



عمادة البحث العلمي
DEANSHIP OF SCIENTIFIC RESEARCH

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
مجلة العلوم الاقتصادية



Journal homepage: <http://journals.sustech.edu/>

تقويم تطبيق صيغة "المرابحة" في المصارف الإسلامية

* عطرة نادر النور

* بابكر إبراهيم الصديق

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا – كلية الدراسات التجارية

المستخلص:

كان النظام المصرفي السوداني يعمل بالنظام الربوي حتي السبعينيات من القرن العشرين، حيث بدأ ظهور المصارف الإسلامية، إلي أن تحول النظام المصرفي برمته الي نظام إسلامي بحث في التسعينيات من القرن المنصرم. تستخدم المصارف الإسلامية أدوات تمويل و استثمار إسلامية عديدة، مثل المرابحة، المشاركة، المضاربة، بيع السلم، وغيرها. اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، اعتماداً على بيانات أولية تم جمعها بواسطة استبانة وزعت على مصرفيين مختصين، و أكاديميين و مستثمرين. أظهرت النتائج تركيز المصارف السودانية على استخدام صيغة المرابحة في التمويل التجاري لسهولة تطبيقها و ارتفاع عائدها و قلة مخاطرها بسبب توفر الضمانات الكافية لكل عملية تمويل. أوصت الدراسة بضرورة الانتقال من التمويل على أساس الضمانات إلى التمويل على أساس تحليل المخاطر و تقييم المقدرة الائتمانية للعملاء، بالإضافة لتمويل الشرائح الفقيرة و صغار المهنيين.

ABSTRACT:

Sudanese banking system was an interest-based system up to the seventies of the twentieth century, when Islamic banks began to emerge, and then the entire Sudanese banking system has been shifted to a purely Islamic regime in the nineties of the past century. Islamic banks use many financing tools such as Murabaha, Musharaka, Mudaraba, Salam, and others. The study followed the descriptive analytical approach, based on preliminary data collected by questionnaire distributed to bankers, academics and investors. The results showed that the Sudanese banks focus on using Murabaha in trade finance for its easy application and high revenue and lack of risk due to the availability of adequate collaterals. The study recommended the need to move from collaterals- based finance to finance based on risk analysis and credit worthiness analysis, in addition to avail finance to the poor and small professionals.

الكلمات المفتاحية: صيغ الاستثمار، المنشآت الاقتصادية، المصارف الإسلامية، المرابحة.

المقدمة:

عندما تكون المنشآت الاقتصادية منشآت فردية صغيرة الحجم، يتم تمويل نشاطها بواسطة الأموال الخاصة لمالكها الذين يديرون دفة العمل فيها، و في الغالب لا تكون هنالك حاجة للتمويل من أطراف أخرى. مع كبر المنشآت و ازدياد حجمها و توسع نشاطها أفقياً و رأسياً، تطور تلك المنشآت إلى شركات ضخمة، و يكون لكل منها شخصيتها الاعتبارية المستقلة. تدريجياً تصبح هذه الشركات في حاجة ملحة و متزايدة لأموال

ضخمة، و لا يعود رأس المال الذي يوفره الملاك وحدهم كافياً لتمويل الشركة و تسيير نشاطها الاستثماري، أو حتى اليومي.

نتيجةً لذلك، نشأت مؤسسات مالية تهدف لتوفير التمويل لأنشطة تلك الشركات، من خلال تجميع المدخرات من الوحدات (الأفراد و المنشآت) التي لديها فائض نقدي زائد عن حاجتها الحالية، و تحويلها لتلك الوحدات (الأفراد و المنشآت) التي تتوفر لها فرص استثمارية، و لكن تتقصصها الموارد المالية.

كانت العلاقة بين المؤسسات المالية و وحدات الادخار من جهة، و وحدات العجز النقدي من جهة أخرى في أغلبها علاقة دائن و مدين. يتجلى ذلك في عملية تقديم القروض أو جذب المدخرات مقابل تقاضي المقرض (المدخر) أو دفع المقرض (المستثمر) فائدة معلومة محددة سلفاً لا تتأثر بنتائج أعمال المقرض (المؤسسة المالية) أو المقرض (المستثمر).

بما أن التعامل بتكلفة تمويل أو معدل عائد ثابت يعتبر أحد ضروب الربا، فإن أساليب تجميع المدخرات و التمويل التي تمثل الفائدة جوهرها لا تصلح لمجتمع الاقتصاد الإسلامي الذي تحرم فيه الشريعة التعامل بالربا و تمنعه منعاً باتاً و توعده أخذة و معطيه بحرب من الله جل و علا و رسوله صلى الله عليه و سلم، و ذلك لما للربا من أضرار اقتصادية و اجتماعية جسيمة.

لذلك، ابتدع لفقهاء الأمة الإسلامية و علماءها ومفكروها أدوات و وسائل تمويل تتماشى مع تعاليم الشرع الإسلامي، و تتفق مع أحكام الحلال و الحرام الشرعية، فكان أن ظهر عدد غير قليل من أساليب و صيغ التمويل الموزونة بميزان الشرع الإسلامي، كصيغ المرابحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، الاستصناع، بيع السلم، القرض الحسن و غيرها، و شرعت المؤسسات المالية الإسلامية، و بصفة خاصة المصارف الإسلامية، بتطبيق هذه الصيغ تطبيقاً واسعاً في عملياتها المالية و الاستثمارية.

تحاول هذه الدراسة تقييم عملية التمويل الإسلامي بتناول عمليات منح التمويل للمستثمرين عن طريق صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء و مدى ملائمة و جدوى استخدام هذه الصيغة لأغراض و ظروف طالبي التمويل.

ذكر الجزيري في كتاب الفقه على المذاهب الأربعة أن العَواذِحةَ في اللغة تعني الزيادة، و اصطلاحاً تعني نقل كل المبيع إلى الغير، بزيادة على مثل الثمن الأول، و معنى بيع العَواذِحةَ هو البيع برأس المال و ربح معلوم، و يشترط علمهما، أي طرفا العقد، برأس المال، فيقول: رأس مالي فيه - أو هو عليّ - بمئة، و بَعْدُكُ بها، و رِبْحُ عشرة، فهذا جائز، لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة. أما جواز بيع المرابحة - بمعناه عند الفقهاء القدامى - فقد ثبت بالنص العام و القاعدة الكلية، أما النص؛ فقولته تعالى في سورة البقرة الآية 275 "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ"، و أما القاعدة؛ فهي أن الأصل في المعاملات الإباحة.

أما في العصر الحديث، فعقد المرابحة من المعاملات المصرفية التي انتشرت في المصارف الإسلامية بسبب صدور فتاوى شرعية بجوازها، و هو أكثر العقود التي تمارسها المصارف الإسلامية إثارة للجدل، و ذلك للشبه الكبير بينه و بين عقد الفائدة الربوية. يعتبر عقد المرابحة أحد بيوع الأمانة في الشريعة الإسلامية، حيث يحدد ثمن البيع بناءً على تكلفة السلعة زائداً ربح متفق عليه بين البائع و المشتري، حيث يقوم المصرف بتنفيذ طلب التعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً و ذلك في مقابل التزام الطالب بالشراء ما أمر به و حسب الربح المتفق عليه.

مشكلة الدراسة:

تركز المصارف الإسلامية في السودان على استخدام صيغة المرابحة لمنح الائتمان. تسعى هذه الدراسة إلى معرفة مدى ملائمة هذه الصيغة لظروف و احتياجات و أهداف المصرف الإسلامي و عملائه على مستويين،

هما المصرف و العميل المستثمر (طالب التمويل) من الجهة الأخرى). لهذا الغرض، تسعى هذه الدراسة إلى الإجابة عن الأسئلة التالية:

- أ. هل صيغة المربحة هي الأكثر استخداماً في عملية منح الائتمان؟
- ب. هل تلائم هذه الصيغة حاجات العملاء بصورة عادلة تستصحب الأهداف الكلية للتمويل الإسلامي كالمشروعية و العدالة (لا ضرر و لا ضرار) و إزالة الغبن المترتب على التعامل الربوي؟
- ت. ما هي المسوغات التي تجعل هذه الصيغة مفضلة و مقدمة على ما سواها؟

أهمية الدراسة:

لا تخفى على أحد أهمية المصارف لأي اقتصاد، إذ تقوم هذه المصارف بتوفير التمويل قصير و متوسط الأجل لأنشطة قطاعات الاقتصاد المختلفة، من خلال تجميع المدخرات و قبول الودائع من الأفراد و المنشآت و جعلها في متناول المشروعات الاستثمارية التي تنقصها الموارد المالية اللازمة لتنفيذها. لكي يستفيد الاقتصاد السوداني بصورة مثلى من نشاط المصارف الإسلامية، يجب أن تكون العلاقة بين المصرف و عملائه علاقة منفعة متبادلة يستفيد منها الطرفان بدرجة من العدالة تكفل استمرار المدخرين في ضخ أموالهم للمصارف الإسلامية و استمرار المصارف في تمويل النشاط أصحاب الأعمال طالبي التمويل. لذلك، تبرز أهمية تقييم صيغة بيع المربحة من حيث مشروعيتها و ملاءمتها لأهداف المصرف و عملائه طالبي التمويل على حد سواء.

أهداف الدراسة:

ضمن اهداف عديدة، تركز هذه الدراسة على:

- 1- تقييم مدى شرعية التطبيق الفعلي لصيغة بيع المربحة في عملية منح الائتمان التي تتم في المصارف الإسلامية بالسودان من حيث الاهتمام بالجوهر .
- 2- تقييم مدى ملاءمة صيغة بيع المربحة لأهداف كل من المصرف و طالب التمويل من حيث قدرة المصرف على تقديم التمويل الكافي للعميل، و توقيت استرداده و تكلفته (مقارنة الربح الفعلي للمصرف بالعائد الذي يتوقع طالب التمويل تحقيقه).

فرضيات الدراسة:

لتحقيق أهداف الدراسة و للإجابة على أسئلة الدراسة المشار إليها أعلاه ، سيتم اختبار الفرضيات التالية:

- 1- تفضل المصارف الإسلامية في السودان استخدام صيغة المربحة لمنح الائتمان لعملائها لسهولة تطبيقها و ارتفاع عائد التمويل المتوقع.
- 2- يتم تطبيق صيغة المربحة بصورة شرعية إلى حد ما، حيث أنه في الغالب يمتلك المصرف السلعة موضوع المربحة امتلاكاً فعلياً تاماً، و لكن يجهل العملاء هامش الربح الفعلي لأن المصارف تستخدم هامش الجدية كجزء من التمويل الممنوح (هامش الربح الفعلي أكبر من هامش الربح المصرح به).
- 3- صيغة المربحة بالشكل الذي تطبق به تستهدف تحقيق مصالح المصارف قبل العملاء، إذ يتم تحديد هوامش الأرباح بواسطة المركزي، و اخذ ضمانات (رهن عقاري في الغالب) تغطي التمويل الممنوح، كما يتم استرداد التمويل على دفعة واحدة في الغالب.

منهجية الدراسة و مصادر معلوماتها:

سيتم إتباع المنهج الوصفي التحليلي من خلال استخدام و تحليل المعلومات التي يتم الحصول عليها من مصادرها الأولية (الاستبانات، الزيارات الميدانية، الملاحظات، المشاهدات و المقابلات الشخصية) المتعلقة بالتطبيق الفعلي للحالة موضوع الدراسة، بالإضافة إلى استخدام و تحليل المعلومات التي يتم الحصول عليها من

مصادرها الثانوية مثل التقارير السنوية للمصارف و الكتب و المراجع و المجلات و الدراسات السابقة و إصدارات المصارف و تحليلها.

الدراسات السابقة:

حظيت صيغ التمويل الإسلامية بقدر كبير من الاهتمام و الدراسة في معظم الدول الإسلامية و غيرها، في العصر الحديث و القديم، و لعل ذلك يعكس الأهمية المتزايدة للمصارف الإسلامية، و يمكن القول بان السودان كان له نصيب الأسد من تلك الدراسات

في كتابه النقود و المصارف و السياسة النقدية و سوق المال، أفرد محمد (2005) فصلاً متعدداً لصيغ التمويل الإسلامية، خاصةً صيغتي المضاربة و المراهجة. استعرض محمد الإطار الفقهي الحاكم لهاتين الصيغتين، و التطبيق العملي الحديث لهما، ملقياً الضوء على أهميتهما للمصارف الإسلامية من جهة، و للعملاء المقترضين و المقترضين من جهة أخرى.

على نقبض ذلك، أفردت نوال حسين (2006) حيزاً محدوداً لصيغ التمويل الإسلامية في كتابها "المؤسسات المالية" مع الإشارة المتكررة لأهمية صيغتي المضاربة و المراهجة كصيغ تمويل عصرية مرنة ذات إمكانات تطبيقية واسعة و متجددة يمكن للمصارف استغلالهما لجذب مدخرات العملاء و تقديم التمويل لطالبيه. مع أن الكاتب أشار في بداية كتابه إلى أنه يقدم هذا الكتاب دعماً لقطاع التمويل في السودان، إلى أنه لم يستعرض البنية التمويلية في السودان، لا بشقها التقليدي و لا بشقها الإسلامي.

قدم أبو شادي (2000) شرحاً وافياً و تحليلاً عميقاً للإطار النظري الفقهي الذي يحكم عملية التمويل، عموماً، في الفقه الإسلامي مفرقاً بين صيغ البيوع و صيغ التمويل في الفقه و الممارسة الإسلامية و الجمع بينهما في ما يعرف بصيغ الاستثمار الإسلامية. ركز أبو شادي على مرونة صيغ الاستثمار الإسلامية و اتساعها لتشمل كل ما يحتاج له المستثمر المضارب أو المستثمر المشتري. دعا أبو شادي المفكرين المسلمين، الفقهاء و الاقتصاديين، إلى الارتكاز على الموروث الفقهي الإسلامي الثر لاستنباط آليات تطبيق مستحدثة تواكب تطور نظريات و تطبيقات التمويل في الساحة العالمية، عامةً، و الغرب، خاصةً.

أما محمد (2002)، فقد تحدث عن أهمية المصارف للاقتصاد الحديث و تشكيلها حجر الزاوية لتنمية كل القطاعات الاقتصادية، سواءً الحكومية أو الخاصة. خصص الكاتب أكثر من نصف كتابه لصيغ التمويل الإسلامية مركزاً على صيغتي المضاربة و المراهجة. مع ثراء تغطية الإطار النظري الفقهي الذي تستند عليه الصيغتان، إلا أن الكاتب لم يتح القدر نفسه من الاهتمام للواقع التطبيقي المعاش لهاتين الصيغتين التموليتين.

حمور (1996) نحا منحىً مختلفاً عن معظم الكتاب و الباحثين الذين تناولوا صيغ التمويل الإسلامية. ركز حمور على أهمية صيغ التمويل الإسلامية كأدوات يمكن أن تستغلها شركات المساهمة العامة للحصول على التمويل مباشرةً من المستثمرين، أو من خلال المصارف. قدم الكاتب رؤية عصرية واعدة لإمكانية استخدام صيغة المضاربة، المقيدة أو المطلقة، لتكوين محافظ استثمارية يشارك فيها الأفراد و المؤسسات كمستثمرين يتحملون المخاطر "الغرم" لنيل المكاسب "الغنم". يعتبر الكاتب أن اعتماد شركات المساهمة العامة لصيغة المضاربة كأداة تمويل مباشرة يحقق مكاسب لها و للمستثمرين دون المرور عبر المصارف، و بذلك تتخفض تكلفة التمويل مما يرفع العائد المتوقع من الاستثمار لمصلحة شركات المساهمة العامة من جهة و لمصلحة المستثمرين من جهة أخرى. أيضاً أشار الكاتب إلى أهمية توفر الثقة المتبادلة بين شركات المساهمة العامة و جمهور المستثمرين كشرط لازم لنجاح شركات المساهمة في جذب التمويل المباشر.

أبو زيد (2000) قدم تحليلاً موضوعياً لتطبيقات صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية و أوجه القصور فيها، و القيود التي تفرضها المصارف المركزية في الدول الإسلامية عليها. قدم أبو زيد، بناءً على ما وصل إليه في تحليلاته، مقترحات جيدة لتطوير التمويل بصيغة المضاربة تحررها من كثير من القيود المفروضة عليها، لتتطرق كصيغة تمويل دولية تجمع بين الضوابط الشرعية و المرونة اللازمة لتمكينها من الانتشار عالمياً.

الأمين (2010) تحدث بإسهاب عن المضاربة الشرعية و تطبيقاتها العملية في المصارف الإسلامية، مسلطاً الضوء على الاستخدامات المتاحة لصيغة المضاربة و كيف يمكن للمصارف الإسلامية استغلالها بفاعلية و كفاءة عالية لجذب المدخرات. أشار الأمين إلى أن صيغة المضاربة الإسلامية، يمكن إذا ما أحسن استخدامها و الترويج لها، أن تكون بديلاً كفوئاً للكثير من المشتقات المالية التمويلية، حتى لغير المسلمين.

رحمة (2008) انتقدت طريقة تطبيق صيغة بيع المرابحة في المصارف الإسلامية السودانية، داعياً إلى تحسينها و ضرورة تتبع و توخي الضوابط الشرعية في تطبيقها، كما دعا إلى تأهيل العاملين بإدارات الاستثمار بالمصارف الإسلامية مهنيًا و فقهياً.

نور الدائم (2004) تناول بالشرح و التحليل صيغة بيع المرابحة و تطبيقاتها العصرية في المصارف الإسلامية بالسودان، و مدى توافق ذلك مع ضوابطها الشرعية وفقاً للمنظور الإسلامي الصحيح، تحقيقاً لأهداف المصارف الإسلامية في تجميع الموارد المالية و توظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية لبناء مجمع التكامل الإسلامي المبني على العدالة الاجتماعية.

افترض الباحث أن ارتفاع وعي الجميع (المصارف و العملاء) بالضوابط الشرعية لصيغة بيع المرابحة يبعد بها عن شبهة الربا، مما يزيد من إقبال العملاء على التعامل بها بنفوس مطمئنة و سيؤدي ذلك إلى زيادة الاستثمار و التنمية، أن كل ذلك سينعكس إيجاباً على تنمية و رفاهية المجتمع و تراكم ثروته بزيادة دخول الأفراد من خلال توزيع أفضل للدخل القومي.

توصل الباحث الي أن عملية المرابحة في المؤسسات المالية تتم بصورة صحيحة وفق الأسس و الضوابط الإسلامية ، و أن ذلك أدي الي زيادة المدخرات الاستثمارية و توفير أكبر قدر من الأموال مما ساعد في تنمية و رفاهية المجتمع السوداني. تناقض النتائج التي توصل إليها الباحث الواقع الفعلي المعاش في السودان، كما تشير إليه تقارير بنك السودان التي تؤكد ارتفاع نسبة تعثر سداد التمويل المصرفي، بالإضافة إلى تقارير وزارة المالية السودانية التي تشير إلى ارتفاع نسبة الفقر و حدته، و زيادة فوارق توزيع الدخل. لعل كل ذلك يعكس خللاً في عينة الدراسة أو في أسلوب التحليل المستخدم. يؤكد هذا الزعم دعوة الباحث للمصارف الإسلامية العاملة في السودان إلى أن تقوم بتدريب و تأهيل المشرفين على الاستثمار فيها علي صيغ المعاملات الإسلامية حتي تتحاشي التطبيق الخاطئ الكثير لهذه الصيغ، كما دعا إلى نشر الوعي بالمعاملات المالية الإسلامية عن طريق الندوات و وسائل الإعلام المختلفة و ذلك لتجنب الوقوع في الربا.

أخيراً، قدم إدريس (2006) تحليلاً لمشاكل استخدام صيغ الاستثمار الإسلامية في المصارف السودانية. هدف إدريس إلي تقصي مدي التزام المصارف السودانية بالإطار الفكري الإسلامي في منح التمويل عن طريق صيغة بيع المرابحة و قبول الودائع عن طريق صيغة المضاربة، و مدى الالتزام في تطبيق هاتين الصيغتين بضوابطهما الشرعية. قارن الباحث بين الإطار النظري لهاتين الصيغتين و تطبيقاتهما العملية في ثلاثة مصارف سودانية لم يتم اختيارها عشوائياً. توصل الباحث إلى أن المصارف السودانية تستخدم صيغة واحدة لقبول الودائع و هي صيغة المضاربة لما تنتجه من حرية للمصرف في استخدام الموارد المتجمعة لها، كما تستخدم صيغة

بيع المرابحة لمنح الائتمان لأنها الأقل تعقيداً. أيضاً، توصل الباحث إلى عدم إمام معظم العاملين في المصارف باحكام فقه المعاملات و الضوابط الشرعية للتمويل الإسلامي.

من خلال تقصي عدد غير قليل من الدراسات ذات الصلة بالمصارف الإسلامية و صيغ التمويل الإسلامية، يري الباحث ان كثيراً من الدراسات السابقة ركزت علي صيغتي بيع المرابحة و المضاربة، لمرونتهما و ملائمتها لظروف المصارف و عملاتها، و ما ترتب على ذلك من انتشار تطبيقهما في المصارف الإسلامية. لذلك، ركز الباحث، في هذه الدراسة، على إحدى هاتين الصيغتين (المرابحة) لاستكمال ما سبق من دراسات، ركزت معظم الدراسات السابقة على تحليل بيانات من مصادر ثانوية تتمثل في الإحصاءات التي تظهر في نشرات و تقارير المصارف المركزية و المصارف الإسلامية على حدٍ سواء. في هذه الورقة، لجأ الباحث إلى استقراء آراء طرفي التمويل الإسلامي، و هما المصارف الإسلامية (ممثلة في العاملين بإدارات الاستثمار) و العملاء مقدمي الموارد المالية و طالبي الموارد المالية. هذا الأمر يضيف إلى هذه الدراسة بعداً خلت منه معظم الدراسات السابقة التي اطلع عليها الباحث.

تحليل بيانات الاستبانة:

تعتمد هذه الدراسة على بيانات أولية تم جمعها باستخدام استبانة تم توزيعها على 50 فرداً، و قد تم جمع و اعتماد 30 ورقة منها بنسبة جمع تبلغ 60 %، و هي نسبة جيدة تعكس وضوح أسئلة الاستبانة و متابعة جمعها. بناءً على المعلومات التي تم استخلاصها من تحليل بيانات الاستبانة، تم تحليل فرضيات الدراسة المشار إليها (ص - 3).

لضمان إمام المبحوثين بموضوع الدراسة، فقد تم توزيع الاستبانة على عدد من المصرفيين، والأكاديميين و بعض المستثمرين. راعى الباحث أن تأتي أسئلة الاستبانة بلغة بسيطة و واضحة منعاً للالتباس. أيضاً، تم طرح بعض الأسئلة المفصلية بأكثر من صيغة واحدة لزيادة التأكد من مدى الاتساق في إجابات المبحوثين.

تطرح الاستبانة الأسئلة المخصصة لجمع المعلومات التي تمكن الباحث من اختبار فرضيات الدراسة. طلب من المبحوثين تحديد مدى موافقتهم أو عدم موافقتهم على عبارات الاستبانة باختيار أحد الأرقام من 1 إلى 5، حيث الرقم 1 ≡ لا أوافق بشدة، الرقم 2 ≡ لا أوافق، الرقم 3 ≡ محايد، 4 ≡ موافق، و 5 ≡ موافق بشدة.

يتم استخدام الإحصاء الوصفي¹ لتحليل إجابات المبحوثين، حيث تستخدم الدراسة "الوسيط"² لتحليل إجابات المبحوثين، و تقديم التفسير الموازي لكل مجموعة إجابات. في فيما يلي إجابات المبحوثين على الأسئلة التي تم طرحها في الاستبانة و التفسير الموازي لها:

¹ الإحصاء الوصفي مجموعة طرائق لوصف الخصائص الرئيسية لمجموعة بيانات كميّاً باستخدام الجداول و المخططات البيانية.

² الوسيط هو القيمة العددية التي تقسم البيانات إلى مجموعتين متساويتين - في العدد - بعد ترتيب البيانات تصاعدياً أو تنازلياً.

الوسيط لإجابات أفراد عينة الدراسة علي عبارات اختبار فرضيات الدراسة:

الرقم	العبارة	الوسيط	التفسير
1	صيغة المربحة أكثر الصيغ المصرفية استخداماً لسهولة تطبيقها	4	أوافق
2	يمتلك المصرف السلعة موضوع بيع المربحة امتلاكاً فعلياً	4	أوافق
3	صيغة المربحة هي الصيغة الوحيدة التي يكون ربحها من وجهة نظر المصرف محدد منذ توقيع العقد مع العميل (هامش الربح المضاف للثمن الاول)	2	لا أوافق
4	يطلع المصرف العميل على معدل الربح الفعلي من بيع المربحة	2	لا أوافق
5	عدم تطبيق بيع المربحة وفقاً للضوابط الشرعية يؤثر سلباً علي الأرباح و بالتالي يزيد من مخاطر التمويل بصيغة بيع المربحة	3	محايد
6	تعتبر صيغة بيع المربحة أقل تعقيداً في السداد	2	لا أوافق
7	التمويل بصيغة بيع المربحة يساعد في توفير السيولة اللازمة للعميل بالرغم من المخاطر التي تتعرض لها المصارف	2	لا أوافق
8	يحدد البنك المركزي مسبقاً هامش ربح بيع المربحة دون اعتبار للوضع الائتماني للعميل	5	أوافق بشدة
	يحدد البنك المركزي مسبقاً نوع و قيمة الضمان الذي يجب أن يقدمه طالب التمويل دون اعتبار للوضع الائتماني للعميل	4	أوافق
1	صيغة التمويل بالمربحة تحقق للمصرف الربح المضمون	2	لا أوافق
2	التمويل بصيغة المربحة يترتب عليه أعلى معدل تعثر في السداد	1	لا أوافق بشدة
3	تحقق صيغة المربحة أهداف للعميل	2	لا أوافق
4	تستخدم صيغة المربحة لتمويل النشاط التجاري فقط، و لذلك فهي لا تخدم أغراض التنمية	3	محايد
5	صيغة المربحة أقل الصيغ المصرفية مخاطرة وأكثرها ربحية	4	أوافق
1	هنالك ضمانات كافية في حالة تنفيذ عقد المربحة مما يساعد في ضمان ربحية المصارف	4	أوافق
2	من الضمانات المهمة في حالة عقد المربحة الرهن العقاري	5	أوافق بشدة
3	تلافي المخاطر الناتجة من عملية المربحة يساعد علي ضمان الربحية في المصارف	4	أوافق
4	لا توجد مخاطر للمربحة في حالة المربحة للأمر بالشراء	2	لا أوافق
5	تعثر العميل عن سداد اقساط بيع المربحة لا يخرج عن كونه احد مخاطر التمويل	5	أوافق بشدة

المصدر : إعداد الباحث من واقع الاستبانة

يتبن من الجدول أعلاه ما يلي:

- غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون علي أن صيغة بيع المرابحة أكثر الصيغ المصرفية استخداماً لسهولةها.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن صيغة بيع المرابحة هي الصيغة الوحيدة التي يكون ربحها من وجهة نظر المصرف محدد منذ توقيع العقد مع العميل (هامش الربح المضاف للثمن الاول).
- غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون علي أن المصرف يمتلك السلعة موضوع المرابحة امتلاكاً فعلياً.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن المصرف يطع العميل على معدل الربح الفعلي لبيع المرابحة.
- غالبية أفراد عينة الدراسة محايدون بخصوص أن مخاطر بيع المرابحة تتمثل في إجراء بيع المرابحة بشكل صوري (عدم تطبيق بيع المرابحة وفقاً للضوابط الشرعية) و ذلك يؤثر سلباً علي أرباح المصارف.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن صيغة بيع المرابحة أقل الصيغ تعقيداً في السداد.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن التمويل بصيغة بيع المرابحة يساعد في توفير السيولة اللازمة للعميل بالرغم من المخاطر التي تتعرض لها المصارف.
- غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون علي أن البنك المركزي يحدد مسبقاً هامش ربح بيع المرابحة دون اعتبار للوضع الائتماني للعميل.
- غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون علي أن البنك المركزي يحدد مسبقاً نوع و قيمة الضمان الذي يجب أن يقدمه طالب التمويل دون اعتبار للوضع الائتماني للعميل.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن التمويل بصيغة بيع المرابحة يحقق للمصرف الربح المضمون.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون بشدة علي أن التمويل بصيغة بيع المرابحة يترتب عليه أعلى معدل تعثر في السداد.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أن صيغة بيع المرابحة هي الصيغة التي تحقق اهداف للعميل.
- غالبية أفراد عينة الدراسة محايدون بخصوص أن صيغة بيع المرابحة تستخدم فقط لتمويل النشاط التجاري فقط، و لذلك فهي لا تخدم أغراض التنمية.
- غالبية أفراد عينة الدراسة يوافقون علي أن صيغة بيع المرابحة أقل الصيغ المصرفية مخاطرة و أكثرها ربحية.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أنه توجد، عند تنفيذ عقود المرابحة، ضمانات كافية تضمن ربحية المصارف.
- غالبية أفراد عينة الدراسة يوافقون بشدة علي أن الرهن العقاري من أهم ضمانات عقود المرابحة.
- غالبية أفراد عينة الدراسة يوافقون علي أن تلافي المخاطر الناتجة من عملية التمويل بصيغة بيع المرابحة يساعد علي ضمان ربحية المصارف.
- غالبية أفراد عينة الدراسة لا يوافقون علي أنه لا توجد مخاطر للمرابحة في حالة المرابحة للأمر بالشراء.
- غالبية أفراد عينة الدراسة يوافقون بشدة علي أن تعثر العميل عن سداد اقساط بيع المرابحة لا يخرج عن كونه احد مخاطر التمويل.
- يري الباحث ان المصارف الإسلامية في السودان تفضل استخدام صيغة المرابحة لمنح الائتمان لعملائها لسهولة تطبيقها وارتفاع عائد التمويل وكانت أغلبية الإجابات تؤيد ذلك مما يدل علي أن الفرضية صحيحة ، أما الفرضية الثانية لم تتأكد صحتها لان أغلبية الإجابات لم توافق عليها ، أما الفرضية الثالثة فقد تم إثباتها من خلال إجابات أفراد العينة وهي تحقيق مصالح المصارف قبل العملاء.

نتائج الدراسة:

- من خلال استعراض نتائج تحليل البيانات التي تم جمعها من خلال الاستبانة، تم التوصل إلى النتائج التالية:
- 1-صيغة بيع المرابحة هي الأكثر استخداماً في منح التمويل.
 - 2-تفضل المصارف الإسلامية التعامل بصيغة بيع المرابحة لمنح التمويل و ذلك لوضوح و سهولة تطبيقها، و زيادة ربحية التمويل بها، و توفر الضمانات المطلوبة للموافقة عليها.
 - 3-يتم تطبيق صيغة بيع المرابحة بصورة شرعية إلى حد ما، حيث تمتلك المصارف الإسلامية السلعة موضوع المرابحة امتلاكاً فعلياً، و لكن يجهل العملاء هامش الربح الفعلي و ذلك بسبب استخدام المصارف لهامش الجدية كجزء من التمويل الممنوح. هذا الأمر يتنافى مع الممارسة الصحيحة لهذه الصيغة، إذ إن معلومية الربح شرط أساسي و أصيل في صحة بيع المرابحة.
 - 4-صيغة المرابحة المطبقة تستهدف تحقيق مصالح المصارف قبل العملاء و ذلك لأنه:
 - يتم تحديد هامش الأرباح بواسطة المصرف المركزي لا بناءً على تحليل الوضع الائتماني للعميل، و مخاطر التمويل .
 - يتم تحديد نوع و قيمة الضمانات المالية مسبقاً بواسطة المصرف المركزي، لا بناءً على تحليل الوضع الائتماني للعميل، و مخاطر التمويل.
 - 5-الضمانات المطلوبة تتمثل في رهونات عقارية و أوراق مالية قابلة للتداول و آليات وبضاعة.
 - 6-التمويل المصرفي في السودان يزيد الهوة الاقتصادية بين الفقراء و الأغنياء، حيث لا يتم تمويل إلا من تتوفر له الضمانات المطلوبة كالرهن العقاري.
 - 7-التشدد في الضمانات المطلوبة قد يؤدي إلى أحجام الأشخاص عن التعامل بهذه الصيغة.

التوصيات:

- في ضوء النتائج السابقة يمكن عرض التوصيات الآتية:
- 1-يجب أن تتحول المصارف الإسلامية السودانية من التمويل على أساس الضمانات إلى التمويل على أساس تحليل المخاطر و تقييم الأوضاع الائتمانية للعملاء.
 - 2-يجب أن يحرص المصرف على تملك السلعة المراد مرابحتها فعلياً و العمل على نقلها و استلامها حقيقياً.
 - 3-يجب أن يترك أمر تحديد هامش الربح و نوع و قيمة الضمان المطلوب إلى تقدير المصارف، مع وضع إطار عام يضمن نزاهة و شفافية عمليات التمويل.
 - 4-يجب ألا تغالي المصارف الإسلامية في طلب الضمانات من العملاء حتى لا ينفّر هؤلاء العملاء من التعامل معها بهذه الصيغة.
 - 5-يجب ألا تتضمن هوامش الأرباح أي أرباح ضمنية، غير معلنة، نفياً للغرر.
 - 6-يجب أن تسعى المصارف في اعتماد صيغة بيع المرابحة لتمويل الفئات الصغيرة من الحرفيين و المهنيين و الأسر الصغيرة.
 - 7-يجب نشر و زيادة وعي العاملين بالمصارف بالضوابط الشرعية لكل صيغ التمويل الإسلامية و ذلك باقامة دورات تدريبية مكثفة عن فقه المعاملات المالية و الاقتصاد الإسلامي و ذلك لتجنب العاملين في الوقوع في مسائل ربوية.
 - 8-يجب تأهيل العاملين بالمصارف التأهيل الكافي للقيام بأنشطة هذه المصارف دون الانحراف عن أحكام الشرع الإسلامي.

9- علي المصارف استخدام الاعلام كوسيلة هامه وأساسية لنشر الثقافة المصرفية لدي المتعاملين معها.

المراجع:

1. محمد ابراهيم ابوشادي- 2000م ، صيغ و أساليب استثمار الأموال في المصارف الإسلامية،(القاهرة: دار النهضة المصرية).
 2. أبوزيد، محمد عبدالمنعم- 2000 ، نحو تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، (مصر القاهرة).
 3. الأمين، حسن عبدالله - 2010م ، المضاربة الشرعية و تطبيقاتها الحديثة، المصرف الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، طبع في مؤسسة الطباعة و الصحافة و النشر، جدة، السعودية.
 4. الجزيري، عبدالرحمن، كتاب الفقه علي المذاهب الاربعة، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، المجلد الاول، بدون تاريخ نشر .
 5. حمور، سامي حسن - 1996م، الأنوات التمويلية الإسلامية للشركات المساهمة، بحث رقم 38، ط1.
 6. رحمة، صديق طلحة -2008م ، تجربة مركز الاقتصاد الإسلامي بجامعة السودان العالمية في مجال البحث العلمي: صيغة بيع المرابحة، www.kantakji.com/fiqh/Files/Research/op13.pdf
 7. شيخون، محمد - 2002م ، المصارف الإسلامية، دار وائل للطباعة و النشر- الأردن، ط1.
 8. نوال حسين عباس- 2006م ، المؤسسات المالية، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة.
 9. محمد، عثمان يعقوب - 2005م ، النقود و المصارف و السياسة النقدية و سوق المال، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، ط3.
- رسائل جامعية:**
10. إيمان محمد نور الدائم- 2004م ، بيع المرابحة بين النظرية و التطبيق و إلي أي مدى يتطابق مع الاسس الإسلامية. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
 11. ادريس، حامد ادريس - 2006م ، مشاكل صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية، رسالة بكالوريوس غير منشورة، جامعة الخرطوم.