

عصر تراکتش

فعالان حوزه پرداخت یاری «ممنوعیت عملیات تجمیع وجوه» را اقدامی نگران کننده برای ماهیت کسب و کارشان می دانند

اشتباه استراتژیک رگولاتور

بررسی نقش فناوری در ارتقای امنیت و مبارزه با تقلب در صنعت بانکداری و پرداخت کشور در گفت و گو با متخصصان این حوزه

فناوری؛ مؤلفه ای لازم، اما ناکافی

گفت و گو با هومن سپهری درباره زندگی حرفه ای و تجربه مدیریتش در شرکت تندر نور

روزمرگی آفت است

معرفی زنان فعال در لایه های ارشد مدیریتی در صنایع مالی و صنعت فناوری اطلاعات ایران

زنان بدون مرز



سیدمحمدحسین سجادی نیری:
در راستای غنا بخشیدن به زنجیره ارزش بانک تجارت قدم برمی داریم



آیدین آرنگ:
درصد ایجاد مسیرهای درآمدی جدید هستیم



مسعود علی اکبرزاده:
در جهان فعلی ما امنیت بدون مداخله فناوری ممکن نمی شود



محمد رضامانی یکتا:
رفتار رگولاتور با بازار انعکاسی از رفتار خود بازار است

مسعود وکیلی نیا:
دنیای پهن آدم های شیشه په هم و تکراری نیاز ندارد



عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۳
شهریور ۱۴۰۲



صاحب امتیاز: موسسه شبکه عصر تراکنش
مدیر مسئول و مدیر عامل: مینا والی
سردبیر: مینا حاجی
مشاوران سردبیر: رسول قربانی و علی ورامینی

تحریریه: نیلوفر نادری، زهرا قربانی
غزل یگانگی، طهورا آدینه‌وند
ثریاحقی، نسیم بنایی، محمدرهبان

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه آرا: حمید ابراهیمی، محمد قربانی
ویراستار: یلدا شایسته‌فر
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور

۲۴

حفظ کرامت فعالان اقتصادی در رابطه با بخش های دولتی لازمه بهبود شرایط کسب و کاری است
اصل بر برائت است جناب ممیز

۲۵

آسیب های رفتارهای قهری در طولانی مدت گریبان کل صنعت پرداخت را خواهد گرفت
نفس هایی که به شماره افتاد!

۲۶

هنر طراحی و تأثیر آن بر صنعت پرداخت
ابزاری برای جلب توجه مشتریان

۲۷

اهمیت و لزوم استفاده از مبحث مدیریت دارایی در حوزه رمزارزها
روشی حرفه ای برای حفظ و توسعه دارایی ها

۲۸

چرا دغدغه شرکت های پرداخت به تأمین رول کاغذ و رقابت بر سر تعداد کارت خوان محدود شده است؟
مرگ تدریجی نوآوری

۳۰

قابل اطمینان ترین مسیر رشد پایدار هر کسب و کار، شنیدن نیازهای مشتریان است
در مسیر مشتری مداری

۳۴

مروری بر مهم ترین اخبار و تحولات مردادماه صنعت فناوری های مالی کشور
یک قدمی مصادره

۳۸

بررسی نقش فناوری در ارتقای امنیت و مبارزه با تقلب در صنعت بانکداری و پرداخت کشور
فناوری؛ مؤلفه ای لازم اما ناکافی

۴۴

گفت و گو با هومن سپهری، درباره زندگی حرفه ای و تجربه مدیریتش در شرکت تندر نور
روزمزگی آفت است

ASRE TARAKONESH.IR

۶۴



۳۶



۷۵



۷۹



۵۵

گفت و گو با میثم رجبی، مدیر عامل رادین درباره تغییرات این شرکت و تحولات اکوسیستم فناوری در سال های اخیر
رگولاتور به دنبال ایجاد پارک است، نه اکوسیستم



۵۲

سید محمد حسین سجادی نیری، مدیر عامل جدید تکنو تجارت درباره مأموریت های این شرکت عنوان کرد
در راستای غنا بخشیدن به زنجیره ارزش بانک تجارت قدم برمی داریم



@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

اشتراک: الناز شمسی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶



عکس: مریم سعیدپور

۹۲

معرفی ۱۷ اپلیکیشن
صرافی رمز ارز فعال در کشور
بازارگاه های تبادل دارایی دیجیتال

۹۹

معرفی کیف پول سخت افزاری «والتو»
شرکت رادین
روشی امن برای مدیریت دارایی های رمز ارزی

۱۰۱

معرفی زنان فعال در لایه های ارشد مدیریتی در صنایع
مالی و صنعت فناوری اطلاعات ایران
زنان بدون مرز

۷۴

در گفت و گو با محمدرضا مانی یکتا در خصوص ممنوعیت
تجمع و جوه پرداخت یارها مطرح شد
رگولاتور با نگاه توسعه ای رویه ارائه API را نظام مند کرده: نه محدود

۷۶

گفت و گو با شش فعال پرداخت یاری درباره انتظارات شان
از رگولاتور این حوزه
ضرورت باز کردن زمین بازی برای یک رقابت سالم

۸۰

دستیابی به تحول دیجیتال یک «پروژه ویژه» نیست که
بخشی از زیرساخت های خود را به آن اختصاص دهید
کل سازمان باید قادر به ارائه نوآوری دیجیتال باشد

۶۰

در گفت و گو با مدیران بازاریابی درباره شکل گیری، وضعیت و
خدمات این شرکت بیان شد
ارائه دایرکت دیت در قالب یک محصول یکپارچه

۶۴

در گفت و گو با مدیران همراه الکترونیک آوای پارسی درباره
شکل گیری، عملکرد و چشم انداز این شرکت بیان شد
قصد ورود به اقیانوس قرمز را نداریم

۷۲

فعالان حوزه پرداخت یاری «ممنوعیت عملیات جمع
وجوه» را اقدامی نگران کننده برای کسب و کارشان می دانند
اشتباه استراتژیک رگولاتور



مسعود وکیلی نیاز زندگی شخصی
و حرفه ای اش و لزوم توسعه فردی
و سازمانی می گوید
دنیا به آدم های شبیه
به هم و تکراری نیاز
ندارد



آیدین آرنک، مدیرعامل شرکت
مهندسی سیستم یاس ارغوانی
درباره برنامه های آتی این شرکت
بیان کرد
درصد ایجاد
مسیرهای درآمدی
جدید هستیم

اصل بر برائت است جناب ممیز



مینا والی
مدیرمسئول

عصر تراکتس



۲۴

ASARETAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



در بررسی مالیاتی سال ۱۴۰۰ مؤسسه ای که صاحب امتیاز ماهنامه عصر تراکتس و راه پرداخت است، برای یک سرفصل درآمد، مشمول مالیات نسبتاً سنگینی شدیم. موضوعی که ما گرفتار شدیم از سمت سازمان امور مالیاتی شفاف سازی نشده است. راهکاری برای ارائه شده، اما هر کدام از نهادهای درگیر در این زمینه با پنهان کاری و عدم شفاف سازی به شیوه ای عمل کردند که در نهایت ما به عنوان یک کسب و کار قربانی این عدم شفافیت شدیم. این عدم شفاف سازی سبب شده کسب و کارها در برخی موضوعات به حقوق خود در مقابل دولت واقف نباشند. در اطلاع رسانی ها تکالیف کسب و کارها نسبت به نهادهای دولتی کاملاً مشخص شده، اما حقوق آنها در لایه ای از ابهام پوشیده شده است.

بدتر از این عدم شفاف سازی بی اخلاقی گسترده در میان برخی از مأموران بخش های دولتی است. متأسفانه بارها شاهد این بوده ایم که مأموران در برخورد با صاحبان کسب و کارها که به واقع ارزشمندترین سرمایه های این کشور هستند و موتور اقتصاد کشور به همت این افراد به حرکت درمی آید، بدترین نوع برخورد را دارند. نگاه از بالا به پایین، نگاه به صاحبان کسب و کارها به عنوان افرادی که به دنبال دور زدن قانون هستند و به دنبال دزد گشتن در میان کسب و کارها به شیوه مرسوم برخورد مأموران دولتی تبدیل شده و گویی این مأموران فراموش کرده اند که اصل بر برائت است.

برای من چنین نگاهی کم کم به عادت تبدیل شده بود تا اینکه در خصوص رسیدگی سال ۱۴۰۰ با نوع جدیدی از بی اخلاقی مأموران مالیات مواجه شدم. این بار مأمور مالیاتی با سوء استفاده از این عدم شفافیت (که تصور غیر عمد بودنش ساده انگاری است) دست به فریب زد. وارد جزئیات موضوع نمی شوم، فقط این تجربه جدید در کنار دردناک بودنش از این جهت برایم ارزشمند بود که یکباره احساس کردم چگونه تمام این سال ها با چنین بی اخلاقی هایی کنار آمده ام و چگونه تحمل چنین رفتارهایی به عادت برای ما و به مدل مطلوب رفتار در میان مأموران دولتی تبدیل شده است. همان هایی که اشتغال شان به لطف فعالیت کسب و کارها و پرداخت مالیات و حق بیمه توسط آنها و کارکنان شان تضمین شده و هر ضربه ای به بدنه شرکت ها و آسیبی که به تعطیلی کسب و کاری منجر شود، به معنای خطر بیکاری آنهاست.

این تجربه تلنگری بود که چگونه عادت کرده ایم به بی اخلاقی و چطور اجازه می دهیم چنین برخوردی با ما شود و چطور با سکوت خود مشوقی برای ادامه یافتن و تشدید چنین برخوردهایی هستیم. قطع یقین درصد بالایی از صاحبان کسب و کارها با هوشمندی در پی سال ها تجربه آموخته اند

بهترین شیوه برخورد با مأموران دولتی در هر شرایطی چیست. این نوشته نیز تمامی مأموران دولتی را متهم به بی اخلاقی نمی کند، فقط گمان می کنم تحت شرایطی درصدی از این مأموران یاد گرفته اند چگونه و با استفاده از چه ترفندهایی پا بر گلی کسب و کارها بگذارند. تجربه بنده در این سال ها و انواع گوناگون این مأموران هم نشان داده که درصدی (البته اندک) از مأموران دولتی در ارائه خدمات شان به ارباب رجوع منصف هستند.

در گام نخست شفافیت در قوانین و آیین نامه ها لازمه اصلاح رابطه میان این نهادها و کسب و کارهاست و بدون شفاف سازی و آگاهی کسب و کارها از حقوق و تکالیف خود هر اقدام دیگری ناقص خواهد بود. در حال حاضر دسترسی به قوانین و آیین نامه ها و راهکارهای پیشنهادی برای موارد خاص به سختی ممکن است و بیش از آنکه خود نهادها برای آگاهی و در اختیار مخاطبان قرار دادن اطلاعات تلاش کرده باشند، سایت های تخصصی در این زمینه کار کرده اند که در مواردی اطلاعات نادرست و به روز نشده ارائه می دهند.

این عدم شفافیت به برخورد سلیقه ای و قدرت تصمیم گیری بالای مأموران بخش دولتی منجر شده است، یعنی نتیجه برای هر کسب و کاری تا حد زیادی به مأمور رسیدگی به موضوعی بستگی دارد که باعث افزایش قدرت این مأموران و گاه فساد شده است. این قدرت سبب شده کرامت کارآفرینان در رابطه با نهادهای دولتی حفظ نشود. قطعاً تغییر فرهنگ در میان مأموران دولتی برای تغییر در نگاه به ارباب رجوع کاری زمان بر و فرساینده است، اما جز این تغییر نمی توان انتظار داشت شرایط اقتصادی بهبود یابد. شفافیت کلیدی است که می تواند بخشی از بار این قدرت در دست مأموران را اصلاح کند. گرچه با وجود ابزارهایی که فناوری در اختیار ما قرار داده، خیلی زودتر از اینها باید با روش های سنتی خداحافظی می کردیم، اما هنوز هم برای تحول در نهادهای دولتی دیر نشده است. تحول در نظام مالیاتی و تأمین اجتماعی یک مطالبه جدی است. با وجود تمام موانعی که باعث شده اند توسعه کسب و کار در ایران شرایط نامطلوبی داشته باشد، از جمله وخامت اوضاع اینترنت که ریسک فعالیت اقتصادی در کشور را افزایش داده اند، اصلاح رابطه نهادها با کسب و کارها می تواند به بهبود این شرایط کمک کند.

برای رسیدن به مدل مطلوب رابطه میان نهادهای دولتی با کسب و کارها سال ها زمان لازم است و همتی بالا؛ چه در بخش دولتی و چه در میان فعالان اقتصادی. این خواسته و آمادگی در حال حاضر در کسب و کارها وجود دارد و امیدوارم این آگاهی و همت در بخش دولتی نیز بیش از این باشد



در حال حاضر دسترسی به قوانین و آیین نامه ها و راهکارهای پیشنهادی برای موارد خاص به سختی ممکن است و بیش از آنکه خود نهادها برای آگاهی و در اختیار مخاطبان قرار دادن اطلاعات تلاش کرده باشند، سایت های تخصصی در این زمینه کار کرده اند که در مواردی اطلاعات نادرست و به روز نشده ارائه می دهند

بیش از این باشد

آسیب‌های رفتارهای قهری و عدم تعامل رگولاتور با کسب‌وکارهای حوزه پرداخت یاری در طولانی مدت
گریبان کل صنعت پرداخت را خواهد گرفت



مینا حاجی
سرمدبیر

نفس‌هایی که به شماره افتاد!



شهر یورماه ۱۴۰۲ دقیقاً پنج سال می‌گذرد از زمانی که برای اولین بار شش شرکت پرداخت‌یار با شاپرک تفاهم‌نامه امضا کردند تا فعالیت خود را به‌طور رسمی آغاز کنند. در آن مراسم مدیرعامل وقت شاپرک از لزوم همگام شدن رگولاتورها با فناوری‌های روز و کسب‌وکارهای جدید سخن گفت؛ اینکه فناوری‌ها و کسب‌وکارها هیچ‌کدام متوقف نمی‌شوند و ایستایی مانند واگر رگولاتورها همگام با آنها پیش نروند، موج آنها را با خود خواهد برد. سخنانش بیراه نبود. از انصاف نگذریم هم، از آن روز تا امروز شاهد تلاش‌های کوچک و بزرگ نهادهای رگولاتور صنایع مالی کشور برای حرکت به سمت فناوری‌های جدید بوده‌ایم، اما این حرکت‌ها چقدر نمایشی و مقطعی بودند و چقدر در راستای توسعه نوآوری و فناوری؟ کم نبودند داستان‌های غم‌انگیزی که رگولاتور به‌کل ریشه نوآوری و تحول در یک حوزه را در چشم‌برهم‌زدنی خشکانده است. برای مثال الگوریتم‌های تریدینگ؛ چه مسیری را می‌رفت و اکنون کجاست؟ برای درک عمق فاجعه همین قدر بدانید که مدیرعامل بزرگ‌ترین شرکت الگوریتم‌تریدینگ کشور اکنون در شیراز پشت‌دخل یک طلافروشی می‌نشیند. شاید یک نمونه دیگر از برخورد محدودکننده رگولاتور و در نتیجه تنگ‌کردن پیوسته میدان برای کسب‌وکارهای نوآور، حوزه پرداخت‌یاری باشد؛ حوزه‌ای که رگولاتور برخورد قهری یکباره نداشته، ولی روزبه‌روز عرصه را تنگ‌تر و تنگ‌تر کرده تا باز یگران یکی پس از دیگری خودشان غزل خداحافظی را بخوانند.

شرکت‌های پرداخت‌یار از قبل از ایجاد چهارچوب فعالیت‌شان تا به امروز با یک چالش عمده روبه‌رو بوده‌اند؛ «رگولاتوری». حتی ایجاد ساختار و قانونمند کردن این شرکت‌ها توسط شاپرک نیز تقریباً نتوانسته از چالش‌های آنها بکاهد، بلکه با هر قدمی که در این سال‌ها پیش رفته‌اند، مشکلات‌شان نیز بزرگ‌تر و پیچیده‌تر شده است. انگار چالش‌های پرداخت‌یارها تمامی ندارد.

نخستین چالش اصلی پرداخت‌یارها نیز زمانی خود را نشان داد که موظف به انعقاد قرارداد با شرکت‌های پی‌اس‌پی برای اتصال به سوئیچ شاپرک شدند و این در حالی بود که پرداخت‌یارها باید در بازار به‌طور مستقیم با شرکت‌های پی‌اس‌پی رقابت می‌کردند، ولی با این اتفاق،

میزان درآمد و نحوه تسویه و حتی سطح خدمت این کسب‌وکارهای نوآور در دست رقبای سنتی و انحصاری‌شان قرار گرفت. اگر بخواهم عمیق‌تر به چالش‌های رگولاتوری پرداخت‌یارها در این سال‌ها اشاره کنم، باید به مواردی مانند اجباری شدن اخذ کد مالیاتی برای تمامی پذیرندگان، اجباری شدن اخذ اینماد، مدل نظام کارمزد، تأخیر در تسویه حساب‌ها، انسداد درگاه پذیرندگان بدون اعلام قبلی، فیلتر کردن درگاه‌های پرداخت‌یارها و... اشاره کنم و حالا «ممنوعیت تجمیع وجوه پرداخت‌یارها» جدیدترین سنگ پیش پای فعالان این حوزه است؛ اقدامی که باز یگران این حوزه بر این عقیده هستند که با اعمال ممنوعیت تجمیع وجوه و تغییراتی که سامانه جامع پذیرندگان شاپرک در حال انجام آنهاست، ارائه سرویس‌ها توسط پرداخت‌یارها به‌مرور متوقف می‌شود و در نهایت شاید در آینده‌ای که خیلی هم دور نیست، شاهد مرگ مطلق نوآوری در این حوزه باشیم؛ مرگ نوآوری در حوزه‌ای که قرار بود با شکل‌گیری اش باعث ایجاد نوآوری و خدمات ارزش‌افزوده در کل صنعت پرداخت کشور شود و این شاید به معنی مرگ نوآوری در کل صنعت پرداخت کشور باشد. راستی آخرین نوآوری‌ای که در صنعت پرداخت کشور شاهدش بودید، چه بوده و مربوط به چند سال پیش است؟

شکست در نوآوری در دنیای کسب‌وکار، آن هم در زمانه مدرنی که در آن قرار داریم و نیز به خاطر رویکردهای سلبی و سنتی رگولاتور، قطعاً می‌تواند آسیب‌های جبران‌ناپذیر زیادی را نه تنها برای یک صنعت که برای یک کشور به بار آورد. این را از یاد نبریم که بدون نوآوری، ما همچنان در غارها زندگی می‌کردیم، با نیزه‌های چوبی شکار می‌کردیم و احتمالاً در ۳۰ سالگی به دلیل پیری دار فانی را وداع می‌گفتیم.

بر هیچ کس پوشیده نیست که نوآوری پدیده روبه‌جلویی است که در عین حال که ارزش‌افزوده ایجاد می‌کند، خطرات و چالش‌هایی را نیز با خود به همراه داشته و دقیقاً در همین پیچ تاریخی است که اهمیت رگولاتورها و البته عیارشان مشخص می‌شود؛ اینکه آیا رگولاتورها با دید بلندمدت بر شناسایی عوارض جانبی نوآوری‌ها تمرکز می‌کنند و برایش راهکار ارائه می‌دهند، یا از همان ابتدا ریشه نوآوری را به بهانه‌های مختلف می‌خشکانند، بلکه در آینده برایشان زحمت نشود؟ ارزیابی ریسک‌های بلندمدت اقدامات نوآورانه، دشوار و پیچیده است و متأسفانه از آنجایی که در ساختار رگولاتوری ایران کسی برای کارهای نکرده توبیخ نمی‌شود، ولی برای کارهای کرده ممکن است روزی مجبور به پاسخگویی شود، احتمالاً رگولاتورهای حوزه نوآور و فنوار در کشور نیز به‌طور کلی سری را که درد نمی‌کند، دستمال نمی‌بندند و از همان ابتدا در پی خفه کردن هر چیز جدیدی هستند که در صورت توسعه به وقت و انرژی رگولاتور نیاز خواهد داشت.

مصادیق این رفتار را تاکنون بارها در حوزه‌ای مانند پرداخت‌یاری در کشورمان شاهد بوده‌ایم. بعد از گذشت پنج سال از عمر شرکت‌های پرداخت‌یار و شناختی که دیگر باید تا امروز در بدنه رگولاتور نسبت به این کسب‌وکارها به وجود می‌آمد، حداقل انتظاری که وجود دارد این است که اعتماد بیشتری به این موجودیت‌ها شود، راه تعامل بیشتر شود، گوش رگولاتور شنواتر شود و در نهایت آزادی عمل بیشتری به کسب‌وکارها داده شود تا بتوانند روی توسعه خود کار کنند. شاید امروز برخی کسب‌وکارهای بزرگ‌تر از این رفتار رگولاتور خوشنود باشند، ولی یادمان نرود که بستن مسیر نوآوری در یک صنعت، یقیناً مرگ خاموش آن صنعت را در طولانی مدت رقم خواهد زد

عمر تراکتس

یادداشت

۲۵

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

چرا دغدغه شرکت‌های پرداخت به تأمین رول کاغذ و رقابت بر سر تعداد کارت‌خوان محدود شده است؟

مرگ تدریجی نوآوری



محمد کاظم کاظمی راد

مدیر تضمین خدمات شرکت شاپرک



صنعت پرداخت ایران صنعتی بزرگ و بسیار فراگیر در میان مردم کشور است. این صنعت هم‌اکنون ماهانه قریب به چهار میلیارد تراکنش به ارزش بیش از ۸۰۰ هزار میلیارد تومان را مدیریت می‌کند و با وجود ضریب نفوذ بالای کارت بانکی و استقبال عمومی مناسب مردم در این حوزه و وجود اپلیکیشن‌های متعدد، متأسفانه در سال‌های اخیر نه‌تنها شاهد نوآوری‌های بنیادین و مؤثر در فضای عمومی صنعت پرداخت نبوده، بلکه گاه شاهد مرگ تدریجی نوآوری، جز در مواردی خاص، بوده‌ایم؛ به گونه‌ای که آن را در مواقعی دچار بحران کرده و موجب شده دغدغه شرکت‌های پرداختی به تأمین رول کاغذی و رقابت بر سر تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان‌شان محدود شود؛ چراکه هدف اصلی گسترش سریع شبکه پرداخت، انتقال سریع وجوه از پذیرندگان به بانک‌ها بوده و این در حالی است که وابستگی عمده شرکت‌های پرداخت به بانک‌هاست.

بر این اساس ممکن است با وجود برخورداری یک شرکت از رتبه بالاتر در رنکینگ، زیان‌ده‌ترین شرکت هم باشد و این تهدیدی برای رقابت سالم است. گاه مشاهده می‌شود که بانک‌ها در تولید زیان انباشته با یکدیگر رقابت دارند، از این رو به نظر می‌رسد با وجود افزایش و تغییرات مثبت و مؤثر در نظام کارمزدی جدید از سوی بانک مرکزی که در مقطع زمانی کنونی به‌عنوان نقطه عطفی به حساب آمده، درآمد صنعت پرداخت در طولانی مدت پاسخگوی هزینه‌هایش نبوده و بانک به‌عنوان ذی‌نفع اصلی هم دیگر علاقه‌ای به جبران هزینه‌ها نخواهد داشت و در این شرایط تغییرات مستمر مدیریتی و گسترش سریع شبکه کارت‌خوان‌ها با هدف قرارگیری در جایگاه مناسب‌تر رنکینگ صنعت قابل درک است. به جرئت می‌توانم بگویم نقطه برون‌رفت از بحران آتی پیش روی این صنعت «نوآوری» و ایجاد «سیستم‌های مدیریت نوآوری» در پرداخت خواهد بود.

هم‌اکنون غالب خدمات شرکت‌های پرداختی ایران از چهار عمل اصلی فراتر نمی‌روند و در مقایسه با صنعت پرداخت رایج در کشورهای توسعه‌یافته یا در حال توسعه، ارزش افزوده یا سایر خدمات متنوع مانند برگشت وجه، تضمین خرید و... را به‌صورت فراگیر عرضه نمی‌کنند و به‌دلیل خدمات بسیار مشابه شرکت‌های پرداخت، پذیرندگان که شاهد ولج بانک‌ها و رقابت‌شان برای جذب منابع‌شان هستند، دلیلی برای

پرداخت کارمزدهایی بیش از تعرفه‌های مصوب نمی‌بینند. البته شایان ذکر است در این میان برخی شرکت‌های پرداخت‌یاری در سال‌های اخیر موفق عمل کرده و با ایجاد برخی نوآوری‌ها و خلق مزیت‌های رقابتی مورد نیاز مشتریان خویش، هم در دریافت کارمزد از پذیرندگان و هم همکاری و تعامل با شرکت‌های پی‌اس‌پی امتیازات مناسبی را کسب کرده‌اند.

در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد از سهم مبالغ تراکنش بازار صنعت پرداخت به سه شرکت پرداختی اول بازار اختصاص دارد. سهم بازار سایر شرکت‌ها در بازه ۹ الی ۱۱ درصدی است و شش شرکت آخر در مجموع قریب به ۱۸ درصد بازار تراکنش‌ها را در اختیار دارند. بر اساس ضوابط اجرایی تأسیس که سال گذشته ابلاغ شده، هر شرکت پرداختی باید موفق به کسب چهار درصد از سهم بازار شده باشد. احتمال این مهم وجود داشته که شرکت‌های پرداختی در آتیه با این معیار ارزیابی، ادغام یا منحل خواهند شد. از طرف دیگر تغییرات مدیریتی صنعت پرداخت بسیار سریع بوده و مدیری می‌خواهد یا مجبور است در دوران کوتاه مدیریتی خود بیشترین بازدهی ملموس را داشته باشد؛ این امر موجب می‌شود که شرکت‌ها برای جلوگیری از مواجهه با مشکلات آتی برای خرید دستگاه کارت‌خوان شتاب‌زده عمل کنند و بر این گمان باشند که اگر امروز تعداد قابل توجهی دستگاه کارت‌خوان خریداری نکنند، در جذب کوتاه‌مدت منابع بانکی، پوشش مستند ضوابط اجرایی بانک مرکزی و رقابت در رنکینگ ناکام خواهند ماند و با توجه به کوتاه‌بودن دوران مدیریت‌ها، در این شرایط خرید دستگاه کارت‌خوان دم‌دست‌ترین و قابل‌حصول‌ترین راه‌حل برای رسیدن به شاخص‌های تعیین‌شده بوده و دفاع از مستندات آن هم آسان‌تر است.

حال این سؤال اساسی مطرح می‌شود که به‌راستی حجم بازار ایران در نیازمندی به دستگاه کارت‌خوان به چه میزان است؟ بررسی آمار تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان ایران در مقایسه با برخی کشورهای منتخب جهان نتایج قابل تأملی را نشان می‌دهد. بر اساس آمارها، ایران با داشتن بیش از ۱۰ میلیون دستگاه کارت‌خوان، پس از چین دوم بوده و بالاتر از آمریکا و هند به ترتیب با عدد قریب به ۶ و ۵ میلیون دستگاه کارت‌خوان قرار دارد. البته شایان ذکر است بر اساس آمار سال ۲۰۲۱ میلادی تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان به ازای هر ۱۰ هزار چینی بزرگسال (بالای ۱۸ سال) ۳۵۵ دستگاه است (تعداد جمعیت بالای ۱۸ سال چین یک میلیارد و ۷۹۰ هزار نفر است) که در مقایسه با حدود ۱۵۹۱ دستگاه در ایران (جمعیت بالای ۱۸ سال ایران ۶۱ میلیون و ۸۲۲ هزار نفر است)، ایرانی‌ها ۴/۵ برابر بیشتر از چینی‌ها دستگاه کارت‌خوان دارند.

حال با محاسبه‌ای ساده اگر میانگین ارزش هر دستگاه کارت‌خوان را برابر سه میلیون تومان در نظر بگیریم و بخواهیم آن را طی ۶۰ ماه مستهلک کنیم، حداقل هزینه ماهیانه صرفاً تأمین هر دستگاه کارت‌خوان برابر ۵۰ هزار تومان خواهد بود (البته سایر هزینه‌ها از قبیل تأمین رول کاغذ، پشتیبانی نرم‌افزاری و سخت‌افزاری، بازدیدهای ادواری، هزینه نیروی انسانی، هزینه سربار، تورم و... نیز به این عدد افزوده خواهد شد) و چنانچه درآمد ماهیانه حاصل از آن نتواند هزینه مورد اشاره به علاوه میانگین سود ماهیانه ارائه‌شده از سوی بانک‌ها را پوشش دهد، می‌توان ادعا کرد که دستگاه کارت‌خوان مربوطه زیان‌ده بوده و تأمین، بازار یابی، نصب و پشتیبانی آن توجیه‌پذیر نیست. حال با توجه به سرانه تعداد تراکنش ۳۹۰ عددی و متوسط مبلغ ۲۰۰ هزار تومانی هر تراکنش دستگاه‌های کارت‌خوان بر اساس بولتن اقتصادی شاپرک در خردادماه ۱۴۰۲ و بر اساس نظام جدید کارمزدی ابلاغی

صنعت تراکنش



۲۸

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

ارتباط نزدیک برند کارفرمایی با برند کسب و کار



کوروش
عباسی

مدیر ارشد برند
شرکت توسن

ممبر تراکتس

یادداشت

۲۹

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

برند کارفرمایی و برند کسب و کار دو مسئله‌ای هستند که رابطه نزدیکی با یکدیگر دارند و می‌توان گفت هر کدام بر دیگری تأثیرگذار است. چگونگی ایجاد شهرت در بین کارمندان یک کسب و کار، مربوط به برند کارفرمایی می‌شود و شهرت کلی برند کسب و کار، ارتباط مستقیمی با نحوه کارکرد شرکت‌ها دارد. در واقع ارتباط برند کارفرمایی در یک سازمان با برند کسب و کار آن، به نوع فعالیت شرکت‌ها بستگی دارد. برخی کسب و کارها به صورت B2C و برخی B2B فعالیت می‌کنند. در کسب و کارهای B2C از آنجا که برند کسب و کار باعث ایجاد درکی از مجموعه در ذهن جامعه می‌شود، اگر این درک میان مصرف‌کنندگان اثر مناسبی داشته و تداعی درست و با کیفیتی به وجود آورده باشد، به برند کارفرمایی آن کسب و کار نیز کمک می‌کند. این ارتباط به نحوی دوطرفه است؛ یعنی وقتی یک مصرف‌کننده از محصول و همچنین جایگاه یک کسب و کار رضایت دارد و این موضوع باعث ایجاد یک تعلق خاطر نسبت به آن کسب و کار شده، این احساس فرد را رغبت می‌کند که اگر در جایگاه یک کارجو قرار بگیرد، تمایل داشته باشد با سازمان مذکور همکاری کند. این اثری است که برند کسب و کار روی برند کارفرمایی یک سازمان می‌گذارد.

از سویی دیگر وقتی یک سازمان بتواند برند کارفرمایی خوبی بسازد و با آن بتواند افراد با کیفیت‌تر و مستعدتری را جذب کسب و کار کند، با این فرض که جذابیت ایجاد شده فقط در مرحله جذب نیرو متوقف نماند و در سایر حوزه‌های مرتبط با منابع انسانی به صورت مستمر ادامه یابد، می‌توان این ارزیابی را داشت که برند کارفرمایی از این طریق روی افزایش کیفیت عملکرد و بهره‌وری سازمان تأثیر می‌گذارد و از این مسیر باعث بهبود شرایط برند کسب و کار می‌شود. چیزی شبیه به این روند در حوزه کسب و کارهای B2B نیز رخ می‌دهد، اما در این نوع کسب و کارها برند کسب و کاری با برند کارفرمایی یک شرکت ارتباط کمتری دارد، چون ضریب نفوذ و تأثیر این شرکت‌ها روی بازار بیرون به واسطه اینکه برند شناخته شده‌ای در جامعه ندارند، کمتر است. اما درباره این نوع شرکت‌ها نیز برند کارفرمایی متناسب با جذب استعدادها و متخصصان، روی عملکرد سازمان تأثیر می‌گذارد. مواردی که ذکر شد، زمانی بیشتر اهمیت پیدا می‌کنند که فضای بازار پیچیده‌تر شود و با تغییر همراه باشد. در شرایط فعلی شاهد هستیم که برخی عوامل کلیدی، بازار کار را تحت تأثیر قرار داده‌اند. بحث‌های مرتبط با دورکاری نیز که با کرونا افزایش یافت، روی نوع تقاضا و ترجیحاتی که برخی نیروهای کار با توجه به تجربه‌شان در زمان آبی‌دمی داشتند، تأثیرگذار بوده است. این موضوع بازار کار و عرضه و تقاضای موجود در آن را با تغییراتی همراه کرده است. عامل دیگر مربوط به مهاجرت نیروهای متخصص است. هرچند مسئله مهاجرت، پدیده‌ای است که از خیلی سال پیش در حال رخ دادن است، اما عواملی که در گذشته روی مهاجرت افراد تأثیر می‌گذاشت، با چیزی که این روزها با آن مواجه هستیم، متفاوت است. این روزها دیگر نمی‌توان گفت افرادی که صرفاً خبیه و متخصص هستند، تصمیم به مهاجرت می‌گیرند؛ چراکه این افراد خیلی وقت است که مهاجرت کرده‌اند. آنچه این روزها شاهد آن هستیم، مهاجرت افراد جایگزین و سطوح بعدی نیروهای متخصص است.

◀ نسل جدید و نیازها و خواسته‌های متفاوت در بازار کار

مسئله دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد، حضور متفاوت نسل‌های جدید در بازار کار است که مدل‌های فکری و تصمیم‌گیری و فضایی که با آن رشد کرده‌اند، با نسل‌های قبلی تفاوت دارد؛ در نتیجه نوع خواست و نیاز آنها نیز با آنچه تاکنون شاهد آن بودیم، متفاوت است. این مسئله نیز باعث ایجاد تغییراتی در بازار کار می‌شود.

کسب و کارها در راهبردهایی که برای جذب نیرو دارند، باید به چنین عواملی و تأثیری که بر بازار کار می‌گذارد، توجه کنند. اگر همه این متغیرها را به‌عنوان عواملی که بازار کار را شکل می‌دهند در نظر بگیریم، متوجه می‌شویم هنگامی که یک کارفرما موقعیت شناخته شده‌تر، جذاب‌تر و مناسب‌تری را در ذهن نیروهای کار به وجود آورده، توانسته عملکرد موفق‌تری در زمینه جذب نیرو داشته باشد؛ هرچند پس از جذب نیرو باید کارهای زیادی در راستای به‌کارگیری، رشد و نگهداشت آن انجام داد، اما این بخش از عملکرد

منابع انسانی نیز روی کیفیت برند کارفرمایی تأثیرگذار است

از سوی بانک مرکزی، میانگین درآمد حاصل از محل کارمزدهای تراکنشی هر دستگاه کارت‌خوان (بر اساس میانگین) قریب به ۷۵ هزار تومان خواهد بود. از این رو برخی شرکت‌های پرداخت با وجود افزایش درآمدهای خویش از تعرفه‌های جدید نظام کارمزدی، در آتیه مجدداً به دنبال جبران هزینه‌های اشاره شده از محل افزایش سرمایه یا قراردادهای بازاریابی و پشتیبانی (اجاره ماهیانه کارت‌خوان) با بانک‌های متبوع و سهام‌دار خویش به منظور توجیه‌پذیری خرید و افزایش دستگاه‌های کارت‌خوان بوده و همچنان موضوع «نوآوری» در این زمینه مغفول باقی می‌ماند. شایان ذکر است در مقطع زمانی مورد بررسی تعداد یک میلیون و ۷۰۰ هزار، معادل ۱۷ درصد از دستگاه‌های کارت‌خوان شبکه در زمره کارت‌خوان‌های کم و فاقد تراکنش قرار داشته که فاقد درآمدزایی کافی بوده که به نوعی جزء منابع هدررفت شرکت‌های پرداخت و شبکه پرداخت کشور محسوب می‌شوند و قربانی افزایش بی‌رویه دستگاه‌های کارت‌خوان در شبکه پرداخت هستند.

با صرف نظر کردن از ضرورت تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان مورد نیاز برای بازسازی و نوسازی دستگاه‌های کارت‌خوان مستهلک و اهمیت آن در پویایی شبکه پرداخت و با بررسی تعداد اصناف و کسب و کارهای موجود در کشور و نیازمندی آنان به انجام تراکنش‌های مالی بر اساس محاسبات اشاره شده، اگر بخواهیم با تخمینی منطقی تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان فاقد درآمد کافی به منظور جبران هزینه‌های ماهیانه آن را برشماریم، ذکر عدد حداقلی ۴۰ درصدی دور از ذهن نبوده و محتمل است که مشتمل بر دستگاه‌های کارت‌خوان شرکت‌های پرداخت و برخی دیگر مربوط به دستگاه‌هایی است که در صنعت با عنوان کارگزاران بازاریابی یا هدایت تراکنش شناخته می‌شوند؛ البته شاید بتوان این حجم را ظرفیت مازاد شبکه پرداخت کشور برشمرد.

شایان ذکر است دستگاه‌های کارت‌خوان ارائه شده از سوی شرکت‌های پرداخت به پذیرندگان امانی و در مالکیت شرکت‌های پرداخت و دستگاه‌های کارت‌خوان ارائه شده از سوی کارگزاران به صورت فروش به پذیرندگان است. نکته قابل تأمل اینکه برای تأمین این تعداد کارت‌خوان می‌توان منابع حداقلی ۱۲ هزار میلیارد تومانی متصور شد.

در پایان با تأکید مجدد بر اهمیت و نقش محوری «نوآوری»، می‌توان آن را به‌عنوان موضوعی کلیدی برای برون‌رفت از شرایط فعلی و نقطه عطفی برای تحول در رویکردهای استفاده از سیستم‌های جدید و شخصی‌سازی شده پرداخت، متناسب با نیازمندی‌های مشتریان و افزایش بهره‌وری در منابع مالی تخصیصی از سوی بانک‌ها و شرکت‌های پرداخت برشمرد. گفتنی است اقدامات برخی بانک‌ها و شرکت‌های پرداخت در این عرصه، هرچند محدود باشد، باز هم با ارزش و قابل تقدیر است

یک قدمی مصادره

مردادماه امسال، یکی از مهم‌ترین اتفاقاتی که در صنعت فناوری اطلاعات کشور افتاد، تعلیق مجوز، پلمب و فیلتر سه شرکت خصوصی به دلیل مسئله‌ای اجتماعی بود. این اقدامات رگولاتور واکنش‌های زیادی را برانگیخت. صاحب‌نظران معتقدند که اجرای قانون برای این شرکت‌ها سلیقه‌ای اعمال شده و قانون فراتر از چیزی که باید اعمال شده است. حالا اما بعد از رفع تعلیق، پلمب و فیلتر زمزمه‌های مصادره پلتفرم‌های آنلاین و ورود دولت و حاکمیت به بخش خصوصی شنیده می‌شود. اینکه این دست از تصمیمات چه اندازه و چه زمانی به کرسی بنشینند، هنوز مشخص نیست، اما برای گذر از چنین تصمیماتی لازم است حق مالکیت در کشور به رسمیت شناخته شود. در ادامه این مطلب مروری بر مهم‌ترین اخبار مردادماه داریم.



زهرا قربانی

با افزایش سرمایه این شرکت به مبلغ ۱۵۰ میلیارد تومان موافقت شد. به گفته محمدعلی یوسفی‌زاده، مدیرعامل شرکت آسیاتک، این شرکت از ابتدای سال جاری به حوزه Cloud_paaS و CDN وارد شده و پروژه‌های دیتاسنتر حکیمیه با پیشرفت چهاردرصدی و نرم‌افزار WBS با پیشرفت ۹۰ درصدی از جمله طرح‌های برنامهریزی شده در سال ۱۴۰۲ هستند و خدمات مرکز داده و خدمات ابری با پیشرفت ۴۰٪، توسعه خدمات پهن‌بند ثابت VDSL و FTTH با پیشرفت چهاردرصدی و دیتاسنتر ماکو با پیشرفت یک درصدی از جمله پروژه‌هایی هستند که تا سال ۱۴۰۳ به سرانجام می‌رسند.

تسکا دانش بنیان شد

توسعه سامانه تسکا که با نام تجاری تسکا شناخته می‌شود، به عنوان یکی از شرکت‌های نوآور و پیشرو در صنعت فناوری با بیش از یک دهه فعالیت در زمینه ارائه راهکارهای نوین فناوری اطلاعات و پرداخت الکترونیک، بر مبنای مصوبه کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش بنیان موفق شد به جمع شرکت‌های دانش بنیان بپیوندد. تسکا دامنه فعالیت‌های گسترده‌ای شامل مشاوره، تأمین، اجرا و پشتیبانی تجهیزات پیشرفته ذخیره‌سازی، پردازشی، زیرساخت و امنیت اطلاعات برندهای بین‌المللی مانند HPE، Dell، EMC، IBM، HDS، Cisco دارد و در حوزه پرداخت الکترونیک با اخذ نمایندگی از شرکت BBPOS هنگ‌کنگ و نیز با راه‌اندازی استارت‌آپ پولام، راهکارهای نوین پرداخت الکترونیک ارائه می‌دهد. این شرکت بیست‌ونهم تیرماه بر مبنای مصوبه کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت

فناوری‌های نوین، مدیر امنیت و معاون بازرگانی شرکت فناوران هویت الکترونیکی امن (هویتا) و معاون اداره کل پشتیبانی و راهبری سیستم‌های شرکت گسترش فناوری‌های نوین بانک کشاورزی برگزار کرد. یکی از پیشنهادها مطرح شده در این رویداد، تجمیع امضاهای دیجیتال در یک پلتفرم بود. در این رویداد محمدحسین مشکینی، مدیر امنیت و معاون بازرگانی شرکت فناوران هویت الکترونیکی امن (هویتا)؛ مرتضی حسینی آهق، معاون اداره کل پشتیبانی و راهبری سیستم‌های شرکت گسترش فناوری‌های نوین و مصطفی امینی، مدیرعامل شرکت گسترش فناوری‌های نوین به امکان وقوع جرم در امضای سنتی، تعریف و مقایسه انواع امضا و پیشینه ورود امضای دیجیتال به شبکه بانکی پرداخت و درباره چالش‌های مسیر پیاده‌سازی امضای دیجیتال سخنرانی کردند.

برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده آسیاتک



مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده منتهی به سال ۱۴۰۱ صاحبان شرکت انتقال داده آسیاتک با حضور ۸۴/۴ درصدی سهام‌داران برگزار شد. در جریان این مجمع بنا شد از ۳۶ میلیارد تومان سود خالص شرکت، به ازای هر سهم ۱۲۰ هزار ریال سود تخصیص داده شود. همچنین در این مجمع

برگزاری همایش سومین سالگرد استقرار سامانه جامع بانکی امید



همایش هجدهمین سالروز تأسیس شرکت رایانه خدمات امید و سومین سالگرد استقرار سامانه جامع بانکی امید با حضور مدیران ارشد بانک سپه و معاونان، مدیران و کارکنان شرکت رایانه خدمات امید برگزار شد. در این همایش مدیران و معاونان رایانه خدمات امید در خصوص عملکرد بخش‌های مختلف این شرکت در سال گذشته گزارش‌هایی ارائه دادند. همچنین کامران خلت‌آبادی، مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید؛ سیدمهدی حسینی، قائم‌مقام مدیرعامل و عضو هیئت مدیره بانک سپه؛ احمد سلمانی‌آرانی، مدیرعامل گروه فناوری اطلاعات بهوپویان هوشمند امید و بهزاد صفری، عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات و بانکداری دیجیتال بانک سپه در این مراسم سخنرانی کردند و ضمن تشکر از متولیان پروژه ملی استقرار سامانه جامع بانکی امید از چالش‌های اجرای این پروژه و مسیر انجام آن سخن گفتند و بیان کردند که پروژه کربن‌کینگ رؤیای سه دهه بوده که محقق شده و به ثمر رسیده است.

رویداد گسترش تاک برگزار شد

آکادمی شرکت گسترش فناوری‌های نوین رویدادی درباره امضای دیجیتال با حضور مدیرعامل شرکت گسترش

عمر تراکتس



۳۴

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان، به‌عنوان شرکت تولیدی دارای فعالیت دانش‌بنیان معرفی شد.

برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده آسان پرداخت پرشین

مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده شرکت آسان پرداخت پرشین با حضور ۸۶ درصدی سهام‌داران در روز سی‌ویکم تیرماه برگزار شد. در جریان این مجمع بیان شد که بزرگ‌ترین بخش سود غیرعملیاتی آسان پرداخت پرشین در سال ۱۴۰۱ مربوط به بخش فروش سخت‌افزار به‌ویژه کارت‌خوان بوده و بنا شد از ۳۰۶/۹۹۱ میلیون ریال سود خالص شرکت ۱۰ درصد به ازای هر سهم، یعنی ۱۸ ریال سود به سهام‌داران تخصیص داده شود.

بر اساس گفته‌های علی‌اکبر فراهانی، مدیرعامل آپ؛ بزرگ‌ترین بخش سود غیرعملیاتی شرکت مربوط به مسیر درآمدی جدیدی است که در سال ۱۴۰۱ تثبیت شده و مربوط به فروش سخت‌افزار و به‌ویژه کارت‌خوان است. این شرکت در نظر دارد با تمرکز بر درآمدزایی از داده‌ها با حفظ قوانین و حدود، توسعه همکاری با شرکا و ایجاد فرصت توسعه و تحول سرمایه انسانی موجب افزایش بهره‌وری شرکت و در نهایت افزایش درآمد شرکت شود.

برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه ارتباط فردا

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت ارتباط فردا با حضور اکثریت سهام‌داران در محل شرکت برگزار شد و در جریان این مجمع مقرر شد برای هر سهم ۷۱۸ ریال سود تقسیم شود.

در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت ارتباط فردا، مسعود وکیلی‌نیا، مدیرعامل شرکت گزارش عملکرد شرکت برای سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۱ را قرائت کرد و در ادامه جلسه گزارش مفصلی در مورد برنامه‌های شرکت در سال ۱۴۰۲ ارائه داد. وکیلی همچنین از آمادگی شرکت برای ورود به بازار سرمایه خبر داد.

در این مجمع پس از تصویب صورت‌های مالی از سوی سهام‌داران، مقرر شد از مبلغ ۲۰۹ میلیارد تومان سود، ۷۱۸ ریال برای هر سهم در نظر گرفته شود.

معارفه اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل نوین تک

با حکم سهام‌داران عمده شرکت راهبرد سامانه‌های نوپا نوین تک پویا در مجمع عمومی سالیانه این شرکت، امیر آریا به نمایندگی از بانک اقتصاد نوین به‌عنوان مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره این شرکت ابقا شد. در مراسم تودیع و معارفه اعضای هیئت‌مدیره شرکت نوین تک، معصومه ملاصالحی، مدیر سرمایه‌گذاری و امور شرکت‌های بانک اقتصاد نوین و احسان ابارشی، رئیس اداره بانکداری مدرن؛ داود شاهسونی، رئیس اداره مطالعات و تحقیقات بازار و امیر آریا حضور داشتند. در این مراسم همچنین داود شاهسونی به سمت ریاست هیئت‌مدیره و احسان ابارشی به سمت نایب‌رئیس هیئت‌مدیره نوین تک به مدت دو سال انتخاب و معرفی شدند. با انتخاب اعضای جدید هیئت‌مدیره در مجمع عمومی سالانه توسط سهام‌داران شرکت، نوین تک قصد دارد به‌عنوان سرمایه‌گذار خطرپذیر سازمانی و بازوی نوآوری گروه مالی اقتصاد نوین ایفای نقش کند.

انتصاب سعید جهانی به عنوان مدیرعامل سازمان فاوی شهرداری تهران



علیرضا زاکانی، شهردار تهران طی حکمی سعید جهانی را که از اسفند سال گذشته، سرپرستی سازمان فاوی شهرداری تهران را بر عهده داشته، به‌عنوان مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران منصوب کرد. گفتنی است سعید جهانی دارای مدارک کارشناسی فناوری اطلاعات از دانشگاه شریف و کارشناسی ارشد تجارت الکترونیک از دانشگاه امیرکبیر است و پیش از این مسئولیت مدیرکل دفتر آی تی سازمان فناوری اطلاعات ایران، راهبری صدور گواهی‌های نرم‌افزاری شورای عالی انفورماتیک و معاونت خدمات دیجیتال شهروندی سازمان فاوی شهرداری تهران را بر عهده داشته است.

ایران کیش در میان ۱۰ تولیدکننده برتر نرم‌افزار کشور

در مراسم گرامی‌داشت روز صنعت و معدن، از ۱۰ تولیدکننده نرم‌افزار برتر کشور تقدیر شد. کارت اعتباری ایران کیش به‌دلیل مجموعه فعالیت‌های متنوع خود در حوزه نرم‌افزاری در میان این ۱۰ تولیدکننده جای گرفت. به اعتقاد معاون فناوری اطلاعات ایران کیش، مجموعه‌ای از فعالیت‌های ایران کیش در حوزه نرم‌افزار به کسب این دستاورد منجر شد. یکی از این حوزه‌ها، تولید نرم‌افزارهای دستگاه‌های کارت‌خوان به‌صورت داخلی و بومی است. نرم‌افزارهایی مانند سوئیچ ارزش افزوده، TMS، MRS، MMS و سامانه‌هایی مانند BI سایر نرم‌افزارهایی هستند که ایران کیش آنها را بومی‌سازی و تولید کرده است. در زمینه تولید نرم‌افزار نیز؛ چه در زمینه پایگاه داده و پلتفرم‌های هوش تجاری، زیرساخت‌های خوبی برای مشتریان فراهم شده است.

اولین گزارش عملکرد بامن منتشر شد



اولین گزارش رسمی از فعالیت اپلیکیشن بامن در سال ۱۴۰۱ منتشر شد. بر اساس گزارش سال بامن، این اپلیکیشن در سال ۱۴۰۱ با رشد ۱۰۰ درصدی کاربران مواجه شد و در حال حاضر ۴/۵ میلیون کاربر فعال در ۳۱ استان کشور دارد و بیشترین تعداد تراکنش را با خرید از سوپرمارکت به ثبت رسانده است. همچنین کاربران در ۳۱ استان کشور و ۱۲/۰۵۳ فروشگاه امکان استفاده از خدمات بامن را دارند و بیشترین فروشگاه‌های فعال در بامن در شهر تهران مستقر هستند؛ همچنین تمامی کاربران بلوبانک عضو بامن نیز هستند و می‌توانند با استفاده از سرویس پاداش بلوبانک از سرویس بازگشت وجه استفاده کنند.

امضای تفاهم‌نامه همکاری بین پادرو و سداد

تفاهم‌نامه همکاری یک‌ساله بین شرکت پرداخت الکترونیک سداد و پادرو

عمر تراکنش



۳۵

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

روایتی از
کسب و کارها
تکنو تجارت، رادین،
مهندسی سیستم یاس
ارغوانی، بازاری و آوای
پارسی

ارتباط فردا

«تکنو تجارت»، «رادین»، «مهندسی سیستم یاس ارغوانی»، «بازاری» و «آوای پارسی» پنج کسب و کاری هستند که در بخش باشگاه این شماره «عصر تراکنش» به سراغ مدیران عامل آنها رفتیم و درباره وضعیت شان در سال جاری و برنامه هایی که دارند، جويا شدیم. علاوه بر این، روایتی از زندگی شخصی و حرفه ای مسعود وکیلی نیا داشتیم. وکیلی نیا از آن دست افرادی است که معتقد است افراد باید از تجارب دیگران استفاده کنند، اما دست آخر باید نمونه ایده آل خودشان شوند؛ چراکه دنیا به آدم های شبیه به هم و تکراری نیاز ندارد. گفت و گوی ماه این شماره عصر تراکنش نیز با هومن سپهری، مدیر عامل شرکت تندر نور است؛ فردی که بعد از گذشت حدود هفت سال از مدیر عاملی اش در تندر نور، شرکتی که تا مرز ورشکستگی رفته بود، سال گذشته توانست رکورد تولید و فروش را در کشور بزند و ۳۰۰ هزار دستگاه کارت خوان فروخت که رتبه اول ایران به حساب می آمد.

باشگاه

گفت وگو با هومن سپهری، درباره زندگی حرفه‌ای و تجربه مدیریتش در شرکت تکد رنور

روزمرگی آفت است



مینا حاجی

مصرتراکتس



۴۴

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



عکس: مریم سعیدپور



عکس: نسیم اعتمادی



نیلوفر نادری

عصر تراکتس



۵۲

ASARETAAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



سید محمد حسین سجادی نیری، مدیر عامل جدید تکنو تجارت
درباره مأموریت های این شرکت عنوان کرد

در راستای غنابخشیدن به زنجیره ارزش بانک تجارت قدم برمی داریم

تکنو تجارت شرکتی وابسته به بانک تجارت است که از طریق سرمایه گذاری خطر پذیر سازمانی و توسعه کارخانه نوآوری خود می کوشد تا زنجیره ارزش این بانک را تکمیل کند. سید محمد حسین سجادی نیری که از تیرماه سال جاری به سمت مدیر عاملی این شرکت منصوب شده، می گوید با ورود خود به این شرکت در حال پیگیری تغییرات اساسی در شرکت و مدیریت گسترده فعالیت ها، ارتقای پرتفوی و ادامه دادن مسیر سرمایه گذاری است. این شرکت در نظر دارد با سرمایه گذاری در حوزه های فناوری محور و مورد نیاز بانک تجارت به تحول تجربه مشتریان بانک کمک کند و نقشه راه آن نیز در حمایت از استارت آپ ها شامل شتاب دهنده، استارت آپ استودیو و سرمایه گذاری خطر پذیر شرکتی است. سجادی نیری از افزایش دارایی تحت مدیریت شان تا پایان سال ۱۴۰۳، تلاش برای ورود برخی کسب و کارها به بورس و سرمایه گذاری در حوزه های جدید خبر می دهد و بیان می کند که سرمایه گذاران خطر پذیر شرکتی برای تحقق ایده های خود با چالش هایی مانند جذب و نگهداشت نیروی انسانی، تأمین منابع مالی و فرایندهای دست و پا گیر بوروکراتیک تصویب سرمایه گذاری توسط نهادهای بالادست مواجه اند که مسیر رشد آنها را کند می کند. در گفت و گویی که با سید محمد حسین سجادی نیری، مدیر عامل جدید تکنو تجارت داشتیم به اقدامات او تاکنون و برنامه های توسعه ای که دارند، پرداختیم.





المیرا حسینی



عصر تراکتس

کسب و کار

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

گفت و گو با میثم رجبی، مدیرعامل رادین درباره تغییرات این شرکت و تحولات اکوسیستم فناوری در سال های اخیر

رگولاتور به دنبال ایجاد پارک است، نه اکوسیستم

شرکت «پیشرو فناوری اطلاعات رادین» سال هاست از مجموعه «حصین» اسپین آف شده و فعالیت خود را به شکل مستقل ادامه می دهد، اما با وجود اینکه این شرکت عمر نسبتاً کوتاهی دارد، تحولات بسیاری در آن اتفاق افتاده است؛ از سروسامان دادن به خدماتی که به واسطه آنها سروشکل یک شرکت مستقل را به خود گرفت تا افزودن خدماتی در قالب دپارتمان های جدید و توجه به فناوری های نوظهور و تکمیل سبد خدماتی اش. حالا هم مدتی است با راه اندازی استارت آپ استودیویی در دل شرکت، سعی دارد تمرکز خود را از محصولات B2B به سمت محصولات B2C ببرد. میثم رجبی، مدیرعامل رادین در گفت و گوی پیش رو توضیحاتی درباره تغییراتی که این شرکت پشت سر گذاشته و همچنین تغییرات اکوسیستم نوآوری در دهه ۹۰ ارائه داده است.



◀ حرکت از B2B به سمت B2C

رجبی در پاسخ به این سؤال که شرکت رادین تا امروز چه مسیری را طی کرده و به چه علت تمرکز خود را روی دسته متفاوتی از محصولات گذاشته، می گوید: «ما در گروه حصین یکسری محصولات خاص و بعضاً های تک داشتیم. پیشران این فعالیت ها نیز اشتیاق خود مجموعه حصین بود که علاقه مند است کارهای هیجان انگیز فنی انجام دهد. این خدمات و محصولات

از سال ۱۳۸۳ که حصین تأسیس شد، به مرور ایجاد شدند و بسیار پراکنده بودند. برای سروسامان دادن به این وضعیت، اولین کاری که انجام دادیم، این بود که از اواخر ۱۳۹۷، با کنار هم قرار دادن این ابزارها تحت یک مدیریت مستقل، شرکت رادین را تأسیس کردیم.» به گفته او، در فاز اول باید ساختاری شکل می گرفت تا مشتریان قبلی که در حال دریافت سرویس بودند، همچنان این سرویس ها را دریافت کنند. پس از آن برای رسیدن به سروشکل امروز رادین، سه مرحله را طی کردند. او توضیح می دهد: «مرحله اول این بود که آن دپارتمان ها به شکل واحد کسب و کاری مستقل درآیند، با مشتریان خود تعامل کنند و محصولات قدیمی کنار گذاشته شود که در این راستا چهار واحد کسب و کاری شکل گرفت؛ پرداخت



شبکه پرداخت کشور به توسعه نیاز دارد و این توسعه ممکن نمی‌شود؛ مگر با افزایش درآمدهای آنها. مدل جدید علاوه بر اینکه بخشی از هزینه‌های مربوط به توسعه شبکه پرداخت کشور را تأمین می‌کند، شرکت‌های پرداخت و بانک را نیز در یک راستا قرار می‌دهد که به نظر من بزرگ‌ترین مزیت نظام جدید است.»

◀ تلاش برای افزایش رضایت پذیرنده‌ها

بنا بر صحبت‌های مدیرعامل شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی، اولین اقدام آنها جهت ایجاد یک چشم‌انداز روشن برای یاس این است که کیفیت سرویس‌های موجود را ارتقا دهند تا پذیرنده از سرویسی که می‌گیرد رضایت کامل داشته باشد؛ زیرا به تبع پذیرندگان؛ بانک و به-پرداخت نیز راضی خواهند بود. او اذعان می‌کند که اصلی‌ترین برنامه آنها برای آینده این است که لاین‌های درآمدی جدیدی در حوزه‌های فناوریانه مرتبط با حیطه فعالیت‌هایشان ایجاد کنند تا در مجموع درآمدهای خود را افزایش دهند. او درباره افق پیش روی این شرکت می‌گوید: «اصلی‌ترین رسالت ما پشتیبانی بانک ملت و به‌پرداخت ملت است و در کنار این موضوع باید نیاز مشتریان را نیز پوشش دهیم. در نتیجه افق پیش روی ما این است که در این دو مورد به صورت حداکثری فعالیت کنیم.»

آرنگ همچنین با بیان اینکه یاس ارغوانی سال‌هاست به توسعه خدمات بانکداری الکترونیک، خدمات پرداخت، تجارت الکترونیک و آموزش‌های تخصصی در حوزه فناوری اطلاعات مشغول است، می‌گوید: «شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی همواره در زمینه‌های یادشده پیشرو بوده و از زمانی که هنوز شرکتی در این زمینه پا نگرفته بود، ما برای اولین بار به ارائه سرویس‌های انحصاری به جایگاه‌های سوخت، تسهیلگری در پرداخت و آسان‌تر کردن کار جایگاه‌داران می‌پرداختیم.»

آرنگ، توسعه خطوط کسب و کار اصلی شرکت خصوصاً در حوزه‌های پشتیبانی، مهندسی تولید و تعمیر، راهکارهای نوین سوخت، استفاده از ظرفیت‌های بالقوه در حوزه ارتباطات مؤثر با پذیرندگان و اطلاعات موجود را از اهم برنامه‌ها و چشم‌اندازهای آینده شرکت یاس ارغوانی دانست. او همچنین ابراز امیدواری کرد با وجود نیروی انسانی کارآمد و باتجربه از چالش‌های پیش رو و دغدغه‌های اصلی شرکت که پیش‌تر نیز بدان‌ها اشاره کرد، مثل همیشه با موفقیت و سربلندی عبور کنند

کارهای ما قرار می‌گیرد؛ پروژه جایگاه‌های سوخت یکی از همین طرح‌هاست.»

◀ عدم وجود بازار رقابتی بدون ضابطه

او چالش تأمین تجهیزات را یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های موجود در این شرکت می‌داند و توضیح می‌دهد که سایر شرکت‌ها نیز با این مسئله درگیرند: «علاوه بر این جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص نیز سخت شده و ترجیح آنها بر آن است که به صورت فریلنسری برای شرکت‌های خارجی کار کنند و دستمزد دلاری بگیرند. این موضوع برای شرکت‌هایی مثل یاس ناراحت‌کننده است؛ چراکه نیروهای بخش نرم‌افزار و امنیت را از دست می‌دهند و کار کردن در شرکت‌های داخلی برای آنها جذابیت چندانی ندارد.» او اضافه می‌کند که علاوه بر این چالش‌ها، با مسئله عدم وجود بازار رقابتی بدون ضابطه نیز مواجه‌اند که باید فکری به حال آن کرد.

◀ هم‌راستا شدن بانک‌ها و شرکت‌های پرداختی

آرنگ می‌گوید مدل قبلی نظام کارمزد به تغییر نیاز داشت و بر این باور است که اصلاح نظام کارمزد تصمیم درستی بود که بالاخره گرفته شد و در این باره می‌گوید: «یکی از چالش‌های اصلی شرکت‌هایی شبیه ما، مسئله نظام کارمزد بود که خوشبختانه توسط شاپرک مورد بازبینی و اصلاح قرار گرفت و فاز اول آن به درستی و خوبی اجرا شد. شبکه پرداخت کشور به این تغییر نیاز داشت و امیدوارم فازهای دوم و سوم آن نیز به همین شکل انجام شود؛ چراکه



عکس: نسیم اعتمادی

از راست به چپ:
بهزاد معماری
شبمن بهنام
کارن بازغی

نیلوفرنادری

عصر تراکنش



ASAE.TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



در گفت وگو با مدیران بازاریابی درباره شکل گیری، وضعیت و خدمات این شرکت بیان شد

ارائه دایرکت دبیت در قالب یک محصول یکپارچه

شرکت بازاریابی با دور هم جمع شدن جوانانی که مسیر خود را از دل کافه بازار پیدا کرده بودند، در اسفندماه ۱۴۰۰ تأسیس شد تا با فراتر رفتن از ارائه راهکارهای پرداختی به کافه بازار، به کسب و کارهای دیگر در حل دغدغه های پرداختی شان کمک کرده و موجبات توسعه آنها و ارتقای کیفیت تجربه پرداختی کاربران را فراهم آورند. به همین منظور روی ارائه سرویس دایرکت دبیت متمرکز شدند تا به پیشبرد هدف شان بپردازند، اما این مسیر چندان که باید هموار نبوده و مدیران بازاریابی می گویند که تحریم های خارجی و فیلترینگ های داخلی برنامه های توسعه ای آنها را به تعویق انداخته است. علاوه بر این، مقاومت بانک ها برای تغییر راهکارهای پرداختی خود و این تصور غلط که دایرکت دبیت قرار است جای درگاه های پرداخت پی اس پی ها را بگیرد، مانع توسعه حداکثری آنها شده است. با این وجود آنها به آینده امیدوارند و به گفته خودشان در مسیر بلوغ قرار دارند و می خواهند در آینده به بزرگ ترین ارائه دهنده سرویس دایرکت دبیت در ایران تبدیل شوند و در این مسیر از تعامل و مشارکت با دیگر کسب و کارها استقبال می کنند. مدیران این شرکت معتقدند مشارکت، عنصری مهم در رسیدن به توسعه است. در ادامه می توانید گزارشی از گفت وگوی عصر تراکنش با بهزاد معماری، مدیرعامل بازاریابی؛ شبمن بهنام، مدیر محصول بازاریابی و کارن بازغی، مدیر توسعه کسب و کار این شرکت را بخوانید.



بازاری؛ فراتر از کافه بازار

کارن بازغی، مدیر توسعه کسب و کار این شرکت توضیح می‌دهد که این تصور غلط وجود دارد که بازاری فقط و فقط به کافه بازار سرویس می‌دهد، در حالی که این طور نیست و این شرکت بعد از استقلالش از کافه بازار به کسب و کارهای بیشتری سرویس دهی می‌کند. معماری درباره علت این باور می‌گوید: «ما از دل کافه بازار متولد شدیم و وقتی نام بازاری را برای خودمان انتخاب کردیم، برخی فکر کردند که ما به کافه بازار محدود شده‌ایم که در واقعیت این طور نبود. با این وجود تصمیم گرفتیم نام تجاری مان را تغییر ندهیم، چون این وابستگی اسمی باعث می‌شد افراد و کسب و کارها به واسطه اعتمادی که به کافه بازار داشتند، به ما هم اعتماد کنند و این برای ما کارکرد داشت. در نتیجه بعد از جدا شدن از کافه بازار نام تجاری مان را تمام و کمال حفظ کردیم. بازاری در حال حاضر سرویس دایرکت دبیست خود را به ۴۰ شرکت ارائه می‌دهد و به واسطه کافه بازار روی ۲۴ هزار نرم افزار وجود دارد. دیوار، استودیوی بازی سازی تاد و سازیتو از جمله کسب و کارهای بزرگی هستند که در حال حاضر از سرویس ما استفاده می‌کنند و به زودی به کسب و کارهایی مانند کرفس و تپسی نیز سرویس ارائه می‌دهیم.»

قرار گرفتن در مسیر بلوغ

به گفته معماری، بسیاری از اپلیکیشن‌ها در گوگل پلی ارائه می‌شدند و فیلتر شدن این فروشگاه نرم افزاری موجب شد بسیاری از کسب و کارها پیاده کردن سرویس دایرکت دبیست خود را به تعویق بیندازند و امور دیگری را در اولویت قرار دهند. علاوه بر این در یک سال گذشته بخش بزرگی از نیروی انسانی متخصصی که در کسب و کارهای طرف حساب با بازاری مشغول به کار بودند، مهاجرت کرده‌اند و توانایی فنی این کسب و کارها برای پیاده سازی بازاری کاهش یافته است. این مشکلات و مشکلات مشابه باعث شد زمان بندی ای که مدیران بازاری برای تحقق تراکنش‌ها داشتند، به تعویق بیفتد، اما همچنان در حال انعقاد قرارداد هستند و به نظر می‌رسد روندی صعودی و توسعه‌ای داشته‌اند. بازغی نیز این طور توضیح می‌دهد که علاوه بر اینکه گوگل پلی در داخل کشور فیلتر شده، کمپانی گوگل نیز اقدام به حذف یکسری از نرم افزارهای ایرانی کرده و این موضوع باعث شده برنامه‌هایی را که برای مرجنت‌های موجود در گوگل پلی داشته‌اند، تا اطلاع ثانوی فراموش کنند. او در این باره ادامه می‌دهد: «فکر می‌کردیم علاوه بر کافه بازار می‌توانیم از طریق گوگل پلی نیز کسب درآمد کنیم و سرویس دایرکت دبیست مان را در آنجا هم ارائه دهیم که با تحریم‌های خارجی و فیلترینگ‌های داخلی مواجه شدیم.» بازغی توضیح می‌دهد که بازاری گرچه استارت‌آپ نوپایی است که تازه تأسیس شده، اما اعضای باتجربه‌ای دارد که سال‌ها در مجموعه‌های بزرگ و موفق مانند کافه بازار فعالیت کرده‌اند و این بدان معناست که بازاری به لحاظ تجربی، کسب و کاری بالغ است که می‌داند باید چه کند. او در این خصوص می‌گوید: «این نوپایی و باتجربه بودن یک نوع تناقض است و حتی اوایل که در بازاری مشغول به کار شده بودیم، بر اساس تجربه‌های قبلی مان یکسری پیش‌بینی‌ها و برنامه‌ریزی‌ها می‌کردیم که چندان هم درست از آب در نمی‌آمد و بعد از مدتی متوجه شدیم



شکل‌گیری بازاری

بنا بر صحبت‌های بهزاد معماری، مدیر عامل بازاری مدل درآمدزایی کافه بازار به خاطر خصلت اپ استور بودنش به گونه‌ای است که درصدی از پرداخت‌های درون برنامه‌ای نرم افزارهای ارائه شده در کافه بازار را به عنوان کارمزد برمی‌دارد. به همین منظور در کافه بازار تیم پرداختی وجود دارد که تراکنش نرم افزارهایی را که کالای دیجیتال می‌فروشند، مدیریت می‌کند. این تیم پرداختی کافه بازار، زیربنای شکل‌گیری بازاری به عنوان استارت‌آپی مستقل و زاده شده از دل کافه بازار را فراهم کرده است. او در این باره می‌گوید: «ما دو سال قبل، درست زمانی که دایرکت دبیست در ایران عرضه شده بود، شروع به کار کردیم. آن زمان فرا بوم با نام تجاری توسن بوم این سرویس را برای یکسری از بانک‌های توسنی ارائه می‌داد و ما هم به این فکر افتادیم که به این حوزه وارد شویم. در نتیجه در همان کافه بازار شروع به ارائه سرویس دایرکت دبیست کردیم و وقتی واکنش‌های مثبتی دریافت کردیم به این نتیجه رسیدیم که می‌توانیم کارمان را گسترش داده و مستقل شویم. کاربران با این خدمت تجربه کاربری بهتری داشتند و علاقه بیشتری به خرید نشان می‌دادند و این برای ما نیز خوشایند بود. در نهایت در اسفندماه ۱۴۰۰ بازاری را تأسیس کرده و سرویس دایرکت دبیست خود را به کسب و کارها ارائه دادیم.»

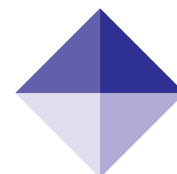


عکس: نسیم اعتمادی

از راست به چپ:
هاشم مقسومی
مهدی بهاری

نیولفرنادری

عصر تراکنش



۶۴

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



در گفت وگو با مدیران همراه الکترونیک آوای پارسی
درباره شکل گیری، عملکرد و چشم انداز این شرکت بیان شد

قصد ورود به اقیانوس قرمز را نداریم

شرکت همراه الکترونیک آوای پارسی در مهرماه ۱۴۰۰ با گروهی از اشخاصی که در صنعت بانکداری و پرداخت الکترونیکی سابقه طولانی از فعالیت داشتند، تأسیس شد. دغدغه اصلی این گروه که هدف اساسی شرکت را نیز تعیین می ساخت، مشارکت در روند پرشتاب توسعه و گسترش کسب و کارهای حوزه فناوری های مالی (فین تک) کشور بود. چشم انداز این شرکت در آغاز تأسیس، کسب صلاحیت های لازم برای تبدیل شدن به یک شرکت پرداخت یاری بود. در آن زمان رگولاتور در مواجهه با خیل عظیم شرکت های مشتاق به فعالیت در زمینه فین تک خود را مکلف به سازمان دهی این شرکت های دید و اقداماتی را در این زمینه آغاز کرد که در نهایت برخی اتفاق ها باعث شد که شرکت آوای پارسی ناگزیر به تغییر سیاست های کاری و تعریف چشم انداز جدید شود. آوای پارسی تلاش کرده با ارائه سرویس های مدرن در حوزه بانکداری باز، توسعه راهکارهای پرداخت و ارائه سازوکار پلتفرمی، در بستر الزامات جدید سازمان امور مالیاتی جایگاه خود را در اکوسیستم پرداخت الکترونیکی کشور پیدا کند. در گفت وگویی که با هاشم مقسومی، مدیرعامل و مهدی بهاری، رئیس هیئت مدیره این شرکت داشتیم، از فعالیت ها و برنامه های آوای پارسی جویا شدیم. طبق توضیحات مدیران این شرکت، در یک دسته بندی کلی محصولات آوای پارسی را می توان به سه دسته «راهکارهای پرداخت»، «محصولات بانکداری باز» و «پلتفرم مالیاتی» تقسیم بندی کرد. طبق گفته های ایشان، آنها در آوای پارسی به دنبال اختراع مجدد چرخ نخواهند رفت و قصد ورود به اقیانوس قرمز را هم ندارند، بلکه قصد دارند با به کارگیری تجربیات خود در پروژه ها و محصولات پیشین و بهره مندی از فناوری های جدید، ارزش متفاوتی را به مشتریان ارائه دهند و با اضافه کردن ویژگی های خاص در این اقیانوس قرمز شنا نکنند. در ادامه گزارشی از گفت وگویی عصر تراکنش را با هاشم مقسومی و مهدی بهاری می خوانید.



تجربه ۱۵ ساله بنیان گذاران از آغاز فعالیت خود در پی گسترش تغییرات سمت تقاضا، همواره به دنبال تنوع بخشی محصولات - خدمات در صنعت بانکی و پرداخت کشور بوده است. هاشم مقسومی، مدیرعامل این شرکت درباره چرایی شکل گیری این شرکت

◀ لزوم تغییر پارادایم با نگاه به مفهوم Economies Of Scope

شرکت همراه الکترونیک آوای پارسی با تکیه بر دانش و



عمر تراکتس

پروفایل

۶۷

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

کار خود را با هزار تراکتس در روز آغاز کرد و به یاد دارم روزی که من در سال ۱۳۹۶ از آنجا بیرون آمدم، این عدد به چیزی بیشتر از یک میلیون تراکتس در روز هم رسیده بود. بعد از سه سال کار و فعالیت در این شرکت تصمیم گرفتم مسیر شغلی خودم را در جای دیگری دنبال کنم. بعد از آن در سال ۱۳۹۶ مدیرعامل اپراتور مجازی (MVNO) آپتل شدم که در این شرکت هم موفق شدیم ظرف یک سال دو سیم کارت آپتل و آذرتل را وارد بازار کنیم.»

◀ ایرانسل، ۷۸۰ و مبین وان کیش

ورود و کیلی نیا به صنایع مالی با آغاز کار او در شرکت ایرانسل ممکن می شود: «اولین تجربه های من برای فعالیت در صنایع مالی (فین تک) با حضورم در ایرانسل آغاز شد. در دپارتمان مارکتینگ ایرانسل مشغول به کار شدم و مدیریت محصولات B2C بر عهده من بود و بعد از آن وقتی معاون #۷۸۰* شدم، فعالیت خودم در این حوزه را حرفه ای تر پیگیری کردم. ما در این شرکت طی کمتر از یک سال توانستیم بیش از ۵۰ درصد از سهم بازار پرداخت موبایلی در بستر USSD را از آن خود کنیم. آن زمان استفاده از اپلیکیشن های پرداختی موبایلی هنوز ترند نشده بود. در #۷۸۰* با جزئیات بیشتری از صنعت پرداخت آشنا شدم که برای من حوزه کاملاً جدیدی بود. بعد از این به مجموعه آپتل رفتم که در آنجا هم تجارب خوبی در حوزه پرداخت و

حضورم در ایران خودرو در سال ۱۳۸۳ برمی گردد؛ کاری که حال دانشجویی داشت و پاره وقت بود. بعد از آن در دو شرکت آی تی مشغول به کار شدم و بعد به طور کلی در سال ۱۳۸۶ از صنعت خودرو و آی تی خداحافظی کردم و وارد صنعت نفت و گاز شدم و در قالب کارشناس کنترل و مدیریت پروژه شروع به کار کردم. ENI شرکت ایتالیایی فعالی در صنعت نفت و گاز بود که بعد از مدتی به دلیل تحریم ها از ایران رفت و من به صورت کاملاً اتفاقی در سال ۱۳۸۸ وارد اکوسیستم تلکام شدم، به ایرانسل رفتم و در دپارتمان مارکتینگ و استراتژی این شرکت مشغول به کار شدم و کار خودم را به عنوان کارشناس بازاریابی این شرکت آغاز کردم و خیلی طول نکشید که توانستم مدیر محصولات B2C ایرانسل شوم.» و کیلی نیا در این زمان مدتی مدیر محصول ایرانسل و بعدها مدیر محصولات سازمانی B2C می شود و در نهایت در سال ۱۳۹۳ به شرکت تهران اینترنت (#۷۸۰*) می پیوندد و معاون توسعه کسب و کار آنها می شود. به گفته و کیلی نیا مدت زمانی که او در این شرکت سپری کرده، یکی از شیرین ترین دوره های زندگی اش بوده و تمام تلاش خود را برای توسعه این شرکت انجام داده است: «تیم خیلی خوبی بودیم و به معنای واقعی کلمه برای پیشبرد اهداف شرکت به صورت دسته جمعی تلاش می کردیم و هر چه می گذشت شاهد رشد بیشتر آن بودیم؛ #۷۸۰*

فعالان حوزه پرداخت یاری «ممنوعیت عملیات تجمیع وجوه»
را اقدامی نگران کننده برای ماهیت کسب و کارشان می دانند

اشتباه استراتژیک رگولاتور

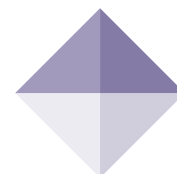


طهورا
آدینه‌وند

روز ۲۷ فروردین ماه ۱۴۰۲ بخشنامه‌ای با عنوان «دستورالعمل شفاف‌سازی تراکنش‌های بانکی اشخاص» در سایت رسمی بانک مرکزی منتشر شد که از همان ساعات ابتدایی انتشار توجهات بسیاری را به خود جلب کرد. نقطه مناقشه‌برانگیز این دستورالعمل مربوط به فصل سوم و مواد ۵ تا ۹ آن است که به نوعی به ارائه الزامات ناظر بر اعطای مجوز دسترسی به حساب‌های متعلق به اشخاص حقوقی از طریق API یا همان رابط برنامه‌نویسی کاربردی پرداخته است. بر اساس این دستورالعمل به شرکت‌های کم‌تراکنش مجوز API دسترسی به حساب سپرده اعطا نمی‌شود و از طرفی اعطای مجوز API دسترسی به حساب سپرده شرکت‌ها به اشخاص ثالث ممنوع شده است. به عبارت دیگر بانک مرکزی شرکت‌های پرداخت یاری را ملزم کرده که برای ارائه سرویس تسویه نباید پول مشتری را در حساب خودشان تجمیع کنند؛ بلکه باید روی حساب مشتری، عملیات تسویه را انجام دهند. اواخر تیرماه گذشته نیز مدیران چند شرکت پرداخت یار به عصر تراکنش خبر دادند که دستورالعمل بانک مرکزی در تیرماه از سمت شاپرک به آنها ایمیل و ابلاغ شده و همین موضوع موج جدیدی از انتقادات شرکت‌های پرداخت یاری را ایجاد کرد که معتقد هستند رویه‌ای که بانک مرکزی در پیش گرفته، به مرگ پرداخت یاری یا به مرگ نوآوری در حوزه پرداخت یاری منجر می‌شود. هرچند بانک مرکزی بعد از انتشار این دستورالعمل در واکنش به انتقادات مطرح شده از سمت پرداخت یارها اعلام کرد که این دستورالعمل صرفاً برای ارائه API نوعی چهارچوب مشخص تعیین کرده و محدودیتی برای پرداخت یارها ایجاد نکرده، اما فعالان حوزه پرداخت یاری در کشور نظر دیگری دارند. آنها معتقدند بانک مرکزی به جای تنظیم‌گری عملیاتی که برای آن ریسک‌هایی متصور است، انجام آن را به یکباره ممنوع کرده و این مغایر با ذات تنظیم‌گری است. مدیران پرداخت یارها همچنین معتقد هستند که ممنوعیت انجام عملیات تجمیع وجوه، ماهیت کسب و کاری آنها را زیر سؤال می‌برد و خلاقیت و نوآوری را محدود می‌کند. در ادامه با مدیران سه کسب و کار پرداخت یار گفت‌وگو کرده و جویای نظرات‌شان در خصوص تأثیرات دستورالعمل بانک مرکزی بر حیطه پرداخت یاری شده‌ایم.



عصر تراکنش



۷۲

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

◀ علاقه بانک مرکزی به از بین رفتن پرداخت یاری

مهدی عبادی، مدیرعامل و نادر ضمن تأکید بر اینکه شرکت‌های پرداخت یار برای ارائه خدمات خود چاره‌ای به غیر از تجمیع وجوه ندارند، عنوان می‌کند: «با مصوبه اخیر بانک مرکزی ماهیت پرداخت یاری زیر سؤال می‌رود و با این تفاسیر احتمال از بین رفتن شرکت‌های این حوزه بسیار زیاد است.»

به عقیده مدیرعامل و نادر بانک مرکزی به عنوان تنظیم‌گر دچار یک اشتباه استراتژیک در این زمینه شده است. او در این خصوص توضیح می‌دهد: «در حال حاضر تعداد پرداخت یارهایی که عملیات تجمیع وجوه را انجام می‌دهند، محدود و بین ۲۰ تا ۳۰ شرکت است. بانک مرکزی می‌توانست با کنترل روند انجام عملیات تجمیع وجوه در این شرکت‌های پرداخت یار، ریسک‌های احتمالی آن را زیر نظر بگیرد، اما با مصوبه اخیر و ممنوعیت عملیات تجمیع وجوه برای پرداخت یارها بانک مرکزی مجبور می‌شود بر بیش از پنج هزار پلتفرم نظارت کند که حتی اگر چنین نظارتی امکان‌پذیر باشد، بسیار دشوار و با صرف هزینه و زمان بیشتری انجام خواهد شد.»

تحلیل عبادی از اتفاقات اخیر این است که با توجه به رویکرد بانک مرکزی و محدودیت‌هایی که به مرور برای پرداخت یارها ایجاد کرده، به نظر می‌رسد که این نهاد رگولاتور علاقه‌مند است که ماهیت پرداخت یاری از بین برود. او معتقد است ادامه محدودیت‌هایی از این دست به مرگ پرداخت یارها یا به عبارتی به مرگ

نوآوری در حوزه پرداخت منجر می‌شوند.

مدیرعامل و نادر در خصوص انتظارات خود از رگولاتور حوزه پرداخت توضیح می‌دهد: «بازار دارای نیازهایی است؛ بنابراین کسب و کارهایی برای رفع این نیاز ایجاد می‌شود. کاری که در دنیا در این خصوص انجام می‌شود، این است که رگولاتور با توجه به نیاز بازار و همچنین با توجه به نوآوری‌هایی که کسب و کارها برای رفع آن به بازار عرضه می‌کنند، قانون‌گذاری می‌کند. دغدغه اصلی بانک مرکزی مبارزه با پول شویی است؛ بنابراین باید استانداردهایی تدوین شود که به جای ممنوعیت کامل یک سرویس چهارچوب مشخصی برای ارائه آن توسط کسب و کارها ایجاد شود.»

◀ تأثیرات مخرب ممنوعیت تجمیع وجوه

محمد مهدی شریعتمدار، مدیرعامل جیبیت نیز در گفت‌وگو با عصر تراکنش ضمن بیان اینکه عملیات تجمیع وجوه توسط اکثر کسب و کارهای حوزه اقتصاد دیجیتال انجام می‌شود و محدود به پرداخت یارها نیست، می‌گوید: «این عملیات لازمه ارائه برخی سرویس‌ها نظیر بازگشت وجه (Refund)



مهدی عبادی

در شرکت‌های پرداخت‌یار است.» حساب امانی یا تجمیعی در دنیا نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد و طبعاً عملیات تجمیع وجوه صورت می‌گیرد و محدود به ایران نیست، اما نظارت‌های مخصوصی در این حوزه وجود دارد و شرکت‌ها تضامینی برای انجام چنین عملیاتی بر عهده دارند. شریعتمدار با ارائه این توضیحات عنوان می‌کند: «محدودیت‌ها در حال اعمال است و شاید تجمیع از نقطه شاپرک امکان‌پذیر نباشد. سناریوهای کسب‌وکاری دیگری نیز وجود دارد که بر اساس آن مشتری مبالغ خود را در اختیار شرکت خدمات پرداخت قرار می‌دهد. در این سناریو دیگر شرکت پرداخت، پرداخت‌یار نیست؛ چراکه نوع دیگری از عملیات را انجام می‌دهد و با پرداخت‌یاری متفاوت است.»

شریعتمدار در خصوص تأثیرات ممنوعیت تجمیع وجوه برای شرکت‌های پرداخت‌یاری نیز می‌گوید که ممنوعیت‌هایی از این دست، به خصوص بخشنامه اخیر بانک مرکزی مبنی بر ممنوعیت عملیات تجمیع وجوه برای شرکت‌های پرداخت‌یاری، این حوزه را بسیار تضعیف می‌کند. او ادامه می‌دهد: «پیش‌تر پرداخت‌یارها دارای مزایای رقابتی‌ای نظیر سهولت ارائه درگاه پرداخت اینترنتی بودند که این مزایا هم با اجبار دریافت اینماد و برخی مسائل مالیاتی از بین رفت، سپس پی‌اس‌پی‌ها هم وارد بازار شدند و به ارائه خدمات آنلاین پرداختند؛ در نتیجه پرداخت‌یارها این بازار را از دست دادند.» شریعتمدار با اشاره به سرویس تسویه و سایر خدماتی از این دست که توسط پرداخت‌یارها ارائه می‌شود، توضیح می‌دهد که عملیات تجمیع وجوه لازمه ارائه سرویس تسویه است و با اعمال ممنوعیت تجمیع وجوه و تغییراتی که سامانه جامع پذیرندگان شاپرک در حال انجام آنهاست، ارائه سرویس‌ها به مرور متوقف می‌شود.

مدیرعامل جیبیت در ادامه با بیان اینکه اقداماتی از این دست تأثیر به‌شدت مخربی بر پرداخت‌یاری کشور دارد و به‌شدت آن را تضعیف می‌کند، بیان می‌کند: «با ادامه این روند احتمالاً بخش‌هایی از حوزه پرداخت‌یاری در کشور عملاً از بین می‌رود.»

◀ ناامیدی از آیین‌نامه بانکداری باز

اخیراً آخبری از تدوین نظام‌نامه بانکداری باز کشور به گوش می‌رسد که به گفته مسئولان برگرفته یا الگوبرداری شده از استاندارد PSD2 و در مراحل پایانی تدوین است. در آیین‌نامه، حدود بانکداری باز همچون انتشار اطلاعات، دسترسی به API‌ها و نقش باز یگران میانی به صورت نظام‌مند مشخص شده و برخی

محمد مهدی شریعتمدار

معتقد هستند که با انتشار آن محدودیت‌های ارائه API به شرکت‌های فین‌تک و چالش‌هایی نظیر عملیات تجمیع وجوه برای شرکت‌های پرداخت‌یاری مرتفع خواهد شد.

شریعتمدار ضمن بیان اینکه مسئله تجمیع وجوه برای پرداخت‌یارها و بانکداری باز دو موضوع کاملاً جداگانه هستند، تأکید می‌کند: «با تدوین آیین‌نامه بانکداری باز چالش تجمیع وجوه حل نمی‌شود؛ به‌علاوه ممنوعیت عملیات تجمیع وجوه برای پرداخت‌یارها، عملیات تجمیع را متوقف نمی‌کند، بلکه آن را از یک لایه به لایه بعد منتقل می‌کند.»

او با تأکید بر اینکه اگر یک پرداخت‌یار بتواند وارد حوزه بانکداری باز شود، بسیار ارزشمند است، عنوان می‌کند: «با این حال بانکداری باز کشور دارای سطوح پیچیده‌ای است و بعید می‌دانم شرکت‌های پرداخت‌یار با این سطح از قدرت بتوانند وارد بازار بانکداری باز شوند؛ چراکه بازار حوزه بانکداری باز در اختیار بانک‌ها و برخی شرکت‌های بزرگ است؛ بنابراین سختی ورود به بازار این حوزه بسیار زیاد است.»

◀ دغدغه رگولاتور رقابت و توسعه نیست

به گفته مدیرعامل جیبیت، علاوه بر بخشنامه‌هایی که عملاً برای کسب‌وکارها ممنوعیت ایجاد می‌کنند، آیین‌نامه‌ها نیز کیفیت بالایی ندارند و به فضای رقابت و توسعه توجه نمی‌کنند. او معتقد است آیین‌نامه‌ها با تأکید بر کنترل و در نتیجه ایجاد محدودیت تدوین می‌شوند تا با توجه به فضای رقابت و توسعه میان کسب‌وکارها. شریعتمدار در ادامه در خصوص آینده حوزه پرداخت‌یاری با توجه به رویکرد فعلی رگولاتوری توضیح می‌دهد: «در آینده تنها دو نوع شرکت پرداخت‌یاری در این فضا زنده می‌مانند؛ یکی شرکت‌هایی که از منابع دیگر درآمد کسب می‌کنند، مانند شرکت‌های زیرمجموعه بانک‌ها و دیگری شرکت‌هایی که بسیار قدیمی‌تر هستند و مشتریان ثابت خود را دارند.»

به عقیده مدیرعامل جیبیت زمین بازی و میدانی برای فعالیت شرکت‌های پرداخت‌یار تعریف نشده تا این شرکت‌ها بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند: «تغییر رویکرد و ایجاد یک زمین بازی برای شرکت‌های پرداخت‌یار می‌تواند به ادامه حیات این شرکت‌ها کمک کند و نهادی به غیر از بانک مرکزی به‌عنوان رگولاتور حوزه پرداخت نمی‌تواند این زمینه را فراهم کند.»

◀ شاید ادامه دهیم، اما خلاق و نوآور نخواهیم بود

طبق صحبت‌های فرزاد مقدم، مدیرعامل تسکا نیز یکی از دلایلی که رگولاتور را در خصوص عملیات تجمیع وجوه توسط پرداخت‌یارها نگران می‌کند، به اصطلاح گم‌شدن رد پول و موضوع فرار مالیاتی است. به اعتقاد مقدم مهم‌ترین وظیفه تنظیم‌گران در دنیا این است که با تدوین چهارچوب‌های مشخص و ابلاغ آن به شرکت‌های فناوری و در ادامه نظارت بر پایبندی شرکت‌ها به این چهارچوب‌ها از درستی روند انجام کار اطمینان حاصل کنند؛ نه اینکه عملیاتی را که تأثیر بسزایی بر حیات نوآوری در شرکت‌های فناوری دارد، به‌طور کامل ممنوع کنند.

او در ادامه بیان می‌کند: «احتمال دارد حتی بعد از این ممنوعیت‌ها هم شرکت‌هایی نظیر تسکا بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند، اما خلاقیت و نوآوری‌ای در خدمات ارائه‌شده آنها به مشتریان وجود نخواهد داشت.» به گفته مدیرعامل تسکا به نظر می‌رسد رگولاتور تمایل دارد به جای ارائه راهکارهای مناسب برای کنترل ریسک‌های حوزه نوآوری، خدمات گوناگون را ممنوع کند.

مقدم در خصوص تأثیرات احتمالی آیین‌نامه بانکداری باز بر کاهش محدودیت‌هایی که بر حوزه پرداخت‌یاری وجود دارد نیز این‌گونه می‌گوید: «من به تغییر و تحول در ساختاری که شرکت‌های پرداخت‌یاری را یک‌به‌یک از میدان به در می‌کند، امیدوار نیستم و هر آیین‌نامه‌ای از جمله آیین‌نامه‌ای که قرار است در خصوص بانکداری باز تدوین شود، حتی اگر کارساز باشد، ممکن است به‌راحتی با فشار یک سازمان بالادستی دیگر باز هم تأثیری در کاهش محدودیت نداشته باشد.»

فرزاد مقدم

مهرتراکتس

تنظیم‌گری

۷۳

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم





گفت و گو با شش فعال پرداخت یاری درباره انتظارات شان از رگولاتور این حوزه

ضرورت باز کردن زمین بازی برای یک رقابت سالم

رگولاتوری پرتکرارترین واژه‌ای است که در سال‌های اخیر از زبان بازیگران و فعالان حوزه پرداخت یاری در کشور شنیده‌ایم. آنها بر این باورند که رگولاتور، بزرگ‌ترین مانع آنها برای توسعه کسب و کارهایشان است و استمرار روندهای حاکم بر تصمیم‌گیری‌های آن می‌تواند مرگ خاموش پرداخت یارها را رقم بزند. فعالان این حوزه معتقدند رگولاتور شناخت دقیقی از نیازها و فلسفه شکل‌گیری پرداخت یارها ندارد و با قانون‌گذاری‌های جانبدارانه خود که در عمل به فراتر رفتن شرکت‌های پی‌اس‌پی از حیطه مأموریت‌هایشان می‌انجامد، شرایط نابرابری را برای فعالیت این دو باز یگر شبکه پرداخت الکترونیک کشور فراهم کرده است؛ در نتیجه بسیاری از پرداخت یارها از بین رفته یا به مدل‌های کسب و کاری جدید روی آورده‌اند تا با تغییر ماهیت کسب و کار خود برای بقای این حوزه در ایران بجنگند. با توجه به چالش‌های رگولاتوری که فعالان این حوزه در کشور با آن درگیر هستند، در گفت‌وگو با احمد رضا منصور، مدیرعامل پی‌پینگ؛ محمد مهدی فاطمیان، مدیرعامل زیبال؛ امید آقا جانی، مدیر ارشد بازاریابی ارتباط فردا؛ طاهره لونی، مدیرعامل پی‌فا؛ حمیدرضا تریان، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک رایبد ایرانیان و مهدی پرچ، مدیر توسعه کسب و کار زرین پال از خواسته‌هایشان برای تنظیم‌گری این حوزه پرسیدیم.



انتظار ما الگوبرداری از رگولاتورهای موفق دنیا است

احمد رضا منصور، مدیرعامل پی‌پینگ با بیان اینکه تقریباً تمام کسب و کارهای حوزه فین‌تک، رگولاتور را مهم‌ترین چالش و حتی مانع در مسیر رشد و توسعه کسب و کار خود می‌دانند، می‌گوید که حیات و توسعه این کسب و کارها به نحوی به عملکرد نهاد قانون‌گذار گره خورده و ادامه روند کنونی، حیات این صنعت را تهدید می‌کند. او درباره انتظارات پی‌پینگ به عنوان یکی از پرداخت یارهای حاضر در بازار می‌گوید: «انتظارات ما از رگولاتور در الگوبرداری از رگولاتورهای موفق دنیا خلاصه می‌شود؛ کشورهایی که توانسته‌اند بستری حاصلخیز برای رشد فین‌تکی‌ها تدارک ببینند. بررسی چنین رگولاتورهایی به ما نشان می‌دهد که آنها نه تنها نوآوری را پذیرفته‌اند، بلکه در تلاش برای ترویج آن هستند.» او توضیح می‌دهد که برای درک رویکرد این رگولاتورها، باید گفت که نوآوری ماهیتی برهم‌زننده دارد و فرایندهای جاری را به چالش می‌کشد. همچنین می‌توان گفت که نوآوری با ابهام

جدی نیز همراه است که این امر درک پیامدهای آن را دشوار می‌کند و در حوزه مالی که با امنیت هر کشوری پیوند مستقیم برقرار می‌کند، حساسیت بیشتری پیدا خواهد کرد و ممکن است رگولاتور را به کنترل‌گری فزاینده و بسته‌نگه‌داشتن فضا ترغیب کند. منصور کلید حل معما را در افق نگاه رگولاتور می‌داند و می‌گوید: «افق نگاه کشورهای توسعه یافته به داخل کشورهایشان محدود نمی‌شود و وسعتی به اندازه اقتصاد آزاد جهانی را در نظر می‌گیرند. در چنین فضایی سبقت از سایر کشورهای پیشرو به ایجاد نوآوری بستگی دارد. این افق نگاه به یک «مدل ذهنی»



ریل گذاری برمی گردد که آسیب های جبران ناپذیری را بر بدنه شبکه پرداخت الکترونیک کشور وارد کرده است.»

او پیشنهاد می دهد که با توجه به ماهیت وجودی و تعریفی که از چیستی و کارکردهای پرداخت یارها وجود دارد، باید کاری کرد تا بازار برای آنها باز شده و بتوانند مانند هم تیان شان در کشورهای دیگر به فعالیت خود ادامه دهند. در واقع باید به نوآوری های آنها بها داده شود و به جای پاک کردن صورت مسئله به فکر راه حلی برای قانونی شدن محصولات آنها بود تا این اکوسیستم رفته رفته در مسیر رشد و توسعه قرار بگیرد.

او بیان می کند: «ما فکر می کنیم که زمانی پرداخت یارها پیشرفت خواهند کرد که به عنوان یک ارائه دهنده خدمات مالی بتوانند نوآوری لازم را داشته باشند و جایگاه شان در نظام کارمز، صنعت پرداخت و شبکه بانکی کشور به صورت شفاف مشخص شود. از سوی دیگر بانک مرکزی می تواند سهم بازار CNP را به شرکت های پرداخت یار اختصاص دهد و فرصت رشد شرکت های فین تکی پرداختی را فراهم آورد. در واقع آینده پرداخت یاری و توسعه آن به رفع چالش های نام برده بستگی دارد که اگر فکری به حال آنها نشود و اقدامات فعلی بانک مرکزی ادامه پیدا کند، نمی توان آینده روشنی را برای پرداخت یاری در ایران متصور شد.»

◀ روابط بین پی اس پی ها و پرداخت یارها باید اصلاح شود

امید آقاجانی، مدیر ارشد بازاریابی ارتباط فردا معتقد است طبق آخرین آمار منتشر شده توسط شاپرک در خرداد ماه ۱۴۰۲، از ۴٫۲ میلیارد تراکنش در شبکه پرداخت، تنها ۲۲۵ میلیون تراکنش، یعنی چیزی معادل پنج درصد از تراکنش های اینترنتی هستند و از طرف دیگر علاوه بر فعالیت ۱۲ شرکت پی اس پی، ۶۳ بازیگر دیگر با نام پرداخت یار در شبکه پرداخت الکترونیک کشور با یکدیگر رقابت می کنند. او توضیح می دهد: «با وجود چنین آماري انتظار می رود که با توجه به اینکه شرایط رقابت و جذب مشتری برای این ۷۵ بازیگر و فعال در این صنعت به شیوه ای یکسان و برابر تعریف نشده، نهاد رگولاتور برای جلوگیری از عمیق تر شدن این اقیانوس قرمز و با در نظر گرفتن راهکارهای نوآورانه ای که پرداخت یارها در ارائه سرویس های خود به مشتریان شان به کار بسته اند، هرگونه فعالیت در حوزه تراکنش های اینترنتی را فقط و فقط به آنها بسپارد تا شاهد مرگ خاموش پرداخت یاری در صنعت پرداخت کشور نباشیم.»

او می گوید پرداخت یارها از روز اول در راستای تحقق همین ایده به وجود آمدند و قرار بود شرکت های پی اس پی به فلسفه وجودی خودشان برسند و توسعه زیرساخت های لازم و سرمایه گذاری در صنعت پرداخت کشور را بر عهده بگیرند، اما رفته رفته انحصار طلبی پی اس پی ها به کوچک شدن حد اکثری بازار پرداخت یارها و فروکاست سهم آنها به پنج درصد از کل سهم بازار با ۷۵ بازیگر محدود انجامید و ۹۵ درصد بازار به انحصار پی اس پی ها درآمد. او معتقد است باید روابط بین پی اس پی ها و پرداخت یارها اصلاح شود؛ چرا که رقابت مستقیم و نابرابر در بخش کوچکی از بازار کار منصفانه ای نیست. آقاجانی در این باره می گوید: «پرداخت یارها نمی توانند خدماتی مشابه پی اس پی ها ارائه دهند و این به معنای

انجامیده که در آن نوآوری به یک ارزش تبدیل شده و تهدید به حساب نمی آید و رگولاتورها به عنوان بخشی از اکوسیستم تلاش می کنند تا پایه پای نوآوری حرکت کنند، نه اینکه خود به عاملی برای گرفتن شتاب توسعه تبدیل شوند.»

او بر این باور است که رگولاتور باید نه به عنوان نهادی کنترل گر، بلکه به عنوان نهادی که مسئول سرعت بخشیدن به تولیدات نوآورانه است، نقش آفرینی کند. مدیر عامل پی پینگ می گوید: «در واقع می توان این طور گفت که چنین مدل ذهنی، مفهوم چابکی را به عاملی کلیدی در تنظیم گری تبدیل کرده و فقدان آن با پیامدهای تنظیم گرایانه مواجه خواهد شد. حفظ کیفیت نظارت یکی از مهم ترین نگرانی های رگولاتورها برای حفظ چابکی است و رگولاتورهای موفق آنهایی هستند که نظارت پسینی دارند. یعنی در واقع هم ناظر هستند، هم چابک و اینجاست که برخورداری از ابزارهای به روز و کارآمد نقش مؤثری در عملکرد آنها بازی می کند.»

منصوری انتظارات پرداخت یارها از رگولاتور را این گونه خلاصه می کند: «انتظار ما از رگولاتور این است که ارتباط با بازیگران این حوزه را جدی بگیرد تا امکان گفت و گو درباره اصلاح مدل ذهنی و ایجاد چابکی در این نهاد فراهم آید. در غیر این صورت کنترل گری و کندی که شاهد آن هستیم، اثرات مخرب خود را در تضعیف بازیگران این حوزه یا مهاجرت آنها خواهد گذاشت و با افول پرداخت یاری در کشور مواجه خواهیم شد.»

◀ رگولاتور باید به دنبال نظارت و برقراری شفافیت باشد

محمد مهدی فاطمیان، مدیر عامل زیبال نیز می گوید که انتظار آنها از رگولاتور این است که به جای کنترل گری و دخالت در بازار به دنبال نظارت و برقراری شفافیت باشد. او در این باره توضیح می دهد: «متأسفانه مواردی که در حال حاضر پرداخت یارها با آن مواجه اند، به دخالت رگولاتور در بازار، رقابت او با بخش خصوصی و ارائه خدمت به مصرف کننده به جای قانون گذاری و

تحولات دیجیتال چگونه قادر به ارزش آفرینی هستند؟

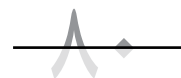
در بخش «جهان» این شماره از عصر تراکنش مطلبی از مجله هاروارد بیزینس ریویو را می خوانید که حول محور فناوری هوش مصنوعی و تحول دیجیتال نوشته شده است. در این مطلب می خوانید که در حالی که ۸۹ درصد از شرکت های بزرگ سراسر جهان برنامه های تحول دیجیتال و هوش مصنوعی را در دست اجرا دارند، اما فقط ۳۱ درصد از این تعداد توانسته اند به افزایش درآمد مورد انتظار دست یابند. نکته ای که این مطلب بیان می کند این است که دستیابی به تحول دیجیتال و هوش مصنوعی، یک «پروژه ویژه» نیست که بتوانید بخشی از نیرو، انرژی و زیرساخت های خود را به آن اختصاص دهید. برای دستیابی به این هدف، کل سازمان باید قادر به ارائه نوآوری دیجیتال باشد که مستلزم مجموعه ای جامع از قابلیت هاست. برای اینکه ببینید تحولات دیجیتال کجا و چگونه قادر به ارزش آفرینی هستند، می توانید این مطلب را در صفحه های پیش رو بخوانید.

جهان

ثریا حقی

مترجم

عصر تراکتس



ASRAE TRAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

دستیابی به تحول دیجیتال و هوش مصنوعی، یک «پروژه ویژه» نیست که بتوانید بخشی از نیرو، انرژی و زیرساخت های خود را به آن اختصاص دهید

کل سازمان باید قادر به ارائه نوآوری دیجیتال باشد

در حالی که ۸۹ درصد از شرکت های بزرگ سراسر جهان برنامه های تحول دیجیتال و هوش مصنوعی را در دست اجرا دارند، فقط ۳۱ درصد از این تعداد توانسته اند به افزایش درآمد مورد انتظار دست یافته و در عین حال تنها ۲۵ درصد توانسته اند به صرفه جویی در هزینه های مورد انتظار دست پیدا کنند. به نظر می رسد تا زمانی که رهبران شرکت ها، به اهمیت، ارزش و نحوه به دست آوردن این تحولات و برنامه ها ایمان پیدا کنند، آن طور که باید برای پیاده سازی آن در زیرساخت های خود، سخت و طاقت فرسا تلاش نخواهند کرد و به همین دلیل نمی توان از مجموعه انتظار تحول و رشد چشم گیر داشت. برای اینکه ببینید تحولات دیجیتال و فناوری های شگرفی همچون هوش مصنوعی کجا و چطور قادر به ارزش آفرینی هستند، در این مطلب از معیار «فینالتا» (Finalta) استفاده شده است؛ معیاری که برای نخستین بار توسط مک کنزی معرفی شد. مک کنزی با استفاده از این معیار، طی سال های ۲۰۱۸ الی ۲۰۲۲ میلادی، عملکرد ۸۰ بانک جهانی را بر اساس ۵۰ فاکتور عادی گوناگون، از پذیرش دیجیتال، موبایل و فروش دیجیتال بر اساس محصول بانکی گرفته تا تعداد افراد فعال در مراکز تماس و تعداد شعب هر بانک ردیابی کرده است. نتیجه ای که مک کنزی با استناد به فینالتا کسب کرده، این است که رهبران دیجیتال، ارزش آفرینی به مراتب بیشتری نسبت به دیگران داشته اند؛ ارزشی که با «خلق» فرایندها و تحولاتی حاصل شده که اغلب کپی کردن شان دشوار است.



EN HYDROGEN • AI INNOVATIONS AND HALLUCINATIONS • THE BUSINESS OF PAIN MANAGEMENT

AFRICA Forbes

AUGUST | SEPTEMBER 2023

IDRIS ELBA
Actor, Entrepreneur,
Musician,
Philanthropist

"I WANT
AFRICAN
CINEMA
TO BE
GLOBAL."

NEW DIRECTION

THE CROSSOVER ARTIST PLAYING A LEADING ROLE BUILDING
AND INVESTING IN AFRICA'S CREATIVE ECONOMY
US VENTURE CAPITAL IN ENTERTAINMENT

www.forbesafrica.com

AN ADN COMPANY



South Africa ZAR 59.00 | Nigeria NGN 1,200 | Ghana GHC 15 | Kenya KES 50 | Tanzania TZS 10,200 | Uganda UGX 16,800 | Zimbabwe USD 4.95 | Mauritius MUR 143 | Botswana BWP 53 | Namibia NAD 59 | Rwanda RWF 390 | Zambia K 79 | eSwatini SZL 59 | Malawi MWK 3,800

تاریخ انتشار

آگوست و سپتامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

شرکت سرمایه‌گذاری
والمدیا

تیراژ

۶۵۷ هزار و ۲۱۵ نسخه

انتشار اولین شماره

۱۵ سپتامبر ۱۹۱۷

دفتر مرکزی

نیوجرسی، آمریکا

وبسایت

forbes.com

سوژه‌ها

#سرمایه‌گذاری

#مدیریت سرمایه

#کارآفرینی

خیزش چت‌جی‌پی‌تی

این روزها کشورهای توسعه‌یافته جهان از جمله چین و آمریکا بر سر هوش مصنوعی با هم رقابت می‌کنند و قرار است در ادامه

فورچون

این رقابت‌ها، میزان رفاه در زندگی انسان‌ها افزایش پیدا کند. شرکت‌های بزرگ و مطرح چینی، تمرکز خود را روی هوش مصنوعی گذاشته‌اند و سعی دارند از طریق سرمایه‌گذاری در این عرصه، پیشرفتی در آن حاصل کنند. موفقیت‌هایی که چت‌جی‌پی‌تی داشته، غول‌های فناوری در چین را متعجب کرده و آنها را واداشته که به این میدان رقابتی هم ورود کنند. بحث در مورد چت‌جی‌پی‌تی، فراتر از بحث درباره یک ربات پاسخگو است. در واقع این ربات، از هوشی فراتر از هوش انسان‌ها برخوردار است و به همین دلیل می‌تواند به بسیاری از پرسش‌ها، پاسخ‌هایی فراتر از انتظار بدهد. در حال حاضر، هوش مصنوعی به یک ابزار برای جنگ میان چین و آمریکا تبدیل شده است. دو طرف تلاش دارند در آن بهترین باشند و بیشترین بهره را ببرند. آمریکاسعی دارد شرکت‌های چینی را از این عرصه دور نگه دارد، اما دولت چین تمام تلاشش را به کار بسته تا فرصتی برای توسعه هوش مصنوعی فراهم آورد. دنیای هوش مصنوعی با توسعه چت‌جی‌پی‌تی کاملاً متحول شده که مورد توجه سیاست‌مداران هم بوده است. قانون‌گذاران در چین، فعلاً در حال تماشای وضعیت هوش مصنوعی در دنیا هستند و می‌خواهند بر اساس آنچه در جهان مشاهده می‌کنند، برای وضعیت هوش مصنوعی در کشور خودشان تصمیم بگیرند. از آنجا که چینی‌ها از اینترنت آزاد برخوردار نیستند، تصمیم‌گیری در مورد هوش مصنوعی هم می‌تواند برای آنها اهمیتی ویژه داشته باشد. با این حال، هوش مصنوعی به ابزاری برای رقابت میان چین و آمریکا تبدیل شده و به همین خاطر شاید حاکمیت در چین، تصمیم‌های سخت‌گیرانه‌ای درباره هوش مصنوعی اتخاذ نکند. خیزش چت‌جی‌پی‌تی در جهان و به‌طور ویژه در چین، جزء اصلی‌ترین موضوعات مجله فورچون است.



نسیم بنایی
مترجم

مهرتراکتس



۸۶

ASAE TARRAHONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

مسیح

تصویری که روی جلد مجله فوربس قرار گرفته، متعلق به «ادریس البا»، بازیگر و موسیقیدان انگلستانی است که جایزه گلدن گلوب را دریافت کرده و جزء چهره‌های اثرگذار در جهان است. در این شماره از مجله فوربس به موضوعات مختلفی پرداخته شده است؛ یکی از سوژه‌های مورد بررسی، وضعیت اقتصاد آفریقا بوده که نشان می‌دهد در حال حاضر شاهد رشد و توسعه کسب‌وکارهای پایدار در این منطقه هستیم.

توسعه فناوری باعث شده کشورهای آفریقایی به لحاظ توسعه کسب‌وکارهای پایدار، پیشرفت چشم‌گیری داشته باشند. توسعه سرمایه‌گذاری مشترک در آفریقا هم از دیگر سوژه‌هایی است که در مجله فوربس مورد بررسی قرار گرفته است. عمده این سرمایه‌گذاری‌های مشترک در عرصه سرگرمی بوده و اکنون شاهد خیزش صنعت سرگرمی در

فوربس

تاریخ انتشار

آگوست و سپتامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

کرون پوکفند

تیراژ

۸۵۲ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

fortune.com

سوژه‌ها

#هوش مصنوعی #چین

#چت-جی-پی-تی



تجربه دیجیتالی شرکت‌ها چگونه در اقتصاد دیجیتال برنده باشید!

بر جای می‌گذارد یا خیر. مشتریان با گوشی‌های تلفن همراه خود، می‌توانند در هر زمان و مکانی به شرکت شما متصل شوند، کافی است شما هم به لحاظ دیجیتالی، به‌روز باشید. البته حضور دیجیتالی آن قدر هم ساده نیست، به همین خاطر است که نویسندگان کتاب تجربه دیجیتالی شرکت‌ها، موضوع کتابش را به این مسئله اختصاص داده و تلاش کرده مخاطبان را با این مقوله آشنا کند. در این کتاب، اهالی کسب‌وکار یاد می‌گیرند که تمرکزشان را روی بحث دیجیتالی کردن و تجربه دیجیتالی بگذارند تا مشتریان خود را به مرحله رضایت در این زمینه برسانند. واقعیت این است که فرایند دیجیتالی کردن برای تسهیل برخورداری مشتری از خدمات شرکت‌ها صورت می‌گیرد، اما گاهی ممکن است به شکلی ناکارآمد انجام شود و تجربه نامطلوبی برای مشتری به ارمغان بیاورد. این همان مقوله‌ای است که نویسندگان در کتاب تجربه دیجیتالی شرکت‌ها به آن پرداخته و سعی کرده کارآمدترین شیوه‌ها را به مخاطبان خود بیاموزد

چرا مهم است: این روزها مشتریان شرکت‌ها به اشکال مختلف با دنیای دیجیتال در ارتباط هستند. نقطه آغاز این فرایند دیجیتال از جست‌وجو در موتورهای جست‌وجو و گوناگون نظیر گوگل آغاز می‌شود؛ برای مثال ممکن است نام شرکت را در اینترنت جست‌وجو کنند. این فرایند دیجیتالی ادامه پیدا می‌کند و تجربه‌ای در زمینه شرایط دیجیتالی شرکت به مشتری می‌بخشد که می‌تواند او را به خرید یا دریافت خدمات آن شرکت وادار کند. هرچه این تجربه دیجیتالی بهتر باشد، احتمال اینکه مشتری زودتر برای دریافت خدمات و کالاها اقدام کند، افزایش می‌یابد؛ برای مثال امکان دارد مشتری قانع شود که کالا یا خدمات آن شرکت را به صورت آنلاین دریافت کند. به این ترتیب، تبلیغات آنلاین و تجربه دیجیتال برای مشتریان در دنیای امروز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. کتاب تجربه دیجیتالی شرکت‌ها، دقیقاً به همین مسئله در شرکت‌ها پرداخته و به شما نشان می‌دهد که آیا شرکت‌تان تجربه دیجیتالی مثبتی در مشتری



عنوان اصلی	he Digital Experience Company: Winning in the Digital Economy with Experience Insights
نویسنده	آلفونسو دلانوئز
انتشارات	فوربس بوکس
سال انتشار	۲ آگوست ۲۰۲۲

عصر تراکتس

کتاب

۹۱

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم

نئوبانک ۲.۰

راهنمای کامل طراحی و ساخت نئوبانک در عصر دیجیتال

تصویر دقیقی از این مفهوم به دست بیاورند. واقعیت این است که نئوبانک‌ها موج جدیدی از برهم‌زنندگی را رقم می‌زنند که صنعت بانکداری را متحول خواهد کرد و فرصتی جدید برای رشد و توسعه بانک‌ها فراهم می‌آورد. در دنیای امروز، فین‌تک و فناوری مالی به سرعت در حال رشد و گسترش است؛ نئوبانک هم یکی از اصلی‌ترین و جدیدترین بخش‌های فین‌تک به‌شمار می‌آید که به بانک‌ها کمک می‌کند کسب‌وکار خود را بر مسیر مشتری‌مداری پیش ببرند و در نهایت تجربه‌ای مطلوب در ذهن مشتری بر جای بگذارند. اهالی کسب‌وکارهای بانکی، می‌توانند به کمک این کتاب، با مفهوم «نئوبانک» در اکوسیستم بانکی آشنایی پیدا کنند و با آگاهی در این مسیر قدم بگذارند. در نهایت، این کتاب، نقطه آغازی برای آشنایی با چشم‌انداز صنعت بانکی است و می‌تواند بانکداری را از گذشته به آینده پرتاب کند

چرا مهم است: «نئوبانک ۲.۰» یکی از جدیدترین کتاب‌های انتشارات راه پرداخت جامع مؤسسه مدیچی در حوزه فین‌تک است که در آن مطالعات گسترده‌ای بر مبنای داده‌های اختصاصی حوزه فین‌تک صورت گرفته؛ این داده‌ها از بیش از ۱۳ هزار استارت‌آپ به دست آمده که همگی در صنعت فین‌تک یا همان فناوری مالی فعالیت دارند. علاوه بر آن، در گزارش مؤسسه مدیچی، مصاحبه‌های عمیقی با کارشناسان این حوزه صورت گرفته که به شناسایی روند بازار کمک می‌کند. مطالعات عمیق در این گزارش به اهالی بانک‌ها کمک می‌کند با چالش‌های روز بانکی در دنیای امروز آشنا شوند و چشم‌انداز این عرصه را ببینند. کسانی که به دنبال آشنایی با مفهوم نوظهور نئوبانک‌ها هستند، در این کتاب می‌توانند



عنوان اصلی	Neobanking 2.0
نویسنده	سلیل راویندران
مترجم	علیرضا ماهیان، محمدسعید خجسته
ناشر فارسی	راه پرداخت
سال چاپ نسخه فارسی	۱۴۰۲



معرفی ۱۷ اپلیکیشن صرافی رمزارز فعال در کشور

بازارگاه های تبادل دارایی دیجیتال

امروز صرافی های رمزارزی را می توان مهم ترین بخش اکوسیستم دارایی های دیجیتال در ایران دانست که رشد آنها نسبت به دیگر بخش های این اکوسیستم در ایران بیشتر بوده است. تقریباً از سال ۱۳۹۶ شاهد شکل گیری اولین صرافی های رمزارزی در کشور بودیم؛ کسب و کارهایی که در تلاش هستند تا عملیات خرید و فروش رمزارزها را برای کاربران شان تسهیل کنند و در این راستا خدمات و سرویس های نوآورانه ای را به کاربران خود ارائه می دهند. بعد از بیش از شش سال که از فعالیت اولین صرافی های رمزارزی در کشور می گذرد، اکنون شاهد حضور بازیگران بزرگ و شناخته شده ای در کشور در این حوزه هستیم. به دلیل اهمیت حضور این کسب و کارها در اکوسیستم دارایی های دیجیتال کشور، بر آن شدیم تا اپلیکیشن های ۱۷ صرافی رمزارزی کشور را معرفی کنیم و به این پردازیم که هر یک از این اپلیکیشن ها فعالیت شان از چه سالی شروع شده، چه خدماتی ارائه می دهند، چه تعداد کاربر فعال و چه تعداد رمزارز فهرست شده دارند. آمارهایی که از تعداد کاربران فعال و تعداد رمزارزهای فهرست شده درباره هر یک از این صرافی های رمزارزی نوشته شده، توسط خود این شرکت ها عنوان شده است.



معرفی تراکنش



۹۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

اکسبیتو

سال شروع فعالیت: ۱۴۰۰

تعداد کاربران فعال: ۱۰۰,۰۰۰

تعداد رمزارزهای فهرست شده: ۶۴



صرافی اکسبیتو از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در حوزه ارز دیجیتال آغاز و از بهمن ماه ۱۴۰۰ فعالیت خود را به صورت رسمی و گسترده در بازار رمزارز آغاز کرد و در حال حاضر بیش از ۱۰۰ هزار کاربر فعال دارد. اکسبیتو یک صرافی همتابه هممتاست که کیف پول اختصاصی نیز در اختیار کاربرانش قرار می دهد. تمام رمزارزهای معتبر بازار در این صرافی فهرست شده اند و اکنون امکان معامله ۶۵ رمزارز در اکسبیتو فراهم است. کاربران می توانند از طریق نسخه «تحت وب» و «اپلیکیشن اندروید» از اکسبیتو استفاده کنند. در این اپلیکیشن امکان خرید و فروش یا تبدیل یک مرحله ای رمزارزها وجود دارد. اپلیکیشن اکسبیتو در سه اپ استور کافه بازار، گوگل پلی و مایکت قابل دانلود است. از جمله ویژگی های اپلیکیشن اکسبیتو می توان به موارد زیر اشاره کرد:

• ارائه انواع آلت کوین ها در دو بازار (ریالی و تتری)؛

• کیف پول اختصاصی؛

• تبدیل سریع (Swap)؛

• ریفرال اختصاصی؛

• استفاده از Authenticator؛

• پشتیبانی از اندروید و PWA؛

• ویجت رصد قیمتی Android (تنها صرافی دارای ویجت)؛

• تسویه حساب آنی ریالی و کریپتویی؛

• پشتیبانی ۲۴x۷؛

• کارمزدهای پایین و رقابتی؛

• امکان اسکن کارت بانکی در اندروید.

احراز هویت اولیه در صرافی اکسبیتو به سرعت انجام می شود و افراد می توانند طی کمتر از یک دقیقه به جمع تریدرهای اکسبیتو بپیوندند. برای این کار به اطلاعات شماره تماس، کارت بانکی و کد ملی نیاز است و پس از انجام آن می توان از تمامی امکانات اکسبیتو به جز سفارش کریپتو کارت و برداشت رمزارز استفاده کرد؛ زیرا انتقال کریپتو و سفارش کریپتو کارت نیازمند انجام احراز هویت تکمیلی (با تعهدنامه) است.



معرفی کیف پول سخت افزاری «والتو» شرکت رادین

روشنی امن برای مدیریت دارایی های رمز ارزی

از زمانی که بیت کوین برای اولین بار به عنوان رمز ارز در جهان معرفی و به دارایی تبدیل شد، امنیت آن به مسئله اول دارنگانش تبدیل شد. شما برای ساخت و نگهداری رمز ارز به یک رمز (Seed) نیاز دارید که نمایانگر کیف پول شماست. امنیت این رمز برابر با امنیت دارایی شماست. در ابتدا این رمز به صورت یک کیو آر کد در یک کاغذ یا یک فایل عکسی در کامپیوتر نگهداری می شد که به راحتی قابلیت گم شدن یا سرقت داشت. با گذشت زمان راهکارهای دیگری برای مدیریت دارایی رمز ارزی ارائه شد؛ کیف پول های نرم افزاری که رمز را در حافظه امن موبایل شما نگهداری می کنند و شما هم می توانید این رمز را مشاهده کنید و صرافی ها که این رمز را بدون اینکه به شما دسترسی مشاهده آن را بدهند، برای شما نگهداری می کنند. با اینکه امنیت این راهکارها از حالت کاغذی و فایلی بیشتر است، اما همچنان احتمال حملات سایبری وجود دارد. در خصوص صرافی ها خطر ورشکستگی صرافی و از دست دادن کل دارایی شما (به دلیل نداشتن مالکیت روی رمز کیف پول) نیز علاوه بر حملات سایبری وجود دارد. مانند ورشکستگی صرافی اتری ایکس که به از بین رفتن هشت میلیارد دلار دارایی مشتریان منجر شد. راهکار دیگر و امن ترین آن، کیف پول سخت افزاری است که با نمایش کلمات بازیابی، رمز را در داخل یک سخت افزار می سازد و نگهداری می کند و هیچ کس به غیر از دارنده آن به کیف پول دسترسی ندارد. نه تنها امنیت از جهت آفلاین بودن و سخت افزاری بودن بالاتر می رود، بلکه شما نیز مالکیت تام کیف پول خود را نیز دارید و هر زمانی که بخواهید می توانید کیف پول خود را در هر پلتفرم دیگری بازیابی کنید. والتو یک کیف پول رمز ارزی است که به صورت امن در فضایی کاربر پسند امکان مدیریت دارایی های رمز ارزی را فراهم می کند و به کاربر این امکان را می دهد که به صورت آفلاین و غیر متمرکز، کیف پول رمز ارزی خود را بسازد، کلمات بازیابی را مشاهده کند و در محیطی با فناوری امنیتی پیشرفته مدیریت دارایی خود را انجام دهد. کیف پول سرد والتو در دو حالت سخت افزاری و نرم افزاری قابلیت استفاده دارد و کاربر می تواند به سادگی و فقط با یک اپلیکیشن موبایلی به صورت همزمان هر دو نوع کیف پول را مدیریت کند. والتو یکی از زیرمجموعه های شرکت رادین است که با تکیه بر دانش و فناوری ۱۵ ساله در استارتاپ استودیو این شرکت متولد شده است.



◀ از آمازون و اینستاگرام کیف پول نخرید!

کیف پول سخت افزاری برای نگهداری دارایی‌های با ارزش رمز ارزی مورد استفاده قرار می‌گیرد و لازم است قبل از خریداری، از اصالت آن اطمینان یافت. تمام تولیدکنندگان مطرح دنیا، از مشتریان خود می‌خواهند محصول را به صورت مستقیم از وبسایت خودشان خریداری کنند؛ زیرا زمانی که کالا مستقیم از سازنده به دست کاربر نمی‌رسد، ممکن است توسط واسطه تله‌گذاری شده باشد!

والتو، محصولی کاملاً بومی است که توسط متخصصان سخت افزار، کریپتوگرافی و بلاکچین طراحی و توسعه داده شده است. تولید و پخش مستقیم آن در ایران، ریسک هرگونه دستکاری قبل از رسیدن محصول به دست مشتری نهایی را از بین می‌برد. همچنین مدیریت و نظارت بر تمام سرویس‌های این محصول توسط تیم والتو انجام می‌شود و دیگر نیازی به نگرانی در خصوص قطع شدن سرویس از سمت کشورهای خارجی نیست.

◀ امنیت والتو

با وجود اینکه کیف پول سخت افزاری، امن‌ترین روش برای نگهداری رمز کیف پول است، اما سطوح امنیتی میان کیف پول‌های سخت افزاری مختلف متفاوت است. ساده‌ترین آنها از چیپ‌های عمومی برای نگهداری رمز استفاده می‌کنند. این چیپ‌ها به صورت نرم افزاری امن شده‌اند، در واقع خود قطعه فی‌نفسه امن نیست و برای امن کردن آن به برنامه‌نویسی نیاز است؛ مانند کیف پول Trezor و نسخه‌های مشتق شده از آن که سطح امنیتی آنها در میان کیف پول‌های سخت افزاری پایین است. نوع دیگر کیف پول از ماژول امن یا Smart Card برای نگهداری داده‌های حساس استفاده می‌کند که به صورت سخت افزاری انواع الگوریتم‌های امنیتی روی آن تعبیه شده و تقریباً نفوذ به آن را غیرممکن می‌کند؛ مانند Ledger.

والتو در طراحی سخت افزاری خود از ماژول امن دارای استاندارد EAL5+ استفاده کرده و از نظر امنیت سخت افزاری با Ledger هم‌رده است. همچنین در لایه نرم افزاری با در نظر گرفتن معماری غیرمتمرکز از کانال امن و رمز چندعاملی و بیومتریک استفاده کرده و هیچ اطلاعاتی از اکانت‌ها، تراکنش‌ها و غیره را ذخیره نمی‌کند. در حقیقت در هیچ مرحله از ساخت کیف پول به احراز هویت کاربر نیاز نیست.

به دلیل وجود احتمال سرقت دستگاه سخت افزاری، امکان امنیتی دیگری در والتو تعبیه شده و آن نیاز به ورود یک PIN چهار تا هشت رقمی در هر بار استفاده است که اگر بیش از سه بار توسط فردی به صورت

در والتو امکان ارسال و دریافت رمز ارز برای هر اکانت و مشاهده پروفایل هر اکانت شامل تراکنش‌ها، موجودی، تاریخچه موجودی و... آن وجود دارد. همچنین برای هر کیف پول ساخته شده در والتو، یک پورتفولیو شامل اطلاعات همه اکانت‌های آن کیف پول در نظر گرفته شده

اشتباه وارد شود، کل اطلاعات آن به صورت خودکار پاک می‌شود و امکان استفاده از آن از بین می‌رود. دارنده اصلی کیف پول با در اختیار داشتن کلمات بازیابی که هنگام ساخت کیف پول به او نمایش داده می‌شود، به راحتی می‌تواند آن را در کیف پول سخت افزاری جدید بازیابی کند.

◀ کیف پول نرم افزاری و سخت افزاری در یک اپلیکیشن

راحتی و امنیت در دو سر یک طیف قرار دارند. هرچه امنیت بیشتر باشد، سختی استفاده از محصول بیشتر است. کیف پول‌های نرم افزاری امکان ساخت و استفاده از کیف پول را بدون نیاز به حضور سخت افزار در محیط اپلیکیشن فراهم می‌کنند که استفاده از آن به مراتب ساده‌تر است. والتو برای پاسخگویی به نیاز هر دو طیف مخاطبان، یک محصول چندکیف‌پوله ارائه داده است. کاربر با نصب این اپلیکیشن، امکان ساخت یا بازیابی کیف پول سخت افزاری و نرم افزاری را به صورت همزمان در یک اپلیکیشن دارد؛ به گونه‌ای که به راحتی می‌تواند بین کیف پول‌های سخت افزاری

و نرم افزاری خود سوئیچ کند.

◀ پشتیبانی از هفت شبکه اصلی و بیش از هزار توکن

کیف پول سخت افزاری والتو محدودیت حافظه ندارد و برای هر شبکه‌ای که از والتو پشتیبانی کند، امکان ساخت نامحدود اکانت وجود دارد؛ شبکه‌های بیت‌کوین، اتریوم، بایننس، ریپل، ترون، پلی‌گان، دوج‌کوین و بیش از هزار توکن دیگر.

هر اکانت یک دارایی از کیف پول شماست. در والتو امکان ارسال و دریافت رمز ارز برای هر اکانت و مشاهده پروفایل هر اکانت شامل تراکنش‌ها، موجودی، تاریخچه موجودی و... آن وجود دارد. همچنین برای هر کیف پول ساخته شده در والتو، یک پورتفولیو شامل اطلاعات همه اکانت‌های آن کیف پول در نظر گرفته شده که شامل موجودی کل دارایی‌ها به دلار، فهرست اکانت‌ها، موجودی و قیمت هر اکانت، مقایسه نسبت موجودی هر اکانت به دلار در قالب نمودار، فهرست کل تراکنش‌های دریافت یا ارسال برای تمام اکانت‌ها و... می‌شود.

همچنین کاربر قبل از ساخت اکانت می‌تواند اطلاعات بازار مانند قیمت لحظه‌ای، سیر نزولی یا صعودی و ارزش بازار آنها را در صفحه «بازار» اپلیکیشن مشاهده کند.

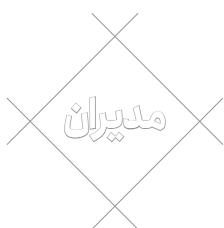


زنان بدون مرز

صنایع مالی بخش مهمی از اقتصاد جهان هستند که به‌طور سنتی تحت تسلط مردان بوده‌اند و همیشه از آنها به‌عنوان صناعی مردانه نام برده شده است. با این حال در سال‌های اخیر در دنیا تلاش‌های قابل توجهی برای افزایش برابری جنسیتی در این صنایع صورت گرفته و طبق گزارش‌ها زنان ۴۶ درصد از کل کارکنان صنایع مالی دنیا را تشکیل می‌دهند، اما از دیگر سو در میان ۵۰۰ شرکت فورچون تنها ۵۴ شرکت، مدیر مالی زن دارند که این آمار نشان می‌دهد زنان همچنان در رده‌های بالای مدیریتی این صنایع کمتر حضور دارند. آمار دیگری نیز نشان می‌دهد که در بین بانک‌های اروپایی تنها ۲۰ درصد از مدیران، زن هستند. در نتیجه با وجود اینکه تقریباً نیمی از کارمندان این صنایع را زنان تشکیل می‌دهند، اما تنها ۲۵ درصد از نقش‌های رهبری و ۱۰/۸ درصد از موقعیت‌های CFO را در بین شرکت‌های فورچون ۵۰۰ دارند. در ایران نیز این آمار و ارقام البته با شدت بیشتری پابرجاست و با وجود اینکه زنان در این صنایع در کشور همچون بسیاری از صنایع دیگر، دوشادوش مردان با پشتکار به کار و تلاش می‌پردازند و در این راستا ارزش‌افزوده‌هایی را نیز خلق می‌کنند، اما همچنان جای خالی زنان را در رده‌های مدیریتی کلان و در جایگاه‌های تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری احساس می‌کنیم. موضوعی که در این بین باید بسیار روی آن تمرکز کرد، تلاش برای از میان برداشتن شکاف جنسیتی و همچنین پررنگ کردن حضور زنان در هر صنعتی است. ما در ماهنامه عصر تراکنش تاکنون در دو نوبت به معرفی زنان فعال در صنایع مالی کشور در رده‌های مدیریتی پرداخته‌ایم و این بار برای سومین بار فهرستمان را تکمیل تر کرده‌ایم تا بتوانیم اقدامی در جهت پررنگ کردن نام زنان در صنایع مالی و صنعت فناوری اطلاعات کشور انجام داده باشیم. قطعاً این فهرست نیز به‌مرور به‌روز و تکمیل می‌شود.



عصر تراکنش



افسانه اوضاعی

سال تولد: ۱۳۴۸

سمت: معاون طرح و توسعه بانک تجارت



افسانه اوضاعی متولد تیرماه ۱۳۴۸ و دارای مدرک مهندسی برق و الکترونیک، کارشناسی ارشد MBA، گرایش جنرال از دانشگاه صنعتی شریف، دکتری تخصصی در رشته مدیریت کارآفرینی، گرایش کسب‌وکار از دانشگاه اصفهان، دکتری تخصصی در رشته مدیریت کارآفرینی، گرایش بین‌الملل از دانشگاه آزاد مرکز و پسادکتری حرفه‌ای (post-DBA) در رشته آینده‌نگاری راهبردی است. اوضاعی از سال ۱۳۷۰ تاکنون در بانک تجارت فعالیت می‌کند. از جمله سوابق کاری او در این بانک می‌توان به کارشناس، بازرس، معاون اداره کنترل و امنیت سیستم در مدیریت امور بازرسی، رئیس اداره تشکیلات و روش‌ها، رئیس اداره تحقیق و توسعه نرم‌افزارها، مدیر امور فناوری اطلاعات، مدیر امور سازمان و روش‌ها، معاون مدیرعامل در حوزه فناوری اطلاعات و مشاور عالی مدیرعامل اشاره کرد. او همچنین از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ دبیر کمیسیون انفورماتیک شورای هماهنگی بانک‌ها، از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ عضو هیئت‌مدیره شرکت سیمرغ تجارت، از سال ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۵ عضو هیئت‌مدیره شرکت مهندسی مشاور تجارت و از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸ نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت تدبیرگران فناوری اطلاعات تجارت ایرانیان (تفتا) بوده است. عضویت در کمیته‌های متعدد مدیریتی (تحول اداری، امنیت اطلاعات، منابع و مصارف، بانک، بورس و بیمه، فناوری اطلاعات و خدمات الکترونیک، بانکداری شرکتی و...) نیز در سوابق کاری اوضاعی دیده می‌شود.

افسانه درودگر

سال تولد: ۱۳۶۵

سمت: هم‌بنیان‌گذار و مدیر مالی نیک اندیش



افسانه درودگر متولد ۱۳۶۵ و دارای مدرک کارشناسی نرم‌افزار از دانشگاه علمی - کاربردی شیراز است. تأسیس فروشگاه اینترنتی رفاه‌شاپ از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲، مدیریت و ایجاد سایت در زمینه فروش سرور و هاست از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۷، مدیریت مالی سایت نیک‌پرداخت از سال ۱۳۹۷ تاکنون، مدیر مالی سایت کوین‌نیک‌مارکت تا پایان سال ۱۴۰۱ و مدیر مالی کوین‌نیک از سال ۱۳۹۸ تاکنون از جمله سوابق کاری درودگر هستند.

الهام جعفری نور

سال تولد: ۱۳۵۳

سمت: عضو هیئت‌مدیره شرکت پویا



الهام جعفری نور مدرک کارشناسی نرم‌افزار خود را در سال ۱۳۷۶ از دانشگاه آزاد تهران اخذ کرده است. او فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۷۶ در شرکت پویا با برنامه‌نویسی آغاز و در سال‌های بعدی با سمت‌های تحلیلگر، طراح، مدیر پروژه‌های بزرگ بانکی و مدیر محصول شاخص فعالیت کرده است. جعفری نور در حال حاضر عضو هیئت‌مدیره شرکت پویاست و از سال ۱۳۹۵ در این سمت مشغول به فعالیت است.

المیرا ستوهی زنون

سال تولد: ۱۳۶۵

سمت: مدیر حقوقی

و قراردادهای شرکت

سیمرغ تجارت



المیرا ستوهی زنون، وکیل پایه یک کانون وکلای دادگستری مرکز، دارای مدرک کارشناسی حقوق و کارشناسی ارشد حقوق خصوصی از دانشگاه آزاد است. او از سال ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۹ به‌عنوان رئیس حقوقی و قراردادهای شرکت پرداخت الکترونیک سداد مشغول فعالیت بود و در سوابق کاری او وکیل و مشاور حقوقی شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا، سرپرست واحد حقوقی شرکت سفرهای علی‌بابا، وکیل و مشاور حقوقی شرکت توسعه فناوری و تجارت حکمت و مدیر حقوقی شرکت سامانه‌های یکپارچه سیمرغ تجارت دیده می‌شود.

شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم



الناز مولوی

سال تولد: ۱۳۷۰

سمت: مدیر دپارتمان راهکارهای

بانکداری الکترونیک رادین

الناز مولوی دارای مدرک کارشناسی

مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه پیام نور و کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات، گرایش تجارت الکترونیک از دانشگاه مهر البرز است.

او از آذرماه ۱۴۰۰ به عنوان مدیر دپارتمان راهکارهای بانکداری الکترونیک رادین مشغول فعالیت است و در سوابق کاری او تحلیلگر و آزمونگر نرم افزارهای بانکداری الکترونیک شرکت فن آفرین حصین قشم از سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷، مدیر محصول نرم افزارهای بانکداری الکترونیک شرکت پیشرو فناوری اطلاعات رادین از سال ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ و سرپرست تیم مدیریت پروژه و مدیر ارتباط با مشتری در دپارتمان راهکارهای بانکداری الکترونیک شرکت پیشرو فناوری اطلاعات رادین از سال ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۰ دیده می شود. او از آذرماه ۱۴۰۰ تاکنون در سمت مدیر دپارتمان راهکارهای بانکداری الکترونیک رادین فعالیت می کند.



الهام حیدری

سال تولد: ۱۳۶۸

سمت: مدیر دپارتمان پرداخت رادین

الهام حیدری دارای مدرک کارشناسی

فناوری اطلاعات از دانشگاه پیام نور

است و از فروردین ماه ۱۴۰۲ در سمت مدیر دپارتمان پرداخت شرکت رادین مشغول فعالیت است. برنامه نویسی شرکت توسعه نرم افزار رومانا، برنامه نویسی شرکت رایان پرداز رای بین، برنامه نویسی شرکت کاران و برنامه نویسی شرکت رادین از جمله سوابق کاری حیدری هستند. او همچنین دو سال به صورت فریلنسر فعالیت کرده است.



الهام مقدم

سال تولد: ۱۳۵۶

سمت: معاون توسعه راهبردی

هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات

بانک شهر

الهام مقدم دانش آموخته کارشناسی مهندسی برق در دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران جنوب، کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات در دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی است و در حال حاضر دانشجوی دکتری مدیریت کسب و کار در دانشگاه تهران است. کارشناس و مدیر پروژه در شرکت صنایع مخابرات، معاون برنامه ریزی و پژوهش شرکت صنایع مخابرات، مدیر سیستم ها و روش های شرکت آریا همراه سامانه (ایرانسل)، معاون برنامه ریزی شرکت آریا همراه سامانه (ایرانسل)، مشاور تحلیل کسب و کار شرکت سکوی بانکداری باز سنباد، معاون برنامه ریزی امن افزار گستر شریف (همراه اول) و معاون برنامه ریزی و پایش عملکرد اپراتور تالیا از جمله سوابق کاری مقدم هستند. او از تیرماه ۱۴۰۲ تاکنون به عنوان معاون توسعه راهبردی هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک شهر فعالیت می کند.



الینا ملکان

سال تولد: ۱۳۶۴

سمت: مدیر محصول و عملیات فینوتک

الینا ملکان که از آبان ماه ۱۳۹۹ در سمت مدیر محصول و عملیات فینوتک مشغول به فعالیت

است، دانش آموخته کارشناسی مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد، کارشناسی ارشد مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد، واحد علوم و تحقیقات و در حال گذراندن دوره DBA در دانشگاه تهران است. رئیس اداره نرم افزار شرکت رامپکو (مهندسی، نصب و نگهداری کارخانجات پتروشیمی) و ادمن پایگاه داده شرکت پیمانکار صنعتی تناب از جمله سوابق کاری ملکان هستند.



آرزو وصله چی

سال تولد: ۱۳۶۲

سمت: مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات و

ارتباطات اندیشمند آریا (آریاتک)

آرزو وصله چی دارای مدرک کارشناسی مهندسی

برق الکترونیک از دانشگاه آزاد کرج، کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات، گرایش کسب و کار الکترونیک از دانشگاه آزاد تهران جنوب و دانشجوی دکتری رشته آینده پژوهی از دانشگاه ایوانکی است. او در حال حاضر عضو کمیسیون فین تک سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران و مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات اندیشمند آریا (آریاتک) است.

از جمله سوابق کاری وصله چی می توان به مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات اندیشمند آریا (آریاتک)، مدیر دفتر مدیریت راهبردی شرکت سرمایه گذاری عصرامین بانک کارآفرین، مدیر کسب و کارهای نوین هلدینگ فناوری نگاه فردای بانک کارآفرین، عضو کمیته سرمایه گذاری شرکت مدیریت ثروت ستارگان، مشاور مراکز نوآوری (مرکز نوآوری مبین لند، شرکت مبین وان کیش)، مدیر اجرایی شتاب دهنده جهش، مدیر پروژه هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد (فناپ) و... اشاره کرد.



آیت حسینی

سال تولد: ۱۳۵۹

سمت: نایب رئیس هیئت مدیره فینوداد (مرکز

نوآوری بانک ملی)

آیت حسینی دارای مدرک کارشناسی فیزیکی

جامد از دانشگاه آزاد، واحد تهران مرکز، EMBA مدیریت اجرایی از سازمان مدیریت صنعتی، MBA استراتژی مارکتینگ از سازمان مدیریت صنعتی و کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه شهید بهشتی است. از جمله سوابق کاری حسینی می توان به بنیان گذار و مدیرعامل گروه نشانه، بنیان گذار سامانه تأمین مالی جمعی راتا، هم بنیان گذار سامانه های همبودگاه و بردبار، مدیرعامل فینوداد، عضو و مشاور شورای فناوری مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات جهاد دانشگاهی، مشاور پارک علم و فناوری دانشگاه صنعتی شریف، معاون پایش و تحلیل بازارافزایی و معاون برندینگ بانک آینده، مشاور سرمایه گذاری و توسعه نوآورانه در شرکت خدمات انفورماتیک، عضو کمیته سرمایه گذاری صندوق جسورانه پارتیان، معاون مدیرعامل در حوزه ارزیابی شرکت پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد (شناسا)، مشاور برندینگ و عضو کمیته بانوان سرخ باشگاه ورزشی پرسپولیس و مدیر برندینگ و مدیر استراتژی بازار یابی شرکت فناپ اشاره کرد. او از سال ۱۴۰۱ نایب رئیس هیئت مدیره فینوداد و از سال ۱۴۰۰ نیز به عنوان مشاور تحول دیجیتال بانک ملی فعالیت می کند.

بهاره شیخ الاسلامی

سال تولد: ۱۳۵۵



سمت: معاون تولید سیستم‌های نرم‌افزاری و مدیر محصول سامانه‌های منابع انسانی شرکت گسترش فناوری‌های نوین کشاورزی بهاره شیخ الاسلامی دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر نرم‌افزار از دانشگاه آزاد، واحد اراک و کارشناسی ارشد مدیریت دولتی، گرایش منابع انسانی از دانشگاه آزاد، واحد تهران مرکز است. کارشناس تولید نرم‌افزار و کارشناس مسئول تولید نرم‌افزار در شرکت گسترش فناوری‌های نوین کشاورزی از جمله سوابق کاری او هستند.

بهناز آریا

سال تولد: ۱۳۵۴



سمت: مدیر عامل گروه شرکت‌های کهکشان

بهناز آریا متولد ۱۳۵۴ و دارای مدرک MBA و دکتری فناوری اطلاعات از آمریکا و مدارک متعدد بین‌المللی در گرایش‌های شبکه، مدیریت امنیت اطلاعات، مدیریت فناوری اطلاعات و تداوم کسب‌وکار است. او از سال ۱۳۷۹ تاکنون مدیر، عضو و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت‌های گروه کهکشان (کهکشان مشاور، کهکشان دانا، کاران و...)، مدیریت آموزش و پژوهش مؤسسه کهکشان نور، مدرس و مشاور دوره‌های مدیریت امنیت اطلاعات بوده و هم‌اکنون مدیرعامل گروه شرکت‌های کهکشان است. از جمله سوابق کاری آریا می‌توان به مشاور و مدیر سیستم‌های مدیریت امنیت اطلاعات و مشاور سیستم‌های مدیریت فناوری اطلاعات و آگاهی‌رسانی امنیت، سرممیز و مدرس سیستم‌های مدیریت امنیت اطلاعات (ISO 27001)، مدیریت فناوری اطلاعات و مدیریت تداوم کسب‌وکار، عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران (دوره‌های سوم و چهارم)، رئیس کمیسیون افتا (امنیت فضای تولید و تبادل اطلاعات؛ دوره‌های سوم، چهارم، پنجم و ششم)، عضو کمیسیون سامان‌دهی بازار سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور و تدوین تعرفه خدمات فناوری اطلاعات، عضو انجمن زنان کارآفرین، مشاور مورد تأیید سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور در دو رشته دبیر کمیته فرعی ۲۷ کمیته فنی فناوری اطلاعات، فنون امنیت اطلاعات ISO/IEC JTC1-ISIRI سازمان جهانی استاندارد و نایب‌رئیس JTC1 در ایران اشاره کرد.

پروین افشار

سال تولد: ۱۳۶۴



سمت: مدیر گروه سیستم‌های اطلاعاتی شرکت گسترش فناوری‌های نوین کشاورزی

پروین افشار دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر، گرایش نرم‌افزار از دانشگاه علم و صنعت ایران و کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، گرایش نرم‌افزار از دانشگاه علوم و تحقیقات است. برنامه‌نویس وب از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۸۹ در سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران، مدیر واحد فناوری اطلاعات از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۶ در سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران، سرپرست تیم توسعه سیستم‌های BPMS از سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷ در شرکت مهندسی تذر و افزار و مدیر گروه سیستم‌های اطلاعاتی از سال ۱۳۹۷ تاکنون در شرکت گسترش فناوری‌های نوین از جمله سوابق کاری افشار هستند.

زکیه ایزدی

سال تولد: ۱۳۶۳



سمت: مالک کسب‌وکار پاد در شرکت داتین زکیه ایزدی متولد ۱۳۶۳ و دارای مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد فیزیک از

دانشگاه صنعتی شریف و MBA مالی از دانشگاه علوم اقتصادی ایران است. از جمله سوابق کاری ایزدی می‌توان به مالک کسب‌وکار فین تک سرزمین هوشمند پاد، مدیر سبد کسب‌وکارهای پاد در هلدینگ فناپ، مشاور سرمایه‌گذاری جسورانه شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا، مشاور سرمایه‌گذاری جسورانه مرکز فین تک بانک انصار و کارشناس ارشد توسعه کسب‌وکار شرکت آریا همراه سامانه اشاره کرد.

زهرا میرحسینی

سال تولد: ۱۳۳۶



سمت: معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد

زهرا میرحسینی متولد ۱۳۳۶ و دارای مدرک دیپلم ریاضی، کارشناسی ریاضی و علوم کامپیوتر از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، گرایش نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی شریف است. میرحسینی دارای ۲۶ سال سابقه کار در بانک مرکزی است. از جمله سوابق کاری او در بانک مرکزی می‌توان به مدیرکل فناوری اطلاعات، رئیس اداره مهندسی نرم‌افزار، معاون اداره طراحی سیستم‌های ماشینی، آنالیست روش‌های اداره ماشین‌های محاسبه و برنامه‌نویس در اداره ماشین‌های محاسبه اشاره کرد. او از سال ۱۳۸۵ تا پایان سال ۱۳۸۸ عضو هیئت‌مدیره شرکت خدمات انفورماتیک بوده است. از جمله سوابق کاری دیگر میرحسینی می‌توان به نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت پرداخت نوین، عضو هیئت‌مدیره شرکت خدمات رایانه اقتصاد نوین، عضو هیئت عامل و معاون مدیرعامل در امور فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک اقتصاد نوین، عضو هیئت‌مدیره شرکت داتیس آرین قشم (داتین) و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد اشاره کرد.

زهرا برزگر

سال تولد: ۱۳۶۱



سمت: مدیر منابع انسانی شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا

زهرا 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.

ممبر تراکتس



شهریور ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و سوم