

هذا الملف يحتوي على:

-بعض أشكال التمويل الإسلامي

-كيفية تقسيم نسب الشراكة

بعض المعلومات عن الجانب المالي في دراسة الجدوى

بعض أشكال التمويل الإسلامي

المشاركة

تعرف الشركة بأنها: عقد بين اثنين فأكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركا بينهم. بينما يكون المال كله من قبل البنك في المضاربة، فإن المشاركة صيغة يشترك المصرف والعميل في رأس المال. وهي صيغة تمويل إسلامي في شكل شراكة بين المصرف والعميل يقوم بموجبها كل طرف بالمساهمة في رأسمال الشراكة بشكل متساوٍ أو بدرجات متفاوتة؛ إما لإقامة مشروع جديد أو المشاركة في مشروع قائم. يجوز الدخول في عقد مشاركة لفترة قصيرة الأجل أو طويلة الأجل، ويجوز أن يظل رأس المال المقدم من قبل المصرف في المشاركة ثابتا طوال فترة التعاقد، وفي هذه الحالة تسمى المشاركة "مشاركة دائمة". كما يجوز أن يقوم المصرف تدريجيا بتحويل حصته في المشاركة للمشارك الآخر بحيث يتم خفض حصته تدريجيا لغرض تحويل ملكية المشروع بكامله في النهاية إلى الطرف الآخر، وتسمى هذه المشاركة "مشاركة متناقصة". يتم تقاسم الأرباح وفقا لعقد المشاركة. أما الخسارة فيتم تحملها بالنسبة والتناسب وفقا لحصة كل مشارك في رأس المال.

هيكل عقد المشاركة

الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك

الإجارة هي تملك منفعة بعوض، وهي وسيلة للتيسير على الناس في الحصول على ما يبتغونه من المنافع التي لا ملك لهم في أعيانها، فالحاجة إلى المنافع كالحاجة إلى الأعيان. وهي عقد إيجار تشغيلي يقوم بموجبه المصرف بشراء وتأجير معدات مطلوبة من قبل العميل مقابل إيجار متفق

عليه. لا يشمل العقد وعدا بأن يتم نقل ملكية العين المؤجرة في نهاية مدة الإيجار إلى المستأجر. والإجارة المنتهية بالتملك هي عقد إيجار يقوم بموجبه المصرف بشراء وتأجير معدات مطلوبة من قبل العميل مقابل إيجار متفق عليه. ومع ذلك يختلف هذا العقد عن عقد الإجارة في أن هذه الترتيبات تتيح للمستأجر خيار تملك العين المؤجرة في نهاية مدة الإيجار المحددة.

هيكل عقد الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك

كما يجوز للمصرف الدخول في اتفاقية بيع وإعادة استئجار مع العميل حيث يقوم المصرف بشراء الأصول من العميل وإعادة تأجيرها له بموجب عقد إجارة أو إجارة منتهية بالتملك، وستكون الآثار المحاسبية للبنك هي نفسها كما في حالة الإجارة أو الإجارة المنتهية بالتملك. يجوز للمستأجر ممارسة خياره في تملك العين المؤجرة خلال فترة الإيجار أو في نهاية مدة الإيجار على النحو المنصوص عليه في عقد الإيجار. إن خيار الشراء ملزم للعميل (المستأجر). ينتهي عقد الإجارة المنتهية بالتملك بانتقال الملكية القانونية للعين المؤجرة إلى المستأجر، وذلك عن طريق واحدة مما يلي:

-الهبة (نقل الملكية القانونية بدون مقابل).

-نقل الملكية القانونية (بالبيع) في نهاية العقد مقابل مبلغ رمزي أو أي مبلغ آخر على النحو المحدد في عقد الإيجار.

-نقل الملكية القانونية (بالبيع) قبل نهاية مدة الإيجار مقابل ثمن يعادل ما تبقى من أقساط الإجارة أو أقساط النقل التدريجي للملكية القانونية (بيع) للعين المؤجرة.

-تشمل عقود الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك ثلاثة عناصر رئيسة وهي:

-العرض والقبول.

-الطرفان: المصرف كمؤجر (مالك العين المؤجرة) والعميل كمستأجر (الطرف المستفيد من منافع العين

المؤجرة).

-موضوع أو غرض عقد الإجارة ويشمل مبلغ الإيجار والخدمات (التي تنتقل إلى المستأجر).

المضاربة

المضاربة والقراض اسمان لمسمى واحد. وهي اتفاق بين طرفين يبذل أحدهما فيه ماله ويبذل الآخر جهده ونشاطه في الاتجار والعمل بهذا المال، على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان.

والمضاربة هي صيغة تمويل إسلامية بين المصرف الذي يقدم مبلغا محددا من رأس المال وبين مضارب وهو الذي يتولى عملية الإدارة لتنفيذ المشروع أو التجارة أو الخدمة بهدف كسب الربح.

هيكل عقد المضاربة

- يوفر المصرف للعميل (المضارب) كل رأس المال المطلوب لتمويل مشروع محدد.
- لا يساهم العميل في رأس المال وإنما يساهم بالخبرة الإدارية (أي إدارة المشروع).
- العميل هو المسؤول عن الإدارة اليومية للمشروع أو الشركة، ويحق له خصم الرسوم الإدارية (رسوم المضارب) من أرباح المشروع.
- يجوز أن تكون رسوم المضارب رسما ثابتا (لتغطية النفقات الإدارية) أو نسبة مئوية من الأرباح أو مزيجا من الاثنين.
- تحتسب رسوم المضارب، على الأعم، كنسبة مئوية من الأرباح فقط.
- يتم دفع الرصيد المتبقي من أرباح المشروع للمصرف. إذا حقق المشروع خسارة يتحمل المصرف (بصفته مقدم التمويل أو رب المال) كامل هذه الخسارة ما لم تكن الخسارة ناجمة عن إهمال من جانب المضارب. أما المضارب فإنه يخسر رسوم المضارب.

المرابحة

تعرف: بأنها بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. وهي من بيوع الأمانة لأنها تعتمد على صدق البائع في تحديد التكلفة. وقد استحدثت المصارف الإسلامية فكرة "بيع المرابحة للأمر بالشراء".

والمرابحة هي ترتيبات تمويل يوافق المصرف بموجبها على شراء أصل من الأصول (سلعة) بناء على طلب العميل. يقوم المصرف بحيازة السلعة حيازة قانونية ثم يبيعها بعد ذلك إلى العميل بسعر بيع متفق عليه يتألف من مبلغ التمويل مع زيادة هامش الربح.

تستخدم المرابحة على نطاق واسع في تمويل المستهلكين والشركات أيضا.

- يقوم المصرف بشراء السلعة من المورد بسعر معين ولنفتراض أنه يساوي (س).
- يقوم العميل بعد ذلك بشراء السلعة من المصرف بثمان (ث) يتضمن سعر التكلفة (س) مع الربح (ر) ويكون

بذلك (ث = س + ر)، ويقوم العميل بدفع الثمن على أساس الدفع المؤجل.

- فترة الدفع المؤجل هي فعليا فترة التمويل.

- تنتقل ملكية السلعة المباعة إلى العميل وقت الشراء

كيفية تقسيم نسب الشراكة

فيه موضوع مهم جدًا لازم يعرفه اللي عايز يعمل مشروع جديد ومعاه شركاء بالفلوس أو بالإدارة وهو إن فيه فرق بين توزيع حصص الملكية للشركة وتوزيع الأرباح يعنى إيه الكلام ده؟؟

حصص الملكية دى يعنى نسب الملكية فى الشركة نفسها ودى حاجة طويلة الأجل إنما توزيع الأرباح دى حاجة متغيرة ممكن نغيرها كل مانحب على حسب أدوار الشركاء فى الشركة كل سنة .

بمعنى اخر كيفية حساب نصيب الشريك أو طريقة تقسيم حصص الشركاء

لما بنبدأ الشركة بيبقى فيه 3 أقسام رئيسية الفكرة ورأس المال والإدارة

أولاً الفكرة

ودى فكرة المشروع المجردة وممكن كمان بيبقى معاها دراسة جادة عن المشروع ودى بيتم تقييمها بـ 15% كحد أقصى .

ثانياً إدارة مشروع

ودى ممكن تبقى راتب وممكن تبقى نسبة أو الإنتين ودى مثلاً ممكن تبقى 10% من رأسمال الشركة فى حالة عدم وجود راتب أو بتبقى راتب ثابت بالإضافة لـ 10% - 30% من أرباح الشركة اخر السنه يعنى ماتدخلش فى نسبة الملكية .

ثالثاً رأس المال

وده بياخد تقريباً من 70% إلى 85% من نسبة الملكية كل واحد على حسب اللي دفعه .

مثال على كيفية تقسيم حصص الشركاء

يعني لو شركة رأسمالها 100 ألف ج هنحط 15% منها للفكرة و 85% لرأس المال يعني هايبقى الكاش بتاعها 85 ألف ج لو صاحب الفكرة هيدفع 15 ألف ج يبقى له 30% من الشركة .

طيب كده فيه ناس أصحاب أفكار نفسهم يطبقوا أفكارهم وشايفين إن ده مشروع حياتهم ومش معاهم فلوس ومش هينفع يبقى ليهم نسبة 15% فقط ومش عارفين يعملوها إزاي ؟

رأى وعن تجربة يتم الإتفاق كتابيًا على بدء المشروع بالشكل الحالى ويتم النص فى الاتفاق على تقييم المشروع نهاية كل سنة وبيع جزء من حصة الملكية لصاحب الفكرة يعنى المشروع اللى بـ 100 ألف ج آخر السنة كسب 50 ألف ج مثلاً .

نصيب صاحب الفكرة 11750 ج (10% إدارة يعنى 5 آلاف ج و 6750 نصيب الـ 15% من الـ 45 ألف ج الباقين)

لو قدرنا أن قيمة المشروع الآن تساوى 120 ألف ج يعنى الـ 10 ثمنها 12 ألف ج لو دفعها صاحب الفكرة لصاحب رأس المال سيكون لدى صاحب الفكرة 25% من المشروع بعد انتهاء أول سنة ويظل كل سنة يتم شراء جزء من المشروع حتى يصبح الشريكان 50% و 50% أو كيفما اتفقوا عند بداية المشروع .

أرجو من أصحاب أفكار المشاريع أن يفكروا بهذه الطريقة حتى يجدوا من يقبل أن يشاركهم ومفيش حاجة اسمها أنا عندى فكرة هاخذ عليها 50% محدش بيشتري سمك فى مياه لأن الفكرة ممكن تنتج وممكن تفشل فصاحب رأس المال اللى هيغامر مش هياخذ بعد مغامرته 50% فقط من مشروع هو دافع كل رأس ماله .

وربنا يوفق الجميع

المصدر: أكاديمية أعمل بيزنس

دراسة الجدوى: طريقة حساب تكلفة وتمويل مشروع

ينقسم رأس المال المطلوب إلى قسمين:

التكاليف التأسيسية لمرة واحدة

وتشمل كل ما يجب شراؤه في البداية لإنشاء المشروع، وتنقسم إلى قسمين:

1. تكاليف تأسيسية

وتشمل ما يجب شراؤه في البداية ولا يمكن بيعه، من التكاليف التأسيسية الكلية للمشروع: التراخيص والرسوم والاستشارات.

2. تكاليف استثمارية / رأسمالية

وتشمل كل ما يجب شراؤه ويمكن بيعه مستقبلا من عقار وأثاث ومركبات وماكينات ومعدات ومستلزمات الخ.

ويمكن توقع التكلفة الإنشائية وتحديد بها بسهولة ودقة. لنفترض أنها 500,000 في مشروع ما.

التكاليف الشهرية المتجددة

وتنقسم إلى قسمين بدورها:

تكلفة ثابتة

مجموع المصاريف الشهرية في المشروع، وتشمل الرواتب والإيجارات والاشتراكات وغيرها، ويمكن تحديدها كذلك بسهولة ودقة. لنفترض أنها 100,000 في المشروع.

تكلفة متغيرة

مجموع المصاريف التي تظهر عندما يكون هناك إنتاج أو بيع، يشمل ذلك شراء الخامات ويوميات العمال وعمولات البيع، ولأن من المفترض أن يتم دفعها من مبلغ المبيعات نفسه فلن تدخل معنا في حسابات التكاليف. ولنفترض أن التكلفة المتغيرة المرتبطة بوحدة من المنتج هي 700.

يظهر هنا سؤال رئيسي وسؤال فرعي، السؤال الرئيسي هو :

لأي مدة يتم حساب التكلفة الشهرية المتجددة؟

والإجابة هي: إلى أن يقوم المشروع بتغطية نفسه والوصول إلى نقطة التعادل التي يتم فيها تغطية كل المصروفات الشهرية بالإيرادات دون الحاجة لدعم مادي إضافي، هذا في المشاريع التقليدية، أما في المشاريع الناشئة (startups) فيكون الحساب لسنة ونصف (18 شهرا)، وذلك لأن طريقة العمل والربح وغير ذلك من التفاصيل لا تكون قد تحددت بشكل نهائي..

السؤال الفرعي هو:

ما هي طريقة حساب نقطة التعادل للمشروع؟

كيف يمكن معرفتها؟ الإجابة هي: عند حجم المبيعات (عدد المنتجات المباعة) الذي يساوي ربحه التكاليف الشهرية الثابتة، فمثلا إذا كان المشروع يبيع أجهزة معينة، وكان سعر الجهاز 1000 وكانت تكاليف الجهاز المتغيرة 700 فإن ربح الجهاز 300، إذا كانت التكاليف الثابتة للمشروع 100,000 فهذا يعني أن نقطة التعادل عندما يتم بيع عدد من الأجهزة يساوي إجمالي ربحها التكاليف الثابتة، أي $100,000$ مقسومة على $300 = 334$ جهازا تقريبا، عندما تتمكن الشركة من بيع هذا العدد من الأجهزة في شهر ما فهذا يعني أنها لا تحتاج تمويلا إضافيا في هذا الشهر.

ما ينقص الدراسة الآن هو حساب إجمالي التكلفة الشهرية المطلوبة لحين الوصول إلى نقطة التعادل، ففي البداية حتى لو كان هناك بيع فلن يكفي الربح لتغطية المصاريف. إذا افترضنا أن الإنتاج/البيع سيبدأ من 80 وحدة في أول شهر وأن معدل نمو المبيعات سيكون 20% شهريا فسوف يكون حجم البيع لكل شهر بدءا من أول شهر 80 ثم 96 ثم 116 ثم 139 ثم 166 ثم 200 ثم 239 ثم 287 ثم 334 وهذا الرقم الأخير في تاسع شهر يعني وصول المشروع إلى نقطة التعادل في ثمانية شهور حيث زاد العدد على 334 المستخرجة في الفقرة السابقة،

الآن يمكننا حساب إجمالي التكلفة الثابتة غير المغطاة في كل شهر خلال الشهور السبع الأولى، وهي 100,000 مطروح منها ربح الوحدات المباعة خلال الشهر، مثلا في الشهر الأول ربح الوحدات المباعة هي 80 مضروبة في 300 أي 24,000، التكلفة الشهرية المطلوبة هي 100,000 مطروح منها 24,000 أي 76,000.. للشهر الثاني $100,000 - 28,800 = 71,200$ ، وهكذا إلى أن تغطي الأرباح التكلفة الثابتة في الشهر الثامن. الإجمالي في هذه الحالة سيكون مجموع التكلفة الثابتة للشهور الثماني 404,000.

إجمالي التكاليف المطلوبة (رأس المال المطلوب) $= 500,000 + 404,000 = 904,000$.

هل هذا هو رأس المال المطلوب فعلا (بعد كل ما مررنا به من أرقام)؟ لا، تحمل معي قليلا فسوف نتناول نقطة هامة يؤدي تجاهلها إلى مصائب في الشركات، فرغم وجود الدراسة السابقة ورغم أنها صحيحة تجد الشركة نفسها في مأزق عدم وجود سيولة للإنفاق على الرواتب وعلى الالتزامات! لماذا؟

السيولة / رأس المال المتداول) كجزء من (Working Capital

لو أن العمل كان يسير بالطريقة التالية في المشروع: نشترى المواد الخام من الموردين، نؤجل دفع ثمنها، نقوم بالتصنيع في وقت قصير جدا، نبيع للعملاء، نحصل قيمة المبيعات نقدا، ندفع قيمة المواد الخام للموردين، لو أن العمل كان يسير بهذه الطريقة لما ظهرت مشكلة لأن الكاش يدخل إلى الشركة ثم ندفع منه الالتزامات، لكن ما يحدث هو: نشترى المواد الخام من الموردين، نضطر لدفع جزء من القيمة نقدا ونؤجل جزءا إلى مدة محددة، نقوم بالتصنيع ونأخذ وقتا غير قصير، نبيع للعملاء، نحصل جزءا من قيمة المبيعات نقدا ونؤجل جزءا، ندفع المتبقي من قيمة المواد الخام للموردين، نحصل المتبقي من قيمة المبيعات للعملاء.. هذه المدفوعات في الاتجاهين هي التدفقات النقدية (cash flow)، ونظرا لوجود اختلافات في مواعيد الاتجاهين، ونظرا لوجود مدة تصنيع يتجمد فيها مبلغ الاستثمار، تتأثر سيولة الشركة، ويختلف هذا التأثير باختلاف طبيعة عملها، وحجمها، فكلما كانت دورة الكاش طويلة كان الأمر أصعب وكانت هناك حاجة لرأس مال عامل لتغطية التشغيل، والعكس صحيح.

لحساب رأس المال المتداول نحتاج إلى حساب المدة التي تستغرقها دورة رأس المال (cash conversion cycle) عن طريق جمع المدة اللازمة للتصنيع/للإنتاج + المدة اللازمة للتحويل وطرح المدة اللازمة للدفع للموردين، فإذا كانت مدة دورة رأس المال شهرا واحدا مثلا فسنحتاج إلى إضافة مبلغ بديل عن مبيعات ذلك الشهر، إذا كان متوسط المبيعات الشهرية 264,000 فسنضيف شهرا إلى المبلغ فتصبح النتيجة 1,264,000.

المصدر: موقع خضر وبيزنس