الممارسة العملية للسلم في معظم المصارف السودانية هي أن يتم تمويل السلم في القطاع الزراعي، لذلك تعتبر المشاكل التي تواجه الزراعة ذات أثر مباشر في السلم، خاصة إذا كانت هذه المشاكل في الإطار التسويقي والأسعار ليست ذات علاقة بالزراعة من الناحية الإنتاجية والعلمية.

تعريف السلم:

«السلم الذي يسمى السلف كأنه مال أسلم ولم يُمتنع من إعطائه»⁽¹⁾، أما السلم في الفقه الإسلامي: فقد قال بن قدامى: «هو أن يسلم عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل، ويسمى سلماً وسلفاً، وهو من نوع من أنواع البيوع ينعقد بها ينعقد به البيع وبلفظ السلم والسلف»⁽²⁾.

حكم مشروعية السلم:

عقد السلم مما تدعو الحاجة إليه ويحقق مصلحة واضحة لطرفيه، البائع والمشتري، فالبائع يستفيد من تعجيل رأس المال والمشتري يستفيد من رخص ثمن السلعة، كما يطمئن إلى

1) أبو الحسن احمد بن فارس بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، ضبط وتحقيق عبد السلام محمد هارون، الجزء 3 دار الفكر للطباعة والنشر، 1979، ص 90.

2) الإمام ابن قدامة المقدسي الدمشقي، المغني، تحقيق محمد شرف الدين الخطاب وآخرين، القاهرة، دار الحديث للطباعة والنشر والتوزيع، 1996، ط 1، الجزء 5، ص 720.



عبد المحسن ميرغني عبد الله

الإدارة العامة لتنظيم
وتنمية الجهاز المصري

3/ ترشيد تكاليف الإنتاج: إن الربح في أبسط صوره يحدد بالفرق بين ثمن البيع والتکاليف وفي حالة البيع سلماً فإن ثمن البيع يكون محدداً سلفاً قبل الإنتاج، وبالتالي لكي يحقق المسلم إليه ربحاً مناسباً فإنه ليس أمامه بديل سوى ترشيد التكاليف بما ينطوي عليه حسن استخدام الموارد لتقليل الفاقد والتالف⁽⁹⁾.

4/ المساهمة في حل مشكلة التبذب الشديد في الإنتاج في الزراعة المطالية: ويمكن الاستفادة من السلم في التمويل الزراعي، وذلك من خلال توفير تمويل كبير لعمل خزانات ضخمة للمياه بطريقة علمية خاصة في المناطق التي تمر بها خيران كبيرة مثل منطقة القضارف التي يمر بها عدد من الخيران التي تتبعد من دول الجوار، يمكن الاستفادة من هذه الخيران الضخمة بتخزين المياه والاستفادة منها في ري مشاريع الزراعة المطالية في حالة ندرة الأمطار وبالتالي تقل مواسم الجفاف.

5/ المساهمة في حل مشكلة التبذب في أسعار المحاصيل الزراعية: تأتي هذه المشكلة في الدرجة الأولى من مشاكل السلم في السودان وباستحداث تسوية إزالة الغبن أو مبدأ الإحسان كما يسمى في عقد السلم في البنك الزراعي السوداني، وإذا نظرنا للمشكلة من جذورها يلاحظ أن التبذب في الأسعار بالارتفاع المفاجئ الناتج عن ندرة الإنتاج والتي من أهم أسبابها في الزراعة المطالية ندرة الأمطار أما الانخفاض الشديد في السعر عند موسم الحصاد، ومن أسبابه الحوجة الماسة عند المزارع إلى نقد في موسم الحصاد، وبالتالي يضطر المزارع إلى بيع محصوله بأي سعر لسداد ما تبقى من التزامات للجهات التي استدان منها غير البنوك التي تمويل بصيغة السلم، ويمكن أن يلجأ المزارع إلى أي جهة تمنحه التمويل، وحتى إذا اضطر إلى الاستعانة بالمارلين كما في نظام تمويل (الكتفي) المستخدم في منطقة القضارف.

6/ المساهمة في حل مشكلة التسويق بالنسبة للمزارع: في حالة التمويل الزراعي بصيغة السلم لا يتحمل المزارع مهمة تسويق محصوله الزراعي عند موسم الحصاد، وبالتالي تحول كل وظائف التسويق إلى الجهة التي منحت هذا التمويل ويترغب المزارع لمهمته الأساسية وهي الزراعة.

7/ مرونة عقد السلم التمويلي: تقوم المصادر الإسلامية بدور الوسيط المالي والتمويلي باستخدام عقود شرعية مقبولة مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة والإجارة والسلم وغيرها ويلاحظ توسيع المصادر الإسلامية في استخدام عقد المرابحة لتمويل

وجودها عند حاجته إليها، وإنما جوز السلم موضع الارتفاق، ولأن المسلف يرغب في تقديم الشمن لاسترخاص المسلم فيه، والمسلم إليه يرغب فيه موضع النسيئة، لذا فقد سمي ببيع السلم ببيع المحاويخ⁽³⁾.

الدليل على جوازه ما يلي:

قال الله تعالى: «يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجلٍ مسمى فاكتبوه»⁽⁴⁾، قال عبد الله بن عباس في تفسير هذه الآية: «أشهد أن السلف المضمون إلى أجلٍ مسمى أحله الله وأذن فيه ثم تلا الآية»⁽⁵⁾. وعن عبد الله بن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون في الشمار السنة والستين والثلاث، فقال صلى الله عليه وسلم: «أسلفوا في الشمار في كيل معلوم، إلى أجل معلوم، وقال أبو نجيح: في كيل معلوم وزون معلوم»⁽⁶⁾. والسلم جائز بإجماع علماء المسلمين فقد أورد بن قدامى في المغني «قال بن المنذر أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز»⁽⁷⁾.

خصائص وميزات التمويل بصيغة السلم:

يمتاز السلم عن غيره من صيغ التمويل الأخرى بالخصائص التالية:

1/ اتساع نطاق التعامل في السلم: نظراً لتنوع السلع والخدمات التي يمكن التعامل فيها سلماً، فإنه يمكن القول إن نطاق التعامل في السلم يمكن أن يمتد إلى معظم الأنشطة الاقتصادية فيمكن التعامل فيه في القطاع الزراعي كما هو معروف أيضاً يمكن التعامل فيه في القطاع الصناعي وأن دقة العمليات الصناعية وإمكانية وصفها وصفاً دقيقاً تؤهل القطاع الصناعي للدخول والتعامل في السلم من أوسع أبوابه⁽⁸⁾.

2/ انتظام الإنتاج: هناك كثير من المشروعات القائمة تعاني من ضعف في التمويل للحصول على مدخلات الإنتاج، وإهلاك الأصول بما يؤدى إلى إنتاجها بطاقة أقل أو على فترات متقطعة، وقد لا يرغبون في المشاركة أو زيادة رأس المال بطرح أسهم جديدة، وبالتالي فإن المناسب لهم التعامل بالسلم عن طريق إمدادهم بالتمويل اللازم لانتظام الإنتاج مقابل جزء من هذا الإنتاج.

(3) التجاني عبد القادر احمد، السلم بديل شرعي للتمويل المصرفى المعاصر: نظرية مالية واستثمارية، الخرطوم، دار السداد، 2006م، ط1، ص.8.

(4) سورة البقرة الآية 282.

(5) الإمام أبو الفداء إسماعيل بن كثير القرشي، تفسير بن كثير، القاهرة، المكتب الثقافى للنشر والتوزيع، 2001، ط1، المجلد 1. ص.327.

(6) الإمام أبو الحافظ عبد الله البخاري، مرجع سبق ذكره ص.380.

(7) الإمام ابن قدامة المقدسي الدمشقي، مرجع سبق ذكره ص.720.

(8) محمد عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي والمحاسبي والاقتصادي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، التابع لبنك التنمية الإسلامية، جدة، بحث رقم 15، مكتبة الملك فهد الوطنية، ط2 2004م ص 74

(9) محمد عبد الحليم عمر، نفس المصدر، ص 74

إلى حين وصول بقية المحاصيل المسلم فيها وبيعها بالجملة إلى الجهات التي ترغب في الشراء⁽¹²⁾.

3/ مخاطر عدم قدرة البنك على بيع المسلم فيه نظراً لظروف السوق، حيث أن الأسعار تنخفض في موسم الحصاد عن مستوى السعر في السوق عند توقيع عقد السلم، وبالتالي فإن البنك سيتحمل مصروفات إضافية نظراً لاحتمالية التخزين عند استلام المسلم فيه، وذلك في حالة عدم الدخول في سلم موازي قبل استلامه لل المسلم فيه⁽¹³⁾.

4/ لا يتم تداول عقود السلم في الأسواق المنظمة، فهي اتفاق بين طرفين كما أسلفنا في تعريف السلم، ينتهي هذا الاتفاق بتسليم سلع عينية وتحويل ملكيتها وبالتالي تحتاج هذه السلع إلى تخزين وبذلك يتعرض البنك إلى مخاطر تغير الأسعار⁽¹⁴⁾.

5/ مخاطر الاحتكار والاستغلال من الممول: يمكن أن يساعد السلم في الاحتكار إذا كان هنالك فئة محدودة من الدائنين الذين يمتلكون قدرًا كبيرًا من السيولة، ويستطيع هؤلاء التحكم في المزارعين الذين يحتاجون إلى تمويل، وبالتالي يشترون كل قوت الناس وقبل أن تأتي المحاصيل أكُلُّها وبالأسعار التي يرونها هم مناسبة حتى ولو كانت مجحفة في حق البائع وكل ذلك الاستغلال بسبب ما يمتلكون من سيولة وبحكم تخصصهم في تجارة الحبوب والمحاصيل⁽¹⁵⁾، وعندما يحين موسم الحصاد تعمد هذه الفئة إلى تخزين كل محاصيل السلم المستلمة من المزارعين ومن ثم إخراج المخزون باتفاق هذه المجموعة على سعر محدد إذا لم يدفعه المشتري لا يكون هنالك أي بيع ولن يرى المخزون النور حتى يذعن المشترون إلى الشراء بالسعر الذي تحدده هذه المجموعة، لكن ولله الحمد والمنة، كل هذا في ظل عدم وجود التشريعات العادلة التي تمنع هذا الجشع وتحكم الظالم وتأخذ بيد المظلوم فقد أورد قانون المعاملات المدنية السوداني لسنة 1984 والمستمد من هذه الشريعة السمحاء، الضوابط التي تحكم مثل هذه الفئة إذا فكرت في التحكم في قوت المسلمين باستغلال المزارع المنتج الذي يدعم المجتمع بجهد واجهاته، وهو مأجور على هذه الزراعة إذا احتسب الأجر عند الله واستحضر النية بان ينفع الناس، فقد

(12) براحلية بدر الدين وبراحلية لعلمية فاطمة، مرجع سابق ذكره، ص 22.

(13) مجدي الأمين نورين، نفس المرجع، ص 11.

(14) طارق الله خان احمد، ترجمة عثمان احمد با Becker، إدارة المخاطر - تحليل في قضايا الصناعة المالية الإسلامية، بحث رقم 5، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية - جدة، مكتبة الملك فهد الوطنية، ط 1، 1424هـ - 2003م، ص 11.

(15) محمد على يوسف احمد، عقد السلم في الفقه الإسلامي وتطبيقاته دراسة مقارنة بقانون المعاملات المدنية لسنة 1984م، رسالة دكتوراه، جامعة الخرطوم، الخرطوم، المكتبة الوطنية 2012م ص 480.

عملائها ولا توفر صيغة المراقبة المرونة الكافية للمتمويلين من رجال الأعمال والشركات التي تحتاج إلى رأس المال العامل، لأن المصرف لا يستطيع في المراقبة منح العميل نقوداً، وإنما يقوم بشراء سلعة معينة ثم يبيعها للعميل، وحتى إن قام العميل ببيع تلك السلعة للحصول على النقد فإن هذا يجعل التمويل بالمراقبة بالنسبة للعميل أكثر كلفة، وذلك لأن البنك يتلقى ربحاً من بيع السلعة للعميل، ثم إن العميل سوف يقوم ببيع السلعة للحصول على النقد، في الغالب، بمبلغ نقدى أقل من ثمن المثل لاحتاجه للنقد، لكل هذه الأسباب مجتمعة فإن المصارف الإسلامية تقف اليوم على مفترق الطرق وهي في حاجة ماسة إلى بديل شرعى يحقق السلامة الشرعية والمرونة المالية المناسبة بما يوفر لعملاء هذه البنوك التلقائية والاسعة في استخدام الأموال التي تقدمها لهم هذه المصارف، ونظن أن عقد السلم يمكن أن يقوم بهذا الدور على أكمل وجه بما يحقق السلامة الشرعية والاسعة والتكلفة التمويلية المناسبة للعملاء⁽¹⁰⁾.

المخاطر التي يتعرض لها عقد السلم:

1/ مخاطر عدم السداد: تتمثل هذه المخاطر في عدم تسليم المسلم فيه في الوقت المتفق عليه في العقد بحجة الإعسار أو فشل الموسم الزراعي، وقد يكون السبب هو الشعور بالغبن من المزارع لأن السعر المتفق عليه غير عادل، والفشل قد يكون كلياً أو جزئياً، وقد يعزى ذلك لظروف ليس لها صلة بالملاءة المالية للعميل فقد يتمتع العميل بتصنيف ائتماني جيد، ولكن حصاده من المزارعات لم يكن كافياً كمَا ونوعاً، أو يكون سبب الفشل إلى أن العميل لم يستخدم التمويل في أغراضه، ويمكن التغلب على هذه المشكلة باختيار العملاء ذوي السمعة الجيدة، وأخذ الضمانات الكافية⁽¹¹⁾.

2/ مخاطر التسليم قبل الآجال المتفق عليها: إذا أتقى المسلم إليه (البائع) بالسلعة المتفق عليها قبل حلول الأجل جاز للمشتري أن يستلمها ولكن هل يجب عليه ذلك؟ يرى الجمهور انه لا يلزم المشتري استلام السلعة عدا الحنابلة قالوا يلزم البائع استلام السلعة المسلم فيها قبل حلول الأجل بشرط أن تكون السلعة مما لا ضرر في قبضه كالحديد والنحاس والعلس، وبغض النظر عن رأي الجمهور ورأي الحنابلة فإننا يجب ألا ننسى مشكلة تكلفة التخزين

(10) التجاني عبد القادر احمد، السلم بديل شرعى للتمويل المصرفى المعاصر: نظرية مالية واستثمارية، الخرطوم، دار السداد، 2006م، ط 1، ص 19.

(11) مجدي الأمين نورين، مخاطر ومشاكل صيغ التمويل المصرفى الإسلامي المطبقة في السودان، بنك السودان المركزي، الإداره العامة للبحوث والإحصاء، ورشة عمل التمويل المصرفى الإسلامي في السودان الفرص والتحديات، أكتوبر 2011م، ص 11.

بصيغة السلم، وإذا كان ربح البنك الذي يمنح التمويل بهذه الصيغة ربحاً عالياً لأن أساس بيع السلم وحكمه مشروعيته هي حاجة المزارع للنقد كما سمي ببيع المحاويخ، وللوقوف على تجربة تطبيق السلم فلا بد أولاً من سرد المشاكل التي تواجه التطبيق العملي لهذه الصيغة في السودان.

المشاكل التي تواجه المصادر السودانية عند تطبيق عقد السلم:

- 1/ عقد السلم لا يرتبط بمشروع معين من حيث التعاقد، لذا تقل درجة الرقابة وقد لا يتم استخدام التمويل في المشروع الذي حدد العميل.
- 2/ لا يحقق عقد السلم الرقابة والتوجيه من خلال التمويل على دفعات كما في المراقبة مثلاً.
- 3/ توجد أعباء إضافية في كثرة العقود والأوراق.
- 4/ صعوبة تحديد الأسعار في غياب أجهزة تسويقية فاعلة.
- 5/ عدم توفر الأوعية التخزинية وزيادة تكلفة وأعباء استلام المحاصيل وترحيلها.
- 6/ صعوبات أثناء عمل القيود المحاسبية في حالة التعثر أو السداد الجزئي⁽¹⁸⁾.

علاوة على ما سبق نجد أن التمويل بصيغة السلم بالسودان يواجه تحدياً آخر وهو أكبر التحديات التي تواجه التجربة بالسودان ألا وهو التقلب الشديد في أسعار المنتجات الزراعية خلال فترة التمويل، الأمر الذي يؤدي إلى نزاع أو إلى عدم رضا في كثير من الأحيان بين المزارع والبنك، فعلى سبيل المثال قام أحد المزارعين بنقل محصوله إلى السوق المحلي بالخرطوم لبيعه لتجار الجملة وأملاً في الحصول على سعر مغري متكتباً في ذلك تكاليف الترحيل والتغليف، ولكن عندما انتهتى من البيع كانت المفاجأة، وهي أن ما جملة تحصل عليه هذا المزارع لا يزيد عن المصادر التي تكتبدتها هذا المزارع، هذا دليل على أن الأسعار في موسم الحصاد تنخفض بدرجة غير متوقعة، وقد تكون أسعار السلع في الموسم أدنى من إجمالي تكاليف الزراعة، أما في غير الموسم فلا يستطيع صغار المزارعين استخدام تقنيات الزراعة الحديثة من بيوت محمية وغيرها نظراً للتكاليف العالية لهذه التقنيات، ويرى السيد/ عبد الله البشير محمد (مستثمر في القطاع الزراعي) أن الحل لهذه المشكلة يمكن في دعم الدولة للمزارعين لتسهيل استخدام تقنيات الزراعة الحديثة من بيوت محمية وغيرها، وكذلك أن تبني الدولة التصنيع

(18) فيصل عبد العزيز، عقد السلم منتج مصري معاصر، مجلة دراسات مالية ومصرفي، الخرطوم، المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية، العدد الرابع ديسمبر 2000 م، ص

قال صلى الله عليه وسلم: «ما من مسلم يزرع زرعاً أو يغرس غرساً، فإذا كل منه طير أو إنسان أو بهيمة، إلا كان له به صدقة»⁽¹⁶⁾ والشروط التي أوردها هذا القانون كما يلي⁽¹⁷⁾:

أ) إذا استغل المشترى في السلم حاجة المزارع فاشترى منه محصولاً مستقبلاً بسعر أو بشروط مجحفة إجحافاً بيئاً، يجوز للبائع حينما يحل أجل الوفاء أن يطلب من المحكمة تعديل السعر أو الشروط بصورة يزول معها الإجحاف، تأخذ المحكمة في ذلك بعين الاعتبار ظروف الزمان والمكان ومستوى الأسعار العامة وفروقها بين تاريخ العقد والتسليم طبقاً لما جرى عليه العرف.

ب) للمشتري الحق في عدم قبول التعديل الذي تراه المحكمة، واسترداد الشمن الحقيقي الذي سلمه فعلاً للبائع، وحينئذ يحق للبائع أن يبيع محصوله ملن شاء.

ج) يقع باطلًا كل اتفاق أو شرط يقصد به إسقاط الحق المنصوص عنه في البند أعلاه سواء أكان ذلك شرطاً في عقد السلم نفسه، أو كان في صورة التزام آخر منفصل أياً كان نوعه.

تجربة السودان في التمويل بصيغة السلم:

تعتبر تجربة السودان في تطبيق تمويل السلم من التجارب الرائدة في التمويل المقدم للقطاع الزراعي، خاصة وأن السودان بلد زراعي فتعتبر بصيغة السلم تعتبر أنساب الصيغ لهذا القطاع نظراً للمرورنة التي تمتاز بها هذه الصيغة كما أوضحتنا في ميزات السلم، إلا أنها نجد التجربة في السودان قد أفرزت ممارسات تمويل خارج الجهاز المصرفي خاصة في المناطق البعيدة الريفية عن المصادر وللأسف الشديد كانت بعض هذه الممارسات غير شرعية إلى حد كبير ومن هذه الممارسات نظام تمويل (الكتفلي) المستخدم في بعض المناطق المجاورة لمدينة القضارف وغيرها من مناطق السودان (الكتفلي) هو تمويل ربوبي يقوم على أساس أن المزارع يأتي للمرأب ويشتري منه أصل بثمن آجل ويقوم ببيع هذا الأصل في نفس الجلسة إلى المرأة بثمن حاضر أقل، وبالتالي يصبح المزارع مدينة للمرأب بالشمن المؤجل للأصل بدون أن يتحرك هذا الأصل الذي تم بيعه من مكانه ولا تغير ملكيته من شخص لآخر، وكذلك (نظام الشيل) وهو مشابه جداً للسلم، إلا أن الممول يستغل حاجة المزارع فيشتري منه المحصول بسعر ضعيف جداً وعندما يأتي يوم الحصاد لا بد للمزارع من السداد، ويحصل كل هذا في حالة غياب صيغة السلم أو إذا كان هناك تعقيد في إجراءات البنك التي تمنع التمويل

(16) الإمام الحافظ عبد الله بن محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، المكتبة العصرية للطباعة والنشر، 1424هـ 2004م، ص 397.

(17) قانون المعاملات المدنية لسنة 1984م المادة 221.

لنا جلياً أن أدنى سعر لأردب الذرة في خلال العام هو في فترة الحصاد ويرجع ذلك إلى عدة أسباب؛ منها ما هو متعلق بالوفرة في هذه الفترة وزيادة المعروض من هذه السلعة، وهذا السبب يفسره الاقتصاديون في قانون العرض والطلب.

أما السبب الثاني فهو زيادة العرض بسبب الزكاة التي تجمع من المزارعين في هذه الفترة بالذات فقد قال تعالى بشأن توقيت زكاة الحرج: ”وَأَتُوا حِقَهُ يَوْمَ حِصَادِهِ“، ففي هذه الفترة يزيد العرض بسبب ما يعرضه ديوان الزكاة من محاصيل تمت جبايتها من المزارعين. أما السبب الثالث، وهو مربط الفرس ويكمم في حاجة المزارع الشديدة إلى سيولة في هذه الفترة من العام، إذ لا يخفى علينا أن صغار المزارعين يحتاج إلى تمويل ل القيام بهذه المهمة المقدمة، ويتأتى له كل هؤلاء الدائنوون كذلك يوم الحصاد فيضطر إلى بيع محصوله بأي سعر لسداد هذه الديون، فيؤدي ذلك وبالتالي إلى انخفاض الأسعار ويعتبر ذلك السبب الرئيس في انخفاض أسعار المحاصيل في الموسم وإذا قمت المقارنة بين أدنى وأعلى سعر لنفس العام يلاحظ أن الفرق كبيراً جداً وكل هذا الفرق يستفيد منه التجار فقط ولا يستفيد منه المزارعين، لذا فقد أصبحت التجارة في المحاصيل أكثر جدوئ من الزراعة لهذه المحاصيل.

مقترح الدراسة:

يقترح الباحث أن تقوم الدولة بمهمة التسويق كما هو الحال في كثير من الدول التي تقدمت في الزراعة بسبب الدعم المتواصل من الحكومات للزراعة والمزارعين، ففي دولة سوريا - جبر الله كسرها - توجد مؤسسة عامة لتسويق المنتجات الزراعية، تشتري من المزارع وتقوم باستلام كل المحاصيل الزراعية من باب المزرعة فليس على المزارع مهمة ترحيل ولا تخزين لا بيع ولا مساومة في السعر، وبعد تقديم كل هذه الخدمات من قبل المؤسسة يكون السعر مناسباً جداً بالنسبة للمزارع لأن هذه المؤسسة حكومية ولا تسعى إلى الربح ولا إلى المضاربة في قوت المواطنين، وتقوم هذه المؤسسة بترحيل المحاصيل والمنتجات الزراعية بما لديها من إمكانيات عالية في الترحيل من شاحنات عادية وشاحنات مبردة، وتقوم بعد ذلك بتوزيعها إلى التجار في الأسواق المركزية التي تم إنشاؤها عن طريق هذه المؤسسة، ومن مهام هذه المؤسسة تنظيم الأسواق المركزية، وبعد أن تكتفى هذه الأسواق المركزية تقوم المؤسسة العامة لتسويق المنتجات الزراعية بسوريا بتصدير ما يفيض عن الاستهلاك المحلي حسب اتفاقيات التبادل التجاري التي تعقدها الحكومة مع الدول الأخرى، وبذلك تؤسس هذه الاتفاقيات على رؤية واضحة

الزراعي لدعم تسويق المنتجات ففي ظل تصنيع المنتجات الزراعية تشتري المصانع من المزارعين بسعر مجزي وتستطيع المصانع تثبيت سعر المنتجات الزراعية على مدار العام ففي موسم الحصاد يكون سعرها أعلى من السوق فيكون ذلك بمثابة تشجيع للمزارعين، أما في غير الموسم فلا يزيد السعر أضعافاً مضاعفة فيتمكن المستهلك من الشراء على مدار العام نظراً لاستقرار الأسعار⁽¹⁹⁾.

جدول رقم (1):

التطور التاريخي لسعر الذرة في سوق المحاصيل بمدينة القضارف خلال الفترة (2014 - 2004)

(سعر الأردب بالجنيه السوداني)

العام	أعلى سعر	أدنى سعر	الفرق بين السعرين	نسبة الفرق إلى السعر الأعلى
2004	235	70	165	235.71%
2005	215	65	150	230.77%
2006	90	48	42	87.50%
2007	192	58	134	231.03%
2008	206	135	71	52.59%
2009	260	130	130	100.00%
2010	240	130	110	45.83%
2011	253	130	123	48.62%
2012	375	247	128	34.13%
2013	475	295	180	37.89%
2014	800	407	393	49.13%

المصدر: إدارة أسواق محاصيل ولاية القضارف.

يتضح من الجدول السابق أن الفرق بين أدنى وأعلى سعر خلال العام الواحد كبير جداً، ويجوز الافتراض بأن كل هذا الفرق عبارة عن ربح للتجار الذين يضاربون في هذه المحاصيل، وذلك بتخزينها من فترة الحصاد، إلى أن يزيد السعر ويصبح كما يريدون، وبعد ذلك فقط يتم البيع وبأعلى سعر وإذا افترض أن التجار يبيعون بأعلى سعر في العام فإن الربح للناجر في محصول الذرة يصل إلى أكثر من نسبة مائتين بعشرة من السعر الذي اشتري به، لذا يتبيّن

(19) مقابلة شخصية مع المزارع عبد الله البشير عبد الله، في منزله بمدينة الأزهري الخرطوم، يوم 4-4-2012م الساعة 6.

إنشاء أكثر من 100 صالة بيع القطاعي وزعت على أحياء المدن والمحافظات، وتقوم إدارة المؤسسة بالإجراءات الازمة لزيادة عدد هذه الصالات بسبب ثقة المواطن في القطاع العام وبنتيجة تقديم الخدمة بأفضل الوسائل، ونظراً للجودة والمواصفة التي تتمتع بها المنتجات السورية أنشأت المؤسسة مركزاً لتصدير هذه المنتجات إلى مختلف البلدان العربية والأجنبية باستخدام أفضل وسائل الفرز والتعبئة والتوضيب، وهناك إجراءات تقوم بها إدارة المؤسسة لإقامة مراكز لتسويق في كثير من البلدان الخارجية تستطيع المؤسسة من خلال تصدير فائض من المنتجات، وكذلك تعريف المستهلك الأجنبي بشكل أكبر بنوعية ومواصفة المنتج السوري، ومتلك المؤسسة معمل لتصنيع الأكياس الشبكية من مواد البولي إتيلين الغذائية الموافقة للمواصفات والمقاييس السورية وبقيايسات مختلفة تستخدم لتعبئة (الحمضيات- البصل- الثوم- البطاطا وغيرها) تمتلك المؤسسة زرائب لتربية وتنمية الماشي وحظائر لتجميع الحيوانات المقدمة للذبح، حيث تترك هذه الحيوانات في الحظائر فترة من الزمن خلالها تخضع الحيوانات لفحص فني وصحي وتهيأ للذبح في المسلح الفني العائد للمؤسسة، حيث تذبح فيه الحيوانات وفق الشريعة الإسلامية، ومن ثم تخضع لعدة فحوص بيطرية قبل أن تخزن في البرادات أو تحمل في السيارات مبردة لعائد للمؤسسة، وبعد ذلك تنقل إلى الأسواق أو إلى مركز التوضيب، حيث يتم في المركز عمليات تقطيع وفرم اللحوم بأوزان محددة وفق رغبة المستهلك، وتعباً ضمن أكياس من البولي إتيلين الغذائية ويسحب منها الهواء وتغلق على أحدث الآلات الحديثة، ومن ثم توزيعها على منافذ البيع بالقطاعي أو بيعها إلى جهات أخرى بالجملة، تتبع للمؤسسة وحدات تخزن وتبريد مصممة وفق الشروط الفنية العالمية ومؤمنة موزعة في كافة محافظات القطر، حيث يتم فيها تخزين المنتجات الزراعية والحيوانية لصالح المؤسسة وللغير، كما توجد غرف تبريد عميق (تجميد) للتخزين الطويل وتتبع للمؤسسة سيارات مبردة كبيرة للشحن الداخلي والخارجي وسيارات شحن عادية لنقل المواد التي لا تحتاج إلى تبريد. ومتلك المؤسسة معامل لتصنيع الجليد الصناعي.

النتائج:

- * يمتاز عقد السلم بعدة ميزات يمكن الاستفادة منها في تمويل القطاع الزراعي وتطويره.
- * هنالك تذبذب كبير في أسعار المحاصيل الزراعية في العام الواحد ومن أكبر الأسباب في هذا التذبذب البيع في موسم الحصاد ولو بأسعار غير مجزية بالنسبة للمزارع.

من خلال الإحصائيات الدقيقة التي تمتلكها هذه المؤسسة وبالتالي لا يكون هنالك تذبذب في الأسعار عندما تعقد الحكومة اتفاقية تبادل تجاري مع احدى الدول فتحصل فجوة في السوق المحلي في السلعة التي تم تصديرها بل قد يكون ارتفاع الأسعار، وتغيره بسبب شائعات يطلقها من له المصلحة في زيادة أو نقصان الأسعار فيتأثر هذا الاقتصاد بأسباب وبغير أسباب.

الجدير بالذكر أن الباحث قد استفسر عن إمكانية تطبيق هذا المقترن بالسودان على أحد خبراء الزراعة في السودان وهو الأستاذ الدكتور سليمان سيد أحمد السيد، أمين عام هيئة درء آثار المخاطر الزراعية فرحب بالفكرة أشد الترحيب وقال: "يجب تطبيق هذه الفكرة في السودان والواجب علينا أن نحذو حذو الدول التي تقدمت في الزراعة فلا توجد دولة من الدول المتقدمة في مجال الزراعة تعتمد على المزارعين كأفراد في الزراعة بل تقوم الزراعة على عاتق شركات كبيرة وذلك لحاجة الزراعة الحديثة إلى رأس المال الكبير"⁽²⁰⁾.

دراسة عملية لتجربة حكومة سوريا في تسويق المنتجات الزراعية⁽²¹⁾: تم تأسيس المؤسسة العامة لتخزين وتسويق المنتجات الزراعية والحيوانية بموجب المرسوم رقم 534 لعام 2000 وهي مؤسسة قطاع عام، لها فروعها في كافة محافظات القطر مهمتها:

- أولاً: تسويق المنتجات الزراعية والحيوانية داخلياً وخارجياً.
- ثانياً: التخزين بشقيه المبرد، والعادي لصالح المؤسسة وللغير.
- ثالثاً: النقل بشقيه المبرد، والعادي لصالح المؤسسة وللغير.

قامت إدارة المؤسسة بإدخال تقانة المعلوماتية في مجالات العمل المختلفة المالية والإدارية والمحاسبية والتجارية وذلك بهدف تطوير وتحديث أعمالها وتم تأهيل وتدريب الكادر الفني داخل المؤسسة وخارجها للعمل على الحاسوب مما يساعد في تهيئة البيانات والمعلومات واتخاذ القرار اللازم من أجل تحقيق أهدافها، وتعتمد المؤسسة في سياستها التسويقية في التركيز على تجارة الجملة، وهذا ما نص عليه مرسوم إحداثها من خلال مراكز الجملة الموجودة والموزعة في كافة محافظات القطر وخاصة ضمن الأسواق المركزية مع العلم أن عدد هذه المراكز يتجاوز 60 مركزاً، حيث يتم عرض وبيع المواد المسوقة من المنتجين وبنسبة عمولة ضئيلة جداً مقارنة مع النسب التي يقتطعها القطاع الخاص ورغبة من المؤسسة في إيصال السلعة إلى المستهلك النهائي وبمواصفات جيدة عمدت إدارة المؤسسة إلى

(20) مقابلة شخصية مع أ. د. سليمان سيد أحمد، أمين عام الهيئة العامة لدرء آثار المخاطر الزراعية، بمكتبه في يوم 29-11-2011 الساعة 1 ظهراً.

(21) <http://www.store-marketing.com/about.html>

- القاهرة، المكتب الثقافي للنشر والتوزيع، 2001، ط1، المجلد 1.
- 4/ الإمام الحافظ عبد الله بن محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، لبنان، المكتبة العصرية للطباعة والنشر، 1424هـ 2004م.
- 5/ براحلية بدر الدين براحلية لعلمية فاطمة، ندوة مخاطر التمويل بصيغة السلم، المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي، قطر أكتوبر 2011م.
- 6/ التجاني عبد القادر احمد، السلم بديل شرعى للتمويل المصرى المعاصر: نظرية مالية واستثمارية، الخرطوم، دار السداد، 2006م.
- 7/ طارق الله خان أحمد، ترجمة عثمان احمد بابكر، إدارة المخاطر - تحليل في قضايا الصناعة المالية الإسلامية، بحث رقم 5، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية - جدة، مكتبة الملك فهد الوطنية، ط1، 1424هـ - 2003م.
- 8/ عبد المحسن ميرغني عبد الله، دور التمويل بصيغة السلم في دعم القطاع الزراعي، دراسة حالة البنك الزراعي السوداني رسالة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد الإسلامي، جامعة أمدرمان الإسلامية معهد بحوث ودراسات العالم الإسلامي، 2013، غير منشورة.
- 9/ مجدي الأمين نورين، مخاطر ومشاكل صيغ التمويل المصرى الإسلامي المطبقة في السودان، بنك السودان المركزي، الإدارية العامة للبحوث والإحصاء، ورشة عمل التمويل المصرى الإسلامي في السودان الفرق والتحديات 2010.
- 10/ محمد عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي والمحاسبي والاقتصادي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، التابع لبنك التنمية الإسلامي، جدة، بحث رقم 15، مكتبة الملك فهد الوطنية، ط2 2004م.
- 11/ محمد على يوسف احمد، عقد السلم في الفقه الإسلامي وتطبيقاته دراسة مقارنة بقانون المعاملات المدنية لسنة 1984، رسالة دكتوراه، جامعة الخرطوم، المكتبة الوطنية الخرطوم، 2012.
- ثالثاً: القوانين
- 12/ قانون المعاملات المدنية لسنة 1984.
- رابعاً: المقابلات الشخصية
- 13/ مقابلة شخصية مع أ. د. سليمان سيد أحمد، أمين عام الهيئة العامة لدرء آثار المخاطر الزراعية، بمكتبه في يوم 29-11-2011 الساعة 1 ظهراً.
- خامساً: موقع الشبكة العالمية للمعلومات (الإنترنت)
- 14\ <http://www.store-marketing.com/about.html>

* يعتبر هامش فرق السعر لبعض المحاصيل الزراعية في نفس العام كبيراً وصل هذا الفرق إلى أكثر من 200% في محصول الذرة.

* هناك تجربة ناجحة في تسويق المنتجات الزراعية في دولة سوريا يمكن الاستفادة منها ودراستها بالتفصيل، ومن ثم النظر في إمكانية تطبيقها في السودان.

* تزيد نسبة فرق السعر للمحصول الواحد كما في الفقرة أعلاه، من هامش الربح للتجار فتصبح التجارة في المحاصيل أكثر ربحاً من زراعة المحاصيل نفسها.

الوصيات:

- التدخل الحكومي المباشر في تسويق المحاصيل الزراعية عن طريق مؤسسة عامة لتسويق المحاصيل الزراعية (كما هو مفصل في فقرة مقترن الدراسة).
- إنشاء هيئة حكومية تتبع لوزارة الزراعة لتسويق المنتجات الزراعية أسوة بدولة سوريا بعد إعداد دراسات الجدوى الكافية لذلك والاستفادة من تجارب الدول الأخرى في هذا المجال.
- العمل على تقلين ملكية الأراضي الزراعية للمستثمرين لحل مشاكل ملكية الحياة في الأراضي.
- تشجيع الشركات ذات رأس المال الكبير للاستثمار في الزراعة لتطوير الإنتاج الزراعي بدلاً عن ترك هذه المهمة للأفراد من المزارعين.
- تشجيع الزراعة الجماعية مثل الجمعيات الزراعية لتوحيد جهود المزارعين.
- تشجيع المصارف على استخدام صيغة السلم.
- التدخل في عملية تسعير محاصيل السلم عن طريق البنك المركزي واتحاد المزارعين وغيرهما من المؤسسات ذات العلاقة بالمزارعين.

المراجع

أولاً: القرآن الكريم

ثانياً: الكتب والبحوث

- 1/ أبو الحسن احمد بن فارس بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، ضبط وتحقيق عبد السلام محمد هارون، الجزء 3 دار الفكر للطباعة والنشر، 1979.
- 2/ الإمام ابن قدامة المقدسي الدمشقي، المغني، تحقيق محمد شرف الدين الخطاب وآخرين، القاهرة، دار الحديث للطباعة والنشر والتوزيع، 1996.
- 3/ الإمام أبو الفداء إسماعيل بن كثير القرشي، تفسير بن كثير،

أضواء على.. سياسات بنك السودان المركزي السارية



سياسات



إعداد

حسن محبوب الزبير علي

إدارة البحوث والتنمية

في إطار مراجعته الدورية للمنشورات والتعاميم المنظمة للعمل المصرفي بالبلاد أصدر بنك السودان المركزي خلال الربع الثاني من العام 2015 عدد من المنشورات والتعاميم تمثلت في الآتي:

- (أ) تعاميم الإدارة العامة للسياسات والبحوث والإحصاء:
 1. التعيم المتعلق بشهادة المطابقة المبدئية للسلع بتاريخ 20 أبريل 2015، وذلك بالإشارة إلى قرار السيد/ وزير وزارة مجلس الوزراء بتاريخ 23/02/2015م، بغرض ضمان استيراد سلع مطابقة للمواصفات المعدة من الهيئة السودانية للمواصفات والمقاييس، تم توجيه المصارف بعدم استخراج فورمات الاستيراد إلا بعد إدراج شهادة المطابقة المبدئية للسلع المراد استيرادها ضمن مستندات الاستيراد.
 2. التعيم الخاص بإدراج شهادة المطابقة المبدئية للسلع المستوردة بتاريخ 3 مايو 2015، وذلك إلحاقاً لتعيم بنك السودان المركزي بتاريخ 20/04/2015م وخطاب الهيئة السودانية للمواصفات والمقاييس بتاريخ 27/04/2015م الخاص بإدراج شهادة المطابقة المبدئية للسلع المستوردة، فقد تقرر أن يتم تأجيل العمل بشهادة المطابقة المبدئية حالياً، على أن يتم تنفيذ قرار استخراج شهادة المطابقة المبدئية اعتباراً من الأول من أغسطس 2015م.

ولسياسة الالتزام سمات عامة تتمثل في أن تتركز على القوانين واللوائح والمنشورات والمواثيق والممارسات المعتمدة من قبل السلطات لتجنب مخاطر عدم الالتزام في جميع أنشطة المصرف بما في ذلك عمليات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، حرية الحصول على كافة المعلومات اللازمة لأداء وظيفة الالتزام، توفير الحماية الضرورية لمدير الالتزام لمساعدته على أداء مهامه بكفاءة عالية، أن تكون العلاقة واضحة بين مدير الالتزام والإدارات الأخرى، وان يكون هنالك تحديد دوري لدليل إجراءات العمل.

وأوضح المنشور مخاطر عدم الالتزام وهي المخاطر التي تنتجم عنها بعض الخسائر على المصرف وتترتب عليها العقوبات التي تفرض عليه من قبل السلطات المختصة مما ينعكس على سمعته نتيجة لفشلها في الالتزام بالقوانين واللوائح والقيم السلوكية والأخلاقية التي تطبق على الأنشطة المصرفية جمعيها.

وشرح المنشور مبادئ الالتزام، الهيكل الإداري، الصفات والخصائص الشخصية لمدير الالتزام، واجبات ومسؤوليات مدير الالتزام، مسؤولية مجلس الإدارة، وغيرها من الواجبات ومسؤوليات التي تحكم طبيعة عمل مدير الالتزام وعلاقته بالوحدات الأخرى.

3. التعميم المتعلق بضوابط استيراد المبيدات بتاريخ 28 مايو 2015، وذلك في إطار المراجعة المستمرة لضوابط وإجراءات النقد الأجنبي، فقد تقرر إلغاء البند رقم (1) المتعلق باستيراد المبيدات من الفقرة تاسعاً ضوابط الاستيراد الخاصة ببعض السلع من كتيب ضوابط وتجيئات النقد الأجنبي للعام 2014م والاستعاضة عنه بأن يسمح باستيراد المبيدات بكلفة طرق الدفع على أن تبرز الجهة المستوردة أورنيك رقم (3) الصادر من المجلس القومي للمبيدات بوزارة الزراعة والري).

(ب) **منشورات الإدارة العامة لتنظيم وتنمية الجهاز المركزي:** المنشور الخاص بمتطلبات عمل مدير الالتزام بالمصارف رقم (2015/1) بتاريخ 15 يونيو 2015، وذلك في إطار تفعيل دور مدير الالتزام، واستناداً على قانون تنظيم العمل المركزي لعام 2004م وعلى مبادئ لجنة بازل الصادرة في أبريل 2005 والتي جاءت بعنوان «الالتزام ووظيفة الالتزام في المصارف»، فقد تقرر إلغاء كل من التعميم الصادر بتاريخ 2002/2/19 والمنشور رقم 2007/12، استيفاء المتطلبات الواردة بهذا المنشور، وان يكون للمصرف مديرًا مسؤولاً عن الالتزام ويتبع لمجلس إدارة المصرف.

وتناول المنشور أهمية الالتزام التي تتمثل في درء مخاطر السمعة والمخاطر التشغيلية، إرساء القيم والممارسات السليمة داخل الجهاز المركزي، إيجاد الآليات والأطر لمواجهة الجرائم المالية وبوجه خاص عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب، توطيد العلاقة مع الجهات الرقابية.

ووجه المنشور المصارف بأن تكون لديها سياسة الالتزام موثقة ومجازة بواسطة مجلس الإدارة، تحدد هذه السياسة وظيفة الالتزام ومسؤوليات الموظفين، على أن تراجع هذه السياسة سنوياً.

المؤتمر الدولي الأول لمحصول القوار



نحوات
5 مؤتمرات

نظم المجلس الأعلى للنهضة الزراعية «مجلس سلعة القوار» بالتعاون مع وزارة الزراعة الاتحادية مؤتمراً دولياً حول سلعة القوار خلال الفترة من 25 - 26 مايو 2015 بقاعة دار الشرطة ببرى، وذلك برعاية رئاسة الجمهورية وتحت شعار (القوار محصول واعد في السودان)، وبحضور عدد كبير من الخبراء المحليين والدوليين، بالإضافة إلى المهتمين بالشأن الاقتصادي.

خاطب المؤتمر الأستاذ/ حسبو محمد عبد الرحمن نائب رئيس الجمهورية، حيث أشاده بالدور الذي قام به مجلس سلعة القوار في النهوض والتعریف بالسلعة وأهميتها الاقتصادية، وناشد الباحثين ببذل المزيد من الجهد لتوطين بذور القوار، موجهاً بتفعيل أدوار كافة مجالس السلع والجمعيات التعاونية أسوة بمجلس سلعة القوار. وأشار إلى أن برنامج الإصلاح الاقتصادي للدولة يهدف لزيادة الانتاج للوصول إلى الاكتفاء الذاتي ورفع قيمة الصادرات السودانية، داعياً المزارعين لضاغطة الإنتاج والاستفادة من الإمكانيات الزراعية التي يتمتع بها السودان، مشيداً في الوقت نفسه بتعاونهم مع الباحثين والمرشدين الزراعيين في جميع المراحل الزراعية، وأن سياسة الدولة ترکز على مصلحة المنتجين لزيادة الإنتاج والمصنعين للاستفادة من القيمة المضافة للمنتجات، مشيراً إلى سياسة إجراءات دعم التمويل الرأسمالي بهدف إدخال السماد والبذور لتوطينها بالبلاد، خاصة وأن الأمة العربية وضعت ثقتها في السودان لتحقيق مبادرة رئيس الجمهورية للأمن الغذائي للوطن العربي، فيجب علينا ضاغطة الإنتاج والاهتمام لتحقيق الأهداف المنشودة للأمة العربية.

قدمت في المؤتمر عدد من أوراق العمل التي أعدها خبراء متخصصون، ونوقشت الخطة الخمسية لإنتاج القوار والأهمية الاقتصادية لمحصول القوار واستخداماته في التصنيع الغذائي للإنسان والحيوان وصناعة البتروöl والتقانات والأبحاث الحديثة في زراعة وحصاد القوار.

الجدير بالذكر أن المؤتمر شارك فيه عدد من المنتجين لمحصول القوار،



رصد ومتابعة
عيسى أحمد ترايو

ادارة البحوث والتنمية

لأسباب عديدة منها عدم وجود استراتيجية وخطة موضوعة من قبل وزارة الزراعة والبنك الزراعي لتمويل المحصول، وصعوبة حصاد القوار في المشاريع الآلية بالأيدي العاملة.

الورقة الثانية: بعنوان (الأهمية الاقتصادية لمحصول القوار بالسودان) قدمها الدكتور / عبد الماجد عبد القادر.

تطرقت الورقة إلى الأهمية الاقتصادية لمحصول القوار، إذ يتميز بإنتاج الصمغ المستخلص من الإنديسبيرم ويتمثل حوالي 30-25% من وزن البذرة، حيث يمتاز حمضه بالزوجة العالية وذوبانه في الماء البارد مما يسهل من استخدامه في الصناعات الغذائية وصناعة البترول والنسيج والورق والمفرقعات والتبغ وصناعة الأدوية ومستحضرات التجميل، ويدخل القوار كذلك في صناعة الكسرة والخبز، فضلاً عن استخدامه كعلفجيد للحيوان لاحتوائه على البروتين بنسبة 40%.

كما عدلت الورقة فوائد صمغ القوار ودخوله في عدد من الصناعات مثل الصناعات الغذائية (مكثف للعصائر، الآيسكريم، الخبائز، الحلويات، الدقيق، صناعة اللحوم، صناعة الألبان والأجبان)، وفي مجال صناعة النسيج يساعد في (تحضير، طباعة وتشكيل الأقمشة)، وفي مجال صناعة الورق يستفاد منه في تلميع وتلبيس الورق. وأيضاً يستفاد صمغ القوار في صناعة الأدوية خاصة في مجالات (مغلف، ملين للأمعاء، مخضض للكوليسترون، مخضض للسعارات الحرارية)، بالإضافة إلى دخوله في صناعة البترول، إذ يستخدم كحامل للمادة الرملية، ومكثف للحفر، مالئ للفراغات في أبار البترول والغاز الطبيعي، بالإضافة لأهميته في مجال صناعة التجميل كمكثف للشامبو والصابون، ومساحيق التجميل.

الورقة الثالثة: بعنوان (استخدام القوار في التصنيع الغذائي للإنسان والحيوان) قدمها بروفيسور/ عبد الحليم رحمة أحمد. وذكرت الورقة أن القوار يدخل بصورة أساسية في مجال التصنيع الغذائي للإنسان، إذ يعمل كمكثف للق沃ام ومثبت في كثير من الأطعمة مثل صلصة السلطة والآيسكريم والزبادي وغيرها من الصناعات التحويلية. كما تطرقت الورقة إلى استخدامات محصول القوار كغذاء للحيوان، حيث يمكن

والخبراء والباحثين وأساتذة الجامعات ومراعز البحوث من داخل وخارج البلاد، والوزراء والمسئولين عن العمل الزراعي بالبلاد. وفيما يلي تلخيص لأهم ما تضمنته خمسة من هذه الأوراق:

الورقة الأولى: كانت تحت عنوان الخطة الخمسية (2015-2019م) لإنتاج القوار في السودان قدمها السيد/ محمد أحمد جلابي.

أشارت الورقة إلى أن بداية الأبحاث الزراعية لمحصول القوار في السودان في مطلع السنتين من القرن الماضي بمحطات أبحاث الجزيرة وسوبا والحدية ولكنها كانت أبحاثاً محدودة لم تستمر لمدة طويلة بسبب أن محصول القوار ليس له قيمة اقتصادية وغير معروفة بالسودان في ذلك الوقت ولكن تلك الأبحاث المحدودة أظهرت قدرته على تثبيت النتروجين في التربة (تسميد الأرض).

كما تطرقت الورقة إلى تجربة المؤسسة العامة للزراعة الآلية حول خاصية القوار في تسميد الأرض، حيث أجرت أبحاثاً تطبيقية على القوار بمزرعتها التجريبية بمنطقة الفودا جنوب مدينة المجلد وشمال محطة الميرم.

وتتجدر الإشارة إلى أن مزرعة الفودا التجريبية (Pilot Farm) أنشأتها المؤسسة العامة للزراعة الآلية في السبعينيات من القرن الماضي بناءً على توصية دراسة تصنيف الأراضي التي أعدتها بمشاركة بيت خبرة ألماني بتمويل من البنك الدولي لتعمير مساحة ثلاثة ملايين فدان تقع بجنوب وشرق مديرية دارفور الكبرى كما تشمل الأجزاء الجنوبية والغربية من جنوب كردفان.

كما ناقشت الورقة دور شركة القوار السودانية في توطين القوار بالسودان، حيث تم إنشاء الشركة في عام 1994م بهدف إنتاج وتصنيع وتسويق القوار محلياً وعالمياً، وتم إنشاء مصنع للقوار بمدينة سنجة بولاية سنار بسعة (12) ألف طن بذرة قوار خام في العام لتصنيع (25%) بذرة صمغ القوار أي ما يعادل (3000) طن بذرة صمغ قوار إذا عمل المصنع بطاقته القصوى والباقي أعلاف، ولكن مصنع القوار بسنجة لما يقارب العشر سنوات يعمل بنسبة كفاءة متدنية تتراوح ما بين (20%-40%) وذلك لأن الشركة ومنذ إنشائها واجهت واقعاً مغايراً لتوقعاتها

إنتاجية المحاصيل المتعاقبة معه في الدورة الزراعية، علاوةً على إمكانية زراعة مساحات جديدة أقل حظاً من جهة معدل الأمطار ونوع التربة، حيث يوجد في المناطق الرملية والخفيفة وذات الملوحة القليلة لأنها يتحمل الجفاف وملوحة التربة وضعف خصوبتها.

كما ناقشت الورقة المتطلبات المناخية لزراعة القوار، حيث ذكرت أنه يحتاج موسم نمو دافئ ودرجة حرارة ما بين 30-35 درجة مئوية في زمن الزراعة للإنبات الجيد و 32 - 38 درجة لتشجيع النمو الخضري الجيد ولكن درجات الحرارة العالية والبرودة المنخفضة في فترة الإزهار تؤدي إلى تساقط الأزهار، ويمكن أن يتحمل درجات الحرارة العالية حتى 46 درجة. ويعتبر نباتاً حساساً لفترة الضوء حيث يحتاج لفترة ضوء أطول مع درجات حرارة دافئة خلال فترة النمو الخضري، وفترة ضوء قصيرة مع درجات حرارة معتدلة خلال فترة الإزهار وتكوين الثمار.

ويزرع محصول القوار في أنواع مختلفة ومتباينة من التربة ويفضل زراعته في الأراضي الطينية الخفيفة (القرير) ذات الصرف والتهوية الجيدة ويمكن زراعته في الأراضي الرملية ويتحمل التربة الملحيّة والقلوية المتوسطة، كما أنه لا يتحمل زيادة الرطوبة في التربة وأن زيادة الري أو الأمطار في التربة الطينية قد تؤدي إلى نتائج عكسية في النمو واصفرار وذبول في النباتات إضافة إلى إمكانية انتشار الأمراض الفطرية والبكتيرية. متطلبات محصول القوار لكميات مياه الري والأمطار تعتمد على مرحلة النمو، وبما أن معظم المساحات المزروعة بمحصول القوار تقع تحت ظروف الزراعة المطالية، لذلك يلاحظ أن إنتاجية القوار تعتمد اعتماداً كلياً على كمية الأمطار وتوزيعها خلال الموسم الزراعي، وأن أي شح في الأمطار قد تأثر تأثيراً سلبياً على الإنتاجية، خاصة عندما يكون خلال فترة الإزهار وتكوين البذور.

وأشارت الورقة كذلك إلى البيئات الجيدة لزراعة القوار في السودان والتي تتمثل في الأراضي الرملية عالية الأمطار بمناطق جنوب كردفان وجنوب دارفور، ويتوقع في هذه المناطق أفضل النتائج من حيث النمو والإنتاج، والأراضي الرملية منخفضة الأمطار بمناطق النيل الأبيض وشمال وغرب كردفان ودارفور، وتكوين البذور.

تجهيزه كعلف أخضر، وكذلك يستفاد من المخلفات الثانوية لبذرة القوار، وجنين البذرة والذي يحتوي على نسبة عالية من البروتين النباتي 40-50% وهو يقارب في قيمته الغذائية بروتين فول الصويا والسمسم مما يسهل من عملية الهضم عند الحيوانات المجترة ويتم معالجته حرارياً وإنزيمياً ليستعمل كعلف للدواجن، بالإضافة إلى استخدام ردة القوار، وهي القشرة الليفية الخارجية وتحتوي على نسبة عالية من البروتين 26% وتستخدم الردة كمكون أساسي في صناعة العلف المصنوع في شكل حبيبات.

الورقة الرابعة: بعنوان (أبحاث محصول القوار في السودان) قدمها الدكتور محمد إبراهيم إسماعيل. ركزت الورقة على الوصف النباتي لمحصول القوار، فهو من النباتات البقولية ذات الفلقتين وهو نبات عشبي موسمي ثلاثي الوريقات وله زهور بيضاء، أو وردية ذاتية التلقيح ويحمل ثماره في قرون مستقيمة يصل طولها حتى 12 سم وتوجد القرون في مجموعات من 1-7 قرون في كل مجموعة، ويحتوي القرن على 5 - 12 بذرة. وله جذور وتدية عميقة وساق منفرد ذو تفرع قاعدي أو غير متفرع وتنتمر فترة نمو المحصول حسب الظروف الجوية ليصل إلى أكثر من مترين في الطول. وهو من نباتات النهار القصير. تبدأ عملية إزهار المحصول بعد حوالي 30 يوماً من الزراعة ويندأ تكوين الثمار بعد حوالي 40 يوماً ويستمر حتى يصل للنضج ويتم حصاده بعد حوالي 90-120 يوم من الزراعة حسب الصنف ودرجة الرطوبة. وبالنسبة للموطن الأصلي لمحصول القوار، يعتقد أن موطنه الأصلي منطقة آسيا وخاصة الهند وباكستان. وهناك دلالات على أن الموطن الأصلي هو إفريقيا حيث وجدت نباتات مستوطنة في مناطق البحر الأحمر وجبل العرشكول في ولاية النيل الأبيض بالسودان، وعرف أيضاً في منطقة جيزان في المملكة العربية السعودية كغذاء يستخدم في تحضير بعض الأطباق الشعبية.

ذكرت الورقة كذلك أن القوار يعتبر بديلاً ممتازاً في الدورة الزراعية للمحاصيل المختلفة، لأنه يساعد على خصوبة التربة وذلك بتنشيط النيتروجين الجوي فيها، مما يساعد على زيادة

الورقة الخامسة: بعنوان (استخدام القوار في صناعات خدمات البترول) قدمها المهندس/ غاندي معتصم.

تطرق الورقة لأهم استخدامات القوار في الصناعات البترولية، إذ أن صمغ القوار يشكل ما بين 60-65% من الصناعات البترولية خاصة في مجالات استخراج الغاز وفي المناجم، كما يدخل كمادة حاملة للرمل ومكثفة للحفر ومماثلة للفراغات في آبار البترول وخاصة آبار الغاز الطبيعي، وصناعات مواد إطفاء الحريق إذ يستخدم كمادة حاملة وناشرة ومكثفة في رغوة إطفاء الحريق، كذلك في صناعات المتفجرات ويمتاز بخاصية امتصاصه للماء وباستخدام النتروجلسرين ونترات الأمونيوم، بالإضافة إلى ذلك يدخل صمغ القوار في صناعة اللدائن الصناعية.

هذا وقد خرج المؤتمر بعدد من التوصيات يذكر منها:

1/ ضرورة تطوير إنتاجية القوار باستخدام نتائج البحوث الحقلية التقانة الحديثة.

2/ وضع السياسات المشجعة للمزارعين بتحفيض تكلفة الإنتاج لزيادة القدرة التنافسية لمنتجات القوار في الأسواق العالمية.

3/ الاهتمام بإقامة شراكات استراتيجية بين شركات القوار الوطنية وشركات القطاع الخاص في الدول الشقيقة والدول ذات الأسواق الكبيرة لمنتجات القوار ”الصين - اليابان“ للاستفادة من التقانات الحديثة.

4/ إنشاء وتطوير مركز متخصص في بحوث القوار للقيام باستنطاق تقانات لتحسين إنتاجية ونوعية القوار وتقانات استخلاص وصناعات صمغ القوار والمشتقات الأخرى لزيادة القيمة المضافة وتدريب وتنمية قدرات الزراعيين والمزارعين والعاملين في مجال إنتاج وصناعة وتسويق القوار.

5/ توفير موارد مالية كافية لبحوث القوار من قبل المؤسسات المعنية.

6/ عمل مسوحات أولية لمعرفة المساحات المزروعة والإنتاج والإنتاجية ومعوقات الإنتاج والطلب المحلي لمنتجات القوار.

7/ تشجيع المزارعين والمنتجين للزراعة.

8/ تنمية الأصناف المستعملة حالياً.

وأراضي طينية عالية الأمطار في مناطق جنوب القضارف (سمسم) والدمازين بالنيل الأزرق، وأراضي الري الفيسي في كسلا (القاش)، وطوكر (البحر الأحمر)، بالإضافة لأراضي الجروف والجزر (ولايتي الشمالية ونهر النيل) والزراعة المروية على ضفاف النيل.

وأيضاً تناولت الورقة البحوث العلمية والتقانات المستنبطة لتحسين إنتاج محصول القوار في السودان، حيث أشارت إلى أنه وفي الآونة الأخيرة برزت مجهودات بحثية في مجال تحسين إنتاج المحصول ومجال صناعة منتجاته في الدول المنتجة الرئيسية مثل الهند وباكستان والولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا وبعض الدول الإفريقية، وهذه المجهودات موجهة لاستنطاق أصناف سريعة النضج ذات إنتاجية عالية ونوعية جيدة من الصمغ ومقاومة للجفاف والحرشات والأمراض.

جاء في الورقة كذلك أن الخطة الخمسية لبرنامج بحوث القوار بهيئة البحوث الزراعية (2015 - 2019) اعتبرته من المحاصيل الاقتصادية الواudedة بالسودان، حيث يمكن زراعته في مناطق متعددة، خاصة في المناطق الجافة والشبه الجافة ولكن إنتاجيته في هذه المناطق ضعيفة نسبة للتأثير بالعوامل الأحيائية وغير الأحيائية. كما ناقشت الورقة بعض البرامج البحثية المقترحة لتحسين إنتاجية القوار بالسودان، حيث لا يوجد صنف واحد مجاز لزراعته في السودان، بالإضافة إلى قلة تقانات العمليات الفلاحية لتحسين الإنتاجية والنوعية.

تشمل البرامج البحثية المقترحة لهذا المحصول التحسين الوراثي، وجلب واختبار الأصناف تحت الظروف المناخية المختلفة، واستنطاق الحزم التقنية للعمليات الفلاحية، وتقانات مكافحة الأمراض وتقنيات استخدام الآلات في زراعة وحصاد المحصول.

واختتمت الورقة بعض التجارب في هذا المجال مثل تجارب التحسين الوراثي، وتجارب تطوير العمليات الفلاحية، وتجارب تطوير استراتيجيات مكافحة أمراض محصول القوار، وتجارب تطوير طرق استخدام الآلات الزراعية في إنتاج القوار والحزم التقنية المتبعة حالياً لزراعته بالسودان.

وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني

Credit Information and Scoring Agency

تم تأسيس الوكالة بموجب قانون الاستعلام والتصنيف الائتماني الصادر بتاريخ 10 أغسطس 2011م، لها شخصية اعتبارية وخاتم عام وحق التقاضي وتعمل تحت إشراف السيد/ محافظ بنك السودان المركزي.

الهيكل الإداري:

يتم تعين المدير العام بواسطة محافظ بنك السودان المركزي بالتشاور مع وزير المالية على أن يكون من ذوي المؤهلات والخبرة الكافية للعمل في مجال وكالات المعلومات الائتمانية وذلك حسب لائحة تنظيم اعمال وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني لسنة 2013، حيث يكون المدير العام من ذوي المؤهلات والكفاءة والخبرة الكافية في مجال عمل الوكالة ومشهود له بالأمانة والنزاهة. يقوم بنك السودان المركزي بتوفير الموارد البشرية للوكالة، حيث يعمل في الوكالة عدد من الموظفين المؤهلين ذوي الخبرة في مجال العمل المصرفي والإداري والتكنولوجيا وبالأخص التصنيف الائتماني، إضافة إلى الكوادر الخاصة من سكرتارية وافراد أمن وعمال.

أهداف الوكالة:

تهدف وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني إلى توفير معلومات متكاملة ودقيقة عن عملاء المصارف والمؤسسات المالية العاملة بغرض الاستفادة منها في اتخاذ قرار منح التمويل أو عدمه، بالإضافة لذلك تقوم الوكالة بالآتي:

- ترقية العمل المصرفي في جمهورية السودان من خلال تطوير عمليات الاستعلام الإلكتروني.
- المساعدة في تطبيق سياسات وضوابط بنك السودان المركزي في مجال منح التمويل والتسهيلات الائتمانية.
- تطوير أدوات ووسائل إدارة المخاطر.
- خلق بيئة ائتمانية تقوم على الشفافية وتوفير المعلومات الصحيحة.

أغراض الوكالة:

تقديم خدمات الاستعلام والتصنيف الائتماني والمنتجات المعلوماتية بأعلى المستويات المهنية وبأفضل المعايير والممارسات العالمية لتسهيل أنشطة الاقتصاد القومي عامة والجهاز المصرفي والمؤسسات المالية على وجه الخصوص.

- تقديم خدمة الاستعلام الائتماني.
- توفير المعلومات وتجهيزها.
- تبادل المعلومات والبيانات مع الوكالات الأجنبية المماثلة.
- إجراء التصنيف الائتماني.

الخصائص وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني:

تكون للكتابة الاختصاصات والسلطات الآتية:

- إعداد ملفات ائتمانية عن العملاء.
- الحصول على المعلومات الائتمانية من خلال تجميع ومعالجة وحفظ وتحليل المعلومات والبيانات الشخصية والائتمانية المتعلقة بمديونية عملاء المصارف والمؤسسات المالية التي تقدم تسهيلات ائتمانية.



أضواء
على



إعداد

أميمة عمر حسن التوم

إدارة البحث والتنمية

- إنشاء قاعدة بيانات تشمل معلومات ديمografية وبيانات مالية عن عملاء المصارف والمؤسسات المالية ومؤسسات التمويل الأصغر.
- إتاحة خدمة الاستعلام الائتماني عن العملاء حسب الأغراض المشروعة الموضحة بقانون الاستعلام والتصنيف الائتماني لسنة 2011م.
- المساهمة في نشر ثقافة الاستعلام الائتماني عن العملاء وبيان مزاياه وفوائده، وذلك بتنظيم ورش عمل واجتماعات للمصارف والمؤسسات المالية والجامعات والمراكز البحثية.
- كتابة ونشر الدراسات والبحوث في المجالات العلمية المتخصصة.
- توفير تقارير رقابية وإشرافية لبنك السودان المركزي لمتابعة مخاطر التمويل.
- الاستفادة من الوكالات الأجنبية المماثلة في مجال التدريب وتبادل الخبرات والمعارف.

- تم ربط مؤسسات التمويل الأصغر عبر الإنترن特 بنظام الوكالة.
- تدريب وتأهيل العاملين بالمصارف والمؤسسات المالية على نظام الاستعلام الائتماني.

- تقوم بإصدار دوريات (نشرة - مطبقات تعريفية - مجلة) بالإضافة لعقد جلسات حول أداء وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني، كما أصدرت دليل متكامل لإجراءات العمل على نظام الوكالة.

الخطط والمشاريع المستقبلية:

تقوم الوكالة بتطوير أنشطتها وفقاً للمستجدات العالمية في هذا المجال ومن أهم مشروعاتها المستقبلية الآتي:

- تقديم خدمة التصنيف الائتماني للعملاء (Scoring) والتي من المتوقع إطلاقها خلال العام الحالي.
 - المساعدة في وضع موجهات وضوابط التصنيف الائتماني الداخلي.
 - ربط برنامج الوكالة مع معلومات المسجل التجاري، وذلك لتمكين المصارف والمؤسسات المالية من ربط العميل ومجموعته الائتمانية بسرعة ودقة وتحديث بيانات المجموعة الائتمانية للعميل.
 - ربط برنامج الوكالة مع المقاصلة الإلكترونية لإضافة معلومات الشيكات الراجعة معلومات وبيانات العميل.
 - توفير برنامج تقني يمكن المصارف والمؤسسات المالية من إجراء التصنيف الائتماني الداخلي لعملائها.
 - ربط برنامج الوكالة مع بيانات السجل المدني للتأكد من هوية العميل عند طلب التمويل.
- لمزيد من المعلومات عن الوكالة يمكن الاتصال بالعنوان: الخرطوم
- شارع الجمهورية مقابل وكالة سونا للأنباء ص.ب 10660
 - تلفونات: 0183767049 - 0183767093 - 0183767095 - 0183767096
 - E-mail: ciasa@ciasa.gov.sd

- إصدار التقارير الائتمانية للمستعملين دون إبداء توصيات تتعلق بمنح التمويل أو عدمه.
- وضع النظم التي تكفل سرية المعلومات والبيانات.
- إنشاء قاعدة البيانات.
- إنشاء وحدة للتعامل مع العملاء.
- إصدار التقارير الائتمانية على النماذج المعدة لذلك.
- الاحتفاظ بطلبات الاستعلام مده لا تقل عن سنتين وفقاً للضوابط والإجراءات التي تحددها اللوائح.
- توفير نظام حماية وتأمين لأنظمة الوكالة وقواعد بياناتها، مع وضع خطة طوارئ لحمايتها في مواجهة أي عمليات اختراق أو فقدان أو تلف.
- التنسيق والتعامل مع المؤسسات الأجنبية المماثلة بالكيفية التي تراها مناسبة.

الضوابط الخاصة بالاستعلام:

أسس وضوابط الاستعلام عن العملاء من نظام الوكالة:

- أن يكون الاستعلام بناء على أحد الأغراض المشروعة.
- يجب الحصول على التقرير الائتماني للعميل قبل منح الائتمان أو زيادته أو تجديده أو تعديله، على أن يحفظ التقرير الائتماني بملف العميل.

- يحظر إفشاء أي معلومات أو بيانات عن العملاء أو حساباتهم أو معاملاتهم أو تهكين الغير من الاطلاع عليها عدا الحالات المرخص بها.

الأغراض المشروعة للاستعلام عن العملاء من نظام الوكالة:

- بناءً على أمر صادر من محكمة أو هيئة تحكيم.
- إذا تقدم العميل للحصول على أي نوع من أنواع التمويل أو زيادته أو تجديده أو تعديله.

- قبول ضمان التمويل لعميل آخر.

- تحديد التصنيف الائتماني.

- عند مراجعة الموقف الائتماني للعميل للتحقق من مدى انتظامه في سداد التزاماته.

- عند طلب العميل لتقريره الائتماني.

أهم الإنجازات:

نفذت وكالة الاستعلام والتصنيف الائتماني العديد من الأعمال تشمل الآتي:

- تحديد هوية العملاء الذين منحتهم المصارف والمؤسسات المالية قويم وتسهيلات ائتمانية وذلك بمنح العميل رمز وحيد لا يكرر (CBOSID) لا يتتشابه مع عميل آخر.

- تقديم الدعم التقني للمصارف والمؤسسات المالية بعرض تعديل أنظمتها التقنية، لتكون مواكبة ومؤهلة على تقديم المعلومات والبيانات للوكالة.

تسجيل الصالات التجارية الشهيرة



قرأت
لله

مقدمة:

أصبحت العلامة التجارية من أهم موجودات الشركة أو المنشأة التجارية وقد تدرّ لها ثروةً أو ربحاً كبيراً إذا فكرت في بيعها أو الاستغناء عنها لأي سبب⁽¹⁾. وبسبب القيمة المادية والمعنوية للعلامة التجارية لبعض الشركات الكبيرة لم يتم الاتفاق على الاندماج، مثلاً لعدم اتفاق الأطراف فقط على قيمة العلامة التجارية أو الاسم التجاري لكل أو أيٍّ منهما. وبسبب الشهرة المكتسبة للعلامة التجارية، في السوق ووسط المستهلكين والجمهور عامّة، فإنها قد تتعرض للسرقة أو سوء الاستخدام من بعض المحتالين المنتفعين بالمخالفين للقانون والأنظمة. وهذه النوعية من المجرمين من أصحاب الياقات البيضاء في غاية الخطورة وقمة الذكاء؛ لأنّ جرائمهم تحتاج لهذه المؤهلات لذا يجب الحذرُ منهم وقفُ كلِّ المنافذ والأبواب في وجه هذه الجرائم.

تجارب سابقة:

نجد أن سرقة أو سوء استخدام العلامة التجارية يحدث كثيراً في هذه الأيام، وبصفة خاصة فإن بعض البنوك والمؤسسات المالية تُعاني كثيراً من الانتهاكات في هذا الأمر؛ لأن هناك من يتّرّصد «خزائنهما» لاستغلال علامتهم أو اسمهم التجاري للحصول على تعويض ماديٍّ مُقدّر مقابل التنازل والتسوية بعيداً عن مطّاولات المحاكم و«الذهب والإياب»، وكثيراً ما تتصل هذه الجهات الإجرامية مع البنوك وتعرض عليهم التفاوض في شراء علامتهم التجارية التي قاموا بتسجيلها، ومثل هذا حدث فعلاً لبنك مركزيٌّ معروف؛ حيث قام محتالون في بلد آخر بتسجيل اسم البنك المركزي كاسمهم ولم يتنازلوا عنه إلاّ بعد شدٍّ وجذب في مفاوضات شاقة انتهت بدفع تعويض كبير للمحتالين. وهنا تبرز المشاكل القانونية والعملية



إعداد

أحمد محمد عصام الدين

إدارة البحث والتنمية

(1) د. عبد القادر ورسمة غالب - مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، يناير 2015.

كانت العلامة التجارية معروفةً جيداً تُراعي البلدان الأعضاء (في اتفاقية ترييس) مدى معرفة العلامة التجارية في قطاع الجمهور المعنى بما في ذلك معرفتها في البلد العضو نتيجة ترويج تلك العلامة... الخ). ومن هذا يتبيّن أن «الטריيس» تُنادي الدول الأعضاء بمراعاة العلامة التجارية المشهورة خاصةً عندما تكون معروفةً في قطاع الجمهور المعنى. وقد تم لاحقاً توسيع مجال الجمهور المعنى ليشمل كلّ مستهلك وكلّ موزع وكلّ فرد من الأوساط التجارية التي تتعامل مع العلامة المشهورة سواءً في السلع أو الخدمات... وقانون الدول الأعضاء ملزمةً بما ورد في الاتفاقية الدولية، وهذا ينطبق عالمياً؛ لأنّ كلّ الدول تقرّياً منضوية تحت لواء اتفاقية الترييس التي أُبرمت خصيصاً من أجل حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالنواحي التجارية.

وعند الالتزام بأحكام اتفاقية «الטריيس» يتم إصياغ الحماية القانونية المطلوبة للعلامة التجارية المشهورة، بالرغم من أنها غير مسجلة في البلد، أي كسر مبدأ الإقليمية. وبموجب هذه الحماية العامة لا يجوز لأي شخص وفي أي مكان القيام بتسجيل العلامة التجارية المشهورة، وإذا تم ذلك يبطل تسجيلها عند الضرورة، وكذلك يحظر وينعى استعمالها بأي وجه لأنّها تعتبر العلامة الخاصة بشخص آخر يتمتع بالحماية الواردة في الاتفاقية. ومن هذه الحماية الدولية تأتي فوائد عديدة تعود أولاً للمستهلك الذي تتم حمايته من الغش والتديس وسوء نية المستخدم، كما تتم الدلالة أيضاً لتشمل جميع الأطراف في جميع الأماكن والبلدان. هذا ببساطة، لأن علامتك التجارية ربما تصبح غداً علامة مشهورة لأي سبب ما وإذا حدث هذا التحول عليك أن تكون مرتاح البال لأن علامتك التجارية محمية بموجب القانون والاتفاقيات الدولية لا يستطيع أي شخص كان، وفي أي مكان كان، الاستفادة منها من خلفك أو دون الاتفاق معك. ولكن من المستحسن إدراج النصوص الحماائية للعلامات التجارية المشهورة في القوانين الوطنية بصورة واضحة وشفافة من أجل حماية حقوق الملكية الفكرية تشجيعاً لها وعرفاناً بها. والنتاج الفكري سواءً كان محلياً أو عالمياً، وفي كلّ صورة وأشكاله، يجب دعمه وتطويره مع حمايته حتى يعمّ الآفاق ويتجاوز الحدود...»

الحقيقة التي يُعاني منها أصحاب العلامات والأسماء التجارية الشهيرة في مثل هذه الحالات، وهي كثيرة، وتأتي بأشكال مختلفة لا يمكن أخذُ الحذر منها مسبقاً إن العلامات التجارية الشهيرة، أو «المشهورة» ذات الشهرة، بالطبع لم تأت من فراغ؛ بل بسبب جهود وعرق وولاء أصحابها وإبداعهم؛ ولهذا فإنّها تجلب المنافع الكثيرة والشهرة لأصحابها؛ لأن الجميع يعرفها ويعطيها قيمةً مادياً كبيرة، إضافة إلى أنّ الشهرة تكون أحد الأسباب المباشرة في زيادة المبيعات حيث يتم الإقبال على المنتجات والخدمات دون أي تردد وبانجذاب غريب. وكما قال أحد خبراء التسويق و«الـBranding»، عندما نتحدث عن «فيري» مثلاً فإننا وبأي حال من الأحوال لا نقصد السيارة بعينها، بل نقصد ذلك الحلم وخيال الشهرة المرتبط بهذا الاسم وهذه العلامة وقيمة من يمتلك ويقود هذه الفيري. وهكذا للعلامات والأسماء التجارية المشهورة سحرها ورونقها وجدبها للجميع كالمغناطيس. ولكن هذه الشهرة قد تنقلب على الطرف الآخر من نعمة إلى نعمة خاصةً عندما يُفكّر ضعاف النفوس في استغلال هذا الاسم أو العلامة التجارية مصلحتهم الخاصة الأنانية خصماً على حساب أصحابها الأصلي. وهكذا للشهرة عدّة أوجه، ولها ثمن إيجابي أو سلبي.

الناحية القانونية:

تُوجّد بعض المشاكل منها مثلاً أنّ الحماية القانونية في العادة تُعطى داخل البلد للشركة صاحبة العلامة أو الاسم التجاري التي قامت بتسجيلهما وفق المتطلبات القانونية، وهذا المبدأ الإقليمي يُخرج العلامات التجارية الشهيرة والأجنبية من الحماية داخل البلد؛ لأنّها غير مسجلة فيه وفق القانون المحلي الوطني. إضافةً لهذا، فإنّ معظم القوانين الوطنية لا تتضمّن أو لا تُشير بصورة قاطعةً معنى أو مفهوم أو معيار الشهرة، وما هو المقصود تحديداً بالعلامة التجارية المشهورة؟ وهذا قد يُعتبر نصاً في القوانين المعنية وفراغاً من المستحسن تكميله، خاصةً وأنّ الاتفاقيات الدولية المنظمة لهذه الأمور تتضمّن ما يُفيد بخصوص تحديد وتعريف معنى ومعايير الشهرة. وإذا ما رجعنا مثلاً، لاتفاقية ترييس - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية - نجد ما يقود لتحديد مفهوم أو معيار الشهرة حيث النص الآتي: (عند تقرير ما إذا

بطاقات الائتمان

Credit Card



تعريف:

بطاقة الائتمان أو البطاقة الائتمانية هي بطاقة بلاستيكية صغيرة تستعمل في عمليات الدفع والشراء، تقوم الشركات المزودة للبطاقات الائتمانية بوضع حد أعلى للدفع يمكن استخدامها في البطاقة. ومن أشهر بطاقات الائتمان في العالم فيزا كارد Visa Card وماستر كارد Master Card. وتحمل بطاقة الائتمان اسم صاحبها ورقم حسابه. وتستخدم هذه البطاقات في وسائل الدفع المختلفة مثل سداد الالتزامات والتسوق وشراء الكهرباء وشحن الموبايل بالإضافة لسحب النقود. كما يمكن بواسطة هذه البطاقة توريد النقد ومعرفة الرصيد.



إعداد:

الريح آدم عبد الله

إدارة البحوث والتنمية

أنواع بطاقات الائتمان:

* **البطاقة الائتمانية أو البطاقة المصرفية:** Credit Card or Bank Card

وهي التي تمنح من خلالها المصدر كالمصرف واتحاد الائتمان ومؤسسة التويتر Tewater Organization أو أي مؤسسة مالية أخرى خط ائتمان دوار لحامل البطاقة. فالبطاقة هي في واقع الأمر وسيلة يستطيع المستهلك استعمالها لشراء مستلزماته ليتم التسديد لاحقًا.

* **البطاقة المدينة:** Debit Card

هي بطاقة تصدرها المصارف وتسمح بوجبها لحاملها تسديد مشترياتهم من خلال السحب على حساباتهم الجارية مباشرة،

تعتبر بطاقة الصرف الآلي من الوسائل الإلكترونية الوحيدة المستخدمة في السودان لتسهيل عملية الدفع، حيث ارتفع عدد ماكينات الصرف من 739 في العام 2011 إلى 970 في العام 2014 بمعدل زيادة 31.3% وارتفع عدد البطاقات المصرفية من 2.305.456 إلى 1.158.429 بنسبة زيادة 99% في الوقت الذي انخفض فيه عدد نقاط البيع من 1.732 إلى 708 بمعدل نقصان 59.1%， ويلاحظ انخفاض الرسائل الصادرة من 132.249 في العام 2011 إلى 114.100 في العام 2014 م بنسبة نقصان بلغت 13.7% بينما ارتفعت الرسائل الواردة من 119.178 في العام 2011 إلى 220.567 في العام 2014 بنسبة زيادة بلغت 85.1% فيما انخفضت المعاملات بالبطاقة المصرفية من 25.842.033 في العام 2011 إلى 17.825.541 في العام 2014 م بنسبة نقصان بلغت 31%.

خاتمة:

قامت شركة السودان للخدمات المصرفية الإلكترونية بجهود مقدر في تطوير التقنية المصرفية، خاصة فيما يتعلق ببطاقة الصرف الآلي حيث يمكن بواسطتها سحب النقود والاستفسار عن الرصيد وسداد فاتورة الكهرباء وشحن الموبايل والموبايل المصرفي، وبالرغم من هذا التطور فإن المواطن السوداني ما زال يعتمد على النقود في تسوية المعاملات المالية بدرجة كبيرة.

وبالمقارنة مع الدول المتقدمة يلاحظ أن المواطنين في الدول المتقدمة يستخدمون النقود في نطاق ضيق حيث تم تسوية المعاملات باستخدام بطاقات الائتمان.

ونسبة للمخاطر والتكلفة العالية المصاحبة لاستخدام النقود، أوصي بنشروعي المصرفي والتقنية المصرفية في المناطق الريفية حتى يتم جذب المدخرات لداخل الجهاز المصرفي، وبالتالي تسهيل عملية التعامل المصرفي الإلكتروني واستخدام الصرف الآلي والبطاقة الائتمانية.

أي أنه بدلاً من الاقتراض من مصدر البطاقات والتسديد لاحقاً فإن العميل يحول الأموال العائدة له إلى البائع عند استعماله لهذه البطاقة، فإذا كانت البطاقة المدينة على الخط فإن تحويل الأموال يتم عادة خلال اليوم نفسه الذي تم فيه تحويل تنفيذ معاملات الشراء أما إذا كانت البطاقة المدينة خارج الخط فإن التحويل يتم خلال أيام لاحقة.

* بطاقة الصرف الآلي: ATM Card

تعتمد خدمة الصرافات الآلية على وجود شبكة من الاتصالات تربط فروع البنك الواحد، أو فروع المصارف كلها عبر محول قومي للقيود في حالة أن تقوم ماكينة الصرف الآلي بخدمة أي عميل من أي مصرف ومن هنا ظهرت ضرورة معرفة بيانات العملاء وحساباتهم. بدأ تقديم الخدمات المصرفية للعملاء عبر ماكينات الصرف الآلي في السبعينيات، تطور عمل الصرافات الآلية حيث أصبحت تقدم خدمات متقدمة بالإضافة لصرف المبالغ النقدية.

موقف استخدام بطاقات الائتمان في السودان:

في إطار تجويد الأداء والارتقاء بالعمل المصرفي، اهتم بنك السودان المركزي بتطوير التقنية المصرفية وذلك من خلال سياساته ونشراته فأول ما بدأ به البنك المركزي هو إنشاء شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية في العام 1999 تحت قانون الشركات للعام 1925 وباعتشر نشاطها في عام 2000 ويساهم بنك السودان المركزي فيها بنسبة 49%， ومن أهم أهداف شركة السودان للخدمات المصرفية والإلكترونية تقديم خدمات الربط الإلكتروني بين المصارف، تقديم خدمات الدفع الإلكتروني داخل وخارج السودان وتقديم الخدمات والاستشارات الفنية للمصارف في مجال عملها والقيام بتنفيذ مشاريع رائدة، وقد تمربط بنك السودان المركزي مع المصارف وفروعها بشبكة مصرفيه إلكترونية وتم إدخال العمل بنظام Real Time Gross Settlement التسويات الآنية الإجمالية.

RTGS

أحداث اقتصادية.. محلية وعالمية



أحداث
اقتصادية

الأردن يستأنف استيراد المانجو من السودان بعد القضاء على ذبابة الفاكهة

سمح الأردن بمعاودة استيراد فاكهة المانجو السودانية، بعد تحقيق أجرته وزارة الزراعة السودانية حولإصابة الشمار بذبابة الفاكهة وتتجدر الإشارة إلى أن السودان ينتج نحو 37 صنفاً من المانجو، لكن حوالي 85% من إنتاجه يستهلك في التصنيع الغذائي و15% فقط تذهب للصادر، وأعلن مدير المركز السوداني لتعقيم الصادرات البستانية، السماح بعودة تصدير المانجو السودانية للمملكة الأردنية بدءاً بتصدير مائة طن مانجو خلال شهر بعد تطبيق المعايير العالمية بالمركز للقضاء على ذبابة الفاكهة. وأفاد أن المانجو السودانية تعتبر من أفضل أنواع المانجو ذات الطلب العالي في السوق الأردنية، وأبان أن قرار عودة استيراد المانجو السودانية جاء بعد مجهودات وزير الزراعة والسفارة السودانية بعمان بجانب زيارة وزير الزراعة الأردني للبلاد العام الماضي وإشادته بالمركز وتطبيقه للمواصفات العالمية.



إعداد

هشام عبد الرحمن محمد علي
إدارة البحوث والتنمية

حكومة السودان تبيع أسهمها بفندق "كورال الخرطوم وبورتسودان" للكويت

وشهد مراسم التوقيع وزير المالية بالإذابة د. عبد الرحمن ضرار، والسفير الكويتي بالخرطوم طلال منصور الهاجري ورئيس مجلس إدارة شركة الفنادق السودانية الكويتية صلاح علي آدم. وقال ضرار إن بيع أسهم الحكومة السودانية في شركة الفنادق السودانية الكويتية (فندق كورال الخرطوم - كورال بورتسودان) يأتي في إطار تعزيز الاستثمار في مجال السياحة، وأضاف إن السياحة أصبحت صناعة هامة في الاقتصاد الحديث. وأوضح إن الشركة السودانية الكويتية للفنادق بعد أن آلت لها أسهم الحكومة السودانية ستعمل على دعم البنية التحتية في مجال السياحة وأضاف إن الاتفاق يعتبر نقلة نوعية لتطوير خدمات الشركة وتعزيز العلاقة الاستثمارية بين البلدين.

تملكت دولة الكويت كامل أسهم شركة الفنادق السودانية الكويتية المالكة لفندق «كورال» بالخرطوم وبورتسودان (هيلتون سابقاً) وتمت مراسم توقيع العقد بوزارة المالية والاقتصاد الوطني لبيع أسهم الوزارة في شركة الفنادق السودانية الكويتية البالغة 51% ووقع نيابة عن حكومة السودان عبد الرحمن نور الدين رئيس اللجنة الفنية للتصريف في مرفق القطاع العام، وعن الحكومة الكويتية خالد حسون مدير العقار بالهيئة العامة للاستثمار الكويتية. وتملك حكومة الكويت من أسهم شركة الفنادق 49% وحكومة السودان 51% وبالتالي على هذا العقد تصبح حكومة الكويت تملك كل أسهم الشركة.

قطر تبني رغبة عدد من شركاتها للاستثمار بالبلاد

دعم الاقتصاد السوداني، بتنفيذ العديد من المشاريع الاستثمارية الكبرى، واعداً بالتنسيق مع الأجهزة الأخرى لضمان انساب العملية الاستثمارية وتذليل كافة العقبات.

الجدير بالذكر أن الاستثمارات القطرية تحتل المرتبة الثالثة بعد السعودية والإمارات وتأتي قطر في المرتبة الثالثة بواقع 3.8 مليار دولار، وذلك من أصل 24 مليار دولار هي جملة الاستثمارات الأجنبية في السودان.

أبدت دولة قطر عن رغبة عدد من الشركات القطرية للاستثمار في مجالات متنوعة في السودان. وقد كشف سفير قطر لدى السودان السيد/ راشد عبد الرحمن النعيمي في اللقاء الذي دار بينه وبين وزير الاستثمار السوداني السيد/ مدثر عبد الغني عدداً من المسائل التي تصب في دفع الاستثمار إلى آفاق أرحب. ومن جهته ثمن وزير الاستثمار دور دول مجلس التعاون الخليجي بصورة عامة ودولة قطر بصورة خاصة في

السودان وضخ القدر الأولى في الاتجاه الصحيح لترتيبه للتصادم الزراعي

أبدى ممثل منظمة الأغذية والزراعة التابع للأمم المتحدة (FAO) بالسودان السيد/ عبدي أدان جاما سعادته بالجهود التي تبذلها وزارة الزراعة والغابات لإنجاح التعداد الزراعي الذي يساهم في توفير المعلومات الصحيحة للتخطيط والتنمية والاستثمار، داعياً إلى أهمية توفير المعلومات في مجال الثروة الحيوانية، عدد العاملين في الزراعة وأنواع الزراعة بحيث يسهل الحصول عليها. وقال: «إن السودان وضع القدر الأولى في الاتجاه الصحيح وذلك بتشكيله للجان الوطنية والزراعية والفنية وغيرها الخاصة بالترتيب للتعداد الزراعي»، مشيراً إلى أن المنظمة تتولى تقديم المساعدات الفنية للدول الأعضاء في مجال القطاعات الاستراتيجية كالزراعة التي تشكل أهمية كبيرة للسودان وأفريقياً والعالم العربي. مبيناً أن السودان يحتاج لمساعدات في هذا المجال، وأن الدعم المقدم من المنظمة لوزارة الزراعة ولأهل السودان هو مساعدة للتحضير لإجراء تعداد زراعي شامل لكل الولايات.

توقعات بتراجع النمو الاقتصادي العالمي خلال 2015 و 2016

انخفاض أسعار النفط، بحسب تقديرات المنظمة التي تعلن عنها كل ستة أشهر.

وتعد الولايات المتحدة من أكثر الدول تضرراً، إذ تشير التقديرات إلى أن الاقتصاد الأمريكي سينمو بنسبة 2% خلال العام الحالي 2016 بدلاً من 3.1% و3% (على التوالي) كما كانت تتوقع المنظمة في نوفمبر الماضي.

ومن المتوقع تراجع نمو الاقتصاد الصيني إلى 6.8% خلال 2015 و7.1% خلال 2016.

وفي المقابل، تشير التقديرات إلى أن النمو الاقتصادي في منطقة اليورو ستبلغ نسبته 1.4% خلال 2015 و2.1% خلال 2016 بدلاً 1.1% و1.7% على التوالي في التوقعات السابقة.

وأشارت المنظمة إلى أن التعافي الاقتصادي اتسم بضعف «غير معتمد» منذ الأزمة المالية والاقتصادية العالمية.

خفضت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تقييمها للاقتصاد العالمي إلى (B-) متوقعة تراجع نسبة النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة والصين وارتفاعها في منطقة اليورو. وتتوقع المنظمة أن تبلغ نسبة النمو الاقتصادي عالمياً 3.1% خلال العام الحالي 2016 و3.8% خلال 2016، وهو ما يعني انخفاضها عن توقعاتها قبل ستة أشهر.

وكان من المنتظر أن تبلغ نسبة النمو 3.6% في 2015 و3.9% خلال 2016، وفقاً لتقديرات المنظمة البحثية في نوفمبر من العام الماضي.

وعزت المنظمة تراجع التوقعات إلى الأداء الاقتصادي الضعيف خلال الربع الأول من العام 2015، إذ سجل نمو الاقتصاد العالمي أقل نسبة منذ الأزمة المالية عام 2008. ومن المتوقع أن يتعافى الاقتصاد العالمي تدريجياً مستفيداً من

السعودية بالمرتبة 41 على مؤشر الرفاهية العالمي

حلت المملكة العربية السعودية في المرتبة 41 عالمياً في مستوى الرفاهية لعام 2015 وفقاً لتقرير مجموعة بوسطن كونسلتينج جروب في الوقت الذي يشير التقرير إلى أن نصف سكان العالم يعيشون في البلدان التي تختلف عن التنمية الاقتصادية المستدامة، وذلك طبقاً لمقياس مستوى الرفاهية العالمي 2015، ويستخدم التقرير لتقدير التطور الاقتصادي المستدام الذي يحدد مستويات الرفاهية ثلاثة معايير رئيسية شملت المستوى الاقتصادي ويقيس دخل الفرد، والاستقرار الاقتصادي، والتوظيف، والاستثمارات وشملت مجال الصحة، والتعليم والبنية التحتية، والاستدامة وتقيس أيضاً جودة الدخل والمجتمع المدني والحكومة والبيئة.

وشمل تقييم التطور الاقتصادي المستدام الذي أعدته بوسطن كونسلتينج 149 دولة حول العالم، جاءت الترويج في المقدمة، تلتها لوكسمبورغ في المركز الثاني، ثم أيسنلاندا وسويسرا.

ويأتي ذلك في الوقت الذي احتلت فيه المملكة العربية السعودية أيضاً المرتبة رقم 27 عالمياً في القائمة السنوية التي صدرت عن مؤشر جالوب - هيلثوايز العالمي للحياة الجيدة لأفضل الدول التي يحلو العيش بها، في حين تصدرت بنما القائمة وجاءت أفغانستان في المركز الأخير، وقد تم وضع المؤشر بناء على مقابلات مع أكثر من 146 ألف شخص تتراوح أعمارهم بين 15 عاماً فأكثر في 145 دولة ومنطقة سكانية في عام 2014، مقابل ذلك تصدرت الإمارات القائمة خليجياً إذ احتلت المركز 21 تلتها المملكة بعد ذلك البحرين 31 والكويت في المرتبة 45.

مجموعة CS المصرفية السويسرية تخذل إدارتها

28 مليون فرنك سويسري في العام إضافة إلى البونص السنوي على الأرباح التي يحققها المصرف. وعلى الرغم من تقليل ذلك بعد الأزمة إلا أنه يظل هو الأكبر. كذلك يعتبر المنصب من المناصب ذات الأهمية الاقتصادية والسياسية. لأن المجموعة التي يديرها السيد (Tidjane Thiam) تعتبر الثانية في سويسرا بعد مجموعة مصرف UBS بل ربما الأولى بعد التحديات التي واجهها مصرف UBS إبان الأزمة المالية العالمية والتي حدثت في العام 2007 و2008 وتقدر الودائع (المعلنة) بأكثر من ألفي مليار فرنك سويسري. غير الأصول والحسابات السرية المحمدة بها لأسباب تاريخية أو سياسية. ومن المعروف أن للمجموعة السويسرية نفوذ مالي عالمي يغطي كافة الأسواق المالية العالمية وهي تأتي في المرتبة الخامسة عالمياً.

اختارت مجموعة كريديت سويس المصرفية الشهيرة أفريري لإدارتها وينحدر المدير الجديد السيد (Tidjane Thiam) من جمهورية ساحل العاج بغرب أفريقيا. وعللت المجموعة المصرفية قرارها والذي يعتبر قراراً تاريخياً لم يسبقه أي من المصارف السويسرية الأخرى بأن السيد (Tidjane Thiam) هو الأفضل لقيادة المجموعة في الوقت الراهن لما يتمتع به من قدرات في إدارة الأصول والتفاوض وإدارة المخاطر. الجدير بالذكر أن مخصصات المنصب الذي تحصل عليه مستر (Tidjane Thiam) تعتبر من أفضل مخصصات المناصب العليا والقيادية التي تقلدتها الأفارقة في مختلف المجالات وذلك من ناحية المستحقات المالية، والتي كانت قبل الأزمة المالية حوالي

صندوق النقد: إصلاحات السياسة الاقتصادية في مصر تؤتي ثمارها

قال مسؤول كبير بصندوق النقد الدولي، إن إصلاحات السياسة الاقتصادية التي تنتهجها مصر بدأت تؤتي ثمارها، وإن النمو يتعزز لكن البلد لا يزال يواجه وضعياً صعباً.

وقال مدير إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى في الصندوق مسعود أحمد، إن الصندوق أجرى «نقاشات جيدة» مع المسؤولين المصريين في واشنطن الشهر الماضي، وسيرسل فريقاً للمساعدة الفنية إلى القاهرة في يونيو 2015.

وقال أحمد إن جهود الحكومة لتقليل عجز الميزانية وتنشيط النمو الاقتصادي تؤتي ثمارها، لكن هناك حاجة لبذل المزيد، وتابع «إنها تتحرك في الاتجاه الصحيح» متوقعاً نمواً الاقتصاد بنحو 4% هذا العام، أي بما يقرب من ضعف مستوى العام الماضي. وأكد أحمد أن الحكومة الحالية لم تطلب قرضاً من صندوق النقد، لكنه أعاد التأكيد على أن الصندوق مستعد لتقديم المساعدة إذا طلب منه ذلك. وتسعى القاهرة للتعافي من آثار أزمة مالية وأزمة في ميزان المدفوعات، بعد الاحتجاجات التي بدأت في يناير 2011 وتغير على أثرها النظام الحاكم أكثر من مرة.



مؤشرات
اقتصادية



إعداد

محمد حامد عربى

إدارة الإحصاء

جدول رقم (1)
الأرقام القياسية لتكاليف المعيشة ومعدلات التضخم للفترة 2005 - 2007
سنة الأساس (100 = 1990)

الفترة	الدخل العلية	الدخل المتوسطة	الدخل الدنيا
2005			
ديسمبر	34,078.3	34,909.4	34,730.7
	(5.1)	(6.5)	(6.1)
2006			
ديسمبر	39,629.8	40,392.1	39,968.1
	(16.3)	(15.4)	(15.7)
2007			
ديسمبر	42,854.7	43,948.4	43,258.6
	(8.1)	(8.8)	(8.2)
الأرقام القياسية لتكاليف المعيشة ومعدلات التضخم للفترة 2008 - 2015 سنة الأساس (100 = 2007)			
الفترة	كل السودان	المناطق الريفية	المناطق الحضرية
2008			
ديسمبر	116.9	120.5	113.8
	(14.9)	(18.8)	(13.8)
2009			
ديسمبر	132.7	135.9	129.7
	(13.4)	(12.8)	(14.0)
2010			
ديسمبر	153.0	157.0	149.3
	(15.4)	(15.5)	(15.1)
2011			
ديسمبر	181.9	190.4	173.8
	(18.9)	(21.3)	(16.4)
2012			
ديسمبر	262.8	277.9	248.0
	(44.4)	(46.0)	(42.7)
2013			
ديسمبر	372.9	392.1	354.4
	(41.9)	(41.1)	(42.9)
2014			
مارس	390.2	413.4	368.5
	(35.7)	(36.8)	(34.7)
يونيو			
سبتمبر	428.3	459.8	398.4
	(45.3)	(48.2)	(42.3)
ديسمبر			
يناير	459.5	497.2	423.1
	(39.2)	(43.3)	(34.8)
يناير			
يناير	*468.6	502.7	436.5
	(25.7)	(28.2)	(23.2)
فبراير			
فبراير	472.5	497.5	449.3
	(24.0)	(24.3)	(23.7)
مارس			
مارس	480.7	507.3	455.8
	(23.2)	(22.7)	(23.7)
أبريل			
أبريل	483.1	512.7	459.3
	(21.2)	(22.3)	(22.3)
مايو			
مايو	491.0	517.6	465.9
	(19.8)	(17.7)	(22.0)

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء

* بيانات معدلة - (معدلات التضخم بين الأقواس)

جدول رقم (2)

أسعار صرف الدولار بينك السودان المركزي - خلال الفترة (2005 - 2015)
(بالجنيه السوداني)

الفترة	الشراء	البيع
2005		
	2.3010	2.3125
ديسمبر		
2006		
	2.0083	2.0183
ديسمبر		
2007		
	2.0290	2.0390
ديسمبر		
2008		
	2.1897	2.2004
ديسمبر		
2009		
	2.2359	2.2468
ديسمبر		
2010		
	2.4824	2.4948
ديسمبر		
2011		
	2.6702	2.6836
ديسمبر		
2012		
	4.3980	4.4200
ديسمبر		
2013		
	5.6816	5.7100
ديسمبر		
2014		
	5.6816	5.7100
مارس		
	5.6816	5.7100
يونيو		
	5.6857	5.7142
سبتمبر		
	5.8566	5.8859
ديسمبر		
2015		
	5.9573	5.9871
يناير		
	5.9573	5.9871
فبراير		
	5.9573	5.9871
مارس		
	5.9573	5.9871
أبريل		
	5.9573	5.9871
مايو		

المصدر: بنك السودان المركزي

جدول رقم (3)

أسعار صرف الدولار بصرافات البنوك - خلال الفترة (2005 - 2015)
(بالجنيه السوداني)

الفترة	الشراء	البيع
2005		
ديسمبر	2.2995	2.3180
2006		
ديسمبر	2.0060	2.0250
2007		
ديسمبر	2.0300	2.0600
2008		
ديسمبر	2.1500	2.2450
2009		
ديسمبر	2.1917	2.4500
2010		
ديسمبر	2.5952	2.6056
2011		
ديسمبر	2.7450	2.7559
2012		
ديسمبر	5.9417	5.9712
2013		
ديسمبر	5.9390	5.9687
2014		
مارس	5.9285	5.9582
يونيو	5.9293	5.9590
سبتمبر	6.0387	6.0688
ديسمبر*	6.2760	6.3064
2015		
يناير	6.3104	6.3410
فبراير	6.2790	6.3104
مارس	6.2876	6.3181
أبريل	6.2782	6.3086
مايو	6.2790	6.3095

المصدر: بنك السودان المركزي

* بيانات معدلة

جدول رقم (4)

أسعار صرف الدولار بشركات الصرافة - خلال الفترة (2005 - 2015)
 (بالجنيه السوداني)

البيع	الشراء	الفترة
2005		
2.3140	2.3050	ديسمبر
2006		
2.0200	2.0100	ديسمبر
2007		
2.0400	2.0300	ديسمبر
2008		
2.2200	2.1600	ديسمبر
2009		
2.3726	2.2452	ديسمبر
2010		
2.5249	2.5148	ديسمبر
2011		
2.7604	2.7494	ديسمبر
2012		
6.2111	6.1798	ديسمبر
2013		
5.9752	5.9455	ديسمبر
2014		
5.9652	5.9355	مارس
5.9652	5.9355	يونيو
6.0751	6.0449	سبتمبر
6.3130	6.2816	ديسمبر*
2015		
6.3174	6.2860	يناير
6.3174	6.2860	فبراير
6.3174	6.2860	مارس
6.3173	6.2859	أبريل
6.3173	6.2859	مايو

المصدر: بنك السودان المركزي

* بيانات معدلة

جدول رقم (5)
مؤشرات نقدية - خلال الفترة (2005 - 2014)

مدينون / جنبيه	بيان											
	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	ديسمبر							
89,461.8	85,527.9	82,689.7	80,292.1	77,739.0	75,248.2	73,823.8	70,882.0	66,445.7	58,663.3	41,853.0	35,497.9	28,314.5
24,789.7	23,911.3	23,300.8	22,800.3	23,343.1	22,250.3	20,820.1	19,902.2	19,178.4	16,751.5	12,850.1	10,068.0	8,066.2
26,073.5	24,074.6	22,037.7	20,982.7	19,743.0	18,786.5	19,240.0	18,194.5	16,486.9	14,241.9	11,999.9	9,840.3	8,040.2
38,598.6	37,542.0	37,551.3	36,509.1	34,652.9	34,211.4	33,763.7	32,785.3	30,780.4	27,669.9	17,003.0	15,589.6	12,208.1
102,073.2	98,143.8	96,920.2	93,683.4	92,317.0	93,049.6	84,051.6	80,799.8	77,479.8	67,049.6	46,504.1	43,107.7	36,666.9
47,465.2	46,715.7	46,645.3	45,099.1	44,320.7	42,407.2	40,842.3	39,775.9	37,657.1	30,482.8	22,867.1	20,599.4	18,163.5
61,477.7	58,687.1	56,745.4	55,266.5	53,978.5	51,824.6	50,740.7	48,472.2	44,533.3	39,919.9	27,983.8	26,529.9	21,340.6
27.7	28.0	28.2	28.4	30.0	29.6	28.2	28.1	28.9	28.6	30.7	28.4	28.5
29.1	28.1	26.7	26.1	25.4	25.0	26.1	25.7	24.8	24.3	28.7	27.7	28.4
43.1	43.9	45.2	45.5	44.6	45.5	45.7	46.3	46.3	47.2	40.6	43.9	43.1
77.2	79.6	82.2	81.6	82.1	81.8	80.5	82.1	84.6	76.4	81.7	77.6	85.1

جدول رقم (6)

رصيد التمويل المصرفي حسب القطاعات الاقتصادية بالعملة المحلية والأجنبية

مليون جنيه

المجموع	أخرى	التشييد	التعدين	النقل والتخزين	التجارة المحلية	الواردات	الصادرات	الصناعة	الزراعة	القطاع	السنة
7,689.1	1,309.6	157.0	46.9	584.6	1,756.1	2,017.8	301.7	839.3	676.0	ديسمبر	2005
11,139.6	2,942.4	413.9	103.3	1,038.6	2,023.3	2,328.3	356.2	938.5	995.0	ديسمبر	2006
12,998.5	3,600.3	534.0	69.8	1,012.2	2,311.8	2,743.7	282.4	1,392.5	1,052.0	ديسمبر	2007
14,961.1	4,363.3	830.5	52.0	1,048.2	2,429.9	2,908.4	278.0	1,683.2	1,367.5	ديسمبر	2008
18,163.5	5,313.6	1,238.3	363.5	1,136.1	2,885.6	3,120.2	438.4	1,710.8	1,956.9	ديسمبر	2009
20,599.4	6,779.6	1,730.9	334.7	965.5	3,024.8	2,407.3	534.8	2,183.6	2,638.2	ديسمبر	2010
22,867.1	7,784.9	2,213.5	158.0	1,208.7	3,286.9	2,374.6	685.6	2,481.0	2,673.9	ديسمبر	2011
30,482.8	10,058.5	3,383.8	89.4	2,226.1	3,894.2	2,261.2	909.5	3,914.6	3,745.4	ديسمبر	2012
37,657.1	11,115.0	4,275.7	188.6	3,640.2	3,488.7	2,374.7	1,197.0	6,074.6	5,302.6	ديسمبر	2013
2014											
39,775.9	12,068.3	4,888.6	233.8	4,037.0	3,482.3	2,476.7	1,263.5	6,190.7	5,135.1	مارس	
40,842.3	12,584.7	5,023.2	276.7	4,030.0	3,818.1	2,282.9	1,426.9	5,967.3	5,432.5	يونيو	
42,407.2	13,390.6	5,047.6	532.6	3,930.2	3,627.8	2,188.4	1,462.9	6,125.7	6,101.3	سبتمبر	
44,320.7	12,152.2	7,142.9	361.3	4,146.9	3,798.7	1,630.8	1,488.9	6,690.7	6,908.1	ديسمبر	
2015											
45,099.1	11,971.0	7,935.6	364.0	4,027.2	3,906.8	1,619.1	1,525.6	6,983.1	6,766.7	январ	
46,645.3	11,855.2	8,693.5	396.6	3,946.1	4,312.1	1,475.6	1,661.7	7,626.1	6,678.4	فبراير	
46,715.7	11,764.9	8,841.2	398.3	3,815.8	4,838.7	1,486.0	1,617.9	7,544.8	6,408.1	مارس	
47,465.2	12,443.2	9,004.3	461.4	3,873.0	4,637.4	1,451.1	1,671.9	7,568.7	6,354.3	أبريل	
48,234.2	13,371.9	8,705.3	403.0	3,783.0	4,897.6	1,527.3	1,647.9	7,713.5	6,184.7	مايو	

تمويل الحكومة المركزية غير مضمون

المصدر: بنك السودان المركزي

جدول رقم (7)
تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية (بالعملة المحلية)

مليون جنيه

العام	الصيغة											
	بنابر - ديسمبر	أكتوبر - ديسمبر	سبتمبر - ديسمبر	يونيو - ديسمبر	مارس - ديسمبر	يناير - ديسمبر						
2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005		
6,975.8	5,248.4	5,071.6	5,451.8	4,408.6	18,012.7	12,021.9	14,312.9	11,474.1	8,186.3	6,899.7	7,315.1	5,559.1
58.4	48.2	50.7	58.5	52.1	53.3	49.9	61.4	51.9	52.3	47.0	58.1	53.5
715.0	921.9	863.2	781.8	1,058.3	3,740.7	2,636.9	1,548.5	1,981.9	1,641.4	1,769.3	1,631.4	2,116.5
6.0	8.5	8.6	8.4	12.5	11.1	10.9	6.6	9.0	10.5	12.1	13.0	20.4
643.4	1,010.1	415.0	321.6	339.9	1,772.9	1,296.3	1,424.7	1,480.0	956.0	876.4	497.6	532.0
5.4	9.3	4.2	3.5	4.0	5.2	5.4	6.1	6.7	6.1	6.0	4.0	5.1
95.1	638.1	503.5	250.6	72.0	665.3	459.8	174.8	257.6	349.6	290.7	81.7	133.0
0.8	5.9	5.0	2.7	0.8	2.0	1.9	0.7	1.2	2.2	2.0	0.6	1.3
2,209.0	1,008.1	1,644.3	1,131.8	1,394.0	3,929.5	2,160.1	1,952.2	2,295.6	1,005.6	0.0	0.0	na
18.5	9.3	16.5	12.2	16.4	11.6	9.0	8.4	10.4	6.4	0.0	0.0	na
26.8	14.8	28.4	31.4	70.0	331.2	89.6	35.8	52.2	24.8	0.0	0.0	na
0.2	0.1	0.3	0.3	0.8	1.0	0.4	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	na
46.6	1.3	3.6	21.7	16.7	32.4	20.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	na
0.4	0.0	0.0	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	na
12.4	13.5	148.5	28.5	18.2	99.6	125.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	na
0.1	0.1	1.5	0.3	0.2	0.3	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	na
1,220.0	2,027.0	1,320.0	1,298.1	1,102.2	5,238.2	5,292.7	3,880.3	4,566.1	3,496.0	4,845.2	3,061.5	2,054.3
10.2	18.6	13.2	13.9	13.0	15.5	22.0	16.6	20.7	22.3	33.0	24.3	19.6
11,944.1	10,883.2	9,998.1	9,317.3	8,480.0	33,822.5	24,102.8	23,329.2	22,107.4	15,659.8	14,681.3	12,587.3	10,394.9
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

المصادر: بنك السودان المركزي
* لا تتضمن تمويل الحكومة اعتباراً من 2011
** إضافة المقرض الحسن والاستصناع كصيغ منفصلة عن قطاع أخري بدءً من يناير 2012

جدول رقم (8)
تدفق التمويل المصرفي حسب القطاعات الاقتصادية (بالعملة المحلية)

مليون جنيه

	2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007		2006		2005		العام		
	يناير - مارس	أكتوبر - ديسمبر	يناير - يونيو	أبريل - سبتمبر	يناير - مارس	يناير - ديسمبر	القطاع	الزراعة	العام	القطاع															
2,461.1	1,967.2	1,555.5	1,859.3	680.1	6,721.0	2,873.0	1,483.9	1,599.8	1,686.1	1,485.7	837.1	786.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	571.1	
20.6	18.1	15.6	20.0	8.0	19.9	11.9	6.4	7.2	10.8	10.1	6.7	7.6	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	
2,156.7	1,859.0	1,090.8	1,087.9	1,118.1	5,486.7	4,577.5	5,531.0	3,826.9	1,556.5	1,904.0	1,314.3	848.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5	830.5
18.1	17.2	10.9	11.7	13.2	16.2	19.0	23.7	17.3	9.9	13.0	10.4	8.2	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9	
690.3	495.6	429.4	444.2	402.3	2,259.2	1,065.6	865.0	479.2	370.0	481.1	264.9	351.3	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5	339.5
5.8	4.5	4.3	4.8	4.8	6.7	4.4	3.7	2.2	2.4	3.3	2.1	3.4	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9
382.5	317.4	416.8	668.4	834.6	3,433.9	1,636.1	1,421.3	1,011.5	999.4	862.2	1,119.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
3.2	2.9	4.2	7.2	9.8	10.2	6.8	6.1	4.6	6.4	5.9	8.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	582.2	616.2	469.5	446.1	382.0	334.3	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4	247.4
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5	2.8	3.0	3.0	3.0	3.2	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
1,882.5	2,313.6	1,422.8	1,459.5	1,392.5	4,368.8	4,168.4	3,763.2	2,872.8	2,320.9	2,370.6	2,093.4	1,821.1	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6	1,493.6
15.8	21.2	14.2	15.7	16.4	12.9	17.3	16.1	13.0	14.8	16.1	16.6	17.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5
133.7	61.7	274.3	161.2	113.4	488.5	129.2	520.5	76.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
1.1	0.6	2.7	1.7	1.3	1.4	0.5	2.2	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
1,944.9	819.5	922.5	704.3	1,401.7	3,042.3	2,152.9	991.3	2,052.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
16.3	7.5	9.2	7.5	16.6	9.0	8.9	4.2	9.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
379.2	483.0	836.4	845.5	803.3	1,886.0	1,259.9	2,562.9	2,317.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
3.2	4.4	8.4	9.1	9.5	5.6	5.2	11.0	10.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
1,913.0	2,566.3	3,049.6	2,087.1	1,734.0	6,136.1	6,240.3	5,607.9	7,254.7	8,257.3	7,131.6	6,576.0	6,253.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6	3,471.6
16.0	23.6	30.5	22.4	20.4	18.1	25.9	24.0	32.8	52.7	48.6	52.2	60.2	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9	49.9
11,944.1	10,883.2	9,998.1	9,317.3	8,480.0	33,822.5	24,102.8	23,329.2	22,107.4	15,659.8	14,681.3	12,587.3	10,394.9	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7	6,953.7
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

مصدر: بنك السودان المركزي
* لا تضمن تمويل الحكومة اعتباراً من يناير 2012

** قطاع التنمية الاجتماعية مضاف في الأنشطة الاقتصادية الأخرى بدءً من يناير 2012

of the bank is earmarked to be employed in the proposed window. The issue of the separation of the original source of the funds generated through a conventional bank's interest-based business and the conventional capital from the pure interest-free windows is one major challenge of this option.

3.3. Contracting Specialized Interest-Free Institutions/investors (Wholesale Finance).

The microfinance wholesaling is everywhere in the world, but with different degree of practices. The wholesale lending market worldwide include a wide and diverse bodies, private and public, profit and non-profit, local and international. Moreover, it also includes concessional and commercial forms. In addition, the wholesale lenders include governmental agencies, an umbrella/apex institution, NGOs, foundations, commercial banks, specialized funds/ donors and portfolios of different banks and stakeholders. MFIs that are funded through this market are different in accordance with their legal status (cooperatives, private companies, government-owned MFIs etc.), or whether they accept deposits or not.

There are numerous models in the international experience in wholesale lending markets. The lending government institutions constitute lower percentage and local banks are dominant in India, while international institutions are dominant in Peru and Tanzania, for example⁽²³⁾.

Here, according to our knowledge, it is for the first time to recommend a wholesaling from MFI or banks or investors and new players to interest-free MFI. The objective here is not a wholesaling as such, but searching for an interest-free MFI/bank to provide lending funds on a retail-basis on behalf of the conventional MFI to specific target group. This wholesaling option is an appropriate one in the case of foreign donor as it is known that in countries of Sub-Saharan Africa microfinance debt and grants through wholesale/apex (equity participation) from international sources tends to increase (diminish) as GDP per-capita decreases, and grants are more appropriate in the countries where the financial system is less developed. This option needs an encouragement of commercial bank lending to MFIs in the short run.

3.4. Partnership between the Conventional MFI & the Interest-Free MFI.

The financial goal of any bank or company is profit maximization, while the financial goal of an MFI is surplus to sustain, as an MFI is mainly service institution while banks are financial institution. This difference in role and

23) Ana Marr and Paola Tubaro, 2011, «Wholesale funding to microfinance and social development goals in Peru, Tamil Nadu, and Tanzania», *Enterprise as Development and Microfinance*, - An International Journal, Practical Action Publishing, Vol. 22, No. 4, Dec. pp. 304-321.

goal pave the way for cooperation between the two types of institutions. Furthermore, banks ought to have an interest in MFIs because these MFIs credit lines enable banks to reach their priority sector obligations. Banks can have commercial relationships with many MFIs, microfinance networks and investors to develop products and services that promote greater financial inclusion. Recently, several MFIs have tapped new income streams by moving beyond financial activities and forming revenue generating partnerships with other organizations. In particular, micro-franchise partnerships have sprouted in several developing markets. These alliances have the unique trait of generating attractive returns for MFIs, their clients, and private companies.

Here we argue that activities of some larger and more established MFIs to support smaller and less developed organisations, especially in countries where microfinance is not so advanced. This option is an open one. It goes further than the wholesaling relationship to include any other partnership by which the conventional MFI will be able to use part of its funds in interest-free finance by another MFI.

3.5. A Separate Company Owned by the Conventional MFI.

This option requires the MFI to establish another affiliate company to run the interest-free finance. Alternatively, another specialized microfinance company/initiative to be established as shareholder between the MFI and another bank or another MFI. Whatever type of new institution it must comply with the same rules and *Shariah* regulations. The idea of a new institution is not new. In Sudan the regulatory framework to establish MFIs allows banks to establish their own MFI Company as one vehicle to use part of the mandatory 12% allocated for microfinance out of the total portfolio of each bank⁽²⁴⁾.

4. Conclusion

Interest free finance is receiving attention in all over the world, encouraged by the 2008-09 financial crisis. Interest-free microfinance also emphasizes poverty alleviation and reducing income inequalities.

After investigating the status of interest free microfinance, and given a sizable number of Muslim population, we concluded that there seems to be a large un-met demand for interest-free microfinance products in Africa. Hence, we investigate the prospective of interest free microfinance in Africa, without the need for a new Islamic microfinance policies and interest free regulatory framework. We also suggest suitable mechanisms to extend finance via interest-free formulae in conventional MFIs in Africa.

24) Badr El Din A. Ibrahim, Forthcoming, a book entitled: Microfinance in Two African States- Sudan and Ethiopia, IDB/IRTI Jeddah, 2015.

are now present across most of North Africa and in many countries of East and West Africa (particularly in those with sizable Muslim communities). Interest-free financial institutions are, however, still largely absent from Central and Southern Africa, with the notable exception of South Africa and Mauritius which both escalating Islamic financial segments, while several countries such as Nigeria, South Africa and Kenya have stated intentions to develop their markets into Interest-free financial hubs for the continent.

Finally, one merit of interest-free finance is that the rate of return from *Musharaka* (the basic interest-free formula) is greater than that of interest for both the bank & the client. In a comparison between interest free finance and interest finance of US \$ 100 we found that the rate of return on capital per year for Islamic partnership is 57.4% for the client and 42.4% for the bank compared with only 14% and 36% for conventional lending for the client and the bank respectively⁽¹⁹⁾.

2. Significance of Interest Free Microfinance in Africa

Overall, interest-free microfinance finance can expand its services in Africa side-by-side with conventional banking. There are many un-tapped MF opportunities that can be exploited by conventional and interest-free microfinance providers in Africa. Interest-free microfinance, we argued, need to be considered as an unconventional solutions to specific financial needs that are unmet by today's conventional microfinance services industry. In Africa it is possible for interest-free microfinance to open a new micro financing sub-division, at a time that Islamic formulae are appealing to conventional microfinance banks⁽²⁰⁾.

Interest-free finance can capture un-tapped MF opportunities arising in the continent that conventional approach cannot. This conviction is not unfamiliar as interest-free microfinance is a new concept in African countries such as Ghana, Tanzania and Kenya, to name a few. According to Enrique Gelbard, et al, the Sub-Saharan Africa subcontinent's growing middle class, combined with its young population is an opportunity for interest-free finance to expand its services in Africa side-by-side

19) See, Ibrahim, Badr El Din, A. & Malcolm Harper, 2011, "Crossfire Debate: Islamic banking avoids interest payments and thus prevents rich investors profiting from the poor", *Small Enterprise Development & Microfinance*, Volume 22 Number 4 December 2011, Practical Action Publishing (formerly ITDG Publishing).

20) In a visit to Kenya Women Microfinance Bank in Kenya, the General Manager informed me that the bank decided to buy the cows and provide it to the client instead of money, while payment is made instalments with interest rate added to the total cost. This arrangement is made due to that women whom they asked to be financed to buy cows tend to use the fund in other purposes. This action resembles Islamic *Murabaha* which provides the assets on a sale-base arrangements, but the microfinance provider must first own the assets and then sell it to the client. In sum some funding practices in Africa are Islamic therefore extension is possible.

with conventional banking⁽²¹⁾.

3. Some Options to Introduce Interest-Free Microfinance

There are some options to introduce interest-free microfinance in the existing conventional MFIs. These options can be summarized as follows:

3.1. Separate Branch/s.

Separate interest-free branches are one vital means to promote the interest-free finance and microfinance industry worldwide. This mechanism requires assigning certain branch/s to extend interest-free microfinance to targeted clients, based on certain selection criteria. The merit of this option is that *Shariah*-compliant financing can easily and fully be adopted via separate branch, as this allows separation of funds and responsibilities.

3.2. Separate Windows within the Existing Branches

Interest-free windows are playing an imperative role to promote the interest-free banking parallel with full-fledged Interest-free banks in most part of the world. Islamic windows in non-Muslims countries are aiming at capturing the Islamic market. The establishment of Islamic windows means that the main business of these conventional banks is still based on interest but only a small part of their activities are run on interest-free principles. Some countries do not allow Islamic windows while some like Malaysia, South Africa, Oman, Pakistan and the UK have permitted Islamic banks to operate their windows and subsidiaries. Here we are recommending separate windows for conventional MFIs not banks to extend interest-free finance. Challenges for the Islamic windows-based business model are *Shariah*-compliance, and the need for changing regulatory requirements to allow for this model.

In support of Islamic windows *Sheikh Usmani* argued that if a conventional bank opens an Islamic window, this step cannot be criticized merely on the ground that the whole bank is not converted into Islamic bank. More specifically he argued that: "In non-Muslim countries, in particular we find numerous commercial institutions that offer Islamic and non-Islamic products simultaneously. For example, all the hotels and restaurants in non-Muslim countries sell liquor and soft drinks. Nobody can reasonably argue that so long as they deal in liquor, they should not sell soft drinks. On the same analogy, if a conventional bank offers real Islamic products through a separate window, it will not be justified to raise objection against it⁽²²⁾".

The choice of interest free window requires raising new capital exclusively for the interest free window. If this is not possible for any reason, a portion of the initial capital

21) Enrique Gelbard, et al, 2014, op. cit. p.1.

22) Quoted in "What should Qatar do with Islamic windows", <http://investhalal.blogspot.com/2011/02/what-should-qatar-do-with-islamic.html>

side-by-side with conventional banking. A study by the African Development Bank revealed that, the number of middle-class Africans has tripled over the past 30 years and amounts to about 34 percent of total population⁽¹³⁾.

Moreover, some formulas (such as Islamic partnership - *Musharaka*) can be of use to the conventional microfinance with some modifications. Badr El Din Ibrahim after analysing the characteristics of conventional partnership and *Musharaka* (Islamic partnership) once argued that: *'The unfamiliar Islamic partnership mode of finance is just a simplified, fixed duration limited contribution conventional partnership. If the Islamic system, guided by the principle of profit-and -loss sharing as opposed to fixed interest, managed to modify the conventional partnership for financing small enterprises, why cannot the interest-based banking system apply whatever sort of partnership, based on conventional modes, to extend finance for small enterprise?'*⁽¹⁴⁾.

Furthermore, Smolo Edib and Hassan Kabir, after extensive review of *Musharaka* techniques concluded that this formula is not only accepted internationally, but also has a comparative advantage for both financier and the customer when compared with conventional loans and Islamic sales-based loans⁽¹⁵⁾.

Moreover, the Islamic sharing formula can be considered one form of western-venture capital, where the Islamic venture firm accrues its return from profit sharing not from ownership share, as the Islamic sharing formulae are short term in nature. Badr El Din Ibrahim argued that Islamic type venture capital avoids the double burden of loan repayment and loss of livelihood in the case of total failure of the project. In another article Badr El Din Ibrahim argued that *Musharaka* resembles venture capital and conventional banks can use it as a modified venture capital formula, He called for harmonization of venture capital and Islamic venture capital financing

13) African Development Bank, 2012, "Islamic Finance: An Alternative Funding Source for the African Development Bank?" *Africa Capacity Development Brief*, Volume 3 (3):

14) Ibrahim, Badr El Din 1999, 'Can *Musharaka* Financing of SMEs be applied to the Interest-Based Banking System?' *Small Enterprise Development Journal*, an International Journal, IT Publication, United Kingdom, Vol. 10, No. 3, September, p. 42.

15) For more details Edib Smolo and Kabir Hassan, 2011, 'The Potential of *Musharaka* *Mutanaaqisah* for Islamic Housing Finance', *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 4. No. 3, pp. 237-257. The same conclusion was reached by Ibrahim, Badr El Din, 1997, 'Financing Challenges of Small Enterprises: The Experience of the Sudanese Islamic Banks', Published in Harper, Malcolm (ed.) *Partnership Financing for Small Enterprises: Lessons from Islamic Credit system*, Intermediate Technology (IT) Publication, London, UK.

by extending Islamic venture capital modes in some conventional banks for SMEs promotion. More specifically Ibrahim argued that: *"Because of the congruence between the Islamic sharing formula and conventional venture capital, it would be logical to argue that, if the Islamic profit and loss sharing formula is taken as one form of venture capital, rather than an ideological concept, it will possibly have a great deal of universal application, especially as a supplement to interest credit financing for small and medium enterprises"*⁽¹⁶⁾.

This is exactly what Malcolm Harper had in mind when he reviewed partnership financing for small enterprises and concluded that: *the Islamic prohibition of fixed interest lending, which is also reflected in Jewish and Christian traditions, has led to the evolution of a number of financial innovations from which everyone can learn*⁽¹⁷⁾.

Moreover, Asli Demirguc-Kunt et al, also re-iterate the same facts when they explained that: *"While prohibitions on the receipt and payment of interest have historically been centrally held tenets of several major religions (Judaism and Christianity, chief among them), Islam is unique in the relative persistence of its adherents' attitude towards interest-bearing credit"*⁽¹⁸⁾.

In principle venture capital and any means of partnership finance/credit can work for microenterprises but in practice the western venture capital companies which invest in equity failed to make their services available to smallest scale of enterprises. The re-visit of this issue seems necessary.

Home to just over a quarter of the global Muslim population, Africa features a potentially strong demand for Islamic financial services and products, presenting significant opportunities to deepen and broaden financial intermediation. While still comparatively underdeveloped, interest-free finance is expanding in many parts of the continent. Interest-free finance financial service providers

16) See Ibrahim, Badr El Din 2008, "Nothing Ventured, Nothing Gained" *Islamic Banking & Finance* London, UK, Vol. 5, Issue No. 4.

17) See Harper, Malcolm (ed.), 1997, *Partnership Financing for Small Enterprises: Lessons from Islamic Credit System*, Intermediate Technology (IT) Publication, London, p. 64.

18) Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, Douglas Randall, 2013, «Islamic Finance and Financial Inclusion: Measuring Use of and Demand for Formal Financial Services among Muslim Adults», the World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team, Policy Research Working Paper No. 6642, October.

according to our calculation from figures cited in the reference in the preceding footnote in Sub-Saharan Africa, 16 states (out of 47 states) have 50% and more Muslim ratio, including Ethiopia of total population of 89.2 million of which 50% are Muslims. Moreover, according to CGAP estimates nearly 70% of population in Sub-Saharan Africa falls below US\$ 2 a day poverty line, and only 24% (half of the global average) of the adult population having bank accounts at a formal financial institution⁽⁴⁾. All of these indicators show that Muslim population in Africa cannot be underestimated, and most of them fall within the estimated poverty line.

The interest-free microfinance market penetration in sub-Saharan Africa has been slow. According to Allison Ehrich Bernstein currently, “just four of the 255 financial service providers offering *Sharia*-compliant microfinance products are in that region”⁽⁵⁾. In another estimate as of end-2012, out of 38 interest-free finance institutions operating in Africa - comprising commercial banks, investment banks, and *takaful* operators - only 17 interest-free finance institutions are operating in Sub-Saharan Africa⁽⁶⁾. This number of institutions can be compared with more than 300 Islamic microfinance institutions, mainly NGOs-based and charity models, working in 32 countries of the world. Islamic microfinance institutions sharing only US\$ 1 billion (i.e. less than 1% of the world Islamic finance industry estimated to be around US\$ 2 trillions)⁽⁷⁾.

In fact, despite the relatively huge Muslim population, and the lower financial inclusion, however, interest-free finance in Sub-Saharan Africa is still at a nascent stage, although it has potential given the region's demographic structure and potential for financial deepening, argued Enrique Gelbard, et al.⁽⁸⁾. According to Enrique Gelbard et al Botswana, Kenya, Gambia, Guinea, Liberia, Niger, Nigeria, South Africa, Mauritius, Senegal and Tanzania have Islamic banking activities. There is also scope for development of Islamic banking activities in Zambia, Uganda, Malawi, Ghana and Ethiopia, as all but Zambia have relatively large Muslim populations⁽⁹⁾.

4) CGAP, Microfinance Gateway: <http://www.microfinancegateway.org/region/sub-saharan-africa>

5) Allison Ehrich Bernstein, “*Sharia and Savings: Islamic Microfinance*”, <http://cfi-blog.org/2013/04/26/sharia-and-savings-islamic-microfinance/>

6) Given this small number of Islamic institutions in Sub-Saharan Africa, it is more plausible that the uses of conventional microfinance products by Muslims minorities are derived by the lack of supply of Islamic microfinance institutions.

7) Zuhair Mugal, 2015, “Funding Sources for Islamic microfinance institutions”, *True Banking*, bi-annual Magazine on Islamic Banking and Finance, Issue No. 30:2015. Publication of Al-Huda Center of Islamic Banking and Economics. Pakistan, p. 24 and p. 27.

8) Enrique Gelbard, et al, 2014, op cit.

9) See Enrique Gelbard, et al, p. 9-10; op. cit.

For example, among African countries Kenya and Tanzania have already incorporated interest-free banking via Islamic windows by banks such as Standard Chartered. Kenya's central bank introduced *Sharia*-compliant bonds and interest-free finance currently accounts for about 2 per cent of the total banking business. In Tanzania, Islamic banking demand eventually far exceeded supply. This was due to both the large number of Muslims, and the lucrative services that Islamic banks have offered. Moreover, the proposed Islamic Banking Bill of 2014 in Uganda, would provide a much needed regulatory framework to realise the benefits of this alternative banking model⁽¹⁰⁾.

Overall, interest-free finance can expand its services in Africa side-by-side with conventional banking. There are many un-tapped MF opportunities that can be exploited by conventional and interest-free microfinance providers in Africa. Interest-free microfinance, we argued, need to be considered as an unconventional solutions to specific financial needs that are unmet by today's conventional microfinance services industry. Moreover, According to Enrique Gelbard, et al: “*while not yet significant in most Sub-Saharan countries, several features make Islamic finance instruments relevant to the region, in particular the ability to foster SMEs (small and medium enterprises) and micro-credit activities*”⁽¹¹⁾. **(Emphasis added)**

In Africa it is possible for interest-free microfinance to open a new micro financing sub-division, at a time that Islamic formulae are appealing to conventional microfinance banks⁽¹²⁾. Interest-free finance can capture un-tapped MF opportunities arising in the continent that conventional approach cannot. This conviction is not unfamiliar as interest-free microfinance is a new concept in African countries such as Ghana, Tanzania and Kenya, to name a few. According to Enrique Gelbard, et al, the Sub-Saharan Africa subcontinent's growing middle class, combined with its young population is an opportunity for interest-free finance to expand its services in Africa

10) Source: <http://www.independent.co.uk/column/comment/9392-interest-free-banking-a-reality>-

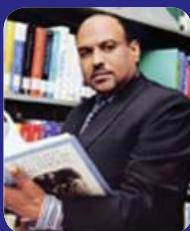
<http://alhudacibe.blogspot.com/2014/10/interest-free-banking-reality.html>
Interest Free Banking a Reality?

11) Enrique Gelbard, et al, 2014, op. cit. p.1.

12) In a visit to Kenya Women Microfinance Bank in Kenya, the General Manager informed me that the bank decided to buy the cows and provide it to the client instead of money, while payment is made installments with interest rate added to the total cost. This arrangement is made due to that women (whom they asked to be financed to buy cows) tend to use the fund in other purposes. This action resembles Islamic Murabaha which provides the assets on a sale-base arrangements, but the microfinance provider must first own the assets and then sell it to the client. In sum some funding practices in Africa are Islamic therefore extension is possible.



Studies &
Researches



Prof. Badr El Din A. Ibrahim
President, Microfinance Unit
Central Bank of Sudan

Proposed Interest-Free Microfinance Business Models

To be tapped by Conventional Microfinance Institutions in Muslim Minority African States

Abstract:

Interest free finance is receiving attention worldwide for its stability, reducing fragility and volatility. While interest-free finance has been documented in many regions of the world, little is written about its development in Africa. Muslim population in Africa cannot be underestimated, and most of them fall within the estimated poverty line.

After investigating the status of interest free microfinance, we concluded that there seems to be a large un-met demand for interest-free microfinance products in Africa. Interest-free microfinance need to be considered as an unconventional solutions to specific financial needs that are unmet by today's conventional microfinance services industry.

The prospective of interest free microfinance in Africa is huge even without the need for a new Islamic microfinance policies and interest-free regulatory framework. We also suggest suitable mechanisms to extend finance via interest-free formula in conventional MFIs in Africa.

1. The Status of Interest-Free Microfinance in Africa.

Islamic (interest free) banking is a form of financial intermediation that prohibits giving and receiving pre-determined interest (or rate of return), as money has no intrinsic value. Instead financial providers have to share the risk and benefits on profit and loss sharing arrangements; nonetheless the system does not exclude sales-based and lease formulae. Interest free finance is receiving attention in Europe, Singapore, Hong Kong and many other non-Muslim countries. Moreover, the UK government has committed itself to making London the global hub of Islamic. Moreover, the 2008-09 financial crisis set Islamic finance as an option to the global financial system because of its stability, reducing fragility and volatility. Moreover, Islamic finance also emphasizes poverty alleviation and reducing income inequalities⁽¹⁾.

While interest-free finance has been documented in many regions of the world, little is written about its development in Africa. Therefore, assessing the state of interest-free microfinance in Africa is difficult, because of data limitation. Nevertheless, there seems to be a large un-met demand for Interest-free microfinance products in Africa given the large number of Muslims⁽²⁾, weak financial inclusion, and the limited Islamic microfinance providers. The proportion of Muslim population in Africa is estimated to be 53% out of total population (582 million, out of total population of 1097 million)⁽³⁾. Moreover,

1) Ishrat Hussain, 2014, "Promoting Islamic Finance", *Journal of Islamic Banking and Finance*, Volume 31 No.1, July - September, pp. 10-13.

2) In Sub-Saharan Africa the Muslim population, was estimated to be nearly 250 million people today, and projected to reach 386 million in 2030 (see Enrique Gelbard, Mumtaz Hussain, Rodolfo Maino, Yibin Mu, and Etienne B. Yehoue, 2014, "Islamic Finance in Sub-Saharan Africa: Status and Prospects", IMF Working Paper, WP/14/149, p. 12).

3) http://www.islamicpopulation.com/africa/africa_general.html