

## المقدمة

وتشمل الآتى:

### أولاً: الإطار المنهجي

#### تمهيد:

يعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف ويلعب دوراً هاماً في إشباع الاحتياجات التمويلية للمنشآت الاقتصادية لمقابلة تمويل رأس المال الثابت ورأس المال العامل وتعتبر التسهيلات الائتمانية المصدر الرئيسي للإيرادات بالمصارف، كما يعتبر الغرض من التمويل المحور الرئيسي الذي يدور حوله قرار منح التمويل المصرفي فهو الذي يحدد طبيعة الموارد التي توجه لمقابلته وكيفية سداد التمويل والضمانات التي يقبلها البنك مقابل التمويل الممنوح كما يستند قبول البنك لتقديم التمويل المطلوب على دراسات متعددة لقياس المخاطر الائتمانية التي يتعرض لها وتختلف مفاهيمها وأدواتها وفقاً للغرض من التمويل وما إذا كان تمويلاً قصيراً الأجل أو تمويلاً استثمارياً متوسطاً أو طويلاً الأجل، وتستخدم المصارف أموالها وفقاً لصيغ التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة سواء كانت تجارية، صناعية، زراعية مهنية، حرفية وعقارية، وتطبق المصارف عدد من الصيغ التمويلية الإسلامية التي تشمل: صيغة المرابحة، المشاركة، المضاربة، الإستصناع، السلم، الإجارة، التمويل عن طريق البيع الأجل والتمويل المباشر.

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي البديل الشرعي للتمويل بالفائدة في المصارف التقليدية وهي صيغة تلائم طبيعة المصارف الإسلامية فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وقد حقق التمويل بالصيغة نجاحاً ملموساً في تجربة عدد من البنوك السودانية كتجربة بنك فيصل الإسلامي في تمويل الحرفيين وتجربة البنك الإسلامي السوداني في تمويل المزارعين. وحققت هذه التجارب نتائج ملموسة في مجال التنمية الاجتماعية والاقتصادية للشرائح المستهدفة ولكن تلاحظ عدم التوسع في التمويل بصيغة المشاركة رغم النجاح الذي حققته لما فيه من زيادة للأعباء الإدارية على المصارف في ما يتعلق بالمتابعة بالإضافة إلى عدم توفر الضمانات العينية عدا الضمانات التي تؤخذ ضد التعدي والتقصير والإهمال.

أما التمويل بصيغة المرابحة فيجد التطبيق العملي ويستحوذ على النصيب الأكبر من محفظة التمويل بالمصارف نسبة لتوفر الضمانات في هذه الصيغة والتي تضمن للمصارف استرجاع أصول مبالغ التمويل على الأقل في حالة حدوث أي إخفاق في العملية الشيء الذي حدا بالبنك المركزي لرفع الهوامش النقدية في التمويل في بعض القطاعات بغرض تحجيم استخدام صيغة المرابحة والمساعدة في تفعيل استخدام الصيغ التمويلية الأخرى الشيء الذي يجنب المصارف مخاطر التركيز في الصيغ والقطاعات التمويل.

### مشكلة البحث:

من خلال عمل الدارسة بإدارة الائتمان بينك البركة السوداني فقد لاحظت أن تمويل المشروعات الصغيرة يتم بصيغة المرابحة للأمر بالشراء دون غيرها من الصيغ الإسلامية الأخرى هذه الصيغ التي من شأنها توفير المال لهذه الفئات الضعيفة و النشطة اقتصاديا الشيء الذي يمكنها من الإنتاج فهذه الفئات تمتلك حرفة وتفننر إلى رأس المال وتمثل الفئات الضعيفة في المجتمع وهي فئات تستطيع الإنتاج ولكنها تفتقر للمقدرة المالية التي تمكنها من إدارة مشاريعها ، بالإضافة إلى أنها فئات بعيدة عن التعامل والوعي المصرفي وتعتبر من الفئات المتعففة لم تطرق أبواب المصارف ولا تستطيع الوصول إليها ولا تستطيع توفير الضمانات المطلوبة للتمويل من قبل المصارف وتماشياً مع مواكبة التطور العالمي في تمويل المشروعات الصغيرة قامت الدولة بتبني سياسات للنهوض بالمجتمعات الفقيرة و رفع حد الفقر بالمجتمع و ذلك من خلال تمويل هذه الفئات المستضعفة، فجاء التوجيه من الدولة للبنك المركزي بتطبيق هذه السياسات إلى أرض الواقع و ذلك من خلال إلزام المصارف العاملة بالدولة بتنفيذ هذه السياسة وإنجاحها فبالرغم من ذلك فما زالت التجربة في مرحلة المخاض ولم تحقق الفائدة المرجوة إلا في إطار ضيق جداً، وما زالت المصارف تتعامل مع تمويل المشروعات الصغيرة المنتجة بنفس شروط وضمانات التمويل العادي وما زالت مبالغ تمويل المشروعات الصغيرة تصل لغير المستهدفين الحقيقيين، الشيء الذي أدى إلى ظهور إخفاق كبير واضح في عمليات تمويل المشروعات الصغيرة أو ما يطلق عليه بالتمويل الأصغر والصغير الممول بصيغة المرابحة للأمر بالشراء كما لم تقم المصارف بتفعيل الصيغ الإسلامية الأخرى كصيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة، وقد ثبت بالتجربة العملية النجاح لعمليات تمويل مشروعات صغيرة تمت بصيغة المشاركة وحققت النتائج المرجوة منها في التنمية الاجتماعية أولاً والاقتصادية ثانياً كتجربة بنك فيصل

الإسلامي في تمويل الحرفيين و تجربة البنك الإسلامي السوداني في تمويل المزارعين ولكن توقفت هذه التجارب ولم يتم تعميمها وانتشارها، والدارسة تحاول معرفة أيهما أكثر كفاءة في تمويل المشروعات الصغيرة صيغة المرابحة للأمر بالشراء أم صيغة المشاركة، بالإضافة إلى الوقوف على مدي النجاح الذي حققته كل صيغة ومدي الفشل الذي لاحق التطبيق العملي للصيغتين في مجال تمويل المشروعات الصغيرة (التمويل الأصغر) وذلك بالوقوف على تجارب حقيقية بالمصارف السودانية بالإضافة إلى الوقوف على المعوقات والصعوبات التي تحدث من انتشار تطبيق صيغة المشاركة كصيغة مثلي لإنجاح عمليات تمويل المشروعات الصغيرة، كما ترغب الدارسة في تطوير وتفعيل آليات جديدة تساعد في زيادة استخدام صيغة المشاركة في عمليات تمويل المشروعات الصغيرة بالإضافة إلى إيجاد آليات لتقليل حجم التعثر الذي صاحب عمليات تمويل المشروعات الصغيرة الممولة بصيغة المرابحة للأمر بالشراء وذلك من خلال صياغة عدد من التساؤلات تمثلت في:

- 1) هل هناك علاقة بين عدم تفعيل استخدام صيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة وتركز الطلب على صيغة المرابحة بالمصارف.
- 2) هل يؤدي تركيز التمويل بصيغة المرابحة للأمر بالشراء إلى زيادة حجم التعثر في الصيغة.
- 3) هل علاقة بين ضعف المعرفة والوعي المصرفي بصيغة المشاركة وتقل عدد العملاء الممولين بالصيغة.
- 4) هل يؤدي معرفة المستهدفين لصيغة المرابحة للأمر بالشراء إلى زيادة عدد العملاء الممولين.
- 5) وهل يؤدي التوسع في عمليات تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المرابحة للأمر بالشراء إلى زيادة الأرباح المحققة من الصيغة.

### أهمية البحث:

### الأهمية العلمية:

- 1) تقديم الدراسات والرؤى المستقبلية للبنوك السودانية للنظر بعينا لا اعتبار إلى الصيغ الأخرى والتركيز على صيغة معينة دون الصيغ الأخرى.
- 2) تعريف أصحاب المشروعات الصغيرة بمفاهيم وخصائص صيغ التمويل الإسلامي ومدى ملاءمتها للمشروعات الصغيرة، والعمل على توضيح قلة المخاطر التي تواجهها من جراء التطبيق الفعلي لها.
- 3) إثراء المكتبات والبحوث العلمية التي تعتبر حقا نيل الباحثين وتساعدها على المواصلة في طريق العلم والمعرفة.

## الأهمية العملية:

- (1) إنهم كمننا من تقويم كفاءة تصيغتي المشاركة والمرابحة الإسلامية في تمويل المشر وعاتا الصغيرة أيهما أجدى، وذلك بالوقوف على تجربة البنوك السودانية موضوع الدراسة في تمويل المشر وعاتا الصغيرة.
- (2) الوقوف على مدى نجاح تجربة تمويل المشر وعاتا الصغيرة والمحدد من قبل بنك السودان المركزي بنسبة 12% من محظة التمويل الملزمة للمصارف وذلك بالوقوف على مدى نجاحاً وفشلاً لتجربة في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية المطلوبة.
- (3) التعرف على المعوقات والصعوبات التي تواجه تطبيق المشاركة في عمليات تمويل المشر وعاتا الصغيرة وتخدمنا بتشارها مقارنة مع صيغة المرابحة.
- (4) معرفة الأسباب التي أدت إلى ظهور التعثر في عمليات التمويل لأصغر الممول بصيغة المرابحة، وبالتالي إيجاد الحلول للمعالجات التي تقلل من حجم التعثر بما يخدم مصالح المصارف ومصادر العملاء.
- (5) تطوير وتفعيل آليات جديدة تزيد من استخدام صيغة المشاركة في عمليات التمويل الأصغر كصيغة مثلية التمويل بحسب موجهات الشريعة الإسلامية حيث تعانينا الفئات المستهدفة من تمويل بصيغة المرابحة من صعوبة توفير الضمانات.

## أهداف البحث:

تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- (1) التعرف على العلاقة بين صيغتي المرابحة والمشاركة في تمويل المشر وعاتا الصغيرة والمخاطر التي تواجه المشر وعاتا الصغيرة.
- (2) التعرف على مفهوم وخصائص صيغ التمويل الإسلامي ومدى ملاءمتها للمشر وعاتا الصغيرة ومدى انعكاس ذلك على النواحي الاقتصادية والاجتماعية فيها.
- (3) التعرف على مدى تأثير صيغ التمويل الإسلامي علينا لأداء اقتصادي واجتماعي للمشر وعاتا الصغيرة.

## فرضيات البحث:

- (1) هنا العلاقة بين عدم تفعيل استخدام صيغة المشاركة في تمويل المشر وعاتا الصغيرة وتتركز الطلب على صيغة المرابحة بالمصارف.

- (2) هنالك علاقة بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة وزيادة حجم التعثر في الصيغة.
- (3) هنالك علاقة بين ضعف المعرفة والوعي المصرفي بصيغة المشاركة وقلة عدد العملاء الممولين بالصيغة.
- (4) هنالك علاقة بين معرفة صيغة المرابحة من قبل المستهدفين، وزيادة عدد العملاء الممولين لأمر الذي أدى إلى زيادة التعثر في المشروعات الصغيرة.
- (5) وجود علاقة بين التوسع وزيادة حجم عمليات تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المرابحة وزيادة الأرباح المحققة من الصيغة.

### **منهجية البحث:**

اعتمدت هذه الدراسة على المناهج الآتية:  
المنهج التاريخي والمنهج التحليلي الوصفي

### **حدود البحث:**

الحدود الزمنية: 2008 \_ 2012م.

الحدود المكانية: ولاية الخرطوم متمثلة في (بنك البركة، بنك فيصل، بنك الادخار)

### **مصادر جمع البيانات:**

المصادر الثانوية:

وهي تتضمن الكتب، المراجع، الدوريات، الإحصاءات، ومواقع الإنترنت.  
المصادر الأولية: اعتمدت على التقارير المالية والمنشورات للمصارف عينة الدراسة

### **هيكل البحث:**

يحتوي البحث على تمهيد وخمسة فصول وكل فصل يحتوي على عدد من المباحث وكل مبحث يحتوي على عدد من المطالبات تفصيلها كالآتي: الفصل الأول بعنوان المصارف الإسلامية ويشتمل على مبحثين، المبحث الأول بعنوان نشأة ومفهوم المصارف الإسلامية ويحتوي على مطلبين المطلب الأول يتناول نشأة المصارف الإسلامية والمطلب الثاني يتناول مفهوم الصيرفة الإسلامية. المبحث الثاني بعنوان فلسفة وخصائص المصارف الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامي يحتوي على مطلبين، المطلب الأول يتناول فلسفة العمل المصرفي الإسلامي، المطلب الثاني يتناول خصائص ومميزات المصارف الإسلامية المطلب الثالث يتناول صيغ التمويل الإسلامي. الفصل الثاني بعنوان المشاركة والمرابحة للأمر

بالشراء، ويتكون من مبحثين، المبحث الأول بعنوان المشاركة ويحتوي على تمهيد لصيغة المشاركة، المطلب الأول ويتناول تعريف المشاركة وبيان مشروعيتها، المطلب الثاني ويتناول أنواع الشركات في الفقه الإسلامي والخطوات العملية لتطبيق الصيغة والمشاكل التي تواجه التطبيق أما المبحث الثاني فجاء بعنوان صيغة المرابحة للأمر بالشراء، ويحتوي على تمهيد لصيغة المرابحة للأمر بالشراء تتكون من مطلبين المطلب الأول ويتناول التعريف بالمرابحة وصورها وشروط صحتها، المطلب الثاني فيتناول إجراءات تنفيذ عقد المرابحة للأمر بالشراء والخطوات العملية للتنفيذ والمشاكل والصعوبات التي تواجه التطبيق. الفصل الثالث بعنوان المشروعات الصغيرة ويحتوي على ثلاثة مباحث، المبحث الأول ويشتمل على تمهيد للمشروعات الصغيرة، ويحتوي على مطلبين المطلب الأول ويتناول المشروعات الصغيرة والمتوسطة التعريف والمفهوم، المطلب الثاني يتناول أهمية المشروعات الصغيرة خصائصها ومميزاتها. المبحث الثاني بعنوان الصيغ المطبقة في تمويل المشروعات الصغيرة والضمانات ويتكون من مطلبين المطلب الأول يتناول الصيغ المطبقة في تمويل المشروعات الصغيرة المطلب الثاني ويتناول ضمانات تمويل المشروعات الصغيرة، المطلب الثالث بعنوان سياسات البنك المركزي المحددة لتمويل المشروعات الصغيرة (التمويل الأصغر). المطلب الرابع التجارب العالمية و العربية الناجحة في المجال. الفصل الرابع بعنوان دراسة تطبيقية على عينة من المصارف السودانية ويشتمل على مبحثين، المبحث الأول بعنوان خلفية تاريخية عن المصارف موضوع الدراسة ويحتوي على ثلاثة مطالب، المطلب الأول ويتم فيه تناول خلفية تاريخية عن بنك البركة السوداني، أسس وضوابط تمويل المشروعات الصغيرة بالبنك والتجارب الناجحة في المجال، المطلب الثاني يتم فيه تناول خلفية تاريخية عن بنك فيصل الإسلامي، أسس وضوابط المشروعات الصغيرة بالبنك والتجارب الناجحة في المجال، المطلب الثالث ويتم فيه تناول خلفية تاريخية عن بنك الادخار والتنمية الاجتماعية، أسس وضوابط المشروعات الصغيرة بالبنك والتجارب الناجحة في المجال. المبحث الثاني بعنوان تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة ويحتوي على مطلبين المطلب الأول تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة في تمويل المشروعات الصغيرة ومقارنتها مع التمويل العام، المطلب الثاني ويشمل إثبات الفرضيات ومناقشة النتائج. الفصل الخامس ويحتوي مبحثين، المبحث الأول يحتوي على النتائج والمبحث الثاني يحتوي على التوصيات ومن ثم قائمة بالمصادر والمراجع والملاحق.

## المبحث الثاني: الدراسات السابقة

### مدخل

تم الرجوع لعدد من الدراسات السابقة في ذات المجال وكان ملخصها كالآتي:

### (1) دراسة خطاطية (1992)<sup>1</sup>:

هدفت الدراسة إلى إلقاء الضوء على واقع الصناعات الصغرى غيرتفيا لأردن وأفاق تطويرها في المستقبل والنظر في مشكلة التمويل وكيفية معالجتها بالصيغ الإسلامية، وقد خلصت الدراسة إلى أن من أهم الصعوبات التي تواجه تطور المشروعات الصغرى غيرتفيا

---

<sup>1</sup>-جميل محمد سلمان خطاطية ، التمويل اللاروي للمؤسسات الصغيرة في الأردن جامعة اليرموك، إربد، 1992 م

الأردن هي مشكلة التمويل التي تعود للعديد من الأسباب أهمها اعتماد مؤسسات التمويل علينا لأســـــلوب الربو الذي يسبب إحصاء من نسبة كبيرة من مطالب التمويل منا اللجوء إلى مثل هذا المؤسسة لتمويل مشروعاتهم، كما أوصى الباحث بالتركيز على صيغتي المشاركة والتأجير في التمويل.

## (2) دراسة عبداللطيف (1994م)<sup>1</sup>:

هدفت الدراسة إلى التركيز على الدور الذي تقوم به المشروعات الصغيرة في مواجهة مشكلة البطالة، وقد خلصت إلى أن مشكلة البطالة تتفاقم في مصر باستمرار، وأن الصناعات الصغيرة تعتمد أساساً على استخدام طرق إنتاج مكثفة للعمل، وقد أوصى الباحث بالتصدي لهذه المشكلة من خلال توفير فرص عمل جديدة وواقعية يمكنها أن تدعم مستقبل الصناعة في مصر، بالإضافة إلى زيادة جهود الحكومة لمساعدتها ودعمها مالياً وفنياً.

## (3) دراسة شمس الدين (1997م)<sup>2</sup>:

هدفت الدراسة لدراسة مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر وذلك من خلال التعرف على مفهوم المشروعات الصغيرة وخصائصها، والأهداف الإستراتيجية من وراء تنمية هذه المشروعات، ومكانتها في الهيكل الصناعي المصري، وأهم التحديات التي تواجه تنميتها، ويحاول البحث اقتراح عدد من المحاور لتنمية هذا القطاع الهام والتوصية بالدور الذي يمكن أن تلعبه جميع القوى الفاعلة في الاقتصاد المصري.

## (2) دراسة الحكيم: (2003م)<sup>3</sup>:

هدفت هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على العقود التجريبية المصارف الإسلامية والتي تتناسب مع المشروعات الصغيرة وتوضيح الفرق بين الصيغتين الإسلامية والصغيرة وبين مبادئ أهمية التمويل وفقاً لهذه العقود، وتوصلت الدراسة إلى العديد من النتائج أهمها أن لجوء المشروعات الصغيرة إلى سداحتياتها التمويلية من خلال الصيغ التي تقدمها المصارف الإسلامية أفضل من لجوئها

<sup>1</sup> - احمد حلمي عبد اللطيف، الصناعات الصغيرة وأثرها على مشكلة البطالة في مصر، جامعة القاهرة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، 1994

<sup>2</sup> - هشام محمد شمس الدين، دور البنوك في إنماء الصناعات الصغيرة، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 1997

<sup>3</sup> - منير ســـــايمانا الحكيم، دور المصارف الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة دراسة لدور العقود الإسلامية في التمويل، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، 2003م.





هدفت الدراسة، إلى الإجابة عن بعض التساؤلات التي تمتثل لتقنياً الآتي : هل قامت الدولة بإتباع سياسات أتت إلى تخفيف حدة الفقر في السودان؟ وهل قامت مؤسسات الدولة الرسمية بالإشراف والمساهمة في الوصول إلى الشرائح المستهدفة؟ وما هو دور بنك السودان المركزي في إصدار سياسات تعني بالتمويل الأصغر؟ وما مدى استجابة المصارف لتطبيق سياسات التمويل الأصغر، توصلنا للبحث إلى عدتنا اجتماعية لتقييم أداء الدولة بالإشراف والدعم للشرائح المستهدفة، كما قام ديوان الزكاة كمؤسسة اجتماعية بدور كبير من خلال المصرف لمصر في الفقراء والمساكين بنسب وصلت إلى % 69 من إجمالي المصارف الشرعية فيشكك ذلك عند مقديو تمويل مشروعنا استخدامية جماعية وفردية. أوصى البحث بضرورة تطوير خدمات التمويل الأصغر من خلال تفعيل جهود الدولة على مستوى الصناديق والمؤسسات الاجتماعية مع الدعوة لقيام وزارة خاصة بالمشروعات الصغيرة وتعديل عوائد التمويل الأصغر للمصارف بتوجيه من بنك السودان المركزي.

### (3) دراسة غانم (1431 هـ، 2010م)<sup>1</sup>:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على واقع التمويل الأصغر الإسلامي في فلسطين، وأهم المعوقات التي تحول دون انتشارها بما يتناسب مع حجم الطلب عليها، وقد توصلنا للدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها أنه يمكن تطبيق عدد من نصيغ التمويل الإسلامي في مؤسسات التمويل الأصغر خاصة (المربحة والإجارة المنتهية بالتمليك) لأنهما من أقل الصيغ مخاطرة، وفي ضوء نتائج الدراسة فقد تم التوصل إلى مجموعة من التوصيات منها أهمها ضرورة أن تعمل مؤسسات الإقراض العاملة في فلسطين على تطبيق التمويل الأصغر الإسلامي، وذلك بفتح قنوات تمويل إسلامياً وتحول هذا التمويل إلى مؤسسات كاملة من مؤسسات التمويل التقليدية إلى مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي ذلك استجابة للطلب المتزايد على التمويل بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وأن تعمل الجهات المانحة ومؤسسات التمويل الإسلامي على تطوير قدراتها العاملين في مجالات تمويل الإسلاميو تعزيز توعيتهم بصيغ التمويل الإسلامي.

### (9) دراسة أسماء و عبد العظيم (2007-2011 م)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - محمد مصطفى غانم، واقع التمويل الأصغر الإسلامي وآفاق تطويرها في فلسطين (دراسة تطبيقية على قطاع غزة)، 1431 هـ - 2010م

<sup>2</sup> - أسماء عجينا عز العرب و عبد العظيم المهمل ، دور التمويل الأصغر في خفض الفقر دراسة حالة مشروعات التمويل الأصغر ولاية الخرطوم خلال الفترة 2007-2011م

يهدف هذا البحث إلى معرفة دور التمويل الأصغر في خفض الفقر دراسة حالة تطبيقية لمشروعات التمويل الأصغر بولاية الخرطوم خلال الفترة من 2007-2011م ومعرفة أهم المعوقات والتحديات التي تواجه مشروعات التمويل الأصغر والتي تعيق نجاحها واستدامتها، وقد خلص البحث إلى عدد من النتائج من أهمها محدودية دور التمويل الأصغر في خفض الفقر في ولاية الخرطوم وضعف قدرة مؤسسات التمويل الأصغر في الوصول وتقديم الخدمات المالية وغير المالية إلى شرائح المستهدفين الحقيقيين، وأن معظم مشروعات التمويل الأصغر غير ناجحة وغير مستدامة كما، وقد أوصى البحث بعدد من التوصيات من أهمهاحث المصارف على تركيز التمويل بصيغة المشاركة والصيغ الأخرى بدلاً عن التركيز على صيغة المرابحة.

### (10) ورقة أ.د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي(2015)<sup>1</sup>

هدف البحث إلى دراسة دور الدولة والمؤسسات المالية الإسلامية، ودراسة دور المصارف الإسلامية في دعم مشروعات الصغار باعتبارها مصدراً للتمويل اللئيم كإحدى أدواتها في دعم مشروعات الصغار المستثمرين والمشروعات الصغيرة. وقد خلص البحث إلى عدد من النتائج أهمها عدم استقرار المستفيدين من التمويل الأصغر الإسلامي جغرافياً أدى إلى صعوبة تحديد وحصر الشرائح الضعيفة لتقديم الخدمات المطلوبة هذا مع ارتفاع نسبة الأمية وسط الشرائح المستهدفة الأمر الذي يصعب معه التعامل مع الجهات ذات الصلة بالرغم من السياسات التفصيلية الخاصة بصغار المنتجين إلا أن عدم تنفيذ الكثير من المزايا التفصيلية من قبل المصارف أدى إلى عدم انتشار الوعي المصرفي بين الشرائح المستهدفة والذي أدى إلى تقلص عدد المستهدفين من النظام المصرفي في التمويل بصفة عامة وتمويل الأصغر بصفة خاصة، كما جاء بالبحث عدد من التوصيات أهمها لتحقيق الأهداف التنموية بفعالية، يجب وضع حوافز لتشجيع البنوك على توسيع انتشارها الجغرافي، وأن تقوم مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي بفتح فروع لها في كل محلية.

### تعقيب على الدراسات السابقة:

أ.د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، نماذج جديدة للتمويل الأصغر الإسلامي وتحليلاتها المقارنة (تجربة السودان)، 2015 م

يري الباحث أن مجال تمويل المشروعات الصغيرة مجال حديث عهد بالسودان بالرغم من تبني الدولة لهذا المشروع الضخم واعطائه أولوية في السياسات الاقتصادية في العام 2006م منذ ذلك التاريخ وحتى اليوم مازلنا ننزح تحت مستوى خط الفقر في التنمية ومازال هذا المجال مطموس الملامح والرؤى فلم توضع له التعريفات والمفاهيم التوضيحية كما لم توضع له القوانين والسياسات والضوابط التي تساعد في تسهيل ووضع إجراءات جديدة أكثر مرونة من الإجراءات المتبعة في التمويل العادي لاختلاف طبيعة كل واحد منهما، ويرى الباحث أن البنوك ما زالت بعيدة عن تحقيق الربط المحدد من قبل البنك المركزي 12% من محفظة تمويل كل بنك كما تعاني المصارف من مشكلة الشمول المالي 99% من المستهدفين الحقيقيين لا يعرفون المصارف و لا يتعاملون معها ولا يمكنهم الوصول إليها والتعامل معها فهي فئات تهاب الدخول لهذه الأماكن وتتخوف منها وتتعفف عنها والمشكلة الرئيسية التي تواجه المصارف اليوم هي تحديد المستهدف الحقيقي فمن هو عميل التمويل الأصغر المستهدف؟ وكيف نصل إليه لتقديم الخدمة وكيف نزيل رهبته من التعامل مع المصرف فهذا هو التحدي الحقيقي للمصارف فلا بد من وصول المصارف إليهم في أماكن تواجدهم ومعرفة احتياجاتهم الحقيقية والاستماع إلى مشاكلهم إضافة إلى التعرف على حرفة كل منهم ودراسة إمكانية تجميعهم في مجموعات مكتملة لبعضهم البعض فقد يمتلك البعض المقدرة على الإنتاج والبعض الآخر لديهم مهارات تسويقية أو حرفية وقد أثبت تجميع المستهدفين في مجموعات متكاملة نجاحاً ملموساً في تجارب بعض الدول كالتجربة الماليزية التي سجلت نجاحات كبيرة في مجال التمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة وقد تم الاعتماد فيها أولاً على تمويل المستهدفين كمجموعات صغيرة بالقروض الحسنة إلى حين الخروج من دائرة الفقر وتحويل المستهدفين من مجرد مستهلكين إلى منتجين ومن ثم تمويلهم بالصيغ الأخرى الشيء الذي أدي إلى حدوث تنمية فعلية في المجتمع الماليزي وأصبح هنالك فائض مالي خصه المشروعات الصغيرة، حالياً لا يوجد أي طلب لتمويل المشروعات الصغيرة مقابل عرض واسع للتمويل من قبل الدولة الشيء الذي يعني تحول المستهدفين من مجرد مستهلكين إلى فئات منتجة توفر احتياجاتها بنفسها، وقد هدفت دراستي إلى تقييم مدي كفاءات صيغتي المشاركة والمرابحة في تمويل المشروعات الصغيرة، واتفقت دراستي مع الدراسات السابقة في زيادة الطلب على هذا النوع من التمويل في الآونة الأخيرة إضافة إلى التحديات والمشاكل التي تواجه هذا النوع من التمويل وخاصة المشاكل المتعلقة بالاعتماد على صيغة واحدة وصعوبة الوصول للمستهدف الحقيقي فكل الدراسات السابقة تحدثت عن في تمويل

المشروعات الصغيرة والتحديات المواجهة له أما دراستي فقد تميزت بأنها تناولت تقويم كفاءة صيغتي المشاركة والمرابحة في تمويل المشروعات الصغيرة و مدى إمكانية إدخال صيغ تمويلية أخرى تتناسب مع القطاعات الممولة كالمشاركة والإجارة المنتهية بالتملك والقروض الحسنة الشيء الذي يقلل مخاطر الاعتماد على صيغة واحدة أما الدراسات السابقة فأنها اعتمدت على صيغة محددة في تمويل المشروعات الصغيرة إلا وهي صيغة المرابحة والتي أثبتت على المدى القصير عدم فاعليتها في تحقيق التنمية الاجتماعية رغم سهولة أجراءاتها وعدم ملائمتها للطبيعة المشروعات الصغيرة. كما عرض الباحث إمكانية الخروج من مشاكل التعثر التي واجهت تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المرابحة من خلال إدخال تمويل المجموعات واستخدام صيغ تمويلية لها مميزات إضافية كالمشاركة التي يكون فيها تشارك في الأرباح والخسائر بين البنك والعميل في الأرباح أو تقديم الخدمات التعليمية من خلال صيغة الإجارة أو تملكهم الآليات الإنتاجية من خلال صيغة الإجارة المنتهية بالتملك.

## المبحث الأول

### المطلب الأول

#### نشأة ومفهوم المصارف الإسلامية

##### النشأة:

بدأت نشأة المصارف بشكل عام في مدينة البندقية في العام 1157م ثم انتشرت المصارف في بقية دول أوروبا، فظهر بنك أمستردام عام 1609م وبنك إنجلترا عام 1694 م وبنك فرنسا عام 1800م، وقد اشتقت كلمة بنك المستخدمة حالياً من كلمة بانكو الإيطالية والتي تعني المنضدة أو الطاولة، حيث كان الصيارفة في القرون الوسطى يجلسون في الموائئ العامة للمتاجرة بالنقود (الصرف) وأمامهم مكاتب خشبية يطلق عليها اسم (بانكو) يضعون عليها النقود، ويمارسون عليها بيع وشراء العملات المختلفة، وقد تطورت المصارف من مشروع شخصي إلى شركات أسست بعضها البلديات

والحكومات، وكانت أهم وظائفها كونها وسيط تتوب عن المدخرين في توجيه مدخراتهم للمستثمرين الذين هم في حاجة إليها.<sup>1</sup>

وقد عرف العالم هذا النوع من التعامل بالانتمان منذ القدم ثم تطور إلى استخدام النقود وسيطاً للتبادل، وقد دلت الحفريات على أن السومريين في بلاد الرافدين قد عرفوا ألواناً من النشاط المصرفي كالتمويل الذي شمل القطاع الزراعي. كذلك ظهر التمويل المصرفي في منطقة بابل التي قامت فيها الحضارة على أنقاض الحضارة السومرية، ومن ثم عرف الإغريق التعامل المصرفي ثم الرومان وقد تتلمذوا على يد الإغريق وتعلموا العمل المصرفي منهم وعن طريقهم نشر العمل المصرفي الإغريقي في معظم أرجاء العالم، نظراً لاتساع نفوذهم وقد أعتمد كل التعامل لمصرفي على أسعار الفائدة كأساس للتبادل .

وقد ظهرت الحاجة لأهمية إعادة النظر في الهياكل المالية والأدوات التمويلية في الدول الإسلامية انطلاقاً من مبدأ تحريم الربا قال تعالى (أحل الله البيع وحرم الربا) سورة البقرة الآية رقم ( 275)، فبدأ التفكير المنهجي في بعض دول العالم الإسلامي لإنشاء البنوك الإسلامية منذ الأربعينيات من القرن العشرين حيث أنشئت في ماليزيا صناديق الادخار بدون فائدة، كما طبقت باكستان الفكرة في عام 1950 وذلك بإنشاء مؤسسة في الريف تقبل الودائع من الموسرين بدون عائد، ثم تعاود إقراضها إلى صغار المزارعين بلا فوائد. إلا أن التجربة المذكورة لم يكتب لها النجاح بسبب الافتقار إلى جهاز إداري ومالي كفاء، وعدم إقبال المودعين على الإيداع لدى البنك، وعلى نفس النمط الإسلامي نشأت في الريف المصري-بنوك ادخار محلية- تعمل وفق مقتضيات الشريعة الإسلامية وبلا فوائد على الودائع لديها، ولم تستمر تلك التجربة أكثر من سنوات عدة، حيث تم إيقاف العمل في تلك البنوك بسبب عدم توفر كوادر عاملة مؤهلة للقيام بالعمل المصرفي الإسلامي . ومن هنا نبعت فكرة إنشاء المصارف الإسلامية لتلبية رغبات المجتمعات الإسلامية في إيجاد صيغ للتعامل المصرفي بعيداً عن شبهة الربا وبدون استخدام سعر الفائدة، وقد بدأت أولى الدعوات الجادة والمؤثرة لإنشاء المصارف الإسلامية في عقد الستينيات من القرن الماضي، فقد كان لقرارات مجمع البحوث الإسلامية التي صدرت عن مؤتمره الثاني الذي أُنْعِد في العام 1965 الذي حضره ممثلون عن خمس وثلاثين دولة إسلامية وفتوى علماء

---

<sup>1</sup>د. محمد شيخون ، المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي، غزة، دار وائل للنشر - ص 93.

الأزهر عام 1965، وكذلك قرارات المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي الأثر الكبير في إطلاق الضوء الأخضر لإنشاء أعمال مصرفية إسلامية، هذه القرارات والتوصيات التي صدرت عن هذه الجهات أدت إلى تشجيع المستثمرين على القيام بخطوة إنشاء مصارف إسلامية في مختلف الدول العربية والإسلامية. وقد ركزت تلك القرارات والتوصيات على ستة نقاط رئيسية هي: <sup>1</sup>

(1) ضرورة استخدام صيغ التمويل الإسلامية في المعاملات المصرفية بدلاً من الصيغ التقليدية، مثل المرابحة، المشاركة، المضاربة والإجارة وغيرها.

(2) القيام بإنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية وطرح وحداتها عبر صكوك وسندات تتماشى والصيغ الإسلامية، على أن تدار جميع أنشطتها في كل مراحلها بما يتوافق مع الشريعة.

(3) الشراكة والمساهمة مع الشركات المالية والتجارية الأخرى التي تعمل طبقاً للصيغ الإسلامية لخلق بيئة متكاملة من التعاملات المالية والتجارية الإسلامية.

(4) تشجيع المصارف على تقديم خدمات عمليات البيع والشراء للأسهم والصكوك في السوق الثانوية، شرط أن يكون مصدر هذه الأسهم والصكوك ملتزماً في نشاطاته مع الشريعة.

(5) تشجيع المصارف على تقديم خدمات الاكتتاب العام وزيادة رأس المال بضمان الإصدارات أو تغطية المتبقي من أسهم الاكتتاب للجهات التي تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية، ويمكن أن يكون ذلك عبر الحصول على عمولة معلومة مقابل تكاليف تحصيل القيمة أولية دراسات أو حملات تسويقية قد يجريها المصرف.

(6) تسهيل عمليات قيام المصارف الإسلامية بإنشاء شركات تابعة لها لمساندتها في تنفيذ أعمالها كعمليات الوساطة في الأسواق المالية وأعمال التمويل والتأجير وإدارة الأصول

وبدأت المصارف بعد هذه الفترة في الانتشار عبر ثلاث مراحل خلال القرن العشرين، فبدأت المرحلة الأولى من العام 1971 حتى 1980، والتي تمثلت البداية الحقيقية لفكرة إنشاء المصارف الإسلامية الرسمية بالمنطقة العربية في عام 1971 من خلال تجربة تأسيس بنك ناصر الاجتماعي في مصر، حيث نص القانون المصري على عدم تعامله بالفائدة وهو أول المصارف التي طرحت تلك

---

<sup>1</sup> - سيف هشام صباح الفخري ، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في العلوم المصرفية من جامعة حلب كلية الاقتصاد

بعنوان صيغ التمويل الإسلامي ص (1)

الفكرة، ويعد أول بنك نص في قانون إنشائه على عدم التعامل بالفائدة المصرفية أخذاً وعطاءً وقد كانت طبيعة المعاملات بالبنك تأخذ شكل النشاط الاجتماعي أكثر من النشاط المصرفي، وقد جاء الاهتمام الحقيقي بإنشاء مصارف إسلامية تعمل طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ضمن توصيات مؤتمر وزراء خارجية الدول الإسلامية بمدينة جدة بالمملكة العربية السعودية عام 1972، حيث ورد النص على ضرورة إنشاء بنك إسلامي دولي للدول الإسلامية وقد جاء نتيجة لذلك إعداد اتفاقية لتأسيس البنك الإسلامي للتنمية والتي وقعت من وزراء مالية الدول الإسلامية عام 1974 وياشر البنك الإسلامي للتنمية نشاطه عام 1977 بمدينة جدة بالمملكة العربية السعودية، ويتميز هذا البنك بأنه بنك حكومات ولا يتعامل مع الأفراد في النواحي المصرفية، كما جاء إنشاء أول مصرف إسلامي متكامل يتعامل طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية عام 1975 وهو بنك دبي الإسلامي، حيث يقدم البنك جميع الخدمات المصرفية والاستثمارية للأفراد وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، ثم توالى بعد ذلك إنشاء المصارف الإسلامية في الكثير من البلدان العربية والإسلامية. ليصل عددها إلى 267 مصرفاً منتشرة في 48 دولة على مستوى العالم، بحجم أعمال يزيد عن 250 مليار دولار طبقاً لإحصائية المجلس العام للبنوك الإسلامية في سبتمبر 2003، هذا بخلاف فروع المعاملات الإسلامية للبنوك التقليدية على مستوى العالم.<sup>1</sup>

---

1- سيف هشام صباح الفخري ، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في العلوم المصرفية من جامعة حلب كلية الاقتصاد بعنوان صيغ التمويل الإسلامي. ص (1)



## المطلب الثاني

### مفهوم الصيرفة الإسلامية

إن فكر الصيرفة الإسلامية ينفي دور رأس مال المصرف الإسلامي كمصد يتلقي الخسائر نيابة عن الودائع إذ أن الودائع الاستثمارية في المصرف الإسلامي تواجه مخاطر الخسارة كما يحق لها أن تأخذ الربح إي أنها تشارك في الغنم والغرم، ولكن المصارف الإسلامية في حيز التطبيق قد أخذت بعضها في تخصيص سلتين للاستثمارات إحداهما خاصة بالاستثمارات ذات الدرجة العالية من المخاطرة، وتقتصر الاستثمارات فيها على أموال المساهمين أي من رأس مال البنك والأخرى للاستثمارات المحدودة المخاطر والتي تستثمر فيها الودائع العامة،<sup>1</sup> وتتظر موسوعة الاستثمارات الصادرة عن الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية إلى الاستثمار الإسلامي باعتباره نشاط إنساني إيجابي مستمد من الشريعة الإسلامية، ويؤدي إلى تحقيق وتدعيم أهداف الاقتصاد الإسلامي من خلال الأولويات الإسلامية التي يعكسها واقع الأمة الإسلامية وتري أهمية توضيح الجذور الفكرية للاستثمار من منظور إسلامي بما يساعد على تفهم المنطلقات الأساسية التي تكون أساس عملية صناعة قرارات الاستثمار، وترتبط بشكل محكم بين الأهداف التجريدية (علي المستوي العقيدي والفلسفي) وبين الأهداف التشغيلية للبنوك الإسلامية، كما تنوه إلى أهمية تحليل الأنواع الرئيسية للاستثمارات المتاحة أمام البنوك الإسلامية من حيث الشرعية والربحية والمخاطرة والقيمة التتموية والتي تكون إطاراً متكاملًا للتحليل عند صناعة قرارات الاستثمار<sup>2</sup>، وفي هذا نوع من وضع رأس مال المصرف الإسلامي كمصد ينوب عن ودائع المستثمرين في مواجهة مخاطر الاستثمار وفي السياق نفسه نجد في فكر المصارف الإسلامية وإعلام هذه المصارف يطمئن المودعين أن مواجهة ودائعهم لمخاطر الخسائر في المصارف الإسلامية محض احتمال نظري، (إذ أن الأصل أن البنك يستثمر الأموال المعهودة إليها استثماراً حريصاً يكتفي فيه بالدخل المعقول دون تعريضها لمخاطر غير محسوبة جرياً وراء الأرباح الطائلة)<sup>3</sup> بل تؤكد المصارف

<sup>1</sup> د. جمال الدين عطية : البنوك الإسلامية - بين الحرية والتنظيم، التقويم والاجتهاد، النظرية والتطبيق المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت 1993 ص 88

<sup>2</sup> د. إبراهيم مختار، التمويل المصرفي منهاج لأتحاذ القرارات ص 315 الطبعة الأولى ديسمبر م 1984 دار وهدان للطباعة والنشر .

<sup>3</sup> - د. محمد شيخون، المصارف الإسلامية دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي،

الإسلامية للمودعين أن بوسعها بوسائل العلم الحديث تحديد أي الأنشطة يمكن أن يتحقق عائداً أكبر أوفي زمن أقصر من غيرها.<sup>1</sup>

فالمصارف الإسلامية مؤسسات مالية مصرفية تعني بجمع الأموال وتوظيفها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية كما تعرف بأنها مؤسسات تقوم بجذب رؤوس الأموال المكتتزة وغير مستثمرة من أصحاب رؤوس الأموال وتقوم باستثمار هذه الأموال في المشاريع أو من خلال تمويل أصحاب المهن وتوزيع أرباحها بما يرق به الله من رزق حلال وليس ربحاً محدداً كما هو الحال بالبنوك التقليدية فيحصل صاحب الأموال على أرباح ويحصل أصحاب المهن على التمويل المطلوب، أي أنها تقوم بدور الوسيط بين المدخرين وللمستثمرين أو ما يطلق عليه وظيفة التوسط بين وحدات الفائض في المجتمع ووحدات العجز فيه وقد قامت بدور الوساطة على أساس عائد في صورة حصة في الربح ولخسارة وبذلك يقوم المصرف الإسلامي مقام المضارب بأموال المودعين، ومقام رب المال للمقترضين.<sup>2</sup>

تتميز المصارف الإسلامية عن غيرها من المصارف بأنها مؤسسات مالية لا تسعى إلى تعظيم الأرباح فقط وإنما تسعى لتشجيع الاستثمار وجعل العمل شريكاً لرأس المال ومصدراً للرزق والكسب الحلال لان المال بمفرده لا يحقق عائداً ما لم يقترن بعمل، وتلعب المصارف الإسلامية دور الوسيط بين أصحاب المال وأصحاب العمل ليحصل كل منهما على حقه من نماء للأموال بما فيهما البنك. وتقوم المصارف الإسلامية بتقديم خدماتها المصرفية والاستثمارية وفقاً لمبدأ المشاركة في الربح والخسارة (الغنم بالغرم) حيث تعتبر المشاركة هي القاعدة الرئيسية التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية في جميع تعاملاتها مع عملائها وبذا تخرج المصارف الإسلامية عملائها من دائرة المديونية إلى دائرة المشاركة.

فالمصارف الإسلامية تستقبل أموال الغير على أساس المضاربة (المشاركة في الربح بتقديم المال من المستثمر والجهد من المصرف) وذلك من خلال حسابات الاستثمار، ثم يقوم المصرف باستثمار تلك الأموال بصيغ استثمارية بعضها على أساس المضاربة أو المشاركة في الربح والخسارة وبعضها على

---

ص 107 دار وائل للنشر والتوزيع، رام الله- نابلس - غزة

<sup>1</sup> - فتاوى هيئة الرقابة الشرعية، مطبوعات بنك فيصل الإسلامي السوداني، ص 111

<sup>2</sup> د. محمد شيوخون، المصارف الإسلامية دراسة في تقويم المشروعات الدينية والدور الاقتصادي والسياسي

ص 109 دار وائل للنشر والتوزيع، رام الله - نابلس - غزة.

أساس المعاملات الآجلة المشروعة، وتتم عملية قبول المصرف للأموال على أساس عقد المضاربة، فيقوم المصرف بصفته مضارباً بالعمل بإدارة استثمارات أموال الغير لقاء نسبة من ناتج الاستثمار على أساس عقد المضاربة ويستحق تلك النسبة في حال تحقق الربح فقط وإذا لم يتحقق ربح خسر المصرف جهده وتحمل صاحب المال الخسارة المالية، فهي شركة في الربح بين المال والعمل، فالأساس العام الذي قامت عليه المصارف الإسلامية يتمثل في عدم الفصل بين أمور الدين وأمور الدنيا، فكما يجب مراعاة ما شرعه الله في العبادة يجب مراعاة ما شرعه في المعاملات بإحلال ما أحله وتحريم ما حرمه، واعتماد الشريعة الإسلامية لجميع التطبيقات، واتخاذها مرجعاً في ذلك. ومن أبرز هذه المظاهر تحريم الربا لقوله تعالى في محكم تنزيله ( وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) سورة البقرة الآية رقم (275) واعتبار النقود وسيلة للتبادل ومخزناً للقيم وأداة للوفاء، وأنها ليست سلعة وليس لها قيمة زمنية إلا من خلال ارتباطها بالتعامل بالسلع بشروطها الشرعية.

## المبحث الثاني

### فلسفة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي وصيغ التمويل الإسلامي

#### المطلب الأول: فلسفة العمل المصرفي

يعتبر الاقتصاد جزئية صغيرة من تشريعات الإسلام، وقد بدء تنظيم الاقتصاد مع بدء نزول القرآن في مكة المكرمة قبل أن يعرف العالم شيئاً اسمه علم الاقتصاد وهذا العلم لم يعرف بالغرب إلا من قرنين من الزمان أو أقل، وقد نزلت في مكة سورة المطففين (وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ إِذَا الْكُوفُ أَدَّى النَّاسَ يَدًا وَفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ يَوْمَ إِمَّا لِلنَّاسِ لَرَبِّ الْعَالَمِينَ (سورة المطففين الآية رقم (1-6)).

وقد حذرت هذه الآية من جريمة الغش في المعاملات بين الناس والتي من شأنها إفساد المعاملات والعلاقات في المجتمع، ومن قبل هذه السورة نزل في سورة الروم قوله تعالى (وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبِّا لِيُوفِيَا مَوَالِ النَّاسِ فَلَا يُوْوعَدُ اللّٰهُ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرَبُّوْجِهَ اللّٰهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الضَّعُفُونَ) سورة الروم الآية رقم (39) وتفسير هذه الآية بلغة الاقتصاد أن الزيادة التي تأتي من الربا هي زيادة في الظاهر ولكنها نقصان وخسران عند الله أما نقصان الأموال في الظاهر بإنفاقها في الزكاة وفي الصدقات في زيادة عند الله سبحانه وتعالى<sup>1</sup>.

أما بعد هجرة الرسول (ص) للمدينة فقد توالي نزول التشريع الإسلامي للمجتمع الجديد ينظم كل شيء في حياة المسلم الاجتماعية والسياسية والاقتصادية كنظم التجارة والمعاملات المالية المختلفة حيث جاء في تنظيم عملية التداين بالآجل وكيفية كتابة الدين والإشهاد عليه بما لا يترك زيادة لمستزيد قوله تعالى (لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِنَّمَا آتَيْتُمْ بِبِئْسَ إِلَى أَجَلٍ سَمَىٰ فَأَكْذَبُوهُ وَلِيَكْتَبَ بِيَكْمٍ كَاتِبٌ بِالْعُلِّ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتَبَ كَمَا عَمَّهُ اللَّهُ فَلْيَكْتَبْ وَلِيَلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَخْسِرْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمَلَّ هُوَ قَلِيلٌ وَلِيَهُ بِالْعُلِّ وَاسْتَشْهَرُوا شَهِيئِينَ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَظْمِي فَرَجُلٌ وَأَمَوَاتٌ مِّنْ مِّمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَةِ نَاءٍ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهَا فَتُذْكَرَ إِحْدَاهَا مَا الْآخَرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَةِ نَاءٍ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَلُوا أَنْ تَكْتَبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجْلِهِ نَلَّكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ لِلَّذِينَ قَامُوا وَأَنَّىٰ آلَاءٌ تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا يَوْمَ تَكْمَلُ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ

<sup>1</sup> عبد السميع المصري، المصرف الإسلامي علمياً وعملياً، الطبعة الأولى، دار التضامن للطباعة ص6

أَلَا تَكَتُّوهَا وَأَشْهَرُوا إِذَا تَجَاهَلُوا بِضَارٍّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدُونَ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَأَتَقُوا وَاللَّهُ بِهِ وَيُعْظِمُكُمْ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَظِيمٌ (سورة البقرة الآية رقم (282) والإسلام جعل العمل المشروع هو المصدر الرئيسي للكسب المشروع، ولم يسمح بأن يكون مرور الزمن وحده مصدراً للكسب الشيء الذي يزيد من حجم النقود دون زيادة في حجم الإنتاج مما يؤدي إلى ظهور التضخم ومن هنا جاء تحريم الإسلام للربا في قوله تعالى ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْوَمُونَ إِلَّا يَوْمَ الَّذِي يَخْبُطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا اللَّهُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَدَا فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (سورة البقرة الآية رقم (275) ويراد بفلسفة العمل المصرفي الإسلامي طبيعة الرسالة التي يحملها، والدور الذي يقدمه في مجال أعمال البنوك بشتى أنواعها وصورها ويشمل ذلك أهدافه ومبادئه العامة التي تشكل مظلة تحفظ مقوماته وتضامن خصائصه من الانحراف بسبب المنافسة القائمة والمتمثلة في العمل المصرفي التقليدي، وهي منافسة قوية وأشد خطورة من أي منافسة في مجال آخر، وذلك للتداخل بين الجوانب الفنية المصرفية المشتركة والالتباس في تنفيذ المعاملات داخل المصرف، إن فلسفة العمل المصرفي الإسلامي تعتمد على مبدأ أن ملكية الإنسان للأشياء مقيدة بما حدده له المالك المطلق لهذا الكون وهو الله سبحانه وتعالى وأن الإنسان مستخلف في ما آتاه الله لعامة الأرض، فنظرية الاستخلاف ليست من صنع اجتهاد فقهي أو فكري وإنما هي في صميم التشريع السماوي وجاءت بها النصوص الصريحة في القرآن والسنة وقوله تعالى (أَمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْقُذُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُتَخَفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ) سورة الحديد الآية رقم (7) ونظرية الاستخلاف تقوم على أساس أن المال لله عز وجل وهذه النظرية الدينية هي الأساس لاعتبار المال وسيلة وليس غاية، وما دام الإنسان مستخلفاً وليس مالكا للمال وما دام المال مال الله فيجب أن يحصل عليه الإنسان بالطرق المشروعة وأن ينفقه فيما يرضي الله عز وجل حتي يحصل على رضا الله ومباركته للأموال بالنماء والزيادة لقوله تعالى ( أَمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْقُذُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُتَخَفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ) سورة الحديد الآية رقم (7) فوعد الله الذين آمنوا بالآجر العظيم عند إنفاقهم من مال الله الذي آتاهم. ولا يحدث النما والزيادة الأ بتطهير الأموال بالزكاة قال (ص) (ما نقص مال من صدقة). وما دام الإنسان مستخلفا على هذا المال فإن ملكيته له مربوطة بهدف ومقيدة بشرط من أستخلفها، وذلك بأن يحصل عليه بالأساليب التي ارتضاها، وأن ينميها بالوسائل التي شرعها، وأن يستخدمه فيما يحل له قال



كانت مشاريع صغيرة أو متوسطة أو كبيرة. فالوظيفة الرئيسية للمصارف كافة هي الوساطة بين المدخرين والمستثمرين أو ما يطلق عليه وظيفة التوسط بين وحدات الفائض المالي في المجتمع ووحدات العجز فيه، ولأداء هذه الوظيفة تقبل المصارف التقليدية الودائع مقابل فائدة وتقرض المستثمر مقابل فائدة أعلى وبذا يكون المصرف التقليدي مقترضاً ومديناً لأصحاب الودائع ويضمن رد أصل مبالغ ودايعهم ودخلها ومقرضاً دائماً للمستثمرين المتمولين منها يقرضهم مقابل دخل أكبر زائداً ضمانات وبهذا تتحصل لمصارف التقليدية على أرباحها من الفرق بين الفائدة المدينة والدائنة.<sup>1</sup> فالعمل المصرفي الإسلاميه فلسفة مختلفة تماماً عن فلسفة المصارف التقليدية، فالمصارف الإسلامية تأسست نتاج فتومعاصرة، حرمت الفائدة المصرفية أخذاً وعطاءً في جميع تعاملاتها.<sup>2</sup>

واختارت خيار القيام بوظيفة الوساطة على أساس عائد في صورة حصة في الربح والخسارة، لذا يقوم المصرف الإسلامي مقام المضارب بأموال المودعين، ومقام رب المال للمقترضين وكل حصة في الربح تتحدد باتفاق الطرفين في عقد المضاربة. والخسارة على رب المال (المضارب) وفقاً لأحكام الفقه الإسلامي إذا ثبت عليه الخيانة أو التقصير أو التعدي أو الإخلال بشروط العقد وهذه علاقة تستمد مشروعيتها الدينية من كونها تستند إلى فقه المضاربة في الإسلام وتستند أيضاً على القاعدة الفقهية (الغنم بالغرم. أو الغرم بالغنم) وتعني أن من ينال نفع شيء يتحمل ضرره أو أن يتحمل الفرد من الأعباء بقدر ما يأخذ من مميزات وحقوق وأن غاية المصارف الإسلامية والتي تمثل أهم التحديات أمامها إيجاد صيغ تمويلية لا تعتمد على الفائدة المصرفية الثابتة في معاملاتها كافة أخذاً وعطاءً سواء في علاقتها بالمدخرين والمقترضين أو عند تقديم الخدمات المصرفية التي اعتادت المصارف التقليدية أن تقدمها مقابل فائدة محددة وأن الصيغ البديلة التي ابتدعتها المصارف الإسلامية في التمويل لتحل محل الفائدة هي: المضاربة، المشاركة، المرابحة، السلم، البيع الآجل أو التقسيط والمزارعة والمصانعة في تقديم الخدمات المصرفية ابتداءً للوكالة، الكفالة والضمان والإجارة والجمالة وغيرها من الخدمات المصرفية.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> د. محمد شيخون المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي ص 109 دار

وائل للنشر والتوزيع - راما الله - نابلس - غزة

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ذكره ص 109

<sup>3</sup> - نفس المرجع السابق ذكره ص 110





## المطلب الثاني

### خصائص ومميزات المصرف الإسلامي

يتميز المصرف الإسلامي بصفات أساسية وهي:

البنك الإسلامي ليس مجرد بنك لا يتعامل بالربا أو يمتنع عن تمويل السلع والخدمات المحرمة<sup>1</sup>، وإنما هو بنك يبني على العقيدة الإسلامية ويستمد منها كيانه ومقوماته قال تعالى (واحل الله البيع وحرم الربا) سورة البقرة الآية رقم ( 275)، فالبنك الإسلامي مؤسسة لا تستهدف تعظيم الإرباح وإنما تسعى لتحقيق القيم الروحية المرتبطة بالإنسان ومن ثم لا يمكن أن يكون معيار الربح هو الأساس في الحكم على المشروعات التي يتم تمويلها وإنما يمتد لآفاق أوسع لتحقيق المصالح الكلية، يتمثل الأساس العام الذي تقوم عليه المصارف الإسلامية في عدم الفصل بين أمور الدنيا وأمور الدين، فكما يجب مراعاة ما شرعه الله في العبادات يجب مراعاة ما شرعه في المعاملات ، بإحلال ما أحله وتحريم ما حرمه، واعتماد الشريعة الإسلامية أساساً لجميع التطبيقات، واتخاذها مرجعاً في ذلك، وسندنا في ذلك أن الذي أمرنا بالصلاة في قوله تعالى *إِلَّا الصَّلَاةَ كَانَتْ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ كِتَابًا مَّوْقُوتًا* (سورة النساء الآية رقم ( 103

(1) هو الذي قال *لَا تَوَدُّ وَالسُّفَهَاءُ الْمَوْلِجُ جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوا بِهِ مَا أَكْسَوْكُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا* (سورة النساء الآية رقم 5).

(2) للمصرف الإسلامي دور رئيسي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على أسس قوامها عدم تبديد الثروات واستخدامها بكفاءة وزيادة الطاقة الإنتاجية، وتقوية الهياكل الأساسية، وتحقيق التوازن في تنمية القطاعات المختلفة، بالإضافة إلى التنمية النفسية والأخلاقية لأفراد المجتمع.

(3) تعتمد البنوك الإسلامية أساساً على الاستثمار المباشر أو الاستثمار بالمشاركة مع الغير في تحقيق أرباحها، علي عكس البنوك التقليدية التي تحقق أرباحها أساساً من القروض وتسعي البنوك التقليدية لتحقيق أعلى ربح لأصحاب البنك (الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة) فالبنك

---

<sup>1</sup>د. إبراهيم مختار، التمويل المصرفي منهاج لاتخاذ القرارات ص(311-312) الطبعة الأولى ديسمبر، 1984م دار  
وهذا أن للطباعة والنشر

الإسلامي يعتمد على حوافز أخري غير حوافز أسعار الفائدة لتجميع المدخرات وفي مقدمة هذه الحوافز المشاركة في عائد الاستثمار .

(4) البنوك الإسلامية بنوك اجتماعية تحقق التكافل الاجتماعي ليس فقط من حيث قيامها بجمع الزكاة و صرفها في مصارفها الشرعية ولكن من حيث العدالة في توزيع عائد الأموال المستثمرة ومن حيث تعظيم العائد الاجتماعي للاستثمار الذي يمثل أحد أهدافها عند اختيار المشروعات التي تؤسسها أو تشارك في تمويلها، فهي تشجع المشروعات التي تعمل على تنمية الدخل وتحسين توزيعه.

## المطلب الثالث

### صيغ التمويل الإسلامي

يعتبر نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف بشقيها التقليدي والإسلامي، وتمثل عوائده أهم مصدر من مصادر الأرباح بالمصارف، فالمصارف الإسلامية تستخدم الأموال عن طريق صيغ التمويل المتعددة و المشروعات وذلك خلافاً لما يحدث من استخدامات بالمصارف التقليدية والتي تعتمد على صيغة تمويلية واحدة الأ وهي القروض بفوائد محددة، أما صيغ التمويل الإسلامي فهي تناسب كافة المجالات والأنشطة سواء كانت زراعية أو صناعية أو تجارية أو عقارية أو مهنية أو حرفية ومن أهم الصيغ المطبقة بالمصارف:<sup>1</sup>

- (1) صيغ تنقل ملكية العين والمنفعة بمجرد التعاقد، وهي أساليب الاتجار وتشمل بيع الآجل، بيع المرابحة، بيع السلم وبيع الإستصناع .
- (2) صيغ تنقل ملكية المنفعة دون ملكية العين وهي أساليب الإيجار وتشمل الإجارة التشغيلية والإجارة التمليلية
- (3) صيغ تتميز باشتراك المتعاقدين فيه في الربح أو الناتج فقط، وتسمى بأساليب الاسترباح وتشمل المضاربة والمزارعة
- (4) صيغ المشاركة وهي أساليب الاشتراك، وتشمل المشاركة الدائمة والمشاركة المتناقصة أولاً صيغ تنقل ملكية العين والمنفعة بمجرد التعاقد: فالمقصود بالاتجار عمليات الشراء بقصد البيع عن طريق تقليب المال للحصول على ربح حلال من الفرق بين تكلفة الشراء و ثمن البيع، ومن أهم خصائص عمليات الاتجار إنها توفر احتياجات الأفراد من السلع والبضائع المختلفة كما أنها تنقل ملكية السلعة من البائع إلى المشتري بمجرد التعاقد كما يعتبر الربح فيها جزءاً لا يتجزأ من القيمة التمليلية وعادة ما تكون عمليات الاتجار قصيرة الأجل<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - إعداد عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، مجموعة دله البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث الطبعة الأولى 1414 هـ - 1993 م ص (7-8)

<sup>2</sup> - إعداد عز الدين محمد خوجة، مراجعة د. عبد الستار أبوغدة أدوات الاستثمار الإسلامي - مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث الطبعة الأولى 1414 هـ - 1993 م ص 13

ويندرج ضمن عمليات الاتجار مختلف أنواع البيوع في الإسلام، والبيع لغةً مطلق المبادلة وهو الشراء ضد، ويطلق البيع على الشراء أيضاً، فلفظ البيع والشراء يطلق كل منهما على ما يطلق عليه الآخر.<sup>1</sup> وقد قسمها الفقهاء إلى أربعة أقسام بحسب صفة البديلين وهما لمبيع والتمن اللذان يمكن أن يكونا عيناً أو نقداً وهذه الأقسام هي:<sup>2</sup>

**الأول:** بيع العين بالعين، وهو مبادلة سلعة بسلعة ويسمي ببيع المقايضة

**الثاني:** بيع الثمن بالثمن، وهو مبادلة نقد بنقد ويسمي ببيع الصرف.

**الثالث:** بيع العين بالثمن، وهو مبادلة سلعة بنقد ويسمي البيع المطلق وقد يكون هذا البيع:

- بنقد عاجل، ويسمي البيع الحال.

- بنقد آجل، ويسمي البيع المؤجل أو بيع الآجل.

**الرابع:** بيع الثمن بالعين، وهو مبادلة يعجل فيها الثمن (رأس المال) ويتأخر فيها تسليم العين (المبيع) لأجل

معلوم وقد يتم دفع الثمن في هذا البيع إما :

(1) كاملاً عند التعاقد ويسمي ببيع السلم.

(2) أو مجزئاً على فترات أو مؤجلاً ويسمي ببيع الاستصناع.

أولاً صيغ نقل ملكية العين والمنفعة: وهي صيغ تنقل ملكية العين والمنفعة بمجرد التعاقد، وتشمل بيع

الآجل، بيع المرابحة، بيع السلم وبيع الاستصناع.

**(أ) بيع الآجل (البيع بالتقسيط):**

**تعريف البيع الآجل:**

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان

التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، وغالباً

ما يزيد الثمن المؤجل للسلعة عن ثمنها نقداً.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الخامس الطبعة الأولى 1402هـ - 1982، (ص) 50

<sup>2</sup>- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الخامس الطبعة الأولى 1402هـ - 1982، (ص) 14

<sup>3</sup>- عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي ص19 مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث -

## دليل المشروعية:

يجوز بيع الآجل لقوله تعالى ﴿لَا تَبْخُلُوا بِأَمْوَالِكُمْ الَّتِي بَخَّلْتُمْ بِهَا أَنْفُسَكُمْ كَمَا بَخَّلْتُمْ بِأَمْوَالِكُمْ الَّتِي بَخَّلْتُمْ بِهَا أَنْفُسَكُمْ﴾ كما يفوم الذي يتخبطه الشيطان من المس نك بأنه ثم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا فمجاهه موعظة من ربه فانتهى فقه ما سلف وأمره إلى الله ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون. (سورة البقرة: الآية رقم 275) فشمع ما بيع بثمان حال وما بيع بثمان مؤجل وقوله تعالى ((إلا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه)). سورة البقرة الآية رقم (282) ودليل جوازه من السنة، عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت (أشترى رسول الله صلى الله عليه وسلم من يهودي طعاماً إلى أجل ورهنه درعاً من حديد). فإذا تم سداد قيمة البيع مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط. فالبيع الآجل والبيع بالتقسيط قد يكون بالسعر الذي تباع به السلعة نقداً، وقد يكون البيع بسعر أكبر من الثمن وفي هذا اختلاف بين الفقهاء فقد منع بعض الفقهاء هذا النوع من البيع بحجة أن هذه الزيادة ربا ورأي الجمهور أرجح لأن هذا بيع تراضي فتدخل في عموم قول تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) سورة البقرة: الآية رقم (275) وقوله تعالى ((يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراضي منكم)). سورة النساء الآية رقم (29)

## وتطبق المصارف الإسلامية البيع بالتقسيط في حالتين:

- 1) في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة، وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع.
- 2) يتم استخدامها في تمويل الأحتياجات الاستهلاكية المكلفة مثل الأثاثات والسيارات والأدوات المنزلية الكهربائية، كما يتم استخدامها في تمويل المساكن المشيدة وتمويل السلع الإنتاجية مثل الأجهزة والآلات والمعدات. <sup>1</sup> وفي بيع المرابحة يجب مراعاة بعض الأحكام الشرعية خاصة فيما يتعلق بمعلومة تكلفة الشراء الأول ومقدار الربح أن الجهالة تؤدي إلى المنازعة وتفسد العقد، كما يجوز توثيق الدين الناتج عن المرابحة بكفيل أو ضامن أو رهن شأنه في ذلك شأن البيع الآجل، ويجوز أن

<sup>1</sup> د. محمد شيخون المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي دار وائل النشر ط 12002 ص (153)

يكون الرهن مصاحباً للعقد أو سابقاً له لأن الرهن يمكن أخذه عن الدين الحادث كما يمكن أخذه عن الدين الموعود قبل حدوثه ولكن لا يعتبر الرهن قائماً إلا بعد قيام الالتزام (المديونية).

### (ب) بيع السلم:

يعرف السلم في اللغة بالإعطاء والترك وفي اصطلاح الفقهاء هو عقد يقتضي إعطاء المشتري رأس المال وتسليمه للبائع وهو المسلم إليه معجلاً مقابل التزام البائع بأداء عين موصوفة في الذمة مؤجلة، وتستند حكم مشروعيته في المصلحة التي يحققها السلم للعباد، [1].<sup>1</sup>

**السلم لغة:** مصدر (لأسلم)، ومعناه اصطلاحاً بيع أجل بعاجل، أي أن يدفع المشتري قيمة السلعة حالاً، علي أن يسلم السلعة في أجل لاحق متفق عليه في عقد البيع. وهو معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقداً إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالأجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة والعاجل هو الثمن ويحقق بيع السلم مصلحة كل من الطرفين البائع وهو المسلم إليه والمشتري وهو الجهة الممولة وغالباً ما يكون البنك<sup>2</sup>

ويعتبر السلم عند الفقهاء نوع من البيوع لذلك فإن أركانه أركان البيع من الصيغة-العاقدان والمحل، ويمثل التمويل بالسلم محورياً هاماً في التمويل الإنتاجي وتحريك الطاقات، وقد شرع على خلاف القاعدة الشرعية التي تمنع بيع ماليس في اليد اعتماداً على النص النبوي القائل (لا تبع ماليس عندك)، وقد ثبت السلم بالنص القائل من أسلف في شيء فليسلف في شيء معلوم الوزن أو العدد أو الكيل إلى أجل معلوم وثبتت مشروعيته تلبية لمنافع الناس وحاجتهم إليه في التعامل.<sup>3</sup>

### دليل المشروعية:

وقد جاءت مشروعية بيع السلم بالكتاب والسنة والإجماع فدليله من الكتاب قوله تعالى (أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِعَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَآكُتُوهُ) سورة البقرة: الآية رقم (282) ومن السنة، قول رسول الله (ص) (من أسلم فليسلم في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم) وكما ورد عن ابن عباس رضي

<sup>1</sup> د. الصديق طلحة محمد رحمة- التمويل الإسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل - ط1 شركة مطابع العملة المحدودة 2006 م ص 230

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، مجموعة أدلة البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث أبحاث الاستثمار الإسلامي، ص 41

<sup>3</sup> الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الخامس الأصول الشرعية والأعمال المصرفية في الإسلام ط 1 1402هـ، 1982 م، ص 335

اللّهعنهما (قدم رسول الله (ص) المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة والسنتين، فقال(ص)"من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم " <sup>1</sup>متفق عليه.وقد جعل بعض العلماء دليل جواز السلم هو الإجماع، أما الدليل من الكتاب والسنة فهو مستند الإجماع.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> - الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية،الجزء الخامس الأصول الشرعية والأعمال المصرفية في الإسلام ط1  
1402هـ-1982 م، ص 344-345

<sup>2</sup> - الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الخامس الأصول الشرعية والأعمال المصرفية في الإسلام  
الطبعة الأولى 1402هـ-1982 م،ص 345

## أركان عقد السلم:<sup>1</sup>

أركان عقد السلم تتمثل في:

1. الصيغة: الإيجاب والقبول.

2. المتعاقدان: المسلم إليه (البائع) ورب السلم (المشتري).

3. المعقود عليه: رأس المال (التمن) والمسلم فيه (التمن)

وهناك بعض الصوابط الملازمة لتطبيق هذه الصيغة ترتبط بعدم التعيين في التمويل بحيز أو إطار أو مشروع معين الشيء الذي يتيح التعامل والتعاقد في شراء سلع منتجة تكون متاحة وقت التسليم وهذه الخاصية ضرورية لإنفاذ صيغة بيع السلم لضرورة التعاقد في سلع ومنتجات متاحة ويمكن للطرف الآخر أن تتوفر لديه، بالإضافة إلى إمكانية دفع رأس المال عيناً وإمكانية الاستبدال بالمسلم فيه في حالة تعثر الوجود بتسليم سلع بديلة توفرت لطالب التمويل في وقت التسليم لذا يعتبر السلم أداة ائتمان متطورة<sup>2</sup>. وفي هذا النوع من البيع لم يقصد التشريع الإسلامي في الرخصة أصحاب رؤوس الأموال وإنما قصد إعطاء الرخصة لأرباب المزرع والثمار والتجار الذين يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم وأولياء الزروع ونحوها فجوز لهم التشريع السلم دفعاً للحاجة<sup>3</sup>. قد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط الاستثمار والتمويل عن طريق السلم منها<sup>4</sup>:

(1) أن يكون المسلم ديناً في الذمة فيكون البائع مطالباً بتسليم المبيع عند حلول الأجل على الصفات المشروطة في العقد دون التقييد بأن يكون المسلم من إنتاج مصنعه أو مزرعته الخاصة. فإن أسلم في عين فلا يصح .

(2) أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله، فلا يجوز فيما يندر كالعنب والرطب في غير وقته

(3) أن يكون المسلم فيه معلوم النوع والجنس والوزن والحداثة والجودة ومعلوم الأجل لأن الجهالة التي تقضي إلى المنازعات تفسد العقود في سائر عقود المعاوضات.

<sup>1</sup> أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصول هو صيغته وتحدياته) بيروت - لبنان 2004، ص 154

<sup>2</sup> د. الصديق طلحة محمد رحمة، التمويل الإسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل، ط1 شركة مطابع العملة المحدودة 2006 م، ص 230

<sup>3</sup> د. محمد شيوخ المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي دار وائل للطباعة الأردن عمان 2002 الطبعة الأولى 2002، ص (155)

<sup>4</sup> عز الدين محمد خوجة، مجموعة دله البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث أدوات الاستثمار الإسلامي، ص 45



- 4) لا يجوز السلم في الأراضي والعقارات لأن وصفها يقتضي بيان موضعها وإذا ذكر موضعها تعينت وهذا يناقض ما أتفق عليه الفقهاء من كون المسلم فيه ديناً في الذمة.
- 5) يشترط في رأس مال السلم أن يكون معلوماً وأن يعجل تسليمه للبائع في مجلس العقد.
- 6) يشترط بيان مكان تسليم المبيع إذا كان يحتاج إلى حمل ومصاريف نقل .
- 7) يجوز أخذ الرهن والكفيل بدين السلم من أجل ضمان وفاء البائع (المسلم إليه) بالتزاماته وتسليمه السلعة المباعة في ذمته في الأجل المحدد .
- 8) لا يجوز بيع المشتري لبضاعة السلم قبل استلامها لأن ذلك من قبيل بيع الدين قبل قبضه المنهي عنه، ولكن يجوز للمشتري أن يعقد سلماً موازياً جديداً بعقد منفصل عن العقد الأول دون أن يربطه بالسلم الأول.<sup>1</sup>

### مجالات تطبيق صيغة السلم:<sup>2</sup>

- 1) تمويل العمليات الزراعية، حيث يتم تعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن تتوفر لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكنهم شرائها إذا أخفقوا في تسليم محاصيلهم.
- 2) بيع السلم في تمويل النشاط الصناعي والتجاري خاصة في تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة وذلك بشرائها سلماً وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.
- 3) تمويل الحرفيين وصغار المنتجين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.
- 4) يمتاز بيع السلم باستجابته لحاجات شرائح مختلفة ومتعددة من الناس سواء كانوا من المنتجين الزراعيين أو الصناعيين أو المقاولين أو التجار واستجابته لتمويل نفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية.

### الخطوات العملية لبيع السلم :

1. توقيع عقد بيع السلم:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مجموعة دله البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث أدوات الاستثمار الإسلامي، ص (45-47)

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ص 48

<sup>3</sup> عز الدين محمد خوجة مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث أدوات الاستثمار الإسلامي ص (42)

(أ)البنك:يلتزم في العقد بأن يدفع الثمن في مجلس العقد ليستفيد به البائع ويغطي به حاجاته المالية المختلفة.

(ب) البائع:يلتزم في العقد بتسليم السلعة بالموصفات المطلوبة في الأجل المحدد.

2. تسليم وتسلم في الأجل المحدد: هناك خيارات متعددة أمام البنك يمكنه اختيارأحدها

(أ)يتسلم البنك السلعة في الأجل المحدد ويتولي تصريفها بمعرفته ببيع حال أو مؤجل .

(ب) يوكل البنك البائع:ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه (أوبدون أجر) .

(ج)توجيه البائع لتسليم السلعة إلى طرف ثالث (مشتري) بمقتضي وعد مسبق منه بشرائها إبي عند وجود طلب مؤكد بالشراء .

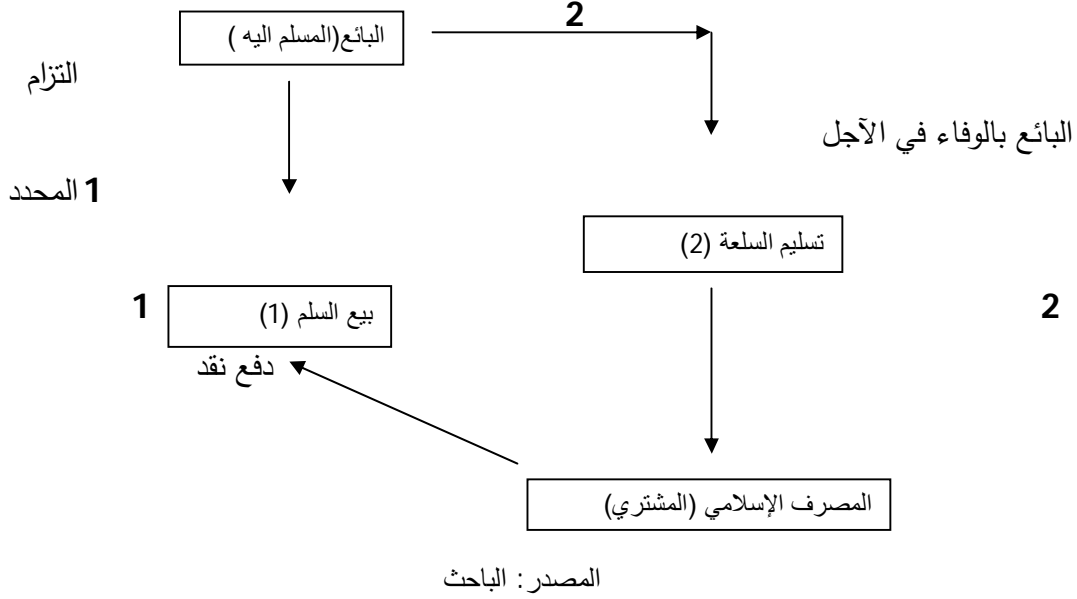
3/ تسليم وتسلم في الأجل المحدد:

(أ)البنك:يوافق على بيع السلعة حالاً أوبالأجل بثمان أعلي من ثمن شرائها سلماً .

(ب) المشتري:يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الإنفاق.

## الخطوات العملية لبيع السلم: 1

شكل رقم (2-3-1)

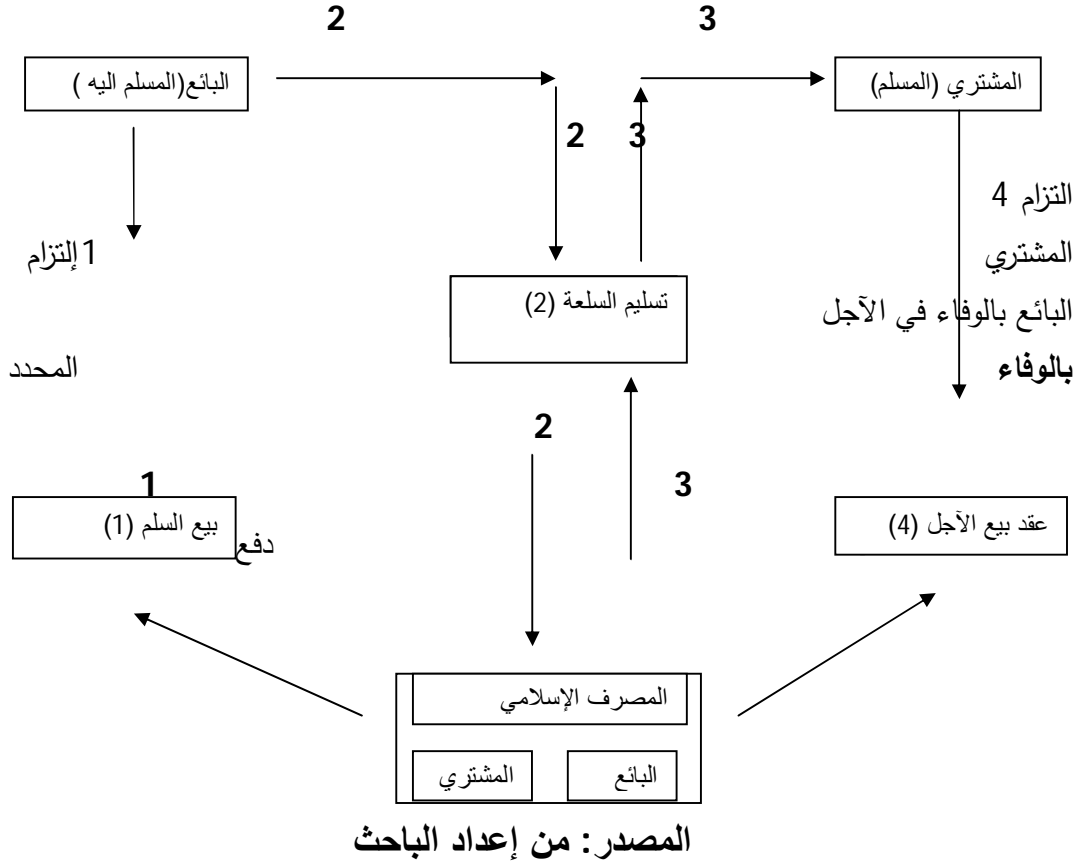


## السلم الموازي:

وصورته إنه يتكون من عقدين متوازيين، العقد الأول ويكون فيه المصرف رب السلم (المستثمر الممول) ويدفع ثمن المسلم فيه (المبيع) معجلاً لأجل مسمي وفق الشروط والضوابط التي تحكم عقد السلم. العقد الثاني يكون فيه المصرف بائعاً لسلعة من جنس ومواصفات البضاعة المتعاقد عليها في العقد الأول ويتقاضى ثمنها معجلاً. وإذا استلم المصرف البضاعة في العقد الأول أوفى بعقده للطرف المتعاقد (المستثمر) في العقد الثاني بهامش ربح، ويراعي عدم الربط بين العقدين، ففي حالة عجز البائع في العقد الأول مثلاً عن تسليم المبيع يجب على المصرف التزاماً بالعقد الثاني أن يشتري سلعةً بديلةً من الأسواق للوفاء بالعقد، ولا يكون عدم استلامه للبضاعة في العقد الأول سبباً في عجزه عن الوفاء بعقد السلم الموازي.

الخطوات العملية لعملية بيع سلم موازي :

شكل رقم (2-3-2)



(د)

اصيبتين:الإستصناع :

يعتبر الفقهاء أن الإستصناع قسم من أقسام السلم لذا يندرج في تعريفه، أما الحنفية فقد جعلوه عقداً مستقلاً مميّزاً عن عقد السلم وقد عرفوه بتعريفات متعددة منها:

(أ) بأنه (عقد مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئاً) وأنه (عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل) ويقال للمشتري فيه مستصنع وللبيع صانع وللشيء المصنوع (مصنوع).<sup>1</sup> وعقد الإستصناع يجمع بين خ

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة عدلها البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث، ص

(1) خاصية بيع السلم من حيث جواز وروده على مبيع غير موجود وقت العقد أو على دين موصوف في الذمة .

(2) وخاصية البيع المطلق العادي من حيث جواز المن فيه ائتماناً لا يجب تعجيله كما في السلم، وذلك لأن فيه عملاً إلى جانب بيع المواد فصار يشبه الإجارة والإجارة يجوز فيها تأجيل الأجرة ويستطيع البنك أن يستخدم هذا الأسلوب بطريقتين:

أ- فيجوز له أن يشتري بضاعة ما بعقد إستصناع ثم بعد أن يتسلمها يبيعها بيعاً عادياً بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل بأجل.

ب- يجوز للبنك أن يدخل في عقد إستصناع بصفته بائعاً مع من يرغب في شراء سلعة معينة ويعقد عقد إستصناع مواز بصفته مشترياً من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول ويمكن أن يكون الإستصناع الأول حالاً أو مؤجلاً وكذلك الإستصناع الموازي يمكن أن يكون حالاً أو مؤجلاً .

(ب) دليل المشروعية: جمهور الفقهاء يرون أن الأستصناع قسم من أقسام السلم ولذلك يندرج تحت تعريفه، أما الحنفية فقد جعلوه عقداً مستقلاً مميّزاً عن عقد السلم،<sup>1</sup> كما أجاز التعامل بهمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي حيث جاء في قراره:

(1) عقد الأستصناع عقد ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط .

(2) يشترط في عقد الأستصناع ما يلي:

أ- بيان جنس المستصنع وقدره وأوصافه المطلوبة،

ب- أن يحدد فيه الأجل.

(3) يجوز في عقد الإستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة الآجال ومحددة.

(4) يجوز أن يتضمن عقد الإستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما أتفق عليه العاقدان ما لم تكن هنالك ظروف قاهرة. ويجمع عقد الإستصناع بين خاصيتين:

(1) خاصية بيع السلم من حيث جواز وروده على مبيع غير موجود وقت العقد .

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة: عبدالستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية -

(2) وخاصة البيع المطلق العادي من حيث جواز كون الثمن فيه ائتمانيا لا يجب تأجيله كما في السلم وذلك لوجود عمل إلى جانب بيع المواد فصار يشبه الإجارة والإجارة يجوز تأجيل الأجرة فيها ويستطيع البنك أن يستخدم هذا الأسلوب بطريقتين:

(1) يشتري البنك البضاعة بعقد إستصناع وبعد أن يتسلمها يبيعها بيعاً عادياً بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل بآجل .

(2) يجوز للبنك أن يدخل في عقد إستصناع بصفته بائعاً مع من يرغب في شراء سلعة معينة، ويعقد عقد إستصناع مواز بصفته مشترياً من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول، ويمكن أن يكون الأستصناع الأول حالاً أو مؤجلاً وكذلك الأستصناع الموازي.<sup>1</sup>

وقد فتح التعامل بهذه الصيغة مجالاً واسعاً أمام البنوك الإسلامية لتمويل الحاجات العامة والمصالح الكبرى للنهوض بالاقتصاد الإسلامي، ويستخدم عقد الإستصناع في صناعات متطورة ومهمة جداً في الحياة المعاصرة كإستصناع الطائرات والقطارات والسفن ومختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية كما يستخدم عقد الإستصناع لإقامة المباني المختلفة من المجمعات السكنية والمستشفيات والمدارس والجامعات.<sup>2</sup>

### أطراف عقد الإستصناع :

أولاً عقد بيع الأستصناع : وأطرافه هم :

(1) المشتري: يتقدم للبنك بطلب شراء سلعة مستصنعة بسعر معين يحدد طريقة دفعه سواء كانت عاجلاً أم آجلاً أو مقسطاً .

(2) البنك: يلتزم بتصنيع السلعة المعينة وتسليمه في الآجل المحدد .

### ثانياً عقد الإستصناع الموازي : وأطرافه هم:

(1) البنك: يدخل في عقد مع البائع (الصانع) لتصنيع السلعة المطلوبة بنفس مواصفات العقد الأول ويتفق على الثمن والآجل المناسبين للتنفيذ .

(2) البائع: يلتزم بتصنيع السلعة المعينة وتسليمها في الآجل المحدد المتفق عليه .

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث، الطبعة الأولى 1413 هـ فبراير 1993 ، ص 52

<sup>2</sup> المرجع السابق ص 58

## ثانياً صيغ نقل ملكية المنفعة دون ملكية العين:

وهي أساليب الإيجار وتشمل الإجارة التشغيلية والإجارة التمليكية، وفيها يقوم البنك الإسلامي بموجب هذه الصيغة باقتناء موجودات وأصول مختلفة ومن ثم يقوم بتمويلها إما بصيغة إجارة تشغيلية أو إجارة تمليكية حسب حوجة المستخدمين وتتمتع هذه السلع بقابلية عالية للتسويق داخلياً أو خارجياً فيقوم المصرف في حالة الإجارة التشغيلية بتأجير هذه الأصول لأي جهة ترغب في تشغيلها واستيفاء منافعها خلال فترة زمنية محددة متفق عليها بالعقد وبانتهاء فترة التعاقد تعود ملكية الأصول للمصرف الذي يقوم بالبحث عن مستخدم جديد للأصل يقوم بإستجاره وفي هذا النوع من التمويل يتحمل البنك مخاطر عدم وجود مؤجر جديد كما يتحمل مخاطر ركود وانخفاض الطلب على الأصل<sup>1</sup>، أما في حالة الإجارة المنتهية بالتمليك وهي من الأساليب التمويلية الجديدة التي لم يحظي تطبيقها بالانتشار بالمصارف رغم جدوى هذه الصيغة في تمليك المستفيد للأصل بنهاية فترة التعاقد وتختلف عن الإجارة التشغيلية في أن المصرف لا يكتفي بالأصل أو الموجودات بل يتم شراء الأصل بناءً على طلب مؤكد من العميل برغبته في اقتناء أصل معين ويقوم البنك بشراء الأصل بناء على طلب العميل ومن ثم إضافة أرباحه ومن ثم تقسيم تكلفة اقتناء الأصل زائداً الأرباح كأقساط حسب الفترة التي يتفق عليها العميل مع المصرف وبنهاية هذه الفترة تنتقل ملكية الأصل للعميل.<sup>2</sup>

### 6/ الإجارة (ijara):

وهي تعني أن يقوم البنك الإسلامي بشراء التجهيزات أو المعدات الملائمة للمشروع ومن ثم يؤجرها له لفترة معينة من الزمن مقابل عائد إيجار محدد وعند نهاية فترة التعاقد يعود الأصل للمؤجر لصاحبه (أي المصرف) عند انتهاء فترة الإيجار أو يمكن للمستأجر شراء هذا الأصل تدريجياً.<sup>3</sup>

### معنى الإجارة لغةً: 4

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث ص 65 الطبعة الأولى 1413 هـ فبراير 1993

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ص 79

<sup>3</sup> احمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 44 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004

<sup>4</sup> د. محمد شيخون المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعات الدينية والدور الاقتصادي والسياسي ص (163) دار وائل للطباعة والنشر الطبعة الأولى 2002

مشتقة من الأجر والأجرة، والأجر هو الثواب هو جزاء العمل أو العوض ومن ذلك مهر المرأة، لقوله تعالى ﴿فَمَا اسْتَمْتَعْتُمْ بِهِ مِنْهُنَّ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ فَرِيضَةً﴾ (سورة النساء الآية رقم (24))، وتعريف عقد الإجارة شرعاً في كتب الفقه متقاربة في اللفظ متفقة في المعنى، على أنه عقد المنافع لآجل ويعوض. بمعنى بيع للمنفعة.

### دليل المشروعية:

ثبت مشروعيتها بالكتاب والسنة والإجماع فالدليل من الكتاب قوله تعالى (فانطلقا حتيا إذا أتيا أهل قرية استطعما أهلها فأبوا أن يضيفوهما، فوجد فيها جداراً يريد أن ينقض فأقامه، قال: لو شئت لاتخذت عليه أجراً) (سورة الكهف الآية رقم (77))، وقوله تعالى (فإن أرضعن لكم فأتوهن أجورهن) (سورة الطلاق الآية رقم (61))، أما الدليل من السنة فقد روي أبو سعيد الخدري رضي الله عنه أن رسول الله (ص) قال (من أستاجر أجيراً فليعلمه أجره) رواه البيهقي عن أبو هريرة، وقول (ص) (أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه) أخرجه ابن ماجه<sup>1</sup> كما أجمع الفقهاء على مشروعية الإجارة وأباحتها اعتماداً على الأدلة المتواترة من الكتاب والسنة وعمل الصحابة رضوان الله عليهم أجمعين.<sup>2</sup> والإجارة هي عقد لازم على منفعة قابلة للبلذ والإباحة لمدة معلومة بغرض معلوم، وهي صورة مستحدثة من صور التمويل وهي تسمح بالتيسير على الراغب في اقتناء أصل رأسمالي ولا يملك مجمل الثمن.

### أركان الإجارة:<sup>3</sup>

للإجارة أربعة أركان متمثلة في الآتي:

(1) العاقدان.

(2) الصيغة (الإيجاب والقبول).

(3) المنفعة.

(4) الأجرة.

<sup>1</sup> أدوات الاستثمار الإسلامي، مرجع سبق ذكره ص 68

<sup>2</sup> أحمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 167 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004م.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق ص 167



أولاً العاقدان: ويمثلان أطراف العقد (المؤجر والمستأجر) ممن لهما حق الإيجاب والقبول ويشترط أهلية المتعاقدين .

ويشترط في العاقد الشروط التالية :

أ- أن يكون رشيداً، فعقد السفیه والمجور عليه لا ينفذ .

ب- أن يكون مميزاً، فلا يصح العقد من صغير ومجنون وسكران ونائم .

ت- أن يكون العقد برضاء واختيار المتعاقدين، فإذا وقع تحت إكراه بطل

ثانياً الصيغة ( الإيجاب والقبول):<sup>1</sup>

تعتبر الصيغة أحد الأركان الأساسية في العقد، فالإيجاب هو اللفظ الذي يصدر من البائع لإنشاء العقد كأن يقول بعتك كذا أو ملكتك كذا ونحوهما وفي صيغة الإجارة يكون بلفظ أجرتك كذا، أما القبول فهو اللفظ الذي يصدر من المشتري لإنشاء العقد مثل قوله اشتريت أو قبلت وفي الإجارة يكون بلفظ استأجرت وهكذا .

ثالثاً المنفعة:

ويقصد بالمنفعة المنفعة المعقود عليها في عقد الإجارة، سواء كانت منفعة آدمية أو حيوانية أو عينية، يقول الله تعالى (قَالَاتِ إِحْدَاهَا يَا بْتِ اسْتَأْجِرْهُ أَنْ خَيْرَ مَنْ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِي الْأَمِينُ) سورة القصص الآية رقم (26)، فتجوز إجارة كل عين يمكن أن ينتفع بها منفعة مباحة مع بقائها بحكم الأصل كالأرض والدار والبهيمة والثياب. وما حرم بيعه فأجارته تحرم لأنها نوع من البيع فالإجارة من البيوع، ويشترط في العين المؤجرة القدرة على تسليمها حتى يتمكن المستأجر منها وأن تكون العين المؤجرة معلومة علماً يمنع المنازعة ويرفع الجهالة ويمنع الغرر كما يجب تعيينها وتحديدها بالوصف الكامل من بيان النوع والوزن والمكيال وذلك منعاً للجهالة .

رابعاً الأجرة:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق ص 168

وتعني العوض الذي يعطي مقابل منفعة الأعيان أو منفعة الآدمي قال تعالي (فإن أرضعن لكم فأتوهن أجورهن) سورة الطلاق الآية رقم (61)

وهي مقابلة للثمن في عقد البيع ومن ثم كان لها كافة أحكامه فكل ما جاز ثمناً في البيع جاز عوضاً في الإجارة لأنه يكون عقد معاوضه أشبه بعقد البيع ويجوز أن يكون العوض عيناً أو منفعة.

### شروط صحة الإجارة :

يشترط لصحة الإجارة سواء كانت عاجلة أم آجلة أن تكون معلومة معلومية تنفي عنها صفة الجهالة سواء كان ذلك برؤية مقارنة أو متقدمة بزمن لا تتغير فيه والرؤية إما أن تكون لجميعها أو لبعضها الدال على بقيتها، ويشترط في المؤجلة أن تكون معلومة جنساً وقدرًا ووصفاً (ما صح أن يكون ثمنه في الذمة، صح أن يكون أجره في الذمة).

### خصائص عمليات الإجارة:<sup>2</sup>

ويقصد بالإيجار عمليات تشغيل الأموال في غير الشراء والبيع، أي أن محل هذه العمليات يكون بيع المنفعة وليس العين وهي تهدف إلى الحصول على الأجر من خلال استيفاء المنفعة عبر الزمن، أهم خصائص عمليات الإجارة هي:

- 1) تمكن من استخدام الأصول التي يحتاج إليها الأفراد دون حاجة إلى ضخ سيولة كبيرة
- 2) لا تنقل ملكية العين وإنما تنقل ملكية المنفعة.
- 3) الربح مستقل عن القيمة المقابلة للعين وهو عبارة عن أجر يحصل مع تجدد المنفعة.
- 4) مرتبطة بالزمن وهي عادة متوسطة الأجل.

### أنواع الإجارة:

للإجارة نوعان، إجارة على المنافع أي أن المعقود عليه هو المنفعة ولجارة على الأعمال أي أن المعقود عليه هو العمل.

### أولاً إجارة المنافع:

---

<sup>1</sup> أحمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 168 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004م.

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية ، إدارة التطوير والبحوث الطبعة الأولى 1413هـ فبراير 1993، ص 59

وهي إجارة بغرض الانتفاع كإجارة الدور والمنازل والدواب للركوب أو الحمل والعربات للنقل والمواصلات ويجوز العقد على المنافع المباحة أما المنافع المحرمة فلا تجوز الإجارة عليها ولا يجوز أخذ العوض عليها كالميتة والدم.<sup>1</sup> وتعد الإجارة على الأعيان وذلك بأن يتم دفع عين مملوكة لمن يستخدمها لقاء عوض معلوم وتتم الإجارة بالمنفعة على نوعين من الأعيان:<sup>2</sup>

إجارة الأعيان المنقولة كالثياب والحلي والأواني وغيرها. إجارة الأعيان الثابتة كالنور والمنازل والأراضي.

### ثانياً الإجارة على الأعمال:

وهي التي تعقد على أداء عمل معلوم لقاء أجر معلوم كالبناء والخياطة وحمل أشياء من موضع لموضع آخر وغيرها من الأعمال الأخرى.

ويتخذ هذا الأسلوب صورتين بحسب نوعية الأجير:

- أ- الأجير الخاص: وهو الذي يعمل لشخص واحد مدة معلومة ولا يجوز له العمل لغير مستأجره
  - ب- الأجير المشترك: وهو الذي يعمل لعامة الناس ولا يجوز لمن أستأجره أن يمنعه عن العمل لغيره
- وتستخدم البنوك الإسلامية الإجارة على المنافع كأسلوب من أساليب استثماراتها فهي تقتني الممتلكات والأصول النامية من أجل إجارة عينها، حيث تضع تحت تصرف عملائها تلك الأعيان لاستيفاء منافعها بمقابل.<sup>3</sup>

وتستخدم البنوك نوعين من الإجازات هما:

(1) إجارة تشغيلية.

(2) إجارة تمليلية.

### أولاً الإجارة التشغيلية :

تعريفها: يقوم البنك الإسلامي بموجب هذا الأسلوب باقتناء موجودات وأصول مختلفة تستجيب لحاجيات جمهور متعدد من المستخدمين وتتمتع بقابلية جيدة للتسويق سواء على المستوى المحلي والدولي، ويتولى البنك إجارة هذه الأعيان لأي جهة ترغب فيها بهدف تشغيلها واستيفاء منافعها خلال مدة محددة يتفق عليها وبانتهاء تلك المدة تعود الأصول مرة أخرى إلى حيازة البنك ليبحث من جديد عن مستخدم آخر

<sup>1</sup> أحمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 170 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004م.

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث الطبعة الأولى 1413هـ فبراير 1993، ص 60

<sup>3</sup> - نفس المرجع السابق ص 61

يرغب في استئجارها.<sup>1</sup> ويتميز هذه الأسلوب ببقاء الأعيان تحت ملكية البنك الإسلامي الذي يقوم بعدها للإيجار المرة تلو الأخرى حتى لا تبقى بدون استعمال إلا لفترات قصيرة وهو يتحمل في ذلك مخاطر ركود السوق وانخفاض الطلب على تلك الأعيان مما يؤدي إلى خطر عدم استغلالها.

### وتنقسم الإجارة التشغيلية إلى:

(أ) إجارة معينة وهي الإجارة التي يكون محلها عقاراً أو عيناً معينة بالإشارة إليها أو نحو ذلك مما يميزها عن غيرها.

(ب) إجارة موصوفة في الذمة: وهي الإجارة الواردة على منفعة موصوفة بصفات يتفق عليها مع التزامها في الذمة كالترتيب والتعليم.

### مجالات تطبيق الإجارة التشغيلية:

تناسب عمليات الإجارة التشغيلية الموجودات والأصول ذات القيمة العالية التي تتطلب مبالغ كبيرة لامتلاكها بالإضافة إلى الوقت الطويل اللازم لإنتاجها مثل الطائرات والسفن التي يزيد الطلب عليها بأسلوب الإجارة التشغيلية نتيجة ارتفاع تكلفتها وطول مدة صنعها، كما يمكن أن تمارس البنوك الإسلامية هذا الأسلوب في تمويل الأصول والمعدات الصناعية والزراعية بالإضافة إلى تمويل وسائل النقل والمواصلات. ويحقق هذا الأسلوب الفائدة للطرفين البنك والمستأجر حيث يستفيد البنك من بقاء الأصول في ملكيته والحصول على منفعة الأجر كما تستفيد الجهة المستأجرة من تغطية احتياجاتها الحالية وتحقيق أغراضها في الوقت المناسب الشيء الذي يجنبها تحمل نفقات رأسمالية كبيرة.

### الخطوات التطبيقية للإجارة بالمصارف:<sup>2</sup>

#### ويتم التطبيق العملي للإجارة بالمصارف على النحو التالي:

- (1) قيام المصرف (المؤجر) بشراء أصول ثابتة محددة بمعرفة (المستأجر).
- (2) يقوم المصرف بتمويل شراء الأصل وامتلاكه ومن ثم تأجيره بعقد متوسط أو طويل الأجل وتسليمه للمستأجر للانتفاع به واستخدامه.

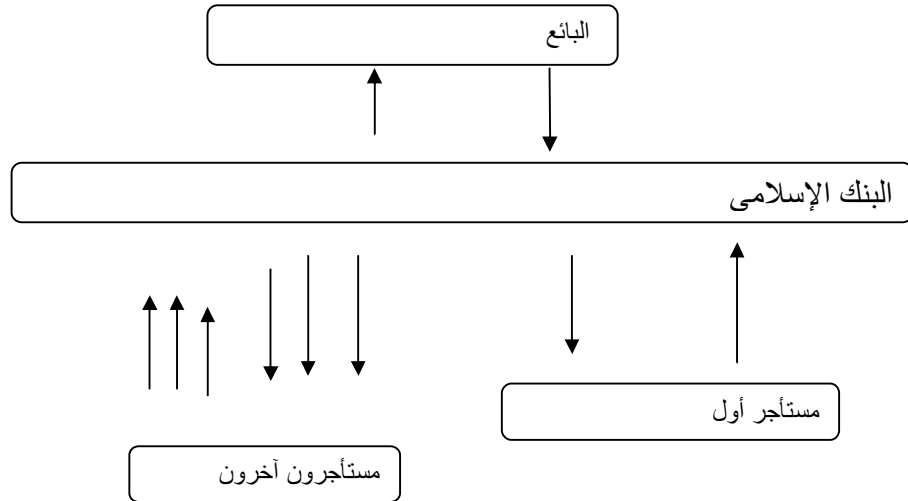
<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة: عبدالستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث الطبعة الأولى 1413 هـ فبراير 1993، ص 65

<sup>2</sup> د. محمد شيوخون المصارف الإسلامية، دراسة في تمويل المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي، دار وائل للطباعة والنشر الطبعة الأولى 2002، ص (164)

3) تحتسب الدفعات الإيجازية على فترة التعاقد بحيث تغطي كل من الأموال المدفوعة في شراء الأصل (أجزء منها)، القيمة التخريدية للأصل (في نهاية مدة الإجارة) يقوم العميل بسدادها في نهاية مدة الإيجار لتملك الأصل (حسب الاتفاق عند التفاوض)، هامش ربح مناسب (يمثل عائد المصرف خلال مدة الإيجار) كما يقوم المصرف بسداد تأمين للمصرف (بنسب متفق عليه) لضمان المحافظة على الأصل المؤجر وصيانتته خلال فترة التأجير كاملة. هذا العقد يعتبر مصدر من مصادر التمويل والاستثمار، ويلعب دور كبير في تحقيق التكامل الاقتصادي والاجتماعي وهويتيح مدخلاً وسعاً لتوظيف الثروة والموارد وكذلك توظيف الطاقة البشرية ويخدم هذا النوع من التمويل قطاع الخدمات كالعقارات والنقل.

الخطوات العملية لعقد الإجارة :

شكل رقم (2-3-3)



المصدر: الباحث

## انتهاء عقد الإجارة :<sup>1</sup>

### ينتهي عقد الإجارة بالآتي:

- (1) تنتهي الإجارة عند الحنفية بموت أحد المتعاقدين أما بقية المذاهب ففي خلاف في هذا الأمر
- (2) تنقضي الإجارة بهلاك المعقود عليه (العين المؤجرة) كالدار والدابة والعربة وغيرها من البضائع المختلفة.
- (3) تنتهي الإجارة بانتهاء مدة العقد.

### ثالثاً: صيغ الإستهراج:

ويندرج تحت هذا المسمى أنواع مختلفة من العقود كالمضاربة، المزارعة والمساقاة والغارسة وغيرها من الصيغ الأخرى وتعتبر صيغة المضاربة أكثر الصيغ استخداماً من بقية صيغ الإستهراج.<sup>2</sup> وهي أكثر الصيغ عراقة فضلاً عن كونها أكثر تجسداً لمبادئ الاقتصاد الإسلامي ومقوماته في الأوعية المصرفية كما أنها تتميز بالشرعية ولا تتنابها أي شبهة كانت وقد تعامل بها الرسول (ص) وذلك تجسد في تجارته في أموال السيدة خديجة بنت خويلد رض الله عنها كما أقرها الرسول (ص) حين أقر شروط سيدنا العباس رضي الله عنه عندما دفع ماله للمضارب.<sup>3</sup>

ولصيغة المضاربة الفضل في ظهور المصارف الإسلامية لأن المصارف الإسلامية غالباً ما تقوم على المضاربة في أموال الغير (الودائع) لذا تعتبر أم الصيغ الإسلامية حيث أن أول مصرف إسلامي تعامل بها كوسيلة من وسائل التمويل الإسلامي وتعتبر البديل الشرعي لعمليات البنوك التقليدية قبل صيغتي المرابحة والمشاركة لذا سميت بأم الصيغ .

1- المضاربة : والمضاربة لغة : تعني في اللغة (الإقراض) بلغة أهل الحجاز ، والمضاربة كما تسمى في العراق<sup>4</sup> وهما لفظان مترادفان في المعنى في الاصطلاح الفقهي والقروض في الأرض معناه

---

<sup>1</sup> أحمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 170 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004م.

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د. عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث ص (116) الطبعة الأولى 1413 هـ فبراير 1993.

<sup>3</sup> أحمد سفر قاضي، العمل المصرفي الإسلامي أصوله وتحدياته ص 170 - إتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004م، ص 142.

<sup>4</sup> المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعات الدينية والدور الاقتصادي والسياسي د. محمد شيخون، ص (111)

قطعها سيراً، والقرض هو البلاء الحسن أو ما يعطيه الفرد أو يفعله ليجازي عليه كما في قوله تعالى (وَأَقِمْ وَطْئَكَ لِلَّهِ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا). سورة المزمّل الآية رقم (19-20) والمضاربة في لغة أهل العراق هي القراض (أي الضرب في الأرض أو السفر للتجارة طلباً للرزق) قال تعالى (علم أن سيكون منكم مرضى وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله وآخرون يقاتلون في سبيل الله). سورة الزمر الآية رقم (20)

### تعريفها اصطلاحاً:<sup>1</sup>

واصطلاحاً تعني أن يدفع رب المال (البنك) إلى المضارب (العميل) مالاً ليتجر فيه ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما يشترطانه على أن تكون الوضعية (الخسارة) على رأس المال ولا يتحمل المضارب شيئاً إلا إذا ثبت أنه قد تعدي على رأس المال أو قصر أو أهمل في نماء مال المضاربة وقد عرفت أيضاً بأنها شركة بمال من جانب والعمل من جانب آخر وهي أحدي شركات العقد في فقه المعاملات الإسلامي.

### دليل المشروعية:

ودليل مشروعيتها من القرآن الكريم قوله تعالى (وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله) سورة المزمّل الآية رقم (20)، وقوله تعالى ((إِلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ) سورة البقرة الآية رقم (198) وقوله تعالى (فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله) سورة الجمعة الآية رقم (15) ودليل مشروعيتها من السنة وأنها كانت شائعة بين العرب منذ الجاهلية وكانت قريش أهل تجارة يعطون المال مضاربة لمن يتجر به بجزء مسمي من الربح، الدليل على ذلك خروج الرسول (ص) قبل البعثة للتجارة في أموال السيدة خديجة رضي الله عنها على أن يكون له نصيب في الربح وقد أستمّر العمل بها بعد البعثة وقد أقر الرسول (ص) ذلك العمل في الإسلام.<sup>2</sup> وقوله (ص) "ثلاث فيهن البركة: البيع إلى الأجل والمقارضة، وأخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع". سنن أن ماجه

<sup>1</sup> أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت - لبنان 2004، ص143

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة د. عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث ص(122)

وأن الرسول (ص) بعث والناس يتعاملون بالمضاربة فلم ينكر عليهم، فكان ذلك تقريراً منه لهم<sup>1</sup>. أتعّد من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي البديل الشرعي لعمليات البنوك التقليدية قبل صيغتي المرابحة والمشاركة وعليها يرتكز المصرف الإسلامي<sup>2</sup>. وهي عقد شركة في الربح بين اثنين أو أكثر، يقدم أحدهما مالاً ويسمي صاحب أورب المال، ويقدم الآخر عملاً ويسمي العامل أو المضارب، ويهدف هذا العقد إلى تمييز المال من أجل تحقيق الربح الحلال الذي يقسم بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها عند التعاقد، ولا يستحق أحد الطرفين شيئاً من الربح حتى يستوفي رب المال أصل ماله لأن الربح عند الفقهاء هو الزيادة على رأس المال<sup>3</sup>.

وتقوم المضاربة في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرات، بحيث يقدم الطرف الأول ماله ويقدم الطرف الثاني خبرته بغرض تحقيق الربح الحلال الذي قسم بينهما بنسب متفق عليها، ويحقق هذا الأسلوب مصلحة كلا الطرفين رب المال والعامل فقد لا يجد رب المال من الوقت والخبرة ما يمكنه من تقليب المال والتجارة فيه، كما قد لا يجد العامل من المال ما يكفيه لممارسة قدراته وخبراته في مجالات الحياة المختلفة<sup>4</sup>.

### شروط صحة المضاربة:<sup>5</sup>

لصحة المضاربة شروط عديدة تحكم التعامل بين الطرفين (البنك والعميل) منها شروط تتعلق برأس المال وشروط تتعلق بالربح وشروط تتعلق بالعاقدين (رب المال - المضارب) وأخرى تتعلق بالصيغة

---

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة ، مراجعة د. عبد الستار أبوغدة المضاربة الشرعية (القراض) إعداد-فقه المعاملات بالحاسوب (1)ص(17)

<sup>2</sup> المرجع السابق ص(5)

<sup>3</sup> عز الدين محمد خوجة ، مراجعة د. عبد الستار أبوغدة المضاربة الشرعية (القراض) إعداد-فقه المعاملات بالحاسوب ص (13)

<sup>4</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد- مجموعة دله البركة المصرفية -إدارة التطوير والبحوث ص(119)

<sup>5</sup> أحمد سفر - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته)إتحاد المصارف العربي بيروت، لبنان



وهذه الشروط قد شمل معظمها قانون المعاملات المدنية السوداني لسنة 1984 م وقد أوردتها المشرع

السوداني تحت المادة(267) حيث تشترط لصحة المضاربة ما يلي :

- 1) أهلية رب المال للتوكيل والمضارب للوكالة .
- 2) أن يكون رأس المال معلوماً وصالحاً للتعامل به ومن النقود .
- 3) تسليم رأس المال للمضارب .
- 4) أن تكون حصة كل من المتعاقدين في الربح جزء معلوماً وشائعاً .

### صور المضاربة :<sup>1</sup>

1. **الصورة الأولى للمضاربة:** وهي أن يقدم الطرف الأول رأس المال ويسمي رب المال، كما يقدم الطرف الثاني العمل ويسمي المضارب بالعمل. وهذه هي الصورة الأصلية للمضاربة الفردية التي تكون بين طرفين وهي جائزة باتفاق الفقهاء.

2. **الصورة الثانية للمضاربة:** وهي أن يشترك الطرفان في تقديم رأس المال وينفرد المضارب في تقديم العمل، هذه الصورة تجمع بين الشركة والمضاربة، وذلك جائز لأن المضارب يكون شريكاً لرب المال فيما قدمه ومضارباً له فيما تسلمه منه، وقد اشترط بعض الفقهاء أذن رب المال أو تفويضه بذلك لجواز مال المضاربة بمال نفسه.

### 3/الصورة الثالثة للمضاربة :

وهي أن يقدم الطرف الأول رأس المال ويشترك الطرفان في تقديم العمل، وهذه الصورة جائزة عند الفقهاء إذا كان عمل رب المال من غير شرط وتحت إدارة المضارب، فيكون عمله على سبيل المعونة وليس لقاء أجره، لأنه كما قرر الفقهاء، لا يستحق أحد الأجره بالعمل في مال نفسه. أما إذا كان عمل رب المال عن شرط، فقد منعه جمهور الفقهاء وأجازته بعض الحنابلة لأن المضاربة تقتضي عندهم إطلاق التصرف للمضارب فقط وليس تسليم رأس المال.

### أنواع المضاربة: -<sup>2</sup>

تنقسم المضاربة إلى قسمين :

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة ،مراجعة د. عبدالستار أبو غدة، المضاربة الشرعية (القراض) إعداد-فقها المعاملات بالحاسوب (1)ص(83)

<sup>2</sup> أحمد مسفر - العمال المصرفيا الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته)إتحاد المصارف العربية بيروت، لبنان 2004ص.146

**مضاربة مطلقة :** وهي التي لم تقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة ولا يعين المبيع فيها ولا المشتري كأن يقول رب المال للمضارب فيه أعطيتك هذا المال مضاربة مطلقةعلي أن يكون الربح مشتركاً بيننا على وجه كذا، وهذا النوع بالرغم من جوازه فأن المصارف لا تتعامل به حرصاً منها على أموالها ولصعوبة متابعة استثمار هذه الأموال غير المقيدة ولكن يمكن للمصارف أن تتعامل بهذه الصيغة في حالة أن يكون المتعامل معها على درجة عالية من الثقة والمقدرة ولها سابق معرفة .

**المضاربة المقيدة :**وهي التي قيدت بزمان أومكان أونوع من السلع والتجارة والا يبيع ولا يشتري إلا من شخص معين أوأبي شروط يراها رب المال (المصرف) لتقييد المضارب (العميل) طالما كان ذلك في إطارالشرع.والمضاربة المقيدة هي السائدة الآن في المصارف الإسلامية لأنها أكثر انضباطا من المضاربة المطلقة، وهي تتيح للمصارف إجراء الدراسات اللازمة وفرض الشروط والضوابط الحاكمة للمعاملة نحوالضوابط الشرعية والمصرفية والمحاسبية التي تساعد على نجاح عملياتها وبالتالياستثمارأموالها بالوجه السليم.

### (ب)المزارة:

ولغةً تعني الزرع، وللزرع معنيان الأول مجازي وهولقاء البذور في الأرض والمعني الثاني حقيقي وهوالإنبات قال تعالي (أفأرىتم ما تحرثون أنتم تزرعونه أم نحن الزارعون)سورةالواقعةالآية رقم (64) ، وفي الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله (ص) قال(لا يقولن أحدكم زرعت وليقل حرثت).المساقاة مفاعله من السقي<sup>1</sup>،والمزارة اصطلاحاً: هي دفع الأرض إلى عامل يزرعها مقابل حصة شائعة معلومة من الزرع أي الحب الناتج، فهي إذاً شركة بين شريكين صاحب أرض وعامل مزارع، أما المساقاة اصطلاحاً : فهي دفع شجر إلى عامل يسقيها لقاء حصة شائعة معلومة من الثمر الذي ينتج<sup>2</sup>.

### دليل المشروعية:

دليل مشروعية المزارة والمساقاة من السنة ما روي عن ابن عمر رضي الله عنه أن النبي (ص) عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج من ثمر أوزع، كما روي عن البخاري أن الأنصار قالوا للنبي (ص): أقسم بيننا وبين أخوتنا النخل فرفض، فقالوا: تكفوننا المئونة ونشرككم في الثمرة، فقالوا سمعنا وأطعنا

<sup>1</sup>الدكتورمحمدشيخونالمصارف الإسلامية، دراسةفيتقويمالمشروعيةالدينيةوالدور الاقتصادي والسياسي159

<sup>2</sup>المرجعالسابقص159

بمعني أن الأنصار أرادوا إشراك المهاجرين في النخيل ورفض رسول الله (ص) وعندما عرضوا عليه تولي أمره أي السقي والرعاية لأنها كانت تسقي من الآبار ولهم الشطر وافق. وتعد المزارعة والمساقاة من أدوات التمويل الشرعية التي يمكن أن تتعامل بها الإسلامية، إلا أن المصارف لم تتمكن من توجيه قدراتها التمويلية حتماً لأن الأرباح والمشاركة في نطاق ضيق جداً، وتحديدًا تعتمد المصارف الإسلامية في تمويل القطاع الزراعي على أدوات المربحة والسلم بحيث يتم تمويل مدخلات الإنتاج بصيغة المربحة ومصروفات التشغيل بصيغة السلم.<sup>1</sup>

## شروط صحة المزارعة:<sup>2</sup>

- (1) أن تكون الأرض صالحة للزراعة وإن يكون ما يزرع فيها معلوماً .
- (2) معلومية نوع البذور التي ستبذر في الأرض .
- (3) أن تكون مدة المزارعة معلومة وكافية لزرع الأرض وإدراك ما يزرع فيها .
- (4) يشترط في المزارعة أن يشترك الطرفان في الخارج وأن تكون حصة كل واحد معلومة بنسبة شائعة في الجملة ولا يصح شرط قدر معلوم من الخارج .
- (5) لا تصح المعاملة إذا كانت حصة أحد الطرفين من غير الخارج لأن المزارعة ليس من الإيجارات المطلقة وإنما يمكن اعتبارها نوع من إجارة الأرض ببعض الخارج منها.
- (6) إذا لم يخرج من الأرض شيء فلا شيء لأي من الطرفين فيخسر المزارع مقابل عمله وجهده كما يخسر صاحب الأرض منفعة أرضه.

## (ج) المساقاة:<sup>3</sup>

لغة: مأخوذة من السقي، وذلك أن يقوم الشخص على سقي النخيل والكرم ومصليحتها، ويكون له من ريعها جزء معلوم.

اصطلاحاً: معاقدة على دفع الشجر والكروم إلى من يصلحها بجزء معلوم من ثمرها، أو هي نوع شركة على أن تكون الأشجار من طرف والتربية من طرف آخر، وأن يقسم الثمر الحاصل بينهما، والمساقاة

<sup>1</sup> المرجع السابق ص 162

<sup>2</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد، مجموعة دله البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث (136)

<sup>3</sup> سيفهشام صبا حال فخري، صيغة التمويل الإسلامي، 1430 هـ - 2009

مشروعة كالمزارعة، وفيها سدُّ حاجة أصحاب الأشجار الذين لا دراية لهم بتعهُّد الأشجار فيحتاجون إلى معاملة من له خبرة في ذلك، فُجِزَت المساقاة تحقيقاً لمصلحتهما.

تطبيق المساقاة في المصارف الإسلامية يُعتبر المساقاة نوعاً متخصصاً من "المشاركة" في القطاع الزراعي بين طرفين:

**الطرف الأول:** يُدَّله المصرف الإسلامي الذي يقوم بتمويل مشروعات مياه الشرب، أو مشروعات الري واستصلاح الأراضي، لزراعتها وتطويرها باستخدام التكنولوجيا الحديثة، ومن ثمَّ إدارة مشروعات المياه والري على مبدأ الربحية التجارية.

**الطرف الثاني:** يُدَّله صاحب البستان أو الشريك القائم عليه بالسقي والموالاة بخدمته حتى تنضج الثمار، وقد يكون الطرف الثاني طالب التمويل الذي يمتلك أرضاً ويرغب في تطويرها وزراعتها باستغلال مياهها الجوفية، أو نقل المياه إليها من موقع يتميَّز بغزارة مياهه، ولعلَّ مشروعات تملك الأراضي الصحراوية للشباب، أو تملك خريجي كليات الزراعة أراضي معيَّنة ذات مساحة محدَّدة للقيام بزراعتها وسقايتها، تُعدُّ نوعاً من المشاركات التنموية التي بجدراً أن تُؤلِّها المصارف الإسلامية ما تستحقُّها من العناية والألوية.

## تمهيد:

قال تعالي (وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُطَاةِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ) سورة ص الآية رقم (24). تعتبر صيغة المشاركة من أهم الصيغ الإسلامية باعتبارها الصيغة الاستثمارية الأساسية المجسدة لأهداف ومبادئ الإسلامي وتحقيق العدالة بين طرفي التعامل، كما أنها صيغة مرنة تلبي حاجات المجتمع المتعددة وبالتالي تخلق التوازن الاقتصادي والاجتماعي لوفاء لوظيفة المال في الإسلام، وقد أقر الإسلام مبدأ المشاركة وقد احتوت أحكامه على الكثير من صور الاشتراك كاشتراك المجاهدين في الغنائم، اشتراك الورثة في المال الموروث وغيره من صور الشراكة وقد بارك الله في عمل الشركاء الأمانة كما جاء بالحديث القدسي قال المصنف رحمه الله: عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (قال الله تعالى: أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان خرجت من بينهما) رواه أبو داود وصححه الحاكم، ففي هذا الحديث حث للشركاء على الأمانة والصدق، وتحذير لهم من الخيانة والكذب، فالله لا يكون مع الخائن، وقد أجمعت الأمة على جواز الشركة في الجملة، واختلفت في بعض صورها .

فالمشاركات تولف بين الوحدات الصغيرة من رؤوس الأموال وتجعل منها قوة كبرى قادرة علي المضي في طريق الاستثمار وقادرة على مواجهة التحديات . ويتناول هذا الفصل التعريف بالشركة وبيان مشروعيتها، أركان الشركة وما يتعلق بها من شروط، شروط صحة رأس المال ، الخطوات العملية لتطبيق صيغة عقد المشاركة والمشاكل والمعوقات التي تعيق انتشار تطبيق الصيغة وانتهاء الشركة.

## المطلب الأول

## التعريف بالشركة وبيان مشروعيتها

أولاً: تعريفها لغةً:<sup>1</sup>

الشركة هي الاختلاط (عقد بين اثنين أو أكثر للقيام بعمل مشترك). والخطاء هم الشركاء. كما عرفها الباحث بأنها عقد بين المتشاركين (المصرف الإسلامي وأصحاب المشروعات) في بعض العمليات الاستثمارية وتكون المشاركة بينهم في الأرباح والخسائر الناتجة من هذه العمليات الاستثمارية بنسب الأموال التي وفرها المصرف إلى مجموع الأموال المستثمرة في تلك العمليات.<sup>2</sup> أيضاً عرفت بأنها طريقة للشراكة بين شخصين أو أكثر في رأس المال أو العمالة بهدف تقسيم الأرباح والتمتع بحقوق وواجبات متساوية بموجب عقد متفق عليه لفترة زمنية محددة بين المصرف والشريك أو المستثمر لاستغلال الموارد البشرية والمالية وتوزيع الإرباح والخسائر التي تحقق حسب رأس المال والجهد البشري المبذول

اصطلاحاً:

يختلف معناها باختلاف أنواعها حيث أنها تنفرد إلى شركة مفاوضة وعنان وغيرها وأقرب هذه الشركات للصورة المعاصرة للشركة شركة العنان والتي يكون فيها كل شريك وكيلاً عن صاحبه في التصرف<sup>3</sup>

ثانياً : دليل المشروعية:

هي مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع، ودليلها من الكتاب في قوله تعالى ((لَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الذُّلْتِ)) سورة النساء الآية رقم (12)، وقوله تعالى ((وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَمَّا عِندَ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ)) سورة الصافات الآية رقم (24)

وقوله تعالى ( وَأَعْمُوا أَنَّمَا غَدِمْتُمْ مِّنْ شَيْءٍ فَإِنَّ لَّهِ خُصْمَهُ ) سورة الأنفال الآية رقم (41)

والدليل من السنة: عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي (ص) عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج من ثمر أوزرع<sup>1</sup>، ومن السنة الحديث القدسي ما رواه أبو داود والحاكم بإسنادهما عن أبي هريرة

1. إبراهيم فضال لموليا البشير، أساسيات البنوك، ص 132

2. تعريف الباحث

3. أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) اتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان 2004، ص 110

رضي الله عنه قال عن رسول الله صلى الله عليه وسلم : قال الله تعالى (أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خانا خرجت من بينهما )<sup>2</sup> رواه البخاري، ودليل الإجماع يقول أن قدامه وأجمعت الصحابة رضوان الله عليهم على العمل بها ولم يخالف منهم أحد وفي هذا يقول الرسول (ص) لا تجتمع أمتي على ضلالة<sup>3</sup> أجمع المسلمون على جواز المشاركة عموماً وإن اختلفوا في بعض أنواعها، غير أن شركة العنان جائزة بالإجماع، وتعد صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل في الفقه الإسلامي وتعد البديل الإسلامي للتمويل بالفوائد المطبق بالمصارف التقليدية، ويقدم لأغراض متعددة من أهمها تمويل رأس المال المطلوب عند التأسيس أو تمويل رأس المال العامل أو تمويل التوسع أو الإنعاش لدعم سيولة المنشأة أخذاً في الاعتبار مراحل نمو المشروعات واحتياجاتها التمويلية<sup>4</sup>. ويبني التمويل بالمشاركة على مبدأ الغنم بالغرم حيث تتم المشاركة في الأرباح والخسائر التي تتحقق وفقاً للنسب المتفق عليها لذا يجب عند اتخاذ قرار التمويل بالمشاركة تحليل عملية التمويل من منظور الشرعية والمخاطر والربحية والتنمية وذلك على النحو التالي:<sup>5</sup>

---

1 أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت - لبنان 2004، ص 111

2. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيفية معالجتها الإسلام - دار المجتمع للنشر والتوزيع، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ص 141

3 أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت - لبنان 2004، ص 111

4. إبراهيم مختار، التمويل المصرفي منهاج لاتخاذ القرارات، ص (323)

5 نفس المرجع السابق ص (324)

## أولاً من منظور الشرعية:

الامتناع عن تمويل أي نشاط أوسلعة محرمة بالإضافة إلى الامتناع عن تمويل أي نشاط ينطوي التعامل فيه على أخذ أومنح فائدة أوغش أوتزوير أواستغلال حاجات أو احتكار سلع والامتناع عن تمويل أي نشاط أوسلعة ينطوي التعامل فيها على شبهة محرمة.

ثانياً من منظور المخاطر : دراسة كافة المخاطر المحيطة بالمنشأة والعملية المطلوب تمويلها والظروف المحيطة وذلك بعمل تحليل ائتماني للمنشأة وفي مقدمته الشكل القانوني للمنشأة ، مركزها المالي، نموها، إدارتها، خبرتها في السوق وطبيعة نشاطها والمخاطر المرتبطة بالقطاع الذي تنتمي إليه وإمكانية بيع البنك لحصة المشاركة في السوقوالهدف من هذه الدراسة الائتمانية تحديد المخاطر والعمل على الحد منها والسيطرة عليها.

ثالثاً من منظور الربحية :وقد أشارت موسوعة الاستثمار الصادرة من إتحاد البنوك الإسلامية إلى أن الربحية تعتمد على أربعة محاور رئيسية:<sup>1</sup>

متغيرات إدارة المنشأة المشاركة وهي تتعلق بمدى قيام مؤسسي المنشأة بإدارتها بأنفسهم أو عن طريق موظفين مأجورين ومدى خبرة المؤسسة والرئاسة العليا في إدارتها بكفاءة وفاعلية.

ب- متغيرات سلعة المنشأة المشاركة، وترتبط بنوع السلعة ومرونة الطلب عليها وعدد السلع التي تنتجها المنشأة.

ج- متغيرات السوق والتسويق والأساليب التسويقية التي تتبعها.

د-متغيرات تمويلية وتتصل بالمراحل السابقة ومدى انتظامها ونسبة المشاركة بالملكية الأصلية ونسبة مشاركة البنك المحتملة وحجم التمويل المطلوب.

رابعاً من منظور التنمية يُقصد به مدى ما تسهم به عملية التمويل بالمشاركة في التنمية آخذاً في الاعتبار المشروعات التي تسهم في زيادة التشغيل واستقرار الأسعار وتوزيع الدخل وإنتاج السلع والخدمات الأساسية والتي تحسن من ظروف البيئة والمواطنين، ويعتبر البنك في المشاركة مشاركاً للعملاء في الإرباح والخسائر بما يرزق الله به فعلاً وليس ممولاً فقط كما هو الحال في الصيغ التمويلية الأخرى وتوزع الإرباح والخسائر بنسب مساهمة كل منهما في رأس مال المشاركة إذ الغنم بالغرم، وإذا كان أحد الشركاء قائماً بإدارة الشراكة تخصص له حصة من الإرباح مقابل الإدارة ومن ثم يوزع متبقي الإرباح حسب نسب المساهمة والعلاقة التي تربط البنك بالعملاء علاقة شراكة وليست علاقة دائن ومدين،

1د. إبراهيم مختار، التمويل المصرفي منهاج لاتخاذ القرارات، ص(325)



## المطلب الثاني

### أنواع الشركات في الفقه المالي الإسلامي

تنقسم الشركة عند معظم الفقهاء إلى نوعين أساسيين :

(1) شركة الملك .

(2) شركة العقد .

#### 1/شركة الملك :1

فهي تعني أن يكون الشيء مشتركاً بين اثنين أو أكثر بسبب من أسباب التملك كالشراء وخطط الأموال في حالة الشركة الاختيارية أو الوصية والإرث في حالة الشركة الإجبارية، وفي هذا النوع من الشركة لا يجوز لأي شريك أن يتصرف في نصيب الشريك الآخر بغير أذنه .

#### 2/ شركة العقد :

لقد تعددت تعريفات الفقهاء لهذه الشركة وفقاً لأنواعها ولكن أشمل وأوضح تعريف ماورد في كتاب الأحناف على أنها (أي شركة العقد) عقد بين متشاركين في الأصل والربح وهذا الأصل يختلف من شركة لآخري فهو الاشتراك بالمال في شركة الأموال وبالعمل في شركة الأعمال وانشغال الذمم بالثمن في شركات الوجوه وبالمال والعمل معاً في شركات المضاربة .<sup>2</sup> وهي أن يقول أحدهما شاركناك في كذا وكذا ويقول الآخر قبلت<sup>3</sup>، وأن يعقد اثنان أو أكثر عقداً على الاشتراك في المال وما ينتج عنه من ربح . وتنقسم شركة العقد عند جمهور العلماء إلى ثلاثة أنواع:

---

<sup>1</sup>د.سراج الدين عثمان مصطفى، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية) - الطبعة الأولى 2007 م، ص 73

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ص 73

<sup>3</sup>د. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام - دار المجتمع للنشر والتوزيع، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع ص 144

## أ/ شركة الوجوه:<sup>1</sup>

هي شركة على النظم من غير صنعة ولا مال اعتمادا على الجاه وثقة التجار بالشركاء وقد أجازها الحنفية لأنها عمل من الأعمال وأبطلها المذهب الشافعي والمالكي لأن الشركة تتعلق بمال وعمل وهنا غير موجودين.

## ب/ شركات الأعمال:

وتسمى شركة الصنائع أوالتقبل، وهي تعني أن يشترك اثنان فأكثر على أن يقبلا في ذمهما عملاً من الأعمال ويكون الكسب بينهما كالخياطة والحدادة والنجارة ونحوهما، فيقولوا اشتركنا على أن نعمل فيه على علي ما رزق الله عز وجل من أجر فهو علي شرط كذا.<sup>2</sup>

كما تسمى أيضا بشركات الأبدان وهي أن يشتركا فيما يكسبان بأبدانها، كاشتراك الخياطين والصباغين في تقبل الأعمال على أن يكون الربح بينهما وهي جائزة عند المالكية والأحناف والحنابلة ومنع منها الشافعي وهي اتفاق بين اثنين على أن يقبلا عملاً من الأعمال على أن يكون أجره هذا العمل بينهما حسب الاتفاق.<sup>3</sup>

## ج/ شركات الأموال:

وهي عقد بين اثنين أوأكثر على القيام بعمل استثماري يشتركان فيه بأموالهما وما ربحاه بينهما وفق ما شركاه وما غرماه أن كانت هنالك خسارة فتوزع حسب مساهمة كل في رأس المال وقد تكون الشركة شركة أموال وأعمال معاً كشركة المضاربة. وتنقسم شركات الأعمال إلى :

## أ/ شركة المفاوضة:<sup>4</sup>

وتعني المساواة وسميت بذلك للمساواة بين الشركاء في رأس المال والربح والتصرف والمفاوضة من التفويض أي أن كل شريك يفوض شريكه في التصرف في ماله في غيبته وحضوره، وقد أجازها المالكية والأحناف والحنابلة ولكن بشروط وهي تساوي رأس المال عند الحنفية وإن لا يدخل فيها

<sup>1</sup> . محمد صلاح محمد الصاوي، مرجع سابق ، ص 144

<sup>2</sup> د.سراج الدين عثمان مصطفى، مرجع سابق - 2007 م، ص74

<sup>3</sup> د. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام -دار المجتمع للنشر

والتوزيع، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ص 144

<sup>4</sup> د.إبراهيم فضل المولي البشير، أساسيات البنوك، ص 134

الاكتساب النادر عند الحنابلة ومنع منها الشافعي لأن أسم الشركة يطلق على اختلاط الأموال، فالأرباح فروع ولا يجوز أن تشترك في الفرع بالاشتراك في الأصول.

### ب/ شركة العنان:

من أنسب أنواع الشركات في التعامل المصرفي، وتعني أن يشترك اثنين أو أكثر في رأس المال على أن يتجرا فيه والريح بينهما على أن يتفقا أن لا يتصرف إحداهما إلا بأذن صاحبه وسبب تسمية العنان أنها مأخوذة من عنان الدابة إي الحبل الموجود بالعنق أو الرسن وهذا يعني أن كل الشركاء لا يفعلون شيئاً في الشركة إلا بموافقة كل الشركاء وهي شركة مرنة ومتوافقة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية وتجاوز التفاوت في رأس المال، والريح وتسمح بالتعامل عند اختلاف الأديان وهي عكس شركة المعاوضة التي تشترط تساوي مساهمة الشركاء في رأس المال والريح والدين.<sup>1</sup> وتعتبر شركة العنان هي أقرب أنواع الشركات إلى أنشطة المصارف الإسلامية للآتي:<sup>2</sup>

1/ العمل الاستثماري في المصارف الإسلامية يقوم على جمع الودائع لاستثمارها والدفع بها في قنوات الاستثمار الشرعية وذلك إما عن طريق الاستثمار المباشر للمصرف نفسه من خلال القيام بالمشروعات أو المشاركة في بعض المشروعات القائمة، أو الاستثمار الغير مباشر وذلك بأن يدفع المال لمن يضارب له فيه وهذا الأسلوب يحكمه نظام عقد المضاربة أما أسلوب الاستثمار المباشر فتحكمه عقود مختلفة منها عقد الشركة وعقد المرابحة وعقد السلم وغيرها من عقود الإسترباح الشرعية والتيتم تناولها سابقاً .

2/ بقية الشركات لا تتلاءم مع طبيعة الأعمال المصرفية إلا في حالات نادرة .

### تعريف شركة العنان:

هي اشترك اثنين بماليهما على أن يعملا فيه بأبدانهما والريح بينهما وهذا متفق عليه بين الفقهاء .<sup>3</sup>

### حكم مشروعية شركة العنان :

<sup>1</sup>د.سراج الدين عثمان مصطفي، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفقاً لضوابط والشروط الشرعية والمصرفية)، الطبعة الأولى 2007 م، ص74

<sup>2</sup>د. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام، ص 146

<sup>3</sup>نفس المرجع السابق ص 146

اتفق الجميع على مشروعية الشركة وقد ثبتت شرعية هذا النوع من الشركات بالسنة التقريرية والإجماع المعقول.

**أركان الشركة وما يتعلق بها من شروط والصيغة :**

**لشركة العنان أركان ثلاثة وهي :**

(1) **عاقدان:** وهما الشريكان، وبمقتضى عقد الشراكة يأذن كل واحد من الشريكين للآخر بالبيع والشراء، وتقبل الأعمال ويشترط في العاقدان الأهلية<sup>1</sup>.

(2) **معقود عليه:** ويشمل هذا الركن ثلاثة عناصر رئيسية المال والعمل والربح. المال يشترط فيه أن لا يكون مجهولاً، وأن لا يكون غائباً ولا ديناً في ذمة معسراً أما إذا كان ديناً في ذمة مليء فتجوز به الشركة كما يشترط خلط ماليتين المشاركة وما هلك من المال قبل الشركة أو قبل الخلط يهلك من مال صاحبه خاصة .

أما العمل فإذا تمت الشركة يحق لكل من الشريكين أن ينوب مكان الآخر في العمل والتصرف لمصلحة الشركة فالشركة شركة في الأصل والفرع معاً وهي مبنية على الوكالة والأمانة فإذا تضمنت الشركة شرطاً يقضي بمنع أحد الشريكين عن التصرف فقد فسدت لما فيها من حجر على المالك من التصرف في ملكه أما فيما يختص بالربح فالمؤكد أن الربح هو الهدف الرئيسي من الشركة وليس في الشركة وحسب بل في كل نشاط اقتصادي بصفة عامة حتى عرفت التجارة بأنها الأسترباح بالبيع والشراء وقد عد بعض الفقهاء الربح من أركان هذه الشركة ولكن وفق شروط محددة، فيشترط في الربح شرطان أساسيان أولهما أن يكون معلوم القدر فإذا كان مجهولاً فسدت الشركة، أما الشرط الثاني أن يكون الربح جزءاً شائعاً في الجملة فإذا عين قدرًا كعشرة ومائة فسدت الشركة.

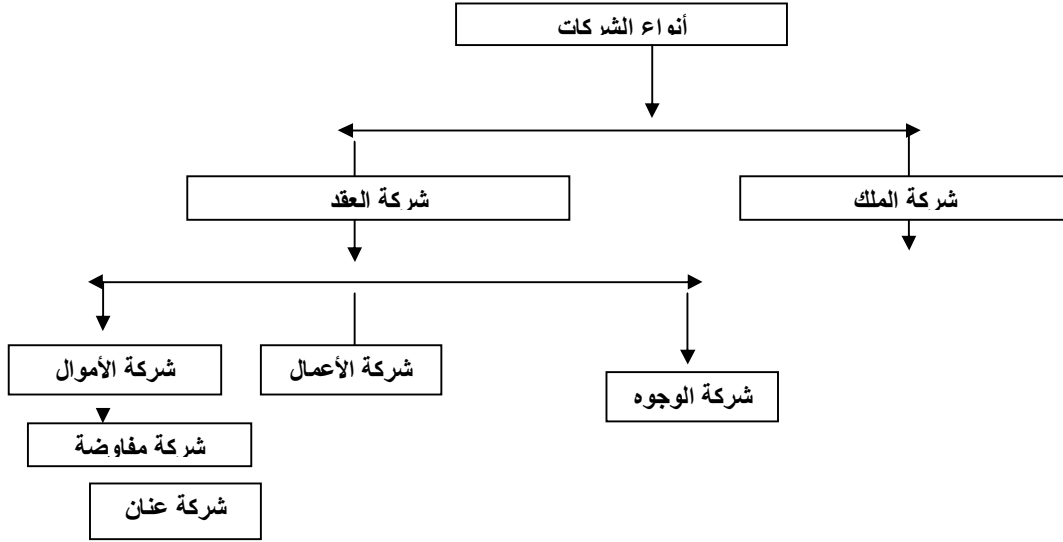
(3) **الصيغة:** وهي ما ينعقد به العقد سواء كان قولاً وفعلاً فمن القول مثلاً أن يقول أحدهما لصاحبه اشتركنا أو نتاجر معاً في أموالنا وما قسمه الله لنا من الربح فهوبيننا على كذا فيجيبه الآخر بالقبول. ومن الفعل خلط الماليتين والتجارة بهما.

**أنواع الشركات:**

---

<sup>1</sup>د. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام دار الوفاء للنشر المنصورة، ط1، ص154.

### شكل رقم (3-2-4)



المصدر: الباحث

### شروط رأس المال للمشاركة:

هنالك عدد من الأحكام والشروط الشرعية التي لا بد من توفرها في رأس مال المشاركة حتى يكون صحيحاً منها:

- 1) يشترط لصحة رأس مال المشاركة أن يكون معلوماً وموجوداً فلا تصح المشاركة بمال غائب أو دين موصوف في الذمة لأن المقصود من الشركة تحقيق الربح عن طريق التصرف<sup>1</sup>
- 2) ليس من شروط صحة مال المشاركة تساوي حصص الشركاء في رأس المال فيجوز التفاضل فيه حسب الاتفاق.
- 3) يشترط أن يكون رأس المال من العقود أو الإثمان وقد أجاز الفقهاء المشاركة بالعروض بشرط تقييمها عن توقيع العقد وجعل قيمة العروض حصة المساهم في رأس المال.

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية، إدارة التطوير والبحوث ص(100)

4) لا يجوز وضع شرط بمنع أحد الشركاء من العمل، لأن الشركة مبنية على الوكالة فكل شريك بأن ضمناً لصاحبه ويوكله في التصرف في المال والعمل فيه ولكن يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل بتفويض من بقية الشركاء.

5) يشترط أن يكون الربح جزءاً شائعاً معلوماً كالنصف أو الثلث أو نحوهما.<sup>1</sup>

6) يشترط توزيع الربح والخسارة بنسب رأس المال، وقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي 1979م في توصياته أن هذه المشاركة تقرها الشريعة الإسلامية إذا كان نشاطها حلالاً وما يرق الله به من ربح يوزع بين الشركاء بنسبة رأس المال لكل منهم وكذلك الخسارة إذ الغنم بالغرم.<sup>2</sup>

وتنقسم المشاركة إلى ثلاثة أنواع:<sup>3</sup>

1) المشاركة في رأس مال مشروع: وتتم المشاركة عن طريق شراء الأسهم أو المساهمة في تمويل رأس المال العامل في المشروع حيث يقوم البنك بتقسيم أصول الشريك ليحدد حجم التمويل التشغيلي الذي يقدمه .

2) المشاركة في صفقة معينة: وهي دخول البنك شريكاً في عمليات استثمارية مستقلة عن بعضها بالنسبة للمشروع الواحد وتختص بنوع معين أو عدد محدود من السلع .

3) المشاركة المنتهية بالتمليك (المتناقصة) وفيه يعطي البنك الشريك الحق في أن يحل محله في امتلاك مشروع دفعة أو علي دفعات حسب شروط العقد المتفق عليه.

أنواع المشاركة:<sup>4</sup>

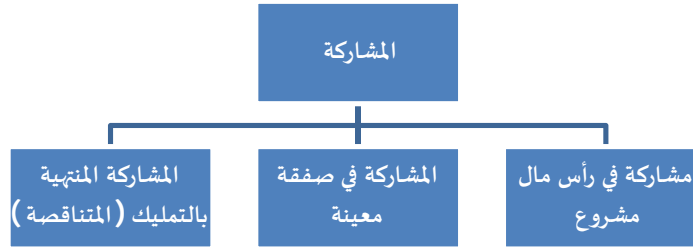
شكل رقم (3-2-5)

<sup>1</sup> أحمد سفر، العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت - لبنان 2004، ص110

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق ص110

<sup>3</sup> د. إبراهيم فضل المولي البشير، أساسيات البنوك، ص 136

<sup>4</sup> رسم توضيحي إعداد الباحث



المصدر : الباحث

وتطبق المصارف الإسلامية نوعين من أنواع المشاركات هما:

(1) المشاركة الدائمة.

(2) المشاركة المتناقصة.

**أولاً المشاركة الدائمة:** - تمثل هذا الأسلوب في تقديم المشاركين للمال بنسب متساوية أو مختلفة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل شريك ممتلك لحصة في رأس مال المشروع بصفة دائمة ومستحقاً لنصيبه من الأرباح وتستمر هذه المشاركة في الأصل إلى حين انتهاء الشركة ويجوز لسبب أو آخر أن يبيع أحد المشاركين حصته في رأس المال للخروج من المشروع تقوم المصارف بتمويل هذا النوع من المشاريع وذلك بتمويل العملاء بجزء من رأس المال مقابل اقتسام ناتج المشروع حسب الاتفاق وحسب نسب مشاركة كل شريك وفي كثير من الأحيان تترك مسؤولية العمل وإدارة المشاركة على العميل الشريك مع المحافظة على حق الإدارة والرقابة والمتابعة<sup>1</sup>.

**مجالات تطبيق المشاركة الدائمة:**

تعتبر المشاركة الدائمة هي الأسلوب المناسب للاستثمار الجماعي في الحياة الاقتصادية وتستخدمها البنوك الإسلامية للمساهمة في رأس مال مشروعات جديدة أو قائمة.

**الخطوات العملية لتطبيق صيغة المشاركة الدائمة :-<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث ص(95)

<sup>2</sup> د.سراج الدين عثمان مصطفى، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفقاً الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية) - الطبعة الأولى 2007 م، ص75-76

- 1) يتقدم العميل إلى المصرف بطلب للدخول معه كشريك في مشروع معين بصيغة المشاركة في مشروع معين .
- 2) يقوم المصرف بدراسة طلب العميل والتأكد من صحة المعلومات الموجودة بالطلب والتأكد من دراسة الجدوى المرفقة من خلال قسم الدراسات .
- 3) الدراسة الشاملة والمستفيضة بموجب استمارة منح العمليات الاستثمارية مشتملة على العناصر الخمسة: 5C- CHARACTER-CAPITAL-CAPACITY-COLLATERALS-  
CONDITIONS
- 4) دراسة جدوى من منظور إسلامي .
- 5) التصديق على الدراسة أو رفضها بعد عرضها على الجهات المختصة .
- 6) الموافقة على شروط وضوابط العملية المقدمة .
- 7) الاتصال بالزبون وإخطارها بالموافقة على طلبه .
- 8) بدء إجراءات فتح ح/ رأس مال المشاركة المعنية وذلك بخلط المالكين معاً لتسهيل عملية السحب والإيداع .
- 9) توقيع العقد بين الطرفين ( المصرف والعميل ) .
- 10) دفع كل شريك لمساهمته وتوريدها في ح/ رأس مال المشاركة .
- 11) فتح ملف للعملية .
- 12) أخذ ضمان من العميل ضد التعدي والتقصير والإهمال والخيانة .
- 13) التخزين المشترك .
- 14) التأمين الشامل على المخزون والضمان لصالح الطرفين .
- 15) المتابعة اللصيقة والميدانية من قبل البنك .
- 16) تسويق المخزون .
- 17) بدء عملية البيع بموافقة الطرفين ( المصرف والبنك) .
- 18) توريد قيمة المبيعات بحساب المشاركة .
- 19) بدء عملية التصفية .
- 20) رد رأس مال كل شريك .

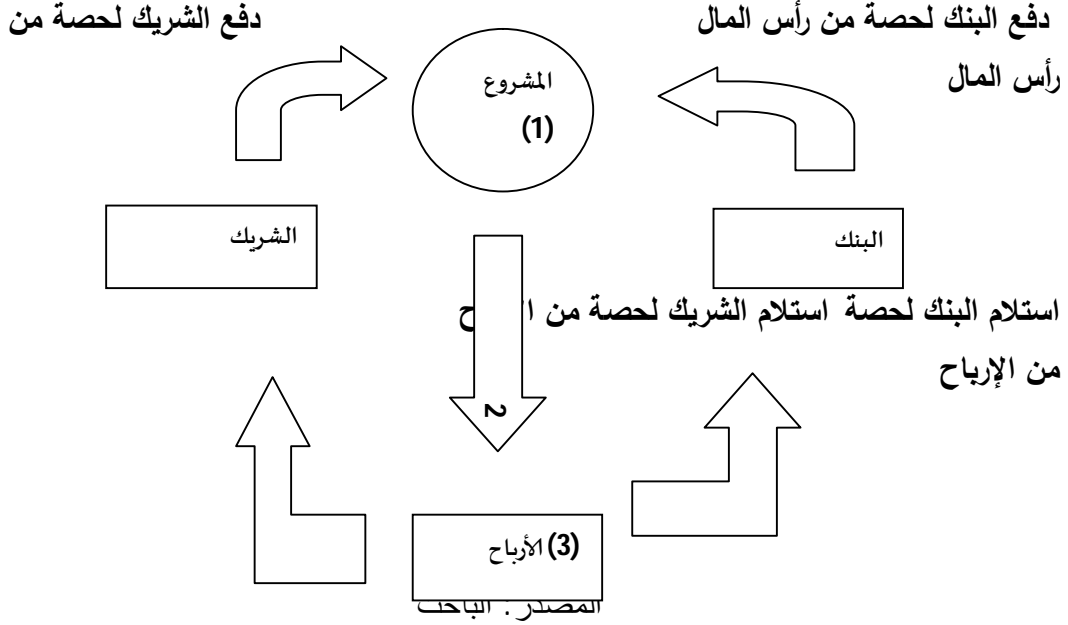


(21) دفع مخصص الإدارة لمن يستحقه حسب الاتفاق.

(22) توزيع بقية الأرباح حسب مساهمة كل عميل.

(23) تقييم العملية بموجب تقرير واف.

شكل رقم (3-2-6) الخطوات العملية لتطبيق صيغة المشاركة الدائمة في رأس مال مشروع:  
دفع البنك لحصة من رأس المال رأس المال



### (ب) المشاركة المتناقصة :

من أساليب التمويل الجديدة التي استحدثتها البنوك الإسلامية وهي تختلف عن المشاركة الدائمة في عنصر واحد هو الاستمرارية. فالبنك الإسلامي في هذا الأسلوب يتمتع بكامل حقوق الشريك العادي وعليه جميع الالتزامات، غير أن لا يقصد منذ التعاقد البقاء أو الاستمرار في المشاركة إلى حين انتهاء الشركة، بل أنها تعطي الحق للشريك ليحل محله في ملكية المشروع ويوافق البنك على التنازل عن حقه في المشاركة دفعة واحدة أو علي دفعات حسبما تقتضي شروط الاتفاق.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث ص(109)

وتوجد صور متعددة للمشاركات المتناقصة في الواقع العملي وأكثرها انتشاراً هي التي يتم بموجبها اتفاق الطرفين على تنازل البنك عن حصته تدريجياً مقابل سداد الشريك لثمنها دورياً ( من العائد الذي يؤول إليه أو من أي مصادر خارجية أخرى) وذلك خلال فترة مناسبة يتفق عليها، وعند انتهاء عملية السداد يخرج البنك من المشروع وبالتالي تنتقل ملكية المشروع للعميل .

### مجالات تطبيق المشاركة المتناقصة:

تصلح المشاركة المتناقصة للقيام بتمويل المنشآت الصناعية والمزارع والمستشفيات وكل ما من شأنه أن يكون مشروعاً منتجاً للدخل المنتظم، وهي تعتبر الأسلوب المناسب الصحيح لكافة عمليات الاستثمار الجماعية وتحقق الفائدة لكل من طرفي العقد والمجتمع فبالنسبة للبنك فهي تحقق أرباحاً دورية على مدار العام من خلال الأقساط المستلمة أما العميل فتشجعه على الاستثمار الحلال وتحقق طموحاته المتمثلة في إنفراده بملكية المشروع في نهاية فترة التمويل أما بالنسبة للمجتمع فتصحح المسار الاقتصادي بتطوير أسلوب المشاركة الإيجابي عوضاً عن علاقة المديونية السلبية وعي بذلك تحقق العدالة في توزيع النتائج<sup>1</sup>.

### الخطوات العملية لتطبيق صيغة المشاركة المتناقصة :

الاشتراك في رأس مال :

(1) يتقدم العميل إلى المصرف بطلب للدخول معه كشريك في مشروع معين بصيغة المشاركة المتناقصة .

(2) يقوم المصرف بدراسة طلب العميل والتأكد من صحة المعلومات الموجودة بالطلب والتأكد من احتواء الطلب على علي العناصر الخمسة 5C:- CHARACTER-CAPITAL

### CAPACITY-COLLATERALS –CONDITIONS

(3) التصديق على الدراسة أو رفضها بعد عرضها على الجهة المختصة .

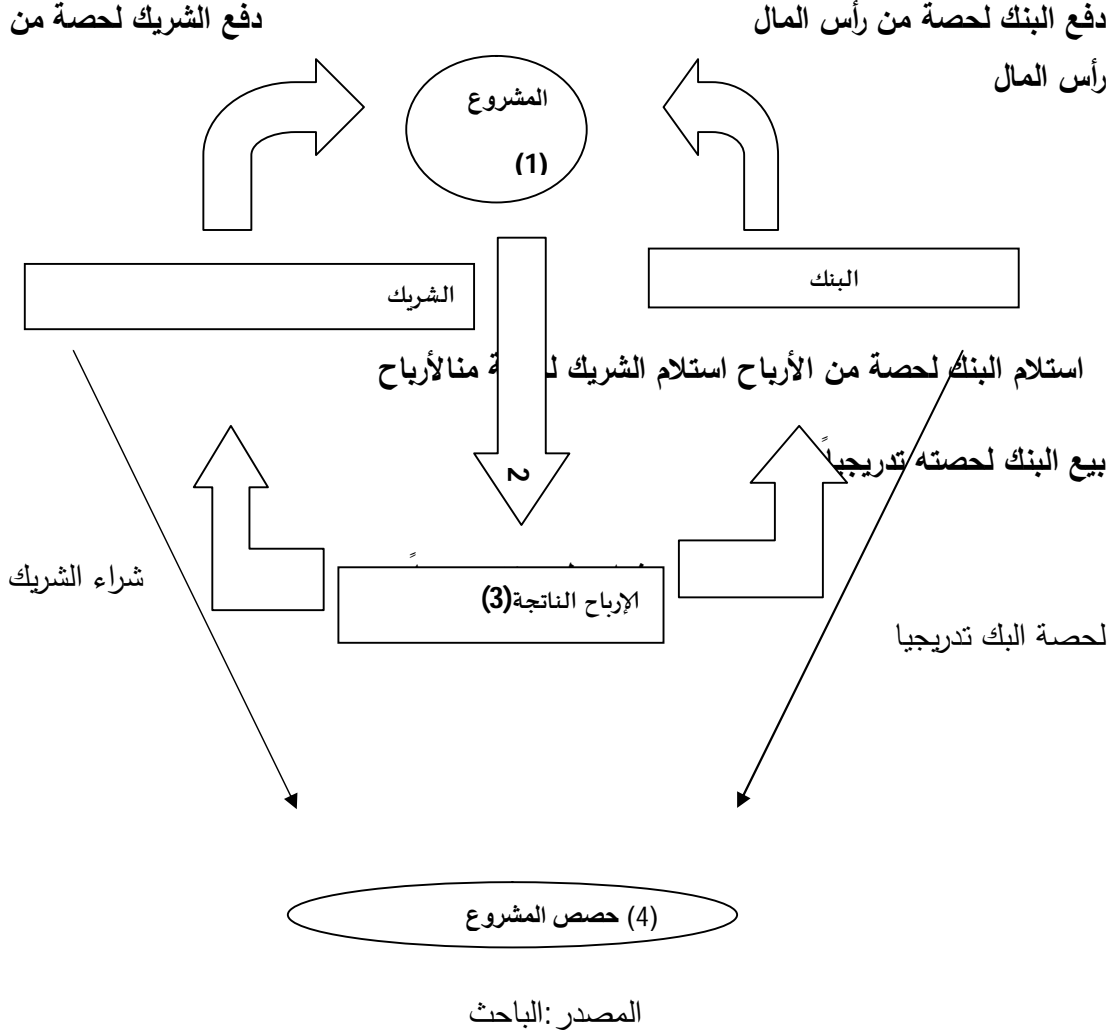
(4) الموافقة على شروط وضوابط العملية المقدمة فيقوم البنك بتقديم جزء من رأس المال المطلوب بصفته مشاركاً ويتفق مع العميل ( الشريك ) علي طريقة معينة لبيع حصته في رأس المال تدريجياً

---

<sup>1</sup> عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد - مجموعة دله البركة المصرفية -إدارة التطوير والبحوث ص(111)

- ومن ثم يقدم العميل جزءاً من رأس المال المطلوب للمشروع ويوقع البنك مع العميل عقد مشاركة متناقصة ومن ثم يكون العميل أميناً على مافي يده من أموال البنك بصفته مشاركاً .
- (5) الاتصال بالزبون ولخطاره بالموافقة على طلبه .
- (6) يتم العمل في المشروع من أجل تنمية المال، وقد يحقق المشروع نتائج إيجابية أو سلبية.
- (7) في حالة حدوث خسارة للمشروع، فنقسم الخسارة على قدر حصة رأس مال كل شريك.
- (8) في حالة تحقق أرباح للمشروع، فتوزع بين الشريكين حسب الاتفاق.
- (9) البنك متفق مع العميل على بيع حصته في المشروع مسبقاً، فيتم التنازل عن نصيبه في المشروع للعميل مقابل أن يدفع العميل ثمن الجزء المبيع وبذلك تنتقل ملكية المشروع كاملة للعميل بنهاية فترة التمويل.

شكل رقم (3-2-7) الخطوات العملية لتطبيق صيغة المشاركة الدائمة:



المشاكل والصعوبات التي تواجه تطبيق الصيغة وأسباب انتهاء الشركة:<sup>1</sup>

من أهم المشاكل تواجه تطبيق الصيغة:

- (1) ارتفاع تكلفة متابعة ومراقبة المشروعات لخفض العبء الإداري .
- (2) إيجاد نسبة أرباح إدارة عادلة للشريك .
- (3) صعوبة في تحديد المستوي المناسب من الضمانات فيما يخص التصرف والإهمال
- (4) قلة الخبرة الإدارية والفنية لأصحاب المشروعات .

<sup>1</sup>د.الصديقطلحةمحمدرحمة - مرجع سابق ، ص 220

- (5) تغيير الفرضيات التي تبني عليها دراسة الجدوى الاقتصادية والفنية لهذه المشروعات نتيجة للتقلبات الاقتصادية والسياسية في البلاد.
- (6) عدم وجود الكادر المؤهل لتنفيذ ومتابعة عمليات المشاركة والاقتدار لمؤهلات وتخصصات معينة مثل الزراعيين والبيطريين وغيرهم من ذوي الاختصاص في المجال المعين.
- (7) عدم الشفافية من جانب الشركاء في تمويل المصرف لكل المعلومات عن سير المشاركة.
- (8) التصرفات الفردية للشركاء خارج نطاق العقود ومما يدخل الشراكة في مخاطر إضافية.
- (9) صعوبة توفير المعلومات الأساسية من قبل الدولة والخاصة بسياسات الدولة في المجالات المختلفة والتي تساعد في اتخاذ قرار الاستثمار بالإضافة لتوفير الإحصائيات بالإنتاج والاستهلاك.

#### انتهاء الشركة:<sup>1</sup>

##### من أسباب انتهاء الشركة:

- أ) الفسخ: وقد وضح جمهور الفقهاء أن الشركة من العقود الجائزة لكل واحد من الشريكين فسخها متى شاء كالوكالة.
- ب) الموت أو الجنون: إذا مات أحد الشركاء أو فقد أهليته بسبب الجنون انفسخت الشركة باتفاق الفقهاء لأنها تتضمن عقد وكالة فإذا انقطعت الوكالة بموت أو جنون انقطعت الشركة.
- ت) هلاك أحد المالكين.

---

د. إبراهيم فضلا لموليا البشير أساسيات البنوك ص 136

## المبحث الثاني

### 2- المراجعة

#### تمهيد:

المراجعة صورة من صور البيوع المباحة إذا كانت برضا المتبايعين، وهو بيع أمانة، لأن المشتري قد ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف فيجب صيانتته عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة قال تعالى (ياأيها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون)<sup>1</sup> سورة الأنفال: الآية [27] وفيها تباع السلعة برأس مالها وزيادة ربح معلوم وقد أتفق العلماء على جوازها في الجملة استنادا إلى عموم الأدلة التي تبيح البيع بصفة عامة من البيوع المشروعة ودليل مشروعيتها من الكتاب بقوله تعالى (وأحل الله البيع) <sup>2</sup> سورة البقرة: الآية [275] وقد سمي عقد المراجعة في الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية التي أصدرها الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ( بيع المراجعة للأمر بالشراء) وكذلك بالمصارف الإسلامية .

يهدف هذا النوع من المعاملات إلى تمكين الأفراد والهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري أو غير ذلك من الترتيبات المشابهة.<sup>3</sup> والشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات ما أشتمل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها، أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس وهو أساس تحريم الميسر والغرر.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> سورة الأنفال: الآية [27]

<sup>2</sup> سورة البقرة: الآية [275]

<sup>3</sup> عبد السميع المصري -المصرف الإسلامي علمياً وعملياً ص (76) مكتبة وهبة

<sup>4</sup> نفس المرجع السابق ص (75) مكتبة وهبة

## المطلب الأول

### التعريف بالمربحة وصورها وشروط صحتها

#### أولاً تعريفها:

المربحة لغةً : مشتقة من مادة ( ربح ) والربح هو النماء، في التجر فيقال ( ربح فلان ) وهذا (بيع مربح ) إذا كان يربح فيه وأربحته على سلعته إي أعطيته ربحاً، وقد عرفها فقهاء المذاهب بتعريفات مختلفة ومتباينة من حيث اللفظ ولكنها متفقة من حيث المعني وهوالمعتبر في الفقه الإسلامي<sup>1</sup> وهي تعني الزيادةوفي اصطلاح الفقهاء تعني بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح أوهي بيع برأس المال وبيع معلوم،وهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم متفق عليه أو نسبة من الثمن الأول<sup>2</sup>. إذا الأصل في بيع المربحة أنه بيع أمانة لأن المشتري انتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول<sup>3</sup>.

#### ثانياً :دليالمشروعية :

أنفق الفقهاء على مشروعية بيع المربحة في الجملة وإن اختلفوا في بعض التفاصيل وقد اعتمدوا في ذلك على النصوص والقواعد العامة التي أحلت البيع وعلي العرف التجاري والحجة والإجماع. ودليلمشروعيتها من الكتابقولتهتعالى ((وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا)).<sup>4</sup> سورةالبقرة : الآية [275]وقولتهتعالى (( لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ))<sup>5</sup>سورةالبقرة الآية [198]أما دليلمشروعيتها من السنة :<sup>6</sup> قوله (ص) (أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور)كما أجازرسولالله (ص)

<sup>1</sup>أحمد سفر - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغه وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت -لبنان 2004ص122

<sup>2</sup>مجموعة دله البركة المصرفية -إدارة التطوير والبحوث أدوات الاستثمار الإسلامي إعداد عز الدين محمد خوجة ص24

<sup>3</sup>د. الصديق طلحة محمد رحمة -التمويل الإسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل -شركة مطابع السودان للعملة المحدودة 2006ص 189

<sup>4</sup>سورة البقرة : الآية [275]

<sup>5</sup>سورة البقرة الآية [198]

<sup>6</sup>أحمد سفر - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغه وتحدياته) إتحاد المصارف العربي بيروت -لبنان 2004ص123

بيع السلعة بأكثر من رأس المال أو بأقل منه لقول (ص) ((فإذا أختلف الجنس انفيعوا كيف شئتم)) أما

دليل مشروعيتها من الإجماع: فقد أجمعت الأمة على جواز المراجعة

ثالثاً : أقسام بيع المراجعة : لبيع المراجعة تقسيمات عديدة نذكر منها <sup>1</sup>:

بيع مقايضة: وهو مبادلة المال بالمال من غير الإثمان ويتم بواسطة بيع السلع بعضها ببعض .

بيع الصرف : هو بيع الإثمان بعضها ببعض .

بيع السلم: وهو بيع الدين بالعين .

البيع المطلق: هو بيع السلعة بنقد عاجل أو أجل والبيع المطلق يتفرع إلى فرعين :

**1/ بيع المساومة:**

عرفت المساومة بأنها التفاوض بين المتبايعين على ثمن البيع ومن ثم الاعتماد على الاتفاق الأخير

بينهما هو الحاكم والفيصل بينهما، فالمساومة تفضي للتفاوض بين الأطراف المختلفة للوصول إلى

اتفاق يطمئن له الجميع ثم بعد ذلك تجري عملية البيع وفق ذلك الاتفاق <sup>2</sup>.

**2/ بيع الأمانة :**

هو البيع الذي يطلب فيه المشتري من البائع أن يصدقه، كم كلفته هذا السلعة ثم يبني المشتري عرضه

من الثمن على ما قاله البائع إذا فهو قد إئتمن البائع على أن يخبره بهذه المعلومة التي سيبني عليها

عرضه ولذا سمي ببيع الأمانة وهناك ثلاثة أنواع منه <sup>3</sup>:

(أ) بيع المراجعة: وهو الأصل في بيوع الأمانة لأنه الغالب في التجارة .

(ب) بيع التولية: وهو البيع الذي يتولى فيه المشتري السلعة بالسعر الذي كلفته للبائع أي بنفس ثمن

الشراء

(ج) بيع الوضعية: وهو البيع الذي يضع أوبتنازل فيه البائع عن شيء من تكلفة السلعة للمشتري

فيشتريها المشتري بسعر أقل من مما كلفته للبائع .

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق ص 123

<sup>2</sup> د. الصديق طلحة محمد رحمة - التمويل الإسلامي في السودان والتحديات ورؤى المستقبل - شركة مطابع السودان للعملة 2006 ص

<sup>3</sup> أحمد سفير - العمال المصرفي الإسلامي (أصوله وخصائصه وتحدياته) اتحاد المصارف العربي بيروت - لبنان 2004 ص 124



تعتبر المربحة من أساليب التمويل الإسلامي القادرة على تقديم أفضل الخدمات المصرفية المنافسة والمناسبة ومن ثم تطورت كبديل كامل لما كان يقوم عليه العمل في المصارف الإسلامية. أما بالنسبة للمربحة الحديثة (أما أسلوب المربحة حديثاً فالحق أن أول من طرحه للتطبيق هو الدكتور سامي حمود وقد أنصف الحقيقة حين أشار إلى سابقة قديمة لهذا الأسلوب وهي ما أورده الإمام الشافعي في كتاب الأم والسابقة هي (وإذا أرى الرجل السلعة فقال أشتري هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار أن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه وهكذا أن قال، أشتري لي متاعاً ووصفه له ومتاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع الأول ويكون هذا فيما أعطي بالخيار وسواء في هذا ما وصفت أن كان قال له أبتاعه (أبتعه) وأشتري به منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكون بالخيار في البيع الآخر فإن جدداه جاز وإن تبايعا به على أن ألزم أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين إحداهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه والثاني أنه على مخاطرة إنك اشتريته على كذا أربحك فيه كذا) <sup>1</sup> وأيضاً وفق ما أورده د. أحمد على عبد الله (ومنشأ البحث عن هذه المسألة لدي الدكتور سامي حمود هو ملاحظته أن البنوك الربوية وغيرها من بيوت التمويل بدأت تمول قطاعات كبيرة من أفراد المجتمع ممن لا يملكون القدرة على الدفع في الحال ولكن لهم المقدرة على التسديد في المستقبل ويتمثل ذلك في نظام البيع الآجل بناء على خصم الأوراق التجارية وكذلك على نظام البيع الإيجاري. <sup>2</sup>

### وينقسم بيع المربحة إلى قسمين :

**بيع المربحة العادي :** وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع أكثر من الثمن العاجل وهذا النوع يندر في التعامل بين الناس.

### بيع المربحة المقترنبالوعد: <sup>3</sup>

وهو تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والبنك باعتباره تاجر أو وسيطاً بين البائع والأول والمشتري، والبنك لا يقوم بمشراء السلعة إلا بعد تحديد المشتري للسلعة ومواصفاتها وهذا يكون نهائياً والوعد مسبقاً للشراء فيقوم المصرف بشر

<sup>1</sup> د. عبد الستار أوغده بحوثها بالمعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية ص 224

<sup>2</sup> د. أحمد على عبد الله - ضروب الربا وممارساتها

<sup>3</sup> عز الدين محمد خوجة، مراجعة: عبد الستار أوغده أدوات الاستثمار المالي إعداد ص 28

اء السلعة من السوق المحلية أو يستورد ها وفقاً للمواصفات المطلوبة ثم يـمـوم  
بإعادة بيعها بثمنها الأول مع التكلفة المعتبر شرعاً بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه سلفاً بين الطرفين. وقد أطلق  
عليه في المصارف ببيع المرابحة للأمر بالشراء وهو في حقيقته يتكون من جزئين:1  
طلب من العميل الأمر بالشراء للمصرف المأمور .

بيع بالمرابحة من المصرف للأمر بالشراء، وأطراف هذا العقد ثلاثة :

(أ) الأمر بالشراء: وهو المشتري الثاني الذي يرغب في شراء السلعة .

(ب) المأمور بالشراء: وهو المشتري الأول (البنك) وهو البائع الثاني .

(ت) البائع الأول: وهو صاحب السلعة الذي يمتلكها ويريد بيعها .

فالعلمية تأخذ مرحلتين ولكل مرحلة مواصفاتها وأحكامها فالعملية مركبة من وعد بالشراء وبيع  
2 بالمرابحة وهي لا تدخل من قبل بيع الإنسان ما ليس عنده لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً  
ولكنه يتلقى أمر بالشراء، فهو لا يبيع حتى يمتلك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر بالشراء  
ليري ما إذا كان مطابقاً لما وصف وتكون ملكية السلعة للبنك وهلاك السلعة في هذا التوقيت على  
مسئولية البنك و قد ثبت أن عملية المرابحة تعتمد اعتماداً رئيسياً على تملك المصرف للسلعة بعد  
تلقية أمر الشراء وقد دار حوار فقهي عميق حول إلزام العميل بهذا الوعد أم عدم إلزامه وتعددت  
الآراء، وقد أجمع الفقهاء على ضرورة عدم الإلزام للعميل مع إلزام المصرف وفق المدرسة السودانية  
برئاسة بروفيسور الصديق الضرير ود/ أحمد على عبد الله وفق ما أورده

د. الصديق الضرير في مجلة البنوك الإسلامية (والعمل في بنك فيصل الإسلامي السوداني على أن  
هذه المعاملة ملزمة للبنك ولكنها غير ملزمة للأمر بالشراء فهو بالخيار عندما يعرض عليه البنك  
السلعة فإن شاء اشتراها وإن شاء تركها).

أما البنك فهو ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء إذا رغب فيها، وما عليه العمل في بنك فيصل الإسلامي  
أولي عندي وأبعد عن الشبهة لأن اعتبار الوعد ملزم للطرفين كالعميل بالشراء والبنك بائع يجعل هذه  
المعاملة في حقيقتها عقد بيع مرابحة قبل ملك البنك للسلعة ولا يغير من هذه الحقيقة كون البنك

1 أحمد سفير - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان 2004 ص 125  
2 د. الصديق قطحة محمد رحمة - التمويل الإسلامي في السودان والتحديات ورؤى المستقبل - شركة مطابع السودان للعملة المحدودة

والعميل سينشئان عقد بيع جديد بعد وصول السلعة ما دام كل واحد منهما ملماً بإنشائه على الصورة التي تم بها الوعد).<sup>1</sup>

وتمارس المصارف هذه الصورة من بيع المرابحة وهويتفق مع طبيعتها إذ يجمع بين هدفين:

(1) تقديم خدمة للمتعاملين مع المصرف.

(2) تحقيق الربح المعقول للمصرف.

ويستخدم أسلوب بيع المرابحة المقترن بالوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء السلع حسب المواصفات التي يطلبها العميل وفي هذا النوع من البيوع يتقدم العميل بطلب للبنك موضعاً رغبته في شراء سلعة معينة في حدود مبلغ معين من ثم يقوم البنك بدراسة طلب العميل وبعد الموافقة على الدخول مع العميل في عملية مرابحة للأمر بالشراء يقوم البنك بشراء السلعة من موارده ويتملك السلعة تملكاً حقيقياً وبعد شراء البنك للسلعة وقبل بيعها للعميل يتحمل البنك تبعه الهلاك والرد بالعيب، بمعنى إذا هلكت السلعة فأنها تهلك على ملكية البنك وإذا ظهر فيها عيب فهو يتحمل المسؤولية ولا يمكن حينئذ أن يسلم السلعة إلى الزبون ولا أن يحمله إي مخاطر أو مسؤولية، وبعد تأكيد العميل من مطابقة السلعة للمواصفات المطلوبة يقوم بتوقيع عقد مرابحة للأمر بالشراء مع البنك ويقبل شراء السلعة بتكلفة الشراء زائداً أرباح متفق عليها مع البنك ومن حق العميل قبول أو رفض السلعة .

وتعتبر المرابحة أكثر صيغ التمويل استخداماً وهي تصلح للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية والتجارية وغيرها كما تمكن من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من الداخل أو الخارج (مرابحة استيراد).<sup>2</sup>

**شروط صحتها:** المرابحة بيع من البيوع، تحل بما تحل به البيوع فحيثما كان البيع حلالاً فهي حلال وحيثما كان البيع حراماً فهي حرام، فهذا يشترط لها ما يشترط في صحة البيع بصفة عامة في أن يكون المبيع مقدوراً على تسليمه وأن يكون الثمن معلوماً وأن يكون المبيع مملوكاً للبائع أو مأذوناً له التصرف

<sup>1</sup> د. الصديق الزبير - أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي مجلة البنوك الإسلامية ص 19-24-25

<sup>2</sup> إعداد: عز الدين محمد خوجة، مراجعة: عبد الستار أبو غدة أدوات الاستثمار المالي ص 37

في بيعه بالإضافة للرضاء وأهلية التعاقد، ولكي تقع المرابحة صحيحة لا بد لها من توافر الشروط الآتية: <sup>1</sup>

### شروط صحة بيع المرابحة شرعاً: <sup>2</sup>

(1) أن يكون الثمن معلوماً بما في ذلك المصروفات للمشتري الثاني. والعلم بالثمن شرط في كل عقود المفاوضات المالية وجهالته تفضي إليفساد عقد البيع، ويتحقق شرط معلومية رأس المال بالآتي :

أ/ بمعرفة رأس مال السلعة: وهو ثمن السلعة على البائع الأول بناء على العقد الأول بين البنك ومالك السلعة وما تلا ذلك من مصروفات.

ب/ معرفة الثمن في البيع الجديد (بين البنك ولأمر بالشراء)

ج/ بالنسبة الأرباح البنك فقد تضاربت الآراء فمنهم من يري أن تؤخذ الإرباح على إجمالي التمويل وهو القيمة الكلية للسلعة بغض النظر عما دفعه العميل من قسط أول أو ما يطلق عليه (بهامش الجديدة) والبعض الآخر يري أن تحتسب الأرباح من صافي قيمة التمويل بعد خصم القسط الأول <sup>3</sup>. ويتفق الباحث مع الرأي الثاني حيث يري أنه لا يمكن أخذ أرباح على مبلغ نقدي مدفوع الشيء الذي يثير شبهة الربا في التعامل بصيغة المرابحة.

(1) أن يكون العقد الأول صحيح، بمعنى أن لا يتم عقد بيع المرابحة على سلعة لم تتحقق نقل ملكية سليمة للبائع الثاني (المصرف).

(2) أن يكون العقد الأول خالياً من الربا، إلا يكون الثمن الأول في العقد الأول مقابلاً بجنسه من الأموال الربوية كما هو الحال في صرف النقود وبيع المثليات الأخرى من المكيلات والموزونات فإنه يشترط في هذه الحالة أن يكون مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد، أما إذا اختلفت الأجناس فقد قال ((ص)) (فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد) <sup>4</sup>.

<sup>1</sup> د. محمد صلاح محمد الصاوي - مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف جعلها الإسلام دار الوفا على طبعها والنشر المنصور 206

<sup>2</sup> عبد السميع المصري - المصرف الإسلامي علميا وعمليا ص 76

<sup>3</sup> أحمد سفير - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان 2004 ص 128

<sup>4</sup> أحمد سفير - العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان 2004 ص 128

(3) أن تكون السلعة خالية من العيوب :ويشترط في عقد بيع المرابحة أن تكون السلعة المباعة خالية من العيوب لأن سلامة المبيع من الشروط الضمنية في عقد البيع وهذا الشرط ملزم في عقد المرابحة لأن المشتري قد ائتمن البائع في أخباره عن الثمن الأول من غير بينة .

## المطلب الثاني

### إجراءات تنفيذ عقد المرابحة والصعوبات والمشاكل التي

#### تواجه تطبيق الصيغة

توصلت المصارف الإسلامية بعد الممارسة العملية إلى إجراء عمليات بيع المرابحة على ثلاثة مراحل تتفد كالآتي :<sup>1</sup>

- (1) يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يحدد فيه موافاته كاملة للسلعة التي يحتاجها.
  - (2) يقوم المصرف بدراسة الطلب المقدم من العميل وفي حالة موافقة المصرف على شراء السلعة لنفسه إذا لم تكن موجودة لديه يوضح للعميل مقدار ثمن الشراء مضافاً إليه مصاريف شراء السلعة ومن ثم يتفق معه على سعر البيع متضمناً أرباح البنك فإذا وافق العميل يقوم البنك بإبرام عقد وعد بالشراء مع العميل متضمناً جملة ما أتفق عليه.
  - (3) يقوم المصرف بعد ذلك بشراء السلعة المطلوبة ويملكها ويستلمها من المورد.
  - (4) بعد تملك المصرف للسلعة واستلامه لها تقع على عاتق البنك مسئولية هلاك السلعة قبل التسليم وتبعية الرد إذا كان بالسلعة عيب خفي، ومن ثم يقوم العميل بتحرير عقد بينه وبين العميل وبمجرد تحرير عقد البيع تسري آثاره طبقاً لأحكام البيوع في الشريعة الإسلامية .
- وقد كثر الجدل حول عقد المرابحة، ولم تكن المصارف الإسلامية بأراء هيئاتها الشرعية فقط بل طرحت جميع التساؤلات المثارة على عدة مؤتمرات دولية للبت لحاسم في أمر هذا العقد فعرض على المؤتمر الأول للمصارف الإسلامية الذي انعقد ببدي عام 1979 وأقره، ثم عرض على ندوة الاقتصاد الإسلامي بالمدينة المنورة المنعقدة في الفترة من 17-20 رمضان سنة 1403 وقد أصدرت الندوة الفتوى التالية: (بيع المرابحة المعروف في الفقه الإسلامي جائز بالاتفاق سواء كان بالنقد أو بالأجل وأن هذه الشبهة الربوية المثارة على بيع المرابحة بالأجل ليست واردة لا في هذا البيع والبيع المؤجل، أما صورة المرابحة للأمر بالشراء فأن اللجنة تؤكد

<sup>1</sup>عبدالسميع المصري - المصرف الإسلامي عملياً ص 77

## خطوات تنفيذ عقد بيع المربحة<sup>1</sup>:

### 1/تحديد المشتري لحاجياته :

المشتري : يحدد مواصفات السلعة التي يريدتها ويطلب من البائع أن يحدد له ثمنها .  
البائع : يرسل فاتورة عرض أسعار محددة بوقت .

### 2/توقيع عقد الوعد بالشراء :

المشتري : يعد بشراء السلعة من البنك مربحة بتكلفتها زائداً الربح المتفق عليه .  
البنك: يدرس الطلب ويحدد الشروط والضمانات للموافقة .

### 3/عقد البيع الأول :

البنك: يعبر للبائع عن موافقته على شراء السلعة ويدفع الثمن حالاً وأحسبالاتفاق .  
البائع : يعبر عن موافقته على البيع ويرسل فاتورة البيع النهائية .

### 4/تسليم وتسلم السلعة :

البنك : يوكل المستفيد بتسليم السلعة .

البائع : يرسل السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه .

المشتري : يحدد مواصفات السلعة التي يريدتها ويطلب من البائع أن يحدد له ثمنها

### 5/عقد بيع المربحة :

يوقع الطرفان ( البنك والمشتري ) عقد بيع المربحة حسب الاتفاق في وعد الشراء

الخطوات العملية للتنفيذ:<sup>2</sup>

(1) يتقدم العميل بطلب كتابي للبنك يوضح فيه نوع البضاعة المطلوبة وكميتها وأسعارها ومواصفاتها  
والموعد المحدد للحصول عليها ويتضمن الطلب الفواتير المبدئية.

(2) يقوم الموظف المسئول والمختص بهذا العمل بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية شاملة لكل تفاصيل  
والمخاطر المتوقع التعرض إليها وإمكانية تفاديها أو إيجاد حلول بديلة في حالة التعرض لها مثل:

---

<sup>1</sup>ع أحمد سفر - العملا المصرفيا الإسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان  
2004ص131 عز الدين محمد خوجة، مراجعة:

<sup>2</sup>عبد الستار ابو غدة أدوات الاستثمار المالي:ص 30 الطبعة الأولى رمضان 1413 هـ فبراير 1993

أ - صعوبة تسويق السلعة عند نكوص العميل عن العقد الشيء الذي يسبب خسارة للبنك أو تجميد أموال البنك نتيجة لهبوط الأسعار أو تعرض السلعة للتلف.

ت - عدم الدراسة الدقيقة الجدوى تسويق البضاعة ربما يعرض الأمر بالشراء العميل لبعض المخاطر التجارية مما يتسبب في عجزه عن الوفاء بالتزاماته في موعدها المحدد.

يتأكد البنك أو الموظف المختص من جدية العميل لتلافي مخاطر نكوصه عن العقد الذي وعد به.

يتأكد الموظف من أن الضمان المقدم للعملية يغطي النسبة المحددة للتغطية.

بعد إجراء الدراسة المطلوبة وتوقيع عقد الإتفاق المبدئي يقوم البنك بالإجراءات اللازمة للحصول على البضاعة ودفع قيمتها للبائع وتحمل كافة النفقات والمصاريف حتى وصول البضاعة للمكان المتفق عليه لإكمال عملية البيع وعلي موظف البنك المختص دفع قيمة البضاعة بشيك باسم مالك البضاعة ويرسل بخطاب يحمله مندوب البنك ليسلمه للبائع الذي يقوم بالتوقيع على الخطاب للإفادة باستلام المبلغ أو يمكن إضافة المبلغ لحساب البائع طرف البنك مع إثبات إيصال التوريد في ملف المراجعة ولا يسلم المبلغ (قيمة البضاعة) للعميل الأمر بالشراء بأي حال من الأحوال.

يخطر البنك الزبون بوصول البضاعة للحضور لاستلامها وتوقيع العقد النهائي.

بعد حضور الزبون يتم توقيع عقد المراجعة وإتمام عملية التسليم والتسلم.

بعد التوقيع على عقد المراجعة مباشرة يدفع العميل القسط الأول وفق ما يحدده البنك المركزي لكل قطاع فمثلاً قطاع التجارة المحلية 40%

**أهم محتويات ملف بيع المراجعة للأمر بالشراء:<sup>1</sup>**

طلب العميل الذي يأمر بموجبه البنك أن يشتري له سلعة من السوق المحلية أو يستوردها من الخارج مدعم بالفواتير المبدئية التي تبين سعر السلعة مع تحديد مواصفاتها كما تحرر الفواتير المبدئية باسم البنك.

عقد الوعد بالشراء والذي يلزم طرفيه بدفع تعويض عادل لإزالة الضرر الذي قد يحدث في حالة نكوص العميل حسب سياسة المصرف.

(ج) الفاتورة النهائية باسم البنك ومرفق معها إشعار موقع من البائع يفيد باستلام قيمة البضاعة

أو إيصال يفيد بتوريد قيمة البضاعة في حساب البائع طرف البنك أو طرف بعض البنوك.

<sup>1</sup> أحمد مسفر - العملا لمصرفيا إسلامي (أصوله وصيغته وتحدياته) إتحاد المصارف العربية بيروت - لبنان 2004 ص 133



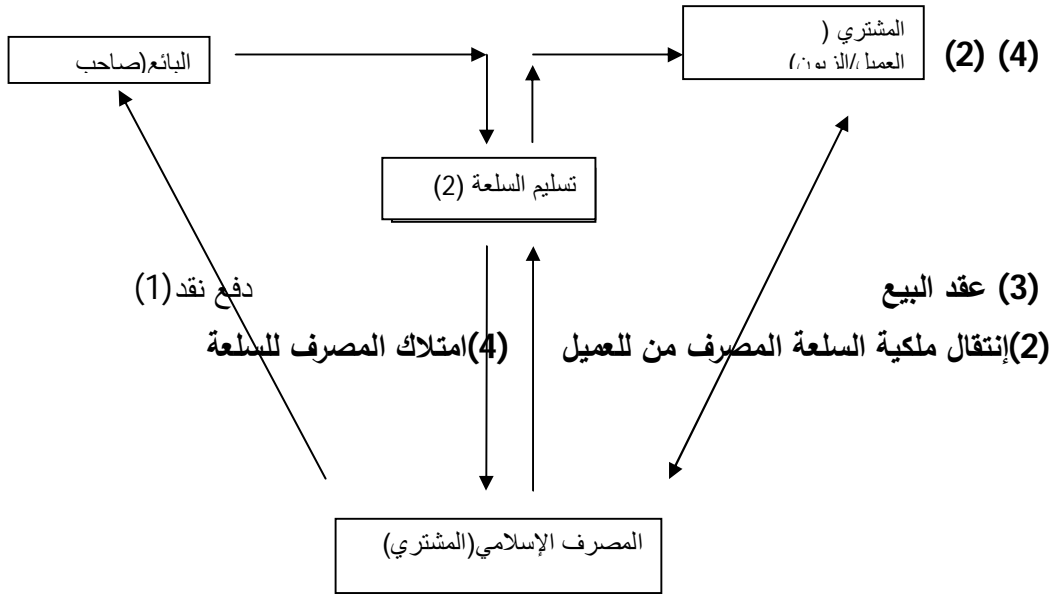
(د) إشعار يفيد استلام العميل للبضاعة.

(هـ) صورة من عقد بيع المرابحة الموقع والأصل يحفظ بالخزنة.

(و) كل الوثائق التي تبين نوع الضمان المقدم من العميل.

الرسم أدناه يوضح الخطوات العملية لبيع المرابحة :

شكل رقم (3-2-8)



المصدر: الباحث

## المشاكل والصعوبات التي تواجه تطبيق صيغة المربحة:

بالرغم من المزايا العديدة لصيغة المربحة والمتمثلة في أنها صيغة مبسطة وسهلة الإجراءات تقوم على دراسة مالية أولية كما أنها تتيح لبنك أخذ ضمانات كافية لتغطية مخاطر التمويل كما أنها تمول الأصول بنسبة 100% وتضمن عائداً مرتفعاً للبنوك وموالياً للتضخم إلا أن علماء الشريعة الممارسين للعمل المصرفي والاقتصادي اكتشفوا من واقع التجربة العملية أنها تنطوي على عيوب عدة الشيء الذي دفعهم للمناداة بالحد منها وإيجاد بدائل لها، ومن أهم المشاكل والصعوبات التي تواجه هذه الصيغة :

- 1) عدم التزام العميل بالوعد أو نكوصه عن الشراء يعرض المصارف لمخاطر السوق.
- 2) ضعف الإلمام بالمتطلبات الشرعية قد يعرض المصارف لمخاطر عدم الالتزام بالضوابط الشرعية.
- 3) غياب المعلومات عن السوق والموردين يضعف موقف المصارف فيما يختص بتقييم الفواتير
- 4) ظاهرة الصورية في العملية، وهذه الظاهرة تعني أن المربحة في حقيقتها لا تختلف عن المعاملات الربوية وتتجلى هذه الصورية في الآتي:

### أ/ الملائمة المعدومة: 2:

حيث نجد أن طالب التمويل لا يتمتع بالخبرة في القطاع موضوع التمويل وعدم الملائمة يعني طلب السب النقدي وهو ممنوعاً شرعاً .

### ب/ التمويل بإعادة الجدولة :

تطبيق المربحة دون دراسة دقيقة للمخاطر المشتملة أو المركز الائتماني للعميل ينطوي على ما طر عدم السداد في تاريخ الاستحقاق وتلجأ المصارف لإعادة جدولة وهذه العمليات وهذا يعني أن تمل السقوف الائتمانية الكثير من الديون غير المنتجة أو المشكوك في توصيلها أو الهالكة والتي تتطلب الشطب أو تكوين مخصصات لمقابلة مخاطرها.

<sup>1</sup> سياسات البنك المركزي تجاه صيغة المربحة - د. أسماء عبد الرحمن خيري - بنك السودان المركزي ص 7 (ندوة تطبيقات المربحة 1435هـ-2013 مجمع الفقه الإسلامي السوداني - الخرطوم)

<sup>2</sup> التمويل الإسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل - دكتور /الصادق طلحة محمد رحمة

## ج/التساهل في عملية التسليم والتسلم للبضائع .

د/ مشاركات الاستيراد التي نؤول إلى مرابحة، حيث يدخل البنك في المشاركة وفق اتفاق مسبق بأنه سيبيع نصيبه للعميل (شريك بيعاً مؤجلاً بريح عند وصول المستندات وهي تعتبر في جوهرها مشاركة صورية تتطوي على قرض بالزيادة .<sup>1</sup>

هـ/مرابحات الاستيراد التي يتسلم فيها المصرف نسبة من قيمة السلعة بمجرد قبول العميل وتوع في ودیعة استثمارية باسم العميل وعند وصول الفاتورة النهائية المررب باسم البنك يتم تحرير بيع المرابحة للأمر بالشراء ووجه المخالفة في هذه الدالة أن هذه النسبة من ثمن السلعة التي يقبضها البنك مقدماً لا تجوز من الناحية الشرعية .<sup>2</sup>

و/مشاكل وصعوبات عدم السداد، وهي ناتجة من توقف المتعاملين عن السداد سواء كان للإقسط أو العملية ككل، والمتعاملين ( المدينين ) صنفين :3

أ/ معسر منعه ظروفه من أن يقوم بالسداد في الأوقات المحددة وينطبق عليه قول الله عز وجل (وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وان تصدقوا خيراً لكم أن كنتم تعلمون) صدق الله العظيم<sup>4</sup> سورة البقرة الآية 280 وفي هذا الصنف يقوم المختصون بالمصرف ببحث ظروف المدين ومحاولة مساعدته على اجتياز ظروفه ومساعدته على استعادة قدرته على السداد ولمهاله فترة زمنية حتى تتحسن ظروفه ويتمكن من السداد وقد تری إدارة المصرف لقناعته بظروفه اعتبارها ديون معدومة خاصة في التمويل الأصغر .

ب/ غني مماطل يستطيع السداد ولا يقوم به وينطبق عليه الحديث الشريف ( مطل الغنيي ظلم يحل عرضه وعقوبته ) وفي هذه الحالة يقوم المصرف باتخاذ كافة الإجراءات القانونية اللازمة ضده والتي

---

<sup>1</sup>مخاطر التمويل بالمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء أسبابها وطرق علاجها دراسة تطبيقية على المصارف العاملة بالسودان (2000-2012) د. وصال مصطفى أحمد معلي -أستاذ باحث

<sup>2</sup>مخاطر التمويل بالمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء أسبابها وطرق علاجها دراسة تطبيقية على المصارف العاملة بالسودان (2000-2012) د. وصال مصطفى أحمد معلي -أستاذ باحث مساعد دائرة الشؤون الاقتصادية والمالية بالمجمع ص23- ندوة تطبيقات المرابحة 1435هـ- 2013 م مجمع الفقه الإسلامي السوداني الخرطوم.

<sup>3</sup>تطبيقات المرابحة في التجارة المحلية والخارجية، د. عبد المنعم محمد الطيب ص 25 ندوة تطبيقات المرابحة 1435هـ- 2013 مجمع الفقه الإسلامي السوداني الخرطوم

<sup>4</sup>سورة البقرة الآية 280

تهدف إلى التصرف في الضمانات الموجودة لدى المصرف وتسيلها لأخذ مستحقاته كما يتم تحميل الغني المماثل بقيمة الضرر الناشئ عن مماطلته لأنه ينتج من هذه المماثلة تعطيل لجزء من الأموال الموظفة في الاستثمار قصير الأجل بصيغة المرابحة للأمر بالشراء.

## تمهيد

يشهد العالم حالياً تطوراً ونمواً ملحوظاً في صناعة التمويل الأصغر، بعد أن قامت حكومات الدول بتبنيه ووضعها ضمن الإستراتيجيات القومية للدول، وقد اختلفت وتباينت التعريفات المحددة للتمويل الأصغر الشيء الذي سبب اللبس في أذهان العديدين، وهذا الأمر ليس مستغرباً على اعتبار أن صناعة التمويل الأصغر مازالت حديثة عهد، ولكن مايفلق في ذلك الشأن عدم وضوح الرؤية وفي ظل ظروف اقتصادية عليلة بعدد من الأمراض المزمنة كالتضخم وفي ظل ظروف فقر متزايدة يومياً، فالأمر إذن يحتاج منا لبعض الوقوف وبعض التدبير وإمعان النظر للخروج برؤية واضحة ومفاهيم محددة لمعرفة حقيقة ما نحن فيه الآن، هل هو تمويل أصغر لمشروعات صغيرة أو هو تمويل عادي مع العمل على تحديد الفئات المستهدفة أولاً ومعرفة كيفية الوصول إليها، بالإضافة إلى الوقوف على تجارب بعض الدول الناجحة وذلك في إطار التقييم والتقويم للتجربة الحالية لإرساء أفضل الممارسات في تمويل المشروعات الصغيرة ولتصحيح مجري التمويل الأصغر بالسودان بالرغم من القفزة الهائلة في الاقتصاد والإنتاج التي حققها العالم في العقود الأخيرة من القرن العشرين، فلا يزال العالم أجمع يردح تحت وطأة الفقر ومازالت مشكلة الفقر تصدر قائمة أجندة مشاكالعالم، فقد أشارت التقارير الدولية للمنظمات الإنسانية إلى أن شخصاً من بين كل خمسة أشخاص في العالم، يعيش تحت خط الفقر أياً كان قلم دولار يومياً، ولو تم رفع خط الفقر قليلاً تجاوزت نسبة الفقراء ثلث سكان العالم، لذا فإن مكافحة الفقر والحد من انتشاره تعتبر من أهم المعارك التنموية في العالم أجمع<sup>1</sup>

وقد اتضح أن ٩٠% من سكان العالم لا يتمتعون بإمكانية الحصول على قرض وضمن المؤسسات التمويلية الرسمية ومن هنا شهد تفكرة التمويل متناهي الصغر والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة مولدها كوسيلة للقضاء على الفقر وبلوغ الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة التي وضعتها الأمم المتحدة وكمدخل لتشجيع ونمو قطاع المشروعات الصغيرة .

وفي عام 1970م تم تأسيس عدد من مؤسسات التمويل للصغير المشهوره مثل بنك غرامين في بنغلاديش، بنك سول في بوليفيا وبنك راكياتا في إندونيسيا، وغيرهم من مؤسسات التمويل للصغير .

١. عبد هسيدي إسماعيل - ورقة بعنوان أدبيات التمويل للصغير - عرضت في 12/03/2008 مص 1

وفي عام 1995م أسس البنك الدولي المجموعة الاستشارية لمعاونة أشد الناس فقراً (CGAP) برئاسة نائب رئيس البنك الخبير المصري د. إسماعيل سراج الدين، وفي شهر فبراير من عام 1977م عقد في واشنطن قمة التمويل الصغير، وهذه القمة أعطت انطباعاً بأن الكل سيستفيد من الإقراض الصغير وقد سمي عقد التسعينات الميلادية بأنه عقد التمويل الصغير وأعلنت الأمم المتحدة عام 2005م السنة الدولية للتمويل المتناهي الصغر.<sup>1</sup>

في عام 2006م فاز بنك غراميين ومؤسسة د. محمد يونس بجائزة نوبل للسلام اعتماداً على أن التمويل الأصغر يمكن أن يساعد في التخلص من الفقر. ومن هنا برزت ظاهرة التبشير بالتمويل لصغير ورفع شعارات رنانة منها (ثورة التمويل الصغير) و(ديمقراطية رأس المال) وشعار (القروض الصغيرة حق من حقوق الإنسان) وفي العقود الأولى من التنمية كان التركيز مصباً على إحداث النمو أولاً ومن ثم العدالة في توزيع الدخل والثروة وقد كان الاعتقاد السائد بأن مسألة الفقر ستحل ذاتياً كما كان الاعتقاد السائد بأن قطاع الصناعة هو القطاع الرائد وأن الصناعة رمز للتقدم والحدثة بينما أصبحت الزراعة رمز للتخلف والتقليد وكان نتيجة هذا الفكر والسياسات المصاحبة له أن أصبح الفقر ظاهرة عامة في الريف والحضر على حد سواء ودخلت في القاموس التتموي كلمات جديدة مثل تريف المدن.

في عام 1971م قدم باحث يدعي كيث هارت ورقة بحثية في مؤتمر (البطالة في المدن الأفريقية الذي عقد بجامعة (Sussex) البريطانية وأستخدم لأول مرة القطاع الغير رسمي *informal sector* وكانت النتيجة التي تول إليها البحث هي نتيجة شبه بديهية وهي أن دخل الفقراء يعتمد على القطاع غير الرسمي وأن للمرأة تلعب دوراً كبيراً في هذا القطاع.<sup>2</sup>

## المطلب الأول

### المشاريع الصغيرة والمتوسطة التعريف والمفهوم

<sup>1</sup>أ.عبد هسعيد إسماعيل - ورقة بعنوان أدبيات التمويل للصغير - عرضت في 2008/03/12 مص 2

<sup>2</sup>نفس المرجع السابق ص 3

## أولاً تعريف و مفهومالمشاريع الصغيرة والمتوسطة:

لا يوجد حتى الآن تعريف جامع شامل لمفهوم المشاريع الصغيرة وقد اختلفت النظرة العلمية والعملية يصده، ذلك لأن مصطلح المشروع الصغير (*SMALL BUSINESS*)، يحمل بين جوانبه عدد من التساؤلات منها على سبيل المثال وليس الحصر نوع المشروع، الحد الأدنى والحد الأعلى للعمالة الطاقة الإنتاجية للمشروع، الحد الأدنى والحد الأقصى للاستثمار، توزيع منتجات المشروع، علاقة المشروع الصغير بالتصدير، جودة منتجات المشروع الصغير، شكل الإدارة والتنظيم في المشروع، المستوى التكنولوجي المستخدم في المشروع الصغير، الشكل القانوني للمشروع وصورة المشروع الواقعية، فكل هذه المعايير تسهم في تحديد مفهوم المشروعات الصغيرة، فالمشروع الصغير (هو مشروع لا يعتمد على التكنولوجيا بوجه عام فالحرفية هي أساس قيامه وعدد العمالة فيه لا يزيد عن (5) أفراد أما الحد الأقصى لرأسماله من عشرة آلاف إلى خمسة عشر ألف جنيهه أولاً يوجد انفصال بين الملكية والإدارة (فصاحب المشروع هو الذي يديره) وتتميز منتجات المشروع بالبساطة والمحلية وهدف المشروع تغطية البيئة المحلية باحتياجاتها.<sup>1</sup>

فمفهوم التمويل الصغير للمشروعات الصغيرة مفهوم يطلق على مترادفات كثيرة مثل التمويل متناهي الصغر والتمويل الأصغر والقروض الصغيرة،<sup>2</sup> ويختلف تعريف المفهوم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة من دولة لأخرى وفقاً لاختلاف إمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية مثل طبيعة مكونات وعوامل الإنتاج، ونوعية الصناعات الحرفية التقليدية القائمة قبل الصناعة الحديثة، والكثافة السكانية، ومدى توفر القوى العاملة ودرجة تأهيلها، والمستوى العام للأجور والدخل، وغيرها من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية التي تحدد ملامح وطبيعة الصناعات القائمة فيها، كما يختلف التعريف وفقاً للهدف منه، وهل هو للأغراض الإحصائية أم للأغراض التمويلية أولاً بأغراض أخرى<sup>3</sup>، فالدول الصناعية والنامية تختلفان في تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة مما يجعل من الصعوبة إجراء المقارنة

<sup>1</sup>الدليل الإرشادي للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر والتسويق الفعال - موقع كنانة [www.kenana.net/page/8649](http://www.kenana.net/page/8649)

<sup>2</sup>د.إصلاح حسن العوض - الدورة التدريبية الأولى بنك الأسرة مايو/ يونيو 2008 ورقة بعنوان: إدارة التمويل الأصغر

ص 3

<sup>3</sup>صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الاثنين 11 مايو 2009م الموافق 16 جمادى الأولى 1430هـ

بينهما، فالمشاريع التي تعتبر متوسطة في الدول النامية تعد صغيرة في الدول الصناعية، كما أن المشاريع الكبيرة في الدول النامية تعد متوسطة في الدول الصناعية.

كما جرى تعريف التمويل الأصغر في معظم دول العالم على أنه تقديم نطاق واسع من الخدمات المالية في مجالات الائتمان والادخار والإيداع والتأمين والتحويلات بل والتدريب وبناء القدرات لذوى الدخل المنخفضة أي الفقراء النشطين اقتصادياً وقد حددت إستراتيجية البنك المركزي تعريف عميل التمويل الأصغر بأنه الفقير النشط اقتصادياً الذي له دخل شهري يقل عن ضعف الحد الأدنى للأجور أو يمتلك أصول منتجة قيمتها أقل من عشرة ألف جنيه ولا يستفيد من التمويل بالمؤسسات الرسمية وحدد له السقف التمويلي بعشرة ألف جنيه كحد أعلى. الفئات المستهدفة: عملاء التمويل الأصغر من كل قطاعات المجتمع في الريف والحضر (صغار منتجين، حرفيين، صغار مهنيين، خريجين، ربات الأسر، صغار مزارعين، طلاب، معاشين، موظفين وعمال محدودي الدخل).<sup>1</sup>

وفي سبيل مواجهة الصعوبات في المقارنة درجت العديد من الدول المتقدمة والنامية على تبني تعريف منظمة العمل الدولية والتي تعرف المشاريع الصغيرة بأنها المشاريع التي يعمل بها أقل من 10 عمال والمشاريع المتوسطة التي يعمل بها ما بين 10 إلى 99 عاملاً، وما يزيد عن 99 تعد مشاريع كبير.<sup>2</sup> ويشترط في التعريف أن يكون مانعاً لللبس الشيء الذي لم يتوفر لدينا حتى الآن فما زالت تتضارب التعريفات والمفاهيم حتى قيل أن مفهوم التمويل الصغير مفهوم يمكن فهمه ولكن لا يمكن تحديده .

### التعريف الأول: التمويل الأصغر:

"Micro Finance" هو تقديم وتوفير الخدمات المالية للفقراء القادرين على تنظيم المشروعات

---

<sup>1</sup> موقع التمويل الأصغر ببنك الادخار

<sup>2</sup> صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الاثنين 11 مايو 2009 م الموافق 16 جمادى الأولى 1430 هـ



(مشروعات العمل الحر)، كالإقراض والإيداع والادخار التي تتكيف مع احتياجاتهم،<sup>1</sup>جوديث ولورنس(1998).

**التعريف الثاني:** يعرف التمويل الأصغر بأنه التسليف والادخار وتقديم الخدمات المالية الأخرى مثل التحويلات، التأمين، قروض الاستهلاك، قروض الزواج، المساعدات الفنية، بطاقات الائتمان، خدمات الدفع.. الخ،<sup>2</sup>

**التعريف الثالث:** يعرف التمويل الأصغر على أنه: منهجية إقراض توظف بدائل للضمانات لتقديم واسترداد قروض قصيرة الأجل لرأس المال العامل لأصحاب المشاريع الصغيرة،<sup>3</sup>المجموعة الاستشارية(2003).

ولكن بصفة عامة يشير مصطلح(التمويل الصغير) إلى توفير الخدمات المالية كالاقتمان والادخار والتحويلات المالية للعملاء الفقراء النشطين اقتصادياً والغير قادرين على الحصول على الخدمات المالية التي تقدمها المؤسسات المالية الرسمية وذلك بهدف التغلب على أحد المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفقراء في جميع أنحاء العالم إلا وهي ندرة الفرص للحصول على قروض الخدمات المصرفية الأخرى والتي تقدم من خلال النظم المصرفية الرسمية.<sup>4</sup>

هنالك بعض المصطلحات تستخدم أحياناً وكأنها مترادفات مثل القروض الصغيرة (*microcredit*) والتمويل متناهي الصغر، (*microfinance*) والمديونية الصغيرة، (*microdot*) ولكن في الحقيقة بينها فروق جوهرية فمصلح القروض الصغيرة يشير إلى منح الائتمان بكميات صغيرة إلى الفقراء الذين يستبعدون عادة من الخدمات المالية التقليدية لافتقارهم إلى الضمانات أو إلي الوظائف، أما التمويل متناهي الصغر فإنه يقدم للفقراء النشطين اقتصادياً وهو مجموعة كاملة من الخدمات المالية وغير المالية مثل الائتمان الصغير، الادخار، التأمين، التحويلات المالية، المدفوعات، التدريب، الاستشارات،... الخ

- 1

جوديث راند سما ولورنس هارت (1998)، تحسين عمالات تمويل البالغا لصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، منشور اتمكتبشؤون الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالبنك الدولي.

<sup>2</sup> - إصلاح حسنا العوض (2008)، إدارة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي: وحدة التمويل الأصغر، الدورة التدريبية الأولى.

<sup>3</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (مارس 2003)، موجز الجهات المانحة

<sup>4</sup> أ. عبد هسيدي إسماعيل - ورقة بعنوان أديبات التمويل الصغير - عرضونقد 2008/03/12 مص 4

فالفقراء، تماماً كأى شخص آخر يحتاجون إلى مدبواسعمالخدماتالماليةوغيرالماليةحتى يتمكنوا من بناء أصولهم / ومجوداتهم ولكي يحموا أنفسهم ضد المخاطر . أكما تم تعريفه على أنه يعني ( تزويد العائلات الفقيرة جداً بقروض صغيرة جداً (ميكروبية ) لمساعدتهم للانخراط بنشاطات منتجة أولتتمية مشاريعهم متاهية الصغرومع مرور الوقت أصبح التمويل الأصغر يشمل مدي واسع من الخدمات (إقراض ادخار، تأمين ..الخ).<sup>2</sup>

فعملاء أوزبائن التمويل الأصغر المستهدفين هم أشخاص من ذوي الدخل المتدني والذين لا يمكنهم التعامل أوالحصول على الخدمات من مؤسسات التمويل الرسمية وهم بالعادة مشتغلين ذاتياً بمشاريعهم ومشاريعهم غالباً ما تكون داخل منازلهم في المناطق الريفية وهم عادة مزارعين صغار أوأشخاص ينخرطون في نشاطات تولد الدخل مثل نشاط تصنيع الطعام والتجارة الصغيرة والصناعات اليدوية والصناعات الحرفية، أما في المناطق الحضرية فنشاطات التمويل الأصغر أكثر تنوعاً حيث تشمل أصحاب الدكاكين مقدمي الخدمة وأصحاب الحرف اليدوية والباعة المتجولين .<sup>3</sup>

**وفي نظر الغالبية :** (هو تقديم قروض صغرى لأسر غاية في الفقر وذلك بهدف مساعدة هذه الأسر على البدء في أنشطة إنتاجية أوتممية مشاريعهم الصغرى ولكن بمرور الزمن اتسعت دائرة التمويل الأصغر لتشمل مزيداً من الخدمات(كالإقراض والادخار والتأمين.الخ)<sup>4</sup> وذلك نظراً لحاجة الفقراء لمجموعة متنوعة من الخدمات المالية بعد أن استعصي عليهم الانتفاع من المؤسسات المالية الرسمية القائمة.

---

<sup>1</sup>أ.عبد سعيديسماعيل - ورقة بعنوان أدبيات التمويل الصغير - عرض ونقد 2008/03/12 م ص4

<sup>2</sup> مأخوذة من موقع (شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية) على الانترنت [www.sanabelnetwork.org](http://www.sanabelnetwork.org)

<sup>3</sup> ((الأسئلة العشر حول التمويل الأصغر) (مأخوذ من موقع شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية ) [www.sanable.net](http://www.sanable.net) work.org

<sup>4</sup> محمدافاتح العتيبي-بنك الأسرة الفرصة والأمل -دراسة مقدمة إلى لجنة تأسيس بنك الأسرة بالأمانة الخرطوم

أيضا عرف التمويل الصغير أو *micro finance* في معناه البسيط بأنه التسليف بأنه الادخار وتقديم الخدمات المالية الأخرى مثل التحويلات، التأمين، قروض الاستهلاك، قروض الزواج، المساعدات الفنية، بطاقات الائتمان، خدمات الدفع...<sup>1</sup>

أما البنك المركزي فقد عرفه على أنه ((يقصد به التسهيل الممنوح للفرد أو مجموعة من المقترضين الذين ينتج دخلهم الأساسي من الأنشطة التي تتضمن الإنتاج وبيع السلع والخدمات بحيث لا يتجاوز الحد الأعلى 1.000.000 دينار {10.000 جنيه} أو حسب ما يقرره البنك من وقت لآخر.<sup>2</sup>

### تطور مفهوم التمويل الأصغر في السودان (2007):<sup>3</sup>

انتهج بنك السودان المركزي منذ إصداره للسياسات التمويلية منذ عقد التسعينات من القرن العشرين إلى تخصيص نسبة من تلك السقوفات لتوجيهها للشرائح ذات الدخل المحدود، وذلك بمسئوليات مختلفة كالأسر المنتجة وصغار المنتجين والمهنيين والحرفيين، وبدء بتحديد نسبة 5% لترتفع إلى 7% ثم إلى 10% حتى وصلت إلى 12% بعد العام 2007 موحتا العام 2010م. والهدف الرئيسي من ذلك هو رفع مساهمة القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني. كما سعى بنك السودان المركزي إلى إنشاء وحدة خاصة بتعدي التمويل الأصغر وكفلها صلاحيات الرقابة والإشراف والتنظيم ليس للمصارف فقط بل لتعديها إلى مؤسسات التمويل الأصغر، كما امتد التطور كذلك ليشمل انتشار مؤسسات مصرفية تعنى بالتمويل الأصغر، لكن ننظر إلى النتائج المادية على أرض الواقع؟ وتتمثل في الآتي:

- 1- وجود مصارف تعنى بالخدمات المصرفية بصفة عامة، ومناو لولاياتها تنفيذ سياسات بنك السودان المركزي بشأن تمويل عملاء التمويل الأصغر، ويدخل في إطار هذا المجموع ريفية كالمؤسسات المصرفية التي أنشئت لتقديم الخدمات المصرفية لكافة قطاعات

<sup>1</sup>د. إصلاح حسن العوض- الدورة التدريبية الأولى بنك الأسرة مايو/ يونيو 2008 ورقة بعنوان: إدارة التمويل الأصغر ص 3

<sup>2</sup>لائحة شروط الترخيص لمصارف التمويل الأصغر لسنة 2006 { مادة 2 فقرة أ }

<sup>3</sup>تقويم تجربة التمويل الأصغر الإسلامي في السودان 2010م - خلال الفترة 2000م إعداد: الدكتور عبد المنعم محمد

المجتمع، وبالتالي فإن التزامها بتمويل عملاء التمويل الأصغر يدخل في إطار تنفيذ سياسات التمويل للمصرف في التمييز بينها وبين بنك السودان المركزي.

2- قيام مصرف تمويل أصغر متخصص كما هو الحال بالنسبة للبنك الزراعي (1957م) ومصرف الادخار للتنمية الاجتماعية (1975م) كمؤسسات مصرفية متمرسه في هذا المجال لفترة زمنية طويلة.

3- قيام مؤسسات تمويل أصغر ناشئة حديثاً تهدف إلى الاهتمام بمقطاعات الطبقات الفقيرة النشطة اقتصادياً كما هو الحال بالنسبة لبنكا الأسرة (2008م).

4- قيام مؤسسات تمويل أصغر (لاتقبل لودائع) ومثلاً كمؤسسة التنمية الاجتماعية (الخرطوم) ومؤسسة كس للتمويل الأصغر وبعض المؤسسات الولائية التي لا تزال لم تستكمل بعد إجراءات الترخيص وممارسة النشاط.

• معايير اختيار عملاء لتمويل مشروعاتهم الصغيرين بالصيغة الإسلامية: يجب أن يتوافر في العميل (الشاب) المتقدم للحصول على تمويل من المصرف الإسلامي مشروعاتها الصغير مجموعة من المواصفات والاشتراطات لتأمين نجاح المشروع، ومنها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي:

(1) **معايير التكوين الشخصي:** من حيث القيم والمثلاً لأخلاقية والسلوك الطيب لتجنب عمليات الغرر والتدليس والكذب ونحو ذلك، ويمكن التحقق من ذلك من خلال المقابلة الشخصية ومقبول شخص من ذوي السمعة الطيبة.

(2) **معايير التخصص:** ص: أن يتفق طبيعة نشاط المشروع والصغير مع التأهيل العلمي والخبرة العملية للعمل بهدف الاطمئنان على قدرته على التشغيل بكفاءة.

(3) **معايير الحنكة والبصيرة:** أن يكون له بالعميل حنكة وبصيرة في إدارة المشروع وقيادة العاملين معه، وهذا قدرة تتوافر في بعض الناس ولا تتوافر في البعض الآخر.

(4) **معايير العلاقات:** أن يكون للعميل مجموعة من العلاقات العامة والعلاقات المتخصصة بما تسهّل له تشغيل مشروعاته وتوسيع إنتاجاته وتذليل مشكلاته التي قد تقف حجر عثرة في أعماله.

<sup>1</sup> المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المملكة الأردنية الهاشمية - عمان 29 - 2005/5/31 م عدد دكتور محاسب / محمد البلتاجي ص 25-26

## المعايير العامة لقبول مشروعات صغيرة لتمويلنا المصرفي الإسلامي:

يجب \_\_\_\_\_

وضع مجموعة من المعايير لدينا المصرف الإسلامي في ضوءها يتم قبول وتمويل مشروعات صغيرة بأحد الصيغ الإسلامية ومنهذه المعايير العامة على سبيل المثال وليس الحصر:

(أ) **معايير المشروعية** : بمعنى \_\_\_\_\_ أي أن يكون نشاط المشروع والصغير حلالاً طيباً يتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

(ب) **معايير الربحية** : بمعنى \_\_\_\_\_ أي أن يحقق هذا المشروع وأرباحاً محتسمة يمكننا العمل منسداً الالتزامات عليها حسب الوارد بدراسة الجدوى وكشف التدفقات النقدية.

(ت) **معايير المخاطر** : أن تكون المخاطر المرتبطة بتنفيذ المشروع وعقبولة في ضوء الأعراف يمكن أدائها أو التحقق من حدوثها بأيسر مما أساليب التأمين المشروعة.

(ث) **معايير الضمان ضد التقصير والإهمال** : بمعنى \_\_\_\_\_ أي أن يقوم العميل بعض الضمانات الممكنة ضد إهماله أو تقصيره هو تعديلها على التمويل لوضياع الأموال.

(ج) **معايير حقنا المصرف من المتابعة والرقابة على المشروعية** : يجب \_\_\_\_\_ أي يكون هناك اتفاق بيننا المصرف والعميل على حقنا لأوليفيارسا الممثلين لها لمتابعة سير تشغيل المشروع وعو اعداد التقارير اللازمة.

1

(ح) **معايير الكفاءة الفنية** : بمعنى \_\_\_\_\_ أي أن يتوافر في العميل شروط الخبرة والقدرة على تنفيذ المشروع وحسب المتعارف عليها لإضافة إلى توافر القيمة الإيمانية والمثالية والأخلاقية والمعلومات الطيبة عن العميل.

(خ) **معايير الخطة الاستراتيجية** : أن يتفق المشروع وعملنا المصرف الإسلامي إستراتيجية استثمار ولاسيما منظور التنمية الاقتصادية.

(د) **المعايير القانونية** : أن يكون للعميل كيان قانوني أهلية للتعاقد.

**أهداف التمويل الأصغر:**

<sup>1</sup> المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المملكة الأردنية الهاشمية- عمان 29- 31/5/2005م إعداد دكتور محاسب /محمد البلتاجي ص 25-26

يهدف التمويل الأصغر في إطار المالية الإسلامية كنموذج تمويلي يجمع بين مبادئ الشريعة الإسلامية السمحة ومبدأ الراشدة الاقتصادية بفضل أدواته وأشكاله المختلفة، وخاصة تلك الأدوات التي تقوم على تقاسم الربح والخسارة، إلى تحقيق الأهداف التالية:<sup>1</sup>

(1) **استهداف المزيد من الفقراء:** وذلك من خلال تمكين مؤسسات التمويل الأصغر من التركيز على الأفراد الأشد فقراً مقارنة بالأفراد الذين يستهدفهم التمويل الأصغر التقليدي. ولذا يتأهل كثير من الأفراد الفقراء -الذين لا يتحملون الاستدانة أو الأفراد الذين تستبعدهم المجموعة (في حال منهجية إقراض المجموعة)، أو مؤسسة التمويل الأصغر لعدم تمكنهم من توفير الضامن، وغير ذلك - للاستفادة في ضوء هذا النموذج إذا ما توفرت لديهم الموارد البشرية والإرادة والعزيمة اللازمة للتعلم والعمل بجد.

(2) **تقليل إمكانية التعرض لمشكلات فرط المديونية:** يتطلب هذا النموذج المزيد من التحري الشامل عن العملاء، وخصوصاً لأن النماذج المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا تستخدم أية نوع من أنواع الضمانات باستثناء حالات الإهمال. علاوة على ذلك، يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر التأكد من أيلولة أموالها إلى النشاط الاقتصادي وتنمية الأعمال. وفي واقع الأمر، تكون مؤسسات التمويل الأصغر هي من يشتري هذه الأصول في معظم الحالات. وبسبب هذه التركيبة، لن يكون ممكناً لمؤسسة التمويل الأصغر تحقيق الأرباح والازدهار، في حين يعاني عملاءها.

(3) **المزيد من التركيز على الأنشطة الاقتصادية المنتجة:** التي تساهم في زيادة الدخل القومي الإجمالي: يهدف هذا النموذج التمويلي إلى التركيز على الأنشطة الاقتصادية المنتجة بدلاً من الأنشطة التجارية. حيث تساهم هذه الأنشطة في زيادة الدخل القومي الإجمالي للبلاد.

(4) **خلق المزيد من فرص العمل:**<sup>2</sup> هناك شبه إجماع على أن الانتماء الأصغر التقليدي ليس أداة جيدة لخلق فرص العمل لأنه عادة ما يركز المقرضون - الذين يتحاشون المخاطر - تركيزاً أكثر على الأفراد الذين يمتلكون أعمالاً تجارية ويتطلعون إلى توسيع نطاقها. لذا من الممكن أن يغير هذا النموذج هذه المعادلة

---

<sup>1</sup> - دور التمويل الأصغر في محاربة الفقر في المناطق الريفية ضمن أطر المالية الإسلامية، الدكتور موسى بن منصور كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

- <sup>2</sup> - إصلاح حسن العوض (2008)، إدارة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي: وحدة التمويل الأصغر، الدورة التدريبية الأولى.

ويصبح التركيز أكثر على الأفراد الذين لديهم رأس مال بشري ومهارات أو يمكنهم اكتساب هذه المهارات التي تؤدي إلى خلق فرص عمل وأعمال تجارية لهم؛ إقامة مؤسسات مالية محلية دائمة، يمكنها اجتذاب الإيداعات المحلية ومن ثم إعادة تدويرها على هيئة قروض مع تقديم خدمات مالية أخرى.

(5) **مصادر تمويل تجلب مشكلات أقل:** على الرغم من أن قطاع التمويل الأصغر التقليدي استغرق سنوات لجذب مصادر التمويل التجارية، من المتوقع ألا يكون هذا هو الحال في ظل هذا النموذج. هذا ليس لأن التمويل الأصغر التقليدي قد مهد السبيل وحقق نجاحاً، لكن الأكثر أهمية لأن الإسلام يسعى إلى تخفيف وطأة الفقر وتوزيع الثروة في الاقتصاد. ومن المعتقد أن هذا لم يحدث حتى الآن لفشل مؤسسات التمويل الأصغر في إظهار نموذج واعد مريح وناجح يقنع هذه البنوك بتقبل المخاطر وتمويل محفظة مؤسسات التمويل الأصغر على أساس المشاركة أو المضاربة. لكن في حال تطوير هذا النموذج وتنفيذه، من المتوقع ألا تحجم البنوك الإسلامية وحتى رجال الأعمال المعنيين بالصيرفة الإسلامية عن تقديم التمويل اللازم.

#### (6) **توفير الخدمات المتكاملة للأرياف:**<sup>1</sup>

والعمل على زيادة الوعي لديهم بأهمية الخدمات المصرفية والتي تعمل على تسهيل أنشطتهم الاقتصادية وتحسين مستواهم المعيشي، وذلك من خلال توفير التمويلات اللازمة لبدء الأنشطة الخاصة أو تمويل سوريا، فلسطين، بنجلاديش وغيرها.

(7) **شراء المعدات والآليات والمدخلات الإنتاجية :** التي تعمل على زيادة مستوى الجودة والإنتاجية لأنشطتهم سواء كانت زراعية أو غير زراعية.

(8) **تزويد فقراء المناطق الريفية بالأموال والتمويل والخدمات المالية:** التي يحتاجون إليها لزيادة مكاسبهم وبناء مستقبل أكثر ازدهاراً .

---

<sup>1</sup>رشيد ناجي الحسن (2012)، تجارب دولية ومحلية ناجحة في معالجة الفقر، مجلة الوعي الإسلامي، العدد 562، الكويت.

## المطلب الثاني

### أهمية المشروعات الصغيرة خصائصها ومميزاتها

#### أولاً : أهمية المشروعات الصغيرة :<sup>1</sup>

تلعب المشاريع الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية حيث تمثل جزءاً كبيراً من قطاع الإنتاج في مختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية، وترجع أهمية مساهمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية للأسباب التالية:

(1) تعتمد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على العمالة المكثفة، وبذلك تلعب دوراً مهماً وبارزاً في خلق فرص الاستخدام الشيء الذي من شأنه بخفيف حدة الفقر بتوفير فرص عمل للعمال من الأسر الفقيرة والنساء مقابل أجور معقولة.

(2) تسهم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في رفع كفاءة تخصيص الموارد في الدول النامية.

(3) تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة بناء القدرات الإنتاجية الشاملة فهي تساعد على استيعاب الموارد الإنتاجية على مستويات الاقتصاد كافة وتسهم في إرساء أنظمة اقتصادية تتسم بالمرونة وتترابط فيها الشركات الصغيرة والكبيرة والمتوسطة.

(4) التطور التكنولوجي ساهم في زيادة معدل تغير التقنية الإنتاجية المستخدمة في العديد من الصناعات. وتعد الصناعات الصغيرة مفتاح للتنمية.

#### ثانياً خصائص المشروعات الصغيرة :<sup>2</sup>

##### أولاً: حجم المشروع وعدد العاملين به:

في فلسطين يعتبر المشـروع والذـي لا يزيد عدد العاملين به عن 4 أفراد هو ضمن المشروع والصـغير جداً ( المتناهي في الصغر )، والوضع الأكثر شيوعاً هو وجود مالكو واحد للمشروع وهو يعمل وحده في المشروع، وهناك بعض المشاريع عالمته في الصغر يتعاون بها أفراد العائلة بدون أجر وأحياناً بأجر .

##### ثانياً : محدودية الدخل للقائمين على المشروع:

<sup>1</sup> صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الاثنين 11 مايو 2009م الموافق 16 جمادى الأولى 1430هـ.

<sup>2</sup> صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الاثنين 11 مايو 2009م الموافق 16 جمادى الأولى 1430هـ.





### ثالثاً مميزات المشروعات الصغيرة<sup>1</sup>:

تتمتع المشاريع الصغيرة والمتوسطة بعدد من المميزات التي يمكن تلخيصها في الآتي:

- (1) سهولة التأسيس لصغر رأس المال وعدم الحاجة لتقنية عالية بالإضافة إلى قدرتها على الإنتاج والعمل في مجالات التنمية الصناعية والاقتصادية المختلفة، ومالك المشروع والمدير .
- (2) سهولة إنشاء مثلها للمشروعات كما تتميز بسهولة إعداد الدراسات اللازمة لمثلها للمشروعات كما توفير فرص عمل وبتكلفة استثمارية منخفضة كما تتميز بوضوح الهيكل التنظيمي
- (3) نشر القيم الصناعية الإيجابية في المجتمع من خلال تنمية وتطوير المهارات لبعض الحرف والمهارات .
- (4) استغلال المدخرات والاستفادة منها في العمليات الاستثمارية المختلفة.
- (5) تعظيم الاستفادة والاستغلال الأمثل للمواد الأولية المتاحة محلياً لإنتاج سلع تامة الصنع تساعد في تلبية احتياجات وأذواق المستهلكين.
- (6) قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على العمل في مجال إنتاج الصناعات الحرفية والسلع الغذائية والاستهلاكية الصغيرة والمتوسطة التي يتم الحصول عليها من الخارج الأمر الذي يساعد في سد جانب من احتياجات السوق المحلي من هذه السلع الشيء الذي يساهم في تخفيض العجز في ميزان المدفوعات.
- (7) العمل على تغطية الطلب المحلي على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها الضيق نطاق السوق المحلية.
- (8) تساعد في توسعة قاعدة الإنتاج المحلي، حيث تساعد في تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة من المواد الأولية أو الاحتياطية بالإضافة إلى قدرة هذه المشاريع على الاستفادة من مخلفات الصناعات الكبيرة.
- (9) لا يحتاج العاملون بها إلى مستويات عالية من التدريب نسبة لبساطة التكنولوجيا المستخدمة بها وهي مشاريع تشجع على الابتكار والتطوير من خلال تنمية القدرات الفردية خاصة أن نسبة كبيرة من المشروعات توفير جزء كبير من احتياجات السوق المحلي يقلل الاستيراد.

---

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق

- (10) توفير العملة الصعبة من خلال تقليل الاستيراد والمساهمة في عمليات التصدير .
- (11) مشاريعليها القدرة على التكيف مع المتغيرات البيئية بشكل أفضل من المنشآت الكبيرة. كما تتمتع بمقدرة عالية على مواجهة التغيرات السريعة للسوق والقدرة على التكيف وفقاً لظروف السوق سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته الشيء الذي يعني القدرة على مواجهة الصعوبات أوقات الأزمات الاقتصادية وهي تخدم في الغالب الأسواق المحلية، كما تعتمد في إنتاجها على الخامات المحلية بشكل أساسي، وتنتشر في الغالب في المدن والتجمعات السكنية عكس المشروعات الكبيرة والمتوسطة وهي لا تشكلا هتماً للمنشآت الكبيرة ولا تعتبر منافساً لها<sup>1</sup>. كما تتميز منتجاتها بضعف الجودة وبالتالي صعوبة الدخول إلى الأسواق العالمية إضافة إلى ضعف المعلومات التسويقية.
- (12) الاعتماد على التمويل الذاتي والعائلي بشكل كبير .
- (13) صعوبة توفير ضمانات كافية للبنوك وخاصة في المراحل الأولى ولمنع المشروع.
- يعتبر التمويل الأصغر من أهم بدائل التمويل وذلك نظراً لمزاياه المتعددة في مختلف الجوانب، ويمكن أن نذكر أهم هذه المزايا فيما يلي:-<sup>2</sup>
- بديل يقوم على أسس الشريعة الإسلامية، وبذلك فهو يتيح الفرصة لكل المتعاملين الذين يبتعدون عن أوجه التمويل التي تقوم على الربا.
- يساهم في توفير رؤوس الأموال وتدعيم القدرة التمويلية اللازمة للاستثمارات الضرورية لإنتاج السلع والخدمات لصغار المنتجين؛
- يوفر مجموعة متنوعة من الخدمات المالية للفقراء وذوي الدخل المنخفضة المستبعدين في كثير من الأحيان من الأنظمة المالية الرسمية بمختلف أشكالها المؤسسية؛
- يعمل على تمكين الفقراء على زيادة دخلهم الأسري، وتحقيق أمنهم الاقتصادي والحد من ضعفهم المالي، وذلك من خلال تمكينهم من مباشرة مشروعات مصغرة وصغيرة مدره للدخل؛ التمويل الأصغر أداة قوية لمحاربة الفقر والبطالة من خلال بناء أنظمة مالية تقدم الخدمات للفقراء والعاطلين عن العمل؛

<sup>1</sup> صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الاثنين 11 مايو 2009م الموافق 16 جمادى الأولى 1430هـ.

<sup>2</sup> حسين عبد المطلب (2006)

القيام بالاستثمار المباشر في مشروعات إنمائية أو المشاركة فيها، أو القيام بتمويلها، وذلك بهدف إقامة مشروعات إنمائية جديدة، أو لتجديد وإحلال مشروعات قائمة فعلاً، مما يساهم في توسيع الطاقة الإنتاجية في مختلف القطاعات، ويؤدي إلى دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدولة؛ المساهمة في تحقيق العدالة في توزيع الثروة، وذلك من خلال توفير التمويل اللازم لصغار المنتجين وأصحاب الخبرات والمشروعات الذين لا يملكون رؤوس الأموال الكافية لتنفيذ هذه المشروعات؛ توفير بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم، إلى جانب اختيار نظام توزيع الأرباح الذي يتلاءم مع ظروف كل منهم؛ تحقيق التنمية المتوازنة والشاملة في المجتمع وذلك بتتويع مجالات الاستثمار وشمولها لقطاعات إنتاجية عديدة، إلى جانب انتشار المشروعات الاستثمارية في أنحاء الدولة وهو ما يعنى إتباع نظام اللامركزية في التنمية؛

الاعتماد على الموارد المحلية في إنشاء وتوفير فرص العمل.

#### **مقومات نجاح المصارف الإسلامية لتمويل المنشآت الصغيرة:**

يرى الباحث ومن خلال الدراسة الميدانية أنه لا بد من وجود بعض المقومات لنجاح تمويل المشروعات الصغيرة بالمصارف الإسلامية ومن أهم تلك المقومات ما يلي:

وجود دليل شرعي لتمويل المشروعات الصغيرة.

وجود معايير لاختيار المشروعات الصغيرة وأصحابها الذين سوف يقومون بتشغيلها.

وجود نظام للمتابعة والرقابة على المشروعات الصغيرة الممولة .

وجود معايير لتقويم ومتابعة المشروعات الصغيرة خلال التشغيل.

تحديد جهة موثوق بها للقيام بإعداد دراسات الجدوى لكافة المشروعات الصغيرة.

تقديم ما يتاح من ضمانات من العملاء، مع قبول مبدأ الكفالة الشخصية.

إعطاء دورات تعليمية وتدريبية لأصحاب المشروعات الصغيرة على كيفية التعامل مع البنوك وخاصة في مجال إعداد الملفات الائتمانية.

8 - القيام بعمل تأمين تعاوني إسلامي على عمليات التمويل من قبل طرف ثالث.

9- توافر الخبرة المهنية لأصحاب المشروعات الصغيرة وخاصة المشروعات الصناعية منها.

## معايير اختيار عملاء التمويل الأصغر والصغير<sup>1</sup>:

يجب أن يتوافر في العميل المتقدم للحصول على تمويل من المصرف الإسلامي لمشروعه الأصغر أو الصغير مجموعة من المواصفات والشروط لتأمين نجاح المشروع، منها على سبيل المثال وليس الحصر مايلي:

1. أن يتمتع العميل طالب التمويل بالقيم والأخلاق الحسنة والسلوك الطيب ويمكن للمصارف التأكد من ذلك من خلال التعاون مع منظمات العمل المدني أو من خلال السؤال عن الشخص عن طريق اللجان الشعبية بالإحياء أو عن طريق الوصول إلى أشخاص ذوي صلة بالعمل بمنطقته من ذوي السمعة الطيبة، وذلك لتجنب عمليات الغرر والتدليس والكذب وما نحو ذلك.
2. أن يكون هناك علاقة بين المشروع والمقدم والخبرة العملية للعميل والخريج أي أن تكون هناك علاقة بين طبيعة نشاط المشروع والصغير والتأهيل العلمي والخبرة العملية للعميل بهدف إطمئناننا على قدرته على تشغيل المشروع بكفاءة.
3. أن يتمتع العميل بروح التعاون والمشاركة فقد يري المصرف أن يقوم بتجميع عدد من العملاء وتقسيمهم في مجموعات بحيث يكونوا مكملين لبعضهم البعض من خلال العمل، فقد يتمتع البعض بالقدرة على الإدارة والبعض الآخر بالقدرة على العمل والآخر بالقدرة على تسويق المنتجات .

## المعايير العامة لقبول مشروع صغير للتمويل من المصرف الإسلامي :

- يجب أن يضع كل مصرف أسس ومعايير لا تتعارض مع شروط التمويل بالبنك المركزي يتم على ضوءها قبول تمويل أي مشروع صغير ومن هذه المعايير العامة على سبيل المثال لا الحصر:
- أن يكون نشاط المشروع الصغير لا يتعارض مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية .
  - أن تكون هناك دراسة جدوى للمشروع.
  - أن يحقق هذا المشروع أرباحاً تمكن العميل من سداد التزاماته.
  - أن تكون المخاطر المرتبطة بتنفيذ المشروع مقبولة في ضوء الأعراف ويمكن درأها أو التخفيف من حدتها بأي أسلوب من أساليب التأمين المشروعة.

- أن يقوم العميل بتوفير بعض الضمانات اللازمة التي تمكن البنك من استيراد أصل تمويله في حالة حدوث أي نوع من الإهمال أو التقصير أو التعدي.
- يجب أن يكون هناك اتفاق بين المصرف والعميل على حق الأول في إرسال ممثلين له لمتابعة سير تشغيل المشروع واعداد التقارير اللازمة.
- يجب أن يتوافر في العميل شروط الخبرة والقدرة على تنفيذ المشروع حسب المتعارف عليه بالإضافة إلى توافر القيم الإيمانية والمثل الأخلاقية والمعلومات الطيبة عن العميل.
- يجب أن يتفق المشروع مع خطة المصرف الإسلامي الإستراتيجية في الاستثمار ولاسيما من منظور التنمية الاقتصادية.

المعيار القانوني: أن يكون للعميل كيان قانوني وأهلية للتعاقد.

الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمشروع والمتأهين الصغر:

تناولنا العديد من الدراسات الحديثة عن أهمية المشاريع الصغيرة وآثارها الإيجابية من الناحية الاقتصادية ومنهذه، ومن أهم هذه المزايا والآثار الإيجابية:<sup>1</sup>

#### أولاً: مصدر للنمو الاقتصادي في المجتمع:

يقدم المشروع والمتأهين الصغر فرص عمل لصاحبها والكهاضافة إلى  
فرصة عمل لمنيسا عدوه في المشروع، كما يسا عدي زيادة النشاط التجاري والتبادلا لسلع في المجتمع، وتعتبر المشاريع المتداهية في الصغر حاضنة للإبداع والابتكار، وتؤد بهذا المشروعات إلى  
زيادة كمية وقيمة أصول الإنتاج داخل الأسرة المنتجة والتوفير الأمانا لاقتصاديلها لأسر قوزيادة دخلها وتحميها للدول  
ة أي أعباء.

#### ثانياً: عامل مساعدا لاسقرار الاجتماعيوالسياسي:

المشروعات الصغيرة تعطيفرصة لأفراد الفئات التي تعيش على هامش المجتمع لانتصبحقوقها علة في  
معبراقامة وتأسيس المشروعات والاصغيرة (البحيصي، 2006م.  
وتعتبر هذا المشروع عام مصدر للعماله والتوظيف للأسر دونالاعتماد علالدولة، ويؤددا العمل في المشروعات والمتأهين في  
لصغر إلى تنويع استثمارات الأسرة، فالأبقي عمل مزارع أو أمتعلم في الإنتاج المنزلي هي بناتها. ويؤد تنويع الاستثمار  
إلى كمنزياة دخلا لأسر قوزيد منالاستقرار والأمانا لاقتصاديلها، كما يؤدى إلى

<sup>1</sup>-الدراسات (البحيصي، 2006)، (البلتاجي، 2005) (ميرة المؤسسة العالمية للتنمية، بدون تاريخ)

توزيع المخاطرة على عدة مجالات ممتدة للاستثمار، تعطيل الأسرة بقوة وقيمة واجهة الضرر والمتغيرة، كما يؤيد عملاً لأسرة في المشروع وعائلته المتأهية في الصغر إلى

زيادة دخلاً لأسرة قوتها بالتالي تحسين مستويها لاستهلاكها ونوعها، حيث تقبل لأسرة قوتها دخلاً أفضل على تحسينها استهلاكها من مائة الطعام ونوعية مكوناتها الطعام، كما قد يزيد إنفاقها على الصحة والتعليم.

### ثالثاً: تنمية أدوات الإنتاج في المجتمع:

تحسين الموارد المالية في المجتمع وذلك من خلال الاستثمار بالمشروع وعائلته المتأهية في الصغر حيث يمكن توجيه بعض الموارد الدو

لإلى

تمويل المشروع وعائلته الصغيرة الناجحة وبالتالي تحسين استخدامها كأدوات الإنتاج جوهر رأس المال من خلال توجيهه بشكل سليم، كما

أي تحسين استخدامها الموارد المالية من خلال تنمية مهاراتها وادائها للمشروع وعائلتها استخدام فكرة التمويل المسدود،

والذي يعنار تفاهة المشروع والصغير على تمويله بنفسه وبشكل مستديم، وتحسين الموارد البشرية على مستوى المجتمع

كأحد أدوات الإنتاج حيث أن قدرات ومهارات العمال تزيد في ظل وجود هذا النوع من المشروع وعائلته المقارنة بعد موجودهم مطلقاً.

### رابعاً: تحسين أداء المؤسسة وحوادثها لاقتصاد:

يتحقق التحسين في أداء المؤسسة حينما تتحسن وظائف المشروع وعائلته المتأهية في الصغر،

والتي تتمثل في العمليات التكنولوجية والتسويقية والتمويلية والموارد البشرية وغيرها من تحسين مخرجات المشروع وعائلته لخدمات،

باستقرار المشروع وعائلته المتأهية في الصغر تزيد مهارتها العاملة في تزيين الأدوات والخامات والمعدات، كما يتطور الأمر من استخدامها

مفنوناً إنتاجاً بسيطة إلى تكنولوجيا أكثر تقدماً وتخصصاً (مبرة المؤسسة العالمية للتنمية، بدون تاريخ).

### خامساً: تغذية المشاريع الكبيرة بأفكار جديدة:

تعد المنشآت الصغيرة وافتدلتغذية الصناعات الكبيرة بمستلزماتها الإنتاج، وتعتمد الشركات الدولية حالياً على الاستفادة من

صناعات الصغيرة في إنتاج المكونات الرئيسية لخطوط إنتاجها، والتي تشكل في بعض الصناعات أكثر من 75 %

من المكونات الرئيسية، وبذلك تساهم المنشآت الصغيرة في تحقيق التنمية.

### سادساً: الآثار الاجتماعية الإيجابية:

تؤدي النتائج الاقتصادية الإيجابية السابقة إلى

تحسين مستوى معيشة الجوانب الاجتماعية، والتي قد تظهر بشكل مباشر أو غير مباشر، ومن أمثلة الآثار الاجتماعية الإيجابية

زيادة وعيها على القيمة الإنسانية واحترامها هذا من خلال العمل الشريف، وزيادة وعيها بقيمة العمل كضرورة للحياة وتحقيقها

ات، إضافة إلى أن

انشغال الاعمالين بهذالمشروعواتيخدمنظاهرةالتسولويساعدفيالقضاءعلنالجريمة،والقضاءعلنالمدخدراتوالإدمان، كما أن زيادةالدخلالأسريللعمالينفيهذالمشروعواتيؤديإلى تحسينالإنفاقعلالتعليموالصحةوإنقاذالقيمالإيجابيةللتعليم،والوعيبأهميةالحفاظعلعاداالصحيةسليمة.

## المبحث الثاني

### الصيغ المطبقة في تمويل المشروعات الصغيرة و الضمانات

**المطلب الأول: الصيغ المطبقة في تمويل المشروعات الصغيرة:**

تحتل المراقبة النصيب الأكبر في عمليات التمويل الأصغر والصغير بالمصارف السودانية، وهي الصيغة الأكثر استخداماً، وقد هدفت السياسة التمويلية للبنك المركزي إلى الحد من التمويل عن طريق صيغة المراقبة وذلك من خلال تعديل هامش تمويل القطاعات كقطاع النقل وقطاع التجارة المحلية إلى 40% من حجم التمويل، إلا أن هذه الصيغة مازالت هي الأكثر استخداماً في المصارف السودانية، وقد أستثنى البنك المركزي قطاع التمويل الأصغر من نسبة الهامش 40% لقطاعي النقل والتجارة المحلية باعتباره من القطاعات ذات الأولوية ونلاحظ أن غالبية المشاريع المقدمة من العملاء تتناسب التمويل بصيغة المراقبة وذلك لسهولة إجراءاتها وقلة المخاطر المرتبطة بها للمصرف لتوفر الضمان، ويهدف البنك المركزي من ذلك إلى تفعيل استخدام الصيغ الأخرى من مشاركة، مضاربة،



مقاوله ، مزارعه ، إجاره وإستصناع ، ومن خلال عمل الباحث فقد لاحظ أن كل عمليات تمويل

القطاع								
الخدمي	3%	440.00	440.00	-	-	-	-	-
الصادر	0%	-	-	-	-	-	-	-
التجارة المحلية	41%	554.40.6	209.80.2	286.36.1	945.80	454.40	785.76	872.28
بناء وتشيد	%0.046	7.50	7.50	-	-	-	-	-
أخرى	5%	808.14	177.80	284.59	72.45	83.20	102.00	88.10
الإجمالي	100.00	104.30.16	760.60.5	430.70.3	796.21.2	058.10.1	433.39.1	625.30.1

المشروعات الصغيرة كانت عن طريق صيغة المرابحة ويرجع ذلك لاعتماد البنوك على التمويل بصيغة المرابحة لسهولة إجراءاتها بالإضافة إلى توفر الضمان للعمليات التمويلية.  
جدول رقم (1-2-4) يوضح التوزيع الصيغي للتمويل الأصغر بينك البركة السوداني للفترة من 2012-2008 م

المصدر: إعداد الباحث من التقارير السنوية للبنك (2008 - 2012 )

جدول رقم (2-2-4) يوضح التوزيع القطاعي للتمويل الأصغر بينك البركة السوداني للفترة من 2012-2007 م:

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية للبنك (2007 - 2012)

من خلال التحليل للجدول رقم (1) التوزيع الصيغي للتمويل الأصغر بينك البركة السوداني للفترة من

النسبة	الإجمالي	2012	2011	2010	2009	2008	2007	
%96.31	510.00.15	298.10.5	420.70.3	770.21.2	040.60.1	385.89.1	594.50.1	مرابحة
%0.090	15.00	7.50	-	-	-	-	7.50	سلم
0%	-	-	-	-	-	-	-	مضاربة
%2.73	440.00	440.00	-	-	-	-	-	إجاره
%0.87	139.30	15.00	10.00	26.00	17.50	47.50	23.30	مقاوله
100%	104.30.16	760.60.5	430.70.3	796.21.2	058.10.1	433.39.1	625.30.1	الإجمالي

2012-2007 م، فقد تلاحظ أن صيغة المرابحة كان لها النصيب الأكبر من التمويل بنسبة %96.31 أما بقية الصيغ فلم تتجاوز نسبة 4% من إجمالي التمويل الأصغر وقد سجلت صيغة الإجاره نسبة وقدرها %2.73 أما المقاوله فبلغت نسبتها %0.87 والسلم نسبة 0.09% أما صيغة المشاركة فقد سجلت غياباً تاماً وقد سجلت صيغة المرابحة ارتفاعاً ملحوظاً خلال العام 2012 حيث

بلغت 298.10,5 جنية مقارنة بأعوام السابقة لها في نفس التاريخ مرتبة ترتيباً تصاعدياً حيث بلغت (1,594.50، 1,385.89، 1,040.60، 2,770.21 و 3,420.70). أما صيغة المشاركة فقد سجلت غياباً تاماً في التمويل الأصغر، وقد تلاحظ دخول صيغة جديدة على التمويل الأصغر وهي صيغة الإجازة خلال العام 2012 وقد بلغت 440 ألف جنية ونسبة 2.73% من إجمالي سقف التمويل الأصغر. أما من خلال التحليل الإحصائي للجدول رقم (2) للتوزيع القطاعي للتمويل الأصغر ببنك البركة السوداني للفترة 2007-2012 فقد تلاحظ تركيز التمويل الأصغر في قطاع التجارة المحلية حيث بلغت 6، 554.40 جنية ونسبة نمو 41% من إجمالي سقف التمويل الأصغر، يليه القطاع الحرفي بمبلغ 4، 557.80 جنية ونسبة نمو 28%، أما القطاع الزراعي فقد سجل مبلغ 3,196.61 جنية نسبة نمو قدرها 20% وأما بقية القطاعات (الصناعي، النقل، الخدمي، البناء والتشييد وقطاع آخري) فقد بلغت نسبتهم (1%، 3%، 3%، 0.046%، 5%) على التوالي.

وقد احتل قطاع التجارة المحلية قائمة الصدارة في التمويل مسجلاً أعلى نسبة له خلال العام 2012 حيث بلغ 2,209.80 جنية وأقل نسبة في العام 2009 بمبلغ 454.40 جنية كما تلاحظ النمو في القطاع الحرفي والقطاع الزراعي خلال أعوام المقارنة أما قطاع الصناعة وقطاع الصادر وقطاع التخزين فقد تلاحظ الضمور الحاد فيها، كما تلاحظ ظهور قطاع البناء والتشييد خلال العام 2012 م وأعتقد أن هذا مؤشر جيد بحدوث تنمية وخروج بعض الحالات من حيز الاستهلاك اليومي إلى البناء المستقبلي



## المطلب الثاني

### ضمانات تمويل المشروعات الصغيرة

#### الضمانات غير التقليدية في تمويل المشروعات الصغيرة

في إطار مساعي بنك السودان المركزي الرامية إلى تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر فقد تقرر استحداث ضمانات غير تقليدية تتواءم مع طبيعة التمويل الأصغر ومأخوذة من تجارب المصارف والمؤسسات المالية السودانية والعالمية التي تعمل في هذا المجال، وتشتمل على الآتي :

#### 1- ضمان المجموعة:

هو الضمان الذي تقدمه المجموعات التضامنية للأفراد المنضويين تحت عضويتها والذي يفيد بأن المجموعة هيالتي تتحمل مسؤوليه سداد التمويل عن الأفراد، ويتم ذلك عبر صناديق الضمان المشترك المنشأة من قبل منظمات المجتمع المدني كالجمعيات والاتحادات ... الخ .

وعلى المصارف الأخذ في الاعتبار التدابير التالية :

أ - ربط العملاء بمخاطر الائتمان من خلال المدخرات التي يتم الحصول عليها من أعضاء منظمات المجتمعات المحلية كضمان جزئي للتمويل، على أن يتم دفع عائد عليها . بحيث يستخدم هذا العائد أجزء منه لبناء رأسمال الصندوق أو يوزع على أعضاء منظمات المجتمع بما يتناسب مع مدخراتهم .

ب - تقديم التمويل لمنظمات المجتمع المحلي في حالة إيفائها بمتطلبات معايير الأداء والتي تشتمل على كل أو بعض المؤشرات الآتية:

- (1) الهوية القانونية الموثقة من الجهات الرسمية .
- (2) هيكل تنظيمي ملائم يتضمن الوصف الوظيفي .
- (3) تطبيق اللوائح الإدارية، والنظم الائتمانية، وتدابير إدارة المتأخرات .
- (4) حجم المدخرات التي تم الحصول عليها .
- (5) نوعية محفظة تمويل منظمة المجتمع المحلي والتي تقيّم بمعدلات استرداد التمويل، ونسبة المتأخرات، ونسبة مخاطر المحفظة، وكفاية الإحتياطي المخصص للديون .

## 2- ضمان حجز المدخرات:

يمكن حجز المدخرات كضمان في حالة تقديم التمويل للأفراد أو المجموعات من خلال مجموعات مكونة من 12-20 عضواً وذلك بإشراف ضباط التمويل أو الموظفين الميدانيين مع مراعاة اتخاذ التدابير الآتية في الاعتبار:

أ- معاملة المدخرات كأموال "مشتركة" يتم استثمارها في نشاط أو قطاع محدد "مضاربة" وأن يتلقى المودعون عائدات سنوية على إسهام ودائعهم في المحفظة الاستثمارية للمصرف. وفي هذه الحالة تعامل حسابات التوفير بنفس معاملة حسابات الودائع الاستثمارية.

ب - التدرج نحو أنماط تمويلية ملائمة للتمويل الأصغر بحيث تكون البداية بتقديم التمويل بمبالغ صغيرة وبصفة المرابحة، وعندما يثبت العميل جدارته الائتمانية ومقدرته على إدارة مشروعه بصورة ناجحة واقتصادية، يمكن للمصرف أو مؤسسة التمويل الأصغر الانتقال إلى صيغ التمويل الأخرى كالمشاركة والمضاربة .

## 3- رهن الممتلكات المنقولة :

استخدام رهن الممتلكات المنقولة كضمان، لتمويل الأفراد والمجموعات، عن طريق وثيقة الملكية. حيث يمكن استخدام هذا النوع من الضمان مع العملاء الذين سبق التعامل معهم ويملكون مشروعات جيدة الأداء ويتمتعون بسجل ائتماني جيد مع مراعاة الالتزام بالموجهات التالية:

أ- استخدام خدمات المكاتب المتخصصة لإجراء التقييم الصحيح للأصول المرهونة.

ب- الرصد والمتابعة للصيقة للعملاء لضمان توفير معلومات مباشرة بشأن تقدم العمل.

ج - ألا يتجاوز التمويل قيمة الأصول بصورة كبيرة في نهاية مدة التمويل.

د - أن يحرر عقد الرهن بصورة مبسطة ويسجل لدى المسجل العام أو أي جهة مختصة.

## 4- الرهن الحيازي للممتلكات القيمة:

يمكن استخدام الممتلكات القيمة كضمان لتمويل الأفراد من قبل المصارف والمؤسسات المالية في مقابل تقديم التمويل لأعضائها، بدلاً عن أضافة إلى المدخرات، وذلك مع مراعاة مايلي:

أ- تقلبات الأسعار في السوق عند تحديد حجم التمويل .

ب في حالة التمويل المباشر للأفراد من المصارف يجب أن يمتد تعريف المقتنيات الثمينة ليشمل جميع الأصناف حيث يعتبر الذهب والمجوهرات أفضل الأصناف للرهن لدى المصارف. وتجدر الإشارة

- إلى أن الاعتماد على الضمانات لوحده لا يضمن للمصرف استرداد أمواله ما لم تسبقه اتخاذ الإجراءات والتدابير الأساسية لمنح التمويل المصرفي، والتي تتركز في حالة التمويل الأصغر على الآتي:
- أ- نوعية المشروع الممول ومدى نجاحه.
  - ب- المنظمات المتقدمة للمشروع .
  - ج - أن يتم منح التمويل للعملاء الناشطين اقتصاديا ولهم خبرة في مجال العمل المراد تمويله.
  - د- التحقق من شخصية العميل من ناحية الجدية والالتزام والمقدرة الائتمانية والمقدرة على إدارة المشروع من خلال اللجان الشعبية بالإحياء.
  - هـ - التدفقات النقدية للمشروع .

### المطلب الثالث

سياسات البنك المركزي في تمويل المشروعات الصغيرة

يعتبر التمويل الأصغر من المشروعات الإستراتيجية الهامة في كثير من دول العالم وقد ارتفعت وتيرة الاهتمام بالتمويل الأصغر كألية لمحاربة الفقر، واعترافاً بأهمية صناعة التمويل الأصغر ودوره في تخفيف حدة الفقر، فقد تبنت صناعة التمويل الأصغر العديد من الدول والمنظمات العاملة في مجال التنمية وجعلته من أهم إستراتيجياتها، ولم يكن السودان بمعزل عن ذلك فقد تبني الفكرة بصورة رسمية على مستوى سياساته الكلية وكان نتاج ذلك إنشاء إدارة متخصصة للتمويل الأصغر ببنك السودان المركزي في العام 2007 م لتبني هذا الطرح برأس مال وقدره 40 مليون دولار عبارة عن مساهمة لمؤسسين، وزارة المالية وبنك السودان وهذه الإدارة مستغلة مالياً وادارياً على أن يكون من أهم أهدافها تشجيع وحفز التمويل الأصغر كأداة لتقديم الخدمات المالية وانسياب وتسهيل التمويل المتدفق من القطاع الرسمي وغير رسمي بغرض تخفيف حدة الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة في مختلف ولايات السودان، بالإضافة إلى تطوير مؤسسات التمويل الأصغر من خلال إعداد برامج تدريبية لرفع قدرة المؤسسات وزيادة كفاءتها لأداء المهام الموكلة إليها.<sup>1</sup>

ولتنفيذ ذلك فقد قام بنك السودان المركزي بتأسيس وحدة التمويل الأصغر في مارس 2007 م كذراع لتنفيذ إستراتيجية تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر، فقد تم وضع خطة تهدف إلى توسيع امتداد لخدمات المالية عن طريق تأسيس مؤسسات لتقديم خدمات التمويل الأصغر من أجل تخفيف حدة الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة والعدالة الاجتماعية وادماج الشريحة الفقيرة من المجتمع في دائرة الإنتاج مع خلق فرص عمل جديدة وخفض معدلات البطالة وسط الشباب والخريجين والتي من شأنها خف معدلات الجريمة بالمجتمع ودعم التنمية الريفية.<sup>2</sup>

وقد بلغ هذا الاهتمام ذروته بعقد مجلس الوزراء جلسة خاصة حول التمويل الأصغر نهاية أكتوبر الماضي برئاسة السيد رئيس الجمهورية أصدر من خلالها جملة من القرارات لتسهيل إجراءات وضمانات التمويل الأصغر للشرائح الضعيفة واعتماد ضمانات ذات ميزة تفضيلية لهذه الشرائح الضعيفة تشمل المرتب / المعاش والضمانات الشخصية كأساس للتمويل.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012 م ص[1]

<sup>2</sup> - ورقة عمل صادرة عن وحدة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي، المفاهيم العامة في التمويل الأصغر، ص(1)

<sup>3</sup> مجلة المصارف - العدد التاسع والثلاثون - صفر 1433 هـ - يناير 2012 السنة التاسعة ص32

ويعتبر التمويل الأصغر من الأساليب الناجحة والناجعة لتخفيف حدة الفقر والبطالة في المجتمع إذا ما نفذ بصورة سليمة وبأسسه المعروفة والمتعارف عليها عند أهل هذه الصناعة، حيث يؤدي إلى زيادة دخل الفقراء وتزويدهم بالفرص التي تساعد في تحسين حياتهم المعيشية وقد كانت لنا في حديث رسول الله (ص) والذي أخرجه أبو داود وأبو ماجه أسوة حسنة في إرساء مفهوم التمويل المرتبط بالإنتاج فقد جاءه أحد الأنصار يسأله (فقال (ص) أما في بيتك شيء قاليلي حلس نلبس بعضه ونبسب بعضه وقع نشرب فيه الماء قال (ص) ائتنيهما قال فأتاه بهما فأخذهما رسول الله (ص) بيده وقال من يشتري هذين قال رجل أنا أخذهما بدرهم قال من يزيد على درهم مرتين أو ثلاث قال رجل أنا أخذهما بدرهمين فأعطاهما إياه وأخذ الدرهمين وأعطاهما الأنصاري وقال (ص) أشتريأحدهما طعاماً فأنبذه إلى أهلك وأشتري بالآخر قدوماً<sup>1</sup> فأتني به، فأتاه به فشد فيه رسول الله (ص) عوداً بيده ثم قال له أذهب فأحتطب وبع ولا أرينك خمسة عشر يوماً فذهب الرجل يحتطب ويبيع فجاء وقد أصاب عشرة دراهم فأشتري ببعضها ثوباً ويبيعها طعاماً فقال رسول الله (ص) هذا خير لك من أن تجيء المسألة نكية في وجهك يوم القيامة .<sup>1</sup>

#### سياسات بنك السودان المركزي للتمويل الأصغر:

تستند سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012 م على موجهات وأهداف البرنامج الثلاثي (2012-2014) والذي تم تصميمه وإجازته للتصدي للآثار السالبة لخروج موارد البترول المنتج في جنوب السودان بعد الانفصال على مسيرة الاقتصاد السوداني وعلي وجه التحديد لمعالجة :  
الآثار السالبة علي معدلات نمو الاقتصاد .  
الاحتلال في الميزان التجاري وميزان المدفوعات .

#### الآثار السالبة على المالية العامة

وقد حدد البرنامج الثلاثي 2012م-2014 م أربعة محاور للسياسات الاقتصادية والمالية والنقدية والاجتماعية والتي من شأنها أن تحقق في نهاية الفترة إعادة التوازن الداخلي والخارجي للاقتصاد ومن ثم استعادة النمو الاقتصادي المستدام في ظل ظروف الاستقرار والمحاور هي :

<sup>1</sup>قوماً - تعني قطعة صلبة حادة من الحديد تستخدم لقطع الأشجار  
د. الصديق طلحة محمد رحمة - مرجع سابق - يناير 2012 ص35.



محور السياسات المالية .

محاور السياسات النقدية.

محور سياسات القطاع الحقيقي .

محور سياسات الاستقرار الاجتماعي .

وبناء على السياسات الواردة في المحاور الأربعة المذكورة أعلاه، فقد أصدر بنك السودان المركزي

السياسات الخاصة بالتمويل الأصغر للعام 2012 م وتفاصيلها كالآتي: <sup>1</sup>

توظيف نسبة 12% على الأقل من المحفظة الاستثمارية لكل مصرف للعام 2012 م لتمويل

مشروعات وبرامج التمويل الصغير والأصغر ومتاهي الصغر والتمويل الصغير ذوالبعد الاجتماعي،

وتشجع المصارف ومؤسسات تقديم التمويل الأصغر للوصول إلى الشرائح المستهدفة عن طريق

السياسات التالية:

(1) إدخال خدمات الضمان عن طريق عن طريق شركات التأمين وفقاً لوثيقة تأمين التمويل الأصغر

الشاملة بالإضافة إلى باقة الضمانات السارية.

(2) إنشاء مؤسسة ( كفالات ) برأس مال لا يقل عن مائتي مليون جنيه لتقديم خدمات الضمان

للتمول الأصغر بالجملة، بغرض تشجيع المصارف لتقديم التمويل الأصغر بالولايات والقطاعات

المستهدفة .

(3) دعم المصارف المتخصصة في تقديم خدمات التمويل الأصغر وإنشاء ورعاية مؤسسات التمويل

الأصغر في جميع الولايات.

(4) مساهمة البنك المركزي في مشروع بناء القدرات والتدريب للمصارف والمؤسسات التي تقدم التمويل

الأصغر بالإضافة إلى تدريب المتلقين للتمويل الأصغر (تأهيل وتوظيف عدد 1000 خريج للعمل

بالمصارف كضباط تمويل أصغر).

(5) منح مشروعات الخريجين الأسبقية الأولي للتمويل من الموارد المخصصة للتمويل الأصغر من

المصارف وإنشاء نوافذ خاصة لتمويل مشروعات الخريجين في جميع مؤسسات التمويل الأصغر

بالولايات.

---

<sup>1</sup> سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012 مص[5]

6) دعم محافظة مشروعات الخريجين وتطويرها بموارد إضافية في حدود 50 مليون جنيه إضافة للموارد المتاحة لتمويل مشروعات الخريجين الواردة في الفقرة (5) أعلاه.<sup>1</sup>

### موجهات التمويل الأصغر للمصارف:<sup>2</sup>

بالإشارة لـ إستراتيجية العامة للدولة الرامية لتقليل حدة الفقر والرؤية الإستراتيجية لتنمية وترقية التمويل الأصغر بالسودان وتنفيذاً للسياسة التمويلية لبنك السودان المركزي للعام 2007م والتي ألزمت المصارف التجارية بتخصيص 12% من محافظ التمويل كحد أدنى وفي أي وقت لقطاع التمويل الأصغر، ومن أجل تفعيل استغلال هذه النسبة فقد تقرر أن تعمل المصارف على إنشاء إدارات أو وحدات للتمويل الأصغر برئاساتها لإعداد وتقديم خططها السنوية للتمويل الأصغر وفقاً للخيارات التالية:

#### الخيار الأول : العمل عبر الإدارات والفروع القائمة:<sup>3</sup>

تقوم إدارة أو وحدة التمويل الأصغر بإعداد وتقديم برنامج للتمويل الأصغر وفق النسبة المخصصة لتستهدف الوصول إلى عدد محدد من العملاء خلال فترة محددة ويتم التنفيذ وفقاً للآتي:

1/ أن تقوم الإدارة أو الوحدة بإنشاء نافذة أو تحديد موظفين بالفروع كضباط ائتمان مدربين في تنفيذ عمليات التمويل الأصغر .

2/ أن تقوم الإدارة أو الوحدة بحساب متوسط تكلفة التمويل ليحدد بموجبه مؤشر هامش الربح ومن ثم تقديمه لوحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي للمصادقة عليه.

3/ أن تقوم الإدارة أو الوحدة باستخدام أساليب مبتكرة لتسويق خدمات التمويل الأصغر المختلفة من تمويل وادخار وتحويلات .

3/ أن يتم توجيه 70% من الموارد المخصصة للتمويل الريفي و 30% منها لتمويل النساء على أقل تقدير .

#### الخيار الثاني : العمل بشكل منفصل عن الإدارات والفروع القائمة:

<sup>1</sup> سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق

<sup>3</sup> سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012

في هذه الحالة يجب أن تتبع الإدارة أو الوحدة التي أنشأها المصرف مباشرة إلى المدير العام ووافق عليها مجلس الإدارة وبنك السودان المركزي ولن تعمل وفقاً للآتي:

- 1- أن تخصص لها موارد مالية وبشرية مستقلة عن بقية موارد المصرف الأخرى.
- 2- أن تطلع بكافة شئون التمويل الأصغر بالمصرف لتشمل إعداد السياسات والإشراف، وتحديد الفروع التي يمكن أن يتم تحويلها للتمويل الأصغر، والإعداد لفتح فروع جديدة
- 3- أن تقوم فروع التمويل الأصغر بالمصرف على أسس هيكلية مختلفة تراعى فيها طبيعة العملاء المستهدفين وتقليل تكلفة التمويل .

4- أن يقدم الفرع الخدمات المصرفية على أسس مبتكرة ما أمكن وأن يستحدث منتجات جديدة توصولاً لأكبر عدد من العملاء المستهدفين ولتحقيق الكفاءة التشغيلية وتقليلاً للمخاطر .

5- أن يكون هنالك نظام مالي يتوافق مع متطلبات وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي أهم سياسات بنك السودان المركزي في قطاع التمويل الأصغر 2007-2014:-<sup>1</sup>

- 1) توظيف نسبة 12% من المحفظة التمويلية الإجمالية من كل مصرف للتمويل الأصغر والصغير وذو البعد الاجتماعي مباشرة (بسقف لا يتعدى 20 ألف جنيه) أو عبر التمويل بالجملة للمؤسسات
- 2) توجيه التمويل للقطاعات الإنتاجية والبرامج الموجهة للخريجين والمرأة الريفية والحرفيين والشباب وخريجي التدريب المهني والفني وشرائح التمويل الأصغر الأخرى
- 3) تشجيع التوسع في استخدام وثيقة التأمين الشاملة كضمان بالإضافة للضمانات الأخرى المبتكرة (باقة الضمانات)

4) تطبيق الصيغ التمويلية المختلفة بحيث لا يتجاوز التمويل بالمربحة نسبة 70% مع مراعاة تحديد هوامش مناسبة تغطي تكلفة التمويل

5) تشجيع العمل على تطبيق مبادئ حماية العملاء وتصحيح المفاهيم ونشر ثقافة الادخار والتأمين الأصغر ورفع الوعي المصرفي

6) تشجيع تفعيل الوسائط المحلية والتنظيمات المهنية والتعاونيات وأصحاب مهن الإنتاج الحيواني والنباتي

7) تشجيع برامج محو الأمية المالية للفقراء بالتنسيق والتشاور مع الجهات الأخرى المعنية

---

<sup>1</sup>الملتقى الجامع لقضايا التمويل الأصغر - وزارة الرعاية الاجتماعية بروفيسور/ بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم

- (8) إعادة ترتيب البنوك الحكومية المتخصصة (بنك الادخار والتنمية الاجتماعية ، والبنك الزراعي السوداني) ليمثلا أفضل قنوات لتوصيل خدمات التمويل الأصغر وبشكل أكثر فعالية.
- (9) تنظيم وتنويع سوق التمويل الأصغر .
- (10) تشجيع والعمل مع الشركاء في تحقيق الشمول المالي عبر التحويلات الإلكترونية والفروع المتحركة والوكالات .
- (11) تشجيع والمساهمة في تكوين وتطوير مراكز تنمية مشروعات التمويل الأصغر بالمؤسسات (خاصة في الولايات) ومنح المشاريع الإنتاجية ذات الميزات النسبية أفضل في التمويل.
- (12) تمت إجازة وكالة حكومية (وكالة ضمان التمويل الأصغر بالجملة، كفالات) لكي تساعد على تسهيل التمويل بالجملة من المصارف لمؤسسات التمويل الأصغر عبر صيغة المضاربة المقيدة.<sup>1</sup>
- (13) وضع المجلس الأعلى إستراتيجية قومية لتنمية القطاع (2013-2017) لتحل محل إستراتيجية بنك السودان المركزي (تهدف لزيادة نسبة إسهام القطاع في الناتج الإجمالي من 1% إلى 3% وزيادة نسبة المرأة من 30% إلى 50% وزيادة الممولين من نصف مليون (2014) إلى 1.5 مليون في عام 2017 (العدد المخفف 970 ألف -يونيو 2014).<sup>2</sup>

### ملاح الإستراتيجية الشاملة للتمويل الأصغر 2014-2017:-<sup>3</sup>

**الرؤية:** "أن يكون التمويل الأصغر محركاً رئيساً للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في السودان"

**الهدف الإستراتيجي:** توسيع مظلة التمويل الأصغر لزيادة مساهمته في تحقيق التنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية و قد تم وضع عدد من المحاور لتحقيق الإستراتيجية: المحور الأول: تطوير سياسات وتشريعات مشجعة لتنمية القطاع المحور الثاني: تطوير البنية التحتية المساندة للتمويل الأصغر المحور الثالث: توسيع وتنويع قاعدة الموارد والخدمات المالية وتوزيعها قطاعيا وولائي المحور الرابع: تعزيز توفر المعلومات واستخدام التكنولوجيا المحور الخامس: تعزيز نماذج مشروعات التمويل الأصغر الناجحة وادخالها ضمن حركة المجتمع.

<sup>1</sup>الملتقى الجامع لقضايا التمويل الأصغر -وزارة الرعاية الاجتماعية بروفيسور/ بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم

<sup>2</sup>الملتقى الجامع لقضايا التمويل الأصغر -وزارة الرعاية الاجتماعية بروفيسور/ بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم

<sup>3</sup>نفس المرجع السابق

## المبحث الثالث

تجارب عربية وعالمية ناجحة في مجال تمويل المشروعات الصغيرة

المطلب الأول

تجربة عربية

بنك الأمل للتمويل الأصغر (اليمن)

بنك الأمل للتمويل الأصغر: <sup>1</sup>

بدأ بنك الأمل للتمويل الأصغر بمزاولة نشاطه رسمياً في يناير 2009م. وقد أنشئ القانون الخاص رقم (23) لسنة 2002م. كأول بنك للتمويل الأصغر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتعد عملية إنشاء البنك نتوج الجهود الحكومية اليمنية ممثلة بالصندوق الاجتماعي للتنمية (SFD) وبرنامج الخليج العربي للتنمية (AGFUND) ومساهمة من القطاع الخاص، وهو مؤسسة غير ربحية، يسعى إلى تقديم خدمات مالية مستدامة للأسر اليمنية ذات الدخل المحدود والمنخفض خصوصاً أصحاب المشاريع الصغيرة والصغرى التي تدر دخلاً على ذويها. ويقدم البنك خدمات مالية شاملة (تمويلات، ادخار، تأمين، تحويلات .. الخ) للفئات المستهدفة التي لا تتمكن من الحصول عليها من القطاع المصرفي. يبلغ رأس مال البنك المصرح به عند التأسيس 10 مليارات ريال يمني وهو ما يعادل (10) مليون دولار أمريكي. وتوزع نسبة المساهمة في رأس المال بين المساهمين على الشكل التالي:

45% الحكومة اليمنية - ممثلة بالصندوق الاجتماعي للتنمية SFD، 35% منظمة الخليج العربي للتنمية AGFUND، 20% القطاع الخاص اليمني والسعودي.

### يهدف بنك الأمل إلى الآتي:

- 1) تطوير وتحسين خدمات مالية مستدامة تلبي احتياجات العملاء من ذوي الدخل المحدود.
- 2) تحقيق انتشار واسع في كافة مناطق اليمن (الحضرية والريفية) من خلال فتح شبكة من الفروع وعيونا علاقة شراكة مع المؤسسات المختلفة.
- 3) أن

يكون مؤسسة مالية رائدة ومستدامة بكارم مؤهل وكفاءة عالية وأنظمة مالية وإدارية متطورة وفعالة وقادرة على جذب مصادر تمويل متنوعة.

### الجوائز التي حصل عليها البنك في مجال التمويل الأصغر:<sup>1</sup>

#### 1) تتويج البنك بالجائزة الكبرى لتحديات التمويل الإسلامي 2010م:

من بين 130 مؤسسة في أكثر من 43 دولة، توج بنك الأمل بالجائزة الكبرى الوحيدة في تحديات التمويل الأصغر الإسلامي، وتبلغ قيمة الجائزة 100 ألف دولار بالإضافة إلى

<sup>1</sup>www.alamalbank.com



الإبداع والاستثمار" وشاركت فيها أكثر من 120 ممارس للتمويل الأصغر من مختلف أنحاء العالم. وقد أحرز بنكنا لأمل هذه الجائزة بعد أن تقدم لها أكثر من 60 مؤسسة تنمية في الشرق الأوسط وأفريقيا.

(8) بنك الأمل للتمويل الأصغر يفوز بجائزة أفضل بنوك في اليمن وواحد من أنجح خمس مؤسسات تمويل أصغر في العالم.

(9) في إطار الجهود التي يقوم بها بنك الأمل \_\_\_\_\_ للقضاء على الفقر وتخفيف معاناة البطالة في اليمن وبناء ساط الشباب للثلاث سنوات السابقة والدور الذي يلعبه البنك في عملية التنمية في اليمن فقد رشحت مجلة \_\_\_\_\_ The New Economy الإنجليزية المجلة المتخصصة في المال والأعمال لتعدنا الناشئة \_\_\_\_\_ هرمجلة عالمية، رشحت بنكنا لأمل التمويل الأصغر \_\_\_\_\_ كفضل مؤسسة تمويل أصغر في اليمن وواحدة من أنجح خمس مؤسسات تمويل أصغر علمستوبال عالم سلمت هجائزة تودور عالها الجائزة.

#### (10) جائزة جرامين جيميل للعام 2012 مللنموال مستدام في العالم العربي<sup>1</sup>:

بالإجماع، أعلنت لجنة التحكيم في الثاني من أكتوبر الجاري فوز بنكنا لأمل التمويل الأصغر - اليمن بجائزة جرامين جيميل للنموال المستدام للعام 2012، وقد جاء اختيار بنكنا لأمل من بين العديد من المؤسسات التي تقدمت لهذه الجائزة من جميع دول الشرق الأوسط وأفريقيا، وقد تكونت لجنة التحكيم من أبرز زممائي صناعة التمويل الأصغر في العالم والتي تضم (HSBC، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP، جرامين جيميل Grameen Jameel، وشبكة التعليم والترويج للمنشآت الصغيرة SEEP).

صور مختلفة لتجارب مشروعات ناجحة تم تمويلها بواسطة بنك الأمل اليمني<sup>2</sup>:

#### تجربة الحاجة /شوعية ناصر بلال (مسيرة الأمل لتبدأ بخطوة):

تميزت منذ صغرها بالنشاط ومهارة اليد، أبية شامخة كشموخ جبال الحجة فهي التي شكلت ملامح شخصيتها المتنحن، ولتمتد مسؤبا بالظروف المعيشية ملامح طريقها، تجاوزت توهي لمتز لطفلة أ خاديد الجبال فكانت الغلبة لها دائما، تزوجت الحاجة شوعية وصارت أم وزوجة، ولا عائل للأسر تسواها في مجتمع يعانون الكثير من أفرادهم معاناتهم شظف

<sup>1</sup>www.alamalbank.com

<sup>2</sup>نفس المرجع السابق



العيش وضيقه. وقد سد حاجات الحاجّة  
شوعية تا صريلا لا لاقدا مة منحجة والنياستقربها المطاف في حارة مذبذب يبيتم تواضع وطر وفاقسية المثللا لأرو عوالقدوة الحد  
سنة لمحيطها الاجتماعي، ومنفوق ملحتها العتيقة انطقت شرارة الفكرة... ترقص فيمخيلتها على صدى صوت اللوح،  
فتصاعداً لأملديها نحو استقرار معيشياً أفضل، بعد أن كادت تتلاشى بفعل الظرف وتكتا شيا لدخان.  
فكرة أخذتمويل منبكا لأملتر سخنلديها بساطتها وواقعيتها،  
فالتمول للمشروع وبيع اللوح كميأ أكبر هو الذي سحو لنار الحطبا المتهية برداوسلاما علىعليها. أمنتب الفكر وتو ترجمتها سلا  
وكاحققا لنجاح وتمكنت من أخذتمويل منبكا لواحدها (30 ألف ريال)  
استفادت من هيفيشراء قمح وذر قوشعير، وملحة كبيرة الحجم ومضت تنسابقا لزممنتصاعا للوح وتبيع...  
ازداد لديها الطلب فتمكنت من تسديد الأقساط في تاريخها المحدد وتناخروا خلال ثمانية أشهر استطاعت أن تقبيل التزاماتها،  
ثمجددتا القرض، لتتوسّع في ربحه أو تتمك من تحقيق ربح أكثر ومعتوسعا لمكسبتضيقة دائرته وطر وفها القاسية،  
تتمك من الوفاء بالتزامات البيت وتزوج جانبها الأكبر.

تشجيع سياسة البنوك ترأبنا نعمال الحلال الصائب فيد عم نلاد عمله، ولاتتسبأ وتتوانى  
وما عننشر ثقافة التمول يبينأقرانها والتر و بجلبنك، و فلسفتها في الحياة هيأن مسيرة لأفم يلبتبدأ بخطوة.

### تجربة محمد الشرعبي (تسمية بنكا لأملبهذا التسمية هي حقيقية وواقعية):<sup>1</sup>

(محمد الشرعبي) هذا الشاب البالغ العمر 23 عاماً، خفة حركته وابتسامتها التي لا تفارق وجهه  
ماسيبنجاحه فيعمل هو قد كانت حكمته في الحياة أن الحركة تبركة، وأن الابتسامة صدقة، والأمل والطموح هما  
زاد المرء، والوفاء شيمته وكل هذه المبادئ هي كل ما يملك من رأس مال وثروة ولم يكن يملك سواها ما  
من حارة في صنعاء ولا شارع إلا ويعرفه، فدافع البحث عن الرزق  
فدافع البحث عن الرزق في وصل لعلاقة بيننا لإنسان كيفما كانت، وقد سافر محمد يسبقه طموحه  
كثيراً عبر شواطئاً لأمكنة على هاتمنحه تذكره سفر في فرصة عمل في قناتمن مرددوها، فيتغلب على تكاليفها لإنفاقاً لأسري،  
ومتطلباً بالجامعة، فهو يدرس في كلية التجارة في المستوى الثاني ساقته قدماه إلى أحد الشوارع الكبرى ليكون  
محطتها لأول لنجاح في دكانا لتزيد مساحتها من المتر ونصف المتر وبالرغم من صغر المساحة إلا أن (محمد)  
يراهم مساحته تحتاج إلى مالوأنه سيعاني كثيراً للحص ولعليه، وهو واقف  
بيننا رقسوة الظرف وفونار الحرقه التي تنقيد الطموح أحياناً. يواصل المشوار في دكانه الصغير ويتدفق العملاء للدكان،

<sup>1</sup>www.alamalbank.com

لكن مشكلة رأس المال التظل حجرة عشرة في طريقه يبحث عن جداله، إلى أن  
لاحتله بركة الأمل من بنكاً لأمل في تعزيز الأمل في صدره منطلقاً نحو البنك فيتمكننا الحصول على تمويل قدره (80 ألف ريال)  
ليؤسس لها عدة اقتصادية لزيادة رأس المال هيببوعا الخضار والفواكه.

تعود البسمة (محمد) وتتعزز أكثر ومع نمو رأس المال ينمو الطموح أكثر فيستأجر دكاناً آخر بجانب الدكان الأول ليستعمل مخزناً للخضار. يطلق (محمد)  
الظروف والعصية. يتوسع رأس المال هو تكثر زبائنه، يسدد الأقساط للبنك خلال الفترة المحددة. ولا ينسأ أن  
يرجع الخدمات البنكية أمثالهم للشباب. يرى (محمد) أن تسمية بنكاً لأمل بهذا التسمية هي حقيقية وواقعية توفقت إلى

حكبير، (محمد) يشكر البنك ويتمنلهدو اما النجاح.

عبدالرحمن القاضي: ( فلسفته في الحياة المستقبل مرآة الحاضر ومن مشعلنا الدرب وصل):<sup>1</sup>

علاقتها بالبحار اتعلاقة، عشق قديم، نما الصيقا بها فلم يخنها جهداً، تعلم من عبقتها الفواكه كيف لقطموح هلي تجاز وز أراء المك  
انوال الزمان. أمكنونة الغد وثقاً بذاته فخطأ أول لخطوات رحلة المستقبل المهني. من بوابة التاريخ باليمن، حيث محل  
(أبو هاني) للبحار اتتبد أقصة نجا عبد الرحمن القاضي برأس المال للميت جاوز حنيها المليون والنصف، أمان  
وهو يعمل جهد منقطع النظير وخبرة نفس رلنا القدرة المهنية العالية لديه، لم يكن هنالك  
ما يعيقنا نطلاقة عبد الرحمن غير محدودية رأسماله، فكر يبحث عن مصدر تمويل ليضاهي غيرها أسما لهحتنا لاحتبار قرة الأمل تشعم  
نبوابة الأمل هو الأمل الهينكا الأمل لتمويل المشاريع الصغيرة مطلع العام 2009م، فكاننا أوائل وافدين إليه.

قرأ البنك في عيون نهر بقا الجدية والنجاح فوافق على منح قرضاً أولياً قدره ثلاثمائة ألف ريال كانت لها الغيثا المدرار الذير وشجرة طم  
وحة فأنثر تبهار اتداع بقفريد خمسة أشهر مضته ينصف الفترة المحددة للسداد تجاوزها ولم يبق عليه شي من الأقساط، وتكريما  
لوفائهم تشجيع النشيطه وافق البنك على منح قرضاً ثانياً وثالثاً بلغ 300  
ألف ريال ورعاية ألف ريال الفتحاً ما مأبوا بنجا جديد تمتمتد تحوالأفاقمكنتها لوفاعبا لأقساط خلال عشرة أشهر فقط،  
فاستحق أنينا للاتقة والتشجيع بمنح قرضاً ثانياً قدره أربع مائة ألف ريال نقلتها لبحارنا وسعوم كسباً وفر.

لقبل غرأسماله ثلاثه ملايين ريال أي ما يمثل ضعف رأسماله السابق، هذا التنامي والنجاح فتحاً ما مهمجلاً أو سعود دفعه إلى  
الاتصال للمهممته ليدفعهم إلى بنكاً لأمل ليتجوز والعثرات

<sup>1</sup>www.alamalbank.com

المادية التي تعيق تحولهما لاقتصاديكما تمكننا التسديد للأقساط خلال الفترة المحددة. قصة نجاحه عند هذا المشهد، بليمت دلمشهدتكريمهمنقبلا لبنكفيا الكويت كأحد نماذج النجاح، ليعود بعد ذلك كاملاً درعا لتكريم وشهادته تقديرياً لضيئنا لهدريجاد يد أفي حاضر أيامه و غدها الواعد الذين قرأ تباشير منحوا للحظة، فهو عازم على أن يتحول إلى تاجر جملة ففلسفتهم نأنا المستقبلة لمرآة الحاضر ومن مشعلنا الدرب وصل .

## المطلب الثاني

### تجربة عالمية ناجحة

#### التجربة الماليزية: 1

يعتبر التمويل الأصغر من الأنشطة الاقتصادية الهامة لقطاع واسع من المجتمع ، وقد تم وضع الترتيبات المؤسسية لزيادة الحصول على تمويل لهذه المشاريع الصغيرة وأصبح قطاع البنوك بأفرعها المختلفة وشبكاته المتعددة قناة مهمة وسهلة للتمويل ،ويمكن تقديم هذا النوع من التمويل عبر بوابة التمويل الأصغر وقد أثبتت التجارب العالمية أن عمليات التمويل الأصغر قد تكون ناجحة ومربحة إذا كانت لغرض جيد ذو جودة عالية ومخاطر منخفضة .

والتمويل الأصغر يعني بتقديم مدى واسع من الخدمات المالية مثل خدمة :

الإيداع ، خدمات الدفع ، تحويلات نقدية ، التأمين

تعريف الأعمال الصغيرة في ماليزيا:

جدول رقم (4-2-3) يوضح تعريف الأعمال الصغيرة في ماليزيا.

التصنيع والخدمات المرتبطة بالتصنيع	قطاع الزراعة الأولية والخدمات	
العائد السنوي للمبيعات 75000 USD أو اقل وبه خمسة موظفين	عائدات المبيعات السنوية USD3000 أو اقل وبه خمسة موظفين	أعمال صغيرة
عائدها 25 مليون وموظفيها 150 موظف	لها عائد كبير 5 مليون ماليزي وموظفيها 50 موظف	الشركات الصغيرة والمتوسطة

المصدر: الباحث

## سمات و مميزات منتجات التمويل الأصغر:-

- 1) يتراوح مبلغ التمويل ما بين 1000-50000 رينغد ماليزي
  - 2) تبسيط و سهولة الإجراءات المصاحبة لمنح التمويل .
  - 3) وضع إطار عمل شامل لترقية الأداء و الاستدامة .
- ويركز الإطار على هذه السمات الأساسية :-

الحصول السهل على التمويل

تمويلات صغيرة تتراوح بين 500 إلى 5000 راينفد ماليزي  
مرونة في المتطلبات

مرونة في مدة القرض (من شهر إلى سنة)

إجراءات مبسطة للحصول على القرض

حوافز لتشجيع أعاده دفع القروض

المجموعات المستهدفة للتمويل الأصغر:

الفقراء والمساكين

الأسر تحت خط الفقر 240 دولار

فقراء المدن الذين يقل دخلهم عن 666 دولار

العملاء المستهدفين والمؤسسات التمويلية

الفقراء والأسر ذات الدخل المتدني مثل صناعات التجارة وأعمال الزراعة الصغيرة

الإعمال الصغيرة التي تمت:

80% أعمال صغيرة، 87% من التمويل الأصغر في قطاع الخدمات، 2.6% مطاعم، 5، 2%

ورشات عربات، 6% طعام متجولين، 22% تمويل نسوي

## أنواع المؤسسات

مؤسسات رسميه: وهي البنوك والتعاونيات

مصادر غير رسميه: مقرضي الأموال

المنظمات غير حكوميه

جدول رقم (3،3،4) أدناه يوضح أداء عشرة مؤسسات مالية في التمويل الأصغر صفر:

النمو	نهاية سنة 2010	نهاية سنة 2011
14% (39 مليون دولار)	269 مليون دولار	286 مليون دولار

المصدر : الباحث

### ادوار المؤسسات المالية:

الحد الأدنى من التوثيق

الموافقة السريعة وأجازه القرض

تجديد طريق التمويل

الطلبات يتم تقديمها والموافقة عليها حسب الإجراءاتالعمومية المالية

صيف التمويل مراوحة + مشاركة أو قرض حسن	هامش الربح 4% ___ 36%
---	--------------------------

طريقة التمويل فردى أو جماعي
--------------------------------

### إجراءات منح التمويل :

التمويل يكون من 500 \_\_\_ 50000 راينغداليزى،مدة التمويل خمسة سنوات ،هامش الربح

11.25% ،حط أرباح للعملاء النشطين بنسبة 20% ،لاضمانات ، الموافقة السريعة

مصادر التمويل : منح حكومية ، مساعدات حكومية ، إنشاء صندوق تمويل اصغر ، مؤسسات تمويل

مالية

### أثار الدراسة

استفادة الطبقة شديدة الفقر حيث زاد دخلهم بنسبة 269% مقارنة بمجموع الدراسة الأخرى (بدون

تمويل ) 22% ، تقليل الفقر حيث تدنى نسبة الفقرالى 45% مقارنة بنسبة 6% للمجموعة الأخرى

اثار ايجابية غير مباشرة ، الاحتفاظ بالأصول وتحسين الوضع الاجتماعي، التمكين ،أصبحوا قادرين

على المخاطر وأكثرمسؤولية وقدرة على التعبير عن أفكارهم

## التحديات:

استدامة هذا التمويل، الخبرة الفنية الحقيقية، تحويل جذري في ثقافة المنظمات، تمديد القروض بصورة تنافسية، الحاجة لخلق وعى وتثوير بالتمويل الأصغر، إعادة صياغة البرامج الموجودة للتمويل. ويرى الباحث أن من التجارب الناجحة في على مستوى العالم الإسلامي التجربة الماليزية التي يعيش 37% من سكانها تحت خط الفقر، إلا أنها استطاعت خلال ثلاثة عقود (1970-2000م) تخفيض معدل الفقر من 52.4% إلى 5.5%؛ و أنها قد أدت الدور المنوط بها في إحداث تنمية للمجتمعات الفقيرة والخروج بهذه الفئات من دور الأسر المستهلكة التي تعتمد على الإعانات المقدمة من الحكومات والمنظمات إلى أسر قادرة على العمل والإنتاج الشيء الذي ساعدهم في التحول إلى منتحيين ومدخرين وقد أثبتت التجربة أن المرأة الريفية كانت أكثر فاعلية والتزام تجاه المشروعات الشيء الذي ساعدها على النهوض بأسرتها وبدأت في امتلاك بعض الأصول، كما تلاحظ تحسن الدخل القومي وحالياً تواجه التجربة الماليزية بعض الصعوبات والمتمثلة في:<sup>1</sup>

- 1/ استدامة المجموعات واستدامة المشروعات الممولة .
- 2/كيفية الحصول على الطلب الفاعل تجاه العرض المتوفر .
- 3/متابعة ومراجعة المستهدفين للوقوف على نشاطاتهم .
- 4/تقديم خدمات التدريب للمستهدفين فيما يتعلق بكيفية الإدارة والمحاسبة في المشروع.

---

<sup>1</sup>الباحث

## المطلب الأول

### أولاً بنك البركة السوداني

#### النشأة والتأسيس:<sup>1</sup>

تأسس بنك البركة السودان في 1984/02/26 وتم افتتاحه في 1984/03/14، المقر الرئيسي برج البركة - شارع القصر، الخرطوم - السودان. وهو مسجل لدى مسجل عام الشركات بالسودان بالنمرة ش/2732 ومرخص له من قبل بنك السودان المركزي للقيام بكافة الأعمال المصرفية والاستثمارية وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

يبلغ رأسمال البنك المصدق به 200 مليون دولار أمريكي (مئتان مليون دولار أمريكي) والمدفوع بالكامل منه 42.6 مليون دولار أمريكي (اثنان وأربعون مليون وستمائة ألف دولار أمريكي) وتساهم فيه مجموعة البركة المصرفية بنسبة 86.17% ومساهمون سودانيون بنسبة 13.83%. وبنك البركة السودان هو إحدى وحدات مجموعة البركة المصرفية واحدة من أقدم المجموعات المصرفية الرائدة في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، وقد تميزت المجموعة عبر تاريخها العريق الذي يضرب بجذوره إلى بدايات ظهور صناعة المال الإسلامية بمبادراتها التطويرية في الكثير من المجالات الحيوية في صناعة المال الإسلامية وبصفة خاصة في مجال بحوث تطوير الأدوات المالية الإسلامية. مجموعة البركة المصرفية هي شركة مساهمة بحرينية، مدرجة في بورصتي البحرين ودبي، وهي من أبرز المصارف الإسلامية العالمية الرائدة، كما أنها حاصلة على تصنيفات ائتمانية طويلة وقصيرة الأجل بدرجة BBB- و 3-A على التوالي من قبل مؤسسة ستاندرد آند بورز العالمية. وتقدم المجموعة خدمات التجزئة المصرفية والتجارية والاستثمارية بالإضافة إلى خدمات الخزنة، وذلك وفقاً لمبادئ الشريعة السمحاء. هذا ويبلغ رأس المال المرخص به للمجموعة 1.5 مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع حقوق المساهمين نحو 1.8 مليار دولار، وللمجموعة انتشاراً جغرافياً واسعاً ممثلاً في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشرة دولة تضم أكثر من 400 فرعاً. وهذه الوحدات هي: بنك البركة السوداني، البنك الإسلامي الأردني، بنك البركة الإسلامي/البحرين، بنك البركة باكستان المحدود، بنك البركة الجزائري، بنك البركة المحدود/جنوب أفريقيا، بنك البركة لبنان، بنك البركة

<sup>1</sup>www.albaraka.com

لتونس، بنك البركة مصر، بنك البركة التركي للمشاركات، بنك البركة سورية، ومكتب تمثيل للمجموعة في كل من اندونيسيا وآخر في ليبيا (تحت التأسيس)، العراق والمملكة العربية السعودية.

بنك البركة السودان منذ انطلاقه ظل يتبوأ مركز الريادة في مجال تطوير العمل المصرفي المالي والإسلامي في السودان وهورائد الخدمات المصرفية الالكترونية وهندسة التغيير المصرفي، اول من ادخل نظام التوقيعات الالكترونية والشيكات الممغنطة وربط فروع البنك مع بعضها البعض، يعد اول من عمل بنظام الصراف الشامل في السودان. ينتشر بنك البركة جغرافياً ليغطي العديد من مدن السودان من خلال 25 فرعاً منها ثلاث فروع أنشئت من اجل تلبية متطلبات شرائح محددة في المجتمع مثل فرع الحرفيين، من اجل تلبية متطلبات أصحاب الحرف، فرع المغتربين، من اجل تلبية متطلبات السودانيين العاملين بالخارج وفرع الزهراء، وهو اول فرع خاص بالنساء في السودان. مع التوزيع المتميز لفروعه داخل السودان بالإضافة إلى إدارة فعالة للعمليات المركزية بالمركز الرئيسي وذلك لإتاحة الفرصة للفروع للتفرغ لخدمات العملاء والاستجابة لتطلعاتهم.

**الرؤية:** "نحن نؤمن بأن المجتمع يحتاج إلى نظام مالي عادل ومنصف، نظام يكافئ على الجهد المبذول ويساهم في تنمية المجتمع".

**الرسالة:** نهدف إلى تلبية الاحتياجات المالية لكافة المجتمعات حول العالم، من خلال ممارسة أعمالنا على أسس من الأخلاق المستمدة من الشريعة السمحاء وتطبيق أفضل المعايير المهنية بما يمكننا من تحقيق مبدأ المشاركة في المكاسب المحققة مع شركاءنا في النجاح من عملاء وموظفين ومساهمين

#### **(4) رأس المال<sup>1</sup>:**

- رأس المال المصرح به 200 مليون دولار أمريكي ، رأس المال المدفوع 42.57 مليون دولار أمريكي .

#### **(5) أهداف البنك :**

أستمد بنك البركة السوداني أهدافه من أهداف النظام المصرفي تحت إشراف بنك السودان المركزي،وزاول نشاطه المصرفي مساهما في تمويل العديد من المشروعات الزراعية والصناعية والخدمية وفق أهداف وموجهات ترمى إلى الإسهام الفعال في برامج خطط التنمية القومية وفي سبيل

<sup>1</sup>المصدر : بنكالبركةالسوداني-التقريرالسنوي 2006 مص 1



هذه الغايات عمل البنك ولا يزال يعمل على تحقيق الأهداف وهذه الأهداف ذات وجهين، أهداف أساسية وأهداف ضمنية ونذكر الأساسية على سبيل المثال ولا حصر لها :

1/ الإنشاء والإسهام في إنشاء الشركات التي تعمل في مجال دفع عجلة التنمية في القطاعات الزراعية والصناعية والخدمية وفي إنشاء الشركات الآتية :

الشركة العربية للاستثمار الزراعي \_ مبلغ رأس مالها المصرح به خمسون مليون دولار ورأس مالها المكتتب خمسة مليون دولار والمساهمون هم الشركة العربية للاستثمار الزراعي (البحرين) 70% وبنك البركة السوداني 30% .

شركة البركة لتنمية الصادرات المحدودة ومبلغ مساهمة كل من بنك البركة السوداني وشركة البركة للاستثمار والتنمية (جدة) في رأس مال هذه الشركة حوالي 90% من جملة رأس المال تشجيعا للصادرات إنتاجا وتسويقا .

ج- الإسهام مع شركة البركة للاستثمار والتنمية (جدة) في إنشاء شركة البركة للتأمين في كامل رأس مالها .

د- الإسهام في إنشاء شركة البركة لإدارة العقارات بنسبة 50% من جملة رأس مالها .

2/ جذب مدخرات المودعين وتنميتها عبر الاستثمار المتاح .

3/ المساعدة في خلق النمو الاقتصادي بالبلاد عبر منافذ الاستثمار والتجارة الخارجية .

4/ المساعدة في خلق التوازن التنموي بالبلاد عبر التمويل او المساهمة في المشاريع التنموية .

5/ تطوير الخدمات المصرفية وجراءتها وفقا للتطور التكنولوجي .

6/ تعظيم الربحية من خلال النمو المطرد لمفردات الميزانية .

**الخدمة المتميزة للمصرف من خلال الفروع المتخصصة<sup>1</sup>:**

نشأ المصرف في ثمانينات القرن العشرين وقد قام بتقديم خدمات خاصة لعملائه تساعدهم في مجال أعمالهم والحصول على الخدمة المصرفية والاستثمارية المميزة والمناسبة لتطلعاتهم مستفيدا من انتشار فروعه وكفاءة مراسليه في جميع أنحاء العالم وعلى سبيل المثال انشأ البنك الفروع المتخصصة والمتمثلة بالآتي:

---

<sup>1</sup>المصدر : بنك البركة السوداني

**فرع المغتربين:** انشأ البنك فرعاً خاصاً للسودانيين العاملين بالخارج (المغتربين) لتلبية طلباتهم وتسهيل عمليات التحويل لأسرهم بالسودان خلال أربعة وعشرون ساعة (24 ساعة) وتقديم كافة الخدمات المصرفية لهم .

**فرع الحرفين:** انشأ البنك فرعاً خاصاً لصغار المنتجين لتوفير مستلزمات واحتياجات أصحاب الحرف والمهن الصغيرة لدعم وتنمية هذا القطاع الحيوى والهام .

**فرع الزهراء للنساء:** انشأ البنك أول فرع متخصص للنساء في السودان فرع الزهراء للنساء - بيرج البركة - الخرطوم ليساهم هذا الفرع في تقديم الدعم والتمويل لهذه الشريحة الهامة من المجتمع ودعم تنمية القطاع النسوى

### انتشار الفروع الجغرافي:<sup>1</sup>

للبنك انتشار جغرافي واسع، حيث تغطي فروع البنك بكل من العاصمة والأقاليم بعدد ( 26 ) فرع، وتبلغ عدد فروع العاصمة (14) وتشمل فرع البرج وهو الفرع الرئيسي للبنك، فرع الزهراء وهو أول فرع تخصص في خدمة القطاع النسوي، فرع المغتربين وهو فرع أنشي لخدمة شريحة المغتربين، فرع الحرفيين وقد أشيء لخدمة قطاع الحرفيين، فرع قري أنشي لخدمة المنطقة الحرة بقري، فرع الخرطوم بحري إنشيء لخدمة المنطقة الصناعية بحري، فرع الخرطوم جنوب أنشيء لخدمة المنطقة الصناعية الخرطوم جنوب، وفرع أسواق أمدرمان الكبرى، فرع السوق العربي، فرع أمدرمان، وفرع سوق ليبيا، و، فرع السجانة، فرع العمارات وفرع السوق المحلي . أما فروع الأقاليم فقد بلغت عدد(12) فتشمل فرع الحصاصي، فرع مدني، فرع الحاج عبد الله، فرع سنار، فرع الدمازين، فرع ريك، فرع كوستي ، فرع الأبيض، فرع نيالا، فرع القضارف،، فرع بورتسودان وفرع دنقلا .

### الخدمات المصرفية المقدمة من البنك:<sup>2</sup>

يقدم البنك عدد من الخدمات المصرفية والمتمثلة في فتح الحسابات الجارية، فتح حسابات التوفير، الودائع الاستثمارية، الحوالات، إصدار خطابات الضمان، إصدار خطابات الإعتمادات صادر -وارد، وإصدار بطاقات الصراف الآلي، تقديم خدمة الإنترنت المصرفي، تقديم خدمة نقاط البيع، تقديم خدمة شكاوي العملاء وتقديم خدمة شراء الكهرباء .

<sup>1</sup>المصدر : بنك البركة السوداني

<sup>2</sup>الموقع الإلكتروني لبنك البركة السوداني

## المنتجات المصرفية الجديدة :<sup>1</sup>

قدم البنك عدد من المنتجات الجديدة التي كان لها الأثر الواضح فيزيادة عدد العملاء حيث قدم البنك منتج رواتب، منتج البركة لحماية الدخل، منتج البركة للتكافل الأسري، منتج البركة للتكافل التعليمي، منتج البركة لحماية المرهون، منتج البركة للتكافل الطبي ومنتج البركة للحج والعمرة.

---

<sup>1</sup>الموقع الإلكتروني لبنك البركة السوداني

## الهيكل التنظيمي البركة السوداني: <sup>1</sup>

### سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينك البركة<sup>2</sup>:

مفهوم التمويل الأصغر<sup>3</sup>: يقصد بالتمويل الأصغر كل تسهيل مالي أو عيني ممنوح للفقير النشط اقتصادياً أو لمجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً وفقاً لشروط البنك، وتماشياً مع السياسات الإستراتيجية العامة للدولة والسياسة التمويلية لبنك السودان المركزي للعام 2007 م والرامية لتقليل حدة الفقر وترقية صناعة التمويل الأصغر بالسودان، وتنفيذاً لأهداف مجموعة البركة المصرفية فقد تقرر إنشاء وحدة التمويل الأصغر بالبنك للارتقاء بهذه الصناعة والمساهمة في إحداث عملية التنمية في المجتمع وذلك من خلال إعداد الدراسات ومتابعة السقوفات الممنوحة للفروع ومتابعة عمليات التمويل الأصغر للوصول إلى النسب المطلوبة .

**الفئات المستهدفة:** الفئات المستهدفة لعملاء التمويل الأصغر من كل قطاعات المجتمع في الريف والحضر (صغار المنتجين، الحرفيين والصناعات اليدوية، صغار المهنيين، خريجين، ربوات الأسر، صغار المزارعين، المعاشين، الموظفين )

### مسؤوليات وحدة التمويل الأصغر :

وضع السياسات والموجهات الخاصة بالتمويل الأصغر .

دراسة طلبات الفروع لسقوفات التمويل الأصغر .

إعداد أساليب مبتكرة لتسويق خدمات التمويل الأصغر المختلفة من تمويل وادخار وتأمين وتحويلات.

الإشراف على عمليات التمويل الأصغر بكل الفروع .

مراجعة سقوفات الفروع بصورة دورية.

مراجعة رواجع الفرع للتمويل الأصغر وإعداد التقارير عنها.

دراسة طلبات العمليات التمويلية التي تتخطى صلاحية لجنة الائتمان بالفرع.

---

<sup>1</sup> هيكل البنك ملحق رقم (1) ص 262

<sup>2</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينك البركة السوداني

<sup>3</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينك البركة السوداني

## صيغ التمويل:

تطبق الصيغ الاسلاميه في التمويل بمختلف أنواعها كما أن تعدد الصيغ يتيح للممول فرصة اكبر لاختيار الأسلوب المناسب لكل حالة . أكثر الصيغ الاسلاميه المقترح استخدامها هي صيغ المرابحة والمقاوله والإجارة والمشاركة(في حدود ضيقه ) وفقاً لطبيعة النشاط المراد تمويله وخبرة ضباط الائتمان ودرجة الثقة في الزبون .

## المعايير العامة لقبول مشروع التمويل الأصغر :

**معيار المشروعية:** بمعنى أن يكون نشاط المشروع حلالا يتوافق مع إحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

**معيار الربحية:**بمعنى أن يحقق هذا المشروع إرباحا حتى يمكن العميل من سداد الالتزامات عليه حسب الوارد بدراسة الجدوى وكشف التدفقات النقدية.

**معيار المخاطر:**أن تكون المخاطر المرتبطة بتنفيذ المشروع مقبولة ويمكن الحد منها بوسائل التأمين المشروعة.

**معيار حق المصرف من المتابعة والرقابة على المشروع:**يجب أن يكون هناك اتفاق بين البنك والعميل على حق الأول في إرسال ممثلين له لمتابعة سير تشغيل المشروع واعداد التقارير اللازمة.

## شروط منح التمويل الأصغر :<sup>1</sup>

### شروط عامة :

أن لا يقل عمر طالب التمويل عن18عاما .

أن يكون ممارسا لنشاط أو لديه خبره تمكنه من إدارة المشروع المطلوب وقادرا على إدارته.

أن يتم توفير المستندات الثبوتية سارية المفعول .

أن يكون مستقرا في نفس الولاية التي يمنح فيها التمويل مع إحضار شهادة سكن مختومة من اللجنة الشعبية بغرض التمويل الأصغر .

أن يكون من محدودي الدخل ( ويقاس بمتوسط دخل الفرد في الأسرة ) بالإضافة إلى مؤشرات الفقر الأخرى مثل حالة المنزل ومستوى التعليم والمستوى الصحي

أن لا يتم تمويل أكثر من شخص داخل الأسرة في نشاط واحد

---

<sup>1</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني

أن لا يتم تمويل شخص لديه التزام قائم في إي مؤسسة مالية أخرى  
أن يتم منح التمويل للعملاء الناشطين اقتصاديا فقط ولهم خبرة في مجال العمل المراد تمويله  
إحضار عقد إيجار ساري المفعول لمكان العمل وشهادة مزاوله عمل من الجهات المختصة.  
إحضار شهادة سكن جديدة .

أن يكون النشاط قانوني ومقبول اجتماعيا  
إحضار دراسة جدوى مبسطة توضح حجم النشاط والتدفقات النقدية له مع مراعاة أن لا تتعدى قيمة  
القسط نسبة 40% من صافي دخل العميل .  
إحضار فاتورة مبدئية عند بدء الإجراءات لا تتعدى مدتها 30 يوم من تاريخ التنفيذ وفاتورة نهائية بعد  
التنفيذ أو عقد شراء موثق .  
هامش الربح الشهري يتراوح ما بين 1.25 - 2 % شهريا والمقدم بين 0 - 10 % من ثمن البيع  
والمدة أقصاها 24 شهر .

التأكد من وجود الرمز الائتماني للعميل والضامن .

التأكد من وجود بيان مخاطر بنك السودان المركزي للعميل والضامن قبل التنفيذ .

يجب التقيد عند منح التمويل بفتح حساب تمويل اصغر .

### الضمانات المطلوبة في التمويل الأصغر<sup>1</sup>:

**إلضمان الشخصي (شيك الضامن):** في حالة الضمان الشخصي يجب أن يكون للضامن عنوان  
معروف ولديه أوراق ثبوتية وان يكون معروف بمنطقته وان يكون في نفس الولاية التي منح فيها  
العميل التمويل ويراعى قوة تأثير الضامن على العميل في حالة عدم السداد وقدرة الضامن أيضا على  
السداد في حالة التعثر

### 2- ضمان الودائع الاستثمارية:

يشترط أن تغطي الوديعة صافي الالتزام بقيمة 100 %

3- ضمان رهن الممتلكات المنقولة: استخدام رهن الممتلكات المنقولة كضمان لتمويل الأفراد أو  
المجموعات عن طريق وثيقة الملكية. حيث يمكن استخدام هذا النوع من الضمان مع العملاء الذين

---

<sup>1</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني

سبق التعامل معهم ويملكون مشروعات جيدة الأداء ويتمتعون بسجل ائتماني جيد مع مراعاة الالتزام بالموجهات التالية:

استخدام خدمات المكاتب المتخصصة لإجراء التقييم الصحيح للأصول المرهونة.  
الرصد والمتابعة للصيقة للعملاء لضمان توفير معلومات مباشرة بشأن تقدم العمل .  
أن تغطي الأصول قيمة صافي الالتزام بنسبة 150% لمراعاة تقلبات الأسعار في السوق.  
أن يستخدم رهن الممتلكات المنقولة في التمويل قصير الأجل فقط إي الذي لا تتجاوز مدته عاما واحدا.

#### 4- ضمان الرهن الحيازي للممتلكات القيمة :

يمكن استخدام الممتلكات القيمة كالذهب والفضة كضمان لتمويل الأفراد مع مراعاة تقلبات الأسعار في السوق عند تحديد حجم التمويل .

#### شروط تجديد منح التمويل:<sup>1</sup>

1- سداد كل الأقساط كاملة في المواعيد المحددة للعملية.  
الاستفادة التامة من المشروع وتحسن الوضع الاقتصادي للعميل .

**صلاحيات منح سقف تمويل للفروع:** هي الصلاحيات الممنوحة من قبل المركز الرئيسي للفروع لتصديق وتنفيذ عمليات التمويل الأصغر في حدود السقف المصدق له من قبل إدارة الائتمان .

-يجب الالتزام بشروط السقف المصدق لكل فرع على حدة .

سياسات السدادات وإدارة المتأخرات: يعد السداد هو أكثر القياسات فعالية على تأكيد استمرارية عمل الفرع للتمويل الأصغر من خلال المحافظة على السقف وإعادة استثمار موارده على المجتمع لذا يعتبر معدل السداد مقياسا أساسيا لتقييم أداء دوران السقف وبناء على ذلك يجب ألا تقل نسبته عن 100% من جملة الدفعيات المستحقة السداد في الشهر .

في حالة أن العميل لم يسدد عند تاريخ استحقاقه يعتبر متأخراً ويتبع الإجراءات اللازمة للسداد

#### على النحو التالي :

1- بعد التأخر بيوم واحد يتم الاتصال بالعميل ومعرفة سبب تأخره .

2- في حالة عدم الاستجابة لمدة أسبوع يتم إنذار العميل والضغط عليه .

---

<sup>1</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني

3- في حالة عدم الاستجابة بعد الإنذار وبعد مرور 72 ساعة على استلامه الإنذار يتم إخطار الضامن .

4- في حالة عدم استجابة العميل والضامن بعد مرور 4 أقساط (4 أشهر) أيهما يتأولاً يتم تقديم شيك الضامن .

5- في حالة عدم وجود رصيد كافي في شيك الضامن يتم تحويل العملية للشؤون القانونية لعمل اللازم .

لا يتم الرجوع للتأمين (إن وجد) إلا في حالة استفاد كافة الوسائل لاسترداد التمويل وبعد مرور أكثر من شهر على تاريخ انتهاء العملية .

### موجهات عامة<sup>1</sup>:

- 1- فصل راجعة التمويل الأصغر بالفروع لتكون راجعة قائمة بذاتها.
  - 2- أتباع التمويل المتدرج عند منح التمويل للزبائن الجدد.
  - 3- الاحتفاظ بالزبائن من خلال حسن التعامل والخدمة الممتازة.
  - 4- توثيق النماذج المتفردة التي تعكس نشاط البنك.
  - 5- العمل على تنويع القطاعات الممولة (الزراعي، الخدمي، الحرفي، المهني، الصناعي )
  - 6- على الفروع تشجيع استقطاب المؤسسات والشركات لفتح حسابات منسوبيها من خلال تعريفهم بخدمات التمويل الأصغر.
  - 7- على الفروع العمل بقدر الإمكان على تبسيط الإجراءات والتجاوز الفترة من استلام الطلب وحتى التنفيذ مدة إل 21 يوماً.
  - 8- يجوز الاستعاضة عن الفاتورة النهائية بعقد مبيعة من البائع مصدر السلعة.
- العمل على نشر ثقافة التمويل الأصغر وفوائدها بين المستهدفين.

## المبحث الثاني

---

<sup>1</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينكا البركة السوداني



## تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة

المطلب الأول: تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة

المطلب الثاني: اختبار الفرضيات و مناقشة نتائج التحليل

جدول رقم(4-2-5) يوضح التوزيع حسب الصيغ لمحفظه التمويل ببنك البركة السوداني للفترة 2008-2012 م:

النسبة تمثيل الصيغة	الإجمالي	2012	2011	2010	2009	2008	البيان
82.81%	122.73.360.733.1	480.84.303.628	533.38.344.323	557.33.252.258	569.13.133.280	982.05.325.243	مربحة
8.81%	995.41.372.184	887.73.132.65	348.03.475.28	755.02.088.22	139.98.992.29	864.65.683.38	مشاركة
0.14%	000.00.885.2	500.00.307.1	500.00.47	500.00.097.1	500.00.47	000.00.385	سلم
0.01%	243.00.120	000.00.55	-	243.00.65	-	-	مضاربة
0.02%	000.00.440	000.00.440	-	-	-	-	إجارة
8.21%	076.83.921.171	303.45.844.37	584.58.172.30	019.00.207.30	809.00.554.32	360.80.142.41	مقاولة
100.00%	437.97.099.093.2	172.02.083.733	965.99.039.382	074.35.711.311	018.11.728.342	207.50.537.323	الإجمالي

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة (2008-2012)

خلال الجدول (5) فقد تلاحظ أنه لا يوجد اختلاف في الصيغ المستخدمة في محفظة التمويل العادي والتمويل الأصغر فقد احتلت المربحة المرتبة الأولى بإجمالي مبلغ 122.73,360,733,1 جنيه لسنوات الدراسة وبنسبة 82.81% من إجمالي التمويل بصيغة المشاركة والتي بلغت 995.41,372,184 جنيه ونسبة 8.81% من إجمالي محفظة التمويل العادي للبنك أما المقاولة فقد بلغت 076.83,921,171 جنيه ونسبة 8.21% أما بقية الصيغ الأخرى (كالمسلم والإجارة) والمضاربة) فلم يتجاوز حجم التمويل بهم 0.17% من إجمالي المحفظة مع ملاحظة الضعف الواضح في استخدام صيغة المضاربة والتي بلغت 243.00,120 ونسبة 0.01% من إجمالي محفظة التمويل.

جدول رقم (4-2-6) التوزيع للتمويل الأصغر حسب الصيغ ببنك البركة السوداني للفترة من 2008-2012 :

النسبة تمثل الصيغة	الإجمالي	2012	2011	2010	2009	2008	البيان
94.41%	096.99.790.9	137.26.783.٠	543.60.690.2	559.00.672.٠	288.57.254	568.56.389	مربحة
0.02%	646.40.1	-	-	548.80	548.80	548.80	مشاركة
0.06%	000.00.6	000.00.3	000.00.2	000.00.1	-	-	مضاربات
0.36%	500.00.37	500.00.7	500.00.7	500.00.7	500.00.7	500.00.7	سلم
4.24%	000.00.440	000.00.440	-				إجارة
0.91%	100.00.94	500.00.13	000.00.16	000.00.26	300.00.9	300.00.29	مقاولية
100.00%	343.39.369.10	137.26.247.5	043.60.716.2	607.80.707.1	637.37.271	917.36.426	الإجمالي

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة (2012-2008)

وبالرجوع للجدول (6) والذي يوضح التوزيع الصيغي للتمويل الأصغر فقد تلاحظ اعتماد التمويل للمشروعات الصغيرة على صيغة المربحة والتي بلغت 96.99،790،9 جنيهه محتلة نسبة 94.41%، وقد ظهرت صيغة تمويلية جديدة وهي صيغة الإجارة التي تم التمويل بها لمنتج التعليم وهي منتج خدمي جديد أطلقته مجموعة البركة المصرفية مع حزمة من المنتجات الجديدة خلال العام 2012 لتدريب مجموعة من الأطباء وقد بلغ حجم التمويل بها 000.00،440 جنيهه ونسبة 4.24% من محفظة التمويل الأصغر، تليها صيغة المقاولية بمبلغ 100.00،94 جنيهه ونسبة 0.91% أما في تمويل المشروعات الزراعية فقد تم استخدام صيغة السلم والتي بلغ حجمها 500.00،37 جنيهه بنسبة 0.36% أما صيغ المشاركة (المشاركة والمضاربة) فلم تجد نصيب لها في تمويل المشروعات الصغير وقد مثلت نسبة (0.02%، 0.06%) على التوالي وهذا يؤكد اعتماد المصارف سواء كانت خاصة أو حكومية على صيغة المربحة وعدم التوسع في الصيغ الأخرى رغم ارتفاع حجم التعثر الذي يواجه المصارف إلا أنها تعتبر المربحة هي الأجدى لسهولة الإجراءات وتوفير الضمانات الشكل (9) أدناه يوضح التوزيع الصيغي لمحفظة التمويل حسب درجة الاستخدام وقد تلاحظ احتلال المربحة للمرتبة الأولى في التمويل خلال سنوات الدراسة تليها المشاركة ومن ثم بقية الصيغ التمويلية من (سلم، مضاربة، إجارة، مقاولية).

الشكل رقم (4-2-9) التوزيع الصيغي لمحفظة التمويل حسب درجة الاستخدام بينك البركة السوداني للأعوام من 2012-2008م



7.28%	280.66.409.152	514.51.550.74	498.53.625.30	041.59.910.18	011.26.753.15	214.77.570.12	الراعي
33.39%	047.85.912.698	380.30.691.310	159.63.034.109	406.26.770.87	948.57.069.100	153.09.346.91	الصناعي
12.71%	063.43.125.266	981.00.636.69	519.64.602.41	127.32.310.44	416.36.132.42	019.11.443.68	النقل
6.72%	517.22.556.140	174.02.416.37	267.73.026.34	393.47.822.24	267.40.025.24	414.60.266.20	حرفي مهني
1.45%	314.76.387.30	249.89.511.18	750.00.750.5	084.59.206.2	616.93.199.2	613.35.719.1	الصادر
33.67%	472.19.813.704	468.30.317.211	522.30.242.151	772.33.697.124	818.80.992.128	890.46.562.88	تجاري
4.77%	741.88.895.99	404.00.959.10	248.17.758.9	248.79.994.8	938.79.554.29	902.13.628.40	أخرى
100.00%	437.99.099.093.2	172.02.083.733	966.00.039.382	074.35.711.311	018.11.728.342	207.51.537.323	الإجمالي

جدول رقم (4-2-7) التوزيع للتمويل الأصغر حسب القطاعات لمحفظه التمويل بينك البركة السوداني للفترة من 2012-2008 م:

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة (2008 - 2012)

بالرجوع للجدول رقم (7) أعلاه ومن خلال المقارنة بين القطاعات الممولة في التمويل العادي وقطاعات التمويل الأصغر فنلاحظ إنه لا يوجد اختلاف في نوع القطاعات الممولة لكن يوجد اختلاف في درجة التركيز، فقد تلاحظ تركيز التمويل العادي في تمويل القطاعات التالية مرتبة حسب نسبة كل قطاع من إجمالي قطاعات حيث شهد العام 2012 نمواً واضحاً في قطاعات التمويل خاصة القطاع الصناعي فقد شهد نمواً بمبلغ 201,657,220.67 جنييه ونسبة نمو 184.9.

نسبة تمثيل القطاع	الإجمالي	2012	2011	2010	2009	2008	البيان
-------------------	----------	------	------	------	------	------	--------

20.77%	645.01.153.2	293.76.016.1	135.00.569	884.50.411	300.50.65	031.25.91	الزراعي
1.65%	438.56.171	900.00.122	538.56.28	000.00.20	-	-	الصناعي
0.00%	-	-	-	-	-	-	الصادر
1.97%	084.00.204	200.00.78	000.00.42	000.00.52	942.00.15	942.00.15	النقل
31.42%	276.75.258.3	478.00.808	567.04.699	454.80.569	099.51.60	677.40.120	تجاري
38.87%	554.05.030.4	866.50.086.2	039.00.130.1	814.50.581	927.75.90	906.30.140	حرفي
5.32%	345.02.551	399.00.134	764.00.246	454.00.72	367.61.39	360.41.58	أخرى
100.00%	343.39.369.10	137.26.247.5	043.60.716.2	607.80.707.1	637.37.271	917.36.426	الإجمالي

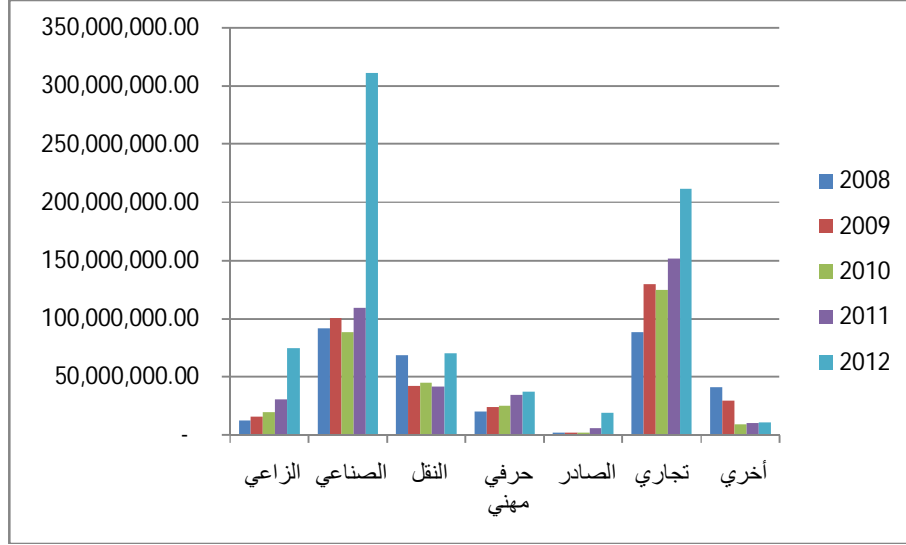
جدول رقم (4-2-8) التوزيع للتمويل الأصغر حسب القطاعات لمحفظة التمويل ببنك البركة السوداني للفترة من 2012-2008 م:

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة (2012-2008)

الرجوع للجدول أعلاه رقم (8)، والذي يوضح توزيع القطاعات التمويلية في محفظة تمويل المشروعات الصغيرة يتضح الآتي % يليه القطاع الزراعي وقد شهد القطاع الزراعي انتعاشاً خلال السنوات الأخيرة تنفيذاً لتوجيهات البنك المركزي بتركيز التمويل على القطاعات ذات الأولوية كالقطاع الزراعي عن العام 2011 بزيادة مبلغ 43,925,015.98 جنيه ونسبة نمو 143.43%، أما القطاع التجاري فقد شهد نمواً بمبلغ 60,074,946 جنيه بنسبة نمو 39.72% وأما وقد شهد قطاع النقل انتعاشاً خلال العام 2012 بلغ 28,034,461.36 جنيه عن العام 2011 ونسبة نمو 67.39%، كما شهد قطاع الصادر توسعاً صاحبته زيادة في القطاع بمبلغ 12,760,499.89 جنيه محققة نمواً بنسبة 221.89 % . شهد العام 2012 نمواً واضحاً محفظة تمويل المشروعات الصغيرة في القطاعات التمويلية وخاصة القطاع الحرفي يليه القطاع التجاري ثم القطاع الزراعي، وقد تلاحظ النمو في القطاع الحرفي نتيجة للمساهمة في محافظ التمويل الأصغر والتي تشمل كل من (محفظة الخريجين، محفظة الأمان ومحفظة التمويل الأصغر) وقد تلاحظ تركيز التمويل الأصغر في القطاعات ذات الأولوية استجابة لتوجيهات البنك المركزي كالقطاع الزراعي والحرفي، وقد سجل القطاع الحرفي زيادة عن العام 2011 بمبلغ 956,827.50 جنيه بنسبة نمو 84.67%، يليه القطاع الزراعي الذي شهد انتعاشاً خلال العام أعوام الدراسة وهذا مؤشر جيد بتوجيه التمويل الأصغر لتمويل المشروعات الزراعية والتي من شأنها تحقيق التنمية والاستقرار معاً وبالتالي استدامة التمويل الأصغر وقد بلغت الزيادة في هذا

القطاع بين عامي 2011،2012 مبلغ 447،158.76 جنيهه ومحقة نسبة نمو 78.57 % . أما قطاع التجارة المحلية فقد شهد زيادة بمبلغ 1،108،910.96 جنيهه ما بين العام 2011-2012 محققاً نسبة نمو 158.51%

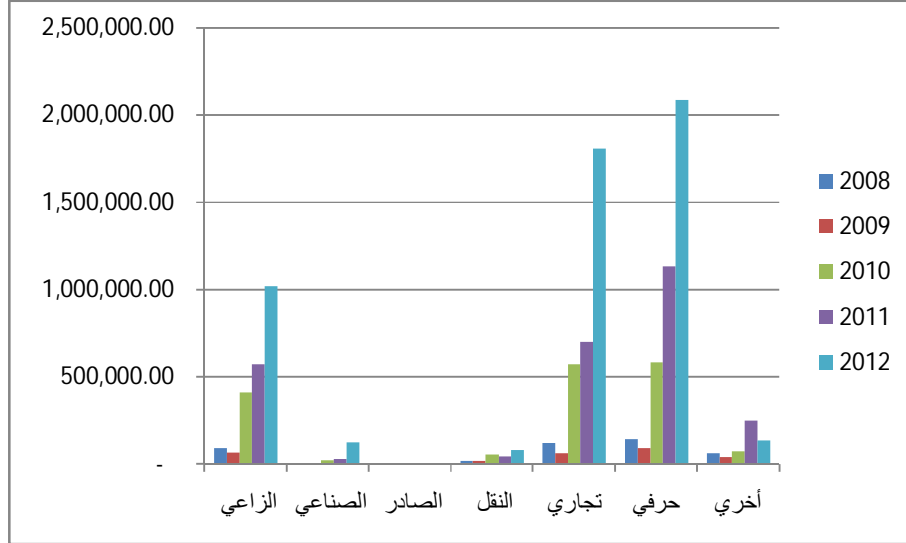
الشكل رقم (5-1-11) توزيع القطاعات التمويلية حسب محفظة التمويل ببنك البركة السودانية للأعوام من 2008-2012م



المصدر: الباحث من التقرير السنوي للبنك 2008 - 2012 م

من خلال الشكل (11) يتضح لنا توزيع القطاعات التمويلية حسب محفظة التمويل وقد شهد العام 2012 نمواً واضحاً في القطاع الصناعي والقطاع التجاري كما شهد قطاع الزراعي انتعاشاً خلال العام 2012 كما حدث نموفي قطاع النقل انتعاشاً.

الشكل (5-1-12) توزيع القطاعات التمويلية حسب محفظة تمويل المشروعات الصغيرة ببنك البركة السودانية للأعوام من 2008-2012م



#### المصدر: الباحث من التقرير السنوي للبنك 2012-2008

من خلال الرسم البياني التوضيحي أعلاه الشكل (12) يتضح لنا توزيع القطاعات التمويلية حسب محفظة تمويل المشروعات الصغيرة ويظهر حالياً الانتعاش في صناعة التمويل الأصغر مقارنة بسنوات الدراسة وقد شهد العام 2012 نمواً واضحاً في القطاعات ذات الأولوية كالقطاع الحرفي والقطاع الزراعي تمشياً مع سياسات بنك السودان المركزي بتوجيه المصارف بالتوسع في تمويل القطاعات ذات الأولوية .

جدول رقم (5-1-9) تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب الصيغ الممولة بمصرف البركة السوداني :

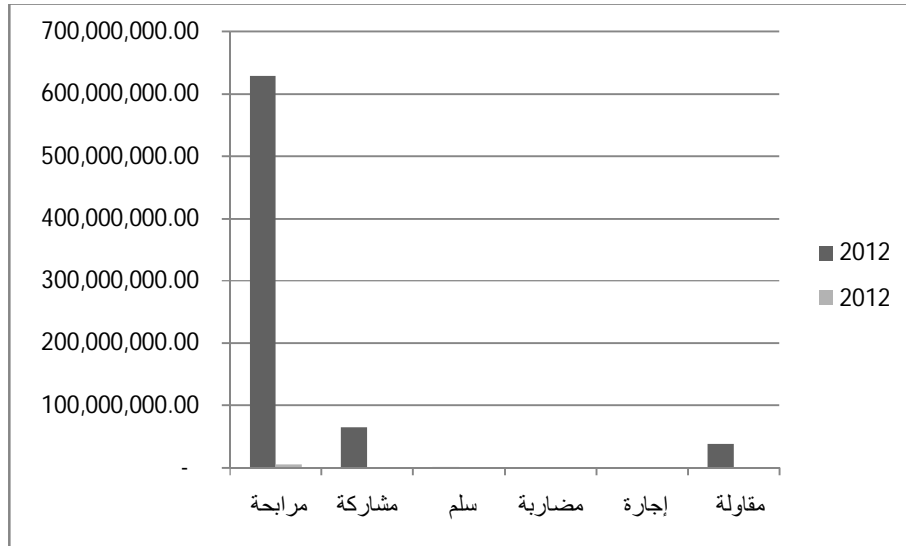
البيان	تمويل عادي 2012	تمويل أصغر 2012	نسبة تمثيل الصيغة من التمويل الأصغر	نسبة التمويل الأصغر من التمويل العادي
مربحة	303,628 480.84	137.26,783,4	91.16%	0.652%
مشاركة	887.73,132,65	-	0.00%	0.000%
سلم	500.00,307,1	000.00,3	0.06%	0.000%
مضاربة	000.00,55	500.00,7	0.14%	0.001%
إجارة	000.00,440	000.00,440	8.39%	0.060%
مقاوله	303.45,844,37	500.00,13	0.26%	0.002%
الإجمالي	083,733 172.02	137.26,247,5	100.00%	20.7%

المصدر: إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة

وبالرجوع إلى الجدول رقم (9) أعلاه و الذي يوضح معامل الارتباط بين صيغ التمويل الأصغر و التمويل العادي بينك البركة السوداني خلال العام 2012 و قد بلغ نسبة 0.72% و هي نسبة ضعيفة جدا مقارنة مع النسبة المحددة من البنك المركزي.



الشكل رقم (5-1-13) توزيع القطاعات التمويلية حسب محفظة تمويل المشروعات الصغيرة  
 ببنك البركة السودانى للأعوام من 2008-2012م



المصدر: الباحث من التقرير السنوى لبنك البركة 2008-2012 م

من الرسم البياني التوضيحي أعلاه شكل رقم (13) يتضح أن تمويل المشروعات الصغيرة يعتمد على صيغة المرابحة بنسبة %91.16 من إجمالي التمويل الأصغر وتمثل هذه الصيغة نسبة %0.652 من إجمالي التمويل العادي بالمصرف، تليها صيغة الإجارة والتي بلغت نسبتها %8.39 من إجمالي التمويل الأصغر %0.060 من إجمالي التمويل العادي، أما بقية صيغ التمويل الأخرى فقد انحصرت نسبتها ما بين (%0.26 - %0.06) مما يثبت أن المصرف يعتمد على صيغة المرابحة في تمويل المشروعات الصغير وعلي صيغة الإجارة أما بقية الصيغ التمويلية الأخرى (كالمضاربة والمشاركة والسلم والمقاوله) فلم تجد نصيبها في الانتشار في مشروعات التمويل الأصغر.

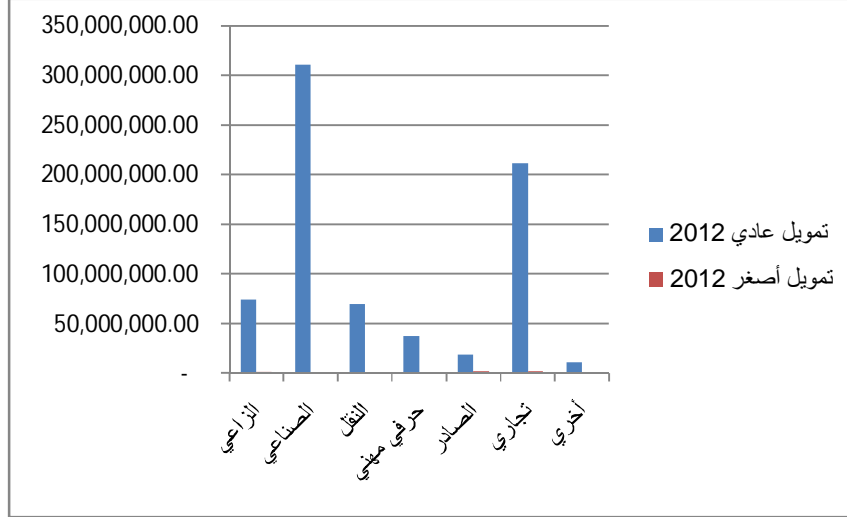
جدول رقم (5-1-10) تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب القطاعات  
 الممولة بمصرف البركة السودانى :

البيان	تمويل عادي 2012	تمويل أصغر 2012	نسبة تمثيل القطاع	نسبة تمثيل القطاع
			من التمويل العادي	في التمويل الأصغر
الراعي	514.51,550.74	293.76,016.1	0.14%	19.37%
الصناعي	380.30,691,310	900.00,122	0.02%	2.34%
النقل	981.00,636.69	-	0.00%	0.00%
حرفي مهني	174.02,416,37	200.00,78	0.01%	1.49%
الصادر	249.89,511,18	478.00,808,1	0.25%	34.47%
تجاري	468.30,317,211	866.50,086,2	0.28%	39.77%
أخرى	404.00,959,10	399.00,134	0.02%	2.56%
الإجمالي	172.02,083,733	137.26,247,5	0.72%	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة 2012

و بالرجوع إلى الجدول رقم (10) أعلاه و الذي يوضح معامل الارتباط بين قطاعات التمويل الأصغر و التمويل العادي ببنك البركة السوداني خلال العام 2012.

شكل رقم (5-1-14) والرسم أدناه يوضح نمو قطاعات التمويل الأصغر مقارنة بالتمويل العادي



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة

من الرسم البياني أعلاه شكل رقم (14) يتضح النمو عالي في قطاعات التمويل العادي مقارنة بقطاعات التمويل الأصغر ويتضح حالياً النمو في القطاع الصناعي للتمويل العادي يليه القطاع التجاري ثم القطاع الزراعي أما قطاعات التمويل الأصغر فقد شكله مجتمعة نسبة 0.72% من محفظة التمويل العادي. وهذه نسبة ضعيفة جداً بالنسبة لتمويل المشروعات الصغيرة وعلي المصرف بذل مزيد من الجهد في استهداف عملاء تمويل أصغر جدد للوصول لنسبة 12% المحددة من قبل البنك المركزي ومن أجل تحقيق المسؤولية الاجتماعية .

#### تحليل موقف التعثر للتمويل الأصغر للفترة من 2008-2012 م:-

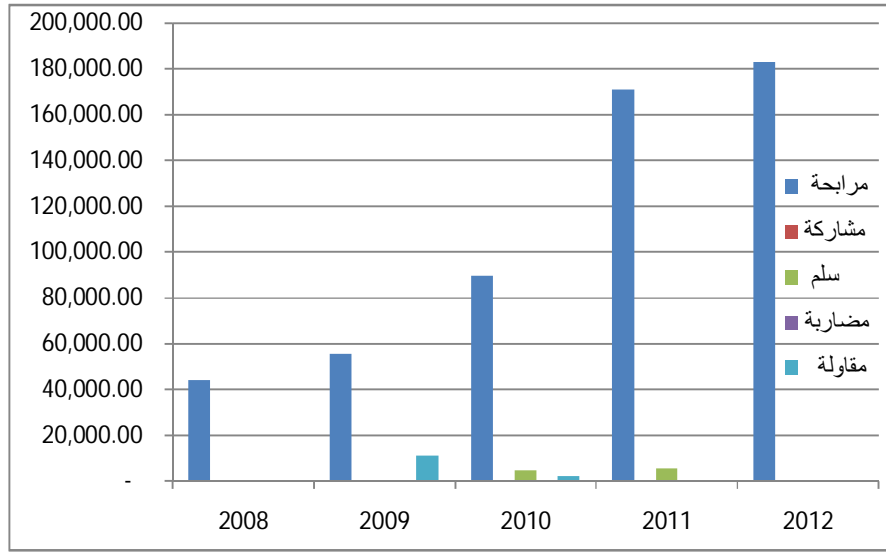
تعتبر إدارة السيولة وتوظيفها التوظيف الأمثل في الاستخدام وبأقل تكلفة ممكنة وتحقيق أعلى عائدها من أهم التحديات التي تواجه المصارف في الآونة الأخيرة، فالمصارف مطالبة اليوم بإدارة سيولتها بكفاءة وفاعلية وتوظيفها بما يحقق لها أعلى الأرباح والتي تعتبر هدفاً نهائياً للمساهمين .

توزيع التعثر حسب الصيغ التمويلية: بمصرف البركة السوداني 2008-2012:

الجدول أعلاه رقم (11) يوضح توزيع التعثر حسب الصيغ التمويلية: بمصرف البركة السوداني 2008-2012 حيث حقق التمويل بصيغة المرابحة أعلى نسبة تعثر خلال أعوام الدراسة حيث بلغت 95.72% مع ملاحظة التدني الواضح في نسب التعثر بصيغ التمويل الأخرى.

جدول رقم (5-1-15) توزيع التعثر حسب الصيغ في مشاريع التمويل الأصغر

بنك البركة السوداني للأعوام من 2008-2012م



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك البركة (2008 - 2012)

من الرسم البياني أعلاه شكل رقم (15) يوضح توزيع التعثر حسب الصيغ في مشاريع التمويل الأصغر بنك البركة السوداني للأعوام 2008-2012 م ويتضح أن صيغ التمويل المتعامل بها في مشاريع التمويل الأصغر تشمل كل من (المرابحة، المشاركة، المضاربة، المقاوله، السلم والإجارة). ومن الجدول رقم (7) أعلاه، يوضح نسب تعثر كل صيغ من الصيغ المستخدمة من إجمالي حجم التعثر الكلي للتمويل الأصغر حسب سنوات الدراسة (2008،2009،2010،2011،2012) م على التوالي وقد تلاحظ أن حجم ونسب التمويل المتعثر قد تركزت بصيغة المرابحة بنسبة 95% تليها المقاوله بنسبة 2.46%، السلم بنسبة 1.82% أما صيغة الإجارة فلم تسجل إي نسب تعثر حتي تاريخه . وقد تلاحظ زيادة حجم التعثر خلال سنوات الدراسة حيث بلغت الزيادة في حجم التعثر مبلغ (11,458.84 جنيه،34,339.59 جنيه،81,110.78 جنيه،11,894.98 جنيه ) على التوالي كما

بلغت نسب التعثر للسنوات موضوع الدراسة (25.9%، 61.83%، 90.25%، 6.95%) علي التوالي وقد تلاحظ ارتفاع حجم التعثر خلال العام 2011 عن العام 2010 بمبلغ 110.78، 81 جنية وبنسبة 90.25% أما خلال العام 2012 فقد انخفض حجم التعثر إلى 11،894.98 جنية بنسبة 6.95% مسجلاً انخفاض واضحاً في حجم الديون المتعثرة واتجاه نسب التعثر نحو النسبة المعيارية 6%. أما بالنسبة لصيغة المقاوله فقد تلاحظ ارتفاع حجم التعثر خلال العام 2009 11،200 جنية أما خلال العام 2010 فقد سجل انخفاضا بمبلغ 8،800 جنية وبنسبة انخفاض 78.57% أما خلال العام 2011 فقد انخفض التعثر بمبلغ 2،019.64 جنية وبنسبة انخفاض بلغت 84% أما العام 2012 فلم يسجل أي تعثر في هذه الصيغة. أما صيغة السلم فقد سجلت تعثراً خلال العام 2010-2011 حيث زاد حجم التعثر بمبلغ 675 جنية عن العام 2010 م وبنسبة زيادة بلغت 13.99%. ومن خلال القراءة للرسم البياني شكل رقم (15) تلاحظ الآتي :

- (1) سجلت المرابحة أعلى نسب تعثر خلال العام 2012 م
- (2) لا يوجد أي تعثر بصيغة المشاركة.
- (3) سجل السلم أعلى تعثر خلال العام 2011 .
- (4) لا يوجد تعثر في المضاربات .
- (5) سجلت المقاوله أعلى نسب تعثر خلال العام 2009 م.

جدول رقم (5-1-11) توزيع التعثر حسب الصيغ التمويلية: بمصر فالبركة السوداني 2008-2012م:

القطاع	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة التعثر
الزراعي	-	-	561.89.20	482.44.65	804.49.59	848.82.145	25.69%
الصناعي	-	-	-	-	903.70.8	903.70.8	1.57%
النقل	-	-	458.00.5	458.00.5	809.00.5	725.00.16	2.95%
الحرفيين/ المهنيين	480.00.1	812.00.25	405.26.36	509.15.58	398.18.60	604.59.182	32.17%
التجارة المحلية	600.00.42	981.84.28	152.53.25	733.73.36	103.52.44	571.62.177	31.28%
أخرى		945.00.11	525.75.9	686.25.10	865.00.3	022.00.36	0.06
الأجمالي	080.00.44	738.84.66	103.43.97	869.57.176	883.89.182	675.73.567	100.00%

المصدر: الباحث من التقرير السنوي لبنك البركة 2008-2012 م

يقوم البنك بتمويل القطاعات ذات الأولوية بناءً على توجيهات البنك المركزي بالتوسع في مشروعات التنمية ودعم القطاعات ذات الأولوية والتي تشمل ( القطاع الزراعي، الحرفي / المهني، التجاري) بالإضافة لقطاع النقل والذي يعتبر من القطاعات الخدمية والقطاع الصناعي. والجدول رقم (12) أعلاه، يوضح نسب التعثر حسب القطاعات الاقتصادية من إجمالي حجم التعثر و قد تراوحت نسب التعثر ما بين (0.06%-32.17%) خلال فترة الدراسة للتمويل الأصغر، ويعزي الارتفاع في هذه القطاعات إلى نوع المتعاملين.

#### أولاً القطاع الزراعي:

ظهر التعثر بالقطاع الزراعي خلال العام 2010 حيث بلغ 20,561.89 جنيه أما خلال العام 2011 فقد زادت نسبة تعثر القطاع بمبلغ 44,920.55 جنيه ونسبة 218.47% لينخفض خلال العام 2012 بمبلغ 5,677.95 جنيه ونسبة 8.67%.

#### ثانياً القطاع الحرفي المهني:

وقد شهد هذا القطاع زيادة في حجم التمويل صاحبته زيادة في حجم التعثر فقد بلغ التعثر خلال العام 2008 مبلغ 480.00,1 جنيه ليرتفع حجم التعثر بصورة كبيرة خلال العام الذي يليه حيث بلغت الزيادة 24,332 جنيه ونسبة زيادة 1,644.05%، أما الزيادة في حجم التعثر خلال العام 2010

فقد بلغت 10,593.26 جنيهه وبنسبة زيادة 41%، أما الزيادة في حجم التعثر خلال العام 2011 فقد بلغت 22,103.89 جنيهه وبنسبة زيادة 60% أما العام 2012 فقد شهد انخفاض طفيف في حجم تعثر القطاع حيث بلغ الانخفاض 1,889.03 جنيهه وبنسبة انخفاض 3.23%

#### ثالثاً القطاع التجاري:

وقد شهد هذا القطاع ارتفاع في حجم التعثر فقد بلغ التعثر خلال العام 2008 مبلغ 42,600 جنيهه، لينخفض بصورة واضحة خلال العام 2009 مقارنة بالعام السابق له حيث بلغ حجم الانخفاض 13,618.16 جنيهه وبنسبة نزول 31.97% ويتواصل الانخفاض خلال العام 2010 بمبلغ 3,829.31 جنيهه وبنسبة 13.21%، ليرتفع حجم التعثر مرة أخرى خلال العام 2011 بمبلغ 11,581.20 جنيهه وبنسبة زيادة 31.53%، ليرتفع التعثر مرة أخرى خلال العام 2012 حيث بلغت الزيادة 7,369.79 جنيهه وبنسبة زيادة 20.06%.

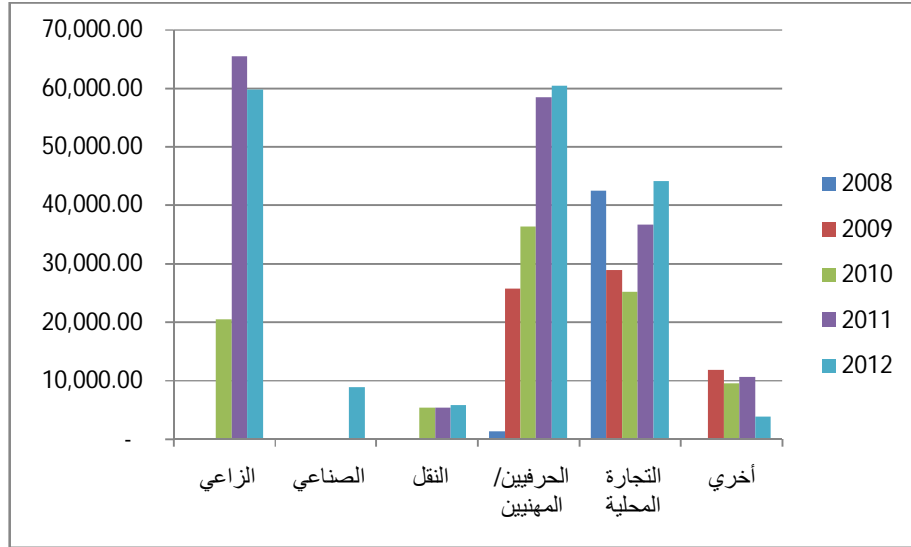
#### رابعاً القطاع الصناعي:

تلاحظ الضعف العام في هذا القطاع في مشاريع التمويل الأصغر وبلغ حجم التعثر بهذا القطاع مبلغ 8,903.70 جنيهه وبنسبة 1.57% .

#### خامساً قطاع أخري:

ظهر التعثر في هذا القطاع خلال العام 2009 م حيث بلغ 945.00،11 جنيهه، أما خلال العام 2010 فقد شهد انخفاض عن العام السابق له بمبلغ 2419.25 جنيهه وبنسبة انخفاض بلغت 20.25%، ليرتفع مرة أخرى خلال العام 2011 بزيادة مبلغ 1,160.5 جنيهه وبنسبة زيادة بلغت 12.18% ليشهد العام 2012 انخفاضا كبيراً بلغ حجمه 6,821.25 جنيهه ونسبة انخفاض بلغت 63.83%.

شكل رقم (5-1-16) توزيع التعثر حسب القطاعات فيمشاريعالتمويل الأصغر  
بينالبركةالسودانيلاًعواممن 2008-2012م



المصدر: الباحث من التقرير السنويالبركة 2008-2012 م

ومن خلال القراءة للرسم البياني أعلاه تلاحظ شكل رقم (16) تلاحظ الآتي :

- (1) أعلى تعثر كان بالقطاع الزراعي خلال العام 2011 وقد أنخفض بنسبة بسيطة بالعام 2012.
- (2) سجل القطاع الصناعي أول تعثر خلال العام 2012 م.
- (3) تركيز التعثر خلال سنوات الدراسة بالقطاع الحرفي وسجلت كل السنوات تزايد في حجم المتعثر ليلبغ أعلاه خلال العام 2012 م.
- (4) سجل قطاع التجارة المحلية ارتفاعا في حجم التعثر في كل سنوات الدراسة ولكن بنسب أقل من القطاع الحرفي والزراعي وقد بلغ أعلى تعثر له خلال العام 2008، 2011، 2012 م.
- (5) سجل قطاع النقل أقل القطاعات تعثراً خلال سنوات الدراسة يليه قطاع أخري .

صور مختلفة لتجارب مشروعات ناجحة تم تمويلها بواسطةبنك البركة فرع الزهراء 1.

**تجربة ناجحة لتمويل أفراد :**

<sup>1</sup>ملفات قسم الائتمان بفرع الزهراء



1- العميلة ميساء مصطفى طه :- تقدمت للبنك لشراء كاميرا كانون للعمل بها حيث أن العميلة تعمل في محلات ( Majestic ) للتصوير بها في المناسبات ( دوام صباحي ) كعمل اساسي وتعمل عمل إضافي بعد انتهاء الدوام لزيادة دخلها حيث تقوم بتأجير الكاميرا للتصوير بها تحت اسم المحل وتوزيع العائد بينها وبين المحل ، ولما كان إيجار الكاميرا عاليجا ويتطلب تأجير الكاميرا مبلغ 250 جنيه للمناسبة ويكون عائد التصوير مبلغ 500 جنيه مما يقلل من الفائدة، فكرت العميلة في شراء كاميرا والاستفادة من السمعة الطيبة التي اكتسبتها من العمل في المحل .

فكرة المشروع قامت على العمل بالكاميرا في المساء لتصوير مناسبات الأعراس وفي الصباح في تصوير ( Out door ) حيث أن تصوير ( Out door ) ظاهرة جديدة ومرغوبة وكانت العميلة تمتلك موهبة وسمعة في هذا المجال مما ساعد على نجاح المشروع.

وبالرجوع للجدول (6) والذي يوضح التوزيع الصيغي للتمويل الأصغر فقد تلاحظ اعتماد التمويل جنيه محتلة نسبة 9,790,096.99 للمشروعات الصغيرة على صيغة المرابحة والتي بلغت 94.41%، وقد ظهرت صيغة تمويلية جديدة وهي صيغة الإجارة التي تم التمويل بها لمنتج التعليم وهي منتج خدمي جديد أطلقته مجموعة البركة المصرفية مع حزمة من المنتجات الجديدة خلال العام جنيه ونسبة 4.24% 2012440,000.00 لتدريب مجموعة من الأطباء وقد بلغ حجم التمويل بها جنيه ونسبة 0.91% أما 94,100.00 من محفظة التمويل الأصغر، تليها صيغة المقاوله بمبلغ جنيه 37,500.00 في تمويل المشروعات الزراعية فقد تم استخدام صيغة السلم والتي بلغ حجمها بنسبة 0.36% أما صيغ المشاركات (المشاركة والمضاربة) فلم تجد نصيب لها في تمويل المشروعات الصغير وقد مثلت نسبة (0.02%، 0.06%) على التوالي وهذا يؤكد اعتماد المصارف سواء كانت خاصة أو حكومية على صيغة المرابحة وعدم التوسع في الصيغ الأخرى رغم ارتفاع حجم التعثر الذي يواجه المصارف الا أنها تعتبر المرابحة هي الأجدى لسهولة الإجراءات وتوفير الضمانات<sup>1</sup> . لشكل (9) أدناه يوضح التوزيع الصيغي لمحفظة التمويل حسب درجة الاستخدام وقد تلاحظ احتلال المرابحة للمرتبة الأولى في التمويل خلال سنوات الدراسة تليها المشاركة ومن ثم بقية الصيغ التمويلية من (سلم، مضاربة، إجارة، مقاوله).

---

<sup>1</sup>الباحث

2- العميلة تقدمت للبنك لشراء صابون سائل (تيرى) وتوزيعه في الحي ولما كانا الطالبين زداد عليها فكرت في اخذ تمويلنا للبنك لزيادة رأس المال والدخل خصوصا أن للعميلة زبائن تقوم بالتوزيع عليهم، فكرت للمشروع وقامت على أن العميلة تقوم بشراء الصابون من المصنع بالسعر الاجمالي لتقوم ايضا بشراء القوارير وتعبئته وتوزعها لزيادة المبيعات وذلك حسب الطلب

### مربحة لشراء وبيع ثياب معالسيده / سعاد محمد صالح:

تعمل السيدة / سعاد محمد صالح بالتجارة في الحي والمجمعات السكنية ولها زبائن أكثر تقوم ببيع بعض ثيابهم بالإقساط المريحة مع إضافة إرباح بسيطة لها تقدمت العميلة سعاد بطلب تمويل لصغر لفرعنا الزهراء لعدم وجود رأس مال كافى لديها للتوسع ففى تجارتها وزيادة ارباحها لإعانة أسرتها وزيادة الدخل ولما كانا الهدف لاساسا من التمويل الأصغر هو خدمة الشريحة الفقيرة من المجتمع والخروجه من حلقة الفقر قام الفرع بتمويل السيدة سعاد بعدد 100 ثوب نسائي بمبلغ 10000 جنيه وذلك كرأس مال مبدئي لمشروعها وللاستفادة القصوى في فترة عام على إقساط شهرية متساوية بمبلغ يقل عن صاف دخلها الشهري للسماح لها بإمكانية الاستفادة من المشروع .

تم نجاح التمويل بصورة واضحة جداً في العام الاول ويتضح ذلك من خلال التزامها بالسداد في المواعيد المحددة و قد قامت بتصفية المديونية قبل المواعيد المحددة للتصفية النهائية و تم إرجاع الإرباح عن فترة عدم الاستغلال و تشجيعاً لها تم تمويله مرة أخرى لتوسيع نطاق التجارة .

### مربحة لشراء وبيع (أنبوية غاز + صاج + دقيقة) معالسيده : أمنه النور

تم تمويل السيدة/ أمنه النور بصيغة المربحة وذلك لشراء وبيع (أنبوية غاز + صاج + دقيق ) تعمل السيدة أمنه النور في بيع ( الكسرة ) في الحي وتوزيعها أيضا للمستأجر المجاورة في الحي . ولما كان مشروعها من المشاريع ذات الدخل الضعيف نوعا ما، قررت السيدة أمنه النور توسيع عملها وذلك بزيادة رأس مالها عن طريق اخذ تمويلنا للبنك جديد من البنك.

### تجارب تمويل المجموعات:

#### 1) تمويل عمليات محلية أمبده

قامت اللجنة الشعبية لحي أمبدة الحارة الثانية بزيارة لفرع الزهراء ولأخذ فكرة عن التمويل الأصغر بالبنك بغرض طلب تمويل لمشروعات مجموعات من النساء في الحي - لزيادة دخل الأسر والحد من ظاهرة الفقر بالحي .

ومن ثم قام الفرع بعمل زيارة ميدانية للحي للنظر في نشاطات النساء وأخذ فكرة عن مشاريعهم المطلوب تمويلها من قبلنا .

قام الفرع باختيار عدد 50 مشروع و الإطلاع على ومن ثم قام الفرع بتمويل 50 عملية بأجمالي مبلغ 825،75 جنية بصيغة المرابحة متمثلة في عدة قطاعات منها ( الحرفي - التجاري - الصناعي ) بمشاريع متنوعة منها :

## **(2) تمويل ماكينات خياطة :**

حجم التمويل: 5000 مليون جنية - عدد المستهدفين :5 عملاء . - متوسط حجم التمويل للمستفيد: 1000 جنية . الوسيط: اللجنة الشعبية . الولاية: الخرطوم

## **(3) تمويل الثلجات**

حجم التمويل: 825،24 مليون جنية ، عدد المستهدفين :25 عملاء . ، متوسط حجم التمويل، للمستفيد: 993 جنية، الوسيط: اللجنة الشعبية . الولاية: الخرطوم

## **(4) تمويل العطور النسائية :**

حجم التمويل: 5000 مليون جنية عدد المستهدفين:5 عملاء . متوسط حجم التمويل للمستفيد:1000 جنية . الوسيط: اللجنة الشعبية . الولاية: الخرطوم

## **(5) تمويل الأحذية البلاستيكية :**

حجم التمويل: 3000 مليون جنية عدد المستهدفين :3 عملاء . متوسط حجم التمويل للمستفيد: 1000 جنية . الوسيط: اللجنة الشعبية . الولاية: الخرطوم .

## **(6) تمويل التجارة المختلفة :**

( ثياب نسائية، ملايات ، ستائر ) حجم التمويل: 38000 مليون جنيه . عدد المستهدفين : 12 عملاء  
متوسط حجم التمويل للمستفيد: يتراوح ما بين ( 1000 - 3000 ) جنيه . الوسيط : اللجنة الشعبية  
الولاية : الخرطوم .

### **(7 تمويل القطاع الخدمي (لابتوب + كونكت):**

تقدمت الاستاذة / منال البدرى رئيسة عضو جمعية اتحاد تنمية مهارات المرأة السودانية لفرعنا الزهراء  
للاستفسار عن الإلية التي يتم بها التمويل الأصغر والخدمات المصرفية المقدمة من قبل الفرع لمساعدة  
المرأة ، وقامت بطرح فكرتها المتمثلة في تمويل عدد من الصحفيات (لابتوبات + كونكت ) وذلك  
لمساعدتهم في العمل وتحقيق هدف الجمعية في مساعدة المرأة العاملة .

### **التمويل:**

حجم التمويل: 42014.70 مليون جنيه عدد المستهدفين: 14 عملاء . متوسط حجم التمويل للمستفيد:  
3001.05 جنيه . الوسيط : جمعية اتحاد تنمية مهارات المرأة السودانية . الولاية: الخرطوم .

## المطلب الثاني:

### بنك فيصل الإسلامي:

#### 1) النشأة والتأسيس:<sup>1</sup>

بدأت فكرة إنشاء بنوك إسلامية في منتصف السبعينات حيث كانت البداية بإنشاء البنك الإسلامي للتمية بجدة وهوبنك حكومي وتبع ذلك جهد شعبي خاص نحو إنشاء بنوك إسلامية وقد كان لسماو الأمير محمد الفيصل فيها الريادة بدعوته لإنشاء بنوك إسلامية كما قامت دار المال الإسلامي وهي شركة قابضة برأسمال قدره بليون دولار بالسعي نحو إقامة بنوك إسلامية في عدد من الأقطار، ولم يكن السودان بعيد عن تلك الجهود، بل أن فكرة إنشاء بنك إسلامي بالسودان قد برزت لأول مرة بجامعة أم درمان الإسلامية عام 1966م إلا أن الفكرة لم تجد طريقها للتنفيذ . وفى فبراير 1976م أفلحت جهود الأمير محمد الفيصل ونفر كريم من السودانيين في الحصول على موافقة الرئيس الأسبق جعفر محمد نميرى على قيام بنك إسلامي بالسودان وقد تم بالفعل إنشاء بنك فيصل الإسلامي السوداني بموجب الأمر المؤقت رقم 9 لسنة 1977م بتاريخ 1977/4/4م الذي تمت إجازته من السلطة التشريعية ( مجلس الشعب آنذاك )، وفى مايو 1977م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانيين والسعوديين وبعض مواطني الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس واكتبوا فيما بينهم نصف رأس المال المصدق به آنذاك والبالغ ستة مليون جنيه سوداني . وفى 18 أغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامي السوداني كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م . هذا وقد باشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م وقد حدد قانون إنشاء البنك على أن يعمل للبنك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية على تدعيم تنمية المجتمع وذلك بالقيام بجميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية وأعمال الاستثمار، كما يجوز له لتحقيق أغراضه إنشاء شركات تأمين تعاوني أو أي شركات أخرى، يجوز له كذلك وفق القانون الخاص المذكور المساهمة في مناشط التنمية الاقتصادية والاجتماعية داخل السودان وخارجه، وقد حدد القانون أن يكون للبنك رأس مال لا يقل عن ستة ملايين جنيه سوداني، وقد بدأ براس مال مصرح به 500 مليون جنيه سوداني ورأس مال مدفوع 280 مليون جنيه سوداني، وترك لعقد التأسيس والنظام الأساسي للبنك توزيع رأس المال

إلى أسهم ونسبة المساهمة ونص صراحة أن تدفع مساهمة الجانب غير السوداني بعملة قابلة للتحويل، وأستثنى القانون الخاص المشار إليه البنك من القوانين المنظمة للخدمة وفوائد ما بعد الخدمة على ألا تقل المرتبات والأجور وفوائد ما بعد الخدمة التي يحددها البنك عن الحد الأدنى المنصوص عليه في تلك القوانين وكذلك أستثنى البنك من القوانين المنظمة للتأمين وقانون ديوان المراجع العام لسنة 1970م أو أي قانون آخر يحل محله، كما أعفى كذلك من المواد 32، 44، 45 من قانون بنك السودان وذلك دون المساس بسلطة بنك السودان بالإشراف على السياسة الائتمانية للبنك وتوجيهها . أما أموال البنك وأرباحه فقد أعفيت من جميع أنواع الضرائب وكذلك الأموال المودعة بالبنك للاستثمار ومرتببات وأجور ومكافآت ومعاشات جميع العاملين بالبنك ورئيس وأعضاء مجلس إدارته وهيئة الرقابة الشرعية. بالإضافة للإعفاءات المنصوص عليها أعلاه فقد جوز القانون للبنك أن يتمتع بأي إعفاءات أو امتيازات منصوص عليها في قانون آخر، أما فيما يتعلق بمسألة الرقابة على النقد الأجنبي فقد خول القانون لمحافظ بنك السودان أن يعفى البنك من أحكام القوانين المنظمة للرقابة على النقد الأجنبي في الحدود التي يراها مناسبة، ونص القانون صراحة كذلك أنه لا تجوز مصادرة أموال البنك أو تأمينها أو فرض الحراسة أو الاستيلاء عليها وكذلك لا تحجز بموجب أمر قضائي .

(2) **الرؤية:**<sup>1</sup> مصرف إسلامي الوجهة، سوداني السمات، يلتزم الجودة والامتياز في أعماله، إسعاداً للعملاء، ثقة في الموردين، تنمية للمجتمع، عناية بالعاملين، وتعظيماً لحقوق المساهمين.

(3) **الرسالة:**<sup>2</sup> مصرف يزاوج وجهته الإسلامية وسماته السودانية، ويستهدف بالتطوير والامتياز، وبالكفاءة الأفضل مركزاً مالياً مليئاً سليماً، ومنتجات مصرفية شرعية معاصرة، وعلاقات خارجية متمامية، ونظم وتقنيات مستحدثة، يقوم عليها العاملون فريقاً محرضاً خلقاً، ملتزماً أمانة، مدرباً مهارة، مؤهلاً معرفة، ويلتزم الشفافية منهاجاً، ليسعد المتعاملون والمالكون والمجتمع.

(4) **القيم العشرة:**<sup>3</sup>

(1) الشرعية في المعاملات.

(2) الريادة.

<sup>1</sup> التقرير السنوي للعام 2009 ص (8)

<sup>2</sup> التقرير السنوي للعام 2009 ص (9)

<sup>3</sup> التقرير السنوي للعام 2009 ص (10)

- (3) التميز .
- (4) المهنية.
- (5) العمل بروح الفريق .
- (6) التحسين المستمر .
- (7) الشفافية في المعاملات والعلاقات .
- (8) إسعاد المتعاملين .
- (9) التعاون مع الشركاء .
- (10) الشراكة مع المجتمع
- (5) رأس المال :<sup>1</sup>

رأس المال المصرح به 500 مليون جنيه سوداني، رأس المال المدفوع 140 مليون جنيه سوداني .

(6) أهداف البنك:<sup>2</sup>حدد البند الرابع من بنود عقد التأسيس أهداف البنك وأغراضه في الآتي :

- (1) القيام بجميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية وأعمال الاستثمارات والمساهمة في مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمرانية والزراعية والتجارية والاجتماعية في أي إقليم أومنطقة أومديرية بجمهورية السودان أوخارجها .
- (2) قبول الودائع بمختلف أنواعها .
- (3) تحصيل ودفع الأوامر وأذون الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة والتعامل في النقد الأجنبي بكل صوره .
- (4) سحب واستخراج وقبول وتظهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات سواء أكانت تدفع في جمهورية السودان أوفي الخارج وبوالص الشحن وأي أوراق قابلة للتحويل أوالنقل أوالتحصيل أوالتعامل بأي طريقة في هذه الأوراق شريطة خلوها من أي محظور شرعي .
- (5) إعطاء القروض الحسنة وفقاً للقواعد التي يقررها البنك .
- (6) الاتجار بالمعادن النفيسة وتوفيرها وتوفير خزائن لحفظ الممتلكات الثمينة .

---

<sup>1</sup>التقرير السنوي للعام 2009 ص (12)

<sup>2</sup>الموقع الإلكتروني لبنك فيصلا للإسلامي [www.fibsudan.com](http://www.fibsudan.com)

- (7) العمل كمنفذ أمين للوصايا الخاصة بالعملاء وغيرهم وتعهد الأمانات بكل أنواعها والعمل على تنفيذها والدخول كوكيل لأي حكومة أو سلطة أخرى أو لأي هيئة عامة أو خاصة .
- (8) تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالربا ومراعاة قواعد الشريعة الإسلامية في معاملاته مع هذه المصارف .
- (9) تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالربا ومراعاة قواعد الشريعة الإسلامية في معاملاته مع هذه المصارف .
- (10) قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كانت بغرض توفيرها أو استثمارها
- (11) القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة التي يقوم بها أفراد أو أشخاص اعتباريين .
- (12) فتح خطابات الاعتماد والضمان، وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي والقيام بأعمال أمناء الاستثمار .
- (13) تقديم الاستثمارات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية للعملاء وغيرهم وتقديم المشورة للهيئات والأفراد والحكومات فيما يختص بمواضيع الاقتصاد الإسلامي وخاصة البنوك الإسلامية.
- (14) قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها وفق رغبة دافعيها أو بما يعود بالنفع على المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها وفق المصارف الشرعية المحددة .
- (15) الاشتراك بأي وجه من الوجوه مع هيئات وشركات أو مؤسسات تزاوُل أعمالاً شبيهة بأعماله وتعاونه على تحقيق أغراضه في جمهورية السودان أو خارجها شريطة أن لا يكون في ذلك تعاملاً بالربا أو محظوراً شرعياً<sup>1</sup> .
- (16) إنشاء مؤسسات أو أنشطة عقارية أو صناعية أو تجارية أو شركات معاونة له في تحقيق أغراضه كشركات تأمين تعاوني أو عقارات وخلافها .
- (17) امتلاك واستئجار العقارات والمنقولات وله أن يبيعها أو يحسنها أو يتصرف فيها بأي وسيلة أخرى وله على وجه العموم حق استثمار أمواله بأي طريقة يراها مناسبة .
- (18) القيام بأي عمل أو أعمال أياً كانت يرى البنك أنها ضرورية أو من شأنها أن تمكنه من الوصول إلى كل الأغراض المبينة أعلاه أو أي جزء منها أو تزيد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من قيمة ممتلكاته أو موجوداته أو استثماراته شريطة أن يكون كل ذلك متفقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية .

<sup>1</sup>الموقع الإلكتروني لبنك فيصل الإسلامي www.fibsudan.com



19) يجوز للبنك شراء أوبأي وسيلة أخرى أن يتحصل على كل أجزء من ملكية أوشهرة أوحقوق وأعمال وامتيازات أي فرد أوشركة أوهيئة وأن يمارس كل الصلاحيات اللازمة أوالمناسبة في إدارة أوالصرف في مثل هذه الأعمال .

20) القيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بإنشاء المشروعات الاقتصادية وتوظيف آخرين لهذا الغرض.<sup>1</sup>

(7) الشركات التابعة:<sup>2</sup>

- شركة التأمين الإسلامية.

- الشركة الإسلامية للتجارة والخدمات.

- شركة الفيصل للمعاملات المالية.

- شركة الفيصل العقارية.

(8) التوزيع الجغرافي للفروع:<sup>3</sup>

يملك بنك فيصل الإسلامي السوداني مجموعة من الفروع المتميزة والتي اختير لها مناطق جغرافية وفق دراسات علمية بحيث تقدم أفضل الخدمات لعملاء البنك الكرام، كما أنه قد تم تأسيس وتهيئة الفروع مما يجعلها مهنية لتقديم خدمة متميزة لعملاء البنكويبلغ عدد فروع البنك 31 فرعاً .

سياسات وموجهات التمويل الأصغر ببنك فيصل الإسلامي

مفهوم التمويل الأصغر:<sup>4</sup> يقصد بالتمويل الأصغر كل تسهيل مالي أوعيني ممنوح للفقر النشط اقتصادياً أومجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً وفقاً لشروط البنك .

الفئات المستهدفة: الفئات المستهدفة لعملاء التمويل الأصغر من كل قطاعات المجتمع في الريف والحضر (صغار منتجين، الحرفيين والصناعات اليدوية، صغار مهنيين، خريجين، ربات الأسر، صغار مزارعين، طلاب، معاشين، موظفين وعمال محدودي الدخل) بالإضافة للنقابات والاتحادات المهنية.

<sup>1</sup>الموقع الإلكتروني لبنك فيصل الإسلامي www.fibsudan.com

<sup>2</sup>نفس المرجع السابق

<sup>3</sup>نفس المرجع السابق

<sup>4</sup>دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر ببنك فيصل الإسلامي

مجالات التمويل الأصغر :

قروض صغيرة غالباً لرأس المال العامل.

الزراعي :المشاريع الصغيرة (البساتين الفلاحية، الجمعيات التعاونية الزراعية، البيوت المحمية الزراعية وخلافه).

الحيواني : تربية الدواجن، الاستزراع السمكي، تربية المواشي.

الصناعي : مصانع الزيوت والصابون الصغيرة وورش الحدادة وصيانة السيارات وخلافه.

الخدمي : بأنواعه المختلفة.

شروط منح التمويل الأصغر :

- 1) أن يكون المشروع مسموح به وفق لوائح البنك المركزي .
- 2) تقديم طلب موقع عليه بواسطة العميل يشمل العنوان بالتفصيل وأرقام تلفوناته.
- 3) إكمال استمارة البيانات الديمغرافية للبنك المركزي.
- 4) دراسة جدوى مبسطة ويفضل المشاريع الإنتاجية.
- 5) فاتورة مبدئية بقيمة السلعة أوالخدمة مع التأكد من أن صاحب الفاتورة المبدئية لديه فواتير نهائية مختومة بختم الضرائب، أما السلع التي بطبيعتها لا توجد لها فواتير فيمكن توثيق المعاملة بعقد من المحامي .
- 6) شهادة سكن مختومة وموقع عليها من اللجنة الشعبية بغرض التمويل الأصغر .
- 7) صور حديثة بحجم الباسبورت .
- 8) صور من إثبات الشخصية سارية المفعول وصورة من الرقم الوطني .
- 9) شهادة مزاولة النشاط التجاري أوعقد إيجار أوصورة من شهادة المخدم من اللجنة الشعبية يؤكد وجود المشروع .
- 10) الاستعلام عن العميل لدى بنك السودان المركزي .
- 11) إحضار شهادة بالدخل السنوي في حالة الموظفين وتعهد كتابي من المخدم بسداد أي مبلغ يعجز الممول عن سداده من استحقاقاته في حالة ترك العمل لأي أسباب أخرى .
- 12) إن يكون لطالب التمويل حساب جاري بالبنك.

فترة التمويل والمبلغ وهامش الربح<sup>1</sup>:

الحد الأقصى لمبلغ التمويل (20.000) جنيه زائد مصروفات التأمين أو أي مصروفات أخرى هامش الربح (14%) للعام .

فترة العملية عامين كحد أقصى مع فترة سماح تتراوح بين شهر إلى ثلاثة أشهر حسب طبيعة المشروع يجوز عدم دفع الزيون قسط أول (فوري).  
الضمانات:

الضمان الشخصي: إحضار ضامن موثوق فيه ذو مقدرة مالية ومقبول لدى البنك وحضوره شخصياً والتوقيع على وثيقة الضمان أمام موظفي البنك وتحرير شيك بمبلغ الالتزام .  
ضمان الجهة الخدمية: إحضار شهادة تحويل مرتب من الجهة التي يعمل بها الموظف إلى البنك وتعهد المخدم كتابة بسداد أي مبلغ يعجز الموظف أو العامل عن سداده من استحقاقاته في حالة تركه العمل أو لأي أسباب أخرى .

الضمانات الأخرى: الأصول التي يمكن رهنها (عقارية، أوراق مالية، ودائع استثمارية).

تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني: وأهم ملامح هذا التجربة ما يلي:<sup>2</sup>

١ - تتطلب الموافقة المبدئية لتمويل الصناعات الصغرى غير ثمانية: (إثبات الهوية الصناعية والحرفية للعميل، الجدوى الاقتصادية للعمليات المطلوبة لتمويلها - تصديقنا السلطات بتميزها بالمهنة).

٢ - شروط التنفيذ من أهمها (تقديم ضمان مقبول للبنك التأميني لشركة التأمين الإسلامية).

٣ - الامتيازات الممنوحة للصناعات الصغرى غير ثمانية: (تخصيص فرع عيسم فرع الحرفيين لتمويل الصناعات الصغرى ثمانية أقساط مريحة و ضمانات ميسرة - الإعفاء منها مشالجدية - قبول الضمانات الشخصية - تقديم الاستشارات الفنية والاقتصادية والحاسبية مجاناً - عقد دورات تدريبية لأصحاب المشروعات الصغرى).

٤ - بلغ حجم التمويل للمشروعات الصغرى حوالي ٥.٨ مليار جنيه سوداني من عام ٩٦

-حتعام ٢٠٠٠ شملت قطاعات عدة.

<sup>1</sup> دليل سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينك فيصل الإسلامي

<sup>2</sup> د/ محمد عبد الحليم عمر أساليب التمويل الإسلامي للمشروعات الصغرى مدير مركز صالحا للحكام للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر

٥ - % بلعجم التموليلبالمرايحة ٨٨ % والمشاركة ١٢ %.

٦ - ساهمتمويلالصناعاتالصغيرةبنسبة ٢٣.٥ % في الأرباحالفعلية

جدول رقم (5-1-12) التوزيع حسب الصيغ لمحفظه التمويل بينك فيصل الإسلامي السوداني للفترة من 2008-2012 م لاستثماراتالبنك.

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة تمثيل الصيغة
مرايحة	227.00.450.373	324.00.122.433	937.84.516.696	065.97.959.911	175.00.460.036.2	729.81.508.451.4	61.90%
مشاركة	578.00.692.31	687.00.679.22	040.56.941.22	134.97.713.109	606.00.441.348	046.53.468.535	7.45%
سلم	950.00.088.16	-	-	-	-	950.00.088.16	0.22%
مضارية	919.00.560.2	360.00.773.1	919.00.810.7	000.00.175.22	365.00.270.22	563.00.590.56	0.79%
إستصناع	000.00.195	000.00.195	000.00.195	-	-	000.00.585	0.01%
بيع آجل	935.00.682	000.00.385	000.00.385	000.00.385	843.00.972	778.00.810.2	0.04%
مباشر	-	-	-	842.50.972	-	842.50.972	0.01%
إجارة	-	-	-	-	860.00.70	860.00.70	0.00%
مقاولة	671.00.373.214	267.00.678.303	217.41.295.284	686.96.388.457	258.00.284.867	100.37.020.127.2	29.58%
الإجمالي	280.00.044.639	638.00.833.761	114.81.144.012.1	730.40.593.502.1	107.00.500.275.3	870.21.115.191.7	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

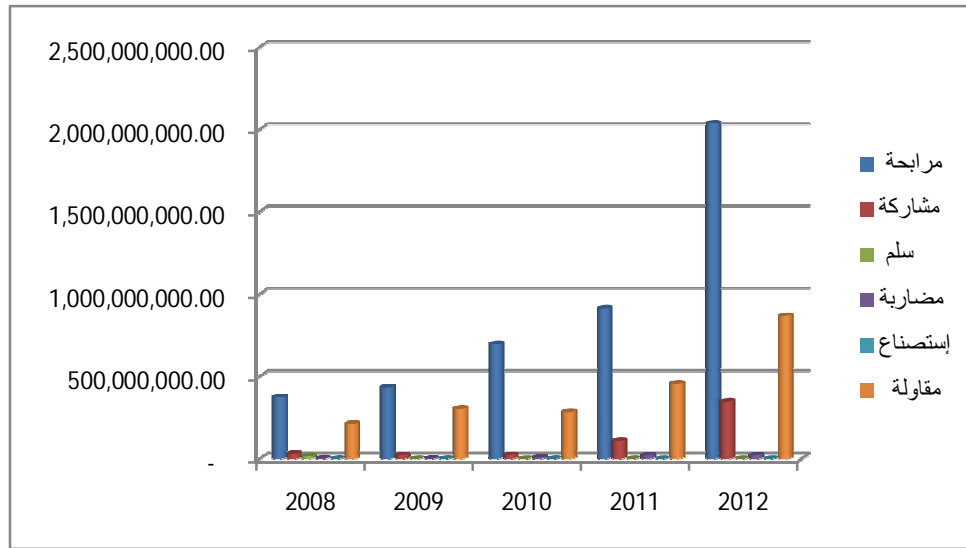
جدول رقم (5-1-13) التوزيع للتمويل الأصغر حسب الصيغ لمحفظه التمويل بينك فيصل 2008-2012 م :

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي بملايين الجنيها	نسبة تمثيل الصيغة
مرايحة	952.00.232.14	421.80.766.9	060.65.269.4	263.75.782.1	112.00.984.29	810.20.034.60	100.00%
مشاركة	-	-	-	-	-	-	0.00%
مضاريات	-	-	-	-	-	-	0.00%
سلم	-	-	-	-	-	-	0.00%
إجارة	-	-	-	-	-	-	0.00%
مقاولة	-	-	-	-	-	-	0.00%
الإجمالي	952.00.232.14	421.80.766.9	060.65.269.4	263.75.782.1	112.00.984.29	810.20.034.60	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)



من خلال دراسة الجداول (13) و(14) فقد تلاحظ احتلال المربحة للمرتبة الأولى في التمويل العادي ويلها تليها بنسبة 61.90% من إجمالي محفظة التمويل، تليها المقاوله بنسبة 29.58% ثم المشاركة بنسبة 7.45%، أما السلم والمضاربة والإستصناع والبيع الآجل والإجارة فقد حققوا نسبة 1.07 من إجمالي محفظة التمويل. أما في محفظة التمويل الأصغر فقد تلاحظ أن الصيغة الوحيدة التي تم استخدامها في تمويل المشروعات الصغيرة هي المربحة بإجمالي مبلغ 60.034.810.20 جنيه بنسبة 100%. وقد تلاحظ أن تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المربحة قد سجل أعلى درجات نموه خلال عامي 2008، 2012 وأقل نسب نمو خلال الأعوام 2010، 2011، 2009 على التوالي. الشكل (1) يوضح الصيغ التمويلية حسب درجة استخدامها في محفظة التمويل العادي ببنك فيصل الإسلامي وقد تلاحظ احتلال المربحة للمرتبة الأولى في التمويل خلال سنوات الدراسة تليها المقاوله ثم المشاركة ومن ثم بقية الصيغ التمويلية من (سلم، مضاربة، إجارة، مقاوله).  
 شكل رقم (5-2-17) توزيع الصيغ التمويلية حسب درجة استخدامها في محفظة تمويل المشروعات ببنك فيصل الإسلامي



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

الشكل (17) يوضح الصيغ التمويلية حسب درجة استخدامها في محفظة تمويل المشروعات الصغيرة وقد تلاحظ أن البنك أعتمد اعتمادا كليا على صيغة المربحة في تمويل المشروعات الصغيرة دون غيره من الصيغ الإسلامية بالرغم من للبنك تجربة ناجحة في تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المشاركة المتناقصة بتجربته في تمويل الحرفيين والتي تعتبر من التجارب الناجحة في تمويل

المشروعات الصغيرة وقد تم التحدث سابقا. جدول رقم (5-1-14) التوزيع القطاعي لمحفظه التمويل العادي

والأصغر بينك فيصل الإسلامي السوداني للفترة من 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة تمثيل القطاع
الزراعي	034.00.219.38	019.00.214.59	401.50.361.45	975.99.194.149	322.24.287.99	752.73.276.391	5.44%
الصناعي	027.00.501.11	314.00.977.9	047.73.896.34	784.33.914.124	454.57.419.576	627.63.708.757	10.54%
النقل	796.00.527.109	998.00.158.181	784.19.669.145	558.81.089.236	992.28.089.396	129.28.536.068.1	14.86%
حرفي مهني	-	-	-	-	-	-	0.00%
الصادر	227.00.182.2	599.00.940.1	-	785.49.192.153	731.43.224.409	342.92.540.566	7.88%
تجاري	513.00.323.129	-	347.62.890.344	487.77.264.147	197.00.669.213	545.39.147.835	11.61%
خدمي	252.00.649.335	885.00.052.364	643.27.203.374	701.15.641.77	-	481.42.547.151.1	16.01%
عقاري	431.00.641.12	183.00.982.27	890.50.927.66	610.52.343.425	753.48.300.623	868.50.195.156.1	16.08%
إستصناع	-	-	000.00.195	-	-	000.00.195	0.00%
بعد إجتماعي	-	-	-	826.34.951.188	989.00.218.953	815.34.170.142.1	15.88%
صحة	-	-	-	-	667.00.289.4	667.00.289.4	0.06%
أخرى	-	640.00.507.117	-	-	-	640.00.507.117	1.63%
الأجمالي	280.00.044.639	638.00.833.761	114.81.144.012.1	730.40.593.502.1	107.00.500.275.3	870.21.115.191.7	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

9.24%	788.00 ، 546.5	015.00 ، 782.4	750.00 ، 178	969.00 ، 269	054.00 ، 316	-	الزراعي
2.41%	004.00 ، 447.1	013.00 ، 382.1	-	-	991.00 ، 64	-	الصناعي
0.00%	-	-	-	-	-	-	الصادر
47.98%	898.80 ، 805.28	546.00 ، 381.6	188.00 ، 166.1	152.00 ، 240.1	989.80 ، 615.7	023.00 ، 402.12	النقل
20.50%	961.25 ، 306.12	914.00 ، 866.10	585.00 ، 203	018.25 ، 316	666.00 ، 392	778.00 ، 527	تجاري
0.00%	-	-	-	-	-	-	حرفي
8.37%	793.40 ، 027.5	-	-	921.40 ، 347.2	721.00 ، 376.1	151.00 ، 303.1	خدمي
10.31%	451.75 ، 191.6	844.00 ، 882.5	607.75 ، 213	000.00 ، 95	-	-	عقاري
0.03%	133.00 ، 20	-	133.00 ، 20	-	-	-	بعد إجمالي
1.15%	780.00 ، 688	780.00 ، 688	-	-	-	-	صحة
0.00%	-	-	-	-	-	-	أخرى
100.00%	810.20 ، 034.60	112.00 ، 984.29	263.75 ، 782.1	060.65 ، 269.4	421.80 ، 766.9	952.00 ، 232.14	الأجمالي

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

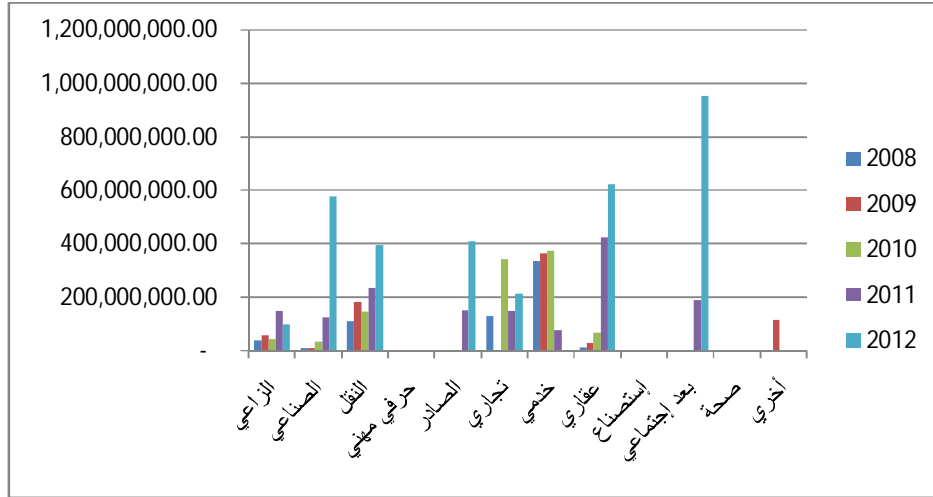
من خلال المقارنة بين القطاعات الممولة في التمويل العادي جدول رقم (14) وقطاعات التمويل الأصغر بالجدول رقم (15) فتلاحظ إنه لا يوجد اختلاف في نوع القطاعات الممولة لكن يوجد اختلاف في درجة التركيز، فقد تلاحظ تركيز التمويل العادي في تمويل القطاعات التالية مرتبة حسب نسبة القطاع من إجمالي محفظة التمويل حيث احتل القطاعي الخدمي والقطاع العقاري المرتبة الأولى من بين القطاعات الممولة بنسبة 16.0% من إجمالي التمويل الشيء الذي يشير إلى توجيه التمويل بالمصرف نحو الأهداف الموضوعية وهي إحداث التنمية بتوفير السكن والخدمات، يليه قطاع الأسر المنتجة بنسبة 15.88% يليه قطاع النقل بنسبة 14.86%، أما قطاع التجارة المحلية فقد احتل المرتبة الرابعة بنسبة 11.61%، يليه القطاع الصناعي بنسبة 10.54% ومن ثم القطاع الصادر بنسبة 7.88% من إجمالي محفظة التمويل أما القطاع الزراعي فقد حقق أقل النسب من المحفظة حيث مقارنة مع بقية القطاعات الممولة حيث بلغت نسبته 5.44% أما قطاع أخري فقد احتل آخر مرتبة في محفظة التمويل بنسبة 1.63%. أما بالنسبة لمحفظة التمويل الأصغر فقد تلاحظ عدم تركيز التمويل في القطاعات ذات الأولوية كالقطاع الزراعي والقطاع الخدمي حيث بلغت نسبة تمويل القطاع الزراعي 9.24% من إجمالي محفظة تمويل المشروعات الصغيرة أما القطاع الخدمي فقد بلغت نسبته 8.37%، قطاع البعد الاجتماعي نسبة 0.03% أما قطاع الصحة فقد بلغت نسبته 1.15%. وقد



تلاحظ تركيز تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع النقل حيث بلغت نسبته 47.98 % من إجمالي محفظة التمويل محتلاً بذلك المرتبة الأولى في القطاعات الممولة يليه قطاع التجارة المحلية بنسبة 20.50% من إجمالي المحفظة، كما تلاحظ عدم ظهور مبالغ بالقطاع الحرفي والمهني

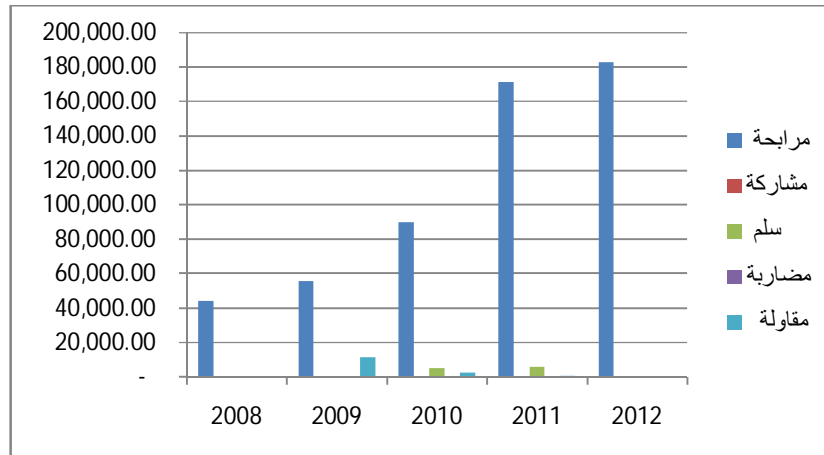
**التوزيع القطاعي للتمويل العادي ببنك فيصل الإسلامي للأعوام من 2012-2008**

شكل رقم (5-2-18)



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

الشكل (5-2-19) يوضح التوزيع القطاعي لمحفظة التمويل الأصغر ببنك فيصل الإسلامي للأعوام من 2012-2008 م :



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2008 - 2012)

تحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب الصيغبنك فيصل الإسلامي السوداني<sup>1</sup>:

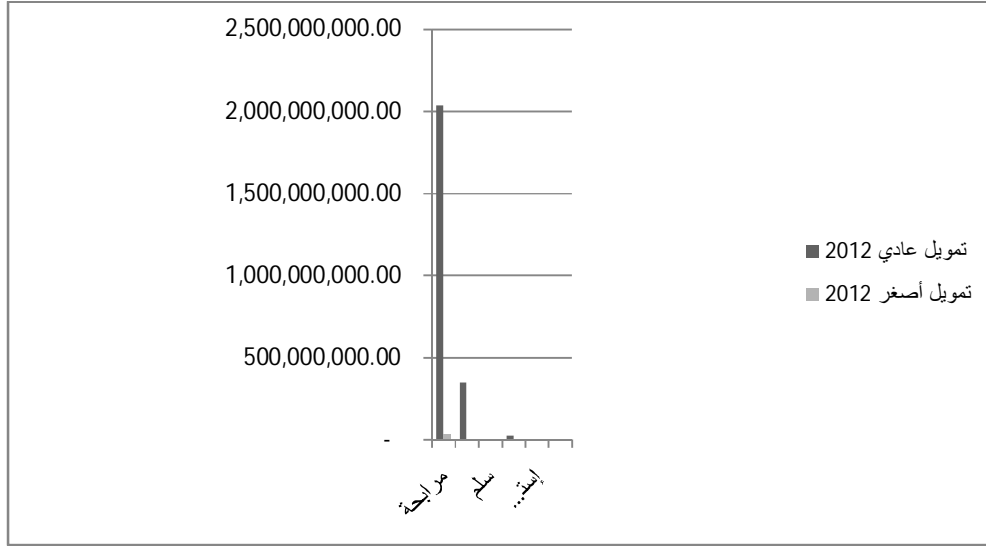
ولتحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب الصيغ قمت بأخذ العام 2012 كعينة لتحليل الارتباط نسبة للنمو الملحوظ لجميع الصيغ في هذا العام وكانت النتيجة كالتالي: جدول رقم (5-1-15) التوزيع القطاعي للتمويل الأصغر حسبالصيغلمحافظة التمويلبنكفيصل 2008-2012م

البيان	تمويل عادي 2012	تمويل أصغر 2012	نسبة تمثيل القطاع	نسبة تمثيل القطاع
مرابحة	175.00،460،036،2	112.00،984،29	1.47%	100.00%
مشاركة	606.00،441،348	-	-	0.00%
سلم	-	-	-	0.00%
مضاربة	365.00،270،22	-	-	0.00%
إستصناع	-	-	-	0.00%
بيع آجل	843.00،972	-	-	0.00%
مباشر	-	-	-	0.00%
إجارة	860.00،70	-	-	0.00%
مقاولة	258.00،284،867	-	-	0.00%
الإجمالي	107.00،500،275،3	112.00،984،29	%1.47	100.00%

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل 2012-2008 و بالرجوع إلى الجدول رقم (16) أعلاه والشكل (20) الذي يوضح معامل الارتباط بين صيغ التمويل الأصغر و التمويل العادي بنك فيصل الإسلامي خلال العام 2012 وقد بلغ معامل الارتباط نسبة 1.47% و هي نسبة ضعيفة جدا مقارنة مع النسبة المحددة من البنك المركزي

<sup>1</sup>المصدر : اعداد الباحث من التقرير السنوى للبنك 2012-2008

شكل رقم (5-2-20) يوضح تحليل معامل الارتباط لصيغ الأصغر والتمويل العادي ببنك فيصل الإسلامي السوداني للعام 2012م:



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2012)

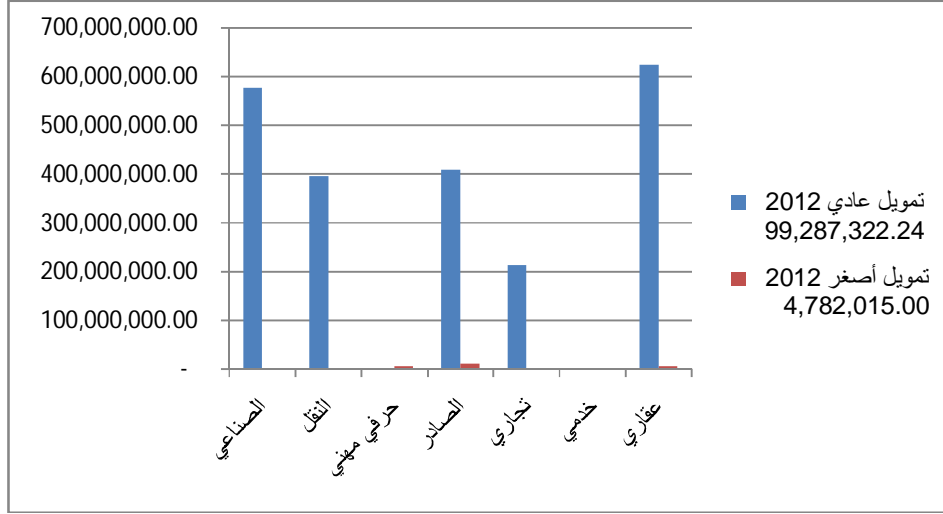
من الرسم البياني يتضح أن تمويل المشروعات الصغيرة يعتمد على صيغة المربحة بنسبة 100% من إجمالي التمويل الموجه لتمويل المشروعات الصغيرة و تمثل هذه الصيغة نسبة 1.47% من إجمالي التمويل العادي بالمصرف، ويعزي الباحث أن السبب في الاعتماد على هذه الصيغة في تمويل المشروعات الصغيرة يرجع إلى رغبة العميل أولاً واختياره للصيغة بالإضافة إلى عدم معرفة عملاء التمويل الأصغر بالصيغ التمويلية الأخرى ومعرفة مزاياها تحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب القطاعات الممولة ببنك فيصل الإسلامي السوداني : ولتحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب القطاعات قمت بأخذ العام 2012 كعينة لتحليل الارتباط نسبة للنمو الملحوظ لجميع القطاعات في هذا العام وكانت النتيجة كالآتي :

جدول رقم (5-1-16) تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب الصيغ الممولة ببنك فيصل الإسلامي للعام 2012م.

البيان	تمويل عادي 2012	تمويل أصغر 2012	نسبة تمثيل القطاع في التمويل الأصغر	نسبة تمثيل قطاع التمويل الأصغر من التمويل العادي
الزراعي	99287322.24	4782015	15.95%	0.15%
الصناعي	454.57,419,576	013.00.382,1	4.61%	0.04%
النقل	992.28,089,396	-	0.00%	0.00%
حرفي مهني	-	546.00.381,6	21.28%	0.19%
الصادر	731.43,224,409	914.00.866,10	36.24%	0.33%
تجاري	197.00,669,213	-	0.00%	0.00%
خدمي	-	-	0.00%	0.00%
عقاري	753.48,300,623	844.00.882,5	19.62%	0.18%
إستصناع	-	-	0.00%	0.00%
بعد إجتماعي	989.00,218,953	780.00.688	2.30%	0.02%
صحة	667.00,289,4	-	0.00%	0.00%
أخري	-	-	0.00%	0.00%
الأجمالي	107.00,500,275.3	112.00,984,29	100.00%	0.92%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل (2012)

شكل رقم (5-2-21) النمو العاليفي قطاعات التمويل العادي مقارنة بقطاع التمويل الأصغر ببنك فيصل الإسلامي



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك فيصل

من الرسم أعلاه شكل رقم (21) يوضح النمو العالي في قطاعات التمويل العادي مقارنة بقطاعات التمويل الأصغر ويشكل التمويل الأصغر نسبة 0.92 % من إجمالي القطاعات الممولة . تحليل موقف التعثر للتمويل الأصغر بينك فيصل الإسلامي للفترة من 2008-2012 م: \_ لم يتم توفير البيانات المطلوبة و قد أفاد مسئول بقسم الإحصاء و المعلومات بأنه لا يوجد لديهم تعثر في عمليات التمويل الأصغر لقيام المصرف بتأمين كل العمليات التمويلية.

## المطلب الثالث

### مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

#### (1) النشأة والتأسيس:<sup>1</sup>

بدأ ميلاد بنوك الادخار في العالم في الدول الأوروبية في أوائل القرن التاسع عشر بهدف مساعدة الذين يعانون من وطأة الحاجة ثم أنتشر في أجزاء أخرى من العالم، وفي ظل تنامي الأهمية بوجود جهاز مصرفي متخصص في نشر السلوك الادخاري بين المواطنين من خلال استقطاب ودائع المجتمع الريفي وتحريكها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ودعم صغار المزارعين والحرفيين ومحدودي الدخل كان القرار من قبل الدولة بإنشاء بنك الادخار السوداني في 31/أكتوبر 1974 م [1] وقد جاء الافتتاح متوافقاً مع يوم الادخار العالمي ، واختيرت مدينة ودمدني مقراً لرئاسته لأن منطقة الجزيرة تعتبر منطقة وسط وتذخر بالحرفيين وذوى الدخل المتوسطة والمحدود وقد تعاضم الاهتمام أكثر بعد قيام قمة التنمية الاجتماعية عام 1995م بكونها نادى والتي نادى بمحاربة الفقر والبطالة ووجهت الدول بالمشاركة بوضع إستراتيجيات وآليات خاصة بتخفيف الفقر ضمن سياساتها الاقتصادية الكلية. وفى هذا الإطار وتمشياً مع توجيه الدولة فقد تمت إعادة هيكلة بنك الادخار السوداني إلى مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية ليعمل كذراع مساعد للدولة في تخفيف حدة الفقر، وجاء مولد هذا المصرف كمؤسسة تمويلية متخصصة تؤدي هذا الدور بعيداً عن التقليدية والنمطية في التمويل والادخار، وبموجب ذلك اصدر السيد رئيس الجمهورية المرسوم المؤقت بإنشاء مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية في يوم التاسع عشر من نوفمبر 1995م، ليكون مصرفاً خالصاً لفقرى السودان يدار بواسطة هيئة أمناء بغرض إخراجهم من دائرة الفقر والعوز، ويأشر المصرف عمله الرسمي في أول يناير من العام 1996م. وتم إنشاء مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية ويكون هيئة مستقلة ذات شخصية اعتبارية وصفة تعاقبيه مستديمة وخاتم عام بموجب القانون رقم 122 لسنة 1996 م والذي بموجبه ألغى القانون رقم 1974/40 الذي أشيء بموجبه مصرف الادخار بود مدني علي أن يكون المركز الرئيسي بالخرطوم ويجوز له أن ينشئ فروعاً أووكالات بالأماكن التي يراها ضرورية لإنجاز أعماله وتحقيق أغراضه داخل السودان وخارجه.

<sup>1</sup> التقرير السنوي لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2003 ص 3

وقد بلغ رأس مال المصرف حتى 2012/12/31 م مبلغ 103.7 مليون جنيه، نصيب بنك السودان 50 مليون جنيه بنسبة 48% ووزارة المالية الاتحادية 43.7 مليون جنيه بنسبة 42% ووزارة الرعاية والضمان الاجتماعي 10 مليون جنيه بنسبة 10%. بنسبة 42%.

## الرؤية<sup>1</sup>(2)

المؤسسة المصرفية الأولى في السودان في تقديم خدمات التمويل الأصغر وحفز ثقافة الادخار  
الرسالة:

تقديم خدمات مالية متنوعة لصغار المنتجين في الريف والحضر السوداني بجودة وكفاءة عالية لتخفيف حدة الفقر والبطالة .

## (4) أهم أهداف المصرف:<sup>2</sup>

### (أ) أهداف عامة وتتمثل في الآتي:

1/ السعي لتحسين الوضع المعيشي لمختلف قطاعات المجتمع للمساهمة في تخفيف آثار هيكلية الاقتصاد والسياسات الاقتصادية على أن تكون متسقة مع القواعد التأسيسية التي ترمي للمحافظة على كرامة الإنسان وتمكينه لعمارة الأرض.

2/ حشد الموارد وتوظيفها لإغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية لإخراج عدد كبير من الفقراء من دائرة الفقر إلى دائرة الإنتاج الحقيقي.

3/ تطوير وتعميق مفهوم المصرف الإسلامي.

4/ المساهمة الفعالة في تحقيق العدالة الاجتماعية عن طريق إعادة توزيع الموارد

### (ب) أهداف تفصيلية:

1/ القيام بجميع المعاملات المالية والمصرفية داخل وخارج القطر.

2/ تقديم التمويل اللازم لمختلف القطاعات، ذات الأولوية وعلى وجه الخصوص المشروعات الفقراء وصغار المنتجين والحرفيين والمهنيين والأسر المنتجة وأرباب المعاشات وذوي الدخل المحدود ومستحقي الزكاة والطلاب والمرأة والمنظمات والهيئات وأصحاب العمل، مع مراعاة الضمانات الملائمة لظروفهم.

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق

<sup>2</sup> التقرير السنوي لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2003 ص 3

3/ خلق قنوات للتعاون مع المنظمات الأجنبية والمحلية ومؤسسات الأمم المتحدة في إطار مناهضة الفقر .

4/ تنمية الوعي الادخاري وتشجيعه لدى المواطنين وتجميع المدخرات واستثمارها في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية وفقاً لإحكام وقواعد الشريعة الإسلامية وهداياها مع بسط معاني التكافل .

5- تمويل البحوث ودراسات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية في مجال المشاريع الاستثمارية للقطاعات المذكورة أعلاه .

6/ القيام عموماً بجميع الأعمال المصرفية والمعاملات المالية والتجارية والاستثمارية والمساهمة في مشروعات التنمية الصناعية والزراعية والعمرائية داخل وخارج السودان .

7/ تقديم خدمات اجتماعية خاصة لا تقدمها البنوك الاخرى .

### (5) الانتشار الجغرافي للمصرف<sup>1</sup>

بلغ عدد فروع المصرف العاملة بنهاية العام 2012 م عدد (39) فرع توزيعها كالتالي:

ولاية الخرطوم عدد (8) فروع، ولاية الجزيرة عدد (8) فروع، ولاية القضايف عدد (3) فروع، ولاية النيل الأبيض عدد (2) فرع، النيل الازرق عدد (1) فروع، ولاية سنار عدد (3) فروع، ولاية جنوب دارفور عدد (1) فرع، ولاية كسلا عدد (1) فرع، ولاية نهر النيل عدد (3) فروع، ولاية شمال كردفان عدد (2) فرع، والولاية الشمالية عدد (1) فرع، ولاية جنوب كردفان عدد (2) فرع، ولاية غرب دارفور عدد (1) فرع، ولاية البحر الاحمر عدد (1) فرع، ولاية شمال دارفور عدد (2) فرع.  
للبنك عدد (5) مكاتب للمصرف بكل من الخرطوم عدد (1) مكتب صرف، الجزيرة عدد (3) مكاتب صرف

بالإضافة إلى عدد (1) مكتب صرف بمدينة القضايف .

### (6) الهيكل التنظيمي لبنك الادخار والتنمية الاجتماعية:2

<sup>1</sup> التقرير السنوي لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2003 ص 3

<sup>2</sup> إدارة الموارد البشرية - مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية (ملحق رقم 3)



## سياسات وموجهات التمويل الأصغر بينك الادخار والتنمية الاجتماعية:

### موجهات وسياسات التمويل الأصغر للعام 2012 م:

وفقا لخطة المصرف للعام 2012 م واتساقا مع الاستراتيجيه العامة للدولة الرامية لتخفيف الفقر تصدر موجهات وسياسات التمويل للعام 2012 مستهدفة زيادة موارد التمويل الأصغر وتيسير وصول خدمات التمويل الأصغر إلى المستهدفين من خلال العمل بمرشد عمليات التمويل الأصغر

#### 1.الأهداف العامة :

1. توجيه 80% من حجم محفظة التمويل الأصغر خلال العام 2012 م
2. استهداف 40.000 أسرة في مجال التمويل الأصغر خلال العام 2012 م
3. تسهيل وتبسيط الإجراءات وتقصير الفترة الزمنية لتنفيذ منح التمويل .
4. تفعيل الضمانات غير التقليدية
5. زيادة عملاء التمويل الأصغر من خلال التمويل عبر الوسائط .
6. زيادة موارد التمويل الأصغر بالتعاون مع الشركاء من الجهات الحكومية وغير الحكومية.
7. زيادة إيرادات المصرف من عمليات التمويل الأصغر في ظل تناقص عائدات الخدمات المصرفية الأخرى .

#### (2) تصنيف التمويل :

(أ) التمويل المتناهي الصغر :هوالتمويل الذي يمنح لعملاء التمويل الأصغر في حدود مبلغ 2000 جنية

(ب) التمويل الأصغر :هوالتمويل الذى يمنح لعملاء التمويل الأصغر في حدود مبلغ لايقل عن 2000 جنية ولا يتجاوز 20.000 جنية .

(ج)التمويل الصغير :هوتمويل يتجاوز ال20.000 جنية ولايتجاوز مبلغ 150.000 جنية ويمنح للمنشآتوالإعمالالصغيرةالتي لها إطارقانوني على أن لايقل حجم العمالة بالمنشأة عن شخصين مثل ( ورش الحدادة والتجارة و المزارع الصغيرة.. الخ ) .

#### (3)مصادر تمويل عمليات التمويل الأصغر : -

المصادر الداخلية:

(أ) ودائع الفروع والتي تمثل المصدر الرئيسي لتمويل عمليات التمويل الأصغر .

(ب) أموال الضمانات من الوسائط .

(ج) أموال من بنك السودان المركزي اوالمصارف الأخرى ويتم التعامل معها وفقاً للأوعية المحاسبية الصادرة من الإدارة المالية .

**(4) إجراءات منح التمويل :**

**4-1/ إجراءات التنفيذ :**

(1) الفترة الزمنية للتنفيذ : تبسيط الإجراءات وتحديد فترة زمنية محددة لتكملة الإجراءات وتنفيذ عملية التمويل منذ استلام الطلب وحتى استلام المشروع على أن لايتجاوز الزمن ال(21) يوماً وعلى الفروع عمل سجل يوضح تاريخ استلام طلبات الزبائن .

(2) دراسة الجدوى: مساعدة العملاء في إعداد دراسة الجدوى للمشروعات وفقاً للاستمارة رقم بمرشد عمليات التمويل الأصغر .

(3) حجم التمويل: يتم تحديد مبلغ التمويل المطلوب والغرض منه سواء على ضوء الاحتياجات الفعلية للمشروع .

(4) الترميز فتح الحساب الجاري والخاص: إجراءات الترميز واستلام الكود وفتح الحساب الجاري الخاص واستخراج شيكات السداد تتم بواسطة موظفي قسم الاستثمار بالفرع وذلك دون دفع أى عمولة على فتح الحساب .

(5) الفاتورة النهائية:يجوز الاستعاضة عن الفاتورة النهائية بعقد مبيعة من البائع مصدر السلعة التي لا توجد لديها فواتير نهائية مع إضافة تكلفة توثيق عقد المبيعة بين البائع مصدر السلعة والمصرف إلى المصروفات بعقد المرابحة.

(6) الرخصة التجارية: يجوز الاكتفاء بشهادة مزاولة للعمل من اللجنة الشعبية بدلا عن الرخصة التجارية للعملاء الممارسين لنشاطهم داخل المنازل أو في الأسواق المحلية التي يتعذر فيها الحصول على ترخيص من الجهات المختصة.

(7) شيكات الضمان خارج منطقة الفرع : في حالة الضمان الشخصي يجوز قبول شيكات الضمان الشخصي من خارج منطقة الفرع بعد الاستعلام عنها.

4-2 / صيغ التمويل :العمل على تنويع صيغ التمويل الأصغر بالمقاوله والاستصناع والمشاركة والمضاربة المقيدة بالإضافة للمرابحة بنسب معقولة.

#### 3-4 / تكلفة التمويل:

( أ ) هامش الربح لصيغتي المربحة والمقاوله 15% في العام لعمليات التمويل الأصغر أما بقية الصيغ حسب العقود الموقعة بين الفرع وعملاء بحيث لا يقل العائد المتوقع من إرباح العملية للفرع عن 15%.

(ب) لا يشترط تحصيل القسط الأول من عملاء التمويل الأصغر .

#### 4-4 / الضمانات :

بما أن معظم زبائن التمويل الأصغر من الفئات الضعيفة التي لا تملك أصولاً رأسمالية ومادية مهيئة لتقديمها ضماناً للتمويل فإن الضمان حسن التنفيذ من حيث:

أ- الاختيار الجيد للزبون.

ب- التنفيذ وفقاً للصيغ الشرعية.

ج- استغلال التمويل في الغرض الذي منح له.

د- المتابعة الجيدة.

هي الوسائل التي تضمن استرداد الأموال.

وعلى الفروع استخدام الضمانات التالية تعزيراً لضمانات حسن التنفيذ.

#### 4-4-1 / ضمانات التمويل الفردي وفقاً للجدول أدناه:

الجدول رقم ( 5-1-17 ) تحليل معامل الارتباط بين التمويل للعادي والتمويل الأصغر حسب القطاعات المموله ببنك الإيداع للعام 2012م.

ملاحظات	أصل التمويل	الضمان
---------	-------------	--------

يفضل الإقرار القانوني، ويجوز استخدام الإقرار في حالة تعذر وجود جهة قانونية مثل المناطق الريفية .	أقل من 5000 جنيه	إقرار مشفوع باليمين أو مرتب أو معاش أو الإدارة الأهلية في الأرياف.
في حالة الضمان بالمرتب أو المعاش يكون القسط الشهري اقل من المرتب الشهري اوالمعاش الشهري . مراعاة أن يتم منح التمويل في حدود 10000 وأكثر لزائن التمويل الأصغر الذين لديهم مشروعات قائمة ويكون التمويل المطلوب للتشغيل أو شراء أصول جديدة	أكثر من 5000 جنيه و اقل 20000 جنيه	الضمان الشخصي، أو المرتب أو المعاش أو رهن المنقولات أو التخزين المباشر

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنكا لإدخار (2012)

و الجدول أعلاه ،يوضح ضمانات التمويل الفردي ببنك الادخار والتنمية الاجتماعية

#### 4-4-2 / الضمانات المجتمعية: ضمان الوسائط :

الوسيط في التمويل الأصغر هو طرف ثالث يدخل دورة التمويل بغرض المساهمة في تسهيل إجراءات منح التمويل للمستهدفين بالتمويل الأصغر وضمانهم، ويقصد به منظمات المجتمع المدني التي تعمل في مجال التمويل الأصغر وكذلك تنظيمات المجتمع القاعدية وتنظيمات الأعمال الصغيرة وروابط المزارعين والمرأة وتنظيمات التنمية الريفية . . . . الخ وتسمى بوسائط التمويل الأصغر .

1- ضمان المجموعة التضامنية هي مجموعة من عملاء التمويل الأصغر تجمعهم المنطقة ( سكن أو عمل ) ويلتزمون بمسئوليتهم بالتضامن وكإفراد في سداد التمويل وذلك كضمان للحصول على التمويل الممنوح لهم ويشرف على تكوينها موظفي الفرع ويتراوح عدد أعضائها من (5-10)

2- ضمان التنظيمات القاعدية مثل جمعيات الادخار والجمعيات النسوية بحيث لايتجاوز حجم التمويل الكلى المطلوب بواسطة الأعضاء 100.000 جنيه في كل الأوقات ويكون الضمان شيك من حساب الوسيط ويشترط وجود شهادة تسجيل قانونيه للوسيط .

ضمان المنظمات الطوعية والاتحادات الفئوية والمهنية بحيث لايتجاوز التمويل المطلوب بواسطة الأعضاء 250.000 جنيه في كل الأوقات ويكون الضمان شيك من حساب الوسيط بالإضافة للضمانات الأخرى التي تؤخذ من الأعضاء كإفراد كما ذكرت في ضمانات التمويل الفردي أعلاه.

الجدول أدناه رقم (5-1-18) يوضح ضمانات التمويل الفردي بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية .:

نوع الوسيط	سقف التمويل للفرد داخل الوسيط	اجمالي التمويل الذي يضمنه الوسيط	طبيعة الضمان	الإطار القانوني للوسيط
1/ المجموعة التضامنية	في حدود 2000	20000 جنيه	إقرار قانوني من المجموعة بالتزامهم بالسداد تضامنيا	لا يشترط وجود إطار قانوني
2/ ضمان التنظيمات القاعدية	في حدود 5000 جنيه	100000 جنيه	إذا زاد حجم التمويل للفرد أكثر من 5000 جنيه يعزز بضمان من ضمانات التمويل الفردي	شهادة تسجيل
3/ ضمان المنظمات الطوعية والاتحادات الفئوية والمهنية	اقل من 10000 جنيه	250000 جنيه	يعزز الضمان بضمانات التمويل الفردي	شهادة تسجيل

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنكا لإدخار

#### 4-4-3/ أموال الضمان :

ضمان الودائع والأموال الموقوفة .

الودائع الاستثمارية داخل وخارج المصرف .

#### 4-4-5/ إقساط وفترات التمويل :

(أ) تحديد فترة التمويل حسب التدفق النقدي للمشروع والموارد الإضافية الأخرى للزبون أن وجدت ويمكن أن تصل فترة التمويل إلى 36 شهرا .

(ب) النظر في تقصير فترة دفع الإقساط كالسداد اليومي أو الاسبوعي وليس بالضرورة أن تكون شهرية في كل الأحوال .

#### 4-6/ التمويل المتدرج :

إتباع التمويل المتدرج عن منح التمويل للزبائن الجدد ويمكن أن يتم تمويل الزبون تمويلا أضفيا بحيث لا يتجاوز جملة التزامات الزبون مبلغ 20000 جنيه .

#### 5. التمويل عبر الوسائط :

#### 5-1/ أنواع التمويل :

1/ التمويل المباشر للوسيط حيث لا يوجد علاقة مباشرة في التمويل بين المصرف وأعضاء الوسيط وذلك بصيغة المضاربة أو السلم أو المرابحة .

2/ تمويل الوسيط بصيغة المشاركة لتمويل منسوبيه مع ضرورة وجود علاقة بيانات بين المصرف وأعضاء الوسيط.

3/ تمويل الأفراد بكل الصيغ بأشراف الوسيط حيث يتم تمويل الأفراد مباشرة من المصرف وتتركز مهمة الوسيط في إكمال المطلوبات ومتابعة الإجراءات ومتابعة الاسترداد ولا يدخل الوسيط في دورة التمويل .

#### **5-2/ موجهاً تمويل الوسائط :**

على الفروع مراعاة وجود المطلوبات التالية عند تمويل أعضاء الوسائط:

- 1- الهوية القانونية وشهادة التسجيل السارية المفعول والمعتمدة من الجهات الرسمي .
- 2- معرفة التزامات الوسيط القائمة في الجهاز المصرفي عامة .
- 3- الهيكل الاداري والتنظيمي للوسيط بحيث يكون مناسباً لإدارة عمليات التمويل الأصغر
- 4- الخبرة السابقة في منح التمويل الأصغر وإدارته أن وجدت وذلك من حيث حجم المحفظة ونسبة التعثر وحجم مدخرات الأعضاء .

5- حجم التمويل المطلوب يجب أن يساوى مبلغ تكلفة المشروعات المطلوب تمويلها للأعضاء .

#### **6/ تصديق التمويلات :**

سلطة تصديق التمويلات في لجنة التمويل بالفرع ( مدير الفرع، نائب مدير الفرع، ورئيس قسم التمويل الأصغر ) كأعضاء أصليين وعلى الفروع إتباعاً لآتي:

عدم تصديق اى عملية إلا عن طريق لجنة التمويل بالفرع .

مازاد عن صلاحيات لجنة التمويل يرفع للجنة التمويل الأصغر بالرئاسة .

حفظ محاضرة اجتماعات لجنة التمويل كمستندات رسمية يمكن الرجوع إليها في اى وقت

تحديد تاريخ معين لانعقاد الاجتماع ويكون يومين في الأسبوع على الأقل .

في حالة رفض اللجنة للتمويل يعتذر للزبون وتحفظ صورة بملف الاعتذارات .

#### **6/ الرواجع الدورية:**

على الفروع الالتزام التام بإدخال البيانات بصورة صحيحة ودقيقة في حقوق النظام التقني لتلبي

متطلبات أعداد التقارير المركزية .

#### **7/ المتابعة :**

- فصل نافذة التمويل الأصغر بالفروع التي تعمل في قطاع التمويل الأصغر والقطاع التجاري معا .  
والا يقل عدد العاملين بهذه النافذة عن موظفين اثنين في كل الأحوال.
- اختيار عدد لا يقل عن 3 موظفين في مدخل الخدمة ليتم تدريبهم بالمركز الرئيسي على دور ضباط الائتمان تمهيدا لتنفيذ أفضل الممارسات في التمويل الأصغر .

## 8/ موجّهات عامة:

- إبراز دور المصرف كرائد للتمويل الأصغر في البلاد.
- الاحتفاظ بالزبائن من خلال حسن التعامل والخدمة الممتازة.
- إتباع نظام إدارة جيدة تقوم على المتابعة الشخصية للصيقة للحد من التعثر .
- توثيق النماذج المتفردة التي تعكس نشاط المصرف .
- العمل على تنويع القطاعات الممولة ( الزراعي، الخدمي، الحرفي، المهني، الصناعيوالاستهلاكي )
- رعاية نماذج للتمويل الريف في شكل مجموعات أو عبر الوسائط.
- على الفروع تشجيع استقطاب المدخرات بمختلف أنواعها لكل الموظفين وتعريفهم بمزايا الادخار وسهولة الحصول على خدماته.تشجيع الادخار الطوعي. فتح حساب ادخار للسحب والإيداع في كل الأوقات، بفتح حساب مجانا ودون الحصول على حد ادني من المبالغ المودعة وهذا الحساب لكل الموظفين بكافة مستوياتهم ( ربات اسر، طلاب، موظفين، مزارعين ... الخ ).
- استقطاب الودائع الاستثمارية.

## إجراءات منح التمويل الأصغر: مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية:

منح التمويل الأصغر بثلاثة طرق Three approaches :

1. التمويل الفردي Individual approach
  2. التمويل عبر وسائط التمويل الأصغر Microfinance intermediaries ( منظمات، جمعيات، اتحادات، أسماء الأعمال، الشركات العاملة في مجال التمويل الأصغر، مؤسسات التمويل الأصغر)
  3. منح التمويل الأصغر عبر حاضنات الأعمال Business incubators في إطار ربط المصرف بالجامعات والمؤسسات الأخرى.
- إجراءات منح التمويل الفردي

يترك لكل فرع حرية اختيار الأفراد والأنشطة المناسبة حسب المنطقة الجغرافية والأسواق التي يخدمها ولا بد أن يكون مقدم الطلب الفردي مستوفياً لشروط التمويل الخاصة بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية. تعتمد إجراءات منح التمويل الفردي على ثلاث خطوات تبدأ منذ دخول الزبون للفرع وحتى استلامه المشروع موضوع التمويل (سلعة أو خدمة) ويجب أن لا تتجاوز الـ 21 يوماً من تاريخ ملء استمارة تحليل طلب الزبون (مرفق).

الخطوة الأولى: مقابلة الزبون

1. عند حضور الزبون للفرع لأول مرة يجب أن يقوم موظف الفرع بالشرح الوافي لما يقدمه المصرف من خدمات كما يتم مناقشته في مشروعه وتوضيح مخاطر النجاح أو الفشل مع توضيح رسالتين أساسيتين للزبون كالآتي:

• أهمية استرداد الدين في الدين الإسلامي.

• أهمية ارتباط الزبون بالمصرف لتطوير عمله وهذا يأتي من خلال التزامه بالسداد.

ويتم توضيح أن المطلوبات الأساسية لمنح التمويل هي:

طلب العميل موضحاً به نوع السلعة أو الخدمة موضوع التمويل وتكلفتها.

• فاتورة مبدئية للسلعة المراد شراؤها أن وجدت.

• شهادة سكن.

• صورة من الجنسية.

• صورة بطاقة الهوية (شخصية أو جواز سفر أو رخصة قيادة أو بطاقة عسكرية). (سارية المفعول) أن وجدت.

2. إذا أبدى الزبون رغبة في التمويل يتم استلام طلبه ويجب مناقشته في الحال لاتخاذ قرار مبدئي حول إمكانية تمويله.

3. ملء استمارة تحليل طلب التمويل الفردي وبها معلومات كافية ودقيقة عن الآتي:

شخصية الزبون، سكن الزبون، معلومات عن المشروع المراد تمويله، التزام الزبون تجاه المؤسسات الأخرى، الموقف للمشروع للعمل المراد تمويله، التدفق النقدي الشهري المتوقع، المصروفات الأسرية، الضمانات المتاحة، معلومات عن الضامن.

الخطوة الثانية : الزمن المحدد لإنجاز الخطوة الثانية (10 أيام كحد أقصى).



1. زيارة الزبون للتأكد من المعلومات الموجودة بالاستمارة أعلاه ويجب أن لا تتجاوز الزيارة ثلاثة أيام من ( تعبئة استمارة تحليل طلب الزبون ) في حالة تمويل المشروعات التي تستدعي الزيارة الميدانية مثل المشروعات القائمة أصلا .

2. توصية الموظف الميداني بشروط التمويل ( المبلغ، طريقة السداد، هامش الربح، فترة السماح ومدة التمويل ونوع الضمان المتاح . ( توصية الموظف تكون داخل الاستمارة )

3. تتم مناقشة الطلب في اجتماع لجنة التمويل بالفرع المكونة من مدير الفرع + نائب المدير + رئيس قسم التمويل الأصغر للتصديق أو الاعتذار ( تجتمع اللجنة على الأقل مرتين في الأسبوع للبت في الطلبات المقدمة ) .

4. يتم إخطار الزبون بقرار اللجنة ويطلب منه إكمال المستندات إذا تم التصديق وذلك في فترة لا تتجاوز الأسبوع من تاريخ الزيارة الميدانية.

5. إحضار المستندات المطلوبة بعد التصديق لإكمال الملف وهي:

(أ) عقد الإيجار إذا اقتض الأمر ذلك .

(ب) تصديق السلطات إذا كان الطلب يستدعي ذلك ( ولاية - محلية - لجنة شعبية - جهة طبية - إتحاد حرفي - إتحاد زراعي ..... الخ ) .

(ج) الضمان:

• تحويل (معاش، مرتب)

• الإقرار الموثق

• تأمين الأصول

• تأمين التمويل الأصغر

• رهن المنقولات

• ضمان الودائع الاستثمارية

• ضمان المدخرات .

(د) الاستعلام عن الضامن إذا كان الضمان بشيك .

الخطوة الثالثة: الزمن المحدد لإنجاز الخطوة الثالثة (10 أيام كحد أقصى)

1. اكتمال إجراءات الترميز واستلام الكود (ثلاثة) أيام عمل فتح الحساب الجاري الخاص واستخراج شيكات السداد (ثلاثة) أيام عمل.

2. التنفيذ وتسليم المطلوب واستلام إشعار استلام البضاعة.

3. التوقيع على عقد التمويل حسب الصيغة المحددة (مراجعة، مشاركة، مقابلة... الخ).

4. التوقيع على شيكات السداد.

يجب أن تكون الفترة الزمنية من الخطوة الأولى وحتى الثالثة كالآتي:

( 21 يوم للزبائن الجدد أما للزبائن القدامى فتتراوح بين (7-15) يوم .

الخطوة الرابعة المتابعة:

1. زيارة الزبون خلال شهر من تنفيذ المشروع للتأكد من استغلال التمويل في الغرض المطلوب وهذا يتطلب موظف ميداني لكل 250 زبون .

2. زيارات ميدانية متكررة شهرية للمتابعة عمل الزبون ومساعدته في المشاكل التي تعترضه .

3. التأكد من وجود خطة جاهزة للتمويل التالي.

**إجراءات تمويل الوسائط :**

**تعريف الوسائط :**

الوسيط في التمويل الأصغر هو طرف ثالث يدخل دورة التمويل الأصغر في احد أنواع التمويل المذكورة أدناه وذلك بغرض المساهمة في تسهيل إجراءات منح التمويل للأفراد كما يهدف إلى تقليل تكلفة الوصول. أمثلة للوسائط ( المنظمات، الجمعيات القاعدية، الاتحادات، أسماء الأعمال، الشركات العاملة في مجال التمويل الأصغر، مؤسسات التمويل الأصغر).

• التمويل المباشر للوسيط حيث لا توجد علاقة مباشرة بين المصرف وأعضاء الوسيط.

• تمويل الأفراد بواسطة الوسيط وغالبا ما يكون التمويل بصيغة المشاركة بين الوسيط والمصرف مع

ضرورة وجود علاقة بيانات بين المصرف وأعضاء الوسيط.

• تمويل الأفراد بإشراف الوسيط حيث يتم تمويل الأفراد مباشرة من المصرف وتتركز مهمة الوسيط في

أكمال المطلوبات ومتابعة الإجراءات ومتابعة الاسترداد ولا يدخل الوسيط في دورة التمويل.

**خطوات منح التمويل للوسيط:**

1. اتصال الوسيط بالمصرف في زيارة يتم فيها شرح أهداف المصرف وكيف يقدم خدماته بعدها يقوم الوسيط بتقديم طلبه كتابه للمصرف (ملء استمارة طلب الوسيط) .
  2. التأكد من أهلية الوسيط للتمويل.
    - الهوية القانونية وشهادة التسجيل سارية المفعول والموتقة من الجهات الرسمية.
    - الهيكل الاداري والتنظيمي للوسيط بحيث يكون مناسباً لإدارة عمليات التمويل الأصغر.
    - تسمية المفوضين بإدارة حساب الوسيط.
  3. استلام الطلبات وفق الاستمارات التالية: (نموذج طلب عضواً للوسيط للتمويل، نموذج الطلب الجماعي لكل الأعضاء موقع فيها ثلاثة أشخاص مفوضين من الوسيط).
  4. مراجعة الطلبات وتتم داخل مقر الوسيط بحضور كل الأعضاء وفي هذا الاجتماع يتم تنوير أعضاء الوسيط بكل شروط التمويل.
  5. يقوم موظف الفرع بكتابة تقرير مفصل عن الزيارة الميدانية التي قام بها وتوصيته بمدى استيفاء الوسيط وأعضائه للتمويل.
  6. رفع طلب الوسيط للجنة الاستثمار بالفرع.
  7. توقيع اتفاقية مع الوسيط إذا استدعى الأمر.
  8. المساهمة في استخراج الأوراق الثبوتية لأعضاء الوسيط.
  9. ربط الوسيط بالفرع وتنفيذ التمويل (فتح الحسابات توريد المدخرات التأكد من الضمانات وتنفيذ التمويل وتسليم الجمعية كشف طريقة السداد ومواعيد دفع الأقساط.  
(الخطوات من 1-8 أعلاه يجب أن لا تتجاوز الـ 28) يوم للنوع الثالث لتمويل الوسائط و 15 يوم للنوع الثاني و 10 أيام للنوع الأول.
  10. الزيارات الميدانية الشهرية.
- جدول رقم (5-1-19) التوزيع حسب الصيغ لمحفظه التمويل ببنك الادخار والتنمية الاجتماعية  
للفترة من 2008-2012 م :

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة التمثيل
مقاوله	14,036,884.71	9,994,559.15	1,505,278.62	1,910,316.70	776,478.23	28,223,517.41	4.36%
مضاربة	-	-	-	1,000,000.00	1,430,000.00	2,430,000.00	0.38%
مشاركة	-	24,647,271.84	100,000.00	197,000.00	172,000.00	25,116,271.84	3.88%
مربحة	11,759,693.72	123,578,929.08	14,864,328.21	131,288,532.20	224,489,478.52	505,980,961.73	78.09%
قرض حسن	2,220,000.00	3,134,506.62	797,947.02	23,973,710.12	48,427,915.67	78,554,079.43	12.12%
سلم	576,500.00	2,015,000.00	1,432,756.00	779,370.00	596,780.00	5,400,406.00	0.83%
اخرى	2,172,857.71	-	-	-	-	2,172,857.71	0.34%
اجمالي	30,765,936.14	163,370,266.69	18,700,309.85	159,148,929.02	275,892,652.42	647,878,094.12	100.00%

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الإيداع 2008-2012

### جدول رقم (5-1-20) التوزيع حسب الصيغ لمحفظه التمويل الأصغر ببنك الادخار والتنمية الاجتماعية للفترة من 2008-2012 م :

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة التمثيل
مقاوله	225,920.90	406,047.59	4,014,899.51	3,865,411.43	14,203,756.48	22,716,035.91	1.62%
مضاربة	7,480	0.00	0	0	2,080,000	2,087,480.00	0.15%
مشاركة	10,000	0.00	0	10,110	1,110	21,220.00	0.02%
مربحة	83,619,397.83	99,845,737.57	129,395,906.7	302,421,149.80	652,090,514.80	1,267,372,706.70	90.76%
قرض حسن	16,496.50	7,315,922.24	3,091,345.55	10,649,868.32	45,484,583.22	66,558,215.83	4.76%
سلم	2,328,955.57	2,810,724.02	5,318,446.07	5,837,475.36	12,484,545.09	28,780,146.11	2.06%
اخرى	8,818,145.12	-	0.00	0.00	0.00	8,818,145.12	0.63%
اجمالي	95,026,395.92	110,378,431.42	141,820,597.83	322,784,014.91	726,344,509.59	1,396,353,949.67	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية للبنك (2008 - 2012)

من خلال الجدول (21) و(22) فقد تلاحظ احتلال المربحة للمرتبة الأولى تليها التمويل بالقرض الحسن، المقاوله ثم المشاركة، يليها السلم ثم المضاربة والصيغ الأخرى محفظة التمويل أما في محفظة التمويل الأصغر فقد احتلت المربحة نسبة أعلى من نسبتها في التمويل العادي حيث بلغت 90.76 % من إجمالي تمويل المشروعات الصغيرة يليها القرض الحسن ثم المقاوله، السلم، الصيغ الأخرى ثم أخيراً المضاربة . وقد بلغت المربحة 1,267,372,706.70 جنيه أي نسبة 90.76% من محفظة التمويل الأصغر خلال سنوات المقارنة ، يليها القرض الحسن والذي بلغ 215.83'66,558 جنيه بنسبة 4.76%، ثم جاءت صيغة السلم بمبلغ 28,780,146.11 وبنسبة 2.06% محتلاً المرتبة الثالثة من صيغ التمويل بالمشروعات الصغيرة، يليها صيغة أخرى بمبلغ 8,818,145.12 وبنسبة 0.63% أما المضاربة فقد احتلت المرتبة قبل الأخيرة في ترتيب الصيغ بمبلغ 2,087,480 جنيه وبنسبة 0.15% لتحتل المشاركة المرتبة الأخيرة في تمويل المشروعات الصغيرة بمبلغ 21,220 جنيه وبنسبة 0.02%.



المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الإدخار 2008-2012

من خلال المقارنة بين القطاعات الممولة في التمويل العادي جدول رقم (23) وقطاعات التمويل الأصغر جدول رقم (24) فتلاحظ إنه لا يوجد اختلاف في نوع القطاعات الممولة لكن يوجد اختلاف في درجة التركيز، فقد تلاحظ تركيز التمويل العادي في تمويل القطاعات التالية مرتبة حسب نسبة القطاع من إجمالي التمويل حيث احتل القطاعي الخدمي المرتبة الأولى من بين القطاعات الممولة بنسبة 28.38% من إجمالي التمويل الشيء الذي يشير إلى توجيه التمويل بالمصرف نحو الأهداف الموضوعية وهي إحداث التنمية بتوفير الخدمات، يليه قطاع النقل بنسبة 16%، قطاع التجارة المحلية بنسبة 15%، قطاع الإنتاج الحيواني بنسبة 12.95%، قطاع الأسر المنتجة بنسبة 11.66%، قطاع أخري بنسبة 7.30% قطاع العقار بنسبة 3.33% القطاع الزراعي بنسبة 2.08% يليه الصناعي بنسبة 2.05% أما القطاع الحرفي والمهني فقد احتل المرتبة الأخيرة من محفظة التمويل الموزعة حسب القطاعات بنسبة 1.14% .

جدول (5-1-22) التوزيع القطاعي لمحفظه التمويل الأصغر بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

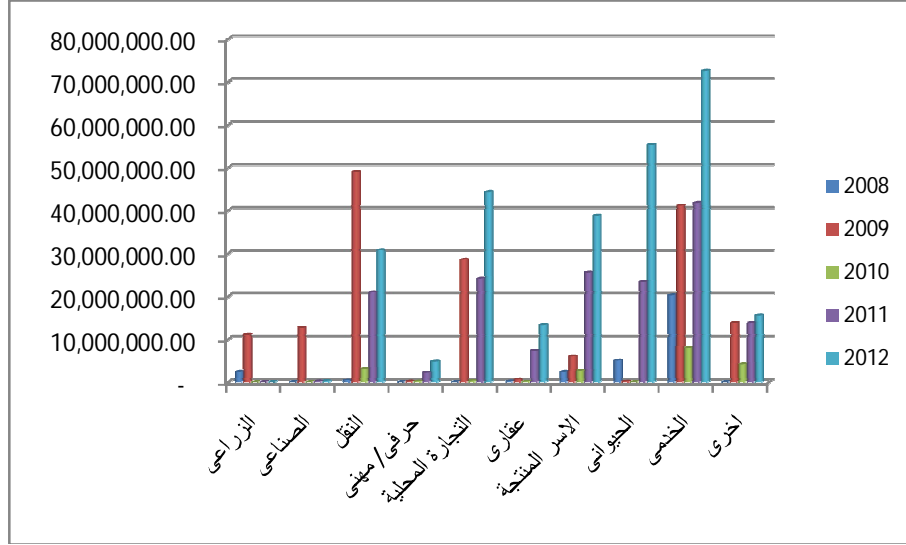
للفترة من 2008-2012م:

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	الإجمالي	نسبة التمثيل
لزراعى	10,706,550.02	16,061,934.86	0.00	0.00	0.00	26,768,484.88	1.92%
الصناعى	184,040.00	349,428.56	517,350.86	480,030.63	1,022,843.56	2,553,693.61	0.18%
النقل	764,384.20	8,217,395.50	4,302,512.99	11,283,629.20	26,657,895.90	51,225,817.79	3.67%
حرفى/ مهنى	2,438,938.54	275,789.80	4,459,625.01	6,906,101.93	20,055,309.78	34,135,765.06	2.44%
التجارة المحلية	9,841,439.24	12,873,508.14	16,243,069.16	46,681,143.18	116,947,960.20	202,587,119.92	14.51%
عقارى	2,239,737.19	1,826,055.19	10,319,219.74	23,680,203.47	49,112,172.58	87,177,388.17	6.24%
الاسر المنتجة	43,852,097.07	39,950,594.62	49,534,390.03	71,680,019.44	116,835,596.50	321,852,697.66	23.05%
الحيوانى	2,264,585.37	1,864,910.02	16,224,058.40	44,235,682.16	111,765,052.60	176,354,288.55	12.63%
اخرى	0.00	2,814,479.19	0.00	17,498,854.80	33,286,228.17	53,599,562.16	3.84%
الخدمى	22,734,624.29	26,144,335.54	40,220,371.64	100,338,350.10	250,661,450.30	440,099,131.87	31.52%
الاجمالى	95,026,395.92	110,378,431.42	141,820,597.83	322,784,014.91	726,344,509.59	1,396,353,949.67	100.00%

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الادخار 2008-2012

أما بمحفظه التمويل الأصغر فقد تركز التمويل الأصغر في تمويل القطاعات ذات الأولوية كالقطاع الخدمى الذي أحتل المرتبة الأولى بنسبة 31.52% بزيادة نسبة 3.14% من التمويل العادى كما أحتل قطاع الأسر المنتجة المرتبة الثانية بنسبة 23.05% بزيادة نسبة 11.39% من التمويل العادى ويأتى قطاع التجارة المحلية في المترتبة الثالثة بنسبة 14.51% بنسبة نقصان 0.52%، يليه قطاع الإنتاج الحيوانى بنسبة 12.63% بنسبة نقصان 0.32%، ثم حدث نموفى القطاع العقارى خاصة في العام 2012 محققاً نسبة 6.24% إي بزيادة نسبة 2.91% ويعتبر هذا مؤشراً جيداً في إحداث التنمية ثم قطاع أخرى بنسبة 3.84%، يليه قطاع النقل والذي حدث فيه انخفاض واضح حيث بلغت نسبة القطاع الممول 3.67% بنسبة نقصان 12.41% نتيجة لسياسات البنك المركزى والخاصة برفع هامش تمويل قطاع النقل إلى 40% الشيء الذي حد من التوسع في تمويل العربات . أما القطاع الحرفى والمهني فقد أحتل المرتبة الأخيرة من محفظه التمويل الأصغر الموزعة حسب القطاعات بنسبة 2.44% إي بزيادة نسبة 1.3%.

شكل رقم (5-3-23) أدناه يوضح التوزيع القطاعي للتمويل العادي والتمويل الأصغر بينك الادخار والتنمية الصناعية للأعوام من 2008-2012 م :



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الادخار (2008 - 2012)

تحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب الصيغ مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية :

ولتحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة حسب الصيغ قمت بأخذ العام 2012 كعينة لتحليل الارتباط نسبة للنمو الملحوظ لجميع الصيغ في هذا العام وكانت النتيجة كالتالي :

الجدول أدناه رقم (25) يوضح تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب الصيغ الممولة بينك الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2012 .

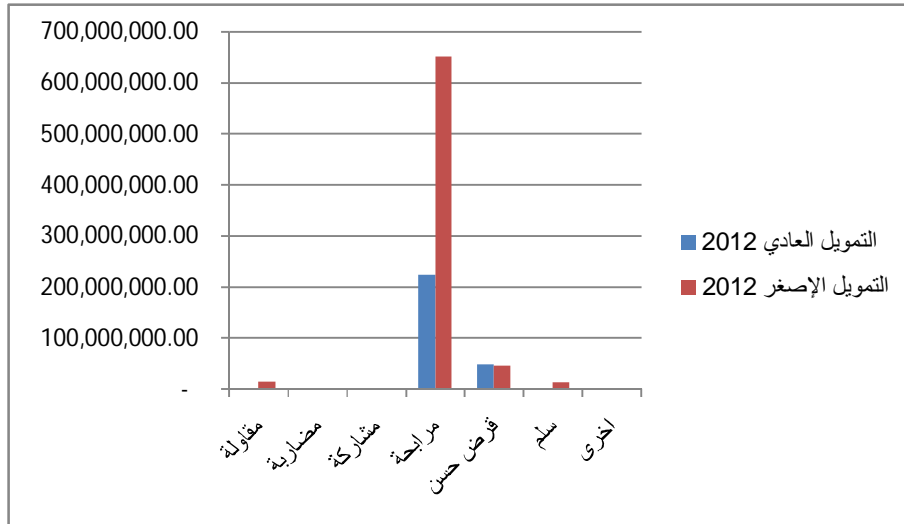


جدول رقم (5-1-23) تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب الصيغ الممولة بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2012م.

البيان	التمويل العادي 2012	التمويل الأصغر 2012	نسبة كل صيغة من إجمالي	نسبة التمويل الأصغر من التمويل
مقابلة	234.71.980,14	756.48.203,14	1.96%	1.42%
مضاربة	000.00,510,3	000,080,2	0.29%	0.21%
مشاركة	110.00,173	110,1	0.00%	0.00%
مرايحة	993.32,579,876	514.80,090,652	89.78%	65.06%
قرض حسن	498.89,912,93	583.22,484,45	6.26%	4.54%
سلم	325.09,081,13	545.09,484,12	1.72%	1.25%
اخرى	-	0.00	0.00%	0.00%
اجمالي	162.01,237,002,1	509.59,344,726	100.00%	72.47%

المصدر: الباحث المصدر: إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنكاإدخار(2008 - 2012)

شكل رقم (5-3-24) أدناه يوضح تحليل معامل الارتباط لصيغ التمويل العادي والتمويل الأصغر بينك الادخار والتنمية الصناعية للعام 2012 م:



المصدر: إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنكاإدخار(2012)

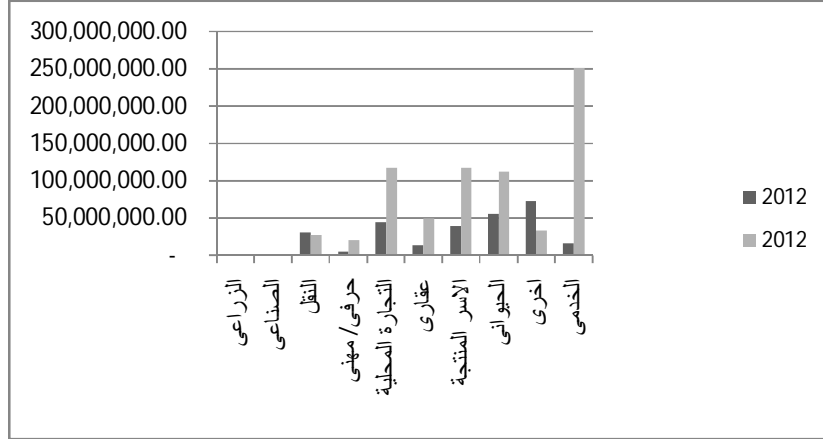
من الرسم البياني أعلاه، يتضح أن تمويل المشروعات الصغيرة يعتمد على صيغة المربحة بنسبة 89.78% من إجمالي التمويل الأصغر وتمثل هذه الصيغة نسبة 65.06% من إجمالي التمويل العادي بالمصرف، تليها صيغة القرض الحسن والذي بلغ نسبة 6.26% من إجمالي التمويل الأصغر و4.54% من إجمالي التمويل العادي، أما بقية صيغ التمويل الأخرى فقد انحصرت نسبتها ما بين (0.29% - 1.96%) مما يثبت أن المصرف ما زال يعتمد على صيغة المربحة في تمويل المشروعات الصغيرة وعلي القروض الحسن أما بقية الصيغ التمويلية الأخرى ( كالمضاربة والمشاركة والسلم والمقاوله ) فلم تجد نصيبها في الانتشار في مشروعات التمويل الأصغر . تحليل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب القطاعات الممولة بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية:

الجدول رقم (5-1-24) يوضح تحليل معامل الارتباط بين التمويل العادي والتمويل الأصغر حسب القطاعات الممولة ببنك الادخار والتنمية الاجتماعية للعام 2012م

البيان	التمويل العادي 2012	التمويل الأصغر 2012	نسبة كل قطاع من إجمالي قطاعات التمويل الأصغر من التمويل	نسبة قطاعات التمويل الأصغر من التمويل العادي 2012 م
الزراعي	0.00	0.00	0.00%	0.00%
الصناعي	593.46.345.1	843.56.022.1	0.10%	0.14%
النقل	321.74.427.57	895.90.657.26	2.66%	3.67%
حرفي / مهني	102.37.883.24	309.78.055.20	2.00%	2.76%
التجارة المحلية	618.40.255.161	960.20.947.116	11.67%	16.10%
عقاري	237.30.427.62	172.58.112.49	4.90%	6.76%
الأسر المنتجة	654.34.688.155	596.50.835.116	11.66%	16.09%
الحيواني	696.87.125.167	052.60.765.111	11.15%	15.39%
أخرى	949.63.797.105	228.17.286.33	3.32%	4.58%
الخدمي	987.90.285.266	450.30.661.250	25.01%	34.51%
الإجمالي	162.01.237.002.1	509.59.344.726	72.47%	100.00%

المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الادخار (2012)

شكل رقم (5-3-25) أدناه يوضح تحليل الارتباط لقطاعات التمويل العادي والتمويل الأصغر ببنك الادخار والتنمية الصناعية للعام 2012 م:



المصدر : إعداد الباحث من التقارير السنوية لبنك الإيداع (2012)

من الرسم أعلاه البياني يتضح النمو المضطرب في قطاعات التمويل الأصغر مقارنة بقطاعات التمويل العادي وخاصة القطاع الخدمي والذي بلغ نسبة 34.51% من إجمالي قطاعات التمويل الأصغر ونسبة 25.01% من إجمالي قطاعات التمويل العادي محتلاً بذلك المرتبة الأولى في تمويل القطاعات، يليه القطاع التجاري والذي بلغ نسبة 16.10% من إجمالي التمويل الأصغر و 11.67% من إجمالي قطاعات التمويل العادي، من ثم قطاع الأسر المنتجة والذي احتل المرتبة الثالثة بنسبة 11.09% من إجمالي التمويل الأصغر ونسبة 11.66% من قطاع التمويل العادي كما يظهر النموذج في مشروعات التمويل الأصغر فيما يختص بالإنتاج الحيواني والذي بلغ نسبة 15.39% من مشاريع التمويل الأصغر ونسبة 11.15% من التمويل العادي، كما تلاحظ النمو في قطاع التمويل العقاري والذي بلغ نسبة 6.76% والتي تمثل 4.90% من إجمالي التمويل العادي، أما قطاع آخري فقد بلغ نسبة 4.58% من التمويل الأصغر ويمثل 3.32% من التمويل العادي، كما بلغ قطاع النقل نسبة 3.67% ويمثل نسبة 2.66% من التمويل العادي، أما القطاع الحرفي والمهني فقد شهد انخفاضا واضح في تمويل المشروعات الصغيرة وقد بلغ نسبة 2.76% من التمويل الأصغر و 2% من قطاع التمويل العادي، أما القطاع الزراعي والصناعي فقد سجلا انخفاضا واضحا الشيء الذي يدل على توجه البنك لكل التمويل لتمويل القطاعات ذات الأولوية وتمويل المشروعات الصغيرة باستثناء القطاع الزراعي

تجارب بنك الإيداع للتنمية الاجتماعية (السودان):

تجارب لمشروعات رائدة وناجحة في مجال تمويل المشروعات الصغيرة بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية.<sup>1</sup>

### مشروع الزهراء لإنتاج البيض (شندي):

عبارة عن حاضنة لإنتاج البيض بطاقة استيعابية قدرها 90000 دجاجة يهدف المشروع بشكل عام إلى توفير البيض في المنطقة كمصدر بروتين مهم لتغذية المواطن، كما يهدف إلى توفير فرص للمرأة والخريجين للعمل بالمشروع وتفصيلها كالآتي.

حجم التمويل: 5 مليون جنيه

عدد المستهدفين: 600 تم إدخال 300 أسرة كمرحلة أولى.

متوسط حجم التمويل للمستفيد: 7000 جنيه.

الوسيط: منظمة الغيث الخيرية.

الولاية: نهر النيل

### تمويل رابطة المرأة العاملة:

يستهدف التمويل العاملات محدودات الدخل في القطاع العام بتمويلهن لقيام مشروعات صغيرة مدرة للدخل أولاً لإغراض استهلاكية لها بعد اجتماعي مثل تحسين المنازل وتفصيلها كالآتي:

حجم التمويل: 4.7 مليون جنيه

عدد المستفيدين: 1479 مستفيد

متوسط حجم التمويل للفرد: 3117 جنيه .

الوسيط : رابطة المرأة العاملة.

الولاية : شمال كردفان، كسلا

### مشروع محافظة المرأة:

مشروع محافظة المرأة أحد أهم الآليات التي يتبناها المصرف لتوصيل خدمات التمويل الأصغر للنساء ويستهدف النساء في القطاع الاقتصادي غير المنظم، وقد ساهم المشروع بشكل مقدر في نشر ثقافة الصيرفة الاجتماعية وكيفية الحصول على التمويل وكسر الحاجز النفسي لدى النساء من الوصول لمؤسسات التمويل وكانت تفاصيل كالآتي:

<sup>1</sup>الموقع الإلكتروني لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية.

حجم التمويل: 5.4 مليون جنيه.

عدد المستفيدين: 4402 مستفيد .

متوسط حجم التمويل للفرد: 1226 جنيه .

الوسيط: الاتحاد العام للمرأة السودانية .

الولاية: كل الولايات

**مشروع الشاه بركة<sup>1</sup>:**

يهدف إلى تمليك الأسر الفقيرة بمحلية المناقل عدد (خمسة) رؤوس من الضأن لتحسين الوضع

الغذائيلأسر وخلق فرص عمل خاصة للنساء وتفاصيلها كالتالي :

حجم التمويل: 1 مليون جنيه

عدد المستفيدين: 1000 مستفيد

متوسط حجم التمويل للفرد : 1000 جنيه .

الوسيط : جمعية أبناء الماطورى

**تمويل جمعيات صغار منتجي الصمغ العربي:**

تمويل جمعيات منتجي الصمغ العربيأتي في إطار اهتمام المصرف بالشرائح المنتجة لزيادة الإنتاج

من سلعة الصمغ وبالتالي المساهمة في زيادة صادرات السودان حيث يسهم التمويل في توفير

الاحتياجات الأساسية للمنتجين (الجنانة) وتفاصيلها كالتالي:

حجم التمويل: 1.5 مليون جنيه

عدد المستفيدين: 3358 مستفيد

متوسط حجم التمويل للمنتج: 500 جنيه .

الوسيط :الاتحاد العام لمنتجياالصماغ .

الولاية: ج/ كردفان، ش/ كردفان، سنار، ش/ دارفور سهم في استقرارهم وحمائتهم من الممارسات

التقليدية للتمويل.

**المطلب الأول**

---

<sup>1</sup>الموقع الإلكتروني لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

## تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة

### التحليل العام

جدول رقم ( 5-2-25) حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	1,60,892	1,41,025	2,28,126	3,03,205	5,81,519	14,86,141
	11	9	15	25	39	100
فيصل	14,23,952	9,76,421	4,26,000	1,78,263	29,98,112	60,03,808
	24	16	7	3	50	100
الإخضر	83,61,939	99,84,737	129,35,906	302,42,149	652,09,514	1,267,372,703
	7	8	10	24	51	100
الإجمالي	99,51,324	111,02,416	135,94,233	307,89,617	687,89,145	1,342,268,652
	7	8	10	23	51	100

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

من الجدول رقم(27) نلاحظ أن حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م كان كالآتي:

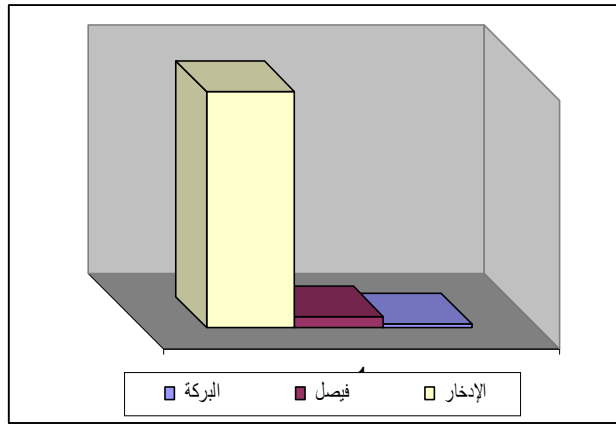
(1) سجل حجم التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني خلال الفترة المشار إليها بين 9-39% وقد شهد البنك في الأعوام الأخيرة ارتفاع في حجم التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 39%. أما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك البركة نسبة 1.2% خلال الفترة ويعزى انخفاض نسبة حجم التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني إلى عدم مقدرة المقترض على السداد وارتفاع تكلفة التمويل صغير الحجم، ولجو البنوك إلى تحويل المخاطر من النظام المصرفي إلى الحكومة والعميل، ولم تقم بتقليل مخاطر عدم أو تأخير السداد .

(2) تراوحت نسب حجم التمويل الأصغر ببنك فيصل الاسلام بالسوداني خلال الفترة 2008-2012م ما بين 3-50% وسجلت اعلي نسبة للبنك في العام 2012م نسبة 50%. أما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك فيصل الاسلامي نسبة 4.4% خلال الفترة ويعزى انخفاض نسبة حجم التمويل الأصغر بالبنك كما هو الحال بالنسبة لبنك البركة السوداني .

(3) بلغت نسب سجل حجم التمويل الأصغر بينك الادخار السوداني خلال الفترة المشار اليها ما بين 7-51% وقد شهدت الفترة ارتفاع مستمر في حجم التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 51%. اما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك الادخار نسبة 94.4% خلال الفترة ويعزى سيطرت بنك الادخار على حجم التمويل الأصغر سعى المصرف إلى تحقيق الأهداف الكبرى التي تعتمد على العديد من الأسس والسياسات والتشريعات التي تدعم وبشكل ايجابي استمرارية تجربة التمويل الأصغر، التي تركز على مفهوم محاربة الفقر، والحد من البطالة بسبب انتشارها، واستهدافه للشرائح الضعيفة في المجتمعات وسد الفجوة بين العرض والطلب، بالإضافة للبعد عن الإقراض المباشر .

(3) تراوحت نسب إجمالي حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م ما بين 7-51% وقد شهدت الفترة ارتفاع مستمر في حجم التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 51%. مع ملاحظة تركيز حجم التمويل الأصغر بينك الادخار بنسب كبيرة بلغت في المتوسط 95% خلال الفترة .

الشكل رقم (5-3-26) يوضح حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م



المصدر: الباحث اعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

جدول رقم ( 5-2-26) معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012
البركة	1660892	1410258	2281267	3693205	5815519
	0	-15	62	62	57
فيصل	14232952	9766421	4269060	1782263	29984112
	0	-31	-56	-58	-145
الادخار	83619397	99845737	129395906	302421149	652090514
	0	19	30	134	116
الإجمالي	99513241	111022416	135946233	307896617	687890145
	0	12	22	126	123

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

(1) تراوح معدل نمو حجم التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 15- إلى 62% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة حتى العام 2011م وقد سجل العامين 2010 و 2011م نسبة واحدة بلغت 62% وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر ببنك البركة نسبة 57%.

(2) بلغ معدل نمو حجم التمويل الأصغر ببنك فيصل الاسلامي خلال الفترة المشار إليها ما بين 0 إلى 145- خلال الفترة ويلاحظ أن البنك ظل يسجل معدلات نمو سالبة وكبيرة في مجال التمويل الأصغر ويعزى ذلك إلى أن المصرف مازال يسير على نمطه التقليدي في منحاآل تمويل حسب السياسات القطاعية للدولة أو حسب سياساتها المبنية على تحقيق أقصى الأرباح وليس بناءً على طلب السوق ورغبة المستفيد، وهذا الأمر ينعكس سلباً على المشروع الممول بصعوبة إدارته من ناحية وقد يكون غير متناسباً مع بيئة العمل من ناحية أخرى ويترتب على ذلك عدم قدرة العمل على تسويق منتجاته وغالباً ما يكون المشروع عرضة للفشل مستقبلاً وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالبنك نسبة -145%

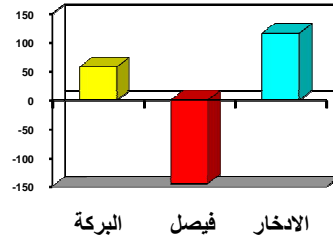
(3) سجل معدل نمو حجم التمويل الأصغر ببنك الادخار السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0- إلى 134% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وزيادة مضطربة مستمرة نسبة واحدة بلغت 116% ويعزى ذلك إلى طبيعة عمل المصرف وتقديمه خدماته لقطاعات عريضة ومتباينة من العملاء، تتطلب نوعاً من المرونة في تقديم الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية وهنا تظهر أهمية مبادرات البنك التي تكون قريبة جداً من الفئات المستهدفة بخدمات التمويل الأصغر وتمتلك الرغبة



والقدرة على توفير فرص الحصول على خدمات مستدامة على نطاق أوسع لتتمكن من تلبية الاحتياجات الفعلية لجانب الطلب، عبر تقديم خدمات متعددة ومنتجات متنوعة، فيتحرك الطلب بفاعلية وينتعش السوق وتزدهر صناعة التمويل الأصغر وتبدأ في تحقيق النماء والتطور، وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالبنك نسبة 134%.

(4) تراوح إجمالي معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0-126% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة للمصارف ماعدا بنك فيصل الاسلامي وقد سجل العاميين 2010 و2011م نسبة واحدة بلغت 62% وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر الاجمالي نسبة 123%،

الشكل رقم (5-3-27) يبين معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م



المصدر: الباحث اعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

جدول رقم (5-2-27) حجم الإرباح من التمويل الأصغر للمصارف موضوع الدراسة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	مجموع
البركة	132,870	4	100,524	1	198,685	1	374,228	1	640,666	1	1,446,973
	9		7		14		26		44		100.00
فيصل	2900857.00	95	1888619.00	11	597668.00	3	249516.00	0	4197775.00	6	9834435
	29		19		6		3		43		100.00
الادخار	17419.00	1	14771342.00	88	18058643.00	96	59900955.00	99	68959469.00	93	161707828.00
	0		9		11		37		43		100
الإجمالي	3,051,146	100	16,760,485	100	18,854,996	100	60,524,699	100	73,797,910	100	172,989,236

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

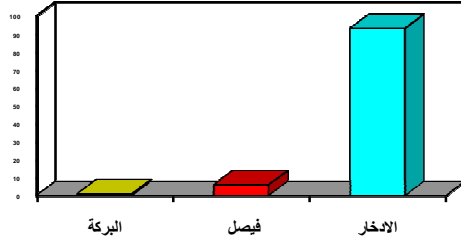
(1) سجلت الأرباح من التمويل الأصغر بينك البركة السوداني خلال الفترة المشار إليها ما بين 7-44% وقد شهد البنك في الأعوام الأخيرة ارتفاعاً في أرباح التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 44%. أما على المستوى الكلي لإرباح التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك البركة نسبة 0.8% خلال الفترة ويعزى انخفاض نسبة إرباح التمويل الأصغر بينك البركة السوداني إلى أن نتائج التمويل الأصغر ما زالت في طور البداية والسعي إلى استبدال التمويل الأصغر بصيغة المراجعة لتحقيق الأرباح والبحث عن وسائل لإنجاح مشاريع التمويل الأصغر لرفع نسبة المستفيدين الضعيفة مقارنة بحجم التمويل المطروح .

(2) تراوحت نسب أرباح التمويل الأصغر بينك فيصل الاسلام السوداني خلال الفترة 2008-2012م ما بين 3-43% وسجلت أعلى نسبة للبنك في العام 2012م نسبة 43%. أما على المستوى الكلي لأرباح التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك فيصل الاسلامي نسبة 5.7% خلال الفترة ويعزى انخفاض نسبة أرباح التمويل الأصغر بالبنك كما هو الحال بالنسبة لبنك البركة السوداني.

(3) بلغت نسب أرباح التمويل الأصغر بينك الادخار السوداني خلال الفترة المشار إليها ما بين 0-43% وقد شهدت الفترة ارتفاعاً مستمراً في الأرباح التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 43%. إما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك الادخار نسبة 93% خلال الفترة ويعزى سيطرت بنك الادخار على أرباح التمويل الأصغر لأنه هو رائد التمويل الأصغر وأن 75% من محفظة التمويل موجهة نحو التمويل الأصغر لذلك تؤمنها مسألة التمتع بنشاط اقتصادي، والاحتفاظ بحسابات مع البنوك وعدم التعثر .

(3) تراوحت نسب إجمالي إرباح التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012 مابين 1-93% فقد سجل بنك البركة 1% وبنك فيصل الاسلامى 6% يليه بنك الادخار بنسبة 93% خلال الفترة.

الشكل رقم (5-3-28) يوضح حجم الإرباح من التمويل الأصغر



المصدر : الباحثاعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

جدول رقم ( 5-2-28) معدل نمو حجم الأرباح من التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012
البركة	870,132	524,100	685,198	228,374	666,640
النمو	0	-24	98	88	71
فيصل	2900857	1888619.00	597668.00	249516.00	4197775.00
النمو	0	-35	-68	-58	1582
الإدخار	17419.00	14771342.00	18058643.00	59900955.00	68959469.00
النمو	0	84700	22	232	15
الإجمالي	146,051,3	485,760,16	996,854,18	699,524,60	910,797,73
	0	449	12	221	22

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

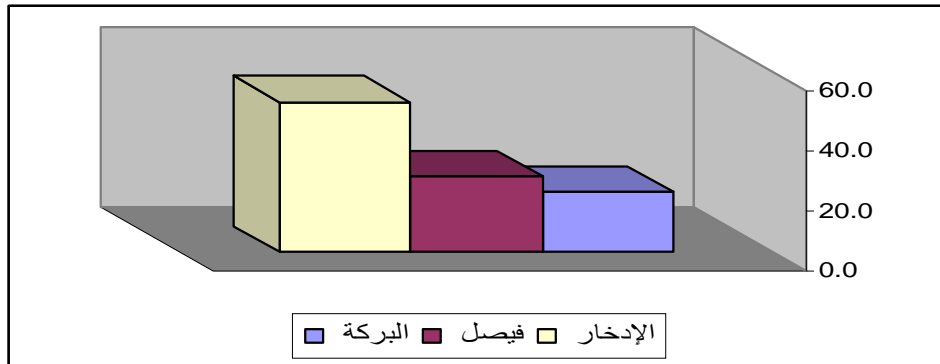
(1) تراوح معدل نمو أرباح التمويل الأصغر ببنك البركة السوداني خلال الفترة من 2008-2012م مابين 24- إلى 98% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة حتى العام 2011م وقد سجل العام 2010 نسبة بلغت 98% وقد بلغ متوسط معدل نمو أرباح التمويل الأصغر ببنك البركة نسبة 0.3%.

(2) بلغ معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بينك فيصل الاسلامى خلال الفترة المشار إليها ما بين 0 إلى 1528 خلال الفترة ويلاحظ أن البنك ظل يسجل معدلات نمو سالبة وكبيرة في مجال التمويل الأصغر ويعزى ذلك إلى أن المصرف مازال يسير في منحالتّ مويل حسب السياسات وتحقيقاً أقصى الأرباح وليس بناءً على طلب السُّوق ورغبة المستفيد، وقد بلغ متوسط معدل نمو ارباح التمويل الأصغر بالبنك نسبة 1.6%

(3) سجل معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بينك الادخار السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0-84700% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وزيادة ومستمرة ويعزى ذلك إلى طبيعة المصرف وأهمية مبادرات البنكالفئات المستهدفةبخدمات التمويل الأصغر وتوفير فرص الحصول علىخدمات مستدامة، وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالبنك نسبة 98.1%.

(4) تراوح إجمالي معدل نمو حجم أرباح التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0-449% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة للمصارف ماعدا بنك فيصل الاسلامى وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم أرباح التمويل الأصغر الاجمالي نسبة 22%،

الشكل رقم ( 5-3-29 ) يبين معدل نمو حجم الارباح من التمويل الأصغر



المصدر: الباحثاعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

جدول رقم ( 5-2-29)حجم تعثر التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-  
2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	59,450	72,589	91,686	97,898	107,628	429,251
	14	17	21	23	25	100
فيصل	164	214	328	107	220	1,034
	16	21	32	10	21	100
الإنخري	20,673,889	19,640,510	76,128,179	10,773,669	5,552,756	132,769,003
	16	15	57	8	4	100
الإجمالي	20,733,503	19,713,313	76,220,193	10,871,674	5,660,604	266,398,875
	8	7	29	4	2	100

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

من الجدول أعلاه رقم (31) تلاحظ الآتي:-

- (1) تراوحت نسبة التعثر للتمويل الأصغر بينك البركة السوداني خلال الفترة 2008-2012م ما بين 14% - 25% وقد سجل تعثر البنك من إجمالي التعثر للمصارف محل الدراسة نسبة 0.3% وهي نسبة جيدة، بينما بلغت في المتوسط خلال الفترة نسبة 0.2% من إجمالي تعثر بنك البركة السوداني .
- (2) بلغت نسبة التعثر لبنك فيصل الاسلامي ما بين 10% - 32% خلال الفترة المشار إليها وقد سجلت أعلى نسبة تعثر للتمويل الأصغر بالبنك في العام 2010م بلغت 32% كأعلى نسبة تعثر بالمصرف بينما سجلت نسبة تعثر بنك فيصل من إجمالي تعثر التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة 0.1% مع ملاحظة انخفاض التعثر بالمصرف بنهاية الفترة .
- (3) سجلت نسبة التعثر للتمويل الأصغر بينك الادخار خلال الفترة 2008-2012م ما بين 4%- 57% وقد سجل تعثر البنك من إجمالي التعثر للمصارف محل الدراسة نسبة 99.7% وهي نسبة كبيرة جداً، بينما بلغت في المتوسط خلال الفترة نسبة 49.8% من إجمالي تعثر بنك الادخار السوداني
- (4) بلغت نسبة إجمالي التعثر للتمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة ما بين 2%- 29% خلال الفترة المشار إليها وقد سجلت أعلى نسبة تعثر للتمويل الأصغر للمصارف ككل في العام 2010م بلغت 29% كأعلى نسبة تعثر بالمصارف .

والملاحظ أن تعثر التمويل الأصغر بالمصارف خلال الفترة المشار إليها تعرض التمويل الأصغر كأحد أنواع القروض بالطبع لأزمات تعثر معظمها بسبب التعثر في الفترة القريبة الفاتنة كان مردده لحدوث الأزمة المالية العالمية في عام 2008م، ولأسباب إدارية وفنية أخرى تتعلق بالمشاريع الممولة ذاتها من قبل المصارف. نظراً لأن هناك اختلافاً في جدوى المشاريع الصغيرة بسبب تغير الوضع الاقتصادي عن وقت تقدير هذه المشاريع التي تختص بالتمويل الأصغر، وبالتالي هناك ضرورة لإعادة تقييم حجم التمويل الذي يمنح للمشاريع الصغيرة وحساب الجدوى الاقتصادية، بدلاً من الدخول في عمليات تمويل واسعة للشرائح الضعيفة من المجتمع التي قد تؤثر في قدرتها على الوفاء و سداد التمويل الأصغر.

جدول رقم ( 5-2-30 ) عدد عملاء التمويل الأصغر الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	178	150	235	415	619	1597
	11.1	9.4	14.7	26.0	38.8	100
فيصل	870	600	259	105	1674	3508
	24.8	17.1	7.4	3.0	47.7	100
الإدخار	8724	7131	20016	3365	2197	41433
	21.1	17.2	48.3	8.1	5.3	100
الإجمالي	9772	7881	20510	3885	4490	46538
	21.0	16.9	44.1	8.3	9.6	100

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

من الجدول أعلاه رقم (32) تلاحظ الآتي:

تراوحت نسب عدد عملاء التمويل الأصغر بينك البركة السوداني ما بين 9.4-38.8% وقد سجلت أعلى نسبة لعملاء التمويل الأصغر بالبنك في العام 2012م (38.8%) وادني نسبة لعملاء التمويل الأصغر سجلت في العام 2009 بنسبة 9.4%، كما تراوحت نسب عملاء التمويل الأصغر خلال الفترة 14% إذا بلغ متوسط عدد عملاء بنك البركة للتمويل الأصغر من إجمالي عدد عملاء المصارف محل الدراسة خلال الفترة 3.4%.

بلغت نسب عدد عملاء التمويل الأصغر بينك فيصل الاسلام ما بين 3-47.7% وقد سجلت أعلى نسبة لعملاء التمويل الأصغر بالبنك في العام 2012م (47.7%) كما هو الحال بالنسبة لبنك البركة السوداني وادني نسبة لعملاء التمويل الأصغر سجلت في العام 2011م بنسبة 3%، كما تراوحت نسب

عملاء التمويل الأصغر خلال الفترة 37% إذا بلغ متوسط عدد عملاء بنك البركة للتمويل الأصغر من إجمالي عدد عملاء المصارف محل الدراسة خلال الفترة 7.5%.

سجلت نسب عدد عملاء التمويل الأصغر ببنك الادخار السوداني ما بين 5.3-48.3% وقد سجلت أعلى نسبة لعملاء التمويل الأصغر بالبنك في العام 2010م (48.3%) وأدنى نسبة لعملاء التمويل الأصغر سجلت في العام 2012م بنسبة 5.3%، ويلاحظ سيطرت المصرف على أكبر حجم من عملاء التمويل الأصغر خلال الفترة 49% إذا بلغ متوسط عدد عملاء بالبنك للتمويل الأصغر من إجمالي عدد عملاء المصارف محل الدراسة خلال الفترة 89%.

ويمكن القول بان الشاهد في الأمر أن هذه البنوك رغم مجهوداتها، لم تحقق القدر المناسب من الوصول لأكبر نسبة من المستفيدين، وأن الطريق لا يزال طويلا لتحقيق ذلك نتيجة لجملة من المعوقات التي أبطأت منوصول خدمات التمويل الأصغر للسواد الأعظم من المواطنين المحتاجين له فنسبة السكان التي تتمتع بالتعامل مع البنوك والوصول إليها لا يتعدى 15%، ولم تستطع المصارف أن تتجاوز النسبة المخصصة للتمويل الأصغر برغم من أن الطلب عالٍ جدا، يحدث ذلك بالرغم من أن سياسات البنك المركزي قد وجهت المصارف بتخصيص 12% من سقوفها الائتمانية للتمويل الأصغر.

جدول رقم ( 5-2-31) معدل نمو عدد عملاء التمويل الأصغر عملاء بالمصارف محال لدراسة للفترة من

2012-2008م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012
البركة	178	150	235	415	619
النمو	0	-16	57	77	49
فيصل	870	600	259	105	1674
النمو	0	-31	-57	-59	1494
الإدخار	8724	7131	20016	3365	2197
النمو	0	-18	181	-83	-35
الإجمالي	9772	7881	20510	3885	4490
	0	-19	160	-81	16

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2012-2008

من الجدول أعلاه رقم (33) تلاحظ الآتي:

(1) تراوح معدل نمو عدد عملاء التمويل الأصغر بينك البركة السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 16- إلى 77% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وسالبة وقد سجل العام 2011 أعلى معدل نمو بلغ 77% وقد بلغ متوسط معدل نمو عدد التمويل الأصغر بينك البركة نسبة 10.7%.

(2) بلغ معدل نمو عدد التمويل الأصغر بينك فيصل الاسلامي خلال الفترة المشار اليها ما بين 0 إلى 1494 خلال الفترة ويلاحظ أن البنك ظل يسجل معدلات نمو سالبة وكبيرة في عدد عملاء التمويل الأصغر ويعزى ذلك إلى أن منهجيات المصرف للعملاء ذوي الدخل المحدود يحتاجون إلى رؤوس أموال صغيرة إضافة إلى أن آليات المصرف هيكل تكاليفه يجعل من الصعب عليه تخفيض تكاليف هذا النوع من التمويل إلى الحد الأدنى وزيادة عدد المواطنين والتوسع السريع في نطاق محافظ تمويل التمويل الأصغر، وقد بلغ متوسط معدل نمو عملاء التمويل الأصغر بالبنك نسبة 2.6%

(3) سجل معدل نمو عدد عملاء التمويل الأصغر بينك الادخار السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0- 181% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وزيادة ومستمرة ويعزى ذلك إلى طبيعة عمل المصرف بخدمات التمويل الأصغر، وقد بلغ متوسط معدل نمو عدد عملاء التمويل الأصغر بالبنك نسبة 86.4%.



(4) تراوح إجمالي معدل نمو عملاء التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0-160% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة للمصارف ماعدا بنك فيصل الاسلامي وقد بلغ متوسط معدل نمو عملاء التمويل الأصغر الاجمالي نسبة 31%، يبين ذلك الجدول أدناه.

#### جدول رقم ( 5-2-32) حجم الارياح من التمويل الأصغر مشاركات بالمصارف

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	41522	35256	57031	92330	145387	371,526
	11	9	15	25	39	100
فيصل	355823	244160	106726	44556	749602	1500867
	24	16	7	3	50	100
الإدخار	2090484	2496143	3234897	7560528	16302262	31684314
	7	8	10	24	51	100
الإجمالي	2,487,829	2,775,559	3,398,654	7,697,414	17,197,251	33,556,707
	7.4	8.3	10.1	22.9	51.2	100

رقم(34)نلاحظ أن حجم التمويل الأصغر بالمشاركات بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م كان كالتالي:

(1) سجل العام 2008م لحجم التمويل الأصغر بالمشاركات خلال الفترة المشار إليها ما بين 1.7 ، 84% وقد سجل بنك الادخار أعلى نسبة للتمويل بالمشاركات بلغت 84% يليه بنك فيصل الاسلامي بنسبة 14% ثم بنك البركة السوداني بنسبة 1.7%، ويلاحظ أن العام شهد ارتفاع في حجم التمويل الأصغر بالمشاركة وقد بلغ في الاجمالي للمصارف محل الدراسة 7.4%

(2) بلغ حجم التمويل الأصغر بالمشاركات في العام 2009م للمصارف محل الدراسة 1.3-89.9% وظل بنك الادخار يسيطر ويسجل أعلى نسبة للتمويل بالمشاركات بلغت 89.9% يليه بنك فيصل الاسلامي بنسبة 8.8% مع ملاحظة الانخفاض الكبير بينك فيصل الاسلامي لارتفاع تكلفة حجم التمويل الأصغر ثم بنك البركة السوداني بنسبة 1.3%، ويلاحظ أن العام شهد ارتفاع في حجم التمويل الأصغر بالمشاركة ببنك الادخار فقط وقد بلغ في الاجمالي للمصارف محل الدراسة 8.3% بالرغم من انخفاض حجم التمويل الكلي للمصارف محل الدراسة في هذا العام .

(3) سجل العام 2010م لحجم التمويل الأصغر بالمشاركات خلال الفترة المشار إليها ما بين 1.7 - 95.2% وقد سجل بنك الادخار أعلى نسبة للتمويل بالمشاركات كما هو الحال في الأعوام السابقة

بلغت 95.2% يليه بنك فيصل الاسلامى بنسبة 3.4% ثم بنك البركة السوداني بنسبة 1.7%، ويلاحظ الانخفاض المستمر ببنك فيصل الاسلامى وقد بلغ في الاجمالي للمصارف محل الدراسة 10.1%

(4) بلغ حجم التمويل الأصغر بالمشاركات في العام 2011م للمصارف محل الدراسة 0.6-98.2% وظل بنك الادخار يسيطر ويسجل أعلى نسبة للتمويل بالمشاركات بلغت 98.2% يليه بنك البركة بنسبة 1.2% ثم بنك فيصل الاسلام السوداني بنسبة 0.6%، ويلاحظ أن العام شهد ارتفاع كبير في حجم التمويل الأصغر بالمشاركة ببنك الادخار فقط وقد بلغ في الاجمالي للمصارف محل الدراسة 22.9% بالرغم من انخفاض حجم التمويل الكلي لبنك البركة و فيصل الاسلامى في هذا العام .

(5) بلغ حجم التمويل الأصغر بالمشاركات في العام 2012 للمصارف محل الدراسة 0.8-94.8% وظل بنك الادخار يسيطر ويسجل أعلى نسبة للتمويل بالمشاركات كما في الأعوام السابقة وخلال كل الفترة للتمويل الأصغر بالمشاركات بلغت 94.8% يليه بنك فيصل الاسلامى بنسبة 4.4% مع ملاحظة الارتفاع الطفيف ببنك فيصل الاسلامى لارتفاع حجم التمويل الأصغر بالمشاركة ثم بنك البركة السوداني بنسبة 0.8%، ويلاحظ أن العام شهد ارتفاع في حجم التمويل الأصغر بالمشاركة ببنك الادخار وبنك فيصل الاسلامى وقد بلغ في الاجمالي للمصارف محل الدراسة 51.2% مع ملاحظة الزيادة الطفيفة في حجم التمويل الكلي للمصارف محل الدراسة في هذا العام . ويمكن القول بان عدم توافر الخبرة لدي المصارف في التعامل مع القيود المفروضة على المصارف من قبل البنك المركزي في مجال الاستثمارات طويلة الأجل وعدم تفهم المتعاملين مع المصارف لأساليب التمويل الأصغر بصيغة المشاركة أدى إلى انخفاض حجم التمويل الأصغر بالمشاركات

جدول رقم (5-2-33) معدل نمو حجم الأرباح من التمويل الأصغر مشاركات

البيان	2008	2009	2010	2011	2012
البركة	41522	35256	57031	92330	145387
	0	-15	16	62	57
فيصل	355823	244160	106726	44556	749602
	0	-31	-56	-58	1582
الادخار	2090484	2496143	3234897	7560528	16302262
	0	19	30	134	116
الإجمالي	829,487.2	559,775.2	654,398.3	414,697.7	251,197.17
	0	12	22	126	123

المصدر: الباحث اعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

من الجدول أعلاه رقم (35) تلاحظ الآتي:-

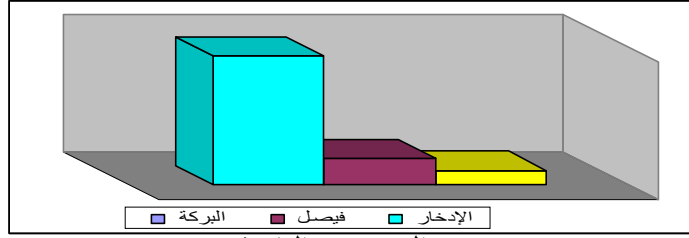
(1) تراوح معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بينك البركة السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 15- إلى 62% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وقد سجل العام 2011 نسبة بلغت 62% وقد بلغ متوسط معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بينك البركة نسبة 8.7%.

(2) بلغ معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بينك فيصل الاسلامي خلال الفترة المشار إليها ما بين 0 إلى 1582 خلال الفترة ويلاحظ أن البنك ظل يسجل معدلات نمو سالبة في مجال التمويل الأصغر بالمشاركات، وقد بلغ متوسط معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بالبنك نسبة 15.7%

(3) سجل معدل نمو أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بينك الادخار السوداني خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0- 134% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة وزيادة باستمرار، وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالمشاركات بالبنك نسبة 75.6%.

(4) تراوح إجمالي معدل نمو حجم أرباح التمويل الأصغر بالمشاركات بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0- 126% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة للمصارف ماعدا بنك فيصل الاسلامي وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم ارباح التمويل الأصغر الاجمالي نسبة 38.2%، والشكل رقم (3) يبين ذلك

شكل رقم ( 5-3-30) معدل نمو حجم الارباح من التمويل الأصغر بالمشاركات



المصدر : الباحث

اعتمادا على بيانات الدراسة 2013م

جدول رقم ( 5-2-34) حجم تعثر التمويل الأصغر مشاركات

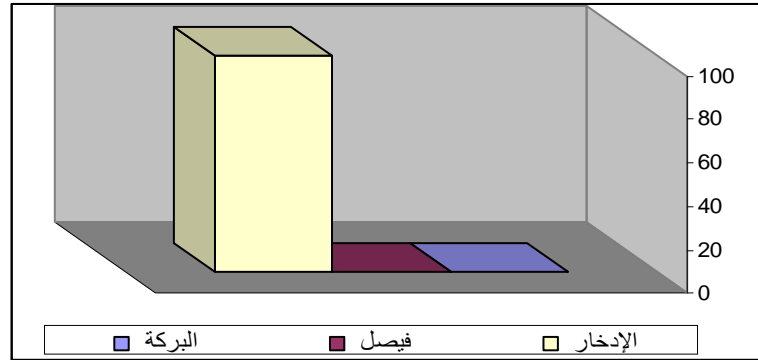
البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	59,450	72,589	91,686	97,898	107,628	429,251
	0.3	0.37	0.1	0.9	1.9	
فيصل	100	100	100	100	100	500
	0	0	0	0	0	
الإدخار	20,673,889	19,640,510	76,128,179	10,773,669	5,552,756	132,769,003
	100	99.6	99.9	99.1	98.1	
الإجمالي	20,733,439	19,713,199	76,219,965	10,871,667	5,660,484	133,198,754
	100	100	100	100	100	

المصدر : الباحث

من الجدول أعلاه نلاحظ كالآتي:

- (1) سجل حجم تعثر التمويل الأصغر بصيغة المشاركة ببنك البركة السوداني خلال الفترة المشار إليها مابين 0.37-1.9% وقد سجل البنك نسبة منخفضة وجيدة بالنسبة للتعثر خلال الفترة من ناحية، ومن ناحية أخرى يعزى ذلك إلى عدم رغبة البنك في منح حجم التمويل الأصغر حيث بلغ في العام 2012م نسبة 1.9%. أما على المستوى الكلي لتعثر التمويل الأصغر بالبنك فقد سجل بنك البركة نسبة 0.3%
- (2) أفاد المسئول عن قسم الإحصاء و المعلومات ببنك فيصل الإسلامي بعدم وجود تعثر في التمويل الأصغر بصيغة المشاركة .
- (3) سجل حجم تعثر التمويل الأصغر بصيغة المشاركة ببنك الادخار مابين 98-100% وقد سجل البنك نسبة مرتفعة جدا بالنسبة للتعثر خلال الفترة ويعزى ارتفاع نسبة تعثر التمويل الأصغر ببنك الادخار إلى عدم مقدرة المقترض على السداد وارتفاع تكلفة التمويل صغير الحجم، ولجوء البنوك إلى تحويل المخاطر من النظام المصرفي إلى الحكومة والعميل.

شكل رقم (5-3-31) التعثر بالمصارف موضوع الدراسة للفترة من 2008-2012 م:



المصدر: الباحث

جدول رقم (5-2-35) التمويل العام حسب القطاعات الاقتصادية للأعوام 2008-2012:

نهاية الفترة	الزراعة	الصناعة	الصادرات	الواردات	التجارة المحلية	النقل والتخزين	الانشاءات	الطاقة والتعدين	أخرى	المجموع
2008	1904018	481146	446096	2370565	0	0	0	0	7993786	13195611
	14	4	3	18	0	0	0	0	61	
2009	1556534	369991	469490	2320902	0	0	0	0	9256725	13973642
	11	3	3	17	0	0	0	0	66	
2010	3826921	479243	616207	2872820	2317386	1011451	76683	2052286	7254674	20507671
	19	2	3	14	11	5	0	10	35	
2011	5531022	864965	582212	3763217	2562856	1421267	520530	991330	5607859	21845258
	25	4	3	17	12	7	2	5	26	
2012	4577492	1065594	0	4168358	1259869	1636122	129241	2152871	6240281	21229828
	22	5	0	20	6	8	1	10	29	
الاجمالي	17396057	3260952	2114017	15495928	6140134	4068851	726457	5196502	36353513	90752010
	19	4	2	17	7	4	1	6	40	

جدول رقم (5-2-36) التمويل العام حسب القطاعات الاقتصادية للأعوام 2008 - 2012م.

الفترة	الزراعة	%	الصناعة	%	لصادرات	%	الواردات	%	الجزء المحلية	%	القل	%	نشاءات	%	الطاقة	%	أخرى	%
2008	1904018	11	481146	15	446096	21	2370565	15	0	0	0	0	0	0	0	0	7993786	22
2009	1556534	9	369991	11	469490	22	2320902	15	0	0	0	0	0	0	0	0	9256725	25
2010	3826921	22	479243	15	616207	29	2872820	19	2317386	38	1011451	25	76683	11	2052286	39	7254674	20
2011	5531022	32	864965	27	582212	28	3763217	24	2562856	42	1421267	35	520530	72	991330	19	5607859	15
2012	4577492	26	1065594	33	0	0	4168358	27	1259869	21	1636122	40	129241	18	2152871	41	6240281	17
الإجمالي	17396057	100	3260952	100	2114017	100	15495928	100	6140134	100	4088851	100	726457	100	5196502	100	36353513	100

من الجدولين أعلاه جدول رقم (37) و جدول رقم (37) أوضحت الآتي :-

بلغ حجم التمويل المصرفي الممنوح للقطاع الزراعي خلال الفترة 2008-2012م ما بين 9% - 32% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2011م بنسبة 32%، بينما سجلت نسب تمويل القطاع الزراعي على المستوى نسبة 19%.

سجلت نسب حجم التمويل المصرفي الممنوح للقطاع الصناعي خلال الفترة ما بين 11% - 33% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2012م بنسبة 33%، بينما سجلت نسب تمويل القطاع الصناعي على المستوى نسبة 4%.

بلغ حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع الصادرات خلال الفترة 2008-2012م ما بين 0% - 29% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2010م بنسبة 29%، بينما سجلت نسب تمويل قطاع الصادر على المستوى نسبة 2%.

سجلت نسب حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع الواردات خلال الفترة ما بين 15% - 27% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2012م بنسبة 27%، بينما سجلت نسب تمويل لقطاع الواردات على المستوى نسبة 17%.

تراوحت نسب حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع التجارة المحلية خلال الفترة 2008-2012م ما بين 0% - 42% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2011م بنسبة 42%، بينما سجلت نسب تمويل قطاع التجارة المحلية على المستوى نسبة 7%.

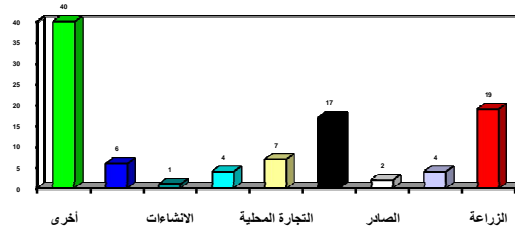
بلغ حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع النقل والتخزين خلال الفترة المشار إليها ما بين 0% - 40% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2012م بنسبة 40%، بينما سجلت نسب تمويل لقطاع النقل والتخزين على المستوى نسبة 4%.

سجلت نسب حجم التمويل المصرفي الممنوح للقطاع الإنشاءات خلال الفترة ما بين 0% - 72% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2011م بنسبة 72%، بينما سجلت نسب تمويل للقطاع الإنشاءات على المستوى نسبة 1%.

تراوحت نسب حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع الطاقة والتعدين خلال الفترة 2008-2012م ما بين 0% - 41% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2012م بنسبة 41%، بينما سجلت نسب تمويل قطاع الطاقة والتعدين على المستوى نسبة 6%.

بلغ حجم التمويل المصرفي الممنوح لقطاع أخرى خلال فترة الدراسة ما بين 15% - 25% وقد سجلت أعلى نسبة لتمويل القطاع في العام 2009م بنسبة 25%، بينما سجلت نسب تمويل قطاع أخرى على المستوى نسبة 40% وهي نسبة مرتفعة جداً ، الشكل رقم (5-3-32) توزيع حجم التمويل المصرفي

#### الممنوح حسب القطاعات خلال الفترة 2008-2012م



المصدر : الباحث

جدول رقم (5-2-37) التمويل العام حسب الصيغ التمويلية للأعوام 2008 - 2012م

المجموع	أخرى	قرض حسن	أستصناع	أجرة	مقاولة	السلم	المضاربة	المشاركة	المراجعة	الفترة
14681294	4845215	0	0	0	0	290650	876420	1769329	6899680	2008
	33	0	0	0	0	2	6	12	47	
15659786	4526390	0	0	0	0	349618	956036	1641402	8186340	2009
	29	0	0	0	0	2	6	10	52	
22107437	4566099	0	0	52190	2295556	257586	1480020	1981884	11474102	2010
	21	0	0	0	10	1	7	9	52	
23329187	3880275	0	0	35794	1952167	174806	1424744	1548468	14312933	2011
	17		0	0	8	1	6	7	61	
24102842	5292662	125475	20115	89594	2160054	459838	1296315	2636883	12021906	2012
	22	1	0	0	9	2	5	11	50	
99880546	23110641	125475	20115	177578	6407777	1532498	6033535	9577966	52894961	المجموع
	23	0	0	0	6	2	6	10	53	



جدول رقم (5-2-38) نسب التمويل الأصغر خلال الفترة 2008-2012 (بالآلاف الجنيهات)

رقم البرقة	مشاركة	فضيلة	السلم	مقولة	أجاراًقتصناع	قرهن أخرى	أخرى
2008	13 (898)	8 1519	9 2015	0	0	0	2 455
2009	5 865	7 1812	23 308	0	0	0	2 433
2010	2 144	2 1884	17 236	3 235	2 520	0	2 469
2011	7 1323	6 1388	11 176	3 1917	2 394	0	17 825
2012	3 1216	2 2383	3 458	3 208	3 155	10 135	2 526
وع	10 538	10 976	10 1523	10 677	10 178	10 215	10 210

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنك 2008-2012

من الجدولين أعلاه جدول رقم (38) و جدول رقم (38) أتضح الآتي

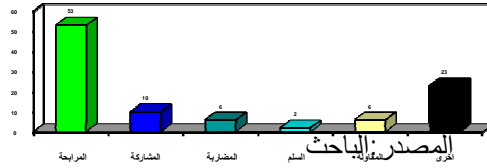
تراوحت نسب التمويل المصرفي الممنوح بصيغة المرابحة ما بين 13 - 27% وقد سيطر التمويل بصيغة المرابحة على حجم التمويل الكلى إذ بلغت نسبتها 53%، كما تراوحت نسب التمويل بالصيغة خلال الفترة ما بين 47-61% إذا بلغت في المتوسط 31% من إجمالي التمويل بالصيغة.

سجلت نسب التمويل المصرفي الممنوح بصيغة المشاركة ما بين 16 - 28% وقد سجل التمويل بصيغة المشاركة من حجم التمويل الكلى نسبة 10%، كما تراوحت نسب التمويل بصيغة المشاركة خلال الفترة ما بين 7-12% وبلغت في المتوسط 15% من إجمالي التمويل بالصيغة تراوحت نسب التمويل المصرفي الممنوح بصيغة المضاربة ما بين 15 - 25% وقد سجل التمويل بصيغة المضاربة من حجم التمويل الكلى نسبة 6%، كما تراوحت نسب التمويل بالصيغة خلال الفترة ما بين 5-47% إذا بلغت في المتوسط 21% من إجمالي التمويل بالصيغة.

سجلت نسب التمويل المصرفي الممنوح بصيغة السلم ما بين 11 - 30% وقد سجل التمويل بصيغة السلم من حجم التمويل الكلى نسبة 2%، كما تراوحت نسب التمويل بصيغة السلم خلال الفترة ما بين 1-2% وبلغت في المتوسط 14% من إجمالي التمويل بالصيغة

لم يسجل التمويل بصيغة المقاوله والإجارة والاستصناع والقرض الحسن بمتوسط تراوح ما بين 0-34% للتمويل بالصيغ المذكورة مع ملاحظة ارتفاع حجم التمويل بصيغتي المقاوله والإجارة بينما سجلت على المستوى الكلي (0.01%) نسبة لم تصل إلى الواحد الصحيح على التوالي. تراوحت نسب التمويل المصرفي الممنوح بصيغة أخرى ما بين 17-23% وقد سجل التمويل بصيغة أخرى من حجم التمويل الكلي نسبة 23%، كما تراوحت نسب التمويل بالصيغة خلال الفترة ما بين 21-33% إذا بلغت في المتوسط 22% من إجمالي التمويل بالصيغة ،

الشكل رقم (5-3-33) يوضح التمويل العام حسب الصيغ التمويلية للأعوام 2008-2012



جدول رقم (5-2-39) إجمالي التمويل الأصغر الممنوح من قبل البنوك التجارية

العالم	إجمالي التمويل المصرفي	%	إجمالي التمويل الأصغر	%	نسبة التمويل الأصغر إلى إجمالي التمويل المصرفي
2008	14681294	15	240,232	11	1.6
2009	15659786	16	164,243	12	1.6
2010	22107437	22	900,334	16	1.5
2011	23329187	23	682,449	22	2
2012	24102842	24	340,819	39	3.4
المجموع	99880546	100	326,079,2	100	

من الجدول أعلاه تلاحظ الآتي:

تراوحت نسبة التمويل المصرفي خلال الفترة 2008-2012 ما بين 15% إلى 24% بإجمالي بقيمة 99880546 مليون جنيه، وسجلت أعلى نسبة في العام 2012 بلغت 24% بقيمة 24102842 وسجلت أدنى نسبة 15% في العام 2008 بقيمة 14681294. ويلاحظ الارتفاع المستمر في نسبة التمويل المصرفي خلال الفترة. أما نسبة التمويل الأصغر خلال الفترة المشار إليها فقد تراوحت ما بين 11% إلى 39% بقيمة إجمالية بلغت 326,079,2 جنيه، وسجلت أعلى نسبة في العام 2012 بلغت 39% بقيمة 340,819 جنيه وسجلت أدنى نسبة 11% في العام 2008 بقيمة 240,232. ويلاحظ أن نسبة التمويل الأصغر ظلت تتسجل ارتفاعاً في

بقية الفترة توفير جعدا كالتبا عالبنوك لموجهات توسي اساتبنك السودان المركزيلص ناعة التمويل الأصغر والمتناهيا لصغر والذيتحدد بنسبة 12% من إجمالي التمويل بالمصارف والمؤسسات المالية لزيادة المخصص من التمويل الأصغر. تراوحت نسبة إجمالي التمويل الأصغر من إجمالي التمويل المصرفي ما بين 1.5 إلى 3.4% ويلاحظ ارتفاع نسبة التمويل الأصغر بنسب 2% إلى 3.5% على التوالي إلى إجمالي التمويل المصرفي و الجدول التالي يوضح ذلك.

#### جدول رقم (5-2-40) نسب إجمالي التمويل الأصغر بالصيغ للأعوام 2008-2012 م

الفترة	المرايحة	المشاركة	المضاربة	السلم	مقاولة	أجارة	أستصناع	قرض حسن	أخرى	المجموع
2008	758965	17693	0	0	0	0	0	0	0	776658
2009	900497	16414	0	0	0	0	0	0	0	916911
2010	1262151	19819	0	0	0	0	0	0	0	1281970
2011	1574423	15485	0	0	0	0	0	0	0	1589908
2012	1322410	26369	0	0	0	0	0	0	0	1348779
الكلي	5818446	95780	0	0	0	0	0	0	0	5914226

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

من الجدول أعلاه رقم (40) تلاحظ الأتي: تركز منحا التمويل الأصغر بالصيغ في صيغتي المرابحة وفي بعض الأحيان صيغة المشاركة ويلاحظ ارتفاع حجم التمويل الأصغر في الأعوام الأخيرة حسب توجيهات ومنشورات بنك السودان المركزي كذلك غياب بقية الصيغ في منح التمويل الأصغر بكافة البنوك محل الدراسة

جدول رقم (5-2-41) نسب إجمالي التمويل الأصغر بالصيغ للأعوام 2008-2012 م

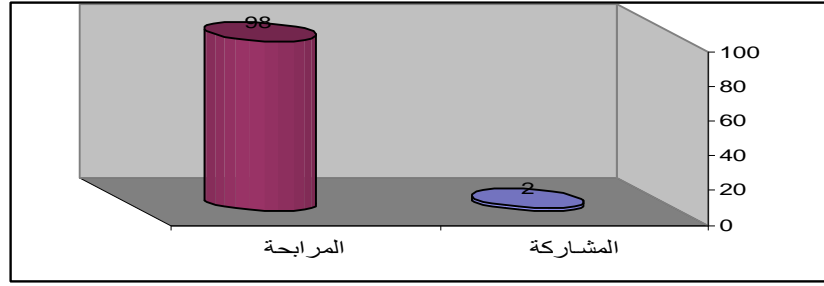
الفترة	المربحة	%	المشاركة	%	المجموع
2008	758965	13	17693	18	776658
	98		2		
2009	900497	15	16414	17	916911
	98		2		
2010	1262151	22	19819	21	1281970
	98		2		
2011	1574423	27	15485	16	1589908
	99		1		
2012	1322410	23	26369	28	1348779
	98		2		
<b>الكلى</b>	<b>5818839</b>	<b>100</b>	<b>95787</b>	<b>100</b>	<b>5914226</b>
	98		2		

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

من الجدول أعلاه رقم (41) تلاحظ الآتي

- (1) تراوحت نسب التمويل الأصغر بصيغة المربحة بالجهاز المصرفي خلال الفترة المشار إليها ما بين 13-27% وقد سجل العام 2011م أعلى نسبة ويلاحظ الارتفاع المستمر في نسب التمويل الأصغر بصيغة المربحة حتى العام 2011م. إما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر بصيغة المربحة فقد سجلت وسيطرت المربحة على نسبة مرتفعة جداً بلغت 98%.
- (2) بلغت نسب التمويل الأصغر بصيغة المشاركة بالجهاز المصرفي خلال الفترة 2008-2012م إليها ما بين 16-28% وقد سجل العام 2012م أعلى نسبة بلغت 28% ويلاحظ التذبذب بين الزيادة والنقصان في نسب التمويل الأصغر بصيغة المشاركة. إما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر بصيغة المشاركة فقد سجلت نسبة ضعيفة بلغت 2%.
- و الشكل أدناه يوضح ذلك .

شكل رقم (4،2،34) تركيز نسبة التمويل الأصغر بصيغة المرابحة بالجهاز المصرفي



المصدر : الباحث

جدول رقم (5-2-42) التعثر بالجهاز المصرفي إلى إجمالي التمويل المصرفي خلال الفترة

2012-2008م

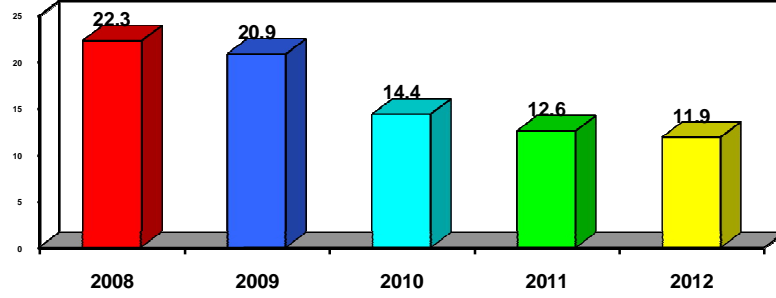
العالم	مبلغ التعثر	إجمالي مبلغ التمويل	نسبة التعثر
2008	3626542	16273280	22.3%
2009	4490526	21533839	20.9%
2010	3661317	25379980	14.4%
2011	3620512	28503514	12.6%
2012	4408116	37117512	11.9%
متوسط التعثر			16.4%

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2012-2008

من الجدول أعلاه رقم (42) تلاحظ الأتي: تراوحت نسبة التعثر بالجهاز المصرفي إلى إجمالي التمويل المصرفي خلال الفترة 2012-2008م ما بين 11.9-22.3%، وقد سجلت الأعوام 2008 و 2009م نسب مرتفعة بلغت 22.3% و 20.9% على التوالي ويلاحظ الانخفاض المستمر في نسب حجم التعثر ويعزى ذلك إلى إصدار تشريع خاص بمعالجة مشكلة الديون المتعثرة لإعادة التوازن في العلاقة بين المصارف والجهات الدائنة والجهات المدينة، والاستفادة من الاعتبارات والإجراءات الفنية التي تم في ضوءها معالجة مشكلة الديون الخارجية، واستخدامها في معالجة مشكلة الديون المصرفية المتعثرة، وتقييم حالات التعثر التي تواجه بعض المشروعات، وتقديم

الدعم والمساندة وفصل الديون القديمة المتعثرة عن التسهيلات الجديدة ،وقد بلغ متوسط التعثر خلال فترة الدراسة 16.4% و أشكالأدناه يوضح ذلك.

شكل رقم (5-3-35) متوسط التعثر خلال فترة الدراسة



المصدر : الباحث

جدول رقم (5-2-43) يوضح نسب التعثر المصرفي مقارنة البنوك محل الدراسة مع إجمالي الجهاز المصرفي

اجمالي الجهاز المصرفي				البنوك محل الدراسة				العام
التعثر العام	حجم التمويل بالصيغ	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل	التعثر التمويل الأصغر	حجم التمويل بالصيغ	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل	
3626542	14681294	240.232	16273280	439.733.20	776658	241.513.99	503.420.101	2008
4490526	15659786	164.243	21533839	199.713.19	916911	416.022.111	618.363.112	2009
3661317	22107437	900.334	25379980	965.219.76	1281970	233.946.135	273.732.136	2010
3620512	23329187	682.449	28503514	667.871.10	1589908	617.896.307	676.553.308	2011
4408116	24102842	340.819	37117512	484.660.5	1348779	145.890.687	107.186.692	2012
19807013	99880546	2079326	128808125	646004	5914226	1342267	13512560	المجموع

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

جدول رقم (5-2-44) حجم التمويل الأصغر بصيغة المشاركة والمرابحة  
بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م.

العام	البنوك محل الدراسة				اجمالي الجهاز المصرفي		
	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل بالصيغ	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل الأصغر	حجم التمويل بالصيغ	حجم التمويل الأصغر
2008	6.2	42.8	5.3	5.7	11.2	14.7	18.3
2009	5.2	0.7	5.9	4.4	11.7	15.7	22.7
2010	5.4	0.6	5.8	2.1	16.1	22.1	18.5
2011	10.8	1.3	6.8	3.0	21.6	23.4	18.3
2012	18.6	2.9	5.6	1.3	39.4	24.1	22.3

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

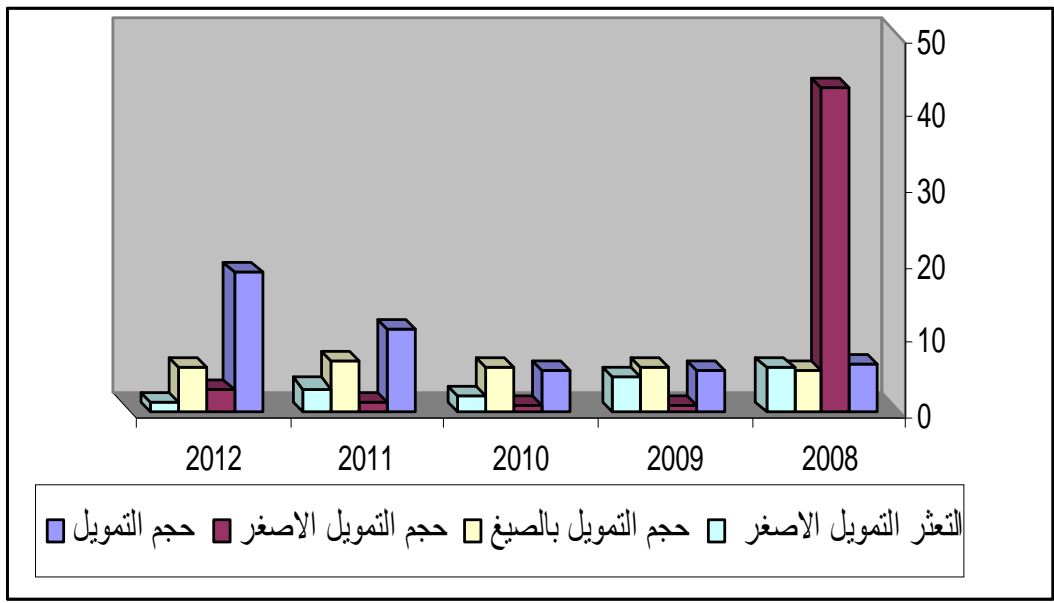
من الجدول ألاحظ الآتي :

- 1- تراوحت نسب حجم التمويل الممنوح من المصارف محل الدراسة إلى إجمالي تمويل الجهاز المصرفي ما بين 5.2-18.6% وبمقارنتها بنسب حجم التمويل بالاجمالي نجدها بلغت 10% خلال الفترة من خلال الفروق بين نسبة تمويل البنوك إلى إجمالي تمويل الجهاز المصرفي .
- 2- سجلت نسب التمويل الأصغر الممنوح من المصارف محل الدراسة إلى حجم التمويل الأصغر بالجهاز المصرفي ما بين 0.7-4.8% ، أما حجم التمويل الأصغر بالمصارف إلى إجمالي التمويل العام فقد تراوحت ما بين 1.5-3.4% مع ملاحظة التركيز في المصارف على مصرف الادخار وعلى مستوى الجهاز المصرفي فقد تركز في العامين 2011 و 2012م وذلك لتوجيهات وسياسات البنك المركزي لمنح التمويل الأصغر وبالمقارنة بالنسبة للمصارف فقد سجلت نسب ضعيفة في هذا المجال لأسباب ذكرت سابقاً .

3- كذلك الحال بالنسبة لحجم التمويل بالصيغ من المصارف محل الدراسة مقارنة باجمالي التمويل بالصيغ في الجهاز المصرفي فقد تراوحت ما بين 5.3-6.8% ويلاحظ التركيز على صيغة المراجعة بقدر كبير جداً في منح التمويل الأصغر دون صيغة المشاركة.

تراوح حجم التعثر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة مقارنة بالجهاز المصرفي ما بين 1.3-5.7% ومن خلال الملاحظة نجد أن التعثر بالمصارف محل الدراسة يتركز في بنك الادخار والتنمية الاجتماعية وتحديدا بصيغة المراجعة وذلك لعدم القدرة على السداد وفشل مشروعات التمويل الأصغر،

الشكل رقم (5-3-36) يوضح نسب مقارنة البنوك موضوع الدراسة مع إجمالي الجهاز المصرفي.



المصدر: الباحث



## المطلب الثاني

### اختبار الفرضيات

#### الفرضية الأولى:

هنالك علاقة بين عدم تفعيل استخدام صيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة و تركيز الطلب على صيغة المرابحة بالمصارف .

فمن خلال نتائج التحليل لبيانات المصارف موضوع الدراسة وجد أن التمويل بصيغة المشاركة قد سجل أعلى نسبة خلال الـ 25 عامًا 2006، 2010، 2008، 2009، 2011 على التوالي و التي بلغت 2% و تعتبر هذه النسبة ضعيفة جداً مقارنة بالنسب المحققة من التمويل بصيغة المرابحة التي سجلت أدنى نسبة لها خلال سنوات الدراسة 98 % ، و قد تلاحظ انخفاض التمويل بصيغة المشاركة في العام 2011 ليصل إلى 1% تبعه ارتفاع مباشر في التمويل بصيغة المشاركة لتصل إلى نسبة 99% في نفس العام.

ولإثبات هذه الفرضية باستخدام القياسات الإحصائية و من خلال نتائج التحليل لبيانات المصارف موضوع الدراسة وجد أن التمويل بصيغة المشاركة قد ظل يتراوح ما بين 1% و 2% خلال فترة الدراسة من إجمالي التمويل الممنوح بصيغتي المشاركة والمرابحة و تعتبر هذه نسبة ضعيفة جداً مقارنة مع التمويل بصيغة المرابحة التي

تراوحت ما بين 98 % و 99% خلال الفترة. و يعزى هذا الضعف الشديد في استخدام صيغة المشاركة في التمويل الأصغر إلى ضعف الوعي المصرفي بالصيغة ومزاياها و خاصة من قبل المستهدفين بالإضافة إلى تخوف المصارف من زيادة الأعباء عليها من و المتمثلة في متابعة التمويل الممنوح من خلال الزيارات الميدانية للمشروع والوقوف على إي عقبات تواجهه و العمل على تذليلها بالإضافة إلى عدم وجود الضمان في التمويل بصيغة المشاركة إلا ضد التعدي و الإهمال الشيء الذي جعلها تركز على المرابحة في غالبية التمويل إلا في نطاق ضيق جداً وفيما يلي جدول يوضح حجم التمويل بصيغة المشاركة والمرابحة ونسبتهما من إجمالي التمويل.

جدول رقم (5-2-45) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين التمويل بصيغة المربحة والمشاركة خلال الفترة 2008-2012م.

السنة	التمويل بصيغة المربحة	التمويل بصيغة المشاركة	الاجمالي	نسبة التمويل بالمربحة %	نسبة التمويل بالمشاركة %
2008	758965	17693	776658	98%	2%
2009	900497	16414	916911	98%	2%
2010	1262151	19819	1281970	98%	2%
2011	1574423	15485	1589908	99%	1%
2012	1322410	26369	1348779	98%	2%

المصدر: الباحث من نتائج التحليل

وللتأكد أيضا" من عدم تفعيل استخدام صيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة و تركز الطلب على صيغة المربحة بالمصارف تم تقدير معامل الارتباط بين كل من التمويل بصيغة المشاركة واجمالي التمويل وكذلك الارتباط بين التمويل بصيغة المشاركة والتمويل بصيغة المربحة تم الحصول على النتائج التالية:

جدول رقم(5-2-46) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين ( التمويل بصيغة المربحة والتمويل بصيغة المشاركة)

الدالة	مستوى المعنوية	معامل الارتباط	المصارف
غير دال	0.760	0.19	الارتباط بين التمويل بالمشاركة واجمالي التمويل
غير دال	0.776	0.18	الارتباط بين التمويل بالمشاركة والتمويل بصيغة المربحة

المصدر: إعداد الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم (46) مايلي:

1/ بلغت قيمة معامل الارتباط بين التمويل بصيغة المشاركة واجمالي التمويل (0.19). وهذه القيمة تدل على أن هنالك ارتباط طردي ضعيف بين حجم التمويل بصيغة المشاركة واجمالي التمويل الأصغر بصيغتي المشاركة والمرابحة. وهذا الارتباط غير ذات دلالة معنوية حيث بلغت قيمة مستوى المعنوية (0.760) أكبر من مستوى المعنوية 5%.

2/ بلغت قيمة معامل الارتباط بين التمويل بصيغة المشاركة التمويل بصيغة المرابحة (0.18). وهذه القيمة تدل على أن هنالك ارتباط طردي ضعيف بين حجم التمويل بصيغة المشاركة وحجم التمويل بصيغة المرابحة. وهذا الارتباط غير ذات دلالة معنوية حيث بلغت قيمة مستوى المعنوية (0.776) أكبر من مستوى المعنوية 5%.

### ملخص الفرضية الأولى:

مما تقدم نستنتج أن فرضية الدراسة الأولى والتي نصت على (هنالك علاقة بين عدم تفعيل استخدام صيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة و تركيز الطلب على صيغة المرابحة بالمصارف تحققت الفرضية لإجمالي المصارف موضوع الدراسة.

### الفرضية الثانية:

وجود علاقة بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة و زيادة حجم التعثر في الصيغة :

ومن خلال تحليل بيانات المصارف موضوع الدراسة تلاحظ تركيز التعثر في صيغة المرابحة ويعزى ذلك إلى لعدة أسباب منها أسباب إدارية و فنية تتعلق بالمصارف وأسباب أخرى تتعلق بالمستهدفين فبالنسبة للمصارف فضعف متابعة المصارف للتمويل أتاح الفرصة للمستهدفين للتلاعب بالتمويل من خلال عدم استخدامه في الغرض الذي منح من أجله إضافة إلى استخدام العائد في الدخول في نشاطات أخرى مما يعرض المستهدف لمخاطر فقدان رأس المال و بالتالي مخاطر الفشل في السداد سواء خاصة بالنسبة لقطاع التجارة المحلية فقد تركز غالبية التمويل المطلوب في هذا القطاع دون غيره من القطاعات الإنتاجية ويعتبر القطاع التجاري من أكثر القطاعات عرضة للمخاطر لأنه يتأثر بالواقع الاقتصادي للدولة كما يتأثر بالتضخم و التغيرات المالية الداخلية و العالمية و قد تلاحظ زيادة حجم التضخم بالدولة نتيجة لضخ المصارف و خاصة الحكومية (مصرف الادخار حيث التنمية الاجتماعية) لكميات كبيرة من النقد موجه للتمويل الأصغر دون أن يكون هنالك إنتاج في المقابل فارتفعت أسعار السلع و الخدمات بصورة كبيرة مما ساعد في زيادة حجم التعثر و فشل الممولين في الإيفاء بالتزاماتهم بالإضافة إلى ،

عدم معرفة المستهدفين بالصيغ الإسلامية الإخريأدي إلى الاعتماد و التركيز على صيغة واحدة الشيء الذي يؤدي إلى زيادة المخاطر المتعلقة بالصيغة كما أن عدم تقديم دراسات جدوى علمية وجيدة أدي إلى فشل التمويل وزيادة حجم التعثر .

والجدول أدناه رقم (5-2-47) يوضح حجمالتمويل الأصغر بالمصارفمحللدراسةخلالالفترة 2012-2008م:

جدول رقم (4،2،47)حتمول الأصغر بصيغة المرابحة بالمصارفمحللدراسةخلالالفترة

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	1,660,892	1,410,258	2,281,267	3,693,205	5,815,519	14,861,141
	11	9	15	25	39	100
فيصل	14,232,952	9,766,421	4,269,060	1,782,263	29,984,112	60,034,808
	24	16	7	3	50	100
الإدخار	83,619,397	99,845,737	129,395,906	302,421,149	652,090,514	1,267,372,703
	7	8	10	24	51	100
الإجمالي	99,513,241	111,022,416	135,946,233	307,896,617	687,890,145	1,342,268,652
	7	8	10	23	51	100

جدول رقم (5-2-48) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين التمويل بصيغة المرابحة والتعثر ببنك البركة السوداني خلالالفترة 2012-2008م.

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	59,450	72,589	91,686	97,898	107,628	429,251
	14	17	21	23	25	100
فيصل	164	214	328	107	220	1,034
	16	21	32	10	21	100
الإدخار	20,673,889	19,640,510	76,128,179	10,773,669	5,552,756	132,769,003
	16	15	57	8	4	100
الإجمالي	20,733,503	19,713,313	76,220,193	10,871,674	5,660,604	266,398,875
	8	7	29	4	2	100

المصدر: الباحث

ولاختبار صحة الفرضية تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحليل العلاقة بين المتغير المستقل ( التمويل بصيغة المرابحة) والمتغير التابع ويمثله (حجم التعثر) وحاءات نتائج التحليل كما هو موضح في الجدول التالي:

أولاً بنك البركة

جدول رقم (5-2-49) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر	0.86	0.74	0.36	2.94	0.040	قبول

المصدر : إعداد الباحث من نتائج التحليل -

يتضح من الجدول رقم ( 49 ) :

- 1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك البركة) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط  $R()$  وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.86). وقيمة معامل الانحدار (0.36).
- 2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.35) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 0.35 وحدة.
- 3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (49) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (74) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك البركة).
- 4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع ( التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقا " لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (2.94) بمستوى دلالة معنوية (0.040) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (التمويل بصيغة لمربحة وحجم التعثر بينك البركة).

ثانياً " بنك فيصل

جدول رقم (5-2-5) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر	0.62	0.39	1.5	1.39	0.250	رفض

المصدر : إعداد الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم ( 50 ):

(1) هنالك ارتباط طردي وسط بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك فيصل) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.62). وقيمة معامل الانحدار (1.5).

(2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 1.5) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 1.5 وحدة.

(3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (50) إلى وجود تأثير ضعيف للمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (39) % وهذه النتيجة تدل على عدم جودة توفيق العلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك فيصل).

(4) كما يتضح من نتائج التحليل عدم وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقا لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (1.39) بمستوى دلالة معنوية (0.250) وهي قيمة اكبر من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم قبول فرض العدم والذي يشير إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (التمويل بصيغة لمربحة وحجم التعثر بينك فيصل الاسلامي).

ثالثا" بنك الادخار

جدول رقم ( 5-2-51) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر	0.72	0.52	0.81	3.8	0.023	قبول

المصدر : إعداد الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم ( 51 ):

- 1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك الادخار) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.72). وقيمة معامل الانحدار (0.81).
- 2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.81) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 0.81 وحدة.
- 3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (51) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (52) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك الادخار).
- 4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (3.80) بمستوى دلالة معنوية (0.023) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (التمويل بصيغة لمربحة وحجم التعثر بينك الادخار).

رابعاً "إجمالي البنوك موضع الدراسة

جدول رقم ( 5-2-52 ) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة لاجمالي البنوك وحجم التعثر	0.73	0.55	0.91	2.90	0.046	قبول

المصدر: إعداد الباحث من نتائج التحليل - يتضح من الجدول رقم ( 52 ):

- (1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر للبنوك موضع الدراسة) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.73). وقيمة معامل الانحدار (0.91)
- (2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.91) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة لجميع البنوك موضع الدراسة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 0.91 وحدة.
- (3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (52) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (55) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر للبنوك موضع الدراسة).
- (4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع ( التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقا لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (2.90) بمستوى دلالة معنوية (0.046) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (التمويل بصيغة لمربحة وحجم التعثر بالبنوك موضع الدراسة).

جدول رقم (5-2-53) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم

التعثر)



المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
بنك البركة	0.86	0.74	0.36	2.94	0.040	قبول
بنك فيصل	0.62	0.39	1.5	1.39	0.250	رفض
بنك الادخار	0.72	0.52	0.81	3.8	0.023	قبول
اجمالي البنوك	0.73	0.55	0.91	2.90	0.046	قبول

المصدر: إعداد الباحث من نتائج التحليل

### ملخص الفرضية الثانية:

مما تقدم نستنتج أن فرضية الدراسة الثانية والتي نصت على (وجود علاقة بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة و زيادة حجم التعثر في الصيغة) تحققت في كل من بنك البركة وبنك الادخار بينما لم تتحقق في بنك فيصل الاسلامي، كما تحققت الفرضية لإجمالي المصارف موضوع الدراسة.

### الفرضية الثالثة:

هنالك علاقة بين ضعف المعرفة و الوعي المصرفي بصيغة المشاركة وقلّة عدد العملاء الممولين بالصيغة:

من خلال متابعة نتائج التحليل تلاحظ ضعف الطلب على التمويل بصيغة المشاركة و يعزى ذلك لعد المعرفة بهذه الصيغة و دورها في إعادة توزيع الدخل على أكبر عدد من المستهدفين و تعتبر المشاركة أكثر الأساليب التمويلية ملائمة لتمويل المشروعات الصغيرة ولكن لا تلجأ إليها المصارف الا في نطاق محدود جدا لعدم توفر الضمانات بالإضافة إلى تحمل المصرف لجزء من المسؤولية في المتابعة الدورية للتمويل و الوقوف على كل ما يعترضه من عقبات و محاولة تذليل تلك العقبات و محاولة تثقيف و توعية الزبائن المحتملين بفاعلية هذه الصيغة في تمويل المشروعات الصغيرة الشيء الذي يؤدي إلى زيادة قاعدة الملاك و زيادة نسبة التوظيف مما يعنى أن عائدات المشروعات من إرباحها و سيعود على أكبر شريحة من المجتمع خلاف تلك البنوك الساعية خلف الإرباح فتطبيق صيغة المشاركة يستدعي ضرورة توفير كوادر مؤهلة ملمة بالتشريعات و الضوابط التي تحكم عمل هذه الصيغ كما يتطلب تطبيق الصيغة خلق وعي مصرفي للزبائن المستهدفين و ذلك من خلال تثقيفهم و توعيتهم بمزايا استخدام هذه الصيغة في التمويل

و مزايا مبدأ المشاركة في التكلفة

والمشاركة في الربح و الخسارة بالإضافة إلى المساندة و الدعم من قبل المصرف في كل مراحل تنفيذ المشروع و متابعة إي مشاكل متوقع حدوثها وكيفية تفاديها كل هذه المزايا من شأنها جذب مزيد من العملاء للتعامل بهذه الصيغة ، وقد بلغت نسب التمويل الأصغر بصيغة المشاركة بالجهاز المصرفي خلال الفترة 2008-2012م إليها ما بين 16-28% وقد سجل العام 2012م أعلى نسبة بلغت 28% ويلاحظ التذبذب بين الزيادة والنقصان في نسب التمويل الأصغر بصيغة المشاركة. أما على المستوى الكلي لحجم التمويل الأصغر بصيغة المشاركة فقد سجلت نسبة ضعيفة بلغت 2%.

ولإثبات هذه الفرضية تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحليل العلاقة بين المتغير التابع ( حجم التمويل بصيغة المشاركة) والمتغير المستقل ويمثله (عدد العملاء الممولين بالصيغة) وحاءات نتائج التحليل كما هو موضح في الجدول التالي:

أولاً بنك البركة

جدول رقم (5-2-54) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المشاركة وعدد العملاء)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المشاركة وعدد العملاء	0.40	0.16	-0.05	-0.756	0.504	رفض

المصدر: إعداد الباحث من نتائج التحليل 2015م-

يتضح من الجدول رقم ( 54):

1) هنالك ارتباط عكسي ضعيف بين (حجم التمويل بصيغة المشاركة وعدد العملاء الممولين

بالصيغة) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) حيث بلغت قيمة معامل

الارتباط (0.40).

2) تشير إشارة معامل الانحدار السالبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المشاركة و عدد العملاء علاقة عكسية ، بمعنى أن زيادة عدد العملاء يؤدي إلى انخفاض حجم التمويل بصيغة المشاركة. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهى -0.05) أن زيادة عدد العملاء الممولين بصيغة المشاركة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير عكسي في حجم التمويل بصيغة المشاركة بقيمة 0.05 وحدة.

3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (54) إلى عدم وجود تأثير للمتغير المستقل (عدد العملاء الممولين بصيغة المشاركة) على المتغير التابع (حجم التمويل بصيغة المشاركة) حيث بلغ معامل التحديد (16) % وهذه النتيجة تدل على عدم جودة توفيق العلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المشاركة وعدد العملاء الممولين بصيغة المشاركة).

4) كما يتضح من نتائج التحليل عدم وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (حجم التمويل بصيغة المشاركة) والمتغير المستقل (عدد العملاء الممولين بصيغة المشاركة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (-0.756) بمستوى دلالة معنوية (0.504) وهى قيمة اكبر من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم قبول فرض العدم والذي يشير إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (حجم التمويل بصيغة المشاركة وعدد العملاء الممولين بصيغة المشاركة).

### ملخص الفرضية الثالثة:

مما تقدم نستنتج أن فرضية الدراسة الثالثة والتي نصت على (وجود علاقة بين ضعف المعرفة و الوعي المصرفي بصيغة المشاركة وقلّة عدد العملاء الممولين بالصيغة) قد تحققت في كل البنوك موضوع الدراسة.

### الفرضية الرابعة:

وجود علاقة بينمعرفة صيغة المرابحة من قبل المستهدفين وزيادة عدد عملاء التمويل الشيء الذي أدى إلى زيادة التعثر في المشروعات الصغيرة

بلغت نسبة إجمالي عدد عملاء التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة ما بين 3% - 48.3% خلال الفترة المشار إليها وقد بلغ متوسط عدد عملاء البنك للتمويل الأصغر من إجمالي عدد عملاء المصارف محل الدراسة 89% خلال الفترة، وأن هذه المصارف رغم مجوداتها المبذولة ، لم تحقق القدر المناسب من الوصول لأكبر نسبة من المستفيدين، لاختلاف طبيعة كل مصرف فبنك البركة السوداني و بنك فيصل الإسلامي مؤسسات ربحية في المقام الأول و هي مؤتمنة على ودائع عملاء يسعون للحصول على أرباح مستمرة فليس من ضمن أهدافها الرئيسية إحداث التنمية و لكن مساهمتها تكون في من باب المساهمة الاجتماعية أما مصرف الادخار فهو مصرف أسس لغرض محدد و هو بنك حكومي لذا حقق انتشار واسع في مجال التوسع في التمويل الأصغر إنفاذا لسياسات الدولة و يري الباحث وأنالطريق لايزال طويلا لتحقيق ذلك نتيجة لجملة من المعوقات التي أبطأت منوصول خدمات التمويل الأصغر للجزء الأعظم من المواطنين المحتاجين له فعلا فنسبة السكان التي تتمتع بالتعامل مع البنوك والوصول إليها لا يتعدى 15 %، ولم تستطع المصارف أن تتجاوز النسبة المخصصة للتمويل الأصغر بالرغم من أن الطلب عال جدا، يحدث ذلك بالرغم من أن سياسات البنك المركزي قد وجهت المصارف بتخصيص 12% من سقوفها الائتمانية للتمويل الأصغر .

و قد تلاحظ أن التوسع في التمويل بمصرف الادخار صحبه زيادة في كبيرة في عدد العملاء و بالتالي زيادة في حجم التعثر و هذا يدل على تنفيذ المصرف للسياسات الدولة دون الوقوف على نوعية المستهدفين و نوعية المشاريع الممولة و مدي جدواها و هذا يثبت صحة الفرضية أعلاه

جدول رقم ( 5-2-5) عدد عملاء التمويل الأصغر بصيغة المراجعة خلال الفترة 2008-2012م

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
البركة	178	150	235	415	619	1597
	11.1	9.4	14.7	26.0	38.8	100
فيصل	870	600	259	105	1674	3508
	24.8	17.1	7.4	3.0	47.7	100
الإدخار	8724	7131	20016	3365	2197	41433
	21.1	17.2	48.3	8.1	5.3	100
الإجمالي	9772	7881	20510	3885	4490	46538
	21.0	16.9	44.1	8.3	9.6	100

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

ويمكن القول بان هذه البنوك رغم مجوداتها، لم تحقق غاية الوصول لأكثر عدد من المستهدفين خاصة المصارف التجارية أما أعلى عدد للعملاء فكان من نصيب بنك الادخار و التنمية الاجتماعية

جدول رقم (5-2-5) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين التمويل عدد العملاء الممولين بصيغة المراجعة و حجم التعثر ببنك البركة السوداني خلال الفترة 2008

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	مجموع
لبركة	59,450	72,589	91,686	97,898	107,628	429,251
	14	17	21	23	25	100
فيصل	164	214	328	107	220	1,034
	16	21	32	10	21	100
الإدخار	20,673,889	19,640,510	76,128,179	10,773,669	5,552,756	132,769,003
	16	15	57	8	4	100
الإجمالي	20,733,503	19,713,313	76,220,193	10,871,674	5,660,604	266,398,875
	8	7	29	4	2	100

المصدر : الباحث

ولإثبات هذه الفرضية تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحليل العلاقة بين المتغير المستقل (عدد عملاء التمويل بصيغة المراجعة) والمتغير التابع ويمثله (حجم التعثر) وحاءات نتائج التحليل كما هو موضح في الجدول التالي:

## أولاً بنك البركة

جدول رقم (5-2-57) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (عدد العملاء الممولين بصيغة

المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر	0.84	0.72	0.34	2.81	0.045	قبول

المصدر: الباحث

من نتائج التحليل يتضح من الجدول رقم (57):

(1) هنالك ارتباط طردي قوى بين ( عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.84).

(2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة عدد العملاء يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.34) أن زيادة عدد العملاء بوحدة واحدة يؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 0.34 وحدة.

(3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (57) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (72) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (عدد العملاء بصيغة المربحة ببنك البركة و حجم التعثر).

(4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير المستقل ( عدد العملاء الممولين بصيغة المربحة) والمتغير التابع (حجم التعثر) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (2.81) بمستوى دلالة معنوية (0.045) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض عدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (عدد العملاء ببنك البركة و حجم التعثر).

## ثانياً "بنك فيصل

جدول رقم (5-2-58) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم التعثر	0.37	0.14	0.14	0.705	0.531	رفض

المصدر : الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم ( 58):

1) هنالك ارتباط طردي ضعيف بين (عدد العملاء و حجم التعثر بينك فيصل) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.37).

2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين عدد العملاء وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة عدد العملاء يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.14) أن زيادة عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة بينك فيصل بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 0.14 وحدة.

3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (58) إلى وجود تأثير ضعيف للمتغير المستقل (عدد العملاء) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (14) % وهذه النتيجة تدل على عدم جودة توفيق العلاقة بين (عدد العملاء وحجم التعثر بينك فيصل).

4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (0.705) بمستوى دلالة معنوية (0.531) وهي قيمة اكبر من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم قبول فرض العدم والذي يشير إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (عدد العملاء وحجم التعثر بينك فيصل الاسلامي).

## ثالثاً " بنك الادخار

جدول رقم (5-2-59) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين ( عدد العملاء وحجم التعثر)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين عدد العملاء وحجم التعثر	0.98	0.97	1.10	9.85	0.002	قبول

المصدر : الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول

- 1) هنالك ارتباط طردي قوى جدا" بين (عدد العملاء بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك الادخار) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.98). وقيمة معامل الانحدار (1.10).
- 2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين عدد العملاء وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة عدد العملاء يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 1.10) أن زيادة عدد عملاء التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 1.10 وحدة.
- 3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (59) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (عدد العملاء بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (97) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (عدد العملاء بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك الادخار).
- 4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع ( حجم التعثر) والمتغير المستقل (عدد العملاء بصيغة المربحة) وفقا" لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (9.85) بمستوى دلالة معنوية (0.002) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (عدد العملاء بصيغة المربحة وحجم التعثر بينك الادخار).



## رابعاً إجمالي البنوك

جدول رقم ( 5-2-60) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين التمويل عدد العملاء

الممولين بصيغة المربحة و حجم التعثر خلال الفترة 2008-2012م

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين عدد العملاء وحجم التعثر	0.94	0.89	1.36	4.90	0.016	قبول

المصدر: الباحث من نتائج التحليل يتضح من الجدول:

(1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (عدد العملاء بصيغة المربحة وحجم التعثر للبنوك موضع الادخار) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.94)، وقيمة معامل الانحدار (1.36).

(2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين عدد عملاء المربحة وحجم التعثر علاقة طردية ، بمعنى أن عدد العملاء بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم التعثر. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 1.36) أن زيادة عدد عملاء المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم التعثر بقيمة 1.36 وحدة.

(3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (60) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (عدد عملاء المربحة) على المتغير التابع (حجم التعثر) حيث بلغ معامل التحديد (89) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (عدد عملاء المربحة وحجم التعثر للبنوك موضع الدراسة).

(4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع ( التعثر) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (4.90) بمستوى دلالة معنوية (0.016) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (عدد عملاء المربحة وحجم التعثر بالبنوك موضع الدراسة). جدول رقم ( 5-2-61) حجم التمويل الأصغر بالمصارف موضوع

الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
بنك البركة	0.84	0.72	0.34	2.81	0.045	قبول
بنك فيصل	0.37	0.14	0.14	0.705	0.531	رفض
بنك الادخار	0.98	0.97	1.10	9.85	0.002	قبول
اجمالي البنوك	0.94	0.89	1.36	4.90	0.016	قبول

#### ملخص الفرضية الرابعة:

مما تقدم نستنتج أن فرضية الدراسة الرابعة والتي نصت على (وجود علاقة بين معرفة صيغة المرابحة من قبل المستهدفين وزيادة عدد عملاء التمويل الشيء الذي أدى إلى زيادة التعثر في المشروعات الصغيرة) تحققت في كل من بنك البركة وبنك الادخار بينما لم تتحقق في بنك فيصل الاسلامي.

#### الفرضية الخامسة:

وجود علاقة بين التوسع وزيادة حجم عمليات تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المرابحة وزيادة الإرباح المحققة من الصيغة.

شهدت فترة الدراسة معدلات نمو موجبة وزيادة مستمرة في الإرباح و خاصة ببنك الادخار والتنمية الاجتماعية ويعزى ذلك إلى طبيعة المصرف الخاصة وهو مصرف إنشئي بغرض إحداث التنمية الاجتماعية و لخدمات الفئات الضعيفة بالمجتمع فهو القائم بتنفيذ سياسات الدولة الرامية إلى تنمية المجتمعات و رفع حد الفقر في المجتمع كما يهدف البنك إلى نشر ثقافة التمويل الأصغر وتوفير فرص الحصول علىخدمات مستدامة في مجال التمويل لتمويل المشروعات الصغيرة عبر فروع و توكيلاته المنتشرة في الأقاليم المختلفة ، وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم التمويل الأصغر بالبنك نسبة 98.1%.

من خلال التحليل لبيانات المصارف موضوع الدراسة أتضح أن هنالك علاقة طردية بين زيادة حجم التمويل و زيادة الإرباح فعلى المستوى الكلى لحجم التمويل الأصغر للمصارف محل الدراسة فقد سجل بنك الادخار نسبة 93% خلال الفترة ويعزى سيطرت بنك الادخار على أرباح التمويل الأصغر لحجم التمويل الكبير المنفذ باعتباره البنك الرائد في صناعة التمويل الأصغر وأن 75 % منمحفظته التمويلية موجهة نحو التمويل الأصغر لخصوصية البنك و للدعم

الحكومي الموجه إليها أيضا يتمتع البنك بنشاط اقتصادي واسع دون منافسة ، وقد تراوحت نسب إجمالي إرباح التمويل الأصغر بالمصارف المحل الدراسة خلال الفترة 2008-2012م ما بين 1-93% فقد سجل بنك البركة 1% وبنك فيصل الاسلامي 6% يليه بنك الادخار بنسبة 93% خلال الفترة والجدول أدناه رقم( 62 ) يوضح ذلك .

**جدول رقم (5-2-62) حجم الإرباح المحققة من التمويل الأصغر بصيغة المربحة بالمصارف  
موضوع الدراسة خلال الفترة من 2008-2012**

البيان	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	مجموع
البركة	132,870	4	100,524	1	198,685	1	374,228	1	640,666	1	1,446,973
	9		7		14		26		44		100.00
فيصل	2900857.00	95	1888619.00	11	597668.00	3	24951600	0	4197775.00	6	9834435
	29		19		6		3		43		100.00
الإختر	17419.00	1	14771342.00	88	18058643.00	96	59900955.00	99	68959469.00	93	161707828.00
	0		9		11		37		43		100
الإجمالي	3,051,146	100	16,760,485	100	18,854,996	100	60,524,699	100	73,797,910	100	172,989,236

المصدر : اعداد الباحث من التقارير السنوية للبنوك 2008-2012

وقد تراوح إجمالي معدل نمو حجم أرباح التمويل الأصغر بالمصارف محل الدراسة خلال الفترة من 2008-2012م ما بين 0-449% خلال الفترة وشهدت الفترة معدلات نمو موجبة ومستمرة للمصارف ماعدا بنك فيصل الاسلامي وقد بلغ متوسط معدل نمو حجم أرباح التمويل الأصغر الاجمالي نسبة 22%، ولإثبات هذه الفرضية تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحليل العلاقة بين المتغير المستقل ( حجم التمويل بصيغة المربحة) والمتغير التابع ويمثله (الإرباح) وجاءت نتائج التحليل كما هو موضح في الجدول التالي:

أولاً بنك البركة

جدول رقم (5-2-63) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة و الأرباح)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة الأرباح	0.99	0.98	0.77	41.8	0.000	قبول

من نتائج التحليل يتضح من الجدول:

- 1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (حجم التمويل بصيغة المربحة والأرباح بينك البركة) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.99).
- 2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة عدد العملاء علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم الأرباح. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 0.77) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم الإرباح بقيمة 0.77 وحدة.
- 3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (63) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (حجم التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم الإرباح) حيث بلغ معامل التحديد (98) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح بينك البركة).
- 4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (حجم الإرباح) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية 5% حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (41.8) بمستوى دلالة معنوية (0.000) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح بينك البركة).

ثانياً "بنك فيصل:

جدول رقم ( 5-2-64) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الأرباح المحققة)

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين التمويل بصيغة المربحة وحجم الأرباح	0.92	0.85	0.81	4.07	0.026	قبول

المصدر: الباحث

من نتائج التحليل يتضح من الجدول:

- (1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (حجم التمويل بصيغة المربحة ببنك فيصل و حجم الأرباح ببنك فيصل) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.92).
- (2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الأرباح علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة حجم التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم الأرباح المحققة بالصيغة. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهى 0.81) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم الأرباح المحققة بهذه الصيغة بقيمة 0.81 وحدة.
- (3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (65) إلى وجود تأثير قوى للمتغير المستقل (حجم التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم الأرباح) حيث بلغ معامل التحديد (85) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة ببنك فيصل و حجم الأرباح ببنك فيصل).
- (4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (حجم الأرباح) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (0.705) بمستوى دلالة معنوية (0.531) وهى قيمة اكبر من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (حجم التمويل بصيغة المربحة ببنك فيصل و حجم الأرباح ببنك فيصل).

ثالثاً بنك الادخار

جدول رقم ( 5-2-65) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين حجم التمويل بصيغة

المربحة و حجم الإرباح بينك الادخار و التنمية الاجتماعية خلال الفترة 2008-2012م

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة	0.97	0.95	2.77	7.18	0.005	قبول

المصدر: الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول:

(1) هنالك ارتباط طردي قوى جدا" بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة بهذه الصيغة بينك الادخار) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.97).

(2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة حجم التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم الإرباح المحققة بهذه الصيغة. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهي 2.77) أن زيادة التمويل بصيغة المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم الإرباح المحققة بقيمة 2.77 وحدة.

(3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (66) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (حجم التمويل بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم الإرباح) حيث بلغ معامل التحديد (95) % وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة بهذه الصيغة بينك الادخار).

(4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع ( الإرباح المحققة من صيغة المربحة) والمتغير المستقل (حجم التمويل بصيغة المربحة) وفقا" لاختبار (t) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (7.18) بمستوى دلالة معنوية (0.005) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعلية يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة بهذه الصيغة بينك

(الادخار).

رابعاً "إجمالي البنوك موضع الدراسة

جدول رقم (5-2-66) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين حجم التمويل بصيغة

المربحة و حجم الإرباح لإجمالي المصارف خلال الفترة 2008-2012م

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار (T)	المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين حجم التمويل بصيغة المربحة لجميع البنوك وحجم الإرباح المحققة	0.95	0.91	0.13	5.56	0.011	قبول

المصدر : الباحث من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم ( 67 ) :

1) هنالك ارتباط طردي قوى بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة

لإجمالي للبنوك موضع الدراسة) ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة

معامل الانحدار (B) حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.95).

2) تشير إشارة معامل الانحدار الموجبة إلى أن العلاقة بين حجم التمويل بصيغة المربحة

بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة من هذه الصيغة للبنوك موضع الدراسة علاقة طردية

، بمعنى أن زيادة حجم التمويل بصيغة المربحة يؤدي إلى زيادة حجم الإرباح المحققة من

هذه الصيغة. وتعنى قيمة معامل الانحدار B (وهى 0.13) أن زيادة حجم التمويل بصيغة

المربحة بقيمة وحدة واحدة تؤدي إلى تغير طردي في حجم الإرباح المحققة بقيمة 0.13

وحدة.

3) تشير النتائج الواردة بالجدول رقم (67) إلى وجود تأثير للمتغير المستقل (حجم التمويل

بصيغة المربحة) على المتغير التابع (حجم الإرباح المحققة) حيث بلغ معامل التحديد (91)

% وهذه النتيجة تدل على جودة توفيق العلاقة بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم

الإرباح المحققة الاجمالي للبنوك موضع الدراسة).

4) كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين المتغير التابع (حجم

الإرباح المحققة) والمتغير المستقل (التمويل بصيغة المربحة) وفقاً لاختبار (t) عند مستوى

معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) المحسوبة لمعامل الانحدار (5.56) بمستوى دلالة معنوية (0.011) وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 5%. وعلية يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (حجم التمويل بصيغة المربحة وحجم الإرباح المحققة لاجمالي للبنوك موضع الدراسة).

جدول رقم (5-2-67) نتائج تحليل معامل الانحدار للعلاقة بين حجم التمويل بصيغة

المربحة و حجم الإرباح لإجمالي المصارف خلال الفترة 2008-2012م

المصارف	معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل الانحدار B	اختبار المعنوية (T)	نتيجة العلاقة
بنك البركة	0.99	0.98	0.77	41.8	قبول
بنك فيصل	0.92	0.85	0.81	4.07	قبول
بنك الادخار	0.97	0.95	2.77	7.18	قبول
اجمالي البنوك	0.95	0.91	0.13	5.56	قبول

المصدر: الباحث من نتائج التحليل

ملخص الفرضية الخامسة:

مما تقدم نستنتج أن فرضية الدراسة الخامسة والتي نصت على (وجود علاقة بين زيادة حجم عمليات التمويل الأصغر بصيغة المربحة وزيادة الإرباح المحققة من الصيغة تحققت في جميع البنوك موضع الدراسة).

مناقشة النتائج:

(1) هنالك استخدام ضعيف جداً لصيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة



فمن خلال التحليل البياني و الإحصائي لبيانات المصارف تلاحظ أن هنالك استخدام ضيف جداً ضعف لصيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة و يعزي ذلك لسلوك العملاء فعدم معرفة العملاء بصيغة المشاركة و مزاياها جعلهم يركزون في الطلب عي المرابحاتأن المصارف لا تعمل على الترويج لهذه الصيغة لتقليل التكلفة و لعدم وجود الضمانات الكافية كما أن المصارف لا ترغب في تحمل أي خسارة في التمويل لذا لا تلجأ إليها إلا في حدود ضيقة و لعملاء معروفين لديها لذا تسعى للتوسع في الصيغ الأخرى كالمرابحة و الإجارة حيث يعتبروا أقل مخاطر تمويلية لتوفر الضمانات فيها ، كما ورد بدراسة غانم (2010).

(2) احتلال المرابحة للمرتبة الأولى في تمويل المشروعات الصغيرة ، حيث بلغ التمويل بالصيغة 98% مقارنة مع بقية الصيغ 2% و يعزي ذلك للطلب العالي على الصيغة من قبل العملاء للمعرفة بالصيغة و سهولة الإجراء كما تفضل المصارف التمويل بهذه الصيغة لتوفر الضمان وعدم الحاجة للمتابعة الدورية كالمشاركات و الصيغ الأخرى .

(3) تخوف المصارف من عدم وجود الضمانات وزيادة أعباء التمويل بصيغة المشاركة كالمتابعة جعلها تحجم عن التوسع فيها ، فمن خلال التحليل البياني و الإحصائي لبيانات المصارف تلاحظ أن هنالك استخدام ضيف جداً لصيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة و يعزي ذلك للأسباب السابقة الذكر عاليه.

(4) تركيز التمويل بصيغة المرابحة في المشروعات الصغيرة أدي إلى زيادة التعثر في الصيغة. فاعتماد المصارف على التمويل بصيغة واحدة وحتى في ظل وجود الضمانات يعرض المصرف لمخاطر تمويل عالية فلا بد من التنوع في استخدام الصيغ لتوزيع و تقليل المخاطر و قد تلاحظ الارتفاع في حجم التعثر بصيغة المرابحة في تمويل المشروعات الصغيرة و ذلك لضعف المتابعة من قبل المصارف للتمويل الممنوح إضافة إلى عدم توجيه التمويل للقطاعات الإنتاجية فغالبية التمويل موجه لقطاع التجارة المحلية مما أدي إلى التركيز في القطاع الشيء الذي حدا بالبنك المركزي برفع الهامش النقدي المدفوع إلى 40% لتقليل التركيز بالقطاع و تشجيع الاستثمار في القطاعات الأخرى كالقطاع الزراعي بشقيه الزراعي و الحيواني و الصناعي و الحرفي ، كما أن طريقة السداد التمويل تشكل خطراً كبيراً على المصارف فغالبية التمويل يكون سداد آخر المدة الشيء الذي يؤدي إلى تعثر العملية بالكامل فاستخدام طريقة السداد بأقساط من

شأنها تقليل مخاطر السداد و الحفاظ على قيمة النقود من خلال تدوير المسترد في الفرص التمويلية المتاحة .

(5) **التنوع في صيغ تمويل المشروعات الصغيرة يقلل من مخاطر التركيز على الصيغة،** فمن خلال التحليل تلاحظ تركيز التمويل على صيغة المرابحة دون الصيغ الأخرى لذا كانت أعلى الصيغ تعثراً فإدخال صيغ متعددة في تمويل القطاعات المختلفة من شأنه أن يساعد في تقليل المخاطر لتوزيعها فبعض القطاعات ذات مخاطر عالية كقطاع التجارة المحلية والقطاع الصناعي أما القطاع الزراعي و الحرفي فذو مخاطر معقولة مقارنة مع بقية القطاعات .

(6) **فشل المصارف في استغلال نسبة الـ 12% من محفظة التمويل ،** فمن خلال التحليل البياني لبيانات المصارف وجد أن بنك الادخار أعلى البنوك استخداماً أما بقية البنوك الخاصة فلم تتجاوز الـ 3% من محفظة التمويل .

(7) **فشل المصارف الخاصة في الوصول للمستهدفين الحقيقيين ،** فمن خلال التحليل تلاحظ ضعف عدد العملاء الممولين ببنك البركة السوداني و بنك فيصل الإسلامي مقارنة مع بنك الادخار و التنمية الاجتماعية فالفئات المستهدفة من هذا التمويل فئات لم تطرق أبواب المصارف من قبل لم يسبق لها التعامل معها و قد يكون لديها صعوبة في الوصول رغم الحاجة للتمويل لذا على المصارف أن تغير من ثقافة العمل المصرفي من خلال مبادئها وذلك من خلال الوصول للمستهدفين في أماكنهم ومعرفة ظروفهم و احتياجاتهم أي أن تقوم بدراساتهم عن قرب و من ثم كسر حاجز الخوف النفسي من السعي للمصارف و ذلك من خلال العمل الميداني من قبل ضباط التمويل اللذين تم تعيينهم لمساعدة المصارف على إنفاذ سياسات تمويل المشروعات الصغيرة و تطبيقها التطبيق الحقيقي .

(8) **ضعف المعرفة و الوعي المصرفي بصيغة المشاركة و مزاياها أدى إلى قلة عدد العملاء الممولين بهذه الصيغة في المشروعات الصغيرة .**

من خلال متابعة نتائج التحليل تلاحظ ضعف الطلب على التمويل بصيغة المشاركة من قبل العملاء و يعزى ذلك لعدم المعرفة و الوعي المصرفي بأهمية هذه الصيغة و مزاياها في إنجاز عمليات تمويل المشروعات الصغيرة فالفئات المستهدفة في تمويل المشروعات الصغيرة هم الفقراء النشطين اقتصادياً أي يملكون حرفة أو صنعة ولا يتوفر لديهم رأس المال الذي يمكنهم

من العمل أو هم فئات ذات الدخل المحدود تسعى لتحسين أوضاعها المعيشية فمشاركتهم في هذه المشاريع من قبل المصارف يوفر لهم رأس المال المطلوب إضافة إلى عدم الحاجة لتوفير الضمانات إلا ضد التعدي والإهمال كما في الصيغ الإخرياً أيضاً تكون هنالك مشاركة في تحمل الخسارة وهذا يوفر الأمان للمستهدف من تحمله للخسارة كاملة كما في الصيغ التمويلية الإخري ، كما تتوفر في حالة التمويل بهذه الصيغة متابعة للمشروع من قبل المصرف للوقوف على أي مشاكل أو صعوبات تعوق العمل بالمشروع ومن ثم تذليلها الشيء الذي يوفر ضمان أكبر بنجاح المشروع كما يقلل خطر التعثر أيضاً من مزايا التمويل بهذه الصيغة أنها تلعب دوراً بارزاً في إعادة توزيع الدخل على أكبر عدد من المستهدفين عن طريق تمويل المجموعات التضامنية و تعتبر المشاركة أكثر الأساليب التمويلية ملائمة لتمويل المشروعات الصغيرة ولكن لا تلجأ إليها المصارف إلا في نطاق ضيق و محدود جداً لعدم توفر الضمانات في الصيغة بالإضافة إلى تحمل المصرف لجزء من المسؤولية في المتابعة الدورية للتمويل و الوقوف على كل ما يعترضه من عقبات و محاولة تذليل تلك العقبات ، فتطبيق صيغة المشاركة يستدعي ضرورة توفير كوادر مصرفية مؤهلة وملمة بالأسس و الضوابط الشرعية و الإجرائية التي تحكم تطبيق هذه الصيغة كما يتطلب تطبيق الصيغة خلق وعي مصرفي للزبائن المستهدفين و ذلك من خلال تثقيفهم و توعيتهم بمزايا استخدام هذه الصيغة في التمويل و مزايا مبدأ المشاركة في التكلفة و المشاركة في الربح و الخسارة بالإضافة إلى المساندة و الدعم من قبل المصرف في كل مراحل تنفيذ المشروع و متابعة إي مشاكل متوقع حدوثها وكيفية تفاديها كل هذه المزايا من شأنها زيادة عدد المتعاملين بهذه الصيغة و بالتوالي التوسع في التمويل بها كما ورد بدراسة حمد النيل (2006) ودراسة غانم (2010).

9) معرفة العملاء بصيغة المربحة ومرونة و سهولة الإجراءات بالإضافة إلى قبول الضمانات غير التقليدية أدي إلى تركيز الطلب على الصيغة و بالتالي وزيادة مخاطرها، فتعتبر صيغة المربحة من أقدم الصيغ المعمول بها و المتعارف عليه من قبل المصارف و الزبائن والعملاء المستهدفين ومن خلال التحليل البياني والإحصائي للمصارف موضوع الدراسة أتضح أن هنالك تركيز بكل المصارف على التمويل بهذه الصيغة و تعدد المصارف بأن التركيز ناتج عن سلوك المتعاملين فعالية العملاء يطلبون التمويل من خلال صيغة المربحة لمعرفتهم بها و سهولة و مرونة إجراءاتها بالرغم من ضرورة توفير ضمانات

للتمويل فالمعرفة بالصيغة جعلها تحتل المرتبة الأولى من بين كل الصيغ التمويلية بلا منازع الشيء الذي إلى تركيز الطلب عليها و بالتالي زيادة مخاطرها.

(10) التوسع في تمويل المشروعات الصغيرة أدى إلى زيادة حجم العمليات و بالتالي زيادة الإرباح المحققة من الصيغة ،فمن خلال تحليل بيانات المصارف البيانية و الإحصائية تلاحظ الزيادة و التوسع الكبير في عمليات تمويل المشروعات الصغيرة الممولة بصيغة المرابحة و يعزي ذلك لمعرفة ووعي العملاء المصرفي بالصيغة إضافة إلى سهولة التطبيق و المرونة في إجراءات تنفيذ العمليات إضافة إلى تصديق بنك السودان المركزي على قبول الضمانات غير التقليدية كالتأمين و الذي ساعد بشكل كبير في تخفيض حجم التعثر وتشجع المصارف على التوسع في مجال تمويل المشروعات الصغيرة الشيء الذي أدى إلى زيادة عدد العملاء الممولين بالصيغة و من ثم زيادة الإرباح المحققة من التمويل بالصيغة.

### **المعوقات التي واجهت الدراسة:**

- (1) صعوبة جمع المعلومات من مسئولي البنوك والمختصين في المشروعات الصغيرة لإدارة المخاطر والائتمان بالبنوك موضوع الدراسة لمعرفة آراءهم، خاصة عن الإجراءات التي تتبعها البنوك ومؤسسات التمويل في سبيل تقديم التمويل للمستفيدين.
- (2) عدم الشفافية التي تتصف بها البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر أدى لعدم حصول الباحث على كل المعلومات المطلوبة لاستيفاء الدراسة حقها بالكامل وما تم الحصول عليه من بيانات كانت للعلاقات الشخصية دور مقدر فيه.

### **أولاً النتائج:**

من خلال الدراسة والتحليل توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج:

- (1) أكدت أن صيغة المرابحة احتلت المرتبة الأولى في تمويل المشروعات الصغيرة.
- (2) أكدت أن هنالك استخدام ضعيف جداً لصيغة المشاركة في تمويل المشروعات الصغيرة.
- (3) أكدت أن المصارف السودانية أحجمت عن التوسع في التمويل بصيغة المشاركة.

4) أكدت أن تركيز التمويل بصيغة المرابحة في المشروعات الصغيرة يؤدي إلى زيادة التعثر في الصيغة.

5) أكدت أن التنوع في صيغ تمويل المشروعات الصغيرة من شأنه تقليل مخاطر تركيز التمويل بتوزيع المخاطر.

6) أكدت أن ضعف المعرفة والوعي المصرفي بصيغة المشاركة ومزاياها أدى إلى قلة عدد العملاء الممولين بهذه الصيغة في المشروعات الصغيرة.

7) أكدت أن معرفة العملاء بصيغة المرابحة ومرونة وسهولة الإجراءات، بالإضافة إلى سهولة الضمانات بقبول الضمانات غير التقليدية أدى إلى تركيز الطلب عليه، وبالتالي زيادة مخاطرها.

8) أكدت أن التوسع في تمويل المشروعات الصغيرة أدى لزيادة حجم عمليات تمويل المشروعات الصغيرة بصيغة المرابحة الشيء الذي أدى إلى زيادة في الإرباح المحققة من الصيغة رغم المخاطر المتعلقة بالتركيز .

9) أكدت أن فشل المصارف الخاصة في الوصول للمستهدفين الحقيقيين .

10) أكدت أن رغم التوسع في حجم تمويل المشروعات الصغيرة في الآونة الأخيرة إلا أن النسبة لم تتجاوز 3% لإجمالي المصارف (فشل المصارف في استغلال نسبة 12%).

11) أكد \_\_\_\_\_ دتأن

الوقوف لنقاط الضعف الموجودة بالتجربة السودانية في تقييم كفاءة المرابحة أو المشاركة حتى تكون هنا كاستدام تفيالتمويل .

12) أكدت انه يجب وضع أسس ومعايير لقياس تجربة تمويل المشروعات الصغيرة بالسودان.

13) أكد \_\_\_\_\_ دتأن

العمل على التنوع في الصيغ المستخدمة في تمويل المشروعات الصغيرة، وذلك باستخدام الصيغ التي تلائم المشرو عات الإنتاجية كإجارة وإجارة المنتهية بالتمليك والسلمو المزارعة والمساقاة، يساعده في زيادة حجم التمويل وتوزيعه على أكبر شريحة من المستهدفين، مما يقلل من مخاطر الاعتماد على صيغة واحدة.

## ثانياً التوصيات:

وعلى ضوء النتائج السابقة أوصى الباحث بالآتي:

(1) ضرورة تخفيض التمويل بصيغة المرابحة إلى النسبة المحددة من بنك السودان المركزي  
70%.

(2) ضرورة تفعيل استخدام صيغ المشاركات في تمويل المشروعات الصغيرة .

(3) ضرورة العمل على تدريب وتأهيل العاملين بالمصارف لتقديم خدمة تمويل المشروعات الصغيرة بمختلف الصيغ الإسلامية.

(4) من الضروري على الدولة تبني مسئولية تدريب وتأهيل هذه الفئات من خلال إقامة الورش التعريفية للمفهوم الحقيقي للمشروعات الصغيرة متناهية الصغر، ومن ثم التعرف على الحرف والمهن التي يمتلكونها والعمل على تدريبهم وتأهيلهم كل في مجال حرفته أو مهنته ليتمكنوا من إدارة مشروعاتهم بكفاءة.

(5) من الضروري على الدولة مساعدة المصارف بإنشاء قاعدة بيانات عريضة تشمل كل البيانات المعلومات المطلوبة من قبل المصارف للعملاء المستحقين لتمويل المشروعات الصغيرة مقسمة حسب المهن والحرف.

(6) ضرورة العمل على تجميع النسب غير المستغلة من نسبة 12% المستقطعة من محفظة تمويل المصارف والمحددة من قبل بنك السودان المركزي في وعاء واحد وإسناده لأحد المصارف كبنك رائد لإنشاء محفظة وبضمان البنك المركزي أو بضمان شركات التأمين ليتم توجيهها لتمويل المشروعات الإنتاجية بالقطاعات المختلفة سواء كانت زراعية أو حيوانية.

(7) ضرورة العمل على تقييم التجربة الحالية ووضع معايير للقياس تمكن من الوقوف على حجم النجاح وحجم الإخفاق.

(8) ضرورة الوقوف على نقاط الضعف الموجودة بالتجربة السودانية و معالجتها حتى يكون هنالك استدامة في التمويل.

(9) ضرورة وضع أسس و معايير لقياس تجربة تمويل المشروعات الصغيرة بالسودان.

(10) ضرورة إعفاء المصارف من نسبة 12% المستغلة في تمويل المشروعات الصغيرة من الاحتياطي القانوني للمصارف.

### **توصياتأبحاث مستقبلية في:**

(1) المشروعات الصغيرة ودورها في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية بالمصارف.

(2) تقويم تجربة تمويل المشروعات الصغيرة في السودان.

(3) المشروعات الصغيرة و دورها في تطوير الشرائح الضعيفة و الحد من الفقر.

(4) دور مؤسسات ضمان المخاطر والاستعلامالاتماني في دعم تمويل المشروعات الصغيرة.

## قائمة المصادر والمراجع:

القران الكريم

المراجع العربية:

- (1) سيف هشام صباح الفخري \_ بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في العلوم المصرفية من جامعة حلب كلية الاقتصاد بعنوان صيغ التمويل الإسلامي.
- (2) د. محمد شيخون المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي - دار وائل للنشر والتوزيع - رام الله - نابلس - غزة.



- (3) د. جمال الدين عطية: البنوك الإسلامية - بين الحرية والتنظيم، التقويم والاجتهاد، النظرية والتطبيق، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت 1993 م.
- (4) د. إبراهيم مختار، التمويل المصرفي منهاج لإتحاد القرارات ص 315 الطبعة الأولى ديسمبر 1984 دار وهدان للطباعة والنشر .
- (5) عبد السميع المصري، المصرف الإسلامي علمياً وعملياً الطبعة الأولى دار التضامن للطباعة.
- (6) عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، مجموعة دله البركة المصرفية - إدارة التطوير والبحوث رمضان 1413هـ - فبراير 1993.
- (7) د. الصديق طلحة محمد رحمة - التمويل الإسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل - ط1 شركة مطابع العملة المحدودة
- (8) أحمد سفر - العمل المصرفي الإسلامي ( أصوله وصيغته وتحدياته ) بيروت - لبنان 2004 .
- (9) محمد الفاتح العتيبي - بنك الأسرة الفرصة والأمل - دراسة مقدمة إلى لجنة تأسيس بنك الأسرة بالأمانة الخرطوم يونيو 2007
- (10) المصارف الإسلامية، دراسة في تقويم المشروعات الدينية والدور الاقتصادي والسياسي د. محمد شيخون
- (11) د. إبراهيم فضل المولي البشير أساسيات البنوك.
- (12) د. محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام - دار المجتمع للنشر والتوزيع، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع ص 141
- (13) د. سراج الدين عثمان مصطفى - صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية
- (14) د. عبد الستار أوغدة بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية.
- (15) د. أحمد على عبد الله - ضروب الربا وممارساته .
- (16) د. الصديق الضيرير - أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي مجلة البنوك الإسلامية

- 17) أ.عبدہ سعید إسماعیل، ورقة بعنوان أدبيات التمويل الصغير، عرض ونقد  
2008/03/12 م
- 18) جميل محمد سـلـمان خطاطبة رسالة ماجستير بعنوان " التمويل اللاربيـوي  
للمؤسسات الصغيرة في الأردن جامعة اليرموك، إربد، 1992 م
- 19) احمد حلم عبد اللطيف، الصناعات الصغيرة وأثرها علم مشكلة البطالة في مصر، جامعة القاهرة،  
كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، رسالة ماجستير، 1994
- 20) هشام محمد شمس الدين، دور البنوك في إنماء الصناعات الصغيرة، جامعة عين شمس،  
كلية التجارة، رسالة ماجستير، 1997 م
- 21) منير سـلـمان الحكيم، بعنوان " دور المصارف الإسلامية في تمويل المشروعات والصناعات الصغيرة: دراسة دور العقود الإسلامية في التمويل.  
استكمالاً للنيل درجة الماجستير، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، 2003 م
- 22) دكتور محاسـب / محمد البلتاجي -  
صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك المؤتمر السنو  
بالتاريخ لأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.  
دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المملكة الأردنية  
الهاشمية - عمان 29 - 2005/5/31 م
- 23) د. عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل - باحث اقتصادي ومصرفي - إشراف مخبر  
العولمة واقتصاديات شمال أفريقيا 2006
- 24) دراسة أسماء عجبنا عز العرب و عبد العظيم المهمل - بعنوان (( دور التمويل الأصغر  
في خفض الفقر دراسة حالة مشروعات التمويل الأصغر بولاية الخرطوم خلال الفترة من  
2007-2011 م

### ثالثاً : المراجع الأجنبية:

- 1) National sme development council census of establishment and  
department of statistics Malaysia.enterprise 2005
- 2) حبيب أحمد 2003 The Role of - Enterprises: Theory And Evidence  
Islamic Financial Institutions In Financing Micro

#### رابعاً: الدوريات والصحف والمجلات:

- 1) فتاوىهيئة الرقابة الشرعية، مطبوعات بنك فيصل الإسلامي السوداني.
- 2) مجموعة دله البركة المصرفية -إدارة التطوير والبحوث أدوات الاستثمارالإسلامي
- 3) إعداد عز الدين محمد خوجة ص24
- 4) د.إصلاح حسن العوض - الدورة التدريبية الأولى بنك الأسرة مايو/ يونيو 2008 ورقة بعنوان: إدارة التمويل الأصغر
- 5) سياسات بنك السودان المركزي للعام 2012 م.
- 6) ورقة عمل صادرة عن وحدة التمويل الأصغر - بنك السودان المركزي -المفاهيم العامة في التمويل الأصغر.
- 7) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية - الجزء الخامس الطبعة الأولى 1402هـ - 1982
- 8) صحيفة الوسط البحرينية - العدد 2439 - الإثنين 11 مايو 2009م الموافق 16 جمادى الأولى 1430هـ.
- 9) مجلة المصارف - العدد التاسع والثلاثون -صفر 1433 هـ-يناير 2012 السنة التاسعة
- 10) أ. د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، نماذج جديدة للتمويل الأصغرالإسلاميوتحليلاتها المقارنة (تجربة السودان)، 2015 م.

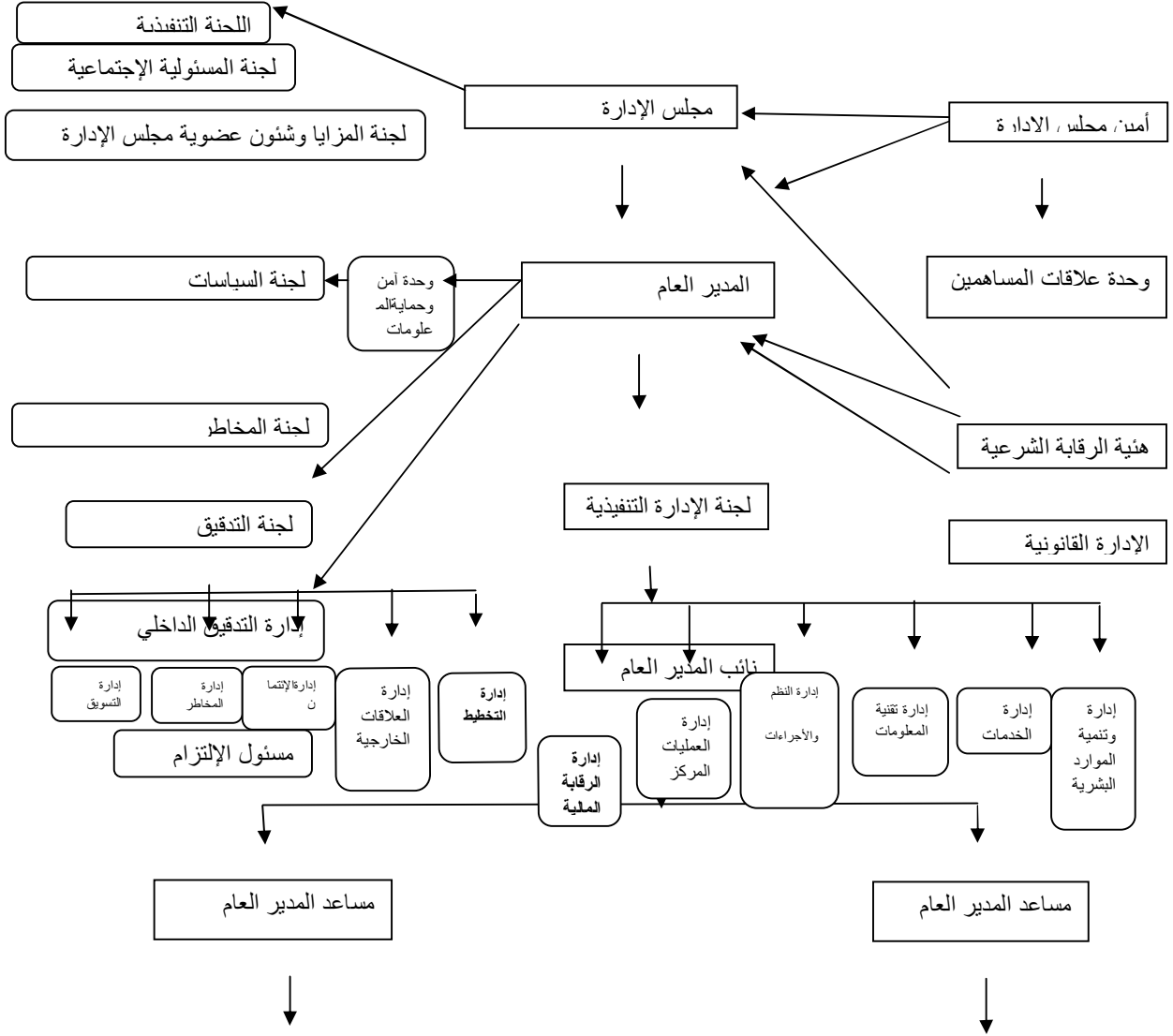
#### خامساً : مواقع الانترنت :

- 1) الدليل الإرشادي للمشروعات الصغيرة ومنتاهية الصغر والتسويق الفعال -موقع كنانة on line .net/page/8649 www.kenana
- 2) موقع التمويل الأصغر بينك الادخار.
- 3) مأخوذات من موقع (شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية ) على الانترنت www.sanabelnetwork.org

# الملاحق

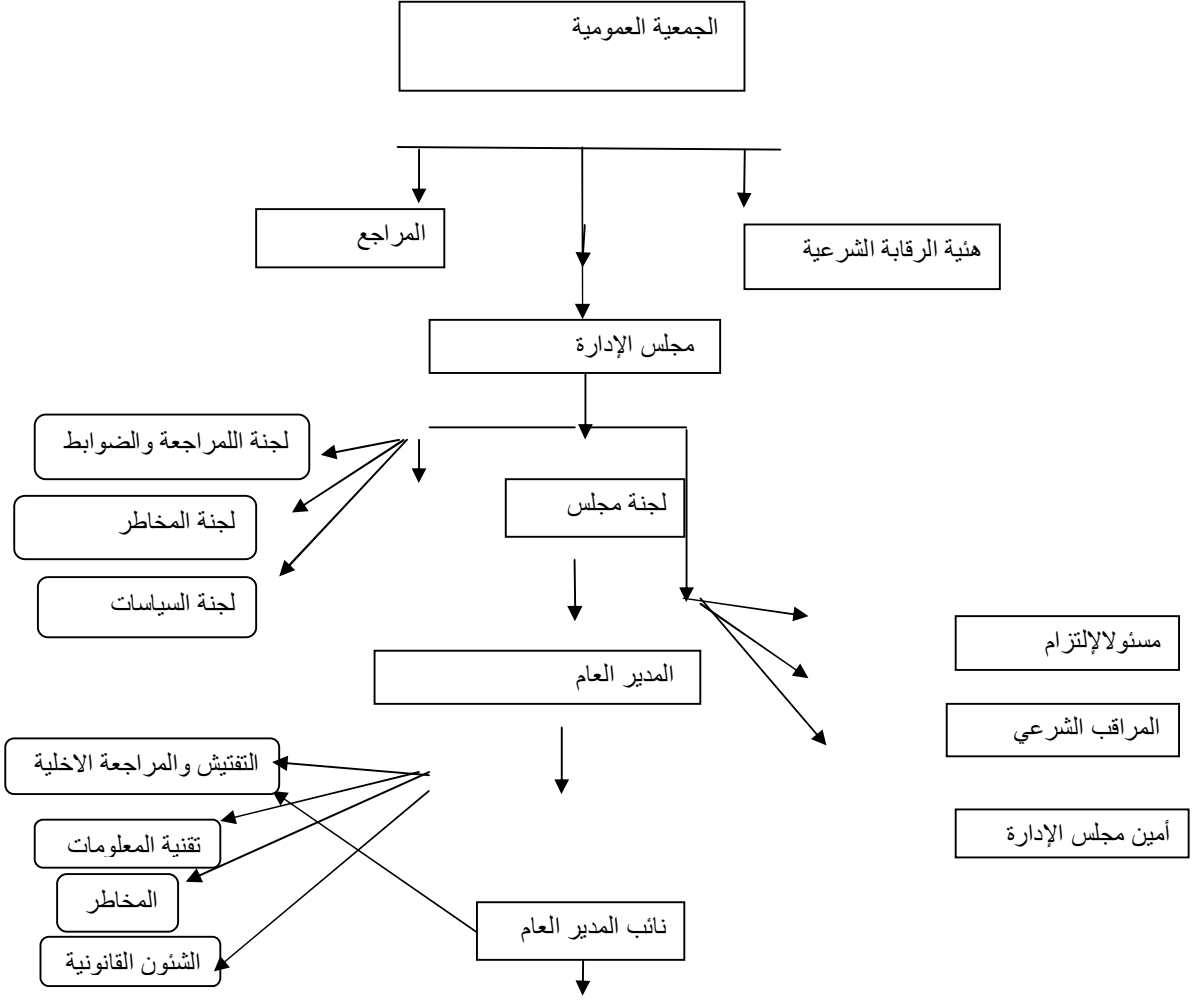
ملحق رقم (1)

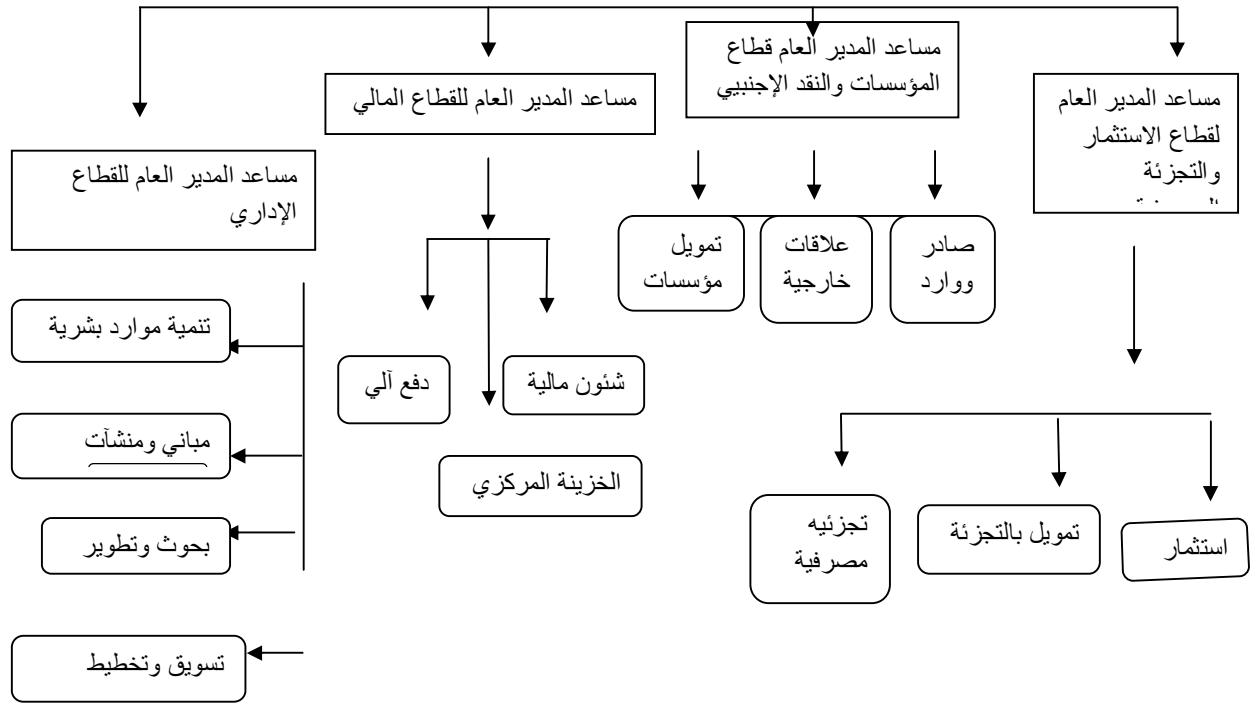
الهيكل التنظيمي البركة السوداني: 233



## ملحق رقم (2)

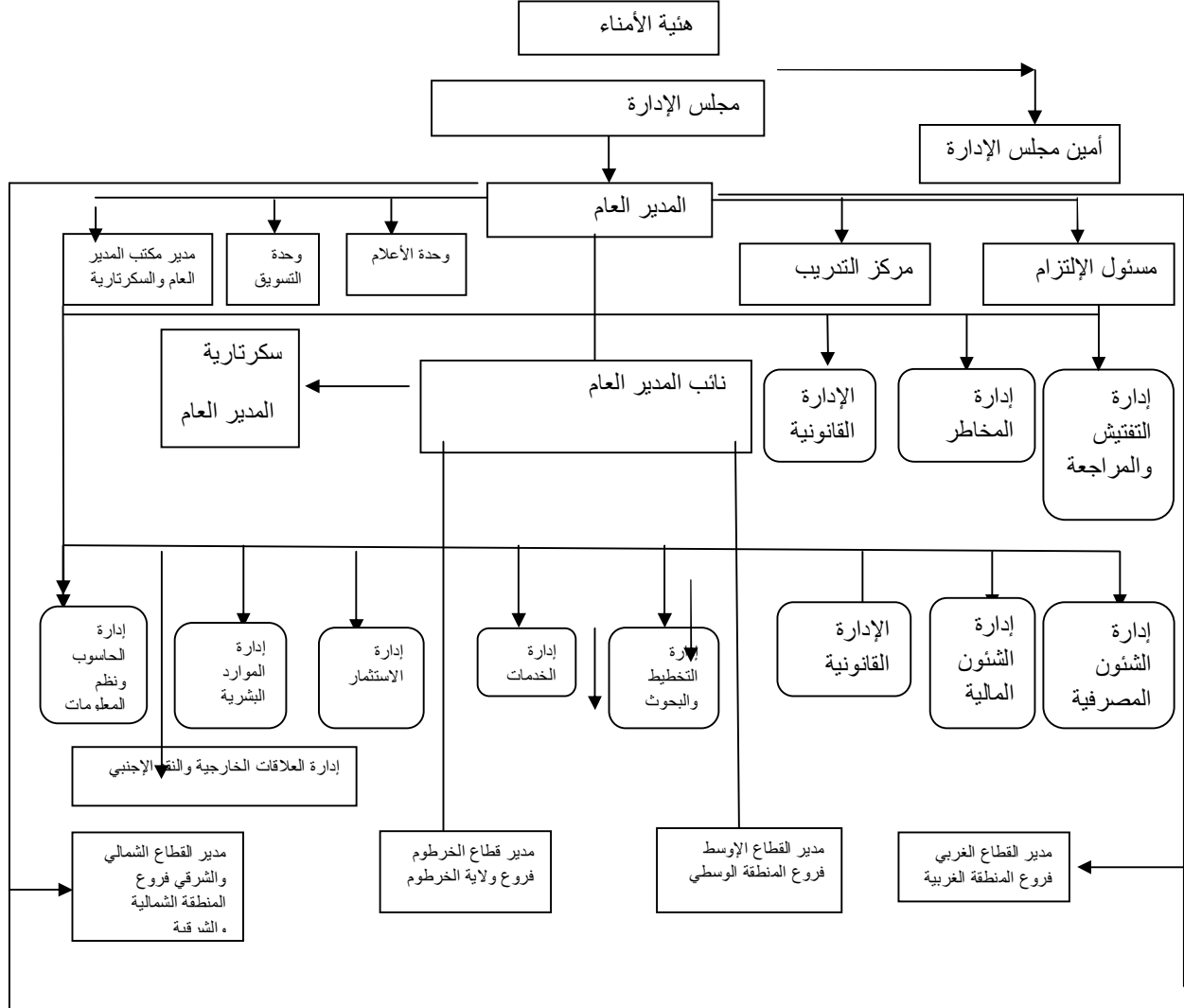
الهيكل التنظيمي لبنك فيصل الإسلامي: 234





### ملحق رقم (3)

#### (6) الهيكل التنظيمي لبنك الادخار والتنمية الاجتماعية : 235



ملحق رقم (4)

بنك البركة السوداني

نموذج طلب التمويل الأصغر

الفرع : التاريخ :

أسم العميل رباعياً :

رقم الحساب: الرمز الإيماني:

طبيعة نشاط العميل:

العنوان:

تاريخ العلاقة مع البنك:

2/ صيغة ومبلغ التمويل المطلوب:

---

2/ أ/ الغرض من طلب التمويل:

---

3/ احتساب التمويل المطلوب:



المبلغ:

النسبة: %

المبلغ:

هامش الربح:

النسبة: %

المبلغ:

قيمة القسط الأول:

صافى الالتزام:

المدة وكيفية السداد:

الضمان المقترح:

%

نسبة تغطية الضمان:

4/ موقف العميل لدى الفرع:

4/4 الألتزامات القائمة (عمليات استثمارية/ خطابات ضمان/ خطابات اعتماد)

نوع الألتزام (الصيغة التمويلية)	المبلغ	تاريخ التصفية	الضمانات الموجودة
			نوعه:
			قيمه:
			نسبة تغطيته:

4/ب الألتزامات القائمة للعميل مع الجهاز المصرفي (عمليات استثمارية/خطابات ضمان/

خطابات اعتماد)

نوع الألتزام (الصيغة التمويلية)	المبلغ	تاريخ التصفية	الضمانات الموجودة
			نوعه:
			قيمه:
			نسبة تغطيته:

5/ العمليات المصفاة :

نوع العملية	مبلغ العملية	الأرباح المحققة	تاريخ الإستحقاق	تاريخ السداد الفعلى

5/ أ/ حجم العمليات المصفاة في تاريخ استحقاقها وأرباحها خلال عام:

نوع العملية	مبلغ العملية	تاريخ التنفيذ	تاريخ الاستحقاق	تاريخ التصفية الفعلي	فترة الانقلاط

5/ ب/ تفاصيل العمليات السابقة التي تعثرت - أن وجدت:

5/ ج / أسباب تعثر العميل:

6/ خلفية عن حساب العميل:

6/ أ متوسط حركة الحساب بالعملة المحلية لفترة عام ( ترفق من نظام Mal -i):

متوسط أدنى رصيد	متوسط أعلى رصيد	متوسط الرصيد	عدد ومبلغ الحركات الدائنة

6/ ب/ نبذة عن علاقة العميل مع الفرع:

6/ ج/ معلومات ائتمانية مع البنوك التي يتعامل معها العميل: ( تذكر أسماء البنوك وترفق

صورة منها ).

6/ د/ شرح ومبررات الفرع لعملية التمويل المطلوب:

7 / معلومات ائتمانية عن الضمان:

1/ الاسم رباغياً :

2/ الرمز الائتماني :

3/ تاريخ فتح الحساب :

4/ حركة سير الحساب:

5/ متوسط الرصيد:

6/ هل ترتد له شيكات:

7/ مدى أفائها بالتزاماته:

8/ العنوان بالكامل:

9/ مطابقة التوقيع على الشيكات المرفقة والاستمارة:

10/ ترفق المعلومات الائتمانية إذا كان الضامن يتعامل مع بنوك أخرى .

8/موقف العمليات الاستثمارية بالفرع:

البيان	الرصيد (جنيه سوداني)
إجمالي السقف التمويلي	
نسبة التمويل المتعثر من إجمالي التمويل	
نسبة التمويل المتعثر للقطاع المطلوب تمويله من إجمالي المتعثر	

9/ قرار لجنة الائتمان بالفرع:

1/ مدير الفرع : أوافق  ووافق

التوقيع : .....

2/ نائب مدير الفرع/ المراقب: أوافق لا أوافق

التوقيع : .....

3/ رئيس قسم الائتمان بالفرع: أوافق لا أوافق

التوقيع : .....

**المرفقات:**

- 1) فورم إستمارتى إقرار العميل ( أ ، ب ) مع مطابقة التوقيع.
- 2) الفواتير أو العقود باسم البنك.
- 3) المستندات أو التراخيص اللازمة لمزاولة نشاط العميل.
- 4) دراسة الجدوى المعدة عن المشروع.
- 5) أي مرفقات أخرى تتعلق بالتمويل المطلوب.

## ملحق رقم (5)

عقد بيع المرابحة

ابرم هذا العقد في :-

اليوم ..... من شهر ..... سنة ..... 14 هـ

اليوم ..... من شهر ..... سنة ..... 14 هـ

بين كل من :-

أولاً : السيد / السادة بنك البركة ..... فرع.....

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك ( طرف اول )

ثانياً : السيد / السادة

.....

ويسمى فيما بعد لإغراض هذا العقد بالطرف الثاني

بما أن البنك يمتلك

.....

.....

.....

حيث أن الطرف الثاني طلب شراء البضاعة المذكورة عن طريق بيع المرابحة فقد أبرم بينهما العقد على النحو

الآتي: 1. باع البنك للطرف الثاني

.....

.....

.....

.....

يمثل هذا المبلغ ثمن

الشراء.....

وقدره مبلغ.....

زائدا المصروفات وقدرها مبلغ.....

زائدا الربح وقدره مبلغ.....

2. قبل الطرف الثاني شراء البضاعة المذكورة.....
3. يقر الطرف الثاني بأنه قد عاين..... ووجدها خالية من العيوب.
4. يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند (1) من هذا العقد على النحو التالي:
- (أ) يدفع ( % ) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد.
- (ب) والباقي على :.
- 1/ قسط واحد مقداره.....

في يوم..... شهر..... سنة.....

2/ أفساطكالاتي :

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة

5. على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي / عقاري / شخصي، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الإقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحررة بموجب هذا العقد.

6. إذا فشل الطرف الثاني في سداد أى قسط من الإقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان .

7. تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه

8. إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسليم البضاعة أو أى جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها ..... بمهلة البنك مدة ..... فإذا لم

يتسلم الطرف الثاني البضاعة في إثناء المدة يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية

التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن اى ضرر يلحق به من جزاء ذلك.

9. إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضي الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكما واحدا منهم ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيسا للجنة التحكيم وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث أو عدم قيام احدهما باختيار محكمة في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم اوالمحكمين المطلوب اختيارهم . تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين

وقع عليه وقع عليه

ع/ البنك ( الطرف الأول ) ( الطرف الثاني )

.....

الشهود :

..... /1

..... /2



## ملحق رقم (6)

### عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء

ابرم هذا العقد في:

اليوم ..... من شهر ..... سنة ..... 14 هـ

اليوم ..... من شهر ..... سنة ..... 2م

بين كل من :-

أولاً: السيد / السادة بنك البركة ..... فرع ..... ويسمى فيما

بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول)

ثانياً: السيد / السادة ..... ويسمى فيما بعد لأغراض هذا

العقد بالطرف الثاني بما أن الطرف الثاني قد تقدم للبنك طالبا منه شراء

.....

وبيعه / بيعها له عن طريق بيع المرابحة للأمر بالشراء ووعدهم بالشراء

..... وبيعه / بيعها للطرف الثاني.

بما أن البنك قد قام بشراء ..... بموجب عقد البيع / الفاتورة / المستند

المرفق وعرضه / عرضها على الطرف الثاني الذي قبل شراءه / شراءها فقد أبرما بينهما عقد بيع بالمرابحة عل

ى النحو الآتي:

1. عرض البنك بيع ..... 1.

على الطرف الثاني بمبلغ .....

ليمثل هذا المبلغ ثمن شراء البنك ..... وقدره مبلغ .....

زائدا المصروفات وقدرها مبلغ .....

زائدا الربح وقدره مبلغ .....

2. قبل الطرف الثاني شراء ..... بالمبلغ المذكور . 3.

يقر الطرف الثاني بأنه قد عاين ..... وأنها خالية من كل

العيوب.

4. يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند (1) من هذا العقد على النحو التالي:

(أ) يدفع ( % ) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد.

(ب) والباقي على .:

1/ قسط واحد

مقداره..... في

يوم..... شهر..... سنة.....

2/ أقساطكالاتي:

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة

5. على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي / عقاري / شخصي، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد.

6. إذا فشل العميل في سداد (أكثر من قسط) من أقساط بيع المرابحة للأمر بالشراء بغير عزر مقبول تعتبر بقية الأقساطحالة وواجبة السداد على أن تقسط أرباحاً لأقساطاتي لم يحل أجلها ويحق للمصرف التصرف في الضمان وفقاً لذلك .

7. تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه

8. إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسليم البضاعة أو أى جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها ..... يمهل البنك مدة ..... فإذا لم

يتسلم الطرف الثاني البضاعة في إثناء المدة يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية

التى يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن اى ضرر يلحق به من جراء ذلك .

9. إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضى الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكما واحدا منهم ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيسا للجنة التحكيم وفى حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث او عدم قيام احدهما باختيار محكمة في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم . تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين

وقع عليه وقع عليه

ع/ البنك ( الطرف الأول ) ( الطرف الثاني )

.....

.....

الشهود:

..... /1

..... /2

## ملحق رقم (7)

### عقد مشاركته

أبرم هذا العقد في :-

اليوم:.....من شهر.....سنة.....14م

اليوم.....من شهر.....سنة.....2م

بين كل من :-

أولاً: السادة بنك..... فرع.....

ويشار إليه فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك ( طرف أول)

. ثانياً: السيد/السادة..... ويشار إليه فيما بعد لأغراض هذا العقد

بالطرف الثاني

طلب الطرف الثاني من البنك أن يشاركه في.....

وقبل البنك هذا الطلب .

وعليه تم الاتفاق بين الطرفين على إبرام عقد المشاركة هذا وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية بالشروط التالية:

1. برأس مال وقدره.....يدفع بواسطة الطرفين عند التوقيع على هذا

العقد

2. يساهم البنك في رأس مال المشاركة بنسبه.....% تعادل مبلغ قدره

.....

3. يساهم الطرف الثاني في رأس مال المشاركة بنسبه.....% وهي تعادل

(أ) مبلغ قدره.....(نقداً /.....)

(ب) مساهمه عينيه عبارة عن.....

..... وقيمتها.....

4. يفتح حساب مشاركته خاص بهذه العملية لدي بنك.....

فرع..... يودع فيه رأس المال النقدي وترصد فيه المساهمة العينية وتورد فيه

إيرادات المشاركة أولاً بأول.

5. تخزن البضاعة موضوع التعاقد تحت الإشراف المشترك للطرفين ولا يفرج عن أي جزء منها إلا بعد تورد

ثمنه مقدماً لحساب المشاركة.

6. تؤمن العملية تأميناً شاملاً لدي شركه تأمين إسلاميه .
7. يقوم الطرف الثاني بالأشراف على شراء البضاعة وبيعها بأفضل الشروط المتاحة مع مراعاة العرف التجاري وشروط هذا العقد بصورة خاصة .
8. يتم بيع البضاعة نقداً وبالسعر الذي يوافق عليه الطرفان .
9. يحفظ الطرف الثاني حسابات منتظمة ومنفصلة عن حسابه خاصة بالمشاركة تكون مدعومة بالمستندات و الفواتير الأزمه ويكون للبنك الحق في مراجعته هذه الحسابات في إي وقت يراه بواسطة موظفيه أو بواسطة مراجع قانوني يختاره لهذه الغرض
10. يقدم الطرف الثاني بيانات شهرية منتظمة للبنك توضح سير المشاركة وموقف المبيع والمخزون ويكون للبنك الحق في طلب هذه البيانات في إي وقت يراه .
11. يقدم الطرف الثاني ضماناً مناسباً ضد التعدي والتقصير يغطي مساهمه البنك .
12. تصفي هذه المشاركة ببيع كل البضاعة او بمرور ..... على تاريخ التوقيع على هذا العقد أيهما كان أول . وإذا مضت المدة من غير بيع كل البضاعة يتم بيع ما تبقى منها بسعر السوق .
13. توزع الأرباح التي تنتج هذه المشاركة على نحو التالي :-
- (أ) .....% للطرف الثاني مقابل الجهد الزائد في الاداره
- (ب) .....% للطرفين كل نسبة مساهمه الفعلية في رأس مال المشاركة
14. في حاله حدوث خسارة من غير تعد ولا تقصير من احد الشريكين فيتحملا الطرفان كل بنسبه مساهمته المالية الفعلية في رأس مال المشاركة، وأما إذا كان التعدي او التقصير من احد الطرفين فيتحملا الطرف الذي تسبب فيها .
15. إذا نشأ حول تفسير أو تنفيذ هذا العقد يجوز برضاء الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة أعضاء يختار كل طرف عضو واحد منهم ويجتمع العضوان لاختيار الشخص الثالث ليكون رئيساً للجنة التحكم. وفي حالة فشلها في الاتفاق على شخص الرئيس أو عدم قيام احد طرفي العقد باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره يحال الأمر للمحكمة المختصة لتعين الشخص أو الأشخاص المطلوب تعيينهم على أن تعمل اللجنة وتحكم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ونصوص هذا العقد وتكون قراراتها سواء اتخذت بالإجماع أو بالأغلبية نهائية وملزمة للطرفين

وقع عليه وقع عليه

ع/البنك (الطرف الأول)

(الطرف الثاني)

.....

.....

ملحق رقم (8)

متناقصة عقد مشاركة

اليوم : ..... من الشهر ..... سنة ..... 14هـ

اليوم:.....من الشهر.....سنة.....م2

بين كل من :-

أولاً: بنك..... فرع..... ويشار

إليه فيما بعد لأغراض هذا العقد

بالبنك (طرف أول).

ثانياً: السيد/السادة ..... ويشار إليه/إليهم فيما بعد لأغراض هذا.

العقد بالطرف الثاني.

طلب الطرف الثاني من البنك أن يشاركه في .....

..... وقبل البنك هذا الطلب .

وعليه تم الاتفاق بين الطرفين على إبرام عقد المشاركة المتناقضة هذا وفقاً لأحكام الشرعية الإسلامية بالشروط

التالية :-

1- برأس مال وقدره.....

2- يساهم البنك في رأس مال المشاركة بنسبة.....% تعادل مبلغ

قدره.....

3- يساهم الطرف الثاني في رأس المال المشاركة بنسبة.....% من حجم

المشاركة تفاصيلها كالتالي:

(أ) نقداً مقداره.....

(ب) عينا ..... وقيمتها.....

4- إذا كان استغلال رأس مال المشاركة يتم على فترات يجوز أن يتم دفع رأس المال وفقاً لهذه الفترات بالنسبة

المتفق عليها بين الطرفين وإذا عجز طرف عن دفع ما عليه من رأس مال يجوز تعديل نسب المساهمة في

رأس مال المشاركة بحسب اتفاق الطرفين.

5- يتم فتح حساب خاص بهذه العملية لدى البنك يودع فيه كل طرف مساهمة النقدية في المشاركة بعد توقيع

هذا العقد مباشرة.

6- يمنح الطرف الثاني .....% من الأرباح مقابل العمل الزائد الذي يقوم به لإدارة المشاركة.

7- يوزع ماتبقى من الأرباح بنسبة مساهمة كل طرف في رأس مال المشاركة.

8- يعد البنك أن يبيع أي جزء من نصيبه يطلب الطرف الثاني شراءه بسعر السوق.

9- يحفظ الطرف الثاني حسابات منظمة ومنفصلة خاصة بالمشاركة تكون مدعومة بالمستندات والفواتير القانونية ويكون للبنك الحق في مراجعة هذه الحسابات في أي وقت يراه بواسطة موظفيها وبواسطة مراجع قانوني يختاره لهذا الغرض.

10- يلتزم الطرف الثاني بتقديم تقارير ربع سنوية (كل ثلاثة أشهر) أو حسبما يتم الاتفاق عليه للبنك وتوضح سير المشاركة والمنصرف والعائد

11- يقدم الطرف الثاني ضمانا مناسباً ضد التعدي والتقصير يغطي مساهمة البنك.

12- تصفى المشاركة خلال فترة اقتضاها ..... شهر / سنة متاريخ بدء سريانها مالم يتفق الطرفان على تمديدها.

13- إذا لم تصف المشاركة في نهاية المدة المتفق عليها يحوز تمديد المشاركة لفترة يتفقان عليها.

14- إذا لم يتفق الطرفان يجوز للبنك أن يبيع نصيبه لأي مشتر.

15- إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم ، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر ، يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم. تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين. وقع عليه وقع عليه

ع/ بنك البركة السوداني (الطرف الأول) (الطرف الثاني)

.....

الشهود /1 ..... /2 .....

**ملحق رقم (9)**

**عقد مقاوله**

إبرام هذا العقد في :-



اليوم :.....من الشهر .....سنة.....14هـ

الموافق ليوم ..... من شهر ..... سنة .....م2

بين كل من :

أولاً: السادة بنك..... فرغ..... ويشار إليه/ إليهم فيما بعد لإغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول)

ثانياً: السيد/السادة ..... ويشار إليه /إليهم فيما بعد لإغراض هذا العقد بالطرف الثاني(صاحب العمل).

تقدم الطرف الثاني بطلب للبنك طالبا منه الدخول معه في عقد مقاوله.....  
وحيث أن البنك قبل الطلب فقد ابرما بينهما عقد مقاوله وفقا للشروط التالية:

التزم البنك بالقيام بالعمل المذكور أعلاه بنفسه او بواسطة جهة او جهات فنيه يختارها وذلك حسب المواصفات والضوابط والشروط الموضحة بالمستند رقم (1) المرفق والذي يعد جزءا لا يتجزأ من هذا العقداتفق الطرفان على أن القيمة الكلية لعقد المقاولة هي.....  
التزم البنك بانجاز العمل المذكور في البند (1) أعلاهكالآتي:

في مده أقصاها .....شهر / أشهر / سنة

(أ) على مراحل على النحو التالي :

المرحلةالأولي هي..... بتاريخ.....

المرحلةالثانية هي..... بتاريخ.....

المرحلةالثالثة وهي ..... بتاريخ.....

4. التزم البنك في تنفيذه للعمل بمراعاةالأصولالفنية المتعارف عليها في مثل هذه الأعمال.

5. التزم الطرف الثاني بأن يدفع للبنك المبلغ الموضح في المادة (2) أعلاه على النحو التالي

(أ).....% قسطأول عند توقيع هذا العقد

(ب) القسط الثاني .....% بتاريخ.....

(ج) القسط الثالث .....% بتاريخ.....

(د) القسط الرابع .....% بتاريخ.....

6. يلتزم الطرف الثاني بتقديم ضمان /مصرفي/ شخصي / عيني يضمن قيامه بسداد المبالغ المستحقة عليه للبنك

في مواعيدها حسب نص البند (5) أعلاه

7. يلتزم البنك ببدء التنفيذ بعد ..... يوما من تاريخ

التوقيع على هذا العقد.

8.في حالة تسبب الطرف التآني في حدوث ظرف يؤدي إلى توقف العمل يحق للبنك إنهاء هذا العقد مع التزام

الطرف الثاني بالوفاء بفضمه العمل الذي أنجز فيه

9. يجوز للبنك أن يطلب من الطرف الثاني مده فترة التسليم المتفق عليها إذا كان هنالك سبب مقنع لذلك على أن يكون الطلب كتابه وقبل سبعة أيام على الأقل من نهاية المدة المحددة في العقد ولا يحق للطرف الثاني رفض هذا الطلب طالما كانت أسبابه معقولة

10. على الطرف الثاني أن يتسلم العمل موضوع المقابلة فور الانتهاء من التنفيذ وفي حاله عدم تسليمه له خلال ..... أيام/يوما من إبلاغه بذلك لا يترتب على البنك أي مسؤولية عن أي أضرار تصيب العمل موضوع المقابلة.

11. يتحمل البنك مسؤوليتها لإخلال بأي من المواصفات الوارد في المستند رقم (1).

12. إذا تأخير البنك عن أتمام العمل المتفق عليه في اجله المذكور في البند ثالثا أعلاه فإنه يتحمل جميع الأضرار والأعباء الإضافية التي تنتج عن هذا التأخير الا اذا اثبت هو أن التأخير كان نتيجة حتمه لأسباب قهرية خارجه عن إرادته.

13. اذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضاء الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكما واحد منهم، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيسا للجنة التحكيم ، في حاله فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث او عدم قيام احدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة ايام من تاريخ إخطار هبواسطة الطرف الآخر يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم او المحكمين المطلوب اختيارهم.

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية ونصوص هذا العقد وتصدر قراراتها بالا غلبتها العادية وتكون هذه القرارات نهائية و ملزمة للطرفين.

وقع عليه وقع عليه

(الطرف الثاني)

ع/البنك (الطرف الأول)

.....

.....

## ملحق رقم (10)

### عقد استصناع

إبرام هذا العقد في :-

اليوم :..... من الشهر .....

سنه.....14هـ.

الموافق ليوم ..... من شهر ..... سنة .....

2م.....

بين كل من :

اولا: السيد / السادة / بنك ..... فرع.....

ويسمي فيما بعد لأغراض هذا العقد (بالبنك)(الطرف الأول)(المستصنع)

ثانيا: السيد /السادة ..... ويسمي فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف

الثاني (الصانع) حيث أن البنك يرغب في صناعه

.....

.....

وحيث أن الطرف الثاني قبل القيام بذلك فقد ابرم بينهما عقد الاستصناعالاتي:

طلب البنك من الطرف الثاني القيام بصناعة المذكور أعلاه بمواصفاته في الجدول/ الجداول

الملحقة بهذا العقد بالأسعارالمحددة فيه على أن تكون المواد والعمل منه.

قبل الطرف الثاني (الصانع) القيام بما ورد في (1) أعلاه.

التزام الطرف الثاني (الصانع) بانجاز العمل وتسليمه:-

(أ) في مده أقصاها .....

(ب) على مراحل على نحو التالي:-

المرحلةالأولي هي..... بتاريخ.....

المرحلةالثانية هي..... بتاريخ.....

المرحلةالثالثة وهي.....

بتاريخ .....

4. التزام الطرف الثاني (الصانع) في تنفيذه - للعمل - بمراعاةالأصولالفنية المتعارف عليها في

مثل هذه الأعمال.

5. التزم البنك بأن يدفع الثمن المتفق عليه وهو مبلغ ..... نقدا عند التوقيع

على العقد أو مقسطا على النحو التالي :

أ. .... %

قسطأول عند التوقيع على العقد

ب. ..... % عند .....  
نهاية المرحلة الأولى .....

ج. ..... % عند .....  
نهاية المرحلة الثانية .....

د. ..... % عند .....  
نهاية المرحلة الثالثة .....

6. يلتزم الطرف الثاني (الصانع) بتأمين محل العقد تأميناً شاملاً حتى نهاية العمل وتسليمه

7. يقدم البنك ..... للوفاء  
بالمبلغ / الأقساط المنصوص عليها في البند (5).

8. يقدم الطرف الثاني (الصانع) .....

ضماناً لانجاز العمل في موعده

9. التزم الطرف الثاني (الصانع) بأن يظل لمده  
..... مسئولاً عن سلامة المحل (المستصنع) وان  
يقوم بإصلاحى خلل يحدث في إثناء الفترة المذكورة .

10. مكان تسليم المصنوع نوع هـ و  
..... وتقع على (البنك) مسئوليته

تكاليف الترحيل،

11. إذا تأخر الطرف الثاني (الصانع) في إتمام العمل في اجله المذكور في البند (3) من هذا  
العقد فإنه يدفع مبلغ .....

عن كل يوم بتأخير فيه عن تسليم العمل بعد المدة المحددة المشار إليها في البند (3) من هذا  
العقد ما لم يكون التأخير ناتجاً عن أسباب خارجه عن إرادته أو بسبب تقصير من المستصنع  
(البنك).

13. إذا نشأ نزاع حول تفسير أو تنفيذ هذه العقد فيجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى  
لجنه تحكيم تتكون من ثلاثة أعضاء يختار كل طرف عضواً واحداً منهم، ويجتمع العضوان

لاختيار الشخص الثالث ليكون رئيساً للجنة التحكيم وفي حالة فشلها في الاتفاق على شخص الرئيس أو عدم قيام احد طرفي العقد باختيار محكمة في ظرف سبعة ايام من تاريخ إخطاره بحال الأمر للمحكمة المختصة لتعين الشخص أوالأشخاص المطلوب تعيينهم ، على أن تعمل اللجنة وتحكم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ونصوص هذا العقد ، وتمويل قراراتها سواء اتخذت بالإجماع أو بالأغلبية نهائية وملزمة للطرفين

وقع عليه

ع/البنك (الطرف الأول)(الطرف الثاني)

.....

**ملحق رقم (11)**

**عقد مضاربة**

ابرم هذا العقد في:

اليوم

..... شهر..... سنة.....

.....14هـ.....

اليوم..... شهر..... سنة.....

2م.....

بين كل من :-

اولاً: السيد / السادة بنك ..... فرع .....

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك طرف أول ( رب المال )

ثانيا : السيد /السادة.....

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني( المضارب)

حيث أن الطرف الثاني طلب من البنك الدخول معه في عملية مضاربة

.....  
.....  
.....

ووافق البنك على هذا الطلب فقد تم الاتفاق بينهما على إبرام عقد المضاربة وفقا للشروط التالية  
:

1/يدفع البنك (رب المال) مبلغ .....

للطرف الثاني (المضارب) رأسمال للمضاربة.

2/يفتح حساب باسم الطرف الثاني (المضارب) لدى البنك يودع فيه رأسمال المضاربة ليتم

السحب منه بواسطة الطرف الثاني وتودع فيها إيرادات المضاربة.

3/يلتزم الطرف الثاني باستعمال رأس المال فيما خصص لها علاوة.

4/مدة المضاربة (.....) تبدأ من ..... وتنتهي في

..... ويجوز تمديدتها باتفاق

الطرفين كتابة كما يجوز تصفيتها باتفاقهما.

5/يلتزم الطرف الثاني بإدارة عملية المضاربة وبذل وسعه في إنجاحها مراعيًا في ذلك شروط عقد

المضاربة والعرف السائد.

6/يلتزم الطرف الثاني بان لا يخلط مال المضاربة بماله أو بأى مال آخر ولا يعطيه لغيره مضاربة

ولا يقرضه ولا يقترض عليه إلا بإذن مكتوب من البنك (رب المال).

7/ يحفظ الطرف الثاني حسابات منتظمة خاصة بالمضاربة تكون مؤيدة بالمستندات والفواتير القانونية ويكون لرب المال

الحق في مراجعة هذه الحسابات في اى وقت بواسطة موظفيها أو مراجع قانونيختاره.

8/ الطرف الثاني (المضارب) أمين في مال المضاربة لا يضمنه إلا إذا تعدى أو قصر في حفضة.

9/ يجوز أن يطلب البنك (رب المال) من الطرف الثاني(المضارب) ضمانا عينيا أو شخصيا أو مصرفيا في حالات التعدي أو التقصير أو الإخلال بالشروط.

10/يتم التأمين على كل ما يحتاج للتأمين بواسطة الطرف الثاني(المضارب) لدى شركة تأمين إسلامية مقبولة للبنك (رب المال).

11/يتحمل رأسمال المضاربة المصرفوات الفعلية المباشرة الخاصة بالعملية.

12/يحق للبنك (رب المال) إنهاء العقد في اى من الحالات الآتية :

أ/ أخلال الطرف الثانيى من الشروط الواردة في هذا العقد.

ب/ وفاة الطرف الثاني أو فقده لاي من شروط أهلية التعاقد.

ج/ إعلانافلاسة أو البدء في إجراءاتالإفلاس اختياريا أو إجباريا.

13/تصفى المضاربة عند انتهاء أجلها أو باتفاق الطرفين أو بموجب البند(12) أعلاه ببيع جميع وموجوداتها بسعر السوق.

14/توزع الأرباح الناتجة عن المضاربة على النحو التالي:

.....%للبنك (رب المال)

.....%للطرف

الثاني(المضارب)

وإذا حدثت خسارة من غير تعد ولا تقصير ولا إخلال بشروط العقد من الطرف

الثاني(المضارب)يتحملها البنك (رب المال)

15/يجوز أن يتفق الطرفان على أنه إذا زاد الربح على قدر معلوم أن تكون تلك كلها للمضارب كما يجوز الاتفاق على اقتسام الزيادة بنسبة أعلى للمضارب.

16/إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضاء الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين

يختار كل طرف محكما واحدا منهم ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيسا للجنة التحكيم وفي حالة

فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث أو عدم قيام احدهما باختيار محكمة في ظرف سبعة أيام من تاريخ

إخطارة بواسطة الطرف الآخر يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية

وملزمة للطرفين .

وقع عليه وقع عليه

ع/ البنك (الطرف الأول) (رب المال) الطرف الثاني (المضارب)

.....

.....

**الشهود**

...../1

...../2



## ملحق رقم (12)

### عقد سلم

أبرم هذا العقد في :-

اليوم ..... من شهر .....  
سنة ..... 14هـ اليوم ..... من شهر .....  
سنة ..... 2م

بين كل من :-

أولاً : السادة بنك ..... فرع .....

ويسمى فيما بعد لإغراض هذا العقد بالبنك طرف أول (رب السلم )

ثانياً : السيد / السادة .....

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني (المسلم إليه)

بما أن الطرف الثاني قد رغب في

بيع ..... للبنك .....

بموجب عقد السلم ووافق البنك على شرائها فقد اتفق الطرفان على إبرام عقد السلم بينهما على

النحو التالي:

1/ باع الطرف الثاني للبنك

عدد ..... (هنا يذكر)

جنس المبيع ونوعه وصفته ومقداره ويوصف وصفا مميزا له عن غيره )

بمبلغ .....

بواقع .....

للوحة (أردب، جوال، .. الخ)

2/ قبل البنك شراء المبيع المذكور في (1) أعلاه ، والتزام بأن يدفع للطرف الثاني الثمن كاملا

(رأس مال السلم) بعد التوقيع على هذا العقد في مدة لا تتجاوز ثلاثة أيام.

3/ التزام الطرف الثاني بتسليم المبيع (المسلم فيه) للبنك على النحو التالي:

. دفعة واحدة في

يوم.....شهر.....سنة.....في

مكان.....

أقساط كالاتي:

الدفعة	الكمية	التاريخ	المكان

4/ إذا أنقطع المبيع عن السوق فللمسلم (البنك) فسخ العقد واسترداد رأس المال او الانتظار لموسم قادم.

5/ على الطرف الثاني تقديم:

ضمان عيني أو رهن ائتماني مقبول أو ضمان شخصي يتعهد فيه الضامن بتسليم اي كمية من المسلم فيه يعجز الطرف الثاني عن تسليمها في وقتها ومكانها المحددين.

6/ يجوز للبنك أن يطلب من الطرف الثاني او الضامن او منهما معا تقديم شيكات بمبلغ يتفق عليه الطرفين، ويكون للبنك مع الطرف الثاني او من يوكله الطرف الثاني الحق في التصرف في الشيكات لشراء المسلم فيه المستحق على الطرف الثاني بسعر السوق في اي وقت بعد يوم التسليم.

7/ اتفق الطرفان على أن تخلف الطرف الثاني عن الوفاء بدفعة واحدة يجعل كل الدفعات الأخرى حالة.

8/ يجوز للبنك التنفيذ على الضمان متى ما تخلف الطرف الثاني عن الوفاء

9/ إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضاء الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكما واحدا منهم ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيسا للجنة التحكيم وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث أو عدم قيام احدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم او المحكمين المطلوب اختبارهم.

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية وتكون هذه

القرارات نهائية وملزمة للطرفين

وقع عليه وقع عليه

ع/البنك (الطرف الأول) الطرف الثاني

.....

الشهود

...../1

...../2