

عقد مرابحه

در بانکداری اسلامی

تعریف

مرابحه یکی از عقود اسلامی است و عبارتست از «فروش کالا به بهای معلوم به مشتری، به ترتیبی که تمام یا قسمتی از بهای کالا به اقساط مساوی یا غیرمساوی در سررسید یا سررسیدهای معین دریافت گردد.»

مرابحه یکی از ابزارهای تامین مالی اسلامی است و برای تامین مالی تولید، سرمایه در گردش واحدهای صنعتی، کشاورزی و معدنی می باشد. همچنین این عقد برای حمایت از بازار سرمایه، انتشار اوراق صکوک و تامین مسکن مورد استفاده قرار می گیرد.

مرابحه شامل قرارداد بین بانک و مشتری برای فروش یک دارایی یا کالا است. در این قرارداد، بانک کالاهای مورد تقاضای مشتری را خریداری کرده و آنها را به قیمت بیشتر به مشتری می فروشد. مبلغ سود (افزایش قیمت) پیش از بسته شدن قرارداد مشخص و تثبیت گردیده و به مشتری اعلام می شود.

لغت مرابحه از کلمه "ربح" گرفته شده است که به معنی "افزایش" می باشد. مرابحه مبلغ اضافه پرداختی است که خریدار یک دارایی خاص (بجز دارایی های پولی همچون پول نقد و اسناد دریافتنی) به فروشنده می پردازد. فروش کالا در عقد مرابحه می تواند به صورت نقدی یا اقساطی باشد.

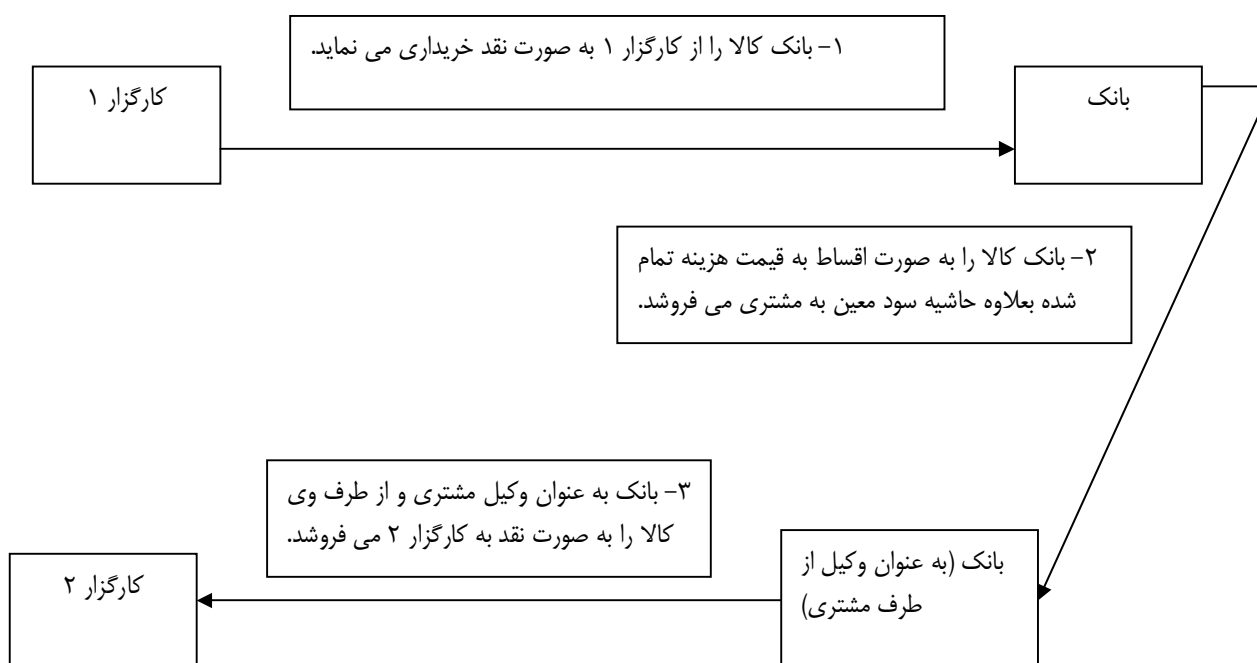
در بیع مرابحه فروشنده (بانک) هزینه تمام شده تحصیل دارایی (کالا) اعم از قیمت خرید، هزینه های حمل و نقل و نگهداری و سایر هزینه های مربوطه را به اطلاع مشتری می رساند و سپس تقاضای مبلغ یا درصدی اضافی (mark-up) به عنوان سود می کند.

از آنجا که مرابحه دارای حاشیه سود ثابت و معین است، برای بانک یک جریان سود قابل پیش بینی ایجاد می کند. برای اینکه عقد مرابحه بین بانک و مشتری بر پایه یک معامله واقعی باشد و صرفاً یک تراکنش تامین مالی نباشد مجموعه ای از دستورالعمل های اجرایی وجود دارد؛ برای مثال بانک باید پیش از فروش کالا به مشتری، مالکیت کالا را به دست بگیرد. بدین ترتیب بانک می تواند سودی بابت ارزش زمانی پول از مشتری دریافت نماید. همچنین بانک تنها در صورتی می تواند از مشتری بابت دیرکرد پرداخت اقساط جریمه دریافت کند که این مبالغ را صرف امور خیریه کند.

رویه های حسابداری مرابحه و نمایش آن در صورتهای مالی در بانکهای مختلف متفاوت است. مرابحه ابزار مهمی برای حمایت از تامین مالی نیازهای خانوارها به هر نوع کالا همچون لوازم خانگی، اجناس مصرفی و کالاهای بادوام بوده و کاربرد مهم آن در کارتهای اعتباری خواهد بود که می تواند موجب رونق جدی کارتهای اعتباری شود.

* مدل تامین مالی مرابحه کالا

مرابحه کالا بر مبنای مفهوم " تورق " (Tawarruq) می باشد. تحت این قرارداد بانک یک دارایی (کالا) را از یک شخص ثالث (کارگزار) خریداری می نماید (معمولاً فلزات قیمتی همچون پالادیم). سپس بانک این کالا را به قیمت هزینه تمام شده بعلاوه مبلغ معینی سود به مشتری (وام گیرنده) می فروشد. پرداخت مبلغ توسط مشتری معمولاً به صورت اقساط می باشد. بانک به عنوان وکیل مشتری با ورود به یک قرارداد، دارایی ها را به قیمت هزینه تمام شده به شخص کارگزار دوم می فروشد. نتیجه نهایی این تراکنش ها تعهد پرداخت اقساط توسط مشتری به بانک است. پرداخت اقساط می تواند ماهانه، سه ماه یکبار یا شش ماه یکبار باشد.



مثال:

یک سفارش دهنده خرید از یک بانک اسلامی برای تامین مالی خرید خودرو تحت قرارداد مرابحه درخواست می کند. بانک خودرویی برای فروش ندارد اما بر اساس قرارداد مرابحه ای که با مشتری تنظیم کرده است و مشتری متعهد شده که خودرو را بر مبنای mark – up (پرداخت اضافی) از بانک بخرد، اقدام به خرید خودرو از شخص ثالث که همان تامین کننده کالا است

می نماید. پس از اینکه بانک خودرو را از شرکت سازنده خودرو خریداری نمود آن را به صورت اقساط به سفارش دهنده (مشتري) می فروشد.

تفاوت بين قيمت خريد پرداخت شده توسط بانک به شرکت سازنده خودرو و قيمت فروش خودرو توسط بانک به مشتري به عنوان سود بانک در نظر گرفته می شود. برای مثال بانک (تامین کننده مالی) خودرو را به قيمت ۱۰۰/۰۰۰ رينگيت مالزی از شرکت خودرو سازی می خرد و آن را به مبلغ ۱۲۰/۰۰۰ رينگيت مالزی به صورت اقساط ۵ ساله به مشتري می فروشد.

* اجزای اصلی قرارداد فروش

۱- اهليت و ظرفيت حقوقی طرفین قرارداد

۲- ارائه پیشنهاد و پذیرش پیشنهاد

۳- قانونی و موجود بودن موضوع قرارداد

۴- شفافیت قيمت

* آینده مرابحه کالا

به نظر می رسد آینده مرابحه کالا بسیار روشن باشد. اگر چه در مورد ساختار و روش های اجرای مرابحه کالا نقدهایی وجود دارد اما هنوز نیز می توان پیشنهاداتی برای بهبود این ساختار و روش ها ارائه کرد. **متخصصان می توانند از مرابحه کالا به عنوان ابزاری اثربخش برای مدیریت نقدینگی استفاده نمایند.**

* مشروعیت عقد مرابحه

مشروعیت مرابحه با توجه به قرآن، سنت پیامبر، اتفاق نظر اغلب فقهای مسلمان و قیاس قابل استنباط است.

* ویژگی های عقد مرابحه

قیمت فروش مرابحه

- قیمت فروش مرابحه بر مبنای هزینه تحصیل دارایی بعلاوه مبلغی سود معین که پیش از بسته شدن قرارداد به طور مشخص و شفاف به اطلاع خریدار می رسد.

- مبلغ سود که می تواند مبلغی معین یا درصدی معین از هزینه تحصیل دارایی باشد پیش از انعقاد کامل قرارداد مرابحه باید به اطلاع خریدار کالا برسد. هر گونه معیاری که برای تعیین مبلغ سود مورد استفاده قرار گرفته است باید به طور شفاف مشخص شود.

- مبلغ سود باید بر حسب واحد پولی مشخص و مورد توافق طرفین باشد.

- مبلغ سود مورد توافق نباید متأثر از تغییر قيمت یا نوسان نرخ ارز باشد.

- هر معیاری که مورد توافق طرفین قرار داد باشد، شامل معیارمالی بانکهای متداول همچون نرخ وام دهی پایه (BLR) می تواند برای تعیین سود در قرارداد مرابحه مورد استفاده قرار گیرد.

متغیر بودن سود در مباحه

مثالهای زیر را در نظر بگیرید :

مشتری «الف» از بانک درخواست تامین مالی خرید مواد غذایی با تاریخ انقضای حداکثر ۳ ماه دارد. بانک می پذیرد که این مواد غذایی را از تامین کننده مواد غذایی به صورت نقد خریداری کند و آن را تحت قرارداد مباحه با سودی معادل ۱۰ درصد قیمت خرید به صورت نسبه به مشتری بفروشد. مشتری متعهد است کل مبلغ اصل و سود را در پایان ۳ ماه به بانک بپردازد. در مثالی دیگر در نظر بگیرید که مشتری «ب» از بانک درخواست تامین مالی خرید قطعات یدکی خودرو دارد و گردش مالی موجودی انبار آن بین ۳ تا ۶ ماه متفاوت خواهد بود. بانک می پذیرد که این قطعات را به صورت نقد از توزیع کننده قطعات خریداری نماید و تحت یک قرارداد مباحه آن را به صورت نسبه به مشتری بفروشد. بانک برای تعیین میزان سود (mark-up) باید عوامل ریسک اعتباری، شامل نوع مشتری، کالا و دوره زمانی تامین مالی را در نظر بگیرد. نرخ سود با توجه به نوع قطعات یدکی و شرایط تامین مالی بین ۸ تا ۱۲ درصد متغیر خواهد بود.

در این مثالها با توجه به اینکه شرایط قرارداد مباحه برای هر کدام از مشتریان جداگانه تعیین و اجرا خواهد شد، لذا نرخ سود برای هر قرارداد متفاوت خواهد بود.

تغییر پذیری شرایط اولیه قرارداد

مثال زیر را در نظر بگیرید :

یک مشتری سفارش خرید تجهیزات به قیمت تقریبی ۵۰/۰۰۰ رینگیت مالزی با دوره بازپرداخت ۵ ساله را به بانک می دهد. بانک می پذیرد که این سفارش را با ۱۰ درصد سود تامین مالی نماید. در زمان خرید تجهیزات قیمت واقعی خرید به ۶۰/۰۰۰ رینگیت مالزی افزایش می یابد. در این هنگام مشتری و بانک با یکدیگر درخصوص شرایط قرارداد مجددا مذاکره می کنند و توافق می کنند که بانک تامین مالی را تحت قرارداد مباحه و با ۱۰ درصد سود با دوره بازپرداخت ۶ ساله انجام دهد تا مشتری قادر باشد سالانه مبلغ ۱۱/۰۰۰ رینگیت مالزی به صورت اقساط بپردازد.

- هزینه تحصیل دارایی شامل هزینه اصلی خرید دارایی و هزینه های جانبی شامل حمل و نقل و تحویل کالا، انبارداری، موتناژ، مالیات، بیمه یا هر گونه هزینه مربوطه دیگر می باشد.

- هزینه های غیرمستقیم همچون حقوق کارکنان که جزو هزینه تحصیل دارایی نیستند در هزینه تحصیل دارایی گنجانده نمی شوند.

- هزینه خدمات مرتبط با دارایی همچون هزینه نصب جزو هزینه ها محسوب خواهد شد.

- هرگاه تحصیل دارایی مستلزم صدور LC باشد، مبلغ کارمزد صدور LC به عنوان بخشی از هزینه تحصیل دارایی محسوب نخواهد شد. بانک می تواند مبلغ کارمزد صدور LC را به عنوان بخشی از قیمت کلی فروش محاسبه نماید.

- پس از تحصیل دارایی (کالا) توسط بانک و تا زمانیکه مالکیت دارایی به مشتری (سفارش دهنده خرید کالا) منتقل شود، بانک مسئول حفظ و نگهداری دارایی می باشد و می تواند کالا را تحت پوشش تکافل (بیمه اسلامی) قرار دهد. هزینه تکافل به هزینه تحصیل دارایی اضافه خواهد شد.

- طرفین قرارداد می توانند توافق کنند که هزینه تکافل جزو هزینه تحصیل دارایی محاسبه نشود و به صورت جداگانه محاسبه و توسط مشتری پرداخت شود.

- هر نوع هزینه مستقیم در خصوص مرابحه که به طور مشخص در قرارداد ذکر نشده باشد و پس از انعقاد قرارداد مرابحه شناسایی شود، مشتری متعهد به پرداخت آن می باشد، مشروط بر اینکه این شرط در قرارداد تصریح شده باشد. با این وجود این هزینه های اضافی در تعیین سود مرابحه لحاظ نخواهند شد.

هزینه های مازاد در قرارداد مرابحه

مثال زیر را در نظر بگیرید:

بانک با توجه به درخواست خرید یک مشتری و قرارداد منعقد فی مابین تعداد مشخصی کانتینر خالی را خریداری نموده و با کشتی به بندر حمل کرده است تا به مشتری تحویل دهد. با این حال مشتری (سفارش دهنده خرید) در روز تحویل محموله در بندر حاضر نشده و سفارش خود را تحویل نگرفته است که این امر موجب ایجاد هزینه های اضافی در بندر شده است. این گونه هزینه ها باید توسط مشتری پرداخت شوند. البته این هزینه های اضافی در قیمت هزینه، برای تعیین سود مرابحه لحاظ نخواهند شد.

بانک می تواند برای ارائه خدمات اضافی مورد درخواست مشتری همچون انجام مطالعات و تحقیقات در خصوص نیازهای بازار، هزینه خدمات مربوطه را از مشتری دریافت نماید.

تخفیفات

- هرگونه تخفیف دریافتی توسط بانک از تامین کننده برای خرید دارایی، از هزینه تحصیل دارایی کسر خواهد شد. در واقع منفعت دریافت تخفیف به مشتری بانک (سفارش دهنده خرید) خواهد رسید. برای مثال فرض کنید یک تامین کننده کالا به کسانی که به میزان ۵۰۰۰۰ رینگیت مالزی و بالاتر خرید نمایند ۱۰ درصد تخفیف می دهد. سفارش دهنده خرید (مشتری) طبق قرارداد مرابحه متعهد است که کالا را به مبلغ هزینه تمام شده بعلاوه ۲۰ درصد مبلغ هزینه به عنوان سود از بانک خریداری نماید. از آنجا که مبلغ تخفیف به مشتری تعلق خواهد گرفت نحوه محاسبه مبلغ پرداختی توسط مشتری به بانک به قرار زیر خواهد بود :

$$(1/2 \times 45000) = 54000$$

اگر تخفیفی وجود نداشت مبلغ پرداختی توسط مشتری به بانک به صورت زیر قابل محاسبه بود:

$$(1/2 \times 50000) = 60000$$

- بانک و مشتری می توانند در مورد نوع ارز پرداختی توسط مشتری به بانک بابت قیمت کالا توافق نمایند؛ چه بانک این کالا را با پول محلی یا ارز خارجی خریداری نموده باشد. هزینه تحصیل کالا بر اساس نرخ برابری ارز در روزی که بانک کالا را از تامین کننده خریداری کرده محاسبه خواهد شد.

اثر نوسانات نرخ ارز بر مبادلات مباحه

مثال زیر را در نظر بگیرید:

بانک بر اساس سفارش خرید مشتری، یک خودرو به قیمت ۵۰۰۰۰ دلار آمریکا را از کشور فرانسه خریداری می نماید تا طی قرارداد توافقی مباحه تامین مالی خودرو این کالا را با سودی معادل ۱۰ درصد قیمت خرید بر اساس پول رایج مالزی به مشتری بفروشد. در روز خرید خودرو نرخ برابری ۱ دلار برابر ۳/۵ رینگیت مالزی بوده است، اما در روز فروش خودرو به مشتری نرخ برابری ۱ دلار برابر ۳/۲ رینگیت مالزی بوده است. اصولاً این کاهش ارزش دلار در برابر رینگیت مالزی بر روی قرارداد مباحه فروش تاثیری نخواهد داشت و پرداخت پول توسط مشتری بر اساس نرخ برابری ارز در روز خرید خودرو توسط بانک از تامین کننده کالا می باشد. بنابراین مبلغی که مشتری باید به بانک پرداخت کند به قرار زیر می باشد:

$$\text{رینگیت مالزی} = ۱۹۲/۵۰۰ = ۵۰۰۰۰ \times ۳/۵ \times ۱/۱ \text{ دلار}$$

حالت‌های پرداخت

- در صورتیکه مشتری اقدام به پیش پرداخت نماید یا اقساط تسهیلات خود را زودتر از موقع مقرر پرداخت و تسویه نماید، بانک می تواند پاداشی در قالب تخفیف برای مشتری منظور نماید. شرایط این تخفیف را می توان در یکی از بندهای قرارداد ذکر نمود.

تعیین مبلغ پرداخت بابت تسویه اقساط

مثال زیر را در نظر بگیرید:

یک بانک اسلامی برای خرید وسایل و تجهیزات با هزینه ۱۰۰۰۰۰ رینگیت مالزی برای یک مشتری تامین مالی مباحه انجام می دهد. ۱۰ درصد این مبلغ به عنوان پیش پرداخت توسط مشتری در زمان خرید تجهیزات به بانک پرداخت می شود. بانک این تجهیزات را به مبلغ ۱۱۷۶۱۴/۳۶ رینگیت در قالب تسهیلات مباحه ۳ ساله با سود سالانه ۱۲٪ به مشتری می فروشد. مبلغ سود تسهیلات مباحه پس از کسر سپرده (پیش پرداخت) مشتری ۱۷۶۱۴/۳۶ رینگیت مالزی می باشد. جدول ذیل خلاصه اطلاعات فوق را نشان می دهد.

رینگیت مالزی

۱۰۰۰۰۰	قیمت خرید تجهیزات
۱۰۰۰۰	پیش پرداخت مشتری (۱۰٪)
۹۰۰۰۰	باقیمانده اصل تسهیلات (۹۰٪)
	نرخ سود سالانه (۱۲٪)
	دوره بازپرداخت (۳۶ ماه)
۲۹۸۹/۲۹	مبلغ اقساط ماهیانه
۱۱۷۶۱۴/۳۶	قیمت فروش تجهیزات به مشتری
۱۷۶۱۴/۳۶	سود تسهیلات

در صورتیکه مشتری بخواهد در پایان ماه ۲۴ کل مبلغ تسهیلات را تسویه نماید کل مبلغ اصل و سود تسهیلات برای یک سال باقیمانده ۳۵۸۷۱/۴۶ می باشد که بانک می تواند مبلغ ۲۲۲۶/۷۹ رینگیت مالزی را به عنوان تخفیف در نظر گیرد و تنها مبلغ ۳۳۶۴۴/۶۷ رینگیت بابت تسویه تسهیلات از مشتری دریافت کند.

افشای قیمت خرید

- پیش از انعقاد قرارداد مباحه 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) می باشد.
- در صورتیکه بانک قیمت خرید کالا را برای تعیین سود مربوطه به طور دقیق و صحیح به اطلاع مشتری نرسانده باشد، قرارداد مباحه کان لم یکن تلقی می گردد.
- 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 مباحه 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.
- پیش از تحویل کالا هر گونه 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 نمایند یا اینکه آن را فسخ کنند.

دارایی (کالا)

- دارایی هایی همچون کالاهای تجاری، مواد اولیه تولید، املاک و مستغلات، وسایل و تجهیزات و دیگر دارایی های غیر مملوس و غیرپولی در عقد مباحه قابل معامله می باشند، مشروط بر اینکه از نظر شرعی حرام نباشند.
- کالاهایی که برای فروش تحت عقد مباحه توسط بانک خریداری می شوند باید موجود، معتبر و قابل فروش باشند. کالاهایی که در حال ساخته شدن هستند برای عقد مباحه معتبر نیستند.
- کالایی که مقرر است تحت عنوان عقد مباحه به مشتری فروخته شود باید پیش از فروش به مشتری قانونا تحت مالکیت بانک باشد.
- برای اینکه بانک بتواند کالاهایی را تحت عقد مباحه بفروشد باید مالکیت فیزیکی یا مالکیت ساختاری آن کالا را در دست داشته باشد. مالکیت ساختاری از طریق وجود مدارک فیزیکی انتقال موثر کالا یا رسیدهایی همچون قبض انبار قابل اثبات می باشد.
- می توان اوراق بهادار اسلامی را به عنوان دارایی مورد معامله در عقد مباحه محسوب نمود. مثال زیر را در نظر بگیرید:

- مدیر یک موسسه که در صدد دریافت تامین مالی برای خرید نوعی اوراق بهادار اسلامی است با یک بانک اسلامی وارد عقد مرابحه می شود تا تعدادی از این سهام را به قیمت هر سهم ۱۰ رینگیت مالزی برای وی خریداری نماید. بانک پس از خرید اوراق، هر سهم را به قیمت ۱۲ رینگیت مالزی به مشتری می فروشد.
- خرید دارایی های معنوی همچون علامتهای تجاری، برندها، حق امتیاز و کپی رایت نیز مشمول تامین مالی از طریق عقد مرابحه هستند.
- مسئولیت فقدان یا صدمه وارده به کالا مادامی که تحت مالکیت بانک است به عهده بانک می باشد.
- اگر بانک کالایی را از مشتری خریداری نماید و متعاقباً تحت عقد مرابحه همان کالا را به همان مشتری بفروشد، این عقد باطل است.
- بانک نمی تواند پیش از خرید دارایی یا کالا، با مشتری (سفارش دهنده کالا) وارد عقد مرابحه شود.
- سفارش دهنده خرید (مشتری) می تواند از بانک درخواست کند تا کالای مشمول عقد مرابحه را از بازار یا تامین کننده خاصی تهیه نماید. البته بانک می تواند به هر دلیلی که به نظر خود منطقی باشد این درخواست را رد نماید.

ویژگی های پیشرفته مرابحه

تعهد (Wa'd) سفارش دهنده خرید، مبنی بر خرید دارایی بر اساس عقد مرابحه:

- سفارش دهنده خرید باید متعهد به خرید دارایی یا کالا از بانک بر اساس سفارش خرید خود باشد.
- تعهد نامه خرید توسط مشتری باید پیش از اجرای قرارداد مرابحه به انجام رسیده باشد.
- در صورتیکه سفارش دهنده خرید کالا (مشتری) که با توجه به تعهد نامه مربوطه برای خرید کالا تعهد نموده است، پس از خرید کالا توسط بانک بر اساس شرایط مورد توافق از انعقاد قرارداد مرابحه با بانک امتناع نماید، مسئول نقض تعهد خود بوده و ملزم به جبران هزینه ها و خسارات وارده به بانک بابت تحصیل کالا و واگذاری آن به شخص ثالث می باشد.
- در زمان مرحله تعهد (Wa'd) و پیش از اجرای قرارداد مرابحه، بانک و مشتری می توانند متقابلاً توافق نمایند که شرایط قرارداد همچون تاریخ سررسید پرداخت اقساط و سود عقد مرابحه را اصلاح نمایند یا اینکه مورد قرارداد را با یکی دیگر از عقود اسلامی معامله نمایند.
- 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 مشتری به عنوان درآمد بانک قید نماید. همچنین بانک می تواند شرطی را در قرارداد قید نماید که بر اساس آن جریمه دیرکرد پرداخت اقساط توسط بانک از مشتری دریافت شده و صرف امور خیریه خواهد شد.
- پس از خرید دارایی توسط بانک، بانک می تواند با توافق طرفین، به جای انعقاد قرارداد مرابحه ، دارایی را تحت قرارداد لیزینگ یا اجاره به شرط تملیک در اختیار مشتری قرار دهد.

نمایندگی در مرابحه

بانک می تواند سفارش دهنده خرید (مشتری) را به عنوان نماینده (وکیل) خود برای خرید دارایی از تامین کننده معرفی نماید، 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 تامین کننده خریداری نماید و متعاقبا بانک طی یک قرارداد مرابحه، کالا را به مشتری می فروشد.

ضمانتنامه

بانک به عنوان تامین کننده مالی می تواند از مشتری مبلغی معین بابت تضمین انجام تعهدات خود دریافت نماید و در صورتی که مشتری تعهدات خود را نقص نمود از محل این تضمین هزینه ها و خسارات وارده به بانک را جبران کند.

مرابحه خرید مسکن در انگلیس

مرابحه روشی ساده برای تامین مالی خرید مسکن بر اساس اصول اسلامی است. تا پیش از سال ۲۰۰۲ وام های رهنی اسلامی در انگلیس رایج نبود. ارزش وامهای رهنی اسلامی در انگلیس از رقم ۴۰ میلیون پوند در سال ۲۰۰۲ به رقم ۱/۴ میلیارد پوند در سال ۲۰۰۹ افزایش یافته است.

نحوه تخصیص وام رهنی با استفاده از عقد مرابحه

- مشتری واحد مسکونی موردنظر خود را انتخاب کرده و با فروشنده در خصوص قیمت فروش توافق می کند.
- مشتری به بانک مراجعه کرده و فرم درخواست خرید واحد مسکونی را تکمیل می نماید.
- در صورتیکه شرایط واحد مسکونی و مشتری مطابق با الزامات مورد نظر بانک باشد، بانک واحد مسکونی را خریداری کرده و آن را به قیمتی بالاتر به مشتری می فروشد.
- مبلغ سود (مابه التفاوت قیمت خرید بانک از فروشنده و فروش بانک به مشتری) بر اساس ارزش ملک، مدت زمان بازپرداخت تسهیلات و مبلغ پیش پرداخت مشتری متفاوت خواهد بود.
- تا ۶۵ درصد ارزش ملک وام پرداخت خواهد شد و حداقل ۳۵ درصد توسط مشتری به حساب بانک واریز می گردد.

اوراق مرابحه

چندی است که برخی از متفکران مسلمان با استفاده از ویژگی های بیع مرابحه اقدام به طراحی اوراق (صکوک) مرابحه کرده اند. اوراق مرابحه اوراق بهاداری هستند که دارندگان آنها به صورت مشاع مالک دارایی مالی هستند که بر اساس قرارداد مرابحه حاصل شده است. این اوراق بازدهی ثابت داشته و قابل فروش در بازار ثانوی می باشند.

انواع اوراق مرابحه:

۱- اوراق مرابحه جهت خرید دارایی

۲- اوراق مرابحه جهت تهیه نقدینگی

۳- اوراق مرابحه جهت تشکیل سرمایه شرکتهای تجاری

۴- اوراق مرابحه رهنی

یکی از کاربردهای مهم اوراق مرابحه برای تبدیل کردن تسهیلات بانک ها به اوراق بهادار می باشد. در این روش، بانک که داراییهایی را به صورت مرابحه (فروش اقساطی) رهنی به دولت، بنگاه ها و خانوارها واگذار کرده است می تواند با تبدیل به اوراق بهادار کردن مطالبات حاصل از تسهیلات مرابحه، منابع خود را نقد کند. برای این منظور اقدام به تاسیس واسط می نماید. واسط با انتشار اوراق مرابحه، وجوه سرمایه گذاران را جمع آوری، سپس به وکالت از طرف آنان دیون حاصل از تسهیلات مرابحه را به قیمت تنزیلی از بانک خریداری می کند. بانک متعهد می شود در سررسیدهای مشخص مبلغ اسمی دیون را از بدهکاران وصول کرده و از طریق شرکت تامین سرمایه به دارندگان اوراق برساند. دارندگان اوراق می توانند تا سررسید منتظر بمانند و از سود نهایی اوراق استفاده کنند و نیز می توانند قبل از سررسید، اوراق خود را در بازار ثانوی با سود کمتر بفروشند.

منابع:

www.mifc.com

Islamic Finance Asia, February ۲۰۱۰