

## الفصل الاول

### الإطار المنهجي والدراسات السابقة

#### تمهيد

الحمد لله رب العالمين وصلى الله على سيدنا محمد المبعوث رحمة للعالمين وعلى آله صحبه والتابعين الي يوم الدين.

فقد اتجه جمهور العلماء ومحقيهم الى ان الاصل فى العبادات الحظر حتى يرد الشرع بالتشريع أمر أو نهياً أو ديباً أو كراهة وان الأصل فى المعاملات الإباحة حتى يرد الشرع أمر أو نهياً أو ندباً أو كراهة أو تقييداً أو تخصيصاً وتعتبر هذه القاعدة احدى قواعد الإمام احمد بن حنبل رحمه الله واحد أصول مذهبه.

لقد حث الرسول صلى الله عليه وسلم على التجارة حيث قال (تسع أعشار الرزق فى التجارة) ولكنه قد وضع ضوابط وشروط لهذه التجارة .

وشروط التجارة فى الإسلام تتمثل فى المعاملات المالية بين الأفراد وسميت بالصيغ الإسلامية وهذه الصيغ لها شروط ومحددات لطريقة عقدها .

إن الله سبحانه وتعالى قد أودع لنا قدرات لاحصر لها فى هذا الكون وهذه القدرات متمثلة فى المجهود البشري والموارد المادية وكل شخص يمتلك هذه القدرة عليه الاشتراك مع قدرة الأخر لدفع الإنتاجية كالمضاربة والمساقاه والمزارعة .

ولتطبيق الاقتصاد الإسلامى فى الدول الإسلامية علينا بالالتزام بتنفيذ الصيغ الإسلامية كالمشاركة والمضاربة والمرابحة.... الخ.

وتمثل عملية التمويل دوراً مهماً فى الحياة الإقتصادية ، فهى الشريان الحيوي و القلب النابض الذى يمد القطاع الإقتصادي بمختلف وحداته و مؤسساته بالأموال اللازمة للقيام بعملية الإستثمار و تحقيق التنمية و دفع عجلة الإقتصاد نحو الأمام لتحقيق التنمية ويتم ذلك بقيام المشروعات الإنتاجية ذات الطابع الإسلامى كالمشركات الإسلامية وتقديم الخدمات الإقتصادية المختلفة وستناول ثلاثة صيغ وهى المضاربة والسلم والمرابحة.

## مشكلة البحث :

يعتبر التمويل من اهم المشكلات التى تعاني منها المشروعات الاقتصادية ونسبة لعدم توفر التمويل المناسب لهذه المشروعات تبعت مشكلة الدراسة منضوية فى سؤال رئيسى كالاتى:

ماهو دور صيغ التمويل الإسلامى فى تمويل القطاعات الاقتصادية بالسودان؟  
ويتفرع الى الاسئلة التالية:

- 1- ماهو دور السلم فى تمويل النشاط الزراعي ؟
- 2- ماهو دور المراهجة فى تمويل النشاط التجاري؟
- 3- ماهو دور المضاربة فى تمويل النشاط الصناعي ؟

## اهداف البحث :

1. التعرف على صيغ التمويل الإسلامى .
2. دراسة تمويل الانشطة الاقتصادية بالصيغ الإسلاميه .
3. بحث مشاكل ومعوقات الصيغ محل الدراسة .

## أهمية البحث :

تتبع أهمية البحث من خلال تأثير الصيغ الإسلاميه فى مساهمتها فى الاقتصاد متمثلة فى زيادة الدخل القومى ومن ثم الفردى ، وأيضاً مساهمتها فى السياسة النقدية والتمويلية فى النشاط الاقتصادى وكذلك سد الثغرات فى البحوث السابقة .

## فروض البحث :

- 1- توجد علاقة طردية بين صيغ التمويل الإسلامى والانشطة الاقتصادية .
- 2- توجد علاقة طردية بين السلم و النشاط الزراعي .
- 3- توجد علاقة طردية بين المراهجة والنشاط التجاري .
- 4- توجد علاقة طردية بين المضاربة والنشاط الصناعي .

## منهج البحث :

تم اختيار المنهج الوصفى التحليلى لأنه سوف يتم وصف وتحليل الصيغ الإسلاميه .  
ويتم استخدام منهج دراسة الحالة .

## مصادر جمع البيانات :

**المصادر الثانوية :** الكتب والدوريات والمجلات و التقارير السنوية دراسة حالة (بنك فيصل الاسلامى السودانى).

### حدود البحث :

الحدود الزمنية : 2004م- 2014م

الحدود المكانية : السودان

بنك فيصل الاسلامى

### هيكل البحث:

يتكون البحث من خمسة فصول رئيسية

الفصل الاول ويتكون من الإطار المنهجي والدراسات السابقة ويحتوى على التمهيد ومشكلة البحث واهميته وفروضه ومنهجية البحث والدراسات السابقة .

الفصل الثانى ويتكون من صيغ التمويل الاسلامى ويحتوى على السلم والمرابحة والمضاربة .  
الفصل الثالث ويتكون من الانشطة الاقتصادية فى السودان (النشاط التجارى، الصناعى، الزراعى ، النشاط الخدمى).

الفصل الرابع دراسة حالة بنك فيصل الاسلامى النشأة والتطور والصيغ الاسلامية والانشطة الاقتصادية .

الفصل الخامس ويتكون من النتائج والتوصيات.

## الدراسات السابقة:

### 1- دراسة سارة يونس الشيخ(2007<sup>1</sup>)

مشكلة الدراسة :

تتمثل في التنمية الاقتصادية في الدول النامية هل تقع على عاتق الدولة المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية القطاع الخاص أم تقع على عاتق القطاعين معاً أى القطاع المزدوج ؟

- أيهما الإفيد في تمويل التنمية الاقتصادية ؟ هل هو
  - القطاع العام
  - أم القطاع الخاص
  - أم القطاع المزدوج

- هل نسبة مساهمة القطاع الخاص في تمويل التنمية بالمقارنة مع اجمالى التمويل المصرفى المزدوج من قبل القطاع المصرفى يعتبر كافي ؟
- ماهو دور الدولة في توجية القطاع المصرفى في تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية من خلال السياسة المصرفية التمويلية التى يصدرها البنك المركزى
- هل البنوك التجارية بحجمها المالى (رؤوس الاموال) قادرة على تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية على المدى الطويل والمتوسط والأجل .

### فروض الدراسة:

- أ- إن حجم التمويل المقدم بواسطة المصارف الإسلامية هو تمويل قصير ومتوسط الأجل ولايخدم أغراض التنمية الإقتصادية.
- ب- نسب مساهمة المصارف الإسلامية السودانية في تمويل الصادرات نسب متذبذبة.
- ت- نسبة مساهمة المصارف السودانية في تمويل الواردات أعلى من نسبة مساهمتها في تمويل الصادرات السودانية

### منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة على الوصف التطبيقي والتحليلي لدراسة الحالة فى بنك ام درمان الوطنى ، وذلك بالإستعانة بالقوائم المالية التى يصدرها البنك بصورة دورية بالإضافة للإصدارات المتخصصة التى تصدرها إدارة الفتوى والبحوث .

### اهم النتائج

سارة يونس الشيخ (2007) مساهمة البنوك الاسلامية فى التنمية الاقتصادية دراسة حالة بنك أمدرمان الوطنى 1993. 2004م رسالة ماجستير غير منشورة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2007 .

- 1- للمصارف الإسلامية خاصة تنموية (المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ) بحكم طبيعتها لأن معظم تمويلها مقدم لإنتاج سلع وخدمات جديدة أو المساعدة في تمويلها .
- 2- تتبع المصارف الإسلامية أدوات وصيغ متعددة في تمويل المشروعات كالمشاركة والمرابحة وغيرها .
- 3- يساهم بنك أم درمان الوطنى في دعم القطاعات الاقتصادية والاجتماعية ذات الأولوية فى الدولة ويساعد فى تطوير إنتاجاتهم وأعمالهم وبالتالي التطور العام لتنمية الإقتصاد فى الدولة ككل.

## اهم التوصيات

- 1- زيادة رأس المال المدفوع حتى يستطيع البنك أن يقدم مزيد من التمويل وينافس المصارف الأجنبية.
  - 2- تأهيل وتدريب الموظفين على أحكام ومقاصد الشرع وفقه المعاملات المصرفية ودراسة الأسس الشرعية للتطبيق السليم للأدوات والصيغ الإستثمارية المختلفة.
  - 3- تأهيل وتدريب الموظفين فى جميع المجالات للدفع من مستواهم لكى يتم تقديم خدمة مصرفية متميزة ومتطورة .
- 2- احمد محمد الحسن (2008)<sup>1</sup>**  
مشكلة الدراسة:
- تتمثل مشكلة الدراسة فى عملية الموازنة بين الموارد والإستخدام الأمثل لأدوات الإستثمار الإسلامية وآلياتها ، وهى صيغ التمويل الإسلامية للإستثمار ( المرابحات - لمشاركات - المضاربات ) .  
فروض البحث:
- 1- للمؤسسات والمنظمات الخيرية إيجابيات فى زيادة الدخل ومعالجة الفقر بإستخدام صيغ الإستثمار الإسلامية .
  - 2- هناك قصور فى معالجة مشكلة الفقر ، رغما عن وجود إمكانيات المعالجة والادوات المتوفرة للنجاح والتي لم تفعل من قبل ، مثل بعض الصيغ الإسلامية للإستثمار (المساقاة - الإجارة) .
  - 3- صيغ الإستثمار الإسلامية لها دور إيجابى فى معالجة مشكلة الفقر عبر الإستثمار الأمثل لموارد المنظمات الخيرية ، مع الأخذ فى الإعتبار الجانب الإجتماعى لهذه المنظمات والصناديق الخيرية (صندوق رعاية الطلاب-صندوق دعم تطبيق الشريعة الإسلامية )
  - 4- ضعف الهيكل الإدارى والإجراءات المتبعة فى المنظمات الخيرية أدى الى فشلها فى معالجة مشاكل المجتمعات المستهدفة ، وذلك بقصور الرؤية بأن تكون متلقية الدعم بدلاً من أن تكون مجتمعات منتجة.

احمد محمد الحسن (2008) فاعلية تطبيق الصيغ الإسلامية للإستثمار دراسة حالة صناديق التامين الإجتماعية فى السودان فى<sup>1</sup> الفترة 1990-2008م رسالة ماجستير غير منشورة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2008

## منهج الدراسة :

تم تناول هذه الدراسة من خلال المنهج التحليلي والمنهج الوصفي خاصة اسلوب المسح واسلوب دراسة الحالة ولهذه الدراسة نطاق زمنى للفترة من 1990م الى 2008م.

## اهم النتائج:

- 1- تحول المجتمع من مجتمع عالة على المنظمات الى مجتمع منتج.
- 2-الأخذ بصيغ الإستثمار الإسلامية حقق كثيراً من تطلعات التحول نحو تحريك جمود الاقتصاد وزيادة معدلات الدخل.
- 3-ابتكار وإختيار صيغ إسلامية للإستثمار لم يكن معمولاً بها سابقاً.
- 4- تطور صيغ الإستثمار الإسلامية وفق الضوابط الشرعية لحل ما يستجد من مشكلات إقتصادية.
- 5- مواجهة تحديات الأزمة العالمية للعام 2008م لطرح الإقتصاد الإسلامى كمنهج متفرد لحل المشكل الاقصادى.

## اهم التوصيات:

- 1- متابعة تأصيل وتفعيل ومعاصرة الإقتصاد الإسلامى للعولمة ودوره فى معالجة الازمات الإقتصادية مثل الأزمة العالمية 2008م.
- 2- ضرورة وأهمية التنسيق الكامل لإستخدام الموارد بين كافة الأجهزة الخيرية (الطوعية) والحكومة والدولة والمجتمعات المختلفة .
- 3- توجد مجالات متاحة لحشد الموارد المالية من خلال تفعيل التنظيمات الإجتماعية مثل (الصناديق الخيرية – المنظمات الطوعية - الأوقاف – الزكاة) فقط تحتاج للمتابعة والتفعيل والرقابة الجيدة.

## 3- دراسة نادية زكى عثمان عامر(2007)<sup>1</sup>

### مشكلة الدراسة:

كان التركيز فى التمويل المصرفى فى الغالب الأعم منصباً على صيغة القروض هى صيغ محرمة لما تحويه من اسعار فائدة ربوية كما انها تهتم بتوفير الضمانات للمصرف متجاهلة ظروف المستثمر فى كل الأحوال ، عكس ما نجده فى صيغ المشاركة والمرابحة اللتان تراعيان ظروف المصرف والمستثمر ، أغلب المصارف السودانية تميل إلى صيغة التمويل بالمرابحة أكثر من المشاركة ربما اعتقاداً منها بقلة العائد مقارنة بالمرابحة وهذا يحفزنا فى التمحيص فى هاتيين الصيغتين للوصول لأنجح طرق التمويل المصرفى.

فروض الدراسة:

<sup>1</sup>نادية زكى عثمان (2007) قياس وتقويم صيغتى المشاركة والمرابحة فى التمويل المصرفى دراسة تطبيقية على المصارف السودانية فى الفترة من 2000-2005م رسالة ماجستير غير منشورة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

- 1- صيغة المراجعة اكثر الصيغتين استخداماً وربحية مما يجعل المصارف تعتمد عليها.
- 2- تمثل المشاركة البديل الشرعى للتمويل بالربا لانها تقوم على المساهمة فى راس المال والاشراف والمتابعة .
- 3- صيغة المشاركة اقل ربحية من المراجعة لما تحتاج اليه من اشراف ومتابعة كفاءة ادارية وضمن .

منهج الدراسة:

تستخدم الدراسة المنهج التاريخى والمنهج الوصفى الميدانى التطبيقى على عينة من المصارف فى السودان.

اهم النتائج:

- 1- أدت الإجراءات التى تم إتباعها فى السياسات النقدية والتمويلية بهدف التحرير الكامل للنشاط المصرفى إلى زيادة حجم التمويل المصرفى.
- 2- أكثر الصيغ المستخدمة فى التمويل المصرفى المراجعة فى المقام الاول ثم المشاركة ثم بقية الصيغ التمويلية .
- 3- صيغة المشاركة هى الاكثر تحقيقاً للأرباح لكن تتخوف منها المصارف لأنها أكثر الصيغ مخاطرة مما يقلل ربحيتها الفعلية فالمشاركة تحتاج للاشراف والمتابعة لتفادى المخاطر.

اهم التوصيات:

أن تتبنى الدولة السياسات التى تقود لتشجيع عمليات التمويل بالمشاركة مع وضع الضوابط التى تقلل من مخاطرها وذلك لأنها اكثر الصيغ ملائمة للعميل والمصرف وتعود بالفائدة على المجتمع. وأن تكون الضوابط على النحو التالى :

- تأهيل إدارات الاستثمار بالمصارف حتى تكون قادرة على الدراسة الجيدة للمشاريع وتلافى المخاطر.
- تخصيص شركات أو إدارات تابعة للمصارف لمتابعة العمليات التى تقوم المصارف بتمويلها مع مراعاة اختيار العناصر المدربة للقيام بالمهام.
- اختبار عناصر المراجعة الداخلية وتجديد الكوادر وتكثيف المتابعة الدورية لأداء المراجعة الداخلية.

#### 4. دراسة صابر مصطفى احمد (2006)<sup>1</sup>

مشكلة البحث:

ان طبيعة التمويل المصرفى فى السودان مبنى على صيغ التمويل الإسلامية وتبرز مجموعة من العقبات والمخاطر التى تكتنف التمويل المصرفى مثل المخاطر والمعوقات الناتجة عن

<sup>1</sup> صابر مصطفى احمد (2006) تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية فى المصارف السودانية المشاكل والحلول دراسة حالة مصرف المزارع التجارى والبنك الإسلامى السودانى رسالة ماجستير غير منشورة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا (2006)

حجم وتوقيت التمويل والمخاطر والمعوقات الناشئة عن نوعية العملاء وطبيعة النشاط الاقتصادي موضوع التمويل.

يقدم هذا البحث شرحاً وافياً لبعض صيغ التمويل الإسلامية المتبعة في البنوك السودانية والمشاكل المواجهة لتلك الصيغ من النواحي الفنية والإدارية. فروض الدراسة:

1- المصارف السودانية حديثة العهد بصيغ التمويل الإسلامية مما يصعب مهمة اقناعها بتعديل برامجها لتطبيقها وخاصة في مجال استخدام صيغة المضاربة التي تحتوى على مخاطر عالية .

2- هنالك علاقة قوية بين ارتفاع مخاطر هذه الصيغ واحجام البنوك الإسلامية السودانية عن استخدامها.

3- عدم توفر الكادر البشري المؤهل في مجال التمويل بالصيغ الإسلامية احد اسباب استخدام هذه الصيغ.

4- هنالك علاقة بين البحث عن العائد السريع وعدم استخدام هذه الصيغ .

منهج الدراسة :

تتبع الدراسة المنهج الوصفي التحليلي .

اهم النتائج :

1- يواجه التمويل بالمشاركة مشكلتين هي مشكلة التحيز المصرفي ومشكلة تحليل المخاطر المحتملة .

2- صيغة المرابحة هي الصيغة الوحيدة التي كانت نسبة ربحيتها اعلى من نسبة مخاطرها في فترات البحث.

3- الاستثمار بصيغة السلم له عدم تأكد عالية مما أدى الى إحجام البنوك عن التمويل به.

اهم التوصيات :

1- لابد من القيام بدراسة المشاريع جيداً والإستعانة بالخبراء في مجال دراسة الجدوى مع قبل الدخول في عمليات التمويل عن طريق صيغ التمويل الإسلامية.

2- ضرورة ابتعاد المصارف عن المrabحات الدولية.

3- إدخال جميع وسائل التقنية الحديثة في العمل المصرفي للوصول لتقديم الخدمات الحديثة وإتباع اساليب جديدة في التمويل.

## 5. دراسة سحر عبد الحافظ ( 2004 )<sup>1</sup>

مشكلة الدراسة

<sup>1</sup>سحر عبد الحافظ (2004) التمويل الزراعي بصيغة السلم دراسة تحليلية لتجربة المصارف السودانية الفترة من 1993-1999م رسالة ماجستير غير

منشورة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا (2004)



جملة الأراضي الزراعية في السودان تقدر بحوالي المائتا مليون فدان . وعلى الرغم من ذلك لم يتم استغلال اكثر من 10% منها. ويعنى ذلك أن هنالك إمكانات هائلة للتوسع الزراعى لم تحد من أنطلاقها عدة أسباب على رأسها نقص رؤوس الاموال الموجهة نحو الزراعة . ويعتبر السلم أحد الصيغ الإسلامية المناسبة للتمويل الزراعى والتي تتميز بتقديم الثمن وتأجيل المبيع . ولذا فهي فى صيغة تعتبر مرضية للطرفين فالبنك يشتري بثمن رخيص نسبياً والمزارع يقبض الثمن مقدماً لإستخدامه فى الإنتاج وعلى الرغم ذلك تحجم عنها البنوك . وهذا الإحجام يقلل من حجم الأموال الموجهة نحو الزراعة وبالتالي ضعف الإنتاج وعدم الإستغلال الأمثل لموارد السودان الزراعية وخفض مستوى حياة المزارع اقتصادياً واجتماعياً . وانه لولا هذا الإحجام لساهمة صيغة السلم فى نمو القطاع الزراعى خاصة والنمو الإقتصادى عامة.  
فروض الدراسة:

- 1- أحجمت البنوك عن التمويل بصيغة السلم وكننتيجة لذلك وجهت أغلب أموالها نحو الصيغ الأخرى.
- 2- نسبة الخطر العالية المرتبطة بالسلم والتمويل الزراعى ككل هى السبب فى إحجام البنوك عن التمويل بصيغة السلم.
- 3- على الرغم من ضعف نسبة التمويل بصيغة السلم ساهمت الصيغة مع العوامل الأخرى فى تنمية القطاع الزراعى وزيادة نسبة مساهمته فى الناتج المحلى.

منهج الدراسة:

تتبع الدراسة المنهج الأحصائى الوصفى والتحليلى

اهم النتائج:

- 1- الاستثمار بصيغة السلم له نسبة عدم تأكد عالية مما أدى الى إحجام البنوك عن التمويل بها.
- 2- حجم التمويل الذى قدم للمؤسسات الزراعية فى صورة سلم ضعيف بالمقارنة مع باقى الصيغ الاستثمارية الإسلامية .
- 3- أسهمت صيغة السلم ، مع العوامل الأخرى فى تمويل التنمية الزراعية فى السودان .

اهم التوصيات:

- 1- يجب أن تتم دراسة مستفيضة لجدوى المشروعات الزراعية المقدمة للتمويل بواسطة عقد السلم ، متضمنة معلومات كافية عن طالب التمويل على السداد.
- 2- توسيع انتشار فروع البنوك لتتواجد بالقرب من المناطق الزراعية لتتلافى مشاكل التحصيل والترحيل والتخزين.

## أوجه الشبهه والاختلاف بين الدراسة والدراسات السابقة

عنوان الدراسة	أوجه الشبهه	أوجه الإختلاف
مساهمة البنوك الاسلامية فى التنمية الاقتصادية	البنوك الاسلامية	تناولت التنمية الاقتصادية
فاعلية تطبيق الصيغ الاسلامية للإستثمار	الصيغ الاسلامية	فاعلية تطبيق الصيغ فى الإستثمار دراسة حالة صناديق التأمين الاجتماعى فى السودان
قياس وتقويم صيغتى المشاركة والمرابحة فى التمويل المصرفى	التمويل بالصيغ الاسلامية	قياس وتقويم صيغتى المشاركة والمرابحة
تطبيق التمويل بالصيغ الاسلامية فى المصارف السودانية المشاكل والحلول	التمويل بالصيغ الاسلامية	المشاكل والحلول فى تطبيق التمويل بالصيغ الاسلامية
التمويل الزراعى بصيغة السلم	التمويل بالصيغ الاسلامية	تخصيص السلم والقطاع الزراعى

## الفصل الثانى : الإطار النظرى

المبحث الاول : بيع السلم

المبحث الثانى : المضاربة

المبحث الثالث : المرابحة

# الفصل الثانى

## الإطار النظرى

تمثل الصيغ الإسلامية فى التعامل إطاراً كلياً تم الإتفاق عليه عبر العديد من المراحل شهدت تجارب متنوعة فى إستنباط لكافة مفاهيم الشريعة الإسلامية فى احكامها فى البيوع وأطلافاً على انواع البيوع المختلفة ؛ ولقد ذكر العلماء للبيع احكاماً كثيرة منها إتساع المعاش والبقاء ومنها إطفاء نار المنازعات ولقد ثبتت مشروعية البيع بالكتاب والسنة والإجماع و معرفة مفاهيم المال العام وفق الضوابط الشرعية ومعلوم أن المال كل ما يميل إليه الطبع ويمكن إداره لوقت الحاجة والمالية تثبت بتمويل الناس كافة أو بعضهم والتقويم يثبت بإباحة الإنتفاع به شرعاً وفى هذا الفصل سيتم تناول صيغة بيع السلم من حيث تعريفها وحكمة مشروعيتها واركانها ومجالات تطبيقها والصياغة المصرفية لها وخطواتها العملية ، وصيغة المضاربة من حيث تعريفها وادلة مشروعيتها وشروطها والضوابط الشرعية والمحاسبية للمضاربة المقيدة والخطوات العملية لإجراء المضاربة ، صيغة المرابحة من حيث تعريفها ومشروعيتها وانواعها وشروطها وخطوات بيع المرابحة فى المصارف الإسلامية واهميتها بالنسبة للبنك الإسلامى والعميل .

### تعريف الصيغ الإسلامية:

**المشاركة :** معنى المشاركة فى اللغة والإصطلاح : الشركة فى اللغة هى: الإختلاط ومخاطة الشريكين

فى الإصطلاح : عقد بين شخصين أو اكثر على الإشتراك فى رأس المال والربح ، او استقرار شئ له قيمة مالية بين مالكين او اكثر لكل واحد ان يتصرف تصرف المالك . وفى تراث الإسلام ما يفيد إن الشراكة كانت معروفة فى المعاملات الجاهلية وإنتقلت الى الإسلام وأكتسب المشروعية فى أحكامه.

**المزارعة :** هى عبارة عن دفع الارض من ماكها الى من يزرعها او يعمل عليها وقدمان بإقتسام الزرع بينهما<sup>2</sup>.

**المساقاة :** هى مفاعلة من السقى بحيث يدفع الرجل الى شخص آخر ليقوم بسقيه، وعمل ما يحتاج اليه مقابل جزء معلوم من الثمار التى ينتجها هذا الشجر وفى شكل نسبة من الناتج.

**الإجارة :** الإجارة والأجر الكراء فى اللغة بمعنى واحد ، والأجر : جزاء العمل أو العوض ومن ذلك مهر

<sup>1</sup> الأستاذ/ الصديق طلحة محمد، تقديم صابر محمد حسن محافظ بنك السودان ، بيع السلم التمويل . الإستثمار . (الزراعى ، الحيوانى ، التجارى، الصناعى) الطبعة الاولى 2001 ، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، ص91

<sup>2</sup> د. محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفى الإسلامى ، الطبعة الاولى 2001، دار وائل للنشر 145

المرأة قال تعالى (واتوهن أجورهن)<sup>1</sup> سورة النساء ، والأجر : الثواب والفعل اجر وتعريف عقد الأجرة شرعاً في كتب الفقه متقاربة في اللفظ متفقة في المعنى على انه عقد المنافع لأجل وبعوض.<sup>2</sup>

**عقد الإستصناع :** الإستصناع في اللغة : على وزن أستفعال من المصدر صنع ، والإستصناع أن شخصاً ما يطلب من آخر أن يصنع له شيئاً .

الاصطلاح: فالإستصناع يعنى الطلب من الصانع صنع شئ على وجه الخصوص وهو بالتالى عقد بيع بين (الصانع) الذى يقوم بالصناعة وبين الشخص (المستصنع) الذى يطلب هذه الصناعة ، وهذه الصناعة على الأخص ليست موجوده فعلاً ولم يتم تصنيعها بعد ، وعلى أن يتم صناعتها مستقبلاً وفق مواصفات محددة ومعينه يحددها ويعينها المشتري النهائى لهذه الصنعة على أن يقوم بتسليمها فى اجل محدد وبثمن محدد إما أن تكون العين (الصنعة) وكذلك العمل فى الصنعة من الصانع نفسه.<sup>3</sup>

**المتاجرة :** هى قيام التاجر او المصرف بممارسة النشاط التجارى من خلال شراء السلعه ثم بيعها لغايات تقليص المال وتحريكة فى العملية التجارية .<sup>4</sup>

**المضاربة :** هى عقد بين طرفين او مشاركة بين اثنين ؛الاول رب المال ويشارك بماله والثانى المضارب ويشارك بجده وخبراته وإدارته ، ويتميز عقد بالغنم والغرم للطرفين معاً.

**المرابحة :** هو بيع السلعة بسعر التكلفة مضافاً اليه نسبة مئوية محدهه كربح او مبلغ مقطوع كما يجوز البيع بالنقد او الأجل .

**البيع لأجل :** هو قيام البائع بتسليم السلعة او المنفعة المتفق عليها الى المشتري فى الحال مقابل تأجيل سداد سعر البيع الكلى الى وقت أجل معلوم سواء أكان التأجيل للسعر كاملاً ام لجزء منه.

**بيع السلم :** هو شراء سلعة ما بثمن مدفوع فى الحال مع تأجيل تسليمها الى وقت لاحق .

<sup>1</sup>سورة النساء الاية (24)  
<sup>2</sup> د. محمد شيخون ، المصارف الإسلامية دراسة تقويم المشروعية الدينية والدور القصادى والسياسى ، الطبعة الأولى 2002 ، دار وائل للطباعة والنشر (عمان الأردن) ص 117

<sup>3</sup>أ. نعيم نمر داوود ، البنوك الإسلامية نحو إقتصاد إسلامى ، الطبعة الأولى 2012، دار البداية ، ص 175

<sup>4</sup> المرجع السابق ص 147

## المبحث الاول: بيع السلم

اولاً: معنى السلم :

السلم فى اللغة يعنى الدفع والإعطاء والتسليم ، وفى إصطلاح الفقهاء هو عقد يقضى إعطاء المشتري رأس مال وتسليمه للبائع وهو المسلم إليه معجلاً مقابل التزام البائع بأداء عين موصوفة فى الذمة مؤجلة ، وذكر ابن فارس فى حيلة الفقهاء (يقال السلم وهو من أسلمة الشئ ولذلك لم يجز عن أن يتفرقا إلا عن قبض لأنهما ان إفتراقا عن غير قبض الثمن لم يكن ذلك سلماً لأنه لم يسلم إليه شئ).

ثانياً: المشروعية :

لقد ثبتت مشروعية السلم بالكتاب والسنة والإجماع والقياس . ففى قوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فأكتبوه) إلى اخر الآية سورة البقرة الاية (282) ، وفى السنة هنالك العديد من الشواهد لأقوال الرسول صلى الله عليه وسلم تؤكد مشروعية السلم قال ابن عباس كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول ( ثلاثة فيهن البركة البيع إلى أجل والمقارضة وخط البر بالشعير للأكل لا للبيع ) رواه ابن ماجه ، وأيضاً روى البخارى عن ابن عباس أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قدم المدينة والناس يسلفون فى التمر السنة والسنتين والثلاث فقال صلى الله عليه وسلم (من أسلف فى شئ فليسلف فى كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم) أخرجه البخارى؛ فدل الحديث على إباحة السلم والشروط المعتمدة فيه .

الإجماع :

أما الإجماع فقد جاء فى معظم كتب الفقه أن هناك إجماعاً على مشروعية السلم وفى ذلك يقول ابن قدامة (وأما الإجماع فقال ابن المنذر أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز )

القياس والسلم :-

يرى الامام ابن حزم والامام ابن تيميه وابن القيم : (أن السلم على وفق القياس وليس استثناء من قاعدة لأنه عقد مستقبل عن ذاته او لأنه تأخير الثمن وهو أحد البدلين فى البيع ويجوز أيضاً تأجير البديل الآخر وهو المبيع فى السلم) وقال ابن القيم : (والصواب أنه على وفق القياس فإنه بيع مضمون فى الذمة موصوف مقدور على تسليمه غالباً) ، والسلم شرعاً بيع أجل بثمن عاجل أو بيع موصوف فى الذمة ، والسلم من انواع المعاولات يترتب ديناً فى ذمة المسلم اليه وبالتالي فيه معنى البيع والمدايئة .

لقد إتفق الفقهاء على إنه بيع ، فهو حين التعاقد نوع من البيوع منعقد بما ينعقد به البيع ويعتبر فيه نوع من الشروط ومايعتبر فى البيع .

ولقد إصطلح الفقهاء على عدة تعريفات ذات معنى واحد وهى:

1. الشافعية : السلم بيع موصوف في الذمة .
2. الحنابلة : أن يسلم عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل .
3. الحنفية : السلم بيع أجل بعاجل وقيل شراء أجل بعاجل .
4. المالكية : عقد معاوضة يوجب عمارة ذمة بغير عين .

### حكمة مشروعية السلم :<sup>1</sup>

تستمد حكمة المشروعية من المصلحة التي يحققها السلم للعباد وهذا واضح في تشريع السلم الذي جاء ليحقق مصلحة او ليسد حاجة لكل من طرفية بشكل مباشر ويحقق مصلحة المجتمع بشكل غير مباشر ولقد اورد صاحب المغنى الإمام بن قدامه : (ولأن للناس حاجة اليه لأن ارباب الزروع والثمار والتجارات يحتاجون الى النفقه على أنفسهم وقد تعوزهم النفقه فيجوز لهم ليرتفقوا ويرتفق السلم بالإسترخاص إلى الحصول على السلعة بثمن رخيص .

وعقد السلم مما تدعو الحاجة إليه لتوفير التسهيلات الإتمانية للإنتاج الزراعى والصناعى والتجارى ومن هنا كان فى إباحة رفع الحرج عن الناس والإرفاق بطرفية ، والمنتج يحتاج الى تمويل موسمى الى أجل قصير أو متوسط لكى يستفيد من تعجيل رأس المال ، وبالذئن الذى يحتاج الى البضاعة التى تعاقد عليها لإستهلاكه او تجارتها أو صناعته حيث يستفيد من رخص ثمنه المقدم .

ولقد اورد الإمام بن همام الحنفى : (الحاجة كلاً من البائع والمشتري فإن البائع يحتاج الى الإسترباح لنفقه عاليه وهو بالسلم اسهل أذ أن فى كون المبيع نازلاً عن القيمة فيربحة المشتري والبائع فقد تكون الحاجة الى السلم قدرة المال على المبيع بسهولة فيندفع به الى حاجته الحاليه وإلى قدرته المالية) ولأن بيع السلم يحقق العديد من المصالح والحاجات سماه بعض الفقهاء ببيع المحاويج .

### ثالثاً: أركان السلم :

مما سبق إتضح أن السلم لدى الفقهاء نوع من أنواع البيوع لذلك فإن أركانه أركان البيع كما قال الإمام بن عابدين (وركنيه ركن البيع وهو الإيجاب والقبول ) والجمهور من الفقهاء مذهب المالكية والحنابلة والشافعية يحددون الأركان بالأتى :-

1. الصيغة (الإيجاب والقبول).
2. العاقدان (المسلم والمسلم إليه).
3. المحل (رأس المال والمسلم فيه).

### رابعاً: شروط السلم :-

كما إتضح سابقاً فإن السلم وهو نوع من أنواع البيوع ولذا فإن ركنه ركن البيع وكذلك شروطه شروط البيع بالإضافة للشروط الاخرى الخاصة به ويمكن تقسيم الشروط الى ثلاث مجموعات:-

<sup>1</sup>المرجع سابق، ص45 وبعدها

## 1/ شروط تعود على البديلين معاً :-

1. أن يكون مالاً متقوماً .
2. أن لا يجمع أحد البديلين وصفى علة ربا الفضل .
3. إعتبار المنافع أموال يجوز السلم فيها وذلك بإجماع الشافعية والمالكية والحنابلة .

## 2/ شروط تعود على رأس المال :-

1. أن رأس المال معلوماً وموصوفاً بدقة .
2. تسليم رأس المال فى مجلس العقد .

## 3/ شروط المسلم فيه :-

1. أن يكون ديناً موصوفاً فى الذمة .
2. أن يكون المسلم فيه معلوماً .

ويستنتج من نصوص الفقهاء التى سبق طرق التقدير الأربعة (الكيل والوزن والذرع والعد فى كل شئ بحسبه) وهى الوسائل العرفية المعلومة فى عصورهم وأن معلومية المقدار فى أيامنا الحالية يمكن أن تكون من الوحدات القياسية المتفق عليها .

3. أن يكون مؤجلاً وقد أشرت جمهور الفقهاء ،الحنفية، المالكية ، والحنابلة الظاهرية لصحة السلم أن يكون المسلم فيه مؤجلاً وقرروا عدم صحة السلم الحالى.

## 4/ أن يكون الأجل معلوماً :-

لقوله صلى الله عليه وسلم : (من أسلف فليسلف فى كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم) رواه الجماعة حيث أوجب معلومية الأجل ، لذلك نص العلماء على أنه : ( إذا كان الأجل مجهولاً فالسلم فاسد ، سواء كانت الجهالة متفاحشه أو متقاربه ،لأن ذلك يفضي الى المنازعة إنها مفسدة للعقد لجهالة الغرر) .

## 5/ أن يكون مقدور التسليم عند محله :-

أورد الإمام بن رشد الشروط المجمع عليها وهى :-

- 1- أن الثمن والمثمن ممن يجوز فيه النساء .
- 2- أن يكون مقدوراً بالكيل والوزن .
- 3- أن يكون موجود عند حلول الأجل .
- 4- أن يكون الثمن غير مؤجل اجلاً بعيداً .
- 5- أن يكون منضبطاً بالصفة .
- 6- أن يكون التقابض فى المجلس كالعرف .



## خامساً: مجال تطبيق عقد السلم فى المصارف من الناحية الشرعية:-<sup>1</sup>

يرى بعض الفقهاء أن بيع السلم ليس من باب الاستثناء من بيع المعدوم ، ولكنه تصريح قائم بذاته كأصل عام للبيوع الآجلة فى العقود عليه وقد أقرته الشريعة الإسلامية لحاجة الناس العملية إليه وتيسيراً عليهم ، وقد كانت هذه الحاجة إليه محدودة فى مجتمع المدينة باحتياجات الزراعة لضعف أنشطة هذا المجتمع من جهة ولإمكان للتعامل بالربا وإثابة أصحاب الأموال بربح يستحقونه لنشاطهم.

وهذا البيع قد مارسته أو طبقة العرب قبل الإسلام إلا أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أضاف إليه بعض التعديلات لكي يجعل منه بيعاً مشروعاً ويفهم ذلك من الحديث .قال ابن عباس رضى الله عنه : قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون فى التمر العام والعامين ، أو قال عامين أو ثلاثة ، فقال : (من أسلف فى تمر فيسلف فى كيل معلوم ووزن معلوم ، وفى رواية الى أجل معلوم ) رواه الجماعة.

### مجالات تطبيق السلم فى المجالات المختلفة<sup>2</sup>:-

#### 1/ تطبيق السلم فى المجال الزراعي :

نظراً لطبيعة المجتمعات التى وجد فيها الفقهاء والرواد من حيث كونها منتجات تعتمد على الزراعة وما يتصل بها من تربية الحيوان والصيد وبدرجة كبيرة ، ولذلك فإن هذا المجال وجد منهم عناية كبيرة عند بحث مسائل السلم، سواء من حيث تحديد ما يصلح منها وكيفية ضبطها ،فتناولوا المحاصيل التقليدية كالقمح والشعير والأرز والقطن ، والفواكة كالرمان والبطيخ والموز والخضروات كالخيار والبصل ،كما تناولوا وسائل فى الحيوانات ومنتجاتها ، والثروة المائية كالأشجار واللؤلؤ، ثم عسل النحل ، الأمر الذى يمكن معه القول أن مذكروه يغطى معظم المنتجات الزراعية والحيوانية .

#### 2/ تطبيق السلم فى المجال الصناعي :

ذكر الفقهاء أن عقد السلم فى الصناعات يدور بين السلم والاستصناع وأن المذاهب الثلاثة ماعدا الحنفية يعتبرونه سلماً . وهذا ما سنتناوله فى هذه الفقرة فيما يلى :

- نوع المنتجات الصناعية التى تكون محلاً للسلم : لقد ذكر الفقهاء السلم فى الصناعات بأسئلة لبعض المنتجات الصناعية بين الجواز وعدمه ، وهذا الخلاف يرتبط بأمرين :

الأول : تعدد او عدم تعدد الخدمات الداخلة فى المنتج ، فالأولى وهى المنتجات المصنعة من مادة خام واحدة كالسيوف والنبات ، وهذه لاختلاف على جواز السلم فيها ، أما الثانية وهى

<sup>1</sup> د. محمد عبد العزيز حسن ، التطبيق المعاصر لعقد السلم فى المصارف الإسلامية ، الطبعة الاولى 1996 ، المعهد العالمى، ص 47  
<sup>2</sup> المرجع السابق ، ص48

لايجوز السلم فيه. كما يقول ابن قدامه فى المغنى والشرح الكبير ، ولايصح فيما يجمع أخلاطاً مقصوره غير متميزة.

الثانى : أما الأمر الآخر الذى يرتبط بتحديد المنتجات التى يجوز فيها السلم فيتعلق بطريقة الإنتاج وما تؤثر فيه على إمكانية تحديد المنتج بمقاييس محددة ، حيث إنه فى ظل الإنتاج اليدوى بالكامل يصعب تحديد مواصفات المنتج ، لأن تكراره بنفس المواصفات أمر يصعب على العامل اليدوى.

### 3/ تطبيق السلم فى المجال التجارى :

السلم خير وسيلة لإتمام الصفقات التجارية وتحقيق مصلحة البائع والمشتري والتجارة تعلق بمقدار المخاطرة فيها ، فأعلاها النقل من قطر الى قطر، ويليهما النقل فى المدينة الواحدة والعلو فى التجارة عند الفقهاء يتبع المخاطرة، لان النقل كما يرون من إقليم الى إقليم يتعرض فيه الغافل لخطر الحريق وخطر البحار والتعرض للخسارة تبعاً لذلك، ثم التعرض لعطب البضائع ونقصها لطول المدة وطول المسافة، وتلك هى التجارة الخارجية . وتستطيع المصارف الإسلامية أن تقوم بشراء المواد الأولية من المنتجين مباشرة سلماً وتغير تسويقها عالمياً بأسعار مجزية .

وعقد السلم يسهل للتجار أن يحصلوا على المال عاجلاً مقابل إلتزامهم بتسليم سلع موصوفة فى وقت أجل.

### سادساً: الصياغة المصرفية لعقد السلم<sup>1</sup>:

يمكن تطبيق عقد السلم فى المصارف الإسلامية من خلال أسلوبين هما :

وجود قطاع كبير للاستثمار يندرج تحته إدارات متنوعة منها:

أ- إدارة لبيع السلم : هذه الإدارة لا تقوم بانتظار الصناع أو التجار يتقدمون بطلبات التمويل لصناعاتهم أو تجارتهم . ولكن القائمين على هذه الإدارة يذهبون بأنفسهم للبحث عن فرص الاستثمار المناسبة، واتخاذ كل مامن شأنه دراسة هذه الفرص ، ويقوموا بعد ذلك بترويج هذه الفرص الاستثمارية ، ويرغبوا طالبوا التمويل فى هذه المشروعات وبعد ذلك يقوموا بإصدار الأمر للتمويل واستلام السلع.

ب- إدارة لتسويق السلع : هذه الإدارة يتوافر فيها خبراء تسويق يكونوا على دراية تامة بأسواق السلع وأحوال وظروف السوق وتقلباتها حتى يتمكنوا من تسويق السلع بعد إستلامها من إدارة بيع السلم.

### الخطوات العملية لعقد السلم:

#### 1- عقد بيع السلم:

<sup>1</sup> المرجع السابق ، ص49

المصرف أو المسلم : يقوم بدفع المبلغ حالاً في مجلس العقد بعد أن يقوم بإستيفاء كافة الدراسات والاستعلام عن المتعامل (المسلم إليه) والسلعة (المسلم فيه) الى المسلم إليه ،حيث يقوم الأخير بتغطية حاجاته المالية المختلفة من الثمن.

المسلم إليه المتعامل : يقوم بالوفاء بالمسلم فيه (المبيع) في الأجل المحدد وبالمواصفات المطلوبة بالعقد.

**2- تسليم وتسلم السلعة في الأجل المحدد :** عندما يتسلم المصرف السلعة يكون لديه ثلاثة احتمالات وهي :

الاحتمال الأول : يتسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها وبيعها من خلال إدارة التسويق الموجوده لديه حالاً او أجلاً .وإذا كان هناك شركة تابعة للمصرف يمكن البيع لها.

الاحتمال الثاني: يوكل المصرف المسلم إليه (البائع / المتعامل) ببيع السلعة نيابة عنه مقابل أجر محدد مسبقاً على اساس أنه أكثر تخصص ودراية بسوق السلعة .

الاحتمال الثالث : قد يتم الإتفاق مع البائع بتسليم المسلم فيه (المبيع) الى طرف ثالث(فرد أو مؤسسة) المشتري بناء على وعد سبق منه بشرائها .

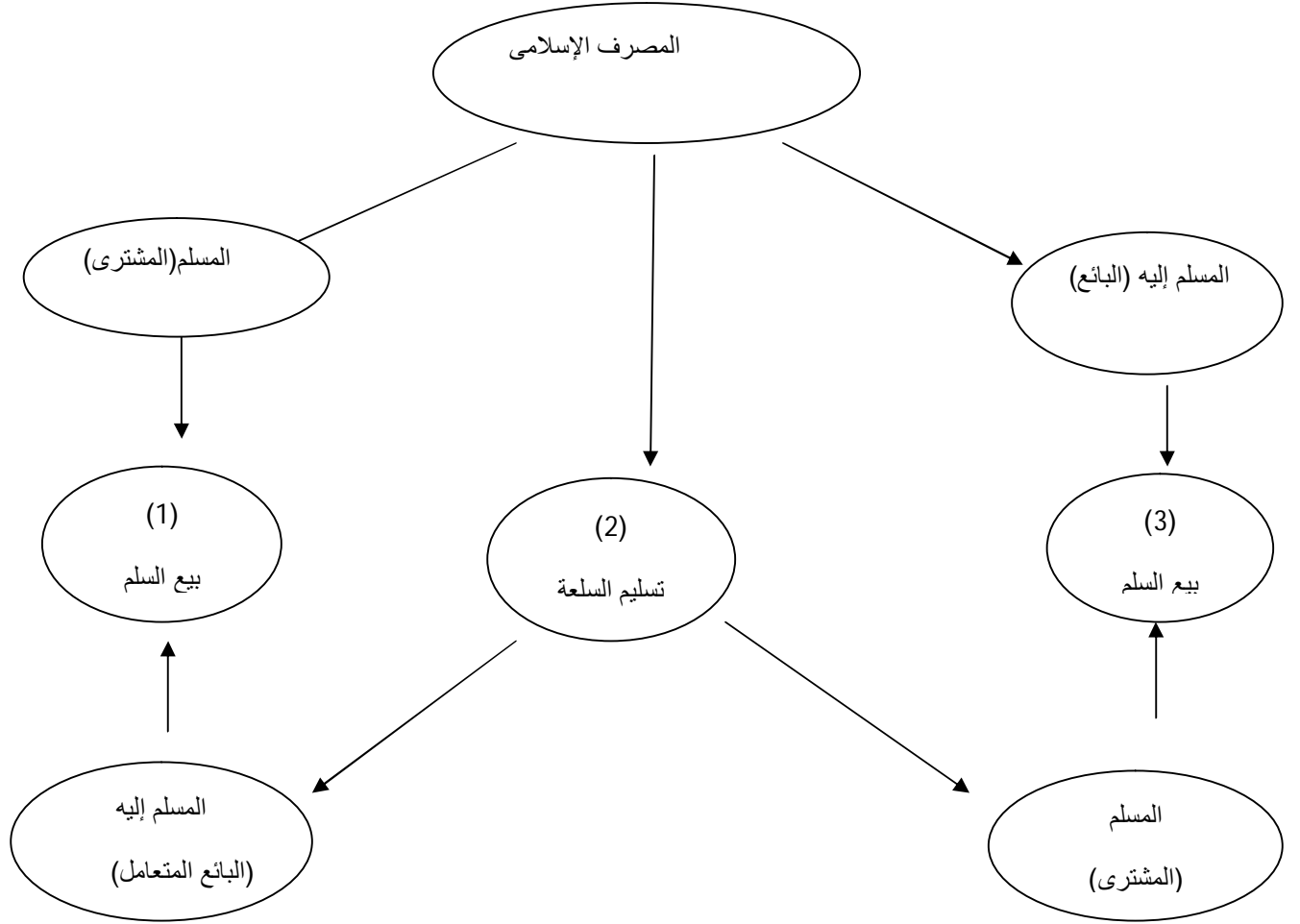
**3- عقد البيع :**

المصرف:يوافق على بيع السلعة حالاً أو بالأجل بثمن أعلى من ثمن شرائها سلماً ، في هذه الحالة المصرف (المسلم إليه).

المشتري : يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الإتفاق .

## الشكل رقم (1)

### العلاقة بين أطراف عملية بيع السلم<sup>1</sup>



المصدر : التطبيق المعاصر لعقد السلم في المصارف الإسلامية

<sup>1</sup> المرجع السابق ، ص51

## المبحث الثاني: المضاربة

تمهيد :

معنى المضاربة بصفة عامة وبيان أدلة مشروعيتها:<sup>1</sup>

من صيغ المعاملات الشرعية فى البنوك الإسلامية صيغة المضاربة ؛ فهى تعتبر صيغة أصيلة من صيغ المعاملات الشرعية فى الفقه المالى الإسلامى ، فهى أصلاً كانت البديل الشرعى لعمليات البنوك التقليدية قبل صيغتها :المرابحة والمشاركة، وإيقاف التعامل بها فى فترة من الفترات لا يقلل من أهميتها ولا يلغى شرعيتها كصيغة بديلة ضمن بدائل الاستثمار الإسلامى لعمليات البنوك لأنها (صبغة الله ومن احسن من الله صبغة ونحن له عابدين). سورة البقرة الايه (138)

### اولاً: تعريف المضاربة

لغة : على وزن المفاعله : من الضرب فى الارض لطلب الرزق، وفى معنى المضاربة المقارضة عند اهل الحجاز ويقال لها القراض : وهو مشتق من القرض أى القطع كأن صاحب رأس المال يقطع جزء من ماله ويدفعه الى غيره.

اصطلاحاً :تعنى ان يدفع رب المال الي المضارب مالاً ليتجر فيه ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما يشترطان على ان تكون الوضيعة (الخسارة) على رأس المال . ولا يتحمل المضارب شيئاً من الخسارة إلا إذا ثبت أنه قد تعدي رأس المال أو قصر وأهمل فى نمائه ، وقد عرفها الدكتور وهبة الزحيلي : (بأنها شركة من جانب والعمل من جانب آخر) .

### ثانياً: أدلة مشروعيتها :-

نعنى بأدلة مشروعيتها الاصل الشرعى المقبول والمسلم به الذى تستند عليه إباحة وجواز المضاربة شرعاً. وقد إتفق علماء الامة على جواز المضاربة وإستدلوا على ذلك بأدلة من القرآن الكريم والسنة والاجماع والقياس.

من القرآن :

قوله سبحانه وتعالى : ( وآخرون يضربون فى الارض يبتغون من فضل الله ) سورة المزملة الايه (20) ، وقوله (فإذا قضيت الصلاة فانتشروا فى الارض وابتغوا من فضل الله) الايه (11) سورة الجمعة.

من السنة :

فما روي ابن عباس رضى الله عنه انه قال (كان العباس بن عبد المطلب إذا دفع المال مضاربة إشتراط على صاحبه أن لا يسلك به بحراً ولا ينزل به وادياً ، ولا يشتري به دابة ذات

<sup>1</sup>أ. سراج الدين عثمان و أ. عبد الهادى يعقوب ، المضاربة أحكامها وضوابطها الشرعية والمحاسبية فى المصارف الإسلامية ، الطبعة الثانية 1993 ، قسم البحوث الفقهية والشرعية والفتوى غدارة التخطيط والدراسات،ص4

كبد رطبة ، فإن فعل ذلك ضمن فبلغ شرطه النبي صلى الله عليه وسلم فأجازه). ومن السنة التقريرية أن النبي صلى الله عليه وسلم بعث والناس يتعاملون بالقراض فلم ينكر عليهم ذلك ، بل ثبت في السيرة انه صلى الله عليه وسلم قد خرج بمال السيدة خديجة رضى الله عنها قبل البعثة مضارباً.

الإجماع :

فما روي عن جماعة من الصحابة أنهم دفعوا مال اليتيم مضاربة ولم ينكر عليها احد ذلك فكان ذلك إجماعاً.

القياس :

فقد قيست المضاربة على المساقاة لحاجة الناس إليها وهم بين غنى وفقير ، فضلاً أن الدراهم والدنانير لا تنمو وتزداد إلا بالتقليب والمدولة والانتقال من يد إلى أخرى وذلك بالتجارة والاستثمار ، وليس كل من يحسن التجارة والاستثمار له رأس مال فأحتج إليها من الجانبين فشرعت لدفع الحاجتين .

**ثالثاً: أنواع المضاربة :**

تنقسم المضاربة الى قسمين :-

1- المضاربة المطلقة :-

هي التي لم تقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة ولم يعين المبيع فيها ولا المشتري كأن يقول: اعطيتك هذا المال مضاربة على أن يكون الربح مشتركاً بيننا على وجه كذا. وهذا النوع من المضاربة بالرغم من حله او جوازه إلا أن المصارف في الوقت الراهن لا تتعامل به حرصاً منها على اموالها ولصعوبة متابعة استثمار هذه الصورة .

2- المضاربة المقيدة :-

هي التي قيدت بزمان أو مكان أو بنوع من السلع والمتاع او الا يبيع ولا يشتري الا من شخص معين أو بأي شروط يراها رب المال لتقييد المضارب طالما كان ذلك في إطار الشرع والمضاربة المقيدة هي السائدة الآن في المصارف الاسلامية لانها أكثر إنضباطاً من المضاربة المطلقة وتتيح للمصارف متابعة استثمار اموالها بالوجه السليم.

**رابعاً : شروط صحة المضاربة :-**

لا يكفي في المضاربة أن يتم الاتفاق بين طرفيها (رب المال والمضارب) وإنما يجب فوق ذلك توافر شروط معينة لتكون صحيحة منتجة لآثارها ومسوغ هذا الوجوب ان العقود لا تخضع لإدارة الطرفين فقط وإنما لا بد من هيمنة الرقابة الشرعية، وعليه فإن شروط صحة المضاربة تتلخص في:-

أ- شروط تتعلق برأس مال المضاربة .

- ب- شروط تتعلق بالربح .  
 ت- شروط تتعلق بالعاقدين (رب المال والمضارب).  
 ث- شروط تتعلق بالصيغة .

ما يشترط في رأس مال المضاربة :-

1. أن يكون رأس المال من النقود أى من الدراهم والدنانير ونحوها فلا تجوز المضاربة بالعروض (الامتعة والسلع) عند جمهور الفقهاء وحثهم أن رأس المال إذا كان عروضاً قد تؤدي الي الغرر في مقدار رأس المال وجهالته تؤدي الي جهالة الربح وقت القسمة والربح معقود عليه وجهالة المعقود عليه تفسد الشركة، فضلاً أن قيمة العروض تعرف بالحرز والظن وتختلف باختلاف المقومين وكل ذلك يفضي الي المنازعة وتجنب ذلك أسلم وأولى.
2. ان يكون رأس المال معلوم المقدار: فإن كان مجهولاً لا تصح المضاربة ، لا جهالة رأس المال تؤدي الي جهالة الربح، وكون الربح عند التوزيع شرط المضاربة.
3. أن يكون رأس المال حاضرلاً دينا : لاتصح المضاربة على دين ولا على مال غائب ، وعليه لا يجوز أن يقال لمن عليه دين : ضارب بالدين الذي عليك وهذا الشرط وماقبله بإتفاق العلماء .
4. أن يكون رأس المال مسلماً الي العامل : وذلك ليتمكن من العمل فيه ولأن رأس المال أمانه في يده فلا يصح إلا بالتسليم وهو التخلية كالوديعة ولاتصح المضاربة مع بقاء يد رب المال على المال لعدم تحقق التسليم مع بقاء يده. ويترتب عليه أنه لو شرط بقاء يد رب المال على المال فسدت المضاربة وهذا الشرط محل إتفاق بين أبي حنيفة وأصحابه ومالك والشافعي والاوزعي وأبي ثور وابن المنذر.

شروط الربح :-

1. أن يكون الربح معلوم القدر أى تكون نسبة كل طرف من الربح المتوقع معلومة عند التعاقد ، لان الربح في المضاربة معقود عليه وجهالة المعقود عليه توجب فساد العقد.
2. أن يكون توزيع الربح على نحو كسري أو جزء شائع .

شروط العاقدان :-

المضاربة فيها معنى توكيل رب المال المضارب في التصرف في ماله لهذا إشتراط في الشريكين (رب المال - والمضارب) مايشترط في الموكل والوكيل ، وعلى كل من صح تصرفه في شئ بنفسه، وكان مما تدخله النيابة صح أن يوكل فيه بإتفاق فلايد إذن أن يكون رب المال من يملك فعل ما وكل فيه بنفسه لان المضاربة تفويض ما يملكه من التصرف الي غيره.

شروط صيغة المضاربة :-

إذا كانت المضاربة منجزة وغير مضافة الى زمن مستقبل ولا معلقة ولا مؤقتة كانت صحيحة بإتفاق وإذا لم تكن كذلك كانت محل خلاف بين الفقهاء:-

مثال التعليق: أن يقول رب المال : للمضارب : إن سافرت فخذ ألف جنية مضاربة ولك نصف الربح. مثال الإضافة الى زمن مستقبل : أن يقول رب المال للمضارب : خذ الألفين مضاربة ولك ثلث الربح عند الشتاء.

ويمكن حصر آراء الفقهاء فيما يتعلق بتعليق المضاربة وإضافتها.. الخ من حيث الجواز وعدمه في رأيين:-<sup>1</sup>

- أ- الرأي الاول : مقتضاه جواز تعليق المضاربة وإضافتها وهو منسوب الى الحنفية وهو أصح الروايتين فى مذهب الحنابلة.
- ب- الراي الثانى : مقتضاه عدم الجواز وقد قال به المالكيه والشافعية وهو المرجح عن الحنابلة .

ولكن طالما إجماع منصب على أن المضاربة شرعت لحاجة الناس إليها فالراجح والاولى بالقبول هو ما قرره الحنفية والصحيح عند الحنابلة والذي يقضي بجواز التعليق والإضافة والتأقيت فضلاً من أن أهل زماننا قد تعارفوا على الاستثمار المؤقت او المحدد أو الإتجار فى نوع معين من السلع.

#### خامساً : الضوابط الشرعية والمحاسبية للمضاربة المقيدة :-

مع مراعاة شروط صحة المضاربة وأحكامها التى أشرنا سابقاً فإنه ينبغي كذلك مراعاة الضوابط الشرعية والمحاسبية التى تضيق إحتمال حدوث نزاع أو خلاف بين الطرفين (المصرف والعملاء) فيما يلى :-

1. بعد أن يتم الإتفاق بين الطرفين (المصرف والعميل) بالدخول فى عملية (المضاربة المقيدة ) يوفر البنك مبلغ المضاربة (رأس مالها) المتفق عليه ويسلم الوسائل المتاحة مراعيًا فى ذلك العرف التجارى السائد وشروط العقد الموقع بينه وبين المصرف بصفة خاصة.
2. يتم فتح حساب برأس مال المضاربة ويتم السحب من هذا الحساب بغرض الشراء وكل ما تقتضيه المضاربة وتورد قيمة البيع فيه أيضا.
3. تحدد السلعة المراد المضاربة فيها إذا كانت العملية لبيع وشراء لان المضارب مقيد بالشروط والإجراءات التى يراها صاحب المال.
4. تحديد مكان العمل بالنسبة للمضاربة.
5. تحديد زمان المضاربة لان المضاربة المقيدة تكون محددة الزمان والمكان ونوع التجارة فيه عكس المضاربة المطلقة.
6. الإتفاق على كيفية تحديد أسعار الشراء والبيع.

<sup>1</sup> المرجع سابق،ص5 ومابعدها



7. يجب على المضارب الاحتفاظ بحسابات منتظمة خاصة بالمضاربة تكون مدعومة بالمستندات والفواتير القانونية ويكون لرب المال الحق في مراجعة هذه الحسابات في اى وقت بواسطة موظفيه أو مراجع قانون يختاره المصرف، على أن يراعى قسم الاستثمار بالفرع مطابقة هذا الحساب المفتوح لرأس مال المضاربة في (2) أعلاه وأن رأس المال المقدم قد إستعمل فى الغايات المتفق عليها بين الطرفين.

8. يقدم المضارب بيانات وتقارير مفصلة كل شهر لرب المال (المصرف) توضح سير العملية متضمنة كافة المعلومات المتعلقة بذلك لرب المال (المصرف) الحق فى طلب هذه المعلومات فى أى وقت يراه .

### سادساً: الخطوات العملية لإجراء المضاربة :1

كما فى بقية العقود ، هناك طرفان فى عملية المضاربة ، العميل الذى يتقدم للبنك ، وكذلك يقوم بما يقوم بما يضمن مصالحه، وضمن أن تكون عملية المضاربة منتجة .

#### 1/ العميل

يتقدم العميل بالطلب من البنك للقيام بعملية تمويل صفقة تجارية ما ، أو مشروع ما ، موضحاً بالطلب وصفاً كاملاً لموضوع عملية المضاربة، وكذلك التكلفة المتوقعة ، وكذلك الأرباح المتوقعة من وراء إتمام هذه العملية ، مبنياً حصة كل منهما فى رأس المال وكذلك فى الأرباح المتوقعة .

#### 2/ البنك الإسلامى

1. يقوم البنك وبعد استلامه طلب العميل ، بدراسة جدوى ، والتأكد من مدى مطابقة وملائمة الصفقة للسوق المحلى أو الخارجى .
2. التأكد من مدى الربحية المتوقعة من عملية المضاربة .
3. دراسة كافية لأحوال العميل (مقدم الطلب) للتأكد من قدرته على إدارة العملية، وإن كان يتمتع بالخبرة الكافية لمثل هذا النوع من العمليات وكذلك التأكد من مدى قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته ، ويكون ذلك من خلال دراسة سوقية لواقع العميل .
4. يقوم البنك بالموافقة على طلب العميل ، بعد إستيفاء جميع الدراسات المطلوبة ، وطلب الضمانات الواجب توفرها من العميل للمحافظة على أموال البنك ، وضمن استردادها فى مواعيدها المستحقة.
5. يقوم البنك بالمتابعة الوافية للعميل ، خلال تنفيذ عملية المضاربة وذلك لضمان حسن أداء العميل ، وضمن الشروط المتفق عليها

<sup>1</sup>المرجع سابق ،ص155-156

## المبحث الثالث : المراجعة

### أولاً : تعريف

لغة: مصدر من الربح وهو الزيادة.<sup>1</sup>

اصطلاحاً: تعنى بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم لدى الشاري ، اى أنها عبارة عن عملية بيع سلعة ما - قام بشرائها شخص ما أو جهة ما – لشخص آخر أو جهة أخرى مقابل الثمن الذى تم الشراء به بالإضافة إلى مبلغ معين من الربح ، يكون عبارة مبلغ معلوم أو نسبة معلومة من ثمن الشراء الاول .

### ثانياً: مشروعيتها :

من القرآن:

وردت مشروعيتها مستمدة من مشروعية البيع قال تعالى: (وأحل الله البيع ) سورة البقرة الاية (275) وقال تعالى : (لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) سورة النساء الاية (29).

السنة النبوية:

أورد البخارى فى صحيحة عن جابر بن عبد الله – رضى الله عنهما-: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى) رواه البخارى . وأورد فى حديث آخر قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ( البيعان بالخيار ما لم يتفرقا – أوقال حتى يتفرقا- فإن صدقا وبينا بورك لهما فى بيعهما وإن كتما وكذبا محيت بركة بيعهما ) متفق عليه.

### ثالثاً: أنواع المراجعة :

1. المراجعة البسيطة : وهى التى تتم بين طرفين ، أحدهما يمتلك السلعة، والتى قد يكون اشتراها ، فى وقت سابق واحتفظ بها ، الى أن يظهر الطرف الآخر الذى يرغب بشرائها مقابل الثمن الذى حدده الطرف الأول بالإضافة الى ربح معلوم.
2. المراجعة المركبة : أو يطلق عليه (المراجعة للأمر بالشراء ) وهى غالباً ماتكون بين ثلاثة أطراف :

أ- الطرف الأول : وهو الطرف الذى يمتلك السلعة ويحتفظ بها ويريد بيعها.  
ب-الطرف الثانى: وهو الطرف الذى يرغب بشراء السلعة ولكنه لايملك ثمنها ،أو أنه يرغب فى أن يقوم طرف آخر بعملية الشراء ، وهو هنا يسمى(الأمر بالشراء).

<sup>1</sup>، أ. نعيم نمر داوود ، البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامى ، الطبعة الاولى 2012 ، دار البداية ص 139-140

ت-الطرف الثالث : وهو هنا الطرف الذي يقوم الطرف الثاني بالطلب إليه ليقوم بعملية الشراء، من الطرف الأول، وهذا الطرف (الثالث) وهو المصرف الإسلامي.

ومن هنا يتضح أن البيع بالمرابحة يتم بنظام الدفع العاجل كما هو الحال بالمرابحة البسيطة ، أو بنظام الدفع الأجل كما في حال المرابحة البسيطة والمرابحة المركبة ( المرابحة الأمر بالشراء). وفي كلتا الحالتين يقوم التاجر (مالك السلعة) بإضافة الربح المعلوم الى ثمن السلعة الأصلي ليكونا معاً ثمن المبيع بالنسبة له و ثمن الشراء بالنسبة للطرف الذي يرغب بالشراء.

ولكن مامدى مشروعية الربح الذي تتم إضافته الى ثمن السلعة الأصلي؟ يتضح أننا أمام عقد بيع تتضح جميع أركانه من حيث : المبيع والمحل ومن حيث أن المبيع ليس من نفس الجنس أى أن البديلين مختلفان، وأن الثمن قد دفعه نقداً أو أن يتم دفعه بالأجل.

وهنا على الطرف الاول مالك البضاعة ان يعرض بضاعته بثمنين مختلفين الأول بالنقد، والثاني بالأجل ، وعلى الطرف الذي يرغب بالشراء أن يختار بينهما ، ولا باس أن يكون الثمن بالأجل يزيد عن الثمن بالنقد، شرطه ان لا تتكرر تلك الزيادة بتكرار الأجل.

وفى حالة المرابحة للأمر بالشراء، فإن الطرف الثالث (المصرف الإسلامي) فإنه يقوم بزيادة مبلغ معين على ثمن البضاعة التي يقوم بشرائها لمصلحة الأمر بالشراء لقاء دفعه ثمنها نقداً لمالك البضاعة (الطرف الأول من عملية البيع).

#### رابعاً: شروط صحة بيع المرابحة:<sup>1</sup>

للبيع شروط عدة لصحته، وكذلك الأمر لبيع المرابحة (من حيث انه نوع من أنواع البيع) ومن شروطه:

1. أن يكون عقد ملكية السلعة للمصرف عقداً صحيحاً ،خالياً من العيوب ، وذلك قبل عملية البيع للأمر بالشراء.
2. أن يكون الثمن الاول للسلعة (الذي قام المصرف الإسلامي بالشراء به معلوماً للطرف الأمر بالشراء).
3. أن يكون الربح (ثمن الأجل)الذي تمت إضافته لثمن السلعة معلوماً كأن يكون مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية من الثمن الأصلي ويتم الإتفاق عليه بين المصرف والطرف الأمر بالشراء.
4. أن يكون للمبيع منفعة مباحة شرعاً.

#### خامساً: خطوات بيع المرابحة فى المصارف الإسلامية :

<sup>1</sup> المرجع سابق ،ص141 وما بعدها

1. طلب الشراء: وبه يتقدم الطرف الذي يرغب بشراء السلعة ، محدد المواصفات والمقاييس ونوعية الخدمة والكمية أو الفترة الزمنية (إذا كانت خدمة ما) وغالباً ما يكون هذا الطلب مرفقاً بالمستندات المطلوبة .
2. يقوم المصرف بدراسة الطلب المقدم من العميل وإخضاعه لمتطلبات المصرف، وقدرة العميل على السداد، وتحديد شروط السداد ، وما الى غير ذلك من الشروط .
3. بعد استيفاء جميع المتطلبات وموافقة المصرف على تمويل عملية الشراء يتم الطلب من العميل التوقيع على العقد، وهذا العقد، يعتمد عقداً بوعد لشراء السلعة من البنك بنظام المرابحة.
4. يقوم المصرف الإسلامي بشراء السلعة المطلوبة ، من البائع الأصلي (مالك السلعة)، ويقوم بدفع ثمنها للبائع إضافة الى أية مصاريف شراء يتم الاتفاق عليها كالنقل والتأمين وما الى ذلك من متطلبات.
5. يقوم المصرف باستلام البضاعة الموصوفة من التاجر مالك البضاعة ( المحلي أو الخارجي)، والتحقق من مطابقتها للمواصفات المطلوبة ويكون عندها قد أمثلك البضاعة ملكاً تاماً، خصوصاً بعد أن قام بدفع ثمنها.
6. يقوم المصرف الإسلامي (والذي أصبح مالكا للبضاعة)، بالطلب من العميل الذي قام بالتوقيع على عقد (الوعد بالشراء)، بالحضور للتوقيع على عقد بيع بالمرابحة، ويتم تسليمه البضاعة وحسب المواصفات والشروط المتفق عليها.
7. فى حال وصول البضاعة مخالفة للمواصفات، فإن المصرف والحالة تلك، يتحمل كامل التبعات المترتبة على ذلك، وحسب الشروط المتفق عليها.

#### سادساً: أهمية البيع بالمرابحة بالنسبة للبنك الإسلامي:

تقوم البنوك التقليدية بالتركيز على عمليات الإقراض للأفراد والشركات، إلا أن البنوك الإسلامية استطاعت وخلال فترة وجيزة بمناقسة تلك البنوك، من خلال التركيز على عمليات البيع (المرابحة للأمر بالشراء)، وقد أصبحت العمليات بالمرابحة تشكل نسبة كبيرة من إجمالي عمليات التمويل التي تقوم بها تلك البنوك، وذلك لأسباب عدة منها:

1. سهولة القيام بعملية المرابحة للأمر بالشراء ، على عكس عمليات التمويل الاخرى (المشاركة مثلاً) و التي هي غالبا اكثر تعقيدا من عمليات البيع بالمرابحة للأمر بالشراء .
2. يتمكن البنك من القيام بدراسة احوال العميل (الأمر بالشراء) والتأكد من مدي جديته و نوعية النشاط الذي يمارسه ومدي قدرته علي الوفاء بالتزامته تجاه البنك وفي احيان كثيرة يقوم البنك بالطلب من العميل بتمويل جزء من عملية الشراء ضمانا لجديته .
3. سهولة عملية المراقبة والمتابعة علي عملية البيع بالمرابحة من قبل اجهزة البنك المختلفة.
4. سهولة تقدير العوائد التي سيتحصل عليها البنك وحتى قبل اتحاد عملية الشراء.

5. اتساع نطاق العمليات التي قد تشملها عملية المراجعة للأمر بالشراء ان كان فيما يخص الافراد او المؤسسات و الهيئات و منها :
- متطلبات الافراد مثل شراء السيارات و الاثاث المنزلي واجهزة الحاسوب و غيرها من المتطلبات المنزلية والشخصية.
  - ما يتطلبه القطاع الحرفي و المهني والفردى من آلات و معدات و اجهزة طبية و غير ذلك.
  - ما يتطلبه القطاع الزراعي من معدات زراعية و تراكتورات و آلات حصاد و غيرها .
  - ما يتطلبه القطاع الصناعي من معدات تصنيع و مواد اولية لازمة لعمليات التصنيع .
  - قطاع الانشاءات من مواد اولية ومعدات لازمة .

### اهمية البيع بالمراجعة بالنسبة للعميل (الامر بالشراء):

1. يتمكن العميل الأمر بالشراء من معرفة تكلفة البضاعة الموصوفة و المطلوبة بالضبط حيث ان سعر البضاعة معلوما اضافة لما يضعه المصرف الاسلامي ثمنا للاجل و ذلك علي عكس الشراء بنظام الفائدة في البنوك التقليدية , حيث يستمر احتساب الفائدة الي ان يتم السداد التام .
2. بإمكان العميل (الأمر بالشراء ) الاتفاق مع المصرف الاسلامي علي اقساط السداد و بما يتفق و توقعاته بالتدفق النقدي المتأتي لديه.
3. معرفة العميل المسبقة بأنه لن يقوم بسداد مبالغ إضافية في حال تأخره عن السداد لسبب ما مع ان البعض منهم قد يعتمد ذلك ، وهذا ماينعكس سلباً على المصرف، ولكن غالباً ما تقوم المصارف باحتساب هذا النوع من المخاطر ومواجهتها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص145

الفصل الثالث : تعريف القطاعات  
الاقتصادية وتمويلها 2005-2013  
المبحث الأول : القطاع التجاري  
المبحث الثاني : القطاع الصناعي  
المبحث الثالث : القطاع الزراعي والقطاع الخدمي

## الفصل الثالث

### القطاعات الاقتصادية

تمهيد :

سوف يتناول في هذا الفصل الأنشطة الاقتصادية بمجالاتها المختلفة ، المبحث الاول النشاط التجاري نتناول فيه التعريف ، نشأة التجارة الداخلية والتسويق وتطورهما ، دور التجارة الداخلية والتسويق ومقاييسها ، مجموعة العوامل المؤثرة على النشاط التجاري والتسويقي، المبحث الثاني النشاط الصناعي نتناول فيه مفهوم الصناعة في التاريخ الاقتصادي ، المفهوم الإحصائي للصناعة ، مفهوم الصناعة في النظرية الاقتصادية ، انواع السلع الصناعية ، دور الصناعة في الاقتصاد القومي ، دور الصناعة في التنمية الاقتصادية ، مزايا الصناعة ، المبحث الثالث ، النشاط الزراعي والخدمي ، في النشاط الزراعي نتناول التعريف ، محاور النشاط الزراعي المشكلة الاقتصادية الزراعية ، الأهمية الاقتصادية للزراعة ، القطاع الخدمي نتناول فيه التعريف، خصائص الخدمة ، أصناف الخدمة، مكونات قطاع الخدمات ، انواع الخدمات.

#### المبحث الاول: القطاع التجاري

التجارة الداخلية هي المجال المستقل والمتخصص للعمل الاجتماعي الذي يستند الى إنجاز وساطة مهنية في مجال دورة السلع المادية، أو هو النشاط الرامي لسد الحاجات المادية وتأمينها للسكان بما يضمن السير السليم للحياة الاقتصادية ويحقق التوازن في السوق ، أو أنها الوسيط الذي يربط الإنتاج بالاستهلاك ويساهم مساهمة فعالة في تكرار عملية الإنتاج والتبادل وتوزيع الدخل، الأمر الذي جعل لها مكانة مهمة ودوراً رئيساً في الاقتصاد الوطني بشكل يسمح لفلاسفة الإدارة بتكريس جهودهم لدراستها وتعريفها.

#### اولاً: التعريف

التعريف الكلاسيكي:<sup>1</sup>

ويعنى أن التجارة الداخلية والتسويق هما عبارة عن تحريك السلع والخدمات من المنتج الى المستهلك، أو هي العملية الاجتماعية التي بواسطتها يتم التنبؤ والتوسع وتلبية الطلب على السلع والخدمات بواسطة إعدادهم وتحريكهم وتعريضهم.

وبناءً على هذه التعريفات التقليدية فإن التحرك الفزيائي للسلع والخدمات، هو من اهم مافى التجارة الداخلية، لذلك فإن هذه التعريفات تبدو ناقصة وقاصرة لأنه تم فيها تضخم دور التموين البضائعي وأقنية التصريف وتم إهمال دور الهيئات الحكومية والتجارية، وإغفال أهمية التأثير المتبادل للسلع والمشتري ، والتأثير القوي على التجارة الداخلية من قبل

<sup>1</sup> ، د. محمد جودت ناصر ،التسويق الداخلي للسلع والخدمات وإدارة مؤسسات التجارة الداخلية ، الطبعة الاولى 1994 ، دار الفكر بدمشق ص15

المجموعات الاجتماعية المختلفة مثل المستخدمين والنقابات والمساهمين واتحادات المستهلكين والهيئات الحكومية.

لذلك يتوجب على التعريف الصحيح للتجارة الداخلية والتسويق ألا يقتصران على السلع والخدمات حصراً لأن مواضيعها يمكن أن تكون منظمات، أفراد أقاليم، أفكاراً.

### التعريف الحديث الأكثر شمولاً:<sup>1</sup>

يعنى أن التجارة الداخلية والتسويق هما عملية التخطيط والتنفيذ للغاية المقصودة، والتسعير والتحرك والبيع للأفكار والبضائع والخدمات بواسطة المبادلة التي تلبي هدف بعض الأشخاص والهيئات.

وهذا التعريف يلتقى مع التعريف المعتمد من قبل الرابطة الأمريكية للتجارة والتسويق (بأنها عملية تنبؤ وإدارة وتلبية الطلب على البضائع والخدمات والتنظيم ، والبشر، والأراضي، والأفكار بواسطة المبادلة).

ومما تقدم نجد أن هناك خلافات واضحة فيما يتعلق بتعريف التجارة الداخلية والتسويق، حيث يري الكثير من الاخصائين الاجانب أنه من الضروري توسيع هذا المفهوم كي يساهم في استمرارية عملية الإنتاج وإعادتها، حين إن آخرين ينتقدون هذا التفسير ويشرون الى ضرورة ارتباط التجارة الداخلية والتسويق مع البيع والشراء فقط ، ويجب أن يحتوي على المجالات التقليدية للاستخدام والتطبيق ، كما يجب أن يقتصر على الاحتياجات الاقتصادية والرغبات .

وبناءً على ذلك ليس جميع أنواع المقايضة تحمل طبيعة تجارية . وإن مبادئ التجارة ليست صالحة للتطبيق في جميع الحالات ، ولكي تصبح فعالة ينبغي أن تطور على أساس التعاريف الواسعة ، لأن التنبؤ بالطلب ممكن ولكن بالدراسة الدائمة للمستهلكين من أجل إعداد ما يريدونه ويحتاجونه تماماً وطرحه .

ولذلك نجد أن هذا النشاط يجب أن ينضم كل من الحافز والتعاون والتنظيم ، حيث الحافز يعنى إثارة سعى المستهلك نحو السلعة التي تطرحها الشركة ، بعد أن تجعل شكلها جذاباً وتعلن عنه بإلحاح .

ومن هنا يتم توجيه نشاط التجارة الداخلية نحو المستهلكين والسكان عموماً عن طريق :

الطلب الاستهلاكي : وهو الذى يتحدد باحتياجات المستهلكين النهائيين ، والمستهلكين الإنتاجيين ، وأقنية التصرف (تجارتي الجملة والمفرق) والدوائر الحكومية والهيئات غير التجارية. وهذا ما يدع مجالاً واسعاً أمام الشركات الإنتاجية لتوجيه عروض سلعتها المنتجة على هؤلاء كافة، أو على بعضهم.

<sup>1</sup> المرجع السابق ، ص16-17-18



الطلب الاجتماعي : والذي يحدد بالصفات والاحتياجات للعاملين والنقابات والمساهمين، واتحادات المستهلكين والسكان عموماً، والهيئات الحكومية، والتي على نشاط الشركات والمؤسسات .

### ثانياً: نشأة التجارة الداخلية والتسويق وتطورهما :

إن نمو القوى المنتجة وتطور علاقات الإنتاج أدى الى التغيير التدريجي لأنواع السلع ومنتجاتها وحجومها ومركز تجميعها، وهذا ما يعتبر شرطاً ضرورياً لقيام التجارة الداخلية. بمعنى آخر إن وجود التجارة كان ملازماً لتطور العلاقات الاقتصادية ورافق العمليات الإنتاجية منذ مرحلة الانتقال من الاقتصاد الطبيعي الى مرحلة الاقتصاد التبادلي، مما أدى الى تطور القوى المنتجة وظهور القطاعات الإنتاجية الجديدة ، التي بدورها خلفت الأساس اللازم لتنشيط التبادل حيث أصبح من الصعب مبادلة سلعة بسلعة وبذلك ظهر معيار للقيمة ساهم في دفع عجلة المبادلة وطورها، الى أن استعمل النقد في المبادلة ، والذي كون الشروط النهائية لقيام التجارة بالمعنى الصحيح .

غير أن المفهوم العام للتجارة الداخلية والتسويق الذي هو الفلسفة المتكاملة الهادفة والمرشدة للمستهلك نحو منتجات الشركات أو الهيئات أو الأشخاص المنتجين، جعل في العصر الحديث في عام 1941 بيتر دراكر يشير الى دور هذه الفلسفة في نجاح الشركات بقوله : (إذا أردنا أن نعرف ماهي الأعمال (بيزنس) وجب علينا أن نبدأ من هدفنا والتعريف الموثق لهدف الأعمال (بيزنس) هو تشكيل المستهلك .

وعلى وجه الخصوص إن ما تفكر به الشركة حول سلعتها ليس الأهم لمستقبل الأعمال أو نجاحها، بل إن ما يفكر به المستهلك؛ مشترياته وما يراه فيها من فائدة، هو الذي يملك الأهمية الحاسمة ويحدد جوهر الأعمال واتجاهاتها وفرصها في النجاح .

بالإضافة الى ذلك نجد أن من أهم الأقوال الرسمية عن إضاح دور التجارة الداخلية والتسويق كان في عام 1957 من قبل جون ماك كيتريك رئيس شركة جنرال إلكتريك آنذاك ، حيث أشار في اجتماع الرابطة الأمريكية الى التجارة والتسوق أ.م.أ (A.M.A) الى فلسفة البيزنس المتكاملة ، الموجهة نحو المستهلك والربح .<sup>1</sup>

### ثالثاً: دور التجارة الداخلية والتسويق ومقاييسها :

تقوم التجارة الداخلية بدور مهم في الاقتصاد الوطني نظراً لأنها هي الوسيط الذي يربط الإنتاج بالاستهلاك، كي يتحقق التوازن بالسوق، وكي يكون دافعاً ومحركاً لتكرار واستمرار عملية الإنتاج والتبادل وتوزيع الدخل، وعلى عدا الاستهلاك هو الهدف النهائي لعملية الإنتاج، لذلك نجد أن هنالك عناية خاصة بالتجارة الداخلية من الأنظمة الاقتصادية كافة، فالنظم الاشتراكية مثلاً تدعم وتشجع هذه الوظيفة (التجارة الداخلية) بشكل كبير لأن القوانين والمراسيم تحكم جميع الفعاليات المتعلقة بها .

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص ص 19-23

في حين أن النظم الرأسمالية تدعمها وتشجعها لأنها من مكونات التحليل الجزئي و الكلي، وتتم عملية الإنتاج وإعادته بهدف الربح، الذي هو الصفة المميزة للتجارة التي تحقق التوازن الإنتاج والاستهلاك عن طريق السوق، عبر المنافسة وتحت تأثير قانون العرض والطلب .

حيث إن التجارة تمول هذا السوق الذي يعد إحدى الوسائل الهامة لتوزيع الدخل القومي وإرضاء للمنافسة بين المشاريع والمنتجات وبين أصحاب المشاريع، بالسلع الاستهلاكية من أجل تلبية المطالب التموينية والاستهلاكية للسكان، لكن يقصد الربح، بحيث يكون للسوق هنا دور كبير في تنظيم العلاقات الاقتصادية، على خلاف ما هو عليه في النظم الاشتراكية حيث نجد أن قانونية الإنتاج من أجل الربح الفردي والثراء على حساب الآخرين تلغى ويصبح الهدف البديل لذلك هو تحقيق النمو المستمر في مستوى المعيشة للشعب وتلبية حاجاته المتطورة والمستمرة، مما جعل الخطة الاقتصادية الإجمالية تأخذ الدور الحاسم في تنظيم العلاقات الاقتصادية بدلاً من السوق، لكونها تضم النسب الرئيسية كافة لنمو الاقتصاد، واتجاهات نموه الأمامية بالشكل الذي يدعو لتخطيط حجم الإنتاج وتركيب الاستثمارات وتخصيصها، بغض النظر عن دوره الذي يقتصر هنا على كونه عنصراً مساعداً في تصحيح النسب المخططة .

يعنى التجارة الصحيحة والمناسبة هي التي توازن بين العرض والطلب، مما يحصل المخطط على المعلومات اللازمة حول اتجاهات الطلب الشعبي ، والتغيير في أذواق المستهلكين، بالشكل الذي يساهم في تطوير أساليب التمويل ورفع مستوى المعيشة وتقليل الفوارق بين الأرياف والمدن .

مما تقدم نجد أن التجارة الداخلية تخضع العامة التي تحكم التنظيم الاقتصادي والاجتماعي في أي بلد كان، أو أن السائدة في المجتمع هو بالضرورة التي تطبع مرحلة التداول بطابعها الخاص . وهذا ما يوضح دور التجارة الداخلية في التأثير على الإنتاج والاستهلاك معاً، مساهمة بذلك في تشكيل نمط الاستهلاك المطلوب، عن طريق خلق طلب جديد على السلع الحديثة الصنع من نوع أفضل .

من خلال هذا الدور الهام و الحاسم لنشاط التجارة والتسويق نجد أن التنبؤات تدل على تزايد نسبة العاملين في مجال التجارة الداخلية والتسويق ، في المستقبل بشكل أكثر مما هو عليه الآن بكثير لأنه كما هو واضح في أكثر دول العالم تقدماً في مجال الاقتصاد ألا وهي أمريكا هنالك فروع كاملة أصبحت تعمل في مجالات التجارة الداخلية مثل الدعاية، والأبحاث التسويقية، إذ تزيد الأموال المصروفة على الدعاية عن 100 مليون دولار في السنة وكثير من المؤسسات والوكالات، مثل (يانغ وريبيكام)،(جورج وولتر توميسون) .

ونظراً لما للتجارة الداخلية من تأثير على اعتقاد الناس وأسلوب حياتهم، عن طريق تشجيع الاستهلاك، وتنويع النزوات والأهواء، والتقدم المعتمد للبضائع، والاستهلاك الإضافي (عرض الحالة) والتباين المصطنع للسلعة ، وأستهلاك الموارد، ويتوجب على برامجها وأنظمتها أن تستغل استغلالاً تاماً لأن مثالية نظام عمل المحلات، وحركة الاحتياطات، والمصاريف على الدعاية، والتشكيلية السلعية، والمجالات الأخرى من التجارة، يمكن من

تحسين تنسيق هذه الموارد، إذ أنه يجعل بعض فروع الاقتصاد تضطر إلى طلب التسويق العكسي (أى تخفيض الطلب على السلع والخدمات) كما هو واضح غالباً وضروري في مجال النفط والبنزين<sup>1</sup>.

#### رابعاً: مجموعة العوامل المؤثرة على النشاط التجارى والتسويقي :

هنالك عدد كبير من العوامل التي تؤثر على كيفية قبول السلعة لدى المؤسسة واعتمادها، وعلى مقترحاتها تجاه هذه السلعة، فمثلاً يمثل هذه العاده وحكم هذه التقاليد يمكن ان لا تلقى البضاعة اقبالاً، أو المنافسة يمكن أن تؤدي الى انخفاض الأسعار، أو قد تؤثر التشريعات القانونية على كمية المبيعات، أو مستوى التضخم ودرجة تدبئ البيع ، أو قد يؤدي نقص الموارد الى فقدان المركبات المطلوبة لإكساب السلعة نوعية معينة ، أو أن المعطيات المضللة من وسائل الإعلام تقود الى تحليل غير صحيح وغير دقيق للمستهلكين مما يؤدي الى تقصير بعض الوظائف التجارية ، أو أنه لإزدواجية قوى الأقسام المستقلة تظهر منافسة داخل الدائرة، أو أن تشكل الاستراتيجية الخاطئة للحركة يعطى صورة غير واضحة وصحيحة، أو أن الأسعار الموضوعه لا تتطابق مع مستوى النوعية .

لذلك نجد أن هذه الأمور كلها يمكن أن تدرج تحت مجموعتين من العوامل المؤثرة على النشاط التجارى، وهاتان المجموعتان هما :

1. العوامل التي يمكن مراقبتها وتوجيهها .
2. العوامل غير المراقبة أو غير الموجهة .

فإلى العوامل الموجهة تنتمي مجموعة العوامل التي تبغي المؤسسة والعاملون مراقبتها وتوجيهها عن طريق العمليات التجارية، حيث تم اعتماد مجموعة القرارات الرئيسية ذات الارتباط المتبادل من قبل الإدارة العليا للمؤسسة، ثم يجري تدقيق هذه القرارات من قبل الأشخاص القائمين على التنفيذ المباشر لأعمال المبيعات، كي تشكل مجموعة هذه القرارات الاستراتيجية العامة للشئون التجارية .

وللعوامل غير الموجهة تعود مجموعة العناصر المؤثرة على نشاط المؤسسة ، والتي لا يمكن أن تدار من قبلها بالذات، علماً بأن للنشاط التجارى دوراً كبيراً ومصلحة لا يستهان بها بهذه العوامل، ولذلك فإن توقعات الشركة وتأثيرات هذه العوامل مرتبطة تبادلياً وتحدد درجة نجاح أو فشل المؤسسة فى تحقيق الأهداف، كما ان هنالك مكان للصلة العكسية، عندما تحاول الشركة تتبع العوامل غير الموجهة ومراقبتها، وتقييم جوانبهم القوية والضعيفة، من أجل التأقلم والتعديل فى خطة المبيعات، إذ تقوم المؤسسات ببحث كل هذا العوامل ودراستها من موقع الأسلوب النظامى، فستكبر احتمالية وارجحية فقدانها الإحساس بالمنظور، وعدم تحقق النتائج المرجوة، لذلك نجد أن المتخصصين الغربيين، يسيرون الى أنه بدون التحليل اللازم والمطلوب، سوف تخل المؤسسات والشركات المنتجة بالشروط الاجتماعية والثقافية، وستفقد

<sup>1</sup>المرجع السابق ، ص ص 25 ، 26

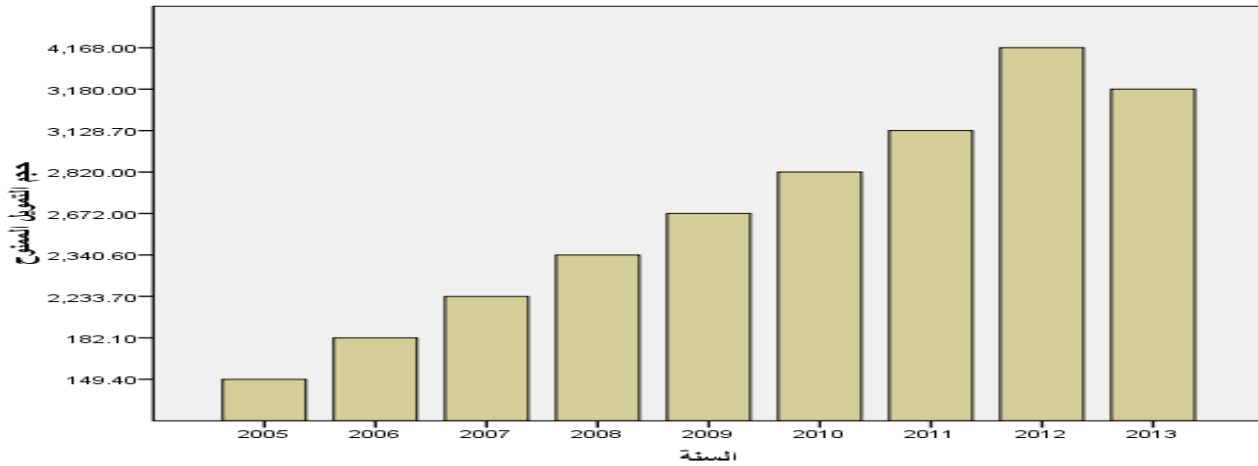
الأفضلية والقوة في صراع المنافسة، كما وأن الشركة والمؤسسة التي لا تراقب ولا تتبع هذه العوامل بشكل دائم سيكون تكييفها مع الأوضاع في السوق سيئاً جداً ما أثبتت التجربة<sup>1</sup>.  
**التمويل المصرفي للنشاط التجاري<sup>2</sup>**

جدول رقم 1

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
حجم التمويل الممنوح	149.4	182.1	2,233.7	2,340.6	2,672	2,820	3,128.7	4,168	3,180

اعداد الباحث من تقارير بنك السودان

شكل رقم (2) التمويل بالقطاع التجاري



المصدر: اعداد الباحث

تدفق التمويل الممنوح من المصارف العاملة حسب القطاعات الاقتصادية خلال فترة الدراسة بالإشارة الى الجدول رقم(1)والشكل رقم(2) نجد أن التمويل الممنوح لقطاع التجارة المحلية قد ارتفع من 104.1 مليار دينار عام 2004 الى 149.4 مليار دينار عام 2005 بمعدل 43.5% بالإضافة الى هذه الزيادة قد حظى هذا القطاع بأعلى معدل من التمويل الممنوح خلال العام 2005 اما العام 2006 فقد كان التمويل 182.1 بمعدل زيادة 22% عن العام 2005 ،عام 2007 بلغ التمويل 2,233.7 بمعدل زيادة 19.9% وفي هذا العام حظى بأكبر معدل زيادة في التمويل ، عام 2009 كان التمويل الممنوح 2,672 بمعدل زيادة 17.8% ، التمويل الممنوح في عام 2010 كان 2,820 بمعدل زيادة 5.5% هذه النسبة ضعيفة بالنسبة للأعوام السابقة ، عام 2011 معدل التمويل الممنوح بلغ 3,128.7 بمعدل زياده 10.9% عام 2012 معدل التمويل الممنوح بلغ 4,168 بمعدل زيادة 10.8 اما عام 2013 فقد كان التمويل الممنوح 3,180 بمعدل إنخفاض 3.2% في العام السابق.

<sup>1</sup>المرجع السابق ، ص 31 ، 32  
<sup>2</sup>تقارير بنك السودان 2013-2005

## المبحث الثاني: القطاع الصناعي

### أولاً: مفهوم الصناعة:

يخضع مفهوم الصناعة الى اجتهادات وتعريفات مختلفة من قبل المنظرين والكتاب، وهناك ثلاثة مفاهيم للصناعة أولهما المفهوم التاريخي وثانيها المفهوم الاحصائي وثالثها المفهوم النظري والاقتصادي.

### مفهوم الصناعة في التاريخ الاقتصادي:

يركز مفهوم الصناعة في الجوهر على مسألة الإنتاج. ويستند هذا المفهوم على النشاط وإستغلال الأساليب المحسنة لإنتاج الثروة. فقد بدأت الحركة الصناعية حينما أصبحت الماكنة المسيرة بأستعمال الطاقة المولدة مركزياً والأسلوب النموذجي في إنتاج المواد الصناعية. وفي ظل الظروف المبكرة للحركة الصناعية كان المصنع يشكل الوحدة الأساسية. ولضمان أقصى درجات الاقتصاد في الإنتاج ينبغي أولاً جمع المصانع التي تتولى عمليات صناعية تكميلية في مجاميع وثيقة الرابطة تخضع لإشراف موحد لكي تحقق توفير في النفقات لنقل المنتجات الوسيطة أو لاستغلال الفضلات في عمليات صناعية لاحقة. وثانياً ينبغي توحيد الإشراف على الإنتاج لتقليل اصناف سلعة معينة وثالثاً ينبغي التخصص في الإنتاج والتوسع فيه .

وهكذا يتركز المفهوم التاريخي للصناعة بالدرجة الأولى على إدخال طريقة جديدة للإنتاج أو أسلوب جديد للعمل ضمن الفعالية الاقتصادية وهذا الأسلوب الجديد يتجسد في المكان بالقوة الآلية<sup>1</sup>.

### المفهوم الإحصائي للصناعة :

وتتألف الصناعة بموجب هذا المفهوم من عدة منشآت، والمنشأة هي وحدة اقتصادية تقوم بنطاق واحد من الفعاليات الاقتصادية. والمفهوم الاحصائي للصناعة هو تصنيف يعتمد على نوع النشاط الاقتصادي للصناعة وهذا يمثل جوهر مفهوم الصناعة المتبع في المقياس الدولي للتصنيف الصناعي (ISIC) وهكذا نجد بأن المفهوم الإحصائي للصناعة هو مفهوم تصنيفي يقيم روابط بين مجموعات من المنشآت أو الصناعات وهذا المفهوم يعتمد على النشاط الاقتصادي أو نوع الصناعة .

### مفهوم الصناعة في النظرية الاقتصادية:

بموجب هذا المفهوم تتألف الصناعة من عدد من المنشآت التي تنتج سلعة معينة أو عدد من السلع وتتألف من وحدة اقتصادية تقوم بخلط عناصر الإنتاج لاجل إنتاج السلع ويديرها منظم واحد يقوم باتخاذ القرارات. ويكتنف هذا المفهوم النظري للصناعة صعوبات عملية

<sup>1</sup>د. مدحت القرشي، الاقتصاد الصناعي، الطبعة الثانية 2005، دار وائل للنشر، ص24

حيث خضع الى اجتهادات وتعريفات مختلفة من قبل المنظرين والكتاب فقد عرف (B.D.G.Fortman) الصناعة بأنها مجموعة من المنشآت التي تنتج سلعة واحدة متجانسة تجانساً مطلقاً. إلا إن الشرط الخاص بالسلعة الواحدة المتجانسة قد لا يكون دائماً موجوداً، حيث أن معظم المصانع تنتج عدة منتجات قد تكون أو لا تكون بدائل لبعضها. لذلك تعرض التعريف أعلاه الى نقد من قبل مختلف الاقتصاديين وذلك لعدم وجود مثل هذا المفهوم في الواقع العملي . إذ لا توجد صناعة ومشآت تنتج سلعة متجانسة بشكل مطلق، وحتى في حالة وجود منشأتين تنتجان سلعة واحدة ولو كانت بسيطة والطريقة الأفضل لتعريف الصناعة هي أنها مجموعة من المنتجين لسلع هي بدائل قريبة لبعضها ويجهزون بها مجموعة من المشترين .

وبشكل عام تشكل مجموعات من الصناعات المتناسقة في الأهداف فرعاً صناعياً مثل مجموعات الصناعات الغذائية والمشروبات والتبغ ضمن فرع الصناعات الغذائية، ومن كافة الفروع الصناعية يتكون القطاع الصناعي الذي يمثل نظاماً أو وحدة رئيسية ضمن الاقتصاد الوطنى الذى يضم عدداً من المنشآت التى تتوزع فيما بين فروع صناعية مختلفة منها ما تقوم باستخراج المواد الخام من الطبيعة أو المواد الزراعية ومنها تقوم بتحويل هذه المواد الى سلع أو خدمات ذات طبيعة صناعية، وهكذا يضم القطاع الصناعى ثلاث مجموعات رئيسية من النشاطات هى :

1. مجموعة الصناعات الاستخراجية التى تتولى استخراج المواد الخام المتوفرة فى الطبيعة، معدنية كانت أو غير معدنية فوق الأرض أو فى باطنها .
2. مجموعة الصناعات التحويلية التى تقوم بمعالجة المواد الخام أو شبه المصنعة والمصنعة بإجراء عمليات تحويلية عليها مثل الفولاذ من خامات الحديد أو انتاج النسيج من القطن أو الصوف.
3. مجموعة الصناعات الخدمية التى تقوم بإنتاج أو توفير خدمات ذات طبيعة صناعية كتصليح المكائن والأجهزة والسلع المعمرة و انتاج الطاقة الكهربائية<sup>1</sup>.

### والسلع الصناعية تتوزع الى ثلاثة أنواع :

1. السلع الانتاجية وهى السلع التى تقوم بإنتاج سلع أخرى مثل المكائن والمعدات والأدوات الانتاجية الأخرى .
2. السلع الوسيطة وهى التى تدخل فى إنتاج السلع النهائية كالاسمنت والفولاذ والحبيبات البلاستيكية والمواد الكيماوية الأساسية والقطن والصوف .
3. السلع الاستهلاكية والتى يتم استهلاكها بشكل مباشر من قبل المستهلكين مثل المنتجات الغذائية والملابس وأجهزة التلفزيون والثلاجات والأحذية ..... الخ .

### المفاهيم المتعلقة بالسوق وهيكل السوق :

<sup>1</sup>المرجع السابق ، ص ص25-27

يمثل السوق مجموعة مترابطة مع بعضها من البائعين والمشتريين لسلعة معينة. وقد يقترب السوق من حالة الكمال إذا توفرت مجموعة من الشروط التي سيرد ذكرها لاحقاً أو يبتعد عن هذه الحالة إذا غاب واحد أو أكثر من تلك الشروط. وكلما اقترب السوق من حالة الكمال تسود المنافسة التامة وبعبكسه تسود حالة المنافسة غير التامة أو حتى الاحتكار.

## ثانياً: دور القطاع الصناعي فى الاقتصاد القومى :<sup>1</sup>

تواجه الاقطار النامية فى مرحلة مابعد تحقيق الاستقلال السياسي مهمتين عاجلتين هما :

1. تحقيق تنمية اقتصادية سريعة ومتوازنة والقضاء على كافة مظاهر التخلف الاقتصادى والاجتماعى ورفع المستوى المتردى للقوى المنتجة من خلال رفع درجة استغلال الموارد المادية والبشرية والنهوض بانتاجية العمل وحجم ونوعية الانتاج .
2. تحقيق وتعزيز الاستقلال الاقتصادى وتغيير مكانة الاقطار النامية فى إطار التقسيم الدولى للعمل والعلاقات الدولية وتمكينها من تحقيق مساهمة اكثر استجابة لامكاناتها وطاقاتها البشرية ومصادرنا الطبيعية واكثر انسجاما مع مقتضيات تطورها وتحررها وتأمينا لحقوقها ومصالحها المشروعة .

ان هذه المهام هى مهام متلازمة، وهى فى حقيقتها مهمة استراتيجية ومركزية واحدة ذات اوجه وجوانب مختلفة ومترابطة، فلا يمكن انجاز احدها الا بالارتباط الوثيق مع انجاز المهمات الاخرى .

فالاستقلال الاقتصادى هو شرط اساس لخلق مقومات وافاق واسعة لتحقيق تنمية سريعة. كما ان النمو السريع والمتناسق للقوى المنتجة هو الضمان الاكيد لصيانة وتعزيز الاستقلال الاقتصادى .

الا ان المحور الرئيسى ومركز الثقل فى النضال من اجل انجاز المهام التى تواجه الاقطار النامية هو تحقيق نمو سريع للاقتصاد القومى على اساس التصنيع الشامل الذى يشكل حجر الزاوية بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية وكذلك عملية تحقيق الاستقلال الاقتصادى وتعزيز السيادة الوطنية .

ويؤكد شارك بتلهام على اهمية ودور التصنيع بقوله ( حقا ان شكل التصنيع ومعدلاته ومداه وطبيعته تتوقف كلها بالنسبة لكل بلد على ظروفه المحددة، طبيعة موارده المعدنية والزراعية والمالية، عدد سكانه وكثافة السكان فيه ولكن التصنيع يظل دائما شرطاً ضروريا للتنمية الاقتصادية وتجديد التكنيك ووسائل الانتاج والارتفاع بمستوى انتاجية العمل التى تشكل، على اية حال، أسلحة اساسية فى النضال ضد التخلف ).

<sup>1</sup>د. جاسم حميد وآخرون ، الاقتصاد الصناعى ، الطبعة الاولى 1990 ، مطبعة سيما ، ص22

وفي الحقيقة وبعد ان كانت ضرورة التصنيع بالنسبة للاقطار النامية بين اخذ ورد في وسط الاقتصاديين والمهتمين بقضايا التنمية، فانه لم يعد بإمكان اي مفكر اليوم ان يقف صراحة ضد فكرة التصنيع واهميته بالنسبة لهذه الاقطار .

وعند الكلام عن التصنيع بوصفة العملية الضرورية التي لا يسد ان تجتازها الاقطار النامية، يجب ان نشير الى خصائص دور القطاع الصناعي في الاقتصاد القومي الحديث والمزايا التي تترتب على تنميته وزيادة دوره في الاقتصاديات النامية.<sup>1</sup>

### ثالثاً: مزايا النشاط الصناعي :

1. يتميز النشاط الصناعي بارتفاع متوسط انتاجية العمل بالمقارنة مع مثليها في النشاط الزراعي أو في العديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى. كما أن مستوى الانتاجية في الصناعة يرتفع من تطور القطاع الصناعي .إضافة الى ذلك فإن استخدام التكنولوجيا الحديثة يؤدي الى رفع مستوى المهارة وارتفاع مستوى التنظيم والإدارة مما يؤدي الى انتقال هذا التحسن التكنولوجي الى القطاع الأولي (الزراعة والاستخراج ) مما يساهم في رفع مستوى الانتاجية في هذا الأخير .
2. إن وفورات الحجم تنطبق على الصناعة أكثر مما تنطبق على القطاعات الأخرى الأمر الذي يمكن من جني ثمار هذه الوفورات من خلال الوحدات الصناعية كبيرة الحجم وبالتالي تخفيض تكلفة الوحدة المنتجة .
3. تتمتع الصناعة أكثر من غيرها من القطاعات الأخرى بعلاقات تشابكية ضمنية يجعلها محفزة على النمو التراكمي. ويمكن للتشابكات أن تكون خلفية عندما تحفز صناعة المنسوجات قيام استثمارات في انتاج القطن والغزل والأصباغ لتجهيز الصناعة المذكورة أو أن تكون هذه التشابكات أماميه عندما تحفز صناعة المنسوجات قيام الصناعات إنتاج الملابس الجاهزة .
4. تتميز الصناعة في إمكانيتها على استيعاب الايدي العاملة وخصوصاً الصناعات كثيفة العمل .

### رابعاً: دور الصناعة في التنمية الاقتصادية :

وبسبب هذه المزايا التي تتميز بها الصناعة عن القطاعات الاقتصادية الأخرى فإنها تلعب دوراً متميزاً في تحقيق عملية التنمية من خلال العوامل الآتية :-

1. إن معدلات الإنتاجية المرتفعة نسبياً في القطاع الصناعي تساهم في تعجيل وتائر نمو الدخل القومي من خلال علاقات التشابك والترابط بين الصناعة والقطاعات الأخرى ولهذا فإن الدول النامية تنظر الى التصنيع كويسلة لتحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي والدخل القومي. وكثيراً ما يربط البعض بين كل من التقدم والثورة في

<sup>1</sup> المرجع سابق ، ص 23م



- الدول المتقدمة وبين تقدمها في الميدان الصناعي، وكذلك بين تأخر وفقير الدول النامية وتركيزها على الزراعة وإنتاج السلع الأولية .
2. كما أن الدول النامية تلجأ الى التصنيع باعتباره أحد الوسائل الأساسية لتوسيع فرص التشغيل وتخفيف وطأة البطالة ولا سيما أن معدلات نمو السكان تفوق معدلات نمو فرص التشغيل المتاحة في العديد من هذه البلدان .
3. ومعلوم إن التطور الصناعي يسهم في خلق المهارات والخبرات الصناعية والفنية والتي تنعكس على معدلات الإنتاجية وارتفاع مستويات الدخل وبالتالي مستويات المعيشة، كما إن ارتفاع مستويات الدخل الناتجة عن الصناعة يساهم في إعادة توزيع الدخل وتقليل التفاوت فيما بينها .
4. إن التطور الصناعي يساعد على تخفيف ظاهرة عدم الاستقرار في الاقتصادات النامية ويخفض من التقلبات في مستويات الدخل وفي معدلات التنمية المتحققة ولا سيما في الاقتصاديات المعتمدة على منتج واحد أو قليل جداً من المنتجات الأولية ويستند هذا الرأي على حقيقة أن الإنتاج الزراعي يتعرض الى التقلبات أكثر من الإنتاج الصناعي وذلك بسبب انخفاض مرونة الطلب والعرض للمنتجات الأولية ومعلوم أن الاعتماد على منتج واحد يعرض البلد الى التقلبات في مستوى الدخل ويؤثر بالتالي على معدلات التنمية .
5. إن نمو وتوسع الصناعة السريع نسبياً، لا بد أن يؤدي الى ارتفاع مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي وبالتالي يعمل على تعديل الهيكل الاقتصادي المشوه في معظم البلدان النامية ويحقق نوع من التوازن في الهيكل المذكور .
6. إن القطاع الزراعي من القطاعات الرئيسية والمهمة في اقتصاديات البلدان النامية، من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وكذلك في التشغيل، فإن مهمة تطوير وإسغلال هذا القطاع الحيوي أمر في غاية الأهمية بالنسبة لهذا البلدان. ويعتبر التصنيع من الوسائل الضرورية في تطوير الزراعة ورفع مستوى الإنتاجية فيها، وذلك من خلال استخدام المكنات والمعدات والآلات الزراعية والأسمدة والمبيدات الخ. ولذلك لا يمكن تصور تطور الزراعة بدون التصنيع كما لا يمكن تصور توسع وتطور صناعي بدون تطور وتوسيع الإنتاج الزراعي الذي يمد الصناعة بما تحتاجه من مواد خام ومواد غذائية .
7. كما أن القطاع الصناعي يمكن أن يوفر العديد من السلع الصناعية التصديرية ويقلل من استيراد مثل هذه السلع مما ينعكس بشكل إيجابي على الميزان التجاري وميزان المدفوعات ويوفر النقد الاجنبي اللازم لعملية التنمية الاقتصادية. وقد كانت اعتبارات ميزان المدفوعات مهمة جداً كمبرر في حينها لتبني التصنيع المعوض عن الاستيراد. كما أن التصنيع يمكن أن يوفر للاقتصاد الوطني والقابلية على التكيف على العكس من حالة الاعتماد على عدد محدود جداً من السلع الأولية التصديرية .
8. وإضافة الى ماتقدم فإن التصنيع يساعد على تحسين نسب (معدلات) التبادل التجاري، حيث أن أسعار السلع المصنعة أعلى من سعر السلع الأولية في التجارة الدولية الأمر الذي يؤدي الى زيادة القدرة الشرائية للبلد المعني وبالتالي يزيد من مستوى الرفاهية .

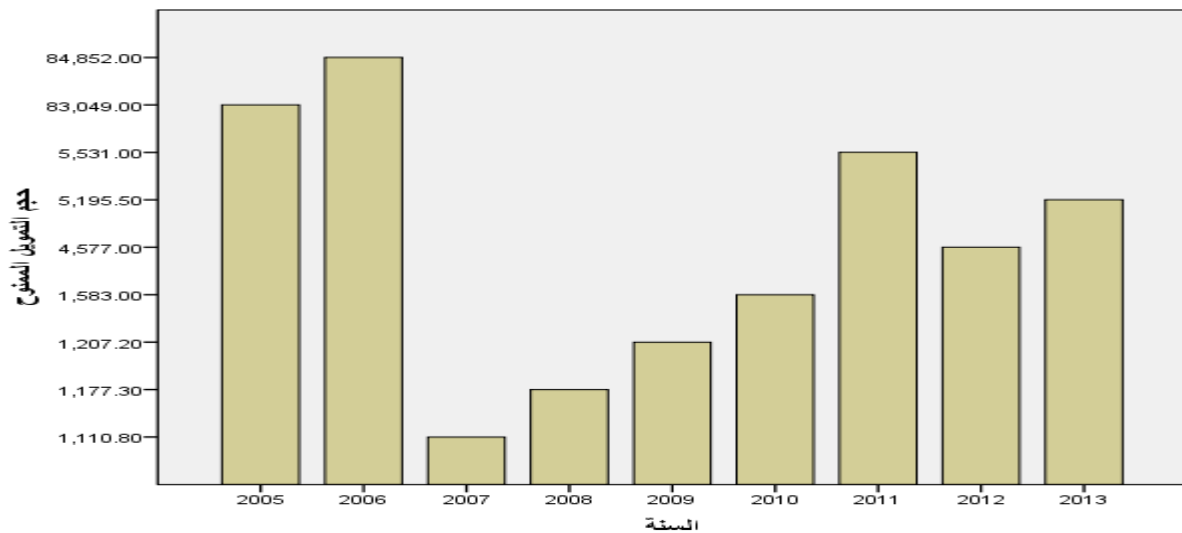
9 و أخيراً فإن التصنيع يلعب دوراً إيجابياً في التطور الحضارى للبلد ويعزز القدرة الدفاعية في حالة تطوير التصنيع الحربى، وبالتالي يقوي العزة القومية للبلد.<sup>1</sup>  
**التمويل المصرفى للقطاع الصناعى<sup>2</sup>**

جدول رقم 2

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
حجم التمويل الممنوح	83,049	84,852	1,110.8	1,177.3	1,207.2	1,583	5,531	4,577	5,195.5

المصدر: اعداد الباحث من تقارير بنك السودان

شكل رقم (3)



المصدر: اعداد الباحث

تدفق التمويل الممنوح من المصارف العاملة حسب القطاعات الإقتصادية خلال فترة الدراسة بالإشارة الى الجدول رقم(2) والشكل رقم(3) نجد أن التمويل الممنوح للقطاع الصناعى فقد كان التمويل الممنوح به فى العام 2005 83,049 بمعدل زيادة 74% اذا ياتى فى المرتبة الثانية من مجمل التمويل الممنوح بعد قطاع التجارة، اما العام 2006 فقد كان التمويل الممنوح 84,852 بمعدل زيادة 2% عام 2007 التمويل الممنوح به كان 1,110.8 بمعدل زيادة 9.9 والعام 2008 التمويل الممنوح كان 1,177.3 بمعدل زيادة 9.3 اما العام 2009 فقد كان التمويل الممنوح به 1,207.2 بمعدل زيادة 8% والعام 2010 كان التمويل الممنوح به 1,583 بمعدل زيادة 31% وهذه النسبة عالية بالنسبة للعام السابق ، عام 2011 التمويل الممنوح فية كان 5,531 بمعدل زيادة 23.7% والعام 2012 كان التمويل الممنوح به 4,577 ، اما عام 2013 كان نصيب التمويل به 5,195.5 بمعدل زياده 66% من العام السابق.

<sup>1</sup>المرجع سابق ، ص ص 38-41  
<sup>2</sup>تقارير بنك السودان 2005-2013

## المبحث الثالث : القطاع الزراعي والقطاع الخدمي

### اولاً : القطاع الزراعي

يعد الاقتصاد الزراعي أحد العلوم الحديثة التي تبنت معالجة المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي تدور وترتبط ارتباطاً كلياً بالمجهود الإنساني في مهنة الزراعة، حيث نشأ علماً اجتماعياً بسيطاً يعالج المشكلات الاجتماعية التي يواجهها المجتمع الريفي، وتطور ليكون احد العلوم التطبيقية الحديثة التي ترتبط بغيرها من العلوم التطبيقية الأخرى .

#### 1/ تعريف القطاع الزراعي :

هو عبارة عن نشاط بشري يجمع بين الإنتاج الزراعي والإنتاج الحيواني وكلاهما يعتبران مصدر لغذاء الانسان ؛ وقد يكون على المستوى الضيق لإكتفاء الذاتى وعلى نطاق اوسع للتسويق والتصنيع والتصدير.

#### محاور القطاع الزراعي :

1. اقتصاديات الموارد الزراعية : التي تشير بشكل رئيس الى العلاقة الأبدية بين الانسان والموارد الطبيعية، بين الانسان والأرض الزراعية والموارد الطبيعية الأخرى المرتبطة بالإنتاج الزراعي حيث يبحث في استغلال سطح الأرض ومجالاته القابلة للحيازة .
2. اقتصاديات الإنتاج الزراعي : حيث يشير هذا الفرع الى جانبين أساسيين وهما الإنتاج النباتي والإنتاج الحيواني وكلا هذين الجانبين يهتمان بدراسة مبادئ الاقتصاد وإمكان تطبيقه فى المجال النباتى والمجال الحيوانى لذا فإن هذا الفرع يهتم أساساً فى دراسة الدول الإنتاجية الزراعية بشكل رئيس فضلاً عن المتغيرات الأخرى المرتبطة به ولذا بإمكان هذا الفرع المهم من فروع الاقتصاد الزراعي تعظيم الناتج الزراعي وإمكان خفض تكاليفه الإنتاجية من خلال استخدام تلك الدوال الإنتاجية .
3. التمويل الزراعي : ويعنى به الطريقة التي يمكن الحصول بها على رأس المال لتمويل المشروع الزراعي وكذلك من خلاله يمكن دراسة أفضل السبل لتحقيق أفضل استخدام لرأس المال والمفاضلة بين الشكل الذي يمول به رأس المال على هيئة مواد عينية كمستلزمات مستخدمة فى العملية الإنتاجية أم على هيئة رأس مال نقدي يتم بواسطة شراء تلك المستلزمات من قبل المنتجين بشكل مباشر .
4. إدارة المزارع : حيث يهتم هذا الفرع بكيفية تنظيم العمل المزرعي واختيار المحاصيل الزراعية وتنظيمها واختيار وسائل الإنتاج الزراعي وتقدير نوع المحاصيل والحيوانات المزرعية التي يصلح اختيارها وفقاً لظروف المزرعة وكذلك يعد هذا الفرع من الفروع المهمة التي يقع على عاتقه توزيع النشاطات الاقتصادية فى المزرعة بل وفى مدي كفاءة وقدرة هذا الفرع على تعظيم الأرباح وتدني التكاليف<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>دار اسامة للنشر ، أد رحمن حسن الموسوي ، الاقتصاد الزراعي ، الطبعة الأولى 2013 ، ص 11،12

5. التسويق الزراعي : يمكن الإشارة الى تعريف ديسكي ( بأن التسويق عبارة عن سلسلة من الخدمات المرتبطة بنقل السلعة من نقطة الإنتاج الى نقطة الإستهلاك مما يعكس ذلك الى إضافة منافع كثيرة للسلعة منها مثلاً مكانية أو زمانية أو شكلية ومن خلال هذه المنافع سوف تحقق العمليات التسويقية التوازن بين قوى السوق مما يؤدي الى إنسيابية السلع الى المستهلك بشكل مستمر وأولاً والى المحافظة على اسقرار دخل المزارع ثانياً).
6. التخطيط الزراعي : يعد هذا الفرع من الفروع المهمة حيث يعتمد عليه فى تحقيق أمثل استخدام لموارد المزرعة وذلك من خلال تنسيق استقلال الموارد المتاحة فى المزرعة بافضل الطرق للوصول الى أعلى إنتاج ممكن بأقل التكاليف .
7. السياسة الزراعية : تعنى السياسة العامة مجموعة من الوسائل والإجراءات المنظمة التى تقوم بها الدولة لأجل تحقيق جملة من الأهداف والغايات لتحسين أو زيادة الرفاهية العامة . أما السياسة الزراعية التى تعد جزءاً من السياسة العامة فى مجموعة الإجراءات الكفيلة التى تقوم بها الدولة التى بموجبها تتحقق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمشتغلين بمهنة الزراعة وذلك عن طريق تحفيزهم لزيادة الإنتاج وتحسين نوعيته .
8. الأسعار الزراعية:تعرف الأسعار الزراعية بأنها القيمة التبادلية للمنتجات الزراعية معبراً عنها بالنقود. حيث أن الاسعار الزراعية تساعد على السيطرة فى تدفق المحاصيل الزراعية الى الأسواق وتنظيم آلية العرض والطلب من خلال النظام السعري الذى يسري مفعوله فى الأسواق الزراعية ويؤدي ذلك الى تحقيق أفضل ربح للمنتجين .
9. التعاون الزراعي : ويعد أحد فروع علم الاقتصاد الزراعي الذي يتضمن دراسة الأسس التنظيمية التعاونية فى القطاع الزراعي . بهدف التعاون الزراعي بكل مبادئه التعاونية الى تحقيق الكفاءة الاقتصادية الزراعية فى استخدام الموارد أفضل استخدام ويضم هذا الفرع أيضاً دراسة التنظيم التعاونى ومبادئ وأهداف التعاون الزراعي وكذلك شؤون الجمعيات الزراعية وخدماتها الإنتاجية فى القطاع الزراعي .

## 12 / اقتصاديات الأرض

عندما نتكلم عن اقتصاديات الأرض نعني بذلك علاقة الإنسان بالأرض وعندما نحاول تسليط الضوء على هذه العلاقة يجب أن نوضح ماهية عنصر الأرض فنجد بأن هذا العنصر أساس فى الإنتاج الزراعي لأنه يمثل الموارد الطبيعية التى تضم أشياء فوق سطح الأرض وأشياء أخرى فى باطن الأرض والمهم هنا يجب أن نوضح مفهوم الأرض من الناحية لاقتصادية حيث يختلف عنه مفهوماً عادياً فبالإمكان استعماله للتعبير عن القوى والموارد الطبيعية التى تدخل فى عملية الإنتاج ويشمل بذلك المعنى سطح الأرض وما فوقها وتحتها من ثروة نباتية ومائية ومعدينية<sup>1</sup>.

## 13 / اقتصاديات الإنتاج الزراعي

<sup>1</sup> المرجع سابق ، ص ص 13 ، 15

يعد هذا الفرع من الفروع المهمة لعلم الاقتصاد الزراعي حيث يعد من العلوم التطبيقية التي تطبق فيها عملية التفضيل والتكثيف على استعمال إحدى عناصر الإنتاج الأربعة ( رأس المال والعمل والأرض وعنصر الإدارة في الزراعة ) على غيرها من العناصر حسب طبيعة العلاقات بين تلك العناصر الإنتاجية من حيث سلوكيتها وتأثيرها على حجم الناتج في تحليل تلك العلاقة بين المتغيرات المؤثرة في الإنتاج والإنتاج ذاته، إذ أن عملية إنتاج المحاصيل سواء النباتية أم الحيوانية تتم نتيجة خلط مجموعة من العوامل التي نسميها العناصر الإنتاجية لتحقيق أحجام مختلفة من الإنتاج لاختلاف المعايير المستخدمة من كميات تلك العناصر ويرجع هذا الاستخدام الى احسن تدبير هذا الفرع المتعلق بإدارة وتنظيم المزرعة وذلك بسعيه الى تحقيق أقصى عائد إنتاجي ممكن باستخدام أقل ما يمكن استخدامه من تلك العناصر لتدني حجم التكاليف الإنتاجية وذلك بمهارة وحذوق الإدارة لإتباع السلوك الدالي .

إن قياس الإنتاج بآلية السلوك الدالي يتطلب التعرف على العناصر الإنتاجية وهذا يمكن ربطه بالوحدات التكنولوجية لكل مشروع من المشاريع الذاتية أو وحداته الاقتصادية فالأولى تمثل وحدات إنتاجية ثابتة من خلالها يتم حساب الإيراد المتأتى من ذلك المشروع أما الثانية فإنها تعبر عن كافة الموارد التي هي تعد إيراداً اقتصادياً لها.

#### 4 / التسويق الزراعي

التسويق الزراعي احد الفروع التطبيقية المهمة لعلم الاقتصاد الزراعي يهتم بالنشاطات الاقتصادية التي تجرى على المنتجات الزراعية النباتية والحيوانية من بعد إنتاجها في المزرعة حتى تصل الى المستهلك النهائي في الزمان والمكان المناسب، حيث تتضمن وظائف التسويق الزراعي مجمل النشاطات التي تؤدي الى إنسيابية المنتجات الزراعية الى المستهلكين في المكان المطلوب والزمان المناسب وبالشكل المرغوب من قبل المستهلكين وبالأسعار التي تمكن المستهلكين من اقتناء تلك السلع لذا فإنه بالإمكان القول إن آلية التسويق الزراعي تقرر باستمرار إنتاج تلك السلع أو غيرها من المنتجات الزراعية لأن هذه الآلية تعد مجسماً للمقتصد الزراعي في مدى قبول أو رفض تلك المنتجات لتعديل خطته الإنتاجية للاعوام القادمة. لذا يتضمن التسويق الزراعي أهمية لكل من الفرد والمجتمع وكذلك يتضمن مجموعة من الأهداف وعلى سبيل ذكر الأهمية فإن أهمية التسويق الزراعي للفرد تنطوي على تقسيم من له صلة بتسويق المنتجات الزراعية الى ثلاث فئات رئيسية : وهم المزارعون المنتجون للسلع الزراعية والفئة الثانية مستهلكون تلك السلع والفئة الثالثة هم الوسطاء الذين يعنون بإصال السلع الزراعية من باب المزرعة الى المستهلك النهائي، لذا تنعكس أهمية التسويق الزراعي على كل تلك الفئات بمرودود اقتصادي. أما المجتمع فإن الأهمية المتأتية من التسويق الزراعي تنعكس عليه من خلال الرفاه الاقتصادي الذي يتسع من خلاله الرفاه الاجتماعي بسبب التأثير الذي يؤديه التسويق الزراعي في توزيع الموارد وكفاءة عملية التوزيع وفقاً لما تمليه رغبات واحتياجات واذواق المستهلكين اما الأهداف التي نؤخذها من التسويق الزراعي فيمكن ذكرها بإيجاز بما يأتي :

1. العمل على توزيع الموارد وخاصة النادرة منها توزيعاً دقيقاً يضمن الإستفادة القصوى منها لكي يؤمن للمجتمع تلك السلع والمنتجات بمستوى معيشى لائق .
2. تحسين مستويات التغذية وذلك بإيصال السلع الزراعية الى أكبر عدد ممكن من المستهلكين مشجعاً بذلك زيادة الاستهلاك والاستفادة من السلع الزراعية المنتجة .
3. زيادة إيراد المقتصد الزراعي (المنتج) وهذا ينعكس على زيادة أرباحه الى درجة مثلى وذلك عن طريق تطبيق آليات تسويقية تتوخى خفض التكاليف التسويقية وإصال السلعة الزراعية بمستوى جيد
4. للمستهلك والحصول على اسعار مناسبة .

## 15 / التمويل والتسليف الزراعي

يعد التمويل الزراعي أحد السياسات الأنتمائية المهمة التي تمكن المقتصد الزراعي من الحصول على القروض التي يحتاجها سواء كانت بهدف سد إحتياجاته الإستهلاكية أم الإنتاجية لتمكنه من توفير الإحتياجات التي تتطلبها المزرعة لتنفيذ خطته وبرامجه الإنتاجية .

لقد ظهرت فكرة التمويل والتسليف الزراعي وتبلورت بوصفها فرعاً مهماً من فروع علم الاقتصاد الزراعي ساعيه لحل مشكلة ندرة رأس المال الذي يحتاجه المزارع باستمرار وكيفية استخدامه استخداماً أمثل يهدف الى زيادة الإنتاج والإنتاجية فى القطاع الزراعي وكذلك يسعى الى خفض حجم التكاليف الإنتاجية وتحقيق أعلى نسبة من الأرباح الصافية .

أن من الأمور المهمة دراستها فى هذا الموضوع هو دراسة المؤسسات المالية التي تقدم خدمات التمويل والتسليف الزراعي وتثار من خلال هذه الدراسة جملة من التساؤلات والإستفسارات الضرورية التي ترتبط بها عملية نجاح تلك المساهمات الأنتمائية ارتباطاً وثيقاً منها مثلاً كيف يستطيع المنتج الزراعي الحصول على المال؟ ما المصادر التي بإمكانه الاقتراض منها؟ كم تكلفة عملية الإقتراض؟ ما انواع القروض التي يستلّفها؟ وما الأغراض التي من أجلها أن يقوم بعملية الاقتراض؟ ما آجال تلك القروض؟ ما الآثار الاقتصادية لهذه القروض والسلف الزراعية؟ كل هذه التساؤلات تحقق من خلال إجاباتها ظروفاً إنتمائية سليمة فى استغلال تلك القروض .

## 16 / السياسة الزراعية

السياسة الزراعية هي إحدى الفروع الرئيسية للسياسة الاقتصادية وتعد واحدة من فروع علم الاقتصاد الزراعي ويمكن تعريفها على أنها مجموعة البرامج الزراعية التي تكفل تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية الزراعية المتاحة ويتحقق بتنفيذها أهداف معينة داخل القطاع الزراعي من شأنها تحقيق التوازن بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع وبين مصلحة الأجيال الحالية والأجيال القادمة والتي تؤدي الى تحسين معيشة السكان الزراعيين أى تحقيق الرفاه الاقتصادى وذلك عن طريق رفع مستوى الإنتاج والإنتاجية لعنصري الأرض والعمل فى الزراعة وتحسين الإنتاج الزراعي وزيادة الدخل وضمان عدالة التوزيع .

إن نجاح السياسات الزراعية لا يتوقف على تخطيط أو تنفيذ تلك السياسات فقط بل التكامل والتنسيق بين هذه السياسات الأخرى في فروع الاقتصاد الوطني من جهة أخرى، وفي نهاية المطاف فإن نجاح السياسة الزراعية في مجال معين لا يتوقف فقط على تلك السياسة بل يؤثر بمدى نجاح وتنفيذ السياسات الأخرى<sup>1</sup>.

## 17/ التعاون الزراعي

التعاون في أوسع معانيه هو إتحاد موارد كل فرد وقدرته مع موارد آخرين وقدرة آخرين وتسويقها بحيث تكون مجهوداً مشتركاً بغية الوصول الى نتائج يسعى إليها مجموعهم. أما التعاون الزراعي فهو كل ما يتناول الأسس والمبادئ التنظيمية التعاونية في مجال الزراعة حيث يهتم بكل قضايا الجمعيات التعاونية الزراعية التي تعمل في الريف وتضم في عضويتها المزارعين أصحاب الحيازات الزراعية الصغيرة والمتوسطة او العمال الزراعيين ليكون في جمعهم هذا قوة تدعم نفسها وتزيد من كفاءتها في رفع الإنتاجية وخفض تكاليف الإنتاج .

## 18/ المشكلة الاقتصادية الزراعية :

إن المشكلة الاقتصادية الزراعية معقدة ومتشابكة بسبب مرورها بأطوار ومراحل معقدة أكتسبت من خلالها هذه السمة وقد تظهر في كل البلدان ذات الاقتصاديات الزراعية ، خاصة البلدان النامية واتجهت كثير من هذه الدول الى مواجهة هذه المشكلة بانخراطها ضمن كارتلات وتكتلات اقتصادية مختلفة وأضحى وما يتجلى في محصول زراعي آخر وكذلك ينطبق هذا القانون على الطلب لعوامل الإنتاج من قبل المنتج إذ أن تغيير في طلبية المنتج على كمية أو نوعية عامل إنتاجي معين لا تؤدي الى السيطرة على أثمان السلع الزراعية ولاحتى أسعار عوامل الإنتاج .

## 19/ الأهمية الاقتصادية للزراعة :

لا تقتصر الأهمية الاقتصادية للزراعة على الدول ذات الاقتصاديات الزراعية التي تشكل نسبة عالية من المشغلين في هذا القطاع الاقتصادي بل تعدها الى الدول الأخرى ذات الاقتصادات الصناعية التي تعتمد اعتماداً رئيساً على الصناعة. وذلك ما لأهمية الزراعة الاقتصادية وقدرتها على توفير المنتجات الزراعية التي تعد مواداً أولية لتطوير تلك الصناعة، فهي المصدر الرئيس لإشباع الحاجات الأساسية للإنسان من غذاء وكساء وسكن فإنها كذلك تغذي كثيراً من الصناعات بالمواد الأولية اللازمة لاستمرار عملها. كذلك تتجلى الأهمية الاقتصادية للزراعة من خلال توفير فرص عمل كثيرة، وتعد الزراعة سوقاً واسعاً لكثير من المنتجات الصناعية، وفيما يخص توفير الموارد المالية فإن الزراعة توفر الموارد النقدية وتقديمها لغرض استخدامها في برامج التنمية الاقتصادية من القطاعات الاقتصادية الأخرى بالأيدى

<sup>1</sup> المرجع سابق ، ص ص16-19

العاملة الفائضة عن حاجتها وذلك لارتفاع الإنتاجية الزراعية من جهة ونمو القطاعات الاقتصادية غير الزراعية من جهة أخرى.<sup>1</sup>

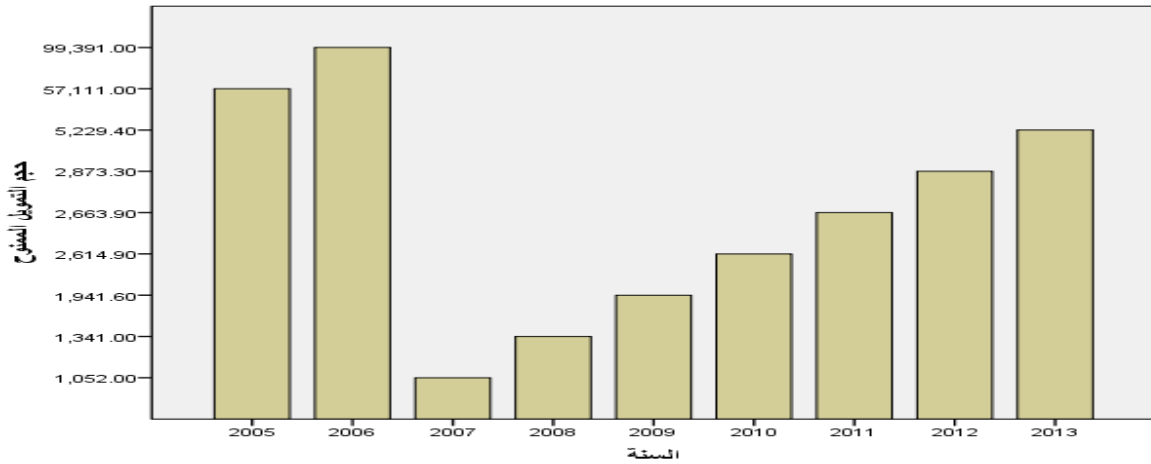
## التمويل المصرفي للقطاع الزراعي<sup>2</sup>

جدول رقم 3

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
حجم التمويل الممنوح	57,111	99,391	1,052	1,341	1,941.6	2,614.9	2,663.9	2,873.3	5,229.4

المصدر اعداد الباحث من تقارير بنك السودان

شكل رقم (4)



المصدر: اعداد الباحث

تدفق التمويل الممنوح من المصارف العاملة حسب القطاعات الاقتصادية خلال فترة الدراسة بالإشارة الى الجدول رقم(3) والشكل رقم(4) نجد أن التمويل الممنوح للقطاع الزراعي فقد كان التمويل الممنوح لهذا القطاع في عام 2005 كان التمويل الممنوح 57,111 بمعدل زيادة 23% اما العام 2006 فقد كان التمويل فية 993.9 بمعدل زيادة 11.9% عن العام السابق ، وفي عام 2007 التمويل الممنوح كان 1,052 بمعدل زيادة بلغ 9.3% ، عام 2008 حصل على تمويل بلغ 1,341 بمعدل زيادة 10.7% اما العام 2009 كا التمويل الممنوح فية 1941.6 بمعدل زيادة 13% ، عام 2010 فقد كان معدل التمويل الممنوح 2,614.9 بمعدل زيادة 34.7% اما العام 2011 كان معدل التمويل الممنوح فية 2,663.9 بمعدل زيادة 2% من الملاحظ ضعف نسبة الزيادة في التمويل لقطاع الزراعة الا أنها تأتي في المرتبة الثانية من حيث حجم التمويل الممنوح في هذا العام وذلك تماشياً مع سياسات الدولة لتشجيع قطاع الزراعة ، اما عام 2012 فقد كان التمويل به 2,873.3 ، والعام 2013 كان التمويل الممنوح به 5,229.4 بمعدل زيادة 42%.

<sup>1</sup> المرجع سابق ، ص ص 23- 41  
<sup>2</sup> تقارير بنك السودان 2005-2013



## ثانياً :القطاع الخدمى

### 1/ تعريف الخدمة :

للخدمة عدة تعاريف مختلفة نذكر منها :

1. يعرف Phkatlel الخدمة بأنها : أى نشاط أو إنجاز أو منفعة يقدمها طرف ما لطرف آخر ، وتكون أساساً غير ملموسة ، ولا تنتج عنها أية ملكية ، إن إنتاجها وتقديمها قد يكون مرتبطاً بمنتج مادي ملموس أو لا يكون .
2. تعرفها الجمعية الأمريكية للتسويق على أنها : النشاطات أو المنافع التى تعرض للبيع أو التى تعرض لإرتباطها بسلعة معينة .
3. وتعرف أنها : منتج غير ملموس يقدم فوائد ومنافع مباشرة للعميل كنتيجة لتطبيق أو إستخدام جهد أو طاقة بشرية أو آليه فيه على أشخاص أو أشياء معينة ومحددة والخدمة لا يمكن حيازتها أو إستهلاكها مادياً .
4. وتعرف الخدمة بأنها : نشاط يرافقه عدد من العناصر غير الملموسة والتي تتضمن بعض التفاعل مع الزبائن أو مع خاصية الحياة ، وليس نتيجة لإنتقالها للمالك .
5. يعرفها Judd بأنها : معاملة منجزة من طرف المؤسسة بحيث أنتج عن التبادل تحويل الملكية كما فى السلعة الملموسة .
6. وتعرف كذلك أنها : نشاط الإنسان الموجه الى إشباع الحاجات بحيث لا يكون ملموساً<sup>1</sup>

### 2/ خصائص الخدمة :<sup>2</sup>

إن الخدمة بطبيعتها غير ملموسة وهذا ما جعل هذه الخاصية الغالبة فى تعريف الخدمة من طرف المختصين ، بالإضافة الى هذه الخاصية هناك عدة خصائص تميز الخدمة وأهمها مايلي

#### 1. اللاملموسية

أصل الخدمة غير ملموسة ، أى لاتستطيع تذوقها أو رؤيتها أو شمها ، أو سماعها ، أو الإحساس بها ، وهى الخاصية التى تميز الخدمة عن السلعة ، وإن تكرار الشراء قد يعتمد على الخبرة السابقة ويمكن للعميل الحصول على شئ مادي ملموس يمثل خدمة .

#### 2. التلازمية (عدم الانفصال) :

ونعنى بالتلازمية درجة الإرتباط بين الخدمة ومقدمها أى أنه يصعب الفصل بين الخدمة والشخص الذى يتولى تقديمها ، لأن وقت إنتاج الخدمة هو نفسه وقت إستهلاكها فالعميل هنا يكون فى إتصال مباشر مع مقدم الخدمة ويتعرف عليه ، كمن يخدمه فى البنك ،

<sup>1</sup>بوعنان نور الدين2007، جودة الخدمات وأثرها على رضا العملاء ، رسالة ماجستير منشورة ، جامعة محمد بوضياف المسيلة  
<sup>2</sup>المرجع السابق

ويصنف شعره ومن يعلم أبنائه في المدرسة ، على العكس في السلع فمشتري السلعة لا يعرف من أنتج معجون الأسنان أو مسحوق الغسيل وكيف تم إنتاجه.

كما يشارك العميل في إنتاج الخدمة لأنه لا يستطيع تقديم الخدمة إلا بحضور العميل ، أي أنه يوجد إتصال شخصي مباشر بين العميل ومقدم الخدمة ، فالطرفان عليهما القيام بأدوار معينة حتى يتعرف على مايتوقعه منه الطرف الآخر .

### 3. عدم التجانس :

من الصعب إيجاد معايير موحده في حالة إنتاج الخدمة ، على الرغم من إستخدام أنظمة موحدة خاصة بتقديم الخدمة كحجز السفر في الطائرة ، فعلى الرغم من وضع المؤسسات معايير للتأكد من تقديم الخدمة بمستوى عالٍ من الجودة إلا أنه من الصعب الحكم على جودة الخدمة قبل الشراء من طرف العميل ، لأن تقديم الخدمة يعتمد على الأشخاص الذين تتحكم فيهم المعايير الشخصية ، فلا يمكن أن يكون مقدم الخدمة يعتمد على نفس مستوى النشاط خلال يوم كامل من العمل وبالتالي تكون الخدمة مختلفة حسب مزاجه وظروفه النفسية ، الى جانب ذلك مشاركة العميل في تقديم الخدمة ، وإختلاف شخصيات العملاء سوف يؤدي الى إختلاف في تقديم الخدمة ، بالإضافة الى ان الخدمة التي يراها عميل بأنها ذات جودة يراها الآخر أقل جودة ، فتقديم القهوة في فندق بدرجة حرارة معينة فهناك يراها باردة وهناك من يراها ساخنة ، فالمعايير الشخصية هي التي تحكم على مذاق القهوة أكان جيد أم لا .

### 4. عدم القابلية للتخزين :

تعتبر الخدمة ذات طبيعة غير قابلة للتخزين ، وذلك لعدم ملموسيتها ، أي أن درجة الملموسية تزيد من درجة فناء الخدمة ، وبالتالي لا يستطيع حفظ الخدمة على شكل مخزون وهذا ما يجعل تكاليف التخزين لا توجد نسبياً أو بشكل كامل في المؤسسات الخدمية .

فالخدمة تستهلك وقت إنتاجها وبالتالي عدم إمكانية تخزينها ، وهذا يجعل الأمر صعب بالنسبة للمؤسسات الخدمية ، وذلك في حالة حدوث تقلبات في الطلب لهذا عليها إما بتغيير الأسعار ، أو إستخدام طرق جديدة في الترويج .

### 5. عدم إنتقال الملكية :

صفة عدم إنتقال الملكية صفة تميز السلعة عن الخدمة ، وذلك لأن العميل يمكنه إستعمال الخدمة لمدة معينة دون إمتلاكها كإستعمال غرفة في فندق أو مقعد في طائرة ، عكس السلعة التي يكون فيها للمستهلك حق إمتلاكها والتصرف فيها .

## 3/ أصناف الخدمة :<sup>1</sup>

يمكن تصنيف الخدمة الى ثلاثة أصناف حسب طبيعة الخدمة وهي :

<sup>1</sup>المرجع السابق ص 30،

## 1. الخدمة الخالصة :

وهنا تقوم المؤسسة بتقديم خدمة وحيدة دون أن يكون ذلك مرتبطاً بمنتج مادي أو خدمات أخرى مرفقة مثل خدمات التامين ، التعليم ، دور الحضانه ،..... وغيرها كما تتطلب هذه الخدمات الحضور الشخصي للعميل .

## 2. الخدمة المرفقة بمنتج مادي :

يمكن للمؤسسة تقديم خدمة أساسية لكن تكتمل ببعض المنتجات أو الخدمات مثل خدمة المواصلات الجوية التي تقدم خدمة أساسية والمتمثلة في النقل لكنها تتضمن عدة منتجات وخدمات مثل الجرائد ، المجلات ، المشروبات والتغذية وغيرها ، كذلك الطبيب يحتاج الى تجهيزات لتقديم خدمات التمريض .

## 3. المنتج المرفق بعدة خدمات :

في هذه الحالة تعرض المؤسسة منتجاتها مرفقة بعدة خدمات مثل بيع أجهزة التلفزيون وآلات الغسيل مرفقة بالضمان لمدة معينة أو النقل ، فكلما كان المنتج متطوراً تكنولوجياً مثل السيارات وأجهزة الإعلام الآلى ، كما كان يبيعه يتطوّر خدمات مرفقة مثل النقل ، الصيانة ، الضمان .

## 4 / مكونات قطاع الخدمات :1

1. المؤسسات غير الربحية: ( مدارس، جامعات ، مؤسسات، مستشفيات، إعلام)، وهي تقدم خدماتها بمقابل غير ربحي أو بدون مقابل .
2. المؤسسات الخيرية والوقفية: ولها أثر كبير في الشراكات مع القطاع الأول والثاني في جميع عمليات التنمية .
3. الجمعيات الخيرية والأهلية: حيث تشهد نمواً كبيراً في الآونة الأخيرة .
4. مراكز الحوارات الوطنية: فبالحوار تضيق المسافات؛ وتتحسر الخلافات أوتتلاشى؛ ويتحقق التقارب في وجهات النظر؛ وهو ما يؤدي في النهاية إلى تقوية نسيج الوحدة الوطنية .
5. مراكز الحوارات الدينية والحضارية: وهي تلعب دوراً هاماً في تصدير مفاهيم الثقافات في الأمم الأخرى وبين الأمم ، ودفع التهم؛ وإزالة الغموض، ورد الشبه، وإقامة الحجة، ونزع فتيل الأزمات من أجل التوصل إلى أفضل السبل للتفاهم والتعاون والتعايش بين الشعوب.
6. المنظمات الدولية عابرة الحدود: ولها أهمية قصوى في تقوية السيادة الوطنية للدولة؛ ودعم سياساتها الخارجية من خلال معوناتها وبرامج أذرعها الخارجية الإغاثية والثقافية والتعليمية .

<sup>1</sup>د.أحمد السيد الدقن2013، القطاع الثالث والإدارة الحديثة للدولة ، دار ناشري للنشر الإلكتروني، ص15

7. مراكز الأبحاث والدراسات المستقلة عن الحكومات: وهذه المراكز لها جهود عظيمة في مسيرة التطوير والتنمية لجميع قطاعات الدولة؛ مثل (RAND Corporation)؛ وهي مؤسسة بحثية أمريكية نشطة في التوجيه العلمي السديد للحكومة الأمريكية.

## 5/ أنواع الخدمات :

### 1. الخدمات العامة

هي الخدمات التي تقدم من قبل الدولة بواسطة مرافقها العامة وهي تخدم المجتمع ككل في حدود الدولة وتتمثل في خدمات التعليم والصحة والمواصلات العامة بكافة أنواعها وخدمات السجل المدني في الدولة.

### 2. الخدمات اللوجستية<sup>1</sup> (Logistic)

عرف (سالمان، 2002) اللوجستية بأنها فن إدارة وعلم إدارة تدفق البضائع والطاقة والمعلومات والموارد الأخرى، كالمنتجات والخدمات، وحتى الأفراد من منطقة الإنتاج إلى منطقة الإستهلاك، ومن الصعب أو المستحيل إنجاز أي تجارة عالمية، أو عملية استيراد، أو تصدير أو عملية نقل للمواد الأولية، أو المنتجات وتصنيعها دون دعم لوجستي احترافي .

#### اقسام الادارة اللوجستية :

- اللوجستية الإدارية: هي سلسلة توريد الموارد، والتي تقوم بالتخطيط والتحكم بتدفق البضائع وتخزينها بشكل مرن وفعال، وذلك بين نقطة الإنتاج ونقطة الاستهلاك لهدف إرضاء المستهلك.
- لوجستية الإنتاج: هذا المصطلح يطلق لوصف المهام اللوجستية المتعلقة بالإنتاج، بتوريد البضائع الأساسية إلى المصنع وكذلك توزيع المنتجات بعد انتهاء تصنيعها. إضافة إلى ذلك تحرص اللوجستية على توفير تدفق يتصف بالجودة للبضائع يضمن استمرارية الإنتاج بالشكل الأنسب مع أخذ التكلفة ومستوى الخدمة بنظر الاعتبار.

### 3. الخدمات المصرفية<sup>2</sup>

الخدمة المصرفية هي أي نشاط أو منفعة يستطيع المصرف تقديمها لطرف آخر ويجب أن تكون بالضرورة ملموسة ولا تؤدي إلى ملكية أي شيء مثل إيداع النقود . وبهذا أشتمل مفهوم الخدمة بعدين أساسيين هما :-

<sup>1</sup> فهد ابراهيم جورج 2013 ، أثر الإدارة اللوجستية في رضا الزبائن دراسة حالة على شركة باسفيك انترناشونال لاينز-الاردن ، رسالة ماجستير منشورة ، جامعة الشرق الأوسط، ص 12  
<sup>2</sup> رفاه عدنان نجم 2007، العوامل المؤثرة في الطلب على الخدمة المصرفية دراسة تطبيقية على عينة من المستفيدين في محافظة نينوى، رسالة ماجستير منشورة، جامعة الموصل، ص 17

- **البعد النفعي** : وهي مجموعة المنافع التي يسعى الزبون الى تحقيقها من استخدامه للخدمة المصرفية.
- **البعد الخصائصي** : تتمثل بمجموعة الخصائص التي تتصف بها الخدمة المصرفية.

أما أهمية الخدمة المصرفية فتتمثل في تحويل مدخرات الأفراد الى استثمارات في الآلات والمعدات والأبنية والبنى التحتية والبضائع والخدمات وهذا يساعد الاقتصاد القومي على النمو

#### 4. الخدمات الإجتماعية

الخدمة الاجتماعية هي مهنة إنسانية تهدف الى خدمة الإنسان وهي كذلك نظام يعمل على حل مشكلات الأفراد او الجماعات وتنمية قدراتهم وميولهم والوصول بهم الى مستوى من الحياة مع رغباتهم الخاصة وتحقيق التكيف الاجتماعي لهم .

**التعاريف العلمية:**

##### عرفها الباحث وليام هيدسون

هي نوع من الخدمة تهدف من ناحية مساعدة الإنسان او الجماعة الأسرية التي تعاني مشكلات لتتمكن من الوصول الى مرحلة عادية مناسبة ، تهدف من ناحية الى إزالة العوائق – حسب المستطاع- التي تعوق الافراد عن استثمار قدراتهم .

##### عرفتها هيلين وتمر

بأنها طريقة علمية لخدمة الإنسان ونظام اجتماعي يساعد على حل مشكلاته وتنمية قدراته ويساعد النظم الاجتماعية الأخرى في المجتمع على حسن القيام بدورها كما يعمل على خلق نظم جديدة تظهر حاجة المجتمع إليها في سبيل تحقيق رفاهية أفراده .

##### وعرفتها الدكتورة فاطمة الحاروني

بان الخدمة الاجتماعية مهنة تهدف الى تنمية المجتمعات بتفادي الأضرار المهدده لها أفرادا وجماعات وذلك بأستثمار الطاقات الشخصية والبيئية .

#### 5. الخدمات الإلكترونية<sup>1</sup>

هي الخدمات التي يمكن الحصول عليها إلكترونياً او هي التي تتوفر على شبكة الإنترنت وأيضاً تعرف الخدمة الإلكترونية على انها جميع الخدمات المبنية على تكنولوجيا المعلومات المتاحة عبر الشبكات الإلكترونية فهي تشمل إنتاج الخدمة ، بيئة الخدمة ،تقديم وتوصيل الخدمة.

##### مفهوم الخدمة الإلكترونية :

تنطوي الخدمة الإلكترونية على تقديم خدمات عبر وسائل وشبكات إلكترونية مثل الإنترنت ،ويرى (Rowley) على انها أعمال تتم عبر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

<sup>1</sup> نعيم عبد الكريم الطراونة 2011، اثر ابعاد جودة الخدمات الالكترونية في تحقيق الرضا لدى ممثلي المنشآت الخاضعة للضمان الاجتماعي (الأردني) رسالة ماجستير منشورة،جامعة الشرق الاوسط ، ص6

وقد قسم (Nazariah & Rais) الخدمات الإلكترونية بحسب تطورها الى اربعة مستويات:

- **الخدمات المعلوماتية :** وهي الخدمات التي يحتاجها جميع الأفراد والمؤسسات بشكل روتيني ولا تحتاج الى تكنولوجيا متطورة او بنية تحتية عالية الجودة وهي ابسط أنواع الخدمات الإلكترونية .
- **الخدمات الإلكترونية التفاعلية :** وهي الخدمات التي تحتاج لبنية تحتية أعلى من الخدمات المعلوماتية وهي تربط بين الخدمات الإلكترونية والخدمات التقليدية مثل تعبئة طلب توظيف أو استمارة من الموقع الإلكتروني ولكن يتم نقلها تقليدياً لإكمال المعاملة .
- **خدمات المعاملات الإلكترونية :** وهذا المستوى يحتاج الى بنية تحتية اعلى من الخدمات الإلكترونية التفاعلية والى قدرات تكنولوجية بجودة عالية تكفي لإجراء المعاملات بشكل إلكتروني ضمن حكومة إلكترونية مثل دفع الضرائب والرسوم إلكترونياً.
- **الخدمات الإلكترونية المتكاملة:** وفي هذا المستوى تنتقل الخدمات من المستوى الإقليمي لتصبح خدمات دولية وتكون الخدمات الإلكترونية بين المؤسسات والافراد والحكومات وأيضاً بين الحكومات .

**الفصل الرابع : دراسة الحالة بنك فيصل الاسلامى**  
**المبحث الاول : نشأة وتطور بنك فيصل الإسلامى السودانى**  
**المبحث الثانى : الصيغ التى يتعامل بها البنك**  
**المبحث الثالث : الانشطة الاقتصادية التى مولها البنك**

# دراسة الحالة بنك فيصل الاسلامى

## المبحث الاول

اولاً : نشأة وتطور بنك فيصل الإسلامى السودانى<sup>1</sup>

### الرؤية :

مصرف إسلامى الواجهة، سودانى السمات ، يلتزم الجودة والامتياز فى اعماله ، اسعاداً للعملاء ، ثقة فى الموردین، تنمية للمجتمع ، عناية بالعاملين ، وتعظيماً لحقوق المساهمين .

### الرسالة :

مصرف يزوج وجهته الإسلامية وسماته السودانية ، ويستهدف بالتطوير الامتياز ، وبالكفاءة الافضل ، مركزاً مالياً مليوناً سليماً ، ومنتجات مصرفية شرعية معاصرة ، وعلاقات خارجية متنامية ، ونظم وتقنيات مستحدثة ، يقوم عليها العاملون فريقاً محضراً خلاقاً ، ملتزماً بأمانة ، مدرباً مهارة ، مؤهلاً معرفة ، ويلتزم الشفافية منهجاً ، ليسعد المتعاملين والمساهمون والمجتمع .

### قيم البنك :

- الشرعية .
- الريادة .
- التميز .
- المهنية .
- العمل بروح الفريق .
- التحسين المستمر .
- الشفافية .
- إسعاد المتعاملين .
- التعاون مع الشركاء .
- الشراكة مع المجتمع .

### النشأة والتأسيس :

تم إنشاء بنك فيصل الإسلامى السودانى بموجب الأمر المؤقت رقم 9 لسنة 1977م بتاريخ 1977/4/4م.

<sup>1</sup> كتاب بنك فيصل الإسلامى السودانى



فى مايو 1977م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانين والسعوديين وبعض مواطنى الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس وأكثبوا فى نصف رأس المال المصدق به آنذاك .

فى 18 اغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامى السودانى كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م .

باشر البنك اعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م ، رأس المال المصرح به 1000 مليون جنيه سودانى .

رأس المال المدفوع 510 مليون جنيه سودانى للعام 2014م .

### **النشاط :**

القيام بجميع الأعمال المصرفية والمعاملات المالية والتجارية والإستثمار والحرفية والمساهمة فى المشروعات التنموية الإقتصادية والإجتماعية وتنشيط التعامل فى المجال التجارة الخارجية وذلك على هدى الشريعة الإسلامية وبتقنيات حديثة ومتطورة .

### **النشأة والتأسيس والتطور**

#### **تأسيس بنك فيصل الإسلامى السودانى :**

بدأت فكرة نشأة بنك إسلامية فى منتصف السبعينات حيث كانت البداية بإنشاء البنك الإسلامى للتنمية بجدة وهو بنك حكومات وتبع ذلك مد شعبي وخاص نحو إنشاء بنك إسلامية كان لسمو الأمير محمد الفيصل فيها الريادة بدعوته لإنشاء بنك إسلامية كما قامت دار المال الإسلامى وهى شركة قابضة برأسمال قدره بليون دولار بالسعى نحو إقامة بنك إسلامية فى عدد من الأقطار .

ولم يكن السودان بعيد عن تلك الجهود ، بل أن فكرة إنشاء بنك إسلامى بالسودان قد برزت لأول مرة بجامعة أم درمان الإسلامية عام 1966م إلا أن الفكرة لم تجد طريقها للتنفيذ. وفى فبراير 1976م أفلحت جهود الامير جعفر نميرى على قيام بنك غسلامى بالسودان وقدمت بالفعل إنشاء بنك فيصل الإسلامى بموجب الامر المؤقت رقم 9 لسنة 1977م بتاريخ 1977/4/4م الذى تمت إجازته من السلطة التشريعية (مجلس الشعب آنذاك).

وفى مايو 1977م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانين والسعوديين وبعض مواطنى الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس واكتتبوا فيما بينهم نصف رأس المال المصدق به آنذاك والبالغ ستة مليون جنيه سودانى . وفى 18 أغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامى السودانى كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م . هذا وقد باشر البنك اعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م .

وقد حدد قانون إنشاء البنك على أن يعمل البنك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية على تدعيم تنمية المجتمع وذلك بالقيام بجميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية وأعمال الاستثمار ، كما يجوز له لتحقيق اغراضه إنشاء شركات تأمين تعاوني او أي شركات اخرى، يجوز له لتحقيق اغراضه 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 ، وترك لعقد التأسيس والنظام الأساسي للبنك وتوزيع رأس المال الي أسهم ونسبة المساهمة ونص صراحة أن تدفع مساهمة الجانب غير السوداني بعملة قابلة للتحويل .

وأستثنى القانون الخاص المشار اليه البنك من القوانين المنظمة للخدمة وفوائد مابعد الخدمة على ألا تقل المرتبات والأجور وفوائد مابعد الخدمة التي يحددها البنك عن الحد الأدنى المنصوص عليه في تلك القوانين وكذلك أستثنى البنك من القوانين المنظمة للتأمين وقانون ديوان المراجع العام لسنة 1970 أو أي قانون آخر يحل محله، كما أعفى كذلك من المواد 45،44،32 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 حول 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 اموال البنك أو تأمينها أو فرض الحراسة أو الاستياء عليها وكذلك لا تحتجز بموجب أمر قضائي .

إلا أنه ومع انقضاء خمس سنوات من عمر البنك فإن قانون البنك تم تعديله بحيث سحبت الميزات والإعفاءات الممنوحة للبنك بموجب الأمر المؤقت الخاص بقانونم بنك فيصل الإسلامي السوداني عند تأسيسه وذلك بعد ثبات ورسوخ التجربة وانتشارها ونموها .

## ثانياً: أهداف البنك وأغراضه :

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 والعمرائية والزراعية والتجارية والاجتماعية في أي إقليم أو منطقة أو مديرية بجمهورية السودان أو خارجها .
2. قبول الودائع بمختلف أنواعها .

3. تحصيل ودفع الأوامر وأذونات الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة والتعامل في النقد الأجنبي بكل صورته .
4. سحب واستخراج وقبول وتظهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات سواء كانت تدفع في جمهورية السودان أو في الخارج وبوالص الشحن وأي أوراق قابلة للتحويل أو النقل أو التحصيل أو التعامل بأي طريقة في هذه الأوراق شريطة خلوها من أي محظور شرعي .
5. إعطاء القروض الحسنة وفقاً للقواعد التي يقرها البنك .
6. الاتجار بالمعادن النفسية وتوفيرها وتوفير خزائن لحفظ الممتلكات الثمينة .
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. قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كانت بغرض توفيرها أو استثمارها .
10. القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة التي يقوم بها أفراد أو أشخاص اعتباريين .
11. فتح خطابات الاعتماد والضمان ، وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي والقيام بأعمال أمناء الاستثمار .
12. تقديم الاستثمارات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية للعملاء وغيرهم وتقديم المشورة للهيئات والأفراد والحكومات فيما يختص بمواضيع الاقتصاد الإسلامي وخاصة البنوك الإسلامية .
13. قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها وفق ورغبة دافعيها أو بما يعود بالنفع على المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها وفق المصارف الشرعية المحددة .
14. الاشتراك بأي وجه من الوجوه مع هيئات وشركات أو مؤسسات تزاوّل أعمالاً شبيهة بأعماله وتعاونه على تحقيق أغراضه في جمهورية السودان أو خارجها شريطة أن لا يكون في ذلك تعاملًا بالرّبا أو محظوراً شرعياً .
15. إنشاء مؤسسات أو أنشطة عقارية أو صناعية أو تجارية أو شركات معاونة له في تحقيق أغراضه كشركات تأمين تعاوني أو عقارات وخلافها .
16. 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 .
17. القيام بأي عمل أو أعمال أيا 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 .

18. يجوز للبنك شراء أو بأي وسيلة أخرى أن يتحصل على كل أو جزء من ملكية أو شهرة أو حقوق وأعمال وامتيازات أي فرد أو شركة أو هيئة وأن يمارس كل الصلاحيات اللازمة أو المناسبة في إدارة أو التصرف في مثل هذه الأعمال .
19. القيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بإنشاء المشروعات الاقتصادية وتوظيف آخرين لهذا الغرض .

### كما يجوز للبنك القيام بالأعمال الآتية :

1. أن يكافي أي شخص أو شركة أما نقداً أو بتخصيص أسهم أو حقوق تخص البنك تكون مدفوعة بالكامل أو جزئياً أو بأي طريقة عن أي عمل أو خدمات حصل عليها البنك .
2. أن يمنح معاشات أو مكافآت أو علاوات للموظفين السابقين وللمديرين السابقين أو للأشخاص الذين يعولهم هؤلاء الأشخاص المذكورين وأن ينشئ أو يعاون أي مدارس أو أي نشاط تعليمي أو علمي أو صحي أو رياضي أو مؤسسات البر وخلافه .
3. أن يقوم إذا ما رأى ذلك بتسجيل البنك والاعتراف به في أي قطر أو مكان .
4. أن يشارك البنك في اتحاد المصارف الإسلامية وتبادل الخبرة مع البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى .
5. أن يقدم البنك المشورة للهيئات العامة والخاصة والحكومات والأفراد حول تجربته الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية .

### النظام الإداري :

إلتزم بنك فيصل الإسلامي السوداني نظام الإدارة بالجودة الشاملة كما حدد البنك عوامل النجاح الأساسية في الآتي :

1. استخدام نظم وتقنيات حديثة تحقق كفاية وكفاءة الأداء ضبطاً وسرعة .
2. إختيار عاملين مؤهلين وإعتماد خارطة لترقيتهم علماً ومهارة واستقراراً وولاءً .
3. إستقطاب الموارد رأسمال وودائع .
4. تطوير وتنويع صيغ الخدمة المصرفية والإمتياز فيها ، والتدقيق في تنفيذ الشرعية .
5. تنفيذ سياسة إتمانية نشطة تستوعب متطلبات العملاء وتجذب عملاء جدد وتعيد السابقين .
6. بناء علاقات خارجية منتشرة ومتطورة .

### ثالثاً: التحول التقني الشامل :

ظل البنك منذ تأسيسه رائد للعمل المصرفي والآن يحتل الصدارة في إدخال أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية وتقنية المعلومات لبناء نظام مصرفي يعتمد أحدث التقنيات

في مجال الحواسيب والرمجيات ووسائل الإتصال ، ويعتبر بنك فيصل الإسلامى السودانى اول مصرف تحول فعلياً الى بنك إلكترونى مما أتاح له توفير خدمات ومنتجات مصرفية تماثل نظيراتها العالمية ومنها :

## التقنيات :

1. تم إنشاء شبكة داخلية تربط كل فروع البنك برئاسته وذلك تمهيداً لربط شبكة البنك بشبكة واسعة تتيح التعامل بين فروع البنك والمصارف والعمل فيما بينها بيسر .
2. تم إستلام خدمات الربط الإلكتروني مع المصارف العالمية من خلال شبكة الأسوفت (swift) لتنفيذ عمليات التحويل المالية بصورها المختلفة .
3. تم تركيب النظام المصرفى الأساسى ( PentaBank ) لكل الفروع ، وهو يتيح للبنك إجراء كافة العمليات المصرفية إلكترونياً وبالتالي يكون ابك الأول الذى طبق هذا النظام بنجاح على مستوى الجهاز المصرفى السودانى .
4. تم إدخال نظام البنتناسك ونظام إدارة عمليات الرئاسة وهما نظامان متطوران من خلالها يمكن للبنك متابعة كل العمليات التى تتم بالفروع المربوطة إلكترونياً والتحكم فى شجرة الحسابات والصلاحيات وعمليات الإستثمار المحلى والأجبنى .
5. تم إدخال نظام الVBS أو نظام ما بين الفروع وهو نظام يمكن الزبائن من التعامل الفورى مع حساباتهم من أى فرع مربوط إلكترونياً دون التقيد بالفرع المفتوح فيه الحساب ، كما يتيح خدمة التحويلات الفورية للأشخاص الذين ليس لديهم حسابات .
6. تم إدخال نظام البنك الإلكتروني المرتبط بموقع البنك الإلكتروني .
7. تم إدخال نظام الخدمة المصرفية عبر الهاتف .
8. تم ربط فروع البنك بمشروعات التقنية المصرفية والتى تتمثل فى مشروع المحول القومى ومشروع المقاصة الإلكترونية ومشروع الرواجع الإلكترونية ويعتبر البنك من أوائل البنوك المشاركة فيها .
9. تم تنفيذ عدد كبير جداً من الصرافات الآلية .
10. تم إنشاء نقاط البيع فى عدد كبير من المحال التجارية ، لتسهيل التعاملات التجارية على عملاء البنك .

## المبحث الثاني: صيغ التمويل التي يتعامل بها بنك فيصل الإسلامي السوداني

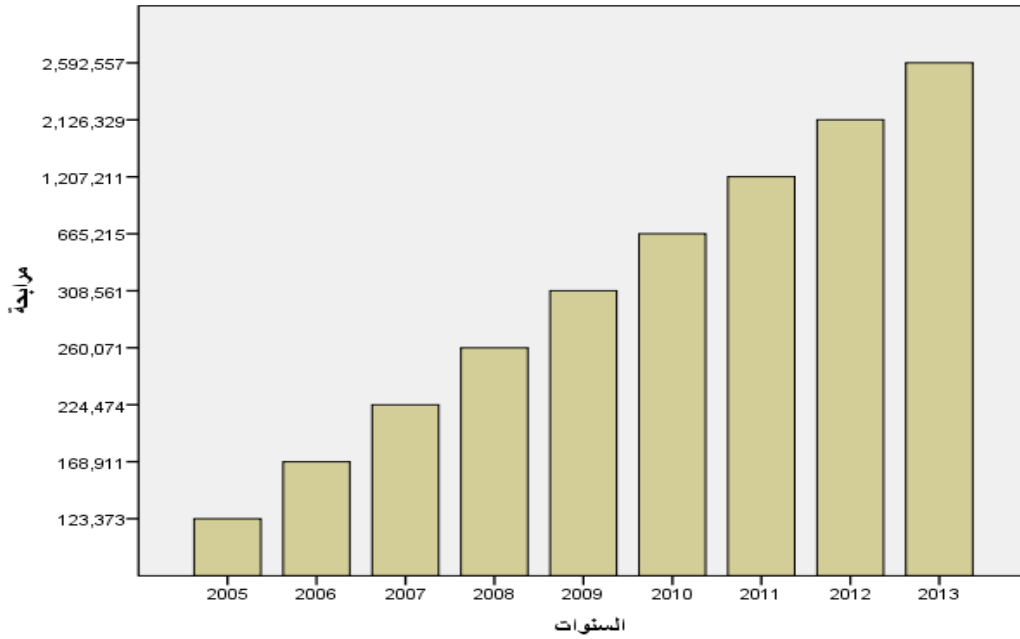
في هذا المبحث سوف نتناول الصيغ التي يتعامل بها البنك من خلال استخراج نسبة تمويل كل صيغة من نسبة التمويل الكلية وذلك على حسب فترة الدراسة والتحليل عن طريق الاعمده البيانية .

جدول رقم 4 التمويل بصيغة المرابحة

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام الصيغ مرابحة
%59	%57	%37	%64	%64	%55	%74	%64	%83	

المصدر : اعداد الباحث من تقارير بنك فيصل الاسلامى السودانى 2005-2013

الشكل (5) التمويل بصيغة المرابحة



المصدر : ملحق رقم 1

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (4) يتضح الأتى :-  
تمثل صيغ المشاركة والمرابحة والمضاربة الصيغ الأكثر استخداماً في بنك فيصل الإسلامي السوداني؛ صيغة المرابحة هي الصيغة الأكثر تمويلاً من قبل البنك اذا تمثل

النسب الاعلى من التمويل الكلى تتراوح ما بين 83% الى 37% فى سنين الدراسة وقد بلغت اعلى نسبة 83% فى العام 2005 .

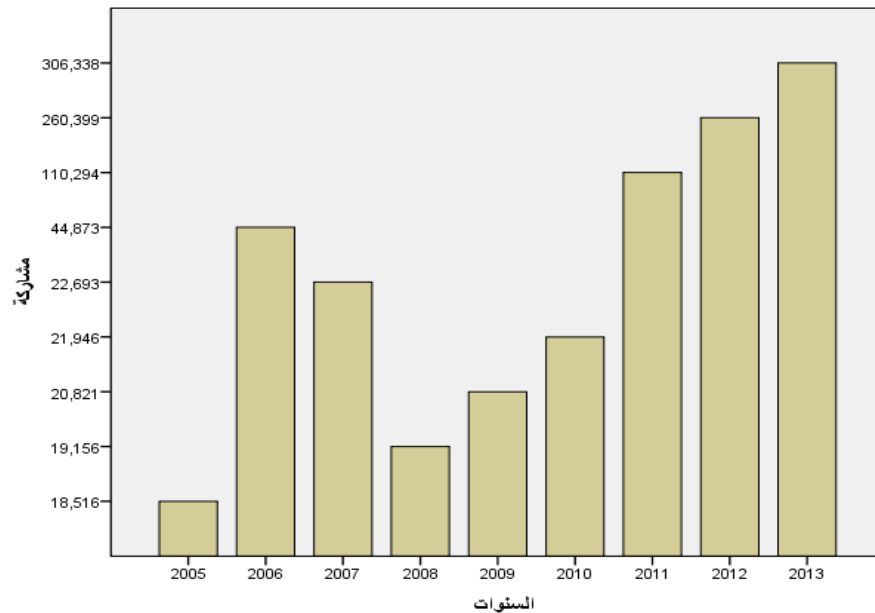
فى السياسة التمويلية فى العام 2005 كانت نسبة التمويل بالمرابحة 30% من إجمالى رصيد التمويل الكلى للمصرف ؛ هذا ماجعل نسب المرابحة عالية جدا مقارنة بالصيغة الاخرى ،ظل التمويل بالمرابحة يستحوذ على النصيب الاكبر من إجمالى تدفق التمويل للبنك وذلك للخبرة الطويلة للبنك فى ممارسة التمويل بهذه الصيغة بالإضافة الى قلة المخاطر فى هذه الصيغة مع ضمان العائد والربحية ؛ هذا ماجعل صيغة المرابحة تستحوذ على النصيب الاكبر من التمويل فى البنك مع توسع المجالات الاقتصادية التى يمكن ان تمول عن طريق المرابحة، وكما يوضح الشكل (1) زيادة التمويل خلال كل سنوات الدراسة زيادة متتالية.

جدول رقم 5 التمويل بصيغة المشاركة

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام الصيغ مشاركة
%7	%7	%3	%2	%4	%4	%7	%17	%13	

المصدر : اعداد الباحث من تقارير بنك فيصل الاسلامى السودانى 2013-2005

الشكل (6) التمويل بصيغة المشاركة



المصدر: ملحق رقم 1

## التحليل :

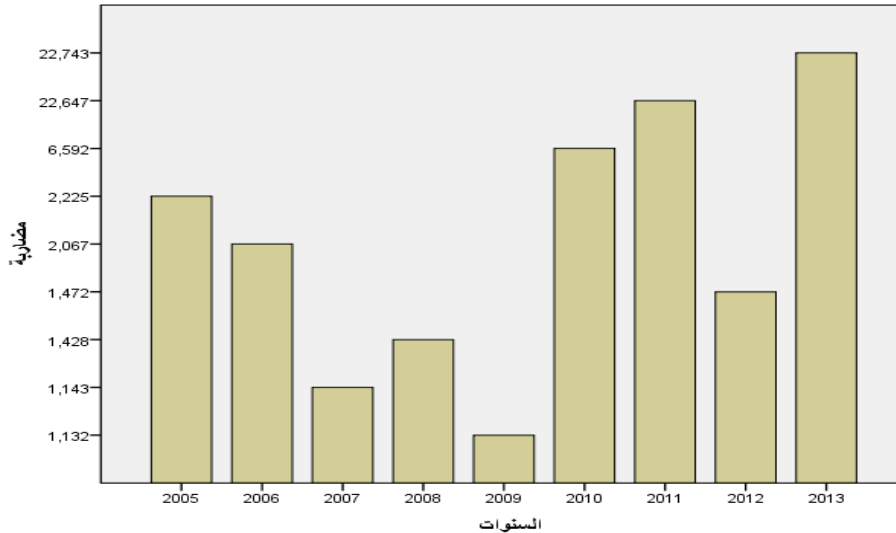
من البيانات الواردة فى الجدول رقم (5) تعتبر المشاركة هى الصيغة الثانية من حيث التمويل اذا تأتى بعد صيغة المرابحة من خلال نسب التمويل المقدمة من البنك اذا تتراوح ما بين 17%- 2% فى سنوات الدراسة ؛ العام 2006 حمل اعلى نسبة تمويل اذ بلغت 17% من جملة التمويل (شهد هذا العام ارتفاع فى معدل نمو الناتج المحلى الإجمالى ) اما العام 2010 فقد حمل اقل نسبة تمويل 2% و3% للعام 2011 أرتفعت النسبة فى عامى 2012-2013 الى 7% ،وفى عامى 2008-2009 كانت نسبة التمويل 4%، وكما يوضح الشكل رقم(6) زيادة التمويل سنة 2005 الى 2007 زيادة متتالية وانخفاضه فى العام 2008 وعودة النسبة للزيادة فى بقية اعوام الدراسة بشكل متتالى.

جدول رقم 6 التمويل بصيغة المضاربة

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام الصيغ
%1	%0	%1	%1	%0	%0	%0	%1	%2	مضاربة

المصدر : اعداد الباحث من تقارير بنك فيصل الاسلامى السودانى 2005-2013

الشكل (7) التمويل بصيغة المضاربة



المصدر: ملحق رقم 1



## التحليل:

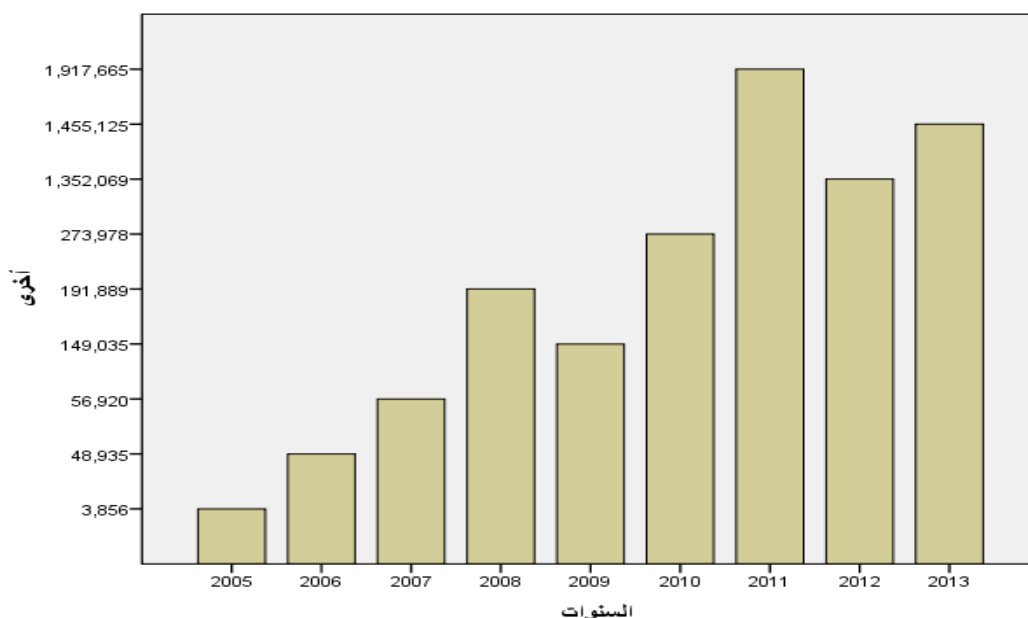
من البيانات الواردة فى الجدول رقم(7) صيغة المضاربة نالت نسب متدنية من التمويل تتراوح ما بين 1%-2% وفى بعض اعوام الدراسة هنالك انخفاض شديد فى التمويل بصيغة المضاربة وهى 2007-2008-2009 وهذه الفترة شهدت ما قبل الازمة العالمية وبعدها ؛ ايضاً التمويل بصيغة المضاربة يحمل مخاطر كبيرة جداً اذا يمكن ان تفقد كل الاموال مما يسبب خسارة كبيرة على بنك كمبلغ مالي والمضارب كجهد وزمن ، وكما يوضح الشكل رقم (8) تذبذب التمويل بين الزيادة والنقصان فى كل اعوام الدراسة والعام 2013 حاذ على اعلى نسبة تمويل والعام 2009 حاذ على اقل نسبة تمويل.

جدول رقم 7 التمويل بصيغ الاخرى (السلم،المقاوله،الإجارة،الاستصناع)

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام الصيغ
%33	%36	%59	%28	%31	%40	%19	%18	%3	اخرى

المصدر : اعداد الباحث من تقارير بنك فيصل الاسلامى السودانى 2005-2013

الشكل (8) التمويل بصيغ (السلم،المقاوله،الإجارة،الاستصناع)



المصدر: ملحق رقم 1

## التحليل:

من البيانات الواردة فى الجدول رقم (7) يمول بنك فيصل الاسلامى صيغ السلم والاستصناع والإجارة والمقاوله لكن بنسب قليله مقارنة بصيغ المراهجة ، المضاربة، المشاركة اذ بلغت نسبة التمويل فى العام 2005 3% من التمويل الكلى اما فى عامى 2006، 2007 فقد قفدت النسبة الى 18%، 19% على التوالى اما العام 2008 فقد شهده زياده كبيره اذ بلغت 40% ، اعلى نسبة كانت فى العام 2011 بلغت 59% اما الاعوام 2009 الى 2013 فقد تراوحت النسبة من 28% الى 36% ؛ وتمثل هذه الصيغ قطاعات مهمه فالسلم مثلاً يدخل فى القطاع الزراعى كصيغة اساسية للتمويل وايضاً يدخل فى القطاع الصناعى ، اما الاستصناع يتمثل فى القطاع الصناعى وصيغتي الإجارة والمقاوله تمثلان القطاع الخدمى، وكما يوضح الشكل (8) زيادة التمويل بشكل متتابع خلال الاعوام 2005 الى 2008 وتدنى التمويل فى العام 2008 وعاودة النسبة الزيادة فى بقية الاعوام والعام 2011 حاذ على نسبة تمويل.

أن صيغ التمويل الإسلامية تمكن الاجهزة المالية والنقدية والتجارية من تنفيذ سياساتها الاقتصادية خاصة الضرائب وسياسات الاسعار والتوجه الكيفى للسياسة النقدية إذ ان هذه الصيغ تسهل اساليب الرقابة وتجعل كافة المعلومات اللازمه متوفرة للاجهزة المسؤولة .

## أثبات فروض البحث

1. توجد علاقة طردية بين صيغ التمويل الاسلامى والانشطة الاقتصادية .  
من خلال التحليل اتضح انه توجد علاقة طردية بين صيغ التمويل الاسلامية وتمويل الانشطة الاقتصادية ومن خلال البيانات المقدمة من بنك فيصل زيادة المبالغ المقدمة عن طريق الصيغ نجد ان زيادة حركة الانشطة فى العام 2005 جملة التمويل 147.97 كانت نسبة تمويل الزراعة 4% وفى العام 2006 جملة التمويل 264.789 اى نسبة التمويل زاد عن العام السابق بالتالى زاد التمويل فى الزراعة 16% حدث زيادة فى التمويل عن طريق الصيغ تحدث زيادة فى حركة النشاط الاقتصادى .  
2. توجد علاقة طردية بين السلم والنشاط الزراعى .

من خلال التحليل اتضح انه لا توجد علاقة بين السلم و النشاط الزراعى لعدم ظهور صيغة السلم كصيغة اساسية لتمويل الانشطة الاقتصادية خلال فترة الدراسة.

3. توجد علاقة طردية بين المراهجة والنشاط التجارى .

من خلال التحليل اتضح انه توجد علاقة طردية بين المراهجة والنشاط التجارى كلما زاد التمويل بالمراهجة زاد النشاط التجارى فى العام 2005 كان التمويل بالمراهجة 83% كان النشاط التجارى 42% وهذه اعلى نسبة فى النشاط التجارى ايضاً طوال فترة الدراسة كلما

زاد التمويل بالمرابحة زاد النشاط التجارى واذا قل التمويل بالمرابحة تتراجع نسبة النشاط التجارى.

4. توجد علاقة طردية بين المضاربة والنشاط الصناعي .  
من خلال التحليل اتضح انه لا توجد علاقة بين النشاط الصناعي والمضاربة لانه خلال الاعوام 2010-2005 لا توجد حركة فى النشاط الصناعي وبقية فترة الدراسة التمويل ضئيل جداً بصيغة المضاربة لذا لا توجد علاقة .

## المبحث الثالث: القطاعات الاقتصادية التي يمولها البنك

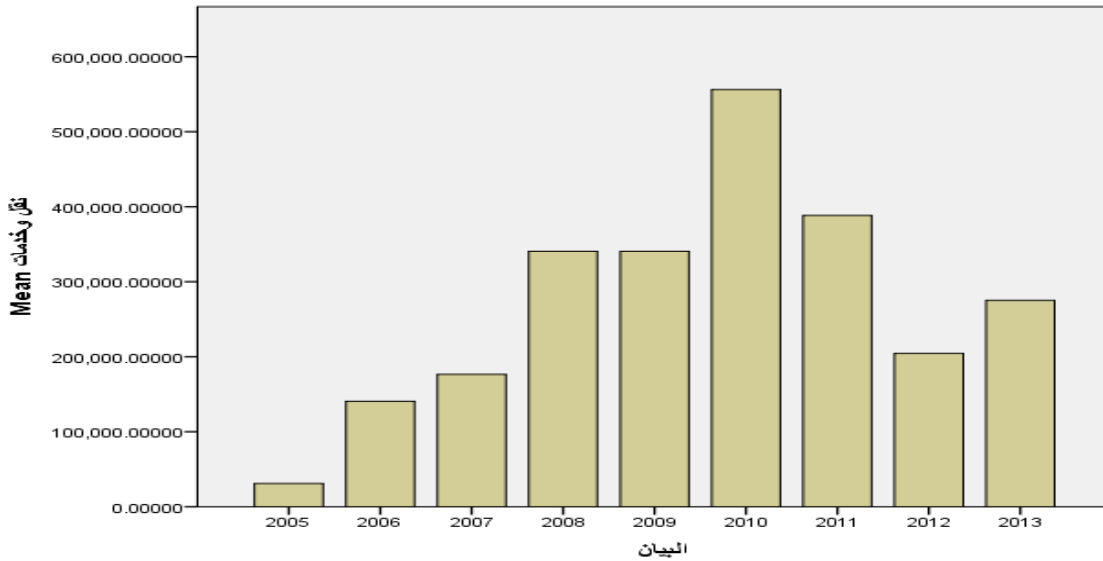
في هذا المبحث سوف نتناول الأنشطة الاقتصادية التي يمولها البنك من خلال استخراج نسبة تمويل كل نشاط من نسبة التمويل الكلية وذلك على حسب الاعوام تحت الدراسة والتحليل عن طريق الاعمده البيانية .

جدول رقم 8 النقل والخدمات

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الإعوم
									القطاع الأقتصادي
%6	%5	%12	%57	%71	%70	%58	%53	%21	النقل والخدمات

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (9) تمويل قطاع النقل والخدمات



المصدر: اعداد الباحث من الملحق رقم 2

### التحليل:

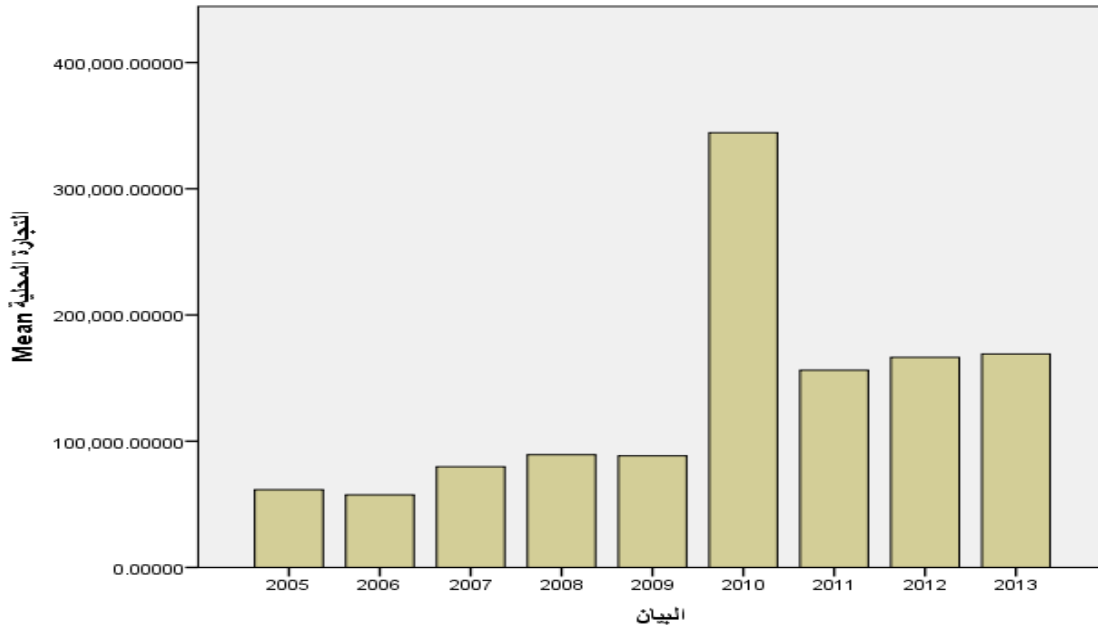
من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (8) والشكل (9) يتضح الأتي :-

القطاعات التي يساهم البنك في تمويلها تتمثل في قطاع التجارة الخارجية، التجارة المحلية، تمويل أصغر واسر منتجة، زراعة، نقل وخدمات، صناعة وعقار؛ حاز قطاع النقل والخدمات على النصيب الأكبر من التمويل اذ تتراوح نسب التمويل ما بين 5% الى 71% اذ بلغت أكبر نسبة تمويل في عامي 2009-2008، 70%-71% على التوالي، و اقل نسبة في عامي 2013-2012، 5%-6% وهذا الانخفاض نسبة لدخول قطاعي الصناعة والعقار في التمويل.

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام
									القطاع الاقتصادى
%4	%4	%5	%36	%18	%19	%26	%22	%42	التجارة المحلية

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (10) تمويل قطاع التجارة المحلية



المصدر: ملحق رقم 2

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (9) والشكل (10) يتضح الأتى :-

أما قطاع التجارة المحلية تتراوح نسب التمويل فيه بين 4% الى 42% ؛ حاز العام 2005 من جملة التمويل وظلت النسب تتراوح ما بين 36% و 18% فى الاعوام التالية اما فى الثلاث اعوام الاخيرة عن سنين الدراسة (2013،2012،2011) فقد انخفضت النسبة الى 5% و 4% وهذا الانخفاض نتيجة لدخول قطاعى الصناعة والعقار فى التمويل.

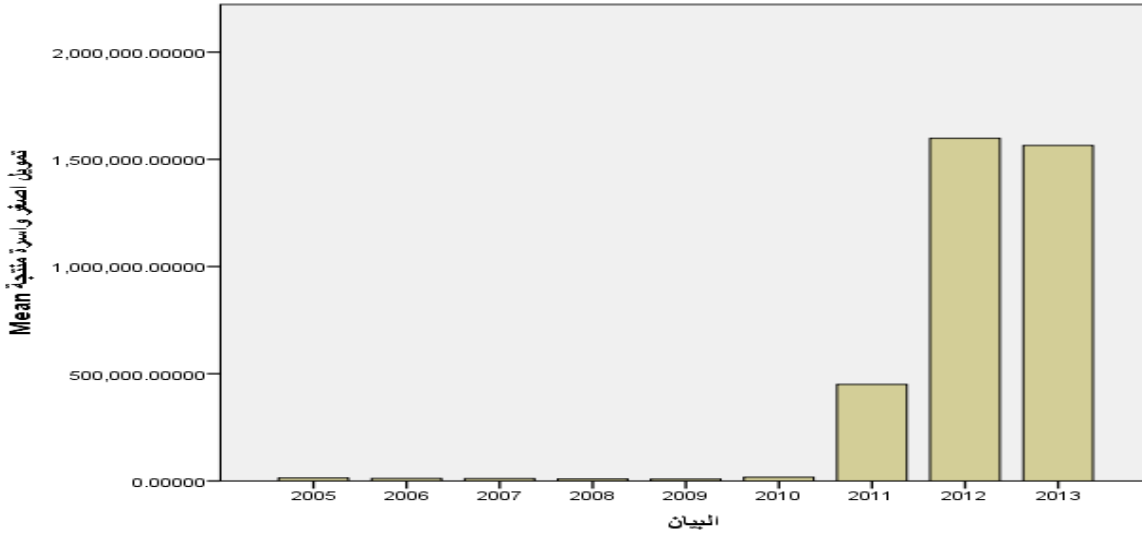
### التمويل الأصغر والاسر المنتجة

جدول رقم 10

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام
									القطاع الاقتصادى
%36	%43	%14	%2	%2	%2	%4	%4	%9	تمويل اصغر واسر منتجة

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (11) تمويل قطاع التمويل الأصغر والأسر المنتجة



المصدر: ملحق رقم 2  
التحليل:

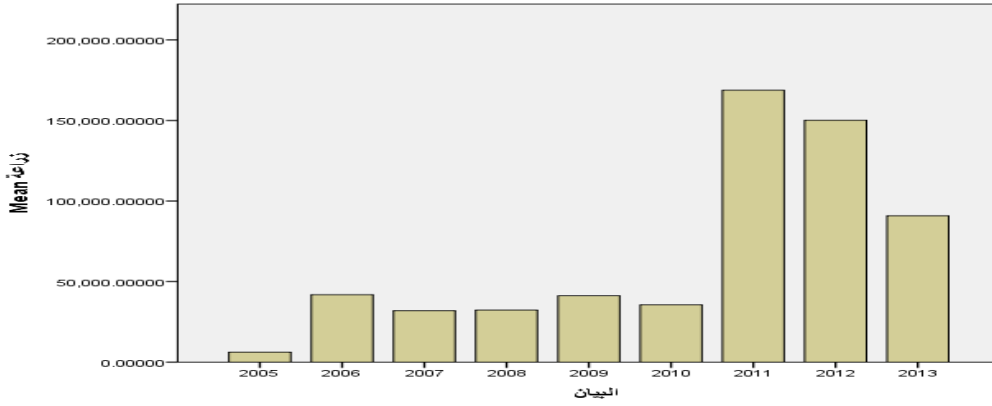
من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (10) والشكل (11) يتضح الأتي :-  
قطاع التمويل الأصغر والأسر المنتجة تتراوح نسب التمويل فيه ما بين 2% الى 43% في العام 2005 كانت نسبة التمويل 9% اما الاعوام 2006 و2007 فقد كانت نسبة التمويل 4% بعد ذلك انخفضت النسبة الى 2% في الاعوام من 2008 الى 2010 في العام 2011 ارتفعت النسبة الى 14% اما العام 2012 فقد حمل اعلى نسبة تمويل بلغت 43% وهي تعتبر نسبة عالية جداً مقارنة بالقطاعات الاخرى والعام 2013 كانت النسبة 36% ؛ يدعم هذا القطاع فئة كبيرة من المجتمع اذا انه يساهم في تنمية الاسر الفقيره بالدعم المادي والفني بهذا يكون قد ساهم في تحريك فئة كبيرة من السكان ودمجها في المجتمع بمساهماتها النشاط الاقتصادي.

جدول رقم 11 الزراعة

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام
									القطاع الاقتصادي
2%	4%	5%	4%	9%	7%	10%	16%	4%	الزراعة

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (12) تمويل قطاع الزراعة



المصدر: اعداد الباحث من الملحق رقم 2

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (11) والشكل (12) يتضح الأتي القطاع الزراعي لم يحظى بنسب تمويل كبيرة اذ تتراوح نسب التمويل فيه ما بين 2% الى 16% وهذه النسبة بسيطة جداً لقطاع كبير وحيوي مثل قطاع الزراعة ؛ اعلى نسبة تمويل كانت فى العام 2006 بلغت 16% والعام 2007 و2009 كانت نسب التمويل 10% و9% على التوالي اما الاعوام 2005 و2010 و2012 فقد حملت نسبة متساوية بلغت 4% اما اقل نسبة 2% كانت فى العام 2013 وهذا الانخفاض نتيجة الى دخول قطاعات جديدة فى التمويل.

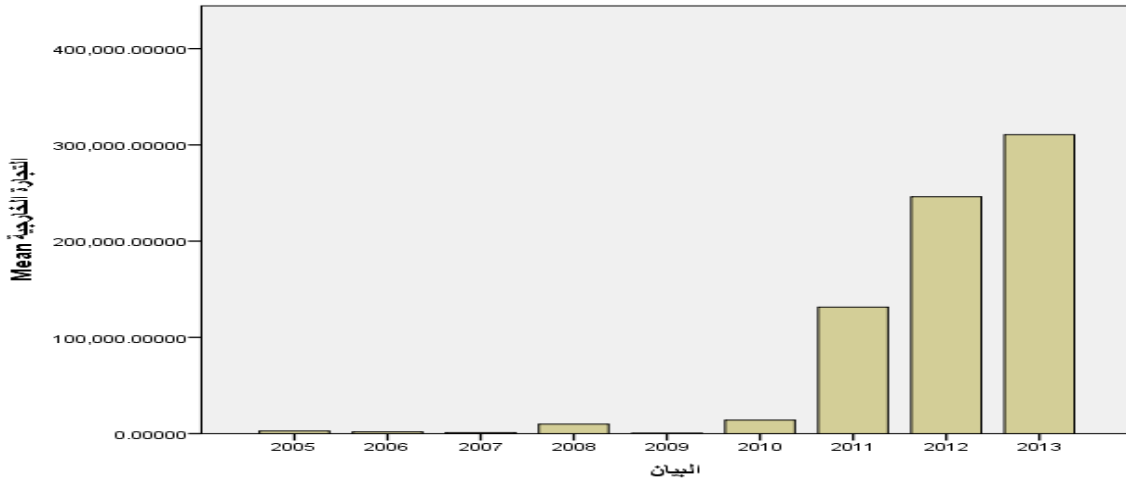
### التجارة الخارجية

جدول رقم 12

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام
%7	%7	%4	%1	%0	%2	%0	%1	%2	القطاع الاقتصادى
									التجارة الخارجية

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (13) تمويل قطاع التجارة الخارجية



المصدر: اعداد الباحث من الملحق رقم 2

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (12) والشكل (13) يتضح الأتي

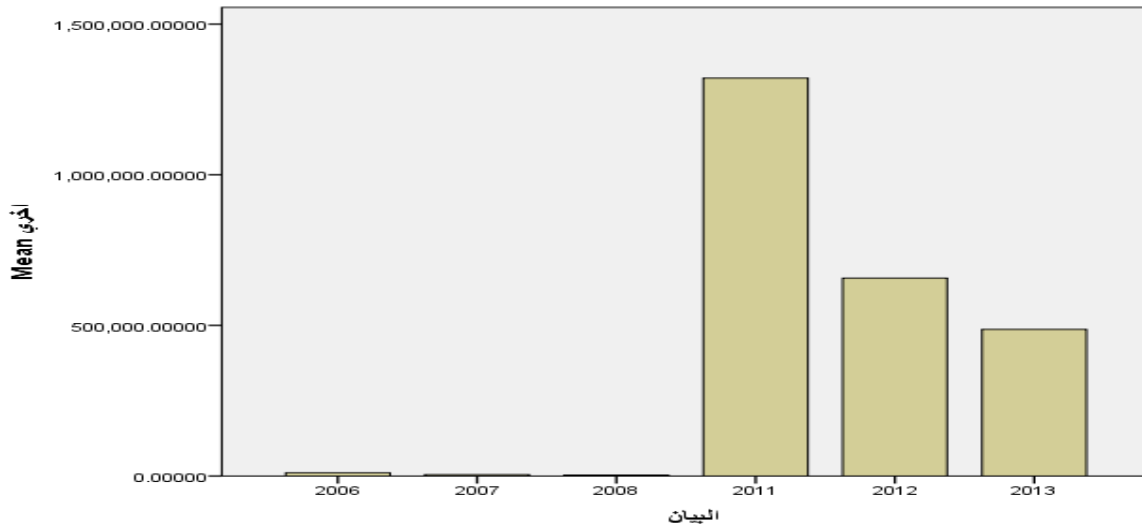
إن قطاع التجارة الخارجية يمول بنسب ضعيفة تتراوح بين 1% الى 7% ؛ في العام 2005 كانت 2% وظلت تتناقص في الاعوام 2006 الى 2010 وارتفعت في الاعوام 2011-2013 وهذا يعني ان قطاع التجارة الخارجية متذبذب نتيجة لعدم الاستقرار السياسي في البلاد وتعاماتها مع الدول الاخرى

جدول رقم 13 القطاعات الاخرى

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الاعوام القطاع الاقتصادي اخرى
%11	%18	%41	-	-	%1	%2	%4	%22	

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

### الشكل (14) تمويل القطاعات الاخرى



المصدر: اعد الباحث من الملحق رقم 2

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (13) والشكل (14) يتضح الأتي

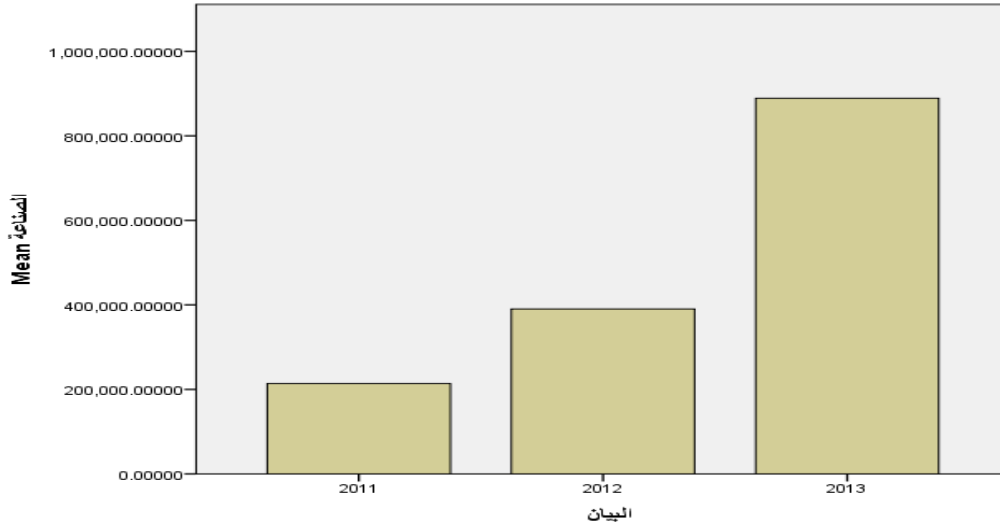
تمويل القطاعات الاخرى يتراوح ما بين 1% الى 41% حاز العام 2005 على 22% من في الانخفاض التمويل انخفضت النسبة انخفاض كبير في العام 2006 اذ بلغت 4% وظلت الى ان وصلت 2% و 1% في الاعوام 2007 و 2008 على التوالي وقف التمويل في عامي 2009 و 2010 ، في العام 2011 عاد التمويل بنسبة كبيرة جداً بلغت 41% وانخفضت الى 18% ثم 11% في عامي 2012 و 2013 على التوالي ؛ سبب انخفاض التمويل وانعدامه في بعض الاعوام يرجع الى زيادة نسب التمويل في قطاع النقل والخدمات في هذه الاعوام



2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الإعوم
									القطاع الإقتصادي
%20	%10	%7	-	-	-	-	-	-	الصناعة

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل(15)تمويل قطاع الصناعة



المصدر: اعداد الباحث من الملحق رقم 2

### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (14) والشكل

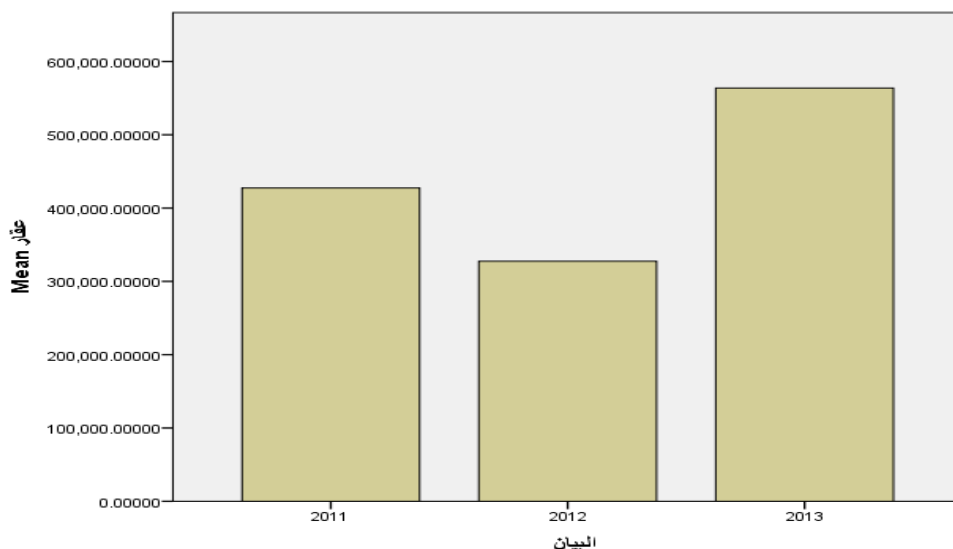
(15) يتضح الأتى :-

بدأ بنك فيصل الاسلامي في تمويل قطاعي الصناعة والعقار في العام 2011 ؛  
 حاز قطاع الصناعة على نسب تمويل تتراوح ما بين 7% و 20% ، في عام  
 2011 كانت نسبة التمويل 7% وارتفعت نسبة التمويل الى 10% في العام  
 2012 وتتضاعف نسبة الزيادة في التمويل الى ان وصلت 20% في العام 2013.

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الإعوم
									القطاع الإقتصادي
%13	%9	%13	-	-	-	-	-	-	العقار

المصدر : تقرير بنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

الشكل (16) التمويل العقاري



المصدر: اعداد الباحث من الملحق رقم 2

#### التحليل:

من تحليل بيانات البنك لفترة الدراسة الواردة بالجدول رقم (15) والشكل رقم (16) يتضح الأتي :-

قطاع التمويل العقاري تتراوح نسب التمويل فيه ما بين 9% و 13% حاز عام 2011 على نسبة تمويل بلغت 13% اذا انها تعتبر نسبة عالية مقارنة مع النسب الممنوحة للقطاعات الاخرى اما العام 2012 فقد انخفضت نسبة التمويل فية الى 9% وعادة نسبة التمويل الارتفاع في العام 2013 الى 13% .

أن التوزيع القطاعي لاستثمارات كل بنك يتأثر عادة بعوامل متداخله تبني عليها الخطة الاستثمارية للبنك والتي تنزل الى قطاعات ونشاطات مختلفة بناءً على مؤشرات السياسة الائتمانية التي يصدرها البنك المركزي في بداية كل عام والتي يفترض أن تبني عليها إستراتيجية العمل الاستثماري التي تقرها السلطات الحاكمه في البنك وعلى رأسها مجلس الإدارة إضافة الى الموارد الفعلية المتاحة للبنك لاستخدامها في العمليات الاستثمارية المختلفة مع أخذ سقف العمل المحدد للبنك في الاعتبار في حالة وإذ كان بنك فيصل الإسلامي السوداني قد تأكدت له مؤشرات النجاح وثبات التجربة في السنوات الاولى من عمر المؤسسة والتي تمتع فيها البنك بأعفائه من الضرائب على ارباح اعماله وتوفر له الدعم والسند الرسمي والشعبي وقام على إدارته حشد وافر من ذوي الخبرات المصرفية العالمية.

## الخاتمة النتائج والتوصيات

### النتائج

1. أن الصيغ الإسلامية تحقق توظيف امثل في المجتمع وهذا يعنى انها تمتلك القدرة على جمع المدخرات وتحقيق التراكم الرأسمالى المساعد فى التنمية الإقتصادية خصوصاً عن طريق تمويل قطاع الاسر المنتجة .
2. أن صيغة المضاربة ونسبة المخاطر التى تكتنفها نجد أن البنوك تتعامل بها فى نطاق ضيق كما فى بنك فيصل الاسلامى نسب التمويل كانت ضئيلة جداً.
3. التمويل الاستثمارى فى قطاع التجارة الخارجية بدأ بنسب قليلة فى بداية سنين الدراسة وانعدم فى بعض السنين ثم ارتفع فى السنين الاخيرة من الدراسة وعنى هذا التذبذب فى نسب التمويل الى عدم الاستقرار السياسى فى السودان والمشاكل التى تواجه قطاع الصناعة .
4. صيغة المرابحة تستحوذ على النصيب الاكبر من التمويل المقدم من قبل البنك .
5. التمويل المقدم لصيغة السلم ضئيل جدا بالرغم من اهمية هذه الصيغة فى خدمة النشاط الزراعى .
6. قطاع التمويل الاصغر والاسر المنتجة بدأ بنسب تمويل قليلة فى الستة اعوام الاولى لكن تم التركيز على القطاع وتم منحه نسب عالية من التمويل فى سنين الدراسة الاخيرة .
7. قطاعى الصناعة والعقار لم يحصلوا على تمويل خلال الستة اعوام الاولى من الدراسة اما الاعوام الاخيرة تم إدخالهما ضمن منظومة التمويل الممنوحة للقطاعات الاقتصادية .
8. قطاع النقل والخدمات حاز على اعلى نسب التمويل المقدمة فى كل اعوام الدراسة ماعدا اخر عامين تضائلت النسبة فيهما .
9. اظهرت الجداول أن نسب التمويل المقدمه لصيغة المرابحة هى الاكثر تمويلياً فى كل اعوام الدراسة.
10. ضعف التمويل الممنوح عن طريق صيغة المضاربة وانعدامه فى بعض اعوام الدراسة.

## التوصيات

1. ضرورة ان تعمل البنوك بجميع الصيغ الاسلامية دون التركيز على صيغ معينة وذلك لتكامل العملية الاستثمارية التمويلية فى كافة البنوك الاسلامية .
2. التوسع فى تمويل القطاع الزراعى بصيغة السلم نظراً للأولوية لهذا القطاع الحيوى ومساهمة الواسعة فى الاقتصاد.
3. إجراء دراسة مكثفة لصيغ التمويل الاسلامية بغرض تقليل المخاطر التى تكتنفها هذه الصيغ حتى تطمئن البنوك الى استخدام هذه الصيغ الشرعية الهامة .
4. زيادة الحصة التمويلية المقدمه لقطاع التجارة الخارجية وذلك للعملاء الصعبة التى تجلبها .
5. يجب على البنوك الاسلامية نشر الوعى المصرفى الاسلامي بين المواطنين عن طريق وسائل الإعلام المختلفة لكى يتعاملوا بصيغ التمويل الاسلامية.
6. العمل على توفير المعلومات والشفافية بما يخص عملية التمويل فى البنوك الاسلامية لكى يقبل المستثمرين على المعاملات الإسلامية .

## دراسات مستقبلية مقترحة:

1. دور السلم فى التمويل الزراعى بالسودان فى الفترة من 2005-2013.
2. التمويل بالمضاربة وتحليل مخاطرها.

## المصادر :

### القرآن الكريم

- 1 . الاستاذ/ الصديق طلحة محمد(2001 )، تقديم صابر محمد حسن محافظ بنك السودان ، بيع السلم التمويل .الاستثمار. (الزراعى ، الحيوانى ،التجارى،الصناعى) الطبعة الاولى ، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة.
2. جاسم حميد وآخرون ، الاقتصاد الصناعى ، الطبعة الاولى (1990) ،مطبعة سيما.
3. رحمن حسن الموسوي ، الاقتصاد الزراعي ، الطبعة الأولى (2013) ، دار اسامة للنشر.
- 4 . سراج الدين عثمان و أ. عبد الهادى يعقوب ، المضاربة أحكامها وضوابطها الشرعية والمحاسبية فى المصارف الإسلامية ، الطبعة الثانية (1993)، قسم البحوث الفقهيه والشرعية والفتوى إدارة التخطيط والدراسات
5. د. محمد شيخون، (2002) المصارف الإسلامية دراسة تقويم المشروعية الدينية والدور القصادى والسياسى، الطبعة الأولى ، دار وائل للطباعة والنشر (عمان الأردن).
6. أ.د. محمود حسن صوان(2015) ،أساسيات الاقتصاد الإسلامى ، الطبعة الاولى، دار المناهج للنشر والتوزيع .
7. محمد جودت ناصر ،التسويق الداخلى للسلع والخدمات وإدارة مؤسسات التجارة الداخلية ، الطبعة الاولى 1994 ، دار الفكر بدمشق
8. مدحت القرشي ،الاقتصاد الصناعى ، الطبعة الثانية (2005) ، دار وائل للنشر.
9. محمد عبد العزيز حسن(1996) ، التطبيق المعاصر لعقد السلم فى المصارف الإسلامية ، الطبعة الاولى ، المعهد العالمى.
10. أ. نعيم نمر داوود 2012، البنوك الإسلامية نحو إقتصاد إسلامى ،الطبعة الاولى، دار البداية

### الرسائل الجامعية :

1. بوغان نور الدين(2007)، جودة الخدمات وأثرها على رضا العملاء ، ، رسالة ماجستير منشورة ، جامعة محمد بوضياف المسيلة.
2. فهد ابراهيم جورج (2013)، أثر الإدارة اللوجستية فى رضا الزبائن دراسة حالة على شركة باسفيك انترناشونال لاينز-الاردن (2007)، رسالة ماجستير منشورة ، جامعة الشرق الاوسط.
3. رفاه عدنان نجم ، العوامل المؤثرة فى الطلب على الخدمة المصرفية دراسة تطبيقية على عينة من المستفيدين فى محافظة نينوى، رسالة ماجستير منشورة ،جامعة الموصل.
4. نعيم عبد الكريم الطراونة (2011)، اثر ابعاد جودة الخدمات الالكترونية فى تحقيق الرضا لدى ممثلى المنشآت الخاضعة للضمان الاجتماعى (الاردنى) رسالة ماجستير منشورة،جامعة الشرق الاوسط.

### مقالات الكترونية :

1. د.أحمد السيد الدقن(2013)، القطاع الثالث والإدارة الحديثة للدولة ، مقال ، دار ناشرى للنشر الإلكتروني. [www.nashiri.net](http://www.nashiri.net)

الملاحق

ملحق رقم (1)

ألف جنية	التمويل على حسب الصيغ								
2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	البيان
306,338	260,399	110,294	21,946	20,821	19,156	22,693	44,873	51,618	مشاركة
2,592,557	2,126,329	1,207,211	665,215	308,561	260,071	224,474	168,911	123,373	مراوحة
22,743	1,472	22,647	6,592	1,132	1,428	1,143	2,067	2,225	مضاربة
1,455,125	1,352,069	1,917,665	273,978	149,035	191,889	56,920	48,935	3,856	أخرى
4,376,763	3,740,269	3,257,817	967,731	479,549	474,552	305,230	264,786	147,970	الجملة

ملحق رقم (2)

ألف جنية	التمويل على حسب القطاعات								
2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	البيان
310,715	246,184	131,473	14,068	526	9,879	1,026	1,826	2,720	تجارة خارجية
169,059	166,412	156,311	344,439	88,381	89,247	79,749	57,447	61,492	تجارة محلية
1,564,511	1,598,110	450,516	17,382	8,867	9,237	11,250	11,811	13,398	تمويل أصغر وأسر منتجة
90,884	150,124	168,789	35,565	41,200	32,296	31,907	41,877	6,212	زراعة
275,164	204,379	388,377	556,277	340,575	330,649	176,465	140,704	30,961	نقل وخدمات
888,929	390,375	213,973	-	-	-	-	-	-	الصناعة
563,806	327,551	427,491	-	-	-	-	-	-	عقار
486,694	657,154	1,320,887	-	-	3,244	4,833	11,121	33,188	أخرى
4,376,762	3,740,269	3,257,817	967,731	479,549	474,552	305,230	264,786	147,970	الجملة