

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية**  
أمانة البحوث والتوثيق

المنتدى المصرفي السادس والأربعون

الاستثمار المباشر للمصارف الإسلامية (التجارة)

إعداد  
محمد صديق الحسن

## مقدمة:

المصرف الاسلامي ليس وسيطاً مالياً بالمعنى الكامل كالمصرف التجاري (التقليدي) الذي يعمل في اطار قاعدة الدين (الدئن، والمدين) والاقتراض والاقرض بالفائدة وكل أنشطة البنك الاسلامي تدور حول قاعدة الغنم بالغرم والكسب. بمعنى الربح وعلى ضوء ذلك يمكن القول بان المصرف الاسلامي هو مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الاموال وتوظيفها وفقاً للشريعة الاسلامية. مما يخدم بناء مجتمع مسلم أساسه التكافل وتحقيق عدالة التوزيع للموارد والاستخدامات للمال في المسار الذي حدده الشرع وهذا لا يمنع المصرف الاسلامي بان يكون مؤسسة مالية تعمل على تحقيق المصالح الاقتصادية المقبولة شرعاً للمجتمع والفرد عن طريق تجميع الموارد المالية وتوجيهها نحو الاستخدام الامثل. ويقوم المصرف الاسلامي بحصر هذه الاموال عن طريق الاعمال المصرفية واعمال الاستثمار المختلفة ولا بد لنا قبل الدخول في اساس الموضوع من التأكيد على ان للمصارف الاسلامية خصائص تجعلها تمارس الاستثمار المباشر بصورة متفردة واهم هذه الخصائص:-

- 1- استبعاد التعامل بالفائدة اخذاً وعطاءً.
- 2- توجيه الموارد للاستثمار والتجارة.
- 3- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية.
- 4- تجميع الموارد المعطلة ودفعها نحو مجالات الاستثمار المختلفة.
- 5- العمل على القضاء على احتكار السلع.
- 6- اعتماد الصيغ الاسلامية في التجارة والاستثمار.

تسعي المصارف الاسلامية الى الاسهام في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ودعم التعاون وتحقيق التكافل الاجتماعي كما تسعى لايجاد البدائل المناسبة للمعاملات المصرفية المختلفة وتشجيع الاستثمار بايجاد فرص لاستثمار الموارد بصيغ مناسبة وتعبئة رؤوس الاموال اللازمة لاصحاب الاعمال لاقامة مشروعات اقتصادية تحقق عوائد مجزية للمصرف وللمتعاملين معه والمجتمع وتساعد على زيادة حجم التعامل النقدي من خلال اجتذاب شرائح جديدة من المدخرين والمستثمرين الذين يعزفون عن ايداع مدخراتهم في المصارف التقليدية لعدم قاناعتهم بأسلوب الفوائد الربوية وهذا ما ميز المصارف الاسلامية التي تحرص على دمد التنمية الاقتصادية والاجتماعية فهي تخدم التنمية الاقتصادية بجهودها على ادخال وظائف جديدة والعمل من خلال الممارسة التمويلية الاستثمارية على خلق واقع استثماري تنموي جديد.

## الممارسة المالية للاستثمار المباشر في المصارف الاسلامية:-

تمارس البنوك الاسلامية الاستثمار المباشر بعدة طرق ويمكن حصرها في الاتي:-

- الممارسة المباشرة للاستثمار عن طريق الشركات التي تتبع لها.
- الممارسة عن طريق بيع المراجحة للامر بالشراء اذ ان احد اطراف البيع هو البنك (المأمور بالشراء) والامر بالشراء (وهو عميل للبنك) والبائع الاول ( وهو صاحب السلعة) وسنتناول هذه النقطة بالتفصيل اذ ان المراجحة للامر بالشراء هي احد ادوات الاستثمار المباشر وكان لها اثار كبيرة على عمل ودخل المصارف الاسلامية في السودان.
- الممارسة عن طريق بيع الضمانات التي تؤخذ في شكل سلع أو بضائع بالتخزين المباشر وعندما يفشل العميل في السداد يلجأ البنك للبيع المباشر وهذه تجعل البنك في مقام البائع الذي لا بد له من دراسة السوق قبل وبعد تنفيذ العملية وهذه الممارسة تعتبر ايضا ممارسة للاستثمار المباشر (التجارة) وهذا ما جعل البعض يصفون البنك الاسلامي بانه تاجر يمارس عملية التجارة.

### اولاً: عن طريق الشركات التي تتبع للمصارف:

أنشأت المصارف الاسلامية منذ بدايات عملها شركات متخصصة في القطاعات الحيوية مثل قطاع التجارة والصادر وقطاع الاسكان وقطاع التأمين والهدف ان تكون هذه الشركات كأذرع لها تساعدها في الدخول مباشرة في هذه المجالات وهناك حوالي خمسة عشر مصرف قامت بانشاء شركات مختلفة للعمل في هذه المجالات. وتتناول هذه الورقة الشركات التي مارست التجارة المباشرة من خلال الانشطة التي قامت بها ومن المهم ان نعطي معلومة هامة عن الوضع الاداري لهذه الركات حيث يتم تكوين مجالس ادارات هذه الشركات من بعض اعضاء مجلس ادارات البنك الام ويتم تعيين المدير العام والموظفين بواسطة مجلس ادارة الشركات المعنية وتحدد الاجور والمرتبات والمخصصات بواسطة هذه المجالس. ويمكن ابداء الملاحظات التالية من خلال اداء هذه الشركات وفقاً للنشاط التجاري لهذه الشركات في الفترة (98 - 2000م).

1- جدول الإيرادات:

نسبة الإيرادات الى راس المال	اجمالي الإيرادات	نسبة مساهمة البنك	راس المال	اسم الشركة	اسم البنك
	2000م				
%81.6	32.636.900	%88	40.000.00 0	شركة باسقات للتجارة والاستثمار المحدودة	1. العمال الوطني
-		%98	5.000.000	شركة قرين توبس للتجارة والاستثمار المحدودة	2. المزارع التجاري
%60.2	30.082.939	%99	50.000.00 0	شركة البنك الصناعي	3. بنك النيلين
%106.6	53.295.288	%100	78.893.00 0	شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر	4. بنك النيلين
%300.4	236.998.000	%100	78.893.00 0	شركة خدمات الثروة الحيوانية	5. بنك الثروة الحيوانية
%35.6	10.005.417	%99	28.100.00 0	شركة الثروة الخضراء للتجارة والخدمات المحدودة	6. البنك الزراعي السوداني
%19.2	3.260.394	%99	17.000.00 0	شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة	7. بنك التضامن
%737.5	686.762.614	%100	93.126.00 0	شركة الخرطوم للتجارة والملاحة	8. بنك امدرمان الوطني
%9441.0	1.557.767.353	%100	16.500.00 0	شركة النصر للاسكان والتشييد المحدودة	9. بنك امدرمان الوطني
%287.6	215.736.000	%99	75.000.00 0	الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو)	10. البنك العقاري
%25111.9	125.559.549	%99	500.000	الشركة العالمية لاستثمار	11. بنك الشمال
%18.2 "1998"	-	-	11.000.00 0		12. البنك السعودي
-	-	%100	50.000.00 0	الشركة السودانية للاستثمار والمشروعات (سيكو)	13. البنك السوداني الفرنسي
-	-	%100	1.000.000	الشركة القومية للتجارة والخدمات	14. بنك الخرطوم
-	-	%89	90.000.00	الشركة القومية للبيع	15. بنك الخرطوم

			0	بالتقسيم	
--	--	--	---	----------	--

#### الايادات:

يلاحظ التباين الكبير بين البنوك في نسبة راس المال الي الايرادات في العام 2000م. كما يلاحظ ان حوالي 4 بنوك لم تستطع اعطاء أي معلومات عن الايرادات مما يؤكد ضعف البيانات المتوفرة وعدم عمل الشركات بشكل منتظم. وهذا ناتج في اغلب الظن لعدم اعطاء هذه الشركات صلاحيات من البنك الام لممارسة نشاطها. وهناك ثمة ملاحظة ان بعض الشركات كانت نسبة ايراداتها الي راس مالها عالية مثل الشركة التابعة لبنك الشمال الاسلامي والتي كانت نسبة ايراداتها 25111.9% وهي اعلي نسبة حققتها شركة خلال عام 2000م. فيما حققت الشركة التابعة لبنك التضامن ادني نسبة ايرادات خلال نفس العام فبلغت حوالي 19.2% تقريباً. مما يوضح بان الايرادات المحققة من الشركة كنشاط تجاري لم تكن بالمستوي المطلوب، ولا يمكن اخذها كمؤشر للنجاح لان الايرادات المحققة اذا ما قورنت براس المال قليلة ولم تكن بالمستوي المطلوب.

2- جدول المصروفات:

نسبة المصروفات الى الايرادات	نسبة المصروفات الى راس المال	اجمالي المصروفات	نسبة مساهمة البنك	راس المال	اسم الشركة	اسم البنك
		2000م				
%34.5	%28.2	11.267.700	%88	40.000.000	شركة باسقات للتجارة والاستثمار المحدودة	1. العمال الوطني
-	-		%98	5.000.000	شركة قرين توبس للتجارة والاستثمار المحدودة	2. المزارع التجاري
%162.3	%97.6	48.819.512	%99	50.000.000	شركة البنك الصناعي	3. بنك النيلين
%96.6	%103	51.481.636	%50	50.000.000	شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر والاتصالات	4. بنك النيلين
%25	%75.1	59.261.000	%100	78.893.000	شركة خدمات الثروة الحيوانية	5. بنك الثروة الحيوانية
%102	%36.6	10.208.315	%99	28.100.000	شركة الثروة الخضراء للتجارة والخدمات المحدودة	6. البنك الزراعي السوداني
%312	%59.9	10.174.953	%99	17.000.000	شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة	7. بنك التضامن
%14	%102.7	98.38.795	%100	93.126.000	شركة الخرطوم للتجارة والملاحة	8. بنك امدرمان الوطني
84.6	%7989.7	1.318.292.3 31	%100	16.500.000	شركة النصر للاسكان والتشييد المحدودة	9. بنك امدرمان الوطني
%5.6	%16	12.060.000	%99	75.000.000	الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو)	10. البنك العقاري
%90	%22620.8	113.104.40 0	%99	500.000	الشركة العالمية لاستثمار	11. بنك الشمال
%141.6	%25.7	2.832.437	-	11.000.000		12. البنك السعودي
-	-	-	%100	50.000.000	الشركة السودانية للاستثمار والمشروعات	13. البنك السوداني الفرنسي

					(سبكو)	
-	-	-	100%	1.000.000	الشركة القومية للتجارة والخدمات	14. بنك الخرطوم
-	-	-	89%	90.000.000	الشركة القومية للبيع بالتقسيط	15. بنك الخرطوم

### المصرفيات:

من الجدول يتضح ان المصرفيات لهذه الشركات كانت مرتفعة وسجلت الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو) والتابعة لبنك العقاري ادني نسبة مصرفيات مقارنة مع الايرادات والتي بلغت 5.6%، اما الشركة التي كانت نسبة مصرفياتها اعلي بكثير من الايرادات هي شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة التابعة لبنك التضامن الاسلامي حيث سجلت 312% وهي اعلي نسبة مقارنة باليرادات.

يلاحظ ان نسبة المصرفيات للايرادات مرتفعة في اغلب الشركات مما يعكس ان المصرفيات تمثل احد السلبيات الهامة في عمل الشركات في التجارة المباشرة مما ادي لعدم نجاح الشركات في هذا الجانب من النشاط وان المصرفيات بشقيها الاداري والانشائي تشكل عائقاً في سبيل تحقيق ارباح مجزية. وادت الي فشل الشركات في نشاطها التجاري المباشر.

كما ان عدم وجود رقابة من قبل البنك المنشئ لبند الصرف والذي هو متروك لمجلس الادارة الخاص بالشركة للصرف على اعضائه والعاملين من ايراداتها ادي الى زيادة المصرفيات. كما يمكن ملاحظة سعر شراء السلع نفسها كان يشكل تكلفة عالية نتيجة لاعتماد الشركة في مشروعاتها على وكلاء يتم التعامل معهم. أو عن طريق العمولة وهي بالضرورة تحمل لبند المصرفيات أو تضاف لتكلفة التمويل، وفي كل الاحوال يؤدي الى نقص الايرادات وبالتالي الربح. ولذلك نجد ان البنوك حاولت في السنوات الاخيرة تقليل التكاليف والمصرفيات الادارية الاخرى بالاضافة الى تحجيم النشاط التجاري بتقليص السقف التمويلي الممنوح مما ادي للحد من نشاط هذه الشركات وخسارتها.

### 3- جدول الأرباح والخسائر:

الربح أو الخسارة	نسبة الإيرادات / المصروفات	الأرباح والخسائر	نسبة مساهمة	راس المال	اسم الشركة	اسم البنك
		2000م	البنك			
21.369.2 00	%289.7	-	%88	40.000.000	شركة باسقات للتجارة والاستثمار المحدودة	1. العمال الوطني
-	-	-	%98	5.000.000	شركة قرين توبس للتجارة والاستثمار المحدودة	2. المزارع التجاري
18.836.5 (-) 73	%61.6	18.736.57 3	%99	50.000.000	شركة البنك الصناعي	3. بنك النيلين
1.813.65 2	%103.5	1.813.652	%50	50.000.000	شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر والاتصالات	4. بنك النيلين
177.737. 000	%399.9	177.717.0 00	%100	78.893.000	شركة خدمات الثروة الحيوانية	5. بنك الثروة الحيوانية
202.898 (-)	%98	202.898	%99	28.100.000	شركة الثروة الخضراء للتجارة والخدمات المحدودة	6. البنك الزراعي السوداني
6.914.55 (-) 9	%32	6.914.559	%99	17.000.000	شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة	7. بنك التضامن
588.474. 819	%698	588.374.8 19	%100	93.126.000	شركة الخرطوم للتجارة والملاحة	8. بنك امدرمان الوطني
239.475. 022	%118.2	229.484.6 22	%100	16.500.000	شركة النصر للاسكان والتشييد المحدودة	9. بنك امدرمان الوطني
203.676. 000	%1788.8	203.676.0 00	%99	75.000.000	الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو)	10. البنك العقاري
124.551. 49	%111	12.455.14 9	%99	500.000	الشركة العالمية لاستثمار	11. بنك الشمال
832.437 (-)	%70.6 (1998)	2.832.437	-	11.000.000		12. البنك السعودي



-	-	-	100%	50.000.000	الشركة السودانية للاستثمار والمشروعات (سيكو)	13. البنك السوداني الفرنسي
-	-	-	100%	1.000.000	الشركة القومية للتجارة والخدمات	14. بنك الخرطوم
-	-	-	89%	90.000.000	الشركة القومية للبيع بالتقسيط	15. بنك الخرطوم

### الارباح والخسائر:

من حيث الارباح حققت شركة الخرطوم للتجارة والملاحة التابعة لبنك ام درمان الوطني اعلي ارباح لعام 2000م بلغت 588.374.819 جنيه ومن الاشياء التي يمكن ملاحظتها بان الارباح فاقت التمويل الممنوح وهو 130.100.000 ج أي ان الارباح تمثل 453% من حجم التمويل الممنوح حتي واذا افترضنا ان عدد دورات التمويل الممنوح كانت اكثر من مرة تظل الارباح المحققة عالية وهذا يعني ان هنالك شئ اخر ادي لارتفاع نسبة الارباح. بمعنى ان هذه الارباح مهما كانت عالية فانها لا تعطي هذا المبلغ الكبير مما يرجح ان تكون هنالك تجارب ذات حلقات كبيرة، تتمثل في ان تقوم الشركة بشراء السلع وتسويقها داخليا وخارجيا وهذا يمثل نشاط متزايد قد يكون مبرراً لهذا الاختلاف.

اما من حيث الخسائر فهنالك حوالي 4 شركات من اصل 15 شركة سجلت خسائر، وقد سجلت شركة البنك الصناعي - التابعة لبنك النيل اعلي خسارة بلغت 18.736.573 دينار. كما ان 10 شركات التي لم تسجل خسائر منها 4 لا توجد احصائيات عنها وتبقت 6 شركات من اصل الشركات التي تحصلنا على معلومات عنها هي التي سجلت ارباح من العام الاخير من الفترة الزمنية فهي ارباح لم تنعكس على موقف البنوك الايرادي، وبالتالي لا يوجد اثر كبير في نشاط الشركات يمكن ان ينعكس على الموقف العام للبنوك حتي يعطي مؤشر على ان الشركات قد ساعدت هذه البنوك كاذرع لها وبالتالي فان مؤشر الارباح للشركات لا يمكن اخذه دليل نجاح لممارسته التجارة المباشرة حيث تبين فعلا بان النشاط العام لهذه الشركات قد اعترته سلبيات كثيرة من ضمنها الوضع الاداري والعلاقة الادارية بين الشركة والبنك الام.

4- جدول التمويل الممنوح:

نسبة التمويل الممنوح لرأس المال	التمويل الممنوح	نسبة مساهمة البنك	رأس المال	اسم الشركة	اسم البنك
	2000م				
%22.7	9.084.100	%88	40.000.000	شركة باسقات للتجارة والاستثمار المحدودة	1. العمال الوطني
-	-	%98	5.000.000	شركة قرين توبس للتجارة والاستثمار المحدودة	2. المزارع التجاري
%1060.8	\$ 2.026.967 SD 530.018.339	%99	50.000.000	شركة البنك الصناعي	3. بنك النيلين
-	1.032.621 3.148.628.810 SD	%50	50.000.000	شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر والاتصالات	4. بنك النيلين
-	-	%100	78.893.000	شركة خدمات الثروة الحيوانية	5. بنك الثروة الحيوانية
%711.7	SD 200.000.000	%99	28.100.000	شركة الثروة الخضراء للتجارة والخدمات المحدودة	6. البنك الزراعي السوداني
%40.7	6.914.559	%99	17.000.000	شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة	7. بنك التضامن
%140	SD 130.000.000	%100	93.126.000	شركة الخرطوم للتجارة والملاحة	8. بنك امدرمان الوطني
%588	SD 97.000.000	%100	16.500.000	شركة النصر للاسكان والتشييد المحدودة	9. بنك امدرمان الوطني
%36.6	SD 27.457.000	%99	75.000.000	الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو)	10. البنك العقاري
%254.89	-	%99	500.000	الشركة العالمية لاستثمار	11. بنك الشمال

-	-	-	11.000.000		12. البنك السعودي
-	-	100%	50.000.000	الشركة السودانية للاستثمار والمشروعات (سبكو)	13. البنك السوداني الفرنسي
-	-	100%	1.000.000	الشركة القومية للتجارة والخدمات	14. بنك الخرطوم
4.4%	SD 3.956.000	89%	90.000.000	الشركة القومية للبيع بالتقسيط	15. بنك الخرطوم

#### التمويل الممنوح:-

بنظرة للجدول عن التمويل الممنوح للشركات من البنوك نجد ان شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر والاتصالات التابعة لبنك النيلين هي اعلي تمويل تم منحه من حيث بلغ 3.148.628.672 دينار. بينما نجد ان ادبي تمويل ممنوح بلغ 3.956.000 دينار للشركة القومية للبيع بالتقسيط والتابعة لبنك الخرطوم.

وعموماً فان المبالغ التي تم منحها للشركات المساهمة في تمويل النشاط التجاري المباشر كانت مبالغ ضعيفة تمثل نسبة 1% تقريباً من السقوفات التمويلية للبنوك على احسن الفروض لا ترقى لتحقيق ارباح معقولة مما لا يعطي التجربة أي مؤشرات نجاح للتجارة المباشرة.

## 5- جدول راس المال:

اسم البنك	اسم الشركة	راس المال	نسبة مساهمة البنك
1. العمال الوطني	شركة باسقات للتجارة والاستثمار المحدودة	40.000.000	88%
2. المزارع التجاري	شركة قرين توبس للتجارة والاستثمار المحدودة	5.000.000	98%
3. بنك النيلين	شركة البنك الصناعي	50.000.000	99%
4. بنك النيلين	شركة النيلين لخدمات الكمبيوتر والاتصالات	50.000.000	50%
5. بنك الثروة الحيوانية	شركة خدمات الثروة الحيوانية	78.893.000	100%
6. البنك الزراعي السوداني	شركة الثروة الخضراء للتجارة والخدمات المحدودة	28.100.000	99%
7. بنك التضامن	شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة	17.000.000	99%
8. بنك امدرمان الوطني	شركة الخرطوم للتجارة والملاحة	93.126.000	100%
9. بنك امدرمان الوطني	شركة النصر للاسكان والتشييد المحدودة	16.500.000	100%
10. البنك العقاري	الشركة السودانية العقارية للاستثمار والتجارة المحدودة (سيدكو)	75.000.000	99%
11. بنك الشمال	الشركة العالمية لاستثمار	500.000	99%
12. البنك السعودي		11.000.000	-
13. البنك السوداني الفرنسي	الشركة السودانية للاستثمار والمشروعات (سبكو)	50.000.000	100%
14. بنك الخرطوم	الشركة القومية للتجارة والخدمات	1.000.000	100%
15. بنك الخرطوم	الشركة القومية للبيع بالتقسيط	90.000.000	89%

### راس مال الشركات:

يلاحظ ان البنوك تمتلك اكثر من 80% من راس مال الشركات وان كان هناك اكثر من عشرة شركات تبلغ مساهمات البنوك فيها 99% الي 100%، وتنقسم البنوك من حيث حجم راس المال للفئتين تقريباً فئة راس مال الشركة من 5 مليون دينار الي 10 مليون دينار والفئة الاخرى اقل من 5 مليون دينار وبعض الشركات راس ماله لا يكفي لانشاء الشركة مثل الشركة العالمية للاستثمار اذ ان راسمالها يبلغ خمسون الف دينار فقط! مما يؤكد ان النظرة لانشاء الشركة لم تكن بالمستوي الذي يعطيها المقدرة على تكثيف النشاط بصورة تحقق الاهداف التي أنشئت من اجلها هذه الشركات لان راس المال يعطي صورة عن قوة ومتانة الشركة للمتعاملين معها.

ولذلك يمكن ان نعزي عدم نجاح تجربة الشركات في الاتي:

1- لم تعط هذه الشركات صلاحية واسعة للدخول في عمليات استثمار ذات عائد مجزئ.

- 2- السوفقات التي حددت لتمويل هذه الشركات قليلة اذا ما قورنت بمجالات الاستثمارات التي يمكن ان تقوم بها هذه الشركات.
- 3- المصروفات الادارية الخاصة بالعاملين ومجالس الادارات التي كونت لهذه الشركات ادت لتدني الايرادات وزيادة المصروفات مما ادي لخسائر كبيرة ادي لفشل هذه الشركات.
- 4- تنازع الصلاحيات والسلطات بين البنك الام والشركة التابعة لها ادي لعدم تمكن الشركات م ناداء أي اعمال استثمار تجارية مباشرة.
- 5- ضعف الكفاءة وعدم الخبرة في مجال الاستثمار من قبل العاملين في الشركات ادي في نهاية المطاف للتخلص من هذه الشركات مثل ما حدث في بنك البركة والبنك الاسلامي وبنك الثروة الحيوانية وتجميد نشاط الشركات الباقية كما جاء في الجدول اعلاه.

ثانياً: عن طريق بيع المراجعة للامر بالشراء:

هو البيع الذي يتم بين ثلاث اطراف وهم:

صاحب البضاعة	البائع الاول
العميل	الامر بالشراء
البنك	المأمور بالشراء

ويتم الاتفاق الذي يطلب بموجبه الامر بالشراء من المأمور بالشراء بشراء السلعة المعنية وبعد امتلاكها حقيقياً يقوم ببيعها للامر بالشراء بزيادة تسمى الربح ويتم بذلك بيع جديد يوقعان على عقده ويسمي عقد بيع مراجعة للامر بالشراء ويتأكد البنك بان الامر بالشراء قد تسلم سلعته حسب الاتفاق الذي تم توقيعه وتنتهي عملية البيع وتصبح علاقة الامر بالشراء بالمأمور بالشراء علاقة دين أو دائن ومدين اذ ان عملية البيع قد انتهت بتملك الامر بالشراء سلعته بالشروط التي تم الاتفاق عليها وبهذه الطريقة يكون المأمور بالشراء (البنك) قد مارس نشاطاً استثمارياً مباشراً مع الامر بالشراء اذ انه قام بالشراء والامتلاك ثم البيع مرة اخري ويظهر ذلك حالياً في خطوات العملية لتطبيق بيع المراجعة للامر بالشراء.

- 1- أن يتقدم العميل (الامر بالشراء) بطلب للمأمور (البنك) يوضح فيه نوع البضاعة المطلوبة وكميتها وسعرها ومواصفاتها اللازمة وفق المستندات التي ترفق عادة مع الطلب.
- 2- يقوم قسم الاستثمار بالدراسة المناسبة للسلعة في السوق من حيث الطلب عليها وسعرها مصطحبا توجهات السياسة التمويلية للبنك المركزي السارية ومنشورات رئاسته لتفادي مخاطر كثيرة لا بد من الدراسة المباشرة للسلعة داخل السوق:

1. مدي صعوبة تسويق السلعة موضوع المراجعة في حالة نكوس العميل أو تعثره في السداد عند حلول مواعيد التصفية للعملية.
2. الدراسة الدقيقة لجدوي تسويق السلعة حسب مؤشرات السوق المحلي والعالمي اذا كانت سلعة صادر أو وارد.
3. ثم تتم الخطوات الاخرى في حالة الموافقة على الدراسة وسلامة العملية التي وردت في مرشد المراجعة الفقهي والتي تعني بالجوانب الشرعية والفنية والمحاسبية عند التنفيذ.

لقد شكلت صيغ المراجعة للآمر بالشراء نسبة كبيرة من حجم التمويل منذ قيام البنوك الاسلامية في السودان وقد تناقصت النسبة تدريجياً بفضل الجهود المبذولة لتخفيف الآثار السالبة لهذه الصيغة والتي تمثل احد ادوات الاستثمار المباشر للبنوك الاسلامية اذ ان البنوك من خلال هذه الصيغة وخاصة في قطاع التجارة المحلية وقطاع الاستيراد قد دخلت في مشاكل وصعوبات كثيرة ألقت ظلالها على الاداء العام لهذه المصارف وادت لتدني الارباح بسبب التعثر الذي أحدثته هذه الصيغة والتي تمثل احد ادوات الاستثمار المباشر والجدول التالي يوضح تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ خلال عامي 98 و 1999.

جدول رقم (1) (تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ) مليار دينار

الصيغة	السنة 1998	النسبة	السنة 1999	النسبة
المراجعة للامر بالشراء	25.5	54.3%	36.2	49.1%
المشاركة	9.9	21.1%	22.7	30.8%
المضاربة	2.8	6.1%	3.0	4.1%
السلم	3.1	6.5%	3.7	5.1%
اجمالي التمويل	46.9	100%	73.7	100%

ومن الجدول اعلاه يتضح ان بيع المراجعة قد كان له نصيب الاسد حيث مثلت نسبة 54.3% من حجم التمويل لعام 1998م ونسبة 49.1% لعام 1999م من حجم التمويل للمصارف. علما بان بعض المصارف فاق نسبة المراجعة اكثر من 60% - 75% من حجم التمويل الممنوحة بها اذ تم القياس لكل بنك على حده وقد مثلت التجارة المحلية نسبة مقدره من التمويل بالمراجعة وكذلك فان معظم الاستيراد قد تم بالعملة الاجنبية عن طريق المراجعات الدولارية والتي

شكلت مشاكل كثيرة في دفع للبنوك مما ترك أثراً سيئاً وانعكست فيها مشاكل اسعار الصرف عند تنفيذ المراجعة ووصول المستندات والبضاعة ... الخ من مشاكل صيغة المراجعة.

وعند النر لحجم التمويل في المصارف في الفترة 1999/1/1م - 1999/12/31م كمثال نجد ان المبالغ المستغلة لصيغة بيع المراجعة كانت كما يلي :-

#### المبالغ المستغلة بصيغة المراجعة للامر بالشراء

للفترة 1999/1/1م - 1999/12/31م مليار دينار

النسبة	مبلغ التعثر للتمويل للمراجعة	المبالغ المستعملة بصيغة المراجعة للامر بالشراء
66.6	9.9	15.2

نلاحظ ان نسبة التعثر بلغت 66.6% من اجمالي حجم التمويل واذا افترضنا ان بيع المراجعة للامر بالشراء وهو اداة من ادوات الاستثمار المباشر والذي مارسه البنوك كانت له نتائج سالبه وترك شرخا واضحا في تعطل الموارد بل ادخل بعض البنوك في مشاكل السيولة وادي الى ان يتخذ بنك السودان حزمة من السياسات الصارمة ومن ضمنها فرض الغرامات المالية والتي تقوم بها فرق التفتيش وتجد ان كثير من العمليات كانت مراجعات صورية لا تراعي فيها القواعد الشرعية ولا توجد ممارسة حقيقية للاستثمار المباشر والذي هو سمة وطبيعة صيغة بيع المراجعة وبالتالي فان الممارسة العملية للاستثمار المباشر عن طريق بيع المراجعة قد اثبت اخفاقه مما حدا ببنك السودان ان ينص صراحة في السياسة المصرفية الشاملة ان يتم التحول التدريجي من بيع المراجعة للامر بالشراء للصيغ الاخرى وهذه خطوة نحو تقليل الاستثمار المباشر اذ انه يتطلب كثير من المحاذير ومعرفة ودراية بالسوق واشراف مباشر على عملية شراء واستلام البضائع ثم تسليمها بصورة سليمة وهذا يحتاج لبنيات اساسية تفتقدها المصارف من مخازن ونقل ... الخ وهي تكاليف تزيد من اعباء تكلفة التمويل نسبة. لقد حددت السياسة التمويلية لعام 2000م نسبة 30% كحد اقصى للتمويل بصيغة المراجعة، وقد التزمت البنوك بهذا الحد، ويبدو ان البنوك تفضل التعامل بهذه الصيغة - على الرغم من المحاذير - لانها ذات ضمانات، لان صيغة المشاركة من ناحية اخري تجعل البنك شريكا في الربح والخسارة وهذا يعتمد على مقدرة العميل على ادارة العملية في معظم الاحوال، كما ان الانفلات الزمني يمكن معالجته في حالة المراجعة بتسييل الضمانات ولا يتاح ذلك عند استخدام صيغة المشاركة.

ثالثاً: عن طريق بيع البضائع المخزنة كضمانات للتمويل:

في كثير من الاحيان تقوم المصارف باخذ ضمانات لمبالغ التمويل في شكل بضائع مخزنة تخزين مباشر لصالح المصارف وعادة ما يتم تخزين السلعة موضوع التمويل أو سلعة بديلة وعندما

يفشل العميل في سداد المبلغ الممنوح له قد يحتاج البنك الى اللجوء لبيع الضمان المأخوذة في شكل سلع ولا بد للمصارف ان تقوم بعملية البيع وهي ممارسة للتجارة وللاستثمار المباشر ومن خلال تجارب بعض المصارف اتضح الاتي:-

- 1- معظم السلع المخزنة كضمان لم تتم دراستها سوقيا وحتى السلع موضوع التمويل لا يتم دراستها ومعرفة اسعارها وجودتها في السوق.
- 2- لم تستطيع المصارف في عمليات كثيرة التخلص من التمويل المتعثر ببيع السلع المخزنة كضمان لاسباب كثيرة منها انتهاء صلاحية السلعة، عدم منافسة السلعة للسلع البديلة عدم دراية موظفي الاستثمار بفن التسويق.
- 3- في كثير من الاحيان ولان المراجحات تتم بصورة شكلية وصورية وعندما يلجأ المصرف لبيع السلع المأخوذة كضمان ويذهب للمخازن المملوكة أو المؤجرة لدي العميل لا يجد السلعة نفسها أو يجد سلعة ليست هي التي اخذت كضمان وعندما يريد بيعها يجد ان ما تساويه اقل من مبلغ التمويل بكثير، مع صعوبة التسويق نفسها.

عليه فان الممارسة في بيع السلع المخزنة كضمان اذا اعتبرناه ممارسة للاستثمار المباشر ايضا صاحبها فشل كبير لاسباب التالية:

- 1- عدم دراسة جدوي السلعة موضوع الضمان سوقياً.
- 2- عدم وجود بنيات اساسية (مخازن) لضمان وجود سلعة تحت رقابة المصرف.
- 3- عدم الدراية والالمام بدراسة السوق باقسام الاستثمار مما يجعل البضائع والسلع المأخوذة كضمان صعوبة التسييل وان تم بيعها تتم باسعار متدنية لعدم الدراسة السوقية للبضاعة أو السلعة موضوع التمويل قبل الدخول في التمويل نفسه.

ولذلك فان تجربة الاستثمار المباشر عن طريق بيع البضائع والسلع المسبقة ايضا كانت احد اسباب تدهور اداء المصارف في استرداد التمويل وبالتالي زيادة الديون المتعثرة لدي المصارف.

**الاثار المتوقعة من ممارسة المصارف للاتجار المباشر:-**

1. على الرغم من ان تعدد نشاطات الموارد في المصارف يساعد على ظهور مؤسسات مصرفية كبيرة فان ممارسة التجارة تعني ان المصارف ستقوم بمنافسة عملائها من القطاع الخاص (شركات أو افراد) بدلا عن العمل معهم بصورة متكاملة (Complementary)



وبالتالي ربما ينتج عن ذلك ازاحة جزئية من ممارسة هذا النشاط (Crowding out)، وفي المقابل سيقوم هذا القطاع، باعتباره احد مصادر الاموال الرئيسية في المصارف، بالاحجام عن التعامل مع المصارف، وربما يؤدي ذلك الى فقدان المصارف لبعض مواردها.

2. بسبب قلة الكوادر المدربة واهمال مجالات البحث العلمي والتطور وضعف نظم الرقابة الداخلية وافتقار نظام حسابات المسؤولية (Responsibility Accounting System) فان المصارف تكون عرضة لولوج هذا المجال بكفاءة فنية وادارية ورقابية ضعيفة. هذا الامر يجعلها غير قادرة على ادارة مواردها قصيرة الاجل بكفاءة تتناسب وطبيعة نشاط التجارة المباشر.

3. على الرغم من ان السياسة النقدية والتمويلية لعام 2000م قد ألغت السقوفات القطاعية للتمويل مما يعني السماح للمصارف بتمويل قطاع التجارة علي نطاق واسع فان السماح للبنوك بذلك يجعلها تندفع نحو ممارسة نشاط التجارة المباشرة مما يتوقع معه احداث تجاوز في معدل النمو بالمستهدف في عرض النقود (15%)، وبالتالي عدم المقدرة على التزول بمعدل التضخم الى النسبة المستهدفة (5%).

4. تقوم البنوك في حالة ممارسة التجارة المباشرة الى المساهمة في عملية الاحتكار وبالتالي الى رفع اسعار السلع، ولكنها في ذات الوقت يمكن ان تساهم في فك الاحتكارات في بعض السلع مثل العقارات والسلع المرتبطة بها.

5. السماح للبنوك بممارسة التجارة المباشرة، يكون خصماً على الموارد المتاحة لتمويل القطاعات الاخرى مثل الصادرات والواردات والزراعة والصناعة في اتجاه مزيد من التمويل للتجارة المحلية، وهذا النشاط لا يساهم في العمل التنموي وزيادة الانتاج كما هو مطلوب.

## التوصيات:

لهذه الاعتبارات نقترح السماح للمصارف بدخول مجال التجارة المباشرة كعنصر مساعد ومكمل لهذا القطاع على النحو التالي:-

1. تحديد نسبة معقولة من موارد المصارف قصيرة الاجل للاستفادة منها في التجارة المباشرة.

2. السماح للمصارف بالاستثمار المباشر في مجال الخدمات المرتبطة بالتجارة مثل التخزين والنقل والتأمين، والاستفادة من صيغة المشاركة مع القطاع التجاري في تقديم الخدمات المصاحبة، هذا الامر سيؤدي من ناحية اخري الى ترقية العمل التجاري.

3. السماح للمصارف بانشاء اذرع لها للقيام بوظيفة الاتجار المباشر تساعدنا ايضا على تسويق السلع التي تمتلكها بطلب العميل الامر بالشراء والذي لم يوف بشراء السلعة من البنك، وبيع البضائع المرهونة، والسلع المخزنة بواسطة البنك بغرض الصادر ولم يوفى العميل في تصديرها.

4. يمكن للمصارف ايضا ان تلعب دوراً في مجال البيع بالتقسيط وخاصة السلع المعمرة هذا يساعدنا على توظيف مواردها السائلة ويعود بالنفع على الطبقات الوسطى. هنالك تجارب لبعض البنوك في ذلك.

5. يمكن للمصارف ايضا ان تعمل في مجال الاتجار في السلع التي تخدم القطاعات ذات الاولوية (الزراعة، الصناعة، الحرفيين، النقل، الاسكان ... الخ) وذلك باستيراد السلع الرأسمالية ومدخلات الانتاج وبيعها مباشرة للعميل وبالصيغ التمويلية المتبعة. هذا الامر يقلل من تكلفة الانتاج، ويقلل ايضا من احتمالات التمويل الصوري، وكذلك احتمالات التعثر.

6. السماح للمصارف بشراء السلع التي ينتجها عملائهم الممولين والاتجار بها. هذا الامر يخلق ضمانات للعملاء بالوفاء بمديونياتهم تجاه المصرف بقدر ما يعزز الضمانات التي يقدمها العملاء للمصرف (Mutual - Collateral)، هذا فضلا عن انه يقوى من العلاقة بين البنك والعميل.

محمد صديق الحسن