



## بررسی فقهی و حقوقی ماهیت کارت های اعتباری

فرهاد خلیقی

دانشجوی کارشناسی ارشد حقوق خصوصی

[Farhad.Khalighi95@gmail.com](mailto:Farhad.Khalighi95@gmail.com)

### چکیده:

کارت اعتباری از ابزار بسیار موثر اقتصادی، امنیتی و بانکی بوده، فراگیر شدن آن موجب سهولت در روابط تجاری و کاهش قابل توجه بار مالی ناشی از فرسودگی اسکناس و تقلیل خطرات پول خواهد بود. کارت اعتباری نوعی کارت پرداخت است که برای اشخاص حقیقی یا حقوقی صادر می‌شود. این کارت به دارنده آن این امکان را می‌دهد که بر پایه نوع قرارداد، از خدمات و کالاهایی برخوردار شده و سامانه بهای آن را بپردازد. سرعت، سهولت و منافع استفاده از این کارت ها باعث شده بانک ها و مؤسسه های مالی صادرکننده کارت و مراکز تجاری و خدماتی پذیرنده کارت و مشتریان استفاده کننده از کارت، از این ابزار نو استقبال کنند. میزان و سقف اعتباری که به هر شخص داده می‌شود بستگی زیادی به درآمد و توان بازپرداخت وی دارد. پس از تعیین اعتبار می‌تواند از محل این اعتبار، کالا و خدمات مورد نظر را خریداری کرده و در هنگام سر رسید آن را یکجا و یا به صورت اقساط، باز پرداخت نماید. این کارت ها گرچه انواع بسیاری دارند، از جهت ماهوی به سه گروه عمده تقسیم می‌شوند: کارت های برداشت از موجودی، کارت های وام بدون بهره و کارت های وام با بهره، و هر یک از این گروه ها به سه قسم کارت دریافت پول نقد، کارت خرید کالا و خدمت و کارت چند منظوره تقسیم می‌شوند. از آن جا که غالب این کارت ها در اقتصادهایی طراحی شده اند که معامله های ربوی و قرض با بهره را مجاز می‌شمارند، در مواردی آمیخته با ربا و بهره بوده، و در تطبیق با فقه اسلامی، نیازمند تغییراتی هستند. روش پژوهش توصیفی - تحلیلی و از ابزار و شیوه ی جمع آوری اطلاعات منابع کتابخانه ای، مقالات و سایت های معتبر علمی استفاده شده است.

واژگان کلیدی: کارت اعتباری، بیع مرابحه، قرض الحسنه.



### ۱. مقدمه

کارتهای اعتباری توسط سیستم‌های مختلف الکترونیک مدیریت و پردازش می‌شوند. کارت اعتباری افزون بر تسریع در دریافت ها و پرداخت ها از راه الکترونیکی، وارد مقوله اعتباری نیز می‌شود. وقتی مشتری تقاضای دریافت کارت اعتباری می‌کند بانک سوابق وی را بررسی کرده، کارت اعتباری با سقف معینی را برای وی صادر میکند. به این ترتیب مشتری میتواند با استفاده از کارت اعتباری تا سقف تعیین شده خرید کرده، پس از دریافت صورتحساب، آن را به صورت یکجا یا اقساط ماهانه با بانک تسویه کند. از آنجا که خاستگاه اصلی کارت های اعتباری کشورهای غربی است، روابط حقوقی حاکم بر معامله‌های کارت های اعتباری در مواردی به ربا و خلاف شرع منتهی می‌شود، بر این اساس، ضرورت دارد راهکاری پیدا شود که در عین مشروعیت قابلیت سامان دادن معامله های کارتهای اعتباری را داشته باشد. در کشور ما، کارت های اعتباری بر اساس عقود مختلف بانکداری اسلامی طراحی شده اند. اخیراً بانک مرکزی راهکاری براساس قرارداد قرض الحسنه برای این منظور ابلاغ کرده است، مطالعه دقیق نشان می‌دهد که آن راهکار گرچه برای شروع میتواند مناسب باشد اما برای رشد و توسعه مناسب نیست. از سوی دیگر تصمیم های بانک مرکزی در خصوص کارت های اعتباری، به عامل مهمی همچون مشروعیت دینی و دوری از شبهات فقهی و اسلامی نیز مرتبط می‌باشد. از این رو، در این پژوهش به بررسی کارت های اعتباری از نظر فقهی و حقوقی پرداخته و راهکارهای عملی ارائه شده است که یکی از این موارد سامان دادن معامله های کارت های اعتباری براساس قرارداد بیع مباحه (فروش اقساطی) و ایده فروشگاه الکترونیکی اعتباری می‌باشد.

### ۲. تعریف کارت اعتباری

کارت اعتباری به کارتی گفته می‌شود که دارنده آن اجازه دارد با استفاده از کارت اعتباری نسبت به خرید کالا یا خدمات اقدام کند و پرداخت بابت خرید یا استفاده از خدمات را بعداً انجام دهد (خرید الان، پرداخت بعداً) (اصل حدادودهقانی، ۱۳۸۶).

به عبارت دیگر کارت اعتباری به دارنده‌هاش این امکان را می‌دهد که پرداخت بابت رفع نیازهایش را در زمان دیگری و یا با مدت طولانی تری انجام دهد و در عوض دارنده کارت تا اتمام بدهی های خود در پایان هر ماه مبلغی به عنوان سود پرداخت خواهد کرد (اصل حدادودهقانی، ۱۳۸۶).

کارت دیگری که در دنیا مرسوم است و حتی در کشور ما هم استفاده دارد که شباهتهای به کارتهای اعتباری دارد ولی یک اختلاف بسیار بزرگ سبب میشود که در دسته بندی دیگری مطرح شوند بدین ترتیب که دارنده کارت پس از استفاده از اعتبار تخصیص یافته، سر ماه موظف به تسویه حساب با موسسه مالی است و امکان تقسیط وجود ندارد به چنین کارتی شارژ کارت گفته می‌شود (اصل حدادودهقانی، ۱۳۸۶).

### ۳. تاریخچه کارت اعتباری

در بیان تاریخ آغاز کارت های اعتباری، دیدگاه های متفاوت هست. بعضی می‌گویند سابقه آن ها را به گذشته برگردانند. کارت اعتباری برای اولین بار در سال ۱۹۵۰ در ایالات متحده آمریکا به وجود آمد. شرکت داینرز با قراردادی مابین خود و چند رستوران اقدام به ایجاد سرویس پرداخت نمود، طوریکه با ارایه کارت داینرز مشتریان می‌توانستند از سرویس رستوران استفاده نموده و در پایان ماه به شرکت نامبرده بدهی خود را پرداخت نمایند. (ویکی پدیا، دانشنامه آزاد) و برخی دیگر نقطه آغازین را بن های اعتباری می‌دانند که شرکت نساجی انگلستان بین کارکنان خود توزیع کرد و کارکنان با استفاده از آن ها از مراکز تجاری طرف قرارداد خرید می‌کردند. شرکت، بهای کالاهای خریداری شده را می‌پرداخت؛ سپس به صورت اقساط از حقوق کارکنان کسر می‌کرد (رواس قلعه جی، ۱۴۲۰)؛ اماممومل نویسندگان، ابداع کارت های اعتباری و بانکی را به فردی به نام جان. سی. بگینز، کارشناس اعتباری مصرفی بانک نیویورک نسبت می‌دهند. طرح اولیه او که تحت عنوان «CHARGE IT» در سال ۱۹۴۶ مطرح شد، جهت خریدهای کوچک از مغازه های محلی مورد استفاده قرار می‌گرفت که



با کامیابی رو به رو، و از این رو سبب شد تا سایر بانک‌ها نیز طرح‌های مشابه را مورد بررسی اولیه قرار دهند تا در سال ۱۹۶۰ بانک آو - آمریکا طرح خود را تحت عنوان «بانک امریکا رد (BANK AMERICARD)» به بازار عرضه کرد. در این طرح که از کارت‌های پلاستیکی جهت خرید کالا و خدمات و گرفتن وجوه نقد از بانک استفاده می‌شد، کارت بانکی مفهوم امروزی خود را یافت. فعالیت این کارت که بعد به نام ویزا (VISA) شهرت گرفت، به سرعت گسترش یافت تا آن‌جا که در سال ۱۹۷۰ بیش از ۳۰ میلیون نفر در ایالت متحده آمریکا دارای بانک امریکارد بودند و با گذشت ده سال از عملکرد آن، حجم درآمد ناخالص ناشی از معاملات آن از مرز ۳ میلیارد دلار به ۳۱ میلیارد دلار (ده برابر) افزایش یافت. بعد از آن بیش تر مؤسسات و بانک‌ها به منظور فروش و رقابت در بازار، به صدور کارت اعتباری مبادرت کردند و این روند با سرعت شتابنده رو به گسترش است؛ به طوری که امروزه چند صد میلیون نفر و چند صد هزار مؤسسه با استفاده از کارت‌های بانکی معامله می‌کنند (بیات، ۱۳۸۰، اسماعیلی، ۱۳۸۱). این کارت‌ها افزون بر کشورهای غربی، در کشورهای اسلامی و عربی نیز رو به گسترش است. طبق یک گزارش مالی، ویزا کارت که بخش عمده نظام پرداخت‌ها را در خاورمیانه مدیریت می‌کند، تا پایان ماه دسامبر ۲۰۰۰ چیزی در حدود ۵/۴۴ میلیون کارت اعتباری در جهان صادر کرده بود، مجموع پرداخت‌هایی که از طریق کارت‌های اعتباری انجام شد؛ در حدود ۲۶ میلیارد دلار بود که نشان دهنده رشد سالیانه‌ای برابر با ۵۸ درصد است (گزارش، ۱۳۸۰).

این در حالی است که به جهت مشکلات فقهی و پایبندی خیلی از مسلمانان به آموزه‌های اسلام، کارت‌های مذکور نتوانسته‌اند توفیق لازم را به دست آورند و به همین جهت، بانک‌هایی مانند بانک الجزیره کوشیده‌اند کارت‌های اعتباری مطابق با آموزه‌های اسلام به نام «فیزالجزیره» منتشر کنند که با استقبال مشتریان مواجه شده است. در ایران نیز با تمام مشکلات فرهنگی، قانونی، مخابراتی، تکنولوژیکی و اقتصادی، گونه‌های مختلفی از کارت‌های بانکی و اعتباری پدید آمده و رو به گسترش است؛ به طوری که تعداد دارندگان کارت‌های بانکی در آغاز سال ۱۳۸۲ از مرز یک میلیون و چهارصد هزار نفر گذشت که با استفاده از ۱۰۰۰ دستگاه خودپرداز و ۸۰۰ دستگاه پایانه فروش به طور متوسط روزانه ۱۵۰ هزار معامله انجام می‌دهند (شهیدی، ۱۳۸۲).

#### ۴. کارت‌های اعتباری در ایران

سابقه اعتبار دهی بانک‌ها در ایران بر خلاف کشورهای پیشتاز در این زمینه، وجود ندارد. در گذشته کشور ما بجای بانک‌ها و مؤسسات مالی، این فروشندگان کالا و خدمات بودند که به مردم اعتبار میدادند. اعتبار به این مفهوم که در روستاها مردم مایحتاج خود را از فروشندگان تامین می‌کردند و وقت برداشت محصول نسبت به تسویه حساب اقدام می‌کردند. اعتبار دهی بانک‌ها به مردم بنا به دلایلی که مطرح خواهیم کرد نتوانست در جامعه ایران آنطور که باید و شاید گسترش پیدا کند. (اصل حداد ودهقانی، ۱۳۸۶).

اولین کارتی که در ایران به عنوان کارت اعتباری مطرح شد ثمین کارت بود که توسط شرکت ایز ایران وابسته وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح در سطح نیروهای مسلح عملیاتی شد. این کارت در حقیقت یک نوع شارژ کارت بود و امکان تقسیط نداشت (اصل حداد ودهقانی، ۱۳۸۶).

هدف از راه اندازی ثمین کارت در سطح نیروهای مسلح، خدمت‌سانی به نیروهای مسلح بود تا بتوانند در راستای رعایت شئونات در خور نیروهای مسلح و حذف چرخه پول نقد از سطح ستاد نیروهای مسلح بتوانند مفهومی مشابه مساعده به این نیروها را ارائه شود. هم‌اکنون در کنار ثمین کارت، چند بانک دیگر نیز به ارائه چنین کارتهایی اقدام کرده و یا در حال اقدام هستند (اصل حداد ودهقانی، ۱۳۸۶).



### ۵. عناصر تشکیل دهنده کارت‌های اعتباری

#### ۱.۵ صادرکننده کارت

بانک یا مؤسسه مالی است که به انتشار کارت‌های اعتباری اقدام کرده، طبق ضوابط خاص، آن‌ها را در اختیار مشتریان می‌گذارد (موسویان، ۱۳۸۴).

بانک یا مؤسسه ناشر افزون بر عملیات انتشار، با مراکز تجاری و خدماتی قرارداد منعقد می‌کند که در صورت مراجعه دارندگان کارت، مطابق ضوابط و بدون مطالبه پول نقد، کالا و خدمات در اختیار آنان قرار دهد. (موسویان، ۱۳۸۴).

#### ۲.۵ دارنده کارت

هر شخص حقیقی یا حقوقی دارای شرایطی است که با مراجعه به بانک یا مؤسسه مالی صادرکننده کارت، کارت اعتباری دریافت می‌کند تا به وسیله آن بتواند بدون پرداخت پول نقد، کالاها و خدمات مورد نیاز را بخرد و مطابق ضوابط، قیمت آن‌ها را به صادرکننده کارت بپردازد. (موسویان، ۱۳۸۴).

#### ۳.۵ پذیرنده کارت

کلیه مراکز تجاری، خدماتی و مالی است که براساس قراردادی با صادرکننده کارت توافق می‌کنند تا در صورت مراجعه دارندگان کارت، کالا و خدمات مورد نیاز آنان را فقط در برابر ارائه کارت تقدیم کنند؛ سپس طبق قرارداد بهای کالاها و خدمات را از صادرکننده کارت دریافت کنند. (موسویان، ۱۳۸۴).

#### ۴.۵ کارگزار تهاتر یا تصفیه

در مواردی که صادرکننده کارت می‌خواهد دایره پذیرش کارت را فراتر از منطقه و کشور گسترش دهد، نیازمند بانک و مؤسسه‌های مالی است که نقش واسطه را در تصفیه ایفا کنند. در این موارد، بانک یا مؤسسه مالی واسطه، با پذیرنده کارت (کسانی که صادرکننده کارت را نمی‌شناسند یا با او قراردادی ندارند) قرارداد می‌بندد تا در مقابل اسناد دریافتی طبق مقررات، پس از کسر کارمزدها، حساب او را بستانکار کند؛ سپس طبق قراردادی که با صادرکننده کارت دارد، از او بگیرد. (موسویان، ۱۳۸۴).

### ۶. فواید کارت‌های اعتباری

کارت‌های اعتباری برای صاحبان کارت، صادرکنندگان کارت و مراکز تجاری که حاضر می‌شوند با کارت‌های مذکور معامله کنند، فواید بسیاری دارد. برخی از آن‌ها عبارتند از:

#### ۱.۶ فواید کارت‌های اعتباری برای صاحب کارت

۱. دارنده کارت، موقعیت اجتماعی بالایی را احساس می‌کند. بسیاری از دارندگان کارت‌های اعتباری را مشاهده می‌کنیم که به داشتن آن مباهات می‌کنند. (موسویان، ۱۳۸۴).

۲. دارندگان کارت از خطر سرقت و غصب اموال امنیت دارند. همین‌طور از تعذباتی که به غرض سرقت اموال صورت می‌گیرد، در امان هستند. دارنده کارت، هر زمان بخواهد می‌تواند به پول نقد دست یابد و ضرورتی برای نگهداری پول اضافی نمی‌بیند.

۳. بهای نیازمندی‌های خریداری شده، به آسانی به مراکز تجاری پرداخت می‌شود.

۴. دستیابی به پول نقد (هر موقع که لازم باشد) به آسانی میسر است.

۵. دستیابی به خدمات بسیاری از مراکز اقتصادی مانند:





- ۵-۱. خدمات تلفن های بین المللی؛ صاحب کارت می تواند بدون پرداخت پول نقد هر وقت بخواهد از مکالمات اجاره ای بین المللی استفاده کند. (موسویان، ۱۳۸۴).
- ۵-۲. خدمات هتل ها، رستوران-ها و شرکت های هواپیمایی: وقتی بین این مراکز خدماتی و صادرکننده کارت قرارداد باشد، صاحب کارت می تواند بدون پرداخت پول نقد از خدمات آن-ها استفاده کند.
- ۵-۳. خدمات بیمه: اگر بلیت سفر به وسیله کارت اعتباری خریداری شود، دارنده آن در قبال حوادث سفر بیمه می شود. انتظار است در آینده خدمات بیش-تری برای دارنده چنین کارت هایی ارائه شود. (موسویان، ۱۳۸۴).

#### ۶.۲. فواید کارت های اعتباری برای صادرکننده

۱. عوارضی که در برابر صدور کارت به دست می آورد؛ مانند حق صدور کارت و حق عضویت؛
۲. بهره ای که از دارنده کارت می گیرد. زمانی که دارنده کارت در تصفیه حساب صادرکننده کارت تأخیر کند و بهای کالاها و خدمات خریداری شده را به موقع نپردازد، بهره ای به صورت جریمه به صادرکننده کارت می پردازد.
۳. کارمزدی که از تاجران دریافت می کنند؛ تاجرانی که معامله با کارت اعتباری را می پذیرند.
۴. ذخیره نقدینگی نزد بانک در سایه سپرده هایی که برای گرفتن کارت اعتباری افتتاح می شوند؛ چرا که بیش-تر بانک ها فقط برای صاحبان حساب، کارت اعتباری صادر می کنند.
۵. تبلیغات برای بانک، مراکز تجاری که به معامله با کارت های اعتباری بانکی حاضر هستند، آن را به صورت عمومی اعلان می کنند و این تبلیغات تجاری به نفع بانک صادرکننده است.
۶. جذب مشتریان جدید برای مؤسسه ای که کارت اعتباری صادر می کند. (موسویان، ۱۳۸۴).

#### ۷. ابزارهای انتقال پول در نظام بانکداری اسلامی

در نگرش اسلامی، سازوکار انتقال از طریق تعامل و معاشرت بخش واقعی و بخش پولی است که خواسته های بخش پولی را به بخش واقعی می برد و بالعکس. یکی از این خواسته ها این است که تراز بین بخش پولی و بخش واقعی برقرار باشد. منظور از ابزار کارآمد و سازوکار پولی، سازوکاری است که به کمک ابزار در اختیار مقام پولی ما را به تغییری که می خواهیم، برساند. در سیستم اسلامی باید مشخص کنیم که ابزار یا ابزارهای جایگزین چیست؟ و کدام دلبخواهی است و کدام بازاری محسوب می شود (مؤمنی، حری، ۱۳۸۸).

ابزار پولی بازاری در اقتصاد اسلامی، می توان «تعیین محدوده درصد مشارکت بانک ها در پروژه ها» را در سیستم بانکداری مرکزی اسلامی به عنوان یک ابزار بازاری معرفی کرد. این ابزار، سازوکار انتقال خاص خود را دارد. به این شکل که با محدود کردن درصد مشارکت بانک ها در پروژه ها، می توان بازده متوسط سپرده های بانکی را کنترل کرد و این نرخ بازده یا نرخ سود قطعی پرداخت شده به سپرده گذاران است که انگیزه سپرده گذاری را تحت تأثیر قرار می دهد؛ در نتیجه عملاً حجم پول در گردش تغییر می کند. از طرف دیگر این ابزار کاملاً کنترل پذیر است؛ اما بانک مرکزی باید برای کنترل اجرای این ابزار هزینه های کنترل، از جمله هزینه های بروکراتیک شدن سیستم را بپذیرد. مقام پولی باید بین بروکراتیک شدن سیستم و میزان کنترل پذیری انتخاب کند. (مؤمنی، حری، ۱۳۸۸).

نکته مهم دیگر کارآمدی این ابزار است. یعنی می تواند در شرایط متفاوت اقتصادی که قبلاً بیان شد، به نحو مؤثر اهداف مورد نظر مقام پولی را به انجام رساند. اما متأسفانه بانک های اسلامی از این ابزار استفاده نمی کنند. این ابزار بسیار انعطاف پذیر است؛ یعنی می توان برای بخشهای مختلف اقتصادی نظیر صنعت، کشاورزی و خدمات به تفکیک، درصد مشارکت را مشخص کرد. همچنین برای موارد مختلف با توجه به درجه اهمیت و سیاست های کلان اقتصادی این درصد مشارکت می تواند متفاوت باشد. مثلاً تسهیلات برای کارخانه بزرگ در مقابل کارخانه کوچک، یا به تفکیک مناطق جغرافیایی و مراکز اقتصادی می تواند متفاوت باشد. این ابزار در شرایط مختلف اقتصادی نیز به صورت های متفاوتی درمی



آید، مثلاً در وضعیت رونق یا رکود اقتصادی با توجه به اهداف اقتصادی و پولی این ابزار به طور خاص تعریف می‌شود. (مؤمنی، حری، ۱۳۸۸).

نکته مهم در مورد سازوکار پولی در اقتصاد اسلامی این است که این سازوکار، تثبیت‌کننده خودکار است. مثلاً وقتی تقاضای وام زیاد است، منابع نیز زیاد است و با این سازوکار، بطور خودکار منابع روی پروژه‌های کم بازده تر رفته و با کاهش بازده کاهش سپرده گذاری و کاهش تقاضای تسهیلات را خواهیم داشت. (مؤمنی، حری، ۱۳۸۸).

ابزار پولی دلخواهی در اقتصاد اسلامی، ابزار تعیین سقف اعتبار برای پروژه‌ها یا اشخاص حقیقی و حقوقی می‌تواند به عنوان یک ابزار دلخواهی مورد تأیید اقتصاد اسلامی معرفی شود؛ زیرا این ابزار، انگیزه بازاری ندارد. برای مثال دیگر، در بانکداری اسلامی گرفتن حق الوکاله یا سهم بانک در تأمین مالی پروژه‌ها باید به بازده وصل باشد. اگر بانک حق الوکاله را به عنوان یک نرخ ثابت بگیرد، این نرخ حق الوکاله نمی‌تواند به عنوان یک ابزار کار کند. بانک‌ها باید به صورت درصدی از ایجاد بازده، حق الوکاله بگیرند و دریافت درصدی ثابت از تسهیلات پرداختی به عنوان حق الوکاله صحیح نیست. اما می‌توان حداقل یا حداکثر آن را تا درصدی خاص تعیین نمود. (مؤمنی، حری، ۱۳۸۸).

بانکهای اسلامی از طریق بازسازی محصولات مالی بهممنظور تطابق با اصول شرعی، همواره به دنبال توسعه حیطه و حجم فعالیت‌هایشان هستند. یکی از پتانسیلهای لازم برای تغییر، رشد نیازها این بانکها به نقدینگی است. در پاسخ، کشورهای مختلفی همچون مالزی، بحرین، کویت، سودان و ایران نقش مهمی برای استفاده از این ابزارها در بانکهای اسلامی ایفا کرده‌اند.

#### ۸. نقش و جایگاه کارت اعتباری در بانکداری اسلامی در نظر فقهای شیعه و اهل سنت

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 آن صحیح است؛ اما بخش حواله آن بین فقه شیعه و اهل سنت اختلافی است. به باور فقیهان شیعه، حواله به ریال ذمه اشکالی ندارد؛ در نتیجه دارنده کارت با اینکه نزد صادرکننده کارت موجودی ندارد می‌تواند بدهی خود به مرکز تجاری را به وی حواله کند (موسوی خمینی، ۱۴۱۶)؛ اما بنابر فقه اهل سنت که مدیون بودن حواله شونده (محال علیه) را شرط صحت حواله می‌دانند، رابطه حقوقی بین آن‌ها نمی‌تواند حواله باشد (رواس قلعه چی، ۱۴۲۰).

بعد از تحقق معامله و پرداخت بدهی دارنده کارت به وسیله صادرکننده کارت، اگر دارنده کارت تا زمان مقرر بدهی خود را با وی تصفیه کند، مشکل فقهی پیش نمی‌آید؛ اما اگر در ازای تقاضای 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 دارنده کارت تقاضای تقسیط نکند، مشمول جریمه تأخیر خواهد شد که مورد اختلاف فقیهان است (موسویان، ۱۳۸۴).

درباره دیگر عواید مالی صادرکننده کارت اعتباری مانند حق عضویت، حق العمل تجاری، کارمزد خرید و عواید غیرمستقیم می‌توان مجوز فقهی داشت؛ به این معنا که حق عضویت یا کارمزد خرید، بهای ارائه خدمات به دارنده کارت یا قیمت حق استفاده از کارت اعتباری است و حق العمل 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 ملکیت بانک در می‌آید یا اجازه تصرف در آن‌ها را دارد. به طور 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 پیش‌گفته را رفع و محل اختلافی را مرتفع یا به حداقل رساند.



آیا کارت اعتباری در امور بانکی صورت شرعی دارد؟

مقام معظم رهبری می‌فرماید: با توجه به آنچه در اوراق ضمیمه به عنوان قرارداد کارت اعتباری مذکور و نیز تعهدنامه آمده است چنین معامله‌ای صورت شرعی ندارد بلکه معامله ربوی و حرام و باطل است (استفتائات موجود در واحد پاسخ به سئوالات جامعه الزهرا).

سؤال: من از کارت دستگاه خودپرداز استفاده می‌کنم که گه‌گاه (بدون این‌که پولی در حسابم باشد) از پول اعتباری کارت خرج می‌کنم، ولی باید یک درصدی اضافه بها به صورت ماهانه نسبت به آن مقدار پولی که از کارت استفاده کرده‌ام، بپردازم. اگر این بهره حساب می‌شود، کفاره‌ی این گناه چیست و چگونه می‌توانم خود و خانواده‌ام را از این گناه در آینده خلاص کنم؟ چرا که باید در طی بیست ماه آینده این پول اعتباری را با اضافه بها پس دهم.

مقام معظم رهبری می‌فرمایند: اگر با استفاده از کارت اعتباری پول را به عنوان قرض دریافت کرده‌اید که بعداً با بهره بپردازید، اصل قرض صحیح است و پول قرضی حلال است، ولی درصد اضافه اگر بابت کارمزد نباشد ربا و حرام است و شما شرعاً بدهکار آن نیستید، اگرچه بانک خواه و ناخواه از شما خواهد گرفت (استفتائات جدید (۱)، پایگاه اطلاع رسانی دفتر مقام معظم رهبری).

آیت‌الله مکارم شیرازی می‌فرمایند: در صورتی که واقعاً خدمات قابل ملاحظه‌ای که در عرف دارای ارزش است، ارائه شود و سود اضافی در برابر آن خدمات گرفته شود، مانعی ندارد و می‌تواند تحت عنوان عقد جعاله مندرج گردد، ولی اگر خدمات صوری است یا در بعضی موارد خدمتی وجود ندارد و تنها سود پول گرفته می‌شود، ربا و حرام است (استفتائات موجود در واحد پاسخ به سئوالات جامعه الزهرا).

#### ۹. قرارداد قرض الحسنه

در راهکار پیشنهادی بانک مرکزی قرارداد محوری، عقد قرض الحسنه است و چهار عنصر؛ بانک یا موسسه اعتباری ناشر کارت، بانک یا موسسه اعتباری پذیرنده کارت، دارنده کارت و فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت در معامله های کارت اعتباری حضور دارند.

بانک ناشر بعد از اعتبار سنجی مشتری متناسب با اعتبار وی کارت اعتباری در اختیار وی می‌گذارد و طبق قرارداد، متعهد می‌شود تا سقف اعتبار، منابع لازم برای خرید کالاها و خدمات وی را به صورت قرض الحسنه در اختیار وی بگذارد، زمانی که دارنده کارت به خرید کالا یا خدمت اقدام کرد، کارت را در دستگاه پایانه فروش قرار می‌دهد، بانک ناشر بعد از شناسایی و تایید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، اعتبار درخواستی دارنده کارت را به صورت قرض الحسنه در اختیار وی می‌گذارد، دارنده کارت با استفاده از آن اعتبار بدهی خود را می‌پردازد و کالا یا خدمت خریداری شده را تحویل می‌گیرد، بعد از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی دارد:

- ۱- پرداخت در مهلت تنفس: در این صورت فقط قیمت خرید کالا را می‌پردازد.
- ۲- پرداخت بعد از مهلت تنفس: در این صورت افزون بر قیمت کالا باید مبلغی به عنوان وجه التزام نیز بپردازد.

#### ۹.۱.۱. اشکال های کارت اعتباری براساس قرارداد قرض الحسنه

طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد قرض الحسنه گرچه به جهت سادگی قرارداد و سادگی مدل عملیاتی قابل فهم برای همه بوده و می‌تواند برای شروع مناسب باشد اما اشکالات اساسی داشته و در بلندمدت مانع جدی برای گسترش این کارتها خواهد بود،

برخی از اشکال ها به شرح ذیل است:

#### ۹.۱.۲. محدودیت منابع قرض الحسنه

مطالعه آمارهای منتشره از سوی نظام بانکی نشان می‌دهد که سهم سپرده های قرض الحسنه پس انداز نسبت به کل منابع نظام بانکی در بانک های دولتی در حدود ۵ تا ۱۰ درصد و در بانک های خصوصی و مؤسسه های مالی اعتباری زیر



۵ درصد است (امیدی نژاد، ۱۳۸۷). با توجه به اینکه بخشی از این منابع به صورت سپرده قانونی در بانک مرکزی بلوکه می شود و بخشی دیگر به دیگر تسهیلات قرض الحسنه اختصاص می یابد به صورت طبیعی سهم خیلی کمی از منابع برای اعطای تسهیلات قرض الحسنه از راه کارت های اعتباری اختصاص می یابد و این نسبت در بانک های خصوصی و مؤسسه های مالی اعتباری خیلی کمتر خواهد بود و این در حالی است که بانک های خصوصی و مؤسسه های مالی اعتباری بیشترین انگ یزه را برای گسترش کارت های اعتباری داشتند. بر این اساس پیش بینی می شود این بانک ها و مؤسسه ها نتوانند از این شیوه استفاده کنند. (موسویان، ۱۳۸۷)

#### ۳.۱.۹. عدم قابلیت تقسیط

در بانکداری متعارف خیلی از دارندگان کارت اعتباری، پس از خرید کالاها و خدمات، به بانک مراجعه کرده تقاضای تقسیط بدهی ناشی از خرید به وسیله کارت اعتباری را می کنند و بانک با افزودن مبلغی روی اصل بدهی آن را قسط بندی می کند، رابطه حقوقی که در دستورالعمل اجرایی بانک مرکزی آمده است قابلیت برای تقسیط ندارد. چون بعد از پرداخت بهای کالاها و خدمات به وسیله کارت، آن مبلغ به صورت بدهی دارنده کارت به بانک ناشر منظور می شود و هر نوع افزایشی روی آن از مصداق های ربا خواهد بود. نتیجه این می شود که بانک ها سقف اعتبار کارت ها را حداکثر در حد متوسط حقوق کارکنان دولت یعنی در حد چندصد هزار تومان قرار دهند و این قابلیت کارت های اعتباری را کاهش می دهد.

#### ۴.۱.۹. گسترش باب جریمه تأخیر

گرچه شورای نگهبان و برخی از فقیهان با گرفتن جریمه تأخیر موافق هستند اما همچنان برخی از مراجع با اصل آن، برخی با شیوه اجرایی آن مخالفند بنابراین، باید قراردادهای بانکی به گونه ای تنظیم شود که در موردهای کمتری با جریمه تأخیر روبه رو شود. این در حالی است که در دستورالعمل پیشنهادی بانک مرکزی، خیلی از موارد استفاده از کارت به جریمه تأخیر منتهی خواهد شد، چون در دستورالعمل اجرایی امکان تقسیط نیست در نتیجه خیلی از استفاده کنندگان با تأخیر و جریمه روبه رو خواهند شد و این به تدریج ذهنیت دریافت ربا به اسم جریمه را تقویت خواهد کرد.

#### ۵.۱.۹. عدم قابلیت برای گسترش کمی و کیفی

گرچه کارت های اعتباری در شروع کار برای خریدهای جزئی و روزمره طراحی شده بودند اما به تدریج جایگاه مهمی پیدا کردند و امروزه دارندگان کارت برای خریدهای بزرگ هم از آن استفاده می کنند و به همین منظور بانک ها به طراحی انواعی از کارت های اعتباری با سقف های اعتباری متفاوت اقدام می کنند. به گونه ای که کارت های اعتباری طلایی معادل چندین ماه حقوق دریافتی دارنده کارت اعتبار دارد و دارنده کارت می تواند بعد از خرید، به اقساط بدهی خود را بپردازد. عدم قابلیت تقسیط در دستورالعمل پیشنهادی بانک مرکزی باعث می شود بانک های عامل به ناچار سقف کارت های اعتباری را خیلی محدود و در حد حقوق یک ماه دارندگان کارت تعریف کنند و این مانع از گسترش کمی و کیفی کارت های اعتباری می شود. به نظر می رسد با توجه به کاستی های پیش گفته لازم است در قرارداد حقوقی مورد استفاده در کارت های اعتباری (قرض الحسنه) تجدید نظر شود و از رابطه حقوقی دیگری که مشکل های پیشین را ندارد استفاده شود.

#### ۱۰. قرارداد مرابحه

به نظر می رسد بهترین گزینه برای معامله های کارت های اعتباری استفاده از قرارداد انتفاعی بیع نسبه مرابحه است. قرارداد مرابحه افزون بر آنکه هیچ یک از محدودیت های قرارداد قرض الحسنه را ندارد، به جهت انتفاعی بودن قرارداد، قابلیت های فراوان و انعطاف لازم برای طراحی مالی را دارد.





### ۱.۱۰. تبیین فقهی قرارداد مرابحه

یکی از انواع قرارداد بیع، بیع مرابحه است که از زمان های قدیم بین مردم رایج بوده است و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام شده کالا اعم از قیمت خرید، هزینه های حمل و نقل و نگهداری و سایر هزینه های مربوطه را به اطلاع مشتری می رساند سپس تقاضای مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود می کند (نجفی، ۱۹۸۱). به طور مثال، اعلان می کند 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 مرابحه چنانچه بایع در بیان قیمت خرید یا هزینه های مربوطه دروغ بگوید مشتری خیار فسخ پیدا می کند (نجفی، ۱۹۸۱).

بیع مرابحه می تواند 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 مرابحه اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون به صورت فروش اقساطی آمده و بانک ها به صورت گسترده از آن استفاده می کنند.

در این راهکار قرارداد محوری، قرارداد بیع مرابحه است و مانند راهکار پیشین چهار عنصر؛ بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت، بانک یا مؤسسه اعتباری پذیرنده کارت، دارنده کارت و فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت در معامله های کارت اعتباری حضور دارند.

بانک ناشر بعد از اعتبارسنجی مشتری متناسب با اعتبار وی کارت اعتباری در اختیار وی می گذارد و طبق قرارداد، دارنده کارت را وکیل در خرید به وسیله کارت برای بانک می کند و متعهد می شود تا سقف اعتبار، منابع لازم برای خرید کالاها و خدمات مورد نیاز دارنده کارت را تامین کند، زمانی که دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک به خرید کالا اقدام کرد، کارت را در دستگاه پایانه فروش قرار می دهد، بانک ناشر بعد از شناسایی و تایید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالاها و خدمات را به فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت می پردازد، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به صورت بیع نسبه مرابحه ای برای مدت زمان معین و با نرخ سود معین می فروشد، به طور مثال، کالاها و خدمات خریداری شده را با احتساب نرخ سود ۱۰ درصد به سررسید شش ماه به دارنده کارت می فروشد، دارنده کارت کالاها و خدمات خریداری شده را تحویل می گیرد، 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 مابه التفاوت قیمت نقد و نسبه تخفیف داده می شود و دارنده کارت فقط قیمت نقد کالاها و خدمات را میپردازد؛

۲- پرداخت به صورت اقساطی: دارنده کارت می تواند کل یا بخشی از قیمت کالاها و خدمات خریداری شده را به صورت اقساط تا سررسید مقرر بپردازد، در این صورت بخشی از مابه التفاوت قیمت نقد و نسبه تخفیف داده میشود؛

۳- پرداخت دفعی در سررسید: در این صورت دارنده کارت قیمت نسبه کالاها و خدمات را می پردازد؛

۴- پرداخت بعد از سررسید: در این صورت افزون بر قیمت نسبه کالاها و خدمات باید مبلغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد.

در تحقق رابطه های فقهی و حقوقی پیش گفته در تحقیق پیش رو، مواردی محل تامل فقهی و حقوقی است، و نیاز به بررسی دارد.

### ۲.۱۰. قصد خرید وکالتی

به سبب قرارداد صدور کارت اعتباری، دارنده کارت وکیل بانک در خرید کالاها و خدمات می شود بنابراین برای صحت خریده ها باید قصد خرید وکالتی کند در حالی که در مورد های فراوانی دارنده کارت غافل از خرید وکالتی است و به نیت



خودش خرید می کند، همان طور که در موردهایی دارنده کارت، کارت را به دیگران (مانند همسر و فرزند) وامی گذارد و آنان اطلاعی از قرارداد وکالت ندارند.

در حل این مشکل می توان گفت : اولاً؛ در تحقق قصد خرید وکالتی توجه ارتکازی کفایت می کند به این معنا که اگر توجه کند بفهمد که چه کاری انجام می دهد و در خرید با کارت اعتباری چنین ارتکازی وجود دارد، چون دارنده کارت می داند خودش پولی ندارد و با پول بانک خریداری می کند. در مواردی هم که کارت را در اختیار دیگری می گذارد، دیگران وسیله و ابزار وی برای خرید وکالتی هستند یا با واگذاری، دیگران را وکیل و جانشین خود در انجام معامله وکالتی می کند. ثانیاً؛ بر فرض که به جهت نبود قصد وکالت در خرید، خرید وکالتی باطل باشد، معامله تبدیل به بیع فضولی نقد و نسیه های خواهد شد که پیشاپیش طرفین قرارداد رضایت خودشان را اعلام کرده اند. به این بیان که هم بانک ناشر کارت حین انعقاد قرارداد با فروشگاه ها 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 کارت ها 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. (موسویان، ۱۳۸۷)

### ۳.۱۰. خرید خدمات

مطابق طرح پیشنهادی، دارنده کارت می تواند به وسیله کارت از خدمات مراکز خدماتی چون هتل ها، بیمارستان ها، شرکت های هواپیمایی، راه آهن، اتوبوسرانی، جهانگردی، شرکت های تعمیر مسکن، خودرو و ... استفاده کند که در آن ها شرکت پیش گفته کالایی را نمی فروشد و به اصطلاح فقیهان و حقوقدانان عینی را تحوی ل نم ی دهد؛ بلکه موضوع قرارداد خدمت آن مرکز خدماتی است و از این جهت صدق بیع مح ل تردید است؛ در نتیجه نمی توان گفت که دارنده کارت، خدمت را به وکالت از طرف بانک به صورت نقد ی می خرد؛ سپس بانک به وی می فروشد؛ چون عینی در کار نیست تا خرید و فروش شود.

در حل مسئله باید 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 خویی صدق بیع بر چنین معامله هایی را انکار، و تکلم عرف را بر تسامح حمل می کنند ( مکارم شیرازی، ۱۴۱۳). برخی دیگر از فقیهان 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 در قالب قرارداد بیع منعقد کرد (موسوی خمینی، ۱۴۱۵).

این گروه از فقیهان افزون بر صدق عرفی بیع ب ر فروش خدمات و منافع به روایت های نیز استدلال می کنند؛ مانند روایت اسحاق بن عمار که نقل می کند:

«از امام 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» (حر عاملی، ۱۴۱۳).

برای حل مشکل و رسیدن به وفاق فقهی می توان از عقد صلح یا جعاله نیز استفاده کرد به این معنا که مراکز خدماتی براساس عقد صلح یا جعاله خدمات پیش گفته را به صورت نقد به وکیل بانک واگذارند؛ سپس بانک آن خدمات را براساس عقد صلح یا جعاله نسیه و با قیمتی بالاتر به دارنده کارت تملیک کند و وی از آن خدمات استفاده کند. به اعتقاد فقیهان بزرگوار شیعه، قرارداد صلح قراردادی لازم است و موضوع آن اعم از اعیان، منافع و حقوق است و شامل خدماتی که ذکر شد می شود و چه بسا اگر به حقیقت معامله های این نوع مراکز توجه کنیم، از انواع تملیک و تملک ها تشکیل شده است که نه با خصوص بیع و نه با خصوص اجاره می سازد؛ بلکه مخلوطی از انواع عقود در معامله واحد است که فقط با قراردادی چون صلح می توان انشا کرد؛ به طور مثال، در هتل ها انواع خدمات مسکن، خدمات انسانی، تملیک غذا، عاریه



وسایل اتاق و ... در قالب یک معامله صورت می‌گیرد؛ پس می‌توان مسئله خرید و فروش خدمات مراکز خدماتی را در قالب قرارداد صلح انشا، و برای پرداخت وجه از کارت اعتباری به تفصیلی که گذشت، استفاده کرد (موسویان، ۱۳۸۷).

#### ۴.۱۰. 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 می‌گوییم؛ در معامله‌های مدت دار مانند بیع نسیه، سلف، اجاره، قرض و ... که مدیون متعهد است بدهی خود را طبق زمان بندی 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 صرف نظر کند. این موضوع از زمان امامان محل بحث بوده و در روایت‌های پرسش شده است؛ به طور نمونه به دو مورد اشاره می‌شود. محمد بن مسلم در روایت صحیحی از امام باقر نقل می‌کند:

«از امام باقر درباره شخصی پرسش شد که دین مدت داری بر عهده دارد. طلبکار نزد وی می‌آید و می‌گوید: فلان مقدار بدهی ات را نقد بپرداز تا از بقیه اش صرف نظر کنم. یا می‌گوید مقداری را نقد بپرداز تا نسبت به باقی آن مهلت را اضافه کنم. امام فرمود: مادامی که به اصل برای شما است: بدهی (سرمایه) چیزی اضافه نکند، اشکالی ندارد» (بروجردی، ۱۴۱۰).

در روایت دیگری از امام صادق 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» (همان منبع).

فقیهان شیعه به استناد روایت‌های پیش گفته با اصل کاهش مبلغ بدهی در برابر پرداخت زودتر از سررسید موافق هستند و در تصویر فقهی آن راهکارهایی پیشنهاد می‌دهند (موسوی خمینی، ۱۴۰۱).

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 (صرف نظر) 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 مدت دار خود را در برابر مبلغی کمتر از بدهی خرید می‌کند.

#### ۱.۱. مقایسه قرارداد قرض الحسنه و مرابحه

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

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 بپردازند و بهای آن را بعداً بپردازند.

۲- قابلیت پرداخت در مهلت تنفس: هر دو راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا بهای کالاها و خدمات خریداری شده را در مهلت تنفس بپردازند 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 ب ه صورت اقساطی بپردازد؛



۴- قابلیت پرداخت دفعتی مدت دار: در راهکار قرض الحسنه امکان پرداخت بدهی به صورت دفعتی مدت دار وجود ندارد در حالی که در راهکار مرابحه دارنده کارت می تواند بدهی خود را به صورت مدت دار (به طور مثال بعد از شش ماه) بپردازد.

۵- طراحی برای سقف اعتباری بالاتر: در راهکار قرض الحسنه، سقف اعتبار هر مشتری محدود به منابع و مصارف قرض الحسنه ای بانک است که با محدودیت جدی روبه رو است، در حالی که در راهکار مرابحه بانک از همه منابع مالکیتی و کالتی می تواند استفاده کند در نتیجه بانک ناشر می تواند کارت های با سقف اعتباری بالاتر معادل چندین ماه درآمد مشتریان طراحی کند.

۶- انتظار استقبال بانک ها و مشتریان: با توجه به غیرانتفاعی بودن راهکار قرض الحسنه و محدودیت منابع و مصارف قرض الحسنه ای بانک ها به نظر می رسد بانک ها 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 می رود مورد استقبال جدی بانک ها و مشتریان قرار گیرد.

۷- واقعی بودن جریمه تاخیر (وجه التزام): مطابق راهکار قرض الحسنه دارنده کارت موظف است کل بدهی خود را در مهلت تنفس بپردازد و گرنه مشمول جریمه تاخیر می شود، حال با توجه به اینکه بخش فراوانی از دارندگان کارت نمی توانند کل بدهی خود را در مهلت تنفس بپردازند این امر باعث می شود پرداخت جریمه شیوع پیدا کرده از حالت جریمه به حالت مجوز تاخیر تبدیل شود که در آن صورت به اعتقاد همه فقیهان حتی فقیهان شورای نگهبان ربا خواهد بود، در حالی که در راهکار مرابحه دارنده کارت افزون بر گزینه پرداخت در مهلت تنفس می تواند تا سررسید معین (به طور مثال شش ماه) به صورت اقساطی یا بعد از سررسید به صورت دفعتی بدهی خود را تسویه کند بنابراین زمانی کار به جریمه منتهی می شود که دارنده کارت در عمل به همه گزینه ها تخلف کند و این سبب واقعی شدن جریمه تاخیر و وجه التزام می شود که از نظر فقهی منطبق با مبنای شورای نگهبان است (موسویان، ۱۳۸۷).

## ۱۲. وضعیت کارت های اعتباری نسبت به عقد مرابحه

به طور معمول در کارت های اعتباری دارنده کارت با استفاده از اعتباری که بانک صادرکننده کارت برای وی در نظر می گیرد اقدام به خرید کالا کرده و از محل اعتبار پیش گفته قیمت کالا را می پردازد، سپس طبق قرارداد با بانک تسویه می کند. به نظر می رسد بهترین گزینه برای معامله های کارت های اعتباری در بانکداری بدون ربا، استفاده از قرارداد مرابحه است. قرارداد مرابحه به جهت انتفاعی بودن قرارداد و گستردگی قلمرو آن، قابلیت های فراوان و انعطاف لازم برای طراحی مالی را دارد.

در طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه عناصر ذیل 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 بعد از اعتبارسنجی مشتری متناسب با اعتبار وی کارت اعتباری در اختیار وی می گذارد و طبق قرارداد، دارنده کارت را وکیل در خرید به وسیله کارت برای بانک می کند و متعهد می شود 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 می کند، کارت را در دستگاه پایانه فروش (POS) قرار می دهد، بانک ناشر بعد از شناسایی و تأیید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالاها و خدمات را به فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت می پردازد و کالا را تملک می کند، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیک اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به صورت بیع مرابحه نسیه برای مدت زمان معین و با نرخ سود معین می فروشد. 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 تملک کرده تحویل می‌گیرد، بعد از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی (قیمت نسبی کالاها و خدمات) دارد. شیوه‌های تسویه در کارت اعتباری براساس قرارداد مباحثه.

چهار روش برای تسویه حساب بدهی مشتری به بانک وجود دارد:

۱- پرداخت در مهلت تنفس: در این صورت مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسبیه 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 نسبیه به تناسب تخفیف داده می‌شود؛

۳- پرداخت دفعی در سررسید: در این صورت هیچ تخفیفی داده نمی‌شود و دارنده کارت قیمت نسبیه کالاها و خدمات را می‌پردازد؛

۴- پرداخت بعد از سررسید: در این صورت دارنده کارت افزون بر قیمت نسبیه کالاها و خدمات باید مبلغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد.

### نتیجه‌گیری

با توجه به ضرورت حرکت به سمت بانکداری الکترونیکی و استفاده از کارت‌های اعتباری به نظر می‌رسد بهترین گزینه برای معامله‌های کارت‌های اعتباری استفاده از قرارداد انتفاعی بیع مباحثه است. قرارداد مباحثه 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 مباحثه 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 یا درصدی اضافی به عنوان سود می‌کند (نجفی، ۱۹۸۱). 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 مباحثه چنانچه بایع در بیان قیمت خرید یا هزینه‌های مربوطه دروغ بگوید مشتری خیار فسخ پیدا می‌کند (نجفی، ۱۹۸۱).

بیع مباحثه می‌تواند به صورت نقد یا نسبیه دفعی یا اقساطی منعقد شود و در صورتی که نسبیه باشد به طور معمول نرخ سود آن بیشتر است. شایان ذکر است قرارداد بیع مباحثه اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون به صورت فروش اقساطی آمده و بانک‌ها به صورت گسترده از آن استفاده می‌کنند. در این راهکار قرارداد محوری، قرارداد بیع مباحثه است و مانند راهکار پیشین چهار عنصر؛ بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت، بانک یا مؤسسه اعتباری پذیرنده کارت، دارنده کارت و فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت در معامله‌های کارت اعتباری حضور دارند. 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 کالاها و خدمات مورد نیاز دارنده کارت را تامین 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 تایید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالاها 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 نسبیه مباحثه ای 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 بنظر می‌



رسد بهترین گزینه برای اینکه کارت های اعتباری از نظر فقهی، شرعی و قانونی کلیه جوانب را مد نظر قرار دهد قرار گرفتن کارت های اعتباری در قالب قرارداد بیع مباحه می باشد .

#### منابع فارسی:

- اسماعیلی، کریم، کارت اعتباری بهتر است یا اسکناس دو هزار تومانی، آسیا، ۱۳۸۱/۱۱/۱۵ ش.
- استفتات جدید، انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۷۶ ش.
- اصل حداد، احمد، دهقانی، شهریار، بررسی ریسک های کارت های اعتباری و راهکارهای جبرانی، چهارمین همایش ملی تجارت الکترونیکی تهران ۳ و ۴، ۱۳۸۶.
- امیدی نژاد، محمد، ۱۳۸۷، گزارش عملکرد نظام بانکی کشور در سال ۱۳۸۶، تهران، مؤسسه عالی بانکداری ایران.
- امام خمینی، روح الله، تحریر الوسیله، انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، بی تا.
- بیات، آسیه، کارت اعتباری جایگزین مطمئن برای پول، بانک و مسکن، ش ۲۰ تابستان ۱۳۸۰ ش.
- بروجردی، سیدحسین، ۱۴۱۰ ق، جامع احادیث الشیع، ه قم: حوزه علمیه قم.
- رواس قلعه جی، محمد، المعاملات المالية المعاصرة فی ضوء الفقه والشريعة، کویت، دارالنفائس، اول، ۱۴۲۰ ق
- شهیدی، محمدمهدی، کارت اعتباری در ایران، عصر ارتباط، ش ۳.
- عاملی، شیخ حر، وسائل الشیعه، مؤسسه آل البيت، بیروت، ۱۴۱۳ ق.
- گزارش، کارت اعتباری در خاورمیانه، ملت، ۱۳۸۰/۳/۷.
- مکارم شیرازی، ناصر، انوار الفقاهه، کتاب البیع، مدرسه الامام امیرالمؤمنین علیه السلام، قم، ۱۴۱۳ ق.
- موسویان، سیدعباس، بانکداری اسلامی، مؤسسه تحقیقات پولی و بانکی، تهران، ۱۳۷۸ ش
- موسویان، سیدعباس، بانکداری اسلامی، مؤسسه تحقیقات پولی و بانکی، تهران، ۱۳۷۸ ش
- موسویان، سید عباس، بررسی کارتهای اعتباری در بانکداری بدون ربا، مجله اقتصاد اسلامی، شماره ۲۰، زمستان ۱۳۸۴.
- موسوی خمینی، روح الله، ۱۴۰۴ ق، تحریر الوسیله، ۲ جلد، قم، مؤسسه النشر الاسلامی.
- موسوی خمینی، روح الله، ۱۳۵۷، صحیفه امام خمینی (ره).
- نجفی، محمدحسن، ۱۹۸۱ م، جواهر الکلام، ج ۲۶ و ۲۷، ۲، ۸، دارالکتب الاسلامیه، تهران، بی تا.