بيع المرابحة للآمر بالشراء

سنتعرف في هذا الفصل على ما يلي:

- تعريف عقد المرابح البسيط في الدراسات الفقهية.
 - المرابحة المركبة: أو المرابحة للآمر بالشراء.
 - ضوابط عقد المرابحة للآمر بالشراء.
- المخاطر التي يتعرض لها البنك عند ممارسته للمرابحة للآمر بالشراء.
 - تطبيقات عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية.

تعريف عقد المرابحة البسيط في الدراسات الفقهية

أنواع البيوع في الفقه الإسلامي ما يعرف باسم بيوع الأمانات، وهي التي يحدد فيها سعر الشراء تبعاً لتكلفة السلعة أو ثمن شراء البائع لها، فإذا اشترى البائع السلعة بمائة واتفق معه المشتري أن يربحه فيها ١٠ مثلاً فهذا بيع مرابحة.

وإن قبل البائع بيع السلعة بلا ربح ولا خسارة فهي تولية. أما إن قبل بيعها بأقل من تكلفتها فإن هذا هو بيع الحطيطة (محاطة) (الوضيعة).

تعريف عقد المرابحة البسيط في الدراسات الفقهية

أما في الاصطلاح الفقهي: فهو بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل أي أن يعرِّف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة أو على التفصيل.

وهي جائزة باتفاق الفقهاء، لكن من المهم دراسة الصورة التي استجدت وعملت بها البنوك الإسلامية وهي بيع المرابحة للآمر بالشراء.

المرابحة المركبة أو المرابحة للآمر بالشراء

توصیفها:

هي طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (أو المصرف الإسلامي) أن يشتري له سلعة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو الربح الممتفق عليه ويدفع الثمن على دفعات أو أقسا تبعاً لإمكانياته وقدرته المالية.

عناصر عقد المرابحة

- الأمر بالشراء.
- الوعد من العميل بشراء السلعة عند وصولها للبنك ومطابقتها للمواصفات.
 - بيع البضاعة للعميل بعد شراء البنك وحيازته للبضاعة.
 - زيادة الثمن لأجل التأجيل في دفع الثمن عند تقسيم الثمن على أقساط.
 - بيع البضاعة للعميل بعد شراء البنك وحيازته للبضاعة: جائز باتفاق الفقهاء حيث بلغت نسبة التمويل به ٩٣٪ تقريباً.

ضوابط عقد المرابحة للآمر بالشراء

1- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وهذا الشرط يجعل من الضروري أن يكون للبنك مخازن، يدخل السلع في حوزته ويعاينها المشتري لديه.

٢- أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد (كشرط جزائي أو غرامات تأخير).

٣- أن لا يكون بيع المرابحة وسيلة للربا، بأن يتحول إلى أنواع بيوع أخرى يدخل فيها الربا.

المخاطر التي يتعرض لها البنك عند ممارسته للمرابحة للآمر بالشراء

- يتعرض البنك لعدة مخاطر عند استخدامه لصيغة المرابحة للآمر بالشراء منها:
 - الخاطر الأخلاقية: المتمثلة في عدم سداد العميل لقيمة الأقساط، بالإضافة إلى نكول العميل عن شراء السلعة التي عند البنك.
- الخاطر الائتمانية: في عدم وفاء العميل بقيمة السلعة حسب الأقساط المقررة.
 - مخاطر السيولة: وهي تنتج من أن المرابحة المصرفية تنشئ ديناً والفقهاء لا يجيزون بيع الدين لغير من عليه الدين، ولذلك لا يستطيع البنك معالجة نقص السيولة الحادثة بفعل عدم وفاء العميل بالأقساط المقررة.

المخاطر التي يتعرض لها البنك عند ممارسته للمرابحة للآمر بالشراء

- مخاطر السوق: المتمثلة في امتلاك المصرف للسلعة وهي معرضة للتلف، كما أن العميل قد لا يلتزم بشرائها خاصة عند من لا يجعل الوعد ملزم، كما يتعرض لمخاطر النقل والتخزين والترحيل.
- الخاطر القانونية: الناتجة عن طول إجاءات التقاضي في حال عدم السداد ومماطلة المدين.

• عمليات المرابحة للآمر بالشراء النقدية:

هي عمليات المرابحة التي يقوم العميل فيها بسداد كامل قيمة البضاعة للبنك بمجرد استلامها منه، وتتم حسب الخطوات التالية:

- طلب الشراء: يتقدم العميل بطلب إلى البنك لشراء سلعة معينة موضحاً المواصفات وشروط ومكان التسليم ...
- دراسة طلب الشراء: تتم دراسة الجدوى بواسطة الإدارة المختصة بالبنك، وعادةً ما يتم التحقق من سلامة البيانات المقدمة من العميل، عدم مخالفة العملية لأحكام الشريعة، حساب التكاليف التقديرية، الضمانات التي يمكن للبنك الحصول عليها ...

- إبرام عقد الوعد بالشراء: وهو عقد بين البنك والعميل يَعِدْ فيه الطرف الأول بأن يشتري السلعة للطرف الثاني، ويلتزك الطرف الثاني بأن يشتري السلعة حال شرائها وتملكها ووقوعها في حوزة الطرف الأول.
- شراء السلعة: تتم إجراءات شراء السلعة من المورد ويتسلم البنك أو مندوبه السلعة من المورد، ويتم تسجيلها في دفاتر البنك.
- إبرام عقد البيع مع العميل مرابحة : بمجرد تملك البنك للسلعة يتعين على العميل أن يفي بوعده، ويقوم بشراء السلعة مرابحة من البنك.

• عمليات المرابحة الداخلية:

تعريفها: هي المرابحة التي يقوم فيها البنك بشراء السلعة من داخل القطر، وبيعها مرابحة إلى العميل الذي يسدد ثمنها على أقساط، وتتم كالتالي:

- **طلب الشراء**: وتتم بنفس الطريقة السابقة.
- دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المطلوبة: وتتم بنفس الطريقة السابقة.
 - إبرام العقد والوعد وشراء السلعة وإبرام عقد البيع مرابحة مع العميل.
- تحصيل الأقساط: ويتم إثبات تحصيل الشيكات أو الكمبيالات التي أخذت على العميل في مواعيدها المحددة لها، ولا بد من الإشارة إلى الضمانات التي يقدمها العميل للبنك، كما يتم تقسيط الثمن على أقساط متساوية في مدد مختلفة.

• عمليات المرابحة الخارجية لأجل "الاستيراد":

وهي عمليات المرابحة التي يقوم فيها البنك بشراء السلعة من الخارج تمهيداً لبيعها للعميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة أو على أقساط.

شكراً لحضوركن واستماعكن..