طرح فراپذیرش

سیدمجید میرکبیری، مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش
mirkabiry@gmail.com

چکیده

مدتی است که جامعه بانکی و فعالان صنعت پرداخت الکترونیک در کشور با نام طرح فراپذیرش در گوشه و کنار فضای این صنعت روبرو شده و با توجه به جذابیت بالا و منطق تجاری و ملی این طرح با آن ارتباط مناسبی برقرار نموده‌اند. طرح فراپذیرش انطباق کاملی با منطق خدمات پرداخت در سطوح جهانی مبنی بر تفکیک حوزه صدور از حوزه پذیرش کارت دارد، به نحوی که بانک‌ها با حضور در این طرح فعالیت تخصصی حوزه پذیرش کارت را بدون هیچگونه سرمایه‌گذاری مستقیم و یا غیرمستقیم به ارایه‌کننده خدمات پرداخت (PSP) واگذار نموده و خود به فعالیت اصلی بانک‌ها و ایجاد سرویس‌های ارزش افزوده بر روی کارت‌های بانکی می‌پردازند.

مطابق مطالعات انجام شده در بیشتر کشورهای توسعه یافته به سبب طراحی صحیح مکانیسم‌های توسعه ابزارهای پذیرش کارت از جمله پایانه‌های فروش از طریق فروش و یا اجاره دستگاه کارتخوان به واحد صنفی، عملا واحد صنفی انگیزه‌ای مبنی بر دریافت بیش از ۱ و یا حداکثر ۲ دستگاه کارتخوان نداشته و عملا صورت مسئله به خودی خود تصحیح می‌گردد ولیکن در برخی از کشور های آسیایی و آفریقایی، مشکلات مشابه کشور ما مبنی بر تعدد دستگاههای کارتخوان وجود دارد که از جمله آنها می توان به کشورهایی همچون فیلیپین، هند، اندونزی و ترکیه اشاره نمود..

تمامی فعالان صنعت پرداخت و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به دلیل وضعیت نسبتا پیچده خدمات پرداخت الکترونیک، با ارایه طرح فراپذیرش و با عزمی ملی به دنبال حل و فصل مشکلات آن می‌باشند. در این میان برخی سوالات و ابهامات در خصوص جزییات این طرح مشاهده شده است که در این نوشتار به دنبال شفاف‌سازی و رفع آنها می‌باشیم. امید است، اصلاح وضعیت خدمات پرداخت در کشور که با تصویب

ماده ۲۱ بسته سیاستی نظارتی سال۹۰ از سوی شورای پول و اعتبار جان تازه‌ای گرفته است، با اجرای طرح‌هایی همچون طرح فراپذیرش هرچه سریع‌تر میسر گردد.

کلید واژه ها: ارزش افزوده؛ جامعه بانکی؛ پرداخت الکترونیک؛ فراپذیرش

مقدمه

امروزه بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در تعاملات اقتصادی خود به دنبال جذب هرچه بیشتر منابع مالی می‌باشند و در این راه از ابزارهای زیادی همانند:

- ارائه سرویس‌های ویژه به مشتریان خاص
- بکارگیری تکنولوژی در ارائه سرویس‌های مالی
- افزایش شعب و باجه‌های بانکی
- استفاده از ابزارهای پرداخت الکترونیک
- استفاده از ترمینال‌ها همانند ATM و پایانه‌های فروشگاهی و ... استفاده می‌شود.

در این طرح سعی شده با تمرکز بر روی پایانه‌های فروش به چگونگی فرآیندهای جذب هرچه بیشتر منابع برای بانک‌ها تمرکز نمود.

در حال حاضر در کشور جمهوری اسلامی ایران تقریباً ۱۵۰۰۰۰۰ پایانه فروش وجود دارد که هزینه خرید، نصب، راه‌اندازی، ایجاد بسترهای فنی و پشتیبانی آنها بسیار بالا می‌باشد.

با توجه به بخشنامه‌های بانک مرکزی ج.ا.ا نصب بیش از یک پایانه فروش در یک واحد صنفی دارای محدودیت‌های قانونی است در حالیکه عملاً در برخی از فروشگاه‌ها و واحدهای تجاری بیش از چندین پایانه فروش که هر کدام جزء سرمایه‌ها و منابع ملی کشور می‌باشند وجود دارد.

وضعیت کنونی خدمات پرداخت الکترونیک در کشور

در حال حاضر به دلیل ضعف در رقابت و مدل کسب و کار شرکت‌های PSP و همچنین نحوه سرمایه‌گذاری بانک‌ها در عرصه پرداخت الکترونیک، آینده کشور در این حوزه با اجرای روش‌های سنتی کنونی، روشن به نظر نمی‌رسد.

در شرایط کنونی و با ورود موج جدید بانک‌های تازه تأسیس و علاقه‌مندی آنها به سرمایه‌گذاری در حوزه پرداخت الکترونیک و مشخصاً شبکه پایانه‌های فروش، شرایطی در کشور ایجاد شده‌است که عملاً هر بانک اقدام به برگزاری مناقصه خرید یا اجاره پایانه‌های فروش می‌نماید به نحوی که هم اکنون بیش از ۶ مناقصه به طور همزمان جاری گردیده‌است(ملی، مسکن، رفاه و ...). نگاهی کوتاه به موارد ذیل حاکی از لزوم تجدید نظر در این فرایند حکایت دارد:

- بالغ بر ۱.۵۰۰.۰۰۰ پایانه فروش در چیزی نزدیک به ۵۰۰.۰۰۰ هزار واحد صنفی نصب شده است.
- بواسطه رشد سریع در نصب POS، بانکها به هر روشی برای جذب منابع حتی روش‌های غیر اقتصادی متوسل می‌شوند.
- وجوه پایانه‌های فروش به صورت آنی به حساب پذیرنده واریز می‌گردد و هیچ گونه کارمزدی دریافت نمی‌گردد.
- هر بانک به تنهایی در حال برگزاری مناقصه خرید و یا اجاره شبکه پایانه‌های فروش است به نحوی که هم اکنون به طور هزمان ۶ مناقصه درحال برگزاری است.
- بانکها به سبب پیچیدگی قراردادهای نگهداری و یا اجاره پایانه‌های فروش منعقده با شرکت های PSP دشواری‌های فراوانی را در جهت کنترل عملکرد صحیح این شرکت‌ها متحمل می‌گردند.
- بانکها هزینه‌های فراوان و بعضا بسیار سنگینی را به جهت بهره‌مندی از منابع جذب شده از طریق پایانه‌های فروش به شرکت‌های PSP پرداخت می‌نمایند که به طور متوسط رقمی بین ۶ در هزار تا ۱۲ در هزار مبلغ هر تراکنش است.
- بانکها به اجبار به سرمایه‌گذاری در عرصه‌هایی همانند مدیریت شبکه پایانه‌های فروش روی آورده‌اند که این امر آنها را از پرداختن به امور تخصصی خود بازداشته است.
- هر شرکت PSP استاندارد خاص خود را در سطح کیفی خدمات ارائه شده داشته و بانکها به شدت از این موضوع نارضایتی دارند.
- بانکها هزینه‌های فراوانی را به جهت بهره‌مندی از خدمات شتاب و هدایت تراکنش کارتهای خود به صورت ماهانه می‌پردازند.

این وضعیت در شرایطی است که PSP ها فقط قصد اضافه نمودن قرارداد جدید به قراردادهای قبلی خود را دارند در حالی که در برخی از این مناقصات شرایط به حدی پیچیده است که هزینه سربار چندین برابر قیمت پایه محاسبه می‌گردد.

معرفی طرح فراپذیرش (Multi acquirer)

مدتی است که جامعه بانکی و فعالان صنعت پرداخت الکترونیک در کشور با نام طرح فراپذیرش در گوشه و کنار فضای این صنعت روبرو شده و با توجه به جذابیت بالا و منطق تجاری و ملی این طرح با آن ارتباط مناسبی برقرار نموده‌اند.

تمامی فعالان صنعت پرداخت و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به دلیل وضعیت نسبتا پیچده خدمات پرداخت الکترونیک، با ارایه طرح فراپذیرش و با عزمی ملی به دنبال حل و فصل مشکلات آن می‌باشند. در این میان برخی سوالات و ابهامات در خصوص جزییات این طرح مشاهده شده است که در این نوشتار به دنبال شفاف‌سازی و رفع آنها می‌باشیم. امید است، اصلاح وضعیت خدمات پرداخت در کشور که با تصویب ماده ۲۱ بسته سیاستی نظارتی سال۹۰ از سوی شورای پول و اعتبار جان تازه‌ای گرفته است، با اجرای طرح‌هایی همچون طرح فراپذیرش هرچه سریع‌تر میسر گردد.

طرح فراپذیرش عبارت است از:

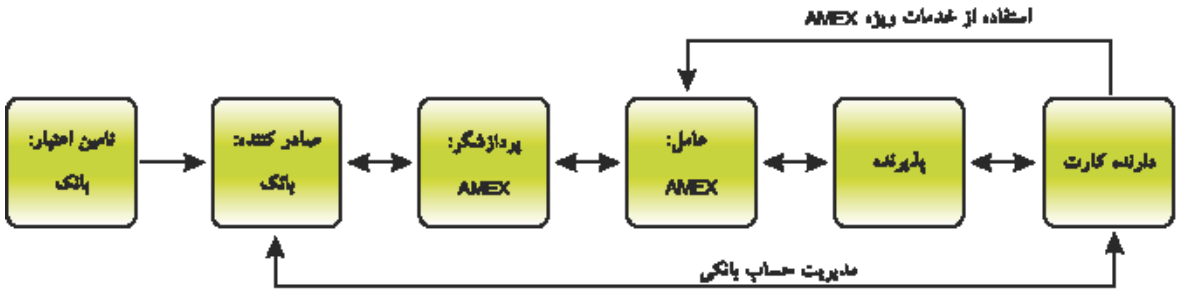
استفاده بهینه از بسترهای موجود (شبکه پایانه‌های فروش، سوییچ، ارتباطات، منابع انسانی و ...) شرکت به منظور برقراری ارتباط با چندین سوییچ بانکی یا فعالسازی حساب‌های بانکی مختلف بر روی یک دستگاه پایانه فروش به طور همزمان به این مفهوم که بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری که قصد سرمایه‌گذاری در جهت ایجاد شبکه مشابه را دارند از بستری که در اختیار آنها گذارده می شود استفاده نمایند.

تجربیات بین‌المللی در خصوص اجرای طرح‌های مشابه طرح فراپذیرش چگونه است؟

مطابق مطالعات انجام شده در بیشتر کشورهای توسعه یافته به سبب طراحی صحیح مکانیسم‌های توسعه ابزارهای پذیرش کارت از جمله پایانه‌های فروش از طریق فروش و یا اجاره دستگاه کارتخوان به واحد صنفی، عملا واحد صنفی انگیزه‌ای مبنی بر دریافت بیش از ۱ و یا حداکثر ۲ دستگاه کارتخوان نداشته و عملا صورت مسئله به خودی خود تصحیح می‌گردد ولیکن در برخی از کشور های آسیایی و آفریقایی ، مشکلات مشابه کشور ما مبنی بر تعدد دستگاههای کارتخوان وجود دارد که از جمله آنها می توان به کشورهایی همچون فیلیپین، هند، اندونزی و ترکیه اشاره نمود .

در واقع در مدلهای بین المللی تجمیع فعالیت شرکت‌های ارائه کننده خدمات پرداخت به صورت کنسرسیوم‌های بین المللی جهت اخذ مجوز ورود به بازارهای جدید تشکیل می‌گردد ، بدین معنا که به طور مثال شرکت معتبر Global Payment جهت ورود به بازار منطقه اسیا و پاسفیک با بانک HSBC و شرکت های ارائه کننده خدمات پرداخت این منطقه برای حضور در ۱۰ کشور که بانک فوق دارای شعب گسترده در آنها می‌باشد اقدام به تاسیس کنسرسیوم نموده که ۵۶ درصد سهام آن متعلق به GP و مابقی به سایر طرفین تعلق دارد و از این طریق GP مدیریت شبکه ابزارهای پذیرش و خدمات پرداخت در این ۱۰ کشور را به نمایندگی از HSBC به دست می‌آورد.

طرح فراپذیرش انطباق کاملی با منطق خدمات پرداخت در سطوح جهانی مبنی بر تفکیک حوزه صدور از حوزه پذیرش کارت دارد، به نحوی که بانک‌ها با حضور در این طرح فعالیت تخصصی حوزه پذیرش کارت را بدون هیچگونه سرمایه‌گذاری مستقیم و یا غیرمستقیم به ارایه‌کننده خدمات پرداخت (PSP) واگذار نموده و خود به فعالیت اصلی بانک‌ها و ایجاد سرویس‌های ارزش افزوده بر روی کارت‌های بانکی می‌پردازند. در این بخش به طور نمونه به مدل همکاری‌های بین‌المللی شرکت AMERICAN EXPRESS اشاره می‌شود:



تصویر۱- مدل همکاری‌های بین‌المللی شرکت AMERICAN EXPRESS

همان‌طور که در تصویر ۱ مشاهده می‌گردد، AMEX نیز در این مدل به عنوان ارایه‌کننده خدمات پرداخت به طور مستقل از بانک‌ها عمل نموده و طیف وسیعی از خدمات را به طور کاملا برون‌سپاری شده و بدون نیاز به مدیریت و نظارت بانک‌ها برای آنها به انجام می‌رساند و بانک‌ها نیز از سرمایه‌گذاری موازی در حوزه ایجاد زیرساخت‌های شبکه‌های پایانه‌های فروشگاهی اختصاصی و هدررفت منابع ملی بی‌نیاز می‌گردند.

مطابق تجربیات بین‌المللی و سیاست‌های پولی و مالی کشور به جای تعداد پایانه‌های فروش هر بانک، تعداد حساب‌های مرتبط با دستگاه POS و حجم نقدینگی جذب شده از طریق آنها، تعیین کننده جایگاه بانک در بازار خواهد بود.

خلاصه فنی طرح

کارت کشیده شده متعلق به بانک‌های حاضر در طرح می‌باشد:

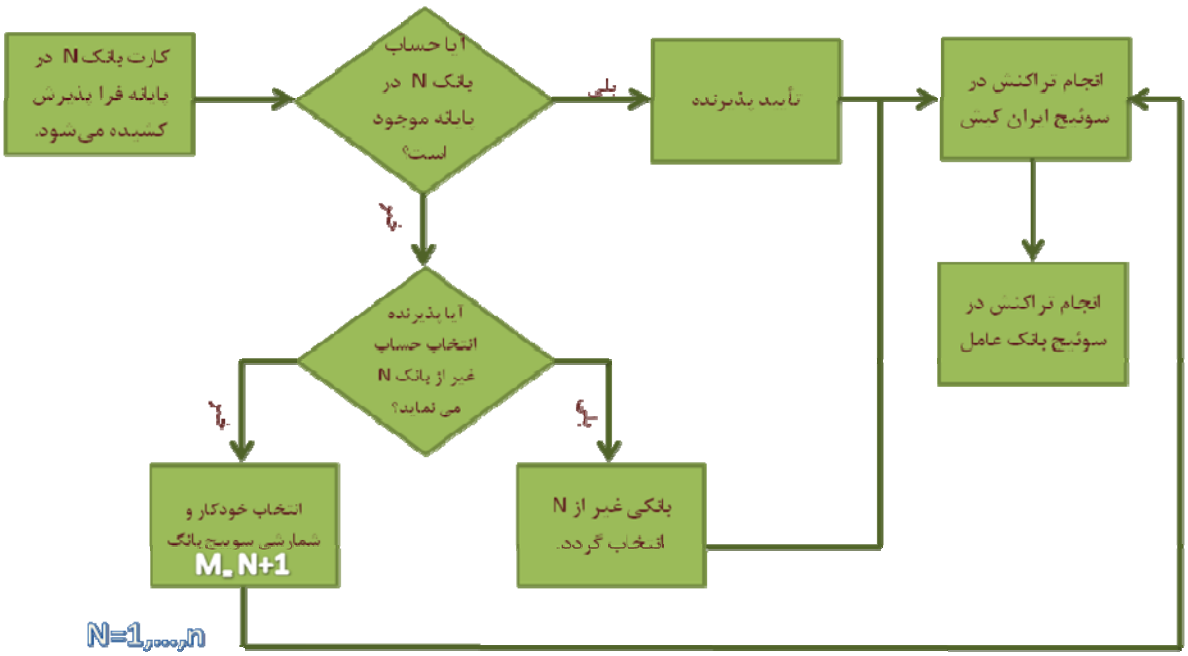
پس از تعریف n بانک بر روی هر پایانه فروش، تراکنش‌های مربوط به کارت هر بانک حاضر در طرح پس از عبور از سوئیچ شرکت در سوییچ آن بانک کارسازی می‌گردد.(بدون نیاز به عبور از شبکه شتاب)

کارت کشیده شده متعلق به بانک‌های حاضر در طرح نمی‌باشد:

در شرایطی که کارت کشیده شده مربوط به بانک‌های حاضر در طرح نباشد با فرمول‌های مشخصی تراکنش‌های ناشی از سایر کارت‌ها از طریق سوییچ بانک‌های حاضر در طرح به شبکه شتاب و سپس بانک مربوطه ارسال خواهد شد.

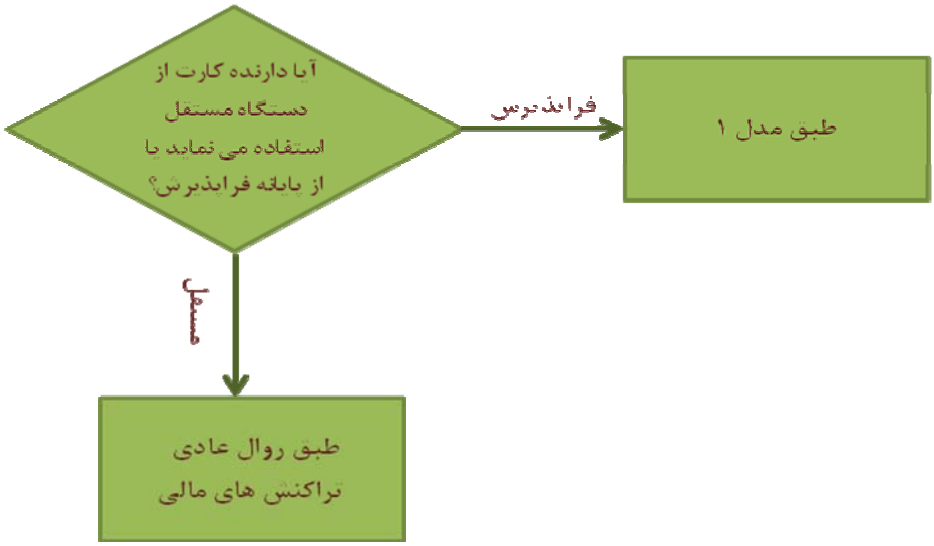
مدل های فنی طرح

مدل ۱: فقط پایانه فروش فراپذیرش در محل موجود است.



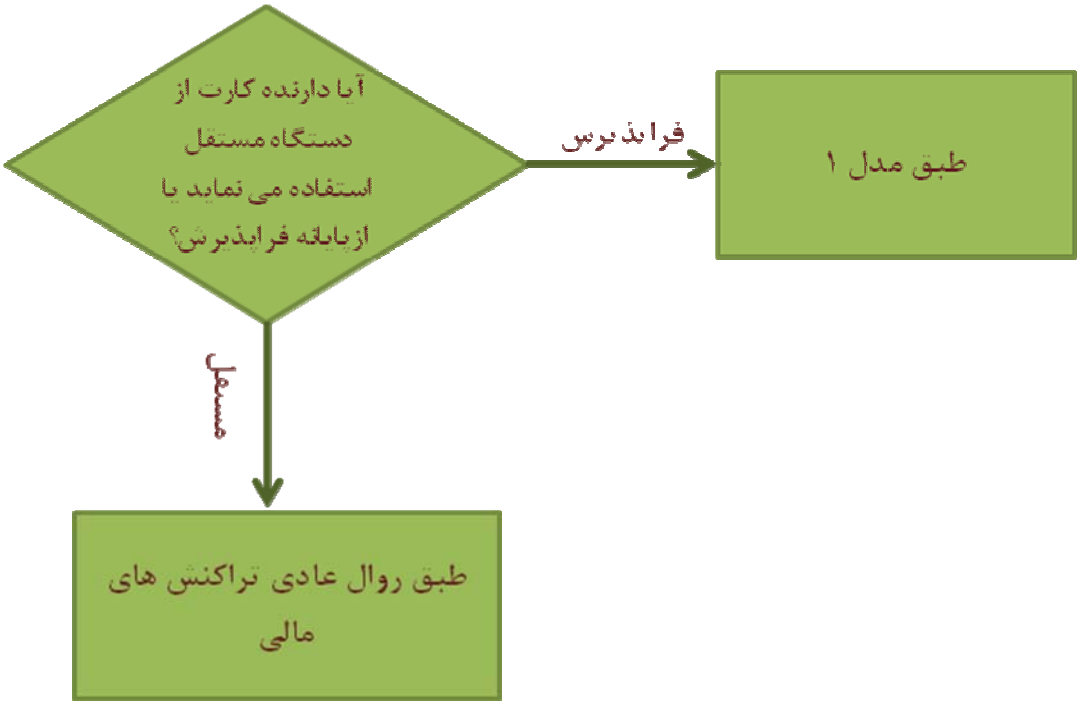
تصویر۲- مدل ۱ طرح فراپذیرش

مدل ۲: علاوه بر پایانه فراپذیرش دستگاه های بانک های دیگر که حداقل یکی از آن ها عضو طرح فراپذیرش می باشد، نیز موجود می باشد



تصویر۳- مدل ۲ طرح فراپذیرش

مدل ۳: علاوه بر پایانه فراپذیرش، دستگاه‌های بانک های دیگر که هیچ کدام با بانک های حاضر در طرح فراپذیرش اشتراک ندارند در محل موجود می باشند.



تصویر۴- مدل ۳ طرح فراپذیرش

مزایا و منافع طرح فراپذیرش برای بانک

- **حذف تمامی ریسک های سرمایه گذاری بانک در این حوزه:**

۱- حذف پرداخت هزینه های خرید، اجاره، نگهداری POS به PSP ها

۲- بانک تنها در صورت جذب منابع هزینه مورد توافق را به شرکت پرداخت خواهد نمود.

۳- حذف سیستم های پیچیده کنترلی و مدیریت قرارداد های مربوط به شبکه های POS و امکان بکارگیری نیروی انسانی اختصاص یافته در سایر بخش های بانک بواسطه آنکه سیستم های صدور صورتحساب و پرداخت به صورت اتوماتیک و از طریق سوییچ های واسط خواهد بود.

- **افزایش چشمگیر تعداد حساب های بانکی افتتاح شده:**

به تعداد پایانه های مشمول طرح فراپذیرش افتتاح و یا فعال شدن حساب موجود صورت می پذیرد که به تبع آن احتمال ایجاد تراکنش های مالی از روش هایی غیر از پایانه فروش نیز به صورت گسترده ای افزایش خواهد یافت.

- **توسعه آنی بازار:**

بدون نیاز به صرف زمان و به صورت آنی

بدون نیاز به برگزاری مناقصات پیچیده

حضور در بزرگترین شبکه پایانه های فروش کشور و یا گسترش شبکه کنونی بانک

- **قابلیت افزایش چشمگیر تعداد و مبلغ تراکنش‌های بانک**

طرح فراپذیرش این امر را از دو طریق به انجام می رساند:

۱- توزیع خودکار تراکنش های مربوط به کارت های بانک های دیگر که بخشی از آن به سوئیچ بانک منتقل می‌گردد(برای اولین بار در کشور)

۲- توزیع اجباری تراکنش های کارت های صادره بانک به سوئیچ خود بانک و جلوگیری از خروج منابع از بانک

- **کاهش چشمگیر هزینه تمام شده جذب منابع**

(قیمت پول) از طریق POSکه در طرح فراپذیرش به ۳ درهزار مبلغ هر تراکنش رسیده است.

- **ارائه تضمین عدم وجود تراکنش ناموفق به دارندگان کارت و پذیرندگان**

توضیح: به واسطه حضور مکانیسم های فنی درنظر گرفته شده، در صورت قطع سوئیچ یک یا چند بانک، تراکنش با استفاده از سوئیچ های دیگر به صورت موفق انجام خواهد شد که در نهایت افزایش رضایت دارنده کارت (کارت بانک) و نیز پذیرندگان را به همراه خواهد داشت.

- **حضور بانک در نقاطی که تاکنون حضورنداشته است ، بدون سرمایه گذاری اولیه**

حضور در بیش از n نقطه فروش که تاکنون پایانه فروش آن در این نقاط حضور نداشته و بنابر این منابعی هم جذب بانک نمی گردیده است، که nمابه التفاوت مجموع پایانه های فروش شرکت و بانک می باشد.

- **امکان عملکرد همزمان در کنار شبکه کنونی پایانه های فروش بانک (در صورت وجود) هیچ گونه تداخلی در عملکرد پایانه های فراپذیرش بانک با شبکه فعلی وجود ندارد**
- **انطباق اهداف بانک ، شرکت های PSP ، بانک مرکزی و منافع ملی و نیز ایفای مسئولیت های اجتماعی از طریق صرفه جویی در هزینه های ارزی موازی در این حوزه**
- **انطباق کامل با بسته سیاسی سال ۹۰ بانک مرکزی ج.ا.ا مبنی بر تفکیک حوزه صدور از حوزه پذیرش کارت**

توضیح : با حضور در این طرح بانک با نگاهی هوشمندانه به آینده در راستای طرح بانک مرکزی حرکت نموده و از هرگونه هزینه که امکان به خطر افتادن آن وجود داشته باشد خودداری خواهد نمود.

- **کاهش چشمگیر هزینه های تبلیغاتی بانک**

شرکت با ارتباط مناسبی که با شبکه پذیرندگان خود دارد ونیز با برقراری سرویس های تشویقی ویژه و جامعه مجازی پذیرندگان ، هزینه های بانک در حوزه تبلیغات به منظور جذب منابع از طریق پایانه های فروش را به شدت کاهش خواهد داد.

توضیح: علاوه بر آرم شرکت بر روی پایانه فروش در صورت تمایل بانک، آرم بانک نیز بر روی پایانه فروش درج خواهد شد.

- **ایجاد فراغ بال برای بانک و توسعه خدمات ارزش افزوده به مشتریان**

با ساده سازی قراردادهای مدیریت و نگهداری شبکه پایانه های فروش به قرارداد طرح فراپذیرش، بانک دیگر عملا دغدغه ای از حوزه پذیرش کارت نداشته و ضمن بهره مندی از منابع عظیم جذب شده، توان خود را صرف ارائه سرویس های نرم افزاری و سخت افزاری ویژه و برتر به دارندگان کارت خواهد نمود و به طور تخصصی در این عرصه فعالیت خواهد نمود.