



جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
كلية الدراسات العليا



تقويم تجربة التمويل بالمرابحة في السودان
(دراسة حالة بنك النيل 2010 – 2017)

Evaluation Of The Practice Of Murabaha Finance In Sudan

(Case Study Of Al-nile Bank 2010 _ 2017) □

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (تمويل)

إعداد الطالب:

إشراف:
د. علي أحمد الأمين

حسن أحمد المصطفى حسن

مارس 2019

الآية

قال تعالى :

{الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ}

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآية (257)

الإهداء

أهدي بحثي المتواضع هذا

إلى

أبي العزيز الذي أسندني طول حياتي

وإلى

أمي التي ربّنتني

وإلى

أخواتي العزيزات

وإلى

زوجتي العزيزة رفيقة دربي

وإلى

كل الأسرة

وإلى

أصدقائي ورفقائي دربي وأخص بالشكر زميلي : مصعب حسن أحمد

شكر وعرفان

أتوجه بالشكر إلى الله عز وجل والثناء عليه

وإلى جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

وإلى الدكتور العزيز :

علي أحمد الأمين

وإلى كل الأساتذة في كلية

الدراسات العليا

وإلى مكتبة جامعة السودان للعلوم

والتكنولوجيا

وإلى أسرة بنك النيل وإلى أسرة الإدارة

العامة للاستثمار

وإلى أسرة فرع السوق المحلي

وإلى كل من ساهم في إنجاح هذا البحث

الحمد لله رب العالمين

المستخلص

تناولت الدراسة تقييم تجربة التمويل بالمرابحة في السودان ومقارنتها بالصيغ الأخرى، بالتركيز علي بنك النيل. حيث تمثلت مشكلة البحث في إفراط المصارف السودانية وتركيزها علي صيغة المرابحة رغم ارتفاع مخاطرها المتمثلة في التعثر. هدف البحث إلي معرفة حجم التمويل والربح والتعثر لصيغة المرابحة مقارنة مع الصيغ الأخرى، إبراز أهمية وإمكانية تطبيق المرابحة في المصارف الإسلامية، التعرف على أي من صيغ التمويل تطبيقاً في المصارف السودانية. تمثلت فرضيات الدراسة أن حجم التمويل الممنوح عبر صيغة المرابحة هو الأكبر في بنك النيل و نسبة التعثر عن طريق صيغة المرابحة هي الأكبر في بنك النيل و حجم التمويل الممنوح عن طريق صيغة المرابحة هو الأكثر ربحية في بنك النيل.

توصل الباحث إلي عدة نتائج من أهمها، احتلت صيغة المقاوله النسبة الأعلى من حيث التمويل في بنك النيل وذلك لقيام بنك النيل بتنمية مشروعات التنمية بولاية شمال كردفان، صيغة المرابحة هي أكثر الصيغ استقراراً في الاستخدام وبنسبة عالية من بنك النيل حيث أن ربع الموارد المتاحة لصيغ التمويل تم تنفيذها بواسطة صيغة المرابحة، نسبة التعثر في صيغة المرابحة هي الأكبر مقارنة مع الصيغ الأخرى، وذلك يعزى لكون أن معظم عمليات التمويل تتم بهذه الصيغة.

بناء على نتائج الدراسة قدم الباحث عدة توصيات من أهمها الحصول علي ضمانات كافية لتجنب التعثر، الاستمرار في تقديم الحوافز للمصارف المتعاونة في تقديم التمويل المباشر. حث المصارف علي استخدام حسابات الاستثمار المقيدة لأغراض التمويل واستخدام الصيغ الأخرى في التمويل.

Abstract

The study examined the evaluation of the Murabaha financing experience in the Sudan and its terms in other formats, focusing on the Nile Bank. Where the problem of research in the excessive Sudanese banks and its focus on the formula of Murabaha, despite the high risk of stumbling. The purpose of the research to know the size of funding and profit and stumbling of the Murabaha formula compared to other formulas, to highlight the importance and feasibility of the application of Murabaha in Islamic banks, to identify any form of funding application In Sudanese banks. The assumptions of the study were that the volume of funding granted through the Murabaha formula is the largest in the Nile Bank and the rate of default through the Murabaha formula is the largest in the Nile Bank and the volume of financing granted through the Murabaha formula is the most profitable in the Nile Bank.

The researcher reached a number of results, the most important of which was the formula of the highest percentage of financing in the Nile Bank. In view of the development of development projects in the state of North Kordofan, the Bank of the Nile is the most stable form of use, with a high percentage of Nile Bank. The murabaha formula is the largest in comparison with other formulas, because most of the financing operations are carried out in this format.

Based on the results of the study, the researcher made several recommendations, the most important of which is to obtain sufficient guarantees to avoid stumbling, to continue to provide incentives to banks cooperating in the provision of direct financing. Urging banks to use restricted investment accounts for financing and other forms of financing.

قائمة الموضوعات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	الآية
ب	الإهداء
ج	الشكر العرفان
د	المستخلص
هـ	Abstract
و	قائمة الموضوعات
ح	قائمة الجداول
ط	قائمة الأشكال
الفصل الأول	
الإطار المنهجي والدراسات السابقة	
1	المبحث الأول: الإطار المنهجي
5	المبحث الثاني: الدراسات السابقة
الفصل الثاني	
الإطار النظري للدراسة: صيغ التمويل الإسلامي وبيع المرابحة	
15	المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامي
36	المبحث الثاني: بيع المرابحة والشبهات
الفصل الثالث	
المصارف الإسلامية	
52	المبحث الأول: مفهوم المصارف الإسلامية والتمويل
62	المبحث الثاني: مدخل تحليل تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ

الفصل الرابع	
دراسة تطبيقية على بنك النيل	
75	المبحث الأول : نشأة وتطور بنك النيل وأهدافه
83	المبحث الثاني : تقييم تجربة المراجعة بالبنك ومقارنتها بالصيغ الأخرى
94	النتائج
96	التوصيات
98	قائمة المصادر والمراجع
104	الملاحق

قائمة الجداول

رقم الصفحة	الموضوع
63	جدول (3- 2- 1): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملية المحلية في كل من عامي 2010 و 2011
65	جدول (3- 2- 2): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملية المحلية خلال عامي 2011 و 2012
66	جدول (3- 2- 3): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملية المحلية خلال عامي 2012 و 2013م
68	جدول (3- 2- 4): تدفق التمويل المصرفي بالعملية المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2013 و 2014
69	جدول (3- 2- 5): تدفق التمويل المصرفي بالعملية المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2014 و 2015
71	جدول (3- 2- 6): تدفق التمويل المصرفي بالعملية المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2015 و 2016
72	جدول (3- 2- 7): تدفق التمويل المصرفي بالعملية المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2016 و 2017
84	جدول (4- 2- 1): مبالغ التمويل حسب الصيغ
84	جدول (4- 2- 2): نسب التمويل حسب الصيغ
85	جدول (4- 2- 3): التحليل والوصفي لبيانات الدراسة
87	جدول (4- 2- 4): مبالغ الأرباح حسب الصيغ
88	جدول (4- 2- 5): نسب الأرباح حسب الصيغ
89	جدول (4- 2- 6): التحليل والوصفي لبيانات الدراسة
91	جدول (4- 2- 7): نسب التعثر حسب الصيغ
92	جدول (4- 2- 8): التحليل والوصفي لبيانات الدراسة

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	الموضوع
63	الشكل(3- 2- 1): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة في كل من عامي 2010 و 2011
65	الشكل(3- 2- 2): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة خلال العام 2012
67	الشكل(3- 2- 3): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة خلال العام 2013م
68	الشكل(3- 2- 4): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2014
70	الشكل(3- 2- 5): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2015
71	الشكل(3- 2- 6): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2016
73	الشكل(3- 2- 7): تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2017
85	الشكل (4- 2- 1): يوضح نسب التمويل حسب الصيغ
88	الشكل (4- 2- 2): يوضح نسب الأرباح حسب الصيغ
91	الشكل (4- 2- 3): يوضح نسب التعثر حسب الصيغ

الفصل الأول

الإطار المنهجي والدراسات السابقة

المبحث الأول: الإطار المنهجي

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول

المقدمة

تتعدد أساليب التمويل في المصارف الإسلامية وإن كان جميعها تتفق في المشاركة في الربح والخسارة واستبعاد التعامل بالفائدة استبعاداً كلياً ومن هذه الصيغ صيغة المرابحة التي تعتبر صيغة من صيغ التمويل الإسلامية واحدي وسائل توظيف الأموال بالمصارف الإسلامية ونظرياً تعتبر صيغة المرابحة أكثر صيغ التمويل استخداماً حيث تحتل المراكز الأولى من بين الصيغ الإسلامية لأسباب نتطرق لها لاحقاً من خلال البحث.

فالإسلام شرع المرابحة وأباحها تيسيراً على الناس حتى يستفيد البنك والعميل من التمويل.

يعتبر التمويل من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها المصارف بصفه عامة في تحقيق أهدافها وتمثل عوائده أهم مصدر للأرباح والمصارف الإسلامية تقوم بمنح التمويل عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة التي تلائم مختلف الأنشطة سواء كانت تجارية أو صناعية أو زراعية أو عقارية وغيرها من الأنشطة الأخرى ، ولعل أهم الصيغ التي تطبقها المصارف هي المرابحة والمشاركة والمضاربة والمقاوله، ولكن المصارف السودانية تركز في تمويلها على صيغة المرابحة على الرغم من الضوابط والمنشورات الصارمة الصادرة من البنك المركزي بهذا الصدد.

تناولت الدراسة تقييم تجربة التمويل بالمرابحة في السودان بالتركيز على بنك النيل، وأبرزت الدراسة المقارنة بينها وبين الصيغ الإسلامية المختلفة ، جاءت المقارنة من حيث نسبة التمويل الممنوح بصيغة المرابحة ونسبة التعثر ونسبة الربح ومقارنتها بالصيغ الأخرى

مشكلة البحث :

تتمثل مشكلة هذه الدراسة في إفراط المصارف السودانية وتركيزها على صيغة المرابحة رغم ارتفاع مخاطرها. تقويم تجربة التمويل بالمرابحة في السودان من خلال الأسئلة التالية:

1- ما هي صيغة التمويل الأكثر استخداماً في بنك النيل ولماذا ؟

2- ما هي العلاقة بين استخدام صيغة المربحة وارتفاع نسبة التعثر في بنك النيل؟

3- ما هي الأسباب التي تجعل صيغة المربحة الأكثر ربحية في بنك النيل؟

أهمية البحث :

أولاً: الأهمية العلمية :

زيادة الجانب المعرفي في هذا المجال. وسد الفجوة التي تركتها الدراسات السابقة، (نسبة التمويل والربح والتعثر).

ثانياً: الناحية العملية :

الاستفادة من البحث من جانب موظفين البنك وبعض العملاء. ومعرفة المشاكل ووضع الحلول.

أهداف البحث:

1- معرفة صيغ التمويل الإسلامي وتوضيح المخاطر التي تواجهها.

2- إبراز أهمية وإمكانية تطبيق المربحة في المصارف الإسلامية عموماً والسودانية خصوصاً.

3- توضيح الأسباب التي تجعل صيغة المربحة الأكثر استخداماً في البنوك التجارية.

فرضيات البحث :

1- حجم التمويل الممنوح عبر صيغة المربحة هو الأكبر في بنك النيل.

2- نسبة التعثر عن طريق صيغة المربحة هي الأكبر في بنك النيل.

3- حجم التمويل الممنوح عن طريق صيغة المربحة هو الأكثر ربحية في بنك النيل.

منهج البحث :

يعتمد هذا البحث على المنهج التاريخي من خلال الدراسات السابقة، والمنهج الوصفي التحليلي من خلال المقابلات الشخصية، ويعتمد على بيانات أولية من المصادر ذات الصلة بالموضوع بغرض تصنيفها وتحليلها إضافة إلى جمع البيانات من ميزانيات المصارف الإسلامية والدوريات والتقارير الثانوية لهذه البنوك بغض تحليلها.

حدود البحث :

الحدود المكانية : السودان

الحدود الزمانية : من عام 2010 – 2017 م

هيكل البحث :

يتكون هذا البحث من أربعة فصول وثمانية مباحث وخاتمة ، اشتمل الفصل الأول الإطار المنهجي للدراسة والذي يحتوي على مبحثين يتناول المبحث الأول مشكلة الدراسة وأهدافها وأهميتها والفروض والمنهجية التي اتبعتها ، والمبحث الثاني يحتوي على الدراسات السابقة ذات الصلة. والفصل الثاني الإطار النظري للدراسة بعنوان صيغ التمويل الإسلامي ومخاطرها ويتكون من مبحثين، المبحث الأول صيغ التمويل الإسلامية، والمبحث الثاني بيع المرابحة والشبهات. والفصل الثالث بعنوان المصارف الإسلامية ، ويتكون من مبحثين، المبحث الأول مفهوم المصارف الإسلامية والتمويل ، والمبحث الثاني مدخل تحليل تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ. والفصل الرابع دراسة تطبيقية على بنك النيل ويتكون من مبحثين، المبحث الأول نشأة وتطور بنك النيل وأهدافه، والمبحث الثاني تقييم تجربة المرابحة في البنك ومقارنتها بالصيغ الأخرى. أما الخاتمة تحتوي على النتائج والتوصيات والملاحق الخاصة بالدراسة.

المبحث الثاني

الدراسات السابقة

هنالك العديد من الدراسات السابقة لها علاقة بموضوع الدراسة. ونحاول الاستفادة منها في دراسة موضوع البحث.

1/ دراسة صابر مصطفى (2006):⁽¹⁾

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

تهدف هذه الدراسة إلى :

1/المعوقات التي أدت إلى ضعف استخدام صيغ التمويل الإسلامية في المصارف السودانية والآثار المترتبة على ذلك.

2/طبيعة العمل في البنوك الإسلامية تقوم على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك بإعادة توزيع الدخل وحل مشكلة البطالة، ولذلك فإن معرفة الصعوبات التي تواجه تطبيق صيغ التمويل الإسلامية في المصارف السودانية تعطي أهمية هذا البحث.

افتترضت الدراسة:

1/إن المصارف السودانية حديثة العهد بصيغ التمويل الإسلامية.

2/هنالك علاقة قوية بين ارتفاع مخاطر هذه الصيغ وإحجام البنوك الإسلامية السودانية عن استخدامها.

3/عدم توفر الكادر البشري المؤهل في مجال التمويل بالصيغ الإسلامية أحد أسباب عدم استخدام هذه الصيغ.

(1) صابر مصطفى احمد رحمه، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية المشاكل والحلول(دراسة مصرف المزارع التجاري والبنك الإسلامي السوداني).بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا2006م

4/هنالك علاقة بين البحث عن العائد السريع وعدم استخدام هذه الصيغ.
تتبع هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ويتكون مجتمع الدراسة من بنك
السودان المركزي وجميع البنوك الإسلامية العاملة في السودان.
أهم نتائج هذه الدراسة:

1/التمويل بصيغة المشاركة يحتوي على مخاطر متعددة.
2/مخاطر بيع المرابحة تتمثل في المرابحة الصورية.
3/ صيغة المرابحة هي الصيغة الوحيدة التي كانت نسبة ربحيتها أعلى من نسبة
مخاطرتها في جميع فترات البحث.
أهم توصيات هذه الدراسة:

1/تطبيق الصيغ الإسلامية تطبيقاً صحيحاً وشرعياً.
2/تدريب الكادر البشري لمعرفة ضوابط التطبيق الأمثل للصيغ الإسلامية .
2/ دراسة نادية زكي (2007م):⁽¹⁾

تمثلت مشكلة الدراسة في أن التركيز في التمويل المصرفي في الغالب الأعم كان
منصباً على صيغة القروض وهي صيغة محرمة لما تحتويه من أسعار فائدة ربوية، كما
أنها تهتم بتوفير الضمانات للمصرف متجاهلة ظروف المستثمر في كل الأحوال. عكس
ما نجده في صيغتي المشاركة والمرابحة اللتان تراعيان ظروف المستثمر والمصرف.
تهدف الدراسة إلى:

1/إبراز دور المصارف التجارية السودانية في إنعاش عملية التجارة الداخلية
والخارجية عن طريق المشاركة والمرابحة.
2/معرفة فوائد التمويل عن طريق المرابحة والمشاركة.
تتبع هذه الدراسة المنهج التاريخي والوصفي والميداني التطبيقي على عينة من
المصارف في السودان.

(1) نادية زكي عثمان عامر، قياس وتقويم صيغتي المشاركة والمرابحة في التمويل المصرفي (دراسة تطبيقية
على المصارف السودانية في الفترة من العام (2000-2005م). بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في
الدراسات المصرفية جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2007م

أهم نتائج هذه الدراسة:

1/ إن أكثر الصيغ استخداماً في التمويل المصرفي هي المرابحة في المقام الأول والمشاركة في المقام الثاني.

2/ صيغة المشاركة هي الأكثر تحقيقاً للأرباح لكن تتخوف منها المصارف لأنها أكثر الصيغ مخاطرة.

3/ تفضل المصارف صيغة المرابحة لأنها الأسهل تطبيقاً ومتابعة ومفضلة لدى العملاء وأرباحها محددة ومعروفة.

أهم توصيات هذه الدراسة:

1/ أن تتبنى الدولة السياسات التي تقود لتشجيع عمليات التمويل بالمشاركة مع وضع الضوابط التي تقلل من مخاطرها.

2/ تخصيص شركات أو إدارات تابعة للمصارف لمتابعة العمليات التي تقوم المصارف بتمويلها.

3/ اختيار موظفين المراجعة بعناية وتجديد الكوادر وتكثيف المتابعة الدورية.

3/دراسة عماد الدين عبد الحنان (2007م):⁽¹⁾

تمثلت مشكلة الدراسة في انه قد عانى السودان على مر حقب وأزمان عديدة من تعثر في عملية التنمية الاقتصادية، فمنذ الاستقلال إلى يومنا هذا لم يتم تنفيذ خطه الاقتصادية مستوفية لشروطها الفنية.

يهدف البحث إلى:

1/ التعرف على صيغ التمويل المستخدمة في البنوك الإسلامية ومدى ملائم للنشاط التنموي.

2/ الإلمام بجوانب من واقع التنمية الاقتصادية ومعوقاتهما في السودان.

تتبع الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي والتاريخي ويعتمد على البيانات الثانوية المتاحة في المراجع والدوريات والمعلومات من الجهات ذات الصلة بالموضوع.

(1) عماد الدين عبد الحنان شطة محمود، التمويل المصرفي الإسلامي ودوره في عملية التنمية الاقتصادية في السودان (دراسة حالة بنك فيصل الإسلامي السوداني 2006-2010م) بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2011م

من نتائج هذه الدراسة:

1/ تتناسب طبيعة الودائع البنوك الإسلامية مع متطلبات عملية تمويل التنمية الاقتصادية.

2/ لا تساهم صيغ التمويل المستخدمة في بنك فيصل الإسلامي السوداني في التمويل طويل الأجل.

3/ تنفيذ سياسات بنك السودان المركزي، قلة حجم الاستثمارات المالية للبنوك السودانية في الخارج.
كما أوصت الدراسة:

1/ بزيادة رأس مال البنك بنسبة مقدره تمكنه من المساهمة في تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية.

2/ الالتزام الصارم بتوجيهات البنك المركزي وتطبيق المنشورات الصادرة منه.

4/ دراسة معاوية محمد (2014م):⁽¹⁾

تتمثل مشكلة البحث في إفراط المصارف التجارية السودانية وتركيزها على التمويل بصيغة المرابحة رغم ارتفاع مخاطرها المتمثلة في التعثر في سداد قيمة المرابحة.

يهدف البحث إلى إبراز أثر التمويل بالمرابحة في الأداء الاقتصادي من خلال معرفة أثر التمويل بالمرابحة على زيادة التمويل المصرفي ودور ذلك في ضعف مساهمة القطاع المصرفي في الأداء الاقتصادي.
افتترضت الدراسة:

1/ إن هنالك علاقة بين تركيز التمويل بصيغة المرابحة ونسبة التعثر بالمصارف التجارية.

2/ هنالك علاقة بين الإفراط بالتمويل بصيغة المرابحة والتحكم في إدارة عرض النقود.

(1) معاوية محمد خاطر بريمه، التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي السوداني 2000-2010م. بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2014م.

يتبع الباحث المنهج الوصفي والتحليلي والمنهج التاريخي وذلك في إطار جمع وتحليل البيانات من واقع المصادر الأولية والثانوية.

أهم نتائج هذه الدراسة:

1/ زيادة حجم التمويل بصيغة المربحة يؤثر في زيادة نسبة التعثر في البنوك التجارية.

2/ لا يؤدي الإفراط بصيغة المربحة إلى زيادة عرض النقود.

3/ لم تستطع السياسات النقدية والتمويلية الوصول إلى المعدلات المستهدفة في النمو عرض النقود.

أهم توصيات الدراسة:

1/ علي البنك المركزي وضع سياسات تمويلية يحدد من خلالها سقف تمويل للصيغ.

2/ علي البنك المركزي التحكم في نسبة هامش المربحات على تمويل القطاعات الإنتاجية.

5/ دراسة حسن الشيخ (2013م):⁽¹⁾

تمثلت مشكلة الدراسة أنها بالرغم مرور ما يقارب ثلاثة عقود من الزمان على أسلمة الجهاز المصرفي السوداني ووجود العديد من الصيغ الإسلامية لمنح التمويل المصرفي ظلت البنوك تركز على صيغة المربحة دون الصيغ الأخرى.

أهمية البحث تتمثل في أن البحث يساهم في إثراء المكتبة من خلال سد الفجوة العلمية للدراسات السابقة كما يعتبر مصدر للباحثين والمهتمين بقضايا التمويل المصرفي.

يهدف البحث بشكل عام إلى التعرف على أنسب الطرق والمعالجات من أجل الوصول لتطبيق سليم لصيغة المربحة وتفادي المخاطر والصعوبات والمشاكل.

من نتائج هذه الدراسة:

(1) حسن الشيخ احمد الطاهر، التركيز على صيغة المربحة وأثره في التمويل المصرفي دراسة حالة بنك التنمية التعاوني الإسلامي، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2013م.

1/تفضل المصارف صيغة المراجعة لأنها الأسهل تطبيقاً ومتابعة وأرباحها محددة ومعروفة.

2/تحقق صيغة المراجعة أهداف العميل وتساعده في توفير السيولة اللازمة.

3/وجود علاقة بين التمويل الممنوح بصيغة المراجعة وحجم التمويل المقدم لقطاعات التنمية الاقتصادية.
أهم توصيات الدراسة:

1/أقامة دورات لموظفي إدارات الاستثمار بالمصارف لتنفيذ المراجعات وفق الشريعة الإسلامية.

2/وضع ضوابط وسياسات تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في تنفيذ التمويل بصيغة المراجعة.

6/ دراسة منير محمود (2012م):⁽¹⁾

تكمن مشكلة البحث في مخاطر التمويل بالصيغ الإسلامية (مراجعة، مشاركة، مضاربة) ويترتب على مخاطر التمويل مشاكل متعددة من ضمنها مشكلة الأخلاق والتي تعيق عمل صيغة المضاربة وأيضاً هنالك مشاكل متعلقة بالمراجعة تتمثل في عدم السلامة الشرعية ومخاطر الائتمان والسوق والتشغيل.

تهدف الدراسة للتعرف على المخاطر الخاصة بصيغ التمويل الإسلامي، حيث أن التطور والتقدم الهائل في العمليات المصرفية يتطلب التعرف على المخاطر الناشئة عن صيغ التمويل الإسلامي.
افتترضت الدراسة:.

1/صيغة المراجعة تؤثر سلباً على أداء المصارف الإسلامية وتقلل كفاية استخدام الموارد.

(1) منير محمود ادم محمد، مخاطر استخدام الصيغ الإسلامية وأثرها في أداء المصارف العاملة في السودان دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي 2007-2011م. بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (عام) جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2012م.

2/إنشاء مشروعات بالمشاركة بطاقة إنتاجية أكبر أو أقل من اللازم يؤدي إلى
عدم استغلال الطاقة الإنتاجية بالصورة المطلوبة وبالتالي يؤثر على أداء المصارف سلباً
ويؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

من نتائج هذه الدراسة:

1/مخاطر عدم السلامة الشرعية ومخاطر الائتمان والسوق والتشغيل في صيغة المراجعة تؤثر سلباً على أداء المصرف الإسلامي وتقلل كفاية استخدام الموارد.

2/التلاعب وسوء الاختيار المناسب يؤديان إلى تكبد خسائر أو أرباح متدنية تؤثر سلباً على أداء المصرف الإسلامي.
أهم توصيات الدراسة:

1/الالتزام التام بالقواعد الشرعية في تطبيق الصيغ.

2/عدم التركيز على صيغ محددة، وتفعيل كافة الصيغ، لان أي صيغة لها فوائدها ومضارها.

7 / دراسة محمد الفاتح (2004م):⁽¹⁾

تمثلت مشكلة البحث في لجوء الكثيرون للتعامل مع المصارف التقليدية الربوية لذا نقدم في هذا البحث شرحاً لبعض صيغ التمويل الإسلامي المتبعة في البنوك والمؤسسات الإسلامية والمشاكل المواجهة لتلك الصيغ من النواحي الفنية والإدارية وتطبيقها حسب فقه المعاملات الإسلامية وكذلك صيغ التمويل في البنوك التجارية ويمكن توضيح مشكلة البحث في الآتي:

1/ ما هي المشكلات والمعوقات في تطبيق صيغتي المراجعة والمضاربة.

2/ ما هي معوقات التمويل التقليدي في صيغتي القروض والاعتمادات.

وافترضت الدراسة:

1/اعتماد المصارف التقليدية في مصادر أموالها على الودائع بنسبة كبيرة مقارنة برأس مالها لأنها هي مصارف ودائع.

2/تعدد صيغ التمويل بالمصارف الإسلامية وقتلتها في المصارف التقليدية مما يعني المقدرة على توظيف الموارد بكفاءة عالية في المصارف الإسلامية.

وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها:

(1) محمد الفاتح عثمان صبير، صيغ التمويل المصرفي الإسلامي والتقليدي، دراسة مقارنة لمصرف أبو ظبي الإسلامي وبنك أبو ظبي الوطني دولة الإمارات بحث لنيل درجة الماجستير، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2004.

1/الهدف الرئيسي للمصارف الإسلامية هو تطبيق شرع الله في المعاملات المالية والمصرفية.

2/التمييز بين الخبيث والطيب واستثمار الأموال وتنميتها وعدم احتكار الأموال وكنزها وإخراج زكاة الأموال بما يعود بنفع للمجتمع وتنميته.
وأوصت الدراسة:

1/فك القيود المفروضة على المصارف الإسلامية من أجهزة الدولة في بعض الدول.

2/الترويج للنظام المصرفي الإسلامي وشرح خصائصه وأهدافه حتى تتم معرفته للجميع.

8/محمد سالم (2001م):⁽¹⁾

تركزت مشكلة الدراسة في أن معظم التمويل الممنوح يكون عن طريق صيغة المرابحة. لما تدره من عائد أكبر ولما تكفله من ضمانات كافية. ولكن لوحظ في الآونة الأخيرة أن هنالك اتجاهاً نحو تقليص نسب التمويل وفق صيغة المرابحة من إجمالي التمويل لصالح الصيغ الأخرى، تحديداً صيغة المشاركة.
كما أن هذه الدراسة هدفت إلى:

1/إبراز دور صيغة المرابحة كأهم صيغة تمويل في المصارف السودانية من خلال إثبات ربحيتها العالية ومخاطرتها المحدودة.

2/الوصول إلى حلول تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في تنفيذ صيغة التمويل بالمرابحة.

كما أن الباحث قد بنى دارسته على الفرضيات التالية:

1/يعد التمويل بصيغة المرابحة أكثر ربحية مقارنة بالصيغ الأخرى.

2/يعد التمويل بصيغة المرابحة أقل مخاطرة بالمقارنة بالصيغ الأخرى.

كما كانت أهم النتائج التي توصل إليها الباحث هي:

(1) محمد سالم محمد خير، كفاءة التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية دراسة تطبيقية (1993-1999م) بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2001.

1/ أن مخاطر بيع المرابحة هي المرابحة السورية أي التي لم تطبق وفق الخطوات الأساسية ولم تراعي فيها الضوابط المحاسبية والشرعية.

2/ صيغة المرابحة هي الصيغة الوحيدة التي كانت نسبة ربحيتها أعلى من نسبة مخاطرتها عبر جميع فترات البحث.

وقد خرجت الدراسة بالتوصيات الآتية:

1/ عدم تقديم أي تمويل وفقاً لصيغة المرابحة للقطاعات المحظورة كما موضحة في السياسة الائتمانية للبنك المركزي.

2/ ضرورة ابتعاد المصارف عن المرابحات السورية.

اختلاف الدراسة عن الدراسات السابقة:

تعرض الباحث للعديد من الدراسات السابقة التي اتفقت مع الدراسة في بعض الجوانب واختلفت في بعضها، فاتفقت هذه الدراسة مع الدراسات السابقة في أن المصارف الإسلامية ظلت تركز على صيغة المرابحة دون الصيغ الأخرى وبالرغم من الانتقادات التي وجهت لها والشبهات التي لازمت تطبيقها بالرغم من المخاطر العديدة التي تواجه المصارف من خلال التركيز عليها.

أما هذه الدراسة فتختلف عن الدراسات السابقة في مجال التطبيق والفترة الزمنية. حيث تناولت تركيز المصارف الإسلامية على منح التمويل بصيغة المرابحة ومقارنتها مع الصيغ الأخرى.

تحاول هذه الدراسة الوصول إلى أي من الصيغ الإسلامية الأكثر استخداماً والأكثر ربحية والأكثر تعثراً .

الفصل الثاني

صيغ التمويل الإسلامي وبيع المرابحة

المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامي

المبحث الثاني: بيع المرابحة والشبهات

المبحث الأول

صيغ التمويل

المرابحة :

بيع المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء:

المرابحة هي أحد أنواع بيوع الأمانة ، وتقوم أساساً على كشف البائع الثمن الذي قامت عليه السلعة به ، وهو من العقود الشرعية التي تعامل بها الناس منذ القدم وحتى يومنا هذا، وهو عقد تنحصر العلاقة بين طرفين فقط ، لكن هناك صورة أخرى للمرابحة تختلف عنها من حيث العلاقة العقدية حيث أنها من ثلاثة أطراف وهي التي يجري العمل بها في المصارف الإسلامية وتسمى المرابحة للأمر بالشراء.

أولاً: بيع المرابحة البسيطة

التعريف اللغوي :

المرابحة من الربح ، يقال ربح في تجارته ، الربح في التجارة الكسب فيها وربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وبيع المرابحة هو البيع برأس المال مع زيادة معلومة.

التعريف الشرعي :

عرف الحنفية بيع المرابحة بأنه بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل.

عرفه المالكية بقولهم (أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم).

أي المرابحة تعني بيع السلعة المملوكة للبائع وقت التفاوض والتعاقد عليها بتكلفتها التاريخية (والتي تشمل ثمن الشراء وأي نفقات ومصاريف أخرى تتعلق باقتناء السلعة) مع اشتراط ربح ما سواء كان مبلغاً مقطوعاً أو نسبة من التكلفة⁽¹⁾.

شروط المرابحة:

(1) لسان العرب لابن منظور 442/2 أبو الفضل جمال الدين بن منصور الأفرقي المصري (711هـ) دار

صادر بيروت.

إن بيع المرابحة باعتباره أحد أنواع البيوع يشترط في البيوع بصفة عامة إضافة إلى ما يختص من شروط خاصة وهي :

1- أن يعلم كل من المصرف والمشتري برأس المال السلعة سواء اشتمل على الثمن الأول ، أو الثمن الأول مضافاً إليه ما أنفقه البائع على السلعة إن كان أنفق شيئاً عليها.

2- أن يلم كل من المصرف والمشتري بالربح لأن بعض الثمن والعلم بالثمن شرط لصحة البيوع.

3- أن لا يكون الثمن بالعقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً لم يجز له يبيعه مرابحة ، لأن البيع الأول فيه ربا ، وإذا اختلف الجنس فلا بأس من المرابحة.

4- أن يكون العقد الأول صحيحاً فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة . أحمد خضر

5- أن يبين صفة ثمن الشراء مثل حالة الشراء المؤجل.(1)

تطبيقها في المصارف الإسلامية :

1. يشتري المصرف السلعة من السوق بناءً على دراسته للسوق

2. عرض السلعة للبيع .

3. بيع السلعة لمن يرغب بشرائها .

4. علي أن يشتمل عقد البيع على الأمور التالية :

I. سعر الشراء مضافاً إليه تكلفة المصرف من مصروفات بشأنها.

II. بيان طبيعة البيع سواء نقداً أو لأجل .

III. بيان الربح المطلوب.

IV. تسليم السلعة.

(1) محمد محمود المكاوي ، البنوك الإسلامية (النشأة - التمويل - التطوير) ط1، 2009م، وائل للنشر، ص93.

V. متابعة تحصيل الدين المترتب بذمة المشتري.(2)

الخصائص المميزة لبيع المرابحة البسيطة :

- تنحصر العلاقة بين طرفين هما : الصراف (البائع) والمشتري.
 - لا يوجد فيها مواعيد وإنما يتم العقد مباشرة لأن المبيع في حوزة البائع وملكه ، فالمبيع هنا موجود.
 - المصرف يتخذ الملك طريقاً للربح.
 - المصرف تاجر ، فهو يمتلك السلعة وينتظر من يطلبها.
- من خلال ما تقدم يلاحظ أن بيع المرابحة البسيطة يمر بمرحلتين هما :
أولاً: امتلاك المصرف للسلعة وتعد هذه موجودات بغرض إعادة بيعها،
وهنا يعترض المصرف لمخاطر التغير في سعر السلعة.
ثانياً: تحول العلاقة بين مشتري السلعة والمصرف لعلاقة دائن بمدين،
وبالتالي التعرض لمخاطر عدم دفع الطرف المتعامل معه للدين المستحق
بذمته.

ثانياً: المرابحة المركبة :

وهي المرابحة للأمر بالشراء وقد استحدثها فقهاء العصر وخرجوا أحكامها على مقتضى قواعد الشريعة، وقد نشأت فكرة المرابحة لتحقيق غرضين :

1. كسب الخبرة : كأن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة ويعدده بشرائها منه وتربحها فيها ، معتمداً في كل ذلك على خبرة المطلوب منه، وللناس حاجة إلى ذلك ، لأن فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة.
2. طلب التمويل : إذ يطلب منه شراء السلعة ويعدده بشرائها وتربحها فيها باعتبار أن المأمور سيبيعها له بثمن مؤجل كله أو بعضه، ويمكن أن يجتمع الغرضين .

(2) محمود حسن صوان أساسيات العمل المصرفي الإسلامي دراسة مصرفية تحليلية، ط1، 2001م ، ص80

والأجل ليس شرطاً في بيع المرابحة للأمر بالشراء ولكنه في الغالب في التعامل⁽¹⁾.

تعريفها:

أن يتقدم من يريد شراء سلعة موصوفة لمصرف أو جهة ما، يطلب أن يقوم المصرف أو غيره بشراء السلعة المطلوبة واعدأ بشرائها منه بنسبة ربح يتفق عليها مع الاتفاق على تقسيط الثمن.

قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس الشراء الأول وما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً ، وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.

من خلال ما تقدم نلاحظ أن المرابحة للأمر بالشراء :

هي بيع يتفق فيه طرفان يطلب فيه أحدهما وهو الأمر بالشراء من المأمور وهو المصرف بشراء سلعة لنفسه، ويعد الأمر بالشراء المصرف بشرائها منه وتربحها فيها على أن يتم عقد البيع بعد تملك المصرف للسلعة ، وهذا البيع قد يكون ملزماً للأمر بالشراء لتنفيذ وعده أو غير ملزم.

الخصائص المميزة لبيع المرابحة للأمر بالشراء:

- العلاقة فيه تتكون من أطراف ثلاثة هي : البائع ، المصرف ، المشتري.
- المبيع ليس في ملك المصرف الذي يطلب منه المشتري السلعة وإنما يعده المصرف بشرائها بناءً على طلبه فالمبيع موصوف أو على متعين.
- يشتري المصرف السلعة لوجود الأمر بالشراء الذي يطلب السلع ولولا ذلك لم يك للمصرف أي نية بالشراء.
- المصرف ليس تاجراً على الحقيقة.

(1) احمد النجار عن البنوك الإسلامية :ماذا قالوا ؟ ، القاهرة: اتحاد البنوك الإسلامية، 1982، ص103.

صور المرابحة للأمر بالشراء:(1)

أولاً: المرابحة للأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد :

- أن يتقدم الشخص إلى المصرف لشراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها ويلتزم بشراء السلعة من المصرف بعد شراء المصرف لها.
- يتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع التقسيطي وفق النظام الذي يعمل به المصرف.
- يشتري المصرف السلعة بناءً على طلب الأمر بالشراء.
- عرض السلعة على الأمر بالشراء للتأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة حسب طلب الشراء.
- يلتزم الأمر بالشراء بشراء السلعة من المصرف وحسب الاتفاق.

وفي هذه الصورة نلاحظ أن المصرف لن يتعرض للمخاطر الخاصة باقتناء السلعة حيث أنه يشتري السلعة إلا بعد وجود أمر بالشراء وملتزم بشراء السلعة التي طلبها. وإنما يتعرض لمخاطر عدم سداد الأمر بالشراء لالتزاماته.

ثانياً : المرابحة للأمر بالشراء مع عدم الإلزام بالوعد:

- أن يتقدم الشخص إلى المصرف لشراء سلعة معينة بمواصفات معينة ويعد بشرائها ولكنه غير ملزم بشرائها.
- يتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع التقسيطي وفق النظام الذي يعمل به المصرف.
- يشتري المصرف السلعة بناءً على طلب الأمر بالشراء.
- عرض السلعة على الأمر بالشراء والتأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة حسب طلب الأمر بالشراء.

(1)هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين2003م، ص 151-152.

- للأمر بالشراء الحق في شراء السلعة أو عدم شرائها.
- في حالة عدول الأمر بالشراء عن شراء السلعة تصبح السلعة في ملك المصرف.
- عرض السلعة للبيع لأي شخص يرغب بالشراء وبالتالي قد يحقق ربح أو خسارة.

من خلال ما تقدم نلاحظ أن المصرف سيتعرض لخطر شراء السلعة لنفسه وهو على غير يقين بشراء العميل لها وبالتالي مخاطر انخفاض السعر بالإضافة لمخاطر عدم دفع الأمر بالشراء لالتزامات عليه.

الاستصناع:

تعريف الاستصناع في اللغة :

الاستصناع استفعال من صنع، فالألف والسين للطلب، يقال استغفار لطلب المغفرة، والصنع يقول الرازي (الصنع) بالضم مصدر قولك صنع إليه معروفاً وصنع به صنيعاً قبيحاً أي: فعل، والصناعة بكسر الصاد: حرفة الصانع، واصطنعه: اتخذه، قال تعالى: "واصطنعتك لنفسي"، يقول ابن منظور: "ويقال تصطنع فلان خاتماً إذا سأل رجلاً أن يصنع له خاتماً" واستصنع الشيء: دعا إلى صنعه، فالاستصناع لغة: طلب الفعل⁽¹⁾.

تعريف الاستصناع في الاصطلاح⁽²⁾:

• تعريف الكاساني: "هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل".
وهنا قد بين كونه عقداً، لكن لم يذكر اشتراط تحديد الثمن فلم يكن جامعاً.

(1) أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، ط1، مكتبة مدبولي، 1991م، ص 355
(2) عبد الغفار مضوي على الشيخ، أثر التمويل بالمراوحة على الربحية في المصارف السودانية، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2008، ص 63

• تعريف ابن الهمام : " الاستصناع طلب الصنعة وهو أن يقول لصانع خف أو مكعب أو أواني الصفر اصنع خفاً طوله كذا وسعته كذا، ويعطي الثمن المسمي لا يعطي شيئاً فيعقد الآخر معه".
وهو تعريف بالرسم لا الحد، حيث عرف الاستصناع بذكر بعض صورته.

• تعريف السمرقندي : " هو عقد على مبيع في الذمة وشرط عمله على الصانع".

وهو تعريف مختصر جيد لكن يلاحظ عليه عدم ذكر الثمن واشتراطه.

إذاً الاستصناع هو عقد بين المستصنع (المشتري) والصانع (المصرف) بناء على طلب الأول بضاعة سلعة موصوفة أو الحصول عليها عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع أو تكلفة العمل من الصانع شريطة أن يتم الاتفاق على الثمن وكيفية سداه سواء نقداً أو تقسيطاً.
أهميته :

تتضح أهمية عقد الاستصناع بالحاجة إليه في الحياة البشرية، حيث بين الله عز وجل أن البشر متفاوتون فيما بينهم تسخيراً منه سبحانه لبعضهم البعض فقال سبحانه "نحن قسمنا بينهم معيشتهم في الحياة الدنيا ورفعنا بعضهم فوق بعض درجات ليتخذ بعضهم بعضاً"

قال تعالى (سُخْرِيًّا وَرَحِمْتَ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ)⁽¹⁾، ومن صور تسخير البشر لبعضهم البعض عقد الاستصناع فإن المستصنع محتاج لمن يصنع له حاجته بالشكل الذي يريد، الصانع محتاج إلى المال الذي يأخذه مقابل صنعته ليستعين به على وجه الإجمال، وأما على التفصيل تتضح فيما يلي :

• من جهة الصانع :

(1) سورة الزخرف، آية 32

يعلم بأن ما يصنعه جري بيعه مسبقاً، وتحقق انه ربح فيه، وعرف مقدار ربحه، فهو يعمل بطمأنينة.

• من جهة المستنوع :

فبكونه يحصل على ما يريد بالصفة والنوع الذي يريد، فلا يضطر لشراء ما قد لا يناسبه من البضائع الجاهزة.

• من جهة المجتمع :

فبالاستنوع تتحرك الأموال من جهة إلى أخرى مما ينعش الحركة الاقتصادية في البلد .

أركان عقد الاستنوع:

أركان الاستنوع عند الجمهور ستة - كالسلم - وهي :

1. الصانع.

2. المستنوع.

3. المحل.

4. الثمن.

5. الإيجاب.

6. القبول.

ويمكن حصرها في ثلاثة وهي : العاقدان - وهما الصانع والمستنوع ، والمعقود عليه - وهما المحل والثمن ، والصيغة - وهي الإيجاب والقبول.

شروط عقد الاستنوع :

يشترط لعقد الاستنوع شروط كخاصة ، إضافة إلى شروط البيع وهي :

1. أن يكون المصنوع معلوماً : بتحديد مواصفات الشيء

المطلوب صناعته تحديداً وافياً يمنع التنازع عند التسليم.

2. أن يكون المصنوع مما تدخله الصناعة، فلا يصح في البقول

والحبوب ونحو ذلك.

3. أن يكون الشيء المصنوع مما يجري التعامل فيه.

4. أن تكون المستخدمة في الشيء المصنوع من الصانع، فإذا كانت من المستصنع فإنه يكون عقد إجارة لا عقد استصناع.
5. بيان الثمن جنساً وعدداً بما يمنع التنازع.

آثار عقد الاستصناع :

- بالنسبة للصانع: فيثبت للصانع ملك الثمن ، نظراً للزوم العقد، ويستحقه كاملاً إذا قدم المصنوع كما طلب منه.
 - بالنسبة للمستصنع: فيثبت للمستصنع ملك البيع في ذمة المستصنع إن جاء به كما طلب منه.
- وأما حكم الاستصناع فهو ثبوت الملك للمستصنع في العين المباعة في الذمة وثبوت الملك للصانع في الثمن ملكاً غير لازم وقد سبق بيان أن الملك في الاستصناع ملك لازم.

انتهاء عقد الاستصناع :

- من المعلوم أن جميع العقود والبيوع تبدأ بالتعاقد ويختلف انتهاءها، بانتهاء عقد الاستصناع فيستحق الصانع الثمن ، ويستحق المستصنع المبيع.
- ينتهي عقد الاستصناع بما يلي:

1. وفاء كل من المتعاقدين بالالتزامات التي أوجبها العقد:
• من جهة الصانع:

- ا. القيام بالصنع للمطلوب كما طلبه المستصنع.
- ا. تسليم المطلوب صنعه إلى المستصنع.

• من جهة المستصنع:

- ا. استلام المطلوب صنعه كما طلبه.
- ا. دفع الثمن للصانع.

2. إقالة أحد المتعاقدين للآخر.
3. موت أحد المتعاقدين.

الاستصناع في المصارف:

يعد الاستصناع في المصارف خطوة رائدة لتنشيط الحركة الاقتصادية في البلد، وذلك إما بكون المصرف صانعاً، أو بكونه مستصنعاً، وأما أن يكون صانعاً ومستصنعاً في نفس الوقت⁽¹⁾.

الاستصناع الموازي:

إذا لم يشترط المستصنع على الصانع أن يصنع بنفسه فيجوز للصانع أن ينشئ عقد استصناع ثاني بشرط تنفيذ التزامه في العقد الأول ويسمى استصناع موازي.

وتكون صورته أن يبرم المصرف عقد استصناع بصفته صانعاً مع عميل يريد صنعة معينة، فيجري العقد على ذلك، ويتعاقد المصرف مع عميل آخر باعتباره مستصنعاً، فيطلب منه صناعة المطلوب بالأوصاف نفسها.

والغرض منه بناء التغيير الكبير الذي يحدث في المجتمعات، ونظراً للحاجة الكبيرة لدعم الاقتصاد بمشاريع ضخمة وبرؤوس أموال كبيرة، فقد أصبح عقد الاستصناع من العقود ذات الأهمية للمصارف لتلبية احتياجات ورغبات الباعة والأفراد.

شروط الاستصناع الموازي:

1. أن يكون عقد المصرف مع المستصنع منفصلاً عن عقده من الصانع.
2. أن يمتلك المصرف السلعة امتلاكاً حقيقياً، ويقبضها قبل بيعها على المستصنع.
3. أن يتحمل المصرف نتيجة إبرامه عقد الاستصناع بصفته صانعاً، كل تبعات المالك، ولا يحق له أن يحولها إلى العميل الآخر في الاستصناع الموازي.

(1) د. حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية، الإسكندرية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 2013، ص 67

ويمكن استخدام الاستصناع في التمويل العقاري في عدة تطبيقات مختلفة
كبناء المساكن والعمائر وغيرها.

ويمكن الاستفادة من عقد الاستصناع بتطبيقه في المجال الصناعي باختلاف
أشكاله وأنواعه، كصناعة الطائرات والمركبات والسفن.

الإجراءات العملية لعقد الاستصناع في المصرف:

أولاً : عقد الاستصناع:

1. إبرام عقد بين المصرف(الصانع) والمشتري(المستصنع)

بصناعة سلعة معينة.

2. تحديد مواصفات السلعة تحديداً نافياً للجهالة.

3. تحديد ثمن السلعة.

4. تحديد المدة وتاريخ التسليم.

ثانياً: عقد الاستصناع الموازي:

تعاقد المصرف (مستصنع) مع الصانع ليقوم بصناعة السلعة الموصوفة في
عقد الاستصناع والاتفاق على نفس البنود المذكورة سابقاً مع التقيد بثمن السلعة
والتاريخ بحيث يكون الثمن أعلى من الثمن الأول، والتاريخ سابق لتاريخ التسليم
في عقد الاستصناع.

الإجارة:

الإجارة هي صيغة تمويلية تقوم على عقد الإجارة المعروف. ففي الفقه
الإسلامي يقوم بموجبه شركة التمويل الإسلامي بتمويل شراء معدات وآلات، أو
عقارات أو أصول أخرى نيابة عن العميل استناداً إلى عقد الإجارة المتفق عليه
والتعهد المقدم من الشركة أو العميل الذي ينص على نقل ملكية الأصل في نهاية
مدة الإجارة إلى المستأجر، ويكون ثمن الأجرة الكلية ثابتاً أو متغيراً بطريقة تسمح
للمؤجر من استعادة إجمالي رأس ماله زائداً هامش ربح معلوم ثابت أو متغير
ومسمى في عقد الإجارة.

هنالك العديد من الفوائد المجنية من امتلاك المسكن، كما أن عملية تقييمها، والحصول على التمويل اللازم، والبحث عن المسكن، وإدارة عملية الانتقال تشكل تحدياً ليس بالسهل. لذلك من الضروري أن يضع الإنسان في اعتباره كل التفاصيل المتعلقة بشراء المسكن قبل اتخاذ القرار، ويساعده في ذلك التخطيط الجيد خلال كل العملية.

إن الشعور بالفخر الناتج عن الامتلاك هو في العادة الحافز الرئيسي لكل شخص بأن يصبح مالكاً للمسكن. ذلك بالإضافة إلى أن لمالكي المساكن الحرية لتعديل مسكنهم بالطريقة التي تعجبهم، كذلك تشجعهم إمكانية ارتفاع قيمة العقار من إدخال التحسينات عليه، ومن شأن الملكية أن توفر لهم الشعور بالاستقرار والطمأنينة والأمان في استثمار مُجز للمستقبل.

على الرغم من الالتزام المالي الذي تنطوي عليه عملية شراء المسكن، والتقلبات الدورية في أسعار العقارات، فإن شراء المسكن يعتبر استثماراً سليماً. ومع أن أسعار العقارات تتحرك صعوداً وهبوطاً، فقد زادت قيمة العقار تاريخياً، وبالتالي فإن الاستثمار العقاري يعتبر في العادة آمناً ومربحاً⁽¹⁾

غالباً ما تتساوى دفعات الإيجار للمسكن مع الأقساط الشهرية التي يدفعها المالك لسداد التمويل السكني. وبالنسبة للمستأجر فإن التكاليف الثابتة مثل رسوم الصيانة؛ عادة ما تكون مدمجة في قيمة الإيجار، في حين أنها تعتبر لمالك المسكن كتكلفة منفصلة. ومع ذلك فإن دفع هذه التكاليف مقابل الحصول على تمويل لشراء مسكن يعود بالنفع مستقبلاً ويتيح لمالك المسكن أن ينقل ملكية العقار بقيمته المتنامية إلى أولاده وأحفاده.

بمجرد اتخاذ قرار شراء مسكن، يجب على الشخص المعني أن يحدد وقت الشراء وتكلفته. هناك مجموعة من الأدوات والموارد المتاحة لمساعدة مشتري المساكن على اتخاذ هذا القرار، مثل المخططيين الماليين، وأخصائي التمويل السكني، والمستشارين القانونيين.

1-<https://www.deutschegulf.com/pages/our-products.aspx?id=7>

الخطوة التالية التي على معظم مالكي المساكن القيام بها هي الحصول على تمويل سكني من بنك أو من شركة تمويل سكني. تتطلب تسهيلات التمويل السكني دفعات شهرية يجب تسديدها طوال فترة التمويل والتي يمكن أن تتراوح بين 5 سنوات إلى 30 سنة ويمكن تنظيمها بعدة طرق مختلفة. من الممكن أن يكون اختيار شركة التمويل السكني أمر معقد، وبالتالي من المهم أن يبحث المشترون بعناية لتحديد المصدر المثالي للتمويل السكني الذي يلبي احتياجاتهم.

تقوم شركات التمويل السكني عادة بتعيين ممثل تمويل لكل عميل للمساعدة على عملية التأهل واختيار التسهيل الأكثر ملائمة له. كذلك يقوم الممثل بإبقاء العميل على علم بحالة التسهيل طوال إجراءات التأهيل ومساعدته على تحضير المستندات ذات الصلة، والتعامل مع الجوانب القانونية.⁽¹⁾

يتعين على المشتريين التأكد من طرح أي أسئلة أو استفسارات على ممثل التمويل السكني. للحصول على قائمة شاملة بالنصائح حول كيفية إدارة عملية شراء مسكن بنجاح، يرجى زيارة قسم فوائد ملكية المسكن ونصائح لمشتري المساكن.

مميزات التمويل بصيغة الإجارة مع الوعد بالتملك:⁽²⁾

ومن مزاياها للمؤجر (المصرف): وهو الممول للعملية الذي يشتري الأصل موضوع العملية بغرض تأجيره إلى المستأجر (وفقاً للمواصفات التي يريدها المستأجر) وينتقل الأصل من المنتج إلى المستأجر مع احتفاظ المؤجر بكافة حقوقه من امتلاك الأصل .

1/ أهم مزاياه للمؤجر فهي :

أ/ يدر عليه عائداً بالنسبة لأمواله المستثمرة (في شراء الأصل المؤجر) وبضمان جديد يتمثل في ملكيته للأصل المؤجر ذاته .

(1) نفس الموقع السابق

<https://ar.wikipedia.org/wiki/>(2)

ب/ يتم خصم نسبة (تمثل قسط الإهلاك) من قيمة الأصول المؤجرة من أرباح المؤجر لتحديد صافي الربح الخاضع للضريبة رغم أنه ليس هو المستخدم لهذه الأصول .

2/ أهم مميزاته للمستأجر :

- أ- الحصول على تمويل كامل الأصول المستأجرة (حيث أنه لا يتطلب أن يدفع المستأجر جزءاً من ثمنه مقدماً)
- ب- يتم خصم كامل قيمة الدفعات الإيجارية من أرباح المستأجر وصولاً إلى صافي الربح الخاضع للضريبة - وهذه الدفعات تكون عادة أكبر من قيمة قسط الإهلاك المسموح بخصمه، ومن ثم يحقق التأجير ميزة ضريبة للمستأجر. وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى " التأجير مع الوعد بالتملك " وذلك تطبيقاً لقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 110 الصادر في دورته الثانية عشر التي عقدت في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة من 23 / 28 / سبتمبر / 2000 والذي ينص على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وبين عقد التمليك حيث أن لكل عقد حقوق والتزامات لدى الأطراف تختلف باختلاف العقدين بحيث يتم أولاً توقيع عقد الإجارة وفي نهاية مدة التأجير يتم توقيع عقد البيع وانتقال الملكية للعميل .

المشاركة:

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي تلائم طبيعة المصارف الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

وتعد صيغة المشاركة من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبق في المصارف التقليدية.

تعريف عقد المشاركة (الشركة):

الشركة لغة:

1. مخالطة الشريكين، يقال: اشتركنا بمعني تشاركنا، وشاركت فلاناً: صرت شريكه وتشاركنا في كذا: أي صرنا شركاء.

2. "وهي الاختلاط أي خلط أحد المالين بالآخر بحيث لا يمتازان عن بعضهما. وتوزيع الشيء بين اثنين فأكثر على جهة الشيعو⁽¹⁾".

المعني اصطلاحاً:

"هي الاجتماع في استحقاق أو تصرف".

اجتماع: تعني الاشتراك

استحقاق: يشمل شركة الملك وهي التي تحصل بسبب التملك كالاقتراء، والإرث والانتفاع بالمباحات العامة.

تصرف: يشمل شركات العقود وهي التي تحصل بالإيجاب والقبول بين الشركاء.

بناء على هذه التعريفات أري بأن مفهوم المشاركة هو:

اتفاقية بين المصرف الإسلامي والطرف الآخر (المتعامل) للاشتراك في رأس المال وحسب الاتفاق على نسبة المشاركة لإنشاء مشروع جديد أو تطوير مشروع قائم، سواء كانت الشراكة دائمة أم متناقصة بحيث يتم توزيع الأرباح حسب الاتفاق بين الطرفين، أما الخسائر فتكون حسب نسبة المشاركة في رأس المال.

ضوابط التمويل عن طريق المشاركة⁽¹⁾:

لقد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي:

1. أن يكون رأس المال من النقود والأثمان وأجاز بعض الفقهاء

أن يكون عروضاً (بضاعة)

(1) عبد العزيز الخياط، الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، مؤسسة الرسالة، بيروت لبنان،

ج1، ط4، 1994، صص 23-24

(1) عبد العزيز الخياط، مرجع سابق، ص26

علي أن تقوم بنقد.

2. أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يمكن التصرف فيه.
3. لا يشترط تساوي رأس مال كل شريك بل يمكن أن تتفاوت الحصص.
4. يكون الربح بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة، فإذا لم يشترطوا يكون الربح حسب نسبة رأس مال كل منهم إلى رأس مال المشاركة.
5. يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط.
6. يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال.
7. في حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظراً لأن الربح في شركات العنان هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره.

أنواع المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية:

❖ المشاركة الثابتة (طويل الأجل):

وهي نوع من المشاركة يقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة.

وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية.

❖ المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك:

وهي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العمل.

ومن صور المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتمليك:

- i. أن يتفق المصرف والشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو غيره.⁽¹⁾
- ii. أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.⁽²⁾
- iii. يتم تقسيم رأس المال إلى أسهم أو حصص متساوية القيمة، ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كاملة.

تطبيق صيغة المشاركة بالمصارف الإسلامية:

(1) أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، ط1، مكتبة مدبولي، 1991م، ص 287
(2) عبد الرازق رحيم حدي الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 1998، ص 502

تبين من الواقع العملي أن صيغة التمويل بالمشاركة من أهم الصيغ التمويل المطبقة بالمصارف الإسلامية وهي تلائم فئة كبيرة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية.

وصيغة المشاركة قد تكون طويلة الأجل أو متوسطة أو قصيرة الأجل وذلك طبقاً لما يلي:

1. قد تكون المشاركة طويلة الأجل وذلك في حالة ما إذا كانت مشاركة مستمرة.

2. قد تكون متوسطة الأجل وذلك في حالة المشاركة المنتهية بالتملك.

3. قد تكون قصيرة الأجل وذلك في حالة العمليات التي تستغرق زمناً قصيراً.

ولقد تبين من واقع الخبرة العملية أن هناك العديد من المشكلات التي تواجه المصارف الإسلامية عند تطبيق صيغة المشاركة منها:

1. عدم توافر الخبرة لدى المصارف الإسلامية في كافة مجالات الأنشطة.

2. القيود المفروضة على المصارف الإسلامية من قبل البنوك المركزية.

3. عدم تفهم المتعاملين مع المصارف الإسلامية لأساليب التمويل الإسلامية.

المضاربة:

تعريف المضاربة لغة:

المضاربة لغة مفاعلة والفعل ضارب مأخوذة من الضرب في الأرض وهو السير فيها مطلقاً⁽¹⁾.

(1) عبد الرازق رحيم حدي الهيتمي، نفس المرجع، ص503

كقوله تعالى (وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَقْصُرُوا مِنَ الصَّلَاةِ إِنْ خِفْتُمْ أَنْ يَفْتِنَكُمُ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنَّ الْكَافِرِينَ كَانُوا لَكُمْ عَدُوًّا مُّبِينًا)⁽²⁾.

أو للسفر بغرض التجارة وابتغاء الرزق كقوله تعالى (وَآخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَلْتَمِسُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ)⁽¹⁾

مفهوم المضاربة:

هي اتفاق بين طرفين يبذل أحدهما فيه ماله ويبذل الآخر جهده ونشاطه في الاتجار

والعمل بهذا المال، على أن يكون الربح بينهما على حسب ما يشترطان.

معنى المضاربة في البورصة:

معنى المضاربة في البورصة غير معناها الشرعي، فلفظ المضاربة استعمال آخر، في عصرنا هذا ضمن أعمال البورصة (وهي تعني المخاطرات بالبيع والشراء بناء على التنبؤ وتقلبات الأسعار، بغية الحصول على فارق الأسعار، وقد يؤدي هذا التنبؤ إذا أخطأ إلى دفع فروق الأسعار، بدلاً عن قبضها)⁽²⁾.

وهي تقتضي (ضرورة السماح لهؤلاء المضاربين بالتعامل المكشوف بمعنى السماح بالبيع وعقد الصفقات دون أن يكون المضارب مالكا للسلع، مع العلم بأن من بين هذه الصفقات ما ليس بيعاً حقيقياً، لأنه لا يجري فيها تسليم أو تسلّم حقيقيين، وإنما المسألة كلها تنحصر في قبض أو دفع فروق الأسعار).

(2) سورة النساء آية (101)

(1) سورة المزمل آية (20)

(2) الأمين حسن، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، ط3، المعهد الإسلامي للتنمية، مكتبة الملك فهد

الوطنية، جدة، 2000، ص20

وهي بهذه الصفة نوع من البيوع الفاسدة ولا علاقة لها بالمضاربة الشرعية التي هي نوع من الإيجارات والمشاركات على الخلاف المشهور في ذلك بين الفقهاء.

أركان المضاربة⁽¹⁾:

1/ الركن الأول: رأس المال:

ما يقدمه رب المال للمضارب للعمل به ضمن شروط معينة سيتم ذكرها.

2/ الركن الثاني: العمل:

وهي التجارة وتوابعها.

3/ الركن الثالث: الصيغة:

تكون بلفظ المضاربة والمقارضة والمعاملة وما يدل عليها.

4/ الركن الرابع: العاقدان:

هما رب المال والمضارب.

شروط المضاربة:

من الشروط التي ذكرها الفقهاء للمضاربة ما يلي:

أ/ الشروط المتعلقة برأس المال:

أن يكون رأس المال من النقود المضروبة من الدراهم والدنانير وهو اشتراط عامة الفقهاء، أما إذا كان رأس المال من المعروض فهذا مختلف فيه فمنهم من اعتبره جائز ومنهم من اعتبره غير جائز.

ألا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب، وهذا متفق عليه عند جمهور العلماء، باستثناء ما ورد عن الحنابلة والزيدية من القول بالجواز.

(1) عبد العزيز أحمد العيادي، فقه المعاملات وصيغ الاستثمار، دار المتقدمة للنشر-عمان، 2004، ص

أن يتم تسليم رأس المال للمضارب (إما أن يكون التسليم بالمناولة أو التمكين من المال) وهذا شرط متفق عليه.

ب/ الشروط المتعلقة بالربح:

أن تكون حصة كل منهما من الربح معلومة إما نصاً أو عرفاً.
أن تكون حصة كل منهما من الربح شائعة كالنصف أو الثلث مثلاً.

ج/ الشروط المتعلقة بالعمل:

اختصاص العامل بالعمل دون رب المال.

ألا يضيق رب المال على العامل بتعيين شيء يندر.

ألا يضرب له أجل يمنعه من التصرف.

أنواع المضاربة:

أ/ المضاربة المطلقة:

وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل كالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

ب/ المضاربة المقيدة:

وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط بضمان مالي.

تطبيق صيغة المضاربة للمصارف الإسلامية:

يستخدم عقد المضاربة في المصارف الإسلامية لتحقيق هدفين:

حشد الأموال والمدخرات حيث يقوم المصرف باستقطاب الودائع الاستثمارية من المدخرين بموجب عقد المضاربة، على أن يقوم باستثمارها وفي هذا الجانب يكون المصرف هو المضارب وصاحب الوديعة هو رب المال. ويتم اقتسام الربح

بنسبة شائعة بين الطرفين. وفي حالة حدوث خسائر بدون تعدي أو تقصير فإن الخسارة سيتحملها المودع⁽¹⁾.

استثمار هذه الودائع بصيغ التمويل المختلفة، ومن ضمنها عقد المضاربة، حيث يقوم المصرف بمنح عملائه بعد إجراء الدراسة المالية والائتمانية مبالغ معينة يعملون فيها في نشاطات محددة وفق عقد المضاربة المقيدة، وهذا يكون المصرف هو رب المال، والمستثمر هو المضارب (العامل).

فالمصرف عندما يكون هو المضارب كما هو في الصناديق الاستثمارية تلائمه المضاربة المطلقة، وعندما يكون هو رب المال أو نائباً عنه كما في تمويل المستثمرين تلائمه المضاربة المقيدة.

والمضاربة في المصارف الإسلامية مع المتعاملين قد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل. والمجال المناسب للمضاربة بالنسبة للنشاط التجاري المضاربة في السلع التي يمكن شراؤها من مصادر إنتاجها وبيعها بالأسواق المحلية.

السلم:

لغةً: التقديم والتسليم وهو معنى السلف، وأسلم بمعنى أسلف أي قدم وسلّم⁽¹⁾. شرعاً: "عقد يوجب الملك في الثمن عاجلاً وفي المثلث آجلاً". "بيع آجل بعاجل"⁽²⁾.

(1) صابر مصطفى احمد رحمه، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية المشاكل والحلول (دراسة مصرف المزارع التجاري والبنك الإسلامي السوداني). بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2006م، ص63

(1) ابن منظور، لسان العرب، بيروت دار الفكر، ج15، ص187

(2) عبد الله بن محمود الموصللي، الاختيار لتعليل المختار، ج2، بيروت، دار المعرفة 1975م، ص33

"عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في المجلس".

وجميع التعريفات تتضمن أن السلم هو تعجيل للثمن وتأخير المثلثن، وهو عكس البيع الأجل، وبخلاف الصرف الذي يشترط فيه قبض العوضين جميعاً، ويمكن اعتبار السلم بأنه اتفاق ما بين المصرف وطرف آخر لشراء سلعة من نوع معين بكمية وجودة محددة بسعر محدد مسبقاً تسلم في تاريخ لاحق محدد، يقوم المصرف بدفع ثمن الشراء عند توقيع عقد السلم، أو في غضون فترة لاحقة لا تتجاوز يومين أو ثلاثة.

وقد يقوم المصرف بإبرام عقد سلم آخر لبيع نفس السلعة وب نفس الشروط لمشتري آخر ويسمى هذا العقد بالسلم الموازي.

أركان السلم:

العاقدان.

الصيغة (الإيجاب والقبول).

المعقود عليه.

الثلثن.

ضوابط الاستثمار عن طريق بيع السلم⁽¹⁾:

وضع بعض الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط الاستثمار عن طريق

بيع السلم منها:

1. أن يكون منضبطاً: بمعنى أن كل ما يمكن انضباطه فإنه

جائز فيه السلم لأنه ما تدعوا إليه حاجة.

2. أن يصفه بما يختلف فيه الثمن، فيذكر جنسه ونوعه، وقدره

وبلده، وحدائته وقدمه، وجودته ورداءته، وما لا يختلف به الثمن لا يحتاج

إلى ذكره.

(1) عبد العزيز أحمد العيادي، مرجع سابق، ص41

3. أن يكون الأجل معلوم كالشهر ونحوه فإن أسلم حالاً أو على أجل قريب كالיום ونوه لم يصح.
 4. أن يكون المسلم فيه في الذمة فإن أسلم في عين لم يصح.
 5. أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله فلا يجوز فيما يندر كالسلم في العنب والرطب في غير وقته.
 6. أن يقضي رأس المال في المجلس وذلك لئلا يدخل تحته بيع الكالي المنهي عنه وأجاز مالك اليوم واليومين لاستلام رأس المال.
- وهذه الشروط متفق عليها عند الأئمة الأربعة، وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي عام 1979م هذا النوع من البيوع إذا كان المصرف يتقيد بالشروط التي ذكرها الفقهاء ومراعاة ذلك في كافة عقود السلم.
- ولا يشترط أن تكون البضاعة المشتراه من إنتاج البائع كما هو الحال في المصارف الإسلامية فإنها تستورد البضائع من بلدان أخرى ولا تقوم بإنتاجها والفرق بين السلم وبيع المرابحة أ، بيع السلم يتم الثمن حالاً أما بيع المرابحة فهناك وعد بالشراء وفي كلتا الحالتين يكون المشتري (من المنتج الأساسي) هو المصرف الإسلامي لا المتعامل.

تطبيق بيع السلم بالمصارف الإسلامية:

يمكن أن يكون عقد السلم طريقاً للتمويل يغني عن القرض بفائدة، فمن عنده سلعة مشروعة ينتجها يمكنه أن يبيع كمية منها، تسلم في المستقبل، ويحصل على ثمنها حالاً، وذلك يكون عقد السلم أحد الوسائل التي يستخدمها المصرف الإسلامي في الحصول على السلع موضوع تجارته، كما يستخدمه أيضاً في بيع ما تنتجه شركاته ومؤسساته، ولقد تبين من الواقع العملي أن العديد من المصارف الإسلامية تطبق هذه الصيغة في تمويل العديد من الشركات الصناعية، ويمكن استخدام بيع السلم في الإنشاءات العقارية عن طريق بيع الوحدات قبل إنشائها وتسليمها بعد الانتهاء منها.

المقابلة:

هو عقد يتعهد بمقتضاه البنك (المقاول) أن يؤدي عملاً لقاء أجر يتعهد به العميل (المتعاقد) ، مقابل تنفيذ البنك لالتزاماته، وهذا الأجر غالباً ما يسدد على شكل دفعات أو أقساط. و المقاوله يتعهد فيها البنك بتقديم العمل فقط .

تعددت أشكال المقاوله وصورها في العصر الحاضر، وكثر الإقبال عليها سواء على الصعيد الحكومي بإنشاء كثير من المرافق الحيوية كالمصانع والمشافي والمدارس، أم على الصعيد الخاص في الإنشاء والتعمير، ويزداد حجم المقاولات كل عام في مختلف الدول، مما كان لها أثر واضح في اقتصاد البلاد وفي أوضاع العاملين في هذا القطاع، مما أوجب تنظيم عقد المقاوله في القوانين المدنية المعاصرة.

صور المقاوله:

1. أن تتم مباشرة بين المقاول والمستفيد.
2. تتم من الباطن (المقاول الثاني)
3. بواسطة مؤسسة مالية: بنك أو غيره، عن طريق ما يعرف بالاستصناع الموازي، وجميع هذه الصور جائز شرعاً، مستمد أحكامها من الفقه الحنفي.

خطوات بيع المقاوله:

1. يتقدم العميل للبنك بطلب يعبر فيه عن رغبته بالدخول في عملية مقاوله لإنجاز عمل معين و بمواصفات يحددها العميل ويحدد فيه التكلفة المتوقعة.
2. يقوم البنك بدراسة العملية، و بعد التأكد من الجدوى الاقتصادية يحدد الشروط والضمانات للتصديق عليها.
3. يقوم البنك بتوقيع عقد المقاوله مع العميل يلتزم فيه بأداء العمل المعين وتسليمه في أجل محدد يتفق عليه (ويراعي البنك أن يكون هذا الأجل مثل أو أبعد من الأجل الذي سيتسلم فيه العمل بعقد المقاوله الموازي).
4. يقوم البنك بتوقيع عقد مقاوله موازي مع مقاول يعبر عن رغبته في انجاز العمل الذي التزم به في عقد المقاوله الأول (أي بنفس المواصفات) ويتفق مع المقاول (منفذ العمل) على الثمن والأجل المناسبين.

5. يقوم البنك بتسلم العمل من المقاول و تسليمه إلى العميل في الأجل المحدد.

مجالات التطبيق:

يطبق عقد المقاوله في العديد من الأعمال المختلفه التي يتم تنفيذ العمل فيها دون أن تكون المواد من البنك، كتنقل المواد، حصاد المحاصيل، ترميم الأبنية أو دهانها، تصليح ماكينات المصانع والمعدات الأخرى.⁽¹⁾

المبحث الثاني

أهمية بيع المرابحة

(1) <http://www.wata.cc/forums/showthread.php>

أهمية بيع المرابحة:

يعتبر البيع بصورة عامة العمود الفقري للمعاملات الاقتصادية، وبخاصة التجارة، والمرء في حاجة إلى ما عند غيره، وبخاصة فيما يتعلق بالمواد الضرورية للإبقاء على حياته من طعام وغيره .

وقد شرعه المولى عز وجل توسعة على عباده في أمور معاشهم، وفضاً للمنازعات التي ربما تحدث بسبب النزاع على الملكية، ولأن الإنسان لا يبذل ما لديه مجاناً، لذا شرع الله البيع تيسيراً لتبادل الحاجات والمنافع، وتحقيقاً لمبدأ التعاون، وهنا يبرز البيع من بين عقود المعاوضات باعتباره أكمل وأفضل وسيلة لتبادل الأموال.(1)

وقد اهتم الفقهاء بدراسة (البيع) قواعده وأصوله وأنواعه، ومن ذلك بيع المرابحة، الذي يحقق وظائف اقتصادية هامة، إذا طُبِقَ حسب الأصول الشرعية، ومن ذلك :

1 إشباع حاجات الأفراد من السلع وغيرها من الحاجيات، حيث يتمكن المتعاملون بالمرابحة الحصول على السلع التي يحتاجونها، والتي لا يتوافر ثمنها لديهم، وبالمواصفات التي يحددونها دون أن تدخل في ضمانهم إلا بعد تسلمها، والاستفادة من التسهيلات التي يقدمها البنك الإسلامي، وذلك بدفع ثمنها على شكل أقساط مؤجلة حسب إمكانياتهم .

2 فتح أبواب ملائمة للاستثمار، حيث يمكن أن يستثمر البنك الإسلامي أمواله وودائع عملائه في هذه الصيغة (المرابحة) مما يزيد من عوائده وأرباح عملائه، ولكن بشكل منضبط ودون توسع في هذه الوسيلة، فقد حذر مجلس الفكر الإسلامي (الباكستاني) في تقريره حول إلغاء الربا من الاقتصاد الوطني – من استخدام هذه الوسيلة على نطاق واسع لأنها قد تمهد الطريق أمام التعامل بالربا، لذا يحتاج الأمر إلى ابتكار أنواع من التدابير الوقائية لكي

(1) معاوية محمد خاطر بريمة، التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2014، ص42.

يقتصر استخدام هذا النمط من التمويل على الحالات التي لا مفر من استخدامه فيها. (1)

3 تنشيط التجارة الداخلية على أساس شرعي، وبخاصة فيما يتعلق بمواد البناء مما يدعم الحركة العمرانية ويساعد في حل الكثير من مشاكل السكن التي تعاني منها معظم الدول الإسلامية بعامة، والأردن بخاصة .

4 دعم الصناعة الوطنية والقطاعات الاقتصادية المختلفة من زراعة وخدمات... الخ، حيث يمكن للبنك الإسلامي تمويل آلات العمل والمعدات الصناعية والزراعية التي تشتري بقصد الأعمال الإنتاجية، وكذلك المعدات الطبية، وما إلى ذلك من مجالات يمكن أن تقع ضمن دائرة بيع المرابحة، إذا لم يكن تمويلها عن طريق المشاركة أو المضاربة.

تعريف عقد بيع المرابحة:

المقصود بالعقد :

هو ما يتم به ارتباط إرادتين من الكلام وغيره، ويترتب عليه التزام بين طرفيه كالبيع، أو الالتزام فيه بإرادة واحدة من غير توقف على شيء كالطلاق والعق.

المقصود بالبيع :

فهو عقد تمليك مال بمال على وجه التراضي، وينعقد بكل لفظ يدل على معنى البيع إذا استوفى الإيجاب والقبول الشرعيين.

وتنقسم البيوع باعتبار الثمن إلى نوعين:

1/ بيوع المساومة :

(1) محمود إبراهيم الجبوري، دور المصارف الإسلامية في التمويل والاستثمار، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2014، ص129.

وفيهما يتفق البائع والمشتري على ثمن البيع بغض النظر عن الثمن الأول للسلعة.

2/ بيوع الأمانة :

يتم الاتفاق بين المشتري والبائع على ثمن السلعة مع الأخذ في الاعتبار ثمنه الأصلي وهو ينقسم إلى ثلاثة صور هي:

- المرابحة: وهو بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.
- التولية: وهي بيع بمثل الثمن الأول دون زيادة أو نقصان.
- الوضعية: وهي البيع بمثل الثمن الأول مع وضع مبلغ معلوم من الثمن.⁽¹⁾

حكم بيع المرابحة :

المرابحة صورة من صور البيع، والبيع جائز بالكتاب والسنة وإجماع والمعقول.

قال تعالى : «وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا»⁽²⁾ وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما"⁽³⁾ .

وقد استدلل الفقهاء على جوازها بعموم الأدلة على جواز البيع ، وتعامل الناس بها في مختلف الأقطار والعصور، ولحاجة الناس إلى هذا النوع من البيع، وكرهه أحمد، وقد رويت كراهيته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار وغيرهم، لأن فيه نوعاً من الجهالة، والتحرز عنها أولى، وهذه الكراهة تنزيهية والبيع صحيح.

(1) عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ص 249.

(2) سورة البقرة ، آية 275.

(3) محمد بن إسماعيل البخاري (فتح الباري شرح صحيح البخاري، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة)، ص 73.

فقد جاء في موسوعة فقه عبد الله بن عمر رضي الله عنهما : " ونهى أن يأتي الرجل فيقول : اشتر كذا وكذا وأنا أشتريه منك بربح كذا وكذا، وهي المسألة المعروفة اليوم بالأمر بالشراء، الواسعة التطبيق في البنوك الإسلامية، فهذا وعد بالشراء وليس بشراء ولذلك نهى ابن عمر أن يكون شراء "، وقال ابن حزم في المحلى : " البيع على أن تربحني كذا شرط ليس في كتاب الله تعالى، فهو باطل والعقد باطل، وأيضاً فإنه بيع بثمان مجهول لأنهما إنما تعاقدتا البيع على أن يربح معه للدينار درهماً فإن كان شراؤه ديناراً غير ربع كان الشراء بذلك والربح درهماً غير ربع فهذا بيع الغرر الذي نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم والبيع بثمان لا يدري مقداره، فإن سلم البيع من هذا الشرط فقد وقع صحيحاً كما أمر الله " (1).

وقال إسحاق لا يجوز لأن الثمن مجهول حال العقد . وأجازه سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي وابن المنذر وغيرهم . وجاء في الكافي لابن عبد البر : بيع المرابحة يجوز على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال، ويبلغه، وإن تغيرت السلعة بنقص أو زيادة لم يبعها مرابحة حتى يبين .

والخلاف في المرابحة لا يرجع إلى أصل البيع وإنما في بعض صورها لما يصاحبها ويلحق بها، والجهالة اليسيرة لا تمنعها، حيث إن بيع المرابحة بيع أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى بيان يخلو من الهوى .

وفي الوقت الحاضر أجاز بيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الوعد الملزم عدد من العلماء ، معتمدين على رأي الإمام الشافعي في إباحة بيع المرابحة كما جاء في كتاب الأم : " وإذا أرى الرجلُ الرجلَ فقال اشتر هذه، وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث

(1) محمد سالم محمد خير، كفاءة التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية دراسة تطبيقية (1993-1999م)

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2001،

فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال : اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى نفسه بالخيار".

كما اعتمدوا على رأي ابن شبرمة فيما يتعلق بالإلزام، كما جاء في كتاب المحلى لابن حزم: " .. وقال ابن شبرمة : الوعد كله لازم ويقضى به على الواعد ويجبر".

وهناك من عارض إجازة بيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الوعد الملزم لما فيه من ربا، وبيعتين فيبيعة، وبيع ما لا يملك . .. الخ، ورغم كل ما قيل في المرابحة فهي جائزة بشروطها الشرعية، لأنها تأخذ مشروعيتها من مشروعية البيع.⁽¹⁾

شروط بيع المرابحة:

يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيوع بصورة عامة وينعقد بالقول الدال على البيع والشراء، وهو الإيجاب والقبول بشروط يجب أن تتوفر في عقد البيع:-

- 1- رضا المتعاقدين فلا يصح بيع المكره بغير حق .
- 2- أن يكون العاقد عاقلاً مميزاً، جائز التصرف .
- 3- أن يكون المبيع مملوكاً له وفي حوزته، ومنتقياً به، وله حق الولاية عليه فإن باع ملك غيره بغير إذنه لم يصح، لقول النبي صلى الله عليه وسلم: "لاتبع ما ليس عندك
- 4- أن يكون المبيع مباحاً متقوماً فلا يجوز بيع الخمر، نافعاً، غير معدوم، ولا غائب ولا مغصوب .
- 5- أن يقدر البائع على تسليم المبيع منجزاً لا معلقاً .

(1) محمد نضال الشعار، أسس العمل المصرفي والتقليدي، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والاسلامية 2005، صص 88-89

- 6- تحديد ثمن المبيع بأشياء معلومة .
- 7- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، بما في ذلك المصروفات، ويشمل ذلك ما يتحمله البائع للحصول على السلعة، وما يزيد في قيمتها، لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح
- 8- أن يكون الربح معلوماً للبائع والمشتري محددًا بالمقدار أو بالنسبة إلى ثمن الشراء .
- 9- أن يكون المبيع عرضاً مقابل نقود ولا يكون مقابلاً بجنسه من أموال الربا، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة وإذا حصلت الزيادة في الأموال الربوية تكون رباً لا ربحاً .
- 10- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإذا كان العقد الأول فاسداً كانت المرابحة غير جائزة، وربح بيع المرابحة مرتبط به .
- 11- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال؛ كالموزونات والمعدودات، وهو شرط جواز المرابحة على الإطلاق، فإن كان قيمياً كالعروض لا يجوز بيع المرابحة، كما إذا اشترى عرض بعرض ثم أراد أن يبيعه مرابحة لا يجوز .
- 12- وجوب صيانتها عن الخيانة، وشبهة الخيانة، والتهمة، لأن أصل البيع بيع أمانة.
- 13- تبين ما يكره في ذات البيع أو وصفه .
- 14- بيان الأجل الذي اشترى إليه لأن له حصته في الثمن، وبيان نقصه إن نقص، وبيان رخصه وغلاه إذا اشتراه غالياً وصار رخيصاً .
- 15- بيان طول مكثه عنده ولو عقاراً، لأن الناس يرغبون في الذي لم يتقادم عهده في أيدي مالكة الأول.⁽¹⁾

صور المرابحة:

(1) د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 251

لبيع المرابحة عدة عبارات أكثرها دوراناً على الأُسنة ثلاث:

الأولي : أن يقول : بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا.

الثانية : أن يقول : بعت بما قام علي، وربح كذا.

الثالثة : أن يقول : بعتك برأس المال وربح كذا.

وقد اختلف الفقه في حكم هذه العبارة الثالثة هل تلحق بالأولي أم الثانية؟

والذي يتبين أن الأمر مرده إلى العرف، فإن كان العرف التجاري يقضى أن تعبير رأس المال لا يقصد به إلا الدلالة على ثمن الشراء مجرداً من أي نفقات أو مصروفات ألحقت بالصورة الأولى، أما إذا كان يقضى بأنه ثمن الشراء بالإضافة إلى سائر النفقات والمصروفات التي يقصد بها الاسترباح ألحقت حينئذ بالصورة الثانية⁽¹⁾

أشكال المرابحات:

1/بيع المرابحة:

يتم هذا النوع من البيع بين البنك والعميل في العمليات التجارية الداخلية أو الخارجية وتتم عن طريق تلقي البنك طلبات من عملائه لشراء السلعة المطلوبة مع إضافة جزء مقابل المصاريف ونسبة الربح، ويجوز للبنك طلب مقدم ضمانا لجدية التغير في طلب العميل للسلعة وحاجته إليها.

2/الوكالة بالشراء وبأجر:

وهي يقوم فيه العميل بتحديد مواصفات وثمان السلعة المطلوبة ويطلب من البنك شرائها مقابل عمولة أو أجره معينة بناء على خبرة وكفاءة البنك بالسعر المحدد والمواصفات المطلوبة.

3/بيع وشراء العملات:

(1) عادل عبد الفضيل عيد، ضوابط ومعايير الاستثمار في المصارف الإسلامية، ط1، الإسكندرية دار التعليم الجامعي، 2015م ص132-133

تعتبر عملية بيع وشراء العملات جائزة شرعاً من قبيل المضاربة والمتاجرة إذا ما تم الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية.

4/ الاستثمارات المباشرة:

من مصادر التمويل في البنوك الودائع التي تلاقها البنك من عملائه ويسعى البنك الإسلامي وبتفويض من العملاء للقيام بعملية الاستثمار وذلك بالمساهمة في تأسيس الشركات بالمساهمة في رؤوس أموالها والخبرات التي يمتلكها البنك من إدارة وتنظيم وكفاءات، وبالطبع فإن ذلك يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع.(1)

خصائص المراجعة:

عند التعرف على جوانب المراجعة والإطار الذي تدور فيه نجد أن المراجعة واحدة من المعاملات الإسلامية تتميز بخصائص وسمات معينة ينبغي أن تتوافر فيها لتكون المراجعة شرعية بالمعنى الصحيح وينجلي ذلك في الخصائص التالية:

1/ المراجعة عقد من العقود:

والمقصود بذلك أنها ارتباط بين شخصين وهذا الارتباط يحوي الالتزام من جانب كلا الطرفين بتنفيذ المتفق عليه في عقد المراجعة والمقصود بأن من خصائص المراجعة أنها عقد من العقود أي يجب أن تتوافر فيها ركنا العقد وهما الإيجاب والقبول ويتوفر فيها الصيغة والعاقدان والمحل.

• الصيغة: وهي ما يصدر من قول أو فعل عن احد المتقاعدين قاصداً

به إبرام العقد وتحقق بالإيجاب والقبول.

• العاقدان: والعاقد هو من يتولي إبرام العقد. ويجب أن تتوفر فيه

الأهلية الكاملة أن يكون بالغ رشيد.

• محل العقد: هو موضوع التعاقد وينشأ عن أثره العقد وأحكامه.(2)

(1) د. عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ص 248

(2) د. عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ص 252

إجراءات المراجعة:

يبدو أن هناك نوع من اتفاق على أن المراجعة نوعان: محلية وخارجية: وإجراءات المراجعة المحلية هي: مرحلة العرض، حيث يحدد الراغب في الشراء مواصفات السلعة التي يريدتها ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها، فيرسل البائع فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين. وإنجاز الوعد، حيث يصدر الراغب في الشراء وعداً بشراء السلعة من البنك مرابحة، بتكلفتها، مع زائد الربح المتفق عليه، فيدرس البنك المطلوب ويحدد الشروط والضمانات المطلوبة للموافقة، إبرام البيع الأول: يعبر البنك للبائع عن موافقته على شراء السلعة، ويدفع الثمن حالاً أو حسب الاتفاق، فيعلن البائع الأصلي موافقته على البيع ويرسل فاتورة الشراء. تسلم السلعة: يرسل البائع السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه. فيقوم البنك أو وكيله بتسليم السلعة. إبرام المراجعة: يتم إبرام المراجعة بين البنك والراغب في الشراء بحسب الاتفاق الحاصل في وعد الشراء. أما إجراءات المراجعة الدولية فهي: اتفاق مبدئي بين الواعد بالشراء وبين البنك الإسلامي على توفير السلعة للواعد. وتوكيل الواعد بالشراء بإبرام العقد مع البائع المصدر للسلعة، أو يتم تعاقد البنك مباشرة مع بائع السلعة. وفتح اعتماد مستندي لدى البنك الممول أو لدى بنك آخر لتغطية ثمن السلعة. وتسلم البنك الممول مستندات التعاقد باسمه ثم تظهير مستندات الشحن للواعد، لتخليص السلعة من الميناء وتسلمها لنفسه. وقيام البنك الممول بدفع الثمن مباشرة للبائع المصدر. وحياسة البنك للسلعة بالقبض الحقيقي أو الحكمي (تسليم مستندات الشحن) وتأمين المبيع وتحمله تبعة الهلاك. وبيع السلعة للواعد بالشراء من طريق المراجعة (الثمن الأصلي وزيادة ربح). وتسجيل المبيع باسم العميل بعد حصول البنك على ضمانات كالرهن. ومن الجدير بالذكر أن المصرفية الإسلامية ليست عملاً خيرياً ولا أعتقد أن البنوك العالمية تقرها كونها خالية من الربا ولا نتوقع أن نجاح تطبيقات المصرفية الإسلامية في العالم يعود إلى مرجعيتها الإسلامية بل إلى ربحيتها العالية مقارنة بالمصرفية التقليدية. المصرفية الإسلامية تختلف عن التقليدية في نوعية خدمات العمليات الائتمانية التي يقدمها

البنك الإسلامي فهناك المضاربة والمرا بحة والإجارة والاستصناع والسلم والقرض الحسن وغيرها(1).

تطبيق بيع المربحة في المصارف الإسلامية(2):

تبين من الواقع العملي أن هذا النوع من البيوع يطبق في المصارف الإسلامية تحت اسم " بيع المربحة للأمر بالشراء" ، والفرق بينه وبين بيع المربحة أن بضاعة المربحة مملوكة للبائع حال البيع.

و صور هذه المعاملة أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مربحة بالنسبة التي يتفق عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكاناته، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة، ومنها على سبيل المثال عرض أسعار للسلعة موضوع المربحة، ويقوم المصرف بعد ذلك بالإجراءات اللازمة للحصول على السلعة المتفق عليها ودفع قيمتها ، وبعد وصول البضاعة يخطر العميل لإتمام إجراءات البيع.

وقد اعترض البعض على هذه المعاملة من باب أنها تدخل في بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عند البائع وهو ما يسمى أيضا البيع المعدوم وهو وبيع منهى عنه، والمصرف الإسلامي هنا يبيع للعملي ما لا يملكه من السلع الذي يطلب منه شراؤها من الداخل أو استيرادها من الخارج، وبعضهم عبر عنه بقوله البيع قبل الشراء أي بيع السلعة قبل شرائها ويرى أن هذا البيع أسوأ أنواع الربا.

وقد قرر العلماء والمشاركين في مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت أنهم أجازوا للمصرف الإسلامي، البيع للأمر بالشراء إذا تملك السلعة بالفعل وما يجرى بين المصرف وطالب

(1) محمد نضال الشعار، مرجع سابق، ص48

(2) أ.د.محمد الفاتح محمد بشير المغربي، التمويل والاستثمار في الإسلام، ط1، الخرطوم، دار الجنان للنشر والتوزيع، 2016، ص59.

الشراء قبل ذلك إنما هو مواعدة بينهما وليس بيعاً وشراء وجاء في نص فتوى مؤتمر الكويت ما يلي:

“يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراه وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعياً طالما كانت تقع على المصرف مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي” .

فبيع المرابحة للأمر بالشراء يتضمن:

1- وعد بالشراء.

2- بيع بالمرابحة.

وحول الوفاء بالوعد والالتزام به ثار خلاف حول مدى التزام الأمر بالشراء وهل هو ملزم أم لا.

وحول ضرورة وفاء الواعد بالشراء بالتزامه وردت النصوص الآتية⁽¹⁾:

قوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ)...⁽²⁾.

والظاهر من هذه الأدلة أن الوعد سواء كان بصله وبر ، أم بغير ذلك واجب الوفاء به إذا لم تفرق النصوص بين وعد ووعد.

ولق تبيين من الواقع العملي أن بعض المصارف الإسلامية تأخذ بالرأي الذي يقوم بالالتزام الطرفين بالوعد الذي قطعه كل منهما للآخر، فالأمر بالشراء ، ملزم بشراء السلعة طالما هي مطابقة للمواصفات المحددة والمصرف ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء، والبعض لا يأخذ بهذا الرأي.

ضوابط الاستثمار عن طرق بيع المرابحة للأمر بالشراء:

(1)أ.د.محمد الفاتح محمد بشير المغربي،مرجع سبق ذكره، ص61

(2)سورة الصف، الآية 3.2.

- 1- تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
- 2- أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع.
- 3- أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغاً محددًا أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
- 4- أن يكون العقد الأول صحيحاً.
- 5- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
- 6- أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم⁽¹⁾.

يعد بيع المرابحة من أنواع البيوع المشروعة واحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، والمرابحة في اللغة مصدر من الربح وهو الزيادة وفي اصطلاح الفقهاء هي: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح ، أو هي بيع برأس المال وربح معلوم. وتعد المرابحة المصرفية واحدة من صيغ التمويل الأكثر تطبيقاً في السوق المصرفي الإسلامي، ويقوم البنك من خلال هذه الصيغة بشراء ما يحتاجه العملاء من سلع استهلاكية وأصول إنتاجية.

وفي الواقع العملي تُطبق هذه الصيغة تحت مسمى: "بيع المرابحة للأمر بالشراء"، وتتضمن هذه الصيغة وعد بالشراء وبيع بالمرابحة ، حيث يتقدم العميل للبنك بطلب شراء سلعة معينة ، ويقوم البنك بالشراء ثم بيعها للعميل مع ربح متفق عليه ويتم السداد على أقساط دورية.

الطبيعة المميزة للمرابحة :

وقد تبين من خلال البيانات المنشورة للبنك المركزي أن صيغة المرابحة تستحوذ على ما بين 30 - 50 % من حجم التمويل الممنوح للعملاء بالسوق المصرفي وذلك خلال الفترة من عام 2010 - 2017 م ، ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب من أهمها:

(1)أ.د.محمد الفاتح محمد بشير المغربي،مرجع سبق ذكره،ص63

1- أن المربحة سهلة الفهم والتطبيق سواء للمتعاملين أو العاملين بالمصارف الإسلامية.

2- أن مخاطر المربحة منخفضة بالمقارنة بالصيغ الأخرى (المضاربة، المشاركة)⁽¹⁾.

الخصائص المميزة لبيع المربحة للأمر بالشراء:

- العلاقة فيه تتكون من أطراف ثلاثة هي : البائع ، المصرف ، المشتري
- المبيع ليس في ملك المصرف الذي يطلب منه المشتري السلعة وإنما يعده المصرف بشرائها بناءً على طلبه فالمبيع موصوف أو على متعين
- يشتري المصرف السلعة لوجود الأمر بالشراء الذي يطلب السلع ولولا ذلك لم يك للمصرف أي نية بالشراء.
- المصرف ليس تاجراً على الحقيقة.

هناك علاقة بين استخدام صيغة المربحة ومراعاة البنك للنواحي الشرعية.

1/ الاعتراضات والشبهات حول الصيغة:

إن صيغة المربحة أصلاً تسمى البيع للأمر بالشراء أي يتم الأمر أولاً من العميل ويقوم البنك بشراء السلعة موضوع المربحة ثم يتم عرضها للعميل "المشتري" بسعر البيع بموجب عقد أي بعد تمكن السلعة ويمكن للمشتري أن

(1) د. الصديق طلحة محمد رحمة، التمويل الإسلامي في السودان تحديات ورؤى المستقبل، ط1، الخرطوم، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، 2006م، ص193.

يرفض السلعة مثل إتمام عملية البيع وفي هذه الحالة تتم معالجة الأمر بعدة طرق، ولا توجد شبهات في المرابحة إذا ما تمت بالصيغة الصحيحة⁽¹⁾.

ورغم الاعتراضات والشبهات حول الصيغة إلا أنها صيغة مجازة منذ قدم الفقه الإسلامي ويقول عنها الإمام الشافعي "إذا أمر الرجل الرجل بشراء سلعة معينة على أن يبيعهها له بعد ذلك جاز له ذلك" وهذه المقولة جوزت هذه الصيغة من قبل المفتيين. وأجيز التعامل بها لعموم قول الله تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) فهي امتلاك البنك للسلعة في المقام الأول، من ومن ثم بيعها للطالب بالشراء، وهنا نجد أن تملك البنك للسلعة قد تحققت بشرائه لها وفقاً للغاية الذهبية "الزيادة على المال ربا والزيادة على السلعة ربح"⁽²⁾.

هنالك الكثير من الاعتراضات على تنفيذ عمليات المرابحة لما يصاحبها من ملاحظات خلال عملية التنفيذ وذلك من خلال عدم تملك المصرف للسلعة قبل عملية تملك المصرف للسلعة قبل عملية تملكها للعميل، فغالباً ما يقوم المصرف بعملية تملك السلعة قبل زمن وجيز من تملكها للعميل لذا كان خوف العميل واعتراضه ولكن للمصرف أذاره بعدم تملك السلعة قبل زمن كبير لما يصاحب ذلك من تكاليف ومجهودات لتخزين السلعة وتحمل مخاطر تخزينها، عليه يقدم المصرف بتملك السلعة قبل زمن وجيز من بيعها للعميل⁽³⁾.

ومن ذلك فإن الاعتراضات والشبهات في عملية المرابحة لا في أصلها كعملية في ممارستها حيث أن بعض المصارف عند بداية التعامل مع المرابحات المتعلقة بالبصاات والسيارات والشاحنات حيث أنه على المصرف شراء الأصل وتملكه ومن ثم بيعه بالمرابحة للعملي وحتى لا يكون البيع صوري يتشترط هنا أن

(1) مزمل عثمان محمد، مفتش الاعتمادات بالإدارة العامة للتفتيش، مقابله بمكتبه ببنك النيل يوم الأحد 2018/4/15م، الساعة الثالثة والنصف.

(2) عبد الله عبد الجليل النزي، قسم الاستثمار، بنك النيل، فرع المحلي، مقابله في مكتبه يوم 2008/4/16م، الساعة 11:40 صباحاً

(3) أحمد الزبير النجومي، رئيس قسم الاستثمار، بنك النيل، مقابله في مكتبة يوم 2018/4/16م الساعة الحادية عشر صباحاً.

يستلم مندوب البنك الأصل من البائع ومن ثم يقوم بتسليمه للعميل بعقد مرابحة منفصلة عند عقد البيع ما بين البنك والبائع. فهذا يضمن سلامة المعاملة ويخرجها من الشبهة حيث أن البنك قام بامتلاك الأصل قبل بيعه.

وهناك مشكلة أخرى كانت ذات علاقة بالموضوع وهي أن لا يقوم البنك بخصم المبلغ المدفوع مقدماً من الإجمالي الذي يطبق عليه احتساب أرباح وبذلك يكون البنك اقتطع ربحاً من مبلغ مدفوع وليس ممول.

نقطة أخيرة أثارت جدل واسع وهي احتساب أرباح بالتساوي أم احتسابها تناقصي حيث أن القسط المدفوع من قبل العميل يقوم بإنقاص الإجمالي المتبقي ويجب أن يخصم من أصل المبلغ المتبقي ومن ثم احتساب الأرباح فقط على الأصل ناقصاً ما تم دفعه وقد قام البنك المركزي مؤخراً بحل هذه الإشكال وقام بتوجيه جميع المصارف باحتساب الأرباح تناقصياً⁽¹⁾.

2/ تساعد على التلاعب بالمرابحات الصورية والبيع بالكسر:

يعتبر هذا القول عند بعض المصرفيين بغير المنطقي، فالواقع يبين أن التجارة والاقتصاد إسلامياً كان أم تقليدي تعتمد على العرض والطلب وإدخال سلعة أو منتج في التمويل عن طريق المرابحة سوف يؤدي إلى زيادة الطلب عليه وعدم اقتصره على شريحة معينة كانت تقوم بالحصول عليه نقداً. هذا سوف يؤدي بشكل مباشر إلى نمو الطلب وارتفاع الأسعار بشكل تصاعدي وأبسط مثال على هذا الموضوع تمويل السيارات والتمويل العقاري فاقما من مشكلة السيارات والعقارات بالخرطوم إلى أن اضطر البنك المركزي إلى إيقاف تمويلها عبر البنوك، أما فيما يتعلق بالتلاعب فهو أمر وارد في كل البنوك والمؤسسات المالية ويمكن السيطرة عليه والحد منه بتشريعات مستمرة من البنك المركزي وهذا جانب آخر هو دور التفتيش والرقابة الداخلية بالبنوك لإغلاق الثغرات⁽¹⁾.

(1) إيهاب محمد ميرغني، مدير فرع السوق المحلي، مقابلة في مكتبه يوم 2018/4/16 الساعة 9:45 صباحاً.

(1) إيهاب محمد ميرغني، مصدر سابق.

وكذلك فإن البيع بالكسر غير محرم ولا يقدح في صحة وشرعية المرابحة إلا في حالة واحدة وهي إنفاق الأطراف الثلاثة على عملية الكسر "البنك، العميل، التاجر" وهو ما نص عليه آخر توضيح صادر من بنك السودان في نهاية العام 2007م⁽¹⁾.

إلا أن واقعة البيع بالكسر دون تواطؤ البنك انتشرت في هذه الصيغة حيث أن أكثر المعاملات المصرفية بصيغة المرابحة للأمر بالشراء يتم بيع البضاعة بعد أن يمتلكها العميل من المصرف، حيث يقوم ببيعها أو ما يعرف - بكسرها - في السوق ليحصل على سيولة في المقابل. ولكن التطبيق السليم للصيغة من قبل المصرف، يبعد الشبهات عنه⁽²⁾.

وهذه الطريقة (البيع بالكسر) يلجأ لها ضعاف النفوس من العملاء ولكن بعد اكتمال عملية المرابحة بالصورة الشرعية حيث يكون هنالك اتفاق مسبق بين العميل والتاجر صاحب البضاعة ليقوم العميل بإرجاع السلعة له وقبض المبلغ نقداً مقابل مبلغ من المال، وهذا هو التلاعب بين العميل والتاجر، أما الكسر بعد الشراء فلا شيء فيه فمن حق العميل بيع سلعته كيفما شاء ومن ثم تدوير المبلغ في سلعة أخرى كسباً للزمن⁽³⁾.

3/ مدى التأكد من الالتزام بالقواعد الشرعية ووجود نظام فعال للمعلومات:

إن جميع الهيئات والمؤسسات المالية بما فيها المصارف لديها جهات رقابية وإشرافية تتابع وتدقق في المعاملات المالية بما فيه التمويل بصيغته المختلفة، تشرف عليها هيئة الرقابة الشرعية والتي يمتد رئيس الهيئة مستشاراً لمحافظ البنك المركزي، ولكل مؤسسة مالية جهة خارجية وأخرى داخلية تشرف وتتابع المعاملات المالية حتى لا يشوبها أي تعد على شرعية المعاملات المالية، كذلك فإن موظفي المصارف يتلقون تدريب متقدم في كيفية الالتزام بالقواعد والأحكام

(1) أبوبكر عثمان محمد، نائب مدير فرع السوق المحلي، بنك النيل، مقابلة في مكتبه يوم 2018/4/16م، الساعة العاشرة والنصف صباحاً.

(2) إبراهيم الفاضل، مصدر سابق.

(3) مزمل عثمان محمد، مصدر سابق.

الشرعية في تنفيذ العمليات المالية. وهذا لا ينفي وجود التقصير عند الممارسة الفعلية للمعاملات - فلكل قاعدة شوا. لهذا وجب التدريب المتواصل للموظفين والتنبيه على الالتزام بالتمثل بالسرعة في المعاملات المصرفية حتى تتجنب الربا في جميع تعاملاتنا وتحل البركة(1) .

ويتضح من ذلك أن المصارف عموماً ومصرف النيل خصوصاً حريصاً على الالتزام بالقواعد الشرعية والتي من شأنها تعزيز ثقة العميل بالمصرف من خلال الالتزام بالتنفيذ اشري الدقيق لعمليات المرابحة، ومن خلال الإجراءات الداخلية للبنك ومن خلال إطلاع هيئة الرقابة الشرعية على العمليات المنفذة وأيضاً قيام الهيئة بإطلاع أقسام الاستثمار بكل ما يستحدث في هذه الصيغ من الجانب الشرعي(2) .

ولكن لابد من التوضيح أن الالتزام بالقواعد الشرعية تختلف من بنك لآخر ومن فرع لآخر داخل البنك الواحد ويعتمد أيضاً على مدري مركزية أو لا مركزية الاستثمار بالمصارف وفروعها العامل وإدارة شريعة وفتوى بالمصرف وتمير كل المعاملات بها وأخذ موافقتها عند طرح أي منتج جديد وتعاون جميع الفروع والإدارات معها، وكذلك وجود نظام رقابي بالبنك يعمل بصورة فعالة من شأنه أن يخدم الجميع في هذا الموضوع. وكذلك وجود نظام فعال للمعلومات الشرعي من الأهمية بمكان التي تجعل جميع العاملين في القطاع المصرفي يقوم بالبدء فيها حيث أن إيجاد نظام فعال من شأنه أن يقنن من عمل الرقابة الشرعية(1).

ولكن وجود هيئة رقابة شرعية ببنك السودان تقوم بمتابعة وضبط التعاملات الشرعية بالجهاز المصرفي ككل يؤدي إلى تفعيل عمليات الرقابة الشرعية في المؤسسات المصرفية، وأيضاً هنالك هيئات للرقابة الشرعية في كل

(1) عبد الله عبد الجليل النذير، مصدر سابق.

(2) أحمد الزبير النجومي، مصدر سابق.

(1) إيهاب محمد ميرغني، مصدر سابق.

البنوك لمتابعة ذات الموضوع والعمل على الإجابة على تساؤلات الموظفين والعملاء وإصدار الفتاوى للمستجدات في ساحة العمل المصرفي وتقوم بالرقابة القبلية والبعدية للتأكد من التنفيذ التطبيقي الشرعي لعمليات الاستثمار⁽²⁾.

ومن ذلك نتوصل أن معظم الاعتراضات والشبهات حول صيغة المربحة تعزى لحالات فردية - خصوصاً من العميل - في تطبيق عملية المربحة بالتواطؤ مع التاجر أو بكسرها. فصيغة المربحة هي صيغة متفقة عليها شرعياً، ولا توجد بها أي شبهة حسب المذاهب المختلفة، إلا في الحالات الفردية، أي عند التطبيق بصورة غير شرعية، وهذا ما البنوك المركزية والبنوك الإسلامية تهتم بإنشاء هيئات للرقابة الشرعية تعمل على الرقابة وإصدار الفتاوى لمستجدات البنوك.

المبحث الأول

مفهوم المصارف الإسلامية والتمويل

تمهيد:

سيتناول الباحث في هذا المبحث نشأة وتطور العمل المصرفي والبنوك الإسلامية من حيث التعريف والخصائص المميزة لها والوظائف التي تؤديها.

نشأة وتطور العمل المصرفي :

تدرج ظهور الأعمال المصرفية بتتابع العصور بشكل أو بآخر ولم تأخذ شكلها المعروف إلا مع تكامل التكوين المصرفي الحديث والذي تبلور خلال عصر النهضة الحديثة، وقد عرف العالم القديم مؤسسات الإيداع والتعامل بالائتمان منذ عصور بعيدة ولكنه لا يمكن تحديد نقطة البداية بنشأة العمل المصرفي.

(2) أبو بكر عثمان محمد، مصدر سابق

وقد دلت الحفريات الأثرية على أن السمورين الذين امتدت حضارتهم إلى ما يقارب في أربعة وثلاثين قرناً قبل الميلاد قد عرفوا ألوان النشاط المصرفي الذي باشرته معابدهم المقدسة.

وقد عرف الإغريق النظام المصرفي كما عرفه البابليون حيث نقل البطالمة نظام البنوك العامة إلى مصر باعتبارها احد المناطق التابعة للدولة الإغريقية وعرف الروم فن العمل المصرفي من الإغريق ونشروه في معظم أرجاء العالم نظراً لاتساع نفوذهم للقرنين الأول والثاني الميلاديين وكان لديهم نوعين من الصيارفة، النوع الأول وظيفتهم استلام الأمانات بربح وبغير ربح وكان بذلك وسطاء الشارين في المبيعات العامة والاتجار باسم مودعيهم في النقود ، والنوع الثاني كانوا مكلفين من قبل الحكومة بإقراض الأهالي نقوداً بضمانات مغريه وبوجه عام يمكن القول أن الطابع الغالب على وظيفة المصارف في العصور القديمة هو أن المصرف كان بمثابة خزانة أمنية لإيداع النقود والأشياء الثمينة والمحصولات الزراعية، نشأ في ذلك استخدام العملاء الأمر بالتسليم وأوامر التمويل المصرفي وعمليات المقاصة.(1)

يعتبر القرن الثاني عشر الميلادي هو البداية الأولى لولادة المصارف بمفهومها الشامل، حيث انشأ أول مصرف في مدينة البندقية عام 1157م، ثم انشأ بعد ذلك مصرف آخر على نفس النهج الأول في مدينة جنوه عام 1170م ، تلاها انشأ مصرف الودائع في مدينة برشلونة لعام 1410م. أما البداية العملية لنشآت المصارف الحديثة فتعود إلى الربع الأخير من القرن السادس عشر ميلادي عندما انشأ في البندقية عام 1587م مصرف يسمى Bancodella pizzadi raa.

(1) سامي حسن محمود ، تطوير الأعمال المصرفية مع ما يتفق مع الشريعة الإسلامية ، ط2، مطبعة الشرق، عمان 1982م، ص37

أنشأ فيما بعد بنك أمستردام المركزي عام 1609م الذي يعتبر نموذجاً سارت عليه معظم المصارف الأوروبية التي أسست لاحقاً مع النهضة الصناعية التي شهدها القرن التاسع عشر وصلت المصارف التي نشدها الآن⁽²⁾.

ثم انتقلت المصارف المنظمة في العصر الحديث إلى عالمنا العربي الإسلامي في عام 1898م ، تم إنشاء البنك الأهلي المصري برأس مال قدره خمسمائة ألف جنية إسترليني⁽³⁾.

أما بالنسبة إلى نشأت المصارف الإسلامية فإن ممارسة النشاط في مجال المال والاقتصاد وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. حيث التزام المسلمون القدامى بتوجيهات الله سبحانه تعالى في إقامة مؤسسات مالية تفي احتياجات العصور الأولى كبيت المال، وفي العصر الحديث، وبعد تعقدت دورة النقود وظهور النقد الورقي، أوجبت الظروف ظهور مؤسسات تلبي متطلبات المجتمع من ناحيتي التمويل والإنتاج وقد انفرد اليهود في أول الأمر بهذه المؤسسات المالية، ثم سار على منوالهم المسيحيون والمسلمون⁽¹⁾.

وبعد أن مدت هذه المؤسسات نشاطها إلى البلاد الإسلامية في مطلع القرن الماضي. بدأت جهود العلماء المسلمين في دراستها وتحليل معاملتها المصرفية، واستصحب ذلك خلافاً حول ربوية الفوائد المصرفية ومدى جريان أحكام الربا في الأوراق النقدية، إضافة إلى موضوعات أخرى، وعلي أثر هذا الخلاف انعقدت المؤتمرات وصدرت الفتاوى التي شكلت أساساً نظرياً لتجربة المصارف الإسلامية كما يلي:

المرحلة الأولى : ما قبل عام 1965م (2):

(2) غريب الجمال ، مرجع سابق ، ص110

(3) مصطفى كمال طایل ، البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق ، مطابع غباش ، القاهرة 1987م ص39

(1) احمد النجار ، مرجع سابق ص 7

(2) موسي عبد العزيز شخانه، فلسفة ونهضة العمل المصرفي، دار وهران القاهرة 1977م، ص9

وتبدأ هذه المرحلة مع بداية حقبة الأربعينات والخمسينيات عندما بدأ حصار الاستعمار في العديد من البلاد الإسلامية وبدأت تظهر بعض الكتابات المبكرة عن ربوية المصارف التقليدية قابلتها أداء أخرى تخالفها، وهي جهود تميزت بأنها فردية وتلقائية ومشنته ولكنها شكلت قاعدة هامة استندت عليها جهود لاحقة في مسيرة التنظير للمصارف الإسلامية.

وقد شهدت هذه الفترة أولي محاولات انشأ صناديق ادخار بعيدة عن الفائدة، كان ذلك في ماليزيا عام 1940م. ثم تلتها كمحاولة أخرى في أحدي المناطق الريفية في باكستان حيث أسست في عام 1950م مؤسسة مالية تستقبل الودائع من المؤثرين لتقدمها بدورها للفقراء من المزارعين للنهوض بمستواهم المعيشي وتحسين نشاطهم الزراعي، دون أن يتقاضى هذه الودائع أي عائد على ودائعهم، كما أن القروض المقدمة لهؤلاء المزارعين كانت دون عائد أيضاً ، كانت تلك المؤسسة تتقاضى أجور رمزية تعطي تكاليفها الإدارية فقط، ولكن نتيجة لعدم وجود كادر مؤهل من العاملين، وعدم تجدد الإقبال الايداعي للمؤسسة ، أغلقت المؤسسة أبوابها في بداية الستينات طاوية بذلك صفحه من صفحات تجربة إنشاء البنوك الإسلامية وفاتحة المجال لغيرها من التجارب.

وفي عام 1963م ظهرت أول تجربة أخرى في الريف المصري (ميت غمر) عندما افتتح أول بنك ادخار محلي يعمل وفق أسس الشريعة الإسلامية وكان الهدف من إنشاء البنوك المحلية هو تجميع مدخرات الأهالي وتوظيفها مباشرة في خدمة احتياجاتهم في منطقتهم. ولقد هذه التجربة إقبالاً كبيراً ولكن هذه التجربة لم تستمر أيضاً وتوقفت عام 1967م.

وفي السودان بدأت فكرة المصارف الإسلامية في عام 1966م في جامعة أمضرمان الإسلامية الذي تعتبر رائدة في مجال تدريس الاقتصاد الإسلامي والتي كانت أول جامعة عربية تقدم مشروعاً بإنشاء(مصرف بلا فوائد) حيث تم دراسة هذا المشروع ورفعته إلى رئيس مجلس السيادة السودانية في ذلك الوقت ، وتم

تحويلها بعد ذلك إلى بنك السودان المركزي بقية تنفيذه، ولكن حدثت ظروف في ذلك الوقت حالت دون تنفيذه (1).

وقبل ذلك في الخمسينات قامت دائرة المهدي في السودان باستخدام الصيغة الإسلامية في اقتسام الأرباح والخسائر لتمويل صفقات الطلقات المائئة اللازمة لزراعة القطن (2).

المرحلة الثانية : مرحلة التأسيس 1965م _ 1976م (3)

شهدت هذه المرحلة تطوراً كبيراً على مستوى الفكر والتطبيق، وكان أهم فعاليات هذه الفترة هو انعقاد مؤتمرات مختلفة أهمها مؤتمرات البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف، خاصة المؤتمر الثاني الذي عقد 1965م، والذي يعتبر حداً فاصلاً بين مرحلتين، ما قبل 1965م وما بعدها، لما نتج عنه توصيات وقرارات شكلت إجماعاً لأول مرة، يحرم فوائد المصارف ويدعم حجة من سبق أن قالوا ذلك هو أمر كان له أثره الحاسم في إنشاء وانتشار تجربة المصارف الإسلامية.

وكذلك ظهرت هذه الفترة في البلاد الإسلامية المختلفة بحوث ودراسات مباشرة لبعض الفقهاء والعلماء حول المصارف اللاربوية أو الإسلامية وكانت أهم الأفكار والرؤى التي طرحتها هذه الدراسات (1):

1. إعادة تنظيم العمل المصرفي على أساس المشاركة في الربح والخسارة بدلاً من نظام الفائدة.

2. دور المصارف في تشجيع المدخرين وتوجيه أموالهم لمشروعات تنمية محلية.

(1) عبد الله العبادي ، موقف الشريعة في المصارف الإسلامية المعاصرة، ط1، ص149

(2) محمد هشام عوض ، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، القاهرة/1987م، ص205

(3) الغريب ناصر، التمويل المصرفي الإسلامي ، مجلة الاقتصاد الإسلامية، عدد277 1421هـ مايو2000م

بنك دبي الإسلامي ، ص37

(1) جمال الدين عطية ، البنوك الإسلامية، ط1، رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية،

الدوحة، 1407هـ، ص171

3. دور المصرف المركزي في نظام أسلامي وعلاقته بالمصارف التجارية من حيث توفير السيولة اللازمة له واستخدام شهادات حكومية لتمويل القطاع العام، ومنح مشتري الشهادات إعفاءات ضريبية كحافز تشجيعي.

4. تنوير الاستثمارات وعمل مخصصات واحتياطات لحماية حقوق المودعين والمساهمين.
من السمات الهامة لهذه الفترة:

توقيع اتفاقية تأسيس البنك الإسلامي للتنمية في عام 1973م حيث استأنف نشاطه في عام 1975م، ويعتبر أول مصرف إسلامي تساهم فيه الدولة الإسلامية، وقد كان لنشاء هذا المصرف أثر كبير في دفع حركة إنشاء المصارف الإسلامية على المستوي المحلي، وقد قدم هذه المصرف للدول الأعضاء منذ إنشائه حتى عام 2000م تحويلات بلغ إجمالها نحو أربعة وعشرون مليار دولار خصص جزء كبير منها لتمويل مشاريع في قطاعات التعليم والصحة وحماية البيئة ونقل التكنولوجيا⁽²⁾

ما هو المصرف الإسلامي: ⁽¹⁾

المصرف الإسلامي ليس وسيطاً مالياً كالمصرف التجاري في إطار علاقة الدائن والمدين والاقتراض والإقراض بالفائدة ولكنه أنشطة تدور على قاعدة الغنم والطسب والخسارة والأخذ بالعطاء مع اقتسام الربح الذي يوجد به الله بين الأطراف بنسب متفق عليها.

وذلك أمر غير مفهوم في المصارف التقليدية التي كانت مهمتها منذ نشأتها وحتى اليوم ، تنحصر في تنظيم الائتمان ابتغاء تيسير التبادل وتيسير الإنتاج وتعزيز طاقة رأس المال. لكن المصارف الإسلامية تضيف الكثير على هذه المهام

(2) صحيفة الشرق القطرية، موضوع بعنوان البنك الإسلامي للتنمية، عدد(4483) بتاريخ 2000/09/24،

(1) عبد السميع المصري ، المصرف الإسلامي ، القاهرة، مكتبة وهبه، الطبعة الأولى 1988م، ص9

التقليدية لتجعل من المصرف أداة لتحقيق وتعميق للدعاءات المرتبطة بالقيم الروحية، ومركزاً للإشعاع ومدرسة للتربية وسبباً عملياً إلى حياة كريمة لإفراد الأمة الإسلامية وسنداً للاقتصاديات الدول الإسلامية⁽²⁾.

وذلك لأنه جزء من نظام الاقتصاد الإسلامي أي جزء من تنظيم عام عقائدي، وهو لذلك ملتزم بتعاليم الإسلام وتجسيد مبادئه، وملتزم بشمولية السلوك الإسلامي، ملتزم بموقف الإسلام من الربا.

تعريف:

هنالك عدة تعريفات :

1. تعرف الموسوعة العلمية والعملية للبنك الإسلامي بأنه " أداة تحقيق وتعديل للأدوات المرتبطة بالقيم الروحية ومركز للإشعاع ومدرسة للتربية وسبيل عملي إلى حياة كريمة لأفراد الأمة الإسلامية وسند لاقتصاديات الدول الإسلامية"⁽¹⁾.

2. وفي اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية يعرف البنك الإسلامي بأنه "المؤسسة المالية التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية وعلي عدم التعامل بالفائدة أخذاً وعتاءاً" وتتص الاتفاقية على أن هدف البنك الإسلامي هو دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاقتصادي للدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية وفقاً لأحكام الشريعة. وفي موضع آخر من الاتفاقية يعرف بأنه " مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة بما يخدم المجتمع الإسلامي ويحقق عدالة التوزيع. ووضع المال في المسار الإسلامي"⁽²⁾.

(2) سيد الهواري ، ما معنى البنك الإسلامي ، القاهرة بدون ناشر 1982م ، ص12

(1) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية الجزء الأول ، القاهرة، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1977م ص505

(2) اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1978 المادة 10 والمادة 50

3. تعرف بأنها مؤسسات مالية تمثل التحرر الحقيقي من الخضوع للاقتصاد الاستعماري الرأسمالي الغربي (3).

4. البنك الإسلامي هو منشأة مالية تعمل في إطار إسلامي، وتستهدف تحقيق الربح بإدارة المال حالاً بعد حال، وفعالاً بعد فعل إدارة اقتصادية سليمة (4).

5. يعرف بأنه كيان ووعاء يمتزج فيه فكر استثماري اقتصادي سليم، ومال يبحث عن ربح حلال، لتخرج منه قنوات تجسد الأسس الجوهرية للاقتصاد الإسلامي، وتنقل مبادئه من النظرية إلى التطبيق، ومن التصور إلى الواقع الملموس (5)

6. يعرف بأنه مؤسسة مالية تلتزم بتطبيق شريعة الله تعالى في المجال الاقتصادي والمعاملات وتحرير المجتمعات الإسلامية من المحظورات الشرعية (1).

كيفية إنشاء البنك الإسلامي :

لكي ينشأ البنك الإسلامي ، كأى شركة مساهمة لابد من وجود مجموعة من الأفراد تؤمن بالفكرة وتتوافر لديها الرغبة الصادقة في إظهارها إيماناً بنفعها لهم وللناس جميعاً وقد شاهدنا أحياناً في نشأة البنوك الإسلامية القائمة فرداً مؤمناً بمضار الربا متحمساً لخدمة الناس وتحريرهم من هذا السيف المسلط على رقابهم، قام يدعو لقيم البنك الإسلامي بكل السبل، بالمحاضرات والندوات وعن طريق الصحف والمجلات والمنتديات والمقابلات التلفزيونية والبرامج الإذاعية

(3) د.يوسف القرضاوي ، المال وظيفة اجتماعية، مجلة البنوك الإسلامية ، القاهرة اتحاد البنوك الإسلامية، مايو 1980 ص 56

(4) شوقي إسماعيل شحاتة، البنوك الإسلامية، جدة دار الشروق ، 1977م ص 55

(5) محمد الفيصل ال سعود ، البنوك والتأمين في الإسلام ، القاهرة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1979، ص 27

(1) احمد النجار وآخرون ، 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية، القاهرة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1978م ص 39

وبالاتصالات الشخصية لتخرج فكرته إلى حيز الوجود ، إلى أن تنادي من اقتنعوا بها وأقاموا صرحاً شامخاً بعد أن اجتمعوا معاً كمؤسسين ووضعوا النظام الأساسي لشركتهم فعقد التأسيس الذي وقعوه معاً رفعوه مع النظام الأساسي إلى جهات الاختصاص الحكومية للحصول على ترخيص بقيام بنكهم الإسلامي ، وعقد التأسيس هذا لا يختلف عن عقد تأسيس أي بنك آخر إلا في إسقاط الربا من معاملاته وحقه في إنشاء الشركات المختلفة لاستثمار أمواله وأموال أصحاب الودائع ، وتحصيل الزكاة الشرعية من أمواله، أرباح ورأس مال ، والاختلاف الأهم هو وجود هيئة الرقابة الشرعية ضمن أجهزته ليطمئن المساهمون والمتعاملون مع البنك على تنقية معاملاته من كل يخالف شريعة الإسلام، وكذلك شبهة الربا وتتشكل هذه الهيئة من علماء الشريعة وفقهاء القانون المؤمنين بفكرة البنك الإسلامي وفيما عدا ذلك تسير أعمال البنك الإسلامي على نفس قواعد العمل في البنوك الأخرى وينشئ علاقات معها لحاجته إليها لتسيير معاملاته شريطة أن يتجنب دفع فوائد أو التعامل بالفوائد.

خصائص البنك الإسلامي :

إن أول ما يمتاز به البنك الإسلامي عن البنوك الأخرى وأهم معالم معاملاته هو إسقاط الفائدة من كل عملياته أخذاً أو عطاء ، لأن الإسلام قد حرم الربا بل أن الله عز وجل لم يعلن الحرب بلفظها في القرآن الكريم كله إلا على أكل الربا في قوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين، فإن لم تفعلوا فأنزبنا بحرب من الله ورسوله، وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون)⁽¹⁾ والبنك الإسلامي بذلك ينسجم مع غيره من المؤسسات الأخرى التي تتشكل مجموعها المجتمع الإسلامي ولا يتناقض معها ولا يتسبب في خلق تناقض في بنية المجتمع المسلم وإن نظام الربا يمثل قمة الظلم الذي ياباه الإسلام، الظلم الذي يمتد حتى يشمل ملايين البشر الذين يقاسمون من اختلال

(1) سورة البقرة 278-279

النظام النقدي وانخفاض قيمة النقود نتيجة لارتفاع الأسعار الذي لا يتوقف والتضخم الذي يستشري ولا يعلم إلا الله متى ينتهي.⁽²⁾

أما المعلم الثاني من خصائص البنك الإسلامي فهو توجيه كل جهده إلى الاستثمار الحلال في المشاريع والشركات وتمويل التجارة الداخلية والخارجية عن طريق المشاركات وهو طريقة لتحقيق النفع للمجتمع ولمساهميه وأصحاب الودائع به.

الخاصية الثالثة للبنك الإسلامي هي دوره في التنمية الاجتماعية انطلاقاً من طبيعته الإسلامية التي تزوج بين جانبي الإنسان المادي والروحي ولا تتفصل في مجتمعه الناحية الاجتماعية عن الناحية الاقتصادية والذي يضع الزكاة فريضة وركناً من أركان عقيدته الخمسة. ونجد انه بانتهاج سياسته الاستثمارية يرفع عن مستوى المعيشة في المجتمع ويفتح سبل الرزق أمان أفراده فيما ينشئه من مشاريع ومؤسسات اقتصادية تابعة له مستهدفاً منها إلى جانب الربح الاعتبارات الاجتماعية الأخرى مثل العمالة ورفاهية المجتمع.

وظائف البنك الإسلامي الأساسية :

إن وجود البنك الإسلامي في المجتمع المسلم هو من الخطوات الهامة نحو إعادة التناسق بين إيمان الفرد وممارسته اليومية في الحياة ، نحو استغلال التناقص الذي يحسه الفرد بين عقيدته وبين ما يصطدم به في حياته اليومية من أمور تخالفها أدت بالكثيرين منا إلى متاهات من الحيرة والشك في كنه الحقيقة.⁽¹⁾

لقد أصبحت المعاملات المصرفية تشكل جزء هام وحيوي من أنشطة المجتمع التي لاغني عنها في حياتنا المعاصرة. (فإذا التزم البنك بمعطيات الإسلام فإنه يفتح الباب لدخول الإسلام بثروته الفكرية والعقائدية في المجال الاقتصادي ويكون بذلك مؤسسة من أهم المؤسسات التي تردمنا إلى مصادر ثقافتنا الأصلية

(2) عبد السميع المصري ، مصدر سابق ، ص28

(1) عبد السميع المصري ، مصدر سابق ، ص29

وتحفظ لنا تلك الوحدة بين الجوانب المختلفة في حياة الفرد المسلم⁽²⁾ وتلك في نظري أهم وظائف البنك الإسلامي.

أما وظائفه الأخرى في ممارساته العملية فهو جهاز مالي تقوم أعماله على تلقي المدخرات واستثمارها الاستثمار الأمثل الذي يلتزم بما أحله الله. والادخار فضيلة يدعو إليها الإسلام فالمولي عز وجل يقول (والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً)⁽³⁾ والادخار لدي البنك الإسلامي الذي يضع أمواله وأموال عملائه في خدمة المجتمع يجنب المسلم سوءات الكنز الذي حذر منه القران الكريم في قوله تعالى (والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعباب اليم)⁽⁴⁾ والبنك الإسلامي في هذا المجال يوفر الأوعية الادخارية التي تتفق مع متطلبات كل شخص فهناك الحساب الجاري الذي يمكن السحب منه في أي لحظة ودفتر التوفير لصغار المدخرين الذين يحرص البنك الإسلامي على تنمية وعيهم الادخاري والمصرفي.

هنالك الودائع الاستثمارية التي يلزم صاحبها بتركها لدي البنك فترة من الزمن لتشارك في استثمارات البنك وتأخذ نصيبها في أرباحه ، أما الاستخدامات في البنك الإسلامي وهي ما يقوم به البنك من استثمارات فهي تتم بعد عمل الدراسات الفنية اللازمة والكاملة عن كل مشروع تكشف لبنك أبعاده واحتمالاته في الربحية ، مما يلزم البنك الإسلامي باقتباس أحدث وأحسن الأساليب في عمله وعمل الدراسات الجيدة للمشروعات المعروضة عليه كما أن هذه الاستثمارات موزعة على أنواع مختلفة ، فمنها تمويل التجارة ومنها المساهمة في الشركات أو تأسيسها بأنواعها المختلفة مع التنسيق اللازم مع الأولويات الهامة من واقع خطة الدولة القائم بها البنك الإسلامي وبذلك يكون عاملاً مساعداً للبنك المركزي في توجيه السياسة المالية للدولة لأنه لا يوجد أمواله إلى حيث لا يدري في تمويل

(2) د.احمد النجار ، مصدر سابق ، ص 14

(3) سورة الفرقان اية 67

(4) سورة التوبة آية 34

كالماليات أو محرمات بل إلى سلع ضرورية وبإستطاعته المعاونة في الحد من استيراد السلع التي تري الدولة الحد من استيرادها وذلك بإيقاف تمويلها.

لم يصل الذين اجتهدوا لتكليف شرعي لوظيفة الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية إلى رأي موحد حول مفردتها . إلا أن أهم ما في هذه الآراء ، أنها انطلقت من حيث المبدأ من تصور كلي يري أن البنوك الإسلامية يجوز لها شرعاً القيام بالخدمات المصرفية.(1)

وحول هذا الموضوع يقول الدكتور غريب الجمال (إن البنك الإسلامي يؤدي كافة الأعمال المصرفية الخدمية مستهدفاً خدمة عملائه وتيسير المعاملات المتصلة بشؤون أنشطتهم ويحصل في مقابل هذه الأعمال على أجر يطلق عليه في العرف المصرفي عمولة وهذا الأجر في رأيه كسب حلال مشروع يوصف أن الإجارة ذاتها مشروعة وحدد الفقهاء قواعدها وشروطها)(2)

المبحث الثاني

مدخل تحليل تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى تحليل تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية المعمول بها في المصارف العاملة للعملة المحلية وسوف نتناول في هذا المبحث صيغ التمويل المعمول بها في المصارف العاملة في السودان وهي المرابحة والمشاركة والمضاربة والسلم والمقاوله والإجارة وأخرى . وسوف نلاحظ أن صيغة المرابحة هي من أكثر الصيغ استخداماً من قبل المصارف العاملة وتكاد تكون نسبتها 50% أو أكثر وأن بقية الصيغ المشاركة والمضاربة والسلم والمقاوله والإجارة وأخرى تتمثل في باقي النسبة

(1) محمد شيخون ، المصارف السلامية في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي ، الطبعة الأولى 2002، ص167

(2) د. غريب الجمال ، المصارف وبيوت التمويل الإسلامية ، جده 1978م ، ص60

وتلاحظ في الأعوام الأخيرة أن بنك السودان المركزي قد حث البنوك على التقليل من التمويل بصيغة المرابحة ، والتركيز على الصيغ الأخرى وخاصة صيغة المشاركة .

ونجد أن صيغة المرابحة ذات ربحية عالية ولكن توجد فيها مخاطرة عالية ونسبة تعثر عالية ولذلك بنك السودان يحد من التعامل بهذه الصيغة وحسب تقارير بنك السودان سوف نتحصل على نسب التمويل الممنوح من حيث الصيغ المختلفة .

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (1-2) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2010 و 2011 كما يوضح الشكل (1-2) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام . 2010 - 2011م

جدول رقم (1.2.3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملة المحلية في كل من عامي 2010 و 2011

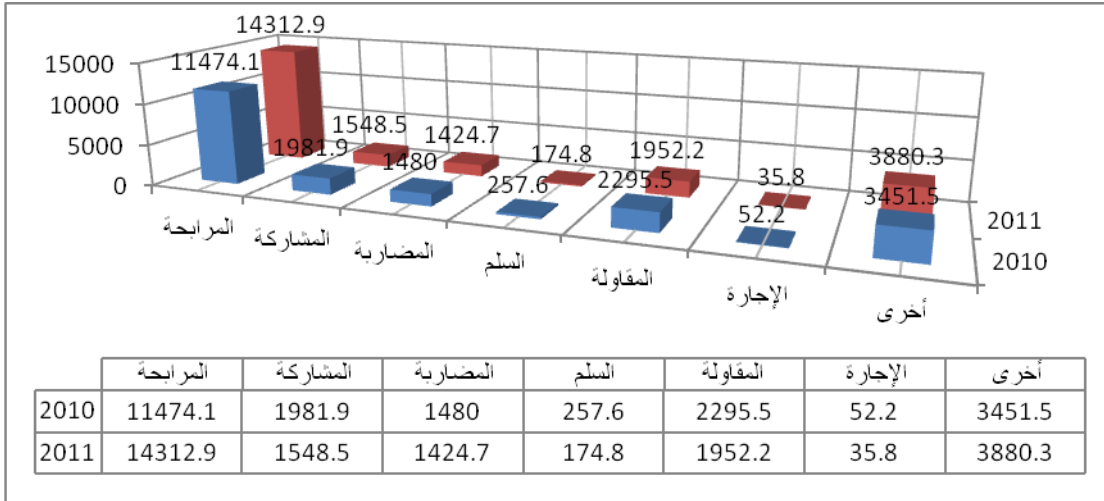
الصيغة	2010	الوزن %	2011	الوزن %	التغير %
حصة المرابحة	11.474	54.7	14.313	61.4	24.7
حصة المشاركة	1.981.	9.4	1.548.	6.6	21.9
رؤية المضاربة	1480	7.1	1.424.	6.1	3.7
السلم	257.6	1.2	174.8	0.7	32.1
المقاول	2.295.	11	1.952.	8.4	15
الإجارة	52.2	0.2	35.8	0.2	31.4
أخرى	3.451.	16.4	3.880.	16.6	12.4
إجمالي التمويل	20.99	100	23.32	100	141.2

المصدر : بنك السودان المركزي . (1)

الشكل رقم (1.2.3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة في كل من عامي 2010 و 2011

(1) التقرير السنوي الخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2011 م .



ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية .

يوضح الجدول رقم (2-1) والشكل رقم (2-1) (أ) ارتفاع حجم التمويل بصيغة المرابحة من 11.474.1 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 14.312.9 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 24.7% من الملاحظ أن صيغة المرابحة تستأثر بأكبر وزن في تدفق التمويل المصرفي بالرغم من مساعي بنك السودان المركزي للحد من تركيز التمويل بصيغة المرابحة المتمثل في رفع هامش المرابحة إلى 40% للقطاعات غير ذات الأولوية وكذلك التمويل في الصيغ أخرى ارتفع من 3.451.5 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 3.880.3 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 12.4% وانخفاض التمويل الممنوح في كل من صيغة المشاركة من 1.981.9 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 1.548.5 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 21.9% وصيغة السلم من 257.6 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 174.8 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 32.1% وصيغة المقاوله من 2.295.5 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 1.952.2 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 15.0% وصيغة الإجارة من 52.2 مليون جنيه خلال العام 2010 إلى 35.8 مليون جنيه خلال العام 2011 بمعدل 31.4% (1).

(1) التقرير السنوي الواحد والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2012 .

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (2-2) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2011 و 2012 كما يوضح الشكل (2-2) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2012(1).

جدول رقم (2.2.3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملة المحلية خلال عامي 2011 و 2012

الصيغة	2011	الوزن %	2012	الوزن %	التغير %
المرابحة	14.312	61.4	12.02	49.9	16
المشاركة	1.548..	6.6	2.636.	10.9	70.3
المضاربة	1.424.	6.1	1.296.	5.4	9
السلم	174.8	0.7	459.8	1.9	163.1
المقاول	1.952.	8.4	2.160.	8.9	10.6
الإجارة	35.8	0.2	89.6	0.4	150.3

(1) التقرير السنوي الواحد والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2012 م .

-	0.1	20.1	-	-	استصناع
-	0.5	125.5	-	-	قرض حسن
36.4	22	5.292.	16.6	3	أخرى
3.3	100	24.10	100	23.32	إجمالي التمويل
		3.8		9.2	

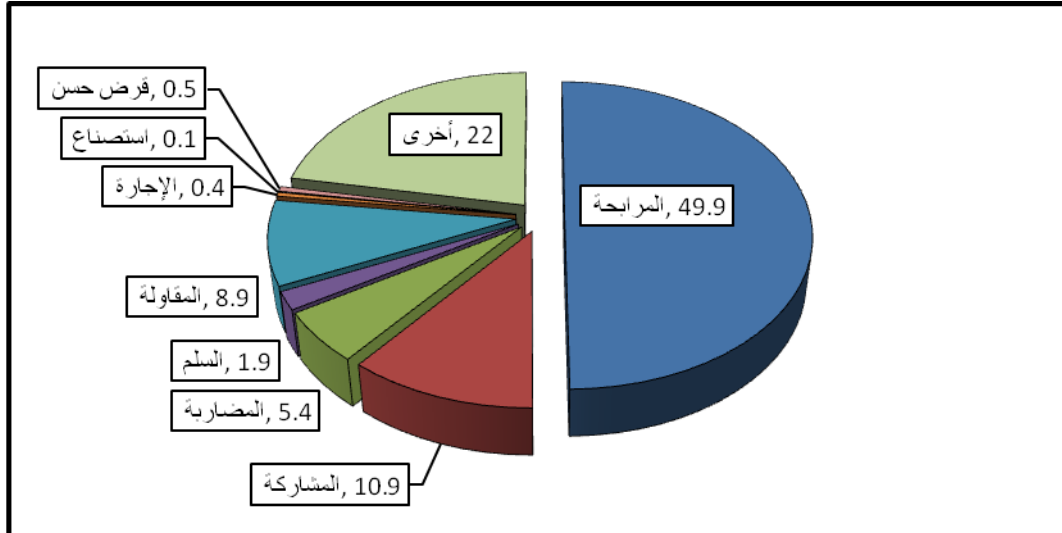
المصدر : بنك السودان المركزي .

ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية .

بيانات أولية : تضم المساهمة الرأسمالية .

شكل رقم (2-3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة خلال العام 2012



من الجدول رقم (2-2) والشكل رقم (2-2) يلاحظ أن مساهمة تدفق التمويل بصيغة المرابحة بلغت 49.9% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2012 ، وذلك لخبرة البنوك الطويلة في ممارسة التمويل بهذه الصيغة وسهولة تطبيقها بالإضافة إلى قلة التكاليف الإدارية والإشرافية مع ضمان العائد والربحية ، كما ساهم تدفق التمويل بصيغة المشاركة بنسبة 10.9% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2012 ، وساهم تدفق التمويل بالصيغ الأخرى بنسبة 22.0% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2012م(1).

(1)التقرير السنوي الواحد والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2012م .

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (2-3) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2012 و 2013 كما يوضح الشكل (2-3) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2013م

جدول رقم (2.3 - 3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية بالعملة المحلية خلال عامي 2012 و 2013 م

الصيغة	2012	نسبة المساهمة %	2013	نسبة المساهمة %	التغير %
المرابحة	12.021	49.9	18.012	53.2	49.8
المشاركة	2.636	10.9	3.740	11.1	41.9
المضاربة	1.296	5.4	1.772	5.2	36.8
السلم	459.8	1.9	665.3	2	44.7
المقاول	2.160	8.9	3.929	11.6	81.9
الإجارة	89.6	0.4	331.2	1	269.6
استثمار	20.1	0.1	32.4	0.1	61.2
قرض حسن	125.5	0.5	99.6	0.3	20.6
أخرى	5.292	22	5.238	15.5	1
إجمالي التمويل	24.10	100	33.82	100	40.3
	2.8		2.5		

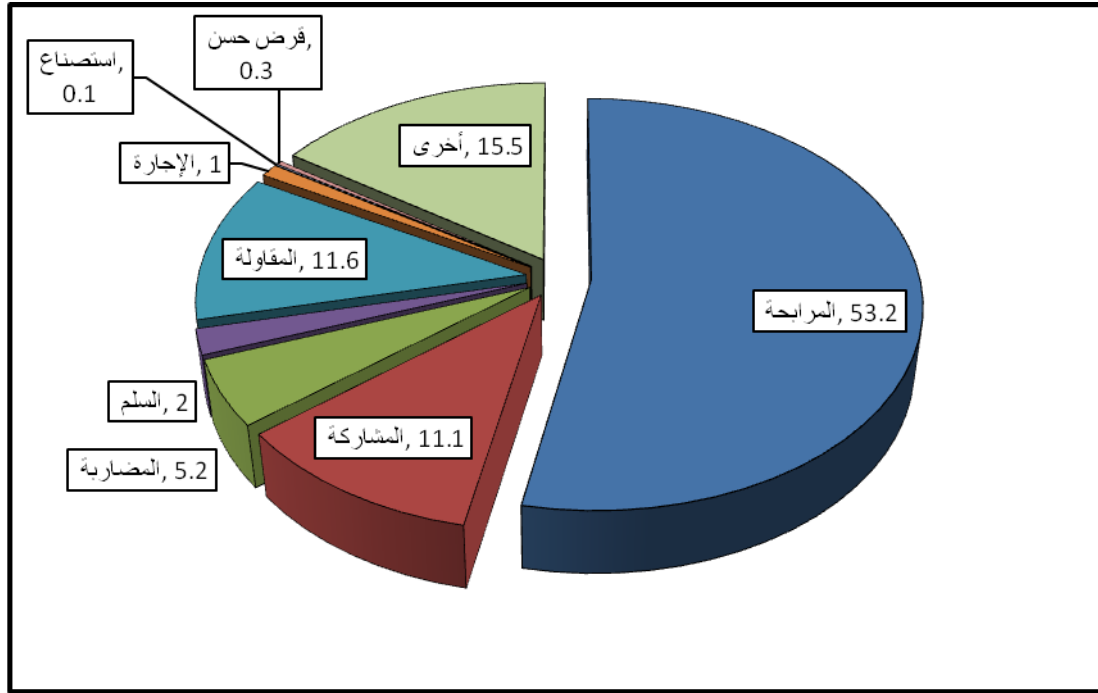
المصدر : بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء .

بيانات أولية : تضم المساهمة الرأسمالية.

ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية .

شكل رقم (2.3 - 3)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ المختلفة خلال العام 2013م



يلاحظ أن مساهمة تدفق التمويل بصيغة المربحة بلغت 53.3% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2013م ، وذلك للخبرة الطويلة للمصارف في ممارسة التمويل بهذه الصيغة وسهولة تطبيقها ، بالإضافة إلى قلة التكاليف الإدارية والإشرافية مع ضمان العائد والربحية ، كما ساهم تدفق التمويل بصيغة المقاوله بنسبة 11.6% وتدفق التمويل بصيغة المشاركة بنسبة 11.1% وبلغت نسبة مساهمة تدفق التمويل بالصيغ الأخرى 15.5% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2013م (1).

(1) التقرير السنوي الثاني والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2013م .

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (2-4) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2013 و 2014 كما يوضح الشكل (2-4) نسب مساهمة كل صيغة في إجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2014م .

جدول (2.3 - 4)

تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2013 و 2014

الصيغة	2013	نسبة المساهمة %	2014	نسبة المساهمة %	التغير %
المرابحة	18.012	53.2	20.180	52.2	12
المشاركة	3.740	11.1	3.625	9.4	3.1
المضاربة	1.772	5.2	2.086	5.4	17.7
السلم	665.3	2	1.464	3.8	120.1
المقاول	3.929	11.6	5.178	13.4	31.8
الإجارة	331.2	1	144.6	0.4	56.3
استصناع	32.4	0.1	43.2	0.1	33.3
قرض حسن	99.6	0.3	208.7	0.5	109.5
أخرى	5.238	15.5	5.747	14.8	9.7
إجمالي التمويل	33.82	100	38.67	100	14.4
	2.5		8.6		

المصدر : بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء .

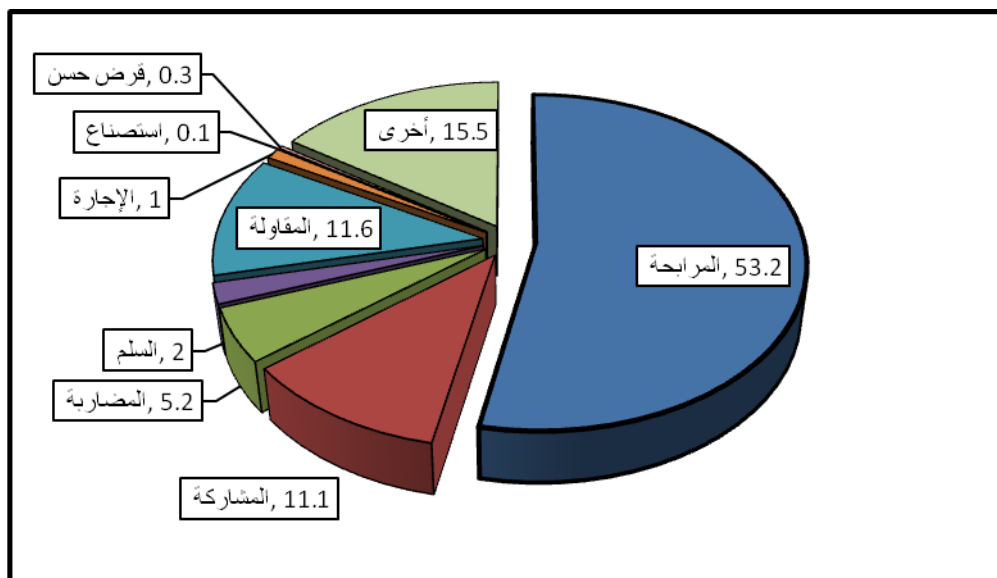
بيانات أولية : تضم المساهمة الرأسمالية(1) .

ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية .

(1) التقرير السنوي الثالث والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2014م .

شكل (3-2-4)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2014



يلاحظ أن مساهمة تدفق التمويل بصيغة المربحة بلغت 52.2% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2014م وذلك للخبرة الطويلة للمصارف في ممارسة التمويل بهذه الصيغة وسهولة تطبيقها ، بالإضافة إلى قلة التكاليف والإشرافية مع ضمان العائد والربحية ، كما ساهم تدفق التمويل بصيغة المقاوله بنسبة 13.4% وتدفق التمويل بصيغة المشاركة بنسبة 9.4% وبلغت نسبة مساهمة تدفق التمويل بالصيغ الأخرى 14.8% من إجمالي التمويل خلال عام 2014م .

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (2-5) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2014 و 2015 كما يوضح الشكل (2-5) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2015م .

جدول (3-2-5)

تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2014 و 2015

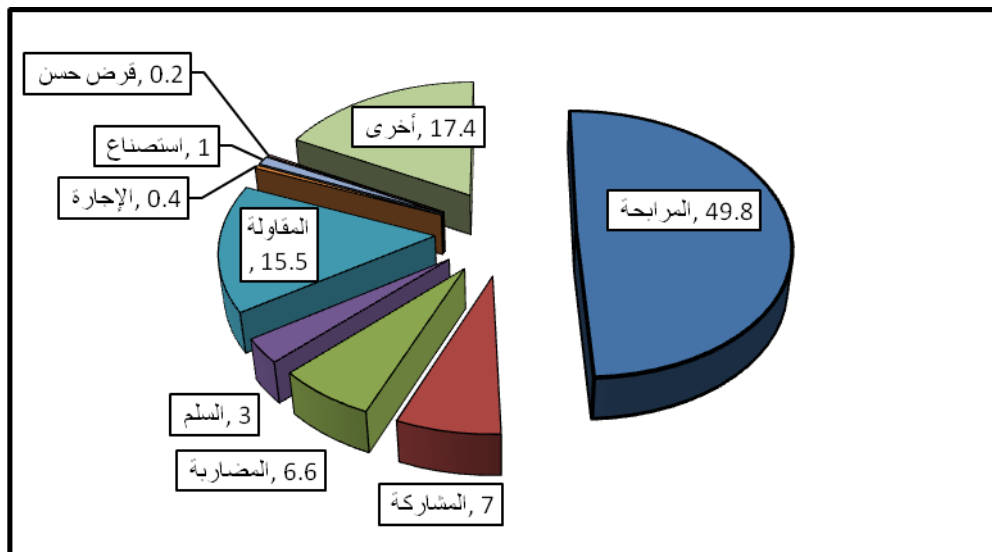
الصيغة	2014	نسبة المساهمة %	2015	نسبة المساهمة %	التغير %
المربح	20.180	52.2	26.966	52.2	33.6

					حبة	
5.4	9.4	8	3.822.	9.4	3	المشاركه
71.7	5.4	2	3.582.	5.4	5	رربة المضا
10.8	3.8	9	1.622.	3.8	2	السلم
62.3	13.4		8402.2	13.4	3	المقاولة
38.5	0.4		200.2	0.4		الإجارة
9.3	0.1		47.2	0.1		استصناع
42.1	0.5		120.9	0.5		قرض حسن
64	14.8		9426.3	14.8	4	أخرى
40.1	100	3.2	54.19	100	8.6	إجمالي التمويل

المصدر : بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء .
ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية (1) .

شكل (2.3 - 5)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2015



(1) التقرير السنوي الرابع والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2015م .

يتضح من الجدول (5-2) والشكل (5-2) أن مساهمة تدفق التمويل بصيغة المرابحة بلغت 49.8% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2015 ، مقارنة 52.2% من إجمالي تدفق التمويل لعام 2014م متمشياً مع سياسات بنك السودان المركزي الهادفة إلى تشجيع المصارف على التمويل بالصيغ الأخرى خلاف المرابحة ، كما مثل تدفق التمويل بصيغة المقاوله 15.5% وتدفق التمويل بصيغة المشاركة 7.0% ومثلت الصيغ الأخرى 17.4% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2015م(1).

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (6-2) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2015 و 2016 كما يوضح الشكل (6-2) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2016م

جدول (6-2-3)

تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2014 و 2015

الصيغة	2015	نسبة المساهمة %	2016	نسبة المساهمة %	التغير %
المرابحة	26.966	52.2	38.518	46.2	42.8
المشاركة	3.822	9.4	17.271	20.7	105.6
المضاربة	3.582	5.4	5.594	6.7	46.3
السلم	1.622	3.8	4.165	5	16.3

(1) التقرير السنوي الرابع والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2015م

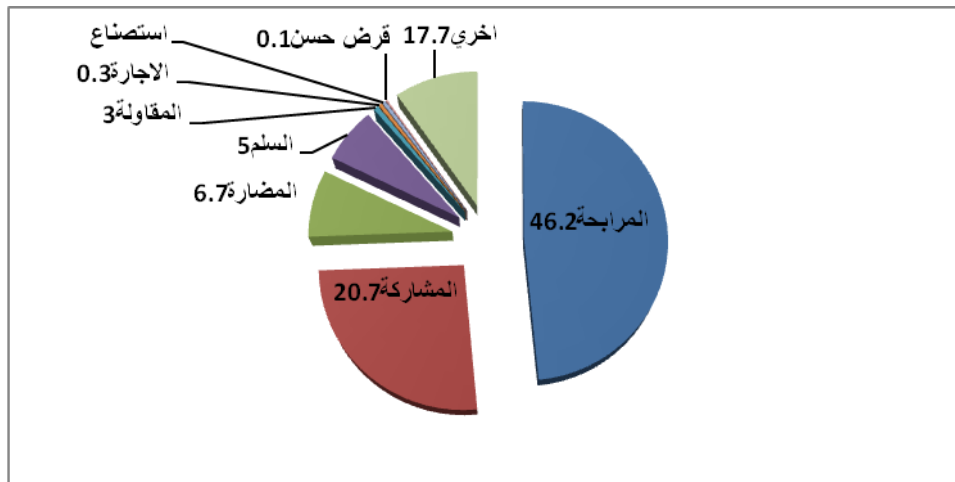
		5		9	
54	3	2.499.	13.4	8402.2	المقاولة
45	0.3	290.4	0.4	200.2	الإجارة
99.2	0.3	240.8	0.1	47.2	استصناع
10.7	0.1	52.3	0.5	120.9	قرض حسن
56.2	17.7	14.722	14.8	9426.3	أخرى
53.8	100	83.35	100	54.19	إجمالي التمويل
		5.3		3.2	

المصدر : بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء .

ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية (1) .

شكل (2.3 - 6)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2016



يتضح من الجدول (2-6) والشكل (2-6) أن تدفق التمويل بصيغة المربحة بلغ 46.2% من إجمالي التدفق الكلي خلال عام 2016 مقارنة بنسبة 49.8% من إجمالي تدفق التمويل خلال عام 2015 متماشياً بذلك مع سياسات بنك السودان المركزي الهادفة إلى تشجيع المصارف على التمويل بالصيغ الأخرى خلاف المربحة ، كما مثل تدفق التمويل بصيغة المقاوله 20.7% وتدفق التمويل بصيغة

(1) التقرير السنوي الخامس والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2016م .

المشاركة 6.7% وشكلت الصيغ الأخرى 17.7% من إجمالي تدفق التمويل خلال العام 2016

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ :

يوضح الجدول (2-7) تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2016 و 2017 كما يوضح الشكل (2-7) نسب مساهمة كل صيغة لإجمالي التمويل المتدفق خلال عام 2017 .

جدول (2.3 - 7)

تدفق التمويل المصرفي بالعملة المحلية حسب الصيغ التمويلية خلال عامي 2016 و 2017

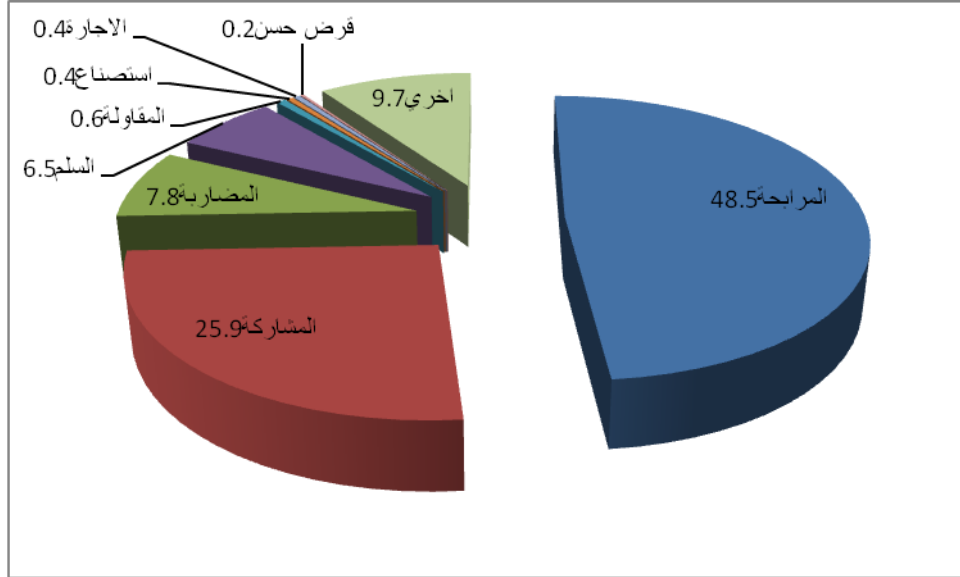
الصيغة	2016	نسبة المساهمة %	2017	نسبة المساهمة %	التغير %
حرة المرابحة	38.518	46.2	60.723	48.5	57.6
مشاركة	17.271	20.7	32.375	25.9	87.4
المضاربة	5.594	6.7	9.740	7.8	133.8
السلم	4.165	5	8.099	6.5	44.8
المقاول	2.499	3	728.5	0.6	-70.9
الإجارة	290.4	0.3	545.9	0.4	88
استئصال	240.8	0.3	442.7	0.4	746.5
قرض حسن	52.3	0.1	294.1	0.2	22.1
أخرى	14.722	17.7	12.141	9.7	-17.5
إجمالي التمويل	83.35	100	125.0	100	50.1
	5.3		91.3		

المصدر : بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء .

ملحوظة : لا يتضمن تمويل الحكومة المركزية (1) .

شكل (2.3 - 7)

تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ التمويلية خلال عام 2017



يتضح من الجدول (2-7) والشكل (2-7) أن تدفق التمويل بصيغة المربحة ارتفع إلى 48.5% من إجمالي التمويل الممنوح خلال العام 2017 مقارنة بنسبة 46.2% خلال العام 2016 كما مثل تدفق التمويل بصيغة المقاولات 25.9%. بصيغة المضاربة 7.8% وبصيغة المشاركة 6.5% وشركات الصيغ الأخرى 11.3% من خلال تدفق التمويل الممنوح للعام 2017 (2).

المبحث الأول

- (1) التقرير السنوي السادس والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2017م.
- (2) التقرير السنوي السادس والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2017م

نشأة وتطور بنك النيل وأهداف

بنك النيل للتجارة والتنمية

النشأة و النشاط(1):-

تأسس بنك النيل للتجارة والتنمية في 11 نوفمبر 1982م تحت مسمى بنك التنمية التعاوني الإسلامي حيث أنشئ بقانون خاص وبأشر أعماله المصرفية في يونيو 1983م كأول بنك قطاع عام "في حينها" يطبق في معاملاته الشريعة الإسلامية.

في مارس 2001م تم تحويل البنك إلى شركة مساهمة عامة وفقاً لقانون الشركات لعام 1925م بتسجيل رقم (16379)، ومن أهم الثمرات التي جناها البنك نتيجةً لتحوله إلى شركة مساهمة عامة:

إمكانية طرح أسهمه في سوق الخرطوم للأوراق المالية مما أتاح للمساهمين تسويق أسهمهم بيعاً وشراءً عن طريق عرضها بالسوق الثانوي بسوق الخرطوم للأوراق المالية.

أتاح للبنك قدراً من المرونة الإدارية وذلك بتحرره من الإشراف الإداري للدولة.

في فبراير 2013م تم تغيير اسم وشعار البنك إلى اسمه وشعاره الحاليين، وقد كان الهدف الرئيسي من تغيير الاسم والشعار هو ترسيخ صورة ذهنية إيجابية لبنك تجاري شامل يقوم بخدمة كافة القطاعات الاقتصادية "بما فيها القطاع التعاوني".

فيما يتعلق بالنشاط يقوم البنك بصفته بنك تجاري شامل بكافة العمليات المصرفية والمتمثلة في:

فتح حسابات الإيداع وقبول الودائع بأنواعها المختلفة.

(1) التقرير السنوي لبنك النيل 2015م

تمويل كافة القطاعات الاقتصادية باستخدام مجموعة متنوعة من صيغ التمويل الإسلامية.

وتقديم الخدمات المصرفية بشقيها التقليدي والتقني.

رأس المال:-

رأس المال المصرح به: 300 مليون جنيه

رأس المال المدفوع: 100 مليون جنيه

الرؤية Vision:-

(أن نكون النموذج الأفضل للمصرف الإسلامي محلياً وإقليمياً لمساهميننا وعملائنا الحاليين والمرتبين ولعاملينا مع التزامنا بمسئولياتنا الاجتماعية).

الرسالة Mission:-

(القيام بدور رائد في الصناعة المصرفية لتحقيق الغايات الكلية لمصرفنا ولاصحاب المصالح ذوي العلاقة، والسعي للحصول على مستويات متقدمة من الرضا بابتكار وسائل مصرفية متجددة وحلول مهنية راقية ومتميزة).

القيم Values:-

الالتزام بهدي الشريعة الإسلامية السمحاء.

الشفافية والنزاهة.

الخدمة المميزة والرفيعة للعميل.

السرية المطلقة والمحافظة عليها.

الجدارة والابتكار والتطوير.

العمل بروح الفريق الواحد.

تحمل المسؤولية وتفويض الصلاحيات.

التحسين والتطوير المستمر.

الغايات الإستراتيجية Strategic Goals:

الحصول على موقع تنافسي متقدم في السوق المصرفي السوداني.

رفع الملاءة المالية للبنك.

الالتزام بالمعايير المحلية والإقليمية والعالمية في مجال الضبط المؤسسي والتنظيم والرقابة والشفافية.

تأهيل وتطوير العنصر البشري وتحسين مستوى الرضا الوظيفي للعاملين لتعزيز التزامهم وولائهم لتحقيق الأهداف الكلية للبنك.

مواكبة أحدث وسائل التقنية المصرفية والمنتجات المصرفية المبتكرة بما يفوق طموحات وتوقعات المتعاملين.

بناء صورة ذهنية حاضرة ومتفاعلة لبنك تجاري استثماري وتنموي متميز.

فروع البنك: 43 فرعاً موزعة على ولايات السودان المختلفة على النحو التالي(1):

ولاية الخرطوم:

الخرطوم
مدن الأمم المتحدة
السحابة
السوق المحا
أمدمان السوق
السوق الشع
بحري المنطقة الصناعية
بحري السوق
عفاء
الرياض
حافة كوك
شمبات
السلامة
المغترب
محمد نحب
أم حمامة
أبدا
الكلاكة

ولايات الوسط: الجزيرة، النيل الأبيض وسنار:

دمدني
المناقل
كوست
رباك

(1) التقرير السنوي لبنك النيل 2018م

سنا

ولايات الشرق: البحر الأحمر، كسلا والقضارف:

بور تسو دان
حافا الحديدية
كسلا
خشيم القرية
القضارف

ولايات الشمالية ونهر النيل:

عطيرة - مكتب صرف يد
دنقلا
كريمة
الدية

ولايات دارفور:

نيالا
الضعين
الفاشر

ولايات كردفان:

الأبيض
أمد دابة
النهود
الاضية
ابو حديمة
كاده قل
الغولة

مكاتب الصرف و النوافذ المصرفية:-

مكتب صرف يد يد
مكتب صرف المئنة القومية للاتصالات
مكتب صرف مصنع سكر حلفا
مكتب صرف المنطقة الصناعية - نبالا
نافذة سودان
نافذة سوق المحاصيل - الزهور
نافذة سوق المحاصيل - القضايف
السوق الشعبي - كسلا
مكتب صرف جامعة المغتربين
مكتب صرف كلية البنان
مكتب صرف خور يد نقه

الصرافات الآلية بالعاصمة:

الموقع	اسم الصراف	م
وزارة المالية شارع القصر	المالية	1
الرياض شارع 117	كروور	2
العمارات شارع 63 (مأمون)	الأرض	3
قسم شرطه امتداد الدرجة	العمارات شارع	4
مجموعه دال المجاهدين	دال	5
شارع الصحافة زلط	باشدار	6
كلية التجارة	جامعه النيلين	7
محلله أمضير مان	المحلية	8
الملازمين شرق الفانز للأثاث	الملازمين	9
أمدر مان حمد النيل (طلمة)	كونكورب	1
رئاسة البنك	الرئاسة	1
فرع الرياض	الرياض شارع	1
شارع من الفرع	بحري	1

شارع المورد - منى فرع	أمضرمان السوق	1
شارع حيرة	جامعة المغتر بين	1
منى الفرع	البرلمان	1
منى الفرع	السحابة	1
منى الفرع	محمد نحب	1
الجهاز القضائى	القضائىة	1
المعمورة	لقة حوبا	2
منى الفرع	السوق الشعير	2
منى الفرع	الكلاكلة	2

الصرافات الآلية بالولايات:-

اسم الصراف	م
عطيرة	
بربر التوكيل - مكتب صرف بربر	
بربر الاسمنت - مصنع الاسمنت	
مدنى	
دنقلا	
بور تسودان - منى الفرع	
بور تسودان - المستشفى	
بور تسودان - المطار	
الأبيض	
الأبيض - المطار	
نبالا	
القضارف	
كرمة	
الدية	
أمرواية	
القرية	
الفاشد	
كسلا	

تطور الهيكل الإداري للبنك: (1)

الهيكل الإداري منذ التأسيس وحتى أبريل 2003م:

تتكون الإدارة التنفيذية من المدير العام، نائب المدير العام، مساعد مدير العام، مدير أول إدارة ومدير إدارة، تتكون الإدارات العامة من خمسة إدارات تدار بواسطة مساعد مدير العام، أما الفروع فتتبع لنائب المدير العام.

الهيكل الإداري (مايو 2003 – ديسمبر 2007م):

بعد تحويل البنك إلى شركة مساهمة عامة ووضع الإستراتيجية الثلاثية الأولى كان لابد من بعض التحولات والتغيرات لمواكبة وضعه الجديد ومن هذه التغيرات إعادة تنظيم الهيكل الإداري وقد قام بهذه المهمة مركز تطوير الإدارة (بيت خبرة سوداني مشهود له بالكفاءة)، حيث تم تعديل هيكل البنك بتقليص الإدارات العامة المساعدة من تسع إلى خمس إدارات، وتم تقسيم هذه الإدارات إلى إدارات فرعية تنضوي تحتها مجموعة من الأقسام.

الهيكل الإداري 2008م:

في ظل المنافسة الكبيرة بين البنوك والتقدم التكنولوجي في الصناعة المصرفية كان لزاماً على البنك بناء هيكل تنظيمي بدرجة عالية من المرونة، حيث تم وضع هيكل جديد خلال العام 2007م وبدأ تطبيقه في يناير 2008م، وفي هذا الهيكل تم تقسيم البنك إلى ثلاث إدارات عامة رئيسية هي: إدارة التخطيط والتطوير، الاستثمار والعلاقات الخارجية والشؤون المالية والإدارية لكل إدارة مدير عام، بالإضافة إلى ثلاث إدارات فرعية هي: القانونية، التفتيش والمراجعة وإدارة المخاطر وهي تتبع إلى المدير العام، هذا إلى جانب إدارات الفروع والتي تتبع لنائب المدير العام.

الهيكل الإداري 2010م:

(1) التقرير السنوي لبنك النيل 2015م

يتكون الهيكل الإداري من ثلاث إدارات عامة تتبع للمدير العام هي: الإدارة العامة للتخطيط والتطوير، الإدارة العامة للشئون المالية والإدارية والإدارة العامة للاستثمار والعلاقات الخارجية، وتضم كل إدارة عامة من عدد من الإدارات الفرعية والتي تتكون من عدد من الأقسام، بالإضافة لهذه الإدارات العامة هناك أربع إدارات فرعية هي: إدارة المخاطر، المراجعة الداخلية والتفتيش والشئون القانونية.

التخطيط الإستراتيجي:

الإستراتيجية الأولى (2004م – 2006م):

أعد الإستراتيجية بيت خبرة عالمي (KPMG) مستعيناً بلجنة فنية من البنك، ونتيجةً للتعاون والمشاركة الفاعلة من الجميع فقد جاءت الإستراتيجية من حيث الإعداد نابعة من القاعدة ومعبرة عن آمال وطموحات مجلس الإدارة والعاملين.

الإستراتيجية الثانية (2007م – 2009م):

أيضاً أعدها (KPMG) مستعيناً بلجنة فنية مساعدة من البنك، وقد تمثلت أهم غايات هذه الإستراتيجية في: زيادة الإيرادات، تقليص المصروفات، زيادة الفعالية الإدارية وترسيخ البنية التحتية.

الإستراتيجية الثالثة (2010م – 2012م):

تم إعدادها بالاستعانة بأربعة خبراء (مستشار مصرفي، خبير مالي، خبير موارد بشرية ومستشار تخطيط إستراتيجي)، وقد تمثلت أهم الغايات الإستراتيجية للبنك في:

زيادة الحصة السوقية للبنك وتحسين موقعه التنافسي.

رفع الملاءة المالية.

تحسين الصورة الذهنية للبنك.

تعظيم المنفعة للجهات ذات العلاقة (مساهمين، مستثمرين، موظفين وعملاء
..... إلخ)⁽¹⁾.

المبحث الثاني

تقييم تجربة المراجعة بالبنك ومقارنتها بالصيغ الأخرى

1-4 تمهيد:

يتضمن هذا الفصل التطبيق العملي لما تم توضيحه في الإطار النظري
للبحث وسيتم تحليل البيانات بين متغيرات الدراسة ثم اختيار الأفضل بينهم.

2-4 بيانات البحث:

تم أخذ البيانات من تقارير من بنك النيل للتجارة والتنمية لصيغ التمويل
الإسلامي في الفترة الزمنية 2010م وحتى 2017م. وكانت الصيغ كالاتي ذكرها:

1. المراجعة.
2. السلم.
3. المشاركة
4. المقولة.
5. المضاربة.

(1) التقرير السنوي لبنك النيل 2015م

6. استصناع.

7. قرض حسن.

8. اجاره.

بيانات هذه الدراسة عبارة عن حجم مبالغ التمويل ومبالغ أرباح التمويل ونسب تعثر التمويل في الصيغ المذكورة أعلاه خلال فترة الدراسة بآلاف الجنيهات السودانية.

ال صيغة	20	20	20	20	201	20	20	201	7
مر ابحة	11	18	22	2607	28459	31	36	5638	2135
	7597830	5215911	6561402			8023007	5071204	55722	843324

سيتم تحليل البيانات تحليلاً وصفيًا لمعرفة أي الصيغ أكثر تمويلاً وأكبر ربحية وأقل تعثراً.

التحقق من فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: حجم التمويل الممنوح عبر صيغة المرابحة هو الأكبر في بنك النيل: (1)

(1) تقارير بنك النيل 2010_2017م

3530	1028	6400	1064	466200	14	11360	10	400	5041	49	31302	60	95780	11	190402	سـ	لم
26825	2647	96050	6047	3891782	54	7671954	42	07720	4383	49	2955521	33	1432024	29	2631448	م	شراكة
873999	2509	689744	1204	1733479	70	0483016	64	16689	3175	16	2890842	15	4911694	12	0354356	مق	اولة
99099	1169	5000	1902	423081	20	535306	28	6368	2524	22	873430	29	305324	34	976818	م	ضاربة
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	83	1574	72	4990	11	82878	اسد	تصناع
7961	9981	30150	1348	811208	13	817940	41	573	2632	23	856498	23	179710	20	645167	قر	ض حسن
413	3714	443	6563	744987	11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	إج	ارة
259151	5141	406509	2544	71141941	16	57542583	14	473209	1049	93	4900569	73	0865433	59	8578899	ال	جملة

جدول (1.2.4)

جدول يوضح مبالغ التمويل حسب الصيغ

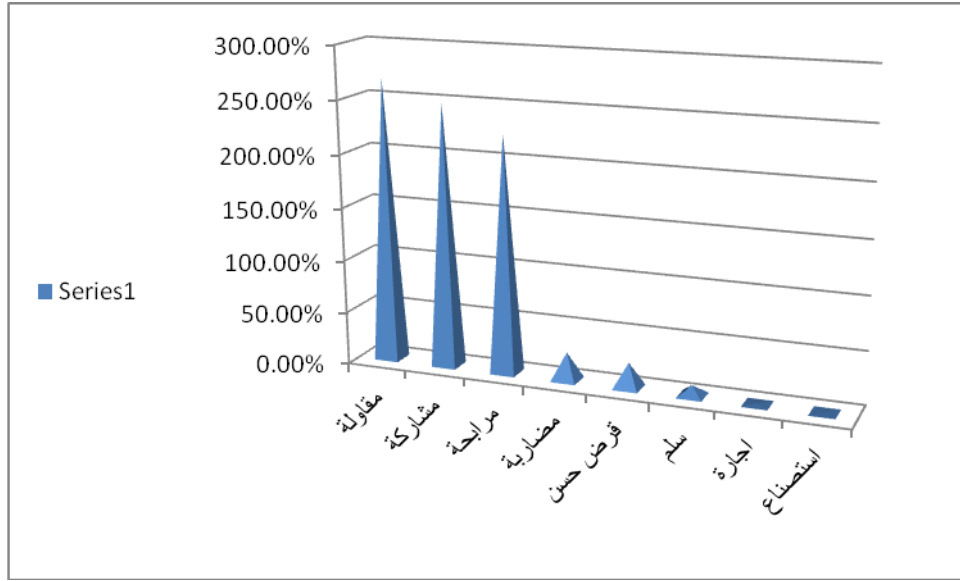
جدول (2.2.4)

جدول يوضح نسب التمويل حسب الصيغ

2	2	2	201	201	20	20	201	الصيغة
017	016	015	4	3	12	11	0	
0.00%	2.16%	3.84%	21.8	27.8	36.	25.	21.0	مرابحة
20%	42%	87%	0.07	0.48	0.5	0.8	2.36	سلم
84%	3.77%	0.55%	29.3	36.7	42.	45.	46.8	مشاركة
9.72%	7.35%	1.99%	43.9	32.2	10.	21.	20.1	مقابلة
28%	75%	22%	1.96	2.41	5.4	4.0	6.00	مضاربة
00%	00%	00%	0.00	0.00	0.0	0.1	0.20	استثمار
94%	54%	83%	2.87	0.25	4.5	3.1	3.45	قرض
02%	02%	00%	0.00	0.00	0.0	0.0	0.00	إجارة
100.00%	100.00%	100.00%	100	100.	10	10	100.	الجملة
			.00%	00%	0.00%	0.00%	00%	

شكل (1.2.4)

شكل يوضح نسب التمويل حسب الصيغ



جدول (3.24)

جدول يوضح التحليل والوصفي بيانات الدراسة

أعلى نسبة	أقل نسبة	الصيغة التمويلية
40%	21%	المرابحة
2.36%	0.07%	السلم
46.89%	5.84%	المشاركة
49.72%	10.52%	المقاوله
6.00%	0.75%	المضاربة
0.20%	0.00%	استصناع
5.54%	0.25%	قرض حسن
1.00%	0.00%	إجارة

من خلال الجدول رقم (3/2/4) و الشكل (4-2-1) يتضح الآتي:

1/ جاءت صيغة المقاوله في المرتبة الأولى من حيث الصيغ الأكثر استخداماً في بنك النيل في السنوات (2010-2017م) حيث أنها تطبق بنسبة 49.72% من نسبة الأموال المخصصة للتمويل في البنك، وهذا يعزى إلى مساهمة بنك النيل في العديد من المشروعات التنموية في الولايات السودانية خصوصاً ولاية شمال كردفان، حيث تم تنفيذ عمليات مقاوله العديد من المشاريع التنموية لصالح مشروعات نهضة ولاية شمال كردفان. وقد بلغت أقل نسبة للمقاوله في البنك في العام 2012م حيث كانت نسبتها 10.52%، وأعلى نسبة لها في العام 2017م حيث كانت نسبتها 49.72%، حيث يبين أن عمليات المقاوله ربما تكون كبيرة جداً في سنوات ومنخفضة جداً في سنوات أخرى. وهذا ما يوضحه من اعتماد البنك نسبة 10.52% لصيغة المقاوله في عام 2012م، ثم ارتفعت بنسبة كبيرة في العام 2017م إلى 49.72%. حيث نجد أن نسبة التمويل لصيغة المقاوله خلال فترة الدراسة 267.08% .

2/ جاءت صيغة المشاركة في المرتبة الثالثة من حيث استخدم صيغ التمويل في بنك النيل وباستخدام متذبذب كذلك خلال السنوات حيث بلغت أعلى نسبة 46.89% للعام 2010م، وأقل نسبة بلغت 5.84% للعام 2017م، وهذا يبين مدى التذبذب في استخدام هذه الصيغة حيث كان الفرق بين أعلى نسبة وأقل نسبه هو 41.05% لكن نجد أن إجمالي التمويل خلال فترة الدراسة لصيغة المشاركة بلغ 248.23% ولذلك نجد أن صيغة المشاركة احتلت المرتبة الثانية.

3/ جاءت صيغة المراهبة في المرتبة الثالثة من حيث الصيغ الأكثر تمويلاً في بنك النيل وكانت أقل نسبة هي في العام 2011م بنسبة 21%، وأعلى نسبة كانت 40% في العام 2017م، تبين مدى الاستقرار النسبي في البنك في استخدم صيغ المراهبة في السنوات موضوع الدراسة، وبالتالي فإن عمليات المراهبة رغم أنها جاءت في المرتبة الثالثة بعد المقاوله والمشاركة، إلا أنه يمكن القول أنها أكثر الصيغ استقراراً في الاستخدام، حيث أن الفرق بين أعلى نسبة وأقل نسبة بلغ 19%، بينما كان الفروقات لصيغة المقاوله والمشاركة كبيرة.

4/ احتلت صيغة المضاربة المرتبة الرابعة بأعلى نسبة 6.00% في عام 2010م و أقل نسبة 0.75% في عام 2016م، حيث بلغت إجمالي التمويل لصيغة المضاربة خلال فترة الدراسة 26.07%.

5/ احتلت صيغة القرض الحسن المرتبة الخامسة بأعلى نسبة 5.54% في عام 2015م و أقل نسبة 0.25% في عام 2013م، حيث بلغت إجمالي التمويل لصيغة القرض الحسن خلال فترة الدراسة 23.50%.

6/ أما بقية الصيغ التمويلية فقد كانت استخدامها منخفض جداً لصيغ السلم، والإجارة والاستصناع.

ومن بيانات الدراسة نلاحظ أن صيغة المربحة لم تكن أكبر نسبة استخداماً في أي سنة خلال سنوات الدراسة، حيث في كل عام تسيطر أما صيغة المشاركة أو المقاول في الاستخدام في البنك. بينما كان الصيغ الثلاث الأخرى متذبذبة بصورة واضحة. وهذا ما يمكننا من الخروج بنتيجة أن صيغة المربحة هي أكثر الصيغ استقراراً في الاستخدام في بنك النيل وبنسبة مرتفعة في الاستخدام حيث أن ما يقارب ربع الموارد المتاحة لصيغ التمويل يتم استخدامها في صيغة المربحة باستخدام يتراوح ما بين 21% إلى 40%.

وبالرغم من ذلك نتوصل إلى أن بنك النيل لا يطبق صيغة المربحة في تمويل القطاعات المختلفة بنسب عالية مقارنة مع الصيغ الأخرى.

الفرضية الثانية: حجم التمويل الممنوح عن طريق صيغة المربحة هو الأكثر ربحية في بنك النيل. (1)

جدول (4.2.4)

جدول يوضح مبالغ الأرباح حسب الصيغ

ال صيغة	2 010	2 011	2 012	2 013	201 4	20 15	2 016	2 017
مرا بحة	1 4667804	13 289180	14 536471	20 096242	48940 702	3897 3821	61 570577	15 5251837
سل م	5 86189	11 47227	16 16478	13 89627	13793 82	1157 722	20 38675	21 27804

(1) تقارير بنك النيل 2010_2017م

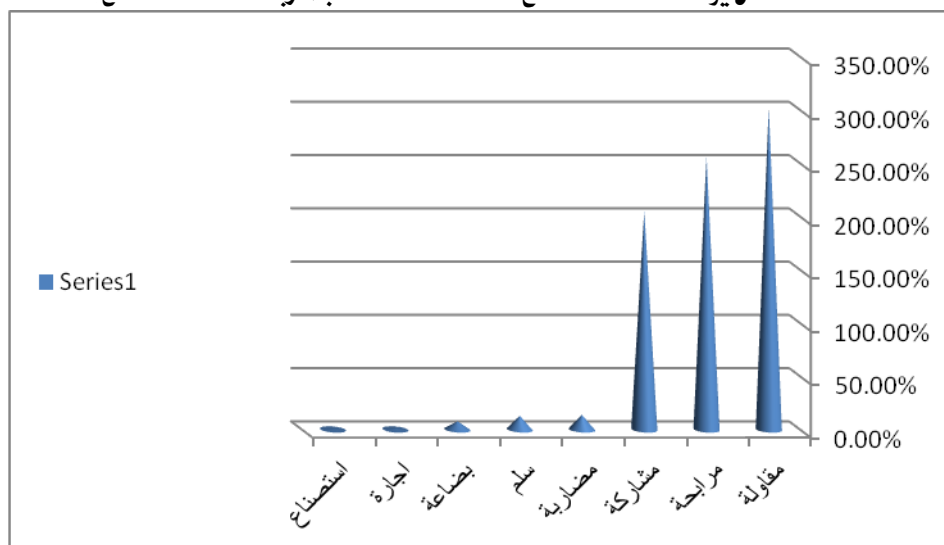
31 959314	28 013588	2493 1703	28463 452	26 599721	23 697172	18 192726	7 348236	مش اركة
27 1597511	22 6083977	8306 6237	41225 484	18 355433	10 052752	11 379370	3 894501	مقا ولة
22 08398	0	0	10463 98	63 38891	19 6956	27 300	9 33736	ضاربة
0	0	0	0	0	66 468	88 624	1 05855	اس تصناع
63 2282	93 4307	8053 78	45081 2	59 4696	19 2258	66 8549	1 061005	قر ض حسن
23 58509	23 58509	1410 245	0	0	0	0	0	إجا رة
46 6135655	46 6135655	3200 51369	12150 6230	73 374610	50 358555	44 792976	2 8597326	الج ملة

جدول (2.4.5)

جدول يوضح نسب الأرباح حسب الصيغ

2 017	2 016	2 015	20 14	20 13	2 012	2 011	2 010	الصي غة
33 .31%	19 .24%	26 .08%	40. 28%	27. 39%	28 .87%	2 9.67%	51 .29%	مرا حة
0. 46%	0. 64%	0. 77%	1.1 4%	1.8 9%	3. 21%	2 .56%	2. 05%	سلم
6. 86%	8. 75%	16 .68%	23. 43%	36. 25%	47 .06%	4 0.62%	25 .70%	مشار كة
58 .27%	70 .64%	55 .58%	33. 93%	25. 02%	19 .96%	2 5.40%	13 .62%	مقاو ة
0. 47%	0. 00%	0. 00%	0.8 6%	8.6 4%	0. 39%	0 .06%	3. 27%	مضار بة
0. 00%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%	0.0 0%	0. 13%	0 .20%	0. 37%	اس تصناع
0. 14%	0. 29%	0. 54%	0.3 7%	0.8 1%	0. 38%	1 .49%	3. 71%	قرض حسن
1 %	0 %	0 %	0%	0%	0 %	0 %	0 %	إجا رة
10 0.00%	10 0.00%	10 0.00%	100 .00%	100 .00%	10 0.00%	1 00.00	100.00 %	الج ملة

شكل (2.2.4)



الصيغ

جدول (6-2.4)

جدول يوضح التحليل والوصفي لبيانات الدراسة

أعلى نسبة	أقل نسبة	الصيغة
51.29%	19.24%	المرابحة
3.21%	0.46%	السلم
47.06%	6.86%	المشاركة
70.64%	13.62%	المقابولة
8.64%	0.00%	المضاربة
0.37%	0.00%	استصناع
3.71%	0.14%	قرض حسن
1.00%	0.00%	الإجارة

من خلال الجدول رقم (6/2/4) والشكل (4-2-2) يتضح الآتي:

1/ جاءت صيغة المقابولة في المرتبة الأولى من حيث الصيغ الأكثر ربحية في بنك النيل في السنوات (2010-2017م) حيث أن أكبر نسبة ربح كان في 2016م بنسبة 70.64% من نسبة الأرباح المحققة في البنك، وهذا يعزى إلى

ما سبق ذكره في مساهمة بنك النيل في العديد من المشروعات التنموية في الولايات السودانية خصوصاً ولاية شمال كردفان، حيث تم تنفيذ عمليات مقاوله العديد من المشاريع التنموية لصالح مشروعات نهضة ولاية شمال كردفان. وقد بلغت أقل نسبة أرباح للمقاوله في البنك في العام 2010م حيث كانت نسبة الربح 13.62%، وأعلى نسبة لها في العام 2017م حيث كانت نسبة الربح 70.64%، حيث يبين أن عمليات المقاوله تكون أرباحها كبيرة جداً في سنوات ومنخفضة جداً في سنوات أخرى. حيث أن نسبة أرباح المقاوله بلغت 302.42% خلال فترة الدراسة مجتمعة.

2/ جاءت صيغة المراهبة في المرتبة الثانية من حيث الصيغ الأكثر ربحية في بنك النيل وكانت أقل نسبة هي في العام 2016م بنسبة 19.24%، وأعلى نسبة ربح كانت 51.29% في العام 2010م حيث نجد أن نسبة أرباح المراهبة خلال فترة الدراسة بلغت 256.11% وهي نسبة كبيرة مقارنة مع أن نسبة التمويل لصيغة المراهبة احتلت المرتبة الثالثة.

3/ جاءت صيغة المشاركة في المرتبة الثالثة من حيث الأكثر ربحية في بنك النيل حيث بلغت أعلى نسبة ربح 47.06% للعام 2012م، وأقل نسبة بلغت 6.86% للعام 2017م، وهذا يبين مدى التذبذب في استخدام هذه الصيغة. ولقد بلغت نسبة الأرباح مجتمعة لصيغة المشاركة خلال فترة الدراسة 205.34%.

4/ وكذلك يتضح ذات التذبذب لنسبة استخدام صيغة المضاربة التي احتلت المرتبة الرابعة بأعلى نسبة ربح 8.64% وأقل نسبة 0.00%. بنسبة بلغت 13.69% مجتمعة خلال فترة الدراسة.

5/ أما بقية الصيغ التمويلية فقد كانت استخدامها منخفض لصيغ الإجارة، والسلم، والقرض الحسن والاستصناع.

ومن بيانات الدراسة نلاحظ أنه كلما زاد مبلغ التمويل زادت أرباحه أي أن هنالك علاقة طردية بين المبالغ الكلية الممنوحة للتمويل ونسبة الأرباح المحققة.

وإذا نظرنا إلى الأرباح المحققة خلال فترة الدراسة من 2010م حتى 2017م نجد أن المربحة احتلت المركز الثاني بنسبة بلغت 256.11% بينما كانت المقاوله في المركز الأول بنسبة بلغت 302.42% وكانت المشاركة في المركز الثالث بنسبة 205.35%، وبذلك نتوصل إلى أن الصيغة الأكثر ربحية في بنك النيل هي صيغة المقاوله لما حصلت على من نسبة في فترة الدراسة مجتمعه وذلك نسبة لتركيز البنك على مشاريع التنمية في الفترة الأخيرة في ولايات السودان.

الفرضية الثالثة: نسبة التعثر عن طريق صيغة المربحة هي الأكبر في بنك النيل (1)

جدول (7.2.4)

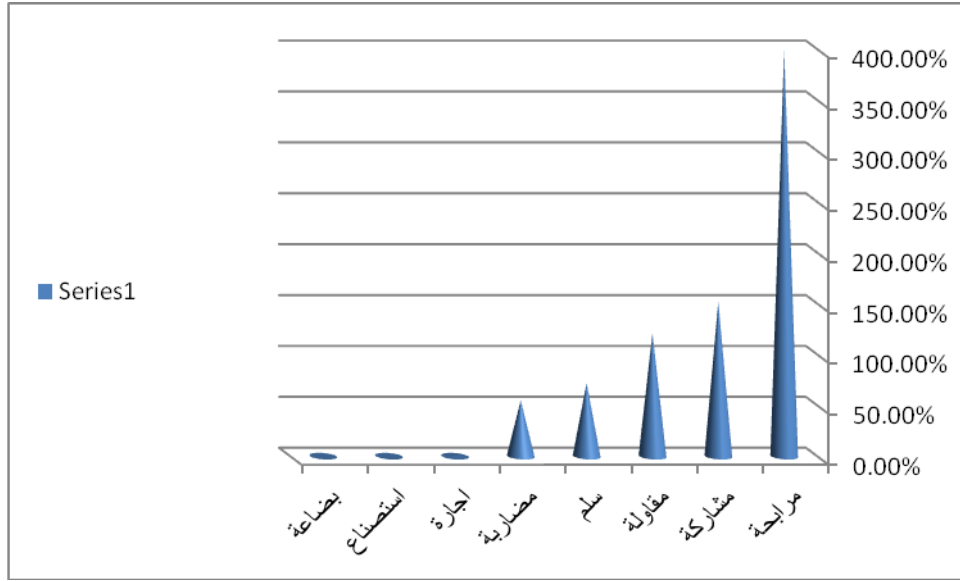
جدول يوضح نسب التعثر حسب الصيغ

ال صيغة	2 010	2 011	2 012	2 013	20 14	2 015	2 016	20 17
مرا بحة	4 9.00%	4 8.00%	4 8.50%	4 9.00%	26. 00%	6 3.36%	5 5.00%	60. 00%
سلم	1 1.00%	9. 00%	1 0.00%	6. 00%	7.0 0%	5. 00%	1 1.00%	13. 00%
مش اركة	2 0.98%	1 4.00%	2 3.99%	2 1.00%	18. 00%	1 0.00%	1 9.00%	25. 00%
مقا ولة	8. 00%	6. 00%	7. 50%	1 5.00%	47. 00%	2 1.64%	1 4.00%	2.0 0%
مض اربة	1 1.00%	2 2.99%	1 0.00%	9. 00%	2.0 0%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%
اسم تصناع	0. 02%	0. 01%	0. 01%	0. 00%	0.0 0%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%
قر ض حسن	0. 00%	0. 00%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%
إجا رة	0. 00%	0. 00%	0. 00%	0. 00%	0.0 0%	0. 00%	1. 00%	0.0 0%
الجب ملة	10 0.00%	10 0.00%	10 0.00%	10 0.00%	100. 00%	10 0.00%	10 0.00%	100. 00%

شكل (3.2.4)

شكل يوضح نسب التعثر حسب الصيغ

(1) تقارير بنك النيل 2010_2017م



جدول (8.2.4)

جدول يوضح التحليل والوصفي لبيانات الدراسة

أعلى نسبة	أقل نسبة	الصيغة
63.36%	26.00%	المرابحة
13.00%	5.00%	السلم
25.00%	10.00%	المشاركة
47.00%	2.00%	المقاوله
22.99%	0.00%	المضاربة
0.02%	0.01%	استصناع
0.00%	0.00%	قرض حسن
1.00%	0.00%	الإجارة

من خلال الجدول رقم (8/2/4) والشكل (4-2-3) يتضح الآتي:

1/ جاءت صيغة المرابحة في المرتبة الأولى من حيث الصيغ الأكبر تعشراً في بنك النيل في السنوات (2010-2017م) حيث أن أكبر نسبة تعثر كان في 2015م بنسبة 63.36%. وبلغت نسبة التعثر لصيغة المرابحة خلال فترة الدراسة 398.86% وهي نسبة عالية جداً.

2/ جاءت صيغة المشاركة في المرتبة الثانية من حيث الصيغ الأكبر تعثراً حيث بلغت أكبر نسبة تعثر لها في عام 2017م بلغت 25.00%. بنسبة خلال فترة الدراسة 151.97%.

3/ جاءت صيغة المقاوله في المرتبة الثالثة من حيث الصيغ الأكبر تعثراً حيث بلغت أكبر نسبة تعثر لها في عام 2014م بنسبة بلغت 47.00%. بنسبة خلال فترة الدراسة 121.14%.

4/ جاءت صيغة السلم في المركز الخامس بأكبر بنسبة تعثر بلغت 13.00% في عام 2011م. بنسبة خلال فترة الدراسة 72.00%.

5/ جاءت صيغة المضاربة في المركز الخامس بأكبر بنسبة تعثر بلغت 22.99% في عام 2011م. بنسبة خلال فترة الدراسة 54.99%.

6/ جاءت صيغة الإجارة والاستصناع والقرض الحسن في المراتب الأخيرة من حيث نسب التعثر وهي أفضل نسب بالنسبة للتعثر ولكن نجد أن هذه الصيغ لم تمول بمبالغ كبيرة.

وبذلك نتوصل إلى أن الصيغة الأكبر تعثراً في بنك النيل هي صيغة المرابحة لما حصلت على من نسبة. بل نجد أن مجموع تعثر الصيغ في فترة الدراسة يقارب نسبة تعثر صيغة المرابحة .

ملاحظة:

جاءت صيغة المقاوله في المرتبة الأولى من حيث الصيغ الأفضل استخداماً والأفضل ربحاً، في بنك النيل في السنوات (2010-2017م) حيث أنها تطبق بمبالغ عالية من نسبة الأموال المخصصة للتمويل في البنك، وهذا يعزى إلى مساهمة بنك النيل في العديد من المشروعات التنموية في الولايات السودانية خصوصاً ولاية شمال كردفان، حيث تم تنفيذ عمليات مقاوله للعديد من المشاريع التنموية لصالح مشروعات نهضة ولاية شمال كردفان في معظم سنوات الدراسة.

النتائج:

من خلال الدراسة النظرية والميدانية توصل البحث إلى الآتي:

- 1- صيغة المقاوله أكثر الصيغ استخداماً في بنك النيل وذلك لمساهمة البنك في مشاريع التنمية في ولايات السودان وخاصة ولاية شمال كردفان.
- 2- صيغة المشاركة ثاني أكثر الصيغ استخداماً في بنك النيل.
- 3- صيغة المرابحة هي ثالث أكثر الصيغ استخداماً استقراراً وبنسبة عالية من بنك النيل حيث أن ربع الموارد المتاحة لصيغ التمويل تم تنفيذها بواسطة صيغة المرابحة.
- 4- صيغة المقاوله أكبر الصيغ تحقيقاً للأرباح وبنسب عالية.
- 5- صيغة المرابحة ثاني أكبر صيغة تحقيقاً للأرباح وبنسبة عالية أيضاً.
- 6- صيغة المشاركة ثالث أكبر صيغة تحقيقاً للأرباح وبالمقارنة مع حجم التمويل الممنوح عن طريق صيغة المشاركة نجده ضعيف مقارنة مع الصيغ الأخرى.
- 7- إن صيغة المرابحة من حيث عدد عمليات التمويل هي الأكبر استخداماً في البنوك التجارية، لما تتميز به من غيرها من الصيغ الأخرى، حيث أنها أصبحت صيغة مفهومة ومرغوبة من قبل العملاء، وتتيح استقلالية عن البنك أكثر من صيغ المشاركة والمضاربة، وتتناسب وشراء الاحتياجات الشخصية.
- 8- يفضل بنك النيل وغيره من البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المرابحة خلافاً للصيغ الأخرى لأنها أقل الصيغ مخاطرة بعد صيغة المشاركة، ولكن نسبة لرفض معظم العملاء لصيغة المشاركة أصبح الاعتماد على صيغة المرابحة هو الأكثر في البنوك الإسلامية السودانية.
- 9- نسبة التعثر في صيغة المرابحة هي الأكبر مقارنة مع الصيغ الأخرى، وذلك يعزى لكون أن معظم عمليات التمويل تتم بهذه الصيغة، حيث

أنها تتناسب كافة العملاء، من مؤسسات وأفراد وعمليات التمويل الأصغر. وهذه النسبة المرتفعة هي مقارنة بالصيغ الأخرى، ولم تعتمد على نسبة التعثر من المبلغ الكلي الممنوح للصيغة، حيث لم يتوفر للباحث بيانات عن المبالغ الممنوحة لصيغ التمويل المختلفة ونسبة التعثر لكل صيغة بالمبالغ المالية.

10- صيغة السلم حققت نسبة مرتفعة من التعثر مع أن نسبة التمويل لصيغة السلم كانت منخفضة.

11- هنالك بعض الاعتراضات والشبهات حول صيغة المراجعة وأهمها تعزى لعمليات التنفيذ السوري أو التواطؤ بين العميل والتاجر الأمر بالشراء، كذلك ارتفاع عمليات الكسر للبضائع المشتراة بصيغة المراجعة.

12- يجتهد بنك النيل وفقاً للضوابط الداخلية وضوابط بنك السودان في تطوير عمليات المراجعة وزيادة معدلات التأكد من الالتزام بالقواعد الشرعية ووجود نظام فعال للمعلومات.

التوصيات:

بناء على نتائج البحث يوصى الباحث بالاتي:

1. الحصول على ضمانات كافية لتجنب التعثر مثلاً، تأمين العملية لدي شركات التأمين، الرهن العقاري.
2. التقليل من الرهن الحيازي مثلاً، العربات الثقيلة عندما يتعثر العميل تكون قيمة العربة قد قلت كثيراً.
3. حث المصارف على استخدام كافة الصيغ الإسلامية الأخرى ، وتدريب الموظفين على تنفيذ الصيغ.
4. أن تقوم البنوك التجارية السودانية بالتركيز على عناصر الوضع المالي للعميل وذلك بطلب القوائم المالية لنشاط العميل وتحليلها لمعرفة الوضع المالي للعميل طالب التمويل ومقدرة ذلك العميل للسداد وذلك لضمان استرداد البنك أمواله الممنوحة للعملاء.
5. أن تفعل البنوك التجارية السودانية السياسات التمويلية لمنح التمويل والحرص على الالتزام بها في كافة الأطراف المشتركة في عملية منح التمويل المصرفي والتشديد على تطبيقها ومحاسبة المخالفين لها. وطلب الضمانات الكافية من العملاء لضمان حقوقها.
6. الاهتمام بإعداد إجراءات عمل مكتوبة تساعد في ضبط العمل وتكون مرشداً لموظفي إدارة التمويل مما يساعد على سهولة تحديد العوامل المتعلقة (الوضع المالي للعميل - السمات الشخصية للعميل - ونمط السياسة التمويلية) المحددة لقرار منح التمويل.
7. لابد من تفعيل دور الرقابة والمتابعة من قبل إدارة البنوك التجارية السودانية وحث تلك البنوك على استخدام التكنولوجيا الحديثة وتفعيل دور التحليل الائتماني في اتخاذ القرار التمويلي بالإضافة إلى تدريب كل من مديري وموظفي التمويل المصرفي.

8. الاستمرار في تشجيع وحث المصارف على استخدام مواردها المالية لمنح التمويل وفق موجهات البرنامج الخماسي للإصلاح الاقتصادي ، بما في ذلك التمويل متوسط وطويل الأجل .
9. حث المصارف على تمويل خدمات الصادر مثل النقل والأوعية التخزينية والتحميل والتفريغ وأي خدمات أخرى ذات صلة.
10. حث المصارف على استخدام حسابات الاستثمار المقيدة لأغراض التمويل.
10. وتشجيع المصارف على تمويل مشروعات الشراكة بين القطاع العام والخاص لإنشاء مشروعات إنتاجية مشتركة .
11. مساعدة وحث المصارف على الاستفادة من الموارد المتاحة من قبل مؤسسات التمويل الخارجية لتمويل القطاع الخاص .
12. الاستمرار في تقديم الحوافز للمصارف المتعاونة في تقديم التمويل المباشر أو المساهمة في محافظ التمويل في المجالات والأوجه المختلفة.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً : القرآن الكريم

ثانياً : الكتب العربية:

1. أ.د. محمد الفاتح محمد بشير المغربي، التمويل والاستثمار في الإسلام، ط1، الخرطوم، دار الجنان للنشر والتوزيع، 2016
2. ابن منظور، لسان العرب، بيروت دار الفكر، ج15
3. اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1978 المادة 10 والمادة 50

4. احمد النجار عن البنوك الإسلامية: ماذا قالوا ؟ ، القاهرة: اتحاد البنوك الإسلامية، 1982
5. احمد النجار وآخرون ، 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية، القاهرة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1978م
6. أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، ط1 ، مكتبة مدبولي، 1991م
7. أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، ط1 ، مكتبة مدبولي، 1991م
8. الأمين حسن، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، ط3، المعهد الإسلامي للتنمية، مكتبة الملك فهد الوطنية، جدة، 2000
9. جمال الدين عطية ، البنوك الإسلامية، ط1، رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية، الدوحة، 1407هـ
10. د. الصديق طلحة محمد رحمة، التمويل الإسلامي في السودان تحديات ورؤى المستقبل، ط1، الخرطوم، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، 2006م
11. د. حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية، الإسكندرية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 2013
12. د. غريب الجمال ، المصارف وبيوت التمويل الإسلامية ، جده 1978م
13. د. يوسف القرضاوي ، المال ووظيفة اجتماعية، مجلة البنوك الإسلامية ، القاهرة اتحاد البنوك الإسلامية، مايو 1980
14. سامي حسن محمود ، تطوير الاعتماد المصرفية مع ما يتفق مع الشريعة الإسلامية ، ط2، مطبعة الشرق، عمان 1982م
15. سيد الهواري ، ما معني البنك الإسلامي ، القاهرة بدون ناشر 1982م

16. شوقي إسماعيل شحاتة، البنوك الإسلامية، جدة دار الشروق
1977م
17. صحيفة الشرق القطرية، موضوع بعنوان البنك الإسلامي للتنمية،
عدد(4483) بتاريخ 2000/09/24
18. عادل عبد الفضيل عيد ،ضوابط ومعايير الاستثمار في المصارف
الإسلامية، ط1، الإسكندرية دار التعليم الجامعي،2015م
19. عبد الغفار مضوي على الشيخ، أثر التمويل بالمرابحة على الربحية
في المصارف السودانية، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في
الاقتصاد،جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا،2008
20. عبد الرازق رحيم حدي الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية
والتطبيق، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 1998
21. عبد السميع المصري ، المصرف الإسلامي ،القاهرة،مكتبة
وهبه،الطبعة الأولى1988م
22. عبد العزيز أحمد العيادي، فقه المعاملات وصيغ الاستثمار، دار
المتقدمة للنشر-عمان،2004
23. عبد العزيز الخياط ، الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون
الوضعي، مؤسسة الرسالة، بيروت لبنان، ج1، ط4 1994
24. عبد الله العبادي ، موقف الشريعة في المصارف الإسلامية
المعاصرة، ط1
25. عبد الله بن محمود الموصلي، الاختيار لتعليل المختار، ج2 ،
بيروت، دار المعرفة 1975م
26. الغريب ناصر، التمويل المصرفي الإسلامي ، مجلة الاقتصاد
الإسلامية، عدد277 1421 هـ مايو2000م بنك دبي الإسلامي
27. لسان العرب لابن منظور 442/2 أبو الفضل جمال الدين بن
منصور الأفرريقي المصري (711هـ) دار صادر بيروت.

28. محمد الفيصل ال سعود ، البنوك والتأمين في الإسلام ، القاهرة
الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية1979
29. محمد بن إسماعيل البخاري (فتح الباري شرح صحيح البخاري،
الرياض، مكتبة الرياض الحديثة)
30. محمد شيخون ، المصارف السلامية في تقويم المشروعات الدينية
والدور الاقتصادي والسياسي ، الطبعة الأولى2002
31. محمد محمود المكاوي ، البنوك الإسلامية (النشأة – التمويل –
التطوير) ط1، 2009م، وائل للنشر
32. محمد نضال الشعار، أسس العمل المصرفي والتقليدي، هيئة المحاسبة
والمراجعة للمؤسسات المالية والاسلامية2005
33. محمد هشام عوض ، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ،
القاهرة/1987م
34. محمود إبراهيم الجبوري، دور المصارف الإسلامية في التمويل
والاستثمار، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2014
35. محمود حسن صوان أساسيات العمل المصرفي الإسلامي دراسة
مصرفية تحليلية، ط1، 2001م
36. مصطفى كمال طایل ، البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق ، مطابع
غباش ، القاهرة 1987م
37. الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية الجزء الأول ، القاهرة،
الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1977م
38. موسي عبد العزيز شخانہ، فلسفة ونهضة العمل المصرفي، دار
وهران القاهرة 1977م
39. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير
المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين2003م
- ثالثاً: الدراسات السابقة:

1. صابر مصطفى احمد رحمه، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية المشاكل والحلول (دراسة مصرف المزارع التجاري والبنك الإسلامي السوداني). بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2006م.
2. عبد الغفار مضوي على الشيخ، أثر التمويل بالمرابحة على الربحية في المصارف السودانية، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2008.
3. عماد الدين عبد الحنان شطة محمود، التمويل المصرفي الإسلامي ودوره في عملية التنمية الاقتصادية في السودان (دراسة حالة بنك فيصل الإسلامي السوداني 2006-2010م) بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2011م.
4. الفاتح محمد على سالم، أثر تطبيق صيغة المرابحة على منح التمويل المصرفي في السودان (2003-2007) بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2008.
5. محمد الفاتح عثمان صبير، صيغ التمويل المصرفي الإسلامي والتقليدي، دراسة مقارنة لمصرف أبو ظبي الإسلامي وبنك أبو ظبي الوطني دولة الإمارات بحث لنيل درجة الماجستير، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2004.
6. محمد سالم محمد خير، كفاءة التمويل بالمرابحة في المصارف السودانية دراسة تطبيقية (1993-1999م) بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2001.
7. معاوية محمد خاطر بريمة، التمويل بصيغة المرابحة وأثره في الأداء الاقتصادي، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير، غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2014.
8. منير محمود ادم محمد، مخاطر استخدام الصيغ الإسلامية وأثرها في أداء المصارف العاملة في السودان دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي 2007-

2011م. بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (عام) جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2012م.

9. نادية زكي عثمان عامر، قياس وتقويم صيغتي المشاركة والمرابحة في التمويل المصرفي (دراسة تطبيقية على المصارف السودانية في الفترة من العام (2000-2005م). بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2007م .

رابعاً: التقارير :

1. التقرير الخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2011م .
2. التقرير السنوي الواحد والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2012م .
3. التقرير السنوي الثاني والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2013م .
4. التقرير السنوي الثالث والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2014م .
5. التقرير السنوي الرابع والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2015م .
6. التقرير السنوي الخامس والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2016م .
7. التقرير السنوي السادس والخمسون لبنك السودان المركزي للعام 2014م .
8. التقرير السنوي لبنك النيل 2010م .
9. التقرير السنوي لبنك النيل 2015م .
10. التقرير السنوي لبنك النيل 2016م .
11. التقرير السنوي لبنك النيل 2018م .

خامساً: المقابلة:

1. أحمد الزبير النجومي، رئيس قسم الاستثمار، بنك النيل، مقابله في مكتبة يوم 2018/4/16م الساعة الحادية عشر صباحاً.
 2. إيهاب محمد ميرغني، مدير فرع السوق المحلي، مقابلة في مكتبه يوم 2018/4/20.
 3. مزمل عثمان محمد، الإدارة العامة للتفتيش، مفتش اعتمادات، بنك النيل، مقابله في مكتبه يوم الأحد 2018/4/15 الساعة الثالثة والنصف عصراً.
 4. أبوبكر عثمان محمد، نائب مدير فرع السوق المحلي، بنك النيل، مقابلة في مكتبه يوم 2018/4/16م، الساعة العاشرة والنصف صباحاً.
 5. عبد الله عبد الجليل النزير، قسم الاستثمار، بنك النيل، فرع المحلي، مقابله في مكتبه يوم 2008/4/16م، الساعة 11:40 صباحاً.
- سادساً: الانترنت:

- 1- <https://ar.wikipedia.org/wiki>
- 2- <https://www.deutschegulf.com/pages/our-products.aspx?id=7>
- 3- <http://www.wata.cc/forums/showthread.php>

نموذج عقد بيع المرابحة

أبرم هذا العقد في :

اليوم من شهر سنة
14هـ.....

اليوم من شهر سنةم2.....
بين كل من :

أولاً : السيد / السادة فرع

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول) .

ثانياً : السيد / السادة

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني .

بما أن البنك يمتلك

.....

وحيث إن الطرف الثاني طلب شراء البضاعة المذكورة عن طريق بيع المرابحة

فقد أبرم بينهما العقد على النحو الآتي :

باع البنك للطرف الثاني

.....

يمثل هذا المبلغ ثمن الشراء

..... وقدره مبلغ

..... زائداً المصروفات وقدرها

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة .

على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي / عقاري / شخصي ، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد .

غذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان .

تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه .

إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة أو أي جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها يمهل البنك مدة فإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك .

إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ، وينفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم ، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث ، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر ، يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم .

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قرارها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين .

وقع عليه

وقع عليه

(الطرف الأول) ع/البنك

(الثاني)

الشهود :

..... /1 /2

نموذج عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء

أبرم هذا العقد في :

اليوم من شهر سنة 14هـ

اليوم من شهر سنة 20م

بين كل من :

أولاً : السادة بنك فرع

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول)

ثانياً : السيد / السادة

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني .

بما أن الطرف الثاني قد تقدم للبنك طالباً منه شراء

.....

وبيعه / بيعها له عن طريق بيع المرابحة للأمر بالشراء ووعده البنك بشراء

.....

وبيعه / بيعها للطرف

الثاني .

وبما أن البنك قد قام بشراء

بموجب عقد البيع / الفاتورة / المستند المرفق وعرضه / عرضها على الطرف

الثاني الذي قبل شراءه / شراءها فقد أبرم بينهما عقد بيع بالمرابحة على النحو

التالي :

عرض البنك بيع

.....

على الطرف الثاني بمبلغ

.....

ليمثل هذا المبلغ ثمن شراء البنك

.....

وقدره مبلغ

.....

زائداً المصروفات وقدرها مبلغ

.....

زائداً ربح البنك وقدره مبلغ

.....

قبل الطرف الثاني شراء بالمبلغ

المذكور.

..... يقر الطرف الثاني بأنه قد عاين

..... وأنها خالية من كل

العيوب .

يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند (1) من هذا العقد

على النحو التالي :

يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد .

والباقى على :

قسط واحد مقداره في يوم شهر سنة

.....

أقساط كالاتي :

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة .

على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي / عقاري / شخصي ، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد .

إذا فشل العميل في سداد اي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان .

تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه .

إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة أو أي جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها يمهل البنك مدة
.....

فإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك.

إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم ، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث ، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر ، يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم .

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قرارها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين .

وقع عليه

وقع عليه

(الطرف)

(الطرف الأول) ع/البنك

(الثاني)

الشهود :

...../1/2.....