



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

## مدل تهاجر مطالبات بخش خصوصی با اوراق تسویه خزانه نوع دوم و اعطای خطوط اعتباری



کمیسیون انرژی و محیط زیست / کمیسیون بازار پول و سرمایه

خرداد ماه ۱۳۹۹

**مقدمه:**

بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط حوزه انرژی به عنوان عرضه‌کنندگان کالا و خدمات به مجموعه شرکت‌های دولتی، شبه دولتی و خصوصی بزرگ از جمله وزارتخانه‌های نفت و نیرو و شرکت‌های تابعه، شرکت‌های اکتشاف و تولید که عمدتاً شبه دولتی می‌باشند، در شرایط فعلی و متأثر از وضعیت رکود و عدم توانایی کارفرمایان در پرداخت‌ها، با حجم بالایی از مطالبات مواجه بوده و این حجم از مطالبات بعضاً مشکلات متعددی را به واسطه کمبود نقدینگی این طیف از شرکت‌ها ایجاد نموده است. در این شرایط، بانک‌ها می‌توانند با استفاده از ابزارهای نوین و منطبق با روشهای موجود و پذیرفته شده در سیستم بانکی و اعتباری کشور، نسبت به کمک به این دست از بنگاه‌های اقتصادی و افزایش تاب‌آوری آنها و عبور از شرایط بحرانی، نقش سازنده‌ای را ایفا نمایند. بدین منظور لازم است تا ضمن اعمال برخی تغییرات، کارایی و اثر بخشی تسهیلات و ابزارهای موجود را جهت گسترش کارکرد آنها برای این طیف از شرکتها، افزایش دهند.

اعتقاد تهیه‌کنندگان این گزارش بر این است که یگانه راه عبور از بحران فعلی برای شرکت‌های بخش خصوصی خصوصاً در حوزه انرژی که رقمی بالغ بر ۱۲۰۰ شرکت با مطالبه‌ای در حدود ۵ میلیارد دلار می‌باشند، استفاده از مکانیزم‌های مبتنی بر ارائه تسهیلات اعتباری به این بنگاه‌ها جهت تأمین مالی و جبران کمبود نقدینگی آنها می‌باشد.

در واقع بحث خروج از رکود بدون کمک بانک‌ها و ارائه اعتبار به بنگاه‌ها جهت خرید و فروش اعتباری، عملاً ممکن نیست چراکه اگر بانک‌های قدرتمند، قابلیت ارائه وام داشته باشند و از طریق اعتباردهی بتوانند در بازار تقاضا ایجاد کنند، می‌توانند از طریق تأمین نقدینگی، تولیدکنندگان را پشتیبانی کنند و عملیاتی شدن چنین رخدادی، خروج از رکود را برای اقتصاد رقم خواهد زد.

در سوی دیگر این چرخه اقتصادی، مصرف‌کنندگان قرار گرفته‌اند که برای تقویت قدرت خرید و تأمین مالی طرف مصرف‌کننده، بانک‌ها نیز باید وارد عمل شوند، بانک‌ها با ارائه تسهیلات و ایجاد اعتبار برای مصرف‌کنندگان، قدرت خرید آنها را افزایش می‌دهند و در مجموع می‌توان گفت بانک از طرق مختلف می‌تواند به خروج اقتصاد از رکود کمک شایانی داشته باشد.

همانگونه که مستحضرید، در سیستم بانکی کشورهای مختلف، روشهای مبتنی بر اعطای کارت اعتباری به مشتریان بانک وجود دارد که بر آن اساس، مشتریان بانک‌ها بر مبنای پاره‌ای معیارها و عملکرد حسابهای خود یا به اصطلاح خوشحسابی در یک سیستم بانکی، حد اعتباری دریافت کرده و از آن حد اعتباری جهت خرید کالا و خدمات مورد نیاز خود استفاده می‌کنند. این موضوع در واقع آثار مثبت هم در بعد کنترل تورم و هم در بعد تحریک تقاضا ایجاد نموده و با فراهم کردن امکان خرید اعتباری، مشکلات مشتریان بانک‌ها در تأمین نقدینگی مورد نیاز در زمان خرید کالا، مواد اولیه، تجهیزات و ماشین‌آلات را برطرف می‌نماید. اما در کشور ما بدلیل اعمال سیستم بانکداری اسلامی و لزوم انجام عملیات بانکی بدون ربا، صدور کارت اعتباری مبتنی بر بانکداری کلاسیک در دنیا، دچار اشکال است.

به این علت که شرط لزوم ارتباط تسهیلات با بخش حقیقی رعایت نمی‌شود و هم‌آنکه مبلغی مازاد بر پول قرض داده شده به عنوان بهره در زمان سررسید دریافت و پرداخت می‌شود. بنابراین استفاده از کارت‌های اعتباری به شکل رایج در ایران امکان‌پذیر نیست. لذا، نهادهای مرتبط از جمله شورای فقهی بانک مرکزی، راهکارهایی را برای مواجهه با این مشکل شرعی و بکارگیری مدل خرید و فروش اعتباری در قالب عقود مشارکتی یا مبادله‌ای در سیستم بانکی ایران را ارائه نموده‌اند که تا حدی می‌توان به سمت استفاده از مدل‌های اعتباری در ارائه تسهیلات بانکی حرکت نمود.



مثلاً بانک اقتصاد نوین، کارت اعتباری در قالب عقد جعاله ارائه می‌دهد. بانک‌های کشاورزی و بانک ملت، کارت اعتباری در قالب عقد مرابحه ارائه می‌دهند. بانک پاسارگاد نیز کارت اعتباری ارائه می‌دهد که تنها هزینه استفاده از آن، کارمزدی است که با توجه به میزان اعتبار کارت، برای صدور کارت از مشتری اخذ می‌شود.

همچنین بر اساس قانون عملیات بانکداری بدون ربا، بانک‌ها می‌توانند در صورت تأخیر در بازپرداخت تسهیلات حاصله از کارت‌های اعتباری، جریمه اخذ کنند. کارت‌های اعتباری عموماً برای مدت مشخصی قابل استفاده هستند و پس از اتمام آن مدت زمان مشخص، می‌بایست این مدت را تمدید کرد. مثلاً اگر یک کارت اعتباری برای مدت یک سال صادر شود، پس از اتمام یک سال، برای استفاده مجدد از سقف اعتبار آن، باید به بانک مراجعه و آن را تمدید کرد.

در آن دسته از عقود مربوط به کارت‌های اعتباری که برای آنها سود در نظر گرفته می‌شود، باید توجه شود که ابتدا مالکیت کالا یا خدمت خریداری شده از سوی دارنده اعتبار، به بانک منتقل می‌شود و سپس بانک در قالب عقد مورد نظرش مالکیت را به صاحب اعتبار منتقل می‌کند. مثلاً ممکن است بانک در همان ابتدا با استفاده از عقد فروش اقساطی، کالا را به خریدار بفروشد و مالکیتش را نیز به او منتقل کند.

سیستم بانکی کشور در چارچوب عملیات بانکداری بدون ربا، ملاحظاتی را نیز برای استفاده از کارت‌های اعتباری در نظر گرفته است مثلاً دریافت‌کننده تسهیلات از طریق کارت اعتباری، نمی‌تواند با استفاده از کارت اعتباری خود پول نقد بگیرد. زیرا آنگاه پول نقد اخذ شده، حالت قرض پیدا کرده و در شرایط عقود مورد اشاره ممکن است مشکل پدید آید. یا آنکه دریافت‌کنندگان کارت اعتباری، نباید از اعتبارشان برای پرداخت بدهی‌هایشان استفاده کنند. زیرا شکلی از ربا پیدا می‌کند.

یکی از عقود که برای صدور کارت اعتباری در ایران تعیین شده و به تصویب و تأیید مراجع ذیصلاح نیز رسیده، استفاده از عقد مرابحه است. بر این اساس، فرد دارنده کارت مرابحه، با استفاده از اعتبار موجود در کارت خود، کالا یا خدمت خود را خریداری کرده و به تملک بانک درمی‌آورد و سپس بانک آن کالا یا خدمت را در قالب عقد فروش اقساطی به او می‌فروشد.

دسته دیگری از مدل‌های اعتباری موجود در سیستم بانکی کشور، تسهیلات خط اعتباری خرید دین می‌باشد که طی آن بانک کلیه اسناد تجاری ارائه شده توسط مشتری را در بازه‌ی زمانی مشخص – مثلاً یک سال – به شرط این که مجموع این اسناد از مبلغ خاصی تجاوز ننماید خریداری و تنزیل می‌نماید. به این ترتیب مشتریان بانک با خیالی آسوده به فعالیت‌های تجاری – مثلاً فروش نسبی کالاهای خود – پرداخته و در صورت لزوم و نیاز به نقدینگی، اسناد تجاری خود را که در واقع نشانگر طلب واقعی آن‌ها از سایر افراد است نزد بانک تنزیل نموده و مشکل نقدینگی خود را حل می‌نمایند.

در این گزارش، دو راهکار ذکر شده مبنی بر روشهای اعتباری، شامل عقد خرید دین و عقد مرابحه و الزامات تطبیق این دست از تسهیلات با شرایط فعلی مورد نیاز بخش خصوصی مورد بررسی قرار گرفته و در نهایت پیشنهادات اصلاحی وم دل عملیاتی منطبق با چارچوبها و قوانین موجود، ارائه می گردد.



## قرارداد مرابحه:

کارت اعتباری مرابحه، ابزاری اعتباری است که توسط بانکهای کشور برای مشتریانی که اعتبارسنجی می شوند، صادر شده و دارنده آن می تواند تا سقف اعتبار مشخص شده برای کارت خود، نسبت به خرید کالا از پذیرنده های تعیین شده، اقدام کند. به ازای خریدهای اعتباری صورت گرفته در بازه زمانی یک ماهه، بانک صورتحسابی برای دارنده کارت تهیه و ارسال می کند. اعتبار در این کارتها گردشی بوده و پس از تسویه یا بازپرداخت اقساط تسهیلات، متناسب با رقم بازپرداخت تعهدات به بانک، اعتبار کارت تجدید می شود. تولیدکنندگان و فروشندگانی که در این طرح مشارکت می کنند، به ازای اعتبار ایجاد شده توسط بانکها، درصدی از بهای فروش نقدی کالا را به بانک تخفیف می دهند.

در کارت اعتباری مرابحه، تسهیلات اعطایی بانکها به دارندگان کارت به دو صورت تبلور می یابد: نخست اینکه دارنده کارت می تواند در بازه زمانی بین خرید تا صدور صورتحساب ماهانه (که می تواند تا سی روز باشد)، به جای پرداخت نقدی از اعتبار کارت خود استفاده نماید. در وهله بعد، در صورتی که پرداخت وجه صورتحساب در موعد مقرر برای دارنده کارت میسر نباشد، امکان تقسیط مبالغ خرید در قالب تسهیلات با نرخ سود عقود مبادلهای از زمان خرید امکانپذیر است.

بانکها در فرآیند صدور کارت اعتباری مرابحه از دو جنبه منتفع می گردند. نخست اینکه با دریافت نرخ تخفیف پایه از فروشنده، هزینه منابع مالی لازم برای دوره خرید اعتباری سی روزه را تأمین می کنند و ثانیاً با دریافت سود تسهیلات از دارنده کارت در صورت تقسیط بدهی، از سود اعطای تسهیلات بهره مند می گردند.

تولیدکنندگان و فروشندگان نیز از چهار جنبه از فرآیند پذیرش کارت اعتباری مرابحه انتفاع حاصل میکنند. نخست اینکه با استفاده از اعتبار بانک می توانند کالای خود را در زمانی کوتاهتر بفروش برسانند و به اصطلاح خرید آینده مشتریان را به امروز منتقل کنند. ثانیاً با تعهد انجام تسویه توسط بانک، ریسک اعتباری ناشی از عدم بازپرداخت بدهی خریدار را در فروشهای اقساطی (اصطلاحاً چکی) حذف نموده و مدیریت آن را به بانک محول می کنند. ثالثاً با انجام تسویه نقدی (به روز) توسط بانک، سریعتر از ساز و کار فروش اقساطی خود به جریان نقدینگی مورد نیاز دست می یابند و در نهایت اینکه امور خزانه داری و وصول مطالبات خود از خریداران را یکسره به بانک محول کرده و هزینه های خود را کاهش می دهند.

بانکهای صادرکننده کارت اعتباری مرابحه در قرارداد خود با مشتریان، نرخ سود مربوط به تسهیلات اعطایی را در صورت تقسیط بدهی ذکر می کنند. این نرخ سود از نظر بانک واحد و ثابت است؛ اما اگر فروشندهای تخفیف بیشتری برای فروش کالای خود قایل شود، به نسبت معینی از تخفیف اعطایی فروشندگان، نرخ موثر تسهیلات اعطایی در قالب کارت اعتباری کاهش می یابد. در خصوص تخفیف پایه (حداقلی) معادل دو درصد، نرخ سود تسهیلات یکساله معادل حداکثر نرخ قابل اعمال در عقود مبادلهای است که به ازای هر واحد درصد تخفیف فروشنده، دو درصد از نرخ سود تسهیلات اعطایی به دارنده کارت در معیار سالانه کاسته می شود.



### عقد خرید دین:

یکی از وجوه تمایز تجارت نوین با تجارت سنتی، ترویج معاملات اعتباری و در نتیجه ایجاد بدهی یا تعهد و یا به تعبیری دین است. در یک معامله اقتصادی، طرفین تحت عنوان مدیون (بدهکار که در اینجا منظور ما از بدهکار وزارت نفت، وزارت نیرو و شرکت های تابعه، شرکتهای شبه دولتی و شرکت های خصوصی بزرگ می باشند) و داین (بستانکار که در اینجا منظور ما شرکت های کوچک و متوسطی که دارای قرارداد فروش کالا یا خدمات با شرکت های ذکر شده به عنوان حوزه کارفرمایی می باشند) مطرح است.

در خرید دین، یکی از طرفین (فروشنده) از فرد دیگری طلب مدت دار دارد ولی بنا به دلایلی الان نیاز فوری به پول دارد طلب مدت دار خود را به صورت نقد و به مبلغی کمتر از مبلغ اصلی دین، به شخص ثالثی می فروشد. به عبارت دیگر، یعنی خریدار، مبلغی کمتر از مبلغ ارزش اسمی دین را نقداً به فروشنده (طلبکار) می پردازد و دین را می خرد و از آن لحظه به بعد، این خریدار است که طلبکار محسوب می شود. این معامله را اصطلاحاً «بیع دین» می گویند.

با توجه به شرایط اقتصادی جامعه که رکود به آن وارد شده و بانکها با مشکلات عدیده ای مواجه شده اند، خرید دین می تواند گرهی از مشکلات را باز کند. خرید دین در شرایط فعلی به تولیدکنندگان کمک خواهد کرد که زودتر از موعد طلب خود را دریافت کنند و در چرخه اقتصاد و تولید از آن استفاده مناسب را ببرند. از سوی دیگر بانک یا تنزیل کننده در موعد مقرر با ارائه سفته و اسناد پول را دریافت کرده که سودی را عاید فرد خواهد کرد.

از نظر مقررات بانکی، آن بخش از اسناد تجاری قابل خرید است که سررسید آنها کمتر از یک سال باشد و چنین اوراقی به قیمتی کمتر از مبلغ ارزش اسمی خریداری می شود که این تفاوت قیمت نباید بیشتر از نرخ مصوب شورای پول و اعتبار باشد.



## مشکلات و نیازهای شرکت های کوچک و متوسط حوزه انرژی در استفاده از تسهیلات اعتباری موجود

### ۱- عدم استفاده از روشهای متداول اعتبار سنجی در سیستم بانکی کلاسیک

یکی از موانع اساسی گسترش تسهیلات اعتباری، نبود یا ضعف سازوکار مناسب و جامع برای اعتبارسنجی مشتریان بانکی است. در اکثر بانکهای ایران، هر مشتری که متقاضی دریافت خط اعتباری است، از طریق فهرست اعتبارات اخذ شده قبلی یا اقساط معوق، اعتبارسنجی شده و اعتبارسنجی جامعی از وضعیت و رفتار بانکی، سوابق کاری و اعتباری مشتری انجام نمی شود.

خلاء سامانه های اعتبارسنجی و رفتارشناسی مشتریان سبب شده است، بانکها برای حصول اطمینان از بازگشت اعتبارات تخصیص داده شده، وثایق و ضمانتنامه های سنگینی مطالبه کنند و مراحل اعطای تسهیلات اعتباری، به فرآیندی دشوار و پیچیده تبدیل شود.

در واقع بانکهای کشور به میزان وثایق و ضمانت های افراد، اعتبار تخصیص می دهند. به عبارت دیگر، به جای آن که از روشهای اعتبارسنجی بهره گرفته و متناسب با رتبه اعتباری افراد، اعتبار تخصیص داده شود؛ با وثایق و ضمانتنامه های دشوار، سعی می شود ریسک بانک در این حوزه کاهش داده شود. فرآیند اخذ تضامین، علاوه بر تحمیل هزینه های بسیار به بنگاه های اقتصادی، منجر به بلوکه شدن مقادیر قابل توجهی از وجوه نقد در اختیار این بنگاه ها بوده که خود به عنوان عاملی سد راه رونق تولید عمل می نماید.

**پیشنهاد:** بنابراین پیشنهاد مشخص در این رابطه، الزام بانک ها به استفاده از ابزارهای نوین اعتبارسنجی منطبق با رفتارشناسی شرکت ها و بنگاه های اقتصادی و سایر معیارها به عنوان جایگزینی برای اخذ وثایق سنگین می باشد.

### ۲- عدم پذیرش قرارداد به عنوان ضمانت اخذ تسهیلات اعتباری

موضوع پذیرش قرارداد های شرکت ها به عنوان وثیقه و تضمین بازپرداخت تسهیلات دریافتی در سیستم بانکی تعریف نشده است و هر از گاهی این امکان فراهم شده است. مثلاً در سال گذشته و آن هم برای شرکت های اکتشاف و تولید تأیید صلاحیت شده که عموماً جزو شرکت های شبه دولتی محسوب می شوند، بر اساس بند ط تبصره یک قانون بودجه سال ۱۳۹۸ و بخشنامه بانک مرکزی، امکان به وثیقه گذاشتن اصل قرارداد با شرکت ملی نفت ایران برای توسعه میادین و تولید نفت، گاز و فرآورده های نفتی و اصل قرارداد خرید نفت شرکت ملی نفت ایران از این شرکتها و عواید حاصل از قراردادهای جهت تضمین بازپرداخت اصل و سود تسهیلات دریافتی شرکت های مذکور از بانکها، این امکان ایجاد شده بود.

**پیشنهاد:** به نظر می رسد از آنجا که اغلب قرارداد های شرکت های کوچک و متوسط حوزه انرژی با وزارت نفت و نیرو و شرکت های تابعه آنها می باشد، بایستی شرایط به نحوی فراهم شود که از این قرارداد ها به عنوان تضمینی جهت بازپرداخت تسهیلات دریافتی، استفاده نمود.

### ۳- عدم تطبیق سقف اعتباری با نیازهای بنگاه های اقتصادی

یکی از نکات مهم در خصوص اعطای تسهیلات اعتباری مراحه یا خرید دین، سقف اعتباری این تسهیلات می باشد که با نیازهای بخش خصوصی در حوزه انرژی مطابقت ندارد. به عنوان مثال مبلغ سقف تسهیلات مراحه به مقدار ۵۰۰ میلیون ریال برای



قراردادی به ارزش ۵۰ میلیارد ریال چندان کارایی نداشته و نمی تواند پاسخگوی نیاز طیف گسترده ای از بنگاه های این حوزه باشد.

**پیشنهاد:** با توجه به شرایط قراردادهای بخش خصوصی حوزه انرژیاز حیث مبلغ قرارداد، پیشنهاد می گردد سقف اعتباری بانک ها در رابطه با تسهیلات اعتباری مورد نظر، حداقل به میزان ۱۰ میلیارد ریال افزایش یابد.

#### ۴- قیمت گذاری و تعیین نرخ سود دستوری

یکی از چالش هایی که در مسیر توسعه سیستم های اعطای اعتباری وجود دارد، بالا بودن نرخ تورم و تعیین دستوری نرخ سود در شبکه بانکی کشور است. برخی عوامل مانند تورم بالا، تعیین دستوری نرخ سود و نبود نرخ های سود مرجع رسمی و شفاف در بازار پول، موجب شده است تا بانک ها و مشتریان تمایل چندانی به استفاده از سیستم های اعتباری نداشته باشند.

واقعیت آن است که نرخ سود قرارداد مباحه که جزو عقود مبادله ای است در مقایسه با عقود مشارکتی کمتر است و از این رو برای بانک ها انتشار کارت اعتباری با نرخ سود پایین، صرفه اقتصادی ندارد و از طرفی نرخ های سود تعیین شده برای این تسهیلات عملاً صرفه اقتصادی خود را برای بنگاه های اقتصادی از دست می دهد.

**پیشنهاد:** با توجه به اینکه نرخ سود فعلی تسهیلات اعتباری چه از نوع مباحه و چه از نوع خرید دین صرفه اقتصادی خود را از دست داده است، پیشنهاد می شود با توجه به تغییر نرخ سود بانکی، این نرخ ها به سطحی قابل قبول برای دو طرف قرارداد کاهش یابد.

#### ۵- منابع بانکی ناکافی جهت ارائه تسهیلات اعتباری

در سال جاری با توجه به شرایط ویژه اقتصادی و اعمال تحریم ها، بانک مرکزی جهت هموارسازی مسیر تولید ملی و حمایت از بنگاه های اقتصادی در راستای تحقق شعار رونق تولید، هدایت نقدینگی جامعه به سمت بخش های مولد و تامین مالی تولیدکنندگان داخلی و شرکت های کوچک و متوسط، دستیابی به نسبت حداقل ۶۵ درصد از کل تسهیلات پرداختی برای تأمین سرمایه در گردش بنگاه های اقتصادی را هدف گذاری کرده است. حال با توجه به منابع محدود بانکها و از طرفی حجم بالای متقاضیان، تحقق این امر تا حدی بعید بنظر می رسد مگر آنکه با استفاده از راهکارهایی، مشکل منابع بانکی جهت ارائه تسهیلات مختلف از جمله مدلهای اعتباری فراهم گردد.

**پیشنهاد:** با توجه به بند "و" تبصره ۵ قانون بودجه سال ۹۹ و وجود الزامات قانونی در بعد استفاده از اوراق اسناد تسویه خزانه نوع دوم تا سقف ۳۰۰ هزار میلیارد ریال، می توان از این بستر قانونی ضمن اعمال نظارت صحیح و دقیق، به عنوان منبعی جهت ارائه تسهیلات اعتباری مورد نظر بنگاه های اقتصادی به شرح مدل و در چارچوب تهاجر با مطالبات، استفاده نمود.

اسناد تسویه خزانه نوع دوم: اسناد تعهدی خاصی که به منظور تسویه بدهی اشخاص متقاضی مشمول به بانک مرکزی یا بانکها و موسسات اعتباری غیربانکی (از طریق تسویه بدهی بانکها و مؤسسات اعتباری غیربانکی به بانک مرکزی) که تا پایان سال ۱۳۹۸ ایجاد شده است، با بدهی های قطعی دولت به اشخاص مذکور صادر می شود.





### مدل پیشنهادی:

مدل پیشنهادی مورد نظر جهت اعطای تسهیلات خطوط اعتباری به بنگاه های کوچک و متوسط از طرف سیستم بانکی، با استفاده از ظرفیت های قانونی موجود بر اساس اسناد تسویه خزانه نوع دوم ذکر شده در قانون بودجه سال ۹۹، به نوعی استفاده از مدل تهاتر مطالبات بر اساس تسویه بدهی بخش خصوصی به بانکها و آزاد شدن وثایق و ضمانت نامه ها از این محل و در نهایت دریافت تسهیلات جدید با وثیقه گذاشتن قراردادها و نیز ضمانت نامه های آزاد شده از محل تهاتر بدهی به سیستم بانکی می باشد.

