المحاضرة السابعة

صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية

صيغ الهامش المعلوم: (صيغة الرابحة)

7/1/2023

المحاضرة السادسة	محتويات المحاضرة	الصفحة
صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية (صيغة المرابحة)	أولاً: تعريف المرابحة وشروطها	2
	ثانياً: بيع المرابحة للآمر بالشراء:	3
	ثالثاً: الفرق بين القرض في المصرف التقليدي والمرابحة في المصرف الإسلامي	5
	رابعاً: تطبيقات عملية على المرابحة	5

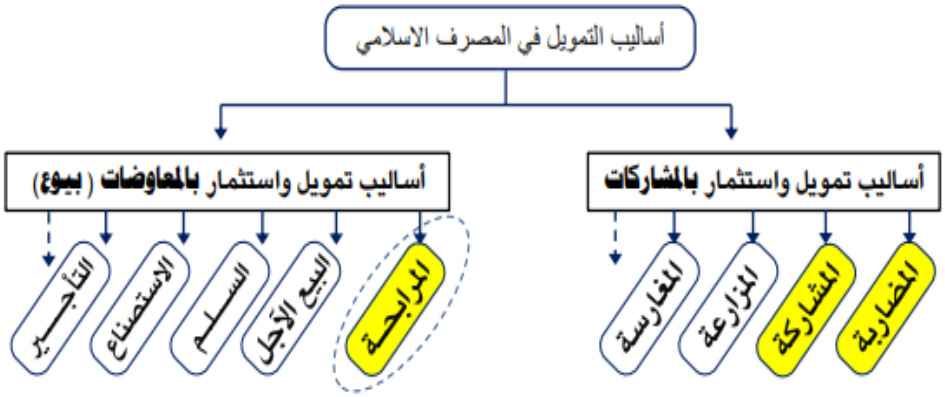
المحاضرة السابعة

صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية

(صيغ الهامش المعلوم: صيغة المرابحة)

مقدمة:

_ يقدم المصرف الإسلامي التمويل في صيغ مشاركات أو صيغ معاوضات (بيوع). وقد درسنا سابقاً أساليب التمويل بالمشاركة (كالمضاربة والمشاركة...)، أما بالنسبة لعقود التمويل بالمعاوضات (صيغ الهامش المعلوم) يدخل في نطاق هذه الصيغ البيوع الشرعية كالمرابحة والسلَّم والاستصناع. حيث يحصل أحد طرفي العقد (المصرف الإسلامي) على نسبة محددة سابقة (مقطوعة) كعائد على العملية.



أولاً: تعريف المرابحة وشروطها

_ إن عقود البيوع هي أساس التجارة وصيغة مهمة من صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية، ويندرج ضمنها كل من عقد المرابحة وعقد الاستصناع وعقد السلم.

_ تعد المرابحة من أنواع البيوع والتي تعرف ببيوع الأمانة، والتي يستند فيها المشتري إلى صدق البائع وأمانته في بيان الثمن الأول الذي اشترى به المبيع.

_ بيع المرابحة: وهو مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معين، والمرابحة هي النماء أو الزيادة في الربح.

_ وهذا الربح متفق عليه إما بنسبة من ثمن السلعة وإما بمبلغ مقطوع.

_ تستخدم المصارف الإسلامية صيغة التمويل بالمرابحة لأنها صيغة مناسبة للعمل المصرفي.

_ وتعرف على أنها "بيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم". أو "البيع بزيادة عن رأس المال". أو "البيع مع الإخبار برأس المال مع الزيادة عليه".

_ فالمرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، إما بنسبة من ثمن السلعة وإما بمبلغ مقطوع.

_ يعتبر بيع المرابحة أحد أشكال التوظيف المصرفي الإسلامي السائد بين معظم المصارف الإسلامية القائمة، وهو الأكثر تطبيقاً في الواقع العملي.

حيث يقوم المصرف بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق بناء على دراسته لأحوال السوق وبناء على وعد بالشراء يتقدم به أحد العملاء يطلب فيه من المصرف شراء سلعة معينة أو استيرادها من الخارج ويبدي فيه رغبته في شرائها مرة ثانية من المصرف ويشترط فيها أن تدخل السلعة في ملك البائع (المصرف)، وأن يتم التملك الحقيقي لها.

_ بالتالي يعتبر باطلاً (غير صحيح) أي بيع لسلعة يتم قبل التملك.

_ ومن شروط المرابحة:

- الرضا بين طرفي البيع (الإيجاب والقبول).
- أن تكون السلعة محددة الأوصاف: يمكن معاينتها وفحصها.
- ضرورة تملك المصرف للسلعة وحيازتها قبل بيعها للعميل الآمر بالشراء.
- أن يبين المصرف العيب الذي يحدث بعد الشراء.
- تقع على المصرف مسؤولية هلاك السلعة قبل تسليمها للعميل (المشتري).
- أن يكون ثمن السلعة الأصلي (الأول) معلوماً للمشتري بما في ذلك المصاريف التي أنفقها المصرف حتى تسليم السلعة للمشتري (العميل).
- أن يكون الربح معلوماً للطرفين إما بنسبة من ثمن السلعة وإما بمبلغ مقطوع. وأن يفصح البائع عن مقدار الربح في حالة البيع نقداً وكذلك في حالة البيع الآجل.
- بيان كيفية سداد ثمن البيع إما نقداً وإما بالتقسيط.

ثانياً: بيع المرابحة للآمر بالشراء:

_ هي من حالات المرابحة الأكثر استخداماً من قبل المصارف الإسلامية، وقد توسعت المصارف الإسلامية في تطبيقها بشكل كبير، نظراً لوضوح عائدها وقلة صعوباتها وانخفاض مخاطرها. حتى أصبحت وكأنها الأسلوب الوحيد في الاستخدام

العملي، لتفتح المصارف الإسلامية على نفسها الباب واسعاً أمام الانتقادات خاصة وأنها قرنت هذا البيع بالوعد الملزم للشراء.

_ وهي: أن يطلب المشتري المتعامل من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة بمواصفات محددة، وكذلك بثمن محدد ومتفق عليه بين المصرف والعميل، الثمن الذي سيشتريها به المصرف (الثمن الأول) وكذلك الثمن الذي يشتريها به العميل من المصرف بعد إضافة الربح الذي تم الاتفاق عليه من قبل الطرفين (ثمن بيع المرابحة)، ويكون ذلك على شكل مبلغ مقطوع أو نسبة مئوية من ثمن السلعة، وذلك على أساس وعد من العميل بشراء تلك السلعة من المصرف مرابحة، ودفع الثمن نقداً أو على دفعات تبعاً لإمكانياته وقدراته المالية.

_ وبذلك فإن عقد المرابحة للآمر بالشراء يتضمن العناصر الآتية:

- الوعد من العميل بشراء السلعة عند وصولها للمصرف وطابقتها للمواصفات، ووعد آخر من المصرف بشراء السلعة وفق المواصفات المحددة من العميل.
- بيع السلعة للعميل بعد شراء المصرف لها (التملك الحقيقي للسلعة).
- زيادة الثمن لأجل التأجيل في دفع الثمن وذلك عند تقسيط الثمن على دفعات.

_ وتكون عمليات المرابحة المصرفية:

- **مرابحة مصرفية نقدية:** يقوم العميل بسداد قيمة السلعة للمصرف بمجرد استلامها منه نقداً.
- **مرابحة مصرفية آجلة:** يقوم العميل بسداد ثمن السلعة للمصرف بعد مدة أو على أقساط. ويعتبر هذا النوع الأكثر استخداماً في المصارف الإسلامية.
- ويمكن أن تكون المرابحة مرابحة شخصية بشراء بعض السلع المعمرة للاستخدام الشخصي كالسيارات والأجهزة المنزلية...، أو مرابحة تجارية بشراء متطلبات بعض المؤسسات والشركات التي تعاني من نقص في مواردها المالية،
- ويمكن أن تكون عمليات المرابحة خارجية (اعتمادات مستندية بالمرابحة) بشراء السلع من الخارج تمهيداً لبيعها للعميل.

ثالثاً: الفرق بين القرض في البنك التقليدي والمرابحة في المصرف الإسلامي

- عقد القرض بفائدة هو عقد يحصل المقترض بموجبه على مبلغ معلوم ولأجل معلوم وزيادة معلومة مقدرة مسبقاً.
- بينما المرابحة المصرفية يشتري المصرف الإسلامي السلعة ويتملكها ويتحمل مخاطر الأضرار التي قد تلحق بها قبل أن يسلمها لمن يشتريها منه، ولو تأخر العميل عن السداد بعذر لا يزيد المصرف الإسلامي أي مبالغ أو فوائد عليه (غرامات تأخير).

رابعاً: تطبيقات عملية

_ تطبيق أول:

تم بيع بضاعة مرابحة من قبل أحد المصارف الإسلامية وذلك بناء على طلب أحد العملاء وكان ثمن الشراء 500,000 وحدة نقدية، ومصاريف الشحن والنقل الخاصة بالسلعة 20,000 وحدة نقدية، والضرائب والرسوم والعمولات المقررة على المصرف والخاص بالسلعة 80,000 وحدة نقدية.

_ إذا علمت أن نسبة الربح 20% من تكلفة البضاعة.

المطلوب:

1. حساب ثمن بيع المرابحة؟

2. حساب المبلغ المستحق للمصرف على دفعات علماً أن مقدار الدفعة المقدمة يبلغ 10% من ثمن البيع؟

الحل:

1. التكلفة = ثمن الشراء + مصاريف الشحن والنقل الخاصة بالسلعة + الضرائب والرسوم والعمولات المقررة على المصرف والخاص بالسلعة

التكلفة = 500,000 + 20,000 + 80,000 = 600,000 وحدة نقدية

هامش الربح = 600000 * 20% = 120000 وحدة نقدية

ثمن بيع المرابحة = 600000 + 120000 = 720,000 وحدة نقدية

2. مقدار الدفعة المقدمة = 720000 * 10% = 72,000 وحدة نقدية

يكون المبلغ المستحق للمصرف على دفعات = 720,000 – 72,000 = 648000 وحدة نقدية.

_ **تطبيق ثاني:**

اشترت شركة آلات من مصرف إسلامي بطريقة المرابحة للآمر بالشراء. حيث اشترى المصرف الإسلامي الآلات بمبلغ 80,000 وحدة نقدية نقداً (الثمن يشمل جميع التكاليف) ليبيعها للشركة الآمرة بالشراء بالشروط الآتية:

_ تدفع الشركة الآمرة بالشراء مبلغ 30,000 وحدة نقدية دفعة أولى.

_ تكون أرباح المصرف بما نسبته 5% سنوياً من صافي قيمة التمويل.

_ يتم تقسيط باقي المبلغ والأرباح على مدى 3 سنوات بموجب أقساط شهرية متساوية.

_ تقوم الشركة برهن عقارات لا تقل قيمتها عن 50,000 وحدة نقدية لصالح المصرف.

المطلوب:

_ احسب تكلفة الآلات على المصرف وعلى الشركة الآمرة بالشراء.

_ كيف ومتى يستوفي المصرف الدفعة الأولى؟

_ احسب قيمة القسط الشهري.

_ بفرض أن الشركة تأخرت في تسديد ثلاثة أقساط بسبب عدم توفر السيولة، احسب الغرامة التي ستدفعها الشركة للمصرف.

_ افترض أن الشركة الآمرة بالشراء قامت بالتسديد للمصرف كامل الأقساط بعد سنة واحدة (أي بعد تسديد 12 قسط). احسب المبلغ الذي سيقوم المصرف بحسمه من الدين.

الحل:

1. تكلفة الآلات على المصرف = ثمن الشراء للسلعة + التكاليف

= 80000 وحدة نقدية

أما تكلفة الآلات على الشركة الآمرة بالشراء = تكلفة الآلات على المصرف + ربح المصرف

حيث أن ربح المصرف = (80,000 – 30,000) * 5 % * 3 سنوات

ربح المصرف = 7500 وحدة نقدية

تكلفة الآلات على الشركة (ثمن بيع السلعة للآمر بالشراء) = 80000 + 7500 وحدة نقدية = 87500 وحدة نقدية

2. لا يجوز للمصرف أن يبيع الآلات قبل أن يشتريها ويمتلكها وهذا يعني أن المصرف لن يأخذ عربوناً أو دفعة أولى من ثمن الآلات قبل شرائها وامتلاكها. لذلك يعتبر المبلغ الذي سيأخذه المصرف من الشركة وهو 30000 وحدة نقدية **هامش جدية في البداية**، إذا لم يلغ الآمر بالشراء العملية يقوم المصرف الإسلامي بحسم الدفعة الأولى من حساب الآمر بالشراء عند التعاقد (عند بيع العميل السلعة) وذلك بعد أن يكون قد اشترى السلعة وتملكها أولاً.

3. القسط الشهري = (ثمن بيع السلعة للآمر بالشراء – الدفعة الأولى) / عدد الأشهر

= (87500-30000) / (12*3)

= 57500 / 36 = 1597.20 وحدة نقدية تقريبا قيمة القسط الشهري

4. إذا تأخرت الشركة في التسديد فإن المصرف الإسلامي لن يتعامل معها كما تتعامل المصارف التقليدية التي تأخذ فائدة، حيث ينظر المصرف الإسلامي إلى الوضع المالي للعميل المدين دون أن يحتسب عليه زيادة في حال إعساره. بل يبقى المبلغ كما هو ويحاول حل هذه المشكلة بالتعاون مع العميل، ولن يأخذ أي زيادة بأي حال من الأحوال حتى إن بقيت هذه الأقساط الثلاثة متأخرة وتم تسديدها بعد انتهاء الأقساط الأخرى.

5. إذا سدد العميل الأقساط سلفاً فلا يجوز عند جمهور الفقهاء اشتراط الحط (الحسم) مقابل السداد المبكر. حيث ينص قرار مجمع الفقه الإسلامي على أن الحطيطة في الدين (ضع وتعجل) جائزة شرعاً لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناء على اتفاق مسبق وما دامت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية، فإذا تدخل بها طرف ثالث لم تجز، لأنها تأخذ حكم حسم الأوراق التجارية.

_ لذا يسدد المدين أولاً دينه دون شرط مسبق وللمصرف أن يحسم للمدين أو لا يحسم، فإذا حسم المصرف مبلغاً للعميل يكون على سبيل التبرع.

_ تطبيق ثالث:

بفرض أن العميل (الآمر بالشراء) رفض إتمام عملية الشراء بعد أن اشترى المصرف السلعة (السيارة) بمبلغ 5000 وحدة نقدية، وأن الدفعة الأولى التي دفعها العميل من ثمن السيارة 2000 وحدة نقدية.

المطلوب:

_ بين كيف سيتعامل المصرف مع الحالات الآتية على افتراض أن:

1، لا يأخذ المصرف الإسلامي بالإلزام بالوعد.

2. يأخذ المصرف الإسلامي بالإلزام بالوعد.

حالة 1: إذا كان سبب رفض العميل إتمام عملية الشراء بسبب عيب في السيارة

حالة 2: إذا كان سبب رفض العميل إتمام عملية الشراء بسبب تلقيه عرضا للعمل في الخارج، وتم بيع السيارة من قبل المصرف الإسلامي لأحد تجار السيارات بمبلغ:

أ. 4900 وحدة نقدية

ب. 5200 وحدة نقدية.

الحل:

بالنسبة للحالة 1: سواء تم الأخذ بالإلزام بالوعد أو عدم الإلزام بالوعد، فإن المصرف الإسلامي هو الذي سيتحمل العيب في السيارة، ولا يحق له بأي حال من الأحوال مطالبة العميل بأي شيء، لأن المصرف الإسلامي تملك السلعة فله غنمها وعليه غرمها.

بالنسبة للحالة 2:

_ **إذا تم الأخذ بعدم الإلزام بالوعد:** فإن العميل غير ملزم بشراء السيارة، ويستطيع سحب قيمة الدفعة الأولى من حسابه في أي وقت سواء اشترى المصرف السيارة أم لا، وسواء باعها المصرف بخسارة أم بربح بعد نكول العميل، فلا يتحمل الآمر بالشراء هنا أي مسؤولية.

_**أما إذا تمّ الأخذ بالإلزام بالوعد:** فإن العميل هنا يجب أن يعوض الضرر الذي وقع على المصرف نتيجة نكوله (تراجعه عن الشراء).

- ✓ فإذا باع المصرف السيارة بمبلغ 4900 وحدة نقدية فللمصرف أن يستوفي خسارته البالغة 100 وحدة نقدية من الدفعة الأولى الموجودة لديه ويعيد الباقي للعميل وقيمته 1900 وحدة نقدية.
- ✓ أما إذا باع المصرف السيارة بربح ولم بخسر فيعيد إلى العميل الدفعة الأولى كاملة وقيمتها 2000 وحدة نقدية.

_ تطبيق رابع:

طلب أحد العملاء من المصرف الإسلامي شراء 10 طن من سلعة (الاسمنت)، وكان الثمن النقدي للطن الواحد من هذه السلعة يساوي 50 وحدة نقدية، وكانت بنود الاتفاق تتضمن بأن العميل سيدفع ربحاً للمصرف بنسبة 6% سنوياً من تكلفة السلعة على المصرف الإسلامي، وأنه سيدفع الثمن للمصرف بموجب أقساط شهرية متساوية في القيمة على مدى أربع سنوات، ولقد وافق المصرف على طلب العميل وقام بشراء السلعة فعلاً وبيعها للعميل حسب الاتفاق.

والمطلوب:

1. احسب تكلفة السلعة على المصرف الإسلامي، واحسب ربح المصرف من هذه العملية؟

2. احسب تكلفة السلعة على العميل الآمر بالشراء؟

3. احسب القسط الشهري الواجب دفعه؟

الحل:

1. تكلفة السلعة على المصرف الإسلامي = ثمن الشراء من السوق + أي مصاريف أخرى

= 50 وحدة نقدية * 10 طن = 500 وحدة نقدية

أما ربح المصرف الإسلامي = تكلفة السلعة على المصرف * نسبة الربح السنوية * عدد السنوات

= 500 * 6% * 4 = 120 وحدة نقدية

2. تكلفة السلعة على العميل (ثمن بيع السلعة للعميل) = تكلفة السلعة على المصرف + ربح المصرف الإسلامي

= 500 + 120 = 620 وحدة نقدية

3. القسط الشهري الواجب دفعه = ثمن بيع السلعة للعميل / عدد الأشهر

= 620/ (4*12) = 620/ 48 = 12.9 وحدة نقدية

_ تطبيق خامس:

تقدم أحد العملاء بطلب للحصول على تمويل بالمرابحة للآمر بالشراء من أحد المصارف الإسلامية وذلك لشراء شقة ثمنها النقدي الحالي في السوق 30000 وحدة نقدية، على أن يدفع من ثمنها نقداً للمصرف 6000 وحدة نقدية كدفعة أولى ويقسط الباقي على مدى 8 سنوات بضمان رهن الشقة وتحويل راتبه البالغ 1000 وحدة نقدية إلى المصرف.

فإذا علمت أن نسبة الأرباح التي يستوفيها المصرف تبلغ 7% سنوياً من **تكلفة الشقة على المصرف (صافي قيمة التمويل)**، وأن المصرف وافق على طلب العميل وأبلغه بالتفاصيل الآتية:

_ يدفع العميل 10000 وحدة نقدية من ثمن الشقة على الأقل نقداً للمصرف

_ يقسط باقي المبلغ على مدى 8 سنوات بنسبة ربح 7% سنوياً.

_ يتم رهن الشقة للمصرف

_ يتحمل العميل جميع نفقات تنفيذ التمويل من طوابع ورسوم تنازل وغيرها (يدفعها نقداً فوراً)

_ وافق العميل على شروط المصرف وقام بتوقيع وعد للمصرف

_ اشترى المصرف الشقة من شركة الإسكان بميلغ سكان بميلغ 30000 وحدة نقدية والتزم بدفع المبلغ لشركة الإسكان بعد تسجيلها باسمه في دائرة الأراضي والمساحة، ثم تنازل بعد يومين عن الشقة للعميل الآمر بالشراء.

المطلوب:

1. احسب تكلفة الشقة على المصرف

2. احسب ربح المصرف

3. احسب تكلفة الشقة على العميل إذا علمت أنه دفع مبلغ 3500 وحدة نقدية رسوم تسجيل وطوابع و...الخ

4. احسب القسط الشهري الذي سيدفعه العميل للمصرف

5. كيف ومتى يستوفي المصرف الإسلامي الدفعة الأولى؟

6. أجب عن الحالات المنفصلة الآتية:

أ. ما هي الخسارة التي سيتحملها المصرف إذا انهدمت الشقة نتيجة زلزال بعد يوم من شرائها من شركة الإسكان

ب. هل سيتحمل المصرف شيئاً من الخسارة إذا هدمت الشقة بعد سنة من تاريخ دفع العميل لأول قسط من ثمن الشقة؟ ولماذا؟

ت. إذا توفي العميل بعد مرور 3 سنوات من شراء الشقة، كيف سيستوفي المصرف الإسلامي باقي حقوقه

ث. إذا سدد العميل كامل ثمن الشقة بعد 7 سنوات من شرائها. فما هي قيمة الخصم الذي سيحصل عليه من المصرف؟ ولماذا؟

ج. إذا تأخر العميل عن تسديد 9 أقساط للمصرف نتيجة ظروف صعبة يعلمها المصرف. ما هي قيمة الغرامات التي سيدفعها العميل للمصرف لتعويضه عن التأخير؟ ولماذا؟

الحل:

1. تكلفة الشقة على المصرف = (الثمن الذي دفعه المصرف لشركة الإسكان – الدفعة الأولى) = (30000 – 10000) = 20000 وحدة نقدية

2. ربح المصرف = نسبة الربح * عدد السنوات * صافي قيمة التمويل

= 7% * 8 * (30000 - 10000)

= 11200وحدة نقدية

3. تكلفة الشقة على العميل = ثمن الشقة + ربح المصرف + أي مصروفات أخرى

= 30000 + 11200 + 3500 = 44700 وحدة نقدية

4. القسط الشهري الذي سيدفعه لتسديد ثمن الشقة = قيمة الدين على العميل / عدد الأشهر

= {(30000 - 10000) + 11200} / (12*8)

= 325 وحدة نقدية

5. لا يجوز للمصرف أن يأخذ أي مبلغ من العميل على أنه دفعة أولى من ثمن الشقة إلا بعد أن يشتري الشقة فعلاً وتصبح ملكاً له، لذلك فإن المصرف الإسلامي سوف يستوفي الدفعة الأولى من العميل بعد أن يشتري الشقة من شركة الإسكان ثم يبيعها للعميل، حيث يتم استيفاء الدفعة عن طريق خصمها من حساب العميل لديه أو عن طريق تحصيلها نقداً منه.

6. أ. سيتحمل المصرف خسارة الشقة بالكامل ولا علاقة للعميل بما حدث أنه لم يقم بشراء الشقة بعد، والخسارة يتحملها المالك بالطبع،

وهذا يفسر سبب حصول المصرف على الربح لو باع الشقة لأن من عليه الغرم له الغنم، فربح المصرف إذا باع ناجم عن تملكه للسلعة وتصرفه فيها.

ب. لن يتحمل المصرف أي جزء من الخسارة في هذه الحالة لأنه باع الشقة منذ زمن للعميل الذي يمتلك الشقة عند حدوث الخسارة.

ت. إذا توفي العميل بعد فترة من شرائه الشقة، فإن المصرف سوف يستوفي دينه عن طريق مطالبة الورثة بتسديد أقساط الشقة حسب الاتفاق، فإن تخلفوا عن السداد فسوف يقوم ببيع الشقة بالمزاد العلني لتحصيل حقوقه كاملة.

ث. لن يحص العميل على أي خصم نتيجة سداده المبكر للأقساط حسب العقد الذي أبرمه مع المصرف لأن اشتراط الخصم مقابل السداد المبكر يعد بيع نقد آجل بنقد عاجل، وهذا لا يجوز لأنه من الربا المحرم.

لكن يمكن أن يقوم العميل بالسداد المبكر دو ن اشتراط أي خصم، فإذا رأى المصرف إعادة أي جزء من المبلغ للعميل فيعتبر ذلك على سبيل التبرع، وهذا التبرع يتحمله المساهمون بالمصرف ولا علاقة لأصحاب الودائع الاستثمارية به.

ج. لن يدفع العميل أي مبلغ للمصرف لتعويضه عن الضرر الذي لحق به نتيجة تأخره عن السداد، لأنه معسر وغير مماطل، فأي تعويض يأخذه المصرف في هذه الحالة يعتبر من الربا المحرم التزاماً بقوله تعالى: "وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة".