



بررسی فقهی کارت های اعتباری در بانکداری بدون ربا

پدیدآورده (ها) : موسویان، سید عباس

اقتصاد :: اقتصاد اسلامی :: زمستان 1384 - شماره 20

از 57 تا 80

آدرس ثابت : <http://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/219268>

دانلود شده توسط : رحمان قاسمی

تاریخ دانلود : 02/02/1396

مرکز تحقیقات کامپیوتری علوم اسلامی (نور) جهت ارائه مجلات عرضه شده در پایگاه، مجوز لازم را از صاحبان مجلات، دریافت نموده است، بر این اساس همه حقوق مادی برآمده از ورود اطلاعات مقالات، مجلات و تألیفات موجود در پایگاه، متعلق به "مرکز نور" می باشد. بنابر این، هرگونه نشر و عرضه مقالات در قالب نوشتار و تصویر به صورت کاغذی و مانند آن، یا به صورت دیجیتالی که حاصل و بر گرفته از این پایگاه باشد، نیازمند کسب مجوز لازم، از صاحبان مجلات و مرکز تحقیقات کامپیوتری علوم اسلامی (نور) می باشد و تخلف از آن موجب پیگرد قانونی است. به منظور کسب اطلاعات بیشتر به صفحه [قوانین و مقررات](#) استفاده از پایگاه مجلات تخصصی نور مراجعه فرمائید.



پایگاه مجلات تخصصی نور

www.noormags.ir

بررسی فقهی کارت‌های اعتباری در بانکداری بدون ربا

ستیدعباس موسویان*

چکیده

صنعت بانکداری متناسب با نیازهای جامعه، ابزارهای جدید ارائه می‌کند. یکی از این ابزارها کارت‌های اعتباری است. بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی، کارت‌هایی را در اختیار مشتریان می‌گذارند تا آنان کالاها و خدمات مورد نیاز خود را بدون پرداخت پول نقد بخرند. استفاده از کارت‌های اعتباری باعث صرفه‌جویی در وقت، دقت در محاسبه و آسایش روحی دارنده کارت می‌شود؛ چنان‌که در اقتصاد ملی مانع از هدررفتن هزینه‌های جمع‌آوری و از بین بردن اسکناس‌های کهنه و چاپ اسکناس‌های جدید می‌شود. مزایای متعدد کارت‌های اعتباری گسترش روزافزون آن‌ها در جامعه را در پی دارد؛ به طوری که پیش‌بینی می‌شود در آینده‌ای نزدیک جانشین تمام عیار اسکناس شود. از آن‌جا که خاستگاه اصلی کارت‌های اعتباری کشورهای غربی است، روابط حقوقی حاکم بر معاملات کارت‌های اعتباری در مواردی منتهی به ربا و خلاف شرع می‌شود، بر این اساس، ضرورت دارد راه‌حل‌های فقهی برای استفاده از کارت‌های اعتباری پیدا شود. در این جهت محققان و کارشناسان بانکداری اسلامی با استفاده از قراردادهای مجاز فقهی چند راه‌حل پیشنهاد کرده‌اند:

۱. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع و حواله و جریمه تأخیر تأدیه؛

۲. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع و جعاله و جریمه تأخیر تأدیه؛

۳. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع نسبه، ضمانت و وکالت؛

۴. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای خرید و فروش وکالتی؛

۵. طراحی کارت‌های اعتباری براساس قرارداد فروش وکالتی؛

۶. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع نسبه و حواله؛

۷. طراحی کارت اعتباری براساس بیع نسبه و خرید دین (تنزیل).

بررسی و مقایسه راه‌حل‌های پیش‌گفته نشان می‌دهد که در مجموع، راه‌حل هفتم، اطمینان

فقهی و اجرایی بالاتری دارد.

واژگان کلیدی: کارت اعتباری، بیع، بیع نسبه، بیع وکالتی، حواله، جعاله، ضمانت،

وکالت، خرید دین، تنزیل، جریمه تأخیر تأدیه.

مقدمه

صنعت بانکداری برای پاسخ به نیازهای جامعه، هر روز گامی به پیش می‌گذارد و ابزارهای نوی ارائه می‌کند. یکی از این ابزارها، کارت‌های اعتباری است. بانک‌ها و مؤسسه‌های پولی و مالی، کارت‌هایی را در اختیار مشتریان معتبر قرار می‌دهند تا آنان بدون احتیاج به همراه داشتن پول نقد، کالاها و خدمات مورد نیاز خود را از فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی بخرند و طبق ضوابط مؤسسه ناشر کارت، قیمت کالاها و خدمات خریداری شده را بپردازند.

استفاده از کارت اعتباری، افزون بر مزایای فراوان اقتصادی که برای دارنده کارت دارد، مانند صرفه‌جویی در وقت، دقت در محاسبه، عدم نیاز به حمل پول نقد، امنیت و آسایش روحی، به نفع اقتصاد ملی نیز هست. همه ساله حجم فراوانی از اسکناس‌ها دست به دست مردم می‌چرخند و به تدریج کهنه می‌شوند. اسکناس‌های کهنه افزون بر مشکلات بهداشتی هر ساله هزینه سنگینی را برای جمع‌آوری، از بین بردن و تجدید چاپ بر دولت تحمیل می‌کنند که استفاده از کارت‌های اعتباری جلو این هزینه‌ها را می‌گیرد.

مزایای متعدد استفاده از کارت‌های اعتباری برای دارندگان کارت‌ها، بانک‌ها و

مؤسسه‌های ناشر و دولت‌ها باعث شده، در جوامع پیشرفته، استقبال خیلی خوبی از این کارت‌ها شود؛ به طوری که طی چند دهه گذشته به‌کارگیری این کارت‌ها در معامله‌ها گسترش یافته و حجم بزرگی از مبادله‌ها را به خود اختصاص داده است و پیش‌بینی می‌شود در آینده‌ای نزدیک، جایگزین کامل اسکناس شود (اسماعیلی، ۱۳۸۱: ص ۲۰).

از آن‌جا که خاستگاه اصلی کارت‌های اعتباری، کشورهای غربی با نظام بانکی ربوی است، ماهیت حقوقی این کارت‌ها با فرهنگ و اعتقادات جوامع اسلامی سازگاری لازم ندارد. بر این اساس، لازم است ابعاد فقهی و حقوقی آن‌ها مورد مطالعه و تجدیدنظر قرار گیرد تا بتوان در کشورهای مسلمان نیز از این کارت‌ها استفاده کرد. در این نوشتار، ابتدا نگاهی به نحوه استفاده از کارت‌های اعتباری در بانکداری متعارف (ربوی) خواهیم داشت؛ سپس راه‌حل‌های فقهی برای استفاده از آن‌ها در بانکداری بدون ربا را بررسی خواهیم کرد.

کارت‌های اعتباری در بانکداری متعارف

در این قسمت به صورت موضوع‌شناسی، با تعریف، عناصر تشکیل‌دهنده، کیفیت معامله، عواید صادرکنندگان و تحلیل فقهی معامله با کارت‌های اعتباری در بانکداری متعارف آشنا می‌شویم.

تعریف کارت اعتباری

کارت‌های اعتباری، گاهی به معنای عام به‌کار می‌رود و معادل کارت الکترونیکی است که شامل کارت‌های خودپرداز، کارت‌های تلفن و خریدهای اعتباری می‌شود و گاهی به معنای خاص به‌کار می‌رود که این چنین تعریف می‌شود:

کارت اعتباری، کارتی است که یک بانک یا نهاد پولی یا اعتباری صادر می‌کند و به دارنده آن امکان می‌دهد کالا یا خدمتی را بدون پرداخت وجه نقد و صرفاً با ارائه کارت، خریداری کند؛ سپس بهای آن را طی مدت زمان مشخصی به صادرکننده کارت بپردازد (فرهنگ، ۱۳۷۱: ص ۴۴۹؛ رواس قلعه‌چی، ۱۴۲۰ق: ص ۱۱۰).

عناصر تشکیل‌دهنده کارت‌های اعتباری

۱. صادرکننده کارت

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

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.

۲. 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.

۳. 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.

۴. 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 کارمزد، حساب او را بستانکار کند؛ سپس طبق قراردادی که با صادرکننده کارت دارد، از او بگیرد.

کیفیت معامله با کارت‌های اعتباری

به‌طور معمول، در بانکداری ربوی رابطه حقوقی بین عناصر تشکیل‌دهنده کارت‌های اعتباری قراردادهای بیع و حواله است. وقتی دارنده کارت کالایی را از فروشگاه می‌خرد، دارنده کارت بدهکار، و فروشگاه طلبکار می‌شود. زمانی که مشتری کارت را در دستگاه نصب شده در فروشگاه (pos) قرار می‌دهد، فروشنده را برای دریافت قیمت کالا به صادرکننده کارت (بانک) حواله می‌دهد. بدین ترتیب، بدهی از ذمه دارنده کارت به ذمه صادرکننده کارت منتقل می‌شود. با پرداخت بدهی به‌وسیله صادرکننده کارت، دارنده کارت (حواله‌دهنده) به صادرکننده کارت بدهکار می‌شود و طبق ضوابط کارت اعتباری، تا یک ماه (روز معینی از ماه بعد) فرصت دارد بدهی خود از بابت قیمت کالاها و خدمات خریداری شده به‌وسیله کارت به بانک بپردازد و چنان‌که تا آن زمان نتواند بپردازد، یکی از حالت‌های ذیل رخ می‌دهد.

۱. **تقاضای تقسیط:** در این حالت، دارنده کارت با مراجعه به بانک اعلام می‌کند که توان پرداخت بدهی را یکجا ندارد و تقاضای تقسیط بدهی می‌کند. بانک با افزایش مبلغی به‌صورت بهره، بدهی را تقسیط می‌کند.
۲. **جریمه:** اگر دارنده کارت تا تاریخ معینی (برای مثال سه ماه) بدهی خود را نپردازد و تقاضای تقسیط نیز نکند، بانک طی اخطاری، اصل مبلغ بدهی را همراه با جریمه‌ای که به‌طور معمول خیلی بیشتر از بهره تقسیط است، از دارنده کارت می‌گیرد یا از طریق ضمانت‌ها و وثیقه‌ها وصول می‌کند.

عواید صادرکنندگان کارت‌های اعتباری

صادرکنندگان کارت‌های اعتباری مانند بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی و اعتباری، افزون بر هزینه‌هایی که در برابر عملیات گوناگونی چون چاپ کارت‌های اعتباری، مذاکره با مراکز تجاری و خدماتی و نصب دستگاه‌های مربوط در مراکز فروش کالا و خدمت متحمل می‌شوند، منابع مالی خود را برای مدت زمان قابل توجهی در اختیار استفاده‌کنندگان

کارت‌ها قرار می‌دهند. برای این منظور، عوایدی را به شرح ذیل برای خود در نظر می‌گیرند.

۱. حق عضویت

صادرکنندگان کارت‌های اعتباری در برابر صدور، تعویض و تمدید مدت کارت‌های اعتباری، مبلغی را به صورت حق عضویت از دارنده کارت دریافت می‌کنند. به طور معمول حق عضویت، مبلغی است که در برابر اعطای حق استفاده از کارت از دارنده کارت دریافت می‌شود. برخی صادرکنندگان برای تشویق مردم، حق عضویت نمی‌گیرند.

۲. حق العمل تجاری

۶۲

اقتصاد اسلامی

سال پنجم / زمستان ۱۳۸۴

صادرکننده کارت اعتباری با مراکز تجاری و خدماتی به توافق می‌رسد که در برابر معرفی مشتری به آن مرکز، مبلغ مشخص یا درصد معینی از بهای فاکتور را به صورت حق العمل تجاری از تاجر دریافت کند. به عبارت دیگر، بهای فاکتور خرید را بعد از کسر آن مبلغ یا درصد به تاجر بپردازد.

به طور معمول حق العمل تجاری به صورت اجرت واسطه‌گری و راهنمایی دارندگان کارت به مراکز تجاری و اجرت خدماتی که صادرکننده کارت به مراکز تجاری ارائه می‌کنند مانند انتقال وجوه به حساب بانکی مراکز تجاری، نصب ماشین‌های محاسبه در مراکز تجاری و انجام ارتباطات تلفنی، دریافت می‌شود.

۳. کارمزد خرید

آن گروه از صادرکنندگان کارت‌های اعتباری که در برابر صدور یا تعویض و تمدید کارت حق عضویت نمی‌گیرند، در عوض در برابر اعطای حق استفاده از کارت اعتباری برای خرید کالاها و خدمات از مراکز تجاری، مبلغی را به صورت مقطوع (به ازای هر خرید) یا درصدی از فاکتور خرید را از مشتری (دارنده کارت) دریافت می‌کنند. این کارمزد از جهت حقوقی می‌تواند قیمت اعطای حق استفاده از کارت یا قیمت خدمات ارائه شده از سوی صادرکننده کارت به مشتری باشد؛ مانند خدمات پرداخت بدهی‌های مشتری، حسابداری ارقام بدهی‌ها و ثبت اسناد آن‌ها.

۴. بهره تقسیط

در صورتی که دارنده کارت تقاضای تقسیط بدهی خود را کند. صادرکننده کارت متناسب با مدت اقساط و نرخ بهره، بر مبلغ بدهی افزوده، بدهی را تقسیط می‌کند. به‌طور معمول، نرخ بهره تقسیط بدهی کارت‌های اعتباری از نرخ بهره وام و اعتبارات عادی بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری بیشتر است.

۵. جریمه تأخیر

در صورتی که دارنده کارت، بدهی خود را تا زمان مقرر تصفیه و تقاضای تقسیط هم نکند، صادرکننده افزون بر اصل بدهی، مبلغی را به‌صورت جریمه می‌گیرد که نرخ آن به‌طور معمول خیلی بیشتر از نرخ‌های بهره حتی نرخ‌های بهره تقسیط است.

۶. عواید غیرمستقیم

به‌طور معمول، کارت‌های اعتباری به‌ویژه با رقم‌های بالا، مخصوص مشتریان معتبر بانک‌ها و مؤسسه‌های اقتصادی است و اعطای این نوع کارت‌ها همانند اعتبار در حساب جاری بانک‌ها، امتیازی برای مشتریان فعال و خوش حساب است؛ در نتیجه، این کارت‌ها سبب فعال شدن حساب‌های مشتریان و افزایش موجودی آن‌ها نزد بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی می‌شود و آن‌ها می‌توانند از مانده حساب‌های مشتریان، بهره‌برداری سودآور کنند.

تحلیل فقهی معامله با کارت‌های اعتباری

بررسی عناصر تشکیل دهنده، کیفیت معامله و عواید مالی صادرکننده کارت‌های اعتباری 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، ترکیبی از بیع و حواله است. بخش بیع آن به‌طور کامل صحیح است؛ اما بخش حواله آن بین فقه شیعه و اهل سنت اختلافی است. به اعتقاد فقیهان شیعه، حواله به بری الذمه اشکالی ندارد؛ در نتیجه دارنده کارت با این‌که نزد صادرکننده کارت موجودی (طلب) ندارد می‌تواند بدهی خود به مرکز تجاری را به او حواله کند (موسوی خمینی، بی تا: ج ۲، ص ۲۸)؛ اما بنابر فقه اهل سنت که مدیون بودن حواله‌شونده (محال

علیه) را شرط صحت حواله می‌دانند، رابطه حقوقی بین آن‌ها نمی‌تواند حواله باشد و باید از رابطه حقوقی وکالت یا کفالت استفاده کرد؛ یعنی بانک (صادرکننده کارت) در پرداخت بدهی دارنده کارت وکیل یا کفیل خواهد بود و بعد از پرداخت بدهی به تاجر، معادل آن را از دارنده کارت می‌گیرد (رواس قلعه‌چی، ۱۴۲۰ق: ص ۱۱۵).

بعد از تحقق معامله و پرداخت بدهی دارنده کارت به وسیله صادرکننده کارت به قرارداد حواله یا وکالت یا کفالت، اگر دارنده کارت تا زمان مقرر بدهی خود را با صادرکننده کارت تصفیه کند، مشکل فقهی پیش نمی‌آید؛ اما اگر در مقابل افزایش بدهی تقاضای تقسیط و تمديد مدت کند، از مصادیق روشن ربا نزد فقیهان شیعه و اهل سنت، و اصولاً از مصادیق روشن ربای جاهلی است که خیلی از آیات قرآن در تحریم آن نازل شده‌اند (بخش فرهنگی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۸۱ق: ص ۸۹)، و اگر دارنده کارت تقاضای تقسیط نکند، چنان‌که گذشت مشمول جریمه تأخیر خواهد شد که مورد اختلاف فقیهان است (موسویان، ۱۳۸۴: ص ۱۱).

درباره عواید دیگر مالی صادرکننده کارت اعتباری چون حق عضویت، حق‌العمل تجاری، کارمزد خرید و عواید غیرمستقیم می‌توان مجوز فقهی داشت به این معنا که حق عضویت یا کارمزد خرید (یکی از آن‌دو) بهای ارائه خدمات به دارنده کارت یا قیمت حق استفاده از کارت اعتباری است و حق‌العمل تجاری چنان‌که گذشت، اجرت واسطه‌گری و یافتن مشتری یا بهای ارائه خدمات به مراکز تجاری است. استفاده از مانده موجودی حساب‌های مشتری معتبر نیز بلامانع است؛ چون یا مانده موجودی به ملکیت بانک در می‌آید (در حساب‌های جاری) یا اجازه تصرف در آن‌ها را دارد.

راه‌حل‌های فقهی استفاده از کارت‌های اعتباری در بانکداری بدون ربا

منافع متعدد استفاده از کارت‌های اعتباری و گسترش روزافزون آن‌ها، اندیشه‌وران اسلامی و کارشناسان بانک‌های بدون ربا را بر آن داشته است تا با استفاده از معامله‌های مجاز شرعی به فکر استفاده از کارت‌های اعتباری در بانکداری بدون ربا بیفتند و در این جهت چندین راه‌حل پیشنهاد شده است. در این قسمت، به نقد و بررسی فقهی و اجرایی آن راه‌حل‌ها می‌پردازیم.

۱. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع و حواله و جریمه تأخیر تأدیه

مطابق این طرح، دارنده کارت، کالاها و خدمات مورد نیاز خود را از مراکز تجاری و خدماتی طرف قرارداد کارت اعتباری می‌خرد؛ سپس با قراردادن کارت اعتباری در دستگاه مربوط، فروشنده را برای دریافت قیمت کالاها و خدمات به صادرکننده کارت حواله می‌دهد. صادرکننده کارت با پرداخت بهای کالاها و خدمات، حساب دارنده کارت را پیش خود بدهکار می‌کند و به او فرصت می‌دهد تا یک ماه (روز مشخصی از ماه بعد) بدون هیچ افزایشی بدهی خود را به بانک بپردازد.

صادرکننده کارت ضمن قرارداد حواله، شرطی را به صورت جریمه تأخیر تأدیه می‌گنجاند، به این بیان که دارنده کارت (حواله‌دهنده) ضمن شرطی در قرارداد حواله متعهد می‌شود که چنانچه بدهی خود را به موقع به صادرکننده کارت (حواله‌شونده) نپردازد، به ازای هر روز تأخیر، مبلغ ... ریال جریمه بپردازد.

چندی پیش (مورخ ۱۳۸۴/۹/۶) کمیته اجرایی نظام پرداخت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ویرایش نهایی دستورالعمل اجرایی صدور و راهبری کارت اعتباری در شبکه بانکی کشور را براساس همین راه‌حل تصویب کرد. برخی از مواد این دستورالعمل از این قرار است.*

ماده ۳: در صورتی که در اثر پرداخت صورتحساب‌های خرید کالا و خدمات، حساب دارنده کارت نزد صادرکننده بدهکار گردد، دارنده کارت مکلف است نسبت به تسویه مبلغ بدهکار حساب خود ظرف مدت معین (حداکثر تا پایان مهلت تسویه) اقدام نماید. در غیر این صورت مشمول پرداخت وجه التزام به نسبت مدت و مبلغ به‌نحوی که در قرارداد پیش‌بینی شده است خواهد شد.

تبصره ۱: تعیین وجه التزام با توافق طرفین بوده و می‌تواند متناسب با مدت تأخیر در پرداخت بدهی متغیر باشد.

تبصره ۲: نحوه تعیین وجه التزام باید صراحتاً در قرارداد منعقد شده بین صادرکننده و دارنده کارت ذکر شود.

* به جهت طولانی‌بودن دستورالعمل، فقط موادی که مرتبط با موضوع مقاله است نقل شده است.

تبصره ۳: حداکثر مهلت تسویه با پرداخت وجه التزام از سه ماه تجاوز نمی‌کند.
ماده ۴: صادرکننده مجاز به بدهکار کردن حساب دارنده کارت در ازای پرداخت وجه نقد به وی نیست، ولو این که ادعا شود وجه نقد جهت خرید کالا یا استفاده از خدمات مورد نیاز است.

ماده ۷: صادرکننده مکلف است طی قرارداد خود با متقاضی کارت اعتباری موارد ذیل را به روشنی ذکر نماید:

- سقف اعتبار کارت؛
- مدت اعتبار کارت؛
- نحوه تنظیم صورتحساب و مهلت تسویه؛
- روش‌های تسویه حساب و بازپرداخت بدهی؛
- نرخ و روش محاسبه وجه التزام؛
- نوع و میزان وثایق؛
- کلیه هزینه‌ها و کارمزدهای صدور و راهبری.

تبصره: مدت اعتبار کارت نمی‌تواند از سه سال تجاوز نماید.

ماده ۱۲: صادرکننده در فواصل زمانی مشخص و حداقل یک‌بار در ماه برای دارنده کارت صورتحساب کارت اعتباری را تهیه و به آدرسی که دارنده کارت اعلام کرده ارسال می‌نماید.

ماده ۱۳: حداقل مهلت تسویه صورتحساب ده روز از صدور توسط صادرکننده می‌باشد.

تبصره ۱: صادرکننده می‌تواند مهلت مزبور را به صلاحدید خود افزایش دهد.

تبصره ۲: در صورتی که صورتحساب تا یک هفته پس از آغاز هر ماه به‌دست دارنده کارت نرسیده باشد، وی مکلف است مراتب را شخصاً از صادرکننده پیگیری نماید؛ بر این اساس صادرکننده در خصوص تأخیر یا عدم وصول صورتحساب توسط دارنده کارت مسؤولیتی نخواهد داشت.

نقد و بررسی روش اول و دستورالعمل اجرایی آن

روش اول به‌ویژه دستورالعمل اجرایی صدور اجرایی صدور کارت اعتباری که به‌وسیله کمیته اجرایی نظام پرداخت بانک مرکزی به تصویب رسیده دارای اشکالاتی است که برخی از آن‌ها عبارتند از:

۱. ابهام در ماهیت حقوقی قرارداد

گرچه مفاد دستورالعمل براساس قرارداد حواله است لکن در هیچ جای آن تصریح نشده است. مناسب است از بانک‌های عامل خواسته شود به رابطه حقوقی بین عناصر اصلی کارت (صادرکننده، دارنده و پذیرنده کارت) در قرارداد تصریح شود تا در موارد اختلاف بتوان به مقتضای قرارداد بیع و حواله استناد کرد.

۲. عدم قابلیت تقسیط

در بانکداری متعارف خیلی از دارندگان کارت اعتباری، پس از خرید کالاها و خدمات، به بانک مراجعه کرده تقاضای تقسیط بدهی خود را می‌کنند و بانک با افزودن مبلغی روی اصل بدهی آن را قسط‌بندی می‌کند، رابطه حقوقی که در روش اول و دستورالعمل اجرایی آمده است. برای تقسیط قابلیت ندارد. چون بعد از پرداخت بهای کالاها و خدمات توسط بانک، آن مبلغ به صورت بدهی دارنده کارت منظور می‌شود و هر نوع افزایشی روی آن از مصادیق ربا خواهد بود.

۳. گسترش باب جریمه تأخیر

گرچه شورای نگهبان و برخی از فقهایان با گرفتن جریمه تأخیر موافق هستند لکن همچنان برخی از مراجع با اصل آن برخی با شیوه اجرایی آن مخالف هستند بنابراین، بایستی قراردادهای بانکی به گونه‌ای تنظیم شود که در موارد کمتری مواجه با جریمه تأخیر شود. این در حالی است که در دستورالعمل پیشنهادی خیلی از موارد استفاده از کارت منتهی به جریمه تأخیر می‌شود، چرا که طبق آمارهای موجود فقط حدود ۳۰ درصد استفاده‌کنندگان کارت در فرصت تنفس (یک ماه) اقدام به پرداخت بدهی می‌کنند و ۷۰ درصد باقیمانده یا تقاضای تقسیط می‌کنند یا مشمول جریمه می‌شوند و چون در دستورالعمل اجرایی امکان تقسیط نیست در نتیجه اکثر استفاده‌کنندگان مواجه با تأخیر و جریمه خواهند شد و این به تدریج ذهنیت دریافت ربا به اسم جریمه را تقویت خواهد کرد.

۴. عدم قابلیت برای گسترش کمی و کیفی

گرچه کارت‌های اعتباری در شروع کار برای خریدهای جزئی و روزانه طراحی گردید

اما به تدریج جایگاه مهمی پیدا کرد و امروزه دارندگان کارت برای خریدهای بزرگ هم از آن استفاده می‌کنند و به همین منظور بانک‌ها اقدام به طراحی انواعی از کارت‌های اعتباری با سقف‌های اعتباری متفاوت می‌کنند. به گونه‌ای که کارت‌های اعتباری طلایی معادل چندین ماه حقوق دریافتی دارنده کارت اعتبار دارد و دارنده کارت می‌تواند بعد از خرید، به اقساط بدهی خود را بپردازد. عدم قابلیت تقسیط در دستورالعمل پیشنهادی شورای پول و اعتبار باعث می‌شود بانک‌های عامل به ناچار سقف کارت‌های اعتباری را خیلی محدود و در حد حقوق یک ماه دارندگان کارت تعریف کنند و این مانع از گسترش کمی و کیفی کارت‌های اعتباری می‌شود.

به نظر می‌رسد با توجه به کاستی‌های فوق‌الذکر لازم است در قرارداد حقوقی مورد استفاده در کارت‌های اعتباری (حواله) تجدیدنظر شود و از رابطه حقوقی دیگری که مشکلات فوق را ندارد استفاده شود.

۲. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع و جعاله و جریمه تأخیر تأدیه

مطابق این طرح صادرکننده کارت اعتباری با دارنده کارت قرارداد جعاله منعقد کرده، متعهد می‌شود تا سقف اعتبار کارت اعتباری، بدهی‌های دارنده کارت (ناشی از خرید به وسیله کارت) را بپردازد و دارنده کارت متعهد می‌شود طبق ضوابط کارت اعتباری حداکثر تا یک ماه بدهی خود به صادرکننده کارت را بپردازد و ضمن آن قرارداد متعهد می‌شود چنانچه در پرداخت بدهی به صادرکننده کارت کوتاهی کند، به ازای هر روز تأخیر متناسب با مبلغ بدهی، مبلغ ... ریال جریمه بپردازد.

در این روش، زمانی که دارنده کارت، کالا یا خدمتی را از مراکز تجاری طرف قرارداد می‌خرد و کارت اعتباری خود را در دستگاه مربوطه قرار می‌دهد، بانک (صادرکننده کارت) طبق قرارداد جعاله، بدهی دارنده کارت را می‌پردازد؛ سپس دارنده کارت مهلت دارد تا یک ماه بدون هیچ افزایشی، بدهی خود را به بانک بپردازد و چنانچه در پرداخت بدهی تأخیر کند، مطابق شرط ضمن قرارداد جعاله، متناسب با مبلغ و مدت تأخیر، جریمه می‌پردازد.

نقد و بررسی روش دوم

تفاوت روش دوم با روش اول در جایگزین کردن قرارداد جعاله به جای قرارداد حواله است و با آن تفاوت ماهوی ندارد؛ بنابراین، همه مطالبی که درباره روش اول گفته شد، به‌ویژه مسأله عدم قابلیت تقسیط و مسأله جریمه تأخیر و این که شرط جریمه مستمسکی برای گرفتن ربا می‌شود، در روش دوم نیز مطرح است.

کارت اعتباری بانک پارسیان

از حدود سه سال پیش بانک پارسیان براساس قرارداد جعاله به طراحی کارت اعتباری اقدام کرده و در حال گسترش آن است. در این قسمت نگاهی به ابعاد حقوقی این قرارداد داشته، آن را از حیث فقهی نقد و بررسی می‌کنیم.

عنوان قرارداد عبارت است از «قرارداد جعاله برای صدور کارت اعتباری پارسیان» که برخی ضوابط آن از این قرار است.

مطابق بند ۱-۱. کارت پارسیان برای برخورداری از خدمات کارت، به‌ویژه انجام خرید و دریافت وجه نقد است.

مطابق بند ۲. «مشتري به‌عنوان جاعل، بانک را به‌عنوان عامل به حق توکیل به غیر و همچنین با حق تعیین عامل ثانوی تعیین می‌نماید تا خدمات کارت را به مشتری ارائه دهد. مشتری قبول نموده، اجرت عامل بابت خدمات ارائه شده به موجب این قرارداد را به ترتیبی که در بند ۸ درج گردیده پردازد. بانک شرکت تجارت الکترونیک پارسیان را به‌عنوان عامل ثانوی تعیین کرده و شرکت مذکور با ارائه خدمات کارت به مشتری عهده‌دار کلیه اختیارات و وظایف محوله به بانک می‌باشد».

مطابق بند ۴-۱. به مشتری اجازه داده می‌شود معادل ۵۰ درصد مانده اعتبار را از دستگاه‌های خودپرداز بانک به‌صورت وجه نقد دریافت کند.

مطابق بند ۴-۳. مبالغ خریدهای انجام شده از طریق کارت‌خوان‌ها و همچنین مبالغ دریافتی از دستگاه‌های خودپرداز یا از طریق کارت‌خوان‌های مستقر در شعبه‌ها، دین مشتری به بانک شمرده می‌شود و به‌طور خودکار و بی‌درنگ به حساب بدهی مشتری

منظور می‌شود.

بند نهم قرارداد ناظر به هزینه‌های صدور، خرید، کارمزد برداشت نقدی، بهره تقسیط و جریمه تأخیر است که به جهت حساسیت عیناً نقل می‌شود.

بند ۹. هزینه‌ها و کارمزد خدمات کارت

۱-۹. صدور کارت: کارت اعتباری آبی با اعتبار کمتر از ۱۰ میلیون ریال معادل بیست هزار ریال، کارت اعتباری نقره‌ای با حداکثر اعتبار بیست میلیون ریال معادل پنجاه هزار ریال، کارت اعتباری طلایی با حداکثر چهل میلیون ریال معادل نود هزار ریال.

۲-۹. ابطال تمبر: برای قرارداد مبلغ ۱۰۰۰۰ ریال که در نخستین صورتحساب کارت اعتباری منظور می‌شود.

۳-۹. خرید: ۱ درصد مبلغ هر خرید (حداقل ۱۰۰۰ ریال).

۴-۹. برداشت نقدی: ۲/۵ درصد مبلغ برداشت تا تاریخ صدور صورتحساب کارت اعتباری.

۵-۹. تقسیط: ماهانه ۱/۵ درصد به نسبت تعداد اقساط.

۶-۹. وجه التزام (جریمه عدم پرداخت صورتحساب کارت اعتباری در مهلت مقرر):

ماهانه ۴ درصد به نسبت مدت تأخیر پس از پایان مهلت پرداخت ۱۰ روزه صورتحساب کارت اعتباری.

توضیح: وجه التزام به کارمزدهای برداشت نقدی یا تقسیط افزوده نمی‌شود؛ بلکه به جای آن محاسبه می‌شود.

در بند ۱۰-۴ آمده است: چنان‌که بانک تحت هر عنوان، اعتبار یا وجهی را اشتباهاً به حساب کارت منظور و مشتری از آن استفاده کند، مشتری مکلف است بی‌درنگ پس از اعلام بانک اعتبار یا وجه استفاده شده و خسارت متعلق را که معادل ۳۰ درصد در سال خواهد بود، از تاریخ استفاده به بانک مسترد دارد.

نقد و بررسی کارت اعتباری بانک پارسیان

با صرف نظر از اشکال‌های فنی قرارداد جعاله که در برخی جاهای قرارداد به چشم می‌خورد مانند بند ۳ که به اشتباه، بدهی دارنده کارت ناشی از اعتبار استفاده شده را نیز

به صورت «جُعل» آورده، اشکال‌های محتوایی بسیاری به قرارداد وارد است.

اول: کارت پارسیان به دارنده کارت اجازه می‌دهد با استفاده از کارت تا سقف ۵۰ درصد اعتبار، وجه نقد از دستگاه‌های خودپرداز دریافت کند که ماهیت استقراض دارد و طبق بند ۹-۴ معادل ۲/۵ درصد تا تاریخ صدور صورتحساب کارت (یک ماه) هزینه می‌گیرد. روشن است که گرفتن این درصد در ماه چیزی جز ربا نخواهد بود؛ هرچند اسم کارمزد بر آن نهاده شود؛ چون کارمزد در صورتی معنا دارد که متناسب با کار انجام گرفته باشد، نه ۲/۵ درصد ماهانه روی مانده بدهی.

۷۱

اقتصاد اسلامی

بررسی فقهی کارتهای اعتباری در بانکداری بدون ربا

دوم: گرفتن ۱/۵ درصد ماهانه (و به عبارت دقیق‌تر ۳۶ درصد بهره سالانه* برای تقسیط بدهی، چیزی جز افزایش مبلغ بدهی در مقابل تمدید مدت بدهی نیست و چنان‌که گذشت، این از مصادیق روشن ربا است.

سوم: گرفتن ماهانه ۴ درصد وجه التزام (و به عبارت دیگر ۴۸ درصد در سال) پس از پایان مهلت پرداخت ۱۰ روزه از صدور صورتحساب چنان‌که گذشت، راهکاری برای گرفتن بهره در قالب جریمه است.

چهارم: پرداخت ۳۰ درصد (مطابق بند ۱۰ - ۴) افزون بر مبلغ اعتبار آن هم در صورت اشتباه بانک، افزون بر اجحاف، مصداق ربا خواهد بود.

پنجم: گرفتن کارمزد خرید معادل ۱ درصد از مشتری، افزون بر گرفتن هزینه صدور کارت و هزینه ابطال تمبر، مصداق اکل مال به باطل است؛ چون چنان‌که گذشت، زمانی که بانک در برابر دریافت هزینه صدور حق استفاده از کارت را وامی‌گذارد، دارنده کارت حق استفاده و خرید به وسیله کارت را می‌یابد. حال اگر بانک افزون بر آن، کارمزد خرید دریافت کند، محاسبه مضاعف و اکل مال به باطل خواهد بود.

* تقسیط با ۱/۵ درصد بهره ماهانه در محاسبه‌های بانکی برابر با نرخ بهره ۳۶ درصد در سال است؛ چون پرداخت قسطی نصف پرداخت دفعی به شمار می‌آید؛ پس پرداخت قسطی با ۱/۵ درصد ماهانه معادل با ۳ درصد دفعی ماهانه و ۳۶ درصد دفعی سالانه است.

۳. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع نسبی، ضمانت و وکالت

بعضی از محققان (اشفعی و شیخانی، ۱۳۷۷: ص ۸۵)، طرحی را ارائه کرده‌اند که براساس آن، فروشگاه‌ها و مراکز تجاری و خدماتی که حاضرند کالاها و خدمات خود را به صورت نسبیه دفعی یا اقساطی به مشتریان بفروشند، با بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی صادرکننده کارت اعتباری قرارداد می‌بندند مبنی بر این که اولاً بانک مسئولیت پیگیری و اخذ مبلغ معامله را از طرف پذیرنده به عهده گیرد و با ارسال صورت‌حساب به دارنده کارت و دادن فرصت مناسب، مبلغ معامله را از وی دریافت و به حساب پذیرنده کارت واریز کند. این امر می‌تواند به صورت دریافت کل وجه در آخر ماه یا تقسیط آن در چند نوبت صورت گیرد. ثانیاً بانک پرداخت بدهی مشتری در سررسید یا سررسیدهای مقرر را تضمین می‌کند.

نقد و بررسی روش سوم

در این روش، رابطه حقوقی بین عناصر تشکیل‌دهنده کارت، قراردادهای بیع نسبی، ضمانت و وکالت است به این معنا که پذیرنده کارت (مراکز تجاری و خدماتی)، کالاها و خدمات خود را به صورت نسبیه با قیمتی بالاتر از قیمت نقد به دارنده کارت می‌فروشند و دارنده کارت براساس قرارداد بیع نسبی، قیمت کالاها و خدمات را به فروشنده بدهکار، و متعهد می‌شود در سررسید یا سررسیدهای مقرر به او بپردازد، صادرکننده کارت اولاً دریافت بدهی دارنده کارت را در سررسید و واریز آن به حساب فروشنده را به عهده می‌گیرد. ثانیاً پرداخت بدهی او را ضمانت می‌کند.

این روش گرچه از نظر فقهی مجاز است دو اشکال مهم اجرایی دارد.

اول. هدف از ابداع و ترویج کارت‌های اعتباری به وسیله بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی به جریان انداختن منابع نقدی بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی صادرکننده کارت است، در حالی که در طرح سوم چنان‌که خود طراحان تصریح دارند (همان: ص ۸۸)، صادرکننده کارت، نقش ضامن و وکیل دریافت و پرداخت بدهی را دارد و منابع صادرکننده به جریان نمی‌افتد و فقط در مواردی که دارنده کارت در پرداخت بدهی تأخیر کند، بانک از منابع

خود به صورت ضامن استفاده می‌کند که این موارد، استثنا بوده و ممکن است اصلاً اتفاق نیفتد؛ بنابراین، این روش با هدف اصلی انتشار کارت‌های اعتباری منافات دارد.

دوم. این روش به آن گروه از مراکز تجاری و خدماتی منحصر خواهد شد که توان مالی بالایی دارند و می‌توانند با فروش نسبه کالاها و خدمات، نیاز مشتریان را برآورند و روشن است که چنین مراکزی اندک هستند؛ در نتیجه این روش نمی‌تواند فراگیر بوده، در سطح جامعه گسترش یابد.

۴. طراحی کارت اعتباری براساس خرید و فروش وکالتی

در این روش، صادرکننده کارت اعتباری (بانک) با تعیین سقف اعتبار و تحویل کارت به مشتری، به او وکالت می‌دهد با استفاده از کارت اعتباری و با استفاده از منابع مالی صادرکننده کارت، به صورت وکالتی کالاها را مورد نیاز خود را بخرد؛ سپس با احتساب سود معین، کالاها را خریداری شده را به صورت نسبه تا مدت معینی به وکالت از طرف صادرکننده کارت به خودش بفروشد. صادرکننده کارت ضمن قرارداد وکالت، متعهد می‌شود: چنانچه دارنده کارت زودتر از سررسید معین (مدت نسبه) بدهی خود به صادرکننده کارت را تصفیه کند، متناسب با مدت باقیمانده، از کل یا بخشی از سود خود صرف‌نظر کند؛ برای مثال، وقتی مشتری کارت اعتباری، کارت اعتبار معینی را از بانک خود دریافت می‌کند، بانک طی قراردادی به وی در خرید و فروش وکالت می‌دهد زمانی که دارنده کارت کالایی را برمی‌گزیند، آن کالا را به وکالت از طرف بانک به صورت نقدی و با استفاده از منابع بانک برای بانک می‌خرد و بهای آن را با استفاده از کارت اعتباری می‌پردازد؛ سپس کالای خریداری شده را با افزایش ۱۰ درصد سود (برای مثال) به وکالت از طرف بانک به صورت نسبه شش ماهه (برای مثال) به خودش می‌فروشد و متعهد می‌شود تا شش ماه قیمت نسبه کالا (قیمت نقد کالا + سود بانک) را به بانک بپردازد. در این روش چنانچه دارنده کارت بدهی خود را تا یک ماه بپردازد، بانک از کل سود صرف‌نظر، و به بهای نقدی کالا بسنده می‌کند و چنانچه بعد از یک ماه و قبل از سررسید شش ماهه بپردازد، متناسب با مدت باقیمانده، از بخشی از سود بانکی صرف‌نظر می‌کند، و اگر قیمت

را به صورت اقساط مساوی ماهانه پرداخت کند، از تخفیف پنجاه درصدی سود بانکی برخوردار می‌شود.

در این روش، اگر موضوع معامله خدمات باشد و دارنده کارت بخواهد با استفاده از کارت اعتباری از خدمات شرکت‌ها و مؤسسه‌های چون هتل، بیمارستان، دانشگاه و هواپیمایی استفاده کند، چون به اعتقاد برخی از فقیهان، بیع مخصوص نقل و انتقال اعیان (کالاها) است و شامل منافع (خدمات) نمی‌شود (مکارم شیرازی، ۱۳۱۴ق: ج ۱، ص ۲۱) برای این منظور می‌توان در خرید منافع و خدمات از قرارداد جعالة وکالتی استفاده کرد به این معنا که دارنده کارت به وکالت از طرف بانک و با استفاده از منابع بانک به قرارداد جعالة نقدی خدمات مورد نیاز خود را می‌خرد؛ سپس با احتساب سود بانکی به وکالت از طرف بانک در جعالة نسیه‌ای به خودش می‌فروشد و متعهد می‌شود در سررسید معین، بدهی خود (قیمت نقدی + سود بانکی) را به بانک بپردازد.

به بیان جامع، در این روش بانک به مشتری (دارنده کارت) وکالت می‌دهد کالاهای مورد نیاز خود را به قرارداد بیع نقدی وکالتی و خدمات مورد نیاز خود را به قرارداد جعالة نقدی وکالتی بخرد. همین‌طور به او وکالت می‌دهد کالاها و خدمات خریداری شده را در قرارداد بیع نسیه وکالتی و جعالة نسیه وکالتی به خودش بفروشد.

در این روش نیز دارنده کارت، ضمن قرارداد وکالت، متعهد می‌شود چنانچه بدهی خود را تا سررسید معین (برای مثال شش ماه) به بانک نپردازد، به ازای هر روز تأخیر، مبلغ ... ریال را به صورت جریمه بپردازد.

۵. طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد فروش وکالتی

در این روش که شباهت فراوانی به روش چهارم دارد، بانک ناشر کارت اعتباری، به مراکز تجاری و خدماتی پذیرنده کارت وکالت در فروش می‌دهد به این بیان که بانک با مرکز تجاری، قرارداد وکالت منعقد می‌کند مبنی بر این‌که وقتی دارنده کارت کالای مورد نظر خود را برگزید، فروشنده ابتدا آن کالا را به بیع نقدی وکالتی به بانک می‌فروشد و قیمت آن را از طریق کارت از بانک دریافت می‌کند؛ سپس به وکالت از طرف بانک با

احتساب نرخ سود بانکی به صورت نسیه مدت‌دار (برای مثال شش ماهه) به مشتری (دارنده کارت) می‌فروشد. زمانی که مشتری جنس را تحویل می‌گیرد، قیمت نسیه آن را به بانک بدهکار می‌شود و متعهد است طبق زمان‌بندی معین به بانک بپردازد. در این روش نیز بانک با دارنده کارت شرط می‌گذارد چنانچه وی بدهی خود را تا یک ماه از زمان خرید بپردازد، کل سود بانکی (نرخ نسیه) و اگر تا سررسید بپردازد، به تناسب بخشی از سود بانکی تخفیف داده شده و اگر مبلغ بدهی ناشی از استفاده کارت اعتباری را با بانک تصفیه نکند، متناسب با مانده بدهی مشمول جریمه تأخیر خواهد شد.

نقد و بررسی روش چهارم و پنجم

راه‌حل‌های چهارم و پنجم از دو جهت بر راه‌حل‌های اول و دوم ترجیح دارند. اولاً در این روش‌ها امکان تقسیط بدهی وجود دارد به این معنا که دارنده کارت بعد از خرید کالاها و خدمات با سه گزینه مواجه است: نخست این که تا پایان فرصت تنفس، کل بدهی را تصفیه کند. دوم این که بدهی خود را تا سررسید معین (برای مثال شش ماه) به صورت تدریجی و اقساطی بپردازد و سوم این که مشمول جریمه تأخیر شود؛ در جالی که در روش اول و دوم امکان تقسیط بدهی وجود نداشت. ثانیاً در این روش‌ها به دلیل وجود امکان تقسیط و پرداخت تدریجی بدهی، جریمه تأخیر تأدیه معنای واقعی خود را می‌یابد و فقط شامل آن گروه از دارندگان کارت می‌شود که در فرصت تنفس و در زمان‌بندی تقسیطی از پرداخت بدهی اجتناب کرده‌اند.

در عین حال، روش‌های چهارم و پنجم از جهت تصویر معامله در مقایسه با روش‌های اول و دوم مشکل است به این معنا که خرید کالاها و خدمات در این روش‌ها متضمن دو معامله است: ابتدا کالا به صورت نقدی و وکالتی به بانک فروخته می‌شود، سپس با احتساب سود نسیه به صورت نسیه و وکالتی به مشتری فروخته می‌شود و این مسأله گرچه از جهت ذهنی قابل تصور است، لکن در مقام اجرا مشکل است؛ به‌ویژه که گاهی متصدیان فروش، کارکنان ساده و ماشین‌هایی هستند که به این نکات توجه ندارند؛ چنان‌که گاهی دارندگان کارت افرادی هستند که خرید و فروش وکالتی را متوجه نمی‌شوند یا در معاملات روزمره قصد نمی‌کنند.

۶. طراحی کارت اعتباری براساس قراردادهای بیع نسبه و حواله

در این روش، مراکز تجاری و خدماتی پذیرنده کارت، کالاها و خدمات موردنیاز دارندگان کارت را با افزودن نرخ نسبه به صورت نسبه مدت دار (برای مثال شش ماهه) می فروشند؛ سپس دارنده کارت با قراردادن کارت اعتباری در دستگاه مربوط، فروشنده را برای دریافت قیمت کالاها و خدمات به بانک حواله می دهد. بانک بدهی مشتری را به صورت نقد می پردازد؛ سپس تا سررسید مقرر از مشتری دریافت می کند. در این روش نیز بانک با مشتری قرار می گذارد چنانچه مشتری تا یک ماه بدهی را بپردازد، کل نرخ نسبه و چنانچه زودتر از سررسید بپردازد، به تناسب از بخشی از نرخ نسبه تخفیف داده خواهد شد. در این روش، بانک نرخ بالایی را به صورت کارمزد فروش از مراکز تجاری و خدماتی دریافت می کند؛ به طوری که این نرخ افزون بر نرخ نسبه خواهد بود؛ برای مثال، بانک با مراکز تجاری و خدماتی قرارداد می بندد که کلیه بدهی های ناشی از خرید کالا و خدمت دارندگان کارت اعتباری را بعد از کسر ۱۲ درصد به صورت کارمزد فروش به صورت نقد تصفیه کند. در این روش فروشگاه کالا را با افزایش ۱۰ درصد نرخ نسبه به صورت شش ماهه به مشتری می فروشد و با کسر ۱۲ درصد به صورت کارمزد فروش، وجه کالا را به صورت نقد از بانک دریافت می کند؛ سپس مشتری چند گزینه پیش رو دارد.

ا. تا یک ماه بدهی خود را با بانک تصفیه کرده، از تخفیف کل نرخ نسبه بهره مند شود و

کالا به قیمت نقد به دست او برسد؛

ب. بدهی را به صورت اقساط ماهانه به بانک بپردازد و از تخفیف پنجاه درصدی نرخ نسبه

بهره مند شود؛

ج. بدهی را در پایان شش ماه تصفیه کند و رقم اسمی معامله را بپردازد.

نقد و بررسی روش ششم

این روش گرچه به جهت قابلیت تقسیط بر روش اول و دوم و به جهت سهولت اجرا بر روش چهارم و پنجم ترجیح دارد، از دو جهت دارای اشکال است؛ اولاً در این روش مراکز تجاری و خدماتی کالاها و خدمات را به صورت نسبه مدت دار می فروشند؛ در حالی که همیشه پولشان را به صورت نقد دریافت می کنند و این نوعی دوگانگی ذهنی و نوعی

صوری شدن معامله را تداعی می‌کند. ثانیاً از آن‌جا که کارمزد فروش، حاوی نرخ نسیه به اضافه درصد معینی است، خیلی بیش از مقدار متعارف و نرخ بین‌المللی جلوه می‌کند و این نیز به نوعی تداعی‌گر صوری شدن معامله است.

۷. طراحی کارت اعتباری براساس بیع نسیه و خرید دین (تنزیل)

در این روش، بانک صادرکننده کارت اعتباری، با مراکز تجاری و خدماتی پذیرنده کارت قرارداد می‌بندد که هرچه دارندگان کارت به صورت نسیه مدت‌دار (برای مثال شش ماهه) بخرند، بانک با نرخ تنزیل معینی (برای مثال ۱۰ درصد) بدهی آنان را تنزیل کرده و وجه آن را نقد می‌پردازد. همین‌طور بانک با دارندگان کارت قرار می‌بندد که آنان بتوانند با استفاده از کارت اعتباری و تسهیلات خرید دین بانک، کالاها و خدمات مورد نیاز را به صورت نسیه مدت‌دار از فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی بخرند و بعد از خرید می‌توانند بدهی خود را در فرصت تنفس بپردازند و از تخفیف کلی بهره‌مند شوند یا به صورت قسطی بپردازند و از تخفیف جزئی بهره‌مند شوند یا در سررسید شش‌ماهه بپردازند و کل مبلغ اسمی بدهی را تصفیه کنند؛ برای مثال، زمانی که دارنده کارت، کالایی را به قیمت یازده میلیون (ده میلیون قیمت نقد به اضافه یک میلیون ریال نرخ نسیه) به صورت نسیه شش‌ماهه می‌خرد، با قرارداد کارت اعتباری در دستگاه مربوط، بانک، بدهی دارنده کارت را از فروشنده، خریده (تنزیل کرده)، مبلغ ده میلیون ریال به صورت نقد به حساب فروشگاه واریز می‌کند؛ سپس دارنده کارت چند گزینه پیش‌رو دارد.

ا. در فرصت تنفس، بدهی خود را تصفیه می‌کند. در این صورت از تخفیف کلی نرخ نسیه بهره‌مند شده، فقط ده میلیون ریال می‌پردازد؛

ب. بدهی را به صورت اقساط می‌پردازد. در این صورت از نصف تخفیف نرخ نسیه بهره‌مند شده، مبلغ ده میلیون و پانصد هزار ریال می‌پردازد؛

ج. بدهی را در پایان شش ماه می‌پردازد. در این صورت از تخفیف بهره‌مند نبوده، مبلغ یازده میلیون ریال می‌پردازد.

در این روش نیز همانند روش‌های پیشین، بانک با دارنده کارت شرط می‌کند چنانچه بدهی خود را تا سررسید مقرر (برای مثال شش ماه) به صورت‌های سه‌گانه نپردازد، مشمول

جریمه تأخیر تأدیه خواهد بود و باید به ازای تأخیر ... درصد جریمه بپردازد.

نقد و بررسی روش هفتم

به نظر می‌رسد روش هفتم از جهات گوناگون منطقی و قابل قبول است.

اولاً از جهت نحوه تصفیه حساب از ناحیه دارنده کارت انعطاف کامل دارد و به وی امکان می‌دهد کل بدهی را در فرصت تنفس تصفیه کند یا به اقساط تا سررسید مقرر بپردازد یا در سررسید یکجا تصفیه کند و در هر صورت متناسب با مدت و مبلغ از تخفیف بهره‌مند شود.

ثانیاً از جهت اقتصادی به طور کامل قابل توجیه است. ابتدا کالایی به صورت مدت‌دار با نرخ بالایی فروخته؛ سپس بدهی مدت‌دار به وسیله بانک تنزیل می‌شود و نرخ نسبی معامله اول خود را در قالب نرخ تنزیل معامله دوم نشان می‌دهد و بانک از فروشنده کارمزد فروش غیرمتعارفی را مطالبه نمی‌کند.

ثالثاً تمام مراحل معامله از جهت فقهی و قانون عملیات بانکی بدون ربا به شرح ذیل قابل توجیه است.

ا. فروش کالا و خدمات به وسیله مراکز تجاری و خدماتی پذیرنده کارت اعتباری به صورت نسبی مدت‌دار با نرخ بالاتر (قیمت نقد + نرخ نسبی) مطابق فقه و قانون عملیات بانکی بدون ربا صحیح است؛

ب. تنزیل بدهی دارنده کارت به وسیله بانک به قیمتی کمتر، مصداق خرید دین است که از جهت فقهی و قانون عملیات بانکی صحیح است؛

ج. پرداخت قبل از سررسید (در فرصت تنفس) یا پرداخت اقساطی تا سررسید و برخورداری از تخفیف در مبلغ بدهی مصداق تنزیل و خرید بدهی به قیمتی کمتر به وسیله خود بدهکار است که از جهت فقهی و قانون عملیات بانکی صحیح است؛

د. پرداخت در سررسید و عدم شمول تخفیف، مقتضای بیع نسبی و خرید دین است که هیچ مشکل فقهی و قانونی ندارد؛

ه. پرداخت جریمه تأخیر تأدیه در فرض عدم تصفیه بدهی تا سررسید، مطابق مصوبه شورای نگهبان بوده، عرفاً محملی برای گرفتن زیاده نیست؛ چرا که دارنده کارت در عین داشتن گزینه‌های گوناگون برای تصفیه، تخلف کرده است.

مقایسه راه‌حل‌های گوناگون

راه‌حل‌های ارائه‌شده گرچه در تصویر اصل رابطه بین عناصر تشکیل‌دهنده کارت‌های اعتباری (ناشر، پذیرنده و دارنده) از جهت فقهی قابل قبول هستند، در مقام عمل تفاوت‌هایی به شرح ذیل با هم دارند.

۱. راه‌حل‌های اول و دوم فقط برای کارت‌های اعتباری با مبالغ خیلی محدود که به‌طور معمول قابل پرداخت در فرصت تنفس هستند مفید است و در طراحی کارت‌های با مبالغ بیشتر که منتهی به تقاضای تقسیط و پرداخت بدهی در سررسیدهای طولانی (چندماهه) می‌شود، کاربرد ندارد. گذشته از این‌که جریمه تاخیر در این راه‌حل‌ها به بیانی که گذشت شبهه ربا دارد؛

۲. راه‌حل سوم با فرض و هدف اصلی کارت‌های اعتباری که عبارت از به‌کارگیری منابع مالی بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی صادرکننده کارت‌های اعتباری است، منافات دارد و فقط برای فروشگاه‌های بزرگ که قدرت مالی بالایی دارند مفید خواهد بود؛

۳. راه‌حل‌های چهارم و پنجم گرچه قابلیت تقسیط را دارند، به جهت تبدیل شدن هر معامله به دو معامله وکالتی به‌وسیله خریدار یا فروشنده از جهت قصد جدی معامله به‌وسیله دو طرف معامله محل خدشه است؛

۴. راه‌حل ششم از جهت قابلیت تقسیط و قصد متعاملین مشکلی ندارد؛ اما نرخ تنزیل که خود را در قالب کارمزد فروش نشان می‌دهد، غیرمتعارف است؛

۵. راه‌حل هفتم افزون بر قابلیت تقسیط، از جهت فقهی، قانونی و اقتصادی قابل توجیه بوده می‌تواند راه‌حل مناسب کارت‌های اعتباری در بانکداری غیرربوی باشد.

منابع و مأخذ

۱. اسماعیلی، کریم، «کارت اعتباری بهتر است یا اسکناس دوهزار تومانی، آسیا، ۱۳۸۱/۱۱/۱۵ ش.
۲. اشغعی، محمدصادق و شیخانی، سعید، کارت‌های بانکی و چگونگی کاربرد آن در جمهوری اسلامی ایران، تهران، پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۷۷ ش.
۳. بخش فرهنگی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ربا، بوستان کتاب، اول، ۱۳۸۱ ش.
۴. رواس قلعهچی، محمد، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه و الشريعة، کویت، دارالفنانس، اول، ۱۴۲۰ ق.
۵. فرهنگ، منوچهر، فرهنگ بزرگ علوم اقتصادی، تهران، نشر البرز، اول، ۱۳۷۱ ش.
۶. مکارم شیرازی، ناصر، انوارالفقاهه، کتاب البیع، قم، مدرسه الامام امیرالمؤمنین علیه السلام، ۱۴۱۳ ق.
۷. موسویان، سیدعباس، «بررسی فقهی - حقوقی قوانین مربوط به جرمه و خسارت تأخیر تأدیه در ایران»، فقه و حقوق، شماره ۴، بهار ۱۳۸۴ ش.
۸. موسوی خمینی، سیدروح‌الله، تحریرالوسیله، قم، انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، بی تا.