

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
كلية الأعمال
قسم المالية

مقرر	أدوات التمويل الإسلامي
رمز المقرر	مال 1202
رقم الوحدة 2	المرابحة



قائمة موضوعات الوحدة

الاهداف التعليمية

1

طبيعة عقد المراجعة

2

تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

3

المعالجة المالية للبيع بالمراجعة

4

طبيعة عقد المراجعة العكسية

5

حالات عملية عن عقود المراجعة

6



الاهداف التعليمية

- إسقاط المعارف النظرية المتعلقة بعقد المرابحة على التطبيقات العملية للعقد.
- التعرف على كيفية تقدير تكاليف الأصل محل التعاقد في عقد المرابحة.
- التعرف على التطبيقات العملية لعقد المرابحة المصرفية كما يجري العمل بها بالمؤسسات المالية (البنوك).
- تحديد صافي الربح ومعدل العائد على الاستثمار في عقد المرابحة ويقابله تحديد تكلفة التمويل باستخدام عقد المرابحة.
- إعداد جدول سداد (إطفاء) قيمة أصل تم اقتناؤه عن طريق عقد المرابحة
- التعامل مع حالات السداد المبكر للديون في البنوك الإسلامية.



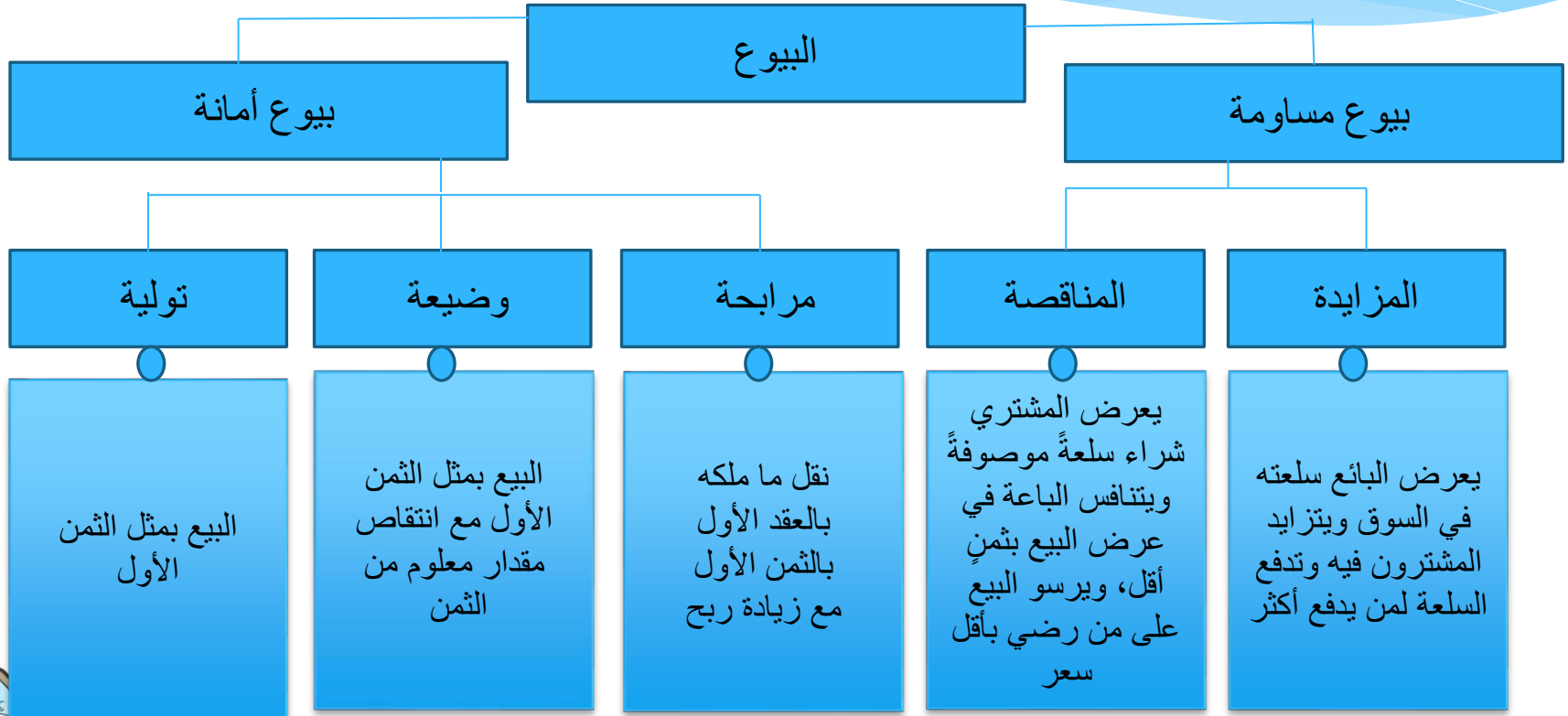
1- طبيعة عقد المرابحة

يمكن تقسيم البيع باعتبار الثمن إلى بيع مساومة، وبيع أمانة. أما بيع المساومة: فهو البيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر إلى الثمن الأول. وأما بيع الأمانة: فهو بيع مبناه على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة. وهذا هو سبب تسميته، وهو أنواع ثلاثة:

- **بيع التولية:** وهو البيع بمثل الثمن الأول، أي برأس المال بغير ربح. فكأن البائع جعل المشتري يتولى مكانه في المبيع. فإن كان البيع لجزء من المبيع بحصته من رأس المال دون ربح، فهو الإشارك.
- **بيع الوضعية (الحطيطة):** وهو البيع بمثل الثمن الأول مع انتقاص مقدار معلوم من الثمن، أي حطه. واشتقاقه من الوضع وهو الحط والانتقاص.
- **بيع المرابحة:** هو نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح.



شكل (1) : أنواع البيوع باعتبار تحديد الثمن



شكل (2) : أنواع البيوع باعتبار طريقة تسليم الثمن



شكل (2) : أنواع البيوع باعتبار طريقة تسليم الثمن



أنواع البيوع
باعتبار طريقة
تسليم الثمن

4. بيع مؤجل العوضين

أي بيع الدين
بالدين وهو ممنوع
في الجملة

3. بيع مؤجل المثلث

وهو مثل بيع
السلم وبيع
الاستصناع

2. بيع مؤجل الثمن

وهو ما يشترك فيه
تأجيل الثمن

1. بيع منجز الثمن

وهو ما يشترط فيه
تعجيل الثمن ،
ويسمى بيع النقد
أو البيع بالثمن
الحال



2- تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

تعتبر المراجعة من أكثر أساليب التمويل استعمالاً لدى المصارف الإسلامية، فجوهرها يتضمن إبرام العقود التي يلتزم بموجبها البائعون بنقل ملكية سلعهم أو حقوقهم العينية بمقابل نقدي يتضمن هامش ربح مقبول شرعاً .
وتنقسم بيوع المراجعة في التطبيق إلى نوعين: مراجعة عادية ومراجعة مصرفية (مراجعة للأمر بالشراء).



2-تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

التطبيق الأول: بيع المراجعة العادية

يشترط فيه أن يكون المبيع مملوكا للبائع وتمارس البنوك الإسلامية هذا النوع من البيوع عن طريق شركاتها التابعة أو عن طريق الشركات التي يدخل فيها البنك مع عملائه، وتتمثل شروط هذا النوع من المراجعة في الآتي:

1. علم المشتري بالثمن الأول.
2. علم المشتري (العميل) والبائع (البنك) بالربح.
3. أن يكون رأس المال من المثليات كالمكيلات والموزونات والعديدات ويلحق برأس المالك كل نفقة معتادة في عرف التجار بأنها تدخل في رأس المال.
4. ألا تكون المراجعة في بيع الأموال الربوية بجنسها ، فإذا اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثال فلا يجوز له أن يبيعه مراجعة لإن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة والزيادة في بيع الأموال الربوية بجنسها يكون ربا، أما إذا اختلف الجنس فلا مانع من المراجعة يدا بيد.



2- تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

التطبيق الثاني: بيع المراجعة للأمر بالشراء

يتضمن مؤسسة مالية إسلامية تبيع نوعًا معينًا من الأصول لعميلها بسعر التكلفة بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه. يتم شراء الأصل من قبل المؤسسة المالية الإسلامية قبل الاتفاق، والعميل لديه الحق في امتلاكه مع وجود وعد غير ملزم بشرائه. الفارق الرئيسي مقارنة بالنوع الأول من بيع المراجعة هو أن البائع (البنك) لا يمتلك الأصل في مرحلة التفاوض الأولى، بينما في النوع الأول، يجب أن يكون البائع مالكًا للأصل في هذه المرحلة. هذا النوع من الصفقات يسمح بتنوع أكبر في الأصول المالية ويوفر خيارات مالية متعددة مع مراعاة مبادئ الصيرفة الإسلامية.



2-تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

التطبيق الثاني: بيع المراجعة للآمر بالشراء

وقد جاء تعريف بيع المراجعة للآمر بالشراء في قانون المصرف الإسلامي الأردني بما يلي: (قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف - كلياً أو جزئياً- وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء)

خطوات بيع المراجعة للآمر بالشراء :

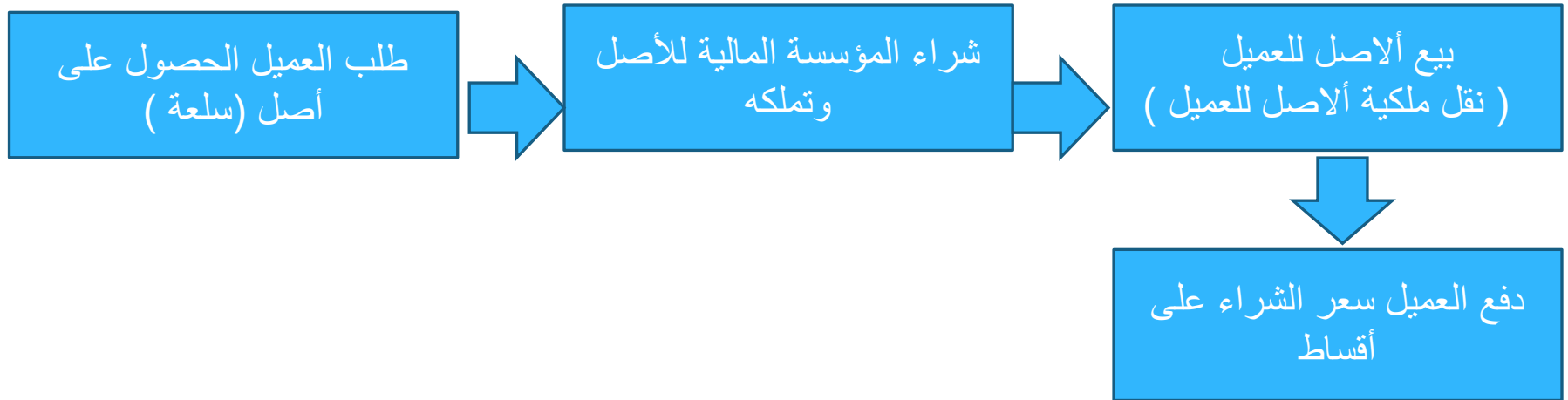
- العميل يطلب من البنك شراء سلعة معينة ويعقد على أنه سيشتريها من البنك بمبلغ معين إذا تم الشراء.
- بعد الاتفاق، يقوم البنك بشراء السلعة ويُعرضها على العميل، الذي له الحق في شرائها أو رفضها، وإذا رفضها العميل، تصبح ملكاً للبنك الذي يمكنه بيعها للعميل أو للآخرين وإعادة مقدم الثمن للعميل.



2- تطبيقات المراجعة بالمؤسسات المالية الإسلامية

التطبيق الثاني: بيع المراجعة للأمر بالشراء

الشكل التالي يشرح آلية ومراحل بيع المراجعة لأمر بالشراء:





تقديم العميل طلب الشراء

دراسة البنك البيانات عن العميل

دراسة البنك السلعة المطلوبة

إبرام الوعد بالشراء

المرابحة المحلية عن طريق الدفع المباشر للبائع:

إبرام البنك العقد الأول بنفسه

توكيل الواعد بالشراء لإبرام العقد الأول

المرابحة الخارجية مع قيام البنك بفتح الاعتماد المستندي

قيام البنك بفتح الاعتماد المستندي لديه باسمه ولصاحبه

قيام البنك بفتح الاعتماد المستندي لدى بنك آخر باسمه ولحسابه



خطوات تنفيذ المراجعة المصرفية والضوابط الشرعية لها

1 . مرحلة الوعد

الضوابط الشرعية لمرحلة الوعد

1 • يجوز أن يحدد الواعد بالشراء مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مراجعة؛ لأنه هو الذي سيشتري بالمراجعة لاحقاً.

2 • يجوز إعداد مستند واحد موقع عليه من قبل العميل يشمل الرغبة والوعد، ولا مانع من أن يكون محرراً من قبل العميل، أو أن يكون طلباً نمطياً معتمداً من قبل البنك يوقع عليه العميل.

3 • لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين أو لأحدهما.



1 . مرحلة الوعد

الضوابط الشرعية لمرحلة الوعد

4

- يجوز للعميل أن يحصل على عروض بأسعار السلعة سواء كانت موجهة باسمه الخاص، أو خالية من التوجيه، وعند ذلك تعتبر إرشادية وليس لها صفة الإيجاب، ويفضل أن تكون تلك العروض باسم البنك لتعتبر إيجاباً من البائع يظل قائماً إلى انتهاء المدة المحددة فيه، فإذا صدر جواب بالقبول من البنك انعقد البيع تلقائياً بينه وبين البائع.

5

- يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق بين العميل الأمر بالشراء والبائع الأول إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقية وليست صورية. ولا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والبائع الأول إلى البنك، حتى لا تتحول المعاملة إلى مجرد قرض ربوي.



6

- لا يجوز إجراء المراجعة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات

7

- لا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المراجعة إذا كان العوض الذي تشتري به هذه الصكوك من الأثمان (لأنه من صور بيع الدين)، أما إذا كان سلعة فهو جائز.

8

- يجوز للبنك والعميل الأمر بالشراء بعد الوعد وقبل إبرام المراجعة الاتفاق على تعديل بنود الوعد عما كانت عليه سابقاً، سواء للأجل أم للربح أم لغيرهما.

9

- إذا خشي البنك من عدول العميل عن الشراء فيجوز للبنك أن يشتري السلعة بالخيار ليتمكن من رد السلعة في حال العدول، كما يجوز تأجيل سداد قيمة بضائع المراجعات للمورد في نهاية الأسبوع أو الشهر وذلك بهدف :
- أ. التأكد من عدم وجود عيب خفي بالبضاعة بعد استلامها.
- ب. التأكد من جدية العملية وعدم صورتها.



الضوابط الشرعية لمرحلة الوعد – العمولات والمصرفيات

1) لا يجوز شرعاً الاتفاق بين البنك والعميل على تقاضي عمولة الارتباط، وهي فيما إذا أعطى البنك للعميل تسهيلات للتمويل بالمراجعة بسقف معين، ولم يستخدم العميل ذلك السقف كله،

فيأخذ البنك من العميل نسبة متفقاً عليها عما لم يستخدم لأنها مقابل حق التعاقد وهو إرادة وليس محلاً للمعاوضة.



الضوابط الشرعية لمرحلة الوعد - العمولات والمصرفيات

2) إذا كانت المراجعة للآمر بالشراء قد تمت بطريقة التمويل الجماعي فللبنك المنظم للعملية أن يتقاضى أجره على ذلك يتحملها المشاركون في التمويل.



3) لا يجوز تحميل الواعد بالشراء أياً من المصاريف والعمولات المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته.



بعض حالات بيع العينة في بيع المرابحة

1) لا يجوز للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه، ثم في الوقت نفسه يبيعه إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرمة شرعاً. ويجب على البنك التأكد من أن البائع الأول طرف ثالث غير العميل أو وكيله، فإن كان البائع الأول هو العميل أو وكيله كان البيع باطلاً.



2) لا يجوز للبنك الدخول في عملية مرابحة إذا تبين له وجود تواطؤ أيا كان نوعه بين الواعد بالشراء والبائع.



3) تتحقق العينة المحرمة شرعاً إذا كان البائع وكيلاً عن الواعد بالشراء (العميل)؛ لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه.



حالات تغير الثمن في بيع المراجعة والاجراءات تجاه هذا التغير

1. تغير الثمن الأول بسبب تغير الأسعار،

مثل أن يشتري البنك بضاعة بمليون ريال مثلاً ولكن قبل عقد البيع مراجعة زادت الأسعار لتصبح قيمة البضاعة مليون و200 ألف ريال فالمقرر هنا شرعاً أنه لا يؤخذ بالزيادة بالأسعار بل بالثمن الذي اشترى به فعلاً وهو مليون ريال.



حالات تغير الثمن في بيع المراجعة والاجراءات تجاه هذا التغير

2. تغير الثمن الأول بسبب تغير في السلعة ذاتها:

بان نقصت بالتلف أو غيره أو زادت زيادة متصلة أو منفصلة، ففي حالة التغير بالنقص فان المقرر شرعاً أنه يتم اسقاط مقابل النقص من الثمن أما في حالة الزيادة بأن وردت كمية أكبر من المطلوبة مثلاً تضاف قيمتها على الثمن الأول.



حالات تغير سعر الصرف

1. إذا اشترى البنك السلعة بعملة أجنبية محددة مثلاً: 10500 دولار وودفع بدل الدولارات جنية استرليني وكان سعر الصرف مثلاً 3 دولارات لكل جنية إسترليني وبالتالي فإن مادفعه هو 3500 جنية استرليني،

وعند البيع مراجعة تغير سعر الصرف ليكون 3.5 دولار لكل جنية استرليني وبذلك تكون القيمة 3000 جنية استرليني فهل عند البيع مراجعة يذكر الثمن الأساسي على أنه 3500 أو 3000 جنية استرليني،

الرأي الراجح هنا أن السعر يحسب على ما نقده وبسعر صرف يوم النقد أي 3500 جنية.



حالات تغير الثمن في بيع المرابحة والاجراءات تجاه هذا التغير

4. الخصم أو الخط من الثمن الأول:

وطريقته أن يسمح المورد للبنك بخصم جزء من ثمن الشراء الأول وهو ما يعرف محاسيباً بالخصم بنوعيه: التجاري والنقدي، والمعالجة الشرعية المختارة هنا هي أن العبرة بذلك بوقت الخصم فإذا وقع الخصم قبل لزوم العقد الأول أي في فترة الخيار فيلزم أن يخصم من الثمن عند البيع بالمرابحة.

وإن وقع الخصم بعد لزوم العقد الأول فلا يخصم من الثمن الأول لأنه تبرع لا يقابله عوض فلم يتغير الثمن.



حالات تغير الثمن في بيع المراجعة والاجراءات تجاه هذا التغير

وتفسير هذا الرأي باللغة المحاسبية المعاصرة أن الخصم التجاري يؤخذ في الاعتبار بخلاف الخصم النقدي. وهذا تخريج سليم لأن الخصم التجاري محاسبيا هو في حقيقته تعديل لسعر البيع.



أما الخصم النقدي محاسبيا هو مسألة ضع وتعجل المعروفة في الفقه الإسلامي وهي تتعلق بالدين الناتج عن الثمن وعادة لا تعرف قيمته إلا عند السداد الذي قد يكون بعد البيع مرابحة.

مثال عن مسألة ضع وتعجل: اشترى شخص قطعة أرض من صاحبها بالتقسيط على أربعة أعوام بمبلغ من المال، وبعد حوالي عام اتفق معه على أن يسدد جميع الأقساط المتبقية دفعة واحدة، على أن يخفض من المبلغ المتفق عليه.

الصواب أنه يجوز إذا قال المدين: أنا أعطيك حقلك دفعة واحدة، ولكن نزل عني، والدين أربعة آلاف على أربعة أعوام، فقال: أنا أنجزه لك إذا وضعت عني مثلا ألفا.



الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية

1. يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغاً نقدياً يسمى **هامش الجدية**، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدرة المالية للعميل، وكذلك لتطمئن على إمكان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملزم. وبذلك لا تحتاج المؤسسة إلى المطالبة بدفع تعويض الضرر وإنما تقتطع ذلك من مبلغ هامش الجدية. **ولا يعتبر هامش الجدية عربوناً**. وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية إما أن يكون أمانة للحفظ لدى المؤسسة فلا يجوز لها التصرف فيه، أو أن يكون أمانة للاستثمار بأن يأذن العميل للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة.

2. لا يجوز للمؤسسة حجز مبلغ هامش الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقتطاع **مقدار الضرر الفعلي المتحقق** نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمان بيعها لغير الأمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.



الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية

3. إذا تم تنفيذ العميل لوعده وإبرامه لعقد المراجعة للآمر بالشراء فيجب على المؤسسة إعادة هامش الجدية للعميل، ولا يحق لها استخدامه إلا في حالة النكول . ويجوز الاتفاق مع العميل عند إبرام عقد المراجعة للآمر بالشراء على حسم هذا المبلغ من ثمن السلعة.

4. يجوز للمؤسسة أخذ العربون بعد عقد بيع المراجعة للآمر بالشراء مع العميل، ولا يجوز ذلك في مرحلة الوعد. والأولى أن تتنازل المؤسسة عما زاد من العربون عن مقدار الضرر الفعلي، وهو الفرق بين تكلفة السلعة والتمن الذي يتم بيعها به إلى الغير.



3-المعالجة المالية للبيع مرابحة

عناصر التكلفة و الإيراد في المرابحة:

المؤسسة المالية تفتح حسابًا خاصًا لكل عملية مرابحة لتسجيل التكلفة والإيرادات.

إيرادات المرابحة	عناصر التكلفة
<ul style="list-style-type: none">• قيمة هامش الجدية المقدمة من المشتري (في حالة وجوده).• المبيعات الناتجة من عملية البيع	<ul style="list-style-type: none">• ثمن الشراء الأصلي للسلعة.• المصروفات المباشرة الخاصة بالسلعة (صناعية-تسويقية-إدارية).• المصروفات غير المباشرة الخاصة بالسلعة.

وبمقارنة إيرادات المرابحة بتكلفة المشتريات يكون الفرق هو العائد المتحقق من النشاط وهو ما يسمى (ربح المرابحة).



3-المعالجة المالية للبيع مرابحة

الحالات الممكنة لعقد المرابحة والمعالجة المالية لها:

المعالجة المالية	التكلفة
في عقد المرابحة للأمر بالشراء يتم قياس قيمة الأصول المشتراة بالقيمة التاريخية (الدفترية).	البيع الآجل والسداد المنتظم للأقساط
✓ لو تمكنت المؤسسة المالية من شراء الأصل بخصم، ففي هذه الحالة يتم تخفيض قيمتها بالخصم (إلا في حالة قررت هيئة الرقابة الشرعية اعتباره إيرادا للمؤسسة).	
✓ عند بيع الأصل الذي قامت المؤسسة باقتنائه للعميل بيعا مؤجلا تصبح قيمة الأصل من الذمم المدينة (ذمم مرابحات)، وتقاس بالقيمة الاسمية، وتنخفض قيمة تلك الذمم مع كل قسط يسدده العميل.	



3-المعالجة المالية للبيع مرابحة

الحالات الممكنة لعقد المرابحة والمعالجة المالية لها:

المعالجة المالية	التكلفة
<ul style="list-style-type: none">• في حالة عدم السداد (التأخر) لقسط معين، تبقى قيمة الذمم على حالها، لا يجوز زيادة قيمتها نتيجة للتأخر.	<h3>حالات التأخر والمماطلة وإعدام الديون</h3>
<ul style="list-style-type: none">• في حالة تحول الذمم المدينة إلى ديون معدومة، فهناك احتمالان:<ul style="list-style-type: none">✓ إعدام الديون دون ثبوت تقصير البنك، ويتم تحميل الخسارة على حسابات الاستثمار.✓ إعدام الديون دون ثبوت تقصير البنك، يتم تحميل الخسارة على البنك.	
<ul style="list-style-type: none">• في حالة فرض غرامة تأخير على المدين المماطل، يخصص ما تم تحصيله لحساب الخيرات.	



3-المعالجة المالية للبيع مرابحة

الحالات الممكنة لعقد المرابحة والمعالجة المالية لها:

المعالجة المالية	التكلفة
<ul style="list-style-type: none">• في حالة السداد المبكر يتم عادة خصم جزء من الربح (بدون وجود شرط بذلك).	<h3>حالات السداد المبكر من العميل</h3>
<ul style="list-style-type: none">• في حالة الخصم السابقة، تخفض الأرباح وكذلك ذمم المرابحات المدينة بقيمة الخصم.	
<ul style="list-style-type: none">• إذا كان السداد المبكر يؤدي إلى سداد كل قيمة الأصل المقتنى، في هذه الحالة تخفض المؤسسة المالية من الأرباح بقدر قيمة الخصم (الذمم المدينة للمرابحات تم سدادها)	



3-المعالجة المالية للبيع مرابحة

الحالات الممكنة لعقد المرابحة والمعالجة المالية لها:

المعالجة المالية	التكلفة
<ul style="list-style-type: none">• سواء قدم العميل (الأمر بالشراء) هامش الجدية أو لم يقدم، فإنه يحق له التراجع عن إتمام الصفقة حتى لو قامت المؤسسة المالية باقتناء الأصل.	<p>حالات نكول العميل (الأمر بالشراء) عن إتمام الصفقة</p>
<ul style="list-style-type: none">• تتحمل المؤسسة المالية في كل الحالات مسؤولية (تملك الأصل) بعد اقتنائه، ويعامل الأصل بنفس طريقة المرابحة العادية.	
<ul style="list-style-type: none">• في حالة وجود هامش الجدية يتم إرجاعه إلى العميل.	
<ul style="list-style-type: none">• تقاس قيمة الأصل بالقيمة النقدية المتوقع تحقيقها.	



4-طبيعة عقد المراجعة العكسية

* تعتبر المراجعة العكسية من بين العقود المولدة في التمويل الاسلامي.

* **المراجعة العكسية:** هي ان نعكس ادوار الطرفين بحث يقدم العميل التمويل للمصرف

الاسلامي، وهي تقدم لزبون عائدا تابثا معلوم منذ تاريخ العقد.

* تصبح المراجعة العكسية بديلا للوديعة ذات العائد التابث

* يقتضي من العميل ان يدفع عند بدء عملية التمويل مقدارا محددًا هو ثمن السلعة التي يشتريها

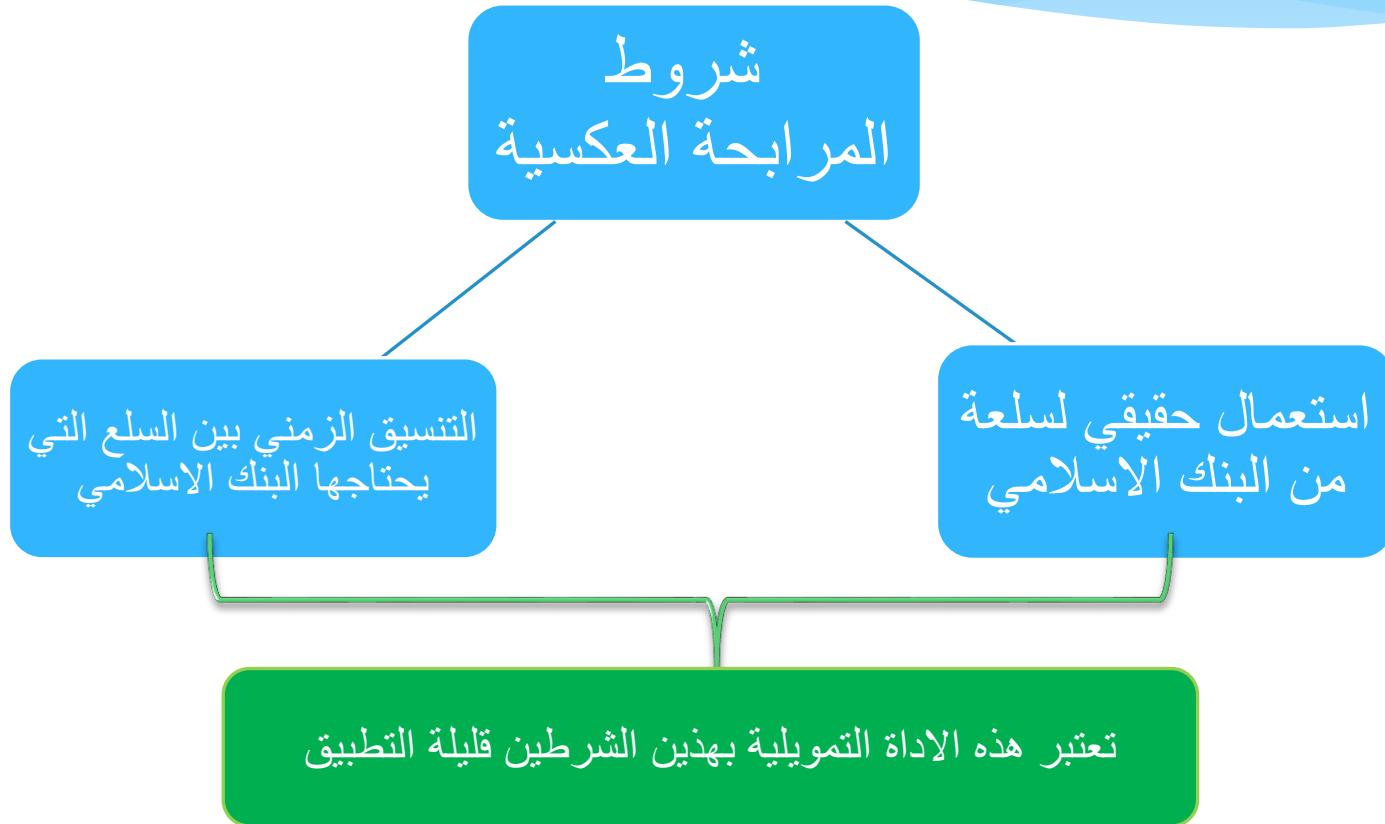
ليبيعها الى البنك الاسلامي ثم يحصل على دين على البنك الاسلامي بمقدار ثابت محدد اكبر

مما دفعه من ثمن، يدفع للعميل في المستقبل عند الاستحقاق.



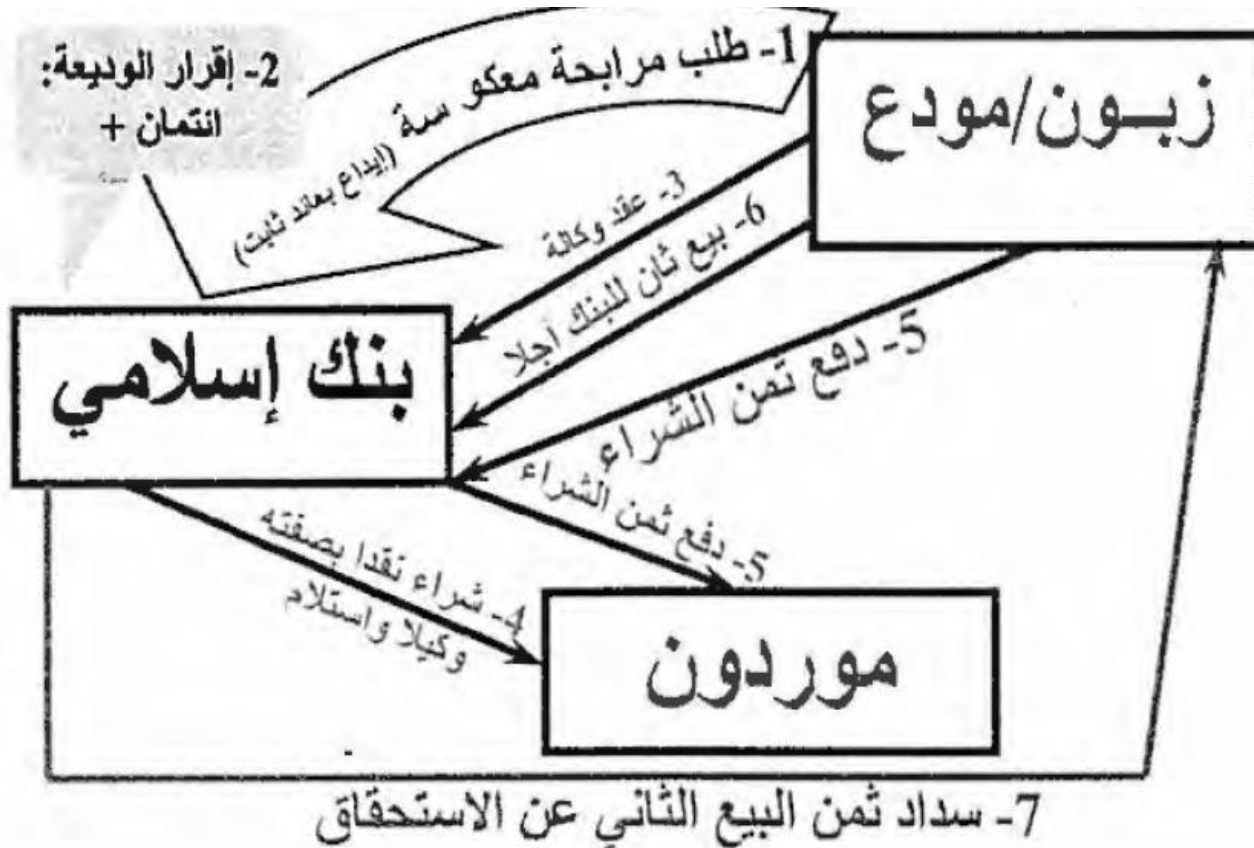
4- طبيعة عقد المراجعة العكسية

* تتطلب المراجعة العكسية شرطين مهمين يميزنها عن الايداع الربوي:



4- طبيعة عقد المراجعة العكسية

* المراجعة العكسية وديعة بعائد ثابت، بسيطة



-5

دراسات أمثلة وحالات عملية



مسألة 1

تقدم عميل الى بنك اسلامي لتمويل شراء مواد بناء، أصل التمويل المطلوب = (5,000 ريال)، لمدة سداد 12 شهراً، بنسبة ربح 30% على كامل المدة ونسبة التأمين التكافلي 2.5% على كامل المدة.

الحل

- مقدار ربح البنك: $5,000 * 30\% = 1500$
- إجمالي التمويل شامل الربح : $6,500 = 1500 + 5000$ ريال
- قسط التأمين التكافلي على كامل المدة: $6500 * 2.5\% = 162.5$ ريال
- إجمالي التمويل شامل الربح والتأمين التكافلي: $6662.5 = 162.5 + 6500$ ريال
- القسط الشهري هو إجمالي التمويل شامل الربح والتأمين التكافلي على مدة السداد (12 شهراً). هو: 555.2



مسألة 2

يريد شخص شراء سيارة عن طريق تمويل المرابحة من إحدى البنوك الإسلامية وكان سعر السيارة 85000 ريال وطلب منه البنك دفعة أولى "هامش جدية" مقدارها 10000 ريال وكانت مدة السداد 5 سنوات ونسبة ربح البنك 5% سنوياً ونسبة التأمين التكافلي 1% سنوياً،

-أحسب ما يلي بناءً على المعطيات السابقة:



مسألة 2- تامة

*** مبلغ التمويل الفعلي:**

مبلغ التمويل - الدفعة الأولى = مبلغ التمويل الفعلي،
 $85000 - 10000 = 75000$ ريال.

*** ربح البنك عن كامل المدة:**

مبلغ التمويل الفعلي \times نسبة ربح البنك \times عدد السنوات:
 $75000 \times 5\% \times 5 = 18750$

*** إجمالي التمويل: مقدار ربح البنك عن كامل المدة + مبلغ التمويل الفعلي:**

*** $75000 + 18750 = 93750$**



مسألة 2-...تتمة

✓ مقدار التأمين التكافلي: إجمالي التمويل × نسبة التأمين × عدد السنوات

$$93750 \times 1\% \times 5 = 4687.5 \quad \checkmark$$

✓ إجمالي التمويل بعد التأمين: إجمالي التمويل + مقدار التأمين

$$93750 + 4687.5 = 98437.5$$

✓ القسط الشهري: إجمالي التمويل بعد التأمين تقسيم عدد السنوات ضرب 12:

$$1640.625 = (5 \times 12) / 98437.5 \quad \checkmark$$

✓ إجمالي تكلفة السيارة بالنسبة للعميل: إجمالي التمويل بعد التأمين + الدفعة الأولى: 108437.5



مسألة 3

تقدم عميل إلى بنك اسلامي لتمويل شراء سيارة تكلفتها 60000 ريال، يتم سدادها على مدى سنة واحدة على أقساط شهرية. ربح المرابحة للمصرف 2.75% سنويا.

أوجد قيمة القسط الشهري وربح المصرف في كلا الحالتين:

الفرضية 1: اعتبار أن ربح المرابحة ثابت وكذلك الدفعات ثابتة.

الفرضية 2: اعتبار أن أرباح الفترات الأولى أعلى وتتناقص خلال مدة السداد (ربح المرابحة متغير مع دفعات ثابتة)



الفرضية 2: اعتبار أرباح الفترات الأولى أعلى وتتناقص خلال مدة السداد (ربح المراجعة متغير مع دفعات ثابتة)

يمكن استخدام طرق متعددة للحساب، سنشرح كيفية حساب القسط الشهري وربح المراجعة بالطريقة التقليدية باستخدام الآلة الحاسبة وأيضاً باستخدام برنامج Excel

1 إيجاد نسبة ربح (هامش) المراجعة الشهرية:

نسبة ربح المراجعة في العقد هي 2.75% سنوياً، ويمكن حساب ربح المراجعة الشهري بسهولة:

$$r_m = (1 + r_a)^{1/12} - 1$$

حيث: (r_m): سعر الفائدة الشهري و(r_a): سعر الفائدة السنوي

وبالتعويض بحسب معطيات المسألة، نجد:

$$r_m = (1 + 2.75\%)^{1/12} - 1$$

$$r_m = 0.226\%$$



2 حساب ربح المراجعة للشهر الأول:

لحساب ربح المراجعة للشهر الأول (π)، فإننا نضرب قيمة التمويل في نسبة ربح المراجعة الشهري:

$$\pi_1 = 60000 \times 0.226\% = 135.80$$

ربح المراجعة يتغير من شهر لآخر. في الشهر الأول، يحسب الربح على المبلغ الكامل الذي تم تمويله. في الشهر الثاني، يعتمد الربح على الجزء الذي تم سداه من المبلغ الممول، وليس على المبلغ الكامل. لذلك، لا يمكن حساب ربح المراجعة للشهر الثاني إلا بعد معرفة قيمة الدفعة والمبلغ المسدد في الشهر الأول.



3- حساب قيمة الدفعة الشهرية (A) :

ربح المرابحة يختلف من شهر لآخر. في الشهر الأول، يُحتسب الربح على المبلغ الكامل الممول، بينما في الشهر الثاني، يعتمد على الجزء المدفوع فقط. لذلك، يجب حساب ربح المرابحة للشهر الثاني بناءً على الدفعة والمبلغ المسدد في الشهر الأول.

حيث:

$$D = \left[\frac{1 - \frac{1}{(1+r)^t}}{r} \right]$$

(r): هامش المرابحة الشهري

(t): عدد الأقساط

وبالتعويض في معطيات الحالة التي لدينا، نجد:

$$D = \left[\frac{1 - \frac{1}{(1 + 0.226\%)^{12}}}{0.226\%} \right] = 11.83$$

ولحساب قيمة الدفعة (A)، فإننا نقسم قيمة التمويل الاسمية على معامل الخصم:

$$A = \frac{60000}{11.83} = 5073.86$$



4 حساب قيمة سداد الاصل للشهر الأول:

نأخذ قيمة الدفعة للشهر الأول ونطرح منها قيمة المرابحة للشهر الأول:

$$4938.06 = 135.80 - 5073.86$$

5 حساب قيمة التمويل النهائية للشهر الأول:

لحساب قيمة التمويل النهائية للشهر الأول، فإننا نأخذ قيمة التمويل الابتدائية لنفس الشهر ونطرح منها قيمة سداد الاصل لنفس الشهر.

$$55061.94 = 4938.06 - 60000$$



الأشهر	الدفعات (PMT)	سداد الأصل (PPMT)	قيمة ربح المراجعة (IPMT)	قيمة التمويل الابتدائية	قيمة التمويل النهائية
1	5073.86	4938.06	135.80	60000.00	55061.94
2	5073.86	4949.24	124.62	55061.94	50112.69
3	5073.86	4960.44	113.42	50112.69	45152.25
4	5073.86	4971.67	102.19	45152.25	40180.58
5	5073.86	4982.92	90.94	40180.58	35197.66
6	5073.86	4994.20	79.66	35197.66	30203.46
7	5073.86	5005.50	68.36	30203.46	25197.96
8	5073.86	5016.83	57.03	25197.96	20181.13
9	5073.86	5028.19	45.68	20181.13	15152.94
10	5073.86	5039.57	34.30	15152.94	10113.38
11	5073.86	5050.97	22.89	10113.38	5062.40
12	5073.86	5062.40	11.46	5062.40	0.00
مجموع ما يدفعه العميل	60886.34				
قيمة السيارة		60000.00			
ربح المراجعة			886.34		



العنصر	طريقة الحساب
1	<p>ربح المربحة الشهري (إذا توفر السنوي)</p> $r_m = (1 + r_a)^{1/12} - 1$
2	<p>الدفعة</p> <p>تم شرحه أعلاه (قيمة التمويل مقسوما على معامل الخصم):</p> $D = \left[\frac{1 - \frac{1}{(1+r)^t}}{r} \right]$
3	<p>ربح المربحة (IPMT)</p> <p>ضرب نسبة المربحة الشهرية في قيمة التمويل (قيمة الأصل الممول).</p>
4	<p>المبلغ (الشهري) المسدد</p> <p>الفرق بين قيمة الدفعة الشهرية وربح الشهر</p>
5	<p>قيمة التمويل الابتدائية</p> <p>الشهر الأول: قيمة التمويل (الأصل الممول)</p> <p>الشهر الثاني: قيمة التمويل (ناقصا) المبلغ المسدد</p>
6	<p>قيمة التمويل النهائية</p> <p>الشهر الأول: قيمة التمويل (ناقصا) المبلغ المسدد</p>



في حالة السداد المبكر

يختلف التعامل مع حالات السداد المبكر من بلد لآخر وأحيانا من مؤسسة لأخرى، وهي لا تخرج عن حالات التالية:

الحالة الأولى: يدفع العميل كل ما تبقى عليه من دفعات دون أن يتنازل البنك عن ربح الأجل (ربح المرابحة)

الحالة الثانية: يتنازل البنك عن كل الربح المستحق للفترة المتبقية

الحالة الثالثة: يتنازل البنك عن جزء من الربح المستحق للفترة المتبقية للسداد (مثال يتنازل البنك عن 20% من الربح).



من وجهة نظر البنك، يعتبر السداد المبكر أمرا مترددا بين الإيجاب والسلب، فهو من جهة يقلل من المخاطر الائتمانية للجزء المتبقي من التمويل (فضلا عن التكاليف المتعلقة بمتابعة السداد من العميل)، لكنه يعني من جهة أخرى ضياع ربح في حالة تنازله عن ربح الأجل للفترة المتبقية أو جزء منه، لذلك تحاول البنوك الموازنة بين تحفيز الأفراد على السداد المبكر دونما تضحية كبيرة بالربح.

القاعدة :

البنك لن يضيع الكثير من الربح حتى في حالة تنازله عن كامل الأرباح للفترة المتبقية، لأن أرباح الفترات الأولى أعلى وتتناقص بحيث تكون أرباح الفترات الأخيرة ضئيلة جدا.



ولأغراض التطبيق، فسنأخذ بما ألزمت به مؤسسة النقد العربي السعودي البنوك السعودية في التعامل مع حالات السداد المبكر، وهو في الحقيقة كاف لفهم أي حالة أخرى من الحالات التي ذكرناها أعلاه. بالسعودية، في حال السداد المبكر، فإنه يتعين على العميل سداد كامل الرصيد المتبقي من مبلغ التمويل إضافة إلى أرباح (فوائد أو كما تسميه مؤسسة النقد: كلفة الأجل) لثلاثة أشهر تالية للسداد، أي أن ما يتم إسقاطه (التنازل عنه) هو أرباح الأشهر التي تلي الأشهر الثلاثة التي بعد السداد (أنظر: الدليل الإرشادي لحساب مبلغ السداد المبكر 2015).

لنفترض أن العميل قرر أن يسدد كل ما عليه من دين نهاية الشهر السادس، فما المبلغ الواجب عليه دفعه؟



الأ شهر	الدفعات (PMT)	سداد قيمة الأصل (PPMT)	ربح (IPMT)	قيمة التمويل الابتدائية	قيمة التمويل النهائية
1	5073.86	4938.06	135.80	60000.00	55061.94
2	5073.86	4949.24	124.62	55061.94	50112.69
3	5073.86	4960.44	113.42	50112.69	45152.25
4	5073.86	4971.67	102.19	45152.25	40180.58
5	5073.86	4982.92	90.94	40180.58	35197.66
6	5073.86	4994.20	79.66	35197.66	30203.46
7	5073.86	5005.50	68.36	30203.46	25197.96
8	5073.86	5016.83	57.03	25197.96	20181.13
9	5073.86	5028.19	45.68	20181.13	15152.94
10	5073.86	5039.57	34.30	15152.94	10113.38
11	5073.86	5050.97	22.89	10113.38	5062.40
12	5073.86	5062.40	11.46	5062.40	0.00
			171.68		
				30203.46	
					30374.53

حالة السداد المبكر

للسداد المبكر: 171.68 ريال
(مجموع القيم المظلمة في الجدول
أدناه)، ويكون المبلغ الكلي للسداد
المبكر هو:

$$= 30203.46 + 171.68$$

30374.53 ريال.

يوضح الجدول قيمة الدفعات وربح
المرابحة، ومقدار ما دفعه العميل
للمصرف (قيمة السيارة مع ربح
المرابحة):

مسألة 4

يرغب شخص إنشاء مشروعه الخاص (مؤسسة صغيرة لخياطة الملابس)، وللحصول على ماكينة الخياطة (النسيج) لجأ إلى بنك لشرائها عن طرق بيع المرابحة المصرفية (المرابحة للأمر بالشراء).
سعر الماكينة هو 600 ألف ريال. فيما يلي معلومات عقد المرابحة مع البنك:

- ✓ نسبة ربح المرابحة للبنك هي: 4 % سنويا
- ✓ مدة السداد سنتان وسداد الأقساط على أساس شهري.
- ✓ يطلب البنك هامش جدية من العميل مقداره: 50.000 ريال.



المطلوب:

1. وضح بشكل مختصر الإجراءات العملية لبيع المرابحة المصرفية موضحا الفرق بينها وبين المرابحة العادية.
 2. أوجد ربح المرابحة باعتبار ان قيمة ربح المرابحة و قيمة الدفعات ثابتة
 3. أحسب قيمة القسط الذي ينبغي على العميل دفعه.
 4. قم بإعداد جدول سداد الأصل.
 5. بافتراض أن العميل رفض شراء الماكينة بعد قيام البنك بشرائها، وقام البنك ببيع الأصل.
- حدد ربح (خسارة) كل من البنك والعميل في الحالات التالية:

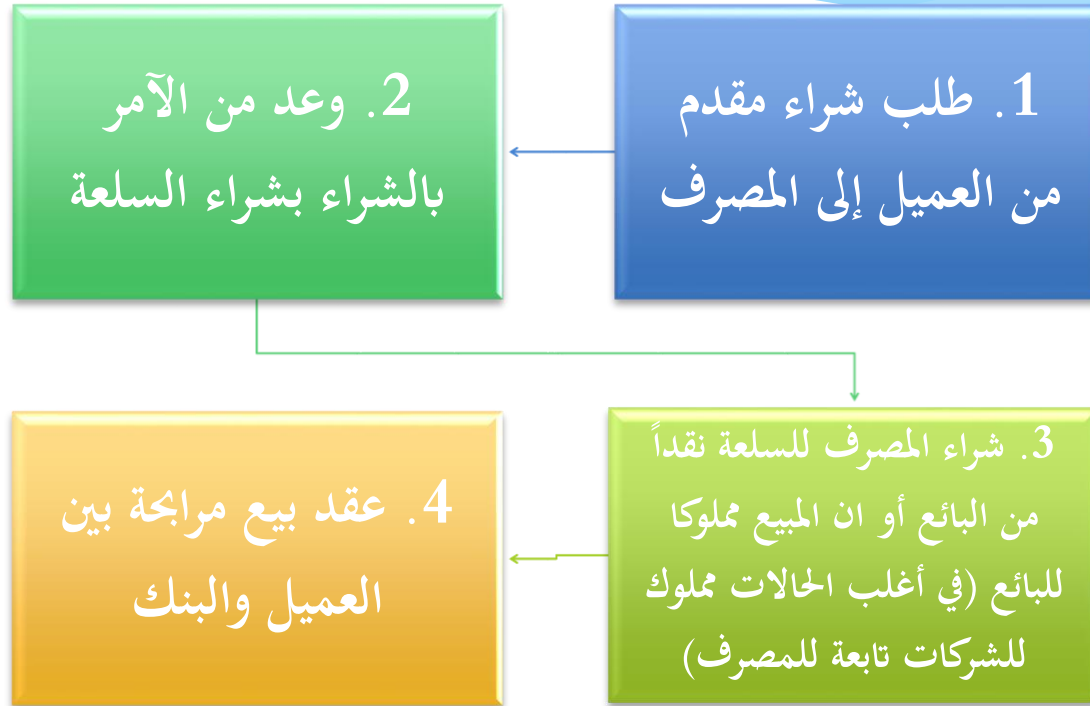
- بيع الماكينة بسعر 500.000 ريال.
- بيع الماكينة بسعر 400.000 ريال.



الحل:

1. الإجراءات العملية لبيع المرابحة المصرفية موضحا الفرق بينها وبين المرابحة العادية.

الإجراءات العملية لبيع المرابحة المصرفية والمرابحة العادية.



أوجه الاتفاق بين المراجحة العادية والمراجحة المصرفية

1. هما عقد رضائي، غاية المشتري الحصول على سلعة هو بحاجة إليها.



2. معلومية الثمن والربح في كل منهما.



3. وجود الربح وأنه غاية للبائع في كل منهما



4. العقد الذي يتم به الانتقال يسمى عقد مراجحة في كل النوعين.



5. الافتراق عند تملك السلعة من عدمها وكذلك عند ظهور عيب أو خيانة أو غش ونحوها في كل منهما



أوجه الاختلاف بين المراجعة العادية والمراجعة المصرفية

م	أوجه الفرق	المراجعة العادية	المراجعة المصرفية
1	الفترة الزمنية	عقد قديم تعارفه الناس وناقشه الفقهاء منذ القدم.	المراجعة المصرفية عقد مستحدث ظهر بعد ظهور المصارف الإسلامية.
2	عدد أطراف العلاقة	المراجعة العادية علاقة عقدية تتكون من طرفين هما: البائع، والمشتري.	وأما المراجعة المصرفية فإنها علاقة عقدية تتكون من ثلاثة أطراف هي: البائع والمشتري والمصرف.
3	الوعد الملزم	المراجعة العادية ليس فيها وعد ملزم.	فيها وعد ملزم.
4	وجود السلعة	السلعة في المراجعة العادية موجودة حاضرة لدى البائع يعني المبيع مملوكا للبائع.	أما المراجعة المصرفية فهي غير موجودة وإنما يقوم المصرف بشرائها ثم يملكها.



أوجه الاختلاف بين المراجحة العادية والمراجحة المصرفية

م	أوجه الفرق	المراجحة الفقهية	المراجحة المصرفية
5	عدد مراحلها	المراجحة الفقهية تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد.	أما المراجحة المصرفية فبها ثلاث مراحل: المواعدة والتملك والبيع.
6	الغرض من تملك السلعة	البائع في المراجحة الفقهية قد أخذ السلعة لنفسه إما للانتفاع أو الاتجار.	أما المراجحة المصرفية فلا يشتري السلعة إلا بناءً على طلب العميل.
7	الأجل	المراجحة الفقهية الغالب أنها حالة وقد تكون مؤجلة.	أما المراجحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة.
8	مقابل الربح	الربح في المراجحة الفقهية مقابل المخاطرة والجهد.	أما المراجحة المصرفية فالغالب أن الربح مقابل التأجيل.
9	العرض والطلب	في المراجحة الفقهية يسبق فيها العرض على الطلب.	أما المراجحة المصرفية فالطلب يسبق العرض في الأعم الأغلب.



الحل:

2. أوجد ربح المراجعة باعتبار ان قيمة ربح المراجعة و قيمة الدفعات ثابتة

مبلغ التمويل الفعلي:

مبلغ التمويل - الدفعة الأولى = مبلغ التمويل الفعلي، $600000 - 50000 = 550000$ ريال.

مقدار ربح البنك عن كامل المدة:

مبلغ التمويل الفعلي \times نسبة ربح البنك \times عدد السنوات
 $550000 \times (4\%) \times 2 = 44000$ ريال.

مقدار إجمالي التمويل مقدار ربح البنك عن كامل المدة + مبلغ التمويل الفعلي: $550000 + 44000 = 594000$ ريال.



الحل:

3. أحسب قيمة القسط الذي ينبغي على العميل دفعه.

القسط الشهري إجمالي التمويل تقسيم عدد السنوات ضرب 12:

$$594000 \div 2 \times 12 = 24750 \text{ ريال.}$$

إجمالي تكلفة المكيئة

الدفعة الأولى، $644000 = 50000 + 594000$ ريال



الحل:

5. جدول سداد الأصل

الأشهر	الدفعات	سداد الأصل	قيمة ربح المراجعة	قيمة التمويل الابتدائية	قيمة التمويل النهائية
1	24,750.00	22,916.67	1,833.33	550,000.00	527,083.33
2	24,750.00	22,916.67	1,833.33	527,083.33	504,166.67
3	24,750.00	22,916.67	1,833.33	504,166.67	481,250.00
4	24,750.00	22,916.67	1,833.33	481,250.00	458,333.33
5	24,750.00	22,916.67	1,833.33	458,333.33	435,416.67
6	24,750.00	22,916.67	1,833.33	435,416.67	412,500.00
7	24,750.00	22,916.67	1,833.33	412,500.00	389,583.33
8	24,750.00	22,916.67	1,833.33	389,583.33	366,666.67
9	24,750.00	22,916.67	1,833.33	366,666.67	343,750.00
10	24,750.00	22,916.67	1,833.33	343,750.00	320,833.33
11	24,750.00	22,916.67	1,833.33	320,833.33	297,916.67
12	24,750.00	22,916.67	1,833.33	297,916.67	275,000.00
13	24,750.00	22,916.67	1,833.33	275,000.00	252,083.33
14	24,750.00	22,916.67	1,833.33	252,083.33	229,166.67
15	24,750.00	22,916.67	1,833.33	229,166.67	206,250.00
16	24,750.00	22,916.67	1,833.33	206,250.00	183,333.33
17	24,750.00	22,916.67	1,833.33	183,333.33	160,416.67
18	24,750.00	22,916.67	1,833.33	160,416.67	137,500.00
19	24,750.00	22,916.67	1,833.33	137,500.00	114,583.33
20	24,750.00	22,916.67	1,833.33	114,583.33	91,666.67
21	24,750.00	22,916.67	1,833.33	91,666.67	68,750.00
22	24,750.00	22,916.67	1,833.33	68,750.00	45,833.33
23	24,750.00	22,916.67	1,833.33	45,833.33	22,916.67
24	24,750.00	22,916.67	1,833.33	22,916.67	0.00

550000	4.00%	2.00%	44000	594000
594000	24		24750	



الحل:

5.. ربح (خسارة) كل من البنك والعميل في الحالات التالية:

الحالة 1 بيع الأصل بسعر 500000 ريال

خسارة البنك = $500000 - 600000 - 50000 = 500000 - 600000$ ريال

خسارة العميل 50000 ريال (مبلغ هامش الجدية)

الحالة 2 بيع الأصل بسعر 400000 ريال

خسارة البنك: 150000 ريال

خسارة العميل 50000 ريال (مبلغ هامش الجدية)



مسألة 5

طلب أحد العملاء من أحد البنوك الإسلامية شراء ماكينة لخياطة النسيج بنظام المرابحة. فإذا علمت أن ثمن شراء الماكينة بلغ 1000000 ريال، ومقدار الربح الذي اتفق عليه البنك مع العميل هو: 200000 ريال، ومدة التمويل سنة واحدة.

المطلوب:

1. أوجد قيمة القسط الشهري للسداد إذا علمت أن البنك اتفق مع العميل على سداد ثمن الماكينة على أقساط شهرية متساوية مع ربح مرابحة متساوي.
2. أوجد قيمة سداد الاصل وقيمة التمويل النهائية للشهر الأول
3. أوجد قيمة سداد الاصل وقيمة التمويل النهائية للشهر الثاني



الحل:

1. قيمة القسط الشهري للسداد إذا علمت أن البنك اتفق مع العميل على سداد ثمن الماكينة على أقساط شهرية متساوية مع ربح مريحة متساوي:

* المبلغ الاجمالي للتمويل: 1 200 000

* القسط الشهري: $12 / 1\,200\,000 =$

100 000

2. قيمة سداد الاصل وقيمة التمويل النهائية للشهر الأول:

سداد الاصل الشهري: $83\,333.33 = 12 / 1\,000\,000$

قيمة التمويل النهائية للشهر الأول: $83\,333.33 - 1\,000\,000$

$= 916\,666.67$

3. قيمة سداد الاصل وقيمة التمويل النهائية للشهر الثاني:

$833\,333.34 = 83\,333.33 - 916\,666.67$

