

پژوهشکده پولی و بانکی  
بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران



# شناسایی ابعاد کسب و کاری و تحلیل صنعت وام‌دهی و فروش اقساطی ایران

گزارش سیاستی

تابستان ۱۴۰۳

[www.mbri.ac.ir](http://www.mbri.ac.ir)





## پژوهشکده پولی و بانکی

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

شماره گزارش: MBRI-PR- 140326

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش سیاستی: شناسایی ابعاد کسب و کاری و تحلیل صنعت وام‌دهی و فروش اقساطی ایران

نویسنده: علی میری

ناظران علمی: مهدی هادیان، رامین مجاب

واژگان کلیدی: فروش اقساطی، فناوری وام‌دهی، لندتک، تسهیلات، اعتبار خرد

طبقه‌بندی JEL: H63، E51، H81

تاریخ انتشار گزارش: تابستان ۱۴۰۳



## خلاصه مدیریتی

در سال‌های اخیر به دلیل شرایط مالی و اقتصادی حاکم بر جامعه و فزونی گرفتن نرخ تورم از نرخ رشد درآمدها، قشر بزرگی از خانوارهای ایرانی برای تهیه الزامات اولیه و ثانویه خود با مشکلات زیادی مواجه شده‌اند. بر این اساس، گذار از روش‌های خرید نقدی به سوی خرید اقساطی، اعتباری، و مبتنی بر تسهیلات بلندمدت و کوتاه‌مدت به بخشی از فرهنگ مالی جامعه بدل شده است. در این بین علی‌رغم نقش سنتی و مؤثر نظام‌های بانکی و واسطه‌گری در ارائه این دسته از خدمات در سنوات گذشته، امروزه بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری کشور به دلایلی همچون کسری‌های موجود در زیرساخت‌های مالی، فناوری، و نیروی انسانی، ریسک‌های اعتباری و نرخ نکول، کسری منابع و نبود صرفه ارائه تسهیلات اعتباری با نرخ مصوب، تعدیل قابل توجهی در میزان ارائه تسهیلات خرد به آحاد افراد متقاضی جامعه داشته‌اند.

بر این اساس و با توجه به نیاز جامعه به خدمات اعتباری برای تأمین کالا و خدمات مورد نیاز در تمام سطوح، مجموعه‌های حقیقی و حقوقی بسیاری پا به عرصه حضور نهاده‌اند. فروش اقساطی توسط ارائه‌دهندگان مستقیم و غیرمستقیم کالا و خدمات، رشد چشمگیر فروشگاه‌ها و سراهای عرضه‌کننده کالای اقساطی، و در نهایت توسعه سکوها فناورانه ارائه خدمات اعتباری از جمله رایج‌ترین راهکارهای ارائه خدمات اعتباری در بسترهای غیربانکی محسوب می‌شود. در این شرایط با توجه به درگیری بخش قابل توجهی از جامعه با خدمات ارائه شده توسط این مجموعه‌ها و تأثیر مستقیم ارائه این خدمات در شاخص‌های پولی و بانکی، نرخ رشد نقدینگی و ریسک‌های اعتباری، نقدینگی و عملیاتی، بررسی ساختار فرایندی، ابعاد کسب و کاری، روش‌های اعتبارسنجی، تأمین کالا، تأمین منابع مالی اعتباری، و در نهایت مدل‌های درآمدی از منظر کیفیت ارائه خدمات به مشتری نهایی و مطابقت با قوانین و مقررات بالادستی امری ضروری تلقی می‌شود.

فروشنندگان و ارائه‌دهندگان کالا و خدمات بر مبنای دو مؤلفه اصلی تأمین منابع مالی و فرایندهای تأمین کالا و خدمات، نقش اصلی را در زیست‌بوم فروش اعتباری کالا و خدمات ایفا می‌کنند. فرایندهای فروش اقساطی کالا در این مجموعه‌ها با توجه به راهبردهای کسب و کاری در حوزه منابع مالی، خدمات فروش غیرنقدی کالا و خدمات از سه روش تأمین مالی داخلی، استفاده مستقیم از منابع بانکی، و بهره‌مندی از منابع اعتباری سکوها و وام‌دهی فناورانه صورت می‌پذیرد. در شرایطی که ارائه‌دهنده کالا و خدمات فروش اقساطی را بر مبنای منابع مالی داخلی به متقاضیان ارائه کند، اعتبارسنجی، دریافت تضامین، و تسویه با تأمین‌کنندگان کالا مبتنی بر مدل‌های مالی و کسب و کاری توسعه‌یافته داخلی صورت پذیرفته و سازوکار ارائه خدمت مبتنی بر آیین‌نامه اجرایی چگونگی فروش اقساطی، فوق‌العاده، و حراج (موضوع تبصره ماده ۷۰ و ماده ۸۴ قانون نظام صنفی) صورت می‌پذیرد. نرخ کارمزد ماهانه فروش اقساطی در این روش به صورت ماهانه و بر مبنای کلیه مطالبات/مطالبات معوق تعیین می‌شود و متقاضی موظف به تسویه دیون با توجه به تضامین شغلی و مالی ارائه شده خواهد بود.

خرید اعتباری با استفاده غیرمستقیم از منابع اعتباری بانکی برای فروش اقساطی توسط فروشنده یا تولیدکننده کالا و خدمات مبتنی بر تفاهم‌نامه منعقدشده با مؤسسات مالی و بانکی صورت می‌پذیرد و این مجموعه‌ها با استفاده از ابزارهای سپرده‌گذاری وجوه و کارمزد تأمین مالی، منابع اعتباری مورد نیاز برای خرید کالا و خدمات را از طریق این مؤسسات در اختیار متقاضی قرار می‌دهند. فرایند اعتبارسنجی در این روش با توجه به الزامات تعیین شده توسط تأمین‌کننده منابع اعتباری و مدیریت ریسک مجموعه ارائه‌دهنده کالا اجرایی شده و کارمزد ارائه تسهیلات نیز بر مبنای نرخ مصوب تسهیلات بانکی به علاوه هزینه تأمین مالی، از متقاضی دریافت می‌شود.

استفاده از زیرساخت وام‌دهی فناورانه که توسط مجموعه‌های لندتک<sup>۱</sup> ارائه می‌شود، به مثابه سومین روش تأمین مالی توسط عرضه‌کنندگان کالا و خدمات مورد استفاده قرار می‌گیرد و این مجموعه‌ها به ازای پرداخت کارمزد توسعه فروش، هزینه کالا و خدمات ارائه شده به متقاضیان را به صورت نقدی از شرکت‌های لندتک طرف قرارداد دریافت می‌کنند. بر این اساس، تمام فرایندهای اعتبارسنجی و تأمین اعتبار متقاضی در سکوها و وام‌دهی فناورانه صورت می‌پذیرد و کاربران پس از تشکیل پرونده و تعیین حد اعتباری، تسهیلات بلندمدت یا کوتاه‌مدت خرید کالا را برای دریافت خدمات مورد نیاز از فروشنندگان طرف قرارداد دریافت می‌کنند.

توسعه خدمات خرید اقساطی و اعتباری با رویکرد توجه به تأمین نیاز متقاضیان، بایستی بر مبنای سامان‌دهی فرایندهای احراز هویت و اعتبارسنجی، مدیریت ریسک و تأمین مالی متناسب با فضای تنظیم‌گری، و مقررگذاری حوزه پولی و بانکی کشور صورت پذیرد که این اقدام جز از طریق بررسی ابعاد کسب و کاری و فرایندی فعالان این صنعت میسر نخواهد بود؛ لذا، در این گزارش ضمن بررسی دقیق موارد بیان شده، پیشنهادهای سیاستی مبتنی بر چالش‌ها و راهکارهای فعالان و ناظران این صنعت ارائه می‌شود.

### مهم‌ترین پیشنهادها سیاستی مطرح شده در این گزارش عبارت‌اند از:

- توسعه زیرساخت‌های مرتبط با فناوری‌های نظارتی در مقابل رویه‌های سنتی مقررگذاری برای نظارت بر تطبیق فرایندها با قوانین جاری (پول‌شویی، بانکداری بدون ربا، و فاکتورسازی)؛

<sup>1</sup> Lend Tech

- فراهم‌سازی بستر یکپارچه حفاظت، ذخیره‌سازی، و تحلیل داده‌ها در راستای شفافیت و پایش برخط رخدادها؛
- ایجاد بستر توسعه خدمات اعتبارسنجی مبتنی بر تجمیع داده‌های رفتاری مشتری و پیش‌بینی رفتار اعتباری متقاضی به کمک فن‌آوری‌های علم داده و هوش مصنوعی؛
- بازبینی دستورالعمل‌های محدودکننده ارائه تسهیلات بانکی بر مبنای سپرده‌پذیری در حوزه تسهیلات خرد و تعیین خطوط اعتباری مرتبط با تسهیلات خرد و تکلیفی؛
- ایجاد سازوکار ارائه تسهیلات حمایتی و تکلیفی از بستر زیرساخت فن‌آوری وام‌دهی باهدف ارائه بهتر خدمات و شفافیت در فرایند اعطای تسهیلات حمایتی؛
- بازبینی در قوانین مرتبط با تأمین مالی و وام‌دهی خارج از شبکه بانکی باهدف سامان‌دهی به بازارهای غیررسمی و غیرمتشکل ایجادشده در بخش خصوصی و تأمین تقاضای اعتبار متقاضیان خرد؛ و
- مقررگذاری و تنظیم‌گری یکپارچه فعالان صنعت فروش اعتباری و اقساطی در نهادی متمرکز باهدف شفافیت در نظارت بر فرایندها و مقابله با ریسک‌ها و مخاطرات مالی، اعتباری، و امنیت اقتصادی.

## فهرست مطالب

۱	مقدمه.....	۱
۲	کسب و کارهای حوزه فروش اقساطی.....	۲
۲-۱	مدل‌های کسب و کاری فروش اقساطی.....	۲
۲-۱-۱	فرایند فروش اقساطی در فروشگاه‌های کوچک مقیاس.....	۳
۲-۱-۲	فرایند فروش اقساطی در فروشگاه‌های بزرگ مقیاس.....	۳
۲-۱-۳	فروش اقساطی تولیدکننده.....	۶
۲-۱-۴	ریسک‌سنجی و فضای مقرراتی صنعت فروش اقساطی.....	۸
۳	کسب و کارهای حوزه فناوری و وام‌دهی.....	۹
۳-۱	ذی‌نفعان صنعت لندتک.....	۹
۳-۲	معرفی مجموعه‌های فعال در صنعت لندتک ایران.....	۱۱
۳-۳	مدل کلی کسب و کارهای فناوری و وام‌دهی.....	۱۴
۳-۴	فرایند اعطای تسهیلات بلندمدت به متقاضیان در شرکت‌های لندتک.....	۱۵
۳-۴-۱	بررسی مدل‌های ارائه تسهیلات بلندمدت در مجموعه‌های لندتک.....	۱۵
۳-۴-۲	فرایند اعطای اعتبار خرد خرید کالا و خدمات (BNPL).....	۱۶
۳-۶	اعتبارسنجی مشتریان.....	۱۸
۳-۷	نحوه مصرف وام و اعتبار خرید کالا و خدمات.....	۱۹
۳-۸	بررسی مدل درآمدی در مجموعه‌های لندتک.....	۱۹
۳-۸-۱	توسعه شبکه محل مصرف و کارمزد معرفی کاربر به پذیرندگان.....	۱۹
۳-۸-۲	کارمزد ارائه خدمات اعتباری به مشتری.....	۲۲
۳-۸-۳	کارمزد همکاری‌های سازمانی.....	۲۳
۳-۹	روش‌های تأمین مالی در مدل اعتبار خرد و تسهیلات بلندمدت.....	۲۴
۳-۹-۱	تأمین مالی تسهیلات بلندمدت.....	۲۴
۳-۹-۲	تأمین مالی اعتبار خرد BNPL.....	۲۵
۳-۱۰	ریسک‌سنجی و فضای مقرراتی صنعت وام‌دهی فناورانه.....	۲۵
۳-۱۰-۱	ریسک‌ها و چالش‌های تأمین مالی.....	۲۶
۳-۱۰-۲	ریسک‌ها و چالش‌های شبکه پذیرندگان محل مصرف.....	۲۶
۳-۱۰-۳	ریسک‌ها و چالش‌های ارتباط با مشتریان.....	۲۷
۴	تنظیم‌گری فضای فروش اعتباری و اقساطی بر مبنای مؤلفه‌های بین‌المللی.....	۲۷
۵	روندهای آینده صنعت فروش اعتباری و اقساطی.....	۳۰
۶	جمع‌بندی و ارائه پیشنهادها سیاستی.....	۳۱
۶-۱	ارائه پیشنهادها سیاستی.....	۳۳
۳۴	منابع و مآخذ.....	۳۴

## فهرست جداول

جدول ۱-۲ . مدل فروش نقدی و اعتباری فروشگاه‌های کوچک مقیاس.....	۳
جدول ۲-۲ . شرایط فروش اعتباری شهر فرش.....	۴
جدول ۳-۲ . شرایط اختصاصی شهر فرش.....	۴
جدول ۴-۲ . شرایط اختصاصی شهر لوازم خانگی.....	۵
جدول ۵-۲ . طرح‌های اعتباری شهر لوازم خانگی.....	۵
جدول ۱-۳ . انواع خدمات ارائه شده توسط مجموعه‌های لندتک.....	۱۴
جدول ۲-۳ . طرح‌های ارائه تسهیلات بلندمدت مجموعه‌های لندتک.....	۱۶
جدول ۳-۳ . طرح‌های ارائه خدمات BNPL در مجموعه‌های فعال این حوزه.....	۱۸
جدول ۴-۳ . روش مصرف اعتبار در مجموعه‌های لندتک.....	۱۹
جدول ۵-۳ . پذیرنده‌های فعال در شبکه مصرف هر مجموعه لندتک.....	۲۰
جدول ۶-۳ . کارمزد و زمان تسویه با پذیرندگان.....	۲۲

## فهرست شکل‌ها

شکل ۱-۳ . نمودار تحلیل نقش ذی‌نفعان صنعت لندتک.....	۱۰
شکل ۲-۳ . مقایسه روش‌های فروش اقساطی و اعتباری.....	۱۰
شکل ۳-۳ . فرایند کلی ارائه تسهیلات بلندمدت در مجموعه‌های لندتک.....	۱۵
شکل ۴-۳ . نمودار پراکندگی فروشندگان هر صنعت در شبکه مصرف لندتک‌ها.....	۲۱
شکل ۱-۴ . اقدامات نهادهای نظارتی در مناطق مختلف جهان.....	۲۸



## ۱ مقدمه

در سال‌های اخیر با توجه به رکود تورم، رشد پایه پولی و به تبع آن افزایش قیمت کالا و خدمات، خرید اعتباری و قسطی به منزله اصلی‌ترین روش دریافت کالا و خدمات مورد توجه آحاد جامعه ایران قرار گرفته است. بر این اساس، متقاضی با دریافت وام یا اعتبار خرید کالا، خدمت مورد نیاز خود را در لحظه دریافت کرده و هزینه این خدمت را با توجه به شرایط اختصاص یافته در بلندمدت یا کوتاه مدت بازپرداخت می‌کند. ارائه خدمات اعتباری و تسهیلات عمدتاً از طریق بانک‌ها و مؤسسات مالی و همچنین واسطیاری یا مجموعه‌های واسطیاری صورت پذیرفته و به مثابه روش‌های مرسوم دریافت اعتباری و خرید قسطی کالا و خدمات محسوب می‌شود. با وجود این، در سال‌های اخیر با توجه به مواردی همچون:

- افزایش اختلاف میان نرخ تورم (نرخ پول) و نرخ رسمی تسهیلات،
- سیستم اعتبارسنجی و تضامین،
- عدم توسعه زیرساختی و فناوریانه،
- کمبود منابع مالی، و
- نبود تمایل به پرداخت تسهیلات خرد،

دریافت تسهیلات و وام از بانک‌ها و مؤسسات مالی با چالش‌های عدیده‌ای روبه‌رو بوده است (رحیمی، ۱۴۰۲). از طرف دیگر، مجموعه‌های واسطیاری نیز به دلیل ارائه خدمات سنتی غیرفناورانه و زمان‌بر مبتنی بر فرایندهای دستی همچون دریافت چک و حواله‌ها و همچنین پوشش ندادن تمام دسته‌های کالا و خدمات، مورد استقبال عموم جامعه قرار نمی‌گیرند.

با توجه به چالش‌های موجود در شبکه بانکی کشور در سال‌های اخیر، مجموعه‌های متعددی در حوزه‌های فروش اقساطی و فناوری وام‌دهی و خرید اعتباری کالا و خدمات توسعه یافته است. این دسته از مجموعه‌ها را می‌توان به صورت کلی در دو دسته فروشگاه‌های فروش قسطی کالا و ارائه‌دهندگان وام و اعتبار خرد خرید کالا و خدمات دسته‌بندی کرد.

در حوزه فروش اقساطی کالا و خدمات، فروشندگان و تأمین‌کنندگان کالا و خدماتی که با توجه به فرایندهای مالی خود امکان فروش قسطی کالا و خدمات را در اختیار دارند، با ارائه امکان خرید کالا و خدمات با اقساط کوتاه مدت و بلندمدت، به مشتریان خود امکان خرید غیرنقدی اجناس موجود را ارائه می‌دهند. این دسته از مجموعه‌ها، عمدتاً بر مبنای تأمین مالی یا تأمین کالا با تسویه بلندمدت از تأمین‌کننده، منابع مالی لازم در خصوص این امر را تأمین می‌کنند (نیلی و محمودزاده، ۱۳۹۲).

ارائه اعتبار و وام خرید کالا و خدمات به کمک فرایندهای فناوریانه، یکی دیگر از راهکارهای ارائه خدمات اعتباری در ایران محسوب می‌شود. این حوزه که در صنعت مالی تحت عنوان لندتک شناخته می‌شود، به صورت یکی از زیرمجموعه‌های صنعت فناوری‌های مالی یا فین‌تک تلاش می‌کند تا با استفاده از فناوری‌های نوین، امکان خرید اعتباری کالا و خدمات را در فضایی مبتنی بر سلامت مالی و کاملاً برخط فراهم آورد.

لندتک با استفاده از فناوری‌های جدید جذب و انتقال سرمایه وام‌دهندگان برای متقاضیان وام، از طریق پلتفرم دیجیتال فعالیت می‌کند. با استفاده از فناوری لندتک، مجموعه می‌تواند از طریق زیرساخت مبتنی بر تأمین مالی و راهکارهای اعتبارسنجی، در قالب پلتفرم امن، به مبادله وام میان وام‌دهندگان و متقاضیان وام بپردازد. مخاطب این نوع از خدمات عمدتاً شامل آحاد مردم جامعه و کسب و کارهای متقاضی است و منابع مالی نیز بر مبنای انعقاد قرارداد با مؤسسات مالی، به بازار، و تجاری صورت می‌پذیرد (مافی، ۱۳۸۷).

خدمات ارائه شده توسط مجموعه‌های لندتک را می‌توان بر مبنای میزان و نوع ارائه خدمات به صورت کلی در دسته‌بندی ذیل تفکیک کرد:

- وام خرید کالا و خدمات با بازپرداخت میان مدت (مبالغ بالای ۲۰ میلیون تومان با بازپرداخت بیش از شش ماه)؛
- اعتبار خرد خرید کالا و خدمات روزمره و پرمصرف (مبالغ کمتر از ۲۰ میلیون تومان و بازپرداخت یک ماهه الی چهارماهه)؛
- تأمین مالی مشتریان خرد کسب و کارهای ارائه‌دهنده کالا و خدمات؛ و
- ارائه زیرساخت خرید اعتباری به مجموعه‌های فروش اقساطی.

با توجه به این موضوع، بدیهی است که هرکدام از کسب و کارهای اعتباردهنده و قسطی فروش بر مبنای روش‌های تأمین مالی و کالا با موضوعاتی همچون نرخ مؤثر ارائه تسهیلات، تسویه با تأمین‌کننده، تأمین کالا، اعتبارسنجی، مدیریت ریسک کاربر، و مدیریت ریسک‌های مالی عملیاتی عدیده‌ای مواجه بوده که با توجه به رویکرد کسب و کاری خود، به مدیریت و کنترل آنان مبادرت می‌ورزند. بر این اساس در ادامه، تلاش می‌شود تا با بررسی موشکافانه ابعاد کسب و کاری و عملیاتی هریک از ارائه‌دهندگان خدمات فروش اقساطی و اعتباری، اجزای اثرگذار در فرایندهای آنان مورد بررسی و تحلیل قرار گیرد.



## ۲ کسب و کارهای حوزه فروش اقساطی

فروش اقساطی کالا و خدمات به رویکردی اطلاق می‌شود که فروشگاه یا تولیدکننده/عرضه‌کننده کالا و خدمات، به فروش کالا و خدمات خود به صورت کاملاً اقساطی یا ترکیب اقساطی و نقدی (پیش‌پرداخت) اقدام می‌کند. آن دسته از فعالان صنوف مختلف که تمایل به عرضه کالا و خدمات به این شیوه داشته باشند، بایستی بر مبنای آیین‌نامه اجرایی چگونگی فروش اقساطی، فوق‌العاده، و حراج (موضوع تبصره ماده ۷۰ و ماده ۸۴ قانون نظام صنفی) خدمات فروش اقساطی خود را ارائه کنند (اتاق اصناف، ۱۳۹۲).

شیوه ارائه کالا و خدمات بر مبنای قسطی فروشی در صنف و واحد تولیدی متفاوت است، اما رویه‌های کلی بایستی بر مبنای آیین‌نامه فوق صورت پذیرد. بر این اساس مطابق با مفاد ۲ الی ۴ این آیین‌نامه، متقاضی ارائه خدمات بایستی با در نظر گرفتن این مفاد و با دریافت مجوز اقدام به عرضه کالا و خدمات کند.

ماده ۲- چنانچه واحد صنفی برای فروش اقساطی کالای خود تمایل به دریافت مبلغی مازاد بر قیمت نقدی آن کالا را داشته باشد، مشروط به رعایت موازین قانونی و توافق بین خریدار و فروشنده خواهد بود.

تبصره- اعلام قیمت فروش نقدی و اقساطی به صورت قطعی برای کالا و خدمات موضوع این آیین‌نامه توسط فروشنده الزامی است. ماده ۳- در فروش اقساطی، قرارداد بین خریدار و فروشنده مشتمل بر مشخصات کامل کالا یا خدمات، مبلغ پرداخت نقدی، درصد سود قانونی، و تنظیم صورت حساب توسط فروشنده شامل فرمول محاسبه اقساطی، مبلغ فروش اقساطی، و نحوه پرداخت آن، تعداد اقساط، و نوع تضمین الزامی است. ماده ۴- در صورتی که خریدار قبل از سررسید مقرر قصد واریز تمام یا بخشی از بدهی خود را داشته باشد، فروشنده مکلف است مدت بازپرداخت را مجدداً بر اساس فرمول اولیه محاسبه و تسویه حساب کند.

بر اساس موارد ذکر شده، فروشنده کالا و خدمات پس از اخذ مجوز فروش اقساطی از اتاق اصناف ایران، بر مبنای منابع مالی و تعامل با تأمین‌کننده در طرح‌های مشخص، کالا و خدمات در اختیار خود را به صورت اقساطی ارائه می‌کند.

### ۲-۱ مدل‌های کسب و کاری فروش اقساطی

فروش اقساطی در کنار فروش نقدی به صورت یکی از روش‌های فروش کالا و خدمات در دهه‌های گذشته توسط فروشگاه‌ها و عرضه‌کنندگان کالا مورد استفاده قرار می‌گرفته است. در سال‌های اخیر، اما با افزایش رکود تورمی، رشد قیمت کالا و خدمات، و کاهش منابع مالی کاربران میزان و شیوه ارائه این دسته از خدمات نسبت به فرایندهای سنتی پیشین با تغییراتی همراه بوده است. با بررسی‌های صورت گرفته، در حال حاضر خدمات قسطی فروشی در سه حوزه ذیل به کاربران ارائه می‌شود:

- فروش اقساطی در فروشگاه‌های کوچک مقیاس؛
  - فروش اقساطی در فروشگاه‌های بزرگ مقیاس و تجمیعی (سرای لوازم خانگی، شهر لوازم خانگی)؛ و
  - فروش اقساطی توسط تولیدکنندگان (کویر موتور، گروه صنعتی انتخاب).
- مجموعه‌هایی که به صورت مستقل از پلتفرم‌ها و سکوها فروش اعتباری به مشتریان خدمت می‌دهند، شیوه دریافت هزینه کالا و خدمات در شرایط فروش غیرنقدی را عموماً بر مبنای یکی از روش‌های ذیل به مشتریان ارائه می‌دهند. در واقع با توجه به روش‌های سنجش تجربه خرید کاربر، مجموعه‌ها در تلاش‌اند تا شیوه‌های متفاوت و متناسب با شرایط مالی و شغلی کاربر را در اختیار وی قرار دهند و فرایند تبدیل اعتبار به منابع نقدی و کالا را بر مبنای مدل‌های کسب و کاری و تعامل با تأمین‌کننده کالا تنظیم کنند.
- **کارمندان دارای منابع درآمدی مشخص** (کارمندان، کارگران، و فعالان بخش خصوصی): این دسته از کاربران پس از اعتبارسنجی، با توجه به قیمت کالا و وضعیت درآمدی، می‌توانند تا سقف مشخصی را بدون چک و ضامن و صرفاً با ارائه فیش حقوقی و/یا مستندات درآمدی خرید داشته باشند. در صورتی که قیمت کالا بالاتر از حد اعتباری فرد بوده یا ثبات درآمدی افراد قابل اثبات نباشد، تضمین پرداخت اقساط با ارائه سفته، چک، و ضامن صورت می‌پذیرد.
  - **بازنشستگان کشوری، لشگری، و تأمین اجتماعی:** بازنشستگان ارگان‌های مختلف می‌توانند با ارائه مدارک لازم در خصوص تضمین بازپرداخت اقساط از محل مستمری، از مجموعه‌های طرف قرارداد خرید اقساطی داشته باشند. فروش اقساطی به بازنشستگان تأمین اجتماعی و دریافت‌کنندگان مستمری از بانک رفاه بدون نیاز به اعتبارسنجی از جمله رایج‌ترین روش پرداخت برای این گروه کاربری محسوب می‌شود.
  - **فروش اقساطی مبتنی بر حواله بانکی:** برخی از مجموعه‌های فروش اقساطی، ضمن انعقاد قرارداد همکاری با بانک به کمک روش‌هایی همچون کارت اعتباری و وام خرید کالا، ضمن معرفی کاربر و دریافت مدارک وی، تسهیلات خرید کالا برای وی فراهم می‌شود. این روش اما با توجه به فرایند ارائه تسهیلات توسط بانک کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد.
- بر این اساس، هریک از سه نوع مجموعه فروش اقساطی ذکر شده با توجه به راهبرد، قیمت اجناس، و مخاطب مورد اشاره هریک یا تمام روش‌های ذکر شده را برای کاربران ارائه می‌کنند.



## ۱-۱-۲ فرایند فروش اقساطی در فروشگاه‌های کوچک مقیاس

این دسته از فروشگاه‌ها و مجموعه‌های ارائه‌دهنده خدمات و کالا، به دلیل ماهیت حقیقی، عمدتاً بر مبنای منابع مالی شخصی و تأمین اجناس و خدمات از تولیدکننده فعالیت می‌کنند. بر این اساس با توجه به بررسی‌های صورت‌گرفته، این مجموعه‌ها به کمک منابع مالی در گردش و تسویه مدت‌دار با تأمین‌کننده تا زمان بازپرداخت اقساط مشتری، فرایند مالی و اعتباری را مدیریت می‌کنند. قیمت‌گذاری در این مجموعه‌ها، بر مبنای دستورالعمل‌های سازمان حمایت بوده و مجاز به افزایش قیمت کالا در فروش اقساطی نیستند. بر این اساس، مدل قیمت‌گذاری اجناس عمدتاً بر مبنای رویکرد ذیل (جدول ۲-۱) است:

جدول ۲-۱. مدل فروش نقدی و اعتباری فروشگاه‌های کوچک مقیاس

مدت زمان بازپرداخت	کارمزد اقساط	پیش‌پرداخت (%)	قیمت	طرح
-	-	۱۰۰	قیمت مصوب به علاوه ۵٪ الی ۱۰٪ تخفیف خرید نقدی	فروش نقدی
۳ الی ۱۰ ماه	ماهانه ۳٪ اقساط باقی مانده	۲۰ الی ۷۰	قیمت مصوب	فروش اعتباری

بر این اساس در جهت تشویق به خرید نقدی، مجموعه‌ها تخفیف‌های نقدی در این خصوص را لحاظ می‌کنند که در هنگام خرید اعتباری امکان دریافت آن میسر نخواهد بود؛ لذا، با در نظر گرفتن میزان تخفیف حاصل از خرید نقدی، به صورت میانگین کاربر کارمزدی در حدود ۱۲ درصد الی ۲۶ درصد را در فرایند خرید اقساطی به فروشگاه پرداخت می‌کند. ذکر این موضوع قابل توجه است که به دلیل تفاوت قیمت تولیدکننده/واردکننده و مصرف‌کننده در هنگام تأمین کالا و اجناس، سود نهفته فروشنده از طریق عرضه کالا نیز می‌تواند در این امر میسر باشد.

## ۱-۲-۲ فرایند فروش اقساطی در فروشگاه‌های بزرگ مقیاس

این دسته از مجموعه‌ها با تأمین و ارائه کالاهای رده قیمتی متوسط به بالا، در تلاش‌اند تا از طریق تنوع بخشی و امکان مقایسه، تأمین کالا به صورت مستقیم، و هدف قراردادن بازار مصرف کالاهای غیرمصرفی نیازهای جامعه در این خصوص را برطرف کنند. سرای لوازم خانگی، هایپر کالای وزرا، شهر فرش، و شهر لوازم خانگی از مهم‌ترین فروشگاه‌های این حوزه محسوب می‌شود که عمدتاً از طریق چندین شعبه فعال در سراسر کشور ارائه خدمات می‌کنند.

ارائه انواع لوازم خانگی، فرش، مبلمان و ملزومات، لوازم صوتی و تصویری، تلفن همراه، و... از جمله مهم‌ترین خدمات ارائه شده در این دسته از فروشگاه‌ها به شمار می‌آید. این مجموعه‌ها به دلیل میزان فروش و ارتباط مستقیم با تأمین‌کننده مرجع (کارخانه و واردکننده)، عمده اجناس خود را بر مبنای گردش گسترده کالا تأمین می‌کنند.

## ۱-۲-۱-۲ شرایط فروش اقساطی

فروش اقساطی در این مجموعه‌ها عمدتاً بدون ضامن و بر مبنای چک، فیش حقوقی، و سفته صورت می‌پذیرد و توجه به مدارک شغلی، وضعیت اعتباری، و میزان پیش‌پرداخت نرخ مؤثر تسهیلات خرید متفاوت خواهد بود. در ادامه، شرایط میزان نرخ مؤثر اسمی برخی از مراکز فروش اقساطی معرفی می‌شود (شرایط فروش اعتباری شهر فرش، ۱۴۰۲).

## • شهر فرش

این مجموعه با ارائه انواع فرش دست‌بافت، ماشینی، و فرشینه با توجه به جنس و موجودی کالا تحت شرایط ذیل به مشتریان خدمات قسطی فروشی ارائه می‌کند.

شرایط عمومی مورد نیاز:

- حضور صاحب چک به همراه کارت ملی و دسته چک طرح صیادی؛
- نداشتن چک برگشتی؛
- تعداد چک‌ها معادل تعداد ماه‌های اقساط است (در صورت ارائه نکردن مدارک شغلی، دریافت چک با مبلغ بالاتر از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال امکان‌پذیر نیست)؛
- مشتریان دارای چک شهرستان امکان انتخاب حالت بدون پیش‌پرداخت را ندارند؛ و
- مشتریان فرش دست‌بافت امکان انتخاب حالت ۲۴ ماهه را ندارند.



جدول ۲-۲. شرایط فروش اعتباری شهر فرش

مدت اقساط	پیش پرداخت
۱۰ ماهه	۱۰٪ پیش پرداخت
۲۰ ماهه	۲۰٪ پیش پرداخت
۳۰ ماهه	۳۰٪ پیش پرداخت
۸ ماهه	بدون پیش پرداخت با قیمت ۱۰ ماهه
۱۵ ماهه	بدون پیش پرداخت با قیمت ۲۰ ماهه

### شرایط اختصاصی

- کارمندان و بازنشستگان: ارائه آخرین فیش حقوقی مهرشده، حکم کارگزینی، و کارت پرسنلی با معرفی نامه ممه‌ور به مهر محل کار
- کسبه: جواز کسب دارای آدرس و تاریخ اعتبار (جدول ۲-۳).

جدول ۲-۳. شرایط اختصاصی شهر فرش

سقف اعتبار	سقف هر برگ چک	گروه مشتریان
تا ۷۰ میلیون تومان	۷ میلیون تومان	بدون مدارک شغلی
تا ۱۰۰ میلیون تومان	یک سوم خالص دریافتی (درآمد)	کارمندان بخش خصوصی، قراردادی، پیمانی، بازنشستگان، جواز کسب
تا ۱۵۰ میلیون تومان	یک دوم خالص دریافتی	کارمندان شاغل رسمی دولت

جدا از نوع مشتری، به صورت کلی میزان کارمزد تسهیلات در بازه ۱ درصد و ۲ درصد قرار می‌گیرد و مابه‌ازای هزینه تسویه‌نشده این کارمزد در ماه محاسبه می‌شود.

میزان کارمزد اقساط خرید از شهر فرش به صورت میانگین در بازه ۱۸ درصد الی ۲۴ درصد قرار می‌گیرد؛ اما با توجه به قیمت تمام‌شده اجناس، می‌توان تخفیف ۵ درصدی الی ۱۰ درصدی خرید نقدی را نیز در این مدل لحاظ کرد (۳۲ درصد الی ۳۶ درصد).

### • شهر لوازم خانگی

مجموعه فروشگاه‌های شهر لوازم خانگی با رویکرد تأمین لوازم خانگی، به خصوص در امر کالاهای تجمعی و جهیزیه، در تلاش است تا با استفاده از تأمین‌کننده‌های طرف قرارداد، اجناس مورد نیاز را به مشتریان خود ارائه کند. انعقاد قرارداد تعهد فروش با شرکت‌های تولید و مونتاژ لوازم خانگی و قرارداد انحصاری فروش با برخی از مجموعه‌ها، جایگاه قیمت‌گذاری بخش عمده‌ای از اجناس را در دست دارد. بر این اساس، این مجموعه بر مبنای یک‌سری از شرایط عمومی و اختصاصی، فروش اقساطی خود را در چهار طرح با/بدون پیش پرداخت به کاربران ارائه می‌کند (شرایط فروش اقساطی شهر لوازم خانگی، ۱۴۰۳).

### شرایط عمومی

- حضور صاحب چک به همراه کارت ملی و دسته‌چک طرح صیادی؛
- نداشتن چک برگشتی؛
- تعداد چک‌ها معادل تعداد ماه‌های اقساط باشد؛
- ۲۵، ۳۰، و ۳۵ درصد پیش پرداخت؛
- بازپرداخت ۱۰، ۲۰، و ۳۰ ماهه؛ و
- با توجه به نوع کالا، داخل فروشگاه شرایط اقساط مشخص می‌شود.

### مدارک شغلی برای شرایط اختصاصی

- کارمندان و بازنشستگان: ارائه آخرین فیش حقوقی مهرشده، حکم کارگزینی، و کارت پرسنلی با معرفی نامه ممه‌ور به مهر محل کار
  - کسبه: جواز کسب دارای آدرس و تاریخ اعتبار.
- با توجه به شرایط اعلامی سقف خرید هر کاربر نیز به صورت ذیل (جدول ۲-۴) است:



جدول ۲-۴. شرایط اختصاصی شهر لوازم خانگی

گروه مشتریان	سقف هر برگ چک	سقف اعتبار
بدون مدارک شغلی	۷ میلیون تومان	تا ۷۰ میلیون تومان
کارمندان بخش خصوصی، قراردادی، پیمانی، بازنشستگان، جواز کسب	یک سوم خالص دریافتی (درآمد)	تا ۱۰۰ میلیون تومان
کارمندان شاغل رسمی دولت	یک دوم خالص دریافتی	تا ۱۵۰ میلیون تومان

میزان کارمزد دریافتی از کاربر نیز با توجه به میزان پیش پرداخت و مدت زمان بازپرداخت تعیین می شود. با توجه به بررسی های انجام شده، اعداد ذیل (جدول ۲-۵) از این مجموعه استخراج شده است:

جدول ۲-۵. طرح های اعتباری شهر لوازم خانگی

طرح	قیمت (تومان)	تخفیف خرید (%)	قیمت تمام شده نهایی (تومان)	پیش پرداخت (تومان)	مدت زمان بازپرداخت
فروش نقدی	۸۷,۰۰۰,۰۰۰	۱۵	۸۷,۰۰۰,۰۰۰	-	-
فروش اعتباری	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۱۰۹,۹۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰ ماهه
فروش اعتباری	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۱۱۶,۸۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰ ماهه

بر این اساس، میزان کارمزد در خرید اقساط ۲۴ درصد بوده و میزان تخفیف خرید نقدی نیز برابر ۱۵ درصد است. در کنار این موضوع، با بررسی های میدانی صورت گرفته، برخی از اجناس موجود در شهر فرش با اختلاف قیمت ۱۰ درصدی نسبت به عمده فروش بازار لوازم خانگی به کاربران ارائه می شود. بر این اساس، کارمزد اولیه ارائه تسهیلات برابر ۲۴ درصد، با در نظر گرفتن تخفیف خرید نقدی ۳۸ درصد و با توجه به اختلاف قیمت حاشیه های در حدود ۴۳ درصد محاسبه می شود.

#### • سرای ایرانی

سرای ایرانی فروشگاه جامع لوازم خانگی، جهیزیه، و تجهیزات صوتی و تصویری است که در حال حاضر در شهرهای تهران، قم، اصفهان، و کاشان شعبه دارد. این فروشگاه ضمن ارائه طیفی گسترده از محصولات، با ادعای ارائه قیمت های رقابتی، امکان خرید اقساطی محصولات را برای مشتریان خود فراهم کرده است (شرایط فروش اقساطی سرای ایرانی، ۱۴۰۲).

خرید اقساطی از سرای ایرانی با توجه به شرایط خریدار متفاوت است؛ برای مثال، این فروشگاه شرایط ویژه ای برای بازنشستگان، فرهنگیان، و افراد عادی ارائه می دهد. شرایط عمومی خرید اقساطی از سرای ایرانی برای افرادی که جزو بازنشسته تأمین اجتماعی و/یا فرهنگیان نیستند، به این گونه است که می بایست متقاضی دارای دسته چک معتبر بوده و فاقد چک برگشتی باشد. در برخی موارد نیز ممکن است نیاز به ارائه ضامن باشد.

شرایط عمومی:

- در طرح شرایط ویژه پرداخت در سرای ایرانی، افراد می توانند با پرداخت ۳۵ درصد از مبلغ خرید، الباقی اقساط را طی اقساط ۵ ماهه با ۵ فقره چک پرداخت کنند؛
- در خرید های کمتر از ۵۰ میلیون تومان، امکان خرید بدون پیش پرداخت نیز فراهم شده، اما خرید های بالای ۵۰ میلیون تومان نیازمند پیش پرداخت است؛
- شرایط خرید با ۲۰ قسط، یکی از طرح های خرید از فروشگاه سرای ایرانی بوده که در این طرح افراد می توانند با پرداخت ۱۵ الی ۲۰ درصد از مبلغ فاکتور خرید به عنوان پیش پرداخت، الباقی مبلغ فاکتور را طی اقساط ۲۰ ماهه پرداخت کنند. همچنین، آن دسته از افرادی که قصد خرید بدون پیش پرداخت داشته باشند، می بایست طی ۱۵ ماه فاکتور خرید را تسویه کنند. بدین ترتیب، افراد می توانند با استفاده از این طرح انواع لوازم خانگی، مبلمان، فرش، و سایر محصولات مورد نیاز خود را خریداری کنند؛
- بازنشستگان: برای خرید اقساطی از فروشگاه سرای ایرانی تنها بازنشستگانی که دارای کارت بانکی رفاه بوده و حقوق بازنشستگی خود را از بانک رفاه دریافت می کنند، امکان بهره مندی از شرایط خرید اقساطی بازنشستگان را خواهند داشت. بدین ترتیب، با پرداخت ۲۵ الی ۴۵ درصد از مبلغ کل فاکتور به عنوان پیش پرداخت، قادر خواهند بود تا الباقی مبلغ را طی اقساط ۱۰ الی ۳۰ ماهه تسویه کنند. امکان خرید بدون پیش پرداخت بازنشستگان با اقساط ۱۵ ماهه نیز فراهم است.



### خرید تلفن همراه

کلیه افرادی که قصد خرید اقساطی گوشی از سرای ایرانی داشته باشند، می‌توانند براساس شرایط بازنشستگان و/یا فرهنگیان با یا بدون پیش‌پرداخت ۵۰ درصد و طی اقساط ۵ الی ۲۰ ماهه اقدام به خرید کنند. همچنین، آن دسته از افرادی که جزو بازنشستگان و/یا فرهنگیان نیستند، می‌توانند با ارائه چک معتبر اقدام به خرید تلفن همراه موردنظر خود کنند. شایان ذکر است درصد سود کالا براساس نوع کالای خریداری‌شده و همچنین مدت بازپرداخت اقساط، از ۲۰ درصد شروع می‌شود.

### کارمزد

نرخ کارمزد خرید اقساطی از سرای ایرانی متناسب با میزان پیش‌پرداخت و مدت زمان بازپرداخت متغیر بوده و به صورت متوسط مشابه شهر لوازم‌خانگی ۲۴ درصد است. تخفیف ۵ درصد الی ۱۵ درصدی خرید نقدی نیز که در روش فروش اقساطی قابل دریافت نخواهد بود، در نرخ مؤثر تسهیلات دریافتی اثرگذار بوده و این نرخ را در حدود ۲۶ درصد الی ۴۱ درصد نوسان می‌دهد.

### ۲-۱-۲-۲ مدل تأمین مالی

فروشگاه‌های بزرگ مقیاس اغلب بر مبنای روش تأمین کالا از تولیدکننده/عرضه‌کننده، مدل تأمین مالی کسب و کار خود را طراحی و اجرایی می‌کنند. این دسته از مجموعه، به دلیل گردش بالای کالا و فروش در مقیاس بزرگ، عمدتاً با تولیدکننده وارد مذاکره شده، اجناس موردنیاز را عمدتاً بر مبنای فروش تعهدی دریافت می‌کنند. به این صورت که کالا با قیمت پایین‌تر از توزیع عمده به شرط فروش قطعی به این مجموعه‌ها ارائه می‌شود.

تسویه هزینه تمام‌شده اجناس خریداری‌شده به‌طور معمول با استفاده از سه روش ذیل صورت می‌پذیرد:

- تسویه نقدی بر مبنای موجودی نقدی؛
- تسویه بلندمدت؛ و
- خرید دین.

در این راستا، بر مبنای مدل همکاری موردتوافق با تأمین‌کننده، عمدتاً تسویه حساب به صورت تلفیقی از روش‌های مورد اشاره صورت می‌پذیرد. پرداخت تمام یا بخشی از بدهی با استفاده از موجودی نقدی حاصل از فروش نقدی و پیش‌پرداخت خریدهای اقساطی، تسویه بلندمدت ۶ و ۱۲ ماهه با توجه به حجم بالای خرید تعهدی/غیرتعهدی و استفاده از خرید دین توسط بانک بر مبنای گردش حساب و موجودی حساب جاری که با توجه به مسدودسازی ۱۰ الی ۲۵ درصد سپرده، خواب سرمایه، و نرخ مصوب ۲۳ درصد تسهیلات بانکی با نرخ حدودی ۲۷ درصد و ۳۲ درصد صورت می‌پذیرد.

### ۲-۱-۳ فروش اقساطی تولیدکننده

فروش اقساطی توسط تولیدکننده در حالتی صورت می‌پذیرد که تولیدکننده خود شرایط عرضه کالا به صورت حضوری یا غیرحضوری را فراهم می‌آورد. بر این اساس، تولیدکننده در تلاش است تا در راستای توسعه فروش محصولات در بازار مصرف، امکان ارائه مستقیم کالا به روش نقدی و اقساطی را فراهم آورد. تولیدکنندگان با توجه به میزان بهای تمام‌شده فروش کالا و خدمات برای مصرف‌کننده، از روش‌های تأمین مالی بانکی، واسپاری، و اعتباری در جهت فروش اقساطی بهره می‌برند.

در ادامه با تشریح نحوه فروش اقساطی توسط برخی از تولیدکنندگان، مدل‌های کسب و کاری و نرخ مؤثر تسهیلات اعطایی در این خصوص بررسی می‌شود.

### ۲-۱-۳-۱-۱ مدیران خودرو

فروش اقساطی محصولات ایران خودرو از سال گذشته و پس آزادسازی فروش خودرو خارج از سامانه یکپارچه فروش خودرو، برای عموم مشتریان ارائه شد. در این طرح، مشتریان پس از ثبت نام در نمایندگی‌های مجاز مدیران خودرو در صورت احراز شرایط فروش اقساطی امکان طی مراحل ثبت نام را خواهند داشت. بر این اساس، با توجه فروش لیزینگی خودرو توسط این مجموعه، شرایط عمومی و اختصاصی خرید اقساطی خودرو به شرح ذیل است:

- دارا بودن گواهینامه رانندگی؛
- دارا بودن کارت پایان خدمت؛
- دارا بودن دسته‌چک صیادی؛
- ارائه مدارک درآمدی موردنیاز برای اثبات کفایت اقساط (گواهی اشتغال به کار/ فیش حقوقی/ جواز کسب/ گردش حساب با مانده بستانکاری معادل میزان تسهیلات در سه ماه گذشته)؛
- ارائه یک ضامن معتبر به همراه یک فقره چک ضمانت؛ و



• ارائه سایر شرایط خرید خودرو از جمله مدارک هویتی، اقامتی، و...

شایان ذکر است تا انتهای مدت زمان بازپرداخت تسهیلات سند خودرو در رهن این مجموعه خواهد بود و همچنین هزینه بیمه بدنه به صورت اجباری در هر سال دریافت می‌شود.

نرخ تسهیلات: تسهیلات خرید خودرو از این مجموعه با استفاده از تسهیلات واسپاری ارائه می‌شود؛ به این صورت که متقاضی در ابتدای امر با توجه به میزان تسهیلات دریافتی و زمان بازپرداخت، کارمزد واسپاری را پرداخت می‌کند و پس از تأیید مدارک، تسهیلات بانکی با نرخ بازپرداخت سالانه ۲۳ درصد ارائه می‌شود. با توجه به بررسی انجام شده، نرخ کارمزد واسپاری در بازه ۴ درصد الی ۸/۵ درصد بوده که عموماً بالاتر از نرخ مجاز خدمات لیزینگ صورت می‌پذیرد؛ لذا، نرخ مؤثر تسهیلات ارائه شده توسط این خودروساز ۲۸ درصد الی ۳۷ درصد است (شرایط فروش اقساطی مدیران خودرو، ۱۴۰۳).

۲-۳-۱-۲ کویر موتور

این مجموعه به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان موتورسیکلت در ایران ضمن تولید مدل‌های متنوع موتور شهری، کوهستان، و... به صورت انحصاری برخی از محصولات بین‌المللی این حوزه را نیز وارد و مونتاژ می‌کند. این مجموعه در جهت جلب رضایت مشتریان، علاوه بر فروش نقدی، شرایط فروش اقساطی برای مشتریان خود در نظر گرفته است.

- شرایط خرید نقدی: خرید نقدی مشمول ۵ درصد تخفیف نسبت به قیمت مصوب خواهد بود؛
  - میزان پیش‌پرداخت در روش اقساطی: ۰ درصد الی ۴۰ درصد پیش‌پرداخت برای این محصولات در نظر گرفته شده است؛
  - میزان اقساط: اقساط در قالب اقساط ۸ ماهه الی ۲۴ ماهه براساس نوع محصول قابل پرداخت است؛ و
  - شرایط چک‌ها: ماهانه یا هر دو ماه یک چک صیادی و چک تضمین به مبلغ ۱۰ درصد بیشتر از جمع اقساط (در صورتی که پیش‌پرداخت ۰ درصد درخواست شود، چک ضمانت توسط شخص ثالث ارائه می‌شود).
- به‌جز روش فروش اقساطی کویر موتور، کاربران می‌توانند از طریق دریافت وام خرید کالای بانک تجارت به صورت غیرحضوری نیز از کویر موتور خرید اقساطی داشته باشند. در این طرح تا سقف ۵۰۰ میلیون تومان و با سقف زمانی ۳۶ ماهه با اعتبارسنجی و ارائه سفته الکترونیکی، تسهیلات به مشتری ارائه و هزینه‌های ذیل از وی دریافت می‌شود:
- هزینه ایجاد پرونده، افتتاح حساب، اعتبارسنجی، و ارائه وثاقت؛
  - کارمزد ارائه خدمات؛ و
  - هزینه صدور و سپرده‌گذاری ضمانت‌نامه.

نرخ تسهیلات خرید اقساطی

- با توجه به دو طرح ارائه شده توسط این مجموعه، در حالت اول که تأمین مالی توسط کویر موتور صورت می‌پذیرد، کاربر با احتساب میزان پیش‌پرداخت واریز شده، الباقی قیمت تمام‌شده کالای خریداری شده را با نرخ ۲۹/۹ درصد و در صورت خرید با اقساط کامل با نرخ ۳۴/۳ درصد بازپرداخت می‌کند. در صورت در نظر گرفتن تخفیف خرید نقدی، نرخ مؤثر تسهیلات به ترتیب به ۳۴/۲ درصد و ۴۲/۱ درصد افزایش خواهد یافت؛ و
  - در روش تسهیلات بانک تجارت با فرض خرید ۱۰۰ میلیون تومانی، ۵۰۰ هزار تومان هزینه تشکیل پرونده و ۱,۵۴۰,۰۰۰ تومان کارمزد خدمات در ابتدای فرایند دریافت می‌شود. در ادامه این فرایند نیز مبلغ ۵ میلیون تومان به مدت یک سال بلوکه و تسهیلات با نرخ ۲۳ درصد در ۲۴ ماه بازپرداخت خواهد شد.
- با محاسبه هزینه‌ها و کارمزدهای تشریح شده، به صورت میانگین، تسهیلات ارائه شده با نرخ مؤثر ۳۱/۳ درصد خواهد بود و به دلیل اینکه در این نوع خرید نیز تخفیف نقدی ارائه نمی‌شود، نرخ مؤثر در مقابل خرید نقدی معادل ۳۷/۸ درصد محاسبه می‌شود (کویر موتور، ۱۴۰۲).

۲-۳-۱-۳ گروه صنعتی انتخاب

گروه صنعتی انتخاب به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان لوازم خانگی با برندهای اسنوا، دوو، و بوسست در ایران فعالیت می‌کند. این مجموعه در راستای توسعه روش‌های خرید قسطی ابتدا با تأمین مالی داخلی، محصولات تولیدی گروه صنعتی انتخاب را با اقساط ۶ الی ۱۲ ماهه با تضمین چک به مشتریان ارائه می‌کرد. در این راستا و با توسعه روش‌های خرید اعتباری و افزایش قیمت محصولات، این مجموعه با ارائه کیف پول اعتباری «انتخابی نو» در تلاش است تا با استفاده از تأمین‌کنندگان مالی متفاوت تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان با بازپرداخت ۳ ساله امکان خرید اقساطی محصولات تولیدی خود را فراهم کند (شرایط فروش اقساطی گروه انتخاب، ۱۴۰۲).



برای دریافت اعتبار در این پلتفرم، کاربر ابتدا با انتخاب طرح مدنظر از میان تأمین کنندگان مالی می‌بایست با ارائه غیرحضوری مدارک هویتی و شغلی، گردش حساب، و جواز کسب، پس از اعتبارسنجی و تأیید وضعیت اعتباری، با ارائه یک برگ چک ضمانت، اعتبار خرید کالای خود را دریافت کنند. در ادامه، طرح‌های فعال این پلتفرم بررسی می‌شود:

• طرح بلوبانک  
در این طرح، بلوبانک سامان تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان با بازپرداخت ۲۴ ماهه به کاربران وام (یا تسهیلات) ارائه می‌کند. نرخ تسهیلات این طرح ۲۳ درصد سالانه بوده و پس از تخصیص اعتبار میزان ۱۷/۵ درصد به‌عنوان هزینه عملیات از اعتبار کاربر کسر می‌شود. بر این اساس، کاربر با دریافت ۸۲/۵ میلیون تومان پس از ۲۴ ماه، ۱۲۵,۶۹۵,۹۳۴ تومان بازپرداخت می‌کند. بر این اساس، نرخ مؤثر تسهیلات برابر ۵۲/۱ درصد خواهد بود.

• طرح بانک ملی  
کاربرانی که در بانک ملی کارت اعتباری داشته یا تسهیلات فعال دارند، می‌توانند مبلغ معادل آن را به کیف پول انتخابی نو منتقل کرده و با پرداخت کارمزد عملیات ۱۴ میلیونی از این اعتبار استفاده کنند. با توجه به نرخ تسهیلات ۲۳ درصد بانکی، نرخ مؤثر تسهیلات برابر ۴۷/۳ درصد است.

• طرح بانک سینا  
مشتریان با اعتبارسنجی و درخواست اعتبار بانک سینا می‌توانند تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان اعتبار خرید محصولات اسنوا، دوو، و بوست را با بازپرداخت ۲۴ ماهه دریافت کنند. کارمزد عملیات این تسهیلات برابر ۱۰ میلیون تومان است و با توجه به نرخ تسهیلات بانکی، نرخ مؤثر دریافت این طرح ۴۳/۸ درصد خواهد بود.

#### ۲-۱-۳-۴ تأمین مالی

با توجه به موارد بیان‌شده، مشخص شد که تأمین مالی در طرح‌های فروش اقساطی تولیدکنندگان با استفاده از دو روش تأمین مالی داخلی (توسط خود مجموعه) و منابع اعتباری بانک صورت می‌پذیرد. در مدل اول، تولیدکننده عمدتاً با استفاده از منابع مالی در گردش یا فروش چک‌های مشتری براساس خرید دین منابع مالی، فروش اقساطی خود را با نرخ‌های مورد اشاره در بخش قبل تأمین می‌کند. در روش دوم، تولیدکننده با انعقاد تفاهم‌نامه تأمین اعتباری با بانک به‌زای پرداخت کارمزد دریافت تسهیلات، علاوه بر نرخ رسمی ارائه تسهیلات به بانک، منابع اعتباری لازم برای خرید اقساطی کاربر را فراهم می‌کند. این کارمزد بنابر توافق بانک و تولیدکننده در ابتدای دوره دریافت شده و با توجه به مدت زمان بازپرداخت تسهیلات، ۴ درصد الی ۱۳ درصد تعیین می‌شود. این کارمزد، بنابر توافقات طرفین، یا به‌صورت نقد توسط بانک به‌عنوان کارمزد عملیات و در ابتدای خرید از مشتری دریافت می‌شود یا به‌صورت افزایش قیمت کالا در خرید اقساطی (بدون اعمال تخفیف نقدی) از وی دریافت می‌شود.

#### ۲-۱-۴ ریسک‌سنجی و فضای مقرراتی صنعت فروش اقساطی

با توجه به اینکه مجموعه‌های قسطی فروش بر مبنای تولید یا عرضه کالا و خدمات فعالیت می‌کنند، عموماً مجوز فعالیت خود را از طریق اتاق اصناف و وزارت صنعت، معدن، و تجارت دریافت می‌کنند. بر این اساس، علاوه بر جواز کسب و رویه‌های مرتبط با فعالیت جای این دسته از مجموعه‌ها، در خصوص فروش اقساطی و حراج نیز بایستی بر مبنای آیین‌نامه اجرایی چگونگی فروش اقساطی، فوق‌العاده، و حراج (موضوع تبصره ماده ۷۰ و ماده ۸۴ قانون نظام صنفی) عمل شود.

در خصوص کارمزد یا سود حاصل از فروش اقساطی کالاهایی که به مصرف‌کننده توسط واحدهای تولیدی و تجاری عرضه می‌شود، بر مبنای ماده ۲ آیین‌نامه اجرایی چگونگی فروش اقساطی، فوق‌العاده، و حراج موضوع تبصره ماده ۷۰ و ماده ۸۴ قانون نظام صنفی مصوب سال ۱۳۹۲، سود فروش اقساطی مشروط به رعایت موازین قانونی و توافق بین خریدار و فروشنده تعیین شده است.

این در حالی است که با توجه به عدم شفافیت این موضوع در آیین‌نامه ابلاغی، لزوم تعیین نرخ مصوب سود مؤثر ماهانه در فروش اقساطی به‌جهت سامان‌دهی بازار از طریق نهادهای ذی‌ربط احساس می‌شود. این موضوع اما تنها یک مرتبه و مطابق نظر سازمان حمایت از مصرف‌کننده (سازمان حمایت، ۱۳۹۸)، با اعلام حداکثر سود ۱/۵ درصد ماهانه (بر مبنای نرخ مصوب تسهیلات بانکی (۱۸ درصد)) به تمام صنوف اعلام شد و پس از آن با افزایش نرخ تورم، نرخ ارائه تسهیلات بانکی و رعایت نکردن این نرخ توسط صنوف، اظهارنظری در این خصوص از طرف سازمان حمایت از مصرف‌کننده صورت پذیرفته است.

در کنار این موضوع، برخی از تولیدکننده‌ها و فروشگاه‌های فروش قسطی ضمن ارائه تسهیلات بانکی به مشتریان خود با دریافت کارمزد عملیات، علاوه بر دریافت سود مصوب ۲۳ درصدی، این هزینه را در ابتدای فرایند از کاربر دریافت می‌کنند که این موضوع برخلاف مصوبه شورای پول و اعتبار و دستورالعمل ناظر بر همکاری بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری با تسهیلات یاران نیز است.



دریافت این هزینه عمدتاً با توجه به دریافت کارمزد توسعه فروش از طرف بانک‌ها و مؤسسات مالی در قبال ارائه اعتبار به مشتریان آن مجموعه صورت می‌پذیرد.

یکی دیگر از نکات قابل توجه در فرایند قسطی‌فروشی، توجه به مصادیق پول‌شویی، پول‌فروشی، و خلق پول است. براساس بررسی‌های صورت‌گرفته، برخی از مجموعه‌های قسطی‌فروش به جهت افزایش درآمد از محل ورود به بازارهای مالی با تشویق مشتریان به خرید قسطی، سودهای خارج از عرف (بالتر از نرخ مصوب و حتی نرخ تورم) دریافت می‌کنند. این اقدام علاوه بر شائبه ایجاد بازارهای غیرمستهلک پولی در برخی از بنگاه‌های اقتصادی، با ایجاد زمینه پول‌فروشی با استفاده از ابزار نیمه‌قانونمند «فروش قسطی» و همچنین فاکتورسازی به جهت دریافت تسهیلات خرید دین و دریافت نقدی اعتبار خرید کالا، امنیت مالی و پولی جامعه را دچار مخاطره کرده است.

در یک مورد این موضوع با توجه به بررسی‌های میدانی، برخی از افراد با خرید هدفمند قسطی از سرای ایرانی و شهر لوازم‌خانگی، این اجناس را به صورت نقدی در بازار لوازم‌خانگی امین‌حضور ۲۰ درصد پایین‌تر از قیمت خرید عرضه کرده و به این صورت اعتبار خرید اقساطی را به وام نقدی با نرخ مؤثر بازپرداخت ۸۰ درصد تبدیل می‌کنند.

در ادامه و پس از بررسی فرایندها و ماهیت کسب و کارهای فناورانه حوزه وام‌دهی در ایران، با بررسی چالش‌ها و زمینه‌های قانون‌گذاری در این حوزه، با مطالعه راهکارهای بین‌المللی و روش‌های مقابله با مخاطرات موجود در صنعت فروش اقساطی و فروش اعتباری کالا و خدمات، پیشنهادهایی برای بهبود فضای قانون‌گذاری و تنظیم‌گذاری این حوزه ارائه می‌شود.

### ۳ کسب و کارهای حوزه فناوری وام‌دهی

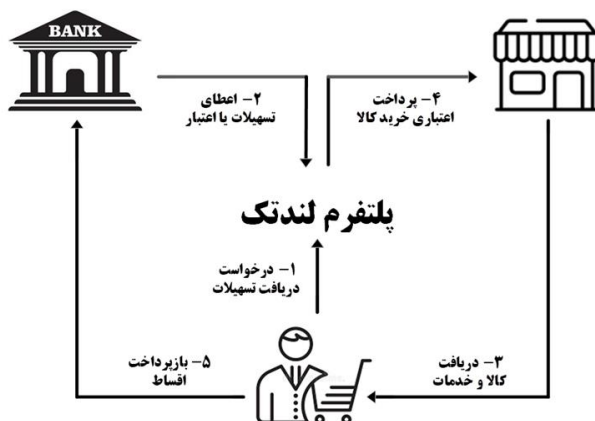
همان‌گونه که بیان شد، موضوع فروش اقساطی یا مدت‌دار کالا و خدمات از دهه‌های قبل در ایران رواج داشته است و بسیاری از فروشگاه‌های کوچک و بزرگ مقیاس در این خصوص فعالیت می‌کنند. با وجود این و در سال‌های اخیر، به دلیل افزایش رکود تورمی و کاهش نقدینگی در سطح بزرگی از جامعه، خرید اقساطی و اعتباری کالا و خدمات مورد توجه قرار گرفته است.

در این بین و علی‌رغم توسعه مجموعه‌های فروش اقساطی، دریافت تسهیلات بانکی جایگاه ویژه‌ای در میان مصرف‌کنندگان دارد، به‌گونه‌ای که آمارهای بانک مرکزی در سال ۱۴۰۲ نشان‌دهنده رشد متوسط ۲۴/۷ درصدی در ارائه تسهیلات خرد توسط نظام بانکی کشور است (بانک مرکزی، ۱۴۰۳)؛ اما با توجه به موارد بیان‌شده در خصوص فرایندهای سنتی و زمان‌بر موجود در نظام بانکی کشور و اهمیت فاکتورهای زمان، سادگی و سهولت مصرف در فرایند دریافت تسهیلات، خدمات نوین مبتنی بر فناوری در این حوزه توسعه یافته است. این دسته از خدمات با توجه به نوآوری‌های ایجادشده در صنعت فناوری‌های مالی (فین‌تک)، تحت عنوان لندتک یا فناوری وام‌دهی شناخته می‌شود. لندتک یا به عبارت دقیق‌تر «فناوری وام‌دهی» به روشی نوین در صنعت مالی اطلاق می‌شود که با استفاده از فناوری‌های مدرن و روش‌های دیجیتالی، فرایند اعطای وام‌ها و امانت‌دهی را بهبود می‌بخشد و سیستم مالی را مبتنی بر هوش مصنوعی و فرایندهای خودکار ارتقا می‌دهد.

یکی از ویژگی‌های برجسته لندتک، امکان ارائه خدمات مالی به مشتریان بدون نیاز به حضور حضوری و برخورد مستقیم با مشتریان است. این فرایند از طریق پلتفرم‌های آنلاین و موبایل صورت می‌گیرد و به مشتریان این امکان را می‌دهد که به سهولت درخواست وام و اعتبار موردنیاز خود را ارائه کنند، اسناد را بارگذاری کرده، و به صورت الکترونیکی تمامی فرایندها را سپری کنند. برای شناخت بهتر محصولات و خدمات ارائه‌شده در این صنعت، نیاز است تا ابتدا زیست‌بوم فعالیت‌های آن مورد بررسی قرار گیرد، سپس جزئیات روندهای جاری در هر بخش تجزیه و تحلیل شود.

### ۳-۱ ذی‌نفعان صنعت لندتک

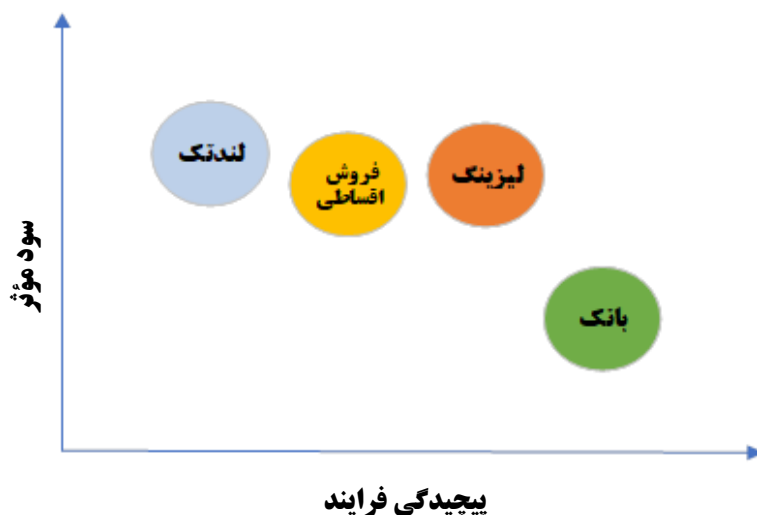
در هر صنعتی، مجموعه‌ای از ذی‌نفعان در خلق ارزش تأثیرگذارند. در واقع، افراد و تشکلهایی وجود دارند که در تصمیم‌گیری‌های صنعت دخیل‌اند و بدون تعامل مؤثر با آنان، تلاش‌های مجموعه با مسائل عدیده‌ای مواجه می‌شود. لذا، شناسایی این ذی‌نفعان و تعیین نقش آنان در زیست‌بوم آن صنعت از اهمیت بسیاری برخوردار است. همان‌گونه که بیان شد، شرکت‌های لندتکی در تلاش‌اند تا تسهیلات و دریافت تسهیلات و همچنین خرید کالا و خدمات باشند. بر همین اساس، متقاضیان دریافت تسهیلات، تأمین‌کنندگان مالی تسهیلات، و فروشگاه‌های ارائه‌دهنده کالا و خدمات به همراه شرکت‌های لندتکی ذی‌نفعان اصلی این اکوسیستم محسوب می‌شوند.



شکل ۳-۱. نمودار تحلیل نقش ذی‌نفعان صنعت لندتک

با نگاهی کلان‌تر و تحلیلی به این چرخه، شرکت‌های حوزه فناوری وام‌دهی یکی از گروه‌های راهبردی فروش اقساطی کالا و خدمات‌اند. بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری (مانند شرکت‌های لیزینگ) به صورت مستقل به متقاضیان برای دریافت کالا و خدمات تسهیلات ارائه می‌کنند و از طرف دیگر، ارائه‌دهندگان کالا و خدمات نیز بدون حضور شرکت‌های لندتک، مستقیماً با همکاری تأمین‌کنندگان مالی و اعتباری، طرح‌های فروش اقساطی دارند. بدین صورت، بانک‌ها و مؤسسات مالی اعتباری و فروشندگان اقساطی کالا و خدمات نیز به صورت غیرمستقیم راهکارهای جایگزین (و مکمل) شرکت‌های لندتک محسوب می‌شوند.

بر این اساس، می‌توان بر مبنای دو مشخصه بااهمیت در حوزه تسهیلات و خرید اقساطی، یعنی پیچیدگی فرایند و سود مؤثر تسهیلات، مجموعه‌های فعال در این صنعت را به صورت کلی بر مبنای شکل ۳-۲ مقایسه کرد. عموماً بانک‌ها فرایندی پیچیده و طولانی برای ارائه تسهیلات دارند، ولی کمترین کارمزد را برای دریافت تسهیلات دریافت می‌کنند. شرکت‌های لیزینگ که عموماً زیرمجموعه بانک‌ها یا شرکت‌های خودرویی‌اند، فرایندی کوتاه‌تر برای ارائه تسهیلات دارند، اما سود تسهیلات بالاتری نسبت به بانک‌ها دریافت می‌کنند. تأمین مالی فروشگاه‌هایی که طرح‌های فروش اقساطی دارند، توسط بانک‌ها، واسطاری‌ها، و منابع تجاری انجام می‌شود و به همین دلیل شرایط دریافت تسهیلات و سود دریافتی به همان صورت است. شرکت‌های لندتکی با ساده‌سازی فرایند دریافت تسهیلات خرد، سود بالاتری نسبت به سایر راهکارهای دریافت تسهیلات و اعتبار خرید کالا و خدمات دریافت می‌کنند.



شکل ۳-۲. مقایسه روش‌های فروش اقساطی و اعتباری



### ۳-۲ معرفی مجموعه‌های فعال در صنعت لندتک ایران

با توجه به موارد بیان‌شده، در خصوص سنتی بودن و پیچیدگی فرایندهای ارائه تسهیلات در کنار نبود تمایل بسیاری از بانک‌ها به ارائه تسهیلات خرد، استفاده از منابع مالی و اعتباری برای مشتریان خرد در کشور با چالش‌های عدیده‌ای مواجه شده است. در این نقطه است که لندتک‌ها می‌توانند نقشی جدی ایفا کنند و با اتکا به زیرساخت‌های فناورانه و برطرف کردن برخی از این موانع، ریسک متمرکز بانک‌ها را کاهش دهند و حلقه گم‌شده بین مشتری و تأمین‌کننده مالی را ایجاد کنند.

در این راستا، مجموعه‌هایی با ارائه خدمات فناورانه وام‌دهی تلاش کرده‌اند تا درجهت پاسخ به نیازمندی‌های موجود، در این صنعت نقش مؤثری ایفا کنند. لذا، پیش از بررسی مدل‌های کسب‌وکاری و رویه‌های ارائه خدمات این حوزه، با معرفی اعضای اصلی این اکوسیستم، شناخت بهتری نسبت به فضای کسب‌وکاری ارائه‌دهندگان خدمات تسهیلات و اعتبار دیجیتال محقق خواهد شد (راه پرداخت، ۱۴۰۰).

#### ۱. دیجی‌پی

دیجی‌پی فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با سرمایه‌گذاری گروه دیجی‌کالا در استارت‌آپ «همای» آغاز کرد و اکنون علاوه بر خدمات پرداخت الکترونیکی و مجموعه‌ای از خدمات فین‌تکی در قالب سوپراپلیکیشن پرداخت موبایلی، به صورت مشخص روی خدمات خرید اقساطی و ارائه اعتبارهای خرد به کاربران متمرکز شده است. خدمات خرید اقساطی از سال ۱۳۹۸ به سبد محصولات و خدمات دیجی‌پی افزوده شد که بر اساس آن، کاربران می‌توانستند با ارائه یک برگ چک و بدون نیاز به فرد ضامن، اعتباری برای خرید اقساطی از دیجی‌کالا دریافت کنند. این شرکت تا به امروز موفق شده است به بیش از ۴۵۴ هزار کاربر، اعتبار خرد برای خرید اقساطی از دیجی‌کالا اختصاص دهد. مجموع اعتبار اختصاص یافته به کاربران دیجی‌پی از ابتدا تا به امروز نزدیک به ۳/۲ همت بوده است. وام‌های اعطایی به کاربران دیجی‌پی تا به امروز، حداقل ۵ میلیون و حداکثر ۵۰ میلیون تومان بوده و کاربران در فرایندی غیرحضور، مراحل ثبت نام، ارائه مدارک، دریافت وام، خرید، و بازپرداخت اقساط را طی می‌کنند.

دیجی‌پی از سال گذشته، اعطای اعتبارات نقطه خرید (الان بخر، بعداً پرداخت کن یا BNPL<sup>۱</sup>) را نیز به خدمات خود اضافه کرد و در مدت زمانی کمتر از سه هفته به بیش از ۳۶ هزار کاربر متقاضی این خدمات، اعتبار BNPL اختصاص داد. دیجی‌پی از ابتدای سال ۱۴۰۱، سرویس BNPL سازمانی را نیز به فهرست خدمات اعتباری خود اضافه کرده است. جامعه ۷۰ هزار نفری کارکنان گروه صنعتی ایران خودرو از جمله کاربرانی بودند که در سال ۱۴۰۱ استفاده از این خدمات را تجربه کردند.

افزون بر این، دیجی‌پی اعتباراتی مناسب تأمین‌کنندگان و فروشندگان دیجی‌کالا، موسوم به «تأمین مالی زنجیره تأمین» یا SCF، ارائه می‌دهد. این اعتبار به تأمین‌کنندگان کمک می‌کند تا در زمان مناسب به سرمایه‌های مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند.

#### ۲. ازکی‌وام

شروع فعالیت ازکی‌وام به سال ۱۳۹۹ برمی‌گردد. این مجموعه به پشتوانه برند ازکی و گروه سرمایه‌گذاری مکس به عنوان کسب‌وکار فعال حوزه لندتک، تلاش می‌کند با هدف دسترسی آسان به منابع مالی، ارتباط مؤثری را بین شرکت‌ها، سرمایه‌گذاران، و مردم فراهم کند. با توجه به بررسی‌های صورت گرفته، در حال حاضر به طور روزانه بیش از ۱۰ میلیارد تومان درخواست اعتبار از سوی کاربران به ازکی‌وام ارائه می‌شود و تاکنون نزدیک به ۱ همت اعتبار به کاربران اعطا شده است. این مجموعه در طول فعالیت خود طرح‌های اعتباری متنوعی برای خرید اقساطی کالا به کاربران خود ارائه داده است.

ازکی‌وام در ابتدای فعالیت، اولین راهکار خود را با طرح لیزینگ حکمت برای دریافت اعتبار، تا سقف ۲۵ میلیون تومان و در ادامه تا سقف ۳۵ میلیون تومان فعال کرد. سپس این مجموعه با همکاری لیزینگ پایا، راهکاری اعتباری با ویژگی‌هایی متفاوت ارائه داد که دریافت اعتبار را تا سقف ۵۰ میلیون تومان با شرایطی ساده‌تر افزایش داد. در حال حاضر، تسهیلات اعتباری بلوبانک تا سقف ۷۵ میلیون تومان در طرح‌های ۱۲ و ۱۸ ماهه و تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی بانک گردشگری از طریق این پلتفرم به مشتریان ارائه می‌شود.

ارائه خدمات زیرساخت پرداخت اعتباری از دیگر خدمات ارائه‌شده توسط این مجموعه محسوب می‌شود که نسخه اولیه این زیرساخت در پلتفرم فروش بیمه آنالاین ازکی راه‌اندازی شد. در این روش، امکان خرید اقساطی بیمه با سفته آنالاین و بدون چک فراهم شده است. این خدمت به افراد کمک می‌کند در کمترین زمان ممکن و با طی کردن فرایندی کاملاً آنالاین، بیمه‌نامه خود را به صورت اقساطی و در اقساط ۹ ماهه دریافت کنند. لازم به ذکر است، ازکی‌وام تنها راهکارهای اعتبارسنجی، تکمیل پرونده اعتباری، وصول مطالبات، و هدایت به نقطه خرید ارائه کرده و تأمین منابع مالی از سوی ازکی بیمه صورت می‌پذیرد.

<sup>1</sup> Buy Now Pay Later, BNPL



این مجموعه همچنین در راستای توسعه خدمات اعتباری، محصول BNPL خود با نام «پروپی» را عرضه کرده است. در این خدمت، کاربران اعتبارسنجی شده می‌توانند از ۱ میلیون تومان تا ۵۰ میلیون تومان اعتبار بدون کارمزد را از این مجموعه دریافت و در چهار قسط بازپرداخت کنند.

### ۳. قسط

مجموعه قسط از سال ۱۳۹۷ فعالیت خود را با رویکرد ارائه خدمات اعتباری نوآورانه به کاربران آغاز کرد، نقطه تمایز خدمات اعتباری این مجموعه نسبت به سایر رقبای فعال در این بازار را می‌توان پذیرش اعتبار قسط در تمام فروشگاه‌های سراسر کشور قلمداد کرد. بر این اساس، اعتبار تخصیص یافته به مشتری در قالب کارت اعتباری بانک آینده به وی ارائه شده و مشتری زین پس قادر خواهد بود از طریق تمام ابزارهای پذیرش کارتی (درگاه و POS) اعتبار تخصیص یافته را مصرف کند.

تمام فرایندهای ارائه خدمات تسهیلات خرد اعتباری در قسط از جمله احراز هویت و اعتبارسنجی، به صورت کاملاً آنلاین صورت پذیرفته و تضامین مورد نیاز نیز به صورت سفته دیجیتال از وی دریافت می‌شود. بر این اساس، کاربر پس از ثبت نام و تکمیل مدارک، ضمن افتتاح حساب در بانک آینده و بررسی رتبه اعتباری، با ثبت امضای الکترونیک، سفته و قرارداد دیجیتال را تأیید و امضا می‌کند. در این مرحله، پس از واریز هزینه عملیات توسط کاربر، اعتبار تخصیص یافته در کارت اعتباری وی واریز می‌شود.

### ۴. لندو

مجموعه لندو که پیش‌تر با نام تجاری ایران رنتر فعالیت می‌کرد، در سال ۱۳۹۵ تأسیس شد. این مجموعه پس از ری‌برندینگ و تغییر نام به «لندو» در سال ۱۳۹۹، با تمرکز بیشتری به ارائه خدمات ارائه اعتبار خرید و فروش اقساطی فعالیت می‌کند. لندو یکی از پلتفرم‌های لندتک است که همانند مجموعه قسط با بانک آینده به عنوان تأمین‌کننده مالی همکاری کرده و بیش از ۶۰ درصد سهام آن در اختیار هلدینگ فناوری اطلاعات این بانک (ارتباط فردا) است. پلتفرم لندو همچون سایر پلتفرم‌های حوزه لندتک، تمام فرایند ارائه تسهیلات خرد را - از جمله ثبت درخواست، احراز هویت، اعتبارسنجی، خرید، امضای سفته دیجیتال، و بازپرداخت اقساط - به صورت کاملاً آنلاین ارائه می‌کند.

با توسعه زیرساخت شبکه پذیرندگان «تیمچه»، کاربران این پلتفرم می‌توانستند پس از دریافت وام انواع کالا و خدمات دلخواه خود مانند کالاهای دیجیتال، لوازم خانگی، هتل، بلیت، بیمه، و... را از شبکه پذیرندگی این مجموعه دریافت کنند؛ اما پس از رونمایی «لندو کارت» در سال ۱۴۰۱ به عنوان یکی از زیرخدمات کارت اعتباری بانک آینده توسط این مجموعه، در حال حاضر محل مصرف اعتبار اعطایی شامل تمام مجموعه‌های دارای شبکه پذیرش کارتی (درگاه اینترنتی/موبایلی و POS) است.

اطلاعات منتشر شده در گزارش سال ۱۴۰۲ لندو، نشان می‌دهد که این مجموعه در دو سال اخیر، رشد شش برابری در مجموع مبلغ وام پرداخت شده و همچنین رشد پنج برابری در تعداد درخواست وام را تجربه کرده است. رکورد مبلغ وام پرداخت شده در لندو هم مربوط به بهمن ۱۴۰۰ و معادل ۷۰۰ میلیارد تومان بوده است. در حال حاضر، سقف اعتبار ارائه توسط این مجموعه معادل ۲۰ میلیون تومان است.

### ۵. ایزی پی

مجموعه توسن سها به عنوان یکی از ارائه‌دهندگان راهکارهای پرداخت نوآورانه از سال ۱۴۰۲ با ورود به صنعت لندتک، خدمات تسهیلات خرد بلندمدت خرید کالا و خدمات را به کاربران ارائه می‌کند. برای دریافت اعتبار خرید اقساطی، کاربر پس از ورود به ایزی پی، پس از انتخاب گزینه خرید اقساطی و اعتبار در صفحه اصلی اپلیکیشن، به صفحه خرید اقساطی مراجعه کرده و پس از ایجاد پرونده و طی مراحل آن و نیز ارسال فیزیکی ضمانت مورد نظر (یک برگ چک، یا ارائه سفته)، قرارداد شرایط خرید اقساطی ایزی پی را مطالعه و تأیید می‌کند.

تسهیلات اعتبار خرید ایزی پی در حال حاضر از ۲۰ میلیون تومان تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان به صورت ۲۰، ۳۰، ۴۰، ۵۰، ۶۰، ۷۰، ۸۰، ۹۰، و ۱۰۰ میلیون تومان در طرح‌های ۱۲، ۶، و ۱۸ ماهه از طریق بلوبانک سامان ارائه می‌شود. پس از واریز اعتبار درخواستی کاربر به حساب کیف پول خرید اقساطی، کاربر می‌تواند از فروشگاه‌های طرف قرارداد، موجود در بازارچه ایزی پی (از طریق خرید مستقیم از فروشگاه یا دریافت کد خرید)، کالا یا خدمات مورد نظر خود را خریداری کند. در فروشگاه‌های فیزیکی (حضور) امکان استفاده از اعتبار خرید اقساطی، با اسکن بارکد مخصوص فروشگاه در صفحه اصلی اپلیکیشن ایزی پی نیز فراهم است.

### ۶. دیجی شهر

مجموعه دیجی شهر استارت‌آپی فعال در حوزه لندتک است که در سال ۱۴۰۰ و به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های بانک شهر فعالیت خود را آغاز کرد. از جمله اهداف مجموعه دیجی شهر ارائه خدمات پرداخت اعتباری برای افزایش شمولیت مالی، بهبود کیفیت زندگی، و امنیت اقتصادی کاربران است. در این راستا، این مجموعه به منظور تحقق بخشیدن به اهداف خود، امکان ارائه تسهیلات و درخواست وام خرید اقساطی را فراهم کرده است.



این مجموعه در حال حاضر از طریق افتتاح حساب بانک شهر به کاربران واجد شرایط تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان و با بازپرداخت حداکثر ۶۰ ماهه ارائه می‌کند. با استفاده از این اعتبار، کاربر می‌تواند از مجموعه‌های طرف قرارداد دیجی‌شهر کالا و خدمات مورد نیاز خود را دریافت کند.

برای دریافت اعتبار از دیجی‌شهر، متقاضی باید مراحل زیر را سپری کند:

با مراجعه به وب‌سایت دیجی‌شهر و کلیک روی گزینه درخواست وام، وارد پنل کاربری شده و درخواست وام را انتخاب می‌کند. بعد از ثبت درخواست، اطلاعات شخصی و شغلی وارد می‌کند، پس از اعتبارسنجی و تکمیل اطلاعات، میزان وام قابل ارائه به کاربر تعیین می‌شود. پس از بررسی مدارک و اطلاعات وارد شده و تحویل مدارک، اعتبار خرید کالا در کیف پول اعتباری کاربر واریز می‌شود.

#### ۷. تارا

شرکت توسعه تجارت و فناوری «تارا» با پشتوانه ۵۰ سال فعالیت، تجربه اقتصادی، و توسعه کسب و کار گروه صنعتی گلرنگ شکل گرفته است. فعالیت جدی تارا از سال ۱۴۰۰ آغاز شد و هم‌اکنون به ارائه راهکارهای دیجیتالی برای بهبود تجربه مردم از خدمات مالی می‌پردازد. در همین راستا، تاکنون خدماتی مانند کیف الکترونیکی پول، بن‌های رفاهی سازمانی، اعتبار سازمانی، و به‌تازگی خدمت BNPL (الان بخر، خرید پرداخت کن!) را فراهم کرده است.

کیف الکترونیکی پول تارا ویژگی بازگشت ۳ درصد برگشت نقدی از خرید را دارد که در کلیه پذیرندگان تارا قابل استفاده است. به‌گفته مدیران تارا، در بخش خدمات سازمانی، تارا تاکنون خدمات خود را به بیش از ۱۰۰ شرکت و سازمان کشور ارائه کرده و نیز بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان اعطای اعتبار داشته است. مبالغ بن و اعتبار تخصیص سازمانی، توسط هر سازمان یا شرکتی برای همکارانش مشخص می‌شود و همچنین قراردادهای اعتبار سازمانی قابلیت انعطاف‌پذیری در بازپرداخت به صورت دو تا شش ماهه و تکرار شونده را دارند.

در بخش اعتبار BNPL، سرویس جدید تارا بدون چک، سفته، ضامن، یا وثیقه و بازپرداخت بدون کارمزد و کاملاً غیرحضوری و بدون هزینه برای کاربر است که در کمتر از ۳۰ روز بعد و مابقی را می‌بایست ۶۰ روز پس از خرید بازپرداخت کنند و براساس رفتار کاربران پس از خرید با این اعتبار، نیمی از آن را ۳۰ روز بعد و مابقی را می‌بایست ۶۰ روز پس از خرید بازپرداخت کنند و براساس رفتار بازپرداخت کاربر، به تدریج سقف اعتبار تخصیصی بیشتر و بیشتر می‌شود. کاربران تارا می‌توانند از کیف الکترونیکی پول، بن‌ها، و اعتبار سازمانی و اعتبار خرد تارا در بیش از ۴۵۰۰ فروشگاه (پذیرنده) حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد در سراسر کشور استفاده کنند.

#### ۸. تالی

تالی به‌عنوان راهکار پرداخت اعتباری BNPL آسان‌پرداخت با مشارکت مجموعه توسن و برای ارائه در اپلیکیشن آپ شکل گرفته است. در این خدمت، کاربران به‌صورت رایگان و آنلاین در اپلیکیشن آپ یا وب‌سایت تالی ثبت‌نام می‌کنند و پس از اعتبارسنجی، اعتبار اولیه‌ای به آنان تعلق خواهد گرفت. دارنده اعتبار تالی بدون محدودیت زمانی قادر خواهد بود تا از فروشگاه‌های طرف قرارداد با تالی، در لحظه، خرید اعتباری خود را انجام داده و تا دهم ماه بعد و بدون کارمزد، حساب خود را تسویه کند.

سیستم امتیازدهی و افزایش اعتبار در تالی، با مفاهیم چوب‌خط و شهرت بیان می‌شود؛ بدین معنا که با انجام دادن فعالیت‌هایی مانند میزان تراکنش، تعداد ماه‌های استفاده از تالی، دعوت از دوستان، و... تعداد چوب‌خط (امتیاز) کاربران بالا می‌رود و پس از رسیدن به میزان مشخص، شهرت او بالا رفته و میزان اعتبارش نیز افزایش خواهد یافت. روند دریافت اعتبار تالی به این صورت است که هر کاربری که به‌صورت حقیقی ثبت‌نام کند، در ابتدا مبلغ ۲۵۰ هزار تومان اعتبار دریافت خواهد کرد. پس از خرید اعتباری و استفاده از اعتبار تالی، چوب‌خط او افزایش یافته و این افزایش باعث صعود کاربر به پله‌های بالاتر شهرت خواهد شد. این امر سبب می‌شود تا به همین موازات، مبلغ اعتبار کاربران افزایش یافته و در آخرین پله (شهرت الماس)، ۲۰۰ میلیون تومان اعتبار به کاربران اعطا خواهد شد.

شایان ذکر است سرویس بازپرداخت اقساط ۵ ماهه تالی با کارمزد ماهانه ۳ درصد برای کاربران خوش‌حساب و سازمانی این پلتفرم فعال می‌شود.

#### ۹. اسنپ‌پی

اسنپ‌پی یکی از ارائه‌دهندگان خدمات BNPL در کشور است که ارائه این سرویس را باهدف ایجاد فراگیری مالی از سال ۱۳۹۹ آغاز کرد. اسنپ‌پی با ارائه دو دسته خدمات اعتبار خرد در این حوزه فعالیت می‌کند. در خدمت اعتبار ماهانه، اسنپ‌پی به کاربران این امکان را می‌دهد که در طول ماه خدمات مورد نیاز خود را دریافت کرده و هزینه آن را در انتهای ماه و بدون کارمزد پرداخت کنند. در خدمت دوم اما کاربر قادر خواهد بود تا با تسویه یک‌چهارم اعتبار اعطایی در لحظه خرید، الباقی هزینه را در چهار ماه آتی پرداخت کند.



در حال حاضر، سقف اعتبار ماهانه اسنپ پی ۲ میلیون تومان است که این اعتبار برای کاربران مختلف متفاوت بوده و به صورت اعتبار ۳۰۰ هزار تومانی، ۵۰۰ هزار تومانی، ۱ میلیون تومانی، و ۲ میلیون تومانی است. بر مبنای اظهارات مدیران این مجموعه، تاکنون اسنپ پی برای بیش از ۵ میلیون نفر از کاربران سوپراپلیکیشن اسنپ فعال شده است.

رشد اسنپ پی در سال ۱۴۰۰ معادل ۴۷۸۴ درصد بوده و رکورد تراکنش با اسنپ پی در این سال به ۱۹۱,۵۰۶ بار استفاده در یک روز توسط کاربران رسید. در حال حاضر، شاخص خالص ترویج کنندگان (NPS)<sup>۱</sup> که نشان‌دهنده میزان رضایت و وفاداری کاربران است، برای اسنپ پی ۷۱ است. این درصد در مقایسه با میانگین شاخص NPS در دنیا بین کاربران سرویس‌های BNPL که ۳۸ است، حدوداً دوبرابر بوده که نشان‌دهنده عملکرد رضایت‌بخش اسنپ پی بین کاربران این سرویس بوده است.

برای فعال‌سازی اعتبار اسنپ پی، کاربر بدون نیاز به اعتبارسنجی و ارائه تضامین صرفاً بر مبنای گردش مالی در سوپراپلیکیشن اسنپ و رفتار اعتباری در بازپرداخت تسهیلات این مجموعه، اعتبار اسنپ پی را به صورت آبی و غیرحضوری دریافت می‌کند.

گفتنی است این مجموعه براساس بررسی‌های صورت‌گرفته، در حال توسعه سرویس تسهیلات خرید کالا و خدمات در مشارکت با تأمین‌کنندگان بانکی نیز است.

### ۳-۳ مدل کلی کسب‌وکارهای فناوری وام‌دهی

در صنعت وام‌دهی و تسهیلات، ارائه این دسته از خدمات عموماً به دو صورت تضمین‌شده و بدون تضمین ارائه می‌شود. تسهیلات تضمین‌شده تسهیلاتی‌اند که دارایی/وثائق متقاضیان به‌عنوان تضمین در گرو ارائه‌کننده تسهیلات قرار می‌گیرد و در صورت نداشتن توانایی پرداخت اقساط، این دارایی توسط ارائه‌کننده تسهیلات ضبط می‌شود. تسهیلات کلان برای خرید مسکن و خودرو یا تأمین مالی سازمان‌ها از این جنس است.

از طرف دیگر، تسهیلات خرد به‌واسطه ریسک کمتر در پرداخت توسط متقاضیان، به ضمانت دارایی نیاز ندارند. این نوع تسهیلات عموماً بدون تضمین یا با حداقل تضامین ارائه می‌شوند. در دنیا، تسهیلات خرد بدون تضمین در سه قالب کلی ارائه می‌شوند: تسهیلات بلندمدت همراه با سود، تسهیلات بدون سود با بازپرداخت چندمرحله‌ای طی مدت‌زمان کوتاه (چند هفته تا چند ماه)، و اعتبار ماهانه بدون سود یا BNPL مدل‌هایی‌اند که شرکت‌های لندتک در دنیا از آن‌ها برای ارائه تسهیلات خرد استفاده می‌کنند. در فضای لندتک ایران نیز شرکت‌های فعال ترکیبی از این مدل‌ها را ارائه می‌کنند که در جدول ۳-۱ وضعیت فعالیت شرکت‌های لندتک تشریح شده است.

جدول ۳-۱. انواع خدمات ارائه‌شده توسط مجموعه‌های لندتک

مدل اقساط بلندمدت کارمزد متغیر		مدل پرداخت در چند مرحله کارمزد ۰٪		مدل اعتبار ماهانه BNPL کارمزد ۰٪		پلتفرم لندتک
B2B	B2C	B2B	B2C	B2B	B2C	
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	ازکی‌وام
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	اسنپ پی
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	تالی
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	دیجی‌پی
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	لندو
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	ایزی‌پی
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	دیجی‌شهر
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	تارا
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	قسطا

همان‌گونه که مشاهده می‌شود، اکثر شرکت‌های فعال در صنعت لندتک ایران بر اقساط بلندمدت تمرکز دارند. مدل اعتبار ماهانه پس از مدل اقساط بلندمدت در فضای لندتک ایران توسعه یافت و همان‌طور که پیداست، تنها برخی از مجموعه‌ها از این مدل برای ارائه تسهیلات

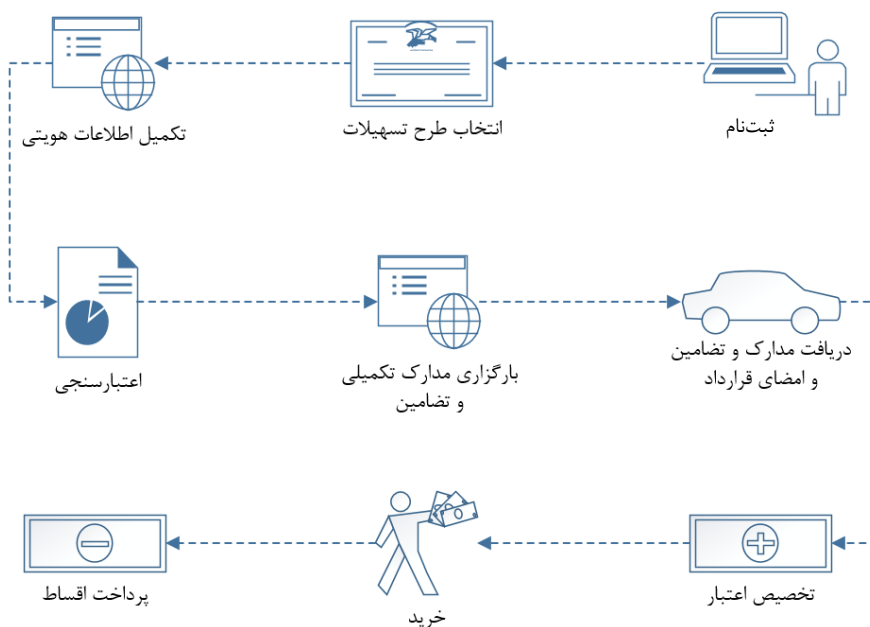
<sup>1</sup> Net Promoter Score, NPS



استفاده می‌کنند. مدل کسب‌وکاری پرداخت در چند مرحله یکی دیگر از مدل‌های قابل توسعه در ایران محسوب می‌شود که تاکنون مورد توجه قرار نگرفته است. به صورت مختصر، در این روش در چندین مرحله پس از بازپرداخت تسهیلات، کیف پول اعتباری کاربر افزایش اعتبار یافته و تا زمان تکمیل حد اعتباری کاربر این خدمت ارائه می‌شود.

### ۳-۴ فرایند اعطای تسهیلات بلندمدت به متقاضیان در شرکت‌های لندتک

فرایند اعطای تسهیلات به مشتریان در شرکت‌های حوزه فناوری وام‌دهی از مراحل زیر تشکیل می‌شود (شکل ۳-۳):



شکل ۳-۳. فرایند کلی ارائه تسهیلات بلندمدت در مجموعه‌های لندتک

کاربران شرکت‌های لندتک عموماً پس از انتخاب کالا یا خدمت مدنظر از شبکه پذیرندگان مجموعه لندتک، با ورود به پلتفرم این مجموعه‌ها ابتدا ورود اطلاعات هویتی ثبت‌نام اولیه را به سرانجام رسانده و پس از آن طرح‌های تسهیلات که شامل میزان تسهیلات، مدت‌زمان بازپرداخت، نوع ضمانت، و در برخی موارد فروشگاه موردنظر خود را انتخاب می‌کنند. پس از انتخاب طرح تسهیلات، اطلاعات تکمیلی شامل تصویر کارت ملی، شناسنامه، مدارک سکونتی، و... توسط کاربر بارگذاری می‌شود. در گام بعد براساس اطلاعات کاربران، اعتبارسنجی توسط مجموعه لندتک بر مبنای فرایندهای عموماً مبتنی بر فناوری آن مجموعه صورت می‌پذیرد.

در صورت کامل بودن مدارک و تأیید نهایی اعتبار، اگر نیاز به تودیع وثیقه از جمله چک یا سفته باشد، مدارک توسط پیک شرکت دریافت و قرارداد و وثیقه توسط مشتری امضا می‌شود. پس از عقد قرارداد، اعتبار به حساب کیف پول یا کارت اعتباری مشتریان افزوده می‌شود. مشتریان با استفاده از اعتبار خود در فروشگاه‌های تحت قرارداد با شرکت‌های لندتک، می‌توانند کالا و خدمات موردنظر خود را دریافت کنند. فرایند خرید مشتریان به وسیله درگاه یا کد تخفیف تکمیل می‌شود. در نهایت، مشتریان در تاریخ‌های سررسید اقساط خود را پرداخت می‌کنند.

### ۳-۴-۱ بررسی مدل‌های ارائه تسهیلات بلندمدت در مجموعه‌های لندتک

هریک از لندتک‌های فعال در حوزه ارائه تسهیلات خرید اعتباری بلندمدت کالا و خدمات، عموماً بر مبنای رویه کلی اشاره شده در بخش قبل، خدمات خود را به مشتریان ارائه می‌کند. علی‌رغم این موضوع، تفاوت نحوه اجرای هر بخش از این فرایند به عنوان نقطه تمایز این مجموعه‌ها محسوب می‌شود. نرخ مؤثر تسهیلات، بازه زمانی بازپرداخت تسهیلات، شبکه پذیرندگان محل مصرف اعتبار، تضامین موردنیاز، و ابزار مصرف اعتبار و تسهیلات اعطایی از جمله این موارد به‌شمار می‌آید.

بر این اساس، تلاش می‌شود تا بر مبنای وجوه تمایز، طرح‌ها و مدل‌های ارائه خدمات تسهیلات بلندمدت خرید اعتباری کالا و خدمات در هر یک از مجموعه‌های پیشرو در این حوزه موردبررسی قرار گیرد؛ لذا، در جدول ۳-۲ جزئیات طرح‌های ارائه شده بیان شده است.



جدول ۳-۲. طرح‌های ارائه تسهیلات بلندمدت مجموعه‌های لندتک

پلتفرم	تأمین‌کننده مالی	سقف تسهیلات (میلیون تومان)	کارمزد عملیات (%) (به صورت پیش‌پرداخت)	نرخ مؤثر (%)	تعداد اقساط (ماه) (اقساط ماهانه)	تضمین
پلتفرم	بانک ملت	۳۰ الی ۵۰	۱۲	۴۶/۳	۱۲	یک برگ چک
دیجی‌پی	بانک تجارت آسان خرید	۱۰ الی ۴۰	۱۱-۱۴	۴۵/۳ الی ۴۶/۳	۹-۱۲	برای مبالغ بالاتر از ۲۰ میلیون تومان چک و کمتر از این مبلغ سفته دیجیتال
لندو	بانک آینده	۲۰	۱۲/۵	۴۷/۱	۹، ۱۲ و ۱۲	سفته دیجیتال
ایزی پی	بلوبانک	۲۰ الی ۱۰۰	۱۰ الی ۱۲/۵	۴۱ الی ۴۷	۹، ۱۲ و ۱۲	یک فقره چک به مبلغ ۱۲۰٪ بازپرداخت یا سفته به مبلغ ۱۲۰٪ بازپرداخت
دیجی شهر	بانک شهر	۱۰ الی ۲۰۰	۵ الی ۱۲/۵	۲۹ الی ۵۸	۶ تا ۶۰	یک فقره چک به مبلغ ۱۵۰٪ بازپرداخت
قسط	بانک آینده	۲۰	۱۳	۴۵	۳، ۶ و ۱۰ اقساط ۱ یا ۲ ماهه	چک به تعداد و مبلغ اقساط
ازکی وام	بلوبانک	۱۰ الی ۷۵	۱۰/۵ الی ۱۲/۵	۴۲ و ۵۲	۱۲ و ۱۸ ماه	یک فقره چک به مبلغ ۱۲۰٪ بازپرداخت
	بانک گردشگری	۱۰ الی ۵۰	۱۰/۵	۴۳	۱۲ ماه	

### ۳-۵ فرایند اعطای اعتبار خرد کالا و خدمات (BNPL)

اعتبار خرد خرید کالا و خدمات به خدمتی اطلاق می‌شود که در آن کاربر با استفاده از اعتبار آنی ارائه شده توسط یک پلتفرم از فروشگاه‌های عضو شبکه پذیرندگی خدمات و کالای مورد نیاز خود را پرداخت کرده در انتهای ماه و/یا در سررسید تعیین شده، مبلغ اعتبار مصرف شده را بازپرداخت می‌کند.

از ویژگی‌های مهم این خدمت می‌توان به دریافت آنی، نبود نیاز به پرداخت کارمزد یا سود عملیاتی، نبود نیاز به ارائه تضامین و وثائق، و امکان افزایش حساب بر مبنای رفتاری اعتباری اشاره کرد. فرایند ارائه اعتبار خرد BNPL برخلاف رویه استاندارد قابل استناد در خدمت تسهیلات بلندمدت خرید، متناسب با استراتژی و راهبرد تعیین شده در هر مجموعه صورت می‌پذیرد و هر مجموعه در تلاش است تا بر مبنای شاخص‌های موفقیت تعریف شده برای این خدمات فرایندهای مدنظر خود را اجرایی کند.

بر این اساس، در ادامه با بررسی چهار بازیگر اصلی این حوزه، روندهای توسعه‌یافته هر یک در حوزه BNPL تشریح می‌شود.

- **اسنپ پی:** این مجموعه، شناخته‌شده‌ترین بازیگر این حوزه، روند ارائه خدمات خود را بر مبنای سایر زیرمجموعه‌های گروه اسنپ آغاز کرد. بر این اساس، اول ارائه اعتبار و اعتبارسنجی کاربر براساس رفتار مالی وی در میزان خرید از مجموعه‌های اسنپ و باهدف توسعه وفاداری به این مجموعه صورت پذیرفت.

بر این اساس، کاربرانی که در سوپر اپلیکیشن اسنپ فعالیت قابل توجهی داشتند، در گام اول از ۵۰۰ هزار تومان تا ۲ میلیون تومان اعتبار قابل مصرف در شبکه پذیرندگان اسنپ دریافت می‌کنند. کاربر پس از خرید از اسنپ به کمک اعتبار ارائه شده، می‌تواند تا پایان ماه این اعتبار را بدون پرداخت کارمزد بازپرداخت کند. در صورت بازپرداخت نکردن بموقع، جریمه تأخیر ۵ درصد به صورت روزانه در صورت حساب کاربر اعمال خواهد شد. هر مشتری با بازپرداخت اعتبار در موعد مقرر یا زودتر از موعد، کاربر خوش حساب تلقی شده و اعتبار خرید وی تا سقف ۵۰ میلیون تومان افزایش می‌یابد. کاربر اسنپ پی همچنین می‌تواند اعتبار دریافتی خود را برای خرید از فروشندگان دیگر عضو شبکه پذیرندگی اسنپ نیز مصرف کند. در این روش، به کاربر این امکان داده می‌شود تا در صورت نیاز با پرداخت یک چهارم مبلغ اعتبار در لحظه خرید، الباقی مانده اعتبار مصرف شده را در سه قسط با سررسید ماهانه و بدون کارمزد تسویه کند.

شایان ذکر است این مجموعه هیچ‌گونه ضمانتی برای بازپرداخت از کاربر دریافت نمی‌کند و با ثبت نام کاربر، بر مبنای رفتار اعتباری وی، در لحظه امکان خرید وجود خواهد داشت.

- **تالی:** کیف پول اعتبار خرد خرید آپ که با عنوان تالی نیز شناخته می‌شود، با استفاده از آن هر کاربر ضمن مراجعه به وبسایت این مجموعه یا اپلیکیشن آپ، می‌تواند با ثبت نام آنی از ۲۵۰ هزار تومان تا ۵۰۰ هزار تومان اعتبار خرد خرید دریافت کند.



یکی از مهم‌ترین محل‌های مصرف این اعتبار، خدمات ارائه‌شده در اپلیکیشن آب محسوب می‌شود و کاربر واجد شرایط به‌عنوان یکی از روش‌های پرداخت، امکان دریافت اعتباری خدمات موردنیاز خود را در اختیار خواهد داشت. علاوه بر این، بیش از ۱۵۰۰ پذیرنده طرف قرارداد با این مجموعه، خدمات موردنظر کاربر را به‌صورت اعتباری به وی ارائه می‌کنند. هر کاربر پس از خرید اعتباری، می‌تواند تا ۱۰ ماه بعد میزان اعتبار مصرف‌شده را بدون کارمزد بازپرداخت کند و پس از آن جریمه تأخیر ۳ درصدی روزشمار ماهانه به صورت حساب وی افزوده خواهد شد.

این مجموعه با ارائه امکان بازپرداخت اعتبار در موعد یا زودتر از موعد، به‌صورت کامل یا بخشی از بدهی، ضمن تشویق کاربر به پرداخت جز به‌جز بدهی، بر مبنای رفتار اعتباری، میزان اعتبار ارائه‌شده در ماه‌های آتی را تا سقف ۲۰ میلیون تومان افزایش داده و در صورت تلقی عنوان «خوش حساب» به کاربر تالی، امکان پرداخت پنج‌قسطه با کارمزد ۳ درصد روی مانده اعتبار برای وی فراهم می‌شود.

• **دیجی‌پی:** مجموعه دیجی‌پی به پشتوانه گروه دیجی‌کالا، خدمات اعتباری خود را بر مبنای توسعه روش‌های خرید کاربران از مجموعه‌های عضو این گروه توسعه می‌دهد. اعتبار خرید BNPL جدیدترین خدمت اعتباری این مجموعه محسوب شده که کاربر از ۵۰۰ هزار تومان تا ۵ میلیون تومان براساس رفتار اعتباری خود، اعتبار خرید از دیجی‌کالا، دیجی‌کالا جت، و... دریافت می‌کند.

ارائه اعتبار به متقاضی این خدمت بر مبنای اعتبارسنجی و راهکارهای سازمانی صورت می‌پذیرد. در روش اول، پس از ثبت نام کاربر در لحظه و با استفاده از گزارش رتبه‌بندی اعتباری موردبررسی قرار می‌گیرد و با توجه به رفتار وی در شبکه بانکی و شبکه تسهیلات دیجی‌پی، اعتبار اولیه دریافت می‌کند. هزینه کارمزد این خدمت ۱۵ هزار تومان بوده و در لحظه از کاربر دریافت می‌شود. پس از دریافت اعتبار و مصرف در شبکه پذیرندگان دیجی‌پی، متناسب با رفتار اعتباری، سقف اعتبار افزایش می‌یابد.

در مدل اعتبار سازمانی نیز بر مبنای تضامین سازمان متقاضی و سقف تعیین‌شده توسط سازمان، اعتبار دیجی‌پی به کارکنان معرفی شده سازمان تعلق می‌گیرد. اعتبار ارائه‌شده توسط دیجی‌پی در صورت بازپرداخت نشدن تا سوم ماه بعد، مشمول جریمه تأخیر ۴ درصدی خواهد بود.

• **تارا:** پلتفرم تارا پلتفرم پرداخت اعتبار است و در حوزه BNPL فعالیت می‌کند، با تنوع محصولاتی که به‌شکل اعتباری به کاربرانش ارائه می‌دهد، قصد دارد در افزایش رفاه مالی خانواده‌ها مؤثرتر باشد. در این خدمت، کاربران می‌توانند با نصب اپلیکیشن تارا در کمتر از ۲۰ دقیقه، تنها با یک شماره موبایل و ارائه کارت ملی از ۵۰۰ هزار تومان تا ۵ میلیون تومان اعتبار دریافت کنند. این مجموعه با پشتوانه هلدینگ گلرنگ و مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش، هایپر فامیلی، و هایپرمی، با تمرکز بر حوزه کالاهای تندمصرف (FMCG)<sup>۱</sup> فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر با گسترش شبکه پذیرندگان در مسیر توسعه خدمات اعتباری گام برمی‌دارد. این مجموعه با اعتبارسنجی رایگان حد اعتبار کاربر را مشخص و پس از اعتبار آتی، خرید را به وی ارائه می‌کند. بازپرداخت اعتبار تارا ماهانه است و در صورت تسویه‌نکردن تا موعد سررسید، ۳ درصد جریمه دیرکرد روزشمار به تعهدات کاربر افزوده خواهد شد.

با توجه به موارد ارائه‌شده، به‌صورت کلی می‌توان گفت که هر مجموعه براساس اعتبارسنجی داخلی (سوابق رفتار مالی و اعتبار کاربر) میزان اولیه اعتبار به هر کاربر تخصیص داده می‌شود و موعد بازپرداخت این اعتبار، در انتهای هر ماه پس از میزان مصرف خواهد بود و در صورت بازپرداخت نشدن در موعد، جریمه تأخیر بر مبنای قرارداد منعقدشده با کاربر از وی دریافت خواهد شد. با توجه به اهمیت گردش مالی در این خدمت، تمام ارائه‌دهندگان اعتبار BNPL محل مصرف را در شبکه پذیرندگان طرف قرارداد با خود تعریف کرده‌اند. بر این اساس، در ادامه (جدول ۳-۳) کلیتی از شرایط ارائه‌شده در هر مجموعه بیان شده است.

<sup>1</sup> Fast-Moving Consumer Goods, FMCG



جدول ۳-۳. طرح های ارائه خدمات BNPL در مجموعه های فعال این حوزه

پلتفرم	سقف تسهیلات (میلیون تومان)	شرایط دریافت	جریمه (ماهانه)	شبکه مصرف
اسنپ پی	۵۰	براساس اعتبارسنجی	۰.۵٪ مبلغ بدهی به صورت ماهانه	مجموعه اسنپ/ پذیرندگان حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد
تالی	۳۰	براساس اعتبارسنجی و فیش حقوقی ارسالی	۰.۳٪ مبلغ بدهی به صورت روزشمار	اپلیکیشن آپ/ پذیرندگان حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد
تارا	۵	براساس اعتبارسنجی	۰.۳٪ مبلغ بدهی به صورت روزشمار	افق کوروش، هایپر فامیلی/ پذیرندگان حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد
دیجی پی	۵	براساس اعتبارسنجی کارمزد بین ۱۰,۵۰۰ تا ۱۵۰,۰۰۰	۰.۴٪ مبلغ بدهی به صورت روزشمار	مجموعه دیجی کالا/ پذیرندگان حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد

### ۳-۶ اعتبارسنجی مشتریان

اعتبارسنجی کاربر در پلتفرم های لندتک با توجه به مدیریت ریسک، الزامات مورد تأکید تأمین کننده مالی، و سیاست های کسب و کاری آن مجموعه صورت می پذیرد؛ اما به صورت کلی این فرایند بر مبنای گام های ذیل صورت می گیرد:

• **وضعیت اعتباری کاربر در شبکه بانکی:** شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران، یکی از نهادهای زیرمجموعه بانک مرکزی، با دریافت رفتاری مالی و اعتباری کاربر در شبکه بانکی در هر لحظه گزارشی در خصوص وضعیت ریسک کاربر سوابق عملکردی وی ارائه می کند.

بر این اساس، در گام اول با بررسی رتبه اعتباری کاربر، در صورتی که سوابق بازپرداخت تسهیلات کاربر کمتر از حد مجاز مورد تأیید پلتفرم باشد، درخواست وی در گام اول رد خواهد شد؛ اما در صورتی که حداقل امتیاز لازم توسط وی کسب شده باشد و/یا به دلیل فقدان فعالیت در شبکه بانکی امتیازی به وی تعلق نگیرد، در سایر مراحل بررسی تکمیلی صورت می پذیرد.

• **دریافت مدارک درآمدی:** در این مرحله پس از بررسی رفتاری اعتباری کاربر، مدارک درآمدی وی بررسی می شود. این مدارک عموماً شامل موارد زیر است:

- فیش حقوقی/ گواهی اشتغال به کار/ سوابق بیمه؛
- جواز کسب؛ و
- گردش حساب.

بر این اساس، در صورتی که فرد کارمند بخش دولتی یا خصوصی باشد، درآمد ماهانه وی از مدارک ردیف اول استخراج می شود و در صورتی که دارای مشاغل آزاد و صنفی باشد، بر مبنای گردش حساب و میزان بستانکار/ بدهکاری حساب معرفی شده مشخص می شود.

• **تعیین توان بازپرداخت:** با استفاده از میزان بدهی جاری درج شده در گزارش اعتباری و میزان درآمد ماهانه کاربر، حد اعتباری بازپرداخت تسهیلات وی مشخص می شود. درآمد کاربر از طریق گردش حساب وی با استفاده از مانده بستانکاری ماهانه محاسبه می شود.

• **تأیید اعتبارسنجی بانکی:** میزان بدهی کاربر به شبکه بانکی، وضعیت نظام وظیفه، وضعیت چک برگشتی، و... از طریق سامانه ای به نام سمات بانک مرکزی انجام می گیرد و در صورت رد اعلام کاربر، بانک مجاز به ارائه تسهیلات به وی نخواهد بود، لذا، مجموعه های لندتک که با بانک ها همکاری می کنند، بایستی اعلام سمات کاربر را نیز بررسی کنند.

• **دریافت تضامین و وثائق:** مجموعه های لندتک عموماً بر مبنای سیاست ها و راهبردهای موجود پس از مشخص شدن وضعیت اعتباری کاربر و با توجه به نوع خدمات اعتباری، میزان اعتبار و اقساط تعیین شده تضامینی برای اطمینان از بازپرداخت تسهیلات از کاربر دریافت می کنند. چک، سفته کاغذی و الکترونیک، دارایی دیجیتال (سهم، سپرده، و...) از جمله این تضامین محسوب می شود که با توجه به مدیریت ریسک و ضریب نقدشوندگی، مبلغ وثیقه در بازه ۱۲۰ درصد الی ۱۵۰ درصد مجموعه تسهیلات و تعهدات کاربر از وی دریافت می شود.



بر این اساس، هر مجموعه با توجه به مبانی مدیریت ریسک و رویکرد سختگیرانه/سهل‌گیرانه نسبت به رفتار مشتری در قبال ارائه خدمات اعتباری، می‌تواند برخی یا تمام فرایندهای اشاره‌شده را موردسنجش و وثوق خود قرار داده و در مواقعی با توجه به تغییر در سیاست‌ها و نوع خدمت ارائه‌شده، شرایط را تعدیل کند.

### ۳-۷ نحوه مصرف وام و اعتبار خرید کالا و خدمات

در این مجموعه‌ها، نحوه تخصیص اعتبار و روش پرداخت در فرایند خرید مشتریان از فروشگاه‌های طرف قرارداد با هم متفاوت است و شرکت‌ها راه‌حل‌های مختلفی برای این دو مرحله انتخاب کرده‌اند. در جدول ۳-۴، راهکارهای مدیریت تخصیص اعتبار و پرداخت در شرکت‌های لندتک اشاره شده است.

جدول ۳-۴. روش مصرف اعتبار در مجموعه‌های لندتک

پلتفرم لندتک	نحوه تخصیص اعتبار		روش پرداخت			
	کیف پول دیجیتال	کارت فیزیکی	درگاه پرداخت	کد تخفیف	QR Code	POS
ازکی‌وام	✓	✗	✓	✗	✓	✗
اسنپ‌پی	✓	✗	✗	✗	✗	✗
دیجی‌شهر	✓	✓	✓	✗	✗	✓
تالی	✓	✗	✓	✗	✓	✗
دیجی‌پی	✓	✗	✓	✗	✗	✗
لندو	✓	✓	✗	✓	✗	✗
ایزی‌پی	✓	✗	✓	✓	✓	✗
قسطا	✗	✓	✓	✗	✗	✓
تارا	✓	✗	✗	✗	✓	✓

شایان ذکر است به صورت کلی اکثر مجموعه‌های لندتک بر مبنای شبکه پذیرندگان طرف قرارداد، محل مصرف اعتبار را به کاربران خود ارائه می‌کنند، اما دو مجموعه قسطا و لندو با ارائه کارت فیزیکی ایجادشده توسط بانک آینده، محل مصرف اعتبار خود را به تمام پذیرندگان شبکه کارت‌تی توسعه داده، کاربر می‌تواند اعتبار دریافتی را به نحوه دلخواه مصرف کند.

### ۳-۸ بررسی مدل درآمدی در مجموعه‌های لندتک

با توجه به ماهیت خصوصی و انتفاعی مجموعه‌های لندتک و ارائه‌نشدن خدمات فروش مستقیم کالا و خدمات در این مجموعه‌ها، شناسایی مدل درآمدی و رویه اخذ کارمزد ارائه خدمات اعتباری در این صنعت از اهمیت بالایی برخوردار است. در این راستا و با بررسی‌های صورت‌گرفته، سه حوزه جذب منابع درآمدی در این مجموعه‌ها عبارت‌اند از:

- کارمزد معرفی کاربر به پذیرندگان؛
- کارمزد ارائه خدمات به مشتریان؛ و
- کارمزد ارائه خدمات سازمانی.

بر این اساس، در ادامه جزئیات مرتبط هر یک از روش‌های جذب منابع درآمدی مجموعه‌های فعال در حوزه فناوری وام‌دهی تشریح می‌شود.

### ۳-۸-۱ توسعه شبکه محل مصرف و کارمزد معرفی کاربر به پذیرندگان

خرید اعتباری به‌عنوان مانیفست ظهور مجموعه‌های ارائه‌دهنده خدمات فناوری وام‌دهی، در فضای پلتفرمی مبتنی بر سه جز تأمین مالی، مشتری، و فروشنده کالا و خدمات (پذیرنده) است. بر این اساس، با توجه به نبود فروش مستقیم کالا و خدمات توسط این مجموعه‌ها، تعیین محل مصرف و شبکه پذیرندگان یکی از اصلی‌ترین گام‌های ایجاد کسب و کار پلتفرمی حوزه وام و اعتبار خواهد بود.

مجموعه‌های لندتک عمدتاً با توجه به استراتژی کسب و کار و ماهیت خدمات اعتباری ارائه‌شده، از دو روش توسعه شبکه پذیرندگان کنترل‌شده و غیرکنترل‌شده برای تنظیم محل مصرف اعتبار کاربران استفاده می‌کنند. بر این اساس، در حوزه خدمات تسهیلات بلندمدت خرید اعتباری با توجه به ماهیت غیرنقدی تسهیلات و اهمیت هدایت منابع مالی به نقطه خرید، اکثر مجموعه‌های فعال در این حوزه، ضمن عقد قرارداد با مجموعه‌های ارائه‌دهنده خدمت و کالا، شبکه پذیرندگان محل مصرف تسهیلات اعطایی خود را مبتنی بر فروشندگان طرف قرارداد شکل داده و کاربر پس از دریافت تسهیلات به فروشندگان تعریف‌شده در این شبکه هدایت می‌شود.



علی‌رغم این موضوع، تعداد معدودی از مجموعه‌های لندتک با استفاده از کارت‌های اعتباری عضو شبکه شتاب، تسهیلات ارائه شده به کاربر را در تمام فروشگاه‌های عضو این شبکه قابل مصرف می‌کنند. بر این اساس، اما با توجه به دستورالعمل‌های اخیر بانک مرکزی در خصوص مقابله با پول‌فروشی و نقدی‌فروشی تسهیلات خرید کالا، از انتهای سال ۱۴۰۳، در این دسته از مجموعه‌ها نیز شبکه محل مصرف اعتبار، محدود به فروشندگان طرف قرارداد شده است.

در حوزه اعتبار خرد BNPL، اما با توجه به دریافت نکردن کارمزد ارائه اعتبار از مشتری و تمرکز بر منابع درآمدی حاصل از توسعه فروش پذیرندگان، تمام مجموعه ارائه دهنده این خدمت، محل مصرف اعتبار خرد ارائه شده را با توجه به مجموعه‌های طرف قرارداد با خود تعیین کرده‌اند. با توجه به موارد بیان شده، مجموعه‌های لندتک در تلاش‌اند تا درجهت توسعه کمی و کیفی شبکه، محل مصرف با ارائه ارزش‌های افزوده‌ای همچون شناسایی، تأمین اعتبار، و هدایت کاربر به پذیرنده‌های طرف قرارداد، با توجه به ماهیت حوزه فعالیت هر فروشنده بر مبنای حاشیه سود و اهمیت گردش مالی با پذیرندگان واجد شرایط همکاری کنند.

بر این اساس و با توجه به اهمیت سبد کالا و خدمات ارائه شده از منظر کمی و کیفی، گام اول در تحلیل و بررسی مدل درآمدی توسعه فروش در محل مصرف، مبتنی بر شناسایی سهم هر صنعت در سبد فروش اعتباری کالا و خدمت مجموعه‌های لندتک خواهد بود.

### ۳-۸-۱-۱ بررسی شبکه مصرف پذیرندگان خدمات تسهیلاتی و اعتباری مجموعه‌های لندتک

با بررسی‌های صورت گرفته، در جدول ۳-۵، شبکه پذیرندگان برخی از مجموعه‌های حوزه ارائه تسهیلات بلندمدت و اعتبار خرد مشخص شده است.

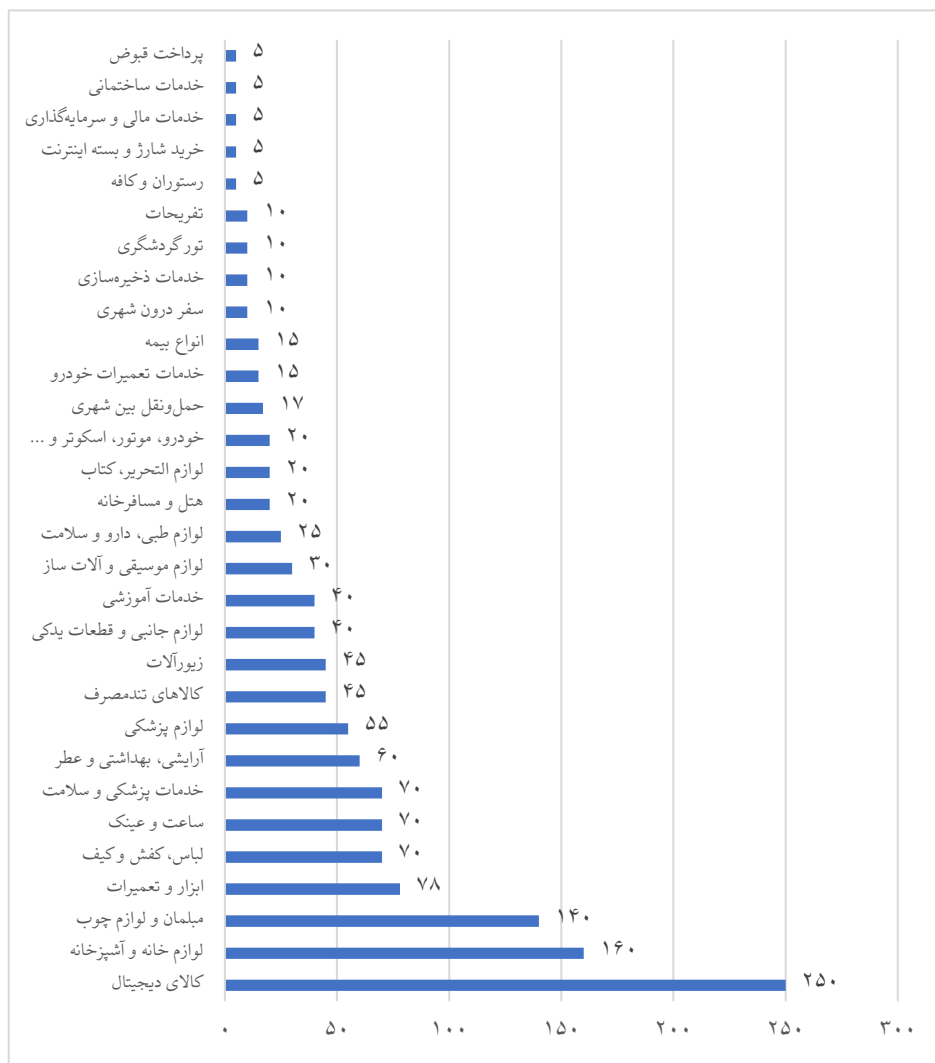
جدول ۳-۵. پذیرنده‌های فعال در شبکه مصرف هر مجموعه لندتک

دسته بندی	تارا	دیجی شهر	ازکی وام	تالی	ایزی پی	لندو	اسنپ پی
کالای دیجیتال	۲	۴۵	۲۵	۱۱	۲۲	۴۷	۵۳
کالاهای تدمصرف	۸		۲	۱۶	۷	۳	
لباس، کفش، و کیف	۳		۴	۱۲	۱۰	۱۰	
ساعت، عینک، و لوازم شخصی برقی	۲	۱	۷	۱۶	۹	۱۶	۲
زیورآلات	۲	۱	۷	۷	۵	۷	۲
آرایشی و بهداشتی و عطر	۲	۲	۳	۱۳	۱۰	۱۶	
لباس ورزشی، لوازم ورزشی، و مکمل‌ها	۳	۱	۴	۸	۹	۱۰	۱۰
پرداخت قبوض				۱	۱		
خدمات ساختمانی				۱			
ابزار یراق، لوازم تعمیرات خانه		۴	۱۵	۴	۱۲	۱۲	۱۴
مبلمان، دکور، فرش، اتاق خواب، و کفپوش		۹	۱۰	۷	۱۵	۱۹	۱۵
لوازم خانه و آشپزخانه	۱	۱۷	۲۰	۱۵	۱۷	۱۵	۳۷
لوازم طبی، دارو و سلامت	۱	۱	۱	۵	۷	۳	
خدمات پزشکی، دندان پزشکی، و سلامت		۱		۳	۶	۱	
انواع بیمه			۱			۴	
سفر درون شهری					۱		
خودرو، موتور، اسکوتر، و...		۳	۱		۸	۱	۱
خدمات تعمیرات خودرو و موتورسیکلت				۱	۴		
لوازم جانبی و قطعات یدکی	۱		۷	۳	۶	۸	۹
خدمات ذخیره سازی، هاست، و...				۱		۲	
خرید شارژ و بسته اینترنت				۱	۱		
رستوران و کافه					۱		
هتل و مسافرخانه		۱	۳	۱	۲	۱۳	
تورگردشگری		۱	۱		۱	۷	
بلیط قطار، هواپیما، و اتوبوس		۱	۲	۱	۳	۱۰	
تفریحات					۳		
لوازم موسیقی و آلات ساز	۱	۸	۳	۵	۴	۲	۱
خدمات مالی و سرمایه‌گذاری			۱		۱		
دوره‌های آموزشی، محصولات آموزشی	۵		۲	۶	۶	۸	
لوازم التحریر، کتاب	۶			۵	۲	۱	
سایر		۱	۳		۱	۳	



براساس جدول بالا، بیشترین فروشندگان محل مصرف شرکت‌های لندتک در حوزه کالاهای دیجیتال فعالیت می‌کنند و پس از این دسته، لوازم خانه و آشپزخانه و مد و لباس مهم‌ترین دسته‌های کالایی برای شرکت‌های لندتک محسوب می‌شوند. میزان پراکندگی سایر فروشگاه‌ها در شکل ۳-۴ مشخص شده است.

گفتنی است برخی از دسته‌های کالا و خدمات مانند پرداخت قبوض، شارژ و بسته‌های اینترنت، سفرهای درون‌شهری، و... علی‌رغم اینکه درصد قابل توجهی از سبد خانوار را تشکیل می‌دهند، به علت قیمت تمام‌شده کمتر و چرخه مصرف بالا، شرکت‌های لندتک با تمرکز کمتری به ارائه خدمات این حوزه می‌پردازند. در عین حال با توسعه خدمات اعتبار خرید BNPL در مجموعه‌های لندتک و ماهیت پوشش تمام اقلام خرد سبد خانوار در این خدمت، مجموعه‌های فعال در این حوزه (مانند اسنپ‌پی، تارا، دیجی‌پی، و تالی) توسعه پذیرندگان محل مصرف اعتبار خرید را در دستور کار قرار داده‌اند.



شکل ۳-۴. نمودار پراکندگی فروشندگان هر صنعت در شبکه مصرف لندتک‌ها

### ۳-۸-۱-۲ مدل درآمدی لندتک‌ها از طریق توسعه شبکه پذیرندگی

با توجه به موارد بیان‌شده، همکاری مجموعه‌های لندتک با فروشندگان عضو شبکه پذیرندگی آن مجموعه، بر مبنای دو عامل زمان تسویه مبلغ کالا و خدمات خریداری‌شده کاربر از فروشنده و کارمزد حاصل معرفی، تأمین اعتبار و هدایت کاربر به پذیرنده صورت می‌پذیرد. در این راستا بر مبنای مطالب بیان‌شده، تنظیم این دو عامل با توجه به شرایط اعلامی توسط پذیرنده همچون:

- حاشیه سود فروش،
- اهمیت گردش مالی برای پذیرنده،
- تعاملات تجاری پذیرنده با تأمین‌کنندگان کالا،



- فرایند ساخت یا آماده‌سازی محصول، و
- تعرفه‌های قانونی (برای کالا و خدمات تعیین شده)

صورت می‌پذیرد. در کنار توجه به شرایط پذیرنده، در خدمت اعتبار خرد BNPL، به دلیل اهمیت دو موضوع گردش مالی و کارمزد حاصل از فروش، شرایط همکاری با پذیرنده کمی متفاوت‌تر با خدمات خرید مبتنی بر تسهیلات است. در این شرایط، مجموعه‌های ارائه‌دهنده BNPL در تلاش‌اند تا با تمرکز بر کالاهای خرد دارای گردش مصرف بالا، تسویه نقدی با فروشنده را در زمان طولانی‌تری به سرانجام رسانند. بر این اساس و با توجه به اطلاعات جمع‌آوری شده از مجموعه‌های لندتک فعال در دو حوزه تسهیلات بلندمدت و اعتبار خرد خرید کالا و خدمات، بازه زمانی تسویه و کارمزد توسعه فروش در سناریوهای متفاوت ارائه شده است. شایان ذکر است در اینجا مقصود از کارمزد توسعه فروش، سهم درصدی لندتک از قیمت مصرف‌کننده کالای فروخته شده است (جدول ۳-۶).

جدول ۳-۶. کارمزد و زمان تسویه با پذیرندگان

دسته‌بندی	کف کارمزد (درصد)	سقف کارمزد (درصد)	کف زمان تسویه (روز)	سقف زمان تسویه (روز)
کالای دیجیتال	تلفن همراه: ۱	۲/۵	۵	۸
	سایر: ۱/۵ - ۲			
لوازم خانگی	برقی: ۳	۸	۸	۳۰
	چوبی: ۵			
آفرود، کوهنوردی، و لوازم ورزشی	فرش: ۵	۸	۱۰	۲۰
	فرش: ۵			
موسیقی	۳	۶	۱۰	۲۰
ابزارآلات	۴	۶	۱۰	۲۰
لوازم التحریر	۵	۸	۱۰	۲۰
امور خدماتی	۴	۶	۵	۱۰
طلا و جواهر	۳/۵	۶	۵	۱۰
پزشکی و سلامت	۸	۱۵	۲۰	۴۵
خرده‌فروش و اقلام تندمصرف	۲	۶	۱۰	۳۰
گردشگری	۶	۸	۱۴	۳۰

بر اساس جدول ۳-۶، می‌توان گفت همکاری مجموعه‌های لندتک با ارائه‌دهندگان کالا و خدمات بر مبنای توازن میان سقف و کف زمان تسویه و کارمزد توسعه تنظیم می‌شود. به این صورت که با افزایش زمان تسویه، از کف تعریف شده به سمت سقف مجاز میزان کارمزد نیز با شیب کاهشی از حداکثر مقدار تعریف شده به حداقل مقدار قابل قبول تعدیل می‌شود. در حوزه پذیرندگان اعتبار خرد BNPL، اما با توجه به موارد بیان شده در خصوص اهمیت گردش مالی، عموماً همکاری‌های شکل گرفته مبتنی بر کف کارمزد و سقف زمان تسویه ایجاد می‌شود.

### ۳-۸-۲ کارمزد ارائه خدمات اعتباری به مشتری

ارائه خدمات وام‌دهی غیرحضوری به صورت ارزش افزوده ایجاد شده توسط مجموعه‌های لندتک عموماً بر مبنای زیرساخت‌های نوآورانه در این دسته از پلتفرم‌ها شکل گرفته است. بر این اساس، هریک از این مجموعه‌ها در راستای ارائه این خدمت، توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و به‌کارگیری نیروهای متخصص و فنی را در دستور کار خود قرار داده‌اند؛ لذا، تقریباً تمام فعالان این حوزه در رسته مجموعه‌های دانش‌بنیان قرار می‌گیرند.

با توجه به این موضوع، هزینه‌های توسعه، پشتیبانی و نگهداری زیرساخت فنی، استفاده از نیروی متخصص، عملیات و نگهداشت مشتری و امور جاری از جمله مواردی است که بایستی بر مبنای ماهیت انتفاعی این دسته از مجموعه تأمین شود. در کنار این موضوع، هزینه تأمین منابع مالی لازم برای ارائه تسهیلات بلندمدت و اعتبار خرد خرید کالا و خدمات از جمله مهم‌ترین بخش از سرفصل‌های هزینه‌ای این صنعت محسوب می‌شود که با توجه به نرخ ۳۶ درصد فعلی اوراق منتشرشده دولتی و سپرده‌های ۳۰ درصد بانکی، نمی‌تواند با کارمزد توسعه فروش شبکه پذیرندگی جبران شود.



بر این اساس با توجه به جدول ۲-۳، در حوزه تسهیلات بلندمدت خرید کالا و خدمات، هریک از مجموعه‌های فعال در حوزه لندتک بر مبنای مدت‌زمان بازپرداخت و تأمین‌کننده مالی، هزینه‌ای تحت عنوانی همچون:

- کارمزد عملیات،
- تفاوت فروش نقدی و اعتباری، و
- عضویت در شبکه تأمین اعتباری لندتک دریافت می‌کنند.

هزینه خدمت در هر مرحله (ثبت‌نام، اعتبارسنجی، تخصیص اعتبار، و مصرف اعتبار)، به صورت نقدی و یا کسر از تسهیلات تخصیص یافته به کاربر صورت می‌گیرد. این هزینه در تمام لندتک‌ها پس از خرید موفق کاربر (مطابق جدول ۳-۲، معادل درصدی از اعتبار تخصیص یافته در بازه ۱۰ درصد الی ۱۵/۵ درصد) از وی دریافت شده و بر مبنای قراردادهای منعقد شده این مجموعه‌ها با کاربران، مشتری موظف به پرداخت این هزینه در لحظه خرید خواهد بود. ذکر این نکته نیز قابل توجه است، علی‌رغم دریافت این کارمزد در لحظه خرید، کاربر ۳۰ روز پس از دریافت بایستی اقساط ماهانه خود را پرداخت کند و در صورت انصراف از فرایند نیز با توجه به زمان سپری شده از لحظه تأمین اعتبار، هزینه خدمات ارائه شده به صورت درصدی از اعتبار تخصیص یافته (۳ درصد الی ۹ درصد) از وی دریافت می‌شود. در خدمت اعتبار خرد BNPL، در حال حاضر عموماً کارمزدی از کاربر دریافت نمی‌شود که علت این موضوع در ماهیت ارائه این خدمت است. مجموعه‌های لندتک منابع مالی تخصیص یافته به این خدمت را با توجه به دوره زمانی تسویه یک الی چهارماهه، طی یک سال مالی چندین مرتبه به کاربران پرداخت و از ایشان دریافت کرده و با توجه به دوره تسویه کوتاه مدت، درآمد حاصل از کارمزد توسعه فروش شبکه پذیرندگان ۶ الی ۱۸ برابر خدمت تسهیلات بلندمدت ۱۲ و ۱۸ ماهه خواهد بود، لذا، به واسطه جذابیت بخشی به این خدمت در حال حاضر کارمزد ارائه خدمات از کاربران دریافت نمی‌شود.

### ۳-۸-۳ کارمزد همکاری‌های سازمانی

بازپرداخت نشدن تسهیلات بلندمدت و اعتبار خرد BNPL یکی از معضلات فعالان این صنعت محسوب می‌شود، از این رو، ضمانت بازپرداخت وجوه و اطمینان از رفتار مالی کاربر برای مجموعه‌های لندتک از اهمیت بالایی برخوردار است. در کنار این موضوع، برخی از مجموعه‌ها و نهادهای دولتی و خصوصی در تلاش‌اند در جهت توسعه سبد معیشت کارکنان و ارائه خدمات رفاهی مالی و اعتباری، با همکاری مجموعه‌های لندتک خدمات اعتباری مدنظر را به کارکنان و مخاطبان سازمان ارائه دهند. بر این اساس، عموماً دو نوع همکاری میان این مجموعه‌ها و پلتفرم‌های لندتک شکل گرفته است که محل درآمدی مستقیم و غیرمستقیمی را برای این پلتفرم‌ها ایجاد می‌کند:

- تضمین بازپرداخت تسهیلات و اعتبار توسط سازمان: در این روش عموماً سازمان و مجموعه‌های خصوصی/دولتی بر مبنای محل درآمدی کارکنان و ذی‌نفعان آن سازمان، این امکان را در اختیار دارند تا در صورت بازپرداخت نشدن بدهی، اقساط کاربر را از محل مطالبات کاربر از سازمان برداشت کرده و به مجموعه لندتک پرداخت کنند. بر این اساس، ضمن ایجاد تفاهم‌نامه همکاری سازمان، به پلتفرم اعتباری بازپرداخت بدهی از سوی آن سازمان تعهد می‌شود. در این نوع از همکاری با توجه به میانگین نرخ نکول ۱ درصد الی ۲/۳ درصدی تسهیلات بلندمدت و ۴ درصد الی ۵/۱ درصدی اعتبار خرد BNPL، عملاً درآمد غیرمستقیم ناشی از تحقق نیافتن هزینه‌های پیش‌بینی شده متوجه مجموعه لندتک خواهد بود.
  - ارائه منابع مالی برای تأمین اعتبار خرید: در این نوع از همکاری، مجموعه‌هایی که متقاضی بهره‌مندی از خدمات اعتباری پلتفرم‌های لندتک برای کارمندان و ذی‌نفعان خود هستند، منابع مالی مورد نیاز برای تخصیص به این امر را در اختیار پلتفرم مدنظر قرار داده و بازپرداخت بدهی نیز توسط آن نهاد بر مبنای مطالبات کارمندان تضمین می‌شود. بر این اساس، سازمان در انتهای دوره‌های زمانی مدنظر (۷ الی ۳۰ روز) وجوه حاصل از خرید کاربران از شبکه محل مصرف لندتک را با این مجموعه تسویه می‌کند و بازپرداخت تسهیلات نیز با کسر از حقوق از طریق آن نهاد محقق می‌شود؛ لذا، پلتفرم لندتک ضمن برخورداری از کارمزد توسعه فروش ناشی از حضور کاربران جدید، با توجه به بازه زمانی تسویه با پذیرندگان از کارمزد رسوب وجوه پرداختی سازمان در فاصله زمان دریافت تا تسویه با پذیرنده نیز بهره‌مند می‌شود.
- با توجه به مطالب بیان شده، همکاری سازمانی به صورت مستقیم و غیرمستقیم می‌تواند باعث جذب منابع درآمدی جدید برای این مجموعه‌ها قلمداد شود.



### ۳-۹ روش‌های تأمین مالی در مدل اعتبار خرد و تسهیلات بلندمدت

تأمین منابع مالی موردنیاز برای ارائه خدمات اعتباری به مشتریان واجد شرایط، به‌عنوان مهم‌ترین مسئله در مجموعه‌های لندتک همواره مطرح است. بر این اساس با توجه به نوع خدمت ارائه‌شده و قوانین موجود در خصوص بانکداری بدون ربا و تشکیل‌نشدن بازارهای غیرمستقل، روش‌های متفاوتی برای تأمین منابع مالی موردنیاز توسط مجموعه‌ها اتخاذ می‌شود. بر این اساس با توجه به نوع خدمات قابل ارائه، روش‌های تأمین منابع مالی در مجموعه‌های لندتک تشریح می‌شود.

#### ۳-۹-۱ تأمین مالی تسهیلات بلندمدت

در حوزه تسهیلات بلندمدت خرید اعتباری، مدل ارائه خدمت فردبه‌فرد یا P2P به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین روش‌های ارائه خدمات اعتباری و مستقل از نهادهای مالی و بانکی مطرح است. به‌صورت کلی در این روش، مجموعه لندتک به‌صورت طرف سوم در یک رابطه، منابع مالی ارائه‌شده توسط افراد حقیقی و/یا حقوقی غیربانکی را تحت شرایط تعیین‌شده (کارمزد پول و دوره بازپرداخت) به متقاضیان ارائه می‌دهد. در ایران اما با توجه به دو قانون ذکرشده در بالا، امکان ارائه این نوع از خدمات اعتباری فراهم نبوده و مجموعه‌های لندتک تنها به ارائه تسهیلات بانکی و بدون سپرده‌پذیری به کاربران خود مجازند.

با توجه به جدول ۳-۲، مشخص شد که هریک از مجموعه‌های لندتک با چه مجموعه‌هایی در حوزه تأمین منابع مالی همکاری می‌کنند. بر این اساس، بانک‌های تجارت، ملت، بلوبانک سامان، شهر، آینده، و گردشگری به‌عنوان مهم‌ترین مجموعه‌های بانکی فعال در این زمینه، تسهیلات خرد اعتباری خود را از طریق پلتفرم‌های لندتک به کاربران ارائه می‌کنند. روش و رویکرد این مجموعه‌ها عموماً با توجه به توافقنامه‌های همکاری بر مبنای ذیل استوار است:

- مجموعه لندتک به‌عنوان واسط میان کاربر و بانک بایستی کاربر را برای افتتاح حساب و تشکیل پرونده اعتباری به بانک معرفی کند؛
  - ریسک بازپرداخت‌نشدن بدهی بر عهده مجموعه لندتک بوده و می‌تواند از روش‌های اعتبارسنجی و اخذ تضامین استفاده کند؛
  - با توجه به قوانین بانک مرکزی در خصوص ارائه‌نکردن تسهیلات به بدهکاران شبکه بانکی، اعتبارسنجی و بررسی وضعیت سمات توسط بانک صورت می‌پذیرد؛
  - اعطای تسهیلات به‌صورت شارژ در کیف اعتباری کاربر در پلتفرم لندتک صورت پذیرفته و به حساب وی واریز نمی‌شود؛
  - بازپرداخت تسهیلات از طریق بانک و/یا به‌واسطه پلتفرم لندتک صورت می‌پذیرد؛
  - با توجه به نرخ مصوب ۲۳ درصد ارائه تسهیلات بانکی توسط شورای پول و اعتبار، نرخ تسهیلات اعطایی به کاربر معادل ۲۳ درصد سالانه است؛ و
  - با توجه به محدودیت منابع مالی نزد بانک، مجموعه لندتک از طریق سپرده‌پذیری یا پرداخت کارمزد اعطای پیش از موعد تسهیلات، هزینه تأمین مالی را به‌صورت مستقیم و/یا غیرمستقیم به بانک پرداخت می‌کند.
- بر مبنای موارد بیان‌شده، هریک از مجموعه‌های فعال در صنعت لندتک منابع مالی موردنیاز برای ارائه تسهیلات به کاربران را از مؤسسات بانکی و اعتباری دارای مجوز دریافت می‌کنند. شکل‌گیری این همکاری عموماً بر مبنای سه عامل حسن شهرت مجموعه لندتک در تسویه دیون، دراختیاربودن منابع مالی لازم برای تضمین پرداخت تعهدات، و کارمزد پرداختی به بانک صورت می‌پذیرد. بر این اساس، تأمین‌کننده مالی با توجه به این سه عامل در بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت، منابع اعتباری محدودی را برای تخصیص به مجموعه تعهد کرده و بر اساس رفتار مالی طی دوره مدنظر، تعاملات توسعه می‌یابد.
- با توجه به بررسی‌های صورت‌گرفته در سال ۱۴۰۲، قریب به ۵/۵ همت از سرفصل تسهیلات خرد شبکه بانکی کشور به این صورت و از طریق مجموعه‌های لندتک در اختیار کاربران قرار گرفته است که در مقایسه با ۱۳۱۵ همت تسهیلات خرد اعطایی شبکه بانکی از طریق سایر روش‌ها، کمتر از ۰/۵ درصد منابع مالی بانکی از طریق این مجموعه‌ها ارائه شده است.
- در این میان، دریافت کارمزد ارائه تسهیلات خرد توسط بانک‌ها از مجموعه‌های لندتک، یکی از موضوعات قابل توجه محسوب می‌شود. بر این اساس، با توجه به حجم تسهیلات دریافتی سالانه لندتک‌ها از مجموعه‌های بانکی (۵۰۰ الی ۱۴۰۰ میلیارد تومان)، منابع مالی لازم در این مجموعه‌ها برای سپرده‌پذیری در بانک وجود نداشته و با توجه به نرخ رسمی ۳۶ درصد اوراق خزانه دولت و هزینه‌های نظام بانکی، اعطای تسهیلات بدون سپرده‌گذاری و با نرخ ۲۳ درصد از سوی بانک‌ها و مؤسسات مالی اعتباری قابل توجیه نیست؛ لذا، با توجه به بررسی صورت‌گرفته، مجموعه‌های لندتک برای پوشش اختلاف میان نرخ رسمی ارائه تسهیلات (۲۳ درصد) و نرخ جاری منابع مالی بانکی (۳۲ درصد الی ۳۷ درصد)، کارمزدی با عنوان کارمزد توسعه فروش را هنگام تخصیص اعتبار به کاربر پرداخت می‌کنند.



این هزینه با توجه به هزینه منابع مالی در بانک و مدت زمان بازگشت منابع به بانک، متغیر بوده و به طور متوسط برای تسهیلات شش ماهه ۴/۳ درصد الی ۶ درصد، تسهیلات یک ساله ۷/۴ درصد الی ۹ درصد، و برای تسهیلات هجده ماهه ۱۰ درصد الی ۱۴ درصد تعیین می‌شود. اخذ این کارمزد به صورت نقدی و در لحظه تخصیص اعتبار موجب شده است که مجموعه‌های لندتک در لحظه خرید این کارمزد را به همراه کارمزد ارائه خدمات خود از کاربر دریافت کنند و نرخ مؤثر تسهیلات با توجه به جدول ۲-۳، در بازه ۴۳ درصد الی ۵۷ درصد برای کاربران محقق شود.

### ۳-۹-۲ تأمین مالی اعتبار خرد BNPL

اعتبار خرد خرید کالا و خدمات به عنوان یکی از خدمات ارائه شده در مجموعه‌های لندتک بر مبنای منابع مالی و اعتباری آن مجموعه ارائه می‌شود. بر این اساس، با توجه به ماهیت دوره‌های زمانی کوتاه مدت پرداخت و بازپرداخت اعتبار اعطایی در طرح‌های مختلف، تلاش می‌شود تا با توجه به هزینه تأمین مالی، با طراحی مدل‌های مالی حداقل وجوه نقد مورد نیاز تأمین شود.

مدل مالی اعتبار خرد در هر مجموعه مبتنی بر چهار جزء:

- دوره بازپرداخت اعتبار،
- نرخ نکول و تأخیر در بازپرداخت،
- تسویه با پذیرندگان، و
- سهم نقدی خرید کاربر

طراحی شده و تلاش می‌شود بر مبنای این مؤلفه‌ها توازن لازم برای استمرار ارائه خدمت در ورودی و خروجی منابع صورت پذیرد. دوره بازپرداخت در طرح‌های اعتبار خرد عموماً ۱ الی ۴ ماه تعریف می‌شود و بر این اساس، منابع مالی مورد نیاز بدون در نظر گرفتن ضریب تعدیل ناشی از عدم تأخیر در بازپرداخت معادل یک دوازدهم تا یک سوم میزان اعتبار برنامه ریزی شده برای اعطا به مشتریان خواهد بود. از طرفی، به دلیل میانگین نرخ نکول ۴-۵ درصدی و ۲۰ درصدی تأخیر در بازپرداخت در خدمات اعتبار خرد (که وابسته به روش اعتبارسنجی و کاربران مخاطب است)، تأمین مالی با در نظر گرفتن این مورد صورت می‌پذیرد. بازه زمانی تسویه با فروشندگان شبکه مصرف نیز در میزان تأمین مالی دوره‌ای مؤثر بوده و می‌تواند با توجه به مؤلفه‌های طراحی شده در مدل مالی، پوشش دهنده نرخ تعدیل بازپرداخت دیون و تأخیر در تأمین منابع مالی مورد نیاز محسوب شود.

با بررسی صورت گرفته در فعالان این حوزه، چهار بازیگر اصلی یعنی اسنپ پی، تالی، دیجی پی، و تارا با محوریت توسعه فروش در مجموعه بالادست و ارائه روش‌های پرداخت اعتباری شکل گرفته‌اند. بر این اساس، خدمات اسنپ پی در گام اول برای خرید از زیرمجموعه‌های اسنپ، تالی برای دریافت خدمات اپلیکیشن آپ، دیجی پی خرید از دیجی کالا، و تارا برای خرید از آکالا و افق کوروش ارائه شده است. بر این اساس، منابع مالی لازم در گام اول از سوی هلدینگ‌های بالادست و پس از آن و با توجه به توسعه بازار مصرف از طریق منابع بانکی و غیربانکی تأمین می‌شود.

در این میان، با توجه به هزینه تأمین منابع مالی، در کنار ارائه خدمات اعتبار خرد با رویکردهای پیشین، خدمات جدیدی در این حوزه ارائه می‌شود. یکی از این روش‌ها «خرید اعتباری با پرداخت چهار قسطه» نام دارد. در این روش، کاربر هنگام خرید یک چهارم اعتبار مصرفی را به صورت نقدی پرداخت کرده و الباقی اقساط را در سه ماه آتی بازپرداخت می‌کند. این روش به مجموعه این امکان را می‌دهد که با استفاده از منابع نقدی جذب شده در نقطه خرید، بخشی از جریان نقدی خدمات اعتباری خود را مدیریت کند.

### ۳-۱۰ ریسک‌سنجی و فضای مقرراتی صنعت وام‌دهی فنانورانه

با توجه به ماهیت پلتفرمی صنعت لندتک ایران، این مجموعه‌ها در تعامل با سه جز اصلی مشتری، تأمین‌کننده مالی، و شبکه پذیرندگان محل مصرف، خدمات تسهیلاتی و اعتبار خود را ارائه می‌دهند. بر این اساس، فعالیت در فضای تلفیقی مالی-اعتباری و تسهیلاتی در امر خرید کالا و خدمات می‌تواند ریسک‌ها و مخاطراتی متوجه فعالان این حوزه و ذی‌نفعان مرتبط با صنعت خدمات وام‌دهی فنانورانه کند؛ لذا، در راستای مدیریت و سالم‌سازی فضای کسب و کار و مقابله با چالش‌های پیش‌رو، تنظیم‌گری و قانون‌گذاری در این عرصه نیز به عنوان یکی از موضوعات جاری این صنعت، مورد توجه قرار می‌گیرد. در این راستا، در ادامه با بررسی هدفمند ریسک‌ها و چالش‌های هریک از سه بُعد مؤثر در پلتفرم‌های لندتک، اقدامات جاری و صورت گرفته فعالان صنعت و نهادهای قانون‌گذاری در جهت شکل‌دهی به زیست‌بوم این حوزه مورد بررسی قرار می‌گیرد.



### ۳-۱۰-۱ ریسک‌ها و چالش‌های تأمین مالی

تأمین منابع مالی موردنیاز برای ارائه تسهیلات بلندمدت خرید کالا و خدمات با توجه به موارد بیان‌شده، از طریق بانک‌ها و مؤسسات مالی صورت می‌پذیرد. بر این اساس، بانک مرکزی به‌عنوان متولی مدیریت و نظارت بر شبکه بانکی کشور، نسبت به این همکاری نکات و مواضع قابل‌تأملی دارد. تا پیش از اظهارنظر بانک مرکزی در خصوص سازوکار همکاری بانک‌ها و مؤسسات اعتباری با مجموعه‌های لندتک، پلتفرم‌های حوزه لندتک فرایند تأمین مالی کاربران از طریق بانک‌ها و مؤسسات اعتباری را بر مبنای شرایط ذیل مدیریت می‌کردند:

- تسهیلات اعطایی به کاربر پس از تکمیل فرایند، به حساب مجموعه لندتک واریز شده و این مجموعه کیف پول اعتباری کاربر را معادل آن مبلغ افزایش اعتبار می‌دهد؛
- پس از خرید کاربر از شبکه پذیرندگان محل مصرف، مجموعه‌های لندتک با توجه به توافقات صورت‌گرفته با پذیرنده تسویه حساب می‌کنند؛
- با توجه ضمانت نرخ نکول تسهیلات توسط لندتک، مسئولیت دریافت و تجمیع اقساط با این مجموعه است؛ و
- کارمزد ارائه خدمت به مشتری بر مبنای هزینه خدمات ارائه‌شده و هزینه تأمین مالی علاوه بر نرخ سود تسهیلات از وی دریافت می‌شود.

در این شرایط اما از دیدگاه نهادهای ناظر با توجه تجربیات پیشین، احتمال مواجهه با برخی از ریسک‌های عملیاتی و امنیت مالی در این صنعت دور از انتظار نخواهد بود.

واریز نقدی تسهیلات اعتباری کاربران به حساب مجموعه لندتک می‌تواند ریسک خلق نقدینگی، کسری منابع، و عمل نکردن به تعهدات را از طریق خروج منابع به مقاصد غیر موضوع قرارداد فراهم آورد.

از طرفی، با توجه به فقدان نظارت بانک و مؤسسات مالی بر فرایند خرید کالا و خدمات، صحت معاملات و تسویه با پذیرندگان امکان بروز تخلفاتی از قبیل فاکتورسازی و دریافت منابع مالی بدون ارائه خدمت، استفاده از تسهیلات اعطایی در مصادیق خارج از موضوع قرارداد (قوانین پول‌شویی)، اخلال در نظم اقتصادی از طریق پرداخت نکردن مطالبات پذیرندگان، و... میسر خواهد بود.

دریافت و تجمیع اقساط توسط مجموعه لندتک نیز علی‌رغم نقش تضمین‌کننده این مجموعه‌ها، استفاده از رسوب منابع تا موعد تسویه با بانک و استفاده از منابع برای اموری جز موضوع قرارداد را هم به‌همراه خواهد داشت. بر این اساس، بانک مرکزی با ابلاغ دستورالعمل «الزامات ناظر بر نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با مجموعه‌های تسهیلات‌یار» در مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۱۴، تعامل بانک‌ها با این دسته از مجموعه‌ها را منوط به رعایت موارد ذیل می‌کند:

- واریز نکردن نقدی تسهیلات به حساب تسهیلات‌یار؛
- تسویه با پذیرندگان توسط بانک از طریق ارائه صورت حساب رسمی خرید کالا و خدمات؛
- دریافت اقساط توسط بانک و مؤسسات اعتباری؛ و
- دریافت نکردن کارمزد ارائه خدمت به مشتری.

این دستورالعمل (بانک مرکزی، ۱۴۰۲) در عین پوشش برخی از ریسک‌ها و خلأهای بیان‌شده، ماهیت ظهور این دسته از مجموعه‌ها را تحت تأثیر قرار داده است. بر این اساس، یکی از مهم‌ترین دلایل ارائه خدمات تسهیلات خرید کالا و خدمات توسط لندتک‌ها، رویه‌های سنتی موجود در بانک و نبود امکان ساده‌سازی و سرعت‌بخشی فرایندها در این مجموعه‌ها بوده است. در این شرایط، گذار از روندهای نوآورانه تسهیلات‌یاران و تخصیص فرایندهای تسویه و جمع‌آوری اقساط به بانک‌ها و مؤسسات مالی، بخش بزرگی از کیفیت خدمات فناوری وام‌دهی را تحت تأثیر قرار خواهد داد؛ این در حالی است که الزام به توسعه سامانه‌های میانی برای مدیریت و نظارت بر این فرایندها توسط بانک‌ها و مؤسسات مالی تنها یکی از راهکارهای پاسخ به چالش‌ها و مقابله نکردن با نوآوری است.

در کنار این موضوع، اما توجه نکردن به ماهیت انتفاعی فعالیت تسهیلات‌یاران، ارزش افزوده خدمات ارائه‌شده و هزینه تأمین مالی نیز از جمله مواردی است که در این دستورالعمل مورد توجه قرار نگرفته و حیات تسهیلات‌یاران را با چالش‌های جدی مواجه کرده است.

### ۳-۱۰-۲ ریسک‌ها و چالش‌های شبکه پذیرندگان محل مصرف

توسعه شبکه پذیرندگان محل مصرف علاوه بر مزیت‌هایی همچون ارائه راهکارهای خرید اعتباری به فروشگاه‌ها و ارائه خدمات جامع به کاربران دریافت‌کننده اعتبار، برای مجموعه‌های لندتک ریسک‌ها و مخاطراتی نیز به‌همراه دارد. در کنار پایش کیفی و کمی خدمات ارائه‌شده به مشتری در این مجموعه‌ها، قوانین مرتبط با هر صنف و نحوه ارائه خدمات آن، قوانین بالادستی در حوزه عرضه و توزیع اجناس، پاسخ‌گویی به نهادهای ناظر بر عملکرد فروشندگان و ارائه‌دهندگان خدمات، و... از جمله موارد قابل توجه در این حوزه است.



ارائه کالا و خدمات توسط پذیرندگان طرف قرارداد بایستی با توجه به مجوز فعالیت این مجموعه‌ها صورت پذیرد. ارائه خدمات خارج از عرف و قاچاق می‌تواند در صورت نبود نظارت صحیح لندتک‌ها، ریسک مشارکت در فرایندهای غیرقانونی را به‌همراه داشته باشد. پایش کیفی و کمی خدمات ارائه‌شده و پایبندی واحدهای صنفی به دستورالعمل‌ها و رویه‌های جاری ازجمله مواردی است که بایستی برای سهولت دریافت خدمت توسط کاربران استفاده‌کننده از خدمات پذیرندگان مجموعه لندتک موردتوجه قرار گیرد. فعالیت بر مبنای قانون تجارت الکترونیک، پایش ارائه و تحویل به‌موقع کالا و خدمت به مشتری، سنجش میزان رضایت کاربر از خدمات دریافتی، و اطمینان از حسن فعالیت پذیرنده ازجمله مواردی است که درجهت رضایت کاربر و همچنین پایداری تعاملات مالی و کسب‌وکاری قابل توجه است. با توجه به ابلاغیه‌های اخیر سازمان امور مالیاتی در خصوص ایجاد و ارائه صورت‌حساب‌های الکترونیکی برای اشخاص حقیقی و حقوقی، از بُعد مخاطرات ناشی از حسابرسی مالیاتی، صحت فاکتورها و صورت‌حساب‌های ارائه ازجمله مواردی است که فقدان پایش صحیح و بموقع آن‌ها می‌تواند مخاطره‌آمیز باشد.

در نهایت، اما نقدفروشی اعتبار اعطایی به کاربران توسط فروشندگان و ارائه فاکتورهای نامعتبر، با توجه به ممنوعیت تسویه نقدی تسهیلات اعتباری نیازمند ایجاد سازوکارهای کنترلی مؤثری است. توجه‌نکردن به این حوزه می‌تواند ریسک اختلال در نظام پولی از طریق ایجاد نقدینگی ناشی از بازارهای غیرمتمشکل را به‌همراه داشته باشد.

### ۳-۱۰-۳ ریسک‌ها و چالش‌های ارتباط با مشتریان

ثبت درخواست، بررسی شرایط، و اعتبارسنجی مشتریان توسط مجموعه‌های لندتک صورت می‌پذیرد و بانک‌ها و مؤسسات مالی تأمین‌کننده منابع مالی با توجه به ضمانت بازپرداخت تسهیلات توسط مجموعه لندتک، بررسی پرونده اعتباری کاربر را تنها از منظر نداشتن بدهی معوق به شبکه بانکی موردبررسی قرار می‌دهند. بر این اساس، با توجه به بازه زمانی طولانی مدت بازپرداخت تسهیلات و امکان ایجاد ناترازی در ضمانت تسهیلات، در صورتی که فرایند شناسایی و اعتبارسنجی مشتریان به‌درستی صورت نپذیرد و بدهی معوق کاربران از میزان دارایی جاری لندتک فراتر رود، این مجموعه‌ها با ریسک‌های قابل توجهی مواجه خواهند بود. این موضوع با توجه به نبود نظارت نهادهای ناظر بر نسبت ارزش دارایی‌ها در مقابل بدهی ضمانت‌شده، می‌تواند در آینده و با گسترش فعالیت لندتک‌ها مخاطره‌آمیز باشد.

از سوی دیگر، احراز هویت کاربران در خدمات غیرحضوری نیز بایستی با توجه به ماهیت مالی و اعتباری خدمات لندتک‌ها موردتوجه قرار گیرد. ارائه‌نکردن اطلاعات صحیح و دریافت تسهیلات به نام دیگران بدون اطلاع و رضایت ایشان، ضمن امکان تضییع حقوق افراد، وصول مطالبات را در مجموعه‌های لندتک تحت‌تأثیر قرار دهد.

بر این اساس، با توجه به شناسایی برخی از مهم‌ترین ریسک‌ها و مخاطرات این صنعت از سه بُعد تأمین مالی، پذیرندگان، و مشتریان، به نظر می‌رسد با توجه به رشد و توسعه آتی فناوری وام‌دهی در ایران، بایستی در مشارکت با فعالان این حوزه، رویه‌های کاهنده ریسک بر مبنای نداشتن تأثیرات منفی در کیفیت ارائه خدمات و فعالیت انتفاعی این مجموعه‌ها با توجه به قوانین بالادستی نظارت نهادهای ناظر توسعه یابد. بهره‌گیری از فناوری نظارتی با توجه به سرعت تغییرات و پیشرفت صنایع مالی مبتنی بر فناوری مالی، جایگزین مناسبی در مقابل رویه‌های سنتی مبتنی بر دستورالعمل‌ها و لوایح ابلاغی خواهد بود.

### ۴ تنظیم‌گری فضای فروش اعتباری و اقساطی بر مبنای مؤلفه‌های بین‌المللی

ظهور مجموعه‌های ارائه‌دهنده خدمات مالی مبتنی بر فناوری در سراسر جهان و برهم‌زدن رویه‌ها و فضای سنتی مبتنی بر خدمات بانکداری، چالش‌هایی را متوجه نهادهای ناظر و رگولاتور کرده است. در این میان، کشورهای توسعه‌یافته و درحال توسعه با نگاه تطبیق‌سازی فرایندهای فناوری محور با شاخص‌های تنظیم‌گری سنتی، رویکردهای متفاوتی را برای تنظیم صنعت فناوری وام‌دهی اتخاذ کرده‌اند؛ برخی از کشورها با رویکرد تنظیم‌گری سنتی محدودیت‌هایی در فعالیت این مجموعه‌ها ایجاد کردند، درحالی‌که برخی دیگر نگرش آزادانه‌تری را اتخاذ کرده‌اند.<sup>۱</sup> تعدادی از کشورها با توسعه سند باکس‌های نظارتی، محیط آزمون و اجرای خدمات فناوریانه مالی و اعتباری را در اختیار شرکت‌های لندتک قرار داده‌اند؛ برخی دیگر نیز قوانین و مقررات جدیدی را برای کنترل حوزه‌های خاص فین‌تک، مانند وام آنلاین، سیستم‌های پرداخت، و ارزش‌های دیجیتال اجرا کرده‌اند.

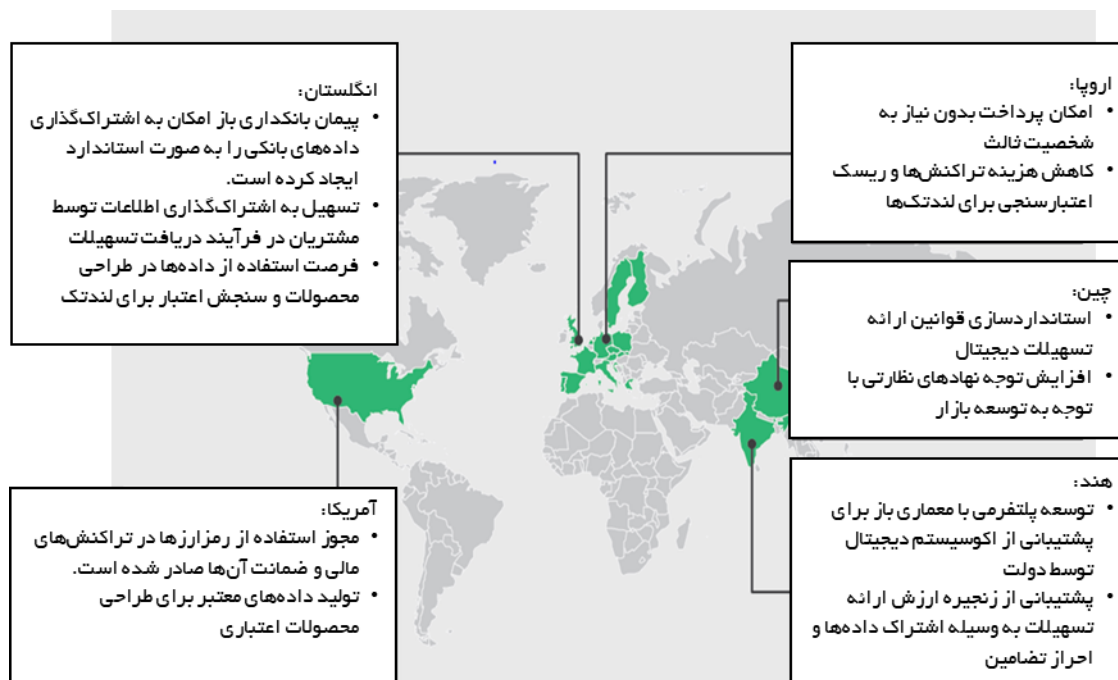
اما بر اساس بررسی‌های صورت‌گرفته در کشورهای توسعه‌یافته، یکی از دلایل پیشرفت تسهیلات دیجیتال پشتیبانی نهادهای نظارتی برای رشد صنعت است (دالبرگ<sup>۲</sup>، ۲۰۱۱). با توجه به رشد تقاضا برای تسهیلات دیجیتال، نهادهای نظارتی در بسیاری از کشورها به

<sup>1</sup> norton rose fulbrigh

<sup>2</sup> Dalberg



صنعت لندتک وارد شده‌اند. آزادسازی دسترسی به داده‌های نهادهای مالی از طریق بانکداری باز، ایجاد پلتفرم‌هایی که خدمات احراز هویت دیجیتال و... را می‌دهند، مهم‌ترین اقدامات رگلاتورهای بین‌المللی در این حوزه بوده است (شکل ۴-۱).



شکل ۴-۱. اقدامات نهادهای نظارتی در مناطق مختلف جهان (Regulation Tomorrow, 2023)

در حوزه اعتبار خرد BNPL، با توجه به توسعه ارائه این خدمات در سراسر جهان، مجموعه‌های فعال در این حوزه و نهادهای ناظر در پی تسهیل در رویه‌های ارائه خدمت به کاربران، در کنار توجه به سلامت مالی و مدیریت ریسک‌های مخاطره‌آمیز، هستند. در این میان، با توجه به بررسی‌های صورت‌گرفته، چهار چالش اصلی کشورها در مقابل ارائه خدمات BNPL شامل موارد زیر است:

- مشتریان بیش از توان مالی خود خرج می‌کنند/قرض می‌گیرند؛
- عدم شفافیت در شرایط و ضوابط BNPL؛
- کاهش رتبه اعتباری پس از بازپرداخت دیر هنگام؛ و
- دسترسی به اطلاعات رفتاری مالی کاربران.

بر این اساس، با توجه به رویه‌های تنظیم‌گری، سعی در کنترل کردن مخاطرات حاصل از چالش‌ها را دارند که در ادامه به برخی از این اقدامات اشاره می‌شود.

- مقررات BNPL ایالات متحده توسط اداره حمایت مالی مصرف‌کننده (CFPB)<sup>۱</sup> هدایت می‌شود که اخیراً مطالعه‌ای را در مورد جزئیات خطرهای بالقوه BNPL ارائه کرده است. این گزارش به ریسک‌های مصرف‌کنندگان این خدمت از جمله انباشت بدهی فراتر از توان بازپرداخت کاربر و جمع‌آوری داده‌های رفتار مالی و اعتباری کاربر بدون اطلاع آن‌ها توسط ارائه‌دهندگان BNPL اشاره کرده است.

درحالی‌که در ایالات متحده محیط تنظیم‌گری یکپارچه‌ای در حوزه BNPL وجود ندارد، کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که CFPB مجموعه قوانین پیشنهادی را در آینده‌ای نزدیک معرفی خواهد کرد. بر این اساس، پیش‌بینی می‌شود اعتبارسنجی حدود اعتباری متقاضیان خدمات BNPL توسط شرکت‌های اعتباری سنتی صورت پذیرد و میزان داده‌هایی را که ارائه‌دهندگان ممکن است از مشتریان خود جمع‌آوری و استفاده کنند، کنترل شود (مرجع خبری سی ان بی سی<sup>۲</sup>، ۲۰۲۲).

<sup>1</sup> Consumer Financial Protection Bureau

<sup>2</sup> CBNC



- چهارچوب مقررات BNPL اتحادیه اروپا نسبت به امریکا توسعه‌یافته‌تر است. مانند ایالات متحده، اتحادیه اروپا قصد دارد BNPL را تحت نظارت سیستم اعتباری یکپارچه قرار دهد. کمیسیون اروپا در سال ۲۰۲۱ اصلاحیه‌ای را در این دستورالعمل تصویب کرد که ارائه‌دهندگان خدمات BNPL موظف‌اند مواردی همچون اجبار در مطالعه قرارداد و شرایط دریافت اعتبار پیش از تأیید درخواست و ممنوع‌کردن حالت تأیید پیش‌فرض شرایط را در پلتفرم‌های خود اعمال کنند تا کاربران قبل از موافقت با اعتبار، شرایط را به‌طور دقیق‌تری درک کنند. کلارا در سال ۲۰۲۲ به دلیل زیرپا گذاشتن مقررات GDPR، به مبلغ ۷/۵ میلیون کرون جریمه شد و مدیران BNPL که مقررات معلق BNPL بریتانیا را زیر پا می‌گذارند، ممکن است با دو سال زندان مواجه شوند. شورای اروپا اعلام کرد که در اواخر سال ۲۰۲۲ در مورد رویه نظارتی نهایی تصمیم گرفته است، اما تدوین مقررات کامل در مسیر توسعه قرار دارد (کمیسیون اروپا، ۲۰۲۱).
  - مجلس قانون‌گذاری سوئد قانون خدمات پرداخت را در سال ۲۰۲۰ تصویب کرد، بر این اساس، دستورالعمل ابلاغی باهدف منصرف‌کردن خریداران آنلاین از پرداخت اعتباری از جمله خدمات BNPL، به ارائه‌دهندگان کالا و خدمات توصیه می‌کند روش‌های پرداختی را ارائه کند که مصرف‌کننده را دچار بدهی نمی‌کند و به سمت روش‌های پرداخت اعتباری بانکی سوق می‌دهد.
  - مرجع پولی سنگاپور (MAS) در حال ارزیابی است که با توجه به گزاره «خطر قابل‌توجهی برای بدهی خانوارها ندارند»، آیا چهارچوب نظارتی برای هدایت گزینه‌های پرداخت BNPL با استفاده گسترده‌تر از جمله اتخاذ شیوه‌های معامله منصفانه توسط ارائه‌دهندگان BNPL موردنیاز است یا خیر. بر این اساس، علی‌رغم اقبال کمتر کاربران به استفاده از خدمات اعتباری نسبت به سایر روش‌های پرداخت با توجه به روندهای اتخاذشده در ایالات متحده و اتحادیه اروپا، تنظیم‌گری این صنعت موردتوجه قرار دارد (بانک مرکزی سوئد، ۲۰۲۴).
  - در استرالیا براساس داده‌های ASIC، تعداد تراکنش‌های اعتباری در این کشور از ۱/۹ میلیون در ژوئن ۲۰۱۸ به ۳/۴ میلیون در ژوئن ۲۰۱۹ افزایش یافته که نشان‌دهنده افزایش ۷۵ درصدی پرداخت اعتباری است. علاوه بر این، تعداد کاربران BNPL تا ژوئن ۲۰۱۹ به ۶/۱ مورد میلیون افزایش یافته که ۳۰ درصد از جمعیت بزرگسال کشور را تشکیل می‌دهد، اما ۲۱ درصد از کاربران این صنعت BNPL در ۱۲ ماه با مشکل بازپرداخت‌نکردن بدهی مواجه بوده‌اند (Australian Government, 2021).
- ارائه‌دهندگان BNPL با توجه به رویکرد آزادانه دولت، در فضای کسب‌وکاری خود تنظیم‌گری فعالیت می‌کنند، زیرا مفاد قانون ملی حمایت از اعتبار مصرف‌کننده استرالیا در سال ۲۰۰۹ برای انواع خاصی از وام‌ها، از جمله اعتبارات کوتاه‌مدت بدون بهره، اعمال نمی‌شود. انجمن صنعت مالی استرالیا (AFIA) در تاریخ ۱ مارس ۲۰۲۱ اعلام کرد که آیین‌نامه عملکرد آن برای بخش BNPL اجرایی شده است. طبق بیانیه آن‌ها، کد BNPL AFIA فراتر از قانون در استرالیاست، بهترین استانداردها را برای این بخش تنظیم می‌کند، و حمایت از مصرف‌کننده را تقویت می‌سازد. این خدمات در شرایطی ارائه می‌شود که انتخاب مشتری برای خرید و پرداخت به روشی که مطابق با نیازها و ترجیحات آن‌ها باشد، در اولویت است.
- نکته مهم دیگر توجه ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری به موضع توان‌سنجی بازپرداخت بدهی افراد است. بر اساس آیین‌نامه ابلاغی، مجموعه‌هایی که کاربران آنان رشد بازپرداخت‌نکردن بدهی را تجربه کنند، جریمه خواهند شد.
- علاوه بر اقدامات نهادهای نظارتی، بسیاری از شرکت‌های لندنی سعی می‌کنند تا با خودنظارتی به صورت فعالانه ریسک‌های احتمالی را پاسخ دهند. دریافت تسهیلات از چندین لندنتک توسط مشتریان و نرخ جریمه مطالبات معوقه از مهم‌ترین نگرانی‌های نهادهای نظارتی است. ایجاد شفافیت اطلاعاتی درباره نرخ‌های دریافتی، بهبود فرایندهای اعتبارسنجی، و کمک به مشتریان در شرایط سخت مهم‌ترین سیاست‌هایی است که شرکت‌های لندنتک در دنیا برای خودنظارتی دنبال می‌کنند.
- در این میان، توسعه راهکارهای مبتنی بر فناوری نظارتی می‌تواند راهکاری برای مدیریت پویای ریسک‌ها و چالش‌های جاری در این صنعت، نظارت بر تطابق‌پذیری رویه‌های اجرایی لندنتک‌ها با قوانین و مقررات بالادستی، ایجاد سازوکارهای خودکنترلی و نبود محدودیت بر سطوح فعالیت این مجموعه‌ها، و تسریع در فرایند توسعه خدمات قابل‌ارائه در این صنعت باشد. رگ‌تک به مجموعه‌های ارائه‌دهنده خدمات اعتباری و وام‌دهی فناورانه کمک می‌کند تا وظایف انطباق با قوانین را خودکار کرده و ریسک‌های مربوط به رعایت الزامات نظارتی و تعهدات گزارش‌دهی را کاهش دهند. علاوه بر این، این فناوری باعث می‌شود که سازمان‌ها بتوانند براساس داده‌های واقعی ارائه‌شده از طریق سیستم، انتخاب‌های آگاهانه‌ای انجام دهند. این داده‌ها خطرهای واقعی انطباق را که سازمان با آن مواجه است و نحوه کاهش و مدیریت این خطرها را مشخص می‌کند.

<sup>1</sup> European Commission



راه‌حل‌های رگ‌تک معمولاً مبتنی بر رایانش ابری است و توانایی نگهداری، مدیریت، و پشتیبانی از داده‌ها را از راه دور فراهم می‌کند، و در عین حال اطمینان حاصل می‌شود که همه داده‌ها به روشی مقرون‌به‌صرفه امن هستند. سطح چابکی که راه‌حل‌های مبتنی بر رایانش ابری ارائه می‌دهد، سطح بالایی از امنیت و کنترل بر داده‌های انطباق مؤسسه را تضمین می‌کند. به‌طور کلی، این فناوری برای کاهش زمان اجرا طراحی شده است و مؤسسات مالی را قادر می‌سازد تا زمان بیشتری را صرف تمرکز بر فعالیت‌های درآمدزا کنند. بر این اساس:

- شناسایی، احراز هویت مشتری، و اعتبارسنجی مشتریان؛
- نظارت بر تطبیق فرایندها با قوانین جاری (پول‌شویی، بانکداری بدون ربا، و فاکتورسازی)؛
- گزارش‌دهی مبتنی بر ارائه گزارش‌های آنلاین و آفلاین به نهادهای مالی (صورت‌حساب الکترونیکی، مالیات)؛
- حفاظت از داده‌ها؛
- ذخیره‌سازی و تحلیل داده‌ها؛
- تحلیل قانونی و نظارتی؛ و
- انطباق عمومی با رویه‌های استاندارد هر مجموعه

از جمله مواردی است که می‌توان با استفاده از فناوری نظارتی برای پیش‌ریسک و مدیریت فرایندها در مجموعه‌های لندتک پیاده‌سازی کرد.

## ۵ روندهای آینده صنعت فروش اعتباری و اقساطی

صنعت لندتک در جهان، با توجه به رشد تقاضا و تغییر رفتار و انتظارات مشتری در کنار توسعه مفهوم اقتصاد دیجیتال و ارائه خدمات مالی و بانکی غیرحضوری، در مسیر توسعه قرار دارد. با توجه به گزارش‌های ارائه‌شده، ارزش بازار جهانی فناوری وام‌دهی در سال ۲۰۲۱ به ۸ میلیارد دلار رسید و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۱ با نرخ رشد ۲۳/۲ درصدی به ۶۱/۹ میلیارد دلار نیز برسد. شرکت‌های فعال در صنعت لندتک به‌عنوان مجموعه‌های پیش‌تاز بازار تسهیلات دیجیتال، نیاز مشتریان به تأمین مالی آنی در مسیر خرید کالا و خدمات را مهم‌ترین محرکه توسعه این صنعت در نظر می‌گیرند. این مجموعه‌ها با استفاده از داده‌های رفتار خرید مشتریان سعی دارند تا فرایند تضمین تسهیلات را به‌صورت خودکار پیاده‌سازی کنند؛ اما بازار تسهیلات دیجیتال دیگر گذشته محدود به شرکت‌های لندتک نیست و با توجه به افزایش تقاضای متقاضیان، ارائه‌دهندگان سنتی تسهیلات مانند بانک‌ها نیز در حال ورود به این حوزه‌اند و بسیاری از این مجموعه‌ها با ایجاد پلتفرم‌های ارائه تسهیلات دیجیتال در تلاش‌اند تا خدمات خود را از این بستر و به‌صورت مستقیم و در رقابت با شرکت‌های لندتکی ارائه کنند.

اما به‌صورت کلی، رشد پیوسته بازار تسهیلات دیجیتال بر مبنای چهار روند اثرگذار ذیل مورد تصور خواهد بود:

### ۱. تأثیر اینترنت در زندگی مردم

دریافت خدمات مالی بر بستر اینترنت با توجه به رشد این فناوری با سرعت بیشتری در حال توسعه است. در بسیاری از نقاط دنیا، استفاده از روش‌های دیجیتال برای پرداخت هزینه خدمات و کالا به بخشی از رویه روزمره زندگی کاربران بدل شده و سهم تراکنش‌های فیزیکی کاهش پیدا کرده است. این تغییر در رفتار خریداران باعث شده است تا تعامل فیزیکی با فروشندگان کالا و خدمات تا حد چشمگیری کاهش یافته و تعامل‌های خریداران و فروشندگان در فضای دیجیتال توسعه یابد. بر این اساس، بسیاری از ارائه‌دهندگان خدمات مالی سعی دارند تا به‌صورت ۲۴ ساعته در تمام روزهای سال خدمات خود را ارائه دهند؛ برای مثال، ۵۰ درصد تراکنش‌های یو‌تباو، یکی از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان مالی تسهیلات در دنیا، خارج از زمان اداری رخ می‌دهد. علاوه بر این موضوع، ۲۰ درصد از این تراکنش‌ها بین نیمه‌شب تا ساعت ۵ صبح اتفاق می‌افتد.

### ۲. توسعه فناوری و کلان داده

افزایش استفاده از تلفن‌های هوشمند به تولید جریانی عظیم و پیوسته از داده‌ها منجر شده است. این داده‌ها در بخش‌های بسیاری از صنعت خدمات مالی و اعتباری تأثیرگذار است. امروزه استفاده از فناوری‌های کلان داده در شرکت‌های فین‌تکی برای تشخیص تقلب و همچنین کاهش زمان تصمیم‌گیری مورد توجه قرار دارد. علاوه بر کلان داده، شرکت‌های لندتکی با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشینی می‌توانند دقت فرایند اعتبارسنجی را بهبود داده و مدت‌زمان تصمیم‌گیری برای ارائه تسهیلات را کاهش دهند.

در این راستا، توسعه فناوری‌های بیومتریک (تشخیص چهره، اثر انگشت، ...)، بلاک‌چین، و اینترنت اشیا نقش مهمی در زنجیره ارزش ارائه تسهیلات خواهند داشت. فناوری‌های بیومتریک در احراز هویت دیجیتال و شناسایی مشتریان، اینترنت اشیا، و بلاک‌چین در قراردادهای هوشمند و ضمانت‌های دیجیتال (رمز ارزها) منجر خواهد شد تا اثربخشی فرایند ارائه تسهیلات افزایش یابد (کامیونینگ<sup>۱</sup>، ۲۰۱۷).

<sup>1</sup> Cumming



### ۳. شکل‌گیری و توسعه محیط رگولاتوری

در کشورهای توسعه‌یافته، یکی از دلایل پیشرفت تسهیلات دیجیتال، توسعه هم‌سوی مقررات‌گذاری و تنظیم‌گری همراه با رشد این صنعت است. با توجه به رشد تقاضا برای دریافت تسهیلات دیجیتال، مقررات‌گذاری و تنظیم‌گری در این صنعت مورد توجه نهادهای ناظر کشورهای توسعه‌یافته قرار گرفته است. آزادسازی دسترسی به داده‌های نهادهای مالی از طریق بانکداری باز و ایجاد پلتفرم‌هایی که خدمات احراز هویت دیجیتال و... را انجام می‌دهند، از مهم‌ترین اقدامات نهادهای تنظیم‌گر این عرصه است. علاوه بر اقدامات نهادهای نظارتی، بسیاری از شرکت‌های لندتکی در تلاش‌اند تا با خودنظارتی به صورت فعالانه ریسک‌های احتمالی را پاسخ دهند.

بر این اساس، دریافت تسهیلات از چند پلتفرم لندتک و نرخ جریمه مطالبات معوقه از مهم‌ترین نگرانی‌های نهادهای نظارتی بوده و ایجاد شفافیت اطلاعاتی درباره نرخ‌های دریافتی، بهبود فرایندهای اعتبارسنجی، و کمک به مشتریان در شرایط سخت مهم‌ترین سیاست‌هایی است که شرکت‌های لندتک در دنیا برای خودنظارتی دنبال می‌کنند.

### ۴. نوآوری در مدل‌های عملیاتی

رشد پیوسته در تسهیلات دیجیتال با شکل‌گیری مدل‌های عملیاتی متنوعی همراه شده است که می‌توان این مدل‌ها را در چهار دسته قرار داد:

- پلتفرم‌های مستقل مانند کردیو<sup>۱</sup> معمولاً استارت‌آپ‌های فین‌تکی‌اند که تأمین مالی تسهیلات را با استفاده از منابع داخلی مجموعه (تأمین مالی داخلی، دریافت پیش‌پرداخت، و...) مدیریت کرده و مستقیماً از منابع مالی بانک‌ها و دیگر مؤسسات مالی و اعتباری استفاده نمی‌کنند؛
- مدل همکاری/تجمیع‌کننده توسط شرکت‌هایی استفاده می‌شود که تأمین مالی در آن‌ها توسط بانک‌ها و دیگر نهادهای مالی و اعتباری انجام می‌شود. ارزش افزوده این مدل عملیاتی در کانال‌های دستیابی به مشتریان و مدل‌های اعتبارسنجی دقیق است؛
- پلتفرم‌های فردبه‌فرد مدل دیگری از شرکت‌های لندتکی‌اند که تأمین مالی در آن‌ها توسط نهادهای مالی صورت نمی‌گیرد و شخصیت‌های حقوقی و حقیقی به صورت مستقل این کار را انجام می‌دهند. لندینگ‌کلاب را می‌توان یکی از نمونه‌های این مدل معرفی کرد (وب‌سایت لندینگ‌کلاب)؛ و
- ارائه تسهیلات به صورت ارزش افزوده مدلی است که در آن تسهیلات به صورت خدمات ارزش افزوده در کنار خدمات اصلی به کاربران ارائه می‌شود؛ برای مثال، وی‌بنک در چین از طریق نرم‌افزارهای پیام‌رسان وی‌چت و کیوکیو، به کاربران این نرم‌افزارها امکان دریافت تسهیلات خرد را می‌دهد. علاوه بر ارائه تسهیلات به صورت ارزش افزوده در دیگر پلتفرم‌ها، شرکت‌های لندتکی می‌توانند با ارائه ارزش افزوده‌های دیگر در کنار تسهیلات، خود را از رقبا متمایز سازند. برای متمایزسازی، شرکت‌های لندتکی می‌توانند از روش‌های مختلفی استفاده کنند؛ برای مثال، یکپارچه‌سازی با ابزارهای پایش و بررسی دارایی‌ها، اضافه‌کردن خدمات اعتبارسنجی بدون کارمزد، و ارائه محتوای آموزشی و راهنما از جمله راهکارهایی است که توسط شرکت‌های فعال حوزه لندتک در دنیا استفاده می‌شود.

### ۶ جمع‌بندی و ارائه پیشنهادی سیاستی

همان‌گونه که بیان شد، در شرایط رکود تورمی به دلیل افزایش احتمالی در نرخ ارائه کالا و خدمات، خرید اعتباری و اقساطی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای خرید مورد اقبال بخش کثیری از جامعه قرار دارد. در این میان، دو خدمت تسهیلات بلندمدت خرید کالا و خدمات و اعتبار خرد خرید BNPL به‌عنوان رایج‌ترین راهکارهای خرید اعتباری ارائه می‌شوند.

در حال حاضر، خرید اقساطی بلندمدت با بازپرداخت ۶ الی ۲۴ ماهه توسط فروشگاه‌ها و ارائه‌دهندگان کالا و خدمات، تولید/عرضه‌کنندگان کالا و پلتفرم‌های وام‌دهی فناورانه در کنار راهکارهای سنتی ارائه‌شده توسط بانک‌ها و مؤسسات مالی اعتباری و مجموعه‌های واسطی در اختیار کاربران واجد شرایط قرار می‌گیرد و بر این اساس مشتریان با توجه به مشخصه‌هایی همچون:

- قیمت کالا،
  - تنوع کالا،
  - میزان پیش‌پرداخت،
  - شرایط ضمانت، و
  - مدت زمان بازپرداخت
- کالا یا خدمات مدنظر را دریافت می‌کنند.

<sup>1</sup> kredivo



در حوزه فروشگاه‌های حضوری و غیرحضوری و تولید/عرضه‌کنندگان کالا و خدمات، ارائه روش‌های خرید اعتباری بلندمدت بر مبنای منابع داخلی مجموعه، خرید دین، و معرفی تسهیلات بانکی و لیزینگ صورت پذیرفته و نرخ ارائه خدمات اعتباری و تسهیلاتی با در نظر گرفتن پیش‌پرداخت، تخفیف خرید نقدی، و مابه‌التفاوت فروش نقدی و اقساطی در بازه ۴۲ درصد الی ۵۲ درصد قرار می‌گیرد، ضمن اینکه ارائه این خدمت بر مبنای روش‌های سنتی همچون دریافت چک و سفته، مدارک درآمدی و شغلی، و ارائه ضامن صورت می‌پذیرد.

پلتفرم‌های فناوری وام‌دهی اما با توسعه زیرساخت‌های نوآورانه، در تلاش‌اند تا ارائه تماماً غیرحضوری خدمات و هدف قراردادن کاربرانی که به هر دلیل جز بدهی بانکی واجد شرایط دریافت تسهیلات بانکی نیستند، از طریق تأمین‌کنندگان مالی عمدتاً بانکی، خدمات اعتباری خرید کالا و خدمات را از بستر فروشندگان طرف قرارداد به کاربران عرضه کنند.

فرایند اعتبارسنجی، میزان و نرخ تسهیلات ارائه‌شده، تنوع کالا و خدمات عرضه‌شده در شبکه فروشگاه‌ها، و... از جمله مواردی است که این مجموعه‌ها را نسبت به یکدیگر متمایز می‌کند. بر این اساس، مطابق بررسی‌های صورت‌گرفته، نرخ مؤثر تسهیلات اعطایی این مجموعه‌ها در بازه ۴۲ درصد الی ۵۷ درصد قرار گرفته که این نرخ در هر پلتفرم متناسب با مدت‌زمان بازپرداخت، تأمین‌کننده مالی، و نوع تضامین متغیر است.

اعتبار خرد BNPL خدمت اعتباری دیگر پلتفرم‌های لندتک است که با استفاده از آن کاربر با توجه به اعتبارسنجی صورت‌گرفته، اعتباری در بازه ۰/۵ الی ۲۰ میلیون تومان دریافت کرده و پس از خرید کالا یا خدمات موردنیاز، این مبلغ را در پایان ماه بازپرداخت می‌کند. تبدیل بازپرداخت یک ماه به روش چهارقسطه با یا بدون دریافت کارمزد، از شیوه‌های دیگر ارائه این خدمت محسوب می‌شود. با توسعه صنعت فروش اعتباری و اقساطی برخی از بانک‌ها و مؤسسات مالی نیز با راه‌اندازی پلتفرم‌های آنلاین اعتباری، در تلاش‌اند تا در جهت تحکیم حضور خود در این صنعت و گذار از روش‌ها و فرایندهای سنتی، به کاربران خدمات اعتباری موردنیاز را ارائه دهند. توسعه پلتفرم اعتباری باجت بانک تجارت، هاب اعتباری بانک ملت، سی‌بانک سینا، و وی‌پاد بانک پاسارگاد از جمله این خدمات محسوب می‌شود. اما به‌طور کلی، صنعت فروش اعتباری و اقساطی در حال حاضر و روزهای آتی با سه چالش مهم روبه‌رو خواهد بود: تأمین منابع مالی به‌عنوان مهم‌ترین مسئله این روزهای این صنعت مطرح است. با توجه به رشد تقاضا برای خرید اعتباری کالا و اقساط، ایجاد محدودیت توسط بانک مرکزی برای ارائه تسهیلات (۱/۲ درصد الی ۲ درصد میزان جذب سپرده) و افزایش نرخ مؤثر پول (سپرده ۳۰ درصدی بانک مرکزی و سود علی‌الحساب ۳۶ درصدی اوراق خزانه) تأمین منابع مالی اعتباری در گام اول محدود به سپرده‌گذاری متقاضیان در بانک‌ها و مؤسسات مالی شده و در گام بعد، نرخ بالای ارائه منابع اعتباری و سیاست‌های کنترل نقدینگی، تأمین منابع مالی در این صنعت را با مخاطرات فراوانی مواجه کرده است.

در کنار موضوع محدودیت منابع مالی بانکی، می‌توان توسعه نیافتن خدمات وام‌دهی شخص‌به‌شخص (P2P) و مدل‌های جایگزین همچون فقدان سپرده‌پذیری پلتفرم‌های اعتباری، سقف ۵۰ میلیاردی انتشار اوراق در بازار سرمایه، و نبود امکان تعریف طرح‌های اعتباری را از جمله مواردی برشمرد که می‌تواند به‌عنوان راهکارهای جایگزین این حوزه موردبررسی قرار گیرد.

رگولاتوری و ورود نهادهای نظارتی و مقرراتی در موضوع فروش اقساطی، به‌عنوان چالش دوم، فعالیت مجموعه‌های حاضر در این صنعت را تحت تأثیر قرار داده است. ابلاغ بخش‌نامه بانک مرکزی در خصوص ایجاد محدودیت در فعالیت تسهیلات‌یاران، ورود سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به موضوع تفاوت قیمت فروش نقدی و اقساطی تحت عنوان گران‌فروشی، مصوبه کارگروه اقتصاد دیجیتال در خصوص حمایت از تسهیلات‌یاران، و پلتفرم‌های لندتکی نیز از جمله مواردی است که این مجموعه در مورد قانون‌گذار موردچالش قرار گرفته‌اند.

در این میان، بازتعریف نقش ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری در سه حوزه بانکی، پلتفرمی، و فروشگاه‌ها با در نظر گرفتن چالش‌های هر حوزه به‌همراه تعریف دقیق نحوه تعیین نرخ مؤثر تسهیلات، کارمزد ارائه خدمات، الزامات فرایندهای اعتبارسنجی، تعیین حدود نرخ تضامین، و امثالهم در کنار رگولاتوری مبتنی بر فناوری، با استفاده از روش‌های ارائه‌شده توسط مجموعه‌های توسعه‌دهنده خدمات فناوری‌های نظارتی می‌تواند ضمن لحاظ کردن حدود قانونی و رعایت امنیت اقتصادی و معیشتی جامعه، زمینه‌ساز مسیر توسعه فعالان این حوزه در فضای تنظیم‌شده باشد.

با توجه به بررسی‌های صورت‌گرفته در خصوص رفتار اعتباری کاربران در ایران و جهان، به نظر می‌رسد تغییر فرهنگ خرید مردم به سمت تأمین نیازمندی از منابع اعتباری گوناگون می‌تواند در صورت نبود مدیریت صحیح و توسعه فرایندهای اعتبارسنجی کاربر، جامعه را همچون رخدادهای مالی سال ۲۰۰۸، به سوی جامعه بدهکاری و مؤسسات اعتباری ورشکسته سوق دهد. ارائه خدمات اعتباری غیریکپارچه، تجمیع نکردن سوابق اعتباری کاربر، بررسی نکردن رفتار خرید، و... می‌تواند در نهایت به افزایش نرخ نکول تسهیلات و اعتبار و انحلال مجموعه‌های تضمین‌کننده بازپرداخت تسهیلات کاربران منجر شود.



بر این اساس، به‌نظر می‌رسد توسعه سیستم اعتبارسنجی مشابه شرکت مشاوره رتبه‌بندی و اعتباری ایران، از منظر الگوریتم‌های شناسایی رفتار کاربر، پذیرش اطلاعات از ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری، و به‌روزرسانی در لحظه وضعیت کاربر، می‌تواند ضمن آگاه‌سازی طرفین نسبت به رفتار مالی احتمالی آنی، راهکارهای بهبود حد اعتباری و تنظیم سیاست‌های ارائه‌دهندگان خدمات به کاربر را مورد توجه قرار دهد.

#### ۱-۶ ارائه پیشنهاد‌های سیاستی

مهم‌ترین پیشنهاد‌های مطرح‌شده در این گزارش عبارت‌اند از:

- توسعه زیرساخت‌های مرتبط با فناوری‌های نظارتی در مقابل رویه‌های سنتی مقرر‌گذاری برای نظارت بر تطبیق فرایندها با قوانین جاری (پول‌شویی، بانکداری بدون ربا، و فاکتورسازی)؛
- فراهم‌سازی بستر یکپارچه حفاظت، ذخیره‌سازی، و تحلیل داده‌ها در راستای شفافیت و پایش برخط رخدادها؛
- ایجاد بستر توسعه خدمات اعتبارسنجی مبتنی بر تجمیع داده‌های رفتاری مشتری و پیش‌بینی رفتار اعتباری متقاضی به‌کمک فناوری‌های علم داده و هوش مصنوعی؛
- بازبینی دستورالعمل‌های محدودکننده ارائه تسهیلات بانکی بر مبنای سپرده‌پذیری در حوزه تسهیلات خرد و تعیین خطوط اعتباری مرتبط با تسهیلات خرد و تکلیفی؛
- ایجاد سازوکار ارائه تسهیلات حمایتی و تکلیفی از بستر زیرساخت فناوری وام‌دهی باهدف ارائه بهتر خدمات و شفافیت در فرایند اعطای تسهیلات حمایتی؛
- بازبینی در قوانین مرتبط با تأمین مالی و وام‌دهی خارج از شبکه بانکی باهدف سامان‌دهی به بازارهای غیررسمی و غیرمتشکل ایجادشده در بخش خصوصی و تأمین تقاضای اعتبار متقاضیان خرد؛ و
- مقرر‌گذاری و تنظیم‌گری یکپارچه فعالان صنعت فروش اعتباری و اقساطی در نهادی متمرکز باهدف شفافیت در نظارت بر فرایندها و مقابله با ریسک‌ها و مخاطرات مالی، اعتباری، و امنیت اقتصادی.



## منابع و مآخذ

- اتاق اصناف ایران (۱۳۹۲). آیین‌نامه اجرایی چگونگی فروش اقساطی، فوق‌العاده، و حراج. بانک مرکزی ج.ا.ا. (۱۴۰۲). دستورالعمل نحوه تعامل با تسهیلات‌یاران.
- بانک مرکزی ج.ا.ا. (۱۴۰۳). تسهیلات پرداختی به تفکیک بخش‌های اقتصادی و هدف از دریافت طی دو ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳. رحیمی، ر. (۱۴۰۲). چالش‌های امهال تسهیلات در صنعت بانکداری ایران. تهران: ششمین همایش ملی توسعه علوم فناوری‌های نوین در مدیریت، حسابداری و کامپیوتر.
- سازمان حمایت از مصرف‌کننده (۱۳۹۸). نامه شماره ۳۷۰/۹۸/۵۲۴۵۶ موضوع تعیین نرخ ارائه خدمات اقساطی. مافی، ف. (۱۳۸۷). اعتبارات خرد (ویژگی‌ها، تجارب، ملاحظات، راهبردها). تهران: مرکز تحقیقات استراتژیک مجمع تشخیص مصلحت نظام.
- مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۹۹). بازارهای مالی در سال ۱۳۹۸. کد موضوعی ۲۲۰، شماره ۱۷۳۱۳، دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
- نیلی، ف. و محمودزاده، ا. (۱۳۹۳). چرخه‌های تجاری و اعتباری. مقاله سیاستی شماره ۹۳۰۱۵، تهران: پژوهشکده پولی و بانکی.
- Cumming, D., Dong, Y., Hou, W. & Sen, B. (2017). *Microfinance for Entrepreneurial Development; Sustainability and Inclusion in Emerging Markets*. Palgrave Macmillan.
- Dalberg (2011). Report on support to SMEs in developing countries through financial intermediaries. November. Online at: <https://andeglobal.org/publication/report-on-support-to-smes-in-developing-countries-through-financial-intermediaries/>
- Douglas, P. (2003). Financial services for the rural poor, helping to improve Donor effectiveness in microfinance. *Donor Brief*, No. 15, CGAP Donor Information Resource Centre (DIRECT)
- European Central Bank (ECB) in <https://www.ecb.europa.eu>.
- European Commission (2021). Microcredit for small businesses and business creation, *Report by European Commission*, Enterprise Publication.
- <https://shahrfarsh.com/Home/Leasing>
- <https://www.shahrkhanegi.com/Installment>
- <https://sarayeirani.ir/>
- <https://www.mvm350.ir/terms-of-sale/>
- <https://kavirmotor.com/blog/post/45>
- <https://www.cnbc.com/2024/05/22/cfpb-buy-now-pay-later-credit-card-laws.html>
- [https://treasury.gov.au/consultation/c2024\\_504798](https://treasury.gov.au/consultation/c2024_504798)
- <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/a61f6301/all-signs-point-to-increased-us-regulation-of-buy-now-pay-later>
- <https://www.regulationtomorrow.com/>
- <http://www.lendingclub.com/>
- <https://www.webank.com/en/>





## پژوهشکده پولی و بانکی

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

تهران: میدان آرژانتین، ابتدای بزرگراه آفریقا، پلاک ۱۰  
کدپستی: ۱۵۱۴۹۴۷۱۱۱ صندوق پستی: ۷۹۴۹-۱۵۸۷۵

[www.mbri.ac.ir](http://www.mbri.ac.ir)