

عصر تراکنش



تاب آوری در شرایط آچمز

به سنت هر سال، در شماره ویژه پایان سال **عصر تراکنش** سه میزگرد درباره وضعیت فعلی و آینده **فین تک** و **اقتصاد دیجیتال ایران** برگزار کردیم. بررسی وضعیت سال ۱۴۰۱ و تحلیل ها از سال ۱۴۰۲، به مامی گوید که سال ۱۴۰۲ سال تکتازی و تکروی نیست. سال، **سال تاب آوری** است.

عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران
سال ششم
شماره ۶۷ و ۶۸
اسفند ۱۴۰۱
فروردین ۱۴۰۲



صاحب امتیاز: موسسه شبکه عصر تراکنش

مدیر مسئول و مدیر عامل: مینا والی

سردبیر: رضا قربانی

مشاوران سردبیر: رسول قربانی و علی ورامینی

دبیر تحریریه: مینا حاجی

تحریریه: نیلوفر نادری، نسیم بنایی

طهورا آدینهوند، غزل یگانگی، مرضیه امیری

مهسا طاعتی، سونیتا سرابپور، ثریا حق

زهرا قربانی

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد

مدیر فنی: علیرضا کیوان

صفحه آرا: حمید ابراهیمی، محمد قربانی

ویراستاران: یلدا شایسته فر، فریبا ولی نژاد

عکس: نسیم اعتمادی، حامد کریم زاده

پریا امیر حاجلو، مریم سعیدپور

۶۰

۱۴۰۱ با بحران های انباشت شده تمام شد و سال ۱۴۰۲ با انبوهی چالش و اندکی فرصت آغاز می شود
از سال شوک به سال یأس

۶۲

نگاهی به شماره ویژه پایان سال عصر تراکنش و آنچه در این شماره به شما تقدیم می کنیم
راهنمای عبور از توفان

۶۴

سخت تر از
تمام سخت های قبلی!
پس کی می رسد باران؟

۶۵

مروری بر آنچه متخصصان طی سال ۱۴۰۱ در عصر تراکنش نوشتند
نقد ها و نظرها

۷۶

مروری بر مهم ترین اخبار سال ۱۴۰۱ در صنعت فناوری های مالی کشور
در حصار محدودیت ها

۸۰

گزارش تصویری عصر تراکنش از نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت
بازگشت دوباره

۸۲

نگاهی به روندهای مهم صنعت فناوری های مالی کشور که در سال جدید باید بیشتر به آنها پرداخت
۱۴۰۲ سال تاب آوری است نه یکه تازی و تگروری!

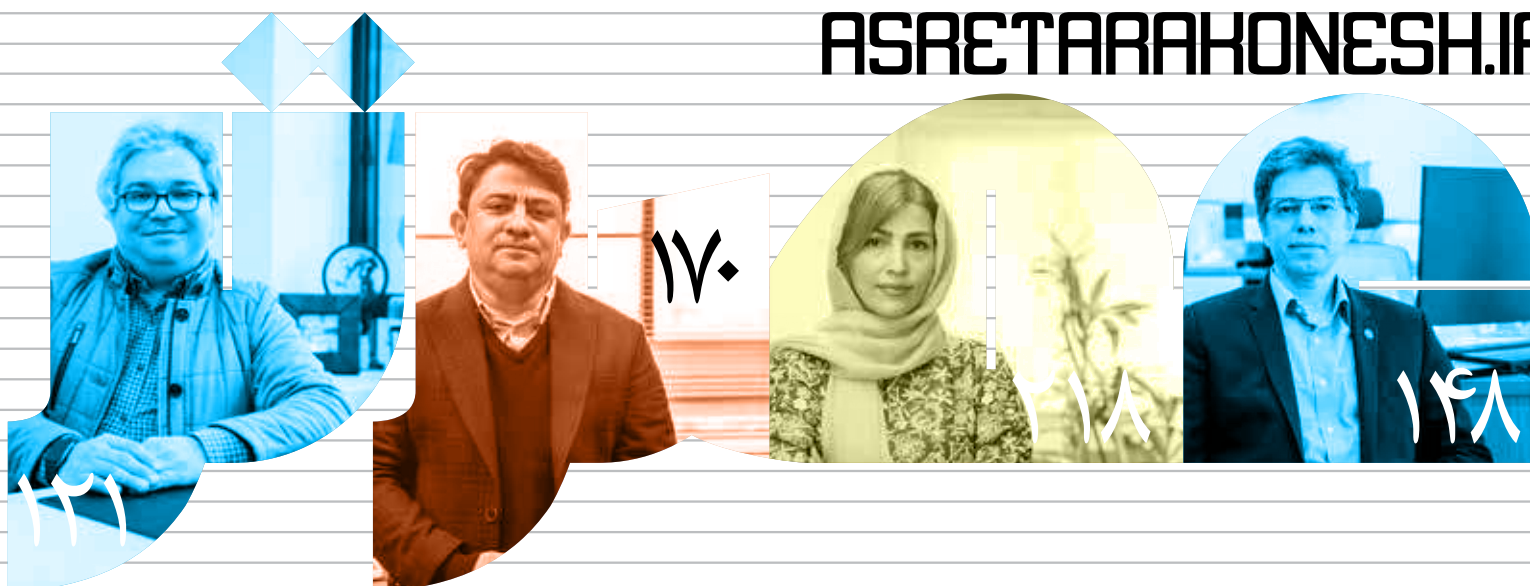
۹۱

در میزگرد بررسی وضعیت و موانع پیش روی اقتصاد دیجیتال کشور عنوان شد
اقتصاد دیجیتال به معنی ساخت هزاران سامانه نیست

۹۹

مدیران و کارشناسان بانکی از چالش های فناوری بانک ها در سال ۱۴۰۱ می گویند
تن خسته بانک ها

ASRE TARAKHONESH.IR



درگفت و گو با احمد سلمانی آرانی
درباره افق ۱۴۰۴
هلدینگ به پویان مطرح شد
تبدیل سپه به
بزرگ ترین بانک
دیجیتال دولتی
کشور

۱۷۶

کاظم دهقان، مدیر عامل
شرکت شاپرک می گوید
طبیعت فعالیت های
بانکی-پرداختی
قرار گرفتن در کنار
یکدیگر است

۱۴۲



@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

اشتراک: محمد عبدالپور

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir



عکس: نسیم اعتمادی، پریا امیرحاجلو

۳۱۷

دره ۱ دسته «کسب و کارها»، «سرویس ها» و «اپلیکیشن ها» ی منتخب را معرفی کردیم
برگزیدگان

۳۲۵

منتخبان محصولات سخت افزاری شرکت های بانکی و پرداخت کشور
جان سخت ها

۳۲۷

چهره های صنعت فناوری های مالی کشور به انتخاب مخاطبان
جریان سازها

۲۹۶

جهان از دریچه نگاه عصر تراکنش
در سالی که گذشت
رهمرز، وب ۳.۰، BNPL، متاورس و چند چیز مهم دیگر

۳۰۴

مروری بر مجلات معتبر فناوری های مالی دنیا که در یک سال گذشته به بررسی آنها پرداختیم
فین تک به روایت نشریات مالی

۳۱۰

نگاهی به ۵۷ کتابی که به نظر ما خواندن شان مهم است
کتابخانه مدیران

۱۰۸

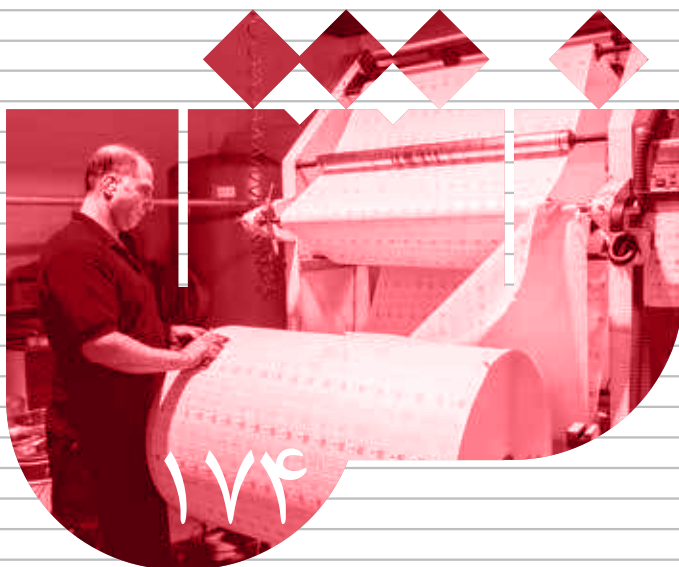
مروری بر گفت وگوهای جلد ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۱
مدیرانی با هدف ساختن

۱۱۲

مروری بر کسب و کارهایی که طی سال ۱۴۰۱ در ماهنامه عصر تراکنش به آنها پرداختیم
جنگیدن برای بقا

۲۸۶

میزگردی درباره آنچه در سال ۱۴۰۱ برای اکوسیستم رمزارزی ایران گذشت
سال ابلاغ های خلق الساعه



۱۷۴



۲۳۹



۱۳۳



۱۳۱



۲۵۸

آرش بابایی، مدیرعامل جدید شرکت توسن درباره نحوه عبور از بحران جذب و نگهداشت نیروی انسانی می گوید
باید به چیزی بیش از سودآوری خود بیندیشیم



۲۱۰

احمد جعفری، مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا معتقد است آنچه کسب و کارها را متمایز می کند نوآوری است
قدر نوآوری را می دانیم

۱۴۰۱ با بحران‌های انباشت شده تمام شد و سال ۱۴۰۲ با انبوهی چالش‌واندکی فرصت آغاز می‌شود

از سال شوک به سال یأس



مینا والی
مدیرمسئول

مصرف تراکتس



ASATARA HONESH JIR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



کلیدواژه‌های مربوط به صنعت خدمات مالی در سال ۱۴۰۱ را مرور می‌کنم. در میان مطالبی که در این بیش از ۳۰۰ روز گذشته، درباره آنها کارشناسان گفته و نوشته‌اند؛ برخی کلیدواژه‌ها همان موضوعات حل نشده سال‌های گذشته‌اند، برخی موضوعاتی که سال‌های گذشته چندان جدی گرفته نشدند و برخی دیگر موضوعات ویژه سال ۱۴۰۱ که توصیف بهتری جز «سال شوک» برای آن پیدا نکردم. **قیمت دلار:** ما در صنعت خدمات مالی در سالی که آخرین نفس‌هایش را می‌کشد، همچنان با موضوعات فرابخشی همچون تورم، تحریم و قیمت دلار دست‌وپنجه نرم می‌کنیم. این روزها تورم و دلار دوباره چنان روی دور تندی افتاده‌اند که کسی به پیشان نمی‌رسد.

وقتی با چنین ابرچالشی مواجهیم، چطور می‌توانیم انتظار داشته باشیم که تصمیم‌گیران صنعت فرصتی برای تمرکز بر موضوعات دیگر داشته باشند؟ وقتی بحران به نقطه‌ای می‌رسد که احتمال استیضاح وزیری طرح و رئیس کل بانک مرکزی عزل می‌شود و از سوی دیگر، گمانه‌زنی‌هایی درباره قربانی کردن عده‌ای به میان می‌آید، صحبت از رگولاتوری و ایجاد زیرساخت‌های قانونی برای توسعه نوآوری به موضوعی فانتزی تبدیل می‌شود.

کارمزد: از چالش‌های فرابخشی که بگذریم، صنعت پرداخت ما سال‌هاست گرفتار موضوع کارمزد است و باز شدن این گره که از یک موضوع صنفی به موضوعی سیاسی تبدیل شده، بسیار پیچیده است. سال‌هاست کارشناسان با توجه به شرایط موجود مدل‌های پیشنهادی خود برای کارمزد را ارائه می‌دهند، اما حل این معضل اراده‌ای ملی را می‌طلبد.

فعالان صنعت پرداخت امسال با موضوع دیگری مواجه شدند که اتصال کارت‌خوان‌ها به مالیات است. گرچه دولت از این طرح با افتخار یاد می‌کند، اما این موضوع که در ذات خود با افزایش مالیات‌ستانی و در نتیجه ایجاد عدالت در پرداخت مالیات می‌تواند قابل تقدیر باشد، به عاملی برای کاهش تراکنش‌های کارت‌خوان و مهاجرت کسب‌وکارهای خرد به کارت‌به‌کارت و حتی پول نقد تبدیل شده است. علاوه بر این ما در پی‌تک و بانک‌تک همچنان ضعف‌هایی را در رمز دوم پویا شاهدیم. از روش‌های جدید مهندسی اجتماعی و استفاده از رمز دوم پویا برای خالی کردن حساب مردم گرفته تا اختلالات در ارسال پیامک رمز دوم، همچنان پرونده این چالش نیز باز است.



وقتی بحران به نقطه‌ای می‌رسد که احتمال استیضاح وزیری طرح و رئیس کل بانک مرکزی عزل می‌شود و از سوی دیگر، گمانه‌زنی‌هایی درباره قربانی کردن عده‌ای به میان می‌آید، صحبت از رگولاتوری و ایجاد زیرساخت‌های قانونی برای توسعه نوآوری به موضوعی فانتزی تبدیل می‌شود

بحث کارمزد البته زیرمجموعه ابرمسئله دیگری در اکوسیستم مالی است با نام رگولاتوری. ما همچنان شاهد تکرار کلیدواژه رگولاتوری در بخش‌های گوناگون هستیم؛ از کند بودن رگولاتور تا ورودش به عرصه اجرا. از بخش بانک‌تک در نئوبانک‌ها تا دارایی‌های دیجیتال و کسب‌وکارهای رمزارزی.

دیبا: در کنار چالش‌هایی که گفته شد، موضوعات جدید دیگری نیز کم‌کم در حال تبدیل شدن به دغدغه‌های مهم کسب‌وکارها هستند. موضوعاتی که شاید از چند سال پیش مقدمات آن چیده شده است، اما سال آینده بیشتر تأثیرش را در عمل نشان می‌دهد.

یکی از این کلیدواژه‌ها سامانه دیباست که توسط بانک مرکزی دنبال می‌شود و قرار است تمامی تراکنش‌ها از مسیر آن بگذرد تا با این ابزار بانک مرکزی بر همه تراکنش‌ها نظارت داشته باشد. با اجرایی شدن سامانه دیبا در آینده، تمام کسب‌وکارهای فعال در زمینه بانکداری باز و همه پرداخت‌یارها و به‌طور کلی همه نوآوری‌های بانک‌تک و پی‌تک تحت تأثیر منفی قرار خواهند گرفت؛ به گونه‌ای که برخی از خواننده‌شدن فاتحه نوآوری در این بخش‌ها می‌گویند.

شوک ۱۴۰۱: امسال تقریباً تمام کسب‌وکارها در همه حوزه‌ها با شوک بزرگی مواجه شدند. از آنجایی که حوادث شهریورماه گذشته کل جامعه ایران را متأثر کرد، به‌نوعی همه بخش‌های اقتصادی کشور تحت تأثیر قرار گرفتند. به دنبال این حوادث، همراه امسال با اختلالات کم‌سابقه اینترنت و همزمان فیلترینگ اینستاگرام و واتس‌آپ که حاکمیت فقط تا آن زمان بهانه مناسبش را پیدا نکرده بود، شوک بزرگی به کسب‌وکارهای اینترنتی وارد شد. از شرکت‌های بزرگ تا کسب‌وکارهای خانگی وابسته به اینستاگرام بر اثر اختلالات و محدودیت‌ها، تحت تأثیر شدید قرار گرفتند. این وسط بزرگ‌ترین برندگان فروشندگان فیلترشکن و کاسبان فیلترینگ بودند که به ادعای برخی درآمدی بیش از صنعت مخابرات کسب کردند. علاوه بر این حملات رسانه‌ای گسترده به کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال که با جنسی متفاوت از گذشته تعریف شده بودند، به چالشی جدید و پیچیده برای این کسب‌وکارها تبدیل شد.

منابع انسانی: معضل منابع انسانی که امروز به یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های درون‌سازمانی تبدیل شده، در سال‌های ابتدایی به شکل دیگری ظاهر

شد. در ابتدا کسب و کارها با منابع انسانی ای مواجه بودند که مهارت و دانش کمی داشت، اما توقع جبران خدماتی به اندازه نیروی کار حرفه‌ای‌تر از خود داشت.

در دو سه سال اخیر بحران منابع انسانی چهره دیگری از خود نشان داده و امروز کسب و کارها با کمبود شدید منابع انسانی حرفه‌ای مواجه‌اند و رقابت بر سر نیروها به جایی رسیده که برخی، از روش‌های نادرست کسب و کارها در قاپیدن نیروها یاد می‌کنند. از سویی دیگر مهاجرت منابع انسانی آموزش دیده به موضوعی جدی در کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال تبدیل شده؛ تا جایی که مدیرعامل دیجی کالا گفته سال ۱۴۰۱ حدود ۲۵ درصد از منابع انسانی این شرکت مهاجرت کرده‌اند.

قطعاً مواردی که در اینجا تکرار شد، تمام چالش‌های کسب و کارها و مشتریان صنعت مالی کشور نیست. اینها مهم‌ترین موضوعاتی هستند که امروز و سال ۱۴۰۲ کسب و کارها و تصمیم‌گیران با آن مواجه‌اند. برخی از آنها چالش‌های فرابخشی و برخی چالش‌های درونی صنعت هستند. حل برخی به اراده‌ای ملی نیاز دارد و برخی به تحولات اساسی. با این حال گمان می‌کنم اکنون چنان چالش‌ها عمیق شده‌اند که بعد از حل آنها هم مدت زمانی نیاز داریم تا با شرایط جدید منطبق شویم. اگر دوران طولانی این بیماری‌های مزمن نیز سپری شود، فکر می‌کنم مدتی طول می‌کشد تا بفهمیم چه شده و حالا باید چه کنیم.

فرصت‌ها و امیدها

گفتن از چالش‌ها و فهرست کردن آنها به این معنی نیست که در صنعت همه چیز در این چالش‌ها خلاصه شده است. ذات و فلسفه وجودی کسب و کارها وجود فرصت‌هاست و امید به اینکه بتوان از طریق این فرصت‌ها ارزشی خلق کرد. ما نیز در صنعت مالی، این سال‌ها شاهد ظهور و توسعه کسب و کارهایی بودیم که با وجود تمام کاستی‌ها و نبود زیرساخت‌ها تلاش کرده‌اند با ابزار فناوری تجربه نوآوری را برای مشتریان خود ایجاد کنند. دهه ۹۰ کسب و کارهای پی‌تک از پی‌اس‌پی‌ها گرفته تا پرداخت‌یارها سرویس‌های نوآورانه ارائه دادند و در سال‌های اخیر ولت‌تکی‌ها، نئوبانک‌ها و لندتکی‌ها. سال ۱۴۰۰ اگر سال شکوفایی نئوبانک‌ها بود، سال ۱۴۰۱ سال شکوفایی و گسترش BNPL بود. قطعاً سال ۱۴۰۲ همچنان شاهد سرویس‌های جدیدی در نئوبانک‌ها خواهیم بود؛ همچنان که امسال تلاش‌هایی را دیدیم. سال بعد همچنان سرمایه‌گذاری‌های جدیدی در BNPL و به‌طور کلی تسهیلات و اعتباردهی و تجربه‌های جدیدی در موضوع لندتک خواهیم داشت. همچنین با وجود مقاومتی که در سمت کاربران وجود دارد، به سبب گسترش مدل‌های کسب و کاری مبتنی بر اشتراک، احتمالاً دایرکت دبیته هم بتواند رشد خوبی را تجربه کند.



من امروز بیش از آنکه از بحران‌های اقتصادی، از قیمت دلار و از تورم هراس داشته باشم، از آنچه در دل کسب و کارها می‌گذرد، هراس دارم. من امروز از آنچه نمی‌بینم، اما یقین دارم که هست، می‌ترسم. نشانه‌هایش را می‌بینم؛ در خیابان، فروشگاه و درمانگاه خشم نهفته‌ای می‌بینم که دارد کم‌کم خود را ظاهر می‌کند. خشم احساسی ناگزیر در انسان است؛ درست همچون سایر احساساتی که لازمه بقای اوست. آنچه امروز در نسبت خشم و جامعه ما خطرناک است، شیوه بروز آن در تمام ساحات زندگی، بدون داشتن کنترلی بر آن است. ترس از انباشت این خشم می‌تواند جامعه را با بحران مواجه کند، کم‌اینکه همین حالا هم دچار بحرانیم و عاصی بودن مردم و عدم شکل‌گیری گفت‌وگو را شاهد هستیم. ترس از این است که این خشم تک‌تک ما را از پا بیندازد.

در سال ۱۴۰۲ می‌توان امیدوار بود؟

احتمالاً یادتان می‌آید در پی امضای برجام در سال ۱۳۹۴ روزنه‌هایی به رویمان باز شد و شاید گمان می‌کردیم که روزنه‌هایی باز شده‌اند و چقدر در آن سال‌ها امیدوار بودیم به اینکه ما هم قرار است همچون سایر دنیا (البته غیر از افغانستان و یمن و سوریه و چند جای دیگر که تابه‌حال اسم‌شان را هم نشنیده‌ام!) وارد جریان پرشتاب نوآوری شویم. نوآوری با طعم فناوری که نوید زندگی بهتر را می‌دهد؛ زندگی بهتر نه فقط برای خودمان، بلکه برای ما و سایر مردم ایران.

متأسفانه آن شرایط با کارشکنی‌هایی که اتفاق افتاد، ماندگار نبود. نمی‌دانم اگر برجام همچنان پابرجا می‌ماند شرایط ما بهتر بود و اگر بود، چقدر. اما توالی حوادثی که ما طی سه، چهار سال اخیر تجربه کرده‌ایم، چندان به این توافق ارتباط ندارد. اگر حوادث ناگوار در سطح ملی دهه‌های قبل با اختلاف چندین ساله رخ می‌داد، متأسفانه این بار ما پشت سر هم شاهد اتفاقات ناگوار با ابعاد وسیع بودیم که تحمل هر کدام به‌تنهایی قدرت فوق‌العاده‌ای را می‌طلبد. متأسفانه این روزها به سبب تواتر حوادثی که اغلب پاسخی درخور برای آنها نیافته‌ایم، هر روز در میان مردمی زندگی می‌کنیم، در میان همکاران و دوستانی هستیم که باروت خشم درون‌شان هر لحظه ممکن است منفجر شود.

من امروز بیش از آنکه از بحران‌های اقتصادی، از قیمت دلار و از تورم هراس داشته باشم، از آنچه در دل کسب و کارها می‌گذرد، هراس دارم. من امروز از آنچه نمی‌بینم، اما یقین دارم که هست، می‌ترسم. نشانه‌هایش را می‌بینم؛ در خیابان، فروشگاه و درمانگاه خشم نهفته‌ای می‌بینم که دارد کم‌کم خود را ظاهر می‌کند. خشم احساسی ناگزیر در انسان است؛ درست همچون سایر احساساتی که لازمه بقای اوست. آنچه امروز در نسبت خشم و جامعه ما خطرناک است، شیوه بروز آن در تمام ساحات زندگی، بدون داشتن کنترلی بر آن است. ترس از انباشت این خشم می‌تواند جامعه را با بحران مواجه کند، کم‌اینکه همین حالا هم دچار بحرانیم و عاصی بودن مردم و عدم شکل‌گیری گفت‌وگو را شاهد هستیم. ترس از این است که این خشم تک‌تک ما را از پا بیندازد.

تصور این است که شکست ما امروز ناشی از فشارهای بیرونی نیست. شکست ما امروز می‌تواند شبیه فروپاشی از درون باشد. به نظرم امروز بحران منابع انسانی که پیش‌تر هم اشاره کردم، از جنس دیگری خواهد بود. از جنس ناامیدی همراه با خشم. این فقط یک پیش‌بینی هولناک است. به علاوه اینکه در سال ۱۴۰۲ همچنان بحران تورم، قیمت ارز، کارمزد، رگولاتوری و منابع انسانی را خواهیم داشت و شاید شدیدتر از امروز.

بعد از نوشته‌ای سرشار از ناامیدی باید بگویم پاسخ سؤال «آیا در سال ۱۴۰۲ می‌توان امیدوار بود؟» را نمی‌دانم و فقط می‌دانم اگر تصمیم گرفته‌ایم که زندگی کنیم، زندگی بدون امید اتفاق نمی‌افتد. پس امیدوارم

سال ۱۴۰۲ با امید باشید ♦

مهرتراکتس

یادداشت

۶۱

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

نگاهی به شماره ویژه پایان سال عصر تراکنش
و آنچه در این شماره به شما تقدیم می‌کنیم

راهنمای عبور از توفان



رضا قربانی
سر دبیر

عصر تراکنش



۶۲

ASAETARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

این شما و این ۳۴۰ صفحه ماهنامه عصر تراکنش ویژه پایان سال ۱۴۰۱. دوست داشتم در روزهایی شاد و با انرژی تمام این شماره ویژه را تقدیم شما می‌کردم؛ دوست داشتم آنچه در سال ۱۴۰۱ بر ما گذشت، خواب و کابوسی بیش نبود؛ دوست داشتم هیچ‌کدام از اتفاق‌های بدی که در این سال تجربه کردیم واقعیت نمی‌داشت و ما مردمی بودیم شادتر از امروز و پرتلاش‌تر از امروز و با انگیزه‌تر و امیدوارتر. در شرایطی ۳۴۰ صفحه شماره ویژه ماهنامه عصر تراکنش را تقدیم شما می‌کنیم که نه حس و حال عید و نوروز را داریم و نه می‌توانیم به آسانی از آینده صحبت کنیم.

برای ما که در همه این سال‌ها تمرکزمان بر آینده بوده و از هر روزنه‌ای که به تغییر کیفیت زندگی مردم منجر شود، استقبال می‌کنیم، این روزها روزهای پردردی بوده است. فرقی نمی‌کند کدام سو ایستاده باشیم؛ تصور می‌کنیم با هر دیدگاهی در یک چیز اشتراک داریم و اینکه آنچه در سال ۱۴۰۱ پشت سر گذاشتیم، روزهایی پر از درد و غصه بود.

سخت است که قبول کنیم این درد و این غصه در یک شب به پایان می‌رسد. سخت است باور کنیم که بدون آموزش و بدون یاد گرفتن دانش و مهارت‌های مورد نیاز برای زندگی در جهان مدرن شاهد تغییر جدی خواهیم بود.

سخت است و دشوار، ولی ما در این سال‌ها عادت کرده‌ایم به کارهای سخت و دشوار. یکی از مطالب جالبی که در این سال خواندم، توصیه می‌کرد به اینکه به جای اسب تک‌شاخ بودن باید مرام و مسلک شتر بودن را الگوی خودمان قرار دهیم. روزهای سخت و دشوار مانند این است که در بیابانی بی‌آب و علف زندگی کنیم؛ این کاری است که شترها به خوبی در آن استاد شده‌اند. ما برای اینکه بتوانیم در این شرایط

سخت دوام بیاوریم، باید بتوانیم انرژی خودمان را مدیریت کنیم. بسیاری از موضوعات دیگر از کنترل شخص ما خارج است. امروز باید پاسخگوی مسائل گوناگونی در حوزه‌های متفاوت باشیم؛ از بحث‌های سیاسی و اقتصادی بگیر تا مسائل اجتماعی و فناوری و حتی موضوعات حقوقی و زیست‌محیطی. در یادداشت دیگری به برخی از این مسائلی که ما نمی‌توانیم برای آنها کاری کنیم، اشاره خواهم کرد، ولی بدانیم به عنوان کسانی که فعالیت اقتصادی انجام می‌دهیم، لازم است خودمان را برای سفری طولانی آماده کنیم؛ دقیقاً مانند یک شتر! کسب و کارهایی که مثل شترها به مسیر نگاه می‌کنند، در مسیر به دنبال رشدی متعادل هستند، چشم‌اندازی بلندمدت دارند و تنوع را در کسب و کار خود می‌گنجانند.

همین آموزه‌های ساده کمک می‌کند که کسب و کارها در بحران‌ها زنده بمانند و در روزی که شرایط متعادل‌تر می‌شود، بتوانند با قوت و قدرت رشد را تجربه کنند. منتها تا آن زمان مهم‌ترین استراتژی بقاست و تاب‌آوری.

توصیه می‌کنم مقاله «چگونه استارت‌آپ‌ها می‌توانند از توفان جان سالم به در ببرند؟ / وقت فکر کردن مثل شتر رسیده است» را مطالعه کنید. این مقاله اولین بار در ماهنامه هاروارد بیزینس ریویو منتشر شده و همکاران من در راه پرداخت آن را ترجمه و بازنشر کرده‌اند.

و اما نگاهی بیندازیم به این شماره ویژه. از آخر شروع کنیم؛ از بخش راهنما. در ماهنامه این شماره سعی کردیم از بین کسب و کارها و افراد و اپلیکیشن‌ها و خدمات و سخت‌افزارهایی که در طول سال ۱۴۰۱ معرفی کردیم، دست به انتخاب بزنیم.

هیئت تحریریه عصر تراکنش با کمک گرفتن

۶۶

مادر این
سال‌ها عادت
کرده‌ایم به کارهای
سخت و دشوار.
یکی از مطالب
جالبی که در این
سال خواندم،
توصیه می‌کرد به
اینکه به جای اسب
تک‌شاخ بودن
باید مرام و مسلک
شتر بودن را الگوی
خودمان قرار دهیم

از خرد جمعی و از طریق نظرسنجی گسترده تلاش کردند بهترین‌های سال را انتخاب کنند. نتایج در حوزه‌های گوناگون پیش روی شماست. بهترین نشریه‌های مرتبط با فناوری مالی جهان، بهترین کتاب‌های معرفی‌شده در ماهنامه عصر تراکنش، بهترین کسب‌وکارها در حوزه‌های گوناگون؛ از لندتک‌ها گرفته تا نئوبانک‌ها، بهترین سخت‌افزارها و مهم‌ترین جریان‌سازهای سال ۱۴۰۱ معرفی شدند. تصور می‌کنم این فهرست به‌خوبی دستاوردهای فناوری‌های مالی ایران در سال ۱۴۰۱ را نشان می‌دهد. حالا می‌توانم با افتخار بگویم که بخش راهنمای ماهنامه عصر تراکنش به جایی تبدیل شده که می‌توان از طریق آن تصویری از اکوسیستم فین‌تک ایران به دست آورد.

اینجا سعی کرده‌ایم آنهایی را که در یک سال گذشته جریان‌ساز بوده‌اند، ببینیم. قطعاً انتخاب‌های ما قطعی نیست و قاعدتاً پر از اشکال و ایراد. ولی به جرئت می‌توانم بگویم فهرستی که در بخش انتهای این شماره و در بخش راهنما معرفی کرده‌ایم، یکی از بهترین فهرست‌ها برای روشن کردن ابعاد گوناگون فعالان عرصه فناوری‌های مالی ایران بوده است. امیدوارم در سال آینده بتوانیم با برگزاری رویدادی زمینه تقدیر و تشکر از چهره‌های تأثیرگذار سال ۱۴۰۱ را فراهم کنیم.

اجازه دهید خلاف عادت از بخش انتها حرکت را ادامه دهیم به سمت ابتدای نشریه. در بخش جهان نشریه مهم‌ترین روندهای سال ۱۴۰۱ را بررسی کرده‌ایم. قاعدتاً جریان‌سازترین موضوعات سال ۱۴۰۱ در جهان فناوری‌های مالی رمزارزها بوده‌اند. از همه اتفاق‌های خوب و مثبت این سال بگیر تا اتفاق‌های بد و عجیبی مانند زمین‌خوردن اف‌تی‌ایکس و پروژه لونا. سال ۱۴۰۱ سالی بود که متاورس، وب ۳.۰ و دیفای به امیدهای آینده تبدیل شدند. این سالی بود که چین بیشتر از گذشته در آن درخشید و در نهایت هوش مصنوعی در روزهای انتهایی سال هوش و حواس بسیاری را معطوف خودش کرد.

ما در نشریه عصر تراکنش رسانه مدیران فناوری‌های مالی ایران هستیم و قاعدتاً بیشتر بخش‌های این نشریه به مدیران و کسب‌وکارهای ایرانی اختصاص دارد. آنچه از جهان در این نشریه می‌آید، برای این است که بتوانیم ارتباط خودمان با روندهای مهم جهان را حفظ کنیم. به همین دلیل این بخش در خلاصه‌ترین شکل خود ارائه شده است.

بنابراین مفصل‌ترین بخش ماهنامه اختصاص دارد به کسب‌وکارها و مدیران ایرانی. بر این سبیل در بخش باشگاه علاوه بر نگاهی به مدیران و کسب‌وکارهای سال ۱۴۰۱ فرصتی فراهم کرده‌ایم که کسب‌وکارهای مهم فعال در زمینه فناوری‌های مالی ایران گزارش عملکردی از یک سال گذشته ارائه دهند. اینجا می‌توانید مهم‌ترین کسب‌وکارهای فناوری‌های مالی ایران را ببینید و ببینید در یک سال



**کارما انعکاس
دقیق دیدگاه‌های
افراد فعال و
تأثیرگذار است،
نه بیهوده امید
دادن. معتقدیم
باید به واقعیت‌ها
پیردازیم و با گذر
از خوش‌بینی
بی‌دلیل زمینه
تغییر مثبت را
فراهم آوریم.
امسال برای
اولین بار هر سه
پنل به طور کامل
ضبط و فیلم‌برداری
شده و می‌توانید
از طریق استودیو
راه‌کار این محتواها
را به صورت
تصویری هم
مشاهده کنید**

گذشته چه مسیری را طی کرده‌اند و چه برنامه‌هایی برای سال آینده دارند. فلسفه ما در عصر تراکنش این بوده و هست که کارآفرینان و فعالان اقتصادی به همان اندازه ارزشمند است که کار فوتبالیست‌ها و بازیگرانی که صبح تا شب در صداوسیما حضور دارند و از عطسه کردن‌شان هم خبر می‌دهند. ما اینجا ستاره‌هایی داریم که از جنس خلق ارزش هستند؛ آنهایی که در یک سال گذشته سکان هدایت کسب‌وکارها را بر عهده داشتند و در این شرایط، یکی از سخت‌ترین کارهای روی زمین را انجام داده‌اند؛ یعنی راهبری کسب‌وکار در شرایط ابهام و البته بحران. تصور می‌کنیم همه آنهایی که در سال سخت، سختی کارهای سخت را به جان خریده‌اند، شایسته تقدیر و توجه هستند. به همین سبب بخش اصلی ماهنامه عصر تراکنش معرفی کسب‌وکارهای ایرانی است در سالی که گذشت.

علاوه بر این در سه پنل مجزا با حضور ۱۱ نفر از چهره‌های تأثیرگذار فناوری و نوآوری ایران به سال گذشته پرداختیم و آنچه احتمالاً در سال آتی تجربه خواهیم کرد. متأسفانه دیدگاه‌ها منفی‌تر از گذشته شده و بسیاری از فعالان کمتر از قبل نسبت به آینده امیدوار هستند.

کارما انعکاس دقیق دیدگاه‌های افراد فعال و تأثیرگذار است، نه بیهوده امید دادن. معتقدیم باید به واقعیت‌ها پیردازیم و با گذر از خوش‌بینی بی‌دلیل زمینه تغییر مثبت را فراهم آوریم. امسال برای اولین بار هر سه پنل به‌طور کامل ضبط و فیلم‌برداری شده و می‌توانید از طریق استودیو راه‌کار این محتواها را به صورت تصویری هم مشاهده کنید. در نهایت در صفحه‌های ابتدایی ماهنامه تلاش کرده‌ایم نگاهی داشته باشیم به مهم‌ترین یادداشت‌ها و گزارش‌های سال ۱۴۰۱.

امیدوارم این تلاش‌ها فایده‌ای داشته باشد و در آینده نزدیک شاهد شکوفایی اقتصادی ایران باشیم. مطمئن هستم با رؤیایابی نمی‌توان تغییر مثبتی برای همه ایجاد کرد و نیاز به این داریم که بتوانیم با گفت‌وگو زمینه اصلاح کژراهه‌ها را فراهم کنیم.

ما معتقدیم راه دور است و بیابان در پیش؛ ولی تصور می‌کنیم وقتی شترها می‌توانند مسیرهای سخت بیابانی را پشت سر بگذارند، ما نیز می‌توانیم با تکیه بر توانایی‌های انسانی زمینه توسعه جمعی را فراهم کنیم. در این راه آنچه بیشتر از هر چیزی اهمیت دارد، آموزش و تغییر مدل‌های ذهنی است.

ما در کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار تمام تلاش‌مان را انجام می‌دهیم تا بتوانیم نقشی هرچند کوچک در این مسیر بازی کنیم.

عصر تراکنش

یادداشت

۶۳

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

#نئوبانک

#امنیت - سایبری

#صنعت - بانکی

#نیروی - انسانی

#مناورس

#رگولاتوری

#بلاکچین

#تحول - دیجیتال

#رمزارز

#اقتصاد - دیجیتال

#هوش - مصنوعی

#BNPL

#لندتک

#احراز هویت - دیجیتال

#تجربه - مشتری

#بانکداری - دیجیتال

عصر تراکنش

یادداشت

۶۵

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

مروری بر آنچه متخصصان طی سال ۱۴۰۱ در عصر تراکنش نوشتند

نقدها و نظرها

۱۴۰۱، برای کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال ایران سال سختی بود. بررسی یادداشت‌های ارسال شده توسط بازیگران این حوزه به ما نشان می‌دهد که چه مفاهیم و موضوعاتی در سال ۱۴۰۱ برای آنها مهم بوده است. تکرار تناوبی مفهوم تحول دیجیتال حاکی از بر ساخت گفتمان جدیدی در سپهر اقتصاد ایران است. یادداشت‌هایی که با محوریت دیجیتالی شدن، موجب تکرار موضوعاتی همچون بانکداری باز، احراز هویت دیجیتال، هوش مصنوعی، تحلیل داده، فرهنگ دیجیتال، نوآوری، کارآفرینی، نسل زد، رفتارشناسی مالی و شخصی سازی محصولات و خدمات در راستای مشتری محوری و ارتقای تجربه مشتری شده است. به نظر می‌رسد چنین این موضوعات حول مفهوم دیجیتالی شدن، به خلق گفتمان تحول دیجیتال در ایران و در هم شکستن فرم‌های سنتی پرداختن به مسائل مالی منجر شده و قرار است در سال‌های آینده شاهد تغییرات اساسی در سبک زندگی و نحوه مواجهه مان با جهان باشیم.

مدیران و بازیگران صنایع مالی کشور به خوبی فهمیده‌اند که برای تطابق با نیازهای نسل زد باید نوآور باشند و از روش‌های تحلیل داده برای بررسی رفتار مالی آنها کمک بگیرند تا در آینده‌ای نه‌چندان دور بتوانند به‌طور کامل مشتری محور شوند. اقتصاد و فرهنگ رابطه‌ای دیالکتیکی دارند؛ در واقع با تغییر زیرساخت اقتصادی کشور یا تحول آن، فرهنگ مردم نیز به‌مرور تغییر می‌کند. کارآفرینان، مدیران و بازیگران صنایع مالی کشور معتقدند که بر ساخت فرهنگ دیجیتال امر مهمی در توسعه این صنایع است. علاوه بر این یکی از روندهای سالی که گذشت، لندتک‌ها، اعتبارسنجی و ارائه سرویس BNPL به مردم بوده که حاکی از تلاش‌های فعالان اقتصادی ایران برای مهار تورم و ارتقای سطح کمی و کیفی زندگی مردم است که به پشتوانه احراز هویت دیجیتال و ارائه رتبه اعتباری به افراد یا دریافت سفته و چک دیجیتال از آنها ممکن می‌شود. اصلاح نظام کارمزد و لزوم تغییر رویکرد رگولاتور نسبت به حوزه‌های جدید اکوسیستم فین‌تک کشور نیز از جمله موضوعاتی است که در سال ۱۴۰۱ جزء مباحث اصلی این صنعت بوده‌اند. بنا بر تحلیل محتوای یادداشت‌ها، نوآوری و توسعه نیازمند تغییر رویکرد رگولاتور و اتخاذ نقش ناظر و نه کنترل‌گر حداکثری است. نگارندگان در نیمه دوم سال ۱۴۰۱ بر امری اجتماعی متمرکز شده‌اند و کلمه مهاجرت را بارها و بارها در نوشته‌های خود به کار برده‌اند. در واقع مهاجرت پرتکرارترین کلمه نیمه دوم سال ۱۴۰۱ بوده است. بی‌ثباتی نرخ ارز، پایین بودن دستمزدها، از دست رفتن انگیزه افراد، ترجیح متخصصان به دورکاری برای سرزمین‌های غربی، پیش‌بینی پذیر نبودن آینده اجتماعی-سیاسی کشور و کوتاه‌بودن سقف ایران برای پیشرفت از جمله دلایلی است که انسان ایرانی را به سمت مهاجرت سوق می‌دهد. مهاجرت افراد نه تنها موجب دور شدن آنها از تعلقات هویتی‌شان می‌شود، بلکه به اقتصاد ایران نیز آسیب می‌زند؛ به نظر می‌رسد که ادامه دار شدن روند روبه‌رشد مهاجرت از ایران، نتیجه‌ای جز وابستگی کشور به سرزمین‌های دیگر و کوچک شدن اقتصاد کشور ندارد. در ادامه از هر کدام از یادداشت‌های منتشر شده در ماهنامه عصر تراکنش طی سال ۱۴۰۱، بخشی به انتخاب آورده شده که می‌توانید مشاهده کنید.



دادند و میلیاردها ریال سرمایه بانک‌ها خرج باج‌دهی به پذیرندگان می‌شود. در واقع چیزی برای اغمارفتن وجود ندارد. سال‌هاست این پیکر بی‌جان در گوشه‌ای بدون هیچ فریادرسی مدفون است.

**کلیدواژه‌ها: #اصلاح_نظام_کارمزد_صنعت_پرداخت
#رگولاتوری_نوآوری**

مصائب یک مشاور تحول دیجیتال

حامد شیدائیان
مشاور و مدرس تحول دیجیتال

مشاوران عزیز تحول دیجیتال! تحول دیجیتال حداقل در ایران هنوز یک دالان تاریک است. شوربختانه، سازمانی با تفکرات منجمد و فرهنگ مریض را نمی‌توان متحول کرد. اینها دچار بیماری نابینایی دیجیتال هستند! پس لطفاً خودمان و آنها را سر کار نگذاریم و آرامش‌شان را نخرانیم! و برای سازمان‌های مستعد تحول هم قرار نیست یک‌شبه توفان تغییر به پا کنیم! لطفاً وعده سر خرمن ندهیم! به شرایط سازمان در خلأ نگاه نکنیم و بالا تا پایینش را ضربتی به هم نریزیم. فرهنگ‌سازی کنیم. جنبه‌های انسانی در تحول دیجیتال خیلی خیلی مهم هستند.

کلیدواژه‌ها: #تحول_دیجیتال_فرهنگ_دیجیتال_نوآوری

حاکمیت بر لوح سنگی در عصر وب ۳

حسام‌الدین ایپکچی
پژوهشگر حقوق فناوری

شاید در طول تاریخ حیات انسان، هرگز چنین اجماعی میان مردمان در جوامع مختلف و نژادهای مختلف دیده نشده باشد که میلیون‌ها نفر از اقوام و نژادها و ملیت‌های مختلف، توافق در «تمرکزگرایی» داشته باشند. این توافق چنان جدی است که میلیاردها دلار از نقدینگی مردمان به شبکه‌های غیرمتمرکز منتقل شده و در یک کلام، هزینه «حاکمیت متمرکز» برای جوامع انسانی زیاد شده؛ چنان‌که در برخی عرصه‌ها این هزینه به فایده‌اش نمی‌ارزد! وب ۳، معنای «حاکمیت ۳» را هم در خودش پنهان دارد؛ حاکمیتی نرم و منعطف در برابر میل عمومی بر عدم تمرکز. بنابراین در عصر وب ۳، حاکمیت بر لوح سنگی حتی اگر ممکن باشد، خردمندانه نیست.

کلیدواژه‌ها: #وب_۳_حاکمیت_متمرکز_رگولاتوری

نیازمندی‌های زیرساختی فین‌تک‌های دانش‌بنیان

مرتضی ترک‌تبریزی
عضو هیئت مدیره بانک تجارت

طی چند دهه گذشته، اقتصاد جهان رنگ و بوی تازه‌ای به خود گرفته و باقی‌ماندن در گردونه رقابت آن الزامات جدیدی پیدا کرده است. در این

صنعت بانکداری در سال‌های پیش‌رو
با دگرگونی همه‌جانبه همراه خواهد بود

عصر نئوبانکداری

مجید عبدالله‌خانی
مدیرعامل رهند هوشمند



برای صنعت بانکداری، سال‌های پیش‌رو با دگرگونی همه‌جانبه همراه خواهد بود. مدل واسطه‌گری مالی در جذب و توزیع منابع که بر اساس منطق و اصل تمرکز استوار بوده، به تدریج اعتبار خود را از دست خواهد داد و بانک‌ها و مؤسسات مالی را به سوی تبدیل شدن به پلتفرم‌های تسهیل‌کننده تبادلات مالی سوق خواهد داد. صرف یک حضور قوی در خیابان با شعب فراوان و نرخ بهره خوب، دیگر برای حفظ و جذب مشتریان کافی نیست. از این پس همه چیز در مورد «تجربه مشتری» در یک فرایند کسب‌وکاری آمیخته و ترکیب‌شده از آرتیفیکت‌های (مؤلفه یا سرویس) دیجیتالی بانکی و مالی و غیره خواهد بود و عصر نئوبانکداری بر این مبنا آغاز خواهد شد.

کلیدواژه‌ها: #نئوبانک_هوش_مصنوعی_بانکداری_سنتی

##تجربه_مشتری

مهم‌ترین اقدام نهادهای نظارتی در ۱۴۰۱ قانون‌گذاری به نحوی که نوآوری تحت تأثیر قرار نگیرد

پویا پورعظم
متخصص و مشاور فناوری‌های مالی



آنچه برای مقررات‌گذاری در سال ۱۴۰۱ در کشور حائز توجه است، حداقل امکان تسهیل فعالیت، مجوزدهی و راه‌اندازی سندباکس قانون‌گذاری برای پلتفرم‌های حوزه رمزارزها با ساختار غیرتوزیع‌شده مانند صرافی‌های دیجیتال متمرکز است. اولویت بعدی، قانون‌گذاری و استقرار سازوکاری برای مجوزدهی فعالیت پلتفرم‌ها و خدمات حضانت از دارایی‌های دیجیتال (Crypto Custody Services) و ارائه‌دهندگان کیف پول امن است. ایده‌آل آن است که نهادهای حاکمیتی در آینده نزدیک امکان فعالیت قانونی پلتفرم‌های مالی توزیع‌شده یا دیفای را با شرط رعایت ملاحظات قانونی و نظارتی مانند شناسایی کاربران (KYC) و رصد تراکنش‌های غیرقانونی یا مشکوک، فراهم کنند.

کلیدواژه‌ها: #نوآوری_رگولاتوری_دارایی_دیجیتال

اصلاح نظام کارمزد وعده‌ای که به موعود رسید!

نیما فیض‌گستر
تحلیلگر کسب‌وکار در حوزه پرداخت الکترونیکی



ویرانه پرداخت، عاری از هرگونه نوآوری است و آنچنان خاک آن را به توبره کشیده‌اند که هرگونه نهال تازه‌ای را در لحظه‌ای نابود می‌کند. رگولاتور به جای نظارت بر شرایط حاکم بیشتر در پی سخت‌کردن شرایط ورود بازیگران جدید است؛ چراکه هر نوآوری و توسعه‌ای می‌تواند تهدیدی بر درآمد فعلی باشد. آری در صنعت پرداخت با ویرانه‌ای مواجه هستیم که از تلنباری از کارت‌خوان ساخته شده، در آن کارشناسان توسعه بازار جای خود را به دلالان تراکنش

مهر تراکنش



CC

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

۱۴۰۲ و روندهایش

پایان سال و شروع سال جدید فرصتی است برای اینکه نگاهی بیندازیم به مهم‌ترین روندهای پیش‌روی صنایع گوناگون. دانستن روندها به کسب‌وکارها کمک می‌کند خودشان را برای دنیایی که مدام در حال تغییر است، بیشتر آماده کنند و بتوانند کسب‌وکارشان را زنده نگه دارند. از نظر ما روندهای نوظهوری که در سال ۱۴۰۱ در صنعت فناوری‌های مالی کشور وجود داشتند، در سال ۱۴۰۲ پررنگ‌تر خواهند شد؛ در نتیجه در سال جدید باید توجه‌مان را به این موضوعات بیشتر کنیم. به همین خاطر در صفحات پیش‌رو به جای پرداختن به روندهای جدید صنعت فین‌تک در دنیا، تمرکزمان را همچنان به روندها و موضوعاتی که در کشور خودمان با آنها روبه‌رو هستیم، معطوف کردیم. علاوه بر این، در سه میزگرد وضعیت اقتصاد دیجیتال کشور، صنعت رمزارز کشور و صنعت بانکی کشور را در گفت‌وگو با فعالان و متخصصان این صنایع بررسی کردیم. ۱۴۰۲ در کشور سال تاب‌آوری است و کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ صنعت فناوری‌های مالی کشور باید به چیزی بیشتر از خودشان بیندیشند.

گزارش‌ها

در حصار محدودیت ها



زهرا قربانی



به پایان سال ۱۴۰۱ رسیدیم؛ سالی که برای تمامی کسب و کارها سخت تر از هر سال دیگری بود و اگر قانون گذاری های محدود کننده آنها را تا اواسط سال از پای در نیاورده بود، قطعی و فیلترینگ اینترنت در شش ماهه دوم سال، بدنه نحیف آنها را کماکان ضعیف تر کرد و منجر به نابودی تعداد زیادی از کسب و کارها شد. شاید مهم ترین اتفاقی که امسال رخ داد، قطعی اینترنت و فیلترینگ شبکه های اجتماعی بود که از اهالی صنعت فناوری گرفته تا عامه مردم همگی به نوعی درگیر آن شدند. آمار و ارقام نشان می دهد ۹ میلیون نفر به صورت مستقیم به اینستاگرام وابسته هستند و بر اثر محدودیت های اینترنت، روزانه بین ۵۰ تا ۵۰۰ میلیون خسارت به کسب و کارها وارد شده است. اینها تنها چند عدد ورقم نیست؛ چیزی که از آن صحبت می کنیم، معیشت ۹ میلیون ایرانی است که از بین رفته و چه بسیار کسب و کارهایی که در مرز نابودی هستند.

از دیگر اخبار مهم سال ۱۴۰۱ می توان به کلید خوردن پروژه رمزیال بانک مرکزی و در نهایت شروع همکاری ایران و روسیه در زمینه رمزارزها، خدا حافظی صالح آبادی از بانک مرکزی، هک شبکه شهرداری تهران، استعفای سورنا ستاری و جدال سه وزارتخانه بر سر «اینماد» اشاره کرد. صنعت بیمه نیز تابستان ۱۴۰۱ روزهای پرتلاطمی را تجربه کرد و راه اندازی سامانه سوئیچ بیمه و اعطای مجوز انحصاری از دلایل مهم آشفستگی و اعتراض در صنعت بیمه در این سال بود. آنچه در ادامه می خوانید، خلاصه ای است از اخبار و اتفاقات مهمی که با نگاهی گذرا به سال ۱۴۰۱ گردآوری کرده ایم.

مهر تراکتس



۷۶

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

کلید خوردن پروژه رمزیال بانک مرکزی



بانک مرکزی فروردین ماه ۱۴۰۱ رسماً وارد فاز اجرایی پروژه رمزیال شد و سند مقررات رمزیال را منتشر کرد و نهایتاً در شهریور ۱۴۰۱ نخستین بار ریال دیجیتال به صورت رسمی منتشر شد. این نهاد، به منظور تسهیل مبادلات بازرگانی و بهره گیری حداکثری از ظرفیت های فناوری های نوین در ارائه خدمات بانکی، سند رمزیال را تدوین کرد. بر اساس این مقررات، بانک مرکزی مسئولیت نظارت بر میزان رمزیال انتشار یافته و تعیین حداکثر سقف مجاز رمزیال در گردش در کشور را برعهده دارد و طبق این مقررات، مجاز به عرضه بخشی از پول در قالب رمزیال به مؤسسه اعتباری است. با انتشار رمزیال، افراد اسکناس ریال خود را تحویل بانک مرکزی می دهند و

فروردین

رمزیال تحویل می گیرند که این رمزیال قابل استفاده برای سرمایه گذاری نیست و صرفاً جایگزین اسکناس خواهد شد. فاز پیش آزمایشی رمزیال شهریورماه با سه بانک ملی، ملت و تجارت آغاز شد که در حال حاضر وارد فاز آزمایشی آن شده ایم.

تولد دو اتحادیه از دل اتحادیه کسب و کارهای مجازی



اتحادیه کسب و کارهای مجازی از شروع سال جاری، پرحادثه ترین نهاد در حوزه استارتاپی بود. بعد از چندین نوبت تعویق در برگزاری انتخابات این اتحادیه، به طور ناگهانی در اردیبهشت ماه اعلام شد که این اتحادیه به دستور سیدرضا فاطمی امین، وزیر صمت باید به دو اتحادیه توزیعی و خدماتی تفکیک شود؛ به معنای دیگر

اردیبهشت

انتخابات اتحادیه منتفی است. بدیهی است که وقتی اتحادیه ای وجود خارجی ندارد و قرار است از دل آن دو اتحادیه جدید متولد شود، برگزاری انتخابات برای آن دیگر محلی از اعراب نداشته باشد. طبق اعلام وزارت صمت، تجمیع تمام فعالیت های گوناگون کسب و کارهای مجازی در یک اتحادیه از ابتدا به علت کمبود اعضا اتفاق افتاد، اما با رشد تعداد فعالان این عرصه در سال های اخیر، نارضایتی در خصوص انجام وظایف این اتحادیه و تخلف اعضا رخ داد.

هک گسترده شبکه شهرداری تهران



ظهر ۱۲ خردادماه شبکه شهرداری تهران مورد حمله سایبری قرار گرفت و

خرداد

سامانه‌های خدمت‌رسانی شهرداری تهران از دسترس خارج شدند و تا چندین روز عمده واکنش‌های رسمی به این اتفاق، تکذیبی و سلبی بود.

با توجه به بررسی اعداد و ارقام حمله سایبری به شبکه شهرداری تهران پیش‌بینی می‌شود خسارتی حدود ۱۷۵ میلیارد تومان، تنها در پنج روز و با احتساب سه روز تعطیلی، به شهرداری پایتخت وارد شده باشد. البته این رقم تنها تخمینی از خسارت وارده بر درآمدهای سامانه «تهران من» است و اگر خسارت‌های دیگر همچون خسارت نیروی انسانی و سامانه‌های داخلی را نیز اضافه کنیم به ارقام بالاتری خواهیم رسید. این اولین هک سامانه‌های دولتی نبود و پیش از این هم بارها این اتفاق پیش آمده بود، اما این بار در شهرداری تهران تا حدی گویا حمله سایبری متفاوتی رخ داده بود. در چنین شرایطی برخی کارشناسان معتقدند به جای طرح صیانت از کاربران فضای مجازی، بهتر است برای ایجاد امنیت شبکه‌های حساس کشور سرمایه‌گذاری و تلاش کنیم.

علاوه بر این، خردادماه امسال خبر سرقت ۱۶۲ صندوق اجاره‌ای، با اطلاعیه کوتاه بانک ملی داغ شد. در پی سرقت از شعبه دانشگاه بانک ملی، صندوق‌های دزدیده‌شده به این دلیل که مسئولان بانک و بیمه اطلاعی از محتویات آنها نداشتند، مشمول بیمه نشدند. در نهایت با دستگیری سارقان، اموال به مشتریان بازپس داده شد و در پی وقوع این حادثه، پیش‌نویس‌هایی برای چگونگی بیمه‌شدن صندوق‌های امانات بانک‌ها تدوین شد.

سوئیچ بیمه؛ انحصار نهاد ناظر یا یک خلاء قانونی؟



تیر صنعت بیمه در تیرماه سال جاری روزهای پرتلاطمی را تجربه کرد. به دنبال واکنش فعالان صنعت بیمه و بعد از بیانیه رسمی انجمن فین‌تک در اعتراض به اجرای پروژه سوئیچ بیمه مرکزی و انحصار آن به شرکتی خصوصی از زیرمجموعه «سنبه‌پ»، بیمه

مرکزی با انتشار اطلاعیه‌ای به نگرانی‌های اهالی صنعت بیمه پاسخ داد. راه‌اندازی سامانه سوئیچ بیمه مرکزی با واکنش صریح فعالان اکوسیستم نوآوری بیمه همراه شد که نقطه عطف این اعتراضات، بیانیه رسمی انجمن فین‌تک ایران بود. انجمن فین‌تک به نشانه حمایت از استارت‌آپ‌های بیمه‌ای به روند اجبار بیمه مرکزی به استفاده از سرویس سوئیچ و انحصار ایجادشده از سوی نهاد ناظر معترض شد. روابط عمومی بیمه مرکزی نیز هرگونه انحصارطلبی و انتفاع نهاد ناظر از پروژه سوئیچ را تکذیب کرد و موضوع را صرفاً اقدامی در جهت سامان دادن به وضعیت کسب و کارهای آنلاین بیمه‌ای و پیشگیری از سوءتفاهم‌های همیشگی دانست. در همین بحبوحه بانک مرکزی در یک اقدام سقف واریز و برداشت را به ۱۰۰ میلیون تومان تقلیل داد. این دستور طی یک بخشنامه به بانک‌ها ابلاغ شد و بانک‌ها نیز آن را به شرکت‌های پرداخت‌یاری اعلام کردند. این اتفاق صرافی‌های رمزارز داخلی را شوکه کرد و آنها را در بهت فرو برد؛ چراکه با کاهش سقف واریز و برداشت به ۱۰۰ میلیون تومان در روز عملاً حجم زیادی از تراکنش‌های روزانه این صرافی‌ها به مشکل برمی‌خورد.

ابلاغ ضوابط اجرایی تأسیس شرکت‌های پی‌اس‌پی



مرداد رئیس کل وقت بانک مرکزی مردادماه یادآور شد که خریدوفروش رمزارز خارج از چهارچوب و برای مبادله و سرمایه‌گذاری ممنوع است؛ بنابراین سیاست کلی فعلی در مورد رمزارزها این است که مبادله آنها به عنوان ابزار سرمایه‌گذاری مورد قبول نیست، اما کسانی که استخراج رمزارز انجام داده‌اند، در چهارچوب آیین‌نامه مصوب هیئت وزیران می‌توانند از آن برای واردات استفاده کنند. چند روز بعد از این گفت‌وگو، معاون وزیر صمت و رئیس کل سازمان توسعه و تجارت با انتشار توییتی از اولین ثبت سفارش رسمی واردات با

رمزارز به ارزش ۱۰ میلیون دلار خبر داد و از استفاده ارزهای دیجیتال و قراردادهای هوشمند به صورت گسترده در تجارت خارجی با کشورهای هدف اطلاع داد. ۱۲ سال از صدور آخرین مجوز شرکت پی‌اس‌پی می‌گذرد که بعد از این سال‌ها بانک مرکزی در مردادماه در بخشنامه‌ای «ضوابط اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت» را به شبکه بانکی کشور ابلاغ کرد؛ ضوابطی که توجه بسیاری را به خود جلب کرد و البته مخالفان زیادی نیز داشت. اختصاص حداقل ۵۱ درصد از سهام شرکت به بانک‌ها و سرمایه‌ی ثبتي هزار میلیارد تومانی از چالش‌برانگیزترین موارد این ضوابط هستند. در آخرین روز این ماه نیز بررسی طرح بانکداری جمهوری اسلامی بالأخره بعد از مخالفت‌های بسیار در صحن علنی مجلس آغاز شد و نمایندگان مجلس در جلسه صحن علنی وارد بررسی جزئیات طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران شدند. در نهایت بانک مرکزی مسئول استقرار بانکداری اسلامی و حمایت از رشد اقتصادی و اشتغال شد. کلیات این طرح پیش‌تر در صحن علنی تصویب شده بود و به خاطر نقدهای کارشناسان بارها در کمیسیون اقتصادی مورد بررسی قرار گرفت و مواد آن چندین بار تغییر یافت.

استعفای سورنا ستاری به واقعیت پیوست



شهریور سورنا ستاری پس از ۹ سال حضور در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در شهریورماه سال جاری از این سمت کناره‌گیری کرد. چندی بعد هم ابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهور در حکمی روح‌الله دهقانی فیروزآبادی را به عنوان معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان منصوب کرد. در خبری دیگر بانک مرکزی یکم شهریور ۱۴۰۱ از سامانه «محچک» در راستای اصلاح قانون صدور چک رونمایی کرد. روش کار سامانه محچک بدین صورت است که پس از غیر قابل پرداخت

مهرتراکنش

دیدبان

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

گزارش تصویری عصر تراکنش از نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت

بازگشت دوباره

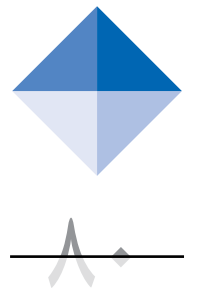
پس از سه سال وقفه، یکم و دوم اسفندماه ۱۴۰۱ نهمین نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت با حضور و مشارکت بیش از ۵۰ بانک و شرکت فعال در این حوزه، با شعار ارزش آفرینی دیجیتال برگزار شد که در حاشیه آن چندین پنل، سخنرانی و کارگاه آموزشی برگزار شد. اولین روز این همایش با سخنرانی اصغر ابوالحسنی، قائم مقام بانک مرکزی، رئیس همایش و سرپرست پژوهشکده پولی و بانکی افتتاح شد که به عقیده ابوالحسنی این وقفه سه ساله به جافتادن مفهوم بانکداری الکترونیک و فناوری های غیر حضوری در کشور کمک کرده است. محمدرضا فرزین، رئیس کل بانک مرکزی که در افتتاحیه این رویداد حضور پیدا نکرد، در دومین روز یک پیام ویدئویی از خود ارسال کرد. به گفته فرزین، ریال دیجیتال نیز در مرحله آزمایشی است و تدوین این موضوع به صورت تدریجی خواهد بود. به عقیده او در تمام بانک های مرکزی دنیا چگونگی تدوین مقررات این حوزه به یک معضل تبدیل شده است.

در نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت افراد صاحب نامی همچون مهران محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی؛ عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات؛ مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی؛ سیدحسن هاشمی، رئیس سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور؛ علی عبدالهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک و محمد خوانساری، معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان فناوری اطلاعات نیز سخنرانی کردند.

همچنین در حاشیه این نمایشگاه پنل های متعددی با موضوعات گوناگون برگزار شد. علاوه بر برگزاری پنل های ذکر شده چندین کارگاه آموزشی در خصوص ارزش آفرینی دیجیتال، حاکمیت داده در صنعت بانکداری، بانکداری دیجیتال، مقررات حاکم بر چک دیجیتال، خدمات بانکی بر مبنای اکوسیستم نیز برگزار شد. در حاشیه نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت بسیاری از شرکت ها و بانک ها به معرفی محصولات و دستاوردهای جدید خود پرداختند. برای مثال به پرداخت ملت از راه حل جدید این شرکت تحت عنوان «به پرداخت من» رونمایی کرد. سه شرکت که زیرمجموعه هلدینگ فناوری بانک سپه بودند؛ شرکت های تحلیلگران هوشمند فناوری اطلاعات امید (امید تک)، فردا پردازان آروند امید (امیدی) و تدبیر تراکنش ایرانیان (امید بوم) نیز محصولاتشان را معرفی کردند. در ادامه مؤسسه اعتباری ملل دو سرویس جدید خود یعنی متابانک و نسخه جدید هوش مصنوعی نرم افزار فام را معرفی کرد و شرکت شاپرک از سامانه «شاپرک من» رونمایی کرد. همچنین مبناکارت آریا سه محصول نرم افزاری با نام های یارا کارت، برسام و سامیار را معرفی کرد. کارت اعتباری ایران کیش نیز محصول جدید خود را که در بانک تجارت در اپلیکیشن زمرد امکان استفاده از ریال دیجیتال و نقل و انتقالات ریال دیجیتال را فراهم آورده، معرفی کرد. در این همایش از های بانک پلتفرم دیجیتال بانک کارآفرین نیز رونمایی شد. سامانه اوراق تعهد دیجیتال نیز توسط شرکت گسترش فناوری های نوین همزمان با نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت معرفی شد و سیمرغ تجارت از محصول آرک که بسته بانکداری باز است، رونمایی کرد. همچنین گروه فن آوران هوشمند بهسازان فردا در حاشیه این همایش سه محصول خود با عنوان سامانه سامیار پلتفرم تأمین مالی زنجیره تأمین، سامانه پخش آنلاین جلسات و رویدادهای سازمانی و مرکز عملیات امنیت (SOC) را معرفی کرد و هلدینگ بهسازان فردا نیز از کیوسک جدید خود رونمایی کرد. شرکت جیبیت نیز در این همایش با دو شرکت آئی تی ساز و رایان هم افزا تفاهم نامه همکاری امضا کرد. داده پردازی پارسیان هم محصول جدید خود با عنوان «پارسینس» در حوزه بانکداری دیجیتال را معرفی کرد. ♦



عصر تراکنش



ASAE TARA HONESH IIR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران





مهرتراکتس

گزارش
تصنیعی

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



عکس: نسیم اعتمادی، روزبه فولادی و عباس شریعتی

نگاهی به روندهای مهم صنعت فناوری های مالی کشور که در سال جدید باید بیشتر به آنها پرداخت

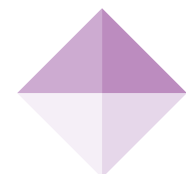
۱۴۰۲ سال تاب آوری است نه یکه تازی و تکروی!

سال که تمام می شود فرصت مناسبی است برای مرور آنچه گذشته و آنچه در پیش داریم. از نظر ما روندهای نوظهوری که در سال ۱۴۰۱ در صنعت فناوری های مالی کشور وجود داشتند، در سال ۱۴۰۲ پررنگ تر خواهند شد؛ در نتیجه طی سال جدید باید توجه مان را به این موضوعات بیشتر کنیم و با انرژی بیشتری به این روندها بپردازیم. در یک سال گذشته در بخش «گزارش ها» ی ماهنامه عصر تراکنش، هر ماه به سراغ چند موضوع مهم صنعت فناوری های مالی کشور رفتیم و در گفت و گو با متخصصان و فعالان به وضعیت آن حوزه در کشور، چالش هایش و آینده ای که می توان برای آن در کشور متصور بود، پرداختیم. موضوعاتی که درست است که در سال ۱۴۰۱ به آنها پرداخته شده اند، اما کماکان از موضوعات مهم این صنعت هستند و بعضاً همچنان چالش هایی پیرامون آنها وجود دارد و باید درباره آنها مدام صحبت کرد تا راهکاری برای برون رفت از چالش ها یافت. بنابراین تصمیم گرفتیم در شماره پایان سال عصر تراکنش، به جای پرداختن به روندهای جدید صنعت فین تک در دنیا، تمرکزمان را همچنان به روندها و موضوعاتی که در کشور خودمان با آنها روبه رو هستیم، معطوف کنیم. برای مثال اصلاح نظام کارمزد یکی از موضوعات حیاتی و بحرانی است که طی چند سال اخیر، بارها و بارها درباره آن گفته ایم و معتقدیم اگر در سال ۱۴۰۲ این نظام اصلاح نشود، باعث تضعیف بازیگران و زیرساخت های این صنعت و در نهایت کوچک شدن کیک اقتصاد کشور می شود. یا جذب و نگهداشت نیروهای انسانی که همیشه یکی از چالش های مهم کسب و کارهای ایرانی در طول ۲۰ سال گذشته بوده، اما در سال ۱۴۰۱ این چالش، به یک بحران جدی برای کسب و کارها تبدیل شد؛ بحرانی که معتقدیم اگر فکری برایش نشود، در سال ۱۴۰۱ عملاً به یک ابر بحران تبدیل می شود. این بحران که خود معلول اتفاقات دیگری در کشور است، اکنون علت بسیاری از چالش های بعدی در کشور شده و کمبود نیروی متخصص و های تک در بسیاری از حوزه ها خود به نوعی باعث تشدید تصمیمات اشتباه و هدر رفت منابع مختلف می شود. از همین رو در سال ۱۴۰۲ لزوم توجه به آن از هر زمان دیگری بیشتر می شود.

ناگفته نماند که با وجود بحران های بزرگی از این دست، صنعت فناوری های مالی رشد و توسعه خود را متوقف نکرده و شاید سرعت رشد و توسعه به شدت کاهش یافته باشد، ولی در این بین، شاهد رشد و پررنگ تر شدن روندهای جدیدی همچون «BNPL»، «تأمین مالی زنجیره تأمین»، «پراپ تک» و... نیز در صنعت فین تک کشور بودیم که امیدواریم در سال آینده این روندها بتوانند رشد و توسعه بیشتری پیدا کنند. اوضاع و احوال صنعت در سال ۱۴۰۱ و تحلیل ها از آنچه در سال ۱۴۰۲ پیش روی صنعت است، به ما می گوید کسب و کارهای کوچک و بزرگ صنعت فناوری های مالی در کشور در سال ۱۴۰۲، باید به چیزی بیشتر از خودشان فکر کنند؛ سال ۱۴۰۲ سال یکه تازی و تکروی نیست. سال تاب آوری است و کسب و کارها باید دست به دست هم دهند و با مشورت و انتقال تجربه به یکدیگر، به کل صنعت و اکوسیستم کمک کنند تا خود نیز به عنوان بخشی از این اکوسیستم پایدار بمانند.



عصر تراکنش



۸۲

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

امنیت سایبری

امنیت یکی از مهم ترین موضوعات این روزهای صنعت بانکی کشور است و لزوم توجه به آن در این صنعت روز به روز بیشتر نیز می شود. در یک سال گذشته در دو شماره از ماهنامه عصر تراکنش، به جنبه های مختلفی از مقوله امنیت در صنعت بانکی کشور پرداختیم. امنیت را می توان جزء لاینفک و شاید مهم ترین رکن ایجاد اعتماد در مشتریان بانک ها دانست و اگرچه در این سال ها در صنعت بانکداری ایران تلاش شده که سطح امنیت مطلوبی در پیوند با تجربه کاربری مناسب رقم بخورد، اما بنا به گفته کارشناسان این حوزه، همچنان راهی طولانی در پیش داریم تا بتوانیم به استانداردهای جهانی حوزه امنیت نزدیک شویم. در واقع بانک های کشور تا به امروز مکانیسم هایی را به کار

گرفته اند تا اختلال جدی ای در روند تداوم کسب و کارشان ایجاد نشود، اما باید توجه داشت که این فعالیت ها برای تأمین امنیت کافی نیستند و امنیت به اقدامات مداوم نیاز دارد. با این حال و با وجود اینکه امنیت یکی از مهم ترین مسائل در صنعت بانکی است، بانک های کشور در این زمینه با چالش هایی روبه رو هستند؛ چالش هایی که بر اساس عوامل تأثیرگذار محیطی داخلی و خارجی، سطح بلوغ امنیتی، مدل کسب و کار، درجه ریسک پذیری سازمان و حتی بر اساس خصوصی یا دولتی بودن بانک ها، متفاوت و متغیر است.

روح الله محمدخانی، مدیر امور امنیت و تداوم کسب و کار داتین؛ رضا اکبری شمیرانی، مدیر کل فناوری داده و اطلاعات بانک ملت؛ مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه؛ میثم نماینده، مشاور امنیت اطلاعات شرکت بهسازان ملت؛ حمیدرضا رئیسی فرد، مدیر تیم تحلیل نرم افزار توسن؛ علیرضا ماهیار، معاون فناوری اطلاعات بانک ملی ایران؛ فرهاد بهمنی، عضو

هیئت مدیره پست بانک؛ سید محمد رضا مصطفوی، مدیر اجرایی فناوری اطلاعات بانک قرض الحسنه رسالت و محمد رضا غفوری، کارشناس صنعت بانکی از افرادی هستند که درباره وضعیت و البته چالش های حوزه امنیت در صنعت بانکی کشور صحبت کرده اند.

روح الله محمدخانی

مدیر امور امنیت و تداوم کسب و کار داتین



به اعتقاد من در دو سال گذشته و به خصوص یک سال گذشته، به خاطر حملات سایبری که در کشور رخ داد، مسئله امنیت به یک دغدغه جدی برای نهادهای قانون گذار و حاکمیتی، نهادهای امنیتی، صاحبان صنایع و به خصوص صنعت بانکداری، تبدیل شده است. البته هنوز به امنیت بیشتر از بُعد تدافعی نگاه می کنند و از وجه تهاجمی امنیت غافل هستند. در حالی که احاطه و تسلط بر این حوزه در کشور می تواند امنیت تدافعی را به مراتب تقویت کند.

رضا اکبری شمیرانی

مدیر کل فناوری داده و اطلاعات بانک ملت



بانک های ایرانی نسبت به سایر بخش ها در حوزه ICT بیشتر هزینه می کنند و قاعدتاً باید هزینه بیشتری برای تأمین امنیت بپردازند، حال آنکه خوب می دانیم این نسبت به لحاظ رویکردهای مدیریتی به درستی رعایت نمی شود و بی شک وضعیت مطلوبی در حوزه امنیت نداریم.

حمید رضا رئیسی فرد

مدیر تیم تحلیل نرم افزار توسن



پیوستن به استانداردهای امنیتی دنیا باید به عنوان تکلیف و خط مشی بانک های ما مدنظر قرار بگیرد. ما در کشور برای حفظ امنیت، به خصوص در سال های اخیر و با توجه به اتفاقات و تهدیداتی که صورت گرفته، تلاش های زیادی کرده ایم. در این میان بانک مرکزی تلاش قابل تقدیری برای افزایش سطح امنیت بانک ها داشته است، اما موضوع اینجاست که ما باید سعی کنیم با پیوستن به شبکه های جهانی مسیر امنیتی را استانداردتر و کامل تر کنیم.

مجید جعفریان

معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه



امنیت مطلوب بانکی زمانی رخ می دهد که اعتماد در سطح تمام ذی نفعان به وجود آورده و همزمان تجربه کاربری را به دلیل اجرای فرایندهای امنیت اطلاعات دچار مشکل نسازد. به دیگر سخن اگر سطح امنیت بسیار بالا باشد، اما در عین حال تجربه کاربری با مشکلات فراوان مواجه شود، ما به نتیجه مطلوب دست نیافته ایم.

میثم نماینده

مشاور امنیت اطلاعات شرکت بهسازان ملت



هنوز قوی سیاه امنیت کشف نشده و اگر این اتفاق رخ دهد، فاجعه ای رقم خواهد خورد. به نظر وضعیت مطلوبی در زمینه امنیت اطلاعات وجود ندارد و زمانی که تصمیم گیران یک مجموعه به این نتیجه برسند که در زمینه امنیت اطلاعات به نقطه مطلوب رسیده اند، باید آماده رویارویی با قوی سیاه امنیت باشند.

علیرضا ماهیار

معاون فناوری اطلاعات بانک ملی ایران



به دلیل عدم پرورش نیروهای دست به آچار حوزه امنیت در دانشگاه ها و همچنین مهاجرت گسترده نیروهایی که در این حوزه باتجربه هستند، ما با مشکل جدی در زمینه تأمین نیروی متخصص امنیت مواجه هستیم و در واقع حساسیت این حوزه هم به قدری بالاست که امکان پرورش متخصص از صفر علاوه بر هزینه های گزاف برای سازمان و همچنین ریسک جدایی نیروها بعد از آموزش، ریسک های امنیتی فراوانی را نیز برای بانک ایجاد می کند.

فرهاد بهمنی

عضو هیئت مدیره پست بانک



استرس و مسئولیت بالای این حوزه سبب می شود که همکاران متخصص ترجیح دهند در حوزه های دیگر فناوری اطلاعات در بانک ها مشغول به کار شده، یا جذب شرکت های خصوصی شوند، یا به صورت فریلنسر به فعالیت خود ادامه دهند. دلیل وجود این چالش، حقوق و مزایای پایین، به ویژه در بانک های دولتی و همچنین عدم در نظر گرفتن حقوق و مزایای ویژه برای پرسنل این بخش با توجه به حساسیت این شغل است.

سید محمد رضا مصطفوی

مدیر اجرایی فناوری اطلاعات بانک قرض الحسنه رسالت



از موانع ریشه ای اساسی که در بسیاری از سازمان ها طی سال های متمادی وجود داشته و هنوز هم مشاهده می شود، عدم وجود رویکردی است که امنیت اطلاعات را ضرورت بقای کسب و کار بداند. صرفاً آگاهی مدیریت امنیت اطلاعات برای داشتن چنین رویکردی کافی نیست و تا مدیران ارشد سازمان چنین رویکردی نداشته باشند، امکان استقرار امنیت اطلاعات وجود نخواهد داشت.

محمد رضا غفوری

کارشناس صنعت بانکی



بانکداری دیجیتال بدون تأمین امنیت اطلاعات بی معناست. برای تأمین امنیت اطلاعات در نظام بانکی فقط تأمین تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری کافی نیست، بلکه لازم است فرایندهای مرتبط با امنیت اطلاعات در شبکه بانکی نیز اصلاح شوند. در واقع امنیت اطلاعات با فرایند تأمین می شود، نه با محصولات.



سونیتا
سرآب پور



مهرتراک

میزگرد

۹۱

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

در میزگرد بررسی وضعیت و موانع پیش روی اقتصاد دیجیتال کشور عنوان شد

اقتصاد دیجیتال به معنی ساخت هزاران سامانه نیست

در چند سال اخیر آمارهای متفاوتی از رشد اقتصاد دیجیتال در کشور اعلام شده، ولی وقتی در عمل پای صحبت کارشناسان و مدیران حوزه فناوری اطلاعات می‌نشینید، می‌بینید که اینها فقط یک عددند و در عمل به خاطر نحوه سیاست‌گذاری و وجود نهادهای مختلف برای تصمیم‌گیری در این حوزه چیزی به اسم اقتصاد دیجیتال در کشور، آن‌طور که در دنیا شکل گرفته، پا نگرفته است. از طرف دیگر به باور این کارشناسان در کشور هزاران سامانه و اپلیکیشن مختلف برای خدمات دولتی راه‌اندازی شده که حالا از آن به عنوان پیشرفت و توسعه در اقتصاد دیجیتال یاد می‌شود، در حالی که اقتصاد دیجیتال تنها به معنی راه‌اندازی سامانه‌های مختلف نیست. برای اینکه بدانیم اقتصاد دیجیتال کشور در چه وضعیتی است و چه موانعی پیش روی آن قرار دارد، میزگردی با حضور شهاب جوانمردی، مدیرعامل هلدینگ فناپ؛ فرزین فردیس، رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی تهران؛ صادق فرامرزی، نایب‌رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و علی عبدالهی، مدیرعامل شرکت ملی خدمات انفورماتیک برگزار کردیم که در ادامه می‌خوانید.

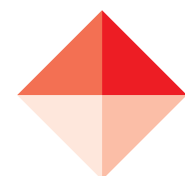


شهاب جوانمردی: به دلیل اینکه در این حوزه یک مرجع آماری مستقل قابل اعتماد که بر مبنای داده‌های مورد نیاز آمارها را اعلام کنند، وجود ندارد، یا شاید به این دلیل است که اندازه اقتصاد دیجیتال به دقت تعریف نشده؛ اما من فکر می‌کنم اینکه ما اقتصادمان در حوزه دیجیتالی را حول و حوش ۷،۶ درصد بدانیم بیراه نیست، زیرا مجموعه زیرساخت‌هایی که در Core اقتصاد دیجیتال توسعه داده شده و الزاماً باید روی آن سرمایه‌گذاری‌هایی حتی حداقلی انجام شود که عملاً حوزه فعالیت اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها

آمارهای متفاوتی از میزان سهم اقتصاد دیجیتال در GDP ایران منتشر شده، از جمله اینکه این میزان از ۲،۶ درصد در سال ۱۳۹۲ به ۶،۸۷ درصد در سال ۱۳۹۹ افزایش یافته و در حال حاضر وزیر ارتباطات اعلام می‌کند که سهم اقتصاد دیجیتال از GDP به ۷،۲ درصد رسیده و وعده داده شده که این رقم تا پایان دولت سیزدهم به ۱۰ درصد برسد. با این حال وزارت اقتصاد در گزارشی که مهرماه منتشر شد، تأکید کرده که ارزیابی و سنجش دقیق وضعیت فعلی اقتصاد دیجیتالی بنا بر دلایلی همچون نیاز به جمع‌آوری اطلاعات از بخش‌های مختلف کشور، نفوذ فناوری اطلاعات در همه بخش‌ها، وجود دیدگاه‌های متعدد در خصوص تعریف و چگونگی سنجش اقتصاد دیجیتالی، با دشواری روبه‌روست. در این شرایط چگونه می‌توان به آماری که وزارت ارتباطات در این زمینه ارائه می‌دهد، تکیه کرد؟



ویدیوی این میزگرد را با اسکن این
کیوآرکد می‌توانید مشاهده کنید



بوده است، رشد آن به نسبت سایر اجزای اقتصاد بیشتر نیز بوده است. این نکات همه ما را به این سمت رهنمون می کنند که این درصدها، هم قابل باور است و هم رشد آن به نسبت سایر اجزای اقتصاد بیشتر بوده؛ بنابراین سهم بیشتری را در این زمینه می گیرد. ضمن اینکه بخش های دیگری از اقتصاد نیز کوچک شده اند و خود این امر باعث شده سهم اقتصاد دیجیتال رشد کند.

اما اینکه ما داریم با هدف گذاری و برنامه ریزی برای ۱۰ درصد پیش می رویم، باید روشن شود ۱۰ درصد از چه اقتصادی را می گوئیم و این سهم، قرار است از توسعه سرمایه گذاری هایمان محقق شود یا از بهره وری یا از ورود Digitalization به صنایع جدید. به نظر من موضوع بیشتر جای تأمل، تردید و بحث دارد؛ وگرنه اینکه بخواهیم با یکسری اعداد و ارقام فقط نشان دهیم که این حوزه عملکرد و دستاورد داشته، به نظر من محل بحث نیست.

چقدر این موضوع را قبول دارید که طبق باور وزارت اقتصاد هنوز تعریفی جامع و مورد قبول همگان از اقتصاد دیجیتالی شکل نگرفته و به باور برخی همین فقدان، شاید مهم ترین موضوعی است که بر اقتصاد دیجیتالی سایه انداخته و سنجش آن را دچار مشکل کرده است!

فرزین فردیس: من فکر می کنم این رویه ای که ما در این سال ها در ایران طی کردیم، در دنیا سابقه دارد، یعنی یکسری کشورها در مورد این مفهوم ابهام داشتند، ولی این ابهام را پشت سر گذاشتند. یک مدل سه لایه ای وجود دارد که می دانم شما هم در مستندات مختلف آن را کار کردید و به آن پرداختید. در واقع این مدل سه لایه ای سه دایره در هم هستند. حلقه داخلی اش حلقه اقتصاد مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات است. دایره بزرگ تر که دربرگیرنده دایره اول به طور کامل است، آن چیزی است که ما به آن اقتصاد دیجیتال اطلاق می کنیم و حلقه بزرگ تر که اتفاقاً ارزش افزوده در آن در کشور ما می تواند به مراتب بیشتر از این حرف ها باشد و فکر می کنم عملاً به آن وارد نشده ایم یا خیلی کم وارد شده ایم، بحث اقتصاد دیجیتالی شده است؛ یا Digitalized Economy. یعنی بخش هایی که به ظاهر شاید هیچ ربطی به فناوری اطلاعات و ارتباطات و فناوری های نوین نداشته باشند، مانند کشاورزی، ولی وقتی به سراغ کشاورزی دقیق می رویم و Precision Agriculture مطرح می شود، آنجا فناوری های جدید کمک می کنند که ارزش افزوده ای به مراتب بالاتر ایجاد شود.

تقریباً می توانم بگویم این مدل سه لایه ای در دنیا پذیرفته شده و وقتی به نقشه راه اکثر کشورها نگاه می کنید، یا داکومننت های سیاستی شان را از نظر می گذرانید، متوجه می شوید که تقریباً تعاریف شان را روی همین مدل بنا کرده اند و هدف گذاری ها و برنامه ها را اینجا پیاده کرده اند. در ایران هم فکر می کنم بعضی از دولت مردان مان و بعضی از نهادهای حکمرانی مان (یا اکثرشان) این مدل را پذیرفته اند و در بخش خصوصی هم نسبتاً جا افتاده است. بنابراین فکر نمی کنم مسئله مان لزوماً «تعریف» باشد، بلکه مسئله مان درک این ماجراست که هنوز خیلی مانده تا متوجه این موضوع شویم معنی توسعه اقتصاد دیجیتال این نیست که در تمام لایه های سیاست گذاری و لایه های اجرا فقط به چهار شاخص و ایجاد چهار سامانه توجه کنیم.

آقای دکتر جوانمردی حرف بسیار قشنگی زدند؛ اگر ما می گوئیم سهم اقتصاد دیجیتال مان در GDP رشد کرده، شاید GDP مان کوچک شده، یعنی شاید اینکه چند سال پیش مثلاً GDP ما ۴۰۰ میلیارد دلار بوده و الان به ۲۰۰ میلیارد دلار رسیده، به معنای آن باشد که این قسمت سهمش را حفظ کرده و به همین علت درصد آن بزرگ شده است. در نتیجه اینها چیزهایی است که وقتی به آن نگاه می کنیم، باید آن را به طور کلان در نظر بگیریم و حواس مان باشد که کل ماجرا را مدنظر قرار دهیم.

نکته آخر در پاسخ به سؤال شما این است که هم اکنون برنامه هفتم توسعه نوشته می شود؛ وقتی نگاه می کنیم، می بینیم که یکسری بندها و ماده های فرابخشی دارد که اصلاً به یک بخش اقتصاد بر نمی گردد، بلکه به فضای کلی اقتصاد کشور بازمی گردد؛ مثلاً سیاست گذاری روی نرخ ارز، صادرات و کنترل نقدینگی در جامعه و امثالهم. البته یکسری آیت ها، بندها و ماده های بخشی هم دارد. وقتی به آنها نگاه می کنیم، می بینیم مثلاً در حوزه اقتصاد دیجیتال باز به وزارت ICT مأموریت داده اند؛ به نظر من این امر یعنی تقلیل ماجرای اقتصاد دیجیتال. وزارت ICT اگر خیلی با اغماض بگوئیم، به زور بتواند جوابگوی آن دایره اول باشد (البته امیدوارم بتواند پاسخگوی آن باشد)، ولی وقتی می خواهیم درباره اقتصاد دیجیتال و لایه بعد Digitalized Economy صحبت کرده و آنجا رشد و توسعه ایجاد کنیم، معنی اش این است که در برنامه هفتم توسعه برای نوشتن بندهای سیاستی اقتصاد دیجیتال باید همه وزارتخانه هایی که به نحوی درگیر اقتصاد هستند، مشارکت کنند؛ یعنی وزارت صنعت، معدن و تجارت خود را درگیر ماجرا کند. چرا؟ چون معادن ما هم باید Digitalized بشوند

و بتوانند از فناوری ها استفاده کنند. باید وزارت جهاد کشاورزی هم در این مسیر مشارکت کند، زیرا دامپروری و کشاورزی ما هم باید بتواند به واسطه این فناوری ها بهره وری اش را ارتقا دهد یا میزان مصرف آبش را کاهش دهد. در کنار آن میزان آلاینده اش را هم کاهش دهد و همه خروجی های باارزشی که می تواند تولید کند، به رشد کلان اقتصادی و توسعه منجر شود. این همان چیزی است که مغفول مانده، یعنی ما در نهایت در ناحیه سیاست گذاری و اجرا در همه بخش ها با مشکل مواجه هستیم. سازمان برنامه و بودجه وقتی می خواهد بگوید بروید برنامه توسعه هفتم را بنویسید، می گوید وزارت ICT بخش های مرتبط با اقتصاد دیجیتال را بنویسد؛ اینجا است که می بینیم انگار تعریف هنوز جا نیفتاده است؛ که اگر می خواهیم چنین برنامه ای بنویسیم، باید همه ارگان ها درگیر شوند تا یک نتیجه خوب رخ دهد.

در حالی که رشد اقتصادی کشور در سال های گذشته همواره به دلایل مختلف از جمله تحریم ها منفی بوده، آیا می توان انتظار رشد در اقتصاد دیجیتال را داشت؟ اصولاً اقتصاد دیجیتال در چه بستری رشد می کند و آیا در کشور ما این بستر فراهم شده است؟

صادق فرامرزی: در روزگاری که بیماری حاکم است، شاید به رشد نشود فکر کرد و بیشتر حرف از زنده ماندن زده شود. این راجع به جامعه و اقتصاد و همه چیز هم صدق می کند و حداقل این است که راجع به تغییر Approach می شود فکر کرد.

من به سؤالات قبلی شما برمی گردم، شاید به این پاسخ هم کمک کند. درباره اینکه تعریف ویژه یا مشخصی از اقتصاد دیجیتال نداریم، اتفاقاً من هم موافق هستم که نداریم، یعنی شما اگر یک جست و جوی ساده کنید، هزاران تعریف می بینید. بعد به این نتیجه می رسید که در دوره های جدید خیلی نباید به سراغ تعاریف رفت و باید به ویژگی ها توجه کرد؛ یعنی هر چیزی که دارای این ویژگی ها بود، می شود اقتصاد دیجیتال. اتفاقاً از ویژگی های اقتصاد دیجیتال که اکنون از آن صحبت می کنیم، عدم ثبات، عدم قطعیت و سرعت تغییر زیاد است. مثلاً در دوران کرونا شرکت های منطبق بر اقتصاد دیجیتال به سرعت تغییر استراتژی می دهند و همه به سمت کاهش هزینه و کوچک شدن می روند و به محض اینکه می بینند اوضاع بهتر شده، به سرعت مجدداً تغییر استراتژی می دهند و به توسعه کسب و کار روی می آورند؛ ما که شرکت داری کرده ایم، می فهمیم این گونه تغییرات بسیار سخت است، چرا که طرح های ما حداقل پنج ساله است و تغییر دادن آن تقریباً دو سال زمان می برد؛ بنابراین تغییرات چندان ساده ای نیستند و عموماً شرکت را دچار سقوط مدیریتی می کنند.

بنابراین می شود بر مبنای اقتصاد دیجیتال حرکت کرد و با عارضه هایی که در اقتصاد، صنعت و جامعه به وجود می آید، منطبق شد؛ ولی بخش های از آن بسیار سخت است. اقتصاد دیجیتال به یکسری ابزار هم نیاز دارد. ابزار اصلی آن یا همان مواد اولیه اقتصاد دیجیتال، «دانش» است و می دانیم که تنها مواد اولیه ای است که تمام نمی شود. هر چقدر دل تان بخواهد، می توانید استفاده کنید و هر چقدر از آن بیشتر استفاده کنید، میزان آن



عکس: نسیم اعتمادی



میثم سلیمانی



مدیران و کارشناسان بانکی از چالش‌های فناوری بانک‌ها در سال ۱۴۰۱ می‌گویند

تن خسته بانک‌ها

اگر نگاهی به وضعیت فناوری بانک‌ها در سال ۱۴۰۱ داشته باشیم، مشاهده می‌کنیم که اکثر چالش‌های گذشته کماکان برقرار و چالش‌های جدیدی نیز به آنها اضافه شده است؛ از موضوع کارمزد گرفته که فشار مضاعفی را به بانک و شبکه پرداخت تحمیل کرده تا موضوع منابع انسانی که در سال جاری بیش از هر زمانی خود را نمایان کرده است. از طرفی بحث رگولاتوری نیز کماکان یکی از موضوعات چالش برانگیز برای بانک‌ها به‌شمار می‌رود. همچنین با افزایش قیمت ارز طی یک سال گذشته، موضوع تأمین قطعات آی تی بیش از هر زمانی خود را نمایان کرده است. از سوی دیگر به مجموعه این چالش‌ها باید عدم ثبات مدیریتی در شبکه بانکی را نیز اضافه کرد. فرهاد اینالویی، معاون فناوری اطلاعات بانک ایران زمین؛ مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه؛ محمدصادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت و حمیدرضا احمدیان، مدیرعامل شرکت داده‌ورزی سداد در میزگردی چالش‌های فناوری بانکی در سال گذشته را مورد ارزیابی قرار دادند. در ادامه مشروح این نشست را می‌خوانید.



البته سیستم پرداخت کشور زودتر از بانک‌ها دچار چالش شد، زیرا شرکت‌های پرداختی توان نوسازی خود را نداشتند. در حال حاضر میلیون‌ها دستگاه کارت‌خوان به جایگزینی نیاز دارند و با نرخ کنونی ارز این کار امکان‌پذیر نیست. همین مشکل در حال انتقال به سیستم بانکی کشور است و این موضوع روز به روز خود را بیشتر نمایان می‌کند. به این معنی که بانک‌ها نمی‌توانند در جایی سرمایه‌گذاری کنند که بازگشت سرمایه وجود نداشته باشد؛ بنابراین به نظر من این یکی از چالش‌های اساسی بوده که مشکلاتی را برای سیستم بانکی ایجاد کرده و همچنان نیز ادامه خواهد داشت. از سوی دیگر با توجه به اینکه سیاست‌های دولت به سمت و سویی رفته که به بانک‌ها به‌عنوان منابعی نگاه می‌کند که از این منابع بایستی برای اهداف بخش دولتی استفاده کند، بانک‌ها با مشکل منابع مواجه شدند. وقتی شما تسهیلات تکلیفی را به بانک‌ها تحمیل می‌کنید، قاعدتاً به تمامی ارکان بانک فشار وارد می‌شود. بانک‌های خصوصی هم از این موضوع مستثنی نیستند و تحت تأثیر سیاست‌های دولت بسیاری از منابع‌شان

در طول یک سال گذشته بانک‌ها در حوزه فناوری با چالش‌های متعددی مواجه بودند. از نظر شما عمده‌ترین موضوعی که طی یک سال گذشته بانک‌ها در این حوزه با آن دست و پنجه نرم کردند، چه بود؟

فرهاد اینالویی: اگر بخواهم به دو موضوع اصلی در این خصوص اشاره کنم، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که با آن مواجه شدیم که از اقتصاد کشور هم ناشی می‌شد، بحث گرانی ارز و دلار بود که باعث شد خرید تجهیزات؛ چه سخت‌افزاری و چه نرم‌افزاری با مشکلات عدیده‌ای مواجه شود و سرمایه‌گذاری را که بانک‌ها قصد داشتند در این حوزه انجام دهند، با چالش مواجه کرد.

مهرتراک‌نت

میزگرد

۹۹

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



ویدیوی این میزگرد را با اسکن این
کیوآرکد می‌توانید مشاهده کنید



را درگیر موضوعاتی کردند که لزوماً بازدهی برایشان نداشت. این موضوع به صورت ناخودآگاه روی حوزه فناوری اطلاعات فشار وارد می کند. اما بانک ها لاجرم در این حوزه سرمایه گذاری خواهند کرد، اما اینکه چقدر مثل سابق بتوانند آن را گسترش و توسعه بدهند، این یک بحث دیگر است.

سوالی که در این بین مطرح می شود این است که در گذشته بانک ها چند درصد از منابع شان را در اختیار توسعه حوزه فناوری قرار می دادند و اکنون با توجه اتفاقات رخ داده، این بودجه چقدر کاهش پیدا کرده است؟

اینا لویی: در حال حاضر با توجه به فشاری که از سمت رگولاتوری به سیستم بانکی وارد شده، بانک ها از حوزه کسب و کاری فاصله گرفته اند و بیشتر نیازهای حوزه رگولاتوری را برآورده می کنند که آن هم به نوعی نیاز کشور است و شاید موضوعی بوده که سال ها به آن توجه نشده است. مثلاً همین بحث شفافیت موضوعی بوده که همیشه مدنظر حاکمیت بوده، ولی خب سامانه های شفاف سازی، هزینه های زیادی را برای بانک ها داشته است. یا توجه به حوزه چک که در سال گذشته و سال قبل تر از آن برای سامان دهی این حوزه اتفاق افتاد، باعث شد که ما سامانه های زیادی را در حوزه چک عملیاتی کردیم. این موضوعات هرچند ممکن است مستقیماً روی کسب و کار بانک تأثیری نداشته باشد، اما لاجرم انرژی زیادی را از حوزه فناوری بانک گرفته می شود تا سامانه های این چنینی را توسعه دهیم. من فکر می کنم چیزی در حدود ۷۰ درصد انرژی ما برای سامانه هایی صرف شده که از سمت بانک مرکزی از ما خواسته شده آنها را ایجاد کنیم؛ این امر باعث شد که ما از حوزه کسب و کار فاصله بگیریم.

نکته ای که در حال حاضر وجود دارد، در خصوص بحث تأمین ارز و توسعه کسب و کار بانک هاست و اتفاقی هم که در سال گذشته رخ داد، سامانه های متعددی بود که بانک مرکزی راه اندازی کرد و بانک ها مجبور بودند خودشان را با این شرایط همراه کنند. این موضوع تا چه حد روی توسعه فناوری (یعنی خدماتی که بانک ها می توانستند به مشتریان بدهند) تأثیر گذاشته است؟

محمد صادقی: به نظر من در حال حاضر یک نوع عدم اعتماد در کشور وجود دارد. شاید این لطمه اصلی است که در آینده خود را بیشتر نمایان می کند. در حال حاضر عملاً شاهد نوآوری جدیدی نیستیم. اگر طی دو دهه گذشته در نمایشگاه های مختلف حضور پیدا کرده باشید، متوجه شده اید که شاهد یک سقوط وحشتناک در بحث نوآوری هستیم؛ این موضوع جای نگرانی بسیار جدی دارد.

اکنون شاهد آن هستیم که قانون گذار مجموعه ای از سیستم هایی را که اصلاً اولویت ما نیستند، به بانک ها تحمیل می کند که بیشتر اولویت نظارتی و کنترلی دارد تا اینکه کمکی به توسعه و پایداری کسب و کار کنند. از همین رو بانک ها و شرکت ها مجبور می شوند در دوره زمانی کوتاهی به آنها پاسخ هایی بدهند و کارهایی را که آنها می خواهند، انجام دهند، اما در زمان اجرایی سازی این سامانه ها به دلیل نپختگی آنها شاهد تغییرات متعددی هستیم که وقت زیادی از نیروی انسانی بانک و شرکت ها می گیرد؛ از همین رو ما بیشتر درگیر مسائل روزمره و پاسخگویی به رگولاتور هستیم تا اینکه به سمت توسعه کسب و کار برویم.

از طرفی واقعیت آن است که نگاه بانک های ایرانی بسیار سنتی است و این برعکس آن چیزی است که ما در خصوص دیجیتالی شدن صحبت می کنیم. برای مدیران بانکی خرید سخت افزار جذابیت بیشتری نسبت به سرمایه گذاری روی نرم افزار دارد؛ زیرا حوزه نرم افزار و فناوری مالی حوزه ای است که شما باید سرمایه گذاری و برای آن صبر کنید.

به نظر شما بانک های ما تب محور عمل نمی کنند؟ مثلاً می گوئیم الان تب BNPL آمده و سریع بانک ها به سمت آن می روند؛ یا نتوبانک آمده و سریع دنبال نتوبانک می روند.

صادقی: متأسفانه مدیران برای تقویت حوزه فناوری و کسب و کار این حوزه صبر نمی کنند. به دلیل اینکه دوره مدیریتی در کشور کوتاه است، اکثر مدیران قصد شفاف دارند و همان کارهایی را که دیگران انجام داده اند، تکرار می کنند. در نتیجه بانک ها تب محور می شوند، از همین رو وقتی مسئله ای در یک بانک یا شرکت فین تکی انجام می شود، پشت سر آن شاهد تکرار این موضوع در سایر بانک ها هستیم و این مسئله بدون اینکه برآورد جدی در این خصوص وجود داشته باشد انجام می شود.

همین الان موضوع BNPL در حال تبدیل شدن به سلی در بین بانک ها و شرکت های فین تکی است. از نظر من این اتفاق نه تنها کمکی به جامعه و اقتصاد نمی کند، بلکه می تواند در دوره ای لطمه های جدی به کشور وارد کند و این مدل تفکر انتفاع کوتاه مدت را به همراه دارد. به طور مثال اکنون شاهد توسعه این فضا هستیم، اما می بینیم بعد از مدتی بانک مرکزی با وضع برخی قوانین کل مسیری را که از قبل آغاز شده، از بین می برد.

فارغ از فضایی که اکنون تشریح کردم، دچار یک دور باطل شده ایم که در ابتدا باید آن را حل کنیم. ما با یک مخاطره بزرگ طرف هستیم؛ اینکه جو حاضر موجب یک ناامیدی در کشور شده است. یکسری جوان دور هم جمع می شوند و نوآوری می کنند و آینده ای را می سازند، عمر و پول می گذارند، اما به نتیجه مطلوب نمی رسد و همین امر باعث خروج نیرو می شود.

در حال حاضر واقعیت این است که هم سیستم پرداخت و هم سیستم بانکی به تجهیزات و به روزرسانی نیاز دارد و ابزارهایی که ما در داخل ایران داریم، مدام مستهلک تر می شود. با توجه به فضایی که اکنون در آن قرار داریم، راهکار چیست؟ باید چه کار کنیم تا از این فضای استهلاک خارج شویم؟

حمیدرضا احمدیان: نکته اول این است که به نظر من در سال ۱۴۰۱ اکوسیستم ما مسیر رشدش نه تنها متوقف شده، بلکه منفی نیز شده است؛ ما طی یک سال گذشته مشکلات جدی ای در بحث نیروی انسانی، تأمین تجهیزات سخت افزاری و همچنین چالش جدی ای با رگولاتوری داشتیم. اینها مسائلی هستند که می توانند جلوی هرگونه نوآوری را بگیرند. توسعه ما به شدت به تصمیمات و سیاست های رگولاتوری وابسته است. اکنون ما شاهد آن هستیم که اندازه بازار پرداخت کشور نسبت به سال ۱۴۰۰ حدود شش درصد کاهش یافته است. این در حالی است که به لحاظ زیرساختی حدود ۱۰ درصد رشد را تجربه کردیم. این موضوع نشان می دهد که در سال آتی به سمت یک چالش جدی خواهیم رفت، زیرا اگر همین روند در سال آینده ادامه پیدا کند، چالش نگهداشت نیرو بسیار سخت تر از گذشته می شود.



به نظر من در
حال حاضر یک
نوع عدم اعتماد در
کشور وجود دارد.
شاید این لطمه
اصلی است که در
آینده خود را بیشتر
نمایان می کند. در
حال حاضر عملاً
شاهد نوآوری
جدیدی نیستیم. اگر
طی دو دهه گذشته
در نمایشگاه های
مختلف حضور
پیدا کرده باشید،
متوجه شده اید که
شاهد یک سقوط
وحشتناک در بحث
نوآوری هستیم

۱۴۰۱؛ سال تداوم ابهام‌ها

طی یک سال گذشته، در بخش «باشگاه» ماهنامه عصر تراکنش به سراغ تعداد زیادی از کسب‌وکارهای صنعت فناوری‌های مالی کشور رفتیم و در گفت‌وگو با مدیران عامل آنها به چالش‌هایشان، دستاوردهایشان و برنامه‌هایشان پرداختیم. تقریباً در تمامی مصاحبه‌های کسب‌وکاری که در این سال داشتیم، دو موضوع از مهم‌ترین چالش‌های اکثریت آنها بود؛ یکی «رگولاتوری» و دیگری «جذب و نگهداشت نیروی انسانی» که سعی کردیم در این سال نیز مانند همیشه صدای کسب‌وکارها باشیم. علاوه بر این زندگی شخصی و حرفه‌ای چند تن از مدیران کشور را برایتان بازگو کردیم. در صفحات پیش رو علاوه بر اینکه مروری بر بخش «باشگاه» یک سال گذشته عصر تراکنش داشتیم، به روال سال‌های قبل در پایان سال، با کسب‌وکارهای بیشتری صحبت کردیم و از چالش‌ها و دستاوردهایشان در سالی که گذشت، پرسیدیم و نیز از آینده و چشم‌اندازی که برای خود متصور هستند.

باشگاه

مدیرانی تا هدف ساختن

ماهانامه عصر تراکنش، با وجود تمام امیدها و ناامیدی‌ها و با وجود تمام چالش‌ها و بی‌ثباتی‌هایی که در هزینه‌های تولید، چاپ و توزیع یک نشریه کاغذی در کشور پیش رویش بوده، تاکنون ۶۷ ماه به صورت منظم و پیوسته هر ماه تولید، چاپ و توزیع شده و همیشه برایش دو عنصر کلیدی «مدیران» و «کسب و کارها» مهم بوده است. عصر تراکنش از ابتدای انتشار خود تا به امروز تغییرات زیادی داشته و حالا که به شماره ۶۷ خود رسیده، هویت مشخص تری نسبت به گذشته پیدا کرده است. عصر تراکنش از شماره ۶۴، به تگ‌لاین خود کلمه «مدیران» را اضافه کرده و اکنون «ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران» است؛ چراکه می‌خواهیم بیش از گذشته بر مدیران و آنهایی که قرار است آینده کسب و کارهای فناوری‌های مالی ایران را بسازند، تمرکز کنیم؛ به همین خاطر هر ماه جلد خود را به یکی از مدیران صنعت فناوری‌های مالی کشور اختصاص می‌دهیم. هویت طرح جلد‌های عصر تراکنش تاکنون چند بار به‌روز شده است. در ابتدا رویکردمان معرفی چهره‌های پیشکسوت صنعت بانکداری و پرداخت ایران بود و جلد‌های عصر تراکنش عکس محور بودند. به مرور از تک‌چهره خارج شدیم و بعد از مدتی نسل دوم جلد‌ها را که تصویرسازی بود، شروع کردیم. با توجه به بازخوردهایی که گرفتیم، بار دیگر به انتشار تصویر افراد روی جلد برگشتیم و این بار به سراغ چهره‌های فعال روز صنعت رفتیم؛ افرادی که به عقیده ما حضورشان در این صنعت می‌تواند باعث «تغییر» شود. اکنون که در پایان سال ۱۴۰۱ قرار داریم، بر آن شدیم تا نگاهی به جلد‌های ماهنامه عصر تراکنش در این سال داشته باشیم و بار دیگر به مدیرانی بپردازیم که در سال ۱۴۰۱ تصویرشان روی جلد‌های عصر تراکنش قرار گرفت. روح‌الله فاطمی اردکانی، مدیرعامل سابق شرکت توسن؛ تیم لطیف، بنیان‌گذار هلدینگ مکس؛ احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ به‌پویان هوشمند امید؛ محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری بانک تجارت؛ مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس؛ حسام حبیب‌الله، معاون فناوری اطلاعات بانک شهر؛ سید حامد قنادپور، مدیرعامل تارا و رئیس هیئت‌مدیره ارتباط فردا؛ محمدحسین کاشی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سداد و علی حاجی‌زاده مقدم، مدیرعامل آدانیک افرادی هستند که تصویر آنها روی جلد ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۱ قرار داشتند.



عصر تراکنش



۱۰۸

ASAETARAKHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



روح‌الله فاطمی اردکانی، مدیرعامل سابق شرکت توسن

شرکت توسن یا همان توسعه سامانه‌های نرم‌افزاری نگین که برخی قدیمی‌ترها آن را با نام کیش‌ویر می‌شناسند، از نام‌های بزرگ و شناخته‌شده صنعت نرم‌افزار بانکی ایران است که در طول سال‌های فعالیتش همواره به‌عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو و نوآور در این صنعت از آن یاد شده است. توسن در ۲۴ شهریورماه ۱۴۰۰ روی تابلوی بورس عرضه اولیه شد و بسیاری معتقدند عرضه سهام توسن در بازار سرمایه نه تنها چراغ راهی برای ورود سایر شرکت‌های فناوری محور به بورس خواهد بود، بلکه این اتفاق، بارقه‌های امید را در سایر شرکت‌های فناوری برای قدم گذاشتن در این مسیر روشن کرده است. روح‌الله فاطمی اردکانی از سال ۱۳۷۹ به شرکت توسن می‌پیوندد و نهایتاً در آبان ۱۳۹۵، سکان مدیرعاملی توسن را به دست می‌گیرد. اولین گام روح‌الله فاطمی به‌عنوان مدیرعامل توسن، ایجاد انضباط و شفافیت مالی در شرکت بود و به گفته خودش، سعی کرد مباحث طرح و برنامه داخل شرکت را منضبط کند و فرایندهای تولید نرم‌افزار را منسجم سازد. همچنین ITIL را برای تمام فرایندهای شرکت پیاده کرد. علاوه بر این، در فرایندهای داخلی نیز با راه‌اندازی ISMS در شرکت و دیتاستر، فرایندهای داخلی را نیز سروسامان داد. روح‌الله فاطمی اردکانی تا اوایل آبان‌ماه ۱۴۰۱ مدیرعامل این شرکت بود و اکنون به‌عنوان نایب‌رئیس هیئت‌مدیره، شرکت توسن را همراهی می‌کند.

تیم لطیف، بنیان گذار هلدینگ مکس

در سال های اخیر شاهد ورود گروه های بزرگ صنعتی به حوزه های نوآورانه و فناورانه بوده ایم؛ موضوعی که بسیاری آن را به فال نیک گرفته اند و نیز برای رشد اکوسیستم نوآوری کشور مغید می دانند؛ چرا که حوزه های نوآورانه و فناورانه برای توسعه و همه گیری، ابتدا نیازمند منابع مالی سنگین هستند که این را می توان از گروه های بزرگ انتظار داشت و موضوع بعدی که همزمان با بزرگ شدن، نیاز به آن به شدت نمایان می شود، دانش مدیریتی است که این موضوع نیز اغلب در گروه های بزرگ صنعتی به خاطر سابقه بالایی که دارند، به شکل دانش و تجربه وجود دارد. احتمالاً همه اینها، باعث شده حضور گروه صنعتی ماموت به عنوان یکی از سرمایه گذاران در هلدینگ مکس در حوزه استارت آپ های ایران به فال نیک گرفته شود؛ این هلدینگ به همت تیم لطیف در سال ۱۳۹۸ راه اندازی شد و مأموریتش کمک به توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط، اما دارای پتانسیل، از طریق تأمین منابع مالی و ارائه خدمات غیرمالی (مشاوره، آموزش و...) است. تیم لطیف که بیش از ۲۵ سال در حوزه های مختلف تجربه کارآفرینی دارد و از آلمان تا ایران شرکت های موفق و تأثیرگذار زیادی را راه اندازی کرده، ۱۶ سال پیش به ایران مهاجرت کرد و با آشنایی با ظرفیت های اقتصاد دیجیتال ایران، استارت آپ های موفق را تأسیس کرد که در نهایت هلدینگ مکس برای توسعه هرچه بیشتر و بهتر این استارت آپ ها راه اندازی شد.



احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ به پویان هوشمند امید

اگر سیدمهدی حسینی را مرد استراتژیک مهاجرت بانک سپه به کربنکینگ جدید و در ادامه آن، ادغام بانک های نیروهای مسلح و مهاجرت شان به این سامانه بدانیم، احمد سلمانی آرانی را باید مرد این میدان بدانیم. بر هیچ کس پوشیده نیست که ابر پروژه ای که در بانک سپه رخ داد، اتفاق بزرگی بود که نمونه اش در تاریخ بانکداری ایران وجود نداشت و کاری بسیار پیچیده، پرهزینه و سخت بوده که نمی توان انجامش را به یک نفر نسبت داد و یقیناً صدها نفر در انجام موفقیت آمیز این رویداد نقش های کوچک و بزرگی داشته اند، ولی در این اتفاق نقش کلیدی سیدمهدی حسینی به عنوان فرد استراتژیست و نقش احمد سلمانی آرانی به عنوان کسی که در میدان، رابطه قوی و مستقیمی با تمام تیم ها و گروه ها جهت پیشبرد اهداف داشته، پررنگ تر است. با توجه به بیش از ۳۳ سال تجربه فعالیت در حوزه بانکی، احمد سلمانی آرانی جزء پیشکسوت های صنعت بانکداری کشور محسوب می شود. او به جوان ترهایی که می خواهند وارد این صنعت شوند، چند توصیه می کند: «وقتی یک مدیر باتجربه می خواهد توصیه ای به جوان ترها کند، این توصیه می تواند با دو نگاه باشد. با نگاه زمینی می گویم روی شغل شان تمرکز داشته باشند. جوان ها باید صبور باشند، تمرکز داشته باشند و کارشان را دوست بدارند تا در آن مسیر پیشرفت کرده و عمق پیدا کنند.»



محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری بانک تجارت

محمد فرجود از آن دست مدیران جوان و باتجربه ای است که مسیر حرفه ای خود را با رشد سریعی طی کرده است. او که فارغ التحصیل مهندسی مکانیک از دانشگاه شریف است، بعد از دوران کارشناسی خود متوجه علاقه اش به رشته مدیریت می شود و از آن پس به عنوان یک مدیر حرفه ای، مسیر کاری خود را دنبال می کند. فرجود از مدیران شناخته شده اکوسیستم فناوری کشور است که تجربه فعالیت در حوزه های سرمایه گذاری، اپراتور و مخابرات، زیرساخت های شهری و اکنون نیز صنعت بانکی را دارد. اقدامات و اثراتی که فرجود طی چندین سال گذشته از خود بر جای گذاشته، باعث می شود حضورش در هلدینگ فناوری بانک تجارت نیز به فال نیک گرفته شود. بانک تجارت یکی از بانک های مهم و استراتژیک کشور است که در حوزه کسب و کارها بسیار فعال است و تجربه فرجود در واحد راهکارهای سازمانی ایرانسل نشان می دهد که در آینده باید شاهد اقدامات مثبت بسیاری در بانک تجارت باشیم. طبق صحبت های فرجود، پر کردن یکسری خلأها در اکوسیستم خدمات بانکی کشور جزء اهداف جدی او در این هلدینگ است و بانک تجارت قرار است به کسب و کارهای اکوسیستم نوآوری و اکوسیستم دیجیتال کشور کمک بسیاری کند.



عمر تراکتش

گفت و گوی
ماه

۱۰۹

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

مروری بر کسب و کارهایی که طی سال ۱۴۰۱ در ماهنامه عصر تراکنش به آنها پرداختیم

جنگیدن برای بقا

در یک سال گذشته در ماهنامه عصر تراکنش به سراغ ۳۱ کسب و کار صنعت فناوری های مالی کشور رفتیم و در بخش «باشگاه» این ماهنامه، در گفت و گو با مدیران عامل آنها به چالش هایشان، دستاوردهایشان و برنامه هایشان پرداختیم. تقریباً در تمامی مصاحبه های کسب و کاری که با مدیران شرکت های فعال در صنعت فناوری های مالی کشور در این سال داشتیم، دو موضوع از مهم ترین چالش های اکثریت آنها بود: یکی «رگولاتوری» و دیگری «جذب و نگهداشت نیروی انسانی». چالش هایی که به عقیده بسیاری از این کسب و کارها، در سال بعد نیز وجود دارند و باید تمهید اساسی برای آنها اندیشید تا کسب و کارها بتوانند دوام بیاورند. حرکت به سمت پایدارسازی منابع انسانی و نیروی متخصص برای کل اکوسیستم فناوری کشور چالش ساز است و در سال ۱۴۰۲ این موضوع، جدی تر نیز می شود. رگولاتورها نیز در صنایع مالی کشور محدودیت های متنوعی را برای کسب و کارهای جدید این صنایع ایجاد کردند و گویا برنامه ای نیز برای تغییر روند ضد توسعه رگولاتوری شان ندارند. با این حال و با وجود چالش های همیشگی که کسب و کارها با آن دست و پنجه نرم می کنند، اما این کسب و کارها همچنان در حال ادامه دادن هستند و در همین سال ۱۴۰۱ که کلمه ناامیدی را بسیار شنیدیم، بسیاری از کسب و کارها تلاش کردند در حوزه های مختلف صنعت فناوری های مالی کشور خدمات و محصولات جدیدی را به بازار ارائه دهند. در شماره ویژه آخر سال ماهنامه عصر تراکنش بر آن شدیم تا نگاهی گذرا به کسب و کارهایی داشته باشیم که در یک سال گذشته به سراغ شان رفتیم؛ کسب و کارهایی که بسیاری از آنها در حال حاضر در وهله اول برای بقا می جنگند و سپس امیدوارند بتوانند در سال آینده برنامه های توسعه ای خود را به سرانجام برسانند.



عصر تراکنش



۱۱۲

ASAETARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

کوین پلاس



کوین پلاس که گروهی متشکل از متخصصان حوزه بلاکچین و رمزارزهاست، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ شروع و بر حوزه تحلیل بازار و تحقیق و بررسی پروژه ها و فناوری های نوین در حوزه بلاکچین متمرکز است. گروهی که هدفش ایفای نقشی مؤثر در توسعه دانش تحلیلی بازار رمزارزها و پروژه های بلاکچینی است و مهم ترین خدمت آن کمک به افراد و سازمان ها برای سرمایه گذاری هوشمندانه تر در بازار رمزارزهاست. طبق گفته های امین زربخش و علی ذاکری، هم بنیان گذاران کوین پلاس، فناوری بلاکچین و کاربردهای مختلف آن در صنایع و حوزه های دیگر، برای تیم آنها بسیار جذاب است و هدف گذاری کرده اند تا با توسعه و تقویت این بخش و تعریف پروژه های تحقیقاتی جذاب در این زمینه، بتوانند به به کارگیری این فناوری در کشور کمک کنند. کوین پلاس که در سال ۱۳۹۸ از یک اتاق هفت متری کار خود را شروع کرد، امروز یک تیم ۲۵ الی ۳۰ نفره است که علاوه بر اینکه در حوزه تحلیل فاندمنتال بازار و شناسایی پروژه های جذاب برای سرمایه گذاری بسیار فعال است، در حوزه معاملات الگوریتمی در حوزه رمزارزها نیز ورود کرده است.

کیپا



کیپا مخفف «کیف پول اعتباری» است و اکنون بیش از دو سال از شکل گیری برند آن می گذرد. بنیان گذاران کیپا تا پیش از شکل گیری آن، شرکت دیگری را با نام گلوریت راه اندازی کرده بودند که با هدف ایجاد پلتفرم اعتباری شکل گرفته بود که به طور خاص بر خدمات اعتباری حوزه سلامت متمرکز بود، اما از یک جایی به بعد، بنیان گذاران این مجموعه احساس کردند که گلوریت بیش از حد روی خدمات دندان پزشکی تمرکز کرده و همه آن را به عنوان بیمه فرهنگی یا بیمه گلوریت می شناختند و اگر می خواستند تغییر برند و تغییر ذهنیت بدهند که گلوریت را به عنوان یک خدمت اعتباری تلقی کنند، مدت زیادی طول می کشید. به همین دلیل تصمیم گرفتند با وجود تمام آزمون و خطاهایی که روی برند گلوریت کرده بودند، برند کیپا را به عنوان یک تجربه جدید و رویکرد تازه ایجاد کنند. در حال حاضر می توانید با فعال سازی کیف پول های کیپا، اعتبار خرید از بالغ بر هشت هزار فروشگاه را دریافت و اعتبار خود را اقساطی تسویه کنید.

ابراوان



ابر آروان یک زیرساخت یکپارچه ابری است که همیشه برای به روز نگه داشتن زنجیره محصولات خود در راستای مشتریان اینترپرایز تلاش می کند. تمرکز اصلی این شرکت در سال ۱۴۰۰ بر ارتقای فناوری، امکانات و قابلیت ها و پایداری زیرساخت ها برای رفع نیاز مشتریان خود بوده و در این راستا تلاش کرده زیرساخت های دیستانت تر خود را در نقاط مختلف دنیا افزایش و بهبود دهد. در گفت و گویی که با پویا پیرحسینلو، مدیرعامل ابر آروان در فروردین ماه ۱۴۰۱ داشتیم، او به سال ۱۴۰۱ خوش بین بود و مهم ترین اولویت ابر آروان در این سال را ایفای نقشی جدی در تأمین زیرساخت های ابری مورد نیاز کسب و کارها در راستای رفتن به سمت تحول صنعتی می دانست.

آی تی ساز



شرکت آی تی ساز از ابتدای شکل گیری اش، ارائه آسان خدمات به دست مردم را با دوروش حضوری، از طریق دفاتر پیشخوان دولت، دفاتر ICT روستایی و همچنین غیرحضوری و آنلاین هدف خود قرار داده بود. این شرکت با یک ایده استارت آپی شروع به فعالیت کرد مبنی بر اینکه فروش اشتراکی سیم کارت را در دفاتر انجام دهد. آنها قصد داشتند این شیوه را در پنجره واحد ارائه خدمات سازمان تنظیم مقررات نیز پیاده سازی کنند، ولی به دلیل اینکه چنین پنجره واحدی وجود نداشت، خودشان پنجره واحد ارائه خدمات سازمان به علاوه سامانه نظارتی و سامانه ارائه خدمات آن را شکل دادند تا بتوانند هر خدمتی را به صورت حضوری و آنلاین ارائه دهند. آی تی ساز همزمان با توسعه و به کارگیری فناوری هوش مصنوعی در خدمات، موفق به تأمین پروتکل های مورد نظر سازمان تنظیم مقررات شد و توانست از سوی این سازمان به اپراتور تأمین کننده خدمات دولتی تبدیل شود؛ در اصل این شرکت در حال حاضر تأمین کننده خدمات دفاتر پیشخوان دولت و ICT روستایی است و در چشم انداز خود در نظر دارد به یک شبکه نوآوری بین المللی در حوزه هوش مصنوعی تبدیل شود تا تمام مردم جهان از سرویس های آن استفاده کنند.

تجارت الکترونیک بهار



شرکت تجارت الکترونیک بهار، کسب و کاری فعال در زمینه فناوری های مالی است که توانسته

با بهره مندی از سیستم اختصاصی بانکداری متمرکز (کُرنِکینگ) خود، خدمات و راهکارهای گوناگونی را در حوزه کیف پول دیجیتال در اختیار سازمان ها و کسب و کارها قرار دهد. طبق گفته های سینا فرهمند، قائم مقام مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک بهار، این شرکت به دنبال آن است که صنعت فین تک کشور را از حالت جزیره ای خارج کند؛ اتفاقی که در دنیا شاهد آن هستیم. دنیا، دنیای شبکه شده و بزرگ ترین ارائه دهندگان سرویس با یکدیگر همکاری های تجاری کاملاً برد-برد را شکل می دهند تا همه با هم نفع ببرند. شرکت تجارت الکترونیک بهار نیز گام های بزرگی در این حوزه برداشته است.

یک پی



شرکت یک پی به عنوان پلتفرمی برای اتصال شبکه پرداخت بانکی داخلی به شبکه پرداخت بانکی بین المللی سال ۱۳۹۴ خود را آغاز کرد و پس از دو سال فعالیت، در سال ۱۳۹۶ نسخه اول پلتفرم یک پی را به کسب و کارها و فریلنسره های ایرانی ارائه داد. بر اساس گفته امیراحسان برخوردار، مدیرعامل این مجموعه، تمام تلاش شان در این سال ها رفع موانع حاصل از ملیت ایرانی در صادرات کالا و خدمات کسب و کارهای کوچک و متوسط بوده است. یک پی از طریق ارائه درگاه های بانکی بین المللی برای کسب و کارهای آنلاین و سرویس های لینک کوتاه اختصاصی خود به نام «یک پی لینک» این مهم را رقم زده است و اکنون حدود ۷۰ هزار کاربر فعال دارد که به صادرات خرد محصولات و خدمات خود مشغول هستند. یک پی در حال حاضر سهم در حال رشدی از صادرات خرد محصولات دانش بنیان کشور را در دست دارد و امید دارد ظرف مدت چند سال آینده بتواند ۲۰ درصد از سهم این بازار را از آن خود و رؤیای ۴۰۰ هزار کاربر فعال در حوزه کسب و کارهای خرد بین المللی و فریلنسینگ بین المللی را محقق کند. این شرکت اخیراً مرکز آموزش و توسعه صادرات یک پی با نام «مراوتص» را نیز با تمرکز بر توسعه دانش و مهارت کسب و کارهای کوچک و متوسط صادراتی و با هدف حمایت همه جانبه از امر صادرات خرد، تأسیس کرده است.

وندار



وندار که خردادماه سال ۱۴۰۱ سه سالگی خود را جشن گرفته، با ارائه مجموعه ای از خدمات مالی و بانکی یکپارچه، قصد دارد کسب و کارها را از دریافت مستقیم خدمات بانکی بی نیاز و با انجام تحلیل های مالی کاربردی به توسعه آنها کمک کند. وندار سعی می کند تمام نیازهای مالی یک کسب و کار را با یکپارچه سازی خدمات پاسخ دهد و تاکنون موفق به توسعه ابزارهای مالی متنوعی شده که برخی از این ابزارها شامل درگاه پرداخت اینترنتی وندار، برداشت خودکار (دایرکت دبی)، تسویه و تسهیم، سرویس P2P، سرویس مشتریان و کردار هستند. با این حال سرویس برداشت خودکار این مجموعه را می توان مهم ترین سرویس وندار دانست. طبق گفته های مهدی عبادی، وندار هیچ گاه خود را پرداخت یار معرفی نکرده؛ چراکه تنها بخشی از خدمات این شرکت به حوزه پرداخت یاری محدود می شود. او می گوید که نگاه بزرگ تری از پرداخت یاری دارند و دامنه فعالیت شان نیز در زمین بزرگ تری قرار دارد.

لندو



لندو همان ایران رنتر سابق است؛ این مجموعه پس از ری برندینگ و تغییر نام

به «لندو» در سال ۱۳۹۹، با تمرکز بیشتری به ارائه خدمات خرید اقساطی ادامه داده و اکنون می خواهد به اولین انتخاب افراد برای دریافت وام های خرد آنلاین در کشور تبدیل شود. سرعت یکی از کلیدواژه های مورد تأکید این مجموعه است و مدیرعامل این شرکت می گوید با توجه به شرایط تورمی و تغییر قیمت های روزانه، باید تأمین مالی به سرعت انجام شود؛ به همین خاطر فعلاً تمام تمرکزشان روی ارائه وام های خرد آنلاین است و ورود به حوزه BNPL برایشان در مقطع زمانی کنونی اولویت ندارد. امیر حق رنجبر، مدیرعامل لندو در این باره معتقد است که بازار وام های خرد در ایران بازار بزرگ تری نسبت به BNPL است و می تواند مشکلات بیشتری را در شرایط فعلی حل کند، به همین خاطر پرداختن به این حوزه برایشان دارای اهمیت بیشتری است. اخیراً نیز امکان دریافت وام از طریق «لندو کارت» فراهم شده است. لندو کارت با هدف سهولت بیشتر در نحوه استفاده از وام راه اندازی شده تا دیگر متقاضیان دریافت وام، در استفاده از مبلغ وام محدودیتی نداشته باشند.

تکنوتجارت



شرکت توسعه کسب و کارهای نوگرای تجارت که به تکنوتجارت معروف است، در سال ۱۳۹۸ با هیئت مدیره جدید به عنوان بازوی نوآوری و سرمایه گذاری خطرپذیر بانک تجارت تغییر مأموریت داد تا با ایجاد خطوط کسب و کاری جدید و راه اندازی مرکز نوآوری بانک تجارت به نیازهای بانکی و غیربانکی اکوسیستم نوآوری کشور پاسخ مناسبی دهد. تکنوتجارت به نوعی صندوق سرمایه گذاری خطرپذیری است که تلاش دارد در حوزه های فناوری محور و مورد نیاز بانک تجارت گام بردارد و در نهایت هدفش تبدیل شدن به نمونه کاملی از صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر در کشور است. تکنوتجارت در پاییز سال جاری روی «دیجی پی» و «آوای اطمینان» سرمایه گذاری کرد.

مستر تراکتس

کسب و کار

۱۱۳

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



عکس: حامد کریم زاده



مصرف تراکتس



۱۱۸

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

علی حاجی زاده مقدم، مدیرعامل آدانیک از محصول مولتی بانک آدانیوم می گوید

بستری واحد برای حساب های بانکی متکثر

دیجیتالی شدن بانکداری باعث گذار از صورت حساب های بانکی فیزیکی به بانکداری آنلاین شده، اما توانایی فراتر رفتن از مرزهای یک بانک و ادغام و کنترل چندین حساب از طریق یک رابط واحد نشان دهنده تغییر بسیار بزرگتری است؛ کاری که مولتی بانک ها با تکیه بر زیرساخت بانکداری باز انجام داده و اساساً رابطه مشتری با ارائه دهندگان خدمات مالی را تغییر می دهند. راهکاری که به افراد حقیقی و حقوقی امکان می دهد تا تمام حساب های مختلف خود را در یک فضا و بدون توجه به بانک صاحب حساب مشاهده و مدیریت کنند. شرکت آدانیک نیز اخیراً محصول مولتی بانکی را به نام «آدانیوم» راه اندازی کرده که در گفت و گویی با علی حاجی زاده مقدم، مدیرعامل آدانیک، به این محصول پرداخته ایم. حاجی زاده مقدم به تفاوت ابزارهای مدیریت مالی شخصی و مولتی بانک ها اشاره می کند و می گوید گرچه این دو ابزار شباهت هایی با یکدیگر دارند، اما نحوه عملکرد و جامعه هدف متفاوتی دارند و نباید با یکدیگر اشتباه گرفته شوند. حاجی زاده مقدم عقیده دارد مولتی بانک ها نقطه ارتباط جدید و کارآمدی بین بانک و مشتری ایجاد می کنند و همان طور که امروز حضور در مراکز خرید پر بازدید مورد توجه بانک ها است، در آینده این مولتی بانک ها هستند که ارتباط کارآمدتری بین بانک و مشتریان فراهم می آورند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورامی خوانید.



یکپارچه شدن تمامی حساب های بانکی

مولتی بانک ابزاری است که از طریق گسترش بانکداری باز ممکن شده و به افراد این امکان را می دهد تا تمام حساب های بانکی شان را در یک بستر واحد مدیریت کنند. علی حاجی زاده مقدم، مدیرعامل آدانیک ابتدا درباره فلسفه وجودی این ابزار صحبت می کند:

«بانکداری باز با استفاده از تجمیع سرویس های پایه بانکی، به مشتریان خدمات مالی کمک می کند تا اطلاعات مالی خود را به صورت کاملاً امن، با دیگر ارائه دهندگان خدمات مالی به اشتراک بگذارند و بدون نیاز به جابه جایی حساب های بانکی، به کاربردهای دیجیتالی گسترده تری از آنچه یک بانک ارائه می دهد، دسترسی داشته باشند. امروزه پلتفرم های متعدد تجمیع Open API های بانکی در دنیا (و همچنین در کشور) شکل گرفته و حضور هر بانک در یک یا چند پلتفرم تجمیع سرویس یک



عکس: نسیم اعتمادی

گفت و گو با جواد گوگانی، مدیر امور مشتریان شرکت آدونیس درباره فعالیت های این شرکت

لزوم جایگزینی خودپرداز با CRS

اگر بخواهیم نگاهی اجمالی به عملکرد شرکت آدونیس در سال ۱۴۰۱ داشته باشیم، یکی از مهم ترین اتفاقاتی که در سال ۱۴۰۱ برای این مجموعه رقم خورد، افتتاح کارخانه تولید دستگاه های بانکی با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در منطقه ویژه اقتصادی پیام بود. در پی راه اندازی این کارخانه، تولید دستگاه های Cashless ATM یا به اصطلاح کیوسک بانکی در دستور کار این مجموعه قرار گرفت. در گفت و گویی که با جواد گوگانی، مدیر امور مشتریان شرکت آدونیس داشتیم، از افتتاح کارخانه تولید آدونیس و باز نویسی و توسعه سامانه مانیتورینگ تا اخذ گواهینامه دانش بنیان و چالش هایی که در سال جاری داشتند، پرسیدیم. گوگانی می گوید که در صنعت بانکی کشور، جایگزینی دستگاه های خودپرداز با دستگاه های CRS از الزامات آینده این صنعت است که در کشور ما نیز مانند دنیا این اتفاق خواهد افتاد، اما با سرعتی کمتر. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش را با جواد گوگانی می خوانید.



◀ آدونیس در سال ۱۴۰۱

اطلاعات ایران و همین طور شیوع مجدد کرونا در کشور چین، آدونیس به تعهدات خود در مناقصات برگزار شده و قراردادهایی که با مشتریان به امضا رسانده بود، پایبند ماند و با کمترین میزان تأثیر و بدون ایجاد تغییری در شرایط، دستگاه های مورد نیاز را به مشتریان خود تحویل داد.

شرکت آدونیس در سال ۱۴۰۱ با افتتاح کارخانه خود، حدود دو هزار دستگاه کیوسک بانکی، تولید و تحویل مشتریان خود داده که از این تعداد یک هزار دستگاه به بانک ملت و ۵۵۰ دستگاه به بانک رفاه و مابقی به سایر مشتریان تعلق دارد. به گفته جواد گوگانی، سال ۱۴۰۱ با وجود نامایماتی که در سطح بین المللی اتفاق افتاد و وجود بحران و کمبود چیپ در سطح دنیا و تأثیر آن بر صنعت فناوری



در گفت‌وگو با مدیران آسان پرداخت پرشین دلایل وضعیت نابسامان صنعت پرداخت در کشور بررسی شد

تعامل و تفاهم تنها راه برون‌رفت

شرکت آسان پرداخت پرشین یکی از شرکت‌های پرداخت الکترونیک کشور است که در اردیبهشت ۱۳۸۸ تأسیس و به‌عنوان اولین شرکت پرداخت به شاپرک متصل شد و هم‌اکنون بیش از ۵۰۰ نفر نیروی انسانی دارد. مدیران این شرکت، وضعیت صنعت پرداخت کشور را نامعلوم و نظام کارمزد موجود را یکی از علل عدم موفقیت شرکت‌های پرداخت در دستیابی به سود بالا و ارتقای خدمات‌شان می‌دانند و معتقدند اگر نظام فعلی کارمزد اصلاح شود، به نحوی که سهم این صنعت از تأثیر تسهیلگری آن در بخش غیر پولی نیز پرداخت شود، می‌توانند سهم بیشتری در افزایش تولید ناخالص داخلی کشور داشته باشند. آنها تعامل و تمرکز بر هدف مشترک توسط بازیگران این صنعت و طراحی بازی برد-برد را تنها راه تداوم رشد شرکت‌ها می‌دانند. در گفت‌وگو با مدیران این شرکت درباره چالش‌های موجود در صنعت پرداخت کشور صحبت کردیم. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش با محمدرضا اسکندریون، رئیس هیئت‌مدیره؛ علی اکبر فراهانی، مدیرعامل؛ آرمان فرج‌زاده، مدیر ارشد اجرایی اپلیکیشن آپ و عضو هیئت‌مدیره و شب‌نم اسماعیلی، مدیر ارشد استراتژی این شرکت را می‌خوانید.



◀ لزوم بازاندیشی در وضعیت رگولاتوری

گرچه نسبت سکه و اسکناس به حجم پول در کشور کمتر از دو درصد است و اقتصاد ایران از این منظر جزء رتبه‌های بالای جهان به‌شمار می‌رود، اما در طول زمان سهم صنعت پرداخت از تولید ناخالص ملی رشدی نکرده و در بهترین حالت ثابت

بوده است. علی اکبر فراهانی، مدیرعامل آسان پرداخت پرشین در پاسخ با اشاره به این مسئله درباره اهمیت ارتقای زیرساخت‌های قانونی صنعت پرداخت کشور می‌گوید: «صنعت پرداخت رابط بین بخش غیر پولی



عکس: حامد کریم زاده



مهرتراکتس



۱۲۶

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با میرمیثم سیدی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان آی تی ساز
درباره سرویس سفته الکترونیک این شرکت

خلق فردایی هوشمندانه

شرکت آی تی ساز با درک تحولات و تغییرات بنیادینی که در نظام ارائه خدمات کشور طی چند سال اخیر شاهد بودیم، با رویکرد فراهم آوردن رفاه و دسترسی راحت مردم به خدمات دولتی و غیردولتی فعالیت خود را با شعار «خلق فردایی هوشمندانه» آغاز کرد. شرکتی که اخیراً و در بهمن ماه سرویس سفته الکترونیک را با همین رویکرد و به عنوان جدیدترین راهکار بانکداری باز در پلتفرم آی تی هاب برای بانک ها، مؤسسات مالی و شرکت های فعال در حوزه فناوری های مالی راه اندازی کرد. جهت بررسی بیشتر این سرویس گفت و گویی با میرمیثم سیدی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان آی تی ساز داشتیم و به خدمات این سفته الکترونیک و اهداف این شرکت پرداختیم. سیدی امیدوار است که با توجه به تورم و گرانی کالاها در سال ۱۴۰۱ که در سال آینده نیز ادامه خواهد داشت، بتوانند با استفاده از این سرویس زنجیره خرید و منابع مالی را در صنایع کوچک و بزرگ تسهیل کنند.



سفته الکترونیک و مزایای آن

طبق صحبت های سیدی، سفته الکترونیک از خدمات مورد نیاز مردم است که همیشه به شکل سنتی مورد استفاده قرار می گرفت و آی تی ساز با همکاری وزارت اقتصاد این سرویس را در چندین بانک عملیاتی کرده و این سفته کاربران را از رفتن به بانک ها یا کیوسک های فروش سفته بی نیاز می کند و شهروندان به آسانی و بدون صرف انرژی، هزینه و اتلاف وقت، می توانند با هر مبلغ و در هر زمانی از شبانه روز آن را به راحتی تهیه کنند. او درباره این سرویس می گوید: «سرویس سفته الکترونیک در پلتفرم آی تی هاب با حمایت آی تی ساز راه اندازی شده است. آی تی هاب (Open API & AI) از پروژه های هوش مصنوعی شتاب دهنده آی تی ساز است که به شرکت ها و پذیرندگان مطرح کشور در حوزه خدمات مالی اعم از فین تک و لندتک، سرویس های متفاوتی در حوزه های هوش مصنوعی، سرویس های استعلامی و

راهکارهای بانکداری باز ارائه می دهد که سرویس سفته الکترونیک را با همکاری آن راه اندازی کردیم.» سیدی توضیح می دهد که آی تی ساز نیز به عنوان آژانس ارائه خدمات احراز هویت و اپراتور احراز هویت ثنای قوه قضائیه با توجه به گستردگی ارائه سرویس ها و راهکارهایش در حوزه هوش مصنوعی، احراز هویت، خدمات مالی، پرداختی و اعتباری یکی از پلتفرم های ارائه دهنده سرویس های مختلف از طریق API است که سرویس های ترکیبی از سرویس های استعلامی و هوش مصنوعی را به پذیرندگان ارائه می دهد. او در خصوص این شرکت



سید ضیاء ایمانی، مدیرعامل بانک صادرات ایران درباره سامانه چکنو این بانک مطرح کرد

تحوّل در نظام بانکی کشور

سامانه چکنو (چک امن دیجیتال بانک صادرات) ۱۱ دی ماه سال جاری در ساختمان مرکزی این بانک رونمایی شد؛ سامانه‌ای که به گفته مدیرعامل بانک صادرات، می‌تواند بخش زیادی از مشکلات شبکه بانکی و مشتریان را برطرف کند و موجب صرفه‌جویی در مصرف کاغذ شود. به عقیده ایمانی، سامانه چکنو را بایستی به عنوان تحوّل در نظام بانکی کشور در حوزه دریافت و پرداخت تلقی کرد. در گفت‌وگویی که با سید ضیاء ایمانی، مدیرعامل بانک صادرات ایران داشتیم، به این سامانه و مزایایی که دارد، پرداختیم. سامانه چکنو، پروژه‌ای در حوزه تحول دیجیتال بانک صادرات بود و به گفته ایمانی، این بانک با تدوین سند نقشه‌راه تحول دیجیتال و اخذ مصوبه لازم از وزارت امور اقتصادی و دارایی، ۴۵ پروژه کلیدی را در قالب ۱۲ کلان‌پروژه طراحی کرده که تعدادی از آنها در مرحله انتشار و پیاده‌سازی عملیاتی هستند.



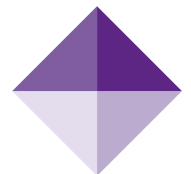
۱۴۰۱ به عنوان یکی از زیرساخت‌های اصلی تحقق تحول دیجیتال در نظام بانکی کشور، در بانک صادرات ایران در چهارچوب ارائه خدمات مبتنی بر بسترهای دیجیتال و با هدف بهبود تجربه مشتریان و مخاطبان خود، نسبت به رونمایی از خدمت چکنو به عنوان تحوّل در حوزه چک اقدام کردیم.»

طبق صحبت‌های ایمانی، از طریق ارائه خدمت چکنو، بانک صادرات ایران در چهارچوب الزامات مقرر در تبصره ذیل ماده ۱ قانون «اصلاح قانون صدور چک» موفق شد به عنوان نخستین بانک در کشور، نسبت به ارائه خدمت چک امن دیجیتال اقدام کرده و از این طریق به برداشته شدن گامی نوین در رویه‌ها و فرایندهای پرداخت و دریافت در نظام بانکی منجر شود. مدیرعامل بانک صادرات می‌گوید: «چکنو بانک صادرات ایران همان نسخه دیجیتال چک کاغذی بوده که ضمن دارا بودن کلیه قابلیت‌های چک کاغذی با توجه به ماهیت تحوّل و استفاده از ظرفیت‌های فناوری دیجیتال، توانسته فراتر از محدودیت‌های چک کاغذی عمل کرده و تجربه مشتری متمایزی را ایجاد کند. به عبارتی دیگر چک امن دیجیتال نسخه الکترونیکی چک کاغذی بوده که در آن چک با امضای دیجیتالی

گامی نوین در فرایندهای پرداخت و دریافت نظام بانکی

مورخ ۱۱ دی ماه سال جاری از سامانه صدور چک دیجیتال در بانک صادرات رونمایی شد. سید ضیاء ایمانی، مدیرعامل بانک صادرات ایران درباره دلیل راه‌اندازی این سامانه می‌گوید: «طی دوران جدید مدیریتی بانک صادرات ایران، اجماعی فراگیر میان ارکان مدیریتی بانک با هدف راهبری تحول دیجیتال و بازویکرد مدیریت فرصت‌ها و تهدیدهای عصر دیجیتال از طریق بازبینی، بازطراحی و بازآفرینی ارکان، فرایندها، محصولات و خدمات بانک صادرات ایران انجام پذیرفت و تصمیمات و نحوه واکنش و تعامل ما با محیط خودمان است که جایگاه بانک صادرات ایران را در این دوره مشخص خواهد ساخت. در این راستا و پس از رونمایی از سامانه چکاد بانک مرکزی در ۲۱ آبان ماه

مصرف تراکتس



۱۲۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

گفت وگو با آزاده جعفری، مدیرعامل جدید شرکت گرایش تازه پارس درباره برنامه های این شرکت

متمرکز بر کیفیت خدمات و افزایش سودآوری

شرکت گرایش تازه پارس که در سال ۱۳۹۲ با هدف پشتیبانی سخت افزاری تجهیزات شرکت جی اس اس فعالیت خود را آغاز کرد، در سال جاری توانست به حوزه های بیشتری از پشتیبانی تجهیزات بانکی ورود کند و به شرکت هایی غیر از هلدینگ جی اس اس نیز خدمات پشتیبانی ارائه دهد. از دستاوردهای مهم این شرکت می توان به ارائه خدمات پشتیبانی ۲۴ ساعته نرم افزاری و سخت افزاری پروژه های ملی در کشور و نگهداری و به روزرسانی بیش از ۳۰۰ هزار دستگاه در ۱۹ هزار نقطه از کشور اشاره کرد. در گفت وگویی که با آزاده جعفری، مدیرعامل شرکت گرایش تازه پارس داشتیم، از اقدامات شان در سال جاری و برنامه های شان برای سال ۱۴۰۲ پرسیدیم. به گفته او، شرکت گرایش تازه پارس تلاش دارد تعداد تجهیزات تحت سرویس خود را گسترش دهد و سهم خود از بازار پشتیبانی سایر تجهیزات بانکی کشور را افزایش دهد. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش را با آزاده جعفری می خوانید.



بازنگری در فرایندها و زیرساخت های حیاتی شرکت

آزاده جعفری ابتدا توضیح می دهد که هدف از تأسیس شرکت گرایش تازه پارس، پشتیبانی از تجهیزاتی بود که در هلدینگ جی اس اس به فروش می رسید، اما با توجه به تجاری که این شرکت در سال های اخیر کسب کرده، ورود به پشتیبانی تجهیزاتی غیر از تجهیزات هلدینگ نیز در سال ۱۴۰۱ در دستور کار آنها قرار گرفت و حجم قراردادهای گرایش تازه پارس در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد قابل توجهی داشت که به عقیده جعفری، با توجه به قراردادهای جدیدی که در حال انعقاد آن هستند، این رقم در سال ۱۴۰۲ رشد بیشتری خواهد داشت.

او در این خصوص می گوید: «گستردهای نیروهای متخصص ما در سطح کشور و آموزش مداوم نیروها، باعث شده پتانسیل بیشتری جهت ورود به بازار رقابتی داشته باشیم و بتوانیم در کنار شرکت های رقیب حرفی برای گفتن داشته باشیم. در حال حاضر تلاش ما گسترش نوع تجهیزات تحت پوشش سرویس های پشتیبانی مان است.»

به گفته جعفری، با توجه به اشباع بازار، افزایش رقبا، تغییرات فناوری و قیمت قطعات، شرکت گرایش تازه پارس استراتژی جدیدی را در سال ۱۴۰۱ پیاده سازی کرد؛ از جمله اتخاذ قیمت رقابتی با روش کنترل هزینه ها و ایجاد زیرساختی صحیح که با افزایش قراردادهای حداقل حاشیه سود همراه شود. او در این خصوص توضیح می دهد: «در سال ۱۴۰۱ جهت پویا ساختن شرکت، برنامه تحول را مدنظر قرار دادیم. همچنین اهداف آینده شرکت کاملاً شناسایی و مورد بررسی قرار گرفت و بر اساس آخرین مدل های استاندارد و با آنالیز فاصله از طریق استراتژی S7، به نقطه ای که اکنون در آن قرار داریم، رسیدیم و چشم انداز و مأموریت آینده شرکت را تعریف کردیم.»

مفاهیم CRM، Call Center و Help Desk مورد بازنگری مجدد قرار گرفت و جهت جلوگیری از هدررفت زمان نیروی پشتیبانی فنی، توجه بیشتری به واحد Help Desk صورت گرفت. در واحد کنترل پروژه نیز جهت مدیریت پروژه ها و اجرای به موقع و صحیح آنها، بندهایی به قراردادهای اضافه شد تا رصد دقیق تر و سریع تری نسبت به نیازهای مشتری انجام شود.»

طبق توضیحات جعفری، در سال ۱۴۰۱ واحد فناوری اطلاعات شرکت گرایش تازه پارس به عنوان مهم ترین بخش تحت بررسی مجدد قرار گرفت و زیرساخت های موجود از جمله پیاده سازی ITIL (زیرساخت فناوری اطلاعات)، پیاده سازی ISMS (سیستم مدیریت امنیت اطلاعات)، ارتقای تجهیزات پردازشی و ارتقای فرایند فن یاری مرکز تماس، افزودن مازول شناسنامه محصول در برنامه نرم افزاری شرکت و تسهیل فرایند ثبت قطعات، مورد بازنگری قرار گرفتند.

او درباره اقدامات شان در این سال می گوید: «همچنین واحدی به نام تحقیق و توسعه ایجاد شد تا با بررسی قطعات فرسوده که به واسطه از رده خارج شدن و قدیمی شدن

فناوری قادر به تأمین آن نبودیم، نسبت به ساخت آن و بومی سازی قطعات در شرکت اقدام کنیم. در مجموع در سال ۱۴۰۱ تلاش شد تا فرایندها و زیرساخت های مهم و حیاتی شرکت را با توجه به سرعت پیشرفت فناوری و نیاز مشتریان به خدمات باکیفیت، مورد بازنگری قرار دهیم تا در کیفیت سرویس دهی شرکت تأثیر فزاینده ای داشته باشد.»

مدیریت چالش ها

جعفری توضیح می دهد که سال ۱۴۰۱ سال بسیار پرچالشی برای شرکت های پشتیبانی فنی بوده است، زیرا با توجه به سیاست گذاری کلان اقتصادی و افزایش بی سابقه هزینه های حقوق و دستمزد، نوسانات نرخ ارز، دشواری های تأمین قطعه و تحریم و تورم ناشی از آن، این شرکت ها با مشکلات فراوانی روبه رو شدند. با این حال، شرکت گرایش تازه پارس اقدام به اصلاح فرایندها و ساختار نیروی انسانی، جهت افزایش راندمان کاری و طبقه بندی محصولات، ارائه پشتیبانی مطلوب، کنترل بهای تمام شده پروژه ها و حفظ حاشیه سود شرکت کرد و توانست این چالش ها را مدیریت کند.

نوآوری های جدید و خروج صنعت مالی از انحصار مردان

شاید بیشتر ما با شنیدن نام «صنعت فناوری های مالی» بلافاصله برایمان یک صنعت مردانه تداعی شود و شاید میان اسامی که از این صنعت در خاطرمان تداعی می شود، زنان نقش پررنگی نداشته باشند؛ اینکه چرا جای خالی زنان را در رده های مدیریتی کلان و در جایگاه های تصمیم گیری و سیاست گذاری احساس می کنیم، سؤالی است که جعفری در پاسخ به آن این طور توضیح می دهد: «باید ابتدا توجه داشته باشیم که مشارکت زنان در

عصر تراکنش



۱۳۰

ASAETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



بیشتر نسبت به فرصت‌های موجود در تجارت و امور مالی آگاهی کسب کرده، مشاور و راهنمای خود را انتخاب می‌کنند و سایر موانع را از بین می‌برند. اینجاست که باید انتظار داشت شکاف جنسیتی، خودبه‌خود از بین برود. البته زنان به مدیران و الگوهایی نیاز دارند تا به آنها ثابت کنند که می‌توان بر چالش‌ها غلبه کرد و این به معنای آن است که چنین مسیری باید از جوانی آغاز شود.»

◀ جذب مشتریان جدید و افزایش سودآوری

با توجه به توضیحات جعفری، در سال ۱۴۰۲ شرکت گرایش تازه پارس به دنبال اهداف مهمی از جمله افزایش حجم قراردادها، افزایش درآمد، هم‌افزایی فروش و پشتیبانی و حذف رقبا خواهد بود که این امر با کیفیت مناسب سرویس‌دهی و ارزش افزوده ایجادشده قابل تحقق است.

او درباره برنامه‌هایشان در سال ۱۴۰۲ می‌گوید: «بزرگ‌ترین سرمایه‌های شرکت، مشتریان آنها هستند؛ بنابراین سازمان‌های موفق، سازمان‌هایی هستند که قادرند رابطه مستمر و پایداری با مشتری برقرار کنند. امروزه رقابت برای بهبود کیفیت خدمات یک مسئله راهبردی و کلیدی برای سازمان‌هایی که در بخش خدمات فعالیت می‌کنند، محسوب می‌شود. قطعاً در سال ۱۴۰۲ هدف اساسی ما نیز حفظ مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید و به تبع آن افزایش درآمد و سودآوری خواهد بود.»

کلیه مسائل اجتماعی، فرهنگی و سیاسی اهمیت بسیاری در شتاب‌دهی به آهنگ توسعه‌ای دارد. جامعه‌ای که به اهمیت زنان توجه کمتری دارد، بسیار کندتر به سمت و سوی توسعه حرکت می‌کند. به عقیده من در سال‌های اخیر اتفاقاتی در حوزه زنان در برنامه‌های توسعه‌ای دولت اتفاق افتاده که کافی نبوده، ولی می‌توانیم امید به بهبود این موضوع داشته باشیم. بحث عدالت جنسیتی موضوع بااهمیتی است و باید در نقش‌های فردی و اجتماعی بین زنان و مردان تعادل وجود داشته باشد و این مطالبه باید در سیاست و قدرت هم دیده شود.»

به عقیده جعفری، در کشورهای توسعه‌یافته با ارتقای سطح فناوری و کنار گذاشتن تبعیض‌های جنسیتی، فرصت‌های برابر، استقلال فکری و اعتمادبه‌نفس و مشارکت اجتماعی زنان در جامعه افزایش یافته و با مشارکت و مدیریت زنان در کسب و کارها، کیفیت زندگی آنان نیز بهبود یافته است. همچنین با تغییر باورها؛ سبک زندگی و خودباوری زنان تا حد بسیار زیادی ارتقا یافته است. او می‌گوید نوآوری‌های جدید در صنعت مالی مانند شکل‌گیری فین‌تک‌ها، به خروج این صنعت از انحصار مردان کمک کرده و حضور زنان در صنعت مالی پررنگ‌تر شده است.

جعفری در این خصوص توضیح می‌دهد: «اگرچه درصد مردان و زنانی که وارد حوزه امور مالی می‌شوند، تقریباً برابر است، اما مردان معمولاً سریع‌تر از زنان مدارج عالی را به دست می‌آورند؛ مثلاً در میان نقش‌های ارشد شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، تنها ۴٫۹ درصد از شرکا زن هستند. در حوزه سهام خصوصی نیز شرایط تفاوت چندانی ندارد و کمتر از ۱۰ درصد از نقش‌های ارشد را زنان بر عهده دارند. شایان ذکر است که در صنعت بانکداری و مالی نیز مانند بسیاری از صنایع دیگر، تعداد مدیران زن بسیار اندک است. با وجود اینکه تعداد زنان در امور مالی و بانکداری از مردان بیشتر است، اما این موضوع در رده‌های مدیریتی کاملاً برعکس است. بر اساس تحقیقات مؤسسه مک‌کنزی، در ابتدای سال ۲۰۲۱، زنان حدود ۵۲ درصد از صنعت مالی و بانکداری را تشکیل می‌دادند، اما حضور آنها در درجه‌های بالاتر شرکت کم‌رنگ‌تر بود. با این حال، همه‌چیز در حال تغییر است و واقعیت این است که زنان هرچه



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکتس



۱۳۳۲

ASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در گفت وگو با پشتون پورپزشک، بنیان گذار پادرو درباره این شرکت مطرح شد

تکمیل کننده چرخه فروش آنلاین

فروش آنلاین پدیده نسبتاً جدیدی است که همچنان زنجیره تأمین آن با چالش های اساسی روبه روست و سیر تکامل را هنوز به طور کامل طی نکرده است. باید دید چگونه می توان این زنجیره فروش غیر حضوری را کامل کرد تا تولیدکنندگان، فروشندگان خرد و مشتریان از آن رضایت کافی داشته باشند. پادرو که از سال ۱۳۹۹ تاکنون به عنوان یکی از استارت آپ های فعال در زمینه ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد و متوسط فعالیت خود را شروع کرده، با هدف تأمین و تکمیل این زنجیره، خدماتی را برای کسب و کارهای خرد و متوسط در فضای آنلاین فراهم کرده تا بتوانند زیرساخت لازم برای توسعه و فروش آنلاین و مدرن را تجربه کنند. درباره خدماتی که پادرو برای توسعه کسب و کارهای خرد ارائه می دهد، با پشتون پورپزشک گفت وگو کردیم.



◀ چالش های سال سخت

پادرو بیش از دو سال است که با هدف ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد و متوسط وارد بازار شده است. پشتون پورپزشک در ابتدا درباره چالش هایی که با آنها روبه رو بودند، صحبت می کند و می گوید: «واقعیت اینجاست که پادرو از زمان تولد تا به حال با چالش های گوناگونی مواجه بوده، به ویژه در شش ماه اخیر مانند همه کسب و کارها (به خصوص کسانی که در فضای آنلاین مشغول بودند) با یک بحران جدی و غیرقابل

پیش بینی روبه رو شدیم. شاید بتوان گفت به دلیل فیلترینگ گسترده، به ویژه اینستاگرام که محل تجمع کسب و کارهای خرد و خانگی و یکی از بازارهای هدف اصلی ما بود، مسیر رشد برنامه ریزی شده پادرو با یک چالش جدی روبه رو شد. هرچند با تلاش در حال بازگشت به مسیر اصلی هستیم، اما این ضربات برای ما و ذی نفعان مان که همان کسب و کارهای خرد و فروشندگان اینستاگرامی هستند، جبران ناپذیر بود.» پورپزشک به موضوع فیلترینگ ها اشاره می کند و می گوید: «متأسفانه بحث فیلترینگ اینستاگرام از اوایل سال گذشته در زمان های مختلف و در قالب های گوناگون از جمله طرح صیانت مطرح شده بود و ما این مورد را به عنوان یکی از ریسک ها شناسایی کرده بودیم و برای مواجهه با آن سناریوهایی نیز داشتیم. آن



در گفت و گو با محمد مظاهری، مدیر عامل شرکت توسن تکنو درباره عملکرد این شرکت مطرح شد

از تولید دانش بنیان تا تبدیل شدن به شرکت سهامی عام

شرکت توسعه فن افزار توسن با برند تجاری «توسن تکنو» به عنوان شرکتی دانش بنیان و تولید کننده پایانه های پرداخت الکترونیکی و ماشین های بانکی کشور در سال ۱۴۰۱ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و هم اکنون با نماد معاملاتی «فن افزار» در گروه «رایانه و فعالیت های وابسته به آن» آماده حضوری قدرتمند در بازار سرمایه است. این شرکت در سال جاری توانست در حوزه توسعه بازار کارت خوان های اندرویدی گام بزرگی بردارد و در این راستا توانست در «طرح ملی هوشمندسازی یارانه نان» به عنوان تولید کننده راهکار سخت افزاری انتخاب شود و بیش از ۱۲۰ هزار پایانه پرداخت الکترونیکی برای نانوایی ها فراهم آورد که بیش از ۱۰۰ هزار عدد از این پایانه ها از نوع پایانه پرداخت اندرویدی (Android POS) بود. نکته حائز اهمیت این طرح اجرایی شدن آن در بازه زمانی نزدیک به ۸۰ روز بود. همچنین راه اندازی سامانه مدیریت از راه دور این پایانه های پرداخت اندرویدی با امکان به روز رسانی نرم افزاری آنها، از دیگر دستاوردهای این شرکت در این طرح بوده است. تمامی این موارد باعث شد در گفت و گویی با محمد مظاهری، مدیر عامل شرکت توسن تکنو درباره دستاوردهای این شرکت در سال جاری و برنامه هایشان برای سال ۱۴۰۲ صحبت کنیم.



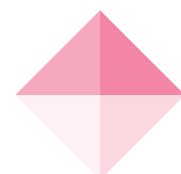


عکس: نسیم اعتمادی



غزل یگانگی

مصرف تراکنش



۱۳۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

مدیران تارا از چالش های حوزه لندتک در کشور و برنامه های این شرکت جهت رفع آنها می گویند

در تلاش برای ایجاد فرهنگ خرید اعتباری در کشور

شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا، لندتکی است که با حمایت گروه صنعتی گلرنگ و با هدف ارائه راهکارهای دیجیتالی جهت بهبود تجربه مردم از خدمات مالی در سال ۱۴۰۰ شروع به بازفعالیت کرد و بر اساس گفته های مدیران آن، سال ۱۴۰۱ برای این شرکت سال متفاوتی بود. تارا در این سال بر بهبود روش های پرداخت، سرویس های اعتباری و پذیرندگان خود تمرکز کرده بود و سعی کرد سرویس های اعتباری اش را در دو نوع شخصی و سازمانی تنوع بخشد، پذیرندگان را در انواع طیف ها بگستراند و بیش از گذشته بر سرویس BNPL تمرکز کند. در گفت و گو با مهدی شیرین آبادی، مدیر راهکارهای پرداخت و علی زارعی، مدیر محصول تارا به فعالیت های این شرکت در سال جاری و برنامه های شان برای سال آینده پرداختیم. به گفته آنها، تارا فرهنگ سازی خرید اعتباری را به عنوان یکی از چالش های مهم توسعه لندتک ها در کشور شناسایی و در راستای رفع آن تلاش می کند. در ادامه این گفت و گورامی خوانید.



◀ اقداماتی برای فراگیری استفاده از کیف پول

طبق صحبت های علی زارعی، عمده تمرکز تارا در سال ۱۴۰۱ بر حوزه اعتبار معطوف شده بود و اگر بخشی از سبد تراکنش های تارا را نقدی و بخشی از آنها را غیرنقدی و مبتنی بر کیف پول در نظر بگیریم، حجم تراکنش اعتباری در این سبد در مقایسه با تراکنش نقدی نسبت به سال گذشته ۲۵ درصد افزایش داشته است. او می گوید: «کشیک و بخش کیف پول تارا بیش از حد انتظارمان در سال ۱۴۰۱ رشد کرد. کیف پول کشیک و کیف پول نقدی تارا در سال ۱۴۰۰ بستری مشترک داشتند و با وجود ارسال پیامک دریافت کشیک، کاربران فرایند ادراک نمی کردند و کشیک برایشان حکم تخفیف را تداعی می کرد. در همین راستا،

تارا این دو بستر را تفکیک کرد و آمار برگشت نقدی در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد نمایی داشت. مهدی شیرین آبادی، مدیر راهکارهای پرداخت تارا در این خصوص می گوید: «با گذشت زمان و ارائه سرویس کشیک در کیف پولی جداگانه و تجمیع وجوه، کاربران متوجه فواید این سرویس خواهند شد و همیشه از آن به عنوان سرویس برگشت نقدی سه درصدی فروشگاه های تارا یاد خواهند کرد.»



عکس: نسیم اعتمادی



مصر تراکنش



۱۴۰۰

ASAETARA AHNESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

حسین خوش رفتار منفرد، مدیرعامل شرکت توسعه ارتباطات هوشمند تبیان درباره اهداف و عملکرد این شرکت می گوید

هدف؛ دسترسی برابر افراد به امکانات هوشمند

شرکت دانش بنیان توسعه ارتباطات هوشمند تبیان که عضوی از گروه تبیان است، از اوایل سال ۱۳۹۸ پا به عرصه فناوری اطلاعات و ارتباطات گذاشت. از جمله فعالیت های این شرکت می توان به مدیریت و توسعه مرکز داده، خدمات پرداخت الکترونیکی و مهیا کردن زیرساخت خدمات توسعه نرم افزار اشاره کرد. به گفته مدیرعامل این شرکت، تمرکز آنها در سال ۱۴۰۱ بر حوزه کلود و احراز هویت دیجیتال بوده و قرار است در سال جدید این دو خدمت را توسعه دهند. او جذب و نگهداشت نیروی انسانی را درد مشترک تمام کسب و کارها می داند و معتقد است بزرگ ترین دستاورد آنها، نگهداشت اعضای مجموعه و ایجاد احساس تعلق به شرکت در آنان بوده است. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ حسین خوش رفتار منفرد، مدیرعامل شرکت توسعه ارتباطات هوشمند تبیان رفتیم تا درباره عملکرد، چالش ها و آلمان های این شرکت صحبت کنیم. در ادامه گفت و گوی ما با او را می خوانید.



◀ مستقل شدن از تبیان

شرکت توسعه ارتباطات هوشمند تبیان در سال ۱۳۹۸ با مأموریت مدیریت و بهره برداری مرکز داده تبیان و ارائه خدمات نرم افزاری به عنوان یک شرکت مستقل از تبیان شروع به کار کرد. حسین خوش رفتار منفرد در این باره می گوید: «مؤسسه تبیان یک مؤسسه فرهنگی و هنری است و از سال ۱۳۹۸ تصمیم گرفته شد که تمام مسائل مربوط به حوزه فناوری اطلاعات از آن خارج شود و به عنوان شرکتی مستقل این فعالیت ها ادامه پیدا کند. این شرکت در سال هایی که گذشت، محصولات و خدمات متفاوتی را به بازار ارائه داد. در سبد محصولات هوشمند تبیان مرکز داده، خدمات ابری، طراحی و توسعه نرم افزارها، حوزه پرداخت الکترونیکی، احراز هویت دیجیتال (با نام تجاری آیدال) و کیف پول ارائه

می شود.»

بنا بر صحبت های مدیرعامل این شرکت، تمرکز اصلی آنها در سه سال گذشته روی حوزه های فناوری اطلاعات و ارتباطات بوده و با توجه به نیازهای بر ساخت شده در کشور خدمات و محصولات خود را طراحی و ارائه داده اند. او در این باره توضیح می دهد: «یکسری خدمات در کشور ما مغفول مانده بود؛ یکی از این خدمات Devops بود که در شرکت ما ارائه شد. از طرف دیگر تعدد سرویس ها و زیرسرویس ها،



عکس: مریم سعیدپور



مصرف تراکنش



۱۴۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

کازم دهقان، مدیرعامل شرکت شاپرک درباره ضوابط اجرایی تأسیس شرکت های پی اس پی می گوید

طبیعت فعالیت های بانکی-پرداختی قرار گرفتن در کنار یکدیگر است

الزام های مالیاتی و اینماد، بسته شدن درگاه های پرداخت بدون اینماد، ممنوعیت عملیات کیف پول به کیف پول، حذف شاخص تعداد تراکنش ها از رتبه بندی شرکت های پی اس پی و عدم اصلاح نظام کارمزد از جمله مسائلی است که در یک سال گذشته چالش برانگیز بوده اند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ سید کازم دهقان، مدیرعامل شاپرک رفتیم تا درباره این چالش ها و برنامه هایی که این شرکت دارد، صحبت کنیم. به عقیده دهقان، اصلاح نظام کارمزد مسئله مهمی است که راه گریزی از آن وجود ندارد و این نظام باید هم از نظر ابعاد مالی و هم از نظر منبع تأمین کارمزد مورد بازاندیشی و اصلاح قرار بگیرد. او همچنین درباره ضوابط اجرایی تأسیس شرکت های پی اس پی می گوید که در حال حاضر ۱۱ شرکت از پی اس پی های کشور سهام دار عمده بانکی دارند و این اتفاق در وضعیتی افتاده که ضوابطی برای این امر وجود نداشته است؛ در نتیجه طبیعت فعالیت های بانکی-پرداختی این است که در کنار یکدیگر قرار بگیرند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



◀ راه گریزی از اصلاح نظام کارمزد وجود ندارد

یکی از گله های همیشگی فعالان صنعت پرداخت کشور، عدم اصلاح نظام کارمزد کنونی است. کازم دهقان، مدیرعامل شرکت شاپرک در این باره می گوید: «مسائل مربوط به نظام کارمزد جزء اختیارات بانک مرکزی به حساب می آید و شاپرک نقش مشاور، تسهیلگر و تحلیلگر رفتار بازیگران صنعت پرداخت را بر عهده دارد. در سال گذشته، شاپرک امیدوار بود بتواند در راستای اصلاح نظام کارمزد کنونی قدمی بردارد که با وجود تلاش هایی که کرد، تغییری حاصل نشد. در شهریور امسال قرار بود جلسه ای پیرامون این اصلاح گذاشته شود که به خاطر جریانات حاکم بر فضای اقتصادی-اجتماعی کشور متوقف شد، اما در حال حاضر طرح به کمیسیون تخصصی و بانک مرکزی ارائه شده و در دست بررسی است. اصلاح نظام کارمزد مسئله مهمی است که راه گریزی از آن وجود ندارد و این نظام باید هم از نظر ابعاد مالی و هم از نظر منبع تأمین کارمزد مورد بازنگری و اصلاح قرار بگیرد.»

بنابر صحبت های دهقان، بانک مرکزی در سال ۱۳۹۶ نظام کارمزد جدید را ابلاغ کرده، اما با توجه به عدم همکاری بازیگران و ذی نفعان اصلی که بانک ها و پی اس پی ها هستند، این طرح به ثمر نرسیده و وقتی یک طرح به تعویق می افتد، ملاحظات تحقق آن نیز بیشتر و پیچیده تر شده و امکان موفقیت آن کاهش می یابد. همچنین یکی از علل به تعویق افتادن اجرای این طرح، حاکمیت است که باید بین بازیگران و ذی نفعان مختلف نقش داور را ایفا کند و این اقدام، کار دشواری است. علاوه بر این، روش های بین المللی و جهانی گوناگونی برای صورت بندی نظام کارمزد وجود دارد که به شیوه های

گفت وگو با محمدحسین متقی زاده، رئیس هیئت مدیره شرکت آی تی ساز درباره سامانه آی تی هاب

بازارچه ای از API ها و خدمات دیجیتال

آی تی هاب در سال ۱۴۰۰ با حمایت اپراتور آی تی ساز آغاز به کار کرد؛ سامانه ای که در تلاش است تا توسعه دهندگان برای ایجاد یک بستر نرم افزاری جدید، مجبور به توسعه تمام اجزای آن نباشند و به منظور دریافت خدمات الکترونیک، نیازمند مذاکره با ده ها نهاد و سازمان نشوند. در گفت وگو با محمدحسین متقی زاده، رئیس هیئت مدیره شرکت آی تی ساز به این سامانه و خدماتی که ارائه می دهد، پرداختیم. به گفته متقی زاده، آی تی هاب روشی آسان برای دسترسی به سرویس های مختلف استعلامی و هوش مصنوعی در کشور است و در جهت هم افزایی اکوسیستم استارت آپی کشور، به صورت یک پلتفرم دوسویه طراحی شده است؛ به این معنی که کسب و کارها می توانند علاوه بر دریافت خدمات از آی تی هاب، API ها و خدمات خود را نیز در آن ارائه دهند. در ادامه گفت وگو عصر تراکنش را با محمدحسین متقی زاده می خوانید.



عصر تراکنش



۱۴۴

ASAETAAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

پنجره واحد فروش سرویس های هوش مصنوعی به صورت تلفیقی

طبق صحبت های محمدحسین متقی زاده، آی تی ساز به عنوان آژانس ارائه خدمات احراز هویت (ASA (Authentication Services Agency) با توجه به گستردگی سرویس ها و راهکارهایش در حوزه هوش مصنوعی، احراز هویت، خدمات مالی، پرداختی، اعتباری و... یکی از جامع ترین پلتفرم های ارائه دهنده سرویس های مختلف از طریق API در کشور است که سرویس های ترکیبی از سرویس های استعلامی و هوش مصنوعی را با کیفیت بالا به پذیرندگان و کسب و کارهای حوزه دیجیتال ارائه می دهد. او می گوید: «راه اندازی، توسعه و هدایت یک کسب و کار نیازمند ارتباط با شبکه بزرگی از کسب و کارها به منظور تأمین خدمات پایه کاربردی، استعلامی، زیرساختی و پشتیبانی است و تلاش ما در آی تی هاب این است که توسعه دهندگان برای ایجاد یک بستر نرم افزاری جدید، مجبور به توسعه تمام اجزای آن نباشند و برای دریافت خدمات الکترونیک، نیازمند مذاکره با ده ها نهاد و سازمان نشوند. ما شبکه و زنجیره ای کامل از این سرویس ها را در محیطی چابک و شفاف گرد هم آورده ایم تا توسعه دهندگان بتوانند با کنار هم قرار دادن این تکه ها، نرم افزار مطلوب خود را در کوتاه ترین زمان توسعه دهند.»

طبق صحبت های رئیس هیئت مدیره شرکت آی تی ساز، توسعه دهندگان می توانند علاوه بر دسترسی به امکان مقایسه و بررسی خدمات متنوع دیجیتال، به صورت یکپارچه خدمات مورد نیاز خود را از آی تی هاب دریافت کرده و با استفاده از مستندات شفاف موجود، آنها را به سهولت پیاده سازی کنند. همچنین برای راهنمایی جهت اتصال کسب و کارها پشتیبانی ۲۴×۷ کارشناسان آی تی هاب آماده پاسخگویی است. او درباره این سامانه می گوید: «صاحبان کسب و کار با استفاده از سرویس های متنوع هوش مصنوعی و استعلامی آی تی هاب، هزینه های ایجاد و حفظ کسب و کار خود را کاهش می دهند و در کنار آن از فرایندهای سریع پرداخت و افزایش ضریب امنیت تبادلات مالی بر بستر یک شبکه امن بانکی بهره می برند؛ علاوه بر این، کسب و کارها می توانند به محصولات متنوع خدمات دولتی و قوه قضائیه توسعه یافته توسط آی تی ساز نیز دسترسی داشته باشند.»

متقی زاده توضیح می دهد که جهت هم افزایی شبکه اکوسیستم استارت آپی کشور، آی تی هاب به صورت یک پلتفرم دوسویه طراحی شده؛ به این معنی که کسب و کارها می توانند علاوه بر دریافت خدمات از آی تی هاب، API ها و خدمات خود را نیز در آن ارائه دهند. او در این خصوص می گوید: «ارزش های ارائه شده توسط آی تی هاب برای کسب و کارها،

سادگی و یکپارچگی در ارائه و دریافت سرویس ها و خدمات، سهولت عملیات با روش های متنوع جهت به کارگیری خدمات و قیمت پایین زیرساخت ها و خدمات است. در نتیجه آی تی هاب پنجره واحد فروش سرویس های هوش مصنوعی به صورت تلفیقی با سرویس های استعلامی و محصولات خدمات دولتی و قوه قضائیه است.»

خدمات آی تی هاب برای کسب و کارها

متقی زاده درباره آنچه آی تی هاب در اختیار کسب و کارها قرار می دهد، ابتدا درباره اپراتور آی تی ساز توضیح می دهد: «به موازات رواج سرویس های مختلف هوش مصنوعی و فناوری های نوین، استقبال کاربران برای استفاده بیشتر از خدمات جدید نیز افزایش یافته است. اپراتور آی تی ساز با درک این تحولات و به پشتوانه چندین سال فعالیت در حوزه ارائه خدمات و داشتن تجربه مناسب در ارائه بیش از ۳۰۰ خدمت دولتی، غیردولتی و احراز هویت آنلاین ثنای قوه قضائیه، سرویس های متنوعی را در سامانه آی تی هاب به کسب و کارهای مختلف عرضه کرده است. از جمله این سرویس ها می توان به وب سرویس های هویت اشخاص حقیقی، وب سرویس های هویت اشخاص حقوقی، وب سرویس های اطلاعات مکانی، کلیه وب سرویس های خدمات بانکی و نظام پرداخت، انواع SDK های خدمات هوش مصنوعی، درگاه احراز هویت بیومتریک، انواع اعتبارسنجی با پردازش اطلاعات استخراج شده فرد، صدور گواهی امضای دیجیتال، خدمات الکترونیک قضایی (ثنا) و... اشاره کرد.»



مستر اکس

کسب و کار

۱۴۵

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

دیجیتال متصل شوند. متقی زاده می گوید: «آی تی هاب به عنوان درگاه ارائه API، پشتیبانی از سرویس ها را بر عهده گرفته و سازمان ها به جای مشتریان متعدد، تنها با آی تی هاب در ارتباط خواهند بود. استارتاپ ها نیز می توانند علاوه بر دریافت خدمات مورد نیاز خود از طریق درگاه یکپارچه آی تی هاب، از زیرساخت های این مجموعه برای معرفی سرویس ها و خدمات خود استفاده کنند. توسعه دهندگان نیز می توانند با ثبت نام و ایجاد یک حساب کاربری در آی تی هاب و دریافت وب سرویس های مدنظرشان، تمام خدمات مورد نیاز خود را دریافت کنند و برای پشتیبانی سرویس ها نیز فقط با آی تی هاب تعامل داشته باشند. علاوه بر این، کسب و کارهای کوچک و متوسط دیجیتال نیز می توانند خدمات مبتنی بر API خود را از طریق درگاه یکپارچه آی تی هاب در اختیار کسب و کارهای دیگر قرار دهند. کسب و کارهای غیردیجیتال مانند شرکت های صنعتی، کسب و کارهای خدماتی و تفریحی و... نیز می توانند با استفاده از راهکارهای جامع آی تی هاب، خدمات خود را بهبود ببخشند.»

◀ روش دسترسی کسب و کارها به آی تی هاب

متقی زاده سپس با اشاره به اینکه آی تی هاب یک بازارچه API و خدمات دیجیتال است که با مشارکت اپراتور آی تی ساز ایجاد شده، می گوید: «روش دسترسی کسب و کارها به آی تی هاب به این صورت است که کسب و کارها می توانند به سایت آی تی هاب وارد شوند و در بخش ثبت نام، روی «ثبت نام کسب و کار حقوقی یا حقیقی» کلیک کرده و اقدام به ثبت نام کنند. پس از ثبت نام و وارد کردن اطلاعات، یک حساب کاربری و کیف پول شارژ شده رایگان در اختیارشان قرار خواهد گرفت و سپس به راحتی به دنیای وب سرویس های مختلف متصل می شوند.» ♦

با توجه به توضیحات متقی زاده، سرویس های پایه هوش مصنوعی بومی سازی شده که به پنج دسته کلی (بینایی، گفتاری، نوشتاری و نویسه خوان OCR، تحلیل دیتا و دوربین های هوشمند) تقسیم می شوند نیز از دیگر خدماتی هستند که در آی تی هاب در اختیار کسب و کارها قرار می گیرند. او سپس به سایر خدمات این سامانه به کسب و کارها اشاره می کند: «خدمات استعلامی سازمان ها و دستگاه های اجرایی، خدمات هویتی و ثبت احوال، خدمات وزارت کار و تأمین اجتماعی، خدمات ناجی (پلیس)، خدمات بانکی و نئوبانک، سفته و برات الکترونیک، خدمات اعتبارسنجی، خدمات پست، خدمات احراز هویت سجام و بازار مالی، ثبت امضای دیجیتال روی اسناد الکترونیک، خدمات شهری، خدمات خودرویی، خدمات شارژ و اینترنت اپراتورهای تلفن همراه و کیف پول اختصاصی از دیگر خدمات آی تی هاب هستند.»

◀ ویژگی های آی تی هاب

رئیس هیئت مدیره آی تی ساز سپس با اشاره به تجربه فراوان ارائه سرویس های مختلف توسط آی تی ساز، به ویژگی های آی تی هاب اشاره می کند: «آی تی هاب در این سامانه، ویژگی های بی نظیری را برای سهولت استفاده کسب و کارها فراهم آورده که از جمله این ویژگی ها می توانم به دسترسی آسان و سریع به وب سرویس های بانکی و خدماتی، دسترسی آسان به محصولات دولت الکترونیک و قوه قضائیه هوشمند، تلفیق خدمات هوش مصنوعی با وب سرویس های مختلف، سرعت در توسعه خدمات مالی و غیرمالی، دریافت سرویس به صورت الکترونیکی، محیط سندباکس، سرویس HEALTH CHECK، سامانه مانیتورینگ به صورت آنلاین و... اشاره کنم.»

طبق توضیحات متقی زاده سامانه آی تی هاب از طریق دوروش سرویس های خود را در اختیار مشتریان قرار می دهد؛ اولین روش قرار دادن لایسنس محصولات آی تی هاب به صورت اختصاصی در اختیار شرکت ها و بانک های متقاضی است و دومین روش که از دستاوردهای سرویس های کاربردی هوش مصنوعی بومی ایرانی است، ارائه وب سرویس های استعلامی و هوش مصنوعی و خدمات آنلاین آی تی هاب به شرکت ها و ارگان های دولتی و خصوصی و همچنین دسترسی آسان به مستندات سرویس ها جهت تسریع در پیاده سازی توسط برنامه نویسان در داشبورد آی تی هاب را دربر می گیرد.

◀ کاربردهای آی تی هاب برای سازمان ها و کسب و کارها

او توضیح می دهد سازمان هایی که API های کاربردی به کسب و کارها ارائه می دهند، می توانند خدمات خود را بر بستر آی تی هاب عرضه کنند و به زیست بوم استارتاپ های



عکس: نسیم اعتمادی



سینا فرمند، قائم مقام شرکت تجارت الکترونیک بهار درباره ایجاد هم افزایی میان مشتریان شرکت می گوید

یک بازی برد-برد

شرکت تجارت الکترونیک بهار یک ارائه دهنده سرویس در حوزه کیف پول دیجیتال است؛ در واقع زیرساخت بانکی دارد که می تواند به مؤسسات مالی و غیرمالی، اعم از شرکت های فعال در حوزه بانکداری دیجیتال، خدمات پرداخت و تمامی شرکت هایی که به نوعی به دنبال سرویس یا زیرساخت کیف پول هستند، سرویس ارائه دهد؛ زیرساختی که به گفته قائم مقام مدیرعامل آن، مانند یک جعبه ابزار است که ابزارهای متنوعی را در اختیار مجموعه ها قرار می دهد. در گفت و گویی که با سینا فرمند، قائم مقام مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک بهار داشتیم به مهم ترین اقدامات شان در سال ۱۴۰۱ و برنامه هایی که برای سال آینده دارند، پرداختیم. به گفته او، بهار در سال ۱۴۰۲ در تلاش است تا بتواند با ایجاد هم افزایی میان مشتریان بزرگ خود، ارزش افزوده بیشتری ایجاد کرده و در کنار آن، رشد بیشتری را تجربه کند. به گفته او، این اتفاق در سایر نقاط دنیا نیز رخ داده و بزرگ ترین ارائه دهندگان سرویس یا یکدیگر همکاری های تجاری کاملاً برد-برد را شکل می دهند تا همگی نفع ببرند. مدیران شرکت تجارت الکترونیک بهار بر این عقیده هستند که وقتی کسب و کارهای بزرگ در کنار هم قرار بگیرند، ارزش افزوده های جدیدی خلق می شوند که به نفع همه است. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش را با سینا فرمند می خوانید.



عصر تراکنش



۱۴۰۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

بهار ۱۴۰۱

وسیعتری از سرویس ها و خدمات مبتنی بر فناوری تسهیلات را شامل می شود و راه اندازی کسب و کار لندتکی و خدمات اقساطی و اتصال کیف پول به کارت به عنوان ابزار برداشت از جمله اقدامات آنها در این سال بوده است. او درباره اقدامات شان می گوید: «استقرار زیرساخت و راه اندازی کیف پول و یکپارچه سازی درگاه های مختلف ایرانسل (لنز، ایشاپ، مای ایرانسل و...)، به عنوان بزرگ ترین ارائه دهنده حوزه تلکام، استقرار زیرساخت کیف پول بهار برای فروشگاه های زنجیره ای رفاه و ارائه خدمات پرداخت خرد، نقدی و اعتباری و راه اندازی سامانه مدیریت صورت حساب خرید غیرپراپرتوری همراه اول از دیگر اقدامات تجارت الکترونیک بهار در سال

شرکت تجارت الکترونیک بهار، کسب و کاری فعال در زمینه فناوری های مالی است که توانسته با بهره مندی از سیستم مبتنی بر بانکداری متمرکز (گربنکینگ) خود، خدمات و راهکارهای گوناگونی را در حوزه کیف پول دیجیتالی در اختیار سازمان ها و کسب و کارها قرار دهد. سینا فرمند، قائم مقام مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک بهار می گوید که در سال ۱۴۰۱ با توجه به رشد و توسعه این شرکت و سرویس ها و نیازمندی مشتریان و بازار، بیشترین تمرکزشان روی فروش زیرساخت بود. او می گوید: «علاوه بر این موضوع، در سال ۱۴۰۱، در حوزه کسب و کار تلاش مان برهم افزایی و اجرای پروژه های مشترک فین تک با شرکت های معتبر و صاحب نام این حوزه و تشکیل اکوسیستم در حوزه پرداخت بود؛ به گونه ای که منافع ذی نفعان پروژه ها تأمین شود.» در سال ۱۴۰۱ تغییراتی نیز در محصولات و خدمات شرکت تجارت الکترونیک بهار اتفاق افتاده است. طبق صحبت های فرمند، یکی از ارکان اساسی شرکت تجارت الکترونیک بهار، خدمات مرتبط با فناوری های حوزه وام دهی است که دامنه



عکس: نسیم اعتمادی

غزل یگانگی

مصرف تراکنش



۱۴۸

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با هومن سپهری، مدیرعامل تندر نور که می خواهند با تمام پی اس پی های بزرگ کشور همکاری کنند

دستور کار؛ دوبرابر شدن ظرفیت فروش

شرکت تندر نور که در بهمن ماه ۱۳۷۳ با هدف راه اندازی سیستم های پرداخت و کارت های هوشمند راه اندازی شد، طی دو سال اخیر با توجه به شرایط تحریمی کشور و نیاز شبکه پرداخت، تولید دستگاه های کارت خوان را به مأموریت های خود اضافه و عمده تمرکز و فعالیت هایش را در سال ۱۴۰۱ به افزایش ظرفیت تولید کارت خوان و افزایش همکاری اش با شرکت های پی اس پی معطوف کرد. به گفته هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور، در طول یک سال گذشته ۲۰۵ هزار دستگاه کارت خوان در کارخانه این شرکت تولید شده و قصد دارند این عدد را در آینده به ۵۰۰ هزار دستگاه برسانند تا شرکت بتواند با تمام پی اس پی های بزرگ کشور همکاری کند. در ادامه گفت و گو عصر تراکنش را با هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور می خوانید.



تولید و تعمیر کارت خوان برای صرفه جویی ارزی

قطعات اصلی کارت خوان فعالیت می کنند. این امر گواه این است که تولید قطعات اصلی نه عملی و نه مقرون به صرفه است و به مثابه اختراع دوباره چرخ است. به همین جهت تولیدکنندگان این قطعات را وارد می کنند. اینکه اعلام می شود ۶۰ درصد دستگاه های کارت خوان کشور داخلی است، ادعای اشتباهی است که این روزها میان بازیگران صنعت پرداخت مطرح می شود. شرکت تندر نور تا حد امکان فرایندها را داخلی کرده، اما نه تمامی فرایندها. مثلاً قاب دستگاه را که احتمال شکستگی زیادی دارد، بومی سازی کرده ایم.»

تولید دستگاه های کارت خوان از اصلی ترین خدمات شرکت تندر نور است که از دو سال پیش با محدودیت های تحریمی کشور و نیاز صنعت پرداخت به دستگاه کارت خوان و ممنوعیت واردات دستگاه های کامل کارت خوان توسط وزارت صمت، تولید آنها در دستور کار این شرکت قرار گرفت. هومن سپهری می گوید: «تندر نور برای صرفه جویی ارزی و رفع نیازهای کشور به سمت تولید کارت خوان داخلی حرکت کرده و با افزایش حداکثری ظرفیت های تولیدی ۲۰۵ هزار دستگاه را تولید و در دسترس مشتریان قرار داده است.» او با بیان اینکه تولید برخی قطعات به مثابه اختراع دوباره چرخ است، می گوید: «قطعات اساسی دستگاه های کارت خوان از پربینتر گرفته تا هدر دستگاه در ایران قابل تولید نیستند و حتی شرکت های شناخته شده تولید کارت خوان هم توانایی بومی سازی این قطعات را ندارند. در سراسر دنیا نهایت دو الی سه کارخانه هستند که در زمینه تولید



عکس: پریا امیرحاجلو



الهام جعفرزاده، مدیر محصول شرکت توسعه نوین همراه کیش از خدمات این شرکت می گوید

زوم آیدی و ملی پاس؛ دو بستر ارائه خدمات غیر حضوری

شرکت توسعه نوین همراه کیش یکی از شرکت های زیرمجموعه گروه گرایش تازه کیش (جی اس اس) و تأمین کننده زیرساخت مدیریت هویت دیجیتال است و می کوشد با توسعه راهکارهایی جامع در حوزه امنیت اطلاعات، به ارائه خدمات گسترده سازمانی، بانکی و مالی به صورت غیر حضوری و امن برای مشتریان در دنیای تجارت الکترونیکی بپردازد. محصولات زوم آیدی، ملی پاس، ۶۰ و سامانه رمز یک بار مصرف رمزبان از جمله محصولات این شرکت هستند که طی چند سال اخیر ارائه شده اند. در گفت و گویی که با الهام جعفرزاده، مدیر محصول شرکت توسعه نوین همراه کیش داشتیم، به فعالیت های این شرکت در سال ۱۴۰۱ و مهم ترین برنامه های شان برای سال آینده پرداختیم. به گفته او، بیشترین تمرکز شرکت توسعه نوین همراه کیش در سال ۱۴۰۱ بر ارائه خدمات از طریق محصولات زوم آیدی و ملی پاس بود و گسترش کاربردهای زیرساخت کلید عمومی و امضای الکترونیکی در بخش های بیمه، مالیات و اشخاص حقوقی از مهم ترین اهداف شرکت توسعه نوین همراه کیش در سال ۱۴۰۲ است.



◀ زوم آیدی و ملی پاس

طبق صحبت های جعفرزاده، محصول زوم آیدی این شرکت اکنون در اپلیکیشن های بانک ملی مانند ایوا و ۶۰ ارائه شده است. همچنین در اپلیکیشن های بانک های گردشگری، رفاه، آینده، اقتصاد نوین، ایران زمین، سینا، سپه، صادرات، پست بانک، صنعت و معدن، دی، کارآفرین، سرمایه و سازمان فناوری اطلاعات پیاده سازی شده است. پیاده سازی سفته الکترونیکی نیز از دیگر خدمات شرکت توسعه نوین همراه کیش است. جعفرزاده توضیح می دهد که با توجه به ضرورت ارائه خدمات غیر حضوری توسط بانک ها و مؤسسات مالی اعتباری، بیشترین تمرکز این شرکت اکنون بر ارائه خدمات از طریق محصول زوم آیدی و ملی پاس برای تعداد بیشتری از بانک ها و مؤسسات مالی و توسعه محصولات با امکانات بیشتر است. او در توضیح این خدمات می گوید: «بسیاری از مردم جهت دریافت خدمات از سازمان های مختلف، به احراز هویت غیر حضوری نیاز دارند و شرکت توسعه نوین همراه کیش اقدام به تولید زیرساختی به نام زوم آیدی کرده که سازمان ها می توانند با استفاده از این ابزار،

نرم افزارهای موبایلی خود را به سامانه احراز هویت غیر حضوری و امضای الکترونیکی متصل کنند. این خدمت با استفاده از سرویس های حاکمیتی و همچنین فناوری هوش مصنوعی فرایند اثبات هویت، ثبت نام و دریافت گواهی معتبر امضای دیجیتال را به راحتی در اختیار سازمان های استفاده کننده قرار می دهد.» به گفته جعفرزاده، اپلیکیشن ملی پاس نیز فرایند اثبات هویت، ثبت نام و دریافت گواهی معتبر امضای دیجیتال را برای تمامی شهروندان ایرانی به صورت کاملاً آنلاین فراهم کرده و تمامی سازمان ها و شرکت هایی که به امضای الکترونیکی مستندات خود نیاز دارند، می توانند توسط API های این سامانه که از طریق سازمان فناوری

مصرف تراکتس



۱۵۰

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



عکس: حامد کریم زاده



محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل «حرکت اول» درباره برنامه های این شرکت برای سال آینده می گوید

هم سرمایه گذاری، پول هوشمند سرمایه گذاری بین المللی

امروزه، بخش بزرگی از پیشرفت اقتصاد و فناوری مرهون نقش آفرینی وی سی هاست؛ شرکت های خطرپذیری که آینده فناوری را با حمایت از کارآفرینان و ایده های نوآور استارت آپ ها تضمین می کنند و شریان های حیاتی اکوسیستم استارت آپی در جهان به شمار می آیند. «حرکت اول» که در سال ۱۳۹۷ به عنوان هلدینگ سرمایه گذاری خطرپذیر گروه همراه اول تأسیس شد، یکی از سرمایه گذاران این حوزه است که علاوه بر سرمایه، تخصص و تجربه را نیز برای کسب و کارها به ارمغان می آورد و با هدف توانمندسازی و توسعه کسب و کارها به تأمین مالی، شکل دهی شبکه ارتباطی و ایجاد بازار آنها کمک می کند. محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل حرکت اول مأموریت این شرکت را توانمندسازی و توسعه اکوسیستم نوآوری کشور می داند و جسارت، همراهی و توانمندسازی را عناصر کلیدی این مجموعه معرفی می کند و می گوید که پول هوشمند، هم سرمایه گذاری و سرمایه گذاری بین المللی، کلیدواژه های اصلی مسیر پیش روی آنها در سال ۱۴۰۲ است. عباسخانی بر این باور است که مشکلات منابع انسانی و کمبود نیروی متخصص بزرگ ترین چالش امروز و آینده ایران است. بنا به گفته عباسخانی تفاوت حرکت اول با سایر وی سی ها در این است که حرکت اولی ها، امضای یک قرارداد را به معنای پایان معامله در نظر نمی گیرند و با استارت آپ های پرتفوی خود روابط دوستانه دارند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل حرکت اول رفتیم تا درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز این شرکت صحبت کنیم. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش با او را می خوانید.



عصر تراکنش



۱۵۲

ASAETARA.HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

◀ دستاوردهای سال ۱۴۰۱

همچنین حرکت اول در سال مالی ۱۴۰۱ با افزایش چک سائز خود قرارداد بزرگ تزریق سرمایه اکوسیستم را با کسب و کار «فلای تودی» منعقد کرده و طبق گزارش انجمن سرمایه گذاری خطرپذیر کشور به لحاظ حجم سرمایه گذاری و چک سائز، حرکت اول بزرگ ترین عضو انجمن معرفی شده است.»

بنا بر صحبت های او، سرمایه گذاری در صندوق بین المللی و مشارکت در سرمایه گذاری های برون مرزی، بخشی از اقدامات عملیاتی حرکت اول در سال ۱۴۰۱

حرکت اول در راستای برنامه راهبردی ۵ ساله شرکت ارتباطات سیار (همراه اول)، به عنوان هلدینگ سرمایه گذاری خطرپذیر این شرکت تأسیس شد و مأموریت خود را توانمندسازی اکوسیستم دیجیتال و سرمایه گذاری در کسب و کارهای جسور و توانمند با قابلیت مقیاس پذیری بالا معرفی می کند. محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل این شرکت درباره عملکردشان در سال ۱۴۰۱ می گوید: «حرکت اول شرایط همکاری مشترک و امکان استفاده از خدمات و زیرساخت های فنی، تبلیغاتی و شبکه ارتباطی گروه همراه اول را به شرکت های سبد سرمایه گذاری خود ارائه داده و حجم و نوع پیاده سازی آن در قالب پول هوشمند، برای اولین بار در اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی ایران اجرا شده است.



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکش



۱۵۴

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

امیرحسین داودیان، معاون مدیرعامل در امور مشتریان بانکداری شخصی بانک تجارت از رؤیای این
بانک در حوزه بانکداری خرد می گوید

حرکت از نقطه تسهیلات به نقطه اعتبار

بانک تجارت یکی از بانک های تجاری بزرگ کشور است که طی دهه گذشته با تمرکز بر بانکداری شرکتی شناخته می شد و حالا چند سالی است که با درک نیاز بازار و در راستای پیشبرد بانکداری جامع و افزایش کیفیت و ارتقای سبک زندگی مردم، به سمت بانکداری خرد حرکت کرده و فعالیت هایش را به سمت این نوع بانکداری گسترش داده است. به گفته داودیان، این بانک از بررسی شرایط اقتصادی و نقش مشتریان حقیقی در استحکام مدل کسب و کار بانکداری جامع نتیجه گرفته که باید نقش پررنگ تری در توسعه بانکداری خرد ایفا کند و سهم قابل توجهی از پرتفوی و سرمایه گذاری های خود را به توسعه زیرساخت دیتا، کانال های دیجیتال و تعریف بسته های ارزش مختص گروه های مشتریان حقیقی اختصاص دهد. در نتیجه این استراتژی، تا نیمه دوم سال ۱۴۰۲ عملیات پرتکرار و وقت گیر شعب مانند افتتاح حساب، ارائه تسهیلات، وام خرد، وام ازدواج و نظایر آن با تمرکز بر بهبود سفر و تجربه مشتری در بانک تجارت دیجیتالی خواهند شد. در گفت و گو با امیرحسین داودیان، معاون مدیرعامل در امور مشتریان بانکداری شخصی بانک تجارت به این مفهوم و اقدامات بانک تجارت در این حوزه پرداخته ایم.



◀ پیروی یک بانک مستقر از الگوهای نوآورانه جهانی

جهانی که بر بازارهای بین المللی و چندملیتی تمرکز دارد، تقسیم می شوند. بانکداری شرکتی و بانکداری جهانی برای شرکت های بزرگ و بانکداری اختصاصی مختص ثروتمندانی است که صاحب

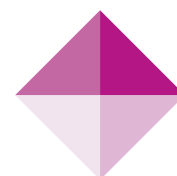
به گفته امیرحسین داودیان، بانکداری در دنیا بر اساس طیف های گوناگون نیازهای بازار و مشتریان به بخش های کلانی مانند بانکداری خرد، بانکداری شخصی، بانکداری اختصاصی، بانکداری تجاری، بانکداری شرکتی و بانکداری



عکس: نسیم اعتمادی



مصرف تراکنش



۱۵۸

ASAETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

هومن امینی، مدیرعامل دیجی پی از همکاری های این شرکت با دنیای خارج از گروه دیجی کالا می گوید

ایستاده بر نقطه جهش

دیجی پی، تحت مجوز پرداخت یاری در سال ۱۳۹۷ با تمرکز بر امور مربوط به پرداخت و با سرمایه گذاری گروه دیجی کالا شروع به فعالیت و اسفند ۱۳۹۷ از اولین نسخه اپلیکیشن خود رونمایی کرد. امروز اما کمتر کسی است که نداند دیجی پی یکی از استارت آپ های فعال حوزه لندتک در کشور است و خدمات و محصولات مختلفی را در این حوزه ارائه می دهد. به گفته هومن امینی، مدیرعامل دیجی پی، میزان اعتبار تخصیص داده شده توسط دیجی پی تا پایان سال ۱۴۰۱ حدود دو همت و میزان اعتبار مصرف شده نیز ۱/۵ همت برآورد می شود. امینی در گفت و گو با عصر تراکنش، افزایش همکاری با بدنه بانکی کشور و توسعه کیف پول دیجی پی را از مهم ترین دستاوردهای این شرکت در سال ۱۴۰۱ می داند. امینی هرچند معتقد است که همکاری با دیجی کالا مزیت های زیادی برای دیجی پی دارد، اما از همکاری های جدید در فضای خارج از گروه دیجی کالا می گوید که قرار است در آینده نزدیک رونمایی شوند.



◀ متمرکز بر فراگیری مالی

هومن امینی با بیان اینکه سال ۱۴۰۱ سال استراتژیکی برای دیجی پی بود، در این باره می گوید: «ما طی سال ۱۴۰۱ محصولات و خدمات متنوعی را در راستای چشم انداز شرکت، یعنی فراگیری مالی در فضای اقتصاد دیجیتال گسترش دادیم که این محصولات و خدمات را می توان به چند دسته تقسیم کرد. برای مثال محصولات اعتباری را به چند حوزه گسترش دادیم؛ خرید اقساطی را به زیرساخت های بانک ها متصل کردیم. این مورد از سال گذشته تغییر بزرگی در اکوسیستم ما محسوب می شود.»

امینی در خصوص دیگر اقدامات دیجی پی در سال ۱۴۰۱ می گوید: «اعطای اعتبار به کسب و کارها که پروژه کوچکی بود، در سال ۱۴۰۱ به یک خط کسب و کاری تبدیل شد. علاوه بر آن کیف پول دیجی پی را گسترش داده و آن را به یک کیف پول مستقل تبدیل کردیم. بیمه اعتباری را نیز فعال کردیم و خدمات بیمه باندلینگ را ارائه دادیم که در راستای اعطای بیمه در لحظه خرید کالا و خدمات است.»

طبق توضیحات هومن امینی، دو پروژه مدیریت ثروت و BNPL نیز در سال ۱۴۰۱ در فاز آزمایش قرار گرفتند که البته پروژه BNPL با مقیاس قابل قبولی وارد فاز اجرایی شده است.

◀ اهمیت تعامل با بدنه بانکی

هومن امینی در خصوص خریداری ۲۰ درصد از سهام دیجی پی توسط بانک تجارت نیز صحبت می کند: «برای ما مهم بود که هم منابع اعطای اعتبار خود را متنوع تر کنیم و بر یک منبع خاص متمرکز نباشیم و هم همکاری نزدیک تری با بدنه بانکی کشور داشته باشیم. بانک تجارت نیز علاقه مند بود که از طریق یکی از شرکت های سرمایه گذاری خود در فضای اقتصاد دیجیتال فعالیت کند. از آنجایی که چشم انداز بانک تجارت برای فعالیت در حوزه اقتصاد دیجیتال به ما نزدیک بود، ما هم این فرصت را غنیمت شمردیم. این همکاری هم برای بانک تجارت و هم برای دیجی پی مفید است؛ چراکه به تولید محصولات فین تک می منجر خواهد شد؛ بنابراین برای ما بسیار حائز اهمیت است.»



عکس: پریا امیرحاجلو



مهرتراکتس



۱۶۰

ASAE.TARAFHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با علی سپهری راد، سرپرست شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش
درباره مهم ترین اقدامات اخیر شرکت

توسعه رویکرد B2C

شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش، از مجموعه گروه های جی اس اس، به عنوان شرکتی فعال در حوزه پرداخت الکترونیکی، وظیفه ارائه خدمات ارزش افزوده و راهکارهای نوین توسعه کسب و کار سازمان ها مبتنی بر خدمات الکترونیکی پرداخت را بر عهده دارد؛ شرکتی که در سال ۱۴۰۱ توانست دامنه ارتباطات خود را با سایر تأمین کنندگان سرویس تقویت کند، به سمت ایجاد یک شرکت دانش بنیان حرکت کند و ارتباط خود را با شرکت های استارت آپی افزایش دهد، به نحوی که بتواند اهداف حوزه نرم افزاری خود را برای ارائه در سال آینده محقق کند. در گفت و گویی که با علی سپهری راد، سرپرست شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش داشتیم، به مهم ترین اقدامات این شرکت در سال جاری و برنامه هایی که برای سال ۱۴۰۲ در دستور کار دارند، پرداختیم. به گفته سپهری راد، در سال آینده بر مذاکره و در نهایت مشارکت با یکی از بانک های کشور برای پلتفرم جدید شرکت تمرکز خواهند کرد. علاوه بر این، در سال ۱۴۰۲ موقعیت شرکت را در بازار تثبیت خواهند کرد تا از رشد بازار منتفع شوند، مجاری فروش پیشرفته برای مشتریان در حوزه B2C ایجاد کنند و در حفظ و توسعه نیروی انسانی نیز تمام تلاش شان را خواهند کرد.



متمرکز بر یک اپلیکیشن جامع

هلدینگ گرایش تازه کیش به عنوان شرکت ارائه دهنده خدمات در حوزه فین تک، مأموریت خود را به صورت همزمان، تأمین تجهیزات بانکی و نیز نرم افزارهای این حوزه تعریف کرده و با شعار «ما با خلاقیت و نوآوری، ایده را تولید می کنیم» به تولید سرویس و محتوا می پردازد. در مرحله عملیات نیز با تأمین تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری، ضمن ارائه راهکارهای حوزه پرداخت الکترونیکی با پشتیبانی در تأمین قطعات، تعمیرات و توسعه نرم افزار از مشتریان حمایت می کند.

علی سپهری راد، سرپرست شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش با بیان این موارد می گوید: «یکی از اهداف هلدینگ گرایش تازه کیش، تکمیل زنجیره محصولات خود در حوزه پرداخت الکترونیکی، بیمه و ابزارهای پرداخت است که آن را با هدف هم افزایی در مجموعه شرکت های زیرمجموعه، به شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش واگذار کرده است.»

طبق گفته های سپهری راد، شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش در ابتدا توانست با دریافت مجوزهای مورد نیاز فعالیت در حوزه بانکی، پرداخت و بیمه توانمندی های لازم را کسب کرده و سپس در ادامه فعالیتش، مأموریت خود را جهت تأمین تجهیزات ابزارهای پرداخت و پلتفرم تکمیل کند. سرپرست شرکت تجارت الکترونیک تدبیر کیش توضیح می دهد که این



عکس: نسیم اعتمادی

نیلوفر نادری

مصرف تراکنش



۱۴۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمد محسن صدر، مدیرعامل امیدبوم درباره وضعیت این شرکت در سال جدید می گوید

۱۴۰۲؛ سال رونمایی شکوفایی محصولات

امیدبوم یکی از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ فناوری اطلاعات بانک سپه است که در ساختار جدید بانک و بعد از پروژه ادغام، قرار شد در حوزه های کسب و کاری جدید و فناوریانه بانک فعالیت کند. راه اندازی کارخانه هوشمندسازی و نوآوری امیدینو، ارائه خدمات اعتباری، راه اندازی نئوبانک سپه و... از جمله اقدامات و مأموریت های این شرکت برای حرکت بانک سپه به سمت مباحث نوآوری است. محمد محسن صدر، مدیرعامل این شرکت می گوید که در کارخانه هوشمندسازی و نوآوری امیدینو از ایده های نو در حوزه های بانکی و غیربانکی استقبال می کنند و تنها شرط حمایت از آنها این است که پتانسیل تجاری شدن را داشته باشند. او معتقد است بخش دولتی اگر بتواند چابکی بخش خصوصی را داشته باشد و آن را با قدرت خود تلفیق کند، می تواند خدمات قابل توجهی را ارائه دهد؛ موضوعی که شرکت امیدبوم نیز در صدد است تا آن را انجام دهد و علاوه بر بزرگی و منابعی که از سمت بانک سپه دارد، چابک نیز عمل کند. به عقیده صدر، ۱۴۰۲، سال شکوفایی و رونمایی از محصولات جدید امیدبوم و بانک سپه است و مجموعه فعالیت ها و پروژه هایی که انجام شده، فضای کسب و کاری بانک سپه را در سال آینده تغییر خواهد داد. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ محمد محسن صدر، مدیرعامل امیدبوم رفتیم تا با او درباره این شرکت و چشم اندازهای آن صحبت کنیم.



▶ پاتوق نوآوری بانک سپه

و برنندسازی بانک سپه به امیدبوم تغییر نام داد. محمد محسن صدر، مدیرعامل امیدبوم ابتدا درباره چیرستی این شرکت و مأموریت های جدید آن صحبت می کند: «پس از آغاز به کار مجموعه با نام امیدبوم و تعیین هیئت مدیره جدید، یکسری

پس از پایان پروژه ادغام بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری نظامی در بانک سپه، هلدینگ فناوری اطلاعات سپه با شش زیرمجموعه که از شرکت های بانک های ادغامی بودند، شکل گرفت. یکی از این شرکت های زیرمجموعه هلدینگ سپه، شرکت تدبیر تراکنش ایرانیان متعلق به بانک قوامین بود که در راستای یکپارچگی



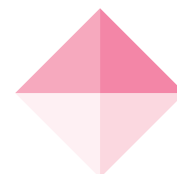
عکس: حامد کریم زاده



نیلوفر نادری

از راست به چپ:
محمد مهدی فاطمیان
محمد زمان زاده
سجاد شاهی

عصر تراکنش



۱۶۴

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



در گفت وگو با هم بنیان گذاران زیبال درباره عملکرد پنج ساله و چالش های آنها مطرح شد

کوچک شدن اقتصاد دیجیتال کشور بایک کلیک

زیبال که از سال ۱۳۹۶ با تمرکز بر حوزه کارت خوان ها شکل گرفت، بعد از مدتی در راستای تکمیل محصولات و سرویس های مالی و پرداختی ارائه شده خود، اقدام به عرضه درگاه پرداخت اینترنتی همراه با امکانات کاربردی مانند تسویه آنی، سرویس بازگشت وجه (Refund) و همچنین گزارش های کاربردی کرد و در حال حاضر دامنه گسترده ای از زیرساخت ها و محصولات مالی و پرداختی را در اختیار کسب و کارها قرار می دهد. این شرکت که در سال ۱۳۹۷ از سوی معاونت علمی- فناوری ریاست جمهوری به عنوان شرکت دانش بنیان شناخته شده، امسال پنج سالگی خود را در حالی جشن گرفت که وضعیت اقتصادی- اجتماعی کشور به گونه ای است که فعالان و کسب و کارهای حوزه اقتصاد دیجیتال کشور را با چالش های مالی، فنی و منابع انسانی روبه رو کرده است. به نظر هم بنیان گذاران زیبال انحصار و رویکرد مداخله ای رگولاتور از مهم ترین چالش های پیش روی صنعت پرداخت در کشور است که به از بین رفتن قبح آن و همه گیر شدن بی قانونی در صنعت منجر می شود. در گفت وگویی که با هم بنیان گذاران زیبال داشتیم، درباره عملکرد و چالش هایی که در پنج سال فعالیت شان داشته اند، صحبت کردیم. در ادامه گزارشی از گفت وگویی عصر تراکنش با محمد مهدی فاطمیان، مدیرعامل؛ سجاد شاهی، مدیر اجرایی و محمد زمان زاده، مدیر فنی زیبال را می خوانید.





عکس: نسیم اعتمادی



مصر تراکنش



۱۶۸

ASAEARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

فردوس باقری، مدیرعامل سکوک درباره چشم انداز سه ساله شان می گوید

درپی تأمین مالی یک درصد از GDP کشور

سکوک در سال ۱۳۹۴ با هدف تأمین مالی زنجیره تأمین و مدیریت آن متولد شد. مدیرعامل سکوک معتقد است تأمین مالی نظام بانکی در همه جای جهان به سمتی رفته که به جای تأمین مالی نقدی از مدل های اعتباری استفاده می کنند. او این اقدام را قدم بزرگی برای جلوگیری از هدررفت و انحراف تخصیص و مصرف سرمایه های یک کشور می داند و می گوید که این مهم می تواند به کاهش تورم و افزایش قدرت خرید مردم کمک کند. او استفاده از ابزارهای فناورانه در ایران را امری نو معرفی و بیان می کند که برای توسعه چنین ابزارهایی نیازمند برساخت فرهنگ استفاده از آن، هم برای مردم و بنگاه ها و هم برای رگولاتور هستیم تا حمایت و تقاضای کافی برای آن ایجاد شود. او عدم آشنایی ذی نفعان با ابزارهای جدید را بزرگ ترین چالش این حوزه می داند و معتقد است حل این مسئله زمان زیادی می برد. باقری هدف اصلی شان را نقش آفرینی در تأمین مالی یک درصد از تولید ناخالص ملی می داند و می گوید تلاش دارد تا سه سال آینده به این هدف خود برسد. در گفت و گو با فردوس باقری، مدیرعامل سکوک درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز سکوک صحبت کردیم. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش با او را می خوانید.

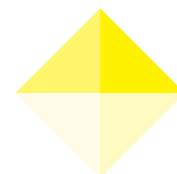




عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراک نش



۱۷۰

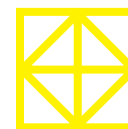
ASAEETARAHDONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محسن ابراهیمی، مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر درباره اپلیکیشن همراه شهر پلاس مطرح کرد

شکستن تابوی ارائه تسهیلات سنتی بانکی

شرکت توسعه و نوآوری شهر، در سال ۱۳۸۹ تأسیس شد و از شرکت های هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر است. این شرکت مانند تمام شرکت های فناوری اطلاعات داخلی برای پیشبرد پروژه هایش با مشکل منابع انسانی متخصص روبه رو بوده، اما با تیم سازی ها و مصاحبه های بسیار با افراد متخصص، اکنون ۸۰۰ نیروی انسانی دارد و پیاده سازی بانکداری دیجیتال را در کنار خدمات نرم افزاری، شهرنت ها و خودپردازهای خارج از شعب با جدیت در پیش گرفته است. شرکت توسعه و نوآوری شهر از ابتدای سال ۱۴۰۰ تولید پلتفرم بانکداری دیجیتال بانک شهر را آغاز کرد و اوایل سال ۱۴۰۱ اولین محصول این پلتفرم به نام «همراه شهر پلاس» رونمایی شد. مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر، همراه شهر پلاس را نقطه تماس جدید تماماً دیجیتال میان بانک شهر و مشتریان می داند. در گفت و گویی با محسن ابراهیمی، مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر به مهم ترین اقدامات این شرکت در سال جاری و برنامه هایشان برای سال آینده پرداختیم.



بر اساس گفته های ابراهیمی، شرکت توسعه و نوآوری شهر برای تهیه زیرساخت های مرتبط با تحول دیجیتال به جای تدوین استراتژی و ایجاد پلتفرم بر اساس آن، از رویکرد تولید پلتفرم و تدوین استراتژی به صورت همزمان پیروی کرد تا در زمان صرفه جویی کرده باشد. او می گوید پلتفرم بانکداری دیجیتال بانک شهر در مقیاس

◀ پلتفرم بانک شهر؛ اکوسیستمی برای استارت آپ ها و فین تک ها

بانک شهر دو سال است که با رویکرد تولید و تدوین همزمان، در مسیر تحقق تحول دیجیتال گام برمی دارد.



عکس: نسیم اعتمادی



مرضیه امیری

عصر تراکنش



۱۷۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



بازدید یک روزه عصر تراکنش از کارخانه فناپ تک در خرمشهر

رؤیای تحقق قطب تجهیزات زندگی هوشمند

کارخانه فناپ تک خرمشهر بیش از یک سال است که کار تولیدی خود را در مکان جدیدی آغاز کرده و حالا توانسته بعد از جابجایی های زیرساختی به برنامه منظم تولیدی برسد؛ به طوری که به گفته مدیر این کارخانه، تولیدشان به تیراژ ۲۰۰ هزار دستگاه کارت خوان رسیده است. عصر تراکنش در یک سفر یک روزه از این کارخانه بازدید کرده و به سالن های مختلف این کارخانه سر زده و گزارشی از محصولات و حال و هوای این کارخانه تهیه کرده که در ادامه آن را می خوانید. ساعت ۸ صبح به فرودگاه آبادان رسیدیم و از آنجا با طی کردن یک مسافت حدود نیم ساعته وارد شهرک صنعتی خرمشهر شدیم. در جاده شهرک صنعتی ساختمان های کارخانه های فولاد و سیمان به چشم می خورد تا به کارخانه فناپ تک رسیدیم که کارخانه تولید تجهیزات الکترونیکی است. این کارخانه در زمینی حدود ۱۷ هزار متر بنا شده و دورتادور ساختمان کارخانه، محلی است برای بازی های ورزشی و پیاده روی و استراحت کارکنان کارخانه.





نیز چسب خمیر قلع را ذوب می کند و عمل چسباندن قطعه را انجام می دهد. او ادامه می دهد: «خط تولید بورد الکترونیکی به دو قسمت قطعه گذاری دستی و ماشینی تقسیم می شود. قطعه های SMT با ماشین و قطعات دیپ به صورت دستی جایگذاری می شود.»

◀ تولید ۲۰۰ هزار دستگاه کارت خوان در سال ۱۴۰۱

بعد از بازدید از سالن های مختلف کارخانه به سالن تولید تجهیزات الکترونیکی رفتیم که به لحاظ ظرفیت تولیدی و تعداد کارکنان شلوغ ترین سالن کارخانه فناپ تک است. در سالن کارکنان زن و مرد مشغول به کار هستند و در واقع این سالن اولین سالنی است که پرسنل زن نیز در آن مشغول به کارند. نیروی کار در این سالن همگی لباس فرم بر تن دارند و روی صندلی هایی و پشت میزشان مشغول به تولید یا تعمیر دستگاه های کارت خوان هستند.

معین جمشیدپور، مدیر جوان سالن تولید تجهیزات الکترونیکی کارخانه فناپ تک خرمشهر است. او با معرفی این سالن مروری بر عملکرد امسال این سالن داشت و همچنین از اهداف تولیدی خود برای سال ۱۴۰۲ گفت. او توضیح می دهد: «در این سالن ما پنج خط دوطرفه مجزا داریم. سه خط برای تولید و دو خط دیگر مربوط به تعمیر و نوسازی دستگاه های کارت خوان است. ما در اینجا تولید دستگاه های کارت خوان برند AMP را انجام می دهیم که دارای پنج مدل مختلف است. تعمیر دستگاه های کسلز هم در چهار مدل گوناگون انجام می شود. دستگاه های AMP را تقریباً دو سال است که شروع کردیم، اما تعمیرات کسلز را از ابتدا انجام می دادیم. عموم این دستگاه ها دستگاه هایی هستند که قبلاً خودمان تولید کردیم و اکنون از زمان گارانتی آن گذشته است. در زمینه تولید هم تیراژ ما حدود ۳۰ هزار دستگاه ماهانه است که مشتریان مختلفی داریم.» او ادامه می دهد: «به جز تولید دستگاه های کارت خوان به تولید تجهیزاتی مانند اندرویدباکس و دوربین مدار بسته و مودم نیز پرداخته ایم.»

جمشیدپور با اشاره به جزئیات ماهیتی و عملیاتی تولید و تعمیر عنوان می کند: «کارت خوان هایی که اکنون



کارت خوان هایی که اکنون تولید می کنیم، برند AMP است و مزیتی که دارد امکان سفارش سازی آن به لحاظ امنیت، ظاهر و حتی سخت افزاری است. قسمتی از سفارشی سازی مان مربوط به رنگ و چاپ لوگو است و به هیچ عنوان یک محصول برای دو مشتری به شکل مشابه تولید نمی شود. در رابطه با سخت افزار دستگاه پنج مدل کلی داریم که مشتری می تواند بین آنها انتخاب کند

تولید می کنیم، برند AMP است و مزیتی که دارد امکان سفارش سازی آن به لحاظ امنیت، ظاهر و حتی سخت افزاری است. قسمتی از سفارشی سازی مان مربوط به رنگ و چاپ لوگو است و به هیچ عنوان یک محصول برای دو مشتری به شکل مشابه تولید نمی شود. در رابطه با سخت افزار دستگاه پنج مدل کلی داریم که مشتری می تواند بین آنها انتخاب کند و حتی در بین همین پنج مدل هم مشتری می تواند از بین گزینه ها انتخاب کند و به خواست مشتری گزینه ها و قابلیت ها تغییر کند. بعضی از مشتریان می گویند برخی ماژول ها را نمی خواهیم و ما نیز آن ماژول را مسدود می کنیم تا طول عمر باتری بیشتر شود. بخش مهم تری نیز داریم که بحث کلیدهای امنیتی دستگاه هاست. این ویژگی این امکان را به مشتری می دهد که اپلیکیشن بانکی آنها فقط روی دستگاه های کارت خوان خودشان قابل دسترسی باشد. این مورد در امنیت و جلوگیری از کلاهبرداری و تخلف بسیار اهمیت دارد. هر مشتری کلیدهای مخصوص خودش را دارد؛ قابلیتی که روی دستگاه های تولیدی قبلی وجود نداشت. این قابلیت جلوی قاچاق و جابه جایی اپلیکیشن ها را می گیرد و دستگاه را در برابر حمله ایمن نگه می دارد. در واقع مانع جدی در برابر هک دستگاه است. همچنین اگر تلاشی به هر شکل برای باز شدن دستگاه بشود، دستگاه اصطلاحاً تمبر می شود و هیچ اپلیکیشن بانکی به هیچ عنوان دیگر روی آن قابل دسترسی نیست.»

او ادامه می دهد: «تولید محصولات دیجیتال در سال ۱۴۰۲ بسیار جدی خواهد بود. در مورد دستگاه کارت خوان به دنبال افزایش تولید هستیم. امسال ما توانستیم حدود ۲۰۰ هزار دستگاه تولید کنیم؛ بنابراین با توجه به نرخ رشد تولیدی ما تحقق این هدف گذاری دور از ذهن نیست.»

به گفته جمشیدپور، در سالن تولید و تعمیر تجهیزات الکترونیک فناپ تک خرمشهر، سه سطح نیروی فعالیت می کنند؛ سرپرست ها، استادکارها و

مصرف تراکتس



۱۷۴

ASAE TARAHOONESH JIR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



۵۶

یکی از اهداف
هلدینگ فناپ
این است که این
منطقه، یعنی محل
فعلی کارخانه
فناپ تک در
خرمشهر را به هاب
تولید محصولات
دیجیتال در منطقه
تبدیل کند. اگر
به تجربه های
جهانی نیز نگاه
کنیم، مناطقی
موفق بوده اند
که نزدیک بنادر
مستقر شده اند.
دقیقاً رود کارون
نیز همین جایگاه را
دارد و برای ما از این
نظر فرصت بسیار
خوبی است

در خرمشهر توضیح می دهد: «شاید در نگاه اول این طور به نظر برسد که به دلیل اینکه ما حدود هزار کیلومتر با مشتری خود فاصله داریم و در منطقه ای دور از مرکز فعال هستیم، در زمینه لجستیک و موارد مشابه به مشکل برخوردیم خورد، اما با ساخت این کارخانه در این منطقه در همه زمینه ها هزینه کردیم و به نظر موفق بودیم. یکی از اهداف هلدینگ فناپ این است که این منطقه، یعنی محل فعلی کارخانه فناپ تک در خرمشهر را به هاب تولید محصولات دیجیتال در منطقه تبدیل کند. اگر به تجربه های جهانی نیز نگاه کنیم، مناطقی موفق بوده اند که نزدیک بنادر مستقر شده اند. دقیقاً رود کارون نیز همین جایگاه را دارد و برای ما از این نظر فرصت بسیار خوبی است. قطعاً در آینده این مکان فرصت های بهتری برای اقتصاد دیجیتال فراهم خواهد کرد. اطراف تهران زمین بسیار محدود است، ولی ما اینجا محدودیتی برای خرید زمین نداریم و مسئولان منطقه هم همکاری بسیار خوبی با ما دارند.» مدیر کارخانه فناپ تک در خصوص وضعیت ایمنی کارگران این کارخانه نیز توضیح می دهد: «دستگاه های ما در سالن رول ریسک عملیاتی بالاتری دارند. بحث آلودگی صدا، غبار و خطرات جانی وجود دارد و ما برای کنترل ریسک آن اقداماتی انجام می دهیم. سالانه تمامی المان های خطرساز کارخانه سنجش می شوند. در ابزارهای کار هم ما امکانات تأمین سلامت از جمله تأمین سلامت شنوایی و تنفسی را مهیا می کنیم.» به گفته سعیدی، در سالن رول کاغذهای پایانه فروش و دستگاه های خودپرداز تولید می شود. او توضیح می دهد: «هم در سالن رول و هم در سالن تزریق، دستگاه های تولید اصلاً خاموش نمی شوند و این آمادگی را داریم که خطوط تولید خود را توسعه دهیم و امیدواریم با توسعه بازارهای خود در سال آینده، تعداد نیروهای کارخانه به بیش از ۲۰۰ نفر برسد.»

به گفته مدیر کارخانه فناپ تک در سال ۱۴۰۱ هرچند با محدودیت هایی از جمله تأمین مواد اولیه روبه رو بوده اند، اما با امکان سوئیچ خطوط تولید، این شکاف ها به صورت بهینه رفع شده است

اپراتورها، استخدام ها بیشتر از رشته برق الکترونیک یا زیرشاخه های مهندسی کامپیوتر صورت می گیرد، اما آموزش اصلی حین کار انجام می شود. در مجموع در این سالن حدود ۸۰ نفر مشغول به فعالیت هستند که به لحاظ پراکندگی جنسیتی ۵۰ درصد کارکنان زن و ۵۰ درصد کارکنان مرد هستند. فعالیت این نیروها به صورتی برنامه ریزی شده که با چرخش در بخش های مختلف سالن تولید و تعمیر به تمامی موارد و تخصص ها تسلط داشته باشند. تقریباً تمامی نیروها ساکن خرمشهر و آبادان هستند و در کل کارخانه فقط چهار مدیر ساکن تهران اند و سایر نیروها، بومی منطقه هستند.

هدف؛ گردش مالی هزار میلیارد تومانی در سال ۱۴۰۱

در پایان بازدید از کارخانه به دفتر مدیر کارخانه رفتیم تا گفت و گویی با او داشته باشیم و از نقشه راه تولیدی کارخانه بیشتر بدانیم. حمیدرضا سعیدی، معاون تولید و مدیر کارخانه فناپ تک خرمشهر با اشاره به گذشت بیش از یک سال و نیم از افتتاح کارخانه در محل جدید خرمشهر می گوید: «با توجه به اینکه از سال ۱۴۰۰ کارخانه ما، در محل جدید در خرمشهر شروع به کار کرد، می توان گفت سال ۱۴۰۰ برای ما به رفع کمبودهای زیرساخت گذشت و در سال ۱۴۰۱ توانستیم به ظرفیت ها و هدف گذاری هایی که هلدینگ فناپ برای ما گذاشته بود، برسیم و حتی در برخی اهداف از تخمین اولیه عبور کنیم. در کنار آن به آموزش نیروها نیز رسیدگی کردیم و توانستیم با آموزش نیروهای خود سطح مهارت های آنها را ارتقا بخشیم.»

او ادامه می دهد: «سال گذشته سالن های ما به تازگی افتتاح شده بود و تعداد نیروهای ما هم ۷۰ نفر بود، اما امسال به بیش از ۱۴۰ نفر نیروی کار رسیدیم. شرکت تعاونی مسکن را نیز راه اندازی کردیم و امیدواریم به تأمین مسکن برای پرسنل و در نهایت افزایش سطح رفاه و ماندگاری آنها در شرکت منجر شود.»

سعیدی با اشاره به تجربه جایگذاری کارخانه فناپ تک



عکس: نسیم اعتمادی



عصر تراکنش



۱۷۶

ASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در گفت و گو با احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید
درباره افق ۱۴۰۴ این هلدینگ مطرح شد

تبدیل سپه به بزرگ ترین بانک دیجیتال دولتی کشور

پس از ادغام مؤسسات و بانک های نظامی در بانک سپه و پایان عملیات مهاجرت سامانه این بانک ها به سامانه جامع امید، ضرورت ایجاد یک هلدینگ فناوری اطلاعات که توان رفع نیازهای مشتریان را داشته باشد، به شکل گیری هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید منجر شد و احمد سلمانی آرانی که پیش از این در سمت مدیرعاملی شرکت رایانه خدمت امید فعال بود، مأمور به دست گرفتن سکان این هلدینگ شد. او معتقد است طرح ادغام ملی بانک ها و مؤسسات نظامی در یک بانک بزرگ تر، طرحی نادر است و چالش های خاص خود را دارد که از تفاوت در رفتار سازمانی و ساختار این مجموعه ها نشئت می گیرد و راه را برای یکپارچه سازی آنها دشوار می کند. سلمانی آرانی بزرگ ترین چالش هلدینگ به پویان هوشمند امید را تأمین نیروی انسانی متخصص می داند و بر این باور است که چهارچوب حقوق و مزایای کنونی پاسخگوی نیازهای مالی افراد نیست و باید اصلاح شود. بنا بر صحبت های او طولی نمی کشد که مراکز فناوری اطلاعات بانک ها به موتور محرکه درآمدهای آنها تبدیل می شوند و هر بانکی که دیجیتالی تر شده باشد، موفق تر است. در نتیجه بانک سپه تصمیم گرفته تا سال ۱۴۰۴ که این بانک یکصدساله می شود، به بزرگ ترین بانک دولتی دیجیتال در ایران تبدیل شود. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید رفتیم تا درباره نحوه شکل گیری این هلدینگ، مأموریت ها، چالش ها و چشم انداز آن صحبت کنیم. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش با او را می خوانید.





عصر تراکنش

کسب و کار

۱۷۹

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



امیرتقی خان تجریشی، عضو هیئت مدیره و معاون سرمایه گذاری گروه مالی فیروزه
درباره چشم انداز این شرکت می گوید

خیز برای فرا تر رفتن از بازار

گروه مالی فیروزه در سال ۱۳۸۴ با هدف ارائه خدمات مدیریت دارایی و سرمایه گذاری در بازار سرمایه ایران آغاز به کار کرد. امیرتقی خان تجریشی، معاون سرمایه گذاری گروه مالی فیروزه می گوید که تمرکز اصلی آنها در سال ۱۴۰۱ بر حفظ سودآوری سرمایه گذاران با بازده بیشتر از بازار، توسعه بازار و اختصاصی کردن سبدها و صندوق هایشان بر اساس سلاقی مشتریان بوده است. او معتقد است شرط لازم موفقیت در بازار سرمایه، بهره مندی از نیروی انسانی متخصص و کارآمد است که به چالش بزرگی برای تمام شرکت های داخل ایران، به خصوص شرکت های حوزه بازار سرمایه تبدیل شده است. در نتیجه آنها سعی کرده اند با مشارکت دادن نیروی انسانی در مالکیت شرکت، خط بین کارفرما و کارمند را کمرنگ و کمرنگ تر کنند. او نقش مدیریت ریسک را نقشی کلیدی در مدیریت دارایی و ایجاد بازده مورد نظر سرمایه گذاران می داند و معتقد است ابزارهای جامعی برای این اقدام در ایران وجود ندارد. تجریشی بر این باور است که قیمت دلار در طبقات دارایی چون طلا، مسکن، خودرو و بازار سرمایه در بلندمدت به هم نزدیک می شود، اما در کوتاه مدت پس از تغییر قیمت دلار ابتدا طلا و خودرو، سپس مسکن و در آخر بازار سرمایه حرکت می کند. در نتیجه با علم به ریسک های موجود در فضای سرمایه گذاری ایران، قیمت دلار لحاظ شده در بازار سرمایه، فرصت خوبی برای بازدهی مناسب در سال جدید است. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ امیرتقی خان تجریشی، عضو هیئت مدیره و معاون سرمایه گذاری گروه مالی فیروزه رفتیم تا درباره وضعیت بازار سرمایه، عملکرد، چالش ها و چشم انداز آنها صحبت کنیم.



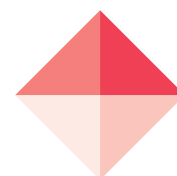


عکس: نسیم اعتمادی



مهسا طاعتی

مهرتراکتش



۱۸۲

ASAEETARAKHESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



گفت وگو با حمید شیخی، معاون فناوری اطلاعات بانک سپه درباره سختی های ادغام بانک ها

مصائب ادغام

سال ۱۴۰۰ سالی پر از تکاپو و فعالیت برای بانک سپه بود؛ سالی که در آن مهاجرت سامانه های بانک های ادغامی در سامانه جامع بانکی امید محقق شد تا از این پس بانک سپه و بانک های ادغامی همگی با یک سامانه یکپارچه، خدمت رسانی به مشتریان خود را پیش ببرند. ۱۴۰۱ اما سالی برای تثبیت و تقویت فعالیت های انجام شده برای بانک سپه بود. در گفت وگویی که با حمید شیخی، معاون فناوری اطلاعات بانک سپه داشتیم، از چالش های این ادغام در حوزه فناوری اطلاعات بانک پرسیدیم؛ سختی هایی که تلاقی آن با موج های پی در پی پاندمی کرونا کار را سخت تر می کرد، ولی در نهایت یکی از سخت ترین سال های بانک سپه پشت سر گذاشته شد. شیخی از بن بست ها، جلسات جان فرسا، تصمیمات سخت، بیم ها و امیدها و شادی های ناشی از دستاوردهای جوانان این مرزوبوم می گوید و اینکه با مشارکت، انگیزه و بردباری در مقابل ناملازمات، مشکلات رایج به یک پشت سر نهادند. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می خوانید.



سخت ترین چالش ها

در سال ۱۳۹۹ سامانه بانکداری متمرکز در بانک سپه مستقر شد و از ابتدای سال ۱۴۰۰ نیز فرایند تجمیع و یکپارچه سازی سامانه های کلیه بانک های ادغام شده در بانک سپه آغاز شد. حمید شیخی، معاون فناوری اطلاعات بانک سپه در ابتدای صحبت های خود به

چالش های این ادغام اشاره می کند و می گوید: «پس از سال ها فرازونشیب یا به عبارتی خیز برداشتن برای داشتن محصول یکپارچه بانکی با تجربه کاربری همگن و مبتنی بر فناوری های نوین، در دوران فراگیری کووید و محدودیت های فراوان و بی سابقه ناشی از این بحران جهانی، سامانه بانکداری متمرکز در بانک سپه راه اندازی شد و اندکی پس از آن با رفع مشکلات طبیعی ناشی از این مهاجرت کم نظیر بانکی، با اطمینان از تثبیت این راهکار جامع، از ابتدای سال ۱۴۰۰ کلیه

گفت وگو با محمدحسین هاشمی نژاد، مدیرعامل نگاه بانک
که به دنبال توسعه پلتفرم بانکداری دیجیتال HiBank هستند

متمرکز بر توسعه بانکداری مدرن

نگاهبانک که بازوی فناوری اطلاعات بانک کارآفرین است، فعالیت اصلی خود را از سال ۱۴۰۰ شروع کرده و تمامی فعالیتهای سخت افزاری و نرم افزاری بانک کارآفرین را بر عهده دارد. این شرکت تمرکز اصلی اش در سال ۱۴۰۱ روی راه اندازی پلتفرم دیجیتالی به نام HiBank بود که به گفته مدیرعامل این شرکت، بر اساس تعاریفی که در ایران جا افتاده، یک نئوبانک محسوب می شود، زیرا افتتاح حساب و ارسال کارت خود را به صورت غیر حضوری انجام می دهد، اما اگر به تعاریف نئوبانک در خارج از کشور رجوع کنیم، HiBank یک نئوبانک نیست. در گفت وگویی که با محمدحسین هاشمی نژاد، مدیرعامل شرکت نگاهبانک داشتیم، از راه اندازی پلتفرم جدیدشان در حوزه بانکداری مدرن تا مهم ترین اقدامات شان در یک سال گذشته و چالش هایی که داشتند، پرسیدیم. طبق صحبت های هاشمی نژاد، در حوزه کرینکینگ پشتیبانی و سرویس دهی به بیش از ۱۰۸ شعبه بانک کارآفرین توسط این شرکت صورت می گیرد و از تمامی تجهیزات بانک از جمله سرورها، دیتاسنتر بانک و تمامی سخت افزارها پشتیبانی می کنند و هدف شان در سال ۱۴۰۲ افزودن خدمات مختلف گروه کارآفرین به این پلتفرم دیجیتال و تبدیل آن به یک سوپراپلیکیشن است. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش را با هاشمی نژاد می خوانید.



عصر تراکنش



۱۸۴

ASA ETARRAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

دیجیتال «از ۱۸ بهمن سال جاری فعالیت خود را آغاز و آماده خدمت رسانی به مشتریان بانک کارآفرین است.»

تغییر در ساختار شرکت و قراردادها

شرکت نگاهبانک را می توان یک شرکت تازه تأسیس قلمداد کرد و هاشمی نژاد می گوید زمانی که مدیرعاملی این شرکت را بر عهده گرفت، شرکت چندین ماه مدیرعامل نداشت و درگیر مشکلات منابع انسانی و قراردادی با بانک بود و در واقع تأمین مالی خوبی در شرکت انجام نشده بود. همچنین اعضای تیم هیئت مدیره آن به طور کامل در سال ۱۴۰۰ عوض شده بودند. نگاهبانک در بدو ورود هاشمی نژاد وضعیت مشخصی در حوزه اهداف و محصولات نداشت و با ورود هاشمی نژاد به عنوان مدیرعامل، در این شرکت تغییرات اساسی اتفاق افتاد.

او می گوید: «بانک کارآفرین بانکی خوشنام و موفق است و با عنایت ویژه مدیرعامل محترم بانک و هیئت محترم عامل در پی ارزش آفرینی روزافزون برای مشتریان خود است و در این مسیر شتابی مثال زدنی دارد. طبیعی است که راهبری شرکت نگاهبانک که بازوی فناوری اطلاعات چنین بانکی است، بسیار پرچالش و نیازمند پویایی مضاعف است؛ از این رو از بدو ورودم به این شرکت ایجاد تغییراتی در راستای ارتقای توانمندی های شرکت متناسب با نیازهای بانک کارآفرین در دستور کار قرار گرفت.



سال جاری
نگاهبانک متمرکز
بر حوزه بانکداری
مدرن بود؛ به گفته
هاشمی نژاد،
سامانه های قبلی
بانک کارآفرین،
از جمله سامانه
شرکتی هم آفرین،
سامانه رمز آفرین،
موبایل بانک و
اینترنت بانک
مجموعه
سامانه هایی
هستند که
نگاهبانک از آنها
نگهداری می کرد

HiBank؛ سلامی دوباره به بانکداری دیجیتال

مهم ترین محصول شرکت نگاهبانک در حوزه نرم افزار، کرینکینگ آنهاست که بانک کارآفرین آن را در سال ۱۳۸۸ از یک شرکت مالزیایی خریداری کرد و در حال حاضر نگهداری و توسعه آن بر عهده شرکت نگاهبانک است. هاشمی نژاد درباره خدمات این شرکت می گوید: «حوزه BI (هوش تجاری) حوزه دیگری است که در نگاهبانک به آن پرداخته می شود و سامانه هایی مانند ارزش گذاری مشتریان، کشف تقلب و ریسک نقدینگی را برای بانک کارآفرین طراحی و پیاده سازی کرده ایم.»

حوزه دیگری که نگاهبانک به آن می پردازد، مربوط به سامانه های جانبی و سرویس هایی است که به دنبال ارائه آنها از طریق API به سایر سرویس ها و شرکت هاست و در حال حاضر این شرکت در حال خریداری، پشتیبانی یا توسعه بیش از ۵۰ سامانه برای بانک کارآفرین است. سال جاری نگاهبانک متمرکز بر حوزه بانکداری مدرن بود؛ به گفته هاشمی نژاد، سامانه های قبلی بانک کارآفرین، از جمله سامانه شرکتی هم آفرین، سامانه رمز آفرین، موبایل بانک و اینترنت بانک مجموعه سامانه هایی هستند که نگاهبانک از آنها نگهداری می کرد و علاوه بر این موارد، اواخر سال ۱۴۰۱ پلتفرم دیجیتال بانک کارآفرین با نام HiBank راه اندازی شد.

هاشمی نژاد با اشاره به وجود آمادگی نگاهبانک برای داشتن یک پلتفرم دیجیتال در حوزه بانکداری مدرن می گوید: «ما محصولی را به نام HiBank راه اندازی کردیم که این محصول با شعار «سلامی دوباره به بانکداری



محمد مهدی متولی، مدیرعامل امیدپی از طرح هوشمندسازی یارانه
نان و فعالیت های این شرکت می گوید

لزوم فعالیت تخصصی پی اس پی ها

شرکت سایان کارت که در گذشته بازوی پرداخت الکترونیکی بانک قوامین بود، بعد از ادغام بانک های نظامی در بانک سپه به یکی از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید تبدیل شد و به امیدپی تغییر نام داد. مدیرعامل این شرکت معتقد است پی اس پی ها نیز باید مانند بانک ها تخصصی شوند و با عمیق شدن در اصناف مشخص، به هوشمندسازی صنعت و اصناف کمک کنند. او ادعا می کند که طرح هوشمندسازی یارانه نان که برنامه اصلی آنها در سال ۱۴۰۱ بوده، نمونه چنین اقدامی است که با ارائه سامانه هوشمند نانینو و به کارگیری دستگاه های اندرویدی هوشمندی که قابلیت اعلام صوتی نتیجه تراکنش را دارند، نه تنها زنجیره آرد و نان را هوشمند کرده، بلکه راه هایی برای کنترل تخلیفات و تحلیل الگوی رفتاری مشتریان و نانو ها نیز ارائه داده است. در این شماره از ماهنامه به سراغ محمد مهدی متولی، مدیرعامل امیدپی رفتیم تا درباره عملکرد آنها در طرح هوشمندسازی یارانه نان، رویکرد شرکت، چالش ها و چشم اندازهایشان صحبت کنیم. به گفته متولی، تمام تمرکز امیدپی در سال ۱۴۰۱ بر عملیاتی کردن طرح هوشمندسازی یارانه نان و کاهش هزینه های عملیاتی شان بود.





عکس: نسیم اعتمادی



عصر تراکنش



۱۹۰

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمد صادقی، مدیرعامل بهسازان ملت درباره استراتژی جدید این شرکت می گوید

ضرورت توجه به عنصر چابکی

شرکت بهسازان ملت در سال ۱۳۷۳ با هدف توانمندسازی بانک ملت در حوزه های مرتبط با فناوری اطلاعات تأسیس شد و توانست سامانه بانکداری متمرکزی را در کشور ایجاد کند؛ با این وجود محمد صادقی که مهرماه امسال مدیرعامل این شرکت شده، از عملکرد این شرکت در راستای پیوستن به ایده بانکداری باز رضایت ندارد و هدف اصلی خود را تحقق این ایده می داند. او معتقد است بهسازان ملت باید چابک و نوآور شود و زمان از دست رفته برای توسعه را جبران کند. صادقی بانک پلاس را مهم ترین دستاورد سال ۱۴۰۱ این شرکت می داند و بر اهمیت حفظ و تربیت نیروی انسانی در داخل کشور تأکید می کند. به نظر او قطع رابطه با جهان روند توسعه کشور را کند کرده و در بلندمدت وابستگی مان به غرب را افزایش می دهد. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ محمد صادقی، مدیرعامل بهسازان ملت رفتیم تا درباره وضعیت کنونی این شرکت، چالش ها و چشم انداز آینده شان صحبت کنیم. در ادامه گفت و گوی ما را با محمد صادقی می خوانید.





محمد مهدی اسماعیلی، مدیرعامل شرکت سامانه های یکپارچه سیمرغ تجارت
از برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۲ می گوید

از اعتبار و تسهیلات خرد تا بانکداری باز و رمیتنس

شرکت سیمرغ تجارت، بازوی اجرایی خدمات نوین بانک تجارت است که در سال جاری با روی کار آمدن تیم مدیریتی جدید، تمرکز اصلی اش بر بازسازی و تکمیل زیرساخت های شرکت بود. ورود محمد مهدی اسماعیلی به سیمرغ تجارت به عنوان مدیرعامل این شرکت از خردادماه ۱۴۰۱ در راستای تغییر مأموریت شرکت اتفاق افتاد. در مأموریت جدید قرار شد سیمرغ تجارت ارائه دهنده خدمات نوین مالی بانک تجارت در حوزه خرد باشد و در همین راستا نیز در این مدت شرکت سیمرغ تجارت، اپلیکیشن باجت را رونمایی کرد که در حال حاضر بر دو خدمت BNPL و تسهیلات ازدواج به صورت کاملاً آنلاین متمرکز است. در گفت و گویی که با محمد مهدی اسماعیلی، مدیرعامل سیمرغ تجارت داشتیم از اقدامات انجام شده این شرکت در سال ۱۴۰۱ و برنامه هایی که برای سال ۱۴۰۲ در دستور کار دارند، پرسیدیم. به گفته او، شرکت سیمرغ تجارت در سال آینده نیز همچنان توسعه خدمات مالی، اعتباری و تسهیلاتی برای مردم را در برنامه خود دارد؛ چراکه تسهیلات و اعتبارات با توجه به شرایط فعلی کشور از نیازهای اصلی جامعه محسوب می شود. در ادامه، گزارشی از گفت و گوی عصر تراکنش را با اسماعیلی می خوانید.





عکس: نسیم اعتمادی



مصرف تراکنش



۱۹۶

ASAETARAKHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

هادی ابراهیمی، قائم مقام مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر
درخصوص برنامه های این هلدینگ مطرح کرد

تبدیل کیف پول شهروندی به طرحی ملی و همه گیر

بانک شهر با هدف تأمین نیازمندی های گسترده حوزه فناوری اطلاعات بانک و ارائه سرویس ها و محصولات نوآورانه در زمینه بانکداری دیجیتال و صنعت پرداخت، فعالیت های حوزه فناوری اطلاعات خود را در هلدینگی با نام تجاری راهبرد هوشمند شهر سازمان دهی کرده است. این هلدینگ که از تیرماه ۱۳۹۴ فعالیت رسمی خود را آغاز کرده، بنا به گفته قائم مقام مدیرعامل آن، از زمان تأسیس تاکنون چالش های مدیریتی و عملیاتی داشته و با این وجود وضعیت کنونی هلدینگ را خوب می داند و معتقد است تقویت و طراحی پروژه ها موجب دلگرمی مشتریان، سهام دار و همکاران خود شده است. او ۱۴۰۱ را سال توسعه زیرساخت ها و ۱۴۰۲ را سال ارائه سرویس های جدیدشان می داند و می گوید که در سال های پیش رو به یکی از بازیگران مهم صنعت پرداخت و تأمین زیرساخت های زنجیره مالی تبدیل می شوند. همچنین این وعده را می دهد که کیف پول پرداخت خرد شهروندی را که محصولی یکپارچه برای هوشمندسازی حمل و نقل شهری است، به پروژه ای ملی و همگانی تبدیل می کنند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ هادی ابراهیمی، قائم مقام مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات راهبرد هوشمند رفتیم تا درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز آتی آنها صحبت کنیم.



◀ هلدینگ و زیرمجموعه های آن

هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر دارای دو زیرمجموعه است که شامل شرکت فناوران ایمن شبکه (فاش) و شرکت توسعه و نوآوری شهر می شود. هادی ابراهیمی، قائم مقام مدیرعامل این هلدینگ درباره

وظایف این دو مجموعه می گوید: «فاش ارائه دهنده کیف پول راهبر و ناظر بانکی شاتوت و کیف پول پرداخت خرد شهروندی است که به هوشمندسازی حمل و نقل شهری کمک می کند. توسعه و نوآوری شهر نیز ارائه سامانه های بانکی و پشتیبانی و راهبری شهرنت ها و خودپردازهای (نقدی و غیرنقدی) غیرشعبه ای را بر عهده دارد. همراه شهر پلاس نیز محصول فین تکی این مجموعه است که نوعی نرم افزار



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکتش



۱۹۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

شهریار خلیلی، مدیرعامل به پرداخت ملت از ورود این شرکت به خطوط کسب و کاری جدید می گوید

لزوم عبور از حوزه پرداخت الکترونیکی به تجارت الکترونیکی

بنا بر نودویکمین گزارش اقتصادی شاپرک، شرکت به پرداخت ملت که از سال ۱۳۸۴ تاکنون با هدف توسعه ابزارهای پرداخت الکترونیکی فعالیت می کند، در جایگاه اول شرکت های پی اس پی کشور قرار دارد؛ جایگاهی که به گفته مدیرعامل این شرکت، با برنامه ریزی های دقیقی حاصل شده و در این راستا تلاش های بسیاری کرده اند. در گفت و گویی که با شهریار خلیلی، مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت داشتیم، درباره عملکرد این شرکت در سال ۱۴۰۱ و برنامه هایشان برای سال آینده پرسیدیم. خلیلی با اشاره به افزایش افسارگسیخته تورم و عدم وجود توازن بین درآمد و هزینه ها می گوید شرکت های پی اس پی تنها در صورتی می توانند به بقای خود ادامه دهند که به فکر گسترش دامنه فعالیت های خود باشند و نیروی کار مدنظرشان را خودشان آموزش دهند. او با اشاره به اینکه ۱۴۰۱ سال سختی بوده، می افزاید که به ۸۰ درصد از برنامه هایشان رسیده اند و برای افزایش بهره وری سازمان، به سمت مشتری محوری حرکت می کنند و بر آن اند تا با بانک های دیگری غیر از ملت نیز همکاری کنند. او معتقد است وضعیت کنونی به گونه ای است که امکان توسعه را از کسب و کارها می گیرد و آنها مجبور می شوند برای بقای خود بجنگند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



خلیلی، کیفیت خدمات به پرداخت ملت از طریق نرم افزار «به پرداخت من» قابل سنجش است؛ نرم افزاری که در آن امکان ثبت درخواست دستگاه کارت خوان، ثبت درخواست درگاه پرداخت اینترنتی، پیگیری، نصب، تعمیرات و... به پذیرندگان ارائه می شود. خلیلی توضیح می دهد که در سال ۱۴۰۱ به لحاظ کمی نیز یک افزایش سرمایه پنج هزار میلیارد

◀ به سختی ها عادت کرده ایم

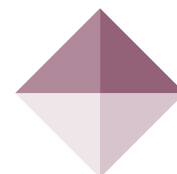
طبق صحبت های شهریار خلیلی، مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت، این شرکت در سال ۱۴۰۱ روی ارتقای سطح کیفی و کمی خدمات شان متمرکز بود. به گفته



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکتس



ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

علی عبدالحی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک از رویکرد جدید این شرکت می گوید

به دنبال ارزش آفرینی در اکوسیستم

شرکت ملی انفورماتیک به عنوان بازوی فناوری بانک مرکزی، علاوه بر انجام وظایف در رابطه با نیازمندی های مشاوره ای و اجرایی بانک مرکزی از طریق سه شرکت خدمات انفورماتیک، شاپرک و کاشف که ذیل شرکت ملی انفورماتیک به عنوان یک گروه فعالیت می کنند، به انجام مأموریت های محول شده از سوی بانک مرکزی می پردازد. علی عبدالحی حدود یک سال است که مدیرعاملی این شرکت را بر عهده گرفته و بر این عقیده است که شأن ملی انفورماتیک صرفاً در هلدینگ داری خلاصه نمی شود و می تواند در صنعت بانکداری کشور ارزش آفرینی داشته باشد؛ به همین دلیل به گفته او، در کنار موضوعات مالی، توجه به ارزش آفرینی و هم افزایی در اولویت برنامه های شرکت ملی انفورماتیک قرار گرفته و بر آن شده اند تا با رویکرد مشارکتی به موضوعات تخصصی ورود و میان شرکت های گروه ملی انفورماتیک هم افزایی ایجاد کنند. در گفت و گویی که با علی عبدالحی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک داشتیم، به مهم ترین اقدامات این شرکت در سال جاری و مهم ترین برنامه هایشان برای سال ۱۴۰۲ پرداختیم.





مهرتراکتس

کسب و کار

۲۰۳

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



عکس: نسیم اعتمادی

علی سروری، مدیرعامل فاش درباره وضعیت این شرکت در سال ۱۴۰۱ می‌گوید

سال تثبیت جایگاه

شرکت فناوران ایمن شبکه فاش در سال ۱۳۸۳ و با هدف توسعه زیرساخت‌های امنیت فناوری اطلاعات تأسیس شد. در سال ۱۳۹۱ پس از ایجاد قابلیت‌هایی در توسعه و تولید انواع کارت‌های هوشمند، بخش عمده سهام آن به منظور ایجاد مزیت‌های رقابتی بانکداری و پرداخت؛ مبتنی بر ابزار کارت‌های هوشمند به بانک شهر منتقل شد و از آن زمان در قالب یک شرکت دانش بنیان در صنعت توسعه راهکارهای پرداخت الکترونیکی فعالیت می‌کند. در گفت‌وگویی که با علی سروری، مدیرعامل شرکت فاش داشتیم، به فعالیت‌های این شرکت و برنامه‌های آتی آن پرداختیم. به گفته سروری، سال ۱۴۰۱ برای این شرکت، سال طراحی و توسعه محصولات جدید و همچنین سال ورود به بازارهای جدید بود. همچنین از مهم‌ترین شاخص‌های این سال برای فاش، تمرکز بیش از پیش بر افزایش سطح اعتماد مشتریان بالفعل، توسعه برند و تلاش برای شناساندن فعالیت‌های شرکت به مشتریان بالقوه بود.



در گفت وگو با جواد سرور، مدیرعامل امیدتک درباره مأموریت های این شرکت مطرح شد

۱۴۰۲؛ سال تمرکز بر بانکداری شناختی

شرکت امیدتک یکی از زیرمجموعه های هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید است که به عنوان بازوی فناوری اطلاعات بانک سپه در توسعه و پشتیبانی راهکارهای نرم افزاری، API های بانکی و تحلیل داده به فعالیت می پردازد. جواد سرور بر این باور است که ۱۴۰۱ سال سختی بوده و شرکت به لحاظ جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص با چالش های بسیاری روبه رو بوده که به منظور رفع آن، آکادمی امیدتک را راه اندازی کرده اند تا بتوانند نیروی انسانی مدنظر خود را پرورش دهند. او امیدتک را مسئول تولید نرم افزارهای سفارشی بانک سپه می داند و معتقد است بانک سپه بیش از هر زمان دیگری به تحلیل داده نیاز دارد تا بتواند محصولات خود را مبتنی بر عناصر شناختی، شخصی یا سفارشی سازی کند و بر موضوع بانکداری باز متمرکز شود. سرور هدف اصلی تمام شرکت های زیرمجموعه هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید را تحول دیجیتال بانک سپه و تبدیل آن به برترین بانک دیجیتال ایران می داند و آینده روشنی را برای این نهاد پیش بینی می کند. در این شماره از ماهنامه به سراغ جواد سرور، مدیرعامل شرکت امیدتک رفتیم تا درباره مأموریت ها و چالش هایشان صحبت کنیم.



مهرتراکتس



۲۰۶

ASAETARA AHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

◀ مأموریت های امیدتک

بعد از ادغام بانک های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه، هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید شکل گرفت و شرکت های فناوری اطلاعات زیرمجموعه آن بانک ها با پیوستن به هلدینگ، به خدمت بانک سپه درآمدند و هر یک مأموریت های جدیدی پیدا کردند. او درباره تاریخچه شرکت می گوید: «آنچه امروز امیدتک نامیده شده، حاصل تغییر نام تجاری شرکت فناوری اطلاعات انصار است که خود زمانی با نام تجاری شرکت فناوری حفیظ سامانه در حوزه تولید و توسعه نرم افزار مشغول به کار بوده است. امیدتک به عنوان یکی از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ، وظیفه توسعه و پشتیبانی راهکارهای نرم افزاری سفارشی بانک برای استقرار سامانه های مدیریت سازمانی، فراهم آوردن بستر تحلیل داده، کلان داده و داده کاوی، کاربردی سازی استفاده از هوش مصنوعی در خدمات بانکی، توسعه و مدیریت وب سرویس ها و API های بانکی و تحویل لایه های پشتیبانی و انتقال فناوری در این زمینه ها از سایر شرکت های ثالث را بر عهده دارد.»

بنا بر صحبت های او، فعالیت های شرکت امیدتک در دوره گذار تا تکمیل موضوع ادغام، با کاهش قابل توجهی روبه رو بوده و شرکت بسیاری از نیروهای انسانی متخصص خود را در آن دوره از دست داد، اما با شروع به کار تیم جدید مدیریتی شرکت و تعریف مأموریت های محوله از سوی هلدینگ از خردادماه ۱۴۰۱، پروژه های بسیاری بر اساس این مأموریت ها آغاز و رفته رفته وضعیت شرکت بهتر شده و به ثبات رسید. سرور در این باره توضیح می دهد: «با شروع فعالیت خود در شرکت پس از قبول مسئولیت، به سازمان دهی مجدد ساختارها و فرایندهای شرکت پرداختیم که در مهم ترین گام متدلوژی توسعه چابک را به منظور اقدامات توسعه ای برگزیده و جاری سازی کردیم. ما متناسب با مأموریت های خود، به شکل ویژه به جذب و آموزش نیروی انسانی متخصص پرداختیم. علاوه بر این وضعیت پروژه ها را مشخص و توسعه سامانه های مورد نیاز بانک را آغاز کردیم. روزی که شرکت را تحویل گرفتیم، فقط چند پروژه انگشت شمار فعال وجود داشت، ولی هم اکنون در حال اجرای بیش از ۶۰ پروژه هستیم که این امر نشان دهنده تلاش ما برای ارتقای شرکت است.»

◀ عملکرد سال ۱۴۰۱

سرور عملکرد شرکت امیدتک در سال ۱۴۰۱ را این گونه ارزیابی می کند: «در بخش مربوط به راهکارهای نرم افزاری سفارشی بانک سپه، ابتدا یک چهارچوب توسعه نرم افزاری مبتنی بر یک پلتفرم ابر اختصاصی به نام سروش تهیه شد تا امکان تولید چابک سامانه های نرم افزاری را فراهم کند. تاکنون سامانه های جامع نظارت، جامع حقوقی، مدیریت

درخواست های اعتباری و سامانه مدیریت پروژه های طرح تحول بانک بر اساس این چهارچوب تولید و استقرار یافته اند. همچنین در بخش تحلیل داده در ابتدا لایه های پشتیبانی انبار داده سامانه جامع بانکداری متمرکز امید سپه را از پیمانکار بانک سپه که شرکت داتین بود، تحویل گرفته و سپس یک انبار داده جامع برای بانک طراحی کردیم. در این خصوص بستر استفاده از کلان داده و داده کاوی را برای بانک فراهم کرده ایم. در بخش مربوط به بانکداری باز، ما سامانه API Gateway بانک را توسعه دادیم تا متقاضیان و به ویژه فین تک ها با سازوکاری که بانک در آینده نزدیک اعلام خواهد کرد، بتوانند از API های بانک سپه در پروژه های خود استفاده کنند. بر این اساس سامانه بانکداری شرکتی بانک سپه با نام نگین بازنویسی و در حال حاضر در اختیار مشتریان قرار گرفته است.»

او اضافه می کند که امیدتکی ها با خلق پنج نرم افزار اختصاصی ابری برای چهارچوب سروش خود از جمله «آراد» برای توسعه واسط کاربری، «سانا» برای مدیریت مستندات، «تورنگ» برای مدیریت سرویس ها، «زریر» برای مدیریت کاربران و «زیما» برای مدیریت ساختار سازمانی در صنعت پردازش ابری حضوری فعال دارند. علاوه بر این امیدتک در پروژه های مربوط به نوبانک بانک سپه، باشگاه مشتریان و سامانه اتباع مشارکت دارد.

◀ چالش منابع انسانی

سرور ۱۴۰۱ را سال سخت کوشی تیم امیدتک می داند و معتقد است این شرکت نسبت به هشت ماه قبل که به او تحویل داده شده، پیشرفت کرده است. او بزرگ ترین چالش پشت سر گذاشته شده در امیدتک را جذب و



مهرتراکتس

کسب و کار

۲۰۷

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

امیدتک نیز متأثر می شود، زیرا توسعه امری است که تعامل و رشد همه اجزای اکوسیستم را طلب می کند و این شرکت ها مانند حلقه های یک زنجیر به یکدیگر متصل اند و هدف واحدی را دنبال می کنند. او با اشاره به اینکه این سختی ها برای بخش خصوصی دوچندان است، می گوید: «ما بخش دولتی هستیم و در صورتی که انضباط مالی و سازمانی را رعایت کنیم، پایدار می مانیم، اما وضعیت کنونی اقتصاد ایران کار را برای بخش خصوصی سخت کرده و آنها مجبورند به جای توسعه به بقا فکر کنند که این مسئله موجب کاهش روند توسعه کشور می شود.»

◀ تمرکز بر تحلیل داده

بانک سپه سه خط کسب و کاری مشخص دارد که شامل بانکداری خرد و اصناف، بانکداری شرکتی و تجاری و بانکداری ویژه می شود. سرور با اشاره به اهمیت استفاده از خدمات بانکداری دیجیتال در این خطوط می گوید: «بانک بزرگ سپه در حال توسعه است و بیشتر از هر زمان دیگری به خدمات تحلیل داده و استفاده از فناوری های مبتنی بر کلان داده و هوش مصنوعی نیاز دارد. ما باید بستر این اتفاق را به طور کامل فراهم و ابزارهای لازم را تا سطح شبکه شعب برای این منظور گسترش دهیم. تحلیل داده ها به شناسایی نیازها و بررسی رفتارهای مشتریان و نیز شخصی یا سفارشی سازی خدمات و محصولات کمک می کند. این اقدامات که ذیل مفهوم بانکداری شناختی تعریف می شود، به ارتقای سطح کیفی خدمات و محصولات بانک کمک می کند و بانک سپه را به افق ۱۴۰۴ آن که تبدیل شدن به برترین بانک دیجیتالی کشور است، نزدیک می کند؛ افقی که دستیابی به آن هدف تمام شرکت های هلدینگ فناوری اطلاعات به پویان هوشمند امید است.»

نگهداشت نیروی انسانی می داند و بیان می کند: «در حال حاضر ۱۵۰ نفر در استخدام شرکت هستند که ۱۰۰ نفر از آنها نیروهای متخصص فنی هستند. ما گرچه توانسته ایم مشکل جذب نیرو را حل کنیم، اما نمی دانیم که در نگهداشت آنها تا چه اندازه موفق خواهیم بود. بسیاری از افراد متخصص، کار کردن برای شرکت های خارجی یا مهاجرت را ترجیح می دهند، بنابراین برخی شرایط از کنترل ما خارج است. همچنین استخدام و به کارگیری افراد در شرکت های دولتی ضوابط خاص خودش را دارد که تمایل افراد برای حضور در این بخش را کاهش می دهد. علاوه بر این، مهاجرت ها نه تنها به کاهش نیروی انسانی متخصص منجر شده، بلکه قیمت نیروی کار متخصص حاضر در کشور را نیز افزایش داده و این باعث افزایش هزینه شرکت ها می شود.»

او معتقد است راهی جز خلق راهکار برای حل مسئله کمبود نیروی انسانی نداریم و توضیح می دهد که امیدتکی ها با ارائه سه راهکار در راستای حل این معضل اقدام کرده اند؛ ایجاد آکادمی امیدتک با هدف آموزش و پرورش دانشجویان مقطع کارشناسی و جذب افراد حائز شرایط شرکت به عنوان نیروی کار متخصص جوان، مشارکت با شرکت های دارای معضل مشابه برای ایجاد یک پلتفرم Low Code مبتنی بر هوش مصنوعی که نیاز کسب و کارها به برنامه نویسی را کاهش می دهد و طراحی روشی برای برون سپاری پروژه ها به پیمانکاران حقیقی و حقوقی مبتنی بر چهارچوب توسعه یافته خود به صورتی که بعد از توسعه نرم افزارها کد منبع را به ما ارائه دهند و لایه های پشتیبانی توسط خود شرکت انجام شود.

◀ چالش های پیش رو در سال ۱۴۰۲

سال ۱۴۰۱ رو به اتمام است و تغییر بنیادینی در روندهای حاکم بر کشور اتفاق نیفتاده؛ در نتیجه مشکلات به سال جدید منتقل می شود و برخی از آنها مانند کمبود نیروی انسانی و افزایش نرخ مهاجرت، کسب و کارها را کلافه می کند. مدیرعامل امیدتک در این باره می گوید: «از دویی تا ترکمنستان، شاهد پروژه های شهر هوشمند هستیم و این نرخ مهاجرت افراد را افزایش می دهد. در حال حاضر ۱۰ نفر از پرسنل خبره ما در امیدتک قصد مهاجرت دارند و این در حالی است که این افراد سرمایه های شرکت و منبع اصلی پایداری و توسعه کسب و کار ما هستند و جایگزین کردن شان بسیار زمان بر است.» او توضیح می دهد که اگر شکاف بین درآمدها و هزینه های شرکت که بیشتر ناشی از هزینه های روبه رشد نیروی انسانی است، افزایش یابد، توان راضی نگه داشتن پرسنل را ندارند و این می تواند به چالشی بزرگ در سال ۱۴۰۲ تبدیل شود. علاوه بر این، زیرساخت ها نیز به طور غیرمستقیم بر عملکرد آنها تأثیرگذار است و اگر شرکت های تأمین کننده زیرساخت های فنی بانک با مشکل تأمین تجهیزات روبه رو شوند، عملکرد



عکس: نسیم اعتمادی



در گفت وگو با صادق رضایی گیگلو، مدیرعامل لوانت درباره عملکرد این شرکت در سال ۱۴۰۱ مطرح شد

لوانت؛ «فرانت آفیس» سازمان های مالی

شرکت لوانت که به عنوان بازوی ساخت و توسعه زیرساخت های دیجیتال در گروه مالی کیان فعالیت می کند، از سال ۱۳۹۶ محصولات متنوعی را در حوزه «فرانت آفیس» برای گروه مالی کیان توسعه داده که در سایت و اپلیکیشن کیان دیجیتال، درسا تریدر و چندین کسب و کار دیجیتال دیگر مورد بهره برداری قرار گرفته است. طبق گفته های صادق رضایی گیگلو، مدیرعامل شرکت فناوری ارتباط هویت الوان (لوانت)، با استفاده از سرویس هایی که شرکت لوانت در حوزه «فرانت آفیس» توسعه داده، تمامی فرایندهای عملیات سمت مشتری به صورت دیجیتالی و آنلاین اجرا می شوند. به عنوان مثال می توان به احراز هویت مبتنی بر هوش مصنوعی به صورت آنلاین، سیستم آن بوردینگ مشتریان و دریافت مدارک و اطلاعات مورد نیاز همراه با صحت سنجی آنها، سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان یا سیستم اعتبارسنجی مشتریان اشاره کرد. همچنین اپراتورها در هر لحظه می توانند به پروفایل ۳۶۰ درجه هر مشتری دسترسی داشته و از وضعیت او آگاه شوند. در گفت وگویی که با صادق رضایی داشتیم، از فعالیت های این شرکت و عملکرد آن در سال ۱۴۰۱ پرسیدیم.



۲۰۸

ASAETARAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

لوانت سویت

pass در فرودگاه انجام می دهد. در حال حاضر مسافران بسیاری از هتل ها و فرودگاه ها می توانند این فرایندها را به صورت آنلاین انجام دهند تا در زمان مراجعه به هتل یا فرودگاه زمانی به انجام آن اختصاص ندهند. این واژه مدتی است در بازارهای مالی هم مورد استفاده قرار می گیرد و شرکت های زیادی با هدف ساده سازی، سرعت بخشیدن و مقرون به صرفه کردن فرایندهای عملیات سمت مشتری در سازمان های مالی، اقدام به تولید محصول در این حوزه کرده اند.

۱۴۰۱؛ سال تغییر ماهیت

از نظر مدیرعامل لوانت، سال ۱۴۰۱ را می توان به عنوان

طبق صحبت های رضایی، لوانت می تواند به عنوان «فرانت آفیس» سازمان های مالی مطرح باشد؛ پلتفرم فرانت آفیس لوانت که با نام تجاری «لوانت سویت» به بازار عرضه شده، جای خالی ابزاری را پر کرده که می تواند تمامی فرایندهای عملیاتی سمت مشتری را به صورت جامع و یکپارچه به سازمان های مالی ارائه دهد؛ ابزاری که با سرویس های متنوع و کاربردی خود، حذف گلوگاه هایی مانند الزام به حضور مشتری، امضای خیس روی برگه ها، دریافت مدارک به صورت فیزیکی و بایگانی را در دستور کار خود قرار داده است. با بهره برداری از این پلتفرم، نگرانی هایی از قبیل آماده سازی و تجهیز شعب و نمایندگی ها برای اجرای کمیته های بازاریابی، نگرانی از هجوم مشتریان زیاد در زمان های پیک بازار یا هزینه بالای پشتیبانی و مدیریت مشتریان مرتفع خواهند شد.

به گفته رضایی، واژه فرانت آفیس بیشتر در صنعت گردشگری مورد استفاده قرار می گیرد و به فرایندهایی اشاره دارد که مسافر در زمان Check-in یا Check-out در هتل یا Boarding



عکس: پریا امیرحاجلو



عصر تراکنش



۲۱۰

ASAETARA AHNESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

احمد جعفری؛ مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا معتقد است آنچه کسب و کارها را متمایز می کند، نوآوری است

قدر نوآوری را می دانیم

بهبسازان فردا که اکنون یکی از کسب و کارهای بزرگ فناوری ایران محسوب می شود و نزدیک به چهار هزار نفر در آن مشغول به فعالیت هستند، تمرکز ویژه ای بر نوآوری دارد. ایجاد یک مرکز نوآوری به عنوان بستر توسعه محصولات و خدمات فناورانه برای انواع کسب و کارهای دیجیتال طی سال های گذشته، یکی از اقدامات بنیادی و مهم این مجموعه در این راستا بوده است. بی شک هلدینگ بهسازان فردا یکی از محدود تجربه های موفق بانک های کشور در راستای پاسخ به نیازهای فناوری اطلاعات بانک است؛ هلدینگی که با وجود اینکه تمرکز اصلی سرویس دهی آن بر بانک ملت است، اما این پتانسیل را در خود می بیند که به سایر بازیگران شبکه بانکی نیز سرویس ارائه دهد و به گفته مدیرعامل آن، این هلدینگ از در اختیار گذاشتن دانش و تجربه جمعی خود دریغ ندارد و در برخی زمینه ها، برای ایجاد محصولات و محیط های مشترک اعلام آمادگی نیز می کند. در گفت و گویی که با احمد جعفری، مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا داشتیم، درباره مهم ترین اقداماتش از زمان مدیرعاملی این هلدینگ و برنامه هایی که برای سال آینده دارند، پرسیدیم. به گفته جعفری این هلدینگ قصد دارد با تکیه بر نوآوری و فناوری های جدید به بازارهای نوظهور ورود کند و خدمات و سرویس های متفاوتی متناسب با نیاز این بازارها ارائه دهد. او می گوید برایشان اهمیت دارد که نوآوری در ذات این مجموعه نهادینه شود و به کمال برسد. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش را با جعفری می خوانید.



◀ ایجاد تغییر و تحولاتی در هلدینگ

موضوع می گوید: «برای همگان مشهود است که بانک ملت همواره در حوزه فناوری اطلاعات، پیشتاز و سرمشق صنعت بوده و بسیاری از محصولات و خدمات، اولین بار در این بانک روانه بازار شده است. نظر به اینکه بانک ملت در بخش وسیعی از

خردادماه سال جاری، احمد جعفری به عنوان مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا منصوب شد. به گفته او، در ابتدای پذیرش این مسئولیت، با توجه به موضوع تحول دیجیتال و آثار آن و در عین حال انتظارات بانک ملت، بازنگری دقیق و تغییر و تحولاتی در هلدینگ لازم بود که در دستور کار او قرار گرفت. جعفری درباره این



بررسی برنامه‌های شرکت رایانه خدمات امید بعد از پروژه ادغام در گفت و گو
با کامران خلت آبادی، مدیرعامل این شرکت

مأموریتی از جنس تثبیت کربن‌کینگ

شرکت رایانه خدمات امید که از این پس با نام تجاری «امیدسیستم» به عنوان یکی از شرکت‌های هلدینگ فناوری اطلاعات بانک سپه به فعالیت می‌پردازد، در تیرماه ۱۳۸۴ به منظور ایجاد ظرفیت‌های بیشتر در جهت تأمین نیازهای فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک سپه تأسیس شد. در گفت و گویی با کامران خلت آبادی، مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید به فعالیت‌های این شرکت در سال ۱۴۰۱ و چشم‌اندازی که برای سال آتی این شرکت تدوین شده و همچنین چالش‌های مسیر این شرکت پرداخته‌ایم. ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح با بانک سپه آغاز ماجرایی‌های جدیدی در شرکت رایانه خدمات امید بود که به گفته مدیرعامل این شرکت با وجود حجم عظیم عملیات صورت گرفته در بانک سپه بعد از ادغام، شرکت رایانه خدمات امید توانست خود را به عنوان لایه اول پشتیبانی به بانک سپه معرفی کند. به گفته خلت آبادی چالش نیروی انسانی یکی از مهم‌ترین چالش‌های این شرکت در سال ۱۴۰۱ بود که در ادامه به راهکارهای این شرکت برای حل چالش نیروی انسانی پرداخته‌ایم. چشم‌انداز اصلی شرکت رایانه خدمات امید در سال آینده نیز مأموریتی است که بانک در تحویل بخش بعدی سامانه‌های جامع بانکی بر عهده این شرکت گذاشته است.





عکس: نسیم اعتمادی



میثم رجبی، مدیر توسعه حصین درباره برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۲ مطرح کرد

توسعه افقی

نخواهیم داشت

حصین در سال ۱۳۸۳ توسط جمعی از دانشجویان عضو باشگاه دانش پژوهان دانشگاه صنعتی شریف با رؤیای ساختن یک مجموعه فناوری بزرگ و بین المللی تأسیس شد. این هلدینگ که هم اکنون بیش از ۱۲ شرکت مستقل در زمینه دانش فناوری اطلاعات دارد، در حوزه هایی مانند نرم افزارهای بانکی، سامانه های اپراتورهای موبایل، کارت هوشمند، پایانه های پرداخت، مازول های امنیتی، پلتفرم مایکت، فروشگاه کتاب طاقچه، فروشگاه آنلاین گوشی شاپ، پلتفرم تبلیغات دیجیتال مگنت، پلتفرم حمل بار ترابرن و سوپراپ مالی مالی فعالیت می کند. میثم رجبی، مدیر توسعه این شرکت، سال ۱۴۰۱ را سال سخت، اما موفق برای این هلدینگ می داند و معتقد است با وجود وضعیت اقتصادی - اجتماعی حاکم بر کشور، اکثر حوزه های کسب و کار آنها در این سال رشد خوبی داشته اند، اما برخی حوزه ها مانند مگنت که پلتفرم تبلیغات دیجیتال است، با چالش های متعددی روبه رو شده است. با این وجود فروش آنها نسبت به سال قبل رشد خوبی داشته و از پس این سال سخت برآمده اند. او معتقد است تغییر شرایط اقتصادی - اجتماعی باعث تغییر اهداف آنها نیز شده و هم اکنون بر آن اند تا حصین را به بزرگ ترین استارت آپ استودیوی ایران مبدل سازند تا با تبدیل ایده های نوآور به کسب و کارهای بالغ، رسالت اجتماعی خود را انجام داده و از مهاجرت جوانان جلوگیری کنند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ میثم رجبی، مدیر توسعه حصین رفتیم تا با او درباره دستاوردها، چالش ها و چشم انداز حصین صحبت کنیم.



ASAE.TARAKNESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

◀ ۱۴۰۱؛ متمرکز بر فین تک

روی موضوع نگهداری اطلاعات و امنیت رمزارز دو محصول ذخیره سازی توزیع شده اطلاعات و حضانتی (Custody) را توسعه داده ایم. در حوزه پرداخت نیز مهم ترین محصول مان سبد هوشمندی است که از الگوی Amazon Fresh الهام گرفته و یک سامانه فروشگاه های است و هم اکنون در مرحله پایلوت است. علاوه بر این، دو موضوع فین تکی دیگر را نیز جلو بردیم که شامل یک سوپراپلیکیشن مالی به نام مانی می شود

گرچه ۱۴۰۱ برای همه بازیگران اقتصادی ایران سال پرفراز و نشیبی بود، اما به گفته میثم رجبی، گروه حصین پا پس نکشید و به فعالیت های خود ادامه داد. رجبی، درباره عملکرد این شرکت در سالی که گذشت، می گوید: «ما چند سالی است که روی تکمیل زنجیره های ارزش آفرین مالی تمرکز کرده ایم و فعالیت های فین تکی خود را گسترش داده ایم. بلاکچین، رمزارز و سامانه های پرداخت فروشگاه های نیز از جمله حوزه ها و مباحثی هستند که در سالی که گذشت به آنها پرداختیم. ما حاصل این تمرکزها در مجموعه رادین، تکمیل محصول کیف پول سخت افزاری رمزارز است که نسخه اولیه آن در اسفندماه ارائه شد. در حوزه بلاکچین



عکس: نسیم اعتمادی

نیلو فرنادری

مهرتراکتس



۲۱۸

ASAFETARAHNESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

مریم نجفی، مدیرعامل فینووا از برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۲ می گوید

سرمایه گذاری های گزینشی

فینووا یکی از بازیگران پیشرو اکوسیستم کارآفرینی و فین تک ایران است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۳ با راه اندازی فضای کار اشتراکی آغاز کرده است. فینووا با سرمایه گذاری روی استارت آپ ها و راه اندازی شتاب دهنده و وی سی، زنجیره حمایت خود از اکوسیستم را تکمیل و مسیر شکل گیری و توسعه ایده های نوآور را فراهم کرد. این شرکت با بیش از ۱۰ تیم همراه، سه مکان در تهران، ۵۰ میز برای تیم ها و ۱۵۰ عضو در فضای اشتراکی اش در راستای تسهیل مسیر نوآوران و زندگی مردم قدم برمی دارد. مدیرعامل این مرکز بر این باور است که گرچه وضعیت کنونی کشور بی ثبات و آشفته است، اما از هم فرو نمی پاشد و استارت آپ هایی که امید خود را حفظ کنند و قدم های هوشمندانه و کوتاه بردارند، می توانند از این وضعیت بحرانی گذر کنند. او برنامه فینووا در سال ۱۴۰۲ را تمرکز بر حوزه فین تک، جذب سرمایه برای استارت آپ های بالغ شده این مرکز و سرمایه گذاری گزینشی روی مجموعه های فین تکی می داند و معتقد است با همدلی و همفکری می توان از بحران پیش رو گذر کرد. در گفت و گو با مریم نجفی، مدیرعامل فینووا درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز این شرکت صحبت کردیم.



معرفی شرکت های پرتفوی فینووا

وندادار

وندادار

شروع فعالیت: زمستان ۱۳۹۷
تعداد پرسنل: ۸۰ تا ۱۰۰ نفر

موضوع فعالیت:

وندادار ارائه دهنده راهکارهای جامع و یکپارچه پرداخت و مالی است که متناسب با نیازهای هر کسب و کار کوچک و بزرگی ابزارها و سرویس های متنوعی را از جمله درگاه پرداخت اینترنتی، پرداخت خودکار، درگاه معاملات امن و پرداخت بایک کلیک ارائه می دهد.



ابزارهای وندادار:

- درگاه پرداخت اینترنتی
- تسویه و تسهیم
- پرداخت خودکار (دایرکت دبیّت)
- فرم پرداخت (لینک پرداخت)
- واریز بانکی
- انتقال وجه داخلی
- تسویه آنی
- اوردرفت
- بازگشت وجه
- واریز با شناسه پرداخت
- کردار
- سرویس مشتریان

معصرتراکتش

کسب و کار

۲۲۱

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

اتاقک

اتاقک

تعداد پرسنل: ۴۵ تا ۵۰ نفر

موضوع فعالیت:

پلتفرم آنلاین اجاره اقامتگاه، سوئیت و ویلا در سراسر ایران



اقامتگاه های پلتفرم:

بیش از ۲۳,۰۰۰ اقامتگاه و ۸,۰۰۰ میزبان در ۳۰۰ شهر کشور



مدل درآمدی:

دریافت کارمزد فروش از میزبان



فعالیت های ویژه سال ۱۴۰۱:

- اعطای وام صد میلیون تومانی به میزبانان با هدف حمایت از آنها برای گسترش فعالیت هایشان؛
- ایجاد امکان رزرو اقامتگاه های استانبول در سایت و اپلیکیشن اتاقک برای مهمانان؛
- گزارش سال ۱۴۰۰ اتاقک نشان می دهد با وجود تمام موانع و مشکلات، این شرکت از نظر شاخص فروش در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل رشد متوسط ۴۴۰ درصدی و از نظر شاخص تعداد رزرو، رشد متوسط ۱۹۵ درصدی را تجربه کرده است؛
- اتاقک همچنین در نیمسال اول ۱۴۰۱ نسبت به نیمسال اول سال ۱۴۰۰ از نظر شاخص فروش رشد بیش از ۶ برابری و از نظر شاخص تعداد رزرو رشد بیش از ۳ برابری داشته است.





قسطا

شروع فعالیت: ۱۳۹۷

تعداد پرسنل: ۳۵ نفر

موضوع فعالیت:



لندتک، پلتفرم ارائه وام خرد از طرف بانک‌ها به مشتریان حقیقی در قالب کارت خرید

مهم‌ترین سرویس‌ها:



ارائه کارت‌های خرید حلقه باز

با امکان خرید از فروشگاه دلخواه

ارائه سرویس BNPL از اواسط سال ۱۴۰۲

خط اعتباری پیش‌بینی تسهیلات

پرداختی تا پایان ۱۴۰۲:

۱۰۰۰ میلیارد تومان



باگدشت

شروع فعالیت: ۱۳۹۷

تعداد پرسنل: ۱۳ نفر

موضوع فعالیت:



پلتفرم باگ‌بانتی و ارائه سرویس‌های امنیتی و ایمن‌سازی سریع سامانه‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات

مهم‌ترین سرویس‌ها:



ارزیابی امنیتی

باگ‌بانتی

ایمن‌سازی

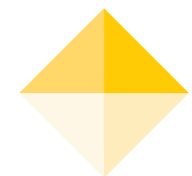
آموزش تخصصی



مشتریان باگدشت



مصرف تراکتس



۲۲۲

ASAETARAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی



در گفت و گو با خدامراد بزرگ چمی، مدیرعامل امیدنت درباره اکنون و آینده این شرکت مطرح شد

۱۴۰۱؛ سال گذار بود

در اسفندماه ۱۳۹۷ بر اساس مصوبات شورای پول و اعتبار و شورای عالی هماهنگی اقتصادی و با هدف سامان دهی نظام بانکی، پروژه ادغام بانک های نیروهای مسلح انصار، قوامین، حکمت ایرانیان، مهر اقتصاد و مؤسسه اعتباری کوثر در بانک سپه کلید خورد و بانک حکمت در تاریخ ۱۰ خرداد ۱۳۹۹ به عنوان اولین بانک مجموعه نیروهای مسلح در بانک سپه ادغام شد. شرکت توسعه فناوری تجارت حکمت که به عنوان شرکت فناوری اطلاعات بانک حکمت ایرانیان در حال خدمت رسانی به این بانک بود، بعد از ادغام در بانک سپه و طرح تشکیل هلدینگ فناوری اطلاعات برای ارائه خدمات یکپارچه به بزرگترین بانک کشور، با تغییر نام شرکت به پشتیبان زیرساخت امید و نیز تغییر موضوع فعالیت در اساسنامه خود در اسفند ۱۴۰۰، نام تجاری اش را به امیدنت تغییر داد. بزرگ چمی، مدیرعامل شرکت امیدنت معتقد است ۱۴۰۱ سال گذار بانک سپه بوده و در سال ۱۴۰۲ شکوفا می شود. او به دلیل مأموریت شرکت در حوزه پشتیبانی تجهیزات و زیرساخت، ثابت نبودن نرخ ارز را چالشی بزرگ می داند و می گوید که این عدم ثبات مسیر پیش روی آنها را پرفراز و نشیب می کند. او با اشاره به کمبود نیروی انسانی متخصص در حوزه فناوری اطلاعات در ایران و تمایل آنها به کار کردن برای شرکت های خارجی بیان می کند که استفاده بهینه از منابع انسانی از جمله دستاوردهای این شرکت بوده است. به سراغ خدامراد بزرگ چمی، مدیرعامل شرکت امیدنت رفتیم تا درباره عملکردشان، چالش ها و چشم اندازشان در سال آتی صحبت کنیم.



مهرتراکش



۲۲۴

ASAETARAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

پشتیبانی بهینه از شعب

را ارتقا داده اند و سامانه هایی را نیز که فقدان آنها موجب کند شدن روند سرویس دهی به بانک شده، خریداری کرده اند. این سامانه ها بعد از مطالعه، بررسی و سنجش نیازهای شرکت در سه بخش سامانه های مالی، اداری و پرسنلی خریداری شده است. این شرکت با خرید نرم افزار CMMS که مخصوص نگهداری و پشتیبانی از تجهیزات است، کوشیده زمینه بهینه سازی پشتیبانی از شعب را فراهم کند.

بزرگ چمی در این باره می گوید: «اصلی ترین هدف ما از اجرا و استقرار سامانه CMMS، توجه به مدیریت دارایی های فیزیکی بانک و شرکت در حوزه تجهیزات شعب بود. مادر مدیریت دارایی های فیزیکی مجموعه روش ها و فرایندهای منظم و هماهنگ را برنامه ریزی

شرکت توسعه فناوری تجارت حکمت، شرکت فناوری اطلاعات بانک حکمت ایرانیان بود که در طرح ملی ادغام بانک های نیروهای مسلح به یکی از شرکت های زیرمجموعه بانک سپه تبدیل شد. خدامراد بزرگ چمی، مدیرعامل امیدنت درباره این انتقال می گوید: «مأموریت شرکت ما در گذشته پشتیبانی از دستگاه های خودپرداز بانک حکمت ایرانیان و سامانه کربنکینگ شان بود، اما بعد از ادغام در بانک سپه و تغییر نام به امیدنت، مأموریت مان نیز به پشتیبانی از زیرساخت های بانک سپه تغییر کرد که این زیرساخت ها در فاز اول شامل کل تجهیزات و نرم افزارهای پایه شعب بانک می شود و در فازهای بعدی طراحی، تأمین، ایجاد و پشتیبانی از مراکز داده، پشتیبانی از خطوط ارتباطی و مخابراتی بانک و در نهایت پشتیبانی از کلیه زیرساخت ها و تجهیزات فناوری اطلاعات بانک سپه را دربر می گیرد. به عبارتی هم اکنون پشتیبانی سخت افزاری کل بانک سپه بر عهده امیدنت است.»

او توضیح می دهد که در نیمه دوم سال ۱۴۰۰ شرکت را برای پذیرش مأموریت های جدید آماده کرده و از ابتدای سال ۱۴۰۱ با گردهم آوری نیروهای متخصص، زیرساخت های شرکت



سال ۱۴۰۱ نوسان نرخ ارز بود. ما باید معادل درصدی از کل تجهیزات بانک را در انبارهایمان داشته باشیم و با توجه به اینکه نرخ ارز مدام نوسان دارد، هزینه تأمین تجهیزات پشتیبان را بالا بردیم؛ بنابراین قیمت تمام شده سرویس افزایش یافته است. برای مثال قیمت موس و کیبورد که معمولی ترین تجهیزات به شمار می آیند، نسبت به سال قبل حدود ۱۰ برابر شده و این افزایش قیمت ها چون در قرارداد ما با بانک نیامده است، پیش بینی هایی را که برای سود شرکت انجام شده، به حداقل می رساند. همچنین تحریم ها نیز مزید بر علت شده و ما را در تأمین برخی قطعات و تجهیزات که بسیار قدیمی هستند، با مشکل روبه رو کرده است.»

◀ چشم انداز امیدنت

این طور به نظر می رسد که شرکت امیدنت در سال ۱۴۰۱ تمام تمرکزش را بر طراحی و سازمان دهی مقدمات برنامه های آتی اش گذاشته است. بزرگ چمی درباره چشم انداز این شرکت در سال آینده می گوید: «در سال ۱۴۰۲ حجم کارهای شرکت چندبرابر خواهد شد؛ در نتیجه شاهد افزایش بازده مالی شرکت خواهیم بود. سالی که گذشت، سال رایزنی و مقدمه چینی برای اقدامات اصلی شرکت بود و پیش بینی من این است که در سال جدید پروژه های جدیدی در شرکت به مرحله اجرا خواهد رسید.» او که تا به امروز با چالش جذب نیروی کار در امیدنت روبه رو نبوده، درباره وضعیت نیروی انسانی در سال جدید توضیح می دهد: «اینکه چون با افزایش حجم فعالیت های شرکت مواجه خواهند شد، قطعاً باید نیروی کار جدید استخدام کنند و این امر می تواند به چالشی جدید تبدیل شود، زیرا با کمبود نیروی انسانی متخصص در کشور روبه رو هستیم و اکثر افراد ترجیح می دهند با شرکت های خارجی همکاری یا مهاجرت کنند. بزرگ چمی به اهمیت حمایت مالی بانک سپه نیز اشاره می کند و می گوید: «اگر بانک به تأمین نقدینگی لازم جهت انجام پروژه های شرکت کمک نکند، امیدنت برای تأمین تجهیزات سایت های در دست طراحی بانک دچار مشکل می شود.» بزرگ چمی بزرگ ترین اقدام این شرکت در سال ۱۴۰۲ را طراحی مراکز داده بانک سپه می داند و معتقد است نتیجه زحمات سال ۱۴۰۱ را در سال جدید می بینند.

◀ خوب بودن کافی نیست و باید بی نظیر بود

مدیرعامل امیدنت با بیان اینکه هدف این شرکت، تبدیل شدن به مطمئن ترین شرکت ارائه دهنده خدمات پشتیبانی زیرساخت و تجهیزات بانکی کشور است، می گوید: «هدف اصلی میان مدت خود در شرکت را ارائه سرویس مطلوب به بانک سپه می دانیم و کسب سود اولویت دوم شرکت است. رقبای ما همین سرویس ها را به بانک های دیگر ارائه می دهند، اما چون مجموعه های مستقلی هستند، اولویت آنها کسب سود و توسعه کسب و کار خودشان است، ولی ما خودمان را بخشی از بانک می دانیم و هدف مان سرویس دهی مطمئن و باکیفیت است. شعار ما که در حال نهاده شدن در ذهن همه پرسنل شرکت است «خوب بودن کافی نیست و باید بی نظیر بود» تبیین شده است.»

کردیم تا سازمان از این طریق دارایی ها را از بعد هزینه ها، نرخ خرابی، طول عمر، مکان یابی و بسیاری شاخص های دیگر جهت بهبود عملکرد آنها طی چرخه عمر دارایی ها، با هدف تحقق برنامه استراتژیک سازمانی، به طور بهینه و پایدار به کار بگیرد. استقرار این نرم افزار شش ماه زمان برد و علت این طولانی شدن، انتقال داده های تمام شعب به این نرم افزار بود تا در سال ۱۴۰۲ به بهره برداری کامل برسد. این نرم افزار، یک نرم افزار تخصصی برای پشتیبانی و نگهداری تجهیزات است که خروجی های حاصل از داده های وارد شده در آن ما را به سمت وسویی هدایت می کند تا بتوانیم به بهینه سازی مدنظرمان برسیم. به همین منظور تجهیزات سخت افزاری فعال در شعب و ادارات بانک شناسایی، فهرست برداری و برچسب گذاری شده و اطلاعات مربوط به آن به نرم افزار فوق وارد شد.»

بنابر صحبت های مدیرعامل امیدنت، اگر یکی از تجهیزات در شعبه یا اداره ای از بانک دچار مشکل شود، با اعلام خرابی از سمت کاربر آن و ثبت تیکت در نرم افزار CMMS در سریع ترین زمان ممکن و بر اساس SLA ای که با بانک وجود دارد، نیروهای پشتیبان ما به محل مراجعه می کنند، همچنین در بازدیدهای دوره ای از تجهیزات که به صورت ماهیانه انجام می شود، در صورتی که خرابی وجود داشته باشد، رفع می شود. او معتقد است باید تمام تجهیزات شعب بانک باید در وضعیت پایدار قرار داشته باشند تا مشتریان بانک از خدمتی که دریافت می کنند، راضی باشند. او تجمیع کل داده های تجهیزات سخت افزاری شعب بانک سپه در یک نرم افزار را امری ضروری و جدید می داند که به آنها امکان تصمیم گیری بهتر در خصوص مدیریت هزینه ها، نوع تجهیزات به کار گرفته شده، پشتیبانی سریع تر، کنترل عملکرد پشتیبانان و کاهش زمان رفع خرابی را می دهد.

◀ مقدمه چینی برای جهش

۱۴۰۱، سال گذار بود؛ سال مقدمه چینی و آماده سازی بسترهای لازم برای کارهای بزرگ و اساسی در سال بعد. بزرگ چمی با اشاره به این مسئله می گوید: «در اواخر سالی که گذشت، مأموریت برنامه ریزی طراحی و نظارت بر اجرای پروژه مرکز داده پشتیبان بانک سپه را نیز عهده دار شدیم و امید داریم تأمین تجهیزات و اجرای این پروژه را هم به ما واگذار کنند. همچنین پشتیبانی شبکه خطوط ارتباطی بین شعب و مناطق با مرکز در حال واگذاری به این شرکت است. در حال حاضر مشغول آنالیز و برنامه ریزی پشتیبانی از هفت مرکز داده بانک سپه هستیم و منتظر ابلاغ آن از طرف بانک برای آغاز رسمی آن هستیم.»

او بیان می کند که به بیش از ۸۰ درصد از اهدافشان در سال ۱۴۰۱ رسیده اند و به زودی بنا بر مدل کسب و کاری شان که مبتنی بر کیفی سازی و سرویس دهی مناسب با ارزان ترین قیمت است، برنامه توسعه انبار و توسعه تعمیرگاه تخصصی را در دستور کار دارند، بدین منظور قصد دارند از محل افزایش سرمایه شرکت یک ساختمان جدید با فضای کافی برای شرکت انتخاب کنند.

◀ یکپارچه سازی نیروی انسانی

چالش اصلی تمام شرکت های فناوری اطلاعات در سال های اخیر در بخش منابع انسانی، جذب و نگهداشت نیروی متخصص است. بزرگ چمی معتقد است چالش آنها در رابطه با نیروی انسانی از جنس جذب و نگهداشت نبوده و مشکلات دیگری داشته اند. او در این باره می گوید: «یکپارچه سازی تیم هایی که از شرکت های مختلف بانک به ما پیوسته اند، کار دشواری بود؛ تیم ها از شرکت توسعه فناوری و تجارت حکمت، شرکت رایانه خدمات امید و شرکت تدبیر تراکنش ایرانیان به ما پیوستند که هماهنگ سازی حقوق و مزایای آنها و ایجاد فرهنگ سازمانی مشترک بین شان کار دشواری بود.»

بنابر صحبت های او، امیدنت ۲۱۰ نفر پرسنل دارد که ۵۰ نفر از آنها از شرکت توسعه فناوری و تجارت حکمت، ۱۰۵ نفر از آنها از شرکت رایانه خدمات امید (امیدسیستم) و ۱۰ نفر از شرکت تدبیر تراکنش ایرانیان (امید بود) هستند و سایر افراد به فراخور نیاز به استخدام شرکت درآمده اند. استفاده بهینه از همین تعداد نیروی کار باعث شده که با وجود افزایش تعداد شعب از ۱۳۰۰ به ۳۸۰۰ شعبه بانک سپه، نیاز چندانی به جذب بیش از حد نیروی جدید نباشد.

◀ مصائب نوسان نرخ ارز

عدم ثبات اقتصادی و نوسان نرخ ارز یکی از مشکلات تمام کسب و کارهای فعال در کشور است. مدیرعامل امیدنت درباره مصائب این چالش می گوید: «مهم ترین چالش ما در

مهرتراکنش

کسب و کار

۲۲۵

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



عکس: نسیم اعتمادی



مهر تراکنش



۲۲۶

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

حمید توفیقی، مدیرعامل هلدینگ داده پردازی پارسیان درباره اهداف اصلی این هلدینگ می گوید

تبدیل شدن به تکیه گاهی مطمئن برای بانک پارسیان

گروه داده پردازی پارسیان همزمان با تخصصی شدن خدمات بانکی و تغییرات سریع فناوری و رقابت شدید بازارهای داخلی و بین المللی، گسترش دامنه فعالیت ها و ماهیت صنعت بانکداری الکترونیکی، به عنوان هلدینگ فناوری اطلاعات بانک پارسیان و با هدف کاهش بوروکراسی سازمانی، سرعت بخشیدن به پاسخگویی تقاضای بازار، ایجاد هم افزایی و افزایش کارآمدی شرکت های مرتبط در این حوزه، در سال ۱۳۹۳ تأسیس شد. حمید توفیقی، مدیرعامل هلدینگ داده پردازی پارسیان جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص را چالش تمامی کسب و کارها می داند و افرادی را که مهاجرت می کنند، قضاوت نمی کند. او معتقد است این روند طبیعی است و مختص کشور ما نیست و آنچه لازم است به آن توجه شود، جانشین پروری برای حفظ دستاوردهای مهم سازمان هاست. او دستاورد بزرگ این هلدینگ در سال ۱۴۰۲ را گام بلند در حوزه نوآوری و شکار فرصت های نوآورانه و فناورانه ذکر می کند و ایجاد استودیوی تجربه را زیرساخت مهمی برای حرکت سریع تر در این مسیر می داند و معتقد است که از این طریق می توانند به هابی برای جذب مجموعه های نوآور تبدیل شوند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ حمید توفیقی، مدیرعامل هلدینگ داده پردازی پارسیان رفتیم تا درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز این هلدینگ صحبت کنیم.



◀ ۱۴۰۱؛ تحول دیجیتال

بانک پارسیان در سال ۱۴۰۱ به گروه داده پردازی خود مأموریت داد که بیش از پیش نوآور باشند. حمید توفیقی، مدیرعامل هلدینگ داده پردازی پارسیان در این باره می گوید:

«مادر سالی که گذشت روی مفهوم نوآوری متمرکز شدیم و زنجیره اکوسیستم نوآوری را در این مجموعه کامل کردیم. در واقع به گفتمان تحول دیجیتال پیوستیم و از ایده تا IPO را پوشش دادیم. در همین راستا استودیو تجربه را نیز طراحی کردیم.» او معتقد است در وضعیت کنونی اقتصاد کشور، هزینه های تأمین سرمایه برای



عکس: نسیم اعتمادی



امیرحسین عبیری، هم بنیان گذار و مدیرعامل آیتول از چشم انداز پنج ساله این شرکت می گوید

آیتول؛ تنها برند خدمات یکپارچه خودرویی

آیتول که در سال ۱۳۹۷ با تمرکز بر سرویس های تجمیع شده عوارض خودرو و فعالیت خود را آغاز کرد، پس از گذشت چهار سال از فعالیتش، با توسعه و افزایش تنوع خدمات و سرویس ها، به پلتفرمی مطرح در حوزه سرویس های تجمیع شده خودرو تبدیل شده و چشم اندازشان این است که به برندی تبدیل شوند که هر کس به خدمات خودرویی نیاز داشت، نام آیتول را به یاد آورد. امیرحسین عبیری، هم بنیان گذار و مدیرعامل آیتول، بزرگ ترین چالش کسب و کارهای ایرانی را جذب و نگهداشت نیروی انسانی می داند و معتقد است چیزی به عنوان اقتصاد دیجیتال در ایران وجود ندارد، زیرا سال ها پیش نخبگان ایران، کشور را به مقصدهایی که بستر بیشتری برای رشد آنها فراهم می کرد، ترک کرده اند و این روند تا همین امروز نیز ادامه داشته است. در واقع او نیروی انسانی را ارزشمندترین سرمایه هر مملکتی می داند و بر این باور است که نه تنها افراد حقیقی که کسب و کارها نیز در وضعیتی که تاب ماندن نداشته باشند، به مهاجرت فکر می کنند. او سه برابر شدن میزان فروش آیتول در سال ۱۴۰۱ را دستاورد بزرگی می داند و می گوید اگر اتفاقات نیمه دوم سال امان می داد، با افزایش سود بیشتری مواجه می شدند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ امیرحسین عبیری، هم بنیان گذار و مدیرعامل آیتول رفتیم تا درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز این شرکت گفت و گو کنیم.



عصر تراکنش



۲۲۸

ASAETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

◀ ۱۴۰۱؛ سه برابر شدن میزان فروش

۱۴۰۱ برای آیتول سال مهمی بوده و با افزایش سرمایه ای که در پایان سال ۱۴۰۰ اتفاق افتاده، شروع شده است. امیرحسین عبیری، هم بنیان گذار و مدیرعامل آیتول در این باره می گوید: «افزایش سرمایه ای که در سال ۱۴۰۰ اتفاق افتاد، موجب شد در سال ۱۴۰۱ بر افزایش فروش و ساختار داخلی تیم ها متمرکز شویم و توانستیم سایز شرکت را به لحاظ منابع انسانی ۵۰ درصد افزایش دهیم. همچنین بر بهینه بودن روندها و شرکت در کمپین های CSR (مسئولیت اجتماعی) نیز متمرکز شدیم و در مجموع به فروشی سه برابر سال قبل دست یافتیم. آیتول در سال ۱۴۰۱ بازطراحی شد و با اضافه کردن یکسری سرویس های لجستیکی و همچنین

سرویس های امدادی نظیر باتری، توسعه داده شد. اما بیشترین تمرکزمان در سال جاری در حوزه بیمه بود که با استقبال مردم نیز روبه رو شد.»

◀ نیروی انسانی برای ما همه چیز است

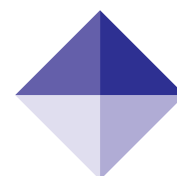
او افزایش میل متخصصان به مهاجرت و کاهش انگیزه و امید عمومی را یکی از مصائب سال ۱۴۰۱ می داند و در این باره توضیح می دهد: «نیروی انسانی، ارزشمندترین



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکش



۲۳۰

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درخصوص برنامه های آتی این شرکت مطرح کرد

۱۴۰۲؛ سال تجربه های خوشایند برای مشتریان سپهر

پرداخت الکترونیک سپهر یکی از ۱۲ شرکت دارنده مجوز پی اس پی از بانک مرکزی است که از سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را آغاز کرده است؛ شرکتی که تا سال ۱۳۹۷ با نام تجاری میناکارت آریا فعالیت می کرد و در دی ماه ۱۳۹۷ به «پرداخت الکترونیک سپهر» تغییر نام داد تا بتواند با چابکی و دقت بیشتری ساختارها و زیرساخت های شرکت را بهبود دهد. حمزه آقابابایی که از خردادماه ۱۴۰۱ مدیرعامل این شرکت است، بهبود زیرساخت ها، افزایش تعداد و حجم تراکنش ها و ایجاد انضباط مالی را از جمله تغییراتی می داند که باروی کار آمدن تیم مدیریتی جدید در این شرکت ایجاد شده اند. او از تورم فزاینده، جذب و نگهداشت نیروی انسانی و عدم اصلاح نظام کارمزد به عنوان بزرگ ترین چالش های شرکت های پی اس پی نام می برد و معتقد است به منظور برقراری ارتباط مؤثر با حاکمیت و بیان دغدغه ها و مشکلات صنعت پرداخت فعالیت های صنفی می تواند به پیشبرد این موضوع کمک کند. آقابابایی تمرکز شرکت های پرداخت بر یک صنعت خاص را اقدامی در راستای شفافیت زدایی و انحصار می داند و بیان می کند که گرچه بانک صادرات ایران، به واسطه قدمت و منابع در اختیار توان اجرای پروژه های حاکمیتی را دارد، اما آنها فعالیت در فضای رقابتی را ترجیح می دهند. در این گفت و گو با حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز آنها صحبت کردیم که در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



◀ در یک نگاه ۱۴۰۱

ایجاد شد، می گوید: «با آمدن تیم جدید به پرداخت الکترونیک سپهر، تغییراتی در رویکرد سازمان ایجاد شد که شامل تلاش برای بهبود سودآوری شرکت و افزایش درآمدهای آن بود که از طریق تعریف همکاری

حمزه آقابابایی در تاریخ ۲۳ خرداد ۱۴۰۱ در مراسمی با حضور مدیران ارشد بانک صادرات ایران و معاونان و مدیران ارشد شرکت پرداخت الکترونیک سپهر (پاس)، به عنوان مدیرعامل این شرکت منصوب شد. او درباره تغییراتی که در شرکت بعد از تغییر تیم مدیریتی



علیرضا بیجار، مدیرعامل شرکت مهندسی نرم افزار شقایق از تمرکز این شرکت بر بانکداری مبتنی بر شبکه های اجتماعی می گوید

بانک پلاس؛ به دنبال تجربه ای متمایز

شرکت مهندسی نرم افزار شقایق یکی از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ بهسازان فرداست که در سال ۱۳۸۲ با هدف ارائه خدمات نرم افزاری به اشخاص حقیقی و حقوقی تأسیس شد. این مجموعه در زمینه های مختلف اعم از تولید نرم افزار، فروش، نصب، پشتیبانی و خدمات پس از فروش فعالیت می کند و در سال ۱۴۰۱ عمده تمرکز آن در حوزه بانکداری مبتنی بر شبکه های اجتماعی و راه اندازی اپلیکیشن بانک پلاس بود؛ اپلیکیشنی که خدمات بانکی را با زیرساخت پیام رسانی به کاربران ارائه می دهد. در گفت و گویی که با علیرضا بیجار، مدیرعامل شرکت مهندسی نرم افزار شقایق داشتیم؛ بر مهم ترین اقدامات و چالش هایشان در سال جاری و برنامه هایشان برای سال ۱۴۰۲ پرداختیم. به گفته او، تمرکز اصلی شقایق در سال ۱۴۰۲ بر توسعه و ارتقای اپلیکیشن بانک پلاس خواهد بود تا بتوانند آن را به اپلیکیشن مرجع بانکی و پیام رسانی کشور تبدیل کنند.



◀ بانک پلاس؛ اپلیکیشن جدید بانک ملت

به گفته علیرضا بیجار نرم افزار موبایلی بانک پلاس که ترکیبی از نرم افزار بانکی و پیام رسان است، یکی از مهم ترین پروژه های نرم افزاری بانکی شرکت مهندسی نرم افزار شقایق است که اوایل نیمه دوم سال ۱۴۰۱ بعد از دو سال و نیم فعالیت مستمر با حضور وزیر محترم اقتصاد و مدیرعامل محترم بانک ملت از آن رونمایی شد: «بانک پلاس اپلیکیشنی است که خدمات بانکی را بر بستر شبکه اجتماعی ارائه می دهد و تقریباً هر آنچه را که کاربر از یک پیام رسان می خواهد، در خود جای داده است. بانک پلاس در دو نسخه اندروید و آی او اس عرضه شده و تا اواخر سال جاری نسخه تحت وب آن نیز در اختیار کاربران قرار می گیرد. این محصول اوایل پاییز رونمایی شد و از آن زمان با وجود تبلیغات محدود نزدیک به ۷۰۰ هزار نفر اپلیکیشن را نصب کرده اند که این موضوع نشان دهنده تمایل مشتریان به محصولات بانک ملت است.» بر اساس گفته های بیجار درباره مزیت های رقابتی بانک پلاس، این اپلیکیشن بر پایه آخرین

استانداردهای امنیتی ابلاغی از سمت نهادهای ناظر طراحی، پیاده سازی و تولید شده و هر الزام امنیتی و ارتباطی هم در آن رعایت شده است. علاوه بر این برای طراحی تمام بخش های بانک پلاس از نظرات کاربران سایر محصولات بانک و مستندات توصیفی ریسک استفاده شده است. او در توضیح این موارد می گوید: «به عبارتی دیگر برای ریسک های احتمالی سمت بانک یا مشتری، بر اساس این مستندات راهکار مناسب اندیشیده می شود.»

بیجار در واکنش به این سؤال که آیا می توان پیام رسان بلکه را رقیبی برای بانک پلاس دانست، پاسخ می دهد:

مصرف تراکتش



۲۳۲

ASAETARA AHNESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



عکس: حامد کریم زاده



در گفت وگو با محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت
درباره مأموریت این شرکت مطرح شد

همراه بانک تجارت مسیر دیجیتالی شدن

هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا) از سال ۱۳۹۳ با هدف برنامه ریزی، مدیریت و نظارت بر شرکت های تابعه در مسیر ارزش آفرینی و هم افزایی در ارائه خدمات بانکی به بانک تجارت و کمک به ارتقای زیست بوم مالی کشور تأسیس شد. مدیرعامل این هلدینگ وظیفه اصلی آن را کمک به بانک تجارت در مسیر تحول دیجیتال و توسعه پارادایم بانکداری باز می داند و معتقد است هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک ها نقش مهمی در تکمیل حلقه های زنجیره محصولات و خلق ارزش برای مشتریان آنها دارند و این مهم از طریق ایجاد تعامل بین بانک و سایر بازیگران مالی کشور محقق می شود. او باور دارد که جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص دشوار شده و به همین منظور مدرسه ای مهارت محور تأسیس کرده اند تا نیروی مورد نظرشان را تربیت و تأمین کنند. او ۱۴۰۲ را سال ترقی بانک تجارت در حوزه خدمات و زیرساخت های دیجیتال می داند و می گوید ۱۴۰۱ سال تغییرات اساسی ساختاری، مدیریتی و فرایندی در این بانک بوده است. در گفت وگو با محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت درباره عملکرد، چالش ها و چشم انداز این شرکت صحبت کردیم. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش را با او می خوانید.



ASAE TARA HONESH JIR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

۱۴۰۱؛ سال پوست اندازی

بنابر صحبت های محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک تجارت بیشترین تمرکز آنها در سال ۱۴۰۱ بر بُعد راهبردی بوده است. او در این باره می گوید: «در سالی که گذشت تمرکزمان بر این بود که بتوانیم بانک تجارت را به سیستم نوآوری کشور متصل کنیم و آن را به سمت تبدیل شدن به یک بانک دیجیتال راهبری کنیم. در همین راستا زیرمجموعه های هلدینگ، محصولات و سرویس های مختلفی را طراحی و تولید کردند تا زنجیره خدمات بانک به مشتریانانش تکمیل شود.» او توضیح می دهد که در سال ۱۴۰۱ هلدینگ تفتا تغییرات اساسی کرده و رویکرد مدیریتی، ساختارها، مأموریت ها و اولویت های آن دگرگون شده است. او معتقد است ۱۴۰۱، سال بسیار سختی برای بازیگران اقتصادی ایران بود و فضای عمومی کسب و کارها تنش و ابهام زیادی را تحمل کرده است. او می گوید: «این چالش ها در نیمه دوم

سال افزایش یافته و بسیاری از کسب و کارهایی را که به نوعی به اینترنت وابسته بوده اند، متضرر کرده است. «تفتا» نیز از این قاعده مستثنی نبود و گرچه شرکت های زیرمجموعه «تفتا» رشد قابل توجهی در این سال داشته اند، اما اگر وضعیت عادی بود، عملکرد بهتری نشان می دادند.»

مدرسه علوم و مهارت های دیجیتال

مهاجرت و دورکاری نیروی انسانی متخصص برای کشورهای دیگر به کمبود نیروی انسانی منجر شده و این



عکس: نسیم اعتمادی



مصرف تراکنش



۲۳۶

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

رسول قربانی، مدیرعامل شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی از برنامه های این شرکت دانش بنیان می گوید

در پی بومی سازی برخی تجهیزات غیرهای تک

شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی از شرکت های زیرمجموعه گروه فناوران هوشمند بهسازان فردا و بانک ملت است که به عنوان بخش تخصصی زیرساخت های شبکه، امنیت و مراکز داده، فعالیت خود را در بدنه بانک ملت در سال ۱۳۹۰ آغاز کرد و بعد از چند سال فعالیت، سیاست های کاری اش را تغییر داد و قرار شد علاوه بر بانک ملت، به مشتریان بیرونی نیز در زمینه طراحی، اجرا و پشتیبانی شبکه های ارتباطی و زیرساخت های مراکز داده و امنیت، سرویس ارائه دهد. به گفته مدیرعامل این شرکت، دریافت اولین گواهینامه افتای ریاست جمهوری در زمینه راه اندازی SOC هم جزء افتخاراتی است که این شرکت آن را به نام خودش ثبت کرده است. در گفت و گویی که با رسول قربانی، مدیرعامل شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی داشتیم، به فعالیت های این شرکت و برنامه های شان پرداختیم.



◀ درباره شرکت

دریافت کردیم و به تبع این موضوع تعداد نیروهای ما نیز افزایش یافت و به ۲۷۴ نفر رسیدیم. قراردادهای کاری شرکت در ابتدای امر دو تا سه مورد بود و بیشتر در زمینه مراکز داده و شبکه فعالیت می کردیم، اما طی چند سال اخیر، توسعه های زیادی در راستای ارائه خدمات و سرویس های جدید رخ داده است.»

او در ادامه صحبت هایش محورهای اصلی فعالیت های این شرکت را توسعه و راهبری مراکز داده، امنیت، راه اندازی کلیه سرورها و ارائه ماشین های مجازی به سرویس های بانکی و غیربانکی اعلام و در این رابطه

رسول قربانی در ابتدای صحبت های خود اهداف تأسیس شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی را تشریح می کند. به گفته او، با مصوبه هیئت مدیره بانک ملت، شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی به صورت شرکت سهامی خاص در تاریخ ۱۳۹۰/۷/۲۴ در اداره ثبت شرکت ها ثبت شد و در همان سال فعالیت خود را آغاز کرد. از آنجا که سال ۱۳۹۰ اولین سال فعالیت شرکت بوده، یکسری پروژه ها از سمت بانک به شرکت محول شد که این پروژه ها شامل نگهداری زیرساخت ها و شبکه بانک ملت با حدود بیش از ۱۵۰۰ شعبه است. او در این خصوص می گوید: «البته، در سال ۱۳۹۰، مسئولیت راهبری، نگهداری و توسعه مراکز داده بانک ملت نیز به این شرکت محول شد. در ابتدای تأسیس شرکت با حدود ۳۰ نفر نیروی انسانی شروع به فعالیت کردیم و با گذر زمان هر سال پروژه های بیشتری

رتبه هفتم جهان خواهیم شد

وقتی از نوآوری در صنعت پرداخت کشور صحبت می کنیم، یکی از نام هایی که حتماً از گوشه ذهن مان عبور می کند، شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ) است؛ شرکتی که نخستین ارائه دهنده بسیاری از خدماتی بوده که به نوبه خود خدمات تأثیرگذاری در صنعت پرداخت کشور بودند و همین موضوع نیز باعث شده سپ، نقش بسیار مهمی در توسعه فناوری های پرداخت در ایران داشته باشد. اوایل بهمن ماه سال جاری مدیرعامل این شرکت تغییر کرد و احسان ترکمن از این پس مدیرعاملی این شرکت را بر عهده دارد. همین موضوع دلیلی شد تا در گفت و گویی با وی از برنامه های این شرکت بپرسیم. سپ در آخرین گزارش نیلسون ریپورت موفق به کسب رتبه سیزدهم جهان و رتبه نخست خاورمیانه در بین شرکت های صنعت پرداخت در سال ۲۰۲۱ شد و به گفته ترکمن در تلاش هستند تا در سال های پیش رو جایگاه هفتم این رتبه بندی را به خود اختصاص دهند. او اصلاح نظام کارمزد را امری مهم و ضروری برای صنعت پرداخت کشور قلمداد می کند که می تواند شرکت های پرداخت را از حالت تقابلی با یکدیگر و نیز با بانک ها خارج کند. او همچنین افزایش ضریب تأثیرگذاری موبایل و توجه به نیازهای نسل زد را دو عامل مهم برای پررنگ شدن اهمیت بازاریابی در خدمات اپلیکیشن ۷۲۴ و بهبود آن می داند و بیان می کند که این مهم را در دستور کار سال ۱۴۰۲ خود قرار داده اند.



مصرف تراکتس



۲۳۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

◀ تلاش برای ارائه خدمات جامع

سپ از سال ۱۳۹۵ تاکنون کوشیده محصولات و خدمات خود را بر اساس نیازهای بازار ارائه دهد. احسان ترکمن، مدیرعامل جدید شرکت پرداخت الکترونیک سامان در این باره می گوید: «از سال ۱۳۹۵ که برنامه استراتژیک شرکت تدوین شد، اولویت ما ارائه خدمات جامعی بود که تمام نیازهای پذیرندگان را برطرف کند و در واقع هدف فرعی ما کسب رتبه نخست در گزارش های اقتصادی شاپرک بود. البته طی سال های گذشته توانسته ایم در برخی موارد اول و در برخی موارد دیگر در رده های ابتدایی قرار بگیریم. خدمات، راهکارها و محصولات ما باید آن قدر چابک، آسان و امن باشد که میزان وفاداری مشتریان را در حوزه کارت خوان به حداکثر برساند. او با اشاره به وضعیت مناسب و سودآور سپ در چند سال گذشته بیان می کند: «من شرکت را در اوج موفقیت آن که کسب رتبه سیزدهم جهان و اول ایران در بین شرکت های صنعت پرداخت در سال ۲۰۲۱ بود، تحویل گرفتم. تیم کنونی سپ از گذشته تاکنون تغییر چندانی نکرده و نخواهد کرد، زیرا نیروهای انسانی خوبی داریم که به توسعه ما کمک می کنند. شرکت برای سودآوری بیشتر باید امکان های موجود در بازار را بررسی کند و متناسب با اهدافی که تبیین کرده، ریسک های فعلی را مدیریت کند.»

سپ در آخرین گزارش نیلسون ریپورت موفق به کسب رتبه سیزدهم جهان و رتبه نخست خاورمیانه در بین شرکت های صنعت پرداخت در سال ۲۰۲۱ شد. ترکمن درباره این دستاورد می گوید: «این نشریه جهانی شرکت های پرداختی جهان را بر اساس عملکرد و شاخص های جهانی بررسی می کند و طبیعتاً قرار گرفتن نام سپ در آن افتخار بزرگی است، چراکه علاوه بر اینکه نشان دهنده عملکرد موفق ما بوده، باعث مورد توجه قرار گرفتن بیش از پیش برند سپ نیز می شود. با توجه به بهبود هر ساله رتبه ما در این نشریه، هدف مان این است که در سال های پیش رو جایگاه هفتم این رتبه بندی را به خودمان اختصاص دهیم و هفتمین شرکت پرداختی جهان شویم. به همین منظور در وهله نخست باید روی افزایش تعداد و مبلغ تراکنش ها با حفظ سودآوری، سهم بازار و رضایت مشتری تمرکز کنیم.»

◀ نظام کارمزد؛ علت اصلی تقابل کسب و کارها

پرداخت الکترونیک سامان در گزارش های اقتصادی دی ماه و بهمن ماه ۱۴۰۱ جایگاه

نخست خود در بین پی اس پی های کشور را از دست داد و به جایگاه دوم نزول کرد. مدیرعامل جدید این شرکت در این باره می گوید: «مدل کارمزدی کنونی که در سال ۱۳۹۴ توسط بانک مرکزی تعریف شده، کسب و کارها و بانک ها را مقابل یکدیگر قرار می دهد؛ برای بانک مبلغ تراکنش و رسوب پول اولویت دارد و برای شرکت های پرداخت تعداد تراکنش. در نتیجه درآمد پی اس پی ها به دلیل جمع آوری بسیاری از دستگاه هایی که به لحاظ میزان مبلغ دریافتی، مقرون به صرفه نبوده اند، کاهش یافته است. این در حالی است که کسب جایگاه نخست و کسب بازار در کنار سودآوری ارزشمند است.»

ترکمن اضافه می کند که سپ در روزهایی که پرداخت از طریق USSD در اپراتورها توسعه چندانی پیدا نکرده بود، نخستین شرکت پرداختی ارائه دهنده USSD بود و این خدمت را از طریق انعقاد قرارداد انحصاری پنج ساله با شرکت TKC ارائه داده بود. او به پرسود نبودن درآمدهای حاصل از نرم افزار ۷۲۴ نسبت به دستگاه کارت خوان اشاره می کند و می گوید: «ضریب نفوذ موبایل در سال های گذشته افزایش یافته و نسل زد خواهان دیجیتالی شدن همه چیز است؛ در نتیجه باید روی ارتقای اپلیکیشن ۷۲۴ کار کنیم تا از طریق این نرم افزار بتوانیم سهم خود از بازار را بگیریم.»

◀ چالش ها

۱۴۰۱ برای کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال ایران، سال سختی بود. ترکمن درباره دشواری های این



مصرف تراکنش

کسب و کار

۲۳۹

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

چابکی و پیشرو بودن، ارائه شخصیتی پویا در بستر فناوری و افزایش سرعت برآورده کردن نیازهای مشتریان، از جمله اهداف اصلی ری برندینگ سپ هستند. او در این باره توضیح می دهد: «در سپ تلاش داریم به روزترین و کامل ترین راهکارهای پرداخت با ترکیب فناوری و تجارت را ارائه دهیم. در همین راستا در سال جاری علاوه بر ری برندینگ، با هدف گسترش خدمات پرداخت و سهولت کاربری، از نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴ رونمایی شد. از دیگر استراتژی های شرکت برای این اپلیکیشن تعامل ۲۴x۷ با کاربر است تا در هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز پاسخگوی کاربران باشیم.»

◀ برنامه ریزی پنج ساله؛ غیرممکن

بنا بر صحبت های مدیرعامل سپ، پیشرفت و تغییرات فناوری در جهان و تأثیر آن بر کسب و کارهای مرتبط، امکان برنامه ریزی بلندمدت را سلب کرده و صاحبان مشاغل بایستی به رصد روزانه وضعیت و شرایط پیشرفت بپردازند تا برای ارتقای جایگاه خود تلاش کنند. او توضیح می دهد که سپ نیز مانند تمامی کسب و کارها، اهداف کوتاه مدت و بلندمدتی دارد که برای دستیابی به آنها برنامه ریزی می کند، اما ممکن است به دلیل سرعت رشد فناوری تغییراتی حاصل شود. ترکمن بیان می کند که در سال ۱۴۰۲ بر ارتقای کمی و کیفی نرم افزار ۷۲۴، افزایش تراکنش های دستگاه کارت خوان و مطالبه گری برای اصلاح نظام کارمزد متمرکز می شوند؛ البته برای دستیابی به اهداف شان به کمک مالی گروه مالی سامان نیاز دارند. ♦

سال می گوید: «از سال ۱۳۹۶ تاکنون شاهد افزایش افسارگسیخته قیمت دلار و بالا رفتن هزینه زیرساخت ها و تجهیزات هستیم؛ سالیانه ۴۰ درصد به هزینه ها و ۲۰ درصد به درآمدها اضافه می شود و این عدم توازن بین هزینه ها و درآمدها به کاهش حاشیه سود شرکت ها منجر شده است. بازار صنعت پرداخت به اقیانوس قرمزی تبدیل شده که رقابت سخت و کشنده میان سازمان ها را می طلبد. افزایش قیمت دلار، تورم و تحریم های ظالمانه و عدم افزایش درآمدها متناسب با رشد هزینه ها، در کنار کمبود منابع و نیروی انسانی، توسعه کسب و کار در سال های آتی و انجام مقررات اعلامی از طرف نهادهای ناظر را با مشکل و کندی مواجه کرده است.»

هم اکنون جذب و نگهداشت نیروی انسانی به چالشی عمومی برای همه کسب و کارها تبدیل شده و وضعیت سخت اقتصادی نیز باعث مهاجرت و حتی دورکاری متخصصان ایرانی برای کارفرمای خارجی می شود. ترکمن با اشاره به این مسئله می گوید: «نیروی انسانی متخصص سرمایه هر سازمانی است و ما از این جهت بسیار خوش شانس و حرفه ای بوده ایم که طی ۱۵ سال گذشته، توانسته ایم تیم خود را حفظ کنیم.»

◀ همسو با فناوری های جدید

اواسط تیرماه ۱۴۰۱ هویت بصری سپ بازطراحی شد. سپ در آستانه ورود به سومین دهه فعالیتش تصمیم گرفت با سرعت فناوری و نیازهای مشتریان نسل جدیدش همسو شده و هویت بصری، مأموریت، رویکرد و استراتژی های خود را به روزرسانی کند. ترکمن معتقد است این شرکت سرعت تغییرات فناوری در جهان را به درستی درک کرده و به همین منظور اقدام به ری برندینگ (بازطراحی برند) کرده است. او درباره این تصمیم می گوید: «مأموریت اصلی سپ ارزش آفرینی برای مشتریان است. هر راهکاری که به افزایش سودآوری مشتریان هدفمان منجر شود، در دامنه فعالیت سپ یا شرکای تجاری سپ قرار خواهد گرفت. این ری برندینگ پیش نیاز تحقق استراتژی های بازاریابی شرکت است که فقط به تغییر محتوای بصری منتهی نشده و تا همسویی خدمات با سلیقه نسل جدید پیش رفته و ارزش پیشنهادی جذابی به مخاطبان سپ ارائه می دهد.»

به گفته ترکمن، ایجاد ارتباط تعاملی و دوسویه، انتقال حس اعتماد به مخاطب،



مهرتراکدش



ASARETAARAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

رمزینکس چگونه پنج سال حضور مستمر داشت؟

از ۱۳۹۶ تا به امروز

«ماهیت بیت کوین به گونه ای است که پس از انتشار اولین نسخه اش، دیگر تا انتهای عمرش نمی توان طراحی مرکزی اش را تغییر داد.» ساتوشی ناکاموتو با این رویکرد و با آرمان آزادی و رهایی بشر بیت کوین را اختراع کرد. از اولین ایمیل ساتوشی ناکاموتو در اولین روز نوامبر ۲۰۰۸ تا اولین معامله آن در اکتبر ۲۰۰۹ یا خرید تاریخی دو بیتزادر ۲۲ می ۲۰۱۰ یا حتی اولین رشد تاریخی بیت کوین در نوامبر ۲۰۱۷، این جادوی فناوری از یک بازی آنلاین به یک فناوری معتبر بدل شد و به نوعی به عنوان پول دیجیتال قابل اعتماد شناخته شد. به ادعای فعالان این صنعت، بیت کوین پولی در کنترل صاحبش است و در بلندمدت ارزش خود را حفظ خواهد کرد تا روزی که به یک واحد پولی رایج تبدیل شود. دستاورد بیت کوین و رمزارزها ایجاد یک فضای اقتصادی عادلانه برای جهانیان است، اما نگاه بسیاری از سرمایه گذاران ایرانی به بازار رمزارزها و محبوبیت آن در داخل کشور احتمالاً به روزهای اول پیدایش بیت کوین بازمی گردد و یکی از دلایل آن محدودیت ورود کاربران به سایت ها و صرافی های رمزارز بین المللی بوده است. تحریم و اتفاقاتی مشابه صرافی بیت رکس در سال ۲۰۱۷ و بلوکه شدن دارایی ایرانیان برای جمعی از فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف کافی بود تا به فکر تسهیل معاملات رمزارز در ایران باشند و کاربران ایرانی را از جهات مختلف از صرافی های خارجی بی نیاز کنند. این ایده در سال ۱۳۹۶ بر اثر تحقیقات و پژوهش های متعدد در زمینه بلاکچین، باعث شکل گیری نطفه اولیه صرافی رمزارز رمزینکس شد که اکنون به عنوان یک پلتفرم معاملاتی همتا به همتا (P2P) فعال است. کاربران ایرانی از سال ۱۳۹۶ توانستند در یک بستر امن با یکدیگر وارد معامله خرید یا فروش شوند. رمزینکس با تکیه بر بازار معاملاتی بزرگ خود، از نظر حجم معاملاتی، یک بستر دارای کاربری ساده، سریع، حرفه ای و در عین حال با رعایت جدیدترین پروتکل های امنیتی را در دسترس کاربران ایرانی خود قرار داده است. پلتفرم تبادل رمزارز رمزینکس به عنوان یک صرافی ایرانی بستری را در اختیار کاربران قرار داده که در آن به انواع فعالان بازار از یک معامله گر حرفه ای گرفته تا یک سرمایه گذار بلندمدت خدمات متناسبی ارائه می شود و در هر صورت خرید و فروش رمزارز با امکاناتی نظیر حد سود و ضرر و صد البته مدیریت کامل سبد سرمایه گذاری با امکان رصد لحظه ای سود و زیان در رمزینکس صورت می پذیرد.



روزمه سال ها به طول انجامید. شاید برای نفوذ کامل بلاکچین در زندگی روزمره زود باشد، ولی رمزینکس با دانش بلاکچینی از ابتدای راه اندازی تاکنون مسیر توسعه را جهت تسهیل تبادل امن و مدیریت دارایی برای معامله گران ایرانی فراهم کرده و در واقع

◀ محصولی به روز و رو به آینده

انقلاب دیجیتال در دهه ۱۹۵۰ رخ داد و تولید اولین کامپیوترهای قابل برنامه نویسی و سیر نفوذ آن در زندگی

منسجم شروع به فعالیت کرد.

پس از گذشت یک سال و اندی از گسترش این تیم، در کنار بهبود بسیاری از فرایندهای داخلی سازمان، رشد بیش از ۳۵۰ درصدی تعداد پرسنل را شاهد بودیم و طبق این گزارش، بیش از ۵۰ درصد جذب پرسنل در سال ۱۴۰۱ صورت پذیرفته است. یکی دیگر از کارهای انجام شده در تیم منابع انسانی رمزینکس آموزش پرسنل برای افزایش توانمندی آنهاست. همچنین حفظ منابع انسانی اهمیت ویژه ای دارد و سعی شده با استفاده از برنامه های متفاوت این اهداف در تیم منابع انسانی انجام شود. میانگین سنی پرسنل در رمزینکس ۲۶ سال است و این نکته نشان دهنده سیاست جوان گرایی شرکت در خصوص منابع انسانی است.

پشتیبانی با هدف رضایت کاربران

یکی از این تیم های جوان، تیم پشتیبانی است که همزمان با آغاز فعالیت رمزینکس کار خود را شروع کرد و تا به امروز این تیم ۵۰ نیروی پشتیبان دارد. طی این سال ها «کاهش زمان انتظار کاربران»، «افزایش رضایت»، «تجربه بهتر کاربری» و «کاهش تعداد سؤالات بی پاسخ» از جمله نتایج این تیم بوده است.

طبق رویه این پنج سال، با وقوع نوسانات در بازار رمزارز، تیم پشتیبانی نیز روزهای پرفشاری را تجربه می کند. در این مسیر بازار معاملاتی رمزینکس یک بازار ۲۴ ساعته و فعال است که همه روزه و در هر ساعتی از شبانه روز دسترسی به آن از طریق وبسایت، اپلیکیشن یا به صورت تلفنی، پیام و... امکان پذیر است. تیم پشتیبانی رمزینکس نیز به صورت ۲۴ ساعته در چت آنلاین در حال خدمات رسانی به کاربران است. همچنین تیم پشتیبانی تماس از ساعت ۹ تا ۲۴ پاسخگوی کاربران رمزینکس به صورت تلفنی هستند. در تمام این مدت، آموزش های لازم برای ارتقای توانمندی و حرفه ای تر شدن همکاران تیم پشتیبانی انجام می شود تا به دلیل ماهیت این بازار و نیاز به آموزش مداوم به صورت حرفه ای خدمت رسانی انجام شود تا هدف نهایی رمزینکس که افزایش رضایت کاربران است، تحقق یابد.

افتخار رمزینکس این است که در طول پنج سال گذشته، ۱۵۲ هزار و ۷۶۹ تماس مستقیم با پشتیبانی را با میزان رضایت ۹۱ درصد پاسخ داده است. پس از اضافه شدن امکان چت آنلاین از سال ۱۳۹۹ نیز یک میلیون و ۸۵۹ هزار و ۳۲۵ ارتباط مستقیم با کاربر از طریق چت آنلاین با میزان رضایت ۸۹ درصدی داشته است.

بررسی اطلاعات در خصوص پشتیبانی نشان می دهد که بیشترین سؤال به برداشت کریپتو اختصاص داشته و شلوغ ترین ساعت مراجعه به پشتیبانی ساعت ۱۱ و ۲۰ است.

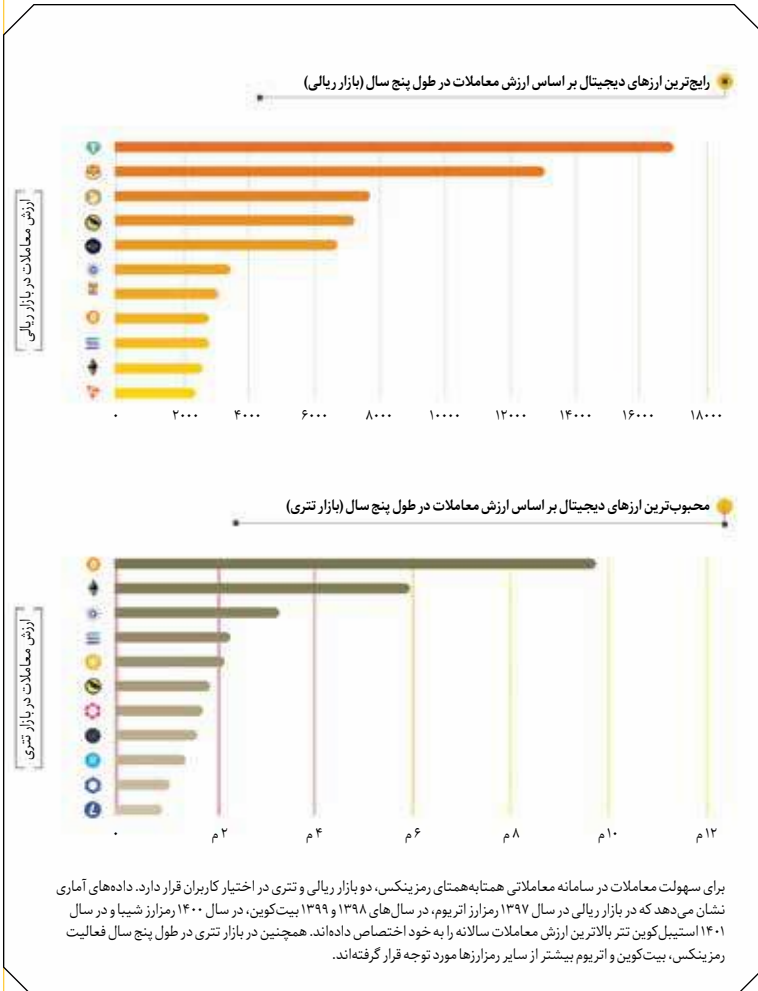
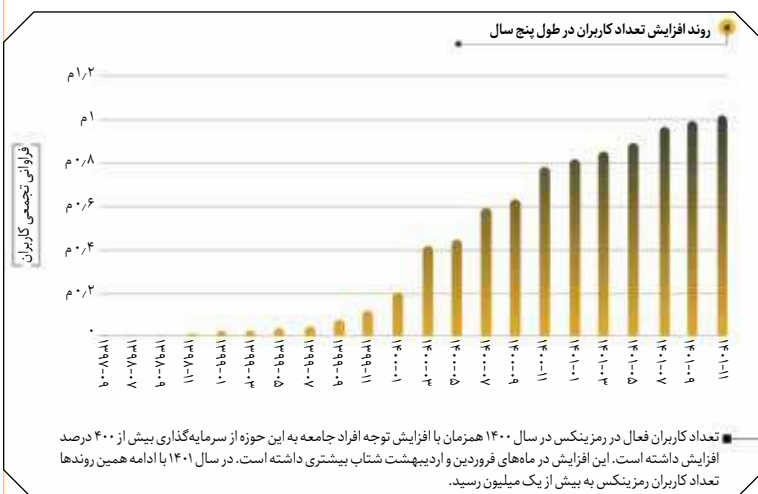
اعداد و ارقام در خصوص رمزینکس چه می گویند؟

برای ارائه تصویر بهتر از رمزینکس شاید اعداد شاهد مناسب تری باشند. رمزینکس هم اکنون بیش از یک میلیون کاربر دارد که روند افزایش کاربران از بهمن ۱۳۹۹ آغاز شده است. به طوری که در این مقطع زمانی بیش از هزار نفر در صف احراز هویت قرار گرفتند. تنها

در فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۰ بیش از ۲۲۰ هزار نفر به جمع رمزینکسی ها اضافه شدند. با توجه به تعداد کاربران، استان های تهران، خراسان رضوی، آذربایجان شرقی، اصفهان و خوزستان به ترتیب در صدر استان های دارای معامله گر رمزارزی قرار دارند.

در همین راستا جهت ایجاد فضای معامله برای کاربران به تعداد رمزارزها اضافه شده؛ به طوری که هم اکنون بیش از ۱۴۵ ارز توسط رمزینکس پشتیبانی می شود؛ تعداد رمزارزها در اسفند ۱۳۹۹ تقریباً ۲۰ رمزارز بود که در شهریور ۱۴۰۰ به حدود ۱۰۰ رمزارز رسید و اکنون به بیش از ۱۴۵ رمزارز رسیده است.

در این میان، در پنج سال گذشته محبوبیت رمزارزها در میان کاربران رمزینکس متفاوت بوده است؛ به طوری که در سال ۱۳۹۷، یعنی سال اول فعالیت رمزینکس اتریوم محبوب ترین ارز در رمزینکس بوده است. در حالی که در سال ۱۳۹۸ این محبوبیت به بیت کوین اعطا شده که در سال ۱۳۹۹ نیز این محبوبیت ادامه داشته است. در



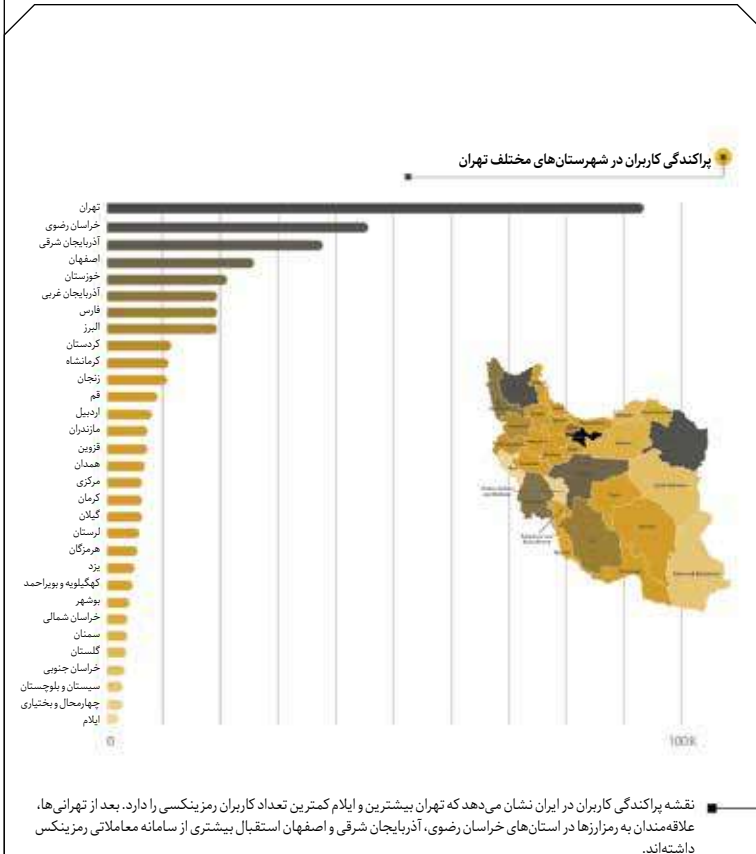
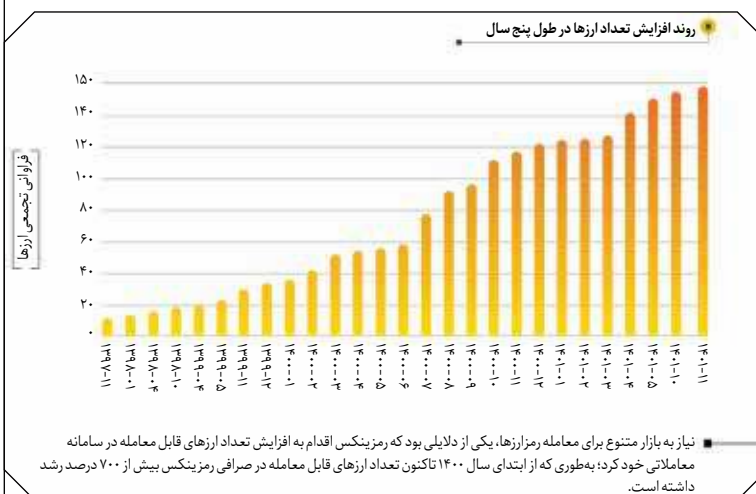


سال ۱۴۰۰ اما محبوبیت به میم کوین‌ها رسید؛ به‌طوری‌شیا محبوب‌ترین رمزارز در رمزینکس شد. اما شرایط اجتماعی و اقتصادی در ایران این روند را تغییر داده؛ چراکه در سال ۱۴۰۱ تتر به‌عنوان استیبل کوین با پشتوانه دلار مورد معامله کاربران رمزینکس قرار گرفته است.

بررسی‌ها در آمار و ارقام نشان می‌دهد که تتر در مجموع پنج سال با بیش از ۱۶ هزار میلیارد تومان معامله، شیباً (۱۰۰ تاایی) و دوچ‌کوین رتبه‌های اول تا سوم را در میزان اقبال کاربران از نظر ارزش معاملات به دست آورده‌اند. در همین حال، بررسی در بازار تتری نشان می‌دهد که بیت‌کوین، اتریوم، کاردانو، سولانا و بایننس کوین پنج ارز برتر از نظر ارزش معاملات در بین رمزینکسی‌ها بوده‌اند.

◀ رمزینکس و حسن اعتماد کاربران

بنا بر یک اصل حرفه‌ای و کاری رمزینکس، کسانی که کاربر پلتفرم هستند و در



رمزینکس معامله می‌کنند، قطعاً آخرین کسانی هستند که متضرر خواهند شد؛ چراکه بنا بر تجربیات گذشته، رمزینکس با پشتیبانی از کاربران و استفاده از ترندهای تلاش می‌کند کاربران متضرر کمتر را متحمل شوند. در این مسیر از تمامی امکانات مالی و فنی رمزینکس استفاده می‌شود تا به اعتماد و سرمایه افراد کمترین آسیب‌ها وارد شود؛ هرچند این صنعت نوپا، بسیاری از رویدادهای جهانی را برای اولین بار تجربه می‌کند و زمینه‌های ذهنی و رویه‌ای از پیش تعیین‌شده‌ای در خصوص آنها وجود ندارد. البته این قانون نانوشته دنیای رمزارزهاست که تمامی افراد که در این حوزه فعالیت می‌کنند، شخصاً مسئول محافظت از پول و دارایی خود هستند.

تجربه لونا و گالا در یک سال گذشته نمونه‌ای از این اتفاقات در بازار رمزارزها بوده است. در خصوص این دو رویداد جهانی، رمزینکس تلاش کرد هزینه مالی و حقوقی کمتری به کاربران تحمیل شود. تخصیص لونا ۲ مطابق فرایندهای جهانی یکی از آن مواردی است که در رمزینکس اتفاق افتاد. پس از شوک بزرگی که به واسطه ریزش بیش از ۹۹ درصدی لونا به بازار رمزارزها وارد شد، طرح احیای اکوسیستم ترا و ایجاد شبکه جدیدی به نام ترا ۲ شکل گرفت تا بخشی از ضرر وارد شده به دارندگان لونا را جبران کند. در پی این اتفاق شبکه قدیمی ترا به «ترا کلاسیک» تغییر نام داد و نام لونا نیز به لونا کلاسیک تغییر کرد.

کوین لونا به‌عنوان کوین اصلی شبکه ترا ۲ از طریق ایردراپ به کاربران تخصیص داده شد. بسیاری از صرافی‌های معتبر بین‌المللی نیز از آن پشتیبانی کردند و رمزینکس به‌عنوان یکی از صرافی‌های ایرانی طبق فرایندهای جهانی و منطق محاسباتی لونا ایردراپ اقدام به تخصیص لونا ۲ به کاربران خود کرد. طبق این فرایند ۳۱ هزار و ۲۸۴ نفر از کاربران معادل ۴۰۰ هزار دلار ایردراپ لونا دریافت کردند. همچنین مراحل بعدی ایردراپ لونا، در صورت تخصیص در شبکه، مطابق رویه قبلی رمزینکس بین کاربران توزیع خواهد شد.

در ماجرای گالا نیز با وجود اینکه با تجربه لونا متفاوت بود، اما رویه محافظت از دارایی کاربران از سوی رمزینکس حفظ شد و صندوق جبران خسارت کاربران به همین دلیل ایجاد شد. رمزینکس اقدام به ارائه مدل بازخريد کرد که بخشی از دارایی آن از محل بازپس‌گیری و جوه حاصل از فروش توکن‌های pGala بر بستر bsc دریافت شد. به‌طوری‌که حدود ۱۰ میلیارد تومان پی‌گالا در رمزینکس به جای گالا فروخته شد که حدود ۷۰ درصد آن با پیگیری‌های انجام‌شده باز پس گرفته شد و ۳۰ درصد آن در حال پیگیری است. این در حالی است که گالا تقریباً نصف این مقدار را توکن جدید به رمزینکس ایردراپ کرده و باقی توکن‌ها از سوی رمزینکس تهیه شده است.

نگاه رمزینکس به آینده این است که علاوه بر ادامه راه و تحقق اهدافی که در گذشته داشته، در راستای آسایش و رضایت بیشتر کاربران و همچنین توسعه این فناوری همگام با سیر تحول آن در دنیا و کمک به تحقق اهداف اقتصاد دیجیتال کشور قدم بردارد. ♦

مهرتراکس

کسب‌وکار

۲۴۳

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم



از راست به چپ: سیدامین جوادی
سیدمرتضی بکاء و مهدی طالب

در گفت و گو با مدیرعامل مؤسسه اعتباری ملل و مدیران شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل
درباره اپلیکیشن فام مطرح شد

هدف اصلی؛ تبدیل فام به یک مگااپ

تشکیل و تأسیس شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل با نام اختصاری فام در راستای توسعه و گسترش حوزه خدمات بانکی و افزایش تنوع محصولات بانکی بود. این شرکت در زمینه محصولات بانکی و فناوری های مالی فعالیت می کند و محصولات و خدمات متعددی را ارائه می دهد که شامل نرم افزار فام، سامانه پرداخت یاری، سامانه متابانک (نئوبانک)، سامانه مبارزه با پول شویی، سامانه نوبت دهی بهنما، همراه بانک ملل، اینترنت بانک ملل، سامانه استعلامات حاکمیتی فام، سامانه سوئیچ پرداخت، سامانه متمرکز اداری، سامانه Core Banking دیتامیت و خدمات دیتا سنتر است. در گفت و گوهایی که با سیدامین جوادی، مدیرعامل مؤسسه اعتباری ملل؛ سیدمرتضی بکاء، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره فام و مهدی طالب، رئیس اداره فناوری های نوین شرکت فام داشتیم، به اپلیکیشن فام و خدمات جدید آن و سامانه متابانک پرداختیم. به گفته آنها، هدف اصلی فام به عنوان یک اپلیکیشن فعال در حوزه خدمات پرداخت و بانکی، تبدیل شدن به یک مگااپ است و مبتنی بر هوش مصنوعی بودن، ویژگی منحصر به فرد این اپلیکیشن است که آن را از سایر اپلیکیشن های فعال در حوزه خدمات بانکی کشور متمایز می کند.



مهر تراکنش



۲۴۴

ASAE.TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

بسیار مثمرتر بوده، ضمن اینکه به سرعت کار هم کمک کرده است. او در این خصوص می گوید: «اما به نظر بنده هنوز این حوزه در کشور فراگیر نشده و نوع معرفی و عرضه این حوزه بیشتر برای متخصصان و آشنایان به این حوزه بوده؛ در صورتی که باید این آشناسازی به صورت عمومی تری انجام شود. یکی از اهداف بزرگ فعالان این صنعت باید عرضه دانش این حوزه به عموم مردم باشد و محدود به یک عده خاص نباشد. از جمله اینکه باید نمایشگاه هایی مانند نمایشگاه بانکداری الکترونیک و

◀ نقش اقتصاد دیجیتال در سبک زندگی

طبق صحبت های سیدامین جوادی، مدیرعامل مؤسسه اعتباری ملل، دیجیتالی شدن خدمات باعث شده بسیاری از مشکلات مردم برطرف شود و برای دسترسی به خدمات، مسیر آسان تری را طی کنند. خصوصاً در حوزه شهری و ترافیک شهری وجود خدمات آنلاین



عکس: پریا امیرحاجلو



حسن زادمهر، مدیرعامل شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی درباره برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۱ می گوید

KYC و حرکت به سمت بانکداری نسل ۴

سال ۱۴۰۱ برای کسب و کارها سال عجیب و سختی بود؛ از قطعی و نوسانات مکرر اینترنت تا رکود اقتصادی همگی مسیر متفاوتی از پیش بینی ها را برای کسب و کارها رقم زد. شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی نیز از این قاعده مستثنی نبود، اما به گفته حسن زادمهر، مدیرعامل این شرکت با وجود تمام سختی ها در بحث KYC مهندسی صنایع یاس ارغوانی قدم های بسیار خوبی برداشته و اکنون تمرکز این شرکت در سال ۱۴۰۱ روی موضوع KYC بوده است. به گفته زادمهر، در بانکداری نسل ۴ بانک ها باید معماری کسب و کار و معماری فناوری اطلاعات خود را تغییر دهند؛ چراکه دیگر با معماری قدیم و روش سنتی نمی توان به درخواست های مشتریان پاسخ داد؛ در سالی که گذشت شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی روی تجربه مشتری تمرکز کرده بود و اینکه چگونه بانک سرویس گرا باشد و مشتری خود را بشناسد. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش را با حسن زادمهر می خوانید.

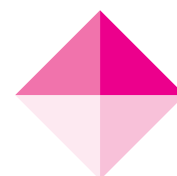


فعالیت های شرکت

حسن زادمهر، مدیرعامل شرکت صنایع یاس ارغوانی ابتدا درباره فعالیت و خدمات این شرکت صحبت می کند و در این باره می گوید که کار اصلی شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی در حوزه تحلیل داده است: «ما فعالیت خود را قبل از سال ۱۳۸۲ آغاز کردیم و در این سال به مجموعه هلدینگ فن آوران هوشمند بهسازان فردا ملحق شدیم. این شرکت دانش بنیان با ایجاد پلتفرمی متشکل از متخصصان، ابزارهای لازم و فرایندهای چابک، مشتریان خود را برای حل مسائل آنها توانمندتر می کند. در واقع مهندسان و دانشمندان داده با استفاده از فناوری های حوزه هوش مصنوعی و استفاده از حجم عظیم داده های موجود، سامانه هایی هوشمند با قابلیت تصمیم گیری جهت بهینه سازی منابع، مدیریت

ریسک و مدیریت هزینه و پیش بینی رفتار مشتریان طراحی و پیاده سازی می کنند.» به گفته زادمهر، حدود ۸۰ درصد مشتریان این شرکت از ادارات کل بانک ملت هستند. همچنین در سازمان فناوری اطلاعات پروژه داشته اند و در حال حاضر با سازمان ثبت اسناد کشور پروژه دارند و با شهرداری تهران نیز همکاری داشته اند. او در این باره می گوید: «عمدتاً سامانه هایی ایجاد می کنیم که داده خام را به اطلاعات تبدیل می کند تا مدیران بتوانند بر اساس آن

عصر تراکنش



۲۴۶

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی



مصرف تراکنش



۲۴۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

سعید قدوسی نژاد، مدیرعامل فینوتک در خصوص برنامه های این شرکت در سال جدید می گوید

به دنبال جذب سرمایه گذار استراتژیک هستیم

فینوتک که یکی از بال های نوآوری باز ارتباط فرداست، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۵ با ارائه ۱۲ وب سرویس بانکی آغاز کرد و اکنون بیش از ۲۰۰ وب سرویس بانکی و غیربانکی به کسب و کارها ارائه می دهد. سعید قدوسی نژاد، مدیرعامل فینوتک می گوید که سال ۱۴۰۱ برای کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال ایران، سال سختی بوده و بسیاری از آنها در نیمه دوم سال متضرر شده اند. با این حال فینوتک با تمرکز بر بهبود کیفیت ارائه خدمات، متنوع سازی سبد محصولات، ارائه سرویس های پیامکی، پشتیبانی، دایرکت دیت و تعمیم منطق احراز هویت دیجیتال به سایر حوزه ها سر پا مانده است. او فضای حاکم بر کشور را بی ثبات و آشفته می داند و معتقد است در چنین وضعیتی افراد و شرکت ها انگیزه خود را از دست می دهند و نه تنها باز یگران جدیدی به بازار اضافه نمی شوند، بلکه باز یگران کنونی نیز برای بقای کسب و کارشان با مشکل تأمین نیروی انسانی، تأمین مالی و همچنین ابهام در رگولاتوری روبه رو می شوند. او مزیت رقابتی فینوتک را مشتری محوری اش می داند و بیان می کند که مالک داده های بانکی، کاربران نهایی هستند و کسب و کارها نباید بدون اخذ اجازه از آنها استفاده کنند. قدوسی نژاد اولویت اصلی فینوتک در سال جدید را حفظ حیات آن می داند و می گوید که در سال جدید به دنبال جذب سرمایه گذار استراتژیک هستند. در ادامه گزارشی از گفت و گوی عصر تراکنش با او را می خوانید.



◀ روزهای سخت اقتصاد دیجیتال ایران

اقتصاد دیجیتال ایران در سال ۱۴۰۱ روزهای سختی را سپری کرد. نیمه دوم سال به دلیل محدودیت های اعمال شده بر اینترنت، تحمیل کننده ضرر و زیان های مالی بسیاری بود و بسیاری از کسب و کارهای این حوزه را از برنامه هایشان عقب انداخت. علاوه بر این، فضای

عمومی حاکم بر جامعه نیز به لحاظ اجتماعی-سیاسی آشفته بود و دست و دل افراد به کار کردن نمی رفت. سعید قدوسی نژاد، مدیرعامل فینوتک با اشاره به این مسئله می گوید: «با وجود مشکلات فراوانی که حادث شد، ما تمام تلاش مان را کردیم تا سرویس هایمان را تنوع ببخشیم و علاوه بر ارائه خدمات متنوع به دیگران، به لحاظ کسب و کاری نیز به یک گروه خاص از مشتریان وابسته نباشیم. همین اقدام ما باعث شد که با سقوط برخی بخش های بازار، سر پا بمانیم و حتی در برخی بخش ها نیز

در گفت وگو با مدیران شرکت قسطا در مورد عملکرد این شرکت مطرح شد

در مسیر رشد انفجاری

قسطا یکی از شرکت‌های فعال در حوزه لندتک در کشور است که از سال ۱۳۹۷ شروع به فعالیت کرده و با توجه به مشکلات اقتصادی جامعه، شرایطی را برای خرید اقساطی منصفانه فراهم آورده است. کاربران قسطا می‌توانند با اعتباری که در قالب یک کارت اعتباری عضو شتاب، به نام قسطا کارت دریافت می‌کنند، از فروشگاه‌های سراسر کشور حتی فروشگاه‌های اینترنتی، خرید اقساطی داشته باشند و برای دریافت این اعتبار نیازی به ضامن نیست و بر اساس اعتبارسنجی از سفته یا چک استفاده می‌شود. علاوه بر این، قسطا با اعطای امتیاز به صاحبان کسب و کارها و مشتریان، در شهرها و روستاهای گوناگون شرایطی را فراهم آورده تا مشتریان بتوانند بازپرداخت خود را به صورت اقساطی انجام دهند. بنا بر صحبت‌های مدیران این شرکت، ۱۴۰۱ سال همزمانی چالش‌ها، بستن قرارداد تأمین مالی با بانک آینده و همچنین برندسازی برای آنها بوده است. احسان برهان، مدیر فنی این شرکت، محدودیت‌های اعمال شده بر اینترنت و دسترسی به سرورهای خارجی را چالش بزرگ سال ۱۴۰۱ می‌داند و می‌گوید از پس این مسئله برآمده‌اند. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش در گفت وگو با امیر مهربانی، مدیر توسعه کسب و کار؛ احسان برهان، مدیر فنی؛ علیرضا اختری، مدیر عملیات و فروش و مهدی حاجی، مدیر مارکتینگ قسطا درباره عملکرد و چالش‌های آنها در سالی که گذشت، صحبت کردیم. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش با آنها را می‌خوانید.



گذر از گلوگاه تأمین مالی و تلاش برای خلق ارزش بیشتر

قسطا کسب و کار نوپایی است که در پنجمین سال فعالیت خود، به یکی از چالش برانگیزترین سال‌های دهه گذشته برخورد کرده است. امیر مهربانی، مدیر توسعه کسب و کار قسطا با بیان این موضوع می‌گوید: «۱۴۰۱، برای تمام بازیگران اقتصاد ایران سال سختی بود و قسطا نیز چالش برانگیزترین سال کاری خود را تجربه کرد. تأمین مالی، اصلی‌ترین عامل پایداری و توسعه کسب و کارهای لندتکی است و ما بعد از یک سال و نیم مذاکره فشرده با سرمایه‌گذاران و نهادهای مالی، بالاخره در سال ۱۴۰۱ در سایه همکاری با بانک آینده توانستیم از گلوگاه تأمین مالی عبور کنیم. به همین منظور در سالی که گذشت، طی جلسات متعددی که در لایه‌های مدیریتی و عملیاتی برگزار شد، موفق به طراحی و پیاده‌سازی روندهای جدید ارائه تسهیلات در چهارچوب مقررات بانکی به مشتریان خود شدیم. در نتیجه پس از اجرای پایلوت طرح در مردادماه ۱۴۰۱، آن را به صورت عمومی در شهریورماه همین سال ارائه دادیم. ماحصل این همکاری، تجربه نرخ رشد چهاررقمی و مواجهه با چالش‌های متأثر از آن بود که خوشبختانه تیم قسطا با موفقیت از پس آن برآمد.»

او بزرگ‌ترین سرمایه این شرکت را تیم چابک و همدلی اعضای آن می‌داند که احساس مسئولیت بی‌نظیری دارند و برای پیشرفت قسطا که آن را خانه خود می‌دانند، هر کاری که در توان‌شان باشد، انجام می‌دهند.

مهربانی مهم‌ترین برنامه این شرکت در سال جدید را بهینه‌سازی فرایند اعتباردهی و کاهش زمان آن به یک‌دوم آنچه اکنون هست، معرفی می‌کند و می‌گوید که در سال آینده چند محصول جدید طراحی خواهند کرد و از یک محصول متفاوت در حوزه BNPL رونمایی می‌کنند که مزیت رقابتی آن در مقایسه با همتایانش،

۵۵

۱۴۰۱، برای تمام بازیگران اقتصاد ایران سال سختی بود و قسطا نیز چالش برانگیزترین سال کاری خود را تجربه کرد. تأمین مالی، اصلی‌ترین عامل پایداری و توسعه کسب و کارهای لندتکی است و ما بعد از یک سال و نیم مذاکره فشرده با سرمایه‌گذاران و نهادهای مالی، بالاخره در سال ۱۴۰۱ در سایه همکاری با بانک آینده توانستیم از گلوگاه تأمین مالی عبور کنیم

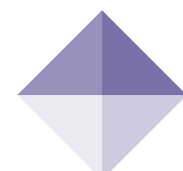
آزادی و حق انتخاب مشتری در خرید است. همچنین مزیت‌هایی برای فروشندگان در نظر گرفته‌اند تا بتوانند ارزش بیشتری خلق کنند.

همزمانی چالش‌ها در تیم فنی

بنا بر صحبت‌های احسان برهان، مدیر فنی قسطا، ۱۴۰۱ سال چالش برانگیزی برای تیم فنی این شرکت بوده است. او با اشاره به همزمانی برآمدن چالش‌ها می‌گوید: «چالش‌ها و مسائل به‌طور همزمان پدید آمدند و ما تاکنون تجربه چنین اتفاقی را نداشته‌ایم. به دنبال انعقاد قراردادهای جدید کسب و کاری با تأمین‌کننده مالی جدید، نیاز شرکت به تغییرات و توسعه فنی نرم‌افزاری - سخت‌افزاری بیشتر شد و درست زمانی که فاز اول این تغییر و توسعه را آغاز کردیم، شرایط اجتماعی و سیاسی کشور به سمتی رفت که با توجه به اختلالات و محدودیت‌های اعمال شده در شبکه‌های زیرساختی اینترنت و شبکه بین‌المللی بی‌سابقه بود. ما تا آن زمان به خاطر حفظ کیفیت و پایداری بیشتر زیرساخت‌هایمان، از سرویس‌دهنده‌های خارجی استفاده می‌کردیم، اما به ناچار مجبور شدیم به خدمات زیرساختی داخلی روی بیاوریم و سرورهایمان را انتقال دهیم که ناپایداری سرویس‌دهنده داخلی موجب مهاجرت ما به نمونه داخلی دیگری شد. همچنین در فناوری‌های مورد استفاده از جمله پایگاه داده قسطا تجدید نظر کردیم و آن را ارتقا دادیم و می‌توان گفت از چالش‌های پیش روی خود نهایت استفاده را بردیم تا زیرساخت‌های خود را برای مقیاس‌پذیر شدن مهیا کنیم.»

او دیگر چالش آنها در سال ۱۴۰۱ را تحریم کشور از سمت جوامع نرم‌افزاری از جمله داکر می‌داند و در این باره می‌گوید: «تحریم‌ها همیشه بوده، اما تفاوت آن با سال‌های قبل در این بود که ابزارهای

عصر تراکنش



۲۵۰

ASAETARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی



مهرتراکتس



۲۵۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در گفت وگو با علی موسوی، عضو هیئت مدیره تجارت الکترونیک پارسیان
به چشم انداز این شرکت پرداخته شد

خروج از اقیانوس قرمز پرداخت در ۱۴۰۲

شرکت تجارت الکترونیک پارسیان (تاپ) یکی از شرکت های پی اس پی کشور است که در سال ۱۳۷۹ تأسیس شده و در حال حاضر شبکه پرداخت فروشگاهی آن با نزدیک به یک میلیون دستگاه کارت خوان فروشگاهی در بالغ بر ۱۰۹۱ شهر کشور فعال بوده و خدمات پشتیبانی مورد نیاز از طریق ۴۸ نمایندگی در تمامی استان های کشور را ارائه می دهد. علی موسوی، عضو هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان نوسان نرخ ارز، جذب و نگهداشت نیروی انسانی و وضعیت کنونی نظام کارمزدی کشور را از بزرگ ترین چالش های صنعت پرداخت می داند و معتقد است برای ورود به اقیانوس آبی باید با سرمایه گذاری روی حوزه های نوآورانه دامنه فعالیت هایشان را به حوزه های دیگری نیز گسترش دهند. او اختصاص یک صنعت خاص به یک پی اس پی را انحصارگرایی می نامد و معتقد است این اقدام موجب کاهش سهم بازار سایر پی اس پی ها می شود. در گفت وگو با علی موسوی، عضو هیئت مدیره تجارت الکترونیک پارسیان به چالش ها و چشم انداز این شرکت پرداختیم.



◀ ۱۴۰۱؛ متمرکز بر نوآوری

یک سرمایه گذار در حوزه های نوآورانه مرتبط با صنعت پرداخت فعالیت می کند و اولین محصول خود را تحت عنوان وامینه به مشتریان ارائه می دهد. هدف ما این است که با تمرکز بر حوزه های نوآورانه

طبق صحبت های موسوی، شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، به عنوان قدیمی ترین پی اس پی کشور همیشه کوشیده تا نوآور باشد و با راه اندازی استارتاپ استودیو تاپ پلاس اقدامات خوبی در این زمینه انجام داده اند. او می گوید: «تاپ پلاس به عنوان

در گفت وگو با پوریا یغمایی، هم بنیان گذار و مدیرعامل وی بانک مطرح شد

مانوآوران زندگی هوشمند هستیم

نوآوران زندگی هوشمند با نام تجاری Vie Bank فعالیت خود در حوزه مالی و بانکی را در پاییز سال ۱۴۰۱ آغاز کرد. این شرکت به منظور ارائه خدمات به نسل زد، با به کارگیری فناوری های نوین مالی و استفاده از فناوری های یادگیری ماشین و هوش مصنوعی، قدم های خود را جهت تبدیل شدن به یک نئوبانک مستقل در کشور برداشته است. پوریا یغمایی، مدیرعامل وی بانک با اشاره به این مسئله توضیح می دهد که نئوبانک های موجود در ایران، نئوبانک های واقعی نیستند و خصلتی وابسته به بانک های سنتی دارند که این ماهیت با نیازهای نسل جدید کاربران هماهنگ نیست و باید دگرگون شود. او مهم ترین چالش های حضور در اکوسیستم بانکی و پرداختی ایران را عدم اصلاح نظام کارمزد، جذب و نگهداشت نیروی انسانی و تورم می داند و معتقد است اگر به این موارد رسیدگی نشود، در سال های آینده شاهد توقف فعالیت بسیاری از کسب و کارها خواهیم بود. او ۱۴۰۱ را برای کسب و کارهای حوزه فناوری های مالی، سال تیم سازی و ترسیم نقشه راه شان می داند و وعده می دهد که در آینده با دست پر می آیند و با حضور در حوزه های فین تک و بازارهای بین المللی اتفاقات جدیدی را برای کشور رقم می زنند. در گفت وگو با پوریا یغمایی، هم بنیان گذار و مدیرعامل وی بانک درباره فلسفه شکل گیری این نئوبانک و چشم انداز آینده آنها صحبت کردیم.



مهرتراکتس



۲۵۴

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

فلسفه شکل گیری

Vie که در زبان فرانسه به معنای زندگی و در زبان انگلیسی به معنای رقابت برای بهتر بودن است، نام نئوبانکی است که در پاییز ۱۴۰۱ آغاز به کار کرده است. پوریا یغمایی درباره شکل گیری این نئوبانک می گوید: «شکل گیری وی بانک از حدود یک سال پیش آغاز شد؛ زمانی که ما به دنبال یک راه حل مناسب برای ارائه سرویس های پرداختی و بانکی در بستر هوش مصنوعی بودیم. بعد از جلسات متعددی که با بانک ها و نهادهای نظارتی داشتیم که بیش از یک سال طول کشید، متوجه شدیم نیازمندی این پروژه چتری بزرگ تر به اسم نئوبانک است و تصمیم بر آن شد که نئوبانک Vie را با تمرکز روی هوش مصنوعی (AI) و بازار بین المللی خلق کنیم. این محصول با بهره گیری از یادگیری ماشین و هوش مصنوعی به مشتریان خود خدمات بانکی و پرداختی یکپارچه و هوشمند ارائه می دهد و می تواند ارائه دهنده کارت اعتباری و ساختار رتبه بندی اعتباری به اشخاص حقیقی و حقوقی داخل کشور نیز باشد.»

یکی از نقدهای وارده بر نئوبانک های موجود در ایران، وابستگی شان به بانک هاست. یغمایی با اشاره به این مسئله می گوید: «امروزه بالغ بر ۳۰۰ نئوبانک در سراسر دنیا در حال فعالیت هستند که بیش از ۶۰ درصد آنها در اروپا و آمریکا و فقط تعداد محدودی از آنها در خاورمیانه و آفریقا (MENA) هستند. در ایران نیز بیش از پنج سال است که بانک های سنتی به کمک شرکت های زیرمجموعه خود وارد بانکداری دیجیتال شده اند و سرویس های اصلی بانکی و پرداختی را در بستر اپلیکیشن موبایل در اختیار مشتری قرار می دهند، اما متأسفانه هنوز در ایران نئوبانک

به معنای واقعی کلمه (صد درصد بانکداری در بستر موبایل و بدون ارتباط با بانک های سنتی) شکل نگرفته و آنچه نئوبانک نامیده می شود، همان همراه بانک هایی است که خدمات بانکی و پرداخت ارائه می دهند و به بانک خاصی وابسته هستند. در نتیجه وی بانک قصد دارد به عنوان مجموعه ای مستقل، این مدل از بانکداری را در ایران به وجود آورد.»

ضرورت ایجاد راهکارهایی فرای اکوسیستم فعلی

یغمایی سپس در پاسخ به این سؤال که با توجه به اینکه در کشور مجوز راه اندازی نئوبانک وجود ندارد، چطور می خواهند یک نئوبانک مستقل باشند، می گوید: «این چالش نیز مانند بسیاری از چالش های دیگری که در حوزه فین تک وجود داشته اند، مسیر خود را پیدا خواهد کرد؛ چالش هایی که در طول مسیر رشد کسب و کارها به فرصت تبدیل شده و پس از آنکه رگولاتوری آنها را به کمک مدیران کسب و کارهای هر حوزه تبیین و ابهام زدایی کرده، به یک مجوز، آیین نامه یا پروتکل تبدیل شده اند؛ مواردی مانند مجوزهای پرداخت یاری، پرداخت سازی و... از دید رگولاتوری، ما در مسئله نئوبانک هنوز در مرحله تنظیم آیین نامه هستیم! و نئوبانک در ایران در ابتدای شکل گیری مسیر قانونی خود قرار دارد، با این وجود بسیاری از سرویس دهندگان این حوزه با پرچم نئوبانک به پشتوانه یک بانک سنتی صرفاً در حال حرکت در مسیر بانکداری دیجیتال هستند! طبیعتاً ما هم در مسیر رشد خود با این چالش روبه رو هستیم، ولی قصد داریم با رویکرد متفاوتی این چالش را به فرصت تبدیل کنیم. در کل می توان این گونه به این مسئله مواجه شد که وی بانک قصد دارد به صورت کاملاً رسمی یک سامانه مالی اینترنتی راه اندازی کرده و در این راستا همگام با آخرین اتفاقات رگولاتوری حرکت کند و این ایده را ابتدا به عنوان یک اپلیکیشن مالی پیش برده و در ادامه برای راه اندازی یک نئوبانک در کنار یک تیم متخصص و خلاق بتواند برنامه های نوآورانه و جذابی برای اپلیکیشن ارائه دهد. همچنین جهت جلب اعتماد مشتریان باید مجموعه ای از قوانین و مقررات را برای کسب و کار خود ایجاد کنیم که امنیت و حریم خصوصی اطلاعات مشتریان را نیز تأمین کند.»

او سپس توضیح می دهد: «باید به یاد داشته باشیم که این کار به تنهایی زمان بر و مملو از پیچیدگی های خاص خود خواهد بود و باید برای موفقیت در این زمینه و به منظور بهبود



از نسخه بتای وی بانک که در اسفند ۱۴۰۱ رونمایی شده، از نسخه اولیه آن در اردیبهشت ماه سال آتی رونمایی می کنند تا در اختیار عموم قرار بگیرد.

چالش ها

بنابر صحبت های یغمایی، بزرگ ترین چالش امروز شرکت های فین تک کشور به سه موضوع نیروی انسانی، رگولاتوری و تورم برمی گردد. او معتقد است کارمزد های بانکی کنونی، هیچ نسبتی با واقعیت جامعه ندارد و بر اساس مناسبات یک دهه قبل به وجود آمده است. این در حالی است که تورم افسارگسیخته کنونی و افزایش حقوق ۲۰ درصدی نیروی انسانی این نیاز را ایجاد می کند که الگوی نظام کارمزد در ایران اصلاح شود. او در این خصوص می گوید: «سال آینده نیز همین پارامترهای عنوان شده می تواند بسیاری از شرکت ها را زمین بزند و با کند و محدود شدن اینترنت و نیز شرایط اقتصادی کشور، حتی حفظ نیروهای انسانی متخصص را سخت تر کند. ما در وی بانک سعی کردیم با ایجاد شرایط و محیط حرفه ای و پویا وضعیت بهتری را برای نیروهای خودمان ایجاد کنیم و با ایجاد تسهیلات بانکی در سال آتی کمی از نگرانی های آنها بکاهیم، اما برخی عوامل ناامیدی و بی انگیزه شدن آنها برای ماندن در ایران خارج از توان ماست و اگر به لحاظ اجتماعی-اقتصادی گشایشی حاصل نشود، در سال های آینده شاهد افزایش نرخ مهاجرت و کمبود نیروی متخصص برای شرکت های آتی می خواهیم بود.»

آینده وی بانک

تأسیس کسب و کاری جدید در سپهر اقتصاد دیجیتال ایران، آن هم در سالی که بسیاری از کسب و کارها متضرر شده اند، امید و جسارت می خواهد. یغمایی در این باره می گوید: «ما تصمیم گرفتیم در ایران بمانیم و با وجود تمام مشکلات و موانع برای ساختن آینده تلاش کنیم. در نتیجه برای آنچه قرار است در سال آینده اتفاق بیفتد، هیجان زده ایم؛ شروع پروژه در ایران و همچنین در حوزه MENA و فعالیت در بازارهای ترکیه و امارات.» او اضافه می کند که در سال آینده سرویس های فین تکی و بین المللی خواهند داشت که بر بستر هوش مصنوعی پیاده می شود و نیازهای نسل جدید کاربران را که خواهان زندگی ای هوشمند و دیجیتال هستند، برطرف می کند. ♦

عملکرد خود و افزایش کیفیت خدمات، راهکارهایی فرای اکوسیستم فعلی ایجاد کنیم و به منظور نیل به این اهداف وی بانک از همکاری و همراهی کلیه بازیگران و فعالان این حوزه استقبال خواهد کرد.»

سه قدم با وی بانک

زندگی ما در وی بانک به سه بخش مختلف تقسیم می شود. یغمایی با بیان این موضوع درباره بخش های سه گانه و اصلی این اپلیکیشن می گوید: «در قدم اول، با توسعه یک محصول در حوزه پرداخت، قصد داریم تجربه ای امن، سریع و همیشه در دسترس را جهت برآوردن نیازهای معمول و روزمره کاربران خود رقم زده و تعامل خود با استفاده کنندگان از خدمات هوشمند مالی را افزایش دهیم. محصول Vie Pay بدین منظور طراحی شده و با تمرکز روی سرویس های بین المللی کار می کند. در قدم دوم، محصول Vie Lend را داریم که با توجه به نیاز کاربران به شیوه ها و مدل های جدید پرداخت اقساطی و با حداقل نرخ بهره و طیف گسترده ای از کالا و خدمات طراحی شده و ارائه دهنده سرویس های لندتک و BNPL با تمرکز بر رفتار اعتباری فرد است. در نهایت، به جهت یکپارچه سازی تمام خدمات و محصولات مالی و بانکی ثنوبانکی خواهیم داشت که ارائه دهنده تمامی سرویس های بانکداری مانند افتتاح حساب، دریافت کارت، انتقال پول و امثالهم خواهد بود.»

او با اشاره به اینکه سال ۱۴۰۱ برای وی بانک سال تیم سازی و تعیین استراتژی کلان بوده، توضیح می دهد که اجرای پروژه هایشان در سال ۱۴۰۲ رقم می خورد و بعد



مصرف تراکنش



۲۵۶

ASAE-TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمد مهدی تقی پور، مدیرعامل شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی از خدمات جدید این شرکت در سال ۱۴۰۲ می گوید

ارائه سرویس های اعتباری به پذیرندگان بانک ملت

شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی در سال ۱۳۷۶ تأسیس شد و در زمینه انفورماتیک، مدیریت و علوم سیستم فعالیت خود را آغاز کرد. این شرکت پس از اینکه توسط بانک ملت خریداری شد، به شرکت های فناوری اطلاعات این بانک پیوست و در حال حاضر به ارائه خدماتی نظیر پشتیبانی پروژه های بانکی، نرم افزاری، شبکه های کامپیوتری، مشاوره انفورماتیک و... می پردازد. محمد مهدی تقی پور، مدیرعامل شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی در گفت و گویی با عصر تراکنش از اقدامات، دستاوردها و چالش های این شرکت در سال ۱۴۰۱ و برنامه های آتی این شرکت می گوید. طبق توضیحات تقی پور، الزامات مربوط به اینماد، اجرای طرح کالابریک و طرح هوشمندسازی یارانه نان، شرکت های هدایت تراکنشی و رقابت خارج از انتظار بازار از چالش های شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی در سال ۱۴۰۱ بوده است. به گفته تقی پور این شرکت قصد دارد در آینده با ارائه یک سرویس شبیه BNPL به پذیرندگان بانک ملت برای تأمین سرمایه در گردش این کسب و کارها کمک کند.



از پشتیبانی و تعمیر تا خدمات پرداخت یاری

رگولاتوری حوزه پرداخت یاری، کسب و کار ما را هم تحت تأثیر قرار داده است.

او در این خصوص توضیح می دهد: «ما حدوداً ۳۰ هزار پایانه پرداخت یاری داشتیم که اکثر این پایانه ها به دلیل الزامات مربوط به اینمادی که شاپرک به شرکت های پرداخت یاری ابلاغ کرده بود، بسته شدند. البته ما به این شرکت ها کمک می کنیم که اینماد بگیرند، اما با

محمد مهدی تقی پور ابتدا در خصوص خدمات اصلی و حوزه فعالیت شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی توضیح می دهد: «پروژه هایی که در حال حاضر در دست داریم، شامل پشتیبانی از ۹۵۰ هزار پایانه فروشگاهی شرکت به پرداخت، پشتیبانی از پایانه های خودپرداز بانک ملت، پشتیبانی از پایانه های پرداخت جایگاه های سوخت، تعمیر دستگاه های کارت خوان و تعمیر پایانه های پرداخت جایگاه های سوخت می شود. علاوه بر این موارد، یکسری سرویس جدید نیز در حوزه پرداخت یاری ارائه می دهیم که البته برخی الزامات



عکس: نسیم اعتمادی



عصر تراکنش



۲۵۸

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

آرش بابایی، مدیرعامل جدید شرکت توسن درباره نحوه عبور از بحران جذب و نگهداشت نیروی انسانی می گوید

باید به چیزی بیش از سودآوری خودبیندیشیم

شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری نگین یا همان توسن، از نام های شناخته شده صنعت نرم افزار بانکی ایران است که در طول سال های فعالیتش همواره به عنوان یکی از شرکت های پیشرو و نوآور در این صنعت از آن یاد شده است؛ شرکتی که در ۲۴ شهریورماه ۱۴۰۰ روی تابلوی بورس عرضه اولیه شد و به گفته مدیرعامل آن، در سال مالی ۱۴۰۱ توانست رشد ۳۷ درصدی را در درآمد خود تجربه کند. آرش بابایی که در آبان ماه ۱۴۰۱ به سمت مدیرعاملی شرکت توسن منصوب شده، در گفت و گویی که با عصر تراکنش داشت، از مهم ترین چالش این روزهای کسب و کارها یعنی جذب و نگهداشت نیروی انسانی صحبت می کند. بابایی، جذب و نگهداشت نیروی انسانی را مسئله ای چندوجهی می داند که برآمدی از مسائل اقتصادی، اجتماعی و سیاسی گوناگون است که حل برخی از آنها خارج از حیطه امکان های کسب و کارهاست و به مهاجرت روزافزون نیروی انسانی متخصص دامن می زند. به عقیده او، اکنون زمان آن است که اعضای اکوسیستم بانکی کشور دست به دست هم دهند تا با همفکری و همدلی، ضمن کمک به تداوم کسب و کارها، قدمی کوچک در راستای جذب و نگهداشت افراد متخصص بردارند.



◀ کمبود نیروی انسانی متخصص در کشور

وضعیت اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کشور و نامشخص بودن چشم انداز آینده، نرخ مهاجرت از کشور را افزایش داده است. این در حالی است که خروج نیروی انسانی متخصص از کشور و پرهزینه و

زمان بر بودن جایگزینی آن برای توسعه ایران پیامدهای ناگواری خواهد داشت. آرش بابایی، مدیرعامل شرکت توسن با اشاره به این مسئله درباره نقش نیروی انسانی متخصص در توسعه و پیشرفت کشور می گوید: «مهاجرت پدیده ای است که با حال و روز این روزهای ما بی ارتباط نیست. روندی که ادامه دار بودنش می تواند به شدت خطرناک باشد. در چند سال اخیر، مسائل اجتماعی، اقتصادی و سیاسی و ابهام

مروری بر زندگی شخصی و حرفه ای هشت مدیر صنایع مالی کشور
که در سال ۱۴۰۱ از زندگی شخصی و حرفه ای آنها گفتیم

نقش آفرینان مالی

در طول شش سال فعالیت ماهنامه عصر تراکنش همیشه سعی کرده ایم روایتگر زندگی شخصی و حرفه ای پیشکسوتان و متخصصان صنعت فناوری های مالی کشور باشیم. در بسیاری از شماره های عصر تراکنش می توانید چنین مطالبی را که درباره زندگی شخصی و حرفه ای متخصصان این صنعت است، بخوانید، اما از شماره پنجاه و یکم این ماهنامه، به صورت مشخص بخشی را به این کار اختصاص دادیم؛ تحت عنوان «پروفایل». جایی که در آن، هر شماره به سراغ یکی از این مدیران می رویم و از زندگی او و مسیری که آمده، می نویسیم. افرادی که به دلیل تخصص و تجربه چندین ساله ارزشمندشان، شنیدن از زندگی و مسیری که طی کرده اند، نه تنها می تواند جذاب باشد، بلکه می تواند برای بسیاری در پیمودن مسیر حرفه ای شان کمک کننده باشد. ما در این بخش به سراغ طیف وسیعی از مدیران می رویم؛ از پیشکسوتان گرفته تا جوان ترها! ولی آنچه در تمرکز انتخاب هایمان پررنگ است، نقش آفرینی فعال و تأثیرگذار آنها در صنعت فناوری های مالی کشور است و لزوماً بزرگی و کوچکی کسب و کارشان در بسیاری از مواقع اولویت اول ما برای انتخاب نیست. در این مطلب سعی کردیم مروری کوتاه بر این هشت پروفایل داشته باشیم.



عصر تراکنش

پروفایل

۲۶۱

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

شماره ۵۸
مظاهر مرجانی
تاریخ تولد: ۱۳۵۸ در زرنجان



مظاهر مرجانی را می توان از آن دست مدیرانی در کشور دانست که دغدغه رفع نیازها و توسعه کسب و کارها را از دوران جوانی خود در سر داشته؛ دغدغه ای که شاید در کمتر کسی دیده شود که در خانواده اش یک کسب و کار خانوادگی موفق داشته باشد و حاضر شود عطای کسب و کار خانوادگی را به لقایش ببخشد و وارد دنیای سخت کار آفرینی شود. برادران مرجانی چندین و چند سال است که در صنف لوازم بهداشتی ساختمان فعالیت می کنند و او در دوران دبیرستانش به واسطه آشنایی با نرم افزار ساده حسابداری و چالش هایی که برادرانش با کارمند حسابداریشان در آن زمان داشتند، این ایده در ذهنش شکل می گیرد که در آینده یک نرم افزار حسابداری بنویسد که هم کار با آن ساده و هم مطابق اصول حسابداری باشد؛ از آن به بعد، مرجانی همه فکر و ذکر خود را معطوف به این ایده می کند تا در نهایت در سال ۱۳۸۳ بنیان پارمیس شکل می گیرد و طراحی و ساخت نرم افزار حسابداری که مظاهر مرجانی رؤیای آن را از دوران دبیرستان در سر می پروراند، به واقعیت تبدیل می شود؛ شرکتی که اکنون در حوزه PFM که کمتر کسب و کار موفق را در این حوزه در کشور می بینیم، حرفی برای گفتن دارد. او می گوید از مسیری که آمده رضایت دارد، ولی شاید اگر به عقب برگردد، سرعت رشد کسب و کارش را بیشتر کند؛ چرا که معتقد است بعضی مشتریان شان را دیر شناخته و برخی محصولات شان را دیر توسعه داده است. این روزها اما مرجانی به رفتن از کشور هم فکر می کند، البته نه به قصد مهاجرت، بلکه به توسعه بازار پارمیس می اندیشد.

شماره ۵۷
کیوان جامه بزرگ
تاریخ تولد: ۱۳۶۰ در همدان



کیوان جامه بزرگ از آن دست مدیران جوان موفق در حوزه فناوری اطلاعات کشور است که با علاقه بسیار از رشته مهندسی پزشکی وارد این صنعت شده و می گوید چند رشته ای بودن حوزه فناوری اطلاعات باعث شد که با دوری از مهندسی پزشکی احساس خلاء زیادی نداشته باشد. به عقیده جامه بزرگ حوزه فناوری اطلاعات به تنهایی ارزش محدودی دارد، ولی در کنار صنایع مختلف می تواند ارزش افزوده بسزایی به وجود آورد؛ به همین خاطر بر این عقیده است که چند رشته ای بودن و اشراف چندوجهی به مسائل می تواند به افراد در حوزه فناوری اطلاعات کمک زیادی کند. جامه بزرگ را می توان یکی از نقش آفرینان فعال و تأثیرگذار حوزه فناوری اطلاعات کشور دانست که در طول چند سال گذشته به عنوان معاون توسعه راهبردی و امور شرکت های فناپ، این هلدینگ را بیش از گذشته به سمت رشد و توسعه هدایت کرده است. از شهریورماه ۱۳۹۶ تا پایان آن سال، با هدایت و حمایت شهاب جوانمردی به عنوان مدیرعامل هلدینگ، کل ۱۸ شرکت فناپ را ادغام کرد و سپس مشغول به بازطراحی ساختار هیئت مدیره ها و کسب و کارهای فناپ شد و به دنبال استقرار حاکمیت شرکتی در فناپ رفت تا در سال ۱۳۹۸ ساختار فعلی فناپ شکل گرفت. او می گوید: «اکنون شاید سن من از اوج جوانی و انرژی کاری فاصله گرفته باشد، ولی معتقدم هنوز راه زیادی برای رفتن دارم؛ این طور نیست که بعد از بیست و چند سال سابقه کار به فکر بازنشستگی و کنار کشیدن از تلاش و پشتکار باشم.»

بررسی مسائل چالشی صنعت فین تک کشور

در بخش «تنظیم‌گری» ماهنامه عصر تراکنش هر ماه به سراغ یکی از حوزه‌های فین تک کشور می‌رویم و به مسائل و چالش‌های آن حوزه می‌پردازیم. با مدیران، فعالان و متخصصان آن حوزه‌ها درباره چالش‌ها و راهکارهایشان صحبت می‌کنیم. در یکسال گذشته در این بخش از عصر تراکنش به موضوعات و حوزه‌های گوناگونی مانند «رمزریال»، «BNPL»، «اعتبارسنجی»، «ایران اکسس»، «پرداخت‌یاری»، «پی‌اس‌پی»، «صنعت بیمه»، «قطعی اینترنت» و «کارگروه اقتصاد دیجیتال» پرداختیم؛ حوزه‌ها و موضوعاتی که در کشور با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستند. در این شماره از عصر تراکنش نیز بر آن شدیم تا نگاهی کوتاه به هر یک از این موضوعات داشته باشیم؛ موضوعاتی که در سال ۱۴۰۲ نیز همچنان پابرجا هستند و باید به مسائل و چالش‌هایشان پرداخت. علاوه بر این، در این بخش، میزگردی را که درباره وضعیت صنعت رمزارز برگزار کرده‌ایم را نیز می‌خوانید.

تنظیم‌گری

چرا رگولاتور در سال ۱۴۰۱ نیز همچنان با پرداخت یارها مهربان نبود؟

پرداخت یارها و چالشش همیشگی تنظیم‌گری

از یازدهم شهریورماه ۱۳۹۷ که شش شرکت طی مراسمی تفاهم‌نامه پرداخت یاری با شاپرک و بانک مرکزی امضا کردند و به‌طور رسمی فعالیت پرداخت یارها آغاز شد، بیش از چهار سال می‌گذرد، اما هنوز تکلیف رگولاتوری که خودش پیش‌برنده این فعالیت بود، با این حوزه مشخص نیست. ماجرا در سال ۱۳۹۷ این‌گونه بود که ۱۲ شرکت پی‌اس‌پی در شبکه پرداخت فعالیت می‌کردند و رگولاتور در واکنش به اینکه چرا مجوز پی‌اس‌پی جدیدی نمی‌دهند، تصمیم گرفت مجوز پرداخت یاری را به‌عنوان یک سوپاپ اطمینان یا فرصت تنفس ایجاد کند. بعد از این، شرکت‌های پی‌اس‌پی همان ۱۲ عدد باقی ماندند و در کنار آن ۱۳۰ شرکت پرداخت یار نیز اضافه شدند. پرداخت یارها از همان روزهای ابتدای شکل‌گیری با چالش‌های متعددی همراه بودند؛ از برخورد قهری رگولاتور با پرداخت یارها گرفته تا اجباری شدن اخذ اینماد و کد مالیاتی برای تمامی پذیرندگان. حالا در پایان سال ۱۴۰۱ حکایت همان است و چالش‌ها همچنان باقی است. فعالان حوزه پرداخت یاری که بنا به وعده رگولاتور، امسال به اصلاح نظام کارمزد امیدوار بودند، این اتفاق برایشان رقم نخورد و تبعیض میان پرداخت یارها و پی‌اس‌پی‌ها از چالش‌های جدی شبکه پرداخت است و همه فعالان این حوزه متفق‌القول مهم‌ترین عامل به وجود آورنده این وضعیت را عدم تنظیم‌گری می‌دانند.



مهر تراکش



۲۶۶

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

تبعیض در تنظیم‌گری کُشنده است

مهدی شریعتمدار، مدیرعامل جیبیت نیز معتقد است: «اکنون پرداخت یاری صنعتی است که دیگر توجیه‌پذیری ندارد و هر کس حساب و کتاب کند، می‌بیند سرمایه‌گذاری در این حوزه در شرایط کنونی به نتیجه نمی‌رسد و دلیل صد درصدی آن نحوه تنظیم‌گری است و هیچ دلیل دیگری ندارد.» او تأکید می‌کند: «برای من اصلاً قابل قبول نیست که تصور کنم رگولاتور متوجه مسئله نباشد و نداند چه کار می‌کند. قبلاً می‌گفتم «پی‌اس‌پی‌ها کارمزد صفر دارند، ولی ما می‌توانیم بدون اینماد سرویس ارائه دهیم». ما به همین حد راضی بودیم و شاید پی‌اس‌پی‌ها ناراضی بودند؛ ولی وقتی شرایط را تغییر می‌دهید، باید باز هم تعادل ایجاد کنید. این کار را اکنون انجام نداده‌اند. این‌طور نیست که ما در جلسات خودمان این نکات را هشدار نداده باشیم. بچه‌هایی که حضور داشتند، شاهدند که در جلسات با بانک مرکزی اولین حرفی که بنده به‌عنوان مسئول می‌زد، این بود که «تبعیض در تنظیم‌گری برای ما کُشنده است». بحث می‌شد که «چرا داد می‌زنید؟ چرا شلوغ می‌کنید؟» می‌گفتم «ما داریم می‌میریم؛ تبعیض را از بین ببرید؛ ما آرام خواهیم شد و دیگر شلوغ نمی‌کنیم.»

اینجا پادگان نیست

مهدی فاطمیان، مدیرعامل زیبال نیز با شریعتمدار موافق است و

مهدی شریعتمدار

محمد مهدی فاطمیان

می‌گوید: «هیچ وقت نمی‌توان یک علت مطلق را برای رفتارهای یک انسان یا یک شرکت مطرح کرد؛ هر رفتاری برآیند مجموعه‌ای از علل است. یکی از دلایل، نبود دانش کافی است. ما وقتی با مدیران ارشد صحبت می‌کنیم، درمی‌یابیم که اصلاً متوجه نوع کسب و کار ما نیستند. این شبیه نیز ایجاد می‌شود که «پرداخت یارها به خلافکاران سرویس ارائه می‌دهند» که این امر از همین ناآگاهی نشئت گرفته است؛ البته سیاه‌نمایی و برچسب‌زنی عده‌ای خاص هم بی‌تأثیر نبوده است. یک بخش قضیه این بود که اصلاً کار ما را نمی‌شناختند و زمانی که همدیگر را در جلسه می‌دیدیم، می‌گفتند «عجب، شما چنین سرویسی هم ارائه می‌دهید؟» برایشان عجیب بود که چه خدماتی را ارائه می‌دهیم.» فاطمیان بخشی از عوامل را به تضاد منافع مربوط می‌داند و معتقد است اگر ساختار هیئت‌مدیره‌های بانک مرکزی و بانک‌های دیگر و ارتباطات و سوابق آنها را چک کنیم، می‌بینیم تضاد منافع باعث می‌شود پی‌اس‌پی را گل سرسبد بدانند و پرداخت یار به «شرکت بده» تبدیل شود. از نظر فاطمیان عامل دیگری نیز در کار است: «الان رویکرد تعاملی درستی در بانک مرکزی وجود ندارد. بارها شده که به خاطر رفتار یک پرداخت یار، کل صنف را تحت تأثیر قرار

امید آقاجانی



داده‌اند، در حالی که همگی می‌دانیم هیچ رگولاتور درستی، به خاطر بد بودن یکی از بچه‌های کلاس، کل کلاس را تنبیه نمی‌کند. اینجا پادگان نیست.»

◀ پرداخت یاری به یک بازار بسیار کوچک محدود شد

امید آقاجانی، مدیر بازار یابی شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا از عدم تعادل در شبکه پرداخت می‌گوید: «از روز اول قرار بود پرداخت یارها با این هدف شکل بگیرند که پی‌اس‌پی به فلسفه پی‌اس‌پی‌گری خودش برسد و توسعه زیرساخت و سرمایه‌گذاری انجام دهد و زیرساخت‌های الکترونیکی خود را توسعه دهد و از سوی دیگر کسب‌وکارها را پرداخت یارها شکل بدهند، ولی در عمل پرداخت یاری به یک بازار بسیار کوچک محدود شده که فقط حدود ۱۶۲ میلیون تراکنش را دربر می‌گیرد. تمام پی‌اس‌پی‌های دنیا همین کار را می‌کنند. در کجای دنیا دیده‌اید که پی‌اس‌پی کار پرداخت انجام دهد؟»

◀ ضرورت اصلاح روابط بین پی‌اس‌پی‌ها و پرداخت یارها

حمیدرضا ترابیان، بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک رایید ایرانیان نیز با مروری بر آنچه گذشت، می‌گوید: «از سال ۱۳۹۷ که تعداد محدودی شرکت پرداخت یار داشتیم، تاکنون به ۱۳۰ شرکت پرداخت یار رسیده‌ایم. قبلاً فضا بازتر بود و هرچه زمان گذشت، قوانین و محدودیت‌ها بیشتر و کار سخت‌تر شد. به نظرم اکنون به جایی رسیده‌ایم که بازار قفل شده و همه در تلاش‌اند در این اتاق محبوس، سرشان را بالا بگیرند تا کمی نفس بکشند. اگر این مدل و این اکوسیستم اصلاح و بازنگری نشود، بسیاری از شرکت‌های پرداخت یار، خصوصاً شرکت‌هایی که کوچک‌تر بوده و ماهیت استارت‌آپی دارند، تعطیل می‌شوند.» به گفته او اولین کاری که باید اتفاق بیفتد، این است که روابط بین پی‌اس‌پی‌ها و پرداخت یارها اصلاح شود.

◀ بانک مرکزی جلوی استفاده گسترده و ارزان انتقال وجوه را بگیرد

وحید صیامی، کارشناس فناوری‌های مالی یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در شبکه پرداخت را مالیات می‌داند و توضیح می‌دهد: «بهتر است بانک مرکزی استفاده گسترده و ارزان از انتقال وجوه، به‌ویژه سحاب با وضعیت و ساختار فعلی را بسیار محدود کند؛ چراکه در تراکنش‌های کارت‌خوان «اطلاعات [تراکنش] پرداخت» و «اطلاعات بابت پرداخت» که باید در دفاتر

حمیدرضا ترابیان

وحید صیامی

۵۶

به نظر
مهم‌ترین و
اصلی‌ترین چالش
پرداخت یارها،
ناقص‌الخلقه بودن
آنهاست، وگرنه
چالش‌های سال
گذشته و سال‌های
آینده، مواردی
هستند که صنعت
- در صورت تعریف
درست و شکل‌گیری
بر بستر متعادل
- امکان برون‌رفت
از آنها را دارد، اما
سؤال اساسی
اینجاست که دلیل
خلق این موجود
ناقص با تمامی
این مشکلات
توسط بانک مرکزی
چیست؟

قانونی ثبت شوند یا در صورت حساب رسمی صادره انعکاس یابند، به‌راحتی و در همان زمان قابل تطبیق و متصل ساختن به یکدیگر هستند. ولی در مورد تراکنش‌های انتقال وجوه بین دو کارت یا دو حساب؛ اطلاعات بابت پرداخت، مورد علاقه بانک‌ها نبوده و نیست و مکانیسمی برای دریافت و ثبت آن به نحو قابل اتکایی وجود ندارد. اگر هم کسی بحث شناسه را مطرح کند، از بی‌اطلاعی است؛ چراکه همین شناسه به ابزاری برای فرار مالیاتی تبدیل می‌شود.»

◀ شرایط اتصال مستقیم پرداخت یارها به سوئیچ شاپرک

در پایان حسن اسلامی، عضو کمیسیون فین‌تک نظام صنفی رایانه‌ای مهم‌ترین چالش پرداخت یاری‌ها را ناقص‌الخلقه بودن آن می‌داند و می‌گوید: «از میانه‌های سال ۱۳۹۷ که سند رسمی شکل‌گیری پرداخت یارها منتشر و نخستین قراردادها منعقد شد، امیدهایی در صنعت پرداخت کشور شکل گرفت؛ از تغییر فرایند خدمات‌دهی سنتی شرکت‌های انحصاری پرداخت و ایجاد فضای رقابتی تا امکان تغییرات در کارمزدهای نظام پرداخت. اما این امید نیز دیری نپایید و با شروع فعالیت‌های رسمی، تضاد منافع نمایان شد. نخستین تضاد منافع زمانی خود را نشان داد که شرکت‌های پرداخت یار موظف به انعقاد قرارداد با شرکت‌های انحصاری پرداخت برای اتصال به سوئیچ شاپرک بودند؛ یعنی میزان درآمد و نحوه تسویه و حتی سطح خدمت این کسب‌وکارهای نوپا در اختیار رقبای سنتی و انحصاری آنها قرار گرفته بود.»

او ادامه می‌دهد: «به نظر مهم‌ترین و اصلی‌ترین چالش پرداخت یارها، ناقص‌الخلقه بودن آنهاست، وگرنه چالش‌های سال گذشته و سال‌های آینده، مواردی هستند که صنعت - در صورت تعریف درست و شکل‌گیری بر بستر متعادل - امکان برون‌رفت از آنها را دارد، اما سؤال اساسی اینجاست که دلیل خلق این موجود ناقص با تمامی این مشکلات توسط بانک مرکزی چیست؟! عبرت آیندگان یا آزمون تاب‌آوری صنعت؟! رگولاتوری یک بار برای همیشه باید تصمیم خود را بگیرد؛ در صورتی که به بقای این حوزه تمایل دارد، باید فعالیت شرکت‌های انحصاری پرداخت را به ارائه پلتفرم محدود کرده و امکان ارائه خدمات به مشتری نهایی، حداقل در حوزه فعالیت پرداخت یارها از آنها گرفته شود، یا باید با شکست انحصار، شرایط اتصال مستقیم پرداخت یارها به سوئیچ شاپرک را فراهم آورد تا آنها نیز به‌طور مستقل اقدام به تعریف خدمات ارزش افزوده برای ارائه به پذیرندگان خود و همچنین اخذ کارمزد با توجه به خدمت ارائه‌شده کنند. عدم بازتعریف موجودیت پرداخت یارها در صنعت کشور در عمل باعث ایجاد نارضایتی، هدررفت منابع و برخی سوءاستفاده‌ها در صنعت می‌شود که در این چند سال بارها شاهد آن بوده‌ایم.»

حسن اسلامی

مهرتراکنش

تنظیم‌گری

۲۶۷

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم





مهرتراکش



۲۶۸

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

آیا پروژه رمزریال در سال ۱۴۰۱ توانست کارشناسان را قانع کند؟

بیم وامیدهای عرضه رمزریال

در ۲۰ فروردین ۱۴۰۱ بانک مرکزی مقررات رمزریال را منتشر کرد و سال برای فعالان حوزه بلاکچین با این خبر آغاز شد. بر اساس این مقررات، بانک مرکزی مسئولیت نظارت بر میزان رمزریال انتشار یافته و تعیین حداکثر سقف مجاز رمزریال در گردش در کشور را بر عهده دارد و طبق این مقررات مجاز به عرضه بخشی از پول در قالب رمزریال به مؤسسه اعتباری است. البته اکنون و در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ هنوز خبری از انتشار عمومی رمزریال نیست، اما همچنان بحث آن داغ است. هرچند هنوز اطلاعات کافی در خصوص ابعاد فنی و ماهیتی رمزریال موجود نیست، اما تا به اینجا چند ویژگی آن مشخص شده است؛ رمزریال در واقع ریال دیجیتال است، نه ارز دیجیتال. بانک مرکزی به عنوان واسطه مستقیم با مشتریان عمل می کند. پشتوانه رمزریال اسکناس است. رمزریال فقط برای پرداخت می تواند استفاده شود و سرمایه گذاری در آن ممنوع است. همچنین رمزریال فقط در محدوده جغرافیایی ایران قابل مبادله است. اما این پروژه ابهامات زیادی دارد. اولین سؤال این است که اگر قرار است رمزریال ارز دیجیتال نباشد و فقط ریال دیجیتال است، پس قرار است چه ارزش افزوده ای نسبت به تبادلات با اسکناس یا کارت های بانکی داشته باشد؟ دومین پرسش اساسی در خصوص نقش قوی بانک مرکزی در این پروژه و مدیریت آن و نادیده گرفتن نقش بانک هاست. در حالی که در ذات و فلسفه وجودی بلاکچین حذف مرکزیت بانک های مرکزی دنبال می شود، آیا بانک مرکزی ایران به واسطه این بستر می خواهد بیش از قبل نقش اول تبادلات و عرضه و نگهداری پول را ایفا کند؟ در نهایت اگر محدوده استفاده از رمزریال داخل ایران است، پس چگونه قرار است با اسکناس رقابت کند؟ چه شکلی از فعالیت مالی را می توان با رمزریال انجام داد که با اسکناس و حساب بانکی نمی توان انجام داد؟



خطر انحصاریا جزیره‌ای شدن اطلاعات؟

موضوع اعتبارسنجی در سالی که گذشت با توسعه لندتک‌ها و پررنگ شدن سرویس BNPL بیش از قبل محل بحث و مجادله شد. در ایران به شکل سنتی اعتبارسنجی با معیار و مؤلفه‌های صرفاً بانکی انجام می‌شود و حالا فعالان و کارشناسان بیش از قبل تأکید می‌کنند که این معیارها کافی نیست. تجربه جهانی در این زمینه به این صورت بوده که دفاتری برای اعتبارسنجی شکل گرفت که با ثبت اطلاعات مالی و رفتار اعتباری اشخاص رتبه و امتیاز اعتباری هر فرد را محاسبه می‌کنند. برخی از این دفاتر لزوماً تحت نظر رگولاتور نیستند؛ برخی از آنها توسط بخش خصوصی اداره می‌شود و برخی از آنها از طرف خود بانک مرکزی راه‌اندازی شده‌اند. مأموریتی که این دفاتر دارند این است که اطلاعات را از منابع مختلف مانند بانک‌ها، لیزینگ‌ها، بیمه‌ها و اپراتورهای تلفن جمع‌آوری می‌کنند و بر اساس چندین پارامتر و متغیر اعتبار مشتری را می‌سنجند و بازگشت پول را مدیریت می‌کنند. اما در ایران به صورت رسمی اعتبارسنجی در انحصار یک شرکت است و همین موضوع هم چالش‌هایی ایجاد کرده که در این گزارش از قول کارشناسان و فعالان کسب‌وکاری به آنها پرداخته‌ایم.



انحصار را موهبتی برای توسعه اعتبارسنجی می‌دانند و می‌گویند: «ما در کشور با انحصار در حوزه‌های مختلف مواجه هستیم. در حوزه اعتبارسنجی بانکی نیز شرکت مشاوره رتبه‌بندی اعتباری ایران تنها ارائه‌دهنده دارای مجوز این خدمت از بانک مرکزی است و همین امر باعث شده رقابت در حوزه اعتبارسنجی نه تنها جذاب نباشد، بلکه به جای توسعه‌دادن به دعوای احتمالاً وقت‌گیری نیز تبدیل شود. به همین دلیل است که تلاش می‌کنیم این انحصار وجود نداشته باشد. دیجی‌پی هم کمک می‌کند این انحصار وجود نداشته باشد، اما چنین واکنش‌هایی از سوی رگولاتور، صرفاً عامل ایجاد وقفه، به‌ویژه برای دهه‌ها (شاید صدها) استعداد جاری این مملکت است که با تخصص نرم‌افزار سعی در به‌کارگیری فناوری در امور مالی روزمره افراد دارند. اما واقعیت این است که اطلاعات دریافتی فعلی، نیاز ما

جزیره‌ای شدن اطلاعات سردرگمی می‌آورد

وحید عباس‌زاده، مدیرعامل پلتفرم آیس معتقد است شرکت رتبه‌بندی ایران در حال حاضر فقط دیتای بانک‌ها و مؤسسات مالی را دریافت نمی‌کند. این شرکت جدیداً از شهرداری‌ها نیز اطلاعات مالی دریافت می‌کند و پرداخت به‌موقع صورت حساب‌های عوارض پسماند و نوسازی در این زمینه می‌تواند مؤثر باشد. او می‌گوید: «منابع اطلاعاتی شرکت رتبه‌بندی ایران در حال حاضر از ۱۵۰ منبع اطلاعاتی فراتر رفته و اینکه بگوییم یک شرکت در ایران نمی‌تواند کافی باشد و باید تعداد شرکت‌های اعتبارسنجی را افزایش دهیم، موضوعی است که باید به آن توجه کنیم؛ چراکه جزیره‌ای شدن اطلاعات نیز خودش سردرگمی می‌آورد.»

او تأکید می‌کند: «در مقوله اعتبارسنجی دو موضوع بااهمیت است؛ یکی بحث جمع‌آوری اطلاعات و یکی هم بحث الگوریتم محاسبه اعتبار است. شرکت‌های خارجی که در این زمینه فعال هستند، خودشان اطلاعات را از یک شرکت اصلی دریافت می‌کنند و در واقع بیشتر فعالیت آنها در الگوریتم است، هرچند مشکلی که در اینجا به وجود آمده، این است که شرکت‌های مختلف، رتبه‌های اعتباری مختلف ارائه می‌دهند، زیرا الگوریتم‌شان متفاوت است. به دلیل وجود همین چالش‌ها می‌بینیم که ۵۴ درصد از کشورهای دنیا فقط یک شرکت رتبه‌بندی دارند و ۳۴ درصد آنها دو شرکت رتبه‌بندی دارند.»

هم‌افزایی باید جایگزین انحصار شود

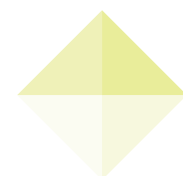
بر خلاف عباس‌زاده، سعید ابراهیمی، مدیر ارشد محصول اعتبارسنجی و احراز هویت دیجی‌پی رفع



از راست به چپ:
سعید نوروزی
مصطفی ابراهیمزاده
محمد حسین کاشی
محمد مهدی مؤمنی
محمد علی بخشی زاده
وحید شامخی



مصرف تراکتس



۲۷۲

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

سرویس BNPL در سال ۱۴۰۱ چقدر توانست در تسهیلات دهی رشد کند؟

پیشروی در راهروهای تاریک و پرابهام

BNPL با الان بخر، بعداً پرداخت کن، طی فقط دو سال چنان در ایران پروبال گرفت که روند روز صنعت فین تک کشور شد و حالا به یکی از سرویس های اصلی در بیشتر لندتک های کشور تبدیل شده است، اما این سرویس هرچه کاربر بیشتری پیدا می کند و توسعه پیدا می یابد، چالش ها و دغدغه های بیشتری را بر سر راه فعالان این حوزه قرار می دهد. کنترل خلق پول، نرخ نکول، سنجش اهلیت اعتباری متقاضیان و مدیریت سقف توزیع اعتبارات از جمله این چالش هاست که برخی از آنها دغدغه جدی رگولاتور است و مواردی مانند کارمزد دغدغه خود کسب و کارها. برخی معتقدند تا زمانی که این تسهیلات کارمزد دارد، نام آن وام است، نه BNPL و فقط زمانی می توان نام این تسهیلات خرد را BNPL گذاشت که نرخ کارمزد آن صفر باشد. کارشناسان و فعالان این حوزه چطور با این چالش ها سر می کنند و آینده این صنعت را چگونه می بینند؟



تفاوت BNPL در ایران نسبت به جهان

را از لحاظ اعتباری و پیشینه بانکی مورد بررسی دقیق قرار می دهیم تا از ارائه اعتبار به افراد با پیشینه اعتباری بد یا بدون پیشینه پرهیز کرده یا با احتیاط بالا برخورد کنیم. البته سرویس های خارجی نیز این اعتبارسنجی را انجام می دهند، اما برای ما کارکرد اعتبارسنجی این است که بتواند بازگشت اعتبار را تضمین کند. در مدل دیگر برای تضمین بازگشت اعتبار، از ضمانت نامه هایی مانند حقوق و دستمزد، چک، سفته یا دارایی متقاضی استفاده می شود؛ بنابراین اکنون BNPL در ایران متفاوت

سعید نوروزی، مدیر توسعه کسب و کار اعتبار BNPL دیجی پی معتقد است کاربرد BNPL در ایران با تعریف جهانی آن متفاوت است. او در این خصوص می گوید: «آنچه ارائه دهندگانی مثل کلارنا، افیرم، افترپی و... به عنوان BNPL عرضه می کنند، ارائه اعتبار (عموماً بدون کارمزد) به نسل زد و متقاضیان بد اعتبار برای خرید محصولات یا خدمات مشخص از پذیرندگان طرف قرارداد سرویس دهنده BNPL است. هیچ یک از بازیگران اصلی این مدل کسب و کاری، تضمینی برای بازپرداخت اعتبار از مشتریان خود دریافت نمی کنند، اما آنچه ما در ایران انجام می دهیم (شاید به دلیل تورم بالا، رکود اقتصادی و نرخ بالای تأمین مالی، ارائه اعتبار به متقاضیان بد اعتبار پرریسک تلقی شده و در اولین مواجهه متقاضی، وی

◀ سیستم اعتبارسنجی سنتی ناکارآمد است

مصطفی ابراهیم زاده، مدیر توسعه کسب و کار آپسان نیز با اشاره به اینکه BNPL در خارج از ایران سوار بر سابقه چندین ساله اکوسیستم اعتبار بوده، می گوید: «عملاً در ایران هیچ اکوسیستم اعتباری وجود ندارد که دلیل آن هم تضاد فرایندهای کارت اعتباری و رویه های رگولاتور بوده است. اگر اعتبار در اکوسیستم مالی و بانکداری کشور پیاده سازی شود و همه شرکت هایی که در این زمینه کار می کنند، از طریق داده های متنوع بتوانند رفتار مالی مشتری خود را تحلیل و پیش بینی کنند، شاهد عملکرد بهتری خواهیم بود. ما گروه مشتریانی داریم که با وجود بدحسابی بانکی به آنها اعتبار داده ایم. فردی که در بازگشت یک وام ۱۰۰ میلیون تومانی بانکی بدحسابی کرده، نمی توان گفت که قطعاً در برابر یک تسهیلات خرد یک میلیون تومانی هم همان رفتار مالی را خواهد داشت که این امر ناشی از ناکارآمدی سیستم اعتبارسنجی سنتی برای محصولاتی از قبیل BNPL است.»

او با تأکید بر موضوع کارمزد عنوان می کند: «درست است که نرخ تورم ۵۰ درصد است، اما عملاً تأمین کننده مالی شرکت های این حوزه، هزینه پول خود را باید بر اساس نرخ بانکی حساب کنند. از آنجا که تورم کسب سود پذیرندگان این صنعت را سخت کرده، هر کدام از شرکت های ارائه دهنده سرویس BNPL به مرور در تنگنا قرار خواهند گرفت، اما پذیرنده ها کسب سود و کارمزد خود را دارند و ما هم می توانیم از این محل حاشیه درآمد خود را تأمین کنیم که البته این موضوع به سطح قدرت چانه زنی ما بازمی گردد.»

◀ BNPL هایی با نرخ کارمزد صفر موفق هستند

وحید شامخی، معاون توسعه کسب و کار نوبیتکس در مورد نرخ نکول به گذشت زمان باور دارد و می گوید: «ما در کشور صنعت اعتباری به شکل کنونی نداشتیم و همواره ارائه وام به شکل سنتی با وثایق بسیار زیاد وجود داشته و ریسک خاصی در ارائه وام خرد وجود نداشته است. در حوزه اعتبار نیز که همه تازه وارد هستیم و دستمان هم بسته بوده و سرویس های اعتباری نمی توانستند با بگیرند. اگر طی دو سال اخیر این مسیر باز شده، به نظرم بیشتر به این دلیل بوده که BNPL هایی وارد کار شدند که نرخ کارمزد آنها صفر است. حالا در این جریان باید آزمون و خطا کنیم. فرضیه هایی داریم و بر اساس و مبنای اعتماد هم این جریان را دنبال خواهیم کرد. ما در مرحله جمع آوری اطلاعات هستیم و فضای تاریکی است که ما به کمک چراغ قوه هایی نور می اندازیم تا کم کم بر ایمان روشن و روشن تر شود. خود تاراهی یک سال گذشته بیش از هزار میلیارد تومان اعتبار به کسب و کارها تخصیص داده، اما فضای مشتری خرد داستان دیگری است. ما از همان ابتدا که کار را آغاز کردیم، حرکت به سمت B2C جزء اهداف مان بود؛ پس در ادامه داده های بیشتری برای مدیریت نرخ نکول خواهیم داشت.»

◀ روشی برای کاهش هزینه ها

محمدحسین کاشی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سداد نیز معتقد است در نبود زیرساخت های لازم برای اعتبارسنجی و همچنین ضرورت هماهنگی بیشتر در لایه مقررات گذاری برای اعتبارسنجی، توجه به استفاده از روش هایی مانند «الان بخر، بعداً پرداخت کن» در مورد مشتریان شرکتی که ریسک ارائه اعتبار به کارکنان آنان کمتر است، می تواند راه مناسبی برای بهره برداری از ظرفیت این روش تأمین مالی باشد. او تأکید می کند: «اقتباس از این رویکرد توسط ارائه دهندگان ایرانی خدمات «الان بخر، بعداً پرداخت کن» می تواند در حکم روشی برای کاهش هزینه ها و موانع جهت ادامه ارائه این خدمت در کشورمان باشد، گرچه این انتظار هم از نهادهای قانون گذار و ناظر می رود که مقررات گذاری در این مورد را با تعامل فعالان و ارائه دهندگان چنین خدمات نوآورانه ای پیش ببرند.»

◀ نهاد ناظر دستورالعمل تعریف کند

محمدعلی بخشی زاده، قائم مقام هلدینگ صاد حضور قوی رگولاتور در این حوزه را ضروری می داند و می گوید: «در حالی که بسیاری از تلاش ها برای خودتنظیم گری شرکت های ارائه دهنده این خدمت ستودنی است، اما برای حفاظت کامل از مصرف کننده ناکافی است. وضع مقررات BNPL به طور قطع ضروری است. اندازه و رشد سریع بازار BNPL و این واقعیت که BNPL هنوز چرخه بلوغ اعتباری را پشت سر نگذاشته، باعث ایجاد برخی ابهامات شده است؛ بنابراین به نظر می رسد تهیه دستورالعمل ها و وضع قوانین مشخص که دربرگیرنده حقوق مصرف کننده و ارائه دهنده خدمت باشد، توسط نهادهای ناظر و قانون گذار حوزه بانکی و مالی اجتناب ناپذیر است.»



از آنچه در جهان وجود دارد، در حال پیاده سازی است.» به گفته او، شرایط برای کسب و کارهای BNPL ایرانی متفاوت از مشابه بین المللی است؛ از تأمین مالی با نرخ غیرمعمول ۱۸ درصد (در بهترین شرایط ممکن) گرفته تا توافق در مورد کارمزد ارائه خدمات با پذیرندگانی که برای کسب سهم بازار با حاشیه سود پایین فعالیت می کنند و شرایط تورمی که امکان تسویه بلندمدت با پذیرنده را کاهش می دهد. او می گوید: «به همین دلایل نرخ تمام شده تأمین مالی برای توسعه این کسب و کارها بسیار بالاست؛ با این وجود معتقدم همچنان احتمال ارائه بدون کارمزد این خدمت با مدل سازی های خلاقانه و مدیریت جریان نقدینگی امکان پذیر خواهد بود.»

◀ فضای اعتبارسنجی در ایران کار را سخت می کند

در مقابل محمد مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام معتقد است هر چیزی که امروز بخری و بعداً پولش را پرداخت کنی، BNPL است. او تأکید می کند: «نگرانی سمت ما بیشتر از جنبه نوسانات اقتصادی است. در حال حاضر ما ابتدای بازار هستیم و فضای اعتبارسنجی در ایران به قدری پیچیده است که کار را سخت می کند. در نظام های بانکی پیشرفته، اعتبارسنجی بسیار جا افتاده، اما در ایران وضعیت متفاوت است. حتی به لحاظ راستی آزمایی و صحت و دقت داده هم مسئله داریم. ولی به هر حال اکنون هر کدام از شرکت های وارد شده در این حوزه در حال جمع آوری دیتا هستند، اما این هم مسیر دشواری است و به زمان زیادی نیاز دارد. در کل روش ما پلکانی است، ضمانت و وثیقه هم وجود ندارد و معرفی از سوی یک سازمان برای ما مهم است. اما در مورد نکول اکنون نمی توانم با قاطعیت صحبت کنم. به نظرم حداقل پنج سال زمان نیاز دارد.»

مهرتراکت

تنظیم گری

۲۷۳

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

صاحب نظران صنعت بیمه از دو ضرورت برای ورود فناوری های جدید به این صنعت می گویند

تفکر تحول خواه 9 تحرک تحول گرا

تا پیش از این ساختار سنتی بیمه صرفاً بر پایه فروش و رسیدن به حجم بالایی از سهم بازار بود، اما امروز به سبب حضور بازیگران جدید، قاعده بازی در صنعت بیمه تغییر کرده است. حالا فناوری ها و روندهای جدید بیمه گری مطرح هستند و رقابت ساخت یک تجربه مشتری خاص. امروز صنعت بیمه مانند صنایع مالی دیگر ناگزیر از تن دادن به روند برهم زننده فناوری است و شرکت هایی می توانند به ادامه روند فعالیت خود در سال های آینده امید داشته باشند که به ورود بازیگران جدید و شرایط نو باور داشته باشند و آنها را به عنوان عناصر مهم و سازنده اکوسیستم بیمه پذیرا باشند. چالش با رگولاتور داستان امروز و فردای صنعت بیمه است.



می تواند در تحلیل اطلاعات مشتریان و ارائه خدمت بیمه ای متناسب با نیاز آنها مفید بوده و اقدامی تحولی برای صنعت بیمه و اینشورتک ها باشد. به عقیده او آینده همه صنایع دیجیتالی است و صنعت بیمه کشور ما نیز از این موضوع مستثنی نخواهد بود!

«به روزرسانی و توسعه قوانین در نهاد ناظر»؛ این عبارتی است که مدیر کسب و کارهای نوین تجارت نواز آن به عنوان مهم ترین محرک تحول در صنعت بیمه کشور نام می برد. او توضیح می دهد: «وقتی بستر تحول آماده بوده و تسهیلگری مناسبی برای آن شکل گرفته باشد، حتماً توسعه و تحرک در تمامی اکوسیستم را شاهد خواهیم بود. به همین سبب مسئله رگولاتوری و به روزرسانی موضوعاتی از جنس آیین نامه ها و قوانین می تواند بزرگ ترین محرک حرکات نوآورانه در کشور باشد.»

ارکستر اینشورتک به یک رهبر نیاز دارد

حامد بهروز، مدیر امور مشتریان راهکارهای بیمه گری داتین ریشه عدم رغبت صنعت بیمه به استفاده از فناوری های روز را در سه بعد «سازمان»، «مشتری» و «زیرساخت

صنعت بیمه با فناوری بیگانه نیست

حمیدرضا پروازی، مدیر کسب و کارهای نوین بیمه تجارت نو فناوری را از صنعت بیمه کشور چندان دور نمی بیند. به عقیده او فناوری در بیمه وارد شده، ولی شاید کندتر از سایر صنایع که البته این موضوع دلایل خاص خودش را دارد: «امروز نمی توانیم مدعی شویم که صنعت بیمه از اساس با فناوری بیگانه است. صنایع مالی دیگر مانند بورس و بانک، در رابطه با مسائل فناوری مقداری از بیمه جلوتر هستند که دلیل آن را می توانیم ارتباط این صنایع با دنیای بیرون بدانیم، ولی باید بگوییم که صنعت بیمه نیز در سه الی چهار سال گذشته گرایش مثبتی به سمت روندهای فناوری داشته است.»

پروازی در رابطه با چالش های امروز دنیای کسب و کارهای نوپا در صنعت بیمه می گوید: «نخستین موضوعی که به عنوان چالش های امروز اینشورتک ها مطرح می شود، مسئله شفاف نبودن قوانین است. در واقع مسئله این است که قانون گذاری رگولاتور حتماً باید با نظر کارشناسان و بازیگران مختلف این عرصه صورت پذیرد که اگر این طور نباشد، موضوعاتی مثل سوئیچ مرکزی به وجود می آید که محل چالش بسیار و نیازمند اصلاحاتی خواهد بود تا بتواند به بهترین شکل اجرا شود.» به عقیده او چالش فرهنگی و عدم وجود نگاه تحول گرا و تحول خواه در پیکره صنعت بیمه را می توان یکی از مهم ترین موانع توسعه اقدامات نوآورانه در شرکت های بیمه دانست.

علی اکبر گلشنی تحول دیجیتال را مهم ترین محرک برای تحول در صنعت بیمه کشور می داند که نیازمند تغییر نگرش ها و تبدیل روندهای سنتی به روندهای دیجیتالی با ارائه راهکارهای خلاقانه در مسیر کسب و کار است. به گفته او تمرکز روی فناوری های نوین، همچون تحلیل داده ها، هوش مصنوعی و اینترنت اشیا

حامد ولی پوری، حمیدرضا پروازی، محمد رضا برزگری

مهرتراکدش



۲۷۴

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



فناوری» می‌داند که لازم است هر کدام از این رویکردها برای رسیدن به چرایی قضیه در جنبه‌های مختلف مورد بررسی قرار بگیرد. به عقیده بهروز، جایگاه واحدهای فناوری اطلاعات در شرکت‌های بیمه و میزان سرمایه‌گذاری در این حوزه که تفاوت قابل توجهی با حوزه بانکی دارد، نشان از عدم شکل‌گیری این دیدگاه در اکثر شرکت‌های بیمه دارد. او در این رابطه به مسئله فرهنگ‌سازی و ضعف آن اشاره می‌کند، ولی در نهایت موضوع مهم را در موضوع فراگیری مالی و تعریف محصولات بیمه‌ای قابل ارائه به آحاد افراد جامعه و مبتنی بر توان خرید آنها می‌داند.

به عقیده حامد بهروز نهاد ناظر هرچه در این حوزه از تصدی‌گری فاصله بگیرد و تمرکز خود را از حوزه اجرا به جنبه سیاست‌گذاری و همسوسازی ارکان اکوسیستم بیمه کشور سوق دهد، به نتایج مطلوب‌تری دست خواهد یافت. او در این رابطه اضافه می‌کند: «رگولاتور باید از منظر تنظیم‌گری و هدایت صنعت، نسبت به شناسایی ظرفیت‌های موجود اقدام کرده و ضمن تعیین استراتژی و انجام هدف‌گذاری با مشارکت ارکان صنعت برای هر یک از این ارکان، تکالیف مشخصی در مسیر تحقق اهداف فناورانه صنعت تعریف و حرکت در مسیر دستیابی به اهداف تعریف‌شده را به صورت منظم پایش و کنترل کند.» او همچنین مهم‌ترین ضعف این شرکت‌ها در فضای کنونی را عدم اقدام به خلق یک ارزش بنیادی در صنعت می‌داند.

فناوری، زیرساخت و شرایط خاصی می‌طلبد

به عقیده مدیر تحول دیجیتال بیمه دی، زمانی که از موضوعاتی چون بیمه‌گری باز صحبت می‌کنیم، باید هم زیرساخت، فناوری و شرایط پیاده‌سازی وجود داشته باشد و هم از جنبه کسب‌وکاری مانعی برای اجرای آن وجود نداشته باشد: «گاهی اوقات تا زمانی که این موانع رفع نشوند، نمی‌توانیم در خصوص فناوری صحبت کنیم. البته در بسیاری موارد راه شرکت‌های بیمه‌گر برای ارائه خدمات نوآورانه بر بستر فناوری هموار بوده و این خود بیمه‌گران بوده‌اند که تمایلی به سرمایه‌گذاری و بهره‌مندی از این بسترها نداشته‌اند.»

گلشنی با اشاره به قوانین نهاد ناظر و نحوه تعامل آن با استارت‌آپ‌های بیمه‌ای به چالش‌های آیین‌نامه ۹۲/۲ اشاره می‌کند: «امروز یکی از چالش‌های بزرگ صنعت بیمه برای استارت‌آپ‌ها قوانین نهاد ناظر است. اکثر استارت‌آپ‌ها به دریافت مجوز کارگزاری برخاسته مطابق با آیین‌نامه ۹۲/۲ نیاز دارند و این امر مسیر رشد آنها را با چالش‌هایی روبه‌رو کرده است.» به عقیده مدیر تحول دیجیتال بیمه دی، برای رفع این چالش‌ها نیاز است نهادهای بالادستی چون معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مرکز شرکت‌های دانش‌بنیان یا شتاب‌دهنده‌ها، با شناسایی و زمینه‌سازی سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی که دارای محصولات یا ایده‌های جذاب هستند، قدم بردارند.

احسان حق‌بجانب، دبیر کمیسیون بیمه انجمن فین‌تک، ضمن تأکید بر اهمیت

سندباکس، یکی از چالش‌های بیمه‌گران را این می‌داند که از سال‌ها قبل تنها یک شرکت، هسته بیمه‌گری آنها را طراحی و توسعه داده و به واسطه انحصاری بودن و سیاست انقباضی و کندی در طراحی و پیاده‌سازی محصولات منطبق بر نوآوری، تیم‌های این شرکت‌ها نیز موفق به فعال کردن سرویس‌های خود نشدند و به ناچار به عنوان آخرین پناهگاه مهر تأیید بر پروژه سوئیچ بیمه مرکزی می‌زنند. در صورتی که در مدل‌های به‌روز، این تیم‌ها به مدت شش ماه یا یک سال در محیط سندباکس آزمایش و در صورت حصول نتیجه مورد انتظار، به فعالان آن حوزه معرفی می‌شوند.

رگولاتور فقط حمایت کند، نه دخالت

حامد ولی‌پوری، مدیرعامل شرکت ازکی در خصوص چرایی عقب‌ماندن صنعت بیمه از قافله فناوری در مقایسه با صنعت بورس و بانک به دو ویژگی خاص صنعت بیمه اشاره می‌کند: «در طول تاریخ صنعت بیمه کشور، همواره شرکت‌هایی وجود داشتند که با داشتن پرتفوی و دارایی بالا، دنبال بیمه‌کردن آن بودند و حق بیمه قابل توجهی هم می‌پرداختند. در واقع بنگاه‌های صنعتی و اقتصادی بزرگی بودند که حق بیمه قابل توجهی را روانه بازار بیمه می‌کردند، ولی زمانی به این فکر افتادند که خودشان دست به تأسیس شرکت بیمه بزنند و سرمایه کلانی را که به عنوان حق بیمه به خارج از شرکت می‌دادند، در محدوده خودشان نگه دارند. به این ترتیب هزینه‌ها دوباره به مجموعه برمی‌گشت و ما اینجا با این منطق، شاهد به وجود آمدن شرکت‌های بیمه‌ای هستیم که برای اینکه فروش بیشتری داشته باشند، نیاز به انجام کار خاصی ندارند.»

طبق گفته‌های او، اساساً وقتی ورود رگولاتور به فضای شرکت‌ها خیلی جدی شود، عملاً شرکت‌ها از کسب‌وکار اصلی خودشان باز می‌مانند و کارشان پاسخ‌دادن به درخواست‌های رگولاتور می‌شود: «اگر شما به آیین‌نامه‌های بی‌شمار صنعت بیمه نگاه کنید و میزان ورودشان به لایه‌های کسب‌وکاری شرکت‌های بیمه را ببینید، متوجه می‌شوید که این آیین‌نامه‌ها با اسم حمایت از حقوق مصرف‌کننده و با خطوط بسیار پیچیده‌ای که در نهایت به نحوی آن را به حقوق مصرف‌کننده متصل کرده‌اند، باعث شده‌اند شرکت‌ها از کار اصلی خودشان دور بمانند.»

محمدرضا برزگری، مدیرعامل کارگزاری برخط همپاد کیان معتقد است نکته‌ای که مدیران ارشد رگولاتوری می‌بایست به آن توجه کنند این است که با محدود کردن نوآوری و کاهش سرعت تحولات بازار، نه تنها تعارضات مدیریت نمی‌شوند، بلکه هزینه نوآوری مدام بالا و بالاتر می‌رود؛ تا جایی که دیگر صرفه اقتصادی خود را از دست می‌دهد. او یکی از بزرگ‌ترین مأموریت‌های رگولاتوری را ایجاد فضای امن برای سرمایه‌گذاری می‌داند



شرکت های پی اس پی با اجرای ضوابط جدید بانک مرکزی در ۱۴۰۲ چه سرنوشتی خواهند داشت؟

تلاش رگولاتور برای تثبیت قدرت بانک ها

نیمه سال ۱۴۰۱ برای فعالان شبکه پرداخت با تصویب «ضوابط اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر شرکت های ارائه دهنده خدمات پرداخت» از سوی بانک مرکزی همراه شد. ۱۲ سال از صدور آخرین مجوز تأسیس شرکت های پی اس پی می گذرد و حالا بانک مرکزی به قصد تسهیل و گسترش شرکت های پی اس پی این ضوابط را تنظیم کرده، اما متن این ضوابط به قدری سخت گیرانه بود که عملاً به جز بانک ها باز هم این حوزه باز یگر دیگری نخواهد داشت. اختصاص حداقل ۵۱ درصد از سهام شرکت به بانک ها و سرمایه ثبتي ۱۰۰۰ میلیارد تومانی از چالش برانگیزترین موارد این ضوابط هستند. فعالان صنعت پرداخت این ضوابط را در مجموع غیرمنطقی می دانند و معتقدند بانک مرکزی این ضوابط را فقط برای رفع تکلیف و به نفع بانک ها و در جهت کاهش فشار وارد شده بر قانون گذار تدوین کرده است. حالا شرکت های پی اس پی با اجرای این ضوابط چه سرنوشتی خواهند داشت؟ آیا این ضوابط می تواند حرکت مؤثری در راستای شکستن انحصار صنعت پرداخت باشد؟



مهر تراکنش



۲۷۶

ASAPAYMENTSYSTEMS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

◀ بانک و صنعت پرداخت مقابل همدیگر هستند

فرهاد بهمنی، عضو هیئت مدیره پست بانک در ابتدا درباره موضوع سهام داری ۵۱ درصدی بانک ها که در ضوابط اجرایی و تأسیس پی اس پی ها به آن اشاره شده، صحبت می کند و می گوید این موضوع برای بانک ها امری مثبت است، اما باید دید چرا بانک ها به سمت این موضوع می روند. به گفته او، نظام کارمزد شاپرکی هزینه زیادی را بر دوش بانک ها می گذارد که موجب نگرانی بانک ها شده است. در نتیجه بانک ها تمام تلاش خود را می کنند تا با سازوکارهایی در راستای کاهش هزینه های خود قدم بردارند؛ بنابراین به سراغ سهام داری در صنعت پرداخت می روند. علاوه بر این در نظام کارمزدی موجود، بانک و صنعت پرداخت مقابل همدیگر هستند و با وجود مدل های مختلفی که ارائه می شود، هنوز نقطه بهینه ای وجود ندارد که به نفع طرفین باشد.

◀ شرکت های کوچک و نوآور کجای بازی قرار دارند؟

به عقیده فرشید اردوانی، قائم مقام شرکت ارتباط فردا ایراد وارده بر ساختار کنونی بازار صنعت پرداخت این است که مسئله انحصار این صنعت در دست ۱۲ شرکت پی اس پی است. او در این باره می گوید: «از بدو تأسیس شرکت شاپرک در سال ۱۳۹۰ تاکنون فقط ۱۲ شرکت مجوز پی اس پی داشته اند. طبق گفته شرکت شاپرک یکی از اهداف تأسیس این شرکت، مدیریت بازار و رانت زدایی از آن به عنوان بازوی بانک مرکزی بوده است؛ بنابراین باید دید که شرط جدید سهام داری ۵۱ درصدی بانک ها و سرمایه ثبتي ۱۰۰۰ میلیارد تومانی برای اخذ مجوز و آغاز به کار در صنعت پرداخت، تا چه اندازه می تواند در راستای رانت زدایی از بازار و کاهش انحصارگرایی در این حوزه مؤثر باشد؟»

اردوانی می گوید قاعداً با ضوابط جدیدی که گذاشته شده، تنها شرکت هایی می توانند در این حوزه وارد شوند که از توان مالی بالایی برخوردار باشند که البته فاصله آنها با شرکت های دارای مجوز در پایین فهرست شاپرک بیشتر می شود. او ادامه می دهد: «این در حالی است که هیچ کدام از سه شرکت مستقر در بالای جدول با بیش از ۵۴ درصد سهم بازار تراکنش، چنین سرمایه ثبتي را ندارند؛ در نتیجه این سؤال مطرح می شود که چطور شرکت های کوچک تر و همچنین آنها که می خواهند با تکیه بر نوآوری و ایجاد تنوع در صنعت پرداخت وارد این عرصه شوند، امکان ابراز وجود خواهند داشت؟»

◀ استارت آپ ها توان پرداخت سرمایه ثبتي را ندارند

احمد رضا منصوری، مدیرعامل شرکت پی پینگ نیز معتقد است این گونه قانون گذاری ها باعث محدود شدن فضای استارت آپی و پرداخت در کشور می شود، زیرا استارت آپ ها توان پرداخت این سرمایه ثبتي را ندارند و در نتیجه، فضا فقط برای چند بانک باز خواهد شد تا در نهایت، تعداد پی اس پی های موجود از ۱۲ به ۱۵ مورد افزایش پیدا کند. منصوری توضیح می دهد: «از طرفی مسئله واگذاری ۵۱ درصدی سهام چیزی شبیه به واگذاری کسب و کار است و این ضرر قابل توجهی به استارت آپ ها می زند. در این بین، نکته مهمی که باید به آن توجه شود، اصلاح نظام کارمزد بانکی

داود محمدیگی، احمد رضا منصوری

رضا قربانی



چاشنی دائمی اختلال روی اینترنت

شش ماه از شروع محدودیت و اختلال روی اینترنت به خاطر شروع اعتراض‌ها در ایران از شهریورماه می‌گذرد و هر روز این اختلال و محدودیت‌ها شکل جدید و پیچیده‌ای به خود گرفته‌اند. در این مدت نامه‌های مختلفی از سوی صنف‌های فعال در حوزه آی تی و نمایندگان مجلس به رئیس جمهوری و وزیر ارتباطات برای رفع این محدودیت‌ها منتشر شده، اما تاکنون برای هیچ کدام از این نامه‌ها پاسخی نوشته شده و نه اینترنت به شرایط عادی خود بازگشته است. در آخرین گام هم رئیس دفتر رئیس جمهوری در نامه‌ای به وزیر ارتباطات از او خواسته موضوع رفع محدودیت‌های اینترنت در کارگروه اقتصاد دیجیتال بررسی شود که تا لحظه انتشار این گزارش هنوز مشخص نشده این دستور در جلسه کارگروه اقتصاد دیجیتال مورد بحث قرار گرفته است یا نه. ادامه قطعی و اختلال و محدودیت روی اینترنت از بیش از شش ماه گذشته خسارات گوناگونی را به مردم و کسب و کارها زده است؛ کسب و کارهایی که در تنگنای تحریم و شرایط بد اقتصادی، سعی داشتند رشد اقتصادی کشور را تا حدی مثبت نگه دارند. در ادامه نگاهی به اتفاقات در این زمینه طی چند ماه گذشته داشته‌ایم.



مهرتراکش



۲۷۸

ASAEETARAHHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

کسب و کارهایی که ورشکست شدند

در بیش از شش ماهی که دسترسی به اینترنت در ایران از حالت عادی خود خارج شده، آمارهای مختلفی از خسارت و زیان به مردم و کسب و کارهای بزرگ و کوچک منتشر شده است؛ آماري که مسئولان دولتي یا آن را دروغ و بزرگ‌بینی می‌دانند یا غیرکارشناسی. با این حال آمارهای خود نهادهای حاکمیتی نشان می‌دهد که با مسدود شدن پلتفرمی مانند اینستاگرام چه بلایی فقط بر سر کسب و کارهای کوچک آمده است.

اگرچه در زمینه ارائه آمار از سوی نهادهای حاکمیتی و دولتی نیز یک آمار مشابه منتشر نمی‌شود، با این حال همین آمار ضدونقیض به صورت شفاف نشان می‌دهد که در بیش از یک ماه گذشته محدودیت و فیلتر شبکه‌های پربازدید چه بلایی بر سر اقتصاد کشور آورده است. مرکز ملی فضای مجازی در گزارشی حجم بازار اینستاگرام در ایران را ۷۰ هزار میلیارد تومان در سال اعلام کرده و گفته حجم بازار اینستاگرام نسبت به کل اقتصاد دیجیتال کشور ۷/۳ درصد است. این آمار در حالی از سوی مرکز ملی فضای مجازی اعلام شده که پیش از این معاون وزیر صمت با دروغ دانستن خسارت کسب و کارها از محدودیت اینترنت، گفته بود که سهم فروشندگان محصولات اینستاگرامی فقط سه درصد از کل اقتصاد دیجیتال ایران است.

فیلتر اینستاگرام حتی اپراتورهای اینترنتی و تلفن همراه را هم متحمل خسارت کرده است. سهم ترافیک اینستاگرام از کل حجم بازار فروش ترافیک توسط اپراتورهای ثابت و سیار ۵۰ درصد بوده و معادل ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال جمع‌بندی شده است. همین آمار

نشان می‌دهد با فیلتر اینستاگرام تاکنون ۵۰ درصد ترافیک اپراتورهای ثابت و سیار کشور از دست رفته و این گروه متحمل چه خسارتی شده‌اند.

گزارش میدانی ما از نتایج فیلتر اینستاگرام هم نشان داد که در این بین زنان و روستاییان بیشترین خسارت را دیده‌اند. طبق این گزارش نزدیک به ۷۰۰ هزار کسب و کار خرد، متوسط، استانی و بومی از طریق اینستاگرام کسب درآمد می‌کردند که حالا گمان آن می‌رود که این میزان کسب و کار به سمت دست‌فروشی در خیابان کشیده شوند.

در ادامه ضرر فیلترینگ به کسب و کارهای فعال در اینستاگرام، پادرو، پلتفرم هوشمند پرداخت و ارسال سفارش‌های اینترنتی هم اواسط مهرماه به ما اعلام کرده بود که از زمان شروع محدودیت‌های اینترنتی مجموع فروش ۱۰ فروشگاه اول اینستاگرامی روی پادرو شاپ (که کارش ایجاد زیرساخت فروش آنلاین برای فروشندگان شبکه‌های اجتماعی است) با ۸۷ درصد کاهش روبه‌رو بوده و هر یک از این فروشگاه‌ها تنها طی یک هفته دچار دست‌کم ۵۰ میلیون تومان خسارت مالی شده‌اند. کاهش ۹۷ درصدی بازدید از فروشگاه‌های اینستاگرامی و رسیدن فروش آنها به صفر از دیگر خسارت‌هایی است که ایجاد محدودیت‌های اخیر باعث آن شده است.

همچنین گزارش شرکت ملی پست نشان داد که با اختلال در اینترنت و فیلتر شدن اینستاگرام درآمدهای این شرکت دولتی یک سوم کاهش پیدا کرده است. در همین زمینه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران از طریق یک نظرسنجی در میان اعضایش تصویر نسبتاً کلی از تأثیر قطعی و محدودیت اینترنت بر



مهرتراکت

تنظیم‌گری

۲۸۱

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

اقتصاد دیجیتال در نبود اینترنت چگونه رشد می‌کند؟

سرنوشتی نامشخص

عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات در هر رویدادی از تلاش‌های وزارتخانه‌اش برای حمایت از اقتصاد دیجیتالی سخن گفته و اینکه تا اواخر سال ۱۴۰۴ سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی را به ۱۰ درصد می‌رساند. زارع‌پور برای اثبات رویکرد حمایت وزارتخانه تحت مدیریتش و همچنین دولت از اقتصاد دیجیتالی، کارگروه اقتصاد دیجیتال را نیز شکل داده؛ کارگروهی که از آن به‌عنوان یک هیئت دولت کوچک در بخش دیجیتال کشور یاد می‌شود. با این حال قطع، اختلال و محدودیت اینترنت در شش ماه گذشته که هر روز هم بیشتر می‌شود، رشد اقتصاد دیجیتال و در گام بعدی فعالیت این کارگروه و رگولاتوری کردن برای این حوزه را در هاله‌ای از ابهام فرو برده است. حالا بسیاری از کارشناسان این سؤال را مطرح می‌کنند در شرایطی که اینترنت به‌عنوان پاشنه آشیل توسعه اقتصاد دیجیتال در کشور، سرنوشت نامشخصی دارد، چطور قرار است چنین کارگروهی برای رشد اقتصاد دیجیتال در کشور مقررات‌گذاری کند؟



◀ کارگروهی که بر اساس اهداف خود پیش نمی‌رود

بهناز آریا، رئیس کمیسیون افتای سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، وجود کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال در کشور را ضروری می‌داند، اما اعلام می‌کند امروز کشور با چالشی به نام نامشخص بودن آینده اینترنت مواجه است که باعث شده مفهوم اقتصاد دیجیتال معنایی نداشته باشد و این حوزه دچار چالش شود. او در مورد اهداف اصلی شکل‌گیری این کارگروه می‌گوید: «مسئله و رسالت اصلی این کارگروه بحث ترسیم نقشه‌راه اقتصاد دیجیتال کشور بوده است. در نتیجه باید مشخص می‌شد در این کارگروه بر اساس چه مدلی باید حرکت شود. این نقشه‌راه باید با بررسی نقشه‌راه‌های دنیا و کشورهای مختلف بر اساس شرایط ایران در نظر گرفته می‌شد تا بازیگران، نیازها، منابع و برنامه‌ریزی‌هایش، تن پوش کشور ایران را مشخص می‌کرد.»

او ادامه می‌دهد: «برای این برنامه‌نیازهایی وجود داشته؛ از جمله اینکه چه قوانینی مصوب شود یا چه منابعی تأمین شود یا چه برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدتی تعریف شود. به نظر من وجود این کارگروه در آن زمان ضروری و رسالت مهمی داشته است.» با این حال به باور آریا، این کارگروه بر اساس هدف و آن شأنی که برایش در نظر گرفته بودند، پیش نرفته و حتی به این اهداف نزدیک هم نشده است.

آریا در این مورد توضیح می‌دهد: «ما زمانی می‌توانیم به آن اهداف نزدیک شویم که اقتصاد دیجیتال در یک کشور درست تعریف شود و جزء اولویات‌ها باشد و برایش برنامه‌ریزی صورت بگیرد. در حال حاضر در کشور پیش‌نیازهای اقتصاد دیجیتال را نداریم. یک بخش این شرایط، به خاطر محدودیت‌های بسترهای دیجیتال و نیز وضعیت اقتصادی کلی کشور است.»

◀ از دست رفتن مفهوم اقتصاد دیجیتال

عطا خلیقی، رئیس کمیسیون تجارت الکترونیکی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران معتقد است کارگروه اقتصاد دیجیتال مکانی است که می‌تواند با مقررات‌گذاری مناسب بهترین تأثیر را روی حوزه اقتصاد دیجیتال بگذارد؛ مکانی که تا پیش از این در کشور وجود نداشته است، اما به باور او مشکلاتی که از چند ماه پیش شروع شد و در سه ماه اخیر

راهکاری موقتی در شرایط بحرانی



ایران اکسس یعنی محدود کردن ترافیک به سمت یک آی پی خاص فقط برای کاربران داخل کشور. این اتفاق معمولاً هنگامی که حملات سایبری صورت می گیرد، اولین راه برای دفع حملات و جلوگیری از تخریب بیشتر داخل شبکه به حساب می آید. پس از سلسله حملات سایبری علیه سامانه های ایران و تهدید شدن های پی در پی زیرساخت های صنعتی و مالی کشور، سیاست گذاران حوزه امنیت تصمیم گرفتند سامانه های مالی و غیرمالی کشور را با وجود تبعات جبران ناپذیرش ایران اکسس کنند و این در حالی است که فعالان حوزه امنیت و صاحبان کسب و کارهایی که حیات شان به امنیت وابسته شده، بر ناکارآمدی ایران اکسس به عنوان راهکاری امنیتی اتفاق نظر دارند و معتقدند این راهکار علاوه بر اینکه به خودسانسوری در سطح بین الملل و نابودی اقتصاد دیجیتال کشور منجر می شود، محرک اصلی خروج سرمایه از کشور نیز هست.

داخلی بودن اکثر حملات سایبری

حامد سنجر، رئیس مرکز نظارت بر امنیت اطلاعات بازار سرمایه صراحتاً می گوید که تنظیم ایران اکسس قطعاً نمی تواند به صورت کامل نفوذ یا حمله سایبری را از بین ببرد؛ چه بسا که اکثر حملات سایبری امروزه از داخل شبکه های سازمان ها و با آلوده سازی سیستم های داخلی با APT ها و بدافزارها انجام می گیرد، اما این موضوع می تواند برخی حملات سایبری را تا حدود زیادی کاهش دهد؛ حملاتی مانند DDOS یا DOS. او می گوید: «اجرای ایران اکسس باید با بررسی نیاز ذی نفعان سامانه، تعداد ذی نفعان سامانه در خارج از کشور و دستاوردهای ایران اکسس شدن برای آن سامانه صورت بگیرد.»

او استفاده همزمان از سرویس های شبکه های اجتماعی فیلتر شده و سامانه های ایران اکسس شده را موضوعی می داند که برخی کاربران را از مسدود بودن دسترسی به یک سامانه آزرده خاطر کرده: «کاربر همزمان می خواهد هم به شبکه های اجتماعی دسترسی داشته باشد، هم در سامانه یا وبسایت مورد نظر خود فعالیت کند، اما به علت فیلتر بودن شبکه های اجتماعی از وی پی ان یا ابزارهایی برای دور زدن فیلتر استفاده می کند و به علت تغییر آدرس آی پی خود به یک کشور خارجی دیگر، نمی تواند با سامانه مورد نظر خود کار کند. به نظر بنده، مبحث ایران اکسس برای سامانه ای که مشتری یا ذی نفع خارج از کشور ندارد، باید به صورت همیشگی وجود داشته باشد، اما در مورد حفظ امنیت برای سامانه های دیگر قطعاً راهکار بلندمدتی به حساب نمی آید و این یک ضعف امنیتی برای یک شرکت یا سازمان به حساب می آید.»

به اعتقاد سنجر، متولیان سامانه ها وظیفه دارند با برطرف سازی مشکلات امنیتی سامانه ها در تمامی لایه ها و استفاده از ابزارهای امنیتی با تنظیم مناسب و همچنین ارتقای امن زیرساخت ارتباطی، سامانه های خود را در دسترس تمامی ذی نفعان در دنیا قرار دهند.

ایران اکسس و عدم امکان شناسایی آی پی هکر

از نظر فرشاد اسماعیلیان، مدیرعامل هاست ایران، ارتباط ایران اکسس با امنیت سایبری صرفاً به عنوان راحت ترین راه جلوگیری از حملات DDOS (ممانعت از دسترسی) می تواند کاربرد داشته باشد؛ و لاغیر. آن هم در شرایطی که سرویس های DDoS Mitigate وجود دارد و در دسترس ما (دیتاسترها) هستند و می توانیم در زمان حملات از این سرویس ها استفاده کنیم. او می افزاید: «البته ناگفته نماند که این سرویس ها ممکن است کیفیت مدنظر را نداشته باشند یا به دلیل پیچیدگی های فنی، اصلاً نخواهیم خودمان را وارد این

موضوع کنیم که از این حجم حملات جلوگیری کنیم؛ در این حالت راحت ترین راه در این حملات، ایران اکسس کردن است. اما در خصوص حملاتی غیر از حملات DDOS یا هک و نفوذ، این موضوع با ایران اکسس کردن برطرف نمی شود و هکر خیلی راحت می تواند به سامانه شما از طریق یکی از سرورهای داخل کشور نفوذ و حمله کند و طبیعتاً این روش مناسبی برای جلوگیری از حملات هکری و برقراری امنیت نیست، ولی به اشتباه مرسوم شده است.»

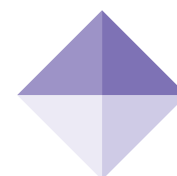
به گفته او، ایران اکسس، امکان شناسایی آی پی اصلی هکر را یک مرحله دشوارتر می کند؛ زیرا نهایتاً به یک آی پی داخل کشور می رسیدیم که احتمالاً همان آی پی مورد سوء استفاده قرار گرفته و عملاً با این روش نمی شود جلوی حمله را گرفت.

خودسانسوری با ایران اکسس

محسن زادمهر، مدیر ارشد بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه ایران اکسس را فقط در مواقع بحرانی و برای مجموعه هایی که از ضعف های امنیتی خود آگاه اند و اطمینان دارند تیم امنیت شان از پس حملات سایبری بر نمی آیند، آن هم به صورت موقتی قابل اجرا می داند. او در این باره می گوید: «ارتقای لاگ ها، سرمایه گذاری روی تیم امنیت، افزایش مانیتورینگ ها و... اقداماتی هستند که امنیت را افزایش می دهند و می توانند بهترین جایگزین ایران اکسس باشند. با این راهکارها زیرساخت های امنیتی کسب و کارها تأمین می شود و آنها می توانند در مواقع آیین نامه ای شدن ایران اکسس، با ارائه مستندات رگولاتور را در این باره توجیه کرده و میزان امنیت زیرساخت های شان را اثبات کنند، اما سرمایه گذاری های حفظ امنیت از سمت کسب و کارها و ارگان ها انجام نمی شود و ایران اکسس تا شبکه بانکی کشور انشعاب یافته است.»



مهر تراکشن



۲۸۴

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

نابودی سئوی سایت هاست. زمانی که دسترسی به سایت ها محدود شود، یقیناً موتورهای جست و جوی بین الملل که مهم ترین ابزار دسترسی به سرمایه خارج از کشور هستند، رتبه سایت را پایین می آورند و بار دیگر سدی می شویم برای پیشرفت و ارزآوری.»

◀ کوچک شدن بازار مالی ایران

از نگاه حمید حسن آبادی، مشاور ارشد تحول دیجیتال و مدیر سابق فناوری اطلاعات سازمان بورس، ایران اکسس یک راهکار امنیتی است، اما نمی توان آن را بهترین و مناسب ترین راهکار دانست. او در این خصوص می گوید: «ارتقای زیرساخت های امنیتی سازمان ها، به کارگیری تجهیزات امنیتی مانند وب اپلیکیشن فیلترها (WAF)، افزایش پهنای باند و پیاده سازی شبکه ملی اطلاعات، به روز نگه داشتن زیرساخت ها و مجوز شدن به متدهای جلوگیری از حملات خاص از جمله اقداماتی است که می تواند جایگزین ایران اکسس و تبعات آن شود.» به گفته حسن آبادی، معضلات ایران اکسس به تمام شاخه های صنعت مالی آسیب وارد کرده و بخش بانکی را هم با معضلاتی روبه رو ساخته، اما این آسیب با آسیب های وارد شده به کاربران بازار سرمایه قابل مقایسه نیست. او می گوید: «سرمایه بخش قابل توجهی از ایرانیان خارج از کشور هم در داخل کشور است و افراد مجبورند با فیلتر شکن وارد سایت ها شوند که خود استفاده از فیلتر شکن در کشورهای اروپایی با مشکلات حقوقی روبه روست. در این شرایط آنها بازار مالی ایران را ترک می کنند و این بازار هر روز کوچک تر خواهد شد. این وضعیت نشانگر ضعف ماست و باعث خروج سرمایه از کشورمان می شود.» پدافند غیرعامل، افتای ریاست جمهوری، مرکز ماهر و... ارگان هایی هستند که هر کدام به صورت مجزا تصمیم گیری و سیاست گذاری می کنند. او چند مرجعی بودن مسئله امنیت در ایران را یکی از بزرگ ترین چالش های این حوزه معرفی می کند و معتقد است تعدد این مراکز و مشخص نبودن اینکه کدام یک مرجع اصلی است، سازمان ها را سردرگم و کار را برای فعالان حوزه امنیت سخت کرده است.

◀ لزوم پیاده سازی امنیت در لایه های گوناگون

به عقیده مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه، ایران اکسس کردن سامانه ها کمک چندانی به امنیت آنها نمی کند، اما چنانچه منظور از امنیت، مقابله با نوع خاصی از حمله اینترنتی است، این راهکار می تواند به صورت کوتاه مدت در مقابله با حملات منع گسترده ارائه سرویس از مبدأ خارج از کشور مؤثر باشد: «راهکار قطعی جهت مقابله با حملات DDoS در دنیا وجود ندارد و بهترین راهکار استفاده از تجهیزات DDoS Mitigation در زیرساخت های ارتباطی و در مرحله بعد استفاده از سرویس های

او صراحتاً می گوید: «ایران اکسس شاید در کوتاه مدت امنیت را بالا ببرد، اما هیچ مزیت دیگری ندارد و در نهایت به قطع ارتباط با جامعه بین الملل منجر می شود. ما با خودسانسوری، مفهوم دنیای دیجیتال (دسترسی به زیرساخت ها در هر زمان و مکان) را زیر سؤال می بریم. خودسانسوری برای سازمان ها و شرکت ها هزینه دارد و به نام امنیت، آنها را از دستیابی به فرصت ها و مزیت های دنیای دیجیتال محروم می کند.»

◀ محرومیت از مزایای درهم تنیدگی بین المللی

از نظر عباس آشتیانی، مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران نیز ایران اکسس یک راه حل تأثیرگذار برای حفظ امنیت سایبری است، اما تبعاتی دارد که مهم ترین آن نابودی اقتصاد دیجیتال کشور است: «امروزه خدمات نرم افزاری داخلی پتانسیل و ظرفیت صادراتی بالایی دارند و ما با محدود کردن دسترسی ها این ظرفیت ها را در حصار غیر فیزیکی زندانی کرده و کسب و کارها را از دیده شدن در سطح بین الملل محروم می کنیم و امکان فروش و ارزآوری را به دست خودمان از بین می بریم. در این شرایط اقتصاد دیجیتال یا همان اقتصاد بدون مرز تحت الشعاع قرار می گیرد و ارتباط مان با دنیای بین الملل قطع خواهد شد. این می شود که درآمدزایی کسب و کارها در سرانشی قرار می گیرد و نیروهای انسانی به تدریج کشور را ترک می کنند. در واقع ایران اکسس چرخه بسته ای است که ایران را از مزایای درهم تنیدگی بین المللی برای این جنس از دارایی ها محروم می کند.» او می گوید: «تبعات ایران اکسس علاوه بر کسب و کارهای مقیم ایران، به ایرانیان ساکن کشورهای خارجی که تا حدودی با ایران تعامل دارند هم آسیب می زند و علاوه بر کاهش نرخ تولید ناخالص داخلی، از تولید ناخالص ملی هم می کاهد. ایران اکسس یک راهکار امنیتی است که معایبش از مزایایی که باید داشته باشد، بیشتر است. یکی دیگر از آسیب های ایران اکسس،



چندوجهی حقوقی دربر دارد که همگی در حکمرانی ملی ریشه دارند. او می‌گوید: «از نگاه شهروندی دیجیتال، نفوذ انکارناپذیر شبکه‌های اجتماعی در توسعه و ارتقای کمی و کیفی مناسبات شهروندان ایرانی، فصل نوینی از تعارفات و تعاملات ایرانیان را در پهنه جهانی به تصویر کشیده و ظرفیت قابل توجهی برای تحقق اهداف و آرمان‌های نظام مردم‌سالاری دینی در پرتو اصول و ارزش‌های اسلامی-ایرانی فراهم آورده است. نیل به چنین دستاورد ارزشمندی در گرو تحکیم و تقویت روزافزون شبکه‌ها و شریان‌های ارتباطی ایرانیان با خارجی‌ها خواهد بود. برای نمونه، آنچه امروز از آن با عنوان دیپلماسی سایبری به مثابه رکن سیاست خارجی سایبری کشورها و همچنین کشورمان یاد می‌شود، بار اصلی‌اش به دوش شهروندان آگاه و آماده برای حضور در عرصه‌های مختلف دیجیتال است که زیرساخت‌ها، سازوکارها و سامانه‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری آن باید از سوی نظام حاکمیت ملی فراهم آید.»

او می‌گوید: «پیوند کاربران ایرانی با همتایان خارجی، از گستره تعابیر سوءاستفاده‌آمیزی همچون حق بر آزادی بیان و آزادی اطلاعات فراتر رفته و به یک تکلیف ملی برای یکایک آنها تبدیل می‌شود که می‌توانند در این زمینه نقش‌آفرینی کنند؛ بنابراین باید برنامه‌ریزی هدفمندی جهت تأثیرگذاری بیشینه آنها صورت پذیرد. شاید مکر دشمنان این ملت بر این مدار قرار گرفته که با واداشتن دولت به اجرای تدابیری همچون ایران‌اکسس، فاجعه نات‌اکسس شدن ایران را، آن هم به دست خودش به بار آورد. رهایی از این فتنه، در کنار مصون ماندن از تهدیدها و تعرض‌های روزافزون سایبری، در گرو پایداری تدابیر و تمهیدات کاربردی به اصول و موازین بنیادی-راهبردی نظام حکمرانی سایبری جمهوری اسلامی ایران است که با تبیین دقیق و درست آن، از اتخاذ و اجرای راهکارهای مخل و مخرب دارای تبعات فراملی جلوگیری می‌کند.» ♦

ابری و توزیع شده به عنوان یک روش کارآمد و تأثیرگذار است.»

جعفریان راهکار بلندمدت جلوگیری از حملات سایبری را پیاده‌سازی امنیت در لایه‌های گوناگون هنگام ارائه سرویس و خدمات می‌داند و در این باره می‌گوید: «راهکار طولانی‌مدت مقابله با این نوع تهدیدات، پیاده‌سازی سامانه‌های کاهش دهنده ترافیک‌های ناخواسته و مخرب در زیرساخت ترافیک ورودی به داخل کشور است. در این خصوص خدماتی توسط برخی شرکت‌ها ارائه می‌شود که البته این خدمات در حال حاضر جوابگوی نیاز کسب‌وکارها نیست و نیازمند سیاست‌گذاری به همراه سرمایه‌گذاری و بهبود فنی در زمینه ارائه این خدمات است.»

◀ توهم امنیت

شاهین نورصالحی، مشاور و طراح سیستم‌های پیشرفته علم و فناوری نیز درباره مسئله حیاتی لزوم انتخابی بودن در ایران‌اکسس شدن توضیح می‌دهد: «ممکن است بخشی از شبکه بانکی به این نتیجه برسد که ایران‌اکسس شدن برایش بهتر است، اما بخشی دیگر، به خصوص فین‌تک‌ها که ریسک‌پذیری و البته دانش سایبری بالاتری دارند، به توسعه و افزایش دسترس‌پذیری بودن ریال در سطح بین‌المللی تمایل داشته باشند؛ به این ترتیب با اجبار در امور، تیشه دیگری بر اقتصادمان می‌زنیم.»

ایران‌اکسس دسترسی افراد خارج از ایران را به حساب‌های بانکی و سرمایه‌ها محدود کرده، اما نورصالحی معتقد است ماجرایی که قطع دسترسی ایرانیان خارج از کشور به حساب‌های بانکی و سرمایه‌ها محدود نمی‌شود؛ مقوله سرمایه‌گذاری صرفاً درباره پول نیست و شامل طیف وسیعی از منابع اعم از زمان، انرژی، نیروی کار، سلامت، استهلاک تجهیزات فنی، نرخ ROI پایین‌تر نسبت به سایر کشورها و... نیز می‌شود. او می‌گوید: «از درس‌های بزرگی که باید تا به امروز از مشاهده و تحلیل سیر تکاملی رمزارزهایی مانند بیت‌کوین آموخته باشیم، همین مسئله ساده ارزشمند شدن به شرط دسترس‌پذیری بودن است. اگر قرار بود بیت‌کوین فقط در استرالیا قابل دسترس باشد، به چه دردی می‌خورد؟»

به اعتقاد نورصالحی، سلسله‌اتفاقات ناگواری که بدعت «ایران‌اکسس» می‌تواند به صورت دومینوار رقم بزند، فراتر از عدم دسترسی به کدال و حساب بانکی است. او می‌گوید: «حتی گاهی فکر می‌کنیم سرمایه‌ممکن است به دلیل عدم دسترسی از کشور خارج شود، اما بدتر از آن حالتی است که باعث می‌شود دیگر هیچ سرمایه‌ای به کشور وارد نشود.»

◀ واداشتن دولت به اجرای ایران‌اکسس

از نگاه امیرحسین جلالی فراهانی، پژوهشگر حقوق سایبری، ایران‌اکسس یک نگاه



عکس: پریا امیر حاجلو



رضا جمیلی

مهرتراکدش



۲۸۶

ASAE.TARAHONESH.IR

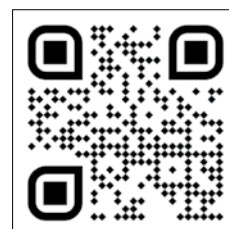
ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



میزگردی با حضور محمد قاسمی، سعید عبادتی و امید امین زاده درباره آنچه در سال ۱۴۰۱
بر اکوسیستم رمزارزی ایران گذشت

سال ابلاغ های خلق الساعه

کسب و کار یا بیزینس؛ مارکت یا بازار و اکوسیستم یا زیست بوم؛ با محوریت رگولیشن یا همان تنظیم گری؛ این مهم ترین محور یک بحث ۸۰ دقیقه ای با سه چهره کسب و کاری اکوسیستم رمزارزی در یک عصر سرد در اوایل اسفندماه بود. میزگردی که در آن سعید عبادتی، مدیرعامل «اکسبیتو»؛ امید امین زاده، معاون سرمایه گذاری و نوآوری «صرافی آبان تتر» و محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس درباره سال ۱۴۰۱ و دستاوردها و البته چالش هایش برای اکوسیستم گفتند. سه فعال کسب و کاری که متفق القول بودند رویکرد رگولاتور به این حوزه با اشتباهات فاحش روبه روست و مهم ترین معضل هم نگاه نکردن به تجربه های جهانی و تشتت رگولاتورهای غیر پاسخگوست؛ رگولاتورهایی که برای حل مشکلات و معضلات دیگر بخش های اقتصاد که این روزها به بالاترین سطح خود رسیده اند، دست به واکنش هایی می زنند که برای بخش های مختلفی از اکوسیستم های کسب و کاری عایدی ای جز تنش، رکود و ایستایی ندارد. از نگاه آنها اکوسیستم کسب و کاری رمزارزی اما در درون خود سالی را پشت سر گذاشته که به بلوغ آن کمک کرده است. سالی که تجربه های تلخ شکست و تعطیلی و اشتباهات بزرگ چهره ها و برنده های بزرگ جهانی می تواند برای نیفتادن در دام بحران های بزرگ داخلی چراغ راه باشد. رمزارز و اکوسیستم آن احتمالاً (همان گونه که عبادتی، قاسمی و امین زاده تأکید دارند) سال آینده با سختی ها و چالش های بیشتری همراه باشند، اما چیزی که روشن است، یک اکوسیستم کسب و کاری در بخشی از اقتصاد دیجیتال کشور در سال ۱۴۰۱ بیش از هر زمان دیگری ثابت کرد آمده است که بماند.



ویدیوی این میزگرد را با اسکن این
کیو آرکد می توانید مشاهده کنید



آیا الزامات پلیس فتا به اجرا در آمده است؟

عبادتی: در حال حاضر در حالت ابلاغیه و رعایت استاندارد سازی از سمت سازمان هاست و به زودی به مرحله اجرایی خواهد رسید.

یعنی هنوز بر مبنای آن نظارتی نکرده اند؟

عبادتی: خیر فعلاً در حد ابلاغیه است و به زودی اجرایی می شود. به همین خاطر می گویم ۱۴۰۱ سالی مملو از تغییر و تحولات در مارکت ایران بود. همان طور که آقای مهندس قاسمی گفتند، تمام شرکت های فعال در این حوزه با فناوری دست و پنجه نرم می کنند. همه قبول دارند که این فناوری به صورت دست اول به کشور ما آمده؛ یعنی این طور نبوده که ابتدا کل دنیا را بچرخد و سپس در همه جا چکش بخورد و تمیز شود تا به اینجا بیاید. فعالان کشور فناوری را به شکل دست اول و با فاصله بسیار کمی نسبت به دنیا دریافت کرده اند. این فناوری در داخل کشور پیاده سازی شده، ولی عده ای دائم سنگ اندازی می کنند. حتماً یک سری تفکر پشت قضیه وجود دارد، ولی چهار، پنج اتفاقی که در سال ۱۴۰۱ رخ داد، نوید خوبی برای سال ۱۴۰۲ نمی دهد. احتمالاً در ۱۴۰۲ اکوسیستم رمزارز ایران سال سخت تری را تجربه می کند.

آقای امین زاده شما گفتید که ۱۴۰۲ سال بهتری خواهد بود؟

امین زاده: من گفتم تهدیدها و فرصت هایی پیش روی ماست که هر کدام در جای خود قابل تأمل هستند.

عبادتی: اما این رویکرد و نگاهی که حاکمیت ما بر مبنای آن جلو می رود، نوید خوبی را برای آینده نمی دهد.

خوب است از جنبه کسب و کار به قضیه نگاه کنیم. دنیا می خواهد در سال ۲۰۲۳ بازار را رگوله کند. رگولاسیون همیشه با محدودیت، سخت گیری و جریمه همراه می شود. در تمام دنیا رگولاتور بیشترین تمرکز را بر جریمه می گذارد؛ حتی گوگل هم اگر مرتکب خطایی شود، برایش جریمه سنگینی در نظر می گیرند. در دنیا این طور نیست که بگویند «فعلاً درگاه گوگل را می بندیم تا مدیران شان بپایند و جواب پس بدهند، ببینیم هدف شان از این کار چه بوده».

الان کدام دغدغه حاکمیت در فضای کریپتو را بجای می داند؟

عبادتی: از دید من، همه دغدغه ها بجای هستند؛ حداقل فرض کنیم که همه اینها بجای باشد، ولی فعالان این حوزه برای هر دغدغه ای راهکار دارند. این حوزه را ابتدا باید به عنوان یک صنعت به رسمیت بشناسیم و سپس دغدغه ها را بشناسیم و برایش راهکار بیاوریم. ما هم می خواهیم به رگولاسیون برسیم، ولی دغدغه کنترل نرخ ارز را نمی توان از طریق این بازار برطرف کرد.

آیا همین سقف ۲۵ میلیون تومانی واقعاً یک دغدغه بجای بوده؟ آیا می تواند کمکی به کاهش تنش های بازار ارز کند؟

عبادتی: بگذارید پاسخ شما را با یک سؤال بدهم؛ هنگامی که سقف ۲۵ میلیون تومانی را گذاشتند، دلار ۳۵/۸۰۰ تومان بود؛ در زمان برگزاری میزگرد دلار ۴۷ هزار تومان است. این اقدام چه تأثیر مثبتی بر بازار گذاشت؟ می گویند مبلغ تراکنش کل رمزارزها در ایران در حدود ۸۵۰۰ میلیارد تومان تخمین زده می شود؛ در حالی که این ارقام صحیح نیستند.

از هویتی که از روز اول ادعایش را داشته، فاصله می گیرد و دستخوش استحاله و تبدیل به چیز دیگری می شود. آقای عبادتی! راجع به وضعیت ۱۴۰۱ صنعت رمزارز کشور، شما هم بگویید. آقای امین زاده گفتند که بر خلاف بازار جهانی، در داخل کشور امسال اتفاق ناخوشایندی نداشته ایم. نظر شما نیز همین است؟

سعید عبادتی: اتفاقاً قصد داشتیم واسطه حرف دوست مان وارد شوم و بگویم که اتفاق های ناگوار زیادی را در سال جاری تجربه کرده ایم؛ شاید کاربران متوجه نشده باشند ولی ما انواع رخدادهای ناگوار را تجربه کردیم. اولین مسئله ای که تمامی شرکت های فناوری ایران را درگیر کرد، مشکلات اینترنت بود که از شهریورماه به معضل گسترده ای تبدیل شد. زیرساخت هایی که سازمان ها توسعه داده بودند، ریموت بود و تیم ها به شکل دورکاری کار می کردند. ارتباطات درون سازمانی ما ناگهان با مشکل مواجه شد و سرعت اینترنت به یک معضل تبدیل شد. از تیرماه با بخشنامه بانک مرکزی، برداشت هایی که از طریق پرداخت یاری ها انجام می شد، به ازای هر شماره شباً به ۱۰۰ میلیون تومان محدود شد که همین امر مستلزم تغییر زیرساخت از سمت پرداخت یاری و همچنین از سمت ما بود. تغییر زیرساخت مهم نیست، ولی ناگهان قانونی برای جلوگیری از یک اتفاق ناگوار می گذارند، در حالی که مثرثر نیست. برای نمونه با قوانین اخیر، هیچ اتفاق مثبتی برای نرخ ارز نیفتاد.

دومین مشکل مربوط به محدودیت واریز ۲۵ میلیون تومان در روز به هر کد ملی است که برای درگاه های صرافی رمزارز در کشور در نظر گرفته شد. از آبان ماه این اتفاق بی سابقه در کشور رخ داد که تمام سایت های اینترنتی می توانستند تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان در روز واریزی داشته باشند، ولی محدودیت ۲۵ میلیونی برای صرافی های رمزارز تغییری نکرد؛ یعنی یک چهارم ورودی قبلی. این هم مسئله بزرگی شد که امکان خرید را از کاربران سلب کرد.

حوالی دی ماه، پلیس فتا خود را در جایگاه رگولاتور قرار داد و شروع به رگولاتوری کرد. این هم اتفاق عجیب و غریبی بود که در گذشته سابقه نداشت؛ نه در مجلس، نه در دولت، نه کمیته های اقتصادی موجود در نهادهای حاکمیت و نه شورای عالی فضای مجازی، هیچ کدام در این باره اظهار نظری نکردند. پلیس فتا یک سری الزامات ارائه داد که شرکت ها برای ادامه فعالیت در بازار، می بایست آنها را رعایت کنند. در عین حال، رعایت این الزامات، تضمینی برای دریافت مجوز صرافی ها به شمار نمی رود! به ما می گویند «حتی اگر تمام این الزامات را رعایت کنید، فقط انجام داده اید و باز هم شما جزء فضای رگوله نشده به حساب می آید».

یعنی شمار گوله رگوله نشده هستید!

عبادتی: بله به نظرم همین درست است که بگوییم «رگوله رگوله نشده هستیم» یعنی به ما می گویند «سازمان ها اگر این مسائل را رعایت کنند، می توانند به فعالیت خود در فضای خاکستری ادامه دهند، اما در صورت عدم رعایت جلوی فعالیت آن صرافی رمزارزی گرفته می شود».

مهرتراکش



۳۸۸

ASAPETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



از صعود و سقوط افتی‌ایکس تا چت‌جی‌پی‌تی

در بخش «جهان» ویژه‌نامه پایان سال عصر تراکنش بر آن شدیم تا نگاهی داشته باشیم به بخش جهان یک سال گذشته این ماهنامه. ماطی یک سال گذشته در این بخش به موضوعات روز دنیا در حوزه فناوری پرداختیم. از دنیای ان‌افتی‌ها، استارت‌آپ‌های در حال رشد، BNPL، سیر تغییرات پول، روش‌های نوین پرداخت، رقابت غول‌های فناوری، آینده‌ای که متاورس و وب ۳.۰ برایمان در نظر دارند و... گفتیم. در صفحات پیش رو روایت عصر تراکنش را در سال ۱۴۰۱ از جهان فناوری‌های مالی می‌خوانید. در این سال بیشتر تمرکز بخش جهان عصر تراکنش روی بخش‌های مختلف صنعت رمزارز بود؛ از نحوه آشنایی با این حوزه تا مباحث جدید شکل‌گرفته در این صنعت. علاوه بر این، در دو پرونده مفصل به موضوع «پول» پرداخته بودیم که در صفحات پیش رو می‌توانید موضوعات پرداخته شده به آنها را مشاهده کنید.

جهان



طهورا
آدینه‌وند

عصر تراکنش



۲۹۶

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

جهان از دریچه نگاه عصر تراکنش در سالی که گذشت

رمزارز، وب ۳.۰، BNPL، متاورس و چند چیز مهم دیگر

اکنون که در دنیای متاورس، وب ۳.۰، بلاکچین، هوش مصنوعی و... زندگی می‌کنیم، زمان نسبتاً زیادی از اولین باری که مردمان دوره سلطنت مظفرالدین شاه از دریچه شهر فرنگ به نظاره آمال و آرزوهای خود نشستند، می‌گذرد. ماجرا از این قرار بود که پادشاه علاقه‌مند به سفر قصه ما به نمایشگاهی در پاریس سفر کرد و آنجا عاشق و دلبسته وسیله‌ای شد که شاید به نوعی نویدبخش آرزوهایش برای آینده بود. دیری نگذشت که این وسیله به ایران آمد و عمو شهر فرنگی به شغلی آبرومند تبدیل شد. عمو شهر فرنگی یا همان متصدی شهر فرنگ پس از نمایش تصاویر به مردمی که بی‌صبرانه منتظر بودند که دنیای بیرون شگفت‌زده‌شان کند، پایان نمایش را با عبارت «سگ سیاه نخورد!» اعلام می‌کرد و همین پایان‌بندی ابزورد، دلیلی است که من این ماجرا را برایتان روایت کردم. سال ۱۴۰۱ با نگرانی‌های خالق اتریوم از سرنوشت آنچه خلق کرده، آغاز شد. در نیمه‌های راه شوالیه سفید کریپتو که در زمان دوران تاریک رمزارزها یک‌تاز رسانه‌ها بود، به ما فهماند که برای کشتن چراغ آمده بود و با نیشتری همه ما را به نیمه پر لیوان بدبین کرد. همین جا پرده را می‌اندازم و شما را با عبارت «سگ سیاه نخورد» به دنیای فناوری هل می‌دهم؛ اما بی‌انصافی است اگر فردای بهتری را که فناوری به ما وعده می‌دهد، به کلی نادیده بگیریم و به همین هشدار رعب‌انگیز بسنده کنیم. دنیای رنگارنگ ان‌اف‌تی‌ها، استارت‌آپ‌های در حال رشد، BNPL، سیر تغییرات پول، روش‌های نوین پرداخت، رقابت غول‌های فناوری، آینده‌ای که متاورس و وب ۳.۰ برایمان در نظر دارند و... بخش‌هایی از روایت ما از جهان فناوری‌های مالی در سال ۱۴۰۱ هستند که در ادامه خلاصه‌ای از آن را نقل کرده‌ایم.



منتخبان ۱۴۰۱ عصر تراکنش

بر خلاف فهرستی که در ویژه‌نامه پایان سال ۱۴۰۰ عصر تراکنش تحت عنوان ستاره‌ها ارائه دادیم، در شماره ویژه پایان سال ۱۴۰۱ سعی کردیم رویکرد متفاوتی را در انتخاب ستاره‌های این سال در پیش بگیریم. امسال بر مبنای معرفی‌هایی که در طول سال ۱۴۰۱ در بخش‌های مختلف «مدیران»، «آپ‌ها» و «محصول» عصر تراکنش در هر شماره داشتیم، دو نظرسنجی برگزار کردیم و از مخاطبان ماهنامه عصر تراکنش خواستیم تا با تکمیل این دو نظرسنجی در انتخاب تأثیرگذارترین چهره‌ها و برترین اپلیکیشن‌ها و سرویس‌های مالی کشور مشارکت داشته باشند. آنچه در صفحات پیش رو مشاهده می‌کنید، نتیجه دو نظرسنجی است که بیش از دو هزار و ۲۰۰ نفر در آنها شرکت کرده‌اند. در هر بخش نیز سعی کردیم سه تا چهار موردی را که در هر کدام از حوزه‌ها به انتخاب مخاطبان بیشترین رأی را آورده‌اند، معرفی کنیم.

راهنما

مروری بر مجلات معتبر فناوری های مالی دنیا که در یک سال گذشته به بررسی آنها پرداختیم

فین تک به روایت نشریات مالی

یکی از بخش های ثابت و همیشگی ماهنامه عصر تراکنش، بخش «دکه» آن است که هر ماه به سراغ شش مجله معتبر حوزه فناوری های مالی در دنیا می رویم و آخرین شماره های آنها را بررسی می کنیم. اینکه این مجلات در دنیا در هر شماره خود به چه موضوعات و کسانی می پردازند، برای عصر تراکنش جذاب است و در بسیاری از موارد برخی مطالب این نشریات را در بخش «جهان» عصر تراکنش نیز ترجمه و چاپ می کنیم. برخلاف این تصور که نشریات چاپی دوران شان تمام شده، نشریات مذکور به خوبی نشان می دهند که اصلاً اینگونه نیست و حتی در دنیای دیجیتال نیز همچنان مجلات با کیفیت و تخصصی چاپ می شوند. به بهانه پایان سال، نگاهی کوتاه به این نشریات که طی یک سال گذشته در عصر تراکنش به معرفی آنها پرداختیم، داشتیم.



این شماره از مجله وایرد پاول دوروف، بنیان گذار مشهور پیام رسان تلگرام را زیر ذره بین قرار داده است. چیزی که در این میان به دقت بررسی شده، ادعای دوروف مبنی بر مبارزه با سانسور در خط مقدم است. تلگرام وجوه مثبت و منفی فراوانی کنار هم دارد. این پیام رسان، از یک سو برخلاف فیس بوک هیچ گونه تبلیغات هدفمند و الگوریتم اعتیاد آوری ندارد و تا اینجای کار در چند مورد با جرئت زیادی مقابل دولت های مداخله گر و اقتدار گرای جهان ایستاده است. همین ویژگی ها، در کنار جزئیات فنی تلگرام باعث شده این پیام رسان صدها میلیون کاربر را در سطح جهان به خود جذب کند. با این حال نباید فراموش کرد تلگرام بستری آماده برای گروه های افراطی، تولید و نشر اخبار غلط و برنامه ریزی برای مداخله در نظم یک جامعه است.

وایرد

تاریخ انتشار

می و ژوئن ۲۰۲۲

سوژه ها

#تلگرام #آزادی رسانه #کدگذاری



عصر تراکنش



۳۰۴

ASAE.TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



تایم

تاریخ انتشار

۱۱ آوریل ۲۰۲۲

سوژه ها

#آمازون #برترین سازمان
#کار آفرین



بلومبرگ

تاریخ انتشار

۲۱ مارس ۲۰۲۲

سوژه ها

#برابری اقتصادی
#عدالت اجتماعی



فین تک

تاریخ انتشار

۸ مارس ۲۰۲۲

سوژه ها

#زنان #تبعیض جنسیتی
#فناوری و زنان



بنکینگ تکنولوژی

تاریخ انتشار

۲۰ مارس ۲۰۲۲

سوژه ها

#هوش مصنوعی
#احساسات #فناوری مالی



آمریکن بنکر

تاریخ انتشار

۱۰ مارس ۲۰۲۲

سوژه ها

#مدیریت ثروت
#بانکداری مشتری

این شماره مجله فورچون به شکلی ویژه به پول‌های کلانی می‌پردازد که در دارایی‌های مالی دیجیتال جابه‌جا می‌شود. روی جلد مجله تصویر چانگ پنگ ژائو، بنیان‌گذار و مدیرعامل صرافی بایننس که در زمینه معاملات رمزارزی فعالیت می‌کند، به چشم می‌خورد. جدا از مسئله مذاکرات این چهره مطرح با قانون‌گذاران چینی، یکی از مسائلی که به خوبی مورد بررسی فورچون قرار گرفته، سرعت افزایش و کاهش ثروت در بازار رمزارزهاست.



فورچون

تاریخ انتشار

آوریل و می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#بایننس #رمزارز #ان اف تی



وایرد

تاریخ انتشار

می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#باندکس #روسیه_اوکراین #بیت‌کوین



فین‌تک

تاریخ انتشار

می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#توییتر #ایلان_ماسک #فین‌تک



آمریکن بنکر

تاریخ انتشار

۱۴ آوریل ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#بانکداری #بانک #فین‌تک



تایم

تاریخ انتشار

۱۶ می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#ایلان_ماسک #توییتر #دموکراسی #آزادی_بیان



نیوزویک

تاریخ انتشار

۱۳ می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#فناوری #فیس‌بوک #گوگل #انحصارطلبی

آیا عصر پول نقد به سر آمده است؟ آیا شاهد ظهور عصر جدیدی در عرصه پول و ارز هستیم؟ چه کسی تحولات پولی را ایجاد می‌کند؟ اینها بخشی از پرسش‌هایی است که مجله ام‌آی تی تلاش کرده در این شماره خود در قالب «مسئله پول» به آن بپردازد. واقعیت این است که پول می‌تواند خیلی چیزها یا به قول نویسنده مجله ام‌آی تی «همه‌چیز» را تغییر دهد. اما حالا کسانی پیدا شده‌اند که در حال تغییر دادن خود پول هستند.



ام‌آی تی تکنولوژی ریویو

تاریخ انتشار

می و ژوئن ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#پول #ارز #پول_دیجیتالی #ارز_دیجیتال



بلومبرگ

تاریخ انتشار

۳۰ می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#استارت‌آپ #سیلیکون_ولی #بحران_اقتصادی



بارونز

تاریخ انتشار

۳۰ می ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#رمزارز #کریپتو #ارز_دیجیتالی



تایم

تاریخ انتشار

۶ ژوئن ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#تیم_کوک #اپل #مدیریت



فورچون

تاریخ انتشار

ژوئن و جولای ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#فورچون ۵۰۰ #شرکت_برتر #درآمدزایی



وایرد

تاریخ انتشار

ژوئن ۲۰۲۲

سوژه‌ها

#کرونا #بیل_گیتس #اپل

عصر تراکتس

دکمه

۳۰۵

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

نگاهی به ۵۷ کتابی که در یک سال گذشته در «عصر تراکنش» به معرفی آنها پرداختیم
و آنهایی که به نظر ما خواندن شان مهم است

کتابخانه مدیران

در یک سال گذشته در ماهنامه «عصر تراکنش» حدود از ۵۰ کتاب مهم صنعت فناوری های مالی را معرفی کردیم؛ کتاب هایی که به عقیده ما خواندن آنها می تواند به درک موضوعات، فناوری ها و تحولات جدید صنایع مالی به فعالان، متخصصان و علاقه مندان این صنایع کمک کند. به دلیل اهمیت این کتاب ها، بر آن شدیم تا در شماره ویژه نامه پایان سال نیز نگاهی گذرا به این کتاب ها داشته باشیم. فهرستی که تحریریه عصر تراکنش در ادامه پیشنهاد کرده، می تواند به شما در درک بسیاری از مسائل روز صنعت فناوری های مالی کشور کمک کند؛ در نتیجه خواندن آنها را به شما پیشنهاد می کنیم. به عقیده ما کتاب کامل ترین رسانه برای انتقال پیام است و کارکرد آموزش، اطلاع رسانی و سرگرم کنندگی را به صورت همزمان دارد و هیچ کدام از ابزارهای ارتباطی جدید و سنتی توان بالای کتاب در آموزش را ندارند.



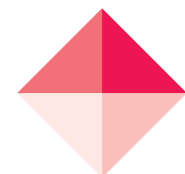
دیفای و آینده فایننس؛ همه چیز درباره دنیای مالی توزیع شده

دیفای نیز مانند اینترنت، احتمالاً خدمات مالی را ارزان تر، سریع تر، ایمن تر و شخصی سازی تر خواهد کرد. اگر بیتویب به عنوان بستری با مقیاس بزرگ برای انتشار ویدئو رشد کرد، به این دلیل بود که هر فردی می توانست به صورت رایگان و آسان از آن استفاده و فایل های ویدئویی خود را در آن ایجاد کند. به طور مشابه، دیفای برای محصولات مالی چه کاری انجام خواهد داد تا هر فردی بتواند چیزهایی را با هزینه تقریباً صفر ایجاد و از آنها استفاده کند؟ این آینده هنوز رقم نخورده است. این کتاب نگاهی به آینده دارد و شما، به عنوان یک خواننده، قدرت خلق آن را دارید. نویسندگان کتاب «دیفای و آینده مالی»، درباره مزیت های بیشتری که دیفای نسبت به سیستم مالی سنتی ارائه می دهد، بحث و گفت و گو کرده اند. نویسندگان در این کتاب، چشم انداز فایننس کنونی را در حال فروپاشی توصیف می کنند و خبر از بازاختراع فایننس می دهند. آنها در این کتاب با واقع گرایی به کارکرد دیفای در فایننس نظر داشته اند و در کنار مزایای نویدبخش این فناوری از مخاطرات آن می گویند. مخاطب در این اثر با مبتکرانه ترین پروتکل ها در این حوزه از جمله یونی سوآپ و کامپاند آشنا می شود. همچنین درمی یابد با اتخاذ چه رویکرد و راهکارهایی می توان از میزان مخاطره آمیزی این فناوری کاست.



- نویسندگان: کمپل هاروی، آشوین رامچاندرا و جوئی سانتورو
- مترجم: احد درفشی فر
- انتشارات: واپلی / راه پرداخت

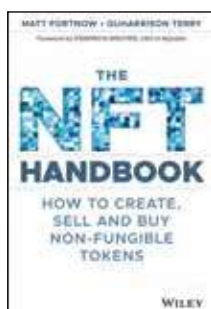
عصر تراکنش



۳۱۰

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



هندبوک NFT: نحوه ساخت، خرید و فروش توکن های غیرمثلی

- نویسندگان: مت فورتنو و کوهریسون تری
- انتشارات: واپلی
- سال انتشار: ۲۰۲۱



هندبوک فناوری بانکداری

- نویسندگان: تیم واکر و لوسین موریس
- انتشارات: واپلی
- سال انتشار: ۲۰۲۱



راهنمای هویت دیجیتال

- تهیه کننده: گروه ویژه اقدام مالی
- مترجمان: سیده سیما آریایی منش، اسمهان حکاک، الهه امیرجان
- انتشارات: راه پرداخت



صنعت پرداخت دیجیتال

- نویسنده: پاولو سیدلوف
- مترجم: امیرعلی خلیج
- انتشارات: Ostap / Khanko
- انتشارات: راه پرداخت



متاورس: راهنمای ورود به دنیای شگفت انگیز متاورس

- نویسنده: جان راسل
- مترجم: کمیل علی تقوی
- انتشارات: Independently published / انتشارات راه پرداخت

دره دسته «کسب و کارها»، «سرویس ها» و «اپلیکیشن ها»ی منتخب مخاطبان عصر تراکنش در صنعت فناوری های مالی کشور را معرفی کردیم

برگزیدگان



به روال هر سال، در شماره ویژه پایان سال عصر تراکنش بر آن شدیم تا منتخبان بخش های مختلف صنعت فین تک کشور در سال ۱۴۰۱ را معرفی کنیم. این بار اما بر خلاف سال های گذشته نظرسنجی ای برگزار کردیم و از مخاطبان ماهنامه عصر تراکنش خواستیم تا با تکمیل آن در انتخاب برترین اپلیکیشن ها و سرویس های مالی کشور مشارکت داشته باشند. آنچه در ادامه می بینید، نتیجه نظرسنجی عصر تراکنش در بخش اپلیکیشن ها، سرویس های مالی و کسب و کارهای این صنعت است. «اپلیکیشن های تحلیل بازار سرمایه»، «اپلیکیشن های مقایسه و فروش آنلاین بیمه»، «اپلیکیشن های مدیریت امور مالی»، «اپلیکیشن های پی اس پی ها»، «اپلیکیشن های بانک ها»، «اپلیکیشن های صرافی های رمزارز»، «نئوبانک ها»، «سرویس های احراز هویت غیر حضوری»، «شرکت های لندتکی» و «شرکت های رگ تکی» دسته بندی های ما در این نظرسنجی بودند.

شرکت های لندتکی



دارا



تالی



تارا



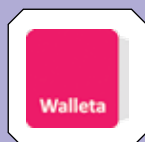
اعتبارینو



اسنپ پی



ازکی وام



والتا



مرآت



لندو



کیا



قسطا



دیجی پی

دیجی پی



دیجی پی با اختلاف خوبی نسبت به سایر شرکت های این بخش، توانسته صدرنشین این بخش از نظرسنجی ما شود؛ شرکتی که در تابستان ۱۳۹۷ با هدف ورود به صنعت فناوری های مالی فعالیت خود را آغاز کرد و مهم ترین و اصلی ترین دغدغه راه اندازی اش کمک به فراگیری مالی بوده است. دیجی پی طی سال ۱۴۰۱ در راستای این چشم اندازش، محصولات و خدمات متنوعی را در فضای اقتصاد دیجیتال گسترش داده است. برای مثال محصولات اعتباری رای به چند حوزه گسترش دادند و خرید اقساطی رای به زیرساخت های بانک ها متصل کردند. همچنین اعطای اعتبار به کسب و کارها در سال ۱۴۰۱ به یک خط کسب و کاری برای دیجی پی تبدیل شد. علاوه بر آن کیف پول دیجی پی گسترش پیدا کرده و آن را به یک کیف پول مستقل تبدیل کرده اند. به گفته مدیران این شرکت، ماهانه چهار میلیون و ۳۰۰ هزار تراکنش موفق در درگاه یکپارچه پرداخت دیجی پی و یک میلیون و ۲۰۰ هزار تراکنش موفق در سوپراپلیکیشن دیجی پی پردازش می شود.

مرآت



«مرآت» یکی از سامانه های شرکت پارت است که کار اعتبارسنجی اشخاص حقیقی را انجام می دهد. تمامی مراحل اعتبارسنجی در این سامانه با استفاده از سایت یا اپلیکیشن مرآت، به صورت غیر حضوری و مبتنی بر مدل های هوش مصنوعی انجام می شود و تاکنون بیش از پنج میلیون نفر از این سامانه استفاده کرده اند که بر اساس آن بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شده است.

اسنپ پی



«اسنپ پی» که دومین اپلیکیشن صدرنشین این بخش است، به عنوان یکی از اولین ارائه دهندگان سرویس BNPL در ایران از سال ۱۳۹۹ فعالیت خود را آغاز کرد. اولین محصول اسنپ پی در حوزه BNPL اعتبار ماهانه بود که در دی ماه ۱۳۹۹ برای اولین بار به کاربران ارائه شد. محصول جدید این شرکت نیز با عنوان «اعتبار اقساطی» از تیرماه ۱۴۰۱ به کاربران عرضه شد. با استفاده از سرویس BNPL اسنپ پی، کاربران سوپراپلیکیشن اسنپ پی می توانند محصولات و خدمات مورد نیاز خود را در لحظه خرید دریافت کنند و مبلغ آن را در پایان ماه بازگردانند. به جرئت می توان گفت کاری را که اسنپ پی در این حوزه کرده، می توان یکی از بزرگ ترین و فراگیرترین تجربه های لندتکی کشور دانست.

عصر تراکنش



اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

اپلیکیشن‌های مقایسه و فروش آنلاین بیمه در کشور



بیمچه



بیمه



آیتول



ازکی



بیمه‌سی



بیمه‌باش



بیمه بازار



بیمه ۲۴

ازکی

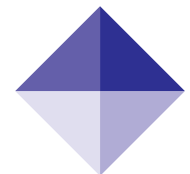


ازکی که پیش‌تر آن را با نام بیمیتو می‌شناختیم را می‌توان عملاً قدیمی‌ترین بازیگر حوزه فروش آنلاین بیمه و در ادامه یکی از مهم‌ترین سامانه‌های فروش آنلاین بیمه در کشور دانست که با در اختیار داشتن سهم قابل توجهی از بازار فروش آنلاین، اخیراً امکان خرید اقساطی بیمه بدون چک و سفته را نیز فراهم کرده و با اختلاف زیادی نسبت به سایر رقبا در این حوزه، در این نظرسنجی در صدر جدول قرار گرفته است. ازکی را می‌توان عملاً اولین بازیگر این حوزه دانست که با تبلیغات سنگین و گسترده مسیر را برای پذیرش این صنعت از سوی مردم باز کرد. در اپلیکیشن ازکی انواع بیمه‌نامه‌ها را می‌توان در کمترین زمان ممکن تهیه کرد. اما ازکی فقط سامانه خرید آنلاین بیمه نیست.

مهم‌ترین مزیت ازکی در مقایسه با سایر سامانه‌های آنلاین بیمه در پرداخت خسارت است. در ازکی می‌توانید خسارت ماشین خود را به‌صورت آنلاین و فقط در سه مرحله دریافت کنید. ازکی یک قابلیت مهم دیگر نیز دارد؛ اینکه فقط مخصوص بیمه‌گزاران نیست و گروه زیادی از نماینده‌های بیمه هم می‌توانند با ثبت نام در مرکز فروشندگان ازکی به دیگران بیمه بفروشند. به این ترتیب که شما می‌توانید به عنوان فروشنده ازکی بیمه‌های مختلف (بیمه شخص ثالث، بدنه، آتش سوزی، عمر و...) را از همه شرکت‌های بیمه به دیگران بفروشید و به ازای هر بیمه، به صورت هفتگی کارمزد بگیرید. کیف پول، گزارش کارمزدها، بیمه‌نامه‌های قبلی، یادآور و... همه در اپلیکیشن نمایندگان ازکی در دسترس هستند تا فروشنده با تسلط بیشتری کار فروش بیمه را انجام دهد.



مهر تراکش



۳۱۸

ASAETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

بیمه بازار



بیمه بازار که در رتبه دوم این نظرسنجی قرار گرفته نیز یکی از اولین استارت‌آپ‌های فروش آنلاین بیمه در کشور است که از سال ۱۳۹۵ همواره تلاش‌های افت و خیزداری را برای ورود نوآوری به عرصه سنتی بیمه داشته است و نمی‌توان سابقه فعالیتش در این حوزه را نادیده گرفت. در بیمه بازار نیز مانند ازکی می‌توان به سراغ انواع و اقسام بیمه‌نامه‌ها رفت و گاهی هم از مزایای یک تخفیف حسابی روی بیمه‌های شخص ثالث لذت برد. راحتی استفاده از اپلیکیشن بیمه بازار از مهم‌ترین مزایای است که مشتریان از تجربه خرید بیمه از بیمه بازار می‌کنند. در حال حاضر، ۷۰ درصد بیمه‌ها در بیمه بازار به صورت آنلاین صادر و نسخه‌های کاغذی، تنها در صورت درخواست خریدار، به آدرس پستی آنها فرستاده می‌شود. بیمه بازار تاکنون بیش از یک میلیون بیمه‌نامه صادر کرده است.

یکی از نقاط متمایز بیمه بازار نسبت به رقبا، فروش بیمه سازمانی است که در ۲۰ سرفصل مختلف فروش سازمانی بیمه را به نهادها و کسب‌وکارها ارائه می‌دهد.

آیتول



هر چند در نظرسنجی ما آیتول در جایگاه سوم به انتخاب مخاطبان قرار دارد، ولی عملاً آیتول را می‌توان جدی‌ترین رقیب ازکی دانست که در سطوح مختلف توان و امکانات رقابت با ازکی را در بازار دارد. از توان مالی برای تبلیغات سنگین و گسترده گرفته تا پشتوانه‌های حاکمیت شرکتی و فنی، چیزی است که آیتول برای ایجاد یک دوگانه در بازار داراست. آیتول پلتفرمی است برای ارائه تمامی خدمات مورد نیاز یک خودرو و چشم‌اندازش تبدیل شدن به برندی است که هر کسی به خدمات خودرویی نیاز داشت، نام آیتول را به یاد آورد. در آیتول هر نیازی که در رابطه با خدمات خودرویی خودتان داشته باشید، پیدا می‌کنید. از پرداخت عوارض سالیانه، عوارض آزادراهی، دریافت طرح ترافیک، امکان ثبت درخواست معاینه فنی و امکان تعویض پلاک غیر حضوری گرفته تا خرید بیمه‌نامه شخص ثالث، برای خرید بیمه شخص ثالث می‌توانید در پلتفرم آیتول، خدمات شرکت‌های بیمه را با هم مقایسه و دست به انتخاب بزنید. نکته قابل توجه این است که آیتولی‌ها به سبب دسترسی به داده‌های سوابق خودروی مشتری از طریق سامانه پرداخت عوارض آیتول، می‌توانند کاری را که سایر سایت‌های آنلاین در چند ساعت انجام می‌دهند، در کمتر از نیم ساعت پیش ببرند. این موضوع در کنار راحتی طراحی اپلیکیشن باعث شده آیتول یکی از راحت‌ترین سامانه‌های خرید بیمه شخص ثالث باشد.

منتخبان محصولات سخت افزاری شرکت های بانکی و پرداخت کشور

جان سخت ها

نقش سخت افزارهای بانکی و پرداختی را در توسعه صنایع مالی کشور نمی توان نادیده گرفت؛ چراکه نرم افزار فقط بخشی از کار است و در کنار سخت افزار معنا پیدا می کند. امروزه ابزارهایی همچون کارت بانکی، دستگاه خودپرداز یا حتی دستگاه کارت خوان به نمادهای صنایع مالی نزد مردم تبدیل شده اند و همین موضوع نقش پررنگ سخت افزارها را در این صنایع نشان می دهد. به همین خاطر در ماهنامه «عصر تراکنش» هر ماه، بخشی از تمرکز خود را روی معرفی محصولات سخت افزاری شرکت های مطرح این صنعت گذاشته ایم. امسال در شماره پایان سال عصر تراکنش در بخش منتخبان، بر آن شدیم از بین محصولات سخت افزاری که در یک سال گذشته معرفی کرده ایم، سخت افزارهای منتخب را از دید مخاطبان مان معرفی کنیم و بر همین اساس در یک نظرسنجی از مخاطبان عصر تراکنش خواستیم در انتخاب سخت افزارهای منتخب مشارکت داشته باشند. در این مطلب نگاهی به این نظرسنجی و محصولات سخت افزاری منتخب داشته ایم.



سخت افزارهای بانکی و پرداخت



کیوسک بانکی
EC8200 غیرنقدی
شرکت توسعه خدمات
الکترونیکی آدونیس



میکروکیوسک
پرداخت (صندوق یار)
شرکت انیاک



دستگاه LYNX9500
شرکت جی اس اس



پایانه پرداخت الکترونیک
سلف سرویس
TECHNO IM30
شرکت توسن تکنو



کارت خوان ME31 برند
نیولند
شرکت تندر نور



کارت خوان ترندیت T3
شرکت توسعه صنایع
پرداخت سبز



کارت خوان
AMP 9200
شرکت فناپ تک



کارت خوان اندرویدی
شرکت XNYL
سرزمین هوشمند دنا



جاستون؛ میز خدمت
هوشمند
شرکت فناپ تک



محصول OConnect
شرکت فناوری
اطلاعات ناواکو



دستگاه DORS820
شرکت بازرگانی مینا
کارت آریا



کارت خوان Techno
A920Pro شرکت
توسن تکنو در طرح
هوشمندسازی نان



میز خدمت آریانو
شرکت بازرگانی مینا
کارت آریا



دستگاه آتی بانک
شرکت جی اس اس

کارت خوان AMP 9200

شرکت فناپ تک



فناپ تک یکی از شرکت هایی است که با هدف تأمین راهکارهای خلاق در حوزه زندگی دیجیتال، در سال های اخیر سخت افزارها و راهکارهای کاربردی در حوزه های مختلف به بازار ارائه داده و احتمالاً همین موضوع نیز باعث شده در این نظرسنجی، دو دستگاه از این شرکت جزو صدرنشین های این بخش باشند. AMP 9200 پایانه پرداختی است که صدرنشین این بخش از نظرسنجی ما شده و در دو مدل رومیزی و سیار ارائه می شود. سیستم عامل AMP 9200 نیز مشابه سایر محصولات هم رده، لینوکس است. صفحه نمایش محصول رنگی در اندازه ۲/۴ اینچ و دارای قابلیت لمسی است که این قابلیت در کنار صفحه کلید، امکانات خاصی در اختیار برنامه نویسان قرار می دهد تا تجربه جدیدی به مصرف کنندگان محصول ارائه دهند. ضمن اینکه صفحه نمایش قابلیت ضبط امضای مشتری را نیز دارد. بخش عمده ای از قطعات این کارت خوان نیز در کارخانه خرمشهر فناپ تک تولید می شود و امکان سفارشی سازی محصول بر اساس درخواست مشتری، تغییر رنگ بندی بدنه بر اساس برند، چاپ لوگو و از همه مهم تر کلید گذاری آن وجود دارد. همین امر AMP 9200 را به یک دستگاه ویژه بدل می کند که علاوه بر توان برآوردن نیازهای شرکت های پی اس پی، به دلیل سرعت، توان پردازش و باتری متناسب، از سوی مصرف کنندگان نهایی نیز مورد استقبال قرار خواهد گرفت.

عصر تراکنش

محصول

۳۲۵

اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم

جریان سازها



شاید به عنوان فعال یا متخصصی که در صنعت مالی کشور فعال است، معتقد باشید این صنعت کم‌وکاستی‌های بسیاری از نظر فناوری دارد، ولی وقتی همین وضعیت فعلی را با وضعیت استفاده از فناوری در بسیاری از دیگر صنایع مقایسه کنیم، می‌توانیم صنعت فناوری های مالی را یکی از پیشروترین حوزه‌ها در کشور در استفاده از فناوری بدانیم. بسیاری این پیشرو بودن را متأثر از متمرکز بودن بانک‌ها و صنایع وابسته به آن می‌دانند که باعث می‌شود بتوانند در این مسیر پیشرو باشند که البته ادعای کم بیراهی هم نیست، ولی وقتی کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، صنایع متمرکز دیگری را نیز در کشور می‌یابیم که با وجود گردش مالی بالایی که داشته‌اند، به این اندازه از فناوری بهره نبرده‌اند. پس چه چیزی اینجا فرق می‌کند؟ شاید نکته اول تغییر نگرش مشتریان به استفاده از خدمات مالی است که صاحبان صنایع مالی را ناچار به استفاده از فناوری کرده، ولی به نظر می‌رسد آنچه بیش از همه اینها در صنایع مالی کشور، نیروی محرکه این پیشرو بودن است، «فعالان و مدیران» این صنعت هستند. از همین رو در شماره پایان سال ماهنامه عصر تراکنش بر آن شدیم تا در گروه‌های مختلف، مدیران منتخب را از دید مخاطبان معرفی کنیم و بر همین اساس در یک نظرسنجی از مخاطبان خواستیم تا مدیران منتخب خود را در گروه‌های مختلف انتخاب کنند و بیش از ۱۵۰۰ نفر از فعالان صنعت در این نظرسنجی شرکت کرده و نظرات خود را اعلام کردند. آنچه در ادامه می‌بینید مدیران منتخب به انتخاب مخاطبان پایگاه تحلیلی-خبری راه پرداخت و ماهنامه عصر تراکنش هستند.

مدیران عامل شرکت‌های پی‌اس‌پی



علی اکبر فراهانی
آسان پرداخت
پرشین



شهریار خلیلی
به پرداخت
ملت



حمزه آقابابایی
پرداخت الکترونیک
سپهر



بهنام آرایش
الکترونیک کارت
دماوند



امین مطیعی
پرداخت
نوین



احسان ترکمن
پرداخت الکترونیک
سامان



مسیح مشهدی
تفرشی
پرداخت الکترونیک
پاسارگاد



محمد مهدی متولی
فرپردازان
آروند امید



محمد حسین کاشی
پرداخت الکترونیک
سداد



مجید هادی
تجارت الکترونیک
پارسیان



علیرضا موسوی
کارت اعتباری
ایران کیش



علیرضا پورابراهیمی
فن آوا
کارت

مسیح مشهدی تفرشی

پرداخت الکترونیک پاسارگاد

صدرنشین منتخب فهرست مادر بخش مدیران عامل شرکت‌های پی‌اس‌پی از نگاه مخاطبان، مسیح مشهدی تفرشی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد است. تفرشی برخلاف برخی از هم‌تایان فعلی خود در صنعت، رزومه‌ای متمرکز در صنعت پرداخت ندارد و پیش از حضورش در پرداخت الکترونیک پاسارگاد در صنایع مختلفی از جمله خودروسازی، معدن، تلکام، بازار سرمایه و پرداخت فعالیت داشته که شاید در نگاه اول ضعف به نظر برسد و این‌طور به ذهن تبادر شود که او شناخت عمیقی از صنعت پرداخت ندارد، ولی بعد از مرور عملکرد او در شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد و ایده‌هایی که خارج از صنعت پرداخت برای رشد این شرکت به کار بسته، به نظر می‌رسد این متمرکز نبودن رزومه او در صنعت پرداخت برایش نه تنها منفی نبوده، بلکه مزیتی مهم برایش محسوب شده و در دورانی که شرکت‌های پی‌اس‌پی به یک سکون و ثبات نسبی رسیده بودند، او رشد چندپله‌ای جایگاه شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد را در گزارش‌های اقتصادی شاپرک رقم زده است.

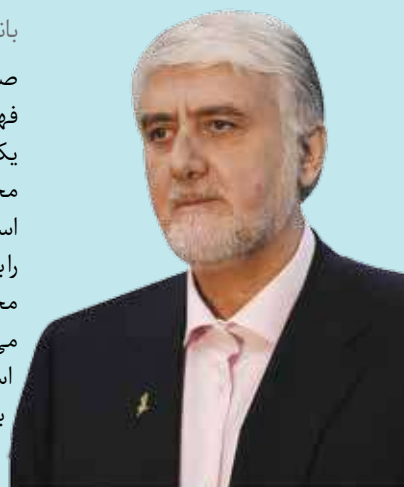


مدیران عامل بانک‌های کشور



مجید قاسمی بانک پاسارگاد

صدرنشینی مجید قاسمی در فهرست مدیران عامل بانک‌های کشور یقیناً بی‌چون و چراترین صدرنشینی در فهرست انتخابی مخاطبان است؛ چراکه سال‌هاست مدیریت مجید قاسمی در بانک پاسارگاد به یک به‌روش یکتا در نظام بانکی کشور تبدیل شده که با ثبات مدیریتی خود، خروجی ملموس و قابل توجهی را در بخش‌های مختلف به ارمغان آورده و احتمالاً سال‌هاست که برای بسیاری هم‌چنان با اختلاف، چهره منتخب سال است. از سال ۱۳۸۴ هم‌زمان با تأسیس بانک پاسارگاد تا به امروز، مجید قاسمی سمت مدیرعاملی این بانک را بر عهده داشته و می‌توان از این جهت بانک پاسارگاد را با ثبات‌ترین بانک کشور از لحاظ مدیریتی دانست. مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد، متولد ۱۳۳۱ است و از جمله مهم‌ترین فعالیت‌های اجرایی قاسمی می‌توان به عضو کمیته تخصیص ارز شورای اقتصاد، عضو کمیسیون ذخایر ارزی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، عضو کمیته خرید کشتی شورای اقتصاد، مدیرعامل بانک ملی ایران، عضو شورای عالی بانک‌ها، رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، رئیس شورای پول و اعتبار، عضو شورای اقتصاد، قائم مقام وزیر نیرو و معاون صنعتی و پشتیبانی و... اشاره کرد.



هادی اخلاقی فیض بانک تجارت



هادی اخلاقی فیض، مدیرعامل فعلی بانک تجارت دومین صدرنشین منتخب مخاطبان در فهرست مدیران عامل بانک‌های کشور در نظرسنجی ما بوده است. بسیاری معتقدند بانک تجارت با آمدن هادی اخلاقی و ترکیب مدیران ارشدی که او در این بانک گرد هم آورده، ترکیب طلایی‌ای برای بانک تجارت بعد از سال‌هاست و احتمالاً باید شاهد پیشگام شدن بانک تجارت در بسیاری از بخش‌ها باشیم. نقشی که در سال‌های گذشته عمدتاً در اختیار بانک ملت و ملی بوده و حالا به نظر می‌رسد بانک تجارت با روی کار آمدن و ترکیب جدید مدیرانش در هیئت مدیره و شرکت‌های تابعه، سعی در بازپس‌گیری این عنوان پس از سال‌ها دارد. بسیاری این اتفاق را دور انتظار نمی‌دانند؛ چراکه اخلاقی در سابقه کاری خود حضور پررنگی در بانک ملت داشته و تجربه ارزشمندی را از این بانک با خود به همراه دارد.

مهرتراک‌نش



۳۳۲

ASAEETARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

علیرضا معرفت

بانک سامان



سومین صدراعزین منتخب مخاطبان ما در بخش مدیران عامل بانک‌های کشور، علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان است. بانک سامان با وجود اینکه در مقایسه با بانک‌های بزرگ دولتی، بانک بزرگی محسوب نمی‌شود، ولی همواره این بانک و شرکت‌های پیرامونش منشأ شروع حرکت‌های مثبت و بزرگی برای کشور بوده‌اند. گروه مالی سامان و در رأس آن بانک سامان در بسیاری از حوزه‌های نوپیشرو و پیشگام بوده که نمی‌توان به راحتی از اکوسیستم بزرگی که این گروه ساخته است، گذر کرد؛ از پرداخت الکترونیک سامان و عناوین اولین مختلف این شرکت گرفته تا تجربه متمایز نت‌بانک و موبایل و بلوبانک و صدها اتفاق ریز و درشت دیگر که همگی به نوعی به بانک سامان برمی‌گردد. در این مسیر توسعه، حفظ و نگهداشت آن نقش علیرضا معرفت را به عنوان یکی از مدیرانی که به مرور در این بانک ارتقا یافته، نمی‌توان نادیده گرفت.

محمد رضا فرزین

رئیس کل بانک مرکزی ایران



دیگر صدراعزین فهرست منتخب مخاطبان در بین مدیران عامل بانک‌های کشور، محمد رضا فرزین، رئیس کل بانک مرکزی ایران است که تا چندی پیش مدیرعاملی بانک ملی را بر عهده داشت. بسیاری فرزین را از اقتصاددانان برجسته حال حاضر ایران می‌دانند که با مدیرعاملی بانک کارآفرین به شکل جدی پایش به نظام بانکی باز شد و از همان زمان که در بانک کارآفرین بود، بسیاری او را گزینه جدی رئیس کلی بانک مرکزی می‌دانستند، ولی با رفتنش به بانک ملی این اتفاق برای مدتی به تعویق افتاد و سرانجام او دی ماه ۱۴۰۱ همزمان با قرارگیری دلار در کانال ۴۴ هزار تومانی، رئیس کل بانک مرکزی شد و بسیاری معتقد بودند فرزین در این برهه نباید چنین وظیفه خطیری را بر عهده می‌گرفت؛ چرا که احتمالاً رزومه خوشنام خود را دچار تزلزل می‌کند.

مدیران عامل شرکت‌های بیمه



حسن شریفی
بیمه ایران



حجت پوستانچی
بیمه اتکایی ایرانیان



جلال سلطانی
بیمه حافظ



اسماعیل داورپناه
بیمه اتکایی رواک



احمد رضا ضرابیه
بیمه سامان



ابوالفضل آقاداتی
بیمه کوثر



ابراهیم کاردگر
بیمه ما



عبدالحسین پهلوان
بیمه امید



عباس اسلامی
کاریزما



سیده‌های شیخ
الاسلامی
بیمه میهن



محمد مهدی
بهشتی نژاد
بیمه سرمد



رضا جعفری
بیمه دانا



خسرو حقیقی پناه
بیمه اتکایی امین



حسین کریم خان زند
بیمه نوین



مجید بنویدی
بیمه اتکایی آوای پارس



مجتبی حیدری
بیمه اتکایی ایران
معین



لطف‌اله نکویی
بیمه آسماری



علیرضا یزدان دوست
بیمه ملت



علیرضا هادی
بیمه زندگی باران



علی جباری مرکید
بیمه رازی



عبداله سلطانی ثانی
بیمه سینا



معصوم ضمیری
بیمه پاسارگاد



مسعود بادین
بیمه آسیا



محمود امراللهی
بیمه هوشمند فردا



محمد رضا کشاورز
بیمه دی



محمد حیدری
بیمه کارآفرین



محسن پورکیانی
بیمه البرز



مجید قلی‌پور
بیمه آرمان



یونس مظلومی
بیمه تعاون



هادی اویار حسین
بیمه پارسیان



نیما نورالهی
بیمه تجارت نو



نیما مؤمنی زاده
بیمه حکمت صبا



مینا صدیق نوحی
بیمه اتکایی سامان



مهدی نوروزی
بیمه زندگی خاورمیانه



مهید امینی
بیمه معلم

مهرتراکت



اسفند ۱۴۰۱

سال ششم
شماره شصت و هفتم