

مراقبه در اقتصاد اسلامی (با نگرش ویژه به بانکداری)

محمد اکبری^۱

چکیده

سالیان متعددی است که قرارداد مراقبه در فقه شیعه مورد بررسی و استفاده بوده است؛ لکن به دلایل متعدد از جمله عدم شناخت درست از این نوع بیع، به رغم وجود ویژگی‌های منحصر به فرد، در ایران و به طور خاص در صنعت بانکداری ایران، مغفول مانده است.

با ذکر این قرارداد در برنامه توسعه پنجم (ماده ۹۸) روزنامه های امید جهت استفاده بیشتر از این عقد، گشوده شده است؛ لکن هنوز آنطور که شایسته و مورد نیاز است این عقد مورد توجه و اکاوی قرار نگرفته که به نظر می آید پژوهش های علمی متعدد در این باب گامی مناسب و لازم باشد.

در این مقاله سعی می شود معرفی دقیق و مستندی از عقد مراقبه صورت بپذیرد و نقاط برجسته و کاربردی آن تبیین و همچنین ابهامات مبنی بر غیر مشروع بودن این عقد بر طرف گردد.

وازگان کلیدی: بیع، مراقبه، بانکداری بدون ربا، ربا.

طبقه بندي JEL: G2,K00

۱. دانشجوی ارشد علوم اقتصادی (بانکداری اسلامی) دانشگاه تهران: makbaribeheshty@gmail.com

۱. مقدمه

مسلمین متعهد به شریعت، همواره در صدد اجرای احکام دینی بوده و هستند. این رویکرد بعد از انقلاب اسلامی ایران در سطح وسیع تری از جمله سطح حاکمیتی، رشد پیدا کرد. یکی از این احکام که بسیار در زندگی امروزه قابل وقوع است، مبحث ربا^۱ می باشد. ربا در شریعت مقدس اسلام به شدت نهی شده تا آن حد که ربا از ۷۰ بار زنا با محارم، بدتر دانسته شده است.

با اوصاف ذکر شده، شناخت ربا و دوری از آن به شدت اهمیت پیدا کرد؛ همچنین راه های مشروع برای انجام امور مالی بدون ربا، نیز مورد توجه و استفاده قرار گرفت؛ از جمله این راه ها استفاده از عقود مرسوم در شریعت اسلام است، که همواره مورد تاکید و تایید فقهاء هم بوده است. یکی از این عقود مرسوم، عقد "مراقبه" است. عقد مراقبه سالیان متتمادی است که در فقه جعفری وجود داشته؛ لکن به دلایلی کمتر مورد توجه قرار گرفته است.

در ادامه مقاله سعی می شود، ضمن ارائه مفهومی دقیق از عقد مراقبه و تبیین و تشریح آن، از مسائلی چون قلمرو شمول این عقد، چرایی عدم استفاده از مقطع کنونی در ایران، نوآوری های مالی ای که ممکن است به تبع استفاده از این عقد به وجود آید، تمایز این عقد با سایر عقود و ویژگی های منحصر به فرد این عقد سخن به میان آید.

۲. چیستی عقد مراقبه

مراقبه از نظر لغوی به معنای توافق دو طرفه برای سود یک معامله است. عقد مراقبه را می توان به صورت قراردادی بین فروشنده و خریدار تعریف کرد که در آن، فروشنده، کالای مشخصی را با ویژگی معین، از نظر شرع و قواعد کشوری که در آن معامله صورت می گیرد، به قیمت هزینه تمام شده به علاوه سود مورد توافق طرفین، به خریداری فروش (محرابی، ۱۳۹۰، ص ۴۷).

در بیع مراقبه، آگاهی از مقدار ثمن و سود شرط است[مثل آنکه فروشنده بگوید من این کتاب را صد تومان خریده ام و ده درصد سود می گیرم] (شهید اول، ۱۳۷۴، ج ۱، ص ۲۴۳). به زبان دیگر:

[بیع مراقبه] از زمان های قدیم بین مردم رایج بوده و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام شده کالا شامل قیمت خرید، هزینه های حمل و نقل و نگهداری و هزینه های دیگر مرتبط را به اطلاع مشتری می رساند، سپس تقاضای مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود می کند (نجفی، ۱۹۸۱، ص ۲۳ و ۳۰۳).

۱. ربا: قرض + شرط + زیاده.

۳. ارکان عقد مرابحه

الف- طرفین قرارداد: متعاقدين در قرارداد مرابحه بایع و مشتری هستند. در هر یک از دو طرف عقد، بلوغ، عقل، قصد و اختیار شرط است.

ب- ایجاب و قبول: این قرارداد نظیر تمام قراردادهای دیگر می‌تواند با لفظ، نوشتار یا عملی حاکی از اراده و رضایت طرفین قرارداد به انجام این کار، منعقد شود.

ج- عوضیین: در قرارداد مرابحه، عوضیین همان مبیع (کالا) و ثمن (بهای خرید و سود) می‌باشند (ملاکریمی، ۱۳۹۰، ص ۴۰ و ۴۱).

۴. روایات مربوط به مرابحه

قرارداد مرابحه یکی از پرکاربردترین قراردادها در متون روایی است و شاید بتوان گفت در مورد هیچ قرارداد مالی این مقدار روایت نشده است (موسیان، ۱۳۹۰، ص ۳۵).

ذکر ترجمه کامل احادیث و متن آنها (در پاورقی)، بیشتر بدین منظور است که، وجود سابقه تاریخی، حتی در کلام معصومین (سلام الله علیهم اجمعین)، برای خوانندگان تصدیق، و ابهامات ذهنی پیرامون عقد مرابحه برطرف گردد.

در ذیل به چند مورد از این روایات اشاره می‌شود:

۱. امام (ع) می‌فرماید: اشکالی ندارد کالایی را که هنوز مالک نشده ای بفروشی، به این صورت که ابتدا صحبت هایتان را می‌کنید (قرار می‌گذارید)، سپس کالا را به نحوی که مشتری مطالبه می‌کند، برای خودت خریداری می‌کنی، سپس به مشتری می‌فروشی.^۱

۲. عبدالحمید بن سعد می‌گوید به امام کاظم (ع) گفتم: ما در معاملات مان 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

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 المتع لليس عندك تساومه ثم تشتري له نحو الذي طلب ثم توجيه على نفسك ثم تبيعه منه بعد (الحرالعاملي، ج ۶، باب ۸، احكا م العقود، ح ۱، فروع الكافي، ج ۵، ص ۲۰۱، باب الرجل يبيع ما ليس عنده، ح ۷، تهذيب الاحكام، ج ۷، ص ۴۹، باب ۴ (البيع بالتقدي و النسيمه)، ح ۱۲).

کرده و به همان قیمتی که با هم توافق کرده بودیم، به او می فروشیم؛ نه چیزی زیاد می کیم و نه چیزی کم می کنیم. امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.^۱

^۲ یحیی بن حجاج می گوید: از امام صادق (ع) در مورد مردی که به من می گوید این لباس یا این حیوان را برای من خریداری کن و به من بفروش به تو اینقدر سود می دهم، پرسیدم. امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد، آنها را خریداری کن و پیش از اینکه بیع را برای خودت ایجاب نکرده ای یا کالا را خریداری نکرده ای برای او ایجاب نکن.^۳

^۴ ۴. عبدالرحمن بن حجاج می گوید از امام صادق (ع) در مورد معامله عینه پرسیدم، گفتم: مردی سراغ من آمده می گوید: کالای خاصی را برای من خریداری کن، فلان قدر به تو سود می دهم، پس با هم مذاکره می کنیم و روی سود مشخصی به توافق می رسیم، سپس می روم کالا را برای او خریداری می کنم، به طوری که اگر درخواست او نبود خریداری نمی کردم، سپس می آورم و به او می فروشم؛ امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی بینم، مگر نه این است که اگر کالا پیش از بیع تلف می شد از مال تو تلف شده بود؟ و مگر نه این است که اگر می خواست کالا را از تو خریداری می کرد و اگر می خواست خریداری نمی کرد، اشکالی در این معامله نمی بینم.^۳

روایات فوق، به روشنی، اصل وجود مراقبه و بی اشکال بودن آن را تصدیق می کند.

۵. انواع مراقبه

۱. از یک دیدگاه مراقبه به دو قسم است:

۱- مراقبه عادی: در این حالت، فروشنده محصولی را خریداری می کند، سپس به انتظار مشتری می نشیند، در زمانی که مشتری نزد وی آمد، با اضافه کردن سود معینی، محصول را به وی می فروشد.

۱. عن عبدالحمید بن سعد قال: قلت لأبي الحسن (ع) إنما نعالج هذه العينه و ربما جاء الرجل بطلب البيع و ليس هو عندنا فنساومه و نقاطعه على سعره قبل أن نشتري المتعاقب فنبينيه إيه بذلك السعر الذي نقاطعه عليه لازمزيد شيئاً و لانقصنه قال: لأباوس (الحرالعاملى)، ج ۶، باب ۸، أحكام العقود، ح ۱۰).

۲. عن يحيى بن الحجاج قال: سأله الصادق (ع) عن رجل قال له اشتري هذا الشوب وهذه الدابه، و يعنيها اربحك فيها كذا و كذا؟ قال: لا ياباوس بذلك، اشتراها و لا تواجهه البيع قبل أن تستوجبها أو تشتريها (الحرالعاملى)، ج ۶، باب ۸، أحكام العقود، ح ۱۳).

۳. عن عبدالرحمن بن الحجاج قال سأله الصادق (ع) عن العينة فقالت: يأتيك الرجل فيقول اشتري المتعاقب وأربحك فيه كذا و كذا فأراوضه على الشيء من الربح ففتراضي به ثم أنطلق فأشتري المتعاقب من أجله لولامكانه لم أرده، ثم آتنيه به فأبيعه فقال ما أرى بهذا بأساً لوهلك منه المتعاقب قبل أن تبيعه إيه كان من مالك و هذا عليك بالخيار إن شاء اشتراه منك بعد ما تأتيه و إن شاء رده فلست أرى به بأساً (الحرالعاملى)، ج ۶، باب ۸، أحكام العقود، ح ۹).

۲- مرابحه سفارشی: در این حالت، مشتری به سراغ فروشنده می‌رود و محصول مورد نظر خود را از وی می‌خواهد. فروشنده چون این محصول را ندارد، می‌تواند این سفارش را قبول کرده و برای مشتری مهیا کند.

در معاملات بانکداری بیشتر نوع دوم [سفارشی] رواج دارد (موسیان، ۱۳۹۰، ص ۳۷).

روایات ذکر شده در قسمت ۴، درستی این تقسیم بندی را نیز تائید می‌کند.

۲. ۵. با دیدگاهی دیگر، مرابحه به دو قسم ذیل هم قابل تقسیم است:

۱- مرابحه نقد: در این حالت، فروشنده با در نظر گرفتن سودی مشخص، محصول را یکجا به صورت نقد به مشتری می‌فروشد.

۲- مرابحه نسیه: در این حالت فروشنده با در نظر گرفتن سودی مشخص، محصول را به صورت نسیه به مشتری می‌فروشد و مبلغ را به صورت دفعی یا تدریجی در یافته می‌کند.

در معاملات بانکی نوع نسیه مرابحه رواج دارد (موسیان، ۱۳۹۰، ص ۳۸).

روایات ذیل درستی این نوع تقسیم بندی را تائید می‌کند.

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.^۱

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 بيع نسیه دارد و آن کالا را من ندارم، آیا جایز است که من قیمت را با او تمام کنم، سپس از جایی دیگر خریداری کنم، بعد به او بفروشم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.^۲

۱. عن محمد بن مسلم قال: سألت الباقر (ع) عن رجل أتاه رجل فقال: ابتع لى متابعاً لعلى أشتريه منك بعقد أو نسبيه، فابتاعه الرجل من أجله، قال: ليس به بأس إنما يشتريه منه بعد ما يملكه (الحرالعاملى، ج ۶، باب ۸، احكام العقود، ح ۸).

۲. ابن سنان عن الصادق (ع) قال عن الرجل يأتيني ي يريد مني طعاماً أو بيعاً نسبياً و ليس عندي، أصلاح أن أبيعه أياه و أقطع له سعره ثم أشتريه من مكان آخر فأدفعه إليه؟ قال: لا بأس به (الحرالعاملى، ج ۶، باب ۸، احكام العقود).

۳.۵. از نگاهی دیگر - یعنی شیوه انجام - مراجعه به دو حالت ذیل هم قابل تقسیم است:

- ۱- مراجعه اصالتی: در این حالت، فروشنده خود اقدام به خرید محصول می کند، سپس با در نظر گرفتن سود معینی نسبت به قیمت تمام شده، آن را به مشتری می فروشد.
- ۲- مراجعه وکالتی: در این حالت، فروشنده، مشتری خود را وکیل می کند تا به وکالت^۱ از وی محصول مورد نیاز خود را خریداری کند، سپس فروشنده، محصول مذکور را به خریدار می فروشد. روایات ذیل، درستی هر دو قسم فوق را تائید می کنند :

۱. منصور بن حازم می گوید، به امام صادق (ع) گفتمن: گاهی فردی از فرد دیگر قصد معامله عینه دارد، به این صورت که سراغ وی می آید و می گوید: من به نیاز خودم آگاه ترا از تو هستم، پولی در اختیار من بگذار تا مایحتاج خود را خریداری کنم، پس درهم ها را می گیرد و مایحتاج خود را خریداری می کند، سپس آنها را پیش صاحب پول می آورد، پس او کالا را به وی می فروشد؟ 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؟ گفتمن: بله، چنین اختیاری دارند، امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.^۲

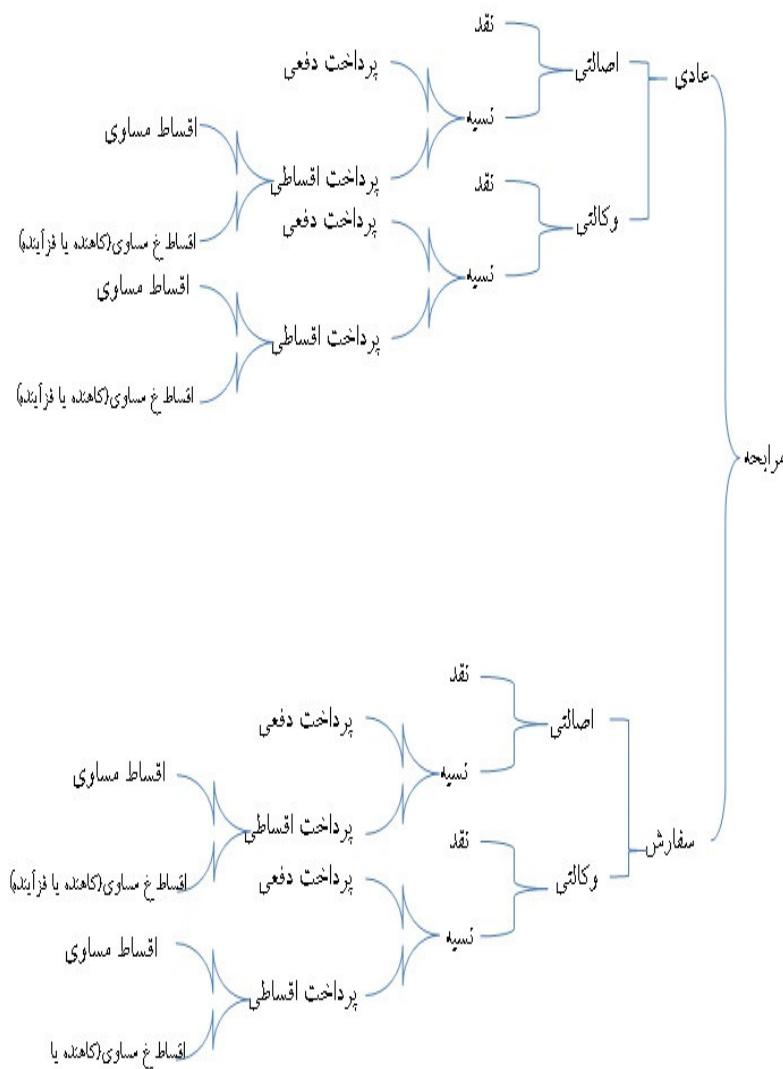
۲. منصور بن حازم می گوید، از امام صادق (ع) پرسیدم: در مورد مردی که تقاضای معامله لباس معینی را از من دارد و من آن لباس را ندارم، به او می گویم، این درهم ها را بگیر و آن لباس را خریداری کن، پس او هم درهم ها را گرفته، لباسی را که می خواهد خریداری می کند، سپس پیش صاحب درهم ها می آورد، حال آیا مشتری می تواند این لباس را از صاحب پول خریداری کند؟ امام (ع) فرمود: مگر نه این است که اگر لباس تلف شود از مال صاحب درهم ها تلف شده است؟ گفتمن: بلی، فرمود: اشکالی ندارد.^۳

۱. وکالت در لغت به معنی تفویض و واگذاری است و در اصطلاح فقهاء عبارت است از عقدی که در آن انسان فرد دیگری را نایب خود قرار می دهد تا در امری که مربوط به او است تصرف نماید (فرزین وش، بررسی عقود در بانکداری اسلامی، ص ۵۷۷).

۲ عن منصور بن حازم قال: قلت للصادق (ع): الرجل يريد أن يتعين من الرجل عينه فيقول له الرجل أنا أصر بحاجتي منك فأعطني حتى أشتري فيأخذ الدرهم فيشتري حاجته، ثمجيئ بها إلى الرجل الذي له المال فيدفعه إليه فقال: أليس إن شاء اشتري وإن شاء ترك وإن شاء البائع باعه وإن شاء لمبيع؟ قلت: نعم، قال: لا يأس.

۳. عن منصور بن حازم سأله الصادق (ع) عن رجل طلب من رجل ثواباً بعينه قال لليس عندي، هذه درهم فخذها فاشترتها أليس إن ذهب الشوب فمن مال الذي أطعاه الدرهم، قلت: بلی، قال: إن شاء اشتري وإن شاء لمشتري؟ قلت: نعم، قال: لا يأس به.

۴.۵. برای درک بهتر انواع مراجحه، درج نمودار ذیل، مناسب به نظر می‌آید.



۶. انواع سود در مراقبه

قرارداد بیع مراقبه از جهت شیوه محاسبه سود نیز به دو حالت تقسیم می‌شود: نخست مراقبه با سود مبلغی، در این حالت فروشنده کالای خریداری شده را با در نظر گرفتن مبلغ سود مشخصی به مشتری می‌فروشد.

حالت دوم، مراقبه 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 (موسویان، ۱۳۹۰، ص ۴۰).

روایتی که در ذیل می‌آید، درستی سود مبلغی و سود درصدی را تأثید می‌کنند.

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: معامله گری پیش ما می‌آید و کالایی را می‌خواهد و با هم گفتگو می‌کنیم در حالی که کالا را به تو می‌دهم ده به یازده، می‌گوییم ده اربیحک ده یازده، و اقول انا ده دوازده: نداریم. به ما می‌گوید به دوازده، با هم چانه می‌زنیم تا به نرخی توافق می‌کنیم، پس از فراغ از تعیین سود، می‌پرسم چه کالایی را قصد داری تا برایت بخرم؟ ... امام (ع) فرمودند: اشکالی در این معامله نمی‌بینم.^۱

۷. شرایط بیع مراقبه

بدیهی است که بیع مراقبه مانند سایر عقود، جهت وجود صحت و درستی، شروطی دارد؛ شهید اول در کتاب لمعه دمشقیه مواردی را ذکر می‌کند که همگی شایان توجه است. درج این موارد در

۱. عن اسماعیل بن الخالق قال: سألت أبا الحسن (ع) عن العينه و قلت إن عامه تجارنا اليوم يعطون العينه فأقص علىك كيف تعمل؟ قال: هات، قلت يأتينا المساو مرید المال فيساومنا و ليس عندنا متعاق فيقول: أربحك ده يازده، وأقول أنا: ده دوازده فلا نزال نتراوض حتى نتراوض على أمر فإذا فرغنا قال: قلت أى متعاق أحب إليك أن أشتري لك؟ فيقول الحرير لأنه لا يوجد شيء أقل وضعيه منه، فأذهب وقد قاولته من غيره مباعيده. فقال: أليس إن شئت لم تطهه وإن شاء لم يأخذ منك؟ قلت: بلى. قال فأذهب فأشترى له ذلك الحرير وأماكس بقدر جهدى ثم أجي به إلى بيتي فأباعيه فربما ازدلت عليه القليل على المقاولة، و ربما اعطيته على ما قاولته و ربما تعا سرنا فلم يكن شيء، فإذا اشتري مني لم يجد أحداً أغلى به من الذي اشتريته منه فيبيعه منه فيجيء ذلك فيأخذ الدرة فيدفعها إليه و ربما جاء ليحيله على، فقال: لا تدفعها إلا إلى صاحب الحرير، قلت: وربما يتفرق بيني وبينه البيع به وأطلب إليه فيقبله مني. فقال: أليس إنه لو شاء لم يفعل ولو شئت انت لم تزد؟ قلت: بلى لو أنه هلك فمن مالي. قال: لا بأس بهذا إذا أنت لم تعد هذا فلابأس به (الحرالعاملي، ج ۶، باب ۸، احكام العقود، ج ۴).).

کتاب معتبری چون لمعه، نشان از اعتبار و قدمت و کاربردی بودن عقد مرابحه دارد. این موارد عبارتند از:

- در بیع مرابحه، آگاهی از مقدار ثمن و سود شرط است (شهید اول، ۱۳۷۴، ج، ۱، ص ۲۴۳)
- در بیع مرابحه فروشنده باید راست بگوید. پس اگر زیادتی در کالا به وجود نیاورده باشد] و کاری که موجب افزایش بهای آن شده، نکرده باشد] می گوید: این کالا را به این مبلغ خریده ام، یا فلان مقدار بر من تمام شده است، یا قیمت آن برای من فلان اندازه شده است. و در صورتی که به واسطه فعل او افزایش در آن حاصل شده باشد، از آن خبر می دهد. و اگر کسی را اجیر کرده تا در کالا زیادتی حاصل کند [و آن را به صورت بهتری درآورد] آن را ضمیمه می کند و می گوید: این کالا برای من فلان مبلغ تمام شده است، نه آنکه بگوید: آن را به این مبلغ خریدم، مگر آنکه بگوید: [آن را به فلان مبلغ خریده ام] و فلان مبلغ نیز اجرت داده ام (شهید اول، ۱۳۷۴، ج، ۱، ص ۲۴۳).
- در صورتی که پس از خرید کالا عیبی در آن حاصل شده باشد، فروشنده باید آن را ذکر کند و اگر بابت آن عیب ارزشش گرفته شده باشد باید آن را از بهای آن کم کند (شهید اول، ۱۳۷۴، ج، ۱، ص ۲۴۳).
- فروشنده نباید برای اجزای مبيع قیمت گذاری کند [یعنی هر گاه چند کالا را روی هم به مبلغی خریده است، و یا کالایی را خریده که دارای اجزایی است، نباید برای هر یک از آن کالاها و یا برای اجزای آن، قیمت تعیین کند و آن را به صورت بیع مرابحه بفروشد] (شهید اول، ۱۳۷۴، ج، ۱، ص ۲۴۴).
- در صورتی که معلوم شود فروشنده دروغ گفته یا اشتباہ کرده است، مشتری [میان رد و امضای بیع] مخیر است (شهید اول، ۱۳۷۴، ج، ۱، ص ۲۴۴).
- فروشنده نمی تواند از روی حیله و نیرنگ کالا را به غلام و یا فرزند خود بفروشد و آنگاه آن را با قیمتی گزاف از وی بخرد، و سپس در بیع مرابحه، آن مبلغ را به عنوان ثمن ذکر کند، چون این کار خدمه و فربیکاری است. آری اگر کالا را ابتدا و بدون آنکه سابقه بیعی در کار باشد [یعنی بی آنکه قبل از خودش به آنها فروخته باشد] از ایشان بخرد، اخبار از ثمن آن جایز است. همچنین [در جایی که تاجری کالای خود را به دلال می دهد، و قیمتی برای آن تعیین می کند که دلال آن را بفروشد و هرچه بیش از آن قیمت فروخت، از آن دلال باش دلال نمی تواند قیمتی را که تاجر تعیین کرده، به عنوان بهای تمام شده آن ذکر کند [و آن را به صورت بیع مرابحه بفروشد] و اگر چنین

کند، بهای آن برای تاجر خواهد بود و به دلال اجرت پرداخت می شود (شهید اول، ۱۳۷۴، ج ۱، ص ۲۴۴).

در کتب و مقالات جدید هم موارد مشابه ذکر گردیده که البته به صورت خلاصه به آنها می پردازیم:

- مطابق روایات، در قرارداد مرباچه، بایستی کالایی خریداری، سپس به مشتری فروخته شود، یعنی در اقتصاد واقعی باید پدیده ای رخ دهد (نجفی، ۱۹۸۱، ص ۲۳ و ۳۰۳) [حضور در بخش حقیقی اقتصاد].
- مطابق روایات بایستی قرارداد مرباچه پس از خرید فروشنده و تملک او انجام گیرد و پیش از آن هر نوع تعهدی بر خرید هم بوده باشد، هنوز بیع مرباچه واقع نشده است. (نجفی، ۱۹۸۱، ص ۲۳ و ۳۰۳).
- در بیع مرباچه چنانچه فروشنده در بیان قیمت خرید یا هزینه های مربوطه دروغ بگوید، مشتری خیار فسخ پیدا می کند (نجفی، ۱۹۸۱، ص ۲۳ و ۳۰۳).
- همه این موارد نشان از عمق وجودی و اعتبار عقد مرباچه در فقه شیعی دارد.

۸. شمول بیع مرباچه

به نظر می رسد که درباره بیع مرباچه در کالا [اعیان]، اختلافی بین فقهاء نباید، و محل اختلاف، بحث بیع در خدمات و منافع است.

برخی از فقهاء مانند شیخ انصاری، صاحب جواهر و آیت الله خویی صدق بیع بر چنین معامله هایی را انکار و تکلم عرف را بر تسامح حمل می کنند و معتقدند مقصود عرف انتقال منافع در قالب اجاره یا جuale بوده یا برخی از فقهاء دیگر چون امام خمینی و آیت الله مکارم شیرازی اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، بر این باورند که می توان منافع و خدمات را نیز در قالب قرارداد بیع منعقد کرد؛ این گروه از فقهاء افزون بر صدق عرفی بیع بر فروش خدمات و منافع به روایت های نیز استدلال می کنند؛ مانند روایت بن اسحاق بن عمار که نقل می کند (موسیان، ۱۳۹۰، ۴۱ و ۴۲)؛ از امام (ع) درباره فردی که خانه ای را در اختیار دارد و می فروشد در حالی که خانه مال وی نیست، پرسیدم، امام فرمود: نمی پسندم خانه ای را که مال وی نیست، بفروشد. گفتم: سکونت در خانه و موقعیتش در آن خانه را می فروشد و می گوید: سکونت خانه را به تو می فروشم؛ خانه آن گونه که دست من بود، دست تو باشد. امام فرمود: بلی به این صورت می تواند بفروشد (مکارم شیرازی، ۱۴۱۳: ۲۱: ۱).

البته هیچیک از دو گروه از فقهاء، به بطلان معامله فتوان نمی دهند، بلکه گروهی معتقدند معامله خدمات و منافع همان گونه که مردم تلفظ کرده و واژه خرید و فروش را به کار می بندند، 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 جuale 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 و اگذارند؛ سپس بانک آن خدمات را براساس عقد صلح مرابحه‌ای و با قیمتی بالاتر به خریدار تمیک 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.

(موسویان، ۱۳۹۰: ۴۲)

این مبحث در استفتائاتی که از مراجع گرفته شده است (ذکر در انتهای مقاله) نیز آمده که می‌تواند موجبات روشنگری بیشتر را فراهم کند.

۹. تمایز بیع مرابحه و فروش اقساطی

ابتدا باید یادآور شد که در فقه و کتب فقهی، بیعی تحت عنوان فروش اقساطی وجود ندارد و در حقیقت فروش اقساطی نوعی خرید و فروش نسیه است و یک نوع ابزار محسوب می‌شود. در حالت کلی، یک معامله یا نقد است یا نسیه و یا ترکیبی از این دو. با این اوصاف واضح است که شمول مرابحه بسیار وسیع تر از فروش اقساطی است؛ چرا که فرض مرابحه می‌تواند، نقد یا نسیه یا ترکیبی از این دو باشد و کلیه حالات را پوشش دهد.

در حقیقت، فروش اقساطی زیر مجموعه و نوعی از مرابحه است.

مهترین تمایزات مرابحه و فروش اقساطی عبارتند از:

۱. فروش اقساطی به لحاظ کاربرد موضوعی فقط برای کالاهای محدود و معینی قابل استفاده است در حالی که مرابحه متحصر 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 بازارگانی استفاده نمود.

۲. مرابحه علاوه بر پوشش گسترده کالاهای برای خرید خدمات مورد نیاز خانوارها، مؤسسات تولیدی، صنعتی و حتی بازارگانی نیز قابل استفاده است، در حالی که 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 حالی که مرابحه شیوه‌های دیگر پرداخت در عقد بیع شامل بیع نقدی، بیع نسیه دفعی و بیع نسیه اقساطی را در بر می‌گیرد.

۴. از قابلیت های دیگر مراقبه می توان به امکان طراحی و انتشار اوراق مراقبه (صکوک مراقبه) بر اساس آن اشاره نمود (موسویان، ۱۳۹۰: ۴۴).

۱۰. چرایی استفاده نکردن از مراقبه

به رغم تفاوت ماهوی قرارداد مراقبه با ربا، و تصریح خداوند بر حیث آن در آیه شریفه "احل الله البيع و حرم الربا" (بقره، ۲۷۵) برخی تصور می کنند اصل این قرارداد یا شیوه های اجرایی آن اصالت دینی نداشته و ابداع متکران مسلمان برای توجیه معاملات بانکی است (موسویان، ۱۳۹۰، ص ۳۵ و ۳۴).

چنین مواردی در حالی مطرح می شود که بیع مراقبه به روشنی در کتب اصیل فقهی همچون لمعه (شهید اول، ۱۳۷۴، ج ۱، ص ۲۴۲ و ۲۴۳) ذکر گردیده است.

به نظر می آید عدم آگاهی دقیق از مباحث فقهی و روایی، موجبات چنین تصوراتی را فراهم آورده است. همچنین وجود نگاهی مبنی بر اینکه هر حالتی که طرفین در سود و زیان شریک نباشند و بحث مشارکت در میان نباشد، شبهه ربوی دارد (بویژه در امور بانکداری)، این تصورات را تشدید کرده است.

این موضوع در حالی است که این قرار داد (مراقبه) به وفور در کشورهای دیگر و مذاهب اهل تسنن مورد استفاده قرار گرفته است. به عنوان نمونه کشور اردن و بانک توسعه اسلامی، جهت تجهیز منابع بانکی، از عقد مراقبه استفاده می کنند.

نکته قابل توجه این است که این قرار داد (مراقبه) به معانی روپرتو آمده است: بهره کاری (لغات فرهنگستان)، پولی به کسی دادن با گرفتن ریح (فرهنگ فارسی معین)، سود دادن و سود گرفتن بابت قرض گرفتن و قرض دادن پولی (فرهنگ دهخدا).

شاید همین معانی ناصحیح از مراقبه یکی از عوامل مهم بدینی به این عقد بوده باشد؛ چرا که همان طور که در تعریف آخر دیده می شود، مراقبه به غلط به صورت ربا و بهره تعریف شده است.

۱۱. ابزارهای مبتنی بر مراقبه

با عنایت به وجود سود ثابت و امور حسابداری ساده (که امری مهم و قابل توجه است)، بیع مراقبه، مورد مناسبی جهت ایجاد خدمات بانکی و ابزار های نوین مالی است؛ البته شرح این موضوع در این مقال نمی گنجد؛ به همین جهت فقط به مهمترین آنها به طور خلاصه اشاره می شود:

۱۱-۱- اوراق مرابحه

۱۱.۱. اوراق مرابحه تامین مالی

در این نوع، بانی جهت تامین مالی خود، اقدام به انتخاب یا تاسیس موسسه مالی به منظور خاص، تحت عنوان واسطه می کند؛ واسطه با انتشار اوراق مرابحه، از طریق شرکت تامین سرمایه، وجود سرمایه گذاران مالی (مردم) را جمع آوری کرده به وکالت از طرف آنان، کالای مورد نیاز بانی را از تولید کننده (فروشنده) به صورت نقد خریداری و به صورت بیع مرابحه نسیه، به قیمت بالاتر به بانی می فروشد. بانی متعهد می شود در سرسید مشخص، قیمت نسیه کالا را از طریق شرکت تامین سرمایه به دارندگان اوراق برساند (موسویان، ۱۳۹۰: ۶۰۰ و ۶۰۱).

۱۱.۱.۱- اوراق مرابحه تامین نقدینگی

در این روش، موسسه ناشر اوراق، دارایی های دولت، سازمان ها و بنگاه های اقتصادی را به صورت نقد خریده، پولش را می دهد. سپس با قیمتی بالاتر و به صورت نسیه مدت دار به خود آنها می فروشد و در مقابل، از آنها استناد مالی با مبالغ و سرسید های معین دریافت می کند (صالح آبادی، ۱۳۸۵: ۱۱۲-۱۱۴).

۱۱.۱.۲- اوراق مرابحه تشکیل سرمایه شرکت های تجاری

بانی (شرکت تجاری) که نقش ناشر را نیز دارد با انتشار و اگذاری اوراق مرابحه، وجود نقدی مازاد افاد را جمع آوری کرده، به وکالت از طرف آنان، کالای مورد نیاز دولت، سازمان های دولتی، شرکت های وابسته به دولت و بنگاه های اقتصادی بخش خصوصی و مصرف کنندگان را از تولید کنندگان یا مراکز فروش به صورت نقد خریده، سپس با افزودن نرخ معینی به عنوان سود، به صورت نسیه به مصرف کنندگان نهایی می فروشد؛ سود حاصل از عملیات خرید و فروش، پس از کسر درصدی به عنوان حق الوکاله ناشر (شرکت تجاری) به صورت فصلی یا سالانه از طریق شرکت تامین سرمایه، بین صاحبان اوراق توزیع می شود (موسویان، ۱۳۹۰: ۶۰۶).

۱۱.۱.۳- اوراق مرابحه رهنی

در این روش بانی (بانک یا شرکت لیزینگ) که دارایی هایی را به صورت مرابحه (فروش اقساطی) رهنی به دولت، بنگاه ها و خانوار ها و اگذارده است می تواند با تبدیل به اوراق بهادر کردن مطالبه های حاصل از تسهیلات مرابحه، منابع خود را تجدید کند (موسویان، ۱۳۹۰: ۶۰۸).

۱۱.۱.۴- کارت اعتباری مبتنی بر مرابحه

کمیسیون اعتباری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، دستورالعمل اجرایی کارت اعتباری بر پایه عقد مرابحه را در سی و یکمین و چهل و یکمین جلسات مورخ ۹۰/۰۵/۹ و ۹۰/۰۶/۱۶ تصویب کرد (محرابی، ۱۳۹۰: ۴۹).

صدور کارت مراقبه صرفاً بر مبنای قرارداد مراقبه بین مؤسسه اعتباری و متقاضی میسر است که به موجب آن مؤسسه اعتباری به وسیله کارت مراقبه، کالا و خدمت مورد تقاضای دارنده کارت را به صورت نقد از پذیرنده کارت خریداری کرده و در قالب قرارداد مراقبه به دارنده کارت واگذار می‌کند. دارنده کارت نیز متعهد می‌شود مطابق قرارداد، بدھی ناشی از خرید کالا و خدمت را به مؤسسه اعتباری بازپرداخت کند و چنانچه دارنده کارت زودتر از تاریخ مقرر در سرسید تسهیلات، نسبت به بازپرداخت بدھی خود اقدام نماید، مشمول جدول تخفیفات خواهد شد (محرابی، ۱۳۹۰، ص ۴۹).

۱۲. استفتائات از مراجع معاصر

جهت روشنگری بیشتر و رفع ابهامات، از ۱۰ تن از مراجع تقليد معاصر، استفتاء شد، که تنها موفق به دریافت پاسخ از دو تن از مراجع شدیم.

متن سؤالات پرسیده شده بدین شرح است:

۱- عقد "مراقبه" چیست؟

۲- آیا "مراقبه سفارشی" صحیح است؟ مراقبه سفارشی بدین معنا که به عنوان مثال، فروشنده به درخواست مشتری جنسی را بخرد، سپس با اضافه سودی، به مشتری بفروشد).

۳- آیا می‌توان جنسی را طبق "عقد مراقبه" فروخت و مبلغ را به صورت نسیه دریافت کرد؟ و آیا به دلیل مزیت نسیه، می‌توان اضافه ای افزون بر مبلغ مورد توافق اولیه، اخذ کرد؟

۴- اگر در سؤال فوق به جای کلمه "نسیه"، کلمه "اقساط" را قرار دهیم، پاسخ چگونه خواهد بود؟

۵- مراقبه وکالتی چیست؟ آیا اصلاً در شرع مقدس چنین چیزی وجود دارد؟ اگر بله، چه انواعی دارد.

مثال: آیا معامله ذیل صحیح است؟

- اگر مشتری به فروشنده مراجعت کند و از وی کالایی را بخواهد، آنگاه فروشنده پولی را به مشتری بدهد و به وی وکالت دهد که از طرف خودش (فروشنده) کالایی را خریداری کند، سپس فروشنده، همان کالا را با اضافه کردن سودی بر قیمت خریداری شده توسط مشتری، به وی بفروشد).

۷- آیا سود مراقبه می‌تواند به صورت درصدی تعیین گردد یا باید به صورت مبلغ معینی باشد؟

۸- قلمرو استفاده از "عقد مرابحه" کجاست؟ (یعنی برای مواردی چون لوازم مصرفی، لوازم تولیدی، زمین، خودرو، تاسیسات، خدمات، خدمات گردشگری، خدمات پزشکی و بیمارستانی، مالکیت های معنوی و ... قابل استفاده است؟)

۹- بعضی معتقدند که بین "مرابحه" و "فروش اقساطی" تفاوت چندانی نیست؛ بدین معنی که مرابحه همان فروش اقساطی است با یک قسط، نظر مبارک حضرتعالی چیست؟ به طور کلی تفاوت این دو عقد چیست؟

۱۰- عده ای می گویند مرابحه راهی برای فرار از رباست، نظر حضرتعالی چیست؟ در پاسخ به سوالات فوق، آیت الله مکارم شیرازی تنها به ۳ سوال نخست پاسخ گفتند:

۱. منظور از مرابحه آن است که کسی جنسی را خریده ولی می گوید مثلًا با ۲۰ درصد منفعت می فروشم.

۲. در فرض سؤال اشکالی ندارد.

۳. اشکالی ندارد.

در پاسخ به سوالات فوق، آیت الله زنجانی، هر ده سوال را پاسخ گفتند:

پاسخ سؤال اول:

عقد یا بیع مرابحه عبارت است از اینکه فردی چیزی را به وجهی بخرد و با قیمتی بالاتر به عنوان سود بفروشد.

پاسخ سؤال دوم:

فرض سؤال اشکالی ندارد.

پاسخ سؤال سوم:

به دلیل اینکه نفس مدت و اجل قیمت دارد، فرض سؤال اشکالی ندارد.

پاسخ سؤال چهارم:

فرض سؤال در صورت تعیین شدن دقیق زمان، اشکالی ندارد.

پاسخ سؤال پنجم:

در تمام اقسام بیع از جمله مرابحه، وکالت صحیح است بدین معنا که هم وکیل می تواند از طرف بایع برای دیگری عقد مرابحه انجام دهد و هم می تواند برای خود این عقد را صورت دهد.

پاسخ سؤال ششم:

فرض سؤال اشکالی ندارد.

پاسخ سؤال هفتم:

در بیع مرابحه هم می توان سود را به صورت مبلغ مشخص کرد که فرد هم در جریان سرمایه اولیه

باشد و هم مقدار سود آن را بداند و هم می توان سود را به صورت درصد معین کرد.
پاسخ سؤال هشتم:

هر جائی که بیع و خرید و فروش جایز است، مراقبه هم جایز است مشروط بر اینکه تمام شرایط
صحت بیع لحاظ گردد و ضمناً به مشتری سرمایه اولیه و مقدار سود چه به صورت مبلغ و یا به
صورت درصد گفته شود.

پاسخ سؤال نهم:

چیزی به نام فروش اقساطی در فقه وجود ندارد؛ طبعاً معامله یا نقد است و یا نسیه منتهی در نسیه
می توان با توافق طرفین، آن را اقساطی کرد.

پاسخ سؤال دهم:

ربا زیاده گیری و زیاده خواهی در برابر چیزی است که این مقدار ارزش نداشته و یا شارع، ارزش آن
را کأن لم یکن دانسته است؛ بنابراین اگر کسی چیزی را قرض دهد و شرط اضافه بر آن بار کند،
بدین معنا که مبلغ مشخصی به فردی داده و شرط کرده که اضافه بر آن را پس بگیرد، این ریاست
و شرعاً حرام است؛ اما فروختن جنسی که دارای قیمت عقلائی است با سودی که آن هم عقلائی
ست، ربا نبوده بلکه مراقبه است؛ به همین جهت در فرض مراقبه، اگر سود بیش از حد متعارف و
غیر عقلائی باشد، باعث خیار غبن شده و مشتری در این جهت حق فسخ خواهد داشت.

۱۲. نتیجه گیری

به نظر می آید، با موارد ذکر شده، ابهامی جهت شرعی بودن و عمق وجودی آن در فقه شیعی
نباشد.

مراقبه به علت شمول وسیع خود و همچنین وجود انواع مختلف، اعم از سفارشی، وکالتی و ... و
همچنین وجود سود معین، می تواند راهگشای بسیاری از معضلات نظام بانکداری بدون ربا باشد و
بسیاری مشکلات تامین مالی در نظام بانکی بدون ربا را نیز حل و تسهیل کند.

باید توجه شود که نگاه علمی و بدون پیش فرض به مباحث شرعی به طور کلی، و به طور ویژه
وجود این نگاه در بحث بانکداری بدون ربا و مراقبه به طور خاص، راهگشای بسیاری از مسائل و
مشکلات خواهد بود.

به نظر می رسد تعمق، پژوهش و شناخت بیشتر در این عقد و ایجاد ابزارهای مالی مناسب با
آن می تواند راهگشای بسیاری از مشکلات نظام بانکداری کنونی ایران باشد.

منابع

- ۱- بروجردی، سیدحسین، (۱۴۱۰ق)، جامع احادیث الشیعه، حوزه علمیه قم.
- ۲- حر عاملی، (۱۴۱۳ق)، وسائل الشیعه، بیروت: مؤسسه آل البيت (ع).
- ۳- مکارم شیرازی، ناصر، (۱۴۱۳ق)، انوارالفقاہه، کتاب البیع، قم، مدرسه امام امیرالمؤمنین (ع).
- ۴- شهید اول، (۱۳۷۴)، لمعه دمشقیه، قم؛ دارالفکر.
- ۵- فرزین وش، اسد ا... (۱۳۸۱)، بررسی عقود در بانکداری اسلامی، تهران: پژوهشکده پولی و بانکی، چاپ اول، تابستان.
- ۶- محراجی، لیلا، (۱۳۹۰)، دستور العمل اجرایی کارت اعتباری بر اساس عقد مرابحه، تازه های اقتصاد، شماره ۱۳۳۵.
- ۷- ملا کریمی، فرشته، (۱۳۹۰)، بررسی فقهی عقود مرابحه، خرید دین و استصناع، تازه های اقتصاد، ش ۱۳۳.
- ۸- موسویان، سید عباس، (۱۳۹۰)، امکان سنجی کاربرد مرابحه در بانکداری بدون ربا، فصلنامه روند پژوهش های اقتصادی، ش ۵۹.
- ۹- نجفی، محمدحسن، (۱۹۸۱م)، جواهرالکلام، ۲۳، تحقیق علی آخوندی، بیروت: داراحیاء التراث العربي.

[Type a quote from the document or the summary of an interesting point.
You can position the text box anywhere in the document. Use the Text
Box Tools tab to change the formatting of the pull quote text box.]