



جامعة النيل الأبيض

مجلة النيل الأبيض للدراسات والبحوث

مجلة علمية محكمة – نصف سنوية

تصدر عن جامعة النيل الأبيض

كوستي – السودان

Email: Journal@wnu.edu.sd البريد الإلكتروني

www.wnu.edu.sd الموقع الإلكتروني

العدد العاشر سبتمبر 2017م

مجلة النيل الأبيض للدراسات والبحوث

جامعة النيل الأبيض

ISSN:1858-6643 ردمك:

الهيئة الاستشارية:

1. أ. د. عوض حاج علي.
2. أ. د. الطيب عبدالوهاب محمد مصطفى.
3. أ. د. عبد الله التوم عبدالله.
4. أ. د. عمر محمد علي محمد .
5. أ. د. الجزولي بابكر محمد.
6. أ. د. أحمد علي إبراهيم حمو .

هيئة التحرير :

- ❖ 1/ أ.د. السمانى عبدالمطلب أحمد راعياً
- ❖ 2/ د. الشاذلي عيسى حمد (مدير الجامعة) مشرفاً.
- ❖ 3/ د. قمر الدولة عبدالمطلب أحمد نائباً للمشرف.
- ❖ 4/ د. محمد الأمين محمد يوسف كبر (عميد الدراسات العليا) رئيساً للتحرير.
- ❖ 5/ د. صلاح محمد إبراهيم نائباً لرئيس التحرير.
- ❖ 6/ د. معتصم يحي آدم سكرتيراً للتحرير.
- ❖ أعضاء هيئة التحرير :
- ❖ 1/ د. السمانى محمد الغالى.
- ❖ 2/ د. عبدالرحمن أحمد المساعد .
- ❖ 3/ د. النذير عبدالله آدم .
- ❖ 4/ د. محمد حسن أحمد عبدالله .
- ❖ 5/ أ. حسن أحمد حامد.
- ❖
- ❖ 6/ د. لمياء علي مصطفى .
- ❖ التدقيق اللغوي:
- ❖ 1 / د. وداعة عبدالله علي .
- ❖ 2/ أ. إقبال عبدالله نور .
- ❖ التدقيق الإحصائي:
- ❖ أ: محمد مسعود إدريس.
- ❖ الجمع بالحاسوب:
- ❖ أ: أمانة عوض صالح.
- ❖ الطباعة والتوزيع:
- ❖ 1/أ: هيثم محمد مهدي جلابي . 2/ أم هاني محمد علي .

م	الموضوع	ص
1	أثر الحوافز على أداء العاملين بالتطبيق على شركة سكر كنانة 2016م د/ الهادي سليمان إسحق	10
2	دور الهندسة المالية الإسلامية في تقليل مخاطر تمويل المنشآت الصناعية الحديثة. د/ صديق سبيل آدم منصور.	35
3	نموذج قياسي للعوامل المؤثرة على التضخم في السودان باستخدام السببية خلال الفترة (1990-2015م). 1/ د. أنس قريب الله أحمد إبراهيم 2/ زينب بشير علي عبدالله	59
4	القطاع الزراعي في السودان بين الواقع والتحديات خلال الفترة من 1995م - 2014م د/ صلاح محمد إبراهيم أحمد د/ قمر الدولة عبدالمطلب أحمد أ/ محمد مسعود محمد إدريس	76
5	أثر التسويق بالعلاقات و التوجه نحو العملاء بالتطبيق على بنك الخرطوم(2016م) د/ جعفر محمد الحسن عثمان د/ هاني عوض عبدالله سليمان	90
6	جدوى القوانين التي تنظم إجراءات التحكيم في مجال التجارة والاستثمار د/ عبدالرحمن أحمد المساعد	127
7	الذكاء وعلاقته ببعض المتغيرات للتلاميذ والطلاب(بولايات الجزيرة ، سنار، النيل الأبيض والنيل الأزرق)	163

	د/عثمان حمدين عثمان عبدالله	
196	الهجرات العربية وآثارها التربوية والتعليمية على السودان [دولة سنار أنموذجاً]. د/ أحمد عيسى محمود حماد	8
225	/تصنيف التربة في بعض محليات العاصمة واستخدامها كمواصفات قياسية في المحليات إعداد : د. مالك أحمد الشيخ د. مجدي محبوب سعد	9
234	The Impact of Reading Fluency on Comprehension among Sudanese EFL learners Dr. Abdelrahman Mohammedain Abdelrahman Dr. Ahmed Ismail Mahmoud Ismail	10

نبذة عن المجلة :

1. مجلة النيل الأبيض للدراسات والبحوث العلمية مجلة محكمة نصف سنوية تصدر عن جامعة النيل الأبيض .

الأهداف :

1. نشر البحوث والدراسات المبتكرة والتي يعدها الباحثون في المجالات العلمية من أجل إثراء وتنمية البحث العلمي وخلق حوار بناء بين الباحثين وصانعي القرار .
2. ربط البحوث والدراسات بقضايا المجتمع .
3. توفير وضمان حرية الأبحاث والابتكار لأعضاء هيئة التدريس والباحثين داخل الجامعة وخارجها وتوطيد الصلات العلمية والفكرية بين الجامعة ونظيراتها من الجامعات الأخرى.

قواعد النشر :

1. تنشر المجلة البحوث والدراسات (باللغتين العربية والإنجليزية) والتي تتوافر فيها الأصالة والابتكار واتباع المنهجية السليمة والتوثيق العلمي مع سلامة الفكرة واللغة والأسلوب ، والتي لم يتم نشرها سابقاً ولم تكن مقدمة لنيل درجة علمية أو مقدمة للنشر في مجلات أو دوريات أخرى . ويلزم عند تقديم البحث للمجلة تقديم إقرار خطي من الباحث بأن لم يسبق له أن نشر ولن ينشر - عند قبول النشر في وعاء آخر .
2. ترسل نسختان ورقيتان من البحوث والدراسات ومراجعة الكتب والتقارير إلى رئيس التحرير ، وثالثة على قرص مضغوط (CD).
3. تكون البحوث والدراسات المقدمة بحجم لايزيد عن (30) صفحة من القطع المتوسط (A4) بما فيها المصادر والجداول والرسوم التوضيحية ، كما لا تزيد مراجعة الكتب والتقارير عن عشر صفحات وأن يكون مكتوباً على الحاسب الآلي بالخط simplified Arabic بحجم 14 باللغة العربية والخط Times New Roman باللغة الإنجليزية حجم 14 والعناوين الرئيسة بحجم 16 أسود عريض ، والهوامش والحواشي بنفس نمط الخط حجم 12 ويتم إعداد الصفحة كالاتي : علوي 2.45 سم سفلي 6.9 سم أيسر 5.7 سم أيمن 3.17 سم رأس الصفحة 1.27 سم تذييل الصفحة 6 سم الفقرة تباعد قبل وبعد 3 سم تباعد الأسطر متعدد بقدر 1.3 سم .
4. يرفق الباحث ملخصاً عن البحث لا تزيد كلماته عن 150 كلمة ، على أن يكون مكتوباً بنفس لغة البحث مع ترجمته للغة الإنجليزية ، مصحوباً بالكلمات المفتاحية باللغتين .
5. يكتب في ورقة مستقلة باللغتين العربية والإنجليزية عنوان البحث واسم الباحث وصفته العلمية ووجهة عمله وعنوانه ورقم الهاتف والبريد الإلكتروني .

6. في حالة وجود أكثر من مؤلف يتم مراسلة الاسم الذي يرد أولاً في ترتيب الاسماء .
7. تدرج قائمة المراجع في آخر البحث ولا توضع فيها إلا تلك التي تم الإشارة إليها في متن الدراسة أو البحث مع اتباع القواعد العلمية للتوثيق الرقمي .
8. توثيق الجداول والرسوم التوضيحية المستعارة وغيرها بالمصادر الأصلية .
9. البحوث والدراسات التي لا تعد وفق قواعد النشر وشروطه لا ينظر فيها ولا تعاد إلى أصحابها .
10. تلتزم المجلة بإعلام الباحث باستلام بحثه خلال أسبوعين من تأريخ استلامه ، ثم إعلامه بالقبول أو عدم القبول في مدة أقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ التسليم .
11. تخضع جميع البحوث والدراسات المقدمة للتحكيم العلمي الموضوعي من قبل محكمين متخصصين من ذوي الخبرة والمكانة العلمية المتميزة ، ويبلغ الباحث بنتائج التحكيم والتعديلات المقترحة من قبل المحكمين إن وجدت خلال إسبوعين من تأريخ استلام ردود كل المحكمين ، وللمجلة أن تطلب إجراء تعديلات على البحث حسب آراء المحكمين قبل قبول البحث والنشر .
12. في حالة قبول البحث للنشر يلتزم الباحث (الباحثون) بالتوقيع على إستمارة النشر .
13. تصبح البحوث والدراسات ملكاً للمجلة ولا يتم نشرها مرة أخرى إلا بعد الحصول على موافقة كتابية من المجلة .
14. جميع الآراء الواردة في المجلة تعبر عن آراء كاتبها ولا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر المجلة و يكون ترتيب جميع البحوث وفقاً لاعتبارات فنية لا علاقة لها بمكانة الباحث أو بحثه .
15. المجلة لا تقدم عائداً مادياً مقابل نشر أي عمل .
16. ترسل البحوث من نسختين (Hard Copy & Soft Copy) على :

Email: Journal@wnu.edu.sd البريد الإلكتروني

كلمة العدد:

الحمد لله وكفى، والصلاة والسلام على المصطفى، والتوفيق من الله وحده، تصدر العدد العاشر وكلنا ثقة بمستقبل واعد في ظل جامعة النيل الأبيض، التي نأمل أن تكون مركزاً للبحث العلمي والريادة الفكرية، والإبداع التقني والتميز الأكاديمي.

تخطط الجامعة لإصدار أكثر من دورية لفتح المجال للباحثين في المجالات العلمية المختلفة لنشر بحوثهم العلمية وإنتاجهم المعرفي بعد إجازة الجامعة للضوابط والمعايير التي تكفل جودة البحث العلمي، وبعد إصدار الجامعة للعدد العاشر تحتاج المجلة إلى تقويم موضوعي، لمعرفة السلبات ومعالجتها وتعزيز الإيجابيات، وتطوير المجلة لتبلغ مقام الدوريات العالمية، وتجد لها موقعاً في قواعد البيانات العالمية وتعتبر حاجز المحلية وتتطرق إلى المجالات الإقليمية والعالمية، وفي هذا الشأن تناشد هيئة تحرير المجلة كل الباحثين وقراء المجلة أن يمدونا بأرائهم وانتقاداتهم ومقترحاتهم عبر البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة، وسيجدوا منا كل تقدير وإحترام وتعتبر مساهمة معتبرة من أجل تطوير البحث العلمي وخدمة العلم والمجتمع.

في هذا العدد موضوعات متنوعة فيها الإدارية والقانونية والاقتصادية والتربوية والتقنية واللغوية والفكرية وذلك شكل لوحة ترسم صورة بهية للجامعة وهي تعمل جاهدة لتطوير البحث العلمي و الكتاب الجامعي المنهجي

كما أن الجامعة بصدد عقد مؤتمر إقليمي جامع لمعالجة إحدى القضايا الهامة في مجال التعليم العالي وهي ((جودة مخرجات التعليم العالي في ظل العولمة والمنافسة الدولية المقترحة)).

وسيقدم هذا المؤتمر بحوث متميزة وستفتح الجامعة المجال لكل الباحثين في السودان وخارجه للمشاركة في هذا المؤتمر وستخضع البحوث لتحكيم علمي وفق المعايير العالمية، ونأمل أن يكون المؤتمر تحت رعاية جهة سيادية وإشراف وزارة التعليم العالي والبحث العلمي.

وفي الختام نرجو أن نستقبل آرائكم وتعليقاتكم عبر بريدنا الإلكتروني Journal@wnu.edu.sd

رئيس التحرير

أثر الحوافز على أداء العاملين التطبيق على شركة سكر كنانة

2016

د.الهادى سليمان - استاذ مساعد بجامعة النيل الأبيض

المستخلص :

إن الهدف الأساسي لهذا البحث هو دراسة أثر الحوافز على أداء العاملين , دراسة حالة شركة سكر كنانة , للعام 2017م , و اختبار صحة الفروض المتمثلة فى :- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز المعنوية و أداء العاملين . توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز المادية و أداء العاملين . توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز و أداء العاملين . و تصلت الدراسة إلى النتائج التالية :- الشركة فى سياستها الخاصة بالإختيار و التعيين أفردت حيزاً للعنصر النسائى فى الوظائف التى تلائم مقدراتها و خصائصها و إن كان عددهن أقل من الرجال . تعتمد الشركة فى سياساتها التشغيلية على حملة الشهادات الجامعية و يعزى ذلك للتطور و التقدم التكنولوجى و الذى يتطلب كادر وظيفى يتناسب مع هذا التقدم . يتم منح الحوافز المادية للعاملين فى شركة سكر كنانة وفقاً للجهود الذى يبذلونه . يتم منح الحوافز المعنوية للعاملين فى شركة سكر كنانة وفقاً لما يتناسب مع متطلبات أدائهم . يلتزم العاملون فى شركة سكر كنانة بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر . لدى الإدارة العليا قناعة بأهمية وضع برامج التحفيز ضمن الخطة الإستراتيجية للشركة . أختتمت الدراسة بتوصيات مرتبطة و متعلقة بنتائج البحث متمثلة فى :- يجب أن تتوافق حاجات و رغبات العاملين المختلفة فى الشركة مع نظام الحوافز المطبق . ضرورة مراعاة عنصر الفورية فى صرف المكافآت و عدم تأخير الصرف ضماناً لتحقيق الرضا الوظيفى للعاملين , بجانب مراعاة العدالة فى صرف هذه المكافآت و تشمل العدالة هنا المقدار و النوع و التوقيت . ضرورة إسهام الإدارة فى رفع الروح المعنوية للموظفين من خلال زيادة الحوافز المادية و المعنوية و ربط الحوافز الممنوحة بقدر الجهود المبذولة . عدم التوسع فى إستخدام الحوافز السلبية المتمثلة بالعقاب المادى و النقدى و العقاب المعنوى فى الشركة إلا فى حالات الضرورة لما لها من أثر سلبى على أداء العاملين و رضاهم الوظيفى .

:Abstract

The main purpose of this research is to study the effects of incentives on employees, case study of Kenana Sugar Company, in 2017, and to test the following hypotheses: – There is a statistically significant relationship between moral incentives and employees' performance. There is a statistically significant relationship between material incentives and employees' performance. There is a statistically significant relationship between incentives system and employees' performance. The findings of the study indicated the followings: – Different needs and desires of employees must be consistent with the employee's incentives system. Need to take into consideration the element of immediacy distribution of bonuses and non-delay payment to ensure the satisfaction of the employees, as well as justice in the disbursement of these rewards , and include justice here in the amount , type , and timing . Management should contribute to morale of staff by increasing the material and moral incentives to the extent of efforts. Not to expand the use of negative incentives represented by material, monetary, and moral punishment in the company except in cases of necessity , because of their negative impact of the performance of employees and their satisfaction with the job.

تمهيد:

إن العنصر البشري ظل يشكل محور إهتمام المؤسسات وذلك من خلال البحث والتعرف على العوامل التي تساعد وتؤثر على العاملين بغية الإرتقاء بكفاءتهم الإنتاجية . للوصول إلى هذا الهدف فإن المؤسسات تعمل على إنتقاء العمالة الجيدة و التي تتناسب مع المهام الموكلة إليهم وصولاً للهدف العام للمؤسسة . إن القدرة وحدها غير كافية لتحقيق تلك الأهداف في غياب الرغبة, علماً بأن كفاءة الفرد تتوقف على عنصرين أساسيين هما القدرة على العمل والرغبة فيه . حيث أن القدرة تتمثل في المهارات التي يمتلكها الفرد والمعارف والقدرات التي ينيها ويثقلها بالتدريب والتعليم، بينما الرغبة تتمثل في التحفيز الذي يدفع سلوك الفرد العامل في الإتجاه الذي من خلاله يتم تحقيق أهداف المؤسسة .

مشكلة البحث: إن المنشآت وفي ظل إهتمامها بجانب قدره على العمل المتمثلة في الحصول على الأفراد من ذوي الكفاءات العالية وإبتعائهم لتلقي دورات تدريبية بغية رفع قدراتهم الا أنها ظلت تهمل الجانب الآخر من كفتي المعادله والتي تتمثل في الرغبة في العمل والتي من اهمها تهيئه بيئه العمل والمناخ النفسي و الاجتماعي وذلك من اجل تحفيز العاملين و شحذ الهمم و ابراز القدرات التي تصب جميعها في مصلحه العمل وصولا الي الهدف العام الذي تنتشه المؤسسه . ان هذا الاهمال ادي الي احباط معنويات العاملين والذي انعكس سلبا علي العمليات والكفاءه الانتاجيه . مما تقدم يمكن صياغه مشكله البحث في السؤال الرئيسالتالي:

ما أثر الحوافز على أداء العاملين ؟ ويتفرع من هذا السؤال الأسئلة التالية :

1/ ما اثر الحوافز المعنوية في اداء العاملين بشركه سكر كنانه؟

2/ ما اثر الحوافز المادية في اداء العاملين بشركه سكر كنانه ؟

3/ ما اثرنظام الحوافز في أداء العاملين بشركه سكر كنانه؟

أهداف الدراسه :

تسعي هذه الدراسه الي تحقيق الأهداف التاليه:-

1/ التعرف علي الهدف العام للمؤسسة و التي لايمكن تحقيقها الا من خلال تضافرالعاملين جميعهم .

2/ التعرف علي القدرات الواجب توافرها في العاملين المناطبيهم تحقيق أهداف المؤسسة.

3/ التعرف علي الحوافز بأنواعها ومدى تأثيرها في تحقيق أهداف المؤسسة .

4/ التعرف علي مدى تأثير كل من قدره و الرغبة في العمل وسط العاملين.

أهميه الدراسة :

تمثل هذه الدراسة إحدى المحاولات في كيفية تأثير الحوافز علي العاملين لرفع كفاءتهم الإنتاجية علما بأن الكفاءة الإنتاجية أصبحت من الأهداف الرئيسيه التي ظلت المؤسسات المختلفه تسعى اليها من اجل تحقيق أهدافها المتمثله في زياده الإنتاجية وتعظيم الأرباح , الأمر الذي جعل هذه المؤسسات تبحث عن ذلك السر الذي يشعل الهمهوسط العاملين ويستخدم من همم , وتعتبر هذه الدراسة أول دراسه تتناول أثر الحوافز علي أداء العاملين بشركه سكر كنانه , كما و تتبع أهميتها في أنها توفر بيانات و معلومات تساعد متخذي القرار في شركه سكر كنانه , كما و توفر معلومات قد تساعد الباحث في هذا المجال.

فروض الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى إختبار صحة الفروض التالية:

1. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز المعنوية وأداء العاملين .

2. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافزالمادية وأداء العاملين.

3. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين نظام الحوافز وأداء العاملين

مجال وحدود الدراسة:

المجال المكاني: يتم تطبيق هذه الدراسة بمصنع سكر كنانة.

المجال البشري: تغطي هذه الدراسة العاملين بقسم الإنتاج في مصنع سكر كنانة.

المجال الزمني:تغطي هذه الدراسة العام 2017م بمصنع سكر كنانة.

أدوات جمع البيانات:

استخدمت في هذه الدراسة المصادر الثانوية لتغطية الجزء النظري متمثلة في الكتب والدراسات السابقة كما استخدمت الاستبيان للحصول على البيانات اللازمة للدراسة الميدانية.

منهج الدراسة :

استخدمت في هذه الدراسة المناهج التالية :

1. منهج المسح الاجتماعي لدراسة ووصف الظاهره موضوع الدراسة كماً ونوعاً واختبار صحة فروض الدراسة .

2. المنهج التاريخي لتتبع وتأصيل الظاهره موضوع الدراسة في دراسة الحوافز بأنواعها وأداء العاملين وذلك من خلال المراجع والدراسات السابقة كتتبع الظاهره موضوع الدراسة بهدف تأصيلها.

مصطلحات البحث : إن السلوك الإنساني هو سلوك موجه نحو تحقيق اهداف معينة سواء كان الإنسان واعياً لما ينتقيه من اهداف او غير واع ، وبوجه عام يمكن القول ان الأفراد العاملين لا يختلفون في قدرتهم وتصوراتهم للأعمال فحسب ، بل في دافعيتهم أو في رغبتهم في القيام بها وتحقيق إنجازات مرضية ، فالحوافز هي مثيرات خارجية تنشئ سلوك الأداء فليس الأجر وما يرتبط به من مميزات مادية هو المحرك الوحيد لسلوك العاملين كما انتقدت الإتجاهات التقليديه بالإداره ، فالأجر و المميزات ، و المشاركه و السلطه ، و الهيئه ، و النفوذ ، وغير ذلك من أشكال يصعب التعبير عنها بقيم مادية حيث تعد محركات و محددات لسلوك الأداء (3) .

من هنا فقد أشير ألي التحفيز علي انه القوه التي تنثير الفرد لأداء أفضل ، فيما إذا تمكنت الإداره التحكم بهذه القوه وتوجيهها في إثارة الدافعيه ببذل مجهود أكبر، وذلك عن طريق الربط ومعه اليه معينه بين الوضعيه الخارجيه المتمثله بالحوافز ، والوضعيه الداخليه التي تتعلق ببيئه العمل وبالفرد وخصائصه الفسيولوجيه و الثقافيه و الماديه و المعرفيه في مواقف معينه ومن هذه المواقف مثلاً الرضا الوظيفي(4).

تعرف الحوافز المادية بأنها إجراءات (مجموعه من الإجراءات المتمثلة بزيادة الراتب السنوي، والزيادة الإستثنائية علي الراتب، و المكافآت ، وبدل تنقلات ، وبدل سكن ، وما الي ذلك)(6).

كما تعرف الحوافز المعنوية بأنها اجرائيا بأنها (مجموعه الإجراءات المتمثلة في وجود أمكنه خاصه بلا إستخدام أوقات الإستراحه ، وتوفير سكن خاص و ملائم ، وتوفير خدمات طبيه ، وما الي ذلك)(4) .

الأداء:

يعرف الأداء بأنه (من أهم محاور العمل المهني في اي مجال وظيفي ، فإذا كان هذا الأداء مميزا في ظل بيئه عمل يسودها العدل و المساواه فإنه من المنطقي أن يأخذ هذا العطاء صاحبه الي مكانه مرموقه في المنظمه التي يعمل فيها ، وفي ظل عالم يسوده التغير المتسارع و المنافسه الشديده ، ولن تستطيع المنظمه الدخول للمنافسه الا اذا كان الأداء العالي أحد أهم خصائصها ، وهذا الأداء ينبع من حصيله أداء الأفراد في المنظمه ككل)(5) .

كما أشير اليه أيضا (علي أنه يمثل درجه تحقيق و اتمام المهام المكونه لوظيفه الفرد ، وهو يعكس الكيفيه التي يتحقق بها ، أو يشبع الفرد بها متطلبات الوظيفه ، وغالباً ما يحدث لبس وتداخل بين الأداء و الجهد ، فالجهد يشير الي الطاقه المبذوله ، اما الأداء فيقاس علي اساس النتائج)(3) .

الدراسات السابقة:

دراسة أنس وسليمان (2008م) يهدف الباحثان من خلال دراستهم إلى التعرف على واقع نظام الحوافز في هيئة أستكشاف و إنتاج النفط اليمنية و الجدوى منها، و أثرها في تحسين الأداء. و تتبع أهمية البحث من أهمية الموضوع ذاته لما للحوافز من أثر كبير على نفسية العامل و مدى رضاه عن عمله ومن ثم قناعته فيه و إستمراريته بالعمل، كما تتبع أهمية هذا البحث من أهمية القطاع ذاته لما يعول على هذا القطاع (قطاع النفط) من أهمية كبيرة . تكون مجتمع البحث من (1630) موظفاً و بلغت عينته (320) فرداً أحتيروا بطريقة عشوائية . تم إستخدام الإستبانة أداة لهذا البحث . و تضمنت الإستبانة على ثلاثة أجزاء، الجزء الأول منها يتعلق ببيانات شخصية ، بينما تضمن الجزء الثاني من الإستبانة جملة إستفسارات الغرض منها التعرف على درجه و اهمية الحافز عند العامل و مدى تأثيره في دفع العلملين لتحسين أدائهم، و ما هي أكثر الحوافز تأثيراً في نفسية العاملين. و

تضمن الجزء الثالث من الإستهانة عدة إستفسارات تهدف للتعرف على درجة تطبيق الحوافز فى المنظمة ميدان البحث, و مدى تأثيره على الأداء. و فى تحليل بيانات البحث تم الإستهانة بالتحليلات الإحصائية مثل النسب المئوية , و المتوسطات الحسابية , و الإنحرافات المعيارية و و كذلك تم إستخدام إختبار (ت) الإحصائى لتحديد إذا كان هناك فروق ذات دلالة إحصائية للمتغيرات فى آراء عينة البحث حول مدى تطبيق نظام الحوافز و تأثيره على الأداء عند مستوى الدالة (0.05). و قد أظهرت النتائج ضعفاً فى مشاركة العاملين بإتخاذ القرار , كما أن رؤوساءهم لا يعيرون مقترحاتهم إهتماماً يذكر مما إنعكس على معنوياتهم . و فرص الترقى فيها لا ترتبط بتقارير تقييم الأداء, و من ثم لا تعتمد على الكفاءة فى العمل. كما ان معظم العاملين يشكون من تدنى الحوافز المادية المتمثلة فى الأجور و المكافآت.أوصى البحث بالعمل على تفعيل المكافآت و الحوافز المادية مع ضرورة ربطها بالأداء. العمل على تطوير النظمة الإدارية بشكل أنسب. ضرورة ربط الموظف المتميز بفرص التقدم و الترقى إلى مناصب أعلى فى السلم الوظيفى , بحيث تمنحه تلك الترقية فرصة للإشباع المادى و المعنوى على حد سواء. ضرورة العمل على غرس الولاء التنظيمى و ذلك من خلال إشراك العاملين فى إتخاذ القرارات (1) .

دراسة غازي (2013م) هدفت الدراسة إلى تقصي أثر الحوافز فى تحسين الأداء لدى موظفى أمانة عمان الكبرى, وإلى التعرف على مستوى الأداء لدى الموظفين كما هدفت إلى تحديد العلاقة بين الحوافز و تحسين الأداء والكشف عن الفروقات ذات الدلالة الإحصائية فى إستجابة أفراد العينة حول أثر الحوافز فى تحسين مستوى الأداء وفقاً للمتغيرات الديمغرافية. فيما يتعلق بعينة الدراسة فقد تم إختيار عينة بالطريقة الطبقيّة العشوائية تكونت من (150) موظف من المديرين و رؤساء الأقسام و الموظفين الإداريين بنسبة 33% من مجتمع الدراسة البالغ عدده 449 موظفاً. و لتحقيق أهداف الدراسة تم الإعتماد على المنهج الوصفى التحليلى بإستخدام الأساليب الإحصائية للعلوم الإجتماعية SPSS. توصلت الدراسة إلى النتائج التالية :- حيازة كل من الحوافز المادية و المعنوية على المستوى المنخفض. حيازة الحوافز الإجتماعية على المستوى المتوسط. وجود علاقة خطية و ترابطية قوية بين إستخدام أبعاد الحوافز و تحسين الأداء لدى موظفى الأمانة. وجود فروق دالة إحصائياً تعزى إلى الجنس لصالح الذكور , و إلى المسمى الوظيفى لصالح رئيس القسم و إلى سنوات الخبرة لصالح ذوى الخبرة القليلة, بالإضافة إلى عدم وجود فروق دالة إحصائياً تعزى إلى المؤهل العلمى. فى

ضوء هذه النتائج أوصت الدراسة بالآتي :- ضرورة دعم و تعزيز علاقات العمل الإيجابية بين الموظفين (الرسمية و غير الرسمية) و توجيهها بشكل ينسجم مع أهداف الأمانة. ترسيخ ثقافة العمل بروح الفريق الواحد كحافز معنوي للوصول لمستويات الأداء المخطط لها (2) .

دراسة نادر (2010م) هدفت الدراسة إلى تقييم أثر الحوافز على مستوى الأداء الوظيفي في شركة الاتصالات الفلسطينية من وجهة نظر العاملين, و استخدمت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي , حيث تم توزيع (220) إستبانة على العاملين في شركة الاتصالات الفلسطينية , و قد تم إسترجاع (210) إستبانة أى بنسبة 95.5%. و بعد التحليل توصلت الدراسة للنتائج التالية :- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين فاعلية نظام الحوافز و أداء الموظفين . وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز المادية و أداء الموظفين. وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين فاعلية نظام الحوافز و أداء الموظفين. وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحوافز المعنوية و أداء الموظفين . وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الترقيات و أداء الموظفين . وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الإنصاف في منح الحوافز و أداء الموظفين . و جود فروق ذات دلالة إحصائية في إستجابات المبحوثين حول مجال مستوى الأداء الوظيفي تعزى لمتغير الجنس لصالح الذكور . و جود فروق ذات دلالة إحصائية لمتغير الدائرة الإدارية , و في مجال فاعلية الحوافز لصالح الدائرة التجارية . و جود فروق ذات دلالة إحصائية في إستجابات المبحوثين في جميع المجالات تعزى لمتغيرات الدرجة الوظيفية , العمر الخبرة , و المؤهل العلمي . و خلصت الدراسة لمجموعة من التوصيات أهمها :- ضرورة الإهتمام بالحوافز المادية و ربط الراتب بجدول غلاء المعيشة . ضرورة إعادة صياغة نظام و معايير الترقيات للموظفين , و أن تكون بناءً على الكفاءة المتوفرة في الفرد للوظيفة الجديدة . ضرورة العمل على ترسيخ العدالة و الإنصاف , و خصوصاً فيما يخص منح الحوافز و المكافآت أو القضاء على المحاباة و المحسوبية في منحها , بما يكفل العدالة في بيئة العمل للمساهمة في رفع مستوى الداء . ضرورة الربط بين نتائج تقييم الأداء السنوي و منح الحوافز و المكافآت بناءً على النتائج (7)

دراسة هادية (2006م) يهدف هذا البحث لدراسة نظام الحوافز المادية و المعنوية و بعث الرضا الوظيفي للعاملين و دراسة مستوى الأداء و إقتراح الحلول المناسبة لمعالجة مشكلة نظام الحوافز . و لتحقيق أهداف الدراسة تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بإستخدام الأساليب الإحصائية

للعلوم الإجتماعية SPSS. توصلت الدراسة إلى النتائج التالية :- الحوافز المادية و المعنوية هي التي تساعد على رفع مستوى الأداء و الرضا الوظيفي. الراتب الذي يحصل عليه العامل غير كاف . معظم العاملين غير مقتنعين بالإجراءات المتبعة في منح الحوافز و كذلك بالترقيات المتاحة لهم . العلاقات الإنسانية و الإجتماعية بين العاملين مع بعضهم البعض و مع رؤسائهم جيدة .و كانت أهم التوصيات جاءت كالآتي :- إعادة النظر في رواتب العاملين و الإهتمام بسياسة التحفيز المادية و المعنوية. إشراك العاملين في إتخاذ القرارات التي ترتبط بسياسة الحوافز. الإهتمام بترقية أداء العامل عبر الدورات التدريبية . وضع برنامج واضح و عادل للترقيات. تحسين بيئة العمل (8) .

إجراءات الدراسة الميدانية

أولاً: تصميم استمارة الدراسة:

من أجل الحصول على المعلومات والبيانات الأولية لهذه الدراسة قام الباحث بتصميم استبانته لمعرفة أثر الحوافز على اداء العاملين ، والاستبانته هي من الوسائل المعروفة لجمع المعلومات الميدانية وتتميز بإمكانية جمع المعلومات من مفردات متعددة من عينة الدراسة ويتم تحليلها للوصول للنتائج المحددة.

تم توزيع (50) استبانته على عينة ميسرة من الإداريين ، والموظفين ، والفنيين بأقسام وادارت الشركة المختلفة ، استردت الـ(50) استبانته بنسبة 100% .

ثانياً" تقييم أدوات القياس:

اختبارات الثبات (درجة مصداقية البيانات): يقصد بثبات المقاييس درجة خلو المقاييس من الأخطاء أي درجة الاتساق الداخلي بين العبارات المختلفة والتي تقيس متغير ما ، والثبات يعنى الاستقرار أي الحصول على نفس القيم عند إعادة استخدام أداة القياس وبالتالي فهو يؤدي إلى الحصول على نفس النتائج أو نتائج متوافقة في كل مرة يتم فيها إعادة المقياس . وكلما زادت درجة الثبات واستقرار الأداة كلما زادت الثقة فيه. لاختبار مدى توافر الثبات بين الإجابات على الأسئلة استعمل الباحث طريقة معامل الفا كرونباخ .

جدول (3) : نتائج اختبار الفا كرونباخ لعبارات محاور الدراسة :

الرقم	المحور	معامل الثبات
1	الحوافز المعنوية	(%77)
2	الحوافز المادية	(%61)
3	نظام الحوافز	(%82)
4	اداء العاملين	(%68)

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017م

نلاحظ من الجدول اعلاه ان نتائج اختبار الثبات لمحاور الدراسة اكبر من 60% وتعني هذه القيم توافر درجة عالية من الثبات الداخلي لجميع المحاور حيث بلغت قيمة الفا كرونباخ لعبارات المحور الاول (%77) وعبارات المحور الثاني (%61) وعبارات المحور الثالث (%82) وعبارات المحور الرابع (%68) , اذن نفسر ان مستوى الثبات مرتفع لجميع المحاور و ان المقاييس التي اعتمد عليها الباحث لقياس المحاور تتمتع بالثبات الداخلي لعباراتها مما يمكن الباحث من الاعتماد على هذه الاجابات في تحقيق اهداف البحث.

رابعاً :تحليل بيانات الدراسة الميدانية

التوزيع التكراري للمعلومات الشخصية :

1. توزيع أفراد العينة حسب النوع:

جدول (4): التوزيع التكراري لأفراد المجتمع المدروس وفقاً لمتغير النوع.

النوع	التكرار	النسبة
ذكر	28	%56
أنثى	22	%44
المجموع	50	%100

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017

يتضح من الجدول (4) أن 56% من أفراد عينة الدراسة ذكور ، 44% إناث . و هذا يؤكد بأن الشركة فى سياستها الخاصة بالإختيار و التعيين أفردت حيزاً للعنصر النسائى فى الوظائف التى تلائم مقدراتها و خصائها و إن كان عددهن أقل من الرجال .

2. توزيع أفراد العينة حسب العمر .

جدول (5): التوزيع التكراري لأفراد عينة البحث وفقاً لمتغير العمر

العمر	التكرار	النسبة
20 - 30 سنة	11	22%
31 - 40 سنة	25	50%
41 - 50 سنة	8	16%
50 سنة فاكتر	6	12%
المجموع	50	100%

المصدر : إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات الاستبيان , 2017م.

يبين الجدول رقم (5) اعلاه ان 22% من افراد عينة الدراسة اعمارهم اقل من 30 سنة و50% تتراوح اعمارهم بين (31 - 40) و16% منهم تتراوح اعمارهم بين (41 - 50) و 12% اعمارهم اكثر من 50 سنة .

2. توزيع أفراد العينة حسب الحالة الاجتماعية

جدول (6): التوزيع التكراري لأفراد العينة وفقاً لمتغير الحالة الاجتماعية

الحالة الاجتماعية	التكرار	النسبة
متزوج	30	60%
عازب	16	32%
اخرى	4	8%
المجموع	50	100%

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017م

يتضح من الجدول (6) أن 60% من أفراد عينة الدراسة متزوجين ، 32% غير متزوجين، و 8% أخرى . و هذا يفسر لنا أن هناك إستقراراً عائلياً فى الشركة إذ بلغت نسبة المتزوجين 60 % .

جدول (7): التوزيع التكراري لأفراد العينة وفقاً لمتغير المؤهل العلمي

النسبة	التكرار	المؤهل العلمي
10%	5	ثانوي
24%	12	دبلوم فوق الثانوي
50%	25	جامعي
16%	8	دراسات عليا
100%	50	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017م

يتضح من الجدول (7) أن 10% من أفراد عينة الدراسة مؤهلهم العلمي ثانوي ، 24% دبلوم فوق الثانوي، و 50% مؤهل جامعي ، و 16% مؤهلهم فوق الجامعي . تعتمد الشركة ف سياساتها التشغيلية على حملة المؤهلات الجامعية ويعزى ذلك للتطور و التقدم التكنولوجى و الذى يتطلب كادر وظيفى يتناسب مع هذا التقدم .

جدول (8): التوزيع التكراري لأفراد عينة البحث وفقاً لمتغير سنوات الخبرة

النسبة	التكرار	سنوات الخبرة
20%	10	اقل من 5 سنة
30%	15	5 – 10 سنة
24%	12	10 – 15 سنة
16%	8	15 – 20 سنة
10%	5	20 سنة فاكتر
100%	50	المجموع

المصدر: إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات الاستبيان , 2017م.

يبين الجدول رقم (8) اعلاه ان 20% من افراد عينة الدراسة سنوات خبراتهم العملية اقل من 5 سنوات و30% منهم تتراوح سنوات خبرتهم بين (5- 10) و24% منهم تتراوح سنوات خبرتهم بين (10 - 15) و16% منهم تتراوح سنوات خبرتهم بين (15- 20) و 10% خبراتهم اكثر من 20 سنة

التوزيع التكراري لعبارات المحاور

جدول (9): التوزيع التكراري لعبارات محور الحوافز المعنوية

العبرة	المقياس	أوافق بشدة	أوافق	محايد	أوافق	لا أوافق بشدة
1. تهتم الشركة بالحوافز المعنوية لتحقيق اهداف المنشأة	التكرار	12	13	10	7	8
	النسبة	24%	26%	20%	14%	16%
2. الادارة تتبع سياسات عادلة في منح الحوافز المعنوية .	التكرار	30	10	4	4	2
	النسبة	60%	20%	8%	8%	4%
3. الحوافز المعنوية يتم منحها وفقا للجهد الذي يبذله العامل	التكرار	25	20	3	2	-
	النسبة	50%	40%	6%	4%	-
4. تولي الادارة اهتماما كبيرا بالحوافز المعنوية .	التكرار	20	20	5	3	2
	النسبة	40%	40%	10%	6%	4%

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017م

يتضح من الجدول (9) ما يلي :

1. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن هنالك توافق للوظائف مع طبيعة الهيكل التنظيمي للشركة (50%) ،والذين لا يوافقون على ذلك بلغت نسبتهم (30%) أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم(20)%.

2. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن الهيكل التنظيمي الموجود بالشركة مناسب بلغت (80)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (12)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8)% .

3. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن الهيكل التنظيمي يتوافق مع طبيعة عمل الشركة بلغت (90)% بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (4)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (6)% .

4. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن الهيكل التنظيمي يؤدي الى سرعة انجاز العمل بجودة عالية (80)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (10)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (10)% .

جدول (10): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات محور الحوافز المعنوية

العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	النتيجة
1. تهتم الشركة بالحوافز المعنوية لتحقيق اهداف المنشأة .	3.32	1.01	4	أوافق
2. الادارة تتبع سياسات عادلة في منح الحوافز المعنوية.	4.60	0.88	3	أوافق بشدة
3. الحوافز المعنوية يتم منحها وفقا للجهد الذي يبذله العامل	4.71	0.79	1	أوافق بشدة
4. تولي الادارة اهتماما كبيرا بالحوافز المعنوية .	4.66	0.85	2	أوافق بشدة
المتوسط	4.18	0.88		أوافق

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الاستبيان 2017م

يتضح من الجدول (10) ما يلي :

1. أهم عبارة من عبارات المحور هي العبارة (الحوافز المعنوية يتم منحها وفقا للجهد الذي يبذله العامل) ، حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (4.71) وبانحراف معياري (0.79) .

2. كما بلغ متوسط جميع العبارات (4.18) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون على جميع العبارات التي تقيس الفرضية الاولى، بانحراف معياري (0.88) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات.

جدول (11): التوزيع التكراري لعبارات محور الحوافز المادية .

العبارة	المقياس	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1. تهتم الادارة بتقديم الحافز المادي الذي يحقق اهداف المنشأة	التكرار	12	19	12	1	6
	النسبة	%24	%38	%24	%2	%12
2. يتم توزيع الحوافز المادية للعاملين وفقا لأسس عادلة	التكرار	30	15	4	1	-
	النسبة	%60	%30	%8	%2	-
3. يمنح العاملون حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم	التكرار	36	10	1	1	2
	النسبة	%72	%20	%2	%2	%4
4. الحوافز المادية تؤدي الى تقليل معدل دوران العمل داخل المنشأة	التكرار	30	15	2	3	-
	النسبة	%60	%30	%4	%6	-

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (11) ما يلي :

1. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن الإدارة تهتم بتقديم الحافز المادي الذي يحقق اهداف المنشأة بلغت (62)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (24)% ، والذين لا يوافقون على ذلك فقد بلغت نسبتهم (14)% .
2. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن توزيع الحوافز المادية للعاملين يتم وفقا لأسس عادلة بلغت (90)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (2)%، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8)%.
3. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن العاملون يتم منحهم حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم بلغت (92)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2)% ، والذين لا يوافقون على ذلك فقد بلغت نسبتهم (6)%.
4. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن الحوافز المادية تؤدي الى تقليل معدل دوران العمل داخل المنشأة بلغت (90)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (6)%، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (4)%.

جدول (12): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات محور الحوافز المادية

العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	النتيجة
1.تهتم الإدارة بتقديم الحافز المادي الذي يحقق اهداف المنشأة	3.44	1.10	4	أوافق
2.يتم توزيع الحوافز المادية للعاملين وفقا لأسس عادلة	4.76	0.81	2	أوافق بشدة
3. يمنح العاملون حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم	4.80	0.68	1	أوافق بشدة
4. الحوافز المادية تؤدي الى تقليل معدل دوران العمل داخل المنشأة	4.58	0.95	3	أوافق بشدة
المتوسط	4.40	0.87		أوافق بشدة

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (12) ما يلي :

1. أهم عبارة من عبارات المحور هي العبارة (يمنح العاملون حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم) ، حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (4.80) وبانحراف معياري (0.84) .
2. كما بلغ متوسط جميع العبارات (4.40) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون على جميع العبارات التي تقيس الفرضية الثانية، بانحراف معياري (0.87) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات.

جدول (13): التوزيع التكراري لعبارات محور نظام الحوافز .

العبارة	المقياس	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1. تتبع الادارة سياسة عادلة في تطبيق نظام الحوافز .	التكرار	21	14	10	3	2
	النسبة	%42	%28	%20	6%	%2
2. تمنح الحوافز وفقاً لجهد العاملين .	التكرار	30	11	4	5	–
	النسبة	%60	%22	%8	%10	–
3. تتبع الادارة اسلوب الحوافز لتحقيق اهداف المنشأة .	التكرار	28	12	10	–	–
	النسبة	%56	%24	%20	–	–

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م .

يتضح من الجدول (13) ما يلي :

1. اعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على ان الادارة تتبع سياسة عادلة في تطبيق نظام الحوافز بلغت (70)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (8)% , أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (20)% .

2. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن منح الحوافز يتم وفقاً لجهد العاملين بلغت (82) % ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (10) %، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8) %.

3. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن المسؤول المباشر يبادر بتفويض بعض صلاحياته الادارية للعاملين بلغت (80) % ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (20) %.

جدول (14): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات محور نظام الحوافز .

العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	النتيجة
1.تتبع الادارة سياسة عادلة في تطبيق نظام الحوافز .	4.47	0.80	3	أوافق بشدة
2.تمنح الحوافز وفقاً لجهد العاملين .	4.70	0.69	1	أوافق بشدة
3. تتبع الادارة اسلوب الحوافز لتحقيق اهداف المنشأة	4.50	0.98	2	أوافق بشدة
المتوسط	4.70	0.80		أوافق بشدة

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (14) ما يلي :

1. أهم عبارة من عبارات الفرضية هي العبارة (تمنح الحوافز وفقاً لجهد العاملين) ، حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (4.70) وانحراف معياري (0.69) .
2. كما بلغ متوسط جميع العبارات (4.70) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون على جميع العبارات التي تقيس الفرضية الثالثة ، بانحراف معياري (0.80) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات.

(15): التوزيع التكراري لعبارات محور اداء العاملين .

العبرة	المقياس	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1. يلتزم العاملون بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر .	التكرار	25	20	5	-	-
	النسبة	%50	%40	%10	-	-
2. لدى العاملين القدرة على اكتشاف الاخطاء وتصحيحها اثناء ساعات العمل .	التكرار	29	11	5	5	-
	النسبة	%58	%22	%10	%10	-
3. يعتمد العاملون على انفسهم في انجاز الاعمال الموكلة اليهم	التكرار	30	10	7	3	-
	النسبة	%60	%20	%14	%6	-
4. يوجد تعاون بين العاملين في انجاز الهدف العام للمنشأة .	التكرار	22	16	7	5	-
	النسبة	%44	%32	%14	%10	-

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م .

يتضح من الجدول (15) ما يلي :

1. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على ان العاملون يلتزمون بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر بلغت (90)% ، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (10)% .
2. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أنالعاملين لديهم القدرة على اكتشاف الاخطاء وتصحيحها اثناء ساعات العمل بلغت (80)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (10)%، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (10)% .

3. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أن العاملون يعتمدون على انفسهم في انجاز الاعمال الموكلة اليهم بلغت (80)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (6)%، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (14)%.

4. أعلى نسبة من أفراد العينة يوافقون على أنه يوجد تعاون بين العاملين في انجاز الهدف العام للمنشأة بلغت (76)% ، بينما نسبة غير الموافقين على ذلك (10)%، أما أفراد العينة الذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (14)%.

جدول (16): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات محور اداء العاملين .

العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	النتيجة
1. يلتزم العاملون بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر .	4.75	.86	1	أوافق بشدة
2. لدى العاملين القدرة على اكتشاف الاخطاء وتصحيحها اثناء ساعات العمل .	4.70	1.06	2	أوافق بشدة
3. يعتمد العاملون على انفسهم في انجاز الاعمال الموكلة اليهم	4.63	1.11	3	أوافق بشدة
يوجد تعاون بين العاملين في انجاز الهدف العام للمنشأة .	4.50	1.18	4	أوافق بشدة
المتوسط	4.60	1.20		أوافق بشدة

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (16) ما يلي :

1. أهم عبارة من عبارات المحور هي العبارة (يلتزم العاملون بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر) ، حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (4.75) وبانحراف معياري (0.86) .
2. كما بلغ متوسط جميع العبارات (4.60) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون على جميع العبارات التي تقيس المحور الرابع ، بانحراف معياري (1.20) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات.

خامساً : اختبار الفرضيات

جدول (19): اختبار عبارات الفرضية الأولى : توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الحوافز المعنوية واداء العاملين .

العبارة	قيمة مربع كاي المحسوبة	درجات الحرية	الدلالة الإحصائية	التفسير
1. تهتم الشركة بالحوافز المعنوية لتحقيق اهداف المنشأة .	28.5	3	0.00	دالة
2. الادارة تتبع سياسات عادلة في منح الحوافز المعنوية.	33.2	2	0.00	دالة
3. الحوافز المعنوية يتم منحها وفقا للجهد الذي يبذله العامل	28.5	2	0.00	دالة
4. تولي الادارة اهتماما كبيرا بالحوافز المعنوية .	26.3	3	0.00	دالة
المؤشر العام لإختبار الفرضية	20.5	3	0.00	دالة

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (19) ما يلي :

1. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الأولى (28.5) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود

فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ،على ان تهتم الشركة بالحوافز المعنوية لتحقيق اهداف المنشأة

2. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثانية (33.2) عند درجات حرية (2) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ،على ان الادارة تتبع سياسات عادلة في منح الحوافز المعنوية

3. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثالثة (28.5) عند درجات حرية (2) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أن الحوافز المعنوية يتم منحها وفقا للجهد الذي يبذله العامل

4. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الرابعة (26.3) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أن تولي الادارة اهتماما كبيرا بالحوافز المعنوية .

جدول (20): اختبار عبارات الفرضية الثانية: توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الحوافز المادية واداء العاملين .

العبارة	قيمة مربع كاي المحسوبة	درجات الحرية	الدلالة الإحصائية	التفسير
1.تهتم الادارة بتقديم الحافز المادي الذي يحقق اهداف المنشأة	20.6	3	0.00	دالة
2.يتم توزيع الحوافز المادية للعاملين وفقا لأسس عادلة	28.5	3	0.00	دالة

دالة	0.00	3	16.8	3. يمنح العاملون حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم
دالة	0.00	3	25.7	4. الحوافز المادية تؤدي الى تقليل معدل دوران العمل داخل المنشأة
دالة	0.00	3	27.4	المؤشر العام لاختبار الفرضية

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (20) ما يلي:

1. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الأولى (20.6) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أكبر من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على ان الادارة تهتم بتقديم الحافز المادي الذي يحقق اهداف المنشأة .
2. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثانية (28.5) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على ان توزيع الحوافز المادية للعاملين يتم وفقاً لأسس عادلة
3. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثالثة (16.8) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة على انه يتم منح العاملون حوافز مادية تتناسب مع متطلبات ادائهم .
4. بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الرابعة (25.7) عند درجات حرية (3) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أن الحوافز المادية تؤدي الى تقليل معدل دوران العمل داخل المنشأة .

جدول (21): اختبار عبارات الفرضية الثالثة : توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين نظام الحوافز واداء العاملين .

العبرة	قيمة مربع كاي المحسوبة	درجات الحرية	الدالة الإحصائية	التفسير
1.تتبع الادارة سياسة عادلة في تطبيق نظام الحوافز .	31.7	2	0.00	دالة
2.تمنح الحوافز وفقاً لجهد العاملين .	20.9	2	0.00	دالة
3. تتبع الادارة اسلوب الحوافز لتحقيق اهداف المنشأة	27.8	2	0.00	دالة
المؤشر العام لاختبار الفرضية	27.5	2	0.00	دالة

المصدر : إعداد الباحث من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2017م

يتضح من الجدول (21) ما يلي :

بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الأولى (31.7) عند درجات حرية (2) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أن الادارة تتبع سياسة عادلة في تطبيق نظام الحوافز .

بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثانية (20.9) عند درجات حرية (2) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أنهتمنح الحوافز وفقاً لجهد العاملين .

بلغت قيمة مربع كاي المحسوبة لدلالة الفروق بين أفراد عينة الدراسة للعبارة الثالثة (27.8) عند درجات حرية (2) ومستوى دلالة (0.00) وهي أقل من (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ، على أن الادارة تتبع اسلوب الحوافز لتحقيق اهداف المنشأة .

النتائج :

1. الشركة في سياستها الخاصة بالإختيار و التعيين أفردت حيزاً للعنصر النسائي في الوظائف التي تلائم مقدراتها و خصائصها و إن كان عددهن أقل من الرجال .
2. تعتمد الشركة في سياساتها التشغيلية على حملة المؤهلات الجامعية ويعزى ذلك للتطور و التقدم التكنولوجي و الذى يتطلب كادر و طيفى يتناسب مع هذا التقدم .
3. يتم منح الحوافز المعنوية للعاملين في شركة سكر كنانة وفقا للجهد الذي يبذلونه .
4. يتم منح الحوافز المادية للعاملين في شركة سكر كنانة وفقا لما يتناسب مع متطلبات ادائهم
5. يلتزم العاملون في شركة سكر كنانة بالتعليمات الصادرة من الرئيس المباشر .
6. لدى الإدارة العليا قناعة بأهمية وضع برامج التحفيز ضمن الخطة الإستراتيجية للشركة .

التوصيات :

1. يجب ان تتوافق حاجات ورغبات العاملين المختلفة في الشركة مع نظام الحوافز المطبق .
2. ضرورة مراعاة عنصر الفورية في صرف المكافآت وعدم تأخير الصرف ضماناً لتحقيق الرضا الوظيفي للعاملين , بجانب مراعاة العدالة في صرف هذه المكافآت وتشمل العدالة هنا المقدار والنوع والتوقيت .
3. ضرورة إسهام الإدارة في رفع الروح المعنوية للموظفين من خلال زيادة الحوافز المادية والمعنوية، وربط الحوافز الممنوحة بقدر الجهود المبذولة .
4. عدم التوسع في استخدام الحوافز السلبية المتمثلة بالعقاب المادي والنقدي , والعقاب المعنوي في الجامعات , إلا في حالات الضرورة , لما لها من أثر سلبي على أداء العاملين ورضاهم الوظيفي.

المصادر والمراجع :

- 1/ أنس عبدالباسط و سليمان عبدالله حمادى بحث بعنوان : الحوافز وأثرها على الأداء, دراسة مقدمة لكلية العلوم التطبيقية وإدارة الأعمال, جامعة حضرموت للعلوم و التكنولوجيا 2008م .
- 2/ غازي حسن بحث بعنوان أثر الحوافز في تحسين الأداء لدى العاملين, رسالة ماجستير غير منشورة, مقدمة لكلية إدارة الأعمال جامعة الشرق الأوسط, عمان- الأردن 2013م .
- 3/ مصطفى بخيت شاويش، إدارة الموارد البشرية "، ط3(عمان:دار الشروق للنشر والتوزيع ، (2005)، ص 23
- 4/ محمد عبدالغني هلال، التفكير والتخطيط الإستراتيجي"، (القاهرة:مركز تطوير الاداء للتنمية والنشر ، (2009)، ص 15
- 5/ محمد الطعمنة، إدارة الموارد البشرية"، (مصر:مؤسسة الوراق ، (2003)، ص 97
- 6/ نادر احمد ابوشيخة، إدارة الموارد البشرية"، (عمان:دار صفاء للنشر والتوزيع ، (2000)، ص 20
- 7/ نادر حامد عبد الرازق أبو شرح ، بحث بعنوان : أثر الحوافز على مستوى الأداء الوظيفي في شركة الإتصالات الفلسطينية, رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة لكلية الإقتصاد و العلوم الإدارية جامعة الأزهر بغزة 2010م .
- 8/ هادية عثمان عباس, بحث بعنوان : أثر الحوافز على أداء العاملين, رسالة ماجستير غير منشورة, مقدمة لكلية العلوم الإدارية, جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا 2006م .

دور الهندسة المالية الإسلامية في تقليل مخاطر تمويل المنشآت الصناعية الحديثة

د/ صديق سبيل آدم منصور

أستاذ مساعد جامعة النيل الأبيض

المستخلص :

تناول البحث دور الهندسة المالية الإسلامية في تقليل مخاطر تمويل المنشآت الحديثة ، تمثلت مشكلة البحث في السؤال : ماهو دور الهندسة المالية الإسلامية بمفهومها ونظريتها في دور مخاطر التمويل في المنشآت الحديثة ؟ وهل تستطيع تلك الهندسة المالية جذب رؤوس الأموال الكافية والتي تسهم بفعالية في تحقيق عمليات تمويل المنشآت ، والى أي مدى تساهم في تقليل مخاطر التمويل معاً ؟ هدف البحث إلى إمكانية تحقيق التمويل المناسب للمنشآت من خلال الهندسة المالية الإسلامية بدون مخاطر تذكر نسبة للفاعلية الكامنة فيها .إنتهج الباحث المنهج الإستقرائي والإستنباطي والوصفي والمنهج التاريخي واعتمد الباحث على إختبار الفرضيات الآتية : أن إتباع الهندسة المالية الإسلامية في التمويل تقلل تكلفة التمويل في المنشآت ، وان الهندسة المالية الإسلامية تؤدي الى تقليل مخاطر التمويل ، وان الهندسة المالية تساهم الإسلامية بقدر وافر في تحقيق الأرباح للمنشأة وقد تم إثبات فرضيات البحث الثلاث بالإيجاب .

Abstract:

The research tackles the role of implementing the Islamic financial Architecture in reducing risks of financing modern firms and institutions:

The research's problem focused on the question: What is the role of the Islamic financial Architecture theoretically and meaningfully to protect firms and institutions from finance risks? Can the Islamic financial Architecture induce sufficient capital in order to justify financial operations in firms? To what extent does it share in reducing finance risks in them? The research's objectives to be achieved: Equate finance is possible to be drawn within the Islamic financial architecture, Also can be achieved without risks due to efficiency in the Islamic financial architectures. The researcher used the inductive, deductive, descriptive and, historical methods. The researcher emphasized the following hypotheses: When we utilize the Islamic financial Architecture, the finance cost will reduce in firms and institutions, The Islamic financial Architecture will reduce financial risks, The Islamic financial share in achieving high profits for firms and institutions, All these hypotheses have been positively proved

المقدمة وأهمية البحث :

تسعى الهندسة المالية الإسلامية بصفة عامة الى البعد عن المعاملات الربوية التي تسعى لتثبيت الفوائد بنسبة ثابتة مما أدى الى زيادة مخاطر التمويل في المنشآت الحديثة ، وهذا الامر أصبح مشاهداً وملموساً ومعروفاً على نطاق العالم . وأصبح إقتصاد السوق متغيراً بسرعة وبوتيرة متصاعدة الشئ الذي زاد من تلك المخاطر ايضاً . وهناك تذبذب لأسعار العملات العالمية أصبح يورق علماء الإقتصاد والمحاسبة ورجال الأعمال وكل المهتمين بالأنشطة المالية والتجارة وأعمال المنشآت الحديثة .

ومن هنا جاءت أهمية الهندسة المالية لدورها في اعتماد سياسة أسعار السوق المتأرجحة صعوداً وهبوطاً لتجنب الإنزلاقات المالية غير الإيجابية في الإقتصاد وإيجاد العلاج الناجع للخسائر الخطيرة التي مني بها الإقتصاد العالمي نتيجة الأزمة الإقتصادية الحالية وما صاحبها من إفلاس العديد من المنشآت وكبريات الشركات في الغرب وإفلاس العديد من مؤسسات التمويل ، ففي الولايات المتحدة وحدها افلس 106 من الصارف والتي هي مواعين هامة من مواعين منح التمويل .

طبيعة مشكلة البحث :

تتمثل مشكلة البحث في سؤالين رئيسيين عن ما هو دور الهندسة المالية الإسلامية بمفهومها وتطبيقاتها في درء مخاطر التمويل في المنشآت الحديثة ؟
هل تستطيع الهندسة المالية الإسلامية جذب رؤوس الأموال الكافية لتسهم بفاعلية في عمليات تمويل المنشآت الحديثة والى أي مدى تساهم في تقليل مخاطر التمويل معاً ؟

أهداف البحث :

يهدف البحث لإبراز الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع الدراسة ومدي قدرتها علي إيجاد منحي مالى حديث يجنب المنشآت الحديثة مخاطر التمويل .وهل تستطيع الهندسة المالية الإسلامية تلبية رغبات وتطعات المنشآت الحديثة في الحصول على تمويل بأقل التكاليف وبأقل المخاطر ومن ثم الانطلاق نحو نمو المنشآت بصورة سليمة لتحقيق الأرباح بصورة مطمئنة ومضمونة .

منهج البحث :

يري الباحث أهمية اتباع المناهج المتجانسة والتي تشكل في مجملها اتساقا علميا يفضي لتحقيق أهداف البحث .وهي كالآتي:

1- المنهج الإستنباطي للتعرف علي ابعاد المشكلة

2- المنهج التاريخي الذي استعرض الباحث من خلاله الدراسات السابقة التي لها علاقة بموضوع الدراسة من أجل مقارنة هذه الدراسة بتلك الدراسات .

3- المنهج الاستقرائي لاستعراض مآلات مخاطر التمويل المالية في ظل الإفلاسات المنظورة في المنشآت وابرازها والبدايل المقترح كعلاج لتلك المخاطر .

4- المنهج الوصفي لتحديد أبعاد البحث بصورة علمية ملموسة .

الدراسات السابقة :

دراسة وليد 2003 (1) تناولت الدراسة دور المعلومات المحاسبية في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي وتمثلت المشكلة في صورة تساؤل رئيس عن دور المعلومات المحاسبية وقدرتها في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرف . هدفت الدراسة الى التعرف علي المعومات المحاسبية وخصائصها و دراسة العلاقة بين المعلومات المحاسبية ومخاطر التمويل المصرفي و دراسة مخاطر التمويل المصرفي والعوامل المؤثرة عليها افترضت الدراسة :ان هنالك علاقة بين المعلومات المحاسبية

ومخاطر التمويل المصرفي و ان هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين توافر الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية والقدرة علي التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي .

اهم النتائج التي توصلت اليها الدراسة: توافر الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية تساهم بفعالية في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي , وجود علاقة بين المحاسبي والقدرة علي التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي واهم ما توصي به الدراسة :مراعاة معايير القوائم المالية لتوفير الخصائص النوعية للاستفادة منها في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي , توفير الإمكانيات التي تزيد كفاءة النظام المحاسبي للتقليل من المخاطر التمويل المصرفي .

دراسة محمد علي الهجام '2004 (2) تناولت دور صيغ التمويل الإسلامية في الحد من مخاطر الائتمان المصرفي تمثلت المشكلة في ارتفاع التمويل المصرفي من ناحية عدم السداد والتأخير في بعض المصارف التجارية وعدم دفع الفوائد. هدفت الدراسة الى دراسة مخاطر التمويل المصرفي العوامل المؤثرة عليها و التعريف علي أساليب وأدوات التمويل الإسلامية ومدى تأثير في مخاطر التمويل المصرفي .النتائج التي توصلت اليها وجود علاقة ايجابية قوية جدا بين أسلوب التمويل ومخاطر التمويل و تطبيق صيغ التمويل الإسلامية له علاقة بالحد من مخاطر التمويل المصرفي اما التوصيات التركيز علي تطبيق صيغ التمويل الإسلامية للحد من مخاطر عدم السداد ومخاطر الفوائد لاعتماد صيغ التمويل علي المشاركة الأرباح .

دراسة سالم يسلم محفوظ , 2005: (3)تناولت استخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي تمثلت مشكلة الدراسة في ضعف اهتمام المصارف باستخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي في المصارف التجارية وارتفاع نسبة التعثر وعم السداد هدفت الدراسة الى التعرف على أساليب التحليل المالي وإمكانية الاستفادة منها في الحصول على مؤشرات تساعد في عملية التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي و دراسة العوامل التي تؤدي الى حدوث مخاطر

التمويل المصرفي و الوقوف على مقدرة أساليب التحليل المالي في التنبؤ بمخاطر عدم السداد. اما نتائج الدراسة ان المصارف التي تعتمد على التحليل المالي في تقييم طلبات التمويل اقل نسبة تعثر مقارنة بالمصارف التي لاتعتمد التحليل المالي كما توصي الدراسة باعتماد التحليل المالي كآلية لتقييم الوضع المالي لعملاء المصارف في مجال التمويل لتقليل مخاطر التأخير وعدم السداد.

دراسة يوسف محمد, 2005: (4) تناولت مدى قدرة المراجع الخارجي في تحديد حجم مخاطر التمويل المصرفي , تم طرح المشكلة في الصورة تساؤل عن مدى قدرة المراجع الخارجي في اكتشاف مؤشرات تساعد في تعرض المصارف لمخاطر التمويل المصرفي هدفت الدراسة الى التعريف على إمكانية تقديم تقرير المراجع الخارجي لمؤشرات تساعد في اكتشاف مخاطر التمويل المصرفي التي يتعرض لها المصرف محل المراجعة و دراسة مخاطر التمويل المصرفي ومدى علاقتها بتقرير المراجع الخارجي اوصت الدراسة بضرورة أن يحتوي المراجع الخارجي علي فقرة تشير إلى حجم التمويل المصرفي التي قد يتعرض لها المصرف .

ياسر عبد الحميد, 2006: (5) تناولت دور التحليل المالي في صنع قرار الائتمان والتنبؤ بمشكلات تعثر وإفلاس عملاء المصرف وهدفت الى التعريف على مدي اعتماد المصارف الإسلامية على أساليب التحليل المالي في التنبؤ بمشكلات تعثر وإفلاس العملاء في مجال التمويل و التعرف على العوامل التي تؤدي إلى مشكلات وتعثر الممولين بواسطة المصارف اما **النتائج**: يساعد التحليل المالي في توفير معلومات تساعد في تقليل مخاطر التعثر كما أثبتت الدراسة الميدانية أن المصارف التي تعتمد على أساليب التحليل المالي الحديثة بها نسبة تعثر منخفضة مقارنة بالمصارف التي لا تتبنى أساليب التحليل المالي اما **التوصيات** : اعتماد الأساليب الحديثة للتحليل المالي في تقييم الحوافز المالية لطالبي التمويل و الاستفادة من البرمجيات المتعلقة بالتحليل المالي . يرى الباحث أن التحليل المالي من الأهمية بمكان لأنه يعطى صورة صحيحة وصادقة عن مدى

سلامة إجراءات منح التمويل للعملاء في المصارف وهل هناك ضوابط حقيقية ودراسات موثقة لمدى صحة امتلاك العملاء لأصولهم التي بمقتضاها تم منح التمويل. هل يتم فحص هذه الرهونات قبل التوصية بمنح التمويل للعملاء؟ هل هناك قدرة تاريخية لمدى مقدرة العميل على سداد ديونه من خلال تعامله مع مؤسسات التمويل؟ هذه الأسئلة وغيرها ضرورية لتقليل المخاطر الناتجة من عمليات التمويل الذي تقوم به المصارف والجهات المانحة للتمويل. ويرى الباحث أن فائدة التمويل لا بد من أخذها في الحسبان، خاصة في البنوك الربوية، مثلاً إذا كانت نسبة الفائدة لمؤسسة تمويلية (25%)، وإن هذا يعتر عبئاً كبيراً على العميل، وعليه إدراك أيضاً فترة استرداد التمويل، وحينئذ يجد العميل نفسه في مواجهة خطيرة مع حساب المخاطر في مشروعه الذي قدمه لأخذ التمويل. ويعاني الآن الاقتصاد العالمي من أسعار الفائدة على التمويل في المنشآت المانحة للتمويل. وحاول الاقتصاديون الغربيون حل هذه المشكلة - أي مشكلة الفوائد على التمويل المصرفي من خلال دراسات عن تخفيض هذه النسبة إلى أدنى حد ممكن حتى يتم تجاوز الأزمة المالية العالمية الحالية. ويرى الباحث أن القضية ليست في أن يكون هناك تحليل مالي أو عدمه وإنما الأهمية النسبية في أن يكون التحليل المالي وإجراءات منح التمويل متسقة مع الإجراءات والسياسات الاقتصادية المالية التي تدعم العمليات الإنتاجية وتحقق النمو المالي والاقتصادي على الوجه الأكمل والصحيح والمرغوب.

دراسة بدر الدين عبد الرحيم ابراهيم : (6) يقوم رأس المال الجريء فينشركا بيتال (Venture Capital) عن طريق الأفراد أو المؤسسات المالية , استعراض الفينشركا بيتال كالية تمويلية تشابه الآليات الإسلامية المعتمدة علي تقسيم الأرباح والخسائر , والاجابة علي السؤال الخاص المتعلق بضعف تطبيق هذه الآليات المعتمدة علي تقسيم الأرباح والخسائر في النظام المصرفي السوداني لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة , ومحاولة وضع بعض المقترحات التي يمكن أن تساعد في نشرها .

العلاقة بين الصيغ الإسلامية والفينشركابيتال

1/الصيغ الإسلامية التي تعمل على تقاسم الأرباح والخسائر كصيغة المشاركة والمضاربة تتوافق مع أساليب التمويل في الفينشركابيتال الغربي .والطريقة التي يعمل بها الفينشركابيتال تأخذ منحى التعاون بين أصحاب الأعمال وأصحاب رؤوس الأموال وتعتمد علي تقاسم المخاطر .ويمكن اعتبار التمويل الإسلامي القائم علي المشاركات صورة قصيرة الأجل من صور الفينشركابيتال حيث أن الشركة الإسلامية تأخذ ارباحها من قسمة الأرباح المحققة من العمليات ولا تشارك في رأس المال .

2/ ونظراً للتوافق الواضح بين صيغة الشراكة الإسلامية والفينشركابيتال التقليدي فإنه من الممكن القول أنه إذا تم التعاطي مع نظام الشراكة في الأرباح والخسائر الإسلامي كصيغة من صيغ الفينشركابيتال وليست قائمة على مفهوم أيديولوجي إسلامي ، فإنه سيكون لها باع طويل الإنتشار عالمياً ، وخاصة كصيغة بديلة لصيغة التمويل بالقروض القائمة على سعر الفائدة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة .(7)

3/ ربما يكون نمو التمويل الإسلامي فرصة طيبة لنشر ثقافة الفينشركابيتال ، ولكن لا زالت المصارف الإسلامية تعتمد في عملياتها على صيغ البيوع بصورة كبيرة نظراً لأنها أقل خطورة ، سهلة في إدارتها ، ويرغب فيها أصحاب الأعمال هذا مما جعل كثيراً من المحللين يبدون شكوكاً في مقدرة المصارف الإسلامية في تحقيق هدف تسخير الموارد نحو مشروعات طويلة الأجل في القطاعات المنتجة في الإقتصاد بطريقة المشاركة في رأس مال العمليات .

4/ والغريب في الأمر أن هناك تناقض في أداء المصارف الإسلامية حيث أن فكرة الفينشركابيتال هي في الأساس الفكرة التي يدعو إليها نظام التمويل الإسلامي بينما نجد أن المصارف الإسلامية لا تميل كثيراً لمثل هذا النوع من التمويل ، حيث أن التمويل عن طريق المشاركة أو المضاربة ولا يتعدى 29% من إجمالي التمويل .(8)

ويرى الباحث أن المخاطر التي تواجه الإقتصاد العالمي اليوم تستدعي تقديم النموذج الإسلامي في التمويل والذي يقوم على المشاركة في تحمل أعباء تلك المخاطر بصورة عملية إفلاس أكثر من (106) بنك في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها دليل كافٍ بضرورة الإنتباه للمخاطر العديدة الكامنة في الإقتصاد الربوي خاصة المتمثلة في تثبيت سعر الفائدة على المعاملات المصرفية وهذا هو الذي أحدث هذا الإفلاس لتلك المصارف والمنشآت المالية في الغرب . فالوضع في أوربا ليس بأحسن حالاً من الولايات المتحدة ، فالوضع في اليونان ، وفي أسبانيا وفي إيطاليا ، وقائمة طويلة من الإنهيارات المالية ، والمؤمل هروب رؤوس الأموال من منطقة الإنهيارات إلى منطقة أكثر أماناً على الأقل في المشروعات التمويلية .

7/ دراسة عزالدين مالك الطيب محمد : (9)

يرى الباحث أن الإقتصاد العالمي مر بسبعة مراحل ، وهذه المرحلة السابقة هي الأخطر في تاريخ تلك المرحلة حيث قال: هي مرحلة الإشمئزاز أو النفور . فإزدهار البورصات كان قوياً ورفض هذه الظاهرة كان أقوى لأن الإزدهار بدأ يقلق الأسواق وأخذ يبشر بإنهيار سريع . ووجد المستثمرون أنفسهم مع أصول مالية لم يعد أحد يرغب في شرائها ، وسحبت المصارف البساط من تحت أرجل الزبائن وحاولت الهروب بما تيسر لها من أصول سليمة لأنه لم يعد أحد يرغب في شراء ديونها ، ولم تعد تقرض أحداً بالبساطة التي إتبعها سابقاً والتي أوصلتها إلى ما لا يحمد عقباه . أمام هذه الحالة من الفوضى والرعب وإنعدام الثقة في الأسواق ، تدافع المستثمرون لسحب رؤوس أموالهم التي وضعوها للإستثمار على المدى الطويل وتغيرت خريطة المشاريع وبدأ عالم المال يتخبط ببعضه البعض وأصبحت البنوك إما أن تشهر إفلاسها وإما المشلول يشتري الضرير ، وبعض المصاريف أصبحت كالذي يتستر على جثة في بيته ، وهذا هو الحال اليوم .

علاج الأزمة المالية من وجهة النظر الإسلامية :

أظهرت الأزمة المالية العالمية عدم قدرة النظام الإقتصادي الدولي على إشباع حاجات البشرية وتحقيق أهداف المجتمع الدولي المعاصر ، مما فتح الباب أمام إسهامات إنسانية جديدة تحقق مما عجز عنه النظام الإقتصادي الدولي الحالي ، وبالتالي فتح ذلك المجال أمام الإقتصاد الإسلامي لتقديم إسهاماته النظرية والتطبيقية في هذا المجال .يرى معد الدراسة ضرورة بلورة أفكار ومفاهيم جديدة للتوازن الإقتصادي تراعي النقاط التالية :-

1. غياب سعر الفائدة في التوازن .
 2. إدخال صيغ الإستثمار الإقتصادي في التوازن الإقتصادي .
 3. توضيح دور الزكاة في التوازن الإقتصادي .
 4. إيضاح أدوار كل من الوقفوالقرض الحسن والصدقات في التوازن .
 5. إدخال مقاصد الشريعة الإسلامية من خلال حفظ الكليات الخمس في التوازن الإقتصادي.
 6. تحديد مستويات وحجم حدود الكفاف والكفاية والغنى والترف في الإقتصاد الإسلامي .
- وذلك عن طريق الإستفادة من مؤسسات الإقتصاد الإسلامي العلمية والتطبيقية في كل دول العالم الإسلامي خاصةً في السودان ومصر والسعودية وإيران وباكستان وغيرها .

وتتفق هذه الدراسة مع دراسة الباحث في ضرورة إيجاد مواعين جديدة يتم من خلالها تمويل المشروعات بصورة جادة تسهم في حل مشاكل التمويل المختلفة في الفوائد الربوية التي ساهمت بقدر كبير في الأزمة المالية العالمية الحالية وهذه المواعين الجديدة ستسهم بإبعاد المخاطر عن المنشآت التي تهددها بالإنهيار والإفلاس .يرى الباحث عز الدين مالك أن الاقتصاد العالمي يمر الآن بأخطر مراحله وهي كما سماها مرحلة الاشمئزاز أو النفور، والسؤال هو :ما هو سبب هذا الاشمئزاز والنفور من الأسواق المالية؟مثلاً هناك أسواق مالية في الخليج وفي مصر وفي السودان وفي الولايات المتحدة الأمريكية وفي الدول الأوروبية والآسيوية وفي كل العالم.فماذا أضافت هذه الأسواق من رؤى في اتجاه

أبعاد المخاطر والخوف والحذر من شراء الأصول التي يمتلكها المستثمرون حتى يتحرك الاقتصاد العالمي نحو التعافي والازدهار ويرى الباحث إن إفلاس أكثر من (106) مصرف في الولايات الأمريكية المتحدة قضية خطيرة ستلقي بظلالها على القطاع المصرفي لا في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها بل على الاقتصاد العالمي كله نظراً لارتباطه بحركة السيولة والدولار على وجه الخصوص، فقد أصبح الدولار سلعة تهدد بعض الاقتصاديات النامية في العالم، وذلك لهروب رؤوس الأموال إلى مناطق الجذب الاقتصادي، وبالتالي سيدور الاقتصاد العالمي في أزمة بل أزمات متتالية إن يستدركها الاقتصاديون بحلول أرى أنها قد لا تكون شافية على المدى القريب ولكنها قطعاً ستقلل من المخاطر التي تحقق بمؤسسات التمويل وبالتحديد المصارف.

المبحث الثاني : الاطار النظري

دراسة تحليلية لمخاطر التمويل في النظام الرأسمالي ودورة الهندسة المالية الإسلامية في كبح جماح المخاطر :

من المعلوم أن البنوك التجارية التي تسير أعمالها على النسق الرأسمالي تأخذ نسبة ثابتة على التمويل .

مرحلة دخول البنوك التقليدية في العالم الإسلامي (1850 - 1920):

تميزت هذه الفترة بتأخر ظهور البنوك التقليدية في البلدان الإسلامية إلى أواخر القرن التاسع عشر والنصف الأول من القرن العشرين الميلادي ، متزامناً مع الحملة الإستعمارية التي واجهها العالم الإسلامي في تلك الفترة ، أمام ما حققته البنوك الربوية من فوائد بطرق غير شرعية وإستقلالها بعد إستقلالها في الدول الإسلامية ، والتي هي في الأصل تعود إلى النموذج المصرفي الغربي التي خلفها الإستعمار ، ونظراً للسلبيات العديدة التي تعترى هذا النظام ، على رأسها التعامل بالفوائد الربوية والتي هي من الأساس والقواعد التي يبنى عليها ، والمجحفة في حق المتعاملين المسلمين ، تعالت أصوات

الكثيرين من العلماء والفقهاء لإنشاء بنوك تتماشى والطبيعة العقائدية للدول الإسلامية تراعي في معاملاته وأهدافه الضوابط الشرعية ، مع بروز مجالات من بعض الباحثين ورجال الفكرة السياسية والإقتصاد من أجل تبرير الفائدة وإختفاء الطابع الشرعي على عمل المؤسسات المصرفية الربوية ، من خلال السعي لإيجاد المخارج المناسبة للتعامل مع هذه البنوك الربوية التقليدية رفعا للحرص عن المسلمين في غياب البديل الإسلامي .(10)

يقول اللورد كينز وهو من ألمع الإقتصاديين الرأسماليين المعاصرين في كتابه النظرية العامة (إن إرتفاع سعر الفائدة يعيق الإنتاج ، لأنه يعزي صاحب المال بالإدخار للحصول على عائد مضمون دون تعريض امواله للمخاطرة في حالة الإستثمار في المشروعات الصناعية أو التجارية) (11).

وبذلك يفهم من مقولة اللورد كينز أن سعر الفائدة لا يمكن رجل أعمال من التوسع في أعماله ، لأنه يرى في سعر الفائدة أقل مخاطرة من الإستثمار وبالتالي يفهم بطريقة مباشرة أن أي إنخفاض في سعر الفائدة يؤدي حتماً إلى زيادة الإنتاج ومنه إلى زيادة العمالة ، مما يعني فرص عمل والتي من شأنها القضاء التدريجي على البطالة .

ويقول الإقتصادي سيلفيون جيزل (1862 . 1930م) : (أن نمو رأس المال يعيقه معدل الفائدة على النقود ، ولو أن هذه الفرمة أزيلت لتضاعف نمو رأس المال في العصر الحديث لدرجة تبرر خفض سعر الفائدة إلى الصفر في فترة وجيزة) .(12)

الجدول رقم (2) الفرق بين القرض الربوي والمرابحة المصرفية

مجال المقارنة	القرض الربوي	بيع المrabحة
المديونية	تتشأ المديونية على العميل مجرد توقيعه على القرض الربوي ويصبح مطالباً بسداد أقساط الدين الملتزم به سواء إستلم السلعة أو لم يستلم .	لا تنشأ المديونية عند توقيع وثيقة الوعد بالشراء لأن العمل لا يملك السلعة إلا بعد دخولها في ملكية البنك أولاً ، ثم إبرام عقد بيع المrabحة معه وتسليمه لها ثانياً ، ولا يتحقق ذلك إلا في مرحلة متأخرة قد تأخذ عدة أشهر بعد توقيع الوعد بالشراء ، فالعمل في حالة تمويل المrabحة يتمتع بفترة سماح لا يكون فيها مطالباً بالسداد على خلاف القرض الربوي .
التأمين	بعد إبرام القرض الربوي يتولى العميل شراء السلعة من البائع الأصلي تحت مسؤوليته الكاملة ، وهو الذي يتحمل مخاطر هلاك السلعة قبل تسلمها ، ولذلك فإنه يتولى بنفسه ومن ماله الخاص التأمين على السلعة في مرحلة	عند إبرامه بوعده بشراء السلعة بالمrabحة من البنك الإسلامي فإن التأمين على السلعة يكون من مسئولية البنك في مرحلة التملك وه الذي يتحمل أي مخاطر تتعلق بها ، ويكون التعويض من حق البنك وحده ، وليس للعميل حق فيه إن حدث موجب التعويض قبل إنتقال الملكية للعميل

	شرائها من البائع الأصلي .	
تحمل المخاطرة	يبدأ إلتزامه بالسداد فور توقيع العقد ، ويطالب بذلك بصرف النظر عن وصول السلعة أو عدم وصولها ، وبصرف النظر عن سلامة هذه الأمور لا تهم البنك التقليدي في شئ	إذا هلكت السلعة أو لم تصل ليد العميل لأي سبب من الأسباب ، فإن العميل لا يكون مطالباً بدفع أي مبلغ تجاه البنك
المماطلة	فإن البنك التقليدي يحصل على فائدة التأخير ويتمتع بتلك الزيادة لصالحه وتسجل في حساباته خلافاً للبنك الإسلامي .	إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط ولا يجوز للبنك أن يلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحه ، مع أن بعض البنوك الإسلامية تشترط على العميل دفع مبلغ أو نسبة من الدين تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئات الرقابة الشرعية للبنك

المصدر : بن إبراهيم الغالي - أبعاد القرار التمويلي للإستثمار - ص 87

أهمية تحليل المخاطر في القرارات الإستثمارية والمالية :-

إن المخاطرة متغير أساس لكل العمليات المالية ، وملازمة لأي مراحل إتخاذ القرار (13) والهدف من تحليل المخاطر هو التعرف على وجود الخطر وقياسه للتأكد من أن متخذ القرار سيحصل على

التعويض المناسب والملائم لمقدار ما يتحمله من المخاطر (14) ، ويسمى هذا التعويض بعلاوة المخاطرة ، وليس الهدف من التحليل تجنب المخاطرة أو تفاديها ، لأن ذلك مستحيل .

وإذا عدنا لمقولة اللورد كينز أن سعر الفائدة يعيق الإنتاج ، هذه الحقيقة مبناها أن الإقتصاد الرأسمالي الربوي بتثبيته لنسبة الربح في التمويل وغيره أصبح معوقاً للإنتاج لأن نسبة الفائدة تغري مالكي الأموال إلى إدخال أموالهم المصارف بأرباحها الربوية الثابتة والمضمونة منها ، ولكن واقع الحال أثبت عدم صحة ضمان الأموال التي يتم إيداعها لدى المصارف على الطريقة الرأسمالية الربوية ، وهذا يفسره إنهيار البنوك العالمية العملاقة في الغرب عموماً وفي الولايات المتحدة على وجه التحديد .

أما الإقتصادي الألماني سيلفيو الذي قرر أن نمو رأس المال يعيقه معدل الفائدة على النقود . وهنا يتفق الرأيان في النتائج حيث أن مالكي الأموال يفضلون وضع أموالهم في المصارف ويخشون مخاطر الإستثمار في القطاعات الإنتاجية الهامة جداً لنمو وتحسين الإقتصاد وبلوغ الرفاهية الإقتصادية .

وحقيقة أنه كلما قلت الفوائد الربوية كلما زاد الإنتاج ، ويرى الباحث أن توجيه الأموال نحو القطاعات الإنتاجية هو الهم الأكبر الذي يجب أن توجه إليه كل الطاقات الفكرية والعلمية والبحثية والمالية حتى يبتعد العالم بأمان من مخاطر الإفلاس والإنهيارات المالية والإقتصادية التي ضربت العالم الآن بدءاً من الولايات المتحدة ، مروراً باليونان وأسبانيا وإيطاليا والقائمة تطول يوماً بعد يوم ولا ندري إلى متى يبدأ التعافي المالي والإقتصادي .

Production is Creation فالإنتاج كما يرى الباحث هو الذي يصنع المنافع

وما سوى الإنتاج يصبح عبئاً على العمليات المالية والإقتصادية آجلاً أم عاجلاً . Utilities

وهذه المخاطر التي تحقق بالإستثمار من خلال النظام الربوي إنما تتحقق من خلال النظرية الكلية للإقتصاد الرأسمالي وآلياته الربوية وإجراءاته المتعسفة في الحصول على المال الإستثماري . وقد حاول المفكرون إنتشال الإقتصاد الغربي من الأزمة الحالية بإقتراح تقليل الفائدة إلى 1.5% ثم إلى 1% لكن دون جدوى ، لأن التراكمات المالية قد إستفحلت وأصبحت في أيدي من لا يرحمون ساقطاً أو ضعيفاً ، فالمعالجات التي أقتُرحت لسد الفجوات في الخسائر لم تجد نفعاً لا في قطاع السيارات ولا في قطاع البنوك ولا حتى في إقراض الدول المنهارة مالياً وإقتصادياً .

جدول رقم (3) التمويل المصرفي للمصارف السودانية حسب الصيغ

الصيغ	متوسط النسبة (1996م . 2002م)
المربحة	43.5
السلم	5.1
المشاركة	29.8
المضاربة	4.6
أخرى	15.2
إجمالي	100

Bank of Sudan (BOS) Annual Reports different issues

تحليل المخاطر من خلال الجدول رقم (3) :

1. إن نسبة المربحة في الجدول تساوي 43.5% وهي نسبة عالية جداً من عمليات التمويل

المتاحة في البنوك السودانية لكن السؤال هل تذهب نسبة مقدرة من هذه النسبة إلى الإنتاج

في الزراعة والصناعة ؟ وكم هذه النسبة ؟ .

2. إن نسبة المشاركة تساوي 29.8% من عمليات التمويل المتاحة في البنوك السودانية .
3. إن نسبة السلم هي 5.1% وهو من صيغ البيع التي لها علاقة بالعمليات الإنتاجية ولكنها سبة ضئيلة جداً إذا قورنت بالنسب التي تضح في تمويل العمليات غير الإنتاجية.
4. إن نسبة المضاربة في البنوك السودانية تساوي 4.6% في الفترة من 1996م - 2002م من خلال الجدول رقم (3) . وهذه النسبة رغم ضعفها لكنها أيضاً لا تصب في صالح تمويل العمليات الإنتاجية ، فتمويل العمليات الإنتاجية هو الهدف الذي ينبغي أن توجيه نحوه كافة الطاقات والجهود وإعطائه الأولوية القصوى .
5. إن تمويل العمليات الأخرى تساوي 15.2% وهي نسبة لا بأس بها وربما ساعدت في تمويل العمليات الإنتاجية التي تساهم بدرجة إيجابية في تحريك العمليات ذات الأهمية الأساسية في تحريك وتقوية القدرات المالية والتمويلية لدى المصارف .
- يرى الباحث أن تحليل الجدول رقم (3) عاليه بصفة عامة لمس الصيغ الإسلامية التي تم تطبيقها في مؤسسات التمويل ، ولكن النسب تشير إلى أن هناك صيغ لابد أن يبنى عليها التوجه العلمي المطلوب تثبيته كنموذج يجب أن تسير عليه معظم مؤسسات التمويل فنسبة السلم تعد من النسب الهامة التي يحتاجها معظم العاملين في المشاريع الإنتاجية وهم قوة منتجة هائلة ، فلا بد من توجيه مؤسسات التمويل نحو هذه الصيغة لعلاقتها المباشرة برفع معدلات الإنتاج والإنتاجية ، وهي من الصيغ المعول عليها كثيراً في أحداث التعافي للإقتصاد في وقت وجيز إذا أحسنت تلك المؤسسات التعامل معها بعقلية ثاقبة وواعية ومدركة لأهميتها للمنتجين ، وبالتالي هي أيضاً مهمة جداً لتقوية مؤسسات التمويل بل وبصورة ملموسة ومحسوسة كذلك.

وعموماً إن نسبة المشاركة جيدة وهي من الصيغ الإسلامية التي تشجدهم التعاون والتكافل في الحصول على التمويل بل والمشاركة في تقوية مؤسساته كذلك لأن نسبة المشاركة تعني أن يعود جزء من هذه النسبة لمؤسسة التمويل كما يعود جزء منها لصالح طالبي الحصول على التمويل .

وواضح أن المؤسسات المصرفية ونعني بها المصارف ، والتي وفقاً للقانون ينبغي أن تطبق الصيغ الإسلامية ومنها القرض الحسن ، ولكن الجدول خلا تماماً من هذه الصيغة ، وهذه الصيغة تعطي مصداقية كبيرة عن مدى التعامل وفق الصيغ الإسلامية في المؤسسات التمويلية.

تحليل الجدول رقم (2) الخاص بالفرق بين القرض الربوي والمربحة المصرفية بينالجدول أربعة مجالات أجريت عليها المقارنة وهي :

1. المديونية

2. التأمين

3. تحمل المخاطرة

4. المماثلة

أجريت مقارنة لهذه المجالات من خلال (أ) القرض الربوي (ب) بيع المربحة

1. ففي مجال المديونية أنه من خلال القرض الربوي تلك المديونية تكون واجبة السداد

على العميل الذي يأخذ القرض الربوي بمجرد توقيعه على القرض الربوي ويصبح العميل

المدين مطالباً بسداد الدين بغض النظر عن إستلامه السلعة الخاصة بذلك الدين سواء

إستلمها أم لم يستلمها . وهنا يوجد خلل كبير في أن الزمن يحسب لصالح مؤسسة التمويل

وهو هنا المصرف ، وليس هنا حافز مادي أو معنوي لطالب الدين أو العميل الذي أخذ

القرض ، فهو قد يخسر عامل الزمن منذ البداية ، بينما المصرف قد يكون مدركاً للمخاطر

التي تحيط بديون التمويل ولكنه ليس مطالباً بإبراز تلك المخاطر للعميل ، ويرى أن العميل مضطراً لأخذ ذلك الدين بمخاطره تلك .

أما صيغة المربحة فترى أن المديونية لم تتحقق عند توقيع وثيقة الوعد بالشراء إلا بعد دخولها في ملكية البنك أولاً ، ثم يتم بيع المربحة مع العميل ومن ثم تسليمه لها ثانياً ، وقد يتحقق هذا التسليم في مرحلة متأخرة لاحقة ، وقد تأخذ هذه الفترة عدة شهور بعد توقيع العقد بالشراء ، وهنا توجد فترة زمنية قد تطول ، وقد تقصر ، وعليه ففي صيغة المربحة يتمتع العميل الطالب للتمويل لفترة سماح لا يكون في هذه الفترة مطالب بالسداد كما في حالة القرض الربوي ، ، لاشك أن هذه ميزة كبيرة لصيغة المربحة أفضل من صيغة القرض الربوي عند التمويل .

2- التأمين : والمقصود به هنا التأمين على السلعة . ففي حالة القرض الربوي : بعد إبرام عقد القرض الربوي يتولى العميل شراء السلعة من البائع الأصلي تحت مسؤوليته الكاملة ، وهو الذي يتحمل مخاطر هلاك السلعة قبل تسلمها ، فهو إذن يتولى التأمين على السلعة من ماله الخاص الذي حاز عليه من التمويل في مرحلة شرائها من البائع الأصلي ، وهو هنا يتحمل مخاطر كبيرة قد تكون سبباً في رفع تكلفة التمويل ، بل في أن تكون خطرة على العملية التمويلية بكاملها حيث أن زيادة العبء المالي المتحقق من المخاطرة قد يتسبب في فشل المشروع منذ البداية أما عند إبرام العميل وعداً بشراء السلعة بالمربحة من البنك الإسلامي فإن التأمين على السلعة يكون من مسؤولية البنك في مرحلة التمليك ، وهو أي البنك هو الذي يتحمل أي مخاطر تتعلق بها ، ويكون التعويض من حق البنك ، وليس للعميل حق في التعويض إن حدث مجب التعويض قبل إنتقال الملكية للعميل .

3- تحمل المخاطر : ونعني بهذا من يتحمل المخاطرة إذا حدثت ؟ ففي حالة القرض الربوي يبدأ التزامه بالسداد فور توقيع العقد ، ويطالب بذلك بصرف النظر عن وصول لاسلعة أو عدم وصولها ،

ويعتبر النظر عن سلامة هذه السلعة أو وجود عيوب فيها ، فهذه الأمور لا تهم البنوك التقليدية في شيء.

أما في حالة بيع المربحة إذا هلكت السلعة ولم تصل إلى يد العميل لأي سبب من الأسباب ، فإن العميل لا يكون مطالب بدفع أي مبلغ تجاه البنك ويرى الباحث أن في هذا عدالة في تحمل المخاطرة ، فليس من العدالة أن يتحمل العميل المخاطرة والسلعة عند هلاكها قبل أن يستلمها . وهذه أيضاً ميزة نسبية في صيغة المربحة على القرض الربوي الذي يتم منحه من البنك التقليدي وفق النظام الرأسمالي المصرفي .

4- المماثلة : إذا حدثت المماثلة ، فإن البنك التقليدي يحصل على فائدة التأخير ويتمتع بتلك الزيادة لصالحه وتسجل في حساباته خلافاً لما يحدث في البنك الإسلامي ، أما في حالة بيع المربحة أي وفق صيغة المربحة الإسلامية إذا وقعت المماثلة من العميل المدين بأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط ، وهنا رغم أن المماثلة حدثت من العميل طالب الدين بأقساط فهو لا يحاسب إلا بمبلغ الدين فقط ، ولا يجوز للبنك أن يلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحه ، مع أن بعض البنوك الإسلامية تشترط على العميل دفع مبلغ أو نسبة من الدين تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئات الرقابة الشرعية للبنك ، ويرى الباحث أن هذه النسبة مؤداها تنفق في وجوه الخير ، ولا شك أن هذه تربية أخلاقية وتكافلية وتعاونية راقية ويجب الأخذ بها خاصة في مجتمعاتنا الحديثة حيث مالت النفوس إلى الشره المادي كثيراً ونسى الناس أو تناسوا أهمية التكافل بين أفراد المجتمع غنيهم وفقيرهم لتحقيق النمو والتنمية وإحداث سلوكيات إنسانية عميقة داخل النفس الإنسانية بإعلاء قيم النجدة والإيثار ومساعدة المحتاجين بأي صورة من الصور .

يرى الباحث أ، إلقاء الضوء على صيغ التمويل الإسلامية كلها أو بعضها جزئية هامة يجب

إستصحابها عند ممارسات عمليات التمويل أو الإستثمار والعمليات التشغيلية في العمليات الإنتاجية

للمنشآت بأنواعها المختلفة ، لأن هذه الصيغ تعتبر أساليب حديثة وقيم وأفكار تتكامل وتتعاقد لتكون منهاجاً مالياً يعمل على كبح جماح مخاطر التمويل على المدينين القريب والبعيد .وتأسيساً على هذه المؤشرات العلمية يمكن الوصول للآتي لإثبات فرضيات الدراسة :

1. إن إعتراف الإقتصادي الإنجليزي كينز صاحب النظرية العامة أن إرتفاع سعر الفائدة يعيق

الإنتاج ونستنتج منها أن الفائدة الربوية ترفع تكلفة التمويل .

2. وإن إعتراف المفكر الإقتصادي الألماني سيلفيو جيزل أن نمو رأس المال يعيقه معدل الفائدة

ويستنتج منها أيضاً ان الفائدة ترفع تكلفة وتزيد من مخاطر التمويل وهذان الإعترافان يثبتان

صحة الفرضية الأولى التي تنص على أن إتباع الهندسة المالية الإسلامية تقلل تكلفة التمويل

لأنها لا تنتهج الفائدة الربوية وكذلك تثبت الإعتراقات صحة الفرضية الثانية التي تنص على

: تقلل الهندسة المالية الإسلامية مخاطر التمويل.

نسبة لأن إنتهاج مبادئ أهداف الصيغ المالية الإسلامية كالمشاركة والمرابحة في النظام المصرفي

ومؤسسات التمويل بصورة واسعة وعند التجربة إتضح أن هذه الصيغ تسهم في إستقرار المؤسسات

المالية بجذبها لرؤوس الأموال من خلال تحريكها للعمليات الإنتاجية وذلك يتيح قدرة الهندسة المالية

الإسلامية على تحقيق الأرباح في المنشأة ، فالمرابحة في المصارف ونسبة التعامل فيها تقترب من

44% وهي نسبة كبيرة ، وهذه النسبة تساهم في إبعاد المخاطر عن المصارف خاصة إذا علمنا أن

الأزمة ظهرت أيضاً حدثها في إفلاس النظام المصرفي وفي الولايات المتحدة وحدها تم إفلاس 106

مصرف .

وعليه تساهم الهندسة المالية في إثبات صحة الفرضية الثالثة التي تنص عباراتها أن : تساهم

الهندسة المالية الإسلامية بقدر وافر في تحقيق الأرباح بالمنشآت .

ومع العام 2000م ظهرت بوادر مسلسل إفلاس المؤسسات في الغرب الذي شمل قطاعات

واسعة من القطاعات المؤثرة على الإستثمار والتمويل وكافة الأنشطة ومن ذلك :

1- سقوط شركة أنرون - عملاق الطاقة الأمريكي

2- سقوط عملاق الرهن العقاري الأمريكي فاني ماي

3- سقوط وورلد كوم

ويرى الباحث أن سقوط كبريات المؤسسات المالية في الغرب بهذه الصورة الدراماتيكية يلقي

بإنعكاساته السالبة على حركة الأموال في مقلب الأيام ، وتزداد الحاجة يوماً بعد يوم إلى

إجراء تغييرات عميقة في مآلات هذه المخاطر والسعى حثيثاً لإيجاد حلول سريعة لهذه الأزمة

بالصورة التي توقف نزيف مزيد من الإنهيارات ووضع أرضية صلبة لبنیان جديد يقدم حلولاً

مقنعة للتخلص من أثارها.

النتائج والتوصيات :

النتائج التي تم التوصل إليها :

أولاً : من خلال الدراسة والدراسات السابقة تبين أن المخاطر التي حدثت للاقتصاد العالمي

وأدت إلى الانهيارات العالمية للمنشآت والمؤسسات في الغرب سببها هو النسبة الربوية الثابتة على

التمويل وهي نسبة الفائدة على رؤوس الأموال مما زاد مخاطر على حركة رؤوس الأموال.

ثانياً : أسعار الفائدة تعيق الإنتاج وتكبل الاقتصاد الرأسمالي والعالمي من الانطلاق وهذا ما

أعترف به الاقتصادي الإنجليزي كينز الذي يقول إن ارتفاع سعر الفائدة يعيق الإنتاج.

ثالثاً : نمو رأس المال يعيقه معدل الفائدة على النقود وهذا هو رأي المفكر الاقتصادي الألماني

سيلفيو جنزل.

رابعاً : إن تقليل نسبة سعة الفائدة على النقود والتمويل تساهم في تقليل المخاطر ولكنها تحتاج لمساعدة من إجراءات أخرى تساهم في إزاحة العوائق أمام المستثمرين للمساهمة في حل المشكلات المالية والاقتصادية المحدقة بالاقتصاد مما يزيد الاطمئنان إلي السياسات المالية وربطها بالعمليات الإنتاجية.

خامساً : أن توفير التدفقات النقدية للعمليات التشغيلية في المنشآت يحتاج لدراسة عميقة لمدى مقدرة المنشآت على توليد تلك المنشآت للسيولة المطلوبة للعمليات التشغيلية وذلك للاطمئنان على ربحية المنشآت.

سادساً : تتحقق ربحية المنشآت عندما تكون البيئة الاقتصادية والتمويلية جاذبة وميسرة من خلال الدراسات المعدة للجدوى الاقتصادية والمالية لتلك المنشآت وأنها تستطيع دفع التزاماتها المالية في التوقيت الملائم والمحدد.

سابعاً : هناك الآن أزمة اقتصادية ومالية طاحنة تجتاح العالم بأسره ولا بد من دراسة أسبابها ومعالجتها بالطرق العلمية المبتكرة والذكية بعيداً عن الأساليب التقليدية الفاشلة التي أوصلت الاقتصاد العالمي والمالي إلي هذه الحالة.

ثامناً : إن الهندسة المالية الإسلامية هي البديل المناسب للأزمة الاقتصادية والمالية العالمية وفق ثلاثة شروط إذا تم التركيز عليها :

أ. جانب التدفقات النقدية عن العمليات التشغيلية.

ب. جانب التدفقات النقدية عن العمليات الاستثمارية.

ج. جانب التدفقات النقدية عن العمليات التمويلية.

التوصيات :

أولاً : يجب أن تكون هناك خطة مدروسة يشارك فيها العلماء وأهل الخبرة والدراية والمؤسسات

المعنية بالتمويل التي لها القدرة على التكيف مع متطلبات التمويل حاضراً ومستقبلاً.

ثانياً : إن صيغ المشاركة والقرض الحسن من أكثر الصيغ الإسلامية جاذبية إذا أحسن

استغلالها لمصلحة بناء بنية مالية قوية في المنشآت بعيداً عن شبح الخسائر والإفلاس.

ثالثاً : وضع نموذج أو نماذج ناجحة لصيغ المشاركة والغرض الحسن حتى يتم الاحتذاء بها

وتطبيقها بصورة صحيحة تحقق أهدافها في أبعاد المخاطر عن الاقتصاد العالمي والمالي.

رابعاً : هناك رؤوس أموال إسلامية، أي يملكها المسلمون بالعالم وهي رؤوس أموال كبيرة جداً

ويمكن توجيهها لقيام نماذج مالية ناجحة سواء في الغرب أو داخل الدول التي تطبق الصيغ الإسلامية

والاقتصاد المالي الإسلامي.

خامساً : إن يتنادي العلماء والباحثون ذوو الإلمام بأهداف ومرامي الهندسة المالية الإسلامية

إلى مؤتمر علمي يقيم الوضع الاقتصادي المالي داخلياً وخارجياً وكيفية جذب رؤوس الأموال لإزالة

مخاطر التمويل المصاحبة للتمويل وفق الفوائد الربوية التراكمية التي أقعدت بمقدرات المؤسسات

وساعدت في إفلاسها وانهيارها.

المصادر والمراجع :

1/ وليد محمد عبدالله - دور المعلومات المحاسبية في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي - رسالة

ماجستير في المحاسبة 2003 م .

2/ محمد على همام - دور صيغ التمويل الإسلامية في الحد من مخاطر التمويل المصرفي - رسالة

ماجستير في المحاسبة غير منشورة - جامعة الزعيم الأزهرى 2004 م .

3/ سالم يسلم محفوظ - إستخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بمخاطر التمويل المصرفي -

رسالة ماجستير في المحاسبة المالية غير منشورة 2011م .

4/ يوسف محمد يوسف - مدى قدرة المراجع الخارجي في تحديد حجم مخاطر التمويل المصرفي -

رسالة ماجستير غير منشورة - جامعة الزعيم الأزهرى 2005م .

5/ ياسر عبدالحميد النور - دور التحليل المالي في صنع قرارات الائتمان والتنبؤ بمخاطر التمويل

المصرفي - رسالة ماجستير غير منشورة - جامعة أم درمان الإسلامية 2006م .

(لتمويل المشروعات Venture Capital /6 بدرالدين عبدالرحيم إبراهيم - صيغة الفينشركابيتال)

الصغيرة - مجلة الدراسات المصرفية والمالية - أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية 2009م

7/ بدرالدين عبدالرحيم إبراهيم - المرجع السابق ص 48 .

8/ بدرالدين عبدالرحيم إبراهيم - المرجع السابق ص 49 .

9/ عزالدين مالك الطيب محمد - دور الإقتصاد الإسلامي في علاج الأزمة المالية - مجلة الدراسات

المصرفية والمالية - أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية 2009م .

10/ بن إبراهيم الغالي - أبعاد القرار التمويلي والإستثماري في البنوك الإسلامية (عمان : دار

النفائس للنشر والتوزيع 2011م) ص 20 - 21 .

11/ عبد السميع المصري : نظرات في الإقتصاد الإسلامي (القاهرة : دار الطباعة والنشر الإسلامية

بدون سنة نشر) ص 81 .

12/ عبد السميع المصري المرجع السابق .

13/ Eric Stephany : Larelation Capital – risqué / PME fondement at partique

lieredition de .

14/ http : www.elgasi.com / artick80htm

نموذج قياسي للعوامل المؤثرة على التضخم في السودان باستخدام السببية خلال الفترة (1990-2015م)

د. زينب بشير علي عبد الله
قسم الاقتصاد

د. أنس قريب الله أحمد إبراهيم
قسم الاقتصاد القياسي والإحصاء الاجتماعي
Anas3337@gmail.com
Zeinabbashir@gmail.com

المستخلص

هدفت هذه الدراسة الى بحث العلاقة طويلة الاجل بين الناتج المحلي الإجمالي، معدل البطالة وسعر الصرف وبين التضخم، استخدمت الدراسة أسلوب التكامل المشترك ونموذج تصحيح الخطأ واختبار السببية لتقدير العلاقة بين المتغيرات. وتشير النتائج الى وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات، كما أن المتغيرات متكاملة من الدرجة الأولى ، كما أظهرت النتائج وجود علاقة سببية ذات اتجاه واحد بين الناتج المحلي الإجمالي والتضخم وبين سعر الصرف والتضخم، وبين التضخم والبطالة، وأيضاً توصلت الدراسة إلى أن ارتفاع سعر الصرف بنسبة 1% يؤدي الى انخفاض معدلات التضخم بنسبة 0.012، ومن أهم التوصيات ضرورة وضع برنامج اقتصادي يتم من خلاله تحقيق الاستقرار الاقتصادي بمراعاة العوامل المؤثرة على التضخم.

Abstract

This study aims to Examine the long-term Relationship between(Gross Domestic Product) GDP, unemployment rate, Exchange Rate and Inflation. At This study used the method of co-integration, Error Correction Model(ECM) and Granger causality test to estimate the relationship between variables. The results show that there is a correlation between the variables. The variables are also integrated in the firstly stage. The results also showed a one-way causality relationship between the GDP and inflation, between the exchange rate and inflation, and between inflation and unemployment. The study findings out that increase exchange rate with 1% that leads to a decrease in inflation rates by 0.012, and the most important recommendations to organize economical program to stabilize economical stability taking into account the factors affecting inflation.

المقدمة:

تبرز أهمية التضخم كمفهوم إقتصادي لانه ينتج عن الارتفاع العام والمستمر في الاسعار. ومشكلة التضخم بالنسبة للاقتصاد النامي هي مشكلة هيكلية وهنالك رؤيتان لهذه الظاهرة الرؤية الاولى تحصر التضخم في اطار الظاهرة النقدية اى انه نقود كثيرة تطارد سلع قليلة أما الرؤية الثانية ترى انه اختلالات هيكلية داخل بنيان الاقتصاد القومي وهذه الرؤية أقرب الى الواقع العملي اذ انها تنتظر للظاهرة الاقتصادية التضخم في اطار كلي وهو أيضاً يمثل فجوة بين الطلب والعرض. تحاول الدراسة من خلال مجموعة جوانب ومفاهيم اقتصادية تغطية هذا المفهوم مروراً بأسبابه وأنواعه واثاره والسياسات النقدية والمالية لمعالجته بشكل فعال يخدم النشاط الاقتصادي. مشكلة الدراسة:

يعتبر التضخم أحد المؤشرات الاقتصادية التي يمتد تأثيرها الى نطاق واسع في مختلف القطاعات الاقتصادية. هنالك الكثير من العوامل المؤثرة على معدلات التضخم في السودان والتي تؤثر على المتغيرات الاقتصادية الاخرى. وهذه الظاهرة لها اثارها السالبة والموجبة، لذلك السؤال الذي يطرح نفسه هو

ماهي العوامل المؤثرة على معدلات التضخم في السودان خلال الفترة 1990-2015م

فروض الدراسة:

علاقة التضخم بمعدل سعر الصرف عكسية.

يرتبط التضخم بعلاقة عكسية مع الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي.

علاقة التضخم بالبطالة عكسية.

هنالك علاقة تبادلية بين التضخم ومتغيرات الدراسة.

أهمية الدراسة:

تتبع الأهمية من الدور الذي يلعبه التضخم على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، ووجود هذه الظاهرة في الاقتصاد له اثار سالبة وموجبة ولكن الاثار السالبة أكثر من الموجبة ولا بد من معرفة العوامل المؤثرة على التضخم حتى يستطيع صانعو السياسة والدارسين الوقوف عليها ومعرفة أيهما ذات أثر كبير على معدلات التضخم.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة للاتي:

1- الوقوف على السياسات التي أتبعتم لخفض معدلات التضخم

2- معرفة الاثار الناجمة عن زيادة معدلات التضخم

3- الوقوف على العوامل المؤثرة على التضخم في السودان خلال فترة الدراسة

4- استخدام التحليل الكمي للوصول لنتائج الدراسة ومحاولة استخلاص النتائج

منهجية الدراسة:

يقوم البحث على اساس المنهج الوصفي والتحليلي من خلال تكوين نموذج قياسي للتضخم في السودان وكذلك تحديد اتجاه العلاقة بين التضخم والمتغيرات الاقتصادية باستخدام اختبار السببية واختبار نموذج تصحيح الخطأ.

تنظيم البحث:

يحتوي البحث على ثلاثة اقسام يحتوي القسم الاول على الدراسات السابقة، والثاني على الاطار النظري، والثالث على النتائج والتوصيات.

القسم الاول الدراسات السابقة:

اجريت العديد من الدراسات، اهمها دراسة محمد مصطفى محمد (2016)، محددات التضخم في السودان التي تناول محددات التضخم في السودان، متمثلاً في أثر عرض النقود والنااتج المحلي الاجمالي ، سعر الصرف، عجز الميزانية على التضخم في السودان ، استخدم الباحث كلاً من المنهج التاريخي والمنهج الوصفي بالاضافة الى المنهج الاحصائي. توصل البحث الى جملة من النتائج أهمها ان السبب في ارتفاع معدلات التضخم هو ارتفاع عجز الميزانية . اوصت الدراسة بالاهتمام بمعالجة عجز الميزانية العامة وذلك باتباع سياسات تقلل من الانفاق العام وزيادة الايرادات.

وايضاً دراسة أميرة عبد السلام، محمد بشير (2010م) محددات التضخم في السودان خلال الفترة 1980-2008 حيث قام الباحث باتباع المنهج الوصفي ومنهج الاقتصاد القياسي في التحليل. من أهم النتائج ان أسعار الواردات ليست لها تأثير على دالة التضخم في السودان خلال الفترة محل البحث. ان أفضل نموذج لدالة التضخم في السودان خلال فترة الدراسة هو النموذج النصف لوغريتمي الذي يضم لوغريثم التضخم وكل من الناتج المحلي الاجمالي وعرض النقود والدين الخارجي. من أهم التوصيات ضرورة استخدام بيانات سلاسل زمنية طويلة المدى لتجنب المشاكل التي تصاحب الدراسة. اى الوصول الى نتائج صحيحة .

وايضاً دراسة الاء الفاضل أحمد، تحليل التضخم في السودان خلال الفترة 1980-2013م هدفت هذه الدراسة الى دراسة وتحليل محددات التضخم في السودان في الفترة 1980-2013م. استخدمت الدراسة أسلوب التكامل المشترك ونموذج تصحيح الخطأ لتحليل محددات التضخم في

الاجلين الطويل والقصير. وقد أظهرت نتائج أسلوب التكامل المشترك أن عرض النقود والتضخم العالمي والانفاق الحكومي لهم تأثير ايجابي على معدلات التضخم في الاجل الطويل. وأظهرت نتائج الاجل الطويل ان هنالك علاقة.

وكذلك دراسة مصادر التضخم في المملكة العربية السعودية محمد بن عبد الله الجراح تقوم هذه الدراسة بتحري اهم العوامل المسببة للتضخم في المملكة العربية السعودية خلال الفترة من 1979 الى 2007 وذلك ضمن اطار نموذج العرض الكلي والطلب الكلي وباستخدام الطرائق القياسية الحديثة، وتوصلت الدراسة الى اهمية العوامل المرتبطة بالعالم الخارجي (انتاج العلم الصناعي، الاسعار العالمية للصادرات، ودرجة الانفتاح) في شرح معدلات التضخم في المملكة في الاجلين الطويل والقصير، مما يدل على تشابك الاقتصاد المحلي مع نظريه العالمي. كما اظهرت النتائج ايضا ان السياسة النقدية تؤدي دورا مهما في التأثير في معدل التضخم سوا في الاجل القصير او الطويل.

ثم دراسة علي درب كسار الحيايلى قياس وتحليل بعض العوامل المؤثرة في التضخم في العراق الفترة من 1992 الى 2002 هدف البحث الى تحليل التأثير الكمي للعوامل الداخلة في احد النماذج الاقتصادية للتضخم التى تعد الرقم القياسي لاسعار المستهلك احد مؤشرات التضخم، من خلال تاثره بجملة عوامل منها الرقم القياسي لسنة سابقة وسرعة نمو سعر الصرف للعملة المحلية مقابل العملة الاجنبية فضلاً عن معدل نمو رصيد العملة الصادرة من البنك المركزي، توصل البحث الى نتائج تؤكد امكانية استخدام الارقام القياسية كمؤشر للتضخم اذا استوفت بعض الشروط بعد حسابها بصيغ دقيقة وأن تغير سنة الاساس مشروط بمرور مدة زمنية مناسبة تمكن من تلمس التغيرات الحاصلة.

القسم الثاني الاطار النظري:

مفهوم التضخم:

أن مصدر كلمة تضخم هو كلمة تضخم هو ضخم اي كبر أو زاد فالشئ المتضخم هو شئ غير مرغوب فيه، وكما يوجد في مجال الاقتصاد يوجد في مجالات اخرى.

تترخر الادبيات الاقتصادية بتعريف التضخم، فيعرف بعض الاقتصاديين التضخم على أنه ارتفاع في المستوى العام لاسعار السلع والخدمات مصحوباً بانخفاض القوة الشرائية للوحدة النقدية ومن البديهي لو كان المستوى العام لالاسعار مستقراً فان بعض الاسعار سوف ترتفع والبعض سينخفض على أنه خلال فترة التضخم يكون تأثير ارتفاع بعض الاسعار أكثر من تأثير البعض الاخر (جيمس جورتيني، ريجارد ص213).

يعرف كاردينير اكلي التضخم بأنه: الارتفاع المحسوس المستمر في المستوى العام للأسعار أو معدل الأسعار) ويضيف أكلي قائلاً: نعرف التضخم بأنه حالة الارتفاع المستمر في الأسعار وليس العالية، وبعبارة أخرى أن التضخم يعبر عن حالة عدم التوازن ويجب تحليلها وفقاً لمعايير حركية وليس بمعايير ساكنة. بينما يعرف كوتير التضخم بأنه ((الحالة التي تأخذ فيها قيمة النقود بالانخفاض أي عندما تأخذ الأسعار بالارتفاع))

كل هذه التعاريف تؤكد على أن المقصود بالتضخم هو ارتفاع الأسعار مشيرة الى وجود عدم التوازن بين العرض الكلي والطلب الكلي عند مستوى الأسعار السائدة مما يؤدي الى ارتفاع المستوى العام للأسعار.

كل هذه التعاريف تؤكد على أن المقصود بالتضخم هو ارتفاع الأسعار مشيرة الى وجود عدم التوازن بين العرض الكلي والطلب الكلي عند مستوى الأسعار السائدة مما يؤدي الى ارتفاع المستوى العام للأسعار.

يذهب بعض الاقتصاديون الى اعطاء تعاريف أخرى للتضخم فيفرون بين نوعين من التضخم المشي "walking" والتضخم الراكض "running" فيطلق اسم التضخم المشي عندما يكون الارتفاع في الأسعار بحدود 10.8% سنوياً، أما التضخم الراكض يحدث عندما يكون الارتفاع أكبر من ذلك بكثير.

ومن الملاحظ أن التعاريف اعلاه لا تشير الى أسباب التضخم بل تشير الى ظاهرة التضخم كنتيجة يراد بها الارتفاع المستمر في الأسعار (ضياء مجيد، ص 214-215)

لقد تعددت المفاهيم الاقتصادية في تحديد معنى لكلمة التضخم، ذلك لتعدد المعايير والاسباب المنشئة للظواهر الاقتصادية فمنهم من بنى تحديده لهذه الكلمة بناء على الاسباب، ومنهم من بنى تحديده على الخصائص والاثار المترتبة عليه، فالتعريف المبني على اسباب التضخم ينص على (أن التضخم هو زيادة معدل الانفاق والدخل) أما التعريف المبني على خصائص التضخم فينص على أن التضخم هو الارتفاع المستمر في الأسعار. (غازي حسين عناية، ص 11)

يقول بعض الاقتصاديين أن التضخم هو زيادة وسائل الشراء بين ايدي الجمهور دون أن يقابل ذلك زيادة في الثروة المنتجة، ويقول البعض الاخر أن التضخم هو ازدياد وسائل الدفع بنسبة اكبر من حاجة المعاملات.

إن المتأمل في مختلف التعاريف يستطيع أن يردّها كلها الى حقيقة واحدة وهي أن التضخم عبارة عن نقود كثيرة تطارد سلع قليلة (فاروق على البكدش، 1997، ص 101)

نستطيع أن نقول ليس لكلمة تضخم معنى واحد، أو مفهوم محدد بل اختلف تعريف التضخم باختلاف المقصود منه والزمن الذي ساد فيه.

خلاصة القول يمكن إعطاء تعريف شامل للتضخم وهو الارتفاع العام والمستمر في اسعار السلع والخدمات مصحوباً بانخفاض قيمة النقود أو القوة الشرائية للوحدة النقدية.

أسباب التضخم

للتضخم اسباب ظاهرة واخرى حقيقة، وكان ابن خلدون يري أن السبب الاساسي لحدوث التضخم هو زيادة تكاليف الانتاج وهو نفس الذي اشار اليه العالم البريطاني جون مينارد كينز، أما الكلاسيك كانوا يرون أن السبب الاساسي لحدوث التضخم هو زيادة كمية النقود بينما ذهب النقديون الجدد الى ان سبب التضخم هو ارتفاع معدل نمو كمية النقود عن معدل نمو حجم الانتاج من السلع والخدمات، وايضا عند قيام رجال الاعمال لرفع ارباحهم من خلال رفع اسعار السلع والخدمات تعني تعريض الاقتصاد للتضخم.

وتعتبر سياسة احداث عجز في الميزانية هي السبب الرئيسي لتقشي الظاهرة التضخمية والتمويل بالعجز هو وسيلة متعمدة تلجا اليها الحكومات وهي على علم باثارها الضارة ومن قبيل الافتراض أن ذلك سبيل لانعاش الحركة الاقتصادية وتوفير رواج الاشغال وتنفيذ برامجها المدنية أو العسكرية (غازي حسين عناية، ص102-104).

كذلك توسع البنوك في إصدار الائتمان هي أحد أسباب التضخم فقد ترى الحكومة أن السياسة المالية الحكيمة تقتضي في ظروف معينة إصدار القوانين التي تؤدي بالبنوك الى التوسع في الائتمان وفتح الاعتمادات ومنح القروض فتتنص مثلاً على تخفيض نسبة الاحتياطي النقدي الذي تلتزم بنوك الودائع بإيداعه للمصرف المركزي أو تخفيض الغطاء الذهبي، وبذلك تزداد قدرة البنوك في خلق الائتمان فيؤدي ذلك الى تضخم ينشأ عنه ارتفاع في الاسعار (فاروق علي البكديش، ص100).

أنواع التضخم

إن تعدد المفاهيم الخاصة لكلمة التضخم أدى الى وجود أنواع كثيرة ومتعددة للتضخم. فالتضخم في ظل قاعدة الذهب يحدث عندما يتدفق الذهب الى الداخل وبالتالي يحدث توسعاً في الائتمان وقد انتهى هذا النوع من التضخم بانتهاك قاعدة الذهب.

عند الحديث عن الأنواع المختلفة للتضخم يقتضي ان يكون حديثنا بناء على المعايير المختلفة في تحديد مفهوم هذه الظاهرة. وتتمثل المعايير في تحكم الدولة في جهاز الائتمان، تعدد القطاعات الاقتصادية، مدى حدة الضغط التضخمي، الظواهر الجغرافية والطبيعية، اختلاف النظم الاقتصادية وأخيراً مصدر الضغط التضخمي.

ففي ظل تحكم الدولة في جهاز الائتمان من خلال مراقبتها لتحركات المستويات للأسعار والتأثير فيها تظهر ثلاثة أنواع من الاتجاهات التضخمية يتسم النوع الاول منه بارتفاع حاد في الاسعار والأجور والنفقات الأخرى التي تتصف حركتها بالمرونة، ويظهر ارتفاع عام في الدخل النقدي وبالتالي ترتفع الأسعار بنسبة أكبر من زيادة التداول النقدي. قد تتدخل عوامل أخرى في المستويات العامة للأسعار، ومن ثمّ ظهور التضخم ومن هذه العوامل الأوضاع والظروف الاقتصادية السائدة في بعض القطاعات الاقتصادية وكذلك العوامل النفسية للأفراد. فمثلاً مطالبة العمال برفع معدلات الاجور بناء على ارتفاع الأسعار في قطاعاتهم الانتاجية يدفع المستثمرين والمنتجين لرفع أسعار منتجاتهم لتغطية تكاليف الانتاج المرتفعة ومنها ارتفاع الاجور وهذا بدوره يؤدي الى ارتفاع اسعار الحاجات الاستهلاكية ومن ثم الى تسهيل فتح الاعتمادات أمام المنتجين لزيادة انتاجهم مما يوفر لهم أرباحاً أكثر ويدفع العمال من جديد الى المطالبة برفع أجورهم.

فضلاً عن إندفاع المنتجين في القطاعات الزراعية ونتاج المواد الأولية الى رفع اسعار منتجاتهم مما يؤدي الى تراكم الارتفاعات السعريّة وانخفاض القيمة النقديّة للنقود المتداولة لانخفاض قوتها الشرائية.

اثار التضخم

اثار التضخم الايجابية:

يتفاعل التضخم كمتغير اقتصادي مع محيطه، وللتضخم مستويات مختلفة واثار متباينة تعكس مستوى التضخم وحدته، وبالرغم من اثاره السالبة على الاقتصاد وعلى المجتمع او علي بعض اعضائه، الا ان هنالك من يستفيد من حدوثه، فرجال الاعمال هم اكثر استفادته منه . لانه في ظل التضخم تترادى اسعار منتجاتهم بنسبة اكبر من زيادة تكلفة الانتاج في كل الاحوال.

الاثار الاقتصادية والاجتماعية للتضخم

ينتج عن التضخم كظاهرة اقتصادية اثار كثيرة تتعد في شمولها واهميتها الاقتصادية وهذه الاثار لها ابعادها الاقتصادية.

يؤثر التضخم علي العلاقة بين الدائنين والمدينين لانه يخفض القيمة الحقيقية للنقود وهي مقدار السلع التي يمكن الحصول عليها مقابل هذه الوحدة في انخفاض القوة الشرائية يترتب عليه اضعاف ثقة الافراد بالعملة وبالتالي اضعاف الحافز على الادخار وتقعد النقود وظيفتها كمستورد للقيمة وهنا يزداد التفضيل السلعي على التفضيل النقدي فيزيد ميل الافراد الى انفاق النقود على الاستهلاك الحاضر وينخفض ميلهم للادخار وما تبقى لديهم من ارصدة يتجهون الى تحويلها الى ذهب وعمليات اجنبية مستقرة القيمة والى شراء سلع معمرة وعقارات.

يعمل التضخم ايضا اعاد توزيع للدخول ويعتبر هذا الاثر اهم اثر لسيادة ظاهرة التضخم في اي اقتصاد، لانه يؤدي لتدهور المركز الاقتصادي لذوي الدخل الثابتة وشبه الثابتة وذلك لانخفاض دخولهم الحقيقية. فاصحاب الدخل الثابتة هم اصحاب المعاشات والاعانات وحملة الاسهم وشهادات الاستثمار واصحاب ودائع التوفير حيث يصعب تغير دخولهم في ظل ارتفاع الاسعار.

كذلك يؤثر التضخم على ميزان المدفوعات باحداث عجز به وذلك لزيادة الطلب على الاستيراد وانخفاض حجم الصادرات، فالزيادة التضخمية في الانفاق الحكومي وبالتالي الدخل النقدية يترتب عليها زيادة الطلب المحلي والاجنبي.

ومن ناحية اخرى يضعف التضخم مقدرة البلاد على التصدير لانه سوف يخفض من حجم السلعة القابلة للتصدير لزيادة الحافز على توجيه جانب منها الى السوق المحلي.

ايضاً يؤدي التضخم الى توجيه رؤوس الأموال الى فروع النشاط الاقتصادي التي لاتفيد في التنمية في مراحلها الاولى، وتنتج الى انتاج السلع التي ترتفع أسعارها باستمرار وهي عادة السلع الترفيهية التي يطلبها اصحاب الدخل العالية.

كما ينتج عن الارتفاع العام والمستمر في الأسعار ارتباك في تنفيذ مشروعات التنمية بسبب استحالة تحديد تكاليف انشاء المشروعات بصورة نهائية.

يؤدي نوع معين من انواع التضخم وهو المكبوت الى تشويه هيكل الاسعار في الدولة ويؤدي الى اضعاف كفاءة تخصيص الموارد. كما يؤثر ايضاً على سعر الفائدة برفعه مما يؤدي الى تقليل الاستثمار.

للتضخم ايضاً اثار اجتماعية فالضرر الذي يلحق باصحاب الدخل الثابتة كارباب المعاشات وحملة السندات يعتبر اثر اجتماعي ويستفيد اصحاب الدخل المتغيرة من تجار ومنتجين.

ايضاً يزيد التضخم من التفاوت في توزيع الدخل والثروات ويخلق توتر وتزمر اجتماعي بدرجة تهدد وجود الاستقرار الاجتماعي والسياسي كما ان الطبيعة التراكمية للتضخم تؤثر على الحياة الاجتماعية والسياسية لان طبيعته التراكمية تسيطر على قرارات رجال الاعمال وسلوك رجال الحكم.

سياسات مكافحة التضخم

طرحـت المدارس الفكرية الرئيسية، مواقفها من مكافحة التضخم، بالصورة التي تتسجم مع رؤية كل مدرسة لأسباب التضخم. ويتفق الاقتصاديون على أن السياسات المالية والنقدية الأقل توسعية تخفض معدل التضخم.

يرى الكنزيون ان السياسة المالية والنقدية يمكن ان تخفض معدل التضخم ويعتقدون ان مكافحة التضخم تتطلب تكاليف عالية. يرى أصحاب هذه المدرسة مكافحة التضخم من خلال تخفيض الانفاق العام وزيادة الضرائب لامتناع السيولة وتحديد الزيادات في الأسعار والأجور بشكل متوازي ومعتدل وقائم على أسس واقعية لكنه ذو طابع تحكيمي. أما الكنزيون يرون ان تخفيض معدل التضخم يقتضي تخفيضاً في معدل نمو عرض النقود. أما التكاليف المرتبطة بتخفيض التضخم فهي ليست كبيرة كما أقترحها الكنزيون ويعتقدون ان الانخفاض المنتظم في معدل نمو عرض النقود سوف يخفض معدل التضخم ويخفض توقعات العمال فيما يتعلق بمستوى الاسعار ونتيجة لذلك فان الافراد سوف يخفضون من طلبهم على الأجور.

يرى النقديون ان السياسة المتبعة لترشيد الأجور والاسعار التي يعتقد الكنزيون أنها سوف تخفض النفقات المرتبطة بتخفيض معدل التضخم لا تؤدي الى تخفيض تلك النفقات.

أما أصحاب مدرسة التوقعات الرشيدة اختلفوا بشدة مع النقديين والكنزيين وتعتبر هذه النظرية منطرفة في إشارتها الى ان تخفيض معدل التضخم ينطوي على تكاليف أقل.

بينما ذهب أصحاب نظرية جانب العرض مذهب منظري التوقعات الرشيدة، حيث يعتقد أصحاب نظرية جانب العرض ان السياسة النقدية الأقل توسعية مع تخفيضات في المعدلات الحدية للضرائب سوف تؤدي الى تخفيض معدل التضخم ويعتقدون أيضاً ان توقعات الأفراد سوف تتغير سريعاً عندما ينجز برنامج جانب العرض، ونتيجة لذلك تزيد الاجور والاسعار بسرعة أقل وتهبط أسعار الفائدة (مايكل ابدجمان، ص 225-227).

عموماً تتم معالجة التضخم باستخدام السياسة المالية و السياسة النقدية.

السياسة النقدية

تعرف السياسة النقدية على أنها مجموعة الوسائل التي تتبعها السلطات النقدية والمتمثلة في البنك المركزي لتوجيه كمية النقود في التداول الى التوسع أو التقلص حسب هدف السياسة النقدية. للسياسة النقدية نوعان هما السياسة الانكماشية والسياسة التضخمية ويتم استخدام كل واحدة بمعزل عن الأخرى وعلى حسب الظروف التي تمر بها الدولة.

يتم استخدام السياسة الانكماشية في حالة حدوث التضخم ويكون الهدف من السياسة هو تخفيض حجم السيولة المتداولة في السوق من خلال أدوات السياسة النقدية.

يمكن تقسيم ادوات السياسة النقدية الى أدوات رقابة فنية مباشرة وأخرى غير مباشرة، فالادوات المباشرة أو الكمية التقليدية، هي سياسة سعر الخصم، عمليات السوق المفتوحة والاحتياطي القانوني.

يعتبر الاحتياطي النقدي القانوني وسيلة مثلى للتأثير على حجم الائتمان في حالة جمود الأجهزة المالية والمصرفية. ويرى سايرز أن هذه الوسيلة فعالة في البلدان النامية التي تفتقر الى اسواق مالية كفوءة ومتطورة.

سياسة السوق المفتوحة أداة تقليدية تستخدم من قبل البنك المركزي في التحكم في عرض النقود. يقوم البنك المركزي بشراء وبيع الأوراق الحكومية وخصم الاوراق التجارية وشراء وبيع الصرف الاجنبي وبالتالي تتغير إمكانية هذه البنوك لخلق الودائع.

للسياسة النقدية وسائل أخرى وهي سياسة الودائع الخاصة وتتلخص في تجميد البنوك التجارية لجزء من ودائعها وأرصدها النقدية زيادة عن نسبة الاحتياطي القانوني رغبة من البنك المركزي في تغيير نسب الائتمان والقروض الممنوحة تخفيضاً للانفاق الكلي أو مضاعفته. أما الوسيلة الأخرى تتمثل في سياسة الحد الأقصى لسعر الفائدة وذلك عن طريق فرض حد أقصى لسعر الفائدة الممنوح من قبل البنوك التجارية على الودائع لديها للتحكم في حجم الانفاق النقدي الكلي.

السياسة المالية

تستخدم السياسة المالية الميزانية من ضرائب وقروض ونفقات عامة من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية وعلى رأسها التوازن والاستقرار الداخلي للاقتصاد.

للسياسة المالية أدوات لمعالجة التضخم هي الرقابة الضريبية، الرقابة على الدين العام ورقابة الانفاق العام.

الرقابة الضريبية هي جزء من السياسات المالية العامة في التحكم بعوامل الانفاق العام وكاحدى المتغيرات التي تستخدمها سياسة الميزانية في الرقابة على التضخم والكساد وتشكل هذه السياسة دعامة كبرى من دعائم سياسة الميزانية في مواجهة التقلبات الاقتصادية والسيطرة على حركات الضغوط التضخمية في الاقتصاد القومي تحقيقاً للاستقرار والنمو في الاقتصاديات النامية.

وتعتبر هذه السياسة ذات أثر فعال في ضبط حركات التضخم والانكماش وخاصة في البلدان النامية، التي تتصف اجهزتها المصرفية والمالية بالبدائية، والتخلف وذلك من حيث كونها أداة فعالة في تحقيق معدلات أعلى من الرقابة على مستويات الانفاق القومي من جهة ومن جهة أخرى كأداة تجميع لفوائض الميزانية.

السياسة المالية في رقابتها على الدين العام تعمل على سد العجز في منابع التمويل فهي تقوم بتحويل الموارد المالية أو القوة الشرائية الزائدة من القطاع الخاص للعام، وبالقدر الكافي لتثبيت الاستقرار للطلب الكلي الفعال عند مستوى التوظيف الكامل. وغالباً ما تلجأ السلطات الحكومية الى عقد القروض وطرح الأسهم والسندات للاكتتاب من قبل الجمهور تعضيداً لوسائل الرقابة المالية الأخرى.

الإنفاق الحكومي المباشر سياسة تستخدم كأداة من أدوات السياسة المالية لمحاربة التضخم.

نجد أن السياسة المالية والسياسة النقدية تكملان بعضهما البعض وخاصة فيما يتعلق بسياسة القرض العام والاصدار النقدي، في سبيل تحقيق التوازن والاستقرار الاقتصادي.

الإطار النظري للنموذج :

إن تكوين النموذج القياسي يتطلب تحديد العوامل المؤثرة التي يمكن أن تؤثر على المتغير التابع. تم في هذه الدراسة صياغة نموذج قياسي للتضخم لتتم عبره عملية التقدير. والنموذج الخطي التالي يوضح العوامل المؤثرة على التضخم في السودان.

يقوم الإطار النظري للنموذج على وجود علاقة عكسية بين المتغير التابع (التضخم) والمتغيرات المستقلة (سعر الصرف، البطالة والناجح المحلي الحقيقي).

معدل التغير في سعر الصرف ذا علاقة طردية بمعدلات التضخم أي كلما زاد معدل التغير في سعر الصرف كلما زادت معدلات التضخم وكلما انخفضت معدلات التغير في سعر الصرف كلما انخفضت معدلات التضخم.

يعرف سعر الصرف بأنه السعر الذي يتم عنده مبادلة إحدى العملات لدولة ما بعملات الدول الأخرى أو هو سعر العملة المحلية مقومة أوبدلالة العملة الاجنبية. ويتم شراء وبيع العملات الاجنبية في سوق الصرف الاجنبي.

سعر الصرف له انواع مختلفة منها سعر الصرف الرسمي وهو سعر دفترى ولايوضح سعر العملة الحقيقي في أسواق صرف العملات، أما التشجيعى يستخدم لتشجيع التجارة الخارجية وأيضاً هنالك نوع اخر لسعر الصرف يستخدم للاغراض المالية من أجل تحويلات رأس المال. أما سعر الصرف الثابت هو سعر محدد حيث تقوم البنوك المركزية ببيع وشراء العملات الاجنبية. تتدخل البنوك المركزية وتعديل سعر صرف عملتها اذا ثبت ان ذلك ليس هو السعر الواقعي أو سعر التوازن.

إضافة للانواع التي ذكرت أعلاه نجد سعر الصرف المرن أو العائم حيث يتم تحديده عبر آلية العرض والطلب.

انتهج السودان سياسة تخفيض سعر الصرف من أجل تشجيع الصادرات وتخفيض الواردات. هذه السياسة سوف تزيد الصادرات وتخفيض الواردات من الناحية النظرية فقط أما من الناحية العملية نجد ان تخفيض سعر الصرف أدى الى زيادة اسعار مدخلات الانتاج وبالتالي زيادة تكاليف الانتاج مما يفقد القدرة التنافسية للصادرات.

وهناك سياسة أخرى لسعر الصرف وهي سياسة تعويم سعر الصرف وذلك من خلال جعل السعر يتحرك بحرية تامة حسب تغير أوضاع العرض والطلب على النقد الاجنبي والسياسة الاخيرة لسعر الصرف هي تثبيت سعر الصرف وقد انتهج السودان السياستان (سياسة التعويم وسياسة التثبيت) بالاضافة الى سياسة تخفيض سعر الصرف (سعاد عبد السيد، ص 17-20).

توصيف البيانات

اعتمدت الدراسة علي بيانات سلاسل زمنية سنوية خلال الفترة 1990 حتى 2014 وتم الحصول على البيانات من بنك السودان المركزي.

متغيرات النموذج

Inf = التضخم.

Ex = سعر الصرف.

Gdp = الناتج المحلي الاجمالي.

U = معدل البطالة.

الشكل الرياضي للنموذج المستخدم

تأخذ دالة التضخم الشكل التالي:

$$INF = \alpha - \beta_1 GDP - \beta_2 EX + \beta_3 U + ET$$

ويتضمن تقدير المعلمات الخطوات التالية:

1- اختبار جذر الوحدة (Unit Root Test)

المتغيرات	الاختبار ADF	الاحتمال prob
التضخم	INF	0.466
	D(INF)	0.000
سعر الصرف	EX	0.718
	D(EX)	0.0718
الناتج المحلي الإجمالي	GDP	0.980
	D(GDP)	0.000
معدل البطالة	U	0.732
	D(U)	0.000

يتضح من الجدول السابق من نتائج اختبار استقرار البيانات (ADF) ان جميع بيانات متغيرات الدراسة كانت مستقرة عند الفرق الاول، عليه يمكن بكل وضوح رفض الفرضية الصفرية (H_0) التي تفيد بعدم سكون بيانات السلاسل الزمنية وقبول الفرضية البديلة (H_1) التي تفيد بان البيانات ساكنة وتخلو من مشكلة عدم الاستقرار وبالتالي تصلح لتطبيق طريقة المربعات الصغرى العادية.

2- اختبار التكامل المشترك

Date: 06/13/17 Time: 10:55				
Sample (adjusted): 1992 2014				
Included observations: 23 after adjustments				
Trend assumption: Linear deterministic trend				
Series: AA EX GDP INF MS U				
Lags interval (in first differences): 1 to 1				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
	0.05	Trace		Hypothesized
Prob. **	Critical Value	Statistic	Eigenvalue	No. of CE(s)
0.0000	95.75366	187.7909	0.991953	None *
0.0123	69.81889	76.87360	0.839628	At most 1 *
0.4598	47.85613	34.77770	0.553808	At most 2
0.6970	29.79707	16.21656	0.344126	At most 3
0.6346	15.49471	6.515485	0.236834	At most 4
0.5845	3.841466	0.299058	0.012918	At most 5
Trace test indicates 2 cointegratingeqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
	0.05	Max-Eigen		Hypothesized
Prob. **	Critical Value	Statistic	Eigenvalue	No. of CE(s)
0.0000	40.07757	110.9173	0.991953	None *
0.0042	33.87687	42.09590	0.839628	At most 1 *
0.4492	27.58434	18.56114	0.553808	At most 2
0.7722	21.13162	9.701075	0.344126	At most 3
0.5856	14.26460	6.216428	0.236834	At most 4
0.5845	3.841466	0.299058	0.012918	At most 5
Max-eigenvalue test indicates 2 cointegratingeqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

من خلال نتائج اختبار التكامل المشترك كما هو موضح في الجدولين اتضح ان هنالك علاقة
توازنية طويلة المدى بين التضخم والعوامل المحددة له، وذلك من خلال مقارنة كل من قيمة
(Trace) والقيمة العظمى (max) مع القيمة الحرجة عند مستوى معنوية 5%. او مقارنة
القيمة الاحتمالية. يلاحظ ان القيمتين هما أكبر من القيمة الحرجة وبالتالي لا يمكن رفض فرض
العدم والقائل بوجود تكامل مشترك عند المستوى الاول.

3- طريقة المربعات الصغرى العادية

<i>variables</i>	<i>ValueB</i>	T – STATISTIC	<i>SIG</i>
<i>Constant</i>	375.87	4.983	0.000
<i>GDP</i>	0.004	2.565	0.018
<i>EX</i>	-0.0183	2.698-	0.0135
<i>U</i>	-22.289	3.805-	0.001
<i>F</i>	16.024		0,000
$R^2=0,69$	$R^{-2}=0,65$	DW=1.76	

(INF) المتغير التابع التضخم

القاطع اشارته موجبة ومعنوي وذلك يتفق مع النظرية الإقتصادية.

أثبت التحليل أن زيادة الناتج المحلي الاجمالي في السودان بنسبة 1% يؤدي الى زيادة معدل كانت دالة (GDP) لتغير الناتج المحلي الاجمالي T. كما ان قيمة 0.004 للتضخم بنسبة 2.565 الامر الذي يؤكد الاثر الايجابي الذي T أيضاً عند مستوى معنوية 1% وبلغت قيمة يؤديه الناتج المحلي الاجمالي.

، (INF) والتضخم (EX) تشير النتائج الاحصائية الى وجود علاقة عكسية بين سعر الصرف . كما ان 0.018 حيث ان زيادة سعر الصرف بنسبة 1% يؤدي الى تقليل التضخم بنسبة الامر (-2.698) المحسوبة لهذا المتغير T يؤكد هذه النتيجة حيث بلغت قيمة T اختبار الذي يؤكد دلالتها الاحصائية عند مستوى معنوية 1%.

لقد جاءت إشارتها سالبة لتؤكد العلاقة العكسية بين معدل (U) أما فيما يخص البطالة البطالة ومعدل التضخم حيث بلغت قيمة معلمة هذا المتغير

وهذا يعني ان زيادة معدل البطالة بنسبة 1% يؤدي الى تقليل التضخم بمقدار (-22.289) الامر الذي يؤكد دلالتها 0.001 والقيمة الاحتمالية (-3.805) T حيث بلغت قيمة 22.289 احصائياً.

$$R^2=0.69$$

هذا يعني ان المتغيرات المستخدمة في هذا النموذج قادرة على تفسير 69% من التغيرات التي تحدث في التضخم الامر الذي يؤكد نتائج هذا النموذج المقدر ويزيد الثقة فيه ولا سيما وقيمته قريبة من معامل التحديد الاساسي. 0.65 ان معامل التحديد المعدل يساوي

المحسوبة F بينت النتائج مستوى كبير من الثقة في النموذج القياسي المقدر حيث كانت قيمة وهي ذات دلالة معنوية عند مستوى معنوية 1% مما يؤكد صحة نتائج 16.024 تساوي الانحدار المقدر.

حيث بلغت DW من أجل التأكد من خلو البيانات من مشكلة الارتباط الذاتي أجرى اختبار مما يثبت انه لا يوجد ارتباط ذاتي في النموذج. 1.76 قيمته

4- نموذج تصحيح الخطأ

المتغير	معدل سرعة التعديل	T. Statistic
$D(INF(-1))$	-0.342	-0.788
$D(INF(-2))$	-0.087	-0.306
$D(GDP(-1))$	0.08	1.577
$D(GDP(-2))$	0.001	0.264
$D(EX(-1))$	0.0001	0.005
$D(EX(-2))$	-0.022	-0.511
$D(U(-1))$	-5.514	-0.536
$D(U(-2))$	-1.479	-0.133
C	-11.549	-1.120
CointEq	-0.080	-0.243
$\bar{R}^2$	0.57	
R^{-2}	0.25	
F-Statistic	1.77	

على ضوء نتائج نموذج تصحيح الخطأ في جدول رقم نلاحظ معنوية حد تصحيح الخطأ عند مستوى معنوية 5% مع الإشارة السالبة المتوقعة وهذا تأكيد أيضاً على وجود علاقة توازنية طويلة المدى. وتشير قيمة معامل حد تصحيح الخطأ (-0.080) الى ان التضخم يتعدل نحو قيمته التوازنية في كل فترة زمنية بنسبة من اختلال التوازن المتبقي من الفترة $(t-1)$ تعادل 0.080 وبعبارة أخرى أن التضخم يصحح من إختلال قيمته التوازنية المتبقية من كل فترة ماضية بنحو (0.080).

5- اختبار السببية

Decision	Probability	F. Statistic	NullHybothesies
رفض	0.020	4.87	لا تسبب
قبول	0.730	0.319	لا تسبب
رفض	0.0424	3.787	لا تسبب
قبول	0.504	0.710	EX لا تسبب
قبول	0.959	0.041	لا تسبب
رفض	0.0544	3.437	لا تسبب
قبول	0.355	1.96	لا تسبب
رفض	0.0545	3.435	لا تسبب
قبول	0.572	0.575	لا تسبب
قبول	0.883	0.124	لا تسبب
قبول	0.226	1.614	لا تسبب
رفض	0.063	3.22	لا تسبب

أثبت اختبار السببية وجود علاقة موجبة بين الناتج المحلي الاجمالي (GDP) والتضخم (INF). وهي علاقة سببية من اتجاه واحد. هذا يعني ان الناتج المحلي الاجمالي يتسبب في التضخم. كذلك توجد علاقة سببية بين سعر الصرف والتضخم وهذا يعني ان سعر الصرف لايتسبب في التضخم وهي علاقة احادية الاتجاه. ان التضخم يتسبب في البطالة والبطالة لايتسبب في التضخم. من الجدول السابق اتضح انه توجد علاقة احادية بين الناتج المحلي الاجمالي وسعر الصرف تتجه نحو التضخم.

النتائج:

استخدمت الدراسة أسلوب التكامل المشترك ونموذج تصحيح الخطأ في تقدير العلاقة بين المتغيرات من خلال اختبار جذور الوحدة واختبار جوهانسون لبيان مدى وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة وبلي ذلك تقدير العلاقة في الاجل الطويل باستخدام نموذج تصحيح الخطأ وكذلك قياس مدى وجود علاقة سببية بين المتغيرات وذلك باستخدام Granger (Causality Test) ومن التحليل توصلت الدراسة الى النتائج الاتية:

- المتغيرات متكاملة من الدرجة الاولى (1) او بينهما تكامل مشترك.
- من خلال التحليل التطبيقي للنموذج اتضح ان أكثر العوامل المؤثرة على معدلات التضخم هي البطالة.

- توجد علاقة احادية الاتجاه بين كل من الناتج المحلي الاجمالي وسعر الصرف تتجه نحو التضخم.
- يؤدي ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي بنسبة 1% الى زيادة معدلات التضخم بنسبة 0.004 وهذه النتيجة تخالف النظرية الاقتصادية مما يعني ان الناتج المحلي الاجمالي يتكون أغلبه من القطاع غير الحقيقي في الاقتصاد ويعني ان العملة المحلية لاتدعم الانتاج المحلي.
- كذلك يؤدي ارتفاع سعر الصرف بنسبة 1% الى انخفاض معدلات التضخم بنسبة 0.018 فارتفاع سعر الصرف يعني انخفاض القوة الشرائية للنقود وبالتالي التضخم.
- تؤدي زيادة معدلات البطالة بنسبة 1% الى انخفاض معدلات التضخم 22.8 وهذه النتيجة تتفق مع النظرية الاقتصادية.

التوصيات:

- ضرورة وضع برنامج اقتصادي يتم من خلاله تحقيق الاستقرار الاقتصادي بمراعاة العوامل المؤثرة على التضخم.
- لابد للحكومة من الاهتمام باثار التضخم وتجنب مخاطره عن طريق السياسات المالية والنقدية.
- تطوير الاسواق المالية والنقدية.
- العمل على تشجيع الانتاج في القطاعات الحقيقية في الاقتصاد.
- إتباع سياسات لتخفيض معدلات البطالة.

المصادر و المراجع :

1. أحمد النجار(2003)، المدخل الى العلوم السياسية والاستراتيجية، المكتب العربي للمعارف.
2. ألاء الفاضل أحمد(2016م) ، تحليل التضخم في السودان خلال الفترة 1980-2013، ماجستير، جامعة الخرطوم.
3. أميرة عبد السلام، محمد بشير(2010م) محددات التضخم في السودان خلال الفترة 1980-2008، رسالة ماجستير منشورة على موقع الانترنت
4. جيمس جورتين، ريجارد استروب، الاقتصاد الكلي الاختيار العام والخاص، السعودية.
5. ضياء مجيد(2002)، اقتصاديات النقود والبنوك، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة.

6. غازي حسين عناية (ب، ت)، التضخم المالي، الرياض، مؤسسة شباب الجامعة
7. فاروق علي البكدش (1997)، الاقتصاد العام، منشورات جامعة حلب.
8. مايكل ابدجمان (1988)، الاقتصاد الكلي النظرية والسياسة، دار المريخ السعودية.
9. محمد مصطفى محمد (2016)، محددات التضخم في السودان منشور على موقع الانترنت
10. <http://hdi.handle.net.123456789/897>
11. <http://repo.ository.sustech.edu/handle/123456789/3485>

القطاع الزراعي في السودان بين الواقع والتحديات خلال الفترة من 1995م – 2014م

إعداد :

- د. قمر الدولة عبدالمطلب أحمد , أستاذ مساعد , كلية التربية والاداب , جامعة النيل الابيض
- د. صلاح محمد إبراهيم أحمد , أستاذ مشارك , كلية الاقتصاد والعلوم الادارية , جامعة النيل الابيض
- أ. محمد مسعود محمد إدريس , محاضر , كلية الاقتصاد والعلوم الادارية , جامعة النيل الابيض

المستخلص :

هدفت الدراسة إلى التعرف على واقع القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني في السودان ومدى مساهمة هذا القطاع في النمو الاقتصادي والنتائج المحلي الاجمالي والي اي مدي تسهم الصادرات الزراعية في تحسين ميزان المدفوعات وكذلك التعرف على واقع ومشكلات الاستثمار الزراعي و ايضا تهدف الدراسة الى تقديم بعض المقترحات التي يمكن ان تساهم في وضع الحلول المناسبة لمشكلات القطاع الزراعي بصورة عامة , افترضت الدراسة ان ضعف تمويل القطاع الزراعي وارتفاع تكلفة المدخلات الزراعية وعدم وجود رؤية واضحة تجاه القطاع الزراعي كل ذلك يؤثر سلبا علي القطاع الزراعي في السودان . اهم ما توصلت اليه الدراسة : ان ضعف التمويل وشح الامكانيات وعدم استجلاب المدخلات الزراعية والاسمدة والتقاوي والبذور المحسنة ادي الي تدني الانتاجية وضعف عائدات وايرادات القطاع الزراعي وكذلك ارتفاع الاسعار المستمر (التضخم) ادي الي زيادة تكلفة المدخلات الزراعية مما انعكس سلبا علي تطوير اداء القطاع الزراعي وضعف عائداته وايضا عدم وضوح الرؤية والخطة الزراعية المحصولية واهمال الدولة لهذا القطاع الحيوي ادي الي عدم التنوع المحصولي الذي ادي الي الاعتماد علي محصولين كالقطن والصمغ العربي بصورة كبيرة مما ادي

عدم تنوع المحاصيل الزراعية بالإضافة الى ان التركيز في التمويل علي بنك واحد مثل البنك الزراعي لايفي بتوفير التمويل اللازم ادي الي تاخر القطاع وعدم زراعة مساحات كبيرة لقلة وضعف التمويل . اهم ما توصي به الدراسة : يجب علي الدولة وضع السياسات التمويلية وفق الخطط والرؤى المستقبلية الواضحة التي تدفع بالقطاع الي الجودة وزيادة الانتاج والانتاجية و توفير التمويل اللازم والتوسع في التمويل الزراعي عبر كل البنوك .

المحور الاول : الاطار العام والدراسات السابقة

مقدمة :

يتصف السودان بضخامة حجم الموارد الطبيعية والمائية والبشرية والثروة الحيوانية والسمكية والتنوع المناخي ، حيث يتميز السودان بمساحات شاسعة من الأراضي ومياه من مصادر متعددة أهمها حوض النيل والمخزون الجوفي وتدفقات الأنهار والأودية الموسمية والأمطار وبالرغم من تمتع السودان بموارد طبيعية حيوية (الأراضي الزراعية ، المياه ،) ويتسم بمناخ سافنا غنية وممطر ، الآن القطاع الزراعي مازال يواجه الكثير من المشاكل والمهددات والتحديات التي تحد كثيرا من اسهاماته ودوره في النهوض بالاقتصاد الوطني، وما يترتب على ذلك من اسهامات في كافة الجوانب التنموية و من الجدير بالاشارة اليه أن أحد أهم التحديات الماثلة التي تواجه القطاع الزراعي في السودان في الوقت الراهن هو ضعف التمويل اللازم للنهوض بالقطاع اي كان نوع التمويل سواء في شكل تمويل مصرفي أو استثمارات جديدة و قروض وتسهيلات ائتمانية او منح او عون اجنبي.

مشكلة الدراسة :

تتبلور مشكلة الدراسة في التدهور والتدني المريع الذي عانى منه القطاع الزراعي نتيجة للاهمال وعدم الاهتمام بالقطاع الزراعي وعدم توفير التمويل اللازم له وعدم تطوير قنوات الري والحفاظ علي التربة واستجلاب مدخلات الزراعة بشتي انواعها من تقاوي محسنة واسمدة واليات ومعدات حديثة واستخدام الحزم التقنية والارشاد الزراعي والتنوع المحصولي الذي يؤدي الي تطوير الاداء في هذا القطاع مما تولد عن ذلك عدة تساؤلات يمكن طرحها .

تمحورت مشكلة الدراسة في الاجابة على التساؤلات الآتية :

- ما واقع القطاع الزراعي في السودان ؟
- ما اهم العوامل التي ادت الي تدهور القطاع الزراعي ؟
- ما المقترحات والحلول المناسبة التي يمكن الاستفادة منها في تحسين وضع القطاع الزراعي في السودان ؟

أهداف الدراسة :

هدفت الدراسة إلى التعرف على واقع القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني في السودان ومدى مساهمة هذا القطاع في النمو الاقتصادي ومساهمة الصادرات الزراعية في تحسين ميزان المدفوعات

وكذلك التعرف على واقع ومشكلات الاستثمار الزراعي و ايضا تهدف الدراسة الى تقديم بعض المقترحات التي يمكن ان تساهم في وضع الحلول المناسبة لمشكلات القطاع الزراعي بصورة عامة

فروض الدراسة :

تفترض الدراسة ان ضعف تمويل القطاع الزراعي وارتفاع تكلفة المدخلات الزراعية وعدم وجود رؤية واضحة تجاه القطاع الزراعي كل ذلك يؤثر سلبا علي القطاع الزراعي في السودان .

مصادر جمع البيانات المعلومات :

اعتمدت الدراسة على المصادر الثانوية المتمثلة في الكتب والمراجع والدراسات السابقة والمنشورات والتقارير و شبكة الانترنت .والمصادر الاولية المقابلات والاستبيان والزيارات الميدانية .

منهجية الدراسة :

اعتمدت الدراسة على المنهج الاستنباطي في صياغة المشكلة والفروض والمنهج التاريخي في عرض الدراسات السابقة والمنهج الوصفي التحليلي في وصف متغيرات الدراسة واستقراء النتائج .

حدود الدراسة :

الحدود المكانية : جمهورية السودان .

الحدود الزمانية : 1995 _ 2014 م .

تبويب الدراسة :

تتكون الدراسة من خمسة محاور و يحتوي المحور الاول علي الاطار العام والدراسات السابقة ويشتمل المحور الثاني علي الاطار النظري اهمية القطاع الزراعي ودوره في الاقتصاد الوطني والمحور الثالث

علي الطاقة الانتاجية لقطاع الزراعة في السودان والمحور الرابع معوقات التنمية الزراعية والسياسة التمويلية

والمحور الخامس التحديات التي تواجه التمويل المصرفي والمحور السادس التحليل النتائج والتوصيات والخاتمة والمصادر والمراجع .

الدراسات السابقة :

دراسة إدريس (2016م) : تناول هذا البحث مساهمة الزراعة في تحقيق الأمن الغذائي علي المستوي القومي، وتكمن المشكلة في عجز الزراعة في تحقيق الأمن الغذائي السوداني في الفترة(2002-2012)، توصل البحث لحقيقة أن الزراعة ساهمت في توفير الغذاء بنسب متفاوتة خلال فترة البحث(2002-2012)، بالرغم من القُصور الذي لازم هذا الدور الزراعي والذي يعتبر غير مرضي مقارنة بإمكانيات السودان الموردية، أوصت الورقة علي إعادة تقييم وتقويم علمي وعملي جاد للقطاع

الزراعي السوداني، وضع إستراتيجية زراعية لوضع الزراعة في سلم أولويات الدولة من أجل مساهمة فعالة للزراعة في تحقيق الأمن الغذائي(1) .

دراسة منى (2015م) : تهدف الدراسة لمعرفة اثر التمويل على تنمية القطاع الزراعي فى ولاية البحر الأحمر (منطقة اربعاءات) . توصلت الدراسة الى ان المستوى التعليمي لإفراد العينة المبحوثة متدني وتشمل نسبة الأمية (37.5)% مما يؤثر سلبا على التنمية الزراعية , الحيازات الزراعية المستخدمة اغلبها ملك للمزارعين والمساحات المستخدمة فى الزراعة صغيرة لاتزيد عن 10 فدان بالرغم من توافر المساحات الصالحة للزراعة، ضعف إقبال أفراد العينة (المزارعين) على التمويل وخاصة صغارهم الذين يشكلون الأغلبية ويعزى ذلك لعدم استيفائهم لشروط الائتمان ، ضعف الموارد المالية لمؤسسات التمويل الزراعي وبالتالي عدم توفر التمويل الكافي , ضعف التسويق وذلك لعدم مقدرتهم على تسويق منتجاتهم بالطريقة التى تضمن لهم الإيفاء بالديون . أهم توصيات الدراسة - : الاهتمام بتنمية ورفع قدرات إنسان الريف , حرص البنوك المتخصصة على توفير التمويل لصغار المزارعين فى الوقت المناسب , لا بد من توفير الخدمات الإرشادية والمساعدة الفنية للمزارع وحثهم على إدخال التقنيات الحديثة فى الزراعة(9).

دراسة عز الدين(2009م) : تناولت المتغيرات الدولية التي صاحبت الاستثمارات الأجنبية ، وأثر هذه المتغيرات على الاستثمار الزراعي عامةً. هدف البحث إلي معرفة الاستثمار الزراعي في السودان. وتوصلت الدراسة إلي أن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يساعد في رفع كفاءة القطاع الزراعي في السودان ويمكن تعليل ذلك في ضعف حجم الاستثمار الأجنبي في القطاع الزراعي مقارنةً بالقطاعات الاقتصادية الأخرى ، كما أن غياب الاستقرار الأمني وعدم وجود سياسات ترويجية وإعلانية فاعله أدى إلي عدم إقبال الاستثمار الأجنبي على القطاع الزراعي (5) .

المحور الثاني : الاطار النظري

أهمية القطاع الزراعي ودوره في الاقتصاد الوطني:

يشتمل القطاع الزراعي على قطاعات الزراعة المروية ، الزراعة المطرية الآلية ، الزراعة المطرية التقليدية، الغابات ، الثروة الحيوانية والثروة السمكية . وتتمثل أهم منتجات القطاع الزراعي في محاصيل القطن، الصمغ العربي، الذرة، 000 الدخن، الفول السوداني ، السمس ، زهرة الشمس ، الخضروات والفواكه بالإضافة للمنتجات الحيوانية والسمكية . أيضاً ترتبط معظم الصناعات الهامة القائمة ارتباطاً عضوياً بالقطاع الزراعي وأن تلك الصناعات تقوم اساساً على المنتجات الزراعية والحيوانية وهي تشمل صناعات السكر، النسيج، الزيوت، المركبات والعصائر ، المرببات، منتجات الدقيق والخبز، الحلويات والطحنية، المولاس، الجلود والأحذية، الألبان ومنتجاتها وغيرها من الصناعات المرتبطة بالخامات الزراعية . عليه يمكن القول بأنجاح القطاع الصناعي يتوقف بدرجة كبيرة على امكانات 000 قدرات القطاع الزراعي في توفير المدخلات اللازمة لتشغيل الطاقات الإنتاجية المتاحة

بالمصانع، ومن هنا تتبع أهمية ربط الجهود والاستثمار في القطاع الزراعي بخطط الإنتاج والاستثمار في القطاع الصناعي. الى جانب ذلك يلعب القطاع الزراعي دوراً رئيسياً في تنشيط القطاعات الاقتصادية الاخر بمثل النقل، التخزين، التجارة، المصارف، التأمين وخلافه وبالتالي فهو يعتبر المحرك الرئيسي للاقتصاد السوداني.

يعتبر القطاع الزراعي من أهم قطاعات الإقتصاد القومي، ذلك لأنه يأتي في صدارة الإقتصاد السوداني بين القطاعات المختلفة، حيث تتراوح مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي ما بين 45 % إلى 47% ويوفر سبل العيش لحوالي 70% من السكان ويساهم بحوالي 90% من العائدات غير البترولية ويمد القطاع الصناعي بنحو 60% من إحتياجاته من المواد الخام؛ ويحظى السودان بمساحات شاسعة قابلة للزراعة تقدر بنحو 200 مليون فدان يقدر المستغل منها بحوالي 20% فقط معظمها في القطاع المطري (36 مليون فدان) والمتبقي (4 مليون فدان) تروى بالري؛ كما يتمتع السودان بمساحات من الغابات تقدر بحوالي 120 مليون فدان؛ وللسودان نصيب من مياه النيل حددته؛ إتفاقية مياه النيل لسنة 1959م بنحو 20.5 مليار متر مكعب محسوبة في وسط السودان، بجانب كميات كبيرة مقدرة من مياه الأمطار والأنهار الموسمية والوديان والمياه الجوفية؛ ويمتلك السودان 132 مليون رأساً من الماشية تعتمد أساساً على المراعي الطبيعية، كما يعتبر مستودعاً هاماً للحياة البرية المتنوعة الأجناس والأنواع، هذا بالإضافة إلى موقعه الجغرافي وقربه من الأسواق العربية والأوربية والإفريقية، الأمر الذي يحتم ضرورة استغلال الموارد الطبيعية ليس لتلبية حاجة السودان فقط بل لتلبية حاجات العالمين العربي والإقليمي(12) .

نتيجة للصدمات المتتالية التي ضربت الإقتصاد السوداني والتي كان من أهمها الازمة المالية العالمية وانفصال الجنوب فقد تدهور القطاع الزراعي متأثراً بتلك الصدمات في الوقت الذي أصبحت فيه البلاد أشد حوجة للقطاع لتعويض الفاقد الناجم عن فقدان ثلاث ارباع الإيرادات النفطية وماتبع ذلك من أزمة اقتصادية تمثلت أهم مظاهرها في العجز الكبير في ميزان المدفوعات والموازنة العامة، إضافة التراجع سعر صرف الجنيه السوداني امام العملات الاجنبية وارتفاع معدلات التضخم .

المحور الثالث :

الطاقة الإنتاجية لقطاع الزراعة في السودان :

يساهم السودان بثلاث المساحة الزراعية العربية والمقدرة بحوالي 196 مليون هكتار أي حوالي 14% من المساحة الكلية للوطن العربي، إلا أن المساحة التي لم تستغل تبلغ 60 مليون هكتار معظمها في السودان .

السودان ما زال يحتفظ بموارد مائية غير مستغلة من حصته في مياه النيل بجانب توفر مياه الوديان الموسمية والمياه الجوفية والكميات الكبيرة من مياه الأمطار السنوية والتي تقدر بأكثر من ألف مليار متر مكعب . بالإضافة لهذين الموردين الأساسيين في التنمية الزراعية يتميز السودان بمراعي

طبيعية تبلغ مساحتها 30 مليون هكتار تعتمد عليها ثروة حيوانية تقدر بنحو 105 مليون رأس من الضأن والأبقار والماعز والأبل (7) .

يمتلك السودان ثروة غابية كبيرة تقدر بنحو 45 مليون هكتار . كما يزخر السودان بثروة سمكية كبيرة وله مخزون كبير لم يستغل يصل في متوسطه السنوي 110 ألف طن من أسماك البحر الأحمر وأسماك النيل ورافده ، وهناك جهود كبيرة للإستزراع السمكي في المسطحات المائية .

جدول (1) الأهمية النسبية للقطاع المطري التقليدي في السودان

القطاع	المساحة المزروعة 1981/80 . 1986/85		المساحة المزروعة 2007/06 . 2012/11	
	ألف فدان	النسبة %	ألف فدان	النسبة %
المروى	1.291	8.0	3.5	8.2
شبه الآلى	6.000	37.0	14.5	34.1
التقليدى	8.939	55.5	24.5	57.7
إجمالي السودان	16.230	100.0	42.5	100.0

المصدر: إدارة الإحصاء الزراعى . وزارة الزراعة والرى

المحاصيل الزراعية :

تتكون المنتجات الزراعية في السودان من محاصيل القطن والفل السوداني والسمسم والصبغ العربي والذرة والدخن والقمح والفواكه والخضروات وقصب السكر بالإضافة الي محصول الارز الذي يعتبر محصول جديد في السودان حيث بدأ انتاجه في السنوات الاخيرة كما ظهرت بعض المحاصيل الاخرى كزهرة الشمس والقوار والكناف والكردي وحب البطيخ والصبغ العربي ويحتل القطن مرتبة الصدارة بالنسبة للمحاصيل النقدية والقطن المحصول النقدي الرئيسي الذي يصدر الي الخارج ولا يستخدم منه في صناعة الغزل والنسيج إلا نسبة بسيطة وقد اشتهر السودان بزراعة القطن منذ الاستعمار حيث قام المستعمر بانشاء وقيام مشروع الجزيرة الذي يعتبر أكبر مشروع في إفريقيا يروى بالرى الانسيابى ذو التكلفة البسيطة .

تأتي محاصيل الفول السوداني والسمسم والصبغ العربي علي رأس المحاصيل النقدية التصديرية وأكبر المساحة تزرع محصول الذرة لانها تعتبر المحصول الغذائى والرئيسي لسكان السودان حيث بلغت المساحة التي تزرع بالذرة 5.577.000 فدان في عام (75/74) كما تبلغ المساحة التي تزرع بالدخن 2.576.000 فدان ثم يأتي السمسم في المرتبة الثالثة والفول السوداني في المرتبة الرابعة واحتل القطن المرتبة الخامسة (4) .

وجد القطاع الزراعي إهتماماً متعاضماً بالتوسع أفقياً بإقامة المشروعات الجديدة ورأسياً بتكثيف الدورة الزراعية وتنويع الانتاج وإستعمال الاسمدة والمبيدات الحشرية والبذور المحسنة كما اهتمت الدولة بتطوير القطاع الزراعي وتطوير الزراعة الحديثة وتنويع الانتاج وعدم الاعتماد علي محصول واحد وزراعة محاصيل اخرى الامر الذى جعل السودان لا يعتمد علي محصول نقدي رئيسي واحد وهذا بالطبع ادي الي الانخفاض المستمر في المساحات التي تزرع بالقطن مما اضعف الانتاج من القطن وتدهور وتدني عائداته من العملات الاجنبية وذلك يعزى الي عدم الإهتمام بزراعة القطن في مساحات واسعة وتنويع زراعة المحاصيل الاخرى وعدم جلب البذور المحسنة وعدم إستخدام التقنيات الحديثة في الزراعة وضعف الارشاد الزراعي وظهور الآفات والحشرات الضارة والظروف المناخية كل هذه الاسباب مجتمعة ادت الي ضعف انتاج محصول القطن .

الثروة الحيوانية :

تعتبر مساهمة الثروة الحيوانية في السوداني ضئيلة نسبياً مقارنة بحجم الامكانيات الموجودة والتي تقدر بالموارد الهائلة من الثروة الحيوانية وتتركز معظمها في ولايات دارفور وكردفان وشرق السودان والنيل الأزرق والنيل الأبيض والجزيرة والبطانة حيث يسهم القطاع بنسبة 4% و 5% من عائدات الصادر في عامي 2011م - 2012م وبالرغم من ذلك ظل قطاع الثروة الحيوانية يلعب دوراً كبيراً في الاقتصاد السوداني حيث بلغت مساهمته في إجمالي الناتج المحلي بنسبة 18% ويشكل 31.5% من مساهمات القطاع الزراعي بشقيه الحيواني والزراعي. والإنفصال ليس له أثر كبير يذكر في صادرات قطاع الثروة الحيوانية بحيث أن نسبة ضعيفة جداً من الثروة الحيوانية ذهبت الي دولة جنوب السودان وليست ذات أثر علي قطاع الثروة الحيوانية ولكن الأثر ينحصر في فقدان جزء مقدر من المراعي الطبيعية المتوفرة في جنوب السودان ، وأيضاً يعتبر ضعف التمويل المصرفي من أبرز المعوقات التي تواجه هذا القطاع.

جدول (2) يوضح مساهمة منتجات الثروة الحيوانية في الناتج المحلي الإجمالي

العام	عائدات الثروة الحيوانية	نسبة المساهمة من إجمالي الصادرات	نسبة الصادر من إجمالي الصادرات الغير بترولية
2008	49.7	0.43	0.60
2009	205.3	2.62	3.00
2010	193.4	1.70	2.00
2011	341.8	3.60	5.00
2012	400.7	3.73	5.00

المصدر : بنك السودان المركزي (مجلة المصرفي العدد 66 ص 27) (8)

المحور الرابع : معوقات التنمية في القطاع الزراعي

المشاكل والعقبات التي تواجه قطاع الثروة الحيوانية :-

- 1- عدم الإهتمام بالقطاع وبالذات بعد ظهور صادرات البترول .
- 2- عدم تطوير وتنمية صادرات الثروة من إيرادات البترول .
- 3- عدم توفر الأدوية البيطرية وإرتفاع أسعارها.
- 4- عدم إنتشار المحاجر للعناية والرعاية البيطرية في كردفان ودارفور لعدم الاستقرار الأمني.
- 5- ارتفاع أسعار الأعلاف مما جعل المنتجين يعتمدون علي الأعلاف المصنعة وإرتفاع التكلفة.
- 6- مرونة الطلب العالمي وعدم قدرة القطاع علي المنافسة العالمية مما أدى الي تدني عائدات الثروة الحيوانية والتي من المتوقع أن تدر عائدات تبلغ أكثر من 2 مليار دولار سنوياً إذا تم معالجة المشاكل والمعوقات .
- 7- أن مستقبل الرعى في السودان يشوبه الكثير من الغموض. فالاتجاهات الحالية لاستخدامات الأرض تنذر بأن نظام الرعى مهدد بالزوال التام خلال الـ 10 إلى 15 عاماً المقبلة. وما لم يتم إتخاذ تدابير لتدارك هذا الواقع المتردى عن طريق وضع خطة استراتيجية تهدف لإحداث التغيير المنشود، فسوف تكون النتيجة الحتمية إختفاء نظام الرعى بكامله. وهكذا، ستواجه الثروة الحيوانية السودانية خطر التقليل الذي سيقود بدوره الى تفكيك المجتمعات الرعوية. وسيترتب على ذلك أثار وخيمة ومدمرة بالنسبة لتركيبية وتنوع الاقتصاد السوداني، مع تفشي البطالة، واختلال أسلوب معيشة المجتمعات الرعوية وتوسيع قاعدة الفقر، وتهديد الأمن الغذائي والتغذية وصحة المجتمع. فضلاً عن كل ذلك، فإن عملية التفكيك هذه سوف يصاحبها تفاقم النزاعات الاجتماعية والقبلية إثر تقلص الموارد الطبيعية للمراعى. (10)

السياسة التمويلية للقطاع الزراعي :

أسهمت السياسة التمويلية التي يصدرها بنك السودان المركزي على تشجيع الإنتاج الزراعي عبر تشجيع المصارف على تخصيص أكبر قدر ممكن من الموارد للقطاع الزراعي، وذلك كما جاء في السياسة التمويلية لعام 2013م حيث اشتملت تلك السياسة على موجّهات بتخصيص القدر الأكبر من التمويل المصرفي للإنتاج الزراعي حيث يعتمد الإقتصاد السوداني بشكل كبير على قطاع الزراعة الذي يستحوذ على نسبة 18.4% من مجمل الإئتمان المصرفي السوداني الممنوح بالعملة المحلية بنهاية العام 2016. وعلى وجه الخصوص تمويل انتاج سلع البرنامج الثلاثي (السكر، القمح، زيوت الطعام والادوية) وفى مجال الصادر تشجيع انتاج سلع القطن، منتجات الثروة الحيوانية والصمغ العربي، وذلك عن طريق تكوين محافظ تمويل بواسطة البنوك تحت اشراف ومتابعة البنك المركزي، مع

تقديم الحوافز للمصارف التي تشارك في تلك المحافظ . أيضاً وجهت السياسة التمويلية المصارف بأن تكون جملة التمويل الممنوح في أي وقت من الاوقات للمناطق الريفية بواسطة أي من فروعها العاملة بنسبة لا تقل عن 70 % من جملة الودائع المستقطبة من تلك المناطق . كذلك وجهت السياسة التمويلية بتكوين محافظ من البنوك لتمويل شراء المحاصيل بغرض الصادر، الى جانب تقديم الحوافز للمصارف التي توفر التمويل متوسط المدى والتمويل ذوالبعد الاجتماعي بالإضافة الى المصارف التي تقدم التمويل بصيغ المشاركة وغيرها من الصيغ بخلاف المراجعة. على الرغم مما جاءت بها لسياسةالتمويلية من حوافز وموجهات تصب كلها في تشجيع تخصيص أكبر قدر من الموارد المصرفية للقطاع الزراعي، إلاأن نصيب القطاع الزراعي من التمويل المصرفي ظل محدودا للغاية .

الصعوبات التي تواجه التمويل المصرفي للقطاع الزراعي :

من الثابت انه لا بد من توفر عدد من الإجراءات السليمة عند منح التمويل مما يؤدي إلي تقليل المخاطر المرتبطة بتقديم التمويل خاصة بالنسبة للأنشطة الزراعية ومن أهم تلك الإجراءات توفر المعلومات الكافية لإجراء تقييم شامل لنوعية المخاطر المرتبطة بالتمويل وإمكانية تصنيفه وفقا لنظام تصنيف داخلي للبنك. وأيضاً من الضروري معرفة سمعة طالب التمويل وخبرته ومركزه في القطاع الجانب ذلك يجب إن يدرك البنك طبيعة أخطار الحالية والمستقبلية للقطاع ومدى الحساسية للتطورات الاقتصادية والعلاقة بين المخاطر والربحية.

وأخيراً وليس آخراً يجب الاطمئنان عن مصادر السداد ومدى التزام العميل بسداد الالتزامات السابقة مع الحصول علي الضمانات الكافية .لذلك يمكن تلخيص أهم الصعوبات المرتبطة بعزوف البنك عن منح التمويل الزراعي خاصة فيما يلي :

1/انعدام الدوافع لدي المصارف لتمويل القطاع الزراعي بسبب وجود مخاطر من بداية العملية الإنتاجية حتى تسويق المخرجات.

2/ارتفاع تكلفة التمويل نتيجة المخاطر التي يتوقعها البنك (انخفاض سعر الصرف-معدل التضخم-شح الإمداد -آفات الزراعية - ضعف الإنتاجية)

3/ارتفاع نسبة التعثر مما أدى إلي فقدان الرغبة في منح المزيد من التمويل .

4/ضعف البنية التحتية للقطاع الزراعي والذي يؤثر سلباً على الإنتاج مما يقود لفشل المزارعين ويؤدي إلي حالات الإعسار.

5/ارتفاع تكاليف الإنتاج المختلفة إلي جانب الرسوم والجبايات المختلفة.

6/صعوبة الحصول علي ضمانات في مناطق الإنتاج الزراعي لعدم توفر المستندات وضعف الضمانات المقدمة في حال توفره (3) .

الاستثمار في القطاع الزراعي :

خصصت نسبة 31% من جملة استثمارات القطاع العام خلال الخطة السنية للقطاع الزراعي، أي ما يعادل 425 مليون جنية سوداني . كما خصصت للقطاع الزراعي 290 مليون جنية سوداني من استثمارات القطاع الخاص والذي يقوم بالاستثمار في مشاريع مختلفة بالتعاون مع الحكومة والدول العربية ورأس المال الخاص الأجنبي والمحلي. وعلى فان جملة الاستثمارات المتوقعة في القطاع الزراعي خلال الخطة السنية تبلغ 715 مليون من الجنيهاات السودانية وهذا ما يعادل حوالي 27% من جملة الاستثمارات في كل القطاعات وعشرة إضعاف ما استثمر في الخطة الخمسية الماضية من جملة مساحة السودان التي تبلغ 970,000 ميل مربع (حوالي مليون ميل مربع)

جدول (3) حجم وأنواع الاستثمارات بالقطاع الزراعي , المساحة : بالآلف فدان

البند	المساحة المصدقة	النسبة %	المساحة المنفذة	النسبة %	نسبة التنفيذ
الاتفاقيات الثنائية	639	31.5	7.2	3.8	1.1
الاستثمار المشترك	234	11.5	17	9	7.3
الاستثمار الاجنبي الخاص	1057	52	122	64.9	11.5
الاستثمار الوطني الخاص	102	5	42	22.3	41.2
الجملة	2032	100	188.2	100	9.3

جدول (4) مساهمة الاستثمارات المختلفة بقطاع الإنتاج الحيواني والسمكي من 1995-2003م

البند	النسبة المئوية
التعاون الثنائي	-
الاستثمار المشترك	25.5
الاستثمار الأجنبي الخاص	43.5
الاستثمار الوطني الخاص	31
الجملة	100

المصدر : وزارة الثروة الحيوانية والسمكية (10)

معوقات الاستثمار الاجنبي في القطاع الزراعي :

وبعد التحليل للوضع الراهن للاستثمارات الأجنبية المباشرة تم حصر المشاكل والمعوقات والتي تمثلت في الآتي:

1. طول الإجراءات عند الرغبة في دخول المستثمرين في الاستثمار .
2. استحداث قوانين وتفسيرات جديدة تؤثر سلبا علي الاستثمارات خاصة ما يتعلق بقوانين الجمارك والضرائب وتضيف عليها أعباء جديدة وذلك خلال فترة الإعفاء الممنوحة للمستثمرين .
3. بطء وطول الإجراءات الجمركية وتعقيد إجراءات تطبيق الامتيازات الممنوحة بقانون الاستثمار مما يؤدي إلى عدم تمكن المستثمر من الاستفادة منها .
4. تباين وتعدد الرسوم المفروضة علي المستثمر والضرائب المحلية المتعددة والمساهمات التي يتم تحصيلها خلال مراحل العمليات الإنتاجية المختلفة تعد وتشكل عبئا ماليا إضافيا علي المستثمر (دمغة الجريح، رسوم تسويق المحاصيل، رسوم الإنتاج المحلية، رسوم ميناء، رسوم مواصفات ، وجمارك علي قطع الغيار من قيمة البضاعة .
5. إصدار التشريعات الولائية الخاصة دون مراعاة للأجهزة الاتحادية. تلاحظ أن الولايات ظلت تستقبل المستثمرين الأجانب وتمنحهم الأراضي الزراعية دون الرجوع إلى الوزارة الاتحادية من أجل المشورة الفنية لمزيد من التناسق علماً بأن قانون الاستثمار لسنة 1999 المعدل 2003 قد أوجب ضرورة الحصول على الموافقة المبدئية من الوزارة المختصة وذلك على حسب ما ورد في المادتين (29) البند ج.

6. ضعف البنية التحتية (البنيات الأساسية) في مناطق الإنتاج الزراعي والحيواني اللازمة لتشجيع المستثمر وتمثل في ضعف شبكات الري وما يتطلبه إنشاؤها من تكاليف استثمارية عالية وعدم وجود الطرق المعبدة، الطاقة الكهربائية والخدمات المساعدة والقنوات التسويقية.
7. عدم وجود أراضي مخططة وجاهزة للاستثمار (خريطة استثمارية).
8. تكلفة الخدمات الأساسية والتي تشكل عبئا إضافيا على المستثمر خاصة خدمات الكهرباء والمياه والمواد البترولية والتي في حالة تصاعد مستمر .

الصادرات الزراعية :

تتكون صادرات السودان الرئيسية من المنتجات الزراعية والحيوانية والمعدنية والمواد المصنعة ،وفي العقد الأخير من القرن الماضي كان تصدير البترول ومشتقاته والمعادن وأهمها الذهب حيث يشكل القطاع الزراعي المحرك الأساسي لعجلة النمو الاقتصادي التي تشهدها البلاد منذ تسعينيات القرن الماضي وعلى الرغم من الإسهامات المقدرة للقطاع الزراعي ألا إن الصادرات الزراعية لم تشهد أي طفرات تذكر من حيث الحجم والعائد منذ البدء في تطبيق سياسة التحرير الاقتصادي والتي هدفت في الأساس إلى تحريك جمود الاقتصاد السوداني عبر النهوض وخاصة الصادرات الزراعية (6)

المحور الخامس : التحليل والنتائج والتوصيات

يتكون القطاع الزراعي من عدة وحدات اهمها مشروع الجزيرة ومؤسسة الرهد الزراعية ومؤسسة حلفا الجديدة الزراعية ومؤسسة السوكي الزراعية وشركة وقاية المحاصيل والهيئة القومية للغابات والبنك الزراعي السوداني . نجد ايرادات القطاع الزراعي في عام 2000 م بلغت 28.8 مليار دينار حيث بلغت المصروفات 24.6 مليار دينار وبلغ الفائض العائد من القطاع 4.2 مليار دينار تم تخصيصها للتنمية الذاتية وانخفضت ايرادات القطاع في عام 1999 م بنسبة 9.35 % وكذلك هدفت السياسة النقدية والتمويلية التي صدرت عام 2000 م والذي يعتبر العام الثاني للبرنامج الرباعي (1999 م _ 2000 م) والآخر من الاستراتيجية القومية الشاملة والذي يهدف الي تحقيق الغايات التي تتفق مع الموجهات والسياسات الاقتصادية الكلية للعام 2000 م وذلك لتحقيق معدل نمو حقيقي في الناتج المحلي الاجمالي بنسبة 6.5 % وتخفيض التضخم بنسبة 10 % واستقرار سعر الصرف وهذا لايأتي الا بتمويل القطاع الزراعي وتنمية البنية التحتية للقطاع الزراعي والتنوع المحصولي واستخدام الحزم التقنية وسياسة التوسع الراسي والافقي وتحقيق التوظيف الامثل للموارد وان لاتقل نسبة التمويل الممنوحة للقطاع الزراعي عن 90% والاولوية لهذا القطاع الحيوي وان يكون التمويل من كل البنوك لا حصرا علي بنك واحد وان تلتزم البنوك بهامش ربحية بسيطة ومعقولة حتي لايتضرر المزارع من نسبة هامش الربح ويؤثر علي عائداته ويحجم عن الدخول في الزراعة وتصبح الاراضي بور غير مزروعة بالاضافة الي التوسع في صيغ التمويل بشتى الطرق والسياسات التمويلية حتي يستفيد المزارع بالتوسع في الارض والتنوع المحصولي . ونجد مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الاجمالي في الاعوام الاتية : 1996 م _ 1997 م _ 1998 م _ 1999 م _ 2000 م بنسب 45 _ 47.6 _ 48.7 _ 49.8 _ 46.4 ونسب نمو 9.7 _ 12.3 _ 8.3 _ 8.5 _ 7 وذلك علي التوالي . مساهمة الزراعة المروية في الناتج المحلي كالاتي : 13.3 _ 11.9 _ 14.1 _ 14.3 _ 12.8 _ 12.7 ونسب نمو علي النحو الاتي : 26.4 _ 11.9 _ 7.3 _ 4.8 _ 7.6 . لنفس الاعوام نلاحظ التدني المتتابع للاعوام علي التوالي . اما مساهمة الزراعة المطرية الالية لنفس الاعوام كالاتي : 2.2 _ 2.2 _ 1.9 _ 2.7 _ 1.1 . ونسب نمو كالاتي : 16 _ 56.4 _ 26.3 _ 47.7 _ 55.7 . اما مساهمة الزراعة المطرية التقليدية كالاتي : 6 _ 6.9 _ 7.4 _ 8.7 _ 77.6 . ونسب نمو 6.3 _ 23 _ 13.6 _ 24.6 _ 6 . وايضا نلاحظ التدني عام بعد عام . كما نلاحظ اسهام القطاع الزراعي في الناتج المحلي الاجمالي باسعار 81 / 82 والاسعار الجارية للفترة 1998 م _ 2002 م بمليون دينار كالاتي : 571 _ 619 _ 624 _ 653 _ 701 . كما نلاحظ مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الاجمالي للاعوام 2001 م الي 2005 م كالاتي :

45.6 _ 46 _ 45.6 _ 40 _ 39 . ومعدل نمو حقيقي 4.7 _ 7 _ 7.2 _ 5.2 _ -3.6 - 6.9 . تشير البيانات اليان هناك انخفاضا كبيرا في المساحات المحسودة للمحاصيل الرئيسة بنسبة

34.3 % في موسم 2005 م / 2006 م عما كان عليه في الموسم السابق .بينما سجل محصولي الفول السوداني والقطن نقصانا في المساحة المحصودة حوالي 37.7 % الي 12.2 % .ومن هذه البيانات يتضح لنا التدني والتدهور الذي اصبح سمة تلازم القطاع الزراعي في الاعوام موضع الدراسة والخلل والمعوقات التي واجهت القطاع خلال اعوام الدراسة وذلك لما لازم القطاع من اهمال وغفلة من الدولة والجهات المسؤولة والمزارعين انفسهم سواء بسبب الهجرة او الانصراف الي القطاعات الاخرى والاشطة الاقتصادية واهتمام الدولة بقطاع النفط والتعدين والصناعة والاستثمار في القطاعات الاخرى ولذا سجل القطاع تدني مريع ولم تولي الدولة ادني اهتمام بالزراعة بعد ان كانت تعتمد عليها اعتمادا اساسيا وتمثل العمود الفقري للاقتصاد الوطني ويشكل القدم الوحيد الذي يقف عليه الاقتصاد السوداني ولكن بعد اكتشاف وتنقيب النفط السوداني بكميات وانتاجية كبيرة وسجل عائدات وايرادات ضخمة اعتمدت عليها الميزانية العامة للسودان لم يعد للقطاع الزراعي اي دور ولم تلقت الدولة لهذا القطاع الزراعي واصيب بالشلل التام وضعفت عائداته وذلك لضعف انتاجيته من المحاصيل الزراعية الغذائية والنقدية الحبوب الغذائية الزيتية .وايضا اهمال قنوات الري والاليات والمعدات والاصابة بالافات والحشرات الضارة والامراض النباتية والعنصرية وغيرها وعدم تطبيق الحزم التقنية والاسمدة والتقاوي والبذور المحسنة واهمال التربة وعدم ادخال التقنية الحديثة والاليات الحديثة وغيرها من المدخلات الزراعية .وكذلك لم تهتم الدولة بدعم القطاع من عائدات البترول وتنمية البني التحتية لهذا القطاع مما جعل هذا القطاع يعاني من التمويل وشح الامكانيات واحجام المزارعين وضعف الصادرات الزراعية مما يعود علي ضعف عائدات القطاع الزراعي وهذا انعكس سلبا علي الناتج المحلي والدخل القومي ولكن بعد انفصال الجنوب وضعف انتاج البترول وعائداته لم يعد لهذا القطاع دور يذكر وظل راكدا ودوره ضئيل للغاية .

جدول(5) صادرات السلع الزراعية خلال الفترة من (2007-2014) (القيمة بالجنيه السوداني)

العام	قيمة الصادرات الزراعية	تمويل الإنتاج الزراعي
2007	534.29	837083
2008	687.63	1483683
2009	555.37	1686144
2010	595.96	1599767
2011	1,02500	1483929
2012	1,254.93	2873014
2013	4,133.08	6721005
2014	3,823.67	6062080

المصدر : تقارير بنك السودان المركزي (2)

النتائج :

- 1 / ضعف التمويل وشح الامكانيات وعدم استجلاب المدخلات الزراعية والاسمدة والتقاوي والبذور المحسنة ادي الي تدني الانتاجية وضعف عائدات وايرادات القطاع الزراعي .
 - 2 / عدم التوسع في السياسات التمويلية والنقدية وتعقيد اجراءات التمويل الزراعي مما ادي الي ضعف صادرات المحاصيل الزراعية النقدية مثل القطن والفول السوداني .
 - 3 / التركيز في التمويل علي بنك واحد مثل البنك الزراعي لايفي بتوفير التمويل اللازم ادي الي تاخر القطاع وعدم زراعة مساحات كبيرة لقلة وضعف التمويل .
 - 4 / ارتفاع الاسعارالمستمر (التضخم) ادي الي زيادة تكلفة المدخلات الزراعية مما انعكس سلبا علي تطوير اداء القطاع الزراعي وضعف عائداته .
 - 5 / عدم وضوح الرؤية والخطة الزراعية المحصولية واهمال الدولة لهذا القطاع الحيوي ادي الي عدم التنوع المحصولي الذي ادي الي الاعتماد علي محصولين كالقطن والصمغ العربي بصورة كبيرة مما ادي عدم تنوع المحاصيل الزراعية .
 - 6 / اهمال قنوات الري والتربة وعدم توفير المدخلات الزراعية وادخال وسائل التقانة الحديثة ادي الي تدهور وتذبذب مساهمة القطاع في الناتج المحلي الاجمالي والنمو الحقيقي للاقتصاد الوطني .
- التوصيات :

- 1 / يجب علي الدولة توفير التمويل اللازم والتوسع في التمويل الزراعي عبر كل البنوك .
- 2 / ينبغي علي الدولة ان تدعم القطاع الزراعي من اجل النهوض بالقطاع وتطوير ادائه بصورة مثلي .
- 3 / علي الدولة الاهتمام بادخال التقانة الحديثة والمدخلات الزراعية المختلفة .
- 4 / علي الدولة التوسع في الصادرات الزراعية وتصديرها في شكل سلع نهائية غير مواد خام .
- 5 / واجب الدولة تشجيع الاستثمار الاجنبي والمحلي للاستثمار في هذا القطاع والترويج له لما له من امكانيات ومقومات كبيرة .
- 6 / علي الدولة تذليل الصعاب والمعوقات التي تواجه القطاع وتؤدي الي تدهوره وتدني انتاجيته .
- 7 / يجب علي الدولة وضع السياسات التمويلية وفق الخطط والرؤى المستقبلية الواضحة التي تدفع بالقطاع الي الجودة وزيادة الانتاج والانتاجية .

المراجع :

1. ادريس محمد عمر ادريس , ورقة بعنوان : مساهمة الزراعة في الأمن الغذائي السوداني , مجلة الدراسات العليا , جامعة النيلين , 2016م .
2. التقارير السنوية لبنك السودان المركزي
3. سامية عبد المنعم محمود-بابكر الفكي المنصور , مجلة العلوم الاقتصادية , جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا-العدد 17المجلد الأول (2016) .
4. عثمان إبراهيم السيد , الإقتصاد السودان - جوانب تطبيقية , 1981م .
5. عزالدين احمد يس , رسالة ماجستير بعنوان : دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في رفع كفاءة القطاع الزراعي في الفترة من 2000-2007م , جامعة النيلين , 2009م .
6. علي الحسن محمد نور , دراسات في الاقتصاد السوداني جانب نظري تطبيقي , مطبعة امين , 2017م ,
7. عبدالرحمن محمد التهامي , مؤتمر الزراعيين بالخارج , الخرطوم , 2001م .
8. مجلة المصرفي - بنك السودان المركزي - العدد (66) ديسمبر 2012م
9. منى محمد علي حامد , رسالة ماجستير بعنوان : اثر ضعف التمويل على تنمية القطاع الزراعي في ولاية البحر الأحمر , جامعة البحر الاحمر , 2015م .
10. وزارة الثروة الحيوانية <http://livestock.sudanagri.net/posts/501175>
11. وزارة الزراعة والغابات - الإدارة العامة للاستثمار والتعاون الدولي -اسبوع الاستثمار الزراعي الأول - ورقة عمل الاستثمارات الأجنبية في السودان والرؤى المستقبلية - الخرطوم مارس 2005م
12. وزارة الزراعة والغابات الاتحادية، أسبوع الإستثمار، ورقة عمل حول السياسات الكلية والقطاعية وأثرها على الإستثمار الزراعي <http://www.sudaneconomy.com/papers/index.htm>
13. وزارة المالية والإقتصاد الوطني - عدة العرض الاقتصادية للأعوام 2000م حتي 2005م

أثر التسويق بالعلاقات و التوجه نحو العملاء

بالتطبيق علي بنك الخرطوم

(2016م)

د.جعفر محمد الحسن عثمان⁽¹⁾ د. هاني عوض عبدالله سليمان⁽²⁾

المستخلص

هدفت الدراسة للتعرف على العلاقة بين التسويق بالعلاقات والتوجه بالعملاء في بنك الخرطوم، وتمثلت مشكلة البحث في معرفة اثر التسويق بالعلاقات على التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم. تمثلت فرضيات الدراسة في فرضية رئيسية واحدة تفرعت منها خمس فرضيات فرعية، تناولت اختبار العلاقة بين مكونات التسويق بالعلاقات (الثقة، الالتزام، الاتصال، الترابط الوجداني، الوعود الصادقة) وأثرها على التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم. اعتمدت الدراسة على المنهج التاريخي متمثلا في الدراسات السابقة والمنهج الوصفي ومنهج دراسة الحالة وبرنامج SPSS لتحليل بيانات الدراسة. وتوصلت الدراسة لعدد من النتائج أهمها : أن العاملون ببنك الخرطوم يتعاملون بشفافية مع العملاء، يلتزم العاملون ببنك الخرطوم بتقديم خدمات مصرفية تتناسب متطلبات العملاء. وتضمنت الدراسة عدد من التوصيات منها :على إدارة بنك الخرطوم الاهتمام بكبار العملاء وتقديم مكافآت مرضية وجاذبة لهم لان ذلك يعتبر توجهها متخصصا في العلاقة مع العملاء، تشجيع و زيادة التزام العاملين ببنك الخرطوم بالاهتمام بتقديم خدمات مصرفية تتناسب مع تطلعات العملاء وتقوي روابط الثقة بين العميل والبنك .

^{1/} أستاذ مساعد – جامعة النيل الأبيض – كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية – قسم إدارة الأعمال .
^{2/} أستاذ مساعد – جامعة بخت الرضا – كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية – قسم إدارة الأعمال .

Abstract

The objective of the study was to identify the relationship between marketing relations and customer orientation in the Bank of Khartoum and determine its nature. The problem of research was to know the effect of marketing relations on customer orientation at Bank of Khartoum. , The hypotheses of the study were based on one main hypothesis, which consisted of five sub-hypotheses, which examined the relationship between the components of marketing relations (trust, commitment, communication, emotional bonding, honest promises) and their impact on customer orientation at Bank of Khartoum. The study was based on the historical approach, namely, the previous studies, the descriptive approach, the case study methodology, and the SPSS program to analyze the study data. The study reached a number of results, the most important of which are: The employees of the Bank of Khartoum deal transparently with customers. The employees of Khartoum Bank are committed to providing banking services that meet the requirements of the clients. A dedicated approach to customer relations, encouraging and increasing the commitment of the employees of the Bank of Khartoum to pay attention to the provision of banking services

commensurate with the aspirations of customers and strengthen the bonds of trust between the client and the bank.

المقدمة :

أولاً : الإطار المنهجي

تواجه منظمات الأعمال مجموعة من التحديات التي تؤثر على أدائها التسويقي، ومن أهم هذه التحديات الاهتمام بالعميل وارتفاع حدة المنافسة بين المنظمات لاستقطاب عملاء جدد والمحافظة على العملاء الحاليين.

كما أن الاتجاه نحو استخدام التكنولوجيا الحديثة في التسويق أدى إلى تطوير الأساليب التقليدية للتسويق من خلال التركيز على تسويق المنتج وإقناع العملاء به دون الاهتمام بالعميل نفسه. إضافة إلى ذلك فإنه يلاحظ في الآونة الأخيرة بدأت العلاقة بين منظمات الأعمال وعملائها تتخذ أشكالاً جديدة حيث أصبح العملاء هم الذين يسيطرون على السوق ويوجهونه نحوهم بعد أن كان السوق هو الذي يتحكم في توجهات العملاء، حيث أصبح العميل هو الذي يفرض احتياجاته ورغباته على المنظمات التي بدأت تعمل في سوق جديدة يسيطر عليها عملاء أكثر وعياً وثقافة ، ومتطلباتهم التي أصبحت أكثر تعقيداً وأكثر تنوعاً ، وبهذا انتهى مفهوم السوق الجماعي وانقسمت الأسواق إلى أسواق صغيرة وظهرت مفاهيم جديدة مثل تجزئة السوق حسب فئات وشرائح العملاء ، وأمام هذا الواقع بدأت المنظمات تعيد النظر في منتجاتها وخدماتها لتكون أكثر قدرة على تلبية احتياجات العملاء وتحولت كفة الميزان من المنتج إلي العميل.

مشكلة البحث :

تتمثل مشكلة البحث في أن مفهوم التسويق بالعلاقات يعتبر من المفاهيم الحديثة نسبياً وان كثير من المنظمات الخدمية وخاصة البنوك لا تطبق هذا المفهوم، مما ترتب عليه انخفاض في الوعي التنظيمي لضرورة تطبيقه ودوره الفاعل في تحقيق النجاح الاستراتيجي للبنوك بالإضافة إلى ذلك نجد أن البنوك لا تستطيع تسويق خدماتها لعملائها بصورة تمكنها من الوصول لكافة العملاء، مما يجعل الأساليب التقليدية للتسويق التي يطبقها البنك غير ملائمة في ظل متغيرات بيئة الأعمال التي

تتصف بالتغير الشديد ، فإن منظمات الأعمال وخاصة البنوك تحاول للوصول إلى طرق إبداعية تساعد في زيادة ولاء العميل، كونه المتطلب الرئيس لتحقيق البقاء والنمو والربحية لها. وبالتالي يحاول هذا البحث أن يجعل لمفهوم التسويق بالعلاقات دورا هاما يجب الاهتمام به ودراسته ومعرفة آثاره المترتبة على كيفية خلق وإيجاد التوجه نحو العملاء، و يمكن طرح مشكلة البحث في الأسئلة التالية:

1/ ما مدى طبيعة العلاقة بين التسويق بالعلاقات والتوجه بالعملاء؟2/ إلى أي مدى يمكن أن يؤثر التسويق بالعلاقات في توجيه العملاء نحو المنظمة ومنتجاتها؟3/ إلى أي مدى يمكن أن يؤثر التسويق بالعلاقات في الحصة السوقية بالمنظمة؟4/ كيف تستطيع منظمات الأعمال تطوير علاقاتها التسويقية مع عملائها بهدف الاحتفاظ بهم وكسب عملاء جدد؟

أهداف البحث:

يسعى هذه البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- 1/ التعرف على طبيعة التسويق بالعلاقات وعكس مفاهيم التسويق بالعلاقات و توجه العميل في الفكر التسويقي الحديث.2/ دراسة العلاقة بين التسويق بالعلاقات وتوجه العميل وتحديد طبيعتها.3/ دراسة اثر العلاقة بين التسويق بالعلاقات وتوجه العميل والحصة السوقية للمنظمة.4/ دراسة اثر العلاقة بين التسويق بالعلاقات و فعالية توجه العملاء نحو المنظمة.
- 5/ إثراء المكتبة السودانية

أهمية البحث:يمكن توضيح الأهمية من خلال النقاط التالية:

- 1/ ضرورة تطبيق مفهوم التسويق بالعلاقات في المنظمات الخدمية لما له من دور في ترسيخ وارتباط العملاء بهذه المنظمات التي تمارس أنشطة التسويق بالعلاقات من اجل تحقيق التوجه بالعملاء.2/ ضرورة فهم طبيعة العلاقة القائمة بين أنشطة التسويق بالعلاقات ودورها في مساعدة الإدارة العليا في المنظمات في بناء إستراتيجية تساعد المنظمات نحو تحقيق التوجه للعملاء.3/ معرفة وتحديد دور التسويق بالعلاقات في بناء ميزة تنافسية من خلال توجيهها نحو عملائها.4/ أهمية الفترة الحالية التي تعتبر عهد المستفيد من الخدمة حيث أصبح العملاء هم المسيطرون علي السوق واتجاهاته لذلك يلزم التعرف علي حاجات ورغبات العملاء بهدف المحافظة عليهم

وعدم فقدانهم ورسم استراتيجيات نحو التوجه لهم.5/ الوصول إلى توصيات تساعد الإدارة العليا في اتخاذ القرارات الملائمة والصائبة.

فرضيات البحث:

الفرضية الرئيسية : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين التسويق بالعلاقات والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم. وقد اشتق من هذه الفرضية الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة و التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم .

الفرضية الثانية: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الالتزامو التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم .

الفرضية الثالثة : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال بالعملاء و التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم.

الفرضية الرابعة : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الترابط الوجداني و التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم.

الفرضية الخامسة : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الوعود الصادقة و التوجه بالعملاء في بنك الخرطوم.

حدود البحث:

1/ الحدود المكانية:بنك الخرطوم الفرع الرئيسي.2/ **الحدود الزمانية :** الفترة من2012-2016م.

3/ الحدود البشرية :العاملون ببنك الخرطوم الفرع الرئيسي.

مصادر جمع البيانات:

البيانات الأولية: من الدراسة الميدانية

البيانات الثانوية: الكتب والمراجع ،الرسائل والبحوث الجامعية ،الدوريات والمجلات العلمية والانترنت

منهج البحث :

يتبع البحث المنهج التاريخي والوصفي لوصف بيانات الدراسة ومنهج دراسة الحالة .

ثانياً : الدراسات السابقة

1/ دراسة دينا عبد العاطي (2009م)

هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى أهمية تطبيق آليات مفهوم التسويق بالعلاقات في قطاع السياحة وكذلك على أهمية كفاءة العملاء الداخليين ووجود روابط اجتماعية بينهم وبين العملاء الخارجيين ومدى توافر الأدوات التكنولوجية وبرامج الولاء على نجاح تطبيق استراتيجية التسويق بالعلاقات واكتساب ولاء العملاء في قطاع السياحة. واتبع الباحث في دراسته المنهج الوصفي التحليلي، وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها : كفاءة مقدمي الخدمة كأحد عناصر نجاح التسويق بالعلاقات في القطاع المصرفي ، أهمية توفر المهارة من قبل مقدمي الخدمات في إدارة العلاقة مع العملاء والتعامل معهم باحترام وأن تتميز التعاملات بالدقة والمرونة في نفس الوقت. أما توصيات الدراسة فتمثلت في : العمل على وضع وتطوير برامج مكافأة الشراء المتكرر ، تفعيل برامج شكاوى العملاء ، التدريب المستمر للعاملين على كيفية أداء العمل بطريقة صحيحة تتناسب مع احتياجات العملاء وتساعد على التعامل معهم.(10)

2/ دراسة نهلة نهاد الناظر (2009م)

هدفت الدراسة للتعرف على استراتيجية التسويق بالعلاقات ودوافع تعامل العملاء في المصارف التجارية الأردنية ومعرفة اثر التسويق بالعلاقات ودوافع العملاء للتعامل مع المصرف على مستوى الولاء له والكشف عن اثر المتغيرات الديموغرافية للعملاء على الولاء . واتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي واختبرت عدداً من الفرضيات هي: الفرضية الأولى : لا يوجد اثر ذو دلالة معنوية لأبعاد ومكونات التسويق بالعلاقات على ولاء العملاء، الفرضية الثانية: لا يوجد أثر معنوي لدوافع التعامل على ولاء العملاء للمصرف ، الفرضية الثالثة: لا توجد فروقات ذات دلالة معنوية في ولاء عملاء المصارف التجارية الأردنية تعزى للمتغيرات الديموغرافية .وتوصلت إلى عدد من النتائج أهمها:أن المصارف عينة الدراسة تطبق استراتيجية التسويق بالعلاقات ويحتل فيها عامل الالتزام المرتبة الأولى ويليه في الأهمية عامل التفاعل ثم الرضا والروابط ، كما أوضحت نتائج الدراسة وجود أثر ذي دلالة إحصائية لأبعاد ومكونات التسويق بالعلاقات على ولاء العملاء، وخلصت الدراسة إلى توصيات أهمها: ضرورة اهتمام المصارف بتعزيز الالتزام الذي يمثل العامل الأكبر تأثيراً في تعزيز ولاء العملاء للمصرف وكذا تعزيز بناء الثقة التي هي العامل الأول والأقوى أثراً في دفع العملاء إلى

التعامل مع المصرف، تبني إستراتيجية التسويق بالعلاقات والاهتمام بدوافع العملاء لاختيار المصرف والتعامل معه.(18)

3/ دراسة برشك صالح العسكري (2010م)

هدفت الدراسة للتعرف على العلاقة بين إدارة علاقات الزبون وإدارة معرفة الزبون في تحقيق الأعمال المصرفية ، وافترضت الدراسة على وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة علاقة الزبون وتحقيق القيمة العالية لأعمال المصرفية ، والفرضية الثانية نصت على انه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة معرفة الزبون وتحقيق القيمة العالية لأعمال المصرفية ، والفرضية الثالثة نصت على انه توجد علاقة معنوية موجبة بين إدارة علاقات الزبون وإدارة معرفة الزبون مجتمعة وتحقيق القيمة العالية لأعمال المصرفية. وتوصلت الدراسة لعدد من النتائج أهمها : قوة الآليات التي تتبعها المصارف فيما يخص عمليات التسويق المباشر ، تستخدم المصارف قاعدة بيانات تسويقية في مختلف المجالات كتطوير كفاءة الأداء المصرفي واختزال الوقت المستغرق في تقديم الخدمة. وأوصت الدراسة بالاتي : ضرورة أن تسعى المصارف إلى تأسيس قسم للتسويق يضم وحدة إدارة علاقات للعملاء ومعرفة الزبون، ضرورة أن تهتم المصارف ببناء القيمة العالية لأعمالها المصرفية في ظل المفهوم الحديث للتسويق.(4)

4/ دراسة عائشة بوسطة (2011م)

هدفت الدراسة لمعرفة أثر التسويق بالعلاقات في تحقيق جودة خدمة العملاء للمؤسسات التي تسعى لتبني هذين المفهومين وكيف يمكن أن تبني المؤسسة علاقات دائمة وممتينة مع العملاء من خلال تبنيها مفهوم التسويق بالعلاقات وكذلك كيف يتم تقييم جودة خدمة العملاء من طرف المؤسسة . أهم النتائج : يعتبر تبني كل من مفهوم التسويق بالعلاقات وجودة خدمة العملاء احد أهم الأساليب التي تسمح للمؤسسة بالمحافظة على عملائها الحاليين وكسب عملاء جدد كما يساهمان في تحقيق التفوق في ظل تنافسية الأسواق.(11)

5/ دراسة نرمين أحمد عبد المنعم (2012م)

هدفت الدراسة إلى توضيح الأثر المباشر وغير المباشر لتطبيق إدارة علاقات العملاء على أداء البنوك التجارية العاملة في مصر وتحديد إلى أي مدى يختلف تطبيق إدارة علاقات العملاء في البنوك محل الدراسة طبقاً لنوع القطاع ومدى اختلاف درجة استجابة العملاء المنتفعين من الخدمات البنكية والناجمة عن تطبيق إدارة العملاء. وأظهرت نتائج الدراسة أن إدارة علاقات العملاء تؤثر بصورة مباشرة على كل من المتغيرات التالية (جودة الخدمة ، جودة العلامة ، معدل العائد على الأصول) . وكذلك وجود تأثير غير مباشر لإدارة علاقات العملاء على كل من جودة العلاقة ، الولاء ، معدل العائد على الأصول ، معدل العائد على الملكية.(17)

التسويق بالعلاقات

(أول Bery) **تعريف التسويق بالعلاقات** :لقد ظهر مفهوم التسويق بالعلاقات عام 1983م ، وكان من استخدم هذا المفهوم وعرفه على أنه "عملية جذب الزبائن والاحتفاظ بهم وتعزيز العلاقات معهم في منظمات متعددة الخدمات" . كما اعتبره بأنه عملية اجتماعية تعمل من خلال تفاعلات تتم بين مجموعة من العلاقات التي قد (Biois) عدة أطراف في إطار التبادلات التجارية .(15)وقد عرض (تنشأ عن فلسفة تسويق العلاقة على النحو التالي : علاقة المجهز وتكون مع مجهزي السلع والخدمات ، العلاقات الجانبية وتكون مع المنافسين والحكومة والمنظمات الأخرى ، العلاقات الداخلية وتكون بين وحدات الأعمال والعمال والأقسام ، علاقات المشتري وتكون مع المستهلك الوسيط والنهائي.(3) **أهمية التسويق بالعلاقات** : أصبحت العملية التسويقية من خلال العملاء بمثابة موضوع يمثل أهمية كبرى عند مدراء التسويق والخدمات وتكنولوجيا المعلومات وحتى كبار مدراء المنظمات .(2) **أولاً : أهمية التسويق بالعلاقات بالنسبة للمنظمات :**

1/ تعتبر العلاقات طويلة الأجل مع العملاء ميزة تنافسية للمنظمة وبالتالي تحقق وأرباح وعائدات مستقرة ومستمرة .

2/ التقليل مع التكاليف التسويقية خاصة في مجال الترويج والتعريف بالمنظمة وجهود استقطاب العملاء الجدد

3/ تحقيق السمعة الطيبة من خلال كلمة الفم المنطوقة المنتشرة على ألسنة الناس وهي الوسيلة الأكثر فاعلية من كل وسائل الإعلان الأخرى ، كما تساهم في تقليل احتمال جذب العميل من قبل المنافسين .4/ تزيد من كمية المشتريات وحجم الإنفاق من قبل العميل على منتجات المنظمة .5/ تحقيق الثقة والالتزام والمشاركة في المعلومات بين المنظمة وعملائها .(2) **ثانياً : أهمية التسويق بالعلاقات بالنسبة للعميل :**

1/ الراحة والثقة في التعامل مع الجهة التي اعتاد العميل التعامل معها .2/ العلاقات الاجتماعية مع السوق أو مقدم الخدمة والعاملين لديه والتي تساعد الحصول على المعاملة الخاصة في أغلب الحالات .3/ التقليل من تكاليف التحول من مسوق لآخر سواء في التكاليف الاجتماعية أو المادية أو النفسية ، حيث أن العلاقة بين البائع والمشتري تعتبر من معوقات التحول بالنسبة للمشتري إلى بائع أو مسوق آخر .4/ تخفيض درجة مخاطرة العميل للشراء.5/ تخفيض حاجة العميل إلى جمع المعلومات للشراء .(2)

عناصر التسويق بالعلاقات :يعتبر التسويق بالعلاقات المنهج الذي يؤكد مدى استدامة واستمرارية العلاقة بين المنظمة والعملاء والتي تؤكد على أهمية خدمة العملاء وتطوير العديد من أشكال التعامل معه . لذا نجد أن التسويق بالعلاقات يحتوي على عدد من العناصر التي من شأنها خلق وإيجاد هذه العلاقة وتتمثل هذه العناصر في:

1/ الاتصال : يعتبر الاتصال وسيلة تبادل رسمية أو غير رسمية للمعلومات بين البائعين والمشتريين ، لأن التسويق بالعلاقات يسلط الضوء على أهمية تبادل المعلومات في العلاقات التجارية، كذلك إن عملية الاتصال بالعملاء من بين السمات التي تتميز بها المنظمات التي تقوم بإدارة عملائها مباشرة من خلال التقنيات الخاصة بالتسويق مثل : التسويق عبر التلفون أو البريد المباشر والإنترنت ، ونظراً لدوره الهام في العلاقات المساندة بين العملاء والموردين ، ومنهم من اعتبر أن الاتصال جوهر عملية التفاعل الحاصلة بين الموردين والعملاء .(14)

2/ الثقة : يعتبر هذا العنصر من عناصر العلاقات التجارية ويعني به ذلك المستوى الذي يشعر به كل طرف في الاعتماد على سلامة الوعود التي يقدمها الطرف الآخر في علاقات التبادل ، كما يعتبر هذا العنصر مفتاحاً لبناء نموذج التسويق بالعلاقات ، والثقة تنشأ عندما تحدث عمليات التبادل بشكل موضوعي ونزيه ، وتعرف الثقة على أنها الاستعداد للاعتماد على شريك التبادل سواء كان ذلك من جانب العميل أو السوق ، كما أنه لا يتصف فقط بالسلوك وإنما أيضاً بخصائص جوهرية كالدفعية والكفاءة والأمانة والنزاهة والمصداقية والشفافية والوعود والميل إلى المساعدة . وبالتالي تعد الثقة أهم عنصر من عناصر التسويق بالعلاقات سواء في العلاقات التجارية أو غير التجارية ، لأن أساس التعامل ، وأساس بناء علاقات طويلة الأجل ومتينة بين العميل والمنظمة حتى على مستوى الموظف الداخلي فيها (14)

3/الالتزام : يعتبر الالتزام عنصراً هاماً وأساسياً في التسويق بالعلاقات ، حيث يعتبر من التحديات التي تواجه الباحثين في مجال الإدارة والسلوك التنظيمي والموارد البشرية ، وهو مقياس يقيس قدرة الفرد في تحديد تعاملاته مع المنظمة باستمرار ويعتبر الالتزام واحداً من المواضيع المهمة والمتكررة في العلاقات المتعلقة في مجال الأعمال ، ويعتبر عنصراً رئيسياً في التأثير على ولاء العملاء أو المشتريين ، حيث يوجد ثلاث صيغ للالتزام كما يلي : (الالتزام الشخصي : وهو إرادة الطرفين لإثبات العلاقة وإطالتها قدر ما أمكن) . (الالتزام الأخلاقي : وهو إحساس وشعور بوجوب متابعة العلاقة والمحافظة عليها من الطرفين . التزام المنظمة بتوفير الحد الأدنى من الخدمات لبعض عملائها حتى في الحالات الطارئة) . (الالتزام الهيكلي : عدم إمكانية تجاهل العلاقة الموجودة سابقاً في حالة الإخلال بالالتزام ومحاولة تجنب الخسائر) (13)

4/ التعاطف : يعتبر هذا العنصر مهماً في العلاقات التجارية في كونه يسعى إلى فهم حاجات ورغبات العملاء ، ومشكلاتهم والعمل على حلها ، وتقديم الخدمات الإضافية المرافقة للمنتجات ، والعمل على مواكبة توقعات العملاء بشكل مستمر ، مع التركيز على أن صيانة العلاقة مع العملاء هي مسؤولية مشتركة لجميع موظفي المنظمة .(19)

5/ التبادلية : إن عملية التبادل هي أساس العلاقة ، ويقصد بالتبادل تقديم كل الأطراف الامتيازات للطرف الآخر مقابل الحصول على نفس الامتيازات ، والتبادلية أو المعاملة بالمثل شرط أساسي في

التسويق بالعلاقات أي ضرورة المعاملة بالمثل من قبل جميع الأطراف . فالمعاملة بالمثل عبارة عن دافع لجعل علاقة التبادل متوازنة وبالتالي تساهم في إقامة علاقة طويلة الأمد .(12)

6/ الروابط : كذلك يعتبر هذا العنصر مهماً في التسويق بالعلاقات ، حيث يتصرف كل من البائع والمشتري بطريقة واحدة لهدف واحد ، كلما كانت هناك روابط مشتركة أكثر كلما زاد ولاء ورضا العملاء .(13)

7/ القيمة المشتركة :

ونقصد بها المنافع الاقتصادية والمهنية التي تعود على كل من البائع والمشتري ، فمن جهة البائع تتمثل القيمة في كسب ثقة العملاء وولائهم ، وكسب الأرباح على المدى الطويل بالإضافة إلى ذلك كسب الصورة الحسنة ، أما القيمة التي يكتسبها العميل من خلال ممارسة التسويق بالعلاقات تتمثل في المعاملة الخاصة والاهتمام والعناية والسعر المناسب والجودة وإشباع حاجاته ، كما يمكن اعتبار عملية الاحتفاظ بالعملاء لأطول فترة ممكنة إحدى أدوات التسويق بالعلاقات التي تساعد على الوصول إلى العميل الموالى أو ما يعرف (عميل مدى الحياة) كما تعتبر أحد الأهداف التي يسعى إليها مفهوم التسويق بالعلاقات (19)

التوجه بالعملاء :

مفهوم التوجه بالعميل :

يعد التوجه بالسوق أحد أكثر عوامل النجاح أهمية للبقاء داخل البيئة شديدة التنافس ، فالشركات الموجهة بالعميل تسعى لتحقيق وضع يمكنها من سرعة الاستجابة لأي فرصة وتحقيق نتائج أفضل في سوق الأعمال وذلك من خلال التوجه بالعميل الذي يمكنها من التطوير باستمرار لتلبية احتياجات العميل المتجددة دائماً . وتتمثل العوامل المؤثرة في التوجه بالعميل ورضا العميل في تحديد احتياجات ورغبات الموظفين القائمين على تقديم الخدمات للعملاء ومدى رضائهم عن ما يقومون به من تقديم لهذه الخدمات وكذلك الخدمات فإن رضا الموظف لا يتحقق إلا بتقدير حاجاته ورغباته من المنظمة ومدى توفر الرضا من الموظفين تجاه المنظمة ويتأتى ذلك من خلال مقدرة المنظمة لتلبية احتياجات الموظفين وتأهيلهم وتوفير التكنولوجيا الداعمة لتطوير العمل الشئ الذي يمكن من تأهيل موظفيها لتقديم الخدمات للعملاء بشكل أفضل وخلق علاقة بين الموظفين والعملاء تدفع بالتوجه نحو تحقيق احتياجات ورغبات العملاء ومن ثم نيل رضاهم وتحقيق النجاح الفاعل في تدعيم هذه العلاقة بين العميل والمنظمة . وهدف التوجه بالعميل أساساً هو الوصول إلى رضا العميل وذلك لضمان تكرار الشراء والتوصية به حتى يتم تحقيق الولاء فلا يهتم العميل بالسعر أو البدائل ويتحول الشراء إلى عادة. (7)

القيمة المدركة للعميل :

مفهوم القيمة المدركة :

إن الافتراض الأساسي ضمن مدخل التسعير على أساس القيمة هو أن مفاضلة المستهلك للبدائل المتاحة يكون على أساس إدراكه للقيمة المقدمة إليه من المنتج والتي يقصد بها : الفرق بين قيمة المستهلك الكلية وتكلفة المستهلك الكلية من جهة أخرى.(7)

ويرى (Zeithmal) : أنها التقييم العام لمدى منفعة المنتج من قبل الزبون وذلك على أساس ما يدركه وما يتحصل عليه من السلع أو الخدمات .وكذلك يرى (Anderson Jean & Chintagunta) بأنها القيمة المدركة من وحدة نقدية (مبلغ) لمجموعة أرباح اقتصادية ، تقنية ، خدمية ، اجتماعية ، المحصل عليها من المنظمة بالتبادلية مع الأخذ بعين الاعتبار عروض وأسعار الموردين الآخرين المنافسين. مما سبق نلاحظ أن التعريفات السابقة وضحت القيمة التي يتوقع العميل الحصول عليها من شراء منتج ما لابد أن تستجيب لأهدافه وتطلعاته وحجم المنافع التي يريد الحصول عليها ، لكن التعريف لم يشر إلى تكلفة كل هذا وهي ما يمكن أن يؤثر سلباً على القيمة المدركة .(5)

وعلى إدارة التسويق إدراك حجم القيمة التي يبحث عنها المستهلك في منتجاتها والتكاليف الكلية التي يكون مستعداً لتحملها بما فيها السعر ، حتى تستطيع أن تخلق قيمة لمنتجاتها قد تفوق توقعات المستهلك وتحقق له درجة عالية من الرضا. ولكي تحقق المنظمة هذا الهدف أي خلق الهدف القيمة للعميل لا بد من توفر أربعة عناصر أساسية وهي : (التوقعات والرغبات ، الوقت ، الأمان والنقّة ، الجودة وتحمل المسؤولية).(16)

إدارة معرفة العميل :

إن معرفة العميل بدأت تعرف على نحو متزايد على أنها مورد إستراتيجي أساسي لنجاح أي منظمة ، وإن الدراسات التي أجريت في حقل إدارة علاقات العميل وإدارة المعرفة تقتض بأن هذين المدخلين يحققان تداوياً عالياً ، وأنموذج إدارة معرفة العميل ينتج من تكامل اثنين من المفاهيم هي إدارة علاقات العميل وإدارة المعرفة ، ولذا من الضروري التطرق إلى مفهوم معرفة العميل باعتبارها مدخلاً لإدارة معرفة العميل ومن ثم سيكون التركيز على تطبيقات إدارة المعرفة ضمن نطاق إدارة معرفة العميل .(9)

مفهوم إدارة معرفة العميل :

إن مفهوم إدارة علاقات العميل قد حصل مؤخراً على اهتمام واسع على الصعيد الأكاديمي وعلى صعيد عالم الأعمال . ويركز هذا المدخل على تجميع الموارد التي تدعم نشاطات الأعمال من أجل الحصول على الميزة التنافسية . وأن إدارة معرفة العميل هي حول الحصول على ومشاركة وتوسيع المعرفة الكامنة لدى العميل لمنفعة كل من المنظمة والعميل . وتعرف أيضاً على أنها عملية تولد ، تنشر وتستخدم معرفة العميل ضمن المنظمة وبين المنظمة وعملائها . ويرى (بيمي) أن تفهم وتعامل المنظمة معرفة العميل على أساس حزمة أو مجموعة من المصادر الفريدة من نوعها أو الكفاءات وتم الإدعاء بأن مثل هذه الكفاءة تتحرك إلى ما هو أبعد من حدود التعاون . ولهذا السبب يتم البحث عن الكفاءة في عقول وأذهان العميل بدلاً من البحث عنها في رؤوس الموظفين.(8)

ولاء العملاء :

في العصر الحالي مازال مفهوم الولاء يشغل الكتاب والباحثين بل والمشتغلين في الواقع العملي، فكلمة الولاء لها مدلول إيجابي يسعى للحصول عليه ، فالشخص مثلاً يتوقع الولاء من صديقه ، والمنظمات تسعى إلى كسب ولاء عملائها ، ويمكن النظر إلى الولاء كسلوك يعني تكرار عملية الشراء دون اختيار أي بدائل أخرى ، ويطلق عليه في هذه الحالة (Customer Retention) ، كما يمكن النظر إلى الولاء كاتجاه وهنا يكون الفرد قد كون أحكام ومشاعر تجاه المنتج وتخطي الأمر من مجرد تكرار الشراء إلى حث الآخرين وتشجيعهم على شراء المنتج ويشعر العميل أن ما يحصل عليه أعلى بكثير مما يدفعه،وعلىذلك يمكن القول أن الولاء هو التزام عميق لإعادة الشراء(سلعة)أوإعادةالاستخدام(خدمة) مستقبلاً على الرغم ما قد يحدث تأثيرات موقفية أو جهود تسويقية منافسة لتغيير سلوكه ، بل أن الولاء الحقيقي يظهر عندما يصبح العميل مدافعاً عن المنظمة بغض النظر عن أي حوافز مقدمة . (1)

تعريف ولاء العميل:

يتضمن مفهوم الولاء مجموعة مختلفة من الأفكار فقد عرف بأنه مقياس لدرجة معاودة الشراء من خلال علامة معينة من قبل العميل . وأشار كل من (Mowe & Minor) إلى الولاء بأنه هو مدى

حمل المستهلك لاتجاهات إيجابية تجاه العلامة التجارية والتزامه بها ونيتته بتكرار شرائها في المستقبل (6).

بينما ركز (توفيق) في تعريفه للولاء بأنه يتحدد على أساس عادات العميل الشرائية ، فيقال إن هذا العميل يدين بالولاء للمنظمة إذا ما دأب على التعامل معها وعلى شراء منتجاتها ، بالرغم من تقديم الشركات المنافسة منتجات أفضل . إذن الولاء هو التزام عميق من قبل المستهلك بإعادة شراء منتج معين مفضل لديه ، وقيام هذا المستهلك بتوصية الآخرين بشرائه ، مع وجود اتجاه قوي لعدم التحول عن هذه العلاقة ، حتى بحال وجود مؤثرات ترويجية تستهدف إثثاءه وإبعاده عن التعامل مع هذا المنتج لصالح منتجات أخرى . ويرجع سعي المنظمات إلى محاولة كسب ولاء عملائها إلى عدة أسباب :1/ تخفيض تكلفة اكتساب العملاء الجدد والتي قد تتمثل في تكلفة الاتصالات بالعملاء الجدد .2/ نمو الإيرادات فيلاحظ أن العملاء الذين يكون الولاء لمنتج معين يزيدون من كمية مشترياتهم من هذا المنتج عبر الزمن .3/ تخفيض تكلفة التشغيل حيث أن التعامل مع العملاء الحاليين يتطلب وقتاً وجهداً أقل من التعامل مع العملاء الجدد .4/ إن ولاء العملاء يعني وجود جماعات مرجعية قوية للمنتج حيث يتحدث هؤلاء العملاء مع أصدقائهم وجيرانهم عن المنتج ومزاياه .5/ الحد من تقديم الأسعار التشجيعية حيث أن العملاء الدائمين لا يعطون اهتماماً كبيراً بفروق الأسعار بل محور تركيزهم هو الحصول على المنتج . (1)

وبناء على ما سبق يمكن القول أن تحقيق ولاء العميل يعود بالنفع على كل من المنظمة وعملائها فالمنظمة تخفض بعض بنود التكاليف وفي نفس الوقت تحقق النمو في الإيرادات عبر الزمن ، ومن ناحية أخرى فإن العميل يضمن الحصول على المنتج الذي يتمناه وذلك من خلال التجارب السابقة في تعاملاته مع المنظمة .

إجراءات الدراسة الميدانية:

أولاً: تصميم أداة البحث :

تم تصميم استبانة لغرض الدراسة وجمع المعلومات المطلوبة، اخذت المراحل الاتية:

1. إعداد استبانة أولية، لأجل استخدامها في تحصيل البيانات والمعلومات المطلوبة1.

2. عرض الاستبانة الأولية على مشرف الرسالة لغرض اختبار مدى ملائمتها لجميع البيانات. وتعديل الاستبانة بشكل أولى حسب توصيات المشرف..3. عرض الاستبانة 5 على مجموعة من المحكمين والذين قاموا بدوره في تقديم النصح والإرشاد، حيث تم تعديل وحذف ما يلزم.4. تم اجراء دراسة اختبارية ميدانية أولية للاستبانة لغرض التحقق من صدقه امعتديلما هو مطلوب تعديله.

: وقد تمت قسيم الاستبانة إلى قسمين كالآتي. تم توزيع الاستبانة على جميع افراد مجتمع الدراسة القسم الأول: ويحتوي هذا القسم علي مجموعة من الأسئلة تتعلق بالسمات الشخصية لافراد العينة. القسم الثاني

يناقش القسم محاور الدراسة:

المحور الأول :يناقش الثقة ويتكون من 5 فقرات. المحور الثاني :يناقش الالتزام ويتكون من 5 فقرات. المحور الثالث :يناقش الاتصال ويتكون من 5 فقرات. المحور الرابع :يناقش الترابط الوجدان ويتكون من 5 فقرات. المحور الخامس: يناقش الوعود الصادقة ويتكون من 4 فقرات. المحور السادس: يناقش التوجه نحو العملاء ويتكون من 8 فقرات. وقد كانت الإجابة لكل فقرة من الفقرات وفق مقياس (لكرت الخماسي).

ثانيا: مقياس الدراسة:

تم قياس درجة الإستجابات المحتملة على الفقرات إلى تدرج خماسي حسب مقياس ليكرت الخماسي (Likart)

(.، والذي يتراوح من أوافق بشدة إلى لا أوافق إطلاقاً، كما هو موضح في جدول (1) Scale

جدول (1): مقياس درجة الموافقة ليكرت للدراسة

الخيار	أوافق بشدة	أوافق	لا رأي	لا أوافق	لا أوافق إطلاقاً
الوزن النسبي	5	4	3	2	1
المتوسط المرجح	5/4.2	4.19/3.4	3.37/3.6	2.59/1.8	1.79/1

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

مجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من العاملين بينك الخرطوم الرئاسة، ويشمل المجتمع الأساسي للدراسة الموظفين بينك الخرطوم والبالغ عددهم (200) موظفاً، حيث بلغ حجم العينة في الدراسة (145) مفردة.

عينة الدراسة : تمّ اختيار مفردات عينة الدراسة عن طريق معادلة روبرت ماسون كما يلي:

$$n = M / [(s^2 \times (M - 1)) \div pq] + 1$$

حجم المجتمع M حيث أن:

: الدرجة المعيارية المقابلة لمستوى الدلالة (0.95) أي قسمة نسبة الخطأ 0.05 على 1.96

: نسبة توافر الخاصية وهي P(0.50)

: النسبة المتبقية من الخاصية وهي q (0.50)

وبالتالي يمكن حساب عينة الدراسة وفق المعادلة أعلاه كما يلي:

$$\begin{aligned} n &= 200 / [(0.05 / 1.96)^2 \times (200 - 1)) \div 0.50 \times 0.50] + 1 \\ &= 200 / [0.00065 * 199 / 0.25] + 1 \\ &= 200 / [0.129 / 0.25] + 1 \\ &= 200 / 0.516 + 1 \\ &= 200 / 1.516 = 131.9 \end{aligned}$$

استبانته على الموظفين تمثل مجتمع الدراسة ،وبالتالي يكون (145) وقد قام الباحث بتوزيع عدد استبانته من (135) تم استرداد.الباحث قد استخدم أسلوب الحصر شبه الشامل في توزيع استبانته الدراسة استبانته أي ما نسبته (135)، ليصبح العدد الكلي الذي تمت عليه عملية التحليل هو (145) أصل 93. %

تقييم أدوات القياس:

يقصد بصدق أو صلاحية أداة القياس أنها قدرة الأداء على قياس ما صممت من أجله ، وبناء على نظرية القياس الصحيح تعنى الصلاحية التامة خلو الأداة من أخطاء القياس سواء كانت عشوائية أو منتظمة ، وقد اعتمدت الدراسة في المرحلة الأولى على تقييم مدى ملائمة المقاييس المستخدمة في قياس عبارات الدراسة باستخدام اختبارات الثبات والصدق لاستبعاد العبارات غير المعنوية من مقاييس الدراسة والتحقق من أن العبارات التي استخدمت لقياس مفهوماً معيناً تقيس بالفعل هذا المفهوم ، ولا تلقى أبعاد أخرى وتتميز هذه الاختبارات بقدرتها على توفير مجموعة من المقاييس التي تحدد مدى انطباق البيانات للنموذج الذي تم الكشف عنه واستبعاد أي نماذج أخرى

بديلة يمكن أن تفسر العلاقة بين عبارات المقياس بناءً على استجابة مفردات عينة الدراسة ، وفيما يلي يعرض الباحث نتائج التحليل للمقاييس المستخدمة في الدراسة .

1/ اختبار الاتساق والثبات الداخلي للمقاييس المستخدمة في الدراسة:

جدول (2): نتائج اختبار ألفا كرونباخ لمقياس محاور الدراسة

المحاور	ألفا كرنباخ
1. الثقة	0.74
2. الالتزام	0.75
3. الاتصال	0.81
4. الترابط الوجداني	0.67
5. الوعود الصادقة	0.74
6. التوجه نحو العملاء	0.84

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية

من الجدول (2) نتائج اختبار الثبات أن قيم ألفا كرنباخ لجميع المحاور اكبر من (60%) وتعني هذه القيم توافر درجة عالية جداً من الثبات الداخلي لجميع المحاور سواء كان ذلك لكل محور على حدة أو على مستوى جميع محاور المقياس حيث بلغت قيمة ألفا كرنباخ للمقياس الكلي (0.90) وهو ثبات مرتفع ومن ثم يمكن القول بأن المقاييس التي اعتمدت عليها الدراسة لقياس عبارات الفرضيات تتمتع بالثبات الداخلي لعباراتها ، مما يمكننا من الاعتماد على هذه الإجابات في تحقيق أهداف الدراسة وتحليل نتائجها .

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحاور الدراسة:

أولاً الفرضية الأولى: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم.

لاختبار الفرضية تم إيجاد كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل فقرة من فقرات محور الثقة. النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (3).

جدول (3) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الثقة

الرقم	العبارات	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي
1-	يتصف العاملون بالأمانة العالية في تعاملهم مع العملاء	0.621	1.71
2-	يتسم العاملون بالبنك بالكفاءة العالية في تقديم المساعدة للعملاء	0.621	1.71
3-	يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء	0.700	1.82
4-	الخدمات المقدمة للعملاء تعزز ثقتهم بالبنك	0.558	1.71
5-	سلوك العاملين بالبنك يعزز الثقة لدى العملاء	0.621	1.71

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

نتائج تحليل الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول رقم (3) دلت على موافقة مفردات العينة على أهمية الثقة باعتباره مكوناً رئيساً للتسويق وللتوجه نحو العملاء، وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لمجال الثقة بالقبول التام لعبارات المحور .

ثانياً: الفرضية الثانية: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الالتزام والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم.

الجدول (4) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الالتزام

الرقم	العبارات	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي
1	تلتزم إدارة البنك بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء في جميع الأوقات	0.649	1.60
2	يلتزم البنك بتقديم خدمات تصب في مصلحة العملاء	0.563	1.30
3	العاملون بالبنك يوفون بالتزاماتهم تجاه خدمة العملاء	0.736	1.65
4	يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تناسب متطلبات العملاء	0.656	1.67
5	تلتزم إدارة البنك بالحفاظ على علاقاتها مع العملاء	0.563	1.30

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

نتائج تحليل الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (4) دلت على موافقة مفردات العينة على أهمية الالتزام باعتباره مكوناً رئيساً للتسويق وللتوجه نحو العملاء، وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لمجال الالتزام بالقبول التام لعبارات المحور.

ثالثاً: الفرضية الثالثة: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم.

لاختبار الفرضية تم إيجاد كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل فقرة من فقرات محور الاتصال. النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (5).

الجدول (5) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الاتصال

الرقم	العبارات	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي
1	توجد قنوات اتصال فعالة بالبنك	0.629	1.85
2	يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار	0.790	2.06
3	تحرص الإدارة علي التواصل مع العملاء لمعرفة حاجاتهم	0.629	1.85
4	يحرص العاملون بالبنك على التواصل الجيد مع العميل	0.582	1.75
5	عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات	0.790	2.06

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

نتائج تحليل الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (5) دلت على موافقة مفردات العينة على أهمية الاتصال باعتباره مكوناً رئيساً للتسويق وللتوجه نحو العملاء، وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لمجال الاتصال بالقبول التام لعبارات المحور .

رابعا الفرضية الرابعة: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الترابط الوجداني والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم. لاختبار الفرضية تم إيجاد كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل فقرة من فقرات محور الترابط الوجداني. النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (6).

الجدول (6) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الترابط الوجداني

الرقم	العبارات	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي
1	يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم	0.862	2.53
2	التامين الداخلي للبنك يحقق رضا العملاء	0.569	1.89
3	تعامل العاملون بالبنك يكسب العملاء الشعور بالاحترام	0.632	1.37
4	يهتم البنك بتوجيه العاملين للتعاون بصورة ودية مع العملاء	0.574	1.39
5	يقدم البنك مناشط موسمية تسهم في الترابط الوجداني بالعملاء	0.862	2.53

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

نتائج تحليل الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (6) دلت على موافقة مفردات العينة على أهمية الترابط الوجداني باعتباره مكوناً رئيساً للتسويق وللتوجه نحو العملاء، وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لمجال الترابط بالقبول التام لعبارات المحور .

خامساً الفرضية الخامسة : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الوعود الصادقة والتوجه نحو العملاء في بنك الخرطوم. لاختبار الفرضية تم إيجاد كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل فقرة من فقرات محور الوعود الصادقة. النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (7).

الجدول (7) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الوعود الصادقة

الرقم	العبارات	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي
1	يشعر العميل بوفاء البنك لوعوده في تطوير الخدمات المطروحة	0.542	1.89
2	بناء العلاقات الجيدة مع العملاء مسؤولية مشتركة لدى جميع العاملين	0.521	1.34
3	موظفو البنك مهتمون بالوفاء بتقديم الخدمات المناسبة للعملاء في المستقبل	0.645	1.52
4	يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها	0.650	1.90

المصدر: إعداد الباحث باستخدام الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

نتائج تحليل الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (7) دلت على موافقة مفردات العينة على أهمية الوعود الصادق باعتباره مكوناً رئيساً للتسويق وللتوجه نحو العملاء، وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لمجال الوعود الصادقة بالقبول التام لعبارات المحور .

تحليل بيانات ومحاور الدراسة

1/ التوزيع التكراري لبيانات المحور الأول الثقة :

لتلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى المبحوثين حول الثقة، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (8)

جدول (8) التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور الثقة

العبارة	أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقا	
	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
يتصف العاملون بالأمانة العالية في تعاملهم مع العملاء	82	60.7	47	34.8	5	3.7	1	0.7	-	-
يتسم العاملون بالبنك بالكفاءة العالية في تقديم المساعدة للعملاء	83	61.5	45	33.3	4	3.0	3	2.2	-	-
يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء	41	30.4	82	60.7	8	5.9	3	2.2	1	0.7
الخدمات المقدمة للعملاء تعزز ثقتهم بالبنك	45	33.3	88	63.0	4	3.0	1	0.7	-	-
سلوك العاملين بالبنك يعزز الثقة لدى العملاء	48	35.6	81	60.0	3	2.2	3	2.2	-	-

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (8) نجد إن: غالبية أفراد العينة يوافقون على أن (يتصف العاملون بالأمانة العالية في تعاملهم مع العملاء) حيث بلغت نسبتهم (95.5%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.7%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (0.7%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يتسم العاملون بالبنك بالكفاءة العالية في تقديم المساعدة للعملاء) حيث بلغت نسبتهم (94.8%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (2.2%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء) حيث بلغت نسبتهم (91.1%) ، بينما بلغت نسبة غير

الموافقون على ذلك (2.9%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (5.9%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (الخدمات المقدمة للعملاء تعزز ثقتهم بالبنك) حيث بلغت نسبتهم (96.3%) ،بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (0.7%)، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (سلوك العاملين بالبنك يعزز الثقة لدى العملاء) حيث بلغت نسبتهم (95.6%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (2.2%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2.2%).

2/ اختبار الفروق لعبارات محور الثقة:

لاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كاي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (9)

جدول (9) يوضح نتائج التحليل اختبار كاي تربيع لعبارات محور الثقة.

العبارات	قيمة(كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
يتصف العاملون بالأمانة العالية في تعاملهم مع العملاء	114.296	.000	دالة
يتسم العاملون بالبنك بالكفاءة العالية في تقديم المساعدة للعملاء	179.037	.000	دالة
يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء	188.467	.000	دالة
الخدمات المقدمة للعملاء تعزز ثقتهم بالبنك	118.007	.000	دالة
سلوك العاملين بالبنك يعزز الثقة لدى العملاء	115.637	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

من الجدول (9) نجد أن قيمة (كآي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (114.296) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علنالعبارةالتي تنص علي أن (يتصف العاملون بالأمانة العالية في تعاملهم مع العملاء).و نجد أن قيمة (كآي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (179.037) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علنالعبارةالتي تنص على أن (يتسم العاملون بالبنك بالكفاءة العالية في تقديم المساعدة للعملاء).و نجد أن قيمة (كآي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (188.467) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علنالعبارةالتي تنص علي أن (يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء).و نجد أن قيمة (كآي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (118.00) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين على العبارة التي تنص على أن (تعزيز ثقتهم بالبنك).و نجد أن قيمة (كآي تربيع) للعبارة الخامسة بلغت (115.63) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين على العبارة التي تنص على أن (سلوك العاملين بالبنك يعزز الثقة لدى العملاء)

2/ التوزيع التكراري لبيانات المحور الثاني الالتزام :

لتلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى المبحوثين حول الالتزام، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (10)

جدول (10) التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور الالتزام

العبارة		أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقاً	
عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
64	47.4	63	46.7	6	4.4	2	1.5	-	-	-	-
تلتزم إدارة البنك بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء في جميع الأوقات											
72	53.3	58	43.0	4	3.0	1	0.7	-	-	-	-
يلتزم البنك بتقديم خدمات تصب في مصلحة العملاء											
62	45.9	63	46.7	6	4.4	3	2.2	1	0.7	0.7	0.7
العاملون بالبنك يوفون بالتزاماتهم تجاه خدمة العملاء											
54	40.0	74	54.8	5	3.7	1	0.7	1	0.7	0.7	0.7
يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تناسب متطلبات العملاء											
100	74.1	30	22.2	4	3.0	1	0.7	-	-	-	-
تلتزم إدارة البنك بالحفاظ على علاقاتها مع العملاء											

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (10) أن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (تلتزم إدارة البنك بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء في جميع الأوقات) حيث بلغت نسبتهم (94.1%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (4.4%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (1.5%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يلتزم البنك بتقديم خدمات تصب في مصلحة العملاء) حيث بلغت نسبتهم (96.3%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (العاملون بالبنك يوفون بالتزاماتهم تجاه خدمة العملاء) حيث بلغت نسبتهم (92.6%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (2.9%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (4.4%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تناسب متطلبات العملاء) حيث بلغت نسبتهم (94.8%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (1.4%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (تلتزم إدارة البنك بالحفاظ على علاقاتها مع العملاء) حيث بلغت نسبتهم (96.3%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%).

3/ اختبار الفروق لعبارات محور الالتزام:

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كاي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (11)

جدول (11) يوضح نتائج التحليل اختبار كاي تربيع لعبارات محور الالتزام.

العبارات	قيمة (كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
تلتزم إدارة البنك بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء في جميع الأوقات	105.148	.000	دالة
يلتزم البنك بتقديم خدمات تصب في مصلحة العملاء	118.778	.000	دالة
العاملون بالبنك يوفون بالتزاماتهم تجاه خدمة العملاء	156.074	.000	دالة
يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تناسب متطلبات العملاء	168.378	.000	دالة
تلتزم إدارة البنك بالحفاظ على علاقاتها مع العملاء	188.467	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

من الجدول (11) نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (105.148) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (تلتزم إدارة البنك بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء في جميع الأوقات). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (118.778) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يلتزم البنك بتقديم خدمات تصب في مصلحة العملاء). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (156.074) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين

على العبارة التي تنص على أن (العاملون بالبنك يوفون بالتزاماتهم تجاه خدمة العملاء). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (168.378) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تناسب متطلبات العملاء). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الخامسة بلغت (188.467) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (تلتزم إدارة البنك بالحفاظ على علاقاتها مع العملاء).

3/ التوزيع التكراري لبيانات المحور الثالث الاتصال :

لتلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى المبحوثين حول الاتصال بالعملاء، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (12)

جدول (12) التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور الاتصال

العبارة	أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقاً	
	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
توجد قنوات اتصال فعالة بالبنك	61	45.2	71	52.6	2	1.5	1	0.7	-	-
يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار	42	31.1	87	64.4	4	3.0	2	1.5	-	-
تحرص الإدارة على التواصل مع العملاء لمعرفة	34	25.2	91	67.4	6	4.4	4	3.0	-	-

حاجاتهم										
يحرص العاملون بالبنك على التواصل الجيد مع العميل	42	31.1	87	64.4	4	3.0	2	1.5	-	-
عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات	35	25.9	60	44.4	37	27.4	3	2.2	-	-

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (12) نجد إن: غالبية أفراد العينة يوافقون على أن (توجد قنوات اتصال فعالة بالبنك) حيث بلغت نسبتهم (97.8%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (1.5%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (0.7%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار) حيث بلغت نسبتهم (95.5%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (1.5%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (تحرص الإدارة على التواصل مع العملاء لمعرفة حاجاتهم) حيث بلغت نسبتهم (92.6%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (3.0%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (4.4%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يحرص العاملون بالبنك على التواصل الجيد مع العميل) حيث بلغت نسبتهم (95.5%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (1.5%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.0%). إن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن (عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات) حيث بلغت نسبتهم (70.3%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (2.2%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (27.4%).

4/ اختبار الفروق لعبارات محور الاتصال:

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كاي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (13)

جدول (13) يوضح نتائج التحليل اختبار كاي تربيع لعبارات محور الاتصال.

العبارات	قيمة(كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
توجد قنوات اتصال فعالة بالبنك	124.763	.000	دالة
يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار	193.859	.000	دالة
تحرص الإدارة علي التواصل مع العملاء لمعرفة حاجاتهم	115.637	.000	دالة
يحرص العاملون بالبنك على التواصل الجيد مع العميل	142.126	.000	دالة
عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات	48.793	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

من الجدول (13) نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (124.763) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (توجد قنوات اتصال فعالة بالبنك). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (193.859) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (115.637) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (تحرص الإدارة علي التواصل مع العملاء لمعرفة حاجاتهم). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (142.126) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يحرص العاملون بالبنك على التواصل الجيد مع العميل). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الخامسة بلغت (48.793) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات).

5/ التوزيع التكراري لبيانات المحور الرابع الترابط الوجداني :

تلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى
المبحوثين حول الترابط الوجداني، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (14)

العبارة	أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقاً	
	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم	20	14.8	103	76.3	9	6.7	3	2.2	-	-
التأمين الداخلي للبنك يحقق رضا العملاء	28	20.7	96	71.1	9	6.7	2	1.5	-	-
تعامل العاملون بالبنك يكسب العملاء الشعور بالاحترام	94	69.6	34	25.2	5	3.7	2	1.5	-	-
يهتم البنك بتوجيه العاملين للتعاون بصورة ودية مع العملاء	87	64.4	44	32.6	3	2.2	1	0.7	-	-
يقدم البنك مناشط موسمية تسهم في الترابط الوجداني بالعملاء	16	11.9	49	36.3	53	39.3	17	12.6	-	-

جدول (14) التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور الترابط الوجداني

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (14) نجد إن: اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم) حيث بلغت نسبتهم (91.1%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (6.7%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (2.2%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (التامين الداخلي للبنك يحقق رضا العملاء) حيث بلغت نسبتهم (91.8%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (1.5%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (6.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (تعامل العاملون بالبنك يكسب العملاء الشعور بالاحترام) حيث بلغت نسبتهم (94.8%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (1.5%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (3.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يهتم البنك بتوجيه العاملين للتعاون بصورة ودية مع العملاء) حيث بلغت نسبتهم (97.0%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2.2%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يقدم البنك مناشط موسمية تسهم في الترابط الوجداني بالعملاء) حيث بلغت نسبتهم (48.2%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (39.3%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (12.6%).

6/ اختبار الفروق لعبارات محور الترابط الوجداني:

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كأي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (15)

جدول (15) نتائج التحليل اختبار كآي تربيع لعبارات محور الترابط الوجداني.

العبارات	قيمة (كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم	165.652	.000	دالة
التأمين الداخلي للبنك يحقق رضا العملاء	163.81	.000	دالة
تعامل العاملون بالبنك يكسب العملاء الشعور بالاحترام	161.919	.000	دالة
يهتم البنك بتوجيه العاملين للتعاون بصورة ودية مع العملاء	202.000	.000	دالة
يقدم البنك مناشط موسمية تسهم في الترابط الوجداني بالعملاء	114.296	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة من الجدول (15) نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (165.652) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على ان (يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم).و أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (163.81) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (التأمين الداخلي للبنك يحقق رضا العملاء).و نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (161.919) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (تعامل العاملون بالبنك يكسب العملاء الشعور بالاحترام).و نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (202.000) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية

عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علنالعبارةالتي تنص علي أن (يهتم البنك بتوجيه العاملين للتعاون بصورة ودية مع العملاء). و نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبرة الخامسة بلغت (114.296) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علنالعبارةالتي تنص علي أن (يقدم البنك مناشط موسمية تسهم في الترابط الوجداني بالعملاء).

7/ التوزيع التكراري لبيانات المحور الخامس الوعود الصادقة :

لتلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى المبحوثين حول الوعود الصادقة، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (16)

جدول (16)التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور الوعود الصادقة

العبارة	أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقاً	
	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
يشعر العميل بوفاء البنك لوعوده في تطوير الخدمات المطروحة	27	20.0	97	71.9	10	7.4	1	0.7	-	-
بناء العلاقات الجيدة مع العملاء مسؤولية مشتركة لدى جميع العاملين	92	68.1	40	29.6	3	2.2	-	-	-	-
موظفو البنك مهتمون بالوفاء بتقديم الخدمات المناسبة للعلاء في المستقبل	75	55.6	51	37.8	8	5.9	1	0.7	-	-
يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها	55	40.7	70	51.9	9	6.7	1	0.7	-	-

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (16) نجد إن: اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يشعر العميل بوفاء البنك لوعوده في تطوير الخدمات المطروحة) حيث بلغت نسبتهم (91.9%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (7.4%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (0.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (بناء العلاقات الجيدة مع العملاء مسؤولية مشتركة لدى جميع العاملين) حيث بلغت نسبتهم (97.7%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2.2%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (موظفو البنك مهتمون بالوفاء بتقديم الخدمات المناسبة للعملاء في المستقبل) حيث بلغت نسبتهم (93.4%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (5.9%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها) حيث بلغت نسبتهم (92.6%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (6.7%).

8/ اختبار الفروق لعبارات محور الوعود الصادقة

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كاي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (17)

جدول (17) يوضح نتائج التحليل اختبار كاي تربيع لعبارات محور الوعود الصادقة.

العبارات	قيمة (كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
يشعر العميل بوفاء البنك لوعوده في تطوير الخدمات المطروحة	115.637	.000	دالة
بناء العلاقات الجيدة مع العملاء مسؤولية مشتركة لدى جميع العاملين	115.637	.000	دالة
موظفو البنك مهتمون بالوفاء بتقديم الخدمات المناسبة للعملاء في المستقبل	231.481	.000	دالة
يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها	165.652	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

من الجدول (17) نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (115.637) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يشعر العميل بوفاء البنك لوعوده في تطوير الخدمات المطروحة). و نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (115.637) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (بناء العلاقات الجيدة مع العملاء مسؤولية مشتركة لدى جميع العاملين).

و نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (231.481) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (موظفي البنك مهتمون بالوفاء بتقديم الخدمات المناسبة للعملاء في المستقبل). ونجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (165.652) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي تنص على أن (يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها).

9/ التوزيع التكراري لبيانات المحور السادس التوجه بالعملاء :

لتلخيص البيانات وتوضيح أهم المميزات للعينة استخدم التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس رأى المبحوثين حول التوجه بالعملاء، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول رقم (18)

العبارة		أوافق بشدة		أوافق		لا رأي		لا أوافق		لا أوافق مطلقاً	
عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة	عدد	نسبة
31	23.0	91	67.4	10	7.4	2	1.5	1	0.7		
يهتم العاملون بالبنك لمعرفة وجهة نظر العملاء بمدى ملائمة الخدمات المقدمة لهم											
92	68.1	41	30.4	1	0.7	1	0.7	-	-	-	-
يسعى البنك من خلال التوجه بالعملاء لتحقيق الميزة التنافسية											
71	52.6	59	43.7	4	3.0	1	0.7	-	-	-	-
يسعى البنك لتحقيق التطابق بين رغبات العملاء وصفات الخدمة المقدمة لهم											
41	30.4	71	52.6	21	15.6	2	1.5	-	-	-	-
يلجأ البنك إلى تخفيض تكلفة الخدمة مع الاحتفاظ بنفس مستوى الجودة لزيادة القيمة المدركة للعملاء											

0.7	1	0.7	1	3.0	4	33. 3	45	62. 2	84	يمتلك البنك قاعدة بيانات كاملة عن العملاء
0.7	1	1.5	2	6.7	8	70. 4	95	20. 7	28	يمتلك العاملون بالبنك مهارات تسويقية تساهم في معرفة متطلبات العملاء
-	-	0.7	1	3.7	5	53. 3	72	42. 2	57	العلامة التجارية للبنك تحقق أهدافها المطلوبة نحو العملاء
0.7	1	5.2	7	25. 2	34	52. 6	71	16. 3	22	يقدم البنك مكافآت متميزة للعملاء لتحقيق الولاء

جدول (18) التوزيع التكراري للعبارات التي تقيس محور التوجه بالعملاء

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

في الجدول (18) نجد إن: اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يهتم العاملون بالبنك لمعرفة وجهة نظر العملاء بمدى ملائمة الخدمات المقدمة لهم) حيث بلغت نسبتهم (90.4%) ، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (7.4%). أما أفراد العينة الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم (2.2%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يسعى البنك من خلال التوجه بالعملاء لتحقيق الميزة التنافسية) حيث بلغت نسبتهم (98.5%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقين على ذلك (0.7%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (0.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يسعى البنك لتحقيق التطابق بين رغبات العملاء وصفات الخدمة المقدمة

لهم) حيث بلغت نسبتهـم (96.3%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (0.7%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (3.0%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يلجأ البنك إلى تخفيض تكلفة الخدمة مع الاحتفاظ بنفس مستوى الجودة لزيادة القيمة المدركة للعملاء) حيث بلغت نسبتهـم (83.0%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (1.5%)، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (15.6%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يملك البنك قاعدة بيانات كاملة عن العملاء) حيث بلغت نسبتهـم (95.5%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (1.4%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (3.0%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يملك العاملون بالبنك مهارات تسويقية تساهم في معرفة متطلبات العملاء) حيث بلغت نسبتهـم (91.1%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (2.2%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (6.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (العلامة التجارية للبنك تحقق أهدافها المطلوبة نحو العملاء) حيث بلغت نسبتهـم (95.5%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (0.7%)، أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (3.7%). إن اغلب أفراد العينة يوافقون على أن (يقدم البنك مكافآت متميزة للعملاء لتحقيق الولاء) حيث بلغت نسبتهـم (68.9%) ، بينما بلغت نسبة غير الموافقون على ذلك (5.9%) أما أفراد العينة والذين لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهـم (25.2%).

10/ اختبار الفروق لعبارات محور التوجه بالعملاء:

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أعداد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج في الاستبانة تم استخدام اختبار (كاي تربيع) لدلالة الفروق ، النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول (19)

جدول(19) يوضح نتائج التحليل اختبار كآي تربيع لعبارات محور التوجه بالعملاء.

العبارات	قيمة (كاي تربيع)	مستوى المعنوية	الدالة
يهتم العاملون بالبنك لمعرفة وجهة نظر العملاء بمدى ملائمة الخدمات المقدمة لهم	211.185	.000	دالة
يسعى البنك من خلال التوجه بالعملاء لتحقيق الميزة التنافسية	114.296	.000	دالة
يسعى البنك لتحقيق التطابق بين رغبات العملاء وصفات الخدمة المقدمة لهم	118.007	.000	دالة
يلجأ البنك إلى تخفيض تكلفة الخدمة مع الاحتفاظ بنفس مستوى الجودة لزيادة القيمة المدركة للعملاء	77.356	.000	دالة
يمتلك البنك قاعدة بيانات كاملة عن العملاء	202.000	.000	دالة
يمتلك العاملون بالبنك مهارات تسويقية تساهم في معرفة متطلبات العملاء	114.296	.000	دالة
العلامة التجارية للبنك تحقق أهدافها المطلوبة نحو العملاء	115.637	.000	دالة
يقدم البنك مكافآت متميزة للعملاء لتحقيق الولاء	114.296	.000	دالة

المصدر: حساب الباحث باستخدام البيانات المتحصل عليها من الاستبانة المعدة لغرض الدراسة

من الجدول (19) نجد أن قيمة (كاي تربيع) للعبارة الأولى بلغت (211.185) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالح الموافقين على العبارة التي

تتص على أن (يهتم العاملون بالبنك لمعرفة وجهة نظر العملاء بمدى ملائمة الخدمات المقدمة لهم). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الثانية بلغت (114.296) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يسعى البنك من خلال التوجه بالعملاء لتحقيق الميزة التنافسية).

و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الثالثة بلغت (118.007) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يسعى البنك لتحقيق التطابق بين رغبات العملاء وصفات الخدمة المقدمة لهم). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الرابعة بلغت (77.356) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يلجأ البنك إلى تخفيض تكلفة الخدمة مع الاحتفاظ بنفس مستوى الجودة لزيادة القيمة المدركة للعملاء). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الخامسة بلغت (202.000) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يمتلك البنك قاعدة بيانات كاملة عن العملاء). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة السادسة بلغت (114.296) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يمتلك العاملون بالبنك مهارات تسويقية تساهم في معرفة متطلبات العملاء). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة السابعة بلغت (115.637) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (العلامة التجارية للبنك تحقق أهدافها المطلوبة نحو العملاء). و نجد أن قيمة (كأي تربيع) للعبارة الثامنة بلغت (114.296) بمستوى دلالة إحصائية (0.000) ، وهذه القيمة أقل من مستوى الدلالة الإحصائية عند (5%) ، وعليه فإن ذلك يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات أفراد العينة ولصالحالموافقين علللعبارةالتي تتص على أن (يقدم البنك مكافآت متميزة للعملاء لتحقيق الولاء).

أولاً : النتائج:ويقصد بها خلاصة ما توصل إليه الباحث من نتائج بعد تحليل بيانات الدراسة الميدانية من خلال الاعتماد على التوزيع التكراري (النسب المئوية) والإحصاء الوصفي (الوسط الحسابي

والانحراف المعياري) لمتغيرات الدراسة بالإضافة إلى النتائج الخاصة باختبار الفرضيات عن طريق تحليل الانحدار.

وتتمثل هذه النتائج في:

- 1/ يتعامل العاملون بالبنك بشفافية مع العملاء ويظهر ذلك في روح التعاون الكبيرة التي يبذلها العاملون تجاه العملاء .
- 2/ يلتزم العاملون بالبنك بتقديم خدمات مصرفية تتناسب متطلبات العملاء.
- 3/ يقوم العاملون بالبنك بتقديم المعلومات للعملاء باستمرار.
- 4/ عملية الاتصال بالبنك تساعد في تقديم الاقتراحات.
- 5/ يشعر العملاء بالرضا للخدمات التي تقدم لهم.
- 6/ يفي العاملون بالبنك بحل مشكلات العملاء في مواعيدها.
- 7/ يتصف العاملون ببنك الخرطوم بالأمانة العالية في التعامل مع العملاء مما اكسب العملاء الثقة الزائدة في التعامل مع البنك.
- 8/ يقدم العاملون ببنك الخرطوم مساعدات كبيرة وبكفاءة للعملاء مما انعكس ذلك علي الشعور بالارتياح والرضا لدى العملاء.
- 9/ الخدمات التي يقدمها البنك متميزة وفريدة ومرضية تبعث الثقة لدى العملاء عند الحصول عليها ولاستفادة منها.
- 10/ تتسم بيئة العمل في البنك بالاستقرار وينتج عن ذلك سلوك لدى العملاء يشعروهم بالثبات والثقة عند تعاملهم مع البنك.

ثانيا : التوصيات:

- 1/ تشجيع و زيادة التزام العاملين ببنك الخرطوم بالاهتمام بتقديم خدمات مصرفية تتناسب مع تطلعات العملاء وتقوي روابط الثقة بين العميل والبنك .
- 2/ على البنك إعادة النظر في سياساته التسويقية وذلك من خلال رسم إستراتيجيات مناسبة تتوافق مع ظروف التطور في الصناعة المصرفية مما يعزز من مكانتها التسويقية أولا ثم كسب ولاء العملاء ثانيا.
- 3/ على البنك مواكبة التطورات التكنولوجية المستخدمة في تقديم الخدمة المصرفية وإلي أي مدي يمكن أن تلعبه في تعزيز ولاء العملاء وتقوية علاقاتهم بالبنك .
- 4/ على إدارة البنك الاهتمام بكبار العملاء وتقديم مكافآت مرضية وجاذبة لهم لان ذلك يعتبر توجهها متخصصا في العلاقة مع العملاء .

- 5/ العمل على مشاركة العملاء مناسباتهم الخاصة وتقديم مناسبات موسمية أو دورية كالمشاركة في المسابقات وتحفيز الطلاب المتفوقين ومشاريع ريادة الأعمال للشباب بصفة خاصة.
- 7/ ضرورة الاهتمام بتدريب الكادر البشري في إدارة التسويق لزيادة مهاراتهم لأداء وتنفيذ البرامج التسويقية المتميزة.
- 8/ عدم الاعتماد على الإعلان كوسيلة تخاطب وتواصل مع العملاء بل جعل العملاء هم مصدر إعلاني للبنك وذلك من خلال ما تقدمه إدارة البنك من تسهيلات وخدمات ذات جودة عالية.
- 9/ ضرورة تقديم الخدمات المصرفية في كل الأوقات وسرعة تلبية طلبات العملاء لان ذلك يشعر العميل بالارتياح وبالتالي الرضا.
- 10/ إنشاء إدارات متخصصة لعلاقات العملاء خاصة في الفروع والمناطق الجغرافية البعيدة عن المقر الرئيسي لتلبية عملاء تلك المناطق في حينها وكذلك لحل المشاكل التي تواجههم دون الحاجة إلى التوجه إلى رئاسة البنك.
- المراجع :

1. أحمد سليمان ، سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق ع التركيز على السوق السعودي ، الرياض : معهد الإدارة العامة ، 2000م.
2. إلهام فخري "التسويق بالعلاقات" الملتقى العربي الثاني للتسويق في الوطن العربي والفرص والتحديات ، الدوحة 6-8 أكتوبر 2008م.
3. إياد عبد الفتاح النصور ، تسويق المنتجات المصرفية ، (عمان : دار صفاء للنشر والتوزيع ، 2015م) .
4. برشنة صالح العسكري، إدارة علاقات الزبون وإدارة معرفة الزبون وأثرهما في تحقيق القيمة العالية للأعمال المصرفية جامعة السليمانية العراق بحث دكتوراه غير منشور 2010م .
5. تامر ياسر البكري ، إدارة المعرفة التسويقية باعتماد إستراتيجية العلاقة مع الزبون ، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع ، جامعة الزيتونة الأردنية كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية ، عمان: 2006م .
6. ثابت عبدا لرحمن إدريس ، "إدارة توقعات العملاء في منظمات الخدمات" مؤتمر الاتجاهات الحديثة في إدارة الأعمال ، أبريل 199م.

7. جبرها رد راب وآخرون ، تعريب طلعت أسعد عبدا حميد ، الإدارة الفاعلة لعلاقات العملاء مدخل علمي (الرياض : مكتبة الشقري ، 2008م) .
8. حميد الطائي ، مفاهيم في إدارة المبيعات والتسويق ، (عمان: دار وائل للنشر) 2010م .
9. درمان سلمان صادق ، التسويق المعرفي المبني على إدارة علاقات ومعرفة الزبون التسويقية (عمان : دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع 2012م) .
10. دينا عبد العاطي محمد أبو زيد ، تحليل العلاقة بين استراتيجية التسويق بالعلاقات وولاء العملاء في قطاع السياحة المصري بحث دكتوراه غير منشور جامعة قناة السويس 2009.
11. عائشة بوسطة ، أثر التسويق بالعلاقات في تحقيق جودة خدمة العملاء :دراسة حالة مجمع صيدال ، جامعة الجزائر ، كلية الاقتصاد والعلوم التجارية بحث دكتوراه غير منشور ، 2011م.
12. فليب كوتلر ، ترجمة فيصل عبدا لله بكر ، كوتلر يتحدث عن التسويق : كيف تنشئ الأسواق وتعززها وتسيطر عليها ط3 ' الرياض :مكتبة جرير ، 2004م .
13. كارل، رون ، دون بلو هويك ، مرشد الأذكياء الكامل ، خدمة العملاء المتميزة ،القاهرة :دار الفاروق للنشر والتوزيع ، 2001م.
14. محمد عبدا لعظيم ، التسويق بالعلاقات ،القاهرة : المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، 2005م.
15. منى يوسف شفيق ، التسويق بالعلاقات ، القاهرة : المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، 2005م.
16. ميرلين ستون وآخرون ، التسويق من خلال علاقتك بالعملاء ،القاهرة : دار الفاروق ، ط2 ، 2006م.
17. نرمين احمد عبد المنعم السعدني ، أثر تطبيق إدارة علاقات العملاء على أداء البنوك التجارية المصرية، جامعة القاهرة ،كلية التجارة قسم إدارة الأعمال ، بحث دكتوراه غير منشورة ، 2012م

18. نهلة نهاد الناظر، أثر التسويق بالعلاقات ودوافع التعامل على ولاء العملاء للمنظمة

،دراسة تطبيقية على عينة من المصارف التجارية الأردنية، بحث غير منشور، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا 2009م.

19. ونس عبدا لكريم ونس الهنداوي ، الأبعاد الأساسية للتسويق بالعلاقات وأثرها على

جودة الخدمات ، مجلة بغداد (عدد 32 ، 2012م) .

جدوى القوانين التي تنظم إجراءات التحكيم في مجال التجارة والاستثمار

إعداد

دكتور: عبد الرحمن أحمد مساعد

أستاذ مساعد جامعة النيل الأبيض - كلية القانون

مستخلص

تأتى هذه الدراسة لتسليط الضوء على فاعلية قوانين التحكيم كوسيلة لفض المنازعات التي تعترى النشاط التجاري والاستثماري وتعريف دور وأهمية التحكيم وكشف مواطن الضعف في التشريع الحاكم لإجراءات التحكيم.

وبما أن التحكيم بوصفه وسيلة ودية للفصل في المنازعات التي تنشأ بسبب العقود التجارية والاستثمارية والهندسية يكون هو أفضل وسيلة لفض هذه المنازعات، نتيجة للفائدة التي يعود بها على الأطراف ومن أهمها أنه يمثل ضماناً للمستثمرين والمقاولون والتجار ضد القرارات التي تصدر من جانب الدولة ويمثل النص عليه في القوانين الوطنية في الدول النامية وسيلة لجذب المستثمرين للاستثمار بها ، هذا بالإضافة إلى بقية الامتيازات الخاصة بالتحكيم في منازعات التجارة والاستثمار والمقاولات، والتي لا تقارن بالعيوب التي يمكن أن يتعرض لها اذا ما أخضعنا منازعاتها للقضاء العادي.

وخرجت الدراسة بعدة نتائج تسهم بسهم في هذا الجانب منها قلة كتابات القانونيين السودانيين في مجال التحكيم الشيء الذي يستدعى ضرورة الاهتمام بهذا الموضوع والإسهام البحثي حتى يتم إثراء المكتبة السودانية في هذا الجانب. وتوصيات منها إدراج مادة التحكيم ضمن مواد القانون الأساسية

في الجامعات حتى يستوعب الطالب هذه المادة بكافة جوانبها علماً بأن التحكيم التجاري يشمل كافة منازعات التجارة والبترو، والهندسة .. الخ. لاسيما وأن السودان في الوقت الحاضر يشهد عهداً واعداً في مجال الاستثمار التجاري الدولي

Abstract

This study is intended to highlight the effectiveness of arbitration laws as a means of resolving disputes that affect commercial and investment activity, identify weaknesses and define the role and importance of arbitration.

Arbitration as a friendly means of adjudicating disputes arising out of commercial, investment and engineering contracts is the best way to resolve these disputes, as a result of the benefit to the parties, the most important of which is the guarantee of investors, contractors and traders against decisions issued by the State and represented in the laws In addition to the rest of the privileges of arbitration in investment disputes, which are not comparable to the defects that could be exposed if we are subject to disputes for the ordinary judiciary.

The study included a number of recommendations, the most important of which is the text of the arbitration law to include the arbitration material in the basic articles of law in the universities so that the student can absorb this article in all its aspects, knowing that commercial arbitration includes all disputes of petroleum trade, engineering, Especially that the state at present is witnessing a promising era in the field of international commercial investment, the lack of writings of Sudanese jurists in the field of arbitration. We hope that they will pay attention to this subject until the Sudanese library is enriched in this regard

مقدمة :

يعتبر التحكيم ومنذ مدة طويلة أحد أهم وسائل حسم المنازعات بين أطراف الخصومة خاصة في مجال المعاملات التجارية. بيد أن أهمية التحكيم وزيادة الرغبة في اللجوء إليه ازدادت في بدايات القرن العشرين نتيجة النمو الكبير في العلاقات التجارية بين أطراف المجتمع البشري وتعدد وتشابك هذه العلاقات، وبالتالي حاجتها إلى نظام يضمن حل الخلافات والنزاعات التي قد تنشأ عنها بشكل سريع وفعال. وقد برزت أهمية التحكيم في المجال الاقتصادي والتجاري بسبب تميز هذا النظام وتفرده بمزايا وخصائص عديدة قلما توجد في غيره من أنظمة فض المنازعات الأخرى. ويمكن تعريف هذا النظام بشكل مبسط على أنه " وسيلة يقوم بواسطتها أطراف النزاع بمحض إرادتهم بإحالة نزاعهم إلى طرف ثالث محايد كمحكم يتم اختياره بواسطتهم للنظر في ذلك النزاع لإصدار قرار نهائي فيه بعد سماع الأدلة والبراهين التي يقدمها الأطراف."

ويفهم من هذا التعريف أن التحكيم عقد رضائي يختاره أطراف العقد للنأي بعلاقاتهم عن إشراف ورقابة المحاكم الوطنية. حيث يقوم الأطراف أنفسهم باختيار المحكمة التحكيمية التي تفصل في أي نزاع قد ينشأ بينهم، وهذا يضمن إلى حد كبير استمرار تلك العلاقات رغم ما قد يعترضها من خلافات ومشاكل خلال فترة سريانها.

مشكلة الدراسة:

نتيجة النمو الكبير في العلاقات التجارية بين أطراف المجتمع البشري وتعدد وتشابك هذه العلاقات بالتالي زادت الرغبة في اللجوء إلى التحكيم الشيء الذي استدعى ضرورة الاهتمام بالمشكلات التي تواجه تنزيل أحكام ونصوص قوانين التحكيم بما يواءم المبادئ والمعايير التي نادى بها المؤسسات الدولية في مجال منازعات التجارة والاستثمار وغيرها من المسائل التي تخضع للتحكيم . القانون السوداني للتحكيم لسنة 2005م يعترضه القصور إذ جاء مبتوراً في بعض نصوصه إتضح لنا هذا القصور من خلال المقارنة التي قمنا بها من خلال هذا البحث مع نصوص قانون التحكيم المصري والقانون النموذجي 1985م. وفي رأينا لابد من القيام بمراجعة هذا القانون لسد هذا النقص.

أهداف الدراسة:

- 1- تسليط الضوء على دور التحكيم في خدمة المعاملات التجارية والاستثمارية ، خاصة في البلدان النامية، ويضع السودان نموذجاً للدول النامية .
- 2- دراسة قوانين التحكيم ، ومدى انسجامها مع المعايير الدولية للتحكيم، في المنازعات التجارية والاستثمارية .
3. استعراض نصوص قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م ومقارنتها مع القانون المصري والقانون النموذجي 1985م لكشف أوجه القصور والخروج برؤى تجعل تلك النصوص التحكيمية مواكبة لمعاصرة القضايا والمنازعات التي تخضع للتحكيم.

أهمية الدراسة :

تبرز أهمية التحكيم من خلال اشتداد الحوجة المعاصرة لوسائل أكثر فاعلية لحلحلة المخاصمات التي تعترى النشاط الاقتصادي والتجاري ويشوبها التعقيد بسبب انتشار التبادل التجاري وانتشار النشاط الاستثماري على المحيط الوطني والاقليمي والدولي الشيء الذي استدعى خلق آليات لفض مثل تلك المشاكل بعيدا عن إجراءات القضاء التي تتسم بالبطء والتأخير الشيء الذي يعيق الحركة التجارية والاستثمارية، فضلا عن أن إجراءات وقرارات التحكيم سرية لا يطلع عليها إلا أصحاب العلاقة أنفسهم أو المفوضون بذلك على عكس إجراءات وقرارات المحاكم الوطنية والتي هي دوماً في متناول الجميع . وهذه الخاصية من الأهمية بمكان في مجال العلاقات الاقتصادية والتجارية. ومن مزايا التحكيم أيضاً أنه أصبح حافزاً كبيراً لتشجيع الاستثمار الأجنبي، حيث أن معظم شركات الاستثمار الأجنبية تصر في الوقت الحالي على تضمين العقد "شرط تحكيم"، بحيث يكون هذا الأخير هو الوسيلة الوحيدة لحسم أي خلاف قد ينشأ بين أطراف العقد. وعادة ما تلجأ هذه الشركات إلى شرط التحكيم لإبعاد علاقاتها الاقتصادية عن رقابة وإشراف المحاكم الوطنية. وبالنظر إلى أهمية التحكيم وصلاحيته في مجال فض المنازعات، انتشرت مراكز التحكيم المتخصصة حول العالم، وأصبح هذا العلم يدرس في أرقى الجامعات العالمية، إضافة إلى قيام دول كثيرة بتحديث وتطوير قوانينها في هذا المجال. كما عقدت الاتفاقيات الدولية الخاصة بالتحكيم مثل " اتفاقية نيويورك لعام 1958 الخاصة بالاعتراف بأحكام المحكمين الأجنبية وتنفيذها" وأيضاً اتفاقية واشنطن لعام 1965 الخاصة بتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الأخرى والتي أنشئ بموجبه المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار

فرضيات الدراسة:

- 1- أن هنالك معوقات تشريعية، تعوق تطبيق التحكيم في عقود التجارة و الاستثمار، من خلال التشريعات الداخلية التي تصدر من جانب الدول.
- 2- أن هنالك صعوبة في التمييز، ما بين منازعات الاستثمار والمنازعات التجارية والمدنية الأخرى، الأمر الذي ينتج عنه عدم معرفة الجهة المنوط بها بنظر النزاع من ناحية اختصاص المحكمة المختصة بالتصدي للنزاع المطروح، ومن ناحية أخرى اختصاص لجان وهيئات التحكيم بنظر هذه المنازعات.

منهج الدراسة:

يستخدم الباحث المنهج العلمي التحليلي التأسيلي، المقارن مع القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية المعنية، ومقارنتها.

تعريف التحكيم ومشروعيته

أولاً : تعريف التحكيم لغةً :-

التحكيم لغةً يعنى: التفويض في الحُكم ، يقال حكمه في الشئ : أي جعله حكماً وفوض إليه الحكم فيه ، وحكمه في الأمر: أي أمره أن يحكم. ⁽ⁱ⁾ وحكموه بينهم :أي أمره أن يحكم بينهم ، ويقال حكمنا فلاناً بيننا:أي أجزنا حكمه بيننا . ⁽ⁱⁱ⁾ وحكم بالأمر - حُكماً : قضي يقال ، حكم له وحكم عليه ، وحكم بينهم . (إحتكم) الشئ والأمر: توقف وصار مُحكماً . وإحتكم الخصمان إلي الحاكم : رفعاً خصومتهم إليه وإحتكم في الشئ والأمر: تصرف فيه كما يشاء يقال إحتكم في مال فلان .الحكم : من أسماء الله تعالى والحكم : الحاكم، وفي التنزيل العزيز (أَفَغَيْرَ اللَّهِ أَبْتَغِي حَكْماً) ويقال رجل حَكَمَ : مُسِنٌ وهم حكمة . الحِكْمَة: معرفة أفضل الأشياء بأفضل العلوم ، أيضاً معناها الكلام الذي يقل لفظه ويجل معناه ⁽ⁱⁱⁱ⁾.

مما تقدم نجد أن للتحكيم معاني شتى في اللغة أغلبها تعني اللجوء لحل المخاصمة وهي مشتقة من الحكمة والتي تعني أفضل الكلام وأبلغه ، والحكمة دائماً تكون عند ذوي المعرفة والخبرة ، وهذا يدل علي أن التحكيم أمر مشابه للقضاء يوكل فيه لحل الخصومة ذوي المعرفة والدراية ويُعد النظر .

ثانياً : تعريف التحكيم فقهاً :-

عرف الفقهاء التحكيم في الفقه الإسلامي بأنه (تولية الخصمان حاكماً يحكم بينهما) والمراد بالخصمين

الفريقان المتخاصمان ، فيشمل ما لو تعدد الفريقان، والمراد بالحاكم : هو ما يعم الواحد والمتعدد. أو هو (اختيار الخصمين شخصاً أو أكثر غير قاض للحكم بينهما في المنازعة ويطبق حكم الشرع) . ^(iv) ويعرف التحكيم في الفقه الحديث الأستاذ الدكتور أبوزيد رضوان بأنه (نظام لتسوية المنازعات عن طريق أفراد عاديين يختارهم الخصوم إما مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها ، أو أنه مكنة أطراف النزاع بإقصاء منازعاتهم عن الخضوع لقضاء المحاكم المخول لها طبقاً للقوانين كيما تُحل عن طريق أشخاص يختارونه)

ثالثاً : تعريف التحكيم قانوناً :-

أغلب التشريعات والاتفاقيات الدولية عرفت التحكيم بأنه الإنفاق الذي يتم بإرادة الأطراف الحرة لحل نزاعهم الذي سينشأ (شرط التحكيم في العقد الأصلي) أو الذي نشأ بالفعل (مشارطه التحكيم) عن طريق هيئة مكونة من طرفهم لحسم نزاعهم .

وبنظرة للقوانين نجد التعريفات أدناه للتحكيم :-

قانون الإجراءات المدنية السوداني لسنة (1983م) :-

لم يتطرق لتعريف التحكيم ولكن كان ينظر له على أنه طريق استثنائي لفض النزاعات حيث جاء نص المادة (139) " يحال الأمر إلي التحكيم إذا أئفق الاءصوم علي إءالته للءءءكم وطلبوا ذلك كءابة من المءكمة.

قانون الءءءكم السوءاني لسنة 2005م :-

الماءة(4)"الءءءكم"يقصد به اءفاق الأطراف في المنازعات ذات الطبيعة المءنية علي إءالة ما ينشأ بينهم من نزاع بءصوص ءنففء عءء معفن أو علي إءالة أي نزاع قائم بينهم لفل عن طرفف هفئات أو أفراد فءم اءءفارهم بإراءءهم واءفقاهم.

قانون الءءءكم المءرف فف المواء المءنية والءءارفة لسنة (1994م)

فف الماءة (4) عرف الءءءكم بأنه : "فنصرف لفظ (الءءءكم) فف ءكم هذا القانون إلي الءءءكم الءف فءفق عفله طرفا النزاع بإراءءهما الءرة سواء كانت الءهة الءف ءءولف إءراءاء الءءءكم بمءءءف فءفاق الطرففن منظمءة أو مركز دائم للءءءكم أو لم فكن كذلك.

القانون النموءف للءءءكم الءءارف الءولف لسنة 1985م :

الماءة (2/أ) (لإعراض هذا القانون : " الءءءكم" فعنف أي ءءكم سواء ءولءه مؤسسة ءءكم دائمة أم لا) . كما جاء فف الماءة السابعة الاءف : " اءفاق الءءءكم هو اءفاق بفن الطرففن عفف أن فءفلا إلي الءءءكم ءمفع أو بعض المنازعات المءءءة الءف نشأء أو ءء ءنشأ بفنفما بشأن علاقة قانونفة مءءءة ءعاءفة كانت أو ففر ءعاءفة وفءوز أن فكون اءفاق الءءكم فف صورة شرط وارد فف عءء أو فف صورة فءفاق منفصل.

اءفاقفة نفوفورك لسنة(1958) الءاصة بالاعءراف وءنففء أءكام المءكمفن الأءنبفة :-

جاء ءعرففها للءءءكم ءمن نص الماءة (1/2) " ءءترف كل ءولة مءعاةءة بالإنفاق المءءوب الءف فلفءزم بمءءءاه الأطراف بأن فءضعوا للءءكم كل أو بعض المنازعات الناشئة أو الءف ءء ءنشأ بفنفما بالنسبة لعلاقة قانونفة مءءءة ، ءعاءفة أو ففر ءعاءفة ، ءءصل بموضوع فءوز ءسوفءه عن طرفف الءءكم.

نءء من الءعرففاء السابقة أن الءشرفعاء الوطنفة والءولفة إنءفءء عفف أن الءءكم المقصوء به هو فءفاق الأطراف بإراءءهم الءرة لاءءفار الءءكم فف ءل النزاع القائم بفنفما أو الءف فمكن أن فنشأ بفنفما بسبب العلاقة القائمة بفنفما ، هذا النزاع ءءم إءالته من قبل الأطراف لهفئة أو أفراد فءم اءءفارهم برضاءهم وبإراءءهم الءرة . وءء نصء الءشرفعاء عفف أنه لابد من أن فكون موضوع النزاع من المواءف الءف فءوز ءسوفءها عن طرفف الءءكم لأن ءالبفة القوانفن ففما فءعلق بهذا الءصوص نصء عفف أن فكون موضوع النزاع فءعلق بالمساءل المءنية أو الءءارفة وبهذا أءرجء المسائل ذات الطابع الءنائف أو الءف ءءص الأسرة وففرها من المواءف الءف فءلب عففها طابع الصالء العام لأنها من الءساسفة بمكان. لذا قرر المشرء أن ءكون ءسوفءها ءصرأ عفف القضاء .

مشروعية التحكيم في القرآن الكريم :-

مشروعية التحكيم في القرآن الكريم نجدها في قوله تعالى :-

" فَلَا وَرَبِّكَ لَا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ ثُمَّ لَا يَجِدُوا فِي أَنْفُسِهِمْ حَرَجاً مِّمَّا قَضَيْتَ وَيُسَلِّمُوا تَسْلِيماً" أيضاً في قوله تعالى " وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَأَبْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحاً يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيماً خَبِيراً.

ومن قوله تعالى " إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعاً بَصِيراً" فلا وربك لا يؤمنون حتى يحكموك فيما شجر بينهم"س

في هذه الآيات الكريمة السابقة نجد الدلالة الواضحة علي مشروعية التحكيم وجعله نظاماً للإحتكام لفض الخصومة وحل النزاعات .

مشروعية التحكيم في السنة النبوية :-

" روي أبو شريح أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال له : (إن الله هو الحكم فلم تُكنى أبا الحكم؟) قال إن قومي إذا اختلفوا في شئ أتوني فحكمت بينهم ورضى علي الفريقان قال : (ما أحسن هذا فما أكبر ولدك؟) قال: شريح قال: (فأنت أبو شريح) . (أخرجه النسائي)

أيضاً هناك القصة المعروفة عندما حدث النزاع بين القبائل العربية بشأن حمل الحجر الأسود ووضعه في مكانه من الكعبة ، فكان أن حكم لهم رسول الله " صلي الله عليه وسلم " بأن يوضع الحجر في ثوب وتحمل كل قبيلة ممثلة في فرد منها طرفاً من الثوب حتي يوضع في مكانه فما كان من القبائل إلا أن رضيت بهذا الحكم. وهذا يعني أن الرسول " صلي الله عليه وسلم " عمل بالتحكيم وأقره وأستحسنه قبل وبعد الإسلام.

ونجد أن فقهاء المسلمين لم يختلفوا في مشروعية التحكيم الثابتة بالقرآن والسنة وعمل الصحابة ولكن اختلفوا في المسائل التي تصلح لكي تكون موضوعاً للتحكيم فحظروا التحكيم في حقوق الله وحدوده .

التطور التاريخي لنظام التحكيم ومدي ارتباطه بالقضاء

لقد كان التحكيم أسبق ظهوراً من القضاء تاريخياً وذلك أنه في حالة الفوضى التي كانت تسود الحياة في فجر التاريخ ، كان الحصول علي الحقوق يتم باستعمال القوة ، وكان ذلك يسمى بنظام الانتقام الفردي سواء تعلق الأمر بشخصين متنازعين أو بنزاع بين جماعتين. وفي مرحلة متحضرة لاحقه أصبح الحصول علي الحقوق يتم بواسطة الإحكام إلي شخص يثق فيه المتنازعون ويفصل بينهم ولما ظهرت السلطة العامة في المجتمعات في صوره مستقرة بدأت تتخذ لها فروعاً لأداء وظائفها ومنها وظيفة القضاء فأنشأت المحاكم وعينت القضاة وكان التحكيم مستمراً حتي في وجود هذا القضاء.

إهتمت التشريعات الحديثة بالتحكيم باعتباره وسيلة ناجحة لحل المنازعات ولكن كما أسلفنا التحكيم موجود وقديم قدم المجتمع البشري فقد عرفته البشرية منذ عهود قديمة

طبيعة وخصائص التحكيم :-

ثار الجدل في الفقه حول الطبيعة القانونية للتحكيم وقراراته ، فمن قائل أن التحكيم ذو طبيعة تعاقدية إرادية ، ومن قائل أنه ذو طبيعة قضائية ، وحاول البعض الآخر الأخذ بموقف وسط عن طريق تبني حل توفيقي مقتضاه اعتبار نظام التحكيم في مجموعه مزيجاً بين العنصرين معاً ، وبالتالي فإنه يتسم بطبيعة مختلطة أو مزدوجة تتقابل فيه التأثيرات التعاقدية والقضائية كما ذهب البعض إلى القول بأن التحكيم له طابع خاص وذاتية مستقلة .

النظرية الأولى : الطبيعة التعاقدية :-

يرى أنصار النظرية التعاقدية للتحكيم أن أساسه هو اتفاق أطراف الخصومة سواء بإدراج شرط بذلك في العقد أو باتفاق خاص مستقل . ويستمد قرار التحكيم قوته التنفيذية من هذا الإنفاق الخاص . وعلى الرغم من أن هذه النظرية توافق الأساس الذي يقوم عليه التحكيم وهو الإنفاق الذي يقوم بعقده الطرفان ، إلا أن هذه النظرية يدحضها حاجة هذا الإنفاق إلى السلطة الآمرة التي يتمتع بها القضاء في مرحلة التنفيذ .

النظرية الثانية : الطبيعة القضائية :-

أنصار هذه النظرية يقررون أن (مركز الجاذبية) في التحكيم ليس هو الإنفاق التحكيمي ، بل هو حكم المحكمين . وهو عمل ذو خاصية قضائية شبيهة بخاصية أحكام القضاء ، إذ المحكمون يؤدون العدالة في نطاق من سيادة الدولة وبتفويض من هذه السيادة ، وأنه إن كانت نقطة البداية في التحكيم هي الإنفاق التحكيمي الذي تظهر فيه إرادة الأطراف وضبط موضوع النزاع ، إلا أن التحكيم يجري بعد ذلك في مجرى الإجراءات القضائية أو شبه القضائية .^(٧)

يري الباحث ضعف هذه النظرية ، فنجد أنه بالنظر لحكم التحكيم الذي بني عليه أساس هذه النظرية نجد أن هناك فرقاً جوهرياً بين حكم التحكيم والحكم القضائي حيث أن المحكم يستمد سلطته من أطراف الاتفاق وليس لحكمه قوة الجبر بل لابد من الرجوع في ذلك لجهة القضاء ، علي عكس القاضي الذي يستمد سلطته من الدولة ويتمتع بسلطة الأمر ويحوز حكمه بمجرد صدوره قوة النفاذ .

النظرية الثالثة : التحكيم نظام مختلط :-

يري أنصار هذه النظرية إن التحكيم في أساسه تعاقدية فأساسه إتفاق الأطراف بتحويل المحكمين لحسم نزاعهم ، وحين يصدر حكم التحكيم يكون في هذه المرحلة قضائي ، ومن هنا جاءت الطبيعة المختلطة للتحكيم . ولكن نجد أن هذه النظرية لا تتطبق علي التحكيم حيث أنه عند صدور الحكم

التحكيمي لا يكون بقوة الحكم القضائي بل يكون في حاجة إلي القضاء حتي يكتسب الصفة التنفيذية

النظرية الرابعة : استقلال نظام التحكيم :-

مضمون هذه النظرية أن للتحكيم طبيعة خاصة وأنه يجب النظر إليه نظرة مستقلة ولا يمكن تفسيره في ضوء المبادئ التقليدية لمحاولة ربطه بالعقد أو بالحكم القضائي وإنما ينظر إلي الهدف الذي يرمي إليه الخصوم من ولوجه ألا وهو السعي إلي العدالة علي أسس تختلف عن المفهوم التقليدي للعدالة أمام المحاكم وبذلك ينتهي التحكيم إلي كونه أداة خاصة لتطبيق قواعد خاصة يتحقق من ورائها الهدف الذي يسعى الخصوم للوصول إليه ومن هنا تبدو بوضوح الطبيعة الخاصة لنظام التحكيم . و يدحض هذه النظرية عدم إعطاءها تفسيراً للسلطات الواسعة التي يتمتع بها المحكم ، كما وأن التحكيم أفردت له قوانين تنظمه وتعالج المشاكل التي تعوقه عن طريق تدخل المحكمة المختصة إذا لزم الأمر وبالتالي فالقول باستقلاله لا يمت لواقع طبيعته .

خصائص التحكيم :-

يتميز التحكيم عن غيره من نظم حسم المنازعات بعدد من المحاسن كذلك تعييه بعض المساوئ التي نتناولها فيما يلي:-

أولاً: محاسن التحكيم

أ- سرعة الفصل في القضايا:-

يمتاز التحكيم بسرعة الفصل في النزاع المطروح لأنه لا يكون أمام الهيئة المكلفة سوي هذا النزاع علي العكس من القضاء العادي والذي يكون للقاضي الموكل له فض النزاع في عدد من القضايا . ولا يخفي أن المعاملات التجارية تحتاج لسرعة البت في نزاعاتها لما يتعلق بها من مصالح كثيرة تتوقف بسبب هذا النزاع .

ب- السرية :-

عادة ما تكون القضايا أمام المحاكم علانية ، والتحكيم يكفل للخصوم سرية الجلسات لأن التجار بطبيعتهم يفضلون أن يحتفظوا بسرية معاملاتهم المالية والتجارية .

ج. حفظ الود بين طرفي النزاع:-

التحكيم يحفظ العلاقة ودية بين الأطراف لأن الطرفين عندما يتخذوا التحكيم وسيلة لفض نزاعهم يختارونه بالتراضي ويتفقون علي القانون الذي يحكم الإجراءات والذي يطبق علي موضوع النزاع

هـ. يستعين الأطراف في التحكيم عادةً بمحكمين لهم خبرة بموضوع النزاع وبالتالي يكونون أقدر علي فهم طبيعته وطريقة معالجته، بينما في القضاء العادي يحتاج القاضي إلي الاستعانة برأي خبير متخصص لإصدار قراره .

وأسترشد في هذا الخصوص بسابقة بين شركة واحة الخرطوم للتنمية العمرانية محكمة ضد شركة الدار الإستشارية لتطوير الخرطوم محتكم ضدها حيث كان من ضمن المبادئ التي أرسنها:-

_العقود الهندسية الأقدر علي حلها محكمين من تخصصات هندسية من حيث الخبرة والتجربة وسرعة فهم موضوع النزاع .

_في التحكيم يكون للأطراف الحق في إختيار القانون الذي يوافقهم وبالتالي يكون إختيارهم للقانون الذي يتوافق مع مصالحهم طالما لا يتعارض ذلك مع النظام العام للبلد الذي يقام فيه التحكيم ، بينما في القضاء حتي ولو كان القانون يتعارض مع مصلحة الخصوم يكون القاضي مقيداً به . وفي إختيار القانون الأنسب للنزاع تسهيل للصعوبات القانونية التي تواجه عقود التجارة الدولية بين الدول المختلفة .

ثانياً : مساوي التحكيم

- بجانب المميزات الكثيرة التي ذكرناها للتحكيم توجد بعض المساوي لهذا النظام أهمها:-
- أ. أهم المساوي للتحكيم إرتباطه بمصالح الدول الكبرى المهيمنة علي الصناعة إذ تفرض هذه الدول نظام التحكيم كشرط في العقود التي تبرمها مع الدول النامية والتي ليس لها خيار سوي التوقيع علي العقود التي تشمل شرط التحكيم فهذه العقود تكون بمثابة عقود إذعان .
 - ب. إرتفاع تكلفة التحكيم خاصةً بين الشركات الكبيرة ونزاعات التجارة الدولية إذ ترتفع أتعاب المحكمين ويكون مكان التحكيم في المنتجعات السياحية والتي تكلف أموالاً باهظة .
- أخيراً بالنظر لمحاسن ومساوي التحكيم نجد أن المحاسن التي يتمتع بها تفوق المساوي وبهذا يمكن إعتباره النظام الأمثل في حل النزاعات التجارية داخلياً ودولياً .

أنواع التحكيم

التحكيم الاختياري:

وهو اتفاق الأطراف على حل نزاعاتهما بعيداً عن القضاء، ولإرادة الأطراف اختيار المحكمين وتحديد زمان ومكان التحكيم، والقانون الواجب تطبيقه على التحكيم، وفي هذه الحالة نجد أن القانون لا يجبر الأطراف على اللجوء إلى التحكيم رغماً عنهما، وإنما يكتفي القانون بأن يجيز للأطراف اللجوء للتحكيم أو الامتناع عنه، دون إحالة ذلك النزاع إلى مركز أو هيئة أو مؤسسة، وهذا يسمى بالتحكيم التنظيمي أو النظامي أو المؤسسي، وقد يكون هذا التحكيم مقيداً إذا ألزم الأطراف المحكمين على تطبيق قانون موضوعي معين، ويسمى هذا التحكيم بالقضاء، وقد يكون طليقاً إذا ترك الأطراف للمحكمين الفصل في النزاع وفقاً لما يرون، وهذا يسمى تحكيم بالصلح، وقد نص قانون تشجيع الاستثمار لسنة 2013 الساري في المادة (39) بالنسبة لمنازعات الاستثمار على الآتي:

1- فيما عدا النزعات التي تحكمها أحكام الاتفاقيات الواردة في البند (2) إذا نشأ أي نزاع قانوني خاص بالاستثمار يعرض ابتداءً على المحكمة المختصة ما لم يتفق الأطراف على إحالته للتحكيم أو التوفيق.

2- **التحكيم الإلزامي:** - الأصل هو حرية إرادة الطرفين في اللجوء إلى التحكيم، ولكن نجد انه في بعض الحالات قد يجبر القانون الأطراف على اللجوء إلى التحكيم، كما قد يلزمه باللجوء إلى مركز تحكيمي معين وذلك كما ورد، في قانون الأحوال الشخصية في حالتي الطلاق للشقاق والطلاق على الفدية، وكما ورد في قانون الاستثمار السوداني السابق لسنة 1999م تعديل 2003م، والذي كان يلزم الأطراف على اللجوء إلى التحكيم في حالة نشوء منازعات استثمارية، كما كان شكل النص عليه ولكن من خلال التطبيق العملي وعمل المحاكم كان التحكيم يجري اختياريًا في منازعات الاستثمار حيث لم تكن المحاكم تلزم الأطراف باللجوء إلى التحكيم والامتناع عن نظر الدعاوى الاستثمارية وكانت تنتظر الدفع بأن المنازعة منازعة استثمارية من أحد الطرفين ولم يثبت تقديم دفع بذلك الخصوص في إحدى المحاكم المدنية أو المحكمة التجارية. وكذلك مشروع قانون الاستثمار السوداني لسنة 2011م،^(vi) في المادة 28 التي جاءت على الشكل التالي:

1. يعرض أي نزاع ينشأ بين المستثمرين والجهات الحكومية أو أي جهة أخرى للتحكيم أو التوفيق وفق القوانين المنظمة لذلك.

2. مع مراعاة أحكام البند (1) تسري أحكام أي اتفاقية لتسوية منازعات الاستثمار يكون السودان طرفاً فيها على أي نزاع ينشأ بين المستثمرين أو أي جهة أخرى.

إلزامية قرار التحكيم وفقاً لقانون التحكيم السوداني لسنة 2005م .:

أشارت المادة 40 من قانون التحكيم لسنة 2005م السوداني ألي أن الحكم الذي تصدره هيئة التحكيم يعتبر بمثابة الحكم القضائي من حيث الحجة والنفاد طالما توفرت فيه متطلبات التحكيم من اتفاق وتكوين الهيئة وإصدار القرار .

وقرار التحكيم هو الذي يتميز عما يتوصل إليه طرفا النزاع من خلال الصلح والتوقيع يتميز عن ذلك بالالزامية واعتباره حكماً قضائياً .

وعلي هذا نصت هذه المادة علي إلزامية حكم المحكمين وبالتالي تنفيذه بصورة تلقائية - وبعدم التنفيذ يلجأ المحكوم لصالحه الحكمة بطلب كتابي يطلب من خلاله تنفيذ الحكم الصادر من هيئة التحكيم لصالحه علي أن يرفق معه صورة معتمدة من القرار .

وهذا عكس ما كانت عليه العمل في قانون الإجراءات المدنية لسنة 1983م بخصوص التنفيذ لقرار التحكيم وإجراءاته المعقدة والتي تقتضي علي طالب التنفيذ أن يتقدم بطلب للمحكمة المختصة لتنفيذ الحكم وإرفاق صور منة ومن ثم تقوم المحكمة بإعلان المنفذ ضده للرد الشئ الذي يستغرق وقتاً طويلاً . شريطة مراعاة مضي سبعة أيام من تاريخ صورة القرار المراد تنفيذه وذلك حسيما جاء في نص المادة 45 من قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م.

اكتساب حكم المحكمين قوة الأمر المقضي فيه

قضت محكمة تمييز دبي بأنه لا يجوز الدفع بالإحالة إلى المحكم لقيام ذات النزاع أو نزاع آخر مرتبط به أمامه لأن الإحالة لا تجوز إلا بين المحاكم في نطاق الجهة القضائية الواحدة ما لم ينص القانون على خلاف ذلك ولذا فإن وقوف الحكم المطعون فيه عند حد القضاء بعدم قبول الدعوى للاتفاق على التحكيم دون إحالة الدعوى إلى المحكم يكون صحيحاً كما قضت بأن مؤدى الاتفاق على مشاركته التحكيم من اعتبار قرار هيئة التحكيم نهائياً في الموضوع هو عدم جواز الطعن في موضوع هذا القرار ويكتسب حكم المحكمين حجية الأمر المقضي فيه بمجرد صدوره إلا أنه لا يكون قابلاً للتنفيذ الجبري إلا بعد التصديق عليه ولذا لا يجوز لأي من الخصمين أن يلجأ إلى القضاء بعد صدوره لطرح النزاع عليه ذلك أنه متى حاز الحكم قوة الأمر المقضي فيه فإنه يتمتع على الخصوم في الدعوى التي صدر فيها وعلى المحكمة العودة إلى مناقشة ما فصل فيه في أية دعوى تالية ولو بأدلة قانونية أو واقعية لم تسبق إثارتها ولكي يكون لهذا الحكم حجية الأمر المقضي فيه لا بد من توافر وحدة الموضوع والسبب والخصوم في الدعويين صفوة القول أن حكم المحكمين يحوز حجية الأمر المقضي فيه بمجرد صدوره

طلب مساعدة المحكمة للحصول على أدلة

الأصل أن يتقدم بالدليل الكتابي صاحب المصلحة فيه . لكن هذا الدليل قد لا يكون بيده وإنما بيد خصمه أو بيد شخص من الغير ولذلك فقد أجاز قانون الإثبات لصاحب المصلحة أن يطلب من المحكمة إلزام هذا الخصم أو الغير بتقديم المحرر الذي تحت يده في أحوال محددة ، كما هو الحال في تقديم الدفاتر التجارية أو الإطلاع عليها وفي تقديم المحرر الذي يكون مشتركاً بين الخصم وخصمه أو بينه والغير . وفي حالة عرض النزاع على التحكيم ومتى ما رأت الهيئة أن لهذا المستند أهمية وكان هذا المستند بيد الخصم فإن للطرف الآخر الحق في أن يطلب من هيئة التحكيم أن تأمره بتقديمه أما إذا كان بيد الغير فليس للهيئة الحق في أمره فإن سلطات هيئة التحكيم ينحصر نطاق سلطاتها في طرفي النزاع أو فيمن يكون إتفاق التحكيم له أثراً منتجاً تجاهه . فإذا ما رفض الخصم تقديم المستند أو كان هذا المستند بيد الغير خول القانون لهيئة التحكيم أو لأي من طرفي النزاع طلب

المساعدة من المحكمة المختصة للحصول على هذا الدليل وتتبع المحكمة في ذلك القواعد الخاصة بذلك في الحصول على الأدلة .

جاء ذلك في قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م المادة (28) الفقرة (ج):

(ج) يجوز لهيئة التحكيم أو لأي من طرفي النزاع بموافقتهما طلب المساعدة من المحكمة المختصة للحصول على أدلة، وللحكمة أن تنفذ الطلب في حدود سلطاتها وفقاً لقواعدها الخاصة بالحصول على الأدلة ."

وقد قنن القانون النموذجي 1985م ضمن نص المادة (27) (المساعدة المقدمة من المحاكم للحصول على أدلة) :-

" في إجراءات التحكيم يجوز لهيئة التحكيم أو لأي من الطرفين بموافقتهما طلب المساعدة من محكمة مختصة في هذه الدولة للحصول على أدلة ويجوز للمحكمة أن تنفذ الطلب في حدود سلطاتها وفقاً لقواعدها الخاصة بالحصول على الأدلة ."

نلاحظ أن القانون السوداني قد إهتدى بنص هذه المادة من القانون النموذجي والذي لم يتطرق لمسألة الشهادة بنص منفصل بل جعلها من ضمن الأدلة الأخرى كما فعل المشرع السوداني . نجد أن القانون المصري للتحكيم 1994م لم يشر إلى مسألة تدخل المحكمة المختصة في الحصول على الأدلة بنص محدد بل ترك الأمر على إطلاقه ولكن وكما ذكرنا فإن الأمر المتبع في عملية التحكيم هو أنه ومتى ما عرض لهيئة التحكيم إجراء ما يخرج عن نطاق سلطاتها أو إجراء لا يجوز لها فيه إصدار الأمر أو العقاب فإنها تلجأ للمحكمة المختصة .

إجراءات التحكيم

قد يحتاج المحكم وهو يقوم بأداء وظيفته إلى استخدام سلطة الأمر والإجبار وهي سلطة لا يملكها باعتبار أنه يقوم بوظيفة خاصة وبالتالي لا بد له من الاستعانة بالقضاء للقيام بالإجراء المراد تنفيذه .

فقد تعرض أثناء التحكيم مسائل مما لا يدخل في مفهوم الفصل في موضوع النزاع وتتطلب سلطة أخرى لا يتمتع بها إلا من له ولاية الأمر والإجبار التي لا يتمتع بها المحكم . وقد تعرض مسائل أخرى تدخل في المفهوم العام لموضوع النزاع ، لكنها تخرج عن حدود النزاع الذي خول المحكم سلطة الفصل فيه من قبل الطرفين ومن قبل القانون علي حد سواء . وقد تعرض مسائل مما لا يمس موضوع الدعوي ، وإنما يتعلق بإتخاذ إجراءات وقتية أو تحفظية تلزم للمحافظة علي الحق موضوع الدعوي ، مما لا يحتمل التأخير ، وقد تعرض بعد الفصل في الدعوي بحكم يحوز حجية الأمر المقضي وإستنفاد ولاية المحكم منازعات تتعلق بتنفيذ حكم التحكيم .

ولذلك فقد قضى في مصر وفرنسا بأن الإتفاق على التحكيم لا يمنع قاضي الأمور المستعجلة من الأمر بإتخاذ التدابير المؤقتة والتحفظية فإنه لا يستقيم أن يقف القضاء المستعجل مكتوف اليدين

أمام خطر داهم يستوجب أياً من هذه الإجراءات فإن الفصل في موضوع النزاع يأخذ وقتاً قد يضيع خلاله هذا الحق الذى يستوجب إجراءً وقتياً أو تحفظياً وعليه فلا يمكن لأحد طرفى النزاع باتفاق التحكيم منع أحد الأطراف من وجود هذا الإجراء توكيلاً للعدالة . كما قضت محكمة النقض الفرنسية بأن الإتفاق على التحكيم لا يمثل عقبة أمام القضاء المستعجل في أن يأمر - قبل أن يشرع المحكم في نظر النزاع الموضوعى - بإجراءات التحقيق المناسبة كإثبات حالة معينة أو إقامة دليل واقعى أو الإحتفاظ به حتى يمكن أن يعتد به عند نظر النزاع الموضوعى وهو ما لا يعنى عند الإلتجاء إليه أن طرفى التحكيم تنازل عن التحكيم الذى يظل هو الطريق الواجب الإلتجاء للفصل فى النزاع . إذاً يبقى المحكم وهو يمارس سلطته في حاجة إلى قضاء الدولة متى ما عرض عليه إجراء يتعلق بالدعوى يحتاج إلى الصفة التنفيذية الأمرة التى لا يملكها سوى قاضى الدولة . والزعم بأن اللجوء إلى القضاء المستعجل يقلل من فائدة التحكيم مردود عليه ذلك لأن القضاء المستعجل لا ينافس التحكيم بل يكمله إذ أن هناك أمور قد تتطلب سرعة البت فيها كما وأنه قد تعرض أموراً يحتاج تنفيذها إلى قوة أمرة لا تتوفر للمحكم وقراراته التى لا يمكن تنفيذها دون الحصول على قوة تنفيذية ، هذا الأمر ينطبق على التحكيم الحر والتحكيم المؤسسي إذ أن هيئة التحكيم التى يتم تشكيلها عن طريق المركز المختص تلجأ للمحكمة المختصة متى ما إعترضها إجراء يحتاج إلى سلطة أمرة .

تدخل القضاء في إختيار هيئة التحكيم

تظهر الحاجة إلى تدخل القضاء في تشكيل هيئة التحكيم عند عدم إتفاق طرفي النزاع على إختيار المحكمين أو على كيفية ووقت إختيارهم فقد يماطل أحد الطرفين في تعيين المحكم الذي ينبغي تعيينه من جانبه تهرباً من إتفاق التحكيم وكسباً للوقت وفي هذه الحالة تدخلت التشريعات لحسم هذا الخلاف كالآتي:-

قانون التحكيم السوداني لسنة 2005 م :

نص في المادة (14) الفقرة (1) على ما يلى : " في حال التحكيم بأكثر من محكم يقوم كل من الطرفين بإختيار عدد مماثل من المحكمين على أن يتفق المحكمون على رئيس الهيئة أو كيفية إختياره وفي حالة فشلهم يتم اختياره بواسطة المحكمة المختصة بناءً على طلب أحد الأطراف " .

(2) " إذا كانت هيئة التحكيم مشكلة من محكم واحد يتم إختياره بواسطة طرفي النزاع أو بالطريقة التي يتفق عليها وإلا قامت المحكمة المختصة بتعيينه بناءً على طلب أحد الأطراف . قانون

التحكيم المصري في المواد المدنية والتجارية لسنة 1994 م :

نص في المادة 1/17 " لطرفي التحكيم الإتفاق على إختيار المحكمين وعلى كيفية ووقت إختيارهم فإذا لم يتفقا أتبع ما يأتي :

1- إذا كانت هيئة التحكيم مشكلة من محكم واحد تولت المحكمة المشار إليها في المادة (9) من هذا القانون إختياره بناءً على طلب أحد الطرفين .

2- إذا كانت هيئة التحكيم مشكلة من ثلاثة محكمين إختار كل طرف محكماً ثم يتفق المحكمان على إختيار المحكم الثالث. فإذا لم يعين أحد الطرفين محكمه خلال الثلاثين يوماً التالية لتسلمه طلباً بذلك من الطرف الآخر أو إذا لم يتفق المحكمان المعينان على إختيار المحكم الثالث خلال الثلاثين يوماً التالية لتاريخ تعيين أحدهما، تولت المحكمة المشار إليها في المادة (9) من هذا القانون إختياره بناءً على طلب أحد الطرفين ويكون للمحكم الذي إختاره المحكمان المعينان أو الذي إختارته المحكمة رئاسة هيئة التحكيم، وتسري هذه الأحكام في حالة تشكيل هيئة التحكيم من أكثر من ثلاثة محكمين .

3- وإذا تخلف أحد الطرفين في إجراءات إختيار المحكمين التي إتفقا عليها أو لم يتفق المحكمان المعينان على أمر مما يلزم إتفاقهما عليه أو إذا تخلف الغير عن أداء ما عهد به إليه في هذا الشأن، تولت المحكمة المشار إليها في المادة (9) من هذا القانون بناءً على طلب أحد الطرفين، القيام بالإجراء أو العمل المطلوب ما لم ينص الإتفاق على كيفية أخرى لإتمام هذا الإجراء أو العمل.

4- وتراعي المحكمة في المحكم الذي تختاره الشروط التي يتطلبها هذا القانون وتلك التي إتفق عليها الطرفان، وتصدر قرارها بإختيار المحكم على وجه السرعة، ومع عدم الإخلال بأحكام المادتين (18) و(19) من هذا القانون لا يقبل هذا القرار الطعن فيه بأي طريقة من طرق الطعن.

القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي 1985م :

وحسب نص المادة (11) جاء ما يلي :-

1- للطرفين حرية الإتفاق على الإجراء الواجب إتباعه في تعيين المحكم أو المحكمين دون الإخلال بأحكام الفقرتين (4) و(5) من هذه المادة.

2- فإن لم يكونا قد إتفقا على ذلك يتبع الإجراء التالي :-

أ. في حالة التحكيم بثلاث محكمين، يعين كل من الطرفين محكماً ويقوم المحكمان المعينان على هذا النحو بتعيين المحكم الثالث وإذا لم يقوم أحد الطرفين بتعيين المحكم خلال ثلاثين يوماً من تسلمه طلباً بذلك من الطرف الآخر أو إذا لم يتفق المحكمان على المحكم الثالث خلال ثلاثين يوماً من تعيينهما وجب أن تقوم بتعيينه بناءً على طلب أحد الطرفين، المحكمة أو السلطة الأخرى المسماة في المادة (6) .

ب. إذا كان التحكيم بمحكم فرد ولم يستطع الطرفان الإتفاق علي المحكم وجب أن تقوم بتعيينه بناءً على طلب أحد الطرفين، المحكمة أو السلطة الأخرى المسماة في المادة (6).

3- في حالة وجود إجراءات تعيين إتفق عليها الطرفان :-

- أ. إذا لم يتصرف أحد الطرفين وفقاً لما تقتضيه هذه الإجراءات أو
ب. إذا لم يتمكن الطرفان أو المحكمان من التوصل إلى الإتفاق المطلوب منهما وفقاً
لهذه الإجراءات أو
ج. إذا لم يقد الطرف الثالث وإن كان مؤسسة بأداء أي مهمة موكولة إليه في هذه
الإجراءات

فيجوز لأي من الطرفين أن يطلب من المحكمة أو السلطة الأخرى المسماة في المادة (6) أن تتخذ الإجراء اللازم ما لم ينص الإتفاق على إجراءات التعيين على وسيلة أخرى لضمان التعيين.

4- أي قرار في مسألة موكولة بموجب الفقرة (3) أو (4) من هذه المادة إلى المحكمة أو السلطة الأخرى المسماة في المادة (6) يكون قراراً نهائياً غير قابل للطعن، ويتعين على المحكمة أو السلطة الأخرى لدى قيامها بتعيين محكم أن تولي الإعتبار الواجب إلى المؤهلات الواجب توافرها في المحكم وفقاً لإتفاق الطرفين وإلى الإعتبارات التي من شأنها ضمان تعيين محكم مستقل ومحيد، وفي حالة تعيين محكم فرد أو محكم ثالث يتعين عليها أن تأخذ في الإعتبار كذلك تعيين محكم من جنسية غير جنسية الطرفين.

بالرجوع للقوانين السابقة وعند المقارنة: نجد أن القانون السوداني للتحكيم لسنة 2005م جاء قاصراً في تناوله لهذا الموضوع والذي تم من خلال هذه المادة فقط ، فقد تطرق لحالة فشل الأطراف في تعيين رئيس هيئة التحكيم أو المحكم الفرد وأعطى الإختصاص للمحكمة المختصة دون الدخول في تفاصيل أخرى جاءت في القانون المصري كان من الأهمية أن يتناولها.

حيث أن القانون المصري والذي جاء قريباً من القانون النموذجي التجاري 1985م لم يتناول فقط حالة عدم إتفاق الأطراف في إختيار رئيس هيئة التحكيم أو المحكم الفرد، بل وأدخل التماطل في إجراءات التعيين فالمرجع المصري لم يقف عند عدم إتفاق الأطراف بإعطاء السلطة للمحكمة المختصة في التعيين بل أعطى مهلة للطرف الذي تماطل بعد تسلمه طلباً من الطرف الآخر لفترة ثلاثين يوماً وفي إعتقادي جاء ذلك إحتراماً لرضائية إتفاق التحكيم، إما إذا لم يحدد الطرف المتماطل في هذه الفترة المحكم يكون للمحكمة المختصة عندئذٍ صلاحية التدخل بالتعيين

وأيضاً إذا تخلف طرف عن بعض إجراءات التعيين التي من المفترض قيامه بها تدخلت المحكمة لإتمام هذا الإجراء إلا إذا نص إتفاق التحكيم على معالجة أخرى لإتمام هذا الإجراء.

وألزم المشرع المصري المحكمة المختصة مراعاة الشروط الواجب توافرها في المحكم سواء كانت مشترطة من قبل الأطراف أو القانون وتقوم المحكمة بالتعيين على وجه السرعة وقرارها في هذا الأمر نهائي غير قابل للطعن. وزاد القانون النموذجي على القانون المصري مسألة أخرى وهي مسألة الجنسية إذ نص عند إختيار المحكمة لمحكم ثالث مراعاة أن يكون من غير جنسية الطرفين تحوطاً

لضمان نزاهة وعدالة القرار، وحماية للطرفين من أي محاباة. بجانب ذلك نجد التحكيم الإجباري مثال لائحة النائب العام والتي تلزم أجهزة الدولة بحل نزاعاتها عن طريق الطرفين. في سياق ذلك سابقة بين الشركة السودانية للمناطق والأسواق الحرة محكمة ضد الإدارة العامة لشرطة الجمارك محتكم ضدها ومن بين المبادئ التحكيمية التي أرستها:-

1- التحكيم بواسطة لائحة النائب العام للتحكيم بين أجهزة الدولة تحكيم إجباري لا يجوز لأي جهة حكومية رفض قرار الوزير بالإحالة للتحكيم.

وبموجب هذه اللائحة يقوم وزير العدل بتشكيل هيئة التحكيم في الغالب برئاسة مستشار قانوني وآخرين، كما قد يمنح طرفي النزاع الحق في إختيار كل محكم من جانبه فإذا تماطل أو إمتنع يقوم الوزير بتعيين محكم نيابة عنه.

خلاصة الأمر نجد أن تدخل المحكمة المختصة وفق القوانين السابقة يتم إذا لم يتفق طرفي الإتفاق علي تعيين المحكم الفرد أو الهيئة أو إذا تماطل طرف في أي إجراء من إجراءات التعيين بناءً علي طلب يقدم للمحكمة من أحد الطرفين .

وقد يبدو من ظاهر النصوص أن دور القضاء في تشكيل هيئة التحكيم هو دور إجرائي بحت ، يستهدف مجرد الحيلولة دون توقف التحكيم المتفق عليه بين الطرفين بسبب عدم التوصل إلي إختيار هيئة التحكيم أو إلي إستكمالها ، ولا يحتمل التطرق إلي النواحي الموضوعية في إتفاق التحكيم أو توجيه طرفيه إلي التراضي علي حل ذاتي لخلافهما حول تشكيل هيئة التحكيم . لكن التطبيق العملي أثبت بالفعل أنه كثيراً ما يكون من الصعب علي القضاء أداء هذا الدور الإجرائي دون أن يتخذ موقفاً من بعض المسائل الموضوعية التي تقع في ولاية هيئة التحكيم ذاتها ، أو دون أن يتبع أسلوباً خاصاً مرناً من التدخل بهدف حفز الطرفين علي القيام بالإجراء المطلوب كلما كان ذلك ممكناً.

أما عن الأسلوب المرن والذي يطلب من القضاء في أداء مهمته تلك فقد عهد المشرع الفرنسي بهذا الدور إلي رؤساء المحاكم الكلية . وقد إبتدع رئيس محكمة باريس الكلية أسلوباً خاصاً في ممارسة هذه المهمة ، إتبعه بعد ذلك بقية رؤساء المحاكم ، قوامه التوسط بين الطرفين بغية التوصل إلي تشكيل هيئة التحكيم أو إستكمالها برضاءهما.

يضع الوكيل أسس الاستئناف عن طريق الاعتراض على الأخطاء التي يدعيها خلال المحاكمة. يذهب هذا الاعتراض إلى سجل المحاكمة ويصبح جزءاً من سجل المحاكمة التي يمكن مراجعتها من قِبل محكمة استئناف. قرار محكمة الاستئناف يمكن أن يدعو المحكمة الدنيا

دور القضاء في تنفيذ حكم التحكيم

إن تنفيذ الأحكام هو ثمرة العدالة القضائية ، والغاية التي يسعى إليها الشخص المعتدى على حقه بعد حصوله على السند التنفيذي .

فبعد صدور القرار صحيحاً مستوفياً لكافة الشروط القانونية وتبليغه لأطراف النزاع تنتهي العملية التحكيمية وتبدأ مرحلة تنفيذ القرار والتي يمكن أن تتم ببسر وسرعة في حالة قبول الطرف الذي صدر القرار ضده بالتنفيذ فور صدوره ، ولكن تتجلى الصعوبة في حالة ماطلة أو رفض هذا الطرف للتنفيذ عندئذ يكون الأمر في ذلك للمحكمة المختصة والتي تعمل سلطاتها لإجباره على تنفيذ القرار .

وهنا تأتي آخر صورة من صور تدخل القضاء في حكم التحكيم فإذا كان الحكم يحوز حجية الأمر المقضي من لحظة صدوره، ويكون واجب النفاذ أيضاً منذ تلك اللحظة، إلا أن النفاذ الجبري لهذا الحكم لا يكون إلا بتدخل من القضاء، نظراً لإفتقار هيئة التحكيم للسلطة التي تمكنها من إجبار الطرفين على تنفيذ هذا الحكم.

ويكتسب حكم التحكيم حجية الشيء المقضي به كالحكم الصادر من القضاء العادي غير أن الحكم الصادر من القضاء العادي يكون قابلاً للتنفيذ، لأنه يصدر من جهة رسمية بينما حكم التحكيم يصدر من جهة عرفية لا تملك وضع صيغة التنفيذ عليه ومن ثم فإن الأمر يقتضي الاستعانة بسلطة رسمية لتأمر بتنفيذه.

والأصل أن حكم التحكيم يصدر من شخص مكلف بتأدية وظيفة القضاء هذه الوظيفة مُنحت له بناءً على إرادة المحتكمين وعليه فإن من المفترض أن يتقيد المحتكمين بهذا الحكم ويرتضون تنفيذه أياً كان دون اللجوء للمحاكم فهذا هو الأساس الذي بني عليه التحكيم ، إذ أن اللجوء لرداهات المحاكم يفوت على الطرفين زمناً ويكلفهما مشقة وأتعاب .إذاً فالأصل هو احترام الأطراف لهذا القرار وتنفيذه إختيارياً أما إذا تقاعس أحد الأطراف عن التنفيذ فإن الطرف الآخر يلجأ لإجباره على تنفيذه بواسطة المحكمة المختصة كما أسلفنا.

الإلزامية ونهائية قرار التحكيم الوطني وكيفية تنفيذه

تعرض في هذا المطلب إلى إلزامية قرار التحكيم وكيفية تنفيذه وقد قررت التشريعات الوطنية في ذلك الآتي

القانون السوداني للتحكيم لسنة 2005م:-

نص في المادة (40) " يكون قرار هيئة التحكيم ملزماً ونهائياً وينفذ تلقائياً أو بناءً على طلب كتابي إلى المحكمة المختصة مرفقاً معه صورة معتمدة من القرار الأصلي ولا يقبل الطعن فيه إلا عن طريق دعوى أ البطلان ". وحسنا فعل المشرع السوداني في النص على نهائية قرار المحكمين في منازعات بيع الاموال المرهونة لصالح المصارف 1990م.

أما قانون التحكيم المصري في المواد المدنية والتجارية 1994م :-

فقد قرر بنص المادة (47) "يجب علي من صدر حكم التحكيم لصالحه إيداع أصل الحكم أو صورة موقعة منه باللغة التي صدر بها أو ترجمة باللغة العربية مصدقاً عليها من جهة معتمدة إذا

كان صادراً بلغة أجنبية ، وذلك في قلم كتاب المحكمة المشار إليها في المادة (9) من هذا القانون .
ويحرر كتاب المحكمة محضراً بهذا الإيداع ويجوز لكل من طرفي التحكيم طلب الحصول علي صورة
من هذا المحضر .

نجد في النصوص الواردة أعلاه أن هناك إختلاف بين من ناحية القابلية لتنفيذ حكم التحكيم
فور صدوره . حيث أن المشرع السوداني قرر إمكانية تنفيذ قرار التحكيم تلقائياً دون الحاجة للرجوع
للمحكمة المختصة .

وبما أن الطرف المطالب بالتنفيذ قد لا يستجيب لتنفيذ حكم هيئة التحكيم تلقائياً بمجرد صدوره
فإن المشرع السوداني في هذه المادة إحتفظ للطرف المحكوم لصالحه بحق الرجوع للمحكمة المختصة
 . وعليه يمكن للطرف الذى صدر الحكم لصالحه أن يتقدم بطلب كتابي للمحكمة المختصة مرفقاً
معه صورة معتمدة من القرار الأصلي لإكساب الحكم الصفة التنفيذية وبناءً على ذلك يتم إجبار
الطرف المنفذ ضده على التنفيذ بقوة سلطة الأمر التى تتمتع بها المحكمة المختصة . ونجد أن نص
المادة (40) قد ألغى ما كان عليه العمل في قواعد التحكيم المنصوص عليها في الفصل الرابع من
قانون الإجراءات المدنية لسنة 1983م بشأن التنفيذ حيث يتم تقديم طلب التنفيذ للمحكمة التى تقوم
بتنفيذ هذا الطلب بإعلان المنفذ ضده للرد وربما يأخذ ذلك إجراءات مطولة .وحسناً فعل المشرع
السودانى بتعديل النص الوارد في قانون. الإجراءات المدنية وهذا يحقق أهم ميزة يتميز بها التحكيم ألا
وهى السرعة واختصار الإجراءات .فإن الأطراف بإرتضائهم ولجؤهم إلى التحكيم كوسيلة لفض نزاعهم
ابتغاء للمزايا التى يتمتع بها وأهمهما السرعة في الإجراءات غالباً ما يرتضون الحكم وينفذونه .

أما المشرع المصري فقد قرر بنص المادة (47) وجوب الرجوع للمحكمة المختصة حتى
تتولى إصدار أمر التنفيذ متى ما صدر قرار التنفيذ من هيئة التحكيم ولا يتم تنفيذ الحكم التحكيمى
تلقائياً كما في قانون التحكيم السودانى . ونجد أن وجوب صدور أمر من القاضي بتنفيذ حكم التحكيم
في القانون المصري لا يدل على عدم اعتراف المشرع المصري بحجية الأمر المقضى لهذا الحكم فقد
قرر المشرع ذلك بنص المادة (55) ^(vii) ولكن هذا الحكم ليس له قوة السند التنفيذي لذلك تقرر تولى
المحكمة المختصة إصدار الأمر بالتنفيذ وذلك بعد التحقق من الشروط الواردة في المادة (56) ^(viii)
والتي أشارت لها المادة (55) . وقد كان الأحرى بالمشرع المصري طالما أنه قرر أن أحكام التحكيم
تحوز حجية الأمر المقضى النص على إمكانية تنفيذ هذا الحكم تلقائياً في حالة قبول الطرف المنفذ
ضده التنفيذ على أن يكون للطرف المطالب بالتنفيذ الحق في الرجوع للمحكمة المختصة متى ما
رفض الطرف الآخر التنفيذ حتى تقوم بإجباره. وفي هذا الخصوص نجد أن المشرع المصري عندما
نص على وجوب إيداع حكم التحكيم لدى المحكمة المختصة لإكسابه القوة التنفيذية نهج في ذلك شأن
غالبية التشريعات في القانون المقارن التي لا تعترف لقرار التحكيم بالقوة التنفيذية الذاتية مثل حكم
المحكمة .

والقانون السوداني هنا نجده قد أخذ بنهج فريد وهو الاعتراف لقرار التحكيم بالقوة التنفيذية الذاتية مثل حكم القضاء وهذا الموقف يعبر عن اتجاه تطوري ومشجع لنظام التحكيم حيث تأخذ به ألمانيا وبعض قوانين الولايات في (الولايات المتحدة الأمريكية) .

متطلبات التنفيذ :-

لا يجوز للمحكمة المختصة إصدار أمر بتنفيذ حكم التحكيم الذى أصدرته هيئة التحكيم إلا بعد أن تتحقق من إستيفاء الشروط التى قررها قانون التحكيم في ذلك . والتى جاءت في المادة (45) من قانون التحكيم السودانى كالآتى :- لا يجوز تنفيذ حكم هيئة التحكيم وفقاً لهذا القانون إلا بعد التحقق من الآتي:-

- 1- إرفاق صورة من قرار التحكيم المطالب بتنفيذه.
 - 2- نهاية ميعاد رفع دعوى البطلان. والتى حددها القانون في المادة (42) بفترة إسبوعين من تاريخ النطق بالحكم.
 - 3- أنه تم إعلان المحكوم ضده إعلاناً صحيحاً .
- أما المشرع المصرى فقد أورد هذه الشروط فى المادة (56) والتى نصت على أنه " يختص رئيس المحكمة المشار إليها في المادة (9) من هذا القانون أو من يندبه من قضائها بإصدار الأمر بتنفيذ حكم المحكمين ، ويقدم تنفيذ الحكم مرفقاً به ما يلى :-
- 1- أصل الحكم أو صورة موقعة منه .
 - 2- صورة من إتفاق التحكيم .
 - 3- ترجمة مصدق عليها من جهة معتمدة إلى اللغة العربية لحكم التحكيم إذا لم يكن صادراً بها .

- 4- صورة من المحضر الدال على إيداع الحكم وفقاً للمادة (47) من هذا القانون.
- كما قرر المشرع المصرى في المادة (58) بأنه " لا يقبل طلب تنفيذ حكم التحكيم إذا لم يكن ميعاد رفع دعوى بطلان الحكم قد إنقضى " ونجد أن الفترة التى حددها المشرع المصرى لإنقضاء رفع دعوى البطلان هي 90 يوماً من تاريخ إعلان الحكم للمحكوم عليه.

أسباب بطلان حكم التحكيم الوطنى ومدى تدخل المحكمة

من المعلوم في فقه المرافعات أن دعوى البطلان لا توجه ضد الأحكام القضائية بصفة مبتدأة أى في صورة دعوى مستقلة قائمة بذاتها حيث تخضع تلك الأحكام لطرق الطعن المعروفة من معارضة وإستئناف وإعادة نظر ونقض فُتصلح عيوبها أو تُبطل وتُلغى إن كان إصلاحها متعزراً . أما قرارات التحكيم فقد أخرجتها الإتجاهات الحديثة من دائرة الطعون المعتادة التى تخضع لها الأحكام القضائية وأخضعتها في حالة وجود ما يعيبها لدعوى البطلان أو طلب الإلغاء . وتتفاوت الأسباب التى تبني عليها دعوى البطلان بين التشريعات المختلفة ولكنها تنصب كلها في النواحي الشكلية دون

التطرق للنواحي الموضوعية في قرار التحكيم أى ما فصل فيه القرار سواء من حيث الواقع أو القانون ، ونجد أنه من أهم المزايا التي جعلت التحكيم يحتل مكاناً بارزاً كوسيلة من أهم الوسائل في حسم المنازعات التجارية الدولية والمحلية على حد سواء أن الحكم الصادر في موضوع الدعوى التحكيمية يتمتع بالنهائية Finality فينهى الخصومة بين الأطراف ويحوز الحجية . وقد حرصت معظم التشريعات الوطنية الخاصة بالتحكيم على إرساء صفة النهائية وذلك بأن إستبعدت إمكانية الطعن في أحكام التحكيم بالإستئناف وقصرت مناهضة قرار التحكيم بطرق بديل هو دعوى البطلان.

عليه فإن الطرف الذي يسعى لعدم التنفيذ لأسباب يراها جديّة وموضوعية ومقررة قانوناً عليه رفع دعوى ببطلان حكم التحكيم فهي الطريق الوحيد لإلغاء هذا الحكم وهي طريقة متميزة عن طرق الطعن العادية التي يُلجأ لها في حالة أحكام القضاء العادي.

في هذا الخصوص أورد المشرع السوداني الأسباب التي تقضي بموجبها المحكمة المختصة ببطلان حكم التحكيم وقد وردت هذه الأسباب على سبيل الحصر وقد جاءت ضمن المادة (41) " يجوز للمحكوم ضده طلب إلغاء حكم هيئة التحكيم للبطلان للأسباب الآتية :-

أ. فصل الحكم في مسائل لا يشملها إتفاق التحكيم أو تجاوز حدود الإتفاق.

ب. فساد أو سوء سلوك المحكمين أو أي منهم .

ج. وجود إهمال خطير لإجراء أساسي من إجراءات التحكيم.

د. فشل هيئة التحكيم في ذكر الأسباب التي بنت عليها حكمها.

هـ. تضمن الحكم ما يخالف النظام العام في السودان .

نجد في هذه المادة أن المشرع السوداني أخذ بطريق (الإلغاء) أى إلغاء قرار التحكيم المعيب مقتدياً في ذلك بنصوص التحكيم السابقة في قانون الإجراءات المدنية لسنة 1983م والقانون النموذجي للتحكيم التجارى الدولي لسنة 1985م - والعبارات التي وردت في النص أعلاه عن (دعوى البطلان) لا تعبر عن مضمون النص كما أن القانون السوداني لا يعرف دعوى يطلق عليها دعوى بطلان الأحكام لأنه يأخذ بإتجاه النظام الأنجلوسكسونى وبالتالي فإنه يعرف نظام (إلغاء قرار التحكيم) غير أن نص المادة (41) والتي عالجت ذلك خلطت بين النظامين اللاتينى والأنجلوسكسونى وهذا خطأ إجرائى جسيم لأنه يمكن والحال هذه إستخدام البطلان كدعوى مبتدأة والبطلان كدفع في مرحلة التنفيذ . وعليه من المفترض تعديل هذا النص حتى لا يكون هناك خلط إجرائى .

والأسباب الداعية للبطلان كما أوردها القانون السودانى حسب النص أعلاه تفصيلاً كما يلي

-:

أولاً : إذا فصل المحكم في مسائل لا يشملها إتفاق التحكيم أو تجاوز حدود الإتفاق

يجب على المحكم وهو ينظر النزاع بالإلتزام بالفصل في النقاط المتنازع عليها فقط والتي أوردها الأطراف ضمن إتفاقهم الذى يعتبر مرجعاً للمحكمين ومصدراً لسلطتهم ، وبالتالي لا يحق للمحكم تجاوز هذه النقاط والفصل في مسائل أخرى لا يشملها حيث يعد ذلك إنتهاكاً للأساس الذى يقوم عليه التحكيم وهو الإتفاق .

ثانياً : فساد أو سوء سلوك المحكمين أو أى منهم

يجب على المحكم أن يلتزم بالحياد والإستقلال عن أي طرف من طرفي النزاع حتى يجيء حكمه عادلاً.

و يعد مفهوم الحياد والإستقلال أهم مصدر للقواعد السلوكية التي يجب أن يتحلى ويلتزم بها المحكم، فيعتبر هذا المفهوم حجر الزاوية في فكرة القضاء كلها سواء أكان قضاء دولة أم كان قضاء خاصاً مثل قضاء التحكيم، ولكل من الحياد والإستقلال مفهومه المحدد قانوناً، ويؤدي عدم وجودهما إلى إنكار العدالة ويجعل مصداقية العملية القضائية مصدر شك. والمقصود بالاستقلال هو ألا تكون هناك أي علاقة أو مصلحة تربط المحكم بأي من طرفي النزاع، فهذا يوفر الثقة لكل من الطرفين ويطمئنون إلى حكمه.

أما مفهوم الحياد فهو أمر نفسى يتعلق بضمير المحكم فيمنعه من الميل والهوى والإلتزام بعدم المحاباة والمحسوبية لقراءة أو لصلة فلا يتحيز لأحد الخصوم فيجىء قراره منافياً للعدالة .

ثالثاً: وجود إهمال خطير لإجراء أساسى من إجراءات التحكيم

لابد للمحكم سواء كان من ذوى الخبرة في مجال القانون أو مجال آخر من الإطلاع على الإجراءات التى ينص عليها القانون مثل تقديم المستندات - سماع الشهود مع مراعاة أى إجراءات أخرى نص عليها الأطراف في الإتفاق ، فوجود أى إهمال لهذه الإجراءات تكون نتيجته بطلان حكم التحكيم .

رابعاً: فشل هيئة التحكيم في ذكر الأسباب التى بنت عليها حكمها

وهذا الشرط ورد في قانون التحكيم السودانى المادة (33) ضمن الشروط التى يجب توافرها في قرار التحكيم والتى نصت على " يجب أن يكون قرار التحكيم مكتوباً ومسبباً. ومن ثم فإن هيئة التحكيم وهى تصدر قرارها لابد لها من ذكر الأسباب التى بنت عليها الحكم وإلا وفى حال فشلها يكون الحكم معرضاً للإبطال . ومسألة التسبيب هذه تمكن المحكمة من فرض رقابتها على عملية التحكيم فأمر تقييم هذه الأسباب من حيث قوتها وضعفها والتى بنى عليها حكم هيئة التحكيم يرجع للمحكمة المختصة التى لها سلطة الأمر بالتنفيذ .

خامساً: تضمن الحكم ما يخالف النظام العام في السودان

وأخيراً يشترط في حكم التحكيم عدم مخالفته للنظام العام مثال ذلك الحكم لأحد الأطراف بالفائدة (الربا) .

أما المشرع المصري فقد أورد أسباب بطلان حكم التحكيم بنص المادة (53) "لا تقبل دعوى بطلان حكم التحكيم إلا في الأحوال الآتية :-

(أ) إذا لم يوجد إتفاق تحكيم أو كان هذا الإتفاق باطلاً أو قابلاً للإبطال أو سقط بإنتهاء مدته .

(ب) إذا كان أحد طرفي إتفاق التحكيم وقت الإبرام فاقد الأهلية أو ناقصها وفقاً للقانون الذي يحكم أهليته .

(ج) إذا تعذر على أحد طرفي التحكيم تقديم دفاعه بسبب عدم إعلانه إعلاناً صحيحاً بتعيين محكم أو إجراءات التحكيم أو لأي سبب خارج عن إرادته .

(د) إذا إستبعد حكم التحكيم تطبيق القانون الذي إتفق الأطراف على تطبيقه على موضوع النزاع .

(هـ) إذا تم تشكيل هيئة التحكيم أو تعيين المحكمين على وجه مخالف للقانون أو لإتفاق الأطراف .

(و) إذا فصل حكم التحكيم في مسائل لا يشملها إتفاق التحكيم أو جاوز حدود هذا الإتفاق ومع ذلك إذا أمكن فصل أجزاء الحكم الخاصة بالمسائل الخاضعة للتحكيم عن أجزائه الخاصة بالمسائل غير الخاضعة له فلا يقع البطلان إلا على الأجزاء الأخيرة وحدها .

(ز) إذا وقع بطلان في حكم التحكيم ، وكانت إجراءات التحكيم باطلة بطلاناً أثر في الحكم .

(ح) وتقضى المحكمة التي تنتظر دعوى البطلان من تلقاء نفسها ببطلان حكم التحكيم إذا تضمن ما يخالف النظام العام في جمهورية مصر .

بالرجوع للنصوص السابقة وعند المقارنة بين القانونيين السوداني والمصري نجد :-

1- بالنسبة للقانون السوداني نجد أن هذا النص قد شابه الغموض فحسب مضمونه أعطى حق تقديم دعوى بطلان الحكم التحكيمي إلى المحكمة المختصة للمحكوم ضده ومن ثم فلا يحق للمحكوم له رفع هذه الدعوى ، ونرى أنه كان الأولى تحقيقاً للعدالة وكما فعل المشرع المصري إعطاء هذا الحق للطرفين لأنه وإن كان الحكم قد صدر لصالح المحكوم له إلا أن هذا لا يمنع إذا كان قد تضرر لسبب أو لآخر بصور حكم ليس في كامل مصلحته لإغفال هيئة التحكيم نقاطاً جوهرية تدخل ضمن الأسباب الداعية للمطالبة ببطلان الحكم . مثل فساد أو سوء سلوك المحكمين أو أيّاً منهم مما ترتب عليه بضرر له عند صدور الحكم من أن يتقدم بدعوى البطلان. عليه نرى توضيح هذا النص بإعطاء حق التظلم للطرفين صراحةً .

2- أسهب المشرع المصري في ذكر الأسباب التي يمكن أن تبني عليها دعوى البطلان وأدخل أسباباً لم يذكرها المشرع السوداني مثل :-

1. عدم وجود إتفاق على التحكيم أو بطلانه أو سقوط مدته.

2. تعذر أحد الأطراف من تقديم دفاعه لأي سبب خارج عن إرادته.

3. إستبعاد المحكم القانون الذي إتفق الأطراف على تطبيقه.

4. تشكيل هيئة التحكيم على وجه مخالف للقانون.

وقد كان من المفترض على المشرع السوداني التوسع في الأسباب الداعية للبطلان كما فعل المشرع المصري ولا يقوم بحصر هذه الأسباب لا سيما وأن (البطلان أو الإلغاء) هو الطريق الوحيد لمناهضة القرار المعيب .

3- نجد أن القانونيين قد إتفقا على أن هناك حالة واحدة يجوز فيها للمحكمة المختصة التي تنتظر دعوى البطلان القضاء ببطلان حكم التحكيم من تلقاء نفسها وهي حالة مخالفة هذا الحكم للنظام العام .

القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي 1985م :-

نجد أن القانون النموذجي في مسألة التنفيذ قد أخذ خلافاً للقانون المصري بطلب الإلغاء بإعتباره الطريقة التي يجب أن تتبع في حال وجود ما يستدعي الطعن في القرار وذلك ضمن المادة (34) ، وقد جاء مفصلاً لعدة أسباب تستدعي طلب الإلغاء ، وألقى عبء إثبات هذه الأسباب على الطرف الذي يتقدم بالطلب والأسباب إجمالاً هي:

_ أحد طرفي الإتفاق مصاب بأحد عوارض الأهلية .

عدم إبلاغ طالب الإلغاء بتعيين أحد المحكمين أو بإجراءات التحكيم أو عدم استطاعته من تقديم قضيته .

_ الفصل في مسائل لا يتناولها الإنفاق.

-مخالفة تشكيل هيئة التحكيم أو إجراءاته لإتفاق الطرفين ، أو يكون هذا الإتفاق منافياً للقانون.

_أو إذا وجدت المحكمة أن موضوع النزاع لا يقبل التسوية عن طريق التحكيم وفقاً لقانون هذه الدولة أو أن قرار التحكيم يتعارض مع السياسة العامة لهذه الدولة.

_وعموماً نجد أنه وحسب ما نصت عليه غالبية التشريعات أن حكم التحكيم قابل للطعن بالبطلان أو الإلغاء ولكنه غير قابل للإستئناف إلا إذا نص الطرفان على ذلك في إتفاق التحكيم وذلك لا يحدث غالباً نسبة لأن ذلك يقود إلى تطويل تجنبه الطرفان بإختيارهم للتحكيم.

موانع تنفيذ قرار التحكيم الأجنبي

إن القوانين الوطنية تختلف في مدى رقابة القاضي على قرارات التحكيم لكي يقرر تنفيذها. فمنها من يحصر هذه الرقابة في نطاق التحقق من سلامة التحكيم من الناحية الإجرائية. وإستيفاء القرار للشروط الشكلية ومنها من يوسع سلطة القاضي في تدقيق القرار التحكيمي لكن الإتجاه الحديث بالنسبة للقرارات التحكيمية الأجنبية أن السلطة المختصة في البلد المراد تنفيذ القرار فيه لا تقوم بالبحث في أصل النزاع وإنما تقتصر الرقابة على التحقق من صحة القرار وإتباع المبادئ الرئيسية

لحماية حقوق المتخاصمين عند سير إجراءات المرافعة وأن لا يحتوي القرار على ما يتعارض مع قواعد النظام العام ، وتختلف التشريعات في تحديد هذه الموانع وإن كانت تتفق على النقاط المهمة فيها .

ضمن المشرع السوداني موانع تنفيذ قرار التحكيم الأجنبي بنص المادة (46) "تنفيذ حكم هيئة التحكيم الأجنبية" : "لا يجوز تنفيذ حكم التحكيم الأجنبي أمام المحاكم السودانية إلا بعد التحقق من استيفائه للشروط الآتية:-

-الحكم أو الأمر صادر من هيئة أو مركز طبقاً لقواعد الاختصاص التحكيمي الدولي المقرر في قانون البلد الذي صدر فيه وأنه أصبح نهائياً وفقاً لذلك القانون.

-الخصوم في الدعوى التي صدر فيها الحكم قد كلفوا بالحضور ومثلوا تمثيلاً صحيحاً.

-الحكم أو الأمر لا يتعارض مع حكم أو أمر سبق صدوره في المحاكم السودانية.

-الحكم لا يتضمن ما يخالف النظام العام أو الآداب في السودان.

_البلد الذي صدر فيه الحكم المراد تنفيذه يقبل تنفيذ أحكام المحاكم السودانية في أراضيه أو بموجب اتفاقيات تنفيذ الأحكام التي صادق عليها السودان.

إن المشرع السوداني وضع ضوابط على القاضي المراد التنفيذ أمامه أن يتقيد بها وعليه عند إيداع القرار للتنفيذ أن يبحث في الآتي :-

- أن الحكم قد صدر صحيحاً وفقاً لقانون البلد الذي صدر فيه ، وأنه أصبح نهائياً أي أنه إستنفذ طرق الطعن حسب قانون الدولة التي صدر فيها. - أن الطرفين في الدعوى قد تم إعلانهم ومثلوا بطريقة صحيحة.

- أن هذا الحكم الذي صدر وفق قانون الدولة الأجنبية والمراد تنفيذه داخل السودان لا يتعارض مع حكم أو أمر سبق وأن صدر من المحاكم السودانية. - أن الحكم لا يتضمن أي مخالفة للنظام العام أو الآداب في السودان.ولكن يجب أن نعلم أن مفهوم مخالفة النظام العام في القانون الداخلي يختلف عن مفهوم مخالفة النظام العام في القانون الدولي وسنتناول هذا الأمر بتفصيل أكثر عند التعرض لاتفاقية نيويورك 1958م بشأن موقفها تجاه تنفيذ حكم التحكيم الأجنبي.

- شرط المعاملة بالمثل ، أي أن البلد التي صدر فيها الحكم تقبل تنفيذ حكم صدر في السودان أو بموجب الاتفاقيات التي صادق عليها السودان .

قانون التحكيم المصري في المواد المدنية والتجارية 1994م:

وفي نص المادة (58) قرر أنه :-

-لا يجوز الأمر بتنفيذ حكم التحكيم وفقاً لهذا القانون إلا بعد التحقق من الآتي:-

أ. أنه لا يتعارض مع حكم سبق صدوره من المحاكم المصرية موضوع النزاع .

ب. أنه لا يتضمن ما يخالف النظام العام في جمهورية مصر العربية.

ج. أنه قد تم إعلان المحكوم عليه إعلاناً صحيحاً.

فيما يخص الشروط الواجب توافرها في حكم التحكيم الأجنبي والتي يجب على القاضى الوطنى التحقق منها حتى يمكنه إتخاذ قرار التنفيذ نجد أن المشرع السودانى والمصرى قد إتفقا على الشروط الآتية :-

1- أن الأطراف قد تم إعلانهم ومثلوا بصورة صحيحة مكنتهم من عرض دعواهم ودفاعهم أمام هيئة التحكيم .

2- أن حكم التحكيم المراد تنفيذه لم يسبق وأن عُرض أمام القضاء الوطنى وصدر فيه أمر أو حكم .

3- عدم مخالفة الحكم للنظام العام في دولة التنفيذ .

المشرع السودانى أدرج شروط أخرى هي :-

1- أن الحكم المراد تنفيذه قد صدر صحيحاً وإستفد طرق الطعن ، أى أنه أصبح نهائياً .

2- شرط المعاملة بالمثل أى أن الدولة المراد تنفيذ حكمها تقبل تنفيذ أحكام السودان . مع شرط

المعاملة بالمثل تراعى الإتفاقيات التى يكون السودان طرفاً فيها . مع الإشارة في هذا

الخصوص إلى أن السودان ليس من بين الدول المنضمة لإتفاقية نيويورك .

هذه الشروط وإن لم تُدرج ضمن قانون التحكيم المصرى إلا أننا نجدها مدرجة في قانون المرافعات

المصرى بخصوص تنفيذ الحكم الاجنبى مع العلم بأن جمهورية مصر قد إنضمت لإتفاقية نيويورك

عام 1959 والتى تنص في المادة (3) منها على " تعترف كل الدول المتعاقدة بحجية حكم التحكيم

وتأمر بتنفيذه طبقاً لقواعد المرافعات المتبعة في الأقاليم المطلوب إليها التنفيذ وطبقاً للشروط

المنصوص عليها .

قانون التحكيم السودانى لسنة 2005م :

نص في المادة (47) " لا يجوز إستئناف الأمر الصادر من المحكمة المختصة بتنفيذ حكم

التحكيم. و نجد أن المشرع السودانى قرر أنه في حال قبول أو رفض المحكمة طلب التنفيذ لا يجوز

لأى من الطرفين (طالب التنفيذ - المطالب بالتنفيذ) إستئناف هذا القرار فهو قرار نهائى

فالمشرع السودانى قد تعسف بهذا على الطرفين لأنه وحسب ما تقتضيه دواعي العدالة كان الأحرى

به أن ينص على حق الطرفين في التظلم من قرار المحكمة إذا رأى أياً منهم أن هناك أسباباً تستدعى

لهذا التظلم . ومن ثم يمكن النص على أن يكون قرار المحكمة بقبول التظلم أو رفضه نهائياً بالنسبة

للطرفين .

المشرع المصرى فرق بين حالتي القبول والرفض ففي حالة قبول المحكمة طلب التنفيذ لا

يجوز للمطالب بالتنفيذ التظلم ، أما في حالة الرفض فقد قرر المشرع جواز التظلم من قبل الطرف

الطالب للتنفيذ . وقد قُضى أخيراً بعدم دستورية هذه المادة لما فيها من إنتقاص لحق الطرف المطالب بالتنفيذ وعليه فقد تم تعديلها ليكون حق التظلم مكفول للطرفين.

الحالات التي يجوز فيها للمحتكم ضده تقديم طلب للمحكمة المختصة برفض التنفيذ

أوردت الإتفاقية خمسة أسباب إذا تحقق أيّاً منها جاز للمحتكم ضده تقديم طلب للمحكمة المختصة بذلك ، ويقع عبء إثبات توفر هذه الأسباب عليه ، ففي المادة (5) جاء النص:-

"لا يجوز رفض الإعتراف وتنفيذ الحكم بناءً على طلب الخصم الذي يحتج عليه بالحكم إلا إذا قدم هذا الخصم للسلطة المختصة في البلد المطلوب إليها الإعتراف والتنفيذ الدليل على:

أ. أن أطراف الإتفاق المنصوص عليه في المادة الثانية كانوا طبقاً للقانون الذي ينطبق عليهم عديمي الأهلية أو أن الاتفاق المذكور غير صحيح وفقاً للقانون الذي أخضعه له الأطراف أو عند عدم النص على ذلك طبقاً لقانون البلد الذي صدر فيه الحكم.

ب. أن الخصم المطلوب تنفيذ الحكم عليه لم يعلن إعلاناً صحيحاً بتعيين المحكم أو بإجراءات التحكيم أو كان من المستحيل عليه لسبب أو لآخر أن يقدم دفاعه.

ج. إن الحكم فصل في نزاع غير وارد في مشاركة التحكيم أو في عقد التحكيم أو تجاوز حدودهما فيما قضى به ، ومع ذلك يجوز الإعتراف وتنفيذ جزء من الحكم الخاضع أصلاً للتسوية بطريق التحكيم إذا أمكن فصله عن باقي أجزاء الحكم غير المتفق على حلها بهذا الطريق.

د. إن تشكيل هيئة التحكيم أو إجراءات التحكيم مخالف لما إتفق عليه الأطراف أو لقانون البلد الذي تم فيه التحكيم في حالة عدم الإتفاق.

إذاً وحسب نص المادة أعلاه فإن الشروط التي تمنع التنفيذ ويقع عبء إثباتها على المحتكم ضده (المُطالب بالتنفيذ) هي :

1. فقدان الأهلية لأحد الأطراف أو عدم صحة إتفاق التحكيم:-

إن الأهلية من الشروط الموضوعية لصحة إتفاق التحكيم ويترتب على فقدان أحد الأطراف لهذه الأهلية بطلان إتفاق التحكيم. أكدت الاتفاقية على ذلك بإيرادها إنعدام أهلية أحد الأطراف سبباً لعدم التنفيذ. ولكن لم تحدد الإتفاقية القانون الذي يستند عليه لإثبات عدم الأهلية ، وهي بالأحرى قد تركت مسألة الأهلية هنا للقانون الواجب التطبيق على الأطراف سواءً إن كان قانون الجنسية أو قانون الموطن حسب إختلاف إتجاه كل دولة في الأخذ بذلك .أيضاً ضمنّت الإتفاقية في السبب الأول لرفض التنفيذ عدم صحة إتفاق التحكيم والذي تم بناءً عليه الحكم لتخلف أي من الشروط الواجب توافرها فيه وفقاً للقانون الذي أخضعه له الأطراف وفي حالة عدم إختيارهم لقانون محدد ترجع المحكمة في ذلك لقانون البلد التي صدر فيها الحكم.

منتهى ذلك أنه على طالب رفض التنفيذ أن يثبت إنعدام أهلية الطرف الآخر عند إنعقاد إتفاق التحكيم وفقاً لقانونه الشخصي. أما إذا كان الإتفاق في أساسه باطل وغير صحيح فعليه إثبات ذلك وفقاً للقانون الذي إختاره الأطراف وبالعدم قانون البلد الذي صدر فيه الحكم .

2. عدم إحترام المساواة بين الأطراف في الحقوق :-

هذا هو السبب الثاني الذي ذكرته الإتفاقية ولا يخفى أهمية هذا السبب فالمساواة بين الأطراف في حق الإعلان الصحيح بأي إجراء وحق الدفاع من الحقوق الأساسية التي يقوم عليها مبدأ التقاضي. وفي حالة عدم إعلان الطرف المحكوم عليه إعلاناً صحيحاً ، بإسم المحكم الذي عينه الطرف الآخر أو عينته سلطة التعيين أو لم يُعلن بأوقات المرافعات. أو أن الطرف المحكوم عليه كان من المستحيل عليه تقديم دفاعه على وجه كامل لعدم إعطائه الفرصة بذلك. في هذه الأحوال أعطت الإتفاقية الحق للمحكوم عليه تقديم طلب برفض التنفيذ للمحكمة المختصة إستناداً علي خرق حقه في مبدأ المساواة ومن ثم صدور قرار على نحو يجافي العدالة، وعليه إثبات هذا الأمر بكافة الطرق المتاحة وعلى المحكمة متى ما أثبت ذلك تأييد طلبه برفض التنفيذ.

2- فصل هيئة التحكيم في مسائل لا تدخل ضمن إختصاصها :-

أيضاً من الأسباب الداعية لإعطاء طالب رفض التنفيذ الحق في هذا الرفض أن هيئة التحكيم وهي تفصل في النزاع المطروح أمامها والذي قام بتحديد طرفي الإتفاق قد فصلت في مسائل أخرى لم يشملها هذا الإتفاق ونجد أن الإتفاقية وحتى لا تقوم المحكمة برفض التنفيذ لهذا القرار جملةً نصت على جواز تجزئة هذا الحكم ، والإعتراف بتنفيذ ما جاء في الحكم من نقاط طبقاً لإتفاق التحكيم . وإستبعاد النقاط التي جاء بصدها حكم مع أنها لم تدرج بإتفاق التحكيم.

4. عدم صحة تشكيل هيئة التحكيم أو إجراءات التحكيم:

من أسباب الرفض حسب ما أوردته الإتفاقية عدم صحة تشكيل هيئة التحكيم أو مخالفة إجراءات التحكيم لما ورد في إتفاق الطرفين ، وإذا لم يرد ما يحدد ذلك في إتفاق الطرفين يتم إثباته عن طريق الرجوع لقانون البلد الذي تم فيه التحكيم. أي أنه في حالة مخالفة صحة تشكيل هيئة التحكيم أو إجراءات التحكيم لإتفاق الأطراف وبالعدم قانون البلد الذي تم فيه التحكيم تكون النتيجة هي رفض تنفيذ هذا الحكم.

5. إنعدام صفة الإلزام في القرار :-

هذا هو آخر الأسباب الداعية لرفض التنفيذ التي أوردتها الإتفاقية وهي إلزامية القرار في البلد الذي صدر فيه . وقد حدد نص الإتفاقية في هذا الأمر الآتي :-

—عدم صيرورة الحكم ملزماً . وذلك بأن تكون فترة الطعن في الحكم حسب قانون البلد الذى صدر فيه أو القانون الذى صدر بموجبه لم تنتهى أو تكون هناك دعوى بطلان ينظر فيها أمام المحكمة المختصة .

—أن يكون هذا الحكم قد صدر أمر بإلغائه .

—أو أن هذا الحكم قد أوقف تنفيذه أثناء نظر دعوى البطلان .

وفي حالة تقديم الطرف المحكوم عليه طلب لإلغاء أو إيقاف القرار إلى المحكمة المختصة في البلد التي صدر فيها الحكم فعلى المحكمة في الدولة المراد فيها التنفيذ إذا رأت مبرراً أو أسباباً جدية وقف الفصل في أمر التنفيذ لحين صدور قرار في هذا الأمر من المحكمة المختصة في البلد التي صدر فيها الحكم.

وهنا نلاحظ إعطاء المحكمة المختصة في بلد التنفيذ سلطة تقديرية فالقول — إذا رأت مبرراً — ليس به إلزام لوقف الفصل في التنفيذ بل على المحكمة تقدير أهمية وجدية الأسباب التي تقدم بها الطرف المحكوم عليه للمحكمة في البلد التي صدر فيها الحكم بطلب طعن في الحكم ، ومن ثم لها الحق في الحكم بالتنفيذ أو وقف الفصل في التنفيذ بناءً على ذلك.

وقد رفض القضاء الهولندي تنفيذ حكم التحكيم بالإستناد إلى البند الخامس وكان هذا الحكم قد صدر في 2 يوليو 1956م في سويسرا في صالح شركة فرنسية هي الشركة الأوروبية للأبحاث والمشروعات ضد يوغسلافيا ويتعلق إتفاق الطرفين بإنشاء سكك حديدية.

- الحالات التي يجوز فيها للمحكمة رفض الإعراف بالحكم وعدم تنفيذه من تلقاء نفسها:

نتعرض ثانياً للحالات التي يمكن للمحكمة المختصة في بلد التنفيذ من تلقاء نفسها رفض الإعراف والتنفيذ لهذا الحكم.

جاءت هذه الحالات في المادة (2/5): "يجوز للسلطة المختصة في البلد المطلوب إليها الإعراف وتنفيذ حكم المحكم أن ترفض الإعراف والتنفيذ إذا تبين لها:-

أ. أن قانون ذلك البلد لا يجيز تسوية النزاع عن طريق التحكيم أو

ب. أن الاعتراف بحكم المحكمين أو تنفيذه لا يخالف النظام العام في هذا البلد.

أولاً/ عدم قابلية النزاع للتحكيم:

إن إتفاقية نيويورك جعلت المقياس لرفض التنفيذ يستند لعدم قابلية النزاع للتحكيم في الدولة المراد تنفيذ الحكم فيها ، فالقاضي المنوط به تنفيذ حكم التحكيم الأجنبي يرجع للقانون المعمول به في دولته ويقرر طبقاً لذلك ما إذا كانت المسألة التي صدر الحكم التحكيمي بشأنها تدخل ضمن المسائل التي يجيز القانون تسويتها عن طريق التحكيم أم لا يسمح بذلك ، ومن ثم يقرر المضي في التنفيذ أو رفض التنفيذ.

ونلاحظ أن القضاء الوطنى في أغلب الدول يحاول تيسير تنفيذ أحكام التحكيم من خلال التفسير الضيق لحالات رفض التنفيذ ، والأخذ بالتيسيرات التى تسمح بها القوانين الوطنية . ويمكن القول فيما يتعلق بقابلية النزاع للتحكيم أن كل الخلافات التجارية قابلة للتحكيم في نظر الأكتريية العظمى من دول العالم .

إذاً وبما أن أغلب المسائل التى تحل نزاعاتها عن طريق التحكيم إن لم يكن كلها مرتبطة بالمعاملات التجارية عليه يكون مجال تطبيق رفض التنفيذ لعدم القابلية للتحكيم ضيق ، ولكن في حالة وجود مسألة ورد بشأنها نص في قانون الدولة المراد فيها التنفيذ بعدم جواز حلها عن طريق التحكيم في هذه الحالة أعطت الإتفاقية الحق لهذه الدولة رفض التنفيذ.

ثانياً/ مخالفة النظام العام:

الحالة الثانية والتي يمكن للمحكمة من تلقاء نفسها أن ترفض فيها التنفيذ هي حالة مخالفة الحكم للنظام العام في دولة التنفيذ. ونجد أن فكرة النظام العام تهدف إلى حماية المصلحة العامة للمجتمع بأسره وبالتالي فهي تشمل الجوانب السياسية والإقتصادية والأخلاقية . ولما كان ذلك من الأسباب التي قد تفتح الباب واسعاً أمام الدول التي ترفض التنفيذ للتحجج بمخالفة الحكم للنظام العام الداخلي فقد إبتدع في النظام العالمي الحديث ما يعرف بالنظام العام الدولي . حتى تكون هناك قواعد عالمية موحدة في مسألة النظام العام كل ذلك حتى يُفتح المجال واسعاً لتطبيق أحكام التحكيم . فالإتجاه الحديث في القضاء والتشريع هو التفريق بين النظام العام الداخلي والنظام العام الدولي ورفض التنفيذ يكون عندما يتعارض القرار مع النظام العام الدولي وهذا ما يستنتج من نص الفقرة الخامسة المادة (1502) من قانون المرافعات الفرنسي، وقد نص قانون أصول المحاكمات المدنية اللبناني والذي إقتبس أحكامه من القانون الفرنسي في المادة (814) على أنه: " يعترف بالقرارات التحكيمية وتعطى الصيغة التنفيذية إذا أثبت الشخص الذي يتدرع بها وجودها ولم تكن مخالفة بصورة واضحة للنظام العام الدولي ، في هذا الخصوص أن مواكبة للتطور العالمي الرامي إلى خلق مجالات تجارية أرحب أنه يمكن العمل بفكرة النظام العام الدولي عند تطبيق الحكم الأجنبي مع التأكيد على ضرورة عدم مخالفة الحكم لأي من القيم والمثل وعدم تعارضه مع السياسة العامة في البلد.

وهذه النظرة الخاصة للنظام العام مهمة بحيث لا تقف حجر عسرة لتطبيق القوانين الأجنبية خاصة في مسائل التجارة الدولية حيث يفضل قبول أحكام قد تتعارض مع النظام العام الداخلي متى كانت هذه الأحكام ضرورية لممارسة التجارة العالمية في ظل تشابك المصالح الدولية إذ يكون مفهومها ما نجده في تطبيق القضاء وما تواتر عليه الفقه الحديث من مبادئ مستقرة في دول العالم لأحكام صدرت كقبول شرط التعاقد بالذهب في العقود الدولية للحماية من تقلبات الأسعار حيث فضل القضاء هذه الحماية للتجارة الدولية على المصلحة الوطنية رغم أن القوانين الداخلية تقرر بطلان هذا الشرط بهدف حماية العملة الوطنية.

ف نجد أنه من الممكن أن يكون النزاع مخالف للنظام العام في البلد المراد فيه تنفيذ الحكم لأنه يتعارض مع قاعدة آمرة ولكن هذه القاعدة لا يكون لها وجود على المستوى الدولي . في هذا الجانب نجد أنه لا يتمسك بفكرة النظام العام الداخلي إلا في حالة إهدار عدم تطبيقه لمصلحة خطيرة في المجتمع .

تلكم هي جملة الأسباب التي أوردتها المادة الخامسة من إتفاقية نيويورك كموانع للإعتراف وتنفيذ قرار التحكيم وهي كما يقول فقه التحكيم الدولي أسباب وردت على سبيل الحصر فلا يجوز الإضافة إليها أو التوسع في تفسيرها بما يخرج عن روح الإتفاقية وغاياتها وأهدافها الرامية إلى تيسير سبيل تنفيذ قرار التحكيم الأجنبي وتضييق الأسباب الداعية إلى رفض الإعتراف به وتنفيذه لدى الدول المنضمة للإتفاقية.

- أخيراً وكما تقدم نجد أن الإتفاقية قد وجهت موادها نحو هدف واحد وهو ضمان تنفيذ حكم التحكيم في أي دولة وتضييق المجال أمام الدولة المراد فيها التنفيذ وذلك بتحديد الأسباب الداعية للرفض وحصرها في خمسة حالات يقع عبء الإثبات فيها على من يرفض التنفيذ.
- وحالتين يمكن للمحكمة أن ترفض التنفيذ من تلقاء نفسها.

الأثر المترتب على رفض تنفيذ قرار التحكيم

متى ما ثبت للمحكمة المختصة توفر أحد الأسباب التي أوردتها الإتفاقية ضمن المادة الخامسة والتي تناولت الأسباب التي يمكن أن يبنى عليها رفض التنفيذ فإن قرار التحكيم يصبح منعماً وبالتالي تقضى المحكمة ببطلانه .

نجد أن اتفاقية نيويورك لم تتطرق من قريب أو من بعيد لمصير قرار التحكيم في حالة رفض تنفيذه طبقاً للمادة الخامسة في حالة توفر أحد الأسباب التي ذكرت وعليه والحالة هذه يعامل قرار التحكيم الأجنبي كقرار التحكيم الداخلي ففي حالة إبطاله يلجأ إلى القواعد العامة في قانون مرافعات البلد المراد تنفيذ الحكم فيه.

الخاتمة

ناقشت الدراسة موضوع التحكيم بصفة عامة وفي منازعات الاستثمار والتجارة، بمختلف جوانبها، ابتداءً من تعريف مفهوم التحكيم لغة وإصطلاحاً وحجية قرار لجان وهيئات التحكيم ، وصور التحكيم ، وإجراءات التحكيم إلى صدور القرار أو الحكم التحكيمي، وإلى آلية تنفيذ ذلك القرار أو الحكم التحكيمي. تم عرضنا من خلال هذا البحث لأهم الأحوال التي يتدخل فيها القضاء ووضح لنا أن للقضاء دوراً فعالاً ومؤثراً في نجاح العملية التحكيمية .

وقد برز لنا هذا الدور الهام للقضاء في عملية التحكيم في عدة مواضع أهمها اختصاص القضاء عند امتناع أحد الأطراف عن تعيين المحكم وكذلك اختصاصه برد المحكم عندما يثبت من وجود أحد

الأسباب التي ورد ذكرها في القانون . أيضاً هناك مسألة اتخاذ الإجراءات الوقتية والتحفيزية والتي يمثل فيها القضاء دوراً مهماً بما يملك من سلطة الأمر والإجبار .

أخيراً هنالك الدور الرقابي للقضاء على التحكيم وذلك بالرقابة المتمثلة عند تقديم طلب تنفيذ حكم التحكيم لأن الصفة التنفيذية لا تعطى لهذا الحكم إلا بعد أن يتحقق القاضي من شروط معينة ينبغي توفرها فيه . وهناك رقابة أخرى وهى الرقابة عند الطعن بالبطلان في قرار التحكيم حيث لابد للقاضي من مراجعة هذا الحكم من خلال ما ورد في القانون من ضرورة وجود سبب حقيقي وجدي يفترض وجوده حتى يحكم ببطلان الحكم . وعلى الرغم من أن عملية التحكيم تتم تحت مظلة القضاء حيث يمثل القضاء صمام الأمان لهذه العملية إلا أن هذا الأمر لا يفقد التحكيم استقلاله ولا مزاياه . فالدور الذي يقوم به القضاء في هذا الشأن دور معاون يؤازر هذا النظام ويكسبه قوةً ويؤدي بذلك إلى نجاحه كوسيلة مهمة في حل نزاعات التجارة الداخلية والدولية . وفي هذا الخصوص يُحمد للمشرع السوداني أفراد قانون خاص للتحكيم حيث صدر في العام 2005م القانون السوداني للتحكيم وفي هذا تشجيعاً على نمو وتطور هذا النظام ومواكبةً للتشريعات الأخرى باتجاهها في جعل نظام التحكيم البديل الأمثل في حل معظم النزاعات التجارية وخاصةً الدولية من خلال الهيئات الدولية والاقليمية المتخصصة في فض المنازعات عبر التحكيم.

النتائج ومناقشتها :-

- 1- أنتت الدراسة لتسليط الضوء على فاعلية قوانين التحكيم كوسيلة لفض المنازعات التي تعترى النشاط التجاري والاستثماري وكشف مواطن الضعف وتعريف دور وأهمية التحكيم
- 2- إن التحكيم بوصفه وسيلة ودية للفصل في المنازعات التي تنشأ بسبب العقود التجارية والاستثمارية والهندسية يكون هو أفضل وسيلة لفض هذه المنازعات، نتيجة للفائدة التي يعود بها على الطرفين ومن أهمها أنه يمثل ضماناً للأفراد والشركات الهندسية والخدمية والمقاولين والمستثمرين ضد القرارات التي تصدر من جانب الدولة ويمثل النص عليه في القوانين الوطنية في الدول النامية وسيلة لجذب المستثمرين للاستثمار في الدول النامية، هذا بالإضافة إلى بقية الامتيازات الخاصة بالتحكيم في كافة المنازعات التي تخضع لأحكام التحكيم ، والتي لا تقارن بالعيوب التي يمكن أن يتعرض لها.
- 3- إن التحكيم بالإضافة إلى كونه أفضل وسيلة لفض المنازعات التجارية والاستثمارية، فهو أيضاً وسيلة إجبارية لفض في الحالات التي تنطبق فيها الاتفاقيات، لفض هذا النوع من المنازعات، بحيث لا يجوز للطرفين اللجوء إلى أي وسيلة أخرى لفض المنازعات عدا التوفيق.

تعتمد المحاكم المحلية والدولية، أحكام التحكيم التي تصدر من الهيئات المحلية والدولية للتحكيم متى ما صدر الحكم وفقاً لقانون الدولة، أو وفقاً لقواعد العدالة وبالتالي فهي تقوم بتنفيذه دون مراجعة بنوده إلا إذا خالف النظام العام أو الآداب للدولة.

(4) القانون السوداني للتحكيم لسنة 2005م يعتريه القصور إذ جاء مبتوراً في بعض نصوصه إتحاح لنا هذا القصور من خلال المقارنة التي قمنا بها من خلال هذا البحث مع نصوص قانون التحكيم المصري والقانون النموذجي 1985م. وفي رأينا لابد من القيام بمراجعة هذا القانون لسد هذا النقص.

فيما يتعلق بالقصور الذي شاب قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م في بعض المواد نوضحها في النقاط الآتية :-

- جاء القانون السوداني قاصراً في تناوله للمادة 14 والتي وضحت تدخل القضاء في إختيار هيئة التحكيم في حالة فشل الأطراف في تعيين رئيس هيئة التحكيم أو المحكم الفرد وقد أعطى المشرع في هذه الحالة الحق للمحكمة المختصة في التعيين بناءً على طلب أحد الأطراف . ولكن نلاحظ أنه لم يتم التطرق في هذه المادة لحالة تماطل أحد الأطراف في القيام بعملية التعيين فقد يلجأ أحد الأطراف لهذه المماطلة رغبةً منه في تأخير عملية التحكيم بغرض الإضرار بمصلحة تتعلق بالطرف الآخر .
_فيما يخص تدخل المحكمة في الإجراءات التي تتطلب سلطة الأمر نجد أن القانون السواني للتحكيم قد عالج هذه الحالات مثال الحصول على أدلة والطعن بتزوير مستند .

ولكن هناك مسألة إجرائية وهي مسألة الإنابة القضائية لم يتم التطرق لها وقد كان من الممكن إدراج نص بشأنها حتى لا يثور إشكال إذا ما دعت طبيعة النزاع للجؤ لها .

_فيما يتعلق بالتدابير المؤقتة والحجز التحفظي نصت المادة (11) على أنه " يجوز لأحد أطراف التحكيم أن يطلب من المحكمة أو هيئة التحكيم إتخاذ إجراءات تحفظية أثناء إجراءات التحكيم "، ولم تشر المادة في حالة تولى هيئة التحكيم لهذا الأمر إلى مسألة النفقات التي يتطلبها إكمال الإجراء المؤقت أو الحجز التحفظي .

-عالج قانون التحكيم السوداني مسألة إلغاء قرار التحكيم المعيب بنص المادة (41) " يجوز للمحكوم ضده طلب إلغاء حكم هيئة التحكيم للبطلان للأسباب الآتية) نجد أن هناك لبس في هذا النص إذ شمل كلمتي الإلغاء والبطلان وفي هذا خطأ جسيم لأن القانون السوداني يأخذ بطريق الإلغاء حسب تبعيته للنظام الأنجلوسكسوني والذي يعرف نظام إلغاء قرار التحكيم ولا يعرف دعوى البطلان غير أننا نجد أنه في هذا النص قد تم الخلط بين النظامين ولهذا يمكن إستخدام البطلان كدعوى مبتدأة والبطلان كدفع في مرحلة التنفيذ وفي هذا خطأ إجرائي جسيم يعيب القانون السوداني.

أيضاً نجد أن **المادة (41)** قد تضمنت الأسباب والتي يمكن للمحكمة المختصة أن تقضى بموجبها بالبطلان وقد وردت على سبيل الحصر وعند مقارنة هذه المادة مع القانون المصري نجد أن المشرع المصري قد أورد أسباباً أخرى أغفلها المشرع السوداني كان يمكن إيرادها .

نصت **المادة (7)** من قانون التحكيم السوداني 2005م على المعايير التي يعتبر على أساسها التحكيم دولياً . وبالمقارنة مع قانون التحكيم المصري فيما يتعلق بهذا الخصوص تعتبر هذه المادة قاصرة إذ جاءت مجملة في توضيح هذه المعايير ، فإذا أخذنا مثال ما جاء في **المادة (7)** الفقرة الأول من قانون التحكيم السوداني نجد أن المشرع قد اعتبر التحكيم دولياً "إذا كان المركز الرئيسي لأعمال أطراف التحكيم في دولتين مختلفتين" . وسكت على ذلك وكان الأولى التفصيل في مسألة المركز الرئيسي هذه كما فعل المشرع المصري في تحديد معايير دولية التحكيم ضمن **المادة الثالثة الفقرة الأولى** والتي جاءت كالآتي " إذا كان المركز الرئيسي لأعمال كل من طرفي التحكيم يقع في دولتين مختلفتين وقت إبرام إتفاق التحكيم . فإذا كان لأحد الطرفين عدة مراكز للأعمال فالعبرة بالمركز الأكثر ارتباطاً بموضوع إتفاق التحكيم ، وإذا لم يكن لأحد طرفي التحكيم مركز أعمال فالعبرة بمحل إقامته المعتاد " . يتضح من المثال أعلاه بعد المقارنة خطأ إجمال المشرع السوداني في هذه المسألة المهمة والحساسة وكان الأولى التفصيل والتوضيح.

نص قانون التحكيم السوداني فيما يتعلق بتنفيذ قرار التحكيم الأجنبي في **المادة (47)** على أنه "لا يجوز إستئناف الأمر الصادر من المحكمة المختصة بتنفيذ حكم التحكيم" . إذاً وحسب نص المادة السابقة في حالة قبول أو رفض المحكمة المختصة تنفيذ حكم التحكيم لا يجوز لأي من طرفي التحكيم إستئناف هذا القرار .

نجد أن المشرع قد تعسف في هذا النص فقد كان الأولى إعطاء هذا الحق للطرفين وذلك حسب ما تقتضيه دواعي العدالة .

التوصيات :-

- (1) لا بد من اهتمام الدولة بتشجيع إنشاء المراكز التحكيمية المتخصصة . حتى يكون ذلك مدعاة لتطور هذا النظام.
- (2) إدراج مادة التحكيم ضمن مواد القانون الأساسية في الجامعات حتى يستوعب الطالب هذه المادة بكافة جوانبها علماً بأن التحكيم التجاري يشمل كافة منازعات التجارة البترول، الهندسة .. الخ. لاسيما وأن الدولة في الوقت الحاضر تشهد عهداً واعداً في مجال الاستثمار التجاري الدولي .
- (3) الاهتمام بتنظيم الدورات التدريبية في الداخل والخارج للكوادر القانونية التي تتبع للجهات العدلية المختلفة

(3) يلاحظ قلة كتابات القانونيين السودانيين في مجال التحكيم نأمل أن يولوا هذا الموضوع

اهتمامهم حتى يتم إثراء المكتبة السودانية في هذا الجان

(4) بمطالعة بعض مواد القانون التحكيم السوداني لسنة 2005م من المستحسن ضرورة اجراء تعديل تحسبا لتماطل اطراف التحكيم فى التوافق على تعيين محكمين وفقا لشروط العقد المبرم بينها , خاصة المادة 1/14 والتي تعالج حالة فشل الأطراف في تعيين المحكم حتى لا تكون قاصرة على ذلك . بل تشمل حالة مماتلة أحد الأطراف في التعيين ويمكن تحديد فترة محددة لإمهال الطرف المماطل حتى يقوم بعملية التعيين احتراماً لمبدأ رضائية إتفاق التحكيم وإذا ما إنقضت فترة الإمهال يكون الحق عندئذٍ للمحكمة المختصة في ذلك .

كما وأنه في هذه المادة أسوةً بتشريعات التحكيم الأخرى يمكن إضافة معالجة تخلف أحد الأطراف في إجراءات اختيار المحكمين وعدم اتفاق المحكمين المعينان على أمر يلزم إتفاقهما . كل ذلك تحسباً من اعتراض هذه المشاكل لعملية التحكيم حتى تتم ببسر وسهولة .

(5) إدراج نص في قانون التحكيم فيما يخص الإنابة القضائية ، صحيح أنه من المسلم به رجوع هيئة التحكيم للمحكمة المختصة متى ما استعصى عليها إجراء ولكن وبما أنه تم التطرق لكافة الإجراءات المهمة بمواد محددة يمكن إضافة مسألة الإنابة القضائية حتى لا يكون هناك لبس إذا ما طلبت هيئة التحكيم من المحكمة المختصة التدخل في إجراءاتها.

(6) تقاديا للخلافات التي قد تنشأ بين أطراف التحكيم فيما يتعلق بتحديد مصروفات هيئات او لجان التحكيم تعديل المادة (11) من قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م الخاصة بالإجراءات المؤقتة والحجز التحفظي لتضمن مسألة النفقات وذلك بأن يترك أمر تقديرها لهيئة التحكيم وذلك حتى لا يثور إشكال بشأنها بين الأطراف .

وكذلك إعادة النظر لمعالجة نص المادة (41) فيما يخص الأسباب الداعية لبطلان قرار التحكيم وذلك بالتوسع في ذكر هذه الأسباب لا سيما وأنها أولاً تأتي على سبيل الحصر وثانياً دعوى الإلغاء هي الطريق الوحيد للطعن في قرار التحكيم المعيب .

(7) لمواكبة ومواءمة المعايير الدولية وكذلك فى بعض التشريعات فى دول اخرى لمسألة اعتبار التحكيم ذو طابع دولى نرى ضرورة معالجة نص المادة (1/7) من قانون التحكيم السوداني والتي تتناول تحديد المعايير التي على أساسها يعتبر التحكيم دولياً . وذلك لمواكبة المواد المقابلة لها في التشريعات الأخرى مثل - قانون التحكيم المصري والقانون النموذجي - والتي حرصت على التفصيل في هذه المسألة لحساسيتها نسبةً لارتباطها بمعاملات التجارة الدولية فضلاً عن أن هذا التوضيح والإسهاب يجنب طرفا التحكيم الكثير من المشاكل التي يمكن أن تعرقل أو تؤخر العملية التحكيمية . حيث أنه من العدالة تعديل المادة (47) والتي قضت بعدم جواز استئناف الأمر الصادر من المحكمة المختصة بتنفيذ حكم التحكيم . وذلك بإعطاء الطرفين الحق في التظلم من القرار الصادر

من المحكمة المختصة بقبول أو رفض التنفيذ إذا وجد لدى أي من الطرفين أسباباً تدعو للتظلم .
بخصوص هذا الأمر نجد أن المشرع المصري في قانون التحكيم قد عدل المادة (2/58) والتي كانت
تنص على جواز تظلم الطرف الطالب للتنفيذ فقط بعد أن طعن في دستورتها وعليه فقد عدل التشريع
المصري تبعاً لذلك ليشمل حق الطرفين في التظلم

المراجع

- 1- مجد الدين محمد بن يعقوب للفيروز آبادي - القاموس المحيط - مطبعة دار العلم للجميع - بيروت - بدون تاريخ طبع - الجزء الرابع .
- 2- محمد بن علي بن حقبة بن منظور الأنصاري - لسان العرب - مطبعة دار صابر - بيروت - بدون تاريخ طبع - الجزء الثاني عشر .
- 1- إبراهيم أحمد إبراهيم - التحكيم الدولي الخاص - دار النهضة العربية - الطبعة الثالثة - بدون تاريخ طبع .
- 2- محسن شفيق ، 1997، التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ص18 وما بعدها.
- 3- د. أسامة محمد عثمان خليل - تنازع القوانين - دراسة في القانون السوداني والمقارن - بدون دار نشر - 2002م .
- 4- د. إبراهيم محمد أحمد دريج - تشكيل هيئة التحكيم - شركة السودان للعملة المحدودة - الخرطوم - الطبعة الأولى - 2007م .
- 5- د. إبراهيم محمد أحمد دريج - شرح قانون التحكيم لسنة 2005م - الطابعون شركة مطابع السودان للعملة المحدودة - الطبعة الأولى - يوليو - 2005م .
- 6- د. إبراهيم محمد أحمد دريج - مبادئ تحكيمية مستخلصة من خمسين قضية تحكيمية وسابقة قضائية - توزيع الدار السودانية للكتب ، شركة الميزان للاستثمار ، مركز الخرطوم للتحكيم - الطبعة الأولى 2008م .
- 7- د. أحمد شرف الدين - سلطة القاضي المصري إزاء أحكام التحكيم - النسر الذهبي للطباعة - الطبعة الثانية - بدون تاريخ طبع .
- 8- د. أحمد عبدالكريم سلامة - التحكيم التجاري الدولي والداخلي - دار النهضة العربية - الطبعة الأولى 2004م .
- 9- د. حسنى المصري - التحكيم التجارى الدولي - دار الكتب القانونية - مصر المحلة الكبرى - 2006م

- 10- د. رضا السيد عبد الحميد - تدخل القضاء في التحكيم بالمساعدة والرقابة - دار النهضة العربية - الطبعة الأولى - 1997م .
- 11- د. ناريمان عبدالقادر - إتفاق التحكيم - دار النهضة العربية - الطبعة الأولى - 1996م .
- 12- د. ممدوح طنطاوي - التوفيق والتحكيم ولجان فض المنازعات - منشأة المعارف - الإسكندرية - الطبعة الأولى - 2003م
- 13- د. محمد عثمان خلف الله - رسالة دكتوراه بعنوان الرقابة القضائية على قرارات التحكيم في القانون المقارن والقانون السوداني - 2002م .
- 14- د. محيي الدين إسماعيل علم الدين - التحكيم التجاري الدولي - توزيع دار القومية العربية للطباعة والنشر - بدون تاريخ طبع .
- 15- محمد عثمان خلف الله، الرقابة القضائية على قرارات التحكيم في القانون السوداني، رسالة دكتوراه، جامعة النيلين، 2002م، ص 83.
- 16-
- 17- د. عاطف شهاب - إتفاق التحكيم التجاري الدولي والاختصاص التحكيمي - بدون دار نشر - بدون تاريخ طبع .
- 18- د. مصطفى محمد الجمال و د. عكاشة محمد عبد العال - التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - لبنان - الطبعة الأولى - 1998- الجزء الأول .
- 19- الماوردي، الأحكام السلطانية: 76، أبو يعلى، الأحكام السلطانية: 73.
- 20- عمر، نبيل إسماعيل،، التحكيم في المواد المدنية والتجارية الوطنية والدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004 ص31 وما بعدها.
- 21- محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي ، مختار الصحاح ، ج1 ص 62 ، دار النشر : مكتبة لبنان ناشرون - بيروت - 1415 - 1995 ، الطبعة : طبعة جديدة ،
- 22- د.علي إبراهيم الإمام ،التحكيم في الفقه والقضاء المقارن، بحث تم نشره بمجلة الأحكام القضائية لسنة 2001م
- 23- كامل إدريس، قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م، رؤية نقدية، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، 2009م.
- 24- د.إبراهيم محمد احمد دريج ،نشأة وتطور التحكيم فى المعاملات التجارية، الطبعة الأولى، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، 2007م.
- 25- د.محمود السيد التحيوى، العنصر الشخصي لمحل التحكيم، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2003م.

26- لسان العرب، لمحمد بن علي بن حنبل بن منظور الأنصاري الأفريقي، مطبعة دار صابر، بيروت، ج4، ص142

المجلات والمقالات :-

- 1- مجلة القسطاس - العدد الثالث- يونيو 1997م .
- 2- مجلة التحكيم العربي - إصدار الإتحاد العربي للتحكيم التجاري الدولي - العدد التاسع - أغسطس 2006م .
- 3- مقالات منشورة على الشبكة العالمية للإنترنت .

القوانين :-

- 1- القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي 1985م المادة (2/أ) والمادة (7).
- 2- القانون التحكيم المصري في المواد المدنية والتجارية لسنة 1994م المادة (4).
- 3- قانون التحكيم السوداني لسنة 2005م المادة (4).
- 4- قانون التحكيم الإنجليزي الصادر عام 1996م
- 5- مشروع قانون الاستثمار لسنة 2011م، الذي تطور إلى صدر قانون الاستثمار القومي لسنة 2013م.

6- . قانون الإجراءات المدنية السوداني 1983 م المادة (139)

7- قانون تنظيم العمل المصرفي 2003م السوداني

8- قانون بيع الاموال المرهونة لصالح المصارف 1990م تعديل 1993م

9- - القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي 1985م (1)

الاتفاقيات الدولية :-

الاتفاقية الأوربية بخصوص التحكيم التجاري، الموقعة في جنيف سنة 1961م والترتيبات المتعلقة بتطبيق هذه الاتفاقية سنة 1962م.

1. الاتفاقية الخاصة بتسوية المنازعات عن طريق التحكيم المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، الموقعة سنة 1965م بهمة ورعاية البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) التي أنشئت مركز التحكيم (ICSID).

2. اتفاقية حكومة السودان وجمهورية ألمانيا الاتحادية عام 1960م.

3. اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار، بين الدول المضيفة للاستثمارات العربية وبين مواطني الدول العربية الأخرى الموقعة سنة 1974م.

4. اتفاقية جنيف سنة 1927م، الخاصة بتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية

5. اتفاقية عمان للتحكيم التجاري سنة 1987م، التي أنشأت مؤسسة دائمة للتحكيم ومقرها الرباط.

6. اتفاقية موسكو سنة 1972م، بخصوص تسوية منازعات التحكيم، بين الدول الاشتراكية.
7. اتفاقية نيويورك سنة 1958م، تحت إشراف الأمم المتحدة وبمبادرة وهمة غرفة التجارة الدولية، وهي تتعلق بتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية.
8. مؤتمر القاهرة للاستثمارات العربية البينية أكتوبر 2011م.
9. برتوكول جنيف سنة 1923م، تحت إشراف عصبة الأمم المتحدة، الخاص بشروط التحكيم.
10. اتفاقية نيويورك لتنفيذ الأحكام الأجنبية لسنة 1985م (1) المادة (1/2).

الذكاء وعلاقته ببعض المتغيرات للتلاميذ والطلاب

(بولايات الجزيرة ، سنار، النيل الأبيض والنيل الأزرق)

د/عثمان حمدين عثمان عبدالله

المستخلص:

هدفت الدراسة لمعرفة معدل الذكاء ،إستخدم الباحث المنهج الوصفي الإرتباطي المقارن و مقياس المصفوفات المتتابعة المعياري وإستمارة للبيانات الأساسية. وكان حجم العينة (5921) أُختيرت بالطريقة العشوائية الطبقية (8-18 سنة) ولمعالجة البيانات أستخدم برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية بإستخدامإختبار(ت)، تحليل التباين الأحادي تحليل التباين الثنائي ، إختبار توكي ومعامل إرتباط بيرسون وسييرمان. وكانت السمة العامة للذكاء(المتوسط)الإمتياز(5.5%) والمتوسط حسب المعيار البريطاني (80.0) والانحراف المعياري(25.4) وحسب المعايير السوداني (101,8) ، (23,9).توجد علاقة عكسية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء التلميذ وحجم الأسرة، وكذلك الترتيب الولادي.وتوجد علاقة طردية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء التلميذ وتعليم الوالدين.وتوجد فروق دالة إحصائياً في درجة الذكاء وسط التلاميذ والطلاب تبعاً لمهنة الوالد والوالدة. وتمت مناقشة وتفسير النتائج وتوصيات ومقترحات أهمها إعادة الدراسة الحالية بعد(10 و 30 سنة) لمعرفة تأثير فيلن.

الكلمات المفتاحية: الذكاء ، المصفوفات ، المعيار، السمة ، أثر فيلن.

Abstract

The study aims to measure the IQ .using the descriptive correlation method, the Standard Progressive Matrices and a form (demographical variables). applied to a stratified random sample (5921) (8–18)years. Analyzed by(SPSS) (T–test, Tukey test , (Anova),Pearson, Spearman correlations). The general trait was average , the gifted were (5.5%) and the average IQ according (British norm) was (80.0) the standard deviation(25.4) and (Sudanese norm) was(101.8) , (23.9).There were a negative statistical significant correlation between the students' intelligence and family size, and between the students' intelligence and birth order. Additionally, there were a positive statistical significant correlation between the students' intelligence and parental level of education, and there were statistical significant differences in intelligence due to parental profession. The results were interpreted, discussed and there were suggestions , recommendations(restudying after10 and 30 years to examine Flynn Effect)

Key words:Intelligent , Matrices , norm ,trait, Flynn Effect

المقدمة

يعد موضوع قياس معدل الذكاء من القضايا الهامة في علم النفس وذلك لمعرفة الخصائص العقلية لأفراد المجتمع ومن ثم تحديد مستويات ذكائهم حتى يتم تصنيفهم وتوجيههم وتنمية ذكائهم وفق فئاتهم المختلفة ، وفي مجال التعليم ، المهن، الجامعات والمعاهد المناسبة لقدراتهم العقلية كذلك تحديد الطلاب الموهوبين والمعاقين عقلياً حتى يتم تقديم الخدمة المناسب لهم.

مشكلة الدراسة : أشار شريف (2005) أن غالبية عينات رسائل الماجستير من ولاية الخرطوم بنسبة (60%) و (40%) بقية الولايات، كما كشفت دراسة بابكر(2008) عن أطروحات الدكتوراه بأن نسبة (56%) كانت عينتها من ولاية الخرطوم ، بالتالي برزت للباحث فكرة دراسة معدل الذكاء خارج ولاية الخرطوم وذلك من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

- 1- هل توجد فروق في معدل الذكاء بين المفحوصين تعزي لمتغير مهنة الوالدين؟
 - 2- هل توجد فروق في معدل الذكاء بين المفحوصين تعزي لمتغير مستوى تعليم الوالدين؟
 - 3- هل توجد علاقة إرتباطية دالة بين درجة الذكاء و حجم الأسرة ؟
 - 4- هل توجد علاقة إرتباطية دالة بين درجة الذكاء والترتيب الولادي؟
- أهداف الدراسة:** التعرف علي العلاقة بين درجة الذكاء (1) حجم الأسرة. (2) الترتيب الولادي للطفل. (3) المستوى التعليمي للوالدين. (4) مهنة الوالدين.

أهمية الدراسة

- 1- تتبع أهمية الدراسة من أهمية الموضوع (الذكاء) الذي تتناوله والعينة التي تدرسها.
 - 2- قياس معدل الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب الثانوية وعلاقته ببعض المتغيرات الديمغرافية .
 - 3- ربما تكون أول دراسة مسحية لقياس معدل الذكاء خارج ولاية الخرطوم حسب حدود علم الباحث.
- فروض الدراسة:** إستناداً لأهداف الدراسة وأهميتها خلص الباحث إلى عدة فروض كانت على النحو الآتي:

- 1- تتوزع معدلات الذكاء بصورة طبيعية في ولايات الجزيرة ، سنار ، النيل الأبيض، النيل الأزرق
- 2- توجد علاقة إرتباطية دالة إحصائياً بين حجم الأسرة و درجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية.
- 3- توجد علاقة إرتباطية دالة إحصائياً بين الترتيب الولادي للطلاب و درجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية.
- 4- توجد علاقة إرتباطية دالة إحصائياً بين مستوى تعليم الوالدين و درجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية.

مصطلحات الدراسة

الديمغرافية: هي الدراسة العلمية للجنس البشري من حيث الحجم والتركيب وما يحدث فيه من تطور حسب ما جاء في القاموس الديمغرافي للأمم المتحدة.

حجم الأسرة: هم عدد الأطفال في الأسرة (1-2) أسرة صغيرة (3-5) متوسطة (6) فأكثر أسرة كبيرة).

مهنة الأب - مهنة الأم: يقصد بها نوع العمل الذي يؤديه والدا الطفل ويكسبا به معيشتهم.

تعليم الأب - تعليم الأم: المستوى التعليمي الذي ناله الأب أو الأم.

الترتيب الولادي: يقصد به ترتيب ولادة الطفل بدءاً بالطفل الأول (البكر) والثاني ثم الثالث وهكذا.

الولايات: كانت سابقاً إقليماً واحداً يسمى الإقليم الأوسط ويضم ثلاث محافظات أما الآن قسّم إلي أربع ولايات هي الجزيرة، النيل الأبيض ، النيل الأزرق و سنار.

التعليم: التعليم قوامه مرحلتان ، مرحلة الأساس وتشمل التعليم قبل المدرسي والتعليم الأساسي) ويشمل ثمانى فصول مقسمة إلي ثلاث حلقات). أما المرحلة الثانية وهي الثانوية وتضم الثانوية والتعليم الفني ومداه ثلاث سنوات "الإحصاء والتخطيط التربوي لوزارة التربية والتعليم في السودان (2008- 2009) " .

الذكاء : الذكاء لغةً من ذكي فلان ذكاً فهو ذكي وجمعها أذكىء ومن ذكو فلان ذكاء فهو ذكي وجمعها أذكىء (أنيس ، 1972) العقل في التراث الإسلامي ورد في القرآن بمعاني عديدة منها القلب أو الفؤاد سورة ق الآية (37). النّهي سورة طه (128). الصفح والمسامحة سورة النور (22). البصيرة سورة طه (96). التدبير سورة النساء (82). اللب آل عمران 190. النظر سورة يونس (101). الفؤاد سورة الإسراء (36).

أورد طه (1995) أن ابن الجوزي في كتابه أخبار الظّراف والمتماجنين حيث وصف الظرف بأوصاف شملت (قوة الذهن وملاحة الفكاهة (المزح) وفي الواقع تناول موضوع الذكاء الخفي الذي يستتر خلف سلوكيات وأحوال غير دالة عليه أو متناقضة له في ظرفها ، وقد تبلور ذلك في علم النفس المعاصر فيما يسمى متلازمة (Savant syndrome) أو ظاهرة الحكيم المعتوه (The idiot savant) والذكاء اللفظي مثل تفهم مفردات اللغة (vocabulary) ، وسعة المعلومات

العامية (information) والفهم (comprehension) والاستدلال (reasoning) والحساب الذهني (mental arithmetic) والكلمات المتشابهة (word similarity) (التخلص من الآفات) (problem solving) الذكاء الاجتماعي (social intelligence) (الجواب المسكت) (الاستدلال اللفظي) وكل هذه المناشط العقلية يمكن أن توضع في شكل مقياس ذكاء لفظي ناتج من الثقافة العربية دون أن يفقد الخصائص العالمية. أما الأساس النظري الذي اتبعه رافن في تطوير اختبار المصفوفات المتتابعة الثلاثة (الملون ، العادي ، المتقدم) كان واحداً ، فهي قائمة علي مفهوم نظرية العاملين لسبيرمان مؤسس مدرسة تحليل العوامل أن هناك عاملين (عامل عام (g) وعوامل خاصة (s).

لينن و فانهانين (Lynn & Vanhanen , 2002) ورد في دراستهما بعنوان الذكاء وثروة الأمم (IQ and the wealth of nations) لماذا بعض الدول غنية وأخرى فقيرة ؟ وإشارا لنظريات مختلفة وهي:

1/ نظرية المناخ 2/ النظرية الجغرافية 3/ نظرية الحداثة 4/ النظرية السيكلوجية 5/ النظرية الثقافية 6/ نظرية التبعية.

مقياس المصفوفات المتتابعة المعياري اعده رافن (1939): طُبّق في الدراسة وهو من المقاييس الجمعية الهامة لقياس القدرة العقلية العامة ، وقد عدّه معظم علماء النفس البريطانيون من أفضل المقاييس المتوفرة لقياس العامل العقلي العام ، وقد تم تطبيقه وتعديله في كثير من الدول العربية.

وصف المقياس: يتألف من (60) سؤالاً تتوزع على (5) مجموعات رئيسية هي (E,D,C,B,A) وتحتوي كل مجموعة على (12) مفردة حيث تتألف من رسوم أو تصميمات هندسية وتتزايد صعوبة الفقرات داخل كل مجموعة تدريجياً حتى نهاية المقياس وعدد الخيارات في المجموعة الأولى والثانية ستة خيارات وفي بقية المجموعات ثمانية خيارات وتناسب الأعمار من (8 - 65) سنة.

طريقة تصحيح المقياس: درجة المفحوص في الاختبار هي العدد الكلي للمفردات التي يجيب عليها المفحوص إجابة صحيحة حيث تعطى الإجابة الصحيحة واحداً والإجابة الخاطئة صفراً وتتراوح الدرجة الكلية للمقياس من (صفر - 60) وتفسر حسب المعايير المئينية وهي:

جدول (1) تدرج مستويات الذكاء تبعاً لمعايير المتوكل والخطيب (2001).

مسلسل	المستوي	الدرجة المئينية	فئة الذكاء
1	الأول	+95	الموهوب
2	الثاني	95-76	فوق المتوسط
3	الثالث	75-51	المتوسط +
4	الرابع	50-26	متوسط -
5	الخامس	25-6	أقل من المتوسط
6	السادس	-5	المتأخر

خصائص المقياس السيكومتري: يتمتع المقياس بثبات مرتفع على عينات مختلفة تتراوح ما بين (80-90). كما بلغ الارتباط بينه وبين إختبارات الذكاء اللفظية والأدائية بين (40-75). وبلغ ثبات الإختبار في صورته الأصلية من خلال إيجاد معاملات الارتباط بطريقة إعادة الإختبار (83-93). وهى دالة عند مستوى (05). وقد قيست دلالات صدق الإختبار من خلال إستخدام محك مقياس ستانفورد بينيه للذكاء، معاملات الصدق تتراوح بين (50-86) وبين (50-91).

تقنين المقياس في البيئة السودانية: قام الخطيب و المتوكل في عامي (2001) بتقنين مقياس المصفوفات المتتابعة المعيارى على بيئة ولاية الخرطوم وأظهرت النتائج تمتع المقياس بدرجات عالية من الصدق والثبات والتشبع بالعامل العام عند تطبيقه في مجتمع الدراسة.

الدراسات السابقة

الأهداف: هناك أهداف متباينة للدراسات العربية والأجنبية لتقنين إختبار المصفوفات المتتابعة منها دراسة بابكر (2009) الخرطوم ، هرون (2009) السودان ، يعقوب (2009) الخرطوم، الخليفة وآخرون (2008) الخرطوم ، الغماري وآخرون (2005) ليبيا ، الخطيب والمتوكل (2001) السودان ، العاني وآخرون (1995) اليمن، عبد العال (1983) مصر، الدباغ وآخرون (1982) العراق ، ، أبو حطب (1979) السعودية. الخليفة ، لينن (Khaleefa and Lynn, 2008) أجري الدراسة عيد (1999) الإمارات العربية المتحدة ، الخليفة ، لينن (Khaleefa and Lynn, 2008) قطر الخليفة

، لينن (2008 Khaleefa and Lynn) قام بالدراسة رحمة (2003) سوريا، عبد الخالق ،
 لينن، a, 2008, Lynn, Abdelkhaleg,

العينة: يمكن ملاحظة كبر حجم العينات في الدراسات العربية السابقة حيث بلغ أكبر عينة 7135 مفحوصاً من (الذكور والإناث) وهي عينة الدباغ (1982) في حين أن أصغرها كانت عينة يعقوب بلغت (100) طفلاً وطفلةً من السودان ولاية الخرطوم.

نتائج الدراسات السابقة: أظهرت نتائج معظم الدراسات صدق وثبات مقياس المصفوفات المتتابة المعياري وعدم وجود فرق دال بين الأولاد والبنات. ووجود فروق بين الريف والحضر لصالح الحضر . ووجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين درجات ذكاء التلاميذ الموهوبين والمستوي المهني والتعليمي للوالدين و بين حجم الأسرة وكذلك بين عدد أطفال الأسر الكبيرة والأسر الصغيرة لصالح الصغيرة .

منهج الدراسة: إتبع الباحث المنهج الوصفي الارتباطي المقارن وذلك لإستخدامه في معظم الدراسات السابقة في ميادين العلوم الإنسانية.

مجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من تلاميذ وطلاب الولايات الأربع (8 إلى 18) بمتوسط 13 سنة.

جدول (2) مجتمع الدراسة

الولاية	عدد تلاميذ الأساس	النسبة %	عدد طلاب الثانوي	النسبة %
النيل الأبيض	320967	23.96	43772	19.27
النيل الأزرق	122786	9.17	10835	4.77
سنار	228286	16.37	27940	12.30
الجزيرة	667422	49.83	144578	63.66
المجموع	1339461	100	227125	100

عينة الدراسة: هي مجموعة جزئية من المجتمع لها خصائص مشتركة وقد تم إختيار العينة بطريقة عشوائية بسيطة من بين طلاب الولايات الأربع (6000) طالباً وطالبة وقد تم إستبعاد أوراق الإجابات التي بها أخطاء واضحة وكذلك الفئات الأكبر من (18) سنة والأقل من (8) سنوات

بالتالي تقلصت العينة إلى (5921) مفحوصاً . (انظر جداول نتائج الفروض ومناقشتها حيث تمت الإشارة لتفاصيل العينة وعددها ونسبتها المئوية حسب متغيرات الدراسة)

أدوات جمع المعلومات: الأداة هي الوسيلة أو الطريقة التي استخدمها الباحث في جمع المعلومات اللازمة لمعالجة مشكلة الدراسة والتحقق من صحة الفروض والوصول للنتائج قام الباحث بإعداد إستمارة المعلومات الأساسية وهي أداة لضبط العينة حسب متغيرات الدراسة وتحتوي معلومات عن المفحوص وتشمل المتغيرات الديمغرافية للدراسة. واستخدم الباحث مقياس المصفوفات المتتابعة المعياري: The Standard Progressive Matrices

إجراءات الدراسة: تم تطبيق المقياس بواسطة الباحث وطلاب قسم علم النفس كلية التربية جامعة النيل الأزرق (الدراسة الميدانية) في الفترة من (سبتمبر 2007 حتى سبتمبر 2008).

التحليل الإحصائي: بعد جمع البيانات قام الباحث بترميز متغيرات الدراسة ثم تفرغها وتبويبها ، وتم إخضاعها للتحليل الإحصائي حيث أدخلت جميع البيانات إلى ذاكرة الحاسب الآلي بإستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

نتائج الدراسة ومناقشتها وتفسيرها

عرض ومناقشة الفرض الأول: ينص الفرض على أنه (تتوزع معدلات الذكاء بصورة طبيعية في ولايات الجزيرة ، سنار ، النيل الأبيض، النيل الأزرق). وللتحقق من صحة هذا الفرض قام الباحث بإستخراج النسب المئوية و التكرارات للمفحوصين في كل مستوى من مستويات الذكاء المختلفة بعد تحويل الدرجات الخام لمعدلات وفق المعيار السوداني (ال خليفة وهارون وعبد الرضي) والبريطاني (جرينتش) ومعايير المتوكل والخطيب (2001) فأظهرت نتيجة هذا الإجراء النتائج التالية.

جدول (3) التوزيع التكراري لتصنيفات معدل الذكاء حسب مقياس الخليفة، وكسلر والدراسة الحالية

التصنيف	نسبة الذكاء	التوزيع التكراري النظري	التوزيع في السودان (الخليفة)	التوزيع في أمريكا	التكرار في الدراسة الحالية	الدراسة الحالية وفق الخليفة وهارون وعبد الرضي
موهوب	+130	%2.2	%2.3	%2.6	324	%5.5
ذكي جداً	-120 129	%6.7	%6.2	%6.9	557	%9.4
فوق الوسط	-110 119	16.1	%18.2	16.6 %	1141	%19.3
وسط	-90 109	%50.0	%44.6	49.1 %	2231	%37.7
دون الوسط	-80 89	%16.1	%20.0	16.1 %	1119	%18.9
حدودي	-70 79	%6.7	%6.2	%6.4	473	%8.0
متخلف	-69	%2.2	%2.5	%2.3	81	%1.4
الكل		%100	%100	%100	5921	%100

يتضح من الجدول (3) أن 2233 مفحوصاً بنسبة (37.7%) من المفحوصين يتسم ذكاؤهم بأنه متوسط (90-109) مما يعني أن السمة العامة لمعدل الذكاء هو متوسط ، بينما نسبة الامتياز (5.5 %) وهي نسبة عالية مقارنةً مع التوزيع النظري للذكاء (2.2%) وفي دراسة الخليفة 1987 (2.3%) بينما عدد الذين حازوا علي معدل متخلف (ما دون 70) 81 مفحوصاً بنسبة (1.4%) وهي منخفضة عن المعدل وفق التوزيع التكراري الفرضي والسوداني والأمريكي وكانت نسبة فوق الوسط (19.3 %) ودون الوسط (18.9 %) وحدودي (6.7 %) . وعموماً توزعت

معدلات الذكاء بصورة طبيعية حسب التصنيف التكراري للذكاء وبعد إخضاع الدرجات للتحليل الإحصائي والتكرارات والنسب المئوية خلصت إلي النتائج أدناه:

جدول (4) التوزيع التكراري لتصنيفات معدل الذكاء حسب معايير جرينتش

التصنيف	نسبة الذكاء	التوزيع التكراري النظري	التوزيع في السودان (الخليفة)	التوزيع في أمريكا	التكراري الدراسة الحالية	النسب في الدراسة الحالية وفق جرينتش
موهوب	+130	%2.2	%2.3	%2.6	30	%0.5
ذكي جداً	129-120	%6.7	%6.2	%6.9	108	%1.8
فوق الوسط	119-110	16.1	%18.2	%16.6	169	%2.9
وسط	109-90	%50.0	%44.6	%49.1	1351	%22.8
دون الوسط	89-80	%16.1	%20.0	%16.1	1131	%19.1
حدودي	79-70	%6.7	%6.2	%6.4	749	%12.6
متخلف	-69	%2.2	%2.5	%2.3	2383	%40.1
الكل		%100	%100	%100	5921	%100

يتضح من الجدول (4) أن 1351 مفحوصاً بنسبة (22.8%) يتسم ذكاؤهم بأنه متوسط (109-90)، بينما نسبة الامتياز (0.5 %) وهي تمثل سقفاً منخفضاً جداً مقارنةً مع التوزيع النظري لمعدلات الذكاء. بينما عدد الذين حازوا علي معدل (ما دون 70) 2383 بنسبة (40.1%) وهي مرتفعة عن المعدل وفق التوزيع التكراري الفرضي والسوداني والأمريكي. وفيما يلي فئات الذكاء طبقاً للمرتبة المئينية التي حصل عليها المفحوصين بعد تحويل الدرجة الكلية الخام

إلى رتبة مئينية والنسبة المئوية لكل مستوي من المستويات الست حسب معايير المتوكل والخطيب (2001).

جدول (5) تدرج مستويات الذكاء تبعاً لمعايير المتوكل والخطيب (2001)

مسلسل	مستوي	فئة الذكاء	الدرجة المئينية	العدد	النسبة %
1	الأول	الموهوب	+95	40	0.68
2	الثاني	فوق المتوسط	95-76	646	10.91
3	الثالث	المتوسط +	75-51	2249	37.98
4	الرابع	متوسط -	50-26	1786	30.16
5	الخامس	أقل من المتوسط	25-6	1188	20.06
6	السادس	المتأخر	-5	12	0.20
7	المجموع			5921	%100

أظهرت نتائج الدراسة (جدول 5) أن السمة العامة لمعدلات الذكاء بأنها تتوزع بصورة طبيعية (الخطيب والمتوكل (2001) ولكن لا تتوزع بذات الكيفية حسب المعايير البريطانية (جرينتش) ، وعند مقارنة معدلات الذكاء طبقاً للمرتبة المئينية التي حصل عليها المفحوصين بعد تحويل الدرجة الكلية الخام إلى رتبة مئينية والنسبة المئوية لكل مستوي من المستويات الست أظهرت الدراسة أن 2249 مفحوصاً بنسبة (37.98%) أحرزوا (متوسط +) بينما كان عدد الموهوبين (40) بنسبة وقدرها (0.68 %) وكان عد المتأخرين (12) بنسبة وقدرها (0.2%) بينما لم تتجاوز نسبة الامتياز (0.68%) وهي نسبة ضعيفة جداً.

عرض ومناقشة الفرض الثاني: ينص هذا الفرض على أنه (توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين حجم الأسرة ودرجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية). وللتحقق من صحة هذا الفرض استخدم الباحث معامل ارتباط بيرسون، فأظهرت نتيجة هذا الإجراء النتائج التالية

جدول (6) معامل ارتباط بيرسون لمعرفة العلاقة الارتباطية بين حجم الأسرة ودرجة

الذكاء للتلاميذ والطلاب

معامل ارتباط ذكاء التلميذ وحجم الأسرة	القيمة الاحتمالية	الاستنتاج
-0.042	0.001	توجد علاقة عكسية دالة بين درجة ذكاء الطالب وحجم الأسرة، بمعنى أنه كلما زاد حجم الأسرة قلت درجة ذكاء الطالب.

جدول (7) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لحجم الأسرة

عدد الأطفال	التكرار	النسبة	المتوسط	الانحراف المعياري	عدد الأطفال	التكرار	النسبة	المتوسط	الانحراف المعياري
1	30	0.5 %	35.87	12.625	9	515	8.7 %	27.9	13.46
2	107	1.8 %	29.36	13.431	10	320	5.4 %	27.9	12.56
3	308	5.2 %	29.69	13.330	11	213	3.6 %	28.3	13.57
4	669	11.3 %	28.66	12.534	12	136	2.3 %	27.1	13.91
5	924	15.6 %	28.75	12.719	13	53	0.9 %	29.3	12.36
6	977	16.5 %	29.00	13.328	14	18	0.3 %	23.3	12.04

13.18 0	24.0 6	0.2 %	13	15		13.171	28.01	15.2 %	900	7
13.02	28.3 5	100 %	592 1	المجموع		13.094	27.71	12.5 %	740	8

وكانت نتيجة التحليل الإحصائي في الجدول (6) هو وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء التلميذ و حجم الأسرة، بمعنى أنه كلما زاد حجم الأسرة قل ذكاء التلميذ. إتفقت النتائج مع عدة دراسات (الدود، 2009)، هرون (2009)، عبد الخالق و لينن (2008)، Abdel khaleg&lynn ((. هذه النتائج إتفقت مع معظم نتائج الدراسات في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وزاجونك (Zajonic، 1976،1983،2001) ولكنها إختلفت مع دراسة بابكر (2009).

عرض ومناقشة الفرض الثالث : ينص هذا الفرض على أنه (توجد علاقة إرتباطية دالة إحصائياً بين الترتيب الولادي للطالب ودرجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية). وللتحقق من صحة هذا الفرض إستخدام الباحث معامل إرتباط بيرسون، فأظهرت نتيجة هذا التحليل النتائج التالية:

جدول (8) معامل ارتباط بيرسون لمعرفة الفروق بين الترتيب الولادي للطالب ودرجة الذكاء للتلاميذ والطلاب

معامل ارتباط ذكاء الطالب مع ترتيبه الميلادي	القيمة الاحتمالية	الاستنتاج
0.058-	0.001	توجد علاقة عكسية دالة بين درجة ذكاء الطالب وترتيبه الولادي ، بمعنى أنه كلما تقدم الترتيب الولادي قلت درجة ذكاء الطالب.

جدول (9) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية للترتيب الولادي

الترتيب الولادي	التكرار	النسبة %	المتوسطات	الانحراف المعياري	الترتيب الولادي	التكرار	النسبة %	المتوسطات	الانحراف المعياري
1	953	16.1 %	30.41	13.18	6	326	5.5 %	27.12	13.03
2	116	19.6 %	29.21	13.18	7	231	3.9 %	27.65	13.42
3	128	21.7 %	28.13	12.97	8	160	2.7 %	28.56	13.83
4	983	16.6 %	27.48	12.56	9	89	1.5 %	26.71	13.21
5	657	11.1 %	27.24	12.88	10 وأكثر	76	1.28 %	30.86	14.07
					المجموع	5921	100 %	28.34	13.24

وأظهرت نتائج الدراسة (جدول 8) وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء الطالب وترتيبه الولادي قيمة (ت) الإحتمالية (0.001) (الانحراف المعياري للطفل الأول (13.1) بينما الطفل

العاشر فأكثر الانحراف المعياري (14.1) وإتفقت النتائج مع عدة دراسات الدود، 2009 .، هارون، 2009 بمعنى أنه كلما تقدم الترتيب قلت درجة ذكاء الطالب ، وإتفقت نتيجة الدراسة الحالية مع نظرية زايجونك (Zajonic، 1976،1983،2001) حول الترتيب الولادي (نسبة الذكاء تنخفض مع التقدم في الترتيب الولادي) وتتفق مع نظرية تخفيف المصدر لبليك (Blake،1981)، ودوني (Downey،2001). وأوضحت نتائج دراسة عبد الخالق و لينن (2008 ، Abdel khaleg&lynn) بأن هنالك نزعة طفيفة لكل من الطفل الأول والثاني في الترتيب الولادي لإمتلاك درجات ذكاء عالية مقارنةً بالذين يولدون من بعدهم ولكن الأثر ليس جديراً بالإهتمام وأن النتيجة ككل تشير إلي عدم وجود إرتباط بين موقع ترتيب الطفل في الأسرة ودرجة الذكاء.

عرض ومناقشة الفرض الرابع: ينص هذا الفرض على أنه (توجد علاقة إرتباطية دالة إحصائياً بين مستوي تعليم الوالدين و درجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية).

وللتحقق من صحة هذا الفرض إستخدم الباحث معامل إرتباط سييرمان الرتبي، فأظهرت نتيجة الإجراء النتائج التالية

جدول (10) معامل إرتباط سييرمان لمعرفة الفروق بين تعليم الأب ودرجة الذكاء للتلاميذ والطلاب

معامل إرتباط ذكاء التلميذ مع تعليم الأب	القيمة الاحتمالية	الإستنتاج
0.190	0.001	توجد علاقة طردية دالة بين درجة ذكاء الطالب وتعليم الأب، بمعنى أنه كلما زاد مستوي تعليم الأب زادت درجة ذكاء الطالب.

جدول (11) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمستوي تعليم الأب

المستوي التعليمي	التكرار	النسبة	المتوسطات	الانحراف المعياري
أمي	545	9,2%	24.06	11.973
خلاوي قرآنية	249	4,2%	26.05	13.786
إبتدائي	786	13,3%	26.74	13.256
متوسط	1652	27,9%	27.03	12.937
ثانوي	1640	27,7%	29.92	12.574
جامعي	971	16,4%	32.02	12.964
فوق الجامعي	77	1,3%	37.79	12.007
المجموع	5921	100%	29.09	12.79

جدول(12) معامل ارتباط سيرمان لمعرفة الفروق بين مستوي تعليم الأم ودرجة

معامل ارتباط ذكاء الطالب مع تعليم الأم	القيمة الاحتمالية	الاستنتاج
0.200	0.001	توجد علاقة طردية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء الطالب ومستوي تعليم الأم، بمعنى أنه كلما زاد مستوي تعليم الأم زادت درجة ذكاء الطالب.

الذكاء للتلاميذ والطلاب

جدول (13) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمستوى تعليم الأم

المستوى التعليمي	التكرار	النسبة	المتوسطات	الانحراف المعياري
أمية	1320	%22.3	24.28	12.039
خلاوي قرآنية	207	%3.5	27.28	13.881
إبتدائي	859	%14.5	27.52	13.480
متوسط	1622	%27.4	28.80	12.891
ثانوي	1380	%23.3	31.41	12.561
جامعي	515	%8.7	31.72	13.574
فوق الجامعي	18	%0.3	33.83	11.607
المجموع	5921	%100	29.26	12.86

كشفت نتائج الدراسة عن وجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين درجة ذكاء الطالب ومستوى تعليم الوالدين وإتفقت النتائج مع عدة دراسات (الدود، 2009 ، هارون، 2009 ، بابكر، 2009 ، رحمة، 2003، تيرمان (Terman, 1916)، بمعنى أنه كلما زاد تعليم الوالدين زادت درجة ذكاء الطالب و إتفقت مع دراسة رحمة (2003) وإختلفت مع دراسة الدباغ (1982). ويعتقد الباحث أن تعليم الوالدين ينعكس إيجابياً علي الأبناء من خلال الاتجاه الإيجابي للوالدين نحو التعليم والتفوق والإبداع وأن بيئة الأسر المتعلمة محفزة ومثيرة للتعلم ودافعة للإنجاز وقادرة علي تلبية وتوفير كل المتطلبات الحياتية الإقتصادية والثقافية والنفسية لما ناله الوالدان من قدر من التعليم ، وكذلك ربما لأثر الوراثة من قبل الوالدين علي أبنائهم وتشير معظم نتائج الشهادة السودانية إلي أن الطلاب الأوائل يأتون من أسر متعلمة ومتفوقة.

عرض ومناقشة الفرض الخامس : ينص هذا الفرض على أنه (توجد فروق دالة إحصائياً في درجة الذكاء وسط تلاميذ مرحلة الأساس وطلاب المرحلة الثانوية تعزى لمتغير مهنة الوالدين). وللتحقق

من صحة هذا الفرض إستخدم الباحث اختبار تحليل التباين الأحادي(ف) لمعرفة الفروق بين أكثر من متوسطين لكل من مهنة الأب والأم ، فأظهرت نتيجة الإجراء النتائج التالية:

جدول (14) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمهنة الأب

مهنة الأب	التكرار	النسبة	المتوسط	الانحراف المعياري
مزارع	1107	18.70	24.65	12.912
عامل	1095	18.50	27.30	13.114
تقني	497	8.40	28.57	13.068
أعمال حرة	1806	30.50	28.95	12.775
أعمال طبية	130	2.20	30.36	13.022
موظف	509	8.60	30.94	12.626
معاش	112	1.90	31.25	12.221
معلم	438	7.40	32.10	13.060
مهندس	227	3.83	32.12	12.578
المجموع	5921	100.0	29.58	12.82

متوسط المجموعات المهنية في الذكاء، الفا 0.05						تكرار	مهنة الأب
نسبة	1	2	3	4	5		
18.70	24.65					1107	مزارع
18.50	27.30	27.30				1095	عامل
8.40		28.64	28.64			497	تقني
30.50		28.95	28.95			1806	عمل حر
2.20		30.36	30.36	30.36	30.36	130	مهن طبية
8.60				30.92	30.92	509	موظ ف
1.90				31.36	31.36	112	معاش
7.40					32.10	438	معلم
3.83					32.89	227	مهند س
100						5921	المجموع

جدول (15) إختبار تحليل التباين الأحادي لمعرفة الفروق في درجة الذكاء

مصدر التباين	مجموع المربعات	د ح	متوسط المربعات	قيمة (ف)	القيمة الاحتمالية	الاستنتاج
بين المجموعات	48466.02	8	6058.2	36.5	0.001	توجد فروق دالة
داخل المجموعات	1459488.3	5913	165.87			إحصائياً في درجة الذكاء وسط الطلاب تبعاً لمهنة الوالد.

للتلاميذ والطلاب التي تعزى لمتغير مهنة الأب.

ولمعرفة أين تكمن الفروق ، استخدم الباحث إختبار شيفيه للتحليل البعدي ، فأظهرت النتائج التالية:

جدول (16) متوسط درجات ذكاء الطلاب حسب مهنة الأب

يلاحظ من الجدول أن أدني درجات الذكاء وسط أبناء المزارعين وأعلاها لدي أبناء المهندسين. ترتيبها (مهندسين ، معلمين ، معاشيين ، موظفين ، مهن طبية ، أعمال حرة ، مهنيين ، عمال وأخيراً مزارعين). **جدول (17) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمهنة الأم**

مهنة الأم	التكرارات	المتوسطات	الانحراف المعياري
عاملة	116	27.71	11.617
ربة منزل	4979	28.01	13.089
إعمال حرة	29	28.82	11.661
موظفة	236	30.14	12.969
معلمة	550	31.50	12.977
معاشية	11	34.10	12.482
المجموع	5921	30.05	12.47

جدول (18) إختبار تحليل التباين الأحادي لمعرفة الفروق في درجة الذكاء للتلاميذ

والطلاب التي تعزى لمتغير مهنة الأم

مصدر التباين	مجموع المربعات	د ح	متوسط المربعات	قيمة (ف)	القيمة الاحد	الاستنتاج
بين المجموعات	10803.35	5	2160.6	12.7	0.001	توجد فروق دالة إحصائية وسط الطلاب تبعاً لمهنة الوالدة.
داخل مجموعات	1497151.0	5926	170.09			
الكلية	1507954.4	5921				

ولمعرفة أين تكمن الفروق، إستخدم الباحث إختبار شيفيه للتحليل البعدي، فأظهرت النتائج التالية:

جدول (19) متوسط درجات ذكاء الطلاب حسب مهنة الأم

المتوسط عند ألفا 0.05			التكرار	مهنة الأم
2	1	النسبة		
	27.71	1.96	116	عاملة
28.02	28.02	84.1	4979	ربة منزل
28.82	28.82	0.50	29	إعمال حرة
30.14	30.14	4.00	236	موظفة
31.5	31.5	9.3	550	معلمة
34.1		0.20	11	معاشية
			5921	المجموع

يلاحظ من الجدول أن أدنى درجات الذكاء وسط أبناء العاملات وأعلاها لدى أبناء المعاشيات. ترتيبها كالتالي (معاشيات ، معلمات ، موظفات ، أعمال حرة ، ربات منزل وأخيراً عاملات). وإتفقت النتائج مع عدة دراسات (الدود، 2009 ،. هارون، 2009.، بابكر، 2009 ،. تريمان ، 1916)

يري الباحث أن مهنة الوالدين مثل تعليم الوالدين تؤثران علي ذكاء طفلهما سلباً أم إيجاباً ، ونوع العمل ربما يوفر بيئة غنية للتعليم والإبداع (الحاسوب ، شبكة الإنترنت ، وسائل إتصال مختلفة ، أجهزة سمعية وبصرية) بالتالي تفود إلي زيادة في معدل الذكاء.

خاتمة الدراسة: ملخص لأهم النتائج:

- 1- تتوزع معدلات الذكاء بصورة طبيعية في الولايات الأربع .
 - 2- توجد علاقة عكسية دالة إحصائياً بين درجة الذكاء 2/ حجم الأسرة.3/ ترتيبه الولادي4/ وتعليم الوالدين
 - 3- توجد فروق دالة إحصائياً في درجة الذكاء وسط الطلاب تبعاً لمهنة الوالدين
- التوصيات:** من خلال النتائج التي توصلت إليها الدراسة يوصي الباحث بالآتي:
- 1- تعيين أخصائيين نفسيين أو تدريب المعلمين في الولايات علي تطبيق مقاييس الذكاء المختلفة مبكراً حتى يتم إكتشاف الموهوبين والمعاقين.
 - 2- تطبيق أساليب وبرامج علمية تساعد في زيادة نسبة الذكاء في هذه الولايات.
 - 3- تشجيع الأسر علي تكوين إتجاه إيجابي نحو الأسر الصغيرة أو الإهتمام بتوفير بيئة جيدة للأسر الكبيرة.
 - 4- الإهتمام بالتعليم من خلال تشجيع المجتمعات (العلاقة بين الذكاء وتعليم الوالدين).
 - 5- عمل مزيد من الدراسات تتناول الأسر ذات الطفل الواحد أو الاثنين.

المقترحات: من خلال نتائج الدراسة الحالية يقترح الباحث عدة دراسات كالتالي:

- 1- إجراء مزيد من الدراسات حول الذكاء لكشف الأطفال الموهوبين (5.5%) وخاصةً في الولايات لأنه يتوقف عليه حاضر ومستقبل الأمة.

2- عمل دراسات موسعة تتناول متغيرات الدراسة مثل (حجم الأسرة ، النوع ، الإقليم الجغرافي والمناخي ، الترتيب الولادي والوضع الإقتصادي ، الاجتماعي والثقافي).

3- مقارنة نتائج معدلات الذكاء في الولايات الأربعة مع بقية الولايات وعمل أطلس للذكاء في السودان

4- إعادة الدراسة الحالية بعد عقد (10 -30 سنة) عام 2020 و 2050 لقياس تأثير فيلن في الإقليم.

قائمة المصادر والمراجع

- 1- القرآن الكريم.
- 2- أبو حطب ، فؤاد وآخرون (1979) . "تقنين إختبار المصفوفات المتتابعة علي البيئة السعودية" مكة المكرمة: مطبوعات مركز البحوث التربوية والنفسية.
- 3- إدارة الإحصاء والتخطيط التربوي، الإدارة العامة للتخطيط التربوي، وزارة التعليم العام، جمهورية السودان للعام الدراسي 2008-2009.
- 4- أنيس ، إبراهيم وآخرون (1972) . "المعجم الوسيط" .الجزء الأول. الطبعة الثانية.
- 5- إيمان، خالد يعقوب(2009). "مستوي الذكاء لدي الأطفال المشردين بدار الإيواء بولاية الخرطوم". رسالة ماجستير غير منشورة. الخرطوم :جامعة أم درمان الإسلامية.
- 6- إيمان هارون (2009). "قياس معدل الذكاء وعلاقته ببعض المتغيرات الديمغرافية في ولاية الخرطوم". رسالة ماجستير غير منشورة . جامعة الخرطوم ،الخرطوم :السودان.
- 7- حاج ، شريف (2005). "توطين علم النفس في السودان من خلال تحليل رسائل الماجستير في علم النفس في الفترة من 1990-2003". رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة النيلين: السودان .
- 8- الخطيب، محمد الأمين.، المتوكل ، مهيد (2001). " دليل استخدام مقياس المصفوفات المتتابعة العادي علي البيئة السودانية" . مطابع دار العملة. الخرطوم.

- 9- الخليفة، عمر (1987). "الاقتباس والتقنين السوداني لمقياس وكسلر لذكاء الراشدين المعدل". رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة الخرطوم. الخرطوم: السودان.
- 10- الخليفة، عمر، عبدالواحد ، سحر، عبدالرزي، فضل المولي (2008). "زيادة معدل الذكاء القومي في السودان في الفترة 1964-2006". مجلة شبكة العلوم النفسية العربية، المجلد 18-19، 132-137.
- 11- الخليفة، عمر.، هارون، إيمان.، عبد الرضي .، فضل المولي (2009). "مقياس المصفوفات المتتابعة المعياري في ولاية الخرطوم". جامعة الخرطوم. الخرطوم.
- 12- الدباغ، فخري وطاقة ، ماهر وكوماريا . ف (1982). "دراسة مقارنة لذكاء طلبة الجامعات العراقية". جامعة الموصل. الموصل.
- 13- الدود، يوسف أحمد (2010). "مستوي الذكاء وعلاقته بالعوامل الأسرية (دراسة مسحية لدي طلبة ولايتي كسلا والقضارف)". رسالة ماجستير غير منشورة . أكاديمية السودان للعلوم . الخرطوم.
- 14- رحمه، عزيزة (2003). "فاعلية إستخدام السلاسل الزمنية وتحليل الإنحدار في دراسة الذكاء لدي الأفراد من عمر 6-18 سنة". أطروحة دكتوراه غير منشورة ، جامعة دمشق . سوريا.
- 15- الغماري ، المنصوري ، الطشاني ، الشحومي (2005). "تقنين إختبار المصفوفات المتدرجة المقنن للذكاء علي عينة من تلاميذ المدارس الليبية". جامعة عمر المختار. البيضاء: ليبيا.
- 16- طه، الزبير بشير (1995). "علم النفس في التراث العربي الإسلامي". دار جامعة الخرطوم للنشر. الخرطوم.
- 17- العاني ، الهيتي ، عزه ، الزبيدي ، عبد القوي، يحيى (1995). "تقنين إختبار المصفوفات المتتابعة الملون لرافن علي أطفال مرحلة التعليم الأساسي في الجمهورية اليمنية للعمر (6-11) سنة". صنعاء. منظمة الأمم المتحدة للطفولة اليونيسيف.
- 18- عبدالعال ، سيد (1983). "إختبار المصفوفات المتتابعة المقنن دراسة تقويمية نقدية للإختبار". مجلة جامعة الإمارات العربية المتحدة ، المجلد 2 ، 11-55.

19- مني ، بابكر (2008). "توطين علم النفس في السودان" ، أطروحة دكتوراه غير منشورة. جامعة الخرطوم: السودان.

20- نهلة ، عثمان بابكر (2009). "ذكاء التلاميذ الموهوبين وعلاقته ببعض المتغيرات الأسرية بمدارس الموهبة والتميز بولاية الخرطوم" . رسالة ماجستير غير منشورة . الخرطوم: جامعة الخرطوم.

21- Abdel khaleg, A & Lynn. R. (2006). Norms for Intelligence Assessed by The Standard Progressive Matrices in Oman: The Mankind Quarterly,2, p184-187.

22-Abdel khaleg, A .M &Lynn. R. (2006). Sex differences on Standerisation of Standered Progressive Matrices in Kuwait: Personality and Individual Differences, 40,p175-182.

23 – Blake , J.(1981). Family size and the quality of children. Demography, 18,p 421- 442.

24- Doweney, D . B. (2001) .Number of siblings and intellectual development. American Psychologist, 55,p 497-504.

25 – Flynn , J , R . (2007). What is Intelligence ? New York: Cambridge University Press .

26- Khaleefa ,O,A, Khatib Mohamed , MutwakkilMohied& Lynn , R. (2008). Norms and Gender Differences on The Progressive Matrices in Sudan. The Mankind Quarterly, 71, p 176-182 .

27- Khaleefa , O & Lynn , R . (2000). Sex differences on Progressive Matrices: Some data from Syria. The Mankind Quarterly, 48 , p 345 -352 .

- 28 – Khaleefa , O & Lynn , R . (2000) . A study of intelligence in The United Arab Emirates. The Mankind Quarterly, 71,p 58–63.
- 29 –Lynn, R .&Vanhanen ,T . (2002) .IQ and the wealth of nations.Westport :Praeger .
- 30 – Raven , J ,G . (1939) . The RECI series of perceptual tests: An experimental survey, British Journal of Medical Psychology , 18 , p 16 – 34
- 31 – TermanL , M . (1916): The Measurement of Intelligence. New York: Houghton Mifflin.
- 32– Zajonic, R , B . (1976) . Family configuration and intelligence, Science, 192 , p 227–236.
- 33– Zajonc, R , B .(1983).Validating the confluence model.Psychological Review, 93 ,p 457–480.
- 34 – Zajonic, R , B .(2001a) .The family dynamics of intellectual development. American Psychologist, 56, p 490–496.
- 35–Zajonic,R,B .(2001b).Birth – order debate resolved? American Psychologist, 56 , p 522–523.

الجداول

جدول (1) تدرج مستويات الذكاء تبعاً لمعايير المتوكل والخطيب (2001).

جدول (2) مجتمع الدراسة.

جدول (3) التوزيع التكراري لتصنيفات معدل الذكاء حسب مقياس الخليفة، وكسلر والدراسة الحالية.

جدول (4) التوزيع التكراري لتصنيفات معدل الذكاء حسب معايير جرينتش.

جدول (5) تدرج مستويات الذكاء تبعاً لمعايير المتوكل والخطيب (2001).

جدول (6) معامل إرتباط بيرسون لمعرفة العلاقة الارتباطية بين حجم الأسر و درجة الذكاء للتلاميذ والطلاب.

جدول (7) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لحجم الأسرة.

جدول (8) معامل إرتباط بيرسون لمعرفة الفروق بين الترتيب الولادي للطلاب ودرجة الذكاء للتلاميذ والطلاب.

جدول (9) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية للترتيب الولادي.

جدول (10) معامل إرتباط سييرمان لمعرفة الفروق بين تعليم الأب و درجة الذكاء للتلاميذ والطلاب.

جدول (11) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمستوي تعليم الأب.

جدول (12) معامل إرتباط سييرمان لمعرفة الفروق بين مستوي تعليم الأم و درجة الذكاء للتلاميذ والطلاب.

جدول (13) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمستوي تعليم الأم.

جدول (14) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمهنة الأب

جدول (15) إختبار تحليل التباين الأحادي لمعرفة الفروق في درجة الذكاء للتلاميذ والطلاب التي تعزى لمتغير مهنة الأب.

جدول (16) متوسط درجات ذكاء الطلاب حسب مهنة الأب.

جدول (17) التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية لمهنة الأم

جدول (18) إختبار تحليل التباين الأحادي لمعرفة الفروق في درجة الذكاء للتلاميذ والطلاب التي تعزى لمتغير مهنة الأم.

جدول (19) متوسط درجات ذكاء الطلاب حسب مهنة الأم.

الهجرات العربية وآثارها التربوية والتعليمية على السودان

[دولة سنار أنموذجاً]

إعداد الدكتور - أحمد عيسى محمود حماد - أستاذ مساعد - كلية التربية - جامعة سنار

المستخلص:

الدراسة بعنوان الهجرات العربية وآثارها التربوية والتعليمية على السودان [سلطنة الفونج

أنموذجاً].

وقد تطرق الباحث لطرق الهجرات العربية وأسبابها، والآثار التربوية والتعليمية، والوسائل التعليمية، التي ظهرت في تلك الفترة، والمشكلة التي واجهت الباحث هو قلة المراجع في الموضوع، وكذلك قلة الباحثين فيه، وقد استخدم الباحث المنهج البحث التاريخي الوصفي لحل هذه المشكلة، والحدود المكانية للدراسة هي دولة سنار، والزمانية امتدت من بداية الدولة حتى سقوطها، وقد توصل الباحث لعدة نتائج منها: الأثر الفعّال في مجال التربية والتعليم، الذي نشأ في سلطنة الفونج جاء مع الهجرات العربية والدين الإسلامي فكانت الوسائل التعليمية مثل المسجد والخلوة والزاوية صورة طبق الأصل لما هو موجود في البلاد العربية التي جاءت منها الهجرات العربية.

وبناءً على النتائج فقد أوصى الباحث بعدة توصيات منها: تسليط مزيد من الضوء حول

الموضوع.

Abstract

This research conducted to investigate the Arabic migrations and its educational effectiveness on the Sudan. The researcher took the Fong kingdom as model to implement on it the area of study. The third one is

concerned with the result and recommendation .The researcher discussed the waves, ways and the directions, the causes, and it is Educational effectiveness on the Sudan at that era . The researcher followed the historical descriptive method ,to investigate the references and the resources and the researcher used them in order to arrive to the result of the research. The study concluded with many results the most importance were : The really effectiveness in field of Educational and learning ,which established early in the found kingdom came with that Arabic migrations to the Sudan at that time and Islamic foundations and places for worship such, as we are seeing today ,they were original copy the same like the places ,which Arab migrations came from for example (Mosque .Khallwa...etc).Based on the light of the results ,the researcher recommended by the following: To draw the light and making more researches on such this topics .

المقدمة

تاريخ السودان زاخر بالمواضيع التي تستحق الدراسة والتحليل، وذلك لتعدد الحقب التاريخية، وتنوع المجتمعات والحكومات التي تتعاقب على السودان، منذ أقدم العصور وحتى وقتنا الحاضر، ومن تلك الحقب التاريخية الفترة ما بين [1504 – 1821م] وهي الفترة التي سيطرت فيها سلطنة الفونج الإسلامية على البلاد، وتتميز سلطنة الفونج بسعيها الدؤوب لخلق وحدة جغرافية سياسية، وتكوين النواة الأولى لسودان اليوم، فجاءت سلطنة الفونج لسدة الحكم وكان لها الأثر الواضح في شتى ضروب الحياة المجتمعية والثقافية والسياسية، والتربية والتعليم.

أهمية الموضوع:

تتبع أهمية الموضوع، في تركيزه على السودان، واختيار سلطنة الفونج موضوعاً للدراسة يصب في خانة الفترة الزمنية الطويلة، التي حكمت فيها البلاد، بكل المقاييس فترة كافية لإخضاع التجربة للتقويم الموضوعي، ففي فترة الفونج بلغ التفاعل والتلاحق بين الأجناس والثقافات مداه، فجاء ميلاد المجتمع السوداني تعبيراً عن هذا التماذج بين المجتمعات العربية، والجماعات المحلية. وكذلك أيضاً تأتي الأهمية في أن سلطنة الفونج، تأسست في الوقت الذي انهارت فيه الدولة الإسلامية في الأندلس من جراء التكالب الصليبي والاستعماري عليها، فنشأت دولة إسلامية في قلب القارة الإفريقية متحدية الغرب وصالفه وعنجهيته في محاربة الإسلام.

مشكلة الموضوع:

تكمن مشكلة الموضوع في الغموض الذي اكتنف تلك الفترة، وخاصة أن الفترة تعتبر نقطة فارغة في السودان من الناحية الديمغرافية، ولم تجد حظها من الدراسة وخاصة من السودانين، وأيضاً هناك من الباحثين الأجانب من تناول تلك الفترة ولكنهم لم ينصفوا تلك الفترة وذلك لشيء في نفس يعقوب.

أسئلة الموضوع:

السؤال المحوري الذي يدور حوله الموضوع هو: هل للهجرات العربية دور فعال وأثر واضح في السودان من الناحية التعليمية والتربوية؟. وهناك أسئلة أخرى متعلقة بهذا السؤال هي:

أولاً: هل التعليم الديني لسلطنة الفونج لبي طموحات السكان؟

ثانياً: هل الوسائط التعليمية في سلطنة الفونج كان وليدة العبقريّة، أم أتت بها الهجرات العربية من أماكن نزوحها للسودان؟.

أسباب اختيار الموضوع:

تتبع أهمية الموضوع من أهمية الفترة التاريخية، التي عاشها السودان، لأن في هذه الفترة نضج التكوين المجتمعي للسودان، وذلك بدخول العرب السودان ومعاشتهم للأهالي المحليين، حاملين معهم الدين الإسلامي الذي غيّر مسار الثقافة المحلية، من دين ولغة، لأن القبائل العربية بالرغم من التغير الذي أحدثته في التركيبة الديمغرافية، أيضاً كان لهم الدور المهم في نقل الإسلام كدين جديد، لأن العروبة غير أنها عرق، أيضاً وسيط لغوي وثقافي.

منهج البحث:

استخدم الباحث لهذا الموضوع، منهج البحث التاريخي الوصفي.

حدود البحث:

الزمانية: الفترة الزمانية ما بين 1504م – 1821م.

المكانية: الرقعة الجغرافية من الشلال الثالث شمالاً، حتى فازوغي جنوباً، ومن سواكن على البحر الأحمر شرقاً، حتى الشواطئ الغربية للنيل الأبيض غرباً.

الفصل الثاني:

مقدمة:

علاقة العرب بالسودان علاقة موهلة في القدم، ولم يشكل البحر الأحمر، في يوم من الأيام، حاجزاً يمنع الاتصال بين شبه الجزيرة العربية وبلاد السودان، فالجزيرة العربية بطبيعتها أرضاً قاحلة، والنشاط الاقتصادي الذي يعتمد عليه أهلها نشاط رعوي وتجاري، حيث لا تسمح الظروف الجغرافية بممارسة النشاط الزراعي، ومن ثم كان لابد للعرب من حياة التنقل والترحال، وعلى هذا الأساس هاجرت مجموعات كبيرة من العرب إلى شرق القارة الإفريقية قبل ظهور الإسلام.

أولاً: أسباب دخول العرب السودان:

هناك عدة عوامل أدت إلى هجرة العرب إلى بلاد السودان، والاستقرار فيه، نجمها في

الآتي:

أولاً: تشابه الأحوال المناخية بين السودان - خصوصاً مملكة المقررة وأراضي البجة - وشبه الجزيرة

العربية ما يجعل البيئة صالحة لبقاء العرب، ومزاولة حرفة الرعي التي ألفوها.

ثانياً: اشتهرت الأراضي السودانية، بمعادن الذهب والزمرد مما دفع المجموعات العربية للهجرة إلى

السودان رغبةً في الحصول على الذهب (لأن أرض النوبة مصابقة أرض مصر والحبشة على بحر

القرنم، وبينهما وبين أرض مصر مفاوز معمورة فيها معادن الذهب)⁽¹⁾

ثالثاً: الخلافات السياسية التي لازمت الدولة الإسلامية في أزمان مختلفة، أدت إلى هجرة كثير من

المضطهدين السياسيين ومغادرتهم لأوطانهم، وكان نصيب السودان وصول مجموعات منهم، فعند

قيام الدولة العباسية (132هـ/750م) مارس الخلفاء العباسيون سياسة عنيفة تجاه الأمويين مما

اضطرهم إلى الفرار، ووصلت أعداد منهم واستقرت بالسودان، وقد فرّ مروان بن محمد آخر الخلفاء

الأمويين مع مجموعة من أنصاره إلى مصر، وقُتِلَ فيها مما جعل أصحابه يزحفون نحو السودان،

وصارت الفتن بين بني أمية وبني هاشم، ونتيجة لهذا الصراع هاجر الأمويون في أنحاء الدولة

الإسلامية، كما كان للسياسة العرقية التي انتهجها العباسيون بمحاربة وتفضيل الأتراك والاستغناء عن

خدمات العرب، كان لها أثرها في هجرة كثير من الأعراب من مصر نحو السودان فراراً من

الاضطهاد السياسي، كما كان لسياسة المماليك (1250 - 1517م) الأثر الواضح في ازدياد

موجات الهجرة نحو السودان، لسياساتهم الاقتصادية التعسفية، التي أثقلت كاهل الشعب بالضرائب،

مما دفع العرب للهجرة⁽⁶⁾.

ثانياً: طرق دخول العرب السودان:

أولاً: الطريق الشرقي:

لما ذهبت جموع العرب المسلمين إلى جنوبي مصر في القرون التالية للفتح الإسلامي، لم يكن السودان بلداً مجهولة لهم، وكان نهر النيل الطريق التجاري للعرب منذ عصور بعيدة على الرغم من وقوف مملكة النوبة المسيحية في طريقهم كفاتحين أو مهاجرين. ولم يكن العرب المهاجرون تجاراً كلهم، بل كان فيهم المتنقل سعيًا وراء المراعي الخصبة والماء والكلأ، فوجدوا في فجاج السودان المترامية ما ينشدونه، وهم في ربوعه بعيدون عن دفع الخراج، وفي مجال الرقيق والذهب والجواهر متسع أمامهم⁽⁴⁾.

أما عن علاقة العرب بالبجة بعد الإسلام، فمن الثابت أن جماعة من العرب (هوازن) عبرت البحر الأحمر أعقاب فتح مصر واستقرت في أرض البجة، وتلت هذه الجماعة جماعة أخرى، قدمت من حضرموت أيام ولاية الحجاج بن يوسف الثقفي سنة 73 هجرية واستقرت بين البجة وأصبحت جزءاً منهم، كما أن جماعات من الأمويين لجأت إلى بلاد البجة في منتصف القرن الثاني الهجري هرباً من مذابح العباسيين، واستقر عدد منهم في ميناء باضع (مصوع) يذكر (بلوس في مؤلفه قصة سواكن) أنه عثر في ميناء باضع (مصوع) عن مقابر للأمويين أثناء قيامه بحفريات هناك - كما أن الآثار دلت على وجود شواهد قبور إسلامية وعلى أثر المسجد في مدينة سنكات، يستنتج أنها كانت طريقاً للفارين من الأمويين، فبلاد البجة إذاً مجالاً حيويًا لقبائل عربية مسلمة بعضها جُذِبَ ببريق معدن الذهب وبعضها تحت ضغط قبائل أخرى وبعضها تخلف بعد نجاح حملات تأديبية، وبعضها عبر البحر الأحمر واستقر على الساحل الغربي وبعضها تعقبت موارد المياه والشعب لإنعاسها وأغنامها، وبعضها لجأ للصحراء متوغلاً فيها خوفاً من سيوف العباسيين⁽¹²⁾.

فلقد أدى استقرار القبائل العربية التي تدين بالإسلام ومنها قبيلة ربيعة إلى تسرب الإسلام إلى البجة، والشاهد على ذلك تلك المساجد التي بنيت في بلادهم والتي نصت المعاهد المعقودة في (216هجرية) بين عبد الله بن الجهم وكنون بن عبد العزيز قائد البجة على حمايتها ورعايتها⁽¹²⁾ كما يؤكد وجود بعض المجموعات القبلية كالبنى عامر التي تتحدث لغة التقراي وهي لغة أساسية وازدادت تلك الصلة أهمية وعمقاً بظهور الإسلام الذي أعطاها السند الروحي والمادي فتدفق العرب في أعداد كبيرة حتى وقفوا على أبواب النوبة والبجة⁽¹⁸⁾.

وفي أثناء تدفق العرب نحو أرض المعدن ببلاد البجة، نجح عبد الله بن عبد الحميد العمري الذي اشتهر بالتعدين بمعاونة جهيئة وربيعة في توطيد نفوذ العرب السياسي تحت قيادته، وربما وضع ذلك نواة أول أمانة عربية شمالي شرقي السودان، وبعد فترة تمكنت قبيلة ربيعة بزعامه بشر بن مروان 943م الذي اشتهر بصاحب المعدن من بسط نفوذها على أجزاء كبيرة من تلك المنطقة، وبعد أن تحالفت مع قبائل مضر ويمن وتصاهرت مع القبائل البيجاوية ولاسيما الحدارية، فمكنت لنفسها بين البجة بفضل نظام الوراثة عن طريق الأم الذي كان متفشياً في أجزاء كبيرة من السودان الشرقي⁽¹⁸⁾.

فقد لعب ثغر عيذاب دوراً هاماً، فقد كانت عيذاب أكبر مركز تجاري ربط في مرحلة تاريخ التجارة بين الهند واليمن ومصر وارتريا والحبشة، كما أن المسيحيين من ارتريا وأثيوبيا كانوا يحجون إلى بيت المقدس في فلسطين عن طريق ميناء عيذاب، وكذلك كان يفعل اليهود الفلاشا، ويقول المستر وايلد بوجود طريق قديم جداً من مروي إلى (رأس بناس) يخترق سواكن - بربر حتى محمد قول، وفي الطريق علامات كان يتبعها الحجاج الأحباش الذين كانوا يؤمنون القدس عن طريق البادية

بدلاً من طريق سواحل البحر الأحمر الذي كان شديد الخطر عليهم، وكثيراً ما ذبحت قوافلهم اليهودية والمسيحية بين قبائل البجة الوثنية⁽¹⁸⁾.

وذكر المقرئزي الشيء الكثير عن حياة البجة وعاداتهم وتقاليدهم، وذكر أيضاً أنهم كانوا يقومون بنقل الحجاج من ثغر عيذاب عبر البحر الأحمر إلى جدة ومنها إلى مكة المكرمة وأنهم كانوا يستخدمون في ذلك الجلاب (السفن التي كانوا يصنعونها بأيديهم)، وعرفت القبائل البيجاوية عبر التاريخ بأنها قبائل محاربة. وقد اهتم كثير من المؤرخين بأخبار العرب والمعارك الطاحنة التي خاضتها هذه القبائل ضد الفراعنة والبطالسة والرومان وملوك أكسوم، استمرت هذه الحرب إلى أن دانت دولة الرومان على يد الجيش العربي الإسلامي في القرن السابع الميلادي فكانت المعاهدات من أشهرها (معاهدة البجة مع الدولة العباسية)⁽¹²⁾.

عمل بموجب هذه المعاهدة خمسة عشرة عاماً المسلمون يجوبون هذه البلاد من جدة إلى أسوان متاجرين ومقيمين ومجتازين وحاجين، ومساجد المسلمين آمنة ومحمية، لا شك أن هذه المعاهدة تعطي المسلمين الحرية في نشر الدعوة بين أهالي البجة خصوصاً وأن الإسلام دين سلم وينتشر بالسلم، والحق أنه قبل أن تتم عملية نشر التعاليم الإسلامية الصحيحة وقبل أن تستأصل العادات والمعتقدات القديمة بدأ الزحف الصوفي⁽³⁾.

ثانياً: الطريق الشمالي:

لما فتح المسلمون مصر سنة (21 هجرية) واجهوا من نوبة مملكة المقرة الشمالية موقفاً عدائياً سافراً تمثل في مشاركتهم البيزنطيين في القتال ضدهم⁽¹¹⁾. كما تمثل في شنهم غارات متتالية على حدود مصر الأمر الذي هدد الأمن هناك⁽³⁾، مما حدا بالخليفة الراشد عمر بن الخطاب رضي الله عنه أن يأمر واليه عمرو بن العاص بوضع حد لهذا الخطر النوبي⁽¹⁰⁾ فوجه عمرو بن العاص

عدداً من الحملات واجهها النوبيون بعنف شديد⁽²⁾ فلم يتمكن عمرو بن العاص رضي الله عنه إحراز نصر حاسم عليهم حتى عُزِلَ عن مصر سنة (25 هجرية) بأمر الخليفة عثمان بن عفان رضي الله عنه⁽²⁾ وانتهت بذلك صلاته ببلاد النوبة.

وما أن تولى والي مصر الجديد عبد الله بن أبي السرح الحكم هناك حتى واصل جهوده الرامية لوضع حد للخطر النوبي الذي يتهدد الحدود الجنوبية لأمارته، وتمثلت هذه الجهود في عدد من الحملات واجهها النوبيون بعنف شديد⁽¹³⁾ قال أبو ربيعة حدثني الحارث بن يزيد قال: اقتتلا قتالاً شديداً: أي عسكر عبد الله بن أبي السرح والنوبة. وأصيب يومئذ عيين معاوية بن خديج وأبي شهر أبراهة الصباح ، وحيويل بن ناشرة فسماهم المسلمون (رماة الحق).

وكانت أكبرها وآخرها حملة قادها بنفسه في عام (31 هـ - 651م) وذلك لوضع حدتها لهذا الخطر، ولتأمين الطريق التجاري الذي عطلته الحروب وهددته الغارات النوبية المستمرة، وهؤلاء التجار كما نعلم هم الذين يحملون الدعوة وأهم أداة في ذلك الوقت نشر الإسلام بين الأوساط السودانية، وكذلك لحماية الحدود الجنوبية للأمارة التي ضُمت حديثاً لدولة الخلافة الراشدة⁽⁶⁾.

واصل عبد الله مسيرة حملته حتى دنقلا عاصمة النوبيين فأحكم عليهم حصاراً قوياً ورماهم بالمنجنيق فتداعت المدينة وخرج ملكهم قلندرون (31 هـ - 652م) يطلب الصلح والأمان، فاستجاب عبد الله بن أبي السرح لداعي الصلح فوقع معهم معاهدة باسم (البقط) اختلفت في طبيعتها وبنودها عن المعاهدات التي ألفها المسلمون وطبقوها في تعاملهم مع غير المسلمين في ذلك الوقت⁽¹³⁾. بل نظمت العلاقات بضمائها نسبياً لأمن الحدود والتجارة لحوالي ستة قرون.

وقد ساهم التجار المسلمون أثناء توغلهم في مملكتي المقررة وعلوة المسيحييتين في الدعوة للإسلام وفي نفس الوقت تزامن ذلك مع تدفق القبائل العربية في السودان منذ القرن التاسع الميلادي

بحثاً عن المراعي والتي تشابه بيئة السودان مع بيئتهم في الجزيرة العربية , كما أن مصر والتي تنتظر إلى الأعراب نظرة عدائية⁽¹⁰⁾.

وقد بلغ هذا الوجود العربي المسلم ذروته عندما اشتركت بعض القبائل العربية في الحملات العسكرية ضد النوبة المسيحية وكانت هذه القبائل العربية يقودها هدفان: أحدهما نشر الإسلام, والثاني المشاركة في الاستلاب, كما أن البحث عن مراعى جديدة أمر مرغوب لهذه القبائل, وقد اكتملت السيادة الإسلامية أثر استقرار هذه القبائل العربية واختلاطها وتزاوجها مع العناصر المحلية⁽¹⁵⁾.

ثالثاً: الطريق الشمالي الغربي:

الجهة الشمالية الغربية أو الطريق الليبي، ولعل هذا الطريق أصبح مصدراً للثقافة العربية بعد الإسلام⁽¹⁴⁾.

التأثير التربوي والتعليمي للهجرات العربية:

هناك ظروف كثيرة ساعدت على دخول الإسلام السودان منها: موقع السودان الجغرافي فمن المعلوم بالضرورة أن السودان محاط بأمم إسلامية مثل مصر واليمن والحجاز كما توجد بشماله من جهة الغرب شعوب بلاد المغرب, وكان اتصال هذه الأقطار الإسلامية بالسودان أمراً سهلاً من ناحية ومن ناحية أخرى كان أمراً حتمياً فرضته ظروف تلك الأقطار أما طلباً للتوسع ونشر الدين الإسلامي وأما بحثاً عن الأمان والاستقرار, كما كان لبيئة السودان الطبيعية التي هي أشبه ما تكون بيئة الجزيرة العربية أثراً في جلب كثير من القبائل العربية المسلمة التي وجدت في السودان أرضاً طيبة بما حباها الله به من الأمطار والأنهار وفي نبتها من الأشجار والثمار وفي جوها من الصفاء

والاعتدال، إذا أضفنا إلى ذلك الوضع الاجتماعي للقبائل السودانية النوبية والبجاوية والنيلية التي كان بعضها يعتنق المسيحية وبعضها يعيش في وثنية بدائية، لذا استطاعت هذه القبائل العربية التأثير في هؤلاء جميعاً وجذبهم إلى الإسلام من غير قتال ولا سيف وهذه ميزة في دخول الإسلام إلى السودان، ومما ساعد على دخول الإسلام إلى السودان الفقهاء والمتصوفة الذين وفدوا من مصر والحجاز واليمن والعراق والمغرب الذين يحملون هم الإسلام ونشر تعاليمه وكذلك نشر الفكر الصوفي الذي يركز على طهارة القلب وتنوير الوجدان وصولاً إلى أعلى مراتب الدين وهو مقام الإحسان، فاستقبلهم السلاطين والخيرين من أهل السودان فأكرمهم وأحسنوا وفادتهم وقدموا لهم الهدايا واقطعوا الأراضى وشجعوا على أداء مهمتهم.

وبقيام دولة الفونج الإسلامية نشطت المؤسسات التعليمية التي أساسها المسجد والخلة والمسيد. وكانت لها مناهجها الدراسية المتميزة، وقام الفقهاء والمتصوفة بواجبهم تجاه هذه المؤسسات بتدريس العلوم الإسلامية والعربية فيها، وصارت لمعلميها امتيازات مادية ومكانة اجتماعية. وباتوا مصدر احترام الملوك والعامة، وفي رحابها التقى الصوفية والفقهاء، أصبحت مراكز إشعاع للتعليم الإسلامي⁽¹⁶⁾.

المؤثرات العلمية والثقافية في عهد الفونج:

تميز عهد الفونج بصلات علمية وثقافية كبيرة بين الممالك التي ظهرت فيه من جهة، وبينها وبين كل من مصر والحجاز والعراق والمغرب ووداي، من جهة أخرى. (فقد كان الحج والتجارة بين الحجاز والسودان كانا من أكبر ما هيا للسودان نشر الدعوة الإسلامية، وكان الحجاج السودانيون يشجعون علماء الحجاز على الرحلة إلى بلاد الفونج، كما أن كثيراً من الحجاج السودانيين كانوا يتلقون العلم في مكة والمدنية)⁽⁹⁾.

ومن ناحية أخرى فإن ملوك الفونج، وسلطين الفور أنفسهم قد سعوا إلى الأزهر وعلمائه، وكان علماءه يجدون عندهم ترحيباً وحفاوة، إذ كانوا يرسلون إليهم الهدايا ويحببونهم في زيارة بلادهم، وما نود أن نخلص إليه هو أن عهد الفونج قد شهد مؤثرات علمية وثقافية من جهات عديدة حيث تميز الأثر الحجازي والمغربي والعراقي بغلبة الطابع الصوفي، أو الصوفي العلمي بمعنى أن العلماء الذين وفدوا من هذه البلاد أو السودانيين الذين درسوا في الحجاز ثم عادوا إلى السودان قد اهتموا في بداية أمرهم بإنشاء الطرق الصوفية، والتي من خلالها يعلمون الناس أمور دينهم بعد أن يسلكوا الطريقة الصوفية المعينة ويكونوا من مريديها⁽⁸⁾.

أما الأثر المصري فقد كان يغلب عليه الطابع التعليمي، حيث أن العلماء الذين تخرجوا في الأزهر من السودانيين، قد اتجهوا إلى تعليم الناس مباشرةً، فاهتموا لذلك بإقامة المساجد التي شهدت حلقات العلم الكبيرة، وأن بعضهم كان له أسلوب مميز عرفت به مدرسته⁽⁸⁾.

غير أن الملوك والسلطين في هذا العهد مع تعظيمهم للعلم وإكرامهم للعلماء، ورفع شأنهم، إلا أنهم لم يتدخلوا بصورة أو بأخرى لوضع سياسة معينة يسير عليها التعليم، ذلك أن إنشاء مؤسسات التعليم لم يكن هماً من هموم حكومات هذه الممالك، ولكنهم كانوا يقدمون بعض الإعانات المادية والعينية للمؤسسات التعليمية وللعلماء وطلاب العلم⁽⁹⁾.

واقع التعليم والعلماء في عهد الفونج:

نشأ التعليم في هذا العهد متصفاً بصفتين⁽⁹⁾:

الأولى: أنه تعليم شعبي بمعنى أن حكومات تلك الممالك والسلطنات لم يكن لها يد في إنشائه.
الثانية: أنه تعليم إسلامي لغته العربية، سار على النهج الموجود آنذاك في كل من مصر والحجاز، والعراق والمغرب، باعتبارها البلدان التي وفدت منها المؤثرات العلمية والثقافية إلى السودان.

وظل ذلك التعليم لأكثر من ثلاثة قرون يسير على الطريقة التي يختطها لنفسه كل عالم أو صاحب مدرسة، ولذلك فإن العالم أو الفقيه كان هو محور العملية التعليمية والتربوية، ينتقل إليه الدارسون حيثما وُجد ويتوافدون إليه من كل حدبٍ وصوبٍ، وكان العلماء في ذلك الزمان يربطون ربطاً وثيقاً بين العلم والعمل به، ولأنه ليس ممكناً الإحاطة بكل أولئك العلماء الذين ظهروا في عهد الفونج بممالكه الإسلامية، وانتشروا عبر أكثر من ثلاثة قرون في مدن تلك الممالك وقراها، فإننا نعرض لنماذج منهم يعطون فكرة واضحة عن نوعية أولئك العلماء، وعن المواد التي قاموا بتدريسها لتلاميذهم، والعلوم التي أجادها بعضهم إلى درجة أن اعتبر متخصصاً، ومن أشهر هؤلاء⁽¹⁸⁾:

أولاد جابر:

أولاد جابر ينتمون لأسرة دينية كبيرة، ترجع أصولها إلى غلام الله بن عايد الركابي، وهو رجل من اليمن (قدم إلى دنقلا في أواسط القرن الرابع عشر الميلادي وتزوج امرأة من الدناقلة وانجب منها ولدين هم رباط ركاب)⁽⁵⁾. غير أن شهرتهم ترجع إلى أربع من أحفادهم، كان لهم تأثير عظيم في الحياة العلمية إبان عهد الفونج، ويعتبر إبراهيم البولاد أكثر أولاد جابر شهرةً لما له من فضلٍ في تعليم بقية أخوته، وأن تلاميذه أصبح لهم شأن في مجال العلم وهو أول من درس كتابي: مختصر خليل بن اسحق، ورسالة أبي زيد القيرواني في الفقه المالكي وهما كتابان على مستوى متقدم في دراسة الفقه، لابد للطالب كي يجلس لدراستهما من أن يمر بمرحلة دراسية تسبق ذلك.

ثانياً: الشيخ الزين بن الشيخ صغيرون:

وإذا تجاوزنا أولاد جابر فإننا نجد من العلماء الآخرين من كانت له جهود كبيرة وشهرة واسعة في نشر العلم مثل الفقيه: الشيخ الزين بن الشيخ صغيرون الذين أمتد به العمر، ونال شهرة واسعة جعلت طلاب العلم يتوافدون عليه من أصقاع بعيدة حتى أن طلاب حلقاته بلغوا ألف طالب، كما

يذكر صاحب الطبقات حيث يقول: (... وبالجمله فالبلاد إلى دار "صليح" تجد فقهاءها وقضاتها من تلامذته وتلامذة تلامذته إلى أن تغير الزمان)⁽¹⁵⁾. يبدو من كلام ابن ضيف الله أن هذا الشيخ العالم قد تجاوز تأثيره العلمي بلاده إلى ما جاورها من بلدان، إذ أن دار صليح هذه – كما يذكر عبد المجيد عابدين – (هي بلاد وداي وتقع في المنطقة التي كانت تعرف بالسودان الفرنسي أو الأقاليم الجنوبية من ليبيا الممتدة غرب دارفور على طول السافنا إلى حوض نهر النيجر)⁽⁹⁾.

ثالثاً: أرباب العقائد:

والقارئ لكتاب ابن ضيف الله يجد نماذج كثيرة من العلماء في ذلك الزمان منهم من تخصص في علم معين مثل: أرباب العقائد بن عوف الذي تخصص في علم العقائد، وبرع فيه حتى لُقِبَ "بأرباب العقائد"، ومنهم من كان ذا ثقافة موسوعية جمع بين علوم الطب والشعر، وإجادة الخط، ومعرفة اللغات: العبرانية والسريانية واليونانية، بالإضافة إلى الكيمياء، وعلم النحو وبعض العلوم الأخرى مثل: الشيخ حجازي بن أبزید بن الشيخ عبد القادر⁽¹⁴⁾.

رابعاً: إبراهيم العمودي:

كذلك عرف العلماء الكتب واقتنوها، بل وظفوها كأحسن ما يكون التوظيف جاء في الطبقات أن (إبراهيم العمودي خطيب سنار، ومدرسها على المذهب الشافعي، كانت له خزانة كتب موقوفة على طلبة العلم)⁽¹⁵⁾.

كما أن جهودهم لم تقف عند تحصيل العلوم المعروفة في زمانهم، وتدريسها فحسب، بل إنهم ألفوا الكتب على طريقة أهل زمانهم، كما أن منهم من منحوا تلاميذهم شهادات مكتوبة تبين قدر هؤلاء التلاميذ، وما بلغوه من المعرفة التي يستطيعون بها أن يقوموا بالتدريس، وتأذن لهم تلك الشهادات بأن يفشوا العلم لطالبيه⁽¹⁵⁾.

وما يتضح من نص هذه "الإجازة" أن الأثر الصوفي واضح الملامح فيها، وأن نصها يربط بين التعليم والتربية ربطاً وثيقاً، فعلى الطالب المتخرج معلم المستقبل أن يكون مربياً يقتدى بسلوكه قبل أن يعلم الناس، ويفشي فيهم ما تعلمه من شيخه، إلى جانب أن "الإجازة" تحثه على الاستعداد لأن يكون ملاذاً للفقراء والمساكين مما يشير إلى الدور الذي كان يقوم به أولئك العلماء وهذا يدعم ما أشرنا إليه من أن العلماء في هذا العهد كانوا محور العملية التعليمية والتربوية وأساسها.

المؤسسات التربوية في عهد الفونج:

أولاً: المسجد:

إن مؤسسات التربية الإسلامية في هذه الحقبة من تاريخ التعليم في السودان لا تختلف عن مثيلاتها في البلاد الإسلامية الأخرى، ولعل أقدم المؤسسات التربوية في هذه العهد هي المساجد، ولا غرو في ذلك، إذ أن التربية الإسلامية قد ارتبطت بها منذ فجر الإسلام، وتاريخ هذه التربية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالمسجد، ولهذا فالحديث عنه هو حديث عن المكان الرئيس لنشر الثقافة الإسلامية⁽⁹⁾. وقد كانت المساجد في السودان أسبق إلى الظهور من غيرها من مؤسسات التربية الإسلامية، ذلك أنها كانت موجودة في السودان قبل عهد الفونج بزمان طويل، فقد جاء في اتفاقية البقظ التي تمت بين عبد الله بن أبي السرح أمير مصر في خلافة سيدنا عثمان بن عفان، وقائد جيش المسلمين على النوبة سنة (31هـ - 651م) وبين عظيم النوبة تلك الاتفاقية التي عُرفت باسم "البقظ" جاء فيها على النوبة (حفظ المسجد الذي ابتناه المسلمون بفناء مدينتكم، ولا تمنعوا عنه مصلياً، وعليكم كنسه وإسراجه وتكرمه)⁽³⁾. أما في عهد الفونج فقد كثرت المساجد، وتعددت أغراضها، ومن تلك الأغراض: الأغراض التعليمية، يقول يوسف فضل: (ولما جمع المسلمون بين التصوف وتدريس علم الظاهر صارت المساجد مسرحاً لنشاطهم التعليمي والتعبدي)⁽¹⁵⁾.

ولهذا نشط العلماء في بناء المساجد والجلوس فيها للتدريس، وكانت الدراسة في المساجد أرقى مستوى مما هي عليه في مؤسسات التعليم الأخرى، ولهذا قامت بالجانب الأكبر في نشر العلم والثقافة الإسلامية في هذه المرحلة (الجمع بين التصوف وعلم الظاهر).

ثانياً: الخلاوى:

أُطلق لفظ خلوة في السودان على المكان الذي يختلي فيه الشيخ للتعبد والذكر، كما أُطلق على غرفة الضيافة في المنزل، أو المكان المخصص للرجال، ولا تتردد عليه النساء، وأُطلق أيضاً على المكان الذي يدرس فيه التلاميذ القرآن الكريم ويتعلمون فيه الكتابة والعلم⁽⁷⁾.

والخلاوى ليست هناك جهات رسمية - في هذا العهد - تقوم بإنشائها، فهي (إما أن ينشأها رجل من حفظة القرآن في بيته، يدرس فيها بنفسه، وينفق عليها من عنده لوجه الله تعالى، وإما ينشأها رجل من أهل اليسار في بيته فيؤجر فقيهاً براتب معلوم، وينفق عليه وعلى تلاميذه، وإما أن يشترك في إنشائها والإنفاق عليها أهل البلدة جميعاً، فيجعلون المدرسة إذ ذاك في غرفة تلتصق بالجامع)⁽¹⁷⁾.

ولما طغت الصبغة الصوفية على الثقافة الإسلامية في السودان صارت الخلوة أكثر استعمالاً ودلالة على معهد التعليم، بل إن الخلوة كانت بمثابة مركز الإشعاع الروحي والثقافي والاجتماعي في كل قرية، ومن ثم جمعت الخلوة تحت رعاية الشيخ أو الفقيه الصوفي بين وظائف التدريس مبادئ القرآن، وتعلم القراءة والفقه، وتنشئة المريدين في طريق القوم، والعبادة بما فيها صلاة وانقطاع إلى الله. وبذلك أصبح الشيخ أو الفقيه، المحور الذي يدور حوله الطلاب، والمريدون كما يسعى إليه عامة الناس طمعاً في الاستتارة بعلمه، أو الاستئثار بكرامة من كراماته أو متوسلين به لقضاء حاجة⁽¹⁸⁾.

وقد تركت الخلاوى آثاراً تربوية واجتماعية عظيمة في مجتمع ذلك العهد، فعلى سبيل المثال كانت الناحية التربوية قد غرست في الأطفال قيم المجتمع الديني الذي كان سائداً، كالتقوى واحترام الوالدين والكبار، كما غرست فيهم سمات الاستقلال والاعتماد على النفس، والتعاون إلى درجة تصل حد إنكار الذات، فيشب الأطفال وقد تشربوا ذلك كله، قبل أن ينخرطوا في المرحلة التالية من مراحل التعليم فتستقبلهم وهم على استعداد لكي يتفاعلوا مع ما يجدونه فيها من دروس وتربية.

ثالثاً: الزوايا:

الزوايا جمع زاوية، وهي أماكن تجمع بين السكن والعبادة والدرس، وهذا ما يميزها عن المساجد والخلاوى، وقد يطلق عليها اسم الخلوة أحياناً، لأنها غالباً ما تكون للمتصوفة ينقطعون فيها للعبادة والدرس، غير أنها لم تكن في شهرة الخلاوى والمساجد بدورها المؤثر في حياة المجتمع⁽¹⁸⁾.

مراحل التعليم وأساليبه ومناهجه في عهد الفونج:

مراحل التعليم:

يذهب عبد المجيد عابدين إلى أن للتعليم في هذا العهد مرحلتين، يسمى الأولى منها: المرحلة الأولى: وهذه يلتحق فيها الطالب للدراسة فيها بعد الانتهاء من الدراسة في الخلوة ويتلقى فيها العلوم النقلية أو بعضها يتلقاها بعض على يد شيخ أو أكثر.

المرحلة الثانية: فيطلق عليها اسم المرحلة العليا، ويرى أنها تبدأ بعد سن المراهقة، وربما تصل مدتها إلى بضع عشرة سنة. وبهذا يغفل مرحلة الخلوة كمرحلة تعليم⁽⁹⁾. أما عبد العزيز أمين فيرى أن

مراحل التعليم ثلاثة⁽⁸⁾:-

الأولى: مرحلة التهجي، وتبدأ فور دخول التلميذ إلى الخلوة، حيث يتعلم فيها الحروف الهجائية لفظاً وكتابةً، وأهمية هذه المرحلة تتمثل في أن قراءة القرآن في الخلوة ترتبط ارتباطاً كبيراً بالكتابة، بل هما متلازمتان.

الثانية: هي مرحلة حفظ القرآن الكريم، ويبدأ التلميذ فيها بتلقي قصار السور، ثم يتدرج إلى أن يحفظ القرآن كله.

الثالثة: هي مرحلة العلم حيث يكون الطالب قد هيئ تماماً لدراسة العلوم الأخرى، وهي العلوم الدينية، وما يلحق بها من علوم تعين على فهم النصوص الدينية كالأدب والنحو واللغة، أو شرح العظات والقصص الدينية، أو تاريخ وأيام العرب، والمتعلم لا تتم مرحلة تعليمه إلا إذا أخذ من هذه العلوم جميعاً.

أساليب التعليم:

أساليب التعليم التي كانت شائعة في هذا العهد تنقسم إلى ثلاثة أقسام⁽¹⁸⁾:

الأول: خاص بالخلوة في مرحلتي التهجي وحفظ القرآن، ويعتمد على التلقين والإملاء واستعمال ألواح الخشب.

الثاني: من أساليب التعليم يختص بالمرحلة العليا، وقد عرفت هذه المرحلة من الأساليب (بالقراءة والشرح والمناقشة، والإملاء) وكان لكل شيخ طريقته التي أعتاد عليها، أو كان يراها مفيدة لتلاميذه.

الثالث: فقد عني بالرحلة والتنقل على الطريقة العربية الإسلامية التقليدية، كأسلوب للتعلم، لما في ذلك من اكتساب معارف جديدة من خلال النقاء طلاب العلم بعلماء آخرين من البلاد التي يتنقلون بينها.

مناهج التعليم:

مناهج التعليم في عهد الفونج في المرحلة العليا: كانت كالمناهج المعروفة في العالم الإسلامي آنذاك، فبالنسبة لدراسة الفقه الإسلامي كانت دراسة كتابي الرسالة ومختصر خليل في مقدمة الكتب التي يدرسها الطلاب لغلبة مذهب الإمام مالك رضي الله عنه عند السودانيين. كما عرفت مناهجهم كتب اللغة والأدب وعلم العقائد، وكانت أهم الكتب في علم التوحيد مقدمة السنوسي (المتوفي سنة 149هـ) ورسائله في العقائد الكبرى والوسطى والصغرى، وهذه يسمونها (أم البراهين). وكان الكتاب أو المادة المعينة هما المهيمنان على الزمن الذي تستغرقه الدراسة مما جعلهما وحدة المنهج، لأن الكتاب الواحد كانت دراسته تمتد إلى زمن طويل. هذا وقد تميز التعليم في عهد الفونج بعد مظاهر منها⁽⁸⁾:

أ. أن التربية الخلقية كانت دينية محضة، أساسها تقليد الشيخ في سلوكه مع تفهم ما في القرآن الكريم والسنة المطهرة، والتقاليد الإسلامية، مع غلبة الروح التصوف على الحياة في الخلوة.

ب. ساد التعليم في الخلوة نظام العرفاء: وهو نظام - كما يقول عبد العزيز أمين - (لم يعرف في أوروبا إلا منذ أوائل القرن التاسع عشر، وكان كشفه ابتكاراً في طريق التدريس، إذ أمكن به تعليم مئات التلاميذ في المدرسة الواحدة، وبمدرس واحد، فهو نظام اقتصادي فيه إعداد للتعريف لتحمل المسؤولية وتنشأته على الإدارة والإشراف، كما أنه خفف عبء العمل على الفقيه أو الشيخ، فتفرغ لعمل تعليمي آخر، أو للتعبد والتصوف، كما أمكن بهذا النظام مراعاة الفروق الفردية بين التلاميذ، إذ كان الفقيه يوكل بكل مجموعة متناسبة القوى عريفاً).

ووفقاً لرأي عبد العزيز أمين، فإن نظام العرفاء هذا قد عرفته التربية في السودان كطريقة للتدريس قبل أن تعرفه أوروبا بأكثر من قرنين من الزمان. ومهما يكن من أمر، فإن عهد الفونج

بممالكه الإسلامية ظل لأكثر من ثلاثة قرون ينشر الثقافة العربية الإسلامية في أنحاء السودان المختلفة، قبل أن تتبدل الظروف السياسية في البلاد باحتلالها من قبل الأتراك المصريين.

النتائج والتوصيات:

في ختام دراسة الموضوع قد توصل الباحث لعدة نتائج هي:

أولاً: إن الهجرات العربية للسودان قد غيرت ملامح المجتمع رأساً على عقب، في شتى مناحي الحياة.

ثانياً: إن الهجرات العربية حملت معها الدين الإسلامي، فكانت العربية وسيط لغوي وثقافي في آنٍ واحد، قبل أن تكون العروبة عرق.

ثالثاً: الأثر الفعّال في مجال التربية والتعليم، الذي نشأ في سلطنة الفونج جاء مع الهجرات العربية والدين الإسلامي فكانت الوسائط التعليمية مثل المسجد والخلوة والزاوية صورة طبق الأصل لما هو موجود في البلاد العربية التي جاءت منها الهجرات العربية.

وبناءً على النتائج فقد أوصى الباحث بالآتي:

أولاً: تزويد المكتبات الجامعية السودانية بمزيد من الدراسات حول الموضوع.

ثانياً: تسليط الضوء حول الموضوع.

ثالثاً: تنشيط الوسائط التعليمية [المسجد والخلوة]، ودعمها بالمعينات الحديثة.

المصادر والمراجع:

1. أبو القاسم النصيبي ابن حوقل، (ت 350هـ) صور الأرض، دار مكتبة الحياة - بيروت، (د.ت).
2. أبي بكر أحمد بن الخطيب البغدادي، فتوح البلدان، مطبعة النهضة المصرية القاهرة، 1973م.
3. تقي الدين المقرئ، المواعظ والاعتبار، ج1، (د.ت).
4. حسن إبراهيم حسن، انتشار الإسلام في القارة الإفريقية، ط3، مكتبة النهضة المصرية، 1984م.
5. سر الختم عثمان، أعلام التربية الإسلامية في السودان "أولاد جابر"، الأمانة العامة للشئون الدينية والأوقاف - الخرطوم، المطبعة الحكومية، 1975م.
6. سلوى إبراهيم عمر علي والفتاح الشيخ يوسف، ورقة علمية بعنوان: (الهجرات العربية إلى السودان وآثارها السياسية والاجتماعية) مؤتمر نظم الحكم والإدارة في الدولة السنارية - جامعة الجزيرة، (2 - 2017/8/3م).
7. عادل علي وداعة عثمان، الصراعات القبلية ودورها في تفكك سلطنة الفونج، رسالة ماجستير غير منشورة - جامعة النيلين، 1418هـ - 1998م.
8. عبد العزيز أمين، التربية في السودان من أول القرن السادس عشر إلى نهاية القرن الثامن عشر والأسس النفسية والاجتماعية التي قامت عليها، المطبعة الأميرية - القاهرة، 1949م، [3 أجزاء].

9. عبد المجيد عابدين، تاريخ الثقافة العربية في السودان، ط2، دار الثقافة - بيروت، 1967م.
10. علي بن الحسين المسعودي، مروج الذهب ومعادن الجواهر، دار الفكر، 1973م، ج1.
11. محمد جرير الطبري، تاريخ الأمم والملوك، دار الفكر، ج4، بيروت، بدون تاريخ.
12. محمد سعد داؤود، العروبة والإسلام في القرن الإفريقي، (د.ت.).
13. محمد عبد الرحيم بن الفرات، تاريخ ابن الفرات، بيروت، 1938م، ج1.
14. محمد عوض محمد، السودان الشمالي سكانه وقبائله، ط1، لجنة التأليف والترجمة والنشر - الخرطوم، 1951م.
15. محمد نور ود ضيف الله، الطبقات، تحقيق يوسف فضل، دار جامعة الخرطوم للنشر، 1971م.
16. المسلمي كمال الدين الحاج أحمد، نظام التعليم في دولة الفونج، كلية التربية - جامعة سنار، ورقة بحثية، شوال 1437هـ، أغسطس 2016م.
17. نعوم شقير، جغرافية وتاريخ السودان، ط2، ج1، دار الثقافة - بيروت، 1972م.
18. يوسف فضل، مقدمة في تاريخ الممالك الإسلامية في السودان، جامعته الخرطوم، 2003م.

تصنيف التربة في بعض محليات العاصمة واستخدامها كمواصفات قياسية في

المحليات

إعداد : د. مالك أحمد الشيخ - كلية الجريف شرق التقنية د. مجدي محبوب سعد -

جامعة أم درمان الإسلامية

المستخلص:

تم في هذا البحث دراسة أنواع التربة بولاية الخرطوم و أجريت بعض التجارب المعملية ومنها المحتوي المائي ، حد السيولة ، حد اللدونة ، الدمك ، CBR ، التدرج الحبيبي لمحلية الخرطوم ، مدينة الأزهري ومحلية بحري ، مدينة كافوري ومحلية ام درمان ، مدينة العرضة. تم تحديد نوع التربة في كل مدينة وإشكالاتها وحلولها والمقارنة بين أنواع التربة المختلفة فيها.

Abstract:

In this research , the type of soil in Khartoum state .were studied Some laboratory experiments were carried out, such as water content, liquid limit, plastic limit, compactness CBR, and soil grade in Khartoum locality , Alazhari town,and Bahri locality, Kafouri town and Omdurman locality , and Alarrda town.

The type of formation analysis of soil were defined in each town the different types of soil was also compared.

المحول الاول : أساسيات البحث

المقدمة:

من المؤكد أن التربة لها تأثيراً كبيراً علي استقرار المنشآت ، وهما التصدعات والتشققات والتي أحدثت مشاكل كثيرة وعديدة بالغة في أجزاء متفرقة من العالم وذلك نتيجة أسلوب التربة المنتفخة عند تغيير رطوبتها .

ولذلك يتناول البحث أصناف التربة عموماً وبالاخص التربة الطينية المنتفخة ، التي توجد في السودان بقدر كبير والتي تتسبب في إنهيار وتصدع المباني وهذه المشكلة يمكن تقديرها بطريقة صحيحة إذا علمنا أن المباني المتصدعة سنوياً نتيجة انتفاخ التربة تساوي ضعف الأضرار التي تحدثها الفيضانات أو الأعاصير أو الزلازل مجتمعة . وبناء علي ذلك أصبح هنالك إهتمام متزايد بأسباب التصدع في المباني المؤسسة علي التربة المنتفخة بالسودان والتعرف علي المواد الداخلية في تكوينها ، وجيولوجيتها ، وكذلك الإختبارات الفعلية التي تجري عليها .

مشكلة البحث :

يهدف المشروع للتبصره ولفت النظر لمشكلة ذات أهمية كبيرة قد لا تجد الاهتمام اللازم من بعض المقاولين والمهندسين والمواطنين وهي مشاكل التربة وما يترتب عليها وقد تحتاج الي معامل لتحديد نوع المشكلة وطريقة معالجتها ، ولكن كثير من المعنيين يتجاهلون فحوصات التربة نسبة لارتفاع أسعار الفحوصات .

في هذه الحالة قد يلجأ المهندسون والمواطنون لفحص التربة عينيا (بالعين) حتي تصل بالحفر الي مستوي معيناً ثم يتم التشييد عليها ، وهذا في كثير من الأحيان لا يكفي ،

فقد يتعرض المبني أو المنشأه الي مشاكل كثيرة في المستقبل وقد يحتاج الي معالجة قد تفوق تكلفتها تكلفة فحوصات التربة .

ومن هذا المنطلق نحث علي الأهمية القصوي لفحص التربة وضرورة أن يحصل كل فرد يرغب في التشييد علي بيانات ومعلومات كافية عن التربة التي قد يشيد عليها .

أهداف البحث :

- أ- تحديد وتعريف المشاكل المتعلقة بأنوع التربة في السودان .
- ب- تبصرة المواطن الي أهمية فحوصات التربة قبل الإنشاء وتجنب المشاكل التي يمكن أن تصيب المنشأة نتيجة لإنشاء المباني علي التربة الغير صالحة للتأسيس .
- ت- مطالبة الجهات المختصة بتوفير المعامل اللازمة لفحوصات التربة مما ينعكس علي تقليل تكلفة الفحوصات وتشجيع المواطن لأجرائها وكذلك الحرص علي ارفاق أوراق فحوصات التربة مع الخرط المصدقة .

نطاق البحث :

ولاية الخرطوم محلية الخرطوم مدينة الأزهري ، محلية بحري مدينة كافوري محلية أم درمان مدينة العرضة .

منهجية البحث :

التطبيق العملي : تم إجراء الإختبارات المعملية (في معمل جامعة الخرطوم) لمعرفة نوع التربة في ثلاثة مدن مختلفة بولاية الخرطوم .

هيكل البحث:

المحور الأول : أساسات البحث (المقدمة - مشكلة البحث - أهداف البحث - نطاق

البحث - منهجية البحث - هيكله البحث)

المحور الثاني : التجارب المعملية

الاختبارات المعملية أجريت علي كل من مدينة الأزهري و كافوري والعرضة

المحور الثالث : النتائج والتوصيات والمراجع.

المحور الثاني : التجارب المعملية

الإختبارات المعملية التي أجريت علي كل من مدينة الأزهري والعرضة وكافوري :

الاختبارات المعملية التي أجريت علي مدينة كافوري :

جدول (1) يوضح نتائج الاختبارات المعملية علي مدينة كافوري

وصف التربة	رمز المجموعة	حدود اتريرج			%w.c	δDmax g/cm3	CBR%	النسبة المئوية المارة من المنخل 200%
		حد السيولة LL	حد اللدونة PL	مؤشر اللدونة PI				
طينية طمية	CS	55	21.88	33.12	20	1.59	6	64

جدول (2) نتائج اختبارات مدينة الازهري :-

الوصف	رمز المجموعة	حدود اتريرج			%w.c	Y dmax g/cm3	%CBR	النسبة المئوية المارة من المنخل 200%
		حد السيولة LL	حد اللدونة PL	مؤشر اللدونة PI				
طينية	CS	5006	18.96	31.44	14	1.7	8	57.7

جدول(3) نتائج الاختبارات المعملية علي مدينة العرصة :

الوصف	رمز المجموعة	حدود اتربيرج			w.c%	Yd max g/cm3	CBR%	النسبة المئوية المارة من فتحة المنخل 200
رملية بها قليل من الطين	SC	حد السيولة	حد اللدونة	مؤشر اللدونة				
		41.7	19.82	21.88	9	2.1	11	25

المقارنة بين مدينة الازهري ومدينة كافوري ومدينة العرصة من حيث التصنيف وقابلية التربة للانشاء عليها وقوة تحملها:

مدينة الازهري ومدينة كافورى :-

بعد اجراء الاختبارات المصنفة للتربة لكل من مدينة الازهري ومدينة كافورى اثبتت الاختبارات ان هذه التربة تربة طينية طمية CSذلك على حسب تصنيف التربة الموحد . وهي تربة غير مرغوبه إنشائياً نظراً لقابليتها للانضغاط وضعفها النسبي .

وايضاً اثبتت التجارب لكل من مدينة الازهري وكافوري ان مؤشر اللدونة pl اكبر من 25 وبما اذن مؤشر اللدونة اكبر من 25 فهي تربة قابلة للانتفاخ وخاصة عند اضافة الماء لها او تعرضها للرطوبة , و هذا الانتفاخ قد يسبب اضرار بالغة بالمنشآت المقامة عليها وفي بعض الاحيان قد يؤدي إلي الانهيار الكامل للمنشأة .

وعند اجراء اختيار نسبة تحمل كالفورنيا CBR وهو الاختبار الذي يوضح قوة تحمل التربة .

وجدت CBR لمدينة الازهري تساوي 8% ولمدينة كافوري تساوي 6% وهي نسبة ضعيفة ولذلك فإن قوة تحمل التربة لكل من مدينة الازهري ومدينة كافوري ضعيفة جداً.

اما بالنسبة لمدينة العرصة وجدت انها تربة رملية بها قليل من الطين ويرمز لها بالرمز Sc وذلك حسب تصنيف التربة الموحد وهي تربة افضل بكثير من تربة مدينة الازهري وكافوري ولكن لايمكن لنا ان نقول انها تربة خالية من العيوب .

اما قوة تحملها للاحمال الواقعة عليها كطبقة اولى افضل نوعاً ما وذلك حسب اختبار CBR وهي تساوي 11% .

المحور الثالث : النتائج والتوصيات:

- 1- أثبتت التجارب ان فحوصات التربة مهمة جداً لاي موقع انشائي وذلك لتلافى الاضرار التي يمكن ان تصيب المنشأة .
- 2- من التجارب السابقة لمدينة الازهري ومدينة كافوري وجد ان هناك اشكالية فى التربة يجب معالجتها قبل الانشاء عليها .
- 3- نوصى بأهمية نشر الوعي بفحوصات التربة قبل الانشاء عليها .
- 4- نوصى الجهات المختصة على ان تكون فحوصات التربة الزامية لكل مشروع انشائي
- 5- نوصى ايضاً الجهات المختصة بأن تكون هنالك مرجعية ثابتة لكل مدينة .
- 6- نوصى الجهات المختصة بزيادة عدد المعامل فى كل انحاء العاصمة وفى كل ولايات السودان وتخفيض تكلفة الاختبارات حتي يتمكن كل فرد من اجراء فحوصات التربة والاطمئنان على م

المراجع:

- ميكانيكا التربة (المبادئ والتطبيق) الجزء الاول , إعداد وتأليف : د.م حسين عبد السلام محمد . ط 2006م
- ميكانيكا التربة للاستخدامات الهندسية , الجزء الثاني , اعداد وتأليف د. م حسين عبد السلام محمد , 2006م
- ميكانيكا التربة , الطبعة الرابعة اعداد وتأليف : د : م السد عبدالفتاح القصبي
- بحث سابق انتفاخ التربة – جامعة الزعيم الازهري .

The Impact of Reading Fluency on Comprehension among Sudanese EFL learners

Dr. Abdelrahman Mohammedain Abdelrahman - AssistantProfessor –
University of Eli mam El mahadi

Dr. Ahmed Ismail Mahmoud Ismail- Assistant Professor – University of Eli
mam El mahadi Elmahadi

Abstract

This study aims at investigating the influence of reading fluency on comprehending a text. Fluency in reading refers to appropriate reading speed, accurate word recognition, appropriate phrasing, and appropriate expression when reading orally. The descriptive method is used to achieve the study. The Fluency Development Lesson (FDL) is used to investigate the student's ability in reading fluency by measuring the influence of the strategies of reading and its influence on the text understanding. Then the AssessingFluency Chart is applied to check the rate of fluency among students and its effect on understanding the text. The sample of the study consists of 25 male and 25 female students selected randomly from a total population of 410 students enrolled at the University of Elimam Elmahadi English department in the second semester of 2016. However, after applying the measure of reading fluency ,the following results was found : reading without fluency is one of the main reasons for students' learning difficulties in understanding of what they read. Fluency in reading is essential and crucial factor for the EFL learners to become a successful reader and strongly correlates with reading comprehension. However, the researcher also found that when students moved to new passages, their initial readings of those new pieces were read with higher levels of fluency and comprehension than the initial readings of the previous passage. The study

recommends that EFL students should be encouraged to practice reading fluency to enhance their understanding of what they read.

المستخلص

تهدف هذه الدراسة الى تقصى دور القراءة بطلاقة فى استيعاب و فهم النص. تشير الطلاقة الى القراءة السريعة, الدقيقة و معرفة الكلمات و الجمل و التعابير عند القراءة الشفهية. استخدم المنهج الوصفى لاجراء الدراسة. استخدمت حصة تطور القراءة بطلاقة لاكتشاف مقدرات الطلاب فى التحدث بطلاقة و ذلك عن طريق قياس اثر القراءة بطلاقة فى استيعاب و فهم النص. طبق جدول قياس القراءة بطلاقة لقياس اثراها على فهمهم للنص. تكونت عينة البحث من 25 طالب و 25 طالبة اختيرو عشوئيا من مجموع مجتمع البحث الذى كان عدده 410 طالب مسجلين لدى جامعة الامام المهدي كلية الاداب قسم اللغة الانجليزية. بعد تطبيق مقياس القراءة بطلاقة توصلت الدراسة الى النتائج التالية: ان القراءة من غير طلاقة تودى الى صعوبات لفهم ما يقرأه الطلاب, القراءة بطلاقة هى عنصر اساسى لطلاب اللغة الانجليزية كلغة اجنبية حتى يقرأ بنجاح ايضا من ضمن النتائج التى توصل اليها الباحث ان قراءة النصوص بطلاقة و لأول مرة تفهم اكثر من فرائدها من غير طلاقة و فى مرات سابقة. من اهم التوصيات يستحسن لطلاب اللغة الانجليزية كلغة اجنبية ان يمارسوا ويتدربوا على القراءة بطلاقة لتحسين فهم ما يقرأونه.

1- Introduction

Reading fluency is the ability to read a text aloud quickly, smoothly, naturally, and automatically. The ultimate goal of fluency is to read silently and concentrate on comprehension rather than decoding individual words. If readers labor to decode each word, they lose the ability to comprehend or enjoy what they are reading. According to Panya Lekwilai (2011p:92), fluency remains a foreign concept in many language instructional contexts. While much traditional reading instruction focuses on word identification strategies to foster comprehension, fluent reading instruction is often dismissed by instructors. Despite the fact that fluency was introduced by Ellington back in 1983, it was the National Reading Panel's identification of the five reading components that triggered interest in fluency (Ellington, 2006). Recently, researchers agree that fluency in reading is a key to becoming a successful and competent reader (Rasinski & Padak, 2000; Taguchi, Takayasu- Mass & Gorsuch, 2004; Trainin & Andrzejczak, 2006). Among several instructional strategies used to develop learners' fluency is Readers' Theater (RT).

Fluency in reading is becoming an important element of every reading programme. , specially for secondary schools and undergraduate university students Who struggle in reading Roxanne ,F. Holly, B. and Paige, C(2005p: 1) said that reading fluency is one of the defining characteristics of good reader i.e. the important feature of a good reader is to read fluency. And lack of fluency is a common characteristic of a poor reader. Differences in reading fluency not only distinguish good reader from poor one, but a lack of reading fluency is also a reliable predictor of reading comprehension problems.

According to Slavonic, 1991. Cited in Roxanne ,F. and others when learners struggle to learn sounds –symbol relationship through intervention and become accurate decoder , their lack of fluency emerges the text hurdle they face on their way for reading proficiency , Ioreges et al. (2001p: 1 Tororgeson , Risotto , Alexander 2003. This lack of fluent reading is a problem for poor readers because they tend to read in a labored disconnected fashion that make comprehension of the text difficult , if not impossible.

In Sudan's secondary and basic education , fluency is not recognized in language instruction, which is evident by the absence of research addressing reading fluency. There are, however, several studies that focus on strategies to improve reading skills. Nonetheless, poor reading ability is found in students at all educational levels from primary schools to universities. Researchers also found that even Sudanese postgraduate students are having difficulties in reading when they continue their studies abroad . The problem lies upon the fact that Sudanese students do not frequently read English texts outside class. The only time that students read in English is in the classroom where teachers will direct them to read, help them make sense of the text, and complete reading exercises. Some students may eventually manage to comprehend the text, but they may not be motivated to read any other text unassigned by teachers, let alone reading English books in their free time for pleasure. Given that reading is like any other skill that needs practice in order to become fluent, most Sudanese students are not fluent readers due to the fact that they lack practice.

This paper will discuss the characteristics and the importance of fluency, as well as the role of practice as an instructional method to develop fluency. Finally, a reflection of fluency instruction and the application to the Sudanese reading curriculum will be discussed.

2- The question of the study

This study attempts to answer the following questions:

- 1- What is the impact of reading fluency on comprehending a text?
- 2- How to teach students reading fluency to overcome the problems of struggling readers and to provide them with Method, Materials, and Evidence?
- 3- Why fluency is important?

3- The hypotheses of the study

This paper hypothesizes the following:

- 1- Reading fluently helps students to comprehend a text.
- 2- The Sudanese syllable doesn't equipped with satisfactory strategies of reading fluency.

3- Literature review

3-1 What is fluency?

According to Timothy V. Rasinski, cited in Maria Driend & Barbara Mechler, (2008) reading fluently is the ability of readers to read quickly, effortlessly, and efficiently with good, meaningful expression. It is much more than mere accuracy in reading.

Fluent reading comprises three key elements: **accurate** reading of connected text at a conversational **rate with appropriate prosody** or expression. Hudson, Mercer, & Lane, (2000:14)

Reading fluency is a **multifaceted skill** that requires the orchestration of many different processes and subskills. Brenitz, 2006; Fuchs, Fuchs, Hosp & Jenkins, 2001; Wolf & Katzir- Cohen, (2001:15)

Fluency is the ability to read effectively, and it involves three components: reading rate, accuracy, and prosody (Rasinski, 2000; Richards, 2000).

Reading rate refers to the speed at which children read, to read fluently,

children need to read at least 100 words per minute, a rate most children reach by third grade. Children's reading rate continues to grow, and by the time they are adults, they will read from 250 to 300 words per minute. Of course, both children and adults vary their reading speed depending on what they are reading, its difficulty level, and their purpose for reading, but excessively slow reading is often a characteristic of unsuccessful readers.

Accuracy is the second component of fluency. To read fluently, children need to instantly and automatically recognize most of the words they read. They need to know the 100 high-frequency words and other common words and have sounded out phonetically regular words so many times that these words, too, have become automatic.

Usually, children encounter a few words that they do not know, but they use word identification skills to quickly identify those words and continue reading. When children have to stop and decode words in every sentence, their reading will not be fluent.

The third component, *prosody*, is the ability to orally read sentences expressively, with appropriate phrasing and intonation. Dowhower (1991) describes prosody as "the ability to read in expressive, rhythmic, and melodic patterns" (p. 166). Children move from word-by-word reading with little or no expression to chunking words into phrases, attending to punctuation, and applying appropriate syntactic emphases. Fluent readers' oral reading approximates talking, and for their reading to be expressive, children have to read quickly and recognize automatically most of the words they are reading.

According to Pikulski and Chard (2005), fluency is a bridge between decoding and comprehension. Fluent readers are better able to comprehend what they read because they can identify words easily (LaBerge & Samuels,

1976; Perfitti, 1985; Stanovich, 1986). Children who are not fluent readers often read hesitantly, in a word-by-word fashion and with great effort. These less successful readers spend too much mental energy in identifying words, leaving little energy to focus on comprehension. Readers do not have an unlimited amount of mental energy to use when they read, and they cannot focus on word recognition and comprehension at the same time. So, as children become fluent readers, they use less energy for word recognition and focus more energy on comprehending what they read.

The continuum chart on page 000 shows the grade-level milestones that most children reach as they become fluent readers.

By third grade, most children have become fluent readers. They have acquired a large stock of high-frequency words that they can read accurately, and they have developed word-identification strategies, including phonic analysis and syllabic analysis, to use to figure out unfamiliar words. But some children continue to read slowly, in a halting manner and without expression. They do not read fluently, and they exemplify some of these characteristics:

- Children read slowly.
- Children cannot decode individual words.
- Children try to sound out phonetically irregular words.
- Children guess at words based on the beginning sound.

Post high-frequency words on word walls.

Teach high-frequency words in minilessons.

Practice reading and writing high-frequency words through reading and writing workshop and other literacy activities.

Introduce key words before reading, and teach other words during and after reading.

Model word-identification strategies during read-a-louds and shared reading. Teach children through minilessons to use phonic analysis, analogies, syllabic analysis, and morphemic analysis word-identification strategies.

Use words from reading selections as examples in minilessons on word-identification strategies.

Encourage children to apply word-identification strategies to both reading and spelling.

3-2 Fluency and High-Frequency Words

*“Many children—perhaps as high as
40 percent—spend so much time
figuring out the words that they
cannot fully attend to the message.”*

Definitions of fluency change over time. “Fluency refers to the ability to identify words rapidly so that attention is directed at the meaning of the text” (CIERA, *Every Child a Reader (Topic 4)* 2). This definition does not necessarily include comprehension. However, recent conceptualizations around fluency extend beyond word recognition to include comprehension processes (Samuels, “Reading Fluency: Its Development and Assessment” 167). That is, to be fluent means to be able both to read smoothly, without hesitation, and to comprehend.

3-3 How Important Are High-Frequency Words?

*“Reports on children who do not
master this core group of 100 high-frequency
words until Third Grade*

*and go on to become good readers are
infrequent.”*

“Proficient readers recognize the vast majority of words in texts quickly, allowing them to focus on the meaning of the text. Since approximately 300 words account for 65 percent of the words in texts, rapid recognition of these words during the primary grades forms the foundation of fluent reading” (CIERA, *Every Child a Reader (Topic 4)*1). Children continue to expand sight-word recognition in Grades 2 and 3. However, it is crucial that the base—at least the 100 most frequent words—be established in Grade 1. (See Chapter 2, BLM 32:

High-Frequency Sight Words (End of Grade 1)). It is essential that children do a great deal of reading and writing to support automatic sight-word recognition.

3-4 Fluency and Automaticity

Some children can read with automaticity and even with expression but still have limited comprehension. Children must be taught to monitor their comprehension and to know how and when to introduce effective strategies to support comprehension. (See Fix-up Strategies, page 450.)

3-5 Vocabulary Development and How to Promote Reading fluency

Current research shows that when a learner reads the same passage over and over, the number of word recognition errors decrease, reading speed increases, and oral reading expression improves.

Consequently, reading comprehension improves. Research also indicates that a student’s fluency highly correlates with his/her scores on standardized reading comprehension tests.

These four steps promote reading fluency in the classroom by Wendy C. Ward, M.A.T.(2005:1)

1. Motivation: It is essential to motivate students to want to read. To accomplish this, teachers must provide frequent opportunities for students to listen to stories and read to others. Reading material that sparks students' individual interest is more likely to encourage them to want to read. Including different genres of reading material in the classroom reading experience is fundamental to building students' interest.

2. Practice: Provide plenty of time for students to practice reading and do repeated readings of the same stories or passages. It is a good idea to use tape players and have students record themselves. *Choral reading* (everyone in the class reads together) and *partner reading* (one student reads with another) will also spice up the reading routine

3. Modeling: Teachers should model fluent reading every day and encourage students to practice doing the same. Students who struggle with basic decoding skills may benefit from *echo reading* where the teacher reads a short 3-5 word phrase and students echo the same phrase. By using this method, the teacher is modeling and allowing emerging readers to practice, all at the same time. This is an effective way of increasing students' confidence levels, as well.

4. Help: Teachers should assist in developing self-correction skills by encouraging students to listen to themselves read and monitor their own reading. After reading a selection, teach students to ask themselves, "Did what I just read make sense?" It is also important for teachers to demonstrate

to students how to utilize illustrations, graphs, and captions to help make sense of what they are reading.

2.10. Summary

To sum up this section, studies have demonstrated that various forms of media can be helpful for the ESL students' reading fluency development. Several researchers have discovered how media can function as a source and motivational tool for informal L2 acquisition learning. Television, music, chatting and seeking information on the internet all contribute to exposing adolescents to the English language since a vast amount is communicated in English.

4. Methodology

4-1 The research design

This research is descriptive analytical one in which the impact of reading fluency on EFL student's comprehension is investigated by using the roses of measuring the student's fluency and then to observe its influence on comprehending a text. Student's fluency is measured through the following procedures as has been mentioned by Maria Driend & Barbara Mechler, (2008: 33-34)

- Assess fluency regularly and systematically
- Use formal or informal measures
- Establish baseline data
- Monitor progress
- Calculating Words Correct Per Minute (WCPM) (5A)

- NAEPs' Oral Reading Fluency Scale (5B)
- Multidimensional Fluency Scale (5C)
- Oral Reading Rubric (5D)
- Retelling Rubric (5E)
- Scale for Assessing Fluency (5 F&G)

Assessing Fluency Charts: 5A-5G

The Fluency Development Lesson (FDL) by Timothy Rasinski, Susan Homan, Marie Biggs(2008) is used to be discussed with the students to measure the influence of the strategies of reading and its influence on the text understanding

4.2.Sample

The sample of the study consists of 25 male and 25 female students selected randomly from a total population of 410 students enrolled at the University of Elimam Elmahadi English department in the second semester of 2016.

4.3.Instrument

The FDL employs short reading passages (poems, story segments, or other texts) that students read and reread over a short period of time. The format for the lesson consists of ten statements that helps the students to master reading fluency. The FDL is adapted by the present researcher (appendix (I). After **The Fluency**

Development Lesson (FDL) is employed by having short reading passages (poems, story segments, or other texts) that students read and reread over a short period of time. Then the Assessing Fluency Chart is applied to check rate of fluency among students and its effect on understanding the text.

4.4 Analysis Results and Discussion

The process of analysis was easily accomplished by the researcher as all of the readings were clearly measured by using “Calculating Student Fluency” and its influence on reading comprehension that yielded the following results:

The results of the study show that the most frequently Reading fluency related to the positive and better understanding of the text. There is a statistically difference between male and female learners in their use of language learning strategies of fluency. Furthermore, the results also show differences between students' level of proficiency and their use of strategies that help them to understand the text.

4-5 Discussion

In our quest to discuss the effect of reading fluency on comprehension there are a lot of variables that related such as readers, curriculum and materials. Students work on individual reading skills until a certain level of proficiency in reading fluency is achieved, at which time they work on the next reading skill, with little attention given to how these various parts come together in real life reading. We see this mechanization of the reading process beginning to be applied to a great hope in reading – reading fluency. Much too often we have seen the answer to that question about the

relationship between fluency and understanding a text. It is observed that in the study the students, mostly influenced by reading fluency in understanding a text.

Reading fluency has been identified as a key component in reading and learning to read. Moreover, a large number of students who experience difficulty in reading manifest difficulties in reading fluency. The keys to the development of reading fluency include modeling fluent reading for students and providing students repeated reading practice of written passages, while at the same time providing assistance and coaching in the repeated reading. Rather than have students involve themselves in a mechanistic form of repeated readings for which the main goal is reading fast, we feel that a more authentic approach to repeated readings and fluency development is called for, especially for readers who struggle to understand the meaning of a text. Not only does such an approach to fluency instruction work, as the field based research we have summarized in this article demonstrates, the use of strategies of reading development can help a lot in enhancing it which is reflected in the understanding of a text.

Conclusion

Fluency in reading is the key element to effective reading. Reading with appropriate rate, accuracy, phrasing and expressions can foster comprehension of the text. However for many young and struggling readers at all ages, repeated readings seems to be an essential method for achieving fluency. Jay Samuels' (1979) seminal work on the method of repeated readings found that when students orally practiced a piece of text they improved on their reading of that text – rate, accuracy and comprehension. Such an accomplishment is to be expected. However, the researcher also found that when students moved to new passages, their initial readings of

those new pieces were read with higher levels of fluency and comprehension than the initial readings of the previous passage, even though the new passage was as difficult or more challenging than the previous piece. Since Samuels work, other studies have demonstrated the value of repeated readings as an instructional tool for reading fluency and, because reading fluency is related to text understanding, to reading comprehension (National Reading Panel, 2000; Rasinski & Hoffman, 2003). So, fluency can be achieved through frequent reading practices like repeated reading and other techniques that were mentioned previously throughout the study. .

References

- 1-Brenitz, 2006; Fuchs, Hosp & Jenkins, 2001; Wolf & Katzir- Cohen, (2001:15) Fluency: **The Essential Link to Building Comprehension**,<http://www.sde.ct.gov>
- 2- Chalmers, Patricia. (2003). **Developing Fluent Readers**. Retrieved January 7, 2005, from Public Schools of North Carolina, School Improvement Division Web site:
<http://www.ncpublicschools.org/schoolimprovement/effective/briefs/>
- 4- Duke and Pearson 2001, **1Reading Comprehension: Strategies That Work**
- 5- Hudson, Mercer, & Lane,(2008) Fluency: The Essential Link to Building Comprehension,<http://www.sde.ct.gov>
- 6- Maria Driend & Barbara Mechler, (2008) **Fluency: The Essential Link to Building Comprehension** ,<http://www.sde.ct.gov>

- 7- Panya Lekwilai, 2014) **Reader's Theater: An Alternative Tool to Develop Reading Fluency among Thai EFL learners**, (PASAA) Volume 48 *Mae Fah Luang University*.
- 8- Timothy Rasinski, Susan Homan, Marie Biggs(2008) Teaching Reading Fluency to Struggling Readers – 8- Method, Materials, and Evidence, Accepted for Publication Reading and Writing Quarterly Spring 2008
- 9- Wendy C. Ward, M. (2005) **Developing Fluent Readers in the Classroom**© 2005 Super Duper® Publications. All rights reserved. • www.superduperinc.com

Figure 1

The Fluency Development Lesson (FDL) by Timothy Rasinski, Susan Homan, Marie Biggs(2008)

The FDL employs short reading passages (poems, story segments, or other texts) that students read and reread over a short period of time. The format for the lesson is:

1. Students read a familiar passage from the previous lesson to the teacher or a fellow student for accuracy and fluency.
2. The teacher introduces a new short authentic text *with voice* (meant for rehearsal and performance) and reads it to the students two or three times while the students follow along. Text can be a poem, segment from a basal passage, or literature book, etc.

3. The teacher and students discuss the nature and content of the passage.
4. Teacher and students read the passage chorally several times. Antiphonal reading and other variations are used to create variety and maintain engagement.
5. The teacher organizes student pairs. Each student practices the passage three times while his or her partner listens and provides support and encouragement.
6. Individuals and groups of students perform their reading for the class or other audience.
7. The students and their teacher choose 3 or 4 words from the text to add to the word bank and/or word wall.
8. Students engage in word study activities (e.g. word sorts with word bank words, word walls, flash card practice, defining words, word games, etc.)
9. The students take a copy of the passage home to practice with parents and other family members.
10. Students return to school and read the passage to the teacher or a partner who checks for fluency and accuracy.

Figure 2

Assessing Fluency Chart

- Calculating Words Correct Per Minute (WCPM) (5A)

- NAEPs' Oral Reading Fluency Scale (5B)
- Multidimensional Fluency Scale (5C)
- Oral Reading Rubric (5D)
- Retelling Rubric (5E)
- Scale for Assessing Fluency (5 F&G)

Assessing Fluency Charts: 5A-5G

- Calculating Student Fluency

Total Number of Words Read	Number of Errors Words	Word Correct Per Minute (WCPM)

If a student reads 69 words per minute and has 7 errors, the student reads 62 words correct per minute.
