

# بررسی حقوقی کارت های اعتباری و عناصر تشکیل دهنده آن بر مبنای عقد مرابحه و دیگر عقود در نظام بانکی و اقتصادی کشور

(تاریخ دریافت ۱۳۹۷/۱۱/۲۲ ، تاریخ تصویب ۱۳۹۸/۰۲/۲۰)

## عنایت اله بامری نیا

### چکیده

در تعریفی ساده و تا حدی عام می توان گفت کارت اعتباری، کارتی است که بانک یا مؤسسه اعتباری صادر می کند و به دارنده آن امکان می دهد کالا یا خدماتی را بدون پرداخت وجه نقد و فقط با ارائه این کارت خریداری کند سپس بهای آن را طی مدت زمان مشخصی به صادرکننده کارت بپردازد. برخی کارت اعتباری را نوعی روش بازپرداخت می دانند که دارنده کارت می تواند تا سقف اعتباری معینی به خرید کالا و خدمات اقدام کرده و طی دوره ای معین، اعتبار دریافتی را تسویه یا آن که متناسب با افزایش دوره، هزینه مازاد (بهره) بپردازد. شخص حقیقی یا حقوقی شرایطی دارد که با مراجعه به بانک صادرکننده کارت، کارت اعتباری دریافت می کند تا به وسیله آن بتواند بدون پرداخت پول نقد، کالا و خدمات مورد نیاز را بخرد و مطابق ضوابط، قیمت آن را به صادرکننده کارت بپردازد. تمام مراکز تجاری، خدماتی و مالی است که براساس قراردادی با صادرکننده کارت توافق می کنند تا در صورت مراجعه دارندگان کارت، کالا و خدمات مورد نیاز آنان را در برابر کارت تقدیم کنند؛ سپس طبق قرارداد بهای کالاها و خدمات را از صادرکننده کارت دریافت کنند. بانک یا مؤسسه اعتباری است که به انتشار کارت اعتباری اقدام کرده، طبق ضوابط خاص آن ها را در اختیار مشتریان می گذارد. بانک یا مؤسسه ناشر افزون بر عملیات انتشار، با مراکز تجاری و خدماتی قرارداد منعقد می کند که در صورت مراجعه دارندگان کارت مطابق ضوابط، کالا و خدمات در اختیار آنان قرار داده قیمت آن ها را از بانک دریافت کند.

**واژگان کلیدی:** کارت های اعتباری، عقد مرابحه، نظام بانکی، بانکداری اسلامی، نظام

اقتصادی



## بخش اول: کلیات

در ساده‌ترین مدل کارت‌های اعتباری، بانک صادرکننده و پرداخت کننده کارت یکی است؛ بنابراین سه جزء وجود دارد: صادرکننده، دارنده و پذیرنده کارت. عملیات کارت بسیار ساده است و با انعقاد قرارداد فی‌مابین عملیات انجام می‌پذیرد. در صورتی که صادرکننده و پرداخت کننده دو بانک یا مؤسسه جداگانه باشند، در این صورت برای برقراری ارتباط بین این دو بانک، به‌ویژه در عملیات تصفیه و تهاتر، انتقال اطلاعات بین بانک‌ها به رفع اختلافات احتمالی، نیاز به یک واسطه دارد. در عملیات کارت دو مرحله اساسی وجود دارد: الف) مرحله دریافت مجوز ب) تهاتر و تسویه که در این مدل به‌وسیله واسط انجام می‌گیرد.

### بند اول: مدل‌های کارت اعتباری در بانکداری بدون ربا

در بررسی عناصر تشکیل دهنده، کیفیت معامله و عواید مالی صادرکننده کارت‌های اعتباری متعارف نشان می‌دهد که برخی از اجزای معامله و برخی عواید مالی از جهت فقهی مجاز، برخی نامشروع و برخی اختلافی است. معامله با کارت اعتباری متعارف، ترکیبی از بیع و حواله است. بخش بیع ان صحیح است؛ اما بخش حواله آن بین فقه شیعه و اهل سنت اختلافی است. به باور فقیهان شیعه، حواله به بری‌الذمه اشکالی ندارد؛ در نتیجه دارنده کارت با این که نزد صادرکننده کارت موجودی ندارد می‌تواند بدهی خود را به مرکز تجاری حواله کند؛ اما بنابر فقه اهل سنت که مدیون بودن حواله شونده (محال علیه) را شرط صحت حواله می‌دانند، رابطه حقوقی بین آن‌ها نمی‌تواند حواله باشد.<sup>۱</sup> بعد از تحقق معامله و پرداخت بدهی دارنده کارت به وسیله صادرکننده کارت، اگر دارنده کارت تا زمان مقرر بدهی خود را با وی تسویه کند، مشکل فقهی پیش نمی‌آید؛ اما اگر در ازای تقسیط و تمدید مدت تقاضای افزایش بدهی کند، از مصداق‌های روشن ربای جاهلی است که بسیاری از آیه‌های قرآن کریم در تحریم آن نازل شده‌اند و اگر دارنده‌ی کارت تقاضای تقسیط نکند، مشمول جریمه‌ی تأخیر خواهد شد

۱. موسوی خمینی، ۱۴۱۶ ق، ج ۲، ص ۲۸

۲. رواس قلعه‌چی، ۱۴۲۰ ق، ص ۱۱۵

که مورد اختلاف فقیهان است.<sup>۱</sup> درباره دیگر عواید مالی صادرکننده کارت اعتباری مانند حق عضویت، حق‌العمل تجاری، کارمزد خرید و عواید غیر مستقیم می‌توان مجوز فقهی داشت؛ به این معنا که حق وضعیت یا کارمزد خرید، بهای ارائه خدمات به دارنده کارت یا قیمت حق استفاده از کارت اعتباری است و حق‌العمل تجاری، اجرت واسطه‌گری و یافتن مشتری یا بهای ارائه خدمات به مراکز تجاری است. استفاده از مانده موجودی حساب‌های مشتری نیز بلامانع است؛ چون یا مانده موجودی به مالکیت بانک در می‌آید یا اجاره تصرف در آن‌ها را دارد. به‌طور کلی، در کارت اعتباری اسلامی آنچه که محل اختلاف با کارت اعتباری متعارف است، تقاضای تقسیط و تمدید مدت تقاضای افزایش بدهی است و از سویی دیگر محل اختلاف بین فقیهان شیعه و اهل سنت بخش حواله آن است؛ بنابراین برای کاربرد آن در بانکداری اسلامی، لازم است شبهه ربای آن را رفع؛ سپس به تحلیل، بررسی و تطبیق مدل‌های رایج کارت اعتباری اسلامی در بانک‌های اسلامی پرداخت تا سرانجام مدلی را برگزید که شبهه پیش گفته را رفع و محل اختلاف را مرتفع یا به حداقل رساند. مدل‌های رایج کارت اعتباری اسلامی در بانک‌های اسلامی عبارت هستند از:

### بخش دوم: کارت اعتباری بر مبنای بیع‌العینه

این مدل بیشتر در آسیای جنوب شرقی کاربرد دارد و کشور مالزی از پیشگامان اجرای این مدل است. از جمله صادرکنندگان کارت اعتباری بر مبنای این مدل، می‌توان به بانک کارت اسلامی که به وسیله بانک اسلامی مالزی منتشر یافت اشاره کرد. نیز از دیگر صادرکنندگان این نوع کارت، می‌توان به بانک أمبنک اشاره کرد. گرچه در تعریف بیع‌العینه اختلاف است؛ اما معروف‌ترین تعریف آن عبارت است از اینکه کسی کالای خود را به صورت نقد می‌فروشد و ثمن آن را تحویل می‌گیرد؛ سپس آن کالا را به صورت نسیه مدت دار از خریدار می‌خرد و ثمن آن را در آینده می‌پردازد، گاهی عکس این صورت رخ می‌دهد به این بیان که، کسی

۱. موسویان، ۱۳۸۴، ص ۱۱

کالایی را به صورت نسیه می‌خرد؛ سپس آن را به صورت نقد به فروشنده می‌فروشد<sup>۱</sup>. بر مبنای این مدل، مشتری پس از مراجعه به بانک ناشر با کامل کردن فرم ویژه، تقاضای صدور کارت اعتباری می‌کند؛ سپس بانک دارایی مشخصی را که مالک آن است و دارای ارزش بازار است مشخص می‌کند (نکته قابل توجه آن است که ارزش بازاری دارایی باید برابر بازار ارزش اسمی کارت اعتباری باشد که مشتری تقاضا کرده)، بانک دارایی را به صورت نسیه به مشتری می‌فروشد (قیمت فروش برابر است با مجموع بهای تمام شده کالا و سود بانک)، آنگاه مشتری همان دارایی را به ارزش بهای تمام شده کالا به صورت نقد به بانک می‌فروشد و بانک قیمت نقد دارایی را به حساب کارت مشتری واریز می‌کند. مشتری از این پول برای خرید کالا و خدمات مورد نیاز خود استفاده می‌کند که تحت عنوان تسهیلات اعتباری نامیده می‌شود<sup>۲</sup>.

### بخش سوم: نقد و بررسی حقوقی رابطه‌های مدل عملیاتی

رابطه‌های حقوقی مدلی عملیاتی به صورت ذیل است:

۱. مشتری برای صدور کارت اعتباری بیع‌العینه و صدور کارت پس از اعتبارسنجی متقاضی به وسیله بانک ناشر درخواست می‌کند.
۲. در قرارداد اول، بانک دارایی را که مالک آن است با قیمت توافقی و به صورت اقساط به مشتری می‌فروشد.
۳. در قرارداد دوم، بانک همان دارایی را از مشتری با قیمتی کمتر باز خرید می‌کند که آن مبلغ برابر میزان اعتبار اعطایی به مشتری است.
۴. بانک مبلغ ناشی از خرید دارایی از مشتری را به حساب ودیعه‌ای به نام مشتری نزد خود واریز می‌کند.

<sup>۱</sup>. معاونت فرهنگی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۸۱، ص ۳۸۷

<sup>۲</sup>. , p4-6 Ferdian & et al , 2008

۵. خرید کالا و خدمات به وسیله مشتری و قرارداد دادن کارت در پایانه فروش که از راه آن، اطلاعات مورد نیاز از راه بانک پذیرنده کارت به بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت رسیده و ناشر کارت به تایید هویت و اعتبار دارنده کارت می‌پردازد. به عبارت دیگر، مشتری می‌تواند مانند کارت اعتباری متعارف مبلغ موجود در حساب را برای خرید کالا، خدمات و برداشت نقدی استفاده کند.

۶. پذیرنده از بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت از راه کارت جهت پرداخت وجه کالا و خدمات درخواست می‌کند.

۷. بانک ناشر از راه بانک پذیرنده کارت، قیمت کالا و خدمات خریداری شده را به پذیرنده می‌پردازد.

۸. دارنده کارت مطابق قرارداد تا سررسید مقرر، به صورت دفعی یا اقساطی بدهی خود را به بانک ناشر می‌پردازد و در غیر این صورت مشمول وجه التزام خواهد شد. نقد و بررسی مدل به صورت ذیل است:

۱. این مدل از دین شریعت اشکال اساسی دارد؛ فقیهان شیعه و اهل سنت با تأمل در مفاد روایت‌های بیع‌العینه به این جمع‌بندی رسیده‌اند که بیع‌العینه قرارداد باطلی است و برای بطلان آن به دلایلی مانند عدم تحقق قصد جدی معامله، حيله ربا، لزوم دور و وجود نص صریح، استناد کرده‌اند. بسیاری از فقیهان اهل سنت بیع‌العینه را حيله ربا می‌دانند و آن را توجیهی برای کسب بهره به وسیله بانک‌ها برمی‌شمارند. گرچه برخی از این دلایل محل تردید است؛ اما مشهور فقیهان شیعه و اهل سنت به بطلان چنین معامله‌ای فتوا داده‌اند.<sup>۱</sup>

۲. این مدل ورود به اقتصاد واقعی که تفاوت اصلی بانکداری اسلامی با بانکداری ربوی است، مدل به‌طور کامل مردودی است، چرا که در این مدل، بانک اسلامی می‌تواند با استفاده



از فروش و بازخرید یک دارایی معین، همه روزه برای صدها متقاضی، کارت اعتباری صادر کند بدون اینکه در اقتصاد واقعی تحویل رخ داده باشد.

۳. این مدل از جهت تصویر معامله و سهولت در مقام اجرا، مشکل است؛ به این معنا که صدور کارت اعتباری و خرید کالا و خدمات در این روش متضمن چند معامله است، ابتدا بانک دارایی را که مالک آن است با قیمت توافقی و به صورت اقساط به مشتری می‌فروشد؛ سپس بانک همان دارایی را از مشتری با قیمتی کمتر بازخرید نقدی می‌کند که آن مبلغ، برابر میزان اعتبار اعطایی به مشتری است؛ آنگاه آن اعتبار به حساب مشتری منظور شده و وی به خرید کالاها و خدمات اقدام می‌کند.

۴. در این روش فقط یک گزینه پرداخت وجود دارد و آن تقسیط بدهی است و اگر در مهلت مقرر پرداخت نکرد، مشمول و وجه التزام می‌شود.

### بخش چهارم: کارت اعتباری بر مبنای تورق

این مدل در خاورمیانه بسیار کاربرد دارد و نسبت به مدل بیع‌العینه تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای دارد. بجای آن که کالای فروخته شده به مشتری، مجدد به وسیله بانک خریداری شود. عنصر سومی جایگزین نقش خریداری (بانک) می‌شود. این عضو سوم اغلب به نام واسطه نامیده می‌شود. در تعریف تورق آمده، تورق، خرید یک کالا بر اساس بیع نسبه است که خرید دارایی را به طرفی غیر از فروشنده اصلی به صورت نقدی می‌فروشد. با توجه به تعریف تورق، می‌توان آن را به قراردادهایی مانند بیع نسبه یا مرابحه نسبه‌ای و بیع نقدی تفکیک کرد (عبداللہ، ۲۰۰۵م، ص ۱۱۲-۱۰۳). از جمله استفاده‌کنندگان از این مدل، می‌توان به بانک‌های عربستان سعودی مانند بانک تجاری ملی عربی (التسلیف‌الاهلی) و بانک ملی عربی (المبارک) اشاره کرد.<sup>۱</sup> نخستین و مهم‌ترین شرط در تورق وجود نفر سوم در این معامله‌ها است؛ زیرا مشتری باید کالای خود را در بازار به نفر سوم بفروشد، نکته دیگر آنکه ممکن است قیمت فروش

<sup>1</sup>. Bakhshi, 2006, p26

کالا از بانک به مشتری با قیمت فروش آن از مشتری در بازار به نفر سوم متفاوت باشد؛ بنابراین این فاصله زمانی، طرفین را در معرض ریسک قیمت قرار می‌دهد. در نهایت باید توجه داشت قوانین تصویب شده تورق از سوی سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسه‌های مالی اسلامی به شرح ذیل است:

۱. طرف‌های موجود در معامله تورق، فروشنده اصلی، متورق ( طرفی که تورق را انجام می‌دهد ) و خریدار نهایی هستند.
۲. در معامله اول، فروشنده اصلی کارایی را به متورق براساس پرداخت مدت دار می‌فروشد.
۳. در معامله دوم، متورق همان کالا را به خریدار نهایی جهت نقدینه شدن می‌فروشد.
۴. خرید کالا ( موضوع مسئله تورق ) براساس پرداخت مدت دار از راه فروش مستقیم یا مراحه باید از الزامات شریعت تبعیت کند. کالا باید حضور عینی داشته باشد و طرف فروشنده کالا باید مالکیت واقعی پیش از فروش همان کالا را داشته باشد. کالا نباید طلا، نقره یا پول رایج باشد.
۵. کالا باید معین و قابل تشخیص از دارایی‌های دیگر و متعلق به فروشنده کالا باشد.
۶. فروشنده کالا باید برای خریدار کالا، مشخصات کالا شامل توصیف یا شکل، مقدار و موقعیت آن را تعیین کند.
۷. فروشنده کالا باید برای خریدار کالا مالکیت واقعی کالا در نتیجه فروش را فراهم آورد. مالکیت واقعی باید بدون هیچ محدودیت یا شرایطی باشد که ممکن است این مالکیت را خدشه‌دار کند.
۸. فروش دوم کالا باید به طرفی غیر از فروشنده اصلی باشد که کالا براساس پرداخت مدت دار از وی خریداری شده است. ایت امر به علت پرهیز از ممنوعیت فروش عینه است.



۹. نباید هیچ ارتباطی بین قرارداد خرید با پرداخت مدت دار و قرارداد فروش نقدی کالا به- هر راهی وجود داشته باشد که بتواند حقوق طرف خریدار دارایی را که مرتبط با مالکیت آن دارایی است، نقض کند.

۱۰. خریدار کالا نباید فروشنده کالا را به عنوان عامل خود در فروش بعدی همان کالا تعیین کند. به همین ترتیب، فروشنده کالا نباید از سوی خریدار کالا این منصب را جهت این- که عاملی برای فروش بعدی همان کالا باشد، بپذیرد.

۱۱. مواردی ممکن است وجود داشته باشد که در آن، طرف خریدار کالا متعاقباً به وسیله قانون یا مقررات از فروش همان کالا محدود شده باشد؛ مگر این که فروش بعدی از راه طرفی صورت پذیرد که کالا از وی خریداری شده است (از راه طرف فروشنده کالا). در این قبیل موارد، طرف اول ممکن است طرف دوم را به عنوان عامل جهت فروش بعدی تعیین کند و این در صورتی است که طرف اول، مالکیت واقعی دارایی را داشته باشد.

۱۲. در مواردی که خریدار کالا، طرف سوم را به عنوان عامل جهت فروش بعدی همان کالا تعیین می کند، وی نباید ارتباط با فروشنده اصلی کالا داشته باشد.

۱۳. فروشنده کالا باید برای خریدار کالا، مشخصات کالا را جهت انجام فروش بعدی همان کالا، فراهم آورد (استاندارد شریعت سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی).

در خصوص رابطه های حقوقی مدل عملیاتی در این راستا باید به موارد ذیل توجه داشت:

۱. مشتری برای صدور کارت اعتباری توروک و صدور کارت پس از اعتبارسنجی متقاضی به وسیله بانک ناشر درخواست می کند. نیز بانک ناشر بر مبنای میزان تقاضای مشتری کالایی را به همان ارزش را تعیین می کند یا می خرد (به طور مثال به ارزش **P**).

۲. بانک آن کالا را به صورت مدت دار به مشتری می فروشد (یعنی **P+I**).



۳. بانک به نمایندگی از مشتری کالا را به قیمت  $P^*$  به عنصر سوم می‌فروشد ( $P^*$  بستگی به نوسانات قیمت کالا در بازار دارد).

۴. بانک مبلغ آن را به حساب و دیعه‌ای به نام مشتری نزد خود واریز می‌کند.

۵. خرید کالا و خدمات به وسیله مشتری و قرارداد کارت در پایانه فروش که از راه آن، اطلاعات مورد نیاز از بانک پذیرنده به بانک ناشر رسیده و ناشر به تایید اعتبار دارنده کارت می‌پردازد.

۶. پذیرنده از بانک ناشر از راه کارت جهت پرداخت وجه درخواست می‌کند.

۷. بانک ناشر از راه بانک پذیرنده کارت، قیمت کالا و خدمات را خریداری شده را به پذیرنده می‌پردازد.

۸. دارنده کارت مطابق قرارداد به صورت دفعی یا اقساطی بدهی خود را به بانک ناشر می‌پردازد و در غیر این صورت مشمول وجه التزام خواهد شد.

آنچه قابل تأمل است آن است که در مرحله سوم هنگامی که بانک به نمایندگی از مشتری کالا را می‌خواهد بفروشد؛ اگر قیمت آن با قیمت زمان خرید تفاوت نکرده باشد؛ یعنی  $P^* = P$  باشد، بانک می‌تواند به همان فروشنده‌ای که کالا را از وی خریده، مجدد بفروشد. اگر هیچ فاصله زمانی میان فعالیت‌ها نباشد به عبارت دیگر اختلاف قیمت‌ها پدید نیاید و همه در یک مرحله انجام پذیرند، سود معامله‌ها باید بر مبنای نرخ‌گذاری بدون ریسک انجام پذیرد. شرط دیگر که باعث اعتبار و صحت تورق می‌شود آن است که نباید از پیش توافقی بین سه جزء معامله صورت گرفته باشد<sup>۱</sup>. در نهایت در نقد و بررسی این مدل عملیاتی به نتایج ذیل دست پیدا می‌کنیم:

۱. راهکار تورق برای برون‌رفت از مشکل بیع‌العینه طراحی شده است. آنچه قابل تأمل است آن است که در مدل تورق اگر بین عناصر سه گانه تورق، تبانی برای معامله نباشد قرارداد

<sup>1</sup>. Bakhshi , 2006, p.39-46

تورق مصداق فعالیت تجاری بوده و به باور همه فقیهان صحیح است؛ اما اگر بین عناصر تبانی شود، بنابر نظر فقیهان شیعه و اهل سنت تورق همراه با تبانی، همان بیع العینه با واسطه است؛ بنابراین مانند مدل پیشین، این مدل نیز فاقد مشروعیت است<sup>۱</sup>.

۲. این مدل، از جهت مقام اجرا نسبت به مدل بیع العینه مشکل تر است؛ به این معنا که بانک بر مبنای میزان تقاضای مشتری کالایی را به همان ارزش می‌خرد یا این که بانک همان کالا را دارد؛ سپس بانک آن کالا را به صورت مدت‌دار به مشتری می‌فروشد و به نمایندگی از مشتری، کالا را به شخص سومی در بازار که آن مبلغ، برابر میزان اعطایی به مشتری است، می‌فروشد و مبلغ یادشده را به عنوان اعتبار برای مشتری منظور می‌کند.

۳. اجرای حقیقی این مدل برای ناشران کارت اعتباری بسیار مخاطره‌پذیر است؛ زیرا که ناشر باید کالایی را به ارزش  $P+I$  به مشتری‌ای که متقاضی کارت اعتباری به ارزش  $P$  است بفروشد؛ سپس به وکالت از متقاضی کارت، همان کالا را به شخص سومی به ارزش  $P^*$  بفروشد تا پول آن را به حساب ودیعه مشتری واریز کند. در صورتی که ریسک قیمت وجود داشته باشد؛ یعنی  $P^*=P+I$  سازوکارهای اعتبارات اعطایی دچار اختلال می‌شوند، اما در حالتی که ریسک قیمت وجود نداشته باشد؛ در این صورت سود بانک برابر نرخ بدون ریسک خواهد بود. نکته مهم پیدا کردن شخص ثالث است که حاضر باشد دارایی مورد نظر را به قیمت پیشنهادی بانک به قیمت نقد بخرد.

۴. این مدل از دید اقتصاد واقعی، مدل مرددی است؛ اگر تورق بدون تبانی باشد، بانک با استفاده از مدل تورق به فعالیت تجاری واقعی اقدام کرده، زمینه گسترش مبادلات و تولید را فراهم می‌آورد؛ اما اگر مدل تورق همراه با تبانی باشد، مانند مدل بیع العینه مدلی غیر واقعی خواهد بود؛ چرا که در این مدل نیز بانک اسلامی می‌تواند با استفاده از فروش و خرید یک دارایی، هر روزه برای صدها متقاضی، کارت اعتباری صادر کند بدون اینکه در اقتصاد واقعی تحولی رخ داده باشد.

۱. نجفی، ۱۹۸۱م، ج ۲۳، ص ۱۰۸-۱۱۰

۵. در این روش نیز فقط یک گزینه پرداخت وجود دارد و آن تقسیط بدهی است و اگر در مهلت مقرر پرداخت نکرد، مشمول وجه التزام می‌شود.

### بخش پنجم: بررسی کارت اعتباری بر اساس قرارداد مباحه

به نظر می‌رسد بهترین گزینه برای معامله‌های کارت‌های اعتباری استفاده از قرارداد انتفاعی بیع نسبه مباحه است. مباحه افزون بر آنکه هیچ یک از محدودیت‌های قرارداد قرض الحسنه را ندارد، به جهت انتفاعی بودن قرارداد، قابلیت‌های فراوان و انعطاف لازم برای طراحی مالی را دارد. یکی از انواع قرارداد بیع، بیع مباحه است که از زمان‌های قدیم بین مردم رایج بوده است و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام شده کالا اعم از قیمت خرید، هزینه‌های حمل و نقل و نگهداری و سایر هزینه‌های مربوطه را به اطلاع مشتری می‌رساند سپس تقاضای مبلغ به درصدی اضافی به عنوان سود می‌کند.<sup>۱</sup> به طور مثال، اعلان می‌کند این کالا را به هزار تومان خریده است و حاضر است به هزار و صد تومان یا با ده درصد سود به مشتری بفروشد، در بیع مباحه چنانچه با بیع در بیان قیمت خرید یا هزینه‌های مربوطه دروغ بگوید مشتری خیار فسخ پیدا می‌کند<sup>۲</sup>، بیع مباحه می‌تواند به صورت نقد یا نسبه دفعی یا اقساطی منعقد شود و در صورتی که نسبه باشد به طور معمول نرخ سود آن بیشتر است. شایان ذکر است قرارداد بیع مباحه اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون به صورت فروش اقساطی آمده و بانک‌ها به صورت گسترده از آن استفاده می‌کنند.

### بند اول: بررسی حقوقی مدل عملیاتی کارت اعتباری بر اساس قرارداد مباحه

در این راهکار قرارداد محوری، قرارداد بیع مباحه است و مانند راهکار پیشین چهار عنصر؛ بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت، بانک یا مؤسسه اعتباری پذیرنده کارت، دارنده کارت و فروشگاه یا مراکز خدماتی پذیرنده کارت در معامله‌های کارت اعتباری حضور دارند. بانک

<sup>۱</sup>. نجفی، ۲۳: ۱۹۸۱، ۳۰۳.

<sup>۲</sup>. همان: ۳۱۷.



ناشر بعد 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، مانع لازم برای خرید کالاها و خدمات موردنیاز دارنده کارت را تأمین کند، زمانی که دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک به خرید کالا اقدام کرد، کارت را در دستگاه پایانه فروش قرار می‌دهد، بانک ناشر بعد از شناسایی و تأیید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالا و خدمات را به فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت می‌پردازد، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به صورت بیع نسبه مرابحه‌ای برای مدت زمان معین و با نرخ سود معین می‌فروشد، به طور مثال کالاها و خدمات خریداری شده را با احتساب نرخ سود ۱۰ درصد به سررسید شش ماه به دارنده کارت می‌فروشد دارنده کارت کالاها و خدمات خریداری شده را تحویل می‌گیرد، بعد از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی (قیمت نسبه کالاها و خدمات) 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 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 تخفیف داده می‌شود؛
۳. پرداخت دفعی در سررسید: در این صورت دارنده کارت قیمت نسبه کالاها و خدمات را می‌پردازد؛
۴. پرداخت بعد از سررسید: در این صورت افزون بر قیمت نسبه کالاها و خدمات باید مبلغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد؛

## بند دوم: رابطه‌های حقوقی مدل عملیاتی

۱. زمانی که دارنده کارت کالای مورد نظر خود را انتخاب کرد کارت را در پایانه فروش قرار می‌دهد، پایانه فروش، اطلاعات مورد نیاز را از راه بانک پذیرنده کارت به بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت می‌رساند، ناشر کارت بعد تایید هویت و اعتبار دارنده کارت منابع لازم برای خرید را در اختیار بانک پذیرنده قرار می‌دهد؛
۲. بانک پذیرنده در جایگاه کارگزار بانک ناشر، اعتبار را در اختیاردارنده کارت که وکیل بانک ناشر در کار خرید است می‌گذارد؛
۳. دارنده کارت به وسیله اعتبار پیش گفته، در جایگاه وکیل بانک ناشر، کالاها و خدمات را خریداری و قیمت آن‌ها را می‌پردازد؛
۴. فروشگاه پذیرنده کارت، کالاها و خدمات خریداری شده را به تملیک بانک ناشر کارت در می‌آورد و تحویل وکیل بانک می‌دهد؛
۵. بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری، طبق قراردادی که با دارنده کارت دارد، کالاها و خدمات خریداری شده را با احتساب سود نسیه به تملیک دارنده کارت در می‌آورد؛
۶. دارنده کارت طبق قرارداد می‌تواند در مهلت تنفس یا بعد از مهلت تنفس تا سررسید مقرر، به صورت دفعی یا اقساطی بدهی خود را به بانک ناشر بپردازد یا بعد سررسید مقرر می‌پردازد که در این صورت مشمول وجه التزام خواهد شد.

## بند سوم: مبانی فقهی و حقوقی کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه

همان‌طور که گذشت در سامان‌دهی معامله‌های کارت اعتباری براساس قرارداد مباحه، از ترکیب چند قرارداد استفاده می‌شود و صحت شرعی معامله با کارت اعتباری به صحت همه آن‌ها منوط است. بعد 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 ناشرکارت 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 نسیه؛ بانک ناشر کارت با پرداخت قیمت، کالاها و خدمات خریداری شده را تملک کرده، سپس در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری آن‌ها را با احتساب سود بانکی به صورت بیع مباحه نسیه به دارنده کارت می‌فروشد؛

۴. تخفیف در بدهی؛ اگر دارنده کارت بخواهد بدهی حاصل از خرید نسیه را به صورت دفعی در فرصت تنفس، یا به صورت تدریجی تا سررسید مقرر بپردازد، بانک نسبت به مبلغ بدهی تخفیف می‌دهد (کل یا بخشی از سود نسیه 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 پیش گفته مواردی محل تامل فقهی و حقوقی است، و نیاز به بررسی دارد.

به سبب قرارداد صدور کارت اعتباری، دارنده کارت وکیل بانک در خرید کالاها و خدمات می‌شود بنابراین برای صحت خریدها باید قصد خرید وکالتی کند درحالی که در موردهای فراوانی دارنده کارت غافل از خرید وکالتی است و به نیت خودش خرید می‌کند، همان‌طور 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 وکالتی 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 کالتهی هستند یا با واگذاری، دیگران را وکیل و جانشین خود در انجام معامله و کالتهی می‌کند. ثانیاً؛ بر فرض که به جهت نبود قصد و کالت در خرید، خرید و کالتهی باطل شد، 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 حین انعقاد قرارداد با فروشگاه 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 ماذون نباشد از نوع بیع فضولی همراه با رضایت مالک خواهد بود که به اعتقاد همه فقیهان صحیح است. مطابق طرح پیشنهادی، دارنده‌ی کارت می‌تواند به وسیله کارت از خدمات مراکز خدماتی چون هتل‌ها، بیمارستان‌ها، شرکت‌های هواپیمایی، راه‌آهن، اتوبوسرانی، جهانگردی، شرکت‌های تعمیر مسکن، خودرو و ... استفاده کند که در آن‌ها شرکت پیش گفته کالایی را نمی‌فروشد و به اصطلاح فقیهان و حقوقدانان عینی را تحویل نمی‌گیرد؛ بلکه موضوع قرارداد خدمت آن مرکز خدماتی است و از این جهت صدق بیع محل تردید است؛ در نتیجه نمی‌توان گفت که دارنده‌ی کارت، خدمت را به وکالت از طرف بانک به صورت نقدی می‌خرد؛ سپس بانک به وی می‌فروشد؛ چون عینی در کار نیست تا خرید و فروش شود. در حل مسئله باید بتوان گفت موضوع فروش خدماتی که میان عرف به صورت بیع مطرح است، از دیدگاه فقیهان شیعه محل اختلاف است. برخی از فقیهان چون شیخ انصاری، صاحب جواهر و آیت الله خوبی صدق بیع بر چنین معامله‌هایی را انکار، و تکلم عرف را بر تسامح حمل می‌کنند.<sup>۱</sup> برخی دیگر از فقیهان چون امام خمینی و آیت الله مکارم شیرازی اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، براین باورند که می‌توان منافع و خدمات را در قالب قرارداد بیع منعقد کرد.<sup>۲</sup> این گروه از فقیهان افزون بر صدق عرفی بیع



۱. مکارم شیرازی، ۲۱، ۱:۱۴۱۳.

۲. همان؛ موسوی خمینی، ۱۴۱۵، ۱:۱۵.



برفروش خدمات و منافع به روایت‌های نیز استدلال می‌کنند خمینی و آیت الله مکارم شیرازی اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، براین باورند که می‌توان منافع و خدمات را در قالب قرارداد بیع منعقد کرد<sup>۱</sup>. این گروه از فقیهان افزون بر صدق عرفی بیع برفروش خدمات و منافع به روایت‌های نیز استدلال می‌کنند مانند روایت اسحاق بن عمار که نقل می‌کند:

« از امام (ع) درباره‌ی 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: تا سال ۶۹، میزان جریمه ۱۲ درصد بود؛ اما با توجه به افزایش نرخ سود بانکی در بخش‌های گوناگون اقتصادی و عدم کارایی جریمه ۱۲ درصدی، مدیریت نظارت بر بانک‌ها پس از مشورت با آیت الله رضوانی، عضو محترم فقیهان 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 بد حساب، فقط به پرداخت اصل مبلغ حکم می‌کردند، و به هیچ وجه گرفتن جریمه تأخیر دیون را اجازه نمی‌دادند؛ حتی اگر شخص هنگام گرفتن تسهیلات، به صورت شرط پذیرفته بود که در صورت تأخیر، مبلغی را به عنوان جریمه بپردازد؛ از این رو اداره نظارت بر بانک‌ها (بانک مرکزی) با ارائه لایحه‌ای که به تصویب مجلس (۷۶/۱۱/۱۹) و شورای نگهبان رسید، محاکم را موظف کرد اگر برابر قرارداد، مقرر شده باشد که اشخاص در سر رسید معینی وجوه تسهیلات دریافتی را به انضمام سود و خسارت و هزینه‌های ثبتی و اجرایی، دادرسی و حق الوکاله بپردازند، در صورت عدم پرداخت می‌توانند این وجوه را مطالبه کنند.

### بند چهارم: مقایسه راهکار قرض الحسنه با راهکار مرابحه

چنان که گذشت راهکارهای قرض الحسنه و مرابحه هر دو قابلیت برای طراحی کارت‌های اعتباری دارند اما در مقام اجرا وجه تشابه و تفاوت‌هایی باهم دارند که به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

<sup>۱</sup>. همان؛ موسوی خمینی، ۱۴۱۵، ۱: ۱۵



۱. قابلیت خرید اعتباری؛ هر دو راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا با استفاده از منابع بانک به خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود پردازند و بهای آن را بعداً پردازند؛
۲. قابلیت پرداخت در مهلت تنفس؛ هر دو راهکار کارت به دارنده کارت امکان می‌دهد تا بهای کالاها و خدمات خریداری شده را در مهلت تنفس پردازند و در این صورت فقط قیمت نقدی کالاها و خدمات پرداخت می‌شود؛
۳. قابلیت پرداخت اقساطی؛ در راهکار قرض الحسنه امکان پرداخت بدهی به صورت اقساط وجود ندارد در حالی که در راهکار مرابحه دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به صورت اقساطی پردازد؛
۴. قابلیت پرداخت دفعی مدت دار؛ در راهکار قرض الحسنه امکان پرداخت بدهی به صورت دفعی مدت دار وجود ندارد در حالی که در راهکار مرابحه دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به صورت مدت دار (به طور مثال بعد از شش ماه) پردازد؛
۵. طراحی برای سقف اعتباری بالاتر؛ در راهکار قرض الحسنه، سقف اعتبار هر مشتری محدود به منابع و مصارف قرض الحسنه‌ای بانک است که با محدودیت جدی روبه‌رو است، در حالی که در راهکار مرابحه 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، با توجه به غیرانتفاعی بودن راهکار قرض الحسنه و محدودیت منابع و مصارف قرض الحسنه‌ای بانک‌ها به نظر می‌رسد بانک‌ها و مشتریان از راهکار قرض الحسنه استقبال نکنند، برخلاف راهکار مرابحه که در عین داشتن همه مزایای راهکار قرض الحسنه به جهت 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)؛ مطابق راهکار قرض الحسنه دارنده کارت مؤظف است کل بدهی خود را در مدت تنفس پردازد و گر نه مشمول جریمه تأخیر می‌شود، حال با توجه به اینکه بخش فراوانی از دارندگان کارت نمی‌توانند کل بدهی خود را در مهلت تنفس پردازند این امر باعث می‌شود پرداخت جریمه شیوع پیدا کرده از حالت جریمه به حالت مجوز تأخیر تبدیل شود که در آن صورت به اعتقاد همه فقیهان حتی فقیهان شورای نگهبان ربا خواهد بود، در حالی که در راهکار مباحه دارنده کارت افزون بر گزینه پرداخت در مهلت تنفس می‌تواند تا سررسید معین (به طور مثال شش ماه) به صورت اقساطی یا بعد از آن 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.

### بخش ششم: انتخاب مدل عملیاتی بهینه کارت اعتباری

این مدل بر مبنای پیشنهاد جدید بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به عنوان مدل کارت اعتباری است. در راهکار پیشنهادی بانک مرکزی قرارداد محوری، عقد مباحه است. پیش از این بانک مرکزی مدل پیشنهادی خود را بر پایه عقد قرض الحسنه ارائه کرد که به علت عدم کارایی مورد بازبینی قرار گرفت و در تاریخ ۱۳۹۰/۰۶/۲۰ دستورالعمل اجرایی کارت اعتباری بر پایه عقد مباحه ابلاغ شد. بر مبنای این مدل، بانک ناشر بعد 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 کالا و خدمات مورد نیاز دارنده کارت را تأمین کند. زمانی که دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک به خرید کالا اقدام کرد، کارت را در دستگاه قرار می‌دهد. بانک ناشر بعد از شناسایی و تأیید اعتبار، از راه بانک پذیرنده قیمت کالا و خدمات را به پذیرنده کارت می‌پردازد؛ سپس بانک ناشر کالا و خدمات خریده شده را به دارنده کارت به صورت بیع نسیه مباحه‌ای برای

مدت زمان معین و بانرخ سود معین می‌فروشد که در این صورت، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی دارد:

۱. پرداخت در مهلت تنفس: در این صورت مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسیه تخفیف داده می‌شود و دارنده کارت فقط قیمت نقد کالا و خدمات را می‌پردازد.

۲. پرداخت به صورت اقساطی: دارنده کارت می‌تواند کل یا بخشی از قسمت کالا و خدمات خریداری شده را به صورت اقساطی تا سررسید مقرر بپردازد، در این صورت بخشی از مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسیه تخفیف داده می‌شود.

۳. پرداخت دفعی در سررسید: در این صورت دارنده کارت قیمت نسیه کالا و خدمات را می‌پردازد.

۴. پرداخت بعد از سررسید: در این صورت افزون بر قیمت نسیه کالا و خدمات باید مبالغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد<sup>۱</sup>.

حال که در این خصوص به طور کامل توضیح دادیم به بررسی رابطه های حقوقی مدل عملیاتی می‌پردازیم.

۱. مشتری برای صدور کارت اعتباری مرابحه و صدور کارت پس از اعتبارسنجی متقاضی به وسیله بانک ناشر درخواست می‌کند.

۲. خرید کالا به وسیله مشتری به و کالت از بانک ناشر و قراردادن کارت در پایانه فروش که از راه آن، اطلاعات مورد نیاز از راه بانک پذیرنده کارت به بانک ناشر کارت رسیده و ناشر کارت به تایید اعتبار دارنده کارت می‌پردازد.

۳. پذیرنده از بانک ناشر، جهت پرداخت وجه کالا و خدمات درخواست می‌کند.



۴. بانک ناشر از راه بانک پذیرنده کارت، قیمت کالا و خدمات را خریداری شده را پذیرنده می پردازد.

۵. بانک ناشر، طبق قراردادی که با دارنده کارت دارد، کالا و خدمات خریداری شده را با احتساب سود نسیه به تملیک دارنده کارت درمی آورد.

۶. دارنده کارت مطابق قرارداد می تواند در مهلت تنفس یا بعد از مهلت تنفس تا سررسید مقرر، به صورت دفعی یا اقساطی بدهی خود را به بانک ناشر بپردازد و در غیر این صورت، مشمول وجه التزام خواهد شد.

در نقد و بررسی این مدل باید گفت:

۱. این مدل از جهت شرعی براساس قرارداد ترکیبی خرید و کالتی و فروشی مباحه ای استوار است که هر دو از جهت فقهی مورد تایید همه مذاهب اسلامی است و در صورتی که بدهی را در فرصت تنفس بپردازد یا تا سررسید به صورت اقساطی تسویه کند مشمول تخفیف در مبلغ بدهی خواهد بود، این موضوع نیز از دید فقهی اشکالی ندارد؛ چون چیزی که ممنوع است افزایش مبلغ بدهی در برابر تمدید مدت می باشد؛ اما کاهش آن از طرف طلبکار مشکلی ندارد.

۲. این مدت از جهت پیوند با اقتصاد واقعی به طور کامل قابل دفاع است. در این مدل کالاها و خدمات مورد نیاز دارندگان کارت اعتباری بصورت نقد از فروشندگان خریداری و به صورت مباحه به دارندگان کارت فروخته می شود و زمینه ساز رشد و توسعه فعالیت های اقتصاد واقعی خواهد بود.

۳. باتوجه به انتفاعی بودن قرارداد مباحه، بانک ها می توانند افزون بر منابع مالکیتی از سپرده های سرمایه گذاری نیز در تامین مالی کارت های اعتباری استفاده کنند؛ در نتیجه بانک ها هم منابع و انگیزه لازم برای گسترش کمی و کیفی این مدل را خواهند داشت.

۴. در این روش امکان تقسیط بدهی وجود دارد به این معنا که دارنده کارت بعد از خرید کالاها و خدمات با چهار گزینه روبرو است: الف) تا پایان فرصت تنفس، کل بدهی را تصفیه کند؛ ب) بدهی خود را تا سررسید معین به صورت اقساطی پردازد؛ ج) در سررسید به صورت دفعی بدهی را پردازد؛ د) در غیر این صورت مشمول وجه التزام خواهد شد.

در این بخش برای انتخاب مدل عملیاتی بهینه، با توجه به اصول و مبانی بانکداری اسلامی و با عنایت به ماهیت و هدف‌های کارت‌های اعتباری، سنجه‌های مؤثر در طراحی مدل جامع کارت اعتباری را احصا و به ترتیب اهمیت و اولویت رتبه بندی می‌کنیم. در گام آخر بر مبنای تحلیل رابط موجود در کارت اعتباری و براساس سنجه‌های استخراج شده، از میان مدل‌ها، مدلی که جامع معیارهای مورد پذیرش باشد را انتخاب می‌کنیم. سنجه‌های طراحی کارت اعتباری به صورت ذیل است:

۱. مشروعیت فقهی: دغدغه اصلی بانکداران اسلامی پرهیز از ربا و طراحی ابزارهای بانکی براساس قراردادهای مشروع است و با توجه به اختلاف مذاهب فقهی درباره برخی قراردادها، بهترین گزینه از این جهت ابزاری است که بالاترین توافق فقهی را در میان مذاهب اسلامی داشته باشد.

۲. هم‌سویی با اقتصاد واقعی؛ یکی از تفاوت‌های جوهری بانکداری اسلامی یا بانکداری ربوی در این است که بانکداری ربوی براساس قرض پولی استوار بوده و هیچ ارتباط منطقی با اقتصاد واقعی ندارد؛ در حالی که بانکداری اسلامی بر پایه قراردادهای مبتنی بر اقتصاد واقعی مانند خرید و فروش کالاها و خدمات، اجاره دارایی‌ها، سفارش ساخت طرح‌ها و سرمایه گذاری مشارکتی در پروژه‌ها و فعالیت‌های اقتصادی واقعی استوار است. هرچه ابزار مورد مطالعه با اقتصاد واقعی پیوند بیشتری داشته باشد، به واقعیت بانکداری اسلامی نزدیک‌تر خواهد بود.

۳. جامعیت: ابزار موفق باید تمام انتظاراتی را که از آن داریم، پوشش دهد. در موضوع کارت اعتباری نیز به تناسب هدف‌ها و انگیزه‌های استفاده‌کنندگان این کارت‌ها باید



دارندگان این کارت‌ها بتوانند با استفاده از این کارت تمام کالاهای و خدمات مورد نیاز خورد را در حد اعتبار بخرند و بتوانند با استفاده از گزینه‌های گوناگون بدهی خود به بانک ناشر را پردازند.

۴. کارایی؛ افزون بر معیار جامعیت، ابزار موفق باید در تحقق هدف‌های خود با کمترین هزینه بالاترین دستاوردها را داشته باشد؛ بر این اساس کارت اعتباری نیز باید در عین هم‌سویی با هدف‌های و انگیزه‌های ناشران و قابلیت برای گسترش کمی و کیفی، بیشترین نتیجه را عاید کند.

## بند اول: انتخاب مدل عملیاتی بهینه بر مبنای سنج‌های انتخابی کارت اعتباری

آنچه که در کارت‌های اعتباری به عنوان معیارهای اصلی برای بانک‌های اسلامی وجود دارد، پرهیز از ربا و ورود در اقتصاد واقعی است؛ بنابراین آنچه که در طراحی مدل منتخب کارت اعتباری نقش تعیین کننده‌ای دارد بعد مشروعیت و اقتصادی آن است. بر این اساس و با توجه به دیدگاه فقیهان شیعه که بنابه دلایلی مانند عدم تحقق قصد جدی معامله، حيله ربا، لزوم دور و وجود نص صریح، قائل به بطلان بیع‌العینه بودند ( نجفی، ۱۹۸۱م، ج ۲۳، ص ۱۱۰-۱۰۸). نیز با توجه به آرای اهل سنت که بیع‌العنه را روشی برای دور زدن قانونی ربا می‌دانند و آن را توجیهی برای کسب بهره به وسیله بانک‌ها برمی‌شمارند<sup>۱</sup>، راهکار بیع‌العینه نمی‌تواند راهکار منتخب باشد، همان‌طور که تورق بانکی را می‌توان نوعی از بیع‌العینه دانست؛ زیرا وجود عنصر سوم در مدل تورق بانکی حالت صوری دارد؛ بنابراین، تورق همان بیع‌العینه با واسطه شمرده می‌شود، بنابراین فاقد وجاحت شرعی است. نکته دوم اینکه راهکارهای بیع‌العینه و تورق از جهت اقتصاد واقعی مشکل دارند و نمی‌توانند راهکار مناسبی شمرده شوند. رشد چشم‌گیر استفاده از کارت‌های اعتباری، به علت مزیت‌های متعدد آن‌ها بوده است. از این دید، دلایل رشد آن را باید به عنوان شاخص مهم از دید دارندگان کارت، پذیرندگان کارت و

۱. جواهری، ۱۴۰۷ق، ۲۴۷-۲۴۱

صادرکننده کارت (بانک) مورد بررسی قرار گیرد تا مدلی که جامع تمام نیازها و عواید ارکان، به ویژه صادرکننده کارت (بانک) است، به عنوان مدل جامع برگزیده شود. براین اساس باید مهم‌ترین دلایل پذیرش ارکان کارت اعتباری را بررسی و به تطبیق آن با مدل‌های پیش گفته پرداخت. مهم‌ترین دلایل رشد کارت‌های اعتباری از دید دارندگان کارت، پذیرندگان کارت و صادرکننده کارت به شرح ذیل است:

۱. دارندگان کارت؛ سهولت و قابلیت دسترسی به اعتبار، عمده‌ترین عامل استقبال مردم از کارت‌های اعتباری است؛ از دیگر مزیت‌های کارت اعتباری می‌توان به مورد بسیار مهم امنیت اشاره کرد که برای آنان مهم است.

۲. پذیرندگان کارت؛ از نقطه نظر مراکز خرید، کارت‌های اعتباری به عللی جذابیت داشت؛ اول آن‌که، معامله‌های فروش مبتنی بر کارت‌های اعتباری، اعتبار و تضمین خاصی دارد که این مراکز را از لحاظ وصول وجوه مطمئن می‌سازد. علت دیگری که مراکز خرید تمایل به قبول کارت دارند، مسئله کسب موقعیت برای افزایش فروش است.

۳. صادرکنندگان کارت (بانک‌ها) درآمد بانک‌های ناشر از دو محل سود تقسیت و کارمزدهایی که از دارندگان کارت و از پذیرندگان کارت‌های خود می‌گیرند، تامین می‌شود؛ بنابراین هرچه تعداد مشتریان اضافه شود و میزان اعتبارات اعطایی افزایش یابد سود حاصل از کارمزدهایی دریافتی نیز افزایش می‌یابد. دومین سودی که بانک‌ها از کارت‌های اعتباری به دست می‌آورند جذب مشتریانی است که از مناطق بسیار دورتر از محلی که بانک قرار دارد زندگی می‌کنند. به عبارت دیگر، با آمدن کارت اعتباری موقعیت محلی بانک اهمیت خود را از دست می‌دهد. از سوی دیگر پذیرندگان کارت‌ها نیز با پرداخت کارمزد بابت فروش کالا یا خدمات، درآمد بانک‌ها را افزایش خواهند داد. با عنایت به عواید پیش گفته و با توجه به آنکه بانک درصد بیشتری از منابع خود را از راه سپرده‌ها تامین می‌کند و در برابر آن به سپرده‌گذاران سود پرداخت می‌کند و از سویی دیگر، به علت اینکه محور اصلی مدل‌های اجرت و کفالت، عقد قرض الحسنه است و منطق کارت اعتباری با قرض الحسنه سازگار نیست؛ نمی-



توان مدل‌های اجرت و کفالت را مدل‌هایی دانست که جامع پوشش تمام عواید ارکان کارت، به ویژه بانک دانست. بعد از معیارهای مشروعیت و جامعیت، اصل کارایی مهم‌ترین شاخص در طراحی کارت اعتباری تلقی می‌شود. از این رو مدلی را کارا می‌نامند که به لحاظ عملیات اجرایی قابلیت طراحی مدل‌های گوناگون خرید را داشته باشد و از راه پوشش حداکثری نیاز معاملاتی مردم، سبب گسترش کمی و کیفی کارت‌های اعتباری شود و نیز اجرای آن به افزایش تورم مضاعف نینجامد. نیز باید منابع بانکی را به طور مناسب به جریان اندازد و سبب گسترش وجه التزام نشود؛ بنابراین از آنجا که انعطاف‌پذیری در کارت اعتباری شرط اصلی در توسعه و ترویج آن است، کارت اعتباری مبتنی بر اجاره به علت عدم انعطاف‌پذیری در کاربرد و پوشش حداقلی نیاز معاملاتی مردم، نمی‌تواند مدل جامعی برای کارت اعتباری باشد؛ زیرا اکثر معامله‌های روزمره شامل کالاهای مصرفی و استفاده از خدمات است که مدل پیش گفته قادر به پاسخ‌گویی این نوع از احتیاجات مردم نیست. این در حالی است که به واسطه انعطاف‌پذیری مدل مرابحه، می‌توان از آن برای خرید کالا و بهره‌برداری از خدمات استفاده کرد که این امر باعث تقویت ضریب کارایی در این مدل می‌شود. به عبارت دیگر، مرابحه منحصر به کالای خاصی نیست و می‌توان از آن برای تمام کالاهای مصرفی و بادوام مورد نیاز خانوارها، مؤسسه‌های تولیدی، صنعتی و بازرگانی استفاده کرد. مرابحه افزون بر پوشش گسترده کالاها برای خرید خدمات مورد نیاز خانوارها، مؤسسه‌های تولیدی، صنعتی؛ حتی بازرگانی نیز قابل استفاده است.



## منابع و ماخذ

- ۱- اسکینی، ربیعا، حقوق تجارت، جلد دوم، چاپ دوم، انتشارات سمت، ۱۳۸۴
- ۲- اسکینی، ربیعا، حقوق تجارت تطبیقی، انتشارات مجد، چ اول، تهران، ۱۳۷۳
- ۳- اسکینی، ربیعا، حقوق تجارت، ( برات، سفته، قبض انبار، اسناد در وجه حامل و چک) چاپ هشتم، انتشارات سمت، نایستان ۱۳۸۳
- ۴- اعظمی زنگنه، عبدالحمید، حقوق بازرگانی، ج سوم، تهران ۱۳۴۶، ص ۲۶۵ و حسینقلی، کاتبی حقوق تجارت، ج دوم، انتشارات کتاب فرزنان، ۱۳۶۴.
- ۵- بهرامی، بهرام، حقوق تجارت کاربردی، تهران، انتشارات نگاه بینه، چاپ دوم، ۱۳۸۲.
- ۶- ثابت سعدی ارسلان، حقوق بازرگانی، دانشگاه پیام نور، چاپ پنجم، تهران، ۱۳۶۸.
- ۷- حسینی، حسن، حقوق تجارت، انتشارات نشر میزان، ج ۳، تهران ۱۳۷۸
- ۸- خاوری، محمدرضا، حقوق بانکی، ناشر مؤسسه عالی بانکداری ایران، چاپ چهارم، ۱۳۷۱
- ۹- زینالی، توحید و اکبر، سبجانی، حاشیه ای نوین بر قانون صدور چک، چاپ دوم، انتشارات جنگل، جاودانه، ۱۳۹۱،
- ۱۰- دمیرچیلی، محمدوعلی، حاتمی و محسن، قرائتی و... قانون تجارت در نظم حقوقی کنونی، انتشارات میثاق عدالت، چ ۴. ۱۳۸۴
- ۱۱- رسایی نیا، کلیات حقوق بازرگانی. انتشارات ویستار، چاپ اول، تهران، ۱۳۷۳.
- ۱۲- ستوده تهرانی، حسن، حقوق تجارت، جلد سوم، تهران، نشر داد گستر، چاپ پنجم، تابستان ۱۳۸۰



- ۱۳- شمس، عبدالله ، آیین داوری مدنی دوره پیشرفته، ج ۲، چ ۱۷، انتشارات دراک، تهران  
۱۳۸۷
- ۱۴- صادقی، میرمحمدحسین، جرایم علیه اموال و مالکیت، چاپ هشتم، نشر میزان، ۱۳۸۰،  
۱۵- عبادی، محمد علی، حقوق تجارت، تهران، انتشارات چهر، چاپ چهارم، ۱۳۷۲
- ۱۶- عرفانی، محمود، حقوق تجارت (اسناد تجاری)، جلد سوم، انتشارات جنگل، چاپ اول،  
۱۳۸۸
- ۱۷- عرفانی، محمود، حقوق تجارت، جلد اول، انتشارات جنگل، جاودانه، چاپ هشتم،  
۱۳۷۵،
- ۱۸- عمید، حسن، فرهنگ عمید، عمید، حسن ، فرهنگ فارسی عمید، انتشارات امیرکبیر،  
۱۳۷۶،
- ۱۹- فخاری، امیر حسین، تقریرات درس حقوق تجارت ۳، دانشکده حقوق دانشگاه شهید  
بهشتی، ۱۳۷۴
- ۲۰- قائم مقام فراهانی، محمد حسین، بررسی مسایل کیفری و حقوقی چک، چ. اول، نشر  
میزان، تهران، ۱۳۷۸