۷۰
ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران
سال هفتم | شماره ۷۰ | خرداد ۱۴۰۲ | ۱۱۶ صفحه | ۲۵۰۰۰۰ تومان

عصر تراکنش

حجت‌الله فرهنگیان، مدیرعامل شرکت رایان هم‌افزا از رگولاتوری خاص کشور و تأثیر آن بر فاصله بازار سرمایه ایران و دنیا می‌گوید

می‌خواهیم بر لبه فناوری بنشینیم

نگاهی به ابعاد، چالش‌ها و وضعیت دایرکت دبیت در کشور و دنیا در گفت‌وگو با فعالان این حوزه

رقیبی برای درگاه پرداخت

بررسی آمادگی صنعت بانکی کشور برای جذب نسل جدید مشتریان‌شان

جاماندن بانک‌ها از نسل زد و خواسته‌هایشان

پرونده‌ای درباره علل کند پیش رفتن پروژه الکترونیکی کردن عوارض آزادراه‌های کشور

اقتصاد آزادراه بیمار است

محمد صادقی:

واقعیت با تصورات ذهنی ما متفاوت است

ابراهیم محمدی:

نئوبانک‌ها از دل صنایع غیربانکی زاییده می‌شوند

مصطفی قمری:

بلاکچین و قراردادهای هوشمند؛ زیرساخت مدیریت دارایی درآینده

حمیدرضا نائینی:

تعامل با رقبا و توسعه مشترک بازار؛ رویکرد اصلی گروه راهبر

مهدی طالب:

قوانین نظام بانکی و پرداخت کنونی مناسب نیازهای نسل زد نیست

به‌نام خدا

عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۰
خرداد ۱۴۰۲

صاحب امتیاز: موسسه شبکه عصر تراکنش
مدیرمسئول و مدیرعامل: مینا والی
سردبیر: مینا حاجی
مشاوران سردبیر: رسول قربانی و علی ورامینی

تحریریه: نیلوفر نادری، زهرا قربانی
غزل یگانگی، طهورا آدینه‌وند
ثریا حقی، نسیم بنایی

مدیرهنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیرفنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی، محمد قربانی
ویراستار: یلدا شایسته‌فر
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور

۲۲
فروپاشی بانک سیلیکون ولی از نیاز به تغییر نگرش بنیادی نسبت به نهاد بانک حکایت دارد
ناامیدانه اما (هنوز) بی بدیل

۲۳
تمرکز روی نسل زد
سرمایه گذاری برای آینده‌ای نزدیک است
تغییر را بپذیرید

۲۴
فاصله زیاد
حتی با کشورهای منطقه
دیفای و ایران

۳۰
مروری بر مهم ترین اخبار و تحولات اخیر صنعت فناوری های مالی کشور
اصلاح نظام کارمزد؛ دمی تازه در شبکه بانکی و پرداخت

۳۴
بررسی ابعاد، چالش ها و وضعیت دایرکت دبیت در کشور و دنیا در گفت‌وگو با فعالان این حوزه
رقیبی برای درگاه پرداخت

۳۸
راهی که تغییرات کارمزد خدمات بانکی در ۲۲ سال گذشته رفته است
دو ده وانِدی جدال

۴۰
بررسی آمادگی صنعت بانکی کشور برای جذب نسل جدید مشتریان شان
جاماندن بانک ها از نسل زد و خواسته هایشان

۴۴
علی صالحی عضو هیئت مدیره آلین کیش درباره چالش ها و فرصت های توسعه صنعت پرداخت ایران می گوید
همچون موجودات زنده ماداگاسکار

۴۷
جعفر محمدی و علی عمیدی درباره وضعیت تأمین مالی جمعی در ایران و چالش های آن می گویند
رگولاتور؛ بزرگ ترین مانع توسعه در ایران

ASRETARAKONESH.IR

درگفت‌وگو با ابراهیم محمدی مدیرعامل هلدینگ تفاس درباره حرکت بانک سینا به سمت تحول دیجیتال مطرح شد
مسیر گریزناپذیر جهان فردا

مصطفی قمری، رئیس هیئت مدیره بینوست درباره مأموریت اصلی این شرکت مطرح کرد
ارائه تحلیل های کلان و عقلایی

عکس: مریم سعیدپور

@AsreTarakonesh
@Asretarakonesh
@AsreTarakonesh
@Asretarakonesh
AsreTarakonesh.ir
Way2Pay.ir

وب سایت: AsreTarakonesh.ir
ایمیل: mag@way2pay.ir
چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)
صحافی: واژه
ناظر چاپ: قادر شهبازی

اشتراک: محمد عبدالپور
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، بلوار لاله غربی کوچه حدیث، بن‌بست حدیث ۲، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۴۴۴۴۳۹۶۶

۴۹
بررسی وضعیت رمیتنس در جهان و چالش های توسعه این حوزه در کشور
سردرگمی کسب‌وکارهای رمیتنسی

۵۴
حجت‌الله فرهنگیان، مدیرعامل شرکت رایان هم‌افزا از تأثیر رگولاتوری بر فاصله بازار سرمایه ایران و دنیا می‌گوید
می‌خواهیم بر لبه فناوری بنشینیم

۷۶
مروری بر مسیری که پروژه عوارض الکترونیکی آزادراه‌ها تاکنون طی کرده است
قطاری در انتظار رسیدن به مقصد

۷۹
بررسی علل کُند پیش رفتن پروژه الکترونیکی کردن آزادراه‌ها در گفت‌وگو با مدیران سپندار
اقتصاد آزادراه بیمار است

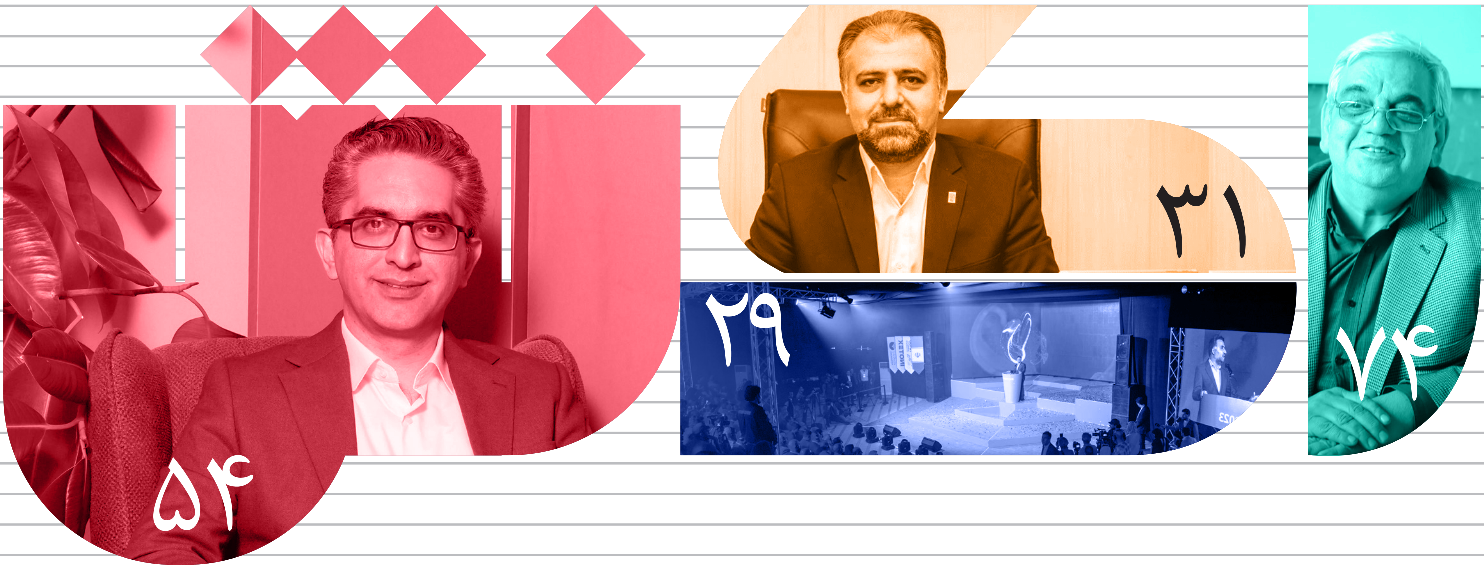
۸۶
ده‌ها استارتاپ مالی، منتظر مشتری هستند و تشنه پول نقد، برای خیلی‌ها دوره بیشتر نمانده؛ ادغام یا نابودی
روزحساب برای فین‌تک‌ها

۹۱
۱۰ مورد از بدترین سقوط‌های بانکی تاریخ
تالار شرم

۱۰۲
معرفی شش پلتفرم ارائه‌دهنده سرویس BNPL در کشور
وام‌دهی به سبکی فناورانه

۱۰۵
معرفی پد امضای الکترونیکی PD0521 شرکت بازرگانی مبناکارت آریا
سازگاری با شرایط بدون کاغذ

۱۰۶
معرفی مدیران منابع انسانی ۳۴ شرکت بانکی و پرداخت کشور
راهبران جذب و نگهداشت استعدادها



محمد صادقی از مسیر زندگی حرفه‌ای‌اش و لزوم سخت‌کوشی در مراحل مختلف زندگی می‌گوید
واقعیت با تصورات ذهنی ما متفاوت است

در گفت‌وگو با حمیدرضا نائینی مدیرعامل گروه انفورماتیک راهبر درباره چشم‌انداز این هلدینگ تا سال ۱۴۰۴ مطرح شد
دستیابی به گردش مالی سه هزار میلیارد تومانی

تمرکز روی نسل زد، سرمایه‌گذاری برای آینده‌ای نزدیک است

تغییر را بپذیرید

مینا حاجی
سردبیر

نسل زد که با نام‌های نسل نت و نسل اینترنت نیز شناخته می‌شود، نسل عجیب و غریبی است که درک‌شان و رصد الگوی رفتاری‌شان کاری پیچیده و متفاوت از تمام دوره‌های قبلی است. شاید عمق پیچیدگی موضوع زمانی برایتان روشن‌تر شود که بدانید حتی برای من نویسنده این یادداشت که خود نیز یک نسل زدی هستم، درک نسل زدی‌ها کار سختی است! نسل زد از ابتدای تولدش، زندگی کاملاً دیجیتالی داشته و دنیای بدون موبایل و کامپیوتر را ندیده و همین موضوع باعث‌شده منطق نگاه‌کردن این نسل به هر اتفاق و پدیده و محصولی، با منطق نگاه نسل‌های پیشین متفاوت باشد. نسل زد اکنون نه‌تنها خود بخش مهمی از منابع انسانی کسب‌وکارها و نهادها و ارگان‌ها را تشکیل می‌دهد، بلکه این افراد بخشی از مشتریان کنونی و در آینده‌ای نزدیک مهم‌ترین گروه مشتریان خدمات و محصولات در هر صنعتی خواهند بود و صنعت مالی نیز از این قاعده مستثنی نیست. نکته مهم این است که هر جوان ۱۸ساله‌ای یقیناً از همان ۱۸سالگی یا حتی پیش‌تر به حساب بانکی برای خودش نیاز دارد، ولی ورود به نیازهایی مثل خرید خودرو یا مسکن ممکن است در دهه‌های بعدی زندگی‌اش رخ دهد. در نتیجه بازیگران صنایع مالی کشور اعم از بانک‌ها، شرکت‌های پرداخت، کارگزاران بورس و بیمه‌ای و همه کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ این صنایع و در ادامه، تمام صنایع کشور باید این را بدانند که این نسل نسبت به نسل‌های قبل از خود به شیوه دیگری به زندگی نگاه می‌کند. در نتیجه برای اینکه بتوان آنها را جذب محصولات و خدمات خود کرد، باید از روش‌های قبلی دست کشید و با نوآوری و استفاده از فناوری‌های نو به روش‌های جدید روی آورد؛ آن هم نه به خاطر اینکه ژست فناوری قشنگ است، بلکه به این خاطر که این نسل بدون اینکه خودش بخواهد از روز اول زندگی‌اش با فناوری عجین شده است.

فناوری و نوآوری، عوامل مهمی هستند که در صورت عدم توجه به آنها، شرایط غیر قابل بازگشتی را به صنایع مالی تحمیل خواهد کرد و متأسفانه رگولاتور که خود باید در پیشرفت این صنایع کمک‌کننده باشد، یکی از موانع اصلی و بازدارنده برای کسب‌وکارها جهت تغییر نگاه سنتی و توجه به نیازهای نسل زد است. وقتی به رفتارهای رگولاتورهایی مانند بانک مرکزی یا سازمان بورس نگاه می‌کنیم، هیچ نشانه‌ای از تغییر مدل‌های ذهنی در مدیران آنها نمی‌بینیم و هنوز هم مدیران نهادهای رگولاتور ما تلاش می‌کنند با آیین‌نامه‌ها، مصوبه‌ها و مجوزها همه‌چیز را مدیریت کنند و هیچ اعتقادی به این ندارند که به جای این همه مجوزدهی و قانون‌گذاری به سمت قانون‌زدایی حرکت و دستورالعمل‌های اجرایی را به چهارچوب‌های نظارتی تبدیل کنند.

البته رگولاتورها برای حفظ ظاهر و گرفتن عکس یادگاری با ژست فناوری، حرکت‌های خوبی مانند سندباکس را نیز در صنعت بانک و بورس کشور کلید زده‌اند، ولی همین حرکت‌ها هم در نهایت با بی‌توجهی و بی‌میلی رگولاتورها، هیچ خروجی ملموسی نداشتند و مسکوت باقی ماندند. البته با ایجاد چند نئوبانک و اقداماتی که در این زمینه در کشور انجام شده، گامی به سمت توجه به این نسل و برآورده‌شدن نیازهای آنها برداشته شده، اما همین چند نئوبانک نیز در یک مرحله از مسیر قفل شده‌اند و به‌دلیل فشارهای رگولاتور مسیر توسعه‌شان متوقف شده است.

پدید آمدن نئوبانک‌ها، لندتک‌ها و سیستم‌های احراز هویت دیجیتال فعالیت‌های خوبی است که متناسب با رفتار مالی و سبک زندگی نسل جدید طراحی شده‌اند، ولی کافی نیستند و هنوز بسیار جای کار دارند و از سوی رگولاتور نیز دچار چالش‌هایی هستند. عموم رگولاتورهای مالی کشور هیچ نیازی به نوآوری نمی‌بینند و همین موضوع منشاء بسیاری از چالش‌هایی است که کسب‌وکارهای فعال در این صنایع با آن روبه‌رو هستند. امیدوارم هرچه زودتر رگولاتورهای کشور قدرت نهفته در فناوری را درک کرده و سعی کنند تغییر و تحولات را بپذیرند و بخشی از داستان باشند، نه در خاطرات!

کسب‌وکارهای موفق و پیشرو و فراتر از آن صنایع آینده، آنهایی خواهند بود که به‌سرعت خود را با نسل جدید و تغییر و تحولات آن همراه کنند. این را بپذیرید که آنهایی برندگان ۲۰ سال آینده خواهند بود که این نسل را درک می‌کنند و آنهایی که از این نسل و تحولات آن درکی ندارند، بازندگان سال‌های آتی خواهند بود.

به نظر می‌رسد مدیران صنایع مالی کشور هنوز دغدغه روشنی از نیازهای نسل زد ندارند و بیشتر درگیر روزمرگی‌های خود هستند و این دقیقاً همان جایی است که رقبایی که حتی فکرش را نمی‌کنید، زمین بازی را از آنِ خود خواهند کرد. برای مثال چرا یک اپلیکیشن بازی که محبوبیت بالایی دارد و نسل زدی‌ها روزی یک یا چند ساعت را برایش صرف می‌کنند، به یکباره نیازهای مالی کاربران خود را نیز رفع و رجوع نکند؟

درست است که تاکنون خیلی به موضوع نسل زد در صنایع مالی کشور پرداخته نشده، ولی کتاب «زیکونومی» از معدود منابع فارسی در خصوص نسل زد با نگاه به کسب‌وکارهاست که با خواندن آن می‌توانید درک درستی از نیازهای این نسل پیدا کنید و سپس کسب‌وکار خودتان را آماده مواجهه با این نسل کنید.

تمرکز روی نسل زد، سرمایه‌گذاری برای آینده‌ای نزدیک است و باید تغییر را هرچه سریع‌تر شروع کنید؛ تغییراتی که ابتدا باید از نوع نگاه و رویکردتان به مسائل روز شروع شود و سپس به مدل کسب‌وکارتان و سایر بخش‌ها تسری یابد. اینکه کسب‌وکار شما در آینده موفق یا شکست‌خورده باشد، بستگی به نگاه امروز شما به نسل زد دارد ◆

توضیح و اصلاح

گفت‌وگوی جلد شماره ۶۹ ماهنامه عصر تراکنش با علیرضا خداکرمی، رئیس هیئت‌مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان بود که سمت او به‌اشتباه در این متن «رئیس هیئت‌مدیره هلدینگ داده‌پردازی پارسیان» عنوان شده بود. سمت درست خداکرمی، «رئیس هیئت‌مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و عضو هیئت‌مدیره هلدینگ داده‌پردازی پارسیان» است.

علی چهارلنگی
مدیرعامل
شرکت توسعه
فناوری اطلاعات
خوارزمی

روند رو به رشد بازار پشتیبانی فاوا در دنیا و چالش‌های آن در کشور

جا ماندن ایران از رشد جهانی

پشتیبانی سخت‌افزارهای فاوا به مجموعه سرویس‌هایی گفته می‌شود که به نصب، نگهداری، تعمیر و به‌روزرسانی سخت‌افزارهایی چون کامپیوتر، سرور، روتر، سوئیچ، چاپگر، اسکنر، مودم و مانند آنها می‌پردازد. طبق آمار و ارقام، بازار جهانی سرویس‌های پشتیبانی فاوا، از ۱۰۶۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ به ۱۱۵۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ خواهد رسید و با برآورد نرخ رشد سالانه ۹ درصد تا سال ۲۰۳۲ به دو تریلیون و ۵۱۴ میلیارد دلار خواهد رسید. دلایل این رشد شتابان ارزش بازار نیز در سرمایه‌گذاری گسترده روی زیرساخت‌های فاوا به‌دلیل افزایش محبوبیت فناوری ابر، شتاب‌گیری رشد اقتصادی در آمریکای شمالی و اروپا، افزایش تعداد کامپیوتر و سامانه‌های هوشمند و وابستگی بسیاری از مردم به آنها هنگام کرونا و پساکرونا خلاصه می‌شود و این موارد پیشرانه‌های عمده این رشد ارزش بازار در سطح جهانی هستند.

عدم وجود آماری جامع از بازار ایران

اما نمی‌توان آمار و گزارش جامعی در زمینه بازار پشتیبانی فاوا در ایران ارائه داد. یکی از دلایل این موضوع این است که افراد و بنگاه‌هایی که سرویس‌های پشتیبانی فاوا را بدون آمار و فاکتور و ثبت در دفاتر قانونی ارائه می‌دهند، مشخص نیستند. سازمان‌های فراوانی نیز خود دارای بخشی برای پشتیبانی فاوا و شبکه خود هستند که دستمزد و هزینه‌های آنها را به‌صورت تفکیک‌شده از سایر هزینه‌های کسب‌وکار ارائه نمی‌دهند. از این رو نمی‌توان آمار و گزارش جامعی در زمینه بازار پشتیبانی فاوا در ایران ارائه داد.

با این حال آنچه با تعمیم یافته‌ها و جمع‌بندی دیدگاه‌های دست‌اندرکاران می‌توان گفت آن است که در ایران کاهش شدید ارزش ریال و چند ده برابر شدن قیمت سخت‌افزارهای الکترونیک، موجب ناتوانی مردم و صاحبان کسب‌وکار از خرید سامانه‌های نو برای جایگزین کردن کامپیوتر و دستگاه‌های هوشمند و روتر فرسوده شده و به‌ناچار با قیمت‌های نه‌چندان منطقی، تن به تعمیر و به‌روزرسانی قطعات می‌دهند. کمبود متخصص دارای گواهینامه صلاحیت و کوچ نیروهای متخصص آموزش‌دیده و مجرب، عدم رقابت آزاد شرکت‌های سازنده در کشور که بازار را در تیول شماری از واردکنندگان کالاهای بی‌کیفیت قرار داده، گارانتی‌های مبهم و غیرقابل پیگیری، نبود نمایندگی قانونی سازندگان خارجی در کشور، عدم التزام واردکنندگان به ارائه مستندات راهنما و بهره‌برداری به زبان فارسی، نبود حمایت قانونی از مصرف‌کننده و کمبود سرویس‌های فروش اقساطی و اعتباری کامپیوتر و تجهیزات فاوا از دیگر عوامل عمده عدم رشد کسب‌وکار پشتیبانی فاوا در ایران هستند.

راهبردهای رقابتی کردن کسب‌وکار پشتیبانی فاوا

راهبردهای اساسی برای رقابت‌پذیر کردن کسب‌وکارهای پشتیبانی فاوا، جدا از راهبردهای ملی نیست و در حقیقت زیرساخت هر مدل توسعه اقتصادی به‌شمار می‌روند؛ تحول اقتصادی برای تقویت ارزش پول ملی به جای سفته‌بازی و ناگزیر کردن مردم به خرید ملک و ارز و طلا برای حفظ نسبی قدرت خرید، بازگرداندن اعتبار و آبرو به بازار سهام، برچیدن تحریم‌ها، حمایت عملی از سرمایه‌گذاری خارجی و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، رفع موانع پیوستن به سازمان تجارت جهانی و پیمان‌های منطقه‌ای و... از جمله این راهبردهای ملی هستند که شاخص‌های کلیدی کسب‌وکار پشتیبانی فاوا را در کنار شاخص‌های کلیدی هزاران کسب‌وکار دیگر به‌صورتی چشم‌گیر بهبود می‌بخشند.

پیش‌نیازهای راهبردهای سازمانی

در ادامه شماری از راهبردهایی را که مدیران ارشد کسب‌وکارهای پشتیبانی فاوا باید در سازمان متبوع خود در پیش گیرند و با تدابیر و فرایندهای سنجیده و همسو این راهبردها را پیاده‌سازی کنند، ارائه داده‌ام، اما موفقیت آنها در گرو پیش‌نیازهایی است که در ادامه به آنها می‌پردازم.

طراحی-بازمهندسی زنجیره ارزش

مهم‌ترین پرسشی که زنجیره تأمین باید به آن پاسخ دهد این است که سازمان چگونه و چه ارزشی برای مشتری می‌آفریند. در بازمهندسی زنجیره ارزش، تمرکز اصلی بر آن است که چگونه با هزینه کمتر ارزش بیشتری به مشتری منتقل می‌شود.

تغییر نیازها و تغییر در نگرش جامعه به ارزش‌های تولیدی آن کسب‌وکار در طول زمانی که از طراحی زنجیره ارزش گذشته، هر چند سال یک بار نیاز به بازمهندسی زنجیره ارزش را آشکار می‌کند. هنگام بازمهندسی زنجیره ارزش معمولاً تمرکز بر تعریف جدید از ارزش‌ها این است که چگونه ارزش‌های بیشتری را می‌توان با هزینه کمتر به مشتری منتقل کرد.

طراحی-بازمهندسی زنجیره تأمین

زنجیره تأمین روایت گام‌های شکل‌گیری یک کالا یا سرویس از مواد خام یا محصول نیمه‌آماده تا توزیع کالای آماده فروش یا ارائه سرویس است. زنجیره تأمین سرویس‌ها بر خلاف زنجیره تأمین کالا، تنها از یک مدل MTO (Make-to-Order) برخوردارند که به معنی آن است که سرویس تنها هنگامی تولید و ارائه می‌شود که قراردادی برای آن امضا شده باشد.

راهبردهای سازمانی توسعه و افزایش رقابت‌پذیری در شرکت‌های پشتیبانی فاوا به شرح زیر است:

- ایجاد اتحادیه صنفی که بتواند بازتاب نیرومندی از خواسته‌های شرکت‌های پشتیبان فاوا در نهادهای قانون‌گذار، بانک، بیمه، گمرک و... باشد (هم‌اکنون اتحادیه صنفی فناوران رایانه تهران وجود دارد، اما گرایش آن بیشتر در زمینه صنف فروشندگان و ارائه‌دهندگان خدمات B2C است و صدای چندانی برای صنف B2B از آن شنیده نمی‌شود)؛
- آموزش و پیاده‌سازی استانداردهای سری ISO/IEC 20000 (یا دیگر استانداردها و چهارچوب‌های پیاده‌سازی ITSM در کسب‌وکار و پایش مداوم رعایت آن در کسب‌وکار)؛
- امکان‌سنجی و گسترش مدل‌های کسب‌وکار از B2B به B2G و B2C؛
- کاهش هزینه‌ها از جمله با حداکثر استفاده از فناوری‌های نوین، برون‌سپاری حداکثری با استفاده از فرایندهای BPaaS (Business Process as a Service) موجود در بازار (مانند انتقال وظایف مرکز تماس درون‌سازمانی به شرکت‌های تخصصی کال‌سنتر، انتقال وظایف بخش ترابری سازمان به تاکسی اینترنتی سازمانی و...)؛
- سطح‌بندی خدمات با تأکید بر گسترش امکان حل مشکل مشتریان در پایین‌ترین سطوح ممکن؛ از جمله با استفاده از ربات پاسخگو و هوش مصنوعی؛
- تدبیر برای عقد قراردادهای تأمین قطعات مرغوب با کمترین واسطه ◆

مروری بر مهم‌ترین اخبار و تحولات اخیر صنعت فناوری‌های مالی کشور

زهرا قربانی

اصلاح نظام کارمزد؛ دمی تازه در شبکه بانکی و پرداخت

موضوع بحث‌برانگیز اردیبهشت‌ماه در صنعت بانکی و پرداخت کشور، مربوط به اصلاح نظام کارمزد بود. چند سالی بود که بحث اصلاح نظام کارمزد پشت وعده‌های مسئولان بایگانی شده بود، اما فروردین‌ماه زمزمه‌های صدور دستورالعمل اصلاح از سوی بانک مرکزی قوت گرفت و در نهایت اردیبهشت‌ماه بانک مرکزی بخشنامه ابلاغی کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی را به‌روزرسانی کرد. از دیگر اخبار مهم در این ماه مهلت شش‌ماهه رئیس‌کل بانک مرکزی به بانک‌های ناتراز بود تا معضل اصلی‌شان را که تأثیر نامطلوبی در شاخص‌های کلان اقتصادی دارد، برطرف کنند؛ در غیر این صورت بانک باید به سمت انحلال برود. اردیبهشت‌ماه هم مانند ماه گذشته شاهد انتصابات زیادی بودیم؛ برای مثال فرهاد فائز، سرپرست شرکت شاپرک؛ ابوالفضل نجارزاده، مدیرعامل بانک ملی ایران و سیدمحمدهادی سبحانیان نیز رئیس سازمان امور مالیاتی کشور شد. همچنین فاطمی امین با ۱۶۲ رأی موافق از صندلی ریاست وزارت صمت برکنار شد. در ادامه مهم‌ترین اخبار فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۲ را می‌خوانید.

سبحانیان؛ رئیس جدید سازمان امور مالیاتی

۲۷ فروردین

سخنگوی دولت از تغییراتی در کابینه دولت سیزدهم خبر داد که طبق آن، میرکاظمی از سمت ریاست بر سازمان برنامه‌وبودجه برکنار و داوود منظور جانشین او شد. حالا با مصوبه هیئت وزیران، سیدمحمدهادی سبحانیان به‌عنوان رئیس سازمان امور مالیاتی کشور انتخاب شد.

دولتی‌ها از طی کردن تشریفات الکترونیکی مستثنی شدند

۲۸ فروردین

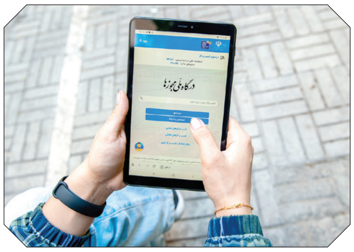
مرکز ملی پایش و بهبود محیط کسب‌وکار با صدور اطلاعیه‌ای خطاب به تمام مراجع صدور مجوز و مؤسسات دولتی و نهادهای عمومی غیردولتیِ متقاضی مجوز اعلام کرد از آنجا که امکان احراز هویت غیرحضوری این دست متقاضیان در پنجره ملی خدمات دولت هوشمند وجود ندارد، تا اطلاع ثانوی ثبت درخواست و فرایند صدور مجوز کسب‌وکار برای مؤسسات دولتی و نهادهای عمومی غیردولتی، از مسیر خارج از درگاه ملی و به‌صورت حضوری انجام می‌شود.

برگزاری مجمع عمومی سال مالی ۱۴۰۱ پرداخت الکترونیک سداد

۲۹ فروردین

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت پرداخت الکترونیک سداد، روز سه‌شنبه ۲۹ فروردین‌ماه ۱۴۰۲ برگزار شد و صورت‌های مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۱ پس از ارائه گزارش حسابرس رسمی به تأیید سهامداران رسید و بر اساس صورت‌های مالی ارائه‌شده، درآمد حاصل از ارائه خدمات توسط سداد ۲۷ درصد نسبت به سال مالی ۱۴۰۰ افزایش یافته است.

اختلال درگاه ملی مجوزها



۳۱ فروردین

در حالی که رئیس اتاق اصناف از قطعی درگاه ملی مجوزها در روز ۳۰ فروردین خبر داده و می‌گوید که طی کمتر از ۲۰ روز کاری فروردین‌ماه، سامانه درگاه ملی مجوزها پنج روز قطع بوده و روزهای دیگر نیز اختلال داشته؛ رئیس مرکز پایش بهبود محیط کسب‌وکار، قطعی سامانه در ۳۰ فروردین را ناشی از مشکل فنی؛ آن هم فقط برای یک ساعت دانسته و باقی صحبت‌های اتاق اصناف را دروغ‌پراکنی صاحبان امضاهای طلایی ازدست‌رفته اعلام می‌کند. در همین راستا رئیس اتاق اصناف اختلال و قطعی پی‌درپی سامانه درگاه ملی مجوزها را سبب کاهش چشم‌گیر تعداد صدور پروانه کسب عنوان کرده است.

پیشنهاد مجلس برای رفع چالش مالیات خانه‌های خالی

۱ اردیبهشت

مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی الزامات اجرایی قانون مالیات بر خانه‌های خالی پرداخت که طبق آن، تکمیل سامانه املاک و اسکان اولین قدم برای رفع مهم‌ترین چالش اجرای این قانون (شناسایی خانه‌های خالی) است. مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد داده که در گام اول اجرای قانون مالیات بر خانه‌های خالی و به‌منظور تکمیل تدریجی سامانه املاک و اسکان، صرفاً اطلاعات خوداظهاری افراد ملاک قرار گیرد، اما لازم است با ضمانت اجرای موجود در قانون به‌مرور این سامانه تکمیل‌تر شود.

اتصال ۱۵ هزار فروشگاه به سامانه شفافیت فروشگاهی

۲ اردیبهشت

تاکنون نزدیک به ۱۵ هزار فروشگاه به سامانه شفافیت فروشگاهی متصل شده‌اند. معاون تجارت و خدمات وزیر صمت با اشاره به این موضوع گفت: «اولین بخش این طرح در حوزه کالای خواربارفروشی و سوپرمارکتی یا تندمصرف اجرا شده است. در حوزه کالاهای سوپرمارکتی بیش از ۱۱ هزار فروشگاه به سامانه شفافیت فروشگاهی متصل هستند که ۹۶۰۰ فروشگاه به‌صورت آنلاین اطلاعات خود را ارسال می‌کنند.» طبق اعلام وزیر صنعت، معدن و تجارت، سامانه شفافیت فروشگاهی حلقه پایانی سامانه جامع تجارت

بررسی ابعاد، چالش‌ها و وضعیت دایرکت دبیت در کشور و دنیا در گفت‌وگو با فعالان این حوزه

رقیبی برای درگاه پرداخت

مینا حاجی

باور کنید یا نه، سرویس دایرکت‌دبیت در سال ۱۹۶۴ در بریتانیا به‌دلیل نیاز به جمع‌آوری پول از هزاران خرده‌فروش بستنی متولد شد؛ هنگامی که این ایده برای اولین‌بار توسعه یافت، روش‌های پرداخت، به پول نقد، چک و حضور در بانک‌ها محدود می‌شدند. تا اینکه آلستر هانتون، مدیر اجرایی غول کالاهای مصرفی یونیلور، راه‌حلی ارائه داد. چرا از مشتریان مجوزی دریافت نشود تا مبالغ مورد نظر مستقیماً از حساب‌های بانکی‌شان دریافت شود؟ هانتون با الهام از نیاز یونیلور به دریافت پول از فروشندگان بستنی، یک فرایند «انتقال پول خودکار» را ابداع کرد تا امکان دریافت مبالغ مختلف را در زمان‌های متغیر به‌صورت منظم فراهم آورد؛ یک ایده ساده، اما ایده‌ای که سیستم بانکی آن روز را شوکه کرد. سیستم بانکی در آن زمان هم به اندازه امروز در برابر تغییرات مقاوم بود، اما با وجود مقاومت شدید، یونیلور به برنامه خود برای اتوماسیون جمع‌آوری پول نقد ادامه داد تا اینکه این روش انقلابی چهار بعد کاملاً کاربردی شد. در سال ۱۹۷۰ سرویس دایرکت‌دبیت پذیرفته شد و در خارج از محدوده یونیلور نیز محبوبیت پیدا کرد. امروزه، تقریباً ۵۰ سال پس از شروع استفاده از این سرویس، از هر ۱۰ بزرگسال بریتانیایی، ۹ نفر به‌طور منظم پرداخت‌هایشان را از طریق دایرکت‌دبیت انجام می‌دهند و از هر چهار قبض خانگی، سه قبض با این روش پرداخت می‌شود. با اینکه از شروع و همه‌گیری استفاده از این سرویس در دنیا سال‌های زیادی می‌گذرد، اما این سرویس در ایران تقریباً در ابتدای راه خود و با موانعی برای توسعه همراه است؛ سرویسی که مزیت‌های زیادی نسبت به درگاه‌های پرداخت که استفاده از آنها در کشور متداول است، دارد و حتی می‌تواند رقیبی برای آن نیز محسوب شود. در گفت‌وگو با مهدی عبادی، مدیرعامل وندار؛ سعید قدوسی‌نژاد، مدیرعامل فینوتک؛ علی‌اکبر فراهانی، مدیرعامل شرکت آسان‌پرداخت پرشین و فرشاد صفری، معاون توسعه کسب‌وکار فرابوم به وضعیت این سرویس در کشور پرداختیم.

بی‌توجهی بانک‌ها و عدم مطالبه بازار

مهدی عبادی، مدیرعامل ونـدار درباره عدم توسعه زیرساخت دایرکت‌دبیت در کشور ابتدا به پیشینه صنعت پرداخت کشور اشاره می‌کند. به گفته او، به‌طور کلی دو نوع تراکنش به‌صورت کلان وجود دارد؛ تراکنش‌های مبتنی بر کارت و تراکنش‌های مبتنی بر حساب. با توجه به پیشینه‌ای که ایران داشته از حدود سال ۱۳۸۰ تمرکز اصلی صنعت پرداخت روی تراکنش‌های مبتنی بر کارت گذاشته شد و بدین صورت شرکت‌های پرداختی به وجود آمدند که به پی‌اس‌پی‌ها تبدیل شدند و سپس شرکت شاپرک تأسیس شد تا این تراکنش‌ها را مدیریت کند. او می‌گوید: «به نظر می‌آید بازار پرداخت ایران از آن زمان تمرکز خود را روی ایجاد زیرساخت‌های تراکنش‌های مبتنی بر کارت گذاشت و زیرساخت‌های مورد نیاز برای تراکنش‌های مبتنی بر حساب که دایرکت‌دبیت یکی از آنهاست، در ایران توسعه داده نشد. این موضوع چند دلیل می‌تواند داشته باشد. یکی بی‌توجهی بانک‌ها و شرکت‌های پرداخت به این نوع از تراکنش‌هاست و دیگری اینکه بازار چنین تراکنش‌هایی را مطالبه نکرده بود. توجه داشته باشید که در دنیا اگر سرویس دایرکت‌دبیت نقش بسیار پررنگی بازی می‌کند، به این دلیل است که کسب‌وکارهای مبتنی بر حق اشتراک تعدادشان به‌شدت زیاد است و برای سرویس‌های حق اشتراک، تراکنش‌های مبتنی بر کارت کارکردی ندارد. با این حال عمده دلیلی که دایرکت‌دبیت در ایران رشد نکرد، به این خاطر است که زیرساخت‌های تراکنش‌های مبتنی بر حساب در بانک‌ها توسعه پیدا نکرده است.»

مهدی عبادی، مدیرعامل وندار

طبق صحبت‌های عبادی، در حال حاضر تنها ۱۶ بانک کشور زیرساخت دایرکت‌دبیت را توسعه داده‌اند که وندار زیرساخت این بانک‌ها را به مشتریان ارائه می‌دهد. ۱۴ بانک دیگر در کشور هستند که هنوز زیرساخت‌های تراکنش‌های مبتنی بر حساب را ایجاد نکرده‌اند و آن ۱۶ بانک نیز به‌شدت روی این حوزه کم کار کرده‌اند و هنوز جای کار بسیار زیادی برای توسعه آن وجود دارد.

فرشاد صفری، معاون توسعه کسب‌وکار فرابوم نیز درباره چالش‌هایی که سرویس دایرکت‌دبیت با آنها روبه‌روست و باعث شده آن‌طور که باید این سرویس در کشور رشد و توسعه پیدا نکند،

عصر تراکنش
ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

طهورا
آدینه‌وند

راهی که تغییرات کارمزد خدمات بانکی در ۲۲ سال گذشته رفته است

دو دهه و اندی جدال

بانک مرکزی ۱۷ اردیبهشت‌ماه سال جاری بعد از گذشت سه سال کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی را به‌روزرسانی کرد. بر اساس جداول آخرین بخشنامه بانک مرکزی، سقف کارمزد ۱۲ خدمت از ۲۸ خدمت الکترونیکی بانک‌ها به‌صورت میانگین حدود ۲۰ درصد افزایش داشته و ۱۴ خدمت بانکی الکترونیکی جدید در جدول کارمزد سال ۱۴۰۲ بانک مرکزی تعریف شده است. در جدول کارمزد به‌روزرسانی‌شده جدید در مقایسه با آخرین نسخه (سال ۱۳۹۹) خدماتی همچون فعال‌سازی همراه‌بانک و اینترنت‌بانک، ثبت و انتقال چک در سامانه صیاد، صدور سفته و برات الکترونیکی به خدمات الکترونیکی اضافه و برای آنها کارمزد تعیین شده است. همچنین دریافت کارمزد از پذیرنده‌ها در آخرین به‌روزرسانی بانک مرکزی رسماً ابلاغ شده است. در این مطلب مروری داریم بر برنگاه‌های تاریخی اصلاح کارمزد در بیش از دو دهه اخیر.

۱۳۸۰

بانک مرکزی در این سال تعرفه خدمات بانکی را تغییر داد و در بخشنامه‌ای افزایش کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

۱۳۸۶

اداره نظارت بر بانک‌های بانک مرکزی در نیمه مهرماه در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی کارمزد خدمات بانکی، آن هم فقط در قسمت ارزی را به‌روزرسانی کرد.

۱۳۸۷

اوایل آذرماه، بانک مرکزی بعد از هفت سال عدم تغییر در کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی به درخواست بانک‌ها به آنها اجازه داد این کارمزدها را تا سقف مجاز تعیین‌شده در همان سال افزایش دهند. در این سال دریافت کارمزد از مشتریان بابت پرداخت اینترنتی قبوض آب، برق، گاز و تلفن ممنوع شد.

دیوان عدالت اداری در این سال در پاسخ به شکایتی مبنی بر ابطال بخشنامه افزایش کارمزد خدمات بانکی به‌دلیل بالا بودن نرخ‌های تعیین‌شده با اشاره به ضرورت به‌روزرسانی نرخ‌ها به عدم ابطال این بخشنامه رأی داد.

۱۳۸۸

دوم اردیبهشت‌ماه، سقف کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی تعیین‌شده در سال ۱۳۸۷ مجدداً اصلاح و به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد.

۱۳۹۱

تیرماه، اداره نظارت بر بانک‌های بانک مرکزی کارمزد خدمات دریافت حضوری قبوض آب، برق، تلفن، شهرداری، راهنمایی و رانندگی و... را به جدول ردیف ۹ کارمزد خدمات بانکی ریالی (سایر خدمات) اضافه کرد.

در این سال کارمزد خدمات بانکی ریالی اصلاح شد، اما کارمزد خدمات بانکداری الکترونیک نسبت به آخرین اصلاح در سال ۱۳۸۸ تغییری نکرد.

از راست به چپ
فرشید اردوانی
مهدی طالب
لیلا پاکروان‌نژاد

نیلوفر نادری

ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

بررسی آمادگی صنعت بانکی کشور برای جذب نسل جدید مشتریان‌شان

جاماندن بانک‌ها از نسل زد و خواسته‌هایشان

جمعیت‌شناسان، متولدان دوره‌های مختلف تاریخی را بر اساس تغییرات اساسی در شیوه زندگی آنها تقسیم‌بندی می‌کنند. بر این اساس، نسل‌های مختلف با نام‌هایی مانند X، Y، Z و آلفا نامیده می‌شوند. نسل زد پدیده‌ای جهانی است و بر بستر تحولات و پیشرفت‌های فناورانه جهان تعریف شده است. اساس تفاوت زومرها و ایگرگی‌ها در این است که «مجازی» در دنیای ایگرگی‌ها متولد شد و زومرها خود در «مجازی» متولد شدند. در نتیجه ویژگی‌های هویتی، خواسته‌ها و تجاربی دارند که با نسل قبل از خود متفاوت است. توجه به ویژگی‌های این نسل و خواسته‌هایش، مسئله‌ای است که نادیده‌گرفتن آن در سیاست‌گذاری‌های خرد و کلان به نارضایتی آنها و از دست رفتن امکان‌های توسعه منجر می‌شود. نسل زد در جهان، محصول تغییر پارادایمی است که انسان متناسب با خود را نیز برساخت کرده است. در حالی که نسل زد در ایران، گرچه به لحاظ هویتی دنباله‌رو همان پارادایم است، اما به لحاظ جغرافیایی در سرزمینی زندگی می‌کند که هنوز آن‌طور که باید دچار چرخش پارادایمی نشده و توان پاسخگویی به مطالبات این نسل را ندارد. این عدم توانایی، در صنعت بانکی و پرداخت کشور نیز دیده می‌شود. بنا به گفته‌های فعالان این صنعت، گرچه قدم‌های کوچکی برای پیوستن به پارادایم دیجیتالی شدن و پاسخگویی به نیازهای نسل زد که مشتریان آینده بانک‌ها هستند، برداشته شده، اما هنوز در ابتدای راه هستیم. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ مهدی طالب، رئیس اداره فناوری‌های نوین شرکت فام؛ لیلا پاکروان‌نژاد، مدیر محصول بانکداری دیجیتال داتین و فرشید اردوانی، قائم‌مقام مدیرعامل ارتباط فردا رفتیم تا با آنها درباره آمادگی شبکه بانکی و پرداخت کشور برای ارائه خدمت به نسل زد و چالش‌های موجود صحبت کنیم.

از راست به چپ
علی عمیدی
جعفر محمدی

نیلوفر نادری

جعفر محمدی و علی عمیدی در گفت‌وگو با عصر تراکنش
درباره وضعیت تأمین مالی جمعی در ایران و چالش‌های آن می‌گویند

رگولاتور؛ بزرگ‌ترین مانع توسعه در ایران

تأمین مالی جمعی یکی از رویکردهای نوین در حوزه سرمایه‌گذاری است که با هدف تأمین منابع مالی لازم برای راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارهای نوپا از طریق مشارکت جمعی افراد به وجود آمده است. تأمین مالی جمعی در ایران از سال ۱۳۹۷ وارد ادبیات مالی و سرمایه‌گذاری کشور شد و در این سال دستورالعمل آن از سوی شورای عالی بورس و اوراق بهادار به تصویب رسید و پس از نهایی‌شدن سازوکارهای اجرایی و نیز مشخص‌شدن ارکان و بازیگران مختلف آن، در سال ۱۳۹۹ اولین طرح‌های تأمین مالی جمعی آغاز به جمع‌آوری منابع مورد نیاز پروژه‌ها از عموم مردم کردند. بنا بر صحبت‌های فعالان این حوزه، استفاده از این ابزار در وضعیت اقتصاد تورمی و کاهش تولیدات داخلی می‌تواند نقش مهمی در برگرداندن رونق به تولیدات کشور و کاهش نسبی نرخ تورم داشته باشد. با این وجود رگولاتور در ایران مسیر توسعه این ابزار را تسهیل نمی‌کند و با شناخت نادرستی که از فلسفه وجودی شکل‌گیری آن دارد، قاعده بازی در این میدان را به گونه‌ای چیده که هیچ تناسبی با علت ساخت این ابزار و کارکردهایش ندارد. آنها معتقدند که این ابزار در وضعیت کنونی اقتصاد کشور و قوانین دست‌وپاگیر بانک‌ها و مؤسسات مالی برای سرمایه‌گذاری و ارائه وام به کسب‌وکارهای نوپا، پدیده‌ای گریزناپذیر است که دیر یا زود پذیرفته می‌شود و این پذیرش هرچه دیرتر اتفاق بیفتد، امکان‌های بیشتری را که برای توسعه کشور وجود دارد، از بین می‌برد. در این مطلب در گفت‌وگو با جعفر محمدی، مدیرعامل دونگی و علی عمیدی، مدیرعامل کارن‌کراد درباره وضعیت کنونی تأمین مالی جمعی در ایران و چالش‌های آن صحبت کردیم.

بررسی وضعیت رمیتنس در جهان و چالش‌های توسعه این حوزه در کشور

سردرگمی کسب‌وکارهای رمیتنسی

رمیتنس، حوزه‌ای است که در دنیا شکل گرفت تا نقل‌وانتقال پول به‌صورت بین‌المللی را آسان‌تر و البته ارزان‌تر کند، اما در ایران آن‌طور که باید توسعه پیدا نکرده است. در چند سال گذشته در کشور استارتاپ‌ها و کسب‌وکارهایی در این حوزه شروع به فعالیت کرده‌اند و با اینکه تعدادشان کم است، اما در تلاش هستند تا بتوانند نیاز افراد به خدمات این حوزه را برطرف کنند و وسعت کار خود را با تسهیل قوانین داخلی افزایش دهند. اینکه وضعیت این حوزه در دنیا چگونه است و در کشور چه وضعیتی را شاهد هستیم، دلیلی شد تا در گفت‌وگو با دو فعال حوزه رمیتنس در کشور به این موضوع بپردازیم. به‌طور کلی به پولی که کارگران خارجی برای خانواده‌های خود ارسال می‌کنند، رمیتنس گفته می‌شود و چون هزینه ارسال این پول‌ها از طریق راه‌های سنتی زیاد است، استارتاپ‌ها و کسب‌وکارهایی در دنیا شکل گرفته‌اند که این فرایند را آسان کرده و هزینه آن را برای کارگران کاهش می‌دهند. اما وقتی به این بازار در ایران نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که رمیتنس در ایران با این مفهوم و معنی استفاده نمی‌شود و کسب‌وکارهایی که در سال‌های اخیر شروع به فعالیت در این زمینه کرده‌اند، رمیتنسی مانند دنیا انجام نمی‌دهند. البته نیازهای افراد در ایران نیز با نیاز افراد در دنیا فرق می‌کند. عمده نیازی که در ایران وجود دارد، شاید این باشد که به‌طور مثال، یک ایرانی وارد سایتی می‌شود و به صفحه پرداختی می‌رسد که داخل آن لوگوهای ویزاکارت، مسترکارت یا پی‌پال به چشم می‌خورد. ایرانی‌ها در این نقطه به بن‌بست می‌رسند، اما راه‌حل این موضوع، کسب‌وکارهای فین‌تک ارزی هستند که با ابزارها و خدماتی که دارند، امکان استفاده از خدمات آن وب‌سایت را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند. در ادامه نگاهی به آمار و ارقامی از حوزه رمیتنس در دنیا داریم و به چالش‌های این حوزه در ایران می‌پردازیم.

حجت‌الله فرهنگیان، مدیرعامل شرکت رایان هم‌افزا
از رگولاتوری خاص کشور و تأثیر آن بر فاصله بازار سرمایه ایران و دنیا می‌گوید

می‌خواهیم بر لبه فناوری بنشینیم

مینا حاجی

عکس: مریم سعیدپور

نیلوفر نادری

عکس: نسیم اعتمادی

مصطفی قمری، رئیس هیئت‌مدیره بینوست درباره مأموریت اصلی این شرکت مطرح کرد

ارائه تحلیل‌های کلان و عقلایی

همزمان با رشد اکوسیستم رمزارز در کشور، شرکت‌های مشاوره نیز در این حوزه فعال شده‌اند و کار مدیریت سرمایه را برای سرمایه‌گذاران این بازار انجام می‌دهند. یکی از شرکت‌های فعال در زمینه مشاوره مدیریت سرمایه در بازار رمزارز در کشور، بینوست است؛ شرکتی که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرد تا با ارائه صندوق‌های سرمایه‌گذاری متنوع این امکان را به افراد بدهد که بهترین تصمیم را برای سرمایه‌گذاری در بازار کریپتو بگیرند. در همین راستا بینوست‌ماشین که یکی از محصولات مهم این شرکت است، یک تحلیلگر داده مالی مبتنی بر هوش مصنوعی است که با حذف خطاها و احساسات انسانی، ریسک بازار را کنترل و به مدیریت بهینه و Rational (عقلایی) صندوق‌ها کمک می‌کند. مصطفی قمری، رئیس هیئت‌مدیره بینوست مأموریت اصلی بینوست را نه پیش‌بینی کوتاه‌مدت قیمت رمزارزها، بلکه ارائه راهکارهای به‌روز و امن برای حضور در بازار رمزارزها با تحلیل‌هایی بلندمدت و عقلایی می‌داند. در گفت‌وگویی که با مصطفی قمری داشتیم، به نحوه شکل‌گیری این شرکت، عملکرد و چشم‌انداز آن پرداختیم. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ آماده برای حضور در آینده

بینوست شرکتی فعال در زمینه مشاوره مدیریت سرمایه در بازار کریپتو است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرده است. مصطفی قمری، رئیس هیئت‌مدیره بینوست درباره شکل‌گیری و فعالیت‌های این شرکت می‌گوید: «ما در ابتدا یک صرافی رمزارزی به اسم کریپتا داشتیم. پس از مدتی تصمیم گرفتیم کریپتا را متوقف و بینوست را تأسیس کنیم. نکته اول اینکه هسته اصلی توانایی‌هایمان فنی نبود و نیاز اصلی یک صرافی در سال‌های ابتدایی مباحث فنی است و آن تیم‌هایی که توانایی فنی بالایی ندارند، نمی‌توانند رشد کنند. نکته دوم اینکه بر این باور بودیم که رشد بازار رمزارزها به معنی ورود سرمایه‌های زیاد به این بازار و به تبع آن ایجاد نیازهای جدید خواهد بود. ترجیح دادیم صنعت مدیریت دارایی را انتخاب کنیم؛ با این فرض که هر کلاس دارایی جدید نیازمند صنعت مدیریت دارایی است و تصمیم گرفتیم عاقبت‌اندیشی کنیم و پیش از پررنگ‌شدن این نیازهای جدید و ارائه راهکارهای متفاوت، سرویس‌های خود را توسعه دهیم و تجربه زیسته بیشتری داشته باشیم.»

◀ کت و تی‌شرت!

او توضیح می‌دهد که این تجربه به‌دست‌آمده چیزی نیست که با پول کپی شود و صبر عنصر اصلی آن

عکس: نسیم اعتمادی

در گفت‌وگو با ابراهیم محمدی، مدیرعامل هلدینگ تفاس درباره حرکت بانک سینا به سمت تحول دیجیتال مطرح شد

مسیر گریزناپذیر جهان فردا

بانک سینا از آن دست بانک‌هایی است که اخیراً تحول دیجیتال به استراتژی مهمی برایش تبدیل شده و در این راستا در سال ۱۴۰۱ هلدینگ فناوری اطلاعات خود را برای قدم‌نهادن در این مسیر تحولی ایجاد کرده است؛ هلدینگی که به‌دنبال یکپارچه‌سازی و هم‌راستایی فعالیت‌های بانک سینا در حوزه فناوری اطلاعات است. ابراهیم محمدی، مدیرعامل تفاس می‌گوید که این هلدینگ در حال حاضر بر چهار مأموریت اصلی متمرکز است؛ سامان‌دهی شرکت‌های زیرمجموعه، توسعه نرم‌افزارهای مورد نظر بانک، پیشبرد طرح تحول بانک و حضور در حوزه‌های فین‌تک و تجارت الکترونیکی مانند BNPL. در گفت‌وگویی که با محمدی داشتیم، از دلیل شکل‌گیری این هلدینگ، چالش‌ها و برنامه‌هایی که دارند، پرسیدیم. محمدی که معتقد است دیجیتالی‌شدن مسیر گریزناپذیر پیش روی همه کسب‌وکارهایی است که می‌خواهند در جهان فردا باقی بمانند، می‌گوید بانک سینا در حال طراحی و ساخت نرم‌افزارهایی مانند سیبانک است که دسترسی به تمام خدمات بانکی و پرداختی را بدون محدودیت زمانی و مکانی، از طریق یک اپلیکیشن برای مشتریان فراهم می‌کند. در ادامه گزارشی از گفت‌وگوی عصر تراکنش را با ابراهیم محمدی می‌خوانید.

هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر
Raahbar Informatic Services co

عکس: نسیم اعتمادی

در گفت‌وگو با حمیدرضا نائینی، مدیرعامل گروه انفورماتیک راهبر درباره چشم‌انداز این هلدینگ تا سال ۱۴۰۴ مطرح شد

دستیابی به گردش مالی سه هزار میلیارد تومانی

خدمات انفورماتیک راهبر یکی از قدیمی‌ترین هلدینگ‌های ICT کشور است که از اواخر سال ۱۴۰۰ بر توسعه کسب‌وکار و افزایش درآمدهای اجرایی‌اش متمرکز بوده است. حمیدرضا نائینی، مدیرعامل این هلدینگ در حال حاضر مشتریان اصلی راهبر را بازیگران صنعت اپراتوری دولت الکترونیک می‌داند و بیان می‌کند که علاقه زیادی به حضور در حوزه‌های غیربانکی نیز دارند. این شرکت در حال حاضر چهار زیرمجموعه و دو کسب‌وکار مستقل دارد که به‌تازگی به معتمد مالیاتی و اپراتور اول گذرگاه عمومی خدمات دولت نیز تبدیل شده‌اند که حضور در این مسیرها بی‌چالش نیز نبوده است. به گفته نائینی، از جمله این چالش‌ها می‌توان به مسائل مربوط به تنظیم‌گری و تسهیل‌گری و رفع موانع برای رشد بعضی از کسب‌وکارهای گروه که جدید هستند، از قبیل PGSB، TSP، نوسان نرخ ارز و قانون‌گذاری اشاره کرد. بنا بر صحبت‌های او، راهبر قصد رقابت با شرکت‌های فعال ICT کوچک را ندارد و از تعامل و مشارکت با آنها در زنجیره ارزش خود استقبال می‌کند. او راهبر را شرکتی باتجربه در راستای همکاری با حاکمیت می‌داند و معتقد است علاوه بر اینکه ساختار و نیازهای این بخش را می‌داند، مورد اعتماد آنها نیز هست. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ حمیدرضا نائینی، مدیرعامل گروه انفورماتیک راهبر رفتیم تا درباره عملکرد، برنامه‌ها و چالش‌های آنها صحبت کنیم. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

عکس: نسیم اعتمادی

نیلوفر نادری

محمد صادقی از مسیر زندگی حرفه‌ای‌اش و لزوم سخت‌کوشی در مراحل مختلف زندگی می‌گوید

واقعیت با تصورات ذهنی ما متفاوت است

محمد صادقی در سال ۱۳۵۴ در خانواده‌ای پرجمعیت در قوچان به دنیا آمد و در جوانی به‌منظور تحصیل در رشته مهندسی نرم‌افزار به اصرار پدرش به تهران آمد و این مهاجرت سرآغاز مسیر جدیدی شد که طبق گفته خودش در تصوراتش نیز نمی‌گنجید؛ مهاجرت، تحصیل در رشته مهندسی نرم‌افزار، استخدام در شرکت داده‌پردازی، ازدواج و ماندن همیشگی در تهران. او که تجربه فعالیت در شرکت‌های داده‌پردازی ایران، شرکت کاسپین، شرکت اسوه، شرکت سامانه‌های بزرگ فردا، شرکت توسن و بانک اقتصاد نوین برای تولید و پیاده‌سازی / بومی‌سازی سامانه‌های کربنکینگ بانک‌های رفاه، تجارت، دی، ملی، پست‌بانک، تعاون اسلامی عراق و اقتصاد نوین را دارد، هم‌اکنون مدیرعامل شرکت بهسازان ملت است تا با استفاده از تجارب خود، به توسعه بخش فناورانه بانک ملت کمک کند. صادقی، تخصص، تعهد، کار تیمی، صبوری و سخت‌کوشی را از جمله عناصر مهم موفقیت در هر کاری می‌داند و معتقد است سخت‌کوشی که از پدر کشاورزش و برنامه‌ریزی و مدیریتی که از مادر خانه‌دارش یاد گرفته، عامل موفقیتش شده است. در این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت رفتیم تا روایتگر زندگی شخصی و حرفه‌ای‌اش باشیم.

مروری بر مسیری که پروژه عوارض الکترونیکی آزادراه‌ها تاکنون طی کرده است

قطاری در انتظار رسیدن به مقصد

مهسا طاعتی

پروژه عوارض الکترونیکی آزادراه‌های کشور از سال ۱۳۹۱ تاکنون در پیچ‌وخم اجراست و در این مدت با گذشت یک دهه تقریباً ۱۵ آزادراه به شبکه اخذ عوارض الکترونیکی متصل شده‌اند و در ۱۳ آزادراه همچنان به‌صورت سنتی عوارض پرداخت می‌شود. در این زمینه از عدم استقبال مردم و سرمایه‌گذاران، کم‌کاری نهادهای مسئول (شرکت‌های بیمه و پلیس) به‌عنوان دلایل اجرایی‌نشدن کامل این پروژه نام‌برده می‌شود. طبق اعلام وزارت راه، تاکنون بیمه و پلیس، به‌خصوص بیمه‌ها همکاری صددرصدی در این زمینه نداشته‌اند. البته پیگیری از شرکت‌های بیمه در این زمینه نشان می‌دهد که ضعف زیرساخت و تحمیل هزینه‌های اضافی باعث شده آنها از اجرای این قانون امتناع کنند. این در حالی است که وزارت راه باید از طریق شرکت سامانه پرداخت‌های نوین در آزادراه‌های کشور یا سایر شرکت‌هایی که به‌منظور عملیاتی‌کردن اخذ الکترونیکی عوارض با شرکت‌های احداث، نگهداری و بهره‌برداری آزادراه‌های کشور یا سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای قرارداد منعقد کرده‌اند، بستر لازم استعلامات برخط وضعیت بدهی متقاضیان از سامانه‌ها یا برنامه‌های کاربردی را برای شرکت‌های بیمه فراهم کنند. در این زمینه، برای بررسی روند اجرای پروژه ETC و علل کُند پیش‌رفتن آن با مسئولان پیاده‌سازی عوارض الکترونیکی آزادراه‌ها؛ سیامک خاوری، مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات ناواکو؛ سهیل مظلوم، مدیرعامل سابق شرکت سپندار و عباس بیات سرمدی، مدیرکل بهره‌برداری از آزادراه‌های کشور به گفت‌وگو نشستیم.

بیمه و پلیس کم‌کاری کردند

عباس بیات سرمدی، مدیرکل بهره‌برداری از آزادراه‌های کشور کُند پیش‌رفتن پروژه پرداخت الکترونیکی عوارض آزادراه‌ها را در فرار سرمایه‌گذاران از سرمایه‌گذاری در این حوزه به‌دلیل سودآور نبودن، امتناع و عدم همکاری شرکت‌های بیمه در الزام مردم به پرداخت عوارض و استقبال‌نکردن مردم از این طرح می‌داند.

او با بیان اینکه از ۲۸ آزادراه قابل تردد کشور تاکنون حدود ۱۴ تا ۱۵ آزادراه به شبکه اخذ عوارض الکترونیکی متصل شده است، در این‌باره می‌گوید: «اجرای این طرح به‌صورت جدی از سال ۱۳۹۷ در قالب یک فراخوان آغاز و به شرکت سپندار واگذار شد. اجرای این طرح بنا به دلایلی از جمله عدم همکاری ذی‌نفعان تاکنون به درازا کشیده و دلیل آن عدم همکاری ذی‌نفعان این طرح از مردم تا سرمایه‌گذاران است.»

بیات ادامه می‌دهد: «البته در اجرای این طرح پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای داشته‌ایم، اما به حد قابل قبولی نرسیده‌ایم و مردم از پرداخت عوارض به‌صورت الکترونیکی استقبال نمی‌کنند. علاوه بر این، در تبصره ۱۸ بند ۱ قانون بودجه سال ۱۴۰۱، پلیس و بیمه مکلف شدند تا در اجرای این طرح همکاری داشته باشند، اما تاکنون همکاری صددرصدی آنها، به‌خصوص از سمت شرکت‌های بیمه را شاهد نبوده‌ایم.»

مدیرکل بهره‌برداری از آزادراه‌ها عدم همکاری بیمه‌ها در اجرای عوارض الکترونیکی را یکی از دلایل کندی روند این پروژه می‌داند و در این زمینه توضیح می‌دهد: «همکاری به‌نسبت خوبی با پلیس در این زمینه داشتیم، اما نتوانسته به بازدارندگی منجر شود و به هر دلیلی عوارض به‌صورت الکترونیکی پرداخت نمی‌شود. از سوی دیگر، زمانی که سرمایه‌گذار متوجه عدم استقبال مردم از عوارض الکترونیکی و کاهش سود خود از این محل می‌شود، تمایلی به ادامه همکاری نخواهد داشت. با توجه به دلایل ذکرشده، مردم از پرداخت الکترونیکی عوارض استقبال نمی‌کنند و با یک گلوگاه نمی‌توانیم وصول خود را از عوارض الکترونیکی جدی کنیم؛ زیرا باید هم پلیس و هم بیمه مشارکت صددرصدی داشته باشند تا بتوانیم سرمایه‌گذار را متقاعد کنیم که پول سرمایه‌گذاری‌شده در این طرح وصول خواهد شد.»

وصول هزار میلیارد تومان از عوارض الکترونیکی

وصول ۱۱۵۰ میلیارد تومان عوارض به‌صورت الکترونیکی از سال ۱۳۹۸ تاکنون، آماری است که بیات از روند پرداخت عوارض الکترونیکی ارائه می‌دهد و می‌گوید: «با بررسی‌های انجام‌شده میزان وصولی از عوارض الکترونیکی پایین است و عمده عوارض به‌صورت دستی پرداخت می‌شود و کماکان مقاومت از سمت سرمایه‌گذاران اصلی وجود دارد؛ اما وزارت راه همچنان پیگیر این موضوع از نهادهای مختلف است تا نواقص اجرای این طرح رفع شود و در سال ۱۴۰۲، اجرای این طرح نهایی شود.»

او در ادامه اسامی آزادراه‌هایی را که به شبکه اخذ عوارض الکترونیکی متصل شده‌اند، نام برده و می‌گوید: «از ۱۴ آزادراهی که به این شبکه متصل شده‌اند، پنج آزادراه دولتی هستند که شامل آزادراه‌های تهران-قم، تهران-ساوه، کرج-قزوین، قزوین-زنجان و بندرعباس-شهید رجایی می‌شود. باقی آزادراه‌ها خصوصی یا نیمه‌خصوصی هستند که آزادراه قم-کاشان، کاشان-اصفهان (نطنز)، قزوین-رشت، تبریز-سهند، باغچه-مشهد و ادامه آزادراه همت از جمله این آزادراه‌ها هستند.»

بیات درباره انتقاد به نحوه اجرای الکترونیکی‌کردن عوارض، مبنی بر به‌روز نبودن تجهیزات و عدم تمایل سرمایه‌گذاران خصوصی این‌گونه توضیح می‌دهد که در حوزه فناوری این طرح، از بالاترین سطح فناوری‌ها در دنیا استفاده شده و از نظر فناوری وضعیت قابل قبولی دارد.

مدیرکل بهره‌برداری از آزادراه‌ها عدم تمایل سرمایه‌گذار جدید به پروژه عوارض

بررسی علل کُند پیش‌رفتن پروژه الکترونیکی کردن آزادراه‌ها در گفت‌وگو با مدیران سپندار

اقتصاد آزادراه بیمار است

نیلوفر نادری

بیش از یک دهه است که از کلید خوردن پروژه الکترونیکی کردن عوارض آزادراه‌ها می‌گذرد. در این مدت راه‌های زیادی ساخته شد و آزادراه‌ها توسعه بیشتری پیدا کردند، اما هنوز پروژه الکترونیکی شدن عوارض در پیچ‌وخم یک کوچه است و از سال ۱۳۹۱ تاکنون فقط ۱۵ آزادراه به شبکه اخذ عوارض الکترونیکی متصل شده‌اند و عوارض باقی آزادراه‌ها به شکل سنتی و دستی دریافت می‌شود. در این زمینه، علت‌های مختلفی برای کند پیش‌رفتن پروژه پرداخت الکترونیک عوارض آزادراهی مطرح می‌شود؛ برخی از عدم استقبال مردم و سرمایه‌گذاران این طرح صحبت می‌کنند و برخی کم‌کاری نهادهای مسئول را عامل اصلی می‌دانند و به عملکرد شرکت‌های بیمه و پلیس اشاره می‌کنند. بر اساس قانون بودجه سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ شرکت‌های بیمه و فرماندهی انتظامی کشور باید از متقاضیان تعویض پلاک خودرو و خدمات بیمه شخص ثالث، بدهی‌های ناشی از عوارض آزادراهی را بگیرند و تأخیر در پرداخت عوارض به جریمه منجر می‌شود، اما طبق اعلام وزارت راه، تاکنون این دو نهاد، به‌خصوص بیمه‌ها همکاری صددرصدی در این زمینه نداشته‌اند و با گذشت بیش از یک سال از این قانون تابه‌حال خبری از روند اجرای این بند نشده است. برای بررسی وضعیت ETC در کشور و آسیب‌شناسی کُند پیش‌رفتن الکترونیکی‌شدن پرداخت عوارض در آزادراه‌ها به سراغ شرکت سپندار رفتیم. مجیدرضا ضیائی، مدیرعامل سپندار و عباس اربابی، قائم‌مقام شرکت سپندار به‌عنوان شرکت مجری طرح الکترونیکی شدن پرداخت عوارض آزادراه‌ها با نگاهی انتقادی عملکرد این پروژه را توضیح داده و در بخش دوم صحبت‌های خود نیز آمار و اطلاعاتی از وضعیت فعلی عملکرد سپندار و چشم‌اندازهای خود برای سال ۱۴۰۲ ارائه می‌دهند.

فقدان رویکرد توسعه‌گرایی در ETC کشور

شرکت سامانه پرداخت‌های نوین در آزادراه‌های کشور (سپندار) از سال ۱۳۹۷ به‌عنوان مجری پروژه اخذ الکترونیکی عوارض در آزادراه‌های کشور فعالیت می‌کند و حالا مدیران آن با گذشت چندین سال از فعالیت در این زمینه در گفت‌وگو با عصر تراکنش از چالش‌ها و علل کُند پیش‌رفتن این پروژه می‌گویند.

مجیدرضا ضیائی، مدیرعامل شرکت سپندار تأمین مالی ناکافی، عدم فرهنگ‌سازی مناسب و در نظر نگرفتن حقوق و منافع همه ذی‌نفعان را از جمله علل کاهش سرعت پروژه ETC کردن آزادراه‌ها می‌داند.

او با اشاره به اینکه برای بررسی این موضوع باید به هدف‌گذاری، عملکرد و وضعیت شرکت‌هایی که با این مفهوم سروکار دارند، توجه کرد، می‌گوید: «من برای تحلیل وضعیت و عملکرد یک بنگاه از الگوی زیست‌چرخ کمک می‌گیرم و بررسی می‌کنم تا ببینم مشکل این چرخه ذاتی است یا عرضی و اگر عرضی است آن را منتسب به طول عمرش می‌کنم؛ طبیعی است که پدیده‌های مختلف با طول عمرهای مختلف، توان و ویژگی‌های متفاوتی دارند. برای من پرسش از چرایی بالغ‌نشدن ETC مقدم بر بررسی عملکرد بنگاه‌هاست و می‌خواهم به این سؤال پاسخ دهم.»

به گفته ضیائی بنگاه‌ها پدیده‌هایی برساختی‌اند که بدون در نظر گرفتن زمان و مکانی که در آن به وجود آمده‌اند، نمی‌توان درباره‌شان صحبت کرد: «تلقی ما این بود که بنگاه‌مان ظرف مدت‌زمانی یک‌ساله می‌توانست به بلوغ برسد، اما مجموعه عوامل مؤثر در تولد این بنگاه که با هدف ETC کردن آزادراه‌های کشور فعالیت می‌کند، رشد و توسعه پیدا نکرد؛ این عوامل هم فناورانه و هم فرهنگی بودند. علت بالغ‌نشدن ETC در این حوزه نیز فقدان رویکرد توسعه‌گرایی است که به روح حاکم بر جامعه برمی‌گردد و همه صنایع درگیر آن هستند. در نتیجه در یک سیستم بیمار، نمی‌توان توقع خرده‌سیستم‌های سالم و کارآمد را داشت. همه‌چیز زنجیره‌وار و سیستماتیک به یکدیگر متصل می‌شوند، بر یکدیگر اثر می‌گذارند و از یکدیگر تأثیر می‌پذیرند.»

خشت اول اشتباه بنیان گذاشته شد

او تأمین مالی ناکافی، عدم برساخت فرهنگ و در نظر نگرفتن حقوق و منافع همه ذی‌نفعان را از جمله علل سرعت‌نگرفتن پروژه ETC کردن آزادراه‌ها می‌داند و توضیح می‌دهد که قواعد و منابع از ابتدا به گونه‌ای تعریف نشده که به رضایت نسبی همه بازیگران این طرح منجر شود و سپندار نیز یکی از بازیگران این پروژه بزرگ است که از این قاعده مستثنی نیست.

پروژه پنج‌ساله سپندار که از سال ۱۳۹۷ شروع شده، به‌دلیل نبود زیرساخت‌های لازم، منابع مالی و فرهنگ ETC در کشور و مهم‌تر از همه نقص در قوانین و مقررات آن‌طور که باید باسرعت پیش نرفته است.

ضیائی با انتقاد از عملکرد مجریان طرح الکترونیکی کردن دریافت عوارض آزادراه‌ها از اشتباه بنیان‌گذاشتن خشت اول می‌گوید و معتقد است:

حق با بهره‌بردار راه است

سعید حاج هاشمی
مدیرعامل
شرکت کیان افق هیربد

موضوع توسعه پرداخت الکترونیک در عوارض آزادراهی در حال حاضر یک مسئله فناوری‌محور یا یک چالش محدود به صنعت فین‌تک نیست، بلکه این موضوع را می‌توان یک چالش حاکمیتی و بین‌دستگاهی دانست و اینجانب به‌عنوان فعال صنف فناوری اطلاعات و فین‌تک، با صدای بلند می‌گویم که حق با بهره‌بردار راه است. برای اینکه بتوان موضوع را کاملاً واکاوی کرد، لازم است جزئیات بیشتری از مسائل، شرایط و پیچیدگی‌های پرداخت الکترونیک عوارض آزادراهی در آزادراه‌هایی را که به‌صورت ETC فعالیت می‌کنند، مرور کنیم. بنابراین کمی به عقب برمی‌گردم و روی مسائل و جزئیاتی تمرکز می‌کنم که ممکن است نادیده گرفته یا فراموش شده باشند. در ابتدا لازم است توجه کارشناسان و متخصصان حوزه پرداخت را به این موضوع جلب کنم که در خصوص قانون مشارکت در ساخت آزادراه‌ها، گویا تمام پیچیدگی حول محور این قانون (که البته قانون مترقی و دقیقی است) ایجاد شده است. این قانون نحوه همکاری دولت و بخش خصوصی را به این صورت مشخص کرده که ذیل قرارداد ساخت یک آزادراه که با مشارکت بخش خصوصی انجام می‌شود، شرکت پروژه‌ای با نام «شرکت بهره‌برداری آزادراه فلان» ایجاد می‌شود که در دوره استهلاک سرمایه، مبتنی بر تعداد برآورد کاربر راه، مبلغی تحت عنوان «عوارض» از «کاربر راه» دریافت می‌شود که این مبلغ شامل اصل سود و سرمایه‌گذاری و همچنین هزینه نگهداری راه به ازای هر کاربر است. در کل این دوره، بهره‌برداری از تمام حقوق آن آزادراه به شرکت پروژه مذکور تفویض شده است.

> موضوع توسعه پرداخت الکترونیک در عوارض آزادراهی در حال حاضر یک مسئله فناوری‌محور یا یک چالش محدود به صنعت فین‌تک نیست، بلکه این موضوع را می‌توان یک چالش حاکمیتی و بین‌دستگاهی دانست و اینجانب به‌عنوان فعال صنف فناوری اطلاعات و فین‌تک، با صدای بلند می‌گویم که حق با بهره‌بردار راه است

همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، قرارداد، طول دوره بهره‌برداری و مبلغ عوارض را مشخص کرده، ولی با توجه به شرایط اقتصادی و تورم‌های بالاتر از برآوردهای اولیه قرارداد، معمولاً اعداد و ارقام اولیه دستخوش تغییرات زیادی می‌شود که لاجرم باید یا مبلغ عوارض یا طول دوره بهره‌برداری اصلاح شود (عملاً با سیاست‌گذاری و سیاست‌ورزی حاکمیتی، اصلاحات بیشتر به طول دوره بهره‌برداری وارد می‌شود و از رساندن مبلغ عوارض به مبلغ واقعی جلوگیری می‌شود). حال آنکه بهره‌بردار راه شاید علاقه‌ای به افزایش طول دوره بهره‌برداری نداشته باشد و بالاجبار به این موضوع ادامه دهد.

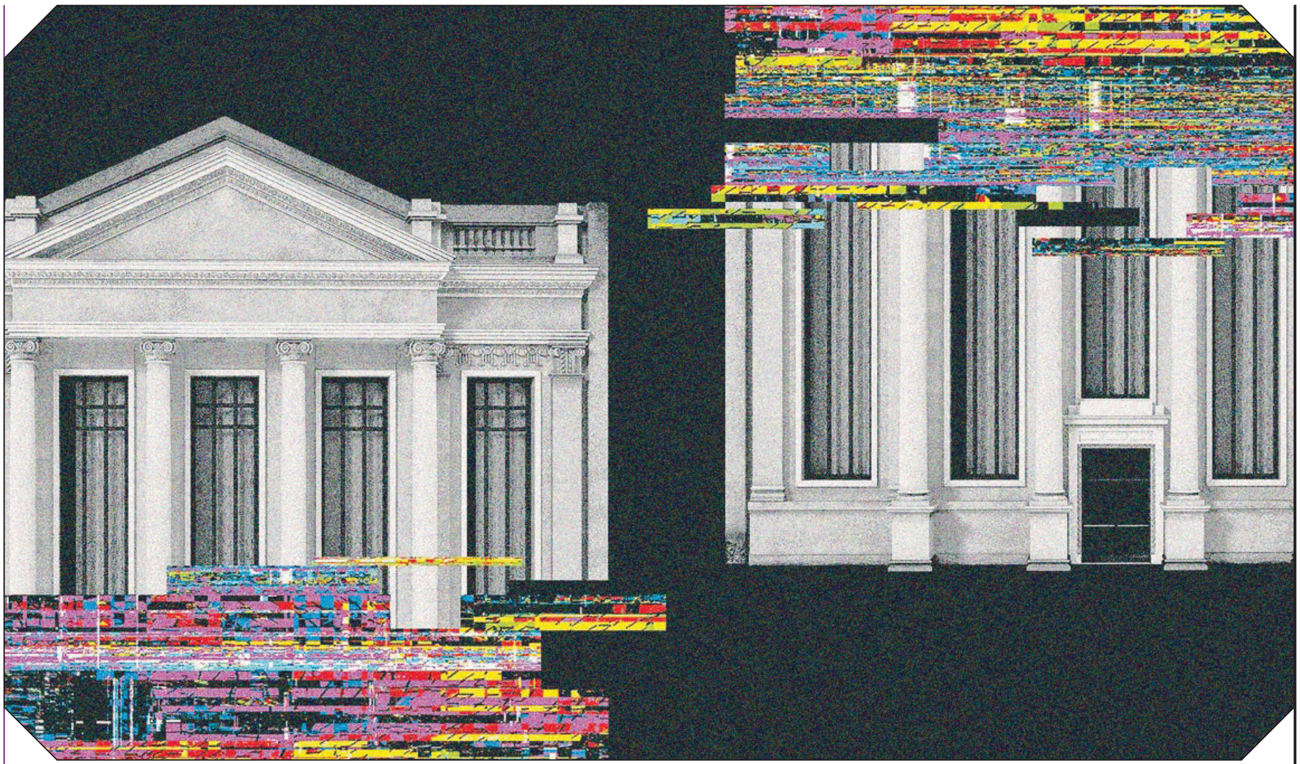
از طرفی، حملات دیگری در ابعاد متفاوت به بهره‌بردار راه نیز وجود دارد؛ به‌عنوان مثال خسارت ناشی از اضافه‌بار که هزینه نگهداری را چندبرابر کرده و بدون حمایت حاکمیتی قابل کنترل نیست. یا افزایش قیمت سرسام‌آور قیر که از همه برآوردها خارج شده و تمام معادلات را به هم می‌زند. در این میان بهره‌بردار راه که عرصه را به خود تنگ می‌بیند و حتی ادبیات مشترکی با هیچ‌یک از ارکان و ذی‌نفعان خود ندارد، لاجرم برای بقای خود راه‌های دیگری را جهت افزایش درآمد برمی‌گزیند که چون با عنایت به شرایط، امکان مستندسازی شفاف آن را ندارد، هر ابزاری که به شفافیت درآمد بهره‌بردار کمک کند، در اصل مقابل بهره‌بردار صف‌آرایی کرده و عملاً مشکل دیگری به مشکلات او می‌افزاید. آیا گرفتاری‌های بهره‌بردار به این موارد ختم شده است؟ آیا پایانی برای مشکلات می‌توان متصور شد؟ در پاسخ باید بگوییم که خیر. وجه دیگر توسعه پرداخت الکترونیکی، شرکت‌های مجری این پروژه هستند؛ شرکت‌هایی که با رفتار انحصارگرایانه وزارت راه انتخاب شده‌اند و پروژه پیاده‌سازی عوارض الکترونیکی به آنها سپرده شده و این در حالی است که هیچ‌کس حاضر نیست هیچ تعهدی در خصوص وصول مبالغ عوارض و چگونگی تسویه آن مبالغ به بهره‌بردار راه بدهد. برای توضیح چند سطر بالا لازم است مجدداً جزئیات را با هم مرور کنیم. میانگین پرداخت کاربران راه در صف‌های عوارض دستی بیش از ۹۰درصد است، در حالی که میانگین پس‌پرداخت الکترونیکی عوارض در دوره زمانی سه‌روزه پس از عبور حدود ۵۰ درصد است. اولاً این گزاره به‌تنهایی نشان می‌دهد که فرهنگ پرداخت الکترونیکی عوارض دچار مسئله است.

ثانیاً در موضوعی به این مهمی که شاهراه حیاتی، درآمد اصلی و محل استهلاک سرمایه و تأمین هزینه‌های نگهداری راه است، نمی‌توان بهره‌بردار را از موضوع حذف کرد و بدون توجه به کاهش درآمد ایشان نسبت به توسعه اقدام و حتی موضوع را با انحصار به دیگری سپرد. چنانچه با همه گرفتاری‌های ذکرشده، باز هم بهره‌برداری بخواهد پرداخت الکترونیکی عوارض را پیاده‌سازی کند، باید گفت که مشکلات فقط همین مواردی نیست که به آن اشاره شده و موارد دیگری مانند مشکلات مربوط به احصا و ثبت تخلف عدم پرداخت عوارض آزادراهی و بازدارندگی مبالغ جریمه هم وجود دارد که از حوصله این یادداشت خارج است.

مجدداً به این جمله برگردم که موضوع توسعه پرداخت الکترونیکی عوارض آزادراهی، یک موضوع فناوری‌محور یا یک چالش درون صنعت فین‌تک نیست و به نظر من یک موضوع بین‌دستگاهی و یک چالش حاکمیتی است و دو اتفاق ذیل باید دنبال شود.

● اولاً باید تمام زیرساخت‌های لازم در همه جای حاکمیت برای وصول مبالغ عوارض، اعم از فرهنگ‌سازی دسترسی ثبت تخلف، ایجاد گلوگاه‌های وصول مرتبط و... به‌طور رایگان برای بهره‌بردار راه مهیا شود یا صندوقی، نهادی یا بیمه‌ای پرداخت صددرصدی و درلحظه مبالغ عوارض را بر عهده گیرد که اگر این کار انجام نشود، در اصل بهره‌برداران راه و سرمایه‌گذاران آن در موضوعات هزینه‌ای شریک و از موضوعات درآمدی خارج شده‌اند.

● ثانیاً باید مجهز کردن راه به تجهیزات ETC ذیل پروتکل‌های خاصی به بهره‌برداران راه سپرده شود و ایشان در کار کردن با پیمانکاران و استفاده از سوئیچ‌های تسویه مختار باشند؛ چراکه موضوع اصلی، پرداخت الکترونیکی درآمد ایشان است و در تمام ارکان و جزئیات وصول، بایستی خود ایشان درگیر باشند. بنابراین مجدد عرض می‌کنم که حق با بهره‌بردار است ◆

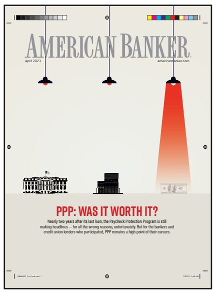


ده‌ها استارتاپ مالی نوید بخش، منتظر مشتری هستند و تشنه پول نقد
برای خیلی‌ها دو راه بیشتر نمانده؛ ادغام یا نابودی

روز حساب برای فین‌تک‌ها

پانزدهم نوامبر، هم‌بنیان‌گذاران «ریبون هوم» (Ribbon Home)، یک شرکت فین‌تکی پنج‌ساله که قول داده بود بازار درهم‌شکسته خرید مسکن را با ارائه پیشنهادهای تماماً نقد به خریداران، اصلاح می‌کند، یک ایمیل نگران‌کننده و مرموز به کارکنان شرکت ارسال کردند؛ ایمیلی که در آن آمده بود: «در این دوران سرشار از عدم اطمینان، از آن دسته از اعضا که با مشتریان سروکار ندارند، تقاضا می‌شود تمرکز خود را به مراقبت از خویش، گذراندن وقت با خانواده و انجام امور آرامش‌بخش اختصاص دهند.» شش روز بعد، ریبون هوم مستقر در نیویورک، ۸۵ درصد از کارکنان خود (که ۱۹۵ نفر را شامل می‌شد) اخراج کرد و دستمزدش را از شش هفته‌ای که به کارکنان وعده داده بود، به یک هفته تقلیل داد. در حال حاضر، کمتر از ۳۰ کارمند در این شرکت باقی مانده و کلیه فعالیت‌های جدید شرکت نیز ظاهراً متوقف شده است. نفس‌های ریبون به شماره افتاده و این، همان استارتاپی است که در سپتامبر ۲۰۲۱ میلادی، در اوج رونق مسکن، توانسته بود از سرمایه‌گذاران خطرپذیر معتبری همچون بین کپیتال (Bain Capital) و گری‌لاک (Greylock)، ۱۵۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرده و ارزش خود را به ۵۰۰ میلیون دلار ارتقا دهد. قرار بود این بودجه، به رشد انفجاری مجموعه دامن بزند؛ شرکت پیش‌بینی کرده بود که سالانه بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار معامله مسکن داشته باشد و تعداد کارکنان نیز به ۳۶۰ نفر برسد. اما دوران پول آسان سر آمده است.

نرخ‌های بهره وام مسکن از سال ۲۰۲۱ میلادی بیش از دوبرابر شده و باعث سردی بازار شده است. آنچه می‌تواند تا حدودی این بازار را نجات دهد، پیشنهادهای نقدی است. ریبون هوم که به احتمال زیاد هنوز به سوددهی نرسیده بود، بیش از حد به تأمین مالی مستمر خارجی متکی بود. بر خلاف بانک‌های سنتی که از طریق سپرده‌های خود وام‌های مسکن را تأمین می‌کنند، این شرکت برای تأمین مالی وام‌های



ثریا حقی
مترجم

۱۰ مورد از بدترین سقوط‌های بانکی تاریخ

تالار شرم

دو، سه ماه گذشته، ماه عجیبی برای سیستم بانکداری ایالات متحده آمریکا بود. دو مورد از بزرگ‌ترین سقوط‌های بانکی تاریخ این کشور، در همین چند ماه اخیر اتفاق افتاد و بانک سیلورگیت نیز به‌صورت داوطلبانه تعطیل شد. چگونگی وقوع این بحران، سوءمدیریت‌های صورت‌گرفته و واکنش‌های نظارتی، مواردی هستند که بدون شک برای سال‌های آینده به‌صورت مجزا در بوته بحث و بررسی قرار خواهند گرفت. در اینجا، سعی شده بر اساس داده‌های منتشرشده از سوی فدرال‌رزرو، به ۱۰ مورد از بزرگ‌ترین سقوط‌های بانکی ایالات متحده آمریکا (از نظر دارایی بانک‌ها) تا اواخر مارس ۲۰۲۳ میلادی نگاهی بیندازیم.

بانک واشنگتن میچوال

Washington Mutual Bank

دفتر مرکزی: هندرسون، نوادا

دارایی: ۳۰۷ میلیارد دلار

تاریخ: ۲۵ سپتامبر ۲۰۰۸

Washington Mutual

سقوط بانک واشنگتن میچوال در سال ۲۰۰۸ میلادی را همچنان می‌توان بزرگ‌ترین ورشکستگی بانکی ایالات متحده آمریکا تابه‌امروز، آن هم با اختلاف نسبتاً زیاد دانست. این مؤسسه مالی، در جریان بحران مالی ۲۰۰۸ و در خلال سقوط بازار مسکن و بازار وام‌های رهنی مسکن متزلزل شد. سقوط لمان برادرز نیز اوضاع را بدتر از قبل کرد و باعث شد کاربران وحشت‌زده واشنگتن میچوال، به یکباره اقدام به بیرون‌کشیدن سپرده‌های خود از این بانک کنند. در نهایت، جی‌پی مورگان چیس به خرید دارایی‌ها و بدهی‌های بانک خاتمه داد و بانک مجبور شد اعلام ورشکستگی فصل ۱۱ کند.

چشمان بسته فین‌تکی‌ها به روی فناوری

نسیم بنایی
مترجم

فین‌تک

تحولاتی که در عرصه فناوری ایجاد شده، به تغییرات بزرگی در بخش فین‌تک منجر شده است. مجله فین‌تک به همین تغییرات در بخش فناوری مالی پرداخته است. در مقاله‌ای به قلم سردبیر این نشریه، گفته شده که فناوری‌های جدید می‌توانند جبهه جدیدی برای بانک‌ها خلق کنند. یکی از مسائل جالب توجه این است که اکثر افراد فعال در عرصه فین‌تک و فناوری مالی، عمدتاً نسبت به فناوری بی‌حس می‌شوند. به عبارت ساده‌تر، آنها به قدری با فناوری در ارتباط هستند که دیگر آن را نمی‌بینند یا احساس نمی‌کنند. به همین خاطر است که جدیدترین تحولات معمولاً از چشم‌شان دور می‌ماند. این همان چیزی است که مجله فین‌تک تلاش کرده به آن بپردازد. برای مثال صنعت فناوری مالی، فراموش کرده که چه پتانسیل‌هایی در صنعت بازی وجود دارد و چطور می‌توان از مسیر بازی‌سازی، به بهبود خدمات فناوری مالی کمک کرد. این فناوری کمک می‌کند حتی به دورافتاده‌ترین افراد در روستاها دسترسی پیدا کنیم. کشورهای توسعه‌یافته باید به فکر بهره‌گیری از هر شکلی از فناوری باشند تا بتوانند خدمات‌رسانی مالی را بهبود ببخشند. هنوز ۱/۵ میلیارد نفر در این کره خاکی وجود دارند که از خدمات بانکی استفاده نمی‌کنند. این افراد می‌توانند یکباره با فین‌تک آشنا شوند و از خدمات آن بهره بگیرند، اما چطور می‌توان پای این افراد را به بازی خدمات مالی باز کرد؟ این همان چیزی است که مجله فین‌تک مورد بررسی قرار داده و بر این باور است که می‌توان از مسیر فین‌تک یا فناوری مالی، همه را در صنعت خدمات مالی درگیر کرد. ناگفته نماند که بهبود خدمات فناوری مالی تنها موضوع مورد بحث نشریه فین‌تک نبوده؛ این نشریه به مقوله توکن‌های غیرمثلی هم پرداخته که این روزها برای بسیاری از افراد جذابیت دارد.

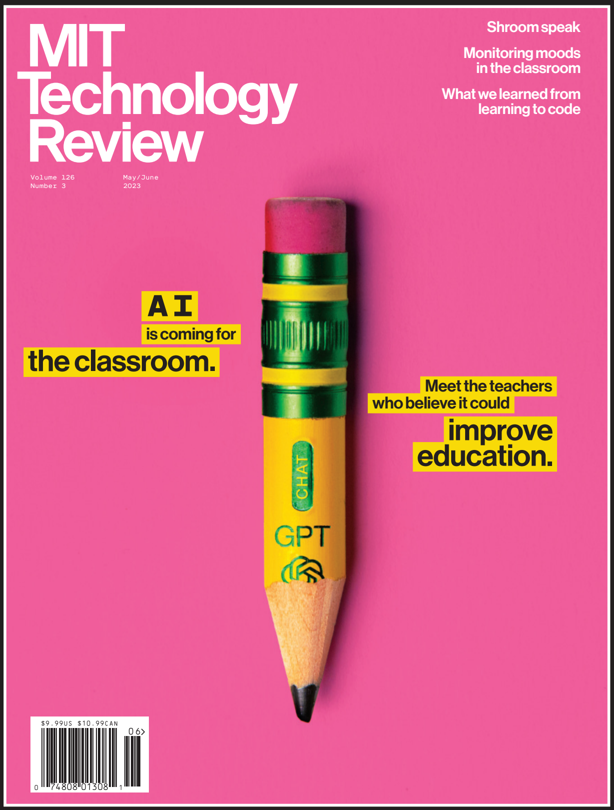
تاریخ انتشار	می ۲۰۲۳
صاحب‌امتیاز	Byzclick Media Group
تیراژ	انتشار آنلاین
انتشار اولین شماره	۲۰۱۹
دفتر مرکزی	نورویچ، بریتانیا
وب‌سایت	fintechmagazine.com
سوژه‌ها	#فناوری_مالی #فین‌تک #فناوری

روزی برای آم

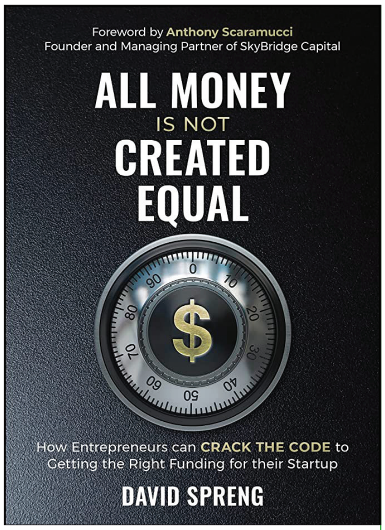
ام‌آی‌تی

این روزها همه‌جا درباره هوش مصنوعی می‌شنویم. نشریه ام‌آی‌تی هم آخرین شماره خود را به مقوله هوش مصنوعی اختصاص داده است. برخی افراد از مزیت‌ها و قابلیت‌های هوش مصنوعی می‌گویند و برخی دیگر هم به محدودیت‌هایش اشاره می‌کنند و از این طریق سعی دارند بخشی از اثربخشی آن را زیر سؤال ببرند. ام‌آی‌تی در گزارشی مفصل، تلاش کرده در روز «هوش مصنوعی» این مقوله را تا جای ممکن باز کند.

تصویر و تیتر روی جلد هم به آموزش هوش مصنوعی اشاره دارد. نخستین‌بار سال ۲۰۲۲ بود که ام‌آی‌تی روز هوش مصنوعی را معرفی کرد. به این ترتیب امسال دومین سالروز هوش مصنوعی بوده و این نشریه هم تلاش کرده تا جای ممکن در این زمینه اطلاع‌رسانی کند. بسیاری از آموزگارانی که این روزها در کلاس درس حاضر می‌شوند، از هوش مصنوعی آگاه نیستند یا دانش مختصری نسبت به آن دارند. این همان نکته‌ای است که ام‌آی‌تی به آن پرداخته و تأکید کرده باید مسیر مدارس و معلمان را در این زمینه تغییر داد؛ چراکه دانش‌آموزان با ابزارهای هوش مصنوعی در ارتباط هستند، به همین خاطر مدارس و معلمان باید با دانش‌آموزان پیش بروند.



تاریخ انتشار	می و ژوئن ۲۰۲۳
صاحب‌امتیاز	کمبریج
تیراژ	۱۶۱هزار و ۵۲۹ نسخه
انتشار اولین شماره	۱۸۹۹
دفتر مرکزی	ماساچوست، آمریکا
وب‌سایت	technologyreview.com
سوژه‌ها	#هوش_مصنوعی #هوشمندسازی #هوش



پول ها برابر به دست نمی آیند!

کارآفرینان چطور بهترین بودجه را برای استارتاپ خود در نظر می گیرند؟

چرا مهم است: هر کسی که کسب‌وکاری را راه می‌اندازد، مهم‌ترین دغدغه‌اش این است: چطور مسائل مالی آن را مدیریت کنم؟ بودجه مورد نیاز برای آن را از کجا به دست بیاورم؟ این پرسشی است که نویسندگان در کتاب خود به آن پرداخته‌اند. اکثر افراد سرمایه و پول خود را در راه تأسیس یک شرکت یا استارتاپ از دست می‌دهند، اما این کتاب مدعی است که می‌توان پول را به شکلی دیگر به دست آورد و سرمایه خود را به خطر نینداخت.

بسیاری از افراد تصور می‌کنند چاره‌ای نیست جز به خطر انداختن سرمایه‌های زندگی. اما واقعیت این است که می‌توان بودجه راه‌اندازی شرکت و استارتاپ را به شکل های مختلف تأمین کرد.

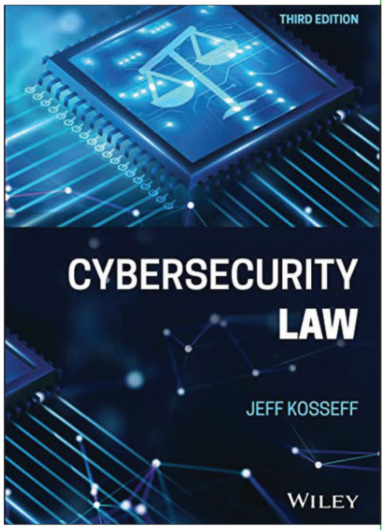
کتاب «پول ها برابر به دست نمی آیند» توضیح می‌دهد که برجسته‌ترین فعالان استارتاپی در سیلیکون‌ولی چطور کار خود را راه می‌اندازند، بدون اینکه سرمایه‌های اصلی زندگی خود را به خطر اندازند.

شیوه‌های مختلف مالکیتی که می‌توان برای شرکت تعریف کرد، از جمله راهکارهایی است که نویسندگان این کتاب به آن اشاره می‌کنند.

هر دو نویسنده این کتاب سال‌ها در عرصه سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی استارتاپ فعالیت دارند، به همین خاطر توانسته‌اند از تجربه راه‌اندازی استارتاپ در آمریکا بنویسند. برای کسانی که به فکر راه‌اندازی استارتاپ هستند، آشنایی با فرایند راه‌اندازی استارتاپ در آمریکا می‌تواند نقشه‌راه مطلوبی باشد و تا حدودی مسیر آینده را مشخص کند.

مهم‌ترین مسئله‌ای که نویسندگان کتاب به آن می‌پردازند این است که برای تأمین بودجه یک شرکت چه جایگزین‌های مالی وجود دارد تا کسی سرمایه شخصی خود را در معرض خطر قرار ندهد ◆

عنوان اصلی
All Money Is Not Created Equal: how entrepreneurs can crack the code to getting the right funding for their startup
نویسنده
دیوید اس اسپرنگ، پاتریشا ام اوکانل
انتشارات
وایلی
سال انتشار
۱۹ جولای ۲۰۲۳



قوانین امنیت سایبری

چطور در دنیای سایبری مراقب خودمان باشیم؟

چرا مهم است: دنیای سایبری با تهدیدات و خطراتی همراه است، اما اگر از قوانین سایبری آگاه باشیم، می‌توانیم از خودمان در برابر خطرات محافظت کنیم. کتاب «قوانین امنیت سایبری» در همین زمینه نوشته شده است. در جامعه مدرن امروزی که همه به‌نوعی با دنیای سایبری در ارتباط هستند، امنیت سایبری اهمیتی ویژه دارد. از آنجا که همه به‌نوعی در فضای سایبری حضور دارند، لازم است از اقدامات امنیتی در این زمینه آگاهی پیدا کنند. بسیاری از ما داده‌های حساسی داریم که از آنها در فضای سایبری بهره می‌گیریم، آشنایی با قوانین سایبری به ما کمک می‌کند تا به شیوه بهتر و مؤثرتری از این داده‌ها محافظت کنیم. علاوه بر آن، بسیاری از افراد دارایی‌های مجازی دارند که باید به فکر مراقبت و نگهداری از آنها باشند؛ در نتیجه آشنایی با قوانین سایبری در این زمینه به آنها کمک خواهد کرد.

این کتاب به‌طور ویژه برای وکلا و حقوق‌دانان طراحی و نوشته شده است. فعالان حقوقی در ایران می‌توانند با خواندن این کتاب، با جدیدترین قوانین سایبری دنیا آشنا شوند و عمده آنها را بومی‌سازی کنند تا کاربران فضای مجازی در کشور، بتوانند آزادانه و در امنیت و آرامش از مزایای دنیای سایبری بهره‌مند شوند.

این کتاب چندین‌بار بازبینی شده و جدیدترین قوانین مربوط به آمریکا در آن مطرح شده است.

بسیاری از حقوق‌دانان در ایران هنوز نمی‌دانند در زمینه قوانین سایبری باید روی چه مسائلی تمرکز داشته باشند، این کتاب به آنها آموزش می‌دهد که روی چه زمینه‌هایی تمرکز بیشتری کنند تا بهتر بتوانند از موکلان خود دفاع کنند ◆

عنوان اصلی
Cybersecurity Law
نویسنده
جف کاسف
انتشارات
وایلی
سال انتشار
۱۳ دسامبر ۲۰۲۲

معرفی شش پلتفرم ارائه دهنده سرویس BNPL در کشور

وام دهی به سبکی فناورانه

BNPL یا «الان بخر؛ بعداً پرداخت کن» خدمتی است که از گذشته‌های دور با عنوان نسیه‌فروشی نیز وجود داشته و امروزه بـا روش‌های فناورانه‌تری در بسـترهای دیجیتال و غیرحضوری ارائه می‌شـود؛ سرویسـی که مشـتریان را قادر می‌سـازد خریدهایشـان را انجام داده و پرداخت‌های آن را بـه زمان آینده موکول کننـد. اسـتفاده از BNPL در دنیا به واسطه مقرون‌به‌صرفه‌بودن و نیز فرایندهای بازپرداخت آسان، سرعت بیشـتری به خود گرفته و در ایران نیز در چند سال گذشته کسب‌وکارهایی شروع به ارائه این خدمت کرده‌اند. این خدمت توسط شرکت‌هایی موسوم به «لندتک» در دنیا به کاربران ارائه می‌شـود و طبق آمار وب‌سـایت «سـی آر ریسـرچ»، امروزه از هر پنج نفر، دو نفر قصد دارنـد کارت‌های اعتباری خـود را با BNPL جایگزین کنند. در این مطلب به معرفی شـش پلتفرم ارائه‌دهنده سـرویس BNPL در کشـور پرداختیم؛ اسـنپ‌پی، باجت، تارا ۳۶۰، تپسی، دیجی‌پی و کیپا این شش پلتفرم هستند که در ادامه می‌توانید درباره آنها بخوانید.

تارا ۳۶۰

تارا ۳۶۰ یک سرویس پرداخت اعتباری چندوجهی اسـت که تلاش کرده مدل BNPL را در کامل‌ترین شکل خود پیاده‌سـازی و اجرا کند. کاربران تارا می‌توانند با استفاده از این اپلیکیشن و با اعتباری که به آنها تخصیص داده می‌شود، از شبکه پذیرندگان طرف قرارداد تارا، به‌صورت اعتباری خرید کنند و حداقل دو ماه بعد وجه آن را پرداخت کنند.

این خرید در تارا می‌تواند هم اینترنتی و هم حضوری باشـد. امکان استفاده از تارا در شعبه فیزیکی فروشـگاه‌ها یکی از مهم‌ترین مزیت‌های تارا نسبت به رقبا می‌شود. یکی دیگر از مزیت‌های تارا به گفته مدیران آن، نزدیک به هفت میلیون کاربر سازمانی این سرویس است. تارا در طول سه سـالی که از عمرش می‌گذرد، مدل «الان بخر، بعداً پرداخت کن» را برای کارمندان بیش از ۱۰۰ سازمان در کل کشـور پیاده کرده و این کارمندان با امکان خرید از بیش از ۴۵۰۰ فروشگاه طرف قرارداد تارا، نهایت استفاده را از فرصت خرید اعتباری می‌برند.

سـازمان‌هایی مانند بانک ملی ایران، بانک مرکزی، بیمه ایران، تمام شـرکت‌های تابعه گروه صنعتی گلرنگ، بازنشسـتگان کشوری و شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ و کوچک دیگر با شرایط متنوع، می‌توانند از سـرویس تارا استفاده کنند. این کاربران سـازمانی از طرف سازمان‌های تابعه‌شان طیف مختلفی از اعتبار از ۵۰۰ هزار تومان تا سقف ۳۰ میلیون تومان و بیشتر اعتبار دریافت کرده‌اند.

امکان استفاده اعتباری از تاکسی اینترنتی «تپسی» نیز از دیگر ویژگی‌های این سرویس محسوب می‌شود.

اخیراً تپسـی، سـرویس اعتباری پرداخت هزینه سـفر را با تارا ۳۶۰ فراهـم کرده و در یک تعامل دوسـویه، کاربران تپسی با کمک تارا می‌توانند به شکل اعتباری از تپسی استفاده و دو ماه بعد هزینه را پرداخت کنند و کاربران تارا نیز با اعتبارهای سازمانی یا خُرد خود این امکان را در اختیار دارند.

به گفته مدیران این شرکت، سرویس اعتبار خُرد تارا برای عموم کاربران در دسترس است. این سرویس که به‌زودی به یک سرویس اعتبارسنجی با کمک هوش مصنوعی مجهز خواهد شد، در طول دو سال گذشته به بلوغ رسیده و از رابط کاربری بسیار ساده و جذابی برخوردار است.

کاربران تارا علاوه بر اینکه می‌توانند از انواع تخفیف‌های فروشگاهی به واسطه حضور در تارا برخوردار شـوند، از یک «برگشـت نقدی» سـه‌درصدی هم بهره‌مند می‌شـوند که قابلیت واریز بـه کارت‌های شتابی‌شان را دارد.

شـبکه پذیرندگان تارا از کیفیت و کمیت خوبی برخوردار است. تارا به پشـتوانه گروه صنعتی گلرنگ موفق شده شبکه‌های فروشـگاهی FMCG بزرگی را در اختیار داشته باشـد و کاربران تارا از این شبکه نهایت استفاده را می‌برند. افق کوروش، هایپر فامیلی، فروشگاه‌های گندم، سورنا و... از مهم‌ترین این پذیرندگان هستند که کل کشور را پوشش می‌دهند.

از دیگر سو، به واسطه نیاز کاربران سازمانی، تارا طیف متنوعی از ارائه‌دهندگان خدمات و کالا را به‌عنوان پذیرنده در اختیار گرفته است. چرم مشهد، کیا گالری، پوشاک تعطیلات، رستوران‌های چیکن فامیلی، مقداد آی‌تی، اسـتادکار، مستر بلیط و در آخرین مورد، تپسـی جزء این شـبکه پذیرندگان محسـوب می‌شوند.

معرفی مدیران منابع انسانی ۳۴ شرکت بانکی و پرداخت کشور

راهبران جذب و نگهداشت استعدادها

قطعاً یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که در چند سال اخیر گریبانگیر صنایع مختلف و همچنین صنایع مالی کشور بوده، چالش جذب و نگهداشت نیروهای انسانی بوده است. چالشی که اگر راهکاری جدی برای آن در کشور اندیشیده نشود، می‌تواند به نقطه شکستی برای کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ بسیاری تبدیل شود. با این حال در چند سال اخیر، با توجه به افزایش روند مهاجرت نیروهای نخبه و متخصص، تقریباً می‌توان گفت تمامی کسب‌وکارها راهکارهای متفاوتی را برای جذب و نگهداشت نیروی انسانی خود به کار بسته‌اند تا بلکه بتوانند کمی این چالش را مرتفع کنند. برای مثال بسیاری از کسب‌وکارها نسبت به بازبینی و رقابتی‌سازی هرچه بیشتر نظام جبران خدمات خود اقدام کرده‌اند یا سعی کرده‌اند با ایجاد بستر دورکاری، از توانایی افراد مختلف ساکن در شهرستان‌ها نیز استفاده کنند. در صدر این موضوعات و راهکارها در شرکت‌ها نیز مدیران منابع انسانی شرکت‌ها قرار دارند که سعی دارند تا جای ممکن موضوع جذب و نگهداشت نیروهای انسانی خود را مدیریت کنند. به‌دلیل اهمیت نقش مدیران منابع انسانی به‌خصوص در این روزها که منابع انسانی به مهم‌ترین چالش کسب‌وکارها تبدیل شده است، بر آن شدیم تا مدیران منابع انسانی شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور را معرفی کنیم. با این حال تعدادی از شرکت‌ها ترجیح دادند اطلاعاتی از مدیر منابع انسانی آنها درج نشود یا تعدادی دیگر نیز این سمت شغلی را نداشتند یا درخواست‌هایمان برای دریافت اطلاعات از آن شرکت بی‌پاسخ ماند. در هر حال دسترسی به اطلاعات تمام شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور کار آسانی نبود. با این حال فهرستی که در ادامه مشاهده می‌کنید، بعد از پیگیری‌های فراوان تحریریه عصر تراکنش به دست آمده که قطعاً به‌مرور تکمیل می‌شود.

زهره برزگر

ارتباط فردا

متولد: ۱۳۶۱

شروع فعالیت در این شرکت: ۱۴۰۱

زهره برزگر متولد آبان ۱۳۶۱ و دارای مدرک کارشناسی فیزیک دانشگاه صنعتی شریف، کارشناسی ارشد MBA دانشگاه تهران و PhD منابع انسانی و رفتار سازمانی از دانشگاه علامه طباطبایی است. معاون برنامه‌ریزی و منابع انسانی پرداخت الکترونیک سداد، مشاور مدیرعامل توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی، مشاور معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و مجری طرح سند ملی اشتغال، مشاور معاون وزیر ارتباطات در پروژه هوشمندسازی مدارس و رئیس برنامه‌ریزی و مدیریت عملکرد هلدینگ انرژی دانا از جمله سوابق کاری برزگر هستند.

سیما لبیبی

آدانیک

متولد: ۱۳۶۰

شروع فعالیت در این شرکت: ۱۳۹۹

سیما لبیبی، مدیر منابع انسانی شرکت آدانیک دارای مدرک کارشناسی مهندسی تکنولوژی نساجی از دانشگاه امیرکبیر و کارشناسی ارشد MBA از دانشگاه امیرکبیر است. مشاور ارشد و قائم‌مقام مدیرعامل شرکت BECG (مشاوره مدیریت) از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۸، همکاری با آکادمی تخصصی مدیریت منابع انسانی از سال ۱۳۹۸ تاکنون، مدیر پروژه در گروه مهندس شهلایی و همکاران از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۰ و مدیر آموزش شرکت مهندسی صنعتی آرشام کوشا از سال ۱۳۸۲ تا سال ۱۳۸۷ از جمله سوابق کاری او هستند.

فرزاد رفیعی

بازرگانی مبناکارت آریا

متولد: ۱۳۴۸

شروع فعالیت در این شرکت: ۱۴۰۱

فرزاد رفیعی فارغ‌التحصیل کارشناسی مدیریت دولتی از مرکز آموزش مدیران دولتی سازمان برنامه و بودجه، کارشناسی مدیریت بازرگانی از دانشگاه آزاد، کارشناسی ارشد مدیریت منابع انسانی از دانشگاه آزاد و DBA از دانشگاه تهران است. او از خردادماه ۱۴۰۱ معاون سرمایه انسانی و اداری شرکت بازرگانی مبناکارت آریاست.

مدیر سرمایه انسانی و مشاور مدیرعامل شرکت سروش عدالت پاسارگاد از فروردین ۱۴۰۰ تا اردیبهشت ۱۴۰۱، مدیر پشتیبانی و اداری شرکت گسترش انرژی پاسارگاد از مرداد ۱۳۹۷ تا خرداد ۱۴۰۰، مدیر توسعه سرمایه انسانی و پشتیبانی شرکت رایان‌سایپا از خرداد ۱۳۹۵ تا تیر ۱۳۹۷، معاون سرمایه انسانی و اداری و عضو هیئت‌مدیره و مدرس مرکز علمی و کاربردی بانک ملت (طرح و اندیشه بهساز بانک ملت) از آبان ۱۳۸۸ تا اردیبهشت ۱۳۹۵، مدیر اداری و منابع انسانی شرکت رستافن ارتباط از خرداد ۱۳۸۳ تا مهر ۱۳۸۸ و رئیس کارگزینی کل ستاد بنیاد مستضعفان از خرداد ۱۳۷۲ تا اردیبهشت ۱۳۸۳ از جمله سوابق کاری او هستند.