

المرايحة المصرفية

أو

المرايحة للأمر بالشراء

## أولاً: تعريف المربحة:

المربحة: من الربح وهو النماء والزيادة الحاصلة في المبيعة.

وفي الاصطلاح: بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشترت به أو بالثمن الذي قامت به على البائع مع زيادة ربح معلوم.

## ثانياً: تعريف المرابحة للأمر بالشراء:

هي: (اتفاق بين المصرف والعميل، يقوم بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات معينة وتملكها، بناء على رغبة العميل فيها ووعده منه بشرائها، ثم يبيع المصرف السلعة للعميل بثمن وريح متفق عليه يدفعه العميل مقسّطاً أو مؤجّلاً).

## ثالثاً: مشروعية عقد المرابحة للأمر بالشراء:

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الردّ بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الردّ بعد التسليم، وتوافرت فيه شروط البيع وانتفت موانعه.

## رابعاً: ضوابط المرابحة للأمر بالشراء:

الضابط الأول: أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل.

الضابط الثاني: أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد.

الضابط الثالث: أن لا يكون بيع المرابحة ذريعة

للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ

السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة وبيع التورق

وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها إلى

البائع أو لغيره بثمن أقلّ، فإن بيعت السلعة إلى البائع

فهو بيع العينة، وإن بيعت إلى غيره فهو بيع التورق.

## أطراف المرابحة للأمر بالشراء

الطرف الأول: الأمر بالشراء . العميل (المشتري) الذي يرغب بشراء السلعة من المصرف.

الطرف الثاني: المصرف الذي يقوم بشراء السلعة (من البائع الأصلي)، وتملكها، بناءً على طلب العميل، ثم بيعها للطرف الأول.

فالمصرف يكون مشترياً من جهة، وبائعاً من جهة أخرى، ولكن بعقدين مستقلين:

**العقد الأول:** بين المصرف والبائع، بحيث يحصل المصرف على السلعة التي طلبها الأمر بالشراء.

**العقد الثاني:** عقد مرابحة بين المصرف (بعد تملك السلعة) والعميل.

**الطرف الثالث:** البائع مالك السلعة الذي يريد بيعها للمصرف.

كيف يتم عقد المراجعة للأمر بالشراء في

المصارف الإسلامية؟

يتم عقد المراجعة على مرحلتين:

المرحلة الأولى: مرحلة الوعد بالشراء.

المرحلة الثانية: مرحلة عقد بيع المراجعة.