

شراء السلع من المورد في الأسواق العالمية

من التعاملات الرئيسية التي تقوم بها صناديق المضاربة بالبضائع، شراء المعادن من الأسواق العالمية، بغرض بيعها بالأجل على المؤسسات المالية.

• علاقة الشركة بالموردين:

لتنظيم علاقة الشركة بالموردين في شراء السلع من سوق لندن للمعادن يتم توقيع "اتفاقية شراء سلع" بين الشركة والموردين، تبدي فيها الشركة رغبتها في شراء سلع معينة من السوق، وبعد تملكها تستلم الوثائق اللازمة لانتقال الملكية وتسلم البضاعة.

• الخطوات التنفيذية:

المرحلة الأولى: إبداء الرغبة:

إذا رغبت الشركة في شراء سلع بالأجل، فعليها أن تبدي ذلك للوسيط أو المورد من خلال نموذج "إبداء الرغبة" وترسله بإحدى الوسائل الآتية: البريد الإلكتروني أو الفاكس أو من خلال المكالمات الهاتفية المسجلة.

• الضوابط الشرعية:

يعد إبداء الرغبة وعداً غير ملزم للشركة بشراء سلع في حال تملك المورد لها، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل الشركة.

المرحلة الثانية: إيجاب المورد.

إذا رغبت المورد في بيع السلع على الشركة، فإنه يصدر إيجاباً بالبيع، ويرسل ذلك الإيجاب إلى الشركة وفقاً لنموذج "إيجاب البائع" عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني أو المكالمات الهاتفية، بشرطين:

1. أن يكون البريد الإلكتروني أو الفاكس أو المكالمات الهاتفية متضمنة لمحتوى نموذج "إيجاب البائع".
2. أن تكون المكالمات الهاتفية مسجلة، لتوثيق العملية وإمكان الرجوع إليها عند الحاجة.

• تنبيه:

على المورد أو الوسيط أن يرفق مع نموذج "إيجاب البائع" نسخة من مستندات التعيين للسلع أو يرسلها عند إصدار الإيجاب إن كان الإيجاب بالهاتف أو الفاكس. والتي تحتوي على المعلومات الآتية:

رقم شهادة الحجز، ونوع المعدن، وعدد الوحدات – الأونصة –، ومكان المعدن، وتاريخ تنفيذ العملية، وتاريخ تسليم السلعة، وتعد هذه الشهادة وثيقة رسمية تدل على تعيين المعدن و تملك البائع له.

• الضوابط الشرعية:

1. يجب على المورد أن يملك السلع قبل إرساله لنموذج "إيجاب البائع" إلى الشركة؛ حتى لا يقع المورد في بيع ما لا يملك.
2. لا يجوز شرعاً أن يأخذ المورد من الشركة دفعة مقدمة من ثمن السلع قبل تملك المورد لها؛ حتى لا يقع في بيع ما لا يملك.
3. يجب أن تكون السلعة متعينة بموجب مستندات التعيين، وأن تتسلم الشركة تلك الوثائق – بحيث يكون للشركة غنمها وعليها غرمها – وذلك قبل بيعها للسلعة أو التوكيل ببيعها .

المرحلة الثالثة: قبول الشركة.

إذا قبلت الشركة بشراء السلع من المورد وتسلمت مستندات التعيين، فعليها أن ترسل قبولها للمورد وفقاً لنموذج "قبول المشتري" بعد توقيع وتعبئة جميع بياناته عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني، وعند تسلم المورد لذلك القبول تكون عملية الشراء قد تمت بين الطرفين وفقاً لشروط وأحكام "اتفاقية شراء سلع وملحقاتها".

بتمام العملية السابقة تكون الشركة قد تملك السلعة، لها جميع حقوقها وعليها جميع تبعاتها، ومن ذلك مخاطر تلف السلعة وتغير الأسعار ونحوه.

• تنبيه:

- إذا كان القبول عن طريق الهاتف فلا بد من التقيد بالأمور الآتية:
- أ- أن يتم تسلم مستندات تعيين السلع قبل إصدار الشركة لقبولها بشراء السلع.
 - ب- أن تكون المكالمة الهاتفية مسجلة ومتضمنة محتوى نموذج "قبول المشتري".
 - ج- إرسال نموذج "تأكيد إيجاب البائع" من قبل المورد للشركة.
 - د- إرسال نموذج "تأكيد قبول المشتري" من قبل الشركة للمورد.

• الضوابط الشرعية:

1. يجب أن يكون شراء الشركة للسلع من مورد مالك للسلع أصالة أو نيابة.
2. لا يجوز للشركة شراء الذهب والفضة والعملات من المورد بالأجل؛ لأن هذه السلع مما لا يجوز شراء وبيع بعضها ببعض أو بالنقود مؤجلة.
3. لا يجوز أن يجري المورد على السلع المباعة على الشركة أي تداول مدة بقائها في ملكية الشركة، وألا يحدث عليها أي عبء أو قيد أو التزام آخر.

4. لا يجوز للمورد أن يشتري من الشركة سلعة بثمن حال ثم يبيعها على الشركة بثمن مؤجل؛ لأن ذلك عكس العينة المحرمة شرعاً.
5. لا يجوز للمورد أن يبيع سلعة على الشركة بالآجل ثم يشتريها منها؛ لأن ذلك من العينة المحرمة شرعاً.
6. لا يجوز أن تبيع الشركة على المورد الذي اشترت منه السلعة - سواء اشترت الشركة لنفسها أم لغيرها - سداً لذريعة العينة المحرمة سواء أكانت عينة ثنائية أم ثلاثية أم أكثر من ذلك.

المرحلة الرابعة: تصرف الشركة في السلعة وما يترتب عليه.

إذا باعت الشركة السلعة على طرف ثالث، فتسلم الشركة للمورد تعليمات الطرف الثالث وفقاً لنموذج "تعليمات التسليم" وعلى المورد في هذه الحال أن يتصرف في السلعة وفقاً لتعليمات التسليم الواردة إليه من الشركة.