

امکان‌سنجی کاربرد مرابحه در بانکداری بدون ربا

دکتر سیدعباس موسویان *

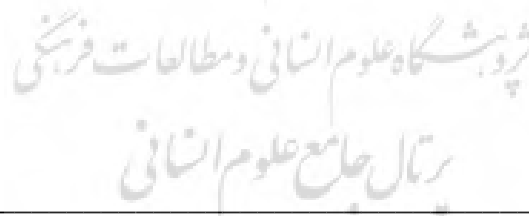
چکیده

مطابق ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه، قرارداد مرابحه به بخش شیوه‌های تخصیص منابع در قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد. پیرو آن هیأت دولت آیین‌نامه قرارداد مرابحه را تصویب و به نظام بانکی ابلاغ نمود. با ابلاغ آیین‌نامه، بانک مرکزی با تهیه و ابلاغ دستورالعمل اجرایی عقد مرابحه، دستورالعمل صدور کارت اعتباری بر اساس عقد مرابحه و دستورالعمل صدور کارت اعتباری میزان بر اساس عقد مرابحه، ابزارهای جدیدی را برای بانکداری بدون ربا پیشنهاد کرد. به نظر می‌رسد به کارگیری درست این ابزارها گشایش خوبی برای صنعت بانکداری کشور به وجود می‌آورد و آن را در انطباق با اقتصاد و نیازهای واقعی جامعه یک گام پیش می‌برد.

در این پژوهش تلاش می‌کنیم با مروری بر مبانی فقهی و حقوقی قرارداد مرابحه و آیین‌نامه‌های آن و بیان تفاوت‌های اساسی این قرارداد با فروش اقساطی رایج در نظام بانکی، به کاربرد صحیح آن در اعطای تسهیلات و به کاربرد خاص آن به صورت کارت‌های اعتباری خرید کالاها و خدمات بپردازیم.

واژگان کلیدی: بیع، اجاره، مرابحه، فروش اقساطی، کارت اعتباری.

طبقه‌بندی JEL : E49, G21.



۱. مقدمه

یکی از نیازهای گسترده و متنوع مشتریان بانکها، نیاز تسهیلاتی برای خرید کالاها و خدمات است. مشتریان بانکها شامل خانوارها، بنگاه‌های اقتصادی و دولت، به صورت مستمر به خرید انواع کالاها و خدمات احتیاج دارند و در موارد زیادی برای تأمین مالی خرید، نیاز به استفاده از منابع بانکی پیدا می‌کنند. گرچه قراردادهای فروش اقساطی و جعاله در کنار هم تا حدود زیادی این نیاز را تأمین می‌کنند، به این بیان که بانکها کالاها و خدمات مورد نیاز مشتریان را به صورت نقدی تهیه کرده و در قالب فروش اقساطی و جعاله اقساطی به مشتریان واگذار می‌کنند؛ اما محدودیت‌های فقهی و حقوقی این قراردادها از یک سوی و محدودیت‌های آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های آنها از سوی دیگر باعث شده این دو قرارداد نتوانند همه مطالبات مشروع و اقتصادی مشتریان را پوشش دهند.

گستره موضوعی قرارداد مرابحه از یک‌سوی و تنوع شیوه‌های پرداخت آن از سوی دیگر و مهم‌تر از همه، نگرش وسیع در تنظیم آیین‌نامه و دستورالعمل اجرایی قرارداد مرابحه و کارت‌های اعتباری طراحی شده بر اساس مرابحه، همه محدودیت‌های فروش اقساطی و جعاله را از فراروی بانکداری برمی‌دارد، به گونه‌ای که بانکها می‌توانند تمام نیازهای کالایی و خدماتی همه مشتریان را در صورت وجود توجیه اقتصادی تأمین مالی کنند.

۲. تعریف قرارداد مرابحه

یکی از انواع قرارداد بیع، بیع مرابحه است که از زمان‌های قدیم بین مردم رایج بوده و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام‌شده کالا شامل قیمت خرید، هزینه‌های حمل و نقل و نگهداری و هزینه‌های دیگر مرتبط را به اطلاع مشتری می‌رساند، سپس تقاضای مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود می‌کند^۱. به‌طور مثال، اعلان می‌کند این کالا را به هزار تومان خریده و حاضر است به هزار و صد تومان یا ده درصد سود به مشتری بفروشد.

به رغم تفاوت ماهوی قرارداد مرابحه با ربا، و تصریح خداوند بر حرمت آن در آیه شریفه "أحل الله البيع و حرم الربا" (بقره: ۲۷۵). برخی تصور می‌کنند اصل این قرارداد یا شیوه‌های اجرایی آن

۱. نجفی، ۱۹۸۱: ۲۳، ۳۰۳.

اصالت دینی نداشته و ابداع متفکران مسلمان برای توجیه معاملات بانکی است. برای تبیین بهتر این موضوع، ابتدا مروری بر جایگاه این قرارداد در متون روایی خواهیم داشت.

۳. جایگاه قرارداد مباحثه در متون روایی

قرارداد مباحثه یکی از پرکاربردترین قراردادها در متون روایی است و شاید بتوان گفت در مورد هیچ قرارداد مالی این مقدار روایت نقل نشده است. در روایات متعدد ابعاد مختلف این قرارداد بحث شده که به عنوان نمونه از هر گروه چند مورد را نقل می‌کنیم:

۳.۱. روایات ناظر بر اصل مشروعیت مباحثه

۱. محمد بن یحیی، عن أحمد بن محمد، عن الحسين بن سعيد، عن النضر بن سويد، عن عبدالله بن سنان، عن أبي عبد الله (ع) قال: "لا بأس بأن تبيع الرجل المتاع ليس عندك تساومه ثم تشتري له نحو الذي طلب ثم توجبه على نفسك ثم تبيعه منه بعد."^۱

امام صادق (ع) می‌فرماید: اشکالی ندارد کالایی را که هنوز مالک نشده‌ای بفروشی، به این صورت که ابتدا صحبت‌هایتان را می‌کنید (قرار می‌گذارید)، سپس کالا را به نحوی که مشتری مطالبه می‌کند برای خودت خریداری می‌کنی، سپس به مشتری می‌فروشی.

۲. عن عبدالحميد بن سعد قال: "قلت لأبي الحسن (ع) إنا نعالج هذه العينة و ربما جاء الرجل يطلب البيع و ليس هو عندنا فساومه و نقاطعه على سعره قبل أن نشتره ثم نشتره المتاع فنبيعه إياه بذلك السعر الذي نقاطعه عليه لا تزيد شيئاً و لانقصه قال: لا بأس."^۲

عبدالحمید بن سعد می‌گوید به امام کاظم (ع) گفتیم: ما در معاملاتمان چنین می‌کنیم، چه بسا کسی سراغ ما می‌آید و قصد خرید کالایی دارد که ما نداریم، پس با او گفتگو می‌کنیم، و پیش از اینکه کالا را خریداری کنیم، بر سر قیمت با او به توافق می‌رسیم، سپس کالا را خریداری کرده و به همان قیمتی که با هم توافق کرده بودیم، به او می‌فروشیم؛ نه

^۱ .الجرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱، فروع الکافی ج ۵، ص ۲۰۱، باب الرجل یبیع ما لیس عنده، ح ۷، تهذیب الاحکام، ج ۷، ص ۴۹، باب ۴ (البيع بالنقد و النسيئة)، ح ۱۲.

^۲ .الجرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱۰.

- چیزی زیاد می‌کنیم و نه چیزی کم می‌کنیم. امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.
۳. عن یحیی بن الحجاج قال: "سألت الصادق (ع) عن رجل قال لی اشتر هذا الثوب و هذه الدابه، و بعنیها اربحک فیها کذا و کذا؟ قال: لا باس بذلک، اشترها و لاتواجهه البیع قبل أن تستوجبها أو تشتريها"^۱.
- یحیی بن حجاج می‌گوید: از امام صادق (ع) در مورد مردی که به من می‌گوید این لباس یا این حیوان را برای من خریداری کن و به من بفروش به تو اینقدر سود می‌دهم، پرسیدم. امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد، آنها را خریداری کن و پیش از اینکه بیع را برای خودت ایجاب نکرده‌ای یا کالا را خریداری نکرده‌ای برای او ایجاب نکن.
۴. عن عبدالرحمن بن الحجاج قال سألت الصادق (ع) عن العینه فقلت: "یا تینی الرجل فیقول اشتر المتاع و أربحک فیہ کذا و کذا فأروضه علی الشی من الریح فنتراضی به ثم أنطلق فأشتری المتاع من أجله لولامکانه لم أرد، ثم آتیه به فأبیعه فقال ما أری بهذا بأساً لوهلک منه المتاع قبل أن تبیعه إیاه کان من مالک و هذا علیک بالخیار إن شاء اشتره منك بعد ما تأتیه و إن شاء رده فلست أری به بأساً"^۲.
- عبدالرحمن بن حجاج می‌گوید از امام صادق (ع) در مورد معامله عینه پرسیدم، گفتم: مردی سراغ من آمده می‌گوید: کالای خاصی را برای من خریداری کن، فلان قدر به تو سود می‌دهم، پس با هم مذاکره می‌کنیم و روی سود مشخصی به توافق می‌رسیم، سپس می‌روم کالا را برای خاطر او خریداری می‌کنم، به طوری که اگر درخواست او نبود خریداری نمی‌کردم، سپس می‌آورم و به او می‌فروشم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی‌بینم، مگر نه این است که اگر کالا پیش از بیع تلف می‌شد از مال تو تلف شده بود؟ و مگر نه این است که اگر می‌خواست کالا را از تو خریداری می‌کرد و اگر می‌خواست خریداری نمی‌کرد، اشکالی در این معامله نمی‌بینم.

^۱. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱۳.

^۲. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۹.

توضیح اینکه قرارداد بیع مباحه به دو صورت رایج است. نخست مباحه عادی، در این حالت تاجر کالایی را خریداری کرده، منتظر مشتری می‌ماند، هر زمان که مشتری آمد با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. حالت دوم مباحه سفارشی است، در این حالت، مشتری سراغ تاجر رفته سفارش خرید کالایی را به او می‌دهد، تاجر پس از سفارش مشتری کالا را خریده با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. در معاملات بانکی بیشتر نوع دوم رواج دارد، روایات پیش‌گفته به صراحت درستی چنین معاملاتی را اثبات می‌کنند.

۲.۳. روایات ناظر بر مشروعیت مباحه نقد و نسیه

۱. عن محمد بن مسلم قال: "سألت الباقر (ع) عن رجل أتاها رجل فقال: ابتع لي متاعاً لعلّي أشتريه منك بنقد أو نسيئة، فابتاعه الرجل من أجله، قال: ليس به بأس إنما يشتريه منه بعد ما يملكه"^۱.
محمد بن مسلم می‌گوید از امام باقر (ع) پرسیدم: در مورد مردی که نزد مردی دیگر آمده می‌گوید کالایی برای من خریداری کن، شاید به صورت نقد یا نسیه از تو خریداری کنم، پس وی کالا را به خاطر او خریداری می‌کند؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد، همانا از او خریداری می‌کند، پس از آنکه مالک شد.

۲. ابن سنان عن الصادق (ع) قال "عن الرجل يأتيني يريد مني طعاماً أو بيعاً نسيئاً و ليس عندي، أیصلح أن أبيعها اياه و أقطع له سعره ثم أشتريه من مكان آخر فأدفعه إليه؟ قال: لا بأس به"^۲.
ابن سنان از امام صادق (ع) نقل می‌کند که از ایشان سؤال شد: مردی سراغ من می‌آید و قصد معامله طعام یا قصد انجام بیع نسیه دارد و آن کالا را من ندارم، آیا جایز است که من آن کالا را برای او بفروشم، به این صورت که قیمت را با او تمام کنم، سپس از جایی دیگر خریداری کنم، بعد به او بفروشم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

قرارداد بیع مباحه از جهت دیگر به دو نوع تقسیم می‌شود؛ نخست مباحه نقدی، در این حالت فروشنده با در نظر گرفتن سود مشخصی کالا را به صورت نقد به مشتری می‌فروشد و

^۱. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۸.

^۲. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۲.

قیمت آن را تحویل می‌گیرد. حالت دوم مراهبه نسیه است، در این حالت فروشنده با در نظر گرفتن سود مشخصی کالا را به صورت نسیه به مشتری می‌فروشد و قیمت آن را به صورت دفعی یا تدریجی در آینده تحویل می‌گیرد. در معاملات بانکی بیشتر نوع نسیه مراهبه رواج دارد و روایات پیش‌گفته به صراحت، درستی چنین معاملاتی را بیان می‌کنند.

۳.۳. روایات ناظر بر مشروعیت مراهبه وکالتی

۱. 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 يجيئ بها إلى الرجل الذي له المال فيدفعه إليه فقال: أليس إن شاء اشترى و إن شاء ترك و إن شاء البائع باعه و إن شاء لم يبيع؟ قلت: نعم، قال: لا بأس."

منصور بن حازم می‌گوید، به امام صادق (ع) گفتم: گاهی فردی از فرد دیگر قصد معامله عینه دارد، به این صورت که سراغ وی می‌آید و می‌گوید: من به نیاز خودم آگاه‌تر از تو هستم، پولی در اختیار من بگذار تا مایحتاج خود را خریداری کنم، پس درهم‌ها را می‌گیرد و مایحتاج خود را خریداری می‌کند، سپس آنها را پیش صاحب پول می‌آورد، پس او کالا را به وی می‌فروشد؟ امام (ع) فرمود: آیا این دو اختیار دارند؛ اگر بخواهد خریداری کند و اگر بخواهد ترک کند و فروشنده هم اگر بخواهد بفروشد و اگر بخواهد ترک کند؟ گفتم: بله، چنین اختیاری دارند، امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

۲. عن منصور بن حازم سألت الصادق (ع) عن رجل طلب من رجل ثوباً بعينه قال ليس عندي، هذه دراهم فخذها فاشتر بها، فأخذها فاشترى بها ثوباً كما يريد، ثم جاء به أيشتره منه؟ فقال: أليس إن ذهب الثوب فمن مال الذي أعطاه الدراهم، قلت: بلى، قال: إن شاء اشترى و إن شاء لم يشتر؟ قلت: نعم، قال: لا بأس به.

منصور بن حازم می‌گوید، از امام صادق (ع) پرسیدم: در مورد مردی که تقاضای معامله لباس معینی را از من دارد و من آن لباس را ندارم، به او می‌گویم، این درهم‌ها را بگیر و آن لباس را خریداری کن، پس او هم درهم‌ها را گرفته، لباسی را که می‌خواهد خریداری می‌کند، سپس پیش صاحب درهم‌ها می‌آورد، حال آیا مشتری می‌تواند این لباس را از صاحب پول

خریداری کند؟ امام (ع) فرمود: مگر نه این است که اگر لباس تلف شود از مال صاحب درهم‌ها تلف شده است؟ گفتم: بلی، فرمود: اشکالی ندارد.

قرارداد بیع مباحه از جهت شیوه انجام معامله نیز به دو صورت تقسیم می‌شود؛ نخست مباحه اصلتی، در این حالت فروشنده خود به خرید کالا اقدام کرده، سپس با در نظر گرفتن سود مشخصی آن را به مشتری می‌فروشد. حالت دوم مباحه وکالتی است، در این حالت فروشنده، مشتری را وکیل در خرید کالا کرده، سپس کالای خریداری شده توسط مشتری را با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. در معاملات بانکی هر دو نوع مباحه رواج دارد، به‌طور معمول در کالاهایی که ارزش بالایی دارند، بانک به صورت مستقیم در خرید و فروش کالا دخالت دارد؛ اما در معاملات خرد، مشتری را وکیل در خرید برای بانک می‌کند و روایات پیش‌گفته، افزون بر مباحه‌های اصلتی، درستی مباحه‌های وکالتی را نیز بیان می‌کنند.

۳.۴. روایات ناظر بر مشروعیت مباحه با سود درصدی

عن اسماعیل بن الخالق قال: "سألت أبا الحسن (ع) عن العينة و قلت إن عامه تجارنا اليوم يعطون العينة فأقص عليك كيف نعمل؟ قال: هات، قلت يأتينا المساوم يريد المال فيساومنا و ليس عندنا متاع فيقول: أربحك ده يازده، و أقول أنا: ده دوازده فلا نزال نتراوض حتى نتراوض على أمر فاذا فرغنا قال: قلت أي متاع أحب إليك أن أشتري لك؟ فيقول الحرير لأنه لا يوجد شيء أقل وضيعه منه، فأذهب و قد قولته من غيره مبيعة. فقال: أليس إن شئت لم تعطه و إن شاء لم يأخذ منك؟ قلت: بلى. قال فأذهب فأشتري له ذلك الحرير و أمأكس بقدر جهدي ثم أجيء به إلى بيتي فأبایعه فربما ازدت عليه القليل على المقاوله، و ربما اعطيته على ما قولته و ربما تعا سرنا فلم يكن شيء، فإذا اشتري مني لم يجد أحداً أعلى به من الذي اشتريته منه فبيعه منه فيجئ ذلك فيأخذ الدراهم فيدفعها إليه و ربما جاء ليحيله على، فقال: لا تدفعها إلا إلى صاحب الحرير، قلت: وربما يتفق بيني و بينه البيع به و أطلب إليه فيقبله مني. فقال: أليس إنه لو شاء لم يفعل و لو شئت انت لم تزد؟ قلت: بلى لو أنه هلك فمن مالي. قال: لا بأس بهذا إذا أنت لم تعد هذا فلا بأس به".^۱

۱. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱۴.

اسماعیل بن خالق می‌گوید، از امام کاظم (ع) در مورد معامله عینه پرسیدم، گفتم: بسیاری از تجار ما امروزه معاملات عینه دارند و من برای شما توضیح می‌دهم که چه کار می‌کنیم، امام (ع) فرمود: توضیح بده. گفتم: معامله‌گری پیش ما می‌آید و کالایی را می‌خواهد با هم گفتگو می‌کنیم در حالی که ما کالا را نداریم. به ما می‌گوید: «أربحک ده یازده، و أقول أنا: ده دوازده» به تو سود می‌دهم ده به یازده، می‌گوییم ده به دوازده، با هم چانه می‌زنیم تا به نرخ توافقی می‌کنیم، پس از فراغ از تعیین سود، می‌پرسم چه کالایی را قصد داری تا برایت بخرم؟ ... امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی‌بینم.

قرارداد بیع مباحه از جهت شیوه محاسبه سود نیز به دو حالت تقسیم می‌شود؛ نخست مباحه با سود مبلغی، در این حالت فروشنده کالای خریداری شده را با در نظر گرفتن مبلغ سود مشخصی به مشتری می‌فروشد. حالت دوم مباحه با سود درصدی است، در این حالت فروشنده کالای خریداری شده را با در نظر گرفتن درصد سود مشخصی به مشتری می‌فروشد. در معاملات بانکی نوع دوم رواج دارد و روایات پیش گفته، افزون بر مباحه‌های با سود مبلغی، درستی مباحه‌های با سود درصدی را نیز بیان می‌کنند.

۴. بیع مباحه در فقه امامیه

بیع مباحه در خلال مباحث فقه شیعه از پیشینه بسیار طولانی برخوردار است و فقهای بزرگوار شیعه در ضمن مباحث بیع یا ملحقات آن به این بحث پرداخته‌اند و مراجعه به کتب قدمای فقهای شیعه و بررسی آرای آنان گویای این حقیقت است که بدون آنکه گسستی بین ادوار فقه امامیه واقع شود، بیع مباحه در تمامی این دوران مورد توجه فقها بوده و از آن غافل نشده‌اند؛ به گونه‌ای که در دوران شکل‌گیری اجتهاد در فقه شیعه، شیخ کلینی^۱ (۲۶۰-۳۲۹ هـ) و شیخ صدوق^۲ (۳۰۶-۳۸۱ هـ) و شیخ مفید^۳ (۳۳۶-۴۱۳ هـ) و ابوالصلاح حلبی^۴ (۳۷۴-۴۴۷ هـ) و در نهایت، شیخ طوسی^۵ (۳۸۵-۴۱۰ هـ) در این بحث، کوتاه نیامده و هریک به سبک خاص خود در قالب روایت یا فتوا متعرض حکم این نوع معامله شده‌اند و پس از این

۱. الکلینی، ج ۵، ص ۱۹۸، باب بیع المباحه، ح ۶.

۲. بن بابویه (شیخ صدوق) «الف» ۴/۳۸۰.

۳. العکبری (شیخ مفید)، ص ۶۰۷.

۴. الحلبي «الف»، ص ۳۶۰.

۵. الطوسی «ج» ۸۹/۱۳.

بزرگان نیز تا به امروز بحث ادامه پیدا کرده است.

حکم بیع مباحثه در فقه امامیه

با توجه به فراوانی روایات وارده در موضوع بیع مباحثه فقها در طول تاریخ حکم به جواز و درستی بیع مباحثه داده‌اند^۱، البته همانند قراردادهای دیگر برای آن شرایطی تعیین کرده‌اند که این احکام همه برگرفته از مضمون روایات باب است و برخی نیز از قواعد عمومی یا ضوابط اختصاصی قرارداد بیع نشأت می‌گیرند. در ادامه به برخی از ضوابط مهم مباحثه می‌پردازیم.

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

۵. قلمرو قرارداد مباحثه

شمول قرارداد مباحثه نسبت به انتقال اعیان مسلم است، اما شمول آن نسبت به فروش منافع و خدمات که میان عرف به صورت بیع مطرح است از دیدگاه فقهای شیعه محل اختلاف است. برخی از فقها مانند شیخ انصاری، صاحب جواهر و آیت‌اله خوئی صدق بیع بر چنین معامله‌هایی را انکار و تکلم عرف را بر تسامح حمل می‌کنند و معتقدند مقصود عرف انتقال منافع در قالب اجاره یا جعاله بوده یا

^۱ نجفی، (۱۹۸۱)، ۲۳، ۳۰۳.

^۲ نجفی، همان: ۲۳، ۳۱۷.

نوعی مصالحه است.^۱ برخی از فقهای دیگر چون امام خمینی و آیت‌اله مکارم شیرازی اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، بر این باورند که می‌توان منافع و خدمات را نیز در قالب قرارداد بیع منعقد کرد.^۲ این گروه از فقها افزون بر صدق عرفی بیع بر فروش خدمات و منافع به روایت‌هایی نیز استدلال می‌کنند؛ مانند روایت اسحاق بن عمار که نقل می‌کند:

«از امام (ع) درباره فردی که خانه‌ای را در اختیار دارد و می‌فروشد در حالی که خانه مال وی نیست، پرسیدم. امام فرمود: نمی‌پسندم خانه‌ای را که مال وی نیست، بفروشد. گفتم: سکونت در خانه و موقعیتش در آن خانه را می‌فروشد و می‌گوید: سکونت خانه را به تو می‌فروشم. خانه آن‌گونه که دست من بود، دست تو باشد. امام فرمود: بلی به این صورت می‌تواند بفروشد».^۳

البته هیچ یک از دو گروه از فقها، به بطلان معامله فتوا نمی‌دهند، بلکه گروهی معتقدند معامله خدمات و منافع همان‌گونه که مردم تلفظ کرده و واژه خرید و فروش را به کار می‌برند، خرید و فروش است و از این باب درست است و گروهی دیگر معتقدند، گرچه مردم واژه خرید و فروش را به کار می‌برند، اما قصدشان به تناسب مورد مفاد قرارداد اجاره یا جعاله و یا صلح است.

برای حل مشکل و رسیدن به وفاق فقهی می‌توان از عقد صلح نیز استفاده کرد، به این معنا که مراکز خدماتی بر اساس عقد صلح خدمات خود را به صورت نقد به بانک واگذارند؛ سپس بانک آن خدمات را براساس عقد صلح مرابحه‌ای و با قیمتی بالاتر به خریدار تملیک کند و وی از آن خدمات استفاده کند. به اعتقاد فقهای بزرگوار شیعه، قرارداد صلح قراردادی لازم است و موضوع آن شامل اعیان، منافع و حقوق است و همه خدماتی را که ارزش مالی دارند، شامل می‌شود.

۶. مرابحه در قانون عملیات بانکی بدون ربا

تا سال ۱۳۸۹ تنها نوع خاصی از قرارداد مرابحه در قالب فروش اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون ربای ایران وجود داشت. در این سال و با تصویب قانون برنامه پنجم توسعه، قراردادهای مرابحه، خرید

۱. مکارم شیرازی، (۱۴۱۳)، ۱، ۲۱.

۲. همان؛ موسوی خمینی، (۱۴۱۵)، ۱، ۱۵.

۳. حرّ عاملی، (۱۴۱۳)، ۱۷، ۳۳۵.

دین و استصناع به فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد. پیرو آن هیأت وزیران با پیشنهاد بانک مرکزی و به استناد ماده ۹۸ قانون برنامه پنج‌ساله پنجم توسعه مصوب ۱۳۸۹، آیین‌نامه قرارداد مرابحه را به شرح زیر ابلاغ کرد:

ماده ۸۱ - مرابحه قراردادی است که به موجب آن عرضه‌کننده، بهای تمام‌شده اموال و خدمات را به اطلاع متقاضی می‌رساند و سپس با افزودن مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود، آن را به صورت نقدی، نسبه 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، ابزارکار، 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.

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.

۷. تفاوت مرابحه و فروش اقساطی

همان‌طور که بیان شد، اگر چه در بانک‌های کشور از فروش اقساطی به عنوان یکی از ابزارهای طراحی شده بر مبنای بیع نسبه، استفاده می‌شود، ولی 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 به شرح زیر است:

۱. فروش اقساطی به لحاظ کاربرد موضوعی فقط برای کالاهای محدود و معینی قابل استفاده است^۱، درحالی‌که 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 مؤسسات تولیدی، صنعتی و بازرگانی استفاده نمود.

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

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

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

۸. ریسک‌های قرارداد مرابحه

اجرای درست 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:

۸.۱. 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، ولی مشتری در این فاصله از خرید کالا انصراف دهد. در این فرض کالای خریداری شده روی دست بانک می‌ماند و چه بسا فروشنده اولیه حاضر به پس گرفتن آن نباشد، در نتیجه، بانک مجبور شود با تحمل خسارتی کالا را بفروشد.

^۱ در بخش نیازهای خانوار شامل خودرو و لوازم خانگی و در بخش مؤسسات تولیدی و صنعتی برای خرید وسایل تولید، ماشین‌آلات و تأسیسات، موارد اولیه، ابزار کار و لوازم.

۲.۸. 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، لکن تا مشتری اقدام به خرید کند قیمت کالا در بازار کاهش پیدا کند و مشتری حاضر نباشد به قیمت خرید بانک با بانک قرارداد مباحثه منعقد نماید.

۳.۸. 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، ولی 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 پیش از قبض به عهده فروشنده است، بانک وارد ریسک ناخواسته‌ای می‌شود.

۹. شیوه‌های اجرای قرارداد مباحثه بانکی

برای اینکه از یک سو قرارداد مباحثه درست اجرا شود و از سوی دیگر بانک با مخاطرات و ریسک‌های پیش‌گفته مواجه نشود، می‌توان از شیوه‌های زیر استفاده کرد:

۱.۹. انعقاد قرارداد مباحثه سه جانبه

در مواردی که موضوع قرارداد مباحثه کالایی با قیمت زیاد است، مانند خرید و فروش زمین، ساختمان، تأسیسات، خط تولید، کشتی، هواپیما، پس 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 مباحثه در یک مجلس و بدون فاصله منعقد می‌شود. یعنی بانک از یک سوی کالای مورد نظر را خریداری کرده و از سوی دیگر آن را می‌فروشد.

۲.۹. وکالت برای خرید با حق فسخ برای بانک

در مواردی که موضوع قرارداد مباحثه کالایی با قیمت کم است، مانند لوازم خانگی، مصالح ساختمانی یا خدمات مصرفی، پس 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.

۱۰. طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه

به طور معمول در کارت‌های اعتباری دارنده کارت با استفاده از اعتباری که بانک صادرکننده کارت برای وی در نظر می‌گیرد، به خرید کالا اقدام کرده و از محل اعتبار پیش‌گفته قیمت کالا را می‌پردازد و سپس طبق قرارداد با بانک تسویه می‌کند. به نظر می‌رسد بهترین گزینه برای معامله‌های کارت‌های اعتباری در بانکداری بدون ربا، استفاده از قرارداد مباحه است. قرارداد مباحه به جهت انتفاعی بودن قرارداد و گستردگی قلمرو آن، قابلیت‌های فراوان و انعطاف لازم برای طراحی مالی را دارد. در طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه عناصر زیر حضور دارند:

۱. بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت،

۲. بانک یا مؤسسه اعتباری پذیرنده کارت،

۳. دارنده کارت،

۴. فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت.

بانک ناشر پس از اعتبارسنجی مشتری متناسب با اعتبار وی کارت اعتباری در اختیار وی می‌گذارد و طبق قرارداد، دارنده کارت را وکیل در خرید به وسیله کارت برای بانک می‌کند و متعهد می‌شود تا سقف اعتبار، منابع لازم برای خرید کالاها و خدمات مورد نیاز دارنده کارت را بپردازد. زمانی که دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک به خرید کالا اقدام می‌کند، کارت را در دستگاه پایانه فروش (POS) قرار می‌دهد، بانک ناشر پس از شناسایی و تأیید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالاها و خدمات را به فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت می‌پردازد و کالا را تملک می‌کند، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به صورت بیع مباحه نسبه برای مدت زمان معین و با نرخ سود معین می‌فروشد. به طور مثال، کالاها و خدمات خریداری شده را با در نظر گرفتن نرخ سود ۱۰ درصد به سررسید شش ماه به دارنده کارت می‌فروشد، دارنده کارت کالاها و خدمات خریداری

شده را تملک کرده، تحویل می‌گیرد. پس از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی (قیمت نسبه کالاها و خدمات) دارد:

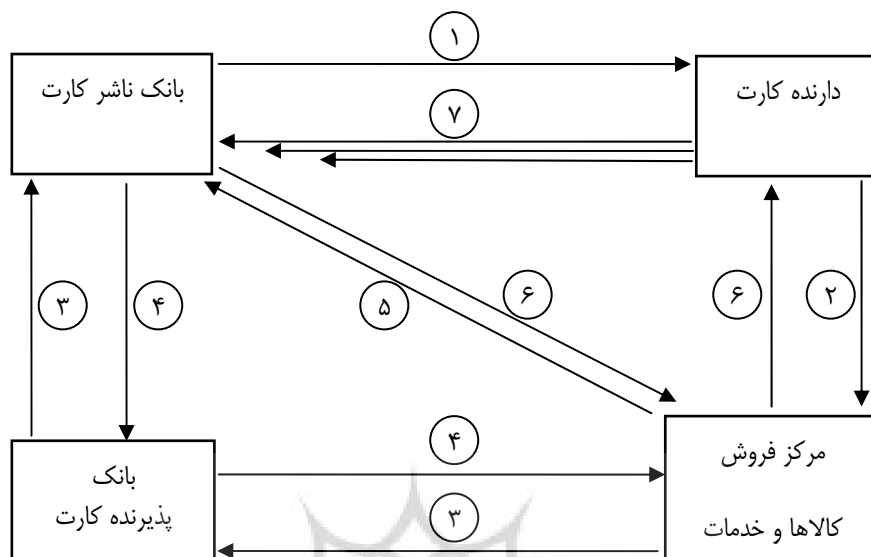
۱۰.۱. شیوه‌های تسویه در کارت اعتباری بر اساس قرارداد مراحه

در این روش، چهار گزینه به شرح زیر برای تسویه حساب بدهی مشتری به بانک وجود دارد:

۱. **پرداخت در مهلت تنفس:** در این صورت مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسبه تخفیف داده می‌شود و دارنده کارت فقط قیمت نقد کالاها و خدمات را به بانک می‌پردازد.
۲. **پرداخت به صورت اقساطی:** دارنده کارت می‌تواند کل یا بخشی از قیمت کالاها و خدمات خریداری شده را به صورت اقساط تا سررسید مقرر بپردازد. در این صورت بخشی از مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسبه به تناسب تخفیف داده می‌شود.
۳. **پرداخت دفعی در سررسید:** در این صورت هیچ تخفیفی داده نمی‌شود و دارنده کارت قیمت نسبه کالاها و خدمات را می‌پردازد.
۴. **پرداخت پس از سررسید:** در این صورت دارنده کارت افزون بر قیمت نسبه کالاها و خدمات باید مبلغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد.

۲.۱۰. مدل عملیاتی کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه

نمودار زیر، مدل عملیاتی استفاده از کارت اعتباری براساس بیع مباحه را نشان می‌دهد.



۳.۱۰. رابطه‌های حقوقی مدل عملیاتی

۱. اعتبارسنجی و صدور کارت اعتباری برای مشتری و اعطای وکالت در خرید برای بانک،
۲. خرید وکالتی کالا و خدمات برای بانک و قراردادن کارت در کارت‌خوان مرکز فروش،
۳. ارسال اطلاعات مورد نیاز از طریق بانک پذیرنده کارت به بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت،
۴. ارسال منابع لازم برای خرید از طریق بانک پذیرنده به مراکز فروش کالاها و خدمات،
۵. تملک کالاها و خدمات خریداری شده توسط بانک،
۶. فروش کالاها و خدمات خریداری شده توسط بانک به دارنده کارت،
۷. پرداخت قیمت کالاها و خدمات خریداری شده توسط دارنده کارت به بانک.

۱۱. مبانی فقهی و حقوقی کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه

در سامان‌دهی معامله‌های کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه، از ترکیب چند قرارداد استفاده می‌شود و درستی شرعی معامله با کارت اعتباری به درستی همه آنها منوط است. پس از تعیین سقف اعتبار و صدور کارت به وسیله بانک، چندین معامله انجام می‌گیرد که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

۱. **وکالت در خرید:** به سبب قرارداد بین بانک ناشر کارت و متقاضی کارت اعتباری، دارنده کارت، وکیل بانک برای خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود می‌شود.
 ۲. **خرید وکالتی:** دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک، کالاها و خدمات مورد نیاز خود را به صورت بیع نقد از فروشگاه‌ها و مراکز خدمات پذیرنده کارت برای بانک خریداری می‌کند.
 ۳. **فروش مباحه‌ای نسبی:** بانک ناشر با پرداخت قیمت، کالاها و خدمات خریداری شده را تملک کرده، سپس در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری آنها را با در نظر گرفتن سود بانکی به صورت بیع مباحه نسبی به دارنده کارت می‌فروشد.
 ۴. **تخفیف در بدهی:** اگر دارنده کارت بخواهد بدهی حاصل از خرید نسبی را به صورت دفعی در فرصت تنفس، یا به صورت تدریجی تا سررسید بپردازد، بانک نسبت به مبلغ بدهی تخفیف می‌دهد (کل یا بخشی از سود نسبی را کم می‌کند).
 ۵. **جریمه تأخیر:** چنانچه دارنده کارت بدهی خود را تا سررسید پرداخت نکند، متناسب با مبلغ و مدت بدهی مشمول جریمه تأخیر و وجه التزام خواهد شد.
- در تحقق رابطه‌های فقهی و حقوقی پیش‌گفته مواردی محل تأمل فقهی و حقوقی است و نیاز به بررسی دارد.

۱۱.۱. قصد خرید وکالتی

به سبب قرارداد صدور کارت اعتباری، دارنده کارت، وکیل بانک در خرید کالاها و خدمات می‌شود. بنابراین، برای درستی خریدها باید قصد خرید وکالتی کند، در حالی که در مورد‌های فراوانی دارنده کارت غافل از خرید وکالتی است و به نیت خودش خرید می‌کند، همان‌طور که در مورد‌هایی دارنده کارت، کارت را به دیگران (مانند همسر و فرزند) وامی‌گذارد و آنان اطلاعی از قرارداد وکالت ندارند.

در حل این مشکل می‌توان گفت: اولاً، در تحقق قصد خرید و کالتی توجه ارتکازی کفایت می‌کند، به این معنا که اگر توجه کند بفهمد که چه کاری انجام می‌دهد و در خرید با کارت اعتباری چنین ارتکازی وجود دارد، چون دارنده کارت می‌داند خودش پولی ندارد و با پول بانک خریداری می‌کند. در مواردی هم که کارت را در اختیار دیگری می‌گذارد، دیگران وسیله و ابزار وی برای خرید و کالتی هستند یا با واگذاری، دیگران را وکیل و جانشین خود در انجام معامله و کالتی می‌کند. ثانیاً، بر فرض که به دلیل نبود قصد و کالت در خرید، خرید و کالتی باطل باشد، معامله تبدیل به بیع فضولی نقد و نسیه‌ای خواهد شد که پیشاپیش طرفین قرارداد رضایت خودشان را اعلام کرده‌اند. به این بیان که هم بانک ناشر کارت هنگام انعقاد قرارداد با فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی پذیرنده کارت رضایت خود را مبنی بر خرید به وسیله دارند کارت اعلام کرده و دارنده کارت هم رضایت خود مبنی بر خرید نسیه از بانک اعلام کرده است. بنابراین، اگر معامله با این نوع کارت‌ها به اصطلاح فقهی از نوع بیع وکیل یا مأذون نباشد، از نوع بیع فضولی همراه با رضایت مالک خواهد بود که به اعتقاد همه فقها صحیح است.

۱۱.۲. تخفیف در بدهی

مطابق طرح، دارنده کارت کالا را به صورت نقد برای بانک خریداری می‌کند، سپس بانک در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری با افزودن مبلغی به قیمت بالاتر به صورت نسیه به دارنده کارت می‌فروشد و وی متعهد می‌شود در سررسید مقرر، قیمت نسیه کالا را به بانک بپردازد. حال اگر دارنده کارت بخواهد بدهی خود را به صورت دفعی در فرصت تنفس یا به صورت تدریجی تا سررسید بپردازد، بانک نسبت به مبلغ بدهی تخفیف می‌دهد (کل یا بخشی از سود بانکی را کم می‌کند). آیا چنین تخفیفی از دید فقه اسلامی جایز است؟

در پاسخ به این پرسش می‌توان گفت، در معامله‌های مدت‌دار مانند بیع نسیه، سلف، اجاره، قرض و غیره که مدیون متعهد است بدهی خود را طبق زمان‌بندی معین بپردازد، گاهی مدیون علاقه دارد در برابر کم کردن بخشی از بدهی، دین خود را زودتر از موعد مقرر بپردازد؛ چنانکه گاهی طلبکار دوست دارد در برابر دریافت زودتر از سررسید از بخشی از بدهی صرف‌نظر کند. این موضوع از زمان امامان (ع) محل بحث بوده و در روایت‌های پرسش شده است؛ به‌طور نمونه به دو مورد اشاره می‌شود. محمد بن مسلم در روایت صحیحی از امام باقر (ع) نقل می‌کند:

از امام باقر (ع) درباره شخصی پرسش شد که دین مدت‌داری بر عهده دارد. طلبکار نزد وی می‌آید و می‌گوید: فلان مقدار بدهی‌ات را نقد بپرداز تا از بقیه‌اش صرف‌نظر کنم. یا می‌گوید مقداری را نقد بپرداز تا نسبت به باقی آن مهلت را اضافه کنم. امام (ع) فرمود: مادامی که به اصل بدهی (سرمایه) چیزی اضافه نکند، اشکالی ندارد. خداوند می‌فرماید: برای شما است سرمایه‌هایتان، نه ستم کنید و نه بر شما ستم شود.^۱ شبیه همین حدیث را حلبی به سند صحیح از امام جعفر صادق (ع) نقل می‌کند.^۲ در روایت دیگری از امام صادق (ع) نقل شده است:

از ایشان پرسش شد: مردی از کسی طلب دارد و پیش از فرا رسیدن موعد به وی می‌گوید: نیمی از بدهی را زودتر بده تا نصف دیگر را واگذارم. آیا این عمل برای هر یک از آن دو جایز است؟ آن حضرت فرمود: بلی.^۳

همین مضمون در روایت‌های دیگری نیز نقل شده است.^۴ فقهای شیعه به استناد روایت‌های پیش‌گفته با اصل کاهش مبلغ بدهی در بازپرداخت زودتر از سررسید موافق هستند و در تصویر فقهی آن راهکارهایی پیشنهاد می‌دهند^۵ برخی از آنها عبارتند از:

۱. صلح، به این بیان که طلبکار و بدهکار بر کاهش بخشی از بدهی در برابر تعجیل در پرداخت مصالحه می‌کنند؛

۲. ابراء، به این بیان که طلبکار در برابر دریافت زودتر از سررسید، بخشی از بدهی را ابراء (صرف‌نظر) می‌کند؛

۳. هبه، به این بیان که طلبکار در برابر دریافت زودتر از سررسید، بخشی از بدهی را هبه می‌کند؛

۴. خرید دین، به این بیان که بدهکار بدهی مدت‌دار خود را در برابر مبلغی کمتر از بدهی خرید می‌کند.

۱. بروجردی، (۱۴۱۰)، ۱۸، ۳۳۷.

۲. همان.

۳. همان.

۴. حرّ عاملی، (۱۹۸۳)، ۱۲، ب ۴، ح ۱ و ۲.

۵. موسوی خمینی، (۱۴۰۱)، ۱، ۵۳۵.

از آنجا که در روایت‌ها روی رابطه خاصی تأکید نشده و اصل عمل مجاز شمرده شده است، طرفین می‌توانند براساس هر یک از راهکارهای پیش‌گفته رفتار کنند.

۱۱.۳. بررسی فقهی جریمه تأخیر (وجه التزام)

گاهی دارنده کارت اعتباری به دلایل مختلف از پرداخت بدهی و تسویه حساب با بانک خودداری می‌کند، در این موارد بانک‌های ربوی متناسب با تأخیر مشتری، بهره دیرکرد می‌گیرند. از منظر فقه اسلامی شکی نیست که هر نوع افزایش مبلغ بدهی در برابر تمدید مدت، ربا و حرام است و این نوع ربا از مصداق‌های مسلم ربای جاهلی بود که قرآن درصدد تحریم آن برآمد. امام خمینی (ره) در این باره می‌نویسد:

“در عدم جواز، اعطای مدت برای ثمن حال - بلکه هر بدهی - در برابر زیادکردن آن، هیچ تردیدی نیست و علت آن افزون بر صدق عرفی ربا، روایت‌هایی است که در شأن نزول آیه “احلّ الله البیع و حرّم الربا” رسیده و طبق آن روایت‌ها، آیه درباره زیادی مال در مقابل تأخیر در دین حال نازل شده است”^۱.

بنابراین، نمی‌توان در بانکداری بدون ربا از روش بهره دیرکرد استفاده کرد. بحثی که اینجا وجود دارد این است که آیا طلبکار می‌تواند برای الزام بدهکار به پرداخت به موقع بدهی شرط جریمه تأخیر بگذارد؟ به بیان دیگر، همان‌طور که برای التزام وی به پرداخت در سررسید می‌تواند شرط رهن، ضمانت و کفالت کند و با وی قرار بگذارد که اگر به موقع پرداخت نکند از راه فروش رهن، الزام ضامن یا کفیل، طلب خود را وصول خواهد کرد، آیا می‌تواند شرط جریمه بگذارد و او را تهدید کند به اینکه اگر در سررسید مقرر به پرداخت اقدام نکند، فلان مبلغ جریمه خواهد گرفت؟

گروهی از فقها از جمله امام خمینی (ره)، گرفتن هر نوع زیاده هر چند به عنوان جریمه دیرکرد را از مصداق‌های ربا می‌دانند^۲. در برابر برخی دیگر تفصیل داده‌اند. آیت‌الله گلپایگانی (ره) در پاسخ به پرسشی درباره جریمه‌های بانکی می‌نویسد:

“اگر مدیون به صورت شرعی در ضمن عقد خارج لازم، ملتزم شده باشد که اگر از موعد مقرر

^۱. موسوی خمینی. (۱۴۱۵). ۵، ۵۲۷ - ۵۲۹ با تلخیص.

^۲. موسوی خمینی. (۱۳۷۶). ۲، ۱۲۸.

تأخیر انداخت مبلغ معینی مجاناً بدهد، اشکالی ندارد^۱.

آیت‌اله صافی گلپایگانی نیز در پاسخ از پرسشی می‌نویسد:

”پرسش: در قرارداد قرض یا غیر آن شرط می‌شود که ”در صورت عدم تسویه کامل اصل بدهی ناشی از قرارداد در سررسید مقرر، افزون بر اصل بدهی، مبلغی معادل ۱۲ درصد مانده بدهی برای هر سال به ذمه متعهد این قرارداد تعلق خواهد گرفت” آیا شرط پیش‌گفته با مشکل ربا و غیر آن روبه‌رو است یا خیر؟ و آیا میان قرض و غیر آن همچون بیع نسیه یا سلف در این‌باره فرق هست یا نه؟“
پاسخ: ”اگر مفهوم شرط پیش‌گفته، مجاز بودن مدیون در تأخیر ادای دین در برابر ۱۲ درصد باشد، ربا و حرام است و اگر مقصود الزام مدیون بر ادای دین رأس مدت مقرر باشد که وجه التزام در برابر عدم ادا باشد، ظاهراً اشکال ندارد و الله العالم^۲.”

آیت‌اله رضوانی از فقهای شورای نگهبان نیز در توجیه مصوبه شورا مبنی بر جواز گرفتن جریمه تأخیر در بانک‌ها می‌گوید:

”جریمه تأخیر ربا نیست، بلکه بانک می‌گوید: سر ماه باید قسط خود را بپردازی، اگر نیاوردی، در همان موقع باید فلان مبلغ را به عنوان جریمه بپردازی، نه اینکه جریمه را می‌دهی تا مبلغ [=قسط] یک ماه دیگر پیش تو بماند، بنابراین، تأخیر تأدیه، ربا نیست. حال که ربا نیست، اگر در ضمن عقد یا قرض شرط شده باشد، حکم ”المؤمنون عند شروطهم“ دارد و اشکال پدید نمی‌آید^۳.
البته بحث از مشروعیت یا عدم مشروعیت وجه التزام نیازمند تحقیق مستقل و مفصلی است که در جای خود بحث شده است^۴.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

رتال جامع علوم انسانی

۱. گلپایگانی، ۱۴۰۵: ۲، ۹۱.

۲. وحدتی‌شیرازی، ۱۳۸۲: ۱۰۲.

۳. رضوانی، (۱۳۷۲). ۳۳ و ۳۴.

۴. موسویان، (۱۳۸۹).

۴.۱۱. بررسی حقوقی جریمه تأخیر (وجه التزام)

یکی از راه‌های کنترل بازپرداخت بدهی افراد به بانک‌ها در نظام‌های ربوی، تمدید مدت بدهی با نرخ بهره جدید یا گرفتن درصدی به‌صورت بهره دیرکرد است. چنانچه شخص بدهی خود را در سررسید، نپردازد، بانک ربوی درصدی را به‌صورت بهره دیرکرد دریافت می‌کند. در ایران پیش از انقلاب، طبق آیین دادرسی مدنی (ماده ۷۱۹ - ۷۲۳) بهره تأخیر تأدیه ۱۲ درصدی برای یک سال در تمام امور مربوط به دیون وجود داشت. با پیروزی انقلاب و روند اسلامی‌شدن قانون‌ها این مواد ابطال شد. سواستفاده برخی در بازپرداخت بدهی و بروز مشکل‌های اجرایی و مالی در بانک‌ها باعث شد شورای پول و اعتبار برای رفع این مشکل، در پی قانونی‌کردن دریافت جریمه تأخیر و تأیید شرعی آن برآید؛ از این‌رو طرحی را تهیه کرد که در آن بدهکار به‌صورت شرط می‌پذیرفت، اگر بدهی را در سررسید نپردازد، جریمه را نیز بدهکار شود. شورای نگهبان نیز تصویب کرد که اگر وام‌گیرنده، به‌صورت شرط بپذیرد در صورت نپرداختن بدهی در سررسید، باید مبلغی معادل ۱۲ درصد مانده بدهی برای هر سال را به بانک بپردازد، گرفتن آن مبلغ جایز است؛^۱ از این‌رو با قرارگرفتن این مطلب به‌صورت شرط ضمن عقد، مشکل‌های قراردادهای منعقد شده از سال تأیید این قانون (۱۳۶۲) به بعد حل شد.

تا سال ۱۳۶۹، میزان جریمه ۱۲ درصد بود؛ اما با توجه به افزایش نرخ سود بانکی در بخش‌های گوناگون اقتصادی و عدم‌کارایی جریمه ۱۲ درصد، مدیریت نظارت بر بانک‌ها پس از مشورت با آیت‌اله رضوانی، عضو فقهای شورای نگهبان، میزان جریمه تأخیر را معادل نرخ سود تسهیلات در بخش مربوط به اضافه شش درصد تعیین کرد.

در عین حال برخی از محاکم، در دعاوی بانک‌ها بر علیه مشتریان بدحساب، فقط به پرداخت اصل مبلغ حکم می‌کردند و به هیچ‌وجه گرفتن جریمه تأخیر دیون را اجازه نمی‌دادند؛ حتی اگر شخص هنگام گرفتن تسهیلات، به‌صورت شرط پذیرفته بود که در صورت تأخیر، مبلغی را به‌صورت جریمه بپردازد؛ از این‌رو اداره نظارت بر بانک‌ها (بانک مرکزی) با ارائه لایحه‌ای که به تصویب مجلس (۱۳۷۶/۱۱/۹) و شورای نگهبان رسید، محاکم را موظف کرد اگر برابر قرارداد، مقرر شده باشد که

^۱. روزنامه جمهوری اسلامی: ۱۳۶۲/۹/۲۲.

اشخاص در سررسید معینی وجوه تسهیلات دریافتی را به انضمام سود و خسارت و هزینه‌های ثبتي و اجرایی، دادرسی و حق‌الوکاله بپردازند، در صورت عدم پرداخت می‌توانند این وجوه را مطالبه کنند.

۱۱.۵. ویژگی‌های صدور کارت اعتباری بر اساس مراحجه

طراحی کارت‌های اعتباری بر اساس راهکار مراحجه دارای ویژگی‌های زیر است:

۱. **قابلیت خرید اعتباری:** این راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا با استفاده از منابع بانک به خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود اقدام کند و بهای آن را بعداً بپردازد؛
۲. **قابلیت پرداخت در مهلت تنفس:** این راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا بهای کالاها و خدمات خریداری شده را در مهلت تنفس بپردازد و در این صورت فقط قیمت نقدی کالاها و خدمات پرداخت می‌شود؛
۳. **قابلیت پرداخت اقساطی:** در این راهکار دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به صورت اقساطی بپردازد؛
۴. **قابلیت پرداخت دفعی مدت‌دار:** در این راهکار دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به صورت مدت‌دار (به‌طور مثال پس از شش ماه) بپردازد؛
۵. **طراحی برای سقف اعتباری بالاتر:** در این راهکار بانک از همه منابع مالکیتی و وکالتی می‌تواند استفاده کند، در نتیجه بانک ناشر می‌تواند کارت‌های با سقف اعتباری بالاتر معادل چندین ماه درآمد مشتریان طراحی کند؛
۶. **انتظار استقبال بانک‌ها و مشتریان:** در این راهکار به دلیل انتفاعی بودن قرارداد و عدم محدودیت منابع و مصارف آن انتظار می‌رود مورد استقبال جدی بانک‌ها و مشتریان قرار گیرد؛
۷. **واقعی بودن جریمه تأخیر (وجه التزام):** در این راهکار دارنده کارت افزون بر گزینه پرداخت در مهلت تنفس می‌تواند تا سررسید معین (به‌طور مثال شش ماه) به صورت اقساطی یا پس از سررسید به صورت دفعی بدهی خود را تسویه کند. بنابراین، زمانی کار به جریمه منتهی می‌شود که دارنده کارت در عمل به همه گزینه‌ها تخلف کند و این سبب واقعی شدن جریمه تأخیر و وجه التزام می‌شود که از نظر فقهی منطبق با مبنای شورای نگهبان است.

۱۲. نتیجه‌گیری

یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد قرارداد بیع مرابحه به ویژه مرابحه سفارشی از قراردادهای اصیل و شناخته شده در متون اسلامی است و از نظر قلمرو، شمول فراگیر داشته می‌تواند خیلی از نیازهای تسهیلاتی خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی را پاسخ دهد. بنابراین، گستره موضوعی قرارداد مرابحه از یکسوی و تنوع شیوه‌های پرداخت آن از سوی دیگر و مهم‌تر از همه نگرش وسیع در تنظیم آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی قرارداد مرابحه و کارت‌های اعتباری طراحی شده بر اساس مرابحه، همه محدودیت‌های فروش اقساطی و جعله را از فراروی بانکداری برمی‌دارد، به گونه‌ای که بانک‌ها می‌توانند همه نیازهای کالایی و خدماتی همه مشتریان را در صورت وجود توجیه اقتصادی تأمین مالی کنند.



منابع

- ۱- امیدنی‌نژاد، محمد. (۱۳۸۷ش). گزارش عملکرد نظام بانکی کشور در سال ۱۳۸۶. تهران. مؤسسه عالی بانکداری ایران.
- ۲- بروجردی، سیدحسین. (۱۴۱۰ق). جامع احادیث الشیعه. قم. حوزه علمیه قم.
- ۳- حرّ عاملی. (۱۴۱۳ق). وسائل الشیعه. بیروت. مؤسسه آل‌البیت (ع).
- ۴- رضوانی، غلام‌رضا. (۱۳۷۲ش). مصاحبه با حضرت آیت‌اله رضوانی پیرامون بانکداری اسلامی. تهران. بانک مرکزی ایران.
- ۵- شریفی، مهران. (۱۳۸۷ش). دستورالعمل صدور و راهبری کارت‌های اعتباری. ماهنامه بانکداری الکترونیکی. تهران. بینا. ش ۶.
- ۶- گلپایگانی، سیدمحمدرضا. (۱۴۰۵ق). مجمع المسائل. قم. دارالقرآن الکریم.
- ۷- لکزایی، علی‌رضا. (۱۳۸۷ش). صدور کارت اعتباری. ماهنامه بانکداری الکترونیکی. تهران. بینا، ش ۵.
- ۸- مکارم شیرازی، ناصر. (۱۴۱۳ق). انوارالفقاهه، کتاب‌البیع. قم. مدرسه امام امیرالمؤمنین (ع).
- ۹- موسوی خمینی، سیدروح‌اله. (۱۳۷۶ش). استفتایات جدید. قم. انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم.
- ۱۰- ———. (۱۴۱۵ق). کتاب‌البیع. قم. انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم.
- ۱۱- ———. بی‌تا. تحریرالوسیله. قم. انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم.
- ۱۲- موسویان، سیدعباس. (۱۳۸۹ش). جرمه تأخیر تأدیه. پژوهشکده پولی بانکی.
- ۱۳- نجفی، محمدحسن. (۱۹۸۱م). جواهرالکلام، ۲۳، تحقیق علی آخوندی. بیروت. داراحیاء التراث العربی هفتم.
- ۱۴- وحدتی‌شیرازی، سیدحسن. (۱۳۸۲ش). مطالعه تطبیقی خسارت تأخیر تأدیه در حقوق ایران. فصلنامه تخصصی اقتصاداسلامی. تهران. پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی، ش ۱۲.