



محیط کسب‌وکار اعتبار در نقطه فروش و برخی از شاخص‌های آن

حمزه آقابابایی^۱

چکیده

کسب‌وکار اعتباردهی در نقطه فروش (بی‌ان‌پی‌ال) از زمان ظهور تاکنون، رشد بسیار سریعی داشته است. با وجود اینکه در مقام مقایسه با دیگر ابزارهای پرداخت، فروشندگان بیشترین کارمزد را می‌پردازند، نرخ پیوستن فروشندگان به اسکیم‌های بی‌ان‌پی‌ال در تمام کشورها بسیار بالاست. این مدل پرداخت همچنین انتقادات بسیاری را برانگیخته است و سازمان‌های بین‌المللی استانداردگذار در صنایع مالی رویکرد منتقدانه‌ای بدان نشان داده‌اند. بر الگوی مصرف مصرف‌کنندگان اثرگذار است و تقریباً در سرتاسر دنیا ارائه‌دهندگان در وضعیت معافیت از مقررات مفصل حاکم بر ارائه خدمات مالی فعالیت می‌کنند. محیط کسب‌وکار بر موفقیت و گسترش این کسب‌وکار اثرگذار است و به نظر می‌رسد که در هر کشوری عوامل مختلفی رشد سریع آن را توضیح می‌دهند. مطالعات اندکی در زمینه بررسی این خدمات جدید صورت پذیرفته و بررسی‌ها جهت شناخت عوامل بیرونی مؤثر بر آن بسیار محدود بوده‌اند.

واژه‌های کلیدی: اعتبار در نقطه فروش، بی‌ان‌پی‌ال، BNPL، محیط کسب‌وکار

طبقه‌بندی JEL: D12، G40، G50، G51

^۱ مدیرعامل پرداخت الکترونیکی سپهر nfarahani@sepehrpay.com

۱ مقدمه

با توسعه روزافزون جوامع و افزایش سطح تولید، توجه به نیازهای مشتریان و تطبیق محصولات بنگاه با خواسته مشتری اهمیت روزافزونی یافت. بنگاه‌ها به توجه به خواسته مشتری محدود نمانده و محیط فعالیت بنگاه نیز مورد توجه و بررسی قرار گرفت، و پایش پیرامون بنگاه از جنبه‌ها و رویکردهای مختلف بخشی از مدیریت شد. در همین راستا بود که مفاهیم استراتژی و رقابت از عرصه امور نظامی به عرصه مدیریت کسب‌وکار راه یافت.

از نظر پورتر ماهیت تدوین استراتژی عبارت از مرتبط کردن مدیریت و راهبری بنگاه با جنبه‌های کلیدی بازار است. منظور از بازار یا همان صنعت در اینجا بازارهای منفرد نظیر بازار بانکداری، صنعت توریسم و نظایر آنست. شناخت بنگاه از محیط در شرایط عدم قطعیت و به‌صورت محدود ممکن است. مایکل پورتر از بنیان‌گذاران مدیریت استراتژیک، در میان انبوه رخدادها و روندهای محیط، بنگاه‌ها را به شناخت شبکه‌ای از روندهای با اهمیت توجه می‌دهد و نظریه «چارچوب پنج نیروی پورتر» در این راستا مطرح شد.

در مدیریت استراتژیک و اقتصاد سازمان صنعتی، محیط در مقیاس خرد یعنی در مقیاس بازارهای منفرد مطرح است. به موازات آن از چند دهه قبل، مفهوم «محیط کسب‌وکار» بر اساس رویکردهای اقتصاد نهادگرایی و برای مقیاس کلان نیز تعریف شد. در این مقیاس منظور از محیط کسب‌وکار مجموعه عوامل مؤثر بر اداره و عملکرد بنگاه است که خارج از کنترل مدیران بنگاه می‌باشد. طی سال‌ها محققان تلاش نمودند که بیشینه عوامل محیطی را شناسایی و اندازه‌گیری نمایند.

در میان عوامل محیطی مختلف اثرگذار بر کسب‌وکارها، عوامل مرتبط با مدیریت بخش عمومی (نهادهای حاکمیتی)، عوامل اقتصادی، عوامل اجتماعی به همراه عوامل حقوقی یا همان چارچوب حقوقی بیش از سایر عوامل مورد توجه بوده و بر موفقیت بنگاه‌ها اثرگذار هستند. در سال‌های گذشته، تعریف شاخص‌ها و پیگیری تغییرات این عوامل توسط سازمان‌های بین‌المللی و داخلی متعددی در دستور کار قرار گرفته‌اند.

در این نوشتار اعتباردهی در نقطه فروش^۱ به‌عنوان یکی از جدیدترین مدل‌های کسب‌وکار فین‌تک مورد بررسی قرار گرفته و برخی از عوامل محیطی (حقوقی و اقتصادی) اثرگذار بر این کسب‌وکار جدید بررسی شده است. نوشتار مبتنی بر بیان توصیفی بوده، البته برخی آمارهای کمی نیز ارائه گردیده است. به دلیل تازگی موضوع، ادبیات نظری و علمی تثبیت‌شده‌ای در این زمینه وجود ندارد.

۲ پیشینه پژوهش

جستجوی واژه BNPL در دو پایگاه استنادی سیویلیکا و نورمگز، بعلاوه جستجوی عبارت «خرید اعتباری» در این پایگاه‌ها و بررسی محتوایی نتایج بابت ارتباط با بی‌ان‌پی‌ال نشان می‌دهد که در زمینه اعتباردهی در نقطه فروش، تنها مقاله علمی به زبان فارسی، با عنوان «بررسی اثرات ارائه خدمات اعتباری BNPL بر افزایش خرید آنی و تشدید مصرف‌گرایی در نسل Z» با نویسندگی آقایان احسان دشتی و دیگران است که در سال ۱۴۰۳ در نهمین «کنفرانس

^۱ در اعلامیه همایش ردیفی با عنوان «زیست‌بوم پرداخت‌های اعتباری و خدمات اعتباردهی در نقطه فروش (BNPL)» آمده است. بر اساس آن، «اعتباردهی در نقطه فروش» به‌عنوان ترجمه BNPL در نظر گرفته شده است.

مطالعات بین‌رشته‌ای در مدیریت و مهندسی» انتشار یافته است؛ و موضوع آثار بی‌ان‌پی‌ال بر تشدید مصرف‌گرایی بررسی شده است.

مقالات علمی زیادی درباره موضوع بی‌ان‌پی‌ال وجود ندارد. یک پایان‌نامه کارشناسی ارشد از مدرسه کسب‌وکار کپنهاگ در سال ۲۰۲۳ پس از توصیف خصوصیات بی‌ان‌پی‌ال، اثرات آن را بر پایداری مالی بررسی نموده است. (Wortmann & Lippold, 2023)

در زمینه وام‌دهی فین‌تک‌ها و غول‌های فناوری مرکز تحقیقاتی روش‌های جایگزین تأمین مالی دانشگاه کمبریج^۱ مرجعی مهم برای ارائه آمار و توسعه دانش به شمار می‌رود. این مرکز از سال ۲۰۲۱، روش بی‌ان‌پی‌ال را در متدولوژی سنجش فعالیت‌های وام‌دهی فین‌تک‌ها وارد نموده است (CCAF, 2021) و پس از این سال، گزارش جدیدتری انتشار نداده است.

شرکت ورلدپی^۲ در گزارش خود از صنعت پرداخت در دنیا^۳ در سال ۲۰۲۳ به بررسی وضعیت بی‌ان‌پی‌ال پرداخته و گزارش داده که شمار قابل توجهی از شرکت‌های صرفاً ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال^۴ با کاهش ارزش بازار قابل توجهی روبرو شده‌اند. در گزارش سال ۲۰۲۴ این شرکت، عنوان شده که تنها کسب‌وکارهایی در بازار بی‌ان‌پی‌ال توانسته‌اند باقی بمانند که سبدهای خدمات شامل بر بی‌ان‌پی‌ال را ارائه می‌کنند و یا اینکه بی‌ان‌پی‌ال یک خدمت مکمل برای خدمات اصلی آنهاست. گزارش می‌افزاید که چند دوجین شرکت بی‌ان‌پی‌ال در سال ۲۰۲۴ فعالیت خود را متوقف ساخته‌اند.^۵

۳ نظریه‌شناسی محیط کسب‌وکار

در توصیف کلی، محیط مجموعه‌ای از رخدادها و چیزهای نامربوط، پراکنده و متکثر است، که توضیح کامل آنها ممکن نیست. محیط، سرچشمه‌ی آشوب است. (وکیلی، ۱۳۹۸) ولی این به معنای دست از تلاش کشیدن برای شناخت محیط نیست، چنانکه می‌توان بخشی از رخدادها یا چیزها (موجودیت‌های) محیط را به‌صورت محدود شناسایی کرد. به‌عنوان نمونه چارچوب پنج نیروی پورتر به دنبال شناخت بخشی از مهم‌ترین رخدادهای (نیروها و روندهای) محیط است. در مقابل نظریات مبنی بر «محیط کسب‌وکار» در تلاش هستند که بخشی از مهم‌ترین چیزهای (موجودیت‌های) موجود در محیط را شناسایی کنند.

چارچوب‌های متفاوتی برای آنالیز و توضیح اینکه چگونه نهادهای اجتماعی، تکامل تاریخی و فرهنگ کشورها می‌تواند بر رفتار بنگاه‌ها اثر بگذارد، توسعه یافته‌اند. (Quintanilla, 2000)

¹ Cambridge Center for Alternative Finance (CCAF)

² WorldPay

³ WorldPay- The Global Payment Report 20xx

⁴ Pure BNPL Provider

⁵ برخی از شرکت‌های متوقف‌شده که در گزارش نام برده شده‌اند عبارتند از: Openpay, Zest, InkPay, IOUpay, Laterpay, LATITUDEPAY, Fupay, bundll, genoapay, Rely, pace

مدعای تأثیر مسائل مقیاس ملی بر بنگاه‌ها سابقه‌ای دیرینه در علم جامعه‌شناسی دارد. مطالعات پیوسته و جدی در باب این اثرگذاری از دهه ۱۹۸۰ میلادی آغاز و قابل تقسیم‌بندی به دو گروه کلان «مکتب نهادگرایی» و «مکتب فرهنگ‌گرایی» هستند. رویکرد نهادگرایی متمرکز بر عوامل تعیین‌کننده اجتماعی و نهادی بر کسب‌وکار برای تشریح منطق مسیری است که بنگاه‌ها رفتار رقابتی خود را در کشورهای مختلف سازمان‌دهی می‌کنند. چشم‌انداز فرهنگ‌گرایی توجهات خود را بر تفاوت‌های فرهنگی در قالب تفاوت رویه‌ها، باورها و ارزش‌های به اشتراک گذاشته‌شده در جامعه متمرکز ساخته است. (Quintanilla, 2000)

رویکرد نهادگرایی بر اساس این پیش‌فرض است که کنش‌ها - در اینجا کنش بنگاه - به میزان زیادی تحت تأثیر نهادها شکل می‌گیرد. تمرکز رویکرد نهادگرایی توجهات خود را معطوف به تصمیم‌گیری بنگاه و ساختارهای رسمی می‌کند. نهادها دامنه فعالیت را محدود و گزینه‌های پیش‌ارو در تصمیم‌گیری را محدود می‌سازند. البته از طریق انتخاب و گزینش، سازمان‌ها و افراد می‌توانند به سرعت نهادها را شکل دهند یا تصحیح نمایند، چرا که جوامع و نهادها بر ساخت‌های اجتماعی هستند که به‌وسیله کنش‌ها در بستر زمان و مکان شکل می‌گیرند. (Quintanilla, 2000)

۴ مفهوم‌شناسی محیط کسب‌وکار

تعریف ساده‌سازی شده‌ای از محیط کسب‌وکار بدین ترتیب است:

محیط کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری به مثابه محیط سیاستی، نهادی و رفتاری است که بازدهی و مخاطرات مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. (خضری، تابستان ۱۳۸۹)

محیط کسب‌وکار دربردارنده مجموعه عواملی است که بر عملکرد بنگاه تأثیر می‌گذارد، اما مدیریت بنگاه نمی‌تواند آن را به سهولت تغییر دهد. تا زمانی که محیط کسب‌وکار مساعد نباشد، بهبود عملکرد بنگاه‌ها کمتر امکان‌پذیر است. یک بنگاه برای کسب و حفظ مزیت رقابتی، همواره باید نسبت به تغییرات محیط کسب‌وکار هوشیار بوده و آن را رصد نماید تا بتواند استراتژی‌های خود را به‌درستی تغییر داده و اصلاح نماید. نهادهای مختلفی در سطح جهان به بررسی محیط کسب‌وکار کشورهای پرداخته و نتایج به دست آمده را منتشر می‌سازند. (سالاری، ۱۳۹۰)

مسائلی مانند نوسانات نرخ ارز، اختلالات قیمتی، ناامنی‌های اجتماعی، کیفیت دستگاه‌های اجرایی و ... عناصر تأثیرگذار بر فضای کسب‌وکار هستند. آنچه در ادبیات جهانی مباحث محیط کسب‌وکار مورد توجه قرار گرفته است، تأثیر کیفیت خدمات حاکمیتی که از سوی سازمان‌ها و دستگاه‌های متولی عرضه می‌شود، بر واحدهای کسب‌وکار است. رگولاتوری کسب‌وکارها، نحوه و کیفیت اعمال حاکمیت و حکمرانی قانون بر جامعه دیگر کانال‌های تأثیرگذاری بر کسب‌وکار هستند. اصلاح مدیریت بخش عمومی موضوع کانونی بهبود محیط کسب‌وکار است. (بهکیش، فروردین ۱۳۹۳)

کیفیت مقررات ایران بسیار نازل است؛ مقررات دست‌وپاگیر مانع جدی در اقتصاد ایران است. اعمال حاکمیت قانون در ایران با چالش‌های عظیم مواجه شده است. کندی امور اداری، هزینه‌های سنگینی بر بنگاه‌ها وارد می‌کند. برخی از نظریه‌پردازان تأکید دارند اگر کشوری فقط نظام بوروکراسی (ظرفیت‌های اداری) خود را تقویت کند، می‌تواند



در غیاب دیگر پیش‌نیازهای توسعه اقتصادی، به رشد و پیشرفت اقتصادی بهتری دست پیدا کند. (بهکیش، فروردین ۱۳۹۳)

۵ فناوری وام‌دهی و کسب‌وکارهای آن

واسطه‌گران مالی غیربانکی^۱ شامل طیفی از موجودیت‌ها با مدل‌های کسب‌وکار مختلف هستند که نقشی حساس در نظام‌های مالی ایفا می‌کنند. واسطه‌گران مالی غیربانکی یک چتر واژه و اصطلاح عمومی است که تمام واسطه‌گری‌های مالی به‌جز بانک‌ها را دربرمی‌گیرد. این گروه از کسب‌وکارها هم شامل بنگاه‌های تحت رگولاتوری مرسوم بخش مالی نظیر شرکت‌های بیمه و کارگزاران بورس اوراق بهادار هستند و هم شامل وام‌دهندگان غیربانکی^۲ که قواعد و تنظیم‌گری چهل‌تکه‌ای بر آنها حاکم است. (BIS- FSI, 2024)

واسطه‌گران مالی غیربانکی که برای خانوارها و بنگاه‌های کوچک و متوسط تأمین اعتبار می‌نمایند؛ به‌عنوان مکمل بانک‌ها در وام‌دهی به بخش حقیقی اقتصاد عمل می‌کنند. این گروه از واسطه‌گران مالی غیربانکی را «مؤسسات وام‌دهنده خرد غیربانک»^۳ می‌نامند. این گروه خود به دو زیرگروه تقسیم می‌شوند. زیرگروه نخست «وام‌دهندگان غیربانکی مرسوم»^۴ از قبیل شرکت‌های تأمین مالی و مؤسسات وام‌های رهنی بوده و زیرگروه دوم «وام‌دهندگان غیربانکی تازه‌وارد» شامل غول‌های فناوری وام‌دهنده و فین‌تک‌های وام‌دهنده می‌باشد.^۵ (BIS- FSI, 2024)

«مؤسسات وام‌دهنده خرد غیربانک» دارای مدل‌های کسب‌وکار متنوع هستند، ولیکن سه مورد مشترک زیر در آنها مشاهده می‌شود:

- (۱) فرآیند وام‌دهی ترازنامه موسسه را درگیر می‌سازد.
 - (۲) اجازه سپرده‌پذیری را ندارند.
 - (۳) موسسه یک شرکت بیمه، یک نهاد در بازارهای سرمایه و یا یک صندوق سرمایه‌گذاری نیست.
- بر این اساس پلتفرم‌های وام‌دهی هم‌تا به هم‌تا و تأمین مالی جمعی خارج از دایره تعریف فوق قرار می‌گیرند. (BIS- FSI, 2024)
- موضوع فعالیت زیرگروه «وام‌دهندگان غیربانکی تازه‌وارد» شامل غول‌های فناوری و شرکت‌های فناوری مالی در دسته‌ای از اسناد هیئت پایداری مالی و بانک بین‌المللی تسویه به ترتیب Fintech Credit و Bigtech Credit نامیده می‌شوند. (BIS, 2020)

¹ NBFIs (Non-Bank Financial Intermediaries)

² Non-bank lenders

³ NBFi Retail Lenders

⁴ traditional non-bank lenders

⁵ Fintech Lender and Bigtech Lender

وام‌دهی به دو صورت با وثیقه‌سپاری و بدون وثیقه‌سپاری^۱ صورت می‌پذیرد. هم‌چنین انواع وام‌دهی شامل وام‌دهی مبنی بر فرد^۲، مبنی بر کسب‌وکار (تاجر)^۳ و مبنی بر اموال^۴ می‌باشد. (BIS- FSB, 2017)

۶ فناوری وام‌دهی و مخاطرات آن

در بررسی صورت گرفته توسط انستیتو پایداری مالی از بانک بین‌المللی تسویه در سطح مجموعه‌ای از کشورها (قلمروها)، چالش‌های مشترکی در زمینه مؤسسات وام‌دهنده خرد غیربانک تعیین گردید؛ و این نهاد باور دارد که رژیم مقررات احتیاطی^۵ باید بر آنها اعمال شود. (BIS- FSI, 2024)

شکاف اطلاعاتی در ماهیت و اهمیت فعالیت‌های وام‌دهی خرد مؤسسات غیربانکی - شامل اندرهم‌پیوستگی^۶ با بخش بانکی - می‌تواند باعث تلاش‌هایی برای مختل کردن سیاست مناسب تعیین شده برای این مؤسسات گردد. دیگر اینکه، تعدادی از کشورها رویکرد جزئی‌نگر و غیریکپارچه بجای رویکرد سیستمی و جامع در زمینه نظارت احتیاطی بر مؤسسات وام‌دهی خرد غیربانکی داشته‌اند؛ (BIS- FSI, 2024) که توصیه نمی‌شود. برخی از فعالیت‌های وام‌دهی خرد مؤسسات غیربانکی ممکن است تأثیر قابل توجهی بر رفاه مصرف‌کننده داشته باشند که اقدامات هدفمندتری را ایجاب می‌کنند. اینها شامل:

- (۱) وام‌های رهنی، که همراه با بیشترین مسئولیت مالی برای مصرف‌کننده است.
 - (۲) محصولات جدید نظیر «الان بخر، بعداً پرداخت کن»^۷ و «اعتبار مساعده‌ای»^۸ ممکن است ریسک‌های خاص خود را به مصرف‌کننده تحمیل کنند.
 - (۳) در مدل‌های کسب‌وکار مبتنی بر فناوری، ممکن است که فناوری ریسک‌های جدیدی را برای مصرف‌کننده معرفی یا تشدید کنند.
- علاوه بر موارد خاص فوق، کسب‌وکارهای وام‌دهی خرد غیربانک می‌توانند ریسک‌های واسطه‌گری مالی را افزایش دهند. ریسک‌های واسطه‌گری مالی شامل ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی، ریسک انتقال سررسید^۹ و ضریب اهرمی می‌باشند. (BIS- FSI, 2024)

¹ Secured and Unsecured

² Retail Consumer Lending

³ Business Lending

⁴ Property Lending

⁵ prudential regimes

⁶ interconnectedness

⁷ BNPL

⁸ Wage Advance Credit

⁹ maturity transformation risks واسطه‌گران مالی در جهت ایفای نقش خود به عنوان متخصص در انتقال وجوه، منابع را با استفاده از قراردادهای کوتاه‌مدت جذب کرده و به وام‌گیرندگان تسهیلات با سررسید بلندمدت می‌دهند. در ادبیات مالی به این وظیفه «انتقال سررسید» گفته شده است.

دسته‌ای دیگر از ریسک‌های غیرمالی نیز وجود دارند که شامل ریسک‌های عملیاتی، ریسک‌های مرتبط با حمایت از مصرف‌کننده، ریسک‌های حریم خصوصی در استفاده از داده‌ها و ریسک‌های پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم است. کانال‌های دیجیتالی می‌توانند این ریسک‌ها را افزایش دهند. به عنوان مثال کسب و کارهای وام‌دهی خرد که صرفاً متکی به کانال‌های دیجیتالی هستند دارای ریسک‌های عملیاتی بیشتر از طریق اتکای بیشتر به طرف‌های سوم هستند؛ یا استفاده از داده‌های جایگزین در فرایند اعتبارسنجی و به کارگیری هوش مصنوعی در تصمیمات اعتباری می‌تواند کسب و کار را در معرض ریسک حریم خصوصی در استفاده از داده‌ها و ریسک حفاظت از مصرف‌کننده قرار می‌دهد. (BIS- FSI, 2024)

ساختار تأمین وجوه مؤسسات وام‌دهی خرد غیربانکی می‌تواند تهدیدات بالقوه‌ای برای پایداری مالی ایجاد کند. جدای برخی از غول‌های فناوری که ممکن است منابع داخلی کافی داشته باشند، اکثر مؤسسات وام‌دهی خرد غیربانکی متکی بر تأمین وجوه با سررسید کوتاه‌مدت برای اعطای وام‌ها با سررسید بلندمدت‌تر هستند. آسیب‌پذیری‌های ناشی از چنین ساختاری شامل افزایش هزینه تأمین وجوه یا انقباض شدید در وام‌های پرداختی در دوران نوسانات مالی کلان نظیر رشد سریع نرخ بهره مرجع می‌باشد. (BIS- FSI, 2024)

۷ کلان روایت رابطه محیط کسب و کار با فعالیت وام‌دهی شرکت‌های فناوری مالی

چین، آمریکا و بریتانیا بزرگترین بازارها برای وام‌دهی شرکت‌های فناوری مالی هستند. وام‌دهی غول‌های فناوری در چین، ژاپن، آسیای جنوب شرقی و برخی از کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین به سرعت در حال رشد است. نتایج بررسی‌های بانک بین‌المللی تسویه در سال ۲۰۲۰ حاصل از مقایسه داده‌های ۷۹ کشور برای بازه زمانی ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۸ نشان داد که وام‌دهی شرکت‌های فناوری مالی در کشورهایی با سرانه تولید ناخالص داخلی (درآمد سرانه) بالاتر، که در آنها حاشیه سود فعالیت بانکی بیشتر و مقررات بانکی کمتر سخت‌گیرانه هستند، توسعه‌یافته‌تر است. (BIS, 2020)

وام‌دهی شرکت‌های فناوری مالی در جاهایی که سرانه شعب بانکی کمتری وجود دارد بیشتر است. همچنین در جایی که:

- سهولت انجام کسب و کار بیشتر است (محیط کسب و کار مساعدتر است)^۱
- الزام به افشای اطلاعات بنگاه در راستای حمایت از سرمایه‌گذاران^۲ قویتر است
- کارایی سیستم قضایی توسعه‌یافته‌تر است.
- نسبت اعتبارات (مصارف) بانکی به سپرده‌ها پایین‌تر است؛

^۱ در سند مرجع از اصطلاح Ease of Doing Business استفاده شده است. که اشاره به سنجش محیط کسب و کار از منظر قوانین و مقررات و مدیریت بخش عمومی دارد که طی سال‌های ۲۰۰۴ الی ۲۰۲۰ هر ساله توسط بانک جهانی انجام می‌شد.

^۲ در سند مرجع از اصطلاح Investor Protection Disclosure استفاده شده است. در سنجش سهولت انجام کسب و کار شاخصی با نام Protecting investors disclosure index قابل مشاهده است که تا سال ۲۰۱۲ مورد سنجش قرار می‌گرفته است. <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/africa-development-indicators/series/IC.BUS.INVS.XQ> در ویرایش‌های جدیدتر از متدولوژی سنجش سهولت کسب و کار از عناوین مشابه استفاده شده است.

– بازارهای سرمایه (سهام و اوراق بدهی) توسعه‌یافته‌تر هستند

کسب‌وکار وام‌دهی شرکت‌های فناوری مالی و وام‌دهی غول‌های فناوری توسعه‌یافته‌تر هستند. (BIS, 2020)

به طور کلی، به نظر می‌رسد این نوع اعتبارات جایگزینی برای سایر اشکال اعتبار نیستند، بلکه تکمیل‌کننده سایر اشکال اعتبار هستند. (BIS, 2020)

۸ کسب‌وکار وام‌دهی در نقطه فروش

الگوی کسب‌وکاری «الان بخر، بعداً پرداخت کن» به‌طور فزاینده و پایداری از سال ۲۰۱۹ رو به گسترش است، که این تحول نتیجه توسعه هرچه بیشتر تجارت الکترونیکی و رشد ترجیح مشتریان برای پرداخت چندمرحله‌ای است. این شکل از اعطای اعتبار به‌طور مرسوم خارج از محدوده نظارت و مقررات گذاری خدمات مالی است. در واقع ساختار محصولات بی‌ان‌پی‌ال (به‌عنوان مثال از نظر شروط مرتبط با مبلغ، دوره اعتباردهی و تعداد اقساط بازپرداختی) به‌نحوی است که ملزومات حمایت از مصرف‌کننده و ملزومات اقدامات تجاری را دور می‌زند. (BIS- FSI, 2024)

لازم به ذکر است که منظور محدوده نظارت و مقررات گذاری وضع شده برای مؤسسات وام‌دهی خرد غیربانکی است.

بی‌ان‌پی‌ال به اعتبار اقساطی [عموماً] بدون بهره اشاره می‌کند که به وام‌گیرندگان اجازه می‌دهد هزینه خرید را به بازپرداخت‌های منظم طی یک دوره که از ۱۲ ماه تجاوز نمی‌کند، تقسیم کنند. (BIS- FSI, 2024)

در آمریکا به موجب قانون صداقت در وام‌دهی^۱، وام‌دهنده ملزم است که اطلاعات دقیق و کاملی از وام را نزد وام‌گیرنده افشاء نموده و ضمانت اجرای قانونی در صورت نقض این الزام نیز پیش‌بینی شده است. خصوصاً نرخ بهره، مجموع مبلغ بازپرداختی به تفکیک اصل و سود باید افشاء شوند. اما این قانون درباره وام‌های پرداختی به مصرف‌کننده هنگامی اعمال می‌شود که بازپرداخت در قالب پنج قسط یا بیشتر صورت پذیرد. (BIS- FSI, 2024)

از این روست که ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال بازپرداخت طی چهار قسط را رواج داده‌اند.

در اتحادیه اروپا، تحت رژیم اعتبار مصرف‌کننده فعلی اگر اعتبارات اعطایی بدون بهره یا با بهره ناچیز^۲ که طی سه ماه یا کمتر بازپرداخت شوند، در قلمرو این رژیم جای نمی‌گیرند. این موضوع باعث گردیده که ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال به راحتی خارج از قلمرو شمول این رژیم قانونی فعالیت نمایند. (Hogan Lovells, 2024)

۱۰.۸ آیا بی‌ان‌پی‌ال واقعاً یک وام بدون بهره یا با بهره ناچیز است؟

برای درک آنچه در جریان بی‌ان‌پی‌ال رخ می‌دهد، از اقتصاد رفتاری و نظریه «اثر داشته»^۳ استفاده می‌توان کرد. از همان ابتدای شروع به کار نظام‌های کارت اعتباری،

¹ Truth in Lending Act

² Insignificant charges

³ Endowment Effect

سناریوی یکم) برخی از فروشندگان نظر به پرداخت کارمزد پذیرش کارت اعتباری، اقدام به اضافه دریافت از مشتریان (دارندگان کارت) نمودند؛ که با اعتراض بانک‌ها و دارندگان کارت مواجه شد، سناریوی دوم) در نهایت به این توافق دست یافتند که فروشندگان قیمت افزایش یافته را به‌عنوان قیمت مرجع اعلام نموده و برای پرداخت‌کنندگان با وجه نقد تخفیف در نظر بگیرند. به‌عنوان مثال اگر کالایی ۱۰۰ دلار بود، بجای اضافه دریافت ۳ دلاری از دارندگان کارت بابت جبران کارمزد پرداختی، فروشگاه قیمت کالا را ۱۰۳ دلار اعلام نموده، در صورت پرداخت نقدی کالا با قیمت ۱۰۰ دلار به فروش می‌رفت. (تیلر، ۱۳۹۶)

«اثر داشته» به این اشاره دارد که افراد برای آنچه بخشی از داشته‌ی آنها است، ارزش بیشتری قائل هستند تا چیزی که می‌توانست بخشی از داشته‌ی آنها باشد. که به معنای آنست که ارزش ذهنی مورد یکم به‌طور ملموسی از مورد دوم بیشتر است:

- پرداخت ۳ دلار اضافه در سناریوی اول از جنس هزینه است؛
 - پرداخت ۳ دلار کمتر در صورت استفاده از پول نقد در سناریوی دوم از جنس هزینه فرصت است. (تیلر، ۱۳۹۶)
- بر اساس روایت ریچارد تیلر می‌توان گفت که فروشندگان قیمت‌گذاری خود را به نحوی انجام می‌دهند که برای پرداخت‌های نقدی و فوری بتوانند تخفیف بدهند و برای پرداخت‌های بی‌ان‌پی‌ال این تخفیف داده نمی‌شود.

۲.۸ روابط طرفین در معاملات بی‌ان‌پی‌ال

در بی‌ان‌پی‌ال شاهد یک رابطه سه‌گانه (سه‌گانه خدمات) هستیم.^۱ (Relja, Zhao, & Ward, 2024) سه طرف فروشنده، ارائه‌دهنده خدمت بی‌ان‌پی‌ال و خریدار وجود دارند. و هر یک از آنها دارای ارتباط بی‌واسطه با دوتای دیگر است لذا با «رابطه سه‌گانه گذرا»^۲ مواجه هستیم. (C. Kowalkowski, 2016)

سه رابطه عبارت از:

- رابطه بین خریدار و فروشنده
 - رابطه بین خریدار و ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال
 - رابطه بین فروشنده و ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال
- این روابط از نظر عمق با یکدیگر نابرابر هستند^۳ به این معنا که یک رابطه اصلی وجود دارد و دو رابطه دیگر تبعی هستند. (Relja, Zhao, & Ward, 2024)

رابطه اصلی کدام است؟ «رابطه خریدار با فروشنده» یا «رابطه خریدار با ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال»؟

¹ Triadic Relationship / Service Triad

² Transitive Triadic Relationship

³ Unequal in depth

۳.۸ دو سبک ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال

در حال حاضر، دو شیوه اصلی از ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال مرسوم و پرکاربرد است، البته راهکارهای دیگری نیز وجود دارند.

روش نخست) طی این روش ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال اقدام به جذب مشتری و اعطای قدرت خرید به وی می‌کند و مشتریان با این قدرت خرید اعطایی می‌توانند در فروشگاه‌های طرف قرارداد با ارائه‌دهنده اقدام به خرید اقساطی نمایند. در این روش، رابطه اصلی رابطه خریدار-ارائه‌دهنده خدمات بی‌ان‌پی‌ال است. و عضو دارای استیلا^۱ ارائه‌دهنده خدمت بی‌ان‌پی‌ال است. (Relja, Zhao, & Ward, 2024) این همان سرویسی است که در ایران از سوی اسنپ و دیجی‌کالا ارائه می‌شود. و در دنیا نیز ارائه آن توسط غول‌های فناوری مرسوم است. در این روش مورد وثوق^۲ بودن فروشنده، توسط خریدار پیش فرض گرفته می‌شود. آشنایی قبلی خریدار با فروشنده اثرگذاری کمی بر انتخاب خریدار (مصرف‌کننده) دارد.

این مدل از ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال در پیوند با پلتفرم‌های اینترنتی است. پلتفرم‌های با مدل کسب‌وکار پاساژ اینترنتی^۳ مناسب‌ترین گزینه برای ارائه این روش از بی‌ان‌پی‌ال هستند. در این روش با «بی‌ان‌پی‌ال عمل‌کننده در اکوسیستم مصرف»^۴ مواجه هستیم. (Relja, Zhao, & Ward, 2024) در این روش بی‌ان‌پی‌ال قبل از آغاز فرآیند خرید از سوی ارائه‌دهنده به خریدار ارائه می‌شود. و روشی برای جذب مشتری است که توسط پلتفرم‌ها (غول‌های فناوری) یا فین‌تک‌ها برای ازدیاد جامعه مشتریان استفاده می‌شود.^۵ (Norton Rose Fulbright, 2022) و (cfpb, 2022)

روش دوم) طی این روش فرآیند خرید کردن از سوی مشتری آغاز می‌شود و وی فروشنده‌ای را ترجیح داده و انتخاب می‌کند و در نقطه فروش خدمت بی‌ان‌پی‌ال به وی پیشنهاد می‌شود. البته ممکن است آگاه‌سازی مشتری با اطلاع‌رسانی از سوی فروشنده قبلاً به اطلاع مشتری رسیده و حتی دلیل انتخاب فروشنده نیز همین موضوع باشد. (Relja, Zhao, & Ward, 2024) در این روش برند فروشنده اثرگذار است و قدری مشابه مکانیزم قدیمی فروش قسطی فروشگاه‌ها است که با فروش اقساطی برنده خود را تقویت می‌نمودند. تفاوت روش دوم با مکانیزم قدیمی در آنست که در این حالت تأمین مالی توسط ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال صورت می‌پذیرد.

^۱ Dominant Player

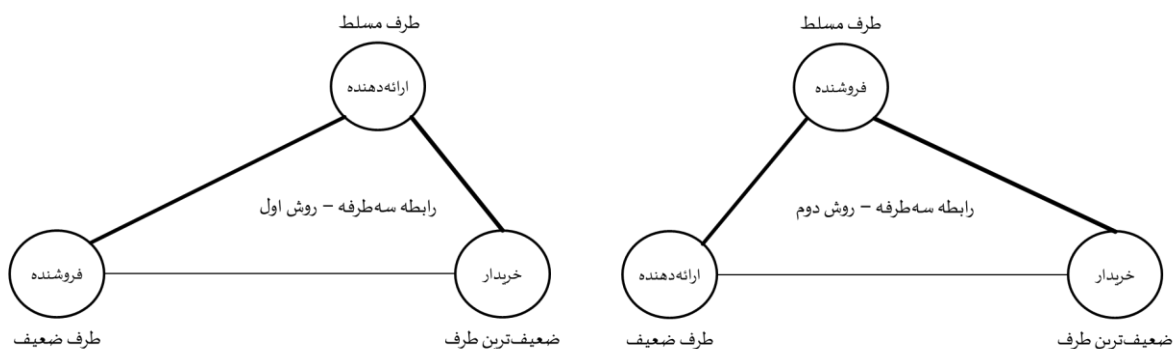
^۲ Trust، در زبان انگلیسی دو واژه Confidence و Trust وجود دارد که Confidence برای اشاره به اعتمادی بکار می‌رود که در لایه روان‌شناختی و به دنبال تعاملات چندباره میان دو فرد و در امتداد احترام متقابل شکل می‌گیرد (اعتماد بینا فردی) و Trust برای اشاره به اعتمادی بکار می‌رود که در لایه جامعه‌شناختی و به دنبال مواجه شدن فرد (عامل) با نهادها، سازوکارها و روال‌ها و در امتداد صحیح و سالم و اصیل دانستن آنها شکل می‌گیرد.

^۳ Marketplace

^۴ BNPL then acts as a consumption ecosystem

^۵ App-Driven Acquisition Model

این مدل از ارائه خدمات در پیوند بیشتری با کارتخوان است. در این روش با «بی‌ان‌پی‌ال محدود به اکوسیستم پرداخت»^۱ مواجه هستیم. در این روش رابطه اصلی، رابطه خریدار و فروشنده است و عضو دارای استیلا فروشنده^۲ است. (Relja, Zhao, & Ward, 2024) در این روش بی‌ان‌پی‌ال یک متد پرداخت هم‌ردیف دیگر متدهای پرداخت (وجه نقد، چک، کارت اعتباری، کارت نقدی) است؛ و روشی است که فروشندگان برای افزایش فروش و وفادارسازی مشتریان مورد استفاده قرار می‌دهند. در این روش جذب و ازدیاد مشتری برای ارائه‌دهنده خدمات بی‌ان‌پی‌ال، توسط فروشندگان همکار صورت می‌پذیرد.^۳ (Norton Rose Fulbright, 2022) و (cfpb, 2022)



شکل ۱. روابط سه‌طرفه در دو روش مرسوم بی‌ان‌پی‌ال (Relja, Zhao, & Ward, 2024) ضخامت خطوط و اندازه خطوط عمق رابطه را معین می‌کند.

۹ چارچوب حقوقی کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال

برای تحلیل حقوقی ناگزیر از بیان مقدماتی هستیم.

۱.۹ اعتبار، وام، خط اعتباری

بنا بر فرهنگ لغات بانکداری و مالی آکسفورد:

اعتبار^۴: در نظر گرفتن بازه زمانی برای مشتری جهت پرداخت بدهی ناشی از [خرید] کالا و خدمات وام: وجوهی که توسط وام‌دهنده در اختیار وام‌گیرنده قرار داده می‌شود تا آن را به مصرف برساند، وام‌گیرنده ملزم است که با نرخ توافق شده و در زمان توافق شده اصل پول، بهره و هزینه‌های آن را به وام‌دهنده مسترد سازد.

¹ BNPL operating as a mere payment ecosystem

² Merchant

³ Merchant Partner Acquisition Model

⁴ Credit

خط اعتباری:^۱ فراهم‌ساختن قابلیت قرض گرفتن پول برای یک دوره زمانی معین مطابق با شرایط قراردادی، در اختیار قراردادن اعتبار برای مشتری یا دارنده کارت اعتباری حسب تقاضا مطابق با شرایط قراردادی (Oxford University, 2005)

واژه اعتبار ناظر بر اعتبار در نظر گرفته شده در دفاتر تجاری فروشنده برای خریدار است؛ که به‌صورت فاصله زمانی بین تشخیص درآمد ناشی از فروش تا وصول درآمد و تسویه ظهور می‌یابد. مفهوم اعتبار ناظر به ماده ۳۴۱ قانون مدنی در «بیع مؤجل»^۲ یا همان بیع با شرط پرداخت ثمن در آینده (یکجا و یا اقساط) ظهور می‌یابد. (اله‌اشم، زمستان ۱۴۰۰) دیگر عناوین آن فروش نسبه، فروش به وعده، فروش اعتباری^۳ از دیدگاه فروشنده و خرید نسبه، خرید به وعده، خرید اعتباری و خرید اقساطی از دیدگاه خریدار است. مفهوم اعتبار محدود به رابطه بین فروشنده و خریدار است.

در فرآیند وام، به‌صورت یکجا وجوه در اختیار وام‌گیرنده قرار گرفته و وی آن را بعداً برای پرداخت بهای کالا و خدمات مصرف می‌کند. در فرآیند خط اعتباری، تا سقف مجاز وجوه از سوی تأمین مالی کننده در اختیار ذینفع (فروشنده) قرار گرفته، معادل آن مشتری (دریافت‌کننده خط اعتباری / دارنده کارت اعتباری) به تأمین مالی کننده بدهکار می‌شود.

اعطای اعتبار توسط هر بنگاه فروشنده می‌تواند صورت پذیرد و قرارداد آن تابع قواعد عمومی قراردادهای، نظم عمومی و عرف‌های تجاری است. در مقابل اعطای وام و خط اعتباری موضوعی حساسیت‌زا است. در این عرصه، حاکمیت حمایت از مصرف‌کنندگان را ضروری دانسته و قراردادهای آن تابع اصل آزادی قراردادی و اراده طرفین نیست. وام‌دهندگان در حجم زیاد بایستی لایسنس فعالیت دریافت نموده و قراردادهای آنها با مشتریان، قراردادهای خاص الحاقی^۴ است.

۲.۹ سازمان‌دهی روابط حقوقی در حوزه بی‌ان‌پی‌ال

همان‌طور که پیشتر گفته شد ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال طی دو روش صورت می‌پذیرد.

در روش اول که ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال دارای استیلا در سه‌گانه خدمات است، قدرت خرید اقساطی از جانب وی در اختیار خریدار قرار می‌گیرد. در این روش، روابط حقوقی طرفین به نحو زیر سازمان‌دهی می‌شوند:

– طی فرآیند عضویت مشتریان در پلتفرم، زیرنویسی^۵ انجام می‌شود. زیرنویسی عبارت از مسئولیت‌پذیری در قبال بدهی‌های مشتری و تعهد به پرداخت هزینه‌های ایجاد شده توسط مشتری تا سقف مندرج در قرارداد مابین مشتری و ارائه‌دهنده زیرنویسی (قدرت خرید) می‌باشد. (Oxford University, 2005) این فرایند پس از

¹ Credit Line

² Sale with Deferred Payment

³ Sale Credit

^۴ قراردادهایی که یک طرف قرارداد در آن مسلط است و متن قرارداد توسط آن طرف تهیه شده و قابل چانه‌زنی و تغییر نیست.

⁵ Underwriting

سنجش ریسک مشتری و احراز شایستگی وی برای بهره‌مندی از خدمت بی‌ان‌پی‌ال صورت می‌پذیرد. (cfpb, 2022)

- خریدار در اکوسیستم مصرف بی‌ان‌پی‌ال، اقدام به انتخاب فروشنده، انتخاب کالا و خرید کالا می‌کند و برای پرداخت ثمن معامله، قدرت خرید ناشی از بی‌ان‌پی‌ال بکار گرفته می‌شود.
- پیرو زیرنویسی مشتری از جانب ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال، وی با فروشنده تسویه می‌نماید.
- پیرو قرارداد بین مشتری و ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال، مشتری اقدام به بازپرداخت و تسویه می‌کند.
- سند زیرنویسی شده قابل معامله در بازار ثانویه است. ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال می‌تواند بدهی‌های مسجل شده (اعتبار مصرف‌شده توسط مشتری) را به بانک‌ها یا در بازار سرمایه بفروشد. (cfpb, 2022)
- روش بیان شده روش مرسوم و مورد استفاده پنج ارائه‌دهنده خدمات بی‌ان‌پی‌ال بزرگ آمریکا است. طی این روش اعطای اعتبار و زیرنویسی در ترازنامه (دفتر قانونی) ارائه‌دهنده خدمت بی‌ان‌پی‌ال صورت می‌پذیرد.^۱ (cfpb, 2022)
- در روش دوم فروشنده دارای استیلا در سه‌گانه خدمات است. در این روش، روابط حقوقی طرفین به نحو زیر سازمان‌دهی می‌شوند:

- (۱) بابت خرید کالا، رابطه حقوقی که بین خریدار و فروشنده شکل می‌گیرد از نوع بیع مؤجل است.
- (۲) فروشنده به‌ازای خرید صورت گرفته، برای مشتری در دفاتر تجاری خود اعتبار تخصیص می‌دهد.
- (۳) فروشنده دریافتی‌های خود از مشتری را به ارائه‌دهنده خدمت بی‌ان‌پی‌ال واگذار^۲ می‌کند. و این به اطلاع مدیون (مشتری) می‌رسد.
- (۴) خریدار به‌عنوان مدیون، بدهی خود را در موعد مقرر به ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال پرداخت می‌کند. (Otur & Popoola, 2022)

توضیح مهم اینکه روش‌های ذکر شده تنها سناریوهای مورد استفاده بی‌ان‌پی‌ال در دنیا نیستند. هم‌چنین زیرنویسی را در روش دوم (مدل استیلا فروشنده) نیز می‌توان به‌جای واگذاری مطالبات مورد استفاده قرار داد و روش واگذاری مطالبات در روش اول (مدل استیلا ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال) با اندک تغییراتی قابل استفاده است.

۳.۹ منابع حقوقی درباره بی‌ان‌پی‌ال

مهم‌ترین منابع حقوقی در ایران و کشورهای مسلمان فقه و شریعت اسلام می‌باشند. موضوع در فقه امامیه تاکنون مورد بررسی قرار نگرفته، و در ادامه بررسی موضوع از دیدگاه اهل سنت روایت می‌شود.

گزارشی از بازار بی‌ان‌پی‌ال مالزی بیانگر آنست که ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال در مالزی از عقود [بیع] تورق^۳، [بیع] مرابحه و قرض استفاده می‌کنند. (Zainudin & Othman, 2023) در سندی دیگر برای سازگارسازی بی‌ان‌پی‌ال با شریعت،

¹ Balance-Sheet Financing

² Assignment of receivables

^۳ عقدی مرکب از دو بیع نسبه و بیع نقدی است

- برای قرارداد بین ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال و خریدار به‌کارگیری عقود مبادلاتی^۱ پیشنهاد شده است. در این ساختار ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال می‌تواند افزون بر قیمت خرید را طی عقد مرابحه از مشتری دریافت نموده و یا اینکه از مقدار افزوده صرف‌نظر نموده و طی عقد [بیع] تولیت^۲ تنها قیمت خرید را دریافت نماید. راهکار پیشنهادی دوم استفاده از دو عقد مجزا بین ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال و خریدار است. عقد اول عقد مرابحه و عقد دوم عقد اجرت^۳ است. جرایم ناشی از تأخیر، بهره ناشی از گسترش دادن دوره پرداخت و سایر هزینه‌ها در قالب عقد اجرت دریافت گردد.

- برای قرارداد بین ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال و فروشنده، عقد مرکب با ترکیبی از بیع مساومه^۴ و وکالت است، طی عقد مساومه ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال کالا را از فروشنده به‌صورت نقدی با قیمتی که بر خریدار پوشیده است خریداری می‌کند و طی عقد وکالت، به‌عنوان «عامل فروشنده» کالا را به مشتری به‌صورت اقساطی و با قیمت اعلام شده از جانب فروشنده به خریدار می‌فروشد. (Katterbauer, Hassan, Genc, & Cleenewerck, 2023) بیع مساومه از آن جهت که قیمت نقد بین فروشنده و ارائه‌دهنده را فاش نساخته و موضوع دریافت کارمزد (سهمی از قیمت) را افشاء نمی‌کند، سازوکاری مطلوب است.

بیع مساومه مورد پذیرش فقه امامیه است. (قمی، ۱۲۷۷)

به‌صورت کلی روش‌های سازگار ساختن «سه‌گانه خدمات» با شرع مقدس، ترکیب و به‌کارگیری دو یا تعداد بیشتری عقد می‌باشد، ولیکن باید در نظر داشت که در فقه امکان درآمیختن هر دو یا چند عقد فقهی وجود ندارد. به‌عنوان مثال نمی‌توان دو عقد کفالت و ضمان را با یکدیگر به کار برد؛ (Shariyah Review Bureau, 2024) و همین موضوع عاملی محدودکننده در طرح راه‌حل‌ها است.

در عربستان سعودی در مارس ۲۰۲۳ مجوز فعالیت ارائه‌دهندگان خدمات بی‌ان‌پی‌ال داده شد. در متن قواعد حاکم بر فعالیت این دسته از شرکت‌ها، در تعریف بی‌ان‌پی‌ال، آن را سازوکاری بدون سود و بهره تعریف نموده‌اند. و بیش از این مطلب، اشاره‌ای به مباحث سازگاری با شرع دیده نمی‌شود. شرکت متقاضی بایستی به اندازه ارزش ثبتي خود ضمانت‌نامه بانکی از یک بانک ثبت‌شده در عربستان ارائه دهد.^۵ در عربستان دریافت جریمه تأخیر و دیرکرد مجاز نیست، تنها جریمه^۶ قابل اعمال است که آن را نیز به حساب یک موسسه خیریه تعیین شده در قرارداد واریز می‌کنند. (Shariyah Review Bureau, 2024)

^۱ Cost-plus Structure

^۲ Tawliyah هرگاه فروشنده قیمت خرید کالا را به مشتری خبر دهد و به همان قیمت، بدون نفع و ضرر، آن را بفروشد، چنین بیعی را بیع تولیت گویند. اگر با قیمت کمتر بفروشد بدان بیع مواضعه و اگر به قیمت بیشتر بفروشد بدان بیع مرابحه می‌گویند.

^۳ Ujrah

^۴ Musawamah هرگاه در عقد بیع، مبلغی که فروشنده برای خرید کالا پرداخته معلوم نباشد، بیع را مساومه می‌گویند

^۵ SAMA grants permit to Buy Now, Pay Later; firm – Saudi Gazette

SAMA greenlights several financial firms in 2023 (sharikatmubasher.com)

^۶ Penalty Fee

۴.۹ موضوعات مرتبط با بی‌ان‌پی‌ال در حقوق ایران

در رابطه با بی‌ان‌پی‌ال، طیفی از نهادهای حقوقی نظیر «تبدیل تعهد به طریق تبدیل متعهدله»^۱، «واگذاری مطالبات»^۲، «خرید دین»^۳، «انتقال طلب»، «واگذاری حساب‌های دریافتی» در حقوق ایران شایسته بررسی است:

در رابطه با تبدیل تعهد به طریق تبدیل متعهدله (طلبکار)، تبدیل تعهد موجب سقوط رابطه تعهدی قبلی به همراه ضامین و تضامین و وثایق آن خواهد شد (ماده ۲۹۳ ق.مدنی) و تعهد جدیدی شکل می‌گیرد که در آن متعهدله قبلی (فروشنده) با متعهدله جدید (ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال) جایگزین می‌شود. در روابط تعهدی و معاملات، مفهومی با نام عوض وجود دارد، به‌عنوان مثال کالا در عوض ثمن (پول). در صورت به‌کارگیری تبدیل تعهد در روش دوم بی‌ان‌پی‌ال (روش با استیلای فروشنده)، رابطه تعهدی نخست که بین خریدار و فروشنده است، فاقد اشکال و دارای عوض است؛ ولیکن با تبدیل تعهد به طریق تبدیل متعهدله، رابطه جدیدی شکل می‌گیرد که طی آن خریدار بایستی وجوهی را پرداخت کند، بدون اینکه این قرارداد دارای عوض مشخصی باشد.

در رابطه با واگذاری مطالبات، قانون‌گذاری و تصویب مقررات و دستورالعمل‌ها همگی تصریح بر واگذاری مطالبات قراردادی داشته و در مورد واگذاری مطالبات معامله‌ای مسکوت هستند؛ بعلاوه نیاز بر آنست که واگذاری مطالبات در سامانه‌های مخصوصی در سازمان برنامه و بودجه و یا وزارت دارایی به ثبت برسد.

تا کنون مقرراتی درباره واگذاری حساب‌های دریافتی به تصویب نرسیده است، (خشنود، ۱۳۹۸) این موضوع در پیش‌نویس لایحه وثایق نظام بانکی در نظر گرفته شده و لیکن گردش کار این لایحه از سال ۱۳۹۸ متوقف مانده است. در حال حاضر تنها در قالب قراردادی می‌توان حساب‌های دریافتی را واگذار کرد؛ و واگذاری حساب‌های دریافتی در ایران مرسوم نیست.

در قانون تجارت واگذاری طلب در قالب انتقال اسناد تجاری (چک، سفته و برات) تعریف شده است. اسناد تجاری تابع شرایط شکلی خاصی هستند که در اعتبار عمل و در اثبات عمل مؤثر هستند. (اسکینی، ۱۳۷۷) لذا انتقال طلب بدون به‌کارگیری اسناد تجاری در قلمرو تجارت قابل تصور نیست. این در حالی است که درخواست ارائه اسناد تجاری از مشتری بی‌ان‌پی‌ال عامل بازدارنده بسیاری قوی است.

نهاد حقوقی خرید دین در قانون برنامه پنجم توسعه مصوب ۱۳۸۹ آمده است؛ و حسب مصوبه هیئت‌وزیران و مصوبه شورای پول و اعتبار که تصویب شده‌اند، به‌طور کامل در زمینه و درهم‌تنیده با کسب‌وکار بانکداری تعریف گردیده است. و لذا از این مقررات نمی‌توان به راهکار مشخص و شفافی در زمینه به‌کارگیری خرید دین توسط شخص غیربانک دست یافت.

در نتیجه در قوانین ایران قانونی که به‌طور مستقل واگذاری مطالبات معامله‌ای را تعریف کرده باشد، و یا نهادی حقوقی با آثار مشابه واگذاری وجود ندارد تا قابل استفاده توسط ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال و فروشنده باشد.

^۱ بند ۳ ماده ۲۹۲ قانون مدنی

^۲ ماده ۸ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی، مصوبه هیئت‌وزیران درباره ماده (۸) این قانون با عنوان «واگذاری مطالبات قراردادی»

^۳ ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه

مقایسه متن قوانین و مقررات کشور با کشورهای توسعه‌یافته این نکته را آشکار می‌سازد که بایستی در قوانین و مقررات موضوعه، میان عملیات بانکی و بانکداری تفکیکی صورت پذیرد و نهادهای حقوقی مربوط به مراودات مالی به‌صورت مستقل از بانک‌ها بازتعریف شوند؛ بدون انجام این مهم، توسعه «واسطه‌گری مالی غیربانکی»^۱ که برای نجات اقتصاد کشور ضروری است، با موانع زیادی مواجه شده و گسترش فعالیت فین‌تک‌ها همراه با موجی گسترده از رفتارهای نامنطبق با قوانین و همراه با ریسک حقوقی و افزایش مراعات قضایی خواهد بود.

در حقوق ایران انتقال طلب در اندیشه‌های حقوقی (دکترین حقوقی) شناسایی شده است، ولی ادبیات قابل توجهی در این زمینه وجود نداشته، در وهله نخست در توصیف این نهاد حقوقی با خلأ قانونی مواجه هستیم. (اونق، زمستان ۱۳۹۳)

می‌توان «واگذاری مطالبات ناشی از معاملات/فروش» و «واگذاری حساب‌های دریافتی» را در قالب دکترین حقوقی تفسیر کرده و بکار برد. در سطح بین‌المللی کنوانسیون واگذاری مطالبات^۲ سال ۲۰۰۱ وجود دارد که هرچند ایران جزو امضاکنندگان آن نیست، ولی می‌تواند جهت شرح و تفسیر و ساخت عرف تجاری مورد استفاده قرار گیرد، بعلاوه پیرو اصل آزادی قراردادی بخشی از محتوای کنوانسیون می‌تواند به‌عنوان مفاد قرارداد طرفین درج شده و لازم‌الاجرا گردد.

به موجب ماده ۲ کنوانسیون^۳ راجع به واگذاری مطالبات، واگذاری به معنای انتقال دارایی‌های قابل وصول برای پرداخت مبلغی پول توسط شخص ثالث (بدهکار) به منتقل‌آلیه، با توافق است. در یک قرارداد واگذاری، ناقل تمام یا بخشی از منافع ناشی از حقوق قراردادی خود را به منتقل‌آلیه واگذار می‌کند. این تعریف، هم شامل انتقال حقوق به منظور تضمین وام (انتقال وثیقه‌ای) و هم شامل انتقال کامل مالکیت مطالبات (فروش مطالبات) می‌شود. منتقل‌آلیه نیز صاحب جدید اعتبار است. مهم‌ترین اثر واگذاری مطالبات، انتقال خودکار حقوق تضمین‌کننده حق است. (اونق، زمستان ۱۳۹۳) طی واگذاری مالکیت طلب به‌عنوان یک حق عینی منتقل می‌شود و بایستی تفاوت آن را با واگذاری حق دینی که حق مطالبه طلب است، مدنظر قرار داد. (بیات، ۱۳۹۳)

۱۰ شاخص‌ها و نماگرهای محیط کسب‌وکار مرتبط با بی‌ان‌پی‌ال

بانک بین‌المللی تسویه طی گزارشی یک پنل آماری جهت بیان تفاوت‌های موجود در کشورها در زمینه بی‌ان‌پی‌ال ارائه نموده است. نویسندگان گزارش پنل را بر اساس شاخص‌های زیر ساخته‌اند، این شاخص‌ها توضیح‌دهنده محیط کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال و تفاوت وضعیت در میان کشورها هستند: (BIS, 2023)

(۱) نرخ تورم

نرخ تورم بالاتر با حجم درخواست بیشتر برای بی‌ان‌پی‌ال هم‌بستگی مثبت دارد. (BIS, 2023)

(۲) سهم تجارت الکترونیکی از کل فروش به مصرف‌کنندگان

¹ Non-Bank Financial Intermediaries

² United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade (2001)

³ سندی حقوقی که در سطح بین‌المللی که ملاکی برای اقدام کشورها جهت تصویب قانونی با محتوای مشابه است.



توسعه‌یافتگی تجارت الکترونیکی به‌مثابه توسعه بیشتر زیرساخت مورد نیاز برای خدمات بی‌ان‌پی‌ال می‌باشد.
(BIS, 2023)

(۳) بردار رگولاتوری، شامل

(۱) میزان سخت‌گیرانه بودن تنظیم‌گری^۱ در صنعت بانکی

(۲) توانمندی حاکمیت در تدوین و اجرای سیاست‌های شفاف و تنظیم‌گری کارآمد برای

• حمایت از مصرف‌کنندگان

• راه‌اندازی کسب‌وکار [سهولت کسب‌وکار]

میزان سخت‌گیرانه بودن تنظیم‌گری با توسعه و رشد کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال هم‌بستگی منفی دارند.

میزان حمایت از مصرف‌کنندگان با ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال رابطه معکوس دارد، بدین ترتیب که حمایت ضعیف‌تر رونق بیشتری را برای بی‌ان‌پی‌ال فراهم می‌سازد.

منظور شاخص‌های اثربخشی حاکمیت^۲، و کیفیت تنظیم‌گری^۳ مربوط به برنامه سنجش شاخص‌های حکمرانی بانک جهانی^۴ می‌باشد. (BIS, 2023)

راه‌اندازی کسب‌وکار^۵ از اصطلاحاتی است که به برنامه «سنجش سهولت کسب‌وکار»^۶ اشاره دارد.

این شاخص‌ها با توسعه کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال هم‌بستگی مثبت هستند.

(۴) نسبت هزینه به درآمد در شبکه بانکی

یک متغیر پروکسی برای کمی‌سازی سطح کارایی شبکه بانکی است. بانک‌های با کارایی کمتر هزینه خدمات بیشتری دریافت می‌کنند و بالعکس. در صورتی که شبکه بانکی کارایی کم و قیمت خدمات زیادی داشته باشد، جذابیت خدمات بی‌ان‌پی‌ال افزایش می‌یابد. (BIS, 2023)

(۵) بدهی بخش خانوار به تولید ناخالص داخلی

بیانگر محدودیت‌های بالقوه در دسترسی خانوار به اعتبار بیشتر تحت مدل‌های مرسوم دریافت تسهیلات است.

سطح بدهی بالاتر خانوارها، اغلب مترادف با سطح پایین‌تر رتبه اعتباری است. رتبه اعتباری پایین‌تر به معنای

^۱ منظور regulatory stringency Index می‌باشد. مقدار این شاخص بین صفر = سخت‌گیری کمینه تا یک = سخت‌گیری بیشینه است. این شاخص نمایشگر درجه حساسیت نظام تنظیم‌گری بانک‌ها و مقدار توجه به مخاطرات است. این شاخص یک برساخته از ۱۸ شاخص است که در برنامه سنجش رگولاتوری و نظارت نظام بانکی کشورها از سوی بانک جهانی جمع‌آوری می‌شود. این شاخص دارای هم‌بستگی با مقدار سرمایه‌گذاری در فناوری‌های مالی نیز هست. توضیحات بیشتر در مقاله زیر:

Barba Navaretti, et al (2017): FinTech and banks: friends or foes? European economy: banks, regulation, and the real sector, 2, December.

^۲ Government Effectiveness

^۳ Regulatory Quality

^۴ World Bank- Worldwide Governance Indicators; See www.govindicators.org/documentation.

^۵ Starting a New Business

^۶ Ease of Doing Business; World Bank Doing Business Report

رد بیشتر درخواست‌های اعتبار است. (BIS, 2023) بسته به وضعیت ارتباط بین خدمات‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال و آژانس‌های سنجش اعتبار، این موضوع می‌تواند باعث افزایش حجم ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال یا کاهش آن شود.

(۶) متغیرهای اثرات ثابت^۱:

- حاکمیت قانون^۲
- کیفیت نهادی

متغیرهای اضافه در مدل اثرات ثابت که جهت سنجش پایداری مدل بکار می‌روند. (BIS, 2023)

۱۱ انعکاس کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال و محیط کسب‌وکار در گزارشات نهادهای با اهمیت

۱.۱۱ بانک بین‌المللی تسویه

بانک بین‌المللی تسویه طی گزارشی در فصلنامه دسامبر ۲۰۲۳ در گزارشی آمارهایی نیز از وضعیت بی‌ان‌پی‌ال در تعدادی از کشورهای منتخب ارائه داده است.^۳ (BIS, 2023)

در این گزارش آماری از «نرخ بازدهی دارایی‌ها» برای خدمات‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال ارائه شده که بیانگر آنست که بازده دارایی‌ها به‌طور پایداری منفی است؛

جدول ۱

بازده دارایی‌ها در کسب‌وکارهای بی‌ان‌پی‌ال منتخب

سال	میان (Median)	بازده دارایی	
		محدوده	
۲۰۱۸	-۵/۸۶	-۳۳/۴۵	۰/۴۰
۲۰۱۹	-۷/۲۲	-۳۳/۸۹	-۲/۱۹
۲۰۲۰	-۲/۶۰	-۲۷/۱۵	-۱/۸۸
۲۰۲۱	-۱۴/۰۷	-۳۷/۸۲	-۶/۷۵
۲۰۲۲	-۱۵/۵۹	-۳۲/۹۴	-۹/۰۰

هم‌چنین ساختار هزینه و درآمد مهم‌ترین ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال بیان شده که ساختار زیاندهی این کسب‌وکارها را بیشتر توضیح می‌دهد. (BIS, 2023)

^۱ Fixed Effect

^۲ Rule of Law

^۳ کشورهای چک، دانمارک، برزیل، اندونزی، آلمان، کره جنوبی، سوئیس، استرالیا، فرانسه، بریتانیا، آمریکا، کانادا، ایتالیا، هند

جدول ۲

ساختار هزینه و درآمد ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال منتخب

BNPL Provider	Percentage of total assets:						
	Fees	Interest income	Other income	Operating costs	Interest expense	Credit loss	Other expense
Klarna	۱۳/۸۴	۵/۸۱	۰/۹۷	-۱۷/۴۹	-۰/۹۱	-۵/۲۲	-۲/۶۳
Affirm	۱۴/۲۵	۱۱/۰۹	۳/۸۹	-۲۵/۱۲	-۱/۹۱	-۱۲/۹۵	-۰/۵۸
Afterpay	۳۶/۱۴	۵/۷۴	۰/۷۰	-۳۰/۰۶	-۱/۷۴	-۸/۵۷	-۷/۴۹
Other	۲۴/۳۳	۷/۹۴	۴/۹۶	-۲۵/۶۹	-۳/۹۸	-۱۲/۳۰	-۱۸/۲۹

۲.۱۱ نهادهای نظارتی صنایع مالی اروپا

در سال ۲۰۲۲، گزارش نهادهای نظارتی صنایع مالی^۱ در پاسخ به فراخوان کمیسیون اروپا درباره تأمین مالی دیجیتالی انتشار یافت. در این گزارش اشاره شده است که پرداخت بی‌ان‌پی‌ال در میان روش‌های پرداخت، سریع‌ترین رشد را در حال حاضر در سطح جهانی دارد. درباره این روش پرداخت نگرانی‌های جدی در گزارش مذکور مطرح شده است. (EBA, 2022)

از جمله آنها، فعالیت خارج از محدوده‌های نظارتی، ابهام در مشخصات دقیق خدمت بی‌ان‌پی‌ال ارائه شده، ابهام در وضعیت مالی کسب‌وکارهای بی‌ان‌پی‌ال و تشویق مصرف‌کنندگان به مصرف‌گرایی بیشتر و عدم انعکاس سابقه رفتار مشتری در بازپرداخت اعتبارات بی‌ان‌پی‌ال در کارنامه اعتباری وی می‌باشد. (EBA, 2022)

در این گزارش اشاره شده است که غول و پیشتاز سوئدی این حوزه، شرکت Klarna که در سه کشور اسپانیا، آلمان و سوئد فعالیت می‌کند، مجوز فعالیت بانکی خریداری نموده و در حال حاضر ضمن جذب سپرده، سبدهای خدمات را ارائه می‌نماید. بعلاوه در خلال بررسی وضعیت بازار خارج از اروپا، به ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال توسط بانک‌ها اشاره شده و از دو بانک بسیار بزرگ آمریکا یعنی بانک گلدمن ساچس و سیتی بانک نام برده شده است. (EBA, 2022)

۳.۱۱ کمیسیون اروپا

کمیسیون اروپا با هدف سنجش وضعیت کشورهای عضو در زمینه حفاظت از حقوق مصرف‌کنندگان گزارشی در سال ۲۰۲۳ منتشر نموده و در آن به ارائه خدمات اعتباری توسط مؤسسات غیربانکی شامل خدمت بی‌ان‌پی‌ال پرداخته است. بر اساس این گزارش، هدایت کسب‌وکارهای بی‌ان‌پی‌ال دارای اشکالاتی است. ذکر شده است که جریمه تأخیر بین ۸ تا ۳۵ درصد از جریان درآمدی این شرکت‌ها را تشکیل می‌دهد که نشانگر آنست که این شرکت‌ها به‌صورت ساختاری بر ناتوانی مشتریان برای بازپرداخت به‌موقع برخی مشتریان تکیه می‌کنند. جریمه تأخیر در بازپرداخت در

¹ European supervisory authorities (ESAs), namely: the European Banking Authority (EBA), the European Securities and Markets Authority (ESMA) and the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)

وهله اول مصرف‌کنندگانی که از نظر اقتصادی کم‌توان هستند را نشانه می‌رود. به دلیل دریافت جریمه تأخیر در بازپرداخت به صورت مبالغ ثابت و پلکانی، در هلند بر اساس میانگین مبالغ خرید، نرخ جریمه به ۰.۴٪ سالانه می‌رسد. مواردی دیگر از نرخ جریمه ۰.۵٪ و حتی ۰.۲٪ هم از دیگر کشورها گزارش شده‌اند. (EU, 2023)

گزارش کمپسیون به این مهم اشاره می‌کند که رفتار مصرف‌کنندگان در دریافت اعتبار، سابق بر این، دریافت تسهیلات مصرف‌کننده جهت خرید کالاهای بادوام بوده است؛ اکنون اما شرکت‌های بی‌ان‌پی‌ال اعتباردهی را معطوف به کالاهای بی‌دوام و مصرفی نموده و حتی مواردی چون سفارش غذا از رستوران‌ها را پوشش می‌دهند. گزارش بیان می‌کند که با تبلیغات هدفمند و متمرکز بر جوانان بدون سابقه اعتباری، به جوانان احساس قدرت اقتصادی کاذب داده و آنها را هرچه بیشتر به خرید کالاهای بیهوده عادت می‌دهند. (EU, 2023)

تصویرسازی که خدمت بی‌ان‌پی‌ال توسط شرکت‌ها صورت می‌پذیرد، خلاف واقع و نقض آشکار قانون حمایت از مصرف‌کننده است. در موارد متعددی، در وبسایت‌ها گزینه خرید اقساطی به شکل پیش‌فرض تیک خورده و نوشته‌ها ریز هستند، در نتیجه حجمی از خریداران ناخواسته از این خدمت استفاده می‌کنند. (EU, 2023)

یک رویه‌ی بد استفاده از پروفایل اجتماعی - اقتصادی کاربران، به‌کارگیری سامانه‌های تحلیلی و ساخت تبلیغات اختصاصی هر فرد و نمایش به اوست، این کار بدون توجه به ظرفیت‌های مالی شخص صورت پذیرفته و ضمن تشویق به مصرف‌گرایی، افراد را در وضعیتی قرار می‌دهد که نمی‌توانند بازپرداخت‌های به موقع داشته باشند. موضوع دیگر ارزیابی سطحی وضعیت اعتباری است، در نتیجه اکثر مشتریان بی‌ان‌پی‌ال افرادی هستند که قادر به دریافت تسهیلات از روش‌های دیگر نیستند، اغلب نه برنامه‌ای برای پس‌انداز کردن داشته و نه توانایی آن را دارند. تحقیقی در بریتانیا نشان داده که ۴۱٪ استفاده‌کنندگان از بی‌ان‌پی‌ال در بازپرداخت دچار اشکال می‌شوند. (EU, 2023)

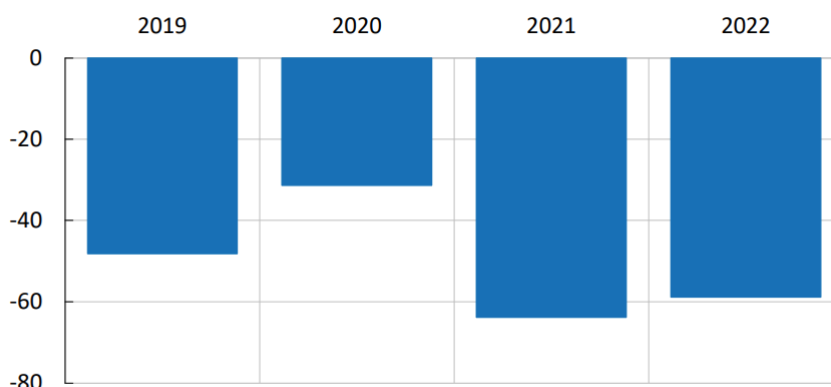
کمتر از ۴۳٪ ارائه‌دهندگان مقررات سنجش دقیق سلامت اعتباری مشتری را رعایت نموده و کمتر از ۴۰٪ ایشان مقررات در زمینه اعتباردهی به مصرف‌کننده را رعایت می‌کنند. (EU, 2023)

۴.۱۱ بانک مرکزی سوئد

از نظر نسبت حجم ناخالص معاملات بی‌ان‌پی‌ال به حجم تجارت الکترونیکی، سوئد کشور پیش‌تاز تا سال ۲۰۲۳ بود. سوئد و استرالیا مکان ظهور نخستین شرکت‌های ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال دنیا هستند. (Riksbank, 2023) لذا گزارش بانک مرکزی سوئد در زمینه بی‌ان‌پی‌ال حائز اهمیت است.

این گزارش به زیان‌دهی پایدار کسب‌وکارهای بی‌ان‌پی‌ال پرداخته است:

Net income/Total revenue, per cent



Note. Simple average for Affirm, Sezzle and Klarna.

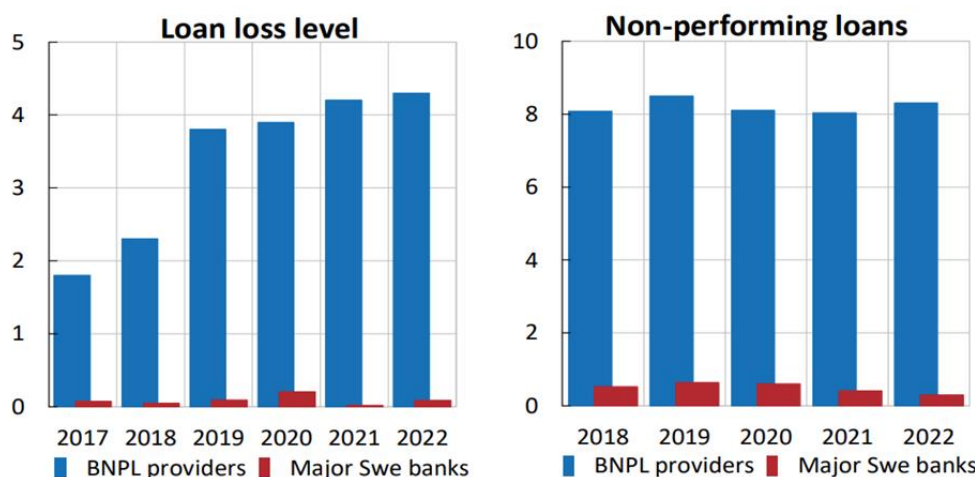
Source: S&P Capital IQ

شکل ۲. بازیگران اصلی بی‌ان‌پی‌ال در سطح جهانی در سال‌های اخیر زیان‌ده بوده‌اند (Riksbank, 2023)

آمار دیگری که در این گزارش ارائه شده است، مربوط به مطالبات سوخت‌شده و مطالبات غیرجاری و مقایسه آمار میان ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال و نظام بانکی است. (Riksbank, 2023)

The level of loan losses is high and has increased in recent years, while the share of non-performing exposures has remained more constant

Left: Loan losses, net/Total loans, per cent. Right: Stage 3 loans/Total loans to the public, per cent



Anm. Weighted average. BNPL providers are Collector Bank, Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank and TF Bank. The major Swedish banks are Handelsbanken, SEB and Swedbank.

Källa: The banks' annual reports

شکل ۳. مقایسه نسبت مطالبات لاوصول و مطالبات غیرجاری بین شبکه بانکی و ارائه‌دهندگان خدمت بی‌ان‌پی‌ال در سوئد

این در حالیست که در سوئد شش ارائه‌دهنده اصلی خدمات بی‌ان‌پی‌ال، دارای مجوز بانک بوده، بعلاوه ارائه بسته نرم‌افزاری و خدمات نقطه فروش^۱ در وب‌سایت‌های اینترنتی و خدمات احراز هویت پرداخت‌کننده^۲ را ارائه می‌دهند. و همان‌طور که از آمارهای مربوط به شبکه بانکی پیداست ریسک اعتباری در این کشور بسیار کم است. (Riksbank, 2023)

۵.۱۱ اداره حمایت از مصرف‌کنندگان خدمات مالی آمریکا

اداره حمایت از مصرف‌کنندگان خدمات مالی^۳ آمریکا در دسامبر ۲۰۲۱ فرمان پایش بازار را به پنج وام‌دهنده اصلی بی‌ان‌پی‌ال صادر نموده و دو گزارش تحلیلی را در سپتامبر ۲۰۲۲ پیرو آمارهای دریافتی از بازیگران منتشر ساخته است.

در این گزارش آمده است که ابزار پرداخت نخستین قسط پرداختی در هنگام خرید^۴، در ۸۹٪ معاملات کارت نقدی و در ۱۰٪ معاملات کارت اعتباری است. در صورت استفاده از کارت اعتباری، در حقیقت خریدار هیچ وجهی را نمی‌پردازد و آثار چنین رفتاری نیاز به بررسی بیشتری دارند. ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال می‌توانند در زمان خرید، برای پرداخت اقساط، دستور برداشت^۵ ساخته و به شبکه بانکی ارسال کنند. این دستور برداشت زمان‌مند می‌تواند روی حساب بانکی یا کارت بانکی یا کارت اعتباری ایجاد شود؛ تا پرداخت اتوماتیک^۶ اقساط ممکن شود. ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال ممکن است امکانات لازم جهت پردازش درخواست توقف پرداخت اتوماتیک^۷ را فراهم ساخته و یا خدمت توقف پرداخت را ارائه ندهد. (cfpb, 2022)

در ارتباط با جریمه تأخیر^۸ ارائه‌دهندگان بی‌ان‌پی‌ال سیاست‌های مختلفی دارند که در پیوند با شاخص «تعداد روزهای گذشته از سررسید»^۹ است. بدین ترتیب که برخی ارائه‌دهندگان با گذشت یک روز از سررسید، جریمه تأخیر را اعمال نموده و تنها یک‌بار این جریمه اعمال می‌شود. برخی دیگر از ارائه‌دهندگان با گذشت ده روز از سررسید جریمه را اعمال نموده و با گذشت ده روز دیگر، جریمه تأخیر را دو برابر می‌سازند. هرچند که مضاعف کردن جریمه در نتیجه رقابت در بازار رو به کاهش است. برخی از ارائه‌دهندگان یک رژیم معافیت از جریمه تأخیر را برای مشتریانی

¹ Check out

² BakID

³ Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)

⁴ Down Payment

⁵ Debit Order / Direct Debit

⁶ Autopay

⁷ Autopay Off

⁸ Late [Payment] Fee

⁹ Days Past Due (DPD)

که دچار مشقت و سختی^۱ شده‌اند، فراهم ساخته‌اند. پنج ارائه‌دهنده بزرگ بی‌ان‌پی‌ال در سال ۲۰۲۱ تنها ۵۷٪ جرایم تأخیر را جمع‌آوری کرده‌اند.^۲ (cfpb, 2022)

موضوع استرداد جزئی و کلی کالا (ها) در هنگام استفاده از بی‌ان‌پی‌ال می‌تواند محل چالش باشد. ارائه‌دهندگان از مشتریان می‌خواهند که در ابتدا، جهت استرداد به فروشنده مراجعه کند، اما فروشنده ممکن است در مقابل ساخت و ارسال تراکش استرداد^۳ مقاومت کند؛ در این حالت مشتری به ارائه‌دهنده بی‌ان‌پی‌ال مراجعه نموده و ارائه‌دهنده ناچار از انجام فرآیند بازرسی در مورد استرداد کالا است. در این‌گونه موارد، مشتری کالا را به فروشنده باز پس داده و یا تا مشخص شدن بررسی‌ها، از آن استفاده نخواهد کرد. در هر حال تا قبل از اتمام بررسی‌ها، مشتری علاوه بر پرداخت یک چهارم ابتدایی، ناچار است که در سررسید، اقساط را نیز بازپرداخت کند. این موضوع اثر بسیار بدی بر رضایت مشتری دارد. حجم استردادها حدود ۱۴٪ تعداد خریدها و ۴٫۵٪ حجم ناخالص فروش^۴ بی‌ان‌پی‌ال است. (cfpb, 2022)

۱۲ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

کسب‌وکار ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال دارای هم‌بستگی با نرخ تورم است و نرخ‌های تورم بالاتر بعلاوه حمایت کمتر از حقوق مصرف‌کننده از عوامل رشد و گسترش آنست، لذا پیش‌بینی می‌شود که کسب‌وکار ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال در ایران به سرعت توسعه یابد؛ هرچند که این توسعه با مخدوش ساختن گسترده حقوق مصرف‌کنندگان احتمالاً همراه خواهد شد. در مورد سوددهی این کسب‌وکار در ایران تردید جدی وجود دارد.

در حال حاضر رابطه بین طرف‌ها بر اساس اصل آزادی قراردادی تنظیم شده است، ولیکن گسترش همه‌جانبه آن، ناگزیر بحث قراردادهای الحاقی مختص بی‌ان‌پی‌ال را به دنبال خواهد داشت؛ و در آن هنگام است که بحث سازگاری روابط قراردادی با شرع اسلام و فقه امامیه مطرح می‌شود. ضروری است که مطالعات بیشتری در این زمینه صورت پذیرد.

مواد متعددی از دو قانون تجارت و قانون مدنی مورد استفاده بانک‌ها و کسب‌وکارهای مختلف می‌باشند، بدون اینکه این مواد به‌طور اختصاصی برای بانک یا کسب‌وکار دیگری تهیه شده باشند؛ در مقابل قوانین و مقررات جدید مورد استفاده بانک‌ها به شدت وابسته و آمیخته به کسب‌وکار بانکداری تهیه شده، به‌نحوی که جهت مؤسسات غیربانکی غیرقابل استفاده شده‌اند. در حال حاضر که مدتی است که فعالیت‌های مالی توسط مؤسسات غیربانکی در حال توسعه و گسترش است، نیاز بر آن داریم که نهضتی جهت بازنویسی و اصلاح قوانین و مقررات مربوط به کسب‌وکار بانکداری به‌صورت مستقل از بانک‌ها ایجاد شود. مقررات گذاری در رابطه با بی‌ان‌پی‌ال می‌تواند آغاز این راه باشد.

¹ Hardship

^۲ در این سال به خاطر همه‌گیری کووید تسهیلات خاصی در بازپرداخت اقساط توسط وام‌دهندگان در نظر گرفته می‌شده است.

³ Refund

⁴ Gross Merchandise Volume

۱۳ پیشنهادهای کاربردی

محاسبه مقداری شاخص‌های محیط کسب‌وکار ارائه خدمات بی‌ان‌پی‌ال برای بازار ایران پیشنهاد می‌شود. این کار می‌تواند به صورت محاسبه شاخص‌های مدل معرفی شده توسط بانک بین‌المللی تسویه که توضیح‌دهنده تفاوت وضعیت کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال در کشورها است رخ دهد.

در گام بعد می‌توان با بررسی و مطالعات بیشتر و با تلفیق شاخص‌های بیانگر عوامل محیطی مؤثر بر کسب‌وکار وام‌دهی فین‌تک‌ها و کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال به مدل جدیدی دست یافته و بر اساس آن محیط کسب‌وکار بی‌ان‌پی‌ال مورد سنجش قرار گیرد.

فهرست منابع

- اسکینی، ر. (۱۳۷۷). قواعد حاکم بر تعهد تجاری در حقوق ایران. نشریه حقوقی دادگستری، شماره ۲۳، صفحات ۷-۳۰.
- الهاشم، س. م. (زمستان ۱۴۰۰). بررسی مفهوم و احکام خاص عقود مرکب و جامع در فقه و حقوق ایران با نگرش تطبیقی. فصلنامه پژوهش‌های فقه و حقوق اسلامی، سال هفدهم، شماره ۶۶، صفحات ۱۲۱-۱۴۶.
- اوتق، م. ع. (زمستان ۱۳۹۳). تبیین قاعده حل تعارض و تطبیق قانون حاکم بر رابطه منتقل‌آلیه و مدیون در حقوق ایران و قانون متحدالشکل تجاری آمریکا در پرتو اسناد بین‌المللی. پژوهش‌های حقوق تطبیقی، دوره ۱۸، شماره ۴.
- بهکیش، م. (فروردین ۱۳۹۳). بهبود محیط کسب‌وکار ایران، چرا و چگونه. ویژه‌نامه مقالات اقتصادی کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی، شماره ۲.
- بیات، م. ص. (۱۳۹۳). تبیین ماهیت حقوقی انتقال اعتبار از طریق نظام بانکی. فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی، سال دوم، شماره ششم، بهار، صفحات ۳۳-۶۱.
- تیلر، ر. (۱۳۹۶). کُزرفتاری - شکل‌گیری اقتصاد رفتاری. تهران: دنیای اقتصاد.
- خشنود، ز. (۱۳۹۸). طراحی مبانی و برنامه عملیاتی زیرساخت‌های مورد نیاز برای ارتقای جایگاه وثیقه‌سپاری اموال منقول و غیرمنقول در نظام بانکی ایران. تهران: پژوهشکده پولی و بانکی.
- خضری، م. (تابستان ۱۳۸۹). دور نمای محیط کسب‌وکار در لایحه برنامه پنجم توسعه کشور. فصلنامه مطالعات راهبردی، شماره ۴۸، صفحات ۸۹-۱۱۲.
- سالاری، ا. (۱۳۹۰). ارزیابی محیط کسب‌وکار به روش واحد اطلاعات اکونومیست به همراه چشم‌انداز محیط کسب‌وکار ایران از نگاه این موسسه، شماره مسلسل ۱۲۲۹۲. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
- قمی، ا. ب. (۱۲۷۷). جامع الشتات، جلد یک. تهران: چاپ سنگی. Retrieved from https://fa.wikifeqh.ir/%D8%A7%D9%82%D8%B3%D8%A7%D9%85_%D8%A8%DB%8C%D8%B9_%D8%A8%DB%8C%D8%B9%20%D9%85%D8%B3%D8%A7%D9%88%D9%85%D9%87
- وکیلی، ش. (۱۳۹۸). نظریه سیستم‌های پیچیده. تهران: مهارت.
- BIS. (2020). BIS Working Papers, No. 887, Fintech and big tech credit: a new database. Basel: BIS, Monetary and Economic Department.
- BIS. (2023). Buy now, pay later: a cross-country analysis- BIS Quarterly Review, December. Basel: BIS.
- BIS- FSI. (2024). FSI Insights on policy implementation No. 56 - Safeguarding the financial system's spare tyre: regulating non-bank lenders in the digital era. Basel: Financial Stability Institute (FSI) of the Bank for International Settlements (BIS).

- BIS-FSB. (2017). FinTech credit, Market structure, business models and financial stability implications. Basel: BIS, Committee on the Global Financial System (CGFS) and the Financial Stability Board (FSB).
- C. Kowalkowski, D. K. (2016). Triadic Value Propositions: When It Takes More than Two to Tango. Helsinki: CERS – Centre for Relationship Marketing and Service Management.
- CCAF. (2021). The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge: University of Cambridge, Judge Business School.
- cfpb. (2022). Buy Now, Pay Later: Market trends and consumer impacts. USA: Consumer Financial Protection Bureau.
- CGFS. (May 2017). FinTech credit | | Market structure, business models and financial stability implications. Basel: BIS, Committee on the Global Financial System (CGFS) and the Financial Stability Board (FSB).
- EBA. (2022). Final Report on response to the non-bank lending request from the CfA on digital finance. Paris: European Banking Authority.
- EU. (2023). Information gathering for assisting the European Commission in complying with its obligations under Article 40 (“reporting”) of Regulation (EU) 2017/2394 on Consumer Protection Cooperation Case study on consumer credit. European Commission.
- Hogan Lovells. (2024). EU Second Consumer Credit Directive: Scope and impact for buy-now pay-later (BNPL) providers. Luxembourg: Hogan Lovells Engage.
- Katterbauer, K., Hassan, S., Genc, S. Y., & Cleenewerck, L. (2023). AI Driven Islamic Buy Now Pay Later (Bnpl) – A Legal Analysis. Journal of Management and Islamic Finance, vol.3, no.1, 1–19.
- Norton Rose Fulbright. (2022, September). All signs point to increased US regulation of Buy Now, Pay Later. Retrieved from [www.nortonrosefulbright.com: https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/a61f6301/all-signs-point-to-increased-us-regulation-of-buy-now-pay-later](https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/a61f6301/all-signs-point-to-increased-us-regulation-of-buy-now-pay-later)
- Oturu, D., & Popoola, M. (2022). Buy Now, Pay Later (BNPL) Arrangements: Legal, Structural and Regulatory Considerations. Lagos: Aelex.
- Oxford University. (2005). A Dictionary of Finance and Banking– Third Edition. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Quintanilla, J. (2000). National Business Environments: A Proposed Framework. Barcelona – Spain: IESE, University of Navarra.
- Relja, R., Zhao, A., & Ward, P. (2024). Friend or Foe? How Buy-Now-Pay-Later Is Seeking to Change Traditional Consumer-Retailer Relationships. In k. Bäckström, C. Egan, & E. Samsøe, The Future of Consumption (pp. 95–119). Lund, Sweden: Department of Service Studies & Centre for Retail Research Lund University; Palgrave Macmillan.
- Riksbank. (2023). Buy now, pay later – a threat to financial stability? Staff Memo. Stockholm: Sveriges Riksbank.

- Shariyah Review Bureau. (2024, July). Piecing Together the Sharia Compliance of BNPL. Retrieved from shariyah.net: <https://shariyah.net/wp-content/uploads/2024/07/Piecing-Together-the-Sharia-Compliance-of-BNPL-ENG.pdf>
- Wortmann, L., & Lippold, K.-C. (2023). The Buy Now, Pay Later Model of the Fintech Industry in the Commercial Banking Sector: An opportunity or a risk for banks? Copenhagen: Copenhagen Business School.
- Zainudin, U. M., & Othman, A. A. (2023). Legal Issues of Buy Now Pay Later (BNPL) Scheme in Malaysia. Proceedings of the 12th UUM International Legal Conference 2023 (UUMILC 2023) (pp. 206–220). Utara Malaysia: Atlantis Press.