

الفصل الثانى

الجانب التطبيقى المصرفى

- ١/٢ : مراحل واجراءات تنفيذ المراجعة فى المصارف الإسلامية .
- ٢/٢ : معايير قبول التعامل بالصيغة .
- ٣/٢ : أسس تحديد نسبة الربحية .
- ٤/٢ : ضمانات الوفاء .
- ٥/٢ : الاعتراضات الشرعية فى التطبيق .
- ٦/٢ : المشكلات والعقبات التى تواجه التعامل المصرفى بالمراجعة .
- ٧/٢ : مقترحات المعالجة .
- آثار المشكلات السابقة أو التخفيف منها .

الفصل الثاني

الجانب التطبيقي المصرفي

١/٢ : مراحل واجراءات تنفيذ المراجعة فى المصارف الإسلامية :

فى العادة تقسم عملية تقديم تمويل من المصرف الإسلامى فى مختلف صورها إلى مراحل ثلاثة هى : مرحلة الدراسة ، ثم مرحلة التنفيذ (منح التمويل)، وأخيرا مرحلة المتابعة والتصفيغ، وتتم هذه المراحل بشكل متتابع على خطوات ، وفيما يلى عرض لتلك الخطوات فى عمليات المراجعة .

١ - يتقدم المتعامل بطلب كتابى فى العادة نموذج معد لهذا الغرض يطلب فيه المتعامل شراء سلعة يحدد مواصفاتها والكمية والميعاد المطلوب للحصول عليها يرفق بالطلب فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين .

٢ - يقوم البنك بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية لكافة جوانب العملية ، وتشمل

١ - المتعامل من حيث :

- السمعة من واقع الاستعلام الميدانى.
- سابقة الأعمال ونوع النشاط.
- الموقف الضريبى.
- الشكل القانونى ، والإدارى فى حالة الشخصية المعنوية.
- البيان الائتمانى المجمع والتزام المتعامل قبل البنوك الأخرى.
- التحليل المالى له والتأكد من قنونه على السداد ومدى توفر السيولة لديه عند حلول "القسط".

ب - دراسة اقتصاديات السلعة ، وتشمل هذه الدراسة :

- أوضاع الطلب والعرض للسلعة واحتمالات تطورها فى المستقبل
- الحالة العامة للسوق والاحتمالات المستقبلية لها .
- السياسة التسويقية والبيعية للسلعة

- وجود قيود أو قواعد تنظم التعامل بالسلعة (من حيث السعر، الكمية، ضوابط الاستيراد ... الخ.

- معدل الربحية للتجارة فى السلعة.

ج - دراسة كيفية التنفيذ :

- مدة العملية .

- تكلفة العملية .

- مدة وطريقة السداد .

- ربحية المصرف .

- الضمانات المقدمة .

- القيمة البيعية للعميل .

- مقدار الدفعة المقدمة من المتعامل .

- صافى التمويل المقدم من المصرف وطريقة الدفع ..

٣ - فى حالة توصية الدراسة بالتنفيذ وضابطة يوقع العميل على عقد وعد بالشراء ، وفيه يتحدد مكان وزمان التسليم وبيان احتساب تكلفة العملية والضمانات المطلوبة منه ... الخ ، ويسدد للبنك الدفعة المقدمة ويلتزم كل من البنك والعميل - بموجب هذا العقد - بالوفاء بوعدة وتحمل تبعة النكول .

٤ - يشرع المصرف فى اجراءات الحصول على البضاعة سواء بالاستيراد أو شرائها من السوق المحلى ، ويصدر البنك شيكا مقابل قيمة البضاعة (أو أى وسيلة دفع أخرى مناسبة) ، لصالح المورد ، ويسلم لمندوب البنك لتسليمه الى المورد المذكور مقابل الحصول منه على فاتورة بيع نهائية لصالح المصرف ، ويتسلم البضاعة ، وفى حالة الاستيراد يتم فتح اعتماد مستندى بكامل قيمة البضاعة ، على أن تكون مستندات الشحن باسم المصرف ، كما يقوم البنك بدفع أية مصروفات أخرى مثل الرسوم الجمركية ، وتكاليف الشحن والتأمين ، وغيرها من المصروفات .

٥ - بعد تسلم المصرف للبضاعة ، يتم إبرام عقد البيع بين المصرف والعميل ، حيث تتحدد فيه مديونية المتعامل ، ومدة وطريقة السداد وتحرر الضمانات المطلوبة منه ... الخ ، ويتسلم العميل البضاعة بموجب هذا العقد فى المكان المتفق عليه ووفقا للمواصفات المحددة .

٢/٢ : معايير قبول التعامل بالمراجحة :

وتغطى هذه المعايير جانبيين ، الأول الالتزام بالضوابط الشرعية ، والثانى الجوانب الائتمانية ممثلة فى الربحية وتوفر المقدرة على سداد مديونية البنك .

(١) الالتزام بالضوابط الشرعية: وهى القواعد والأحكام الشرعية التى تتعلق بإدارة وتشغيل واستثمار الأموال منها عدم تمويل أى نشاط أو سلعة محرمة ، وتؤدى إلى الحرام ، ومنها عدم الفسق والاحتكار والربا وأكل أموال الناس بالباطل .

ولاشك أن الالتزام بالضوابط الإسلامية معيار غير قابل للمفاضلة أو الاختيار ، ولكنه فى كل المجالات والعمليات المعيار الأول والأساس الذى لا يقبل تمويل أى مشروع أو عملية إلا إذا توفر فيه هذا المعيار ، فإذا ما توافرت فى العملية أو المشروع الضوابط الشرعية كان للمصرف الإسلامى النظر فى باقى المعايير ، التى يمكن أن يتغير وزنها النسبى من متعامل لآخر ومن نشاط لآخر ومن عملية لأخرى^(١).

(٢) معيار الربحية : أى مقدار الربح الذى يتولد عن العملية الممولة ، إذ أن البنك الإسلامى فى النهاية هو مشروع اقتصادى يهدف إلى الربح الحلال ، فهو يسعى إلى تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين والمودعين لكن فى إطار الالتزام بالضوابط الإسلامية فى التعامل بالمال وتشغيله واستثماره.

وبعبارة أخرى ، فإن البنك الإسلامى يأخذ فى حسابه الأسس الاقتصادية فى الممارسة مثل معيار التكلفة والعائد ، وعلى فإنه من غير المقبول أن يحقق البنك الإسلامى خسائر أو أن يتوقع ربحاً أقل عن ممارسة لنشاط الاستثمار وتوظيف الأموال عن معدل الربح السائد فى السوق.

وفى الواقع العملى ، تحدد إدارة كل مصرف مستوى العائد المطلوب على عمليات المراجعة فى صورة سقف أعلى وسقف أدنى للعائد ، ويلتزم بها الموظفون التنفيذيون فى إدارات الاستثمار ، ويجرى تعديل تلك الحدود كل فترة زمنية حسب التغيرات التى تطرأ على المناخ الاقتصادى السائد ، وتكلفة الاقتراض فى السوق المصرفى وحجم أرصدة الودائع لدى المصرف والفائض غير الموظف منها ... الخ.

(٣) معيار تنمية الاقتصاد القومى : يعطى المصرف الإسلامى أولوية توظيف موارد لخدمة أهداف تنمية الاقتصاد القومى ، بالاتجاه إلى منح التمويل فى المجالات والقطاعات الاقتصادية التى تخدم أهداف تنمية الاقتصاد القومى مثل القطاعات السلعية والتصنيع والتصدير أو القطاع الحرفى ، وفى حالة المراجعة ، ينبغى إعطاء أولوية واضحة للتعامل فى توفير الخامات ومستلزمات الانتاج اللازمة للتصنيع والمشاريع الصغيرة والحرفين ، والحد ما أمكن من استيراد السلع الكمية لما فيها من تأثير مباشر على تزايد العجز فى الميزان التجارى للدول الإسلامية النامية ، وبدلاً من ذلك الاتجاه إلى تمويل مستلزمات الانتاج اللازمة للنشاط التصديرى.

(١) الغرب ناصر ، ضوابط ومعايير تمويل العمليات فى المصارف الإسلامية ، مركز الاقتصاد الإسلامى ، ١٩٨٥ ، ص ٤

كما ينبغي تشجيع الاتجاه إلى الاستثمار الانتاجي وليس التركيز على تمويل التجارة والخدمات، وذلك مساهمة من البنوك الاسلامية فى الإسراع بالنمو الاقتصادى.

(٤) معيار شخصية المتعامل : لا يحدث فى الواقع العملى أن يتم انتقاء طالب التمويل بعيداً عما يتقدمون به من عمليات ، إذ تشمل التقييم العملية بجوانبها الاقتصادية والفنية والمالية والتسويقية وعوائلها على المجتمع والبنك ، فى نفس الوقت تتضمن الحكم على شخصية العميل الذى سوف يشرف على النشاط ويديره ويلتزم بالشروط الواردة فى عقد المراجعة.

ومن ثم فإن سمعة العميل وأمانته واخلاقياته يكون لها اعتبار فى قرار التمويل بالمراجعة ، وهناك مؤشرات تساعد فى الوصول إلى هذا الحكم منها مدى التزامه فى السداد قبل البنوك الأخرى والموردين ، وسمعة العميل فى مجال نشاطه ومدى خبرته ومكانته فى المجتمع وثقافته ، ومدى تدينه والتزامه الأخلاقى.

وبالنسبة لشركات الأموال فإنه يمكن التوصل إلى مؤشرات عن مدى انتظام العمل فى الشركة وحصتها فى سوق نشاطها ، والمسؤولين عنها وتقدير الجهات المتعاملة معها ومدى دقة وانتظام حساباتها وسجلاتها^(١).

(٥) معيار السلامة المالية : حينما يقدم البنك التمويل للغير ، فإنه يعتمد فى استرداد هذا التمويل على عاملين ماليين يتعلقان بظروف المنشأة ومستوى الأداء المالى لها ومدى قوة ومثانة المركز المالى ، ويكون هناك بالتحديد مصدران للسداد أمام البنك ، للحصول على مستحقاته : هذان المصدران هما:

هيكل الخطة النقدية للمدين ومدى مآتوفره من نقدية سائلة للسداد فى مواعيد الاستحقاق ، والكمية الإضافية للأصول الضامنة للمديونية، أى فرق السعر السوقى لأصول المنشأة عن السعر الاسمى أو الدفترى لها ، وذلك كبديل فى حالة عدم كتابة المصدر الأول^(٢).

وعليه ، فإنه يلزم من الباحث الائتماني أن يتحقق من ذلك عن طريق طلب ودراسة المركز المالى للمتعامل من : تحليل الميزانية العمومية وحسابات التنمية لعامين أو أكثر الحصول على بيان بالملكات بالنسبة للأشخاص الطبيعية . أو الشركاء فى شركات التضامن والاطلاع على عقود الملكية والشهادات الخاصة بعدم وجود تصرفات عليها (شهادات سلبية) .

- الاطلاع على المركز الضريبي ومركز العميل قبل التأمينات الاجتماعية

- الالتزامات المالية للعميل قبل الغير.

(١) الغريب ناصر ، المرجع السابق ، ص ١٠ .

(٢) د. محمد عفيفى حمودة ، تحليل القرارات والنتائج المالية ، مكتبة عين شمس ، ط ١ ، ١٩٨٦ ، ص ٢٢ .

- الاطلاع على البيان الائتماني المجمع للعميل التي حصل عليها من البنوك الأخرى

(٦) معيار الضمانات المقدمة : من المفترض أن البنك لا يلجأ إلى طلب ضمانات إلا لجبر ضعف في المركز المالي والتدفقات النقدية المتدفقة من نشاط التعامل . ولو قدر الباحث أن البنك سيحتاج بالفعل إلى التنفيذ على الضمانات المقدمة من التعامل ، بسبب احتمالات معينة تؤدي إلى عدم التزام التعامل بالشروط ووفائه بالالتزامات قبل البنك ، فإنه يجب أن يوصى بعدم قبول العملية .

وتتنوع الضمانات التي يحصل عليها البنك الاسلامي من المتعاملين معه بطريق المراجعة ، نذكر منها ، رهن البضاعة لصالح المصرف ، كفالة من الغير ، ودائع محتجزة ، أوراق تجارية مسحوبة على العميل أو عملائه ، التنازل عن مستحقات عن عقود التوريد والمقاولات ، الكفالات .

هنا ، ويجرى العمل في بعض المصارف الإسلامية على توقيع التعامل على شيكات أحدهما بكامل قيمة البضاعة ، ثم شيكات أخرى بقيمة كل قسط على حدة ، فإذا تخلف العميل عن سداد قسط في ميعاد استحقاقه ، يستعمل البنك هذه الشيكات ضد العميل ويرفع عليه دعوى عن كل شيك على حدة ، وهكذا يصبح التعامل أمام مجموعة من الدعاوى القضائية يستحق الحبس في كل واحدة منها بتهمة تحرير شيك بدون رصيد . ويلجأ البنك إلى هذا الأسلوب باعتباره وسيلة ضغط على التعامل لاجباره على السداد . ونشير هنا سريعا إلى النصوص الواردة في عقود التعامل بالمراجعة في المصارف الإسلامية وما تنص عليه من أن للمصرف الاسلامي اتخاذ كافة الاجراءات اللازمة للحفاظ على حقوقه في حالة توقف التعامل عن سداد قيمة أى قسط في موعد استحقاقه .

وهناك ضمانات يسهل التنفيذ عليها وترفع من الجدارة الائتمانية للعملية الممولة ، مثل الحجز على ودائع للمتعامل طرف البنك ، أو ربط بين حركة السحب من المخازن وايداع المتحصلات طرف البنك ، تنازل عن المستحقات قبل الجهات المتعاقدة معها التعامل ، بينما تعتبر الضمانات العقارية ثقيلة العبء ويصعب أو يطول استثناء حقوق البنك منها ، وتؤكد على أن أقوى ضمان في المراجعة هو قدرة المنشأة على توليد سيولة منتظمة ناتجة عن العملية الممولة .

٣/٢ : أسس تحديد نسبة الربحية :

تحدد نسبة الربح التي يحصل عليها البنك الاسلامي في عمليات المراجعة بنسبة من تكلفة البضاعة ، لكن هذا التحديد يخضع لعوامل عديدة قبل الوصول الى نسبة الربح . وتشمل هذه العوامل مايلي :

- سرعة الدوران ، أو عدد مرات بيع وشراء البضاعة خلال مدة المراجعة ، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإن معدل الدوران يبلغ ٤ مرات في السنة ، وإذا كانت ربحية العملية ٣٪ ، فإن معدل العائد السنوي في تلك الحالة هو ١٢٪^(١) .

- حجم التمويل الموظف في بضاعة المراجعة ، فلاشك أن حجم التمويل - ارتفاعا وانخفاضاً - يؤثر على معدل الربحية في المراجعة .

- مقدار مبلغ الدفعة المقدمة ، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة كلما انخفضت المخاطرة ، وبالتالي انخفاض نسبة الربحية .

- نسبة الربحية السائدة في السوق ، في سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة ، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل ، إذ إن هناك شريحة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية ، تمثل الدافع في تعاملها مع البنوك الإسلامية في انخفاض تكلفة التمويل ، وبالتالي كلما انخفضت فائدة الاقراض المصرفي قصير الأجل ، كلما أدى ذلك الى انخفاض نسبة الربح في عمليات المراجعات .

- مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية، تمثل أرصدة الودائع الاستثمارية جانب الموارد للأموال الموظفة في عمليات المراجعة ، ومن الطبيعي أن تكون هناك أو اتجاه على الأقل فيما يختص بالعائد المرغوب توزيعه على المودعين وبين نسبة الربح للمصرف في المراجعة .

٤/٢ : ضمانات الوفاء^(٢) :

علاقة المصرف بالتعامل في المراجعة علاقة مقطوعة محددة هي علاقة مديونية ، ومن ثم للبنك الإسلامي أن يؤمن جانباً قبل احتمال اخلال البنك بالتزاماته ، عن طريق مجموعة من الضمانات:

- ١ - الاستعلام عن التعامل والتأكد من حسن سمعته وانتظامه في التزاماته قبل الغير .
- ٢ - رهن البضاعة لصالح المصرف لحين الوفاء بكامل الثمن .
- ٣ - الدفعة المقدمة التي تخصم من ثمن البضاعة .
- ٤ - كفالة تضامنية من الغير بكامل المديونية المستحقة قبل التعامل .
- ٥ - ودائع محتجزة طرف البنك باسم التعامل .
- ٦ - تخزين البضاعة في مخازن البنك أو مخازن مغلقة ولا يتم السحب منها الا بعد توريد قيمة المبيعات .

(١) د. حمدي بارود ، مرجع سابق ، ص ٢٨٤ .

(٢) راجع : نماذج العقد الواردة في الفصل الثالث .

٧ - إيصال أمانه بكامل قيمة البضاعة .

٨ - أوراق تجارية أخرى قبل التعاملين أو صادرة لصالحه من التعاملين معه .

٩ - التأمين على المخازن والبضاعة لصالح البنك .

١٠ - تنازل عن المستحقات قبل بعض الجهات .

١١ - تعويض عن الأضرار الناتجة من التأخير في السداد في المواعيد .

١٢ - حلول باقى الأقساط بمجرد تخلف التعامل عن قسط مستحق .

١٣ - بضائع أخرى ضامنة .

٥/٢ : الاعتراضات الشرعية فى التطبيق :

تؤكد الفتاوى والتوصيات الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية وغيرهما من العلماء المعاصرين على أن بيع المراجعة فى المصارف الإسلامية ، ينبغى أن يجرى على أساس شراء المصرف للسلعة باسمه وبعد تملكه لتلك السلعة وضمانه لها ، ويقوم المصرف ببيعها للغير مراجعة وبالتالي تنتقل ملكية السلعة إلى هنا الغير ، مما يعنى أن يكون البيع حقيقياً على سلع وبضائع تنتقل ملكيتها من المورد إلى المصرف ثم إلى التعامل ، وليست العملية صورية قصد بها التمويل المحض بزيادة مقابل تأجيل الدفع ، دون أى مخاطرة .

ونشير هنا إلى بعض المخالفات الشرعية التى يمكن أن تحدث فى الممارسة الفعلية من قبل التنفيذيين فى بعض المصارف الإسلامية .

١ - دفع ثمن البضاعة للتعامل طالب الشراء . سواء نقداً أو إضافتها لحسابه طرف البنك ، والاكتفاء بتقديم التعامل فاتورة صادرة من المورد باسم المصرف بقيمة البضاعة ، دون أن يتم إبرام عقد بيع بين المصرف والمورد ، ودون أن يقوم مندوب من البنك باستلام البضاعة باسم المصرف ، ثم تسليمها بعد ذلك للتعامل .

٢ - توقيع عقد البيع بالمراجعة مع التعامل فى نفس لحظة توقيعها للوعد بالشراء، وذلك قبل ورود البضاعة وتملك المصرف لها .

٣ - التحلل تماماً من كافة مخاطر العملية ، فالسلعة مؤمن عليها وهى مشحونة، والعميل يتسلمها لحظة الوصول ، والعميل قبل إبراء ذمة البنك من جميع العيوب التى قد تكون بالبضاعة ، بناء على أن العميل هو صاحب علاقة مع المورد وهو الذى حدده ، والمصرف لا يتحمل تبعه عدم تنفيذ الوعد بورود البضاعة فى الزمان المحدد مسبقاً ، بل امتناع المورد عن إرسالها أصلاً ، ولا يلتزم المصرف بتعويض التعامل طالب الشراء عن أية أضرار قد تلحق به نتيجة لذلك ، و أخيراً التعامل

ملتزم بالوفاء بوعدة بالشراء والمصرف يعود عليه بما قد يلحقه من ضرر نتيجة نكوله فى وعده هذا، وهكذا انحصر دور المصرف فى التمويل ، ولم يعد بائعاً حقيقياً يتحمل تبعه البضاعة وتملكها بما يدر حصوله على الربح ، طبقاً للقاعدة الشرعية: الخراج بالضمان والغنم بالغرم .

٤ - تمويل بعض الخدمات بالمراجحة ، مثل دفع قيمة الجمارك ، خاصة فى الحالات التى تكون فيها تلك القيمة مرتفعة قد تقارب أو تزيد عن ثمن السلعة ذاتها ، أو مارجحة التعامل على مصاريف التركيب للمعدات وكل هذا لا يصح شرعاً - كما هو واضح - لأن المراجحة بيع للسلعة ، وليست بحال من الأحوال تمويلاً للخدمات .

٥ - تمويل معاملات الوكيل المحلى مع المورد الأجنبى للسلعة موضوع التوكيل ، بناء على مجرد فواتير يقدمها الوكيل للمصرف .

٦ - المراجحة على مديونية ناشئة عن مارجحة سابقة ، وصورتها بأن يقوم بالسداد الفورى للدائن بالمستحق له كتمن لسلعة ثم يبيعها بالمراجحة ، مع دخول البنك كدائن بدلا من الدائن الأول لذات المدة أو أطول مقابل هامش ربح للبنك يضاف على تلك المديونية - وواضح هنا أنه لا مجال لبيع حقيقى للسلعة ، وإنما هى عملية شراء دين بهامش ربح وهى عملية محرمة .

٧ - حساب التعويض عن التأخير فى سداد الأقساط بطريقة " النمر " أى على أساس نصيب العائد المستحق عن المبلغ فى المدة المتأخر فيها عن السداد ، وليس على أساس تقدير الضرر الذى لحق بالبنك مقابل هذا التأخير ، والقطع بأن هذا التأخير كان يسبب المطل من المدين المورس ، دون البحث فى السبب الحقيقى لهذا المطل الذى قد يكون راجعاً لظروف خارجة عن إرادة المدين أو بسبب إعساره .

٨ - اشتراط منح خصم للعميل المبكر بالسداد للمديونية ، وحساب هذا الخصم على أساس الزمن باستعمال طريقة النمر .

٦/٢ : المشكلات والعقبات التى تواجه التعامل المصرفى بالمراجحة :

تواجه المصارف الاسلامية وهى بصدد التعامل بصيغة المراجحة بعض المشكلات والعقبات التى يكون لها بلاشك أثر على مدى كفاءة التوظيف للأموال أو قد يشكل صعوبات عديدة تواجه الانضباط الشرعى فى الممارسة ، وهذه المشكلات والعقبات يمكن تقسيمها إلى :

أ - عقبات تتعلق بالبيئة المحيطة : وتشمل هذه البيئة كافة العوامل العامة التى ترجع إلى البيئة المحيطة والتى لا يملك البنك القدرة على تغييرها ، مثل القوانين السائدة ، الظروف الاقتصادية العامة... الخ ، ونقتصر هنا على العوامل ذات التأثير على البنك وهو يمارس صيغة المراجحة .

(١) القوانين والقواعد التي تمنع قيام الاسلامى بالانتجار فى السلع وتداولها^(١) . مما يحول دون ممارسة البنوك الاسلامية لصيغة المراجعة وفقا لصوريتها المقبولة من جميع العلماء ، ويتفادى كافة الانتقادات الشرعية الموجهة إليها ، هذا من ناحية ، وتحقيق الضمان لأموال البنك بطريقة أكثر فعالية ، حيث تكون البضاعة ملك للبنك وله حرية تداولها

وكان من شأن هذا السماح وتشجيع المصارف الاسلامية على خوض هذا المجال ارساء أعراف مصرفية جديدة غير نمطية

(٢) وضع حدود على مساهمة البنوك فى رؤوس أموال الشركات التابعة ، الأمر الذى يحد من قدرة البنك على إنشاء الشركات المتخصصة من ناحية ، أو الإشراف والتوجيه فى إدارة تلك الشركات لتحقيق الأهداف التى يسعى البنك إليها ، أو رسم سياسة لممارسة النشاط لتلك الشركات ، ومن ثم يعمل على تركيز توظيفات البنك فى الاستثمار مقيد الأجل كما فى المراجحات ، ويحد من مقدرة البنك على التوظيف الطويل الأجل وعلى الاستثمار الحقيقى .

ففى مصر على سبيل المثال ، كان القانون رقم ١٣٧ لسنة ٥٧ الخاص بالبنوك والائتمان ينص على أن النسبة المسموح للبنوك بامتلاكها فى اسهم راس مال الشركات المساهمة لا تتجاوز ٢٥٪ من راس مال تلك الشركات ، وقد حدث تغيير فى تلك النسبة فى اطار القانون رقم ٣٧ لسنة ٩٢ الصادر فى ٤ يونية ١٩٩٢ م ، حيث رفع القانون الجديد النسبة إلى ٤٠٪ (مادة ٣٩ مكرر) .

(٣) تعارض نصوص وأحكام القوانين المدنية والتجارية وغيرها مع بعض احكام العقود الشرعية المطبقة فى عمليات البنوك الاسلامية ، وهذا التعارض يجعل الأمر عند التنازع خاضعاً للقواعد الملزمة فى القوانين السارية ، كالتسجيل لنقل الملكية العقارية وملكية السيارات والفوائد التعويضية الخ^(٢)

(٤) تعارض الأحكام الخاصة بمسألة مماثلة المدين فى القوانين المدنية السارية مع أحكام الشرعية الاسلامية ، ولا يستطيع البنك الاسلامى فى بعض البلاد الاستفادة من هذه الاحكام لأن العقد معين مقدار فيها بالفائدة لا يتعامل بها البنك الاسلامى

(٥) اشتراط القوانين السارية دفع رسوم على عقود نقل الملكية العقارية ونقل ملكية السيارات ، مما يخضع العملية لرسم خروج عند شراء البنك من المالك الأصل ثم عند بيع البنك للمتعامل راغب الشراء ، مما يزيد تكلفة السلعة على العميل وتمثل عقبة فى سبيل التوسع فى نظام المراجعة

(١) د . جمال الدين عطية ، مرجع سابق ، ص ٨٣

(٢) د . جمال الدين . لحوانب القانونية لتطبيق عقد المراجعة . مرجع سابق ، ص ١٠ .

(٦) انعكس خصائص الاقتصاد المحلى ومنها : تغلب أسعار العملة فى الدول التى لاتكون عملتها قابلة للتحويل ، ومن ثم ارتفاع مخاطر التعامل بالمربحة فى حالة الاستيراد من الخارج والبيع فى الداخل بالعملة المحلية.

تزايد الميل لاستيراد السلع من الخارج خصوصاً السلع الكمالية ، مما يجعل المربحة تساهم فى زيادة حدة الاختلالات الخارجية للاقتصاد الوطنى والتأثر السلبي لدور المصرف الاسلامى فى تدعيم الاستثمار الانتاجى .

(٧) عدم استئزال الربح المدفوع فى المربحة ، من الضريبة العامة على الدخل ، كما هو الحال فى الفوائد على القروض ، مما يزيد من تكلفة السلع على التعامل طالب الشراء بالمربحة .

ب - عقبات تتعلق بالتعاملين :

(١) وجود سلوكيات خاطئة لدى بعض التعاملين ، وتعملهم عدم الوفاء بالتزاماته قبل البنك ، وتحلفهم عمداً عن الالتزام بدفع الاقساط فى مواعيدها ، بالرغم من توفر المقدرة لديه ، وذلك لضعف الوازع الدينى والخلقى واهتزاز السلم القيمى فى المجتمع ، وشيوع النزعة المادية .

(٢) عدم وضوح صيغة المربحة بطريقة كافيه لدى بعض التعاملين ، واعتقادهم بأنها تمويل بفائدة مستترة ، وهذا يولد لديهم تهاون فى الحرص على الالتزام الشرعى فى تنفيذ الصيغة ، الأمر الذى ينتج عنه آثار سلبية ويسهم فى حلول التغير .

(٣) تراكم المديونية ، ما لم يتم التخزين تحت سيطرة البنك ، حيث يمثل هذا التخزين ضمانه جيدة لمديونية البنك . لكن السلوك السلبي لبعض التعاملين يتمثل فى ارتفاع شكواهم من أن البنك غير مرن فى تعامله معهم ، وأن تأخره عن السداد راجع لعدم اطلاقه يده فى تصريف البضاعة .

ج - عقبات تتعلق بالبنك : يمكن حصر تلك العقبات فى ثلاثة جوانب هى الأفراد ، والتنظيم ، وطبيعة صيغة التمويل والاستثمار .

(١) بالنسبة للأفراد ، لاتزال المصارف الاسلامية تعاني من نقص كفاءة بعض التنفيذيين وانخفاض مهاراتهم ومحدودية معارفهم فى الضوابط الشرعية وتطبيقها على الصيغ المتعامل بها ، فضلا عن وجود بعض السلوكيات السلبية فى بعض التعاملين .

(٢) بالنسبة للتنظيم ، يوجد بعض القصور فى مدى توفر نظم التشغيل الجيدة المتفق عليها بين المستويات الوظيفية فى البنك ، مع توفر الوعي والحرص الكافى على الالتزام بها .

(٣) بالنسبة لطبيعة التمويل والاستثمار ، أثبتت التجارب السابقة أن هناك ضعفاً فى المتابعة المستمرة للمتعاملين واطلاعهم ، وعدم توفر اجهزة الاستعلام ذات الكفاءة العالية ، وبعض

التراخي في الإثبات القانوني للضمانات في بعض العمليات، بجانب قصور ملحوظ في الضبط الشرعي لخطوات واجراءات التنفيذ للعمليات الاستثمارية ، والاكتفاء من ذلك باصدار الفتاوى رداً على الأسئلة والاستفسارات الموجهة للهيئات الشرعية.

٧/٢ : مقترحات المعالجة أو التخفيف من آثار المشكلات

(١) تعديل القوانين المصرفية السارية لتلائم مع طبيعة أنشطة المصارف الإسلامية، مثل السماح لها بالتملك العابر للسلع والاتجار فيها وتداولها وتنظيم طرق الرقابة عليها ، وتعديل النسب التي تحكم نشاط التوظيف في المصارف وخاصة الحد المقرر لتملك أسهم الشركات التابعة ، وتنظيم علاقتها بالبنك الاسلامي .

(٢) إصدار قوانين منظمة لصيغ التوظيف الاسلامي مثل المضاربة والمشاركة والمراجحة مستمدة أحكامها من الشرعية الاسلامية ، مع الحرص على الصياغة الدقيقة للنصوص .

(٣) النص في القانون المدني والتجاري على طريقة تعويض الدائن عن ماطلة المدين الموسر ، تتفق مع أحكام الشرعية.

(٤) تعديل قانوني لتنظيم القضاء والاجراءات المدنية والتجارية بحيث تعطى السندات الخاصة باستحقاقات البنوك الاسلامية لدى عملاتها - إذا كانت محددة المبلغ وموعد الوفاء، الصيغة التنفيذية دون حاجة إلى اجراءات قضائية أخرى^(١) .

(٥) تعديل القوانين واللوائح الضريبية فيما يختص بمعاملة هامش المراجحة معاملة الفوائد ، وعدم دفع الضريبة مرتين في حالة التعامل بالمراجحة في العقارات والسيارات وغيرهما ، والاكتفاء بدفع المتعامل طالب الشراء لها.

(٦) تعديل نماذج عقود المراجحة المتعامل بها حالياً في المصارف الاسلامية ، واستبدالها بنموذج واحد مفصل (سنعرض له فيما بعد) يحتوي على حقوق والتزامات كل طرف بوضوح .

(٧) العمل على إعداد وتجهيز الكوادر المصرفية الاسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية ، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي . فضلاً عن حسن اختيار العناصر البشرية التي يتوفر فيها الوعي برسالة المصارف الاسلامية ، وانتقاء القيادات المصرفية الاسلامية التي على مستوى الدور المأمول من المصارف الاسلامية .

(١) المرجع السابق ، ص ٢٧ .

(٨) تدعيم نشاط الاستعلامات في المصارف الاسلامية بحيث يتم اجراء الاستعلام الكافى عن التعاملين والتأكد من توفر السمعة الطيبة والأخلاق الحسنة. بجانب تدعيم إدارة بحوث السوق وتوفير المعلومات الحديثة عن ظروف السوق والسلع والأسعار.

(٩) إسباغ الحماية القانونية للمصارف الاسلامية ومنحها حق التنفيذ الادارى على ماتحت يدها من ممتلكات ضلته للمدينة العملاء

(١٠) تخصيص الاستثمارات التى يحولها للمصرف الاسلامى على أسس نوع الودائع التى لدى للمصرف ، فيتم توجيه الودائع القصيرة الأجل للاستثمارات فى الراجحات وغيرها من صينغ الاستثمار قصيرة الأجل كما انه من الأجدى أن يركز للمصرف نشاطة الاستثمارى (فى صورة مراجحات) فى مجموعة متنوعة من السلع يركز فيها بحيث يتوفر لديه خبرة عميقة فى الاتجار فى تلك السلع ومعرفة العوامل المحددة للأسعار وظروف السوق والتنبؤ بالطلب عليها فى المستقبل