

عصر تراکتش



حمزه آقابابایی مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درباره رشد دوپله ای این شرکت در رتبه بندی شاپرک طی یک سال ونیم گذشته می گوید

انواع
استراتژی های
نوآوری بازاری
تجربه کردیم

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد
به دنبال تصویری روشن از فرصت ها و تهدیدهای بازار رمزارز

بررسی سهم فناوری اطلاعات در بودجه ریزی سالانه بانک های کشور در گفت وگو با فعالان این صنعت

تزریق نقدینگی به بخش فناوری اطلاعات سرمایه گذاری است، نه هزینه

حسام مقصدولو:

برنامه ریزی مشخص به فرد هدف وامید می دهک



مجید شکوهی:
ورود لندنگ ها به صنعت پرداخت یک تحول جدید است



احمد پیشگاه زاده:
حمایت از استارت آپ های لندتکی را در دستور کار قرار دادیم



رسول لطفی آذر:
بزرگ ترین محدودیت در بخش فناوری اطلاعات کشور، تحریم هاست



روح اله فاطمی:
به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین المللی هستیم

عصر تراکشن

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۸
بهمن ۱۴۰۲



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

تحریریه: نیلوفر نادری، زهرا قربانی
غزل یگانگی، نسیم بنایی
محمد رهبان، پونه ترابی، فاطمه شایگان

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه آرا: حمید ابراهیمی، محمد قربانی
ویراستار: سمیرا امیری
عکس: نسیم اعتمادی، حامد خورشیدی

۲۵

با گسترش صنعت رمزارز و توسعه قوانین بین المللی احتمال بلوکه شدن یکباره تترهای ایرانیان افزایش یافته **بمب ساعتی ای به نام تتر!**

۲۶

استفاده نهادهای ناظر از فناوری های نوین برای مقاصد نظارتی **نقش پررنگ اطلاعات در رگ تک و سوپ تک**

۳۲

مروری بر مهم ترین اخبار اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در دی ماه ۱۴۰۲ **ماه تهدید و تحدید لندتک ها**

۳۶

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد **به دنبال تصویری روشن از فرصت ها و تهدیدهای بازار رمزارز**

۳۷

نگاهی به ارائه های انجام شده در رویداد ۹ ژانویه در سالن قلم کتابخانه ملی **راه بی پایان**

۴۷

مروری بر ۱۷ کارگاهی که در ۲ روز رویداد ۹ ژانویه برگزار شد **تمام سناریوهای خوش بینانه و بدبینانه**

۵۱

در بخش پرتکاپو و شلوغ نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه چه گذشت؟ **دورهمی بزرگ**

۵۴

نگاهی به بخش «کاربایی» سومین رویداد ۹ ژانویه که با استقبال مخاطبان همراه شد **شرکت ها و متخصصان؛ رودرو**

۵۶

گفت وگو با ۲۲ مدیر، متخصص و چهره سرشناس حوزه رمزارز در استودیو راه کار **بحث های داغ درباره آینده اکوسیستم**

ASRE TARAKHONESH.IR

۵۸



۵۴



۳۴



۳۶



گفت وگو با احمد پیشگاه زاده، مدیرعامل شرکت فن آواکارت طراحی ابزارهای غیرتماسی و حمایت از کسب و کارهای لندتکی

۷۴

روح اله فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره توسن از برنامه های توسعه صادرات در این شرکت می گوید به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین الملل هستیم

۶۸





Instagram: @AsreTarakonesh

Twitter: @Asretarakonesh

Telegram: @AsreTarakoneshMag

Website: AsreTarakonesh.ir

Website: Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

شبکه‌های اجتماعی: محمد حسین صیادی نژاد

حائبه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶



عکس: حامد خورشیدی

۱۰۲

معرفی کتاب‌هایی از انتشارات راه پرداخت که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه منتشر شدند
مجموعه کتاب‌های نه گانه

۱۰۵

معرفی دستگاه هوشیار شرکت بازگانی مبناکارت آریا که راهکارهای احراز هویتی یکپارچه را ارائه می‌کند
دستیار هوشمند کسب و کارها

۱۰۸

معرفی مدیران و معاونان توسعه کسب و کار شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور
کاشفان راه‌های نو

۸۴

بررسی سهم فناوری اطلاعات در بودجه ریزی سالانه بانک‌های کشور در گفت‌وگو با فعالان این صنعت
تزیق نقدینگی به فناوری اطلاعات سرمایه‌گذاری است، نه هزینه

۹۰

بررسی پروژه‌های فناوری اطلاعات بانک HSBC و درس‌آموخته‌های آن
لزوم مشارکت بانک‌ها با یکدیگر

۹۲

سم‌آلتمن
مدیرعامل سال مجله تایم شد
از معماران فناوری تحول‌آفرین هوش مصنوعی

۵۸

بررسی سیاست‌های کسب و کاری تاپ در گفت‌وگو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار این شرکت
هم‌زیستی مسالمت‌آمیز با شرکت‌های نوآرودانش‌بنیان

۶۲

حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درباره رشد دوپله‌ای این شرکت در رتبه‌بندی شاپرگ می‌گوید
انواع استراتژی‌های نوآوری بازار را تجربه کردیم

۷۱

گفت‌وگو با مجید شکوهی و علیرضا حاجی حسین ارگی درباره شکل‌گیری و مزیت‌های رقابتی سایبان پی
ارائه خدمات کارت هم‌زمان با کیف پول



۷۱



۹۲



۴۶



۶۲



۷۹

حسام مقصودلو از زندگی شخصی و حرفه‌ای و علاقه‌اش به کار کردن در سطح کلان کشور می‌گوید
می‌خواهم اثرگذار باشم



۷۷

مسعود حسینی، مدیرعامل جدید شرکت تفکر بیشتر و عصر داده درباره برنامه‌هایشان در سال ۱۴۰۳ می‌گوید
شاگو، ونش و ونیفای تقویت می‌شوند

با گسترش صنعت رمزارز در ایران و توسعه قوانین بین المللی احتمال بلوکه شدن یکباره تترهای ایرانیان نیز افزایش یافته است

بمب ساعتی ای به نام تتر!



مینا حاجی
سرمدبیر

عمر تراکتس

یادداشت

۲۵

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



سومین رویداد ۹ ژانویه ۱۹ و ۲۰ دی ماه امسال با حضور بیش از ۲ هزار نفر از فعالان و متخصصان و مدیران صنعت رمزارز ایران برگزار شد. رویدادی که براننده صفت «بزرگترین» است، زیرا تا امروز هیچ رویداد تخصصی ای، در صنعت رمزارز و یک قدم فراتر از آن، در صنعت دارایی دیجیتال، در این ابعاد در کشور برگزار نشده بود. این رویداد دوروزه که متشکل از همایش، نمایشگاه، کارگاه‌های تخصصی، سالن کارایی، استودیو و شبکه‌سازی پیوسته بود، طیف وسیع و متنوعی از فعالان اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال کشور را به خود جذب کرد؛ اکوسیستمی که هنوز با چالش‌های مهمی نظیر رگولاتوری مواجه است و همچنان در فضایی مه‌آلود قدم برمی‌دارد؛ با این حال، امروزه به بلوغ بالایی رسیده و «صنعت» نامیدنش اغراق نیست.

این بلوغ را نه تنها در نوع فعالیت کسب و کارهای این صنعت و تلاششان برای تطبیق با خواسته‌ها و قوانین نانوخته رگولاتورهای پدیدآورنده می‌توانیم ببینیم که حتی در رویکردشان در ایجاد هم‌افزایی بین صنایع رمزارز، بازار سرمایه و لندتک کشور نیز مشهود است. کسب و کارهای حوزه رمزارز ایران با وجود تمام شوق و خواسته‌شان برای به رسمیت شناخته شدن از سوی دولت و حاکمیت، تا امروز محکوم به فعالیت در فضایی خاکستری بوده‌اند؛ فضایی که حداقل تا امروز، نه ممنوعیت و نه رسمیت را به‌وضوح بیان کرده است. البته حرکت در این فضای مبهم هرچند می‌تواند فرسایشی و خسته‌کننده باشد، ولی اکوسیستم رمزارز ایران با تکیه بر بلوغ نسبی اش توانسته به جای سروکله زدن فقط با یک رگولاتور مشخص و روشن، در تعامل با نهادهای متعددی نظیر بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، وزارت صمت، وزارت ارتباطات، مجلس و سایر نهادهای دولتی، پذیرا و به دنبال راهی برای رسمیت یافتن خود باشد و از آن طرف، به نظر می‌رسد نهادهای رگولاتوری این حوزه پی برده‌اند و این نشانه‌ای خوب و حائز اهمیت است.

ایجاد فضای شبکه‌سازی گسترده و امکان تعامل بین کسب و کارها و نهادهای رگولاتور را می‌توانیم از مهم‌ترین دستاوردهای سومین رویداد دوروزه ۹ ژانویه بدانیم؛ رویدادی که در آن از روندهای جهانی این حوزه، تکنولوژی‌های روز صنعت و آخرین تغییراتشان، فرصت‌های رگولاتوری، نیازهای تریدرها در کشور، نگرانی‌های رگولاتورها، کاربردپذیری بلاکچین در صنایع



دنای رمزارزها بدون تتر احتمالاً دیگر خیلی قابل تصور نباشد، ولی نباید از احتمالات حتی کوچک درباره ترکیدن این بمب ساعتی در ایران بی تفاوت گذر کرد؛ مخصوصاً برای آن قسمت از جامعه ایرانی که بخشی از دارایی خود را تبدیل به تتر کرده است تا از تورم جان سالم به در ببرد

مختلف کشور، فرصت‌های هم‌افزایی بازار سرمایه و بازار دارایی‌های دیجیتال در کشور، مباحث آموزشی فعالیت در این حوزه و ده‌ها موضوع دیگر حرف زده شد. در این میان، با وجود گستردگی صحبت‌ها، اگر بخواهم فقط یک موضوع را برای مخاطبان ماهنامه عصر تراکتس، به شکل خاص و متمایز برجسته کنم، داستان «تتر و کاربران ایرانی» انتخاب درستی به نظر می‌رسد. تتر، موضوعی است که فکر می‌کنم باید درباره آن بیشتر صحبت کنیم و ریسک‌هایش را دقیق‌تر بشناسیم و حواسمان باشد همان قدر که برای ایران و کاربران ایران با توجه به مسائلی که در فضای بین‌المللی داریم، فرصت‌های بزرگی خلق کرده، ممکن است محل ریسک نیز باشد.

شرکت تتر به‌عنوان صادرکننده استیبل کوین USDT و یک نهاد متمرکز همیشه در تلاش برای انطباق با قوانین دارایی‌های مالی ایالات متحده، کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC)، گروه ویژه اقدام مالی (FATF) و دیگر سازمان‌های نظارتی بوده و اواسط آذرماه سال جاری نیز نظارت بر بازار ژانویه را به‌منظور مسدودسازی فعالیت‌های مرتبط با افراد تحت تحریم که در فهرست اتباع ویژه تعیین شده (SDN) اوفک قرار دارند، ارائه کرده است و از آنجایی که ایران نیز در فهرست کشورهای تحت تحریم ایالات متحده قرار دارد، نگرانی‌ها از بابت فریز شدن تترهای ایرانیان بیشتر شده است. اتفاقی که در رویداد نهم ژانویه باعث شد از تتر به‌عنوان «بمب ساعتی» یاد شود؛ بمبی که ممکن است هر لحظه در اکوسیستم رمزارز ایران منفجر شود و این صنعت جوان را با بحرانی بزرگ و شاید حتی ملی مواجه کند، زیرا بنا بر آمارها بیش از ۵۰ درصد معاملات رمزارز دنیا به تتر اختصاص دارد و اکنون نه تنها در دنیا که در ایران نیز نقشی کلیدی در اکوسیستم رمزارز پیدا کرده و دسترس‌پذیری آن هم بسیار افزایش یافته است.

دنای رمزارزها بدون تتر احتمالاً دیگر خیلی قابل تصور نباشد، ولی نباید از احتمالات حتی کوچک درباره ترکیدن این بمب ساعتی در ایران بی تفاوت گذر کرد؛ مخصوصاً برای آن قسمت از جامعه ایرانی که بخشی از دارایی خود را تبدیل به تتر کرده است تا از تورم جان سالم به در ببرد. بنابراین، شاید مهم‌ترین توصیه‌ای که بشود به کاربران ایرانی کرد این باشد که نسبت کوچکی از دارایی خود را به تتر اختصاص دهند و حتماً جایگزینی برای آن انتخاب کنند که ریسک‌های کمتری داشته باشد تا در صورت رخ دادن این اتفاق در آینده، متوجه ضررهای سنگین نشوند. هرچند که امیدوارم رابطه تتر و کاربران ایرانی به همین شکل فعلی باقی بماند و این شوک به کاربران ایرانی هیچ‌وقت وارد نشود

نقش پررنگ اطلاعات در رگ تک و سوپ تک



سجاد طرهانی

مدیر واحد توسعه خدمات شرکت کاشف



امروزه اصطلاحات جدیدی از جمله رگ تک (RegTech) و سوپ تک (SupTech) در کنار فین تک و فناوری های نوین به گوش می رسد و کارشناسان کاربردهای مختلف آنها را معرفی کرده اند. در این یادداشت کوتاه سعی شده است مروری بر این مفاهیم داشته باشیم و وضعیت آنها در حوزه نظام بانکی و پرداخت را تشریح کنیم.

بانک مرکزی به عنوان متولی نظام بانکی و پرداخت کشور وظیفه تنظیم گری رفتار بازیگران این نظام را برعهده دارد و از طریق بخشنامه ها، الزامات و آیین نامه های اجرایی این وظیفه را محقق می کند. این بخشنامه ها و الزامات موضوعات متنوعی را پوشش می دهند و ریزدانگی های متفاوتی دارند. گاهی در الزامات ارائه شده، صرفاً با سیاست هایی کلان در حوزه هایی مانند شرایط مجوزدهی به مؤسسات مواجهیم و در جایی دیگر الزامات بر نحوه اجرا، کنترل و گزارش دهی یک فرایند متمرکزند.

هرچقدر ریزدانگی موضوع مطرح شده در الزامات، کوچک تر و تواتر وقوع آن در بانک ها و مؤسسات اعتباری بیشتر باشد حصول اطمینان از اجرای صحیح آن توسط ناظران سخت تر است، زیرا نظارت بر تمامی فرایندها عملاً شدنی نیست و در پی آن تهیه گزارش های موضوعی نیز، تولید حجم عظیمی از داده و تلاش نیروی انسانی را می طلبد. در این شرایط ناظران به گزارش های کلی بسنده می کنند و گاهی به مشاهدات میدانی دست می زنند که عملاً کارآمدی و بهره وری مناسب را ندارد. اینجاست که مفاهیم رگ تک و سوپ تک به کار می آیند.

در دنیای امروزی که تحول دیجیتال سعی در دگرگون کردن فرایندهای کاری و خودکارسازی حداکثری دارد باید نیازمندی های نظارتی و انطباق را هم در نظر گرفت و بخشی از فرایندهای خودکارسازی را به تولید و پردازش داده های لازم برای نهادهای ناظر اختصاص داد. به این ترتیب است که اجرای الزامات دقیق تر، و حصول اطمینان از اجرای آنها برای ناظر امکان پذیر می شود. در نتیجه، خطاهای انسانی به حداقل می رسند و قواعد وضع شده به صورت سیستمی و خودکار، از طریق روبه های تعبیه شده در فرایندهای دیجیتال اعمال می شوند.

از سوی دیگر گزارش دهی سیستم های اطلاعاتی، براساس داده های تولید شده ساده تر انجام می شود. برای رسیدن به این نقطه مطلوب، نیاز است که الزامات ابلاغ شده، صراحتاً داده های لازم را تعریف، و نحوه استفاده از آنها را در فرایندهای مدنظر ناظران مشخص کنند. این نقطه می تواند شروع شکست یا موفقیت فناوری های رگ تک یا سوپ تک باشد. بنابراین پیش از سخن گفتن از این فناوری ها، نهاد ناظر باید نگاهی دوراندیشانه به محتوای بخشنامه ها و الزامات داشته باشد و امکان پیاده سازی

الزامات و گزارش دهی سیستم های اطلاعاتی از این خواسته ها را در نظر بگیرد.

اینکه چه اطلاعاتی، در چه زمانی باید تولید و نگهداری شوند، چگونه پردازش شوند، چه اثری بر فرایندهای کاری داشته باشند و در اختیار چه کسانی قرار بگیرند مباحثی اند که اساس فناوری های رگ تک و سوپ تک را تشکیل می دهند. چنانچه این موضوعات به درستی مشخص نشوند، استفاده از رگ تک یا سوپ تک، امکان پذیر نیست یا کسب و کار نظام بانکی را با مخاطرات جدیدی روبه رو خواهد کرد.

حال باید دید آیا بانک مرکزی توانسته این پیش نیازها را مهیا کند یا خیر؛ پاسخ این است: بانک مرکزی گاهی از پس این کار برآمده است و در جایی هم هنوز نتوانسته به این مهم دست یابد. برای مثال اقلام اطلاعاتی که باید در نظام بانکی برای یک تراکنش الکترونیکی ایجاد و نگهداری شوند، از برخی وجوه کفایت لازم برای اهداف تنظیم گر را ندارند. مثلاً اطلاعات دستگاه ایجاد کننده تراکنش چه اقلامی باشند، کجا نگهداری شوند و چه مقدار از آنها برای عامل بعدی تراکنش ارسال شود همگی نیاز به تدقیق بیشتری دارند. اگر این اقلام به درستی و کامل تعریف شوند امکان اعمال محدودیت ها و تشویق های بی شماری وجود دارد.

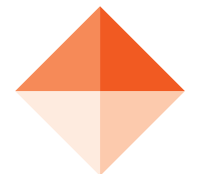
جاهایی که بانک مرکزی در بهره گیری از رگ تک موفق بوده است بیشتر به آن دسته از سامانه های حاکمیتی برمی گردد که خود بانک آنها را توسعه داده است. برای مثال در حال حاضر امکان اعمال دقیق قوانین بر تراکنش های شتابی و بین بانکی وجود دارد که به مدد تعریف روشن و کافی اقلام اطلاعاتی و فرایندهای انجام تراکنش ها در بستر سامانه شتاب است. به همین دلیل است که بانک مرکزی می تواند قوانینی همچون سقف تراکنش روزانه یا انتقال وجه روزانه را در مقیاسی به بزرگی تمام مشتریان نظام بانکی اعمال کند.

این مسیر به تازگی شروع شده است و بانک مرکزی نیز سعی دارد با تدقیق الزامات پیشین و تهیه دقیق الزامات پیش رو، از فناوری های نوین برای مقاصد نظارتی خود استفاده کند و مفاهیم رگ تک و سوپ تک را در عمل محقق سازد. ♦



اینکه چه اطلاعاتی، در چه زمانی باید تولید و نگهداری شوند، چگونه پردازش شوند، چه اثری بر فرایندهای کاری داشته باشند و در اختیار چه کسانی قرار بگیرند مباحثی اند که اساس فناوری های رگ تک و سوپ تک را تشکیل می دهند

مهرتراکتس



۲۶

ASAEETARAHHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

دموکراتیک کردن دسترسی به داده ها



فرشاد صفری

معاون توسعه
کسب و کار
فرا بوم



در حوزه خدمات مالی، عدم تقارن اطلاعاتی مدت ها است که روابط بین کاربران و مؤسسه های مالی را دچار مشکل کرده است و مانع تصمیم گیری آگاهانه و ایجاد قدرت متعادل بین آنها شده است. بانکداری باز به عنوان یک نیروی دگرگون کننده ظاهر شده و با دموکراتیک کردن دسترسی به داده های مالی و توانمندسازی مصرف کنندگان برای انتخاب آگاهانه، زمین بازی را هموار کرده است.

عدم تقارن اطلاعات به وضعیتی اطلاق می شود که در دو سوی یک مکانیزم تصمیم گیری یکی از طرفین، اطلاعاتی نابرابر با طرف دیگر داشته باشد که این امر موجب دو عارضه به نام کژمنشی (بدرفتاری) و کژگزینی (انتخاب نادرست) می شود؛ مثل وقتی که شما بخواهید خودرویی را بفرروشید و از عیب یا شرایطی از خودرو باخبر باشید که طرف دوم (خریدار) از این امر مطلع نیست یا مثل زمانی که کارشناسی در حیطه کاری خودش از اطلاعاتی باخبر باشد که مدیران آن مجموعه از آن خبر ندارند. به طور سنتی، مؤسسه های مالی انحصار داده های مالی مصرف کنندگان را در اختیار دارند. درک آنها از وضعیت مالی محدود است و این درک ناکافی مانع از تصمیم گیری آگاهانه درباره بودجه، پس انداز، سرمایه گذاری و مدیریت بدهی می شود. این عدم شفافیت اغلب منجر به نتایج نامناسبی مانند پرداخت هزینه های بیش از حد، از دست دادن فرصت های مالی مطلوب و اتخاذ تصمیم های نا آگاهانه برای کاربران می شود.

بانکداری باز این چرخه عدم تقارن اطلاعاتی را با امکان به اشتراک گذاشتن ایمن داده های مالی با ارائه دهندگان شخص ثالث، مانند برنامه های بودجه بندی (مدیریت مالی شخصی یا شرکتی)، پلتفرم های سرمایه گذاری و مشاوران مالی از بین می برد. این اشتراک گذاری داده ها، مصرف کنندگان را قادر می کند درک کاملی از چشم انداز مالی خود، از جمله از الگوهای مخارج، جریان های درآمد و ریسک های بالقوه به دست بیاورند.

بنابراین، با دسترسی به داده ها به صورت آنی، مصرف کنندگان توانایی های زیر را به دست می آورند:

● **تجزیه و تحلیل الگوهای مخارج:** مصرف کنندگان می توانند مناطقی را که بیش از حد خرج می کنند بشناسند، اهداف مالی واقع بینانه ای را تعیین کنند و برنامه های پس انداز خود را نیز شخصی سازی کنند.

● **ردیابی درآمد و هزینه:** از این طریق، مصرف کنندگان تصویر واضحی از ورودی و خروجی مالی خود به دست می آورند و اطمینان حاصل می کنند که می توانند تعهدات مالی خود را انجام دهند.

● **شناسایی ریسک های بالقوه:** برای مصرف کنندگان تشخیص زودهنگام مسائل مالی بالقوه ممکن می شود؛ مانند بدهی کارت اعتباری یا اضافه برداشت قریب الوقوع، سررسید تسهیلات یا تسویه BNPL که امکان اقدام پیشگیرانه را فراهم می کند.

● **مقایسه محصولات مالی:** از این طریق افراد می توانند نرخ های بهره، کارمزدها و ویژگی های محصولات مالی مختلف را ارزیابی کنند و انتخاب های آگاهانه ای داشته باشند که با نیازهای آنها همسو باشد. با توجه به توسعه لندتک ها در کشور شفافیت و وضوح تصمیم گیری برای کاربران اهمیت زیادی دارد.

● **راهنمایی مالی شخصی:** مصرف کنندگان می توانند از مشاوران مالی براساس موقعیت و اهداف منحصر به فرد مالی خود مشاوره هدفمند دریافت کنند؛ در این

حالت نوعی مربی مالی به افراد برای سلامت مالی مشورت می دهد.

در نتیجه، بانکداری باز نه تنها مصرف کنندگان را برای دسترسی به داده های مالی خود توانمند می کند، بلکه نوآوری در صنعت خدمات مالی را هم بهبود می بخشد. ارائه دهندگان شخص ثالث می توانند از داده های مالی جمع آوری شده برای توسعه محصولات و خدمات نوآورانه استفاده کنند و نیازها و ترجیحات خاص خود را برآورده سازند. برای مثال، بانکداری باز می تواند توسعه موارد زیر را امکان پذیر کند:

● **برنامه های بودجه بندی شخصی:** این برنامه ها متناسب با عادات هزینه های فردی، بینش های هم زمان و توصیه های عملی را ارائه می دهند.

● **پلتفرم های سرمایه گذاری خودکار:** براساس تحمل ریسک و اهداف مالی، تصمیم گیری های سرمایه گذاری به صورت خودکار از طرف مصرف کننده ارائه می شود.

● **ابزارهای جامع مدیریت مالی:** برای نظارت آسان، چندین حساب مالی در یک داشبورد قرار داده می شود.

بانکداری باز شفافیت در صنعت خدمات مالی را ارتقا می دهد و با فراهم کردن دسترسی مصرف کنندگان به داده های مالی، آنها را قادر می کند محصولات را با هم مقایسه، کارمزدهای پنهان را شناسایی، و رویه های بانک را بررسی کنند. این شفافیت، رقابت بین مؤسسه های مالی را بیشتر می کند که منجر به قیمت گذاری بهتر، بهبود خدمات مشتری و رویکرد مشتری محورتر به خدمات مالی می شود.

در نتیجه، بانکداری باز نقشی محوری در رسیدگی به عدم تقارن اطلاعات ایفا و مصرف کنندگان را برای تصمیم گیری مالی آگاهانه توانمند می کند. بانکداری باز با فراهم کردن دسترسی به داده های مالی به صورت آنی، امکان ارائه راه حل های نوآورانه و تقویت شفافیت و چشم انداز مالی را فراهم می کند تا افراد بتوانند آینده مالی خود را کنترل کنند. همان طور که بانکداری باز بیشتر تکامل می یابد، ظرفیت بیشتری برای ایجاد انقلاب در نحوه تعامل افراد با امور مالی خود فراهم می کند که منجر به ایجاد یک اکوسیستم مالی آگاه تر، کارآمدتر و عادلانه تر می شود ♦

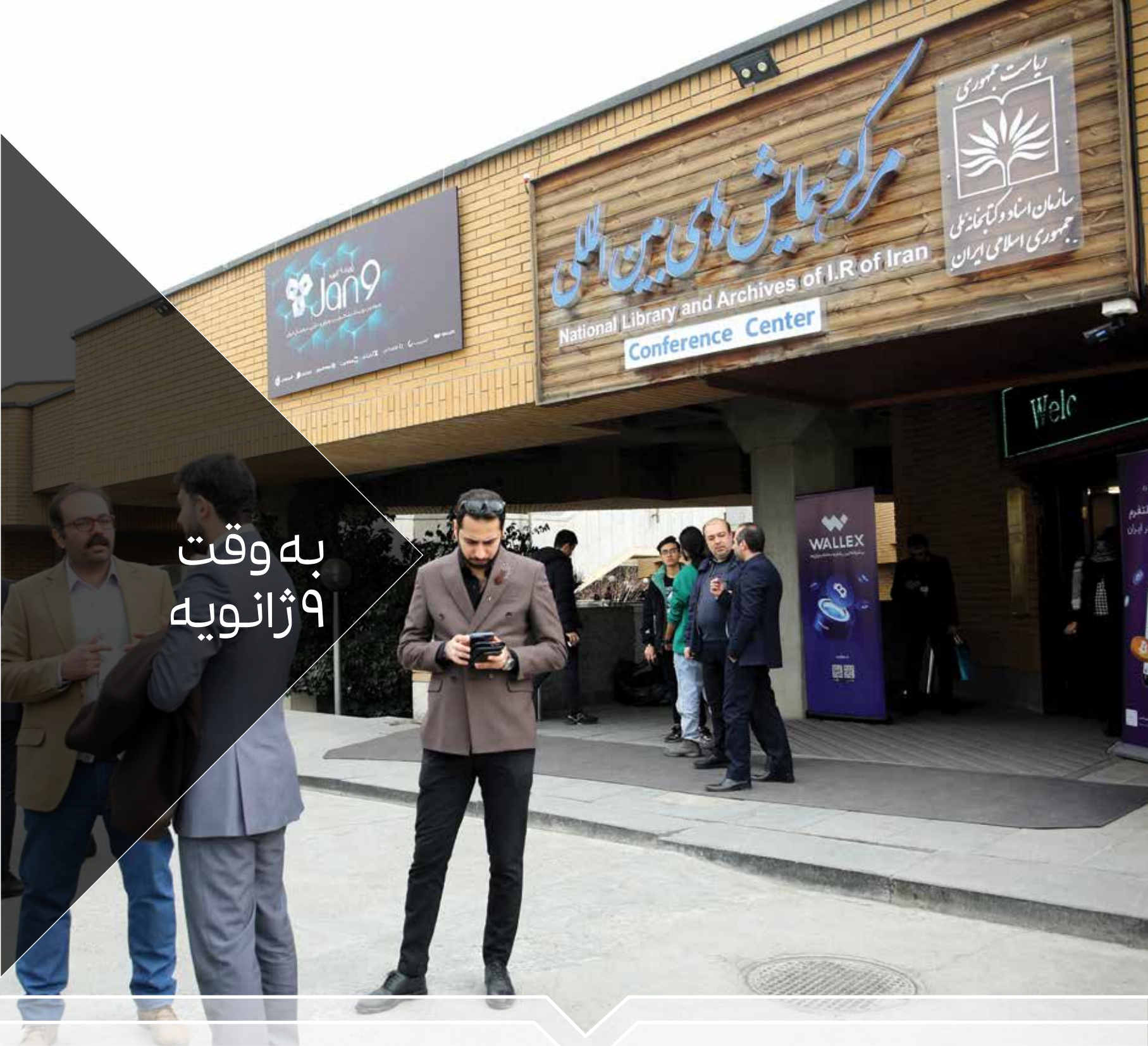
مصرف تراکتس



۳۰

ASAFETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



به وقت ۹ ژانویه

به روال همیشه در بخش «گزارش‌ها» ی ماهنامه عصر تراکنش ابتدا مروری بر مهم‌ترین اخبار یک ماه اخیر داشتیم. در دی ماه سال جاری، بانک مرکزی الزامات نظارت بر نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با شرکت‌های تسهیلات‌یار را ابلاغ کرد که با انتقادهایی روبه‌رو شد. بازگشت به دستورالعملی که انجمن فین‌تک و معاونت علمی ریاست جمهوری در سال ۱۳۹۸ تهیه کردند و ابراز امیدواری از اینکه حوزه فناوری مالی دارای رگولاتوری مستقل، به غیر از بانک مرکزی باشد، برخی از پیشنهادهایی است که از سوی فعالان برای بازنگری این دستورالعمل مطرح شده است. علاوه بر اخبار، در این بخش، گزارش مفصلی از سومین رویداد ۹ ژانویه را می‌خوانید؛ رویدادی که سالانه با محوریت حضور کسب‌وکارها و فعالان حوزه رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال ایران هر سال ۱۹ دی ماه برگزار می‌شود. این رویداد در سال‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین دوره‌های اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال ایران تبدیل شده است.

گزارش‌ها

ماه تهدید تجدید لندتک ها

بانک مرکزی مدتی است که با تمرکز بر حمایت از نوآوری به رگولاتوری فناوری های مالی وارد شده و در همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت از رهنگاشت این بانک رونمایی کرد و پس از اینکه آیین نامه فعالیت نئوبانک ها را در آذرماه به مؤسسات اعتباری ابلاغ کرد و با واکنش های انتقادی فعالان این حوزه روبه رو شد، حالا به سراغ لندتک ها رفته و در دی ماه سال جاری الزامات ناظر بر نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با شرکت های تسهیلات یار را ابلاغ کرده است. فعالان و کارشناسان این حوزه بر این باورند که دستورالعمل جدیدی که برای فعالیت لندتک ها وضع شده، هر اقدامی را که لندتکی ها انجام می دهند ممنوع دانسته و هیچ نقطه روشنی در آن دیده نمی شود و این رویکرد عملاً لندتک ایران را به نقطه پایان خود نزدیک می کند و بهتر است لندتک ها براساس همان الزاماتی که در سال ۱۳۹۸ برای فعالیت آنها مقرر شده است، فعالیت کنند. همچنین فعالان می گویند بانک مرکزی ساختار هزینه و مدل کسب و کاری لندتک ها را نادیده گرفته و به کارمزد مورد نیاز آنها توجهی نمی کند و باعث پس رفت آنها می شود. این در حالی است که بنا بر گفته فعالان، طی سال های اخیر بیش از ۵ میلیون نفر از خدمات لندتک ها استفاده کرده اند و توسعه آنها به منزله توسعه فراگیری مالی در کشور است و دستورالعمل جدید بانک مرکزی فقط به نفع مجموعه هایی است که قسطی فروشی می کنند و در نهایت باعث رشد آنها می شود و جلوی رشد سایر اعضای اکوسیستم و نیز نوآوری را می گیرد. در ادامه این مطلب، خلاصه ای از مهم ترین اخبار صنعت فناوری های مالی در دی ماه ۱۴۰۲ آمده است.



مهرتراکتس



۳۲

ASAE@TRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

سالن های خالی تلکام

بسیست و چهارمین نمایشگاه تلکام (مخابرات، فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال) با شعار تحول دیجیتال و اتصال پذیری برگزار شد. این نمایشگاه یکی از بزرگ ترین گردهمایی های مخابراتی کشور است، اما امسال با عدم استقبال مردم و فاصله گرفتن از شعار اصلی اش که تحول دیجیتال بوده، برگزار شد؛ سالن ها خلوت بودند و مردمی هم که به نمایشگاه آمدند، هدف خاصی را دنبال نمی کردند و صرفاً تماشاگر بودند. از طرفی ظاهر این نمایشگاه نشانی از عناصر تحول دیجیتال نداشت و ظاهر غرفه ها، تعامل با بازدیدکنندگان و نحوه معرفی محصولات با همان روش های سنتی سال های قبل انجام می شد. در میان بازدیدکنندگان نمایندگان از شرکت های نرم افزاری نیز حضور داشتند که به باور آنها غرفه آرایبی بود و گرچه با هدف ایجاد همکاری های مؤثر و جذب مشتری به این مکان آمده بودند، چنین اتفاقی رخ نداد.

۲
دی

رونمایی از کیف پول دیجیتال ایرانسل



ایرانسل و بانک ملت، طی مراسمی با حضور رضا دولت آبادی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره بانک ملت؛ بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل و جمعی از معاونان و مدیران ارشد دو طرف، از همکاری مشترک خود در ارائه خدمت کیف پول الکترونیکی «جیب جت» رونمایی کردند. مدیرعامل بانک ملت در ابتدای این مراسم با اشاره به اینکه این همکاری، نقطه عطفی در روابط دو جانبه ایرانسل و بانک ملت است، گفت بانک ملت با ۴۱ میلیون مشترک و هم افزایی با مشترکان ایرانسل می تواند ظرفیت های همکاری جدیدی را برای هر دو مجموعه

۳
دی

ایجاد کند. امروز ایرانسل شریک استراتژیک بانک ملت است که می تواند کیف پول الکترونیک خود را با عاملیت بانک ملت توسعه دهد. با این تجاری سازی، کیف پول ایرانسل که براساس الزامات بانک مرکزی برای اولین بار توسعه پیدا کرده، با قابلیت هایی که دارد، می تواند در اختیار کاربران قرار گیرد.

یک میلیونی شدن آبان تتر



صرافی آبان تتر در سال ۲۰۲۳ رشدی ۴۳ درصدی در تعداد کاربران خود داشته و در واقع تعداد کاربران آن از یک میلیون نفر عبور کرده است. این صرافی که فعالیت خودش را از ۵ سال پیش آغاز کرده، در حال حاضر

۵
دی



عکس‌ها:
 زهرا پایدار
 فاطمه هاشمی
 رضا نعمت‌پور
 محمد خدابخش
 محمد نبی‌خانی



همراه گزارش



۳۶

ASAE.TARAFHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
 فناوری‌های مالی ایران

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد

به دنبال تصویری روشن از فرصت‌ها و تهدیدهای بازار رمزارز

رویداد ۹ ژانویه که عنوان رویداد «بلاکچین، رمزارز و دارایی دیجیتال ایران» را با خود یدک می‌کشد، یک رویداد سالانه با محوریت کسب‌وکارها و فعالان حوزه رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال ایران است که هر سال ۱۹ دی ماه، هم‌زمان با انتشار عمومی بلاکچین بیت‌کوین در گیت‌هاب برگزار می‌شود. این رویداد طی سال‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین دوره‌های اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال ایران تبدیل شده و فرصتی است برای اینکه درباره مهم‌ترین مسائل بازیگران این جهان نوپدید بحث و راهکارهای احتمالی مطرح و نقد و بررسی شود. در ۲ دوره قبلی این رویداد، بیش از ۷۰۰ چهره کسب‌وکاری، صنفی، سرمایه‌گذاری و توسعه‌دهندگان نرم‌افزاری و سخت‌افزاری این حوزه گرد هم آمده و در پنل‌ها و ارائه‌ها و فرصت‌های شبکه‌سازی درباره حوزه‌هایی مثل آموزش، سرمایه‌گذاری، تنظیم‌گری، رسانه و... با یکدیگر گپ‌وگفت داشته‌اند، اما سومین دوره این رویداد که در ۲ روز ۱۹ و ۲۰ دی ماه در کتابخانه ملی برگزار شد، با استقبال بیش از ۲ هزار بازدیدکننده همراه و بیش از ۱۰۰ ارائه، سخنرانی، کارگاه و مصاحبه‌های تحلیلی در آن انجام شد. رویداد ۹ ژانویه قصد دارد با بحث‌های کارشناسی و آینده‌پژوهی، تصویر روشن‌تری از فرصت‌ها و تهدیدهای بازار رمزارز، فناوری‌ها و نوآوری‌های مبتنی بر بلاکچین برای اکوسیستم کسب‌وکارهای نوآور و همچنین برای نظام اقتصادی و مالی کشور ارائه دهد. نمایشگاه، کنفرانس، کارگاه، شبکه‌سازی، استودیو و کاریابی از بخش‌های این رویداد دوروزه بودند که در صفحات پیش‌رو نگاهی به محتواهای هر یک از این بخش‌ها داشتیم.



نگاهی به ارائه‌های انجام شده در رویداد ۹ ژانویه در سالن قلم کتابخانه ملی

راه بی پایان



طی ۲ روز برگزاری سومین رویداد ۹ ژانویه، سالن قلم کتابخانه ملی میزبان ۵ بخش بود که در هر بخش مدیران، متخصصان، فعالان و چهره‌های سرشناس حوزه رمزارز و بلاکچین کشور درباره موضوعات و جنبه‌های مختلف این حوزه سخنرانی کردند و مقاله ارائه دادند. «اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران؛ عبور از مه» با عنوان باران تویی، «زنده ماندن در جهان بی‌رحم رمزارزها» با عنوان رفت آن سوار کولی، «آینده یک فناوری نوظهور» با عنوان راه بی پایان، «تنظیم گری، سندباکس و منابع انسانی» با عنوان به دشتی رسیدی بلندتر بخند و «عبور از مه؛ پرهیز از مسیرهای اشتباه» با عنوان چه دانستم، ۵ بخشی هستند که در مجموع ۴۳ نفر در آنها، ارائه داشتند. علاوه بر این ارائه‌ها، کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار در پایان بخش «اکوسیستم دارایی دیجیتال، عبور از مه» در روز اول، ۷ چهره شاخص اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور را انتخاب و با اهدای تندیس از تلاش‌های آنها برای پیشبرد اکوسیستم رمزارز ایران قدردانی کرد. در ادامه نگاهی به هر یک از ارائه‌های انجام شده در سالن قلم در روزهای ۱۹ و ۲۰ دی ماه داشتیم.

بخش اول: اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران؛ عبور از مه عنوان پنل: باران تویی



رضا جمیلی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: مرور مهم‌ترین اتفاقات سال ۲۰۲۳ در حوزه بلاکچین و دارایی دیجیتال

رضا جمیلی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار در سخنرانی خود با بیان اینکه در ابتدای سال ۲۰۲۳ با توجه به مشکلات کسب و کاری سولانا خیلی‌ها فکر می‌کردند دیگر کسی روی آن وقت نگذارد، گفت: «کامیونیتی‌ها و خرده‌فرهنگ‌ها، معمولاً پیش‌بینی ناپذیرند.

ETF بیت‌کوین قرار بود بمب سال ۲۰۲۳ باشد که شاید در سال ۲۰۲۴ شاهد انفجار آن باشیم. دیدگاهی وجود دارد که معتقد است اگر این اتفاق بیفتد، به معنای بقای ابدی بیت‌کوین است.»

امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس

عنوان: آیا بانک مرکزی رگولاتور مناسبی برای فین‌تک است؟

امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس در سخنرانی خود اظهار کرد که یکی از ویژگی‌های بانک مرکزی که مانع نوآوری می‌شود این است که این بانک تمایلی به تغییر زمین بازی و برهم خوردن نظم بازار ندارد. وظایف ذاتی بانک مرکزی بزرگ‌تر و جدی‌تر است و از سویی پاداشی بابت توسعه و فناوری فین‌تک دریافت نمی‌کند. بانک مرکزی خودش ذی‌نفع این حوزه است که این مسئله در تنظیم‌گری‌اش تأثیر می‌گذارد. همچنین این نهاد کنترل‌گر است و تمایل دارد ریسک را به صفر برساند. برای اینکه بانک مرکزی بتواند تنظیم‌گری را درست انجام دهد یک راه‌کار این است که ساختار تنظیم‌گری‌اش بازطراحی شود به نحوی که از توسعه کسب و کارهای فین‌تک سود ببرد. ضمن اینکه با توجه به متصل بودن بازارهای مالی به همدیگر، ما در این حوزه به یک فرآیند تنظیم‌گری نیاز داریم.



بردیا احمدنیا، هم‌بنیان‌گذار والکس

عنوان: کاربردپذیری بلاکچین؛ از املاک تا بورس

بردیا احمدنیا، هم‌بنیان‌گذار والکس درباره تأثیر تبدیل دارایی به توکن و انتقال آن صحبت کرد و گفت براساس تحقیقات جهانی تا سال ۲۰۲۷ عددی مشابه ارزش مالی بورس نیویورک و مکسس به بازار دارایی‌های دیجیتال اختصاص پیدا می‌کند و عدد محقق شده فعلی در توکنایز املاک حدود ۲۰۰ میلیون دلار است. او در بخشی از صحبتش تأکید کرد که ما بازه‌های یک سال و نیمه در ایران برای رگولاتوری توکنایز داشتیم و در مسیر سندباکس‌ها گام برداشتیم که مسیر خوبی است، اما مشروط به اینکه از دست بخش خصوصی خارج نشود. او پیش‌بینی کرد در سال‌های آینده بازار دارایی‌های دیجیتال در تأمین حدود ۵ درصد تولید ناخالص داخلی دولت‌ها سهیم شوند.



عمر تراکتس

گزارش

۳۷

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



امید امین زاده، رئیس هیئت مدیره آبان تتر

عنوان: نسبت انواع دارایی با اقتصاد جهانی؛ از بیت کوین تا طلا

امید امین زاده، رئیس هیئت مدیره آبان تتر به تشریح «نسبت انواع دارایی با اقتصاد جهانی، از بیت کوین تا طلا» پرداخت. به گفته او، دلار از ابتدا تا به امروز قدرت خریدش را ۹۷ درصد از دست داده و طلا نیز طی سال‌ها قدرت خریدش به یک سوم رسیده است. امین زاده توضیح داد که بیت کوین از سال ۲۰۱۸ تاکنون ۲ درصد ارزش قدرت خرید بیشتری خلق کرده است. از ابتدا قرار بوده ۲۱ میلیون بیت کوین وجود داشته باشد و تا الان ۱۹ میلیون آن استخراج شده است. ضمن اینکه مهم‌ترین مشخصه بیت کوین، نه تکنولوژی که سیاست‌گذاری پولی آن است و نه نهایتاً آنچه این دارایی را با ارزش می‌کند، مشروعیت است.

فاطمه جعفری، مدیر گروه پروژه کاریزما

عنوان: فرصت‌های متقابل بازار سرمایه و بازار دارایی دیجیتال برای یکدیگر

فاطمه جعفری با اشاره به اینکه رگولاتور ما رفتار منفعلانه دارد، عنوان کرد با وجود این، کسب و کارها باید تعامل با رگولاتور را بیشتر و از تجربه‌های آن استفاده کنند. در این صورت رگولاتور هم فعالانه‌تر عمل خواهد کرد. او در ادامه به زمینه‌های همکاری با بازار سرمایه خارجی پرداخت و گفت: «۲۴ در ۷ شدن بازار سرمایه یکی از نیازهایی است که بازار دارایی‌های دیجیتال می‌تواند آن را تأمین کند. در حال حاضر، معامله برای سرمایه‌گذارهای خارجی فقط از طریق ریال امکان‌پذیر است، اما استفاده از ارزهای دیجیتال می‌تواند امکان‌های دیگری مانند تتر را برای خارجی‌ها هنگام ورود به بازار سرمایه فراهم کند.»



صالح خواجه دلویی، مدیرعامل هیتوبیت

عنوان: موفقیت مشتری در سکوها تبادل؛ روندها و جذابیت‌های ۲۰۲۴ برای کاربران

صالح خواجه دلویی، مدیرعامل هیتوبیت در سخنرانی خود گفت: «در موفقیت مشتری هم کاربر و هم صرافی دخیل‌اند. صرافی نباید فقط توسعه خود را ببیند، بلکه باید سبک زندگی مردم جغرافیای خودش را نیز درک کند.» به گفته او، اگر همان قدر که موفقیت صرافی برایتان مهم است، به موفقیت کاربر هم اهمیت بدهید، طی این فرایند و بدون هیچ هزینه‌ای، مشتری به سربازی تبدیل می‌شود که برای موفقیت شما می‌جنگد و در گام بعدی، کاربران، حامیان وفادار شما می‌شوند. او پرسونا، نیاز و کلان‌روندها را ۳ ضلع مثلثی دانست که فضای فین‌تک را توسعه می‌دهند.



همایون قمری، رئیس هیئت مدیره بینوست

عنوان: دارایی دیجیتال و پیوند آن با مفهوم آینده

همایون قمری، رئیس هیئت مدیره بینوست در ارائه خود توضیح داد برای آنکه سرمایه‌گذار خوبی باشیم باید بدانیم که جهان و به دنبالش سیستم عرضه و تقاضا در حال تغییر است. سرمایه‌گذاری یعنی منابع مالی خود را جایی ببریم که قرار است در آنجا ارزشش افزایش یابد. او سپس به اهمیت اعتماد اشاره کرد و گفت این مفهوم زیرساخت همکاری بین کسب و کارها است. به نظر او، دنیایی که پیش رو داریم، دنیای متفاوتی است و یکی از تاریخی‌ترین فرصت‌هایی که پیش روی ما قرار گرفته، سرمایه‌گذاری روی حوزه بلاکچین و قراردادهای هوشمند است. ارزش بازار رمزارزی در دنیای آینده به شدت افزایش خواهد یافت.



علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک

عنوان: نقش بانک مرکزی در بانکداری غیرمتمرکز

علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک ابتدا درباره اهمیت تبدیل تهدیدها به فرصت صحبت کرد و در بخش دیگری از صحبت‌هایش اظهار کرد: «بانکداری غیرمتمرکز، مانند بسیاری از بحث‌های دیگر زمانی در دوره توهم خود قرار داشت، اما اکنون توانسته از آن مرحله عبور کند. این حوزه در حال جا افتادن است و شاهد افزایش سطح آگاهی و بهره‌برداری از آن هستیم.» او در آخر مطرح کرد که گروه ملی انفورماتیک پذیرا و آماده استقبال از تمام فین‌تکی‌ها به‌ویژه در حوزه‌های نظارت هوشمند و هوش مصنوعی است.



مهرتراکتس



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



رضا قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: ماتریس اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران

رضا قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار در سخنرانی خود ماتریسی از اکوسیستم دارایی دیجیتال ترسیم کرد و در ۱۲ سطر و ۴ ستون آن طی یک دسته‌بندی اجزای حاضر در اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران را مشخص کرد. به گفته قربانی تمام کسانی که در رویداد ۹ ژانویه گرد هم آمدند، اجزای این ماتریس را تشکیل می‌دهند. او سپس از تقدیر از ۷ فعال این اکوسیستم خبر داد و گفت: «ما در کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به پشتوانه تجربه فعالیت محتوایی و عملی خودمان تصمیم گرفتیم ۷ نفر را انتخاب کنیم و از آنها به پاسداشت تلاش‌هایی که برای پیش‌برد اکوسیستم کرده‌اند، قدرانی کنیم.»

بخش دوم: زنده ماندن در جهان بی‌رحم رمزارزها عنوان پنل: رفت آن سوار کولی

رسول قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: داستان رمزارز

رسول قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار درباره داستان رمزارز و نقش «راه‌کار» در این مسیر صحبت کرد و به برخی اقداماتشان در مسیر توسعه اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور اشاره کرد. او توضیح داد انتشارات راه‌پر داخت به مناسبت رویداد ۹ ژانویه مجموعه‌ای نه‌گانه از کتاب‌هایی در حوزه رمزارز را منتشر کرده که به صورت رایگان در اختیار همگان قرار گرفته است. به گفته قربانی اولین رویداد ۹ ژانویه با حضور ۳۰۰ نفر از اعضای اکوسیستم در سال ۱۴۰۰ برگزار شد و دومین دوره از این رویداد با حضور بالغ بر ۷۰۰ نفر در کتابخانه ملی بر پا شد، ولی سومین دوره رویداد ۹ ژانویه، به همراه بیش از دو هزار نفر از اعضای اکوسیستم رمزارز برگزار شد.



مهدی مرادیان، مدیرعامل جیبی‌مو

عنوان: نقطه تلاقی تسهیل فعالیت اکوسیستم و شفافیت مورد انتظار رگولاتور کجاست؟

مهدی مرادیان، مدیرعامل جیبی‌مو در صحبت‌های خود عنوان کرد که برخی از مهم‌ترین دغدغه‌های رگولاتوری در حوزه رمزارزها، مبارزه با پولشویی و بحث‌های مالی مرتبط با تروریسم، پیشگیری از کلاهبرداری و دیگر جرایم مالی است. همچنین حفظ حریم خصوصی شهروندان و حقوق دولتی مانند مالیات بر درآمد و دارایی از دیگر دغدغه‌های آن است. او در ادامه گفت: «رگولاتور باید به جای محدود کردن کسب‌وکارها از آنها بخواهد داده‌ها را برای نظارت و رگولاتوری در اختیارش قرار بدهند.»



ابراهیم مقدم، عضو هیئت‌مدیره زربان

عنوان: چشم‌انداز ۲۰۲۴ پلتفرم‌های امور مالی غیرمتمرکز

ابراهیم مقدم، عضو هیئت‌مدیره زربان تلاش کرد با پرداختن به موضوع «چشم‌انداز ۲۰۲۴ پلتفرم‌های امور مالی غیرمتمرکز» و توضیح عملکرد تجربه‌های جهانی، محصول زربان را توضیح دهد. او از صرافی غیرمتمرکز Uniswap x و برنامه آن در دیفای صحبت کرد. «این صرافی در تلاش است سهم کوین بیس، بزرگ‌ترین صرافی آمریکایی را به دست بیاورد. برنامه جدید این صرافی قدم گذاشتن در حوزه وام‌دهی است. همچنین این صرافی می‌خواهد با رمزارز سهمی جدی در بازار مالی داشته باشد. زربان تلفیقی از نمونه‌های مشابه در حوزه دیفای است و وام‌دهی بر بستر بلاکچین را راه‌اندازی کرده است.»



رضا طباطبایی، مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج

عنوان: کاربردهای هوش مصنوعی در صرافی‌های ارز دیجیتال

به‌باور رضا طباطبایی، مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج، بلاکچین دیگر لبه فناوری نیست و در یک سال گذشته هوش مصنوعی به عنوان لبه فناوری معرفی شده است. او بیان کرد: «البته هوش مصنوعی هم پیش از این وجود داشته، اما چرا اخیراً این قدر پررنگ شده است؟ به این دلیل که به واسطه چت‌جی‌پی‌تی سطح تعامل با این فناوری افزایش یافته است. افزایش سطح تعامل باعث می‌شود ما به استفاده از این فناوری عادت کنیم. ما می‌توانیم از این فناوری در صرافی‌های ارز دیجیتال بهره بگیریم، اما این موضوع علاوه‌بر فرصت‌هایی که برای ما فراهم می‌کند، با خود تهدیدهایی را نیز به دنبال دارد.»



حامد نورزاد، مدیر استراتژی و برند والکس

عنوان: کمپین‌های موفق بازاریابی در سال ۲۰۲۳

حامد نورزاد، مدیر استراتژی و برند والکس با اشاره به کمپین‌های موفق بازاریابی در سالی که گذشت، بیان کرد که صنعت بازاریابی نه تنها در ایران، بلکه در جهان هم بسیار نوپا و جوان است و توسعه آن نیاز به پویایی فراوانی دارد. تعریف نورزاد از بازاریابی مبتنی بر دو بخش است؛ بازاریابی برندسازی و بازاریابی محصول. او معتقد است در طراحی یک کمپین موفق باید به هر دو وجه توجه شود، اما در ایران تمرکز اصلی بر بازاریابی محصول است و مفهوم برندسازی اساساً خیلی جا نیفتاده است. در حالی که یک تیم بازاریابی در صورتی موفق خواهد بود که هم برای برندسازی استراتژی داشته باشد و هم برای پرفورمنس.



نرگس مرادآبادی، فعال بازار رمزارز

عنوان: ابزارهای موردنیاز تریدرها در بازار کریپتوکارنسی

نرگس مرادآبادی، فعال بازار رمزارز درباره تریدرها صحبت کرد و گفت که بخشی از بازار رمزارز را تریدرها تشکیل می‌دهند که کمتر به آنها و نیازهایشان توجه شده است. یکی از مهم‌ترین مشکلات تریدرها در ایران سرعت پایین و اختلالات اینترنت است. کار ترید خودش فشار روانی و استرس زیادی دارد، اما وضعیت اینترنت در ایران باعث می‌شود تریدرها فشار روانی مضاعفی را تحمل کنند. او در ادامه اظهار کرد: «برای اینکه تریدرها از صرافی‌های داخلی استفاده کنند لازم است این صرافی‌ها چند ویژگی داشته باشند؛ از جمله: واریز و برداشت با سرعت خوب، رابط کاربری کاربرپسند ساده و حرفه‌ای، پشتیبانی آنلاین ۲۴ ساعته و...»



حمیدرضا طهماسبی، مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم گری پنتا

عنوان: تتر و کاربران ایرانی؛ ریسک‌ها و ابهام‌ها

حمیدرضا طهماسبی، مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم گری پنتا سخنرانی خود را به موضوع تتر و ریسک‌ها و ابهامات آن برای کاربران ایرانی اختصاص داد و در همان ابتدای صحبت خود گفت: «تتر نه در ایران که در همه دنیا نقشی کلیدی پیدا کرده است. بیش از ۵۰ درصد حجم معاملات روزانه رمزارزها مربوط به تتر است.» طهماسبی در پاسخ به سؤال «تتر بله یا خیر؟» پاسخ یک کلمه‌ای خیر داد، اما گفت که این پرسش با توجه به کاربری شخصی برای سطوح مختلف پاسخ‌های متفاوتی دارد. کسانی که در حال استفاده از تتر هستند بهتر است جایگزینی برای آن در نظر داشته باشند.



محمدجواد اسدیپور، مدیرعامل نیک پرداخت

عنوان: رمزارزها در سلطه قدرتمندان جهان

محمدجواد اسدیپور، مدیرعامل نیک پرداخت با اشاره به محدودیت‌هایی که صرافی‌های بزرگ جهان نسبت به تریدرهای ایرانی در نظر گرفته‌اند و چالش‌های مرتبط با آن عنوان کرد: «صرافی‌های بزرگ جهان با سوار شدن روی موج فناوری و ارائه سرویس‌های متنوع به کاربران توانسته‌اند حجم عظیمی از دارایی را جذب کنند. او مطرح کرد: «حتی اگر دانش تخصصی داشته باشید و مستقیم به خود بلاکچین وصل شوید، امکان انجام فعالیت‌هایی مانند ترید را نخواهید داشت. بنابراین، صرافی‌های ایران این مسئولیت را دارند که چالش‌های این حوزه را طوری مدیریت کنند که کاربران آسیب نبینند.»



افشین آشوری، فعال اقتصاد رمزارز

عنوان: چه شد ماینینگ نشد

افشین آشوری، فعال اقتصاد رمزارز در ارائه خود بیان کرد که صنعت استخراج در راستای طرح‌های توسعه خود قرار بود با احداث نیروگاه‌های خودتأمین برق با بازدهی بالا گرهی از مشکلات انرژی در ایران را بگشاید، اما با قانون و آیین‌نامه‌ها در بخش تعرفه که قیمت گاز را ۳۰۰ درصد گران‌تر از قیمت جهانی برای صنعت استخراج رمزارز در نظر گرفته بود، با شکست مواجه شد و گفت: «نه تنها این تعرفه باور نکردنی و ماورایی مشکلی را حل نکرد، بلکه هزینه صنعت قانونی را به حدی افزایش داد که خیلی از افراد که مجوز داشتند و سرمایه‌گذاری زیادی در این حوزه انجام داده بودند تعطیل شدند یا مهاجرت کردند.»





اهدای تندیس به ۷ چهره شاخص اکوسیستم بلاکچین، رمزارز و دارایی دیجیتال کشور
 کارخانه نوآوری رسانه راه کار در پایان بخش «اکوسیستم دارایی دیجیتال، عبور از مه» ۷ چهره شاخص اکوسیستم را انتخاب و با اهدای تندیس از تلاش های آنها برای پیشبرد اکوسیستم رمزارز ایران قدردانی کرد. ضیا صدر، مدرس فناوری بلاکچین و بیت کوین؛ احسان قاضی زاده، مدیرعامل اجرایی بیت مکس؛ امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس؛ رضا باقری اصل، دبیر سابق شورای اجرایی فناوری اطلاعات؛ نرگس مرادآبادی، تریدر حوزه رمزارز؛ محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس و سهیل نیکزاد، فعال حوزه بلاکچین ۷ چهره برتری بودند که به انتخاب کارخانه نوآوری رسانه راه کار از آنها قدردانی شد.



رونمایی از کتاب استاندارد فیات
 در انتهای پنل پنجم، انتشارات راه پرداخت از کتاب «استاندارد فیات» نوشته سیف الدین آموس که با حمایت آبان تتر منتشر شده، رونمایی کرد و فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان تتر درباره انگیزه حمایت این شرکت از انتشار کتاب «استاندارد فیات» گفت: «این کتاب به ارزش های ما بسیار نزدیک است و مقایسه فیات و بیت کوین می تواند توصیف روشن تری از وضعیت پولی فعلی به ما بدهد. آموزش تحت هر پلتفرمی چه کتاب، چه شبکه های اجتماعی و چه رویدادها باعث می شود کاربران با دانش بیشتری قدم به این بازار بگذارند.»

همراه با گشت



۴۴

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
 فناوری های مالی ایران

تمام سناریوهای خوش بینانه و بدبینانه

برای اولین بار در سومین رویداد ۹ ژانویه کارگاه‌های آموزشی توسط چهره‌های شناخته شده کسب و کاری و اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور هم‌زمان با برنامه‌های سالن اصلی این رویداد برگزار شد؛ کارگاه‌هایی که محورهای اصلی آنها درباره موضوعاتی مانند بلاکچین و آینده صنعت مدیریت دارایی، معرفی پروژه‌های جذاب اکوسیستم رمزارز دنیا، پیش‌بینی سناریوهای احتمالی مارکت در سال ۲۰۲۴، آموزش رفتار و تصمیم‌سازی درست در بازارهای پرنریسک و... طی ۲ روز برگزاری رویداد ۹ ژانویه ۱۷ کارگاه در سالن حکمت کتابخانه ملی برگزار شد. این بخش جدید از رویداد ۹ ژانویه با استقبال خوبی از سوی مخاطبان روبه‌رو و ارائه‌های جذابی توسط متخصصان و فعالان انجام شد. در ادامه مروری بر ارائه‌های این ۲ روز در بخش کارگاه‌ها خواهیم داشت.



سجاد باقری آذری، مدیر سرمایه‌گذاری بینوست

عنوان: بلاکچین و آینده صنعت مدیریت دارایی

طبق گفته‌های سجاد باقری آذری در حال حاضر ۵۲ درصد از سرمایه‌گذاران جهان از نسل زد هستند و در دهه آینده نیز نسل اثرگذاری در مدیریت دارایی خواهند بود؛ از این رو باید مدیریت دارایی متناسب با سلیقه آنها ارائه شود، اما در این راه موانع مختلفی وجود دارد که باعث می‌شود افراد نتوانند از این روند استفاده کنند. او استفاده از بلاکچین و قراردادهای هوشمند را یکی از بهترین راه‌حل‌ها برای مشکلاتی دانست که بر سر راه این روند قرار دارند. باقری آذری در این باره گفت: «توکنایز کردن می‌تواند به ما این امکان را بدهد که فرایندها را تسهیل کنیم و مدیریت دارایی بهتری را به مشتری ارائه دهیم.»



مسعود باقری، معاون فنی و محصول والکس

عنوان: والکس برای تمام معامله‌گران حرفه‌ای: از گذشته تا آینده

خلق تجربه کاربری بی‌نظیر برای کاربران یکی از مأموریت‌های والکس است که مسعود باقری در ارائه خود درباره آن صحبت کرد. به گفته او، والکس براساس نیاز کاربرانش خدمت ارائه می‌کند و محصولات خود را با توجه به پرسونای کاربرانش شکل می‌دهد. او گفت: «برای مثال، برنامه‌ریزی می‌کنیم که چگونه به یک کاربر تازه‌وارد خدمات ارائه دهیم. همچنین ما کاربران وی‌آی‌پی را همیشه در نظر داریم و سعی می‌کنیم خدمات جذابی به آنها ارائه دهیم.» به گفته باقری، والکس قصد دارد وارد بازارهای موازی دیگری که مردم در حال سرمایه‌گذاری در آنها هستند نیز بشود: «مسکن، صندوق‌های بورس و طلا از جمله این بازارها هستند که ما اکنون در تلاشیم محصولات جدید مربوط به این دارایی‌ها را به کاربرانمان ارائه دهیم تا همه بتوانند از فرصت سرمایه‌گذاری در تمام بازارها استفاده کنند.»



ساناز وفی، مشاور و تحلیل‌گر حوزه بلاکچین

عنوان: آشنایی با مفهوم و کاربردهای Zero Knowledge و رول‌آپ‌ها

ساناز وفی درباره شکل‌گیری مفهوم لایه دوم‌ها صحبت کرد و گفت که ویتالیک بوتترین، مثلث امنیت، مقیاس‌پذیری و غیرمتمرکز بودن را مطرح کرد، اما هیچ بلاکچینی این سه مورد را با هم نداشت، به همین دلیل او برای اترיום از راه‌حل لایه دوم استفاده کرد تا مشکلات را بهبود بخشد. او گفت: «در نتیجه مفهوم لایه دوم‌ها به این شکل به وجود آمد. در واقع لایه دوم‌ها آمدند تا مشکل مقیاس‌پذیری را حل کنند. در مجموع دلایل ایجاد لایه دوم‌ها در این ۳ مورد می‌توان خلاصه کرد: ۱. آنها برای برنامه‌های غیرمتمرکز (dApps) به شدت حیاتی‌اند؛ ۲. یک اکوسیستم جدید پولی به وجود آوردند و ۳. برای شارژینگ آماده‌سازی انجام دادند.» به گفته وفی، لایه دوم‌ها فناوری‌ای هستند که هایپ آنها ممکن است از بین برود، اما فناوری آنها باقی می‌ماند.





مهران عباسیان، مدیر توسعه سرویس های کاریزما

عنوان: معرفی زیرساخت ها و سرویس های کاریزما برای فعالان بازار دارایی دیجیتال

طبق صحبت های مهران عباسیان سرویس های کاریزما دسته بندی های متفاوتی دارند و به سرمایه گذاری های مختلفی مربوط می شوند: «صندوق های سرمایه گذاری کاریزما در حال حاضر عبارت اند از: کارا، اهرمی، کهربا، ضمان، کاریس و دایا. شما می توانید در صندوق های کاریزما سرمایه گذاری، و حتی سود روزشمار دریافت کنید یا سرمایه گذاری بلندمدت داشته باشید و به محض اینکه بخواهید برداشت کنید، پول شما به سامانه بازمی گردد. بلوبانک، بانک شهر، مزدکس، بلوط، دفتر پیشخوان دولت، تپسی و شرکت های دیگری در سرویس های مختلف با ما همکاری می کنند.»

امیرعباس امامی، فعال حوزه بلاکچین و رمزارز

عنوان: ریال دیجیتال؛ دستاوردها و تردیدها

امیرعباس امامی در ارائه خود توضیح داد که ماهیت ارزهای دیجیتال بانک مرکزی با رمزارزها کاملاً متفاوت است. ارزهای دیجیتال بانک مرکزی متمرکزند و این در حالی است که رمزارزها غیرمتمرکزند. او سپس به پروژه ریال دیجیتال اشاره کرد و گفت: «ارزهای دیجیتال بانک مرکزی اکانت بیس و توکن بیس هستند که در بحث های احراز هویت، حریم شخصی، امنیت، اعتبارسنجی تراکنش ها و حاکمیت با یکدیگر تفاوت دارند. در این میان ریال دیجیتال به احراز هویت نیاز دارد. به طور مثال، شما به یک بانک مراجعه می کنید و درخواست اکانت ریال دیجیتال می دهید. سقف تراکنش های ریال دیجیتال و همچنین تعداد والت هایی که می توانید باز کنید نیز محدود است.»



علی نعمتی شهاب، مدیرعامل فراراه

عنوان: بلاکچین و تحول دیجیتال در سازمان های بزرگ

طبق توضیحات علی نعمتی شهاب، کاربرد بلاکچین از نظر تحول دیجیتال در سازمان ها موضوعی است که به تازگی مطرح شده است و مدیریت داده در سازمان ها یکی از مسائل مهم در این بحث است. او در این باره گفت: «تحول دیجیتال که از دهه ۲۰۱۰ به بعد مطرح شد، هدفش این بود که از تکنولوژی ها برای افزایش بهره وری کسب و کارها استفاده شود. توجه داشته باشید که موضوع تحول دیجیتال را نباید یک روند زودگذر بدانیم. تحول دیجیتال برآیندهای مختلف تحول اقتصاد و تفکر جوامع انسانی است. در نهایت فناوری می خواهد کمک کند انسان ها زندگی بهتری داشته باشند و بلاکچین هم اثر خود را روی معماری سازمانی می گذارد. اگر با این دید نگاه کنیم، می توانیم کاربرد بلاکچین را در کانون توجه قرار دهیم.»



سید علی خوئی، مدیر بازاریابی محصول نویبتکس

عنوان: از دیفای که حرف می زنیم، از چه حرف می زنیم؟

سید علی خوئی در ارائه خود توضیح داد که در سال ۲۰۰۸ ساتوشی ناکاموتو بیت کوین را ایجاد کرد که می توانست به عنوان ابزار ذخیره و معامله به کار رود، اما بیت کوین قابلیت ایجاد ساختار یکپارچه مالی را نداشت. برای اینکه این دغدغه از بین رود ویتالیک بوترین اتریوم را معرفی کرد که می توانست خدمات مالی را بهبود بخشد. مفهوم دیفای نیز در این زمان شکل گرفت. دیفای یک اکوسیستم مالی باز است که به صورت جهانی در دسترس است. او سپس به این سؤال که آیا دیفای آینده امور مالی است یا خیر، این طور پاسخ داد: «با توجه به اتفاق هایی که در سال های اخیر رخ داده، به نظر من قابل استفاده است، اما مفهوم دیفای در حال حاضر به صورت کامل غیرمتمرکز نیست و تا رسیدن به آرمان شهر غیرمتمرکز فاصله زیادی است.»



علیرضا زجاجی، مدیرعامل بنیاد بلاکچین سور

عنوان: اهمیت بلاکچین های عمومی در اکوسیستم های کسب و کاری

استفاده عمومی، کاربردپذیری عمومی، غیرقابل سانسور بودن و ایجاد منافع بین المللی و ملی از ویژگی های بلاکچین های عمومی است. علیرضا زجاجی با بیان این موارد، درباره بنیان بلاکچین سور گفت: «سور به عنوان یک بلاکچین بومی عمومی، قراردادهایی هوشمند با ظرفیت تراکنش پذیری بالایی دارد. توکن بومی شبکه بنیاد سور با نام سورن، قابلیت پیاده سازی قراردادهای هوشمند اتریومی و امکان مشارکت سازمان ها از طریق ایجاد ولیدیاتور جدید را دارد. از جمله کاربردهای ملی این بنیاد، استفاده برنامه ها از احراز هویت متمرکز سور، ایجاد اسناد املاک و دارایی ها به عنوان توکن NFT، گواهی نامه های غیرقابل تقلب آموزشی، مهارتی و اثبات پذیری ادعاها است.»





عصر تراکتس

گزارش

۵۱

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

در بخش پرتکاپو و شلوغ نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه چه گذشت؟

دوره‌می بزرگ

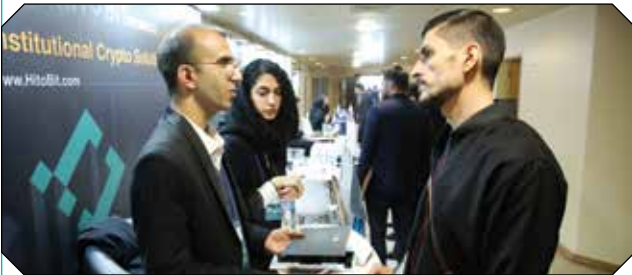
برای اولین بار در حاشیه سومین رویداد ۹ ژانویه، نمایشگاهی از محصولات و خدمات کسب و کارهای مختلف رمزآرزی و بلاکچینی کشور برگزار شد. بخش نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه تلاش داشت ضمن معرفی اکوسیستم کسب و کارهای رمزآرزی کشور، بخشی از فرصت شبکه‌سازی و ارتباط مؤثر فعالان این حوزه را نیز فراهم کند. در بخش نمایشگاهی این رویداد شرکت‌های آبان تتر، کاریزما، والکس، زبان، هیتوییت، اکس اونیکس، فرهاد اکسچنج و کارخانه نوآوری رسانه راه کار غرفه داشتند و به معرفی آخرین خدمات و محصولات خود پرداختند. در ادامه نگاهی به هریک از غرفه‌های کسب و کارها و برنامه‌هایشان در این بخش خواهیم داشت.





زربان

پلتفرم مدیریت وثیقه و بدهی غیرمتمرکز زربان، یک پلتفرم زیرساختی مبتنی بر قرارداد هوشمند روی بستر بلاکچین آربیتروم است که فرایندهای مدیریت وثیقه، وام، سپرده و اختیار موقعیت بدهی ریالی را در ساختاری غیرمتمرکز انجام می‌دهد. زربان نیز با هدف معرفی سرویس‌های این شرکت در این بخش حضور داشت تا در نهایت دارندگان سرمایه ریالی و دلاری با سپرده‌گذاری در این پلتفرم از آن کسب سود کنند، یا با توسعه محصولات دیگر بر بستر زربان برای کاربران ارزش آفرینی داشته باشند.



هیتوبیت

هیتوبیت هم‌زمان با رویداد ۹ ژانویه از مسیر جدید کسب‌وکاری اش با نام «هیتوبیت بیزینس» (خدمات سازمانی رمز ارزی) رونمایی کرد. تلاش هیتوبیت برگرفته از ۱۳ سال تجربه در گروه شرکت‌های تجارت الکترونیک اول در حوزه خدمات سازمانی بوده و سعی کرده در این مسیر راهکارهای سازمانی اش را برای صنایع مختلف شخصی سازی و ارائه کند. هیتوبیت با حضور در بخش نمایشگاهی این رویداد، به معرفی راهکارهای سازمانی خود پرداخت. خدمات سازمانی هیتوبیت شامل تأمین تتر، راهکارهای متنوع سرمایه‌گذاری و کسب درآمد، پرداخت رمز ارزی، نسخه White Label و بحث API است.



اکس اونیکس

اکس اونیکس نیز یکی دیگر از صرافی‌های رمز ارزی بود که در بخش نمایشگاهی این رویداد غرفه داشت. هدف اکس اونیکس از شرکت در رویداد ۹ ژانویه ایجاد ارتباط مستقیم با بازار هدف، شناخت نیازهای مخاطبان، معرفی اکوسیستم به افراد تأثیرگذار خارج از اکوسیستم و پیدا کردن راه‌حلی برای حل مشکلات موجود بود. اکس اونیکس اخیراً به روزرسانی جدیدی از پتل و نسخه جدیدی از اپلیکیشن خود را نیز منتشر کرده بود که در این رویداد و در غرفه خود به معرفی آنها پرداخت.



فرهاد اکسچنج

فرهاد اکسچنج نیز با توجه به سابقه حضورش در بازار، افزایش تعامل با اکوسیستم رمز ارز در ایران و نشر آگاهی برای مخاطبان را هدف خود از حضور در رویداد ۹ ژانویه عنوان کرده بود. این شرکت در بخش نمایشگاهی این رویداد به معرفی فیچرهای جدید خود پرداخت. تغییر دامنه، راه‌اندازی یک پلتفرم معاملاتی و UI جدید از جمله اقدامات جدید فرهاد اکسچنج است که آنها را در این رویداد برای کاربران تشریح کرد.

Jobs & B2B

نگاهی به بخش «کاریابی» سومین رویداد ۹ ژانویه که با استقبال مخاطبان همراه شد

شرکت‌ها و متخصصان رو در رو

مهرتراکتس



۵۴

ASAE-TARANHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

جذب و نگهداشت نیروی انسانی، یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین چالش‌های صنایع مختلف در کشور است؛ چالشی که اگر راهکاری جدی برای آن اندیشیده نشود، می‌تواند به نقطه شکست کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ در آینده‌ای نزدیک تبدیل شود. این چالش در حوزه‌های نوآورانه و فناورانه حادث‌تر نیز است. نوظهور بودن حوزه رمزارز و بلاکچین در کشور و موقعیت‌های شغلی‌اش، کافی نبودن تعداد نیروهای متخصص و پیچیدگی‌های فناوری‌های این حوزه از دلایلی است که جذب نیروهای متخصص را به فرایندی سخت برای این اکوسیستم تبدیل کرده است. در سومین رویداد ۹ ژانویه بخشی تحت عنوان «کاریابی» به صورت تخصصی به موضوع منابع انسانی کسب‌وکارهای این حوزه پرداخت و این بخش با استقبال بسیار خوبی از سوی مخاطبان همراه شد. در این بخش مدیران ارشد شرکت‌های متقاضی می‌توانستند با دسترسی به میزها و فضاهای اختصاصی در نظر گرفته شده، نیازها، فرصت‌ها و جذابیت‌های شغلی خود را با اکوسیستم در میان بگذارند و از این طریق نیرو جذب کنند. در این ۲ روز، نمایندگان از شرکت‌های نوبیتکس، کاریزما، والکس، اکس‌اونیکس، آبان‌تتر، زربان و هیتوبیت برای در میان گذاشتن بیش از ۲۵۰ فرصت شغلی و جذب نیروی متخصص حضور داشتند.





مهرتراکتس

گزارش



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم





گفت و گو با ۲۲ مدیر، متخصص و چهره سرشناس حوزه رمزارز در استودیو راه کار

بحث های داغ درباره آینده اکوسیستم

استودیو راه کار به عنوان بازوی تولید و انتشار محتوای تصویری رویداد ۹ ژانویه، در کنار رسانه های آنلاین و چاپی کارخانه نوآوری رسانه راه کار از جمله رمزارز، کارنگ، راه پرداخت و عصر تراکنش در این رویداد حضور فعال داشت. سالن فرهنگ کتابخانه ملی جایی بود که استودیو راه کار اقدام به برپایی استودیویی برای ضبط برنامه های متنوع هم زمان با رویداد ۹ ژانویه کرده بود. طی ۲ روز برگزاری این رویداد، ۲۲ گفت و گوی مفصل با مدیران کسب و کارهای حاضر در رویداد، کارشناسان، متخصصان و چهره های سرشناس فعال در اکوسیستم رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال کشور در این بخش انجام شد و به موضوعاتی مانند تنظیم گری و اکوسیستم دارایی دیجیتال، بررسی ریال دیجیتال، توکن سازی و آینده آن در ایران، آموزش، فرهنگ سازی و مسئولیت صرافی ها، مقابله با سیگنال فروش ها و... پرداخته شد. ویدئوهای کامل این گفت و گوها در آپارات استودیو راه کار و شبکه های اجتماعی رویداد ۹ ژانویه منتشر خواهند شد.





مهمان‌های استودیو راه کار در ۹ ژانویه

● **علیرضا مفتخر، حجت عباسی و پرهام لیلیان**
هم‌بنیان‌گذاران پادکست سوم ژانویه آموزش، محتوا و چشم‌انداز پادکست سوم ژانویه

● **احمد رضا قودجانی**
کارشناس رمز ارز و بلاکچین چشم‌انداز ریال دیجیتال

● **نرگس مرادآبادی**
تریدر آموزش و سیگنال فروشی

● **کاوه مشتاق**
مدیرعامل انجمن بلاکچین بررسی رگولاتوری حوزه رمز ارز و جایگاه انجمن بلاکچین

● **امیر جعفرزاده**
دبیر هیئت تحریریه فرهاد اکسچنج آموزش، فرهنگ‌سازی و مسئولیت‌صرفی‌ها

● **رضا طباطبایی**
مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج معرفی سایت جدید فرهاد اکسچنج

● **محمد طهرانی**
کارشناس بلاکچین و اقتصاد توکن گزارش تحلیل فضای رمز ارز ایران

● **دلرام عسگری**
کارشناس اقتصاد هنر NFT و آینده هنر

● **راضیه صباغیان**
معاون توسعه نهادها و ابزارهای کاریزما بورس، دارایی دیجیتال و توکنیزیشن

● **علیرضا باقری**
مدیر اجرایی اکس اونیکس چشم‌انداز توسعه اکس اونیکس

● **حمیدرضا طهماسبی**
مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم‌گری بنتا گزارش تحلیلی فضای رمز ارز ایران

● **وحید صیامی**
کارشناس فناوری‌های مالی چرا در ایجاد پروژه‌های بلاکچینی مهم و سراسری ناتوان بوده‌ایم؟

● **کامیار شرفی**
فعال حوزه استخراج ریال دیجیتال می‌تواند کاتالیزور همه‌گیری دارایی دیجیتال شود؟

● **سهراب ثامنی**
هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل زبان فرصت‌های کسب‌وکاری در تغییرات اکوسیستم‌های مطرح مانند اتریوم

● **مهدی مرادیان**
عضو هیئت‌مدیره و مدیرعامل جیبی‌مو گپ‌وگفت درباره محصولات جیبی‌مو

● **سپهر محمدی**
تیم محصول آبان‌تر طراحی محصول و توسعه آن در اکوسیستم رمز ارز

● **جواد بهره**
رئیس هیئت‌مدیره صرافی بیت‌مکس کاربردهای بلاکچین در صنعت‌های پیشرو

● **احسان قاضی‌زاده**
مدیر ارشد صرافی بیت‌مکس بررسی ساختار اکوسیستم رمز ارز در کشورهای پیشرو در این صنعت

● **عباس آشتیانی**
فعال حوزه تنظیم‌گری بلاکچین و دارایی دیجیتال تنظیم‌گری و اکوسیستم دارایی دیجیتال

● **صالح خواجه دلویی**
مدیرعامل هیتوبیت خدمات سازمانی هیتوبیت و مدل‌های همکاری آن



مهرتراکتس



ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

بررسی سیاست های کسب و کاری تاپ در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار این شرکت

هم زیستی مسالمت آمیز با شرکت های نوآرودانش بنیان

پیشرفت تکنولوژی انقلابی بزرگ در عادت ها و نیازهای مردم ایجاد کرده و دیگر نمی توان با همان روش ها و محصولات سنتی و مرسوم آنها را راضی نگه داشت. در نتیجه، بانک ها و شرکت های پرداختی باید به فکر تعامل و همکاری هرچه بیشتر با شرکت های نوآرودانش بنیان و فین تکی، و نیز خلق و ارائه خدمات و محصولات باشند که با نیازهای روز مردم همخوانی داشته باشد. در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار تاپ، نیز بر این موضوع تأکید شد و او با اشاره به اهمیت همکاری و هم افزایی میان کسب و کارها، گسترش رقابت سالم در بازار، شخصی سازی محصولات و توجه ویژه به بانکداری باز توضیح داد که در آینده نزدیک فقط کسب و کارهایی موفق خواهند بود که این موارد را در دستور کار خود قرار دهند و به جای آنکه به فکر آورده های کوتاه مدت باشند، به منافع جمعی و تقویت اکوسیستم بیندیشند. در ادامه، صحبت های او را درباره اقدامات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان در این راستا می خوانید.



تأثیر تغییر نظام کارمزد بر عملکرد پی اس پی ها

شرکت های پی اس پی و به تبع آن به نفع شبکه بانکی و پذیرندگی کشور است. فرازونشیب های اقتصادی و افزایش سرسام آور هزینه ها از لحاظ اقلام مصرفی و ملزومات پروژه باعث شده بود در این سال ها شرکت ها عمدتاً سیاست های انقباضی را در پیش بگیرند و عملاً تمامی سرفصل ها ختم به موضوع هزینه-فایده

فروردین ماه ۱۴۰۲ بود که نظام کارمزد شبکه بانکی و پرداخت کشور، بالاخره پس از سال ها، تغییر کرد؛ اتفاقی که اعضای اکوسیستم مدت ها منتظر آن بودند و می گفتند اگر تحقق پیدا کند، شبکه بانکی و پرداخت کشور توسعه می یابد. مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، درباره تأثیر تغییر نظام کارمزد روی کسب و کارشان می گوید: «گرچه تغییر نظام کارمزد با تأخیر انجام شد، اما در کل به سود

سخنرانان و پنلیست‌های سومین دوره رویداد ۹ ژانویه



رویداد ۹ ژانویه
Jan 9



آبان تتر X

نوبیتکس

کاریزما

WALLEX

اکس اونیکس

zarban

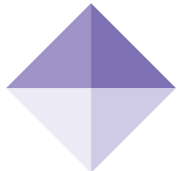
فرهاد اکسینج

هیتز بیت



مینا حاجی
سر دبیر

عضو ترانزاکشن



۶۲

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر
درباره رشد دوپله ای این شرکت در رتبه بندی شاپرک طی یک سال و نیم گذشته می گوید

انواع استراتژی های نوآوری بازار تجربه کردیم



عکس: حامد خورشیدی



حمزه آقابابایی یکی از مدیران جوان صنعت بانکی و پرداخت کشور است که توانسته در یک سال و نیم فعالیت خود در شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در مقام مدیرعامل، این شرکت را در رتبه‌بندی‌های شاپرک دو پله رشد دهد. شرکتی که در زمان ورود او در خردادماه ۱۴۰۱، از حیث تعداد تراکنش، رتبه یازدهم بازار و از لحاظ مبلغ تراکنش‌ها نیز رتبه نهم را داشت و اکنون وارد کانال شش درصدی از سهم مبلغ تراکنش‌ها شده و به عقیده او، حرف‌هایی برای گفتن در صنعت دارد. شاید بتوان این‌طور گفت که پرداخت الکترونیک سپهر در مدت مدیرعاملی آقابابایی، به معنای واقعی کلمه پوست‌اندازی کرد که نمود آن را نیز می‌توانیم در ریبندینگ و تغییر لوگو این شرکت مشاهده کنیم. با توجه به رشد این شرکت، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با او، به مسیر حرفه‌ای که آمده و اقداماتی که در راستای این اتفاق انجام داده، بپردازیم. آقابابایی می‌گوید آنها انواع استراتژی‌های نوآوری باز را در ۲۰ ماه گذشته تجربه کرده‌اند؛ از عقد قرارداد مشارکت گرفته تا ادغام و تملک. در واقع با اتکا به پتانسیل‌های موجود در این شرکت سعی داشته‌اند در لایه زیرساخت و محصول به سمت نوآوری بروند؛ بعضی جاها کار زیرساختی کردند تا به محصولات بزرگ برسند و بعضی جاها نیز نوآوری را در محصول تازه نمود داده‌اند. در ادامه این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ مروری بر فعالیت‌های حرفه‌ای

حمزه آقابابایی فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۸۹ در صنعت تلکام شروع می‌کند. او فارغ‌التحصیل کارشناسی مهندسی مکانیک دانشگاه شهید بهشتی است و از طریق فراخوان استخدام شرکت مخابرات ایران به عنوان «مدیر پروژه» دعوت به کار می‌شود: «دو سال در فضای طراحی محصول ماندم و سپس علاقه‌مند به حوزه فناوری اطلاعات و کسب‌وکار شدم.» هم‌زمان با قبولی در مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت پروژه‌های فناوری اطلاعات در سال ۱۳۹۱، ورود به بخش‌های فناوری اطلاعات کسب‌وکار تلکام و اپراتورهای مخابراتی، تجربه همکاری در چند پروژه تجاری و صنایع دفاعی را برای آقابابایی به همراه داشت: «همواره در همه این سال‌ها به دنبال کسب تجارب جدید بودم و در سال ۱۳۹۴ در رشته مدیریت اجرایی دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی ارشد پذیرفته شدم و عملاً ورود جدی‌تر به حوزه کسب‌وکار، هم‌زمان با این مقطع آغاز شد. در سال ۱۳۹۵ به واسطه همکاری‌هایی که در حوزه بازرگانی با چند شرکت انجام داده بودم، با صنعت پرداخت آشنا شدم. در یک مقطع کوتاه، معاون بازرگانی یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه فن آوا شدم، ولی در آن شرکت و آن فضای جایی برای خود نمی‌دیدم و دوباره به صنایع مخابرات برگشتم.» آقابابایی ادامه می‌دهد: «سال ۱۳۹۷ وارد شرکت فن آوا کارت با سمت مدیریت تحقیقات بازار شدم و مهرماه همان سال در مقطع دکتری رشته مدیریت صنعتی در دانشگاه دولتی سمنان مشغول به تحصیل شدم. در نتیجه، مدتی به عنوان مدیر تحقیقات بازار فن آوا کارت بودم و سپس معاون کسب‌وکار شدم. سپس، دوسه ماه فعالیت‌های مشاوره‌ای آزاد انجام دادم. سپس به عنوان مدیرعامل TSP شرکت سرمایه‌گذاری غدیر در هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر فعالیت کردم. مدتی مدیرعامل شرکت طوبی امید راهبر بودم و ۶ ماه در زمینه TSP فعالیت کرده‌ام. از خردادماه سال ۱۴۰۱ نیز به سمت مدیرعاملی شرکت پرداخت الکترونیک سپهر رسیدم.»

◀ پوست‌اندازی سپهر

به عقیده آقابابایی، در یک سال و نیم گذشته این شرکت به معنای واقعی پوست‌اندازی کرد: «اوایل خیلی سخت بود؛ یک دوره شش ماهه پرفراز و نشیب را با چالش‌های فراوان پشت سر گذاشتیم. تلاش ما شبانه‌روزی بود و فعل خواستن را به درستی صرف کردیم و امروز سپهر به جایگاه مدنظر سهامداران خود رسیده است. با قدری درایت و تدبیر می‌توان مسیر توسعه بیشتر را نیز ریل‌گذاری کرد.»

او معتقد است طی ۲۰ ماه گذشته، ضمن تحقق عمده اهداف و برنامه‌های آغازین، در بسیاری از زمینه‌ها حتی از برنامه خود جلو افتاده‌اند: «برای مثال، کسب رتبه هفتم در سه‌ماهه آخر سال ۱۴۰۲ را پیش‌بینی کرده بودیم، ولی با تلاش‌های مجاهدانه همکاران این اتفاق در آبان‌ماه سال جاری حاصل شد. سود عملیاتی شرکت، به معنای واقعی ناشی از عملیات جاری شرکت است؛ ما نه کارت‌خوان فروخته‌ایم، نه دارایی فروخته‌ایم، نه ساختمان فروخته‌ایم، نه روش محاسبه استهلاک را دستکاری کرده‌ایم. محاسبات ما کاملاً عملیاتی و منطبق با استانداردهای حسابرسی و مالی است. سود این شرکت به شکل خالص به سهامداران تقدیم خواهد شد.»

◀ توسعه شرکت در ۴ فاز

خردادماه ۱۴۰۱، در زمان ورود آقابابایی به عنوان مدیرعامل جدید به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر، این شرکت از حیث تعداد تراکنش، رتبه یازدهم بازار و از لحاظ مبلغ تراکنش‌ها نیز رتبه نهم را داشت. آقابابایی با بیان این موارد می‌گوید: «در آن زمان، وضعیت کلی شرکت چندان مساعد نبود و بعضاً مغایرت‌ها و قطعی‌هایی که داشتیم

ممبر تراکنش



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره توسن از برنامه های توسعه صادرات در این شرکت می گوید

به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین الملل هستیم

جهانی شدن یکی از دغدغه های مهم شرکت توسن در یک دهه گذشته بوده است و به همین دلیل در سال ۱۳۸۹ با تأسیس دفتری در مالزی، صادرات نرم افزارهای خود را آغاز کرد تا در کشورهای دیگر نیز مشتری داشته باشد. توسن در سال ۱۳۹۳ توانست نرم افزار کرینکینگ خود را صادر کند و در سال ۱۳۹۹ نیز به عنوان شرکت صادرکننده برتر نرم افزار کشور انتخاب شد. این شرکت در سال گذشته نیز صادرات نرم افزار را به کشورهای مثل فیلیپین و مالزی در دستور کار قرار داد و توانست محصول AML خود را صادر کند. همچنین سال های زیادی است که شرکت داده کاوان هوشمند توسن در ایجاد سیستم های ضد پولشویی فعالیت دارد و محصولات مناسبی را با مقیاس جهانی ایجاد و حتی صادر کرده است و اکنون شرکت توسن در تلاش است پلتفرم نئوبانک خود را نیز صادر کند. در گفت و گویی که با روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری نگین (توسن) داشتیم، به مسیری پرداختیم که این شرکت در بخش صادرات نرم افزار طی کرده است و از برنامه هایی پرسیدیم که برای توسعه بازارهای بین المللی در دستور کار دارند. طبق صحبت های فاطمی، توسن با تکیه بر تجربیاتی که در طراحی و پیاده سازی محصولات مناسب برای بازارهای بین الملل اندوخته، راهکار نئوبانک خود را از همان ابتدا با نگاه به صادرات طراحی و پیاده سازی کرده است و هم اکنون در حال مذاکره درباره پیاده سازی پلتفرم نئوبانک خود در ترکیه و فیلیپین است. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



مهرتراکتس



ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

۱۳۹۹؛ آغاز بازدهی فعالیت های توسن در حوزه صادرات نرم افزار

موضوع صادرات نرم افزار در مجموعه توسن از سال ۱۳۸۸ مطرح شد و در سال ۱۳۸۹ با توجه به شرایط مناسب کشور مالزی و روابط خوبی که ایران با این کشور داشت، شعبه توسن در آنجا افتتاح شد و توسن فعالانه به این حوزه قدم گذاشت. طبق توضیحات روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری نگین (توسن)، آن زمان بررسی زیادی برای انتخاب کشور مناسب برای تأسیس شعبه انجام شد و کشور مالزی، در آن مقطع زمانی و با توجه به جایگاهی که در صنعت نرم افزارهای بانکی داشت، در میان بازارهای هدف مدنظر توسن مناسب به نظر رسید. او در این باره می گوید: «همچنین کشور مالزی پایگاه اصلی سازمان هایی مانند هیئت خدمات مالی اسلامی (IFSB)، مرکز بین المللی آموزش مالی اسلامی (INCEIF) و مؤسسه بین المللی تحقیقات مالی اسلامی (ISRA) بود و از این لحاظ محل مناسبی برای گسترش بازار راهکارهای بانکداری اسلامی (که یکی از ویژگی های سامانه متمرکز بانکی توسن است) تشخیص داده شد. البته فعالیت های توسن از طریق شعبه مالزی، محدود به کشور مالزی نبوده و نیست و کشورهای شرق آسیا، حاشیه خلیج فارس و همسایه های ایران و آفریقا، حوزه فعالیت این شعبه هستند. همچنین، علاوه بر شعبه مالزی و پس از محدودیت هایی که این کشور برای شرکت های ایرانی اعمال کرد، در منطقه خاورمیانه نیز دفاتر منطقه ای ایجاد کردیم.»

توسن در سال ۱۳۹۹ صادرکننده برتر نرم افزار شناخته شد. به گفته فاطمی، شاید بتوان گفت که سال ۱۳۹۹ آغاز بازدهی فعالیت های توسن در حوزه صادرات نرم افزار بود. او توضیح می دهد: «در این سال، چندین قرارداد جدید منعقد شد و ۲ پروژه ای که از سال های قبل آغاز شده بودند نیز با موفقیت به سرانجام رسیدند که منجر به کسب درآمد ارزی خوبی در آن سال شد. البته موفقیت های آن سال، حاصل تلاش های چندین ساله ما در حوزه بین الملل بود. در سال ۱۳۹۹ در ۲ مناقصه بین المللی برنده شدیم که منجر به اضافه شدن ۲ مشتری به فهرست مشتریان بین المللی توسن شد و علاوه بر سامانه متمرکز بانکی، موفق به فروش سامانه موبایل بانک و هوش تجاری به مشتریان فعلی خود نیز شدیم.»

اتفاقاتی که در سال ۱۳۹۹ افتاد، خون تازه ای به این حوزه فعالیت شرکت توسن تزریق کرد. در آن سال، تیم های فعال در بخش بین الملل این شرکت تقویت شدند و استراتژی

توسعه بازار بین الملل تهاجمی در دستور کار شرکت قرار گرفت، ولی به گفته فاطمی، به دلیل شیوع ویروس کرونا و طولانی شدن محدودیت های ناشی از این همه گیری وقفه ای در این حرکت ایجاد شد. نایب رئیس هیئت مدیره توسن توضیح می دهد که در سال های گذشته، بازار هدفی که برای صادرات نرم افزار تعیین کرده بودند، عمدتاً شامل کشورهای شرق آسیا و شمال آفریقا بود و البته موفق شدند سامانه های خود را در کشورهای مالزی، فیلیپین، کره جنوبی و امارت متحده عربی راه اندازی کنند، اما در استراتژی جدید شرکت، روسیه و کشورهای همسایه ایران نیز به فهرست بازار هدف توسن اضافه شده اند که همین موضوع منجر به راه اندازی ۲ دفتر منطقه ای در خاورمیانه، طی ۲ سال گذشته شده است.

سبد محصولات توسن برای صادرات

تعریفی که از سامانه متمرکز بانکی در ایران وجود دارد با تعریف آن در دنیا متفاوت است. فاطمی با بیان این موضوع می گوید: «در ایران، سامانه متمرکز بانکی یک راهکار جامع است که تقریباً باید تمامی نیازهای بانک را پوشش دهد و عملاً بانک دارای یک پیمانکار اصلی است، ولی در ادبیات بین الملل، سامانه متمرکز بانکی شامل یک GL، تعداد زیادی سرویس و API است تا سایر سامانه های بانک بتوانند از آنها استفاده کنند. برای مثال، یک بانک ممکن است سامانه شعبه (Teller System)، سامانه سپرده کوتاه مدت و سامانه متمرکز بانکی



عکس: نسیم اعتمادی

عمر تراکتس

کسب و کار

۶۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

توسن نیز از این قاعده مستثنا نیست. در صادرات نرم افزار، با توجه به اینکه رابطه‌ای بلندمدت بین پیمانکار و کارفرما شکل می‌گیرد، کارفرما در انتخاب پیمانکار بسیار حساس است و حتی کشورهایی که به ظاهر مشکلی از لحاظ تحریم ندارند نیز نسبت به این موضوع وسواس به خرج می‌دهند. فاطمی درباره چالش‌های دیگری که در امر صادرات با آن مواجه هستند می‌گوید: «موضوع دیگر، بحث استانداردهای بین‌المللی و ادبیات متفاوت بانکداری در دنیا است؛ به‌طور مثال برای انتقال بین بانکی داخل یک کشور در دنیا استانداردهای RTGS و ACH وجود دارد که مشابه با پروتکل ساتنا و پایا است، اما در طول زمان با توجه به شرایط، این پروتکل‌ها با استانداردهای بین‌المللی فاصله گرفته‌اند. این مسئله باعث می‌شود که بسیاری از مازول‌های نرم‌افزاری ما نسخه داخلی و بین‌المللی داشته باشند. هزینه‌های راه‌اندازی بالا به دلیل لزوم حضور متخصصان شرکت در کشور مقصد، سرمایه انسانی متخصص و مناسب، فرهنگ، زبان و وجود رقبای محلی در کشور مقصد از دیگر چالش‌هایی است که در این حوزه با آن مواجهیم.»

یکی از راهکارهایی که توسن برای مدیریت این چالش‌ها اتخاذ کرده است، استفاده از پارتنرهای محلی برای فروش، راه‌اندازی و پشتیبانی محصول است. فاطمی در این باره می‌گوید: «به کمک این پارتنرها به‌عنوان مجری (Implementer) و طرف قرارداد با مشتری، برخی از چالش‌های مذکور مدیریت می‌شوند.»

نایب‌رئیس هیئت‌مدیره توسن در پاسخ به این سؤال که حضور ایرانی‌ها را در بازار بین‌المللی چقدر چالش‌برانگیز و سخت می‌داند، می‌گوید: «واقعیت این است که محدودیت‌های زیادی برای ایرانیان در بازارهای بین‌المللی وجود دارد؛ به‌ویژه اگر شرکت‌های ایرانی به دنبال ایجاد ارتباط بلندمدت با مشتریان برای فروش نرم‌افزار باشند. در این بین مسائلی مثل ایجاد اعتماد، نقل و انتقال‌های مالی، رفت و آمدها و دور بودن از فضای کسب و کار بین‌الملل برای ایرانیان وجود دارد که باعث ایجاد دشواری‌های زیادی می‌شود.»

◀ رعایت استانداردهای بین‌المللی در نتوبانک توسن

با توجه به توضیحات نایب‌رئیس هیئت‌مدیره توسن، رویکرد صادرات پلتفرم نتوبانک این شرکت از همان ابتدای راه‌اندازی پلتفرم وجود داشته است، به همین دلیل برای

خود را از پیمانکارهای متفاوتی تهیه کند؛ با اینکه این شیوه، فرصت‌های بیشتری را در پی دارد، اما باعث می‌شود رقابت بسیار تخصصی‌تر شود، بنابراین محصولات باید با کیفیت بسیار بالا و منطبق با استانداردهای جهانی ارائه شوند. در این راستا، ما موفق به راه‌اندازی راهکار جامع خود برای برخی از مشتریان بین‌المللی شده‌ایم و برای برخی دیگر نیز سامانه‌های مبارزه با پولشویی، وفاداری مشتریان، هوش تجاری و انبارداده، موبایل بانک و راهکار پرداخت را راه‌اندازی کرده‌ایم.»

برای صادرات نرم‌افزار، ویژگی‌های محصول باید مطابق با استانداردهای بین‌المللی باشد. به گفته او، علاوه بر محصولاتی که تاکنون موفق به صادرات آن شده‌اند، سامانه کشف تقلب و اینترنت بانک از جمله محصولاتی هستند که استانداردسازی آنها تا حد خوبی انجام شده است و در حال آماده‌سازی سوئیچ پرداخت خود برای صادرات هستند. فاطمی می‌گوید: «علاوه بر این، با توجه به تجربیاتی که در این مدت در زمینه طراحی و پیاده‌سازی محصولات مناسب برای بازار بین‌الملل در شرکت به دست آمده است، راهکار نتوبانک توسن از همان ابتدا با نگاه به صادرات و به اصطلاح International Compliant First Design طراحی و پیاده‌سازی شده است و در سبد محصولات آماده صادرات توسن قرار دارد.»

◀ چالش‌های صادرات ایرانی‌ها

قطعاً مهم‌ترین چالش هر کسب و کاری در حوزه صادرات نرم‌افزار در ایران، مسئله تحریم‌ها است و



عکس: نسیم اعتمادی



امیر تراکنش



۷۴

ASAE.TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت وگو با احمد پیشگاه زاده، مدیرعامل شرکت فن آوا کارت
در باره برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۳

طراحی ابزارهای غیرتماسی و حمایت از کسب و کارهای لندتکی

شرکت فن آوا کارت که عضوی از گروه فن آوا است، آبان ماه سال جاری تغییراتی در سطح مدیریت داشت و در حال حاضر احمد پیشگاه زاده در سمت مدیرعاملی این شرکت در حال فعالیت است. فن آوا کارت طبق گزارش اقتصادی شاپرک، در آبان ماه سال جاری با سهم حدود ۳ درصدی از بازار مبلغ تراکنش هادر جایگاه دهم صنعت قرار گرفت. به عقیده مدیرعامل، این جایگاه برآورده این شرکت نیست، از همین رو از بدو ورودش به این مجموعه، برنامه کوتاه مدت مدیریتی برای برون رفت از وضعیت فعلی را به هیئت مدیره شرکت ارائه کرده است. در گفت وگو با احمد پیشگاه زاده از برنامه های او در این شرکت پرسیدیم. طبق گفته های او، حمایت از استارت آپ های فعال در حوزه های BNPL و لندتک از راه سرمایه گذاری و مشارکت، گسترش سامانه تأمین و توزیع محصولات و فرآورده های کشاورزی آوا (ستکاو) و افزایش سرمایه فن آوا کارت از جمله مهم ترین برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۳ است. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می خوانید.





بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
CENTRAL BANK OF THE ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN

خلق ارزش
در بانک‌ها با
رشد بودجه
فناوری اطلاعات

بودجه‌های اختصاص یافته به فناوری اطلاعات در بانک‌ها معمولاً به عواملی مانند اندازه بانک، استراتژی کسب‌وکاری و ریسک‌ها و نیازهای فناوری آنها وابسته است. با توجه به اینکه فناوری اطلاعات با نوآوری ارتباط مستقیمی دارد، میزان این بودجه و حرکت بانک به سمت نوآوری حائز اهمیت است. به‌طور کلی نیز توسعه فناوری اطلاعات، نوآوری و فناوری در بودجه بانک‌ها با چالش‌هایی روبه‌رو است. به عقیده فعالان یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در این مسیر به نگاه مدیران ارشد به این حوزه برمی‌گردد که بسیاری سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری اطلاعات را هزینه‌ای اضافی می‌دانند. در پرونده تنظیم‌گری این شماره از عصر تراکنش در گفت‌وگو با فعالان صنعت بانکی کشور به میزان بودجه بانک‌ها در بخش فناوری اطلاعات و تأثیری که در نوآوری بانک‌ها دارد، پرداختیم.

تنظیم‌گری

تزریق نقدینگی به بخش فناوری اطلاعات سرمایه گذاری است، نه هزینه



زهرا قربانی

خلق ارزش در کسب و کار صنعت بانکداری رابطه مستقیمی با توسعه و تقویت فناوری اطلاعات در این صنعت دارد و از طرف دیگر میزان هزینه کرد در بخش فناوری اطلاعات تأثیر مستقیمی بر سودآوری دارد. به نحوی که طبق نتایج مطالعه مؤسسه گارتنر، در ازای تخصیص هر ۵ درصد از بودجه کل به بخش فناوری اطلاعات سود حاصله در حوزه بانکداری تا ۲۴ درصد افزایش می یابد. در این میان سؤال این است که در ایران سهم بخش فناوری اطلاعات از بودجه بانک ها چقدر است؟ در این گزارش، این موضوع را بررسی کرده ایم و نظر کارشناسان را پرسیده ایم. فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک؛ مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه؛ رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت؛ محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت، حسام حبیب اله، معاون فناوری اطلاعات بانک شهر و احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ بهپویان هوشمند امید در این گفت و گو نگاهی به بودجه اختصاص یافته به فناوری اطلاعات در بانک ها داشته اند و از تأثیر آن بر نوآوری صحبت کرده اند. ۲۰۲۴ نوید یک سال برجسته در صنعت بانکداری و مالی را می دهد که با تغییرات و تحولات بسیاری همراه خواهد بود. از آنجا که حتی تغییرات کوچک در فناوری هم می تواند چالش های مهمی ایجاد کند، به روز ماندن و همگام بودن با آخرین روندها ضروری است؛ از همین رو، بدیهی است که برای تحقق این امر و ایجاد تغییرات و در نهایت حرکت به سوی بانکداری دیجیتال، بانک ها باید بودجه ای مناسب به بخش فناوری اطلاعاتشان اختصاص دهند. در ادامه این گفت و گوها را می خوانید.



۲۰ درصد کفایت نمی کند

فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات این بانک توضیح می دهد که اگر در پست بانک، هر دو بودجه سرمایه ای و جاری (فقط بخش مالی و اداری) را در نظر بگیریم، بودجه اختصاص یافته حدوداً رقمی معادل با ۲۰ درصد به نسبت کل است: «من فکر می کنم برای توسعه و حرکت به سمت اهداف بالاتر این رقم حداقل باید به ۴۰ درصد برسد، زیرا به نظر می رسد رقم فعلی کفاف بخش فناوری اطلاعات در بانک را نمی دهد، همچنین در بحث امنیت و زیرساخت های آن هنوز راهی بسیار طولانی در پیش است و کار زیادی در کشور انجام نشده است.»

او درباره تأثیر بودجه بر نوآوری در بخش فناوری اطلاعات نیز صحبت می کند. به گفته بهمنی، بدون سرمایه گذاری و بدون آموزش و تجربه تکنولوژی های جدید امکان نوآوری و بهره برداری وجود ندارد و خلاقیت همواره در دانش پذیری همراه با تجربه حاصل می شود، پس قطعاً اختصاص بودجه مناسب تأثیر بسزایی بر نوآوری در فناوری

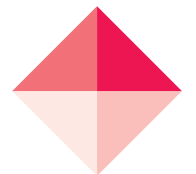
اطلاعات دارد، هرچند عوامل مهم دیگری نظیر قوانین و الزامات بالادستی و نظام حقوق و دستمزد هم وجود دارد که باعث تفاوت چابکی میان فین تک ها و بخش فناوری اطلاعات بانک ها شده است: «الزامات بالادستی و قوانین مربوط به حقوق و دستمزد، بانک ها، به ویژه بانک های دولتی را محصور می کند.»

بهمنی معتقد است بین سرمایه گذاری در فناوری و سودآوری در بانک ارتباطی مستقیم وجود دارد و تجربه سال ها نگهداری و به روز رسانی سامانه ها و زیرساخت ها این موضوع را نشان می دهد. در برخی از مقالات مرتبط قید شده است که صرف هزینه ۵ درصدی در فناوری، سودآوری را تا ۲۰ درصد افزایش می دهد. او با بیان این موارد می گوید: «پس بین سرمایه گذاری در بخش فناوری اطلاعات و سودآوری، ارتباط مستقیمی وجود دارد، ولی

نیاز صنعت بانکداری به منابع مالی برای حرکت به سمت فناوری اطلاعات

تخصیص بودجه مناسب به بخش فناوری اطلاعات اهمیت بسیار بالایی در رشد درآمدی بانک دارد و مقدمات حرکت به سوی بانکداری دیجیتال را فراهم می کند. در دو سال گذشته به کرات درباره نئوبانک و بانکداری دیجیتال از مدیران بانکی کشور شنیده ایم. با توجه به اینکه در حوزه نئوبانک و بانکداری دیجیتال، ارائه خدمات بانکی بر بستر فناوری اطلاعات الزامی است، بنابراین بحث تخصیص بودجه مناسب به بخش فناوری اطلاعات در این مقوله موضوعی محوری و مهم است. صنعت بانکداری، نسبت به سایر صنایع آمادگی و پیشتازی بیشتری برای حرکت به سمت فناوری اطلاعات دارد. در همین راستا به تازگی مؤسسه تحقیقاتی گارتنر گزارشی منتشر کرده و در آن رشد هزینه های فناوری اطلاعات در خاورمیانه و شمال آفریقا را در سال ۲۰۲۴ پیش بینی کرده است.

بر اساس این گزارش، هزینه های فناوری اطلاعات در خاورمیانه و شمال آفریقا در سال گذشته ۰.۰۹ درصد رشد داشته است، اما این رقم در سال ۲۰۲۴ به ۰.۴ درصد می رسد. همچنین این گزارش پیش بینی کرده که هزینه رشد توسعه نرم افزار و خدمات فناوری اطلاعات در منطقه آفریقا و خاورمیانه به ترتیب افزایشی ۱۲.۰۳ و ۱۱.۰۱ درصدی داشته باشند. آمارها حاکی از این است که در سال جدید با موجی از توسعه و نوآوری مواجه خواهیم بود و به الطبع ایران نیز دچار این موج خواهد شد، بنابراین نیازمند سرمایه گذاری بیش از پیش در فناوری اطلاعات است.



ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک

چالش‌ها و مشکلاتی مانند دیدگاه نادرست مدیریتی باعث می‌شود برخی مدیران صرف هزینه در فناوری اطلاعات را صرفاً نوعی هزینه بدانند، نه سرمایه‌گذاری. این مدیران ارتباط مستقیم بین سودآوری و فناوری را نمی‌بینند و فکر نمی‌کنند که اگر فناوری نباشد هیچ‌کدام از سودآوری‌ها وجود نخواهد داشت؛ درکل، متأسفانه هنوز این ارتباط به اندازه کافی درک نشده است. سرمایه‌گذاری در حوزه سخت‌افزار نسبت به حوزه‌هایی مانند نرم‌افزار و امنیت ملموس‌تر است. تمایل به تخصیص بودجه و سرمایه‌گذاری روی نرم‌افزار و امنیت به این دلیل که کارایی به اندازه کافی درک نشده، کمتر است.»

◀ بازنگری در تخصیص بودجه فناوری اطلاعات اجتناب‌ناپذیر است

مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات در این بانک می‌گوید در حال حاضر این بودجه را به صورت درصدی نمی‌توان اعلام کرد: «با توجه به این موضوع که کسب‌وکار بانک‌ها تغییر کرده و کاملاً بر پایه فناوری اطلاعات قرار گرفته است، معمولاً برای هر نیازی که از سوی فناوری اطلاعات مطرح شود و هیئت‌مدیره بانک آن را تأیید کند، بودجه اعطا می‌شود.»

جعفریان معتقد است الگوی مصرف بودجه در حوزه فناوری اطلاعات در حال تغییر است؛ به عبارتی بانک‌های کشورهای توسعه‌یافته در حال تعریف الگوی جدیدی برای مصرف بودجه‌شان در این زمینه‌اند. اگر این الگوی جدید در بانک‌های کشور ما نیز اجرا شود، قطعاً بودجه بیشتری لازم خواهد بود: «اگر بخواهیم کسب‌وکار بانک را تغییر دهیم و به بانک به چشم یک سازمان فناوری اطلاعاتی که سرویس‌های بانکی ارائه می‌دهد نگاه کنیم، بودجه فعلی پاسخ‌گو نخواهد بود. اکنون دیدگاه معمول، براساس همان نگرش بانکداری سنتی است. فرض کنید همان خدماتی که در بانکداری سنتی به مشتریان ارائه می‌شود الکترونیکی شود. در این شرایط، نوع نگاه ما تغییر چندانی نکرده است. لذا در راستای حرکت به سمت تحول دیجیتال، بازنگری در تخصیص بودجه فناوری اطلاعات اجتناب‌ناپذیر است.»

معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه با اشاره به عواملی که باعث موفقیت فین‌تک‌ها نسبت به بانک‌ها در ایران می‌شود، توضیح می‌دهد: «بدیهی است که بودجه در نوآوری تأثیرگذار است، اما بودجه بانک‌ها در بخش فناوری اطلاعات قابل مقایسه با فین‌تک‌ها نیست.

دلایل مختلفی در رشد فین‌تک‌ها و در تولید سرویس‌های آنها تأثیرگذار است. به طور مثال فین‌تک‌ها در عین حفظ کیفیت و افزایش تنوع سرویس‌های مالی توانسته‌اند هزینه‌هایشان را کاهش دهند. ضمن اینکه، کاهش حجم بوروکراسی و شکستن محدودیت جغرافیایی و زمانی نیز از دیگر عوامل تأثیرگذار بر این موضوع است. همچنین توانمندی هوشمند فین‌تک‌ها در ارزیابی خطر و پذیرفتن ریسک‌های احتمالی باعث شده آنها از بانک‌ها پیشی بگیرند، لذا بودجه تنها عامل مؤثر نیست.»

◀ فناوری اطلاعات، هزینه یا سرمایه‌گذاری؟

کمی بود بودجه قطعاً جلوی نوآوری بانک‌ها را می‌گیرد. جعفریان با بیان این موضوع می‌گوید اکنون نوآوری‌ها، با توجه به الگوهای جدید بانک‌ها در صنعت بانکی در حال شکل‌گیری اند و به تبع سرویس‌های جدیدی هم در حوزه بانکی خلق می‌شود: «تولید این خدمات و سرویس‌های مالی جدید که قرار است در حوزه

بانکداری دیجیتال به مشتریان ارائه شود نیازمند بودجه ویژه‌ای است. اگر امنیت را از فناوری اطلاعات جدا نبینیم و کسب‌وکار بانک را به امنیت اطلاعات گره بزنیم، امنیت اطلاعات هم بودجه خاص خودش را خواهد داشت، اما فعلاً در این زمینه کاستی‌ها و کمبودهایی دیده می‌شود.» به گفته جعفریان، رابطه مستقیمی بین خلق ارزش در کسب‌وکار بانکی و توسعه و تقویت فناوری اطلاعات وجود دارد. او با اشاره به این موضوع توضیح می‌دهد: «اگر بانک را یک سازمان فناوری اطلاعات بدانیم که خدمات بانکی ارائه می‌دهد، قطعاً این ارتباط را درک می‌کنیم و بودجه‌ای مناسب به آن اختصاص می‌دهیم. در برخی از بانک‌های کشور فناوری اطلاعات را بخشی هزینه‌زا می‌بینند و آن را اصل کسب‌وکار نمی‌دانند، در صورتی که در بانک‌های بزرگ دنیا بیش از ۴۰ درصد بودجه‌شان را به فناوری اطلاعات اختصاص می‌دهند.»

◀ تحریم، بزرگ‌ترین محدودیت فناوری اطلاعات

رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت، نیز با اشاره به نسبت بودجه فناوری اطلاعات این بانک به کل آن، توضیح می‌دهد: «پیش‌بینی و دریافت بودجه بخش فناوری اطلاعات نسبت به هزینه‌کرد در سال‌های مختلف از بانک متفاوت بوده است، اما هیچ‌گاه مشکل محدودیتی در دریافت بودجه نداشتیم. بزرگ‌ترین محدودیت ما در بخش فناوری اطلاعات تحریم‌هاست. تحریم‌ها و افزایش قیمت دلار باعث می‌شود تأمین‌کنندگان با ضرر مواجه شوند و اغلب خریدهای بانک با صرف زمان طولانی و هزینه و جریمه‌های سنگین برای بازیگران تمام شود. خیلی مواقع تنگنای تحریمی و افزایش قیمت دلار، باعث شده کالاها و تجهیزاتی که حتی بانک روی آنها سرمایه‌گذاری کرده و بودجه هم برای آنها دارد، تأمین نشوند.»

به گفته لطفی آذر، مسئله سرویس‌های بخش فناوری اطلاعات حیاتی است و با زندگی مردم در پیوند است. پس در نهایت نمی‌توان هزینه نکرد: «ما در شرایطی نیستیم که بانک بخواهد در هزینه‌های زیرساختی‌اش کوتاهی کند. با توجه به لزوم تداوم کسب‌وکار، بعید می‌دانم بانکی باشد که ریسک کند و در خرید تجهیزاتی به دلیل نداشتن منابع کوتاهی کند.»

یقیناً بودجه برای سرمایه‌گذاری روی نوآوری در فناوری اطلاعات بانک‌ها تأثیرگذار است، اما

مهم‌تر از سرمایه‌گذاری وجود افراد نخبه برای نوآوری لازم است. او با بیان این موضوع می‌گوید: «بر همین اساس در شرایط فعلی به نیروهای انسانی متخصصی نیاز داریم که در نوآوری به بانک‌ها کمک کنند

و ایده‌های نو ارائه دهند، زیرا بانک نمی‌تواند پیشاپیش روی ایده‌های نو سرمایه‌گذاری کند.» معاون فناوری اطلاعات بانک ملت در ادامه با اشاره به

۵۶

بهمنی: بین سرمایه‌گذاری در بخش فناوری اطلاعات و سودآوری، ارتباط مستقیمی وجود دارد، ولی چالش‌ها و مشکلاتی مانند دیدگاه نادرست مدیریتی باعث می‌شود برخی مدیران صرف هزینه در فناوری اطلاعات را صرفاً نوعی هزینه بدانند، نه سرمایه‌گذاری

مهرتراکتس

تنظیم‌گری

۸۵

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت



مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه

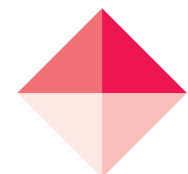
بودجه‌ریزی فناوری اطلاعات بانک‌ها؛ نقص‌ها و پیشنهاده‌ها



**مصطفی
امینی**

مدیرعامل
شرکت گسترش
فناوری‌های نوین
بانک کشاورزی

مهرتراکتس



ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه تخصصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



شاید بد نباشد این یادداشت را با بررسی سهم اعتبارات فناوری اطلاعات و ارتباطات از کل بودجه عمومی دولت آغاز کنیم؛ به هر حال بانک‌ها نیز به صورت آشکار یا نهان از نگرش بالادست خود تأثیر می‌پذیرند. در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲، سهم اعتبارات حوزه فاوا از کل بودجه عمومی دولت حدوداً به ۴٫۳ درصد رسیده است. این شاخص در سال ۱۴۰۱ حدود ۳ درصد بوده و خوشبختانه بیانگر شیب افزایشی (نزدیک به ۴۵ درصد) است، اما پرسشی که شایسته است مطرح شود، این است که آیا در عصر اقتصاد دیجیتال و در مسیر حرکت به سمت یک کشور هوشمند، این بودجه برای موفقیت تحول فناوری اطلاعات سازمان‌ها، توسعه ابتکارات فناورانه ماندگار و ترویج ملی نوآوری‌های دیجیتالی کافی است؟

حال بپردازیم به بانک‌ها، در مقیاس جهانی بخش بانکی به طور متوسط بین ۴٫۷ درصد تا ۹٫۴ درصد از درآمد عملیاتی خود را به پروژه‌های فناوری اطلاعات تخصیص می‌دهد، اما در مقیاس ملی سهم بودجه فناوری اطلاعات بانک‌ها از کل بودجه را نمی‌توان به صورت قطعی قضاوت کرد، زیرا بسته به نوع مأموریت هر بانک (تجاری یا توسعه‌ای یا سایر مأموریت‌ها) برای تشخیص این مسئله می‌بایست از جزئیات بودجه سالانه، اهداف مالی سالانه، نوع استراتژی فناوری اطلاعات (تهاجمی بودن یا تدافعی بودن استراتژی) و میزان اهتمام عملی بانک به اجرای طرح‌های تحول دیجیتال در هر یک از بانک‌ها مطلع باشیم. به بیان دیگر، برنامه‌ریزی بودجه برای فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) در بانک‌های ایرانی به عوامل متعددی بستگی دارد؛ عواملی همچون اندازه بانک، دولتی بودن یا نبودن بانک، فرسودگی زیرساخت‌های فناورانه، خطوط کسب‌وکار بانک، سطح بلوغ دیجیتالی مشتریان و صنعت هدف بانک و اولویت‌های راهبردی بانک. با این حال، در ادامه برای بررسی عمیق‌تر، فرایند برنامه‌ریزی بودجه بانک‌های کشور را مرور خواهیم کرد. شاید بررسی صورت‌های مالی منتشرشده در کدال در این باره مفید باشند. بررسی این اسناد نشانگر رشد بودجه فاوا در بانک‌هاست، اما این رشد هنوز به معنای پوشش دادن نیازهای بخش فاوا نیست. در سال‌های اخیر، بانک‌های ایرانی به اهمیت سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات برای بهبود کارایی عملیاتی، تجربه مشتری و افزایش توان رقابت خود پی برده‌اند. در نتیجه، به نسبت گذشته میزان بیشتری از بودجه خود را به طرح‌های فناوری اطلاعات و پروژه‌های تحول دیجیتال اختصاص داده‌اند. این طرح‌ها ممکن است ارتقای سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، اجرای اقدامات امنیت سایبری، توسعه راهکارهای بانکداری دیجیتال و ارتقای قابلیت تجزیه و تحلیل داده‌ها را دربرگیرد، اما واقعیت این است



در مقیاس جهانی بخش بانکی به طور متوسط بین ۴٫۷ درصد تا ۹٫۴ درصد از درآمد عملیاتی خود را به پروژه‌های فناوری اطلاعات تخصیص می‌دهد، اما در مقیاس ملی سهم بودجه فناوری اطلاعات بانک‌ها از کل بودجه را نمی‌توان به صورت قطعی قضاوت کرد

که این رشد بودجه با انتظارات جامعه و صنایع از بانک‌ها برای نقش آفرینی در حوزه تأمین مالی چابک در زنجیره‌های ارزش و توسعه اقتصاد دیجیتال سازگاری ندارد.

با وجود چنین تلاش‌هایی، در عمل در ارتباط با بودجه‌ریزی فاوای اکثر بانک‌های ایرانی چند نقص رایج وجود دارد:

۱. **تخصیص ناقص، دیر هنگام و ناکافی بودجه:** برخی از بانک‌ها ممکن است بودجه کافی را برای طرح‌های فناوری اطلاعات و پروژه‌های بانکداری دیجیتال اختصاص ندهند که منجر به محدود شدن منابع درآمدی مشاع و غیرمشاع، وابستگی شدیدتر به تأمین کنندگان سامانه بانکداری متمرکز، توسعه خدمات غیر جذاب و محصولات تکراری و افزایش احتمال شکست ابتکارات و پروژه‌های نوین می‌شود. طبیعتاً این اتفاق می‌تواند مانع از رشد توانایی بانک برای همگام شدن با پیشرفت‌های فناورانه، روندهای بازار و برآورده ساختن انتظارات جدید مشتریان شود.

۲. **ضعف در همسویی استراتژیک:** در برخی موارد ممکن است بودجه فناوری اطلاعات با اهداف کلان راهبردی بانک هماهنگ نباشد. این امر می‌تواند منجر به ناهماهنگی بین سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات و اهداف خطوط کسب‌وکار بانک و منجر به هدررفت منابع شود.

۳. **ارزیابی ناکافی ریسک‌ها:** ضروری است که بانک‌های ایرانی ریسک‌های بالقوه مرتبط با سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات را ارزیابی کنند و به اقدامات امنیت سایبری بودجه کافی اختصاص دهند. توسعه فناوری اطلاعات بدون توجه کافی به ارزیابی ریسک‌های امنیتی بانک‌ها را در برابر تهدیدات سایبری و نقض داده‌ها آسیب‌پذیر می‌کند و تاب‌آوری عملیاتی را کاهش می‌دهد.

۴. **کمبود و محدودیت در تخصص:** حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات هر روز بیشتر و بیشتر با کمبود نیروهای متخصص در حوزه دیجیتال دست‌وپنجه نرم می‌کند، بانک‌ها نیز از این قاعده مستثنای نیستند و بدون تردید در قابلیت‌های تخصصی فناوری اطلاعات لازم برای برنامه‌ریزی، اجرا و کنترل مؤثر پروژه‌های فناوری اطلاعات با چالش‌هایی مواجه‌اند. این امر می‌تواند تأخیر، افزایش هزینه، اجرای محدود و ناکافی ابتکارات یا شکست نوآوری‌های دیجیتال بانک‌ها را در پی داشته باشد.

۵. **عادت به رویکرد بالا به پایین در بودجه‌ریزی:** عرفاً در اکثر بانک‌ها براساس اهداف راهبردی کلان و محدودیت‌های مالی نسبت به بودجه فناوری اطلاعات



هر کتابی روزی خوانده خواهد شد...

ما در مجموعه راه‌کار در سال‌های اخیر بیش از ۱۵۰ عنوان کتاب مرتبط با اقتصاد و اکوسیستم نوآوری را از طریق انتشارات راه پرداخت منتشر و در اختیار علاقمندان و فعالان کسب‌وکار قرار داده‌ایم؛ کتاب‌هایی که با همراهی برخی از کسب‌وکارهای این اکوسیستم بخشی از تلاش راه‌کار برای ترویج فرهنگ و گفت‌وگو نوآوری و کارآفرینی و البته توسعه مفاهیم جدید فناوری بوده است.



انتشارات راه‌پرداخت

از اینکه حامی فرهنگ و ادبیات کارآفرینی و نوآوری خواهید شد پیشاپیش قدرتانیم.

راه ارتباطی: ۰۹۳۷۴۹۹۰۶۱۰ - ۴۴۴۴۳۹۶۶

تصمیم‌گیری می‌شود. این رویکرد اگرچه دید سطح بالایی مناسبی ایجاد کرده و همسویی بودجه فاوا و برنامه مالی کلان بانک را تضمین می‌کند، اما بیش از حد نیاز بوروکراتیک است و فراموش می‌کند که امروزه به آن نوع «نوآوری‌های بودجه‌ای» نیاز داریم که از کف عملیات و مبتنی بر تفکر چابک ظهور می‌کنند. یکی از ریسک‌های دیگر رویکرد بالا به پایین در بودجه‌ریزی فناوری اطلاعات، احتمال نادیده گرفتن سهم پروژه‌های غیرمستقیم مؤثر در بودجه است.

۶. افراط در استفاده از تکنیک‌های کلاسیک برنامه‌ریزی بودجه: بانک‌ها در برنامه‌ریزی بودجه از تکنیک‌های مختلفی همچون بودجه‌ریزی مبتنی بر فعالیت (ABB)، بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد (PBB)، بودجه‌ریزی بر مبنای صفر (ZBB) یا ترکیبی از این تکنیک‌ها استفاده می‌کنند، اما قدر مسلم در محیط پرشتاب، نامطمئن، پیچیده و ابهام‌آلود امروز، دیگر نمی‌توان از تکنیک‌های پیش‌بینانه گذشته استفاده کرد. اساساً به همین دلیل است که مانیفست چابک برای انعطاف‌پذیری بیشتر، پذیرش عدم قطعیت‌ها و تاب‌آوری در برابر تغییرات عصر دیجیتال پدید آمده است. شاید توجه به راهکارهای زیر برای کاهش نقص‌های پیش‌گفته مفید باشد:

- ارزیابی جامع نیازهای فناوری اطلاعات و همسو کردن آنها با خط کسب‌وکار بانکداری B4C و خط کسب‌وکار بانکداری B4B و اهداف استراتژیک بانک؛
- اختصاص بودجه به صورت خوش‌بینانه و تفکیک شده برای طرح‌های فاوا و پروژه‌های تحول دیجیتال با در نظر گرفتن عواملی همچون نوسازی یا ارتقای سخت‌افزارها و مدرن‌سازی نرم‌افزارها، ارتقای بهداشت اعتباری، بهبود شاخص‌های ترازنامه بانک، پوشش دادن دستورات عمل‌های نهاد‌های مرتبط با امنیت سایبری بانک، تحقق اهداف کمپین‌های جذب و نگهداشت استعداد‌های دیجیتالی و پروژه‌های فاوا مؤثر بر بهبود تجربه دیجیتالی ذی‌نفعان بانک؛
- اولویت‌بندی سرمایه‌گذاری‌ها بر اساس ظرفیت درآمدزایی زیرحوزه‌های فاوا برای بانک، تأثیر بر تداوم باکیفیت عملیات جاری بانک، بهبود تجربه مشتریان و کارکنان و افزایش توان تاب‌آوری و رقابت‌پذیری بانک در عصر دیجیتال؛
- بانک‌ها و هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها با اتخاذ تکنیک‌های «بودجه‌ریزی چابک» می‌توانند توانایی خود را برای پاسخ‌گویی به تغییرات بازار، بهینه‌سازی تخصیص منابع و اطمینان از همسویی سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات با اهداف کسب‌وکار بانک افزایش دهند. با این حال، توجه به این نکته ضروری است که اتخاذ روش‌های چابک نیازمند یک تغییر فرهنگی و آمادگی سازمانی برای پذیرش تغییرات در ردیف‌های بودجه است. آنچه می‌توان از نقصان‌ها و راهکارهای پیشنهادی مذکور دریافت کرد این است که تقویت هدفمند بودجه‌فناوری اطلاعات در صنعت بانکداری زمینه را برای توسعه اقتصاد دیجیتال کشور فراهم می‌کند و در نهایت منجر به خلق ارزش برای کسب‌وکار بانک‌ها می‌شود. ♦

عصر تراکتس

تنظیم‌گری

۱۹

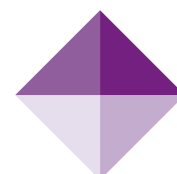
بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



محمد رهبان
مترجم

عصر تراکتس



۹۲

ASRA.TARAKTAS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



سم آلتمن، مدیرعامل سال مجله تایم شد

از معماران فناوری تحول آفرین هوش مصنوعی

سم آلتمن روز شکرگزاری عجیبی داشت. مدیرعامل OpenAI معمولاً هر سال در این روز به سنت لوئیس می‌رفت تا با خانواده‌اش دیدار کند. اما این بار درست پیش از این تعطیلات، جدالی حیاتی برای در دست گرفتن کنترل شرکتی اتفاق افتاد که برخی معتقدند سرنوشت انسان در اختیارش است. آلتمن خسته بود. برای گردش و استراحت به مزرعه‌اش در ناپاولی رفت و بعد به سان فرانسیسکو برگشت تا چند ساعتی را با یکی از اعضای هیئت‌مدیره‌ای بگذراند که در فاصله ۵ روز پرسروصدا ابتدا او را اخراج کرده و بعد به سر کار برگردانده بودند. چند ساعتی کامپیوترش را کنار گذاشت تا پاستای گیاهی بپزد، با صدای بلند موسیقی گوش کند و با نامزدش، الیور مولهرین، غذا بخورد. آلتمن ۳۰ نوامبر به تایم گفت: «از دیوانه‌وارترین اتفاق‌هایی بود که از سر گذرانده‌ام. هنوز گیج و سردرگم.»



سیر تحول OpenAI

۲۰ فوریه ۲۰۱۸

ایلان ماسک بعد از تلاش و شکست برای انتصاب خودش به عنوان مدیرعامل در میانه اختلاف نظرها درباره جهت گیری OpenAI، با ارجاع به تعارض منافع با شرکت تسلا از هیئت مدیره استعفا کرد.



۱۱ ژوئن ۲۰۱۸

OpenAI از شبکه های عصبی برای ایجاد GPT-1 استفاده و کد آن را منتشر کرد.

۱۱ مارس ۲۰۱۹

این شرکت اعلام کرد نهادی انتفاعی به وجود می آورد تا برای پرداخت هزینه های قدرت رایانش مورد نیاز برای افزایش مقیاس کارهایش سرمایه جذب کند.

2016

۱۱ دسامبر ۲۰۱۵

آلتمن OpenAI را با این مأموریت هم بنیان گذاری کرد: «پیشرفت هوش دیجیتال به نحوی که بدون نیاز به ایجاد بازده مالی به احتمال زیاد به بشریت سود برساند.»



۹ آوریل ۲۰۱۸

این شرکت اساسنامه اش را منتشر کرد که در آن متعهد می شود از ایجاد آن نوع هوشی مصنوعی اجتناب کند که به انسان آسیب می رساند یا «موجب تمرکز قدرت بیش از حد می شود».

2019

۱۴ فوریه ۲۰۱۹

OpenAI خبر ساخت GPT-2 را اعلام کرد، اما ابتدا با اشاره به ریسک استفاده مخرب از انتشار عمومی آن خودداری کرد؛ اتفاقی که با یکی از اصول بنیان گذاری این شرکت یعنی منبع باز بودن در تعارض بود.



غیرانتفاعی بر آن حکمرانی می کرد. سرمایه گذاران اولیه OpenAI قراردادی را امضا کردند که بر اساس آن می توانستند تا ۱۰۰ برابر سرمایه گذاری شان بازده دریافت کنند و هر رقمی بیش از آن به سازمان غیرانتفاعی می رسید. مرام نامه بنیان گذاری شرکت (آزمایشگاه پژوهشی رها از قیدوبند ملاحظات تجاری) کمتر از ۴ سال دوام آورده بود.

در حالی که آلتمن بیش از پیش برای فکر کردن به مشکلات مالی OpenAI و حضور در دفتر این شرکت وقت می گذاشت، بروکمن و ساتسکور با او رایزنی کردند تا به صورت تمام وقت به شرکت بیاید. آلتمن می گوید: «OpenAI هرگز مدیرعامل نداشت. این کار را به نوعی در ۳۰ درصد زمان، اما نه خیلی خوب، انجام می دادم.» این آزمایشگاه در برهه ای حساس قرار داشت و نگران بود که بدون رهبری مناسب «دچار فروپاشی شود». در مارس ۲۰۱۹، همان هفته ای که تغییر ساختار شرکت اعلام شد، آلتمن YC را ترک کرد و به صورت رسمی مدیرعامل OpenAI معرفی شد.

◀ سرمایه گذاری مایکروسافت

طولی نکشید که آلتمن از مایکروسافت ۱ میلیارد دلار جذب کرد؛ رقمی که اکنون به ۱۳ میلیارد دلار رسیده است. ۳ کارمند سابق OpenAI می گویند تغییر ساختار شرکت و رابطه نزدیکش با مایکروسافت تغییرات چشمگیری در شخصیت این شرکت ایجاد کرد. کارمندان شروع به دریافت سهام به عنوان بخش استانداری از بسته های حقوق و مزایا کردند که برخی افراد باقی مانده از عصر غیرانتفاعی فکر می کردند این انگیزه رادر کارمندان ایجاد می کند که ارزش گذاری شرکت را بیشینه کنند. به گفته فردی آگاه از برنامه حقوق و مزایای این شرکت مقدار سهامی که به کارمندان شرکت داده شد بسیار بیشتر از استانداردهای صنعت بود. برخی کارمندان نگران بودند که OpenAI در حال تبدیل شدن به شرکتی شبیه شرکت های فناوری متعارف است. دایان یون،

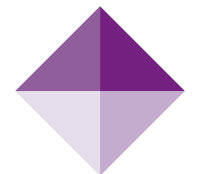
کرد و یک مراسم شام گروهی را با حضور ماسک و دیگران در هتل رزود منلو پارک کالیفرنیا برگزار کرد که در آنجا ایده و طرح آزمایشگاهی جدید شروع به شکل گیری کرد. آلتمن می گوید: «این ترکیب مانند شروع یک فیلم است که در آن تلاش می کنید گروهی عجیب و ناهمگن را دور هم جمع کنید تا کاری دیوانه وار انجام دهید.»

OpenAI در دسامبر ۲۰۱۵ راه اندازی شد. ۶ هم بنیان گذار (آلتمن، ماسک، ساتسکور، بروکمن، شولمن و زارمبا) و ۱ میلیارد دلار اعانه داشت که سرمایه گذاران مطرحی مثل رید هافمن، پیت تیل و جسیکا لیوینگستون متعهد به پرداخت آن شده بودند. آلتمن در سال های اول فعالیت OpenAI رئیس YC ماند و فقط از راه دور در کارها مشارکت داشت. OpenAI مدیرعامل نداشت؛ در عمل بروکمن و ساتسکور رهبرانش بودند. تیم پژوهشی ساتسکور در دفتری در کارخانه چمدان سازی بازسازی شده ای در ناحیه Mission سان فرانسیسکو ایده های مختلف را مطرح می کردند تا ببینند کدام قدرت کافی را دارد. کریسیلاف می گوید: «مجموعه بسیار درخشانی از شماری از بهترین افراد این حوزه بود، ولی لزوماً احساس نمی شد که همه می دانند دارند چه کار می کنند.» OpenAI در سال ۲۰۱۸ اساسنامه اش را منتشر کرد که مجموعه ای از ارزش هاست که رویکرد این شرکت را به ایجاد هوش جامع مصنوعی در راستای منافع انسان مدون کرده است. در قلب این سند، تعارضی میان باور به امنیت و ضرورت سرعت وجود داشت.

در این میان، ساتسکور یکی از کلیدهای پیروزی بود. این دانشمند ارشد OpenAI باوری تقریباً مذهبی به شبکه عصبی داشت؛ شبکه عصبی نوعی الگوریتم هوش مصنوعی است که با مصرف مقادیر زیادی داده می تواند به طور مستقل الگوهای پنهان و زیرین را شناسایی کند. ساتسکور معتقد بود این شبکه ها، هرچند در آن زمان بدوی بودند، می توانند ما را در مسیر رسیدن به هوش جامع مصنوعی قرار دهند. OpenAI برای سرمایه گذاری در شیوه ساتسکور و تحقق مأموریت اساسنامه، به مقادیر زیادی قدرت رایانش نیاز داشت. برای این قدرت رایانش هم به پول نیاز داشت. تا سال ۲۰۱۹ فقط ۱۳۰ میلیون دلار از ۱ میلیارد دلار تعهد اولیه را دریافت کرده بود. ماسک بعد از تلاشی ناموفق برای مدیرعامل شدن، سازمان را با اعانه ای که قرار بود پرداخت کند، ترک کرده بود. آلتمن که در آن زمان همچنان رئیس YC بود، تلاش می کرد وضعیت مالی OpenAI را بهبود بخشد. ابتدا شک داشت که سرمایه گذاری خصوصی وجود داشته باشد که بتواند با حجم و سرعت کافی به پروژه پول نقد تزریق کند. او فکر می کرد دولت ایالات متحده با سابقه تأمین مالی برنامه فضایی آپولو و پروژه منتهن بهترین گزینه است. بعد از مجموعه ای از گفت وگوها (و به قول آلتمن «زدن همه درها») با تعجب به این نتیجه رسید که «احتمال وقوع چنین اتفاقی دقیقاً صفر است». او به این باور رسید که «بازار باید خودش پروژه را به سرانجام برساند».

آلتمن و تیم رهبری OpenAI، نگران از انگیزه های نامناسبی که در صورت تأثیرگذاری سرمایه گذاران بر توسعه هوش جامع مصنوعی می توانست ایجاد شود، درباره ساختارهای متفاوت بحث کردند و به ساختاری نامعمول رسیدند. OpenAI زیرمجموعه ای «با سود محدود» ایجاد کرد که می توانست از سرمایه گذاران سرمایه جذب کند، اما هیئت مدیره ای

مهرتراکتس



۹۴

ASAE TARA HONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



۲۲ ژوئن ۲۰۱۹

مایکروسافت اعلام کرد ۱ میلیارد دلار در OpenAI سرمایه‌گذاری می‌کند. این مشارکت این نگرانی را در کارمندان ایجاد کرد که OpenAI در حال تبدیل شدن به شرکتی شبیه شرکت‌های فناوری متعارف است.

۳۰ نوامبر ۲۰۲۲

OpenAI چت‌جی‌پی‌تی را عرضه کرد، چت‌بات رایگان ویژه مصرف‌کننده‌ای که مبتنی بر GPT-3.5 است.

۱۷ نوامبر ۲۰۲۳

هیئت‌مدیره غیرانتفاعی OpenAI آلتمن را اخراج کرد. کارمندان و سرمایه‌گذاران به شدت اعتراض کردند. این ماجرای پنج‌روزه با بازگشت آلتمن به جایگاه قبلی پایان یافت.



2023

2022

2021

2020

۱۴ مارس ۲۰۲۳

OpenAI عرضه GPT-4 را اعلام کرد که می‌تواند کدنویسی کند، طرح کسب‌وکار بنویسد، در برخی آزمون‌های استاندارد قبول شود و معماهای منطقی را حل کند.

داریو و دنیا آمودی برای تأسیس شرکت Anthropic را ترک کردند.



۲۸ مه ۲۰۲۱

گروهی از کارمندان OpenAI اعلام کردند از کارشان استعفا می‌کنند تا آزمایشگاه هوش مصنوعی رقیبی به نام Anthropic را راه‌اندازی کنند. کارمندان جدانشده شامل رهبران تیم‌های امنیت و سیاست OpenAI می‌شدند.

۱۱ ژوئن ۲۰۲۰

آغاز پیاده‌سازی تکرار شونده: OpenAI از طریق فهرست انتظاری GPT-3 را در دسترس قرار داد تا درباره روش‌های استفاده و سوءاستفاده از مدل‌هایش بازخورد جمع‌آوری کند.

چت‌جی‌پی‌تی بعد از ۵ روز از مرز یک میلیون نفر عبور کرد. اکنون ۱۰۰ میلیون کاربر دارد؛ چهار و نیم سال طول کشید تا فیس‌بوک به این تعداد کاربر برسد. OpenAI ناگهان به برجسته‌ترین استارت‌آپ سیلیکون‌ولی تبدیل شده بود. در سال ۲۰۲۲، این شرکت ۲۸ میلیون دلار درآمد کسب کرد؛ امسال ماهانه ۱۰۰ میلیون دلار به دست آورده است. با شروع فرایند استخدام گسترده، تعداد کارمندان‌اش را بیش از دو برابر کرد. در ماه مارس طبق برنامه آلتمن GPT-4 را عرضه کرد. مدل جدید بسیار توانمندتر از چت‌جی‌پی‌تی بود و برخلاف نسخه پیشین، می‌توانست محتوای تصاویر را توصیف کند، به همه زبان‌های برنامه‌نویسی مطرح کدهای اغلب قابل اعتماد بنویسد و در آزمون‌های استاندارد نمره عالی کسب کند. میلیاردها دلار روی تلاش‌های رقیب‌ها سرمایه‌گذاری شد تا موفقیت‌های OpenAI را تکرار کنند. آلتمن می‌گوید: «می‌توانم بگویم ما به این رقابت شتاب بخشیدیم.»

مدیرعامل OpenAI به یکباره ستاره‌ای جهانی شده بود و به نظر می‌رسید به طرز نامعمولی برای راهبری شاخه‌های مختلف جهان هوش مصنوعی آماده است. آلتمن در جلسه‌ای در ماه مه در سنای ایالات متحده به قانون‌گذاران گفت: «فکر می‌کنم اگر این فناوری به سرانجام نرسد، فرجام آن می‌تواند خیلی بد باشد و ما می‌خواهیم این حرف را با صدای بلند بزنیم.» آلتمن در آن ماه توری جهانی را شروع کرد و از طریق ارتباط ویدئویی در همایشی در پکن نیز سخنرانی کرد. تعداد مقام‌های دولتی و سیاست‌گذارانی که به دنبال دیدار و گفت‌وگو با افراد مهم شرکت بودند به قدری زیاد بود که آن‌ها ماکانجو، رئیس امور جهانی OpenAI می‌گوید: «مجبور شدیم دوباره تعداد جلساتی که برای هر روز برنامه‌ریزی شده بود، جلسه برگزار کنیم.» هوش مصنوعی در رأس دستور کار سیاست‌گذاری قرار گرفت؛ کاخ سفید فرمان اجرایی صادر کرد، نشست امنیت هوش مصنوعی جهانی در بریتانیا مقرر شد و تلاش‌هایی برای تدوین استانداردهای هوش مصنوعی در سازمان ملل، گروه هفت و اتحادیه آفریقا انجام شد.

معاون OpenAI می‌گوید: «ما مدام ایده‌هایی با ظرفیت سود میلیارد دلاری را رد می‌کردیم.» سرمایه‌گذاری مایکروسافت توانایی OpenAI در افزایش مقیاس سیستم‌هایش را به شدت افزایش داد. نوآوری گوگل پیشرفت چشمگیر دیگری را رقم زد. این نوآوری که با عنوان «ترنسفورمر» شناخته می‌شود، شبکه‌های عصبی را در شناسایی الگوها در داده‌ها بسیار بهره‌ورتر کرد. پژوهشگران OpenAI شروع به آموزش اولین مدل‌ها در مجموعه GPT (ترنسفورمر تولیدگر از پیش آموزش دیده) کردند. مدل‌ها با هر نسخه‌ای بهبود چشمگیری یافتند. GPT-1 که با متن حدود ۷۰۰۰ کتاب آموزش دید، کمابیش می‌توانست جمله‌ها را به صورت منسجم به یکدیگر مرتبط و متصل کند. GPT-2 که با ۸ میلیون صفحه وب آموزش دید، کمابیش می‌توانست به پرسش‌ها پاسخ دهد. GPT-3 که با صدها میلیارد واژه از اینترنت، کتاب‌ها و ویکی‌پدیا آموزش دید، کمابیش می‌توانست شعر بنویسد.

آلتمن پیشرفت شگرفی را در سال ۲۰۱۹ به یاد می‌آورد که فرصت‌های گسترده پیش‌رو را آشکار ساخت. نتیجه آزمایشی درباره «قوانین مقیاس‌پذیری» پشتوانه رابطه بین قدرت رایانش اختصاصی یافته برای آموزش یک هوش مصنوعی و توانمندی‌های منتج از آن مجموعه‌ای از «گراف‌های تام یک‌دست» بود؛ از آن نوع منحنی‌های نمایی که بیشتر شبیه قوانین بنیادین جهان بودند تا داده‌های تجربی. شب‌خنکی در ماه ژوئن بود و در گرگ‌ومیش و گروهی از پژوهشگران بیرون دفتر OpenAI ایستاده بودند. آن‌ها به کشفی جمعی رسیدند: هوش جامع مصنوعی نه تنها ممکن بود بلکه احتمالاً زودتر از آنچه آنها فکر می‌کردند، محقق می‌شد. آلتمن می‌گوید: «همه در این فکر بودیم که این اتفاق واقعاً می‌افتد، نه؟ احساس می‌کردیم در یکی از آن لحظات سرنوشت‌ساز تاریخ علم قرار داریم. حالا چیز جدیدی را می‌دانستیم و قرار بود درباره آن به همه انسان‌ها بگوییم.» این کشف یکی از عواملی بود که باعث شد OpenAI نحوه عرضه فناوری‌اش را تغییر دهد. تا آن زمان شرکت از یکی از اصول بنیان‌گذاری‌اش یعنی منبع باز بودن تخطی کرده بود، زیرا متوجه شده بود منبع باز کردن هوشی مصنوعی با قدرتی فزاینده برای مجرمان بسیار خوب و برای کسب‌وکار بسیار بد است. وقتی این شرکت GPT-2 را در سال ۲۰۱۹ ساخت، ابتدا از عرضه عمومی مدل اجتناب کرد، زیرا می‌ترسید اثر بسیار مخربی روی گفت‌وگو عمومی بگذارد، اما در سال ۲۰۲۰ تصمیم گرفت آرام آرام ابزارهایش را بین تعداد بیشتری از افراد توزیع کند. این روش «پیاده‌سازی تکرار شونده» خوانده می‌شد و به OpenAI این توانایی را داد تا درباره نحوه استفاده عموم از هوش‌های مصنوعی داده جمع کند و در پاسخ سازکارهای امنیتی بهتری بسازد. به علاوه مردم را به تدریج در معرض فناوری‌ای قرار می‌داد که هنوز نسبتاً خام بود و با این کار به افراد زمان می‌داد تا با تغییرات سرنوشت‌ساز سازگار شوند که آلتمن پیش‌بینی می‌کرد در پیش هستند.

◀ برجسته‌ترین استارت‌آپ سیلیکون‌ولی

هیچ‌کس در OpenAI اتفاق‌های بعدی را پیش‌بینی نکرده بود. تعداد کاربران

معرفی ۹ کتاب از انتشارات راه پرداخت



مجله «Insurtech» در آخرین شماره خود ۱۰ تک شاخ برتر اینشورتک در سال ۲۰۲۳ را بر حسب ارزش گذاری بازار آنها انتخاب کرده است که ما در صفحات پیش رو نگاهی به این ۱۰ تک شاخ اینشورتک داشتیم. علاوه بر این، به معرفی مدیران / معاونان توسعه کسب و کار شرکت های بانکی و پرداخت کشور پرداختیم؛ زیرا معتقدیم این افراد در رشد و توسعه کسب و کارها نقش حائز اهمیتی دارند. دستگاه هوشیار شرکت بازرگانی مبناکارت آریا نیز محصولی است که در صفحات پیش رو نگاهی به ویژگی ها و خدمات آن داشتیم؛ دستگاهی که با ویژگی ها و ابزارهای خود جهت احراز هویت و بهره گیری از فناوری OCR می تواند به طیف گسترده ای از کسب و کارها خدمات گوناگونی را ارائه کند. همچنین در این بخش مجموعه کتاب های نه گانه انتشارات راه پرداخت را معرفی کردیم که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه در اختیار مخاطبان قرار گرفتند.

راهنما



هزارتوی ۲۰۲۴

طرحی که مجله بلومبرگ بیزینس ویک به مناسبت آغاز سال ۲۰۲۴ روی جلد خود قرار داده، نشان می‌دهد که نگاه اهالی این

بلومبرگ
بیزینس ویک

مجله و تحلیل‌گرانش نسبت به سال نو میلادی چگونه است. روی جلد این نشریه، هزارتویی را می‌بینیم که از ابتدای سال ۲۰۲۴ آغاز می‌شود و در پایان به راه خروج از این هزارتو می‌رسد، اما در این بین، مسیر به قدری آشفته و مخدوش می‌شود که بیرون رفتن از آن را غیرممکن می‌سازد. به عبارت ساده‌تر، بلومبرگ بیزینس ویک بر این باور است که برای اهالی کسب و کار، سالی مبهم و سخت در پیش است که باید خودشان را برای آن آماده کنند. این نشریه در ابتدا به ۵ مقوله‌ای پرداخته که از نگاهش قرار است مشکلات اقتصاد جهان در سال جدید را رقم بزنند. از وضعیت اشتغال در آمریکا گرفته تا اعتماد اهالی تولید به وضعیت کسب و کار در آلمان و حتی وضعیت اوراق قرضه در ژاپن، همگی می‌توانند اختلالاتی را در وضعیت اقتصاد جهان در سال جدید میلادی ایجاد کنند. در حالی که همه‌گیری کرونا بالاخره از میان رفته، همچنان اثراتش بر اقتصادها وجود دارد و سرمایه‌گذاران هم در فرایند سرمایه‌گذاری باید به این مسئله توجه ویژه داشته باشند. در بخش دیگری از این مجله به «اقتصاد ترامپی» پرداخته شده و گفته شده که اگر ترامپ به ریاست جمهوری آمریکا دست پیدا کند، احتمالاً باید در انتظار تحولات اساسی در اقتصاد آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین اقتصاد جهان باشیم. مسئله مهم دیگر هم رابطه تجاری و سیاسی میان چین و آمریکاست. در واقع، این دو کشور اصلی‌ترین و مهم‌ترین بازیگران اقتصادی جهان هستند و به همین دلیل، نوع ارتباطی که با یکدیگر می‌سازند، اثرات چشمگیری روی صلح و ثبات اقتصادی در جهان می‌گذارد. به این ترتیب، سرمایه‌گذاران هم نمی‌توانند نسبت به این موضوع بی‌اعتنا باشند و باید به صورت مستمر روابط این دو کشور را رصد کنند.



نسیم بنایی
مترجم

مهرتراکتس



۹۸

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

تاریخ انتشار

ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Byzclick Media Group

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۲۰۱۹

دفتر مرکزی

نوروویچ، بریتانیا

وبسایت

fintechmagazine.com

سوژه‌ها

#فین تک #فناوری مالی

#تحولات دیجیتال

#هوش مصنوعی

تاریخ انتشار

۱۵ ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

مایکل بلومبرگ

تیراژ

۳۲۵ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

سپتامبر ۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورکسیتی

وبسایت

bloomberg.com/

businessweek

سوژه‌ها

#سال نو #۲۰۲۴

#اقتصاد جهان



FinTech

January 2024 | fintechmagazine.com

TOP
10

FinTech
Startups

DIGITAL BANKING
TRANSFORMATION
Digital transformation
in 2024 and beyond...

PAYMENTS
TECHNOLOGY
Gen AI - the catalyst
for payments success

SANTANDER
INTERNATIONAL
MAINTAINING
IN-PERSON SERVICES

Will Wright, COO at Santander International, outlines how the organisation is innovating to support the communities it serves

FEATURING: HUAWEI | US ARMY | BRD GROUPE SOCIETE GENERALE

برترین‌های فین

در این شماره از مجله فین تک به مقوله‌های مختلفی توجه شده که برای اهالی فناوری‌های مالی هم جذابیت دارند.

فین تک

برای مثال، در بخشی از این مجله به بزرگ‌ترین بازیگران در صنعت فین تک دنیا پرداخته شده است. در این بخش، چهره‌های اثرگذار معرفی شده‌اند؛ یکی از چهره‌ها، کیتی فرانزن است، زنی جوان که به تازگی قدم به شرکت اکسنچر گذاشته، اما توانسته مشاوره‌های اثربخشی برای رشد این شرکت ارائه کند و به این ترتیب نامش حتی در میان بزرگ‌ترین و اثرگذارترین چهره‌های دنیای فین تک هم قرار گرفته است. سال ۲۰۲۳ به گفته مجله فین تک، سال سختی برای استارت‌آپ‌های فعال در زمینه فناوری مالی بوده است. با این حال، این نشریه فهرستی از ۱۰ استارت‌آپ برتر در این زمینه منتشر کرده است. رتبه اول در این زمینه به استارت‌آپ سکفی (Secfi) اختصاص پیدا کرده که در زمینه برنامه‌ریزی و مشاوره مالی فعالیت دارد. این استارت‌آپ خدمات مؤثری در رابطه با مدیریت ثروت ارائه کرده که مشتریان از آن راضی بوده‌اند. همین قضیه باعث شده سکفی رشد قابل توجهی

معرفی کتاب‌هایی از انتشارات راه پرداخت که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه منتشر شدند

مجموعه کتاب‌های نه‌گانه



رزا فربودمنش

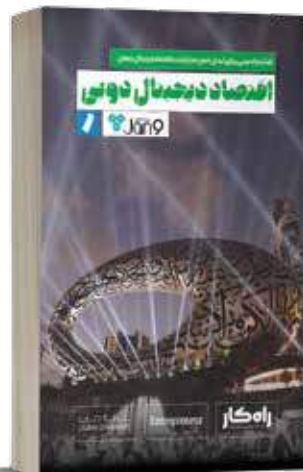
انتشارات راه پرداخت به مناسبت رویداد ۹ ژانویه و با تعهد به مسئولیت اجتماعی خود در راستای فرهنگ‌سازی و انتقال دانش، کتاب ۹ حوزه فناوری‌های مالی (فین‌تک) را به رایگان و در قالب نسخه‌های الکترونیکی در اختیار علاقه‌مندان قرار داده است. عناوین این مجموعه نه‌گانه عبارت‌اند از: «اقتصاد دیجیتال دومی»، «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان»، «آینده فایننس»، «راه‌کار شماره ۱: دارایی دیجیتال»، «راه‌کار شماره ۲: تأمین مالی خرد»، «راه‌کار شماره ۳: بانک و بانکداری»، «راه‌کار شماره ۴: تکنولوژی»، «نقشه راه بلاکچین قطر» و «چهل پروژه برتر رمزارز از دید مجله فورچون». کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار امیدوار است این اقدام نه تنها به افزایش دانش جامعه کمک کند، بلکه در درک بهتر از فناوری‌های نوین مالی نیز مؤثر باشد. در ادامه این کتاب‌ها را یک‌به‌یک معرفی کرده‌ایم.



اقتصاد دیجیتال دومی

کتاب «اقتصاد دیجیتال دومی»، حاصل پژوهش‌های جامع است که با همکاری اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur منتشر شده است. اتاق اقتصاد دیجیتال دومی، یکی از سه اتاقی که زیر نظر اتاق‌های دومی فعالیت می‌کند، به‌عنوان بخشی از تلاش‌های خود برای تقویت اکوسیستم اقتصاد دیجیتال دومی و دستیابی به اهداف دستور کار اقتصادی آن، گزارشی را منتشر کرده که جزئیات آن برنامه‌هایی را برای پیشبرد اهداف اقتصاد دیجیتال امارات ارائه می‌دهد. کتاب «اقتصاد دیجیتال دومی»، در واقع نقشه راه دومی برای تبدیل شدن به پایتخت اقتصاد دیجیتال جهان است و چشم‌اندازی درباره استارت‌آپ‌های اقتصاد دیجیتال دومی و دلایل تبدیل شدن آن به پایتخت بعدی اقتصاد دیجیتال جهان، ارائه می‌دهد. براساس این گزارش، اقتصاد دیجیتال دومی تا سال ۲۰۳۱ به بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار خواهد رسید. امروزه ارزش بازار اقتصاد دیجیتال دومی ۳۸ میلیارد دلار است. این مطالعه بر اهمیت تلاش‌های اتاق اقتصاد دیجیتال دومی، همکاری بین ذی‌نفعان مختلف و استارت‌آپ دیجیتال در راستای تبدیل دومی به پایتخت بعدی اقتصاد دیجیتال جهان تأکید دارد. در این گزارش علاوه بر معرفی استراتژی‌ها، محرک‌ها و ذی‌نفعان کلیدی پشت پرده اقتصاد دیجیتال دومی، مصاحبه‌هایی نیز با استارت‌آپ‌های موفق داخلی انجام شده است. همچنین این گزارش برخی از برنامه‌ها و استراتژی‌های آتی اتاق را نیز معرفی می‌کند.

عنوان اصلی
DUBAI'S ROADMAP TO BECOMING THE DIGITAL ECONOMY CAPITAL OF THE WORLD
نویسنده
گروه نویسندگان اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur Middle East
به‌اهتمام
رضا قربانی و رضا جمیلی
ناشر خارجی
اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur



مهرتراکتس



۱۰۲

ASAE@TRAFFHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

قوانین و مقررات رمزارزها در جهان

کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» مروری بر وضعیت کشورها در حوزه رگولاتوری رمزارزها، صرافی‌های رمزارز و رویکرد بانک‌های مرکزی این کشورها درباره ایجاد ارز دیجیتال بانک مرکزی (CBDC) است. همسو با افزایش رمزارزها در جهان و توسعه پذیرش و استفاده از آنها، الزامات تنظیم‌گری مربوط به رمزارزها نیز که به منظور کنترل و نظارت بر آنها وضع شده‌اند، در سراسر جهان در حال افزایش است. چشم‌انداز حوزه رمزارز، به‌طور مداوم در حال تغییر و تحول است و بدیهی است که به‌روز نگه داشتن مقررات مربوط به آن در سطح جهانی، کار چندان آسانی نیست. در کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» در ۳۸ بخش، داده‌های مربوط به تجربه کشورهای آمریکا، کانادا، سنگاپور، استرالیا، بریتانیا، سوئیس، مالت، ژاپن، کره جنوبی، چین، هند، استونی، جبل الطارق، لوکزامبورگ و همچنین اتحادیه اروپا و آمریکای لاتین در حوزه تنظیم‌گری رمزارزها در قالب یک تصویرسازی کلی پوشش داده شده است. با عنایت به عدم شفافیت قوانین و مقررات حوزه رمزارزها در ایران و با هدف حل چالش‌های تنظیم‌گری در این حوزه و در راستای پیمایش مجموعه‌ای از مقررات رمزارزها در سراسر جهان، انتشارات راه پرداخت، به مناسبت رویداد ۹ ژانویه، کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» را به رایگان منتشر کرده است.



عنوان اصلی
قوانین و مقررات رمزارزها در جهان
به‌اهتمام
مینا حاجی و همکاران

دستیار هوشمند کسب و کارها



شرکت بازگانی مبناکارت آریا یکی از شرکت های فعال در حوزه راهکارهای نوین بانکی است که تاکنون بیش از ۱۸۰۰۰ تجهیزات در شعب مؤسسات مالی اعتباری، بانک ها، بیمارستان ها و سازمان ها ارائه کرده است که این امر به کمک شبکه گسترده امور مشتریان خود و با پشتیبانی از انواع تجهیزات از جمله کارت پرینتر، سورتور اسکناس، پرینتر و تجهیزات هوشمند پرداخت بوده است. این شرکت ضمن ارائه سرویس در زمینه نرم افزار صدور کارت در بانک های آینده، تجارت و کشاورزی در ارائه خدمات نرم افزاری به بانک ها و خدمات ارزش افزوده مبتنی بر کارت نیز گام های نوینی برداشته است؛ نرم افزارهای سامیار، یارا کارت و برسام از محصولات جدید این شرکت در حوزه خدمات بانکی هستند. همچنین، این شرکت به تازگی از سامانه مبتنی بر هوش مصنوعی چابک رونمایی کرده است. علاوه بر این، در حاشیه دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت، دستگاه نوین خود با نام تجاری «هوشیار» را معرفی کرد؛ دستگاهی که با ویژگی ها و ابزارهای خود جهت احراز هویت و بهره گیری از فناوری انحصاری OCR فارسی (خوانش هوشمند، تحلیل و ارائه خروجی متون فارسی) می تواند به طیف گسترده ای از کسب و کارها خدمات مختلف ارائه کند و ما در این متن نگاهی به قابلیت ها و خدمات این دستگاه داریم.

امکانات هوشیار

هوشیار دستگاهی مبتنی بر راهکارهای احراز هویت یکپارچه است. این دستگاه با بهره گیری از سخت افزار و نرم افزار قدرتمند خود راهکار جامعی در زمینه ارائه سرویس های مبتنی بر احراز هویت مشتری ارائه می کند. پد امضای این دستگاه امکان تبدیل امضای دست نویس به امضای دیجیتال را به کمک قلم هوشمند فراهم می کند. امضای دیجیتال این دستگاه پارامترهای مختلفی همچون فشار قلم، جهت چرخش و دقت را اندازه گیری می کند. البته عملکرد هوشیار محدود به پد امضا نیست و از دیگر امکانات این دستگاه می توان به اسکن مدارک، ثبت تصویر به صورت عکس و فیلم از کاربر و محیط با استفاده از دوربین UHD، تشخیص اثر انگشت، پشتیبانی از کارت های داری چیپ هوشمند، غیرتماسی و مگنت و NFC اشاره کرد. همچنین این دستگاه با استفاده از فناوری OCR فارسی، علاوه بر امکان خوانش و تبدیل اسناد از متون فارسی (به همراه تجزیه و تحلیل های مبتنی بر نرم افزار هوش مصنوعی)، خروجی های دلخواه را متناسب با نیاز مشتری ارائه می کند. بخش زیرین این دستگاه نیز دارای یک دوربین مدار بسته برای اسکن تصاویر با کیفیت از اسناد، شناسنامه ها، کارت های شناسایی و سایر مستندات تا ابعاد نهایتاً A4 است. امکان اسکن انواع بارکد و کد QR نیز در این محصول وجود دارد. همچنین استانداردهای معتبری از جمله AES 256 و RSA 2048 در این دستگاه رعایت شده است. حذف کاغذها و فرم های در گردش سازمان، افزایش سرعت دسترسی به آرشیو، حذف فضای اختصاص یافته برای آرشیو مستندات، سهولت در امور بایگانی و افزایش امنیت از جمله مزایای این دستگاه است.

مهم ترین ویژگی های هوشیار

هوشیار برای کسب و کارهایی مناسب است که نیازمند ثبت امضا و انعقاد قرارداد در حجم بالا هستند (مانند دفاتر اسناد رسمی و دفاتر خدمات الکترونیک قضایی). به کمک این راهکار، سرویس های متنوع احراز هویت دیجیتال و غیرحضوری به مشتریان کسب و کارها به ویژه بانک ها با سهولت بیشتری ارائه می شود.

این دستگاه دارای صفحه نمایش رنگی ۱۰/۸ اینچی از نوع IPS Full-HD با رزولوشن ۱۲۸۰×۸۰۰ پیکسل است و امکان پشتیبانی لمس ۱۰ نقطه ای هم زمان را دارد. همچنین در این صفحه نمایش از فناوری ضد تابش نور استفاده شده که با پوشش مقاومی همراه شده است. ابعاد این صفحه نمایش فضای کافی برای تنظیم متون قراردادها و ثبت امضا را در اختیار کاربر قرار می دهد.

با استفاده از قلم فاقد باتری این محصول که دارای فناوری الکترومغناطیسی است، امکان امضای دیجیتال سهولت یافته است. قلم ارگونومی این محصول دارای نرخ پاسخ 250PPS و فشار قلم ۲۰۴۸ است که منجر به تجربه کاربری بدون تأخیر و حرکت روان می شود.

از مهم ترین ویژگی های این پد، شناسایی لایه های مختلف امضا با در نظر گرفتن مختصات

و فشار به صفحه اصلی دستگاه برای تأیید اعتبار هر امضا است. امنیت این دستگاه احتمال کلاهبرداری و تقلب را کاهش می دهد و بستر مناسبی برای پرداخت های مالی و معاملات ایمن مهیا می کند. به منظور سهولت استفاده، پایه دستگاه هوشیار امکان چرخش تا ۴۵ درجه را دارد. همچنین این دستگاه ابزاری در راستای اهداف تبلیغاتی، بازاریابی یا تجاری است و در حالت غیرفعال امکان نمایش اطلاعات شرکت، تبلیغات و اسلاید را دارد. این دستگاه با استفاده از طراحی بهینه شده، فرایند هم زمان ثبت امضا و احراز هویت دیجیتال را بسیار آسان کرده است.

برخی مزایای استفاده از راهکار هوشمند کسب و کار هوشیار به شرح زیر است:

- افزایش سرعت گردش کار در سازمان ها و شرکت ها؛
- کاهش چشمگیر هزینه های سازمانی؛
- کمک به حفظ محیط زیست با کاهش مصرف کاغذ؛
- افزایش سرعت و دقت در پاسخ گویی به مراجعه کنندگان؛
- دسترسی سریع به مکاتبات بایگانی شده؛
- امکان احراز هویت چند مرحله ای؛
- بهره گیری از امکان پرداخت هوشمند مبتنی بر کارت و چیپ هوشمند؛
- امکان پیاده سازی سامانه فرم ساز و نرم افزاری مبتنی بر API؛
- شناسایی هوشمند چهره و همچنین نویسه خوان فارسی

◆ فارسی



ممبر تراکتس

محصول

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

معرفی ۱۰ اینشورتک برتر سال ۲۰۲۳ برحسب ارزش گذاری بازار آنها

تکشاخ‌های بیمه‌ای

مجله InsurTech Digital نگاهی به ۱۰ تکشاخ برتر اینشورتک در سال ۲۰۲۳ برحسب ارزش گذاری بازار آنها انداخته است؛ در صدر این فهرست، اینشورتکی با ارزش گذاری قابل توجه ۱۲٫۶ میلیارد دلار قرار دارد. صنعت اینشورتک همچنان در حال شتاب گرفتن است و Spherical Insights پیش‌بینی می‌کند که ارزش بازار جهانی اینشورتک تا سال ۲۰۳۰ به ۱۶۶٫۷ میلیارد دلار برسد. با بررسی انواع شرکت‌های بیمه شامل بیمه‌های دارای مجوز کامل، ارائه‌دهندگان بیمه خدمات درمانی، تأمین‌کنندگان پلتفرم، ارائه‌دهندگان راه‌حل‌های بیمه کسب‌وکار و بیمه عمر و سایر انواع بیمه، ۱۰ اینشورتک با بیشترین ارزش گذاری از سال ۲۰۲۳ را معرفی می‌کنیم.



9

Newfront

۲٫۲ میلیارد دلار

Newfront که ساختمان مرکزی آن در کالیفرنیا قرار دارد، در فروش و مدیریت بیمه کسب‌وکار و مزایای کارمندان تخصص دارد. این شرکت که در سال ۲۰۱۷ بنیان‌گذاری شد از راه‌حل‌های توسعه‌یافته در داخل شرکت بهره‌می‌برد تا از طریق کمیسیون‌های کارگزاری جریان درآمدی ایجاد کند. این اینشورتک همچنین صاحب راه‌حلی است که با اتکا به اتوماسیون، فرایند تکمیل فرم‌های درخواست نزد شرکت‌های بیمه متفاوت با مجموعه پاسخ‌های واحد ساده می‌کند. اسپایک لیپکین، مدیرعامل Newfront، کارآفرینی است که Opendoor.com را بنیان‌گذاری کرده که اکنون حدود ۳ میلیارد دلار می‌ارزد.



10

Accelerant

۲ میلیارد دلار

Accelerant شرکت فناوری داده‌محوری است که برای بیمه‌گذاران راه‌حل‌های تبادل اطلاعات ریسک و آنالیتیکس داده فراهم می‌کند. Accelerant که از پشتیبانی Eldridge، شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر تاد بولی و یکی از مالکان باشگاه فوتبال چلسی برخوردار است، در ۳ دور تأمین مالی ۳۴۳ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است؛ یکی دیگر از سرمایه‌گذاران این شرکت Barings است. Accelerant که بیمه‌گذاران را عضو می‌خواند، با داده‌های شفاف، فناوری متمایز و آنالیتیکس پویا آنها را توانمند می‌کند و این قابلیت‌ها را دستورالعملی برای رشد سودآور می‌خواند. این اینشورتک از بیمه‌گذاران در ایالات متحده، استرالیا، بریتانیا و اروپای قاره‌ای پشتیبانی می‌کند.



7

Ethos

۲٫۷ میلیارد دلار

Ethos، اینشورتکی کالیفرنایی است که در زمینه راه‌حل‌های بیمه عمر اخلاق مدار تخصص دارد. این شرکت در تابستان ۲۰۲۱ دور تأمین مالی سری D را با ۳۰۰ میلیون دلار برگزار کرد که شامل دور ۲۰۰ میلیون دلاری در ماه مه و بعد از آن دور تکمیلی ۱۰۰ میلیون دلاری می‌شد. این موفقیت ارزش گذاری Ethos را به رقم چشمگیر ۲٫۷ میلیارد دلار رساند. شایان توجه است که این شرکت گروه متنوعی از سرمایه‌گذاران را جذب کرده است؛ از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر شناخته‌شده‌ای مثل Sequoia Capital و General Catalyst گرفته تا شرکت‌های سرمایه‌گذاری مرتبط با افراد مشهوری مثل ویل اسمیت و رابرت داوونی جونیور.



8

ManyPets

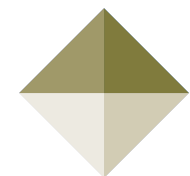
۲٫۴ میلیارد دلار

ManyPets که ۲٫۴ میلیارد دلار ارزش گذاری شده اینشورتکی متمرکز بر حیوانات خانگی است که آن را گای فارلی و استیون مندل در سال ۲۰۱۷ بنیان‌گذاری کردند. این اینشورتک که از بریتانیا به مناطق دیگر از جمله سوئد گسترش یافته، به تازگی خدماتش را به صاحبان حیوانات خانگی در ایالات متحده نیز ارائه داده است و اکنون در ۴۰ ایالت آمریکا فعالیت می‌کند و در نتیجه در ۸۵ درصد بخش بیمه حیوانات خانگی آمریکا فعال است. ManyPets با خرید شرکت بیمه Digital Edge خدماتش را گسترش داد، اکتسابی که با ۴۸۳ میلیون دلار سرمایه‌ای ممکن شد که در ۷ دور تأمین مالی جذب کرده بود. ManyPets که اکنون ۲٫۴ میلیارد دلار ارزش گذاری می‌شود، می‌تواند خودش را رهبر جهانی حوزه بیمه دیجیتال حیوانات خانگی بداند.



محمد رهبان
مترجم

مصرف تراکتس



۱۰۶

ASAE27AAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



همراه گشت



۱۰۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

معرفی مدیران و معاونان توسعه کسب و کار شرکت های بانکی و پرداخت کشور

کاشفان راه های نو

توسعه کسب و کار به معنی خلق فرصت های تجاری جدید برای یک مجموعه کاری است و توسعه دهنده کسب و کار وظیفه شناسایی این فرصت ها و استفاده از آنها را برعهده دارد. نقش مدیران توسعه کسب و کار در شرکت ها از این لحاظ حائز اهمیت است که باید فرصت های تجاری در حال رشد را شناسایی و چشم اندازهای تجاری طولانی مدت را پیگیری کنند که هدف از این اقدامات افزایش درآمد شرکت و به حداکثر رساندن سود است. ارتباط گرفتن با شرکای تجاری، تعیین اهداف استراتژیک کسب و کار و شناسایی بازارهای جدید در حوزه فعالیت های یک مدیر توسعه کسب و کار قرار می گیرد. به دلیل اهمیت نقش مدیران توسعه کسب و کار در شرکت های بانکی و پرداخت کشور بر آن شدیم تا این افراد را معرفی کنیم.



احمد هادی پور

معاون توسعه کسب و کار دیجیتال تفاس



احمد هادی پور متولد سال ۱۳۶۵ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی و کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه علم و صنعت است. برخی سوابق کاری او عبارتند از: معاون کسب و کار دیجیتال هلدینگ توسعه فناوری اطلاعات سینا، معاون برنامه ریزی و توسعه هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد، معاون طرح و برنامه و توسعه کسب و کار شرکت پرداخت نوین آرین، معاون بازاریابی و فروش شرکت ایران ارقام، معاون طرح و برنامه شرکت ایران کیش، مدیرعامل شرکت کارت گردشگری پارس (بانک گردشگری)، مدیر محصول شرکت رایتل، معاون توسعه کسب و کار شرکت تجارت الکترونیک سرمایه و رئیس تحقیق و توسعه شرکت تجارت الکترونیک پارسین.