



جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

كلية الدراسات العليا

المربحة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في السودان

في الفترة (2016-2007)م.

دراسة تطبيقية على القطاع المصرفي في السودان.

ELmurabaha and its impact in the financing foreign trade in Sudan in
period (2007-2016).

بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (تمويل)

إشراف: أ. د إبراهيم فضل المولى

إعداد: مودة بلال عبد الله

ابريل 2018م

سُبْحَانَكَ يَا رَبِّ الْعَالَمِينَ

الاستهلال

قال تعالى: (سَابِقُوا إِلَىٰ مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا كَعَرْضِ السَّمَاءِ
وَالْأَرْضِ أُعِدَّتْ لِلَّذِينَ آمَنُوا بِاللَّهِ وَرُسُلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَاءُ ۗ
وَاللَّهُ ذُو الْفَضْلِ الْعَظِيمِ) الحديد الآية 21.

الإهداء

إلى ملاكي في الحياة إلى معنى الحنان والتفاني إلى بسمه الحياة وسر الوجود إلى من كان دعائها سر نجاحي إلى الشجرة الوارفة التي استظل بها في هجير الأيام إلى النور الهادي في وحشة الأيام كنتي ولا زلت كساحبة معطاءة سقت الأرض فأخضرت.

أمي الحبيبة.

إلى من كلفه الله بالهبة والوقار إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار إلى كل قطرة عرق نزلت من جبينه تعباً لأجلي كنت ولا زلت كالنخلة الشامخة تعطي بلا حدود فجزاه الله عنا أفضل ما جزى العاملين.

ابي العزيز.

إلى من قصررت في حقه وصبر وتحمل.

زوجي.

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة البريئة إلى رياحين حياتي.

إخواني وأخواتي.

إلى من سرنا سويا ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح.

زميلاتي وزملائي.

الشكر والعرفان

الحمد والشكر لله رب العالمين الذي هيا لنا من أمرنا رشدا.

والصلاة والسلام على أشرف وأطهر خلق الله أجمعين النبي الكريم اصطفاه الله على جميع خلقه بحمل الأمانة وتبليغ الرسالة عليه أفضل الصلاة والسلام.

اشكر جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، وكلية الدراسات العليا لإتاحتها لي فرصة الماجستير .

وكذلك أخص بالشكر أسرة مكتبة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا وأسرة مكتبة أكاديمية السودان للعلوم المصرفية وأسرة مكتبة جامعة الخرطوم لإمدادهم لي بالمواد العلمية اللازمة لإجراء هذا البحث.

تقدم بأسمى آيات الشكر والامتنان إلى أستاذي ومشرفي البروفيسور: إبراهيم فضل المولى الذي تقضل بالإشراف على هذا البحث وكان عوناً لي ونوراً يضيء الظلمة التي كانت تقف في طريقي أثناء كتابة هذا البحث فجزاه الله عني كل خير.

وكذلك أشكر كل من قدم لي المساعدة والتسهيلات والأفكار والمعلومات وساعدني في إتمام هذا البحث وأخص منهم:

البروفيسور: **عبد القادر محمد أحمد** عميد مدرسة العلوم الإدارية جامعة الخرطوم.

د. **علي أحمد الأمين** أستاذ مساعد ومنسق برنامج ماجستير الاقتصاد.

د. **يوسف الفكي** الأستاذ المشارك بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

د. **ميساء سعيد** الأستاذ المساعد بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

أ. **عمر الطيب** رئيس قسم الاقتصاد بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

هيثم يوسف الفاضل إدارة التمويل والائتمان - بنك أم درمان الوطني.

إبراهيم محمد عبد الله إدارة التمويل والائتمان - بنك أم درمان الوطني.

المستخلص

تناولت الدراسة المرابحة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في السودان في الفترة من 2007-2016م، تمثلت مشكلة الدراسة في الآتي: هل المرابحة تؤثر في تمويل التجارة الخارجية؟ وإلى مدى تؤثر المرابحة في الواردات؟ وهل المرابحة تؤثر في الصادرات؟ وهدفت الدراسة إلى قياس أثر التمويل بصيغة المرابحة وأهميتها في تمويل التجارة الخارجية في السودان والتعرف على مقومات النجاح والمخاطر لصيغة المرابحة في تمويل التجارة الخارجية. واتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والمنهج الاحصائي وجاءت النتائج كما يلي: يؤثر التمويل باستخدام صيغة المرابحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في تمويل التجارة الخارجية، يؤثر التمويل باستخدام صيغة المرابحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في حجم الواردات السودانية ولا يؤثر التمويل باستخدام صيغة المرابحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في حجم الصادرات السودانية. وأوصت الدراسة بالآتي إتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد في زيادة الإنتاج للنهوض بقطاع الصادر، وضع ضوابط وسياسات تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في التمويل بالمرابحة، عدم التساهل في الضمانات عند منح التمويل بالمرابحة وعدم الاعتماد على الضمانات الشخصية، تدريب موظفي المصارف العاملين في التمويل بصيغة المرابحة وإحاطتهم بأحكام الشريعة الإسلامية في التطبيق المصرفي للمرابحة.

Abstract

The study examined ELMurabaha and its impact in financing foreign trade in Sudan during 2007–2016. The problem of study raised the following question: Did ELMurabaha have effect in foreign trade finance? And to what extent did ELMurabaha affect in imports? Did ELMurabaha affect exports? The study aimed at measuring the effect of mode of finance by ELMurabaha and its significance on foreign trade finance in Sudan. It was also aimed to identify the elements of success and risks by using by ELMurabaha to finance foreign trade. The study used the analytical descriptive method and statistical analysis approach. The findings found that the mode of finance by ELMurabaha in Islamic banks in Sudan have effect in foreign trade finance. The use of mode of finance by ELMurabaha in Sudanese Islamic banks would have effect in the imports and has no effect in exports size. The study recommended that it is necessary to pursue favorable finance policies to increase production for improving the export sector and set out policies and regulations to contain violations regarding the mode of finance by ELMurabaha. Facilities should not be provided to guarantees in relation to mode of finance by ELMurabaha and personal guarantees should not be adopted. Employees should be trained in finance by mode of ELMurabaha and should be familiarized with Islamic Sharia rules for the application of banking mode of finance ELMurabaha

قائمة الموضوعات

رقم الصفحة	عنوان الموضوع
أ	الآية
ب	الإهداء
ج	الشكر والتقدير
د	مستخلص البحث
هـ	Abstract
و	قائمة الموضوعات
ز	قائمة الجداول
ح	قائمة الاشكال
	الفصل الأول: الإطار المنهجي والدراسات السابقة.
1	المبحث الأول: الإطار المنهجي.
5	المبحث الثاني: الدراسات السابقة.
	الفصل الثاني: الإطار النظري للمرابحة.
16	المبحث الأول: مفهوم وأهمية وشروط المرابحة.
21	المبحث الثاني: بيع المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاته المصرفية.
	الفصل الثالث: الإطار النظري للتجارة الخارجية.
34	المبحث الأول: مفهوم وأهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية ومكوناتها ونظرياتها.
54	المبحث الثاني: أحكام ووسائل التمويل وتطبيق المرابحة في التجارة الخارجية.

	الفصل الرابع: المرابحة والتجارة الخارجية في السودان.
63	المبحث الأول: نشأة المصارف الإسلامية في السودان وتطبيق المرابحة.
71	المبحث الثاني: التجارة الخارجية في السودان.
	الفصل الخامس: الإطار التحليلي والخاتمة
79	المبحث الأول: الإطار التحليلي.
92	المبحث الثاني: الخاتمة.
94	قائمة المراجع.

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
65	بيانات المربحة خلال الفترة 2007-2016	1
80	بيانات الميزان التجاري خلال فترة الدراسة	2
82	بيانات المربحة خلال فترة الدراسة	3
83	الصادرات السودانية خلال فترة الدراسة	4
85	الواردات السودانية خلال فترة الدراسة	5
86	الارتباط بين المربحة والميزان التجاري	6
88	الارتباط بين المربحة والواردات	7
90	الارتباط بين المربحة والصادرات	8

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
66	التمثيل البياني لعمليات المراجعة	1
81	التمثيل البياني لبيانات الميزان التجاري	2
82	التمثيل البياني لعمليات المراجعة.	3
84	التمثيل البياني لبيانات الصادرات.	4
85	التمثيل البياني لبيانات الواردات.	5
87	التمثيل البياني لبيانات المراجعة والميزان التجاري خلال فترة الدراسة.	6
89	التمثيل البياني لبيانات المراجعة والواردات.	7
91	التمثيل البياني لبيانات المراجعة والصادرات خلال فترة الدراسة.	8

المبحث الأول: الإطار المنهجي:

أولاً: مقدمة: .

عرف المجتمع نشاط التجارة الخارجية منذ أقدم العصور فتحدث القران الكريم عن رحلة التجارة بين مكة والشام وبين مكة واليمن. وقد نمت التجارة الخارجية مع نمو الحضارة وكان لظهور الثورة الصناعية وتقدم وسائل النقل والمواصلات والاتصالات والتقدم التكنولوجي الحديث الأثر الكبير في نمو وتزايد حركة التجارة الخارجية.

تعتبر نشاطات التجارة الخارجية لأي دولة من الدول من أهم النشاطات الاقتصادية في البلاد لما لها من آثار عميقة ومتشعبة على بقية قطاعات الاقتصاد الأخرى.

فعلاقات التجارة الخارجية المتشابكة تبدأ من إنتاج السلع المصدرة إلى العمليات العديدة حتى يتم خروج السلع للأسواق الخارجية ثم الحصول على العملات الصعبة التي تمول شراء احتياجات مشروعات التنمية في البلاد ثم وبالضرورة تمتد آثارها المباشرة على معدل نمو الدخل القومي ومستواه. ومن ثم فإنها تؤثر على مستوى الرفاهية في الدولة¹.

تعتبر التجارة الخارجية واحدة من أهم القطاعات الاقتصادية في السودان لكون التصدير أحد دوافع الانتاج القوية، ولأن السودان يحتاج في عملية التنمية الاقتصادية الى استيراد السلع الرأسمالية ومدخلات الانتاج التي ليست لها بدائل محلية او أن المنتج منها لا يكفي لسد حاجة الاستهلاك المحلي.

1 ادم هارون خاطر، أثر سياسات الاعتمادات المستندية على تشجيع عمليات التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2010م

من اهمية التجارة الخارجية تنشا اهمية التمويل الذي هو عصب التجارة الخارجية وعمودها الفقري، فالاستيراد يعتمد اعتمادا اساسيا على حصيلة البلاد من النقد الاجنبي الذي يمثل التصدير أحد مصادره، كما ان التصدير يعتمد كليا على مدخلات الانتاج التي تعتمد اعتمادا كاملا على واردات البلاد من السلع الرأسمالية.

صيغة التمويل بالمرابحة هي في أصلها عقود معروفة بالفقه الاسلامي جرى تطويرها لتناسب مع اغراض وطبيعة نشاط المصرف باعتباره وسيط مالي.

ثانياً: مشكلة الدراسة: .

تعتمد المصارف التقليدية في تمويل التجارة الخارجية على القروض بسعر الفائدة والذي يعتبر من الناحية الشرعية ربا. والمصارف الإسلامية كبديل لسعر الفائدة اعتمدت على عدة وسائل لتمويل التجارة الخارجية منها المرابحة والمشاركة. وتستخدم المصارف الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية بشقيها المرابحة والتي فيها كثير من المخاطر التشغيلية والتمويلية عند التطبيق مما يؤدي إلى تذبذب وعدم استقرار في التجارة الخارجية لذا جاء السؤال الرئيس كالآتي:

هل يؤثر التمويل المقدم بواسطة المصارف الإسلامية باستخدام المرابحة في التجارة الخارجية؟

وتتفرع منه:

1- إلى أي مدى تؤثر المرابحة في الواردات؟

2- هل المرابحة تؤثر في الصادرات؟

ثالثاً: فرضيات الدراسة: .

- 1- هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين عمليات المربحة والتجارة الخارجية.
- 2- هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين عمليات المربحة والواردات.
- 3- هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين عمليات المربحة والصادرات.

رابعاً: أهمية الدراسة: -

1- الأهمية العلمية:

تتبع أهمية البحث من قلة الدراسات السابقة للموضوع مما يسهم في توفير المعلومات اللازمة لإفادة الباحثين اللاحقين بما يتم تقديمه من البيانات والمعلومات التي يتم جمعها وتحليلها عن هذا الموضوع.

2- الأهمية العملية: .

الاستفادة من النتائج التي سيتوصل إليها البحث في تطوير تمويل التجارة الخارجية في السودان أو حل بعض المشاكل القائمة في التطبيق المصرفي لعملية المربحة.

خامساً: أهداف الدراسة: -

- 1- قياس أثر التمويل بصيغة المربحة وأهميتها في تمويل التجارة الخارجية في السودان.
- 2- التعرف على مقومات النجاح والمخاطر لصيغة المربحة في تمويل التجارة الخارجية.

سادساً: حدود الدراسة: .

1- الحدود المكانية:

القطاع المصرفي في السودان.

2- الحدود الزمنية:

2007-2016م

سابعاً: منهج الدراسة: .

المنهج الوصفي التحليلي والإحصائي لوصف وتحليل البيانات والمعلومات المكونة للإطار النظري والتطبيقي.

ثامناً: هيكل الدراسة:

يتكون البحث من أربعة فصول: يتناول الفصل الأول الإطار المنهجي للدراسة ويتكون من مبحثين يتناول المبحث الأول الإطار العام للدراسة ويتناول المبحث الثاني الدراسات السابقة. ويتناول الفصل الثاني المرابحة ويتكون من مبحثين يتناول المبحث الأول مفهوم وأهمية وشروط المرابحة، ويحتوي المبحث الثاني على بيع المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاته المصرفية. ويتناول الفصل الثالث التجارة الخارجية ويتكون الفصل من مبحثين يتناول المبحث الأول المفهوم والأهمية والنظريات ووسائل التمويل للتجارة الخارجية وتتناول المبحث الثاني أثر التمويل بالمرابحة في التجارة الخارجية. يتكون الفصل الرابع: من مبحثين يتناول المبحث الأول نشأة المصارف الإسلامية وتطبيق المرابحة، وتتناول المبحث الثاني التجارة الخارجية في السودان. وتتناول الفصل الخامس الإطار التحليلي للدراسة والنتائج والتوصيات.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة:

1. دراسة سحر عبد القادر عبد الدائم 2016م⁽¹⁾:

تناولت الدراسة التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان بالتطبيق على بنك ام درمان الوطني وبنك فيصل الاسلامي والبنك السوداني الفرنسي، تمثلت مشكلة الدراسة في أن قطاع التجارة الخارجية في السودان يعاني من كثير من العقبات ويمكن تلخيص مشكلة الدراسة في ان ما هو الأثر الذي يحدثه التمويل المصرفي على حجم التجارة الخارجية في السودان؟ تكمن اهمية البحث في تزويد المكتبة والباحثين والعاملين في مجال المصارف والتجارة الخارجية بمعلومات عن التمويل المصرفي للتجارة الخارجية. وهدفت الدراسة الى التعرف على السياسات التمويلية والتجارية المستخدمة في التجارة الخارجية في السودان، الوقوف على حجم التمويل المصرفي وأثره في التجارة الخارجية في السودان وبيان الصيغ والأساليب المصرفية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية في السودان. وانحصرت فرضيات الدراسة في كفاءة الصيغ الاسلامية في البنوك التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية، هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية في السودان. وتوصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها ضعف التمويل المصرفي المقدم من المصارف السودانية وهو أحد المشاكل التي ادت الى عدم تطوير وزيادة الصادرات الأمر الذي أفقدها حق المنافسة في الأسواق العالمية. وكذلك أوصت الدراسة بإتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد على النهوض بقطاع الصادر.

1سحر عبد القادر عبد الدائم، التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا 2016م.

2. دراسة حسن الشيخ احمد الطاهر 2013م⁽¹⁾:

تناولت الدراسة التركيز على صيغة المرابحة وأثره في التمويل المصرفي، تمثلت مشكلة البحث في ان المصارف الاسلامية تركز على التمويل بصيغة المرابحة دون غيرها من الصيغ الاخرى بالرغم من الانتقادات التي وجهت لها والشبهات الشرعية التي لازمت تطبيقها مع ملاحظة ان التمويل بصيغة المرابحة يعرض المصارف الى مخاطر الائتمان العديدة وناقشت ايضا أثر التركيز على التمويل بصيغة المرابحة على التمويل المصرفي. تمثلت مشكلة الدراسة في أن المصارف الإسلامية تركز على صيغة المرابحة رغم وجود العديد من صيغ التمويل الأخرى وبالرغم من الانتقادات التي توجه لها والشبهات الشرعية التي تواجه تطبيقها مع ملاحظة أن التمويل بصيغة المرابحة يعرض المصرف إلى مخاطر الائتمان العديدة نسبة لارتفاع نسبة التمويل وعدم تفهم المصارف الجيد لدراسة جدوى المشاريع المراد تمويلها والاعتماد على الضمانات المقدمة من العميل أكثر من التركيز على استمرارية المشروع. هدفت الدراسة الى التعرف على انسب الطرق والمعالجات من اجل الوصول الى التطبيق السليم لصيغة المرابحة وتقادي المخاطر من اجل تقادي التعثرات المالية التي تقود خروج المصارف من سوق العمل المصرفي. ويهدف البحث أيضاً إلى التعريف بالمخاطر التي تواجه المصارف السودانية نتيجة التركيز على التمويل بصيغة المرابحة، إبراز أهمية التقليل من التمويل بصيغة المرابحة وإتاحة الفرصة للصيغ الأخرى التي يمكن أن تغطي العديد من القطاعات وفي ذات الوقت تلبى العديد من احتياجات العملاء وتطبيق صيغ التمويل والضمانات الأخرى كأدوات إسلامية تسهم في تنمية الاقتصاد. وتمثلت فروض البحث في ان هناك علاقة بين عدم الوعي الفقهي لموظفي المصارف وحجم تعثر التمويل بصيغة المرابحة مما يؤثر على التمويل الممنوح، هناك علاقة بين الضمانات المقدمة وحجم تعثر التمويل بصيغة

1 حسن الشيخ أحمد الطاهر، التركيز على صيغة المرابحة وأثره في التمويل المصرفي، رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، (غير منشورة)، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2013م.

المرابحة وضعف التمويل المصرفي الممنوح وهناك علاقة بين التمويل الممنوح بصيغة المرابحة وضعف حجم التمويل المقدم لقطاعات التنمية الاقتصادية. واتبع الباحث المنهج الوصفي التحليلي. من اهم النتائج التي خلصت لها الدراسة تمثلت في تطبيق المصارف بصيغة المرابحة لأنها الاسهل تطبيقاً، وارباحها محددة ومعروفة ومفضلة لدى العملاء لأنها من اول الصيغ التمويلية الاسلامية التي تم تطبيقها. وتحقق صيغة المرابحة أهداف العمل وتساعده في توفير السيولة اللازمة. ووجود علاقة بين عدم الوعي الفقهي لموظفي المصارف وحجم تعثر التمويل بصيغة المرابحة مما يؤثر على التمويل الممنوح. ووجود علاقة بين التمويل والضمانات الممنوحة وحجم تعثر التمويل بصيغة المرابحة وليس قوة الضمانات المقدمة من العميل. والتطبيق العملي لصيغة المرابحة في تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية لا يتسم بالمرونة الكافية التي تناسبها. ووجود علاقة بين التمويل الممنوح بصيغة المرابحة وحجم التمويل المقدم لقطاعات التنمية الاقتصادية. من اهم التوصيات هي ضرورة وضع ضوابط وسياسات تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث لتمثيل صيغة التمويل بالمرابحة، وعدم التساهل في الضمانات عند منح التمويل وتقييم هذه الضمانات في جهات اعتبارية موثوق منها وضرورة الابتعاد عن المرابحات الصورية وأن تراعى الضوابط الشرعية لتنفيذ المرابحات وعدم الاعتماد على الضمان الشخصي وضمان المرتب عند منح التمويل واعداد دراسات جدوى منفصلة عن الدراسات التي يقدمها العملاء للحصول على التمويل وقراءة قوائمهم المالية للسنوات السابقة وخفض هامش الربح لصيغة المرابحة عندما يكون المشروع المقدم تنموياً مع تفعيل صيغ التمويل الإسلامي الأخرى.

3- دراسة رحاب علي الشريف الطاهر 2012م⁽¹⁾:

تناول البحث مخاطر العمليات المصرفية بالتطبيق علي صيغة المرابحة وذلك لانها اكثر انواع التمويل المصرفي شيوعا من واقع التطبيق العملي، مما استوجب معرفة مخاطر هذه الصيغة واسبابها و كيفية ادارتها عبر ادارة متخصصة بالاضافة الي معرفة كيفية التعامل معها وفقا للادوات المسموح بها للحد من هذه المخاطر فضلا عن امكانية قياسها وفقا لنماذج معينة بغية تخفيض هذه المخاطر. تم اتباع كل من المنهج الوصفي و المنهج التحليلي في قياس مخاطر التمويل بالمرابحة ، بالاضافة الي المنهج التاريخي و المنهج الاستنباطي لاختبار كل من محاور البحث والفروض تفيد، كما قام البحث باختبار فرضيات عدة أهمها :أن وسائل قياس المخاطر المصرفية غير كافية المصارف بتطبيق النظم الداخلية والضوابط الرقابية والشرعية يعمل علي تقليل المخاطر الخاصة و ان تبني اساليب و ادوات قياس فعالة يساعد علي التحكم بمخاطر، بالتمويل بصيغة المرابحة التمويل بالمرابحة وتقليل حدوثها، و ارتفاع حجم مخاطر السوق يعتبر أكثر المناطق حساسية لمخاطر عمليات البنك خاصة المرابحة وكيفية ادارتها بالاضافة لضعف فعالية توظيف نظم الرقابة والضوابط المصرفية ودورها في إدارة مخاطر التمويل بالمرابحة. كما توصل الي عدة نتائج من أهمها: أن ادارة المخاطر في المصارف السودانية قامت مؤخرا، وضعف فعالية توظيف نظم الرقابة والضوابط المصرفية في إدارة مخاطر التمويل بالاضافة لعدم تفيد بعض المصارف بتطبيق الضوابط والمنشورات التي يصدرها، بالمرابحة عدم الالتزام بالسياسات والمرشد الداخلية في سبيل الدخول لعمليات تمويل، البنك المركزي كما لا توجد نماذج محددة لقياس المخاطر بشكل عام وخاصة ، تعود علي المصرف بارباح عالية تساعد علي اتخاذ قرار التمويل و تقدير مخاطر المرابحة. بناء علي ما تم التوصل اليه من نتائج أوصي البحث بتفعيل دور ادارة المخاطر في التطبيق تقييم نظام العملي للمصارف السودانية وإنشاء لإدارة اخلي و مخاطر، وأساليب استحداث نظم مخاطر من قياس تمكن تحليلية والضوابط والسياسات وضع العمليات المصرفية وادارتها، واللازمة تركيز من الحد لتخفيف حجم المخاطر الخاصة بصيغة المرابحة. بالاضافة الي تنويع الاستثمار و التمويل علي صيغة المرابحة والالتزام بالنسبة المقررة من البنك المركزي مع اظهار ذلك في ايضاحات القوائم المالية للمصرف.

1 رحاب علي الشريف، إدارة مخاطر العمليات المصرفية بالتطبيق علي صيغة المرابحة للأمر بالشراء، ماجستير، (غير منشورة)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2012م.

4- دراسة محمد الحاج عبد الله موسى 2008م¹:

تناولت الدراسة الآثار الاقتصادية الكلية لتطبيق صيغ التمويل الإسلامي دراسة تطبيقية على الاقتصاد السوداني (1990-2005م). تمثلت أهداف الدراسة في أن استخدام أدوات التحليل الاقتصادي الكلي والجزئي باعتباره إنتاج بشري لا يتعارض مع الدين، الاستفادة من تجارب الرأسمالية في معالجة مشاكل أدوات التمويل الإسلامية، وربط أدوات التمويل الإسلامية بالاقتصاد الكلي. تمثلت مشكلة الدراسة في أن معظم الدراسات تناولت الآثار الاقتصادية الكلية لأدوات التمويل الإسلامية وكانت نظرية ولم تختبرها عملياً لحداثة التجربة المصرفية الإسلامية وكانت في إطار الاقتصاد الجزئي ولم يتم ربطها بالسياسة الكلية. افترض الباحث أن: أدوات التمويل الإسلامي بملامحها حشدت المدخرات وزادت قاعدتها وبالتالي زاد الاستثمار لسماها الاقتصادية ولشروعيتها، العلاقة الطردية بين صيغ التمويل الإسلامية والنتائج المحلي الإجمالي والاستثمار، العلاقة عكسية بين صيغ التمويل الإسلامية والتضخم ولكن العلاقة طردية بين التضخم والمرابحة. كانت نتائج الدراسة كما يلي: الاقتصاد الإسلامي أكثر استقراراً من الاقتصاد الرأسمالي، صيغ التمويل الإسلامية المتعددة على البيوع (المرابحة السلم) تساهم بأكثر من 50% من مبلغ التمويل الكلي بينما صيغ المشاركة والمضاربة تستحوذ على 50%. اوصت الدراسة بالآتي: يمكن للمصارف أن تعطي حوافز تشجيعية للشريك في المشاركة، تقليل تكلفة المتابعة والمراقبة للمشروعات خاصة في صيغة المشاركة.

1 محمد الحاج عبد الله موسى، الآثار الاقتصادية الكلية لتطبيق صيغ التمويل الإسلامي دراسة تطبيقية على الاقتصاد السوداني 1990-2005م، رسالة دكتوراه، غير منشورة، في الاقتصاد، كلية الدراسات العليا، جامعة الخرطوم، 2008).

5- دراسة الفاتح محمد علي سالم 2008م¹:

تناولت الدراسة أثر تطبيق صيغة المربحة على منح التمويل المصرفي في السودان ويمكن التعرف على مشكلة البحث من خلال الإجابة على التساؤلات الآتية: لماذا تتمسك المصارف السودانية بتركيز تمويلها على صيغة المربحة على الرغم من الضوابط والمنشورات الصارمة الصادرة من البنك المركزي في هذا الصدد؟ هل جهل وعدم معرفة العملاء بصيغ التمويل الأخرى أثر على الإقبال على صيغة المربحة؟ هل جهل وعدم إطلاع ومعرفة موظفي الاستثمار في المصارف بالجوانب الشرعية والمحاسبية بالصيغ الإسلامية الأخرى علاقة بالتركيز على صيغة المربحة فقط؟ تهدف الدراسة إلى معرفة أهمية وأسباب التركيز على التمويل المصرفي بصيغة المربحة وإبراز أهمية النقل من التمويل بصيغة المربحة وإتاحة الفرصة للصيغ الأخرى التي يمكن أن تغطي العديد من القطاعات وفي ذات الوقت تلبي العديد من احتياجات العملاء. قامت الدراسة على الفروض التالية: صيغة المربحة من أكثر صيغ التمويل الإسلامي استخداماً بالنسبة للمصارف السودانية، صيغة المربحة من أقل صيغ التمويل الإسلامية الأخرى مخاطرة وأسهل تطبيقاً وتركيز التعامل بصيغة المربحة يؤثر على فرص التعامل بالصيغ الأخرى. خرجت الدراسة بالعديد من النتائج منها: صيغة المربحة هي الأكثر استخداماً مقارنة بالصيغ الأخرى، صيغة المربحة أقل مخاطرة من الصيغ الأخرى ويرجع السبب الرئيس في ذلك إلى وجود الضمانات القوية التي يمكن تسهيلها واسترداد حقوق البنك في حالة تعثر العميل، صيغة المربحة الأسهل تطبيقاً مقارنة مع الصيغ الأخرى وذلك نتاج الخبرات الطويلة التي اكتسبتها المصارف السودانية من خلال كثرة تطبيق هذه الصيغة وتركيز التمويل على صيغة المربحة يؤثر سلباً على التمويل باستخدام الصيغ

¹ الفاتح محمد علي سالم، أثر تطبيق صيغة المربحة على منح التمويل المصرفي في السودان، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2002.

الأخرى. وبناءً على تلك النتائج قدمت الراسة بعض التوصيات منها: ضرورة اطلاق وتدريب موظفي ادارات وأقسام الاستثمار بالبنك على الجوانب الشرعية والمحاسبية المتعلقة بتطبيق الصيغ الإسلامية الأخرى على شكل برامج تدريبية متواصلة وعلى البنك أن يسهم في رفع ثقافة المجتمع فيما يتعلق بالجوانب المختلفة للصيغ الإسلامية والفائدة التي يمكن أن يجنيها المجتمع من تطبيقها وذلك من خلال السمنارات والندوات التي يقوم بها البنك.

6- دراسة عبد الغفار مضوي علي الشيخ¹ 2008:

تناولت الدراسة أثر التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية، تمثلت مشكلة الدراسة في تأثير التمويل 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 الأخيرة. اتبع الباحث المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة. هدف البحث إلى مجموعة من الأهداف منها: معرفة أثر التمويل بالمرابحة على الربحية في البنوك ومعرفة أثر التمويل بالمرابحة على السيولة في البنوك على المدى الطويل. تمثلت فرضيات الدراسة في الآتي: التمويل بالمرابحة يساعد في إدارة السيولة بالبنوك، التمويل بالمرابحة يؤدي إلى زيادة الربحية بالبنوك والتمويل بالمرابحة أكثر صيغة بنكية تساعد على ربحية البنوك وازدهار الاقتصاد الوطني. ومن أهم النتائج التي توصل إليها الباحث الآتي: التمويل بالمرابحة يؤدي إلى زيادة الأرباح في المصارف السودانية، صيغة المرابحة من أكثر الصيغ المصرفية استخداماً لسهولة تطبيقها والتمويل في المرابحة يساعد في توفير السيولة اللازمة للعميل بالرغم من المخاطر التي تصاحبها. من خلال نتائج البحث توصل الباحث إلى عدة توصيات والتي من أهمها: ضرورة

¹ عبد الغفار مضوي الشيخ، أثر التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية رسالة ماجستير، (غير منشورة)، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2008.

استخدام صيغة المرابحة في عمليات التمويل، وضع ضوابط وسياسات مثل الضمانات الكافية التي تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في عملية تنفيذ صيغة التمويل بالمرابحة، ضرورة توفير ضمانات كافية في حالة تنفيذ عقد المرابحة مما يساعد في ضمان ربحية البنوك من العقد وضرورة تدخل البنك المركزي لحسم مسألة الخلاف في إلزامية الوعد بالنسبة للأمر بالشراء بما يحقق المصلحة العامة، وذلك حتى تتوحد المعاملات في كافة المصارف.

7- كمال محمد عيسى النعيم¹ 1988:

تناولت الدراسة تمويل التجارة الخارجية في السودان في الفترة (1984-1994) م، تمثلت مشكلة البحث في أن تمويل التجارة الخارجية في السودان يواجه العديد من الصعوبات التي تقف في طريقه سواء كانت صعوبات ناتجة من النظريات أم من التطبيق وسواء كان التمويل بالعملة المحلية أم بالعملة الأجنبية مما جعل تجارتنا الخارجية على أهميتها تتذبذب تذبذباً ملحوظاً ولا سيما في مجال التصدير. وجاءت أهمية الدراسة من أهمية التمويل الذي هو عصب التجارة الخارجية، هذا فضلاً عن أهمية التمويل الداخلي لعملية إعداد السلعة للتصدير وعملية الاستيراد في وقت واحد وذلك لأنه يمثل عنصر تكلفة لا بد من اعتبارها ضمن تكاليف السلع المصدرة أو المستوردة سواء كانت هذه التكلفة تكلفة اقتراضه أو تكلفة استثماره جاءت نتائج الدراسة كما يلي: سياسات تمويل الصادرات لم تكن محددة وواضحة بالقدر الذي يؤدي لتنميتها فعلياً. تعرض تمويل الصادرات لتمثلت في قلة الإنتاج القابل للتصدير، ضعف مساهمة المصارف في السودان في تمويل التجارة الخارجية. أحد المشاكل التي أدت إلى عدم تطوير وزيادة الصادرات السودانية.

¹ كمال محمد عيسى النعيم، تمويل التجارة الخارجية في السودان 1984-1999، رسالة ماجستير في الاقتصاد، (غير منشورة)، كلية الدراسات العليا جامعة الخرطوم 1998م.

8- دراسة معاوية محمد خاطر بريمة 2014م¹:

تناولت الدراسة التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي وإمكانية معرفة العلاقة بينهما وتمثلت مشكلة البحث في إفراط البنوك التجارية العاملة بالسودان وتركيزها على التمويل بصيغة المرابحة وزيادة معدلات التضخم وزيادة الأسعار وانخفاض قيمة العملة الوطنية. تمثلت فرضيات البحث في انه هناك علاقة بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة ونسبة التعثر بالمصارف التجارية، هناك علاقة بين الإفراط بالتمويل بصيغة المرابحة والتحكم في إدارة عرض النقود ولا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة ومعدلات التضخم وزيادة الأسعار. واتبع الباحث المنهج الوصفي التحليلي والمنهج التاريخي، ومن أبرز نتائج البحث يؤدي التمويل إلى زيادة معدلات التضخم وزيادة الأسعار وأيضاً يؤدي إلى زيادة تكلفة السلع الممولة عن طريق المرابحة. وأهم توصيات البحث تمثلت في تقليل نسب التمويل عن طريق المرابحة والذي يؤدي إلى حدوث التضخم، على البنك المركزي وضع سياسات تمويلية يحدد من خلالها سقف تمويلية للصيغ لان معظم المصارف تركز على التمويل التجاري وليست القطاعات ذات الأولوية مما يؤثر في الأداء الاقتصادي.

الفجوة العلمية:

تعرضت الباحثة للعديد من الدراسات السابقة والتي اتفقت مع الدراسة في بعض الجوانب واختلفت في بعضها الآخر، فاتفقت الدراسة مع دراسة سحر عبد القادر في تناولها لموضوع التجارة

¹ معاوية محمد خاطر بريمة، التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي في الفترة من 2000 - 2010م، رسالة ماجستير في الاقتصاد، (غير منشورة)، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2014م.

الخارجية كمتغير تابع والمنهج المستخدم والإطار النظري، واختلفت عنها في أن دراسة سحر تناولت في المتغير المستغل التمويل المصرفي، وتناولت الدراسة الحالية المرابحة كمتغير مستغل.

تناولت دراسة كمال محمد عيسى النعيم تمويل التجارة الخارجية فاتفقت الدراسة الحالية معه في تناولها لتمويل التجارة الخارجية واختلفت عنه في اختيار أثر المرابحة في تمويل التجارة الخارجية.

تناولت دراسة حسن الشيخ التركيز على صيغة المرابحة وأثره في التمويل المصرفي، ودراسة محمد علي سالم تناولت أثر تطبيق صيغة المرابحة على منح التمويل المصرفي، وتناولت دراسة عبد الغفار مضوي التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية كل هذه الدراسات اتفقت مع الدراسة الحالية في تناولها للمرابحة كمتغير مستغل واختلفت عنها في المتغير التابع.

تناولت الدراسة الحالية المرابحة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في الفترة من 2007-2016م، وافترضت الدراسة التمويل بالمرابحة يؤثر في تمويل التجارة الخارجية واتبعت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي والاحصائي.

الفصل الثاني

الإطار النظري للمرابحة.

المبحث الأول: مفهوم وأهمية وشروط المرابحة.

المبحث الثاني: بيع المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاته المصرفية .

أولاً: المفهوم والصور:

المرابحة لغة: مفاعلة من الربح أي الزيادة والنماء في التجارة.

والمرابحة في الفقه: هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح¹.

يمكن تقسيم البيع باعتبار الثمن إلى بيع أمانة وبيع مساومة أما بيع المساومة فهو البيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر إلى الثمن الأول وأما **بيع الأمانة:** فهو بيع مبناه على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة. وهذا هو سبب تسميته، وله ثلاثة أنواع²:

1- بيع التولية: هو البيع بمثل الثمن الأول أي برأس المال بغير ربح. فكأن البائع جعل المشتري يتولى

مكانه في المبيع

2- بيع الوضعية: هو البيع بمثل الثمن الأول مع انتقاص مقدار معلوم من الثمن أي حطه.

3- بيع المرابحة: هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

1- صور بيع المرابحة:

صورة هذا البيع: أن يقول أحدهما للآخر: هذا الثوب رأسمالي فيه مائة، بعتك بها وريح عشرة.

¹ فياض عبدالمنعم حسنين، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى 1996، ص 19.
² عبد العظيم أبوزيد، بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2004م، ص 37.

2- مشروعية بيع المربحة:

بيع المربحة بيع صحيح يندرج تحت عامة البيوع الجائزة، ما لم يتخلله ما يجعله فاسداً أو باطلاً إذ هو بيع كسائر البيوع التي تتعقد لقصد الربح والنماء والتي أقرتها الشريعة الإسلامية قال تعالى : (وأحل الله البيع وحرم الربا) البقرة 275.

ال رسول الله صلى الله عليه وسلم كما في حديث عبادة بن الصامت:(الذهب بالذهب والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد). فالنبي صلى الله عليه وسلم يقرر بقوله:(فبيعوا كيف شئتم (جواز البيع ما لم يتخلله ما يفسد مشروعيته كالربا. والحقيقة أن مضمون بيع المربحة لا يختلف عن مضمون البيع العادي، وإن كان ثم اختلاف فهو في طريقة العلم بالثمن¹.

ثانياً: شروط عقد المربحة:

يشترط الفقهاء لصحة بيع المربحة ما يشترط في البيوع بصفة عامة بالإضافة إلى الشروط التالية²:

1- العلم بالثمن:

أي علم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع بما في ذلك المصاريف المعتمدة.

¹ أحمد سالم ملحم، بيع المربحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2005، ص 36.
² محمد إبراهيم أبو شادي، صيغ وأساليب الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار النهضة العربية، 2000، ص 77.

2- العلم بالربح:

بمعنى أن يكون الربح معلوماً لأنه جزء من الثمن سواء كان هذا الربح مبلغ معين أو نسبة من الثمن.

3- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال:

وهو شرط جواز المرابحة على الإطلاق.

4- صحة العقد الأول:

بمعنى أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز البيع، لأن ما بني على فاسد فهو فاسد أيضاً.

5- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه:

كما إذا اشترى المشتري الأول البضاعة بجنسها، فلا يجوز حينئذ بيعها مرابحة لأن الزيادة في هذه الحالة تكون ربا.

المخاطر التي تتعرض لها عملية المرابحة:

إن عقد المرابحة هو أكثر العقود المالية الإسلامية استخداماً، وإن أمكن تنميط العقد وتوحيده يمكن أن مخاطرة قريبة من مخاطر التمويل التقليدي الربوي، وبصفة عامة فإن المخاطر التي تعترض هذه الصيغة التمويلية تتمثل في أن الصيغة الموحدة لعقد المرابحة قد لا تكون مقبولة شرعاً لجميع علماء الشريعة، وهذا ما يؤدي على ما يعرف بمخاطر الطرف الآخر في العقد ووفقاً لقرار مجمع الفقه الإسلامي فإن الوعد في المرابحة قد يكون ملزماً لطرف واحد وهو

بالنسب للمجمع ملزم للزبون لكن فقهاء آخرين اعتبروه غير ملزم للزبون وهذا يعني أن الزبون بإمكانه التراجع عن إتمام عقد الشراء حتى بعد أن يصدر عنه الوعد وبعد أن يقوم بدفع العربون. ففي المراجعة تتعلق مخاطر السوق (الأسعار) بالموجودات التي بحوزة البنك القيمي والمتاحة للبيع على أساس المراجعة، ولكن يمكن للمراجعة للأمر بالشراء أن تقلل من هذه المخاطر، ولكن تبقى هذه المخاطر قائمة في حالة إلغاء وعد شراء في مراجعة للأمر بالشراء، مما ينتج عن ذلك قيام البنك ببيع الموجودات لطرف ثالث بسعر بيع قد يكون أقل من سعر الشراء، وحتى في حالة استخدام خيار الشرط (حق الرد بالشرط على البائع الأصلي) إذا كان يزيل مخاطرة تكلفة السلعة فإنه يؤدي إلى استدراك ما فات من ربح فيما لو تمت صفقة البيع إلى الأمر بالشراء¹.

المراجعة من أسهل الصيغ قابلية للتطبيق كما يعتقد البعض الآخر أنها من أكثر صيغ الاستثمار انخفاضاً في درجة المخاطر من الصيغ الأخرى، إلا أنها لم تخلو من بعض المخاطر التي يمكن تلخيصها في الآتي²:

1- تعرض أموال المصرف للخطر في حالة عجز العميل عن السداد وعدم الحصول على ضمانات كافية حتى مع اللجوء إلى القضاء ووجود رهن عقاري على سبيل المثال، إذ أن التنفيذ على هذه الضمانات يحتاج إلى مدة طويلة وهذا يعني أن المصرف يفقد عائداً من أمواله طيلة فترة اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة حتى يتم تحصيل حقوق المصرف.

2- ثبات أرباح المصرف طوال مدة المراجعة، ففي بيوع المراجعة يتم تحديد نسبة المراجعة وتضاف إلى رأس المال " التمويل " ويتم توزيع البلغ على مدة التسديد المتفق عليها.

¹ حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 2013م، ص 44.
² المرجع السابق، ص 45.

- 3- تحمل المصرف المسؤولية تجاه البضاعة، فمن الناحية الشرعية يجب على البنك تملك السلعة التي سيشتريها للعميل وحيازتها، ومن ثم التنازل عنها للعميل، فإذا حدثت موانع تحول دون تحويل ملكية السلعة المشتراة للعميل، فتبقى ملكيتها للمصرف الذي قد لا يستطيع بيعها ثانية ويتحمل خسارة هذه البضاعة أو في حالة تلفها أثناء العملية.
- 4- ارتباط قدرة البنك على تحصيل حقوقه في مواعيد استحقاقها وذلك لتوفير معلومات واسعة عن العملاء الذي يتم تمويلهم بهذه الصيغة ويستطيع بها المصرف التعامل مع كل عميل حسب وضعه الخاص على ضوء المعلومات المتوفرة عنه، الأمر عبئاً ثقیلاً على المصرف في إعداد مثل الجهاز بالتعاون مع المصارف الأخرى.
- 5- غرق السفينة الناقلة للبضاعة نفسها إلا أن المخاطر المترتبة على ذلك تختلف باختلاف شروط التسليم "بين المصرف والمورد" فإذا كانت شروط التسليم عند محلات البائع ففي هذه الحالة يتحمل المصرف المخاطر المرتبطة بنقل البضاعة، أما في حالة كون شروط التسليم عند محلات المشتري فلا يتحمل المصرف المخاطر حتى تصل البضاعة إلى مخازن المصرف.
- 6- تساهل المصرف في الاستعلام الكافي عن العميل وعدم أخذ الضمانات الكافية لئلا يصنف ذلك من باب التشدد وعدم المرونة في التعامل مع العملاء.
- 7- مخاطر عدم السداد حيث أنه بعد إبرام عقد المراجعة، يتحول ثمن السلعة إلى دين في ذمة العميل، يتعرض المصرف حينئذٍ إلى مخاطر أخرى هي مخاطر الأجل التي تتجم عن احتمالية عدم سداد العميل الأقساط المحددة في المواعيد المتفق عليها.

المبحث الثاني: بيع المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاته المصرفية:

أولاً: بيع المرابحة للأمر بالشراء:

1- تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء:

عرفه العلماء المعاصرون بتعريفات عديدة تلتقي على أنه طلب شراء لسلعة معينة بأوصاف محددة يقدمه العميل للمصرف الإسلامي وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما طلبه حسب السعر والربح المتفق عليهما ويكون أداء الثمن مقسطاً¹.
ويلاحظ أن المرابحة المركبة تدور على الأسس التالية²:
أولاً: بيع ثلاثي الأطراف، أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين.

1- الأمر بالشراء.

2- المصرف الإسلامي.

3- البائع.

وهذا بخلاف المرابحة البسيطة فهي ثنائية الأطراف.

ثانياً: الوعد.

ثالثاً: تقسيط الثمن.

إذن فهناك في عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء مرحلتان، مرحلة وعد وهي السابقة، ومرحلة عقد وهي اللاحقة. ولا بد من تقسيم هذه العملية إلى مرحلتين، مادام المصرف ممنوع من بيع ما ليس عنده، ثم على فرض جواز هذا، فقد يعجز المصرف عن الشراء لسبب خارجي مثلاً، فلا يتحقق البيع.

هذا وقد يعترض على هذا التكييف بأن العملية ليست من قبيل المرابحة، إذ ما من شبهٍ بينها وبين المرابحة الفقهية المعروفة إلا من حيث أسلوب الإخبار عن الثمن النهائي، حيث يحدد

¹ حسام الدين عفانة، بيع المرابحة المركبة كما تجرّه المصارف الإسلامية، ورقة مقدمة في مؤتمر "الاقتصاد الإسلامي وأعمال البنوك" / جامعة الخليل.
² المرجع السابق.

المصرف الربح بنسبة من ثمن السلعة أو رأس ماله فيها بالاتفاق مع المشتري. وكذا من حيث أن المصرف قد يضم بعض النفقات إلى ثمن السلعة، كما يضم البائع في المربحة الفقهية ما أنفق على السلعة مما يصح إلحاقه برأس المال، أما في واقع أمر المربحة المصرفية، فإن المشتري " عميل المصرف " غالباً ما يلم ثمن السلعة التي يرغب بشرائها علماً سابقاً عن إخبار المصرف بهذا الثمن، بل إن العميل هو نفسه الذي يدل المصرف على السلعة ليشتريها له، وهو الذي يصفها له، وكثيراً ما يحدد جهة شرائها، وكل هذا لا يكون في المربحة الفقهية البسيطة. الجواب على هذا بأن وجه الشبه المذكور كافٍ لعد هذا البيع في حيز المربحة، إذ لا فرق بين المربحة والبيع العادي " المساومة " إلا علم المشتري برأس مال البائع في السلعة، وبناءً على ربح مقطوع معلوم¹.

4- مشروعية بيع المربحة للأمر بالشراء :

المربحة طلب للكسب وابتغاء للفضل بالضرب في الأرض للحصول على الأعيان المالية وبيعها وهي بالمعنى الخاص الذي تتعد به وتتم وفقاً له ليس عليها دليل خاص من النصوص، لكن بالمنحى الذي تتجه إليه وفي النطاق الذي تجري فيه كعقد من عقود البيع يبتغي الربح الذي يبسر الله به هناك العديد من النصوص التي تقتضي مشروعيتها وهي كالاتي²:

1- القرآن الكريم:

يقول الله تعالى: (وآخرون يضرِبون في الأرض يبتغون من فضل الله).

وقوله تعالى: (ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم).

¹ عبد العظيم أبو زيد، مرجع سابق، ص 95.
² محمد الشحات الجندي، عقد المربحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الثانية، 1996، ص 41.

ويقول عز وجل: (وأحل الله البيع وحرم الربا).

يقول الشافعي تعقيباً على النص وأحل الله البيع وحرم الربا أن الله ذكر البيع في غير موضع من كتابه، مما يدل على إباحته فاحتمل إحلال الله عز وجل البيع معنيين أحدهما أن يكون أحل كل بيع تباعه المتبايعان فيما تباعاه عن تراض منهما، والثاني أن يكون الله عز وجل أحل البيع إذا كان مما لم ينهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم، ولم يثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه نهى عن المراجعة بل الثابت عنه أنه أباح البيع لطلب الفضل وحث عليه إعفاً للنفس فتكون المراجعة قد أبيحت دلالة لا نصاً.

2- السنة المطهرة:

يقول النبي صلى الله عليه وسلم إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم ففي الحديث دليل على جواز المراجعة، فإن المراجعة بيع عين بثمان فيكون الجنسان فيها مختلفان فيجوز بيع أحدهما بالآخر، بزيادة معلومة على الثمن ولا يدخل هذا البيع ضمن الربا الذي تهت النصوص عنه بل يكون بيعاً مباحاً بهذا النص.

3- أقوال الصحابة:

روي عن عبدالله بن مسعود أنه كان لا يرى بأساً ببيع عشرة أثنى عشرة أو بيع عشرة أحد عشر فهذا النظر من الصحابي الجليل دليل على مشروعية المراجعة وإقرار التعامل بها حيث أنها بيع بالثمن الأول وربح معلوم والثمن المذكور عشرة والربح واحد فصار مراجعة بأحد عشر. وعن عثمان كنت ابتاع التمر من بطن من اليهود يقال لهم بنو قينقاع وأبيعه بربح، فبلغ ذلك

النبي صلى الله عليه وسلم فقال يا عثمان إذا ابتعت فاكتل وإذا بعت فكل، وهذا فيه دلالة على شرعية طلب الربح في البيع وسلوك السبل الموصلة إلى هذا.

4- أقوال الفقه:

يذهب الفقه إلى تجويز المربحة إذ أنها أحد المعاملات التي يحتاجها الناس ولا تتضمن ما نهى عنه الشارع من الربا والغش والتدليس أو الغرر فتكون مباحة بمقتضى الأصل العام فإن الأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه، والمتتبع للمعاملات بين الناس يجد أن المربحة ومثيلاتها من العقود هي عقود مشروعة لوجود شرائطها وقد تعاملها الناس من قديم الزمان إلى يومنا هذا ولأن للناس حاجة إلى ذلك لأن منهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة ولهذا كان مبناها على الأمانة فهي إذن من العقود الجاري التعامل بها ولا يستغني عنها الناس في حياتهم اليومية ويؤكد المرغيناني هذا المعنى في قوله والبيعان المربحة والتولية جائزان لاستجماع شرائط الجواز والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع.

ثانياً: التطبيق المصرفي لعملية المربحة:

كان الشائع في الماضي أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة أو غائبة فيبيعها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر في مجال المصارف لا يكسب المصرف السلع في مخازنه كما يفعل التجار ليقوم بعد ذلك ببيعها مربحة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال أن يتلقى المصرف امر من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفاتها، واعدأً بشراء هذه السلعة ثم يقوم المصرف بعد ذلك بشراء هذه السلعة وبيعها للعميل برأس مال

وزيادة الربح المتفق عليه، وهذه هي الصورة العملية المطبقة لعملية المربحة في المصارف الإسلامية¹.

وذلك للأسباب الآتية²:

أحدها: لا يعقل أن يتاجر المصرف في جميع السلع ولا يعقل أيضاً أن يتخصص في سلعة واحدة والا لكان ذلك يضيق من دائرة نشاطه كما لا يمكن اقتصادياً شراء جميع السلع وعرضها انتظاراً لطلبها لما يصاحب ذلك من تكاليف ومجهودات كبيرة لدراسة السوق ولوجود مخاطر كبيرة تتمثل في عدم القدرة على تصريف تلك البضاعة وتعطيل جزء من أمواله، ولذلك كان الأنسب أن يشتري السلعة ومواصفاتها للمشتري.

الثاني: لا يطلب من المصرف أو المؤسسة تدبير مخازن كبيرة لاستيعاب السلع التي يشتريها حيث أنه يشتري بحسب ما يطلب منه.

الثالث: لا يطلب من المصرف أو المؤسسة تأهيل كفاءات بشرية لتنفيذ هذه الصورة بعكس الصورة الأولى حيث يتطلب من المُتجر أن تكون عنده كفاءات متخصصة في عمليات التسوق بيعاً وشراءً.

1- بيع المربحة للأمر بالشراء:

هو قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء¹.

¹ محمود إبراهيم مصطفى، ورقة بعنوان عقد المربحة ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية، قدمت في المؤتمر العالمي الثالث، جامعة أم القرى.

² عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المربحة في ضوء الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، ص64

2- أهمية بيع المرابحة للأمر بالشراء :

يعتبر الاستثمار ببيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية من أهم البدائل المشروعة عن التمويل المصرفي الربوي من ناحية، وأبرز الصيغ المكتملة لصيغ التمويل الإسلامي حيث لا تستطيع المضاربة والمشاركة أن تسد مسدها بأية حال من الأحوال. وفي إطار ضوابطها الشرعية والفقهية صيغة سليمة و لازمة لتنفيذ كثير من عمليات التمويل الإسلامي خاصة في مجال التجارة الداخلية والخارجية ويقع على عاتق البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية المسؤولية الكبرى في عدم الخروج عن المقاصد الشرعية لهذه الصيغة أو استعمالها كوسيلة لتحقيق الأرباح وإعطاء التمويل الربوي المستتر بصيغة البيع².

3- يمر تطبيق المرابحة للأمر بالشراء بأربعة مراحل:

الأولى: طلب الشراء "الأمر بالشراء" من العميل للبنك.

الثانية: الوعد بالشراء.

الثالثة: شراء المصرف للسلعة.

الرابعة: البيع بالمرابحة.

وهي على التفصيل الآتي:

¹ المرجع السابق، ص.64.
² محمد إبراهيم أبوشادي، صيغ وأساليب استثمار الأموال في البنوك الإسلامية، دار لنهضة العربية للنشر، الطبعة الأولى 1996م، ص 74.

المرحلة الأولى: طلب الشراء:

تبدأ العملية بتلقي المصرف طلباً من المشتري يوضح فيه رغبته في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة محددة الوصف والكم على أن يشتريها الطالب من المصرف مرابحة ويتم ذلك وفق نموذج يسمى "طلب شراء، أو طلب شراء مرابحة، ورغبة بالشراء"¹.

وهذا النموذج تظهر فيه البيانات التالية²:

"نوع البضاعة وطبيعتها، بيان أوصاف البضاعة، الكمية المطلوبة، المستندات المقدمة، مصدر الشراء وعنوانه، شروط ومكان التسليم، التكلفة الكلية، نوع العملة، دفعة ضمان الجدية، وبرنامج السداد المقترح، الضمانات، البيانات الشخصية" على أن البنك لا يقوم بتنفيذ الخطوة الثانية إلا بعد دراسة الطلب من جميع الجوانب وتشمل ما يلي:

- 1- سلامة البيانات المقدمة من العميل سواء عن نفسه أو البضاعة موضوع الصفقة أو المورد.
- 2- دراسة سوق السلعة حتى يضمن إمكانية تسويق السلعة في حالة نكول العميل عن الشراء.
- 3- التأكد من أن الطلب يدخل فعلاً ضمن نشاط العميل حتى لا تكون العملية ستاراً لحصوله على مبلغ الصفقة.
- 4- التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يمولها المصرف.
- 5- التأكد من أن العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة.
- 6- دراسة الحالة المالية للعميل، للتأكد من قدرته على سداد المال.

¹ المرجع السابق، ص 65.

² المرجع السابق، ص 66.

7- بيان تكلفة العملية بالتفصيل.

8- تحديد نسبة الربح طبقاً لنوع السلعة وأجل السداد.

9- تحديد الأسلوب المقترح لتنفيذ العملية من حيث كيفية دفع الثمن للموردين وتحصيله من العميل.

10- تحديد الضمانات المقترحة لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن على أساس حالة العميل

وقيمة الصفقة. ونجد أن العميل هو الذي يقوم بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة موضوع الصفقة

وتحديد مصادرها وسعر شرائها وجميع الشروط الأخرى المتعلقة بالشراء الأول، وهذا أمر طبيعي

لأنه هو الذي يحتاجه إلى السلعة وأقدر على تحديد مواصفاتها ويعرف مصادرها ولديه خبرة بها

على أن يقتصر دور المصرف بعد ذلك في التحقق من سلامة وصدق ما يطلبه العميل.

المرحلة الثانية: عقد الوعد بالشراء:

بعد دراسة المصرف لطلب الشراء وقبوله القيام بتنفيذ العملية ببرم عقد وعد بالشراء مع

العميل بموجبه يلتزم العميل بموجبه بشراء ما طلبه من المصرف، وكذلك يلتزم المصرف بالبيع،

ويرجع السبب في إبرام عقد وعد بالشراء مع العميل "كما يقال" إلى أن المصرف إذا اشترى

السلعة التي أرادها العميل فإنه يشتريها بأموال المودعين لديه فإذا لم يأخذها العميل وكانت لها

طبيعة خاصة لخسر المصرف ما دفعه فيها وإذا استطاع أن يسوقها فربما يبيعها بأقل مما

اشتراها به، ومن هنا حفاظاً على أموال المودعين كان إبرام عقد الوعد بالشراء.

ويشتمل عقد الوعد بالشراء على البيانات التالية¹:

1- المقدمة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد وموضوع العقد وهو البيع مرابحة.

¹ المرجع السابق، ص 67.

2- الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها، وغير ذلك من البيانات التي وردت فيه.

3- إقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة.

4- شروط ومكان التسليم.

5- بيان الثمن ونسبة الربح.

6- تعهد العميل باستيفاء كافة الضمانات المتفق عليها واللازمة لإبرام عقد البيع مرابحة.

7- قيام العميل بدفع مبلغ مقدم كعربون لضمان الجدية من القيمة المباعة للبضاعة موضوع العقد.

8- بيان عدد الأقساط التي يقسط عليها.

9- النص على أنه إذا امتنع مصدر الشراء الذي عينه الطرف الثاني(العميل) عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون المصرف مسئولاً عن أي ضرر يعود للطرف الثاني(العميل) الذي عليه أن يدفع للمصرف كافة المصاريف التي تحملها جراء عدم التنفيذ.

10- النص على أنه في حالة وفاء المصرف بالتزاماته المنصوص عليها وامتناع العميل عن إبرام عقد البيع مرابحة فإنه لا يحق للعميل استرداد العربون، فضلاً عن أنه يحق للمصرف أن يبيع السلعة بالسعر الذي يراه لحساب الطرف الثاني وقبض الثمن استيفاء لحقه، فإذا لم يف ثمن البيع بحقه يكون العربون مكملاً لهذا الثمن، وإلا كان الحق في الرجوع على العميل لاستيفاء حقه.

11- النص على أنه إذا امتنع عن تنفيذه أو قدم بيانات غير صحيحة فليتحمل وحده مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك.

12- النص على أن ما ورد ذكره يخضع للقوانين والأعراف النافذة في الدولة.

13- النص في بعض النماذج أن الشاحن يكون وكيلاً عن الطرفين اعتباراً من وقت استلامها وحتى ميناء الوصول.

المرحلة الثالثة: شراء المصرف للسلعة:

الأصل أن يستلم البنك السلعة بنفسه من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك بتحقق حيازته، ويجوز له أيضاً توكيل غيره للقيام بذلك نيابة عنه وفي الحالات الاستثنائية التي يتم فيها توكيل الواعد بالشراء يشترط أن يكون التوكيل بعقد منفصل عن خشية توهم الربط بين عقدين، وبعد استلام البنك مستندات السلعة يتحمل البنك المخاطر التي تتعرض لها السلعة قبل تسليمها الواعد بالشراء وأيضاً يتحمل البنك مصاريف التأمين على السلعة.

المرحلة الرابعة: البيع مرابحة للعميل:

في هذه المرحلة يتم إبرام عقد بيع المرابحة بعد دخول السلعة في ملك البنك ويشترط أن تدخل السلعة في ملك البنك أولاً حتى يتسنى له بعد ذلك بيعها مرابحة للعميل الواعد بالشراء. ويجب على البنك إبرام عقد المرابحة بعقد منفصل عن الوعد بالشراء وذلك بعد تمام ملكه للمبيع. ولا يصح اعتبار عقد المرابحة مبرماً تلقائياً بمجرد تملك البنك للسلعة وفي حالة إمتناع الواعد بالشراء عن إتمام العقد يحق للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر دون إلزامه بتوقيع العقد وسداد الثمن، وفي حالة إخلال المشتري بالتزامه بتسلم السلعة بعد إنذاره، يكون من حق البنك بيعه لحساب المشتري وخصم مستحقاته من الثمن بما تبقى له من مستحقات. ويجوز للبنك والعميل الواعد بالشراء عند إبرام عقد بيع المرابحة الاتفاق على تعديل بنود العقد عما هو متفق عليه في

الوعد بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما، كما يجوز للبنك تسليم البضاعة قبل وصول المستندات، ويكون قبضه لها قبيل القبض على رسم الشراء¹.

ثالثاً: أسباب الأخطاء الشرعية في بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية²:

- 1- ترجع ظاهرة الأخطاء الشرعية في تنفيذ بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية إلى مجموعة من الأسباب من أهمها ما يلي:
- 2- عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية بفقهِ المرابحة، وكذلك عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية السليمة
- 3- الاعتقاد السائد عند بعض العاملين بالمصارف الإسلامية بعدم وجود فرق بين صيغة التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية وصيغة الائتمان بفائدة كما تقوم بها البنوك التقليدية.
- 4- رغبة بعض العاملين بالمصارف الإسلامية في سرعة إنجاز المعاملة في أقل وقت ممكن دون الالتزام التام بتسلسل الإجراءات ويعتقدون أنها مسألة شكلية.
- 5- عدم فهم بعض المتعاملين بالمرابحة من الأفراد ورجال الأعمال لطبيعة المرابحة وضوابطها الشرعية، واعتقاد بعضهم أن المسألة لا تعدو إلاّ تمويلاً وليست بيعاً وتجارة.
- 6- تعجل بعض عملاء المصرف الإسلامي في الحصول على السلعة أو النقد دون الالتزام بالضوابط الشرعية.

¹ عز الدين محمد حوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، الطبعة الأولى 1998م، ص 27.

² حسين حسين شحاتة، التمويل بالمرابحة كما تقوم به المصارف الإسلامية بين الواقع والواجب، ص 11.

7- عدم التزام بعض عملاء المصرف الإسلامي بالقيم والأخلاق ويقدمون إلى المصرف مستندات وهمية ومعلومات غير حقيقية مما يؤدي إلى صورية المراجعة وخروجها عن إطارها الشرعي.

8- ضعف نظم المراجعة والرقابة الداخلية والمالية على معاملات المصرف وفروعه أو عدم وجودها، وهذا يؤدي إلى رسوخ الأخطاء وأصبحت جزءاً من إجراءات العمل.

9- ضعف نظم الرقابة الشرعية على معاملات المركز الرئيسي الفروع والتأكد من تطبيق الضوابط الشرعية.

10- عدم وجود البيئة المناسبة التي تشجع على تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أن معظم المصارف الإسلامية تعمل في بيئة علمانية تحكم بقوانين ونظم وضعية.

11- أدت هذه الأسباب وغيرها إلى وجود أخطاء شرعية في تنفيذ عمليات المراجعة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية والتي سوف نتناولها بشيء من التفصيل في الصفحات التالية.

الفصل الثالث

الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الأول مفهوم وأهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية ومكوناتها ونظرياتها.

المبحث الثاني: أحكام ووسائل التمويل وتطبيق المربحة في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفهوم وأهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية ونظريات التجارة الخارجية:

مقدمة:

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها من السلع والخدمات هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة. والحقيقة التي تؤكدتها التجارة الخارجية كل يوم هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء بصورة شاملة ولفترة طويلة من الزمن ولا تقتصر الاتجاهات الحديثة في دراسة التجارة الخارجية على انتقال السلع والخدمات باعتبارها المظهر التقليدي المعروف للتجارة الدولية، وإنما يتعدى ذلك إلى اعتبار انتقال رؤوس الأموال ثم يضاف إليها انتقال الأشخاص عبر الحدود الإقليمية للدولة إلى دولة أخرى. بقصد السياحة أو بقصد الاستيطان الدائم وهو ما يطلق عليه الهجرة الدولية¹.

أولاً: تعريف التجارة الخارجية:

هي عبارة عن مجموعة من النشاطات التي تعتمد على تداول المنتجات بين دولة مُعيّنة ودولٍ أُخرى، وتُعرّف بأنها تبادل الخدمات، ورؤوس الأموال، والسلع؛ عن طريق الحدود الدوليّة أو الإقليمية، وتُشكّل التجارة الخارجيّة جزءاً مهماً من اقتصاد أغلب دُول العالم، كما تؤثر بشكلٍ مباشرٍ على ناتجها المحليّ الإجماليّ.

¹ محمد محمد طاهر قريش، المصارف ودورها في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، (غير منشورة)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2014م.

ثانياً: نشأة وتطور التجارة الخارجية:

مما لا شك فيه أن التطور التاريخي أدى إلى نشأة الدولة القومية بحدودها السياسية كما تعرف اليوم، ولذا يعد مبدأ اختيار الحدود السياسية للدولة على درجة كبيرة من الأهمية لفهم طبيعة التجارة الدولية.

فالتجارة بين ولايات الهند قبل عام 1945 ونشأة دولة باكستان كانت تجارة دولية بحتة، ثم تحولت وأصبحت تجارة دولية بعد إنشاء دولة باكستان.

وقد حدث العكس وتحولت التجارة الدولية إلى تجارة داخلية مثلما حدث عندما تحققت الوحدة السياسية الأوروبية قبل سنوات قليلة، وعندها تحولت التجارة الدولية التي كانت تقوم بين دول الاتحاد الأوروبي إلى تجارة داخلية.

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (الاقتصاد) من المجتمعات سواء أكان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً. فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخفيض الموارد الإنتاجية بشكل عام.

وبالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشراً جوهرياً على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير مستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من أثارعلى الميزان التجاري. كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية فالتنمية الاقتصادية و ما

ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية . كما أن التغييرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه، والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت. فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة إنتاج السلع، وذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج.

والتاريخ الاقتصادي لبريطانيا وألمانيا واليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي بها صاحبه زيادة في حجم التجارة لهذه الدول.

أما أثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى، وذلك أن الدول النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية. ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا فيقل بالتالي مستوى الصحة العامة والتعليم، وتنخفض الإنتاجية وتقل الاستثمارات، فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد. وإذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها، فلن يتغير وضع التخلف، ولن تحدث تنمية حقيقية.

ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

ثالثاً: أهمية التجارة الخارجية

تُعَدّ التّجارة الخارجيّة من النشاطات الاقتصاديّة المهمة في العالم؛ حيث تعتمد عليها كافة الدول في أنظمتها الاقتصاديّة؛ ممّا يُساهم في توفير كافة الحاجات الاستهلاكيّة، ومن الممكن تلخيص أهمية التّجارة الخارجيّة وفقاً للنقاط الآتية¹:

- 1- تُعَدّ التجارة الخارجيّة مقياساً لقدرات الدول على الإنتاج، والمنافسة في الأسواق العالميّة؛ بسبب اعتمادها على مُعدّلات الإنتاج المُتاح، وقُدّرات الدول في الحصول على العُملة الأجنبيّة.
- 2- تُعتبر التجارة الخارجيّة من المجالات الحيويّة في المجتمعات، سواء أكانت ذات بيئة اقتصاديّة ناميّة أو مُتقدمة؛ إذ تُساهم التجارة الخارجيّة في ربط الدول معاً، كما تُساعد على تعزيز القُدرة على التسويق؛ من خلال استحداث أسواق جديدة.
- 3- تعتمد الدول على التّجارة الخارجيّة؛ من أجل زيادة رصيد العُملة الصعبة في حساباتها؛ بسبب اعتماد عمليات التصدير والاستيراد على استخدام عُملة مُتنوعة.

رابعاً: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فبغض النظر عن الزمان والمكان، هناك محدودية في الموارد حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة وإن تفاوت ذلك مع الزمان والمكان، ومن ناحية أخرى فإن هذه الموارد تصبح أكثر محدودية إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها ويرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضاً وجدت غير

¹ التجارة الخارجية، زمن الدخول 11:30 صباحاً 2018/1/15م، <http://mawdoo3.com>.

محدودة لاسامها بالترار والتنوع والتعدد والترابط وهذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع والخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية، ندرة الموارد النسبية هذه تتطلب من الاقتصاد استغلالاً أمثلاً لا هدر فيه وهذا يعني إنتاج أقصى ما يمكن إنتاجه من السلع والخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف وحيث أن مشكله الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول "بدرجات متفاوتة" فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب مبدأ التخصص في الإنتاج وذلك لأن التخصص الإنتاجي يؤدي إلى زيادة إتقان العمل ورفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف وبالتالي إنتاج كميات أكبر من الموارد المحدودة، غير أن التخصص الدولي في الإنتاج في ظل الحاجات البشرية المتعددة والمتنوعة لا يكون ممكناً إلا في ظل التجارة الحرة بين الدول من أجل مبادلة الفائض الإنتاجي الناجم عن تطبيق مبدأ التخصص في كل دولة وبالتالي إشباع أقصى ما يمكن من حاجات الأفراد في هذه الدول، فالتخصص والتجارة الحرة هما وجهان لعملة واحدة، فلا يمكن تطبيق مبدأ التخصص دون وجود إمكانية للتجارة بين الدول¹.

خامساً: مكونات التجارة الخارجية:

1- ميزان المدفوعات:

(أ) مفهوم ميزان المدفوعات:

يعبر ميزان المدفوعات عن التدفقات النقدية بين الاقتصاد القومي والاقتصاد الدولي سواء كان مصدرها تبادل السلع أو تحركات قوى العمل أو تحركات رأس المال. وهي إما أن تكون داخلة إلى

¹ عوض طالب، التجارة الدولية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، الطبعة الأولى، القاهرة، 2013م

الاقتصاد القومي مثل الصادرات والاستثمارات الأجنبية والتحويلات، أو أن تكون تدفقات خارجة مثل ثمن الواردات وأرباح الاستثمارات الأجنبية وتحويلات العاملين الأجانب.

يصعب وجود دولة في عالم اليوم تنتج كافة السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجة سكانها وبالتالي يصعب وجود دولة لا تتبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي. فالدولة تحتاج إلى سلع لا تنتج محلياً أو تنتج محلياً ولكن بقدر غير كافي أو بمستوى أقل كفاءة من الخارج.

وللحصول على هذه السلع من الخارج أي استيرادها يتعين على الدولة امتلاك العملات التي تقبل بها الدولة الأخرى، وذلك عن طريق تصدير جزء من إنتاجها المحلي، وقد تزيد الصادرات عن الواردات وتحقق فائضاً في التعامل الخارجي أو تزيد الواردات عن الصادرات فتحقق عجزاً.

العلاقات بين الدولة والدول الأخرى لا تقتصر فقط على تبادل السلع المادية وإنما تمتد إلى تبادل الخدمات والاستثمارات والمساعدات وغيرها. يعكس جميع هذه العلاقات بين الدولة والخارج ما يعرف بميزان المدفوعات¹.

1- تعريف ميزان المدفوعات:

هو بيان حسابي يسجل فيه قيم جميع السلع والخدمات والهبات والمساعدات الأجنبية وكل المعاملات الرأسمالية وجميع كميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة من هذا البلد خلال فترة معينة عادة تقدر بسنة².

¹ طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2010، ص 47-48.
² عبدالرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، دار الجامعة للنشر والتوزيع، ص 203.

2- تقسيم ميزان المدفوعات:

ينقسم إلى قسمين رئيسيين هما¹:

- **القسم الأول:** هو ميزان المعاملات الجارية ويتكون من ميزان المعاملات المنظورة أو الميزان التجاري وميزان المعاملات غير المنظورة أو الخدمات وحساب التحويلات.
- **القسم الثاني:** هو ميزان المعاملات الرأسمالية يتضمن حسابي رؤوس الأموال قصيرة الأجل ورؤوس الأموال طويلة الأجل.

أولاً: ميزان المعاملات الجارية:

يتكون من ميزان المعاملات المنظورة أو الميزان التجاري وميزان المعاملات غير المنظورة أو الخدمات بالإضافة لحساب التحويلات.

1- ميزان المعاملات المنظورة أو الميزان التجاري:

ميزان المعاملات المنظورة يتضمن تسجيل لحركة تبادل السلع بين الدولة والعالم الخارجي، وتعد الصادرات والواردات السلعية أهم بنود ميزان المدفوعات، وتقيد الصادرات في الجانب الدائن بينما تقيد الواردات في الجانب المدين، وتحدد قيمة الصادرات على أساس ثمنها في ميناء التصدير أما الواردات فتحدد قيمتها على أساس ثمنها في ميناء التصدير مضافاً إليه تكاليف النقل والتأمين عليها حتى وصولها ميناء الاستيراد.

¹ طارق فاروق الحصري، مرجع سابق، 50-56

2- ميزان المعاملات غير المنظورة أو ميزان الخدمات:

الخدمات التي يؤديها المقيمون في للمقيمين في الخارج تقيّد في الجانب الدائن، بينما تقيّد الخدمات التي يؤديها غير المقيمين للمقيمين في الجانب المدين.

3- ميزان التحويلات:

يتعلق هذا الحساب بمبادلات تمت الدولة والخارج بدون مقابل أي أنها عمليات غير تبادلية، من جانب واحد وتشمل الهبات والمنح والهدايا والمساعدات وأي تحويلات أخرى لا ترد سواء كانت رسمية أو خاصة.

ثانياً: ميزان المعاملات الرأسمالية:

يتكون ميزان المعاملات الرأسمالية من حسابي رؤوس الأموال طويلة الأجل وقصيرة الأجل.

1- ميزان رؤوس الأموال طويلة الأجل:

يقيّد في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات كافة العمليات التي تؤدي إلى دخول رؤوس الأموال طويلة الأجل للدولة، بينما يقيّد في الجانب المدين العمليات التي تؤدي إلى خروج رؤوس الأموال طويلة الأجل من الدولة، ودخول رؤوس الأموال يزيد من مديونية الدولة بينما خروجها يزيد من دائنيها للخارج.

2- ميزان رؤوس الأموال قصيرة الأجل والذهب:

يتم قيد حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل والمستغلة أي التي لا تستهدف تعويض الالتزامات الناشئة عن المعاملات المنظورة وغير المنظورة طويلة الأجل كالمضاربة على النقد الأجنبي أو

تحريكه بين الأسواق العالمية بغرض الحصول فائدة في نفس اتجاهات حركة رؤوس الأموال طويلة الأجل¹.

¹ المرجع السابق، ص 47.

نظريات التجارة الخارجية:

أولاً: النظرية التقليدية (الكلاسيكية):

تعتبر هذه النظرية نقطة الانطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الدولية، إذ لم يكن للمذهب التجاري نظرية مفصلة في هذا الموضوع.

تتلخص آراء التجاريين في أن ثروة الدولة تقاس، كما تقاس ثروات الأفراد، بما لديها من نقود من ذهب وفضة والسبيل الوحيد للحصول على هذه المعادن النفيسة للدولة التي لا تمتلك مناجم للذهب أو الفضة هو التجارة الخارجية. ولا يتأتى ذلك إلا إذا تحقق فائض في الصادرات عن الواردات والذي هو هدف السياسة الاقتصادية للدولة من تجارتها الخارجية¹.

1- نظرية النفقات المطلقة:

في نهاية القرن الثامن عشر وفي كتابه ثروة الأمم أوضح آدم سميث أن ثروة الأمم لا تقاس بقدرتها على تركيب المعادن النفيسة ولكن تقاس بقدرتها على الإنتاج ولذلك فإن أي جهود تبذل لزيادة ثروة الأمة يجب أن تنصب على زيادة قدرتها الإنتاجية. وقد أوضح آدم سميث في فكرته الشهيرة باليد الخفية أن الدولة يجب أن ترفع يدها عن النشاط الاقتصادي حيث تعتبر الدولة من وجهة نظره منتج سيئ ولذا يجب ترك الحرية للأفراد في اتخاذ قراراتهم الخاصة بالأنشطة الإنتاجية التي يرغب كل منهم في توظيف موارد المتاحة فيها.

أوضحت نظرية النفقات المطلقة لآدم سميث أنه إذا قامت التجارة بين دولتين فإن كل من الدولتين لابد أن تحقق مكاسب من قيام التجارة الدولية فكيف يتم ذلك؟ يتم ذلك من خلال قيام كل

¹ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر 2003م، ص 46.

دولة بالتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها أي أن تكون أكثر كفاءة في إنتاجها وهي السلعة التي تستطيع إنتاجها بتكلفة مطلقة أقل من الدولة الأخرى. في هذه الحالة تكون هذه الدولة أقل كفاءة في إنتاج السلعة الأخرى حيث تترك إنتاج هذه السلعة لدولة أخرى والتي تتمتع في ذات الوقت بميزة مطلقة في إنتاجها. وبإتباع هذا المبدأ فإن توظيف الموارد سيكون أكثر كفاءة وستتمكن الدولتين من الحصول على كمية أكبر من السلعتين مما يؤدي في النهاية إلى تعظيم الإنتاج وتعظيم مستوى الرفاهية¹.

نظرية النفقات النسبية:

تقوم نظرية النفقات النسبية على ذات الفكرة قال بها سميث وهي التخصص وقد وضع ريكاردو تلك النظرية عام 1817م واكملها بعده جون ستيورت ثم آخرين من رواد المدرسة الاقتصادية البريطانية ومن غيرها، هذه النظرية أقيمت على افتراض أساسي وهو أنه يشترط لقيام تبادل تجاري دولي أن يكون هناك اختلاف في النفقات النسبية وليس النفقات المطلقة كما قال سميث، وهكذا فإنه لا يلزم لكي تخصص دولة في إنتاج إحدى السلع التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها، وإنما يكفي لقيام تجارة وتخصص دوليين أن يوجد اختلاف في النفقات النسبية للسلع فيما بين الدول. وبالتالي فإنه تعود الفائدة على الدولتين المتاجرتين حتى لو كان لأحدهما ميزة مطلقة على الأخرى، أي نفقة مطلقة أقل في إنتاج كلا السلعتين².

¹ إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر، 2008، ص ص 25-27.
² رضا عبدالسلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2010م، ص 41.

وهكذا فإن نظرية ريكاردو تقوم على فروض أساسية وهي¹:

- 1- أن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة أي مبادلة سلعة بسلعة ومن ثم لا مجال للحديث عن سعر الصرف والنقود.
- 2- أن التبادل يتم بين دولتين تنتجان سلعتين فقط.
- 3- لا وجود لنفقات النقل أو قيود جمركية.
- 4- ثبات تكلفة الإنتاج بحيث لا تتأثر بحجم الإنتاج.
- 5- تقاس قيم الأشياء على أساس ما يبذل فيها ساعات عمل.

ولكن على الرغم من البناء العلمي للنظرية وجاذبيتها إلا أنها لم تسلم من النقد وتمثلت هذه الانتقادات فيما يلي²:

- 1- قامت النظرية على افتراض أساسي وهو أن قيم الأشياء تتحدد على أساس عنصر العمل المبذول ولكن عنصر العمل ليس العامل الوحيد في الذي يدخل في إنتاج السلعة ماذا عن الأرض، ماذا عن رأس المال واختلاف العائد عليه، وبالتالي تكون هذه النظرية بهذا الافتراض قد ابتعدت عن الواقعية، وأيضا افترضت النظرية تجانس وحدات العمل هذا غير معقول ولا مقبول علميا لأنه ليس جميع العمال على ذات المستوى من المهارة.

¹ المرجع السابق، ص 42.

² المرجع السابق، ص 45.

2- افترضت النظرية ثبات تكاليف النقل والإنتاج وهذا افتراض غير واقعي حيث والافتراض الأساسي أقيمت عليه النظرية هو المنافسة الكاملة فهو لم يحدث أن يجد له تطبيق على أرض الواقع فكيف تفترض النظرية ثبات تكاليف النقل وتوجد العديد من الظروف التي يمكنها أن تؤثر على تكلفة النقل.

3- قيام النظرية على أساس أن التبادل التجاري يتم على أساس النفقات النسبية أيضاً يبدو غير منطقي، فالملاحظ أن النظرية ركزت على جانب العرض وأهملت جانب الطلب فلماذا لا تحدد التبادل على أساس الأسعار النسبية وهي الناتجة عن تفاعل قوى العرض والطلب وليس على أساس النفقات النسبية.

2- نظرية القيم الدولية:

كان لجون ستيوارت دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الخارجية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية، أو معدل التبادل الدولي. فوفقاً لهذه النظرية الذي يحدد معدل التبادل التجاري هو الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى. ومعدل التبادل التجاري الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية وهو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية.

يتوقف تحديد معدل التبادل عند جون ستيوارت على قوة طلب الدولة على ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب. ويتحدد معدل التبادل الدولي هذا بحددين: الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، والثاني هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية.

وبطبيعة الحال فإن كل معدل من هذين المعدلين الداخليين إنما يتكون على أساس نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة.

طبقاً لهذه النظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية، وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية.

عموماً كلما اقترب معدل الدولي كثيراً من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلاً وكذلك العكس.

من هنا نستطيع أن نفهم لماذا انتهى جون ستيوارت إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسباً أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية. وكذلك دعوة هذه النظرية للاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي.

لقد بعدت هذه النظرية عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل ألا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي حيث في وسع الدولة الكبرى أن تملّي شروطها. كما أن اشتراط التكافؤ بين قيم صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيداً على تلك النظرية، فما الحل حين يكون التبادل في اتجاه واحد فقط؟ وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو بمجموع السلع؟ وعلى أي أساس تحدد تلك النظرية موقع منحى الطلب المتبادل لكل دولة؟

على ذلك فالسؤال الذي طرحه التقليديون حول أساس التجارة الدولية يجد إجابته في نظرية النفقات النسبية. أما السؤال الثاني المتعلق بنفع التجارة الدولية فتقدم الإجابة عنه بنظرية الطلب المتبادل. ومع ذلك فإن التفرقة بين العوامل التي تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية، جانب

العرض، والعوامل التي تحدد أثمانها، جانب الطلب، تفرقة غير صحيحة فمن نظام التوازن الشامل يحدد بالعرض والطلب معاً وفي نفس الوقت الكميات المباعة والأثمان السائدة. والصحيح أن هذه العوامل مجتمعة تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية ومعدلات التبادل لها¹.

ثانياً: النظريات الحديثة "النيوكلاسيكية":

ظلت النظرية التقليدية قائمة حتى الحرب العالمية الأولى حيث قلبت منوال التجارة الخارجية رأساً على عقب مما حمل الكتاب على التأمل من جديد في تلك النظرية. وعلى الرغم من كتابات عديد من الاقتصاديين المحدثين، أمثال هابرلر أوليونتييف، فقد ظلت النظرية الكلاسيكية في مجموعها كما هي إلى أن جاء أولين وعمم مبادئ هكشر وساهم في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الدولية والكسب الناتج منها وكيف يمكن الوصول إلى حالة التوازن².

1- نظرية نفقة الاختيار:

انتقد هابرلر الأساس الذي تقوم عليه نظرية العمل في القيمة، واعتمد على فكرة نفقة الاختيار بدلاً من النفقة المحددة على أساس تفسير التبادل الدولي. ونفقة الاختيار - أو نفقة الاستبدال - الخاصة بإنتاج سلعة معينة من جميع السلع الأخرى والتي يمكن إنتاجها بنفس عناصر الإنتاج والتي فانت على المجتمع نتيجة اختيار هذه السلعة دون غيرها. وعلى هذا فنفقة الاختيار ليست نفقة إنتاج يتم إنفاقها بالمعنى الصحيح وإنما هي النفقة التي ضحى من أجل إنتاج سلعة من السلع.

¹ زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 53.

² المرجع السابق، ص 53.

يرى هاربرلر أن نفقة الاختيار هذه تسمح بمقارنة المزايا التي يتمتع بها بلد معين في إنتاج سلعة معينة بالنسبة لمزاياه في إنتاج سلع أخرى، وعندئذ يمكن أن نقارن نفقة استبدال جميع السلع بالنسب لسلعة نموذجية نستخدمها.

وينتهي هاربرلر إلى أن أثمان السلع في داخل كل دولة تتناسب مع نفقات استبدال السلع، والبلد الذي يتمتع بميزة نسبية في إنتاج إحدى هذه السلع يستطيع أن يحقق الكسب من وراء التبادل الدولي. وقد استخدم هاربرلر فكرة نفقة الاختيار لبيان المزايا النسبية في نطاق التجارة الدولية عن طريق ما يعرف بمنحنيات الناتج المتساوي أو ما سماه هو بمنحنيات الإحلال والتي تعرف أيضاً بمنحنيات السواء الإنتاجية. ويبين هذا المنحنى بالنسبة لبلد معين كل المجموعات التي يمكن لهذا البلد أن ينتجها من كميات مختلفة من سلعتين معينتين خلال مدة معينة وذلك بكميات محددة من عناصر الإنتاج.

فاذا افترضنا مع هاربرلر أن الدولة تمتلك عنصرين فقط من عناصر الإنتاج هما العمل ورأس المال، أنها تستطيع أن تستخدم عناصر الإنتاج في هذه في إنتاج إحدى السلعتين دون الأخرى أو توليفة معينة منهما. وفي جميع الحالات فإن إنتاج الدولة سيكون محدوداً بكمية عناصر الإنتاج التي تمتلكها، ولهذا فإنها كلما أنتجت أكثر من إحدى السلعتين فإنها لا بد وأن تنتج أقل من السلعة الأخرى.

ويؤدي اختلاف الأثمان النسبية للسلعتين في الدولتين إلى قيام التجارة بينهما. وبالطبع فإن معدل التبادل الخارجي للسلعتين الذي سيتحقق فعلاً ما بين الدولتين لا بد وأن يقع ما بين معدلي التبادل اللذين كانا سائدين في كل دولة قبل قيام التجارة. وسيحدد هذا المعدل بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب في البلدين معاً.

ولكن ماهو السبب في استقرار الثمن والإنتاج في نقطة معينة؟ وما هي العوامل التي تحدد طلب كل دولة على منتجات الدول الأخرى؟ الواقع أنه يكمن وراء هذا الطلب الأذواق في الدول المختلفة، كما أن السبب في استقرار الثمن والإنتاج عند أي نقطة يرتبط في كل الأحوال بتفضيلات الجماعة.

وعلى الرغم من أن هاريلر استطاع في ظل فكرتي نفقة الاختيار ومنحنيات السواء الجماعية، إعادة صياغة قانون النفقات النسبية وتحديد أنماط التخصص والتبادل الدولي، إلا أنه لم يتمكن من تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول، فضلاً عن أن تحليل نظرية التجارة الخارجية على أساس معدلات المبادلة في شكل وحدات مادية للمنتجات ولعناصر الإنتاج وهو تحليل محدود المدى بالنظر إلى أن المبادلات التجارية بين الدول لا تتم في الواقع على أساس المقايضة بل على أساس النقود أي على أساس الأثمان. وهكذا لا يتوافق هذا التحليل مع نظرية الثمن سواء كان ثمن المنتجات أو ثمن عناصر الإنتاج. وقد جاءت النظرية السويدية لسد هذا النقص¹.

2- النظرية السويدية:

ترجع هذه النظرية التي جاء بها هكشر أولين بسبب قيام التجارة الخارجية إلى التفاوت بين الدول في مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة في كل منها. هذا التفاوت من شأنه أن يوجد اختلافاً في أثمان عناصر الأنتاج وبالتالي في أثمان المنتجات نظراً لتفاوت السلع فيما تحتاجه من شتى عناصر الإنتاج مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول. إذ ستجده كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي يمكنها أن تنتجها في داخلها برخص نسبي. فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الإنتاج المتوافرة في مختلف الدول.

¹ المرجع السابق، ص 53.

على أن عامل الوفرة أو الندرة لعناصر الإنتاج وما يتبعه من اختلافات نسبية في أثمان تلك العناصر ليس السبب الوحيد للاختلافات النسبية لأثمان السلع المتبادلة وفقاً لهذه النظرية. فالاختلاف في دالات الإنتاج من سلعة إلى أخرى والذي يرجع إلى المعاملات الفنية التي تحكم المزج بين العناصر من أجل الحصول على كمية من الناتج بأكفاً طريقة ممكنة يعتبر سبباً لقيام التجارة الخارجية.

ويلاحظ أولين أن اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج يؤدي إلى اختلاف نسب أثمان السلع المتماثلة التي تشترك في إنتاجها الدول المختلفة ما دامت ظروف الطلب متماثلة.

ورغم ما يوجه لهذه النظرية من انتقادات فإن أهميتها تتمثل في تطبيقها لنظرية الثمن، وتحليل التوازن الذي يستخدم نظرية العرض والطلب لبيان القوى التي تتفاعل من أجل تحديد ثمن السلعة والكميات المنتجة منها، على نظرية التجارة الخارجية. فضلاً عن إلقاء الضوء على العلاقة المتبادلة ما بين التجارة الخارجية وهيكل الاقتصاد القومي للدولة التي تباشرها¹.

نظرية الفجوة التكنولوجية لبوزنر ودورة حياة المنتج الجديد لفيرنون:

أوضح بوزنر أن الاختراعات والتجديدات التي تتم في دولة في دولة معينة تمنحها ميزة نسبية جديدة في التجارة الدولية تستمر إلى حين استخدام هذه التكنولوجيا الحديثة إلى العالم الخارجي حيث يؤدي الاختراع الجديد ميزة تكنولوجية لصالح هذه الدولة بالمقارنة مع بقية دول العالم وتستمر هذه الميزة مدة زمنية قد تطول وقد تقصر وهذه الميزة هي من إنتاج الدولة المتفوقة تكنولوجياً لسلعة أو خدمة جديدة ذات مستوى تكنولوجي متميز وتقوم هذه الدولة باحتكاره مؤقتاً بالأسواق العالمية. ويجد بوزنر تفسير المزايا النسبية يختلف عن تفسير نظرية هكشر أولين حيث يرى أن المزايا لا

¹ المرجع السابق، ص 56.

ترجع فقط للوفرة في عوامل الإنتاج ولكن قد ترجع للتفوق التكنولوجي الذي تملكه بعض الدول ويعطيها ميزة في التجارة الدولية ولا يشترط أن تكون هذه الدولة متمتعة بوفرة نسبية في عوامل الإنتاج كما تقول نظرية هكشر أولين، ولا يشترط أيضاً أن تكون الدولة متمتعة بميزة نسبية كما يقول ريكاردو أو حتى بميزة مطلقة كما يقول آدم سميث. والتساؤل المهم هو لماذا يظهر الاختراع والابتكار في بعض الدول المتقدمة قبل غيرها من دول العالم؟ وما هي الفترة الزمنية التي تستطيع الدولة التي يظهر فيها الاختراع والاحتفاظ بتفوقها التكنولوجي؟ وقد أجاب فيرنون على هذه التساؤلات من خلال نظرية دورة المنتج ذلك أن المنتجات الصناعية وخاصة سلع الإنتاج والسلع التي يستهلكها أصحاب الدخل العالية تمر بمراحل ثلاثة وهي: مرحلة المنتج الجديد، ومرحلة المنتج الناضج، ومرحلة المنتج النمطي وهي على التفصيل الآتي¹:

1-مرحلة المنتج الجديد:

هي المرحلة التي تشهد ميلاد منتج جديد وهذا يتطلب سوق تتسم بعد من الخصائص المهمة أهمها ارتفاع مستويات البحث والتطوير وكفاءة تكنولوجية عالية مادية وبشرية، وتوافر رؤوس أموال ضخمة لإقامة الاستثمارات اللازمة، وسوق داخلية قادرة على استيعاب المنتجات الجديدة. ومن خصائص هذه المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلية وتكون نفقات الإنتاج مرتفعة بشكل واضح وتتميز المشروعات المنتجة لهذه السلع باحتكار السوق.

2-مرحلة المنتج الناضج:

في هذه المرحلة يزداد انتشار المنتج الجديد تدريجياً وتحسن نوعيته عن طريق البحث والتطوير. وكذلك ينتشر هذا المنتج في أسواق الدول الأخرى ذات الطلب المماثل، وتخفض نفقات

¹ طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2010م، ص24.

الإنتاج في ذات الوقت بفعل التحسن في وسائل الإنتاج الفنية والمنافسة التي تبدأ في الظهور بين المشروعات القادرة على تطبيق التكنولوجيا المستحدثة أسلوب النجاج الكبير. وتبدأ المشروعات تدريجياً في الخروج إلى العالم الخارجي لتستثمر رؤوس أموالها في إنتاج نفس المنتج في دول مماثلة لها حتى تضمن أساقاً جديدة وتوفر في نفقات إنتاجها.

3- مرحلة المنتج النمطي:

في هذه المرحلة يستقر أسلوب الإنتاج وتنتشر التكنولوجيا المستخدمة في المتقدمة وفي بعض دول العالم الثالث، ويتخذ المنتج شكلاً نمطياً ويصبح الطلب على هذا المنتج مرناً بالنسبة للتغير في الثمن، ومن ثم فإن جهد المشروعات يتجه أساساً لخفض نفقات الإنتاج ولهذا السبب قد تتجه بعض هذه المشروعات لإنشاء مصانع تابعة لها في دول العالم الثالث للاستفادة من انخفاض الأجر ووجود المواد الأولية، ويتم منها الانطلاق للأسواق المجاورة.

ويلاحظ أن عنصر النجاج الرئيسي المحدد للنفقة يختلف من مرحلة لأخرى فنجد في المرحلة الأولى أن العنصر المؤثر فيها هو كفاءة البحوث والتطور التكنولوجي وفي المرحلة الثانية نجد أن العنصر المؤثر هو عنصر رأس المال للحاجة للاستثمارات الكبيرة وفي المرحلة الثالثة العنصر المؤثر هو عنصر العمل.

المبحث الثاني: أحكام ووسائل التمويل وتطبيق المراجعة في التجارة

الخارجية:

أولاً: أحكام ووسائل التمويل¹:

1- مفهوم التمويل:

إن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة وتوسيعها وتدعيم رأس المال خاصة تمويل رأس المال المنتج.

2- تعريف التمويل:

يعرف التمويل على أنه الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد والزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد.

3- أهمية التمويل:

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية.

¹ كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، ندوة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، جامعة بسكرة، 2006م، ص، 23.

ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا نستطيع القول إن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك عن طريق:

أ- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها:

توفير مناصب عمل جديدة تقضي على البطالة.

تحقيق التنمية الاقتصادية البلاد.

تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

ب - تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن، العمل...).

4- أنواع التمويل: هناك عدة أنواع للتمويل نذكر منها¹:

أولاً: التمويل المباشر: هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي. وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات، أفراد، هيئات حكومية).

أ- المؤسسات: تستطيع أن تحصل على قروض وتسهيلات ائتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة والصورة هنا تتمثل

¹ المرجع السابق، ص 3.

في: إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص، إصدار سندات، الائتمان التجاري، التمويل الذاتي، تسهيلات الاعتماد... الخ

ب- **الحكومة:** تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد والمؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة وأسعار فائدة متباينة ومن أهم هذه السندات نجد أذونات الخزينة.

ثانياً: التمويل غير المباشر: يعبر هذا النوع عن كل طرق وأساليب التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين.

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذا الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل.

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي... الخ.

ثالثاً: التمويل المحلي: يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة غير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... الخ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

رابعاً: التمويل الدولي: هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات وتمويل التجارة الخارجية.

مساهمة المؤسسات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية:

تلعب المؤسسات المصرفية دوراً في تسيير الحياة الاقتصادية لأية دولة على أساس القاعدة التي تقر أن البنوك هي شريان الاقتصاد كما تعد أداة وصل في التجارة الخارجية في حلقة تمر بها المعاملات التجارية الخارجية بفضل أساليبها التنظيمية التي تتدخل بها من الناحية القانونية والنشاطات التي تمارسها في الواقع العملي¹.

ثانياً: تطبيق المربحة في التجارة الخارجية:

المربحة كأحد أنواع البيوع التجارية في الاقتصاد الإسلامي قد تتم بصورة بسيطة بين بائع ومشتري والمبيع حاضر وموجود، كما تتم المربحة أيضاً بأسلوب المربحة المصرفية أو المربحة للأمر بالشراء.

ونظراً للتطور الهائل في التجارة الخارجية وما صاحبه من صعوبات كبيرة في تسوية المدفوعات وتوفير الضمانات الكفيلة بتحقيق مصلحة كل من البائع والمشتري والأطراف الأخرى، فقد ظهر

¹ علودة نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة مولود معمري، 2014م، ص 5.

نظام الاعتمادات المستندية وأصبح دورها في التجارة الخارجية أكثر أهمية كوسيلة دفع أساساً قد يقرن بها ويصاحبها "ائتمان" وهو الاستعمال الغالب الآن في نظام الاعتمادات المستندية¹.

أولاً: البنوك الإسلامية ومعضلة الاعتمادات المستندية النظيفة:

لما كان قيام المصارف في الاعتمادات المستندية بدور المتعهد بالدفع في إطار السداد المقدم من طالب الاعتماد يمثل نسبة ضئيلة جداً في التجارة الخارجية التي تعتمد جميعاً تقريباً على التمويل بفائدة ربوية، فإن دخول البنوك الإسلامية في هذا المضمار يشكل تحدياً خطيراً لنظامها القائم على عدم التعامل بالفائدة ولكن كيف يتم ذلك؟

التطبيق العملي السليم لذلك يتمثل في ضرورة قلب العلاقة بين العميل والبنك فيصبح البنك مالكا للسلعة كلياً أو جزئياً والمتعامل معه الأمر أو الطالب شريكاً أو وكيلأً أو أجيرأً.

وهذا الدور الجديد الذي يفرضه نظام عمل البنوك الإسلامية يضيف ضماناً وأماناً مفتقدين في نظام التجارة الدولية، والدليل على ذلك ما أسفر عنه نص المادة السابعة عشر من مجموعة القواعد والعادات الدولية المستندية، إذ يتعرض هذا النص لنفي المسؤولية عن البنوك في حالة عدم صحة أو تزوير المستندات، وهي مشكلة قائمة بحدّة على المستوي الدولي، فقد حكم مجلس اللوردات حديثاً بأن البنك ليس له أن يمتنع عن الوفاء إلى المستفيد إذا كان هذا المستفيد يجهل واقعة تزوير المستندات.

ومن أشهر حوادث تزوير المستندات التي تعتبر عملية نصب على البنوك، استعمال أسماء بنوك غير موجودة أو مستندات مزورة لبنوك موجودة فعلاً. و تقديم مستندات تفيد شحن البضاعة

1 الوثائق عطا المنان محمد أحمد، عقد المراجعة وضوابطه الشرعية، ص 39

على سفينة معينة ويتضح فيما بعد أنه لا توجد بضاعة وتشاهد السفينة في رحلات جديدة تحت اسم جديد¹.

ثانياً: المرابحة للأمر بالشراء في التجارة الخارجية أحد الحلول الرئيسية والعملية للاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية:

وإن كنا نري أن عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء نوعاً من العلاقات العقدية أو اتفاق بتعهد فهي علاقة عقدية معلقة على شرط، والالزام فيها مرتبط بتحقق الشرط الذي يشترطه كل طرف على الآخر. وإذا كان كذلك فالبنك مشتر للسلعة ومالك لها وبائع بالمرابحة لطالبها الأمر بالشراء وفي هذه الحالة تجتمع في البنك ثلاث صفات من خلال نظام الاعتمادات المستندية في التجارة الدولية والتعامل بأسلوب البيع بالمرابحة للأمر بالشراء وهذه الصفات هي²:

- 1- فاتح الاعتماد المستندي.
- 2- المشتري للبضاعة والمالك لها.
- 3- البائع للبضاعة للأمر بالشراء أو طالب الشراء مرابحة.

وعلى أساس هذه الصفات الثلاثة تطبق القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية.

لا شك أن شروط العقد تحدد التزامات كل طرف فيه أو أطرافه؛ ومنها شروط تسليم البضاعة محل العقد، وتقتصر هنا على أهم الالتزامات التي تحدد أهم شروط التسليم في عمليات التجارة الخارجية وشروط التسليم تختلف باختلاف مكان التسليم.

ومما يجدر ذكره أن ما تم الاتفاق عليه بين أطرافه على أساس التراضي يصير التزاماً تعاقدياً واجب التنفيذ، كما أن ما لم يتم الاتفاق، عليه وعليه جري العرف والتعامل صار حكماً

¹ المرجع السابق، ص 40.

² المرجع السابق، ص 41.

فالعادة محكمة والعرف مصدر للأحكام ما لم يخالف الشرع الإسلامي الحنيف، ومن هذا المنطلق تكون مجموعة القواعد والعادات والأعراف الموجدة للاعتمادات المستندية محل اعتبار بشرط عدم مخالفة أحكام الشرع الإسلامي، كذلك نصوص نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 350 لسنة 1980م.

ومكان التسليم تتعلق به بعض الأحكام التي تتضمنها نشرة غرفة التجارة الدولية رقم

(350) لسنة 1980م ومن ثم تكون واجبة لمن يلتزم بها وذلك على النحو التالي: -

1- تسليم البضاعة في مكان منشئها (إنتاجها) وعلى هذا الأساس تحدد التزامات كل من البائع والمشتري والتي نصت عليها نشرة غرفة التجارة الدولية رقم (350) لسنة 1980م، وعلى وجه الدقة والتفصيل قطعاً للنزاع وحسماً لأي خلاف قد يثور¹.

ومن أهم التزامات البائع²: -

وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في الموعد والمكان المحددين بشروط العقد،

وإخطار المشتري بذلك في وقت مناسب، ومقابل هذا الالتزام يكون من أهم التزامات المشتري:

1-تحمل كافة المصاريف والمسئوليات والمخاطر منذ وضع البضاعة تحت تصرفه.

2-التسليم على رصيف ميناء البائع.

Free along side (C.A.F.) وعلى هذا الأساس تحدد التزامات كل من البائع والمشتري.

- توريد البضاعة مطابقة لشروط العقد، وتسليمها في المكان والزمان المحددين على رصيف

التحميل بميناء الشحن وإخطار المشتري بدون إبطاء بذلك. ومن أهم التزامات المشتري:

تحمل كافة المسئوليات والأخطار والمصاريف من تاريخ وضع البضاعة تحت تصرفه بجوار

¹ المرجع السابق، ص 42.

² المرجع السابق، ص 42.

الباخرة.

3-التسليم على ظهر الباخرة **Free On Board**.

التسليم في ميناء المشتري **Coast and Freight (C.I.F)** وتحت هذا الشرط تتحد التزامات كل من

البائع والمشتري أيضاً.

الفصل الرابع

التجارة الخارجية والمرابحة في السودان

المبحث الأول: المصارف الإسلامية وتطبيق المرابحة في السودان.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية في السودان.

المبحث الأول: نشأة المصارف الإسلامية في السودان وتطبيق المراجعة.

يعتمد الجهاز المصرفي في السودان النظام الإسلامي في كافة معاملاته وتقوم جميع السياسات والإجراءات التي تصدر سواء من وزارة المالية أو البنك المركزي مقيدة بهذا الاعتبار، وفي مجال تطبيق الجهاز المصرفي في السودان للنموذج الإسلامي فقد شهد هذا القطاع تحولات أساسية أهمها¹:

- 1- إلغاء كافة أشكال السقوف الائتمانية الكمية للبنوك مع الإبقاء على اشتراطات السقوف النوعية لتمويل ما يعرف بالقطاعات ذات الأولوية وهي الزراعة، الصناعة، الصادر، التعدين، الطاقة والنقل. وأضيف لها قطاعات الحرفيين وصغار المنتجين والأسر الفقيرة. ويمثل ذلك تفعيل لدور الجهاز المصرفي في التنمية ومحاربة الفقر وإسهام في زيادة الإنتاج وتحريك الاقتصاد.
- 2- وفي إطار التنمية المتوازنة والعدالة للمناطق المختلفة تم توجيه البنوك باستخدام ما لا يقل عن 50% من موارد أي فرع في تمويل أنشطة المنطقة التي بها الفرع.
- 3- تحديد هوامش الأرباح ونسب المشاركات والمضاربات وعلاوة الإدارة كأدوات نقدية بديلة لسعر الفائدة.
- 4- تفعيل التمويل عن طريق المحافظ وهي آلية أنشئت خصيصاً لتوفير التمويل للقطاع الزراعي.

وتستخدم المصارف الإسلامية في السودان في تمويل القطاعات المختلفة معظم صيغ التمويل الإسلامي المعروفة. حيث توزع المصارف الإسلامية السودانية مواردها بين الاستخدامات المختلفة

¹ إبراهيم محمد عبدالله، آثار النظام الربوي على تطبيق النموذج الإسلامي للمصارف، رسالة ماجستير في الاقتصاد، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2010م، ص 15.

بحسب المخاطر المتصلة بكل صيغة من الصيغ، وبحسب السياسات المقررة من بنك السودان،

والصيغ المستخدمة في التمويل هي¹:

1- المرابحة.

2- المضاربة.

3- السلم.

4- المشاركة.

5- الاستصناع.

6- المقاوله.

7- الإجارة.

وظلت هذه الصيغ تمثل المرجعية في التعامل في النظام المصرفي السوداني، ووزعت

استخدامات الموارد في البنوك بين هذه الصيغ ويوضح الجدول التالي نصيب صيغة من جملة

موارد النظام المصرفي.

¹ المرجع السابق، 15.

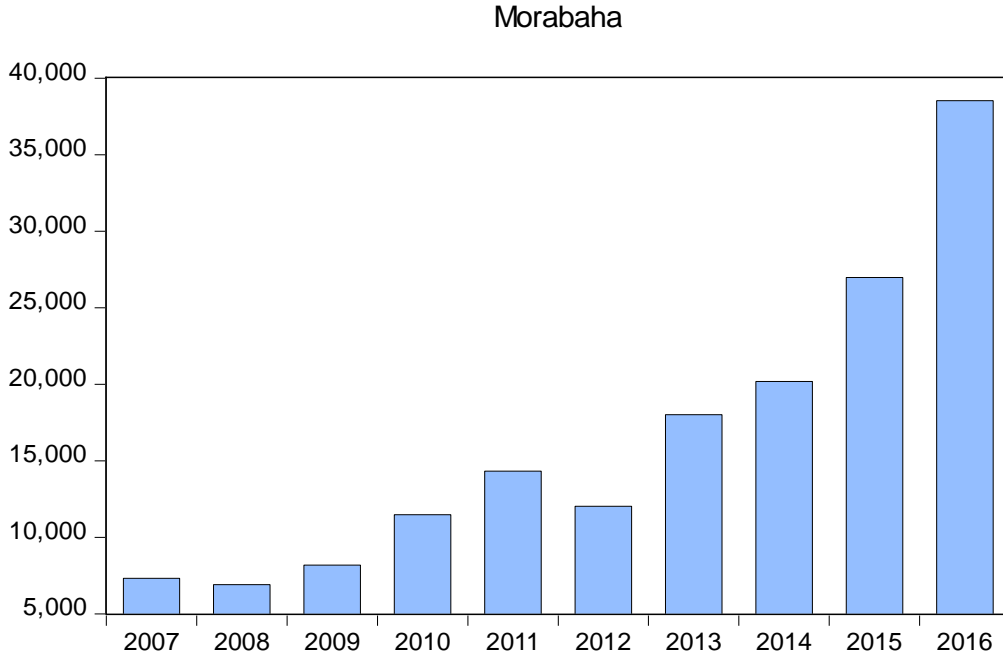
جدول رقم (1) يوضح بيانات المربحة خلال فترة الدراسة:

السنة	المربحة	اجمالي التمويل بالصيغ الإسلامية	نسبة مساهمة المربحة، %
2007	7315.1	12587.3	58.1
2008	6899.7	14681.2	46.9
2009	8186.3	14737.6	55.5
2010	11474.1	20992.8	54.7
2011	14312.9	23329.2	61.4
2012	12021.9	24102.8	49.9
2013	18012.7	33822.5	53.2
2014	20180.4	38678.6	52.2
2015	26968.5	54193.2	49.8
2016	38518.7	83355.3	42.8

المصدر: إعداد الدراسة من التقارير السنوية لبنك السودان المركزي.

نجد أن التمويل المصرفي بصيغة المربحة ظل يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ بلغ متوسط نسبة مساهمة التمويل بالمربحة % 52.4 من إجمالي التمويل الإسلامي خلال فترة الدراسة، ويرجع ذلك للخبرة الطويلة للبنوك الإسلامية للتمويل وفق هذه الصيغة بالإضافة إلى قلة المخاطر مع ضمان العائد والربحية في التمويل بصيغة المربحة بعكس الصيغ الأخرى.

شكل رقم (1) يوضح التمثيل البياني لعمليات المرابحة.



المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج E VIEWS

يلاحظ من الشكل رقم (1) أنه مع ارتفاع عمليات المرابحة في زيادة مستمرة إلا أن عام 2012 انخفضت قليلاً ثم استمرت في الزيادة مرة أخرى.

المرابحة:

هي من أكثر الصيغ استخداماً في المصارف الإسلامية ويعتبر بيع المرابحة بيع امانه وهو البيع الذي يطلب فيه البائع من المشتري ان يصدقه بتكلفة السلعة المراد بيعها اضافة الي الربح وهو مخير بين قبوله ورفضه.

بيع المرابحة عقد مركب من جزئيين الاول وعد بالشراء والثاني بيع المرابحة وهذا الوعد غير ملزم.

كيفية تنفيذ المراجعة في المصارف الإسلامية السودانية:

عمل دراسة وافية مستفيضة لمقدم الطلب ولا بد من التعرف من خلالها على الآتي¹:

1- شخصية الزبون.

2- مركزه المالي.

3- مقدرته المالية.

4- ضمانه المقدم.

5- وضعة العام.

ولا بد ان تجيب الدراسة على نجاح وجدوى العملية واتفاقها مع السياسات التمويلية وتوجهات الشريعة الإسلامية.

مزاياها²:

1- قليله المخاطر.

2- اسلاميه.

3- ارباحها معقوله.

عيوبها³:

1- قابله لان تكون صوريه إذا لم تطبق فيها قواعد الشريعة الاسلاميه

2- الانفلات الزمني الناتج عن تأخر العميل في السداد لا يستطيع البنك فرض رسوم عليه.

3- العميل غير ملزم بالشراء مما يجر على البنك خسارة او تأخير ومني حتى تباع البضاعة.

¹ مقابلة مع هيثم يوسف الفاضل، إدارة التمويل والائتمان، بنك امدرمان الوطني، 29/1/2018، الساعة 11:30 صباحا.

² المرجع السابق.

³ المرجع السابق.

ضوابط التمويل بالمراوحة:

- 1- يجب الالتزام التام بالمنشورات الصادرة من بنك السودان المركزي وهيئة الرقابة الشرعية.
- 2- يتم تحصيل القسط الفوري المحدد في شروط التصديق فور تنفيذ العملية.
- 3- يمكن أن تكون أقساط شهرياً ما أمكن ذلك، وفي حالة التمويل بخطاب ضمان بنك السودان فيجب أن تكون الأقساط متوافقة مع تاريخ القسط في خطاب الضمان.
- 4- القسط الفوري في حالة التمويل الأصغر لوسائل النقل المسموح تمويلها تراوح بين 15-25%
- 5- لا تتجاوز إجمالي نسبة التمويل بالمراوحة في محفظة البنك الكلية النسبة القصوى المحددة من بنك السودان.

الضمانات¹:

- 1- يجب مراعاة الأوزان الترجيحية للضمانات المختلفة المحددة من قبل بنك السودان المركزي عند دراسة ومنح التمويل.
- 2- لا تقبل السلع سريعة التلف والأدوية أو المنتجات والسلع المعقدة فنياً أو المحدودة الاستخدام كضمان للتمويل.
- 3- يتم التخزين للبضاعة موضوع الضمان بمخازن البنك أو مخازن مشتركة مع التأمين الشامل للبضاعة والمخزن لصالح البنك.
- 4- لا يتم اعتماد تقييم للضمانات المأخوذة بواسطة البنك إلا عبر الجهات المعتمدة لدى البنك وبنك السودان المركزي.

وتقوم بعض البنوك في السودان إن لم يكن جلها بأخذ هامش المراوحة من كامل مبلغ المراوحة دون أن تخصم قيمة القسط الأول من مبلغ المراوحة، غير إن بعض البنوك تقوم بتخفيض الهامش

¹ المرجع السابق.

يقدر المستطاع عندما تحتسبه في مجمل مبلغ المرابحة. والمرابحة برغم عائدها المنخفض بالمقارنة مع الصيغ الأخرى، لكنها تتناسب مع تمويل العمليات الاستثمارية التي يصعب متابعتها والإشراف عليها وكذلك تعتبر من الصيغ المفضلة في تمويل السلع الرأسمالية للحرفيين وصغار المنتجين والصناع الجدد الذين تنقصهم الخبرة الكافية والملاءة المالية التي تسمح بتمويلهم بصيغة المشاركة. وقد وضع بنك السودان ضوابط تحد من استخدام هذه الصيغة وشملت هذه الضوابط كافة أنواع التمويل بما فيها المشاريع التنموية، ففي عام 1995م وفي السياسات التمويلية ذكر انه في حالة التمويل للقطاعات ذات الأولوية بخلاف الحرفيين يكون القسط الأول بنسبة لا تقل عن 25% من قيمة السلعة، ولكن رغم هذه الضوابط إلا أن المرابحة أكثر الصيغ شيوعاً في الاستعمال علي حساب الصيغ الأخرى، وهناك بعض المخاطر التي تحيط بها من استغلال المبلغ المصدق به إلي أغراض أخرى مما يجعل المرابحة صورية أو استغلال المرابحة لشراء سلع بغرض تخزينها في أوقات الندرة. وقد اشتملت سياسات بنك السودان المركزي العام 2006م فيما يخص التمويل بصيغة المرابحة أن السياسات تهتم بتحقيق النظام المصرفي الإسلامي وتعمل على استخدام صيغ التمويل الإسلامي الأخرى غير صيغة المرابحة¹.

وكذلك وضعت للتمويل بصيغة المرابحة التزام المصارف بالآتي²:

1- ألا يتجاوز التمويل الممنوح بصيغة المرابحة 30% من حجم التمويل الكلي للمصرف في أي وقت.

2- أن يتم التمويل بصيغة المرابحة وفقاً للمرشد الفقهي الصادر في هذا الخصوص من بنك السودان المركزي، وتعتبر المرابحة صورية إذا لم يتم التقيد بفحوى هذا المرشد.

¹ إبراهيم محمد عبدالله، مرجع سابق، ص 17.

² المرجع السابق، ص 17.

3- يجب على المصارف عند تنفيذ عقد المراجعة تحصيل 10% كقسط أول بالنسبة لمدخلات الإنتاج الزراعي والصناعي والأدوية والصادر وتحصيل 25% كقسط أول للقطاعات الأخرى. أما فيما يختص بالتمويل الأصغر والصغير، يمنح التمويل بالمراجعة حسب الضوابط المنظمة لذلك. وتعكس هذه السياسات في جانب المراجعة حرص البنك المركزي على تقليص التمويل بصيغة المراجعة من جملة التمويل الممنوح من المصارف عبر زيادة القسط الأول وتقليل نسبة المراجعة من حجم التمويل الكلي للمصارف.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية في السودان:

مقدمة:

بدأت حركة التبادل التجاري في السودان بمفهوم بسيط هو المقايضة دون تعقيد في الوسائل التنفيذية ووصلت إلى مفهوم أكثر تعقيداً من حيث وسائل التنفيذ والظروف التي تحكم العمل. وتتم حركة التجارة الخارجية في إطار العلاقة التبادلية في جميع أوجه الأنشطة الاقتصادية عبر الحدود السياسية والتي بلا شك تخضع لأنظمة سياسية واجتماعية وثقافية متشابهة.

تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، وما ينتج من هذه التجارة من استغلال إمكانيات اتساع السوق في التوظيف الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة لتحسين الإنتاج وتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي. لهذا ترى الدول في التجارة الخارجية أهمية بالغة واعتبارها ركناً أساسياً في عملية الانماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على السواء.

للتجارة الخارجية أهمية كبرى في حركة الاقتصاد سواء من حيث مواجهة فائض الطلب الناشئ من مختلف أصناف الإنتاج المحلي وتصريفها الى الأماكن التي بهت نقص أو تلبية احتياجات الاقتصاد المحلية من السلع والخدمات التي تحتاج إليها عملية التنمية من استيراد السلع الرأسمالية اللازمة لبنا الطاقات الإنتاجية وتأمين حاجات الاستهلاك الوسيط والاستهلاك النهائي.

لهذا يدعو الفكر الاقتصادي إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية.

ومن هذا المنطلق جاء اهتمام السودان بالتجارة الخارجية منذ الاستقلال ويعتبرها إحدى القطاعات الاقتصادية المهمة في السودان وحلقة الوصل في تطوير الاقتصاد الوطني لارتباطها بدناميكية الاقتصاد العالمي وقاطرة تجذب وراءها كافة الأنشطة الاقتصادية وتزداد أهميتها في تمويل النشاط الاقتصادي واستيراد مدخلات الإنتاج والسلع الرأسمالية فضلاً عن بعض السلع الاستهلاكية الأساسية¹.

المسار التاريخي للتجارة الخارجية في السودان:

لمعرفة تطورات التجارة الخارجية في السودان لابد من النظر الى السياسات الاقتصادية التي طبقت منذ الاستقلال وإلى يومنا هذا، نجد انها تميزت بالتغيير وعدم الثبات من حكومة إلى أخرى وتتمثل في ثلاثة أنظمة كما يلي²:

أولاً: نظام اقتصادي قائم على مزيج من اقتصاد السوق والتخطيط التأشيرى:

وهذا التوجه بدأ بعد الاستقلال في الخمسينيات والستينيات ابتداءً منذ عام 1959م، ولم تحاول السلطات التدخل لتغيير النظام الاقتصادي والتجاري تقادياً من حدوث اختلالات في العلاقات التجارية بين السودان والدول الأخرى مثل بريطانيا، تركيا ومصر وغيرها الذين كانوا يعتبرون الامتداد الطبيعي للاقتصاد والتجارة السودانية في إنتاج وتصدير المواد الأولية الزراعية خاصة القطن، الصمغ العربي، الفول السوداني، وفي المقابل كانوا يزودون السودان ببعض احتياجاته البسيطة من المواد الخام والكيماويات والمواد الغذائية المصنعة والمشروبات والآلات والمعدات

¹ عيسى ترتيب شاطر، ورقة بعنوان تجارة السودان الخارجية المسار التاريخي والافاق المستقبلية، ورقة قدمت في معرض الخرطوم الدولي، الدورة 35، يناير 2018.

² المرجع السابق.

ووسائل النقل من الخارج. بمعنى تبنت السلطات الهيكل الاقتصادي والتجاري الموجود منذ الفترة الاستعمارية.

بعدها جاءت حكومة جديدة وعمدت إلى وضع خطط تنموية قامت على النموذج الرأسمالي الغربي يركز على الاستثمارات التي تعظم الأرباح والتي هدفت إلى تحقيق معدلات نمو عالية، وانشأت الحكومة بنك السودان المركزي لوضع وتنفيذ السياسة النقدية وتنمية القطاع المصرفي لدعم التجارة. ثم عقب ذلك قيام حكومة ديمقراطية في السودان وفي عهدها زاد الطلب على السلع والخدمات مما أدى إلى توسع أفقي كبير في مشروعات القطاع الزراعي وفي مناطق معينة بحكم توفر الموارد اللازمة لتلك المشروعات وقد ساهم ذلك بدرجة كبيرة في تكريس النظام الاقتصادي والتجاري القائم على أحادية الهيكل وفي هذه الفترة زادت القدرة الشرائية للجنيه كما تغير هيكل الاقتصاد والتجارة وأن 98% من إجمالي الصادرات كانت عبارة عن سلع زراعية.

الثاني: نظام اقتصادي قائم على التحكم الحكومي والتخطيط المركزي:

في هذا النظام تم فتح الباب للاستيراد بالتسهيلات الائتمانية بالموارد الأجنبية وتسديدها على دفعات سنوياً، والاستيراد عن طريق المقايضة، الاستيراد بدون قيمة من السودانيين بالخارج لسد النقص في الأسواق الداخلية، وقد أدت هذه الإجراءات إلى عجز دائم في الميزان التجاري المدفوعات. نتيجة للعجز بين الإيرادات والانفاق الحكومي ولجأت الحكومة إلى الاقتراض من النظام المصرفي مما أدى إلى ارتفاع الأسعار في المستوى العام بصورة مستمرة وتزايد العجز في الميزان التجاري وتوسعت المديونية الخارجية أضف إلى ذلك ارتفاع سعر صرف العملة المحلية مقابل الدولار مراراً وكان ذلك تعبيراً عن حالة عدم التوازن الداخلي والخارجي التي كانت سمة غالبية في الاقتصاد السوداني في تلك الفترة. ومن أبرز مميزات هذه الفترة أن 68% من إجمالي الصادرات تدخل إلى أسواق الاتحاد الأوروبي عبر اتفاقية لومي (ACP) وإلى دول المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي (OECD). وحدث تغيير طفيف في هيكل الصادرات إذ بدأت الزيوت والجلود المدبوغة تدخل ضمن الصادرات كسلع صناعية وبالتالي انخفضت الصادرات الزراعية إلى 90% من إجمالي الصادرات السودانية.

الثالث: نظام اقتصادي قائم على منهج اقتصاد السوق الحر والاقتصاد الإسلامي:

بدأ هذا النظام في عام 1989م واستمر حتى يومنا هذا وقد طرح حزمة من الإجراءات تهدف إلى إصلاح الاقتصاد منها سياسة التحرير الاقتصادي واعتماد منهج اقتصاد السوق كنظام اقتصادي.

خلال التسعينيات وبالرغم من أنه حصل تطور كبير في البنى التحتية الأساسية والخدماتية وللجارية الخارجية متمثلة في مجال النقل البري، قطاع الاتصالات، قطاع الخدمات المالية إلا أن

هيكّل التجارة الخارجية لم يحدث فيه تغيير وبالتالي استمر العجز في الميزان التجاري مما أثر سلباً على المؤشرات الاقتصادية.

إذاً ومن خلال هذا الاستعراض التاريخي للتطورات التي مر بها الاقتصاد منذ فترة الاستقلال وإلى الآن وعلى ضوء هذا تشكلت ملامح هيكل التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني. وكان للتحوّلات في الأنظمة الاقتصادية الأثر المباشر في التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني ولا سيما أنه ترتبط بشكل وثيق بوحدة من أهم السياسات الاقتصادية الكلية، ألا وهي السياسة النقدية التي تعتبر أهم آليات سياسة التجارة الخارجية، كمحفز ومحرك أساسي للنشاط التصديري.

ولتوضيح مسار التجارة الخارجية تم تحليل التجارية للفترة المتاحة 2007م - 2016م لتسليط الضوء على نتائج الحقبة الأخيرة بغرض التفكر لافاق مستقبلية تؤدي إلى تنمية وزيادة الصادرات وتغيير هيكل التجارة الخارجية.

نتائج سياسات التجارة الخارجية في الفترة من 2007 - 2016م:

هدفت السياسة العامة للدولة في العام 2004م إلى توسيع قاعدة الصادرات إلى جانب تقوية القدرات والميزة التنافسية لسلع الصادر غير البترولية وقد تم التأمين على الاهتمام بفتح أسواق جديدة إلى جانب تطوير الأسواق التقليدية.

أما في جانب الاستيراد وفي الاتجاه نحو إكمال تحرير التجارة الخارجية فقد تمت بعض التعديلات كمنح التمويل بالنقد الأجنبي وتعديل الفترة الخاصة بفترة التمويل والتي لا تتجاوز عاماً واحداً¹.

¹ اعداد الباحثة من تقارير بنك السودان المركزي.

الميزان التجاري وحجم التبادل التجاري واتجاه الصادرات والواردات:

أولاً: الميزان التجاري:

تحسن الميزان التجاري بسبب انخفاض العجز من 339.7 مليون دولار في عام 2003م إلى 279.5 مليون دولار في العام 2004م بنسبة بلغت 14.2% ويعزى ذلك للزيادة الكبيرة في الصادرات في العام 2004م بنسبة زيادة بلغت 48% والتي فاقت الزيادة في حصيللة الواردات والتي بمعدل 41%.

أما في العام 2005م ارتفع العجز في الميزان التجاري حيث بلغ 1121.7 مليون دولار بمعدل 591.4% ويعزى ذلك للزيادة الكبيرة في الواردات التي ارتفعت من بمعدل 65.8% مقارنة بالعام 2004م. واستمر العجز في الارتفاع حيث بلغ العجز في العام 2006م 1448.1 مليون دولار وذلك لازدياد حصيللة الواردات بنسبة أكبر من الارتفاع في حصيللة الصادرات حيث ارتفعت نسبة زيادة الواردات 19.5% وذلك لارتفاع الواردات الحكومية. أما في عام 2007م تحول عجز الميزان التجاري من 1148.1 مليون دولار إلى فائض وقدره 1156.8 مليون دولار وذلك لازدياد حصيللة الصادرات البترولية. وفي عام 2008م ارتفع الفائض في الميزان التجاري مما كان عليه في العام 2007م حيث بلغ الفائض 3441.1 مليون دولار في عام 2008م وذلك لازدياد حصيللة الصادرات البترولية كما أن الواردات ارتفعت 6.6% نتيجة لارتفاع واردات القطاع الخاص بالرغم من انخفاض الواردات الحكومية. أما في عام 2009م تحول الميزان التجاري من فائض مقداره 3441.1 مليون دولار في عام 2008م إلى عجز 694.3 مليون دولار وذلك لانخفاض حصيللة الصادرات بسبب تداعيات الازمة المالية العالمية على أسعار النفط. أما في عام 2010م من عجز مقداره 294.3 مليون دولار في عام 2009م إلى فائض بمبلغ 2564.9 مليون دولار وذلك

لارتفاع حصيلة الصادرات ويعزى ذلك في المقام الأول إلى ارتفاع أسعار الصادرات البترولية وصادرات الذهب¹.

اتجاه الصادرات والواردات السودانية:

تعتبر الدول الآسيوية غير العربية اكبر الأسواق للصادرات السودانية، وكذلك أكبر الأسواق للواردات السودانية، وتتصدر هذه الدول دولة الصين الشعبية سواء في التصدير أو الاستيراد².

¹ المرجع السابق.
² المرجع السابق.

الفصل الخامس

الإطار التحليلي للدراسة والخاتمة

المبحث الأول: الإطار التحليلي

المبحث الثاني: الخاتمة.

الإطار التحليلي:

لاختبار صحة الفرضيات اعتمدت الدراسة على منهجي المنهج التحليلي الوصفي والمنهج

القياسي.

أولاً: المنهج التحليلي الوصفي:

يعرف على أنه مجموعة الإجراءات البحثية التي تتكامل لوصف الظاهرة أو الموضوع اعتماداً على جمع الحقائق والبيانات وتصنيفها وتحليلها تحليلاً كافياً ودقيقاً؛ لاستخلاص دلالتها والوصول إلى نتائج أو تعليمات عن الظاهرة أو الموضوع محل البحث يعني تحليل البيانات من خلال التمثيل البياني والتوصيف الإحصائي¹.

ثانياً: التمثيل البياني:

يعني تمثيل البيانات باستخدام إحدى طرق التمثيل البياني وهي (الأعمدة البيانية، والرسم البياني الدائري، والمنحنيات التكرارية والمضلعات التكرارية والمدرجات التكرارية، وغيرها) وسيتم تمثيل بيانات الدراسة باستخدام الأعمدة البيانية لأنها هي الأنسب لتمثيل البيانات الكمية. التمثيل البياني لكل واحد من المتغيرات بمفرده لتوضيح المسار التاريخي لبيانات المتغير خلال فترة الدراسة، ثم بعد ذلك يتم تمثيل المتغيرات مع بعضها البعض لقياس تأثير كل متغير على الآخر².

¹ ابتسام صاحب موسى الزوبني، منهج البحث الوصفي، شبكة جامعة بابل – نظام التعليم الإلكتروني، تاريخ الدخول 2018/2/18م، زمن الدخول AM. 6:48

² طارق محمد الرشيد، سلسلة البحث العلمي، السودان، 2011، ص 26.

أولاً: التمثيل البياني لكل واحد من المتغيرات (الأعمدة البيانية البسيطة):

1- تمثيل بيانات الميزان التجاري:

جدول رقم (2) بيانات الميزان التجاري خلال فترة الدراسة:

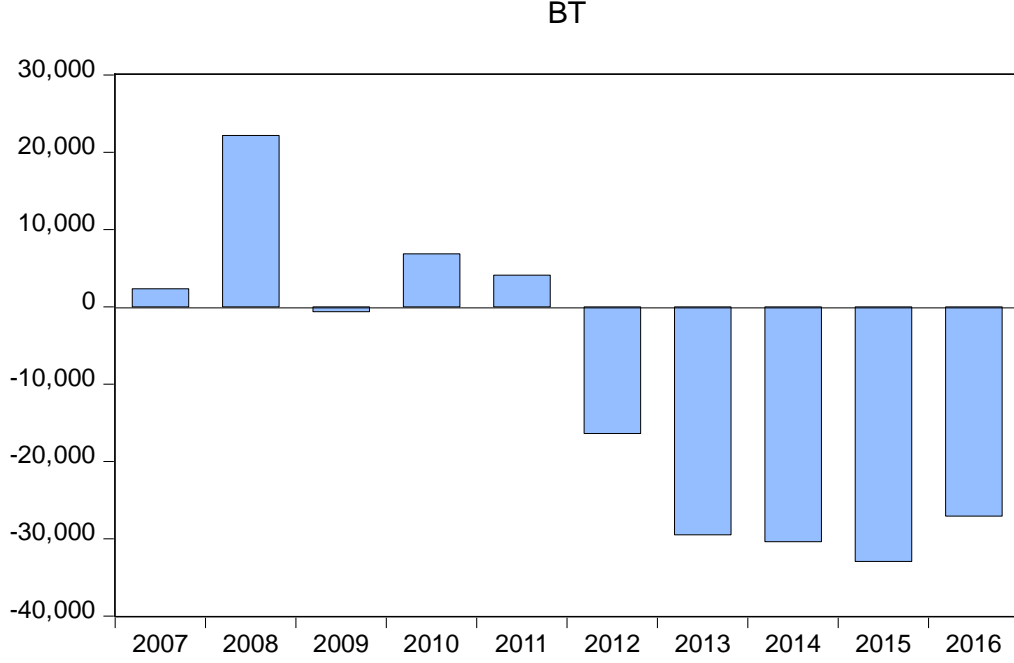
(القيمة بالجنيه السوداني).

السنة	الميزان التجاري
2007	2336.7
2008	22171.1
2009	-631.2
2010	6848.3
2011	4080.1
2012	-16402
2013	-29488.3
2014	-30381.9
2015	-32956.7
2016	-27078.4

المصدر: بنك السودان المركزي.

شكل رقم (2)

يوضح التمثيل البياني لبيانات الميزان التجاري



المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج E VIEWS.

BT يمثل Balance Trade أو الميزان التجاري.

يلاحظ من الجدول رقم (2) والشكل رقم (2) أن أعلى قيمة للميزان التجاري أي أنه حقق فائض في

العام 2008م وذلك لزيادة حصيلة الصادرات البترولية، وكانت أقل قيمة للميزان التجاري كانت

في العام 2015م انخفاض الصادرات غير البترولية وإرتفاع الواردات.

2- تمثيل بيانات المراجعة:

جدول رقم (3)

يوضح بيانات المراجعة خلال فترة الدراسة:

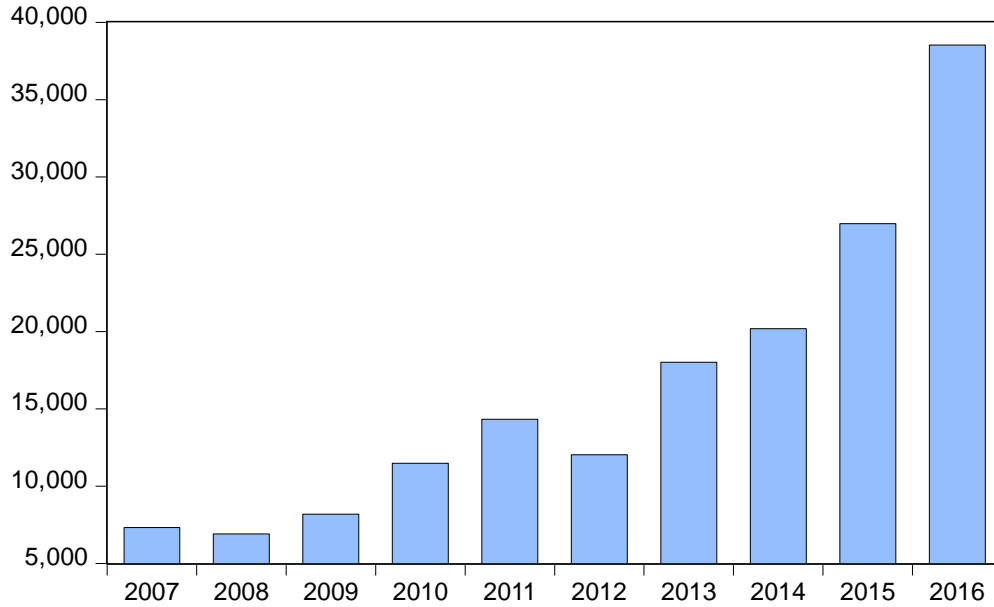
السنة	المراجعة
2007	7311.6
2008	6899.7
2009	8186.3
2010	11474.1
2011	14312.9
2012	12021.9
2013	18012.7
2014	20180.4
2015	26968.5
2016	38518.7

المصدر: بنك السودان المركزي.

شكل رقم (3)

يوضح التمثيل البياني لعمليات المراجعة.

Morabaha



المصدر: إعداد الدارس بواسطة برنامج E VIEWS

يلاحظ من جدول رقم (3) والشكل رقم (3) أن المربحة في زيادة مستمرة فكانت أعلى قيمة لها في العام 2016م وبلغت أدنى قيمة لها في العام 2008م.

3- تمثيل بيانات الصادرات السودانية:

جدول رقم (4)

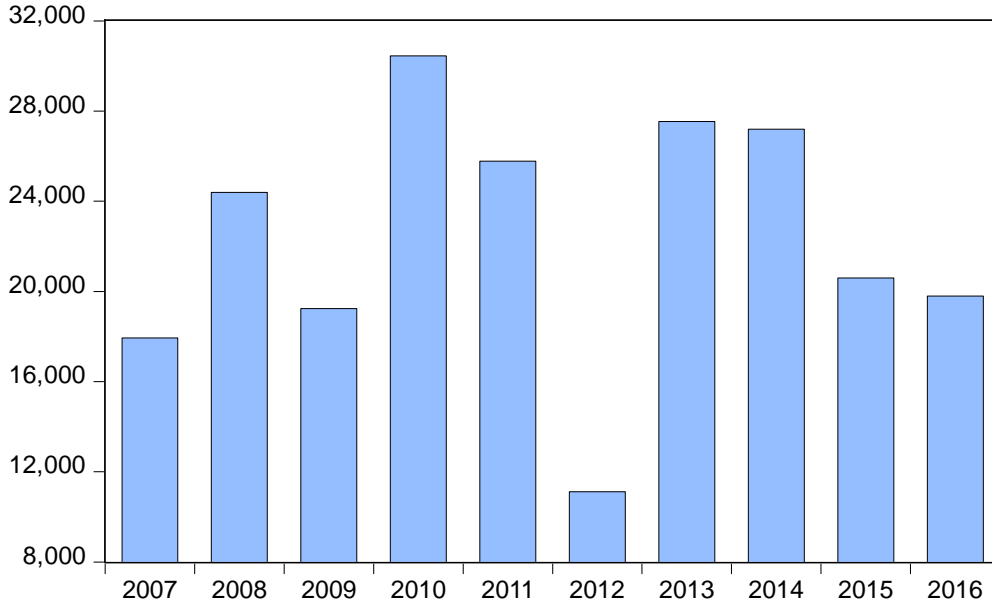
يوضح الصادرات السودانية خلال فترة الدراسة:

الصادرات	السنة
17935.9	2007
24391.3	2008
19239	2009
30449.4	2010
25780.7	2011
11113.4	2012
27540.7	2013
27188.7	2014
20598.5	2015
19799	2016

المصدر: مجلة المصرفي العدد 83 مارس 2017م، ص 9.

شكل رقم (4)

يوضح التمثيل البياني لبيانات الصادرات.
Exports



المصدر: إعداد الدارس بواسطة برنامج E VIEWS

يلاحظ من جدول رقم (4) الشكل رقم (4) أن الصادرات السودانية غير مستقرة على وتيرة واحدة فتارة تزيد وتارة تتخفف ولكن في العام 2010م بلغت أعلى قيمة لها خلال فترة الدراسة وذلك لارتفاع أسعار صادرات المنتجات البترولية وبلغت أدنى قيمة لها في العام 2012م وذلك لانخفاض الكميات المصدرة من النفط الخام والمنتجات البترولية.

4- تمثيل بيانات الواردات السودانية:

جدول رقم (5)

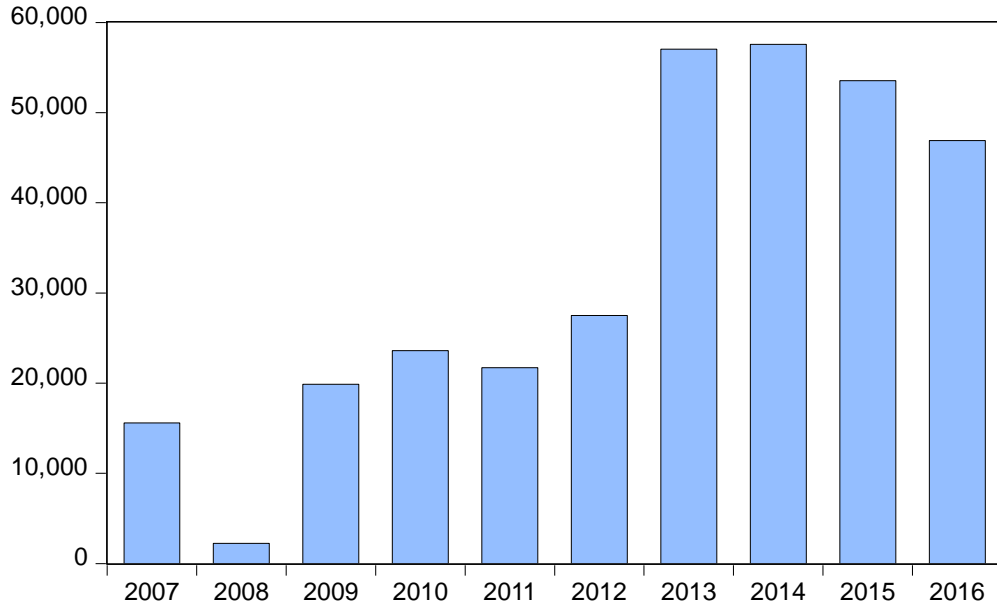
يوضح الواردات السودانية خلال فترة الدراسة:

الواردات	السنة
15599.2	2007
2220.2	2008
19870.2	2009
23601.1	2010
21700.6	2011
27515.4	2012
57029	2013
57570.6	2014
53555.2	2015
46877.4	2016

المصدر: مجلة المصرفي العدد 83 مارس 2017م، ص 9.

شكل رقم (5)

يوضح التمثيل البياني لبيانات الواردات.
Imports



المصدر: إعداد الدارس بواسطة برنامج E VIEWS

يلاحظ من الجدول رقم (5) والشكل رقم (5) أن الواردات السودانية خلال فترة الدراسة تزيد ثم تتخفف، وكانت أعلى قيمة لها في العام 2014م وذلك لارتفاع واردات المواد الخام والمواد الكيماوية والمنسوجات والتبغ، وبلغت الواردات ادنى قيمة لها في العام 2008م وذلك لانخفاض الواردات الحكومية.

ثانياً: تمثيل المتغيرات مع بعضها البعض لقياس الأثر ومناقشة الفرضيات:

1- مناقشة الفرضية الأولى: وتقول: توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المربحة والتجارة

الخارجية (الميزان التجاري).

جدول رقم (6)

يوضح الارتباط بين المربحة والميزان التجاري.

Correlations

		MorabhaSD	BTSD
MorabhaSD	Pearson Correlation	1	-.744*
	Sig. (2-tailed)		.014
	N	10	10
BTSD	Pearson Correlation	-.744*	1
	Sig. (2-tailed)	.014	
	N	10	10

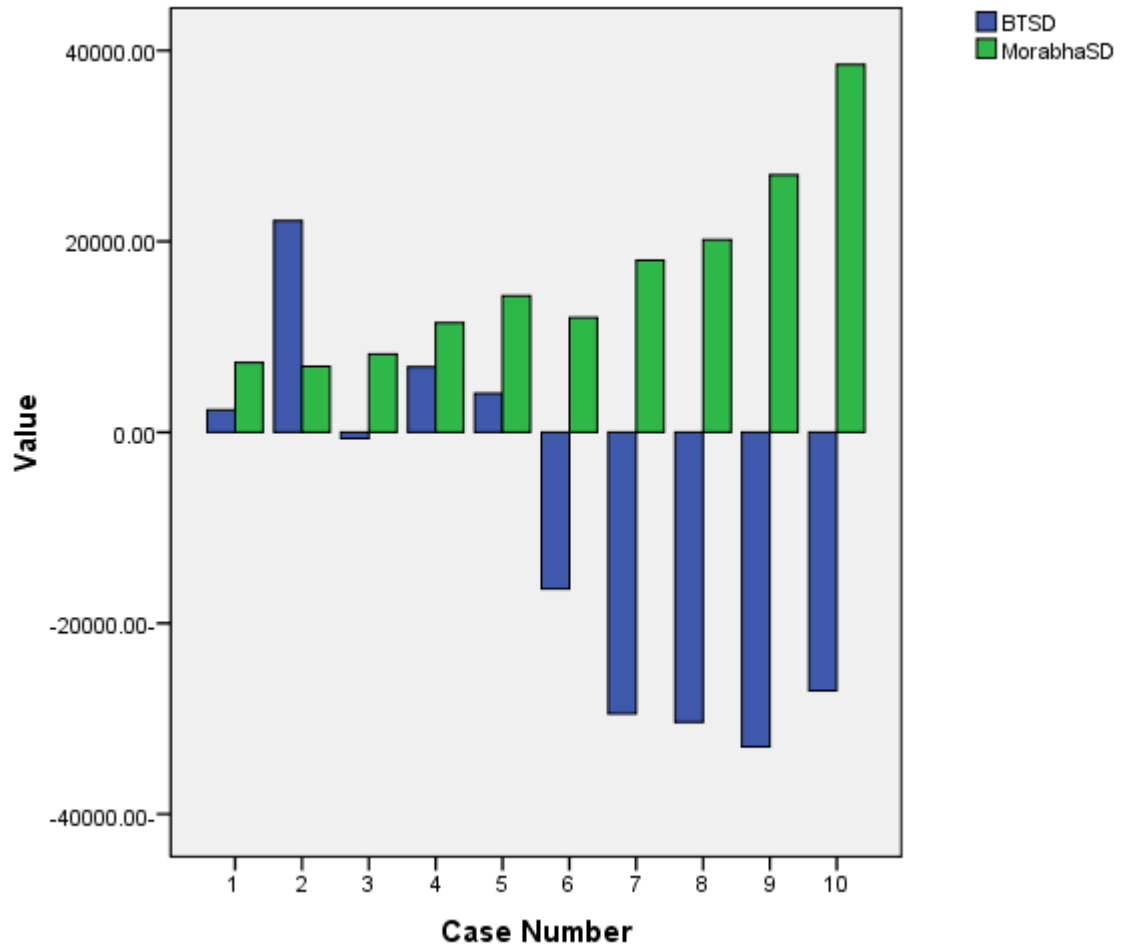
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج SPSS.

الجدول أعلاه يمثل الارتباط بين بيانات المربحة وبيانات الميزان التجاري خلال فترة الدراسة فنجد أن العلاقة بينهما علاقة عكسية وذلك للإشارة السالبة للارتباط، والارتباط بين المتغيرين قوي حيث بلغت قيمة الارتباط 74% وهو ارتباط معنوي لان درجة المعنوية تساوي 0.014 وهي معنوية لأنها أقل من 0.05. أي أنه توجد علاقة عكسية بين عمليات المربحة والتجارة الخارجية.

شكل رقم (6)

يوضح التمثيل البياني لبيانات المربحة والميزان التجاري خلال فترة الدراسة



المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج SPSS.

1- مناقشة الفرضية الثانية. وتقول الفرضية بأنه توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المربحة والواردات.

جدول رقم (7)

يوضح الارتباط بين المربحة والواردات

Correlations

		MorabhaSD	ImportsSD
MorabhaSD	Pearson	1	.739*
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)		
	N		
ImportsSD	Pearson	.739*	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)		
	N		

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

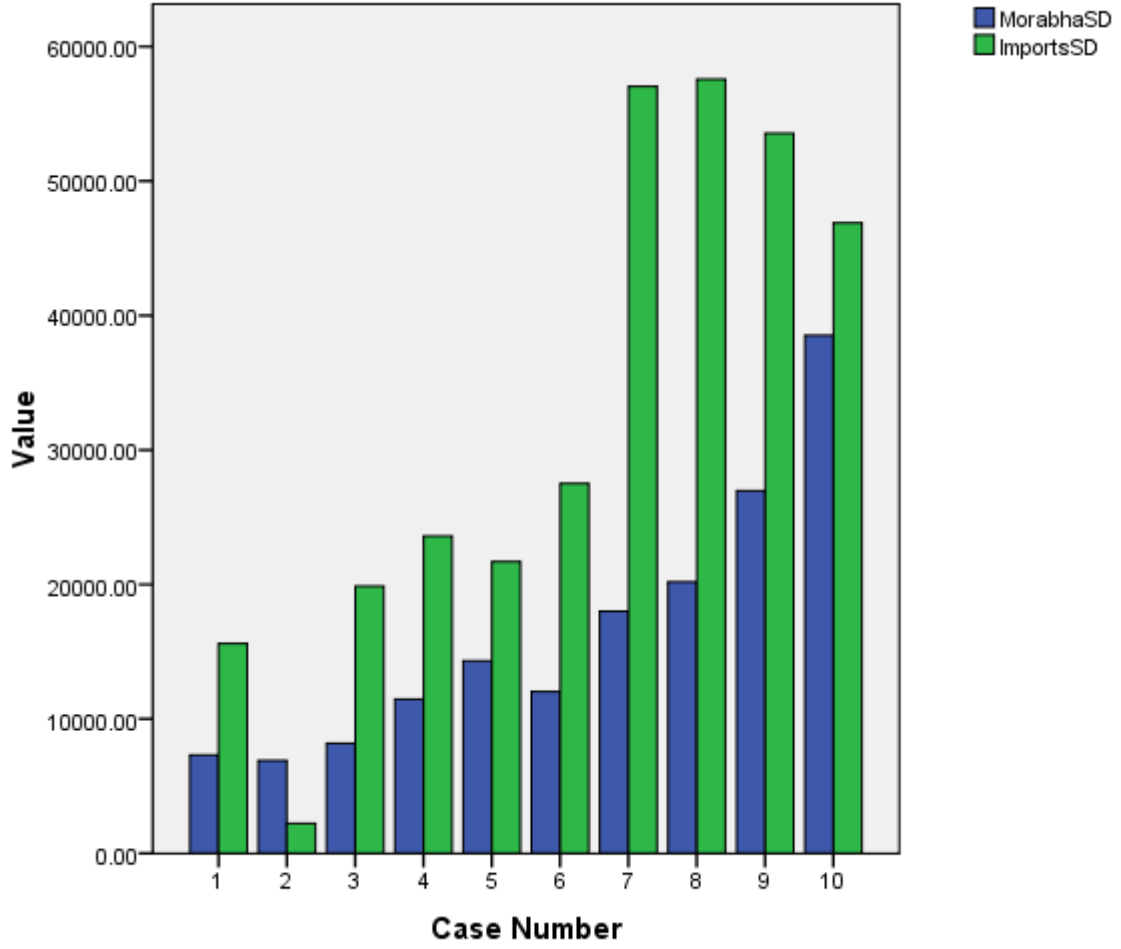
المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج SPSS

الجدول أعلاه يمثل الارتباط بين بيانات المربحة والواردات حيث أن الارتباط بينهما قوي ويساوي 73% وهو ارتباط طردي، والارتباط معنوي لان قيمة sig المحسوبة وهي 0.015 أقل من 0.05%.

وهذا ما يثبت الفرضية التي تقول إنه هنالك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المربحة والواردات. ويتضح ذلك أكثر من خلال الرسم البياني الآتي.

شكل رقم (7)

يوضح التمثيل البياني لبيانات المراجعة والواردات.



2- مناقشة الفرضية الثالثة: وتقول: توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المربحة والصادرات.

جدول رقم (8)

يوضح الارتباط بين المربحة والصادرات

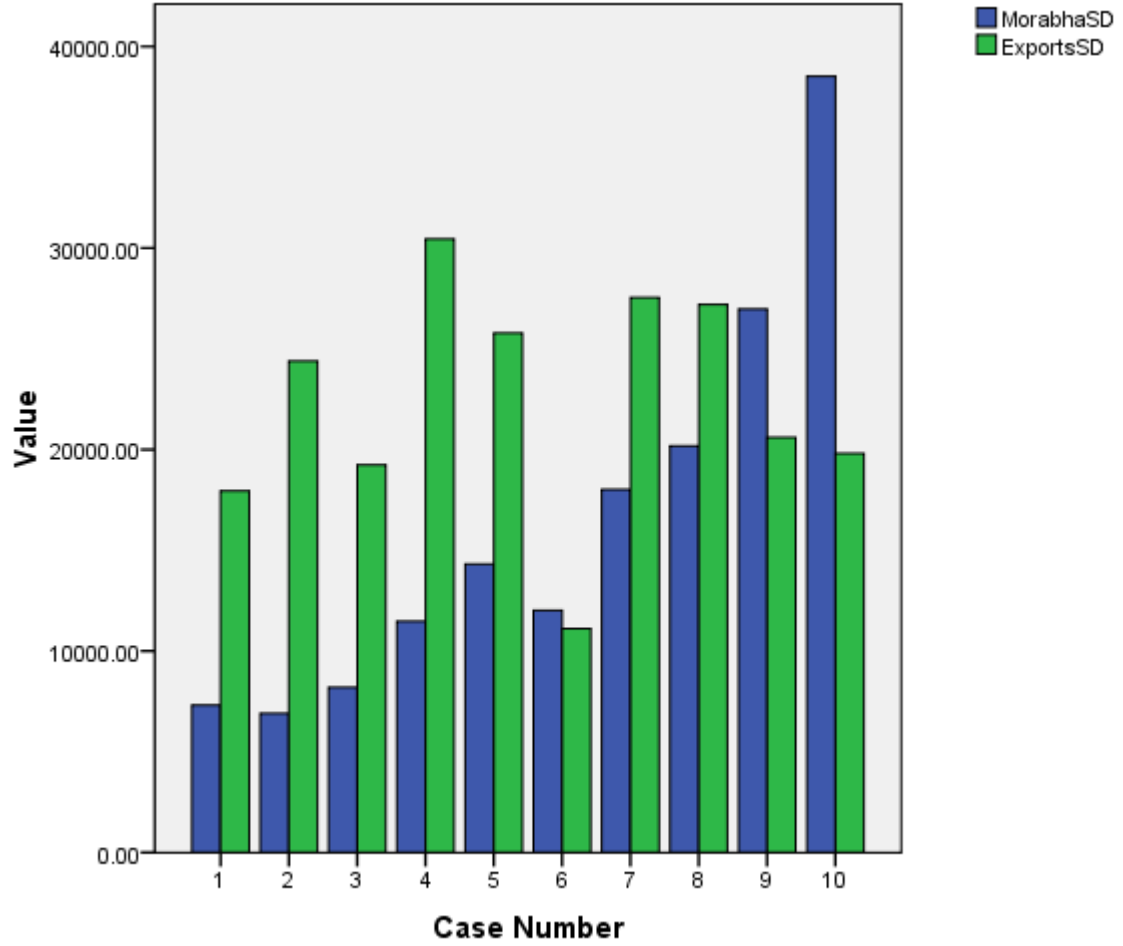
		MorabhaSD	ExportsSD
MorabhaSD	Pearson Correlation	1	.000
	Sig. (2-tailed)		.999
	N	10	10
ExportsSD	Pearson Correlation	.000	1
	Sig. (2-tailed)	.999	
	N	10	10

المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج SPSS.

الجدول أعلاه يمثل الارتباط بين بيانات المربحة والصادرات السودانية خلال فترة الدراسة حيث أن الارتباط بينهما ضعيف جدا يساوي 0% وهذا ينفي الفرضية التي تقول إن هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المربحة والصادرات لان درجة المعنوية بلغت 0.999 وهي أكبر من 0.05.

شكل رقم (8)

يوضح التمثيل البياني لبيانات المربحة والصادرات خلال فترة الدراسة.



المصدر: إعداد الدراسة بواسطة برنامج SPSS.

الخاتمة:

أولاً: النتائج:

1- يؤثر التمويل باستخدام صيغة المربحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في حجم التجارة الخارجية.

2- يؤثر التمويل باستخدام صيغة المربحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في حجم الواردات السودانية.

3- لا يؤثر التمويل باستخدام صيغة المربحة بواسطة المصارف الإسلامية في السودان في الصادرات السودانية.

(والنتائج السابقة انفردت بها هذه الدراسة عن الدراسات السابقة)

4- نجد أن التمويل المصرفي بصيغة المربحة ظل يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ بلغ متوسط نسبة مساهمة التمويل بالمربحة 52% من إجمالي التمويل الإسلامي خلال فترة الدراسة.

5- السودان يصدر إلى الدول الآسيوية أكثر من 86% من إجمالي صادراته ويستورد من ذات الدول أكثر من 80% من إجمالي وارداته.

ثانياً: التوصيات:

- 1- إتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد في زيادة الإنتاج للنهوض بقطاع الصادر.
- 2- وضع ضوابط وسياسات تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في التمويل بالمربحة.
- 3- عدم التساهل في الضمانات عند منح التمويل بالمربحة وعدم الاعتماد على الضمانات الشخصية.

4- تدريب موظفي المصارف العالمين في التمويل بصيغة المرابحة وإحاطتهم بأحكام الشريعة الإسلامية في التطبيق المصرفي للمرابحة.

5- زيادة إمكانية الدولة من إنتاج السلع والخدمات محلياً وذلك لتقليل الواردات واستخدام النسب الأكبر من التمويل الإسلامي في الصادرات.

ثالثاً: توصيات لدراسات مستقبلية:

1- المشاركة وأثرها في التجارة الخارجية.

2- المرابحة وأثرها على منح التمويل المصرفي.

3- قياس أثر المخاطر التي تتعرض لها عملية التمويل بالمرابحة.

قائمة المراجع:

أولاً: القرآن الكريم:

1-سورة الحديد الآية 21.

2-سورة البقرة الآية 275.

ثانياً: الكتب والمراجع:

1- الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية وانحرافاته التطبيقية.

2- أحمد علي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الطبعة الثانية، 2016.

3- إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر، 2008.

4- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر 2003.

5- حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 2013م.

6- حسين حسين شحاتة، التمويل بالمرابحة كما تقوم به المصارف الإسلامية بين الواقع والواجب

7- طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2010.

8- كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، ندوة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، جامعة بسكرة، 2006.

9- محمد الشحات الجندي، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الثانية، 1996

10- عبد العظيم أبوزيد، بيع المربحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2004م.

11- عبدالرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، دار الجامعة للنشر والتوزيع

12- عزالدين محمد حوجة، الدليل الشرعي للمربحة، الطبعة الأولى 1998م.

13- عوض طالب، التجارة الدولية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، الطبعة الأولى، القاهرة، 2013م.

14- عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المربحة في ضوء الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات.

15- فياض عبدالمنعم حسنين، بيع المربحة في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى 1996.

ثالثاً: الرسائل العلمية:

1- إبراهيم محمد عبدالله، آثار النظام الربوي على تطبيق النموذج الإسلامي للمصارف، رسالة ماجستير في الاقتصاد، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2010م.

2- ادم هارون خاطر، أثر سياسات الاعتمادات المستندية، على تشجيع عمليات التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2010م

3- الفاتح محمد علي سالم، أثر تطبيق صيغة المربحة على منح التمويل المصرفي في السودان، (رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2002).

4- حسن الشيخ أحمد الطاهر، التركيز على صيغة المربحة وأثره في التمويل المصرفي، (رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، غير منشورة، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم

والتكنولوجيا، 2013م).

- 5- كمال محمد عيسى النعيم، تمويل التجارة الخارجية في السودان 1984-1999، (رسالة ماجستير في الاقتصاد، غير منشورة، كلية الدراسات العليا جامعة الخرطوم 1998م).
- 6- محمد الحاج عبد الله موسى، الآثار الاقتصادية الكلية لتطبيق صيغ التمويل الاسلامي دراسة تطبيقية على الاقتصاد السوداني 1190-2005م، (رسالة دكتورته غير منشورة، في الاقتصاد، كلية الدراسات العليا، جامعة الخرطوم، 2008).
- 7- محمد محمد طاهر قريش، المصارف ودورها في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2014م.
- 8- معاوية محمد خاطر بريمة، التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2014م.
- 9- سحر عبد القادر عبد الدائم، التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا 2016م.
- 10- عبدالغفار مضوي الشيخ، أثر التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية (رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الدراسات العليا جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2008).
- 11- علودة نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، منشورة، جامعة مولود معمري، 2014م.
- 12- رحاب علي الشريف، إدارة مخاطر العمليات المصرفية بالتطبيق على صيغة المرابحة للأمر بالشراء، ماجستير، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2012م.

رابعاً: الأوراق العلمية:

- 1- حسام الدين عفانة، بيع المرابحة المركبة كما تجرّيه المصارف الإسلامية، ورقة مقدمة في مؤتمر "الاقتصاد الإسلامي وأعمال البنوك" / جامعة الخليل.

- 2- محمود إبراهيم مصطفى، ورقة بعنوان عقد المرابحة ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية، قدمت في المؤتمر العالمي الثالث، جامعة أم القرى. محمد إبراهيم أبوشادي، صيغ وأساليب استثمار الأموال في البنوك الإسلامية، دار لنهضة العربية للنشر، الطبعة الأولى 1996م
- 3- عيسى ترتيب شاطر، ورقة بعنوان تجارة السودان الخارجية المسار التاريخي والآفاق المستقبلية، (ورقة قدمت في معرض الخرطوم الدولي، الدورة 35، يناير 2018م).
- 4- طارق محمد الرشيد، سلسلة البحث العلمي، السودان، 2011.

خامساً: الانترنت:

- 1- ابتسام صاحب موسى الزوبني، منهج البحث الوصفي، شبكة جامعة بابل - نظام التعليم الالكتروني، تاريخ الدخول 2018/2/18م، زمن الدخول 6:48AM
- 2- التجارة الخارجية، زمن الدخول 11:30 صباحا 2018/1/15م، <http://mawdoo3.com>

سادساً: التقارير والمجلات:

- 1- تقارير بنك السودان المركزي.
- 2- مجلة المصرفي.

سابعاً: المقابلات:

- 1- مقابلة مع هيثم يوسف الفاضل، إدارة الائتمان، قسم الاستثمار، بنك أمدرمان الوطني.