فصلنامه روند پژوهش‌های اقتصـادی، سال نوزدهم، شماره ۵۹، پاییز ۱۳۹۰، صفحات ۳۳-۵۷

امکان‌سنجی کاربرد مرابحه در بانکداری بدون ربا

دکتر سیدعباس موسویان *

چکیده

مطابق ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه، قرارداد مرابحه به بخش شیوه‌های تخصیص منابع در قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد. پیرو آن هیأت دولت آیین‌نامه قرارداد مرابحه را تصویب و به نظام بانکی ابلاغ نمود. با ابلاغ آیین‌نامه، بانک مرکزی با تهیه و ابلاغ دستورالعمل اجرایی عقد مرابحه، دستورالعمل صدور کارت اعتباری بر اساس عقد مرابحه و دستورالعمل صدور کارت اعتباری میزان بر اساس عقد مرابحه، ابزارهای جدیدی را برای بانکداری بدون‌ربا پیشنهاد کرد. به نظر می‌رسد به کارگیری درست این ابزارها گشایش خوبی برای صنعت بانکداری کشور به وجود می‌آورد و آن را در انطباق با اقتصاد و نیازهای واقعی جامعه یک گام پیش می‌برد.

در این پژوهش تلاش می‌کنیم با مروری بر مبانی فقهی و حقوقی قرارداد مرابحه و آیین‌نامه‌های آن و بیان تفاوت‌های اساسی این قرارداد با فروش اقساطی رایج در نظام بانکی، به کاربرد صحیح آن در اعطای تسهیلات و به کاربرد خاص آن به صورت کارت‌های اعتباری خرید کالاها و خدمات بپردازیم.

واژگان کلیـــدی: بیع، اجاره، مرابحه، فروش اقساطی، کارت اعتباری.

طبقه‌بندی JEL : G21, E49.

* دانشیار پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی samosavian@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۰/۰۷/۱۶ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۱/۰۱/۳۰

Archive of SID

www.SID.ir

۱. مقدمه

یکی از نیازهای گسترده و متنوع مشتریان بانک‌ها، نیاز تسهیلاتی برای خرید کالاها و خدمات است. مشتریان بانک‌ها شامل خانوارها، بنگاه‌های اقتصادی و دولت، به صورت مستمر به خرید انواع کالاها و خدمات احتیاج دارند و در موارد زیادی برای تأمین مالی خرید، نیاز به استفاده از منابع بانکی پیدا می‌کنند. گرچه قراردادهای فروش اقساطی و جعاله در کنار هم تا حدود زیادی این نیاز را تأمین می‌کنند، به این بیان که بانک‌ها کالاها و خدمات مورد نیاز مشتریان را به صورت نقدی تهیه کرده و در قالب فروش اقساطی و جعاله اقساطی به مشتریان واگذار می‌کنند؛ اما محدودیت‌های فقهی و حقوقی این قراردادها از یک سوی و محدودیت‌های آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های آنها از سوی دیگر باعث شده این دو قرارداد نتوانند همه مطالبات مشروع و اقتصادی مشتریان را پوشش دهند.

گستره موضوعی قرارداد مرابحه از یک‌سوی و تنوع شیوه‌های پرداخت آن از سوی دیگر و مهم‌تر از همه، نگرش وسیع در تنظیم آیین‌نامه و دستورالعمل اجرایی قرارداد مرابحه و کارت‌های اعتباری طراحی شده بر اساس مرابحه، همه محدودیت‌های فروش اقساطی و جعاله را از فراروی بانکداری برمی‌دارد، به گونه‌ای که بانک‌ها می‌توانند تمام نیازهای کالایی و خدماتی همه مشتریان را در صورت وجود توجیه اقتصادی تأمین مالی کنند.

۲.تعریف قرارداد مرابحه

یکی از انواع قرارداد بیع، بیع مرابحه است که از زمان‌های قدیم بین مردم رایج بوده و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام‌شده کالا شامل قیمت خرید، هزینه‌های حمل و نقل و نگهداری و هزینه‌های دیگر مرتبط را به اطلاع مشتری می‌رساند، سپس تقاضای مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود می‌کند[۱]. به‌طور مثال، اعلان می‌کند این کالا را به هزار تومان خریده و حاضر است به هزار و صد تومان یا با ده درصد سود به مشتری بفروشد.

به رغم تفاوت ماهوی قرارداد مرابحه با ربا، و تصریح خداوند بر حلیت آن در آیه شریفه "**احل الله البیع و حرم الربا**"(بقره: ۲۷۵). برخی تصور می‌کنند اصل این قرارداد یا شیوه‌های اجرایی آن

[۱]. نجفی، ۱۹۸۱: ۲۳، ۳۰۳.

Archive of SID

www.SID.ir

اصالت دینی نداشته و ابداع متفکران مسلمان برای توجیه معاملات بانکی است. برای تبیین بهتر این موضوع، ابتدا مروری بر جایگاه این قرارداد در متون روایی خواهیم داشت.

۳. جایگاه قرارداد مرابحه در متون روایی

قرارداد مرابحه یکی از پرکاربردترین قراردادها در متون روایی است و شاید بتوان گفت در مورد هیچ قرارداد مالی این مقدار روایت نقل نشده است. در روایات متعدد ابعاد مختلف این قرارداد بحث شده که به عنوان نمونه از هر گروه چند مورد را نقل می‌کنیم:

۳. ۱. روایات ناظر بر اصل مشروعیت مرابحه

۱. محمد بن یحیی، عن أحمد بن محمد، عن‌الحسین بن سعید، عن‌النضر بن سوید، عن عبدالله بن سنان، عن أبی عبد الله (ع) قال:"لا بأس بأن تبیع الرجل المتاع لیس عندک تساومه ثم تشتری له نحو الذی طلب ثم توجبه علی نفسک ثم تبیعه منه بعد."[۱]

امام صادق (ع) می‌فرماید: اشکالی ندارد کالایی را که هنوز مالک نشده‌ای بفروشی، به این صورت که ابتدا صحبت‌هایتان را می‌کنید (قرار می‌گذارید)، سپس کالا را به نحوی که مشتری مطالبه می‌کند برای خودت خریداری می‌کنی، سپس به مشتری می‌فروشی.

۲. عن عبدالحمید بن سعد قال:"قلت لأ بی الحسن (ع) إنا نعالج هذه العینه و ربما جاء الرجل یطلب البیع و لیس هو عندنا فنساومه و نقاطعه علی سعره قبل أن نشتریه ثم نشتری المتاع فنبیعه إیاه بذلک السعر الذی نقاطعه علیه لانزید شیئاً و لاننقصه قال: لابأس."[۲]

عبدالحمید بن سعد می‌گوید به امام کاظم (ع) گفتم: ما در معاملاتمان چنین می‌کنیم، چه‌بسا کسی سراغ ما می‌آید و قصد خرید کالایی دارد که ما نداریم، پس با او گفتگو می‌کنیم، و پیش از اینکه کالا را خریداری کنیم، بر سر قیمت با او به توافق می‌رسیم، سپس کالا را خریداری کرده و به همان قیمتی که با هم توافق کرده بودیم، به او می‌فروشیم؛ نه

---

[۱]. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام‌العقود، ح۱، فروع‌الکافی ج۵، ص۲۰۱، باب‌الرجل یبیع ما لیس عنده، ح۷، تهذیب‌الاحکام، ج۷، ص۴۹، باب ۴ (البیع بالنقد و النسیئة)، ح۱۲.

[۲]. الحرالعاملی، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱۰.

Archive of SID

www.SID.ir

چیزی زیاد می‌کنیم و نه چیزی کم می‌کنیم. امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

۳. عن یحیی بن الحجاج قال: "سألت الصادق (ع) عن رجل قال لی اشتر هذا الثوب و هذه الدابه، و بعنیها اربحک فیها کذا و کذا؟ قال: لا باس بذلک، اشترها و لاتواجبه البیع قبل أن تستوجبها أو تشتریها"[۱].

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

۴. عن عبدالرحمن بن الحجاج قال سألت الصادق (ع) عن العینهٔ فقلت:"یأتینی الرجل فیقول اشتر المتاع و أربحک فیه کذا و کذا فأراوضه علی الشی من الربح فنتراضی به ثم أنطلق فأشتری المتاع من أجله لولامکانه لم أرده، ثم آتیه به فأبیعه فقال ما أری بهذا بأساً لوهلک منه المتاع قبل أن تبیعه إیاه کان من مالک و هذا علیک بالخیار إن شاء اشتراه منک بعد ما تأتیه و إن شاء رده فلست أری به بأساً"[۲].

عبدالرحمن بن حجاج می‌گوید از امام صادق (ع) در مورد معامله عینه پرسیدم، گفتم: مردی سراغ من آمده می‌گوید: کالای خاصی را برای من خریداری کن، فلان قدر به تو سود می‌دهم، پس با هم مذاکره می‌کنیم و روی سود مشخصی به توافق می‌رسیم، سپس می‌روم کالا را برای خاطر او خریداری می‌کنم، به طوری که اگر درخواست او نبود خریداری نمی‌کردم، سپس می‌آورم و به او می‌فروشم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی‌بینم، مگر نه این است که اگر کالا پیش از بیع تلف می‌شد از مال تو تلف شده بود؟ و مگر نه این است که اگر می‌خواست کالا را از تو خریداری می‌کرد و اگر می‌خواست خریداری نمی‌کرد، اشکالی در این معامله نمی‌بینم.

---

[۱]. الحرالعاملی ، ج۶، باب ۸، احکام العقود، ح۱۳.

[۲]. الحرالعاملی ، ج ۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۹.

Archive of SID

www.SID.ir

توضیح اینکه قرارداد بیع مرابحه به دو صورت رایج است. نخست مرابحه عادی، در این حالت تاجر کالایی را خریداری کرده، منتظر مشتری می‌ماند، هر زمان که مشتری آمد با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. حالت دوم مرابحه سفارشی است، در این حالت، مشتری سراغ تاجر رفته سفارش خرید کالایی را به او می‌دهد، تاجر پس از سفارش مشتری کالا را خریده با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. در معاملات بانکی بیشتر نوع دوم رواج دارد، روایات پیش‌گفته به صراحت درستی چنین معاملاتی را اثبات می‌کنند.

۳. ۲. روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه نقد و نسیه

۱. عن محمد بن مسلم قال:"سألت الباقر (ع) عن رجل أتاه رجل فقال: ابتع لی متاعاً لعلّی أشتریه منک بنقد أو نسیئة، فابتاعه الرجل من أجله، قال: لیس به بأس إنما یشتریه منه بعد ما یملکه"[۱].

محمد بن مسلم می‌گوید از امام باقر (ع) پرسیدم: در مورد مردی که نزد مردی دیگر آمده می‌گوید کالایی برای من خریداری کن، شاید به صورت نقد یا نسیه از تو خریداری کنم، پس وی کالا را به خاطر او خریداری می‌کند؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد، همانا از او خریداری می‌کند، پس از آنکه مالک شد.

۲. ابن سنان عن الصادق (ع) قال"عن الرجل یأتینی یرید منی طعاماً أو بیعاً نسیاً و لیس عندی، أیصلح أن أبیعه ایاه و أقطع له سعره ثم أشتریه من مکان آخر فأدفعه إلیه؟ قال: لابأس به"[۲].

ابن‌سنان از امام صادق (ع) نقل می‌کند که از ایشان سؤال شد: مردی سراغ من می‌آید و قصد معامله طعام یا قصد انجام بیع نسیه دارد و آن کالا را من ندارم، آیا جایز است که من آن کالا را برای او بفروشم، به این صورت که قیمت را با او تمام کنم، سپس از جایی دیگر خریداری کنم، بعد به او بفروشم؟ امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

قرارداد بیع مرابحه از جهت دیگر به دو نوع تقسیم می‌شود؛ نخست مرابحه نقدی، در این حالت فروشنده با در نظر گرفتن سود مشخصی کالا را به صورت نقد به مشتری می‌فروشد و

---

[۱]. الحرالعاملی ،ج۶ ، باب ۸ ، احکام العقود، ح ۸.

[۲]. الحرالعاملی، ج۶ ، باب ۸ ، احکام العقود، ح ۲.

Archive of SID

www.SID.ir

قیمت آن را تحویل می‌گیرد. حالت دوم مرابحه نسیه است، در این حالت فروشنده با در نظر گرفتن سود مشخصی کالا را به صورت نسیه به مشتری می‌فروشد و قیمت آن را به صورت دفعی یا تدریجی در آینده تحویل می‌گیرد. در معاملات بانکی بیشتر نوع نسیه مرابحه رواج دارد و روایات پیش‌گفته به صراحت، درستی چنین معاملاتی را بیان می‌کنند.

۳. ۳. روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه وکالتی

۱. عن منصور بن حازم قال: "قلت للصادق (ع): الرجل یرید أن یتعین من الرجل عینه فیقول له الرجل أنا أبصر بحاجتی منک فأعطنی حتی أشتری فیأخذ الدراهم فیشتری حاجته، ثم یجئ بها إلی الرجل الذی له المال فیدفعه إلیه فقال: ألیس إن شاء اشتری و إن شاء ترک و إن شاء البایع باعه و إن شاء لم یبع؟ قلت: نعم، قال: لابأس."

منصور بن حازم می‌گوید، به امام صادق (ع) گفتم: گاهی فردی از فرد دیگر قصد معامله عینه دارد، به این صورت که سراغ وی می‌آید و می‌گوید: من به نیاز خودم آگاه‌تر از تو هستم، پولی در اختیار من بگذار تا مایحتاج خود را خریداری کنم، پس درهم‌ها را می‌گیرد و مایحتاج خود را خریداری می‌کند، سپس آنها را پیش صاحب پول می‌آورد، پس او کالا را به وی می‌فروشد؟ امام (ع) فرمود: آیا این دو اختیار دارند؛ اگر بخواهد خریداری کند و اگر بخواهد ترک کند و فروشنده هم اگر بخواهد بفروشد و اگر بخواهد ترک کند؟ گفتم: بله، چنین اختیاری دارند، امام (ع) فرمود: اشکالی ندارد.

۲. عن منصور بن حازم سألت الصادق (ع) عن رجل طلب من رجل ثوباً بعینهٔ قال لیس عندی، هذه دراهم فخذها فاشتربها، فأخذها فاشتری بها ثوباً کما یرید، ثم جاء به أیشتریه منه؟ فقال: ألیس إن ذهب الثوب فمن مال الذی أعطاه الدراهم، قلت: بلی، قال: إن شاء اشتری و إن شاء لم یشتر؟ قلت: نعم، قال: لابأس به.

منصور بن حازم می‌گوید، از امام صادق (ع) پرسیدم: در مورد مردی که تقاضای معامله لباس معینی را از من دارد و من آن لباس را ندارم، به او می‌گویم، این درهم‌ها را بگیر و آن لباس را خریداری کن، پس او هم درهم‌ها را گرفته، لباسی را که می‌خواهد خریداری می‌کند، سپس پیش صاحب درهم‌ها می‌آورد، حال آیا مشتری می‌تواند این لباس را از صاحب پول

Archive of SID

www.SID.ir

خریداری کند؟ امام (ع) فرمود: مگر نه این است که اگر لباس تلف شود از مال صاحب درهم‌ها تلف شده است؟ گفتم: بلی، فرمود: اشکالی ندارد.

قرارداد بیع مرابحه از جهت شیوه انجام معامله نیز به دو صورت تقسیم می‌شود؛ نخست مرابحه اصالتی، در این حالت فروشنده خود به خرید کالا اقدام کرده، سپس با در نظر گرفتن سود مشخصی آن را به مشتری می‌فروشد. حالت دوم مرابحه وکالتی است، در این حالت فروشنده، مشتری را وکیل در خرید کالا کرده، سپس کالای خریداری شده توسط مشتری را با در نظر گرفتن سود مشخصی به وی می‌فروشد. در معاملات بانکی هر دو نوع مرابحه رواج دارد، به‌طور معمول در کالاهایی که ارزش بالایی دارند، بانک به صورت مستقیم در خرید و فروش کالا دخالت دارد؛ اما در معاملات خرد، مشتری را وکیل در خرید برای بانک می‌کند و روایات پیش‌گفته، افزون بر مرابحه‌های اصالتی، درستی مرابحه‌های وکالتی را نیز بیان می‌کنند.

۳. ۴. روایات ناظر بر مشروعیت مرابحه با سود درصدی

عن اسماعیل بن الخالق قال: "سألت أبا الحسن (ع) عن العینهٔ و قلت إن عامهٔ تجارنا الیوم یعطون العینهٔ فأقص علیک کیف نعمل؟ قال: هات، قلت یأتینا المساوم یرید المال فیساومنا و لیس عندنا متاع فیقول:أربحک ده یازده، و أقول أنا: ده دوازده فلا نزال نتراوض حتی نتراوض علی أمر فاذا فرغنا قال:قلت أی متاع أحب إلیک أن أشتری لک؟ فیقول الحریر لأنه لا یوجد شیئ أقل وضیعهٔ منه، فأذهب و قد قاولته من غیره مبایعهٔ. فقال: ألیس إن شئت لم تعطه و إن شاء لم یأخذ منک؟ قلت: بلی. قال فأذهب فأشتری له ذلک الحریر و أماکس بقدر جهدی ثم أجئ به إلی بیتی فأبایعه فربما ازددت علیه القلیل علی المقاوله، و ربما اعطیته علی ما قاولته و ربما تعاسرنا فلم یکن شئ، فإذا اشتری منی لم یجد أحداً أغلی به من الذی اشتریته منه فیبیعه منه فیجئ ذلک فیأخذ الدراهم فیدفعها إلیه و ربما جاء لیحیله علی، فقال: لا تدفعها إلا إلی صاحب الحریر، قلت: وربما یتفق بینی و بینه البیع به و أطلب إلیه فیقبله منی. فقال: ألیس إنه لو شاء لم یفعل و لو شئت انت لم تزد؟ قلت: بلی لو أنه هلک فمن مالی. قال: لا بأس بهذا إذا أنت لم تعد هذا فلابأس به"[۱].

[۱]. الحرالعاملی، ج۶، باب ۸، احکام العقود، ح ۱۴.

Archive of SID

www.SID.ir

اسماعیل بن خالق می‌گوید، از امام کاظم (ع) در مورد معامله عینه پرسیدم، گفتم: بسیاری از تجار ما امروزه معاملات عینه دارند و من برای شما توضیح می‌دهم که چه کار می‌کنیم، امام (ع) فرمود: توضیح بده. گفتم: معامله‌گری پیش ما می‌آید و کالایی را می‌خواهد با هم گفتگو می‌کنیم در حالی که ما کالا را نداریم. به ما می‌گوید: «أربحک ده یازده، و أقول أنا: ده دوازده» به تو سود می‌دهم ده به یازده، می‌گویم ده به دوازده، با هم چانه می‌زنیم تا به نرخی توافق می‌کنیم، پس از فراغ از تعیین سود، می‌پرسم چه کالایی را قصد داری تا برایت بخرم؟ ... امام (ع) فرمود: اشکالی در این معامله نمی‌بینم.

قرارداد بیع مرابحه از جهت شیوه محاسبه سود نیز به دو حالت تقسیم می‌شود؛ نخست مرابحه با سود مبلغی، در این حالت فروشنده کالای خریداری شده را با در نظر گرفتن مبلغ سود مشخصی به مشتری می‌فروشد. حالت دوم مرابحه با سود درصدی است، در این حالت فروشنده کالای خریداری شده را با در نظر گرفتن درصد سود مشخصی به مشتری می‌فروشد. در معاملات بانکی نوع دوم رواج دارد و روایات پیش‌گفته، افزون بر مرابحه‌های با سود مبلغی، درستی مرابحه‌های با سود درصدی را نیز بیان می‌کنند.

۴. بیع مرابحه در فقه امامیه

بیع مرابحه در خلال مباحث فقه شیعه از پیشینه بسیار طولانی برخوردار است و فقهای بزرگوار شیعه در ضمن مباحث بیع یا ملحقات آن به این بحث پرداخته‌اند و مراجعه به کتب قدمای فقهای شیعه و بررسی آرای آنان گویای این حقیقت است که بدون آنکه گسستی بین ادوار فقه امامیه واقع شود، بیع مرابحه در تمامی این دوران مورد توجه فقها بوده و از آن غافل نشده‌اند؛ به گونه‌ای که در دوران شکل‌گیری اجتهاد در فقه شیعه، شیخ کلینی[۱] (۲۶۰- ۳۲۹ هـ) و شیخ صدوق[۲] (۳۰۶- ۳۸۱ هـ) و شیخ مفید[۳] (۳۳۶- ۴۱۳ هـ) و ابوالصلاح حلبی[۴] (۳۷۴- ۴۴۷ هـ) و در نهایت، شیخ طوسی[۵] (۳۸۵- ۴۱۰ هـ) در این بحث، کوتاه نیامده و هریک به سبک خاص خود در قالب روایت یا فتوا متعرض حکم این نوع معامله شده‌اند و پس از این

---

[۱]. الکلینی، ج۵، ص۱۹۸، باب بیع المرابحة، ح۶.

[۲]. بن بابویه (شیخ صدوق)"الف" ۳۸۰/۴.

[۳]. العکبری(شیخ مفید)، ص۶۰۷.

[۴]. الحلبی"الف"، ص۳۶۰.

[۵]. الطوسی"ج" ۸۹/۱۳.

Archive of SID

www.SID.ir

بزرگان نیز تا به امروز بحث ادامه پیدا کرده است.

حکم بیع مرابحه در فقه امامیه

با توجه به فراوانی روایات وارده در موضوع بیع مرابحه فقها در طول تاریخ حکم به جواز و درستی بیع مرابحه داده‌اند[۱]، البته همانند قراردادهای دیگر برای آن شرایطی تعیین کرده‌اند که این احکام همه برگرفته از مضمون روایات باب است و برخی نیز از قواعد عمومی یا ضوابط اختصاصی قرارداد بیع نشأت می‌گیرند. در ادامه به برخی از ضوابط مهم مرابحه می‌پردازیم.

۱. مطابق روایات، در قرارداد مرابحه، بایستی کالایی خریداری، سپس به مشتری فروخته شود، یعنی در اقتصاد واقعی باید پدیده‌ای رخ دهد.
۲. مطابق روایات بایستی قرارداد مرابحه پس از خرید فروشنده و تملک او انجام گیرد و پیش از آن هر نوع تعهدی بر خرید هم بوده باشد، هنوز بیع مرابحه واقع نشده است.
۳. مطابق روایات بیع مرابحه می‌تواند به صورت نقدی یا به صورت نسیه باشد.
۴. مطابق روایات بیع مرابحه می‌تواند به صورت مستقیم و اصالتی یا به صورت غیرمستقیم و وکالتی باشد.
۵. مطابق روایات سود قرارداد مرابحه می‌تواند به صورت مبلغ یا درصد تعیین شود.
۶. در بیع مرابحه چنانچه فروشنده در بیان قیمت خرید یا هزینه‌های مربوطه دروغ بگوید، مشتری خیار فسخ پیدا می‌کند[۲].

۵. قلمرو قرارداد مرابحه

شمول قرارداد مرابحه نسبت به انتقال اعیان مسلم است، اما شمول آن نسبت به فروش منافع و خدمات که میان عرف به‌صورت بیع مطرح است از دیدگاه فقهای شیعه محل اختلاف است. برخی از فقها مانند شیخ انصاری، صاحب جواهر و آیت‌اله خویی صدق بیع بر چنین معامله‌هایی را انکار و تکلّم عرف را بر تسامح حمل می‌کنند و معتقدند مقصود عرف انتقال منافع در قالب اجاره یا جعاله بوده یا

---

[۱]. نجفی. (۱۹۸۱). ۲۳، ۳۰۳.

[۲]. نجفی، همان: ۲۳، ۳۱۷.

Archive of SID

www.SID.ir

نوعی مصالحه است[۱]. برخی از فقهای دیگر چون امام خمینی و آیت‌اله مکارم شیرازی اشتراط عین بودن بیع را لازم ندانسته، بر این باورند که می‌توان منافع و خدمات را نیز در قالب قرارداد بیع منعقد کرد[۲]. این گروه از فقها افزون بر صدق عرفی بیع بر فروش خدمات و منافع به روایت‌هایی نیز استدلال می‌کنند؛ مانند روایت اسحاق بن عمار که نقل می‌کند:

"از امام (ع) دربارهٔ 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: سکونت در خانه و موقعیتش در آن خانه را می‌فروشد و می‌گوید: سکونت خانه را به تو می‌فروشم. خانه آن‌گونه که دست من بود، دست تو باشد. امام فرمود: بلی به این صورت می‌تواند بفروشد"[۳].

البته هیچ یک از دو گروه از فقها، به بطلان معامله فتوا نمی‌دهند، بلکه گروهی معتقدند معامله خدمات و منافع همان‌گونه که مردم تلفظ کرده و واژه خرید و فروش را به کار می‌برند، خرید و فروش است و از این باب درست است و گروهی دیگر معتقدند، گرچه مردم واژه خرید و فروش را به کار می‌برند، اما قصدشان به تناسب مورد مفاد قرارداد اجاره یا جعاله و یا صلح است.

برای حل مشکل و رسیدن به وفاق فقهی می‌توان از عقد صلح نیز استفاده کرد، به این معنا که مراکز خدماتی بر اساس عقد صلح خدمات خود را به‌صورت نقد به بانک واگذارند؛ سپس بانک آن خدمات را براساس عقد صلح مرابحه‌ای و با قیمتی بالاتر به خریدار تملیک کند و وی از آن خدمات استفاده کند. به اعتقاد فقهای بزرگوار شیعه، قرارداد صلح قراردادی لازم است و موضوع آن شامل اعیان، منافع و حقوق است و همه خدماتی را که ارزش مالی دارند، شامل می‌شود.

۶. مرابحه در قانون عملیات بانکی بدون ربا

تا سال ۱۳۸۹ تنها نوع خاصی از قرارداد مرابحه در قالب فروش اقساطی در قانون عملیات بانکی بدون ربای ایران وجود داشت. در این سال و با تصویب قانون برنامه پنجم توسعه، قراردادهای مرابحه، خرید

---

[۱]. مکارم شیرازی.(۱۴۱۳). ۱، ۲۱.

[۲]. همان؛ موسوی‌خمینی.(۱۴۱۵). ۱، ۱۵.

[۳]. حرّ عاملی.(۱۴۱۳). ۱۷، ۳۳۵.

Archive of SID

www.SID.ir

دین و استصناع به فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد. پیرو آن هیأت وزیران با پیشنهاد بانک مرکزی و به استناد ماده ۹۸ قانون برنامه پنجساله پنجم توسعه مصوب۱۳۸۹، آیین‌نامه قرارداد مرابحه را به شرح زیر ابلاغ کرد:

ماده ۸۱ ـ مرابحه قراردادی است که به موجب آن عرضه‌کننده، بهای تمام‌شده اموال و خدمات را به اطلاع متقاضی می‌رساند و سپس با افزودن مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود، آن را به صورت نقدی، نسیه دفعی یا اقساطی، به اقساط مساوی و یا غیرمساوی در سررسید یا سررسیدهای معین به متقاضی واگذار می‌کند.

ماده۸۲ ـ بانک‌ها می‌توانند به منظور رفع نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزارکار، ماشین‌آلات، تأسیسات، زمین و سایرکالاها و خدمات مورد احتیاج این واحدها و نیازهای خانوارها برای تهیه مسکن، کالاهای بادوام و مصرفی و خدمات به سفارش و درخواست متقاضی مبادرت به تهیه و تملک این اموال و خدمات نموده و سپس آن را در قالب مرابحه به متقاضی واگذار نمایند.

ماده۸۳ ـ بانک‌ها مکلفند قبل از انعقاد مرابحه اطمینان حاصل نمایند که اصل منابع و سود متعلقه در طول مدت قرارداد، قابل برگشت می‌باشد.

ماده۸۴ ـ اعطای تسهیلات در قالب مرابحه با توجه به بهای‌تمام شده و سود بانک تعیین خواهد شد.

ماده۸۵ ـ بانک‌ها مکلفند تمهیدات لازم را برای استفاده از ابزارها و کارت‌های الکترونیکی در قالب مرابحه فراهم نمایند.

۷. تفاوت مرابحه و فروش اقساطی

همان‌طور که بیان شد، اگر چه در بانک‌های کشور از فروش اقساطی به عنوان یکی از ابزارهای طراحی شده بر مبنای بیع نسیه، استفاده می‌شود، ولی مرابحه از لحاظ موضوع، دامنه کاربرد و نیز تنوع در شیوه‌های پرداخت، جامع‌تر و کامل‌تر از فروش اقساطی است و می‌تواند جایگزین مناسبی برای آن باشد. برخی از مهم‌ترین تفاوت‌های این دو ابزار به شرح زیر است:

Archive of SID

www.SID.ir

۱. فروش اقساطی به لحاظ کاربرد موضوعی فقط برای کالاهای محدود و معینی قابل استفاده است[۱]، درحالی‌که مرابحه منحصر به کالای خاصی نیست و می‌توان از آن برای تمامی کالاهای مصرفی و با دوام مورد نیاز خانوارها، مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای مؤسسات تولیدی، صنعتی و بازرگانی استفاده نمود.

۲. مرابحه علاوه بر پوشش گسترده کالاها برای خرید خدمات مورد نیاز خانوارها، مؤسسات تولیدی، صنعتی و حتی بازرگانی نیز قابل استفاده است، در حالی‌که در فروش اقساطی چنین امکانی وجود نداشت.

۳. به لحاظ شیوه پرداخت، فروش اقساطی عموماً شیوه پرداخت اقساطی تدریجی را مورد توجه قرار داده است، در حالی‌که مرابحه شیوه‌های دیگر پرداخت در عقد بیع شامل بیع نقدی، بیع نسیه دفعی و بیع نسیه اقساطی را در برمی‌گیرد.

۴. از قابلیت‌های دیگر مرابحه می‌توان به امکان طراحی و انتشار اوراق مرابحه (صکوک مرابحه) بر اساس آن اشاره نمود.

۸. ریسک‌های قرارداد مرابحه

اجرای درست قرارداد مرابحه به این معنی که ابتدا بانک کالایی را خریداری و تملک کند، سپس اقدام به فروش آن کالا نماید، همراه با مخاطرات و ریسک‌هایی است که بایستی مدیریت شوند. مهم‌ترین این ریسک‌ها عبارتند از:

۸. ۱. ریسک انصراف مشتری از خرید کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، ولی مشتری در این فاصله از خرید کالا انصراف دهد. در این فرض کالای خریداری شده روی دست بانک می‌ماند و چه بسا فروشنده اولیه حاضر به پس گرفتن آن نباشد، در نتیجه، بانک مجبور شود با تحمل خسارتی کالا را بفروشد.

---

[۱]. در بخش نیازهای خانوار شامل خودرو و لوازم خانگی و در بخش مؤسسات تولیدی و صنعتی برای خرید وسایل تولید، ماشین‌آلات و تأسیسات، موارد اولیه، ابزار کار و لوازم.

Archive of SID

www.SID.ir

۸. ۲. ریسک تغییرات قیمت کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، لکن تا مشتری اقدام به خرید کند قیمت کالا در بازار کاهش پیدا کند و مشتری حاضر نباشد به قیمت خرید بانک با بانک قرارداد مرابحه منعقد نماید.

۸. ۳. ریسک تلف کالا

ممکن است مشتری سفارش خرید کالایی را به بانک بدهد و بانک بر اساس سفارش او اقدام به خرید و تملک کالا کند، ولی تا مشتری اقدام به خرید کند، کالا سرقت شود یا عیب پیدا کند و مشتری حاضر به خرید کالا نباشد. در این فرض نیز با توجه به قاعده فقهی که می‌گوید هر نوع تلف مبیع پیش از قبض به عهده فروشنده است، بانک وارد ریسک ناخواسته‌ای می‌شود.

۹. شیوه‌های اجرای قرارداد مرابحه بانکی

برای اینکه از یک سو قرارداد مرابحه درست اجرا شود و از سوی دیگر بانک با مخاطرات و ریسک‌های پیش‌گفته مواجه نشود، می‌توان از شیوه‌های زیر استفاده کرد:

۹. ۱. انعقاد قرارداد مرابحه سه جانبه

در مواردی که موضوع قرارداد مرابحه کالای با قیمت زیاد است، مانند خرید و فروش زمین، ساختمان، تأسیسات، خط تولید، کشتی، هواپیما، پس از انجام تشریفات تعیین کالا و شناسایی فروشنده اصلی و توافق روی قیمت و نرخ سود، از فروشنده اصلی و مشتری بانک دعوت می‌شود در موعد مشخصی در بانک حاضر شوند و قرارداد خرید بانک و فروش مرابحه در یک مجلس و بدون فاصله منعقد می‌شود. یعنی بانک از یک سوی کالای مورد نظر را خریداری کرده و از سوی دیگر آن را می‌فروشد.

۹. ۲. وکالت برای خرید با حق فسخ برای بانک

در مواردی که موضوع قرارداد مرابحه کالای با قیمت کم است، مانند لوازم خانگی، مصالح ساختمانی یا خدمات مصرفی، پس از انجام تشریفات تعیین کالا و شناسایی فروشنده اصلی و توافق روی قیمت و نرخ سود، بانک به مشتری وکالت می‌دهد تا وی کالا را برای بانک خریداری کند و در ضمن قرارداد حق فسخ برای بانک قرار دهد، سپس سراغ بانک بیاید تا بانک کالا را به مشتری بفروشد. بانک با

Archive of SID

www.SID.ir

فروش کالا به مشتری، از طریق همان مشتری قیمت خرید را طی چک به فروشنده اولیه می‌رساند و مشتری با پرداخت چک کالایی را که حالا مال خودش شده از فروشنده تحویل می‌گیرد.

۱۰. طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه

به طور معمول در کارت‌های اعتباری دارنده کارت با استفاده از اعتباری که بانک صادرکننده کارت برای وی در نظر می‌گیرد، به خرید کالا اقدام کرده و از محل اعتبار پیش‌گفته قیمت کالا را می‌پردازد و سپس طبق قرارداد با بانک تسویه می‌کند. به نظر می‌رسد بهترین گزینه برای معامله‌های کارت‌های اعتباری در بانکداری بدون ربا، استفاده از قرارداد مرابحه است. قرارداد مرابحه به جهت انتفاعی‌بودن قرارداد و گستردگی قلمرو آن، قابلیت‌های فراوان و انعطاف لازم برای طراحی مالی را دارد. در طراحی کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه عناصر زیر 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 پس 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 بپردازد. زمانی که دارنده کارت در جایگاه وکیل بانک به خرید کالا اقدام می‌کند، کارت را در دستگاه پایانه فروش (POS) قرار می‌دهد، بانک ناشر پس از شناسایی و تأیید اعتبار، از راه بانک پذیرنده، قیمت کالاها و خدمات را به فروشگاه یا مرکز خدماتی پذیرنده کارت می‌پردازد و کالا را تملک می‌کند، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به‌صورت بیع مرابحه نسیه برای مدت زمان معین و با نرخ سود معین می‌فروشد. به‌طور مثال، کالاها و خدمات خریداری شده را با در نظر گرفتن نرخ سود ۱۰ درصد به سررسید شش ماه به دارنده کارت می‌فروشد، دارنده کارت کالاها و خدمات خریداری

Archive of SID

www.SID.ir

شده را تملک کرده، تحویل می‌گیرد. پس از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و چند گزینه برای پرداخت بدهی (قیمت نسیه کالاها و خدمات) دارد:

۱۰. ۱. شیوه‌های تسویه در کارت اعتباری بر اساس قرارداد مرابحه

در این روش، چهار گزینه به شرح زیر برای تسویه حساب بدهی مشتری به بانک وجود دارد:

۱. **پرداخت در مهلت تنفس:** در این صورت مابه‌التفاوت قیمت نقد و نسیه تخفیف داده می‌شود و دارنده کارت فقط قیمت نقد کالاها و خدمات را به بانک می‌پردازد،

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

۳. **پرداخت دفعی در سررسید:** در این صورت هیچ تخفیفی داده نمی‌شود و دارنده کارت قیمت نسیه کالاها و خدمات را می‌پردازد،

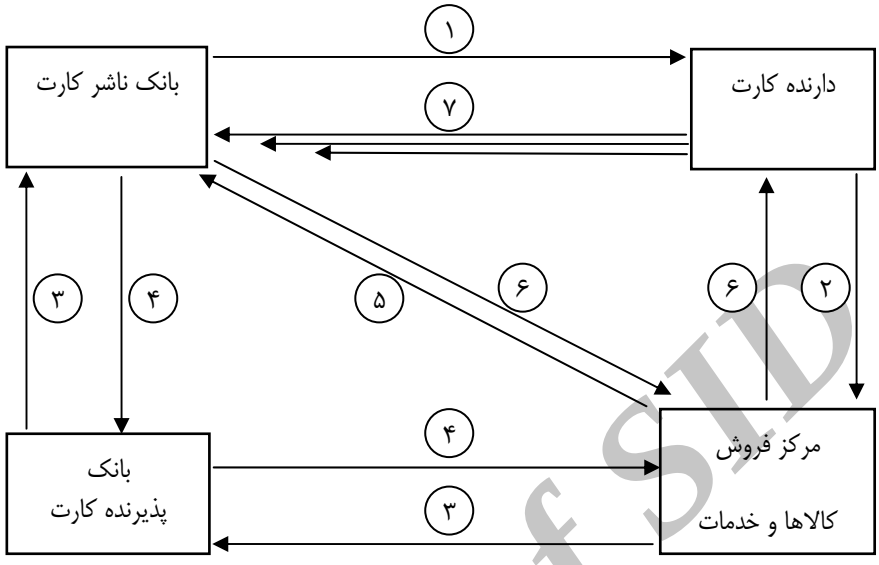
۴. **پرداخت پس از سررسید:** در این صورت دارنده کارت افزون بر قیمت نسیه کالاها و خدمات باید مبلغی به صورت وجه التزام نیز بپردازد.

Archive of SID

www.SID.ir

۱۰. ۲. مدل عملیاتی کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه

نمودار زیر، مدل عملیاتی استفاده از کارت اعتباری براساس بیع مرابحه را نشان می‌دهد.



۱۰. ۳. رابطه‌های حقوقی مدل عملیاتی

۱. اعتبارسنجی و صدور کارت اعتباری برای مشتری و اعطای وکالت در خرید برای بانک،
۲. خرید وکالتی کالا و خدمات برای بانک و قراردادن کارت در کارت‌خوان مرکز فروش،
۳. ارسال اطلاعات مورد نیاز از طریق بانک پذیرنده کارت به بانک یا مؤسسه اعتباری ناشر کارت،
۴. ارسال منابع لازم برای خرید از طریق بانک پذیرنده به مراکز فروش کالاها و خدمات،
۵. تملک کالاها و خدمات خریداری شده توسط بانک،
۶. فروش کالاها و خدمات خریداری شده توسط بانک به دارنده کارت،
۷. پرداخت قیمت کالاها و خدمات خریداری شده توسط دارنده کارت به بانک.

Archive of SID

www.SID.ir

۱۱. مبانی فقهی و حقوقی کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه

در سامان‌دهی معامله‌های کارت اعتباری براساس قرارداد مرابحه، از ترکیب چند قرارداد استفاده می‌شود و درستی شرعی معامله با کارت اعتباری به درستی همه آنها منوط است. پس 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 ناشر کارت 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 مرابحه‌ای نسیه:** بانک ناشر با پرداخت قیمت، کالاها و خدمات خریداری شده را تملک کرده، سپس در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری آنها را با در نظر گرفتن سود بانکی به‌صورت بیع مرابحه نسیه به دارنده کارت می‌فروشد،

۴. **تخفیف در بدهی:** اگر دارنده کارت بخواهد بدهی حاصل از خرید نسیه را به‌صورت دفعی در فرصت تنفس، یا به‌صورت تدریجی تا سررسید 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 پیش‌گفته مواردی محل تأمل فقهی و حقوقی است و نیاز به بررسی دارد.

۱۱. ۱. قصد خرید وکالتی

به سبب قرارداد صدور کارت اعتباری، دارنده کارت، وکیل بانک در خرید کالاها و خدمات می‌شود. بنابراین، برای درستی خریدها باید قصد خرید وکالتی کند، در حالی 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.

Archive of SID

www.SID.ir

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 وکالتی هستند یا با واگذاری، دیگران را وکیل و جانشین خود در انجام معامله وکالتی می‌کند. ثانیاً، بر فرض که به دلیل نبود قصد وکالت در خرید، خرید وکالتی باطل باشد، 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 هنگام انعقاد قرارداد با فروشگاه‌ها 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 مأذون نباشد، از نوع بیع فضولی همراه با رضایت مالک خواهد بود که به اعتقاد همه فقها صحیح است.

۱۱. ۲. تخفیف در بدهی

مطابق طرح، دارنده کارت کالا را به‌صورت نقد برای بانک خریداری می‌کند، سپس بانک در جایگاه فروشگاه الکترونیکی اعتباری با افزودن مبلغی به قیمت بالاتر به‌صورت 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 به‌صورت 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 می‌توان گفت، در معامله‌های مدت‌دار مانند بیع نسیه، سلف، اجاره، قرض و غیره که مدیون متعهد است بدهی خود را طبق زمان‌بندی معین بپردازد، گاهی مدیون علاقه دارد در برابر کم‌کردن 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 صرف‌نظر کند. این موضوع از زمان امامان (ع) محل بحث بوده و در روایت‌های پرسش شده است؛ به‌طور نمونه به دو مورد اشاره می‌شود. محمد بن مسلم در روایت صحیحی از امام باقر (ع) نقل می‌کند:

Archive of SID

www.SID.ir

"از امام باقر (ع) درباره شخصی پرسش شد که دین مدت‌داری بر عهده دارد. طلبکار نزد وی می‌آید و می‌گوید: فلان مقدار بدهی‌ات را نقد بپرداز تا از بقیه‌اش صرف‌نظر کنم. یا می‌گوید مقداری را نقد بپرداز تا نسبت به باقی آن مهلت را اضافه کنم. امام (ع) فرمود: مادامی که به اصل بدهی (سرمایه) چیزی اضافه نکند، اشکالی ندارد. خداوند می‌فرماید: برای شما است سرمایه‌هایتان، نه ستم کنید و نه بر شما ستم شود"[۱].

شبیه همین حدیث را حلبی به سند صحیح از امام جعفر صادق (ع) نقل می‌کند[۲]. در روایت دیگری از امام صادق (ع) 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"[۳].

همین مضمون در روایت‌های دیگری نیز نقل شده است[۴]. فقهای شیعه به استناد روایت‌های پیش‌گفته با اصل کاهش مبلغ بدهی در بازپرداخت زودتر از سررسید موافق هستند و در تصویر فقهی آن راهکارهایی پیشنهاد می‌دهند[۵] برخی از آنها عبارتند از:

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 ابرا (صرف‌نظر) 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 مدت‌دار خود را در برابر مبلغی کمتر از بدهی خرید می‌کند.

---

[۱]. بروجردی. (۱۴۱۰). ۱۸، ۳۳۷.

[۲]. همان

[۳]. همان

[۴]. حرّ عاملی. (۱۹۸۳). ۱۲، ب ۴، ح ۱و۲.

[۵]. موسوی‌خمینی. (۱۴۰۱). ۱، ۵۳۵.

Archive of SID

www.SID.ir

از آنجا که در روایت‌ها روی رابطهٔ خاصی تأکیدنشده و اصل عمل مجاز شمرده شده است، طرفین می‌توانند براساس هر یک از راهکارهای پیش‌گفته رفتار کنند.

۱۱. ۳. بررسی فقهی جریمه تأخیر (وجه التزام)

گاهی دارنده کارت اعتباری به دلایل مختلف از پرداخت بدهی و تسویه حساب با بانک خودداری می‌کند، در این موارد بانک‌های ربوی متناسب با تأخیر مشتری، بهره دیرکرد می‌گیرند. از منظر فقه اسلامی شکی نیست که هر نوع افزایش مبلغ بدهی در برابر تمدید مدت، ربا و حرام است و این نوع ربا از مصداق‌های مسلّم ربای جاهلی بود که قرآن درصدد تحریم آن برآمد. امام خمینی (ره) در این‌باره می‌نویسد:

"در عدم جواز، اعطای مدت برای ثمن حال ـ بلکه هر بدهی ـ در برابر زیادکردن آن، هیچ تردیدی نیست و علت آن افزون بر صدق عرفی ربا، روایت‌هایی است که در شأن نزول آیه "احلّ اللّه البیع و حرّم الربا" رسیده و طبق آن روایت‌ها، آیه درباره زیادی مال در مقابل تأخیر در دین حال نازل شده است"[۱].

بنابراین، نمی‌توان در بانکداری بدون ربا از روش بهره دیرکرد استفاده کرد. بحثی که اینجا وجود دارد این است که آیا طلبکار می‌تواند برای الزام بدهکار به پرداخت به موقع بدهی شرط جریمه تأخیر بگذارد؟ به بیان دیگر، همان‌طور که برای التزام وی به پرداخت در سررسید می‌تواند شرط رهن، ضمانت و کفالت کند و با وی قرار بگذارد که اگر به موقع پرداخت نکند از راه فروش رهن، الزام ضامن یا کفیل، طلب خود را وصول خواهد کرد، آیا می‌تواند شرط جریمه بگذارد و او را تهدید کند به اینکه اگر در سررسید مقرر به پرداخت اقدام نکند، فلان مبلغ جریمه خواهد گرفت؟

گروهی از فقها از جمله امام خمینی (ره)، گرفتن هر نوع زیاده هر چند به عنوان جریمه دیرکرد را از مصداق‌های ربا می‌دانند[۲]. در برابر برخی دیگر تفصیل داده‌اند. آیت‌اله گلپایگانی (ره) در پاسخ به پرسشی درباره جریمه‌های بانکی می‌نویسد:

"اگر مدیون به‌صورت شرعی در ضمن عقد خارج لازم، ملتزم شده باشد که اگر از موعد مقرر

---

[۱]. موسوی‌خمینی. (۱۴۱۵). ۵، ۵۲۷ ـ ۵۲۹ با تلخیص.

[۲]. موسوی‌خمینی. (۱۳۷۶). ۲، ۱۲۸.

Archive of SID

www.SID.ir

تأخیر انداخت مبلغ معینی مجاناً بدهد، اشکالی ندارد"[۱].

آیت‌اله صافی‌گلپایگانی نیز در پاسخ از پرسشی می‌نویسد:

"پرسش: در قرارداد قرض یا غیر آن شرط می‌شود که "در صورت عدم تسویه کامل اصل بدهی ناشی از قرارداد در سررسید مقرر، افزون بر اصل بدهی، مبلغی معادل ۱۲ درصد مانده بدهی برای هر سال به ذمّه متعهد این قرارداد تعلق خواهد گرفت" آیا شرط پیش‌گفته با مشکل ربا و غیر آن روبه‌رو است یا خیر؟ و آیا میان قرض و غیر آن همچون بیع نسیه یا سلف در این‌باره فرق هست یا نه؟"

پاسخ: "اگر مفهوم شرط پیش‌گفته، مجاز بودن مدیون در تأخیر ادای دین در برابر ۱۲ درصد باشد، ربا و حرام است و اگر مقصود الزام مدیون بر ادای دین رأس مدت مقرر باشد که وجه التزام در برابر عدم ادا باشد، ظاهراً اشکال ندارد و اللّه العالم"[۲].

آیت‌اله رضوانی از فقهای شورای نگهبان نیز در توجیه مصوبه شورا مبنی بر جواز گرفتن جریمه تأخیر در بانک‌ها می‌گوید:

"جریمه تأخیر ربا نیست، بلکه بانک می‌گوید: سر ماه باید قسط خود را بپردازی، اگر نیاوردی، در همان موقع باید فلان مبلغ را به عنوان جریمه بپردازی، نه اینکه جریمه را می‌دهی تا مبلغ [=قسط] یک ماه دیگر پیش تو بماند، بنابراین، تأخیر تأدیه، ربا نیست. حال که ربا نیست، اگر در ضمن عقد یا قرض شرط شده باشد، حکم "المؤمنون عند شروطهم" دارد و اشکال پدید نمی‌آید"[۳].

البته بحث از مشروعیت یا عدم مشروعیت وجه التزام نیازمند تحقیق مستقل و مفصلی است که در جای خود بحث شده است[۴].

---

[۱]. گلپایگانی، ۱۴۰۵: ۲، ۹۱.

[۲]. وحدتی‌شبیری، ۱۳۸۲: ۱۰۲.

[۳]. رضوانی. (۱۳۷۲). ۳۳ و ۳۴.

[۴]. موسویان. (۱۳۸۹).

Archive of SID

www.SID.ir

۱۱. ۴. بررسی حقوقی جریمه تأخیر (وجه التزام)

یکی از راه‌های کنترل بازپرداخت بدهی افراد به بانک‌ها در نظام‌های ربوی، تمدید مدت بدهی با نرخ بهره جدید یا گرفتن درصدی به‌صورت بهره دیرکرد است. چنانچه شخص بدهی خود را در سررسید، نپردازد، بانک ربوی درصدی را به‌صورت بهره دیرکرد دریافت می‌کند. در ایران پیش از انقلاب، طبق آیین دادرسی مدنی (ماده ۷۱۹ ـ ۷۲۳) بهره تأخیر تأدیه ۱۲ درصدی برای یک سال در تمام امور مربوط به دیون وجود داشت. با پیروزی انقلاب و روند اسلامی‌شدن قانون‌ها این مواد ابطال شد. سوءاستفاده برخی در بازپرداخت بدهی و بروز مشکل‌های اجرایی و مالی در بانک‌ها باعث شد شورای پول و اعتبار برای رفع این مشکل، در پی قانونی‌کردن دریافت جریمه تأخیر و تأیید شرعی آن برآید؛ از این‌رو طرحی را تهیه کرد که در آن بدهکار به‌صورت شرط می‌پذیرفت، اگر بدهی را در سررسید نپردازد، جریمه را نیز بدهکار شود. شورای نگهبان نیز تصویب کرد که اگر وام‌گیرنده، به‌صورت شرط بپذیرد در صورت نپرداختن بدهی در سررسید، باید مبلغی معادل ۱۲ درصد مانده بدهی برای هر سال را به بانک بپردازد، گرفتن آن مبلغ جایز است[۱]؛ از این‌رو با قرارگرفتن این مطلب به‌صورت شرط ضمن عقد، مشکل‌های قراردادهای منعقد شده از سال تأیید این قانون (۱۳۶۲) به بعد حل شد.

تا سال ۱۳۶۹، میزان جریمه ۱۲ درصد بود؛ اما با توجه به افزایش نرخ سود بانکی در بخش‌های گوناگون اقتصادی و عدم‌کارایی جریمه ۱۲ درصد، مدیریت نظارت بر بانک‌ها پس از مشورت با آیت‌اله رضوانی، عضو فقهای 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 بدحساب، فقط به پرداخت اصل مبلغ حکم می‌کردند و به هیچ‌وجه گرفتن جریمه تأخیر دیون را اجازه نمی‌دادند؛ حتّی اگر شخص هنگام گرفتن تسهیلات، به‌صورت شرط پذیرفته بود که در صورت تأخیر، مبلغی را به‌صورت جریمه بپردازد؛ از این‌رو اداره نظارت بر بانک‌ها (بانک مرکزی) با ارائه لایحه‌ای که به تصویب مجلس (۱۳۷۶/۱۱/۹) و شورای نگهبان رسید، محاکم را موظف کرد اگر برابر قرارداد، مقرر شده باشد که

---

[۱]. روزنامه جمهوری اسلامی: ۱۳۶۲/۹/۲۲.

Archive of SID

www.SID.ir

اشخاص در سررسید معینی وجوه تسهیلات دریافتی را به انضمام سود و خسارت و هزینه‌های ثبتی و اجرایی، دادرسی و حق‌الوکاله بپردازند، در صورت عدم پرداخت می‌توانند این وجوه را مطالبه کنند.

۱۱. ۵. ویژگی‌های صدور کارت اعتباری بر اساس مرابحه

طراحی کارت‌های اعتباری بر اساس راهکار مرابحه دارای ویژگی‌های زیر است:

۱. **قابلیت خرید اعتباری**: این راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا با استفاده از منابع بانک به خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود اقدام کند و بهای آن را بعداً بپردازد؛

۲. **قابلیت پرداخت در مهلت تنفس**: این راهکار به دارنده کارت امکان می‌دهد تا بهای کالاها و خدمات خریداری شده را در مهلت تنفس بپردازد و در این صورت فقط قیمت نقدی کالاها و خدمات پرداخت می‌شود؛

۳. **قابلیت پرداخت اقساطی**: در این راهکار دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به‌صورت اقساطی بپردازد؛

۴. **قابلیت پرداخت دفعی مدت‌دار**: در این راهکار دارنده کارت می‌تواند بدهی خود را به‌صورت مدت‌دار (به‌طور مثال پس از شش ماه) بپردازد؛

۵. **طراحی برای سقف اعتباری بالاتر**: در این راهکار 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**: در این راهکار به دلیل انتفاعی‌بودن قرارداد و عدم محدودیت منابع و مصارف آن انتظار می‌رود مورد استقبال جدی بانک‌ها و مشتریان قرار گیرد؛

۷. **واقعی‌بودن جریمه تأخیر (وجه التزام)**: در این راهکار دارنده کارت افزون بر گزینه پرداخت در مهلت تنفس می‌تواند تا سررسید معین (به‌طور مثال شش ماه) به‌صورت اقساطی یا پس از 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 واقعی‌شدن جریمه تأخیر و وجه التزام می‌شود که از نظر فقهی منطبق با مبنای شورای نگهبان است.

Archive of SID

www.SID.ir

۱۲. نتیجه‌گیری

یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد قرارداد بیع مرابحه به ویژه مرابحه سفارشی از قراردادهای اصیل و شناخته شده در متون اسلامی است و از نظر قلمرو، شمول فراگیر داشته می‌تواند خیلی از نیازهای تسهیلاتی خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی را پاسخ دهد. بنابراین، گستره موضوعی قرارداد مرابحه از یک‌سوی و تنوع شیوه‌های پرداخت آن از سوی دیگر و مهم‌تر از همه نگرش وسیع در تنظیم آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی قرارداد مرابحه و کارت‌های اعتباری طراحی شده بر اساس مرابحه، همه محدودیت‌های فروش اقساطی و جعاله را از فراروی بانکداری برمی‌دارد، به گونه‌ای که بانک‌ها می‌توانند همه نیازهای کالایی و خدماتی همه مشتریان را در صورت وجود توجیه اقتصادی تأمین مالی کنند.

Archive of SID

www.SID.ir

منابع

۱- امیدی‌نژاد، محمد. (۱۳۸۷ش). گزارش عملکرد نظام بانکی کشور در سال ۱۳۸۶. تهران. مؤسسه عالی بانکداری ایران.

۲- بروجردی، سیدحسین. (۱۴۱۰ق). جامع احادیث الشیعه. قم. حوزهٔ علمیهٔ قم.

۳- حرّ عاملی. (۱۴۱۳ق). وسائل‌الشیعه. بیروت. مؤسسهٔ آل‌البیت (ع).

۴- رضوانی، غلامرضا. (۱۳۷۲ش). مصاحبه با حضرت آیت‌اله رضوانی پیرامون بانکداری اسلامی. تهران. بانک مرکزی ایران.

۵- شریفی، مهران. (۱۳۸۷ش). دستورالعمل صدور و راهبری کارت‌های اعتباری. ماهنامه بانکداری الکترونیکی. تهران. بینا. ش ۶.

۶- گلپایگانی، سیدمحمدرضا. (۱۴۰۵ق). مجمع المسائل. قم. دارالقرآن الکریم.

۷- لکزایی، علی‌رضا. (۱۳۸۷ش). صدور کارت اعتباری. ماهنامه بانکداری الکترونیکی. تهران. بینا، ش ۵.

۸- مکارم شیرازی، ناصر. (۱۴۱۳ق). انوارالفقاهه، کتاب‌البیع. قم. مدرسهٔ امام امیرالمؤمنین (ع).

۹- موسوی خمینی، سیدروح‌اله. (۱۳۷۶ش). استفتایات جدید. قم. انتشارات جامعه مدرسین حوزه علمیه قم.

۱۰- ـــــــــ . (۱۴۱۵ق). کتاب‌البیع. قم. انتشارات جامعه مدرسین حوزهٔ علمیه قم.

۱۱- ـــــــــ . بی‌تا. تحریرالوسیله. قم. انتشارات جامعهٔ مدرسین حوزه علمیه قم.

۱۲- موسویان، سیدعباس. (۱۳۸۹ ش). جریمه تأخیر تأدیه. پژوهشکده پولی بانکی.

۱۳- نجفی، محمدحسن. (۱۹۸۱م). جواهرالکلام، ۲۳، تحقیق علی آخوندی. بیروت. داراحیاء التراث العربی هفتم.

۱۴- وحدتی‌شبیری، سیدحسن. (۱۳۸۲ش). مطالعه تطبیقی خسارت تأخیر تأدیه در حقوق ایران. فصلنامه تخصصی اقتصاداسلامی. تهران. پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی، ش ۱۲.

Archive of SID

www.SID.ir