



جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

كلية الدراسات التجارية

قسم المحاسبة والتمويل

تقييم التمويل بصيغة المرابحة في المصارف الإسلامية العاملة

بالسودان

(دراسة حالة بنك الشمال الإسلامي وبنك فيصل الإسلامي السوداني)

Evaluation of Murabaha financing in Islamic banks
operating in Sudan

(A field study for the Islamic North Bank and Faisal Islamic Bank of Sudan)

بحث تكميلي لنيل درجة البكالوريوس في المحاسبة والتمويل

إعداد الطلاب:

أبو بكر محبوب خير الله

حازم عماد الزين حسن

زكريا أبو القاسم سيد أحمد

صهيب طه علي قمر

يوسف عثمان علي موسى

إشراف الأستاذ

عثمان محمد مضوي

1438هـ / 2017م



الاستحلال

قال تعالى:

﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ
الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ صدق الله العظيم

[البقرة: 275]

الجزء الثاني

بدانا بأكثر من يد وقاسينا أكثر من هم وعانينا الكثير من الصعوبات وهانحن
اليوم والحمد لله نطوي سهر الليالي ونعبد الأيام وخراصة مشوارنا بين دفتي
هذا العمل المتواضع.

إلى منارة العلم والامام المصطفى إلى الأمي الذي علم المتعلمين إلى سيد الخلق
إلى [رسولنا الكريم سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم].

إلى النبيوع الذي لا يمل العطاء إلى من حاكنا سعادتنا بخيوط منسوجة من
قلوبهم إلى [أمهاتنا العزيزات].

إلى من سعوا وشقوا لننعم بالراحة والهناء إلى الذين لم يبخلوا بشئ من أجل
دفعنا في طريق النجاح إلى الذي علمونا أن نرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر إلى
[آباءنا الأعزاء].

إلى من حبهم يجري في عروقنا ونلهج بذكراهم أفدنا إلى [أخواننا وأخواننا].

إلى من سرنا سوياً ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح والإبداع إلى من تكاتفنا
بدأ بيد ونحن تقطف زهرة وتعلمنا إلى [أصدقائنا وصديقائنا وزملائنا وزميلائنا].

إلى من علمونا حروفاً من ذهب وكلمات من درر وعبارات من أسى وأجلى
عبارات في العلم إلى من صاغوا لنا علمهم حروفاً ومن فكرهم منارة نير لنا
سيرة العلم والنجاح إلى [أساتذتنا الكرام].

نهدي عصارة جهدنا..

الشكر والعرفان

(الشكر لله أولاً وأخيراً ..)

وفي مثل هذه اللحظات يتوقف اليراع ليفكر قبل أن يخط الحروف ليجمعها في كلمات ... تتبخر الأحرف وعبثاً أن يحاول تجميعها في سطور .. سطوراً كثيرة تمر في الخيال ولا يبقى لنا في نهاية المطاف إلا قليلاً من الذكريات وصور تجمعن برفاق كانوا إلى جانبنا.

فواجب علينا شكرهم ووداعهم ونحن نخطو خطواتنا الأولى في غمار الحياة.

ونحن بالجزيل الشكر والعرفان إلى كل من أشعل شمعة في دروب عملنا وإلى من وقف على المنابر وأعطى من حصيلة فكره لينير دربنا إلى الأستاذة الكرام في كلية الدراسات التجارية قسم المحاسبة والتمويل. وتتوجه بالشكر الجزيل إلى الأستاذ:

عثمان محمد مضوي

الذي تفضل بإشرافه على هذا البحث فجزاه الله عنا كل خير فله منا كل التقدير والاحترام..

والشكر موصول إلى أسرة بنك فيصل الإسلامي وبنك الشمال الإسلامي لما قدموه لنا من دعم في سبيل إخراج هذا البحث.

وشكرنا الخاص إلى الدكتور: **صلاح كنه** وذلك لمساعدته لنا في إخراج هذا البحث إلى حيز الوجود

المستخلص

تناول البحث تقييم التمويل بصيغة المرابحة في المصارف الاسلامية العاملة بالسودان، تمثلت مشكلة البحث في حوجة المجتمع الي التمويل وتحديد التمويل وفقاً لصيغة اسلامية، وذلك تخوفاً من الشبهات الربوية و تكمن اهمية البحث في التعريف بصيغة المرابحة وبيان اهميتها في المصارف الاسلامية ، وبيان اهمية المصارف الاسلامية للمجتمع.

وهدفت الدراسة الي توضيح اثر التمويل بصيغة المرابحة على الارباح في المصارف الاسلامية و توضيح ان صيغة المرابحة اهم صيغ التمويل الاسلامية.

واعتمدت الدراسة على المنهج الاستقرائي المعتمد على الكتب والمراجع والرسائل العلمية و المنهج الاستنباطي المعتمد على المصادر الميدانية من خلال استخدام استمارة الاستبيان والمنهج التاريخي في سرد الدراسات السابقة حسب تسلسلها التاريخي .

اخذت الدراسة الفرضيات الآتية:

الفرضية الاولى : التمويل بصيغة المرابحة يحقق معدلات ربح مرتفعة .

الفرضية الثانية : التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة.

الفرضية الثالثة: تعتمد المصارف الاسلامية على التمويل بصيغة المرابحة بصورة كبيرة.

توصلت الدراسة الي عدة نتائج اهمها :صيغة المرابحة اكثر الصيغ الاسلامية تحقيقاً للارباح في المصارف الاسلامية ، واهم توصيات الدراسة انشاء لجنة فنية شرعية في المصارف الاسلامية مختصة للإشراف على عملية المرابحة لمنع حدوث عمليات المرابحة الصورية.

Abstract

The study dealt with the evaluation of Murabaha financing in Islamic banks operating in Sudan.

The problem of research was about the need of the community to finance, specifically financing according to an Islamic formula. The importance of research is to define the Murabaha formula and indicate its importance in Islamic banks, and to indicate the importance of Islamic banks to the group.

The study aimed at clarifying the impact of Murabaha financing on profits in Islamic banks and clarifying that the Murabaha formula is the most important form of Islamic finance.

The study relied on the inductive method based on the books, references, scientific messages and the deductive approach based on the field sources through the use of the questionnaire and the historical method in the narration of previous studies according to their historical sequence.

The study examined the following hypotheses:

The first hypothesis: Murabaha financing achieves high profit rates.

The second hypothesis: financing in the formula of the sacrifice is accompanied by limited risks.

The third hypothesis: Islamic banks rely heavily on Murabaha financing.

The study reached several conclusions, the most important of which is: Murabaha formula is the most Islamic formulas for profits in Islamic banks.

The most important recommendations of the study are the establishment of a legal technical committee in Islamic banks to supervise the Murabaha process to prevent the occurrence of Murabaha transactions

فهرس الموضوعات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	البسمة
ب	الآية
ج	الإهداء
د	الشكر والتقدير
هـ	مستخلص الدراسة باللغة العربية
و	مستخلص الدراسة باللغة الإنجليزية
ز-ح	فهرس الموضوعات
ط-ي	فهرس الجداول
ك	فهرس الأشكال
المقدمة وتشمل:	
3-1	أولاً: الإطار المنهجي
13-4	ثانياً: الدراسات السابقة
الفصل الأول	
المرابحة	
26-14	المبحث الأول: الإطار النظري للمرابحة
41-27	المبحث الثاني: التطبيق العملي للمرابحة في المصارف الإسلامية
الفصل الثاني	
المصارف الإسلامية	
55-42	المبحث الأول: مفهوم وخصائص واهداف المصارف الإسلامية
68-56	المبحث الثاني: أهمية ووظائف المصارف الإسلامية
الفصل الثالث	
الدراسة الميدانية	
84-69	المبحث الأول: نبذة تعريفية عن بنك الشمال الإسلامي وبنك فيصل الإسلامي السوداني
108-85	المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار الفرضيات

الخاتمة	
109	أولاً: النتائج
109	ثانياً: التوصيات
113-110	المصادر والمراجع
118-114	الملاحق

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
39	اجراءات ارشاديه في تنفيذ بيع المرابحه للأمر بالشراء	جدول رقم (1،2،1)
50	اوجه الشبه والاختلاف بين البنوك الاسلاميه والتجارية(التقليدية)	جدول رقم (1،1،2)
87	معامل ألفا كرونباخ لعبارات الاستبيان	جدول رقم (1)
88	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر	جدول رقم (1/2/3)
89	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي	جدول رقم (2/1/3)
90	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي	جدول رقم (3/2/3)
91	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل المهني	جدول رقم (4/2/3)
92	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة	جدول رقم (5/2/3)
93	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الاول	جدول رقم (6/2/3)
94	الوسيط والانحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الاول	جدول رقم (7/2/3)
95	نتائج اختيار الفرضية الأولى	جدول (8/2/3)
97	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني	جدول (9/2/3)

98	الوسيط والانحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني	جدول رقم (10/2/3)
99	نتائج اختيار الفرضية الثانية	جدول (11/2/3)
100	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث	جدول (12/2/3)
101	الوسيط والانحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث	جدول رقم (13/2/3)
102	نتائج اختيار الفرضية الثالثة	جدول (14/2/3)
103	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الاول.	جدول (15/2/3)
104	يوضح الجدول التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثاني.	جدول رقم (16/2/3)
105	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثالث.	جدول رقم (17/2/3)
106	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الرابع.	جدول رقم (18/2/3)

فهرس الاشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
88	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر	شكل رقم (1/2/3)
89	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي	شكل رقم (2/2/3)
90	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي	شكل رقم (3/2/3)
91	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل المهني	شكل رقم (4/2/3)
92	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة	شكل رقم (5/2/3)
104	لتوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الاول.	شكل رقم (6/2/3)
105	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثاني.	شكل رقم (7/2/3)
106	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثالث.	شكل رقم (8/2/3)
107	يوضح التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الرابع	شكل رقم (9/2/3)

تمهيد:

بدأ العمل بصيغ التمويل الإسلامية بالسودان عام 1978م وذلك بتجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني، وقد كان النظام المصرفي في السودان قبل هذا التاريخ يعمل وفق نظم التمويل التقليدية المرتكزة على معدل الفائدة الثابت.

لا شك ان الربحية عامل مهم في البنوك، فمن الاستثمار تجني البنوك الإسلامية ارباحها التي تعود عليها من ذلك الاستثمار.

تعتبر صيغة المربحة في المصارف الإسلامية صيغة ضرورية تساهم في خلق واقع مصرفي خالي من سعر الفائدة والصيغ الربوية المخالفة للنظام المصرفي الإسلامي.

وتتمثل تجربة المصارف الإسلامية في نشاطها لبنة في صرح النظام الاقتصادي الإسلامي واداة من ادوات فاعليته ولون من الوان تطبيقه في المجتمع الإسلامي بحيث تخدم اهدافه وتدعم اغراضه

مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث في حوجة المجتمع الى التمويل وتحديد التمويل وفقاً لصيغة إسلامية وذلك تخوفاً من الشبهات الربوية في كثير من اساليب وصور التمويل الأخرى، لذلك كان التوجه نحو صيغة المربحة باعتبارها تلبي احتياجات المجتمع الإسلامي بعيداً عن الشبهات الربوية.

ويمكن صياغة المشكلة في التساؤلات الآتية:

- 1- ما هو مستوى الأرباح التي يمكن ان تتحقق عن طريق المربحة؟
- 2- ماهي درجة المخاطرة في التمويل بالمربحة؟
- 3- ما هو مدى اعتماد المصارف الإسلامية على التمويل بالمربحة؟
- 4- هل التمويل بالمربحة يوفر ضمانات كافية؟

أهمية البحث

الأهمية العلمية :

- 1- افادة الدارسين بالمعلومات اللازمة عن التمويل بصيغة المربحة
- 2- بيان أهمية المصارف الإسلامية للمجتمع

الأهمية العملية :

- 1- إبراز دور ومساهمة المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية .
- 2- إبراز دور الصيغ الإسلامية عموماً وبالأخص صيغة المربحة في تنمية المجتمع.

اهداف البحث :

يهدف البحث الى توضيح الاتي :-

- 1- اثر التمويل بصيغة المرابحة على الارباح في المصارف الاسلامية .
- 2- توضيح ان صيغة المرابحة اهم صيغة تمويل في المصارف الاسلامية .
- 3- توضيح سهولة القيام بعملية المرابحة .
- 4- توضيح ان التمويل بالمرابحة اقل مخاطرة واكثر ربحية .

فرضيات البحث :

- 1- التمويل بصيغة المرابحة يحقق معدلات ربح مرتفعة .
- 2- التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة .
- 3- تعتمد المصارف الاسلامية على التمويل بالمرابحة بصورة كبيرة .

حدود البحث

الحدود المكانية :

- 1- بنك الشمال الاسلامي .
- 2- بنك فيصل الاسلامي السوداني .

الحدود الزمانية :2017م

منهجية البحث :

- 1- المنهج الاستنباطي لتحديد محاور البحث والفروض .
- 2- المنهج الاستقرائي لاختبار الفروض .
- 3- المنهج التاريخي لمتابعة الدراسات السابقة التي لها علاقة بموضوع الدراسة .
- 4- المنهج التحليلي من خلال اسلوب الدراسة التطبيقية .

هيكـل البـحث :

يتكون البحث من مقدمة وثلاثة فصول :

الفصل الأول: المرابحة : ويتكون من مبحثين :

المبحث الأول: الاطار النظري للمرابحة.

المبحث الثاني: التطبيق العملي للمرابحة في المصارف الاسلامية

الفصل الثاني: المصارف الإسلامية: يتكون من مبحثين:

المبحث الاول: مفهوم وخصائص واهداف المصارف الاسلامية

المبحث الثاني: أهمية ووظائف المصارف الإسلامية

الفصل الثالث: الدراسة الميدانية

ويتكون من مبحثين:

المبحث الأول: نبذة تعريفية عن بنك الشمال الإسلامي وبنك فيصل الإسلامي السوداني

المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار الفرضيات.

الدراسات السابقة :

أولاً: دراسة سيد احمد عبد العزيز خيري (2000م)⁽¹⁾

هدفت هذه الدراسة إلي تغيير كفاءة البنوك التجارية في الموازنة بين إدارة السيولة النقدية وتحقيق الربحية وذلك من خلال تغيير كفاءة البنوك التجارية في السودان من خلال التحليلات والاستشارات التي غطت كافة النشاطات التي ترتبط بالسيولة النقدية والربحية ودراسة أنظمة المعلومات والرقابة المالية المستخدمة في البنوك موضوع الدراسة من أهم النتائج التي تم توصلت إليها الدراسة هي غياب الآلية الدائمة لقياس وتقييم السيولة النقدية والربحية في البنوك التجارية والذي أدى إلي عدم قدرتها على إدارة السيولة النقدية وتحقيق الربحية وبرز ذلك من خلال ضعف عملية التخطيط المالي وصعوبة إدارة التدفقات المستقبلية والكشف مبكراً عن احتمال حدوث أي عجز أو فائض نقدي والعمل على استثمار هذا الفائض النقدي لتحقيق أقصى درجة من الربحية .

توصيات الدراسة :

- ضرورة خلق آلية دائمة بالبنوك التجارية تعنى بتقييم وقياس السيولة النقدية والربحية وذلك باستحداث إدارة متخصصة تعمل على إدارة التدفقات النقدية بصورة متكاملة.
- يجب توفير المعلومات المالية المناسبة وبالسرعة المطلوبة لإدارة الشؤون المالية بالبنوك ، مما يستدعي مراعاة تطبيق النظم المالية والمحاسبية السليمة والفعالة.
- يجب إنشاء أقسام متخصصة داخل إدارات الشؤون المالية بالبنوك تعنى بإدارة الموارد المالية وتميئتها.
- ضرورة تقديم تقارير مالية مكتملة وصحيحة وبصفة دورية حتى يمكن تحليلها ومعرفة ما تعنيه فيما يتعلق بالأداء والموقف المالي للبنك.
- الاهتمام بأجهزة الضبط الداخلية بالبنك ودعمها ومتابعة أدائها وذلك لأنها تمثل الضمانة الحقيقية للتطبيق السليم لسياسات وبرامج الإدارة .

(1) سيد احمد عبد العزيز خيري ،تقييم كفاءة البنوك التجارية السودانية في الموازنة بين إدارة السيولة النقدية وحقيق الربحية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة ، 2000م

ثانيا: دراسة محمد سالم محمد خير (2001م):⁽¹⁾

تناولت الدراسة كفاءة التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية لإبراز دور صيغة المرابحة كأهم صيغ التمويل في النظام المصرفي الإسلامي من خلال إثبات ربحيتها العالية وقلّة مخاطرها ومحاولة الوصول إلي حلول تمكن من تقليل المخالفات التي تحدث عند التنفيذ. وتمثلت مشكلة الدراسة في محاولة البنك المركزي من تقليل المخالفات التي تحدث عند تنفيذ التمويل بصيغة المرابحة ولا بد من وضع ضوابط وشروط تقلل منها. وتمثلت فرضيات الدراسة في أن التمويل بصيغة المرابحة أكثر ربحية مقارنة بالصيغ الأخرى ويعد التمويل بصيغة المرابحة أقل مخاطرة مقارنة بالصيغ الأخرى واتبعت الدراسة المنهج الوصفي الإحصائي ، ونتائج هذه الدراسة تمثلت في أن التمويل بصيغة المرابحة هو الطريقة الأنسب من وجهة نظر المصرف محددًا منذ توقيع عقد المرابحة مع العميل والبعد عن المرابحة الصورية التي لم تنفذ وفق الخطوات الأساسية ولم يراعي فيها الضوابط الشرعية والمحاسبية اللازمة ، وتعد صيغة المرابحة نسبة ربحيتها أعلى من نسب مخاطرها بالابتعاد عن المرابحة الصورية.

ثالثا: دراسة هيثم مصطفى عمر العوض (2006م):⁽²⁾

هدفت هذه الدراسة للوصول الطريقة الأفضل في حساب صافي العائد بعد خصم جميع تكاليف المرابحة كصيغة من صيغ التمويل الإسلامي والتوصية بتطبيقها في المصارف السودانية ، أيضا هدفت الدراسة للتطبيق المحاسبي الصحيح للقيود والحسابات الخاصة بالمرابحة وفقا للمعايير المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة في البحرين مع التوصية بالتطبيق في المصارف السودانية.

نتائج الدراسة :

1- تعتبر المرابحة صيغة تمويلية مناسبة يمكن عن طريقها توفير احتياجات النشاط التجاري من السل ، وذلك بهدف التمكن من منافسة البنوك التقليدية التي تعتمد على سعر الفائدة بشرط تطبيقها التطبيق الشرعي الصحيح.

⁽¹⁾محمد سالم محمد خير، كفاية التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية في الفترة من (1999-1993م) ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير 2001م .

⁽²⁾هيثم مصطفى عمر العوض ، حساب التكلفة والعائد في صيغة المرابحة ، دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي للفترة بين (2005-2001م) ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة ، إشراف د.فتح الرحمن الحسن ، 2006م

2- يقوم بنك التضامن الإسلامي بتطبيق الطريقة الصغيرة لحساب العائد على المربحة وفق ما نص عليه المرشد الفقهي ، مما يزيد الغبن.

3- لا يقوم بنك التضامن بخصم التكاليف الإجمالية للمراجعة من عائداتها مما يؤدي إلى فقدان جزء من عائداتها.

4- لا بدأ من خصم جميع التكاليف الناتجة للحصول على عائد إضافي للمراجعة حيث انه لا يمكن تسمية العائد المنصوص عليه في السياسات التمويلية عائدا إلا بعد خصم التكاليف.

توصيات الدراسة :

1- الالتزام بتطبيق الأسلوب الصحيح في حساب عائدات المربحة، وعدم اللجوء إلى حسابات المراجعة بالطريقة التقليدية لحساب العائدات على المربحة ، مما يزيد الغبن

2- القيام بحساب تكاليف مصروفات فتح التمويل وعدم إهمالها مهما كانت ضئيلة ، وذلك نسبة لأنها تؤثر سلبا على صحة وعدالة القوائم المالية.

3- التوصية بتطبيق الطريقة الصحيحة المحاسبية الخاصة بتنفيذ المربحة وعدم خصم أرباح الأقساط إلا بعد دفع قيمة القسط.

4- التوصية بدراسات مستقبلية في الآتي :

- حساب التكلفة والعائد لصيغة المربحة على المصارف السودانية .

- مشاكل قياس صيغ التمويل الإسلامي .

- إمكانية تطبيق أسلوب التكلفة وفقا للنشاط في المصارف الإسلامية .

- دور محاسبة التكاليف المعيارية في الرقابة على أداء القطاع المصرفي

رابعا : دراسة صابر مصطفى أحمد رحمة (2006م) .⁽¹⁾

تمثلت مشكلة الدراسة في أن طبيعة التمويل المصرفي في السودان مبني على صيغ التمويل الإسلامية وتبرز مجموعة من العقبات والمخاطر التي تكثف التمويل المصرفي مثل المخاطر والمعوقات الناتجة عن صيغ التمويل والمخاطر الناتجة عن حجم وتوقيت التمويل والمخاطر والمعوقات الناشئة عن نوعية العملاء وطبيعة النشاط الاقتصادي موضوع التمويل.

(¹) صابر مصطفى احمد رحمة ، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية المشاكل والحلول ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،رسالة ماجستير غير منشورة 2006م.

افتترضت الدراسة أن المصارف السودانية حديثة العهد بصيغ التمويل الإسلامية مما يصعب مهمة إقناعها بتعديل برامجها لتطبيقها وخاصة في مجال استخدام صيغة المضاربة التي تحتوي على مخاطر عالية.

كذلك وجود علاقة قوية بين ارتفاع مخاطر صيغ التمويل وإحجام المصارف الإسلامية عن استخدامها وعدم توفر الكادر المؤهل في مجال التمويل بالصيغ الإسلامية .
تمثلت أهمية الدراسة في أن طبيعة المصارف الإسلامية تقوم على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك بإعادة توزيع الدخل وحل مشكلة البطالة ،ولذلك معرفة الصعوبات التي تواجه صيغ التمويل الإسلامية في المصارف السودانية تعطي أهمية هذه الدراسة.

وهدفت الدراسة إلى معرفة المعوقات التي أدت إلى ضعف استخدام صيغ إسلامية في المصارف السودانية والآثار المترتبة على ذلك واتبعت المنهج الوصفي التحليلي وقد تم اختيار عينة من بنكين هما البنك الإسلامي السوداني ومصرف المزارع التجاري كحالة للدراسة ،وقد خلصت الدراسة إلى وجود معوقات لتطبيق صيغ التمويل الإسلامية في المصارف الإسلامية من أهمها المصارف السودانية حديثة العهد في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية ،إذ يرجع تاريخ ظهور المصارف الإسلامية في السودان إلى بداية الثمانينات من القرن الماضي ،كذلك هذه الصيغ تواجه مجموعة من العقبات عند تطبيقها في المصارف السودانية .كذلك عدم توفر العملاء بالمواصفات المطلوبة ،من ناحية الأمانة والثقة والخبرة الاستثمارية وعدم توفر الكادر البشري المؤهل في مجال التمويل الإسلامي .

توصلت الدراسة إلى عدد من التوصيات وهي لا بد من القيام بدراسة المشاريع جيدا والاستعانة بالخبراء في مجال دراسات الجدوى قبل الدخول في عمليات تمويلية طريق الصيغ الإسلامية مع ضرورة أن يكون موظفي قسم الاستثمار بالمصارف الإسلامية من ذوي الدراية والمعرفة لما يوكل إليهم من مهام وعلى درجة عالية من التأهيل العملي والعلمي ،كذلك يجب على هيئة الرقابة الشرعية القيام بدورها كاملا بما يتماشى مع الشريعة الإسلامية حتى لا يقع البعض في الشبهات ، مع ضرورة الابتعاد عن المراهبة الصورية .

خامسا: دراسة أسماء الخضر عبد الله الخضر (2007م):⁽¹⁾

تمثلت مشكلة الدراسة في تعدد صيغ التمويل المصرفي الإسلامي ، ويمكن اعتبار صيغة المشاركة والمرابحة هما الصيغ ذات الوزن النسبي الكبير عند التطبيق والمخاطر التي يتعرض لها البنك والعميل من جراء تطبيق كل صيغة تمويلية ، وتحقق الصيغتان أهداف الممول والعميل أهداف المجتمع والطرق المتبعة للحد من مخاطر هذه الصيغ .

تكمن أهمية الدراسة في أن المرابحة والمشاركة تعتبر من صيغ التمويل ذات الوزن الكبير من حيث التطبيق والاستخدام وبالتالي فلا بد من قياس تكاليف وكفاءة وفاعلية كل صيغة على حدة ، كما انج وهز هذه الصيغ هو تحقيق النفع لفرد والمجتمع السليم.

هدفت الدراسة إلي إظهار الدور الكبير والفعال لصيغتا المشاركة والمرابحة في التمويل المصرفي الإسلامي وإثبات أن المصرف لا يتعرض إلي مخاطر من إجراء التطبيق الصحيح لهذه الصيغة. اتبعت الدراسة المنهج الاستنباطي والاستقرائي والتاريخي والتحليلي .

توصلت الدراسة إلي نتائج منها تحقق صيغتا المشاركة والمرابحة أهداف البنك في حصول على ربح ، تحقق الصيغتان أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، تقرير المرابحة أكثر الصيغ تعثرا في السداد.

أوصت الدراسة بضرورة تفضيل تطبيق المصرف صيغة المشاركة في التمويل المصرفي لأنها تتضمن تنفيذ المشروع بمشاركة ومتابعة الطرفين ، يجب على البنك أن يعتمد على المتابعة والتنفيذ للمشروع موضوع المشاركة وكتابة التقارير الدورية أكثر من اعتماده على الضمانات ، حتى يضمن البنك تنفيذ عقد المرابحة ، يجب استخدام عقد المرابحة للأمر بالشراء لإلزام العميل بالشراء حسب العقد .

تتاولت الدراسة كفاءة استخدام المرابحة والمشاركة في التمويل المصرفي (دراسة حالة البنك السوداني الفرنسي للفترة من 2000-2004م) .

(1) أسماء الخضر عبد الخضر ، حساب التكلفة والعائد في صيغة المرابحة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2007م.

سادسا: دراسة جلال الدين محمد إبراهيم عثمان النعيم (2008م) ⁽¹⁾

تناولت الدراسة إشكالات تطبيق وتوظيف صيغ التمويل الإسلامي - دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي (2005-2008م).

تمثلت مشكلة الدراسة في الإشكالات والمعوقات بالنسبة لتوظيف الصيغ الإسلامية في التمويل ورفع قدرته على منافسة الاقتصاد الوضعي وتتمثل في توعية الزبون وطبيعة نشاطه الاقتصادي المراد تمويله والمعرفة الفقهية للعاملين بالصيغ الإسلامية .

تكمن أهمية الدراسة في الدور المتعاظم الذي تلعبه المصارف الإسلامية كبديل امثل للبنوك التقليدية ومما يعطيها المبرر الشرعي في التعامل معها وفق الشريعة الاسلامية لاهميتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

هدفت الدراسة الى تسليط الضوء على اشكالات التمويل المصرفي في مختلف الجوانب وبيان الصعوبات التي تواجه عملية التطبيق ، زيادة الثقة بين البنك والعميل عبر المشاركة في المخاطرة.

اتبعت الدراسة المنهج الاستردادي والتاريخي والتحليلي ، توصلت الدراسة الي نتائج منها ان للعمل المصرفي الاسلامي الية تختلف عن الية العمل في المصارف التقليدية على الرغم من ذلك يلاحظ فيه قصور بسبب نقص الخبرة في الكادر الوظيفي ، هناك نقص في التشريعات القانونية بالمصارف الاسلامية بالرغم من صدور تشريعات في هذا الصدد.

اوصت الدراسة بضرورة بذل الجهد للرعاية والاعلان عن المصارف الاسلامية وتوصيل المعلومات الضرورية عنها من خلال وسائل الاعلام المعروفة لربط الجانب الروحي بالمادي في حلبة التعامل ،الاهتمام بتوعية عملاء المصرف الاسلامي من اجل تسهيل التعامل معهم من خلال فهم صغ التمويل .

¹ جلال الدين محمد إبراهيم عثمان النعيم ، إشكالات تطبيق وتوظيف صيغ التمويل الإسلامية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.

سابعا: دراسة الفاتح محمد علي سالم (2008م): (1)

يعتبر التمويل من اهم الانشطة او الوظائف التي تعتمد عليها المصارف بصفة عامة في تحقيق اهدافها ويمكن التعرف على مشكلة الدراسة من خلال الاجابة على عدد من التساؤلات المطروحة وهي :

لماذا تتمسك المصارف السودانية بتركيز تمويلها على صيغة المراجعة على الرغم من الضوابط والمنشورات الصادرة من البنك المركزي في هذا الصدد ؟

وهل للجهل وعدم معرفة العملاء بصيغ التمويل الاخرى اثر للاقبال على صيغة المراجعة ؟
وهل للجهل وعدم اطلاع ومعرفة موظفي الاستثمار في المصارف بالجوانب الشرعية والمحاسبية بالصيغ الاسلامية الاخرى علاقة بالتركيز على صيغة المراجعة فقط ؟
خرجت الدراسة بالعديد من النتائج منها :

- صيغة المراجعة هي الاكثر والاسهل تطبيقا مقارنة بالصيغ الاخرى ، وذلك نتاج الخبرات الطويلة التي اكتسبتها المصارف السودانية من خلال كثرة تطبيقها .

- صيغة المراجعة اقل مخاطرة من الصيغ الاخرى ويرجع السبب في ذلك الى وجود الضمانات القوية التي يمكن تسليها واسترداد حقوق البنك في حالة تعثر العميل .
تركيز التمويل على صيغة المراجعة يؤثر سلبا على التمويل بالصيغ الاخرى .

وبناء على النتائج قدمت الدراسة توصيات تمثلت في ضرورة اطلاع وتدريب موظفي ادارات واقسام الاستثمار بالبنك على الجوانب الشرعية والمحاسبية المتعلقة بتطبيق الصيغ الاسلامية الاخرى في شكل برامج تدريبية متواصلة ، كما يجب على البنك ان يسهم في رفع ثقافة المجتمع فيما يتعلق بالجوانب المختلفة للصيغ الاسلامية .

ثامنا : دراسة عبد الغفار مضوي علي الشيخ (اغسطس 2008م): (2)

تمثلت مشكلة الدراسة في تاثير التمويل بالمراجعة على الربحية في المصارف السودانية ، والتي تمثلت في احجام المصارف عن تقديم التمويل بها نسبة للتعثر في السداد والتزوير في المستندات ، ومع ذلك هناك نسبة عالية في التمويل بها في السنوات الاخيرة .

سعت الدراسة الى تحقيق ثلاث فروض اساسية هي :

(1) الفاتح محمد علي سالم ، أثر تطبيق المراجعة على منح التمويل المصرفي في السودان ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.

(2) عبد الغفار مضوي علي الشيخ، اثر التمويل بالمراجعة على الربحية في المصارف السودانية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.

التمويل بالمرابحة يساعد في ادارة السيولة بالبنوك ، والتمويل بالمرابحة يؤدي الي زيادة الربحية بالبنوك ، والتمويل بالمرابحة اكثر صيغة تمويلية بنكية تساعد على ربحية البنوك وازدهار الاقتصاد الوطني .

تكمن اهمية الدراسة في اهمية البنوك ومساهمتها الفعالة في الاقتصاد القومي وتنمية المجتمع ، وذلك من خلال تمويل المشروعات والمساهمة في تنمية المجتمع، والمرابحة صيغة تحقق ربحية عالية للبنوك مما يعود على الاقتصاد بالازدهار والنفع .

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة لتحقيق مجموعة من الاهداف تمثلت في معرفة اثر التمويل بالمرابحة على التمويل بالبنوك ومعرفة اثر التمويل بالمرابحة على السيولة في البنوك على المدى الطويل .

من اهم النتائج التي توصلت اليها الدراسة التمويل بالمرابحة يؤدي الي زيادة الارباح في المصارف السودانية وصيغة المرابحة اكثر صيغ الصيغ المصرفية استخداما لسهولة تطبيقها ، والتمويل بصيغة المرابحة يساعد في توفير السولة اللازمة للعميل بالرغم من المخاطر التي تصاحبها .

ومن خلال هذه النتائج توصلت الدراسة الى عدة توصيات من اهمها ضرورة استخدام صيغة المرابحة في عمليات التمويل في المصارف السودانية مع وضع ضوابط وسياسات مثل الضمانات الكافية التي تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في تنفيذ التمويل بصيغة المرابحة وضرورة توفير ضمانات كافية في حالة تنفيذ عقد المرابحة مما يساعد في ضمان ربحية البنوك من العقد ، كذلك ضرورة تدخل البنك المركزي لحسم مسألة الخلاف في الزامية الوعد للامر بالشراء بما يحقق المصلحة العامة ،حتى تتوحد المعاملات في كافة المصارف .

تاسعا: دراسة احمد عبد الحي محمد احمد (2008م):⁽¹⁾

تدور مشكلة البحث حول تحديد صعوبات ومشاكل تطبيق متطلبات المعيار وتحديد ما اذا كان المعيار يساعد مستخدمى القوائم المالية على فهم واستيعاب البيانات والمعلومات التي تؤدي الي سهولة المقارنة وتقييم المصارف المختلفة ، وهدفت الدراسة الى توضيح معيار المرابحة والمرابحة للامر بالشراء للقوائم المالية .

⁽¹⁾ احمد عبد الحي محمد احمد ، أهمية معيار المرابحة والمرابحة للامر بالشراء ومدى الإفصاح للقوائم المالية للبنوك الإسلامية ، دراسة حالة بنك الشمال الإسلامي (2007-2005م)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والتاريخي في اطار جمع وتحليل البيانات من واقع المصادر الاولية والثانوية ، والفرضيات متمثلة في قياس الموجودات المتاحة للبيع بعد الاقتناء والافصاح عنها بالقوائم المالية وتطبيق معيار المربحة والمربحة للأمر بالشراء يؤدي الي سهولة المقارنة بين المصارف المختلفة وقياس كفاءة الاداء .

توصيات الدراسة تدور حول التدريب المستمر للعاملين بالمصارف والمراجعين الخارجيين والجهات الاشرافية ، لابدأ ان يكون لبنك السودان المركزي والجهات ذات الصلة دور لمتابعة التطبيق بالمصارف ومعالجة المخاطر تكتنف صيغة المربحة .

الفجوة العلمية :-

ركزت الدراسات السابقة في متغيرها التابع على المعيار المحاسبي للمربحة والمربحة للأمر بالشراء كما تناولت اثر التمويل بالمربحة في ربحية المصارف وقياس كفاءة التمويل بالمربحة في المصارف وقياس وتقويم صيغتي المربحة والمشاركة في التمويل المصرفي ، وايضا ركزت الدراسات السابقة على دراسة حالات مصارف بعينها ، كما انها تناولت فترات زمنية معظمها اقل من خمسة اعوام وايضا اعتمدت على بيانات نوعية متن موظفي المصارف .

هذه الدراسة قد ركزت على الاداء الاقتصادي كمتغير تابع ، كما اعتمدت على فترات زمنية اطول (10سنوات) واعتمدت على البيانات الكمية من تقارير بنك السودان المركزي والجهاز المركزي للحصاء وبيانات المصارف العاملة بالسودان من تقاريرها المنشورة .

عاشرا : دراسة محمد احمد الامين علي محمد(2011م): (1)

تناولت الدراسة اثر تطبيق صيغة المربحة على التعثر في المصارف السودانية ،تمثلت مشكلة الدراسة في ان صيغة المربحة اكثر الصيغ تركيزا في المصارف السودانية ويتضح ذلك من خلال واقع الدراسات العلمية والتقارير المنشورة عن المصارف السودانية ويوازي ارتفاع في حجم ونسبة التعثر للعمليات الاستثمارية مما يقود الى افتراض وجود علاقة مباشرة بين ازدياد نسبة التعثر وحجم التمويل بصيغة المربحة ، كذلك ضعف دراسة الجدوى الاقتصادية للعملاء وعدم الالتزام بالسياسات واجراءت التطبيق والقصور الاداري وضعف الوعي المصرفي .

تكمن اهمية الالدراسة في ان التمويل المصرفي بصيغة المربحة ظل يستحوذ على النصيب الاكبر في السنوات الاخيرة من اجمالي تدفق حجم التمويل المصرفي مقارنة بالصيغ الاسلامية وتبرز

(1)محمد احمد الامين علي محمد ، اثر تطبيق صيغة المربحة على التعثر في المصارف السودانية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير غير منشور 2011م، إشراف د. معتز مرغني سيد احمد

اهمية هذا البحث في اثبات عدم وفاء العملاء بسداد مستحقاتهم للمصرف نتيجة لاستخدام هذه الصيغة وفي حالة عدم الالتزام بالسياسات والضوابط الصادرة من بنك السودان المركزي بالاضافة الى عدم التزام المصارف بتطبيقها حسب ما ورد في المرشد الفقهي لصيغة المرابحة والقصور الاداري في متابعة التحصيل من العملاء .

المبحث الاول

الاطار النظري للمرابحة

أولاً: تعريف المرابحة

المرابحة لغة :-

مفاعله من الربح وهو النماء ، في التجر يقال: نقد السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة ولا بد من تسمية الربح ، والمفاعلة هنا ليست على بابها لان الذي يربح انما هو البائع ، فهذا من المفاعلة التي استعملت في الواحد كسافر ، وعافاه الله .

او ان مرابحة بمعنى ارباح لان احد المتبايعين اربح الاخر .

ويمكن ان تكون المفاعلة على بابها بتكلف ، لان المشتري اربح البائع ولا كلام ، وهو ياخذ السلعة بربح العشرة كاحد عشر مثلاً الا وهو يعلم انه يبيعها باثني عشر مثلاً ، اي وهو يظن انها تزيد فقد اربحه البائع بهذا الاعتبار ايضاً .

المرابحة اصطلاحاً :-

اما المرابحة في اصطلاح الفقهاء فهي بيع بمثل الثمن الاول مع زيادة ربح معلوم .

فهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء الفاظهم في التعبير عنه .

ففي الهداية انه : كنقل ما ملكه بالعقد الاول بالثمن مع زيادة ربح .

وفي بدائع الصنائع : بيع بمثل الثمن الاول مع زيادة ربح .

وفي المغني معنى بيع المرابحة : هو البيع براس المال وربح معلوم .

وفسره في المغنح بقوله : والمرابحة ان يبيع بربح , فيقول راس مالي فيه مائة بعنكها بها وربح عشرة او على ان اربح في كل عشرة درهما .

وفي روضة الطالبين انه : عقد يبني الثمن على ثمن البيع الاول مع زيادة .
وعرفها ابن عرفة من فقهاء المالكية بقوله : بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواتهله .
فخرج بالاول : المساومة والمزايدة والاستئمان , وخرج الثاني : الاقالة والتولية والشفعة , والرد بالعيب على القول بانه بيع (1)

عرف الحنفية المرابحة بانها :-

(بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به)

وعرفها الرافعي من الشافعية بقوله : (عقد يفى الثمن فيه ثمن المبيع الاول مع زيادة)
وقال ابن قدامة في المغنى من المذهب الحنبلي (بيع المرابحة هو البيع براس المال وربح معلوم)
بيع المرابحة : هو بيع السلعة بمثل الثمن الاول الذي اشترى البائع به مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع او نسبة من الثمن الاول(2)

ويقول الامام ابو الوليد محمد بن احمد بن رشد القرطبي من ائمة المالكية (المرابحة هي ان يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما بالدينار او الدرهم) (3)
وعرفها الظاهرية بانها :

(البيع ان تربحني للدينار درهما) وقيل : ههي ان يقول اربحك للعشرة اثني عشر (

وعرفها فقه الزيدية بانها هي : (نقل المبيع بالثمن الاول وزيادة) (4)

وعرفها الشريبي من الشافعية :

(بانها مفاعلة من الربح وهو الزيادة على رراس المال)

وعرفها المرغيناني من الحنفية :

(بانها نقل ما ملكه بالعقد الاول بالثمن الاول مع زيادة ربح) (5)

¹د. محمد صلاح محمد الصاوي , مشكلة الاستثمار في البنوك الاسلامية وكيف عالجها الاسلام , (القاهرة , كلية الشريعة والقانون , دار الوفاء 1990م) ص 198-199

²د. علي عثمان حامد , الرقابة المصرفية والشرعية على المصارف الاسلامية (السودان) ص 293-294

³عبد السميع المصري , المصرف الاسلامي علميا وعمليا (القاهرة - دار التضامن)ص75

⁴د. عبد الرازق رحيم جدي الهيبي , المصارف الاسلامية بين النظرية والتطبيق (الاردن - دار اسامة للنشر) ص510

⁵د يعرب محمود ابراهيم الجبوري , دور المصارف الاسلامية في التمويل والاستثمار (الاردن _ دار الحامد للنشر) ص130

كما عرفها كاتب اخر :

بانها اتفاق بين مشتري وبائع , لبيع سلعة معينة قد توجد لدى البائع او يمكنه شرائها ليعيد بيعها للمشتري , وذلك وفقا لمواصفات محددة للسلعة وعلى اساس سعر يمثل التكلفة مضافا اليها هامش ربح يتفق عليه الطرفان . (1)

وتعرف ايضا بانها :-

(بيع ما ملكه بالعقد الاول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه) (2)

كما عرفت بانها :

(البيع بالزيادة اي زيادة ربح الثمن الاول , وهي اشتراك البائع والمشتري في قبول الارباح بالقدر المحدد) (3)

كما عرفت بانها :

(عبارة عن عملية بيع سلعة ما قام بشرائها شخص ما او جهة ما لشخص اخر مقابل الثمن الذي تم به بالاضافة لمبلغ معين من الربح يكون عبارة عن مبلغ معلوم او نسبة معلومة من ثمن الشراء الاول) (4)

ثانيا : مشروعية وحكم المرابحة :

في الكتال قوله تعالى : (وأحل الله البيع وحرم الربا) وقوله سبحانه وتعالى (ليس عليكم جناح ان تبتغوا فضلا من ربكم) .

وفي السنة قوله عليه الصلاة والسلام : اذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم اذا كان يدا بيد.

وقوله عليه الصلاة والسلام : انما البيع عن تراض . (5)

¹ د . منير ابراهيم مندي , شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية الاسلامية (طنطا - كلية التجارة - المكتب العربي الحديث 1996م) ص54

² د. رفعت السيد العوضي , أ.د. علي جمعة محمد , موسوعة الاقتصاد الاسلامي في المصارف والنقود والاسواق المالية (القاهرة - جامعة الازهر - دار السلامة 2009م) ص292

³ د. خبايا عبد الله , الاقتصاد المصرفي (الجزائر , كلية العلوم الاقتصادية , دار الجامعة الجديدة 2013م) ص257

⁴ نعيم نمر داوود , البنوك الاسلامية نحو اقتصاد اسلامي (دار البداية الطبعة الاولى 2012م) ص139

⁵ د. حسين بلعجور -مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية والبنوك الكلاسيكية (الجزائر , كلية العلوم الاقتصادية , مؤسسة الثقافة الجامعية , 2013م) ص41-42

ولقد أجاز رسول الله صلى الله عليه وسلم البيع اذا لم يدخله ربا ، كما في حديث عبادة بن الصامت : الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلا بمثل يدا بيد فمن زاد او استزاد فقد أربى الاخذ والمعطي فيه سوا . (1)

وفي الاجماع :

لقد أجمع جمهور الفقهاء على جواز بيع المرابحة، وقد تعامل بها المسلمون في سائر العصور.(2)

وفي المعقول :

فقالو : دل العقل على ان بيع المرابحة بيع اجتمعت فيه شرائط الجواز من حيث الثمن وغيره ، فالثمن في بيع المرابحة معلوم كما انه في بيع المساومة معلوم لذ لا فرق بين قوله: بعثك هذا الثوب بمائه وعشرة ، وبين قوله : بعثك بمائه وربح لكل عشرة واحدة ، وان كلا الثمنين مائه وعشرة وان اختلفت العبارتان وكما لا فرق بين قوله : بعثك هذا الثوب بتسعين ، وبين قوله : بمائه الا عشرة في ان كلا الثمنين تسعون وان اختلفت العبارتان ، وفي هذا دليل على مشروعية بيع المرابحة ، كما أن الحاجة ماسة الي هذا النوع من البيع ، لان الغبي الذي لا يهتدي الي التجارة يحتاج الي ان يعتمد فعل الذكي المهتدي ، ويطيب نفسه بمثل ما اشترى ، بزيادة ربح ، فوجب القول بجوازها .

ثانيا :- ادلة السادة اصحاب الراي الثاني القائلين بحرمة بيع المرابحة :

فقد استدلو على ما زهبو اليه بما يلي :-

1- ان البيع على ان تربحني كذا شرط ، وهذا الشرط ليس في كتاب الله -تعالى- فهو باطل وبالتالي فالعقد هنا باطل.

2- قالو : ان البيع هنا بيع بثمن مجهول ، لانهما انما تعاقدوا البيع على انه يربح معه للدينار درهما ، فان كان شراؤه دينارا غير ربع كان الشراء بذلك ، وقد ربح البائع درهما غير ربع درهم ، فهذا بيع الغررالذي نهى عنه رسول الله (صلى الله عليه وسلم) .

¹د. يعرب محمود ابراهيم الجبوري ، مرجع سابق ، ص 131

²د. محمود حسن صوان -اساسيات العمل المصرفي الاسلامي (جامعة فيلادلفيا - دار وائل للنشر ، الطبعة الثالثة 2013م) ص151

المناقشة والترجيح :-

ناقش السادة اصحاب الراي الاول ادلة السادة اصحاب الراي الثاني فيما يلي :-

1- ان القول على ان تربحني كذا شرط ليس في كتاب الله غير صحيح , لان هذا الشرط لا ينافي العقد منقوص بحق الخيار للمشتري فمن حق المشتري ان يشترط لنفسه الخيار ويرفض امضاء العقد .

2- من ناحية جهالة الثمن , وان المبلغ الذي تم البيع به مجهول حال العقد فهذا لا يمنع من صحة العقد , لانها عقده بما يصير الثمن معلوما به بعد العقد .

3- ان قولهم بان كذب البائع في الثمن غير مأمون فالظاهر صدقه واذا ثبت غير ذلك فللمشتري الخيار ويتحول العقد من الوجوب الى الجواز .

وعليه فان الارجح هو ماذهب اليه عامة الفقهاء من القول بمشروعية المربحة حيث انها لا تعدو الا ان تكون صورة من صور البيع فضلا عن استجماعها لشروط الجواز ولا يوجد دليل على عدم مشروعيتها . (1)

وجاء في مغني الحجاج : (ويصح بيع المربحة) من غير كراهة لعموم قوله تعالى : (واحل الله البيع ... الخ) .

وفي بدائع الصائغ : والاصل في هذه العقود عمومات البيع من غير فصل بيع وبيع . وقال الله عز شانه : (وابتغو من فضل الله) وقال عز وجل : (ليس عليكم جناح ان تبتغو فضلا من ربكم) , والمربحة ابتغاء للفضل مع البيع نسا .

وفي المدونة : قلت لابن القاسم : المربحة للعشرة احد عشر , وللعشرين اثنان وعشرون , وما سمى من هذا , وللعشرة خمسة عشر , وللدرهم درهم , واكثر من ذلك او اقل جائز في قول مالك ؟ قال : نعم .

المربحة المكروهة عن الحنابلة :-

لقد فرق الحنابلة في حكم المربحة بين صورتين :

الاولى : اذا كان البيع شيئا معلوما مفردا عن راس المال - كما لو قال له : راس مالي فيه مائة بعته بها وربح عشرة - فهذه الصورة جائزة عندهم بلا خلاف .

1. د. ندا محمد ليدة - الاستثمار التمويلي ودوره في تنمية الاقتصاد العالمي والحد من حدوث الازمات المالية (دار الفكر الجامعي 2015

الثانية : اذا كان الربح جزءا من راس المال - كما لو قال له :علي ان اربح في كل عشرة درهما او قال ده او زده - فقد ذهب كثير منهم الى كراهة هذه الصورة ووجه الكراهة عندهم ماروي عن ابن عمر وابن عباس وبعض السلف من القول بكراهة ذلك , لان فيه نوعا من الجهالة فالتحرز عنها اولى , ولما فيه كذلك من التشبه بالاعاجم . الا ان الكراهة عندهم من قبيل كراهة التنزيه , فلا اثر لها في صحة البيع .

ابطال ابن حزم للمرابحة :-

وقد اطلق ابن حزم رحمه الله القول بعدم حل المرابحة , ووجه ذلك بان اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله , وبانه بيع بثمن مجهول , الا انه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتياع فيه الا هكذا على ان يبين ثمن شرائه او قيامه عليه , ويقول لا ابيعه على شرائي تريد اخذه مني بيعا بكذا وكذا ولا فذع . (1)

ثالثا : شروط المرابحة :-

المرابحة بيع كالبيوع , تحل بما تحل به البيوع , فحيث كان البيع حلالا فهي حلال , وحيث كان البيع حراما فهي حرام .

ولهذا فانه يشترط لها ما يشترط في البيع بصفة عامة من كون المبيع مالا - وهو ما فيه منفعة مباحة شرعا - ومن كونه مملوكا للبائع او مادونا له في بيعه , ومن كون الثمن معلوما , وهذا بالاضافة الى الرضا واهلية التعاقد .

لكي تقع المرابحة صحيحة لابد لها من توافر الشروط الاتية :-

1. ان يكون راس المال او ما قامت به السلعة معلوما للمشتري الثاني , لان المرابحة ان يبيعه بذلك مع زيادة ربح , والعلم بالثمن شرط في صحة البيعات كلها , وقد نص على معنى هذا الشرط كافة الفقهاء .

2. ان يكون الربح معلوما لانه بعض الثمن , والعلم بالثمن شرط صحة البيعات .

3. ان يكون راس المال من زوات الامثال . فان كان مما لا مثل له من العروض فقد ذهب الاحناف الى عدم جواز بيعه مرابحة ممن ليس ذلك العرض في ملكه , لان المرابحة بيع بمثل الثمن الاول . فاما ان يقع البيع على عين ذلك العرض , واما ان يقع على قيمته , وعينه ليس في ملكه وقيمه مجهولة تعرف بالحرز والظن لاختلاف اهل التقويم فيها . واما بيعه

¹د. محمد صلاح محمد الصاوي , مرجع سابق , ص 201-202

مراوحة ممن العرض ففي ملكه ويده فينظر . ان جعل الربح شيئاً مفرداً عن راس المال معلوماً كالدرهم , وثوب معين ونحو ذلك جاز , لان الثمن الاول معلوم والربح معلوم . وان جعل الربح جزءاً من راس المال لا يجوز لان الربح جزء من العرض , والعرض ليس متماثلاً الاجزاء , وانما يعرف ذلك بالتقويم , والقيمة مجهولة لان معرفتها بالحرز والظن .

اما المالكية : فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون , فاتفقوا في حالة العرض المعين على جواز المراوحة اذا كان ذلك العرض عند المشتري , وعلى المنع منها اذا لم يكن عنده . وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الاحناف السابق , اما اذا كان راس المال عرضاً مضموناً كما لو اشترى ثوباً بحيوان مضمون فقد اختلفوا في جواز المراوحة حينئذ , فاجازها ابن القاسم , ومنعها اشهب على عبد موصوف ليس عند المشتري لما فيه من السلم الحال .

ثم اختلف ايضا في فهم مذهبهما: هل ابن القاسم يخالف اشهب حقيقة فيقول بالجواز في المقوم المضمون كما هو ظاهر كلامه, او لا يخالفه فيحمل قوله ابن القاسم على موصوف عند المشتري ؟ , ولكن ظاهر كلامه في المرونة انه يجيز المراوحة اذا كان راس المال عرضاً او طعاماً ويكون على المشتري مثل ذلك بصفته بالاضافة الى ما سمياً من الربح .

جاء في المرونة : (قلت : رأيت من اشترى سلعة بعرض من العروض ابييع تلك السلعة مراوحة في قول مالك ؟)

قال : قال مالك : لا يبيعهها مراوحة الا ان يبين .

قلت : فان بين ايجوز ؟

قال : نعم . ويكون على المشتري مثل تلك السلعة في صفتها ويكون عليه ما سمياً من ربح . اما الشافعية فقد اجازوا المراوحة حتى ولو لم يكن راس المال مثلياً ولكن عليه ان يبين انه اشتراه بعرض قيمته كذا ولا يقتصر على ذكر القيمة , واوجبوا ان يقول في عبد هو اجره او عوض خلع او نكاح او صالح به عن دم قام على بكذا او بذكر اجرة المثل في الاجارة , ومهره في الخلع و النكاح والدية في الصلح , ولا يقول اشتريت ولا راس المال كذا لانه كذب .

والذي يفهم من كلام الحسنابلة انهم لا يجيزون المراوحة اذا كان راس المال عرضاً متقوماً فقد نصوا على ان من اشترى شيئاً صفقة واحدة واراد ان يبيع احدهما مراوحة فان كان من المنقومات التي لا ينقسم عليها الثمن والاجزاء كالثياب ونحوها لم يجز حتى يبين الحال على وجهه وعلو ذلك بان قسمة الثمن على المبيع طريقة الظن واحتمال الخطاء فيه كبير ويبيع

المرابحة امانة فلم يجيز فيه هذا وصار هذا كالخرص الحاصل بالظن لا يجوز ان يباع به ما يجب التماثل فيه .

ووجه الشبه بين هذه الصورة والصورة السابقة ان معرفة الثمن الاول في كليهما طريقة الظن واحتمال الخطاء او الخيانة فيه كبير , الا ان الظن في تقدير الثمن في الصورة الاولى مباشر لان نفس الثمن فيها عرض متقوم , اما في الثانية فقد دخل اليه الظن من طريق الشئ المبيع . والذي يتبين لي هو وجهان ما ذهب اليه الاحناف والحنابلة وذلك لان معنى المrabحة على الامانة واجتتاب الربية فاذا تركنا للبائع امر تقويم العرض لتحديد الثمن الاول فهذا يفتح الباب واسعا الى التفريط والخيانة او الخطاء على احسن الاحوال . وذلك يتبافى مع الفكرة الاساسية في البيوع وهي الصدق والامانة .

4. ان لا يكون الثمن في العقد الاول مقابلا بجنسه من احوال الربا . فان كان كذلك بان اشترى المكيل او الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز له ان يبيعه مرابحة لان المrabحة بيع بالثمن الاول وزيادة والزيادة في اموال الربا تكون ربا لا ربحا . واما عند اختلاف الجنس فلا يامل بالمrabحة , حتى لو اشترى دينارا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم او ثوب بعينه جاز . لان المrabحة بيع بالثمن الاول وزيادة ولو باع دينار باحد عشرة درهم اة بعشرة دراهم وثوب كان جائزا .

وقد نص الكاساني في البدائع على هذا الشرط ولا شك ان هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء لان القول به ينبثق من الحقول بحرجة الربا وهو متفق عليه عند الجميع .

5. ان يكون العقد صحيحا فان كان فاسدا لم يجز بيع المrabحة وذلك لان البيوع الفاسدة اذا وقعت ولم تفت باحداث عقد فيها او نما او نقصان او حوالة سوق فقد اتفق العلماء على ان حكمها الرد . ان يرد البائع الثمن والمشتري المثلون .

اما اذا قبضت وتصرف فيها بعنق او هبة او بيع او رهن او غير ذلك من سائر التصرفات فقد اختلف الفقهاء :-

منهم من ذهب الى ان ذلك كله لا يعتبر قوتا يوجب القيمة وانه لا شبهة ملك في البيع الفاسد وان الواجب الرد كالشافعية .

ومنهم من ذهب الى انه يعتبر قوتا يوجب القيمة كمالك وابي حنيفة .

وعلى كلا الحالتين لا تجوز المربحة : لانه ان كان واجب الرد فلا كلام وان كان الواجب القيمة فلا تصح المربحة ايضا , لان المربحة بيع بالثمن الاول مع زيادة ربح وهذا البيع الفاسد وان افاد الملك على هذا الراي لكن بقيمة المبيع او مثله لا بالثمن لفساد التسمية , وهذه القيمة مجهولة .⁽¹⁾

رابعاً : انواع المربحة :-

لعقد المربحة ثلاثة صور هي :-

1. المساومة : اي مساومة المشتري للبائع , او تفاوض العاقدين بان يعطي المشتري للبائع ربحا , كان يعطيه عن كل مائة وحدة من السلعة عشرة او اكثر او اقل والمساومة في نظر كثير من الفقهاء افضل من المربحة بتحديد ربح معين على ثمن السلعة حيث ذلك يتطلب قدرا من الامانة والصدق , وضمان عدم الغش والخداع , ولذا فان المساومة تتجنب هذا الاحتمال المتمثل في ضعف النفس البشرية .

2. بيع البائع سلعته بربح محدد على اجمالي الثمن , كان يبيع السلعة بثمنها مع ربح عشرة .

3. بيع المربحة للامر بالشراء : وهي طلب الفرد او المشتري من شخص اخر ان يشتري له سلعة معينة بمواصفات محددة , وذلك بالنسبة او الربح المتفق عليه ز ويدفع الثمن على دفعات او اقسام تبعا لامكانياته او وقدرته المالية . ويعتبر عقد المربحة للامر بالشراء من صيغ الاستثمار اللاربوي كالمضاربة والمشاركة .

وقد قال الامام الشافعي في عقد المربحة للامر بالشراء : (واذا ارى الرجل الرجل السلعة , فقال اشترى هذه واربحك فيها كذا , فاشتراها الرجل , فالشراء جائز والذي قال اربحك فيها بالخيار ان شاء احدث فيها بيعا وان شاء تركه , وهكذا ان قال اشترى لي متاعا ووصفه له اي متاعا اي متاع شئت وانا اربحك فيه , فكل هذا سواء بجواز البيع الاول , ويكون هذا فيما اعطى من نفسه بالخيار , وسواء في هذا ما وصفت ان كان قال ابتاعه واشترى منك بنقد او بدين , يجوز البيع الاول ويكونان بالخيار , وسواء في هذا ما وصفت ان كان قال ابتاعه واشترى منك بنقد او دين , يجوز البيع الاول , ويكونان بالخيار في البيع الاخر , فان حدها جاز , وان تبايعا به على ان الزما انفسهما الامر الاول , فهو مفسوخ من قبل شئيين , احدهما

د. محمد صلاح محمد الصاوي , مرجع سابق , ص 205-209

ان تبايعاه قبل ان يملكه البائع , والثاني انه على مخاطرة انك ان اشتريته على كذا اربحك فيه
كذا) .

ومما سبق نتبين ان عقد المراجعة للامر بالشراء يتضمن ثلاث معاملات :-

أ. وعد من الشخص الطالب للسلعة بالشراء من البائع الاول مراجعة .

ب. عقد شراء بين البائع الاول والبائع الثاني المالك للسلعة المطلوبة .

ت. عقد شراء بين الشخص الواعد بالشراء والبائع الاول مراجعة . (1)

اركان عقد المراجعة :-

المراجعة نوع بيع , لذلك فان اركانها هي اركان عقد البيع تماما . واركانها :

1. عاقدان .

2. معقود عليه .

3. صيغة .(2)

خامسا : ما يجب بيانه في المراجعة :-

قال تعالى : (ياايها الذين امنوا لا تخونوا الله وتخونوا الرسول وتخونوا اماناتكم وانتم تعلمون)
الانفال - الاية 27

وقال صلى الله عليه وسلم : (من غشنا فليس منا) رواه مسلم .

والاحترار من الخيانة والتهمة انما تكون بيان ما يجب بيانه مما قد يؤثر في ارادة المشتري
ورغبته في الشراء وسوف نتناول ذلك ببيان مناسب فيما يلي :-

العيب الحادث :

اذا حدث في السلعة عيب في يد البائع فاراد ان يبيعها مراجعة فانه ينظر : فاذا كان العيب قد
حدث بفعله او بفعل اجنبي لم يكن له ان يبيعا مراجعة حتى يبين بالاجماع (بدائع الضائع) .

جاء في المدونة : (قلت : ارايت ان اشتريت جارية فذهب ضررها فاردت لان ابيعها مراجعة ؟)
قال : لا حتى تبين .

اما اذا كان العيب قد حدث بافة سماوية : فقد ذهب الاحناف الى جواز المراجعة حينئذ بغير بيان .

¹د. اميرة عبد اللطيف مشهور , الاستثمار في الاقتصاد الاسلامي (القاهرة : مكتبة مدبولي , 1411هـ - 1991م) ص333-334

²محمد ندا محمد ليدة , مرجع سابق , ص133

وذهب الجمهور الى ضرورة البيان وعدم جواز المراجعة الا بذلك لان البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة .

جاء في روضة الطالبين : (يجب الاخبار بالعيوب الحادثة في يده سواء حدث العيب بافة جنائية او بجنايته , او بجناية غيره , سواء نقص العين او القيمة) .

والذي يتبين لنا رجحان ما ذهب اليه الجمهور من ضرورة البيان وعدم جواز المراجعة الا بذلك تحرزا عن الخيانة وشبهتها ما امكن .

وتفريق الاحناف بين العيب الذي حدث بسماوي وبين العيب الذي حدث بخيانة البائع او اجنبي تفريق لا محل له . لان المشتري يهمله ان عيبا قد اصاب السلعة , فالسلعة التي يشتريها الان ليست هي التي اشتراها البائع اول مرة ولا يهمله سبب العيب سماويا كان او غيره .

الزيادة الحادثة :-

اما اذا حدث في المبيع في المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن ونحوه فقد اختلف الفقهاء: فذهب الاحناف والمالكية الى ضرورة البيان . لان الزيادة المتولدة من المبيع جزء منه فكأنه قد حبس بعض المبيع وباع الباقي , وذلك لا يجوز من غير بيان .

جاء في البدائع : (لو حدث في المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن والعقد لم يبيعه مرابحة حتى يبين , لان الزيادة المتولدة من المبيع مبيعه عندنا حتى تمنع الرد باليعب , وان لم يكن لها حصة من الثمن للحال , فهذا حبس بعض المبيع , وباع الباقي فلا يجوز من غير بيان) .

وفي المرونة :-

(قلت : ارايت ان اشتريت جارية فولدت عندي ابيعها مرابحة ولا ابين في قول مالك ؟

قال : لا يبيعه مرابحة ويحبس اولادها الا ان يبين . فان بين فلا باس بذلك) .

وذهبت الشافعية والحنابلة الى عدم وجوب البيان لانه صادق فيما اخبر به من غير تغرير بالمشتري فجاز كما لو لم يزد , ولان الولد والثمرة نماء منفصل فلم يمنع من بيع المرابحة كالغلة) .

الا ان الشافعية اوجبوا (اذا كانت حاملا يوم الشراء , او كان في ضرعها لبن , او على ظهرها صوف , او على النخلة طلع فاستوفاهما اي يحط بقسطها من الثمن . وهذا الحمل بناء على انه ياخذ قسطا من الثمن) .

والذي يترجح لنا هو وجوب البيان لصون هذه البيوع عن شبهة الخيانة ما امكن ولا ارى وجها لقول ابن قدامة .

(وان اخذ النماء المنفصل , او استخدم الامة , او وطئ الثيب اخبر براس المال , ولم يجب تبين الحال) و اخص بالقول مسالة اخذ النماء المنفصل لان ذلك كان معتبرا في قيمة هذا المبيع عند الشراء , ولو انه استدرك بما استدرك به فقهاء الشافعية حيث اوجبوا عليه ان يحط من الزمن ما يقابل ذلك النماء المنفصل لكان الامر اقرب الى القبول .
لا سيما وقد روى ابن المنزر عن احمد انه اوجب بيان ذلك كله , كما ذكر ابن قدامة نفسه في هذا الوضع .

اما ما ذهب اليه الشافعية من عدم وجوب البيان مع وجوب الحط من الثمن بما يساوي قيمة هذا النماء فهو - وان كان اقرب الى القبول - الا انه يرد عليه ان باب التهمة لا يزال مفتوحا , فمن ذا الذي يضمن ان البائع - وهو يقدر قيمة هذا النماء ليحطه من الثمن - سيكون امينا في تقديره لا يميل مع الهوى ولا تستهويه الحظوظ العاجلة ؟ ومن ناحية اخرى : ما يدرينا ان المشتري لو علم بالحال على وجهه سيقبل هذا الوضع , ويرضى بتقدير البائع لنفسه قيمة النماء الذي اخذه ؟ ان مبنى هذه البيوع كما سبق القول مرارا على الامانة واجتتاب الريبة والاقرب الى تحقيق هذا المعنى هو الاخبار بالحال على وجهه كما ذهب اليه الاحناف والمالكية .

الاجل :-

ومكما يجب بيانه ايضا في المرابحة : الاجل . فمن اشترى شيئا نسيه لم يبعه مرابحة حتى يبين , لان الثمن قد يزداد لمكان الاجل , فكان له شبهة ان يقبله شئ من الثمن فيصير كأنه اشترى شيئين ثم باع احدهما مرابحة على ثمن الكل . لان الشبهة ملحقة بالحقيقة فيجب التحرز عنها بالبيان وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء الا ان الزركشي قد قيد الوجوب بكون الجل خارج عن العادة .

فاذا باع ولم يبين الاجل فالبيع فاسد عند المالكية حيث يوجبون رده ان كان قائما , ويقضون بالقيمة ان كان قد فات , اما عند الجمهور فالبيع صحيح والمشتري بالخيار بين الامساك او الرد .

حوالة الاسواق :-

ومما يجب بيانه في المرابحة عند كثير من الفقهاء , حوالة الاسواق وتغير ثمن السلعة . فمن اشترى سلعة وحالة السواق , واراد ان يبيعه مرابحة لم يجز له ذلك الا بعد البيان عند المالكية وهو احد الوجهين عند الحنابلة اذا كان التغير بالرخص .
اما اذا كان التغير بالغلاء : فاذا كان قد تقادم مكث السلعة عنده وكانت مما يتاثر بطول المكث , فقد وجب عليه البيان لهذا المعنى لان الغلاء في ذاته زيادة محمودة بالنسبة للمشتري . والاصل

في وجوب البيان انه بالنسبة لما يكره من الصفات . لكننا هنا امام معنى اخر وهو تاثر السلعة بطول المكث وضعف الرغبة فيها بناء على ذلك فوجوب البيان لاجل هذا المعنى لا لاجل الغلاء . اما اذا لم يطل عهد السلعة عنده , او كانت مما لا يتاثر بطول المكث فالبيان وعدمه سواء .
من حيل المراجعة :-

قد يعمد بعض الناس الى ان يواطئ صاحبه , فيبيعه بما اشتراه , ثم يشتريه منه باكثر ليخبر به في المراجعة فهل تقبل مثل هذه الحيلة ويمضي مثل هذا التصرف ولو لم يبين الحال ؟ اتفقت كلمة الفقهاء على المنع في هذا التصرف لما ينطوي عليه من تدنيس وخداع , ولكونه يصطدم مع القاعدة الاساسية في باب المراجعة : وهي الاتمانة والصدق , واجتناب الربية واسبابها ما امكن.(1)

¹د. محمد صلاح محمد الصاوي , مرجع سابق , ص214--227

المبحث الثاني

التطبيق العملي للمرابحة في المصارف الاسلامية

مقدمة :

المرابحة في الفقه الاسلامي هي نوع من التجاره يكشف فيها التاجر البائع للمشتري راس مال في السلعه الموجوده بحوزته وذلك بحسب ما اشتراها او بما قامت عليه ثم يضيف ربحا مبينا معلوما ولكن في اطار المصارف الاسلاميه لا يمكن ان يشتري المصرف جميع السلع وعرضها انتظارا لطلبها ، وكذلك لا يمكن للمصرف ان يتخصص في تجارة سلعه معينه لان هذا يضيق من دائرة نشاطه ، لانها تتطلب في المصرف تدبير مخازن كبيره لاستيعاب السلع وتعطيل جزء من امواله في شكل مخزون سلعي، لذلك فان بيع المrabحة في اطار المصارف الاسلاميه يبدأ من عند صاحب الحاجه الذي ياتي للمصرف وذلك على اساس ان الطالب بعد ان يشتري السلعه التي يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكافهة زائد الربح الذي اتفق عليه معه. (1)

المرابحة المصرفية للامر بالشراء :

لقد اعتمدت المصارف الاسلاميه صيغة بيع المrabحة للامر بالشراء على نطاق واسع باعتبارها اسلوب من الاساليب الشرعيه للتمويل وتتم عملية المrabحة على بيوع منقولات من مواد غذائيه وخامات والات وتجهيزات وسيارات وسلع اخرى متنوعه كما تتم احيانا على بيوع عقارات. ولا يعتبر المصرف الاسلامي ممولا فقط لعملية المrabحة وانما يمارس الدولار التجاري يتحملة مخاطر الشراء ومباشرة العمليه من خلال جهازه الاداري واذا ما تم تحقيق هامش الربح فانه ليس فقط مقابل التمويل اللازم للعميل، وانما الدور الهام الذي يقوم به المصرف في انجاز الصفقه التجاريه. (2)

وتعرف المrabحة للامر بالشراء :

عباره عن ان يتقدم العميل الى المصرف طالبا منه شراء السلعه المطلوبه بالوضع الذي يحدده العميل "سياره،ارض،عقار" على اساس الوعد منه بشراء تلك السلعه فعلا مرابه بالنسبه التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسما حسب امكانياته.

1.د. علي عثمان حامد ، مرجع سابق ، ص308

2.د. محمود حسن صفوان ، مرجع سابق ، ص156

ويعتبر آخر :-

ان يتقدم الراغب في شراء سلعة ما الى المصرف لانه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولان البائع لا يبيعهها له الى اجل اما لعدم مزاولته للبيوع المؤجله او لعدم معرفته بالمشتري او الحاجه للمال النقدي ، فيشترىها المصرف بئمن نقدي ويبيعهها الى عمليه بئمن مؤجل اعلى .

اذا نظرنا الى هذه الصورة نجد انها مركبه من وعدين وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء و وعد من المصرف بالببيع بطريق المراهه.

اركان بيع المراهة للامر بالشراء :-

الطرف الاول : الأمر بالشراء

الطرف الثاني: المصرف الاسلامي

الطرف الثالث:البائع .(1)

الخطوات العملية في بيع المراهة للامر بالشراء :-

اولا: طلب الشراء :-

يتقدم العميل للمصرف الاسلامي طالبا منه شراء سلعة ما بالمواصفات الدقيقة التي يحددها ثم يحزر العميل نموذج طلب شراء مراهه والذي يحتوي على البيانات التفصيليه للسلعه المطلوب شراؤها من مواصفات دقيقه ومصدر الشراء والئمن المناسب لشراء السلعه وبغض المشتندات المتعلقة بالعمل وشروط التسليم ومكانه والتوقيت المحدد لذلك.

ثانيا: دراسة عملية الشراء

يقوم المصرف بدراسة عملية الشراء من جميع النواحي مع التركيز على التحقق من صحة البيانات والضمانات التي قدمها العميل ودراسة نوعية السلعه المطلوبه من ناحيتي المخاطر وقابلية تسويقها وعدم وجود موانع شرعيه للتجاره فيها ومن ثم دراسة عروض الموردين للسلعه وتكلفة الشراء ونسبة الربح ودراسة الدفعه المقدمه من العميل واقساط السداد وغير ذلك.

ثالثا: توقيع عقد الوعد بالشراء

في حالة موافقة المصرف على تنفيذ عملية المراهه بعد ثبوت جدواها بطلب من العميل توقيع عقد الوعد بالشراء يتعهد بموجبه العميل بالوعد بشراء السلعه المطلوبه حينها بواخرها له

¹ د. محمد ندا لبدة , مرجع سابق , ص138-139

المصرف وقد يطلب المصرف من العميل ان يدفع قسطا من ثمن السلعة مقدما عند تحرير الوعد بالشراء وذلك لضمان جدية العميل على تنفيذ تعهداته.

رابعا: قيام المصرف بشراء السلعة المتفق عليه

يقوم المصرف بالاتصال بالموارد الذي كان عرضه مناسباً والتعاقد معه لشراء سلعة سواء من السوق المحليه او الاسواق العالميه ودفع ثمنها ،بطلب المصرف من المورد تقديم مجموعة مستندات تثبت صلاحية السلعة المشتراه ومطابقتها للمواصفات واهم هذه المستندات هي شهادة منشأ البضاعة وشهادة بالتفتيش عليها وشهادة بايجاز الاختبارات الفنيه الخاصه بالبضاعة.

خامسا: استلام المصرف للبضاعة من المورد

في هذه المرحله يقوم المصرف الاسلامي باستلام البضاعة المتفق عليها من المورد وذلك حتى يتحقق شرط ملكيته لها بعدئذ يقوم بابرام عقد المرابحه مع العميل الذي يستلم البضاعة من المصرف مع مجموعه المستندات الخاصه بها اذا كانت مستورده من الخارج.

سادسا: تحصيل المصرف لقيمة البضاعة

بعد اتمام اجراءات عقد بيع المرابحه يفوم العميل بدفع الثمن المتبقي للبضاعة مع هامش الربح فورا للمصرف او يوقع على مستندات المديونيه التي تبين التزامه بالسداد على دفعات او اقساط بمواعيد مقدره. (1)

الدور الاقتصادي ل(بيع المرابحة للأمر بالشراء) كأداة تمويل :-

بعد تأسيس المصارف الاسلاميه بمدته زمنيه وجيزه اصبح "بيع المرابحه للأمر بالشراء" احد اهم ادوار التمويل الاسلاميه البديله للفائده المصرفيه وبمرور الزمن غدت اداة المرابحه هذه:الاداة الاساسيه التي تعتمدھا المصارف الاسلاميه في تمويل معظم استثماراتها . لقد توجه خاصه عبر اداة المرابحه هذه القدر الاكبر من مجموع استثمارات المصارف الاسلاميه لتمويل قطاع التجاره وفي مجال التجاره الخارجيه ، لتمويل الاستيراد بأكثر منها لتمويل التجاره المحليه وبالذات لتمويل الاستيراد بأكثر مما وجه لمجال التصدير. وعلى الرغم من " ان تنشيط مجال الاستيراد على مافيه من اغراء بالربح السهل الوفير، فيه اسهام غير مباشر في احتلال الميزان التجاري للبلدان المستورده".

ان التمويل بالمرابحه من لدن "بنك فيصل الاسلامي السوداني" قد توسع على حساب التمويل بالمضاربه ، والمشاركه حتى بلغ نسبة ال"60%" من اجمالي استثمارات المصرف خلال السنوات

¹د. محمد حسن صفوان ، مرجع سابق ، ص156-158

1984، 1985، 1986 وما بعدها او في نهاية عام 1986 ، بلغ التمويل بالمراجحة في هذه المصرف "72%" من مجموع الاستثمار، وبلغ التمويل بالمشاركة "28%"، بينما تراجع التمويل بالمضاربه الى "صفر%".

وتراوحت نسبة التمويل بالمراجحة في خمس مصارف اسلاميه عامله في السودان في نهاية عام 1986 بين "52.4% - 72%" مقارنة بالتمويل بالمشاركة التي تراوحت بين "16.5% - 46.4%" من مجموع استثمارات العام نفسه ، ويلاحظ ايضا ان "77%" من مجموع الاستثمارات التي تم تمويلها بالمشاركة من لدن المصارف الاسلاميه العامله في السودان عام 1986 ، قد وظفت ايضا في تمويل الاستثمار في قطاع التجاره - التجاره المحليه ، الاستيراد والصادر .- بينما بلغ تمويل القطاع الانتاجي في الزراعه والصناعه والحرفيين بنسبة "84%" من مجموع الاستثمار بالمشاركة في ذلك العام.

ان توجيه القدر الاكبر من الاستثمارات الى تمويل قطاع التجاره "73.8%"، سمة مشتركة في المصارف الاسلاميه الستة التي بدأت العمل المصرفي الاسلامي في السودان فمناذ بداية عملها عام 1978 وحتى نهاية 1984، وجهت هذه المصارف "30.2%" من مجموع استثماراتها لتمويل الاستيراد و "14.8%" منه لقطاع النقل والخدمات و "15.4%" للصادر و "28.2%" للتجاره المحليه ، بينما وجهت نسبة "11.4%" من مجموع استثماراتها للحقبة نفسها للقطاع الانتاجي.

ان التمويل بصيغة المراجحة - اي : بصيغة بيع المراجحة للأمر بالشراء - قد توسع الى حد كبير على حساب الصيغ الاخرى ، مثل المضاربه والمشاركة في المصارف الاسلاميه كافه ، اذ بلغ معدل التمويل بالمراجحة "86.6%" من مجموع استثمارات " بنك دبي الاسلامي " للسنوات 1984-1988 ، وكذلك بلغ معدل تمويل الاستثمار في الاستيراد بالمراجحة - "70.5%" من مجموع الاستثمار في (بنك دبي الاسلامي) للحقبة المذكوره.

ان توجه معظم استثمارات المصارف الاسلاميه لقطاع التجاره ينفي الدور التنموي الانتاجي عن استثمارات هذه المصارف . كما ان تركيز الجزء الاكبر من استثماراتها في قطاع التجاره في حيز تمويل الاستيراد للسلع الاستهلاكيه، يحيل المصارف الاسلاميه الى نافذه وجسر لعبور وتوطين مدخرات الشعوب المسلمه في خزائن المصدرين في الدول الغريبيه.

ويبرر انصار الصيرفه الاسلاميه توجيه المصارف الاسلاميه لمعظم استثماراتها الى التمويل قصير الاجل في قطاع التجاره ولا سيما الاستيراد بدعوى سعيها لاقتناع المودعين بأن المصارف الاسلاميه يمكن ان تحقق اقصى عائد في ظل صيغها البديله للفائده المصرفيه. ويرون ان تعاضم

التمويل بأداة المراجعة ناتج عن الرغبة في تفادي المشاكل التي تحيط بصيغ التمويل الأخرى، خاصة و((ان ضعف القيم والاخلاقيات الخاص بالمعاملات قد ضيق من تعامل البنوك الإسلامية على أساس المشاركة والمضاربه)). ويعكس الدكتور احمد عبدالعزيز النجار حقائق اولويات تمويل الاستثمار في المصارف الإسلامية ومكانة اداة المراجعة فيه ، اذ يرى ((ان الوعاء الاستثماري في كل بلد والذي لا يكون قادرا باستمرار على ان يستوغب الاموال التي يريد البنك استثمارها وخاصة الاموال قصيرة الاجل يجعل البنوك الإسلامية في مواجهة موقف اضطراري للاستعانة بسوق الاستثمار الدولي حتى تستطيع تجنب بقاء الاموال عاطلة دون تشغيل. ويضيف - ان المتعاملين مع البنوك الإسلامية سواء كانوا مودعين او مستثمرين لايزالون اسرى المفاهيم الربويه من حيث حرصهم على دوام الربح العاجل و ضمان سلامة استرداد الاموال المودعه دون مشقه او مخاطره، مما يلغي عبئا جسيما على ادارة البنوك الإسلامية لتتمكن من الوفاء لتوقعات ومطالب المتعاملين معها.. وضغوط هذه العملية السائده في كافة المجتمعات التي تعمل فيها البنوك الإسلامية تدفع ادارة البنوك الإسلامية الى التركيز على مجالات عمل وانشطه في مجالات تتناقض مع التتميه. ومن امثلة ذلك بيوع المراجعة التي كادت بعض البنوك الإسلامية تقصر نشاطها عليها، والتي لا تمثل بالنسبه لفلسفة النظام الاقتصادي الإسلامي سوى وسيله محدوده و سيئه بل وتافهة اذا قورنت باسلوب المشاركة الذي يعتبر الجوهر الاساسي لفلسفة عمل ونظام البنوك الإسلامية حيث ان مقاصد النظام الاقتصادي الإسلامي لا تتحقق باسلوب المراجعة، بل وقد تكون هذه الوسيله من وسائل التمويل مدعاة و ذريعه لممارسات خاطئه تسئ الى الفكر الاقتصادي الإسلامي)). (1)

اهمية المراجعة

اولا : أهمية البيع بالمراجعة بالنسبه للبنك الإسلامي:

تقوم البنوك التقليدية بالتركيز على عمليات الاقراض للافراد والشركات، الا ان البنوك الإسلامية استطاعت وخلال فتره وجيزه بمنافسة تلك البنوك، من خلال التركيز على عمليات البيع (المراجعة للامر بالشراء)، وقد اصبحت عمليات بالمراجعة تشكل نسبة كبيره من اجمالي عمليات التمويل التي تقوم بها تلك البنوك وذلك لاسباب عدة منها:

1-سهولة القيام بعملية المراجعة للامر بالشراء، على عكس عمليات التمويل الأخرى (المشاركة مثلا)، والتي هي غالبا اكثر تعقيدا من عمليات البيع بالمراحة للامر بالشراء .

د. محمد شيخون , المصارف الإسلامية (عمان : دار وائل 2001م) ص137-140

2— يتمكن البنك من القيام بدراسة احوال العميل (الامر بالشراء)، والتأكد من مدى جديته، ونوعية النشاط الذي يمارسه، ومدى قدرته على الوفاء بالتزاماته تجاه البنك وفي احيان كثيرة يقوم البنك بالطلب من العميل بتمويل جزء من عملية الشراء ضمانا لجديته .

3— سهولة عملية المراقبه والمتابعه، على عملية البيع بالمراجحه من اجهزة البنك المختلفه

4— سهولة تقدير العوائد التي سيحصل عليها البنك وحتى قيام اتمام عملية الشراء .

5— اتساع نطاق العمليات التي قد تشملها عملية المراجحه للامر بالشراء، ان كان فيما يخص الافراد او المؤسسات والهيئات . منها:

* متطلبات الافراد، من مثل شراء السيارات والاثاث المنزلي واجهزة الحاسوب وغيرها من المتطلبات المنزليه والشخصيه.

* مايتطلبه القطاع الحرفي والمهني والفردى، من الات ومعدات واجهزه طبيه وغير ذلك.

* ما يتطلبه القطاع الصناعي، من معدات تصنيع ومواد اوليه لازمه لعمليات التصنيع.

* قطاع الانشاءات من مواد اوليه ومعدات لازمه.

ثانيا: اهمية البيع بالمراجحه بالنسبه للعميل (الامر بالشراء):

1— يتمكن العميل الامر بالشراء، من معرفة تكلفة البضاعه الموصوفه والمطلوبه بالضبط حيث ان سعر البضاعه معلوما، اضافه الى ما يضعه المصرف الاسلامي ثمنا للاجل، وذلك على عكس الشراء بنظام الفائده في البنوك التقليديه، حيث يستمر احتساب الفائده الى ان يتم السداد التام.

2— بإمكان العميل (الامر بالشراء)، الاتفاق مع المصرف الاسلامي على اقساط السداد وبما يتفق وتوقعاته بالتدفق النقدي المتأتي لديه.

3— معرفة العميل المسبقه بأنه لن يقوم بسداد مبالغ اضافيه، في حال تأخره عن السداد لسبب ما، مع ان البعض منهم قد يعتمد ذلك، وهذا ما ينعكس سلبا على المصرف، لكن غالبا ما تقوم المصارف باحتساب هذا النوع من المخاطر ومواجهتها. (1)

اسباب اقبال البنوك على اسلوب بيع المراجحه للامر بالشراء:

تلقت جميع البنوك الاسلاميه هذا النوع المقترح من التعامل بالقبول والترحيب وبلورته في شكل عقد بيع وذلك لما يوفره من مميزات مختلفه تساعدها على تحقيق نشاط الائتمان الذي انشأت من اجله وهي كالاتي:

د. نعيم نمر داؤود ، مرجع سابق ، ص143-144

- 1— انه يهين لها الشكل الاسلامي الذي يتمشى مع المبادئ التي انشئت من اجلها لاندراج التعامل بينها وبين العميل في اطار عقد البيع وليس عقد القرض كما هو متبع في البنوك التقليدية.
- 2— ان هذا الاسلوب يجنب البنوك الاسلاميه مخاطر الوقت في كثير من المشكلات العمليه المتعلقة بوجود السلعه نفسها والاحتفاظ بها في حوزته فمن الناحيه النظرية يفترض تعامل البنك في مئات من السلع المختلفه كل منها يحتاج الى فتره خاصه في الشراء والتسويق والتخزين والعرض بما لايتواءم اصلا مع الخبرات المتوافره لدى البنك والتي تقتصر فقط على القدرات المصرفيه كما ان هذا العدد الهائل من السلع لا تسع له بأي حال من الاحوال تلك المساحه المحدده المتاحه لعمل البنك والمهيأة بطبيعتها للتعامل فقط مع نشاط منح الائتمان.
- 3— ان هذا الاسلوب يجنب البنك ايضا احتمالات اعراض العملاء عن السلع بعد شراء البنك لها فتظل راكده ومعرضه للكساد في مخازنه، خاصه مع عدم توفر الخبرات اللازمه لتعريفها في الاسواق في حالة وقوع مثل هذه الاحداث.(1)

اضطرار البنوك للتحايل عند استخدام اسلوب البيع للأمر بالشراء:

يعتمد هذا الاسلوب من البيع على تجنب شراء السلعه من البدايه، لعرضها على العملاء للبيع بالطريقه الشائعه، ولكنها تنتظر حتى يتقدم اليها العميل ويطلب الشراء، ويلحق بطلبه وعدا بذلك متى وفر له البنك هذا الطلب .

وبذلك يتضح ان البيع للأمر بالشراء له مشكله تتعلق بغياب السلعه محل التعاقد، مما يجعل التعاقد قائما على سلعه لا يمتلكها ولا يضمنها البائع (البنك) في ذلك الوقت. وبذلك يلتبس البيع لأحد المحازير الشرعيه التي نهى عنها الشارع، وهو الضرر والمتبع لأنشطة البنوك الاسلاميه، يمكنه التعرف بسهولة على ثلاثة انواع من الحيل الفقهيه تنتهجها حاليا معظم هذه البنوك وهذه الحيل هي:

الحيله الاولى:

ان يتضمن الاتفاق بين البنك وعملية تقبل شراء السلعه وتحرير البيع النهائي — وعدا من البنك بشراء السلعه من البائع الاصلي وبيعها للعميل، و وعدا من العميل بشراء السلعه التي سيشتريها البنك، مع اظهار الطرفين صفة الالتزام على وعد كل منهما.

¹د. حسين كامل فهمي ، النظام المصرفي الاسلامي (القاهرة ، دار السلام ، الطبعة الاولى 2014 م) ص26-27

الحيلة الثانية:

ان يضيف البنك من ناحيته بعض الترتيبات ليضمن التخلص بصفه نهائيه من السلعه قبل دخولها الى محله

الحيلة الثالثه:

ان يوكل البنك عميله (المشتري) لشراء السلعه بنفسه بصفته وكيل. وهذه الحيله وافق عليها مجمع الفقه الاسلامي بموجب قراره رقم (13-25) لعام (1407) هجريا ، (1986م)، وكذلك هيئة المحاسبه والمراجعه في تقريرها النهائي. الا ان المجمع والهيئه اشترطا عدم توكيل العميل الأمر بالشراء الى عند الحاجه الملحه لذلك. وألا يتولى الوكيل البيع لنفسه، وأن يكون هناك فاصل بين ضمان البنك، و ضمان العميل في شراء السلعه لصالح البنك. (1)

معايير و ضمانات الوفاء في بيع المرابحة :

تخضع عملية التمويل بالمرابحه لمعايير و ضمانات معينه ضمن اطار ما يسمى معايير "الجدارة التمويليه". وتشير هذه المعايير الى اهلية و جدارة العميل للحصول على التمويل المطلوب، سواء أكانت اهليه قانونيه او فنيه او اقتصاديه او سلوكيه اجتماعيه. كما تبين هذه المعايير " الملاءة الائتمانيه" والتي تناسب مع حجم المخاطر التي تحيط بقرار منح التمويل المطلوب للعميل، ومدى امكانية استرداد اصل التمويل، وعائدات المصرف المتوقعهم العمله سواء أكان ذلك في شكل مشاركه أم مضاربه أم مرابحه أم متاجره.

المعايير والضمانات في بيع المرابحة :

اولا: المعايير الخاصه بالعملاء:

تولي المصارف الاسلاميه لعملية اختيار عملائها اهمية كبيره لانهم يشكلون الطرف الاخر في العقد، ويخضع العملاء للمعايير التاليه:

1- شخصية وخبرة العمل:

- أ - ان تكون سمعة العميل جيده بحيث يحرص على الوفاء بجميع التزاماته تجاه الغير.
- ب - ان تكون اخلاقياته جيده، حسب رأي المتعاملين معه سابقا من مصارف ورجال اعمال وغيرهم، وعدم متاجرته بالمحرمات.

د. حسين كامل فهمي ، مرجع سابق ، ص 27-30

ج – ان تتوافر لديه خبره في مجال عمله او نشاطه التجاري او الصناعي او الانشطه الخدميه الاخرى.

د – ان لا يكون قد اشهد افلاسه سابقا او قد سبق له التوقف عن سداد ديونه.

ه – الحصول على المعلومات والبيانات المتعلقة بممتلكات الاشخاص الطبيعيه او الشركاء في شركات الاشخاص، والاطلاع على عقود الملكيه والوثائق العقاريه التي تثبت خلو الممتلكات من الرهن او الحجز.

2- سلامة المركز المالي للعميل:

أ – تحليل الميزانيات وحسابات توزيع الارباح لمؤسسة العميل لاقرب ثلاثة اعوام.

ب – الاطلاع على المركز الضريبي للعميل سواء عن طريق شهادة براءه الذمه من دوائر الضريبيه او من محاسب قانوني معتمد.

ج – الاستفسار عن التزاماته الماليه وطبيعة علاقته بالدائنين والمدينين.

3- السلامه الشرعيه:

يعتبر هذا المعيار الاكثر اهمية لدى المصرف الاسلامي، فاذا كانت عملية المرابحه سليمة من الناحيه الشرعيه حينئذ يمكن النظر في المعايير الاخرى، اما في حالة عدم شرعيتها فان العمليه يجب ان تتوقف فورا.

4- طبيعة السلعه:

أ – قابلية السلعه المطلوب شراؤها للتسويق ومدى الطلب عليها محليا وخارجيا.

ب – مدى قابلية السلعه للتلف السريع، ومعرفة الشروط الخاصه بتخزينها في درجة حراره معينه.

ج – افضل المصادر المحليه او الخارجيه لشراء السلعه من حيث السعر والنقل وتسهيلات الدفع والالتزام بالمواعيد.

5- الربحيه:

أ – مدى ملاءمة الربحيه للسلعه ذاتها او النشاط ذاته في ضوء اسعار السوق او العمليات السابقه.

ب – مدى الالتزام بالقرارات الخاصه بتحديد نسب الربح وتنفيذ اللوائح في المؤسسات.

ثانيا: ضمانات الوفاء في المرابحة:

يجوز للمصرف الاسلامي شرعا ان يطلب الانات الكافية من العميل، والتي يراها كفيhle باستيفاء حقه في حالة امتناع العميل عن السداد رغم قدرته على لذلك.. وتمثل هذه الضمانات احد مؤشرات الجدارة التمويلية. بالامكان حصرها على النحو التالي:

أ – التأمين على مخازن العميل والبضاعة موضع عملية المرابحة ضد كل المخاطر لصالح المصرف.

ب – ان يلتزم العميل بالاحتفاظ في حسابه الجاري لدى المصرف بالنقد المحلي والاجنبي، وكذلك بجميع الايرادات الخاصة بالبيع موضوع المرابحة.

ج – اجراء رهن تجاري مشمول بالصيغه التنفيذيه .

د – الحصول على عقود بيع ابتدائية لاملاك العميل او بعضها بقيمة تعطي مديونيه العميل تجاه المصرف.

ه – ان يقدم العميل اوراقا تجارديه برسم الضمان، بحيث تستخدم قيمتها لسداد مديونية.

و – ان يوقع العميل على شيكات آجله لصالح المصرف بقيمة الاقساط المستحقة عليه.

ز – ان يأخذ المصرف بالرأي القائل بأن "العميل ملزم بالوعد بالشراء" ولهذا ينص في عقد بيع المرابحة بأن الأمر بالشراء يتحمل أية اضرار قد تلحق بالمصرف نتيجة امتناعه عن تنفيذ وعده.(1)

الخطوات العملية لتنفيذ تمويل الاعتماد المستندي بالمرابحة:

1- يبدي العميل رغبته في استيراد سلعة من الخارج محدد اوصافا ومبيناما لديه من عروض حولها(الفاتورة المبدئية).

2- يقوم المصرف الاسلامي بدراسة طلب العميل من الناحية الائتمانية، فاذا تمت الموافقه على التمويل يقوم العميل بتوقيع وعد بالشراء وفقا لشروط الاعتماد.

3- يقوم المصرف الاسلامي بفتح اعتماد مستندي باسمه لصالح البائع (المصدر) ويبلغه به مباشرة او عن طريق بنك مراسل حسب ما تم الاتفاق عليه.

4- يسلم المصدر السلعة الى ربان السفينه ، الذي يسلمه وثائق الشحن.

5- يسلم المصدر المستندات ووثائق الشحن الى البنك المراسل او المصرف الاسلامي الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.

1د. محمود حسن صوان ، مرجع سابق ، ص152-156

6- يبرم المصرف الاسلامي عقد بيع المرابحة مع العميل الواعد بالشراء طبقا لما اتفقا عليه في الوعد ، ويظهر للعميل المشتري مستندات الشحن.

7- يسلم المشتري المستندات الى وكيل شركة الملاحة في مياه الوصول الذي يسلمه السلعه.

8- يقوم المشتري بسداد ثمن السلعه التي اشتراها بالمرابحة في الاجال المتفق عليها.⁽¹⁾

المرابحة الصوريه وتحايل العملاء:

تعتبر المرابحة الصوريه حاله شائعه في اطار التطبيق العملي للمرابحة المصرفيه وقد تمثلت في عدة نماذج متعددة بخروجها عن الاصول والاعراف لما هو متفق عليه وشملت العديد من الحالات المختلفه مثل ان يطلب العميل من البنك شراء سلعه معينه ويعمل البنك على تنفيذ امر الشراء ثم يبيعه للعميل وبعد اكمال كافة الاجراءات اللازمه وبالرغم من ذلك برز من بعد التنفيذ ان الذي تم لم يكن مرابحه حقيقيه بل هي صوريه.

وتأخذ حالات المرابحة الصوريه العديد من النماذج المختلفه والمتعدده فمثلا يعمل العميل على تجهيز الفواتير ولاتوجد هناك سلعه وانما الغرض يكون هو فقط لأخذ سيوله لتسيير اعماله المختلفه وللأسف الشديد في بعض الاحيان يكون البنك المعني على علم بهذه الصورة بل قد يساعد عميله في ترتيب الامر خاصه اذا كان العميل معروفا لدى البنك ولديه حركه في حسابه ولا يريد المصرف ان يفقده كعميل ممتاز. وقد ورد في احدى مطبوعات بنك الخرطوم (اذا كانت المرابحة صوريه اي لم تطبق وفق الخطوات الاساسيه التي اشرنا اليها آنفا فان البنك في هذه الحاله يدفع للعميل نقودا الى آجل بمقابل هو في حقيقته سعر فائده في النظام الربوي، ومن ثم تكون العمليه في حقيقتها قرضجر نفعاً وهو ربا بلا ادنى شك.

وايضا من اشكال المرابحة الصوريه ان يتقدم العميل للبنك للدخول معه في مرابحه لبضائع يمتلكها اصلا ويجري معه الترتيبات التي تتطلب على البنك.

وقد اوضح الاستاذ/ فرح حاج نور المدير العام للاستثمار بالبنك السوداني الفرنسي في مقابله اجريت معه 2004/8/20م ابان البنك لا يعرف صوريه المرابحة لان علاقه بين البائع

1.د. أشرف محمد دوايه ، المصرفية الإسلامية ، الاساس الفكري والتطبيقي ،(القاهرة ، دار السلام ، الطبعة الأولى ، 2013م)

والمشتري لا يمكن التحكم فيها ولا معرفة كنهها لذلك فان العديد من حالات الصوريه لا يمكن البنك لا يمكن معرفتها وذلك لان البنك يتعامل بالمستندات المقدمه امامه.(1)

مخاطر التمويل بصيغة المراجعة:

اهم المخاطر التي تواجه عقد المراجعة للآمر بالشراء:

- 1- يعتمد بعض العملاء المتعاملين مع المصرف القيمي(الاسلامي) في عدم الوفاء بالتزاماتهم نحو البنك وعدم دفع الاقساط المحدده في مواعيدها مع قدرتهم على ذلك لاعتقادهم بأن المصرف القيمي لا يستطيع فرض غرامات تأخير عليهم كما هو في البنوك الربويه .
 - 2- ارتباط قدرة البنك على تحصيل حقوقه في مواعيد استحقاقها وفقا لهذه الصيغه بتوفير سعة واسعه من العملاء الذين يتم تمويلهم بهذه الصيغه ويستطيع بها المصرف التعامل مع كل عميل حسب وضعه الخاص على ضوء المعلومات المتوفرة عنه الامر الذي يضع عبئا ثقيلًا على المصرف في اعداد مثل هذا الجهاز بالتعاون مع المصارف الاخرى.²
 - 3- مخاطر الضمانات، نتيجة لبيع الاصول المرتجعه بأدنى من سعر الشراء.
 - 4- مخاطر رفض السلعه لوجود عيب فيها.
 - 5- مخاطر الرجوع في الوعد، نتيجة عدم الزامية وعود الامر بالشراء، في حالة الاخذ بعدم الزامية الوعد، علما بأن معظم المصارف الاسلاميه تأخذ بالزامية الوعد.³
- ويرى الباحثون ان هذه المخاطر يمكن تجاوزها والتعامل معها من قبل المصرف.

¹د. الصديق طلحة محمد , مرجع سابق , ص206-207

²د. حسين بلعجور , مرجع سابق , ص46

³د. صادق راشد الشمري - الصناعة المصرفية الاسلامية (عمان , دار البازوري 2014م) ص204

اجراءات ارشاديه في تنفيذ بيع المرابحه للأمر بالشراء:

جدول رقم (1،2،1)

عقود البيع واثارها	البضاعه موضوع المعامله	مستندات وشروط التنفيذ
– يجوز تحميل مصاريف الشحن واجور التخزين والتأمين على تكلفة الشراء .	– يجوز الغاء المرابحه بناء على رغبة العميل .	– يجوز في الشراء اشتراط حف الفسخ خلال فترة ما بعد التعاقد .
– لايجوز تحميل العميل مصاريف الاستيراد حال انتهاء صلاحية الاعتماد دون استخدام .	– يجوز التعامل بالبيع والشراء بين الفروع الشقيقه شريطه انفصال خدمه الماليه .	– يجوز قبل البيع الاتفاق على تعديل شروط الوعد كنسبة الربح او فترة السداد او مكان التسليم النهائي .
– لايجوز البيع للعميل الا بعد وجود ما يفيد الشراء والتملك والحيازه او لا للبنك، و وصولالبضاعه فعلا الى محل التسليم .	– يجوز الدخول في عمليات شراء وتصنيع المواد الخام مقابل حصه يتفق عليها سلفا.	
– لايجوز بعد البيع زيادة الارياح على العميل مقابل تعديل قدرة السداد .	– يجوز التعامل في شراء وبيع اسهم الشركات بالشروط التاليه: – ان تكون الشركه قائمه فعلا وليست تحت التأسيس . – التزام الشركه بأحكام الشريعه الاسلاميه في تعاملاتها . – ان يكون غالب اصول الشركه اعيانا ومنافع وليست ديونا .	

— يجوز (دون شرط مسبق) التنازل عن جزء من الثمن لصالح العميل نظير سداده المبكر .		
— يجوز باتفاق الطرفين سداد الدين بعمله اخرى على اساس سعر الصرف يوم السداد .		
— يجوز حوالة الدين الى طرف اخر بقبلة البنك بناء على طلب المدين وموافقة المحال اليه .		
— يجوز تأجيل توثيق نقل الملكية للعميل لدى الدوائر الرسمية لحين سداد كامل المديونية .		
— يجوز نقل ملكية البيع الى اي طرف اخر بناء على طلب العميل .		

بنك فيصل الاسلامي السوداني — قسم البحوث والتطوير

مثال:

مطلوبات افراد مرابحة عربيه:

- 1/ طلب الزبون ويوضح فيه المبلغ المطلوب وفترة التمويل.
- 2/ صورة من الاوراق الثبوتيه للعميل سارية المفعول (بطاقه قومييه — جواز — رقم وطني).
- 3/ صورة فوتوغرافيه حديثه للعميل.
- 4/ شهادة سكن حديثه.

- 5/ شهادة اثبات الدخل (رخصه تجاريه – اسم عمل – اخرى).
- 6/ الضمان رهن عقاري: مطلوب صورة من شهادة بحث العقار والمراد رهنه (بغرض التأكد) لاثبات الملكيه للعقار+شهادة من اللجنة الشعبيه تثبت ان هذا العقار غير مخصص لسكن الاسرة. ملحوظه: هنالك بعض المناطق لايقبل رهنها ومصروفات تقييم ورهن العقار يتحملها الزبون
- 7/ وجود حساب جاري ببنك فيصل الاسلامي السوداني.
- 8/ شهادة بحث العربيه او فاتورة مبدئيه او شهادة وارد(الحافلات التجاريه الكبيره)25راكب فأعلى)والدفارات والبصات والشاحنات واللودرات والتركتوات).
- 9/ كود بنك السودان(الرمز الائتماني)ويستخرج من الفرع الذي به حساب الزبون.(1)

المبحث الاول

مفهوم وخصائص واهداف المصارف الاسلامية

اولا: نشأة المصارف الاسلامية :-

كانت فكرة انشاء المصارف الاسلامية فكرة قديمة مصدرها تحسس العلماء المفكرين الاسلاميين بان يسود الاقتصاد الاسلامي وان تتوجه انشطة المصارف في ضوء الفقه الاسلامي ذلك ان الدين الاسلامي طريق حياة كريمة تمتلك الحقيقة الموضوعية في ذاتها وهي ضالة الانسان في القرن الحادي والعشرين حيث ان الحياة الكريمة تعني توفر مسبباتها مثل الدخل المناسب والرعاية الصحية والاجتماعية و مابعدھا والجدير بالانسان ان يسعى لايجاد ضالته ولو بعد حين.

وبمقتضى ادبيات الكتابة في هذا الشأن نجد أن المراحل التي مرت بها تجربة هذه المصارف تتعدد للآتي:

1- كانت المحاولة الاولى تجربة ميت قمر بمصر سنة 1963 في بنوك الادخار ثم تقرر تدريس مادة الاقتصاد الاسلامي بجامعة أم درمان بالخرطوم عام 1963 ثم ظهر مصرف ناصر الاجتماعي بمصر سنة 1971.

2- في عام 1975 قام لأول مرة مصرفان اسلاميان :

الاول: المصرف الاسلامي للتنمية بجدة وهو مؤسسة دولية للتمويل الانمائي وتنمية التجارة الخارجية وتم تأسيس هذا المصرف بناء على توصية مؤتمر وزراء خارجية الدول الاسلامية المنعقد بجدة عام 1972 لانشاء مصرف على اساس اسلامي.

الثاني: مصرف دبي الاسلامي الذي انشئ بمرسوم من حكومة دبي برأس مال قدره خمسون (50) مليون درهم على ان تقدم عماله على اساس الشريعة الاسلامية وقد تأسس عام 1975.

3- ثم بدأت المصارف الاسلامية بالانتشار في مختلف الدول العربية الاسلامية مثل بنك فيصل الاسلامي السوداني عام 1977 , وبنك فيصل الاسلامي المصري 1977, وبنك التمويل الكويتي 1977, والبنك الاسلامي الاردني للتمويل والاستثمار 1978, والمصري الاسلامي الولي للاستثمار والتنمية بالقاهرة 1981.

وانشئ في باكستان بنك المشاركات الباكستاني , وفي تركيا بنك فيصل الاسلامي , وبيت التمويل وفي جمهورية ايران الاسلامية تحولت جميع المصارف الي مصارف اسلامية .
وقد اصبح عدد المصارف في الوقت الراهن يربو على 170 مصرفا من انحاء العالم من جنوب افريقيا الي كازاخستان والدنمارك والسنغال واندونيسيا وحتى في اوروبا وامريكا . (1)
العوامل والاسباب التي ساعدت على انشاء المصارف الاسلامية:

(1) تبلور فكرة البنوك الاسلامية ونضوجها وتفهمها وقيام المخلصين من ابناء هذه الأمة بالاعلان عن هذه الفكرة وطرحها بصراحة ووضوح.

(2) طرح هذه الفكرة في المؤتمرات العلمية والسياسية للعالم الاسلامي.

(3) المحاولات الجادة من قبل الباحثين لايجاد بدائل المصارف التقليدية.

(4) الصحوة الاسلامية الشاملة التي شهدها العالم الاسلامي وما صاحب ذلك من توجه جاد وصادق من المسلمين نحو تكييف ما يتعلق بجواب حياتهم الاجتماعية و السياسية والاقتصادية بما يتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الاسلامية. (2)

ثانيا: تعريف المصارف الاسلامية:

لابد من ايجاد تعريف دقيق ومتفق عليه للعمل المصرفي الذي يتفق مع مفاهيم الشريعة الاسلامية وبالتالي المصرف الاسلامي الذي يمارس هذا العمل . وقد عرف الباحثون المصرف الاسلامي بتعاريف عدة منها.

¹د. مجيد جاسم الترع , المحاسبة في المنظمات المالية المصارف الاسلامية (الشارقة , اثراء للنشر والتوزيع . ط1 2008م) ص24-25

²د. خالد امين عبد الله , د. حسين سعيد سعيان , العمليات المصرفية الاسلامية , الطرق الاسلامية الحديثة (عمان , دار وائل للنشر , ط1 2008م) ص34

- البنك الاسلامي مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الاسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الاسلامي وتحقيق عدالة التوزيع ، ووضع المال في المسار الاسلامي.
- البنك الاسلامي مؤسسة مالية، تقوم بتجميع الاموال واستثمارها وتميئتها لصالح المشتركين ، واعدادة بناء المجتمع المسلم ، وتحقيق التعاون الاسلامي في نطاق التأمين التعاوني والزكاة ، على فق الاصول والاحكام والمبادئ الشرعية .
- ويمكن تعريف البنك الاسلامي بأنه مؤسسة مالية مصرفية، تقوم بالاعمال المصرفية من حشد للمدخرات وتوظيف للأموال وتقديم مختلف الخدمات المصرفية وفق الاحكام الشرعية الاسلامية.
- وحسب اتفاقية انشاء الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، فان البنوك الاسلامية هي تلك البنوك او المؤسسات التي ينص قانون انشائها ونظامها الاساسي صراحة الالتزام بمبادئ الشريعة . وعلى عدم التعامل التعامل بالفائدة اخذا او عطاء. (1)

الحاجة للمصارف الاسلامية:

ان المصارف الاسلامية في ظل متطلبات العصر الحديث اصبحت ضرورة اقتصادية حتمية لكل مجتمع اسلامي يرفض التعامل بالربا ويرغب في تطبيق الشريعة الاسلامية و ذلك بهدف تيسير التبادل والمعاملات وتيسير عملية الانتاج وتعزيز طاقة رأس المال في اطار الشريعة الاسلامية.(2)

ان المصارف الاسلامية ضرورة ملحة لمحاربة الاكتناز وتشجيع الاستثمار الحقيقي باقامة المشروعات الاقتصادية التي عادة ما تساهم في زيادة الانتاج القومي والعائد الاجتماعي وذلك

(1)أ.د. خالد امين عبد الله ، د. حسين سعيد سعيغان ، مرجع سابق ، ص31

(2) أنس ساتي ساتي محمد ، تقويم أداء صيغ الإستثمار في المصارف الإسلامية السودانية ، الخرطوم:(جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،رسالة ماجستير غير منشورة. ، 2015م)، ص31.

بتطبيق صيغ استثمارية بالتنسيق والتعاون مع المؤسسات الاقتصادية في القطاعين العام والخاص بحيث تتحقق تنمية اقتصادية واجتماعية طي يتحقق التعاون والتكافل الاجتماعي في ظل احكام وتعاليم الشريعة الاسلامية .

تقع على عاتق المصارف الاسلامية مسؤوليات اقتصادية واجتماعية مع الاخذ بالاعتبار الصعوبات التي تواجهها , فالمصارف الاسلامية وسيلة هامة لتصحيح وظيفة رأس المال بانه ذا وظيفة اجتماعية خادما للمصالح وليس سيذا متحكما , فالعمل عناصر الانتاج وليس راس المال فقط على ان يتم تشغيل واستثمار راس المال حسب الاصول والقواعد الشرعية الهامة مثل قاعدة لا ضرر ولا ضرار وقاعدة الغنم بالغرم.

ان الحاجة للمصارف الاسلامية ذات مقاصد عقائدية لتطهير المعاملات المصرفية من الربا ومقاصد اجتماعية ومالية و اقتصادية , لذلك يحرم على المسلمين التعامل مع المصارف التي تتعامل بالفائدة خاصة المصارف الاسلامية التي اصبحت متواجدة في كافة انحاء العالم . (1)

من أهم ضوابط الشريعة الاسلامية التي تحكم معاملات ونشاط البنوك الاسلامية:

1. تحريم وتجريم التعامل بالربا اخذا وعطاء
2. اداء الزكاة المفروضة شرعا على الاموال ونتائج الاموال
3. الانفاق في سبيل الله لرفعة شأن الدين ودفع الظلم ومحاربة الباطل والجهاد في سبيل الله ونشر الدهوة الاسلامية.
4. جعل البنك الاسلامي ونشاطه العملي خير داعية ونبراسا مضاءا للتدليل على صدق وسلامة القيم والمبادئ الاسلامية وبالتالي لا يعمل فيه الا تقوي ولا يتعامل معه الا ورع ولا يقبل بين عملائه الا اهل الثقة ولا يتعامل مع السفهاء والمجرمين والمفسدين.

¹ محمود حسين الوادي , د. حسين محمد سمعان , المصارف الاسلامية , الاسس النظرية والتطبيقية العملية (عمان, دار المسيرة ط2 , 2007م) ص28

5. أن يوازن بين احتياجات الفرد المسلم وبين مصالح المجتمع الاسلامي تطبيقا قاعدة (لا ضرار).
6. الابتعاد عن التعامل بالسلع والخدمات المحرمة شرعا كالخمر والقمار وغيرها.
7. عدم الغش أو التدليس أو الاحتكار أو التزوير واستغلال حاجات الناس أو استغلال النفوذ أو الظلم أو الفساد أو الرشاوي.
8. العدل والانصاف والمساواة وعدم ظلم الموظفين ولا جور على حق من حقوقهم في ظروف العمل وساعات التشغيل والحصول على الاجر العادل .
9. الالتزام بالقواعد الشرعية وحقوق المواريث .
- 10.التعامل على اساس المشاركة بالربح والخسارة تطبيقا قاعدة (الغنم بالغرم) . (1)

اهداف المصارف الاسلامية:

لم يقتصر عمل البنوك الاسلامية على تقديم الخدمات التي تقوم بها البنوك التقليدية فقط بل ذهبت الي ما هو أبعد من مجرد تقديم تلك الخدمات والا لكان اقتصر الأمر على معالجة موضوع (الفائدة) وتتركز اهداف المصارف الاسلامية في هدفين اساسيين:

اولا: الاهداف المالية:

بما ان البنك الاسلامي هو في الاساس عبارة عن مؤسسة مالية تقوم بالوساطة بين صاحب رأس المال وطالب التمويل على مبدأ المشاركة فان نجاح تلك البنوك يعتمد على تحقيق بعض الامور في المجال المالي واهمها :

1. جذب اصحاب رؤوس الاموال من اجل يتم تنميتها بدل ان يتم اكتنازها وتعطيلها عن عملية التنمية في المجتمع وتعتبر عملية ايداع تلك الاموال في تلك المصارف الخطوة الاولى في عملية التنمية الشاملة التي تسعى المصارف الاسلامية لتحقيقها وتعتبر عملية الايداع المصدر

¹د. محمد محمود العجلوني , البنوك الاسلامية (عمان , دار المسيرة , ط1 , 2008م) ص158-159

الرئيسي لاموال المصرف الاسلامي وتتم عملية الجذب من خلال دعوة اصحاب رؤوس الاموال في البلاد الاسلامية للاستثمار في المشاريع طويلة الاجل في البلاد الاسلامية بدلا من استثمارها في الخارج .

2. استثمار الاموال التي تم جذبها ممن أجل تحقيق الارباح لاصحاب رؤوس الاموال بالطرق الشرعية فان عملية استثمارها هي المصدر الرئيسي لتحقيق الارباح لطرفي معادلة الاستثمار.
3. تحقيق الارباح وهي الهدف النهائي لأي مؤسسة مالية وهي ناتج عملية استثمار الاموال المودعة من قبل اصحاب تلك الاموال وكلما زادت تلك الارباح زادت ارباح المساهمين في البنك بالاضافة الي الشخص الذي قام باستثمار تلك الاموال (طالب التمويل).

ثانيا: اهداف خاصة بعملاء البنك :

على المصرف الاسلامي القيام بالاعمال المصرفية كتلك التي توفرها المصارف التقليدية وخاصة خدمة العملاء وفيما بينهم وحتى لا يكون هذا العميل مضطرا للجوء الي المصرف التقليدي للحصول على خدمات قد لا يوفرها المصرف الاسلامي ومن هذه الاهداف :

1) توفير عنصر الامان لاصحاب المودعة ويتم ذلك من خلال توفير السيولة النقدية الدائمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء وكذلك توفير السيولة اللازمة لاحتياجات التشغيل اليومية.

2) تقديم الخدمات المصرفية للعملاء وذات نوعية توازن ان لم تتفق على تلك التي تقدمها المصارف التقليدية مثل السحب الايداع وفتح الحسابات الجارية والتحويلات النقدية وصرف الشيكات والي ما غير ذلك من الخدمات المالية.

3) توفير التمويل لطالبي التمويل حيث يعمل المصرف الاسلامي على استثمار الاموال المودعة لديه من خلال تقديمها لطالبي التمويل او من خلال شركات ذات طابع خاص تقوم بعملية الاستثمار مباشرة.

ثالثا: اهداف خاصة بالبنك :

يسعى البنك الاسلامي من خلال عمله على تحقيق بعض الاهداف الخاصة به و هذه تشكل بحد ذاتها نوعا من الاستثمار ومنها:

1) يعمل البنك على تدريب وتنمية المهارات للعناصر البشرية الموجودة لديه لتكون قادرة على تحقيق الاهداف الاخرى , فمن غير العنصر البشري الكف والمدرب لا يستطيع البنك الاسلامي تحقيق هذه

الاهداف بمستويات منافسة لتلك التي تقدمها البنوك التقليدية.

2) تحقيق معدلات نمو جازبة , البنك الاسلامي مثله مثل اي مؤسسة مالية اخرى اذا لم يحقق معدلات نمو جيدة لا يمكنه الاستمرار ومنافسة البنوك التقليدية في السوق وبالتالي لا يمكنه الانتشار في المجتمع , وتوفير معدلات نمو عالية يوفر للبنك عملاء جدد ومصادر اموال اكبر.¹

سمات (خصائص) المصارف الاسلامية :

هنالك عدة خصائص تميز عمل المؤسسات والمصارف المالية الاسلامية عن غيرها من المصارف والمؤسسات:

اولا: استبعاد التعامل بالفائدة :

حيث لا تستخدم المصارف الاسلامية معدلات فائدة في اي من عملياتها اقراضا واقتراضا .

ثانيا: الاستثمار الحلال:

على اعتبار ان الصفة التي تحملها معظم المصارف الاسلامية هي العمل التتموي فانها تراعي التقيد بقاعدة الحلال والحرام التي ينص عليها الاسلام , هذا يعني ان المصارف لاسلامية تسير وفق الحدود الآتية:

- تركيز الانتاج في نطاق السلع والخدمات التي تشبع الحاجات (السوية) للانسان.
- توخي ان تكون جميع مراحل العملية الانتاجية ضمن نطاق التعامل الحلال.
- تحقيق انسجام نظم الانتاج والاجور مع قاعدة الحلال.
- اولوية مبدا احتياجات المجتمع والمصلحة الجماعية على العائد الفردي.

¹ نعيم نمر داوود , مرجع سابق , ص50-53

ثالثاً: احياء نظام الزكاة :

تدير هذه المصارف صناديق خاصة لجمع الزكاة وتضطلع بكل الجهود اللازمة لايصال الاموال المجمعّة الي استخداماتها المحددة في الشريعة, ان لاموال الزكاة في المصارف الاسلامية دورا اقتصاديا مهما يتجلى في توزيع الثروة والعمل على استثمار الفائض منها.

رابعاً: عدم المساهمة في تغذية التضخم:

لا تدخل المصارف الاسلامية في الية عمل السوق المفتوحة التي تجري بالعادة بين المصرف المركزي في البلد والمصارف التجارية التابعة لضوابطه.

فمن المعروف ان السياسة النقدية في اي بلد تقوم على التحكم بعنصر السيولة من خلال التأثير في معدل فائدة اعادة الخصم اذ عندما تكون هناك حاجة الي زيادة عرض النقد في البلد تلجأ المصارف المركزية الي خفض سعر الخصم الذي يضطر المصارف التجارية الي زيادة عرض النقد وتلبية حاجات المستثمرين والعكس بالعكس صحيح.

وعلى اعتبار ان المصارف الاسلامية بمنأى عن العمليات التي تعتمد على سعر الفائدة في العلاقة مع غيرها من المصارف بما فيها المركزية فانها بعيدة كل البعد عن التأثير في معدلات التضخم النقدي. (1)

¹د. محمد نضال الشعار , اسس العمل المصرفي الاسلامي والتقليدي (حلب 2005 م) ص 18-19

أوجه الشبه والاختلاف بين البنوك الإسلامية والتجارية (التقليدية):-

جدول رقم 1:1:2

البنوك التقليدية	البنوك الإسلامية
❖ تهدف الي حشد مدخرات المتعاملين وتوجيهها نحو قنوات الاستثمار المختلفة حسب الاسس المتبعة في البنوك التجارية.	❖ تهدف الي حشد المدخرات وتوجيهها نحو قنوات الاستثمار المختلفة على اساس اسلامي ووفق مبادئ الشريعة الاسلامية.
❖ تقوم بقبول الودائع على اساس سعر الفائدة المحددة سلفا بغض النظر عن نتائج الاعمال ويكون سعر الفائدة عامل جزل للودائع.	❖ تقوم بقبول الودائع على اساس مشاركتها في الارباح في حال تحققها وعلى ضوء نتائج الاعمال المختلفة.
❖ يقوم عمل البنوك التجارية على اساس بالمتاجرة بالقروض.	❖ يقوم عمل البنك الاسلامي جزئيا على التجارة بالبضائع.
❖ الودائع في البنوك التجارية تمثل ديننا عليها ويجب ردها عند الطلب.	❖ تعتبر الودائع الجارية امانة لدى البنك الاسلامي له غنمها وعليه غرمها اما الودائع الاستثمارية فهي حسابات مشاركة في الربح والخسارة.
❖ معيار استثمار الاموال في البنوك التجارية يقوم على اساس الربحية حتى لو كانت مجالات الاستثمار غير شرعية.	❖ معيار استثمار الاموال في البنوك الاسلامية يقوم على اساس الربحية ومجالات الاستثمار المشروعة .
❖ تكديس الثروات والنمو غير المتوازن في قطاعات الاقتصاد.	❖ تعمل على تقوية الروابط الاجتماعية من خلال اعمالها المختلفة مثل المرابحة و المشاركة .
❖ تحصل على فوائد تأخير عند التأخر في السداد	❖ لا تقوم البنوك الاسلامية بالحصول على فوائد تأخير عند التأخير في السداد.

المصدر : نعيم نمر داؤود (مرجع سابق) ص 69-70

المرتكزات الأساسية لعمل المصرف الإسلامي :

يرتكز العمل المصرفي أساساً على ما ورد في الشريعة الإسلامية من مبادئ وأحكام المعاملات المالية والتي تؤكد دائماً على التوازن بين مصلحة الفرد و مصلحة المجتمع .
ولما كان الاستثمار هو أساس حركة العجلة الاقتصادية لذا فإن المصارف الإسلامية تركز في عملياتها المصرفية على الاستثمار وهذا يستدعي توفر ثقة الأفراد في قدرة المصرف الإسلامي التي تقدم معلومات تطمئن على قدرة المصرف على تحقيق أهداف المستثمرين والمتعاملين عن طريق تقاريره المالية , والتي تعد وفقاً لمعايير محاسبة يراعى فيها الدقة والشمول والمصداقية في عرض المعلومات.

ومن خلال ما تقدم يمكن تلخيص أهم المرتكزات الأساسية لعمل المصرف الإسلامي في الآس الآتية:

1- الأساس الاستثماري:

تتظر المصارف الإسلامية إلى الاستثمار في أنه أساس تنمية المجتمع وعلى هذا الأساس تتعدد أهداف هذه المصارف لتحتوي مضامين لم تكن متوخاة من قبل عالم الصيرافة فهي تضع باعتبارها عند التخطيط للاستثمار جودة الخدمة وأهداف التكافل الاجتماعي والالتزام بالشريعة.
وتراعى المصارف الإسلامية في استثماراتها تحقيق الربح الحلال والنفع العام للمجتمع وتمويل المشاريع التنموية وبهذا تسعى هذه المصارف إلى تعظيم الثروة وليس تعظيم الربح حيث إن تعظيم الثروة يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع.
ولكي يكون برنامج الاستثمار سليماً يجب أن تتوفر فيه عدة عناصر منها:

1. السلامة الشرعية: وفيها تكون السلع والخدمات محل التعامل لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

2. السلامة الفنية: وفيها تتكامل مقومات هذه السلامة من حيث الموقع, الطاقة الإنتاجية , التكنولوجيا , القوى العاملة... الخ.

3. السلامة التجارية : إذ ليس المبرر إنتاج سلع وخدمات للسوق دون الأخذ بنظر الاعتبار الحاجة الحالية والمستقبلية وأن تفي السلع والخدمات بالحاجات الإنسانية الأساسية.

4. السلامة التنظيمية والادارية: يعني ذلك سلامة الهيكل التنظيمي وان الادارة طموحة وقادرة و ذات خبرة.

2- الاساس التنموي:

تساهم المصارف الاسلامية في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية تركز على توفير الاحتياجات الاساسية للمجتمعات.

والاساس التنموي في المصارف الاسلامية يركز على عدة مقومات:

1. المنظور الاقتصادي والاجتماعي للمستثمر فالمهم ليس ان يغيش الاباء عيشة طيبة فحسب بل يوفر اولادهم والاجيال التي تليهم عيشة طيبة ايضا , وهذا ما يعكسه اختيار معدل النمو الاجتماعي وتوقيت الاستثمار واختيار البدائل (حيث يقاس معدل النمو من خلال المقارنات بين فترة واخرى لاثار عمليات الاستثمار المختلفة).

2. الاحساس بالمسؤولية الاجتماعية اذ يبني على الاستثمار في المشاريع التي ترفع مستوى المعيشة للأفراد وكذلك الاستثمار في السلع والخدمات المباحة شرعا.

3. التعرف على فرص الاستثمار وتعريف المستثمرين فيها وهذا يعطي دلالي على ان المصارف الاسلامية ليس هدفها الاحتكار والسيطرة على رأس المال .

4. تحسين المناخ الاستثماري العام وذلك عن طريق نشر دراسات وحقائق عن الاقتصاد القومي واتجاهاته او عن عن مشروعات بعينها.

وبهذا فان المصارف الاسلامية باعتمادها الاساليب المصرفية تستبعد التعامل بالفائدة التي تؤدي الي زيادة معدل خدمة الزبون واللجوء الي اساليب تؤدي الي المساهمة الفعالة في تشغيل الاموال بالمشاركة والمراحة والمضاربة و غيرها من الطرق التي تلبى حاجات التنمية تلبية ذاتية مستمرة من النهج القرآني في التأكد على اشباع الحاجات عن طريق الاستغلال النافع والحث على العمل الذي يشكل عنصرا هاما من عناصر التنمية الاقتصادية وبالتالي فان الاهتمام بالتنمية الاقتصادية كالاهتمام بالفرائض والعبادات بل هي من ضروب العبادات مصداقا لقوله تعالى ﴿ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَأَسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا ﴾ (سورة هود الآية 61).

3-الاساس الاجتماعي:

من اهداف المصارف الاسلامية تقديم خدمات اجتماعية ومن بين ذلك الاقراض دون فائدة وانشاء صندوق الزكاة والقرض الحسن وما من شأنه تنمية الطاقات البشرية وخدمة البيئة وكل ما ينبثق من مفهوم اعمار الأرض.

وإذا ما امعن النظر في وظائف المصرف الاسلامي نجد انها تستدعي مبدأ المشاركة وهو بحد ذاته نوع من انواع التكافل الاجتماعي حيث تكون هنا عدالة في توزيع العائد بما يسهم في عدم تركيز الثروة وفي تقليل التفاوت بين الدخول.

وبهذا التأطير يكون اهتمام المصارف الاسلامية السير على هدى القرآن والسنة. في ممارساتها العملية لذلك تهتم في اعطاء الاولوية للمصلحة الاجتماعية عن طريق المشاركات وتوفير السلع والخدمات ولذا فان المصرف الاسلامي يوازن في استثماراته من وجهة نظر المستثمر الخاص التقليدي و وجهة نظر المستثمر في منظور اقتصادي واجتماعي.

ويمكن القول في هذا المجال ان المصارف الاسلامية تستهدف الأتي:

1. الاهداف المالية : السيولة , الربحية , الامان .
2. الاهداف الاستثمارية: استثمارات مباشرة ومشاركات.
3. الموقف النسبي في السوق المصرفية: الحصة في السوق المصرفية والمحلية والعالمية و السمعة والانتشار وهيكل العملاء.
4. كفاءة وفعالية الجهاز الاداري بحيث يكون المناخ التنظيمي فعالا .
5. الابتكار: يعني استحداث خدمات واوعية ادخارية مصرفية للتمويل والاستثمار. وذلك من خلال اختيار المشروعات , كذلك تكييف المعاملات المالية بما لا يتعارض مع الشريعة .(1)

المصارف الاسلامية وتحديات العولمة و التحرر المالي :

شهد القطاع المالي في السنوات الاخيرة عددا من التحديات التي فرضتها العولمة والتدويل وتحرير التجارة في الخدمات المالية التي انعكس اثارها على الانشطة الاقتصادية العالمية كافة في ظل الاتجاه المتزايد نحو التكتل والانماج وتكوين كيانات عملاقة تمكن من تحقيق وفورات الحجم

¹د. مجيد جاسم الشرع , مرجع سابق , ص25-30

الكبيرة ، مما يعزز القدرة التنافسية وفي ظل هذه البيئة الاقتصادية المنطوية على المخاطر المرتفعة والمنافسة الشرسة، استطاعت مفاهيم وادوات العمل التمويلي الاسلامي الوصول الي بناء قاعدتها ، وباتت الصناعة المصرفية الاسلامية تحظى باهتمام الجهات المصرفية الفاعلة على المستويين الاقليمي والدولي ، ومن واقع الجهاز المصرفي في السنوات المنصرمة برزت المؤسسات المصرفية الاسلامية وباتت تضم قرابة (270) مصرفا تربو اصولها الاجمالية على 260 مليار دولار ، ان هذه الاحصائيات تشير بصورة واضحة على قدرة القطاع المصرفي الاسلامي في تحقيق درجة نمو وبمعدلات عالية جدا تتاهز بين 13% - 16% سنويا.

وعلى الرغم من هذا التطور الكبير الذي لحق بالمصارف الاسلامية الي انها تتعرض الي تحديات كبيرة في ظل الانفتاح الاقتصادي وعمليات التحرر المالي ، فقد كانت اهم المشكلات التي تتعرض لها المصارف الاسلامية في سبعينيات القرن الماضي تدور حول الاراء الفقهية المتعلقة بضوابط معاملات المؤسسات المالية الاسلامية لتتماشى مع مبادئ الشريعة الاسلامية. اما في بداية القرن الحادي والعشرين فقد اصبح السؤال المحوري هو كيفية توافق الادوات المالية الغربية مع مبادئ الشريعة الاسلامية بحيث تطبق المؤسسات المالية الاسلامية ادوات تمويل حديثة ولكنها لا تتعارض مع مبادئ الاقتصاد الاسلامي. (1)

هيئة الرقابة الشرعيه في البنوك الاسلاميه:

يعد وجود هيئات الرقابة الشرعيه في المؤسسات الماليه الاسلاميه معلمة تميز هذه المؤسسات والنظام المصرفي الاسلامي عن نظائره في النظم الاقتصادية الاخرى . وترجع اهمية وجود هذه الهيئات الى وجود مقاصد ونصوص شرعيه ينبغي ان تتم رعايتها في المعاملات الماليه المختلفه ، فالمميز الاساسي لهذه المؤسسات الماليه عن نظيراتها في الاقتصاد التقليدي هو رعايتها هذه المقاصد والنصوص ولذلك ينبغي ان توجد في كل مؤسسه ماليه اسلاميه هيئة شرعيه تتوفر لها الكفاءة والاستقلاليه على نحو يمكنها من ممارسة التوجيه الملزم والرقابه السابقه والاحقه لكل المعاملات بل واثناء اجراء المعاملات وعلى نحو يؤمن السلامه الشرعيه لها ،

¹د. حيدر يونس الموسوي ، المصارف الاسلامية ادائها المالي واثارها في سوق الاوراق الماليه (عمان ، دار البازوري العلمية

للتنشر والتوزيع ط1 ، 2011م) ص111-112

ويؤكد لهذه المؤسسات هويتها الاسلاميه ويعزز ثقة المتعاملين معها هذا وتتكون الرقابه الشرعيه بوجه عام من هيئه الفتوى ومهمتها اصدار الفتاوى ذات الصلة، وهيئه التدقيق الشرعي ومهمتها متابعة تنفيذ الفتاوى المصجده من هيئه الفتوى، وهيئه عليا بالبنك المركزي تكون بمنزلة محكمه عليا لجميع هيئات الفتاوى في البنوك الاسلاميه بالاضافه الى مكاتب التدقيق الشرعي الخارجي.⁽¹⁾

(1) أ.د. نجاح عبد العليم عبد الوهاب أبو الفتوح ، مدخل إلى الإقتصاد الإسلامي (مصر ، عالم الكتب الحديث ، الطبعة الأولى ، 2015)

المبحث الثاني

اهمية ووظائف المصارف الاسلامية

أهمية المصارف الاسلامية:

اوجدت المصارف الاسلامية نوعا من التعامل المصرفي لم يكن موجودا قبل ذلك في القطاع المصرفي التقليدي ، فقد ادخلت البنوك الاسلامية اسس للتعامل بين البنك والمتعامل تعتمد على المشاركة في الارباح والخسائر بالاضافة الي المشاركة في الجهد من قبل البنك والمتعامل . بدلا من اسس التعامل التقليدي القائم على مبدأ المديونية (المدين / الدائن) وتقديم الاحوال فقط دون المشاركة في العمل ، كما اوجدت البنوك الاسلامية انظمة للتعامل الاستثماري في جميع القطاعات الاقتصادية وهي صيغ الاستثمار الاسلامية (المرابحة ، المشاركة ، المضاربة ، الاستصناع ،...) الى غير ذلك من انواع الاستثمار التي تصلح للاستخدام في كافة الانشطة وترجع اهمية وجود البنوك الاسلامية الى ما يلي :-

1- تلبية رغبة المجتمعات الاسلامية في ايجاد قنوات للتعامل المصرفي بعيدا عن استخدام اسعار الفائدة .

2- ايجاد مجال لتطبيق المعاملات في الانشطة المصرفية .

3- تعد البنوك الاسلامية التطبيق العملي لأسس الاقتصاد الاسلامي . (1)

الوظائف الاقتصادية والمالية للمصارف الاسلامية:

الوظيفة الاولى: الوظيفة الاستثمارية:

ففي هذه الوظيفة تظهر البنوك الاسلامية بمثابة المستثمر الذي يقوم باستثمار ودائع العملاء على نحو يعود عليه وعلى العملاء بالمنافع والارباح ، بل وعلى المجتمع اجمع من خلال المشروعات الاستثمارية التي سيقوم بتمويلها وتنفيذها.

ويستطيع البنك الاسلامي ان يعتمد في تحقيق الوظيفة السابقة على الودائع التي يحتفظ بها لديه بانواعها المتعدده.

¹د. غازي عبد المجيد الرقيبات ، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة (عمان ، دار وائل للنشر ، ط1 ، 2014م) ص76

فيستطيع الاعتماد على الودائع الجارية(تحت الطلب) على اعتبارها اموال اقترضها البنك الاسلامي من اصحابها دون الالتزام بدفع فائده عليها.

كذلك يستطيع الاعتماد على الودائع لآجال والتي يرغب اصحابها في توظيفها وفقا للمنهج الاسلامي ، فيقوم البنك بالعمليه الاستثماريه سواء بنفسه او عن طريق الغير وذلك مقابل عموله معينه. وهو ما اصطلح على تسميته بنظام المضاربه.

الوظيفة الثانيه: وظيفة الاقراض كما تؤديها البنوك الاسلاميه:

بالنظر للوظيفة السابقه يظهر انه ليس من عمل البنك الاسلامي – بصورة جوهرية – ان يقوم بعمليات الاقراض مقابل فائده كما هو الحال في البنوك التجاريه.

لذلك ان صح ان البنوك الاسلاميه تتقدم بهذه الوظيفة، فهي تقوم بها بصورة مجانيه، لفكرة القرض الحسن الذي تقوم بتقديمه البنوك الاسلاميه لبعض الافراد نظرا لظروف خاصه، وتتقاضى في مقابل ذلك مجرد مصروفات اداريه مقابل اداره عملية الاقراض، وهي عادة ما تكون بسيطه ومتناسبه مع طبيعة الخدمات المصرفيه وخاضعه لأحكام الشريعة الاسلاميه.

الوظيفة الثالثه للبنوك الاسلاميه:

الى جوار الوظيفتين السابقتين اللتان تقوم بهما البنوك الاسلاميه وفقا للمنهج الاسلامي، فانها تستطيع كذلك ان تقوم بعدة وظائف اخرى للعملاء منها:

– اصدار خطابات لصالح العملاء

– الاعتمادات المستنديه

– تحصيل مستحقات العملاء

– تأجير خزائن حديديه ومخازن لصالح العملاء وغير ذلك

والقاعده هي ان يجوز للبنوك الاسلاميه القيام بهذه الخدمات المصرفيه مقابل عموله معينه، والفقهاء على ان هذه العموله بمثابة الأجر للبنك للحصول عليها مقابل عمله شريطه الا تكون وسيله وحيدته للربا بصورة او باخرى. (1)

¹د. السيد عطية عبد الواحد , العمليات المصرفية المعاصرة من منظور اسلامي (القاهرة , دار النهضة , ط1) ص84-86

الوظائف الاجتماعية للمصارف الإسلامية:

انطلاقاً من الأساس العقدي الذي تقوم عليه البنوك، فإنه منوط بها القيام بوظائف اجتماعية وإنسانية إلى جوار الوظائف السابقة، ولعل قيام البنوك الإسلامية بهذا الجانب من الوظائف من أبرز ما يميزها عن البنوك التجارية.

فتستطيع البنوك الإسلامية تقديم قروض حسنة (بدون فوائد) لحل مشكلات أصحاب الظروف الخاصة والطارئة في المجتمع. كما يمكن أن تساعد من خلال هذا الباب الأخذ بأيدي صغار الحرفيين على الأقل حتى يستطيع أن يبدأ مشروعه كما فعل بنك ناصر الاجتماعي.

ومن الصور الرائعة التي يقدمها بنك ناصر الاجتماعي في هذا المجال ما يقوم به من قروض حسنة لطلاب الجامعات الفقراء على أن يقوموا بتسديد هذه القروض بعد تخرجهم. وبالرغم من أن المبالغ التي يقدمها للطلاب هي مبالغ صغيرة ولكن من شأنها حل مشكلات كثيره من الطلاب على نحو جميل.

كذلك تستطيع البنوك الإسلامية أن تنشر الخير في ربوع المجتمع عن طريق إدارات متخصصة للقيام بأهداف اجتماعية وخيرية في المجتمع إلا سيما أن هناك كثيراً من المودعين لديهم الاستعداد لتفويض البنوك الإسلامية في توجيه زكاة أموالهم لهذه الأغراض الاجتماعية والخيرية.

ولعل قيام البنوك الإسلامية بهذه الوظيفة عن طريق إدارات متخصصة يكفل القيام بهذه الوظيفة على نحو أكمل مما لو تركت لكل فرد يقوم بتنفيذها بنفسه.⁽¹⁾

مصادر الأموال في المصارف الإسلامية:

تقوم المصارف الإسلامية على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر لمصادر الأموال، ومصادر الأموال في المصارف الإسلامية تقسم على مصادر داخلية وأخرى خارجية كالآتي:

أ- المصادر الداخلية: وتتقسم على:

(1) د. السيد عطية عبد الواحد، مرجع سابق، ص 86-87

1 – رأس المال المدفوع:

يعد رأس المال المدفوع اهم الموارد الداخليه او الذاتيه للمصرف الاسلامي ويشكل جانبا اساسيا في جملة موارده، ويمثل رأس المال المدفوع الاموال التي تجمع من مؤسسي المصرف عند بدء تكوينه واي اضافات او تخفيضات في المستقبل.

ومما تجدر الاشاره اليه ان المساهمين في المصارف الاسلاميه لا يشتركون في الاداره ولا يتضمنون اي التزام الا بقدر اسهمهم، والاموال التي دفعوها اصبحت ملكا للشركه التي لها ذمه ماليه مستقله عن اسهمهم واذلك لايجوز التمايز بالاسهم ويلعب رأس المال المدفوع دورا تأسيسيا في انشاء المصرف من خلال توفير جميع المستلزمات الاوليه اللازمه للبدء في ممارسة المصرف اعماله كذلك يقوم بدور تمويلي في السوق لتغطية الاحتياجات التمويليه لعملاء المصرف سواء أكانت قصيرة الاجل او متوسطة وحتى طويل الاجل.

2- الاحتياطي العام:

يحدد النظام الاساسي لكل مصرف اسلامي كيفية تكوين الاحتياطي العام وذلك بأن يحدد النسب الواجب اقتطاعها من صافي الارباح السنويه لترحل للاحتياطي العام، ويعد الاحتياطي العام من الموارد الداخليه او الذاتيه الواضحة الاهميه بالنسبه الى موارد المصارف الاسلاميه، والاحتياطي العام ينقسم على قسمينهما:الاول احتياطي قانوني يكون ملزما بتكوينه بحكم القانون والثاني احتياطي خاص يقوم المصرف بتكوينه اختياريا يهدف منه الى دعم المركز المالي وزيادة ثقة العملاء بالمصرف ويطلق عادة على رأس المال والاحتياطي تعبير (الحسابات الرأسماليه).

3 – الارباح المحتجزه او المدوره:

يحدد النظام الاساسي للمصرف الاسلامي استنادا الى ما يقدره مجلس ادارة المصرف في نهاية كل سنه ماليه وبعد تصديق جمعياته العموميه وذلك بالموافقه على مقدار الارباح التي تحتجزها وتودر الى الاعوام اللاحقه وبامكان المصرف اضافتها الى الاحتياطي العام او تتخذ لزيادة رأس مال المصرف وتعد هذه الارباح غير الموزعه موردا ذاتيا من موارد المصرف الاسلامي.

4- المخصصات:

وهي مبالغ يتم تكوينها خصما من حسابات الارباح والخسائر اي بالتحميل على تكاليف التشغيل (مصرفات المصرف) بغض النظر عن نتيجة نشاط المصرف وذلك لمواجهة التزام مؤكد الوقوع مثل استهلاك او تجديد النقص في قيمة الاصول .

وترتبط فكرة تكوين المخصصات باظهار المركز المالي في صورة عادلة وقريبة من الحقيقة وتكوين المخصصات لا يتم فقط لمواجهة ما يتوقع من تدهور في نسبة توظيف واستثمارات المصرف بل يمتد ايضا لمواجهة اخطار المصرف للوفاء بالالتزامات نيابة عن عملائه تجاه الاخرين مثل خطابات الضمان وبعض انواع الاحتمالات وغيرها من الالتزامات . ومن ثم نستطيع القول بأن حقوق الملكية في المصرف الاسلامي وحتى في المصرف التقليدي تشتمل على المصادر الاتية : راس المال المدفوع والاحتياطات بانواعها والارباح المحتجزة او المدورة والمخصصات . وتمثل حقوق الملكية مصدرا مهما من مصادر الاموال للمصارف الاسلامية نظرا لكونها مصدرا مستقلا غير خاضع لخاصية عدم التاكيد او مخاطر السحب الفجائي مثل المصادر الاخرى .

ب- المصادر الخارجية :-

وهذه المصادر تنقسم بدورها على الاقسام الاتية :-

1- الودائع تحت الطلب :

وتسمى ايضا بالحسابات الجارية او حسابات الائتمان ، اذ تقوم المصارف الاسلامية بتقديم هذه الخدمة الى عملائها من الافراد والشركات دون تقييد هذه الودائع باي قيد سواء عند السحب او الايداع وهي بدورها لا تشارك باي نسبة في ارباح الاستثمار ولا تتحمل اي مخاطر .

وتتضمن احكام الودائع تحت الطلب في البنوك الاسلامية الاتي :-

أ - لا تستحق هذه الودائع اي ارباح ولا تتحمل اي خسائر .

ب- يضمن البنك الاسلامي كامل قيمة الوديعة .

ج- يفوض المودع البنك حرية التصرف بالوديعة ما دام ضامنا لها .

د- للمودع حرية سحب جزء او كامل قيمة الوديعة مدى شاء .

ه- للمودع حق استخدام هذا الحساب الجاري في تسوية التزاماته المادية .

و- لا يجوز للمودع سحب مبالغ اكبر من قيمة رصيد الوديعة .

2- الودائع الادخارية :-

يطلق عليها احيانا حسابات الاستثمار المشترك ، اذ تقبل المصارف الاسلامية الودائع الادخارية النقدية من المودعين بقية استثمارها وتوقع معهم عقدا للمضاربة ويكزون المصرف في هذه الحالة المضارب والمودعون هم ارباب المال وقد تكون المضاربة مطلقة كما في حسابات الاستثمار العام او حسابات الاستثمار المشترك وتشارك اموال المودعين في هذه الحسابات في صافي النتائج الكلية لعمليات الاستثمار المشترك دون ربطها بمشروع استثماري معين ، ويحصل اصحاب الودائع الادخارية على دفاتر توفير ، اذ يسلم المصرف الاسلامي لكل مودع في هذه الحسابات دفتر توفير خاص به.

وبموجب هذه الخدمة يحصل المصرف الاسلامي على توفيق من العميل باستثمار وتشغيل امواله والمضاربة فيها ويحصل العميل على عائد غير ثابت يتناسب و مبلغ الوديعة ومدة استثمارها.

3- الودائع الاستثمارية حسابات الاستثمار المخصص :-

اذ تقبل المصارف الاسلامية الودائع النقدية من المودعين لغايات الاستثمار المخصص في مشروع محدد او استثمار لغرض معين ، ويوقع بموجبه المصرف الاسلامي عقدا للمضاربة المقيدة بحيث يكون المصرف هو المضارب والمودعون في حساب الاستثمار المخصص هم ارباب المال ويقوم المصرف بتشغيل هذه الودائع الاستثمارية بحسب الاتفاق وعلى ضمانتها اصحابها الذين يتحملون مخاطر الاستثمار التي قد تحدث خلال المدة الاستثمارية للمشروع .

4- ودائع المؤسسات المالية الاسلامية :-

انطلاقا من مبدأ التعاون بين المصارف الاسلامية تقوم عدد من المصارف الاسلامية التي لديها فائض في الاموال بايداع تلك الاموال في المصارف الاسلامية في المصارف الاسلامية التي تعاني من عجز في السيولة النقدية ، ويكون الايداع في شكل ودائع استثمارية تأخذ عنها عائدا غير ثابت او صورة جارية تستحق عليها عائد .

5-شهادات الايداع :-

تعد شهادات الايداع احد مصادر الاموال متوسطة الأجل في المصارف الاسلامية ويتم اصدار تلك الشهادات بفئات مختلفة لتتناسب مستويات دخول المودعين كافة وتتأرجح مدة الشهادة بين (1-3) سنوات . وتستخدم اموال تلك الشهادات في تمويل مشروعات متوسطة الاجل ويتم توزيع العوائد شهريا تحت حساب التسوية النهائية او يتم توزيع العائد في نهاية المدة. (1)

قنوات الاستثمار في البنوك الاسلاميه:

1 – الاتجار:

يهدف الاتجار الى تحقيق الارباح من خلال دخول البنك في عمليات شراء لبعض السلع بقصد بيعها باسعار تفوق تكلفة شرائها وتحقيق الربح من وراء ذلك. وتنقسم الى:-

أ – بيع الصرف:

ويوصف بيع الثمن بالثمن ، وهو مبادلة النقد بالنقد ، كما يحدث في سوق الصرف ، حيث يتم مبادلة النقد المحلي بالنقد الاجنبي وفق سعر الصرف السائد .

ب – البيع المطلق:

وهو البيع المتعارف عليه عادة في اسواق السلع ، حيث يتم مبادلة السلعه بالنقد.

ج – بيع الثمن بالعين:

وهو بيع السلعه بشرط ان يتم السداد في الحال بينما تسلم السلعه لاحقا في المستقبل .

2- المشاركة:

يدخل البنك في عقود مشاركته مع عملائه بهدف تحقيق الربح واقتسامه وعادة ما تكون المسؤوليه تضامنيه بين البنك والطرف الثاني ، فيقتسمان الربح ويتحملان الخساره بما يتناسب مع حصة كل طرف في رأس المال. (2)

¹ حيدر يونس الموسوي ، مرجع سابق ، ص36-34

² أ.د. فريد بشير ، أ.د. عبد الوهاب الأمين ، إقتصاديات النقود والبنوك ، (المنامة ، مركز المعرفة ، الطبعة الأولى ، 2008م) ص

المخاطر التي تتعرض لها البنوك الإسلامية :

المخاطر من وجهة نظر البنك الإسلامي:

ومن الاسس المنهجية التي قام عليها العمل المصرفي الاسلامي مؤدى القواعد الفقيهية "الغنم بالغرم" و"الخراج بالضمان" وتؤكد هذه القواعد اهم سمه من سمات رأس المال في الاسلام، وهي الاستعداد لتحمل المخاطرة ، غير ان هذه السمه لا تنفي بأي شكل من الاشكال اهمية البحث عن المخاطر التي تواجه الصيرفة الاسلاميه والاساليب الملائمه لادارتها والسيطره عليها من خلال ما يلي :

أ – تصنيف مخاطر البنوك الاسلاميه:

1- مخاطر مصادر الاموال

2- مخاطر صيغ التمويل

3- مخاطر العملاء

4- مخاطر السوق

5- المخاطر التشغيليه

اولا: مخاطر مصادر الاموال:

حيث تتكون مصادر الاموال من حقوق الملكيه، وودائع النعاملين، والمخصصاتومخاطرها كما يلي:

حقوق الملكيه:

انخفاض ملاءة رأس المال لدى البنك نتيجة تدني نسبة رأس المال والاحتياطيات الى اجمالي الموجودات ، او الى اجمالي الودائع ، او الى الموجودات الخطرة المرجحه.

ويسبب هذا الانخفاض ارتفاع مستوى المخاطر التي تنجم عن عدم مقدرةالبنك على الوفاء بالتزاماته .

ودائع المتعاملين:

شدة سيولة الودائع ، والمتمثلة في زيادة الالهميه النسبيه للحسابات الجاربه التي تعتبر قروضا في ذمة البنك يجب ردها عند طلبها، وما يسببه ذلك من ممارسه هؤلاء انه يمكن ان يقوموا سحب ودائعهم متى شاءوا ، او غير ذلك مما يعرض البنك لمخاطر السيولة.

المخصصات:

ويتمثل وجه المخاطره فيها بعدم كفاية المخصصات نتيجة تدني نسبة المخصصات الى اجمالي الديون، او نسبتها الى الاستخدامات الخطره ، اذ يؤدي عدم الكفايه ان يلحق بالبنك جانبا من الخساره ما لم تغطيه هذه المخصصات .

ثانيا: مخاطر صيغ التمويل:

وهي المخاطر التي ترتبط عموما بأساليب التوظيف والتمويل ، وبالرغم من اختلاف طبيعة التمويل من صيغه الاخرى ، الا ان الالتزام النهائي الذي يقع على عاتق الطرف المقابل، نتيجه لتنفيذ تلك الصيغ بمجرد اجراء الحساب النهائي الذي يلتزم بمقتضاه هذا الطرف بالوفاء بالتزاماته تجاه البنك ، يعد احد اوجه المخاطره الائتمانيه.

ثالثا: مخاطر العملاء(رجال الاعمال):

هذه المخاطره تعني مجموعه من الاخطار التي تنشأ بسبب المتعامل نفسه ، ومقوماته سواء نشأت بسبب عمدي ، او غير عمدي وترتبط هذه المخاطر بما يسمى بالجدارة التمويليه للمتعامل ، والجداره له اربعة وجوه:

الوجه الاول: الجداره الاخلاقيه.

الوجه الثاني: الوعي الفكري بالمعاملات الاسلاميه.

الوجه الثالث: الجداره القانونيه واهلية التعاقد.

الوجه الرابع: الجداره الخاصه بالكفاءه الاداريه للاعمال ، والمشروعات ، وليتمخض عن عدم وجود هذه الجداره المخاطر الاخلاقيه ، ومخاطر الكفتءه اذ تظهر على شكل معلومات خاطئه ، وصلت البنك الاسلامي وبناء عليها قد اتخذ قرارا خاطئا بشأن منح المتعاملين التمويل المطلوب.

رابعاً: مخاطر السوق:

وضعت لجنة بازل (2) ثلاثة محاور رئيسية لمخاطر السوق وهي:

- مخاطر اسعار الصرف

- مخاطر اسعار الفائدة

فيما يخص هذين النوعين من المخاطر ، فهما غير موجودين في حالة التمويل الاسلامي ، الذي يحرم المعاملات المتعلقة باسعار الصرف واسعار الفائدة.

مخاطر تقلبات الاسعار:

لا تختلف البنوك الاسلامية عن البنوك التقليدية فيما يخص المعايير الخاصة بتلك المخاطر.

خامساً: المخاطر التشغيلية:

مخاطر مصدرها البنك نفسه:

وهي المخاطر التي تكون مصدرها منهج العمل في نشاط الاستثمار ، والتمويل لما تشتمل عليه من سياسات ، واستراتيجيات ، وضوابط ، ومعايير ، واجراءات ، وعقود ، وغير ذلك ، او هي الاخطار الناشئة عن مدى كفاءة البنك في ادارة عملياته الاستثمارية ، والتمويلية من لحظة تقديم الطلب حتى تصفية العمليات واسباب وجود هذه المخاطر يعود الى:

أ - عدم وجود نظم تمويله دقيقه.

ب - عدم وجود موارد بشريه تعمل لدى البنك تجمع بين التخصص المالي المصرفي والشرعي.

ج - غياب ادارة التوظيف تابعه للبنك تقدم الدراسه الجيده للتعامل واثبات جدارته ، او عدمها.

د - العائد المنخفض للبنوك الاسلاميه مقارنة بما تحققه الصيرفه التقليديه في السوق الى مخاطر النقه من جانب البنك الاسلامي .

هـ - مخاطر استئمانيه وهي التي تنشأ عن مخالفة ادارة البنك قيود عقود الاستثمار او حصول تعدي او اهمال في ادارة اموال المستثمرين حيث يكون البنك مسئولاً من ناحيه قانونيه عن هذه الحالة. (1)

١.د. محمد محمود الكاوي , ادارة المخاطر في البنوك الاسلامية (المنصورة , المكتبة العصرية للنشر والتوزيع , ط1 2012 م)

مستقبل الجهاز المصرفي الاسلامي:

يعد تقدم الامة والمؤسسات المصرفية الاسلامية امرا مرهونا بدرجة الوعي باهمية وخطورة وجود رؤية طموحة للمستقبل ، تجمع في اطارها كل احلام وطموحات الامة الاسلامية ، وامانيها في الغد المشرق .

وتقوم الرؤية المستقبلية العلمية في الحقيقة على بوثقة وصمد الفكر الاقتصادي المصرفي الاسلامي ، وتنقيته بالشكل الذي يظهر حقيقته النافعة لامة وللشعوب ، والتي تظهر وتؤكد ان المال في الاسلام وسيلة وليس غاية في حد ذاته ، وان توظيفه كوسيلة في النظام الاقتصادي مرهون بنفع الناس ، وجلب الخير في المجالات الشرعية .

وان على صاحبه تحمل المخاطر الناجمة عن الاستثمار ليكون احرص على توظيف امواله في المجالات الانفع للناس وله ، وليصبح تحمل المخاطر سببا مشروعا لنمو زيادة المال ، وفقا للقاعده الشرعيه الغنم بالغرم.

وذا ما تم توحيد الفكر المصرفي الاسلامي وايجاد القاعده الفكرية التي يمكن البناء عليها بشكل راسخ سليم يكون من الممكن التوجه الى المستقبل الاسلامي المنشود من خلال الاتي :

- 1- ايجاد استراتيجية تكاملية بين وحدات الجهاز المصرفي الاسلامي على مستوى العالم ككل.
- 2- ايجاد المؤسسات العلوية المصرفية الاسلامية التي تعمل على سد الثغرات ورآب الصدع في الممارسات المصرفية للبنوك الاسلامية .
- 3- نشر عمومية المصارف الاسلامية لتعم العالم اجمعه ولتصبح منابر دعوة تطبيقية للدين الحنيف في المعاملات والعبادات بالتدرج .
- 4- تطبيق احدث اساليب التقنية وتطوير نظم العمل بالبنوك الاسلامية لتصبح اكثر استجابة واشباعا للرغبات واحتياجات العملاء .

ويرى الباحثون ان مستقبل المصارف الاسلامية هو مستقبل واعد بكل تأكيد حيث انها في الوقت الراهن اصبحت تجذب العملاء بشكل كبير ، كما انها تستمر في تطوير آلياتها وتقنياتها واستثماراتها يوما بعد يوم. (1)

¹د. محسن احمد الخفيري ، البنوك الاسلامية (القاهرة - ايترا لل نشر والتوزيع ، ط2 ، 1995م) ص217-218

اسباب تطوير المصارف الاسلامية :

تتمثل اسباب التطوير بالبحث عن وسيلة مناسبة لتوزيع المنتج من سلع او منافع بما يقلل التكلفة ويوصل المنتج كي يحقق اشباع حاجة العميل في الزمان والمكان المناسبين ، لذلك قد تلجأ المصارف الاسلامية باعتبارها تقدم منتجات سلعية لشراء اسهم في الشركات المنتجة ، لاستغلالها في عملية التوزيع .

كما ترتبط الاسباب بالبحث عن الانتاج بأقل تكلفة او تحقيق العائد بما يحقق اهداف المصرف كالحصول على دفعات او تحصيل كاش او تحصيل مؤجل يكفل قدرة المصرف على تحقيق الربح والوفاء بالتزاماته المالية تجاه عمليات السحب والتوجه نحو الاستثمار وتحقيق الربح .

وكذلك قد يكون السبب التآثر بالتعقيدات القانونية إذ ترتب على إنشاء المؤسسات المالية الاسلامية في الدول التي لا تطبق النظام الاقتصادي الاسلامي الشامل تعقيدات قانونية ، فالتطبيق باقامة المصارف الاسلامية قد سبق الى حد ما تطور الفكر الاقتصادي الاسلامي عامه ، والفكر المتعلق بالمصارف الاسلاميه بصفه خاصه ، ويرجع السبب لتجنب التعامل بالربا ، ولتفعيل المشاركه بين العمل ورأس المال ، باعتبار انها في اطار تنظيمات اجتماعيه صغيره ، لذلك قامت المصارف الاسلاميه رغم عدم تطبيق الاقتصاد الاسلامي الشامل ، ورغم عدم تطور الاجتهادات الفكرية الخاصه بالاقتصاد الاسلامي والمصارف الاسلاميه ، وترتب على انشاء المؤسسات الماليه الاسلاميه في الدول التي لا تطبق النظام الاقتصادي الاسلامي الشامل تعقيدات قانونيه ، وقد امكن حلها باصدار قوانين خاصه او اصدار اعفاءات واستثناءات حول المعاملات الربويه المرتبطه بالبنك المركزي ، ومن الملاحظات حول المصارف الاسلاميه تبني التجربه العمليه للمصارف التقليديه مع اجراء التعديلات ، وعدم وجود نموذج تطبيقي موحد لفروع البنك داخل وخارج البلد ، لتأثر البنك بالشكل الاقتصادي السائد في البلد، كذلك قد تتبع بعض المصارف الاسلاميه هيئة رقابه شرعيه مركزيه قد تتعارض فتاواها مع فتوى هيئة الرقابه الشرعيه الخاصه بالمصارف الاسلاميه من جهة القانون التجاري الاسلامي والمدني الاسلامي من جهة اخرى في اتباع المحاكم الشرعيه او التقليديه فيما يستجد من قضايا تجاريه مستحدثه ، وهذا يستلزم التعرف على التشريعات المؤثره في تطوير الخدمات .

اضافه الى ما سبق ، فقد تكون الاسباب مرتبطة بمعالجة سلبيات الخدمات المقدمه حاليا ، والتي قد يكون سببها عدم فهم الموظف خطوات التقديم والروتين ، او عدم اقناع العميل بجودة خدمه، او عدم جدوى تحقيق الربح . (1)

أ.د. محمود حسين الوادي ، د. عبد الله ابراهيم نزال ، تسويق الخدمات المصرفية الاسلامية (عمان ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ، ط1 ، 2012م) ص81-83

المبحث الأول

نبذة تعريف عن بنك الشمال الإسلامي وبنك فيصل الإسلامي

نبذة عن بنك الشمال الإسلامي :

اولا معلومات عامة: (1)

تم تأسيس بنك الشمال الاسلامي كشركة مساهمة عامة ذات مسؤولية محدودة في 23 يوليو 1985.

افتتح البنك رسميا في 2 يناير 1990 .

رأس المال المصدق كـ 2500000000 جنيه سوداني.

رأس المال المدفوع 2500000000 جنيه سوداني حتى تاريخه.

عنوان المركز الرئيسي : السودان - الخرطوم - شارع السيد عبدالرحمن.

تلفون: 0183774728-0183779078

فاكس: 0183773585-0183784282.

ص ب: 10036- الخرطوم.

الرمز البريدي: 11111

الموقع على الانترنت: www.shib.sd

البريد الالكتروني: info@shib.sd

ثانيا: الاغراض التي من اجلها تأسس البنك: (2)

1- نشر وتطوير العمل المصرفي بكل انواعه على النمط الاسلامي ، وتشجيع وترسيخ الوعي

المصرفي والاستثماري القائم على المبادئ الاسلامية.

2- المساهمة في مشاريع التنمية ضمن اطار خطة الاقتصاد القومي ومشاريع التنمية في الاقليم

الشمالي على وجه الخصوص في مجالات الاستثمار الزراعي والتعديني والعقاري والتجاري.

3- الاهتمام بالمغتربين من ابناء الاقليم الشمالي خاصة والاقليم الاخرى عامة واستقطاب

وتوظيف مدخراتهم على الوجه الذي يحقق مصالحهم ومصالح الاقليم بصفة خاصة وذلك في

اطار مصلحة السودان عامة.

(1) التقرير السنوي لبنك الشمال الإسلامي للعام 2012م، ص (6-21).

(2) عقد التأسيس والنظام الأساسي المعدل حتى عام 2010م ، ص 2.

4- انشاء وامتلاك حياز بأي صورة من صور الانشاء والملكية والحيازة أي عقارات أو منقولات
تلتزم لمزاولة البنك نشاطه وتحقيق اغراضه داخل السودان او خارجه ونقل ملكية او حيازة
أي شيء مما ذكر بكافة الصور الناقلة للملكية او الحيازة.

5- العمل على دعم وتنسيق وتطوير التعامل التجاري والاقتصادي والمالي بين السودان وبين
الدول والمنظمات والشركات والمؤسسات الاسلامية والعربية والدولية بما لا يتعارض مع
احكام الشريعة الاسلامية.

6- القيام بالبحوث الفنية و الاقتصادية والاستثمارية بصفة عامة ودراسات جدوى المشروعات
الاستثمارية ؟

7- القيام بعمليات الاستثمار حسب صيغ المعاملات الاسلامية كالمشاركة والمرابحة والمضاربة
والسلم والسلم الموازي والمقارولتوالاستصناع وغيرها.

8- أن يؤسس او يدخل في أي شراكة وان يضم او يتنازل او يتعامل مع أي شخص طبيعي او
اعتباري يزاول أي عمل مخول لهذا البنك القيام به بطريق مباشر او غير مباشر.

9- مزاولة كل اعمال المصارف بما يتفق مع احكام الشريعة الاسلامية ودون الاخلال بعمومية
ذلك البنك بوجه خاص:

اولا: اصدار الاسهم او أي اوراق مالية او تجارية وان يقوم بتحويلها او التعامل فيها .

ثانيا: القيام بقبول جميع انواع الودائع بكل العملات المحلية ولاجنبية وفتح الحسابات بانواعها
بجميع العملات وانشاء الخزائن و تلقي وحفظ أي اموال او وثائق وغيرها.

ثالثا: في سوق الخرطوم للاوراق المالية التجارية ومزاولة عمليات الصرافة .

رابعا: مزاولة عمليات المرابحة والمضاربة والمشاركة والمرابحة لكافة النشاطات التجارية
والصناعية والعقارية والزراعية وغيرها في اطر يقررها مجلس الادارة.

خامسا: منح القروض الحسنة وفقا للاساسة الضوابط التي يقررها مجلس الادارة.

سادسا : القيام بأعمال ابوصاية والقوامة وادارة التركات والشركات و المؤسسات وطنية كانت او
اجنبية.

سابعا: مباشرة او انشاء أي عمل آخر يرى مجلس الادارة ضرورة او ملائمة القيام به بما يدعم
اغراض البنك ويحقق المنفعة العامة وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

ثامنا : قرض او اقتراض او التفاوض للحصول على قرض واتخاذ ما يلزم لضمان اية قروض او تسهيلات ممنوحة وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

تاسعا: القيام بالتأمين على ما يملكه او يحوزه او يستورده او يصدره او يتعامل فيه.

عاشرا : الحصول على اية امتيازات من الحكومة او أي جهة اخرى واستثمار هذه الامتيازات .

الحادي عشر: توظيف واستثمار أي اموال موجودة وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية .

10- القيام بعمليات وكالة التي تتعلق بالعمل المصرفي وتعيين وكلاء وانشاء فروع ومكاتب داخل اسودان وخارجه.

11- العمل على اعداد وتأهيل قوة بشرية مدربة على الاعمال المصرفية في النمط الاسلامي .

ثالثا : القوانين واللوائح التي تحكم عمل البنك: (1)

- النظام الاسلامي للبنك (عقد التأسيس ولائحة التأسيس).
- قانون الشركات لعام 1925.
- قانون تنظيم العمل المصرفي لعام 1991 ، تعديل العام 2003.
- قانون سوق الخرطوم للوراق المالية.
- قانون علاقات العمل.
- قانون الضرايب والزكاة.
- قانون المعاملات المدنية السوداني لعام 1984.
- قانون بيع الاموال المرهونة لدى البنوك.
- قانون تشجيع الاستثمار.
- نظم ولوائح واعراف غرفة التجارة الدولية.
- لوائح وسياسات و منشورات وتوجيهات بنك السودان المركزي.
- اللوائح الداخلية بينك.
- كافة القوانين واللوائح والنظم المنظمة للعمل المصرفي داخليا وخارجيا.

(1) مصدر سابق ص ، 10.

رابعا : فروع وشركات البنك العاملة ومساهماته الرأسمالية الحالية: (1)
الفروع:

ايانا من القائمين على ادارة البنك لاهمية الانتشار الجغرافي في سبيل تحقيق الوعي المصرفي للجمهور وحشد وتوظيف وتطوير الموارد لتساهم بفاعلية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية يسعى البنك لزيادة رقعة انتشاره الجغرافية حاليا بلغ عدد فروع 24 فرعا منها 14 فرع بالعاصمة و 9 فروع بولايات السودان المختلفة و هذه الفروع مرتبطة بشبكة الالكترونية و مزودة باجهزة تقنية حديثة كما لديه عدد من الفروع المقترحة بمختلف الولايات والتي يتوقع افتتاحها تدريجيا حتى تعم الفروع كل انحاء القطر باذن الله.

المساهمات الرأسمالية : (2)

لاهمية الاستثمار الرأسمالي طويل الاجل وتحقيقا للبعد التنموي بالبلاد ودعم توجيهها الاقتصادي فقد ساهم المصرف في رأس مال عدد من الشركات و المؤسسات الرائدة التي تعمل في مختلف القطاعات الاقتصادية والتنموية والاستراتيجية بالبلاد، والجدول ادناه يوضح تلك المساهمات .

م	اسم الشركة	الرصيد الحالي
1	الشركة العالمية الحديثة (شركة تابعة)	1167000
2	مشروع سندس الزراعي	25000
3	الشركة الوطنية للبترول	42750
4	شركة الخدمات المصرفية الالكترونية	26681
	الاجمالي	1261431

شبكة الدراسات بالخارج:

يرتبط البنك بالعالم الخارجي بشبكة مراسلين ساعدت على إنتشار اسم البنك عالمياً ومكنته من تقديم خدمات متميزة وسريعة لعملائه بالداخل والخارج.(3)

(1) التقرير السنوي لبنك الشمال الإسلامي ، للعام 2012م، ص7

(2) مصدر سابق ، ص 28

(3) مصدر سابق ، ص40.

نبذة عن بنك فيصل الإسلامي السوداني:

النشأة والتأسيس :

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

وفي مايو 1977م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانيين والسعوديين وبعض مواطني الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس واكتبوا فيما بينهم نصف رأس المال المصدق به آنذاك والبالغ ستة مليون جنيه سوداني . وفي 18 أغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامي السوداني كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م . هذا وقد باشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م .

أهداف البنك وأغراضه :-

حدد البند الرابع من بنود عقد التأسيس أهداف البنك وأغراضه في الآتي :

(أ) القيام بجميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية وأعمال الاستثمارات والمساهمة في مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمرانية والزراعية والتجارية والاجتماعية في أي إقليم أو منطقة أو مديرية بجمهورية السودان أو خارجها .

(ب) قبول الودائع بمختلف أنواعها .

(ج) تحصيل ودفع الأوامر وأذونات الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة والتعامل في النقد الأجنبي بكل صورته .

(د) سحب واستخراج وقبول وتظهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات سواء أكانت 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 .

(هـ) إعطاء القروض الحسنة وفقاً للقواعد التي يقررها البنك .

(و) الاتجار بالمعادن النفيسة وتوفيرها وتوفير خزائن لحفظ الممتلكات الثمينة .

(ز) 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 .

- (ح) تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالربا ومراعاة قواعد الشريعة الإسلامية في معاملاته مع هذه المصارف .
- (ط) قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كانت بغرض توفيرها أو استثمارها .
- (ي) القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة التي يقوم بها أفراد أو أشخاص اعتباريين .
- (ك) فتح خطابات الاعتماد والضمان ، وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي والقيام بأعمال أمناء الاستثمار .
- (ل) تقديم الاستثمارات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية للعملاء وغيرهم وتقديم المشورة للهيئات والأفراد والحكومات فيما يختص بمواضيع الاقتصاد الإسلامي وخاصة البنوك الإسلامية.
- (م) قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها وفق رغبة دافعيها أو بما يعود بالنفع على المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها وفق المصارف الشرعية المحددة .
- (ن) الاشتراك بأي وجه من الوجوه مع هيئات وشركات أو مؤسسات تزاول أعمالاً شبيهة بأعماله وتعاونه على تحقيق أغراضه في جمهورية السودان أو خارجها شريطة أن لا يكون في ذلك تعاملًا بالربا أو محظوراً شرعياً .
- (س) إنشاء مؤسسات أو أنشطة عقارية أو صناعية أو تجارية أو شركات معاونة له في تحقيق أغراضه كشركات تأمين تعاوني أو عقارات وخلافها .
- (ع) 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 .
- (ف) القيام بأي عمل أو أعمال أياً كانت يرى البنك أنها ضرورية أو من شأنها أن تمكنه من الوصول إلى كل الأغراض المبينة أعلاه أو أي جزء منها أو تزيد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من قيمة ممتلكاته أو موجوداته أو استثماراته شريطة أن يكون كل ذلك متفقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية .
- (ص) 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 .
- (ق) القيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بإنشاء المشروعات الاقتصادية وتوظيف آخرين لهذا الغرض .

كما يجوز للبنك القيام بالأعمال الآتية :-

(ش) 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 .

(ض) 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 .

(ت) أن يقوم إذا ما رأى ذلك بتسجيل البنك والاعتراف به في أي قطر أو مكان .

(ث) أن يشارك البنك في اتحاد المصارف الإسلامية وتبادل الخبرة مع البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى .

(خ) أن يقدم البنك المشورة للهيئات العامة والخاصة والحكومات والأفراد حول تجربته الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية .

النظام الأساسي :-

لبنك فيصل الإسلامي السوداني نظام أساسي يتضمن اللوائح التنظيمية التي تنظم علاقات الأطراف المختلفة المشاركة في البنك كما تحدد رأس المال وكيفية تقسيمه إلى أسهم والحقوق والالتزامات على الأسهم وحاملها ، كما تنظم النواحي المتعلقة بالجمعية العمومية للمساهمين وكيفية التصويت فيها ، وتحدد سلطات واختصاصات كل من مجلس الإدارة والمدير العام وهيئة الرقابة الشرعية ، بالإضافة إلى عمليات حصر الأرباح أو تحويلها إلى إحتياطيات ومراجعة الحسابات وتصفية البنك إلى غير ذلك من الأمور المتعلقة بالبنك .

التعديلات التي طرأت على النظام الأساسي :-

أدخلت الجمعية العمومية للمساهمين في 1980م العديد من التعديلات على النظام الأساسي للبنك بناءً على توصية مجلس الإدارة ، حيث واجهت البنك في ظل النظام الأساسي القديم العديد من العقبات التي استلزم حلها إجراء بعض التعديلات على النظام الأساسي فمثلاً :-

- كانت نسبة المساهمة في رأس المال 40% للسعوديين و20% لبقية مواطني العالم الإسلامي وقد عدلت لتصبح 40% للسودانيين و60% للسعوديين وبقية مواطني العالم الإسلامي وذلك تسهيلاً لعملية المساهمة التي وضح أن التقسيم السابق قد جعلها تتعثر كثيراً فقد تكون طلبات السعوديين للاكتتاب أكثر أو أقل من النسبة المقررة أو العكس بالنسبة لبقية العالم الإسلامي مما يؤدي إلى وجود تدفق كبير على الطلبات هنا وقلة هناك .

- عدلت نسبة النصاب القانوني لاجتماع الجمعية العمومية (ثلث الأعضاء) لتكون بحضور عدد من المساهمين يملكون 20% من رأس المال المدفوع لأن النسبة السابقة تسبب صعوبة كبيرة في الاجتماعات العمومية .

- أضيف بند جديد في الجزء الخاص بهيئة الرقابة الشرعية يعطيها سلطة طلب اجتماع مجلس الإدارة إذا رأت ضرورة لذلك . كذلك تم تعديل النظام الأساسي بموجب قرار صادر من الجمعية العمومية بتاريخ 1981/5/1م وقد تأيد هذا القرار في الاجتماع العام فوق العادة بتاريخ 1981/5/5م .

- وأخيراً قامت الجمعية العمومية للمساهمين بتاريخ 1995/7/6م بتعديل بعض بنود النظام الأساسي للبنك لتتماشى مع قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية وكان أبرزها إلغاء المادة التي تحدد نسبة المساهمة في رأس المال 40% للسودانيين و60% للسعوديين وبقية مواطني العالم الإسلامي واشترط موافقة مجلس الإدارة على تحويل ملكية الأسهم .

التحول التقني الشامل:

ظل البنك منذ تأسيسه رائداً للعمل المصرفي والآن يحتل الصدارة في إدخال أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية وتقنية المعلومات لبناء نظام مصرفي يعتمد أحدث التقنيات في مجال الحواسيب والبرمجيات ووسائل الإتصال ، ويعتبر بنك فيصل الإسلامي السوداني أول مصرف تحول فعلياً الى بنك إلكتروني مما أتاح له توفير خدمات ومنتجات مصرفية تماثل نظيراتها العالمية ومن تلك التقنيات:

- (1) تم إنشاء شبكة داخلية تربط كل فروع البنك برئاسته عدا فروع الجنوب وذلك تمهيداً لربط شبكة البنك بشبكة واسعة تتيح التعامل بين فروع البنك والمصارف والعمل فيما بينها بيسر .
- (2) تم استخدام خدمات الربط الإلكتروني مع المصارف العالمية من خلال شبكة الأسوفت (Swift) لتنفيذ عمليات التحويل المالية بصورها المختلفة .
- (3) تم تركيب النظام المصرفي الأساسي (بنتابانك) لكل الفروع عدا فروع الجنوب ، وهو يتيح للبنك إجراء كافة العمليات المصرفية إلكترونياً وبالتالي يكون البنك الأول الذي طبق هذا النظام بنجاح على مستوى الجهاز المصرفي السوداني .
- (4) تم إدخال نظام البنثاسنك ونظام إدارة عمليات الرئاسة وهما نظامان متطوران من خلالهما يمكن للبنك متابعة كل العمليات التي تتم بالفروع المربوطة إلكترونياً والتحكم في شجرة الحسابات والصلاحيات وعمليات الإستثمار المحلي والأجنبي .

(5) تم إدخال نظام الـ ABB أو نظام ما بين الفروع وهو نظام يمكن الزبائن التعامل الفوري مع حساباتهم من أي فرع مربوط إلكترونياً دون التقيد بالفرع المفتوح فيه الحساب ، كما أنه 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) تمت تهيئة فروع البنك للإرتباط بمشروعات التقنية المصرفية المطروحة من البنك المركزي والتي تتمثل في مشروع المحول القومي ومشروع المقاصة الإلكترونية ومشروع عالرواجع الإلكترونية ويعتبر البنك من أوائل البنوك المشاركة فيها.

(9) تمال مشروع في تنفيذ مشروع الصراف الآلي.

الخدمات المصرفية التقليدية وتتخلص في الآتي :-

قبول الودائع بالعملتين المحلية و الأجنبية ، التحويل الداخلية والخارجية ، الإعتمادات ، الكمبيالات ، الضمانات ، شهادات الإيداع ، تمويل الأفراد ، تمويل الشركات ، خدمة حسابات الأمانة ، التمويل التاجيري ، تمويل المشروعات الصغيرة والكبيرة ، شهادات الاستثمار ، الخدمات المصرفية الإسلامية ، الاستثمار لحساب العملاء ، خدمة الاسوفت .

الخدمات المصرفية الإلكترونية:

خدمات مصرفية إلكترونية متطورة ، تختصر الزمن وتقلل التكاليف ، يدخلها البنك مما جعله في طليعة المتعاملين بالتقنية المصرفية مع عملائه : شبكة المعلومات المصرفية (العميل للبنك وليس للفرع) :-

تم ربط فروع البنك بشبكة مصرفية واحدة بحيث تعمل فروع البنك كلها كمصرف واحد ... تودع وتسحب وتتعامل مع أي فرع من فروع البنك دون التقيد بالفرع الذي تم فيه فتح الحساب .. إختصاراً لزمّن العميل وتخفيضاً للتكلفة وتسهيلاً للمعاملات وذلك تحت شعار (العميل للبنك وليس للفرع)

الهاتف المصرفي : PHONE BANK

وهو يقدم عدداً من الخدمات المصرفية لعملاء البنك في سرية وأمان ، إذ يتمتع النظام بالخصوصية الكاملة نسبة لأن العميل يتعامل مع النظام عبر رقم حسابه والرقم السري له وهو رقم يمكن للعميل تغييره في أي وقت ومن مميزات الهاتف المصرفي :
إستخدام الخدمة في أي زمان ومكان .

إختصار زمن العميل عند طلبه لخدمة مصرفية محددة .
ويستفيد العميل من تلك الخدمة على مدار الـ 24 ساعة .
فقط اتصل علي الرقم 83781920 و اتبع الارشادات الصوتية لتتمتع بالخدمة

الصراف الآلي : Automated Teller Machine

و هي خدمة يقدمها البنك عن طريق ماكينات الصراف الآلي التي تعمل طوال 24 ساعة دون توقف ، حيث تتصل هذه الماكينات بكل فروع البنك و تتيح لك العديد من الخدمات في أي وقت تشاء دون التقيد بزمن فتح او اغلاق البنك او الفرع .وعدد الصرافات بلغ 64 صراف الي في العاصمة والولايات 2009م

HOME BANK : خدمة البنك الشخصي

تكفل هذه الخدمة المميزة للعملاء المتميزين التعامل مع حساباتهم في البنك عبر ربط الحاسب الشخصي للعميل مع خادم الخدمة في البنك عبر خط الهاتف وتتمثل
ريادة البنك في التنمية الاجتماعية:

بنك فيصل الإسلامي السوداني أول بنك إسلامي في السودان وثاني بنك على مستوى العالم من حيث التأسيس، وحقق البنك نجاحاً باهراً عبر مسيرته الطويلة. كما ساهم البنك في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مساهمته المقدره في التمويل والإستثمار للقطاعات الاقتصادية على مستوى الأفراد والمؤسسات والشركات وتمويل البنيات التحتية للإقتصاد السوداني، وساهم البنك في كافة المحافظ بغرض تمويل المشروعات التنموية ، وأسس ثلاث شركات تعمل في مجالات الإستثمار المالي والتجاري والعقاري ، كما ساهم البنك في التنمية من خلال ضريبة أرباح الأعمال وتمويل القطاعات الحرفية والمهنية .

بالإضافة إلى ذلك فإن البنك لعب دوراً كبيراً في نشر الثقافة المصرفية الإسلامية على المستويين المحلي والعالمي مما كان له الأثر الفعال في زيادة معرفة الجمهور وإلمامهم بالمعاملات الإسلامية والخدمات المصرفية ، وذلك من خلال سلسلة المطبوعات التي أصدرها البنك والتي تتناول فقه البيوع والخدمات المصرفية الإسلامية والمنتجات الاستثمارية المتبعة في البنك وفقاً لما جاءت به الشريعة الإسلامية، كذلك من خلال إصدارات البنك الدورية والمتمثلة في مجلة المال والإقتصاد ونشرة الرائد ، هذا بجانب الندوات التي يعقدها البنك ، فضلاً عن موقع البنك الإلكتروني والذي يعد من أغنى المواقع المصرفية من حيث الشكل والمضمون وعنوان الموقع هو . fibsudan.com

وفي جانب آخر فإن للبنك فضل الريادة في إرساء تجربة التأمين التعاوني حيث أنشأ البنك أول شركة تأمين إسلامية في العالم أصبحت الآن مرجعاً أساسياً للتأمين الإسلامي على مستوى العالم تقوم بتلبية كافة احتياجات العملاء في مجال الخدمات التأمينية.

وقام البنك بدوره الإجماعي التكافلي بتقديم المساعدات الإنسانية المتمثلة في دعم الفقراء والمساكين والمرضى من المساهمين وغيرهم ، كما قدم الدعم للمشروعات الصحية والتعليمية والمساجد والخلوى والجامعات والمعاهد العليا والأندية الرياضية والمؤسسات الإجتماعية والثقافية.

ريادة البنك في مجال الصيرفة الإسلامية :

بنك فيصل الإسلامي السوداني أول بنك إسلامي في السودان وثاني بنك على مستوى العالم من حيث التأسيس، وحقق البنك نجاحاً باهراً عبر مسيرته الطويلة. ويرجع هذا النجاح إلى عاملين أساسيين أولهما الجوانب الفكرية والنظرية لمجال عمل البنك والتي تتمثل في تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته، والابتعاد عن المحظورات الشرعية فيها. والعامل الثاني في الجوانب التطبيقية، فقد مثل بنك فيصل الإسلامي السوداني وعاءً جمع كماً هائلاً من الأرصدة النقدية والاستثمارات ممثلة في موجوداته والتي تفوق الآن المليار ومائتا مليون جنيه سوداني.

وساهم البنك في التنمية الاقتصادية والإجتماعية من خلال مساهمته المقدره في التمويل والإستثمار للقطاعات الاقتصادية على مستوى الأفراد والمؤسسات والشركات وتمويل البنيات التحتية للإقتصاد السوداني، وساهم البنك في كافة المحافظ بغرض تمويل المشروعات التنموية ، وأسس ثلاث شركات تعمل في مجالات الإستثمار المالي والتجاري والعقاري ، كما ساهم البنك في التنمية من خلال ضريبة أرباح الأعمال وتمويل القطاعات الحرفية والمهنية .

بالإضافة إلى ذلك فإن البنك لعب دوراً كبيراً في نشر الثقافة المصرفية الإسلامية على المستويين المحلي والعالمي مما كان له الأثر الفعال في زيادة معرفة الجمهور وإلمامهم بالمعاملات الإسلامية والخدمات المصرفية ، وذلك من خلال سلسلة المطبوعات التي أصدرها البنك والتي تتناول فقه البيوع والخدمات المصرفية الإسلامية والمنتجات الاستثمارية المتبعة في البنك وفقاً جاءت به الشريعة الإسلامية ، كذلك من خلال إصدارات البنك الدورية والمتمثلة في مجلة المال والإقتصاد ونشرة الرائد ، هذا بجانب الندوات التي يعقدها البنك ، فضلاً عن موقع البنك الإلكتروني والذي يعد من أغنى المواقع المصرفية من حيث الشكل والمضمون وعنوان الموقع هو fibsudan.com .

وفي جانب آخر فإن للبنك فضل الريادة في إرساء تجربة التأمين التعاوني حيث أنشأ البنك أول شركة تأمين إسلامية في العالم أصبحت الآن مرجعاً أساسياً للتأمين الإسلامي على مستوى العالم تقوم بتلبية كافة احتياجات العملاء في مجال الخدمات التأمينية.

وقام البنك بدوره الإجماعي التكافلي بتقديم المساعدات الإنسانية المتمثلة في دعم الفقراء والمساكين والمرضى من المساهمين وغيرهم ، كما قدم الدعم للمشروعات الصحية والتعليمية والمساجد والخلوى والجامعات والمعاهد العليا والأندية الرياضية والمؤسسات الإجتماعية والثقافية.

أول 150 مصرفاً عربياً وأول 30 مصرفاً إسلامياً:

في إنجاز غير مسبوق ، دفع بالبنك من المحلية إلى مصاف العالمية ، تم تصنيف بنك فيصل الإسلامي السوداني ضمن أول 150 مصرفاً عربياً وأول 30 مصرفاً إسلامياً في الوطن العربي من حيث الأداء ، وأعد هذا التصنيف مجموعة الإقتصاد والأعمال في بيروت ، وحقق البنك مراكزاً متقدمة في المؤشرات التي تم بموجبها تصنيف المصارف ، وذلك على المستويين العربي والإسلامي .

ومن أبرز الخدمات التي يقدمها البنك إلكترونياً :

- 1- خدمة الصراف الآلي ATM .
- 2- خدمة نقاط البيع Points of Sale .
- 3- البنك الإلكتروني Electronic Bank .
- 4- الهاتف المصرفي Phone Bank .
- 5- خدمة الفرع الافتراضي VBS .
- 7- خدمة الرسائل الفورية FMS .
- 8- المقاصة الإلكترونية .

كل هذه الخدمات يقدمها البنك مجاناً لعملائه وقد وجدت إقبالاً منقطع النظير لسهولة استخدامها وتلبيتها لحاجات العملاء .

ومواكبة للتطورات العالمية فقد تم بحمد الله ربط نظام الصرف الآلي ببعض الشبكات العالمية والتي تمكن عملاء البنك من إستخدام حساباتهم في البنك عند سفرهم للخارج وهي بداية خطة تغطي كافة دول العالم في القريب العاجل بإذن الله تعالى .

وقد وجدت خدمات البنك الإلكترونية إشادة ورضاً واسعاً من قبل عملاء البنك ، كما أنها أفادة كذلك البنك كثيراً من حيث تنظيم الدفعيات ، وأمن وسلامة المعاملات ، وتحسين التدفق النقدي وتقليل الأعمال الورقية ، وتقليل تكاليف ادارة عمليات المقاصة ، وإسعاد العملاء .

دور بنك فيصل الإسلامي السوداني في التنمية الاجتماعية

إهتم بنك فيصل الإسلامي السوداني بشعيرة الزكاة منذ تأسيسه وذلك بإنشاء صندوق للزكاة يتم فيه تجميع زكاة البنك وعمالته ويقوم بتوزيع أموال هذه الزكاة على مصارف الزكاة المحددة طبقاً لما ورد في الآية الكريمة ، فأصبح صندوق الزكاة نواة لديوان الزكاة الحالي بعد أسلمة الإقتصاد . كما أولى البنك إهتماماً كبيراً للتمويل العقاري والذي يستهدف إستقرار شريحة كبيرة من المجتمع وذلك بتقديم التمويل بشروط ميسرة وهوامش أرباح منخفضة وذلك إيماناً منه بدوره تجاه المجتمع .

رابعاً : التمويل الأصغر :

إهتم بنك فيصل الإسلامي السوداني بالتمويل الأصغر منذ تأسيسه ، وهو صاحب تجربة كبيرة في هذا المجال تمثلت في تأسيس فرع متخصص في تمويل الصناعات والمشروعات الصغيرة ، ولعب الفرع دوراً كبيراً في تأسيس العديد من المؤسسات وإنطلاقها ، وأتاح البنك عدة ميزات لقطاع الصناعات والمشروعات الصغيرة ، أهمها ما يلي :

- 1) فرع الحرفيين : خصص بنك فيصل الإسلامي السوداني في عام 1981م فرعاً يقوم بتقديم التمويل للصناعات الصغيرة والحرفية بأقساط مريحة وبضمانات ميسرة .
- 2) إمتيازات التمويل : الإعفاء من بعض متطلبات منح التمويل كهامش الجدية في التمويل بصيغة المرابحة وقبول الضمانات الشخصية .
- 3) الإستشارات : يقوم البنك بتقديم الإستشارات لأصحاب الصناعات الصغيرة على كافة المستويات الإقتصادية والإدارية والفنية والمحاسبية .
- 4) التدريب : عقد البنك دورات تدريبية متخصصة لقطاع الصناعات الصناعية الصغيرة ثم قدم التمويل اللازم للمتدربين لمواصلة عملهم بصورة منظمة وصحيحة .
- 5) فرص العمل : يوفر بنك فيصل الإسلامي السوداني بتمويله لقطاع الصناعات الصغيرة فرص عمل لفئات تمتلك الخبرة وينقصها رأس المال الأساسي والعامل وبالتالي المساهمة في تقليل معدل البطالة وزيادة الإنتاج ومستويات الدخل والإستهلاك .

خامساً : تشجيع الإبتكار والمعرفة والبحوث والتدريب :

من المعلوم أن الإنفاق على البحوث والإبتكار والمعرفة والتدريب ، من أهم عوامل الدفع للتنمية الإقتصادية والإجتماعية ، ولا يتأتى ذلك إلا بمشاركة القطاع الخاص في تمويل مشروعات البحوث والتطوير والإبتكار ، وتفيد آخر الدراسات أن نسبة إنفاق القطاع الخاص في الدول المتقدمة على البحوث والتطوير والإبتكارات تصل في بعض الدول ما يقارب الـ 80% بينما لا يتعدى الإنفاق الحكومي عليها الـ 20% . وقد شجع بنك فيصل الإسلامي السوداني تمويل مشروعات الإبتكار للخريجين في الجامعات كما أنه وفر الدعم للكثير من الدراسات والبحوث المتعلقة بتطوير العمل إيماناً منه بالإضافة الإجتماعية التي يحققها هذا النوع من الأنشطة العلمية خاصة وأن معظمها يتعلق مباشرة بتطوير الحياة على المستويين الإقتصادي والإجتماعي . كما أن البنك إهتم كثيراً بموضوع تدريب العنصر البشري إيماناً منه بأهمية التطوير والتأهيل وما يحققه من إضافة حقيقية في الإنتاج وفي مهارات الفرد ، وشمل التدريب المستويين المحلي والدولي وذلك بإبتعاث الموظفين في الداخل وخارج السودان لتلقي الدراسات التأهيلية العليا والدورات التدريبية وإكتساب الخبرات والمهارات . وفي رأينا أن المسؤولية الاجتماعية للشركات هي ليست مجرد إعطاء الأموال إلى المجتمع، ولكنها تستدعي أن تكون مواطناً مسؤولاً تجاه البيئة، وأخلاقيات العمل، وتنمية المجتمعات المحلية ، أي أن تكون صالحاً سواء على مستوى الفرد أو المؤسسة أو الجهة التي ينتمي إليها .

سادساً : دعم المشروعات التنموية الإجتماعية :

يمثل بند التبرعات في البنك بنداً من بنود الصرف ، حيث أولى البنك هذا البند إهتماماً واضحاً إيماناً منه بدوره الإجتماعي ، وشكل هذا البند نسبة 5% من إجمالي مصروفات البنك في العام 2007م ، وتغطي أوجه الدعم مشروعات البنى التحتية مثل الكباري والجسور والمشروعات القومية ومياه الشرب ودعم المؤسسات التعليمية والخلوى والمساجد والمرضى وأصحاب الحاجات من الفقراء والمساكين وغيرهم .

سابعاً: تمتين الجانب الإجتماعي بين العاملين :

اهتم بنك فيصل الإسلامي السوداني بالجانب الإجتماعي بين العاملين كأداة مساعدة على تحقيق تصويب جهود العاملين نحو الأهداف العامة للبنك وإرساء قواعد الإلتزام فيما بين العاملين والبنك وذلك بتحسين رواتب العاملين ومخصصاتهم بنسب عالية مما أدى إلى رفع الروح المعنوية وبالتالي الإحساس بالإلتزام لمؤسستهم والعمل على الإرتقاء بها كما أسس البنك عدة واجهات

للعمل الإجماعي تمثلت في الجمعية التعاونية للعاملين والتي تقدم السلع الأساسية للعاملين بشروط ميسرة وأقساط مريحة . كذلك من ضمن واجهات العمل الإجماعي الصندوق الخيري للعاملين وهو يسهم بصورة مباشرة ويشارك في مناسبات العاملين الإجتماعية ويقدم المساعدات في الأفراح والأفراح . كما توجد جمعية للقرآن الكريم لها عدة مناشط أهمها تحقيق الارتباط بكتاب الله تعالى بين أوساط العاملين . كل هذه الجمعيات تسهم بصورة مباشرة في خلق روح تكافل وتعاون بين العاملين .

لقد سعى البنك منذ تأسيسه نحو زيادة انتشاره الجغرافي لتحقيق فرص أوسع لزيادة انتشار التعامل الإسلامي في المجال المصرفي وتوسيع قاعدة المتعاملين مع المصارف الإسلامية وتحقيق البعد التنموي الإقتصادي والإجتماعي حتى بلغ عدد فروعها التي غطت كل أرجاء البلاد 72 فرعاً في العام 1995م هذا النمو المتسارع كان بالفعل استجابة وتحقيقاً لأهداف الإستراتيجية القومية الشاملة في تحقيق الانتشار الجغرافي وقد شكل الانتشار الجغرافي ، وإستجابة لمتطلبات توفيق أوضاع البنوك وإعادة الهيكلة التي أقرها بنك السودان آنذاك تم تقليص فروع البنك لتصل إلى 27 فرعاً تغطي ولاية الخرطوم والولايات الأخرى .

الإستراتيجية التشغيلية للبنك :

تقوم الإستراتيجية التشغيلية للبنك على الآتي:

- تعزيز مقدرات البنك المالية بزيادة رأس المال المدفوع وإستغلال الأصول ذات القيمة العظيمة .
- التوسع في الوساطة المالية تعزيزاً وإستغلالاً للموارد وتنويعاً لمصادر الدخل ودعماً للنشاط الإستثماري .
- السعي المستمر لتحسين الخدمات المصرفية وتجويدها .
- إدخال التقنيات الحديثة تبعاً حسب الحاجة والإستيعاب الداخلي والتدريب المستمر متزامناً مع رفع القدرات الإدارية بإعتماد منهج إدارة الجودة الشاملة وتوسيع قاعدة المعلومات لإتخاذ القرار الأصوب نحو بلوغ الأهداف .
- تحسين بيئة العمل وإعادة تأهيل مباني البنك وفروعه حتى تكون في وضع يمكنها من أداء الخدمة المتميزة .
- التركيز على بلوغ نقلة نوعية في القوى العاملة من حيث التأهيل والتدريب ومتابعة المستجدات المصرفية العالمية .

- العمل على تسويق منتجات مصرفية مستحدثة لإكتساب مزيد من المتعاملين في السوق المصرفية وبالتالي تعظيم إيرادات البنك وأرباحه بأقل تكلفة ممكنة .
(بنك فيصل الاسلامي السوداني 2015)

المبحث الثاني

تحليل البيانات واختبار الفرضيات

يتناول الباحثون في هذا الفصل وصفاً للطريقة والإجراءات التي أتبعها في تنفيذ هذا الدراسة، يشمل ذلك وصفاً لمجتمع الدراسة وعينته، وطريقة إعداد أدواتها، والإجراءات التي اتخذت للتأكد من صدقها وثباتها، والطريقة التي اتبعت لتطبيقها، والمعالجات الإحصائية التي تم بموجبها تحليل البيانات واستخراج النتائج، كما يشمل المبحث تحديداً ووصفاً لمنهج الدراسة.

أولاً: مجتمع وعينة الدراسة

يقصد بمجتمع الدراسة المجموعة الكلية من العناصر التي يسعى الباحث أن يعمم عليها النتائج ذات العلاقة بالمشكلة المدروسة. يتكون مجتمع الدراسة الأصلي من بنك فيصل الاسلامي السوداني وبنك الشمال الاسلامي.

أما عينة الدراسة فقد تم اختيارها بطريقة عشوائية من مجتمع الدراسة، حيث قام الباحثون بتوزيع عدد (50) استمارة استبيان على المستهدفين من بعض المحاسبين ، ، والإداريين وبعض الأكاديميين في بنك فيصل الاسلامي السوداني وبنك الشمال الاسلامي واستجاب (50) فرداً أي ما نسبته (100%) تقريباً من المستهدفين، حيث أعادوا الاستبيانات بعد ملئها بكل المعلومات المطلوبة.

وللخروج بنتائج دقيقة قدر الامكان حرص الباحثون على تنوع عينة الدراسة من حيث شمولها على الآتي:

- 1- الافراد من مختلف الفئات العمرية (30 سنة فأقل ، من 31 _ 40 سنة ، من 41 _ 50 سنة ، أكثر من 50 سنة).
- 2- الأفراد من مختلف المؤهلات العلمية (دون الجامعي ، جامعي ، فوق الجامعي).
- 3- الافراد من مختلف المراكز الوظيفية (مدير عام ، مدير مالي ، مدير إداري ، مراجع داخلي ، محاسب مالي ، رئيس حسابات ، موظف ، أخرى) .
- 4- الافراد من مختلف المؤهلات المهنية (زمالة المحاسبين الامريكية ، زمالة المحاسبين البريطانية ، زمالة المحاسبين العربية ، زمالة المحاسبين السودانية ، زمالة إسلامية ، أخرى ، لا توجد).

5-الأفراد من مختلف سنوات الخبرة (5 سنوات وأقل ، من 5 _ 10 سنوات ، من 10 _ 150 سنة ، من 15 _ 20 سنة ، أكثر من 20 سنة) .
وللحصول على نتائج دقيقة قدر الامكان , تم استخدام البرنامج الاحصائي SPSS و الذى يشير
اختصارا الى الحزمة الاحصائية للعلوم الاجتماعية **Statistical Package for Social Sciences**.

الاساليب الاحصائية المستخدمة:

لتحقيق أهداف الدراسة , تم إستخدام الاساليب الاحصائية الاتية :

- 1- الاشكال البيانية .
- 2- التوزيع التكرارى للاجابات.
- 3- معامل الفا كرونباخ.
- 4- النسب المئوية.
- 5- الوسيط.
- 6- اختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الاجابات .

أداة الدراسة

إعتمد الباحث على الاستبانة كأداة رئيسية لجمع المعلومات من عينة الدراسة، حيث أن
للاستبانة مزايا منها:

- 1- يمكن تطبيقها للحصول على معلومات عن عدد من الأفراد.
- 2- قلة تكلفتها وسهولة تطبيقها.
- 3- سهولة وضع أسئلة الاستبانة وترسيم ألفاظها وعباراتها.
- 4- توفر الاستبانة وقت المستجيب وتعطيه فرصة التفكير.

الثبات والصدق الإحصائي:

يقصد بثبات الاختبار ان يعطي المقياس نفس النتائج إذا ما استخدم مرة واحدة تحت ظروف
مماثلة، ويعني الثبات انه أيضا إذا ما طبق اختبار ما على مجموعة من الأفراد ورصدت درجات
كل منهم، ثم أعيد تطبيق الاختبار نفسه على المجموعة نفسها وتم الحصول على الدرجات نفسها،
يكون الاختبار ثابتاً تماماً، كما يعرف أيضا بأنه مدى الدقة والاتساق للقياسات التي يتم الحصول
عليها مما يقيسه الاختبار .

من أكثر الطرق استخداماً في تقدير ثبات المقياس هي:

أ. طريقة ألفا - كرونباخ .

ب. طريقة إعادة تطبيق الاختبار .

أما الصدق هو معرفة صلاحية الأداة لقياس ما وضعت له. قام الباحث بإيجاد الصدق الذاتي لها إحصائياً باستخدام معادلة الصدق الذاتي هي:

$$\text{الصدق} = \sqrt{\text{الثبات}}$$

تطبيق الاستبيان على عينة استطلاعية :

تم توزيع الاستبيان على عينة مكونة من (10) أفراد من مجتمع البحث ومن خارج عينة البحث متفقة في خواصها مع عينة الدراسة وذلك لحساب معامل الثبات، ولتحديد درجة استجابة المبحوثين للاستبيان والتعرف على الأسئلة الغامضة وإتاحة الاختبار المبدئي للفرضيات، وإيضاح بعض مشاكل التصميم والمنهجية.

وأجري اختبار الثبات لأسئلة الاستبيان باستخدام معامل ألفا كرونباخ وكانت النتيجة (0.91) وهو يعني أن هنالك ثبات في البيانات كما مبين في الجدول (1) أدناه

جدول رقم (1)

معامل ألفا كرونباخ لعبارات الاستبيان

الرقم	المحور	عدد العبارات	الثبات	الصدق
	الاستبيان كاملاً	12	0.70	0.83

المصدر: إعداد الباحثون، 2017م.

يتضح من نتائج الجدول رقم (1) أن جميع معاملات الثبات والصدق لإجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بكل فرضية من فرضيات الدراسة، وعلى الاستبيان كاملاً كانت أكبر من (50%) والبعض منها قريبة جداً إلى (100%) مما يدل على أن استبيان الدراسة تتصف بالثبات والصدق الكبيرين جداً بما يحقق أغراض البحث، ويجعل التحليل الإحصائي سليماً ومقبولاً.

وفيما يلي وصفاً مفصلاً لأفراد عينة الدراسة وفقاً للمتغيرات أعلاه (خصائص المبحوثين):

1- العمر:

يوضح الجدول رقم (1/2/3) والشكل رقم (1/2/3) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر.

جدول رقم (1/2/3)

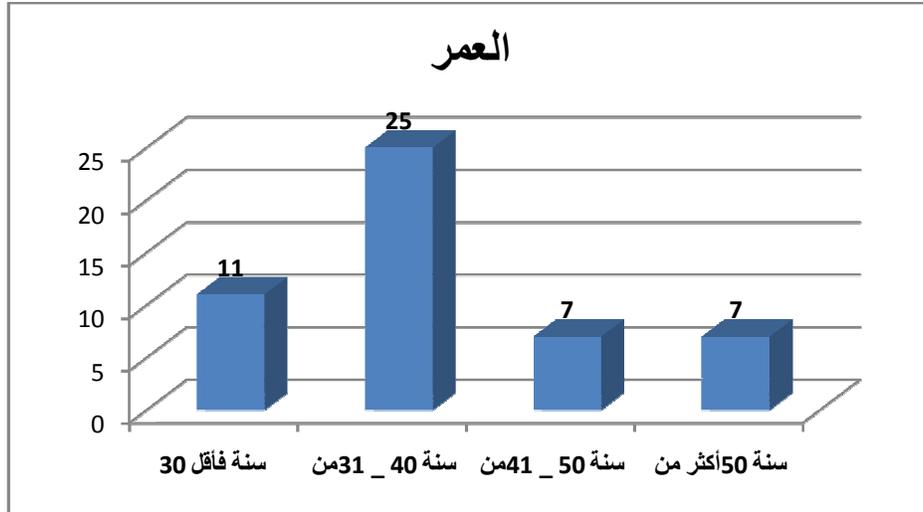
التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر

العمر	العدد	النسبة المئوية
30 سنة فأقل	11	22.0%
من 31 _ 40 سنة	25	50.0%
من 41 _ 50 سنة	7	14.0%
أكثر من 50 سنة	7	14.0%
المجموع	50	100%

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (1/2/3)

التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول رقم (1/2/3) والشكل رقم (1/2/3)، أن الفئة العمرية لغالبية أفراد عينة الدراسة من 31 _ 40 سنة حيث بلغ عددهم (25) فردا بنسبة (50.0%) ، يليهم الذين فئاتهم العمرية 30 سنة فأقل حيث بلغ عددهم في عينة الدراسة (11) فردا بنسبة (22.0%) ، كما تضمنت العينة على (7) افراد بنسبة (14.0%) كانت فئاتهم العمرية من 41 _ 50 سنة، ويتساوى معهم من كانت فئاتهم العمرية أكثر من 50 سنة.

2- المؤهل العلمي:

يوضح الجدول رقم (2/2/3) والشكل رقم (2/2/3) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي.

جدول رقم (2/2/3)

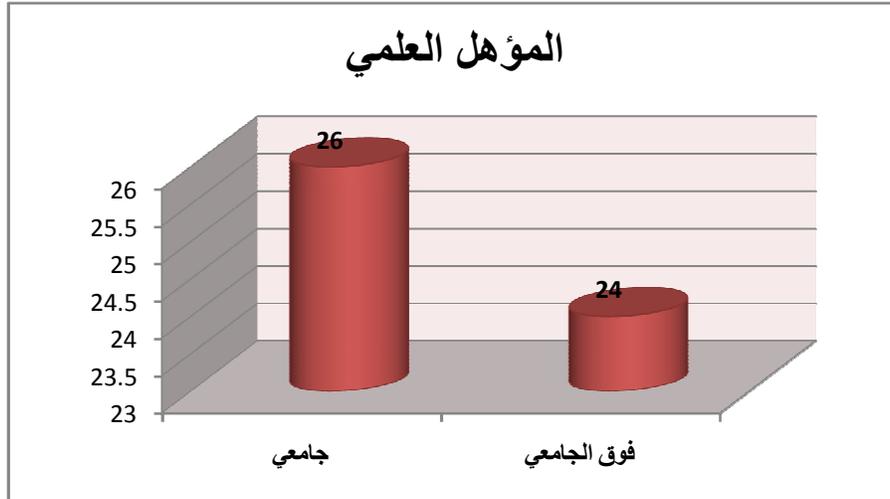
التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي

النسبة المئوية	العدد	المؤهل العلمي
52.0%	26	جامعي
48.0%	24	فوق الجامعي
100%	50	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (2/2/3)

التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول رقم (2/2/3) والشكل رقم (2/2/3)، أن المؤهل العلمي لغالبية أفراد عينة الدراسة هو الجامعي حيث بلغ عددهم في عينة الدراسة (26) فردا بنسبة (52.0%) ، في حين بلغ عدد الافراد الذين مؤهلهم العلمي فوق الجامعي (24) فردا بنسبة (48.0%).

3-المركز الوظيفي

يوضح الجدول رقم (3/2/3) والشكل رقم (3/2/3) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي.

جدول رقم (3/2/3)

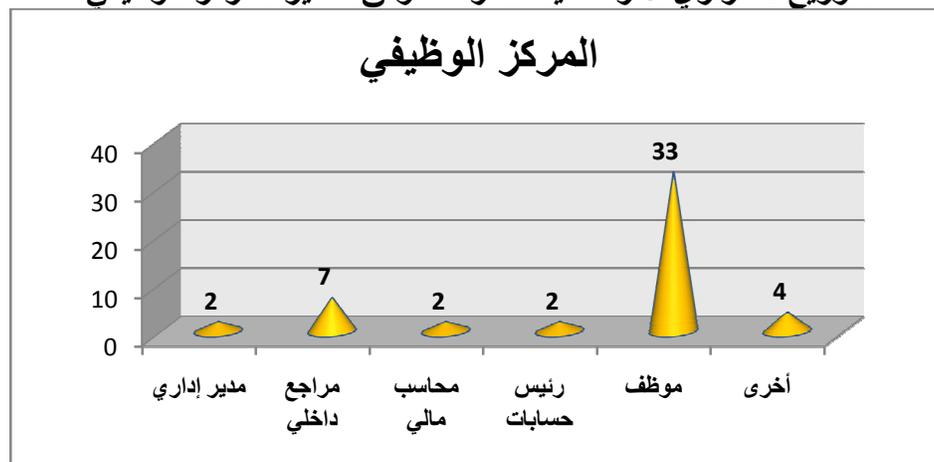
التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي

النسبة المئوية	العدد	المركز الوظيفي
4.0%	2	مدير إداري
14.0%	7	مراجع داخلي
4.0%	2	محاسب مالي
4.0%	2	رئيس حسابات
66.0%	33	موظف
8.0%	4	أخرى
100%	50	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (3/2/3)

التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

ينتضح للباحث من خلال الجدول رقم (3/2/3) والشكل رقم (3/2/3) أن غالبية افراد عينة الدراسة مركزهم الوظيفي موظف حيث بلغ عددهم في العينة (33) فرداً وبنسبة (66.0%) ، يليهم الذين مركزهم الوظيفي مراجع داخلي بلغ عددهم (7) افراد وبنسبة (14.0%) ، وبلغ عدد الأفراد الذين لديهم مراكز وظيفية أخرى (4) افراد بنسبة (8.0%) ، كما تضمنت العينة على فردين بنسبة (4.0%) كان مركزهم الوظيفي مدير إداري ، ويستأوى معهم من كان مركزهم الوظيفي محاسب مالي ومن كان مركزهم الوظيفي رئيس حسابات .

4-المؤهل المهني

يوضح الجدول رقم (4/2/3) والشكل رقم (4/2/3) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل المهني.

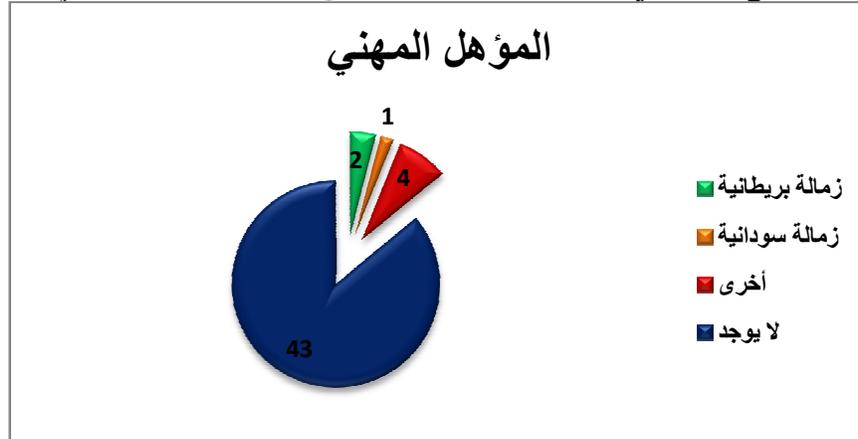
جدول رقم (4/2/3)
التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل المهني

النسبة المئوية	العدد	المؤهل المهني
4.0%	2	زمالة بريطانية
2.0%	1	زمالة سودانية
8.0%	4	أخرى
86.0%	43	لا يوجد
100%	50	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (4/2/3)

التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل المهني



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتضح للباحث من خلال الجدول رقم (4/2/3) والشكل رقم (4/2/3) أن غالبية افراد عينة الدراسة لا توجد لديهم مؤهلات مهنية حيث بلغ عددهم (43) فردا بنسبة (86.0%) ، يليهم الافراد لديهم مؤهلات مهنية أخرى حيث بلغ عددهم (4) افراد بنسبة (8.0%) ، فردين وبنسبة (4.0%) كان لديهم مؤهل مهني زمالة بريطانية ، كما تضمنت العينة على فردا واحدا بنسبة (2.0%) كان لديه مؤهل زمالة سودانية.

5- سنوات الخبرة:

يوضح الجدول رقم (5/2/3) والشكل رقم (5/2/3) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة.

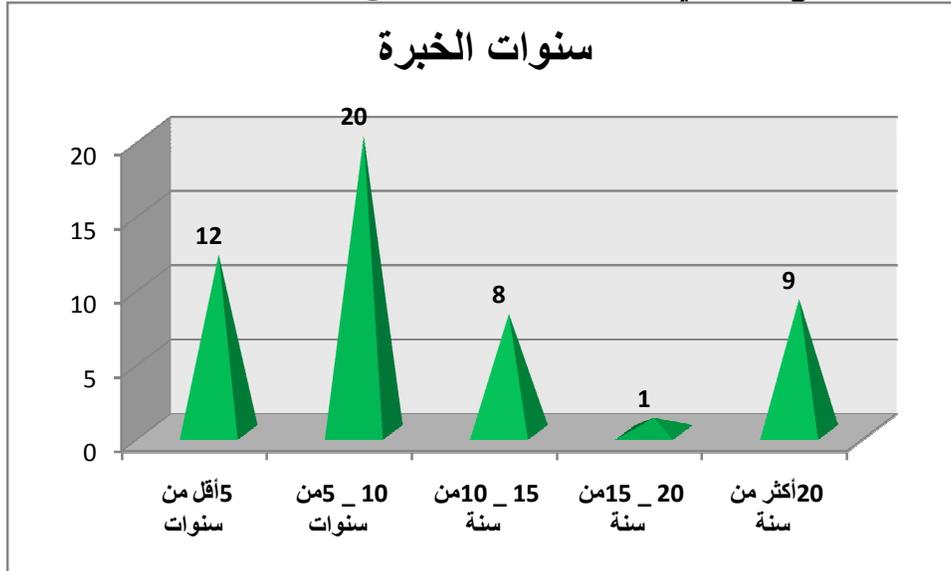
جدول رقم (5/2/3)
التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة

النسبة المئوية	العدد	سنوات الخبرة
24.0%	12	أقل من 5 سنوات
40.0%	20	من 5 _ 10 سنوات
16.0%	8	من 10 _ 15 سنة
2.0%	1	من 15 _ 20 سنة
18.0%	9	أكثر من 20 سنة
100%	50	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (5/2/3)

التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول رقم (5/2/3) والشكل رقم (5/2/3) أن غالبية افراد عينة الدراسة لديهم سنوات

خبرة 5 _ 10 سنوات حيث بلغ عددهم (20) فردا بنسبة (40.0%) ، يليهم الذين لديهم سنوات خبرة أقل من 5 سنوات سنوات حيث بلغ عددهم (12) فردا بنسبة (24.0%) ، (9) أفراد بنسبة (18.0%) كان لديهم سنوات خبرة أكثر من 20 سنة ، كما تضمنت العينة على (8) أفراد بنسبة (16.0%) كان لديه سنوات خبرة من 10 _ 15 سنة ، فردا واحدا وبنسبة (2.0%) كان لديهم سنوات خبرة من 15 _ 20 سنة.

التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة:

التحليل الوصفي لعبارات المحور الاول:

التحليل الوصفي لعبارات التمويل بصيغة المراجعة يحقق معدلات ربح مرتفعة يتم حساب التوزيع التكراري والوسيط لعبارات المحور لمعرفة آراء عينة الدراسة على كل عبارة ومن ثم العبارات مجتمعة والانحراف المعياري التجانس في إجابات وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول (6/2/3)

التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الاول

ت	العبارة	التكرار والنسبة %		
		أوافق	محايد	لا أوافق
1	التمويل بصيغة المراجعة يوفر للمصرف الاسلامي أرباح سنوية كبيرة.	43 %86.0	6 %12.0	1 %2.0
2	الأرباح المترتبة على صيغة المراجعة عادة لا تصاحبها كثير من المصروفات للمصرف الاسلامي.	39 %78.0	6 %12.0	5 %10.0
3	التمويل بصيغة المراجعة يمثل للمصرف مجال إستثمار مباشر يعود للمصرف بعائد سريع.	40 %80.0	8 %16.0	2 %4.0
4	التمويل بصيغة المراجعة يساهم في سرعة دوران رأسمال المصرف.	36 %72.0	13 %26.0	1 %2.0

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

يتضح للباحث من الجدول رقم (6/2/3) والخاص بالتوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات التمويل بصيغة المrabحة يحقق معدلات ربح مرتفعة (أن غالبية الإجابات كانت عن المستوى أوافق).

وللتحقق من صحة المتغير، ينبغي معرفة اتجاه آراء عينة الدراسة بخصوص كل عبارة من العبارات والتجانس بين الإجابات المتعلقة بالمحور الأول ، ويتم حساب الوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة ، وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول رقم (7/2/3)

الوسيط والانحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الأول

ت	العبارة	الوسيط	الانحراف المعياري	التفسير
1	التمويل بصيغة المrabحة يوفر للمصرف الاسلامي أرباح سنوية كبيرة.	3	0.422	موافق
2	الارباح المترتبة على صيغة المrabحة عادة لا تصاحبها كثير من المصروفات للمصرف الاسلامي.	3	0.653	موافق
3	التمويل بصيغة المrabحة يمثل للمصرف مجال إستثمار مباشر يعود للمصرف بعائد سريع.	3	0.517	موافق
4	التمويل بصيغة المrabحة يساهم في سرعة دوران رأسمال المصرف.	3	0.505	موافق

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

من الجدول (7/2/3) يتضح للباحث الآتي :

1. أن الوسيط لغالبية إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الأولى (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن التمويل بصيغة المrabحة يحقق معدلات ربح مرتفعة.
2. كما تراوحت قيم الانحراف المعياري على عبارات الفرضية بين (0.42-0.65) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها .

1- اختبار الفرضية الأولى:

تنص الفرضية الأولى من فرضيات الدراسة على الآتي:

نصت الفرضية على أن التمويل بصيغة المراجعة يحقق معدلات ربح مرتفعة وللتحقق من صحة هذه الفرضية تم استقصاء عينة الدراسة لمعرفة آرائهم حول عدد من المتغيرات الموضحة في الجدول رقم (8/2/3) وذلك بالإجابة على العبارات المتعلقة بهذه الفرضية وتم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والانحرافات المعيارية لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة عن عبارات الفرضية وكانت النتائج كما في الجدول الآتي:

جدول (8/2/3)

نتائج اختبار الفرضية الأولى

ت	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قياس العبارة		قيمة مربع كأي
				الوزن	الدرجة	
1	التمويل بصيغة المراجعة يوفر للمصرف الاسلامي أرباح سنوية كبيرة.	2.84	0.422	3	موافق	0.000
2	الأرباح المترتبة على صيغة المراجعة عادة لا تصاحبها كثير من المصروفات للمصرف الاسلامي.	2.68	0.653	3	موافق	0.000
3	التمويل بصيغة المراجعة يمثل للمصرف مجال استثمار مباشر يعود للمصرف بعائد سريع.	2.76	0.517	3	موافق	0.000
4	التمويل بصيغة المراجعة يساهم في سرعة دوران رأس المال المصرف.	2.70	0.505	3	موافق	0.000
	جميع العبارات	3.20	0.62	3	موافق	0.000

المصدر: إعداد الباحثون من بيانات الدراسة الميدانية 2017م

من الجدول (8/2/3) يتبين للباحثون الآتي:

1- أن المتوسطات الحسابية لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الأولى تراوحت بين (2.68 - 2.84) وهذه المتوسطات أغلبها قريبة جداً إلى الوزن (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن التمويل بصيغة المرابحة يحقق معدلات ربح مرتفعة.

2- كما تراوحت قيم الانحراف المعياري للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.42 - 0.65%) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها.

3- إن النتائج في الجدول (8/2/3) تعني أن كل أفراد العينة متفقون على قبول الفرضية وإن كان هنالك فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة يمكن تحديدها من خلال تطبيق اختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية. فالجدول المشار إليه أعلاه يشير إلى أن قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين إجابات المفحوصين المختلفة على الفرضية الأولى كانت (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى معنوية (5%). وذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الإجابات ولصالح الموافقين.

التحليل الوصفي لعبارات المحور الثاني:

التحليل الوصفي لعبارات التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة يتم حساب التوزيع التكراري والوسيط لعبارات المحور لمعرفة آراء عينة الدراسة على كل عبارة ومن ثم العبارات مجتمعة والانحراف المعياري التجانس في إجابات وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول (9/2/3)

التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني

ت	العبارة	التكرار والنسبة %		
		أوافق	محايد	لا أوافق
1	ترتبط المخاطر التي يواجهها المصرف في التمويل بصيغة المرابحة على الضمانات المقدمة.	38 %76.0	10 %20.0	2 %4.0
2	نسبة مخاطر التمويل بصيغة المرابحة قليلة مقارنة بنسبة العائد المتوقع.	35 %70.0	14 %28.0	1 %2.0
3	تتمثل مخاطر التمويل بصيغة المرابحة في المرابحة الصورية.	38 %76.0	10 %20.0	2 %4.0
4	مخاطر التمويل بصيغة المرابحة لا يمكن ان تصل بالمصرف لدرجة تحقيق خسائر.	25 %50.0	13 %26.0	12 %24.0

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

يتضح للباحث من الجدول رقم (9/2/3) والخاص بالتوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة (أن غالبية الإجابات كانت عن المستوى أوافق).

وللتحقق من صحة المتغير، ينبغي معرفة اتجاه آراء عينة الدراسة بخصوص كل عبارة من العبارات والتجانس بين الاجابات المتعلقة بالمحور الثاني ، ويتم حساب الوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة ، وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول رقم (10/2/3)

الوسيط والإنحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني

ت	العبارة	الوسيط	الإنحراف المعياري	التفسير
1	ترتبط المخاطر التي يواجهها المصرف في التمويل بصيغة المربحة على الضمانات المقدمة.	3	0.536	موافق
2	نسبة مخاطر التمويل بصيغة المربحة قليلة مقارنة بنسبة العائد المتوقع.	3	0.513	موافق
3	تتمثل مخاطر التمويل بصيغة المربحة في المربحة الصورية.	3	0.536	موافق
4	مخاطر التمويل بصيغة المربحة لا يمكن ان تصل بالمصرف لدرجة تحقيق خسائر.	3	0.828	موافق

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

من الجدول (10/2/3) يتضح للباحث الآتي :

1. أن الوسيط لغالبية لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثانية (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن التمويل بصيغة المربحة يصاحبه مخاطر محدودة.

2. كما تراوحت قيم الإنحراف المعياري على عبارات الفرضية بين (0.51 - 0.82) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها .

2- اختبار الفرضية الثانية:

تنص الفرضية الثانية من فرضيات الدراسة على الآتي:

نصت الفرضية على أن التمويل بصيغة المربحة يصاحبه مخاطر محدودة وللتحقق من صحة هذه الفرضية، تم استقصاء عينة الدراسة لمعرفة آرائهم حول عدد من المتغيرات الموضحة في الجدول رقم (11/2/3) وذلك بالإجابة على العبارات المتعلقة بهذه الفرضية وتم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والانحرافات المعيارية لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة عن عبارات الفرضية وكانت النتائج كما في الجدول الآتي:

جدول (11/2/3)

نتائج اختيار الفرضية الثانية

ت	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قياس العبارة		قيمة مربع كآي
				الوزن	الدرجة	
1	ترتبط المخاطر التي يواجهها المصرف في التمويل بصيغة المرابحة على الضمانات المقدمة.	2.72	0.536	3	موافق	0.000
2	نسبة مخاطر التمويل بصيغة المرابحة قليلة مقارنة بنسبة العائد المتوقع.	2.68	0.513	3	موافق	0.000
3	تتمثل مخاطر التمويل بصيغة المرابحة في المرابحة الصورية.	2.72	0.536	3	موافق	0.000
4	مخاطر التمويل بصيغة المرابحة لا يمكن ان تصل بالمصرف لدرجة تحقيق خسائر.	2.26	0.828	3	موافق	0.043
	جميع العبارات	3.16	0.72	3	موافق	0.000

المصدر: إعداد الباحثون من بيانات الدراسة الميدانية 2017م

من الجدول (11/2/3) يتبين للباحث الآتي:

1- أن المتوسطات الحسابية لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثانية تراوحت بين (2.26 - 2.72) وهذه المتوسطات أغلبها قريبة جداً إلى الوزن (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة.

2- كما تراوحت قيم الانحراف المعياري للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.51-0.82%) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها.

3- إن النتائج في الجدول (11/2/3) تعني أن كل أفراد العينة متفقون على قبول الفرضية وإن كان هنالك فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة يمكن تحديدها من خلال تطبيق

اختيار مربع كآي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية.

فالجدول المشار إليه أعلاه يشير إلى أن قيمة مربع كآي المحسوبة لدلالة الفروق بين إجابات المفحوصين المختلفة على الفرضية الثانية كانت (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى معنوية (5%) . وذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الإجابات ولصالح الموافقين.

التحليل الوصفي لعبارات المحور الثالث:

التحليل الوصفي لعبارات تعتمد المصارف الإسلامية على التمويل بصورة كبيرة يتم حساب التوزيع التكراري والوسيط لعبارات المحور لمعرفة آراء عينة الدراسة على كل عبارة ومن ثم العبارات مجتمعة والانحراف المعياري التجانس في إجابات وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول (12/2/3)

التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث

ت	العبارة	التكرار والنسبة %		
		أوافق	محايد	لا أوافق
1	لصيغة المراجعة دور كبير في نمو إستثمارات المصارف الإسلامية.	39 %78.0	9 %18.0	2 %4.0
2	تساهم صيغة المراجعة في تقديم السيولة اللازمة للمصارف الإسلامية.	38 %76.0	11 %22.0	1 %2.0
3	تعطي المصارف الإسلامية الأولوية في إستثماراتها للتمويل بالصيغ الإسلامية وبالأخص صيغة المراجعة.	44 %88.0	6 %12.0	0 %0.0
4	يقوم التمويل في المصارف الإسلامية على صيغة المراجعة أكثر من غيرها من الصيغ الأخرى.	35 %70.0	10 %20.0	5 %10.0

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

يتضح للباحث من الجدول رقم (12/2/3) والخاص بالتوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المصارف الإسلامية تعتمد على التمويل بصورة كبيرة (أن غالبية الإجابات كانت عن المستوى أوافق).

وللتحقق من صحة المتغير، ينبغي معرفة اتجاه آراء عينة الدراسة بخصوص كل عبارة من العبارات والتجانس بين الإجابات المتعلقة بال محور الثالث ، ويتم حساب الوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة ، وذلك كما في الجدول الآتي:

جدول رقم (13/2/3)

الوسيط والانحراف لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث

ت	العبارة	الوسيط	الانحراف المعياري	التفسير
1	لصيغة المربحة دور كبير في نمو إستثمارات المصارف الإسلامية.	3	0.527	موافق
2	تساهم صيغة المربحة في تقديم السيولة اللازمة للمصارف الإسلامية.	3	0.487	موافق
3	تعطي المصارف الإسلامية الأولوية في إستثماراتها للتمويل بالصيغ الإسلامية وبالأخص صيغة المربحة.	3	0.328	موافق
4	يقوم التمويل في المصارف الإسلامية على صيغة المربحة أكثر من غيرها من الصيغ الأخرى.	3	0.670	موافق

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

من الجدول (13/2/3) يتضح للباحث الآتي :

1. أن الوسيط لغالبية إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثالثة (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن المصارف الإسلامية تعتمد على التمويل بصورة كبيرة.

2. كما تراوحت قيم الإنحراف المعياري على عبارات الفرضية بين (0.32- 0.67) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها .

3- اختبار الفرضية الثالثة:

تنص الفرضية الثالثة من فرضيات الدراسة على الآتي:

نصت الفرضية الثالثة على أن المصارف الاسلامية تعتمد على التمويل بصورة كبيرة وللتحقق من صحة هذه الفرضية، تم استقصاء عينة الدراسة لمعرفة آرائهم حول عدد من المتغيرات الموضحة في الجدول رقم (14/2/3) وذلك بالإجابة على العبارات المتعلقة بهذه الفرضية وتم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والانحرافات المعيارية لإجابات أفراد عينة الدراسة على كل عبارة عن عبارات الفرضية وكانت النتائج كما في الجدول الآتي:

جدول (14/2/3)

نتائج اختيار الفرضية الثالثة

ت	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قياس العبارة		قيمة مربع كأي
				الوزن	الدرجة	
1	لصيغة المربحة دور كبير في نمو إستثمارات المصارف الاسلامية.	2.74	0.527	3	موافق	0.000
2	تساهم صيغة المربحة في تقديم السيولة اللازمة للمصارف الاسلامية.	2.74	0.487	3	موافق	0.000
3	تعطي المصارف الاسلامية الأولوية في إستثماراتها للتمويل بالصيغ الاسلامية وبالأخص صيغة المربحة.	2.88	0.328	3	موافق	0.000
4	يقوم التمويل في المصارف الإسلامية على صيغة المربحة أكثر من غيرها من الصيغ الأخرى.	2.60	0.670	3	موافق	0.000
	جميع العبارات	3.30	0.57	3	موافق	0.000

المصدر: إعداد الباحثون من بيانات الدراسة الميدانية 2017م

من الجدول (14/2/3) يتبين للباحث الآتي:

1- أن المتوسطات الحسابية لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثالثة تراوحت بين (2.60 - 2.88) وهذه المتوسطات أغلبها قريبة جداً إلى الوزن (3) وهذا يعني أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن المصارف الإسلامية تعتمد على التمويل بصورة كبيرة.

2- كما تراوحت قيم الانحراف المعياري للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.32 - 0.67%) وهذه القيم تشير إلى التجانس الكبير في إجابات أفراد العينة على هذه الفقرات، أي أنهم متفقون بدرجة كبيرة جداً عليها.

3- إن النتائج في الجدول (14/2/3) تعني أن كل أفراد العينة متفقون على قبول الفرضية وإن كان هنالك فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة يمكن تحديدها من خلال تطبيق اختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية.

فالجداول المشار إليه أعلاه يشير إلى أن قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين إجابات المفحوصين المختلفة على الفرضية الثالثة كانت (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى معنوية (5%). وذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الإجابات ولصالح الموافقين. تحليل الاسئلة المفتوحة:

1- هل يمكن أن يكتفي المصرف في إستثماراته على الإعتماد على التمويل بصيغة المرابحة فقط؟

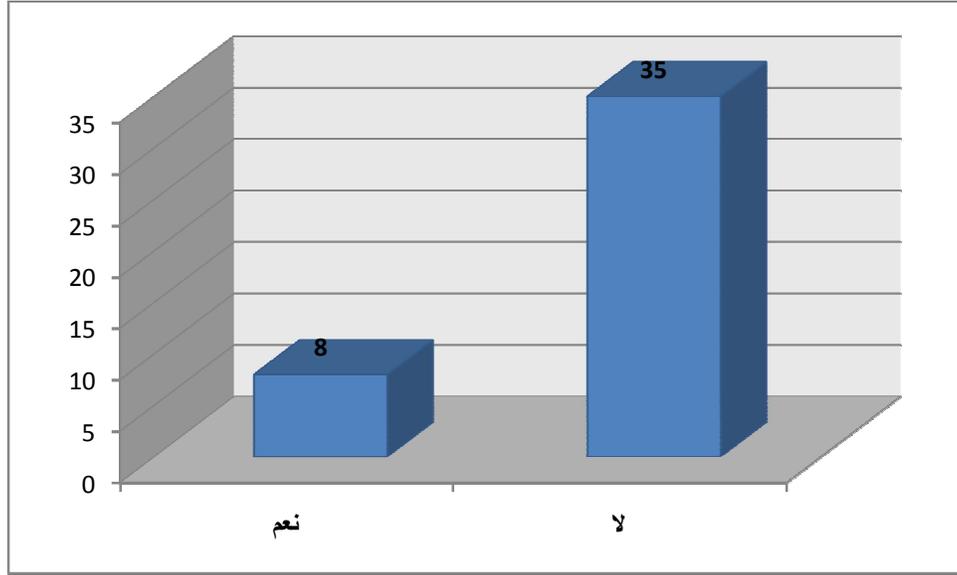
يوضح الجدول رقم (15/2/3) والشكل رقم (6/2/3) التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الاول.

جدول رقم (15/2/3)

الاجابة	العدد	النسبة المئوية
نعم	8	18.6%
لا	35	81.4%
المجموع	43	100%

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (6/2/3)



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد عينة الدراسة غير موافقون على ان المصرف يكتفي في إستثماراته على الإعتماد على التمويل بصيغة المرابحة فقط حيث بلغ عددهم (35) فردا بنسبة (81.4%) ، في حين بلغ عدد الافراد الذين يوافقون على ذلك (8) افراد بنسبة (18.6%).

2- ما رأيك في مخاطر المرابحة

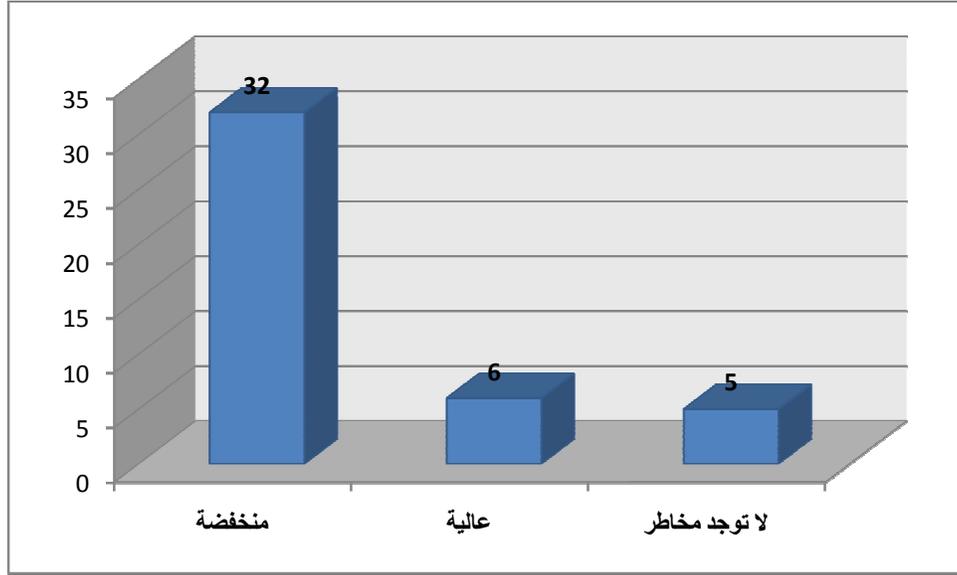
يوضح الجدول رقم (16/2/3) والشكل رقم (7/2/3) التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثاني.

جدول رقم (16/2/3)

النسبة المئوية	العدد	الاجابة
74.4%	32	منخفضة
14.0%	6	عالية
11.6%	5	لا توجد مخاطر
100%	43	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (7/2/3)



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول والشكل أعلاه، أن غالبية افراد عينة الدراسة يرون ان مخاطر المراجعة منخفضة حيث بلغ عددهم (32) فردا بنسبة (74.4%) ، يليهم الافراد الذين يرون ان المخاطر عالية حيث بلغ عددهم (6) أفراد بنسبة (14.0%) ، كما تضمنت العينة على (5) أفراد بنسبة (11.6%) كانوا يرون انه لا توجد مخاطر.

3- هل تعتقد ان المصارف الإسلامية تعتمد في تحقيق الأرباح على عائدات المراجعة؟

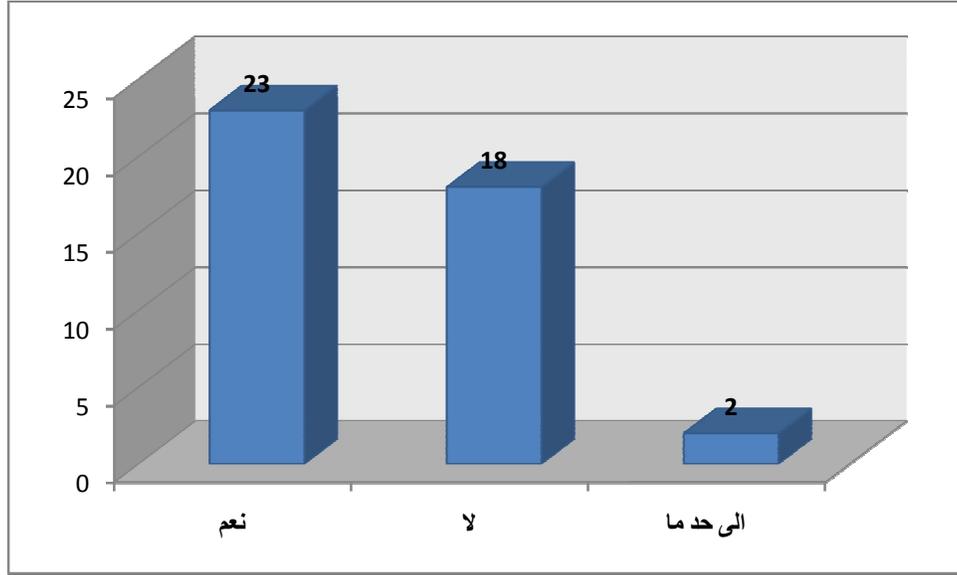
يوضح الجدول رقم (17/2/3) والشكل رقم (8/2/3) التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الثالث.

جدول رقم (17/2/3)

النسبة المئوية	العدد	الاجابة
53.5%	23	نعم
41.9%	18	لا
4.7%	2	الى حد ما
100%	43	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (8/2/3)



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول والشكل أعلاه، أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على أن المصارف الإسلامية تعتمد في تحقيق الأرباح على عائدات المراجعة حيث بلغ عددهم (23) فرداً بنسبة (53.5%) ، يليهم الأفراد الذين لا يوافقون على ذلك حيث بلغ عددهم (18) فرداً بنسبة (41.9%) ، كما تضمنت العينة على فردين بنسبة (4.7%) كانوا يرون أن المصارف الإسلامية تعتمد على حد ما في تحقيق الأرباح على عائدات المراجعة.

4- هل يعطي المصرف الحيز الأكبر للمراجعة في استثماراته؟

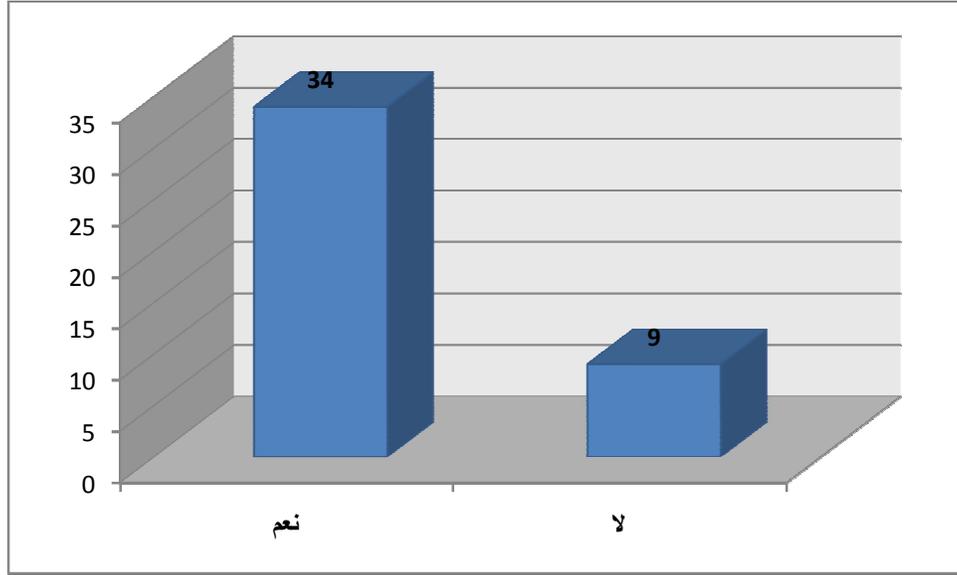
يوضح الجدول رقم (18/2/3) والشكل رقم (9/2/3) التوزيع التكراري لمعرفة اتجاه عينة الدراسة على السؤال الرابع.

جدول رقم (18/2/3)

النسبة المئوية	العدد	الإجابة
79.1%	34	نعم
20.9%	9	لا
100%	43	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، 2017م

شكل رقم (9/2/3)



المصدر: إعداد الباحثون من الدراسة الميدانية، برنامج Excel، 2017م

يتبين من الجدول والشكل أعلاه، أن غالبية أفراد عينة الدراسة موافقون على ان المصرف يعطي الحيز الأكبر للمرابحة في إستثمارته حيث بلغ عددهم (34) فردا بنسبة (79.1%) ، في حين بلغ عدد الافراد الذين لا يوافقون على ذلك (9) أفراد بنسبة (20.9%).

الاستنتاجات: على ضوء الدراسة الميدانية قد توصلنا الى النتائج الآتية:

- 1- بلغت القيمة الاحتمالية على ما جاء بالفرضية الاولى (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى المعنوية (0.5%) وبالتالي فإن الفرضية الاولى والتي نصت على ان التمويل بصيغة المرابحة يحقق معدلات ربح مرتفعة قد تحققت ولصالح الموافقين.
- 2- بلغت القيمة الاحتمالية على ما جاء بالفرضية الثانية (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى المعنوية (0.5%) وبالتالي فإن الفرضية الثانية والتي نصت على ان التمويل بصيغة المرابحة يصاحبه مخاطر محدودة قد تحققت ولصالح الموافقين.
- 3- بلغت القيمة الاحتمالية على ما جاء بالفرضية الثالثة (0.000) وهذه القيمة أقل من مستوى المعنوية (0.5%) وبالتالي فإن الفرضية الثالثة والتي نصت على ان المصارف الاسلامية تعتمد على التمويل بصورة كبيرة قد تحققت ولصالح الموافقين.

أولاً: النتائج:

النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسات تتمثل في :

- 1- يتفق معظم المبحوثين على ان صيغة المراجعة هي الأكثر جلباً للأرباح في المصارف الاسلامية.
- 2- يتفق معظم المبحوثين على ان مخاطر صيغة المراجعة قليلة ويمكن احتوائها بنسبة كبيرة.
- 3- الاعتماد على التمويل بصيغة المراجعة بصورة كبيرة ادى الي نمو استثمارات المصارف الاسلامية بصورة ملحوظة.
- 4- من خلال الدراسة اتضح ان المصارف الاسلامية تمتاز عن غيرها من المصارف التجارية والتقليدية بمعدلات النمو السنوية المتزايدة .
- 5- من خلال الدراسة تبين ان المخالفات الشرعية في تطبيق عملية المراجعة تتمثل في المراجعة السورية.

ثانياً: التوصيات:

- سعيًا لارتقاء بمستوى اداء المصارف الاسلامية العاملة في السودان وبناء على ما تم التوصل اليه من نتائج فإن الدراسة توصي بما يلي :
- 1- انشاء لجنة فنية شرعية في المصارف الاسلامية مختصة للاشراف على عملية المراجعة لمنع حدوث عمليات المراجعة السورية.
 - 2- زيادة النسبة الاستثمارية الممنوحة لصيغة المراجعة في استثمارات المصارف الاسلامية وذلك بعدما تأكد انها اكثر ربحية و اقل مخاطرة من الصيغ الاخرى.
 - 3- تسهيل اجراءات الحصول على التمويل بصيغة المراجعة في المصارف الاسلامية.
 - 4- يجب على المصارف الاسلامية بذل مزيد من المساهمات في المجتمع حتى يدرك المجتمع اهميتها وكذلك حتى تجذب افراد المجتمع اليها.
 - 5- من خلال البحث اكتشف الباحثون ان كثير من افراد المجتمع لا يملكون اي علم حول التمويل بالصيغ الاسلامية عموماً، وبالتالي نوصي المصارف الاسلامية بالقيام بدورات تعليمية وتثقيفية حول صيغ التمويل الاسلامية.

المصادر والمراجع

أولاً: المصادر:

- القرآن الكريم
- السنة النبوية

ثانياً: الكتب

1. أشرف محمد دوابة ، المصرفية الإسلامية ، الاساس الفكري والتطبيقي ، (القاهرة ، دار السلام ، الطبعة الأولى ، 2013م).
2. اميرة عبد اللطيف مشهور ، الاستثمار في الاقتصاد الاسلامي (القاهرة : مكتبة مدبولي ، 1411هـ - 1991م) .
3. حسين بلعجور - مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية والبنوك الكلاسيكية (الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية ، مؤسسة الثقافة الجامعية ، 2013م)
4. حسين كامل فهمي ، النظام المصرفي الاسلامي (القاهرة ، دار السلام ، الطبعة الاولى 2014م) .
5. حيدر يونس الموسوعي ، المصارف الاسلامية ادائها المالي واثارها في سوق الاوراق المالية (عمان ، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع ط1 ، 2011م) .
6. خالد امين عبد الله ، د. حسين سعيد سعيفان ، العمليات المصرفية الاسلامية ، الطرق الاسلامية الحديثة (عمان ، دار وائل للنشر ، ط1 2008م).
7. خبابة عبد الله ، الاقتصاد المصرفي (الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية ، دار الجامعة الجديدة 2013م)
8. عبد الرازق رحيم جدي الهيتي ، المصارف الاسلامية بين النظرية والتطبيق (الاردن - دار اسامة للنشر)
9. رفعت السيد العوضي ، أ. د. علي جمعة محمد ، موسوعة الاقتصاد الاسلامي في المصارف والنقود والاسواق المالية (القاهرة - جامعة الازهر - دار السلامة 2009م)
10. السيد عطية عبد الواحد ، العمليات المصرفية المعاصرة من منظور اسلامي (القاهرة ، دار النهضة ، ط1 ، بدون تاريخ) .

11. صادق راشد الشمري - الصناعة المصرفية الاسلامية (عمان , دار البازوري 2014م)
عبد الرازق محمود ابراهيم الجبوري , دور المصارف الاسلامية في التمويل والاستثمار
(الاردن _ دار الحامد للنشر)
12. عبد السميع المصري , المصرف الاسلامي علميا وعمليا (القاهرة - دار التضامن)
13. علي عثمان حامد , الرقابة المصرفية والشرعية على المصارف الاسلامية (السودان)
14. غازي عبد المجيد الرقيبات , المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة (عمان , دار وائل
للنشر , ط1 , 2014م) .
15. فريد بشير , أ.د. عبد الوهاب الأمين , إقتصاديات النقود والبنوك , (المنامة , مركز المعرفة
, الطبعة الأولى , 2008م).
16. مجيد جاسم الترع , المحاسبة في المنظمات المالية المصارف الاسلامية (الشارقة , اثناء
للنشر والتوزيع . ط1 2008م) .
17. محسن احمد الخفيري , البنوك الاسلامية (القاهرة - ابتزال للنشر والتوزيع , ط2 ,
1995م)
18. محمد شيخون , المصارف الاسلامية (عمان : دار وائل 2001م).
19. محمد صلاح محمد الصاوي , مشكلة الاستثمار في البنوك الاسلامية وكيف عالجه الاسلام
, (القاهرة , كلية الشريعة والقانون , دار الوفاء 1990م)
20. محمد محمود العجلوني , البنوك الاسلامية (عمان , دار المسيرة , ط1 , 2008م) .
21. محمد محمود المكاوي , ادارة المخاطر في البنوك الاسلامية (المنصورة , المكتبة العصرية
للنشر والتوزيع , ط1 2012م) .
22. محمد نضال الشعار , اسس العمل المصرفي الاسلامي والتقليدي (حلب 2005م)
23. محمود حسن صوان - اساسيات العمل المصرفي الاسلامي (جامعة فيلادلفيا - دار وائل
للنشر , الطبعة الثالثة 2013م) .
24. محمود حسين الوادي , د. حسين محمد سمعان , المصارف الاسلامية , الاسس النظرية
والتطبيقية العملية (عمان, دار المسيرة ط2 , 2007م) .
25. محمود حسين الوادي , د. عبد الله ابراهيم نزال , تسويق الخدمات المصرفية الاسلامية
(عمان , دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة , ط1 , 2012م) .

26. منير ابراهيم مندي ، شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية الاسلامية (طنطا - كلية التجارة - المكتب العربي الحديث
27. نجاح عبد العليم عبد الوهاب أبو الفتوح ، مدخل إلى الإقتصاد الإسلامي (مصر ، عالم الكتب الحديث ، الطبعة الأولى ، 2015).
28. ندا محمد لبدة - الاستثمار التمويلي ودوره في تنمية الإقتصاد العالمي والحد من حدوث الازمات المالية (دار الفكر الجامعي 2015 م) .
29. نعيم نمر داؤود ، البنوك الاسلامية نحو اقتصاد اسلامي (دار البداية الطبعة الاولى 2012م) **الرسائل الجامعية:**
1. سيد احمد عبد العزيز خيرى ،تقييم كفاءة البنوك التجارية السودانية في الموازنة بين إدارة السيولة النقدية وحقيق الربحية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة ، 2000م
2. محمد سالم محمد خير،كفاية التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية في الفترة من (1993-1999م) ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير 2001 م .
3. هيثم مصطفى عمر العوض ، حساب التكلفة والعائد في صيغة المرابحة ، دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي للفترة بين (2001-2005م) ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،رسالة ماجستير غير منشورة ، إشراف د.فتح الرحمن الحسن ، 2006م
4. صابر مصطفى احمد رحمة ، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية المشاكل والحلول ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،رسالة ماجستير غير منشورة 2006م.
5. أسماء الخضر عبد الخضر ، حساب التكلفة والعائد في صيغة المرابحة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2007م.
6. جلال الدين محمد إبراهيم عثمان النعيم ، إشكالات تطبيق وتوظيف صيغ التمويل الإسلامية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.
7. الفاتح محمد علي سالم ، أثر تطبيق المرابحة على منح التمويل المصرفي في السودان ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.
8. عبد الغفار مضوي علي الشيخ، اثر التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م.

9. احمد عبد الحي محمد احمد ،أهمية معيار المراجعة والمراجعة للأمر بالشراء ومدى الإفصاح للقوائم المالية للبنوك الإسلامية ، دراسة حالة بنك الشمال الإسلامي (2005-2007م)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، رسالة ماجستير غير منشورة 2008م
10. محمد احمد الأمين علي محمد ، اثر تطبيق صيغة المراجعة على التعثر في المصارف السودانية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير غير منشور 2011م، إشراف د. معتز مرغني سيد احمد
11. أنس ساتي ساتي محمد ، تقويم أداء صيغ الإستثمار في المصارف الإسلامية السودانية ، الخرطوم:(جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،رسالة ماجستير غير منشورة. ، 2015 م)،.

التقارير:

1. التقرير السنوي لبنك الشمال الإسلامي للعام 2012م.
2. عقد التأسيس والنظام الأساسي المعدل حتى عام 2010م .
3. التقري السنوي لبنك الشمال الإسلامي ، للعام 2012م.
4. بنك فيصل الاسلامي السوداني

الملاحق

بسم الله الرحمن الرحيم
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
كلية الدراسات التجارية
قسم المحاسبة والتمويل

الموضوع: إستبانة

السيد/ المحترم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،

يقوم الباحثون بإعداد بحث بعنوان (تقييم التمويل بصيغة المرابحة في المصارف الإسلامية العاملة بالسودان)، دراسة حالة بنك فيصل الإسلامي السوداني وبنك الشمال الإسلامي ، وذلك كأحد متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في المحاسبة والتمويل ويتطلب ذلك الحصول على بعض البيانات ، وعليه نرجو منكم التكرم بإبداء آرائكم حول عبارات هذه الإستبانة ونفيدكم بأن البيانات ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط.

والكم منا جزيل الشكر والتقدير ،،

الباحثون :

أبوبكر محجوب خير الله

حازم عماد الزين حسن

زكريا أبو القاسم سيد أحمد

صهيب طه علي قمر

يوسف عثمان علي موسى

أولاً: البيانات الشخصية:

الرجاء وضع علامة (√) أمام الإجابة الصحيحة:

1/ العمر:

30 سنة فأقل من 31-40 سنة من 41-50 سنة أكثر من 50 سنة

2/ المؤهل العلمي:

دون الجامعي جامعي فوق الجامعي

3/ المركز الوظيفي:

مدير عام مدير مالي مدير إداري
مراجع داخلي محاسب مالي رئيس حسابات
موظف أخرى

4/ المؤهل المهني:

زمالة بريطانية زمالة أمريكية زمالة عربية زمالة إسلامية
زمالة سودانية أخرى لا يوجد

5/ سنوات الخبرة:

أقل من 5 سنة من 5-10 سنوات من 10-15 سنة
من 15-20 سنة أكثر من 20 سنة

الأسئلة المقفولة:

الرجاء التكرم بوضع علامة (√) في المكان المناسب:

الرقم	العبارة	أوافق	محايد	لا أوافق
1-	التمويل بصيغة المربحة يوفر للمصرف الإسلامي أرباح سنوية كبيرة.			
2-	الأرباح المترتبة على صيغة المربحة عادة لا تصاحبها كثير من المصروفات للمصرف الإسلامي.			
3-	التمويل بصيغة المربحة يمثل للمصرف مجال استثمار مباشر يعود للمصرف بعائد سريع.			
4-	التمويل بصيغة المربحة يساهم في سرعة دوران رأسمال المصرف.			
5-	ترتبط المخاطر التي يواجهها المصرف في التمويل بصيغة المربحة على الضمانات المقدمة.			
6-	نسبة مخاطر التمويل بصيغة المربحة قليلة مقارنة بنسبة العائد المتوقع.			
7-	تتمثل مخاطر التمويل بصيغة المربحة في المربحة الصورية.			
8-	مخاطر التمويل بصيغة المربحة لا يمكن أن تصل بالمصرف لدرجة تحقيق خسائر.			
9-	لصيغة المربحة دور كبير في نمو إستثمارات المصارف الإسلامية.			
10-	تساهم صيغة المربحة في تقديم السيولة اللازمة للمصارف الإسلامية.			
11-	تعطي المصارف الإسلامية الأولوية في إستثماراتها للتمويل بالصيغ الإسلامية وبالأخص صيغة المربحة.			
12-	يقوم التمويل في المصارف الإسلامية على صيغة المربحة أكثر من غيرها من الصيغ الأخرى.			

الأسئلة المفتوحة:

1- هل يمكن أن يكتفي المصرف في إستثماراته على الإعتماد على التمويل بصيغة المرابحة فقط؟ ولماذا؟

.....
.....

2- ما رأيك في مخاطر المرابحة؟

.....
.....

3- هل تعتقد أن المصارف الإسلامية تعتمد في تحقيق الأرباح على عائدات المرابحة؟

.....
.....

4- هل يعطي المصرف الحيز الأكبر للمرابحة في إستثماراته؟

.....
.....

ملحق رقم (2)
محكمو الإستبانة

العنوان	الاسم
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا	1- د. بابكر إبراهيم الصديق
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا	2- د. فارس الطيب محمد
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا	3- د. صلاح كنه