

کاربرد قرارداد مراهه در نظام بانکی

سیدعباس موسویان

دانشیار
پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی



ارواح بره

س
ا

مقدمه

یکی از نیازهای گسترده و متنوع مشتریان بانک‌ها، نیاز تسهیلاتی جهت خرید کالاها و خدمات است، مشتریان بانک‌ها اعم از خانوارها، بنگاه‌های اقتصادی و دولت، به صورت مستمر احتیاج به خرید انواع کالاها و خدمات پیدا می‌کنند و در موارد زیادی برای تامین مالی خرید، نیاز به استفاده از منابع بانکی دارند، گرچه قراردادهای فروش اقساطی و جعاله در کنار هم تا حدود زیادی این نیاز را تامین می‌کنند، اما محدودیت‌های فقهی و حقوقی این قراردادها از یک سو و محدودیت‌های آئین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های آنها از سوی دیگر باعث شده این دو قرارداد نتوانند همه مطالبات مشروع و اقتصادی مشتریان را پوشش دهند.

مقدمه

گستره موضوعی قرارداد مرابحه از یکسو و تنوع شیوه‌های پرداخت آن از سوی دیگر و مهمتر از همه نگرش وسیع در تنظیم آئین‌نامه و دستورالعمل اجرایی قرارداد مرابحه، همه محدودیت‌های فروش اقساطی و جعاله را از فراروی بانکداری برمی‌دارد به گونه‌ای که بانک‌ها می‌توانند همه نیازهای کالایی و خدماتی مشتریان را در صورت وجود توجیه اقتصادی تامین مالی کنند.

مقدمه

با عنایت به مفاد ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه که قرارداد مرابحه را به بخش شیوه‌های تخصیص منابع در قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه نموده، هیات دولت نیز پیرو آن، آئین‌نامه قرارداد مرابحه را، تصویب و به نظام بانکی ابلاغ نمود، با ابلاغ این آئین‌نامه، بانک مرکزی نیز نسبت به تهیه و ابلاغ دستورالعمل اجرایی عقد مرابحه، به عنوان ابزاری جدید برای بانکداری بدون ربا، اقدام کرده است.

این گزارش در صدد است با مروری بر مبانی فقهی و حقوقی قرارداد مرابحه، آئین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های آن و بیان تفاوت‌های اساسی این قرارداد با فروش اقساطی رایج در نظام بانکی، به تشریح کاربرد صحیح آن در اعطای تسهیلات پردازد.

انواع بیع

قرارداد بیع را از جهت سود و زیان به چهار نوع تقسیم می کنند.

۱. بیع مرابحه

بیعی است که در آن بایع قیمت خرید کالا و هزینه های مربوط به آن و مقدار سودی که برای خود در نظر می گیرد را به اطلاع مشتری رسانده و کالا را به وی می فروشد.

۲. بیع مواضعه

بیعی است که در آن بایع کالا را به کمتر از قیمت خرید می فروشد.

۳. بیع تولیه

بیعی است که در آن بایع کالا را به قیمت خرید می فروشد.

۴. بیع مساومه

در این بیع فروشنده، قیمت خرید یا قیمت تمام شده کالا را اعلام نمی کند و فقط قیمت فروش بر اساس توافق بین بایع و مشتری تعیین می گردد.

مرابحه عادی و سفارشی

مرابحه از جنبه‌های مختلف به انواع گوناگونی تقسیم می‌شود.
قرارداد بیع مرابحه از لحاظ نوع خرید به دو صورت رایج است:

مرابحه عادی؛

در این صورت تاجر کالایی را خریداری کرده منتظر مشتری می‌ماند، هر زمان که مشتری مراجعه کرد با احتساب سود مشخصی کالا را به وی می‌فروشد.

مرابحه سفارشی؛

در این صورت مشتری سراغ تاجر رفته، سفارش خرید کالا را برای او می‌دهد، تاجر بعد از سفارش مشتری، کالا را خریداری کرده، با احتساب سود مشخصی به وی می‌فروشد.

در معاملات بانکی بیشتر نوع دوم (مرابحه سفارشی) رواج دارد که در روایات ما زیاد وارد شده است.

عن عبدالحمید بن سعد قال: "قلت لأبي الحسن (ع) إنا نعالج هذه العينه و ربما جاء الرجل يطلب البيع و ليس هو عندنا فنساومه و نقاطه على سعره قبل أن نشتریه ثم نشتری المتاع فنبیعه إياه بذلك السعر الذی نقاطه علیه لا نزید شیئاً و لا ننقصه قال: لا بأس.

عبدالحمید بن سعد می گوید: به امام کاظم (ع) گفتم: ما در معاملاتمان چنین می کنیم، چه بسا کسی سراغ ما می آید و قصد خرید کالایی دارد که ما نداریم، پس با او گفتگو می کنیم، و قبل از اینکه کالا را خریداری کنیم بر سر قیمت با او به توافق می رسیم، سپس کالا را خریداری می کنیم و به همان قیمتی که با هم توافق کرده بودیم به او می فروشیم، نه چیزی زیاد می کنیم و نه چیزی کم می کنیم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

مرابحه نقدی و نسیه‌ای

قرارداد بیع مرابحه از جهت نوع فروش (شرایط فروش) به دو نوع تقسیم می‌شود:

مرابحه نقدی؛

در این صورت فروشنده با احتساب سود مشخصی کالا را به صورت نقد به مشتری می‌فروشد و قیمت آن را تحویل می‌گیرد.

مرابحه نسیه؛

در این صورت فروشنده با احتساب سود مشخصی کالا را به صورت نسیه به مشتری می‌فروشد و قیمت آن را به صورت نسیه دفعی یا نسیه تدریجی (به اقساط) در آینده تحویل می‌گیرد.

در معاملات بانکی بیشتر نوع نسیه مرابحه رواج دارد.

● روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه نقد و نسیه

عن محمد بن مسلم قال: "سألت الباقر (ع) عن رجل أتاه رجل فقال: ابتع لي متاعاً لعلّي أشتريه منك بنقد أو نسيه، فابتاعه الرجل من أجله، قال: ليس به بأس إنما يشتريه منه بعد ما يملكه."

محمد بن مسلم می گوید از امام باقر (ع) سوال کردم: در مورد مردی که نزد مردی دیگر آمده می گوید کالایی برای من خریداری کن، شاید به صورت نقد یا نسیه از تو خریداری کنم، پس وی کالا را به خاطر او خریداری می کند؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد، همانا از او خریداری می کند بعد از آنکه مالک شد.

مرابحه اصالتی و وکالتی

قرارداد بیع مرابحه از جهت شیوه انجام معامله دو صورت دارد:
مرابحه اصالتی؛

در این صورت فروشنده خود اقدام به خرید کالا کرده سپس با احتساب سود مشخصی آن را به مشتری می فروشد.

مرابحه وکالتی؛

در این صورت فروشنده، مشتری را وکیل در خرید کالا کرده سپس کالای خریداری شده توسط مشتری را با احتساب سود مشخصی به وی می فروشد.

در معاملات بانکی هر دو نوع مرابحه کاربرد دارد، در کالاهایی که ارزش بالایی دارند بانک بصورت مستقیم در خرید و فروش کالا دخالت دارد اما در معاملات خرد، مشتری را وکیل در خرید برای بانک می کند.

● روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه و کالتی

عن منصور بن حازم قال: قلت للصادق (ع): "الرجل يريد أن يتعين من الرجل عينه فيقول له الرجل أنا أبصر بحاجتي منك فأعطني حتى أشتري فيأخذ الدراهم فيشتري حاجته، ثم يجيء بها إلى الرجل الذي له المال فيدفعه إليه فقال: أليس إن شاء اشترى و إن شاء ترك و إن شاء الباع باعه و إن شاء لم يبع؟ قلت: نعم، قال: لا بأس."

منصور بن حازم می گوید به امام صادق (ع) گفتم: گاهی فردی از فرد دیگر قصد معامله معین دارد به این صورت که سراغ وی می آید و می گوید: من به نیاز خودم آگاه تر از تو هستم، پولی در اختیار من بگذار تا مایحتاج خود را خریداری کنم، پس دراهم را می گیرد و مایحتاج خود را خریداری می کند، سپس آن ها را پیش صاحب پول می آورد پس او کالا را به وی می فروشد؟ امام (ع) فرمود: آیا هر یک از این دو اختیار دارد؛ اگر بخواهد خریداری کند و اگر بخواهد ترک کند و بایع هم اگر بخواهد بفروشد و اگر بخواهد ترک کند؟ گفتم: بله چنین اختیاری دارند، امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

مربحه درصدی و مبلغی

قرارداد بیع مباحه از جهت شیوه محاسبه سود نیز به دو صورت تقسیم می شود:

مربحه با سود مبلغی؛

در این صورت فروشنده، کالای خریداری شده را با احتساب مبلغ سود مشخصی به مشتری می فروشد.

مربحه با سود درصدی؛

در این صورت فروشنده، کالای خریداری شده را با احتساب درصد سود مشخصی به مشتری می فروشد.

در معاملات بانکی نوع دوم رواج دارد.

کلیه مطالبی که در مورد مباحه گفته شد در متون روایی امامیه آمده است.

● روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه با سود درصدی

اسماعیل بن خالق می گوید از امام کاظم (ع) در مورد معامله عینه سوال کردم: گفتم بسیاری از تجار ما امروزه معاملات عینه دارند و من برای شما توضیح می دهم، که چه کار می کنیم، امام (ع) فرمود: توضیح بده، گفتم معامله گری پیش ما می آید و کالایی را می خواهد با هم گفتگو می کنیم در حالی که ما کالا را نداریم، به ما می گوید: «أربحک ده یازده، و أقول أنا: ده دوازده» به تو سود می دم ده به یازده، می گویم ده به دوازده، با هم چانه می زنیم تا به نرخی توافق می کنیم، بعد از فراغ از تعیین سود، می پرسیم چه کالایی را قصد داری تا برایت بخرم؟ ... امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی بینم.

فقه قرارداد مرابحه

بیع مرابحه و حکم آن در فقه امامیه

بیع مرابحه در خلال مباحث فقه شیعه از سابقه بسیار طولانی برخوردار است و فقهای بزرگوار شیعه در ضمن مباحث بیع یا ملحقات آن به این بحث پرداخته اند و مراجعه به کتب قدمای فقهای شیعه و تتبع در آرای آنان گویای این حقیقت است که بدون آنکه گسستی بین ادوار فقه امامیه واقع شود، بیع مرابحه در تمامی این دوران مورد توجه فقها بوده و از آن غافل نگشته اند.

با توجه به کثرت روایات وارده در موضوع بیع مرابحه فقها در طول تاریخ حکم به **صحت** و **لزوم** بیع مرابحه داده اند، البته همانند سایر قراردادهای آن شرایطی تعیین کرده اند که این احکام همه بر گرفته از مضمون روایات باب است و برخی نیز از قواعد عمومی یا ضوابط اختصاصی قرارداد بیع نشأت می گیرد.

ضوابط مهم مرابحه

۱. مطابق روایات، در قرارداد مرابحه، بایستی کالایی خریداری سپس به مشتری فروخته شود یعنی در اقتصاد واقعی باید پدیده‌ای رخ دهد.
۲. مطابق روایات بایستی قرارداد مرابحه بعد از خرید بایع و تملک او انجام گیرد و قبل از آن هر نوع تعهدی بر خرید هم بوده باشد هنوز بیع مرابحه واقع نشده است.
۳. مطابق روایات بیع مرابحه می‌تواند به صورت نقدی یا به صورت نسیه باشد.
۴. مطابق روایات بیع مرابحه می‌تواند به صورت مستقیم و اصالتی یا به صورت غیر مستقیم و وکالتی باشد.
۵. مطابق روایات سود قرارداد مرابحه می‌تواند به صورت مبلغ یا درصد تعیین شود.
۶. در بیع مرابحه چنانچه بایع در بیان قیمت خرید یا هزینه‌های مربوطه دروغ بگوید مشتری خیار فسخ پیدا می‌کند.

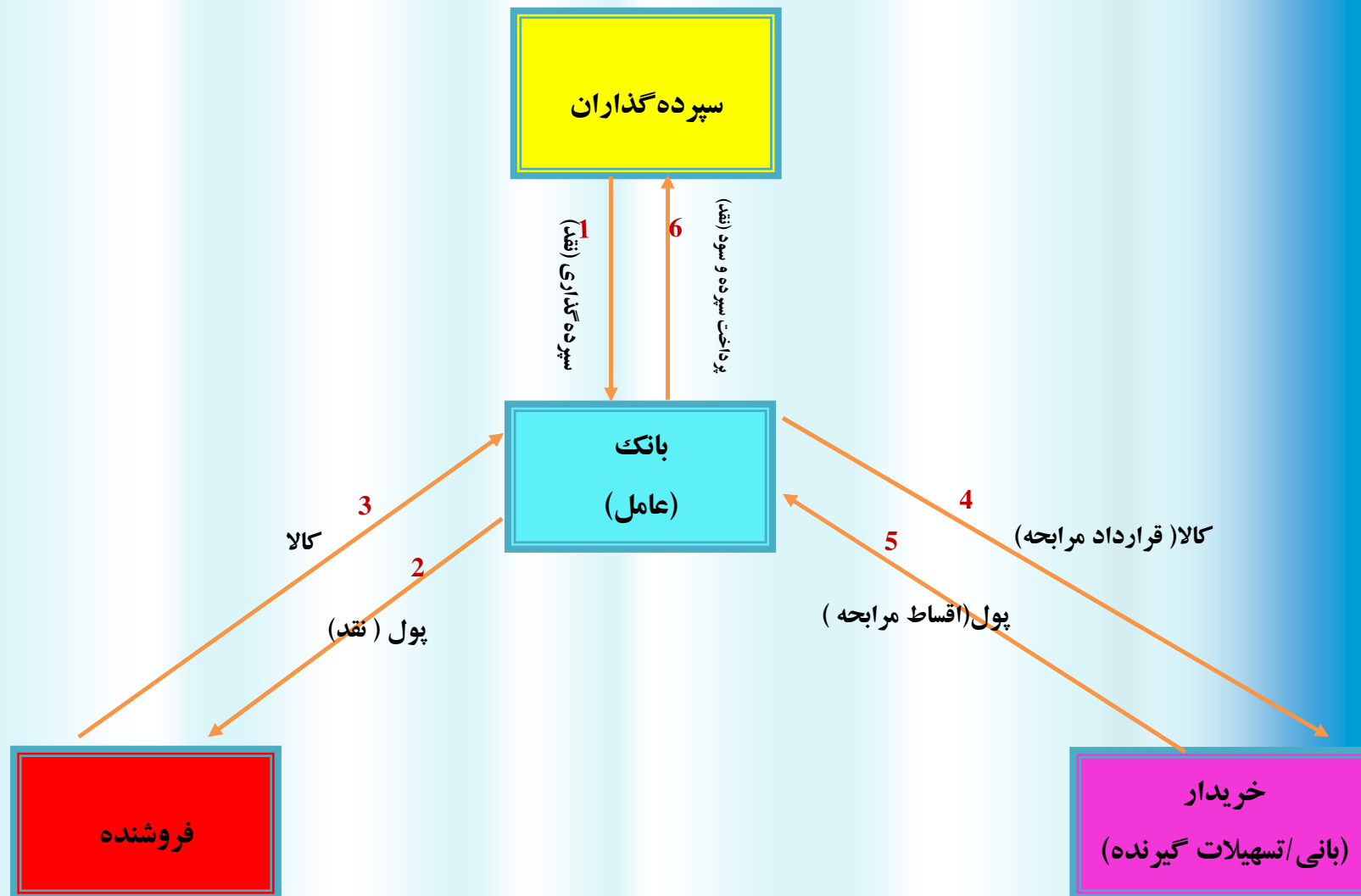
مرابحه بانکی

مرابحه بانکی قراردادی است که به موجب آن بانک، قیمت تمام شده کالا، اعم از قیمت خرید و هزینه‌های حمل و نگهداری و سایر هزینه‌های مربوطه را به اطلاع مشتری می‌رساند، سپس با افزودن مبلغ یا درصدی به عنوان سود، به وی می‌فروشد.

برای مثال، اعلان می‌کند این کالا را به مبلغ یک میلیون ریال خریداری کرده است و حاضر است به مبلغ یک میلیون و یکصد هزار ریال یا با ده درصد سود به مشتری بفروشد.

مرابحه یکی از ابزارهای تأمین مالی اسلامی است که حدود ۸۰ درصد عملیات بانک‌های اسلامی در جهان برای تأمین مالی مشتریان از طریق این عقد انجام می‌گیرد.

مدل عملیاتی قرارداد مرابحه (بانکی)



قلمرو قرارداد مرابحه

موضوع فروش منافع و خدمات که میان عرف به صورت بیع مطرح است، از دیدگاه فقیهان شیعه محل اختلاف است.

برخی از فقیهان چون امام خمینی و آیت الله خامنه‌ای اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، بر این باورند که می‌توان منافع و خدمات را نیز در قالب قرارداد بیع منعقد کرد. این گروه افزون بر صدق عرفی بیع بر فروش خدمات، به روایت‌هایی نیز استدلال می‌کنند.

برخی از فقیهان چون شیخ انصاری و آیت الله خویی صدق بیع بر چنین معامله‌هایی را قبول ندارند و معتقدند مقصود عرف، انتقال منافع در قالب اجاره یا جعاله بوده یا نوعی مصالحه است.

بنابراین هر دو گروه فتوا به صحت معامله می‌دهند با این تفاوت که گروهی معتقدند معامله خدمات همانگونه که مردم تلفظ می‌کنند خرید و فروش است و گروهی دیگر معتقدند گرچه مردم واژه خرید و فروش بکار می‌برند اما قصدشان به تناسب مورد مفاد قرارداد اجاره یا جعاله و یا صلح است.

تفاوت مرابحه و فروش اقساطی

همان گونه که بیان شد اگر چه در بانک‌های کشور از فروش اقساطی به عنوان یکی از ابزارهای طراحی شده بر مبنای بیع نسبه، استفاده می شود لیکن مرابحه از لحاظ موضوع، دامنه کاربرد و نیز تنوع در شیوه‌های پرداخت جامع‌تر و کامل‌تر از فروش اقساطی است و می‌تواند جایگزین مناسبی برای آن باشد. برخی از مهمترین تفاوت‌های این دو ابزار بشرح زیر قابل ذکر است:

۱. فروش اقساطی به لحاظ کاربرد موضوعی فقط برای کالاهای محدود و معینی قابل استفاده است در حالیکه مرابحه منحصر به کالای خاصی نیست و می‌توان از آن برای تمامی کالاهای مصرفی و با دوام مورد نیاز خانوارها، مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای موسسات تولیدی، صنعتی و بازرگانی استفاده نمود.

تفاوت مرابحه و فروش اقساطی

۲. مرابحه علاوه بر پوشش گسترده کالاها برای خرید خدمات مورد نیاز خانوارها، موسسات تولیدی، صنعتی و حتی بازرگانی نیز قابل استفاده است، در حالیکه در فروش اقساطی چنین امکانی وجود نداشت.

۳. از لحاظ شیوه پرداخت، فروش اقساطی عموماً شیوه پرداخت اقساطی تدریجی را مورد توجه قرار داده است در حالیکه مرابحه سایر شیوه‌های پرداخت در عقد بیع اعم از بیع نقدی، بیع نسبه دفعی و بیع نسبه اقساطی را در برمی‌گیرد.

۴. از دیگر قابلیت‌های مرابحه می‌توان به امکان طراحی و انتشار اوراق مرابحه (صکوک مرابحه) بر اساس آن اشاره نمود.

۵. در صورتی که دریافت‌کننده تسهیلات، قبل از سررسید یا سررسیدهای مقرر، مبادرت به واریز قسمتی از بدهی خود نماید، تخفیف لازم از محل سود متعلقه، متناسب با مدت باقیمانده تا سررسید قسط یا اقساط واریزی به وی اعطا خواهد شد.

ریسک‌های قرارداد مرابحه

اجرای صحیح قرارداد مرابحه به این معنی که ابتدا بانک کالایی را خریداری و تملک کند سپس اقدام به فروش آن کالا نماید همراه با مخاطرات و ریسک‌هایی است که بایستی مدیریت شوند. مهمترین این ریسک‌ها عبارتند از:

۱. ریسک انصراف مشتری از خرید کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، لیکن مشتری در این فاصله از خرید کالا انصراف دهد، در این فرض کالای خریداری شده روی دست بانک می ماند و چه بسا فروشنده اولیه حاضر به پس گرفتن آن نباشد در نتیجه بانک مجبور شود با تحمل خسارتی کالا را بفروشد.

ریسک‌های قرارداد مرابحه

۲. ریسک تغییرات قیمت کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، لیکن تا مشتری اقدام به خرید کند قیمت کالا در بازار کاهش پیدا کند و مشتری حاضر نباشد به قیمت خرید بانک با بانک قرارداد مرابحه منعقد نماید.

۳. ریسک تلف کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، لیکن تا مشتری اقدام به خرید کند، کالا سرقت شود یا عیب پیدا کند و مشتری حاضر به خرید کالا نباشد، در این فرض نیز با توجه به قاعده فقهی که می‌گوید هر نوع تلف مبیع قبل از قبض به عهده بایع است، بانک وارد ریسک ناخواسته‌ای می‌شود.

شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

یکی از اولویت‌های اصلی بانکداری اسلامی، طراحی و ابداع انواع ابزارهای مالی جدید در زمینه جذب و تخصیص منابع است. ظرفیت بالای عقود شرعی و نیازهای متنوع بازارهای مالی، ضرورت طراحی ابزارهای مالی مبتنی بر شریعت را در نظام بانکداری بدون ربا دو چندان می‌کنند. طراحی و ایجاد ابزارهای مالی اسلامی افزون بر رفع مشکلات فعالان بخش‌های مختلف اقتصادی می‌تواند به توسعه روز افزون بازارهای مالی اسلامی نیز منجر شود.

برای اینکه از یک طرف قرارداد مرابحه صحیح اجرا شود و از طرف دیگر بانک با مخاطرات و ریسک‌های پیش گفته مواجه نشود می‌توان از شیوه‌های ذیل استفاده کرد.

شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

برای اینکه از یک طرف قرارداد مرابحه صحیح اجرا شود و از طرف دیگر بانک با مخاطرات و ریسک‌های پیش گفته مواجه نشود می‌توان از شیوه‌های ذیل استفاده کرد.

۱. انعقاد قرارداد مرابحه سه‌جانبه

در مواردی که موضوع قرارداد مرابحه کالای با قیمت زیاد است، مانند خرید و فروش زمین، ساختمان، تاسیسات، خط تولید، کشتی، هواپیما، مواد اولیه زیاد، بعد از انجام تشریفات تعیین کالا و شناسایی فروشنده اصلی و توافق روی قیمت و نرخ سود، از فروشنده اصلی و مشتری بانک دعوت می‌شود در موعد مشخصی در بانک حاضر شوند و قرارداد خرید بانک و فروش مرابحه در یک جلسه منعقد می‌شود یعنی بانک از یک طرف کالای مورد نظر را خریداری کرده و از طرف دیگر آن را می‌فروشد.

شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

۲. وکالت برای خرید با حق فسخ برای بانک

در مواردی که موضوع قرارداد مرابحه کالای با قیمت کم است، مانند لوازم خانگی، مصالح ساختمانی یا خدمات مصرفی است، بعد از انجام تشریفات تعیین کالا و شناسایی فروشنده اصلی و توافق روی قیمت و نرخ سود، بانک به مشتری وکالت می‌دهد تا وی کالا را برای بانک خریداری کند و در ضمن قرارداد حق فسخ برای بانک قرار دهد سپس سراغ بانک بیاید تا بانک کالا را به مشتری بفروشد، بانک با فروش کالا به مشتری، از طریق همان مشتری قیمت خرید را طی چک به فروشنده اولیه می‌رساند و مشتری با پرداخت چک، کالایی را که حالا مال خودش شده از فروشنده تحویل می‌گیرد.

شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

۳. خرید و فروش با کارت اعتباری

بانک‌ها می‌توانند برای تسهیلات مرابحه از طریق کارت اعتباری استفاده کنند، که این خود به دو صورت قابل اجرا است.

۱-۳- کارت اعتباری موردی

بانک با تعیین سقف تسهیلات اعطایی برای مشتری، کارت اعتباری در اختیار وی قرار می‌دهد که مشتری می‌تواند با استفاده از آن، کالاها و خدمات مورد نیاز خود را به وکالت از بانک برای بانک خریداری کند، بانک با احتساب سود بانکی کالاها و خدمات مذکور را به صورت الکترونیکی به دارنده کارت می‌فروشد.

ویژگی‌های کارت اعتباری موردی

۱. این کارت دارای حد اعتباری در حد سقف تسهیلات است.
۲. این کارت دوره خرید محدود حداکثر یک ماهه دارد.
۳. این کارت تنها برای خرید کالاها و خدمات است.
۴. دارنده کارت باید قیمت مرابحه‌ای کالاها و خدمات را باید طبق زمان‌بندی مشخص به بانک بپردازد.

شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

۲-۳- کارت اعتباری مستمر

بانک با تعیین سقف تسهیلات اعطایی برای مشتری، کارت اعتباری در اختیار وی قرار می‌دهد که مشتری می‌تواند با استفاده از آن، کالاها و خدمات مورد نیاز خود را به صورت مستمر به وکالت از بانک برای بانک خریداری کند، بانک با احتساب سود بانکی کالاها و خدمات مذکور را به صورت الکترونیکی به دارنده کارت می‌فروشد.

ویژگی‌های کارت اعتباری موردی

۱. این کارت‌ها دارای حد اعتباری متناسب با مشتریان معتبر هستند.
۲. حد اعتباری این نوع کارت‌ها با پرداخت‌های دوره‌ای قابل احیا است.
۳. این کارت‌ها دوره خرید محدود ندارند.
۴. این کارت‌ها تنها برای خرید کالاها و خدمات است.
۵. دارندگان کارت باید قیمت مرابحه‌ای کالاها و خدمات را طبق زمان‌بندی مشخص به بانک بپردازند.

مراجعه در قانون عملیات بانکی بدون ربا

تا سال ۱۳۸۹ تنها نوع خاصی از قرارداد مرابحه در قالب فروش اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون ربا ایران وجود داشت، در این سال و با تصویب قانون برنامه پنجم توسعه، قراردادهای مرابحه، خرید دین و استصناع به فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد، پیرو آن هیئت وزیران با پیشنهاد بانک مرکزی و به استناد ماده ۹۸ قانون برنامه پنج‌ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۹، آیین‌نامه قرارداد مرابحه را بشرح زیر ابلاغ کرد.

آیین نامه قرارداد مرابحه

با عنایت به اینکه آیین نامه عملیات مرابحه به فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا افزوده شده، لذا از ماده ۸۱ شروع شده است.

ماده ۸۱. مرابحه قراردادی است که به موجب آن عرضه کننده؛ بهای تمام شده اموال و خدمات را به اطلاع متقاضی می‌رساند و سپس با افزودن مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود، آن را به صورت نقدی، نسیه دفعی یا اقساطی، به اقساط مساوی و یا غیرمساوی در سررسید یا سررسیدهای معین به متقاضی واگذار می‌کند.

ماده ۸۲. بانک‌ها می‌توانند به منظور رفع نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزار کار، ماشین‌آلات، تأسیسات، زمین و سایر کالاها و خدمات مورد احتیاج این واحدها و نیازهای خانوارها برای تهیه مسکن، کالاهای بادوام و مصرفی و خدمات به سفارش و درخواست متقاضی مبادرت به تهیه و تملک این اموال و خدمات نموده و سپس آن را در قالب مرابحه به متقاضی واگذار نمایند.

آیین نامه قرارداد مرابحه

ماده ۸۳. بانک‌ها مکلفند قبل از انعقاد مرابحه اطمینان حاصل نمایند که اصل منابع و سود متعلقه در طول مدت قرارداد، قابل برگشت می‌باشد.

ماده ۸۴. اعطای تسهیلات در قالب مرابحه با توجه به بهای تمام شده و سود بانک تعیین خواهد شد.

ماده ۸۵. بانک‌ها مکلفند تمهیدات لازم را برای استفاده از ابزارها و کارت‌های الکترونیکی در قالب مرابحه فراهم نمایند.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۱. مرابحه قراردادی است که به موجب آن عرضه کننده، بهای تمام شده اموال و خدمات را به اطلاع متقاضی می‌رساند و سپس با افزودن مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود، آن را به صورت نقدی، نسیه دفعی یا اقساطی، به اقساط مساوی و یا غیر مساوی در سررسید یا سررسیدهای معین به متقاضی واگذار می‌کند.

تبصره: اموال موضوع قرارداد مرابحه باید در هنگام انعقاد قرارداد موجود باشد.

ماده ۲. بانک‌ها می‌توانند به منظور رفع نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزار کار، ماشین آلات، تأسیسات، زمین و سایر کالاها و خدمات مورد احتیاج این واحدها و نیازهای خانوارها برای تهیه مسکن، کالاهای بادوام و مصرفی و خدمات، به سفارش و درخواست متقاضی مبادرت به تهیه و تملک این اموال و خدمات نموده و سپس آن را در قالب عقد مرابحه به متقاضی واگذار نمایند.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۳. بانک‌ها می‌توانند در چارچوب عقد مرابحه با اخذ تخفیف از تولیدکنندگان یا عرضه‌کنندگان اموال یا خدمات، نسبت به واگذاری آن به متقاضیان اقدام نمایند.

ماده ۴. بانک‌ها می‌توانند در عقد مرابحه، اختیار انتخاب اموال و خدمات مورد نظر را به متقاضی وگذار نمایند.

ماده ۵. بانک‌ها موظفند اطمینان حاصل نمایند عقد مرابحه بر اساس تبانی متقاضی و فروشنده منعقد نشده باشد.

ماده ۶. قیمت تمام شده و قیمت واگذاری اموال و خدمات توسط بانک به اطلاع متقاضی می‌رسد.

ماده ۷. بازپرداخت تسهیلات مرابحه به صورت نقدی، نسبه‌دفعی یا اقساطی، به اقساط مساوی و یا غیر مساوی در سررسید یا سررسیدهای معین مجاز می‌باشد.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۸. در صورتی که دریافت کننده تسهیلات قبل از سررسید یا سررسیدهای مقرر، مبادرت به واریز تمام یا قسمتی از بدهی خود نماید، بانک‌ها مکلفند تخفیف لازم را از محل سود متعلقه متناسب با مدت باقیمانده تا سررسید قسط یا اقساط واریز شده به وی اعطا نمایند.

ماده ۹. بانک‌ها مکلفند از تسهیلات اعطایی به متقاضیان، (بیش از سررسید سه سال) مبلغی به عنوان پیش دریافت (حداقل ده درصد) از وی اخذ نمایند.

ماده ۱۰. بانک‌ها موظفند قبل از اقدام به تهیه اموال و خدمات، مبادرت به دریافت درخواست و تعهد کتبی متقاضی مبنی بر خرید اموال و خدمات نمایند.

ماده ۱۱. بانک‌ها مکلفند قبل از انعقاد عقد مرابحه اطمینان حاصل نمایند که اصل منابع و سود متعلقه در طول مدت قرارداد قابل برگشت می باشد.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۱۲. مبلغ تسهیلات مرابحه با توجه به بهای تمام شده و سود بانک تعیین خواهد شد.

تبصره: در عقد مرابحه، قیمت تمام شده مبنای محاسبه سود خواهد بود.

ماده ۱۳. مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی به واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزار کار و سایر نیازهای مورد احتیاج این واحدها نباید حداکثر از یک سال تجاوز نماید.

تبصره: مدت زمان مذکور حداکثر تا یک سال دیگر با موافقت هیات مدیره بانک، قابل افزایش خواهد بود.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۱۴. مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی جهت خرید کالاهای بادوام و مصرفی مرتبط با امور تولیدی، خدماتی و بازرگانی حداکثر پنج سال می باشد.

تبصره ۱: این مدت حداکثر تا دو سال دیگر با موافقت هیات مدیره بانک قابل افزایش خواهد بود.

تبصره ۲: مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی جهت خرید کالاهای بادوام نباید از طول عمر مفید این قبیل اموال، تجاوز نماید.

تبصره ۳: مبنای محاسبه طول عمر مفید، تاریخ شروع بهره برداری به تشخیص بانک خواهد بود.

ماده ۱۵. مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی جهت تأمین مسکن خانوارها، حداکثر دوازده سال و جهت تهیه مصالح ساخت سه سال و تعمیر مسکن حداکثر پنج سال تعیین می گردد.

دستورالعمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۱۶. مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی جهت تامین اموال و خدمات مورد نیاز خانوارها، حداکثر سه سال تعیین می‌گردد.

ماده ۱۷. بانک‌ها مکلفند تمهیدات لازم را برای استفاده از ابزارها و کارت‌های الکترونیکی در قالب عقد مرابحه فراهم نمایند.

تبصره: مقررات ناظر بر اجرایی کردن این ماده توسط بانک مرکزی ابلاغ خواهد شد.

ماده ۱۸. بانک‌ها مکلفند به منظور حصول اطمینان از بازپرداخت اموال و خدمات واگذار شده، از متقاضی وثایق کافی اخذ نمایند.

ماده ۱۹. بانک‌ها موظفند مخاطرات مرتبط با عقد مرابحه را شناسایی و تدابیر لازم برای کاهش اثرات آنها اتخاذ نمایند.

دستور العمل اجرایی عقد مرابحه

ماده ۲۰. بانک ها مکلفند به منظور حصول اطمینان از حسن اجرای عقد مرابحه، در طول مدت قرارداد نظارت لازم و کافی بعمل آورند.

ماده ۲۱. بانک ها می توانند ترتیبی اتخاذ نمایند تا وثایق دریافتی، همه ساله و در طول مدت اجرای قرارداد، حداقل به میزان مانده مطالبات آنها بیمه شوند.

ماده ۲۲. بانک ها مکلفند در عقد مرابحه قید نمایند که قرارداد مذکور بر اساس توافق طرفین در حکم اسناد لازم الاجرا و تابع آیین نامه اجرای اسناد رسمی می باشد.

تبصره: معاملاتی که طبق قوانین و مقررات موضوعه در مورد وثائق دریافتی باید در دفاتر اسناد رسمی انجام شود کماکان طبق تشریفات مربوط انجام خواهد شد.

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

۱. دریافت درخواست مشتری و تشکیل پرونده

۲. بررسی تطبیق درخواست با سیاست های اعتباری بانک

۳. تجزیه و تحلیل اعتباری

الف. شناسایی مشتری، اخذ مدارک و مجوزهای لازم، احراز هویت

و اصالت مدارک و مجوزها

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

ب. استعلام از مبادی ذیربط

➤ استعلام چک برگشتی

➤ اخذ کد اعتباری

➤ اخذ شماره پیگیری بدهی و تعهدات

➤ استعلام بدهی و تعهدات

➤ استعلام مسدودالحسابی

➤ استعلام خوش حسابی

➤ استعلام سامانه اعتبارسنجی شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران

➤ استعلام از سامانه ذینفع واحد

ج. تهیه گزارش اطلاعات اعتباری یا گزارش کارشناسی

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

د. مشخص نمودن نوع تضمین و وثایق و ارزیابی آنها

➤ ضامنین

➤ اموال غیر منقول

۴. بررسی و تصویب تسهیلات با توجه به حدود و اختیارات

۵. تنظیم و انعقاد قرارداد (با لحاظ کردن مباحث حقوقی، قوانین و قواعد)

۶. پرداخت تسهیلات

۷. نظارت

➤ نظارت بر اعطای تسهیلات

➤ نظارت بر نحوه مصرف تسهیلات پرداختی

➤ نظارت بر بازگشت منابع (پیگیری وصول مطالبات)

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

به منظور ایجاد تسهیلات لازم برای گسترش واحدهای تولیدی (صنعتی، معدنی و کشاورزی) خدماتی و بازرگانی، شعب بانک می توانند با رعایت موارد زیر نسبت به انجام معاملات خرید و فروش نقدی، نسبه دفعی، نسبه اقساطی به اقساط مساوی یا غیرمساوی در سررسید یا سررسیدهای معین اقدام نمایند.

✓ از انواع مختلف مرابحه، مرابحه سفارشی، مرابحه نسبه (دفعی / تدریجی)، مرابحه با سود درصدی، مرابحه اصالتی و مرابحه وکالتی در معاملات بانکی رواج دارد. (تعاریف انواع مرابحه در مباحث قبلی بیان شده است).

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

✓ مرابحه برای تمامی کالاهای مصرفی و بادوام مورد نیاز خانوارها، مواد اولیه لوازم یدکی، ابزار کار، ماشین آلات، تأسیسات، زمین، کالاهای واسطه ای و سرمایه ای و سایر کالاها و خدمات مورد نیاز مؤسسات تولیدی، خدماتی و بازرگانی و نیاز خانوارها برای تهیه مسکن کاربرد دارد. علاوه بر این (پوشش گسترده کالاها) برای خرید خدمات مورد نیاز خانوارها، مؤسسات تولیدی، خدماتی، صنعتی و حتی بازرگانی نیز قابل استفاده است.

✓ در خصوص تسهیلات اعطایی بیش از سه سال سررسید، شعب می بایست حداقل ۱۰ درصد مبلغ تسهیلات را به عنوان پیش دریافت اخذ نمایند.

فرایند پرداخت تسهیلات در قالب قرارداد مرابحه

✓ مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزار کار و سایر نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی حداکثر یک سال خواهد بود.

✓ مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی برای خرید کالاهای بادوام و مصرفی پنج سال می باشد.

✓ مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی برای تأمین مسکن خانوارها، حداکثر ۱۲ سال، برای تهیه مصالح ساخت ۳ سال و تعمیر مسکن حداکثر ۵ سال می باشد.

✓ مدت بازپرداخت تسهیلات اعطایی برای تأمین اموال و خدمات مورد نیاز خانوارها حداکثر ۳ سال می باشد.

✓ با توجه به عدم اظهار نظر شورای محترم پول و اعتبار و بانک مرکزی در خصوص نرخ سود قراردادهای مرابحه و با عنایت به تأخر زمانی ابلاغ دستورالعمل مربوطه، نسبت به بسته سیاستی - نظارتی بانک مرکزی ج.ا.ا و به منظور فرهنگ سازی و جلب مشارکت بانک ها به استفاده از این نوع قرارداد، می توان نرخهای بالاتری در این خصوص (حداکثر به میزان نرخ سود عقود مشارکتی) اعمال نمود.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

در خصوص عقد مرابحه که عقد پر کاربردی است، چند ویژگی مهم مدنظر می باشد، از جمله این موارد:

- هنگام انعقاد قرارداد مرابحه کالای موضوع قرارداد ، بطور حتم باید موجود باشد.
- قیمت تمام شده و قیمت فروش نقدی اموال مورد معامله در قرارداد مرابحه می بایست توسط بانک به خریدار اعلام شود.
- بانک می بایست از عدم انعقاد عقد بر اساس تبانی متقاضی و فروشنده اطمینان حاصل نماید.
- در صورتی که بانک قیمت خرید کالا را برای تعیین سود مربوطه به طور دقیق و صحیح به اطلاع مشتری نرسانده باشد، قرارداد مرابحه کان لم یکن تلقی می شود.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ پیش از انعقاد قرارداد مرابحه با مشتری، بانک باید هزینه تحصیل دارایی (کالا) را به اطلاع مشتری برساند. این هزینه شامل قیمت خرید و مخارج مرتبط با تحصیل دارایی (کالا) است.

□ در شرایطی که مشتری تحت عقد وکالت به عنوان نماینده بانک برای خرید دارایی محسوب می شود و مشتری پیش فاکتورهای متعددی را برای بررسی به بانک می دهد، بانک باید به طور شفاف به مشتری اعلام کند که کدام پیش فاکتور را انتخاب کرده و پذیرفته است.

□ بانک موظف است مبلغ سود عقد مرابحه که به قیمت خرید کالا اضافه می شود را به اطلاع مشتری برساند. این سود می تواند یک مبلغ ثابت یا درصدی از قیمت خرید کالا باشد.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ پیش از تحویل کالا هرگونه شرایط فورس ماژور که برای کالا به وجود آمده باشد مورد مذاکره طرفین قرار می گیرد. طرفین قرارداد می توانند با موافقت یکدیگر شرایط قرارداد را تعدیل کنند یا اینکه آن را فسخ کنند.

□ دارایی هایی همچون کالاهای تجاری، مواد اولیه تولید، املاک و مستغلات، وسایل و تجهیزات و دیگر دارایی های غیر مملوس و غیر پولی در عقد مرابحه قابل معامله هستند، مشروط بر اینکه از نظر شرعی حرام نباشند. کالاهایی که برای فروش تحت عقد مرابحه توسط بانک خریداری می شوند باید موجود، معتبر و قابل فروش باشند. کالاهایی که در حال ساخته شدن هستند برای عقد مرابحه معتبر نیستند.

□ کالایی که مقرر است تحت عنوان عقد مرابحه به مشتری فروخته شود باید پیش از فروش به مشتری، قانوناً تحت مالکیت بانک باشد.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ برای اینکه بانک بتواند کالاهایی را تحت عقد مرابحه بفروشد باید مالکیت فیزیکی یا مالکیت ساختاری آن کالا را در دست داشته باشد. مالکیت ساختاری از طریق وجود مدارک فیزیکی انتقال مؤثر کالا یا رسیدهایی همچون قبض انبار قابل اثبات است.

□ می توان اوراق بهادار اسلامی را به عنوان دارایی مورد معامله در عقد مرابحه محسوب کرد.

□ خرید دارایی های معنوی همچون علامت های تجاری، برندها، حق امتیاز و کپی رایت نیز مشمول تأمین مالی از طریق عقد مرابحه هستند.

□ مسوولیت فقدان یا صدمه وارده به کالا، مادامی که تحت مالکیت بانک است به عهده بانک می باشد. اگر بانک کالایی را از مشتری خریداری کند و متعاقباً تحت عقد مرابحه همان کالا را به همان مشتری بفروشد، این عقد باطل است.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ سفارش دهنده خرید (مشتري) می تواند از بانک درخواست کند تا کالای مشمول عقد مرابحه را از بازار یا تأمین کننده خاصی تهیه کند. البته بانک می تواند به هر دلیلی که به نظر خود منطقی باشد این درخواست را رد کند.

□ سفارش دهنده خرید باید متعهد به خرید دارایی یا کالا از بانک بر اساس سفارش خرید خود باشد.

□ تعهدنامه خرید توسط مشتري باید پیش از اجرای قرارداد مرابحه به انجام رسیده باشد.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ در صورتی که سفارش دهنده خرید کالا (مشتري) که با توجه به تعهدنامه مربوطه برای خرید کالا تعهد کرده است، پس از خرید کالا توسط بانک بر اساس شرایط مورد توافق از انعقاد قرارداد مرابحه با بانک امتناع کند، مسوول نقض تعهد خود بوده و ملزم به جبران هزینه ها و خسارات وارده به بانک بابت تحصيل کالا و واگذاری آن به شخص ثالث است.

□ در زمان انعقاد قرارداد مرابحه همه جزئیات شرایط قرارداد باید مکتوب شوند حتی اگر این شرایط در تعهد نامه قبلی تصریح شده باشند.

□ بانک می تواند در متن شروط قرارداد مرابحه، شرطی مبنی بر دریافت «جریمه دیرکرد پرداخت» از مشتري به عنوان درآمد بانک قید کند. نحوه برخورد با این موضوع بر اساس آیین نامه ها و دستورالعمل های بانک مرکزی در بخش های مختلف خواهد بود.

ویژگی های کاربرد بانکی قرارداد مرابحه

□ بانک می تواند سفارش دهنده خرید (مشتري) را به عنوان نماینده (وکیل) خود برای خرید دارایی از تأمین کننده معرفی کند، در این حالت دو قرارداد مجزا باید منعقد شود؛ اول قرارداد وکالت که با توجه به این قرارداد مشتری از طرف بانک وکالت می یابد دارایی یا کالای مورد نظر را از تأمین کننده خریداری کند و متعاقباً بانک طی یک قرارداد مرابحه، کالا را به مشتری می فروشد.

□ از مزایای کاربرد مرابحه در سیستم بانکی می توان به کاهش چشمگیر فاکتورهای صوری اشاره کرد.

با تشکر از بذل توجه شما