

بررسی شیوه های اجرای مرابحه

نویسنده : حمید رضا تاجیک، کارشناس ارشد حقوق خصوصی، رئیس شعبه خاتون آباد

پس از بیان جواز و مشروعیت بیع مرابحه در روایات و از نظر علما و فقهای اسلامی در مقاله اول، بررسی تاریخچه مرابحه در ایران و سایر کشورها در مقاله دوم و نقد و بررسی ابتدایی، اکنون نوبت آن رسیده که یکی از مهمترین مباحث مربوط به مرابحه، یعنی شیوه های اجرای مرابحه را بیان کرده و رویکرد و نحوه عملکرد بانکها در خصوص هر کدام توضیح داده شود.

یکی از موارد بسیار مهم و نقد برانگیز در زمان اجرای مرابحه، که در واقع نتیجه و هدف اصلی انجام آن است، نحوه اجرای مرابحه است. در یک تقسیم بندی کلی، مرابحه را از جهت نحوه فروش کالا و خدمات به عادی و سفارشی، از منظر چگونگی پرداخت وجه کالا به نقد و نسیه، از نظر شخصی که معامله را انجام می دهد، به اصلاتی و وکالتی و درمبنای محاسبه سود، به سود مبلغی و سود درصدی تقسیم می کنند.

الف) مرابحه عادی و سفارشی

در نحوه اجرای مرابحه به صورت عادی، فروشنده باید ابتدا کالای موضوع معامله را خریده و پس از اینکه خریداری برای خرید کالا مراجعه کرد، وی پس از افزودن سود معین کالا را به مشتری واگذار کند.

اما در مرابحه سفارشی، عکس این عمل انجام می شود، یعنی نخست خریدار سراغ فروشنده رفته و کالای مورد نیاز خود را سفارش می دهد و فروشنده پس از تقاضای وی و در واقع به سفارش او کالا راتهییه کرده و با در نظر گرفتن سود معینی به خریدار واگذار می کند. در حال حاضر هر دو مدل فروش، در عرف بازار رایج است.

ب) مرابحه نقدی و نسیه

در مرابحه نقدی، مانند هر معامله نقدی دیگر، باید وجه کالا با در نظر گرفتن سود معین، پس از تحویل کالا به مشتری، فوراً پرداخت شده و معامله تمام شود. ولی در مرابحه نسیه، خریدار قیمت تمام شده کالا به انضمام سود مشخص شده را به صورت نسیه تسویه و پرداخت می کند. در مرابحه نسیه، ممکن است عمل پرداخت، به صورت نسیه دفعی (دفعه اول) و یا نسیه تدریجی (به صورت قسطی) صورت پذیرد. در این مدل، اقساط می تواند مساوی یا غیر مساوی باشد که ممنوعیتی در هیچ نوع از آنها در مرابحه وجود نخواهد داشت.

ج) مرابحه اصلاتی و وکالتی

در مرابحه اصلاتی، فروشنده اصلالتا (شخصاً) پس از خرید کالای موضوع مرابحه، با در نظر گرفتن سود معین آن را به خریدار می فروشد. اما در مرابحه وکالتی، فروشنده، خریدار یا شخص ثالثی را وکیل در خرید و تهیه کالای موضوع عقد می کند. پس از آن، کالا با در نظر گرفتن سود معین به خریدار واگذار می شود. این نوع معامله در حال حاضر در بانکها با ابزار فروش اقساطی متداول است. در این مدل ابتدا خریدار پیش فاکتور کالای مورد نیاز خود را تهیه و به بانک ارائه می دهد. سپس با وکالت از بانک وجه آن را نقداً از محل منابع تسهیلاتی بانک پرداخت کرده و بعد کالا توسط بانک به مشتری واگذار شده و مشتری وجه آن را به علاوه سود اقساطی آن طبق قرارداد فی مابین به صورت دفعی یا اقساطی به بانک پرداخت می کند. این طریق معاملات بانکها با مشتریان شان دیده می شود که سر منشأ انجام معاملات صوری بوده و عمدتاً مشتری با ارائه فاکتور صوری، وجه نقد از بانک دریافت کرده و به جای خرید کالای موضوع قرارداد، آن را در سایر محل ها هزینه می کند. لذا با توجه به قاعده مسلم فقهی (العقود تابعه القصد) عقد خدشه دار می شود. از طرفی، این موضوع موجب ورود نقذینگی کاذب و سرگردان به سطح جامعه شده و معضلات اقتصادی بسیاری را به همراه خواهد داشت. بنابراین امید است با انجام مرابحه، راه برای انجام معاملات صوری بسته شده و با نظارت دقیق و تدابیری که تصمیم گیران و مسئولین نظام بانکی در دستورالعملها و بخشنامه های داخلی خود می اندیشند، معامله به صورت صحیح و واقعی، با تبادل کالای موضوع قرارداد صورت پذیرد.

د) مرابحه با سود درصدی و سود مبلغی

یکی دیگر از تقسیمات در نحوه اجرای عقد مرابحه، از نظر مبنای محاسبه سود کالای موضوع قرارداد است. از این رو، در مرابحه با سود درصدی، مبنای محاسبه سود، درصد معینی از قیمت تمام شده کالا است و در مرابحه با سود مبلغی، فروشنده کالا را به انضمام مبلغی سود معین به خریدار واگذار می کند. به هر دو مدل نحوه محاسبه سود، بنابر روایات ایرادی وارد نشده است، ولی بهتر است جهت کاهش شبهه ربا، سود، مبلغی معین باشد نه درصدی از قیمت کالا.

عملکرد بانکها در اجرای مرابحه

پس از بیان شیوه های اجرای مرابحه، باید رفتار و تمایل بانکها در انتخاب روشهای مذکور بیان و بررسی شود. در مرابحه عادی و سفارشی، با توجه به اینکه فلسفه بانکداری واسطه گری وجوه است، بانک نمی تواند کالا را تهیه و منتظر متقاضی بماند. همچنین نمی تواند با سفارش مشتری کالا را تهیه کند. در نتیجه مشتری یا شخص ثالثی باید به وکالت از طرف بانک وظیفه تهیه کالا را متقبل شود. با توجه به اینکه مشتری نیاز و سلیقه خود را بهتر می شناسد و اینکه ورود ثالث مستلزم ایجاد هزینه های مضاعف می شود، بهتر است این عمل توسط خود مشتری انجام گیرد. همانطور که گفته شد، باید احتیاط ها و تدابیر لازم در خصوص عدم ارائه فاکتور صوری و جلوگیری از انجام معاملات صوری اندیشیده شود.

در خصوص مرابحه نقدی و نسیه، جز در مورد اعتبارات اسنادی که می تواند در مرابحه نقدی کاربرد داشته باشد، در سایر موارد بانکها معمولاً مرابحه نسیه انجام می دهند. زیرا مشتریان به این دلیل با بانکها طرف معامله می شوند که از منابع بانک به صورت تسهیلات، برای خرید کالا و خدمات مورد نیاز خود استفاده کنند. عملیات

تقسیم با توجه به عوامل مختلف، می‌تواند به صورت نسبیه دفعی و اقساطی و اقساط ممکن است، به صورت مساوی و غیر مساوی محاسبه و دریافت شود. این موضوع به واسطه وسعت کاربرد و تنوع روش تسویه در مرابحه است، که آن را از سایر عقود متداول متمایز کرده است. در مورد مرابحه اصلتی و وکالتی، در حال حاضر در بانکها نوع وکالتی متداول است. این روش، به دلیل اینکه بانکها را کمتر با ریسک های مرابحه، از جمله ریسک تلف کالای موضوع مرابحه، ریسک تغییرات قیمت کالا و ریسک انصراف مشتری از خرید کالا مواجه می‌کند، ظاهراً بهتر است. البته باید وکالت در خرید و تهیه کالای موضوع مرابحه، منجر به معامله صوری نشود. در نحوه محاسبه سود کالای موضوع مرابحه، به صورت درصدی یا مبلغی نیز عملکرد کنونی بانکها به مرابحه به سود درصدی بیشتر مشابهت دارد. بدین شکل که بانک پس از پرداخت وجه کالای موضوع قرارداد آن را در قالب تسهیلات با درصد معینی سود به مشتری واگذار می‌کند. یکی از ایرادات منتقدین نظام بانکی، علماً و مراجع تقلید نسبت به سود بانکها و شبهه ربوی شدن عملیات بانکی، همین اضافه کردن درصد معینی سود به قیمت تمام شده کالا یا خدمات ارائه شده به مشتری است. اگر بانک مرکزی به بانکها اعتماد بیشتری داشت و مرابحه را جزو عقود مبادله ای با سود معین قرار نمی‌داد، با توجه به فلسفه مرابحه و اینکه دست بانک را در نحوه محاسبه، با سود درصدی و مبلغی باز گذاشته است، اگر با توجه به عوامل مختلف همچون نوع کالا یا خدمت، شخص مشتری و متقاضی، نوع مصرف، بخش مصرف و سایر موارد، سود معین و متفاوتی برای هر کدام در نظر گرفته می‌شد، آنگاه □ بانکها نیز دنبال دور زدن قوانین بانک مرکزی، همچون قرارداد حق عضویت در مرابحه و افزودن درصدی سود اضافی، به عنوان خرید عمده ای و امثال آن نبودند.