موانع و راهکارهای توسعه کارتهای اعتباری در ایران

احمدرضا خرم شکوه، کارشناس حوزه کارت، شرکت خدمات انفورماتیک، a_khorramshekouh@isc.iranet.net
(علی سیفی، مدیر سیستمهای کارت، شرکت خدمات انفورماتیک، a_seifi@isc.iranet.net)

چکیده (فارسی)

استفاده از کارتهای اعتباری در ایران بعلت عدم تطابق این نوع کارت با قوانین بانکداری بدون ربا، رشد چندانی نکرده است. در حدود ۲ سال پیش با ارائه کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه مهمترین مشکل ارائه کارتهای اعتباری مرتفع گردید اما با این وجود این محصول در صنعت پرداخت ایران هنوز جایگاه خود را پیدا نکرده است.در این مقاله مهمترین علل عدم توسعه کارت های اعتباری در صنعت پرداخت ایران در موارد زیر برشمرده شده است:

- در کارت اعتباری بر پایه عقد مرابحه، جمع شدن مفهوم تسهیلات با مفهوم اعتبار گردشی، پیچیدگیهای زیادی ایجاد نموده که در دستور العملهای عقد مرابحه بصورت مبهم با آنها برخورد شده است. مجموعه این پیچیدگیها و ابهامات منجر به افزایش هزینه تولید سیستم و پردازش تراکنشهای کارتهای اعتباری شده که در نهایت از جذابیت آن برای بانکها کاسته است.
- رویکرد حاضر به کارتهای اعتباری با توجه به پیچیده بودن محاسبات صورتحساب و بازپرداخت تسهیلات اعطایی در کنار نبود ابزارهای مناسب و در دسترس مشتریان برای ارائه اطلاعات لازم خود مانعی برای استفاده گسترده از این نوع کارتها می باشد.

در نهایت با توجه به مشکلات فوق الذکر راه حل هایی برای توسعه کاربرد این کارتها در سرفصلهای زیر ارائه شده است:

- با نگاه خاص به کارتهای اعتباری و تفکیک آن از تسهیلات دیگر، می توان قوانین جداگانه ای برای آنها تدوین نمود و بدین ترتیب با ساده سازی ارائه آن از منظر دارندگان کارتها و ارائه کنندگان سیستمهای کارت اعتباری راه را بر توسعه کارتهای اعتباری هموار نمود.
- با توسعه سامانه مکنا و افزودن نیازمندیهای مربوط به حوزه تسهیلات به آن، این سامانه می تواند تنها نقطه ارتباط بانک مرکزی با بانکها در خصوص کارتهای اعتباری قرار گیرد.
- در نهایت می توان با افزایش جذابیت استفاده از این کارتها برای بانکها و دارندگان کارتها، از طریق افزایش سقف اعتبار و تدوین قواعد کارمزد، سهم کارتهای اعتباری را در حوزه پرداخت افزایش داد.

واژگان کلیدی: کارت اعتباری، عقد مرابحه، مکنا.

طبقه بندی JEL: G21 , D14

مقدمه

انجام معامله بر اساس اعتبار خریدار نزد فروشنده سابقه ای دیرینه در دنیای کسب و کار دارد و همچنان مبنای بسیاری از مبادلات تجاری است. کارت اعتباری بر مبنای همین اصل و با هدف تسهیل ارتباط خریدار و فروشنده در انجام معاملات خرد از حدود دهه ۱۹۲۰ ارائه شد و استفاده از آنها به سرعت رشد کرد. ارائه این کارتها به مشتریان بر اساس اعتبار آنها نزد بانک صورت می گیرد و بر این اساس فروشنده می تواند با اعتماد به بانک، از اعتبار خریدار اطمینان حاصل کرده و خدمات خود را به خریدار ارائه نماید. گرچه در حال حاضر کارتهای اعتباری بعنوان یکی از مهمترین ابزارهای پرداخت در کشورهای توسعه یافته جایگاه خود را تثبیت کرده است، استفاده از آنها در کشور ما بسیار محدود است.

تا سال ۱۳۹۰ مهمترین عامل عدم توسعه این کارتها در کشور، عدم تطبیق آن با قوانین بانکداری بدون ربا بود، اما در این سال با ارائه دستور العمل اجرایی کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه، این مشکل قانونی برطرف گردید و بستر لازم برای گسترش استفاده از این کارتها فراهم آمد. اما در عمل بعلت ورود پیچیدگی های زیاد ناشی از نگاه تسهیلات و عقود اسلامی، به مقوله کارت اعتباری، مشکل دیگری در مسیر توسعه این کارتها ایجاد گردید.

در این مقاله سعی شده است ضمن مرور مختصر تاریخچه و وضعیت استفاده از کارتهای اعتباری در حوزه پرداخت، علل عدم توسعه این کارتها در ایران بررسی شده و متناسب با آن پیشنهادهایی برای رفع آنها ارائه شود.

در ادامه در بخش پیشینه کارت اعتباری، ضمن معرفی مختصر این کارتها و تفاوت آن با کارتهای نقدی، وضعیت استفاده از این کارتها در کشور آمریکا (بعنوان اولین و بزرگترین استفاده کننده از کارتهای اعتباری) و ایران مرور خواهد شد.

سپس در بخش کارت اعتباری مبتنی بر عقد مرابحه، ضمن معرفی پیشینه عقد مرابحه و استفاده از آن در قراردادهای کارت اعتباری، مشکلات ناشی از ورود قوانین تسهیلات مرابحه به مقوله اعتبار گردشی در کارتهای اعتباری مورد نقد و بررسی قرار می گیرد و در نهایت راه حل پیشنهادی برای ساده سازی و حذف پیچیدگیهای غیر ضروری ارائه می گردد.

در بخش سامانه مکنا، ضمن معرفی پیشینه شکل گیری مرکز کنترل و نظارت اعتبارات (مکنا) و نقش آن در راهبری کارتهای اعتباری، مشکلات ناشی از وجود ساختار موازی برای دریافت گزارشهای کارتهای اعتباری در بانک مرکزی مورد نقد و بررسی قرار می گیرد و راه حل پیشنهادی جهت حذف ساختار موازی در حوزه کارتهای اعتباری و تامین نیازهای بانک مرکزی از طریق سامانه مکنا ارئه می شود.

در نهایت در بخش جمع بندی، ضمن بررسی سیاستهای مورد نیاز جهت توسعه استفاده از کارتهای اعتباری، پیشنهادهای اجرایی در این خصوص ارائه می گردد.

پیشینه کارت اعتباری

کارت اعتباری مانند کارت نقدی یک ابزار پرداخت است که دارنده آن می تواند برای خرید کالا یا خدمات بجای پول نقد از آن استفاده نماید. تقریبا در همه مواردی که از کارت نقدی استفاده می شود می توان از کارت اعتباری نیز استفاده نمود (در برخی سیستمها برداشت نقدی از کارتهای اعتباری محدود شده است). راحتی استفاده از این کارتها یکسان است و از منظر پذیرنده تفاوتی بین کاربرد آنها وجود ندارد. تفاوت بنیادین بین این کارتها نحوه تامین مالی است که در کارتهای نقدی از حساب بانکی دارنده کارت برداشت می شود و در کارتهای اعتباری بر اساس میزان اعتبار دارنده کارت، توسط بانک تامین می شود. البته در مواردی که پذیرنده کارت بخواهد به اعتبار دارنده کارت اتکا کند (بعنوان مثال جهت اطمینان از تامین خسارت احتمالی نه فقط مبلغ پرداختی بابت خرید)، کارت اعتباری جایگاه ویژه ای داراست.

کارتهای نقدی معمولا با برداشت آنی از حساب دارنده کارت، تسویه سریعتری را به پذیرندگان ارائه می دهند و از برداشت مازاد از موجودی نیز جلوگیری می کنند. در مقابل، کارتهای اعتباری با ارائه انعطاف بیشتر در مصرف از کارت (استفاده از اعتبار و بدهکار کردن مشتری طی صورتحساب های ماهیانه)، معمولا تسویه با پذیرندگان را در زمان طولانی تری انجام می دهند.

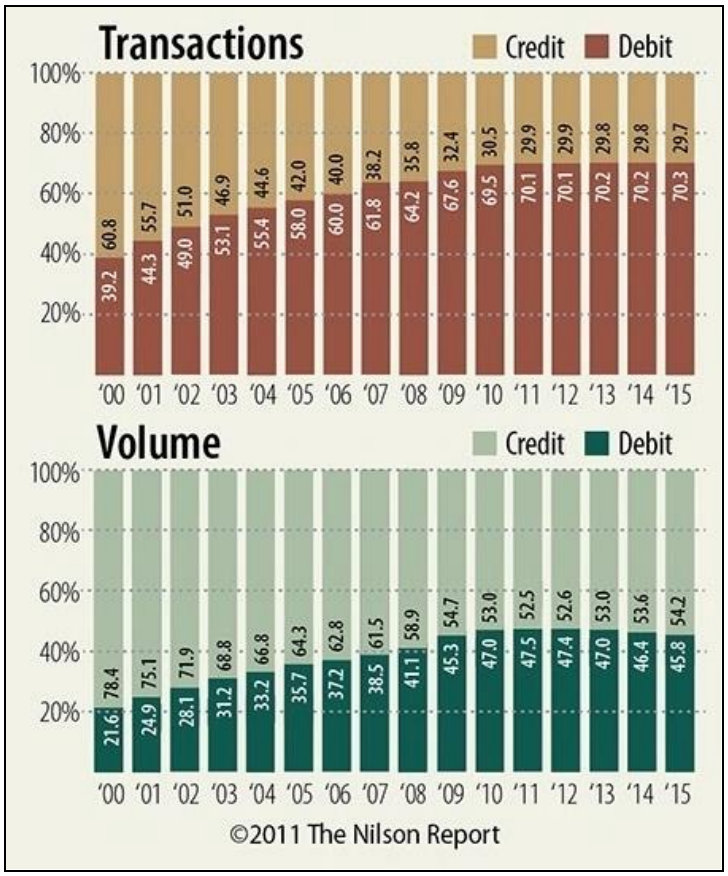
از منظر دارنده کارت استفاده از کارت اعتباری در کنار مزیت امکان استفاده از اعتبار (بجای موجودی حساب) همواره مستلزم کنترل میزان بدهی است به همین جهت میزان درآمد افراد و نیز شرایط اقتصادی جامعه بر روی استفاده از این کارتها تاثیر گذار است.

وضعیت کارت اعتباری در آمریکا

در دایره المعارف بریتانیکا آمده است: استفاده از کارت اعتباری در حدود دهه ۱۹۲۰ در ایالات متحده آمریکا با صدور آن توسط برخی شرکت‌ها مثل کمپانی‌های نفتی و هتل‌ها برای مشتری هایشان آغاز شد. در آن زمان کارت اعتباری فقط برای داد و ستد میان دارنده کارت و پذیرنده کاربرد داشت و در اواخر دهه ۱۹۳۰ بود که پذیرش کارت سایر شرکتها مرسوم شد.

بتدریج استفاده از کارتهای اعتباری در آمریکا رونق گرفت و به مهمترین ابزار پرداخت جایگزین پول نقد بدل شد. بنحوی که در سال ۲۰۱۲ در آمریکا در مجموع بیش از ۱/۱۶ میلیارد کارت اعتباری وجود داشته که از این تعداد ۵۴۶ میلیون کارت متعلق به چهار شبکه اصلی کارت اعتباری(ویزا، مستر، دیسکاور و اکسپرس) بوده است. این تعداد کارت برای حدود ۱۸۰ میلیون نفر صادر شده است[1].

اما آمارها نشان می دهد در طی دهه اخیر و با بروز رکود اقتصادی، استفاده از کارتهای نقدی رو به افزایش گذاشته است. تا قبل از سال ۲۰۰۰ بیش از ۶۰ درصد تعداد و حدود ۸۰ درصد مبلغ تراکنشها مربوط به کارتهای اعتباری بوده است. اما با شروع دوران رکود اقتصادی سهم کارتهای نقدی افزایش یافته و پیش بینی می شود تا سال ۲۰۱۵ بیش از ۷۰ درصد تعداد و ۴۵ درصد مبلغ تراکنشها به کارتهای نقدی اختصاص یابد[2]. بعبارتی در این دوران نرخ رشد کارتهای اعتباری (که برای خریدهای با حجم بالاتر بکار می روند) بیشتر از کارتهای نقدی (که برای خریدهای روزانه بکار می روند) سقوط کرده است.



شکل ۱ – سهم استفاده از کارتهای نقدی و اعتباری در آمریکا

شکل1 همچنین نشان می دهد که افراد ترجیح می دهند برای خریدهای خرد خود از کارت نقدی و برای خریدهای با مبالغ بالاتر از کارت اعتباری استفاده کنند. مطالعات دیگر نیز نشان می دهد فارغ از نوع کارت اصلی که مشتری از آن استفاده می کند، کلیه گروه های مشتریان بطور کلی برای تراکنشهای با مبالغ زیاد از کارت اعتباری و برای تراکنشهای با مبالغ کم از کارت نقدی استفاده می کنند[3] بعبارتی مشتریان ترجیح می دهند مبالغ زیاد بلافاصله بر روی حساب آنها اثر نگذارد اما در مقابل ترجیح می دهند مبالغ کم بلافاصله از حساب آنها کسر شود.

عامل درآمد نیز در استفاده از کارتهای اعتباری تاثیر گذار است و افراد کم درآمد استفاده از کارتهای نقدی را بر کارتهای اعتباری ترجیح می دهند. آمار نشان می دهد بیش از ۷۵ درصد از افراد کم درآمد دارای کارت نقدی هستند و کمتر از ۶۲ درصد آنها کارت اعتباری دارند. در حالی که ۹۰ درصد از افراد پردرآمد کارت اعتباری دارند و ۸۴ درصد آنها دارای کارت نقدی هستند. این ترجیح را در نحوه استفاده از کارتها نیز می توان مشاهده نمود بطوریکه افراد کم درآمد در ۲۹ درصد از پرداختهای خود از کارت نقدی و در ۱۳ درصد از کارت اعتباری استفاده می کنند[4].

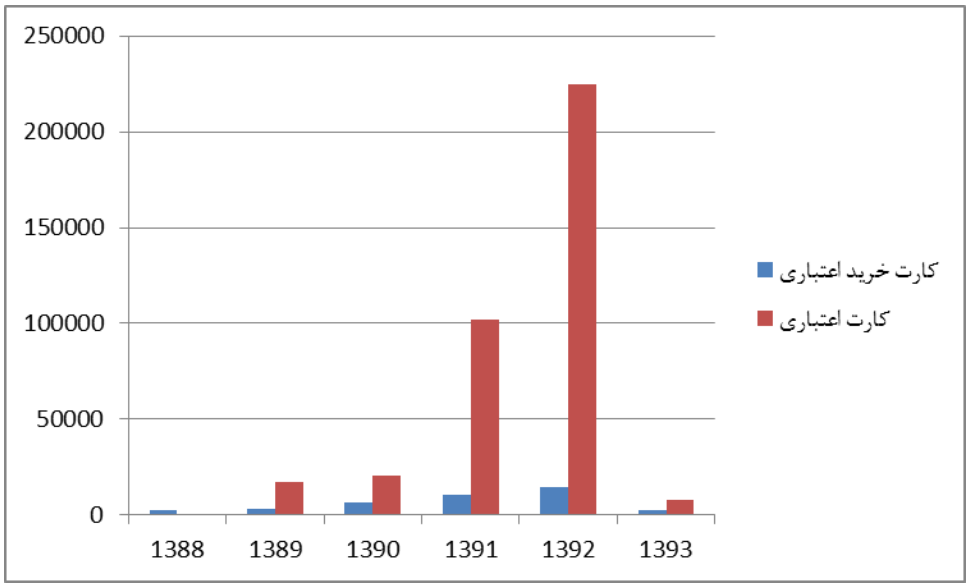
در کنار عوامل فوق، ویژگیها، مزایا، پاداشها و تخفیفهای ارائه شده بر روی یک نوع کارت عامل موثری در انتخاب نوع کارت جهت پرداخت می باشد. در همین راستا بعلت سودآوری بیشتر بانکها از ناحیه استفاده از کارتهای اعتباری، پیش بینی می شود با ارائه مشوق های جدید و کارمزدهای کمتر، استفاده از کارتهای اعتباری مجددا در طولانی مدت افزایش یابد.

وضعیت کارت اعتباری در ایران

با توسعه صنعت پرداخت در کشورمان، کارت اعتباری نیز از حدود یک دهه پیش توسط برخی بانکها ارائه گردید اما با توجه به ماهیت این کارتها، از همان ابتدا تطبیق با قوانین بانکداری اسلامی مهمترین چالش پیش روی توسعه این نوع کارت بود. گرچه بانکها راهکارهای درونی برای ارائه کارت اعتباری بکار گرفتند اما هیچکدام مورد تایید بانک مرکزی قرار نگرفت. با ارائه راهکار کارت خرید اعتباری اولین قدم برای استفاده گسترده تر از کارت اعتباری برداشته شد اما محدود بودن منابع قرض الحسنه، اندک بودن سقف اعتبار این کارتها و نیز عدم سود آوری آن برای بانکها، موجب محدود ماندن استفاده از این محصول شد.

سرانجام در حدود ۲ سال پیش بانک مرکزی با ارائه عقد مرابحه، بستر قانونی برای ارائه کارتهای اعتباری را فراهم نمود اما بعلت پیچیدگی راه حل ارائه شده و ابهامات زیاد آن، نتوانست موجبات رونق استفاده از کارت اعتباری را در صنعت پرداخت فراهم آورد.

در حالیکه بیش از ۲۹۰ میلیون کارت نقدی در کشور صادر شده و مورد استفاده است، تعداد کارتهای اعتباری (بر اساس آمار ارائه شده توسط مکنا) از نیم میلیون کارت تجاوز نمی کند و در عمل نتوانسته جایگاهی در صنعت پرداخت پیدا کند.



شکل ۲ – آمار کارتهای اعتباری صادر شده بر اساس گزارش مکنا در شهریور ماه ۱۳۹۳

با توجه به شرایط جدید صنعت پرداخت و جدا شدن PSPها از بانکها، ارائه کارتهای اعتباری با هدف کسب درآمد بیشتر برای بانکها جذابیت بیشتری ایجاد کرده است و بانک مرکزی نیز توسعه این کارتها را بعنوان یکی از محورهای توسعه صنعت پرداخت در ۵ سال آینده معرفی کرده است.

کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه

یکی از انواع قرارداد بیع، بیع مرابحه است که از زمان‌های قدیم بین مردم رایج بوده است و مقصود از آن بیعی است که فروشنده قیمت تمام‌شدهٔ کالا اعمّ 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.

عقد 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 ربا ایران وجود داشت، در این سال و با تصویب قانون برنامه پنجم توسعه، قراردادهای مرابحه، خرید دین و استصناع به فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا اضافه شد، پیرو آن هیئت وزیران با پیشنهاد بانک مرکزی و به استناد ماده ۹۸ قانون برنامه پنجساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران مصوب۱۳۸۹، آیین‌نامه قرارداد مرابحه را بشرح زیر ابلاغ کرد:

ماده ۸۱ - 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 بانک ها می‌توانند به منظور رفع نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزار کار، 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 بهای تمام شده و سود بانک تعیین خواهدشد.

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

عقد مرابحه در کارت اعتباری

با توجه به ماهیت کارت اعتباری که در آن دارنده کارت اقدام به خرید کالا کرده و از محل اعتبار تخصیصی از طرف بانک صادر کننده، قیمت کالا را می پردازد و سپس طبق قرارداد با بانک تسویه می کند، بهترین گزینه برای معامله های کارت اعتباری در بانکداری بدون ربا، استفاده از عقد مرابحه است[5]. بر این اساس 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 می کند 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 قرار می‌دهد، بانک ناشر بعد 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 می کند، سپس بانک ناشر در جایگاه فروشگاه الکترونیک اعتباری، کالاها و خدمات خریداری شده را به دارنده کارت به‌صورت بیع مرابحه نسیه برای مدت‌زمان معین و با نرخ سود معین می‌فروشد. دارنده کارت کالاها و خدمات خریداری شده را تملک کرده تحویل می‌گیرد. بعد از آن، دارنده کارت بدهکار بانک ناشر خواهد بود و طی توافق انجام شده در قرارداد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام می نماید.

مشکلات عقد مرابحه در کارت اعتباری

بانک مرکزی با ابلاغ «دستور العمل اجرایی کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه» در شهریور ماه ۱۳۹۰، مشکل قانونی و شرعی استفاده از کارتهای اعتباری را مرتفع نمود اما بعلت وجود پیچیدگی و ابهام در این دستور العمل، ارائه آن نتوانست محرک توسعه کارتهای اعتباری شود.

با تفسیر اعتبار این کارتها بعنوان تسهیلات اعطایی بانکها، کلیه قوانین و مقررات تسهیلاتی وارد مقوله کارت اعتباری شد. جمع شدن مفهوم تسهیلات با مفهوم گردش اعتبار[1] در کارتهای اعتباری، پیچیدگیهای زیادی ایجاد نموده که در دستور العملهای عقد مرابحه بصورت مبهم با آنها برخورد شده است و این ابهامات تفاسیر متفاوتی را به دنبال داشته است.

در نظر گرفتن هر خرید(یا چند خرید) بعنوان یک فقره تسهیلات مستقل با نحوه تقسیط جداگانه مستلزم ایجاد یک پرونده تسهیلاتی به ازای هر خرید(یا چند خرید) و اعمال کلیه قواعد مربوط به تسهیلات (از جمله محاسبات سود و جریمه، تخفیف و تعدیل و اصلاح، طبقه بندی، حسابداری و گزارشهای ۲۸/x) بر آن می باشد. در این میان زمان آغاز محاسبه سود برای خریدها(در بازه انجام خرید تا قسط بندی بدهی)، اقلامی که بعنوان تسهیلات در نظر گرفته می شوند، زمان شروع بازپرداخت تسهیلات(دفعی و اقساطی) و نحوه برخورد با هزینه ها و کارمزدهای مرتبط، از جمله مواردی است که با آنها مبهم برخورد شده و تفسیرهای متفاوتی را می تواند به دنبال داشته باشد.

این مجموعه پیچیدگی و ابهام منجر به افزایش پیچیدگی در سطح پیاده سازی و راهبری گردیده و این امر به نوبه خود زمان و هزینه تولید و عملیاتی کردن سیستم کارت اعتباری را افزایش داده است. این افزایش هزینه جذابیت استفاده از این کارتها برای بانکها را کاهش داده و نتیجه آن را می توان در تعداد کارتهای اعتباری صادر شده در کشور مشاهده نمود.

از منظر دیگر، این پیچیدگی در سمت مشتریان و دارندگان کارتها نیز نمود یافته است. پیچیدگی در محاسبات صورتحساب دارندگان کارتها و وجود اقساط زیاد (با مبالغ خرد) برای یک کارت، مدیریت آن برای دارنده کارت را با مشکل مواجه می سازد. این امر در کنار ضعف سیستم بانکی در تعامل با مشتریان و نبود ابزارهای مناسب برای این منظور، جذابیت استفاده از این کارتها را برای مشتریان کاهش خواهد داد.

مهمترین تغییر ایجاد شده طی دستورالعمل اجرایی کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه و بصورت جزیی تر در دستورالعمل حسابداری کارت اعتباری مبتنی بر عقد مرابحه، در نظر گرفتن هر خرید (یا در بهترین حالت مجموع خریدهای یک ماه) بعنوان یک فقره تسهیلات مستقل (بصورت دفعی یا اقساطی) می باشد. این امر نیازمند نگهداری و مدیریت حجم انبوهی از اطلاعات و در نتیجه افزایش هزینه و زمان پردازش کارتهای اعتباری می شود. بعنوان مثال استفاده منظم از یک کارت اعتباری با در نظر گرفتن ۶ قسط برای هر فقره تسهیلات، در طول یک سال، منجر به افزایش ۱۰۰ برابری در داده های تولیدی و پردازشی نسبت به حالت استاندارد می شود.

داشتن محاسبات پیچیده همچنین رسیدگی به شکایات و پاسخگویی به مشتریان و رفع مغایرت ها را با مشکل مواجه می سازد. این موارد خصوصا با افزایش تعداد کارتهای اعتباری (بر اساس هدفگذاری بانک مرکزی) بسیار بیشتر نمود پیدا می کند.

وجود تسهیلات و اقساط مختلف برای خریدهای صورت گرفته توسط یک کارت اعتباری، این توقع را ایجاد می کند که مشتری بتواند با هر تسهیلات جداگانه برخورد کرده و بعنوان مثال نحوه تقسیط هر تسهیلات و یا ترتیب پرداخت اقساط

[1] Revolving

مربوط به تسهیلات مختلف را خود انتخاب نماید. این امر به نوبه خود باعث پیچیده تر شدن طبقه بندی تسهیلات اعطایی می شود بنحوی که هر فقره تسهیلات جداگانه ممکن است سررسید گذشته یا معوق شود. در حالیکه آنچه از منظر مشتری مشهود است استفاده از اعتبار کارت و پرداخت بدهی بابت آن می باشد. بدین ترتیب ارائه این امکان اضافه به مشتری بدون داشتن ارزش افزوده، تنها موجب افزایش پیچیدگی سیستم شده است.

وجود تسهیلات متعدد همچنین در فرمت صورتحساب ارسالی برای دارنده کارت نیز تاثیر گذار است بطوریکه لازم است در صورتحساب ماهیانه لیست کلیه تسهیلات و اقساط آنها و میزان سود و جریمه هر یک به اطلاع مشتری رسانده شود. در این حالت حتی میزان بدهی نیز تفسیر متفاوتی خواهد داشت و با توجه به زمان اقساط، بدهی مشتری متفاوت خواهد بود.

در مجموع بنظر می رسد بانک مرکزی بدون داشتن نگاه جامع به ارائه راه حل کارت اعتباری، تنها سعی در برطرف کردن یک مانع قانونی داشته و حتی بدون وجود آمادگی در بخش های مرتبط بانک مرکزی، عقد مرابحه را برای این منظور ارائه کرده است.

پیشنهاد راه حل

راه حل پیشنهادی در این خصوص این است که مجموع خریدهای هر ماه بعنوان یک فقره تسهیلات دفعی با سررسید یک ماه بعد از تاریخ انقضای کارت در نظر گرفته شود که مشتری بتواند در طی این مدت (با احتساب سود روز شمار از زمان خرید) بدهی خود را پرداخت نماید و در صورت تسویه بدهی قبل از سررسید، سود محاسبه شده تا پایان دوره بعنوان تخفیف در نظر گرفته شود. عدم پرداخت بدهی تا قبل از سررسید نیز منجر به اخذ وجه التزام از دارنده کارت خواهد شد. در این شرایط با توجه به وجود ایجاد یک فقره تسهیلات مبتنی بر عقد مرابحه، محاسبه و اخذ سود و وجه التزام، قانونی و شرعی بوده و مصداق ربا نخواهد بود.

با در نظر گرفتن تاریخ یکسان برای سررسید کلیه تسهیلات یک کارت، این پیچیدگی از منظر مشتری کاملا حذف شده و با قاعده ساده سود روز شمار قابل محاسبه خواهد بود. همچنین حجم داده ها و پردازش مورد نیاز و در نتیجه هزینه و زمان پردازش کارتها نیز کاهش قابل ملاحظه ای خواهد داشت.

در این حالت فرمت صورتحساب و نحوه محاسبه بدهی نیز بسیار ساده تر بوده و لذا پاسخگویی به مشتریان و بررسی شکایات و رفع مغایرت نیز ساده تر قابل انجام خواهد بود.

با تعیین بخشی از مبلغ بدهی بعنوان حداقل مبلغ قابل پرداخت توسط مشتری در هر ماه، می توان پرداخت های مشتری را نیز کنترل نمود بدین ترتیب که در صورت عدم پرداخت حداقل مبلغ، در طی دو دوره، می توان کارت را مسدود نمود. عدم پرداخت این حداقل مبلغ، موجب اخذ جریمه از مشتری نخواهد بود اما می توان ارائه تخفیف در سود محاسبه شده تا پایان دوره را به پرداخت منظم و ماهیانه این حداقل مبلغ از سوی دارنده کارت موکول نمود.

با توجه به خرد بودن مبالغ و طولانی کردن زمان سررسید تسهیلات، حتی می توان از سررسید کردن یا معوق کردن آنها قبل از انقضای کارت پرهیز کرد که این امر نیز تاثیر بسیاری در سادگی محاسبات و حسابداری کارتها در طی دوره عملکرد آنها دارد.

بکار گیری این روش، در ضمن رعایت قواعد بانکداری بدون ربا، نحوه استفاده از کارت را به روش استاندارد آن بسیار شبیه می نماید و بانک و مشتری را از پیچیدگی مرتبط با وجود اقساط زیاد و خرد رها می سازد.

قابل ذکر است مجموعه انتقادات به دستورالعمل کارت اعتباری بر مبنای عقد مرابحه موجب شده است بانک مرکزی بازنگری این دستورالعمل را در دستور کار خود قرار داده است که امید است با ایجاد تعامل مناسب بین ذینعفان مختلف و نگاه جامع به راه حل کارت اعتباری، مشکلات جاری مرتفع شده و شاهد رونق کارت اعتباری در کشور باشیم.

سامانه مکنا

بانک مرکزی در دستورالعمل اجرایی صدور و راهبری کارت خرید اعتباری در خرداد ماه ۱۳۸۷، مرکزی با عنوان «مرکز کنترل و نظارت اعتبارات» و با نام اختصاری «مکنا» را نیز معرفی نمود. این مرکز وظیفه سنجش اعتبار مشتری قبل از صدور کارت اعتباری و دریافت گزارشهای اعتباری از بانک ها را عهده دار گردید. از آن زمان بانکها موظف شدند تنها در صورت بررسی مجوز لازم از سوی این مرکز و دریافت کد مکنا، اقدام به صدور کارت اعتباری نمایند (گرچه هنوز برخی از بانکها این الزام قانونی را رعایت نمی کنند و لازم است اقدامات نظارتی و کنترلی بانک مرکزی در این خصوص افزایش یابد).

بدین ترتیب این مرکز نقش کلیدی در صدور و راهبری کارتهای اعتباری ایفا خواهد کرد و با تشکیل بانک اطلاعاتی کامل از کارتهای اعتباری و اعتبارات مشتریان، به مرجعی برای اعتبار سنجی و تخصیص اعتبار به مشتریان تبدیل خواهد شد.

کارت اعتباری مبتنی بر عقد مرابحه

با معرفی کارت اعتباری مبتنی بر عقد مرابحه و الزام ارائه اعتبار مورد نیاز در قالب تسهیلات مبتنی بر عقد مرابحه، تداخلی با سامانه دیگری در بانک مرکزی بوجود آمده است. با توجه به الزام بانکها به اخذ کد پیگیری برای کلیه تسهیلات اعطایی و ارائه اطلاعات مربوط به تسهیلات و عملکرد مشتری در قالب گزارشهای ۲۸/x به بانک مرکزی، بصورت ضمنی این الزام برای بانکها بوجود آمده که بابت هر فقره تسهیلات مربوط به کارتهای اعتباری، یک کدپیگیری مجزا اخذ شده و گزارش عملکرد مشتری در خصوص آنها نیز در قالب گزارشهای ۲۸/x به بانک مرکزی اعلام گردد. جالب توجه آنکه در این سیستم تفکیکی بین تسهیلات اعطایی به کارتهای اعتباری و تسهیلات دیگر وجود ندارد. این در حالیست که حتی خود این سامانه نیز آمادگی ارائه این خدمت به حوزه کارتهای اعتباری را ندارد و با افزایش تعداد کارتهای اعتباری این مساله به یک چالش جدی تبدیل خواهد شد.

وجود این ساختار موازی، علاوه بر آنکه نشان از عدم هماهنگی بین واحدهای مختلف بانک مرکزی دارد، پیچیدگی مضاعفی برای فراهم کنندگان سیستم های کارت اعتباری ایجاد کرده است. در عین حال این افزایش پیچیدگی هیچ کمکی به شفافیت مورد انتظار بانک مرکزی نمی کند بلکه برعکس با دوگانه کردن منابع آماری و بدون داشتن تفکیک مورد نیاز، قابلیت استفاده از آن را نیز کاهش می دهد.

رفع این مشکل با داشتن یک نگاه جامع به راه حل کارت اعتباری میسر خواهد بود. جداسازی منابع تسهیلات مربوط به کارتهای اعتباری(حداقل در سطح گزارش دهی)، عدم اعمال الزامات غیر ضروری تسهیلات عادی به تسهیلات کارت اعتباری(مانند اخذ کدپیگیری به ازای هر فقره تسهیلات)، اتکا به سامانه مکنا و تجمیع اطلاعات مورد نیاز در آن و پرهیز از ایجاد ساختارهای موازی می تواند از جمله موارد قابل تامل در یک راه حل جامع باشد.

پیشنهاد راه حل

با توجه به موارد فوق پیشنهاد می گردد، سیستمهای کارت اعتباری تنها ملزم به ارائه گزارشهای لازم به سامانه مکنا شوند و در صورت نیاز به ارائه گزارشهای دیگر به بخشهای دیگر بانک مرکزی، این امر توسط سامانه مکنا انجام پذیرد. این امر علاوه بر

عدم تحمیل پیچیدگی های بیشتر به سیستمهای کارت اعتباری، با توجه به الزامات قانونی ارتباط با سامانه مکنا، امکان دریافت گزارشهای معتبر را در زمان مناسب تضمین می نماید.

همچنین پیشنهاد می گردد با جداسازی تسهیلات اعطایی به کارتهای اعتباری از دیگر تسهیلات اعطایی بانکها (حداقل در سطح حسابداری و گزارش دهی)، از اعمال الزامات غیر ضروری تسهیلات عادی به کارتهای اعتباری پرهیز شود و گزارشهای مورد نیاز از این کارتها مورد بررسی و بازنگری قرار گیرد تا بدون اعمال پیچیدگی های زائد اهداف مورد انتظار بانک مرکزی نیز حاصل شوند.

جمع بندی

بانک مرکزی بعنوان سیاستگذار حوزه پرداخت ابزارهای متنوعی جهت اعمال سیاستهای خود و جهت دهی به این حوزه داراست. در مواردی که فشار بازار برای یک محصول یا یک شیوه یا ابزار پرداخت وجود دارد، جهت دهی به آن ساده تر است و حتی ایجاد قوانین سخت گیرانه نمی تواند مانع از فراگیر شدن آن شود. در مقابل، گاهی سیاستگذار مایل است محصول یا ابزار پرداختی را بر خلاف تمایل بازار و مشتریان (بعنوان مثال بعلت افزایش هزینه)، توسعه دهد. سیاست های تدوین شده در این حالت با مورد اول می تواند بسیار متفاوت باشد و عدم توجه به این تفاوت می تواند منجر به شکست آنها شود.

سیاستهای نوع اول بیشتر از نوع تعیین قانون و محدودیت و سیاستهای نوع دوم بیشتر از نوع تشویق و حمایت است. بعنوان مثال توسعه پرداخت از طریق موبایل ناشی از فشار بازار و مشتری است و با تدوین قوانین و مقررات محدود کننده می توان آن را در مسیر مناسب جهت دهی نمود. در مقابل استفاده از کارتهای هوشمند بعلت افزایش هزینه ها برای بانک و مشتری، از جذابیت زیادی برخوردار نیست و برای توسعه آنها سیاستهای تشویقی و حمایتی برای استفاده از این کارتها یا عدم حمایت از کارتهای غیر هوشمند می تواند موثر واقع شود.

وضعیت کارتهای اعتباری در صنعت پرداخت کشور و سهم بسیار اندک آنها در تراکنشهای شبکه بانکی، نشان می دهد که فشار بازار و مشتری برای استفاده از این کارتها بسیار اندک بوده است. در این شرایط وقتی که بانک مرکزی توسعه کارتهای اعتباری و افزایش چشمگیر سهم آنها از تراکنشهای بانکی را به عنوان هدف خود در پنج سال آینده مد نظر دارد، لازم است سیاستهایی متناسب با این شرایط اتخاذ نماید.

تدوین قوانین سخت و نامنعطف برای استفاده از کارتهای اعتباری، افزایش پیچیدگی در سیستمهای کارت اعتباری و در نتیجه افزایش هزینه تولید و راهبری آنها، عدم اجازه به بانکها برای تخصیص اعتبار قابل ملاحظه به مشتریان(تعیین سقف ۴۰ میلیون ریال)، افزایش پیچیدگی از نگاه دارندگان کارت و عدم تفاوت در کارمزدهای متعلقه در شبکه بانکی، همگی ناسازگار با اهداف مدنظر بانک مرکزی است.

آنچه مسلم است برای افزایش سهم کارتهای اعتباری در تراکنشهای شبکه بانکی و استفاده از مزایای اعتبار سنجی و تخصیص اعتبار در فضای کسب و کار، لازم است بانک مرکزی در قوانین و مقررات کارتهای اعتباری تجدید نظر جامعی به عمل آورد.

در مجموع و با توجه به مباحث مطرح شده در این مقاله، مهمترین راهکارهای پیشنهادی برای توسعه کارتهای اعتباری در کشور بصورت زیر خلاصه می شود:

۱) ساده سازی استفاده از کارتها از منظر دارندگان آنها و کاهش پیچیدگی و در نتیجه هزینه از منظر فراهم کنندگان سیستم های کارت از طریق تبدیل بدهی های ماهیانه به تسهیلات نسیه دفعی بلند مدت با تاریخ یکسان با امکان تسویه قبل از سررسید و اعمال تخفیف در صورت خوش حسابی مشتری

۲) یکپارچه کردن گزارشهای مورد نیاز بانک مرکزی در قالب ارتباط با سامانه مکنا و حذف پیچیدگی های مرتبط با گزارشهای تسهیلات(مانند کد پیگیری مستقل بابت هر فقره تسهیلات) از گزارشهای کارت اعتباری

۳) تشویق بانکها و مشتریان به استفاده از کارتهای اعتباری از طریق افزایش سقف مجاز اعتبار اعطایی و کاهش یا حذف کارمزد استفاده از این کارتها

منابع

[1] Odysseas Papadimitriou (2013), Number of Credit Cards and Credit Card Holders, web address: http://www.cardhub.com/edu/number-of-credit-cards/

[2] Nilson Report(2011), U.S. Payment Cards Market Shares, web address: http://www.nilsonreport.com/publication_newsletter_archive_issue.php?issue=984

[3] Oz Shy (2013), How Many Cards Do You Use?, Federal Reserve Bank Of Boston.

[4] Benjamin Levinger and Michael A. Zabek(2011), Credit Or Debit: How Do Lower-Income Consumers Pay?, Federal Reserve Bank of Boston.

[5] موسویان، سید عباس، ۱۳۹۱، نشریه بانکداری الکترونیک، شماره ۳۵