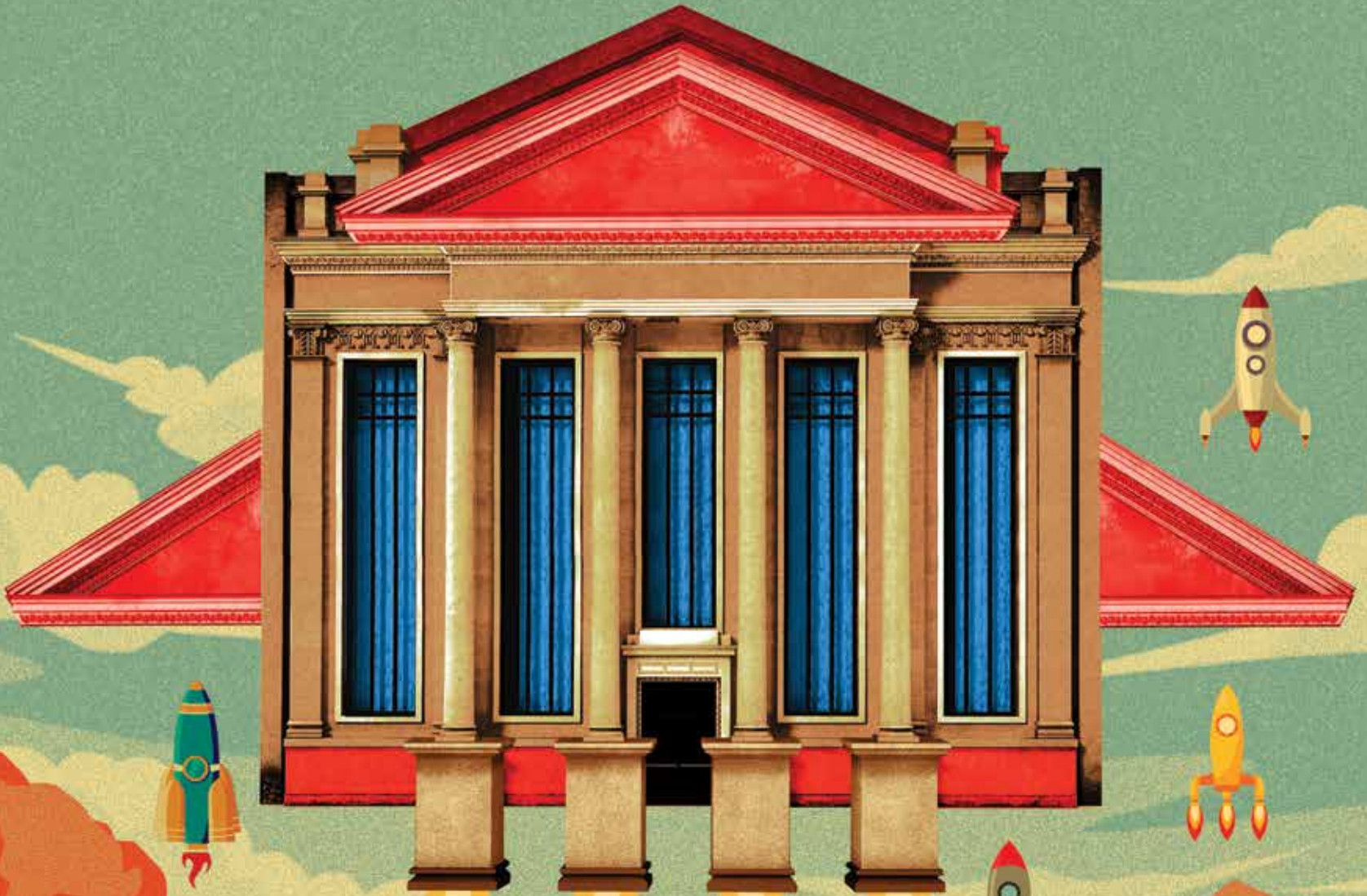


# عصر تراکتش



## فصل دیگر

۱۴۰۳ سال آسانی نخواهد بود، ولی احتمالاً نقطه عطف مهمی در دنیای فناوری های مالی باشد  
 فصل دیگری که در آن **بازی بزرگان** جدی ترمی شود  
 شاید **بانک ها** بتوانند به بازیگران جدی نوآوری در فناوری های مالی تبدیل شوند

### عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی  
مدیران فناوری های  
مالی ایران  
سال هفتم  
شماره ۷۹ و ۸۰  
اسفند ۱۴۰۲  
فروردین ۱۴۰۳



**صاحب امتیاز:** مؤسسه شبکه عصر تراکنش  
**مدیر مسئول و مدیر عامل:** مینا والی  
**سردبیر:** مینا حاجی  
**مشاور سردبیر:** رسول قربانی

**تحریریه:** نیلوفر نادری، فاطمه شایگان  
مرضیه امیری، زهرا قربانی  
مهسا نجاتی، راضیه مینایی  
رضا امیرزاده، نسیم بنایی، محمد رهبان

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

۵۴

تغییر را درک کنید  
و سوار امواج شوید  
چرا سال ۱۴۰۳ فصل تازه یا به تعبیری فصل دیگر است؟

۵۶

گاهی غرق شدن در پیش بینی ها و فناوری های نو ما را از  
هدف اصلی دور می کند  
تمرکز بر روندها یا شناخت نیاز واقعی مردم؟

۵۷

۱۴۰۲ قرار بود سال تاب آوری باشد، ولی به توسعه رسید  
۱۴۰۳ چطور خواهد بود؟  
فرمایید بیمه، مالیات و کمی هم برند کارفرمایی

۵۸

مروزی بر یاد داشت های دریافتی ماهنامه عصر تراکنش  
در سالی که گذشت  
آنچه متخصصان نوشتند

۷۰

بررسی مهم ترین اخبار صنعت فناوری های  
مالی کشور در سال ۱۴۰۲  
یک گام رو به جلو و ۱۰ گام رو به عقب رگولاتور

۷۴

نگاهی به روندهای مهم صنعت فناوری های مالی کشور  
در یک سال گذشته و اهمیت توجه به آنها در سال جدید  
۱۴۰۳ سال هم افزایی بین صنایع است

۸۶

میزگردی درباره نقش کلیدی هلدینگ های فناوری  
اطلاعات به عنوان پیشران های تحول دیجیتال بانک ها  
ورود به حوزه سرمایه گذاری خطرپذیر اجتناب ناپذیر است

۹۴

در میزگرد «داریی های دیجیتال» اتفاق های مهم  
اکوسیستم رمزارز کشور در یک سال گذشته بررسی شد  
رفتارهای غلط حاکمیت و به بن بست رسیدن رگولاتوری

۱۰۲

در میزگرد «تحول، نوآوری  
و بهره وری در سازمان ها» مطرح شد  
کجای طیف بهره وری آکواریمی و بهره وری نوآورانه ایستاده ایم؟

## ASRE TARAKONESH.IR



۲۴۲



۱۷۲



۱۹۰



۲۱۴



۲۴۸

مسعود کیلی نیا، مدیر عامل  
ارتباط فردا درباره برنامه های این  
هلدینگ در سال ۱۴۰۳ می گوید  
تکمیل فرایند  
بورسی شدن مان را  
پیگیری خواهیم کرد

گفت و گو با محمد صادقی  
مدیر عامل شرکت به سازان ملت  
به بهانه ۲۹ سالگی این شرکت  
۱۴۰۲؛ سال  
شکوفایی مجدد  
و برگشت به  
مسیر موفقیت



۱۷۴



طرح جلد: روح الله گیتی نژاد

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

شبکه های اجتماعی: محمد حسین صیادی نژاد

حانیه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶

۱۶۵  
مروری بر ۳۹ کسب و کاری که طی سال ۱۴۰۲ در ماهنامه عصر تراکنش با مدیرانشان گفت و گو کردیم  
قدم گذاشتن در مسیر توسعه

۲۷۲  
مروری بر زندگی شخصی و حرفه ای ۱۰ مدیر صنایع مالی کشور که در سال ۱۴۰۲ از زندگی شخصی و حرفه ای آنها گفتیم  
بازیکنان تأثیرگذار

۳۲۰  
معرفی منتخب های ۱۴۰۲ عصر تراکنش  
در ۲۲ دسته گوناگون  
ترکیب طلایی صنعت فین تک

۱۴۶  
در میزگرد «از تجربه کارکنان در سازمان تا شکل گیری برند کارفرمایی» مطرح شد  
عملکرد و ارتباطات دو بال برند کارفرمایی

۱۵۳  
بررسی یک سال چالش های فناوری اطلاعات بانک ها در ایران  
تاب آوری در روزهای سخت

۱۶۲  
نگاهی به گفت و گوهای جلد ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲  
آینده در دستان مدیران

۱۰۹  
مروری بر مهم ترین رویدادهای صنعت فناوری های مالی کشور در سال ۱۴۰۲  
تبدیل مباحث چالشی به رویدادهای علمی

۱۳۲  
بررسی یک سال رگ تک ایران در میزگردی با حضور حمید حسن آبادی، نیما شمسپور و علی حاجی زاده مقدم  
بازی رگ تک تازه شروع شده است

۱۳۸  
در میزگرد «لندتک در ایران و عبور از سدها» مطرح شد  
لندتک ها بازاریاب بانک ها نیستند



گفت و گو با هومن سپهری  
مدیرعامل تندرنورد درباره نگاه این شرکت به آینده صنعت پرداخت الکترونیک کشور  
مسیر دشوار توسعه بدون همراهی رگولاتور



گفت و گو با محمد رضوان مدنی  
درباره دستاوردهایش در بانک صادرات ایران و هلدینگ صاد  
فتح قله های جدید در خدمات الکترونیک

# چرا سال ۲۰۲۳ فصل تازه یا به تعبیری فصل دیگری است؟



رضا قربانی  
مؤسس کارخانه  
نوآوری رسانه  
راه کار

مهرتراکتس



۵۴

ASAEETARAHHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

اثر یک بیماری همه‌گیر شده بود، ولی کووید ۱۹ روند رشد بسیاری از کسب‌وکارها و حتی صنایع را متوقف و در برخی موارد نابود کرد؛ از آن سو زمینه رشد صنایع دیگر و کسب‌وکارهای متعددی فراهم کرد، یا مثلاً این روزها که درباره هوش مصنوعی هایپ شدیدی شکل گرفته؛ وضعیت درباره هوش مصنوعی به شکلی شده که برخی آن را معادل فناوری می‌دانند و ممکن است با این عبارت مواجه شویم: بررسی روندهای فناوری و هوش مصنوعی! گویی هوش مصنوعی و فناوری در یک سطح قرار می‌گیرند. این روزها آنچه درباره هوش مصنوعی گفته می‌شود از نظر برخی به تمامی معادل فناوری است، در حالی که هوش مصنوعی هم بخشی از دنیای فناوری است.

◀ روندهای فناوری در دنیای فین‌تک و بانک به ما چه می‌گویند؟

اگر در گوگل عنوان Fintech Trends for 2024 را جست‌وجو کنیم، گوگل بر مبنای هوش مصنوعی چندین کلیدواژه را به ما معرفی می‌کند: بانکداری باز، Embedded Finance، بلاکچین، یادگیری ماشین، بیومتریک، نئوبانک‌ها، هوش مصنوعی، Blockchain Integration، امنیت سایبری، کلارنا، رگ‌تک، Virtual Cards Enhance Digital Banking، AI Personal Finance Assistants، پرداخت بدون تماس، Robotic Process Automation، Autonomous Finance، Data، شمول مالی، اینترنت اشیا، بانکداری موبایلی، شخصی‌سازی و تطبیق. این فهرست قابل بسط دادن است، ولی تا همین جا هم نکته‌های مهمی دارد؛ شاید مهم‌ترین نکته‌اش این باشد که به‌راستی در ذهن مدیر ایرانی کدام یک از این روندها برجسته است؟ به‌راستی مسئله کدام مدیر ایرانی حول پیاده‌سازی محصول با کمک این روندها است؟

مدیر ایرانی امروز درگیر بیمه، مالیات، آیین‌نامه‌های خلق‌الساعه، تغییرات ناگهانی و بسیاری از امور روزمره است. مدیر ایرانی چندان فرصتی برای محصول ساختن بر مبنای این روندها ندارد. ممکن است در رویدادها و برای انتخاب سوژه برای گفت‌وگو به این

# ۵۴

وضعیت درباره هوش مصنوعی به شکلی شده که برخی آن را معادل فناوری می‌دانند و ممکن است با این عبارت مواجه شویم: بررسی روندهای فناوری و هوش مصنوعی! گویی هوش مصنوعی و فناوری در یک سطح قرار می‌گیرند. این روزها آنچه درباره هوش مصنوعی گفته می‌شود از نظر برخی به تمامی معادل فناوری است، در حالی که هوش مصنوعی هم بخشی از دنیای فناوری است.

مدتی است که ما از مفهومی صحبت می‌کنیم با عنوان فصل تازه یا فصل دیگر. ممکن است برای برخی این پرسش ایجاد شود که در روزهایی که بسیاری از پایان صحبت می‌کنند، گفتن از فصل تازه به چه معناست؟ چند سال قبل که بسیاری از امید صحبت می‌کردند، ما از پایان گفتیم؛ پس چرا حالا که بسیاری از آن امیدها ناامید شده‌اند و پایان از هر زمان دیگری ملموس‌تر است، ما از فصل تازه می‌گوییم؟ و اینکه آیا فصل تازه به معنای تأیید شرایط موجود است؟ آیا ما تصور می‌کنیم پوست‌اندازی و خلق فضاهای تازه بدون درد است؟ یا اینکه این فصل تازه که از آن سخن می‌گوییم به معنای پایان همه گرفتاری‌ها است؟ آیا قرار است در پیچه و روزنه‌ای به سوی بهبود حاصل شود؟

مشابه بسیاری از پدیده‌های طبیعی، توسعه نیز فرایندی آهسته و پیوسته است. ما نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم، توسعه ناگهانی و یک‌باره رخ دهد. هرچند مدل ذهنی ما با فرایندهای آهسته و پیوسته هماهنگ نیست. بسیاری از ما منتظریم فردی ناگهان هدایت امور را در دست بگیرد و همه چیز را دگرگون کند. در حالی که هر پدیده کسب‌وکاری در بستری رخ می‌دهد که عوامل سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و حقوقی بر آن تأثیر می‌گذارند. ما نمی‌توانیم روندهای کسب‌وکاری را بدون توجه به پنج نیروی گفته‌شده درک کنیم. برای اینکه بدانیم فصل تازه در چه بستری رخ می‌دهد باید بتوانیم تصویری نسبتاً شفاف از وضعیت موجود و چشم‌اندازی روشن در آن پنج حوزه داشته باشیم.

ولی در تمام این مسیر تحلیلی باید حواسمان باشد که با دانستن تمام روندهای پیشین و داشتن چشم‌اندازی از مسیر پیش‌رو هم باید آماده هرگونه پیچ ناگهانی در مسیر واقعی امور باشیم. به عبارتی ما نمی‌توانیم نقاط عطف را در هیچ تحلیلی داشته باشیم، نهایتاً بتوانیم با کمک گرفتن از مدیریت ریسک، اندکی از آثار منفی پدیده‌های تصادفی کم کنیم. بسیاری از پدیده‌ها در طبیعت رخ می‌دهند که ما درکی از آنها نداریم. برای نمونه کووید ۱۹ در پنج سال گذشته یکی از این پدیده‌ها است. ویروسی که تاحدودی جریان همه‌چیز را تغییر داد؛ پیش از همه‌گیری کرونا در کمتر تحلیلی اشاره‌ای به



واژه‌ها متوسل شود، ولی خودش هم خوب می‌داند که وقت، حوصله و توانی برای پیشرو بودن در این عرصه‌ها ندارد. او در وضعیت آچمز قرار دارد و باید پاسخ‌گوی هزاران موضوع ریزودرشت باشد.

این در حالی است که هم‌اکنون در دنیای بانکداری جهان یادگیری ماشین به یک روند جدی تبدیل شده است. برای نمونه BloombergGPT، DocLLM و FinGPT فقط سه نمونه از محصولات توسعه‌یافته در این فضا هستند. در میان واژه‌هایی که گوگل به ما پیشنهاد داده بود نام یک کسب‌وکار هم دیده می‌شد: کلارنا. کسب‌وکاری سوئدی که امسال قرار است وارد بازار سرمایه شود، ولی کلارنا تنها کسب‌وکار فین‌تکی نیست که وارد بازار سرمایه می‌شود. اگر نگاهی بیندازیم به فهرست کسب‌وکارهای فین‌تک جهان که در آستانه IPO قرار دارند نام‌های آشنایی می‌بینیم؛ نام‌هایی که در سال‌های گذشته، از زمان شکل گرفتن و رشد کنارشان بوده‌ایم تا امروز که قرار است وارد بازار سرمایه شوند. فقط بگذارید نام چند استارت‌آپ معروف فین‌تک را که در آستانه ورود به بورس قرار دارند فهرست کنیم: کلارنا، یونیکورن پرداخت سوئدی؛ استرایپ، غول پرداخت آمریکایی؛ رولوت، نئوبانک بریتانیایی؛ چایم، نئوبانک آمریکایی؛ بیت‌پاندا، یونیکورن رمز ارزی اتریش؛ سیرکل، استیبل کوین ساز آمریکایی و Zilch، کسب‌وکار BNPL بریتانیایی. این فهرست کوتاه نشان می‌دهد که فین‌تک در جهان، دوران کودکی را پشت سر گذاشته است و حالا کسب‌وکارهای استارت‌آپی به بازیگران جدی دنیای مالی تبدیل شده‌اند.

در شرایطی هستیم که بانک‌ها به‌طور خاص و نهادهای مالی به‌طور عام بیش از هر زمان دیگری آغوششان را رو به بیت‌کوین باز کرده‌اند؛ همه این تغییرات و پذیرش‌های فناوری هم باعث شده که رگ‌تک بیش از هر زمان دیگری در جهان مهم شود.

این فهرست را به شکل‌های گوناگون می‌توان توسعه داد، ولی به هر شیوه‌ای که آن را بسط دهیم تقریباً همین است. یک نتیجه‌گیری واضح از این فهرست‌ها و روندها این است که فین‌تک‌های بانکی و پرداختی بیش از هر زمان دیگری به بازیگران قدیمی بانک و پرداخت نزدیک و شبیه شده‌اند؛ یا اگر بخواهیم جور دیگر بگوییم: بانک‌ها و پرداختی‌ها بیش از هر زمان دیگری شبیه رقبایشان در دنیای فین‌تک شده‌اند. حالاً مرز بین بانک و پرداخت و فین‌تک کم‌رنگ‌تر از هر زمان دیگری شده است. به‌راستی چه تمایز برجسته‌ای بین ویزا و مسترکارت با پی‌پال و استرایپ وجود دارد؟ با اینکه استارت‌آپ‌ها بازی تغییر و توجه به مشتری نهایی را شروع کردند، ولی امروز کمتر جایی پیدا می‌شود که این تغییر را نفهمیده باشد. در دنیای کسب‌وکار حق با مشتری است و فین‌تک‌ها باعث شدند که مشتری حق بیشتری پیدا کند. هیچ بانک پیشرویی در جهان امروز پیدا نمی‌کند که در برابر روندهای فناوری ایستاده باشد؛ کاری که در ایران برخی نهادهای سنتی با توسل به آیین‌نامه‌های پوسیده انجام می‌دهند.

در جهان وضع برخی قوانین و مقررات حمایتی از



**مدیر ایرانی  
امروز درگیر  
بیمه، مالیات،  
آیین‌نامه‌های  
خلق‌الساعه،  
تغییرات ناگهانی  
و بسیاری از امور  
روزمره است. مدیر  
ایرانی چندان  
فرصتی برای  
محصول ساختن بر  
مبنای این روندها  
ندارد. ممکن است  
در رویدادها و برای  
انتخاب سوژه برای  
گفت‌وگو به این  
واژه‌ها متوسل  
شود، ولی خودش  
هم خوب می‌داند  
که وقت، حوصله و  
توانی برای پیشرو  
بودن در این  
عرصه‌ها ندارد.  
او در وضعیت  
آچمز قرار دارد و  
باید پاسخ‌گوی  
هزاران موضوع  
ریزودرشت باشد**

استارت‌آپ‌ها و نوآوری سبب شد بانک‌ها نتوانند زمینه رشد فین‌تک‌ها را محدود کنند. با اینکه آنچه را در جهان رخ داده است می‌توانیم مستقل از آنچه در ایران رخ می‌دهد بدانیم، ولی اجازه دهید بگوییم دیر یا زود این روند تغییر به ایران هم می‌رسد. این همان فصل دیگر است؛ همان فصل تازه. همان جایی که بانک‌هایی که تغییر را درک کرده‌اند در آینده نزدیک به بازیگران اصلی دنیای بانکی ایران تبدیل می‌شوند. همین امروز هم برخی بانک‌ها با محصولات نوآورانه‌ای که عرضه کرده‌اند توانسته‌اند در این میدان به بازیگری مهم تبدیل شوند.

#### ◀ تاریخ کسب‌وکار در آمریکا به ما چه می‌گوید؟

اگر بخواهیم تاریخ کسب‌وکار در آمریکا را مرور کنیم چند دوره قابل تشخیص است:

**دوره اول:** ۱۶۰۰ تا ۱۷۷۰؛ ریشه‌های کسب‌وکارهای آمریکایی

**دوره دوم:** ۱۷۸۰ تا ۱۸۳۰؛ تجارت در ملت تازه شکل گرفته

**دوره سوم:** ۱۸۳۰ تا ۱۸۵۰؛ اولین کارخانه‌ها

**دوره چهارم:** ۱۸۵۰ تا ۱۸۸۰؛ خطوط ریلی و توزیع گسترده

**دوره پنجم:** ۱۸۸۰ تا ۱۹۱۰؛ یک کشور صنعتی

**دوره ششم:** ۱۹۱۰ تا ۱۹۳۰؛ کمپانی‌های مدرن

**دوره هفتم:** ۱۹۳۰ تا ۱۹۴۵؛ بحران و جنگ

**دوره هشتم:** ۱۹۴۵ تا ۱۹۸۰؛ یک تمدن کسب‌وکاری

**دوره نهم:** ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۸؛ کارآفرینان و اقتصاد جهانی

این تقسیم‌بندی که بر مبنای یکی از کتاب‌های انتشارات دانشگاه آکسفورد است به ما نشان می‌دهد که اولاً کسب‌وکار در آمریکا تاریخی حدوداً چهارصدساله دارد و تاریخ مفاهیم کارآفرینی چیزی حدود چهل سال از آن است. بنابراین نباید به اشتباه کل تاریخ کسب‌وکار را در کارآفرینی خلاصه کرد یا بدتر از آن در استارت‌آپ‌ها و برخی فعالیت‌های نوآورانه.

در ایران هم روند کلی همین است. کسب‌وکار ریشه‌ای تاریخی دارد و ممکن است با آنچه از آمریکای شناسیم متفاوت باشد؛ تاریخ استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآورانه و کارآفرینی هم در ایران نسبت به کل تاریخ کسب‌وکارها کوتاه‌تر است. همان‌طور که تاریخ کسب‌وکار در آمریکا نشان می‌دهد هیچ روندی برای همیشه ادامه نمی‌یابد و در طول زمان تغییر و تحول پیدا می‌کند. چنانکه در سال‌های اخیر زمزمه‌هایی از تغییر روندهای کلان کسب‌وکاری در جهان شنیده می‌شود؛ در ایران نیز دیر یا زود شاهد این تغییر خواهیم بود.

اینکه چیزی را که پیش روی ما قرار دارد با عنوان فصل تازه یا فصل دیگر می‌خوانیم، لزوماً به این معنا نیست که تغییر درک می‌شود، ولی قاعدتاً آنهایی که تغییر را درک کنند بهتر از بقیه می‌توانند سوار امواج آن شوند. ♦

عمر تراکتس

یادداشت

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

گاهی غرق شدن در پیش بینی ها و فناوری های نو ما را از هدف اصلی دور می کند

# تمرکز بر روندها یا شناخت نیاز واقعی مردم؟



مینا والی  
مدیرمسئول

مصرف تراکتس



۵۶

ASARETA@HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

فناوری های دنیا ما را به بیراهه می برد. ما در بسیاری از محصولات و خدمات مالی از دنیا عقبیم و شرایط خاص خود را داریم.

برای شناخت نیازهای واقعی مردم باید جور دیگری نگاه کنیم. باید از برج عاجمان پایین بیاییم و میان مردم عادی زندگی کنیم تا نیازهای آنها را بهتر بشناسیم. این کاری است که خوشبختانه برخی از ارائه دهندگان خدمات مالی در کشور انجام داده اند؛ تسهیل دریافت وام ازدواج توسط بانک تجارت، ارائه وام در نقطه فروش و خدمات BNPL توسط کسب و کارهای لندتک، غیرحضوری کردن احراز هویت و ده ها خدمت دیگر. همه اینها خدمات و محصولات ارزشمندی هستند، ولی مردم همچنان نیازهای دیگری دارند که امیدوارم کسب و کارهای فعال در صنعت مالی کشور با درک این نیازها و ترسیم مدل کسب و کاری مناسب بتوانند آنها را رفع کنند.

قطعاً استفاده از فناوری های جدید و روندهای روز دنیا می تواند به ما در ارائه خدمات و محصولات جدیدی که نیاز مردم کشورمان است کمک کنند، ولی آنچه مهم است ابتدا تمرکز بر شناخت این نیازهاست؛ نه تمرکز بر استفاده از جدیدترین فناوری های روز جهان. جدیدترین و به روزترین محصولات فناورانه و نوآورانه تنها زمانی ارزشمند هستند که پاسخگوی نیاز مشتریان باشند و مردم از آنها استقبال کنند، وگرنه به زباله دان تاریخ می پیوندند و فقط سرمایه، وقت و انرژی ما را هدر می دهند.

من نیز مشتاق آزمایش و استفاده از فناوری های نو هستم و دوست دارم در کشوری زندگی کنم که در آن امکان استفاده از به روزترین فناوری ها وجود داشته باشد، اما پیش از آن معتقدم باید نیازهای اولیه مردم پاسخ داده شود. توسعه ما امکان پذیر نیست، مگر با بالا بردن دسترسی مردم به خدمات مالی حتی در دورافتاده ترین نقاط کشور. امیدوارم در سال ۱۴۰۳ تمرکز ما روی استفاده از فناوری های جدید برای شناخت و رفع نیازهای مردم باشد و نه تمرکز بر خود فناوری ها و ابزارها

پیش بینی هایی درباره آینده می شود؛ برخی خوش بینانه و برخی بدبینانه. معمولاً این پیش بینی ها جذاب اند، چون برای ما اغلب دانستن درباره آینده جالب است، مگر اینکه آینده روشنی را پیش روی خود نبینیم. خود فعل پیش بینی، هم سهل است و هم دشوار؛ سهل است چون چیزی که امروز درباره ۱۰ سال دیگر می گوئیم مربوط به آینده اندکی دور است و کمتر کسی بررسی می کند که پیش بینی اشتباه از آب درآمده یا درست و دشوار است، چون درباره تجربه های نزیسته و احتمالات ندانسته است.



تحلیل و پیش بینی درباره آینده، کسب و کار برخی شرکت های مشاوره است که به ما تلنگر می زند از روندها عقب نمانیم. در این پیش بینی ها و سیل روندها که غرق شویم آینده ترسناک تر می شود؛ مثلاً وب ۳.۰، متاورس، تحول دیجیتال و هوش مصنوعی که به عنوان یک فناوری همه جانبه (General Purpose Technology) گویا قرار است به سرعت تمام جنبه های زندگی ما را دگرگون کند. برخی از این روندها از چندین سال پیش مدام تکرار شده اند و نوید این را می دهند که به طور قطع زندگی ما را متحول خواهند کرد؛ از نحوه تعاملمان با جهان گرفته تا شکل پولی که خرج می کنیم. ما انسانیم و مواجهه با ناشناخته ها، بزرگ ترین ترسمان است. در رویدادی درباره هوش مصنوعی شنیدم که استاد پیش کسوتی در حوزه ای غیرفناوری می گفت: «با شنیدن این حجم از پیش بینی درباره تأثیر هوش مصنوعی بر تخصص هایمان احساس پوچی به من دست داده است». صادقانه این احساسی است که بسیاری از ما یا انکارش می کنیم یا در تلاشی مذبحانه در حال فرار از آن هستیم و فقط تعداد کمی از ما واقعاً به استقبال آن رفته ایم.

مک کینزی اخیراً در گزارشی، وضعیت بانک ها و بانکداری در سال ۲۰۲۳ را ترسیم کرده و از روندهای مهم بانکداری در سال ۲۰۲۴ گفته است. در گزارشی دیگر کی پی ام جی نیز به مهم ترین روندهای بانکداری در سال ۲۰۲۴ پرداخته. آنچه در هر دو گزارش تکرار شده خوش بینی درباره وضعیت بانک ها در سال ۲۰۲۴ است؛ البته همه می دانیم که تمرکز این نوع گزارش ها بر بانک های کشورهای بزرگ دنیا و اقتصادهایی است که به واسطه ارتباط تنگاتنگی که با یکدیگر دارند به شدت بر یکدیگر تأثیرگذارند و ناگفته پیداست که در دستگاه مختصات ارائه دهندگان این نوع گزارش ها ما جایی نداریم. با این حال از آنجایی که نیازهای مشتری با تغییرات سریع فناوری در حال تغییر است ما نیز باید نیم نگاهی به روندهای مهم دنیا داشته باشیم.

یکی دیگر از نقاط مشترک گزارش ها که سال ها شاهد آن بوده ایم، تأکید بر استفاده از «فناوری» های روز در خدمت «نوآوری» است؛ از جمله هوش مصنوعی که در یک سال گذشته در کانون توجه صنایع قرار گرفته است و جایگاه ویژه ای در میان پیش بینی ها و توصیه های گزارش های این چنینی دارد. تحول دیجیتال نیز همچنان به عنوان یکی از موضوعات مهم مورد توجه صنعت مالی در گزارش ها دیده می شود.

تأکید چنین گزارش هایی شناسایی نیازهای مشتری و پاسخ به آن است، اما صادقانه اگر بگوئیم نسبت به این پیش بینی ها و ردیف کردن روندها خوش بین نیستیم. تصور می کنم تمرکز بیش از حد بر روندهای جهانی در یک صنعت ما را از تمرکز بر شناخت نیازهای واقعی مردم بازمی دارد. ژست پیشرو بودن در استفاده از به روزترین

۱۴۰۲ قرار بود سال تاب آوری باشد، ولی به توسعه رسید؛ ۱۴۰۳ چطور خواهد بود؟

# بفرمایید بیمه، مالیات و کمی هم برند کارفرمایی



مینا حاجی  
سردبیر

عصر تراکتس

یادداشت

۵۷

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

خواهد شد و چاره‌ای ندارند جز ادامه مسیر. صحبت از بیمه و مالیات شد؛ دو نهادی که در یک سال گذشته در صدر انواع فرسایش و درگیری کسب و کارها بودند و گویی کمر به نابودی کشور بسته‌اند. با توجه به مسائلی که اقتصاد نفتی با آن مواجه است، کشور در حال گذار از این نوع اقتصاد به اقتصاد مالیات محور است و همین امر باعث شده دو نهاد بیمه و مالیات نیز با ناآماده‌ترین حالت ممکن، وارد این دوران گذار شوند و با توجه به قدرتی که بیش از پیش یافته‌اند از هیچ نوع فشاری که در توانشان باشد به کسب و کارها دریغ نکنند و نابودی کسب و کارها برایشان کمترین دغدغه باشد. ظاهراً مدیران در دو نهاد بیمه و مالیات توجیه شده‌اند که قرار است بخش قابل توجهی از بودجه کشور از این منابع تأمین شود و سال به سال هم نسبتش افزایش خواهد یافت، اما ظاهراً توجیه نشده‌اند که اگر کسب و کاری برای پرداخت بیمه و مالیات نباشد، درآمدی هم از این بخش وجود نخواهد داشت. اتفاقی که در حال رخ دادن است، همین است که دو نهاد بیمه و مالیات که در دوران گذار قرار گرفته‌اند، بدون توجه به الگوهای بین‌المللی و بدون توجه به عاقبت آنچه در سطح کلان در حال رخ دادن است، فقط با رویکرد دستوری در حال نابودی کسب و کارها هستند. شاید بهتر باشد سران قوا و نهادهای بالادستی قبل از اینکه بیمه و مالیات به‌طور کلی ریشه صنایع را از بیخ و بن بزنند به چگونگی پیاده‌سازی مأموریت محوله به این دوسازمان توجه ویژه داشته باشند.

از داستان ترسناک بیمه و مالیات که بگذریم، به نظر می‌رسد دغدغه مهم دیگر کسب و کارها برای سال ۱۴۰۳ موضوع برند کارفرمایی است. این موضوع در سال ۱۴۰۲ برای اولین بار به شکل گسترده توسط کارخانه نوآوری رسانه راه کار در صنعت و به واسطه برگزاری رویداد برند کارفرمایی مطرح شد و بعد از آن شاهد ترند شدن آن در صنعت بودیم؛ به شکلی که بسیاری از رسانه‌ها به این موضوع پرداختند و رویدادهای کوچک و بزرگ دیگری با الگویی از این رویداد، برگزار شد. این حجم از توجه به این موضوع یک دلیل مهم داشت؛ برند کارفرمایی مسئله روز کسب و کارها است، فقط تا آن زمان، کسی با این دقت و شفافیت به آن نگاه نکرده بود. بنابراین مسئله برند کارفرمایی نیز در سال ۱۴۰۳ برای صنعت جدی خواهد بود و کسب و کارها باید قدم‌های مؤثری برای توسعه و ارتقای برند کارفرمایی خود بردارند. در نتیجه احتمالاً در سال ۱۴۰۳ شاهد اتفاقات نو و خلاقانه متنوعی از سوی شرکت‌ها برای ارتقای برند کارفرمایی شان باشیم



می‌دانید سال گذشته، دقیقاً همین موقع، یعنی اسفندماه ۱۴۰۱ مدیران کسب و کارهای حوزه فناوری‌های مالی ایران سال ۱۴۰۲ را چگونه

می‌دیدند و رویکردشان چه بود؟ و حالا که این سال به آخر رسیده است آن را چطور توصیف می‌کنند؟ در اسفندماه ۱۴۰۱ پیش‌بینی کلی ما درباره سال ۱۴۰۲ در تحریریه عصر تراکتس از مجموع گفت‌وگوهایی که با بیش از صد مدیر در شماره ویژه پایان سال داشتیم، این بود که مدیران بر بقا و تاب‌آوری متمرکز خواهند بود و آمیدی به توسعه نخواهند داشت، اما حالا که سال ۱۴۰۲ رو به پایان است و ما دوباره با بیش از صد مدیر در شماره ویژه پایان سال ۱۴۰۲ عصر تراکتس گپ‌وگفت کردیم، متوجه شدیم که کسب و کارهای حوزه فناوری‌های مالی در سال ۱۴۰۲ برخلاف تصورشان که فکر می‌کردند فقط روی بقا و تاب‌آوری متمرکز کنند، از این مرحله عبور کرده‌اند و اتفاقاً به توسعه هم پرداخته‌اند. اتفاقی که برآیندش در مجموع، این بود که سال ۱۴۰۲ به‌رغم تمام پیش‌بینی‌های مایوسانه و غیرتوسعه‌ای که درباره‌اش مطرح بود و با وجود تمام مشکلات و چالش‌ها و مسائلی که در طول این سال به وجود آمد، برای عموم کسب و کارهای این صنعت فراتر از توقع و انتظار پیش رفت و حتی بسیاری معتقدند از لحاظ کسب و کاری سال خوبی را پشت سرگذاشته‌اند. رسیدن به همین نتیجه چندخطی که برآیندی است از بیش از صد گفت‌وگو، برایمان غافلگیرکننده و حیرت‌انگیز بود. احتمالاً همین نتیجه باعث شده که در صحبت‌های امسال مدیران کسب و کارها ببینیم که ناامیدی کمی رنگ باخته و توجه کسب و کارها برای سال ۱۴۰۳ بیشتر معطوف به توسعه و پیشروی در صنعت است. اما آیا آنچه ما به آن رسیدیم به این معناست که فضای کسب و کار برای فعالان حوزه فناوری‌های مالی در ایران نسبت به سال قبل بهبود یافته است؟ پاسخ مدیران به‌طور کلی به این سؤال خیر است! فضای کسب و کار همان است و نه تنها بهتر نشده، بلکه با فشارهای مضاعف نهادهای دولتی مانند بیمه و مالیات سخت‌تر و فرسایشی‌تر نیز شده است. پس چه چیزی در این بین تغییر کرده است؟ احتمالاً نگاه کلی صنعت در غر زدن به وضعیت نامطلوب فعلی تغییر کرده است و مدیران و صاحبان کسب و کارها قبول کرده‌اند بخش عمده‌ای از ذهن و فکر و وقت و منابعشان، بیهوده برای موضوعات فرسایشی صرف

۵۶

از داستان  
ترسناک بیمه و  
مالیات که بگذریم،  
به نظر می‌رسد  
دغدغه مهم دیگر  
کسب و کارها برای  
سال ۱۴۰۳ موضوع  
برند کارفرمایی  
است. این موضوع  
در سال ۱۴۰۲ برای  
اولین بار به شکل  
گسترده توسط  
کارخانه نوآوری  
رسانه راه کار در  
صنعت و به واسطه  
برگزاری رویداد برند  
کارفرمایی مطرح  
شد و بعد از آن  
شاهد ترند شدن آن  
در صنعت بودیم

مروری بر یادداشت‌های دریافتی ماهنامه عصر تراکنش در سالی که گذشت

# آنچه متخصصان نوشتند

بررسی یادداشت‌های ارسالی بازیگران صنعت فناوری‌های مالی به ماهنامه عصر تراکنش، به ما نشان می‌دهد که چه مفاهیم و موضوعاتی در سال ۱۴۰۲ برای آنها مهم بوده است. تکرار تناوبی عبارت «هوش مصنوعی» به خوبی گویای این نکته است که این فناوری فکر فعالان و متخصصان این صنعت را در سال ۱۴۰۲ مشغول کرده است. در سال ۱۴۰۲ بیش از هر سال دیگری درباره هوش مصنوعی در دنیا و البته ایران خواندیم و شنیدیم؛ از رابطه‌اش با صنعت بانکی و پرداخت کشور تا اینکه چه رویکردی را باید در قبال این فناوری در صنایع مالی کشور داشته باشیم. بعد از هوش مصنوعی، کلیدواژه‌های «رگولاتوری»، «لندتک»، «دیفای» و «فراگیری مالی» بارها در یادداشت‌های فعالان در ماهنامه عصر تراکنش تکرار شده‌اند. سیر صعودی تورم و عدم توسعه هم‌زمان ابزارهای فراگیری مالی در ایران باعث کاهش قدرت خرید مردم شده است. از طرفی استفاده از لندتک‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خرد رزماری طی سال‌های گذشته افزایش یافته است؛ در پی این اتفاق‌ها در سال جاری از همکاری بین کسب‌وکارهای لندتکی و رزماری در کشور شنیدیم که می‌تواند راه‌حلی برای دسترس پذیری بیشتر مردم به ابزارهای فراگیری مالی، دریافت آسان تر وام و اعتبار و در نتیجه افزایش قدرت خرید مردم باشد. با وجود تمام فناوری‌ها و نوآوری‌های جدید، مهم‌ترین چالشی که صنعت فین‌تک کشور با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند، موضوع رگولاتوری است. تحلیل محتوای یادداشت‌ها نشان می‌دهد نوآوری و توسعه نیازمند تغییر رویکرد رگولاتور و اتخاذ نقش ناظر و نه کنترلگر حداکثری است. در ادامه مروری اجمالی بر بیش از ۴۵ یادداشتی داشتیم که فعالان و متخصصان صنایع مالی کشور در سال ۱۴۰۲ برای ماهنامه عصر تراکنش نوشته‌اند.



## دیفای و ایران

باید پذیرفت که دیفای کشورمان فاصله زیادی با سایر کشورها، به ویژه کشورهای منطقه دارد و این فاصله هر روز بیشتر می‌شود. بیشتر فعالیت‌هایی هم که در حوزه رزماری‌ها در کشور صورت می‌پذیرد، مانند صرافی‌های رزماری، به مدل متمرکز توجه نشان داده‌اند. لازم است تعریف واحدی از فناوری‌های مالی توزیع شده داشته باشیم. اگر امور مالی و پرداخت، اعم از سرمایه‌گذاری، وام‌دهی، انتقال پول، پرداخت در تراکنش خرید و... بر بسترهای غیرمتمرکز و مبتنی بر بلاکچین و بدون واسطه انجام شود (به شکلی که بانک و شبکه‌های پرداخت عمومی حذف شده باشند)، آن وقت یک فناوری مالی توزیع شده یا دیفای شکل گرفته است. در این حالت اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز در بستر وب ۳.۰ فعالیت خواهند کرد.

کلیدواژه: #دیفای #فناوری\_مالی #بلاکچین #رزماری



پویا پوراعظم  
کارشناس و مشاور  
فناوری‌های مالی

عصر تراکنش



ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## لزوم استفاده از الگوریتم‌های رمزنگاری نامتقارن



حمیدرضا نورصالحی  
مشاور و طراح سیستم‌های  
پیشرفته علم و فناوری

حرکت شایسته قدردانی و جسورانه شبکه بانکی به سمت استفاده گسترده از الگوریتم‌های رمزنگاری نامتقارن، به زودی مرحله جدیدی از مشکلات دیجیتالی را برای مهندسان امنیت رقم خواهد زد. این جهت‌گیری جدید با زیرساخت کلید عمومی که از الزامات ورود به اقتصاد دیجیتال محسوب می‌شود، ما را با تهدیدهای جدیدی روبه‌رو خواهد کرد. یکی از این تهدیدها از قوانین سخت‌گیرانه ایالات متحده درباره قرار دادن الگوریتم‌های رمزنگاری در طبقه‌بندی اسلحه و تجهیزات نظامی نشئت می‌گیرد. به این ترتیب هر محصول نرم‌افزاری یا سخت‌افزاری که شامل توابع کتابخانه‌ای رمزنگاری یا ASIC‌های مربوطه باشد، می‌بایستی با تأیید دولت آمریکا در کشور مقصد به کار برود.

کلیدواژه: #اقتصاد\_دیجیتال #امنیت\_شبکه\_بانکی #بلاکچین #مرکزی

## شمول مالی؛ پایه توانمندسازی مالی

شمول مالی دو وجه دارد؛ یکی وجه عرضه است که ارائه‌دهندگان خدمات مالی (معمولاً بخش خصوصی) مسئول توسعه آن هستند و لازم است خدمات بهنگام، با کیفیت، مقرون به صرفه و متناسب با نیاز را در دسترس همه افراد جامعه قرار دهند. چنانچه هر یک از این ویژگی‌ها مخدوش شود، از دایره افزایش شمول مالی خارج می‌شود. برای مثال محصول مالی در دسترس باشد، اما استفاده از آن هزینه بالایی داشته باشد. وجه دیگر، تقاضاست که به معنای آگاهی و استفاده مردم از محصولات و خدمات مالی است. اگر مردم از انواع محصولات و خدمات مالی آگاه نباشند یا نتوانند موقعیت خود را به درستی برای استفاده از آنها ارزیابی کنند، یک پای توانمندی می‌لنگد.

کلیدواژه: #خدمات\_مالی #شمول\_مالی #بازار\_سرمایه



کمیل رودی  
مدیر آکادمی هوش مالی



## ورود نسل زد به بازار کار و چالش‌های مدیریت آنها

با ورود نسل زد به بازار کار، چالش مدیریت این نسل در محل کار بیش از پیش خودنمایی می‌کند و به نظر می‌رسد در آینده با چالش‌های مهم‌تری هم روبه‌رو خواهیم بود. یکی از اصلی‌ترین ویژگی‌های این نسل که معروف به بومیان اینترنت‌اند (یعنی با مفاهیم اینترنت، دیجیتالی شدن و فضای مجازی متولد و بزرگ شده‌اند) عدم مسئولیت‌پذیری و تعهد در قبال سازمان است. به این معنی که درگیر بودن بیش از حد این نسل با اینترنت و فضای مجازی و در پی آن افزایش سطح اطلاعات ایشان، هم به باهوش‌تر شدن این نسل منجر شده و هم باعث افزایش درک آنان شده است، بنابراین مفهوم تعهد از منظر آنها تغییر کرده است.

کلیدواژه: #نسل زد #اینترنت #تحول دیجیتال #بازار کار



یوسف غروی  
معاون سرمایه‌های انسانی هلدینگ  
فناوری اطلاعات بانک سینا

## جاماندن ایران از رشد جهانی



علی چهارلنگی  
مدیرعامل شرکت توسعه فناوری  
اطلاعات خوارزمی

نمی‌توان آمار و گزارش جامعی در زمینه بازار پشتیبانی فاوا در ایران ارائه داد. یکی از دلایل این موضوع این است که افراد و بنگاه‌هایی که سرویس‌های پشتیبانی فاوا را بدون آمار و فاکتور و ثبت در دفاتر قانونی ارائه می‌دهند، مشخص نیستند. سازمان‌های فراوانی نیز دارای بخشی برای پشتیبانی فاوا و شبکه خود هستند که دستمزد و هزینه‌های آنها را به صورت تفکیک شده از سایر هزینه‌های کسب و کار ارائه نمی‌دهند. در ایران کاهش شدید ارزش ریال و چندین برابر شدن قیمت سخت‌افزارهای الکترونیک، موجب ناتوانی مردم و صاحبان کسب و کار در خرید سامانه‌های نو برای جایگزین کردن کامپیوتر و دستگاه‌های هوشمند و روتر فرسوده شده و به ناچار با قیمت‌های نه‌چندان منطقی، تن به تعمیر و به‌روزرسانی قطعات می‌دهند.

کلیدواژه: #پشتیبانی فاوا #تحول اقتصادی #رشد جهانی

## درباب تحول دیجیتال شبکه بنیان در صنایع مالی دیجیتال

در الگوی شبکه ارزش، مفهوم «ارزش» ارتباط معناداری با مفهوم «شبکه» پیدا کرده و باید اکتساب ارزش، خلق ارزش و تحویل ارزش را در شبکه‌ها دنبال کرد. این گرایش از تحول دیجیتال تحت عنوان «تحول دیجیتال شبکه بنیان» شناخته می‌شود. در تحول دیجیتال شبکه بنیان، هسته اصلی تغییر بنیادین کسب و کار، وابستگی شدیدی به تحول در شبکه‌ها دارد؛ اعم از تحول در شبکه ارزش کسب و کار، تحول در شبکه ذی‌نفعان، تحول در شبکه مشتریان، تحول در شبکه کسب و کار، تحول در شبکه دانش، تحول در شبکه فناوری و سایر انواع شبکه‌های مهم در کسب و کار صنایع مالی.

کلیدواژه: #تحول دیجیتال #صنایع مالی



مصطفی امینی  
مدیرعامل شرکت گسترش  
فناوری‌های نوین بانک کشاورزی

## از نظرات بخش خصوصی غافل نشوید



مظاهر مرجانی  
مدیرعامل شرکت فناوری  
اطلاعات پارمیس

سامانه مؤدیان مالیاتی از لحاظ ایجاد شفافیت در اقتصاد کشور بسیار کارآمد بوده و باید به صورت صحیح اجرایی شود، اما نکته مهمی که لازم است به آن توجه شود، این است که قانون باید با اقبال عمومی همراه و از سوی مؤدیان پذیرفته شود. این مهم نیز نیازمند اطلاع‌رسانی و آموزش کافی است که گویا تا به حال این‌طور نبوده است. در حال حاضر سامانه مؤدیان یک فرصت فناورانه ایجاد کرده و می‌تواند پایه‌ای برای ایجاد تحول باشد. هرچند در این مسیر توجه ویژه به مسئله آموزش و اطلاع‌رسانی بسیار مهم است. به نظر من اگر قانون سامانه مؤدیان به درستی اجرا شود، تمام مشکلات مالیاتی کشور ما حل خواهد شد.

کلیدواژه: #سامانه مؤدیان #سازمان امور مالیاتی #مالیات

## فین تک و نیاز به تنظیم‌گری حمایت‌گرانه

فین تک‌ها با به چالش کشیدن نظام‌های مالی سنتی به ارتقای کارآمدی کمک کرده‌اند و با رساندن جریان اعتبارات و سرمایه‌ها به اثربخش‌ترین بخش تولید ثروت، اقتصاد را متحول ساخته‌اند. به اذعان سازمان‌های بین‌المللی، از جمله صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی و سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، فین تک‌ها فرصتی برای تسریع رشد اقتصادی و گسترش استطاعت مالی در کشورها فراهم کرده‌اند. اگرچه شهرت حوزه فین تک در سال‌های اخیر به سرعت در حال گسترش بوده، اما اندازه و دامنه اثر آن در اقتصادهای مختلف، تفاوت‌های زیادی داشته است؛ تفاوت‌هایی که منعکس‌کننده سطح توسعه اقتصادی، ساختارهای مالی، استراتژی‌ها و «تنظیم‌گری‌های» دولتی است.

کلیدواژه: #فین تک #تنظیم‌گری هوش مصنوعی #توسعه اقتصادی



علی رسولی زاده  
مدیرعامل شرکت پردازش  
اطلاعات مالی پارت

استودیو



برگزاری  
هفت میزگرد  
تخصصی

گزارش‌ها

# یو راه کار

یو راه کار  
خانه نوآوری رسانه راه کار  
www.y2w.com

سال ۱۴۰۲ نیز تمام شد و حالا این فرصت در اختیار مان قرار گرفته تا با نگاهی اجمالی بر روندهای حاکم بر صنایع مالی، خودمان را برای سال جدید آماده کنیم؛ سالی که قرار است در آن هم شاهد ظهور و بروز روندهای جدید باشیم و هم شاهد گسترش یا از تب و تاب افتادن روندهای قبلی. دانستن روندهای یک صنعت به کسب و کارها کمک می کند خودشان را برای دنیایی که مدام در حال تغییر است، بیشتر آماده کنند و بتوانند کسب و کارشان را زنده نگاه دارند. به همین دلیل در بخش گزارش های ویژه نامه پایان سال ماهنامه عصر تراکنش، مروری بر موضوعات و روندهایی داشتیم که در یک سال گذشته برای ما و اکوسیستم فناوری های مالی کشور مهم بوده است؛ روندهایی نظیر تلکوبانک، لندتک، تأمین مالی جمعی، دایرکت دبییت، رمیتنس، اصلاح نظام کارمزد، نسل زد، فراگیری مالی، اینشورتک، رگولاتوری، امنیت سایبری، نئوبانک، امضای دیجیتال، کش بک، بقای خودپردازها، گسترش سوپراپها، بانکداری بان، رگتک و... که به عقیده ما در سال جدید نیز باید بیشتر به آنها پرداخته شود. علاوه بر این، به مهم ترین اخبار سال ۱۴۰۲ نیز پرداخته ایم و در کنار همه اینها هفت میزگرد تخصصی به مناسبت پایان سال برگزار کرده ایم که در آنها درباره وضعیت حوزه های رگتک، لندتک، برند کارفرمایی، تحول، نوآوری و بهره وری در سازمانها، دارایی های دیجیتال، هلدینگ های فناوری اطلاعات بانکها و فناوری در صنعت بانکی صحبت کرده ایم. جزئیات این گزارش ها، میزگردها و اخبار را می توانید در صفحات پیش رو مطالعه کنید.

# یک گام روبه جلو ۹ ۱۰ گام روبه عقب رگولاتور



زهرا قربانی

صنعت فناوری های مالی کشور در سال ۱۴۰۲ مملو از اصلاح و البته اعمال محدودیت ها بود. اصلاح نظام کارمزد پس از پانزده سال مهم ترین اتفاق این سال بود؛ اتفاقی که فعالان شبکه پرداخت کشور مدت ها منتظرش بودند و با وجود کشمکش های بسیار زیاد بین اصناف و شبکه بانکی بالاخره رقم خورد و فرصتی شد برای دمیدن نفسی تازه در صنعت بانکی و پرداخت کشور. این اتفاق و در کنار آن رشد و فراگیری حوزه هایی مانند لندتک و فین تک نیمه اول امسال را برای فعالان صنعت فناوری های مالی در کنار تمام مشکلات جذاب کرد، اما نیمه دوم امسال این صنعت از سمت تصمیم گیران با دستورالعمل هایی روبه رو شد که شوکه کننده بود. بحث محدودیت تجمیع وجوه فین تکی ها مطرح شد و در ادامه نیز درگاه چند پرداخت یار مسدود شدند. همچنین در دستورالعمل بانک مرکزی، تأسیس و فعالیت نئوبانک ها در انحصار بانک یا مؤسسه اعتباری قرار گرفت. لندتکی ها نیز البته بی نصیب نماندند. در حالی که کسب و کارهای لندتکی نسبت به سال گذشته رشد پنج برابری تعداد کاربر را تجربه کردند و سعی در استمرار این روند داشتند، یک بعد از ظهر پنجشنبه به صورت ناگهانی دستورالعملی روی وبسایت بانک مرکزی قرار گرفت که خبر از اعمال محدودیت جدی برای تسهیلات یارها داشت. طبق این ضوابط واریز وجه اقساط به حساب لندتک ها ممنوع است و کارمزد لندتک ها باید براساس نرخ های بانکی شود. فعالان حوزه لندتک معتقدند، هدف بانک مرکزی از تدوین این ضوابط به یک دیدگاه باز می گردد؛ اینکه بانک مرکزی گمان می کند بانک ها از طریق لندتک ها می خواهند نرخ های تکلیفی را دور بزنند، اما موضوع اینجاست که بانک مرکزی چرا به جای اینکه به سراغ منشأ برود، به اعمال محدودیت برای لندتک ها رو آورده است. در ادامه این مطلب خلاصه ای از مهم ترین اخبار و اتفاق های صنعت فناوری های مالی کشور در سال ۱۴۰۲ را می خوانید.



مهرتراکتس



ASAEETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## انتشار دستورالعمل اصلاح نظام کارمزد



در حالی که چند سالی بود بر ضرورت اصلاح کارمزد تأکید می شد، اما همواره رگولاتور انجام این اقدام را به بعد موکول می کرد؛ گرچه بانک مرکزی نیز چندباری وعده انجام اصلاح این دستورالعمل را داده بود، اما تا اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ این اقدام محقق نشده بود و به دلیل حساسیتی که در جامعه مبنی بر افزایش قیمت کارمزد احساس می شد، نرخ آن ثابت مانده بود. این ثبات نرخ با توجه به تورم فزاینده اقتصاد کشور و همچنین افزایش مداوم نرخ ارز برای فعالان شبکه پرداخت مناقشه برانگیز شده بود، اما روزهای پایان

اردیبهشت

وجه درون پرداخت یاری ممنوع کرده بود. بعد از آن شاپرک اعلام کرد که فین تکی ها از این ممنوعیت پیروی نکرده و بررسی های این شرکت نشان می دهد برخی از پرداخت یارها ضمن عدم تسویه وجوه دریافتی از مشتریان با پذیرندگان پشتیبانی شده در چهارچوب پرداخت یاری، نسبت به نگهداری وجوه موصوف در قالب کیف پول درون پرداخت یاری اقدام کرده اند. به این ترتیب شاپرک معتقد بود که پرداخت یارها در حال انتقال وجوه از کیف پول یک مشتری به کیف پول مشتری دیگر نزد همان پرداخت یار یا سایر پرداخت یارها هستند. این در حالی بود که براساس ابلاغیه بانک مرکزی، این عملیات و هر عملیاتی که امکان ارائه انتقال وجوه میان پذیرندگان داخل یک پرداخت یار یا پذیرندگان سایر پرداخت یارها را فراهم کند، غیرمجاز و ممنوع است. در نهایت پس از چندین هفته که پرداخت یارها مدل کسب و کارشان را براساس الزامات بانک مرکزی تغییر دادند، درگاه های آنها فعال شد.

## مسدودی تعدادی از درگاه های پرداخت یارها



سال ۱۴۰۲ با خیر مسدودی درگاه برخی از پرداخت یارها به دستور بانک مرکزی آغاز شد. بعد از اینکه برخی پرداخت یارها در اعتراض به این دستور به دیوان عدالت اداری شکایت کردند، دیوان رأی به توقف دستور مسدودی این درگاه ها داد، اما پس از پیگیری پرداخت یارها مشخص شد که این اتفاق نیفتاده و رفع مسدودی به تغییر مدل کسب و کاری این شرکت ها مشروط شده است. این ماجرا در اصل به نامه مورخ ۱۴ آذر ۱۴۰۱ شاپرک باز می گشت. در آن نامه شاپرک پرداخت یارها را از انتقال

فروردین

سال ۱۴۰۱ زمزمه‌های دستورالعمل اصلاح نظام کارمزد پیچید و مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، تأکید کرد که اصلاح کارمزد، اولویت نخست بانک مرکزی برای سال ۱۴۰۲ است. در نهایت پس از پانزده سال با شروع سال ۱۴۰۲ دستورالعمل اصلاح نظام کارمزد تدوین و تنظیم شد و در اردیبهشت‌ماه، بانک مرکزی بخشنامه ابلاغی کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی را به‌روزرسانی کرد و دریافت کارمزد از صاحبان کارت‌خوان‌ها را ابلاغ کرد.

بر اساس این دستورالعمل، دریافت کارمزد از پذیرندگان به صورت پلکانی تعیین و فاز اول اجرای طرح آن محقق شد. انتشار دستورالعمل نظام کارمزد بسیاری از ذی‌نفعان و کسب‌وکارهای مربوط به این حوزه را امیدوار کرد. بانکی‌ها معتقد بودند که بانک‌ها در رقابتی ناسالم برای جذب منابع، از دریافت قانونی کارمزدها چشم‌پوشی می‌کردند و اصلاح نظام کارمزد در ایران این رقابت ناسالم را به رقابت برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان تبدیل خواهد کرد. در نهایت این اصلاحیه فرصتی برای دمیدن نفسی تازه در شبکه پرداخت شد.

## ماه همایش و نمایشگاه‌ها



**خرداد** خرداد، ماه پرتکاپویی برای اکوسیستم فناوری‌های مالی کشور بود. در این ماه چندین نمایشگاه مهم از جمله فاینکس، سیملس دویی و سیمنار رگ‌تک با حضور فعالان بخش خصوصی و دولتی برگزار شد. شاید مهم‌ترین نمایشگاهی که در این ماه برگزار شد اینوتکس ۲۰۲۳ بوده است. دوازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری (اینوتکس ۲۰۲۳) ۱۹ الی ۲۲ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲ در محل پارک فناوری پردیس در سه بخش نمایشگاهی، رویدادهای تجاری و ترویجی و بخش‌های آنلاین، میزبان تمامی اجزای اکوسیستم نوآوری و فناوری کشور اعم از شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها، پارک‌های فناوری و شرکت‌های سرمایه‌گذاری بود. این

نمایشگاه میزبان بیش از چهارصد شرکت نوآور و فناور در قالب غرفه‌دار، ۱۵۰ سرمایه‌گذار استارت‌آپی، چهارصد جلسه بین کسب‌وکارها و حدود بیست رویداد و بخش جانبی بود. در جریان نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۳ پنل‌ها و نشست‌های متنوع برگزار شد.

## برگزاری کامپ ۲۶



**تیر** نمایشگاه کامپ که بزرگ‌ترین رویداد فناوری اطلاعات کشور دانسته می‌شود، در تیرماه به مدت پنج روز برگزار شد. برگزاری این نمایشگاه حدود چهارساله بود که به بهانه‌های مختلف به وقفه می‌افتاد و برگزاری آن در روزهای داغ تابستان، پس از تحمیل تمام نامایماتی که به کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات وارد شد، اتفاق مهمی برای اکوسیستم بود.

این نمایشگاه که در دوره قبل بیشتر با حضور استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های سخت‌افزاری شناخته می‌شد در این دوره شکل و شمایی خاص داشت. در کامپ ۲۶ بخش‌های استیج و استودیو به محتوای نمایشگاه اضافه شدند. در برنامه استیج با برگزاری پنل‌های تخصصی و سخنرانی‌ها تحولات، روندها و چالش‌های اکوسیستم نوآوری ایران بررسی شد. ۳۳ موضوع در دل محتواهای ارائه‌شده در استیج جا گرفته بود و بررسی موضوعات رگولاتوری، دارایی دیجیتال و سخت‌افزار با تفاوت اندکی نسبت به سایر موضوعات سهم بیشتری داشتند.

طی پنج روز برگزاری کامپ، ۵۳ نشست و سخنرانی با حضور ۱۵۳ نفر از مردان و زنان فعال در فضای صنفی و حوزه فناوری نوآوری در کام استیج برگزار شد. در این بین برخی کسب‌وکارها هم که در نمایشگاه غرفه نداشتند، به شکل‌های دیگری در کامپ نقش داشتند. برخی به‌عنوان اسپانسر آمده بودند و برخی نیز به‌عنوان سخنران یا پنلیست در نمایشگاه حضور داشتند. در کنار استیج، بخش استودیو اختصاصی کامپ نیز در روزهای برگزاری فعال بود. در این بخش ۱۱۰

نفر از فعالان حوزه جلوی دوربین استودیو نشستند و به گفت‌وگوهای تخصصی پرداختند. در بخش سالن‌ها و غرفه‌های کامپ نیز ۴۸۰ شرکت حضور داشتند و طبق آمار سازمان نصر حدود ۱۲۰ هزار نفر از این رویداد بازدید کردند.

همچنین این رویداد میزبان هفتاد مهمان خارجی بود که در قالب چهل شرکت از ۱۰ کشور جهان به کامپ آمده بودند. در این دوره از نمایشگاه، تجربه‌اولی‌ها شاید رمزازی‌ها بودند که حضور پررنگی نیز داشتند.

برخلاف دوره‌های قبل که کسب‌وکارها و صرافی‌های رمزازی در نمایشگاه حضور فیزیکی نداشتند یا با عنوان استارت‌آپ در نمایشگاه حاضر می‌شدند، در این دوره چند غرفه با مترای بالا از این رسته مشاهده شد.

## تعلیق مجوز، پلمب و فیلتر سه کسب‌وکار



**مرداد** یکی از پرسروصداترین اتفاقاتی که در صنعت فناوری اطلاعات کشور رخ داد، تعلیق مجوز ازکی، پلمب دفتر اداری دیجی‌کالا و فیلتر طاقچه به دلیل مسئله‌ای اجتماعی بود.

این سلسله اقدامات رگولاتور واکنش زیادی را از سوی مردم و بخش خصوصی به همراه داشت تا جایی که انجمن فین‌تک ایران در واکنش به تعلیق مجوز ازکی در بیانیه‌ای مخالفت خود با مانع‌تراشی بر سر راه توسعه اقتصاد دیجیتال و کارشکنی در مسیر ناهموار فعالیت استارت‌آپ‌ها را اعلام کرد و در این زمینه تأکید کرد که تعلیق مجوز فعالیت شرکت ازکی و اعلام آن از طریق رسانه، رویه‌ای غیرمعمول است که نتیجه‌ای جز از دست رفتن اعتماد اجتماعی، آسیب جدی به بدنه دانش‌بنیان و نوآور اقتصاد و ناامید کردن نیروی کار متخصص ندارد.

بررسی این اقدامات با صاحب‌نظران نشان می‌داد که در اجرای قانون برای این شرکت‌ها اعمال سلیقه اتفاق افتاده و قانون فراتر از چیزی که باید اعمال شده است.

عمر تراکتس



سال هفتم  
شماره هفتادونهم

نگاهی به روندهای مهم صنعت فناوری های مالی کشور در یک سال گذشته  
و اهمیت توجه به آنها در سال جدید

# ۱۴۰۳ سال هم افزایی بین صنایع است

پایان سال فرصت بسیار مناسبی است تا مروری داشته باشیم بر آنچه گذشته و آنچه در پیش رو داریم. در ویژه نامه پایان سال ۱۴۰۱ عصر تراکنش نوشتیم که از نظر ما روندهایی که در سال ۱۴۰۱ در صنعت فناوری های مالی کشور به وجود آمدند، در سال ۱۴۰۲ پررنگ تر خواهند شد؛ به همین دلیل، عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲ علاوه بر پرداختن به موضوعات جدید، روی پررنگ تر کردن روندهای موجود نیز متمرکز بود. بنابراین، در یک سال گذشته در این بخش به وضعیت طیف گسترده ای از حوزه ها در کشور پرداختیم؛ از جمله: تلکوبانک، لندتک، دایرکت دیت، رمیتنس، فراگیری مالی، نئوبانک، امنیت، امضای دیجیتال، کش بک، بانکداری باز، رگ تک، نوآوری در بیمه و... یکی از موضوعاتی که همواره برای عصر تراکنش مهم بوده، مسئله امنیت در صنعت بانکی و پرداخت کشور است. با توجه به اینکه در سالی که گذشت چندین بار شاهد هک شرکت ها در صنعت فناوری های مالی کشور بودیم، طی این سال به صورت مفصل به این مقوله پرداختیم. توسعه ابزارهای فراگیری مالی نیز در سال ۱۴۰۲ روند مهمی بود که به گفته متخصصان، به کاهش نابرابری ها و از بین بردن شکاف طبقاتی موجود در ایران کمک می کند. در ویژه نامه پایان سال ۱۴۰۱ گفتیم که ۱۴۰۲ سال تاب آوری است؛ با وجود این، حالا که این سال به آخر رسیده، می بینیم که کسب و کارهای زیادی با وجود تمام چالش ها و مشکلاتی که با آن دست و پنجه نرم کردند، نظیر تأمین منابع مالی، جذب و نگهداشت نیروی انسانی و چالش های رگولاتوری، توانستند از استراتژی بقا فراتر بروند و قدم در مسیر توسعه بگذارند. این موضوع در هم افزایی هایی که بین حوزه های گوناگون فین تک در کشور در یک سال گذشته رخ داد، قابل مشاهده است. ما در این سال از همکاری بین لندتک ها و اینشورتک ها، بازار سرمایه و دارایی دیجیتال و همچنین از همکاری بین لندتک ها و رمزارزها شنیدیم. اتفاق های خوبی که باعث خلق ارزش بیشتری در هر بازار خواهند شد. از نظر ما این هم افزایی ها در سال ۱۴۰۳ به نقطه قابل قبولی می رسند و مسیر خود را پیدا خواهند کرد.



عصر تراکنش



۷۴

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## تلکوبانک

با بلوغ خدمات مالی مبتنی بر موبایل در دنیا، بانک ها و شرکت های مخابراتی سعی در برقراری ارتباط، تشکیل اتحاد و ایجاد مشارکت استراتژیک دارند. در دنیا سابقه مشارکت و همکاری های راهبردی بین این دو صنعت وجود دارد و اپراتورهای موبایل با همکاری بانک ها توانسته اند خدمات ترکیبی و متنوعی ارائه دهند؛ همکاری هایی که مفهوم جدیدی به نام «تلکوبانک» را به وجود آورده اند که ترکیبی از واژه های تلکام و بنکینگ است. درست است که دو صنعت بانک و تلکام سابقه طولانی در رقابت با یکدیگر دارند، اما در سال های اخیر هر دو طرف نیاز به همکاری را احساس کرده اند؛ همکاری هایی که می تواند در بعضی مواقع به ادغام فعالیت ها منجر شود یا در دنیا شاهد این هستیم که یک بانک اقدام به اخذ مجوز تلکام کرده یا تلکام نیز مجوز بانک گرفته و هر دو با هم ادغام شده اند. در نتیجه در همین بحبوحه رقابت، این دو صنعت دائماً خدمات مشترکی را به یکدیگر ارائه داده اند و می دهند. در گفت و گو با سه تن از فعالان دو صنعت بانک و تلکام در کشور درباره لزوم شکل گیری تلکوبانک ها در ایران و چالش هایی که بین دو این صنعت وجود دارد، پرداختیم.

## محمدعلی یوسفی زاده

مدیرعامل آسیاتک

نکته کلیدی در ایجاد هم افزایی در تلکوبانک ها، «توسعه مشارکت ها» است و اگر به عملکرد گذشته تلکوبانک ها نگاهی بیندازیم، می بینیم که ورود به حوزه تخصصی سایر صنایع، پاشنه آشیل بوده و در کنار



مسئله رگولاتوری، مانع بزرگی برای پیشرفت این حوزه بوده که با شکل گیری و ارتقای عملی مفهوم توسعه مشارکت ها، در صورتی که «ارائه خدمات مشترک به مشتریان مشترک» امری تعریف شده باشد و هریک از صنایع بتوانند خدمات تخصصی خود را روی یک پلتفرم مشترک راه اندازی و ارائه کنند، باعث ایجاد هم افزایی می شود و می تواند در ادامه با استراتژی های ادغام و توسعه و البته تغییر در قوانین و مقررات رگولاتوری، تلکوبانک را به یک صنعت مستقل و بالغ تبدیل کند.

## حسام حبیب الله

معاون فناوری اطلاعات بانک شهر

اکثر محصولات و خدمات تلکوبانک ها با در نظر گرفتن مقیاس پذیری و توسعه پذیری شکل گرفته اند و فرصت های نوآورانه خدمات با حضور شرکای OTT و توسعه دهندگان شخص ثالث ایجاد شده است. از طریق رویکرد مشارکتی، اپراتورها می توانند خدمات پرداخت و مالی را با سایر راه حل های دیجیتال ترکیب و سوپراپلیکیشن مالی ایجاد کنند که چندین سرویس را در یک برنامه ارائه می دهد.

با استفاده از پایگاه گسترده کاربران و اعتماد به اپراتورها، این سوپراپلیکیشن های مالی قابلیت رشد فوق العاده ای دارند و می توانند به یک بازار بسیار گسترده، از جمله در بخش های کم توان مالی جامعه دست یابند.



## مصطفی امینی

مدیرعامل شرکت گسترش فناوری های نوین بانک کشاورزی



در صنایع عصر دیجیتال، شبکه، داده و مشتری دارایی های راهبردی محسوب می شوند و بنابراین منطقی است که دو صنعت مالی و تلکام به فکر همکاری راهبردی و ورود به حوزه های کسب و کاری یکدیگر بیفتند. همان طور که اپراتور حوزه مخابراتی با پدیده OTT (خدمات فراشبکه) مواجه اند، بانک ها نیز با فین تک ها درگیرند. این پدیده ها نشان می دهند که هم بانک ها و هم اپراتورهای مخابراتی به پدیده گشودگی نیاز دارند.

## علیرضا شفیعی

مدیرعامل کیپا



تأمین مالی لندتک ها با لیزینگ ها شروع شد و چون منابع مالی شان محدود بود، بانک ها و نئوبانک ها نیز وارد میدان تأمین مالی شدند. علاوه بر این شبکه فروشگاهی و بازار سرمایه نیز می توانند به منابع خوبی برای تأمین مالی تبدیل شوند؛ اگر همان اتفاقی که برای کرافاندینگ در بازار سرمایه افتاد، برای لندتک ها نیز بیفتد، به توسعه لندتک ها و ارائه خدمات بیشتر به مردم کمک می کند.

## لندتک

تأمین مالی یکی از چالش های اصلی صنعت لندتک است که بنا به گفته فعالان این حوزه، آنها را از مأموریت اصلی شان که ارائه اعتبار به مردم و افزایش قدرت خرید آنها در وضعیت تورمی موجود است، دور می کند. بانک ها، مؤسسات مالی و لیزینگ ها تأمین کنندگان اصلی لندتک ها هستند که در پوشش حداکثری آنها ناتوان اند یا اولویت های دیگری دارند. روح الله پرنیان، بنیان گذار والتا، بر این باور است که استمرار وضعیت کنونی برابر با نابودی صنعت لندتک است. علیرضا شفیعی، مدیرعامل کیپا، نیز بیان می کند که وضعیت کنونی تأمین مالی لندتک ها روند رشد آنها را کند کرده و آنها را مجبور به ارائه اعتبارهای خرد و کوتاه مدتی می کند که در عمل گرهی از نیازهای کلان مردم باز نمی کند. محمدصادق آزادانی نیز تأمین مالی لندتک ها را مسئله ای حیاتی می داند، اما معتقد است در نهایت لندتک ها راه خود را پیدا می کنند.

## روح الله پرنیان

بنیان گذار والتا



هر یک از تأمین کنندگان مالی لندتک ها محدودیت هایی دارند. برای مثال لیزینگ ها در دو بعد قانون و میزان منابع مالی با چالش مواجهند؛ براساس قانون، لیزینگ ها بیش از درصد مشخصی اجازه ندارند سود دریافت کنند، اما هزینه پول برای آنها بیش از ۲۱ درصد است و این مقرون به صرفه نیست. در نتیجه روش هایی برای دور زدن قانون به وجود می آید تا سود لازم را به صورت غیرمستقیم دریافت کنند. این مسئله باعث می شود که نتوانند با لندتک ها کار کنند، زیرا فرایندهای آنها با یکدیگر هم خوانی ندارد.

## محمدصادق آزادانی

رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران



مأموریت لندتک ها تسهیل امکان ارائه اعتبار و تسهیلات به کمک روش های نوآور در راستای خرید انواع کالاهای مصرفی و بادوام و خدمات است. در نتیجه تأمین منابع مالی شریان حیاتی آنها بوده و کمبود آن به منزله تهدیدی برای کلیت این کسب و کارهاست. لندتک ها با وجود مشکلات و موانعی که داشته اند، توانسته اند منابعی را از سمت بانک ها و لیزینگ ها جذب کنند.

## تأمین مالی جمعی

تأمین مالی جمعی یکی از رویکردهای نوین در حوزه سرمایه گذاری است که با هدف تأمین منابع مالی لازم برای راه اندازی و توسعه کسب و کارهای نوپا از طریق مشارکت جمعی افراد به وجود آمده است. تأمین مالی جمعی در ایران از سال ۱۳۹۷ وارد ادبیات مالی و سرمایه گذاری کشور شد و در این سال دستورالعمل آن از سوی شورای عالی بورس و اوراق بهادار به تصویب رسید و پس از نهایی شدن سازکارهای اجرایی و نیز مشخص شدن ارکان و بازیگران مختلف آن، در سال ۱۳۹۹ اولین طرح های تأمین مالی جمعی آغاز به جمع آوری منابع لازم برای پروژه ها از عموم مردم کردند. بنا بر صحبت های فعالان این حوزه، استفاده از این ابزار در وضعیت اقتصاد تورمی و کاهش تولیدات داخلی می تواند نقش مهمی در برگرداندن رونق به تولیدات کشور و کاهش نسبی نرخ تورم داشته باشد. با وجود این، رگولاتور در ایران مسیر توسعه این ابزار را تسهیل نمی کند و براساس شناخت نادرستی که از فلسفه وجودی شکل گیری آن دارد، قاعده بازی در این میدان را طوری چیده که هیچ تناسبی با علت ساخت این ابزار و کارکردهایش ندارد.

## علی عمیدی

مدیرعامل پلتفرم کارن کراد



تأمین مالی جمعی در ایران توسعه نیافته و در ابتدای مسیر خود قرار دارد و سیاست های جدیدی که فرابورس درباره این ابزار در پیش گرفته، به قدری سخت، دست و پاگیر و بعضاً بدون در نظر گرفتن اولویت بازیگران این بازار است که توسعه را به تأخیر می اندازد. اگر رگولاتور فلسفه وجودی شکل گیری تأمین مالی جمعی و نیازهای اصلی بازیگران آن را متوجه نشود و ذهنیت خود را به واقعیت آنها نزدیک نکند، به مشکل برمی خوریم و دیری نمی پاید که پلتفرم های تأمین مالی جمعی بخش خصوصی از بین می روند.

## جعفر محمدی

مدیرعامل پلتفرم دونگی



ابزار تأمین مالی برای مردم داخل کشور ناشناخته است. رگولاتور نیز محتاطانه عمل می کند و نگرانی هایی دارد که برای ما که در بطن کار هستیم، چندان موضوعیتی ندارد. علاوه بر این، ابزار بازار ثانویه با وجود اینکه در سازمان بورس اوراق بهادار مصوب شده، اجرایی نشده و این در حالی است که اجرایی شدن آن به رونق گرفتن جدی تأمین مالی در کشور کمک می کند.

عصر تراکتس

روندها

۷۵

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

میزگردی با حضور علی نوری و احمد سلمانی آرانی درباره نقش کلیدی هلدینگ های فناوری اطلاعات  
به عنوان پیشران های تحول دیجیتال بانک ها

# ورود به حوزه سرمایه گذاری خطرپذیر اجتناب ناپذیر است

در سال های اخیر بسیاری از بانک های کشور هلدینگ های تخصصی فناوری اطلاعات را به عنوان بازوی تحول دیجیتال خود ایجاد کرده اند؛ هلدینگ هایی که زیرساخت ها، پلتفرم ها و راهکارهای فناورانه را برای دیجیتالی شدن بانک ها فراهم می آورند تا در نتیجه آن، بهره وری بانک ها افزایش یابد و خدمات بهتر بانکی و مالی به سایر صنایع نیز ارائه شود. به دلیل نقش مهم این هلدینگ ها میزگردی را با حضور علی نوری، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر و احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ به پویان هوشمند امید برگزار کردیم و درباره نقش اساسی این هلدینگ ها به عنوان پیشران تحول دیجیتال در بانک ها، گفت و گو کردیم. به عقیده این مدیران، هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور ناگزیر از ورود به حوزه سرمایه گذاری خطرپذیرند و با وجود چالش هایی که ممکن است در این مسیر داشته باشند، باید با هدف ارتقای شاخص های بانکی و همچنین تحول کشور وارد مسیر سرمایه گذاری خطرپذیر شوند. به گفته آنها، موضوعی که باید برای مجموعه های فناوری اطلاعات اهمیت داشته باشد این است که کمک کنند اقتصاد فناوری اطلاعات، متکی به خود باشد و براساس ظرفیت هایش توسعه یابد. در ادامه صحبت های مطرح شده در این میزگرد را می خوانید.



مینا حاجی  
سرمدیر

مصرتراکتش



۸۶

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



به ترتیب از راست به چپ:  
احمد سلمانی آرانی  
علی نوری



آقای نوری در سال‌های اخیر، بانک‌های کشور اقداماتی جدی در حوزه فناوری اطلاعات انجام داده‌اند که شکل‌گیری هلدینگ‌های فناوری اطلاعات یکی از آنها به شمار می‌رود. به نظر شما ماهیت و وجود این هلدینگ‌ها چقدر ضروری و مهم است؟

**علی نوری:** مجموعه شرکت‌هایی که برای بانک‌ها نقش فناوری اطلاعات و مأموریت‌های مرتبط را ایفا می‌کنند به سه گروه تقسیم می‌شوند؛ گروه اول: بانک‌هایی که هلدینگ فناوری اطلاعات آنها دارای سابقه طولانی و ساختار منسجم است و نقش آنها به‌طور کامل و نسبتاً مؤثر ایفا می‌شود؛ گروه دوم: مجموعه بانک‌هایی که هلدینگ یا شرکت فناوری اطلاعات خود را تازه شکل داده‌اند و این بخش در حال سازماندهی است و می‌خواهد نقش مؤثری را برعهده بگیرد و گروه سوم: مجموعه بانک‌هایی که شرکت‌های فناوری اطلاعات آنها ساختار منسجم ندارد و کارهای فناوری اطلاعات بانک به‌صورت پراکنده به انجام می‌رسد.

نکته مشخص این است که این مسیر، نسبتاً درست پیش‌رفته و بخش زیادی از فناوری اطلاعات بانک‌های کشور را همین هلدینگ‌های فناوری اطلاعات به دوش می‌کشند. به بیان دقیق‌تر می‌توان گفت بانک‌هایی که شرکت‌های فناوری اطلاعات کامل‌تر و بالغ‌تری داشته‌اند به لحاظ زیرساخت‌های بانکی و توسعه بانکداری دیجیتال و مدرن، نقش مؤثرتری ایفا کرده‌اند.

در واقع هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌های کشور به‌عنوان بازوی تحول دیجیتال آنها ایفای نقش می‌کنند؟  
**نوری:** تلاش شده که این اتفاق بیفتد؛ یعنی علاوه بر کارهای سنتی که در بانک به‌عنوان مأموریت رایج انجام می‌شود؛ این مجموعه‌ها پیش‌تر تحول دیجیتال در بانک می‌شوند.

آقای آرانی آیا شرکت‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها در عمل سودده هستند یا ماهیتی هزینه‌ای دارند؟ آیا هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌های کشور می‌توانند از منابع خارج از بانک مادر خود نیز کسب درآمد داشته باشند و به سوددهی برسند؟

**احمد سلمانی آرانی:** به‌عنوان مقدمه عرض می‌کنم که بعد از موضوع ادغام بانک‌های نیروهای مسلح در بانک سپه، مطالعات مربوط به تشکیل «هلدینگ امید سپه» و ارائه شکل‌گیری آن جدی‌تر شد. اولیای بانک یک مصوبه به ما دادند که طبق آن سه گام راه‌اندازی، تثبیت و نوآوری را می‌بایست پشت سر می‌گذاشتیم. ما بعد از حدود دو سال، به دلیل موانع و مقدمات و پیش‌نیازهای تشکیل یک هلدینگ بزرگ فناوری اطلاعات بانکی، در مسیر موضوعات جدید و مدرنی قرار گرفتیم و اکنون تقریباً داریم به دوران تثبیت نزدیک می‌شویم. در دسته‌بندی که آقای نوری مطرح کردند، ما از نوع دوم هستیم؛ قبلاً هلدینگ فناوری اطلاعات نداشتیم در حالی که در سایر بخش‌ها اعم از مالی و سرمایه‌گذاری و صنعتی هلدینگ‌هایی شکل گرفته بود. بانک سپه در صنعت پتروشیمی، فولاد، معادن، نیروگاه‌ها و راه‌ها مشارکت می‌کند، ولی به دلیل تغییراتی که در پی



**آرانی: در بلندمدت نه تنها هلدینگ‌های فناوری اطلاعات می‌توانند سودآور باشند، بلکه اتفاقاً پیش‌تران درآمدی بانک می‌شویم؛ موتور کشنده‌ای که می‌تواند با خدمات نوین، بانزدیک شدن به نیازهای مشتریان نسل جدید، با بهره‌مندی از تکنولوژی و سایر ابزارها و باز یگران دخیل در امور مالی و به سمت سودآوری، هم برای هلدینگ و هم نهایتاً برای سهامدار عمده یعنی بانک بزرگ سپه برویم.**

انتظارات روزافزون مشتریان و طیف جدید مشتریان ما پیش‌آمد در مسیر تحول مدل‌های کسب‌وکار قرار گرفتیم. از سوی دیگر در فرایند درآمدزایی و سودآوری نظام بانکی نیز تحولاتی رخ داد؛ سودآوری، از درآمدهای مشاع به سمت درآمدهای غیرمشاع یا کارمزدی رفت که این مسئله به کارمزد ناشی از تراکنش‌ها و خدمات بانکداری الکترونیک برمی‌گردد و اینکه دارد به سمت بانکداری دیجیتال می‌رود. بله، دقیقاً همین‌طور است که در بلندمدت نه تنها هلدینگ‌های فناوری اطلاعات می‌توانند سودآور باشند، بلکه اتفاقاً پیش‌تران درآمدی بانک می‌شویم؛ موتور کشنده‌ای که می‌تواند با خدمات نوین، بانزدیک شدن به نیازهای مشتریان نسل جدید، با بهره‌مندی از تکنولوژی و سایر ابزارها و باز یگران دخیل در امور مالی، به سمت سودآوری، هم برای هلدینگ و هم نهایتاً برای سهامدار عمده خود یعنی بانک بزرگ سپه برویم.

آقای نوری، شما هم لطفاً در باره این سؤال و به‌ویژه در رابطه با هلدینگ بانک شهر نظر تان را بفرمایید.

**نوری:** هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر، سه شرکت دارد: راهبرد هوشمند شهر؛ شرکت فناوران ایمن شبکه (فاش) و شرکت توسعه و نوآوری شهر که هر کدام از اینها مدیریت‌های خاص خود را دارند. امسال با تصمیم هیئت‌مدیره بانک، هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر عملاً با نام «ارتباطات هوشمند شهر» تشکیل شد و ساختار واقعی یک هلدینگ را به خود گرفت. در همان دسته‌بندی که عرض کردم، ما نیز جزو گروه دوم قرار می‌گیریم. در هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر کارهای خوبی را علاوه بر مسئولیت‌های پیشین شروع کرده‌ایم تا نقش مجموعه هلدینگ به‌مثابه پیش‌تران تحول دیجیتال بانک تثبیت شود.

امروزه مفهوم «تحول دوگانه» مورد توجه قرار گرفته است: برای اینکه در یک سازمان یا کسب‌وکار یا شرکت تحول ایجاد کنید دو راه مشخص پیش رو خواهید داشت؛ یکی اینکه فرایندهای سازمان را از پایه و بنیان بازمهندسی کنید و سازمان را تغییر دهید که این کار در سازمان‌های ایرانی خیلی سخت و بعضاً ناشدنی است، به‌ویژه با وجود فضای رگولاتوری و مشکلات منابع انسانی و قوانین و دستورالعمل‌ها و...! این حالت اول تقریباً نشدنی به نظر می‌رسد و راه‌حلی که همه دنیا در پیش گرفته‌اند چیز دیگری است. حالت دوم ایجاد تحول این است که آن را از خارج مجموعه شروع کنید؛ یعنی یک نهاد یا شرکت مشخص در خارج مجموعه به وجود آورید و موضوعات تحولی را به آنجا بفرستید و براساس اثری که مجموعه بیرونی روی مجموعه اصلی می‌گذارد، به تدریج مجموعه اصلی نیز به سمت تغییر برود. جالب اینکه وقتی در مقالات جست‌وجو می‌کنید، درمی‌یابید که در میان مجموعه‌های اتومبیل‌سازی، بیمه‌ها و سایر صنایع که به این سمت رفته‌اند، اولین نامی که به‌عنوان پیش‌تران تحول دوگانه شناخته شده، صنعت بانکی است. این مسیر در دنیا نیز به همین شکل شروع تحول از بیرون پیش‌رفته؛ نه اینکه فقط در ایران بانک‌ها به‌عنوان نهاد‌های بزرگ نتوانند چالاک و چابکی لازم را نشان دهند؛ در هر جای دنیا که بخواهند تحول دیجیتال را میسر سازند، از نهاد‌های بیرونی

ممبر تراکتس



۸۷

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



مهسانجاتی

عضو هیئت مدیره



۹۴

ASAE-TARAFHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در میزگرد «دارایی های دیجیتال» اتفاق های مهم اکوسیستم رمزارز کشور  
در یک سال گذشته بررسی شد

# رفتارهای غلط حاکمیت و به بن بست رسیدن رگولاتوری

به ترتیب از راست به چپ:  
احسان مطلبی  
محمد یعقوبی  
حمیدرضا طهماسبی  
عباس آشتیانی



عمر تراکتس

میزگرد

۹۵

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

با توجه به رشد قابل توجه حوزه رمزارز در کشور در ابعاد گوناگون، سال گذشته را می‌توان سالی پر از فرازونشیب برای این بازار تعریف کرد. شاید بتوان گفت حاکمیت هم در سال گذشته، حوزه رمزارز و دارایی‌های دیجیتال را بیش از پیش مورد توجه قرار داد و این نیاز حس شد که باید برای رگولاتوری این حوزه اقدامات جدی‌تری انجام دهد. البته رگولاتوری، تنها موضوع مطرح این حوزه در سال گذشته نبود، پس برای اینکه به بررسی وضعیت حوزه رمزارزها و یک قدم فراتر از آن، صنعت دارایی‌های دیجیتال در سال گذشته و چشم‌انداز سال آینده آن بپردازیم، میزگردی را با حضور فعالان این اکوسیستم برگزار کردیم و به موضوعات گوناگونی از جمله وضعیت رگولاتوری حوزه بلاکچین و رمزارز در ایران، چالش‌های صرافی‌ها در سال گذشته، کلاهبرداری در حوزه رمزارزها، بحث اثبات ذخایر صرافی‌ها و غیره پرداختیم. این میزگرد، با حضور احسان مطلبی، مدیرعامل صرافی سرمایه‌یکس؛ محمد یعقوبی، مدیرعامل یوبیتکس؛ حمیدرضا طهماسبی، مدیرعامل پنتا و عباس آشتیانی، عضو هیئت‌مدیره انجمن بلاکچین ایران برگزار شد. به عقیده این فعالان، اکنون امیدواری‌هایی از سمت حاکمیت ایجاد شده و بعضی اسناد رگولاتوری شکل گرفته‌اند. به گفته آنها، با توجه به جدول زمان‌بندی که بانک مرکزی داده و تصویری که در کارگروه ساماندهی به دبیری بانک مرکزی، ترسیم شده، در سال جدید متوجه خواهیم شد که این حوزه در کشور به کدام سمت می‌رود و به احتمال زیاد در سال ۱۴۰۳ این اکوسیستم از حالت ابهام بیرون خواهد آمد.



در میزگرد «تحول، نوآوری و بهره‌وری در سازمان‌ها» مطرح شد

# کجای طیف بهره‌وری آکواریومی و بهره‌وری نوآورانه ایستاده‌ایم؟

علی  
نعمتی شهاب

عضو ترازگفت



۱۰۲

ASAE TARAAGHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران





آمارهای رسمی نشان می‌دهند در پنجاه سال اخیر، رشد خالص بهره‌وری اقتصاد ایران صفر بوده و شاید یکی از عوامل اصلی رشد نامناسب اقتصادی، همین نپرداختن به بهره‌وری در اقتصاد باشد؛ آن هم در حالی که تقریباً در تمام برنامه‌های توسعه‌ای کشور، بهره‌وری محوری جدی بوده و در کانون حمایت و توجه قرار داشته است. مثلاً در برنامه ششم توسعه رشد سالانه بهره‌وری در اقتصاد ایران معادل ۲/۸ درصد پیش‌بینی شده و ضمناً در سال آخر برنامه، یعنی پارسال، قرار بوده سهم رشد بهره‌وری به ۳۳ درصد برسد، ولی متأسفانه تمام این شاخص‌ها عملکردی منفی داشتند. در برنامه هفتم نیز مجدداً به موضوع بهره‌وری توجه زیادی شده و همان شاخص رشد سالانه ۲/۸ درصدی از نرخ رشد ناخالص داخلی (GDP) برای بهره‌وری مد نظر قرار گرفته و این بار هدف‌گذاری سهم ارتقای بهره‌وری از اقتصاد به ۳۵ درصد افزایش یافته، یعنی ۲ درصد هم بیشتر شده است. با وجود این، آمارهای واقعی حکایت دیگری از میزان موفقیت برنامه‌های توسعه در افزایش بهره‌وری دارند. در بین برنامه‌های مصوب توسعه، برنامه سوم، همچنان با رشد ۲۹ درصدی شاخص بهره‌وری، موفق‌ترین برنامه بوده است و تقریباً هیچ‌کدام از برنامه‌های دیگر در این زمینه نتوانسته‌اند به توفیقی دست یابند؛ یعنی اگر همان رویکردهای قبلی ادامه یابند، در پایان برنامه هفتم نیز به شاخص‌های تعیین شده دست نخواهیم یافت. در این میزگرد، با همراهی سه مدیر و کارشناس باتجربه، تلاش کردیم به این سؤال پاسخ دهیم: چرا بهره‌وری در جامعه ما نتوانسته آن‌طور که باید، نتیجه‌بخش باشد؟ محمدرضا نوروزی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آتی‌نگر؛ تیمور ستارزاده، رئیس هیئت‌مدیره گروه دانش‌بنیان نوروز و مدیرعامل سلریار و مهیار شعبانی، مشاور بهره‌وری و معماری سازمانی در سازمان‌های بزرگ دولتی و خصوصی با میزبانی علی نعمتی‌شهاب، مدیرعامل شرکت مشاوره فراراه‌نگر و مشاور تحلیل کسب‌وکار و فناوری در این میزگرد همراه ما بودند.



میزگرد



۱۰۳

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

به ترتیب از راست به چپ:  
مهیار شعبانی  
محمدرضا نوروزی  
تیمور ستارزاده  
علی نعمتی‌شهاب

برند کارفرمای

EMPLOYER BRANDING



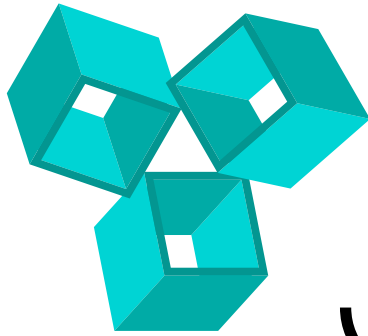
INOTEX

2023  
مؤتمر تخصصی نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری

روز فناوری اطلاعات  
IT DAY



دهمین همایش سالانه  
بانکداری الکترونیک  
و نظام‌های پرداخت  
13th Annual Conference on  
Electronic Banking and  
Payment Systems



رویداد ۹ ژانویه

9 Jan

دومین سمینار  
رگ‌تک ایران

«نگاهی به تنظیم‌گری نوین در ایران»

عصرانه راه‌کار

دوره‌می فعالان کسب و کارهای اقتصاد نوآوری ایران



سیست و شعبه‌ن نمایشگاه بین‌المللی  
الکامپی

عصر تراکتس

kish 2023  
Invex

GITEX  
GLOBAL  
16-20 OCT 2023 - DUBAI

IRAN  
FINEX

رویدادها

۱۰۹

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

مروری بر مهم‌ترین رویدادهای صنعت فناوری‌های مالی کشور در سال ۱۴۰۲

# تبدیل مباحث چالشی به رویدادهای علمی

۱۴۰۲، سال برپایی دوباره رویدادها و پایه‌گذاری رویدادهای جدید بود. اکوسیستم نوآوری و صنعت فناوری‌های مالی کشور که چند سال اخیر هم‌زمان هم‌رشد را تجربه کرد و هم با بحران‌هایی مانند همه‌گیری ویروس کرونا و بعد از اتفاق‌های داخلی سال ۱۴۰۱ همراه شد، فرصت‌های محدودی برای شبکه‌سازی و گردهمایی داشت، اما در سالی که گذشت، فعالان این صنعت یکدیگر را در نه در فضاهای مجازی، بلکه در سالن‌ها و مراکز همایش‌های مختلف دیدند و شبکه‌سازی کردند. رویدادهای چندساله اینوتکس، فاینکس، الکامپ و جیتکس امسال با استقبال بیشتر و پرمحتواتر (به‌ویژه رویداد الکامپ) برگزار شدند و رویدادهای جدیدی مانند برند کارفرمایی پا به صحنه گذاشتند. نکته جالب سال ۱۴۰۲ در برگزاری رویدادهای این صنعت، شکسته شدن فضای انحصاری تیم‌های برگزاری رویدادهای متنوع بود. امسال کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار با برگزاری چند رویداد بزرگ و تخصصی فرصت‌هایی برای گردهمایی و شبکه‌سازی ایجاد کرد و حالا دیگر می‌توان گفت یکی از بازیگران جدی و اثرگذار در توسعه اقتصاد دیجیتال و شبکه‌سازی در قالب پلتفرم رویداد، «راه‌کار» است. راه‌کار در میانه سال با حضور در رویداد جیتکس، فرصتی برای هم‌نشینی ایرانی‌های حاضر در این نمایشگاه فراهم کرد و یکی از برگزارکنندگان رویداد پرشین تک‌سامیت بود. رویداد ۹ ژانویه نیز در سومین دوره خود با مخاطبان بسیار گسترده‌تر و در دو روز برگزار شد و رویداد برند کارفرمایی نیز برای اولین بار در این سال برگزار شد. در چند سال اخیر فعالان اکوسیستم همواره یکی از چالش‌های اساسی خود را موضوع منابع انسانی عنوان می‌کردند و رویداد برند کارفرمایی همین موضوع را از حاشیه به متن آورد و تلاشی بود برای اینکه بتوان با توصیف دقیقی از لحظه حال، به راهکارها پرداخت. در ادامه نگاهی به مهم‌ترین رویدادهای صنعت فناوری‌های مالی و اکوسیستم نوآوری کشور در سال ۱۴۰۲ انداختیم.



## دوازدهمین نمایشگاه اینوتکس

دوازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۲۳ از ۱۹ تا ۲۲ اردیبهشت‌ماه سال ۱۴۰۲ در پارک فناوری پردیس در سه بخش نمایشگاهی، رویدادهای تجاری و ترویجی و بخش‌های آنلاین میزبان اعضای اکوسیستم نوآوری و فناوری کشور اعم از شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها، پارک‌های فناوری و شرکت‌های سرمایه‌گذاری بود. در این دوره از نمایشگاه بیش از چهارصد شرکت نوآور و فناور در قالب غرفه‌دار و نیز ۱۵۰ سرمایه‌گذار استارت‌آپی حضور داشتند و چهارصد جلسه بین کسب‌وکارها و حدود بیست رویداد جانی، چند سخنرانی و چندین پنل متنوع برگزار شد. در جریان نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۳ پنل‌های متنوعی برگزار شد.

«اینشورتک کی بیمه‌ها را متحول می‌کند؟»، «وضعیت فین‌تک در دولت جدید»، «دولت‌ها چگونه به‌جای تسلیم شدن، به استقبال دیفای می‌آیند؟»، «قلب تپنده اقتصاد ایران در دهه پیش رو چیست؟» و... از جمله پنل‌هایی هستند که در استیج اینوتکس ۲۰۲۳ برگزار شدند.

همترازگش



۱۱۰

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



**INOTEX**

روزانه صنعت اطلاعات و ارتباطات ۲۰۲۳

روزانه صنعت اطلاعات و ارتباطات ۲۰۲۳

عمر تراکتس

رویداد

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم





## دومین سمینار رگ تک

دومین سمینار رگ تک ایران، در تاریخ ۱۰ خرداد ۱۴۰۲ توسط کارخانه نوآوری رسانه راه کار در محل آکادمی ایرانسل برگزار شد. هدف اصلی دومین سمینار رگ تک این بود که توجه نهادهای حاکمیتی و کسب و کارهای خصوصی و دولتی را به مفهوم رگ تک و کاربرد اثربخش فناوری در قانون گذاری، نظارت و تطبیق در عرصه های گوناگون و استفاده از فناوری در راستای افزایش کیفیت زندگی مردم جلب کند. در این سمینار دو پنل و سه سخنرانی برگزار شد. پنل اول «بررسی تخصصی رگ تک در ایران و اثرات آن تا امروز» و پنل دوم «فرصت های آینده رگ تک در ایران» نام داشت و سه سخنرانی نیز توسط رضا باقری اصل، دبیر شورای اجرایی فناوری اطلاعات؛ حمید حسن آبادی، مدیر سابق فناوری اطلاعات سازمان بورس و مجتبی توانگر، عضو کمیسیون اقتصاد دیجیتال مجلس انجام شد.



همراه با گفت



۱۱۲

ASAE@TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



# دومین سمینار رگ تک ایران

«نگاهی به تنظیم‌گری نوین در ایران»



محضر تراکتس

رویداد

۱۱۳

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم







### پانزدهمین نمایشگاه فاینکس

پانزدهمین نمایشگاه صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) از ۱۶ تا ۱۹ خردادماه ۱۴۰۲ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران با حضور دویست مجموعه فعال در حوزه‌های بانک، بیمه و بورس برگزار شد. شرکت‌ها و فعالان دولتی و خصوصی حوزه‌های مالی در این نمایشگاه حضور داشتند و مشاهدات میدانی عصر تراکنش نشان داد که این دوره از نمایشگاه با استقبال خوبی از سوی علاقه‌مندان همراه شد. شرکت‌ها علاوه بر ارائه جدیدترین محصولات و خدمات و راهکارهای حوزه فناوری‌های مالی، بانک، بورس و بیمه در غرفه‌ها، پنل‌های تخصصی و کارگاه آموزشی نیز برای بازدیدکنندگان نمایشگاه فاینکس تدارک دیده بودند و این برنامه‌ها با استقبال زیادی همراه بود. رونمایی از سامانه مولتی بانک شرکتی آدانیوم به عنوان محصول جدید شرکت آدانیک؛ امضای تفاهم‌نامه بین دیجی پی و گروه مالی فارابی؛ امضای تفاهم‌نامه هلدینگ صاد و صندوق توسعه فناوری‌های نوین و رونمایی از نکسوکارت (محصول مشترک گروه مالی فارابی و بانک پاسارگاد) از جمله اخبار مهم این رویداد بودند.





عکس ها:  
 نسیم اعتمادی  
 رضا نعمت پور  
 محمد نبی خانی  
 میترا افتخار



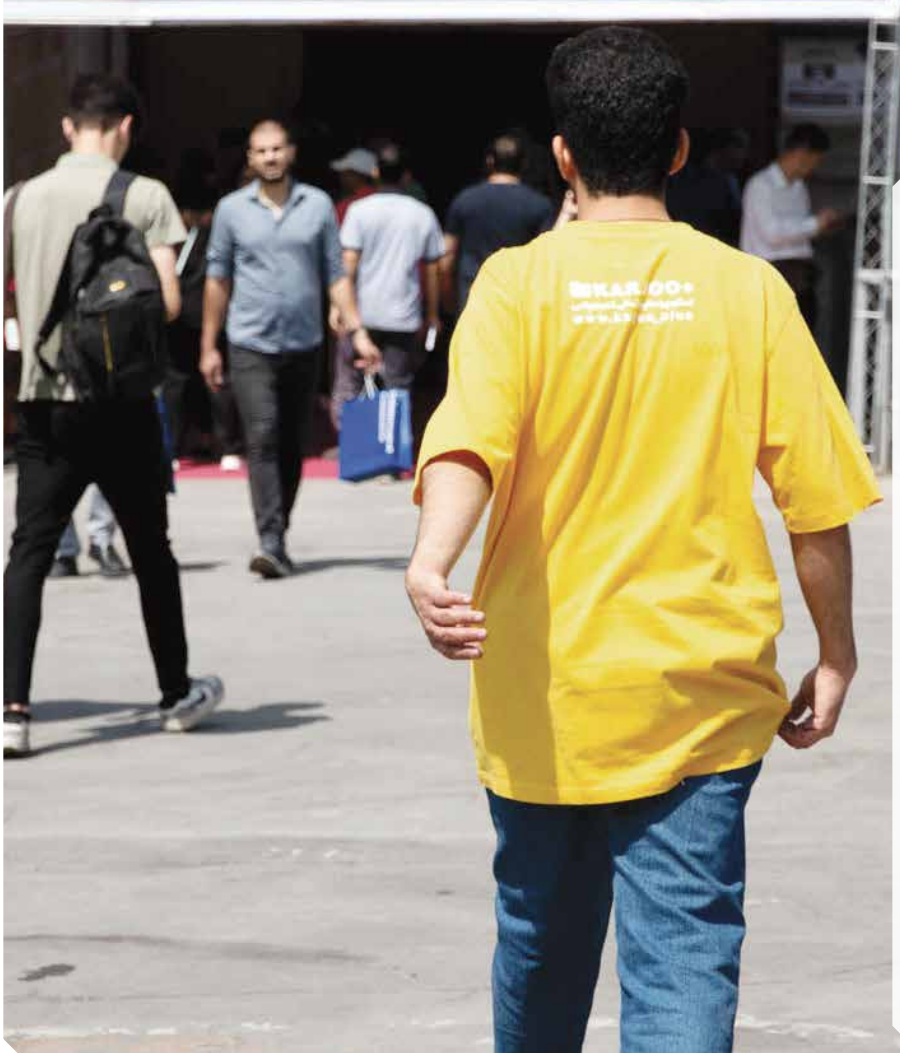
عصر تراکنش



۱۱۶

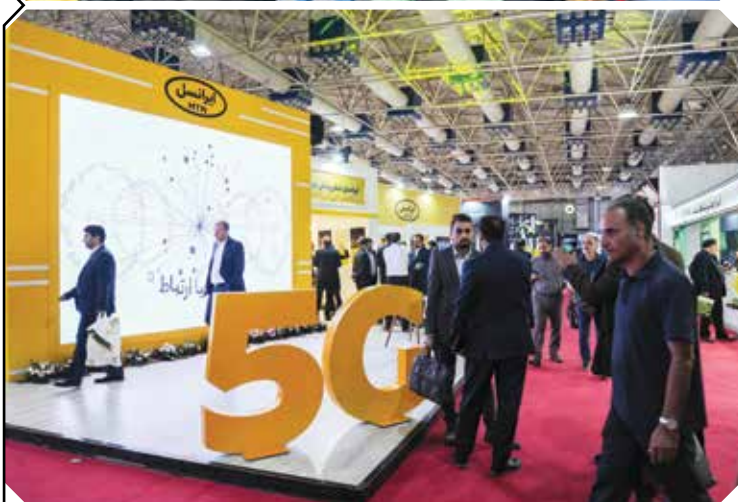
ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
 فناوری های مالی ایران



### بیست و ششمین نمایشگاه الکامپ

پس از چهار سال وقفه به بهانه های مختلف، بیست و ششمین نمایشگاه بین المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک (الکامپ) به مدت پنج روز از چهارم تا هشتم تیرماه سال ۱۴۰۲ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران با حضور ۴۸۰ شرکت، ۱۲۰ هزار بازدیدکننده و هفتاد مهمان خارجی در قالب چهار شرکت از ۱۰ کشور جهان برگزار شد. الکامپ امسال با ساختاری جدید برگزار شد و در این دوره از نمایشگاه بخش های استیج و استودیو به محتوای الکامپ اضافه شدند. در برنامه استیج با برگزاری پنل های تخصصی و ایراد سخنرانی، تحولات، روندها و چالش های اکوسیستم نوآوری ایران بررسی شد. طبق بررسی های عصر تراکنش، ۳۳ موضوع در دل محتوای ارائه شده در استیج جای گرفته بود و بحث های رگولاتوری، دارای دیجیتال و سخت افزار سهم بیشتری از موضوعات استیج را به خود اختصاص داده بود. طی پنج روز برگزاری الکامپ ۵۳ نشست و سخنرانی با حضور ۱۵۳ نفر از مردان و زنان فعال در فضای صنفی و حوزه فناوری اطلاعات در الکامپ استیج برگزار شد. علاوه بر این موارد، برخلاف دوره های قبل که کسب و کارها و صرافی های رمزارزی در الکامپ حضور فیزیکی نداشتند یا با عنوان استارت اپ در نمایشگاه حاضر می شدند، در این دوره، چند غرفه با مترای بالا داشتند.



عمر تراکتس

رویداد

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم



عکس ها:  
رضا نعمت پور  
زهرا پایدار  
محمد نبی خانی  
محمد برهمنپور



### دومین رویداد ملی روز فناوری اطلاعات

دومین رویداد ملی روز فناوری اطلاعات ۲۰ تیرماه ۱۴۰۲ با حضور ۱۶۰۰ نفر از فعالان بخش خصوصی و دولتی و با حمایت شرکت های تندر نو، ارتباط فردا، تجارت الکترونیک پارسیان و داده ورزی جویا برگزار شد. در این رویداد که توسط سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران در سالن همایش های برج میلاد برگزار شد، محمدباقر قالیباف، رئیس مجلس شورای اسلامی؛ عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات؛ محمدامین آقامیری، دبیر شورای عالی فضای مجازی و حسن هاشمی، رئیس سازمان نصر کشور حضور داشتند و از اهمیت حوزه فناوری اطلاعات در شکوفایی اقتصاد کشور صحبت کردند. پخش کلیپ روز فناوری، پخش کلیپ معرفی حامیان، مسابقه و قرعه کشی، هم نشینی چهره ها و تشکل های صنفی و کسب و کاری، تقدیر و تشکر از پیشکسوت های فناوری اطلاعات ایران، اهدای جوایز تینواستارز و گفت و گویی در همین باب، اهدای جوایز جام انفورماتیک با حضور وزیر ورزش، جمع سپاری برای آزادسازی زندانیان حوزه فناوری و قرائت بیانیه پایانی از دیگر برنامه های این رویداد بود.

همراه گان



۱۱۸

ASAE.TARAFHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



روز فناوری اطلاعات  
IT DAY



عمر تراکتس

رویداد

۱۱۹

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم





عکس:  
زهرا پایدار  
رضا نعمت پور  
محمد خدابخش  
هانیه رستگار



### اولین رویداد برند کارفرمایی

هشتم شهریورماه ۱۴۰۲ اولین رویداد برند کارفرمایی توسط کارخانه نوآوری رسانه راه کار و حمایت بانک تجارت برگزار شد؛ رویدادی که فرصت بسیار خوبی را برای مدیران ارشد و مدیران منابع انسانی کسب و کارها فراهم کرده بود تا بتوانند تجربه‌های خود در حوزه برند کارفرمایی و چالش‌های جذب و نگهداشت منابع انسانی را به اشتراک بگذارند. این رویداد با چهارده سخنران و یک پنل تخصصی به موضوعاتی مانند راهکارهای جذب و نگهداشت منابع انسانی، روابط عمومی و نقش آن در توسعه برند کارفرمایی کسب و کارها، چالش‌های جذب نیروی انسانی متخصص در کسب و کارهای خارج از تهران، تفاوت‌ها و چالش‌های منابع انسانی برای مدیران شرکت‌های بزرگ، نسل زد و فرهنگ کاری جدید آنها پرداخت. در این رویداد که با حضور بیش از ششصد نفر از مدیران کسب و کارها برگزار شد، علاوه بر اینکه متخصصان و مدیران منابع انسانی کسب و کارها از چالش‌های این روزهای خود گفتند، بنیان‌گذاران و مدیران عامل کسب و کارهای کوچک و بزرگ نیز این فرصت را یافتند تا با فرصت‌های سازمان‌ها برای ساخت، تقویت و حفظ برند کارفرمایی بیشتر آشنا شوند.

همراه گشت



۱۴۰۲

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



عصر تراکتس

رویداد

۱۲۱

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

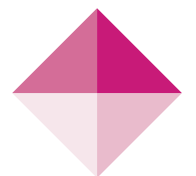




### نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۳

جیتکس ۲۰۲۳ از ۲۴ تا ۲۸ مهرماه در مرکز تجارت جهانی دوبئی برگزار شد؛ نمایشگاهی که چهل و سومین دوره خود را پشت سر گذاشت. جیتکس ۲۰۲۳ با ۴۱ سالن بزرگ میزبان بیش از شش هزار غرفه از ۱۷۰ کشور دنیا بود و چیزی حدود ۱۸۰ هزار نفر طی پنج روز از آن بازدید کردند. یکی از مهم‌ترین محورهای اصلی این نمایشگاه هوش مصنوعی بود و کنفرانس‌ها با ۲۱ محور اصلی و ۱۵۰۰ سخنران از هشتاد کشور برگزار شد. یکی از موضوعات جالب در این دوره از برگزاری جیتکس این بود که بخش‌هایی مستقل برای فین‌تک و بلاکچین وجود داشت. تیم رسانه‌ای راه‌کار نیز هر روز مهم‌ترین تحولات این رویداد جهانی را با ما در میان گذاشت. طبق مشاهدات تیم راه‌کار، هرچند جیتکس با نگاه اول سوار بر روندهایی همچون هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، متاورس و وب ۳.۰ بود؛ اما واقعیت آن است که کاربردپذیری این روندها نیز توسط شرکت‌های بزرگ بسیار به چشم می‌آمد. شرکت‌های بزرگ حاضر در جیتکس به دنبال ارائه محصولات خود برای حل چالش‌های کسب‌وکارها بودند و نه فقط ارائه یک محصول و سوار شدن بر روندهای جهانی.

مهرتراکتس



۱۲۲

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران





عمر تراکتس

رویداد

۱۲۳

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

High-Level Discussion - Making the Zero Dream a Reality: Decarbonizing Cities by 2050

Urbanism x GLOBAL | 17 OCTOBER

<b>Dr. Jordi Vaquer</b> Secretary General World Association of Major Metropolises (Metropolis) Spain	<b>Mr. Chris Wan</b> Associate Director of Sustainability & CSR Masdar City United Arab Emirates	<b>Mr. Thomas Debass</b> Managing Director, Office of Partnerships US Department of State United States of America	<b>Dr. Nasser Saidi</b> Founder & Chair Clean Energy Business Council MENA United Arab Emirates

Hosted By:



## رویداد پرشین تک سامیت

در چیتکس ۲۰۲۳ شاهد حضور پررنگ ایرانیان در شهر دومی بودیم و دوره‌می‌هایی نیز توسط فعالان کسب‌وکاری ایرانی در حاشیه این رویداد برگزار شد؛ دوره‌می‌هایی که به نظر می‌رسید شروع راهی برای ساختن کامیونیتی و حلقه ارتباطی فعالان کسب‌وکارهای فارسی‌زبان مبتنی بر فناوری در منطقه بود. یکی از کامل‌ترین این رویدادها، پرشین تک سامیت بود که فرصت خوبی برای تبادل نظر و البته شبکه‌سازی فراهم کرده بود. این رویداد در تاریخ ۲۷ مهرماه از ساعت ۱۷ الی ۲۱ برگزار شد و شامل سخنرانی‌ها، کارگاه‌ها و پنل‌های تخصصی بود و شرکت‌کنندگان این امکان را داشتند تا طی این همایش با فرصت‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های فعال آشنا شوند و شبکه حرفه‌ای خود را گسترش دهند. طاها تهرانی، عظیم ربیع‌زاده، مصطفی ثابتی، مصطفی مرشدی و همچنین مجموعه‌های عصرانه راه‌کار و شورای بازرگانی ایرانیان دومی برگزارکنندگان اصلی این همایش بودند. همچنین پوریا حداد، مصطفی ثابتی، مهگل ثابت، مصطفی مرشدی، کیوان محیط مافی، هاجر سعیدی نژاد، طاها تهرانی، جواد بهره، رضا قربانی، عماد قائنی، محمد رحمانی، مهدی رجبی و عظیم ربیع‌زاده در این برنامه سخنرانی کردند. کارنگ و استودیو راه‌کار نیز از حامیان رسانه‌ای این دوره‌می فعالان اکوسیستم بودند.



همراه گشت



۱۲۴

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

# عصرانه راهکار

دوره‌می همان کسب‌وکارهای اقتصاد نوآوری ایران



## عصر تراکتس

رویداد

۱۲۵

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم



## دهمین نمایشگاه کیش اینوکس

دهمین نمایشگاه کیش اینوکس ۲۰۲۳ (نمایشگاه بین المللی بورس، بانک، بیمه، خصوصی سازی و معرفی فرصت های سرمایه گذاری کشور) از ۱۵ تا ۱۸ آبان ماه ۱۴۰۲ در جزیره کیش برگزار شد. یکی از خصوصیات که این نمایشگاه را متمایز می کند، برگزاری آن در جایی غیر از پایتخت است. مهم ترین اتفاقی که در چهار روز برگزاری کیش اینوکس افتاد، شبکه سازی هایی بود که نه تنها در دل این رویداد که به واسطه برگزاری آن در جایی خارج از پایتخت و به دور از فضاهای رسمی و اداری شکل گرفت. در این دوره از رویداد کیش اینوکس بانک ها حضور بسیار پررنگی داشتند و با غرفه سازی هایی که انجام داده بودند، از آخرین دستاوردها و محصولات خود رونمایی کردند. علاوه بر بانک ها، در این رویداد شاهد حضور شرکت های بیمه ای، کارگزاری های بورس و... نیز بودیم. تنظیم گری و نظارت هوشمند، نقش سیستم بانکی کشور در مسیر مهار تورم و رشد تولید، استفاده از ظرفیت های مشترک بازار پول و سرمایه، بانکداری و بیمه آفشور در مناطق آزاد و... از جمله محورهای سخنرانی ها و میزگردهای این رویداد بودند.



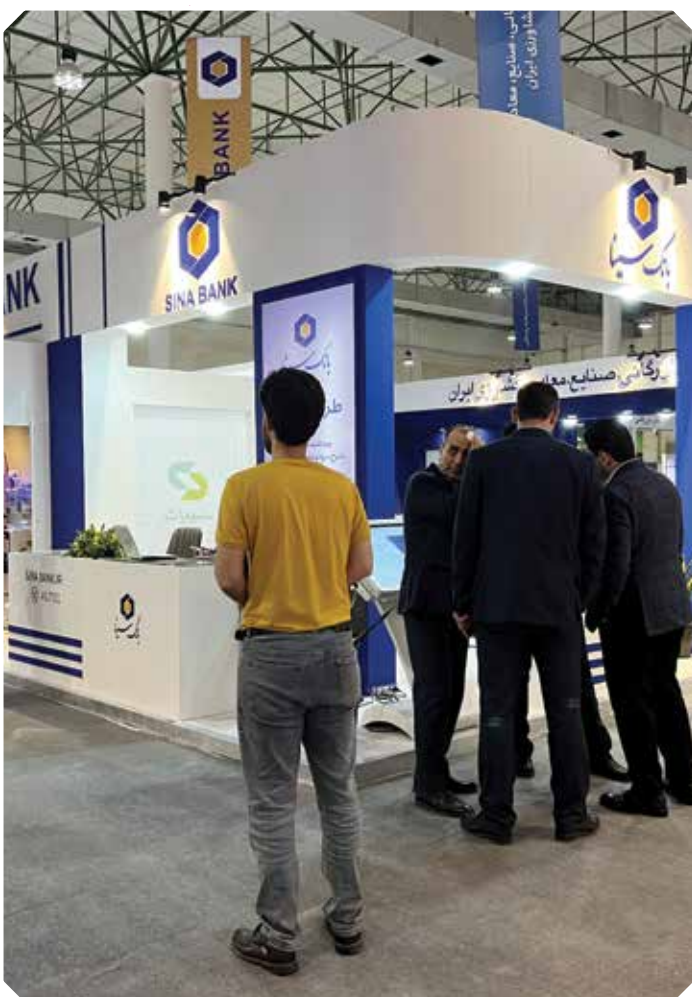
همراه گشت



۱۲۶

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



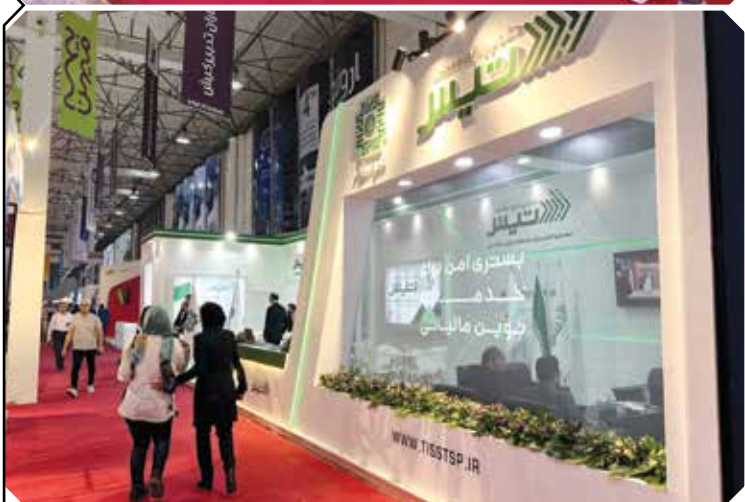
kish 2023  
Invex



عمر تراکتس



رویداد



۱۲۷

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم







عکس:  
 زهرا پایدار  
 رضا نعمت پور  
 محمد خدابخش  
 نسیم اعتمادی

## دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت

دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با موضوع «گذار به بانکداری هوشمند»، روزهای ۲۹ و ۳۰ آبان ماه ۱۴۰۲ برگزار شد. این همایش به همت پژوهشکده پولی و بانکی و حمایت شرکت ملی انفورماتیک در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما با شانزده نشست تخصصی، سیزده کارگاه آموزشی و ۲۴ کارگاه معرفی محصول، سخنرانی‌های مقامات و صاحب‌نظران، معرفی نوآوری‌های برتر در قالب جشنواره دکتر نوربخش و نمایشگاه محصولات تخصصی در صنعت پرداخت برگزار شد. دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت دارای چهار محور اصلی بانکداری هوشمند، مفاهیم، روندها و آثار؛ نقشه راه بانکداری هوشمند؛ تجربه مشتری در بانکداری هوشمند و سیاست‌گذاری و تنظیم‌گری هوشمند بود. طبق اعلام علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک، دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت در مجموع بیش از شش هزار بازدیدکننده داشت و این استقبال نشان‌دهنده آینده روشن صنعت بانکداری است. پیمان قربانی، رئیس سابق پژوهشکده پولی و بانکی کشور، نیز در مراسم اختتامیه این همایش اعلام کرد که قرار است هم‌راستا با گذار از بانکداری الکترونیک به سمت نسل چهارم بانکداری، نام همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت به بانکداری نوین و نظام‌های پرداخت تغییر کند.



همراه گشت



۱۲۸

ASAE.TARAFHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
 فناوری‌های مالی ایران





دهمین همایش سالانه  
بانکداری الکترونیک  
و نظام‌های پرداخت  
Annual Conference on  
Electronic Banking  
Payment Systems



عمر تراکتس

رویداد

۱۲۹

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم



عکس:  
فاطمه هاشمی  
زهرا پایدار  
رضا نعمت پور  
محمد خدابخش  
محمد نبی خانی



همراه گشت



۱۳۰

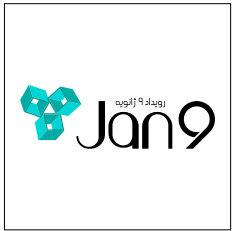
ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



### سومین رویداد ۹ ژانویه

رویداد ۹ ژانویه که عنوان رویداد «بلاکچین، رمزارز و دارایی دیجیتال ایران» را با خود یدک می کشد، یک رویداد سالانه با محوریت کسب و کارها و فعالان حوزه رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال ایران است و طی سال های گذشته به یکی از مهم ترین دوره های اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال ایران تبدیل شده و فرصتی است برای اینکه درباره مهم ترین مسائل بازیگران این جهان نوپدید بحث و راهکارهای احتمالی مطرح و نقد و بررسی شود. سومین دوره این رویداد که در روزهای ۱۹ و ۲۰ دی ماه در کتابخانه ملی برگزار شد، با استقبال بیش از دو هزار بازدیدکننده همراه شد و بیش از صد ارائه، سخنرانی، کارگاه و مصاحبه های تحلیلی در آن انجام شد. سومین رویداد ۹ ژانویه که به همت کارخانه نوآوری رسانه راه کار و با حمایت والکس، کاریزما، نوبیتکس، آبان تتر، هیتوبیت، فرهاد اکسچنج، کاریزما و زربان برگزار شد، در مقایسه با سال های قبل تفاوت هایی پیدا کرده بود و علاوه بر سخنرانی ها و پنل های تخصصی، بخش هایی مانند نمایشگاه، کاریابی، جایزه، شبکه سازی و کارگاه های آموزشی نیز به آن اضافه شده بود. طی دو روز برگزاری سومین رویداد ۹ ژانویه، سالن قلم کتابخانه ملی میزبان پنج بخش بود که در مجموع ۴۳ نفر در آنها، ارائه داشتند.



عمر تراکتس

رویداد

۱۳۱

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



به ترتیب از راست به چپ:  
حمید حسن آبادی  
علی حاجی زاده مقدم  
نیما شمسپور



میثم سلیمانی

عضو هیئت مدیره



۱۳۳۲

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



بررسی یک سال رگ تک ایران در میزگردی با حضور حمید حسن آبادی  
نیما شمسپور و علی حاجی زاده مقدم

# بازی رگ تک تازه شروع شده است

از سال ۱۳۹۹ و با موج بورس و اتفاق‌هایی که افتاد، بحث احراز هویت غیر حضوری شروع شد، اما بعد از آن دوره دیگر از بحث احراز هویت خیلی جلوتر نرفتیم. فکر می‌کنید علت این ماجرا چیست و چرا در این بخش پیشرفت دیگری نداشتیم؟

**حمید حسن آبادی:** رگ‌تک پدیده جدیدی است، ولی مفهوم نویی نیست و سابق بر این هم کاربرد داشته است. طی چندسال اخیر در ایران هم دو کاربرد از پنج کاربرد اصلی رگ‌تک بیشتر رشد نکرده است. پنج بخش رگ‌تک شامل احراز هویت، انطباق، پایش تراکنش‌ها، گزارش‌های تنظیم‌گری و مدیریت ریسک است که در دنیا به مانند ایران بخش‌هایی از آن اهمیت بیشتری دارد. طبق آخرین آمار دیلویت ۵۳۱ شرکت در حوزه رگ‌تک فعالیت می‌کنند. از این تعداد ۲۲۸ شرکت در حوزه انطباق مشغول فعالیت‌اند و ۱۰۲ شرکت دیگر در حوزه KYC؛ یعنی ۴۳ درصد کل رگ‌تک‌ها در حوزه انطباق و ۱۹ درصد در حوزه KYC، ۱۷ درصد در حوزه گزارش‌های تنظیم‌گری، ۱۴ درصد در حوزه مدیریت ریسک و ۷ درصد هم در حوزه پایش تراکنش‌ها مشغول‌اند. این آمار را در خرداد امسال در سمینار رگ‌تک نیز ارائه دادم و هنگامی که آمار را با هشت ماه گذشته مقایسه کردم، متوجه شدم ۱ درصد از مدیریت ریسک و ۱ درصد از پایش تراکنش‌ها کم شده و به انطباق اضافه شده و این امر مؤید هزینه‌های سنگین عدم انطباق است و نیز نشان می‌دهد که همچنان موضوع انطباق در دنیا داغ است. در ایران هم به‌درستی اشاره کردید حوزه KYC و همچنین پایش تراکنش از مصادیق پرکاربرد رگ‌تک است.

آیا در ایران آمار مشخصی درباره درصد سهم KYC از رگ‌تک وجود دارد؟

**حسن آبادی:** آمار موثقی هنوز منتشر نشده و تحقیقی هم صورت نگرفته است، اما به‌طور تقریبی می‌توان گفت که حدود ۷۵ درصد کاربردها در همین دو حوزه KYC و پایش تراکنش‌ها انجام می‌شود و در خوش‌بینانه‌ترین حالت می‌توان گفت که ۲۵ درصد این سهم مربوط به سه دسته دیگر حوزه رگ‌تک است. ولی این موضوع که چرا سایر بخش‌ها شکل نگرفته و فعال نشده باید ریشه‌یابی شود. در بحث احراز هویت، پیشرفت‌مان را تا حدود زیادی مدیون کرونا هستیم، زیرا اگر کرونا نبود احراز هویت غیر حضوری در کشور شکل نمی‌گرفت. با آغاز این فرایند در بازار سرمایه رفته‌رفته سایر نهادها، از جمله قوه قضائیه و بانک‌ها نیز وارد این فضا شدند، اما موضوع پایش تراکنش‌ها از اولین کاربردهای رگ‌تک در ایران به شمار می‌رود.

به نظر شما عمده‌ترین مسئله‌ای که اجازه نداد ما از این نقطه جلوتر برویم چیست؟

**حسن آبادی:** من فکر می‌کنم دلیلش نبود تنظیم‌گری درست بود. ما باید به کل این فرایند به شکل یک اکوسیستم نگاه کنیم و بدانیم رگولاتوری یکی از بازیگران اصلی این حوزه است. از آنجایی که هیچ‌یک از رگولاتورهای ما به سمت قاعده‌مند کردن اکوسیستم رگ‌تک نرفتند دیگر کاربردهای این حوزه نیز به‌طور جدی شکل نگرفت و هر کدام از اتفاقات در این حوزه به‌صورت خودجوش و برحسب تصادف و نیاز پا گرفت تا از مزایای آن استفاده کنیم.



موضوع رگ‌تک در ایران بسیار نوباست؛ در طول یک دهه گذشته شاید به‌راحتی از کاربردهای آن گذشتیم، ولی در نهایت مجبور شدیم سال ۱۳۹۹ برای حل مشکلاتمان به آن پناه ببریم. در آن سال به بهانه کرونا دولت تصمیم گرفت احراز هویت غیر حضوری را به رسمیت بشناسد تا مردم برای اولین بار به‌صورت جدی ظهور و بروز رگ‌تک را در زندگی روزمره خود ببینند. از آن سال به بعد شاخه‌های دیگر رگ‌تک جدی گرفته شد؛ موضوعاتی همچون امضای الکترونیکی که مصوبات قانونی آن حدود پانزده سال پیش ایجاد شده بود جدی‌تر شد و چک و سفته الکترونیکی رفته‌رفته جای خود را در تبادلات مالی کشور پیدا کرد. اما واقعیت آن است کسب و کارهای رگ‌تکی به مانند سایر حوزه‌های فین‌تک نتوانستند رشد پیدا کنند. برخی معتقدند در ایران این کسب و کارها به نقطه اشباع رسیده‌اند و برخی دیگر بر این عقیده هستند که هنوز ابعاد زیادی از رگ‌تک باقی مانده که هنوز به آن پرداخته نشده است. در میزگردی با حضور حمید حسن آبادی، مشاور ارشد نوآوری و فناوری‌های مالی؛ نیما شمس‌اپور، مدیرعامل یوآیدی و علی حاجی‌زاده مقدم، مدیرعامل آدانیک به بررسی وضعیت رگ‌تک در طول یک سال گذشته پرداختیم.



عصر تراکنش

میزگرد

۱۳۳۳

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



مرضیه امیری

عضو هیئت مدیره



۱۳۸

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در میزگرد «لندتک در ایران و عبور از سدها» مطرح شد

# لندتک ها بازار یاب بانک ها نیستند

به ترتیب از راست به چپ:  
محمدصادق آزادانی  
علیرضا شفیعی  
محمد مهدی مؤمنی  
محمد رضا آشتیانی



عصر تراکتس



۱۳۹

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

صنعت لندتک در ایران سال ۱۴۰۲ را با یک اوج و یک فرود گذراند. نیمه اول امسال با رشد پنج برابری تعداد کاربران اوج گرفت و در نیمه دوم در «ساعت یک بعد از ظهر یک روز پنجشنبه» با ابلاغ دستورالعملی از سوی رگولاتور حیات خود را در خطر دید؛ دستورالعملی که می گوید لندتک حق دریافت کارمزد ندارد، واریز وجه اقساط به حساب تسهیلات یار ممنوع است و همچنین لندتکها باید از نرخ سود تسهیلات مصوب بانک مرکزی (۲۳ درصد) تبعیت کنند. همه اینها به گفته فعالان صنعت لندتک یعنی نابودی تدریجی صنعت. در ادامه میزگردهای رویداد «فناوری های مالی» عصر تراکتس مروری بر روندهای یک سال گذشته لندتک داشتیم و از «لندتک در ایران و عبور از سدها» صحبت کردیم. محمد مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام؛ محمدصادق آزادانی، مدیرعامل اعتبارینو؛ علیرضا شفیعی، مدیرعامل کیپا و محمد رضا آشتیانی، مدیرعامل قسطا میهمانان این میزگرد بودند و به توصیف کمی و کیفی لندتک در ایران پرداختند. همچنین در این نشست درباره هدف رگولاتور از محدود کردن لندتکها صحبت شد. این فعالان معتقدند، تصور رگولاتور از اینکه لندتکها بازاریاب بانکها هستند و بانکها از طریق آنها نرخهای مصوب تسهیلات را دور می زنند، غلط است. به گفته آنها ممنوعیت دریافت کارمزد برای لندتکها یعنی «کار رایگان» و برای هیچ کسب و کاری این مدل فعالیت توجیه اقتصادی ندارد. مشکل رگولاتور نه ماهیت و نوع فعالیت لندتکها بلکه شفافیت تسهیلات دهی است. سالهاست بانکها به صورت اسمی با نرخ بهره مصوب وام می دهند و نرخ بهره واقعی دریافتی را با ترفندهای مختلف در هزینه تمام شده متقاضی مخفی می کنند. مسئله اصلی همین است که آیا می خواهیم نرخ واقعی سودهای دریافتی را با لندتکها برای مردم شفاف کنیم یا همچنان می خواهیم که این نرخ در قیمت پنهان بماند؟

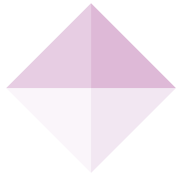






رضا امیرزاده

عضو هیئت مدیره



۱۴۹

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در میزگرد «از تجربه کارکنان در سازمان تا شکل گیری برند کارفرمایی» مطرح شد

# عملکرد و ارتباطات دوبال برند کارفرمایی

به ترتیب از راست به چپ:  
اشکان بنکدار  
مسیح کریمیان  
نگار عرب  
کورش عباسی



عمر تراکتس

میزگرد

۱۴۷

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

بازار کار در ایران این روزها به ویژه در بخش های فناوری محور که نرخ مهاجرت در آن بالا است، جواب گوی نیازهای شرکت های این حوزه نیست و حالا، شرکت ها برای جذب نیروهای باکیفیت، مجبورند علاوه بر رقابت داخلی با شرکت هایی خارج از مرزهای ایران نیز رقابت کنند؛ رقابتی که چندان عادلانه به نظر نمی رسد. در چند سال اخیر، مفهوم برند کارفرمایی بیش از پیش در کانون توجه سازمان ها و شرکت ها قرار گرفته است و مجموعه ها درصددند با تقویت آن عملکرد بهتری در جذب و نگهداری منابع انسانی متخصص داشته باشند. موضوع برند کارفرمایی از آنجایی که با افراد و خواسته ها و نیازهای آنها سروکار دارد، علاوه بر چالش های کسب و کاری با دغدغه هایی انسانی مواجه است که برخی از آنها جزو اساسی ترین مسائل افراد هستند. به همین علت این موضوع با حوزه های روان شناسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و حتی سیاسی ارتباط پیدا می کند و بررسی این حوزه ها و پیچیدگی های آنها را اجتناب ناپذیر می سازد. از سویی شرایط ویژه ای که شرکت های ایرانی در آن قرار گرفته اند موجب شده بسیاری از راهکارهایی که در حوزه برند کارفرمایی در سایر کشورها مطرح می شود، مطابق با نیازهای اکوسیستم ما نباشد و به همین دلیل اهمیت ارائه راهکارهای بومی در این عرصه افزایش یافته است. در میزگردی با عنوان «از تجربه کارکنان در سازمان تا شکل گیری برند کارفرمایی» با حضور افراد صاحب نظر در این زمینه تلاش کردیم برند کارفرمایی را از زوایای مختلف بررسی کنیم و به چالش ها و راهکارهایی که پیش روی شرکت ها در زمینه منابع انسانی قرار گرفته بپردازیم. این میزگرد با حضور اشکان بنکدار، مدیر سرمایه انسانی فناپ؛ کورش عباسی، مدیر ارشد برند توسن؛ نگار عرب، معاون ارتباطات تپسی و مسیح کریمیان، مشاور و مدرس حوزه منابع انسانی برگزار شد. مشروح این گفت و گو را در ادامه می خوانید.



بررسی یک سال چالش های فناوری اطلاعات بانک ها در ایران با حضور  
نوش آفرین مؤمن واقفی و محمد رضوان مدنی

# تاب آوری در روزهای سخت

در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ میزگردی را با موضوع فناوری اطلاعات بانک ها برای ویژه نامه پایان سال عصر تراکنش برگزار کردیم. بعد از گذشت یک سال تصمیم گرفتیم این موضوع را مجدد بررسی کنیم و در کمال ناباوری متوجه شدیم که مسائل از یک سال گذشته کماکان پابرجاست و حتی اوضاع بدتر هم شده است. از چالش منابع انسانی گرفته تا قیمت ارز، تحریم و رگولاتوری همچنان تمام مشکلات باقی است و اکنون همگی در شرایط تاب آوری قرار گرفته ایم و در حال حاضر بانک ها نیز از این قاعده مستثنا نیستند. در این میزگرد میزبان نوش آفرین مؤمن واقفی، معاون فناوری اطلاعات بانک دی و محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات بودیم تا چالش های یک سال گذشته بانک ها در حوزه فناوری اطلاعات را بررسی کنیم.



میثم سلیمانی

عصر تراکنش

میزگرد

۱۵۳

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



به ترتیب از راست به چپ:  
نوش آفرین مؤمن واقفی  
محمد رضوان مدنی



۱۴۰۲  
سال توسعه برای  
کسب‌وکارها

باشگاه



طی یک سال گذشته، در بخش «باشگاه» ماهنامه عصر تراکنش به سراغ تعداد زیادی از کسب‌وکارهای صنعت فناوری‌های مالی کشور رفتیم و در گفت‌وگو با مدیران آنها به چالش‌ها، دستاوردها و برنامه‌هایشان پرداختیم. وقتی در پایان سال ۱۴۰۱ به سراغ کسب‌وکارها رفتیم، همه آنها معتقد بودند که ۱۴۰۱ سال سختی بوده و همین که توانسته بودند بقای خود را حفظ کنند، برایشان کافی بود. آنها بیش از هر چیز، نگران سال پیش رویشان بودند؛ با این حال، این طور به نظر می‌رسد که بیشتر آنها از پس سال ۱۴۰۲ برآمده‌اند و توانسته‌اند کسب‌وکارشان را توسعه دهند. بسیاری از مدیرانی که در این ویژه‌نامه با آنها گفت‌وگو کردیم، بر این باور بودند که ۱۴۰۲ برایشان سال امید، توسعه و رسیدن به بسیاری از برنامه‌ها و اهدافشان بوده است. البته که همچنان در این سال نیز با چالش‌هایی مانند رگولاتوری و جذب و نگهداشت نیروی انسانی روبه‌رو بودند، اما نکته مهم در باره این سال، پایداری نسبی شرایطی بود که کسب‌وکارها تجربه کردند. در صفحات پیش رو علاوه بر اینکه مروری بر بخش «باشگاه» یک سال گذشته عصر تراکنش داشتیم، به روال سال‌های قبل در پایان سال، با کسب‌وکارهای بیشتری صحبت کردیم و از چالش‌ها و دستاوردهایشان در سالی که گذشت، پرسیدیم و نیز از آینده و چشم‌اندازی که برای خود متصورند.

نگاهی به گفت وگوهای جلد ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲

# آینده دستان مدیران

عصر تراکنش، ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران است؛ نشریه ای که دو عنصر کلیدی «مدیران» و «کسب و کارها» برایش بسیار مهم است و بر مدیران و آنهایی که قرار است آینده کسب و کارهای فناوری های مالی ایران را بسازند، تمرکز کرده است؛ به همین دلیل هر ماه جلد خود را به یکی از مدیران صنعت فناوری های مالی کشور اختصاص می دهیم و به سراغ چهره های فعال روز صنعت می رویم؛ افرادی که به عقیده ما حضورشان در این صنعت می تواند باعث «تغییر» شود. بنا بر روال ویژه نامه پایان سال، بر آن شدیم که مروری بر جلد های ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲ داشته باشیم. در سالی که گذشت به سراغ ۱۰ نفر از مدیران صنعت فناوری های مالی رفتیم و مسیر حرفه ای و اقدامات مهم آنها را روایت کردیم. علیرضا خداکرمی، عضو هیئت مدیره هلدینگ داده پردازی پارسیان؛ حجت الله فرهنگیان، مدیر عامل شرکت رایان هم افزا؛ بهزاد صفری، معاون فناوری اطلاعات بانک سپه؛ مهرداد حیدرپور، مدیر عامل شرکت بازرگانی میناکارت آریا؛ هومن سپهری، مدیر عامل شرکت تندر نور؛ علی نوری، مدیر عامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر؛ هادی اخلاقی، مدیر عامل بانک تجارت؛ آرش بابایی، مدیر عامل شرکت توسن؛ یوسف پناهی، مدیر عامل شرکت تیس و حمزه آقابابایی، مدیر عامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر افرادی هستند که تصویر آنها روی جلد ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲ قرار داشته است.



عصر تراکنش



۱۴۲

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## علیرضا خداکرمی

رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و عضو هیئت مدیره هلدینگ داده پردازی پارسیان یکی از مجموعه های بزرگی که در سال ۱۴۰۱ و هم زمان با بسیاری دیگر، پایش را روی گاز گذاشت، هلدینگ داده پردازی پارسیان بود. در سال ۱۴۰۱ که بسیاری از استارت آپ ها با مشکلات جدی مواجه بودند و مسائل زیرساختی مثل قطعی های اینترنت چالش هایی جدی برای بسیاری از کسب و کارهای کوچک و بزرگ حوزه فناوری اطلاعات ایجاد کرده بود، هلدینگ داده پردازی پارسیان ۶۰۰ میلیارد تومان در اکوسیستم نوآوری کشور سرمایه گذاری مستقیم انجام داد. تمامی این اتفاق ها باعث شد به سراغ مغز متفکر پشت این جریان فکری و حامی اکوسیستم نوآوری کشور برویم و با او و نوع نگاهی که به مسائل دارد، بیشتر آشنا شویم؛ کسی که معتقد است بزرگ ترین چالش فعلی کشور در حوزه کسب و کار، تأمین مالی از فضای بی ثباتی ناشی می شود و فردی که تجربه فراوانی در سمت های مدیریتی مختلف کشور داشته و با حوزه های سرمایه گذاری و بازار سرمایه آشنایی عمیقی دارد؛ علیرضا خداکرمی.

۶۹



## حجت الله فرهنگیان

مدیر عامل شرکت رایان هم افزا

حجت الله فرهنگیان نامی آشنا برای فعالان و بازیگران بازار سرمایه ایران است که خلق اتفاق های نوین در حوزه فناوری های مالی، از بازار متشکل ارزی گرفته تا نسل جدید OMS ها از مواردی است که در سابقه فعالیت حرفه ای او به چشم می خورد. فرهنگیان از معدود مدیران صنعت مالی کشور است که هم در صنعت بانکداری و هم در بازار سرمایه کشور تجربه فعالیت حرفه ای هم زمان را دارد؛ موضوعی که باعث شده دید عمیق و منسجم تری از شرایط و چالش های این دو صنعت داشته باشد. او بر اساس همین تسلطش بر دو صنعت، معتقد است توسعه فناوری اطلاعات در کشور در بازار پولی بسیار بیشتر از بازار سرمایه بوده و مهم ترین دلیلش را حجم سرمایه گذاری در این حوزه ها و تفاوت نگاه رگولاتوری این دو صنعت می داند. فرهنگیان علاوه بر خلق تجارب جدید در حوزه های مالی، در دوره ای با ورود به حوزه آموزش کودکان نوآوری هایی را نیز در زمینه های آموزشی در سطح کشور معرفی کرده است.



با اسکن این کیو آر کد می توانید  
تمامی گفت وگوهای جلد ماهنامه  
عصر تراکنش را بخوانید.

## بهزاد صفری

معاون فناوری اطلاعات بانک سپه

حدود بیست سال می‌شود که بهزاد صفری در صنعت بانکی کشور فعالیت می‌کند؛ فردی که در این سال‌ها تمرکز اصلی‌اش روی پروژه‌های کرینکینگ بانک‌ها بوده و تجربه زیادی در این حوزه دارد. فعالیت حرفه‌ای بانکی صفری از مؤسسه قرض الحسنه بسیجیان شروع شد و سپس به بانک‌های دی، پاسارگاد، پست‌بانک، قوامین، تجارت و سپس سپه رسید. او که اکنون معاون فناوری اطلاعات بانک سپه است، می‌گوید شیرین‌ترین و مهم‌ترین دستاورد دوران فعالیت حرفه‌ای‌اش مربوط به ادغام بانک سپه است، زیرا یک ابرپروژه به شمار می‌رفت که شش مهاجرت بزرگ را به دنبال داشت. در گفت‌وگویی که با بهزاد صفری داشتیم، مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای او را بررسی کردیم. او می‌گوید در انجام هر پروژه‌ای، رهبری تیم اهمیت بسیار زیادی دارد و در بسیاری از مواقع، پروژه‌ها ممکن است به نازکی تار مو شوند، ولی پاره نشوند و تنها عنصری که نمی‌گذارد این تار مو پاره شود، نقش رهبری در تیم است.



## مهرداد حیدرپور

مدیرعامل شرکت بازرگانی میناکارت آریا

مهرداد حیدرپور را می‌توان از آن دست مدیرانی در صنعت بانکی و پرداخت کشور دانست که در طول تمام فعالیت حرفه‌ای خود، شخصیتی آرام، بی‌حاشیه و متمرکز داشته است. بسیاری حیدرپور را با شرکت بازرگانی میناکارت آریا می‌شناسند؛ شرکتی که او از زمان تأسیسش تاکنون، مدیرعامل آن است و یکی از شرکت‌های باثبات از لحاظ مدیریتی در این صنعت به حساب می‌آید. همین ثبات مدیریتی باعث رشد آرام و پیوسته این شرکت در این سال‌ها شده است. بازرگانی میناکارت آریا که شرکتی تجهیزات محور شناخته می‌شود، اکنون یکی از تمرکزهای اصلی‌اش بر فعالیت‌های نرم‌افزاری است و توسعه واحد نرم‌افزار آن یکی از تغییرات مهمش طی چند سال اخیر بوده است. حیدرپور، چشم‌انداز پنج‌ساله بازرگانی میناکارت آریا را روشن و آینده‌را بهتر از امروز تصور می‌کند. در گفت‌وگویی که با او داشتیم، علاوه بر اینکه مسیر حرفه‌ای او را مرور کردیم، به اقدامات اخیر این شرکت نیز پرداختیم.



## هومن سپهری

مدیرعامل شرکت تندرنور

شرکت تندرنور را عده‌ای از استادان دانشگاه شریف در سال ۱۳۷۳ تأسیس کردند تا نرم‌افزارهای لبه فناوری بانکی و پرداخت را در کشور تولید کند. سپس، در سال ۱۳۹۰ بانک سامان سهام این شرکت را خریداری می‌کند و به این ترتیب بیشتر اعضای تیم نرم‌افزاری تندرنور به انگیزه تأسیس شرکت پردازشگران سامان از آن جدا می‌شوند. در پی این اتفاق، تمرکز تندرنور روی سخت‌افزار می‌رود و از یک زمانی به بعد، این شرکت به جز تعمیر دستگاه‌های کارت‌خوان، دیگر کاری انجام نمی‌دهد. افول تندرنور در همین زمان شروع می‌شود و در سال ۱۳۹۵ تا مرز ورشکستگی نیز می‌رود؛ تا اینکه در این سال هومن سپهری مدیرعامل این شرکت می‌شود. با مدیرعاملی سپهری، ابتدا حوزه تعمیرات در این شرکت تقویت می‌شود و سپس بخش نرم‌افزاری بهبود می‌یابد. بعد از گذشت حدود هفت سال از مدیرعاملی او در تندرنور، این شرکت سال گذشته رکورد تولید و فروش را در کشور زد.



## علی نوری

مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر

علی نوری یکی از مدیران با سابقه صنعت فناوری و بانکی کشور است که در طول فعالیت حرفه‌ای‌اش در صنعت بانکی و پرداخت کشور همواره به دنبال ایجاد تغییرات مثبت بوده است. در سوابق کاری او، مدیرعاملی شرکت فن‌آوا کارت و سپس هلدینگ فن‌آوا دیده می‌شود؛ فعالیت‌هایی که نوری از آنها به خوبی یاد می‌کند و ورودش به صنعت بانکی و پرداخت کشور را که از طریق فن‌آوا کارت اتفاق افتاده، نقطه عطفی در زندگی حرفه‌ای‌اش می‌داند. او می‌گوید ورودش به بانک شهر نیز به پشتوانه همان سابقه بوده است. نوری از خردادماه سال جاری در سمت مدیرعاملی هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر فعالیت می‌کند؛ هلدینگی که با هدف تأمین نیازمندی‌های گسترده حوزه فناوری اطلاعات بانک شهر و همچنین تولید محصولات خلاقانه در زمینه بانکداری الکترونیکی و صنعت پرداخت شروع به کار کرده است.



عمارتاگتس

گفت‌وگویی  
ماه

۱۴۳

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

## هادی اخلاقی

مدیرعامل بانک تجارت

بانک تجارت یکی از بانک‌های مهم و استراتژیک کشور است که در تمام ۷۲ سال فعالیتش بر حوزه کسب و کارها متمرکز و در واقع یک بانک B2B بوده است، اما از سال گذشته این بانک در حوزه B2C نیز ورود کرده است. حالا بسیاری بر این عقیده‌اند ترکیب حضور هادی اخلاقی، در سمت مدیرعاملی با مدیران ارشدی که او در این بانک گرد هم آورده، ترکیبی طلایی برای بانک تجارت بعد از سال هاست و احتمالاً باید شاهد پیشگام شدن بانک تجارت در بسیاری از حوزه‌های نوآورانه باشیم. بنابراین بانک تجارت که سالیان متمادی بر مشتریان بزرگ و سازمانی تمرکز داشت، تصمیم گرفته هم‌زمان با ارائه خدمت به مشتریان سازمانی، نیازهای خرد آنها را نیز شناسایی کند و پوشش دهد و اخلاقی با ترکیب جدید مدیرانش در هیئت‌مدیره و شرکت‌های تابعه، سعی دارد با ارائه خدمات جدید و نوآورانه، گروه‌های متنوعی از مشتریان بانک را در کانون توجه قرار دهد.

۷۵



## آرش بابایی

مدیرعامل شرکت توسن

آرش بابایی رامی توان یکی از مدیران جوان صنعت بانکی کشور دانست که فعالیت حرفه‌ای خود را از لایه کارشناسی در شرکت توسن شروع کرده و از آبان‌ماه ۱۴۰۱ در سمت مدیرعاملی این شرکت در حال فعالیت است. توسن از شناخته‌شده‌های صنعت نرم‌افزار بانکی کشور است و همواره در طول سال‌های فعالیتش از آن به‌عنوان شرکتی پیشرو و نوآور یاد می‌شود. بابایی که مسیر ترقی خود را به‌صورت پلکانی در توسن طی کرده، معتقد است این پله‌پله پیشرفت کردن یکی از ویژگی‌های بخش خصوصی است و از این طریق است که افراد پرتلاش امکان شکوفایی می‌یابند. او با حضورش در سمت مدیرعاملی توسن، ایده بانکداری پلتفرمی را مطرح کرده که معتقد است یکی از روندهای جدید در تحول دیجیتال صنعت بانکی است و می‌گوید توسن سعی دارد با استفاده از این روند، سرویس‌های بانکی لازم برای هلدینگ‌های بزرگ را به‌صورت سفارشی شده در اختیار آنها قرار دهد.

۷۶



## یوسف پناهی

مدیرعامل شرکت داده‌پرداز معتمد تیس

شرکت داده‌پرداز معتمد تیس در ابتدای سال ۱۴۰۱ به منظور اخذ مجوز فعالیت نوع اول معتمد مالیاتی تأسیس شد و در تاریخ ۳۰ آذرماه ۱۴۰۱ موفق به اخذ مجوز شرکت معتمد مالیاتی از سازمان امور مالیاتی شد؛ شرکتی که به گفته مدیرعامل آن، طی یک سال گذشته، بالغ بر ۲۰۰ میلیون صورت‌حساب الکترونیکی را ارسال کرده و بیش از ۱۱,۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به‌عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده‌اند و اکنون یکی از فعال‌ترین شرکت‌های معتمد مالیاتی در کشور است. به دلیل نقش مهمی که شرکت‌های معتمد مالیاتی در سال‌های آینده در ساختار مالیاتی کشور خواهند داشت و البته عملکردی که تیس در یک سال فعالیت خود داشت، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با یوسف پناهی، مدیرعامل تیس، از شکل‌گیری این شرکت و برنامه‌هایی که برای آینده دارند، بپرسیم.

۷۷



## حمزه آقابابایی

مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر

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. آقابابایی می‌گوید آنها انواع استراتژی‌های نوآوری باز را در بیست ماه گذشته تجربه کرده‌اند؛ از عقد قرارداد مشارکت گرفته تا ادغام و تملک.

۷۸



مهرتراکتس



۱۶۴

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



مروری بر ۳۹ کسب و کاری که طی سال ۱۴۰۲ در ماهنامه عصر تراکنش با مدیرانشان گفت و گو کردیم

# قدم گذاشتن در مسیر توسعه

در یک سال گذشته در بخش «باشگاه» ماهنامه عصر تراکنش به سراغ ۳۹ کسب و کار صنعت فناوری های مالی رفتیم و در گفت و گو با مدیرانشان به دستاوردها و چالش هایشان پرداختیم. مدیران این کسب و کارها در سال ۱۴۰۲ با چالش های گوناگونی مانند رگولاتوری، تورم، نبود امنیت در سرمایه گذاری و محدودیت های اینترنت دست و پنجه نرم کرده اند؛ با وجود این، جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص یکی از چالش هایی بود که در سال ۱۴۰۲ کسب و کارها با آن درگیری بسیاری داشتند؛ موضوعی که به عقیده مدیران اگر فکری اساسی برای آن نشود، می تواند در سال ۱۴۰۳ به یک ابربحران برای کسب و کارها تبدیل شود. با این حال، مدیران کسب و کارها با وجود تمام موانع و چالش هایی که ممکن است حتی روند توسعه ای شان را کند کرده باشد، دست از تلاش نکشیده اند و به آینده امیدوارند و مصمم اند با رفع چالش ها و ارائه راهکارهایی برای تربیت نیروی کار متخصص و نگهداشت آن در مسیر توسعه حرکت کنند. در شماره ویژه آخر سال ماهنامه عصر تراکنش بر آن شدیم مروری بر کسب و کارهایی داشته باشیم که در یک سال گذشته به سراغشان رفتیم؛ کسب و کارهایی که برخی از آنها در انتهای سال گذشته فقط و فقط به حفظ بقای خود فکر می کردند، اما در پایان سال ۱۴۰۲ توانسته اند با درایت و برنامه ریزی از استراتژی بقا فراتر بروند و قدم در مسیر توسعه بگذارند.



عصر تراکنش

کسب و کار

۱۶۵

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



یوآیدی

شرکت بینش هوشمند نسل پیشرو (یوآیدی) یکی از شرکت های فعال در حوزه رگ تک و یکی از ارائه دهندگان سرویس احراز هویت دیجیتال در کشور است که طی چهار سال فعالیت خود، توانسته به شرکت ها و سازمان های مختلفی کمک کند تا احراز هویت کاربران خود را به صورت غیرحضوری و با امنیت بالاتر انجام دهند. طبق صحبت های نیما شمسایور، مدیرعامل یوآیدی، مأموریت و هدف اصلی این شرکت تلاش برای غیرحضوری کردن حداکثری فرایند احراز هویت در کشور است و در حال حاضر با این هدف فاصله زیادی دارند. او معتقد است این هدف دیر یا زود محقق می شود، زیرا دنیا به سمت استفاده از هوش مصنوعی رفته و استفاده از آن به مرور در ایران نیز رایج و ضروری می شود.



کوینینو



کوینینو محصول صرافی آنلاین شرکت توسعه سرمایه بنیاست و با وجود اینکه بنیان گذاران آن از چهار سال پیش روی حوزه رمزارزها تمرکز داشتند، فعالیت خود را به عنوان یک صرافی رمزارزی در اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ شروع کرد. جمشید عباسپور، مدیرعامل کوینینو، می گوید برنامه های متنوعی برای رشد این کسب و کار دارند و دو نوع رشد افقی و عمودی را برای آن در نظر گرفته اند. به گفته او، در رشد افقی روی مباحث پیشنهاد های منطقی سرمایه گذاری خرد کاربران تمرکز کرده اند و برای کاربران برنامه هایی تدارک دیده اند که از طریق آن می توانند میزان، مدت و ریسک سرمایه گذاری خود را مشخص کنند. این سرمایه گذاری فقط مختص کریپتو نیست و کوینینو قصد دارد تا جایی که منع قانونی وجود نداشته باشد، وارد بحث سبدهای سرمایه گذاری نیز بشود.



فینوداد

مرکز نوآوری فینوداد در سال ۱۳۹۷ به عنوان یک واحد کسب و کار استراتژیک در هلدینگ داده ورزی سداد تشکیل شد. در شهریورماه ۱۴۰۱ با تغییر استراتژی و بزرگ شدن اهداف این واحد و به هدف تکمیل سبد محصولات نوآورانه بانک ملی به شرکتی مستقل با نام تجاری فناوران نوآور سداد و با هویت فینوداد تبدیل شد. در واقع با تغییر اهداف این واحد، فینوداد اکنون به پلی کارآمد برای اتصال بانک ملی به اکوسیستم نوآوری کشور تبدیل شده است. امیرحسین شبیری که آذرماه سال ۱۴۰۱ مدیرعامل فینوداد شد متاورس، رمیتنس، لندتک و هوش مصنوعی را حوزه هایی می داند که هنوز به اقیانوس قرمز تبدیل نشده اند و پتانسیل زیادی برای سرمایه گذاری دارند و البته اصلی ترین حوزه های سرمایه گذاری فینوداد هستند.





اگر در گذشته اعتبار افراد صرفاً نزد کسانی بود که آنها را می‌شناختند، در سال‌های اخیر و با پررنگ‌تر شدن فناوری دیجیتال این مفهوم نیز با تغییراتی همراه بوده و توانسته مرزهای محدودکننده گذشته را پشت سر بگذارد. امروز دیگر اعتبار افراد با سیستم‌های ثبت اطلاعات و یکپارچه شدن آنها در حال تبدیل شدن به سکه رایجی است که می‌توان آن را در بازارهای مختلف خرج کرد. در شرایطی که مهاجرت و اخذ پذیرش تحصیلی در کشورهای غربی از نظر بسیاری از افراد درست‌ترین انتخاب برای مسیر شغلی آینده بود، «علیرضا شفیعی» تصمیم به ماندن و راه‌اندازی شرکتی گرفت که امروز «کیا» نام دارد و در زمینه لندتک در حوزه سلامت، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و... فعال است.

«تأمین مالی زنجیره تأمین» مجموعه‌ای از فرایندهای تجاری و فرایندهای مبتنی بر فناوری است که تأمین مالی خرید و انتقال کالا و مواد اولیه تا آخرین محصول نهایی را در برمی‌گیرد. تأمین مالی زنجیره تأمین به دلیل اتکا به داده‌های فیزیکی حرکت کالا در زنجیره تأمین و به‌کارگیری ابزارهایی برای زیر نظر گرفتن موجودی کالا در انبار تولیدکنندگان کالا، کاهش ریسک نکول را در پی دارد. از سوی دیگر روش‌های اعتباردهی در زنجیره و در نهایت تأمین مالی مصرف‌کننده شیوه‌های نوینی از ارائه کالا و منابع را به مصرف‌کننده میسر می‌سازد. فردوس باقری، مدیرعامل شرکت سکوک، تأمین مالی زنجیره تأمین را یکی از راه‌حل‌های کلیدی کشور برای برون‌رفت از فضای رکود اقتصادی می‌داند و آینده روشنی را برای این راهکار در کشور پیش‌بینی می‌کند.



قنوس، شرکتی بر مبنای فناوری دفترکل توزیع شده است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ شروع کرد؛ شرکتی که امکان انتشار توکن‌های متنوع دارایی و گواهی را توسط ناشران معتمد فراهم می‌کند و در تلاش است بانک‌ها و شرکت‌های فناوری اطلاعات کشور را برای ورود به انقلاب صنعتی چهارم آماده کند. شرکت قنوس اسفندماه ۱۴۰۱ دچار تغییر مدیریتی شد و در حال حاضر سعید احمدی پویا سکان مدیریت عاملی این شرکت را برعهده دارد. به گفته احمدی پویا، این شرکت در سال ۱۴۰۲ سه مأموریت اصلی داشت که شامل توسعه ابزارهای فناوری نوین در اقتصاد دیجیتال، تسهیل سرمایه‌گذاری و مدیریت ثروت‌های خرد در بستر بلاکچین و در نهایت مولدسازی دارایی‌های دیجیتال می‌شد.



شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در خردادماه ۱۴۰۱ تغییر مدیریتی را تجربه کرد. با آمدن تیم مدیریتی جدید به این شرکت، تغییراتی در رویکرد سازمان ایجاد شد که شامل تلاش برای بهبود سودآوری، افزایش درآمدها و رشد تعداد و مبلغ تراکنش‌های شرکت بود. با توجه به جایگاه فعلی سپهر از منظر سهم بازار مبلغ تراکنش‌ها، مدیران این مجموعه در تلاش‌اند سهم مبلغی خود را از شبکه پرداخت توسعه دهند و در آینده‌ای نه‌چندان دور جزء چند شرکت برتر قرار بگیرند. طبق صحبت‌های حمزه آقابابایی، مدیرعامل این شرکت، توسعه بازار، بهبود مستمر سودآوری، خلق محصولات و خدمات جدید و نوآورانه، سه هدف اصلی پرداخت الکترونیک سپهر تا پایان سال ۱۴۰۱ بود.



اپلیکیشن همراه کارت یکی از بازیگران اصلی حوزه پرداخت کشور است که در سال ۱۴۰۱ دچار تغییر مدیریتی شد و محمد رشیدی مدیرعاملی و نایب‌رئیس آن را برعهده گرفت. اصلی‌ترین اولویت رشیدی در مسیر جدید همراه کارت بهبود تجربه کاربری است. آن‌طور که او می‌گوید، همراه کارت با ۲۱ میلیون نصب، قرار است هم‌زمان با بهبود زیرساخت‌های خود، به بازارهای جدیدی وارد شود و از یک اپ پرداختی فراتر رود و حتی به فرابورس وارد شود. او معتقد است همراه کارت با تجربه کاربری بسیار خوبی که داشته، به جایگاه کنونی خود رسیده و به همین دلیل توسعه این موضوع برای همراه کارت اولویت درستی است.



صرافی ارز دیجیتال اوام پی فینکس، اواخر سال ۱۳۹۹ فعالیت خود را شروع کرد و با اینکه دیرتر از سایر رقبای خود وارد این بازار شد، اما تاکنون مسیر رشد خوبی را طی کرده و همچنان به‌طور مصمم در این راستا قدم برمی‌دارد. صرافی ارز دیجیتال اوام پی فینکس بستری برای مبادلات انواع رمزارزهاست که خدماتی چون بازار آزمایشی (دمو) را برای کاربران خود فراهم کرده و دارای انواع بازارها به صورت ریالی و تتری است. به گفته سامان بیرقی، رئیس هیئت‌مدیره و مؤسس این صرافی، رقابت یکی از برنامه‌های جدی آنهاست و در این زمینه نیز مصمم پیش می‌روند.





## تفاس

سینا از آن دست بانک‌هایی است که اخیراً تحول دیجیتال برایش به استراتژی مهمی تبدیل شده و در این راستا در سال ۱۴۰۱ هلدینگ فناوری اطلاعات خود را برای قدم نهادن در این مسیر تحولی ایجاد کرده است؛ هلدینگی که به دنبال یکپارچه‌سازی و هم‌راستایی فعالیت‌های بانک سینا در حوزه فناوری اطلاعات است. ابراهیم محمدی، مدیرعامل تفاس، می‌گوید که این هلدینگ در حال حاضر بر چهار مأموریت اصلی متمرکز است؛ سامان‌دهی شرکت‌های زیرمجموعه، توسعه نرم‌افزارهای مدنظر بانک، پیشبرد طرح تحول بانک و حضور در حوزه‌های فین‌تک و تجارت الکترونیکی مانند BNPL. محمدی می‌گوید که بانک سینا در حال ساخت نرم‌افزارهایی مانند سیبانک است که دسترسی به تمام خدمات بانکی و پرداختی را از طریق یک اپلیکیشن برای مشتریان فراهم می‌کند.



## بینوست

یکی از شرکت‌های فعال در زمینه مشاوره مدیریت سرمایه در بازار رمزارز در کشور، بینوست است؛ شرکتی که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرد تا با ارائه صندوق‌های سرمایه‌گذاری متنوع این امکان را به افراد بدهد که بهترین تصمیم را برای سرمایه‌گذاری در بازار کریپتو بگیرند. در همین راستا بینوست ماشین که یکی از محصولات مهم این شرکت است، یک تحلیلگر داده مالی مبتنی بر هوش مصنوعی است که با حذف خطاها و احساسات انسانی، ریسک بازار را کنترل و به مدیریت بهینه و معقول صندوق‌ها کمک می‌کند. همایون قمری، رئیس هیئت‌مدیره بینوست، مأموریت اصلی این شرکت را نه پیش‌بینی کوتاه‌مدت قیمت رمزارزها، بلکه ارائه راهکارهای به‌روز و امن برای حضور در بازار رمزارزها با تحلیل‌هایی بلندمدت و عقلانی می‌داند.



## خدمات انفورماتیک راهبر

خدمات انفورماتیک راهبر یکی از قدیمی‌ترین هلدینگ‌های ICT کشور است که از اواخر سال ۱۴۰۰ بر توسعه کسب‌وکار و افزایش درآمدهای اجرایی‌اش متمرکز بوده است. حمیدرضا نائینی، مدیرعامل این هلدینگ، در حال حاضر مشتریان اصلی راهبر را بازیگران صنعت اپراتوری دولت الکترونیک می‌داند و بیان می‌کند که حضور در حوزه‌های غیربانکی نیز علاقه دارند. این شرکت هم‌اکنون چهار زیرمجموعه و دو کسب‌وکار مستقل دارد که به معتمد مالیاتی و اپراتور اول گذرگاه عمومی خدمات دولت نیز تبدیل شده‌اند.



عمر تراکتس

کسب‌وکار

۱۶۷

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



## رهند هوشمند

رهند هوشمند، شرکتی است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با نگاه به روش‌های نوین پیاده‌سازی نرم‌افزار و همچنین مدل‌های کسب‌وکاری مشارکتی آغاز کرد؛ شرکتی که با تمرکز بر دیجیتالی‌سازی کسب‌وکارها و فرایندها بر بستر پلتفرم «ایده هوشمند» امکان توسعه کسب‌وکارهای متنوع در حوزه بانکی و پرداخت و خدمات غیرحضور و بازارگاه‌های دیجیتالی را فراهم کرده است. مجید عبدالله‌خانی، مدیرعامل شرکت رهند هوشمند، مأموریت اصلی پلتفرم «ایده هوشمند» را برعهده گرفتن بار فنی و عملیاتی پروژه‌های تحول دیجیتال می‌داند و می‌گوید هدف اصلی‌شان ساده‌سازی فرایند تولید نرم‌افزار برای شرکت‌های گوناگون است. او تأکید می‌کند که هدفشان تولید صرف نرم‌افزار نیست و می‌خواهند خالق تجارب دیجیتال باشند.



## انیاک



بیش از ۲۳ سال از شروع به کار انیاک می‌گذرد. این شرکت با هدف ارائه فناوری‌های مدرن و نوین در حوزه فناوری اطلاعات، ارتباطات، تجارت الکترونیک و سامانه‌های پرداخت الکترونیکی تأسیس شد و در سال ۱۳۹۹ نیز در راستای تثبیت جایگاه خود به‌عنوان یکی از شرکت‌های فعال در حوزه پرداخت کشور، به عضویت خانواده گلرنگ درآمد. انیاک در سال ۱۴۰۰ هم تغییر مدیریتی را شاهد بود تا بتواند به فعالیت‌های خود مؤثرتر ادامه دهد. به گفته فرید ستاره، معاون توسعه کسب‌وکار انیاک، تمرکز اصلی این شرکت در سال ۱۴۰۱، روی توسعه زیرساخت‌هایشان بوده تا خود را برای برنامه‌های بلندمدتشان در سال‌های پیش رو آماده کنند. همچنین آنها توانسته‌اند توان تولیدی کارخانه انیاک را که از سال ۱۳۹۸ به منظور تولید و تعمیر دستگاه‌های کارت‌خوان تأسیس شده، سه‌برابر کنند.



## ایران کیش

شرکت کارت اعتباری ایران کیش آذرماه سال ۱۴۰۱ در سطح مدیریتی تغییراتی ایجاد کرد و علیرضا موسوی سکان مدیریتی آن را برعهده گرفت. به گفته موسوی تغییرات شکل گرفته در این مدت راهبردی بوده و تغییری در نحوه اداره شرکت به وجود نیامده است. او می‌گوید عمده تمرکزشان در ایران کیش تحول شبکه پرداختشان، ارتقای پشتیبانی و تعمیرات و اصلاح ساختارهایشان است. همچنین، ارائه سرویس مناسب به بانک تجارت و سایر سهامداران اصلی‌شان در اولویت کارهایشان قرار دارد. به گفته موسوی، آنها در تلاش‌اند با توجه به شناختی که از مسائل خود پیدا کرده‌اند، علاوه بر افزایش کیفیت خدمات، زیرساخت‌های مجموعه را ارتقا و هزینه‌هایشان را کاهش دهند.





فاطمه شایگان

مصرف تراکتس



۱۷۲

ASAE@TARAKTAS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



محمدعلی گوگانی، مدیرعامل آدونیس از لزوم همکاری میان کسب وکارها می گوید

# بدون رفاقت به حال خوب نمی رسیم

شرکت آدونیس بیش از یک دهه است که فعالیت خود را آغاز کرده و در تمام این سال ها محصولات و راهکارهای سخت افزاری و نرم افزاری متنوعی را در حوزه بانکی و صنعت پرداخت کشور ارائه کرده است. این شرکت که در سال ۱۴۰۲ عمده تمرکز خود را بر توسعه خدمات پشتیبانی و رضایت مشتریان گذاشته، در یک سال گذشته دستگاه های خودپرداز داخلی، انواع کیوسک، چاپگرهای دفترچه حساب، چاپگرهای کارت و چک اسکنر را به سبد محصولات خود اضافه کرده است. در گفت وگو با محمدعلی گوگانی، مدیرعامل شرکت آدونیس، اقدامات این شرکت در سال ۱۴۰۲ و برنامه هایشان برای سال ۱۴۰۳ را مرور کردیم. به گفته او، اصلاح ساختار سازمانی شرکت، توسعه نرم افزار مانیتورینگ و به کارگیری روش هایی که به کاهش بهای تمام شده در ارائه سرویس ها و خدمات بینجامد، از اهداف آدونیس در سال ۱۴۰۳ است. در ادامه گزارشی از این گفت وگورا می خوانید.



## پشتیبانی، از خطوط کسب و کاری جدی آدونیس

طبق صحبت های مدیرعامل آدونیس، در سال ۱۴۰۲ عمده تمرکز این شرکت بر ارائه سرویس پشتیبانی از دستگاه های نصب شده به مشتریان بوده است. او می گوید پشتیبانی از دستگاه ها و ارائه خدمات مطلوب به مشتری، یک خط تعریف شده در این شرکت است که همیشه پیگیری می شود: «بزرگ ترین مزیت یک شرکت، فروش دستگاه یا انجام یک پروژه نیست، بلکه فرایند پشتیبانی است که مهم ترین رکن فعالیت آن را رقم می زند؛ به این ترتیب یکی از خطوط جدی در شرکت آدونیس، ارائه خدمات پشتیبانی در دوره پس از نصب و راه اندازی دستگاه ها است. ما درباره این بخش از کار حساسیت بالایی داریم و در این زمینه، تا حد زیادی رضایت مشتریان را جلب کرده ایم.

البته اتفاق هایی که گاه و بی گاه به دلیل تأمین ارز در وضعیت کلان شرکت رخ می دهد، ممکن است پشتیبانی از دستگاه ها را گاهی دچار چالش کند؛ با این حال تمام تلاش تیم آدونیس، ارائه خدمات مطلوب به مشتریان در حداقل زمان و با کیفیت خوب است. بر همین اساس، در سال ۱۴۰۲ بر بهبود فرایندهای کاری مان متمرکز شدیم تا بتوانیم خدمات مطلوبی را به مشتریان ارائه دهیم و در نهایت رضایت آنها را جلب کنیم. امیدواریم با تداوم این موضوع در سال های بعد نیز بتوانیم خدمت پشتیبانی را با دقت بالا و در بازه زمانی مدنظر مشتریان، به آنها ارائه دهیم.»

به گفته گوگانی، این شرکت علاوه بر بحث پشتیبانی، تمرکز بر رفع نیاز مشتریان نیز هست و اگر مشتریان به خدمات مشاوره، ارائه دستگاه های جدید و همین طور نرم افزارهای جدید نیاز داشته باشند، به صورت جدی درصدد رفع آن برمی آید. او درباره اقداماتشان در یک سال گذشته می گوید: «سال ۱۴۰۲ به تولید محصولاتی پرداختیم که نیاز بانک ها و مشتریانمان بود و در این راستا تولید دستگاه های خودپرداز داخلی، کیوسک ها در مدل های مختلف، چاپگرهای دفترچه حساب، چاپگرهای کارت و چک اسکنر را به سبد



نیلو فرنادری



گفت وگو با محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت، به بهانه ۲۹ سالگی این شرکت

# ۱۴۰۲؛ سال شکوفایی مجدد برگشت به مسیر موفقیت

دی ماه ۱۴۰۲ بهسازان ملت ۲۹ ساله شد؛ شرکتی که در این سال ها به دلیل تلاشش برای توانمندسازی بانک ملت در حوزه های مرتبط با فناوری اطلاعات شناخته شده و حالاً می خواهد از ارائه خدمت به این بانک فراتر برود و به صورت پروژه محور با سایر بازیگران صنعت بانکی و پرداخت کشور، استارتا پ ها و فین تک های مختلف نیز کار کند تا با ارائه تصویری جدید از بهسازان ملت سی سالگی دل نشینی را برای آن رقم بزند. به همین منظور، مدیران این شرکت در سالی که گذشت تمام تمرکزشان را روی تغییر شیوه های شرکت داری، تفکیک بخش های مختلف سازمان، تغییر فرهنگ سازمان و ورود به پروژه های جدید و ملی گذاشته اند تا رفته رفته خودشان را برای تغییرات بزرگ تر آماده کنند. این شرکت در سال ۱۴۰۲ با سود ۲ هزار درصدی روبه رو بوده که نتیجه تغییر مسیر و گسترش دامنه فعالیت هایش بوده است؛ تغییر مسیری که به اتخاذ رویکرد مشارکت محور و تمرکز روی پروژه های سه ماهه گره خورده است. محمد صادقی، مدیرعامل بهسازان ملت معتقد است با کنار هم قرار دادن ریسک های سیستماتیک و غیر سیستماتیک هنوز هم کار کردن در ایران ممکن است. او می خواهد تمام تلاشش را بکند تا بخش منابع انسانی این شرکت را بیش از پیش توسعه دهد تا بتوانند با تکیه بر مغز افزار هایشان روی نقشه راهی که تعیین کرده اند، بمانند و از آن منحرف نشوند. به نظر او این منحرف شدن از مسیر می تواند بزرگ ترین چالش آنها در سال ۱۴۰۳ باشد. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش با محمد صادقی را می خوانید.



عصر تراکنش



۱۷۴

ASAE TARA HONESH IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## ◀ تاب آوری؛ مهم ترین عامل توسعه شرکت ها

محمد صادقی ابتدا درباره ورودش به بهسازان ملت صحبت می کند. او می گوید وقتی پانزده ماه پیش به این شرکت آمد، آن را در وضعیت قابل قبولی دید، اما با هدف کمک به توسعه آن، تصمیم گرفت تغییراتی ایجاد کند؛ تغییراتی که به باور او باید تا قبل از سی سالگی این شرکت انجام می شده است. او درباره عملکرد این شرکت در سال های گذشته و وضعیت فعلی اش بیان می کند: «سال

مالی ما در دی ماه به پایان رسید و بهسازان ملت شمع ۲۹ سالگی اش را فوت کرد تا وارد سی سالگی شود. به نظر من، این شرکت قدمت زیادی دارد و برای مردم و اکوسیستم بانکداری کشور، شناخته شده است. این شرکت تا به امروز فقط ارائه دهنده خدمت به بانک ملت بوده و مشخصه اصلی آن هم همین بوده است. بهسازان ملت کربن کینگ نیست. این شرکت تمام سرویس هایی را که بانک ملت نیاز دارد خودش به تنهایی

محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ تفتا می گوید این مجموعه به دنبال توسعه حوزه اعتباری در زنجیره های تأمین است

# نگاه پلتفرمی را جدی تر دنبال می کنیم

رضا امیرزاده

۱۴۰۲ برای هلدینگ فناوری اطلاعات و نوآوری بانک تجارت (تفتا)، سال پرکاری بود. در این سال این مجموعه علاوه بر اینکه در حوزه های مختلف فین تک، محصولات و خدمات جدیدی ارائه داد، خدمات و محصولات پیشین خود را نیز به روزرسانی کرد. محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ تفتا، در گفت و گو با عصر تراکنش، تأکید می کند که این مجموعه هم راستا با سیاست های بانک تجارت با نگاهی پلتفرم محور، در مسیر بانکداری دیجیتال قدم برمی دارد. جایگزین کردن اعتبار در زنجیره های تأمین به جای جریان نقدی یکی از اهدافی است که این هلدینگ در سال ۱۴۰۲ روی آن تمرکز داشته و در سال آینده نیز در راستای توسعه آن فعالیت خواهد کرد و از این طریق شرکت های غیردیجیتال نیز می توانند از خدمات این هلدینگ بهره مند شوند. در ادامه گزارشی از این گفت و گور می خوانید.



## توسعه سرویس های باجحت

طبق صحبت های محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ تفتا، از آنجایی که این مجموعه فعالیت های خود را در کنار بانک تجارت تعریف کرده، اولویت های آن نیز تا حد زیادی مطابق با اولویت های این بانک در مسیر بانکداری دیجیتال است. او درباره فعالیت های این هلدینگ در سال ۱۴۰۲ می گوید: «اولویت ما در حوزه خدمات مشتریان خرید، این بوده که سرویس های ارائه شده، به شکل دیجیتال و غیرحضوری باشند. اپلیکیشن باجحت در بانک تجارت با همین نگاه توسط یکی از شرکت های زیرمجموعه ما یعنی سیمرغ تجارت توسعه پیدا کرد. در سال ۱۴۰۲ روی این اپلیکیشن سرویس هایی مانند وام ازدواج، مرابحه سازمانی، احراز هویت غیرحضوری، امضای دیجیتال و سفته الکترونیک نیز قرار گرفت. براساس سیاست مشترک ما با بانک تجارت، نگاه ما این بوده که در فرایندهایی که به نحوی بار اجرایی در شعبه ها ایجاد می کرده، به تدریج کپی های دیجیتال آنها ایجاد شود. در این زمینه اتفاق های خوبی نیز رقم خورده است. برای مثال بیش از ۶۰ درصد از وام ازدواج هایی که بانک تجارت در سال ۱۴۰۲ در تهران پرداخت کرده، به صورت الکترونیکی و بر بستر کاملاً غیرحضوری بوده است.»

## تمرکز روی حوزه اعتبار

یکی دیگر از حوزه هایی که تفتا در سال ۱۴۰۲ روی آن تمرکز داشته، اعتبار و وام دهی به شیوه های جدید بوده است. او در این زمینه توضیح می دهد: «برای مشتریان بانکداری شخصی به کمک شرکت هایمان ابزارهای مناسبی را فراهم کردیم. در کنار آن به کمک فین تک ها روی بحث لندینگ خیلی جدی کار کردیم و در تعامل میان فین تک ها و بانک، مجموعه شرکت های ما کمک کردند که خدمات تسهیلات خرد را با مجموعه های دیگر به صورت مشترک انجام دهیم.»

او در ادامه درباره مدل های جدیدی مانند طرح «کالانو» صحبت می کند و می گوید: «کالانو یکی از طرح های بانک

تجارت است که قدرت خرید مشتریان را در زمینه کالای بادوام افزایش می دهد و بستر آن کاملاً دیجیتال است؛ تمام فرایند اعتبارگیری و همچنین ضمانتی که فرد ارائه می دهد به شکل غیرحضوری است و در انتها نیز برای خرید کالای بادوام (لوازم خانگی، موتورسیکلت و...) با تولیدکنندگان به شکل مشترک همکاری می کنیم که این بسترها هم به کمک شرکت سیمرغ تجارت توسعه یافته است.»

## اعتبار در زنجیره تأمین و افزایش قدرت خرید بازبگرن

فرجود تمرکز مجموعه تفتا در حوزه B2B را روی خدمات زنجیره تأمین عنوان می کند و می گوید از طریق این خدمات تجربه خوبی کسب کردند و توانستند در زنجیره های کسب و کاری اعتبار را جایگزین جریان نقد کنند. او در این باره می گوید: «این جایگزینی هم قدرت خرید را برای بازبگرن زنجیره های تأمین، به ویژه در زمینه صنعت بالای می برد و هم اینکه تأمین کننده ها مطمئن می شوند که به پولشان می رسند. در این راستا حدود چهارصد شرکت به پلتفرم اکوتام اضافه شدند تا از خدمات تأمین مالی زنجیره ای استفاده کنند.»

## عبور از فاز سرمایه گذاری صرف

پرتفوی سرمایه گذاری تفتا در سال ۱۴۰۲ رشد خوبی را تجربه کرده است. او با بیان این موضوع درباره سرمایه گذاری های این هلدینگ در یک سال گذشته می گوید: «سعی کردیم از فاز قرارداد و سرمایه گذاری عبور کنیم و با ایجاد هم افزایی، کمک کنیم تا کسب و کارهایی که در آنها سرمایه گذاری کردیم بزرگ شوند. برای مثال دیجی پی و آوای اطمینان که جزو سرمایه گذاری های سال گذشته ما بودند، امسال کسب و کارهایی را در کنار بانک تعریف کردند و بانک، مشتریان و خودشان از آنها منتفع شدند. سایر استارت آپ ها مانند پی بار و لامینگو هم که پیش از این روی آنها سرمایه گذاری کرده بودیم امسال در تعامل با بانک حوزه کاری شان توسعه پیدا کردند.»

## ایجاد تحولی جدی در زیرساخت

تمرکز تفتا در سال ۱۴۰۲ در حوزه پرداخت نیز روی این بود که بتوانند سیستم عملیات PSP خود یعنی ایران کیش را هوشمندتر کنند و یک شبکه پایش و مانیتورینگ برای آن بسازند و به سوی ابزارها و سرویس های جدید بروند. او توضیح می دهد: «همچنین پروژه های متعددی مانند تی بی پلاس را داشتیم. علاوه بر این، یکی از ابزارهای جدید ما در حوزه پرداخت، ایجاد بستر پرداخت غیرتماسی به کمک NFC بود که اخیراً توسط ایران کیش رونمایی شد.»

طبق صحبت های فرجود، زیرساخت نیز یک از حوزه های مهمی است که در یک سال گذشته روی آن تمرکز داشته اند: «در این زمینه، دیتاسنتر بحران ما عملیاتی شد و پروژه ایجاد دیتاسنتر جدید برای بانک را آغاز کردیم. در حوزه امنیت نیز پروژه های متعددی

عصر تراکنش



۱۷۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

گفت وگو با امین خادمی واحد، مدیرعامل فروشگاه های زنجیره ای اقساط مارکت  
درباره برنامه هایشان در سال ۱۴۰۳

# ورود به حوزه های بیمه گردشگری، پزشکی و طلا

نیلوفر نادری

بنیان گذاران اقساط مارکت با توجه به شناختی که از نیازهای بازنشستگان داشتند، تصمیم گرفتند برخلاف سایر مجموعه ها، روندهای روز دنیا و فضای دیجیتال را در اولویت قرار ندهند، بلکه روی توسعه فروشگاه های زنجیره ای کلاسیک متمرکز شوند تا نیازهای روزمره جامعه هدف خود، یعنی بازنشستگان را برطرف کنند؛ جامعه هدفی که بنا بر صحبت های مدیرعامل این شرکت بسیار بکر بوده و آنها را در ابتدای دهه ۱۳۹۰ وارد اقیانوس آبی کرده است. در واقع، آنها این نکته را درک کرده بودند که جامعه هدفشان تمایل زیادی به خرید اینترنتی و غیر حضوری ندارد و هنوز از روندهای سنتی پیروی می کند. به همین منظور، کسب و کار خود را طوری طراحی کردند که پاسخ گوی نیازها و خواسته های آنها باشد. البته این شرکت در پایان سال ۱۴۰۲ از بازارگاه آنلاین خود نیز رونمایی کرده و قرار است در سال ۱۴۰۳ آن را توسعه دهد. در گفت وگویی که با امین خادمی واحد، مدیرعامل شرکت اقساط مارکت داشتیم، علاوه بر مرور مسیر توسعه شان و برنامه هایی که برای آینده دارند، درباره وضعیت لندتک ها و مصوبه مربوطه بانک مرکزی نیز صحبت کردیم.



## داستان شکل گیری اقساط مارکت

اقساط مارکت یک تعاونی رفاه بازنشستگان است که فعالیت خود را از اوایل دهه ۱۳۹۰ آغاز کرده و با در نظر گرفتن جامعه هدف خود، به جای آنکه روی فضای دیجیتال متمرکز شود، تصمیم می گیرد خدماتش را در قالب همان مدل های سنتی ارائه دهد. امین خادمی واحد، مدیرعامل اقساط مارکت، با اشاره به این مسئله می گوید: «از همان سال های ابتدایی دهه ۱۳۹۰ بود که با بی ارزش شدن ریال، قدرت خرید مردم کاهش یافت و یکی از گروه هایی که بیش از دیگران در تأمین مخارج زندگی روزمره شان با مشکل روبه رو شدند، بازنشستگان بودند؛ گروهی با جمعیت حدوداً چهار میلیون نفر. در آن زمان ما چند فروشنده در غرب ایران بودیم که فروش اقساطی داشتیم. ما با توجه به ارتباط مستقیمان با مردم تصمیم گرفتیم این تعاونی را ایجاد کنیم و چند پایگاه فیزیکی با مترهاژ پانصد متر به بالا ایجاد کردیم که با تنوع بالای کالا و خدمات، قرار بود به بازنشسته ها در خرید اقساطی کالا کمک کند. ما با تکیه بر شناخت جامعه هدف و الزام طی کردن مسیر رشد یک کسب و کار تصمیم گرفتیم وارد فضای دیجیتال نشویم؛ جامعه هدف ما بازنشسته هایی بودند که در آن زمان با فضاهای آنلاین و دیجیتال ارتباط برقرار نکرده بودند و به خرید حضوری تمایل داشتند. ما هم در برابر این خواست آنها مقاومت نکردیم و به جای تمرکز بر فضای آنلاین، تعداد شعبه های فیزیکی مان را گسترش دادیم. تا اینکه در سال ۱۳۹۸ به طور رسمی تعاونی رفاه بازنشستگان را به عنوان شرکت مادر تأسیس کردیم و در ادامه با تکیه بر شعب فیزیکی، تنوع و حجم خدمات، موفق به کسب تعاونی برتر کشور و پیوستن به جمع بزرگان خرده فروشی کشور در اتحادیه فروشگاه های زنجیره ای تحت عنوان اقساط مارکت شدیم.»

## علت ناموفق بودن برخی از لندتک ها

طبق صحبت های خادمی واحد، یکی از دلایلی که امروز شاهد بلوغ صنعت لندتک در ایران نیستیم و این صنعت آسیب زیادی دیده است، این است که بازیگران این صنعت، نقش خود را به درستی ایفا نمی کنند و لندتک ها بدون نظر گرفتن مشکلات تأمین مالی و بدون کسب تجربه در حوزه بسیار تخصصی فروش اقساطی، برای ورود به فضای دیجیتال عجله کرده اند و این عجله کردن باعث شده اطلاعات و داده های نادرستی از مفهوم لندتک به دست بانک مرکزی برسد و نتیجه اش همین مصوبه آخر بانک مرکزی در قبال لندتک ها است که فعالیت آنها را محدود کرده است، او در این باره توضیح می دهد: «لندتک ها زیرمجموعه فین تک هستند و قبل از استفاده از عنوان لندتک باید روی نوآوری های مالی متمرکز شوند، در حالی که چنین کاری انجام نمی دهند و همان خدمات مالی سنتی را

در قالب فضای آنلاین و دیجیتال ارائه می دهند و اگر روزی بانکی که منابع مالی آنها را تأمین می کند، کنار بکشد، بقای آنها به خطر می افتد و هم به خودشان و هم این حوزه لطمه وارد می کنند. در واقع، برخی از لندتک های فعلی نه مالک کالا و خدمات هستند و نه مالک سرمایه و این یعنی با ایفا کردن نقش اشتباه باعث افزایش قیمت ها می شوند؛ در چنین فضایی است که بانک مرکزی مداخله می کند و قوانین جدیدی بر اساس اطلاعات ناقص و نادرست برای فعالیت آنها می گذارد.»

خادمی می گوید اقساط مارکت یک فروشگاه زنجیره ای است که تا همین اواخر هم تأمین کننده کالاها و خدمات و هم تأمین کننده منابع مالی بوده و در کنار آن با هدف حمایت از کسب و کارهای خرد، با صاحبان کالا و خدمات مستقل تسویه نقدی می کرده است. او در این باره توضیح می دهد: «در سالی که گذشت به دلیل بی ارزش شدن ریال مجبور شدیم ۶۰ درصد از منابع مالی مان را از طریق تأمین کنندگان مالی دیگر تهیه کنیم. در وضعیت کنونی قیمت کالاها و خدمات افزایش یافته و مقدار سرمایه ما هم بی ارزش شده است و به همین دلیل برای قبول سرمایه از بیرون بسیار مشتاقیم، اما همچنان ۴۰ درصد از منابع مالی را خودمان تأمین می کنیم و مالک کالاها و خدمات در شعب خود نیز هستیم که این امر ما را در جایگاه درستی قرار می دهد.»

## رونمایی از بازارگاه اقساط مارکت

این شرکت در سال ۱۴۰۲ از طرح ویژه سازمانی خود رونمایی کرد؛ طرحی که بنا بر صحبت های مدیرعاملش این توانایی را دارد که در کمتر از هشت

مهر تراکتس



۱۸۰

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

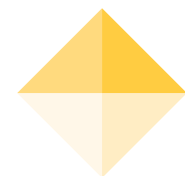
مدیران شرکت پیمان از فعالیت‌هایشان در توسعه سرویس دایرکت دبیت در کشور می‌گویند

# به لذت بخش کردن پرداخت فکر می‌کنیم

سال ۱۴۰۲ نقطه عطفی برای پیمان بود؛ سالی که این محصول که در دل شرکت فراپوم متولد شده بود، به یک شرکت مستقل تبدیل شد و مأموریت خود را کم کردن درد پرداخت برای مشتریان در نظر گرفت. به گفته مدیران این شرکت، استفاده از سرویس دایرکت دبیت اگر در جای درست و با تجربه کاربری مناسب همراه باشد، مطابق شعار این شرکت، یعنی «پرداخت، این بار لذت بخش» خواهد بود و می‌تواند برای کاربران لذت بخش و بسیار راحت باشد. در گفت‌وگو با مهدی معرفتی، نایب رئیس هیئت‌مدیره و میلاد مژده‌ی، مدیر توسعه کسب‌وکار پیمان، به اقداماتشان در سال ۱۴۰۲ و برنامه‌هایشان برای سال ۱۴۰۳ پرداختیم. طبق صحبت‌های آنها، اکنون بیش از ۸۵۰ هزار کد ملی یکتا، به‌عنوان مشتری پیمان، فعال‌اند و مشتریان سیزده بانک کشور می‌توانند از طریق پیمان پرداخت مستقیم انجام دهند. به گفته آنها، در سال ۱۴۰۳ در تلاش خواهند بود تعداد مرجنت‌هایشان را بیشتر کنند و در تعداد تراکنش‌هایشان افزایش سه یا چهار برابری داشته باشند. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.



مهر تراکنش



۱۸۲

ASAPETRAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## ◀ سال پرچالش ۱۴۰۲

طبق صحبت‌های مهدی معرفتی، نایب رئیس هیئت‌مدیره پیمان، برای این شرکت سال پرچالشی بود. از یک سو موضوعات مربوط به مستقل شدن پیمان از فراپوم به‌عنوان یک شرکت جدید و چالش‌های مربوط به جذب سرمایه‌گذار، ثبت شرکت، شخصیت حقوقی مجزا و... و از طرف دیگر نیاز به بهبود زیرساخت فنی و افزایش ظرفیت تراکنش‌ها را داشتند. او در ادامه این صحبت‌ها می‌گوید: «همچنین برنامه‌های توسعه بازار و افزایش مشتریان و بانک‌های طرف قرارداد موضوع دیگری بود که پیمان روی آن تمرکز داشت». میلاد مژده‌ی، مدیر توسعه کسب‌وکار پیمان، نیز می‌گوید در سال ۱۴۰۲ علاوه بر مسائل اشاره‌شده، در راستای بهبود تجربه کاربری و توسعه محصولات هم گام‌های مهمی برداشته‌اند. او توضیح می‌دهد: «با مشتریان جدیدی قرارداد بستیم و به حوزه‌های جدیدی ورود کردیم که خروجی آن سال آینده در محصول پیمان نمایان خواهد بود.»

## ◀ آمار و ارقامی از پیمان

با توجه به گفته‌های معرفتی، در حال حاضر بیش از یک میلیون پیمان (قرارداد پرداخت مستقیم) فعال دارند و روزانه بیش از ۷۰۰/۰۰۰ تراکنش موفق. او در این باره توضیح می‌دهد: «همچنین بیش از ۸۵۰ هزار کد ملی یکتا، به‌عنوان مشتری پیمان، فعال‌اند. مشتریان سیزده بانک کشور می‌توانند از طریق پیمان پرداخت مستقیم انجام دهند. بیش از صد کسب‌وکار معتبر به‌طور مستقیم و هزاران اپلیکیشن و سرویس آنلاین به‌طور غیرمستقیم از طریق شرکای تجاری مثل وندار، بازاریابی و... راهکار پرداخت مستقیم پیمان را به کاربران خود ارائه می‌دهند.»

در پیمان مجموعه‌ای آمار و ارقام کسب‌وکاری هم وجود دارد که می‌تواند جالب باشد. مژده‌ی درباره این آمار و ارقام می‌گوید: «برای مثال میزان استفاده از سرویس پرداخت مستقیم در تمام روزهای هفته یا ساعات شبانه‌روز یکسان نیست. ما بیشترین حجم تراکنش را در روزهای دوشنبه داریم و ساعت ۸ صبح هم معمولاً پرتراکنش‌ترین ساعت روز است.»

## ◀ پرداخت، این بار لذت بخش

یکی از مهم‌ترین مأموریت‌های پیمان در راستای مستقل شدنش، آگاهی بخشی به جامعه درباره استفاده از خدمات دایرکت دبیت است. معرفتی می‌گوید در این راستا، از تابستان ۱۴۰۲ واحد مارکتینگ و برندینگ پیمان را تشکیل داده‌اند. او توضیح می‌دهد: «در ابتدا یک کار مطالعاتی گسترده برای سنجش نیاز، دغدغه‌ها و نقاط درد مشتریان نهایی پرداخت

مستقیم انجام دادیم. سپس شروع کردیم به طراحی هویت برند پیمان به‌عنوان یک مجموعه مستقل. لوگوی پیمان را مبتنی بر هویت برند طراحی کردیم و از آنجایی که مأموریت پیمان را کم کردن درد پرداخت برای مشتری می‌دانستیم، شعار «پرداخت، این بار لذت بخش» را به‌عنوان تگ‌لاین اصلی برند انتخاب کردیم. در مرحله بعدی نقاط تماس اصلی مشتریان شامل وب‌سایت، شبکه‌های اجتماعی و... بازطراحی شد و در نهایت هم در دی ماه، با هدف توسعه روابط با مشتریان کلیدی، بانک‌ها و اکوسیستم فین‌تک و استارت‌آپی کشور، رویداد رونمایی از برند پیمان را با عنوان «پیمان؛ شروعی تازه» برگزار کردیم.»

مژده‌ی نیز توضیح می‌دهد که علاوه بر اینها، فعالیت‌های تبلیغاتی مشتری‌با برخی از شرکای تجاری اصلی پیمان داشتند و این رویکرد را در سال آینده نیز دنبال خواهند کرد.

## ◀ اصلاح نقشه سفر مشتری

توسعه محصول پیمان تاکنون مبتنی بر بهبود تجربه کاربران بوده است. نایب رئیس هیئت‌مدیره پیمان با بیان این موضوع می‌گوید: «در همین راستا نقشه سفر مشتریان هنگام فعال سازی پیمان در اپلیکیشن‌های گوناگون، اصلاح شده و بهبود زیادی داشته است. به‌علاوه در صفحه احراز هویت کاربر، هنگام فعال سازی پرداخت مستقیم هم بهبودهای خوبی از سمت بانک‌های گوناگون داشته‌ایم. از طرفی با ارتقای زیرساخت فنی، میانگین زمان تراکنش و پاسخ‌گویی بانک‌های مختلف را هم کمتر کردیم.»

مژده‌ی نیز در این باره می‌گوید: «ما در تیم توسعه کسب‌وکار تلاش کردیم با توجه به تجارب چند سال





سیدحامد قنادپور، مدیرعامل شرکت تارا از کمپین «دستی بگیر» تا آینده صنعت اعتبار در ایران می‌گوید

# وارد جریان روزمره زندگی مردم شده ایم

«تارا» یک سرویس دریافت و پرداخت اعتباری است که کار خود را با مشتریان سازمانی آغاز کرد و در سال ۱۴۰۲ و یک سال و نیم بعد از راه‌اندازی سرویس «الان بخر، بعداً پرداخت کن» که با کد معرف فعال می‌شد، خیلی پرسروصدا و با برگزاری یک کمپین محیطی در مترو و سطح شهر تهران از عمومی شدن این خدمت رونمایی کرد. کمپین «قرض نگیر، از تارا دستی بگیر» در آذرماه و دی‌ماه باعث شد نگاه‌ها در این صنعت به بازیگری معطوف شود که پشت آن گروه صنعتی گلرنگ و مدیرعاملی است که از «همراه‌کارت» و «ارتباط فردا» و دیگر نوآوری‌های بانکی آمده است. پلتفرم‌هایی نظیر تارا در سال‌های اخیر رواج زیادی پیدا کرده‌اند. پایین آمدن قدرت خرید مردم از یک سو و امکاناتی که این پلتفرم‌ها در اختیار افراد قرار می‌دهند از سوی دیگر، از جمله دلایل رواج آنهاست. امکاناتی که تارا به کاربرانش ارائه می‌دهد شامل سرویس بازگشت وجه یا خرید اعتباری با جیب خالی، از بیش از هفت هزار فروشگاه و برند موجود در کشور است. با وجود این، توسعه چنین سرویس‌هایی به ایجاد فرهنگ استفاده از آنها و تبدیل شدن سبک زندگی اعتباری به چیزی بیشتر از خرید قسطی بستگی دارد. در گفت‌وگو با حامد قنادپور، مدیرعامل تارا، درباره دستاوردها و چالش‌هایشان در یک سال گذشته و برنامه‌هایی که برای آینده این پلتفرم دارند، صحبت کردیم و از تلاش‌هایشان در راستای توسعه سبک زندگی اعتباری پرسیدیم.



۱۳۹۹ به دنبال فلسفه بنیادین زندگی ام بودم و تصمیم داشتم کسب‌وکاری برای افزایش رفاه مالی مردم راه بیندازم. در آن زمان، مدل‌های پرداخت اعتباری به‌ویژه مدل BNPL در دنیا در حال ترند شدن بودند و این با باورها و آرمان‌های ذهنی من برای ارائه خدمات بانکی به عموم مردم و رفاه مالی قشر متوسط منطبق بود. به همین دلیل در مجموعه گروه صنعتی گلرنگ، تارا را شروع کردیم. گلرنگ با در اختیار داشتن بخش‌های کاملی از زنجیره تأمین و شبکه بسیار متنوع فروشگاهی و کالایی، بستر مناسبی برای توسعه و پایه‌گذاری

## ◀ فلسفه شکل‌گیری تارا

سیدحامد قنادپور که در سوابق کاری او مؤسس و مدیرعامل شرکت ارتباط فردا و مؤسس و رئیس هیئت‌مدیره شرکت‌های همراه‌کارت، فینووا، فینوتک و... دیده می‌شود، در انتهای سال ۱۳۹۹ تارا را راه‌اندازی می‌کند. او درباره حضور در این شرکت و فلسفه وجودی‌اش می‌گوید: «سال

عمر تراکتس



۱۸۴

ASAE.TARAFONDESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

در گفت وگو با مدیران تارا، درباره عملکرد این شرکت در یک سال گذشته مطرح شد

# از مقیاس پذیری با موفقیت عبور کردیم

نیلوفر ناری

تارا یکی از شرکت‌های لندتکی و فعال در حوزه اعتبار در بازار ایران است که رسالت خود را در افزایش رفاه مالی مردم و دادن اعتبار به آنها برای رفع نیازهای روزمره‌شان تعریف کرده است؛ رسالتی که در وضعیت رکود تورمی حاکم بر کشور، می‌تواند خدمت بزرگی به مردم و بخش تولیدی جامعه باشد؛ زیرا هم‌زمان با افزایش قدرت خرید مردم، اعتبار ارائه شده را هم به سمت خرید کالا سوق می‌دهد تا از تورم بیشتر جلوگیری کند. این شرکت در سالی که گذشت با برگزاری کمپین «قرض نگیر، از تارا دستی بگیر» به شناساندن مفهوم اعتبار به مردم کمک کرده و توانسته با افزایش تعداد پذیرندگان و اتصال به مجموعه‌های بزرگ سهم بازار بیشتری به دست آورد و دسته‌بندی خدمات و کالاهای تحت پوشش خود را بیشتر کند. بنابر صحبت‌های مدیران این شرکت، عمده تمرکزشان در سال جدید روی توسعه نظام اعتباری‌شان خواهد بود. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش را با مهدی شیرین‌آبادی، مدیر ارشد فنی؛ آرین افشار، مدیر ارشد رشد؛ رضا معینیان، مدیر فروش سازمانی و امین حسینی، مدیر توسعه کسب‌وکار شرکت تارا می‌خوانید.



عصر تراکنش

## توسعه زیرساخت در همه ابعاد

تارا و محصولاتش تمرکز کرده‌اند: «در سال ۱۴۰۲ بازار BNPL در ایران داغ بود و فضای رقابتی خوبی شکل گرفت و ما نیز برای اینکه طبق روندهای روز ایران و جهان جلو برویم، بخش بزرگی از تمرکزمان را روی این حوزه گذاشتیم. تارا یکی از سرویس‌هایی است که هم امکان خرید حضوری از طریق نرم‌افزار موبایلی را فراهم کرده و هم در وب‌سایت‌ها وجود دارد و یکپارچه کردن این دو کار ساده‌ای نبود، اما در سال ۱۴۰۲ محقق شد. تیم رشد شرکت در سال ۱۴۰۲ با رشدی ۲۰ درصدی روبه‌رو بوده و این به توسعه خدمات ما کمک می‌کند، برای مثال در سالی که گذشت توانستیم سرویس وام سازمانی را به اپلیکیشن تارا اضافه کنیم و می‌خواهیم دو فیچر دیگر هم به آن در سال جدید بیفزاییم. همچنین در سال ۱۴۰۲ سه سرویس جدید به تارا اضافه شده است.» افشار بزرگ‌ترین چالش را در سال ۱۴۰۲ موضوع تبلیغات می‌داند و معتقد است که اکثر تبلیغات حوزه B2C چندسالی است که در بستر شبکه‌های اجتماعی انجام می‌شود و فیلترینگ و محدودیت‌هایی که برای اینترنت و شبکه‌های اجتماعی گذاشته شده، کار تبلیغات را دشوار کرده است. طبق صحبت‌های او، برنامه اصلی آنها در سال ۱۴۰۳ بزرگ‌تر کردن بازار BNPL خود، بالا بردن سقف اعتبارها، ارائه راهکارهای B2C، ارائه محصولات جدید و ملموس‌تر کردن استفاده از تارا است و می‌خواهند کاربر بتواند داده‌محور خرید کند. او در آخر درباره چالش‌هایشان می‌گوید: «سال جدید با چالش منابع انسانی روبه‌رو خواهیم بود؛ مسئله‌ای که امروز هم با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنیم. علاوه بر این با چالش توسعه زیرساخت‌ها و رقابت سالم در

طبق صحبت‌های مهدی شیرین‌آبادی، مدیر ارشد فنی شرکت تارا، در سالی که گذشت تمام تمرکز تارا روی سرویس BNPL‌شان بود و فیچرهایی را به آن اضافه کردند و تعداد پذیرندگان‌شان را نیز افزایش دادند. او می‌گوید: «در حال حاضر بیش از هفت هزار شعبه را پشتیبانی می‌کنیم. نکته مهم در این زمینه، حضور فروشگاه‌های فیزیکی و آنلاین در کنار هم است. راه‌اندازی شعب حضوری، کار بسیار دشواری بود که با اضافه شدن هایپر می، وال مارکت و دیلی مارکت در سراسر کشور بسیار گسترده‌تر هم شد. به صورت کلی افزایش تعداد پذیرندگانمان و فراهم کردن زیرساخت‌های فنی برای این توسعه یکی از دستاوردهای بزرگ ما در سال ۱۴۰۲ بود؛ ما دسترسی مردم به فروشگاه‌های مختلف را برای رفع نیازهای روزمره‌شان ساده‌تر کردیم. اتصال ما به شخص سوم‌ها نیز مسئله مهمی بود که در سالی که گذشت، محقق شد.» رشد چندبرابری کاربران و پذیرندگان در سال ۱۴۰۲ گرچه یکی از دستاوردهای تارا بوده، اما آنها را با چالش‌هایی نیز مواجه کرده که شیرین‌آبادی درباره‌شان می‌گوید: «رشد چندبرابری کاربران و پذیرندگان بارگذاری‌های زیادی را به همراه داشت و مجبور به بهینه‌سازی سیستم‌هایمان شدیم تا یک سیستم به‌روز و کارآمد داشته باشیم. مردم وقتی در فروشگاه پای صندوق می‌روند، می‌خواهند کارشان سریع راه بیفتد و ما هم نمی‌خواستیم با هیچ خطای سیستمی از سمت ما روبه‌رو شوند. برای همین در توصیف سالی که گذشت باید بگوییم که ۱۴۰۲ برای ما سال رشد و توسعه بود و تیم تارا در این سال بالغ شد.» او درباره برنامه‌هایشان برای سال جدید بیان می‌کند: «ما در حال کار کردن روی طراحی نرم‌افزارمان هستیم تا به لحاظ UX و UI بهتر شود و کاربر احساس راحتی بیشتری کند. همچنین، فیچرهای جدیدی به آن اضافه خواهیم کرد؛ فیچرهایی نظیر خدمات BNPL و جست‌وجوی محصول. به سرانجام رساندن چنین اقداماتی به حضور نیروهای انسانی متخصص وابسته است و من فکر می‌کنم که بزرگ‌ترین چالش ما و شرکت‌های فناورانه دیگر در سال جدید، جذب و نگهداشت نیروی انسانی باشد. در کنار این می‌توان به تورم و مسائل رگولاتوری نیز اشاره کرد. رشد ما مقطعی نبوده و نمودار رشد شرکت صعودی بوده است. به همین دلیل فکر می‌کنم که سال جدید هم برایمان سال خوبی باشد.»



۱۸۶

ASARETAARAHONESH.IR

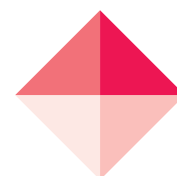
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

## رشد ۲۰ درصدی تعداد کارکنان واحد رشد

آرین افشار، مدیر ارشد رشد شرکت تارا، می‌گوید که او و تیمش در سال ۱۴۰۲ روی رشد



مصرف تراکتس



ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در گفت وگو با ایمان مشعلچیان، مدیر مارکتینگ و برند تارا درباره فعالیت های سال جدید این شرکت مطرح شد

## از تارا بیشتر خواهید شنید

BNPL یکی از سرویس های پرطرفدار و روندی است که در سال های اخیر در دنیا فراگیر شده و به افراد و سازمان ها این امکان را می دهد که به صورت اعتباری، نیازهای روزمره خود را برطرف کنند. با این حال، این سرویس آن طور که باید در ایران شناخته نشده و هنوز افراد زیادی در جامعه با آن آشنایی ندارند. به همین دلیل تارا در سالی که گذشت تمام هم و غم خود را روی توسعه این سرویس و شناساندن آن به عموم مردم گذاشت و با ورود بدون محدودیتش به حوزه B2C مسیر توسعه خود را تغییر داد.



در این راستا نیز در پاییز ۱۴۰۲ کمپینی را تحت عنوان «قرض نگیر، از تارا دستی بگیر» شروع کرد که تلاشش، ارائه تعریفی از اعتبار به زبانی ساده و صمیمی به مردم بود. در گفت وگویی با ایمان مشعلچیان، مدیر مارکتینگ و برند شرکت تارا، به این کمپین، اهدافی که داشت و نتایجی که به دست آورد، پرداختیم. به گفته او، تارا در این کمپین تلاش کرد یک مفهوم پیچیده و گنگ را که سؤالات زیادی را در ذهن مخاطب ایجاد می کرد به یک مفهوم ایرانی، قابل درک و البته صمیمی تبدیل کند و در نهایت از نتایجی که به دست آورده اند نیز راضی هستند. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می خوانید.

### ◀ قابل فهم کردن مفهوم اعتبار

بنا بر صحبت های ایمان مشعلچیان، مدیر مارکتینگ و برند شرکت تارا، ۱۴۰۲ برای آنها سال مهمی بوده و با اینکه سال های گذشته در حوزه B2B بسیار موفق عمل کرده اند، اما مقیاس پذیر کردن کسب و کارشان قرار نبوده از این مسیر بگذرد و با اعمال تغییراتی حوزه B2C این کسب و کار را گسترش داده اند. او در این باره اظهار می کند: «ما زیرساخت فنی و مالی لازم برای مقیاس پذیر کردن کسب و کارمان را داشتیم و دقیقاً همه عوامل برای افزایش آگاهی از سرویس BNPL تارا فراهم بود. مرحله به مرحله مسیر B2C را در تارا پیش بردیم و آن را آزمودیم تا اینکه در آذرماه کمپین محیطی «قرض نگیر، از تارا دستی بگیر»

را شروع کردیم. این سرویس، تا قبل از مرداد ۱۴۰۲ یک سرویس ریفرال بود و برای عموم باز نبود. هم زمان با بازگشایی درهای این سرویس برای عموم مردم، در کانال های مختلف و محدودتر شروع به اطلاع رسانی کردیم و مرحله به مرحله سرویس را آزمودیم و بهبود دادیم. در مردادماه نیز طراحی کمپین را آغاز کردیم.» چالش اصلی BNPLها در ایران انتقال مفهوم اعتبار به عموم مردم است. نتایج تحقیقات بازار تارا نشان می داد که مردم با این مفهوم آشنا نیستند و باید به آنها توضیح داده شود که «الان بخر، بعداً پرداخت کن» دقیقاً به چه معناست. مشعلچیان با بیان این موضوع می گوید: «با وجود اینکه مفاهیم وام، تسهیلات، قرض الحسنه و

عباس تمیزی، معاون توسعه بازار و ارتباط با مشتریان توسن درباره عملکرد یک ساله بخش فروش این شرکت می‌گوید

# ۱۴۰۲، سالی توام با موفقیت بود

عباس تمیزی یکی از مدیرانی است که از سال ۱۳۸۹ تا کنون در شرکت توسن در حال فعالیت است و قبل از اینکه معاون توسعه بازار و ارتباط با مشتریان این شرکت شود، در سمت‌های دیگری مانند معاون طرح و برنامه و مدیر فروش و امور مشتریان توسن فعالیت داشته است. بنا بر صحبت‌های او، بخش فروش و ارتباط با مشتریان این شرکت در سالی که گذشت به بخش بزرگی از اهداف برنامه‌های مدنظر دست یافته است و از پس چالش‌هایی نظیر تطبیق دادن استراتژی‌ها با الزامات ابلاغی بانک مرکزی و تغییرات درون‌سازمانی متأثر از ورودشان به فرابورس برآمده است و برای توسعه همکاری‌های تجاری، ارائه راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی، همکاری با بانک‌ها در بستر بانکداری دیجیتال، ارائه راهکارهای هوش تجاری در زمینه انرژی، ارائه راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی، البته اجرای این برنامه‌ها در گرو همکاری رگولاتور و رفع چالش‌هایی نظیر توسعه منابع انسانی و کاهش تورم است. در گفت‌وگویی که با عباس تمیزی، معاون توسعه بازار و ارتباط با مشتریان توسن، داشتیم، به آنچه در سال ۱۴۰۲ بر آنها گذشته و برنامه‌هایی که برای توسعه بازار این شرکت دارند، نگاهی انداختیم که در ادامه آن را می‌خوانید.



باشیم. در همین راستا باید بگوییم که مسئله و نیاز امروز بانک‌های ایران کربن‌کینگ نیست و این چگونگی تداوم و رشد کسب‌وکار بانکداری در محیط پرتلاطم اقتصادی است که اهمیت دارد. اولویت جامعه هم این است که خدمات مالی و بانکی منعطف، اختصاصی شده و دارای ارزش افزوده واقعی دریافت کند. در نتیجه اگر بخواهیم نگاهی تخصصی و فنی به راهکارها داشته باشیم، باید به سمت چاپکی، انعطاف‌پذیری و هوشمندی بیشتر حرکت کنیم و شکل کسب‌وکارمان را هم به سمت وسویی بکشانیم که در مشارکت در هزینه‌ها، ریسک‌ها و درآمدها تکامل پیدا کند. توجه به این نکات مصالح کافی را برای تدوین استراتژی جدید توسن در اختیار ما قرار می‌دهد. همچنین باید توجه داشت که ارائه خدمت مالی هوشمند و نوآورانه لزوماً به مرزهای صنعت بانکی محدود نمی‌شود.

## ◀ وابستگی ارائه Core بانکی نئوبانک به تغییر رویکرد رگولاتور

همان‌طور که گفته شد، توسن یکی از بازیگران فعال در حوزه کربن‌کینگ کشور و ارائه‌دهنده راهکارهای نوین بانکی است و بدیهی است که با شکل‌گیری نئوبانک‌ها و تغییر ساختار بانک‌ها، بخواهد Core بانکی نئوبانک نیز ارائه دهد. تمیزی درباره فعالیتشان در این حوزه می‌گوید: «توسن به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی در تأمین راهکارهای نوین بانکی، علاقه‌مند به فعالیت در این زمینه است و راهکارهای جامعی را طراحی و ارائه کرده است و برنامه‌های مفصلی برای آینده دارد، اما به باور من فعالیت در این بخش خاص چه از منظر رگولاتور، چه از منظر نحوه شکل‌دهی به کسب‌وکار، پیچیدگی‌های خاصی دارد که پرداختن به آنها مجال بیشتری می‌خواهد. به نظر من، ما در این حوزه ظرفیت بسیار بالایی داریم و نیازهای موجود نیز گسترده است و در آینده شاهد تحولات بسیار زیادی در این بخش خواهیم بود. به همین دلیل نقش و رویکرد رگولاتور نیز در مواجهه با این حوزه باید بازتعریف و اصلاح شود.»

## ◀ چالش رشد سریع

چالش‌های کسب‌وکارهای فعال در کشور، معمولاً یکسان است و به مسائلی نظیر رگولاتوری، نبود زیرساخت‌های کافی، تأمین منابع مالی و جذب و نگهداشت نیروی

## ◀ تلاش برای جلب رضایت سهامداران و مشتریان

برخلاف سال ۱۴۰۱، یک سال گذشته برای کسب‌وکارها، نسبتاً خوب بوده و توانسته‌اند به بخش بزرگی از اهداف و برنامه‌هایشان دست پیدا کنند. عباس تمیزی، معاون توسعه بازار و ارتباط با مشتریان توسن، با اشاره به این موضوع می‌گوید: «۱۴۰۲ برای ما سال سخت، اما موفقیت‌آمیزی بود و گرچه در تأمین نیازهای مشتریان خود با چالش‌های زیادی مواجه بودیم، اما فکر می‌کنم در مجموع عملکرد قابل قبولی داشتیم و خوشحالیم که توانستیم به برنامه‌ها و تعهدات خود نسبت به مشتریان و سهامداران شرکت در سطح مناسبی پایبند بمانیم و آنها را محقق کنیم. امسال در بخش فروش شرکت عملکرد خوبی داشتیم که اثر مثبت آن در گزارش‌ها و صورت‌های مالی شرکت مشهود است و امیدوارم به‌عنوان یک شرکت بورسی رضایت سهامدارانمان را تأمین کرده باشیم.»

## ◀ مسئله چگونگی تداوم است، نه کربن‌کینگ

یکی از حوزه‌های کسب‌وکاری که به نظر می‌رسد در ایران اشباع شده، فروش کربن‌کینگ است؛ حوزه‌ای که توسن نیز به‌صورت تخصصی در آن فعالیت می‌کند. تمیزی درباره رویکردشان به این مسئله و استراتژی که می‌خواهند برای تداوم ارائه این محصول داشته باشند، بیان می‌کند: «تنظیم هر نوع استراتژی برای فروش باید تابع درک و تحلیل نیازمندی‌های مشتریان و بازار باشد. در واقع، به جای اینکه تمرکزمان را روی ارائه خدمات و محصولات خود بگذاریم، باید به فکر ارائه راهکار برای رفع نیازهای مشتریان و فراتر از آن، رفع نیازهای جامعه

مصرف‌تراکتس



۱۹۰

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

گفت‌وگو با رئیس اداره توسعه محصول و نوآوری پرداخت الکترونیک سپهر درباره اپلیکیشن «پاسینو»  
و برنامه‌هایی که برای توسعه آن دارند

# برپرداخت‌های بدون حضور کارت متمرکزیم

شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در ماه‌های اخیر در کنار ریبزندیگ خود، از اپلیکیشن جدیدی با نام «پاسینو» نیز رونمایی کرد؛ اپلیکیشنی که تولیدکنندگانش روی پذیرندگان سپهر که عمدتاً از نسل هزاره و ایکس هستند سرمایه‌گذاری کرده‌اند و به فکر ایجاد یک سوپراپلیکیشن نیز نیستند، اما اتخاذ چنین تصمیماتی به این معنا نیست که آنها از روندهای روز دنیا پیروی نمی‌کنند. اتفاقاً قرار است در سال جدید روی توسعه تعدادی از خدمات غیرمالي و همچنین بهره‌مندی از فناوری NFC یا همان سیستم کهر با روی پاسینو کار کنند. در گفت‌وگو با علی پیکانی، رئیس اداره توسعه محصول و نوآوری شرکت پرداخت الکترونیک سپهر، از شکل‌گیری ویژگی‌های پاسینو و برنامه‌هایی که برای سال ۱۴۰۳ دارند، پرسیدیم. به گفته او، آنها در سال جدید می‌خواهند پرداخت بدون حضور کارت و استفاده از رمزریال یا همان ریال دیجیتال را به پاسینو اضافه کنند و از مزایای احراز هویت دیجیتال و افتتاح حساب آنلاین در نئوبانک صادرات نیز بهره ببرند.



هویت دیجیتال و افتتاح حساب آنلاین نئوبانک صادرات در پاسینو نیز بهره ببریم و سهم پررنگ‌تری در ارائه خدمات به مشتریان بانک صادرات داشته باشیم.»

## مسیر توسعه پاسینو

خلق یا برندسازی مجدد یک محصول کار ساده‌ای نیست و کسب و کارها برای اینکه بتوانند در مسیر توسعه درستی قرار بگیرند، باید وقت و انرژی زیادی را برای شناخت نیازهای بازار و طراحی محصول متناسب با آن صرف کنند. پیکانی با اشاره به این موضوع درباره مسیر توسعه پاسینو در یک سال گذشته بیان می‌کند: «در گام اول چندین پژوهش انجام شد تا ببینیم سایر شرکت‌های هم‌تا و رقیب ما و همچنین فین‌تک‌ها از چه روندهایی پیروی می‌کنند و به عبارتی نیاز امروز بازار چیست و چگونه می‌توانیم خدماتی ارائه دهیم که ما را از آنها متمایز کند. از طرف دیگر، سرویس‌های بین‌المللی صنعت پرداخت را هم بررسی کردیم تا ببینیم در دنیا چه می‌گذرد و در نهایت با در نظر گرفتن زیرساختی که داشتیم و امکان‌هایی که برای توسعه به ما می‌داد، پاسینو را خلق کردیم. تیم دیگری به صورت هم‌زمان روی مسائل مربوط به تجربه کاربری متمرکز بود. همکاران ما در بخش توسعه نرم‌افزار روی کاربست روش‌های به‌روز دنیا متمرکز شدند، تیم روابط عمومی نیز روی تبلیغ محصول و شناساندن آن به دیگران کار کرد و واحد امنیتمان نیز کوشید امنیت این محصول را تأمین کند و در نهایت توانستیم از پاسینو در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت رونمایی کنیم.»

## ورود به فضای گیمیفیکیشن

اپلیکیشن جدید شرکت پرداخت الکترونیک سپهر علاوه بر خدمات پایه‌ای بانکی و پرداخت، سرویس‌های متعدد دیگری مانند خدمات بیمه دیجیتال، سلامت دیجیتال، فرهنگ و هنر و خدمات در محل را هم در دستور کار خود قرار داده که در آینده توسعه داده می‌شود. پیکانی در این باره می‌گوید: «برخی از این خدمات همین حالا هم ارائه می‌شوند، اما هدف ما این است که با پارتنرهای بیشتری وارد همکاری شویم و با افزایش تعداد قراردادهایمان، سبد محصولاتمان را هم ارتقا دهیم تا کاربران حق انتخاب بیشتری برای استفاده از خدمات داشته باشند. علاوه بر این، یک بازی نیز به پاسینو اضافه می‌شود که از بین بازی‌های نوستالژیک انتخاب خواهد شد و ما وارد فضای گیمیفیکیشن خواهد کرد. فضای بازی مدنظر ما این امکان را برای افراد فراهم می‌کند که با بازی کردن امتیاز بگیرند و از آنها در باشگاه مشتریان استفاده کنند. این همان وجه تمایز ما با سایر اپلیکیشن‌های مشابه است که ما را نسبت به آنها نوآورتر می‌کند.»

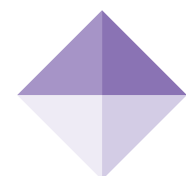
## استفاده سیصد هزار پذیرنده از پاسینو

پاسینو که کار خود را از دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت شروع

## پاسینو؛ ارائه‌دهنده خدمت به تمام نسل‌ها

۲۹ آبان ماه ۱۴۰۲ شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت از اپلیکیشن پاسینو، باشگاه مشتریان پاس تو و همچنین هویت بصری و لوگو جدید خود رونمایی کرد. پاسینو نامش را از ترکیب دو واژه پاس و نوآوری (پاس به تعبیری اختصار از پرداخت الکترونیک سپهر و به تعبیری دیگر معرف راهکارهای پرداخت امن ساده است) گرفته و با اپلیکیشن قبلی این شرکت تفاوت‌هایی دارد. علی پیکانی، رئیس اداره توسعه محصول و نوآوری شرکت پرداخت الکترونیک سپهر، در این باره توضیح می‌دهد: «پاسینو با هدف تسهیل زندگی روزمره افراد و کاهش دغدغه‌های مالی آنها طراحی شده است؛ اپلیکیشنی که با قرار گرفتن در کنار پاس تو، باشگاه مشتریان و پذیرندگان دستگاه‌های کارت‌خوان این شرکت، خدمات جدید و نوآورانه‌ای را به افراد ارائه می‌دهد. پاسینو به عبارتی نتیجه برندسازی مجدد و نوسازی اپلیکیشن قبلی این شرکت با نام پاس است و با تغییراتی که در آن انجام شده، آماده ارائه خدمت به مشتریان است. مشتریانی که در دسته نخست پذیرندگان سپهر و بیشتر آنها از نسل هزاره و ایکس‌اند و در دسته دوم کاربرانی از نسل زد هستند، پذیرندگانی که از دستگاه‌های کارت‌خوان ما استفاده می‌کنند، می‌توانند برحسب میزان استفاده از دستگاه کارت‌خوان و عملکردشان امتیاز بگیرند، همچنین کاربران اپلیکیشن پاسینو نیز براساس استفاده از خدمات مختلف اپلیکیشن امتیاز دریافت می‌کنند؛ این امتیازها در باشگاه مشتریان و کسب و کار پاس تو قابل رؤیت است و امکانی فراهم شده تا این امتیازها به ریال تبدیل شوند و کاربران بتوانند مجدداً از طریق کیف پول دیجیتال پاسینو نسبت به خرید و استفاده از خدمات اپلیکیشن اقدام کنند یا از طریق QR روی دستگاه‌های کارت‌خوان خرید انجام دهند. ما می‌خواهیم از پتانسیل شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ صاد نیز استفاده کنیم و در کنار پروژه‌های فعالی مثل خدمات اعتباری BNPL و مطالعه و تحقیق درباره دستیار مدیریت مالی شخصی هوشمند، از مزایای احراز

مهر تراکتس



۱۹۲

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی

ممبر تراکتس

کسب و کار

۱۹۳

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

که باید ایجاد می شدند. تمام همکاران فنی ما برای توسعه زیرساخت‌ها بسیج شده بودند و با بیشترین بهره‌وری کار می کردند تا در وقت و هزینه صرفه جویی کنیم.»

#### ◀ جذب کاربر

بنا بر صحبت‌های رئیس اداره توسعه محصول و نوآوری شرکت پرداخت الکترونیک سپهر، آنها برنامه‌هایی هم برای جذب کاربر بیشتر دارند و در همین راستا می‌خواهند کمپینی راه بیندازند که با حمایت دفاتر، نمایندگان و پشتیبان‌های این شرکت در سراسر کشور انجام می‌شود. او درباره مختصات این کمپین توضیح می‌دهد: «این کمپین، «معرفی به دوستان» نام دارد و هم به معرفی‌کننده و هم به معرفی‌شونده مبلغی را هدیه می‌دهد که در کیف پول دیجیتال آنها در پاسینو قرار می‌گیرد. علاوه بر این کمپین، اقدامات دیجیتال مارکتینگ ۳۶۰ درجه را هم در برنامه بازاریابی خود داریم که در سال آتی روی آن متمرکز می‌شویم و قرار نیست خیلی در فضای تبلیغات محیطی به دنبال کاربر بگردیم و تمرکزمان روی فضاهای دیجیتال است.»

#### ◀ اضافه کردن سامانه کهر با به پاسینو

طبق گفته‌های او، پاسینو قرار است در سال ۱۴۰۳ روی پرداخت‌های بدون کارت متمرکز شود و سامانه کهر با فناوری NFC را هم به پاسینو اضافه کنند. به باور پیکانی، فضای نظام‌های بانکی و پرداخت در دنیا به سمت سافت‌پوز می‌رود و ما هم در ایران باید از این روندها استفاده کنیم تا هزینه‌های عملیاتی و سرمایه‌ای کاهش پیدا کند و در عین حال محصول ایمن‌تر و با تجربه کاربری بهتری را هم به مشتریان تحویل داده شود. او درباره دیگر برنامه‌هایشان در سال ۱۴۰۳ نیز صحبت می‌کند: «بین ما و شرکت ققنوس در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت یک تفاهم‌نامه امضا شد که درباره استفاده از رمزریال بود و قرار است در سال پیش رو بیشتر روی این حوزه تمرکز کنیم.»

کرده، هنوز آن طور که باید وارد بازار نشده تا بتوان از آمارهایی نظیر سهم بازار آن صحبت کرد. با وجود این، بنا بر صحبت‌های پیکانی این اپلیکیشن به پشتوانه سیصد هزار پذیرنده شرکت پرداخت الکترونیک سپهر جلورفته و در حال حاضر این تعداد مشتری را داراست و در مقایسه با رقبای فعلی‌اش بسیار جوان است. او معتقد است این اپلیکیشن چابک، خلاق، نوآور، قابل اعتماد، جسور و منعطف است و آینده روشنی خواهد داشت. این اپلیکیشن در دو نسخه اندروید و تحت وب (PWA) مخصوص کاربران سیستم عامل iOS انتشار یافته است.

#### ◀ پاسینو، سوپر اپلیکیشن نیست

در سال‌های اخیر سوپر اپلیکیشن‌ها به یکی از روندهای صنعت پرداخت تبدیل شده‌اند و بیشتر شرکت‌ها به دنبال این هستند که سوپر اپلیکیشن‌های خود را ایجاد کنند و از این طریق سهم بازار خودشان را افزایش دهند، اما پیکانی اظهار می‌کند که پاسینو قرار نیست یک سوپر اپلیکیشن باشد. او در این باره می‌گوید: «تمرکز ما بیشتر روی ارائه خدماتی بوده که یک زنجیره ارزش خوب برای مشتریان بالقوه ایجاد کند و در وهله دوم مشتریان دیگر را هم دربر بگیرد. هر پذیرنده می‌تواند از طریق منوی پذیرندگان خود در اپلیکیشن پاسینو پایانه‌های خود را مدیریت کند، سوابق تراکنش‌هایش را ببیند و گزارش آن را دریافت کند. همچنین در صورت بروز مشکل یا داشتن درخواست برای دستگاه کارت‌خوان خود می‌تواند بدون معطلی از طریق پاسینو اقدام به ثبت تیکت کند. تمامی پذیرندگان سپهر از طریق باشگاه مشتریان پاسی تو می‌توانند از سرویس‌های ارزش افزوده بهره‌مند شوند؛ برای مثال پذیرندگان دستگاه‌های کارت‌خوان اندرویدی می‌توانند با مصرف امتیازات باشگاه خود، نرم‌افزار صندوق فروشگاه‌های دریافت کنند. این روزها خرید آنلاین حرف اول را می‌زند و به همین منظور با کمک و همکاری سایر همکاران معاونت توسعه کسب و کار سپهر، فروشگاه‌ساز آنلاین سپهر استور که محصول مشترک ما و یکی از شرکای تجاری مان است ایجاد شد که به پذیرندگان فروشگاه‌های فیزیکی اجازه می‌دهد از طریق پاس تو، فروشگاه مجازی نیز داشته باشند.»

#### ◀ تأمین امنیت پاسینو

توسعه نرم‌افزار پیچیدگی‌ها و چالش‌های خاص خود را دارد. پیکانی درباره چالش‌های تولید پاسینو می‌گوید: «هزینه ابزارهای ایمن‌سازی که امنیت سایبری یک نرم‌افزار را تأمین می‌کند، بسیار زیاد است و چیزی هم نیست که بتوان از آن چشم پوشید و باید حتماً برایش هزینه کرد تا جلوی اتفاقات ناگوار آینده را گرفت. بنابراین تأمین هزینه‌های لازم برای تأمین امنیت پاسینو یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های ما در خلق و توسعه این اپلیکیشن بود. علاوه بر این، خود توسعه اپلیکیشن هم کار ساده‌ای نبود و زیرساخت‌هایی لازم داشت

مهدی مقیمیان، مدیرعامل مینی کالا از اقدامات این شرکت در یک سال گذشته می گوید

# مینی پی، مهم ترین دستاورد ۱۴۰۲ ما بود

ایده ساخت پلتفرم «مینی کالا» توسط شرکت مبتکر از اواخر سال ۱۳۹۹ شکل گرفت؛ پلتفرمی که بخشی از یک اکوسیستم بزرگ تر به نام «مینی شهر» است که شامل مجموعه‌ای از اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها برای شکل گیری یک شهر هوشمند با رویکرد یکپارچه است. مینی کالا با تمرکز بر شبکه فروش غیرمتمرکز، اولین بخش از این اکوسیستم است که با ایجاد یک بستر، هزینه‌های ایجاد زیرساخت‌های لازم برای راه‌اندازی و توسعه فروش آنلاین را به صفر می‌رساند. در واقع فروشنده در مینی کالا به راحتی به یک بستر آنلاین آماده برای ارائه محصولاتش دسترسی دارد. اخیراً نیز نسخه ششم این پلتفرم منتشر شده است که تغییرات زیادی داشته است. یکی از تغییرات اساسی آن نیز برای فروشنده‌ها، رایگان شدن ایجاد فروشگاه و صفر شدن کارمزد فروش است. در گفت‌وگویی که با مهدی مقیمیان، مدیرعامل مینی کالا داشتیم، به فعالیت‌هایشان در سال ۱۴۰۲، تغییر و تحولات نسخه جدید و برنامه‌هایی که برای سال ۱۴۰۳ در دستور کار دارند، پرداختیم. به گفته او، مینی کالا در سال جدید می‌خواهد با بهره‌مندی از سرویس مینی پی و توسعه سرویس خرید اعتباری و فروش اقساطی این امکان را برای فروشنده‌ها فراهم کند که بازار گسترده و مخاطب بیشتری را به سمت خود جذب کنند و در نتیجه فروش خود را افزایش دهند. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگورا می‌خوانید.



فروشنده‌ها نیز در این نسخه تغییر کرده و سرویس تسویه آنی به پلتفرم مینی کالا اضافه شده است. مقیمیان درباره این سرویس توضیح می‌دهد: «سرویس تسویه آنی باعث شده فروشنده‌ها در سریع‌ترین زمان ممکن بعد از اتمام فرایند خرید هزینه را دریافت کنند. در واقع در این نسخه فروشنده‌ها با دریافت مینی کارت می‌توانند مبلغی را که درخواست تسویه و دریافت آن را دارند، به صورت آنی دریافت کنند یا به عبارت دیگر بعد از دریافت رضایت خریدار از کالای ارسال شده توسط فروشنده، به صورت آنی امکان انتقال وجه و تسویه برای فروشنده‌ها فراهم شده است، تا به نقدینگی و سرمایه در گردش فروشنده‌ها لطمه‌ای وارد نشود.»

به گفته مقیمیان امکان ویژه دیگری که به نسخه ششم مینی کالا اضافه شده است، ارسال رایگان تمام کالاها به خریداران است.

## ارائه سرویس خرید اعتباری و پرداخت اقساطی

مدیرعامل مینی کالا بر این عقیده است که مهم‌ترین دستاورد این شرکت در سال ۱۴۰۲، ارائه سرویس خرید اعتباری و پرداخت اقساطی مینی پی بوده است. او درباره این سرویس می‌گوید: «ویژگی اصلی سرویس خرید اعتباری و پرداخت اقساطی اضافه شده به مینی کالا این است که فروشنده‌ها به راحتی شرایط فروش اقساطی خود را تنظیم می‌کنند و مینی کالا نیز پرداخت و وصول اقساط را تضمین می‌کند؛ به این ترتیب هر فروشنده‌ای به دور از هر نوع پیچیدگی می‌تواند وارد بازار BNPL شود و کالای خود را به صورت اقساطی بفروشد.» هدف مینی کالا افزایش قدرت فروشنده‌ها است. مقیمیان با بیان این موضوع می‌گوید: «هرکسی که کالایی را تولید یا تأمین می‌کند، هدفش از راه‌اندازی فروشگاه یا ایجاد وبسایت یا حضور در شبکه‌های اجتماعی صرفاً این است که فروش خود را افزایش دهد و به تعداد فاکتورهایش اضافه کند. ما نیز در مینی کالا سعی کردیم هزینه‌های فروشنده برای ورود به حوزه تجارت الکترونیک و اقتصاد دیجیتال را به صفر برسانیم و کمک کنیم با ابزارهای بازاریابی، از جمله سرویس تبلیغاتی ویدئو مارکتینگ یا سرویس هوش مصنوعی مینی کالا، ذائقه کاربران را شناسایی و براساس سلیقه آنها صفحه کاوش را چیدمان کنند. این ویژگی باعث بیشتر دیده شدن محصولاتشان برای افرادی می‌شود که احتمال خرید آنها بیشتر است.»

## ویژگی‌هایی در حمایت از خریداران

در نسخه ششم مینی کالا ویژگی‌هایی در حمایت از خریداران نیز اضافه شده است.

## راه‌اندازی چند سرویس

مینی کالا در سال ۱۴۰۲ تمرکز خود را بر راه‌اندازی چند سرویس اصلی گذاشت که اکثر آنها روندهای بازار تجارت الکترونیکی ۲۰۲۳ بودند. مهدی مقیمیان، بنیان‌گذار و مدیرعامل مینی کالا با بیان این موضوع می‌گوید: «اولین محور، راه‌اندازی بخش ویدئو مارکتینگ یا اینفلوئنسر مارکتینگ بود که در پی آن مجبور به سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی استودیو مینی کالا شدیم. این استودیو مجهز و مناسب تولید محتوای ویدئویی و صوتی است و ما سعی کردیم افراد مجرب در این حوزه را کنار هم جمع کنیم تا محتوایی در شأن خریداران تولید کنند. محور دوم تمرکز ما در سال ۱۴۰۲، ایجاد مدل‌های درآمدی جانبی به هدف رایگان کردن سرویس‌های اصلی، مانند راه‌اندازی و کمسیون از فروش بود. محور سوم تمرکزمان در این سال ایجاد بستر ارائه تبلیغات هدفمند برای فروشنده‌ها و محور چهارم ارائه خدمات خرید اعتباری و فروش اقساطی بود.»

## تغییرات نسخه ششم

اخیراً نسخه ششم مینی کالا منتشر شده است؛ نسخه‌ای که تغییرات زیادی داشته و به گفته مقیمیان اولین تغییر اساسی آن، رایگان شدن ایجاد فروشگاه و صفر شدن کارمزد فروش برای فروشنده‌ها است. مدیرعامل مینی کالا درباره این تغییر می‌گوید: «قطعاً این تغییر باعث ایجاد انگیزه بیشتر برای فروشنده‌ها خواهد شد. علاوه بر این، در نسخه ششم مینی کالا سرویس ویدئو مارکتینگ برای معرفی و فروش کالا اضافه شده است که می‌تواند مینی کالا را به یک مرجع تخصصی معرفی و فروش کالا تبدیل کند.»

طبق صحبت‌های مدیرعامل مینی کالا، تسویه حساب

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



در گفت و گو با محمد مظاهری، مدیرعامل شرکت توسن تکنو درباره تمرکز این شرکت در سال آینده مطرح شد

## توجه ویژه به قابلیت های پلتفرم اندرویدی

اسفندماه ۱۴۰۲، توسن تکنو وارد سال چهاردهم فعالیت خود شد. به گفته محمد مظاهری، از نظر هیئت مدیره سالی که گذشت، نقطه عطف فعالیت های توسن تکنو بود. در تابستان ۱۴۰۲، مدت ها برنامه ریزی و ایجاد آمادگی در شرکت برای ورود به بازار سرمایه به ثمر نشست و برگزاری جلسات معارفه و در نهایت عرضه عمومی سهام «فن افزار» در بازار فرابورس منجر به رقم خوردن اتفاق خاطره انگیز سهامی عام شدن شرکت و ورود سهامداران جدید به چرخه مالی این شرکت شد. در گفت و گویی که با محمد مظاهری، مدیرعامل توسن تکنو، داشتیم از دستاوردهای این شرکت در یک سال گذشته و برنامه های این شرکت برای سال ۱۴۰۳ پرسیدیم. مظاهری که اخذ گواهی دانش بنیان برای راهکارهای پرداخت الکترونیک را دستاورد بزرگ این شرکت در سال ۱۴۰۲ می داند، می گوید به عنوان یک کسب و کار فناور، در کنار ارتقای فناوری و متناسب با نیاز بازار، به لاین های جدید کسب و کاری فکر می کنند و امیدوارند در سال ۱۴۰۳ نیز بتوانند به توسعه راهکارهایشان ادامه دهند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.

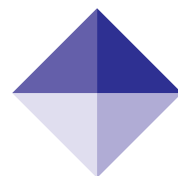


اندرویدی تمام لمسی تمرکز داشتیم و از ایده تا طراحی و اجرا همگی از برنامه های توسن تکنو طی دو سال اخیر برای ایجاد تنوع کمی و کیفی در محصولات و پاسخ مناسب به نیاز بازار بود. در کارت خوان های اندرویدی روی موضوع شفاف سازی مزایای آنها برای PSP ها، کسب و کارها و کاربران نهایی تمرکز داشتیم. به این ترتیب در سال ۱۴۰۲ قرارداد بزرگ واگذاری پایانه های پرداخت الکترونیک مبتنی بر اندروید کشور را عملیاتی کردیم. توسن تکنو در حال حاضر تنها و بزرگ ترین شرکت دانش بنیان ارائه دهنده راهکارهای سخت افزاری و نرم افزاری پرداخت الکترونیک ایران است. در این مسیر پنج ساله که تولید را عملیاتی کردیم، شرکت های PSP بسیار با ما همراهی کردند و از این بابت قدردان آنها را شکر می کنیم. شیرینی این موفقیت را با این عزیزان جشن می گیریم.»

### ◀ گام بلند توسن تکنو در بومی سازی محصولات سخت افزاری

توسن تکنو طی سال های گذشته در راهکارهای بانکی و کسب و کار هوش مصنوعی «آرتین»، موفق به دریافت گواهی دانش بنیان شده بود. محمد مظاهری، مدیرعامل توسن تکنو، درباره اقداماتشان در سال ۱۴۰۲ می گوید: «در یک سال گذشته تلاش کردیم در ادامه سیاست های همراهی خود با مشتریان و راحت کردن خیال آنها از بابت تولید به موقع و مقرون به صرفه محصول و تأمین قطعات لازم، با تجهیز تیم تحقیق و توسعه سایت تولید، روی دریافت گواهی دانش بنیان در حوزه راهکارهای پرداخت الکترونیک تمرکز کنیم. به این ترتیب با کار ارزشمند همکاران و پیگیری مستمر، شرکت در ماه های پایانی سال ۱۴۰۲ موفق به دریافت گواهی دانش بنیان برای تولید پایانه های سخت افزاری و سامانه های نرم افزاری پرداخت الکترونیک شد. با این دستاورد، تولید کارت خوان دانش بنیان با نام TECHNO M500 و تکمیل آن با پلتفرم TECHSTORE منجر به پیشتازی توسن تکنو در بازار و خلق ارزش پایدار برای شرکت خواهد شد. به این ترتیب گام بلندی در حوزه تنوع کمی و کیفی، انتقال فناوری و افزایش بومی سازی محصولات سخت افزاری برداشته شد.» او همچنین اضافه می کند: «ما روی توسعه مفهوم کارت خوان های هوشمند کلاسیک و توسعه کارت خوان های هوشمند

مهرتراکتس



۱۹۶

ASARETAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران





مدیران رهند هوشمند از لزوم به کارگیری تفکر پلتفرمی فرایند محور و چشم اندازهای این شرکت می گویند

# می خواهیم جزو پانصد شرکت برتر ایران باشیم

رهند هوشمند که با تفکر پلتفرمی اش شناخته می شود، یکی از شرکت های فعال در صنعت طراحی و اجرای سامانه های مدرن نرم افزارهای صنعت مالی و بانکی کشور است؛ صنعتی نوظهور و البته پرطرفدار در اقتصاد ایران که نقش مهمی در تأمین زیرساخت های لازم برای تحقق ایده تحول دیجیتال دارد. طبق صحبت های مدیران این شرکت، اتخاذ تفکر پلتفرمی به عمیق تر شدن دانش آنها و میزان چابکی شان کمک کرده و به مزیت رقابتی آنها تبدیل شده است؛ مزیت رقابتی که آنها را برای قرار گرفتن در فهرست پانصد شرکت برتر کشور طی دو، سه سال آینده امیدوار کرده است. مدیران این شرکت معتقدند «ایده هوشمند» آنها، یعنی خط تولید کامل سرویس ها و فرایندهای دیجیتالی که طراحی، پیاده سازی و اتصال سرویس ها و فرایندهای کسب و کاری مختلف را ممکن می کند، می تواند بستر خوبی برای ایجاد یک نئوبانک واقعی باشد و می خواهند در سال ۱۴۰۳ قابلیت های جدیدی را به آن اضافه کنند. البته مزایای استفاده از تفکر پلتفرمی در همین ها خلاصه نمی شود و مزایای دیگری نیز دارد که اگر کنجاوید، می توانید این گفت و گوی عصر تراکنش با شاهرخ آقا شیخ محمد، مدیر محصول و مدیر عملیات سی بانک و کیوبانک و سمیرا مجد، هم بنیان گذار رهند هوشمند را بخوانید. آنها علاوه بر پرداختن به مزایای استفاده از تفکر پلتفرمی فرایند محور درباره عملکرد شرکت رهند در سال ۱۴۰۲ و برنامه های آینده شان نیز صحبت می کنند.



## چابکی و دانش عمیق؛ مزایای رقابتی رهند هوشمند

داشته است. تحلیل فرایندی کسب و کارها، تولید سامانه های فرایندی در حوزه هایی نظیر پرداخت، ارزش افزوده، لیزینگ، بورس و این اواخر نیز تولید سامانه سیپات از جمله تجاری بوده که نگرش او به فناوری اطلاعات را در این سال ها متحول کرده است. مجد درباره نحوه شرکتداری شان در رهند هوشمند

سمیرا مجد، هم بنیان گذار رهند هوشمند است و پس از بیست سال فعالیت در حوزه فناوری اطلاعات، به دلیل علاقه ای که به کارآفرینی داشته است، به همراه همسرش این شرکت را تأسیس می کنند. با وجود این، او از سال ۱۳۹۶ تاکنون که رهند هوشمند را ایجاد کرده اند، فقط در سمت هم بنیان گذار این شرکت مشغول به کار نبوده و نقش مدیر پروژه و مدیر فنی برخی از تولیداتشان مانند سیپات را هم برعهده

عصر تراکنش



RASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

# در قسطا، دینامیک تغییرات بالاست

فاطمه شایگان

عصر تراکش

کسب و کار

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



حدود پنج سال از فعالیت قسطا، شرکت فعال در حوزه لندتک در کشور می‌گذرد؛ شرکتی که قرار است در سال ۱۴۰۳ به سه روش اقساط بلندمدت، چهار قسطه و اقساط ماهانه به مشتریان اعتبار ارائه دهد. قسطا در یک سال گذشته تغییر و تحولات زیادی را پشت سر گذاشته است؛ برای مثال تیم مارکتینگ این شرکت در سال ۱۴۰۲، رشد ۸ تا ۱۰ برابری را در تعداد کاربران و تسهیلاتشان تجربه کردند. در گفت‌وگویی که با امیر مهربانی، مدیر توسعه کسب و کار؛ مجتبی فهمیمان، مدیر فنی؛ علیرضا اختر، مدیر عملیات و فروش؛ مهدی حاجی، مدیر مارکتینگ و محسن عموسلطانی، مدیر محصول قسطا داشتیم، به عملکرد و چالش‌های آنها در سالی که گذشت، پرداختیم. طبق صحبت‌های مدیران این شرکت، در قسطا، دینامیک تغییرات بالاست و یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که با آن درگیرند، جانماندن از این تغییرات و کالیبره کردن خود با شرایط جدید است و به همین دلیل نیز در سالی که گذشت زیرساخت‌های پشتیبانی خود را دو بار به‌طور کلی تغییر داده‌اند. در سال ۱۴۰۳ نیز این شرکت به دنبال افزایش سهم بازار، افزایش آگاهی از برند و جایگاه‌یابی برند در حوزه لندتک و وام‌دهی است. در ادامه گزارشی از گفت‌وگوی عصر تراکش را با این افراد می‌خوانید.

## هوش مصنوعی؛ ابزاری برای بهبود ریسک نکول

بنا بر صحبت‌های امیر مهربانی، مدیر توسعه کسب و کار قسطا، در سال ۱۴۰۲ یکی از برنامه‌های اصلی این شرکت تنوع‌بخشی به تأمین‌کنندگان خود بوده و با توجه به محدودیت‌های نهادی غیربانکی، سیاستی که به کار گرفتند، مذاکره با بانک‌های جدید بوده تا از طریق سیستم بانکی تأمین مالی داشته باشند.

او در این باره توضیح می‌دهد: «در این راستا با دو چالش جدی مواجه شدیم. چالش اول مبهم بودن این نوع از همکاری با بعضی از بانک‌ها به دلیل رگوله نشدن این صنعت بود. چالش بعدی درباره مذاکرات با بانک‌ها بود، زیرا بانک مرکزی یک سیاست انقباضی جدی را در پیش گرفته که این موضوع باعث شده منابع بانک‌ها برای اعطای تسهیلات محدود شوند؛ به این ترتیب در سالی که گذشت یکی از مهم‌ترین چالش‌ها را تعامل لندتک‌ها و بانک‌ها رقم زدند که امیدواریم شاهد رفع آن در سال جدید باشیم. این دو چالش باعث شده به دنبال راه‌های نوآورانه باشیم تا تأمین مالی را محدود به شبکه بانکی نکنیم. در این میان نکته این است که با توجه به رگوله نبودن حوزه مالی و حساسیت بالای آن پیاده کردن ایده‌های نوآورانه کار راحتی نیست.»

مهربانی با بیان این موضوع که از روزهای ابتدایی فعالیت قسطا، عمده تمرکز آنها روی این بود که بتوانند از هوش مصنوعی برای بهبود مدیریت نکول استفاده کنند، می‌گوید: «ما در قسطا تمرکزمان بر این نیست که شاخص‌هایی از جنس آماری مانند AUC و ACC را در این مدل‌سازی بهینه کنیم، بلکه هدف ما این است که سود کسب و کار را افزایش دهیم که در این مسیر ممکن است این بهینه‌سازی سود شرکت، با بهینه‌سازی و بهینه‌کردن شاخص‌های آماری همراه نباشد.

به این ترتیب توانسته‌ایم نسبت به سال‌های گذشته رشد ۸ تا ۱۰ برابری در تعداد کاربران و تسهیلات را داشته باشیم. دقت این مدل با توجه به داده‌های بیشتری که بر آن لرن می‌شود، به صورت قابل توجهی افزایش پیدا کرده و توانسته‌ایم به AUC بالای ۸۰ درصد برسیم که عدد بزرگی است.»

یکی دیگر از اقدامات قسطا در سال ۱۴۰۲ استفاده از فناوری هوش مصنوعی برای بهبود وضعیت و بهینه‌سازی واحد فروش این شرکت است. مهربانی در این باره می‌گوید: «با توجه به حجم زیاد کاربرانی که داریم داده‌هایی را از سمت مشتریان جمع‌آوری می‌کنیم و با استفاده از این داده‌ها می‌توانیم ریسک نکول مشتریان و احتمال نهایی شدن خرید آنها از قسطا را تخمین بزنیم. براساس این دو پارامتر، سعی



گفت وگو با محمدرضا آشتیانی، مدیرعامل قسطا درباره ضوابط جدید فعالیت تسهیلات یارها در کشور

# رشد و بقای لندتک‌ها در گرو اصلاح آیین نامه

چهاردهم دی ماه ۱۴۰۲ بانک مرکزی با ابلاغ دستورالعمل جدید خود در قبال لندتک‌ها، فعالان این صنعت را غافلگیر کرد. انتشار این ابلاغیه در حالی بود که افزایش تورم و مشکلات اقتصادی در سال‌های اخیر باعث کاهش قدرت خرید مردم و افزایش نیازشان به وام‌های خرد شده بود و لندتک‌ها نیز در سال‌های اخیر توانسته بودند در توسعه فراگیری مالی در زمینه اعطای وام و تسهیلات نقش پررنگی را ایفا کنند. محمدرضا آشتیانی می‌گوید که از بین رفتن لندتک‌ها به معنای از دست رفتن ایده عدالت اجتماعی و تلف شدن تلاش‌هایی است که برای تمرکززدایی از پایتخت انجام شده و اگر آیین‌نامه فعلی بانک مرکزی با دخالت دادن نظر فعالان لندتکی کشور اصلاح نشود، در آینده‌ای نه‌چندان دور شاهد از بین رفتن این صنعت در ایران خواهیم بود. با توجه به اهمیت این بخشنامه، در گفت‌وگو با محمدرضا آشتیانی، مدیرعامل قسطا، به نقدهایی که در ابلاغ این بخشنامه و پیشنهادهایی که برای بهبود آن دارد، پرداختیم. طبق صحبت‌های آشتیانی، اگر نهادهای رگولاتور با کمک کسب‌وکارهای لندتک این آیین‌نامه را اصلاح کنند، می‌توان گفت که ۱۴۰۳ سال اوج‌گیری لندتک‌ها خواهد بود؛ اما اگر چنین اتفاقی نیفتد، ۱۴۰۳، سال کم‌فروغی برای این حوزه در کشور خواهد شد و بسیاری از بازیگران لندتک کشور از بین خواهند رفت.



## ◀ نقش بازاریابی لندتک‌ها از نگاه بانک مرکزی

محمدرضا آشتیانی، مدیرعامل قسطا، با اشاره به این ضوابط می‌گوید: «بنا بر اذعان بسیاری از فعالان صنعت بانکی کشور، این آیین‌نامه نه تنها چالش‌های بسیاری را برای همکاری بانک‌ها و

ضوابط همکاری مؤسسات اعتباری شرکت‌های تسهیلات‌یار یا همان لندتک‌ها دی ماه ۱۴۰۲ توسط بانک مرکزی منتشر و ابلاغ شد؛ ضوابطی که به اعتقاد فعالان این حوزه چالش‌ها و دردهای زیادی را برای ادامه فعالیت لندتک‌ها به همراه می‌آورد.



گفت‌وگو با حمیدرضا آموزگار، معاون توسعه محصول داتین به مناسبت دوازده سالگی این شرکت

# حرکت از معماری نرم افزار به معماری سازمانی

دوازده سال از آغاز به کار داتین می‌گذرد؛ شرکتی که از دل واحد راهکارهای بانکی فناپ با فلسفه وجودی فراگیری مالی متولد شد و در این سال‌ها توانست با رویکرد توسعه‌محور و مقیاس‌پذیر خود، ۴۲ محصول و خدمت رابه منظور حل مسائل فناورانه صنعت بانکی و بیمه کشور ارائه دهد. داتین در حالی وارد سیزدهمین سال فعالیت خود می‌شود که می‌خواهد در مسیر ارائه محصولات فناورانه به مصرف‌کننده قدم بگذارد و در این دوازده سال دستاوردهایی نظیر پیاده‌سازی راهکار جامع بانکی داتین در هفت بانک کشور، گذر از پردازش ۳۳ میلیارد تراکنش بانکی، گذر از مرز اعطای ۹ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی، خلق زیرساخت برای وپیداد و ترابانک، پشتیبانی از بیش از هشت میلیون کاربر اینترنت بانک در سامانه‌های بانکی خود و داشتن ۱۷۰۰ نفر سرمایه انسانی را در کارنامه‌اش به ثبت رسانده است. معاون توسعه محصول داتین می‌گوید برنامه آنها برای سال سیزدهم این شرکت این است که فعالیت‌هایشان در حوزه B2C را توسعه دهند و علاوه بر آن، روی استفاده حداکثری از هوش مصنوعی در محصولاتشان متمرکز شوند. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش با حمیدرضا آموزگار، معاون توسعه محصول داتین، به بهانه دوازده سالگی این شرکت و مهاجرت بانک کارآفرین به راهکار داتین رami خوانید.



## مهاجرت بانک کارآفرین به راهکار داتین

مهاجرت بانک کارآفرین به راهکار جامع بانکی داتین هفتمین مهاجرت کربن‌کنیگی است که داتین به سرانجام رسانده است. این مهاجرت که یک‌باره و با انجام انتقال هم‌زمان داده‌های حوزه‌های منابع، مصارف و ارزی در ۲۱ و ۲۲ دی‌ماه عملی شد، در کمتر از یک سال پایان یافت و یکی از سریع‌ترین مهاجرت‌های کربن‌کنیگی در ایران به شمار می‌رود. آموزگار درباره شیوه مهاجرت بانک کارآفرین توضیح می‌دهد: «بانک کارآفرین می‌خواست تغییراتی اساسی ایجاد کند. این بانک رویکردی توسعه‌محور داشت و لیستی از محصولات را از داتین می‌خواست. در چنین اقداماتی دو مسئله حائز اهمیت است؛ یکی اینکه اطلاعات چگونه داده می‌شود و دومی اینکه یک سازمان چگونه خودش را با ساختار جدید منطبق می‌کند. در حوزه اطلاعات، هلدینگ نگاه به ما کمک کرد و بانک کارآفرین نیز برای اینکه کاملاً با فرایندها و ساختار جدید منطبق شود تلاش زیادی کرد؛ برای مثال در گذشته پروژه مهاجرت بانک‌های ادغامی در بانک سپه را داشتیم که به نوبه خود پروژه بزرگی بود. در مهاجرت بانک کارآفرین نیز منابع، مصارف و حوزه ارزی را به صورت هم‌زمان مهاجرت دادیم. ما در داتین به نقطه‌ای رسیده‌ایم که آمادگی خوبی برای پاسخ‌گویی به انواع نیاز بانک‌ها داریم و توانسته‌ایم در این سال‌ها از پس چالش‌های مهاجرت بانک‌ها برآییم.»

## کمک به کاهش هزینه‌های استقرار نرم‌افزار در شرکت‌ها

داتین در همه این سال‌ها به بانک‌ها و شرکت‌های بیمه کمک کرده تا زیرساخت مناسبی برای ارائه خدمات مالی و بیمه‌ای به دست آورند و بتوانند پاسخ‌گوی نیاز انواع مشتریان حقوقی و حقیقی خود باشند. بنا بر صحبت‌های آموزگار، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه‌ای که تلاش می‌کنند به صورت مستقل نیازهای مربوط به حوزه فناوری اطلاعات

خود را برطرف کنند، از مسیر اصلی منحرف و درگیر کارهای فناوری اطلاعات می‌شوند که شاید در تخصص آنها هم نباشد. او می‌گوید: «فضای فناوری اطلاعات متغیرهای بی‌شماری دارد و یادگیری آنها در ابتدا برای هر سازمانی هزینه‌ساز است؛ وقتی می‌خواهید وارد فضای طراحی در فناوری اطلاعات شوید، ممکن است خطاهای متعددی همچون تقدم خواسته سازندگان بر نیاز، عدم نگاه به توسعه‌پذیری و بی‌توجهی به امکان گسترش‌پذیری گریبان‌گیر سازمان شود و در نهایت سازمان در طراحی نرم‌افزارهای لازم به سمت مسیری برود که توسعه در آن دیده نشده است و برداشتن گام‌های پیشرفت را ناممکن یا بسیار پرهزینه بکند.» او درباره نقش داتین در کاهش هزینه‌های استقرار نرم‌افزارهای صنعت بانکی و بیمه کشور بیان می‌کند: «ما زیرساخت‌های فناوری اطلاعات لازم برای این صنایع را به شکلی فراهم کردیم که آنها برای رویارویی با روندهای پیش‌رویشان آماده باشند. ما سعی کردیم نرم‌افزارها و خدماتمان را با بررسی روندهای جهانی درباره توسعه نرم‌افزار و با نگاهی توسعه‌پذیر و مقیاس‌پذیر طراحی کنیم؛ به این ترتیب با پیش آمدن نیازها و چالش‌های جدید می‌توانیم علاوه بر انعطاف‌پذیری بالا، چابکی در پاسخ داشته باشیم. یکی از عناصر اساسی پیوستن شرکت‌ها به ایده تحول دیجیتال، چابکی است که نمی‌توان آن را نادیده گرفت.»

## فراتر رفتن از تولید نرم‌افزار

بنا بر صحبت‌های آموزگار، مدتی است که داتین سعی کرده در مدیریت امور خود برنامه‌ریزی سال‌به‌سال داشته باشد و در سال‌های اخیر با تغییر رویکرد در زمینه معماری محصولات و خدماتش، تغییراتی ساختاری را در این شرکت ایجاد کرده که در یک کلام به تمرکز

عصر تراکنش



۲۰۸

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



نیلو فرنادری

مصرف تراکتس



۲۱۰

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

فردوس باقری، مدیرعامل سکوک از عملکرد این شرکت در سال ۱۴۰۲ می گوید

# سال کسب و کاری موفق راپشت سر گذاشتیم

۱۴۰۲ در مقایسه با ۱۴۰۱ برای کسب و کارها سال بهتری بود. در این سال آنها از ثباتی نسبی برخوردار بودند، اما این ثبات به احتمال زیاد با ورود به سال ۱۴۰۳ دستخوش تغییر می شود و باید منتظر ماند و دید که تغییرات سیاسی داخلی و خارجی چه تأثیری روی وضعیت اقتصادی و اجتماعی کشور می گذارد و کسب و کارهای مختلف تا چه اندازه می توانند برنامه های توسعه ای خود را محقق کنند. سکوک نیز یکی از کسب و کارهای فعال در کشور است که به گفته مدیرعامل این شرکت توانسته در سال ۱۴۰۲ ابزارهایی را که در سال ۱۴۰۱ پایه گذاری کرده بود، توسعه دهد و در این سال تمرکز اصلی اش را روی عمق بخشیدن به زنجیره های تأمین مثل زنجیره تأمین فلزات، لوازم خانگی و مواد غذایی گذاشته بود. با این حال، مدیرعامل سکوک بر این عقیده است که سال ۱۴۰۳ با پیچیدگی های بیشتری همراه است؛ زیرا در سال جدید هم انتخابات آمریکا برگزار می شود و هم مجلس شورای اسلامی کنونی تغییر می کند. در گفت و گویی که با فردوس باقری، مدیرعامل شرکت سکوک، داشتیم به اقدامات نشان در یک سال گذشته و برنامه هایشان برای سال جدید پرداختیم. به گفته او، بزرگ ترین چالش تمام بنگاه های اقتصادی و تولیدی کشور در سال ۱۴۰۳ می تواند مسئله میزان سرمایه در گردش آنها باشد و چندنرخه بودن ارز، رشد تورم و امثالهم نیز ممکن است مشکل آفرین شود؛ با این حال سکوک در تلاش است از هر تهدیدی فرصت بسازد و فکر می کند که از پس چالش های سال ۱۴۰۳ هم برمی آیند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



## ۱۴۰۲؛ سال مقیاس پذیری سکوک

فردوس باقری، مدیرعامل سکوک، ابتدا درباره عملکرد و اقدامات این شرکت در سال ۱۴۰۲ صحبت می کند و می گوید برخلاف نگرانی هایی که پیش از آغاز سال وجود داشت، ۱۴۰۲ سال خوبی بوده است. به گفته او، سکوک روی ابزارهای تأمین مالی زنجیره

تأمین متمرکز است و در سال ۱۴۰۲ ابزارهایی را که در سال های قبل پایه گذاری کرده بود، توسعه داد. باقری در این باره می گوید: «از جمله این ابزارها می توان به حوزه تأمین مالی خرد که با مصرف کننده و مشتری سروکار دارد، اشاره کرد. ما قبلاً روی بخش مصرف کننده کار کرده بودیم و یک تجربه

محمد مهدی اسماعیلی، مدیرعامل سیمرغ تجارت از تمرکز این شرکت  
در سال ۱۴۰۳ بر ارائه خدمات جدید می گوید

# به دنبال ایجاد سرویس های ترکیبی نوآورانه ایم

سیمرغ تجارت یکی از شرکت های هلدینگ تفتا است که در سال ۱۳۹۱ تأسیس شد، اما با توجه به فرازونشیب هایی که داشت و با تبیین نقش و جایگاهی نوین و تولد دوباره آن در سال ۱۴۰۱، حالا نقش بازوی ایجاد خدمات نوین مالی برای بانک تجارت را دارد و به ارائه خدمات اختصاصی و نوآورانه در صنعت بانکی کشور می پردازد. از جمله خدمات جدید این شرکت می توان به اپلیکیشن باجت، محصولات کالانو و کارنو و پلتفرم بانکداری باز آرک سیمرغ اشاره کرد. در گفت و گو با محمد مهدی اسماعیلی، مدیرعامل سیمرغ تجارت، اقداماتشان در سال ۱۴۰۲ و برنامه هایشان برای سال آینده را مرور کردیم. به گفته او، تمرکز اصلی سیمرغ تجارت بر ارائه خدمات اعتباری و تسهیلات ترکیبی است و در این راستا با بازیگران بزرگ صنایع دیگر شروع به همکاری کرده اند. اسماعیلی می گوید که در سال ۱۴۰۳ برنامه ای جدی برای ارائه خدمات مدیریت ثروت دارند، اما بیشتر از هر چیزی به دنبال ترکیب قابلیت ها با یکدیگرند تا بتوانند خدماتی ارائه دهند که بیشترین تأثیر مثبت را بر جامعه داشته باشد.



## ارائه سرویس های ترکیبی نوآورانه

تسویه می کند. این نوع خدمت، محصول جدیدی است به نام کالانو که دی ماه سال جاری رونمایی شد و در این مدت کوتاه، حدود شش هزار نفر تسهیلات دریافت کرده اند.

مدیرعامل سیمرغ تجارت توضیح می دهد زیرساخت اعتبار و تسهیلاتی که ایجاد کرده اند به طور مستمر در حال بهبود و تغییر است تا در نهایت بتوانند سرویس های جدید را بر بستر آن ارائه دهند: «در سال ۱۴۰۲ درگیر این تغییرات بودیم و بر همین اساس سرویس های متنوعی ارائه شد. در سال ۱۴۰۲ حدود ۱۰ هزار وام ازدواج، ۱۷۰ هزار اعتبار BNPL، ۱۳۰ هزار تسهیلات در پلتفرم شرکا و شش هزار تسهیلات کالانو در بسترهای سیمرغ تجارت ارائه شد. ۱۴۰۲ سال شروع شکوفایی سیمرغ تجارت در مسیر جدید بوده است و در سال های آینده شاهد رشد چشمگیر دستاوردهای آن خواهیم بود.»

## ۱۴۰۲ و چالش های آن

مدیرعامل سیمرغ تجارت چالش های اصلی این شرکت در سال ۱۴۰۲ را ایجاد توازن بین فرصت های توسعه و ظرفیت نیروهای انسانی می داند و در این راستا عنوان می کند: «مهم ترین چالش ما در یک سال گذشته موضوع جذب و نگهداشت نیروهای انسانی بود که توانستیم نسبتاً از پس این چالش برآییم و تا حدود زیادی به اهدافی که مدنظرمان بود برسیم. هرچند این نوع چالش ها، برای شرکت های فعال در حوزه فناوری اطلاعات معضلی عمومی است و فقط مختص سیمرغ تجارت نیست. با این حال، ما در سیمرغ تجارت برای جذب نیروهای متخصص رویکردمان این است که از لحاظ دستمزد، در سطح میانگین قابل قبول پرداختی ها با شرکت های هم تراز خودمان قرار بگیریم. در این راستا رویکرد بالاترین

سیمرغ تجارت در سال ۱۴۰۱ وام ازدواج و خدمات BNPL را ارائه کرد و در سال ۱۴۰۲ نیز عمده تمرکز خود را بر ارائه محصولات اعتباری و تسهیلاتی جدید و ترکیبی گذاشت و در این سال از کانال دیجیتال خود به نام باجت رونمایی کرد. باجت پلتفرمی است که در آن خدماتی مانند افتتاح حساب آنلاین، امضای دیجیتال و خدمات کارت عرضه می شود و عمده فعالیت هایش بر بسترهای اعتباری و تسهیلاتی است. محمد مهدی اسماعیلی، مدیرعامل سیمرغ تجارت، در این باره می گوید: «به دلیل اینکه سیمرغ تجارت هم لایه سرویس های بانکداری باز بانک تجارت را در اختیار دارد و هم مأموریت ارائه سرویس های مدرن بانکی را دنبال می کند، با ترکیب اعتبار و تسهیلات به دنبال فضایی هستیم که بتوانیم خدماتی در قالب BAAS و Embedded Banking ارائه دهیم. یکی از محصولاتی که بر پایه BAAS در سیمرغ تجارت در سال گذشته ارائه شد، همکاری با شرکت دیجی پی بود. به کمک این محصول مشتری در پلتفرم دیجی پی می توانست تسهیلات بانک تجارت را دریافت کند. همچنین مشابه همین فعالیت را با شرکت اسنوا نیز داشتیم که تقریباً حدود سه و نیم همت تسهیلات در این دو همکاری ارائه و نزدیک به ۱۳۰ هزار پرونده تسهیلاتی ایجاد شد. این نوع خدمات از جنس بانکداری در قالب سرویس بود؛ یعنی خدمت بانک وارد پلتفرم های دیگر شد. ما از این طریق به کسب و کارها کمک کردیم در فضای خود خدمات بانکی ارائه دهند. نوع دیگر خدماتی که سیمرغ تجارت در سال ۱۴۰۲ ارائه کرد، در قالب Embedded Banking بود.»

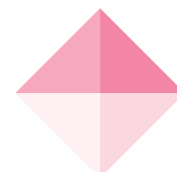
بنا بر صحبت های اسماعیلی، سیمرغ تجارت به کمک زیرساخت های انعطاف پذیرش توانسته محصولات ترکیبی را که در شبکه بانکی کشور کمرنگ بودند، ایجاد کند. او در این باره می گوید: «در شبکه بانکی عمده خدمات در حوزه اعتبار و تسهیلات بر وامها متمرکز بوده است؛ ما در سیمرغ فضای اعتبار را اضافه کردیم و با ترکیب اعتبار و تسهیلات، محصولات ترکیبی ایجاد کردیم. یکی از شاخص ترین این محصولات، کالانو است. در این محصول علاوه بر تلفیق مفاهیم تسهیلات و اعتبار در یک بسته واحد، با ایجاد ارتباط و اتصال با بازیگران بزرگ صنایع دیگر، در واقع محصولی ترکیبی بین بانک تجارت و تولیدکنندگان و توزیع کنندگان بزرگ ملی ایجاد شد. عملکرد این محصول ترکیبی به این صورت است که اعتبار به مشتری در بستر باجت داده می شود که این اعتبار قابلیت مصرف در شبکه تولیدکنندگان بزرگ کشور را دارد. مشتری می تواند محصول مدنظر خود را از یکی از تولیدکنندگان خریداری کند، سپس بانک تسویه با آن فروشنده را در دوره زمانی کوتاه تر (برای مثال شش یا دوازده ماهه) به عهده می گیرد و در عوض مشتری آن را در بازه زمانی طولانی تری (مثلاً دوازده یا ۲۴ ماهه)

مصرف تراکتس



ASAE TRAAHONESH IIR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



گفت و گو با سروش حسین زاده، مدیرعامل نیپوتو درباره بازار معاملات عمده تترین شرکت

# امکانی خاص برای صرافی‌های رمزارزی

نیپوتو یکی از صرافی‌های رمزارز کشور است که فعالیت خود را در سال ۱۴۰۱ شروع کرده و در بین سایر رقبای این بازار، در تلاش است با قابلیت‌ها و فیچرهای متفاوت، خدمات بهتری را به کاربران ارائه دهد. بنا بر صحبت‌های سروش حسین زاده، این شرکت یک پلتفرم معاملاتی فرامارکتی است؛ به این معنی که کاربران می‌توانند علاوه بر مانیتورینگ سایر پلتفرم‌های داخلی و خارجی، براساس قیمت مارکت‌های نیپوتو و مارکت‌های دیگر سفارش‌گذاری کنند. در گفت‌وگو با مدیرعامل نیپوتو از خدمات و فیچرهایی که این صرافی به کاربران ارائه می‌دهد، پرسیدیم. به گفته حسین زاده، طراحی سرویس‌های اختصاصی نظیر سفارش MCO، بازار معاملات عمده تتری، سرویس ETS، سرویس رمز اضطراری و سرویس «پس از من» از جمله خدماتی‌اند که نیپوتو پیاده‌سازی کرده است. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.



خود را ارائه کرد. بنابراین امکاناتی در نیپوتو وجود دارد که در صرافی‌های دیگر شاهد آن نیستیم.»

طبق صحبت‌های حسین زاده، در نیپوتو سعی کرده‌اند امکاناتی را پیاده‌سازی کنند تا به کمک آنها کاربرها به ویژگی‌هایی فراتر از صرافی‌های معمولی دست یابند. او در این باره می‌گوید: «برای مثال، در پلتفرم نیپوتو امکان مقایسه قیمت صرافی‌های ایرانی و خارجی وجود دارد و کاربر در لحظه می‌تواند به قیمت‌ها دسترسی داشته باشد.»

## امنیت؛ در اولویت کارها

طبق صحبت‌های حسین زاده، امنیت برای آنها موضوعی است که همیشه در اولویت قرار دارد. او درباره این موضوع می‌گوید: «سعی کردیم پلتفرمی طراحی

## مقایسه قیمت صرافی‌های ایرانی و خارجی

هسته اولیه شکل‌گیری نیپوتو یک تیم برنامه‌نویسی ۱۰ نفره بوده که به مرور زمان به تعداد آنها افزوده شده است. سروش حسین زاده، مدیرعامل نیپوتو، درباره شکل‌گیری این شرکت می‌گوید: «از زمان شروع پروژه نیپوتو تا زمانی که محصول به اولین نقطه عملیاتی رسید، تقریباً ۳۹ ماه طول کشید، در حالی که معمولاً در اکوسیستم استارت‌آپی ایران اولین نسخه MVP در زمانی بین سه تا ۹ ماه بالا می‌آید، ولی نیپوتو با تأکید بر امنیت دارایی و موتور معاملاتی بهینه پس از انجام توسعه مطمئن و گذراندن تست‌های عملیاتی، محصول



عصر تراکتس



۲۱۸

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

مسعود وکیلی نیا، مدیرعامل ارتباط فردا درباره برنامه های این هلدینگ در سال ۱۴۰۳ می گوید

# تکمیل فرایند بورسی شدن نمان رایگیری خواهیم کرد

هلدینگ ارتباط فردا در سالی که گذشت، به سمت شناسایی هرچه بیشتر نیازهای بازار و مشتری محوری همگام با تغییرات تکنولوژی قدم برداشته و تغییرات استراتژیک درون سازمانی نیز داشته است؛ تغییراتی که به گفته مدیرعامل این هلدینگ، کم در دسر هم نبوده و نیاز به هماهنگی و همکاری تیم های مختلف داشته است. ارتباط فردا قرار است در سال جدید روی تبدیل کردن همراه کارت به یک سوپراپلیکیشن و ورود کاملش به بازار سرمایه کار کند و در کنار این موارد به حوزه هایی نظیر ولت تک و اینشورتک نیز وارد شود. در گفت و گویی که با مسعود وکیلی نیا، مدیرعامل هلدینگ ارتباط فردا داشتیم، درباره عملکرد و اقداماتشان در سالی که گذشت و برنامه هایی که برای آینده این هلدینگ دارند، صحبت کردیم.



## ◀ توسعه آبانک، نوآوری باز و ایران کارت

هلدینگ ارتباط فردا از سال ۱۴۰۱ با شروع فعالیت مسعود وکیلی نیا به عنوان مدیرعامل، تغییرات زیادی را پشت سر گذاشته است. بنا بر صحبت های او، تمرکز اصلی آنها در سال ۱۴۰۲ روی چند حوزه خاص بوده است: «ما در سالی که گذشت روی حوزه هایی نظیر نئوبانک، نوآوری باز و لندتک متمرکز شدیم. نئوبانک را با طراحی و تمرکز بیشتر بر اپلیکیشن آبانک جلو بردیم و با ارائه سرویس ها و خدمات جذاب موفق شدیم نظر مخاطبان را جلب کنیم و با استقبال متخصصان و عموم مردم روبه رو شویم. آبانک هم اکنون یکی از محصولات مهم ارتباط فردا است که بر بانکداری نوین تمرکز دارد و ما با طراحی و توسعه این

محصول، تلاش کردیم بانکداری دیجیتال را ترویج کنیم. با استفاده از آبانک، مشتریان می توانند بدون مراجعه حضوری به بانک ها، از تمام خدمات بانکی بهره مند شوند. یکی دیگر از نقاط تمرکز ما در سال ۱۴۰۲، پلتفرم نوآوری باز فینوتک و حرکت در مسیر تکمیل خدمات قابل ارائه از طریق این پلتفرم بود.» وکیلی نیا می گوید که Open Finance یکی از روندهای روز فناوری در دنیای امروز است و عملاً با حرکت در این مسیر وارد فضای جدیدی برای ارائه خدمت به استارت آپ ها و شرکت ها شدند: «ایران کارت نیز یکی دیگر از نقاط تمرکز ما بوده که می توانیم امروز از آن به عنوان موفق ترین باشگاه مشتریان ایران نام ببریم که در سال گذشته با رشد





عکس: نسیم اعتمادی



عصر تراکتس



۲۲۰

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

گفت وگو با پویان عطاآبادی، مدیر اجرایی آبانک  
درباره تغییرات محصول جدید ارتباط فردا در یک سال گذشته و برنامه های پیش رو

# در مسیر توسعه اسکیل آپ هستیم

بانکداری نوین با عبور از شیوه های سنتی بانکداری، تلاش می کند نیازها و خواسته های کاربران امروزی را بشناسد و با آنها همسو شود. به همین منظور نتوبانک ها شکل گرفته اند که به عنوان بانک های عصر جدید شناخته می شوند و در بستر آنلاین، به کاربران خود خدمت رسانی می کنند. آبانک یکی از محصولات جدید ارتباط فردا و اپلیکیشن نتوبانکی است که بر ارائه خدمات بانکی بر بستر دیجیتال تمرکز دارد. در طول سال ۱۴۰۲ آبانک تغییرات زیادی را از سر گذراند و تلاش کرد در بستری امن و یکپارچه، خدمات بانکی را به صورت آنلاین ارائه کند. با پویان عطاآبادی، مدیر اجرایی آبانک گفت وگویی درباره مسیر تغییر آبانک از روز شکل گیری تا امروز داشتیم. طبق صحبت های او، بهینه سازی زیرساخت ها و افزایش ظرفیت های فنی و امنیتی از جمله مهم ترین بهبودهای این شرکت در یک سال گذشته بوده است. علاوه بر این، ارائه نسخه تحت وب، ایجاد صندوق های سرمایه گذاری، تعریف چک صیادی و تعریف مشتریان بالقوه و بالفعل جدید دیگر اقدامات آبانک در سال ۱۴۰۲ بود. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می توانید بخوانید.





عکس: نسیم اعتمادی



فاطمه شایگان

مصرف تراکتس



۲۲۲

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با مهدی ملکی، مدیرعامل فینوتک درباره برنامه های این شرکت در سال جدید

# پیاده سازی مفهوم داده باز در کشور

فینوتک فعالیت خود را با هدف گسترش نوآوری در حوزه خدمات بانکداری باز از دی ماه ۱۳۹۵ آغاز کرد و اکنون در مسیر رشد و توسعه خدمات مالی باز قرار گرفته و به سمت ایجاد بستری برای پیاده سازی مفهوم داده باز در حرکت است. امروز فینوتک بیش از سیصد وب سرویس ارائه می کند که فقط محدود به خدمات بانکی نیستند و خدمات دیگری مانند بازار سرمایه، بورس، بیمه، سرویس های هوش مصنوعی، احراز هویت و... را هم در برمی گیرند. در گفت و گو با مهدی ملکی، مدیرعامل شرکت فینوتک، از اقداماتشان در سال ۱۴۰۲ و برنامه هایشان برای سال جدید پرسیدیم. به گفته ملکی، فینوتک در یک سال گذشته از محصول جدید خود به نام «راشا» رونمایی کرده است. این محصول به کاربران صنایع مختلف این امکان را می دهد که بدون صرف هزینه های پیاده سازی و فقط با چند کلیک و شارژ حساب خود به خدمات مدنظرشان دسترسی پیدا کنند. عمده تمرکز این شرکت در سال ۱۴۰۲ بر توسعه و بهبود زیرساخت های فنی و توسعه بازار بوده و به گفته ملکی، ۱۴۰۳ می تواند برای فینوتک سال درخشش و جهش بزرگ باشد. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



## توسعه زیرساخت های فنی

مهدی ملکی که از مهرماه ۱۴۰۲ در سمت مدیرعاملی شرکت فینوتک فعالیت می کند، ابتدا درباره وضعیتی که این شرکت را تحویل گرفت، توضیح می دهد. به گفته او، فینوتک گذشته بسیار خوبی دارد و زیرساخت های مناسبی در آن فراهم شده است: «از زمانی که من به این

شرکت پیوستم، تلاش کردم ساختار سازمانی فینوتک را چابک تر کنیم و همچنین زیرساخت های فنی آن را بهبود بخشیم تا به واسطه آن بتوانیم سرویس های بهتری به مشتریانمان عرضه کنیم. همچنین در این مدت در تلاش بودیم بازارمان را نیز توسعه دهیم. پیش از این، در فینوتک به اندازه کافی به توسعه بازار و بازیابی پرداخته نشده بود که در تلاشیم در دوره جدید مدیریتی، سرویس های این شرکت بهتر به بازار مخاطبانش معرفی شود و سهم بازار شرکت افزایش یابد.»



محمد رشیدی، مدیرعامل همراه کارت از ورود این شرکت به حوزه های جدید می گوید

# همراه کارت جدیدی در راه است

همراه کارت که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۳ آغاز کرده و تا به امروز در حال ارائه خدمات بانکی و پرداخت به کاربران بوده است، در حال ورود به حوزه های جدید و ارائه خدماتی نوآورانه است. در گفت و گویی که با محمد رشیدی، مدیرعامل همراه کارت داشتیم، از مسیری که این شرکت در سال ۱۴۰۲ آمده، پرسیدیم. طبق صحبت های او، طی یک سال گذشته همراه کارت تغییراتی جدی در تیم مدیریتی، معماری و زیرساخت هایش و مهم تر از آن شرکای استراتژیک خود داشته و اکنون آماده ورود به سال ۱۴۰۳ هستند تا تلاش هایشان را به نتیجه برسانند. رشیدی که معتقد است رقابت در سرویس های فعلی راه به جایی نمی برد، می گوید که آماده ورود به حوزه های جدید و تغییر بازی در این حوزه ها هستند. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



همراه کارت



۲۲۴

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

بازارهای جدید به واسطه پر استفاده بودن این پلتفرم امری دست یافتنی و در گرو تعاملات استراتژیک بازیگران کلیدی صنعت است.»

## ۱۴۰۲ چگونه گذشت؟

رشیدی از نیمه دوم سال ۱۴۰۲ به عنوان مدیرعامل شرکت همراه کارت وارد این مجموعه شده است. به گفته او، از نیمه دوم ۱۴۰۲ به همراه تیم خود شروع به بازنگری در ابعاد مختلف این مجموعه اعم از زیرساخت ها، شرکای تجاری و محصولات کرده است و شرکت را برای رفتن به سمت خدمات جدیدی که در سال آینده می خواهند ارائه دهند، آماده کرده اند. او می گوید: «۱۴۰۲ را سال پایه ریزی و تغییرات مهم، و ۱۴۰۳ را سال بهره برداری می نامیم.»

طبق صحبت های رشیدی، همراه کارت در سال ۱۴۰۲ دو مسیر را پیش برده است: «اولین مسیر اینکه بتوانیم کیفیت خدماتمان را در حوزه فین تک توسعه دهیم و

## شرکای استراتژیک و همکاری های کلیدی

محمد رشیدی، مدیرعامل همراه کارت در ابتدا ضمن تأکید بر اینکه همراه کارت پتانسیل بسیار ویژه ای برای حضور به عنوان پلتفرم دادوستد و دریافت خدمات مالی و پرداخت در کشور دارد توضیح می دهد: «با توجه به پتانسیل بسیار بالای همراه کارت و دسترسی به مشتریان و زیرساخت های منحصر به فرد، مذاکرات و همکاری های بسیار ویژه ای صورت گرفته که رفته رفته نمودهای آنها رونمایی خواهند شد. همراه کارت به عنوان پلتفرم پرمخاطب دسترسی به خدمات پرداخت مطرح بوده است که همین امر فرصت ویژه ای را برای توسعه بازارهای جدید فراهم می آورد. از همین رو، شکل گیری

گفت وگو با علیرضا صدری، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت نوآوران هوشمند نیکان  
درباره رویکرد این شرکت در همکاری با شرکت ها و صنایع

# بازوی توسعه فنی کسب و کارها در مسیر فین تک هستیم

گروه نیکان از سال ۱۳۹۵ و با مجوز رسمی پرداخت یاری از بانک مرکزی (شرکت شاپرک)، فعالیت خود را در حوزه توسعه نرم افزار کسب و کارها به صورت B2B آغاز کرد و حالا در حوزه های اصلی نظیر فروشگاه های آنلاین، سیستم های هوشمند شهری و باشگاه مشتریان در حال فعالیت است. این شرکت همچنین فعالیت گسترده خود را در حوزه خدمات بانکی و پرداختی در سال ۱۴۰۰ با نام شرکت نوآوران هوشمند نیکان آغاز کرد و امروزه در حوزه های گوناگون بانکی، پرداختی و نیز درباره اخذ مجوزهای مربوطه به PSPها، شرکت ها و کسب و کارهای مختلف مشاوره و زیرساخت فنی ارائه می دهد. در گفت وگو با علیرضا صدری، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره نوآوران هوشمند نیکان، درباره فعالیت های این شرکت در یک سال گذشته صحبت کردیم و از برنامه های این شرکت برای سال ۱۴۰۳ پرسیدیم. طبق صحبت های او، مهم ترین برنامه سال ۱۴۰۳ شرکت نیکان ایجاد سازگاری برای طراحی مدل های همکاری با شرکت ها و صنایع خارج از فضای اکوسیستم پرداخت و بانکی کشور است و در تلاش است بتواند به عنوان بازوی قابل اتکا برای برون سپاری فعالیت های نرم افزاری و تولید محصولات جدید شرکت ها و صنایع دیگر ایفای نقش کند.



هیچ مدلی از آن وجود ندارد، باعث شده بانک های دولتی و خصولتی بسیار قوی و بخش خصوصی بسیار ضعیف شود.»

## انعقاد قرارداد در کشورهای کانادا و استرالیا

در سال ۱۴۰۲ نیکان موفق شد علاوه بر پیش بردن پروژه های داخلی خود، در بخش بین الملل نیز در کشورهای کانادا و استرالیا با شرکت های خصوصی و افراد حقیقی قراردادهای توسعه نرم افزاری منعقد کند. صدری با بیان این موضوع می گوید: «این قراردادهای ما تیم ما کمک کرد در بازار بین الملل با تجربه تر شود و همچنین به این باور برسد که با وجود تحریم های فعلی، این کار اگرچه سخت، ولی امکان پذیر است. علاوه بر اینها نیکان در سالی که گذشت روی PSPهای مطرح کشور بیشتر تمرکز کرد و با تکیه بر تجربه حدوداً یک دهه ای خود در بازار فین تک و مالی کشور پروژه های نوآورانه ای را به اجرا درآورد.»

## ۱۴۰۳: سالی پر از تغییر

مدیرعامل شرکت نوآوران هوشمند نیکان می گوید که سال ۱۴۰۲ برای آنها پر از چالش و تجربه بود: «این چالش ها به مسائلی از این قبیل مربوط می شد: وارد شدن نیکان برای اولین بار و به طور جدی و رسمی به فضای کسب و کار B2C وی بانک، حل کردن دغدغه های سرمایه گذاران و نیز موضوع نیروی انسانی متخصص و همین طور تلاش برای حفظ و نگهداری پروژه های پیشین و نوآوری در این فضای رقابتی. سالی که گذشت اگرچه برای تیم ما بسیار سخت و طاقت فرسا بود، ولی به باور ما کسب و کارها مانند موجودات زنده ای هستند که حیات و نبض

## ورود به حوزه B2C

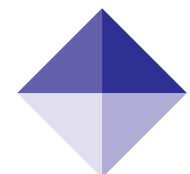
شرکت نوآوران هوشمند نیکان که عمده فعالیت های این شرکت در حوزه B2B است، در یک سال گذشته با توجه به تجربه همکاری های شرکتی سال های گذشته اش، پروژه های خود را ادامه داده است؛ از جمله: همکاری در زمینه پروژه های زیرساختی با PSPها و نیز ارائه سرویس های پرداخت به شرکت هایی که تازه به حوزه فین تک وارد شده اند. علیرضا صدری، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره نوآوران هوشمند نیکان، درباره فعالیت های این شرکت در یک سال گذشته می گوید: «در سال ۱۴۰۲ نیکان طی اقدامی مشترک و با جذب سرمایه خصوصی وارد پروژه B2C وی بانک شد که تجربه خوبی برای این تیم بود. وی بانک با ایده ایجاد یک نئوبانک با تکیه بر هوش مصنوعی شروع به کار کرد و نیکان در این مسیر در نقش بازوی فنی در کنار آن قرار گرفت.»

طبق صحبت های صدری، تغییر اصلی در رویکرد نیکان، ورود به بازار B2C در سال ۱۴۰۲ بود که با همکاری در ایجاد مجموعه وی بانک رقم خورد. او در این باره می گوید: «بازطراحی سرویس ها و خدماتی که در سال های گذشته برای مشتریان شرکتی بود و متناسب سازی آنها با نیازهای مشتریان نسل زدی، طراحی و ارائه سرویس های خدمات آنلاین ریالی در کشورهای توریستی، از جمله ترکیه، ایجاد پلتفرم لندتک و یکپارچه سازی آن با صندوق های فروشگاهی قبلی نیکان، برخی از اقداماتی هستند که در سال ۱۴۰۲ روی آنها متمرکز بودیم. ضمن اینکه درک نیازهای مشتریان مهم ترین مسئله ای بود که در این تغییر رویکرد باید در کانون توجه قرار می گرفت. حرکت از طراحی زیرساخت پنل پرداخت یاری برای شرکت ها به سمت ایجاد سرویس اعتبارسنجی بر پایه هوش مصنوعی، برای تیم ما مسیر بسیار خاصی بود.»

## بالا رفتن قیمت دلار و مهاجرت نیروی انسانی

به گفته مدیرعامل نیکان، مهم ترین چالشی که این شرکت در سال ۱۴۰۲ تجربه کرد، بالا رفتن قیمت دلار و در نتیجه آن مهاجرت نیروهای انسانی، کمبود متخصص، به ویژه در حوزه فین تک و به تبع آن افزایش حقوق و مزایای پرسنل بود. او در این باره می گوید: «متأسفانه، نه در متن قرارداد با کارفرما و نه در محتوای تعهد به سرمایه گذار نمی توان موضوع افزایش های هیجانی دلار را گنجانند. البته یکی دیگر از چالش های جدی سال ۱۴۰۲ بخشنامه های تند رگولاتوری بود که باعث شدند سرمایه گذاران هر روز با نگرانی های جدی و جدیدی روبه رو شوند. برای مثال به بخشنامه جدید برای نئوبانک ها و الزام همکاری آنها با بانک ها توجه کنید؛ چنین بخشنامه ای که در دنیا

مهرتراکتس



۲۲۶

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



نیلو فنادری

عصر تراکتس



۲۲۸

ASAE7ARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با علی آیتی، مدیرعامل نیوکاش درباره دستاوردهای این استارتاپ در سال ۱۴۰۲

# گردش مالی ۱۵۰۰ میلیارد تومانی در حوزه زیارت و گردشگری

نیوکاش یک پلتفرم مالی و سرمایه گذاری در حوزه گردشگری و زیارت است که در حال حاضر به مسافران عرب زبان حوزه خلیج فارس که قصد سفر به ایران را دارند، خدمات مالی و سفری ارائه می دهد. در واقع، کاربران این پلتفرم در مبدأ سفر خود می توانند به مراکز نمایندگی نیوکاش در کشورشان مراجعه کنند و پس از نصب و شارژ کیف پول خود از پانزده سرویس آنلاین آن استفاده کنند. نیوکاش در سال جاری دستاوردهای زیادی داشته و به گردش مالی ۱۵۰۰ میلیارد تومانی و ۱۳/۶ برابر شدن تعداد تراکنش های موجود در اپلیکیشن خود دست یافته است. طبق صحبت های مدیرعامل نیوکاش، این شرکت بر آن است تا در سال ۱۴۰۳ با تمرکز بر افزایش سهم بازار خود، حذف پول نقد از چرخه سفر افراد و ارائه خدمت به کسانی که مقصد نهایی شان ایران و حتی غیر از ایران است، به اولین انتخاب زائران و گردشگران خاورمیانه تبدیل شود. با وجود این، مسیر پیش روی این استارتاپ چندان هم هموار نیست و باید با چالش بزرگ تحریم دست و پنجه نرم کند تا به عنوان یک پلتفرم مالی در فضای بین المللی باقی بماند و توسعه پیدا کند. در گفت و گو با علی آیتی، مدیرعامل نیوکاش، به عملکرد و چالش های آنها در سال ۱۴۰۲ و برنامه هایی که برای سال جدید دارند، پرداختیم.



## افزایش تعداد نمایندگان

و محدودیت های بین المللی، توانسته شبکه نمایندگان خود را از نوزده نماینده در سه کشور به بیش از ۱۸۰ نماینده در کشورهای نظیر عمان، بحرین، قطر، عراق، سوریه، ایران و لبنان برساند؛ به طوری که در کشور عراق پراکندگی نمایندگی های

علی آیتی، مدیرعامل نیوکاش، ابتدا درباره فعالیت هایشان در سال ۱۴۰۲ صحبت می کند. طبق صحبت های او، نیوکاش در سالی که گذشت به دنبال توسعه شبکه نمایندگان خود در کشورهای حوزه خلیج فارس و تحقق شعار خدمت رسانی به گردشگران و زائران عرب، در مبدأ سفرشان بوده و با وجود تحریم های سخت گیرانه



گفت وگو با مصطفی امینی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره گسترش فناوری های نوین بانک کشاورزی درباره اولویت های راهبردی این هلدینگ در سال جدید

# توسعه بانکداری دیجیتال در زنجیره های کشاورزی

شرکت گسترش فناوری های نوین و شرکت های تابعه آن بازوهای فناوری اطلاعات بانک کشاورزی هستند که در سال ۱۴۰۲ تمرکز اصلی آنها روی پایدارسازی خدمات پایه بانکی غیرحضوری و ارائه خدمات بانکداری دیجیتال برای زنجیره های تأمین کشاورزی بوده است. به گفته مدیرعامل این شرکت، در یک سال گذشته روی موضوعاتی از جمله سوپر اپلیکیشن باران، مجهز به خدمات افتتاح حساب غیرحضوری، احراز هویت غیرحضوری، چک الکترونیکی، سفته الکترونیکی، انتقال وجه هوشمند و ارائه تسهیلات غیرحضوری و همچنین پلتفرم تأمین مالی کشاورزی قراردادی، پلتفرم کیف پول دیجیتال (پلتفرم نوینکست) و پلتفرم مدیریت زنجیره های تأمین کشاورزی (پلتفرم پالیز) و تأمین مالی این زنجیره ها متمرکز بودند و آنها را عملیاتی کرده اند. در گفت وگو با مصطفی امینی، مدیرعامل شرکت گسترش فناوری های نوین، به عملکرد این شرکت در سال ۱۴۰۲ و برنامه هایشان در سال آینده پرداختیم.



## کشاورزی قراردادی

مصطفی امینی، مدیرعامل شرکت گسترش فناوری های نوین بانک کشاورزی ابتدا درباره محصولات استراتژیکی که این شرکت در سال ۱۴۰۲ تولید کرده، صحبت می کند و می گوید: «یکی از این محصولات مهم پلتفرم تأمین مالی کشاورزی قراردادی است. کشاورزی قراردادی سازگاری است که یک بنگاه اقتصادی کشاورزی می تواند با قرار گرفتن در آن اعتبار خود را در اکوسیستم کشاورزی کشور اعم از بانک کشاورزی، صندوق بیمه کشاورزی، شرکت بازرگانی دولتی ایران و سایر بازیگران بچرخاند و عرضه محصول خود را راحت تر کند. همچنین در سال ۱۴۰۲ روی حوزه های دیگری

همچون ارتقای زیرساخت های سخت افزاری و تأمین برق و بهینه سازی زیرساخت های پردازشی و داده ای سامانه بانکداری متمرکز مهرگستر اقدامات مؤثری انجام داده ایم.» امینی در تشریح فرایندها و بازیگران کشاورزی قراردادی در کشور نیز می گوید که در این فضا بانک کشاورزی به عنوان تأمین کننده مالی، اعتبارسنج و رکن ضامن ایفا نقش می کند. در واقع این بانک ضامن کالاهای اساسی است که قرار است از مردم پیش خرید و سفارش کشت آن داده شود. او توضیح می دهد: «مثلاً دولت متعهد به افزایش تولیدات و ذخایر گندم شده و به این منظور باید گندم بیشتری از کشاورزان بخرد. در اینجا نقش ضامن (بانک کشاورزی) این است که با کشاورز و سایر بازیگران زنجیره ارزش گندم وارد تعاملات اعتباری و تضمینی شود. این بازیگران درکل می توانند سازمان هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی یا شرکت بازرگانی دولتی ایران و صندوق بیمه کشاورزی و شرکت همراه اول باشند. شرکت گسترش نیز در این فضا سه نقش اصلی ایفا می کند: ۱. تأمین پلتفرم های

عصر تراکتس



۲۳

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی



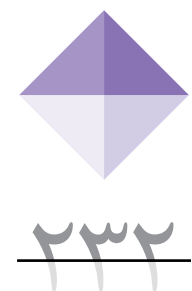
مهرداد حداد، از گام‌های بانک پاسارگاد در مسیر رسیدن به تحول دیجیتال می‌گوید

# در پی توسعه پلتفرم اقتصاد دیجیتال پاسارگاد هستیم

چند سالی است که بانک‌های ایران بنا بر ضرورت بازار، حرکت به سمت تحول دیجیتال و در ادامه آن، رسیدن به بانکداری دیجیتال را آغاز کرده‌اند. پاسارگاد نیز یکی از همین بانک‌هاست که با طراحی شاخه‌های مختلف اقتصاد دیجیتال در دل خود محصولات و خدمات دیجیتالی گوناگونی را ارائه کرده است. در گفت‌وگویی که با مهرداد حداد، مدیر امور فناوری‌های نوین و سرپرست شاخه بانکداری دیجیتالی بانک پاسارگاد، داشتیم، درباره شکل‌گیری سرزمین هوشمند پاد و رفتن بانک پاسارگاد به سمت بانکداری نامرئی صحبت کردیم. او می‌گوید بانک‌ها پس از تحول دیجیتال باید به سوی بانکداری نامرئی حرکت کنند؛ در این حالت بانک باید به‌عنوان حامی و شریک در کنار افراد قرار گیرد تا عملیات بانکداری در سبک زندگی و شبکه ارزش آنها نفوذ کند و اکنون بانک پاسارگاد نیز در حال حرکت به سمت این نوع از بانکداری است.



عصر تراکتس



ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

## ◀ شکل‌گیری سرزمین هوشمند پاد

مهرداد حداد، مدیر امور فناوری‌های نوین و سرپرست شاخه بانکداری دیجیتالی بانک پاسارگاد، ابتدا درباره شکل‌گیری سرزمین هوشمند پاد در بانک پاسارگاد صحبت می‌کند: «انقلاب صنعتی چهارم و تحولات دیجیتال آن باعث شد که از سال ۱۳۹۶ مدیران بانک پاسارگاد برنامه جامعی در زمینه تحول دیجیتال تهیه و اجرا کنند. حوزه بانکداری دیجیتال در پاسارگاد از همین زمان ایجاد شد و زیرساخت‌های فنی و لازم برای پیاده‌سازی بانکداری دیجیتال نیز توسعه یافت. موضوع بعدی ایجاد ساختارها و فرایندهای پیشبرد پروژه بود. بانک پاسارگاد با مشارکت هلدینگ فناپ به‌عنوان بازوی فنی خود، این روند را با ابرپروژه سرزمین هوشمند پاد

آغاز کرد. با پیشروی بیشتر در این مسیر متوجه شدیم که کسب و کار حوزه دیجیتال باید به‌صورت مجزا پیش رود؛ بنابراین شاخه بانکداری دیجیتال در ساختار بانک پاسارگاد ایجاد و شرکت سرزمین هوشمند پاد راه‌اندازی شد. در نتیجه پاد به‌عنوان زیرمجموعه بانکداری دیجیتال بانک پاسارگاد آغاز به کار کرد؛ پلتفرمی جامع که انواع محصولات و خدمات دیجیتال را به شهروندان خود ارائه می‌دهد. کاربران پاد در یک سیستم یکپارچه می‌توانند نیازهای خود را راحت‌تر و امن‌تر از همیشه برطرف کنند.»

## ◀ پاد؛ هسته مرکزی اقتصاد دیجیتالی بانک پاسارگاد

حداد هدف بانک پاسارگاد از راه‌اندازی پاد را یک الزام در حوزه بانکداری عنوان می‌کند و می‌گوید که در آینده‌ای نه‌چندان دور فقط چند راه پیش روی بانک‌ها در رفتن به سمت تحول دیجیتال قرار می‌گیرد: «بانک‌ها یا باید پلتفرم خود را در این راستا ایجاد کنند؛ مانند بانک پاسارگاد که در حال توسعه پلتفرم اقتصاد دیجیتالی پاد است، یا مجبور می‌شوند به یکی از پلتفرم‌های اقتصاد دیجیتالی موجود بپیوندند یا اینکه



آموزش سرمایه گذاری به کودکان با اپلیکیشن حساب دیجیتال زیباد

# پایانی بر دغدغه های مالی والدین

در سال های نه چندان دور، افراد برای انجام کوچک ترین کارهای مالی باید به شعب بانک مراجعه می کردند، درگیر مراحل طولانی و پیچیده بانکی می شدند و ساعت ها در صف های طویل منتظر می ماندند، اما در عصر حاضر این روند دگرگون شده و کارها نسبت به گذشته سرعت یافته و آسان تر و راحت تر شده است. امروزه فقط با یک گوشی تلفن هوشمند در هر جایی از کشور، می توان صاحب یک حساب دیجیتال شد و در کوتاه ترین زمان ممکن عملیات های مالی خود را انجام داد. از آنجایی که والدین همواره سعی دارند در تمامی زمینه ها بهترین آموزش ها را به فرزندان خود بدهند، گاهی پیش می آید که به دلیل ناآشنایی با موضوعاتی همچون آموزش سواد مالی به کودکان، نتوانند آن طور که باید به مسائل مالی فرزندان خود توجه کنند. این موضوع در حال حاضر یکی از مهم ترین چالش هایی است که بسیاری از پدر و مادرها با آن درگیرند. آموزش سواد مالی به کودکان همچون مدیریت پول، بودجه بندی و سرمایه گذاری به آنها کمک می کند در آینده حرفه ای تر و با اعتماد به نفس بالاتری درباره منابع مالی خود تصمیم بگیرند، اقدام کنند و شانس بیشتری برای پیشگیری از بروز مشکلات مالی داشته باشند. یکی از راه حل های این معضل، کمک گرفتن از نرم افزار ایجاد حساب دیجیتال است.



## ◀ اپلیکیشن حساب دیجیتال زیباد چیست؟

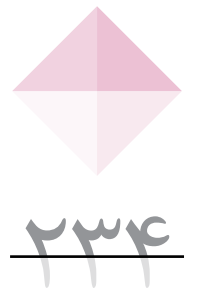
حساب دیجیتال کودک و نوجوان پاسارگاد با نشان تجاری کیدزی، با هدف ارائه خدمات مختلف به کاربران زیر هجده سال طراحی شده است. کیدزی، پلتفرم ارائه دهنده خدمات مختلف کودک و خانواده بانک پاسارگاد است که تلاش کرده با راه اندازی اپلیکیشن حساب دیجیتال زیباد، به روشی نوین و جدید سرمایه گذاری به کودکان را آموزش دهد و دغدغه های ناشی از آموزش سواد مالی والدین را برطرف کند. زیباد، به عنوان اولین پلتفرم بانکی و مالی اختصاصی و هوشمند کودک و نوجوان، در جشنواره معتبر «دکتر نوربخش» مقام آور شد و جایزه دریافت کرد. وجه تمایز حساب دیجیتال کودک و نوجوان زیباد، نسبت به سایر خدمات بانکی برای این گروه سنی، کاربردی بودن آن است. این جمله به این معناست

که کودک یا نوجوان، می تواند کارهای بانکی مختلف مناسب سن خود را با استفاده از حساب دیجیتال به راحتی و در کوتاه ترین زمان ممکن انجام دهد. افتتاح حساب در زیباد، بسیار ساده است و والدین می توانند در عرض چند دقیقه با استفاده از اپلیکیشن زیباد، به راحتی برای فرزند خود حساب دیجیتال باز کنند.

## ◀ ویژگی های اپلیکیشن زیباد

والدین با نصب زیباد می توانند از امکانات نظارتی

عصر تراکتس



ASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران





بررسی نقش پادیوم در SPAA و جایگاه آن در اقتصاد دیجیتال

# پلتفرمی دوسویه و بازارچه API

نزدیک به هشت سال از تصویب سند PSD2 گذشته و با وجود پیشرفت‌هایی که شاهد بوده‌ایم، سیستم بانکداری اروپا به دلایل مختلفی از جمله عدم تعیین چهارچوب مشخص و فنی برای دسترسی و استفاده از داده‌ها، به اهداف تعیین شده در این سند دست پیدا نکرده است. حال کتابچه قوانین The SEPA Payment Account Access (SPAA) که نیازمندی‌های فنی و عملیاتی برای دسترسی به اطلاعات و داده‌های حساب‌ها را مشخص می‌کند، توسط بانک‌ها و با در نظرگیری منافع سیستم بانکداری پیشنهاد شده است. این کتابچه استانداردهای دقیق و مشخصی برای سرویس‌های مبتنی بر API (انتقال اعتبار، برداشت مستقیم، سازکارهای تأیید پرداخت و...) مشخص و نقش تأمین‌کنندگان API‌ها را در چرخه تبادل داده‌ها تعیین کرده است؛ نقشی که در کشور ما، برعهده پلتفرم‌هایی نظیر پادیوم است.



(کسب و کارهایی که داده‌ها را از کارگزاران دریافت و از آنها برای ایجاد سرویس استفاده می‌کنند).

## ◀ مزایای اصلی SPAA

سند SPAA قصد دارد ضعف‌های PSD2 را پوشش دهد و مسیر را برای برداشتن گام‌های بلندتر فراهم کند. از جمله مزایای SPAA می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- براساس مقررات PSD2 نوشته شده و با قوانین

## ◀ SPAA چیست؟

هم‌زمان با بازبینی سند PSD2، شورای پرداخت اروپا (EPC) با همکاری بانک‌ها و با تکیه بر آموخته‌های خود از PSD2، شروع به تهیه و تنظیم سند SPAA کرد. این سند یک زیست‌بوم را به تصویر می‌کشد و در آن نیازمندی‌ها، مسیر و نحوه تبادل داده‌های مربوط به تراکنش‌ها و حساب‌های مشتریان مشخص شده است. در این سند داده‌ها به عنوان دارایی مشخص شده‌اند و چهار ستون اصلی آن عبارت‌اند از: نگهدارنده دارایی (بانک‌ها و مؤسسات مالی که داده‌های مشتریان را نگهداری می‌کنند)، کارگزار دارایی (ذی‌نفعانی که از طریق API‌ها به داده‌ها دسترسی دارند)، مالکان دارایی (صاحبان داده‌ها یا مشتریان) و کاربران دارایی

مصرف تراکنش



۲۳۶

ASAE@TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

نگاهی به «نواکپیتال» که شرکتی جدید در حوزه سرمایه‌گذاری خصوصی است  
و چیستی و اهمیت پروژه «آنی زر» در گفت‌وگو با امید ترابی

# تبدیل گلدتک به یکی از روندهای پرطرفدار کشور

نوا یکی از شرکت‌های تازه تأسیس سرمایه‌گذاری در کشور است که در همکاری با کسب‌وکارهای بالغانی که نیاز به کمک دارند، به توسعه پروژه‌های آنها کمک می‌کند و در سال ۱۴۰۲ به سراغ جی‌اس‌اس رفته تا در به سرانجام رساندن پروژه «آنی زر» و فراگیر شدن دستگاه‌های خودپرداز طلا در کشور کمک کند؛ پروژه‌ای که به باور امید ترابی به حفظ ثروت و افزایش قدرت خرید مردم منتهی می‌شود. این در حالی است که بانکداری مبتنی بر طلا و گلدتک در ایران آن‌طور که باید توسعه پیدا نکرده و حتی برای خیلی‌ها ناشناخته است. در نتیجه، هدف اصلی شرکت نوا در این پروژه این است که گلدتک و بانکداری مبتنی بر طلا را در ایران رواج دهد و آن را به یکی از روندهای روز کشور تبدیل کند. در گفت‌وگویی که با امید ترابی، مدیرعامل شرکت نوا داشتیم، درباره چیستی و اهمیت پروژه «آنی زر»، لزوم توسعه بانکداری مبتنی بر طلا در ایران و چالش‌های پیش روی این شرکت صحبت کردیم.



## نوا؛ بازوی سرمایه‌گذاری جی‌اس‌اس و تکوست

امید ترابی، مدیرعامل نوا است؛ شرکتی که به عنوان بازوی سرمایه‌گذاری شرکت‌های جی‌اس‌اس و تکوست در سال ۱۴۰۲ پروژه‌هایی را اجرایی کرده که یکی از آنها به حوزه بانکداری مبتنی بر طلا مرتبط می‌شود. او درباره این شرکت و پروژه‌هایی که با جی‌اس‌اس دارند، می‌گوید: «من از مهرماه ۱۴۰۲ مدیرعامل شرکت نوا هستم. نوا یک شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی در زمینه اقتصاد دیجیتال است و فعالیت‌های سرمایه‌گذاری خود را با تکیه بر مجموعه‌های GP و LP انجام می‌دهد. کار اصلی ما این است که با شناسایی کسب‌وکارهای بالغانی که نیازهای مالی یا مدیریتی دارند، به توسعه اقتصاد دیجیتال کشور کمک کنیم.

ما بعد از سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای مختلف و به نتیجه رسیدن پروژه‌هایمان از آن کسب‌وکار خارج می‌شویم و من هم فعالیت خودم در نوا را بر همین اساس آغاز کردم. جی‌اس‌اس و تکوست یکی از GP‌های اصلی مجموعه ما هستند که در سال ۱۴۰۲ روی برخی پروژه‌ها سرمایه‌گذاری کردند و قرار است از این به بعد از نوا به عنوان بازوی سرمایه‌گذاری خودشان استفاده کنند.»

## خلق اولین نئوگلدبانک در ایران

بنا بر صحبت‌های ترابی، آنها در سال ۱۴۰۲ در نوا روی تعدادی پروژه وقت گذاشته‌اند و سرمایه‌گذاری کرده‌اند که برخی از آنها متعلق به خود شرکت جی‌اس‌اس نبوده و نوا به عنوان سرمایه‌گذار و شریک جدید وارد آنها شده است و دو الی سه پروژه نیز وجود دارد که در گذشته روی آنها در جی‌اس‌اس کارهای تحقیقاتی و تولیدی انجام شده بود و در سال ۱۴۰۲ با هدف بزرگ شدن این پروژه‌ها و به سرانجام رسیدنشان به نوا سپرده شده‌اند. او درباره مختصات این پروژه‌ها بیان می‌کند: «یکی از پروژه‌های مشترک نوا و جی‌اس‌اس، «آنی زر» است که در واقع متعلق به حوزه گلدتک است و به بانکداری مبتنی بر طلا مربوط می‌شود. ما در تلاشیم با تمرکز بر این حوزه، گلدتک را به یکی از روندهای پرطرفدار در کشور تبدیل کنیم و از فناوری برای افزایش قدرت خرید مردم استفاده کنیم. پروژه «آنی زر» همه شاخص‌ها و ابعاد یک پروژه گلدتکی را دارد و از امکاناتی نظیر خرید و فروش آنلاین و ۷ در ۲۴ طلا، تحویل مکانیزه، اینترنت اشیا، استفاده از فناوری برای جلوگیری از تقلب و شناسایی اصالت طلا، احراز هویت دیجیتال، خواندن کارت ملی هوشمند و Open API برخوردار است تا در مسیر خلق یک نئوگلدبانک قدم بگذارد. ما شاید اولین نئوگلدبانک ایران باشیم که در حوزه طلای فیزیکی با تکیه بر گلدتک کار می‌کنیم.»

## در جست‌وجوی تأمین‌کننده مالی

دستگاه خودپرداز طلا، محصولی است که در پروژه «آنی زر» ایجاد شده و شبیه به دستگاه‌های خودپرداز پول نقدی است که در دهه ۱۳۷۰ شمسی وارد ایران شده بودند، با این تفاوت که فناوری‌هایی که در این دستگاه استفاده شده، به مراتب هوشمندتر است. مدیرعامل نوا، با اشاره به این موضوع درباره وضعیت فعلی این دستگاه‌ها اظهار می‌کند: «تا به امروز تعدادی از بانک‌ها وارد این حوزه شده‌اند، اما هیچ‌کدامشان نتوانسته‌اند راهکاری جامع و کامل یا یک پلتفرم هوشمند بانکداری مبتنی بر طلا طراحی کنند و در بساخت فرهنگ استفاده از گلدتک در کشور هم ناتوان بوده‌اند. با وجود این، امیدواریم بتوانیم در سال جدید با همکاری تعدادی از بانک‌های کشور استفاده از این تکنولوژی جدید را جا بیندازیم. فاز اول و آزمایشی این پروژه شروع شده و با تعدادی دستگاه در حال محک زدن آن هستیم و به زودی با همکاری شرکای جدید، وارد فازهای بعدی پروژه می‌شویم. مردم در سال‌های اخیر نگرانی‌های زیادی درباره حفظ ارزش پول خود دارند و چنین پروژه‌هایی به نحوی به حفظ ارزش پول به روش‌های قانونی و فراگیری مالی و افزایش قدرت خرید آنها کمک می‌کند. این روزها، طلا به یکی از کالاهای سرمایه‌گذاری تبدیل شده که بیش از پیش مورد توجه مردم است و رونق گرفتن حوزه گلدتک می‌تواند از پتانسیل‌های آن استفاده کند.»

## توثیق طلا در فازهای بعدی پروژه «آنی زر»

او معتقد است که مأموریت اصلی «آنی زر» حفظ و افزایش ارزش پول و دارایی مردم است و در این راستا یک سرویس هم طراحی و تولید کرده‌اند که در برخی از نرم‌افزارهای نئوبانکی در دسترس است و به افراد این

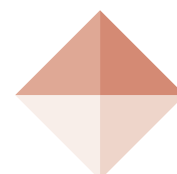
مهرتراکتس



۲۳۸

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



۲۴۰



رامین حامی فرد، مدیرعامل رامنیک درباره فعالیت های این شرکت و محصول نیکارت می گوید

# ۹۸ درصد فروشمان در حوزه فروش سازمانی است

شرکت راه آرمان مهر نیکان (رامنیک) در سال ۱۳۹۱ باشگاه لوبالتی به نام «نیکارت» را تأسیس کرده که ساختارش براساس مدیریت مرادفات مالی بین خریدار (دارنده نیکارت) و فروشنده های طرف قرارداد (پذیرندگان نیکارت) استوار است. محصول این شرکت نیز یک کارت خرید تعهدی است که به گفته مدیرعامل آن، بدون پرداخت هیچ کارمزد خریدی از سوی خریدار (دارنده نیکارت) به رامنیک در اختیار ایشان قرار دارد. در گفت و گویی که با رامین حامی فرد، مدیرعامل رامنیک داشتیم، به فعالیت های این شرکت و برنامه هایی که دارند، پرداختیم. طبق صحبت های او، تمرکز نیکارت بر فروش اقساطی است و برخلاف سایر کسب و کارهای وام دهی نوآورانه یا لندتک در کشور بیشتر به صورت آفلاین و در حوزه B2B فعالیت می کنند؛ با این حال برنامه هایی برای ورود به حوزه فروش فردی (B2C) نیز دارند. حامی فرد امیدوار است که در سال ۱۴۰۳ حداقل بیست استان کشور را تحت پوشش قرار دهند و بتوانند شعب خود را نیز گسترش دهند.



## ◀ شکل گیری نیکارت

بنا بر صحبت های رامین حامی فرد، مدیرعامل رامنیک، ایده شکل گیری این شرکت به سال ها قبل از تأسیس آن و به بهمن ماه سال ۱۳۹۰ برمی گردد. در آن زمان چالش در نوعی فعالیت درون سازمانی توجه آنها را به خود جلب کرد. او در این باره توضیح می دهد: «دیدیم بودیم که بعضی از پذیرندگان برای افزایش سطح فروش خود با مراجعه به ادارات رفاهی سازمان ها اعلام می کردند که حاضرند کالا یا خدمات خود را در قبال قرارداد کسر از حقوق به کارکنان معرفی شده از سوی سازمان ها ارائه دهند. متأسفانه بین

واحد رفاهی با واحد مالی ادارات در ارائه این نوع خدمات چالشی همیشگی وجود داشت؛ معمولاً واحد رفاهی، متقاضی ارائه خدمات اقساطی به کارکنان است، ولی واحد مالی به دلیل رکوردهای حسابداری و در نتیجه افزایش حجم کاری سعی در محدود کردن تعداد رکوردهای فروشگاهی دارد. در نهایت این موضوع باعث می شد واحد رفاهی با تأمین کنندگان کالا یا خدمات متقاضی فروش اقساطی، برخورد سلیقه ای داشته باشند. لذا کاستی وجود یک سامانه که فرایند فوق را مکانیزه و مدیریت کند، پاسخ گوی نیاز سازمان و پذیرندگان باشد و تسهیلگری بیشتری برای رفاه حال کارکنان ارائه کند، به طور چشمگیری احساس می شد. این ماجرا انگیزه راه اندازی نیکارت بود و این چنین شد که از سال ۱۳۹۱ تحقیق و مطالعه بر این سامانه از استان قزوین کلید خورد. در نیمه دوم همان سال با سه سازمان و سه پذیرنده کار خود را به صورت آزمایشی شروع و در سال

نگاهی به عملکرد و چالش‌های شرکت ملی انفورماتیک در سال ۱۴۰۲  
و برنامه‌هایش برای سال جدید در گفت‌وگو با علیرضا ماهیار

# در تلاش برای ساختن آینده‌ای بهتر

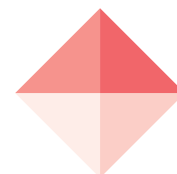
نیلوفر نادری

شرکت ملی انفورماتیک فعالیتش را از سال ۱۳۶۹ آغاز کرده و حالا ۳۳ سالگی خود را پشت سر گذاشته است؛ شرکتی که بنا بر صحبت‌های مدیرعاملش در سال ۱۴۰۲ با تغییرات زیادی روبه‌رو شده تا به عبارتی با پوست‌اندازی و ترسیم الگویی جدید برای ادامه فعالیتش، دامنه اقدامات و خدماتش را گسترش دهد و وارد حوزه‌های جدید شود. این تغییرات قرار



است تا سال ۱۴۰۴ ادامه یابد و تصویری جدید از این شرکت ارائه دهد که آن را از آنچه امروز می‌بینیم، متفاوت می‌کند. یکی از این تغییرات، ورود آنها به حوزه هوش مصنوعی و تلاششان برای هوشمند کردن مفهوم نظارت است. علاوه بر این، یک هاب نوآوری نیز ایجاد کرده‌اند که قرار است به تعامل بیشتر آنها با دیگران و توسعه مفهوم نوآوری در بخش حاکمیت پولی و بانکی کشور کمک کند. اتخاذ تفکر پلتفرمی و قرار گرفتن در لیست صد شرکت برتر در رتبه‌بندی IMI100 نیز از جمله اهداف آنها برای سال‌های آینده است. از صحبت‌های علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک، مشخص است که آنها برای توسعه این شرکت برنامه‌های زیادی دارند که از همین حالا آغاز شده‌اند. به همین منظور، در گفت‌وگو با او به عملکرد و چالش‌هایشان در سالی که گذشت و برنامه‌هایی که برای توسعه شرکت در سال جدید دارند، پرداختیم. در ادامه گفت‌وگو ما با علیرضا ماهیار را می‌خوانید.

مصرتراکتس



۲۴۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## تغییر راهبرد و مسیر پیش روی شرکت

علیرضا ماهیار از شهریورماه ۱۴۰۲ مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک شده و در این مدت کوشیده تغییراتی را در این شرکت رقم بزند؛ تغییراتی که در نهایت به تعامل بیشتر آنها با اکوسیستم و ارائه خدمات تخصصی‌تر منتهی می‌شود. او درباره ضرورت انجام این تغییرات می‌گوید: «شرکت ملی انفورماتیک دی‌ماه امسال ۳۳ ساله شد و این عدد برای اکثر ما تداعی‌کننده سن بازنشستگی است، اما شرکت ملی انفورماتیک نه تنها قرار نیست دست از کار بکشد و خودش را بازنشسته کند، بلکه قرار است بیش از پیش توسعه یابد.

من با تحویل گرفتن سمت مدیرعاملی به این فکر افتادم که شرکت به یک پوست‌اندازی و راهبرد جدید نیاز دارد تا از پتانسیل‌های نهفته‌اش نهایت استفاده را کند و رفته‌رفته به شرکتی پیشرو در زمینه نوآوری در صنعت بانکی کشور تبدیل شود. طبق مصوبه قبلی هیئت‌مدیره، برنامه‌ریزی خوبی برای شرکت و مجموعه شرکت‌های گروه انجام شده بود که عمر آن در ابتدای ۱۴۰۲ به پایان رسید و وقتی من فعالیت خود را در سمت مدیرعاملی شروع کردم، قرار شد برنامه جدیدی براساس درس‌آموخته‌های برنامه قبلی و تکامل آن برای شرکت نوشته شود.

به همین منظور یک تیم برنامه‌ریزی، متشکل از

مشاوران و متخصصان حوزه‌های مختلف تشکیل دادیم و از آنها خواستیم که برنامه مدنظر ما را طراحی کنند. ما حاصل کار آنها امروز تبدیل به فاز اول یک سند راهبردی شده که بر مبنای مدل تعالی طراحی شده است. اجرای برنامه‌های راهبردی سختی‌های خودش را دارد و نیازمند ارزیابی دقیق و کنترل پروژه است.»

## افزایش سرمایه به منظور پیشبرد برنامه‌های جدید

شرکت ملی انفورماتیک برای اینکه بتواند برنامه‌های خود در سال ۱۴۰۲ را عملی کند، نیاز به افزایش سرمایه داشته است. بنا بر صحبت‌های ماهیار، آخرین افزایش سرمایه آنها مربوط به سال ۱۳۹۷ می‌شده و چون زمان زیادی از آن گذشته بوده، افزایش سرمایه‌ای از محل سود انباشته‌ها در سال ۱۴۰۲ داشته‌اند تا بتوانند از این طریق سرمایه لازم برای انجام پروژه‌هایشان را تأمین کنند. علاوه بر این، به این دلیل که شرکت جدیدی با نام مرکز مبادله ارز و طلای ایران هم داشته‌اند، توانسته‌اند سرمایه‌شان را ارتقا دهند که آنها را در جایگاه راهبردی خوبی قرار داده است.

او درباره سایر اقداماتی که در سال ۱۴۰۲ انجام داده‌اند، بیان می‌کند: «در حوزه بهره‌وری هم

گفت‌وگو با محمد رضوان مدنی درباره دستاوردهایش در بانک صادرات ایران و هلدینگ صاد

# فتح قلعه‌های جدید در خدمات الکترونیک

بانک صادرات ایران در یک سال گذشته قلعه‌های جدیدی را بر بستر فناوری اطلاعات فتح کرد که نقاط عطفی در کارنامه فناوری و نوآوری آن در سال‌های اخیر محسوب می‌شود. شروع این مسیر، به نیمه اول سال ۱۴۰۱ برمی‌گردد؛ زمانی که محمد رضوان مدنی، سکندار معاونت فناوری اطلاعات این بانک شد و تلاش کرد حوزه فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران را به سطح رقبای جوان خود برساند. رضوان مدنی معتقد است که بانک صادرات ایران، ریشه‌ای کهن دارد و رویشی نوبر بستر این ریشه کهن، نام بزرگ این بانک را زنده‌تر خواهد کرد. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش با محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران، رئیس هیئت‌مدیره و سرپرست هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد را می‌خوانید.



## گام برداشتن در مسیر ایجاد یک اکوسیستم

محمد رضوان مدنی پیش از ورود به بانک صادرات، حدوداً یک سال دستیار ویژه معاونت هماهنگی وزارت صمت بود و قبل از آن، مدتی معاون فناوری اطلاعات مرکز آمار و قبل‌تر نیز، مشاور وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در حوزه فناوری اطلاعات. او می‌گوید: «در همه آن دوران، موضوعی که مدام در ذهن من قوت می‌گرفت، این بود که سیستم‌های پیچیده که عموماً تفکر دولتی و عمر مدیریتی کوتاه دارند، معمولاً نمی‌توانند برنامه‌ریزی بلندمدت داشته باشند و به اصلاحات بنیادی دست یابند. بر همین اساس، از ابتدای ورود به بانک صادرات ایران تلاش کردم حتی یک لحظه را هم از دست ندهم و از همان آغاز، کوشیدم با طراحی بسته سیاست‌ها و برنامه‌ها، در مسیر ایجاد اکوسیستم لازم برای توسعه بانکداری دیجیتال و گذار به بانکداری هوشمند گام بردارم تا از طریق آن، شرایط رشد و بلوغ بانکداری دیجیتال و استمرار آن در آینده بانک و حداکثری شدن منافع ذی‌نفعان فراهم شود. خوشبختانه این تلاش، ثمره خود را در پایان سال ۱۴۰۱ نشان داد؛ زمانی که توانستیم، چک امن دیجیتال بانک صادرات ایران را با نام تجاری چکنو معرفی کنیم.»

## بهبود عملکرد در سال ۱۴۰۲

طبق صحبت‌های رضوان مدنی، بانک صادرات ایران توانسته نام خود را به‌عنوان بانک پیش‌تاز عرصه چک امن دیجیتال تثبیت کند؛ تاکنون بیش از سه میلیون و هفتصد هزار چک دیجیتال از سوی شعب بانک برای مشتریان صادر شده است. او در این باره می‌گوید: «این روند در سال ۱۴۰۲، دستاوردهای دیگری نیز داشت که یکی از آنها، همکاری با بانک ملی و پیام‌رسان بله برای فروش ارز اربعین به زائران کربلا بود. سومین دستاورد قابل توجه توسعه این اکوسیستم را می‌توان رونمایی از

سرویس توثیق الکترونیک دارایی یا همان ست دانست که به دنبال افزایش سطح دسترسی به منابع و ارتقای عدالت مالی، به‌عنوان یکی از ارزش‌های آرمانی تحقق تحول دیجیتال در نظام بانکی کشور است. ست برای مشتری، بانک‌ها و نظام اقتصادی کشور مزایای زیادی دارد و خوشبختانه درک این مزایا باعث شد که این محصول، تندیس ویژه دهمین همایش نظام‌های پرداخت و لوح برتر جشنواره دکتر نوربخش را برای بانک صادرات ایران به ارمغان آورد. علاوه بر این، با راه‌اندازی سفته و برات الکترونیکی، ارتقای همراه‌بانک و طراحی نئوبانک، در حوزه پرداخت الکترونیک نیز توانستیم به رتبه‌های جدیدی برسیم.»

او توضیح می‌دهد که بانک صادرات براساس گزارش شاپرک، در مردادماه ۱۴۰۲ در رتبه دوم در میان بانک‌های دارای بالاترین سهم مبلغ از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی قرار گرفت: «در بخش سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزارهای کارت‌خوان فروشگاه‌های توانستیم رتبه سوم را کسب کنیم و از منظر تعداد تراکنش‌های ابزارهای کارت‌خوان فروشگاه‌های نیز رتبه چهارم را دریافت کردیم. براساس این ارزیابی، بانک صادرات ایران با سهم ۱۰٫۳۱ درصدی، جزو چهار بانک دارای بیشترین سهم از تعداد کارت‌های بانکی دارای تراکنش در شبکه پرداخت بوده و از منظر بیشترین کارت اعتباری تراکنش‌دار نیز رتبه سوم را از آن خود کردیم. در شاخص تعداد کارت برداشت دارای تراکنش نیز رتبه چهارم را داریم.»

## پروژه‌های مهم ۱۴۰۲

ارائه خدمات رقابتی در حوزه فناوری اطلاعات، نیازمند ارکان مهمی است که نبود هرکدام، طی مسیر را با چالش مواجه می‌کند. رضوان مدنی با بیان این موضوع می‌گوید: «سرمايه‌گذاري و تأمين زيرساخت‌ها و تجهيزات لازم، نيروي انساني متخصص، دسترسی به نوآوری و شاید مهم‌تر از همه، باور و حمایت مدیران ارشد، از جمله این ارکان اصلی هستند. خوشبختانه در بانک صادرات ایران با حمایت مدیریت ارشد توانستیم پروژه‌های مهمی را به سرانجام برسانیم که هرکدام، نقشی مهم در جهش بانک در حوزه فناوری اطلاعات و پیش‌تازی آن در آینده خواهند داشت؛ پروژه‌هایی مانند بازطراحی ساختار سازمانی معاونت فناوری اطلاعات، ارتقای زیرساخت‌ها از جمله نصب و راه‌اندازی دو دستگاه مین فریم، تأمین زیرساخت سخت‌افزاری لازم برای پروژه‌های تحول دیجیتال، زمینه‌سازی ادغام شعب و آغاز فرایند به‌روزرسانی تجهیزات شعب باقی‌مانده، پیاده‌سازی نظام مدیریت خدمات فناوری اطلاعات یا همان ITSM مبتنی بر ITIL4، ترمیم تجهیزات سامانه متمرکز صدای سپهر، ارتقای کارایی هزینه‌های پیامک و تهیه و تصویب نقشه راه نظام جامع

عصر تراکنش



۲۴۸

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی

## ممبر تراکنش

کسب و کار

۲۴۹

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

تحلیل داده از جمله این موارد هستند. البته از مبحث مهم امنیت و مدیریت ریسک فناوری اطلاعات نیز غافل نشدیم و خوشبختانه در آخرین دوره ارزیابی که بانک مرکزی از اقدامات انجام شده در سامانه مهتاب داشته، توانستیم نتایج مناسبی بگیریم که نشان دهنده پیشرفت جدی بانک صادرات ایران در این زمینه است.»

### عملکرد شرکت های تابعه هلدینگ صاد

رضوان مدنی توضیح می دهد که این دستاوردها، حاصل تلاش همه بازیگران بوده، زیرا حوزه فناوری اطلاعات در بانک صادرات ایران، یک اکوسیستم است و هلدینگ صاد و شرکت های تابعه، ارکان اجرایی آن هستند و آنچه اهمیت زیادی دارد، همسویی استراتژیک، هم افزایی و بهره مندی از ارزش های بازیگران این گروه است. او می گوید که در سال ۱۴۰۲ شرکت های گروه نیز توانستند دستاوردهای بسیاری کسب کنند: «برای مثال، شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی رتبه نخست را در ۹ رشته کسب کرد و در جایگاه چهارمین شرکت برتر کشور در رده بندی شرکت های انفورماتیک نشست. شرکت داده پردازی خوارزمی در چهار رشته فعالیت، رتبه نخست را از آن خود کرد و پرداخت الکترونیک سپهر هم بنا بر اعلام وزارت صمت، به عنوان یکی از تولیدکنندگان برتر نرم افزار معرفی شد. پاس همچنین توانست براساس اعلام شاپرک، سهم مبلغی تراکنش دستگاه های خودپرداز خود را به ۵/۵ درصد افزایش دهد و بیشترین نرخ رشد را در ابزارهای اینترنتی پرداخت و مبلغ اینترنتی تراکنش ها داشته باشد. شرکت هوشمند سپهر نیز که ست را توسعه داده، دورنمای درخشانی دارد. در حوزه های مبارزه با فیشینگ و امنیت فضای تراکنش نیز شرکت نوپای مدیریت و راهبری زیرساخت صاد، فعالیت های مهم و مؤثری انجام داده و در همین مدت کوتاه توانسته خدماتی ارائه کند که حتی مورد توجه رقبای بانک صادرات و نهادهای ناظر نیز قرار گرفته است؛ از این شرکت و دستاوردهای آن در آینده بیشتر خواهید شنید.»

### هم راستایی هلدینگ با معاونت فناوری اطلاعات

اول بهمن ماه ۱۴۰۲، ورود به چهارسالگی هلدینگ صاد را جشن گرفتند. رضوان مدنی می گوید که آنها با نهادی جوان روبه رو هستند که تلاش می کند آن جایگاهی را کسب کند که بانک صادرات ایران و به طور مشخص، معاونت فناوری اطلاعات بانک به عنوان نهاد سیاست گذار برایش در نظر دارد. او در این باره توضیح می دهد: «خوشبختانه در این مدت، هلدینگ مدیران بنامی داشته که هویت صاد را شکل داده اند. در ادامه این مسیر، در حال برنامه ریزی برای همسویی بیشتر

هلدینگ با معاونت فناوری اطلاعات بانک هستیم و می خواهیم این هم راستایی را تا سطح شرکت های تابعه تسری دهیم. در مجموعه هلدینگ، شرکت هایی داریم که در کنار هم، زنجیره ارزشی خوبی را تشکیل می دهند و همسویی استراتژیک آنها می تواند در دستیابی بانک صادرات به اهداف خود در حوزه فناوری اطلاعات بسیار مؤثر باشد. در این مجموعه ما دو شرکت داده پردازی خوارزمی و راه حل های هوشمند سپهر را داریم که در حوزه نرم افزار فعالیت می کنند، توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی را داریم که در حوزه تأمین زیرساخت و سخت افزار مشغول به کار است و اخیراً نیز، شرکت زیرساخت صاد را در حوزه تأمین سخت افزار و امنیت به این مجموعه اضافه کردیم. در این گروه همچنین شرکت پاس را داریم که یکی از PSP های مطرح کشور است.» طبق صحبت های او، به منظور بهره مندی از ظرفیت داده و ورود جدی به حوزه هوش مصنوعی، شرکت الگوریتم را به گروه صاد اضافه کرده اند تا در کنار شرکت پیشگامان فناوری صاد که عضو جدید این خانواده است و بر ارائه خدمات حوزه مشتری تمرکز دارد، زنجیره ارزشی خود را تکمیل کنند. او ادامه می دهد: «به این خانواده، شرکت گسترش انفورماتیک ایران را هم بیفزایید که پیشینه قدرتمندی در حوزه تأمین تجهیزات و آموزش های تخصصی حوزه فناوری اطلاعات دارد. برنامه داریم این شرکت را با مأموریت ارائه آموزش های تخصصی احیا و اکوسیستم حوزه فناوری اطلاعات گروه صاد تکمیل کنیم. اکوسیستم باید بتواند با به اشتراک گذاری ظرفیت ها، توانمندی ها و منابع سازمانی، تا حد زیادی مستقلاً به حیات خود ادامه دهد. اگر بتوانیم این مسیر را ادامه دهیم، در سال ۱۴۰۳ باید منتظر شکوفایی هلدینگ صاد و درخشش بیشتر شرکت های گروه حوزه فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران باشیم.»



گفت و گو با امیرحسین آقامحمدی، قائم مقام صاد درباره امروز و فردای این هلدینگ فن آوری و نوآوری

# ریل گذاری برای همسویی استراتژیک

امیرحسین آقامحمدی، قائم مقام هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد است و هم زمان، مسئولیت اداره کل خدمات نوین بانکی بانک صادرات ایران را نیز برعهده دارد. او همچنین، سرپرست شرکت راه حل های هوشمند سپهر و تا همین اواخر، نایب رئیس هیئت مدیره پرداخت الکترونیک سپهر بود. این هم زمانی راهبری و البته تجربه مدیریتی شانزده ساله آقامحمدی در فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران، دستاوردهای مهمی به ارمغان آورده که از جمله آنها می توان به چکنو، سرویس توسعه الکترونیک دارایی با نام ست و البته رتبه های اخیر پاس اشاره کرد. به بهانه مسئولیت اخیر امیرحسین آقامحمدی در قائم مقامی هلدینگ صاد، بر آن شدیم تا گفت و گویی با او داشته باشیم و از وضعیت فعلی صاد و برنامه های آینده این بازیگر حوزه فناوری اطلاعات بانکی کشور اطلاعات بیشتری کسب کنیم. این گفت و گورا در ادامه می خوانید.



ظرفیت ها و ارزش های خود ببرند، بهره وری در مجموع آنها بالاتر خواهد بود. درک این مزیت بالقوه و البته شاید ضرورت همسویی و حرکت جهشی بانک صادرات ایران در حوزه فناوری اطلاعات باعث شد مدیریت ارشد پیشنهاد دهد که بنده هم زمان چندین مسئولیت داشته باشم. البته امیدوارم این دامنه مسئولیت محدودتر شود تا بتوانم بر هلدینگ صاد بیشتر متمرکز شوم، زیرا آینده خوبی برای این نهاد نوپا متصورم و اطمینان دارم اگر اصلاحات مدنظر در گروه صاد، شامل هلدینگ و شرکت های تابعه، اعمال شود، در سال های آینده نه تنها بانک صادرات ایران در حوزه فناوری اطلاعات همپای رقبای خود بالا خواهد آمد، که حتی نام خود را نیز به عنوان یکی از بازیگران کلیدی صنعت فناوری های مالی مطرح خواهد کرد.»

## ◀ تجربه مدیریت چند شرکت

امیرحسین آقامحمدی به طور هم زمان مدیریت چند مجموعه و شرکت را برعهده دارد. به گفته او، مدیریت چند مجموعه سخت، اما مفید است. او درباره تجربیات خود می گوید: «اگر از آخر بخواهم شروع کنم، یعنی هلدینگ صاد، باید به این نکته اشاره کنم که هلدینگ های فناوری اطلاعات و شرکت های تابعه، بازوان اجرایی بانک ها در این حوزه هستند و هر چه این مجموعه ها، همسویی استراتژیک بالاتری داشته باشند و بهره بیشتری از

مهرتراکتس



۲۵۰

ASAE@TRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی



عصر تراکنش



۲۵۲

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در گفت و گو با محمد مهدی تقی پور، مدیرعامل به پرداخت ملت درباره برنامه های این شرکت در به کارگیری استراتژی های نوآورانه مطرح شد

# در پی ایجاد جریان های درآمدی جدید هستیم

شرکت به پرداخت ملت در سالی که گذشت، تغییرات زیادی را پشت سر گذاشته و دستاوردهای کمی و کیفی زیادی داشته است؛ تغییرات و دستاوردهایی که با توسعه و ارتقای زیرساخت هایشان ممکن شده و آنها را در بهبود فرایندهای امنیتی، تجاری و بانکی یاری کرده است. این شرکت در سال ۱۴۰۲ علاوه بر اینکه توانسته سهم بازار خود را افزایش دهد، درگیر پروژه های ملی نظیر پروژه حساب امانی در سیستم بانکی، کالابریگ الکترونیکی، شاپرک دو و... نیز بوده و با وجود اینها رتبه اول را هم از لحاظ مبلغ تراکنش در میان PSPها به دست آورده است. مدیرعامل به پرداخت ملت، بزرگ ترین اتفاق سال ۱۴۰۲ صنعت بانکی و پرداخت کشور را اصلاح نظام کارمزد می داند و می گوید که این اقدام بانک مرکزی موجبات برنامه ریزی برای توسعه نظام پرداخت کشور را فراهم کرده است. به همین منظور آنها در سال ۱۴۰۳ می خواهند روی توسعه خدمات به فین تک ها، توسعه راهکارهای شخصی سازی شده پرداخت، تعریف شراکت های استراتژیک تجاری جدید، حفظ سهم بازارشان و توانمندسازی نیروهای انسانی حساب باز کنند و از امکان های نهفته در سال جدید برای ارائه خدمت به مردم و ایفای نقش در اکوسیستم اقتصاد دیجیتال کشور، بیشترین بهره را ببرند. در ادامه صحبت های محمد مهدی تقی پور، مدیرعامل به پرداخت ملت را می خوانید.



صحبت می کند و می گوید که این دستاوردها در سه دسته کلی تقسیم بندی می شوند: «مهم ترین دستاورد ما ارتقای زیرساخت های شرکت بوده که نتایج آن در سه حوزه تجاری، بانکی و امنیتی قابل پرداخت است. در حوزه تجاری با

## ◀ دستاوردهای تجاری، بانکی و امنیتی

محمد مهدی تقی پور، مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت، ابتدا درباره دستاوردهایشان در سال ۱۴۰۲





گفت و گو با هومن سپهری، مدیرعامل تندر نور درباره نگاه این شرکت  
به آینده صنعت پرداخت الکترونیک کشور

# مسیر دشوار توسعه بدون همراهی رگولاتور

تندر نور در سال‌های ابتدایی دهه ۱۳۷۰ تأسیس شد تا تولیدکننده نرم‌افزارهای صنعت بانکی و پرداخت کشور باشد، اما در دهه ۱۳۹۰ و بعد از اینکه بانک سامان سهام آن را خریداری کرد، تمام وقت و انرژی اش را روی بحث‌های سخت‌افزاری گذاشت و در سال ۱۳۹۵ درست در لحظه‌ای که ممکن بود به‌طور کامل ورشکسته شود، جان سالم به در برد و با تقویت بخش تعمیرات و نرم‌افزار خود در سال گذشته رکورد تولید و فروش کارت‌خوان را در ایران زد، اما اقدامات رو به جلوی این شرکت به همین جا ختم نشده و این شرکت در سال ۱۴۰۲ توانسته بیش از هزار دستگاه را در روز تعمیر کند و به بیش از ۴۸ مدل دستگاه کارت‌خوان مختلف خدمات بدهد. علاوه بر این، با برنده شدن در پنج مناقصه، ۲۴۵ هزار دستگاه کارت‌خوان تولید و روانه بازار کرده است. با وجود این، تندر نور هم مثل هر شرکت دیگری در مسیر توسعه خود با موانعی روبه‌رو بوده است؛ موانعی که به گفته مدیرعامل این شرکت بیشتر به بحث‌های مربوط به رگولاتوری برمی‌گردد و راه‌حل‌هایی از این قبیل دارد: نظارت بیشتر رگولاتور بر ورود کالاهای قاچاق، کوتاه شدن مراحل ثبت سفارش، تخصیص ارز، حواله ارز و کم کردن تشریفات گمرکی و حمایت از نوآوری و فناوری. او اهمیت همراهی رگولاتوری با صنعت پرداخت الکترونیک کشور را آن قدر مهم می‌داند که می‌گوید اگر حمایت و همراهی آن نباشد، مسیر توسعه کسب و کارهای فعال در این صنعت با دشواری‌های بسیاری روبه‌رو خواهد شد. در ادامه صحبت‌های هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور را درباره عملکرد و چالش‌هایشان در سال ۱۴۰۲ و مطالباتی که از رگولاتور دارند، می‌خوانید.



## ◀ تعمیر بیش از ۲۴۰ هزار دستگاه کارت‌خوان

موضوع درباره عملکردشان در سال‌های اخیر می‌گوید:  
«شرکت تندر نور که یکی از معتبرترین و تخصصی‌ترین تولیدکننده‌های پایانه‌های فروش یا همان دستگاه‌های کارت‌خوان است، خدمات پس از فروش و تعمیرات تخصصی روی انواع پایانه‌های فروش و کارت‌خوان‌های

صنعت پرداخت الکترونیک زاینده فناوری اطلاعات و دنیای دیجیتال است و تحولات سریع فناوری را به ارث برده است. این صنعت تا به امروز مسیر پیچیده‌ای را برای ارائه خدمات فناوری مالی به مردم طی کرده و حالا باید با تحولات دیجیتالی پیش رو، قواعد و رویکردهای جدیدی را تجربه کند. هومن سپهری، مدیرعامل تندر نور، با اشاره به این

مصرف تراکتس



۲۵۴

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

گفت وگو با کامران خلت آبادی، مدیرعامل رایانه خدمات امید، درباره فعالیت های این شرکت در یک سال گذشته

# انتقال دانش پشتیبانی مأموریت اصلی ۱۴۰۲

شرکت رایانه خدمات امید به منظور ایجاد ظرفیت های بیشتر در تأمین نیازهای فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک سپه در سال ۱۳۸۴ تأسیس شد. این شرکت پس از ادغام بانک های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه، وظیفه حضور در پشتیبانی لایه های اول و دوم، مهاجرت سامانه ها و همچنین تثبیت سامانه بانکداری متمرکز بانک سپه را برعهده گرفت و در راستای شعار «بانک سپه؛ در مدار تحول دیجیتال» سامانه بانکداری قرض الحسنه دیجیتال را طراحی و پیاده سازی کرد که با هدف ترویج بانکداری قرض الحسنه و تسهیل عملیات افتتاح حساب و دریافت تسهیلات غیر حضوری بود. در گفت وگو با کامران خلت آبادی، مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید، به عملکرد این شرکت در سال ۱۴۰۲ پرداختیم. طبق صحبت های او، رایانه خدمات امید در حوزه خدمات ارزش افزوده به عنوان شرکت فناوری اطلاعات بانک سپه به اپراتورها معرفی شده است که یکی از اتفاقات خاصی است که برای این شرکت در یک سال گذشته رخ داده است.



پیمانکار و در نهایت ایجاد ارزش افزوده از آن، طرح استقرار و نهادینه سازی مدیریت دانش در شرکت رایانه خدمات امید نیز آغاز شد و اکنون تا حد مطلوبی به انجام رسیده است. «طبق گفته های مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید، در سال گذشته فاز اول و دوم مهاجرت تسهیلات برای دو بانک ادغامی کوثر و قوامین به طور کامل و برای سه بانک ادغامی دیگر (حکمت، مهر اقتصاد و انصار) به جز بخش ضمانت نامه انجام شده است.

## ارائه خدمات پشتیبانی به بانک سپه

شرکت رایانه خدمات امید، از سال گذشته و هم زمان با عملیات مهاجرت سامانه بانک های ادغامی به بانک سپه، مسئولیت ارائه خدمات پشتیبانی سرویس های بانکی برای بانک سپه را برعهده گرفت. کامران خلت آبادی، مدیرعامل رایانه خدمات امید در این باره می گوید: «در حال حاضر شرکت رایانه خدمات امید این افتخار را دارد که با تکیه بر مدیریت مناسب، دانش و همچنین کادر تخصصی و مجرب، خدمات خود را در اختیار مشتریان و مخاطبان بانک سپه قرار دهد. مأموریت ما تدارک خدمات و ارائه راه حل های جامع در حوزه های بانکداری، متناسب با نیازمندی های فعلی و آتی بازارهای هدف است. قابلیت های ویژه ما نیز در توسعه به هنگام و پشتیبانی خدمات در ابعاد ملی از یک سو، همراه با مدیریت پایداری خدمات در سطوح تعهد شده، متضمن تحقق اهداف کسب و کار مشتریانمان است که البته موقعیت و جایگاه فعلی شرکت، مرهون فعالیت های هماهنگ و نزدیک مدیریت و بدنه سازمان است.»

## راه اندازی سامانه تسهیلات قرض الحسنه

شرکت رایانه خدمات امید در راستای شعار «بانک سپه در مدار تحول دیجیتال» اقدام به طراحی و پیاده سازی سامانه بانکداری قرض الحسنه دیجیتال با هدف ترویج بانکداری قرض الحسنه و تسهیل عملیات افتتاح حساب و دریافت تسهیلات غیر حضوری کرده است. خلت آبادی در این باره می گوید: «شرکت رایانه خدمات امید به عنوان مجری اختصاصی توسعه و پشتیبانی سامانه جامع بانکی امید (بانک سپه)، با استفاده از انواع API ها و سرویس های بانکی در بستر ESB در فاز اول پروژه و در کمتر از یک ماه خدمات افتتاح سپرده، صدور کارت، رمز و احراز هویت براساس الگوهای هوش مصنوعی را برای بانک سپه پیاده سازی کرد. در فاز دوم پروژه نیز با هدف پرداخت تسهیلات قرض الحسنه، فرایندهای کسب امتیاز، انتقال امتیاز، اعتبارسنجی هوشمند، صدور وثایق و امضای الکترونیک و اعطای تسهیلات غیر حضوری در حال پیاده سازی است.»

## شانزدهمین شرکت ایران در گروه رایانه و فعالیت های وابسته

بیست و ششمین همایش شرکت های برتر ایران به تولیت سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد و پانصد شرکت بزرگ و تأثیرگذار در اقتصاد کشور معرفی شدند. در این رتبه بندی شرکت رایانه خدمات امید با هفت پله صعود نسبت به رتبه بندی گذشته در جایگاه شانزدهم شرکت های ایران در گروه رایانه و فعالیت های وابسته قرار گرفت و در میان ۲۵۰ شرکت برتر ایران رتبه ۲۴۵ را کسب کرد. خلت آبادی درباره کسب جایگاه شانزدهم در گروه رایانه و فعالیت های وابسته و اقداماتی که در این راستا انجام داده اند، می گوید: «رایانه خدمات امید با تدوین برنامه های عملیاتی منسجم و با همت (همکاری، مشارکت و تلاش) حداکثری نیروهای متخصص خود، توانست پروژه های برنامه ریزی شده را در موعد مقرر به اتمام برساند و پاسخ گوی نیازهای بزرگ ترین بانک کشور در کوتاه ترین زمان ممکن باشد. این اقدام مهم و ارزشمند، موجب ارتقای چندپله ای شرکت در این رویداد بزرگ برای سال ۱۴۰۲ شد.»

## اخذ گواهینامه سیستم مدیریت امنیت اطلاعات

شرکت رایانه خدمات امید در سال ۱۴۰۲ گواهینامه انطباق سامانه مدیریت امنیت اطلاعات ایزو ۲۷۰۰۱ را برای چهارمین سال متوالی اخذ کرد. مدیرعامل این شرکت در

## طرح استقرار و نهادینه سازی مدیریت دانش

پروژه «انتقال دانش پشتیبانی و عملیات فنی سامانه های بانکداری متمرکز و الکترونیک» در شرکت رایانه خدمات امید با هدف کاهش نیازمندی به پیمانکار بیرونی در حوزه ICT، افزایش کیفیت خدمات و تسریع در پاسخ گویی به نیاز مشتریان تعریف شده است. خلت آبادی با بیان این موضوع درباره انتقال دانش که مأموریت اصلی آنها در سال ۱۴۰۲ بود، می گوید: «پس از اتمام انتقال دانش پشتیبانی لایه ۱ و عملیات فنی در سال ۱۴۰۱، بخش دوم این پروژه تحت عنوان انتقال دانش لایه ۲ پشتیبانی و عملیات فنی آن در سال ۱۴۰۲ آغاز شد و در بستر چندین حوزه دانشی از جمله زیرساخت بستر مجازی، بانکداری مدرن، موبایل بانک، ESB-IPG و سوئیچ پایان یافته است. هم راستا با این پروژه و با هدف توسعه فرایند انتقال دانش، حفظ، ساماندهی و مدیریت دانش کسب شده از شرکت

مهر تراکتس



۲۵۶

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



در گفت وگو با مدیران جیرینگ درباره عملکرد این شرکت در یک سال گذشته مطرح شد

# انعقاد ۷۴ هزار میلیارد ریال قرارداد فروش سازمانی در ۸ ماه

جیرینگ بازوی اصلی همراه اول در ارائه راهکارهای سازمانی است؛ راهکارهایی که تا قبل از سال ۱۴۰۲ به حوزه‌های مالی و بانکی محدود می‌شدند و حالا با ورود این شرکت به حوزه‌های غیربانکی متفاوت‌تر هم شده‌اند. برای مثال این شرکت در سال ۱۴۰۲ وارد صنعت بیمه و خودرو شده و به سازمان‌های دولتی بزرگ راهکارهای فین‌تکی ارائه داده است. مدیران این شرکت، به این نتیجه رسیده‌اند که دو عامل در موفقیت آنها نقش دارد؛ یکی داشتن نیروی انسانی به معنای واقعی کلمه متخصص که کار تجربی را ضمیمه دانش نظری اش کند و دیگری افزایش سهم بازارشان در حوزه‌های B2B و B2G. آنها بر این باورند که سهم درآمدی اپراتورها در بخش B2C مشخص و تعریف شده است و آن اپراتوری می‌تواند توسعه پیدا کند که دو بخش اول را جدی بگیرد؛ به همین دلیل می‌خواهند در سال ۱۴۰۳ روی ورودشان به صنایع جدید و تلفیق خدمات اپراتوری با خدمات فین‌تکی متمرکز شوند. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش را با ایرج مشک‌آبادی، معاون تجاری و مریم قدس گلشن، مدیر فروش سازمانی جیرینگ می‌خوانید.



عصر تراکنش



۲۵۸

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

استانداردهای جهانی تلکام و همچنین با پیاده‌سازی روش‌های نوین بازاریابی و فروش سازمانی توانستیم از اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲ تا کنون، رشدی ۵۰ درصدی در فروش سرویس‌های سازمانی و انعقاد قراردادهای جدید داشته باشیم که تحول بزرگی در گروه شرکت‌های زیرمجموعه همراه اول بوده است. در زمینه فروش سازمانی شارژ و بسته اینترنت نیز توانستیم علاوه بر جذب مشتریان جدید، مشتریان فعلی را با افزایش فروش (Upsell & Cross Sell) به یک رشد درآمدی حداقل ۵۰ درصدی برسانیم.»

## ◀ اخذ کارگزاری رسمی USSD همراه اول در کشور

مشک‌آبادی سپس می‌گوید که در زمینه USSD نیز با حمایت هیئت‌مدیره و مدیرعامل جیرینگ کارگزاری رسمی USSD را از همراه اول در سال ۱۴۰۲ دریافت کردند که تأثیر بسزایی بر تمرکز روی این عاملیت و فروش سرویس‌های USSD در حوزه‌های غیربانکی و غیرپرداختی داشت و به ارائه خدمات پس از فروش

## ◀ مأموریت جیرینگ در ورود به حوزه‌های غیربانکی

جیرینگ از سال ۱۳۸۹ تا به امروز سه مأموریت اصلی در فروش سرویس‌های سازمانی همراه اول به حوزه بانکی را برعهده داشته است. ایرج مشک‌آبادی، معاون تجاری جیرینگ با اشاره به این سه مسئولیت درباره عملکردشان در سال ۱۴۰۲ می‌گوید: «پیامک، شارژ USSD و بسته اینترنت سه حوزه‌ای هستند که جیرینگ در بخش بانکی در این سال‌ها روی آنها متمرکز بوده است. در سال ۱۴۰۲ برای اینکه در بخش پیامکی مان بتوانیم سهم بازار بیشتری داشته باشیم، وارد حوزه‌های غیربانکی نیز شده ایم و با حمایت حداکثری مدیرعامل و هیئت‌مدیره محترم جیرینگ، با بازنگری در ساختار قدیمی جیرینگ و تطابق آن با



در گفت و گو با امیر کشورزاد، مدیرعامل شرکت معتمد مالیاتی کیسان  
درباره فعالیت هایشان مطرح شد

# تسهیل و تسریع امور مالیاتی با تمرکز بر فناوری

بر اساس آیین نامه ماده ۲۶ قانون پایانه های فروشگاه های و سامانه مؤدیان، شرکت داده پردازی کیسان در سال ۱۴۰۱ مجوز شرکت معتمد مالیاتی نوع اول را دریافت و در آبان ماه سال ۱۴۰۱ بر اساس ابلاغ سازمان امور مالیاتی ارائه خدمات به شرکت های بورسی و فرابورسی را آغاز کرد. در گفت و گو با امیر کشورزاد، مدیرعامل شرکت کیسان، به فعالیت های این شرکت و برنامه های توسعه ای آنها پرداختیم. به گفته او، در نیمه دوم سال ۱۴۰۲ این شرکت با طراحی و توسعه پایانه فروشگاه های در بستر دستگاه کارت خوان و سایر ابزارهای اندرویدی، راهکار اختصاصی اصناف را ارائه کرده و تا به امروز بیش از ۸,۰۰۰ شخص حقوقی و حدود ۲,۰۰۰ شخص حقیقی اقدام به ثبت صورت حساب الکترونیکی از طریق راهکارهای کیسان کرده اند. تمرکز آنها در سال ۱۴۰۳ نیز بر جذب مشتریان جدید است و در تلاش اند کیسان را به برندی شناخته شده تر در میان مخاطبان هدفشان تبدیل کنند. در ادامه، گفت و گوی عصر تراکنش را با امیر کشورزاد می خوانید.



عصر تراکنش



۲۶۰

ASAE TRAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## راهکار اختصاصی اصناف

را در اختیار مشتریان خود قرار داده است. اولین روش ثبت صورت حساب از طریق رابط کاربری است که مؤدی اطلاعاتی همچون نوع خریدار و مشخصات آن، مشخصات کالا یا خدمت مورد معامله را در فرم صدور صورت حساب درج می کند که پس از بررسی و مغایرت گیری توسط شرکت معتمد برای سازمان امور مالیاتی ارسال می شود. در روش دوم از طریق بارگذاری فایل، صورت حساب ثبت می شود که این روش برای ثبت همزمان تعداد زیادی صورت حساب مناسب است که یک فایل بر اساس الگوی تعیین شده تهیه و

طبق صحبت های امیر کشورزاد، مدیرعامل معتمد مالیاتی کیسان، تمرکز این شرکت در سال ۱۴۰۲ روی ارائه سرویس ثبت صورت حساب الکترونیکی برای اشخاص حقوقی بوده که از طریق ارائه پایانه فروشگاه های تحت وب و وب سرویس برای ارسال صورت حساب الکترونیکی بوده است. او در این باره توضیح می دهد: «شرکت کیسان وظیفه اصلی خود را کمک به مؤدیان برای انجام تکالیفشان در حوزه مرتبط با صورت حساب تعریف کرده است. از این رو پس از ورود مشتری به پایانه فروشگاه های و وارد کردن اطلاعات لازم، وظیفه ارسال صورت حساب برعهده این شرکت گذاشته می شود و پیگیری رفع هر نوع مشکلی برعهده کیسان خواهد بود. برای ثبت اطلاعات صورت حساب های فروش توسط مؤدیان راه های مختلفی تعریف شده است و شرکت کیسان برای این منظور روش های گوناگونی



گفت و گو با الهام عارف نیا، مدیرعامل توسعه نرم افزاری شرکت پارت آوا  
درباره دلیل شکل گیری این شرکت و چشم اندازی که برای آن در نظر گرفته اند

# به فکر صادرات نرم افزار هستیم

شرکت توسعه نرم افزاری پارت آوا یکی از شرکت های نرم افزاری تازه تأسیس صنعت پرداخت است که فعالیت خود را از تیرماه سال ۱۴۰۲ آغاز کرده است. این شرکت با تمرکز روی تولید، توسعه و پشتیبانی نرم افزارهای پرداختی و کمک به توسعه زیرساخت های صنعت پرداخت و ارائه هرچه بیشتر خدمات ارزش افزوده در راستای تسهیل روند پرداخت کشور تشکیل شده است؛ اقدامی که مسیر پیش روی آنها را هموار کرده و به آنها این امکان را می دهد که به سمت چشم انداز درازمدتشان که صادرات نرم افزار است، قدم بردارند. مدیرعامل این شرکت معتقد است که صنعت پرداخت کشور در مقایسه با سایر صنایعی که دیجیتالی شده اند، وضعیت روبه جلویی دارد و در سال های آینده درگیر روندهای جدیدی نظیر جایگزین شدن پرداخت های غیرکارتی با پرداخت های کارت می شود و شرکت های نرم افزاری فعال در این حوزه باید به سراغ پروژه های درآمدزایی بروند که همگام با روندهای روز ایران و جهان به توسعه کشور کمک می کنند. در گفت و گو با الهام عارف نیا، مدیرعامل توسعه نرم افزاری پارت آوا، مروری بر شکل گیری این شرکت و برنامه هایی که برای توسعه در سال ۱۴۰۳ دارند، داشتیم.



## ◀ فلسفه شکل گیری

شرکت اطلاع رسانی پارت ارتباط آوا از سال ۱۳۸۷ با هدف ارائه راهکارهای جامع پرداخت، بانکداری الکترونیک، توزیع و پشتیبانی دستگاه های کارت خوان آغاز به کار کرد و در سال های گذشته به دلیل نیازی که درون سازمان خود احساس می کرده، بخش نرم افزاری اش را توسعه داده و

مستقل کرده است. الهام عارف نیا، مدیرعامل شرکت توسعه نرم افزاری پارت ارتباط آوا با اشاره به فلسفه شکل گیری این شرکت و مستقل شدنش می گوید: «نیازهای نرم افزاری شرکت در سال های گذشته زیاد شده بود و به همین دلیل تصمیم گرفتیم که شرکت توسعه نرم افزاری پارت آوا را از آن جدا کنیم تا به صورت

مصرف تراکتس



۲۶۲

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران



در گفت و گو با مدیران گروه مالی بلوط درباره توسعه هسته نرم افزاری سی هور و اخبار دارا کارت در سال ۱۴۰۲ مطرح شد

# فصل تازه‌ای در توسعه فنی و تعامل با شرکای تجاری

گروه مالی بلوط در سال‌های گذشته کوشیده با کاربری‌های نوین مالی و روش‌های فناورانه، راهکارهای ساده و قابل اعتمادی را در زمینه خرید اقساطی و اعتباری ارائه دهد و امسال با تکمیل و بهره‌برداری از هسته اعتباری هوشمند سی هور، آن را مطابق با نمونه‌های موفق در بازارهای مالی جهانی، توسعه داده است. این شرکت در دو سال گذشته با شناسایی نیازهای بازار و تعامل مستمر فنی با شرکای تجاری اش، بر ارائه راهکار اعتباری متنوعی تمرکز کرده که روش‌های جدیدی را برای خرید در اختیار افراد و سازمان‌ها قرار می‌دهد. مدیران این شرکت معتقدند با توجه به وضعیت اقتصادی حاکم بر ایران، دیگر حتی لحظه‌ای هم نمی‌توان نسبت به مفهوم «اعتبار» بی‌توجه بود و آن را با مفاهیم دیگری جایگزین کرد و باید با استفاده از فناوری، امکان توسعه بیشتر این مفهوم را فراهم آورد. در ادامه صحبت‌های پدram و رشوکار، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره؛ محمد تابش، مدیر ارشد عملیات اجرایی و پردیس ملاآقایی، مدیر کنترل پایداری شبکه اعتباری گروه مالی بلوط را می‌خوانید.



## فین تک و لندتک؛ فرزندان مشروع فناوری‌های مالی

نظیر کنترل، حذف و محدودیت همراه شده باشد. به نظر من، فین تک و لندتک فرزندان مشروع آن نوع از فناوری‌هایی هستند که به صورت هوشمندانه به بانکداری سنتی جهان وارد شده‌اند و اگر به رسمیت شناخته نشوند و زمینه رشد و افزایش نفوذ آنها فراهم نشود، نظام مالی در این مملکت اوضاعی شبیه به وضعیت صنعت خودرو پیدا خواهد کرد.»

◀ ۱۴۰۲؛ سال توسعه تعامل فنی و تجاری با شرکا  
گروه مالی بلوط بعد از سی ماه تمرکز بر توسعه فنی،

پدram و رشوکار، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره گروه مالی بلوط بر این باور است که چالش‌های متعدد و متنوعی که اکوسیستم نوآوری و فناوری مالی ایران در سال ۱۴۰۲ تجربه کرده، در نوع خود کم‌نظیر است و شرکت‌ها در تمام سطوح شاهد تکانه‌های زیادی بوده‌اند. با وجود این، مدیران جوان، متخصص و منعطف پلتفرم‌های مالی خلاقانه‌ترین واکنش‌ها را نشان داده‌اند. او درباره یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های فناوری‌های مالی کشور می‌گوید: «پرننگ‌تر شدن فین تک در سال ۱۴۰۲ حاصل بلوغ تدریجی بازیگرانی بود که با درک درست از ساختارهای تصمیم‌سازی در ایران، راهبرد تجمیع توان صنفی را برگزیدند. من معتقدم جریان مؤثر موسوم به موج جدید فناوران مالی و اعتباری را نباید یک پدیده دانست، چون پدیده انگاشتن آن باعث شده که برخورد حاکمیت و رگولاتور با آن باوازگانی

عصر تراکتس



۲۶۴

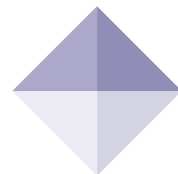
ASAE-TARAKTESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



عکس: نسیم اعتمادی

عصر تراکتس



۲۶۶

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

مدیرعامل و مدیر توسعه نرم افزار شرکت تجارت الکترونیک سرمایه از توسعه  
اپلیکیشن پرداختی بانک سرمایه می گویند

# در انتظار موفقیتی بزرگ

تجارت الکترونیک سرمایه یکی از شرکت های زیرمجموعه بانک سرمایه است که به زودی از اپلیکیشن پرداختی خود رونمایی خواهد کرد؛ اپلیکیشنی که به گفته مدیران این شرکت قابلیت ارائه هر نوع خدمت در جهت رفع نیازهای بازار را دارد. در گفت و گویی که با رامبد حیدریان، مدیرعامل و فرزاد نوروزی فرد، مدیر توسعه نرم افزار شرکت تجارت الکترونیک سرمایه داشتیم، مسیر و چالش هایی را بررسی کردیم که این شرکت برای طراحی و پیاده سازی یک اپلیکیشن پرداختی طی کرده است. به گفته آنها، ارائه سرویس های خاص و خدمت رسانی ویژه به صنف فرهنگیان از جمله تمایزهای این اپلیکیشن پرداختی با سایر اپلیکیشن های موجود در بازار است. به گفته آنها، یکی از دلایل مهم توسعه این اپلیکیشن برای بانک سرمایه، با توجه به محدودیت تعداد شعب بانک، امکان ارائه انواع خدمات غیر حضوری مانند افتتاح حساب است. در ادامه این گفت و گورا می خوانید.



## ◀ تغییر استراتژی برای احیای شرکت

در اواخر سال ۱۳۹۶ که رامبد حیدریان مسئولیت مدیرعاملی شرکت تجارت الکترونیک سرمایه را برعهده گرفت، بانک سرمایه و متقابلاً شرکت های وابسته به آن در وضعیت مناسبی قرار نداشتند؛ تا جایی که گزینه انحلال شرکت مطرح شده بود، زیرا شرکت در طول فعالیت خود ارزش آفرینی خاصی نکرده بود و صرفاً درخواست های شعب برای دستگاه های کارت خوان را به پیمانکاران طرف قراردادش انتقال می داد که تنها محل درآمد شرکت نیز همین بود و پروژه های دیگر سود آور نبودند. حیدریان با بیان این موارد از تغییر استراتژی برای احیای شرکت تجارت الکترونیک سرمایه می گوید: «در اولین اقدام، قراردادهای جاری

شرکت با شرکت های پیمانکار و متقابلاً بانک مورد بازبینی قرار گرفت و تمامی فرایندها از درخواست تا ارجاع به پیمانکار، نصب، راه اندازی و جمع آوری به پورتال پذیرندگانی که خود شرکت آنها را توسعه داده بود، منتقل شد که همین امر باعث ایجاد دید بهتر نسبت به وضعیت جاری شرکت و شناسایی توانمندی واقعی مجموعه برای بهره مندی از فرصت های داخلی و بیرونی شد. از طرفی با تغییر رویکرد هیئت مدیره به تمرکز بر

گفت وگو با مصطفی درجزی، مدیرعامل همراه کسب و کارهای هوشمند  
درباره توسعه هدفمند سبد خدماتشان در حوزه فین تک

# در تلاش برای تبدیل شدن به یک هلدینگ دیجیتال

شرکت همراه کسب و کارهای هوشمند (EBCOM)، به عنوان یکی از شرکت‌های زیرمجموعه همراه اول، فعالیت خود را در سال ۱۳۹۹ با تمرکز بر ارائه سرویس‌های دیجیتال آغاز کرده و طی سال‌های گذشته کوشیده در کنار افزایش قابلیت‌های سازمانی، با توسعه و ارائه هدفمند خدمات دیجیتال متنوع، نقش بسزایی در زیست‌بوم دیجیتال کشور ایفا کند و در همین راستا در سال ۱۴۰۲ زیرساخت‌های مهمی را توسعه داده است. یکی از حوزه‌هایی که در سبد خدمات دیجیتال شرکت EBCOM در کنار خدماتی نظیر خدمات دیجیتال اپراتوری (Telco VAS)، بازی و سرگرمی، سفر و گردشگری، آموزش و فروشگاه کالاهای تندمصرف (FMCG) مورد توجه قرار گرفته است، خدمات فناوری‌های مالی (فین تک) است. در سال گذشته، این شرکت با ارائه نسخه MVP اعتبار و اجرای مرحله پایلوت این سرویس برای بیش از پنج هزار کاربر دارنده سیم‌کارت همراه اول، گام‌های اساسی در جهت ورود به حوزه تلکوبانک برداشته است. در گفت‌وگو با مصطفی درجزی، مدیرعامل همراه کسب و کارهای هوشمند، به عملکردشان در سال ۱۴۰۲ و برنامه‌هایشان پرداختیم.



## توسعه سبد خدمات دیجیتال

در حال حاضر، سرویس اعتبار از طریق کیف پول اوانو و با مبالغی بین شش تا بیست میلیون تومان به مشترکان همراه اول و روی پلتفرم اوانو، ارائه می‌شود. مصطفی درجزی، مدیرعامل شرکت همراه کسب و کارهای هوشمند با بیان این موضوع می‌گوید: «برای ارائه اعتبار با مبالغ پایین، از الگوریتم‌های اعتبارسنجی و تعیین رتبه اعتباری اپراتوری افراد و برای مبالغ بالاتر، علاوه بر اعتبارسنجی، از توثیق سیم‌کارت بهره گرفته می‌شود. در کنار ارائه اعتبار، خدمات نوآورانه دیگری نیز توسط این شرکت در حوزه فناوری مالی به کار گرفته شده است. به عنوان مثال تطابق شماره تلفن همراه و IP تلفن همراه مشترکان در زمان استفاده از ابزارهای پرداخت، خدمتی است که می‌تواند در راستای افزایش امنیت تراکنش‌های پرداخت مؤثر بوده و از راهکارهای فعلی متداول برای تقلب و کلاهبرداری‌های اینترنتی جلوگیری کند. همچنین، باشگاه مشتریان بزرگ همراه اول دارایی ارزشمندی است که می‌تواند سازمان‌ها و شرکت‌های خدمات‌رسانی نظیر بانک‌ها را در ارائه خدمات خلاق، نوآور و بهره‌ور یاری دهد. از این رو، هم‌افزایی و ارزش آفرینی در زنجیره خلق ارزش اپراتور همراه اول، یکی از راهبردهای اصلی شرکت EBCOM در راستای توسعه سبد خدمات دیجیتال بوده است.»

## توسعه شبکه پذیرندگی کیف پول

ارائه اعتبار به کاربران از طریق کیف پول اوانو انجام می‌پذیرد. با توجه به این موضوع، توسعه شبکه پذیرندگی و فراگیری کیف پول اوانو، به عنوان یک ابزار پرداخت خرد و بستری برای ارائه و مصرف اعتبار، از جمله اهدافی بوده که در سال گذشته در شرکت دنبال شده است. درجزی با بیان این موضوع می‌گوید: «در حال حاضر علاوه بر اینکه کیف پول اوانو در همه پلتفرم‌ها و سامانه‌های زیرمجموعه همراه

اول، پیاده‌سازی شده، روی چندین پلتفرم و اپلیکیشن دیگر نیز در دسترس کاربران قرار گرفته است و همچنان مذاکرات و توافقات مربوطه در راستای فراگیری این کیف پول در سایر پلتفرم‌های شناخته‌شده در بازار ادامه دارد.»

## کاربردهای تلکوبانک در ایران

بنابر اظهارات مدیرعامل شرکت EBCOM، تلکوبانک‌ها ابتدا در مناطقی نظیر آفریقا که سرویس‌های بانکی به سهولت در دسترس کاربران نیست، شکل گرفته است، این در حالی است که در کشور ما خدمات بانکی به سهولت در دسترس بوده و همین مسئله باعث می‌شود که مفهوم تلکوبانک در ایران، در عمل متفاوت اجرا شده باشد. او در ادامه می‌گوید: «صنعت بانکی و پرداخت ایران به لحاظ شاخص دسترس‌پذیری یکی از صنایع برتر دنیا است و همین مسئله باعث شده تلکوبانک، از لحاظ ارائه خدمات متداول بانکی به کاربران، کاربرد زیادی در کشور نداشته باشد. تلکوبانک مفهومی است که ظهور پیدا کرده تا با استفاده از داده‌های بانکی و اپراتوری، این صنعت را دسترس‌پذیر کند و وقتی این دسترس‌پذیری به صورت پیشینی حاصل شده، دیگر نمی‌توان توقع داشت که این مفهوم به اندازه مناطقی نظیر آفریقا در ایران هم کاربرد داشته باشد. با وجود این، تلکوبانک در ایران می‌بایست بومی‌سازی شود. به عنوان مثال اپراتورها با توجه به پایگاه داده‌ای که از رفتار اپراتوری کاربران خود در اختیار دارند، می‌توانند وارد حوزه اعتبارسنجی شوند. چنانچه در همراه اول حدوداً ۲۳ میلیون مشترک دائمی وجود دارد و آمار مربوط به پیامک‌های انبوه‌نشان می‌دهد که ۸۵ درصد از مشتریان اصلی سرویس‌های بانکی، کاربران دارنده سیم‌کارت همراه اول هستند؛ یعنی پایگاه داده همراه اول برای کمک

همراه کسب و کار



۲۶۸

ASAE@TRAFFIC.NESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران





عصر تراکتس



۲۷۰

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

در گفت و گو با کسری دولتخواهی، مدیرعامل شرکت تجارت شایان درباره هدف شکل گیری پلتفرم جامع اکوتام مطرح شد

# تضمین دسترسی به تأمین مالی انعطاف پذیر و کارآمد

در دورانی که دیجیتالی شدن در هسته مرکزی تحولات بخش کسب و کارها قرار گرفته، شرکت های پیشرو در حوزه تأمین مالی زنجیره تأمین (SCF) با ایجاد پلتفرم های نوآورانه، در حال بازتعریف مرزهای ممکن در مدیریت مالی و عملیاتی زنجیره های تأمین هستند. این پلتفرم ها که به منظور پاسخ گویی به نیازهای فزاینده مشتریان در راستای انعطاف پذیری مالی و بهینه سازی جریان نقدینگی طراحی شده اند، نقشی حیاتی در تسهیل دسترسی به سرمایه و تقویت پایداری کسب و کارها ایفا می کنند. تجارت شایان یکی از شرکت های فعال در حوزه SCF در کشور است که با هدف ارائه توسعه راهکارهای تأمین مالی زنجیره ای و به منظور توسعه خدمات و فناوری های مرتبط شکل گرفته است و در این راستا محصول اکوتام را در سال ۱۴۰۱ به بازار معرفی کرد؛ پلتفرمی بانکی که برای مدیریت تأمین مالی زنجیره ای و براساس مدل های فاکتور محور برای ارائه به مشتریان استفاده می شود. در گفت و گو با کسری دولتخواهی، مدیرعامل شرکت تجارت شایان، به وضعیت جهانی SCF و البته فعالیت ها و خدمات این شرکت پرداختیم. دولتخواهی در این گفت و گو اشاره کرد که سایر ابزارهای اعتباری تأمین مالی، نظیر اوراق گام، اعتبار اسنادی و ضمانت نامه به منظور توسعه سبد محصولات تجارت شایان، در برنامه های سال آینده این شرکت قرار گرفته است.



## ◀ وضعیت جهانی SCF

بازار جهان SCF، رشد چشمگیری نسبت به سال گذشته داشته که همین موضوع نشان از اهمیت این حوزه دارد. دولتخواهی با بیان این موضوع می گوید: «با توجه به گزارش ۲۰۲۳ گارتنر در حوزه زنجیره تأمین، روند SCF در چند سال اخیر، یکی از روندهای مطرح بوده و این موضوع ادامه دار خواهد بود. همچنین انجمن جهانی اقتصاد تخمین زده است که اختلالات در زنجیره های تأمین جهانی می تواند تا

۲ الی ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را کاهش دهد که این امر نقش حیاتی SCF در کاهش این آسیب ها را نشان می دهد. علاوه بر این، انجمن جهانی تأمین مالی زنجیره تأمین گزارش داده که بازار SCF با نرخ سالانه تقریباً ۲۰ درصد در حال رشد است که نشان دهنده پذیرش فزاینده و تأثیر آن بر



۱۶۸

**امیرحسین داودیان**

- سال و محل تولد: ۱۳۶۲، تهران
- سمت فعلی: معاون مدیرعامل در امور مشتریان بانک خصوصی بانک تجارت
- سوابق تحصیلی:
- کارشناسی: مدیریت بازرگانی دانشگاه تهران
- کارشناسی ارشد: مدیریت بازرگانی دانشگاه تهران
- کارشناسی ارشد: حقوق تجارت بین الملل دانشگاه منچستر بیزینس اسکول
- دکتری: دکترای تخصصی بازاریابی دانشگاه تهران

امیرحسین داودیان که در حال حاضر معاون مدیرعامل در امور مشتریان بانک خصوصی بانک تجارت است، قریب به هفده سال است که در صنعت بانکی و پرداخت کشور در سمت‌های مختلف فعالیت می‌کند. او در طول این سال‌ها در حدود هشت بانک، شرکت تأمین سرمایه، شرکت پرداخت و فین تک تجربه طراحی و اجرای استراتژی داشته و می‌گوید تا آن زمان که فرصت ساختن در آن مجموعه‌ها فراهم بوده، ادامه داده و آن‌گاه که فصل ساختن رو به انتها رفته، به مجموعه دیگری کوچ کرده است.

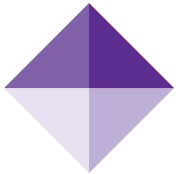
مروری بر زندگی شخصی و حرفه‌ای ۱۰ مدیر صنایع مالی کشور که در سال ۱۴۰۲ از زندگی شخصی و حرفه‌ای آنها گفتیم

# بازیکنان تأثیرگذار

عصر تراکنش، «ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران»، از شماره اول خود که در تیرماه ۱۳۹۶ چاپ شد، سعی کرده روایتگر زندگی شخصی و حرفه‌ای پیشکسوتان، متخصصان و فعالان صنعت فناوری‌های مالی کشور باشد. ما در بخش «پروفایل» به سراغ طیف وسیعی از مدیران می‌رویم و آنچه در انتخاب‌هایمان برایمان مهم است، نقش آفرینی فعال و تأثیرگذاری افراد در صنعت فناوری‌های مالی کشور است. ما مدیرانی را انتخاب می‌کنیم که در صنعت فناوری‌های مالی کشور حرفی برای گفتن دارند و با اقداماتشان به توسعه کسب‌وکارهای این صنعت و در ادامه، به توسعه خود صنعت کمک می‌کنند؛ در نتیجه شنیدن از زندگی و مسیری که طی کرده‌اند، نه تنها جذاب است، بلکه می‌تواند به دیگران در پیمودن مسیر حرفه‌ای‌شان کمک کند. در سال ۱۴۰۲ به سراغ ۱۰ تن از مدیران این صنعت رفتیم و با آنها درباره مسیر شخصی و حرفه‌ای که طی کردند، دستاوردهایی که تا به امروز داشته‌اند و همچنین ویژگی‌های یک مدیر خوب صحبت کردیم. در این مطلب مروری کوتاه بر این ۱۰ پروفایل داشتیم.



عصر تراکنش



۲۷۲

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران





با اسکن این کد می‌توانید مطالب بخش «پروفایل» عصر تراکنش را بخوانید.

عصر تراکنش

پروفایل

۲۷۳

اسفند ۱۴۰۳

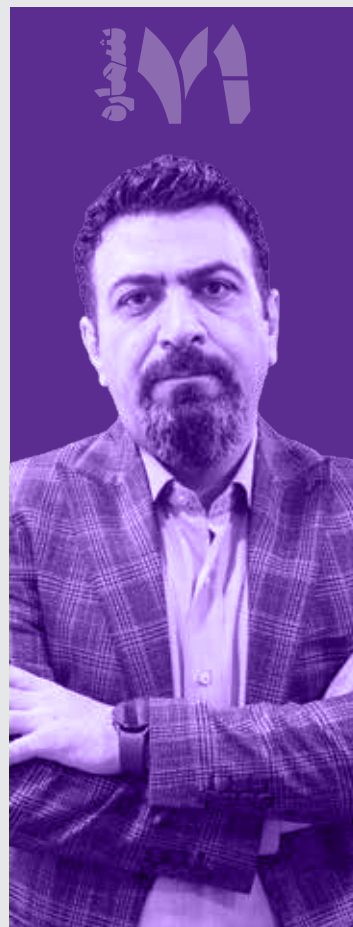
سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



### موناحاجی علی اصغر

**سال و محل تولد:** ۱۳۵۸، تهران  
**سمت فعلی:** مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره گروه مالی کیان  
**سوابق تحصیلی:**  
● **کارشناسی:** مدیریت دولتی دانشگاه تهران  
● **کارشناسی ارشد:** مدیریت بازرگانی (مالی) دانشگاه الزهرا  
● **دکتری:** DBA دانشگاه تهران

موناحاجی علی اصغر، جزو معدود زنان فعال در لایه‌های ارشد مدیریتی در صنایع مالی کشور است که بیش از هفده سال سابقه فعالیت در بازار سرمایه کشور را دارد و در طراحی و راه‌اندازی ده‌ها صندوق سرمایه‌گذاری همکاری کرده است. او بعد از حدود هفت سال فعالیت به‌عنوان قائم‌مقام مدیرعامل در شرکت مدیریت سرمایه کیان، از سال گذشته در سمت مدیرعاملی گروه مالی کیان مشغول به فعالیت است؛ شرکتی که امروز با هفده زیرمجموعه و ۳۵۰ نیروی انسانی فعالیت دارد. او می‌گوید در زندگی‌اش تشنه یادگیری و تجربه‌های جدید بوده و معتقد است موفقیت از مسیر استمرار، تسلیم‌ناپذیری و غلبه بر ترس‌هایمان محقق می‌شود و هیچ آسانسوری برای رسیدن به قله آرزوهایمان وجود ندارد.



### رامبد حیدریان

**سال و محل تولد:** ۱۳۵۷، کرمانشاه  
**سمت فعلی:** مدیرعامل و عضو هیئت مدیره تجارت الکترونیک سرمایه  
**سوابق تحصیلی:**  
● **کارشناسی:** آمار دانشگاه باهنر کرمان  
● **کارشناسی ارشد:** MBA دانشگاه تهران

رامبد حیدریان از آن دست مدیران جوان صنعت بانکی و پرداخت کشور است که تجربه فعالیت در سه صنعت فناوری اطلاعات و ICT، پرداخت و صنایع معدنی را دارد و به گفته خودش، فعالیت هشت ساله‌اش در شرکت هواوی یکی از نقاط عطف زندگی کاری‌اش بوده که مسیر اصلی شغلی او را شکل داده است. او در صحبت‌هایش از تجربیات کسب‌کرده در این شرکت بسیار می‌گوید؛ تجربیاتی که از آنها برای رفع بحرانی که شرکت تجارت الکترونیک سرمایه با آن دست به‌گریبان بود نیز کمک گرفت و در نهایت توانست این شرکت را برای اولین بار در سال گذشته به سوددهی برساند. به گفته خودش، بزرگ‌ترین عامل موفقیتش در هواوی مهارتش در مذاکره بوده و همیشه سعی کرده در هر پست و جایگاهی که قرار می‌گیرد، نقش توسعه‌دهنده را که نقطه قوت خود می‌داند، به‌خوبی ایفا کند.



### محمد صادقی

**سال و محل تولد:** ۱۳۵۴، قوچان  
**سمت فعلی:** مدیرعامل بهسازان ملت  
**سوابق تحصیلی:**  
● **کارشناسی:** مهندسی نرم‌افزار دانشگاه غیرانتفاعی تهران  
● **کارشناسی ارشد:** صنایع مالی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی

محمد صادقی در سال ۱۳۵۴ در خانواده‌ای پرجمعیت در قوچان به دنیا آمد و در جوانی برای تحصیل در رشته مهندسی نرم‌افزار به اصرار پدرش به تهران آمد و این مهاجرت سرآغاز مسیر جدیدی شد که طبق گفته خودش حتی در تصوراتش هم نمی‌گنجید؛ مهاجرت، تحصیل در رشته مهندسی نرم‌افزار، استخدام در شرکت داده‌پردازی، ازدواج و ماندن همیشگی در تهران. او تجربه فعالیت در شرکت‌های بسیاری را دارد؛ از جمله: داده‌پردازی ایران، کاسپین، اسوه، سامانه‌های بزرگ‌فردا، توسن و بانک اقتصاد نوین، تولید و پیاده‌سازی / بومی‌سازی سامانه‌های کرین‌کنینگ بانک‌های رفاه، تجارت، دی، ملی، پست بانک، تعاون اسلامی عراق و اقتصاد نوین. هم‌اکنون نیز مدیرعامل شرکت بهسازان ملت است تا با کمک تجارب خود، به توسعه بخش فناورانه بانک ملت کمک کند.



### فرهاد اینالویی

سال و محل تولد: ۱۳۴۸، اصفهان  
سمت فعلی: عضو هیئت مدیره شرکت جهان ارقام پارس  
سوابق تحصیلی:  
● کارشناسی: مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان  
● کارشناسی ارشد: اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی  
● دکتری: دکتری حرفه‌ای اقتصاد کسب و کار دانشگاه تهران

فرهاد اینالویی فردی است که مسیر شغلی اش از کارخانه خودروسازی سایپا دیزل شروع و به شبکه بانکی کشور ختم شده و به گفته خودش نقش مهمی در توسعه بانک پارسیان و دیجیتالی کردن بانک ایران زمین داشته است. او در تمام طول فعالیت حرفه‌ای اش معتقد بوده که در هیچ مجموعه‌ای نباید بیشتر از پنج سال حضور داشته باشد؛ زیرا به نظرش یک جا ماندن، کرختی می‌آورد و او آدمی است که می‌خواهد در مسیر یادگیری باقی بماند. به اعتقاد او، مدیران باید یاد بگیرند با کارمندانشان دور یک میز گرد بنشینند؛ کاری که او نامش را «تجربه میزگرد» گذاشته و بر این عقیده است که باید جسارت حرف زدن را در کارمندان یک مجموعه به وجود آورد.



### نوش آفرین مؤمن واقفی

سال و محل تولد: ۱۳۵۲، تهران  
سمت فعلی: معاون فناوری اطلاعات و عضو هیئت عامل بانک دی  
سوابق تحصیلی:  
● کارشناسی: برق، گرایش مخابرات دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی  
● کارشناسی ارشد: مدیریت فناوری اطلاعات دانشگاه صنعتی امیرکبیر  
● دکتری: مدیریت کسب و کار دانشگاه لیون فرانسه

خدمات انفورماتیک، کاشف، سازمان تنظیم مقررات و هلدینگ فناوری اطلاعات بانک تجارت از جمله مجموعه‌هایی هستند که نوش آفرین مؤمن واقفی در آنها مشغول به کار بوده و اکنون معاون فناوری اطلاعات بانک دی است. او معتقد است زنان برای حضور در بازار کار با موانع زیادی مواجه‌اند که کار را برای آنها سخت می‌کند و کلیشه‌های ذهنی افراد به شکلی است که زنان را در سمت‌های مدیریتی ارشد سازمان به سختی می‌پذیرند و گرچه امروز این تفکرات تبعیض آمیز تا حد زیادی در جامعه تعدیل شده، اما هنوز به وضعیتی نرسیده‌ایم که بتوانیم از شایسته‌سالاری فارغ از جنسیت صحبت کنیم.

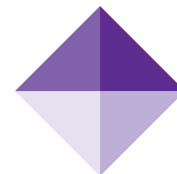


### مسعود وکیلی نیا

سال و محل تولد: ۱۳۶۲، تبریز  
سمت فعلی: مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا  
سوابق تحصیلی:  
● کارشناسی: مهندسی صنایع دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی  
● کارشناسی ارشد: مدیریت اجرایی دانشگاه تهران

مسعود وکیلی نیا، دانش‌آموخته کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است که در سال‌های ابتدایی دهه ۱۳۶۰ در تبریز به دنیا آمده و در سن کم به دلیل شغل پدرش به تهران مهاجرت کرده و بعد از اتمام دوره کارشناسی اش در رشته مهندسی صنایع، وارد بازار کار و فعالیت در صنایعی مانند خودرو، نفت و گاز، فناوری اطلاعات، تلکام و در نهایت مالی شده است. او که تجربه حضور در شرکت‌های گوناگون را دارد، در حال حاضر مدیرعامل هلدینگ ارتباط فرداست و می‌گوید تمام تلاشش را می‌کند تا این هلدینگ مسیر رشد خود را با سرعت بیشتری طی کند. او تعهد و تخصص را مکمل یکدیگر می‌داند و معتقد است مدیران باید با تمرکز بر مختصات و ویژگی‌های سازمان تحت نظارت خود آن را مدیریت کنند.

مهرتراکتس



۲۷۴

ASAE@TRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



### حسام مقصودلو

**سال و محل تولد:** ۱۳۵۹، گنبد کاووس  
**سمت فعلی:** عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا)  
**سوابق تحصیلی:**  
 ● کارشناسی: مهندسی مکانیک دانشگاه صنعتی شریف  
 ● کارشناسی ارشد: MBA (گرایش بازاریابی) دانشگاه تهران

حسام مقصودلو که دارای مدرک کارشناسی مهندسی مکانیک است، به گفته خودش بعد از مدتی به فناوری اطلاعات علاقه مند می شود و به این نتیجه می رسد که مهندس مکانیک بودن او را خوشحال نمی کند. پس تصمیم می گیرد وارد حوزه های کاری مرتبط با فناوری اطلاعات شود. کارت هوشمند سلامت تأمین اجتماعی، مزایده اپراتور سوم، تجهیز تاکسی های جزیره کیش به دستگاه کارت خوان، بلیت الکترونیک (نظیر من کارت در مشهد) در شهرهای مختلف کشور، تهران من و شهری، از جمله پروژه های مهم مقصودلو در این سال ها بوده و او حالا با عضویت در هیئت مدیره تفتا بر آن است تا به کمک دیگرانی که در این بانک مشغول به کارند، به دیجیتالی و هوشمند کردن خدمات این شرکت کمک کند.



### میثم رجبی

**سال و محل تولد:** ۱۳۶۱، تهران  
**سمت فعلی:** مدیرعامل شرکت رادین  
**سوابق تحصیلی:**  
 ● کارشناسی: برق دانشگاه صنعتی شریف  
 ● کارشناسی ارشد: MBA دانشگاه مالک اشتر  
**دکتری:** سیاست گذاری دانشگاه تهران

میثم رجبی یک دهه شصتی متولد تهران است که در خانواده ای طبقه متوسطی بزرگ شده و به هدایت آنها در مقطع کارشناسی، مهندسی برق خوانده و سال ها بعد به این نتیجه رسیده است که باید به سراغ علاقه اش برود. پس وارد حوزه علوم انسانی می شود و در دو مقطع کارشناسی ارشد و دکتری به ترتیب مدیریت و سیاست گذاری می خواند. رجبی فعالیت حرفه ای خود را از سطح کارشناسی در یک شرکت نفت و گاز آغاز می کند، اما طولی نمی کشد که از آنجا بیرون می آید و با ورود به شرکت فخیم، قدم به مسیر تازه ای می گذارد که در نهایت به مدیرعاملی شرکت رادین ختم می شود. رجبی معتقد است داشتن تیم خوب، تفکر راهبردی و از همه مهم تر عشق به حرفه خود، مهم ترین عواملی اند که از یک فرد عادی، یک مدیر خوب می سازند.



### احمد میردامادی

**سال و محل تولد:** ۱۳۴۸، اصفهان  
**سمت فعلی:** عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر  
**سوابق تحصیلی:**  
 ● کارشناسی: مهندسی الکترونیک دانشگاه صنعتی اصفهان  
 ● کارشناسی ارشد: مهندسی کامپیوتر (نرم افزار) دانشگاه صنعتی امیرکبیر

احمد میردامادی جزو محدود مدیران صنعت بانکی کشور است که تجربه فعالیت در چند صنعت گوناگون هواپیمایی، بانکی و پرداخت، تجارت الکترونیک و حمل و نقل ایران را دارد و از آن دسته مدیرانی است که اهل کتاب، موسیقی و مشتاق همیشگی گپ و گفت های ادبی و هنری است. میردامادی در صنعت هواپیمایی، آمادئوس را مستقر می کند؛ به بانک پارسیان می رود و در طراحی و استقرار شبکه های آنلاین مشارکت می کند؛ کارت بلیت شهر تهران را خلق می کند؛ باعث توسعه شرکت پرداخت نوین می شود و در نهایت پس از حضور در بانک ایران زمین و همراهی در پایه گذاری هلدینگ فناوری آن و بعد از آن تأسیس کنسرسیوم بانکداری باز سنباد به بانک شهر می رود تا به فرایند دیجیتالی شدن آن کمک کند.

عمر تراکتس

پروفایل

۲۷۵

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم



۱۴۰۲ و  
چالش‌های  
صنعت فین‌تک

تنظیم‌گری



در بخش «تنظیم‌گری» عصر تراکنش هر ماه به سراغ یکی از حوزه‌های فناوری‌های مالی کشور می‌رویم و در گفت‌وگو با مدیران، متخصصان و فعالان آن حوزه‌ها به بررسی چالش‌ها و راهکارهای احتمالی می‌پردازیم. در یک سال گذشته در این بخش از عصر تراکنش به موضوعات و حوزه‌های مختلفی نظیر اصلاح نظام کار مزد، ر.مزارز، امنیت در سازمان‌ها، بانکداری باز، تجمیع و جوه پرداخت‌یارها، سندباکس، الکترونیکی کردن عوارض آزادراهی، بانکداری هوشمند و وضعیت بودجه تخصیص داده شده برای توسعه فناوری اطلاعات در بانک‌ها پرداختیم؛ حوزه‌ها و موضوعاتی که در کشور با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستند. بنابر صحبت‌های فعالانی که در یک سال گذشته با آنها گفت‌وگو کردیم، رگولاتوری و مدیریت منابع انسانی دو مورد از چالش‌هایی بوده که عموم کسب‌وکارها با آنها مواجه بوده و هستند. صحبت کردن درباره این چالش‌ها و تلاش برای پیدا کردن راهکارهایی که به حل آنها منتهی شود، آن قدر مهم است که مادر ویژه‌نامه پایان سال ماهنامه عصر تراکنش بر آن شدیم مروری اجمالی بر تمام گزارش‌هایی داشته باشیم که در یک سال گذشته درباره بحث‌های مربوط به تنظیم‌گری نوشته‌ایم؛ گزارش‌هایی که مسائل و چالش‌های صنعت فناوری‌های مالی را از زبان کسب‌وکارها روایت کرده‌اند و در جست‌وجوی راه‌حل‌هایی بوده‌اند تا روند توسعه فناوری‌های مالی در کشور سرعت گیرد. جزئیات این گزارش‌ها را در صفحات پیش رو می‌توانید بخوانید.

# اصلاح نظام کارمزد از رؤیا تا واقعیت

اصلاح نظام کارمزد، یکی از موضوعات چالش برانگیزی است که در چند سال گذشته فعالان صنعت بانکداری و پرداخت کشور بر آن تأکید می کردند و معتقد بودند اگر این نظام اصلاح نشود، نه تنها توسعه این صنایع به تعویق می افتد، بلکه باعث به خطر افتادن بقای آنها نیز می شود. رگولاتور سال ها این اقدام را به بعد موکول کرده بود، اما در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ بود که مهبران محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی، اعلام کرد اصلاح نظام کارمزد در اولویت بانک مرکزی قرار گرفته و در سال ۱۴۰۲ عملیاتی می شود. در بخش «تنظیم گری» شماره های ۶۹ و ۷۴ ماهنامه عصر تراکنش، یک بار زمانی که کلاف سردرگم اصلاح نظام کارمزد در حال باز شدن بود و بار دیگر نیز سه ماه بعد از اجرایی شدن طرح اصلاح نظام کارمزد، به ضرورت این اقدام و عملکرد آن پرداختیم. کارشناسان و فعالان شبکه پرداخت کشور نظریات متفاوتی نسبت به نحوه اجرا و کلیت طرح اصلاح نظام کارمزد دارند و معتقدند این طرح نیازمند اصلاحات زیادی در اصول پایه ای، از جمله مبلغ کارمزدهاست. برخی معتقدند کارمزدهای تعیین شده پاسخگوی هزینه ارائه خدمات شبکه پرداخت نیست؛ بنابراین به توسعه نمی انجامد. علاوه بر این کارشناسان در گفت و گو با عصر تراکنش، شبکه بانک و پرداخت کشور را بسیار در هم تنیده توصیف می کنند و این درهم تنیدگی را یکی از دلایل اصلی عدم اثربخشی طرح اصلاح نظام کارمزد می دانند. در ادامه گزارشی از این گفت و گوها را می خوانید.



عصر تراکنش



۲۷۸

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## دلائل غیراقتصادی عدم اصلاح نظام کارمزد

علی اکبر فراهانی، مدیرعامل سابق شرکت آسان پرداخت پرشین، یکی از مهم ترین علل تعلل رگولاتور در زمینه اصلاح نظام کارمزد را پیچیدگی های لایه ای در ساختار ذی نفعان می داند و می گوید که شاپرک به عنوان متولی صنعت پرداخت باید در مقام پاسخگو علت تأخیر در اصلاح کارمزد را توضیح دهد. او توضیح می دهد: «تعلل و تأخیر پیش آمده در اتخاذ این تصمیم خود به عامل تعلل بیشتر تبدیل شده و می توان گفت روزه روز دشواری و چالش های نهاد رگولاتور را بیشتر می کند. از این منظر عقلانی ترین تصمیم عدم تعلل بیشتر و اصلاح ساختار کارمزد تراکنش به شیوه ای است که همه ظرفیت های صنعت را شکوفا کند.»

## سه عامل تأثیرگذار در چگونگی عملیاتی شدن اصلاح نظام کارمزد

بنا بر صحبت های حسام مقصدلو، عضو هیئت مدیره تفتا، چالش نظام کارمزد از سه منظر قابل بررسی و تحلیل است. او این سه وجه را این طور تشریح می کند: «۱. رگولاتور و سیاست گذار که تعیین کننده قوانین و مقررات کارمزد در صنعت پرداخت اند. آنچه در این زمینه پررنگ است، نگاه سیاست گذاران حوزه بانکی کشور به صنعت پرداخت است. براساس بررسی های صورت گرفته، فعالان صنعت پرداخت در مجموع اعتقاد دارند که تا وقتی تغییر نگاه متولیان و سیاست گذاران به صنعت پرداخت و جذابیت این صنعت با اختصاص پاداش خدمات به ارائه دهنده صورت نگیرد، نمی توان جایگاه مناسبی را برای صنعت پرداخت در اقتصاد انتظار داشت؛ ۲. بانک های ارائه دهنده کارت های بانکی یکی دیگر از بازیگران این صنعت اند که می کوشند تا آنجا که ممکن است از پرداخت کارمزد سر باز زنند. همین نکته باعث شده این دسته از بازیگران به دنبال استفاده از خدمات به صورت رایگان باشند و از تعیین نشدن کارمزد برای این خدمت نفع ببرند و ۳. دریافت کننده خدمت درگاه پرداخت (پذیرنده) که به دریافت خدمات رایگان تمایل دارد و در بازار رقابتی موجود، از نداشتن تعرفه یا کارمزد





علل گند پیش رفتن پروژه الکترونیکی کردن عوارض آزادراه‌ها بررسی شد

# فقدان رویکرد توسعه‌گرایی در سازمان‌ها

سال ۱۳۹۱ در راستای تحول دیجیتال، الکترونیکی کردن پرداخت عوارض آزادراه‌ها کلید خورد؛ پروژه‌ای که اجرای آن ذی نفعان زیادی داشت، از بیمه و پلیس گرفته تا وزارت راه و در نهایت مردم. حالاً نزدیک ۱۱ سال از آغاز این پروژه می‌گذرد و از آزادراه‌های کشور فقط ۱۵ آزادراه به این پروژه متصل شده‌اند و پرداخت عوارض در آنها به صورت الکترونیکی انجام می‌شود. در بخش تنظیم‌گری شماره ۷۰ عصر تراکنش به چالش‌ها و علل گند پیش رفتن پروژه الکترونیکی کردن پرداخت عوارض آزادراه‌ها پرداختیم. طبق اعلام وزارت راه، تاکنون بیمه و پلیس، به‌ویژه بیمه‌ها همکاری صددرصدی در این زمینه نداشته‌اند. البته پیگیری از شرکت‌های بیمه در این زمینه نیز نشان می‌دهد که ضعف زیرساخت و تحمیل هزینه‌های اضافی باعث شده آنها از اجرای این قانون امتناع کنند. این در حالی است که وزارت راه باید از طریق شرکت سامانه پرداخت‌های نوین در آزادراه‌های کشور یا سایر شرکت‌هایی که به منظور عملیاتی کردن اخذ الکترونیکی عوارض با شرکت‌های احداث، نگهداری و بهره‌برداری آزادراه‌های کشور یا سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای قرارداد منعقد کرده‌اند، بستری لازم استعلامات برخط وضعیت بدهی متقاضیان از سامانه‌ها یا برنامه‌های کاربردی را برای شرکت‌های بیمه فراهم کنند. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش را با دست‌اندرکاران و مجریان این طرح می‌خوانید.



عصر تراکنش



۲۸۰

ASAE.TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

## در نظر نگرفتن حقوق و منافع همه ذی نفعان

مجیدرضا ضیائی، مدیرعامل شرکت سپندار، تأمین مالی ناکافی، عدم فرهنگ‌سازی مناسب و در نظر نگرفتن حقوق و منافع همه ذی نفعان را از جمله علل کاهش سرعت پروژه ETC کردن آزادراه‌ها می‌داند. او با اشاره به اینکه برای بررسی این موضوع باید به هدف‌گذاری، عملکرد و وضعیت شرکت‌هایی که با این مفهوم سروکار دارند، توجه کرد، می‌گوید: «من برای تحلیل وضعیت و عملکرد یک بنگاه از الگوی زیست چرخ کمک می‌گیرم و بررسی می‌کنم تا ببینم مشکل این چرخه ذاتی است یا عرضی و اگر عرضی است آن را متناسب به طول عمرش می‌کنم؛ طبیعی است که پدیده‌های مختلف با طول عمرهای مختلف، توان و ویژگی‌های متفاوتی دارند. برای من پرسش از چرایی بالغ نشدن ETC مقدم بر بررسی عملکرد بنگاه‌هاست و می‌خواهم به این سؤال پاسخ دهم.» به گفته ضیائی بنگاه‌ها پدیده‌هایی برساختی‌اند که بدون در نظر گرفتن زمان و مکانی که در آن به وجود آمده‌اند، نمی‌توان درباره‌شان صحبت کرد: «تلقی ما این بود که بنگاه‌ها مدت‌زمانی یک‌ساله به بلوغ برسند، اما مجموعه عوامل مؤثر در تولد این بنگاه که با هدف ETC کردن آزادراه‌های کشور فعالیت می‌کند، رشد و توسعه پیدا نکرد؛ این عوامل هم فناوریانه و هم فرهنگی بودند. علت بالغ نشدن ETC در این حوزه نیز فقدان رویکرد توسعه‌گرایی است که به روح حاکم بر جامعه برمی‌گردد»

و تمام صنایع درگیرش هستند. در نتیجه در یک سیستم بیمار، نمی‌توان توقع داشت خرده‌سیستم‌های سالم و کارآمد وجود داشته باشند. همه چیز زنجیره‌وار و سیستماتیک به یکدیگر متصل می‌شوند، بر یکدیگر اثر می‌گذارند و از یکدیگر تأثیر می‌پذیرند.»

## صنعت بیمه، اولویت را به صدور بیمه شخص ثالث داده است

تعامل ناکافی و نادرست با سازمان‌هایی مانند بیمه و فرآیند دیگر چالش‌های الکترونیکی کردن عوارض آزادراه‌های کشور است که عباس اربابی، قائم‌مقام شرکت سپندار، به آن اشاره می‌کند. او تأکید می‌کند: «بیمه تاکنون هیچ قدمی برای بهبود وضعیت وصول عوارض برنداشته است؛ در قانون بودجه سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ نوشته شده که شرکت‌های بیمه موظف‌اند پیش از صدور بیمه‌نامه شخص ثالث از وضعیت بدهی عوارض آزادراهی استعلام کنند و تا پیش از تسویه آن، بیمه‌نامه صادر نشود. اما روح حاکم بر صنعت بیمه کشور به شکلی است که قانون بیمه اولویت را به صدور بیمه شخص ثالث داده است. در واقع بین قانون بودجه و قوانین بیمه تعارض وجود دارد و نیازمند تنقیح است.» به گفته اربابی یکی از چالش‌ها این است که عوامل درگیر در ETC بسیارند و اگر قرار باشد عملکرد سپندار بررسی شود، باید توجه داشت که این طرح بدون بلوغ همه حوزه‌های مرتبط با



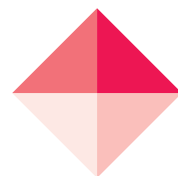
آیا پروژه‌های سندباکس بانک مرکزی و بازار سرمایه کشور موفقیت آمیز بودند؟

# سندباکس، حلال تمام مشکلات رگولاتوری نیست

سندباکس‌های بازار سرمایه و بانک مرکزی به ترتیب از مهرماه ۱۴۰۰ و تیرماه ۱۴۰۱ فعالیت خود را به‌طور رسمی آغاز کرده‌اند، اما تاکنون شاهد خروجی ملموسی از این دو سندباکس در صنایع مالی کشور نبوده‌ایم. بسیاری از فعالان این حوزه معتقدند که سندباکس در ایران پدیده‌ای نوظهور است و بسیاری از کسب‌وکارها آن را نمی‌شناسند و برخی نیز رویکرد مثبتی نسبت به آن ندارند. علاوه بر این حاکمیت و رگولاتور نیز شناخت درستی از فلسفه شکل‌گیری آن و کارکرد اصلی اش ندارد و بر این باور است که سندباکس نیز مشابه مسیرهای رگولاتوری‌های سنتی دیگر است. به همین دلیل در بخش «تنظیم‌گری» شماره ۷۱ ماهنامه عصر تراکنش به سراغ بازیگران این حوزه رفتیم و علل ناکارآمدی و کندپیش رفتن پروژه‌های سندباکس صنایع مالی کشور را بررسی کردیم و از آنها پرسیدیم آیا سندباکس بانک مرکزی و بازار سرمایه در صنایع مالی کشور یک پروژه شکست‌خورده است یا خیر؟ در ادامه گفت‌وگوی ما با علی عبدالهی، مدیرعامل سابق شرکت ملی انفورماتیک؛ محمدحسین ابراهیم‌خان، عضو کارگروه فراسندباکس وزارت اقتصاد؛ حمید حسن‌آبادی، کارشناس حوزه فناوری‌های مالی و تنظیم‌گری؛ سعید احمدی‌پویا، مدیرعامل سابق ققنوس؛ سجاد موحد، مدیرعامل مرکز مالی ایران و صادق فرامرزی، نماینده سابق نصر تهران در کمیته سندباکس بانک مرکزی را می‌خوانید.



عصر تراکنش



۲۸۲

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## ◀ نبود تجارب مشابه در سطح کشور

علی عبدالهی، مدیرعامل سابق شرکت ملی انفورماتیک معتقد است چه بخواهیم، چه نخواهیم هر روز کسب‌وکارهایی با مدل‌های جدید وارد بازار می‌شوند که در برخورد با این کسب‌وکارها سه راه بیشتر نداریم؛ آنها را نادیده بگیریم، سد راهشان شویم و مانند بعضی از حوزه‌هایی که در این چند سال دیدیم، فعالیتشان را غیرقانونی اعلام کنیم، یا اینکه این نوآوری‌ها را مورد تنظیم‌گری هوشمندانه قرار دهیم.

او می‌گوید: «راه‌اندازی محیط‌های آزمون در بخش‌های مختلف به‌عنوان یکی از عوامل مؤثر در تسهیل استفاده از نوآوری‌ها، اقدامی ضروری است.» عبدالهی درباره دستاوردهای سندباکس بانک مرکزی می‌گوید: «طرح‌های متقاضی ورود به سندباکس و همچنین طرح‌های پذیرفته‌شده، ارزیابی مثبتی از حضور خود در سندباکس بانک مرکزی دارند و نسبت به نتایج آن امیدوارند. به نظر می‌رسد نبود تجارب مشابه در سطح کشور توقع از سندباکس را بالا برده، در حالی که رویکرد سندباکس برای بازیگرانش رویکردی مبتنی بر آموزش، آزمون و درنهایت بهبود مستمر است. اگر از این زاویه به عملکرد یک‌ساله سندباکس بانک مرکزی نگاه کنیم، عملکرد قابل قبولی داشته است. علاوه بر این، طراحی و نظام‌مند کردن سندباکس

از پایه، توسعه زیرساخت‌های فنی و به‌روزرسانی مستمر پایگاه خبری و دانشی آن برای ارتقای بلوغ بازیگران، توسعه روش‌ها و ابزارهای لازم در مرحله اجرا و برگزاری موفق دو دوره فراخوان، نتایج و دستاوردهای ارزشمندی‌اند که در سال اول اجرای این پروژه به دست آمده است.»

## ◀ کسب‌وکارهای متقاضی نباید بزرگ باشند

محمدحسین ابراهیم‌خان، عضو کارگروه فراسندباکس وزارت اقتصاد، معتقد است نباید از سندباکس این توقع را داشت که تمام مشکلات رگولاتوری کشور را حل کند؛ در همه‌جای دنیا کسب‌وکارهایی که بالغ شده‌اند و کاربران زیادی دارند، وارد سندباکس نمی‌شوند و وارد کردن چنین کسب‌وکارهایی به سندباکس عملی نیست. او در این باره بیان می‌کند: «کسب‌وکارهایی که



در گفت و گو با فعالان بانکداری باز درباره وضعیت، چالش‌ها و چشم‌انداز پیش روی این حوزه در کشور مطرح شد

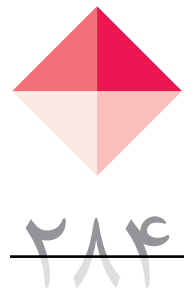
# دومینوی بی‌پایان

## سیاست‌گذاری‌های غیراصولی

بسیاری از فعالان حوزه بانکداری باز در کشور بر این باورند که تصمیمات رگولاتور و آماده نبودن بانک‌ها برای استفاده از پتانسیل‌های بانکداری باز از عمده دلایلی است که استفاده حداکثری از امکان‌های این حوزه را به تحویق انداخته است. در واقع، ذهنیت بانک‌ها با ورود پارادایم‌های جدید، تغییر چندانی نکرده و هنوز بر آن اند تا تمام سرویس‌های خود را در داخل دیوارهای امن بانک تولید کنند و برون‌سپاری برای آنها معنی ندارد. علاوه بر این رگولاتور نیز با تصمیمات واپس‌گرایانه خود در توسعه کسب و کارهای مربوط به این حوزه، مداخله می‌کند. با وجود این، فعالان حوزه بانکداری باز بر این باورند که گرچه روند توسعه این مقوله با کندی و پذیرش محدود بانک‌ها همراه است، اما آینده‌ای روشن در انتظارشان است. آنها همچنین توسعه این حوزه را در گرو آمادگی بانک‌ها و تنظیم‌گری این حوزه می‌دانند. در بخش «تنظیم‌گری» شماره ۷۲ ماهنامه عصر تراکنش، در گفت‌وگو با الینا ملک‌ان، مدیر محصول و عملیات فینوتک؛ مصطفی طهماسبی، مدیرعامل سنباد؛ همایون محبوبی، مدیرعامل فراپوم؛ احمد میردامادی، عضو هیئت‌مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر؛ حمید بنائیان، معاون بانکداری الکترونیک بانک آینده و نجمه نوذر، مؤلف و پژوهشگر فناوری‌های نوین بانکی به وضعیت بانکداری باز، چالش‌های این حوزه در کشور و آینده آن پرداختیم.



عصر تراکنش



ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

باید به دنبال دلایل دیگری بود؛ رگولاتوری اصلی‌ترین عامل عقب‌ماندگی بانکداری باز در ایران است و با محدودیت‌هایی که اعمال می‌کند، مانع رشد و توسعه این حوزه می‌شود. روحیه انحصارگرایی موجود در کشور باعث شده خروجی‌های بانکداری باز در ایران، آن‌طور که باید اثرگذار نباشد. در مجموع وقتی از بانکداری باز صحبت می‌کنیم، منظورمان این است که دسترس‌پذیری به داده‌ها باید باز باشد، اما بانک مرکزی همواره بر آن است تا با تجمیع روندها و ابزارها زمام امور را به دست بگیرد.»

### ◀ لزوم توجه به اقتصاد مشارکتی همکارمحور

مصطفی طهماسبی، مدیرعامل سنباد، بیان می‌کند که اقتصاد دیجیتال ایران اسیر دومینوی بی‌پایان سیاست‌گذاری‌های غیراصولی است. او توضیح می‌دهد برای گذر از وضعیت موجود باید به ایجاد اقتصاد مشارکتی همکارمحور اهمیت بیشتری داد و به دنبال ارائه قانون مرجعی بود که توانایی‌های لازم برای رشد و توسعه اکوسیستم را داشته باشد. او در واقع فهم این نکته را بدیهی می‌داند

### ◀ رگولاتوری اصلی‌ترین عامل عقب‌ماندگی بانکداری باز در ایران

طبق صحبت‌های الینا ملک‌ان، مدیر محصول و عملیات فینوتک، گرچه بانکداری باز در ایران شکل گرفته، اما رشد آن آهسته و ناکافی بوده است. او در این باره می‌گوید: «بانک‌ها دلیل‌گند پیش رفتن پروژه بانکداری باز در ایران نیستند؛ چند سال پیش وقتی با بانک‌ها از بانکداری باز صحبت می‌کردیم، نسبت به چابکی و چیرایی آن بی‌اطلاع بودند و برخی بانک‌ها حتی اسم آن را هم نشنیده بودند، اما در حال حاضر وضعیت طوری تغییر کرده که میزان آشنایی بانک‌ها با این مفهوم بیشتر و مقاوم‌تر در برابر پذیرش آن کمتر شده است. در نتیجه برای پاسخ به این سؤال که چرا با کندی روندهای بانکداری باز در ایران مواجهیم،



بررسی چالش ایجاد شده میان بانک مرکزی و پرداخت یارها از دو دیدگاه متفاوت

# تدوین چهارچوب ارائه API؛ توسعه یا تحدید؟

مبارزه با پول شویی و فرار مالیاتی و امکان ردیابی پول از دغدغه‌های بانک‌های مرکزی سراسر دنیا به عنوان تنظیم‌گران پولی است. بهار سال ۱۴۰۲ بانک مرکزی ایران نیز در بخشنامه‌ای تحت عنوان «شفاف‌سازی تراکنش‌های بانکی اشخاص» در چهار فصل به مواردی از جمله آستانه‌های مجاز برداشت از حساب‌های متعلق به اشخاص حقوقی به صورت غیر حضوری و الزامات ناظر بر اعطای مجوز دسترسی به حساب‌های متعلق به اشخاص حقوقی از طریق رابط برنامه‌نویسی کاربردی (API) پرداخت؛ دستورالعملی که به ایجاد برخی محدودیت‌ها نظیر عملیات تجمیع و جوه برای پرداخت یارها منجر شد و انتقادات شرکت‌های فعال در حوزه پرداخت یاری را به همراه داشت. این در حالی است که بانک مرکزی به عنوان تنظیم‌گر حوزه پرداخت معتقد است این بخشنامه با دید مبتنی بر توسعه ابلاغ شده و برای اولین بار چهارچوبی برای ارائه API تدوین کرده است. در بخش تنظیم‌گری شماره ۷۳ عصر تراکنش چالش ایجاد شده میان بانک مرکزی و پرداخت یارها را از دو دیدگاه متفاوت بررسی کردیم.



پرداخت یارها این بازار را از دست دادند. عملیات تجمیع و جوه لازمه ارائه سرویس تسویه است و با اعمال ممنوعیت تجمیع و جوه و تغییراتی که سامانه جامع پذیرندگان شاپرک در حال انجام آنهاست، ارائه سرویس‌ها به مرور متوقف می‌شود. با ادامه این روند احتمالاً بخش‌هایی از حوزه پرداخت یاری در کشور عملاً از بین می‌رود.

## ممنوع کردن نوآوری

طبق صحبت‌های فرزاد مقدم، مدیرعامل تسکا یکی از نگرانی‌های رگولاتور درباره عملیات تجمیع و جوه توسط پرداخت یارها، به اصطلاح گم شدن رد پول و موضوع فرار مالیاتی است. به اعتقاد مقدم مهم‌ترین وظیفه تنظیم‌گران در دنیا این است که با تدوین چهارچوب‌های مشخص و ابلاغ آن به شرکت‌های فناور و در ادامه نظارت بر پایبندی شرکت‌ها به این چهارچوب‌ها از درستی روند انجام کار اطمینان حاصل کنند؛ نه اینکه عملیاتی را که

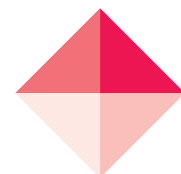
## از بین رفتن ماهیت پرداخت یاری

به عقیده مهدی عبادی، مدیرعامل وندار بانک مرکزی علاقه‌مند است که ماهیت پرداخت یاری از بین برود. او درباره انتظارات خود از رگولاتور بیان می‌کند: «بازار دارای نیازهایی است؛ بنابراین کسب و کارهایی برای رفع این نیاز ایجاد می‌شود. کاری که در دنیا در این باره انجام می‌شود، این است که رگولاتور با توجه به نیاز بازار و همچنین با توجه به نوآوری‌هایی که کسب و کارها برای رفع آن به بازار عرضه می‌کنند، قانون‌گذاری می‌کند. دغدغه اصلی بانک مرکزی مبارزه با پول شویی است؛ بنابراین باید استانداردهایی تدوین شود که به جای ممنوعیت کامل یک سرویس، چهارچوب مشخصی برای ارائه آن توسط کسب و کارها ایجاد شود.»

## عملیات تجمیع و جوه؛ لازمه ارائه سرویس تسویه

محمد مهدی شریعتمدار، مدیرعامل جیبیت، درباره تأثیر ممنوعیت تجمیع و جوه برای شرکت‌های پرداخت یاری نیز می‌گوید که ممنوعیت‌هایی از این دست، به ویژه بخشنامه اخیر بانک مرکزی مبنی بر ممنوعیت عملیات تجمیع و جوه برای شرکت‌های پرداخت یاری، این حوزه را بسیار ضعیف می‌کند. او می‌گوید: «پیش‌تر پرداخت یارها دارای مزایایی رقابتی نظیر سهولت ارائه درگاه پرداخت اینترنتی بودند که این مزایا هم با اجبار دریافت اینماد و برخی مسائل مالیاتی از بین رفت، سپس PSP هم وارد بازار شدند و به ارائه خدمات آنلاین پرداختند؛ در نتیجه

عصر تراکنش



۲۸۶

ASAE@RAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



گفت‌وگو با متخصصان و فعالان صنعت بانکی و پرداخت درباره وضعیت امنیت  
و ارتقای سطح آن در صنایع مالی کشور

# ضرورت تدوین و تصویب قوانین توسعه دهنده

پارادایم‌های بانکداری و پرداخت در سراسر جهان تغییر کرده و این چرخش پارادایمی به سمت وسویی رفته که شاهد گذار از شیوه‌های سنتی انجام امور بانکی و پرداخت به شیوه‌های مدرن و دیجیتال هستیم. در این پارادایم جدید، حفاظت از داده‌های مشتریان و ایجاد بستری امن برای انجام امور مالی آنها یکی از مسائل اساسی و چالش‌برانگیزی است که همواره محل بحث و بررسی متخصصان امنیت شبکه بوده است. به عقیده فعالان این حوزه، نظام بانکی و پرداخت هر کشور یکی از مهم‌ترین و حساس‌ترین نقاط بدنه اقتصاد آن کشور است که اگر با بحران امنیت مواجه شود، می‌تواند علاوه بر از بین بردن منابع مالی اشخاص درگیر در شبکه، بحران‌های امنیتی ملی و کشوری نیز ایجاد کند. شهر یورماه ۱۴۰۲ را می‌توان ماه هک و نشت اطلاعات سازمان‌های دولتی و خصوصی دانست؛ ماهی که در آن اپلیکیشن به‌نما، اپلیکیشن هف‌هشتاد، ۱۸ شرکت بیمه، تپسی، سازمان ثبت احوال و وزارت علوم هک شدند و هکرها ادعا کردند که به اطلاعات کاربران این سازمان‌ها دسترسی دارند. به همین دلیل در بخش «تنظیم‌گری» شماره ۷۵ ماهنامه عصر تراکنش به سراغ فعالان و کارشناسان این حوزه رفتیم تا با آنها درباره وضعیت امنیت صنعت بانکی و پرداخت کشور و دلیل هک کسب‌وکارهای مختلف صحبت کنیم.



عصر تراکنش



۲۸۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## نقش بخش خصوصی در توسعه امنیت سایبری

حمیدرضا ولی‌زاده، مدیر دپارتمان امنیت شرکت پیشرو فناوری اطلاعات رادین، از آن دست افرادی است که معتقدند صنعت بانکی و پرداخت کشور در مقایسه با سایر صنایع به لحاظ امنیت سایبری در وضعیت بهتری به سر می‌برد. او در این باره می‌گوید: «به دلیل وجود برخی الزامات امنیتی از سوی نهادهای بالادستی در صنعت بانکی و پرداخت، وضعیت امنیت سایبری در این صنعت نسبت به سایر صنایع بهتر است. با وجود این هنوز هم برای ارتقای سطح امنیت صنعت بانکی و پرداخت کشور جای کار زیادی وجود دارد.»

او با اشاره به توانایی بخش خصوصی در توسعه امنیت سایبری در صنایع مختلف اظهار می‌کند که با توجه به اینکه بخش خصوصی هیچ کرسی حقوقی در نهادهای تصمیم‌گیرنده و شورای عالی فضای مجازی ندارد، ممکن است نتواند آن‌طور که باید سهم خود در توسعه امنیت سایبری را برعهده بگیرد: «شرکت‌های خصوصی موتور محرکه و پیشرو در امور توسعه عملیاتی هستند، اما این انرژی و انگیزه به دلیل وجود محدودیت‌های مختلف دچار اتلاف و هدررفت شده است.»

## خلأقانونی در زمینه امنیت سایبری

پویا پوراعظم، رئیس اداره ریسک و تطبیق بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه، اصلی‌ترین اقدام برای ارتقای سطح امنیت سایبری در کشور، از جمله صنعت بانکی و پرداخت را تدوین و تصویب قوانین توسعه‌دهنده می‌داند و در این باره اظهار می‌کند: «ما با خلأقانونی در زمینه امنیت سایبری مواجهیم و نیازمند قوانینی هستیم که در زمینه حفاظت از داده‌ها و اطلاعات کاربران، ضمانت اجرایی کافی را داشته باشند و در عین حال مانعی برای پیاده‌سازی روش‌های نوآورانه نباشند. برای مثال افشای اطلاعات در یک سازمان باید به جرمه جدی آن سازمان و اقدامات قضایی و حتی تأثیر در سطح یا مجوزشان منجر شود؛ چیزی شبیه به



# نوآوری؛ گره گاه اصلی توسعه صنعت بانکی

صنعت بانکی کشور که در سال های گذشته در تلاش برای رفتن به سمت تحول دیجیتال و در ادامه آن، به دنبال تحقق بانکداری دیجیتالی بود، اخیراً مفهوم بانکداری هوشمند را به دال مرکزی گفتمان خود تبدیل کرده است؛ تا جایی که موضوع دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت نیز به «گذار به بانکداری هوشمند» اختصاص یافته بود و تقریباً در تمام سخنرانی ها و پنل ها به چابکی، چرایی و اهمیت هوشمند شدن صنعت بانکی کشور پرداخته شد. فعالان صنعت بانکی کشور، در حالی رؤیای هوشمند شدن بانک هایشان را در سر دارند که بنا بر گفته برخی از مدیران، بانک ها هنوز حتی آن طور که باید و شاید دیجیتال نشده اند و چالش ها و مقاومت ها برای توسعه فرم های جدید بانکداری در ایران ادامه دارد. در بخش «تنظیم گری» شماره ۷۶ عصر تراکنش بر آن شدیم نگاهی به عملکرد صنعت بانکی کشور در شش ماه اول سال ۱۴۰۲ داشته باشیم و به این موضوع بپردازیم که اولویت ها، چالش ها و دستاوردهای این صنعت در این بازه زمانی، چه مواردی بودند و آیا این صنعت آماده رفتن به سمت بانکداری هوشمند هست یا خیر. زهرا میرحسینی، معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد؛ فرهاد اینالویی، عضو هیئت مدیره شرکت جهان ارقام پارس؛ نوش آفرین مؤمن واقفی، معاون فناوری اطلاعات بانک دی؛ علی چهارلنگی، مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات خوارزمی و مرتضی ترک تبری، رئیس هیئت مدیره بانک تجارت در این گزارش به بررسی عملکرد صنعت بانکی کشور در نیم سال اول ۱۴۰۲ پرداخته اند.



عصر تراکنش



۲۹۰

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

## ◀ لزوم افزایش ظرفیت های هوش مصنوعی در بانک ها

بنابر صحبت های زهرا میرحسینی، معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد، این طور به نظر می رسد که اولویت های صنعت بانکی کشور در شش ماه اول سال ۱۴۰۲، اجرای پروژه های مرتبط با سامانه های حاکمیتی بانک مرکزی با محوریت موضوعاتی نظیر امنیت، دیجیتالی کردن، تداوم کسب و کار، واسطه گری مالی، کاهش هزینه های ارائه خدمات و درآمدزایی بوده است. او در این باره می گوید: «با وجود این، لازم است شرایطی فراهم شود که نظام بانکی کشور علاوه بر این موارد، رفته رفته به اهمیت کلان داده و تحلیل داده محور و هوشمندی کسب و کار واقف شود که لازمه این مهم افزایش ظرفیت های هوش مصنوعی در بانک ها است.»

به باور میرحسینی، صنعت بانکی کشور در نیم سال اول

۱۴۰۲ با چالش هایی نیز مواجه بوده است؛ از جمله: تحریم، تورم، کاهش ارزش پول ملی، مسائل مربوط به نقدینگی و محدودیت ناشی از رشد دارایی ها در نظام بانکی، کمبود سرمایه انسانی متخصص و افزایش نرخ مهاجرت، تعدد و پیچیدگی پروژه های حاکمیتی و زمان بندی های ابلاغ آنها. به گفته او، نوآوری در صنعت بانکی از یک انتخاب به یک الزام انکارناپذیر تبدیل شده و به نوعی، شرط تعیین کننده برای بقا و موفقیت بانک ها محسوب می شود. به همین دلیل همواره رقابت برای تحقیق، توسعه و تجاری سازی محصولات نوین بانکی با استفاده از فناوری های روز دیجیتالی، در دستور کار بانک ها قرار داشته است.

## ◀ نوآوری؛ از عناصر کمتر توجه شده

فرهاد اینالویی، عضو هیئت مدیره شرکت جهان ارقام پارس، معتقد است در سال ۱۴۰۲ با توجه به فشاری که دولت ها به بانک ها آوردند و با توجه به افزایش هزینه تمام شده پول، ابزارهای زیادی از سمت بانک ها ارائه نشده و این فین تک ها بوده اند که تمام تلاش خود را در راستای پوشش این ضعف کرده اند. او در این باره می گوید: «در این راستا می توان از BNPL با عنوان یکی از نمونه های موفق توسعه ابزارهای فراگیری مالی در کشور نام برد.»



فعلان درباره چالش های فعالیت کسب و کارهای رمزارزی و لزوم همکاری با لندتک ها در کشور می گویند

# آینده در گرو تصمیمات رگولاتور است

گسترش و توسعه فناوری بلاکچین و رمزارزها در ایران و جهان، حاکی از آن است که موج رمزارزها جریانی است که آینده ما را در بر می گیرد و طبیعی است که این جریان بسیاری از گفتمانها، پارادایمها و قواعد بازی در صنایع مالی را دگرگون کند. در این تغییر و تحولات نیز قطعاً هر کشوری که هوشیارانه و هوشمندانه به ایفای نقش بپردازد، فرصتی استثنایی برای توسعه صنایع مالی خود به دست می آورد. با وجود این، حوزه رمزارز در ایران در فضایی خاکستری به سر می برد و فعالیت این حوزه در کشور با چالش های رگولاتوری مواجه است که برطرف شدن آنها بخش بزرگی از مشکلات توسعه این حوزه را برطرف می کند. لزوم هم افزایی میان لندتک ها و رمزارزها، چالش های فعالیت صرافی های رمزارز و بررسی خلأهای صنعت رمزارز و بلاکچین ایران از موضوعاتی هستند که در بخش «تنظیم گری» شماره ۷۷ عصر تراکنش به آنها پرداخته ایم. کارشناسان و مدیران حوزه رمزارز کشور معتقدند سیر صعودی تورم و توسعه ناهمگام ابزارهای فراگیری مالی در ایران باعث کاهش قدرت خرید مردم و فقیرتر شدن آنها شده و با توجه به استقبال آنها از لندتک ها و ظرفیت هایی که رمزارزها دارند، می توان بین این دو حوزه پل زد و بستر دریافت اعتبار و وام را برای مردم هموار کرد. با این حال، چهارچوب خاصی برای چنین فعالیت هایی در کشور وجود ندارد. در ادامه گفت و گوهای انجام شده در این باره را می خوانید.



عصر تراکنش



۲۹۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

## ◀ چالش های موجود منشأ رمزارزی ندارند

کسب و کارهای حوزه های مختلف در یک سال گذشته، روزهای سختی را پشت سر گذاشته اند و با چالش های زیادی مواجه بوده اند که برخی از آنها بین تمام کسب و کارها مشترک و برخی دیگر مختص کسب و کارهای خاصی بوده است. سعید عبادتی، مدیرعامل اکسپیتو، در این باره می گوید: «کسب و کارهای حوزه اقتصاد دیجیتال در شش ماه دوم سال ۱۴۰۱ با چالش هایی نظیر مشکلات مربوط به اینترنت، کاهش دسترسی افراد به پلتفرم ها و مهاجرت نیروی انسانی متخصص مواجه بوده است. عدم برخورد نهادهای مسئول با حساب های اجاره ای و فیشینگ نیز باعث افزایش فشارهای پلیس فتا روی کسب و کارهای رمزارزی شده است. این مسائل و موارد مشابه، کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال و رمزارزی کشور را در ارائه خدمات به کاربرانشان با چالش های گوناگونی دچار کرده است که اساساً منشأ رمزارزی ندارند.» پیش بینی او برای چالش های احتمالی سال ۱۴۰۳ این است که کسب و کارها با بحران جذب و نگهداشت نیروی انسانی مواجه می شوند، زیرا با موج گسترده مهاجرت نخبگان مواجهیم و این مسئله دسترسی به نیروهای انسانی ماهر و شایسته در کشور را پیچیده تر می کند و کسب و کارهای مختلف را به چالش می کشد.

## ◀ محدود شدن زمین بازی

به باور محمد حکیمی، مدیرعامل رمزینکس، نیز بخش بزرگی از مشکلات فعالیت در

حوزه رمزارزها با تغییر نحوه نگرش و کردار نهاد متولی برطرف می شود و این مسئله مهمی است که باید به آن پرداخت: «درواقع، نهاد متولی باید رفتار خود را با نگرش توسعه تنظیم کند و نگرش مبتنی بر تهدید خود را کنار بگذارد، زیرا همین تغییر می تواند به رفع بسیاری از چالش ها و موانع پیش روی کسب و کارهای رمزارزی منتهی شود.» حکیمی در ادامه می گوید: «چالش مهاجرت نیروی انسانی مسئله ای جدی و چندوجهی است که ریشه در عوامل متعددی دارد که به نظر من برخی از آنها را می توان برطرف کرد، اما این موضوع باعث شده زمین بازی ما محدود بماند. ضمن اینکه، بنا بر گمانه زنی ها و نوع نگرشی که نهادهای متولی دارند، ممکن است در سال ۱۴۰۳ با تنگناهای رگولاتوری سخت تر و بیشتری مواجه باشیم.»

## ◀ کاهش سقف واریزهای درگاه های اینترنتی

بنا بر صحبت های احسان مطلبی، مدیرعامل



میزان بودجه بانک‌ها در بخش فناوری اطلاعات چقدر است و چه تأثیری در نوآوری بانک‌ها دارد؟

# مسئله فقط بودجه نیست

خلق ارزش در کسب‌وکار صنعت بانکداری رابطه مستقیمی با توسعه و تقویت فناوری اطلاعات در این صنعت دارد و از طرف دیگر میزان هزینه‌کرد 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 می‌یابد. در این میان سؤال این است که در ایران سهم بخش فناوری اطلاعات از بودجه بانک‌ها چقدر است؟ به همین منظور در بخش «تنظیم‌گری» شماره ۷۸ عصر تراکنش به سراغ فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت‌مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست‌بانک؛ مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه؛ رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت؛ محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت؛ حسام حبیب‌اله، معاون فناوری اطلاعات بانک شهر؛ احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ بهپویان هوشمند امید، مصطفی امینی، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره شرکت گسترش فناوری‌های نوین بانک کشاورزی و حمید کردبچه، مدیرعامل شرکت ناواکو رفتیم تا نگاهی به بودجه اختصاص یافته به بخش فناوری اطلاعات در بانک‌ها داشته باشیم و از تأثیر آن بر نوآوری صحبت کنیم.



## کافی نبودن بودجه اختصاص یافته

فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت‌مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست‌بانک، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات این بانک توضیح می‌دهد که اگر در پست‌بانک، هر دو بودجه سرمایه‌ای 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 می‌کنم برای توسعه و حرکت به سمت اهداف بالاتر این رقم حداقل باید به ۴۰ درصد برسد، زیرا به نظر می‌رسد رقم فعلی کفاف بخش فناوری اطلاعات در بانک را نمی‌دهد، همچنین در بحث امنیت و زیرساخت‌های آن هنوز راهی بسیار طولانی در پیش است و کار زیادی در کشور انجام نشده است.» بهمنی معتقد است بین سرمایه‌گذاری در فناوری و سودآوری در بانک ارتباطی مستقیم وجود دارد و تجربه سال‌ها نگهداری و به‌روزرسانی سامانه‌ها و زیرساخت‌ها این موضوع را نشان می‌دهد. در برخی از مقالات مرتبط قید شده است که صرف هزینه ۵ درصدی در فناوری، سودآوری را تا ۲۰ درصد افزایش می‌دهد. او با بیان این موارد می‌گوید: «پس 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. این مدیران ارتباط مستقیم بین سودآوری و فناوری را نمی‌بینند و فکر نمی‌کنند که اگر فناوری نباشد هیچ کدام از سودآوری‌ها وجود نخواهد داشت.»

## اجتناب ناپذیر بودن بازنگری در تخصیص بودجه فناوری اطلاعات

مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه، معتقد است الگوی مصرف بودجه در حوزه فناوری اطلاعات در حال تغییر است؛ به عبارتی بانک‌های کشورهای توسعه یافته

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.»

## تحریم و افزایش قیمت دلار؛ بزرگ‌ترین چالش

رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت، نیز با اشاره به نسبت بودجه فناوری اطلاعات این بانک به کل آن، توضیح می‌دهد: «پیش‌بینی 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

عصر تراکنش



۲۹۴

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران







از سقوط  
سیلیکون ولی تا  
صعود سم آلمن

جهان

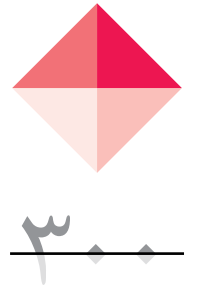


آخرین شماره سال ۱۴۰۲ ماهنامه عصر تراکنش را اختصاص دادیم به آنچه در شماره‌های پیشین گذشت و نگاهی اجمالی به اتفاق‌های یک سال گذشته جهان داشتیم. اولین شماره سال ۱۴۰۲ عصر تراکنش با سقوط بانک سیلیکون ولی و آخرین شماره آن نیز با انتخاب سم آلتمن به عنوان مدیر سال توسط مجله تایم، هم‌زمان شدند. همین دو اتفاق در ابتدا و پایان سال به خوبی فراز و فرود فناوری را در یک سال گذشته نشان می‌دهند. افزون بر این، استارت‌آپ‌های فین‌تکی و مشکلات عدیده اکوسیستم فین‌تک هم از چشمان دور نماند. کمبود نقدینگی و مشتری در سال ۲۰۲۳ دامنه فین‌تک‌ها را گرفته بود. موج جدید دیجیتالی شدن و تغییر در سیستم‌های پرداخت دنیا هم از دیگر موضوعاتی بود که سال گذشته جزئیاتشان را بررسی کردیم. همچنین در سالی که گذشت نگاه ویژه‌ای به حوزه هوش مصنوعی داشتیم و از جوانب مختلف به این فناوری پرداختیم و از فرصت‌ها، چالش‌ها، نقاط قوت و ضعف آن گفتیم. در یکی از شماره‌ها، کتاب «فناوری در سال ۲۰۲۴» هاروارد بیزینس ریویو را مفصلاً بررسی کردیم و رقابت بر ساختن سوپر اپ در خاورمیانه نیز پرونده دیگری بود که در سال گذشته آن را موشکافی کردیم و درس‌های آموزنده‌ای از تجربیات گذشته به خوانندگان ارائه دادیم.



راضیه مینایی

عصر تراکنش



ASAE.TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



جهان از دریچه نگاه عصر تراکنش در سالی که گذشت

# دور و نزدیک فناوری بهره‌وری در سال ۱۴۰۲

فرانسیس بیکن در سال ۱۶۲۰ در کتاب «نوارغنون» می‌گوید انسان در جریان هیبوطش قدرتتش را بر خلقت از دست داد و جبران این خسارت تنها با علم و فن امکان‌پذیر است. این فیلسوف انگلیسی بر این باور بود که دانش علمی، انسان را به جایگاهی همچون سیطره بر طبیعت می‌رساند. تا قرن‌ها نوشته‌های بیکن را چیزی جز رؤیای پردازی نمی‌دانستند. هرچند در سال ۱۹۶۰، پیش‌بینی او دیگر خیال‌پردازانه به نظر نمی‌رسید. از زمان انتشار اولین نسخه مجله تایم در سال ۱۹۲۷، تقریباً همیشه یک نفر، آن هم اغلب یک رهبر سیاسی یا چهره جهانی یا یکی از مدیران صنعتی آمریکا، به‌عنوان مرد سال برگزیده می‌شد، ولی در ۱۹۶۰، این مجله به جای یک نفر، مجموعه‌ای از افراد را شایسته این عنوان دانست. این مجله پانزده نفر از دانشمندان آمریکایی را به دلیل دستاوردهای چشمگیرشان در طیفی از حوزه‌ها انتخاب کرد. به گزارش تایم، بالاخره نوبت به پیروزی علم و فناوری رسیده بود. در سال ۱۹۶۰، مجله تایم از آن‌رو دانشمندان را «مردان سال» خواند که پیشرفت‌های بی‌سابقه دانش، از طریق کاربردهای عملی جدید، همه‌چیز را درباره هستی انسان تغییر داده بود و ظرفیت‌های بالقوه برای پیشرفت بیشتر نامحدود به نظر می‌آمد. دبیران تایم درباره این اتفاق نوشتند: «جهان ۳۴۰ سال پس از «نوارغنون»، بسیار بیشتر از ۵۷۰۰۰ سال پیش از آن، تغییرات علمی به خود دیده است.» دقیقاً هر سالی که می‌گذرد سرعت تغییرات علمی و ظهور فناوری‌های نو بیشتر می‌شود. سال گذشته نیز برای صنعت فناوری پرماجرا و پرهیاهو بود و اتفاقات تلخ‌وشیرین زیادی در این صنعت رخ داد. عصر تراکنش نیز همچون سال‌های گذشته، در هر شماره صفحاتی را به فناوری در جهان اختصاص داد و مهم‌ترین رویدادهای این صنعت را در جای‌جای جهان موشکافانه بررسی کرد. در آخرین شماره سال نیز مروری داشتیم بر هر آنچه در این یک سال در صنعت فناوری پیش آمد و اتفاقات این یک سال را به‌طور خلاصه بررسی کردیم.



## سقوط بانک سیلیکون ولی

دهم مارس بود که خبر سقوط آزاد بانک سیلیکون ولی لرزه‌ای بر بیکر بانک‌های آمریکایی انداخت. بانکی که سال ۱۹۸۳ راه‌اندازی شد تا به نیازهای صنایع فناوری پاسخ دهد و یکی از قدرتمندترین موتورهای اقتصادی جهان بود، در اوایل مارس ۲۰۲۳ متحمل زیان بزرگی در برخی از سرمایه‌گذاری‌های شرکت مادرش، یعنی SVB Financial Group شد. در پی پیچیدن این خبر، سپرده‌گذاران به بانک سیلیکون ولی هجوم بردند و خواستند که ۴۲ میلیارد دلار پول را یک‌روزه از بانک بیرون بکشند. پوشش بیمه‌ای هم از بسیاری از کسب‌وکارها دردی دوا نکرد، زیرا برخی مدیران بیش از چهل میلیارد دلار در این بانک سپرده داشتند. پول بسیاری از وی‌سی‌ها هم قفل شده بود و خلاصه سپرده‌گذاران بانک سیلیکون ولی، جهنم واقعی را به چشم خود دیدند. این بانک بین فعالان سیلیکون ولی بسیار محبوب بود و تقریباً تمام آنها پولشان را در بانک سیلیکون ولی نگه می‌داشتند، زیرا به مشتریانش خدمات ویژه‌ای ارائه می‌داد و پذیرای همه کسب‌وکارها حتی استارت‌آپ‌های بدون درآمد بود، اما پول زیاد این بانک دامن‌گیرش شد. بانک سیلیکون ولی با سپرده‌های فراوانش اوراق قرضه خرید بود؛ اوراقی که سررسیدهای طولانی و بازده‌های کمی داشتند. این ترکیب وقتی خطرناک شد که فدرال رزرو نرخ بهره به‌را به‌شدت و به‌طور ناگهانی افزایش داد.

فروپاشی ناگهانی بانک سیلیکون ولی جرقه‌ای بود که ریسک‌های سیستم بانکداری را عیان کرد. قوانین سرمایه‌آمریکا بیشتر بانک‌ها را به کاهش قیمت اوراق قرضه‌ای که قصد دارند تا زمان سررسید نگهداری کنند، ملزم نمی‌کند. فقط بانک‌های بسیار بزرگ باید ارزش همه اوراق قرضه‌ای را تعدیل کنند که برای معامله در دسترس دارند، اما همان‌طور که بانک سیلیکون ولی تجربه کرد، اگر وضعیت بانکی متزلزل شود و به اجبار اوراق قرضه بفروشد، زیان‌های شناسایی نشده واقعی می‌شوند. این اتفاق زنگ خطری بود تا رگولاتورهای سرتاسر دنیا نظامی ایجاد کنند که ریسک‌های ناشی از افزایش نرخ‌های بهره را شناسایی کنند.

## استارت‌آپ‌های فین‌تکی؛ در انتظار پول و مشتری

به‌کما رفتن سهام بازار عرضه‌های اولیه سهام و سقوط ۶۰ درصدی سهام فین‌تک نسبت به روزهای اوجش و توقف تأمین مالی، ما را بر آن داشت تا در هفتادمین شماره عصر تراکنش به بررسی استارت‌آپ‌های فین‌تکی که در انتظار مشتری و پول نشسته‌اند، بپردازیم. شرکت‌های فین‌تکی طی سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ توانستند در ۲۸ عرضه اولیه سهام، بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار سرمایه جذب کنند. افزون بر این، در سال ۲۰۲۰ شرکت‌های فین‌تکی توانستند بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار در ۵۰۴۷۴ دور تأمین مالی جذب بودجه داشته باشند، اما در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۲۲ بودجه فین‌تک‌ها به حدود یازده میلیارد دلار کاهش یافت که پایین‌ترین حد از سال ۲۰۱۸ است.

همچنین یک نظرسنجی انجام شده از ۴۵۰ استارت‌آپ که در مراحل اولیه خود بودند نشان می‌دهد که موجودی پول ۸۱ درصد این استارت‌آپ‌ها کمتر از یک سال دوام داشته است. فورس نیز در همین راستا پژوهشی انجام داده و آن دسته از استارت‌آپ‌های فین‌تکی را بررسی کرده که فاقد مدل کسب‌وکار درست‌اند و صرفاً به دلیل عدم رسیدن به سودآوری بی‌پول مانده‌اند. به نظر می‌رسد که این فین‌تک‌ها به دلیل مشکلات مالی در آینده‌ای نه‌چندان دور به فروش می‌رسند یا از بین می‌روند. همچنین برخی معتقدند در پشت درهای بسته، مذاکرات زیادی برای ادغام و اکتساب در جریان است.

شاید هیچ دسته‌ای از فین‌تک‌ها را نتوان به اندازه نئوبانک‌ها در دسرساز دانست. مانع بزرگ پیش روی نئوبانک‌ها این است که در واقع بانک نیستند. از آنجا که این پلتفرم‌ها فاقد اساسنامه بانکی‌اند، اگر بخواهند به مشتریان وام اعطا کنند باید به بانک‌های دیگر کارمزد بپردازند یا برای تأمین وام‌های خود سرمایه پیدا کنند که همین امر هم‌گران تمام می‌شود. در واقع نئوبانک‌ها، مدل تجاری معیوبی دارند و با کمبود مشتری دست‌وپنجه نرم می‌کنند. به‌طور کلی بسیاری از ارائه‌دهندگان خدمات بانکداری به بن‌بست رسیده‌اند. تعدد ارائه‌دهندگان بانکداری، مضیق‌ه مالی و پایبندی به چهارچوب‌های رگولاتوری از مشکلاتی است که این دست شرکت‌ها با آن درگیرند. بسیاری از مشکلات، نه فقط این ارائه‌دهندگان که سایر اعضای اکوسیستم فین‌تک را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهند.

## تحول سیستم‌های پرداخت

موج جدید دیجیتالی شدن در حال تغییر دادن سیستم‌های پرداخت دنیا است. به همین دلیل در شماره هفتادویکم عصر تراکنش از ابعاد مختلف به تغییر و تحولات سیستم‌های پرداخت جهانی پرداختیم. مهم‌ترین بعد این تغییر بزرگ، نبرد بر سر سیستم‌های پرداخت در سراسر دنیا است. در واقع سیستم‌های مختلفی در سراسر جهان در حوزه پرداخت در حال ظهورند. تمام این سیستم‌ها پیامدهای بزرگی برای روابط بین پول و دولت‌ها دارند. برخی دولت‌ها ممکن است از دیجیتال فایننس برای کنترل مردمشان استفاده کنند. برخی نیز از دیجیتال فایننس برای کاهش وابستگی به غرب بهره می‌برند. برخی نیز گسترش پلتفرم‌های پرداخت دیجیتال را به معنای از دست رفتن نفوذ مالی‌شان می‌دانند. به هر حال پلتفرم‌های پرداخت دیجیتال مدرن به‌وضوح نظم قدیمی را به چالش می‌کشند. یکی از تغییراتی که در سیستم‌های پرداخت به وجود آمده، ظهور رابط پرداخت یکپارچه (UPI) است. UPI پلتفرمی است که امکان انتقال رایگان و سریع حساب‌به‌حساب را با استفاده از برنامه‌های فناوری فراهم می‌کند. PI در حال جلب توجه سراسر جهان به خود است و هند از کشورهای پیش‌تاز در رقابت استفاده از این سیستم پرداخت است. در سال ۲۰۲۲ بیش از یک تریلیون دلار تراکنش از طریق پلتفرم ادهارو (پلتفرم UPI هند) انجام شد که معادل یک سوم تولید ناخالص داخلی این کشور است.

UPI نه تنها مشوق رقابت بین فین‌تک‌ها و بانک‌ها در این کشور است، بلکه هزینه صفر آن رشد اقتصادی را نیز تقویت می‌کند. درست است که UPI یک سیستم پرداخت کامل نیست و مشکلاتی دارد، اما بهبود واضحی در پول نقد است. هند با این سیستم توانسته مدل پرداخت جایگزینی ایجاد کند و امیدوار است که UPI به‌طور گسترده در خارج از هند پذیرفته شود و رقابت جدیدی برای غول‌های بانک/کارت ایجاد کند. تغییر دیگر، انعطاف بانک‌ها و شبکه‌های کارتی در مقابله با این تحول دیجیتالی است. بانک‌ها و شبکه‌های کارت، به‌ویژه در آمریکا انعطاف‌پذیرند. سرعت پذیرش فناوری در بانک‌های فعلی بالا رفته و کارت‌ها توانسته‌اند از طریق پاداش‌های جذاب مشتریان خود را حفظ کنند. هزینه این پاداش‌ها از طریق کارمزد تأمین می‌شود که عمدتاً محل بحث و درگیری است. در واقع همه از کارمزد شاکی‌اند، با این حال باز هم خرده‌فروشان از پذیرفتن کارت منصرف نمی‌شوند. مسئله بعدی رمزارزها هستند و نقشی که می‌توانند و شاید هم نمی‌توانند در سیستم پرداخت ایفا کنند. در ابتدای ظهور این دارایی‌های دیجیتال به نظر می‌آمد که کل سیستم مالی زیر تیغ تهدید آنها قرار گرفته است، اما بعد از مدتی با افت اعتماد عمومی به رمزارزها، تب‌وتاب آنها تا حدودی فروکش کرد. هرچند هنوز هم در برخی شهرها و کشورهای دنیا شورش اشتیاق برای این سکه‌ها زیاد است، اما به اعتقاد بسیاری از متخصصان و فعالان این حوزه، کریپتو سیستم مالی جهانی را بازسازی نخواهد کرد، زیرا ثابت کرده که نه کارآمد است و نه از مقررات

عصر تراکنش

جهان

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

مصون است. در عوض بانک‌های مرکزی شاید بتوانند نامزد بهتری برای تحول دیجیتال باشند. در واقع بانک‌های مرکزی با عرضه ارزهای دیجیتال به دنبال جست‌وجوی راه‌هایی برای دست‌نزدن کنترل بر سیستم‌های مالی‌شان هستند. در حال حاضر ۱۱۴ کشور که بیش از ۹۵ درصد تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌دهند اکنون CBDCها را راه‌اندازی کرده‌اند یا در حال بررسی آنها هستند، اما این روند به قدری کند پیش می‌رود که فقط حدود ۱۰ کشور به طور کامل CBDCشان را عرضه کرده‌اند.

بخش «جهان» شماره‌های ۷۲ تا ۷۵ عصر تراکنش به «هوش مصنوعی» اختصاص یافت و به این موضوع از دریچه‌های مختلف نگاه انداخت. در این چهار شماره به ترس و هیجان در این حوزه، دستیابی به تحول دیجیتال و ارزش آفرینی به کمک هوش مصنوعی، مسئله داده‌ها، تجاری‌سازی و ادغام هوش مصنوعی در کسب‌وکارها پرداختیم.

## هوش مصنوعی

## فناوری ارزش آفرین

واقعیت این است که دستیابی به تحول دیجیتال و ارزش آفرینی از آن به کمک هوش مصنوعی، یک پروژه ویژه نیست که سازمان‌ها بتوانند به راحتی بخشی از نیرو، انرژی و زیرساخت‌های خود را به آن اختصاص دهند. دستیابی به این هدف زمانی امکان‌پذیر است که کل سازمان قادر به ارائه نوآوری دیجیتال باشد و برای تحقق این امر نیز داشتن مجموعه کاملی از قابلیت‌ها الزامی است. چنانچه فقط ۲۵ درصد شرکت‌های بزرگی که برنامه‌های تحول دیجیتال و هوش مصنوعی را در دست اجرا دارند، توانسته‌اند به صرفه‌جویی در هزینه‌های مدنظرشان دست یابند. این اعداد و ارقام نشان می‌دهند تا زمانی که رهبران کسب‌وکارها درباره ارزش آفرینی تحولات دیجیتال و هوش مصنوعی متقاعد نشده باشند و درباره نحوه دستیابی به این تحولات دیجیتال و ارزش آفرینی از طریق آن به اطمینان نرسند، بعید است تن به تغییرات سخت و طاقت‌فرسا و زمان‌بر دهند، اما واقعیت این است که برای رسیدن به ارزش آفرینی تن دادن به این مسائل ضروری است.

در شماره هفتاد و سوم عصر تراکنش به معرفی و بررسی معیار فینالتا پرداختیم که به سازمان‌ها کمک می‌کند تا ببینند تحولات دیجیتال و فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی کجا و چگونه قادر به ارزش آفرینی هستند. مک‌کنزی با استفاده از این معیار و بررسی عملکرد هشتاد بانک جهانی نتیجه گرفت که رهبران دیجیتال، ارزش آفرینی به مراتب بیشتری نسبت به دیگران داشته‌اند؛ ارزشی که با خلق فرایندها و تحولاتی حاصل شده که اغلب کپی‌کردنشان دشوار است. درست است که این پژوهش و نتایج آن صرفاً بر صنعت بانکداری متمرکز بوده، اما

می‌توان نتایج و دستاوردهای آن را به هر صنعت دیگری تعمیم داد. برای مثال، قابلیت‌هایی که در این تحقیق برای پیشی گرفتن از رقبای ارائه می‌شود در هر صنعتی کاربردی هستند. ایجاد نقشه راه‌های تحول جاه‌طلبانه و متمرکز، ساختن ویتترینی از استعدادها، دیجیتال با کیفیت با تغییر سبک مدیریت برخی از قابلیت‌های مذکور هستند. این قابلیت‌ها به تمام صنایع نشان می‌دهد که برای موفقیت، چیزی که تمایز و ارزش آفرینی ایجاد می‌کند، فناوری نیست، بلکه قابلیت‌ها و مدل‌های عملیاتی هستند که تجارب مشتری را بهبود می‌بخشند، پاداش‌های مالی به ارمغان می‌آورند و هزینه‌های واحد را کاهش می‌دهند.

هوش مصنوعی با وجود مزیت‌هایش برای شرکت‌ها در دسرها و مجازات‌های زیادی نیز در پی دارد. این دسرها و مجازات‌ها عمدتاً مربوط به داده‌ها و تأمین، فقدان امنیت در ذخیره‌سازی و نحوه گمنام‌سازی و آماده‌سازی آنها است. راه‌حل این مشکلات، اختصاص واحد ویژه‌ای برای ارزیابی پروژه‌ها و داده‌های افراد در

## حالش داده‌ها

شرکت‌ها است. این واحد باید در ارزیابی‌هایش به پنج مسئله اصلی در امنیت داده‌ها یعنی منشأ داده‌ها، کاربردی که داده‌ها برای آن استفاده می‌شوند، حفاظت از داده‌ها، نحوه حفظ حریم خصوصی ارائه‌دهندگان داده و نحوه آماده‌سازی داده‌ها برای استفاده تمرکز کند.

اولین مسئله منشأ داده‌ها است. شرکت‌ها باید هم درباره داده‌هایی که می‌خواهند جمع‌آوری کنند و هم داده‌هایی که دارند، منشأ را در نظر بگیرند. بسیاری از شرکت‌ها پیوسته داده‌های تاریک جمع می‌کنند. داده‌های تاریک به ندرت استفاده می‌شوند، اغلب فراموش می‌شوند و گاهی حتی ناشناخته‌اند. درباره کاربرد داده‌ها هم باید توجه داشت که در بافت شرکتی، داده‌هایی که برای کاربردی خاص با رضایت نمونه انسانی جمع‌آوری شده‌اند، اغلب بعدتر برای

کاربرد دیگری استفاده می‌شوند که به اطلاع ارائه‌دهندگان داده نرسیده است. در نتیجه شرکت‌ها در بهره‌برداری از داده‌های موجود باید بررسی کنند که آیا کسب رضایت بیشتر نیاز است یا خیر.

مسئله آخری که شرکت‌ها باید به آن توجه داشته باشند آماده‌سازی داده‌ها است. شرکت‌ها باید از خود بپرسند که داده‌ها برای تحلیل چطور آماده می‌شوند؟ صحت و دقت آنها چطور تأیید می‌شود یا اگر نیاز بود، چطور اصلاح می‌شوند؟ مجموعه‌های داده ناکامل و متغیرهای جامانده چطور مدیریت می‌شوند؟ داده‌های جامانده، نادرست و پرت می‌توانند تأثیر چشمگیری روی کیفیت تحلیل آماری بگذارند، اما کیفیت داده‌ها اغلب پایین است.

یکی دیگر از مباحثی که در سال گذشته در حوزه هوش مصنوعی تکرار می‌شد، بحث استفاده از ظرفیت‌های این فناوری در

## تجاری‌سازی با هوش مصنوعی

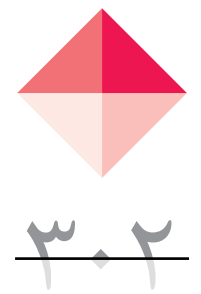
صنایع گوناگون به ویژه در صنعت فناوری‌های مالی بود. در واقع استفاده از هوش مصنوعی برای جمع‌آوری داده‌های مشتریان و تجزیه و تحلیل آنها به ایده جدید کسب‌وکارها تبدیل شده تا بتوانند سفر مشتری را در هر نقطه تماس برند با مشتری تنظیم کنند.

به عبارت دیگر تصور شرکت‌ها مبنی بر اینکه هوش مصنوعی ابزاری برای خلق فناوری است، از بین رفته و شرکت‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که برای استفاده از پتانسیل‌های هوش مصنوعی و دستیابی به نوآوری باید این فناوری را با یک زمینه تجاری خاص ادغام کنند.

به بیان ساده‌تر وقتی شرکت‌ها روی ادغام منابع و تحول فرایندها متمرکز می‌شوند، آنچه را از هوش مصنوعی می‌خواهند بهتر درک می‌کنند و راحت‌تر هم به آن دست می‌یابند. در این رویکرد، شرکت‌ها داده‌های خود را در نظر می‌گیرند و براساس این داده‌ها فناوری مختص به خود را طراحی می‌کنند و دارای یک دارایی ارزشمند رقابتی می‌شوند. به این ترتیب، سایر بخش‌های مجموعه نیز ملزم به فراهم آوردن داده‌های بیشتر می‌شوند. در این روند به مرور زمان سیستم هوش مصنوعی شرکت را تغذیه و تقویت می‌کند و مسیری پیش روی آن می‌گذارد که به موفقیت منتهی خواهد شد.

باید توجه داشت که هوش مصنوعی فقط ۱۰ درصد ادغام را تشکیل می‌دهد. ۹۰ درصد این فرایندها، آزمایش‌ها و استعدادها هستند. این سه مورد همچون سوخت برای هوش مصنوعی عمل می‌کنند و به بهبود، فعال‌تر شدن و آگاه‌سازی بیشتر این فناوری منجر می‌شوند. در واقع هدف از ادغام هوش مصنوعی شخصی‌سازی است. هوش مصنوعی در حقیقت یک ابزار برای رسیدن به شخصی‌سازی است که ساختار استراتژیک یک شرکت را تشکیل می‌دهد. آنچه قرار است سازنده فردای ما و صنعت خدمات مالی باشد، ادغام ابزارهای هوش مصنوعی در زمینه‌های تجاری، تمرین و تکرار مداوم، تولید یادگیری مداوم و وارد کردن داده‌های جدید به این ترکیب است تا در نهایت سفر مشتری اصلاح شود و بهبود یابد. در شماره هفتاد و ششم عصر تراکنش نگاهی داشتیم

عصر تراکنش



ASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

به کتاب «فناوری در سال ۲۰۲۴» هاروارد بیزینس ریویو، این کتاب مجموعه‌ای از بهترین مقالات HBR درباره فناوری‌های پیشرفته، مدل‌های کسب‌وکار و نوآوری‌های جدید است. یکی از فناوری‌هایی که در این کتاب به آن پرداخته شده، وب ۳.۰ است. وب ۳.۰ تغییر چشمگیری در نحوه فعالیت شرکت‌های دیجیتال ایجاد می‌کند. ضمن اینکه توانایی کاربران در جابه‌جایی داده‌هایشان بین پلتفرم‌ها فشارهای رقابتی جدیدی به وجود می‌آورد و به‌روزرسانی استراتژی کسب‌وکار را ضروری می‌کند. همچنین، وب ۳.۰ با مدیریت دارایی‌های دیجیتال در دفاتر کل عمومی و در نتیجه ایجاد شفافیت و اعتبارسنجی بدون اتکا به واسطه، هزینه‌های ایجاد اعتماد نزد کاربر را کاهش می‌دهد. افزون بر این، وب ۳.۰ تشکیل جامعه را برای شرکت‌های جدید آسان‌تر می‌کند و به پلتفرم‌های تثبیت‌شده این امکان را می‌دهد که از طریق شبکه‌های محتوایی مبتنی بر بلاکچین، مالکیت داده‌ها را به کاربران واگذار کنند. به این ترتیب می‌تواند اینترنت ارزشمندتری ایجاد کند. فناوری پیشرفته مهم دیگر برای کسب‌وکارها از دید این کتاب، فناوری هوش مصنوعی مولد است که ناگهان برای بخش گسترده‌تری از جامعه مفید شده است. توانایی تولید لحظه‌ای متن و کد درخواستی به افراد امکان انجام کار بیشتر با سرعتی بیشتر از همیشه را می‌دهد. توانایی هوش مصنوعی مولد در پاسخ‌گویی به بازخورد و اصلاح کار خودش باعث می‌شود پتانسیل چشمگیری برای کار تلفیقی انسان و هوش مصنوعی وجود داشته باشد. متاورس، فناوری دیگری است که در کتاب «فناوری در سال ۲۰۲۴» بررسی شده است. این کتاب معتقد است که جهان دیجیتال را باید مكملي برای جهان فیزیکی دید. شرکت‌ها باید استراتژی‌های مکانی‌شان را طوری تدوین کنند تا از ابرشهرهایی که به مراکز استعداد و نوآوری تبدیل شده‌اند و همچنین از فرصت‌های جدید ناشی از متاورس بیشترین بهره را ببرند.

رقابت بر ساختن سوپر اپ در خاورمیانه داغ‌تر شده است، اما این کار مستلزم نگاهی به گذشته و سرگذشت دیگر سوپر اپ‌ها در این منطقه است. کارشناسان معتقدند دلیل غالب نشدن برخی سوپر اپ‌ها، ماندن روی چت، در خاورمیانه درسی آموزنده برای کسانی است که قصد دارند سوپر اپ راه‌اندازی کنند. به اعتقاد آنها چون فضای پیام‌رسانی به سرعت تغییر می‌کند، پلتفرم‌های پیام‌رسان برای موفق شدن باید با نیازها و ترجیحات کاربران همخوانی داشته باشند. وی چت یک شاهراه برای ارتباطات اجتماعی و حرفه‌ای محسوب می‌شود که به بخش جدایی‌ناپذیر زندگی مردم تبدیل شده است. وی چت اکنون با رقم تحسین‌برانگیز ۱.۳۰۹ میلیارد کاربر فعال ماهانه پنجمین اپ پرکاربر رسانه‌های اجتماعی جهان است. هرچند بیشتر کاربران وی چت چینی هستند، این پلتفرم در کشورهای دیگر مثل ایالات متحده، اندونزی، ویتنام و مالزی نیز کاربر دارد که ایالات متحده بیشترین کاربر را در میان این کشورها دارد، اما چرا برخلاف کل جهان، وی چت در خاورمیانه غالب نیست؟

وی چت در زمان ورود با چالش‌هایی مثل استفاده محدود، نیاز به استفاده از وی‌پی‌ان‌ها، ممنوعیت‌ها و نگرانی‌ها درباره شهرت چین به سوءمدیریت داده‌ها روبه‌رو بود. همچنین عوامل رگولاتوری در خاورمیانه، مثل رگولیشن‌های رسانه‌های اجتماعی، حریم خصوصی داده، محدودیت‌های محتوا و تماس‌های اینترنتی می‌توانند برای شرکت‌هایی مثل وی چت مشکل تطبیق ایجاد کنند. به علاوه، یکی از دلایل اصلی غیبت وی چت در بازار خاورمیانه نگاه مصرف‌کنندگان خاورمیانه‌ای به این پیام‌رسان است. مصرف‌کننده عادی در خاورمیانه وی چت را نه «سوپر اپ» یا سیستم عامل، عنوانی که وی چت در چین و آسیا برای خودش تبلیغ می‌کند، بلکه اپی ارتباطی و رقابتی برای واتساپ می‌بیند. افزون بر این عوامل فرهنگی و اجتماعی نیز احتمالاً بر تصمیم وی چت درباره گسترش در خاورمیانه تأثیر گذاشته‌اند. اغلب مردم خاورمیانه بیشتر رسانه‌ها و سرگرمی‌های اروپایی و آمریکایی را مصرف می‌کنند. اساساً ارزش سوپر اپ در توانایی آنها در عمل کردن به‌عنوان مرکزی برای همه نیازهای مصرف‌کننده است. کاربران برای بهره‌بردن از این قابلیت باید بتوانند در اپ چت، هم خرید کنند و هم از خدمات بهره‌گیرند و مهم‌تر از همه در آن تراکنش مالی انجام دهند یا پول نگهداری کنند، اما خاورمیانه در پذیرش کامل مفهوم سوپر اپ با مانع بزرگی روبه‌رو است؛ نبود چهارچوبی مستحکم برای تراکنش‌ها و فعالیت‌های مالی در این اپ‌ها. در واقع شرکت‌هایی می‌توانند در این فضا موفق شوند که تجربه‌ای روان و یکپارچه در خدمات و کانال‌های مختلف ارائه دهند و درک بهتری از نیازهای مصرف‌کنندگان این منطقه داشته

## سودای سوپر اپ در سر خاورمیانه‌ای‌ها

باشند. افزون بر این، سوپر اپ‌های موفق در سطح جهان با دولت‌ها مشارکت می‌کنند و در مواجهه با چالش‌های رگولاتوری و تطبیق با ذی‌نفعان، از جمله دولت‌ها، ارتباطاتی قوی می‌سازند؛ این ارتباط در عبور از موانع و ایجاد اعتماد نزد کاربر کلیدی است. از طرف دیگر تأمین امنیت تراکنش‌های کاربران اهمیت بسیار زیادی برای سوپر اپ‌ها دارد. مسئله دیگر جلب اعتماد سرمایه‌گذاران است که وی چت به دلیل تبعیت از قوانین حریم خصوصی داده‌چین نتوانست در این امر موفق باشد. در نتیجه، کسانی که قصد راه‌اندازی سوپر اپ را در فضای اکوسیستم خاورمیانه دارند باید بدانند برای موفق شدن باید اعتماد سرمایه‌گذاران، رگولاتورها، دولت و عموم مردم را به دست آورند.

همان‌طور که در ابتدا اشاره شد مجله تایم از سال ۱۹۶۰ در انتخاب شخصیت سال خود نگاه ویژه‌ای به فعالان حوزه فناوری داشته است. چنانچه تایم در سال ۲۰۲۳، سم آلتمن، مدیرعامل OpenAI و

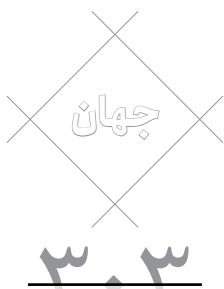


سازنده چت جی‌پی‌تی را مدیر سال معرفی کرد. دقیقاً این انتخاب در راستای سیاست تایم بود و نشان از پیروزی علم و فناوری داشت. آلتمن، شخصیت و رهبر برجسته هوش مصنوعی، در تمام صنایع و حوزه‌ها تحول آفرید.

شاید پرفراز و فرودترین سالی که یک فرد می‌تواند تجربه کند سال ۲۰۲۳ بود، آن هم برای سم آلتمن. او هم‌بنیان‌گذار OpenAI است و در سال ۲۰۱۹ مدیرعامل این شرکت شد. این رهبر برجسته صنعت هوش مصنوعی و سازنده چت جی‌پی‌تی از شرکت OpenAI برکنار شد و پس از اعتراض و مخالفت سرمایه‌گذاران و کارکنان، به این شرکت بازگشت. تمام این اتفاقات طی پنج روز رخ دادند. هیئت‌مدیره OpenAI روز جمعه هفدهم نوامبر به‌طور ناگهانی تصمیم گرفت که سم آلتمن، مدیرعامل این شرکت را اخراج کند. هیئت‌مدیره اعلام کرد که سم آلتمن در ارتباط خود با هیئت‌مدیره صادق نبوده و این عدم صداقت مانع هیئت‌مدیره در انجام مسئولیت‌هایش شده است.

به گفته مدیران OpenAI، هیئت‌مدیره دلایل اخراج آلتمن را حتی در روزهای پس از خروج او هم مشخص نکرد. پس از اخراج آلتمن، تقریباً همه کارکنان OpenAI نامه‌ای تنظیم کردند و خواستار بازگشت او شدند. آنها تهدید کردند در صورت عدم بازگشت آلتمن، شرکت را ترک می‌کنند و به مایکروسافت می‌پیوندند. البته نقش مایکروسافت را نیز در بازگشت آلتمن نباید نادیده گرفت. مایکروسافت، بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار OpenAI، بعد از این اتفاق اعلام کرد که آلتمن را برای رهبری تحقیقات هوش مصنوعی به همراه رئیس سابق OpenAI، گرگ براکمن، استخدام کرده است. به هر حال آلتمن به‌صندلی مدیریت خود بازگشت و احتمالاً از این به بعد نگاه‌های بیشتری به او معطوف خواهد بود، اما آلتمن همچنان یکی از معماران اصلی فناوری بالقوه تحول آفرین و ساختار شکن هوش مصنوعی باقی خواهد ماند

ممبر تراکنش



اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم شماره هفتاد و نهم



منتخب‌های  
۱۴۰۲ ماهنامه  
عصر تراکنش

راه‌نما



چهارمین سالی است که ماهنامه عصر تراکنش در بخش‌های گوناگون دست به انتخاب می‌زند و در ویژه‌نامه پایان سال خود فهرستی از منتخب‌هایش در طول یک سال را معرفی می‌کند. امسال نیز بر مبنای معرفی‌هایی که در طول سال ۱۴۰۲ در بخش‌های مختلف «مدیران»، «آپ‌ها» و «محصول» عصر تراکنش در هر شماره داشتیم، تأثیرگذارترین چهره‌ها و کسب‌وکارها و برترین اپلیکیشن‌ها و سرویس‌های مالی کشور را در ۲۲ دسته «زن فعال در صنایع مالی»، «مدیرعامل بانک»، «مدیرعامل شرکت بیمه‌ای»، «مدیرعامل کارگزاری بورس»، «مدیرعامل شرکت PSP»، «مدیرعامل شرکت لندتکی»، «مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک»، «مدیر منابع انسانی»، «مدیر روابط عمومی»، «اپلیکیشن شرکت‌های PSP»، «اپلیکیشن بانک‌های کشور»، «اپلیکیشن تحلیل بازار سرمایه»، «شرکت رگ‌تک»، «شرکت فعال در حوزه بانکداری باز»، «شرکت لندتکی»، «صرافی رمزارز»، «اپلیکیشن ارائه‌دهنده خدمات کش‌بک»، «شرکت فعال در حوزه KYC»، «نئوبانک»، «اپلیکیشن مدیریت امور مالی»، «اپلیکیشن مقایسه و فروش آنلاین بیمه» و «سخت‌افزار بانکی و پرداخت» معرفی کردیم. انتخاب هر یک از این منتخب‌ها براساس تأثیرگذاری و حضور پررنگی است که در صنعت فناوری‌های مالی کشور در یک سال گذشته داشتند. علاوه بر این، در صفحات پیش‌رو مروری داشتیم بر کتاب‌ها و مجلاتی که در طول یک سال گذشته معرفی کردیم.





نسیم بنایی  
مترجم

عصر تراکنش



۳۰۶

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

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

# از دنیا چه خبر؟

«دکه» یکی از بخش های ثابت و همیشگی ماهنامه عصر تراکنش است که در آن هر ماه به سراغ شش مجله معتبر حوزه فناوری های مالی در دنیا می رویم و آخرین شماره های آنها را بررسی می کنیم. برای عصر تراکنش موضوعاتی که در این مجله ها بررسی می شوند و افرادی که در آنها حضور دارند، مهم است و به همین دلیل به صورت مستمر در هر شماره مروری بر مطالب این مجلات داریم. وجود نشریات معتبری که سالیان سال است با کیفیت و به صورت تخصصی منتشر می شوند، به خوبی نشان می دهد که برخلاف تصور عموم که نشریات چاپی دیگر رونقی ندارند، آنها همچنان مخاطبان خاص خود را دارند. از جمله مجلاتی که عصر تراکنش سعی می کند هر ماه به سراغشان رود، می توان به تایم، اکونومیست، بارونز، بلومبرگ بیزینس ویک، فین تک، آمریکن بنکر، هاروارد بیزینس ریویو، فوربس، فست کمپانی، فورچون، بنکینگ تکنولوژی، نیوزویک، گاردین، وایرد، ام آی تی تکنولوژی ریویو و... اشاره کرد. در بسیاری از موارد برخی از مطالب این نشریات را در بخش «جهان» عصر تراکنش نیز ترجمه و چاپ می کنیم. بخش «دکه» عصر تراکنش در تلاش است تا مدیران صنعت فناوری های مالی کشور را از آخرین موضوعات و روندهایی که در دنیا به آنها پرداخته می شود، باخبر کند. به بهانه پایان سال، نگاهی کوتاه انداختیم به نشریاتی که در یک سال گذشته در عصر تراکنش آنها را معرفی کردیم.



**بلومبرگ  
بیزینس ویک  
مارس ۲۰۲۳**



بانک محبوب سیلیکون ولی دچار ورشکستگی شد و تمام پول‌هایی که سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها در آن ذخیره کرده بودند، دود هوا شد. این بانک چهل ساله به جامعه استارت‌آپی‌ها کمک می‌کرد پول خود را پس انداز کنند و به آنها وام می‌پرداخت. اما این بانک ناگهان با کمبود دویست میلیارد دلاری روبه‌رو شد و همین مسئله جرقه بحران را زد. به دنبال همین اتفاق بود که تحلیلگران نسبت به وضعیت نظام بانکی در آمریکا ابراز نگرانی کردند و گفتند این ماجرا می‌تواند سرآغاز یک سلسله‌ورشکستگی‌های بانکی در آمریکا باشد. البته اکنون به نظر می‌رسد که با اقدامات و سیاست‌های فدرال رزرو یا همان بانک مرکزی آمریکا، نظام بانکی این کشور از این بحران عبور کرده است.

اما اتفاقی که برای این بانک رخ داد، تمامی فعالان کسب‌وکارهای آنلاین در سیلیکون ولی را به وحشت انداخت. از آنجا که بانک سیلیکون ولی یکی از کلیدی‌ترین بانک‌ها در زمینه تأمین اعتبار و وام‌دهی به استارت‌آپ‌های فعال در سیلیکون ولی بود، بلمبرگ بیزینس ویک به این مسئله پرداخته که سقوط این بانک چطور روی وضعیت استارت‌آپ‌ها اثر گذاشته است.



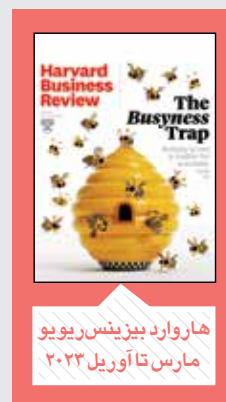
**اکنومیست  
۱۸ مارس ۲۰۲۳**



**فین‌تک  
آوریل ۲۰۲۳**



**فورچون  
آوریل تا می ۲۰۲۳**



**هاروارد بیزینس ریویو  
مارس تا آوریل ۲۰۲۳**



**بارونز  
۲۰ مارس ۲۰۲۳**

عمر تراکتس

دکمه

۳۰۷

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

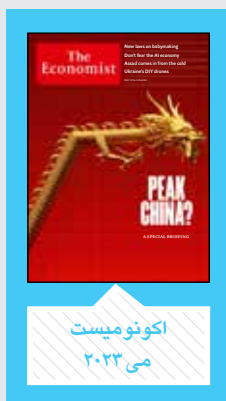
**فین‌تک  
می ۲۰۲۳**



تحولات عرصه فناوری، به تغییرات بزرگی در بخش فین‌تک منجر شده است. مجله فین‌تک به همین تغییرات در بخش فناوری مالی پرداخته است. در مقاله‌ای به قلم سردبیر این نشریه، گفته شده که فناوری‌های جدید می‌توانند جبهه جدیدی برای بانک‌ها خلق کنند. یکی از مسائل جالب توجه این است که اکثر افراد فعال در عرصه فین‌تک و فناوری مالی، عمدتاً نسبت به فناوری بی‌حس می‌شوند. به عبارت ساده‌تر، آنها به قدری با فناوری در ارتباط هستند که دیگر آن را نمی‌بینند یا احساسش نمی‌کنند. به همین خاطر است که جدیدترین تحولات معمولاً از چشمشان دور می‌ماند. این همان چیزی است که مجله فین‌تک تلاش کرده به آن بپردازد. برای مثال صنعت فناوری مالی، فراموش کرده که چه پتانسیل‌هایی در صنعت بازی وجود دارد و چطور می‌توان از مسیر بازی‌سازی، به بهبود خدمات فناوری مالی کمک کرد. این فناوری کمک می‌کند حتی به دورافتاده‌ترین افراد در روستاها دسترسی پیدا کنیم.



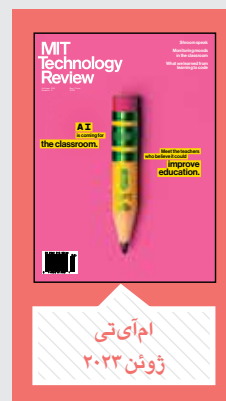
**بنکی‌تک  
می ۲۰۲۳**



**اکنومیست  
می ۲۰۲۳**



**اینکورپوریشن  
ژوئن ۲۰۲۳**



**ام‌آی‌تی  
ژوئن ۲۰۲۳**



**آمریکن بانکر  
می ۲۰۲۳**

نگاهی به کتاب‌هایی که در یک سال گذشته در عصر تراکنش معرفی کردیم

# فرا ترازفین تک برای مدیران

«کتاب»، یکی از بخش‌های ثابت ماهنامه عصر تراکنش است و هر ماه حداقل چهار کتاب با موضوعات فناوری‌های مالی، اقتصاد نوآوری و اقتصاد دیجیتال معرفی می‌کنیم؛ چه کتاب‌هایی که در کشور ترجمه شده‌اند و چه آنهایی که هنوز ترجمه نشده‌اند، ولی کتاب‌های مهمی‌اند. در سال ۱۴۰۲ بیش از پنجاه کتاب را در ماهنامه عصر تراکنش معرفی کرده‌ایم؛ کتاب‌هایی که به نظر ما خواندن آنها می‌تواند به فعالان، متخصصان و علاقه‌مندان حوزه فناوری‌های مالی در درک مفاهیم، فناوری‌ها و تحولات جدید صنایع مالی کمک کند. از آنجا که هیچ‌کدام از ابزارهای ارتباطی جدید و سنتی توان بالای کتاب در آموزش را ندارند، کتاب بهترین ابزار خلق شده برای انتقال مفاهیم است و به همین دلیل «معرفی کتاب» برای عصر تراکنش موضوعی مهم است. در معرفی کتاب‌ها نیز تلاش می‌کنیم سلیقه به خرج دهیم و تا حد ممکن آنهایی را معرفی کنیم که می‌دانیم خواندنشان برای مدیران فناوری‌های مالی کشور می‌تواند مفید باشد. به دلیل اهمیت این کتاب‌ها، بر آن شدیم تا در شماره ویژه‌نامه پایان سال نیز نگاهی گذرا به آنها داشته باشیم.



عصر تراکنش



۳۱۲

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران



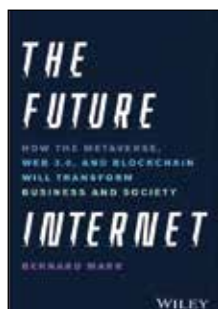
## راهنمای تصویری فریلنسری

- نویسندگان: ماربا استویان، هیتر پری
- مترجم: محمد رضا قلعه‌نوی
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



## حکمرانی دیجیتال

- نویسندگان: استفان دانیلز، جرمی سوئیگن گرین
- مترجمان: حسین خسروپور، مژگان شوندی
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



## اینترنت آینده

- نویسنده: برنارد مار
- ناشر: وایلی
- سال انتشار: ۲۰۲۳



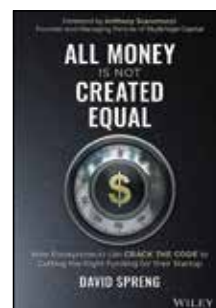
## آینده در اشتراک است

- نویسندگان: تین زو، گیب وایزرت
- مترجم: محمد رهیان
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



## قوانین امنیت سایبری

- نویسنده: جف کاسف
- ناشر: وایلی
- سال انتشار: ۲۰۲۲



## پول‌ها برابریه دست نمی‌آیند

- نویسندگان: دیوید اس اسپرنگ، پاتریشا ام اوکانل
- ناشر: وایلی
- سال انتشار: ۲۰۲۳

## زیکونومی

کتاب «زیکونومی» در ۲۹۸ صفحه می‌کوشد تا ما را با نسل زد و دنیای او آشنا کند و به این چهار پرسش پاسخ دهد که نسل زد چه کسانی هستند؟ چه روشی برای بازاریابی و فروش در آنها مؤثر است؟ برای استخدام، نگهداری و به‌کارگیری آنها به‌عنوان کارمند چه باید کرد؟ چگونه نسل زد آینده کسب‌وکار ما را دستخوش تحول می‌کند؟ این کتاب بر اساس تحقیقات گسترده و آموخته‌های بیش از شصت پروژه مطالعاتی و تعامل و همکاری با پانصد شرکت در سراسر جهان نوشته شده است. بخش اول کتاب که دربرگیرنده پنج فصل است، به بررسی ساختار نسل زد، بازتعریف مفهوم نسل و وقایع و ویژگی‌های این نسل و منابع مالی که دارند، می‌پردازد. بخش دوم کتاب نیز در فصول مختلف به توقعات نسل زد از برندها، سبک زندگی و سلیقه مصرفی‌شان، چگونگی جلب وفاداری و تعلق خاطر آنها به‌عنوان مصرف‌کنندگان اصلی جهان و در نهایت نحوه اشتغال آنان و توانمندی‌هایشان در بلندمدت می‌پردازد. مترجمان این کتاب بر این باورند که کتاب زیکونومی می‌تواند به‌عنوان یک مرجع به بسیاری از سؤالات مربوط به نسل زد پاسخ دهد و به ما در شناخت و پیش‌بینی رفتار نسل‌ها کمک کند. به نظر آنها هرگونه تحلیل اقتصادی-فناوری بدون در نظر گرفتن عاملیت نسل‌ها بی‌ارزش است و مطالعات نسلی می‌تواند تکمیل‌کننده تحلیل‌های دیگر باشد.

- نویسنده‌گان: جیسون دورسی، دنیس ویلا
- مترجمان: مهدی دریایی، عباس خمسه
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



عصر تراکتس

کتاب

۳۱۳

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتادونهم



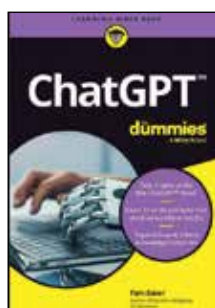
### مبانی متاورس

- نویسنده‌گان: کوهریسون تری و اسکات کینی
- مترجم: مرتضی حمزه سرکانی
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



### پایان عصر کیمیاگری

- نویسنده: مروین کینگ
- مترجم: علی حبیبی
- ناشر: دنیای اقتصاد
- سال انتشار: ۱۳۹۷



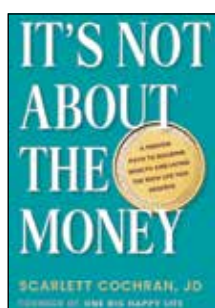
### چت جی‌پی‌تی برای تازه‌کارها

- نویسنده: پم بیکر
- ناشر: وایلی
- سال انتشار: ۲۰۲۳



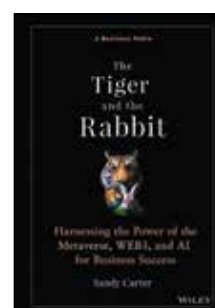
### کسب و کار نوین مشاوره

- نویسنده: الین بیک
- مترجمان: محمدرضا قلعه‌نوی و سعید چراغعلی
- ناشر: راه پرداخت
- سال انتشار: ۱۴۰۱



### مسئله پول نیست

- نویسنده: اسکارلت کاکران
- ناشر: آوری
- سال انتشار: ۲۰۲۳



### بیروخرگوش

- نویسنده: سندی کارتر
- ناشر: وایلی
- سال انتشار: ۲۰۲۳

معرفی منتخب‌های ۱۴۰۲ عصر تراکنش در ۲۲ دسته‌گوناگون

# ترکیب طلایی صنعت فین تک

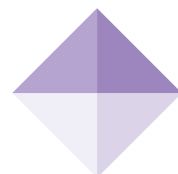
ماهانامه عصر تراکنش به روال چهار سال گذشته خود، منتخب‌هایی را در ۲۲ دسته‌بندی گوناگون انتخاب و معرفی کرده است. افراد، کسب‌وکارها، اپلیکیشن‌ها و محصولات که به عقیده ما نقشی اساسی در توسعه صنعت فناوری‌های مالی کشور داشته‌اند و با حضورشان یک پله این صنعت را رشد داده‌اند. انتخاب یک برگزیده در هر یک از این ۲۲ دسته، قطعاً کار آسانی نبود، اما ماهیت این کار انتخاب فقط «یک» گزینه بود که هیئت‌سردبیری ماهانامه عصر تراکنش با در نظر گرفتن نقش، تأثیرگذاری و تحولاتی که هر یک ایجاد کرده‌اند، دست به انتخاب زده است. به عقیده ما اگر برگزیدگان ۱۴۰۲ عصر تراکنش را کنار یکدیگر بگذارید، یک ترکیب طلایی و برنده از صنعت فناوری‌های مالی کشور را مشاهده خواهید کرد.



## علیرضا ماهیار

علیرضا ماهیار چهره شناخته‌شده صنعت فناوری‌های مالی ایران است که در چند سال اخیر، به واسطه حضورش در سازمان‌های مختلف، شاهد پررنگ‌تر شدن نام او در برهه‌های مهم بوده‌ایم. او در زمره مدیران جوان قرار می‌گیرد و شاید همین جوان بودنش نسبت به پیشینیانش در سمت‌های مشابه، او را کاندیدای اصلی چهره سال عصر تراکنش کرده است، اما نکته دیگری که ما را در این انتخاب مصمم کرد، انتصاب او به مدیرعاملی شرکت ملی انفورماتیک بود؛ شرکتی دولتی که تصمیم‌ها و انتخاب‌هایش می‌تواند کل صنعت را دستخوش تغییرات مثبت یا منفی کند، به‌ویژه در برهه‌ای که بانک مرکزی و زیرمجموعه‌هایش بیش از هر زمان دیگری در برزخ حرکت به سمت تحول و نوآوری یارده و محدود کردنش گیر کرده‌اند. حالا به نظر می‌رسد با روی کار آمدن علیرضا ماهیار، موجی از تغییرات در زیرمجموعه‌های این شرکت مادر در حال رخ دادن است و می‌توان به رقم خوردن اتفاق‌های تازه در صنعت امیدوار بود. بر هیچ کس پوشیده نیست که شرکت‌های دولتی و حاکمیتی محدودیت‌های ساختاری، فرایندی و مأموریتی خاص خودشان را دارند، ولی به نظر می‌رسد ماهیار و مهره‌هایی که او در حال چیدنشان است در تلاش‌اند تا در همین ساختار فعلی تغییرات جدیدی را ایجاد کنند.

عصر تراکنش



۳۳

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران  
فناوری‌های مالی ایران

## مدیران عامل بانک ها



بهمن اسکندری  
بانک آینده



بهزاد شیري  
پست بانک ایران



آیت الله ابراهیمی  
بانک سپه



اسماعیل لاله گانی  
بانک رفاه کارگران



احمد بهاروندی  
بانک کارآفرین



ابوالفضل نجارزاده  
بانک ملی ایران



سید امین جوادی  
مؤسسه اعتباری ملل



سید عباس حسینی  
بانک مسکن



سعید شمسی نژاد  
بانک مهر ایران



رضا دولت آبادی  
بانک ملت



حجت الله مهدیان  
بانک توسعه تعاون



جواد جوادی  
بانک خاورمیانه



غلامرضا فتحعلی  
بانک سینا



علیرضا معرفت  
بانک سامان



علیرضا قیاسی  
بانک دی



علیرضا بلگوری  
بانک اقتصاد نوین



علی خورسندیان  
بانک صنعت و معدن



عبدالمجید پورسعید  
بانک ایران زمین



محمد قضاوی پاکدهی  
بانک ایران - ونزوئلا



محسن سیفی کفشگری  
بانک صادرات ایران



مجید قاسمی  
بانک پاسارگاد



کوروش پرویزیان  
بانک پارسیان



فرشید فرخ نژاد  
بانک کشاورزی



فرج الله قدمی  
بانک سرمایه



هادی اخلاقی فیض  
بانک تجارت



محمد رضا فاضلی  
بانک گردشگری



محمد مهدی احمدی  
بانک شهر



محمد رضا فرزین  
رئیس کل بانک مرکزی ایران



محمد حسین حسینی زاده  
بانک قرض الحسنه رسالت

عمر تراکتس



۳۲۱

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

## هادی اخلاقی فیض

مدیرعامل بانک تجارت



ستاره‌ها در نظام بانکی ایران کم نیستند؛ افرادی با کارهایی درخشان که همیشه در نقشی که برعهده گرفته‌اند بهترین بوده‌اند، اما در نظام بانکی ایران که عموماً دولتی یا خصوصی است ستاره بودن کافی نیست. گاهی این ستاره‌ها نیستند که برنده می‌شوند، بلکه ترکیب‌های طلایی هستند که خوش می‌درخشند و در ترکیب‌های طلایی هم الزاماً همه ستاره‌ها پر نور نیستند، ولی کنار هم چیدن مهره‌هایی که کاملاً با هم متناسب‌اند حداکثر کارآمدی را به همراه خواهد داشت. دب اصغر یا دب اکبر را در آسمان ببینید، الزاماً پر نورترین‌ها نیستند، ولی چیدمانشان کنار یکدیگر، چراغ راه مسافران در طول هزاران سال بوده است. اگر با عینک تحول و نوآوری نیز به صنعت بانکداری ایران در سال ۱۴۰۲ نگاه کنیم، با وجود تک ستاره‌های زیادی که در بسیاری از بانک‌های ایران فعال‌اند، باید اعتراف کنیم ترکیب فعلی مدیران بانک تجارت و شرکت‌های زیرمجموعه این بانک، مخصوصاً در حوزه فناوری، ترکیبی طلایی است. رسیدن به ترکیبی طلایی در صنعت بانکداری ایران نیز اتفاق پرتکراری نیست و عوامل مختلف زیادی در آن دخیل‌اند، ولی یقیناً نمی‌توان در شکل‌گیری ترکیب فعلی در بانک تجارت هادی اخلاقی را بزرگ‌ترین عامل ندانست. در سال ۱۴۰۲ شاهد اتفاق‌های مهمی در گروه بانک تجارت و شرکت‌هایش بودیم که در صورت نبودن این ترکیب طلایی رقم نمی‌خورد و این ترکیب نیز وام‌دار نگاه هادی اخلاقی به نوآوری و تحول است.

## اپلیکیشن های حوزه مدیریت امور مالی



هلو

نیو

کسبه

قیاس

فانوس

پارمیس همراه

بلوط

### پارمیس همراه

مدیریت امور مالی که مخصوصاً در بازه‌ای از زمان با عنوان PFM بر سرزبان‌ها افتاده بود، یکی از حوزه‌های کمتر دیده شده صنعت فناوری‌های مالی ایران است که البته مغفول ماندنش هم در ابتدا به دلیل نداشتن مدل کسب و کاری جذاب و در مرحله بعد، عدم احساس نیاز مردم به آن بوده است و فقط در بازه‌ای از زمان که تب استارت‌آپی همه را فرا گرفته بود چند تجربه در این حوزه شکل گرفت که متأسفانه بعد از فروکش کردن این تب، عموماً همه بی سروصدا جمع کردند و رفتند یا اگر هنوز هم هستند، فقط در حد زنده ماندن است و عملاً هیچ کار توسعه‌ای از آنها نمی‌بینیم. تنها موردی که قبل از شکل‌گیری این فضا در این حوزه بی سروصدا کار خود را شروع کرد، پارمیس بود و اکنون هم می‌توان گفت جدی‌ترین گزینه موجود که هنوز هم در حال فعالیت است، پارمیس است. با جدی‌تر شدن بحث مالیات برای افراد حقیقی، حالا به نظر می‌رسد آن روزهای طلایی که سال‌ها پارمیس به خاطرش این مسیر را آهسته و پیوسته و به دور از هیاهو ادامه داده، در پیش است. احتمالاً تا یکی، دو سال آینده با سخت‌گیری نظام مالیاتی کشور برای افراد حقیقی، مردم بیش از هر زمان دیگری حواسشان به دخل و خرج و ثبت و ضبطشان خواهد بود و یکی از قدیمی‌ترین ابزارها برای این کار، پارمیس است.



عمر تراکتس

منتخب‌رنا

۳۳۱

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

## اپلیکیشن های حوزه تحلیل بازار سرمایه



کیان دیجیتال

سیگنال

سهم یاب

ره آورد ۳۶۵

چشم بورس

### ره آورد ۳۶۵



با اینکه بازار سرمایه یکی از آخرین بازارهای مالی بود که به سمت نوآوری حرکت کرد، الان به سرعت در حال طی کردن مسیر نوآوری است. در این مسیر اپلیکیشن ره آورد ۳۶۵ به دست راست خیلی از فعالان بورسی برای تحلیل‌های تکنیکال و بنیادی تبدیل شده است. در اپلیکیشن ره آورد ۳۶۵ می‌توان شاخص‌های کل بورس، کل فرابورس، کل هم‌وزن و صنعت را به صورت نموداری، عددی و درصدی مشاهده کرد. این اپلیکیشن به صورت برخط پنج نماد پر قدرت بورس را به کاربران نمایش می‌دهد و در جزئیات آن می‌توان روندها و نوسانات شاخص‌های کلیدی مانند مالکیت حقوقی، حجم عرضه و تقاضا، ارزش معاملات و حجم معامله در هر روز معاملاتی را به صورت لحظه‌ای مشاهده کرد. بولتن‌های خبری، فیلم‌های آموزشی و گفت‌وگوهای برنامه‌های خدمات جانبی موجود در این پلتفرم هستند. در بخش اخبار، خبرهای روز و لحظه‌ای با سرعت منتشر می‌شوند و کاربر می‌تواند با مطالعه آنها از اخبار و اتفاق‌های بازار باخبر شود. این ویژگی‌ها در کنار یکدیگر از ره آورد ۳۶۵ یک اپلیکیشن کاربردی در حوزه بورس ساخته و فراگیری استفاده از آن و کاربردپذیری‌اش باعث شده در بین اپ‌های بورسی ره آورد ۳۶۵ منتخب ما باشد.

## اپلیکیشن های شرکت های لندتکی

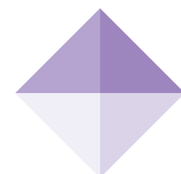


### اسنپی

هرچو که به حوزه لندتک و زیرشاخه های آن نگاه کنیم نمی توانیم تأثیر و حضور پررنگ اسنپی را در توسعه و فراگیری لندتک در ایران نادیده بگیریم. با بسیاری از فعالان و منتقدان که صحبت می کنیم مدل توسعه اسنپی و بهره گیری از زیرساخت های اسنپ در آن را یک نمونه بی نقص و همه جانبه می دانند که به شکل مویرگی و گسترده در زندگی روزمره مردم جاری شده است. درست است که اسنپی اولین بازیگر این حوزه نبود و شاید آمارها از لحاظ حجم گردش نیز آن را در جایگاه اول نشان ندهند، ولی گستردگی و فراگیری از یک طرف و استمرار حضور در زندگی روزمره مردم و در عین حال ارائه سطح گسترده ای از خدمات، اسنپی را بی شک به انتخاب اول ما برای سال ۱۴۰۲ تبدیل کرده است. اسنپی حتی در زمان ورودش به بازار و مدتش در پذیرش ریسک کاربران هم در نوع خودش یک بازیگر آوانگارد بود. تصورش را بکنید؛ ابزاری که پرداخت اعتباری یا قسطی، از خرید نان و کرایه تاکسی و خرید خواربار تا خرید طلا و لوازم خانگی و سفر را در یک پلتفرم یکپارچه برای کاربر ممکن کرده است.

# اسنپی!

مهرتراکتس

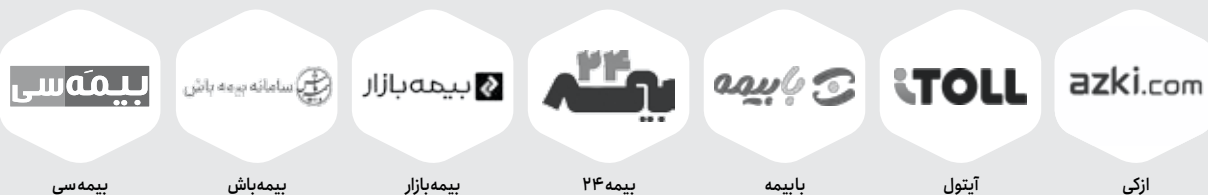


۳۳۲

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

## اپلیکیشن های مقایسه و فروش آنلاین بیمه در کشور



### ازکی

صنعت بیمه در ایران از لحاظ تحول دیجیتال و نوآوری عموماً در نقطه عقب تری نسبت به صنعت بانکداری و بازار سرمایه بوده است و تعداد بازیگران جدی حوزه نوآوری آن نیز شاید به سختی به تعداد انگشتان یک دست برسند. با این حال، ازکی را می توان یکه تاز بلامنازع حوزه اینشورتک ایران دانست. امروز دیگر ازکی آن قدر نام پر قدرتی در مقایسه و فروش آنلاین بیمه شده است که سایر بازیگران این حوزه که با اختلاف زیاد هم ازکی را دنبال می کنند برای اینکه حرفی در حوزه تبلیغات بزنند و شنیده شوند مجبورند به برند ازکی دست درازی کنند بلکه چیزی عایدشان شود! ازکی پلتفرمی است که نه تنها از اولین های بازار خودش از لحاظ زمان ورود به بازار بوده، بلکه تجربه کاربری خوب و روانی نسبت به سایر رقبا دارد که پیوسته نیز آن را بهبود داده است، اما این همه ماجرا نیست. ازکی که در ادامه مسیر، SBU های جدیدی همچون ازکی وام و ازکی سرمایه از دلش بیرون آمده است در حال ساختن یک اکوسیستم در پیرامون خودش است و این پازل وقتی کامل تر می شود که آن را کنار سایر برندهای سبد هلدینگ مکث در حوزه خودرو و سلامت می چینیم.

# azki.com



## شرکت های ایرانی فعال در حوزه KYC



### جیپیت

اگر در یک تعریف ساده تحول دیجیتال در هر حوزه‌ای را ارائه خدمت یا سرویس به افراد در هر زمان و مکان بدانیم، موضوع احراز هویت کاربر مفهوم کلیدی این تعریف خواهد بود. دقت داشته باشید که ما در ساده‌ترین تعریفمان از تحول دیجیتال به این موضوع رسیده‌ایم و خوب می‌دانیم که تحول دیجیتال بسیار فراتر از این تعریف است که اتفاقاً در تعاریف دقیق‌تر و عمیق‌تر، اهمیت KYC بیش از پیش خودش را نمایان می‌کند. حالا به لطف شرکت‌های ارائه‌دهنده زیرساخت‌های احراز هویت و سرویس‌هایشان در این حوزه، نئوبانک‌ها بدون اینکه حتی یک بار مشتری خودشان را حضوری ببینند برایش افتتاح حساب می‌کنند و صدها مثال دیگر! اما یکی از اولین گروه از کسب‌وکارهایی که قبل از فراگیری این سرویس، به شکل گسترده از آن استفاده کردند صرافی‌های رمزارز بودند. صرافی‌ها به دلیل ماهیت ۷ در ۲۴ کسب‌وکارشان و پراکندگی بسیار گسترده کاربرانشان، به ناچار به استفاده از این سرویس رو آوردند و یکی از اولین کسب‌وکارهایی که این سرویس را در اختیار این صنعت قرار داد، جیپیت بود. نمی‌توان از KYC نام آورد و کمکی را که جیپیت به توسعه و فراگیری این موضوع در ایران کرد نادیده گرفت.



عمر تراکتس

منتخب‌رنا

۳۳۳۳

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتادونهم

## اپلیکیشن های صرافی های رمزارز کشور



## اپلیکیشن های صرافی های رمزارز کشور

### والکس

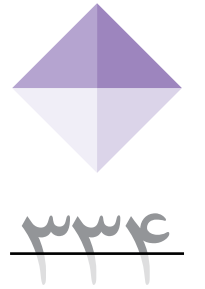


صرافی والکس از آن کسب و کارهایی در صنعت رمزارز ایران است که نمره قبولی بالایی را تقریباً در تمام شاخص ها دریافت می کند. والکس قدمت دار است؛ جزو اولین های بازار است و در قطار سال نودوششی های صنعت رمزارز قرار می گیرد. یکی دیگر از نقاط قوت جدی والکس نسبت به رقبای جدید و قدیمی اش تیم تقریباً بزرگی است که در جمع بنیان گذاراناش دارد؛ محمد آنالویی، بردیا احمدنیا و امین امینی که هر سه نیز چهره های شناخته شده این صنعت و به نوعی چهره این کسب و کار هستند. از لحاظ حجم گردش تراکنش ها و تعداد کاربران نیز از تعقیب کنندگان جدی نوبیتکس، به عنوان بازیگر شماره یک بازار است. موضوع جالب توجه دیگر درباره والکس، برند مثبت و پایداری است که این شرکت از خود به تصویر کشیده؛ برخی رقبا فکر می کنند با پول پاشی های شلخته و بی هدف به چنین برندی دست خواهند یافت در صورتی که والکس این جایگاه برند خود را در ابتدا مدیون صحت و سلامت کارش در طول سال های گذشته و در قدم بعدی مدیون مدیر اجرایی خود، یعنی احسان مهدی زاده است؛ فردی که با سابقه چشمگیری در حوزه مارکتینگ، اکنون سکان اجرایی والکس را در کنار تیم هم بنیان گذاران برعهده دارد.

## اپلیکیشن های شرکت های PSP



### مهر تراکس



ASAE TARA HONESH.IR  
ماهنامه اختصاصی مدیران  
فناوری های مالی ایران

### آپ



نه تنها در صنعت پرداخت بلکه در سایر حوزه های مالی، شاید توسعه و فراگیری اپلیکیشن ها را مدیون آپ، به عنوان اولین اپلیکیشن در این صنعت باشیم که با سرمایه گذاری گسترده و زود هنگام، ریسک بزرگی را به جان خرید و بعد از موفقیتش، تجربه اش چراغ راه بسیاری بود.

درست در زمانی که کدهای USSD در روزهای اوج خودشان بودند، آسان پرداخت پرشین از اپلیکیشن خود با نام آپ رونمایی کرد و توانست به عنوان پیشرو، بخش بزرگی از این بازار را دست بگیرد. البته توسعه و فراگیری آپ فقط به دلیل ورود زود هنگام و تبلیغات گسترده اش نبود. آپ علاوه بر اینها، به طور پیوسته روی بهبود تجربه کاربری، پایداری خدمت، توسعه پشتیبانی، توسعه محصولات و خدمات خود ممارست کرد؛ به همین دلیل هم توانسته است تا امروز شماره یک این بازار بماند. هر چند امروز رقبای قدرتمندی همچون ۷۲۴ و تاپ و هف هشتاد در حال کم کردن فاصله میان خود و آپ هستند، نمی توان هیچ جوره آپ را صدرنشین منتخب فهرست خودمان از بین اپلیکیشن های شرکت های PSP ندانست.

## اپلیکیشن های بانک های کشور

تاپ	پی یاد	پرنا	پالس	پاکت	بله	ایوا
فام	سرزمین کودک	زمرد	رفاه پلاس	دی جت	چاووش	تک بانک
همراه بانک پارسیان من	همراه بانک بانکیار	همراه بانک ایران زمین	همراه بام ملی	موبایلت	موبایل بانک سینا	موبایل بانک خاورمیانه
همراه بانک رسالت	همراه بانک صنعت و معدن	همراه بانک توسعه صادرات	همراه بانک توسعه تعاون	همراه بانک تجارت	همراه بانک پست بانک	همراه بانک پاسارگاد
همراه بانک موسسه اعتباری ملل	همراه بانک ملت	همراه بانک مسکن	همراه بانک گردشگری	همراه بانک کشاورزی	همراه بانک کارآفرین	همراه بانک قرض الحسنه مهر ایران
همراه بانک صادرات	همراه بانک سپه	همراه نوین	همراه کارت	همراه شهر پلاس		

عمر تراکتس

منتخب رها

۳۳۵

اسفند ۱۴۰۳

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

## بام

همراه بام بانک ملی را شاید بتوان یکی از ساده ترین و در دسترس ترین اپلیکیشن های بانکی ایران دانست. شاید همین یک اصل ساده که در بنیان بام نهاده شده است کافی باشد تا رضایت کاربران همراه بام ملی در این سطح و ابعاد به وضوح مشهود باشد. دقت کنید که صحبت از یک بانک بزرگ دولتی است؛ نه یک بانک کوچک خصوصی یا خصوصی که خود همین نکته نیز اهمیت موضوع را دوچندان می کند. بام از سوپر محصولات بانک ملی ایران و منطبق بر استانداردهای جهانی است که تاکنون در بسیاری از ارزیابی های حرفه ای رتبه های نخست را کسب کرده است. این سامانه با بیش از ۱۰ میلیون نصب یکی از پرنصب ترین اپلیکیشن های بانکی موجود در کافه بازار از سوی کاربران شناخته شده و امتیاز ۴.۸ از کاربران دریافت کرده است. به گفته مدیران این اپلیکیشن، مأموریت بام این است که هر کاربر این سامانه حس یک مشتری خاص و ویژه را داشته باشد. در اینکه بام چقدر در ایجاد این حس موفق بوده شاید باید جای دیگری مفصل صحبت کرد، ولی در پاسخ به اینکه آیا بام در راضی و خشنود کردن کاربران موفق بوده است یا نه، پاسخ یقیناً مثبت است.



## اپلیکیشن های ارائه دهنده سرویس بازگشت وجه (کش بک)



### بلوبانک

کش بک یکی از آرزوهای دیرینه و همیشگی صنعت پرداخت ایران بوده که با تحقق آن صنعت پرداخت می تواند یکی از مهم ترین ارزش افزوده های خود را برای صاحبان کسب و کارها و خریداران ایجاد کند. هرچند که می دانیم تحقق این رؤیا نیز با توجه به ساختار شبکه بانکی و پرداخت ایران کار بسیار دشواری است. تا امروز بازیگران کوچک و بزرگ زیادی برای خلق و توسعه یک اکوسیستم پایدار کش تلاش کرده اند، ولی وقتی به سیر حرکتی هرکدام نگاه کنیم، متوجه پایدار نبودن مسیرشان می شویم، زیرا عموماً شاهد محصولاتی در این حوزه بوده ایم که صرفاً با رویکرد کش بک ارائه شده اند و شاید همین موضوع گره زدن آن با زندگی روزمره افراد را سخت کرده است. رویکرد بلو در ارائه سرویس کش بک ستودنی است! بلو خود به تنهایی یک نئوبانک است که کاربرانی میلیونی دارد. حالا بدون اینکه کاربران کار اضافه ای بکنند، در همان جریان عادی روزمره زندگی شان، به یک باره متوجه بازگشت وجه در برخی از خریدهایشان می شوند که در نوع خودش تجربه جذابی است.



### نئوبانک ها



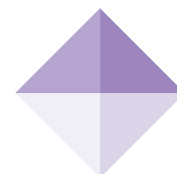
### آبانک

بانکینو و بلوبانک که قدیمی ترهای نئوبانک های ایرانی هستند، با ورود به موقع خودشان به بازار در سال ۱۴۰۱، به نظر می رسد در سال ۱۴۰۲ بیشتر روی تثبیت جایگاه خودشان در بازار متمرکز شدند. در سال ۱۴۰۲ هرچند شاهد ورود چند نئوبانک تازه به بازار بودیم، اما عموماً از سمت آنها شاهد حرکت جدی برای گرفتن سهم بازار نبودیم. با این حال ویپاد، باجت و آبانک جدی ترین رقبایی بودند که در سال ۱۴۰۲ فعالیت خود را برای گرفتن سهمشان از بازار آغاز کردند و هرکدام نیز روی حوزه خاصی از گروه مشتریان تمرکز داشتند و به نظر می رسد هر سه رقبای جدی و سختی برای بلوبانک و بانکینو باشند.



با این حال چاره ای جز انتخاب یک گزینه نداشتیم؛ در این بین به نظر می رسد آبانک جدی ترین گزینه تازه نفس بازار است که خودش را برای یک خیز بلند آماده کرده است. با توجه به تغییر و تحولات اخیر در بانک آینده، حالا آبانک به یکی از جدی ترین محصولات این بانک در سال ۱۴۰۳ تبدیل شده است و شاهد قدم های هرچند بی سروصدای آن برای دورخیز این توسعه بودیم. ارتباط فردا پیش تر نیز محصولات خاص و متمایزی را به بازار عرضه کرده بود و با این دورخیز، باید منتظر بر سر زبان افتادن آبانک باشیم.

مصرف تراکش



۳۳۶

ASRA TARAKHESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

## شرکت های رگ تک



### آدانیک

توسعه زیرساخت های فناورانه، امکان بروز ایده های خلاقانه برای ارائه سرویس های جدید و پیاده سازی بسیاری از آنها را فراهم کرده است، ولی آنچه پیاده سازی راهکارهای فناورانه را سخت و پیچیده می کند، تطابق با قوانین است. گره این موضوع نیز فقط به دست خود فناوری باز می شود؛ با کمک آنچه در نهایت از آن با عنوان رگ تک یاد می کنیم. رگ تک مفهومی گسترده است و کارکردهای مختلف و متفاوتی هم دارد. فرض کنید زیرساخت استعمال وضعیت حیات افراد را توسط یک API به مشتریان ارائه می دهید، آیا این کار از لحاظ قانونی منع دارد یا بلامانع است؟ رگ تک از پاسخ به همین سؤال ساده را در برمی گیرد تا فرایندهای فنی و تکنولوژی محور برای انجام کارها منطبق با چهارچوب ها و آیین نامه های موجود به شکلی که در هر نقطه بتوان با مدرک و سند نشان داد که همه چیز درست و اصولی پیش رفته است. رگ تک حوزه ای است که شرکت آدانیک به آرامی و بی سروصدا از جنبه های مختلف به آن پرداخته است. آدانیک در سال ۱۳۹۹ با ورود به حوزه هویت دیجیتال، تیم شاکیلید را برای توسعه دو راهکار احراز هویت غیر حضوری و امضای دیجیتال تشکیل داد که در پایان همان سال به تأسیس شرکت مستقل شاهراه اعتماد کلید (شاکیلید) منتهی شد.



عمر تراکتس

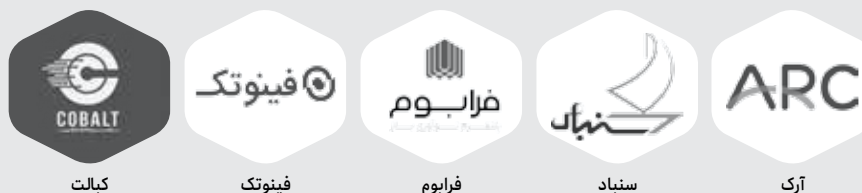
منتخب رتبا

۳۳۷

اسفند ۱۴۰۲

سال هفتم  
شماره هفتاد و نهم

## شرکت ها و پلتفرم های فعال در حوزه بانکداری باز



### فرا بوم

مفهوم بانکداری باز که در ادامه توسعه Open API شکل گرفت، در ابتدا بیشتر یک مفهوم بود و به مرور که کمی ملموس شد به عنوان یک SBU در کنار سازمان ها و بانک ها شکل گرفت و با جدی شدن آن، این SBU ها یکی پس از دیگری به کسب و کارهای مستقل تبدیل شدند و سرویس دهی آنها به شکل مستقل شروع شد و همین موضوع خود افزایش سرعت توسعه آنها را در پی آورد. فرا بوم یکی از همین SBU ها بود که در این مسیر قرار گرفت و به سمت توسعه پیش رفت. هنوز عمر فرا بوم به پنج سال هم نرسیده است، ولی کسب و کار جدیدی از دلش بیرون آمده است به نام پیمان. در کنار تمام توسعه هایی که فرا بوم در بازار بانکداری باز انجام داده است، همین یک اتفاق می تواند بهانه محکمی برای انتخاب این شرکت در صدر فهرست ما باشد. فرا بوم و سرعت رشد و توسعه اش دقیقاً همان چیزی را به ما نشان می دهد که مفهوم بانکداری باز می خواهد نمایان می کند و آن چیزی نیست جز «سرعت باورنکردنی نوآوری در به ثمر نشستن محصولات جدید». با توسعه نوآوری باز و بانکداری باز دیگر برای رشد و بالندگی یک شرکت قرار نیست الزاماً بیست یا سی سال به انتظار نشست؛ این اتفاق می تواند در زمان خیلی کوتاه تری نسبت به گذشته رخ دهد.



## سخت افزارهای بانکی و پرداخت



دستگاه پد امضای الکترونیکی PD0521 شرکت بازرگانی میناکارت آریا



دستگاه AQR100 شرکت فناپ تک



پرداخت الکترونیک هوشمند TECHNO P3 شرکت توسن تکنو



پایانه های پرداخت الکترونیک هوشمند TECHNO P10 شرکت توسن تکنو



پایانه پرداخت الکترونیک هوشمند TECHNO A920Pro شرکت توسن تکنو



دستگاه خودپرداز ADS6000 شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس



دستگاه کیوسک بانکی غیرتقدی مدل EC8200 شرکت آدونیس



دستگاه کارت خوان T3 شرکت توسعه صنایع پرداخت سبز



دستگاه کارت خوان ME31 برند نیولند شرکت تندر نور



دستگاه ذخیره سازی سری VSP 5600 هیئتیجی شرکت تسکا



دستگاه خودپرداز غیرتقدی اندرویدی تارینا شرکت فناپ تک



دستگاه چک اسکنر گلوری FB-30 شرکت بازرگانی میناکارت آریا



میکروکیوسک پرداخت (صندوق یار) شرکت فناوران اتیک رایانه



میز خدمت آریانو شرکت بازرگانی میناکارت آریا



کیف پول سخت افزاری والتو شرکت رادین



دستگاه هوشیار شرکت بازرگانی میناکارت آریا

## میز خدمت آریانو

شرکت بازرگانی میناکارت آریا

یکی از رویکردهای نوآورانه در مسیر تحول خدمات مالی و بانکی، امکان ارائه سرویس در هر مکان و در هر زمان است، اما نباید فراموش کنیم که این همه ماجرا نیست و در برخی موارد نوآوری مسیر دیگری را طی می کند. میز خدمت آریانو شرکت بازرگانی میناکارت آریا دقیقاً با چنین نگاهی و با تکیه بر رویکرد ارائه خدمات مبتنی بر حضور، ولی بر پایه سرویس های فناورانه شکل گرفته و قرار است مجموعه ای از خدمات مورد نیاز پذیرندگان را به مشتریان ارائه دهد. کارشناسان یکی از مهم ترین نیازهای حوزه پرداخت در کشور طی دو سال اخیر را مسئله احراز هویت از طریق کارت ملی و شناسایی و ثبت اثر انگشت می دانند که میز خدمت آریانو راه حل مناسبی برای آن ارائه داده است. برای مثال خریدهای حضوری در صنفی مثل طلافروشی ها را در نظر بگیرید که عموماً هنگام خرید، کارت ملی مطابق با کارت خریدار را درخواست می کنند و به شکل سنتی مطابقت انجام می دهند و در بهترین حالت کد ملی خریدار را پشت رسید یادداشت می کنند. حالا فکر کنید محصولی در میان باشد که نه تنها تمام کارهای پرداخت و مدیریت فاکتور و فروش را به شکل یکپارچه مدیریت می کند، بلکه احراز هویت مشتری را نیز به شکل یکپارچه از طریق کارت ملی و احراز هویت مبتنی بر تصویر یا اثر انگشت به خرید وصل می کند. به نظر می رسد میز خدمت آریانو در سال ۱۴۰۳ تازه چهره واقعی خودش را به صاحبان صنایع نشان خواهد داد.



همراه گشت



۳۳۸

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



با اسکن این کیوارکد می توانید درباره محصولات سخت افزاری شرکت های بانکی و پرداخت کشور بخوانید.