

مصرف تراکت

گفت و گو با سید ابوالحسن پورحسینی، مدیرعامل ایران ارقام که قصد دارد محصولات جدید این شرکت را با برند IAC به صنعت معرفی کند

در مسیر توسعه ادامه خواهیم داد



مروری بر گزارش مشترک مجمع جهانی اقتصاد و دانشگاه کمبریج درباره آینده صنعت فین تک

به سوی رشدی انعطاف پذیر و فراگیر

در گفت و گو با فعالان حوزه پرداخت دلیل تغییر مدل کسب و کاری پرداخت یارها بررسی شد

نوآوری کلید بقای پرداخت یارها

بررسی حوزه سوپ تک و مزایای توسعه آن در ایران در گفت و گو با فعالان حوزه تنظیم گری

سوپ تک یاری گر ناظران



علیرضا شفیعی:
هدفمان در کپیا ایجاد یک زنجیره ارزش مالی است



حسین اسلامی:
زیرساخت حوزه فناوری کالایی لوکس نیست



میثم نمازی:
نباید به بانکداری دیجیتال صرفاً به چشم یک پلتفرم فنی نگاه کرد



ابراهیم محمدی:
در تفاس به دنبال تقویت حوزه داده کاوی و هوش تجاری هستیم

مجید جعفریان:

به جای تلاش کورکورانه برای مد پیرشدن، پیک مهارت یاد بگیرید



عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هشتم
شماره ۸۱
اردیبهشت 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

صادق کاشفی، زهرا قربانی

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

۲۲

آیا رهبران کسب و کارهای ایرانی با وجود موانع زیاد می توانند آرامش داشته باشند؟
مدیتیشن وسط میدان مین

۲۳

آیا با رویکرد محدودکننده رگولاتور، تا سه سال دیگر لندتک هم مانند ولت تک به خاطره ها خواهد پیوست؟
خیال دیدنت چه دلپذیر بود

۲۴

بررسی چالش ها و فرصت های فعالیت برای چهار گروه کسب و کاری در سال جدید
سال فزونی تهدیدها

۲۵

پیش بینی روندهای صنعت بانکی و فین تک کشور در سال ۱۴۰۳
سالی پرچالش، همراه با فرصت هایی برای تحول

۲۶

چرا تعیین تکلیف مالکیت اطلاعات مهم است؟
پیش نیازی مهم در شکل گیری اقتصاد اطلاعاتی پویا

۲۸

ارائه الگویی برای بهبود تصمیم گیری و عملکرد مالی در بانکداری هوشمند
کیفیت داده؛ عاملی مهم در موفقیت سیستم های اطلاعاتی

۳۲

مروری بر مهم ترین اخبار صنعت فناوری های مالی کشور در اسفندماه ۱۴۰۲ و فروردین ماه ۱۴۰۳
روزهای انتصاب و برگزاری مجامع عمومی سالانه

۳۶

گزارش تصویری از اولین رویداد جایزه سال عصر تراکنش
فراگیرترین جایزه اکوسیستم فناوری های مالی ایران

۴۲

مهم ترین روندهای صنعت بانکی و پرداخت کشور در سال ۱۴۰۳ چه مواردی اند؟
پرداخت بدون کارت، SCF، کیف پول الکترونیکی و چند چیز دیگر

ASRE TARAKONESH.IR



۵۵



۳۴



۳۵



۵۶



۶۶

گفت و گو با حسین اسلامی، مدیرعامل شرکت رمیس دربارہ شرایط توسعه زیرساخت های فناوری در ایران و چالش های رگولاتوری زیرساخت حوزه فناوری کالایی لوکس نیست



۶۲

در گفت و گو با ابراهیم محمدی، مدیرعامل تفاس، دربارہ برنامه های شان تا سال ۱۴۰۶ بیان شد هلدینگ با ساختاری کوچک و افرادی توانمند



عکس: حامد خورشیدی

@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

۱۰۴

نگاهی به فهرست فین تک پنجاه فوربس که عمده آن را کسب و کارهای حوزه پرداخت تشکیل می دهد

پنجاه فین تک برتر ۲۰۲۴

۱۰۸

معرفی کیوسک اصناف مدل 1-TLSKS شرکت تندرنور که امکان پشتیبانی از بارکدهای دویبعدی را داراست

کمک به رفع نیاز تمامی اصناف

۱۰۹

معرفی مدیران فناوری اطلاعات هفده شرکت بانکی و پرداخت کشور

راهبران فناوری

۷۷

روایتی از زندگی شخصی و حرفه ای مجید جعفریان که معتقد است متخصص بودن بهتر از مدیر بودن است

به دنیا آمده و بزرگ شده در بانک ملی

۸۲

در گفت و گو با فعالان حوزه پرداخت دلیل تغییر فضای پرداخت بارها بررسی شد

نوآوری: کلید بقای پرداخت یارها

۹۰

مروری بر گزارش مشترک مجمع جهانی اقتصاد و دانشگاه کمبریج درباره آینده صنعت فین تک

به سوی رشدی انعطاف پذیر و فراگیر

۴۶

بررسی حوزه سوپ تک و مزایای توسعه آن در ایران در گفت و گو با فعالان حوزه تنظیم گری

یاری گر ناظران

۵۰

ولت تک در کشور چه وضعیتی دارد و با چه چالش هایی درگیر است؟

توسعه ناقص

۵۶

گفت و گو با سید ابوالحسن پورحسینی مدیرعامل ایران ارقام

در مسیر توسعه ادامه خواهیم داد



۳۶



۸۹



۷۷



۷۴

گفت و گو با علیرضا شفیعی مدیرعامل کیپا که می خواهند وارد حوزه های دیگری از فین تک شوند هدفمان ایجاد یک زنجیره ارزش مالی است



۷۰

میثم نمازی، مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر دریا راه مسیر طی شده این شرکت و برنامه های آینده شان می گوید ۱۴۰۳؛ متمرکز برای ایجاد یک سوپرمارکت مالی

آیا رهبران کسب و کارهای ایرانی با وجود موانع زیاد می‌توانند آرامش داشته باشند؟

مدیتیشن وسط میدان مین



مینا والی
مدیرمسئول

این سازمان طراحی کرده بود گذرانیم تا بالاخره موجودی حساب‌هایمان رفع انسداد شد.

۳. در این هشت ماهی که کار با سامانه مؤدیان را آغاز کرده ایم چالش‌های فراوان و ابهامات تمام‌نشده‌ای را پشت سر گذاشته‌ایم و می‌گذاریم. از به‌روزرسانی‌های متعدد و قطعی‌های طولانی مدت سامانه تا ایراداتی که بعد از مدت‌ها هنوز رفع نشده‌اند. سؤال اینجاست که سامانه‌ای با چنین حجم کاربر و با چنین حساسیتی چطور بدون در نظر گرفتن سناریوهای گوناگون و شبیه یک محصول بتا راه‌اندازی شده است. متأسفانه تا جایی که اطلاع داریم نه تنها مؤدیان کوچک و متوسط که شرکت‌هایی با حجم بالای فاکتور نیز در این سامانه با چالش‌های جدی مواجه شده‌اند. این کسب‌وکارها به علت ایرادات سامانه چاره‌ای ندارند جز اینکه مدام وضعیت فاکتورهای ارسالی‌شان را چک کنند چون به علت باگ موجود در سامانه ممکن است فاکتوری منحصر به فرد بیش از یک بار به سامانه ارسال شود. برخی از کسب‌وکارها مجبور شده‌اند واحدی مجزا برای مدیریت مالیات بر ارزش افزوده خود راه‌اندازی کنند و این یعنی تحمیل هزینه از جیب کسب‌وکارها به نفع سازمان امور مالیاتی و یعنی اضافه کردن چالشی به فهرست چالش‌های کسب‌وکارهای ایرانی. مشکلات مؤدیان خیلی بیشتر از مواردی است که اینجا گفتیم و حتماً در رسانه‌های راه‌کار به این موضوع بیشتر خواهیم پرداخت.

۴. هنوز هم تمایل زیادی داریم که شبیه آن خانم مدیر در کتاب «رهبری از بالای خط» هر روز را با مدیتیشن و نگرش مثبت آغاز کنیم. نمی‌خواهم شرایط مدیریت کسب‌وکار در ایران را با جایی مقایسه کنم و بعد نتیجه بگیرم که این روش‌ها در ایران بیشتر ادا است و ما همین که هشتمان گرو نه‌مان نباشد باید کلاهمان را بالا بیندازیم و راضی باشیم، اما گمان می‌کنم با وجود موانعی که در ایران داریم، ما حتی بیشتر از یک مدیر در کشوری دوستدار کارآفرینان نیاز به مدیتیشن و زمانی برای آرامش داریم و شاید این اندک‌زمان ما را از پیامدهای ناخوشایند استرس‌های هرروزه نجات دهد. ♦

۱. مدتی است مطالعه کتابی از دوستانمان در انتشارات آریانا قلم را شروع کرده‌ام که موضوع آن رهبری آگاهانه است؛ کتابی با عنوان «رهبری از بالای خط». در همان صفحات نخست کتاب، داستان دو رهبر متفاوت را می‌خوانیم با دو رویکرد متفاوت. یکی از آنها داستان خانم مدیری است که هر روز، صبح خود را بعد از یک خواب آرام و بدون استرس با مدیتیشن آغاز می‌کند و بعد با کمک رویکردی که انتخاب کرده و با ترکیب برنامه‌ریزی و مهارت، یک روز کاری و خانوادگی را با کمترین میزان نگرانی سپری می‌کند و این آرامش به همکارانش نیز منتقل می‌شود.



عادت ندارم در حین مطالعه کتاب‌هایی که کمک می‌کنند مهارت‌های نرم خود را بهبود دهیم پایه‌های بخش‌های گوناگون آن دستورات عمل‌ها را اجرا کنم و البته تا جایی از این کتاب که خوانده‌ام هنوز به چنین دستورالعمل‌هایی نرسیده‌ام، اما روش این خانم مدیر را دوست داشتم؛ اینکه روزش را با اندکی تأمل شروع می‌کند و همچنین بدون دودیدن‌های معمول که فرصت یک لحظه فکر کردن به اینکه «اصلاً دارم چه می‌کنم» را از ما گرفته‌اند. راستش را بخواهید چند بار هم تلاش کردم این چند دقیقه را به روتین صبحگاهی‌ام اضافه کنم که بد هم نبود.

۲. اولین روز از ماه زیبای اردیبهشت را با یک پیامک آغاز کردم؛ پیامکی از دو بانک که خبر از انسداد موجودی حساب‌هایم می‌داد. تجربه جدیدی نبود، ولی مثل دفعه‌های قبل تا چند ساعت مشخص نبود چرا موجودی حسابم مسدود شده است. طبق هشدار که حسابدارم داده بود احتمال می‌دادم موضوع به چکی مربوط باشد که به تاریخ سی‌ویکم فروردین در دست سازمان امور مالیاتی داشتیم. بالاخره بعد از پیگیری همکارم روشن شد که موضوع همان چک تضمین مالیات ارزش افزوده است. موضوع هم از این قرار است که از ابتدای سال گذشته مطبوعات مانند سایر اصناف مشمول مالیات بر ارزش افزوده شده‌اند و ما از ابتدای ۱۴۰۲ بعد از دوازده سال فعالیت کسب‌وکاری مشمول این مالیات شده‌ایم. در قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان که اخیراً اجرایی شده است این اجازه به سازمان امور مالیاتی داده شده که برای مؤدیان حد مجاز فروش تعیین کند که به آن حد مجاز ماده ۶ گفته می‌شود. طبق ماده ۶ قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان، کسب‌وکارها نمی‌توانند در هر دوره در مجموع بیشتر از پنج برابر فروش اظهارشده‌شان در دوره مشابه سال قبل فاکتور فروش به سامانه ارسال کنند. ظاهراً قانون‌گذار این حد را برای جلوگیری از صدور فاکتورهای صوری و فعالیت شرکت‌های کاغذی در نظر گرفته است. برای مؤدیان جدید این حد مجاز عددی پایین‌تر از پنج برابر معافیت سالانه موضوع ماده ۱۰۱ قانون مالیات‌های مستقیم است.

شاید این عدد برای کسب‌وکاری تازه تأسیس نامعقول نباشد، ولی قاعدتاً برای کسب‌وکاری که سال‌ها از آغاز فعالیت آن گذشته نمی‌تواند سقف مناسبی باشد. متأسفانه ما سال گذشته گرفتار این حد مجاز شدیم. درخواست افزایش حد مجاز را دادیم و گفتند برای استفاده از این افزایش باید یک چک تضمین در اختیار سازمان بگذاریم. در نتیجه، با این اعتماد که چک صرفاً جنبه تضمین دارد، آن را در اختیار سازمان قرار دادیم و بعد، بخش حسابداری سازمان به‌طور کاملاً غیرقانونی چک را به اجرا گذاشت، در حالی که هنوز مهلت ارسال اظهارنامه ارزش افزوده تمام نشده بود. این گرفتاری به همین جا ختم نشد و ما چند روزی را به عبور از هزارتویی که

مهرتراکتس



۲۲

ASARETA.ARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

آیا با رویکرد محدودکننده رگولاتور، تا سه سال دیگر لندتک هم مانند ولتک به خاطر هها خواهد پیوست؟

خیال دیدنت چه دلپذیر بود



مینا حاجی
سرمدبیر

عمر تراکتس

یادداشت

۳۳

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

کسب و کارهای جدید در این صنعت بودیم. در آن سال ها که بازار سرمایه در اوج خود بود و مردم فارغ از سطح دانش و ریسک پذیری، به سرمایه گذاری در بورس دعوت می شدند، بازیگران جدیدی در این حوزه شکل گرفتند؛ بازیگرانی که برخی محدود به اطلاع رسانی و سیگنال دهی بودند و برخی خدمات پیشرفته تر مدیریت ثروت مانند سبدگردانی اختصاصی، خرید و فروش آنلاین صندوق های سرمایه گذاری، معاملات الگوریتمی و... را ارائه می کردند، اما تمام اینها به دلیل رگولاتوری غیرمنعطف و ضد نوآوری که در بازار سرمایه وجود داشت و برخوردهایی که با بسیاری از این طرح های نوآورانه و جدید شد، از بین رفتند؛ این کسب و کارها، درست وقتی که شاید بهترین زمان برای خلق ارزش ها در بازار سرمایه بود، با برخوردهای قهری و اشتباه، در نطفه خفه شدند. گویی ولتک ایران در همان سال ها منجمد شد و دیگر هیچ پیشرفتی در آن رخ نداد.

علاوه بر رگولاتوری، شاید بتوان دلایل عدم توسعه مناسب ولتک ها در کشور را تورم، بی ثباتی بازار، ناشناخته بودن این حوزه برای مردم، نبود زیرساخت های کافی، بی توجهی به اهمیت فناوری و نوآوری و ناامیدی کسب و کارها برای ادامه فعالیت در ایران دانست. البته که در ایران، هنوز روی یادگیری ماشین، یادگیری عمیق و هوش مصنوعی نیز سرمایه گذاری های درستی انجام نشده و این در حالی است که چنین مفاهیمی پیش نیاز توسعه مدیریت ثروت پیشرفته در هر کشوری هستند. با این حال هرطور که به موضوع ولتک ها نگاه کنیم، می بینیم که در این مسیر نهادهای نظارتی پررنگ ترین حضور را داشته اند و با رفتارهای خود باعث کوچک شدن این حوزه در صنعت فین تک کشور شده اند.

متأسفانه رویکرد محدودکننده و قهری در نهادهای رگولاتور در صنعت فناوری های مالی ایران رفتاری نیست که بتوان فقط به یکی از حوزه ها نسبتش داد. از بانک مرکزی گرفته که در صدر این فهرست قرار دارد، تا سازمان بورس و بیمه مرکزی و... گویی در رقابت با یکدیگر قرار گرفته اند تا نوآوری را در صنعت و امید را در دل آنهایی که آرزوی ایجاد تحول دارند، از بین ببرند. حالا به نظر می رسد لندتک هم در مسیر مشابهی قرار گرفته است. درست در زمانی که انتظار می رفت لندتک ها بزرگ و بزرگ تر شوند، به یکباره به دلیل شرایط تورمی و لزوم توسعه فرهنگ استفاده از آنها، با سدهای رگولاتوری برای توسعه مواجه شده اند، در کنار آن احتمالاً همین اندک تکانی هم که بانک ها به دلیل نداشتن بازی به لندتک ها در خود ایجاد کرده اند متوقف شود یا برای مثال اتفاقی که درباره نئوبانک ها افتاد؛ به نظر می رسد رگولاتور برخلاف لندتک ها، نئوبانک ها را قبل از توسعه در نطفه خفه کرد و مفهوم نوآورانه نئوبانک را به یک شعبه دیجیتال از بانک های سنتی فعلی تقلیل داد.

در نهایت امروز که نشسته ایم و منتظریم ببینیم قدم بعدی رگولاتور در این مسیر چه خواهد بود اگر تغییر رویکرد ندهیم احتمالاً هیچ چیزی بیشتر از این شعر هوشنگ ابتهاج فضای یک سال بعد حوزه لندتک را به تصویر نکشد:

نشسته ام به در نگاه می کنم

دریچه آه می کشد

تو از کدام راه می رسی

خیال دیدنت چه دلپذیر بود

جوانی ام در این امید پیر شد

نیامدی و دیر شد

نیامدی و دیر شد

درست است که در یک دهه گذشته شاهد رشد قابل توجه بخش های مختلف صنعت فین تک در کشور بودیم، ولی در این میان کم نبودند آنهایی که رگولاتوری با رویکرد محدودکننده خود ریشه نوآوری و تحولشان را خشک اند و سرانجام از آنها خرابه هایی باقی ماند و چند برگی خاطرات! نمونه بارز این اتفاق ولتک بود که می توان گفت به کل نابود شد. یک نمونه تضعیف شده و وصله و پینه ای دیگر اینشورتک ها هستند که سقف همراهی رگولاتور با آنها در حد فروش آنلاین بوده و البته عکس های یادگاری از سه شنبه های نوآورانه اش که خروجی اش چه شد؟ هیچ. در حوزه پرداخت هم با وجود اتفاقات مثبتی که در ابتدای مسیر رخ داد، حالا پرداخت یاری هم دیگر نفس هایش به شماره افتاده و شاهد دست و پا زدن شرکت های پرداخت یاری برای تغییر مدل کسب و کارشان برای بقا هستیم و فقط کافی است مروری کنید که کسب و کارهای مطرح این حوزه اکنون کجا هستند؟ می دانید چندتای آنها در سکوت به کار خود پایان دادند؟ خبر دارید کسب و کارهایی هم که مانده اند چندتایشان با سیلی صورتشان را سرخ نگه داشته اند؟ همانهایی هم که زنده مانده اند عملاً دیگر پرداخت یار نیستند و بقایشان به لطف کسب و کارهای دیگری است که شکل داده اند. این روایت پرسوز و گداز کم نمونه ندارد.

حالا لندتک ها، نئوبانک ها و رمزارزها که ستاره های یکی دو سال گذشته بوده اند نیز سایه سنگین محدودیت های رگولاتور را روی سر خود حس می کنند. دقیقاً اواخر سال ۱۴۰۲ بود که بانک مرکزی با دو بخشنامه کسب و کارهای لندتک و نئوبانک ها را غافلگیر کرد.

برای ترسیم مسیر احتمالی پیش روی لندتک ها شاید بد نباشد مسیر ولتک ها را مرور کنیم. در یک سال گذشته چقدر از کسب و کارهای فعال در حوزه ولتک شنیدیم؟ یا آخرین باری که شاهد نوآوری در بازار سرمایه بودیم، چه زمانی بود؟ اصلاً الگوریتم تریدینگ چه مسیری را می رفت و اکنون کجاست؟ اوج زمانی که از ولتک ها در کشور می شنیدیم سال های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ بود که به دلیل تشویق های دولت به حضور مردم در بازار سرمایه، شاهد استقبال مردم از این بازار و البته شکل گیری



سال فزونی تهدیدها



میثم رجبی
مدیرعامل
رادین

مصرف تراکتس



۲۴

ASAE TARA HONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



احتمالاً فعالان صنایع مالی در دید و بازدیدهای نوروزی، از ۱۴۰۲ به عنوان یک سال کاری دشوار یاد کرده باشند، اما به نظر می‌رسد که ۱۴۰۳ سالی با چالش‌ها و مخاطرات بیشتر خواهد بود. برای فهم بهتر شرایط سال ۱۴۰۳ می‌توان چالش‌های مؤثر بر صنایع مالی را در یک دسته‌بندی

انتزاعی این‌طور برشمرد:

- چالش‌های دارای منشأ اقتصاد کلان: کمبود نقدینگی و فشار مالیاتی؛
- چالش‌های دارای منشأ اجتماعی: مهاجرت نیروی متخصص؛
- چالش‌های دارای منشأ سیاسی: کنترل تقاضای ارز؛
- چالش‌های دارای منشأ سیاستی: مداخله و نظارت افراطی دولت؛
- چالش‌های بازار: کاهش تقاضا و انتقال هزینه شهروندان به آینده؛
- چالش‌های فنی: جدی شدن هوش مصنوعی.

با فرض وجود این چالش‌ها، برای کسب و کارهای مختلف مالی، مسائل متفاوتی ایجاد می‌شود. می‌توان بنگاه‌های مالی کشور را به چهار دسته زیر تقسیم کرد:

۱. کسب و کارهای متقدم و بالغ شامل بانک‌ها، بیمه‌ها، PSPها و تأمین‌کنندگان زیرساخت.
۲. کسب و کارهای تازه‌وارد و بالغ مانند صرافی‌های رمزارز، پرداخت‌یارها، لندتک‌ها، توسعه‌دهندگان نرم‌افزار و تأمین‌کنندگان سخت‌افزار.
۳. کسب و کارهای نوپا با رشد سریع مانند تأمین مالی جمعی، تأمین‌کنندگان ابر، بازارگاه‌های بیمه و خدمات مدیریت ثروت.
۴. کسب و کارهای نوپا با رشد متوسط مانند خدمات احراز هویت، مدیریت مالی و حسابداری شخصی و خدمات رمیتنس.

حال براساس تقاطع چالش‌ها با نوع کسب و کارهای می‌توان به یک نظم ذهنی البته تقلیل یافته (ساده‌سازی شده) رسید تا آینده‌ای برای این کسب و کارها و در مجموع برای صنایع مالی کشور متصور شد.

بنگاه‌های متقدم بالغ با تهدیدات مهاجرت نیروی متخصص، مداخله دولت، مشکلات ارزی و در مقابل فرصت سرمایه‌گذاری و استفاده از هوش مصنوعی مواجهند. این شرکت‌ها پیشران توسعه صنایع مالی کشورند و کند شدن توسعه این بنگاه‌ها می‌تواند منجر به تعطیلی کسب و کارهای کوچک‌تر شود. کسب و کارهای متقدم، در سال آتی دست به گریبان نظارت افراطی دولت خواهند بود و باید با تقویت نگاه صنعتی از کسب و کار خود دفاع کنند. برای مثال اصلاح کارمزدها برای PSPها، اصلاح نرخ بهره برای بانک‌ها، اصلاح تعرفه‌ها و حد پاسخ‌گویی بیمه‌ها و اصلاح تعرفه‌های زیرساخت می‌تواند شرایط کل نظام صنایع مالی را بهبود بخشد. همچنین با همکاری و شراکت با شرکت‌های تازه‌وارد و نوپا می‌توانند در برخی موارد از شمول قواعد نظارتی خارج شده و منافع خود را بیشینه کنند. به دلیل مداخلات دولت، نگهداشت نیروی متخصص تهدیدی جدی برای این دسته از کسب و کارها خواهد بود که می‌توانند با سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی، حد وابستگی در برخی مشاغل را کاهش دهند. همچنین تأمین ارز برای تأمین زیرساخت، مسئله‌ای حیاتی است که با توجه به نزدیکی این نهادها به بانک مرکزی، لازم است با اریزنی، حد اعتباری مختص صنایع مالی را افزایش دهند.

تازه‌واردی بالغ، با تهدیدات فشار مالیاتی، مسائل ناشی از کمبود ارز و مداخلات دولت و در مقابل فرصت انتقال هزینه برای مصرف‌کنندگان به آینده مواجهند. بنابراین، این دسته از کسب و کارها شکارهای درشت دولت‌اند! هم به دلیل سوددهی از منشأ مالیاتی و هم چون در شرایط کنترل افراطی، برای دولت دردسر ایجاد خواهند کرد. بنابراین این دسته

از کسب و کارها باید برای نزدیک کردن دیدگاه دولت و بخش خصوصی به هم تلاش مضاعف کنند. حضور پررنگ‌تر در نظام صنفی، اتاق بازرگانی و امثالهم و برگزاری نشست‌های تخصصی با حضور عوامل دولتی و تعامل مؤثر با دولتمردان باید اولویت این بنگاه‌ها باشد. به دلیل مقیاس، این بخش هم تحت تأثیر کمبود ارز بوده و لازم است برنامه و تقاضای ارزی خود را با بانک مرکزی به اشتراک گذارد. مسئله انتقال هزینه شهروندان به آینده، وام خرد و فروش اقساطی، فرصت طلایی توسعه بازار برای این بخش است، البته به شرط مدیریت ریسک نکول.

شرکت‌های نوپا با رشد سریع با تهدید کمبود نقدینگی، فشار مالیاتی، کاهش تقاضای بازار و تمایل مشتریان به خرید غیرنقدی در مقابل فرصت مهاجرت نیروی متخصص مواجهند. این بنگاه‌ها می‌توانند با جذابیت ذاتی، تیم کوچک اما توانمندی تشکیل دهند و به عنوان ابزار همکاری و حتی شراکت با شرکت‌های بزرگ‌تر از آن استفاده کنند. با توجه به ریسک نقدینگی، مهم‌ترین اقدام این دسته، انتقال ریسک به شرکت‌های بزرگ‌تر است. این بخش باید مشتریان قبلی را روی چشم قرار دهد، زیرا هزینه‌های بازاریابی و جذب مشتری جدید به سختی توجیه‌پذیر خواهد بود و مشتریان فروشندگان غیرنقد را به نقد ترجیح خواهند داد. ضمناً باید در ثبت مالی دقت کنند که گرفتار خطای مالیاتی نشوند.

شرکت‌های نوپا با رشد متوسط با تهدید کمبود نقدینگی، مهاجرت نیروی متخصص، کاهش تقاضا، جدی شدن هوش مصنوعی در مقابل فرصت کمبود ارز مواجهند. این دسته از کسب و کارها باید بر داخلی‌سازی تجهیزات و نرم‌افزارها یا روش‌هایی برای تأمین خرد تجهیزات خاص متمرکز شوند تا نهایت بهره‌را از فرصت کنترل خروج ارز نصیب خود کنند. در این میان عملیات نقل و انتقال خرد ارزی هم موضوعیت بیشتری خواهد یافت. همچنین در عین توجه به مشتریان قدیمی باید دقت کنند که هوش مصنوعی ممکن است جایگزین خدمات آنها شود و لازم است نسبت به محصولات خود ارزش افزوده جدید را در دستور توسعه قرار دهند. راه بقای این بخش در دستیابی به وام کم‌بهره خواهد بود.

در نتیجه همان‌طور که مشخص است، تهدیدات بر فرصت‌ها پیشی گرفته است. برای تمامی فعالان صنعت مالی در سال فزونی تهدیدات، آرزوی موفقیت، بهروزی و عبور از چالش‌ها دارم



به وقت جایزه عصر تراکنش

به روال همیشه در بخش «گزارش‌ها»ی ماهنامه عصر تراکنش ابتدا مروری بر مهم‌ترین اخبار دو ماه اخیر صنعت فناوری‌های مالی کشور داشتیم؛ ماه‌هایی که به برگزاری مجامع عمومی سالانه شرکت‌ها و انتصابات جدید گذشت. علاوه بر اخبار، در این بخش، گزارشی تصویری از اولین رویداد جایزه عصر تراکنش را مشاهده می‌کنید؛ رویدادی که با هدف معرفی و قدردانی از چهره‌ها، کسب‌وکارها و محصولات منتخب ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲ و مروری بر عملکرد این ماهنامه با حضور بیش از ۲۵۰ نفر از بنیان‌گذاران، مدیران عامل و اعضای هیئت‌مدیره کسب‌وکارهای مطرح فناوری‌های مالی کشور برگزار شد. همچنین، در صفحات پیش‌رو گزارش‌هایی را درباره مهم‌ترین روندهای صنعت بانکی و پرداخت کشور در سال ۱۴۰۳، وضعیت توسعه سوپ‌تک و ولت‌تک در ایران می‌خوانید.

گزارش‌ها



عصر تراکنش



۳۶

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

گزارش تصویری از اولین رویداد جایزه سال عصر تراکنش

فراگیرترین جایزه اکوسیستم فناوری‌های مالی ایران

چهاردهم اسفندماه رویداد «جایزه عصر تراکنش» با حضور بیش از ۲۵۰ نفر از بنیان‌گذاران، مدیران عامل و اعضای هیئت‌مدیره‌های کسب‌وکارهای مطرح فناوری‌های مالی کشور در باشگاه آلودانیه بانک ملی برگزار شد؛ رویدادی که هدفش معرفی و قدردانی از چهره‌ها، کسب‌وکارها و محصولات منتخب ماهنامه عصر تراکنش در سال ۱۴۰۲ و مروری بر عملکرد این ماهنامه بود. این چهارمین سالی محسوب می‌شد که ماهنامه عصر تراکنش در بخش‌های گوناگون دست به انتخاب می‌زد و در فهرستی، منتخب‌های خود در طول یک سال را معرفی می‌کرد، اما اولین بار بود که رویداد «جایزه عصر تراکنش» برگزار و به منتخب‌های این ماهنامه تندیس اهدا می‌شد. نکته قابل توجه درباره «جایزه عصر تراکنش» این بود که این جایزه فقط مختص یکی از صنایع مالی کشور نبود و سعی شده بود صنایع و حوزه‌های گوناگون اکوسیستم فناوری‌های مالی کشور را دربرگیرد و هم افراد و هم کسب‌وکارهای تأثیرگذار این صنعت دیده شده بودند. در این رویداد در ۲۴ سرفصل در مجموع ۲۹ تندیس اهدا شد که به دلیل تنوع حوزه‌های تحت پوشش این جایزه، شاید بتوان گفت که «جایزه عصر تراکنش» یکی از گسترده‌ترین و فراگیرترین جایزه‌های اکوسیستم فناوری‌های مالی کشور تا به حال بوده است. یکی از موضوعاتی که این جایزه را ارزشمند می‌کند، سابقه سیزده‌ساله کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار و ماهنامه عصر تراکنش به عنوان جزئی از آن است که باعث شده راه‌کار در طول این سال‌ها به شکل‌های گوناگون و در سطوح مختلف به‌طور پیوسته با این اکوسیستم ارتباط داشته باشد؛ همین موضوع شناخت عمیق و همه‌جانبه‌ای به راه‌کار از کل اکوسیستم فناوری‌های مالی ایران داده است. در ادامه علاوه بر اینکه گزارشی از اولین رویداد جایزه عصر تراکنش را می‌خوانید، گزارشی تصویری از این رویداد را هم می‌توانید ببینید. همچنین در این رویداد افراد شاخص صنعت فناوری‌های مالی کشور صحبت‌های ارزشمندی را بیان کردند که در ادامه نقل‌قول‌هایی از آنها را می‌خوانید.





عصر تراکنش

گزارش
تصویری

۳۷

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

◀ آمار و ارقامی از ماهنامه عصر تراکنش

در ابتدای این رویداد مینا والی، مدیرعامل مؤسسه عصر تراکنش و نایب رئیس کارخانه نوآوری رسانه راه کار، با اشاره به مسیری که این ماهنامه تاکنون پیموده، عنوان کرد: «ما در رسانه‌های راه کار علاوه بر پرداختن به کسب و کارها، تصویر چهره‌های کسب و کاری را روی جلد این نشریه منتشر می‌کنیم، زیرا باور داریم این افراد، قهرمانان اقتصاد ایران هستند.» والی در ادامه اعلام کرد که سال ۱۴۰۲ در رسانه‌های راه کار، بالغ بر هشت هزار مطلب برابر با پنج میلیون کلمه درباره کسب و کارهای ایرانی منتشر شده است. مینا حاجی، سردبیر ماهنامه عصر تراکنش نیز درباره عملکرد این ماهنامه در سال ۱۴۰۲ صحبت کرد: «در سال ۱۴۰۲ و در یازده شماره ماهنامه عصر تراکنش بیش از هفتاد مدیر، متخصص و کارشناس به صورت اختصاصی برای ما یادداشت نوشته‌اند. ما در یک سال گذشته شصت گزارش تحلیلی کار کردیم و در این گزارش‌ها به مسائل و روندهایی پرداختیم که به نظرمان باید پررنگ می‌شدند و در این گزارش‌ها با ۲۳۶ نفر مصاحبه کردیم. همچنین در یک سال گذشته ۱۹۰ زن فعال در صنعت فناوری‌های مالی کشور در بخش‌های مختلف ماهنامه حضور داشتند و بیش از ۳۹۳ مدیر در بخش راهنمای این ماهنامه به مخاطبان معرفی شدند.» به گفته حاجی، در یک سال گذشته، ماهنامه عصر تراکنش بیش از ۷۱۴ هزار کلمه در ۱۵۱۲ صفحه تولید کرده است.

◀ برندگان جایزه عصر تراکنش

در ادامه این رویداد چهره‌ها، کسب و کارها و محصولات برگزیده ۱۴۰۲ ماهنامه عصر تراکنش معرفی شدند و تندیس‌هایی به آنها اهدا شد. فاطمه جعفری، مدیر پروژه کاریزما؛ هادی اخلاقی، مدیرعامل بانک تجارت؛ احمد رضا ضرابیه، مدیرعامل بیمه سامان؛ رحمان بابازاده، بنیان‌گذار کارگزاری فارابی؛ احسان ترکمن، مدیرعامل سپ؛ محمد گرگانی نژاد، مدیرعامل بلوبانک؛ هومن امینی، مدیرعامل دیجی‌پی؛ مسعود وکیلی‌نیا، مدیرعامل ارتباط فردا؛ سیدحامد حسینی نژاد، مدیر منابع انسانی داتین و یاسر علیزاده، مدیر روابط عمومی پرداخت نوین آراین چهره‌های منتخب این رویداد بودند که از آنها به پاس تلاش‌هایشان برای توسعه صنعت فناوری‌های مالی کشور قدردانی شد. سیدولی‌اله فاطمی اردکانی، شهاب جوانمردی، محمدعلی گوگانی، احمد

مرآت‌نیا، مسعود مرتضوی و علی دیواندری نیز به عنوان چهره‌های ماندگار سال ۱۴۰۲ این ماهنامه معرفی شدند. علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک نیز چهره سال ماهنامه عصر تراکنش انتخاب و معرفی شد. جایزه عصر تراکنش در بخش اپلیکیشن‌ها نیز به آپ، بام و ره‌آورد ۳۶۵ رسید. در بخش کسب و کارهای منتخب نیز آدانیک در حوزه رگ‌تک، فراپوم در حوزه بانکداری باز، اسنپ‌پی در حوزه لندتک، والکس در حوزه دارایی‌های دیجیتال، آلفاریئلیتی در حوزه احراز هویت دیجیتال، آی‌بانک در حوزه نئوبانک، پارمیس در حوزه مدیریت امور مالی، بلوبانک در حوزه کش‌پک، ازکی در حوزه اینشورتک و میز خدمت آریانو در حوزه سخت‌افزارهای بانکی و پرداخت معرفی شدند و تندیس گرفتند.

◀ برگزاری کمپین نذر کتاب

همچنین، کارخانه نوآوری رسانه راه کار در حاشیه این رویداد کمپینی با عنوان «نذر کتاب» برگزار کرد. این کمپین در راستای تحقق مسئولیت اجتماعی و به منظور فرهنگ‌سازی در اکوسیستم فین‌تک و توسعه سواد مالی در اکوسیستم‌ها و فضاهای کسب و کاری خارج از تهران برگزار می‌شد و هدف آن اهدای پنج هزار جلد کتاب به کتابخانه‌های عمومی سراسر کشور، مراکز رشد، شتاب‌دهنده‌ها و پارک‌های علم و فناوری استانی بود. البته به دلیل استقبال بی‌نظیر مهمانان و شرکت‌کنندگان این رویداد نه تنها هدف اولیه کمپین محقق شد، بلکه تهیه ۶۵۰۰ جلد کتاب تأمین مالی شد

رحمان بابازاده، بنیان گذار کارگزاری فارابی و مدیر منتخب کارگزاری بورس:

همیشه دوست داشتم یک مجموعه مستقل، بدون هیچ گونه پیش فرض یا پیش قضاوت افرادی را از میان کسانی که صادقانه تلاش می کنند، برگزینم. خودم را شایسته این لطف نمی دانستم، ولی بسیار خوشحالم که اسم بنده را هم ذکر کردند. تمام این عزیزانی که اینجا حضور دارند، هنرمندند، زیرا ما آمده ایم که زیبایی بیافرینیم. ماندگاری در این فضای سخت کسب و کار، نیازمند خلاقیت، نوآوری، زیبایی و تلاش بی وقفه است. از تمام تلاشگران این عرصه تشکر می کنم. این جایزه متعلق به همه شماست.

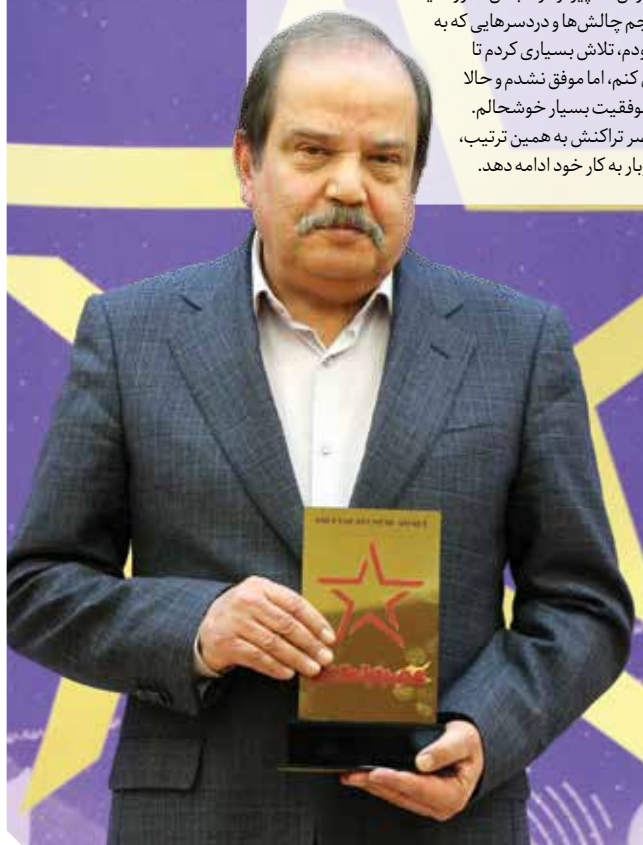


شهاب جوانمردی، مدیرعامل شرکت فناپ و چهره ماندگار صنعت فناوری های مالی کشور:

با افتخار اعلام می کنم که این تندیس یکی از بهترین جوایزی است که در تمام طول سال های فعالیتیم دریافت کرده ام. این روزها اگر کسی روزنه ای به امید بگشاید، باید دستش را بوسید. اینکه دوستان ما در راه کار در این زمانه که بسیاری از افراد حاضر نیستند حتی از کوچک ترین منافع غیرمشروع خودشان صرف نظر کنند از ساختن و فعالیت و کار حرف می زنند و روایت می کنند و سهم اندکی هم از منافع چنین اتفاقی دارند قابل ستایش است. اینکه بهانه ای می سازند تا این محفل ها را برگزار کنند و انرژی ها را کنار هم جمع آورند و روحیه ما را که در این کشور مانده ایم، زنده نگاه دارند، با ارزش است.

احمد مرآت نیا، چهره ماندگار صنعت فناوری های مالی کشور:

سن که بالا می رود مزایایی مانند چهره ماندگار شدن هم دارد. هفت سال پیش وقتی برادران قربانی به دنبال راه اندازی عصر تراکنش بودند، از من هم مشورت گرفتند و با توجه به تجارب مفصل و ممتدی که در زمینه گزارش کامپیوتر در انجمن انفورماتیک داشتم و حجم چالش ها و دردهایی که به آنها واقف بودم، تلاش بسیاری کردم تا منصرفشان کنم، اما موفق نشدم و حالا از این عدم موفقیت بسیار خوشحالم. امیدوارم عصر تراکنش به همین ترتیب، باشتاب و پربار به کار خود ادامه دهد.



محمد علی گوگانی، چهره ماندگار صنعت فناوری های مالی کشور:

باید خداقت بگویم به آقایان رضا و رسول قربانی و خانم ها حاجی و والی که توانسته اند در حوزه ای که به ندرت می تواند موفق باشد، پایدار بمانند. نکته دیگری که در این فضا وجود داشته، دیدگاه باز و معرفی تمام زوایا و شرکت های فعال در حوزه پرداخت و مالی بوده است. اگر به مطالب و مضامین هر شماره از این ماهنامه نگاه کنید متوجه می شوید که همواره تمام زوایا و شرکت های فعال را مدنظر قرار می دهند و با پرهیز از یک جانبه گری، تمام فعالان حوزه را به جامعه معرفی می کنند. از این بابت از همه عزیزان و همکاران شان تشکر می کنم. آرزو دارم حال حوزه پرداخت خوب شود و امیدوارم ۱۴۰۳ سال بسیار خوبی برای فعالان این حوزه باشد.

عصر تراکنش



۳۸

ASAE.TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

فاطمه جعفری، زن منتخب صنعت

فناوری های مالی:

از عصر تراکنش بابت این گرد هم آوردن فعالان حوزه فین تک تشکر می کنم، زیرا گاهی همین کنار هم بودن ها باعث شده پروژه های جالبی کلید بخورد و همکاری های خوبی اتفاق بیفتد. من صرفاً در این حوزه تلاش کردم و بابت این مسئله خودم را لایق تقدیر نمی دانم، اما بابت توجه و انتخاب دوستان سپاسگزارم.



سید ولی اله فاطمی اردکانی، بنیان گذار گروه توسن و چهره ماندگار صنعت فناوری های مالی کشور:

خوشحالم که افتخار حضور در جمع بزرگان صنایع بانکی و پرداخت را دارم. امیدوارم که حالا حالاها نوبت شما نشود که چهره ماندگار شوید چراکه آدم حس می کند وقتی با چنین عنوانی مورد خطاب قرار می گیرد دیگر به انتهای کارش نزدیک شده و باید کم کم از این حوزه خداحافظی کند، اما خیالتان راحت، من کماکان در این حوزه فعالیت می کنم. رضا قربانی در راه پرداخت راه شجاعانه ای را در پیش گرفته که ستودنی است و قبل از راه پرداخت چنین نمونه ای که در کارش موفق هم باشد کمتر دیده بودیم. این مسیر حرکت می تواند برای همه ما الگو باشد.



علی حاجی زاده مقدم، مدیرعامل شرکت آدانیک، کسب و کار منتخب رگ تک:

از ماهنامه عصر تراکنش تشکر می کنم که با برگزاری این رویدادها به نوعی نبض داده و اطلاعات صنعت مالی را به دست گرفته اند. این جایزه برای ما نوعی خودشناسی است، زیرا تا به حال از این زاویه به کسب و کار خودمان نگاه نکرده بودیم؛ هرچند که محصولاتمان می توانند با چنین تعبیری هم دیده شوند. حوزه رگ تک همواره با خودش ابهامات و خطرات زیادی را به همراه داشته و از طرفی قرار است که به ما کمک کند در آینده از وقوع خطرات دیگری جلوگیری کنیم. به همین دلیل برتر بودن و شناخته شدن در این حوزه خوشحال کننده و در عین حال ترسناک است.



احسان مهدی زاده، مدیرعامل اجرایی والکس، اپلیکیشن منتخب صرافی رمز ارز کشور:

بسیار خوشحالم که حوزه رمز ارز به جایی رسیده که نادیده گرفتن آن ناممکن شده است و در محافل و اکوسیستم مالی از آن یاد می شود و به این حوزه جایزه تعلق می گیرد. امیدوارم این صنعت روبه جلو که قرار است فضای زندگی و مالی را متحول کند، هرچه بیشتر جایگاه خود را در کشور و در نظام قانون گذاری تثبیت کند. از دوستان عصر تراکنش، راه کار و راه پرداخت تشکر می کنم که تلاش های ما و سایر دوستان این حوزه را دیده اند و در نظر گرفته اند.



عصر تراکنش

گزارش
تصویری

۳۹

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم



همراه گشت



ASAE-TARANESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



عمر تراکتس

گزارش
تصویری

۴۱

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

مهم ترین روندهای صنعت بانکی و پرداخت کشور در سال ۱۴۰۳ چه مواردی اند؟

پرداخت بدون کارت، SCF، کیف پول الکترونیکی و چند چیز دیگر

تمامی صنایع، از جمله صنعت بانکی و پرداخت، هر ساله از برخی روندها پیروی می کنند که در نهایت گفتمان حاکم بر آن سال کاری آنها را نشان می دهد. شروع سال جدید نیز زمان مناسبی است تا مهم ترین روندهایی را که هر صنعت باید از آنها پیروی کند بررسی کنیم. افزایش سرعت فناوری های جدید و تلاقی روندهای متعدد قطعاً بر نحوه عملکرد بانک ها و کسب و کارها و پاسخ گویی آنها به نیازهای مشتریان تأثیر می گذارد. هوش مصنوعی مولد، همگرایی و هم افزایی صنایع، پرداخت های بدون کارت، امور مالی تعبیه شده، داده های باز، توسعه امنیت سایبری، چت بات ها و دستیارهای مجازی، کلان داده، گیمیفیکیشن، رگ تک، قراردادهای هوشمند، توسعه پرداخت های بین المللی و... از جمله روندهایی هستند که صنعت بانکی و پرداخت جهان در سال ۲۰۲۴ آنها را پیگیری خواهد کرد. برای اینکه از حرکت این دو صنعت کشور در سال ۱۴۰۳ دید دقیق تری به دست آوریم، به سراغ متخصصان و فعالان این صنایع رفتیم و از ایشان درباره روندهایی پرسیدیم که به عقیده آنها باید در سال جدید به آنها پرداخته شود.



در جمع آوری این اطلاعات از سایر نهادها، حفظ محرمانگی و حریم خصوصی اطلاعات مشتریان است که حتماً باید با رضایت و تأیید مشتری انجام شود و در عین حال به روزرسانی منظم این اطلاعات و داده ها هم بسیار ضروری است.»

سال ۱۴۰۳ با دو چالش اصلی در صنعت پرداخت کشور همراه خواهد بود؛ کمبود منابع و کاهش بازدهی. میثم رجیبی، مدیرعامل شرکت رادین، با



بیان این موضوع می گوید: «با توجه به این دو مورد، مهم ترین اقدام بانک ها در سال جدید باید توسعه زیرساخت هایشان باشد؛ زیرساخت هایی که بتوانند منابع موجود را هدایت کنند. در نتیجه بانک ها در سال ۱۴۰۳ باید روی توسعه فضای فناوری اطلاعات خود کار کنند. یکی از راهکارهایی که می تواند به افزایش بازدهی منابع و مدیریت ریسک بانک ها کمک قابل توجهی کند، تبدیل کردن تأمین مالی زنجیره تأمین به یکی از روندهای مهم سال است. در واقع، بانک ها باید رفته رفته به سمت وسویی بروند که بتوانند بخشی از منابعشان را از طریق استارت آپ ها تأمین کنند و این همان اتفاق مهمی است که باید در سال ۱۴۰۳ بیفتد.»

افزایش فراگیری و گسترش فناوری های مالی در بانکداری می تواند به عنوان یک روند کلیدی در توسعه صنعت بانکی کشور در سال ۱۴۰۳ مطرح شود. مجید جعفریان، معاون



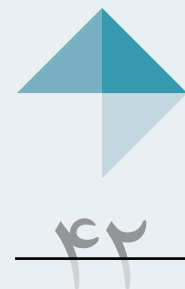
ارائه تسهیلات خرد به شیوه آسان یکی از خدماتی است که در سال های اخیر در کانون توجه قرار گرفته و باید در سال جدید بیشتر از قبل به آن پرداخته شود، زیرا از آن



می توان به عنوان یکی از ابزارهای فراگیری مالی نام برد که باعث افزایش رفاه مردم می شود. از همین رو است که پویا پوراعظم، رئیس اداره ریسک و تطبیق بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه، معتقد است این اتفاق باید مهم ترین روند بانک ها در سال ۱۴۰۳ باشد. او در این باره می گوید: «مهم ترین حرکت بانک ها در سال ۱۴۰۳ باید در حوزه ارائه تسهیلات خرد به شیوه آسان به متقاضیان این تسهیلات باشد و البته در عین حال با کنترل ریسک های مربوطه مانند ریسک اعتباری و نرخ نکول انجام شود. برای تحقق این ایده بانک ها باید به سمت توسعه سرویس های اعتبارسنجی مشتریان از طریق شیوه های نوین فناوری، از جمله هوش مصنوعی و یادگیری ماشین بروند. از طرفی بانک ها باید به سمت دریافت سرویس های لازم از سایر نهادها و یکپارچه کردن داده های مشتریان در سایر نهادها در سرویس اعتبارسنجی خود هم بروند. از جمله این داده ها و نهادها می توان به داده های سوابق پرداخت قبوض مشتریان، داده های سوابق پرداخت تخلفات و جرایم رانندگی از نهاد راهنمایی و رانندگی، دریافت اطلاعات سوابق پرداخت قبوض شهروندی و مالیات از نهادهای مربوطه مانند سازمان امور مالیاتی اشاره کرد.

در نهایت، بانک باید همه این داده ها و اطلاعات را با هم یکپارچه و از طریق فناوری های جدید آنها را تحلیل و پالایش کند و در نهایت یک رتبه اعتباری برای متقاضی تسهیلات خرد در نظر بگیرد و براساس آن به فرد تسهیلات خرد بدهد. نکته حائز اهمیت

مهر تراکتس



ASAE TARA HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

فناوری اطلاعات بانک سرمایه، با بیان این موضوع می‌گوید: «با توجه به پیشرفت‌های فناوری و تغییرات ایجاد شده در عادت‌ها و سبک زندگی مشتریان، پیشرفت‌های شگرف فناوری و پیشاهنگی غول‌های رهبر در بازار فناوری انتظار می‌رود که بانک‌ها نیاز به اعتمادسازی در فضای دیجیتال، ارائه خدمات موجه و به‌هنگام مبتنی بر هوش مصنوعی، ارتقای سیستم‌های پرداخت الکترونیکی و تسریع در چاپک‌سازی فرایند تجربه کاربری از طریق ترویج مناسب و مشتری‌پسند را به شیوه‌های هوشمندانه رصد کنند و از آنها برای گسترده‌سازی نقش فناوری‌های مالی در بانکداری بهره بگیرند. این روند با اندازه‌گیری دوره‌ای می‌تواند نشان‌دهنده تلاش بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری و نظام‌های رگولاتوری و حاکمیتی آنها در میزان پذیرش فناوری‌های مالی برای تعمیق زنجیره ارزششان و ارتقای رضایت مشتریان در دنیای دیجیتال باشد. فراگیری و گسترده‌سازی فناوری‌های مالی در صنعت بانکی در سال ۱۴۰۳ بی‌شک از روندهای کلیدی خواهد بود که تمرکز در توجه به آن نسبت به سایر کارکردهای بانکی می‌تواند به خلق مزایای رقابتی جذاب و کلیدی برای بازیگران منتهی شود.»

تسهیل هرچه بیشتر فرایندهای پرداخت، فانوس دریایی صنعت پرداخت است که در کنار تأمین امنیت مهم‌ترین حوزه سرمایه‌گذاری و تمرکز را به خود اختصاص داده است. مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد، با بیان این موارد می‌گوید که با توجه به شرایط کشور، تسهیل پرداخت‌های داخلی و خارجی بیش از پیش مورد نیاز صنعت پرداخت کشور است. او توضیح می‌دهد: «پرداخت بدون کارت نیز در همین راستا حائز اهمیت است که می‌کوشد با تسهیل فرایند پرداخت، نیاز به وجود کارت‌های فیزیکی در شیوه‌های مختلف پرداخت را در شبکه پرداخت داخلی برطرف کند. در شبکه پرداخت خارجی نیز این روزها همه نام ارز دیجیتال را شنیده‌اند و رمز ارز کم‌کم به شکل رسمی جای خود را در میان اشکال مختلف پرداخت بدون کارت باز کرده است. در این شکل نوین پرداخت افراد می‌توانند با آزادی فراوان از درگاه‌های پرداخت ارز دیجیتال یا انتقال بین کیف پول به صورت غیرمتمرکز برای خرید کالاها و خدمات آنلاین در سطح بین‌المللی استفاده کنند. در این میان رگولاتور نیز باید بیش از پیش با بیان حدود مربوطه، شرایط را برای توسعه نوآوری در پرداخت فراهم کند.»

به گفته طهماسبی، هر کارت بانکی شامل چهار عنصر امنیتی شماره کارت، رمز، تاریخ انقضا و رمز دوم می‌شود که برحسب ابزار پذیرش، باید یک‌الی چهار عامل امنیتی را به کار گرفت: «اگر بخواهیم کمی عمیق‌تر شویم، می‌توان گفت مهم‌ترین



پورا عظم:
مهم‌ترین حرکت بانک‌ها در سال ۱۴۰۳ باید در حوزه ارائه تسهیلات خرد به شیوه آسان به متقاضیان این تسهیلات باشد و البته در عین حال با کنترل ریسک‌های مربوطه مانند ریسک اعتباری و نرخ نکول انجام شود. برای تحقق این ایده بانک‌ها باید به سمت توسعه سرویس‌های اعتبارسنجی مشتریان از طریق شیوه‌های نوین فناوری، از جمله هوش مصنوعی و یادگیری ماشین بروند

دستاورد شیوه‌های مختلف پرداخت بدون کارت حذف مشکلات امنیتی ناشی از حمل کارت است. امروزه می‌توان با تمرکز بیشتر بر فناوری NFC گوشی‌های تلفن همراه را تبدیل به یک کارت بانکی کرد، با این تفاوت که نسبت به کارت‌های بانکی این فناوری از چند لایه امنیتی بیشتر برخوردار است.» او در آخر اظهار می‌کند: «علاوه بر این، روش‌های مختلف پرداخت غیرحضوری (اینترنتی، درگاه پرداخت درون برنامه‌ای، کیوآرکد و...) نیز به دارندگان کارت‌های بانکی این امکان را می‌دهد تا وجه کالای خریداری شده را به صورت آنلاین و غیرحضوری یا با استفاده از موبایل خود و از طریق اپلیکیشن پرداخت با استفاده از داده‌های کیوآرکد یا اطلاعات دریافتی از فروشنده، به حساب فروشنده یا حساب متصل به کارت خوان واریز کنند.»



سال که جدید می‌شود، روندهای روز صنایع مختلف نیز تغییر می‌کنند؛ برخی کنار گذاشته می‌شوند، برخی تقویت می‌شوند و تعدادی روند جدید هم ممکن است خلق شوند. صنعت پرداخت نیز یکی از صنایع‌هایی است که در مقایسه با صنایع دیگر کشور، بیشتر متوجه روندهای فناوری‌ها روز است و گرچه در برخی موارد ممکن است نوآوری و فناوری را پس زده باشد، اما در مجموع و در مقایسه با سایر صنایع بیشتر به سمت روندهای روز تمایل نشان داده است.

بنا بر صحبت‌های مهدی عبادی، مدیرعامل وندار، یکی از روندهایی که به احتمال زیاد در سال ۱۴۰۳ در صنعت پرداخت کشور مهم خواهد شد، تراکنش‌های مبتنی بر حساب است. او در این باره می‌گوید: «فکر می‌کنم در صنعت پرداخت کشور، مهم‌ترین روندی که باید در سال پیش رو دنبال شود، توسعه تراکنش‌های مبتنی بر حساب به جای تراکنش‌های مبتنی بر کارت است؛ روندی که از چند سال پیش در اتحادیه اروپا آغاز شده و با جدیت دنبال می‌شود. تراکنش‌های مبتنی بر حساب این امکان را فراهم خواهند کرد که تراکنش‌های متنوعی از جمله Tap and Go توسعه پیدا کنند و این می‌تواند به توسعه صنعت پرداخت کشور کمک کند.»



یکی از اقدامات مؤثر شرکت شاپرک در ابتدای آغاز به کارش، تبعیت از استانداردهای PCI بود. این در حالی است که با گذشت دوازده سال، بانک مرکزی هنوز که هنوز است، شاپرک را به عنوان رگولاتور پرداخت‌های الکترونیکی قبول ندارد. تبعیت از PCI به وجود نهاد PCI Assessor وابسته بود و همین ارزیابی رعایت PCI در شرکت‌های پرداخت بود که

ممبر تراکنش

گزارش

۴۳

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

باعث قوام و دوام شاپرک در دهه ۱۳۹۰ شد. وحید صیامی، کارشناس صنعت پرداخت، با بیان این موضوع می‌گوید: «یک ویژگی بسیار مهم کسب‌وکارهای شبکه‌ای، لایه‌زایی است. روی شبکه تلفن شهری مخابرات، لایه دسترسی به اینترنت شکل گرفته و ارائه‌دهندگان نقاط دسترسی (شرکت‌های PAP) ظهور کردند و روی شبکه اینترنت پرسرعت، لایه دسترسی به محتوا شکل گرفت و ارائه‌دهندگان محتوا نظیر فیلمیو... پدیدار شدند. در صنعت پرداخت، ابتدا PSPها بر پردازش تراکنش متمرکز شدند و دسترس‌پذیر ساختن خدمات پرداخت در فروشگاه‌ها، لایه‌ای مستقل شد و در پی آن چندصد شرکت کارگزاری و نمایندگی PS ظهور کرد. طی سال‌های اخیر، تغییر ترجیحات مشتریان و تغییرات فناوری، باعث ظهور فین‌تک‌ها شد. توسعه فین‌تک یک لایه‌زایی جدید در نظام پرداخت است که Overlay Systems نامیده می‌شود. تنظیم‌گری این لایه باید به نحوی متفاوت انجام شود و رابطه PSPها با شاپرک قابل تعمیم به این لایه نیست. آرزومندم در سال ۱۴۰۳ شاپرک با شناخت صحیح محیط و با پیروی از الزامات و استانداردهای جهانی، تنظیم‌گری مؤثر این لایه را پایه‌ریزی کند.»

۶۶

عبادی:
مهم‌ترین روندی که باید در سال پیش رو دنبال شود، توسعه تراکنش‌های مبتنی بر حساب به جای تراکنش‌های مبتنی بر کارت است؛ روندی که از چند سال پیش در اتحادیه اروپا آغاز شده و با جدیت دنبال می‌شود. تراکنش‌های مبتنی بر حساب این امکان را فراهم خواهند کرد که تراکنش‌های متنوعی از جمله Tap and Go توسعه پیدا کنند و این می‌تواند به توسعه صنعت پرداخت کشور کمک کند

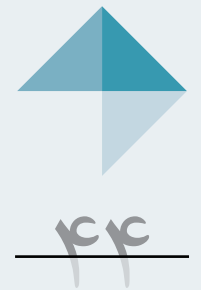
در سمت مصرف‌کننده نهایی است. به عبارتی دایرکت‌دبیت درد پرداخت را برای مشتری کم می‌کند. از طرفی در سمت پذیرنده نیز دایرکت‌دبیت مزایای زیادی دارد. برای مثال در کسب‌وکارهای اعتباری نرخ نکول را به شدت کاهش می‌دهد، در کسب‌وکارهای حق اشتراکی نرخ ماندگاری و بازگشت مشتری را به طور چشمگیری بالا می‌برد و به طور کلی افزایش جریان نقدینگی و پیش‌بینی‌پذیری درآمد را به همراه دارد. در حال حاضر، سهم تراکنش‌های پرداخت مستقیم یا همان دایرکت‌دبیت در بازار ایران حدود ۰٫۵ درصد تراکنش‌های آنلاین است که در مقایسه با کشورهای دیگر اختلاف بسیار زیادی دارد. باید این عقب‌ماندگی را با کمک رگولاتور، بانک‌ها، کسب‌وکارهای فین‌تکی، استارت‌آپ‌ها و البته آگاه‌سازی جامعه جبران کنیم. قطعاً رویکرد مثبت بانک‌ها، کسب‌وکارهای بزرگ و شناخته‌شده در ارائه و پیاده‌سازی این سرویس برای تراکنش‌های تکرارشونده مثل پرداخت قبوض، بیمه، بورس، اقساط، خیریه و تخفیفی، تأثیر بسزایی دارد.»

با توجه به رشد روزافزون حوزه پرداخت بدون تماس (Contactless Payments) کاربران این روش به دنبال جایگزین کردن روشی برای پرداخت‌های سنتی با روش‌های پرداخت نوین، امن و ساده هستند و پرداخت مبتنی بر کیوآر می‌تواند این نیاز را برطرف کند. فرزاد مقدم، مدیرعامل تسکا، با اشاره به این مسئله اظهار می‌کند: «در این روش نیازی به پول نقد یا کارت نیست و با یک اسکن ساده پرداخت انجام می‌شود. در این روش، فرد کد کیوآر گیرنده را با دوربین گوشی اسکن می‌کند و بسته به روشی که در کیوآر تنظیم شده است، فرد به سمت یک درگاه پرداخت یا کیف پول



مهدی معرفتی، نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت پیمان، توسعه دایرکت‌دبیت در کشور را ضروری می‌داند و توضیح می‌دهد که اگر این سرویس در سال جدید به یکی از روندهای روز صنعت پرداخت کشور تبدیل شود، اتفاق‌های خوبی خواهد افتاد: «من اگر بخواهم یک روند را نام ببرم که صنعت پرداخت کشور باید در سال ۱۴۰۳ به سمت آن برود و آن را توسعه دهد، قطعاً دایرکت‌دبیت را انتخاب می‌کنم. البته این انتخاب نه به دلیل مسئولیت‌م در پیمان، بلکه برای امنیت بیشتر، سرعت بالاتر و راحتی این راهکار

مصرف‌تراکنش



ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

به ترتیب از راست به چپ:
 وحید صیامی، مهدی عبادی، مهدی طالب، مجید جعفریان، مصطفی طهماسبی، مهدی معرفتی، پویا پوراعظم، علی صالحی، میثم رجبی و فرزاد مقدم



موبایلی هدایت می‌شود. محتوای کیوآرکد می‌تواند شامل یک قیمت از پیش تعیین شده باشد یا به مشتریان اجازه دهد جزئیات پرداخت را برای پرداخت خاص خود وارد کنند. به نظر من این یکی از مواردی است که در سال ۱۴۰۳ باید به یک روند در صنعت پرداخت کشور تبدیل شود.»

کیف پول الکترونیکی

کیف پول الکترونیکی یکی از خدماتی است که در دنیا تبدیل به یک روند شده و باید در ایران هم به آن بیشتر پرداخته شود. بنا بر صحبت‌های مهدی طالب، رئیس اداره فناوری‌های نوین فام، مهم‌ترین روند صنعت پرداخت کشور در سال ۱۴۰۳ توسعه کیف پول الکترونیکی است. او در این باره می‌گوید: «با توجه به اینکه در سال‌های اخیر کیف پول الکترونیکی در صنعت جایگاه خود را پیدا نکرده، لازم است در سال جدید این حوزه توسعه یابد. توسعه کیف پول الکترونیکی مزیت‌های بسیاری هم برای کاربران و هم برای بانک‌ها خواهد داشت. کاربران برای پرداخت‌های خرد روزانه دیگر نیازی به صرف زمان و استفاده از کارت بانکی نخواهند داشت و این پرداخت‌ها به سهولت و توسط تلفن همراه انجام می‌شود.

همچنین سیستم بانکی و پرداخت کشور درگیر پرداخت‌های خرد نمی‌شود و موجب صرفه‌جویی در زیرساخت‌ها می‌شود. تراکنش‌های کیف پول می‌تواند توسط بارکد دوبعدی یا با استفاده از روش‌های غیرتماسی NFC و بدون رمز انجام شود که با این امکان می‌توان از کیف پول در کسب‌وکارهای مختلف استفاده کرد. کیف پول الکترونیکی در حوزه کارمزد برای پذیرندگان نیز می‌تواند دارای جذابیت باشد. با توجه به عملیاتی شدن ریال دیجیتال در کشور، کاربرد کیف پول الکترونیکی مفهوم عمیق‌تری پیدا خواهد کرد. امیدوارم که در سال آتی

۵۶

طالب:
باتوجه به اینکه در سال‌های اخیر کیف پول الکترونیکی در صنعت جایگاه خود را پیدا نکرده، لازم است در سال جدید این حوزه توسعه یابد. توسعه کیف پول الکترونیکی مزیت‌های بسیاری هم برای کاربران و هم برای بانک‌ها خواهد داشت. کاربران برای پرداخت‌های خرد روزانه دیگر نیازی به صرف زمان و استفاده از کارت بانکی نخواهند داشت و این پرداخت‌ها به سهولت و توسط تلفن همراه انجام می‌شود

این حوزه مورد توجه صنعت پرداخت کشور قرار گیرد و خدمات ارزنده‌ای در این حوزه ارائه شود.»

ایجاد بازار رقابتی

وضعیت صنعت پرداخت در ایران، چندان خوب نیست و حتی اگر آن را با وضعیت کشورهای همسایه مقایسه کنیم هم باز می‌بینیم که آنها به لحاظ تنوع و تعداد محصولات از ما پیشرفته‌ترند و ما در حال درجا زدن هستیم و در یک جزیره جدا افتاده مثل ماداگاسکار گیر افتاده‌ایم. علی صالحی، عضو هیئت‌مدیره آئین کیش، با بیان این موضوع می‌گوید که اگر قرار باشد از یک روند به‌عنوان مهم‌ترین روند نظام‌های پرداخت در سال ۱۴۰۳ نام ببرد، باید به بزرگ‌ترین بحران آنها نیز اشاره کند: «با وجود تمام مسائل و مشکلاتی که داریم، بحران اصلی صنعت پرداخت در سال ۱۴۰۳، بحران مالی خواهد بود.

تصور من این است که اگر برای این مسئله چاره‌ای اندیشیده نشود، به بحرانی غیرقابل جبران تبدیل خواهد شد. ما در حال بازتولید صنعتی هستیم که چشمش به دست دولت است. سال گذشته نظام کارمزد اصلاح شد، اما در عمل اتفاق مهمی برای صنعت پرداخت نیفتاد و فقط بار مالی را از روی دوش صنعت بانکی به روی دوش مصرف‌کننده نهایی انداخت، آن هم نه به‌صورت کامل. واقعیت این است که هنوز هم قیمت‌ها دستوری است و رگولاتوری به دنبال این است که همه را با استانداردهای خود یکی کند و به جای اینکه بگوید چه کار نباید بکنیم، مدام می‌گوید چه کار کنیم و باعث عدم شکل‌گیری رقابت می‌شود.

در نتیجه آنچه در سال جدید باید مورد توجه صنعت پرداخت کشور قرار بگیرد، این است که بازیگران حوزه باید به فکر این وضعیت باشند و برای ایجاد بازار رقابتی تلاش کنند و این مهم از تمرکز روی هر روندی ضروری‌تر است.»

ممبر تراکنش


گزارش

۴۵

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم





گفت‌وگوبا مدیران چهار شرکت

تفاس، توسعه و نوآوری
شهر، رمیس و کیپا

در بخش «باشگاه» این شماره از عصر تراکنش گفت‌وگوی ما با مدیران شرکت‌های «تفاس»، «توسعه و نوآوری شهر»، «رمیس» و «کیپا» را می‌خوانید که با آنها در باره جدیدترین اقداماتشان و برنامه‌هایی که برای آینده شرکت‌هایشان دارند، صحبت کرده‌ایم. گفت‌وگوی ماه این شماره نیز با سید ابوالحسن پور حسینی، مدیرعامل ایران ارقام است که قصد دارد محصولات جدید این شرکت را با برند IAC به صنعت معرفی کند. او معتقد است برند ایران ارقام در طول زمان شکل گرفته و با سیستم بانکی کشور عجین شده است و می‌بایست با این پیشینه در مسیر تولید و توسعه به ارزشمندترین شرکت فعال در صنعت تبدیل شود؛ اقدامی که آن را تکلیف خود به عنوان مدیرعامل این شرکت می‌داند و می‌خواهد با نگرش داشتن شرکت در مسیر توسعه، در سال ۱۴۰۳ روی تولید و توسعه سید محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جدید تمرکز کند. در بخش پروفایل نیز روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای مجید جعفریان را می‌خوانید.

باشگاه

گفت وگو با سید ابوالحسن پورحسینی، مدیرعامل ایران ارقام که قصد دارد محصولات جدید این شرکت را با برند IAC به صنعت معرفی کند

در مسیر توسعه ادامه خواهیم داد



مینا حاجی
سر دبیر

عضو تراکتس



۵۶

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



عکس: حامد خورشیدی



ایران ارقام یکی از قدیمی ترین شرکت های فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران است که در طی سال های فعالیت خود با افت و خیزهای بسیاری همراه بوده و این روزها در تلاش است مطابق با استراتژی تعیین شده و در راستای منافع سهامدارانش نسبت به گسترش زمینه های تولید تجهیزات حوزه بانکی اقدام کند و به بازارهای جدید وارد شود. این شرکت با قریب به هفتاد سال تجربه در ارائه محصولات و راهکارهای بانکی، در یک سال و نیم گذشته و با روی کار آمدن تیم مدیریتی جدید، رویکرد توسعه سبد محصولات را اتخاذ کرده است. سید ابوالحسن پورحسینی که نامش با پروژه های بیمه و درمان سازمان تأمین اجتماعی، از جمله نسخه الکترونیک، پیوند خورده است، بیش از پنج سال مدیرکل راهبری سیستم های سازمان تأمین اجتماعی و پنج سال عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مشاور مدیریت و خدمات ماشینی تأمین بوده و از شهریورماه سال ۱۴۰۱ به سمت مدیرعاملی شرکت ایران ارقام انتخاب شده است و از همان زمان با رویکرد توسعه محصولات جدید و تزریق نوآوری در این شرکت، قصد کرد محصولات جدید این شرکت را با برند IAC معرفی کند. پورحسینی معتقد است برند ایران ارقام در طول زمان شکل گرفته و با سیستم بانکی کشور عجین شده است و می بایست با این پیشینه در مسیر تولید و توسعه به ارزشمندترین شرکت فعال در صنعت تبدیل شود؛ اقدامی که آن را تکلیف خود به عنوان مدیرعامل این شرکت می داند. او می گوید آنها در تلاش اند تا در سال جدید با توسعه سبد محصول به بازارهای جدید ورود کنند؛ رویکردی که به باور او، موجب رشد روزافزون شرکت خواهد شد. با توجه به برنامه هایی که مدیریت جدید این شرکت برای تولید و توسعه محصولات ایران ارقام دارد بر آن شدیم تا در گفت و گو با پورحسینی علاوه بر مروری بر اقداماتش در راستای بهبود عملکرد ایران ارقام، از او درباره برنامه هایی که برای این شرکت هفتادساله دارد بپرسیم. او می گوید در سال ۱۴۰۳ راهبرد اصلی آنها تولید، توسعه سبد محصولات سخت افزاری و توسعه محصولات نرم افزاری جدید خواهد بود.

◀ مروری بر فعالیت های حرفه ای

سید ابوالحسن پورحسینی که دارای تحصیلات مهندسی کامپیوتر، گرایش نرم افزار در دو مقطع کارشناسی و کارشناسی ارشد و مدیریت فناوری اطلاعات، گرایش هوش تجاری در مقطع دکتری است، فعالیت حرفه ای خود را از سال ۱۳۸۱ در رشته کامپیوتر و فناوری اطلاعات و ارتباطات آغاز کرده است. بخشی از سابقه کار او در حوزه آموزش و بخش دیگر آن مدیریت ارتباطات و فناوری اطلاعات بوده است. در سال های اخیر نیز نامش با سازمان تأمین اجتماعی و طرح های فناوری اطلاعات بیمه ای و درمانی آن گره خورده است. پورحسینی که بیش از ۱۰ سال در سازمان تأمین اجتماعی مدیرکل راهبری سیستم های سازمان و سپس عضو و نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل «شرکت مشاور مدیریت و خدمات ماشینی تأمین» بوده است، پیش از این مدیریت نوآوری و توسعه فاوای وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، عضویت هیئت مدیره فن آوا، مشاوره چند نهاد خصوصی و عمومی غیردولتی را در کارنامه خود دارد و بعد از تصویب قانون حذف دفترچه های بیمه در مجلس مجری طرح الکترونیکی شدن نسخ بیمه ای سازمان تأمین اجتماعی در کسوت مدیریت شرکت خدمات ماشینی تأمین شد. او می گوید: «این پروژه ملی بزرگ، مورد تأکید بخش های مختلف نظام بود و برای سازمان تأمین اجتماعی نیز دارای اهمیت بسیار زیادی بود، زیرا منجر به صرفه جویی در هزینه های هنگفت و جلوگیری از تقلب و رفع بسیاری از مشکلات مردم در حوزه دارو و درمان می شد. ضمن اینکه یک پروژه اقتصادی-درمانی برای سازمان تأمین اجتماعی و کل کشور به حساب می آمد. توجه داشته باشید که تأمین اجتماعی یک سازمان عمومی غیردولتی به شمار می رود که بیش از ۷۰ درصد بیمه شدگان کشور را تحت پوشش خود دارد و اولین سازمان خریدار خدمات درمانی و دومین سازمان ارائه دهنده خدمات سلامت در کشور است.»

پورحسینی پس از سازمان تأمین اجتماعی در



پورحسینی که بیش از ۱۰ سال در سازمان تأمین اجتماعی مدیرکل راهبری سیستم های سازمان و سپس عضو و نایب رئیس هیئت مدیره و مشاور مدیریت و خدمات ماشینی تأمین» بوده است، پیش از این مدیریت نوآوری و توسعه فاوای وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، عضویت هیئت مدیره فن آوا، مشاوره چند نهاد خصوصی و عمومی غیردولتی را در کارنامه خود دارد

شهریور ۱۴۰۱ به ایران ارقام آمد؛ شرکت سهامی عامی که سهامدار عمده آن صندوق ذخیره فرهنگیان وابسته به وزارت آموزش و پرورش است.

◀ تاریخچه شرکت

شرکت ایران ارقام در سال ۱۳۳۵ تأسیس و فعالیت خود را با اخذ نمایندگی انحصاری از شرکت NCR آمریکا آغاز کرد و تا سال ۱۳۴۸ فعالیت شرکت تحت نام «NCR ایران» ادامه یافت؛ شرکتی که در تمام این سال ها فراز و فرودهای زیادی را پشت سر گذاشته است. پورحسینی ابتدا تاریخچه شرکت ایران ارقام را مرور می کند: «هم زمان با سایر کشورها وقتی که برای نخستین بار موضوع اتوماسیون اداری در کشور مطرح می شود، سه شرکت به ایران می آیند. اولین شرکت، IBM آمریکا بود که بخشی از توسعه فناوری اطلاعات کشور را در حوزه دیتا و فناوری اطلاعات برعهده گرفت و اکنون با نام «داده پرداز ایران» فعالیت می کند که سهامدار عمده آن بانک رفاه کارگران است. دومین شرکت آمریکایی Honeywell بود که امروز با نام «ایز ایران» فعالیت می کند و سهامدار عمده آن وزارت دفاع است؛ این شرکت عمدتاً در حوزه زیرساخت فعال است. سومین شرکت، NCR آمریکا بود که مأموریت توسعه سخت افزارهای بانکی در کشور را دنبال می کرد و اولین شرکت فعال در حوزه تجهیزات بانکی در ایران بود که در سال ۱۹۵۶، حدود ۶۹ سال قبل، به کشور آمد و امروز با نام ایران ارقام شناخته می شود.»

به گفته پورحسینی، تمام دستگاه های خودپرداز NCR که در بانک های سراسر کشور قرار دارند و همچنان آنها را پشتیبانی می کنند، برای اولین بار توسط شرکت ایران ارقام وارد کشور شده اند. در ادامه ایران ارقام در سال ۱۳۷۰ موفق به اخذ نمایندگی شرکت اینترلینگ انگلیس که تولیدکننده سوئیچ های بانکی بود، شد و در سال ۱۳۸۱ این شرکت سهام خود را به شرکت ایرلندی CR2 واگذار کرد و سپس به مدد تلاش متخصصان شرکت، ایران ارقام توانست سوئیچ «سبا» را تولید و به صنعت بانکی کشور معرفی کند. او می گوید: «ایران ارقام در دهه های ۷۰، ۸۰ و ۹۰ نماینده CR2





فاطمه شایگان

مصرف تراکتس



۶۲

ASAE TARAHOONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



گفت و گو با ابراهیم محمدی، مدیرعامل تفاس، درباره برنامه هایشان تا سال ۱۴۰۶

هلدینگ با ساختاری کوچک و افرادی توانمند

شرکت تفاس در سال ۱۳۹۵ به منظور برعهده گرفتن بخش فناوری اطلاعات بانک سینا تأسیس شد؛ شرکتی که هدف اولیه ایجاد آن، تولید نرم افزارهای ستادی مورد نیاز بانک و پشتیبانی از این نرم افزارها بود، اما به مرور مأموریت های دیگری را هم به عهده گرفت و به یک هلدینگ تبدیل شد؛ هلدینگ که در سال ۱۴۰۲ با اپلیکیشن سی بانک، بانک سینا را وارد حوزه بانکداری دیجیتال کرد و تا انتهای سال ۱۴۰۳ می خواهد تمامی خدمات بانکداری خرد این بانک را در این اپلیکیشن توسعه دهد و به دنبال راه اندازی یک نئوبانک است. در گفت و گویی که با ابراهیم محمدی، مدیرعامل هلدینگ تفاس داشتیم، از اقدامات آنها در یک سال گذشته و برنامه هایی که برای دگر دیسی این هلدینگ دارند، پرسیدیم. به گفته او، طبق برنامه های تعریف شده، تفاس طوری پیش خواهد رفت که تا سال ۱۴۰۶ فقط لازم باشد بحث حکمرانی شرکت های زیرمجموعه را دنبال کند و دیگر درگیر کارهای اجرایی نباشد، همچنین طبق این برنامه تا سه سال آینده شرکت های زیرمجموعه آن به چهار شرکت تبدیل خواهد شد.



◀ تولید نرم افزار BI و ورود به حوزه اقتصاد دیجیتال

برنامه ها را در سال های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ دنبال کنند. او درباره دیگر مأموریت های تفاس می گوید: «دومین مأموریت ما در سال ۱۴۰۲ تولید سامانه های مدنظر بانک سینا در حوزه تحول دیجیتال بود که نزدیک به ۲۸ سامانه مدیریتی و عملیاتی در سه برنامه تعریف شده بود. در این راستا تولید نرم افزاری

ابراهیم محمدی، مدیرعامل تفاس از آبان ماه ۱۴۰۰ فعالیت خود را در این هلدینگ آغاز کرده است و مأموریت خود را برگرفته از طرح تحول بانک سینا عنوان می کند. در این طرح، برای این شرکت سه حوزه نگهداشت خدمات فناوری اطلاعات بانک، نگهداری زیرساخت و تولید نرم افزار ستادی بانک تعیین شده است که طبق گفته های محمدی، آنها توانسته اند با برنامه ریزی و مطابق با قراردادهای خود، این

گفت و گو با حسین اسلامی، مدیرعامل شرکت رمیس درباره شرایط توسعه زیرساخت های فناوری در ایران و چالش های رگولاتوری

زیرساخت حوزه فناوری کالایی لوکس نیست



صادق کاشفی

مدیران شرکت رمیس در سال گذشته تلاش کردند با تأسیس هلدینگ بالادستی هوگر و قرار گرفتن در ذیل آن و همچنین با تشکیل و رسمیت بخشی به شرکت های داروگ (راهکارهای ابری) و سایمان (فروش همکار) از بطن شرکت، ضمن توسعه کسب و کار خود شرایط بهینه ای را ایجاد کنند تا با سرعت و تمرکز بیشتری به سمت تحقق اهدافشان پیشروی کنند. طبق صحبت های حسین اسلامی، رمیس در تلاش است در سال ۱۴۰۳ و با مدیریت اجرایی جدید، نه تنها دستاوردهای قبلی خود را حفظ کند و به مسیرش ادامه دهد، بلکه به محصولاتش تنوع ببخشد و از برندهای خاص در حوزه زیرساخت های فناوری تمرکززدایی کند تا دامنه مشترک یانش وسیع تر شود. در گفت و گویی که با حسین اسلامی، مدیرعامل جدید شرکت رمیس داشتیم، به چالش هایی پرداختیم که این شرکت در سال گذشته برای بهبود شرایط زیرساخت های فناوری کشور با آنها دست به گریبان بوده است. همچنین از برنامه های آتی شرکت برای پیشرفت در این حوزه پرسیدیم. به عقیده اسلامی، شرکت هایی نظیر رمیس، به فراهم کردن بستری اهتمام می ورزند که سبک زندگی نوین ایرانی و خدمات پیشرفته ای که تسهیلگر زندگی ایرانیان است، روی آن بنا شده و به همین دلیل لازم است نگرشی که این حوزه را لوکس می انگارد تغییر کند.



تشکیل هوگر و ضرورت وجود هلدینگ بالادستی

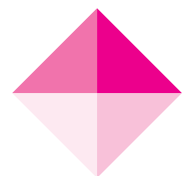
سالی که سپری شد، برای مجموعه رمیس موفقیت آمیز بود. حسین اسلامی، مدیرعامل شرکت رمیس، با بیان این موضوع می گوید که این شرکت در سال گذشته توانست علاوه بر نیل به اهداف از پیش تعیین شده خود، از آنها فراتر رود و با تمرکز بر ارائه خدمات باکیفیت به مشتریان، به ویژه مشتریان بانکی و اپراتورها (که بخش عمده مشتری های رمیس را تشکیل می دهند)، رضایت آنها را بیش از پیش جلب کند: «این دستاورد برای مدیران رمیس بسیار ارزشمند است، زیرا جلب اعتماد در حوزه زیرساخت های فناوری مقوله ای زمان بر قلمداد می شود که مستلزم طی شدن فرآیندی رفت و برگشتی میان شرکت و مشتریان و نیز تداوم ارائه خدمات در طولانی مدت است.» رمیس در سال گذشته توانسته تحولات مثبت دیگری را نیز رقم بزند: اسلامی می گوید که مدیران رمیس بعد از سال ها بررسی و همفکری طی برنامه های راهبردی خود به این نتیجه رسیده اند که باید هلدینگ بالادستی این شرکت را فعال کنند؛ بنابراین در سال ۱۴۰۲ شرکت هوگر که سال ها از تأسیس آن می گذرد، به عنوان هلدینگ فعال شد و احسان پورمند، مدیرعامل سابق رمیس، مسئولیت مدیرعاملی آن را پذیرفت. از دیگر تحولات رمیس در سال گذشته می توان به خروج چند بخش از مجموعه اشاره کرد که باعث چابکی بیشتر توأمان رمیس و آن بخش ها در پیگیری فعالیت های خود در سال های آتی می شود. او می گوید: «کسب و کارهای مرتبط با این شرکت ها با نام های داروگ و سایمان قبلاً در داخل خود رمیس مدیریت می شدند و حالا به صورت جداگانه روند کاری خود را در کنار مؤسسه آموزش عالی ارژنگ پیگیری می کنند. سایمان در واقع همان واحد با سابقه فروش به همکار رمیس است که حالا در قالب سازمانی مستقل و پیشرفته به مدیرعاملی امین آشوری تشکیل شده است. مجموعه داروگ هم شرکتی است که در حوزه راهکارهای ابری فعالیت می کند و با حضور مسعود مقیمی به عنوان مدیرعامل، شکل فعال تری به خود گرفته است و البته مؤسسه آموزش عالی ارژنگ به مدیریت مرتضی فرگام جمشیدی نیز از قدیم در قامت بازوی آموزش تخصصی این هلدینگ نقش خود را ایفا می کند.»

مجموعه های مستقل را در راستای نیل به اهداف جامع و راهبردی خود راهبری کند. او می گوید: «برای مثال وقتی حوزه راهکارهای ابری رشد چشمگیری را در بازار تجربه می کند و مجموعه مربوط به آن در داخل رمیس هم توسعه می یابد، لازم است به شکلی تدریجی روند کاری مستقل و پرشتاب خود را با سرمایه گذاری جدی تر آغاز کند. چنین اتفاقی درباره واحد فروش به همکار نیز صادق بود؛ سایمان با توجه به پیشرفت چشمگیری طی سال های گذشته، آمادگی آن را داشت که فعالیتش را در قالب شرکتی مستقل ادامه دهد. این اتفاق موهون بلوغ واحدها و نیز استراتژی های شرکت است که برنامه ریزی برای وقوع آن به سال های قبل برمی گردد و در سال گذشته نیز جلسات متعدد کمک کرد تا برنامه ها به موقع به عمل بینجامند. البته قرار است در سال های آتی هم کماکان این شیوه ادامه یابد، زیرا این راه و روش به شرکت رمیس کمک می کند تا بتواند روی اهداف اصلی خود، یعنی فراهم آوری زیرساخت های فناوری قابل اتکا، به روز و متنوع، بیش از پیش تمرکز کند.»

معضل کالای لوکس دانستن زیرساخت های فناوری

طی سال های اخیر، مسیر فراهم کنندگان زیرساخت های فناوری فرازونشیب زیادی داشته است. در واقع بخشی از مشکلات این مسیر به چالش های متداولی مربوط می شود که تمام مجموعه ها در داخل و حتی خارج کشور با آنها دست به گریبان اند، اما آن چیزی که از دیدگاه مدیرعامل رمیس برای فعالان این حوزه دردناک

مهرتراکتس



CC

ASAEETARAHHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



عکس: رضا نعمت‌پور



عمر تراکتس



اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

داشته است: «اما گاهی این مسئله به درستی راهبری نمی‌شود. اینکه قرار باشد به بهانه حمایت از تولید داخلی، از ورود محصولی به کشور آن هم پس از فرایند حضور در مناقصه و برنده شدن جلوگیری شود، حتی برای خود تولیدکنندگان نیز آسیب‌زا است. برای بسیاری از محصولات در شروع بازار باید تقسیم‌بندی مناسبی صورت بگیرد تا هم نفع تولیدکنندگان در نظر گرفته شود و هم از ورود آنها به حوزه‌هایی که تولیداتشان فعلاً پاسخ‌گوی نیاز بازار نیست، جلوگیری شود. برای رسیدن به چنین راهکاری باید با حمایت تشکل‌ها به‌طور منطقی بین تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان تفاهمی شکل بگیرد.»

یکی دیگر از چالش‌هایی که اسلامی باور دارد شرکت رمیس و امثال آن با آن مواجهند، شفاف نبودن شرایط ارز و روند غیرمنطقی نوسان قیمت آن است که این مقوله را پیش‌بینی ناپذیر می‌کند. او می‌گوید: «این موضوع حضور در مناقصات را تبدیل به یک قمار می‌کند.» اسلامی همچنین می‌گوید: «در سال جدید چالش جدی دیگری نیز پدید آمده است؛ با توجه به دستورالعمل جدید ثبت سفارشات ارزی، معافیت دستگاه‌های اجرایی از بررسی و کنترل سابقه شرکت‌ها حذف شده است، در حالی که در سال‌های پیش برای دستگاه‌های اجرایی و پیمانکاران طرف قرارداد ایشان، معافیت وجود داشت. این چالش مهم، البته قیل از وارد کردن آسیب به شرکت‌های تأمین‌کننده راهکارهای زیرساخت فناوری، به کل دولت و حاکمیت و تمامی دستگاه‌های اجرایی برای تأمین زیرساخت‌های فناوری ایشان، آسیب جدی خواهد زد و متأسفانه حتی انگیزه‌ای برای پدیده شوم سهمیه‌فروشی فراهم خواهد آورد.»

است، نوع نگاه برخی از دولتمردان به مسئله زیرساخت فناوری است که عموماً آن را یک کالای لوکس در نظر می‌گیرند و باور دارند به دلیل لوکس و تزئینی بودن ارزش توجه جدی ندارد. او در این باره می‌گوید: «یعنی مثلاً به واردات کالاهایی نظیر مواد غذایی و دارو به‌عنوان کالاهای اساسی اولویت بالاتری را اختصاص می‌دهند و در نگاه آنها بودی یا نبود زیرساخت‌های فناوری اهمیت ویژه‌ای، حتی در حد اهمیتی که به تأمین گوشی موبایل می‌دهند، ندارد. این در حالی است که زندگی امروزی ما مرهون همین زیرساخت‌ها است؛ اینکه امروز شاهد سهولت و تسریع استفاده از اینترنت همراه یا سازگار پرداخت وجه در زمان خرید یا استفاده از وسایل حمل‌ونقل عمومی از طریق یک اپلیکیشن ساده‌ایم، به دلیل وجود زیرساخت‌های متعدد فناوری و فراهم بودن بستر مناسب آن است. شرکت‌هایی نظیر رمیس، به فراهم کردن بستری اهتمام می‌ورزند که سبک زندگی نوین ایرانی روی آن بنا شده؛ سبک زندگی که مبتنی بر سکوهای متعدد و خدمات غیرحضور فوق‌العاده ضروری است. به همین دلیل هم لازم است نگرشی که این حوزه را لوکس می‌انگارد تغییر کند. مخاطب خاص‌تر این مسئله می‌تواند بانک مرکزی و همچنین وزارت صمت باشند؛ با علم بر وجود چالش‌هایی که شرکت‌های ارائه‌دهنده راهکارهای زیرساخت فناوری به سبب تحریم‌های ظالمانه با آنها دست‌به‌گریبان‌اند، باز هم به نظر می‌رسد که نسبت به این بخش مهم دقت و توجه لازم مبذول نمی‌شود و بسیاری از مشکلات شرکت‌هایی نظیر رمیس در حوزه رگولاتوری از همین مسئله ناشی می‌شود.»

حذف معافیت دستگاه‌های اجرایی از بررسی و کنترل سابقه شرکت‌ها

به گفته اسلامی، وقتی قرار است یک محصول در زمینه زیرساخت فناوری به کشور وارد شود، فرایند اخذ تأیید برای ورود و ترخیص آن چند ماه به طول می‌انجامد و عملاً این بازه زمانی به زمان سفارش‌گذاری اضافه شده است: «این مسئله به گردش مالی شرکت آسیب می‌زند و اخذ تسهیلات برای ترخیص محصول را ضروری‌تر می‌کند، زیرا چنین محدودیت‌هایی باعث می‌شود محصولات شرکت دیرتر به دست مشتری برسند و در برخی موارد با توجه به قرارداد مربوطه به اعمال جریمه توسط مشتری می‌انجامد.»

اسلامی معتقد است که حمایت از تولید اتفاقی مثبت و ضروری است و شرکت رمیس نیز تاکنون چندین همکاری مطلوب با برخی شرکت‌های تولیدکننده



فاطمه شایگان

عصر تراکتس



ASRAAHNESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

میثم نمازی، مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر درباره مسیر طی شده این شرکت و برنامه های آینده شان می گوید

۱۴۰۳؛ متمرکز برای ایجاد یک سوپرمارکت مالی

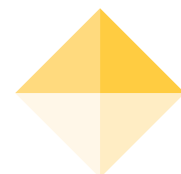
شرکت توسعه و نوآوری شهر به عنوان بازوی تولید و توسعه نرم افزار معاونت فناوری اطلاعات بانک شهر، فعالیت خود را از سال ۱۳۸۹ آغاز کرد. این شرکت از خردادماه ۱۴۰۲ با مدیرعاملی میثم نمازی تغییرات زیادی را شاهد بوده است؛ تغییراتی که سمت و سوی آنها کسب و کار محور شدن شرکت بوده و با اقداماتی همچون توسعه برند کارفرمایی و افزایش توان فنی و بهره‌وری منابع انسانی تکمیل شده است. بنا بر صحبت‌های مدیرعامل توسعه و نوآوری شهر، حوزه فناوری اطلاعات بانک‌ها به جای اینکه بر ارائه محصولات مشابه کار کنند، باید وقت و انرژی خود را روی تحلیل رفتار مشتری و ارائه پلتفرم‌های شخصی سازی شده بگذارند تا کیفیت خدمات بانکی و رضایت مشتریان بالا رود؛ در همین راستا شرکت توسعه و نوآوری شهر به واسطه در اختیار داشتن کانال‌های حضوری و غیر حضوری ارائه خدمات (شهرنت و پلتفرم بانکداری دیجیتال) استراتژی ایجاد یک سوپرمارکت مالی را در سال ۱۴۰۲ در دستور کار قرار داد. تکمیل سبد خدمات با راهبرد یادشده متناسب با مزیت‌های رقابتی و تمرکز بر نیازهای جامعه مخاطب و پرهیز از ارائه محصولاتی با ویژگی‌های تکراری از دیگر اقدامات شرکت بوده است. به عقیده نمازی، اگر بانک‌ها به جای رقابت با یکدیگر و تولید محصولات مشابه ابتدا نیازهای مشتریان خود را بسنجند، سپس آنها را تحلیل و بعد خدمت ارائه کنند، در شبکه بانکی اتفاقات بهتری خواهد افتاد. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکتس با میثم نمازی، مدیرعامل شرکت توسعه و نوآوری شهر را می‌خوانید.





صادق کاشفی

ممبر تراکتس



۷۴

ASAE-TARAKTESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت وگو با علیرضا شفیعی، مدیرعامل کیپا که می خواهند وارد حوزه های دیگری از فین تک شوند

هدفمان ایجاد یک زنجیره ارزش مالی است

کیپا شرکتی است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ در حوزه لندتک شروع کرده و در سال های گذشته به گسترش حوزه فعالیت خود پرداخته و امکان خرید اعتباری و اقساطی را در زمینه های گوناگون به وجود آورده است. در حال حاضر نیز شبکه متنوعی از پذیرندگان در زمینه های سوپرمارکتی، خدمات بیمه، مد و پوشاک، گردشگری، پزشکی و سلامت و... با کیپا همکاری می کنند. این شرکت که قصد دارد فرهنگ خرید اعتباری را در کشور تثبیت و به فراگیری مالی کمک کند، همواره توجه خاصی به امکان پذیر کردن خرید اعتباری در حوزه های درمانی دارد و در حال حاضر با حدود دویست مرکز دندان پزشکی و چند بیمارستان قرارداد بسته و قرار است این موضوع را در سال آتی به طور جدی تر نیز دنبال کند. در گفت وگو با علیرضا شفیعی، مدیرعامل کیپا به برنامه هایشان در سال جدید و همچنین چالش های توسعه لندتک ها در سال ۱۴۰۲ پرداختیم. طبق صحبت های شفیعی، هدف کیپا این است که علاوه بر عمیق تر شدن در حوزه اعتبار مالی و متنوع تر کردن خدمات، با وارد شدن به حوزه های دیگر، یک زنجیره ارزش مالی را فراهم کند. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می خوانید.



◀ مقیاس پذیر کردن فعالیت ها و توسعه زیرساخت ها

کاری، زیرا در حوزه لندتک فرایندهایی نظیر مدیریت مرچنت و شبکه اعتباری ذاتاً فرایندهای دشوار و سنگینی به شمار می آیند و مقیاس پذیر و مدون شدن آنها با توجه به ابعاد پروژه بسیار مهم است

سال گذشته پنجمین سال فعالیت کیپا بود. علیرضا شفیعی، مدیرعامل کیپا، می گوید که در این سال تلاش کرده اند روی دو حوزه به صورت متمرکز فعالیت کنند؛ نخست ایجاد زیرساخت های داخلی برای مقیاس پذیر کردن فعالیت ها و پروژه های



روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای مجید جعفریان که معتقد است کارشناس و متخصص بودن بهتر از مدیر بودن است

به دنیا آمده و بزرگ شده در بانک ملی

مجید جعفریان در مردادماه ۱۳۶۱ در خانواده‌ای فرهنگی به دنیا آمده و در حال حاضر دانشجوی مقطع دکترای رشته مدیریت فناوری اطلاعات دانشگاه آزاد واحد کیش است. او مسیر حرفه‌ای خود را از قبولی در آزمون استخدامی بانک ملی ایران و اداره انفورماتیک آن بانک آغاز کرد و به تدریج و پس از کسب تجارب گوناگون در سمت کارشناس فناوری اطلاعات، به سمت‌های بالاتر ارتقا یافت. جعفریان که تجربه ریاست اداره کل مدیریت عملیات بانکی، اداره کل شبکه و زیرساخت و معاونت امنیت اطلاعات اداره کل امنیت و توسعه سیستم‌های بانک ملی ایران را دارد، از آذرماه ۱۴۰۱ تاکنون معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه است. سال‌های زیادی از زندگی جعفریان از همان ابتدا تا به امروز در کنار بانک ملی ایران معنادار شده و به همین دلیل آنجا را خانه خود می‌داند و معتقد است که به جز خانواده واقعی‌اش، خانواده دیگری هم دارد؛ خانواده بزرگ بانک ملی ایران. برای جعفریان خانواده مفهوم حیاتی و غیرقابل انکاری دارد و به دنبال نصیحت پدرش، تمام تلاش خود را به کار بسته تا همیشه در کنار افراد اصیلی قرار بگیرد که صداقت و فداکاری را سرلوحه خود قرار داده‌اند. جعفریان از آن دسته مدیرانی است که توانسته بین زندگی شخصی و حرفه‌ای‌اش تعادل برقرار کند و مشغله‌های کاری‌اش باعث نشده از خانواده‌اش غافل بماند. او معتقد است برقراری این تعادل کار دشواری است و به دیگری که ابتدای راه هستند، توصیه می‌کند به جای تلاش کورکورانه برای مدیر شدن به فکر یادگیری یک مهارت کارآمد باشند و تمام سعی خود را به کار بگیرند تا در آن مهارت خاص حرفه‌ای شوند. در ادامه این مطلب مروری بر زندگی شخصی و حرفه‌ای او خواهیم داشت.



دور شدن پرداخت‌یارها از ماهیت وجودی خود

► یازدهم شهریورماه ۱۳۹۷
مراسم امضای تفاهم‌نامه شش
شرکت پرداخت‌یار با شاپرک

هدف از ایجاد پرداخت‌یارها در سال ۱۳۹۶ نظارت دقیق‌تر بر حوزه پرداخت و تسهیل فضای کسب‌وکارها بود، اما اکنون پس از گذشت بیش از پنج و نیم سال از شروع رسمی این فعالیت، به نظر می‌رسد که ماهیت و فضای پرداخت‌یاری تغییر کرده است و دیگر برخی از پرداخت‌یاری‌ها را نمی‌توان مانند گذشته یک کسب‌وکار کوچک و صرفاً یک پرداخت‌یار دانست، بلکه بسیاری از آنها از ماهیت وجودی خود دور شده‌اند و به سمت ارائه خدماتی فراتر از پرداخت‌یاری حرکت کرده‌اند. برخی از فعالان این صنعت معتقدند که پرداخت‌یارها باید با فعالیت در دیگر حوزه‌های فین‌تک زنجیره‌شان را تکمیل کنند و راهی برای بقای خود بیابند. محمد مهدی شریعتمدار، فرزند مقدم، مهدی عبادی و محمد مهدی باریده افرادی هستند که در بخش «تنظیم‌گری» این شماره به سراغ آنها رفته‌ایم تا به کمک آنها تغییر فضای پرداخت‌یاری را بررسی کنیم. همچنین شما می‌توانید در صفحات پیش رو یادداشت‌هایی از پویا پوراعظم، داود محمدبیگی و علی صالحی را در باره این موضوع بخوانید.

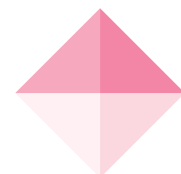
تنظیم‌گری



زهرا قربانی

به ترتیب از راست به چپ:
فرزاد مقدم
محمد مهدی شریعتمدار
محمد مهدی باریده
مهدی عبادی

عصر تراکنش



۸۲

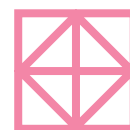
ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در گفت و گو با فعالان حوزه پرداخت دلیل تغییر فضای پرداخت یارها بررسی شد

نوآوری، کلید بقای پرداخت یارها

اواسط مهرماه ۱۳۹۶ بانک مرکزی سیاست فناوری مالی و ضوابط پرداخت یارها را منتشر کرد. نزدیک به یک سال پس از انتشار این ضوابط، در روزهای آخر مردادماه ۱۳۹۷ ویرایش سوم این مستند توسط بانک مرکزی منتشر شد و در نهایت شهر یورماه ۱۳۹۷ بود که شش شرکت پرداخت یاری بالاخره پس از امضای تفاهم نامه ای با بانک مرکزی و شاپرک فعالیت خود را به طور رسمی آغاز کردند. اکنون پس از گذشت بیش از پنج سال از شروع رسمی این فعالیت، هجده شرکت در فهرست شاپرک دیده می شوند. سال ۱۳۹۶ هدف از ایجاد پرداخت یارها نظارت دقیق تر بر حوزه پرداخت و تسهیل فضای کسب و کارها اعلام شد، اما با تغییر معاونت فناوری های نوین بانک مرکزی در سال ۱۳۹۸ این طرز فکر تغییر کرد و حاصل طرز فکر جدید اعمال محدودیت های بیشتر شد. اکنون پس از گذشت پنج سال و نیم از شروع فعالیت پرداخت یارها به نظر می رسد که ماهیت و فضای پرداخت یاری تغییر کرده یا در مسیر تغییر است. عملاً دیگر برخی از پرداخت یاری ها را نمی توان مانند گذشته یک کسب و کار کوچک و صرفاً یک پرداخت یار دانست. در یک سال گذشته برخی از پرداخت یاری ها فعالیت خود را متوقف کردند یا با مشکلات جدی مواجه شدند، اما برخی از پرداخت یارها هستند که دیگر نمی توان آنها را شرکتی دانست که صرفاً درگاه پرداخت ارائه می دهند زیرا آنها وارد حوزه های دیگری شده اند. در واقع محدودیت های بانک مرکزی منجر به حرکت پرداخت یارها به سوی حوزه های دیگر شده است. البته متخصصان این حوزه معتقدند این تنوع سرویس فعلی را بازار از پرداخت یارها مطالبه کرده و پرداخت یارها باید با فعالیت در دیگر حوزه های فین تک زنجیره شان را تکمیل کنند تا بتوانند از مشتریان شان نگهداری کنند. با وجود همه مسائل و راهکارهای پیش رو، کماکان این فرض هست که ممکن است روزی پرداخت یارها به کل از بین بروند. متخصصان این حوزه معتقدند پرداخت یاری و سرویس های پرداخت مدرن پیشران توسعه صنایع دیگرند و اگر پرداخت یاری از بین برود شاهد عدم رشد یا رشد کند صنایع دیگر خواهیم بود. در این گزارش نگاهی به فضای پرداخت یاری کشور انداخته ایم. محمد مهدی شریعتمدار، مدیرعامل جیبیت؛ فرزاد مقدم، مدیرعامل تسکا؛ مهدی عبادی، مدیرعامل وندار و محمد مهدی باریده، هم بنیان گذار و مدیر توسعه کسب و کار پی پینگ در گفت و گو با عصر تراکنش از دلایل تغییر فضای پرداخت یارها گفته اند.



هوش مصنوعی بازیگر اصلی توسعه فین تک



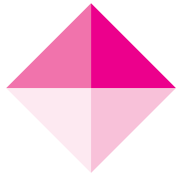
«مجمع جهانی اقتصاد» و «مرکز تأمین مالی جایگزین دانشگاه کمبریج» در ژانویه ۲۰۲۴ به صورت مشترک گزارش مفصلی را درباره «آینده فناوری های مالی جهانی» منتشر کردند که در آن این طور بیان شده که حدود ۷۰ درصد از اهالی اکوسیستم فین تک معتقدند هوش مصنوعی بازیگر اصلی توسعه صنعت فین تک در پنج سال آینده خواهد بود. این پژوهش با نگاهی جمعیت شناختی به صنعت فین تک کوشیده عملکرد بازار و درک اهالی این صنعت از قوانین را بررسی کند. ضمن اینکه برای پاسخ به پرسش هایی نظیر اینکه چه آینده ای در انتظار صنعت فناوری های مالی است، کدام عوامل بیشترین تأثیر را در رشد فین تک ها دارند، قوانین چه نقشی در این صنعت ایفا می کند و فین تک ها چگونه می توانند نظام مالی فراگیرتری ایجاد کنند، به سراغ ۲۲۷ شرکت فین تکی مهم و تأثیرگذار در عرصه جهانی رفته است. عصر تراکنش در صفحات پیش رو و در بخش «جهان» این شماره قسمت هایی از این گزارش را ترجمه کرده است.

جهان



نسیم بنایی
مترجم

عصر تراکنش



۹۰

ASAE.TARANESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

مروری بر گزارش مشترک مجمع جهانی اقتصاد و دانشگاه کمبریج درباره آینده صنعت فین تک

به سوی رشدی انعطاف پذیر و فراگیر

حدود ۷۰ درصد از اهالی اکوسیستم فین تک معتقدند هوش مصنوعی باز یگر اصلی توسعه صنعت فین تک در پنج سال آینده خواهد بود. این گزاره یکی از یافته های گزارش مفصل درباره «آینده فناوری های مالی جهانی» است که «مجمع جهانی اقتصاد» و «مرکز تأمین مالی جایگزین دانشگاه کمبریج» در ژانویه ۲۰۲۴ به صورت مشترک منتشر کرده اند. چه آینده ای در انتظار صنعت فناوری های مالی است؟ کدام عوامل بیشترین تأثیر را در رشد فین تک ها دارند؟ قوانین و مقررات چه نقشی در این صنعت ایفا می کند؟ فین تک ها چگونه می توانند نظام مالی فراگیرتری ایجاد کنند؟ همه این پرسش ها در این گزارش به تفصیل بررسی شده اند که ماهنامه عصر تراکنش مهم ترین یافته های این گزارش را مرور کرده است. فین تک طی سال های اخیر رشدی استثنایی را تجربه کرده، اما این رشد در همه نقاط جهان برابر نبوده است. این مطالعه تلاش کرده نگاهی جمعیت شناسانه به صنعت و بازار فین تک داشته باشد، عملکرد بازار آن را بررسی و درک اهالی این صنعت از قوانین و مقررات را ارزیابی کند. در این پژوهش، ۲۲۷ شرکت فین تکی که رد پای جهانی داشته اند به پرسش های پژوهشگران پاسخ داده اند. توزیع این شرکت ها در میان اقتصادهای توسعه یافته، در حال توسعه و نوظهور هم لحاظ شده تا نتایج قابل اتکا باشند. به علاوه، مدل کسب و کار هر یک از این فین تک ها هم در نظر گرفته شده تا بیشترین تنوع را داشته باشد و نتایج را از سوگیری در این زمینه در امان نگه دارد. در ادامه به بخش های مختلف این گزارش پرداخته شده است.





فصل اول: عملکرد بازار فین تک

بخش مهمی از رشد صنعت فین تک از طریق مشتریان جدید حاصل شده است. آمار و داده‌ها نشان می‌دهد تعداد مشتریان این صنعت پس از همه‌گیری ویروس کرونا، رشد داشته و باعث شده روند رشد همچنان ادامه پیدا کند. نرخ رشد مشتریان می‌تواند به‌عنوان یک شاخص قابل اطمینان، دوروند اصلی و بالقوه در صنعت فین تک را به نمایش بگذارد: بهبود دسترسی به خدمات مالی دیجیتال و افزایش تمایل و تقاضای مشتریان به خدمات فین تکی.

این صنعت در دوران همه‌گیری ویروس کرونا مقاومتی قابل توجه از خود در سرتاسر جهان به نمایش گذاشت. در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ که اکثر صنایع با بحران همه‌گیری کرونا دست به گریبان بودند، صنعت فین تک از رشد مشتریان بهره برد. متوسط نرخ رشد مشتریان در آن دوران ۵۰ درصد بود. البته نرخ رشد از ۵۵ درصد در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ به ۵۲ درصد در فاصله سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲ رسید. دلیل این کاهش اندک هم مشخص است، در دوران همه‌گیری کرونا، تعداد مشتریانی که به خدمات فین تکی روی آورده بودند ناگهان اوج گرفت، اما به مرور، تقاضا هم به حالت متعادل درآمد. به هر حال، روشن است که رفتار مشتریان به‌ویژه بعد از همه‌گیری کرونا تغییر کرد؛ آنها اکنون اقبال بیشتری نسبت به فناوری‌های مالی نشان می‌دهند.

نموداری که می‌بینید نشان می‌دهد نرخ رشد سالانه مشتریان در صنعت فین تک به شکلی قدرتمند و امیدبخش پیش رفته است. در بخش‌هایی مانند «جذب سرمایه» به دلیل چالش‌های محیطی، شاهد افت‌هایی هستیم، اما روند کلی رضایت‌بخش است. البته درباره بخش جذب سرمایه، از آنجا که جذب سرمایه در صنعت فین تک به‌صورت کلی در آن سال‌ها به دلیل بحران همه‌گیری کرونا افول داشت، می‌توان این قضیه را به نوعی دیگر هم مشاهده کرد.

اینشورتک یکی از بخش‌های مورد اقبال مشتریان است که رشد ۷۶ درصدی را در سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ تجربه کرده که البته در فاصله سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲ به دلیل منطقی شدن روند بعد از همه‌گیری، کمی کاهش یافت و به ۶۶ درصد رسید. نگاهی به جزئیات آمار مربوط به اینشورتک‌ها نشان می‌دهد این کاهش بیشتر مربوط به اینشورتک‌هایی بوده که در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور قرار دارند، در حالی که در کشورهای توسعه‌یافته، این رشد همچنان به قوت خود باقی بوده است.

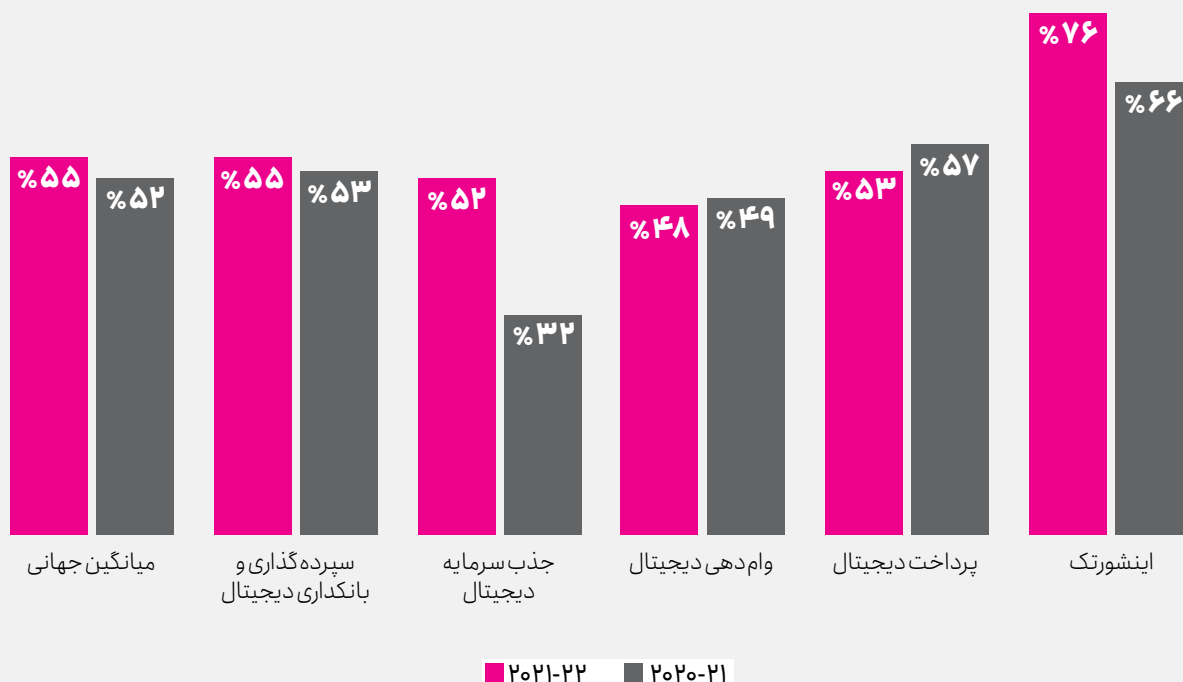
در بخش پرداخت، نرخ رشد تعداد مشتریان در همین فاصله زمانی از ۵۳ درصد به ۵۷ درصد رسیده که به‌نوعی نشان می‌دهد همه‌گیری کرونا جرقه یک فرایند اجباری را زده و مشتریان همچنان آن مسیر را ادامه داده‌اند.

همین رشد در سطح منطقه‌ای هم قابل بررسی است. آمار و ارقام نشان می‌دهد که نرخ رشد مشتریان در همه مناطق جهان روندی صعودی را در این دوران تجربه کرده است. فاصله بین بیشترین و کمترین رشد هم اندک است یعنی در آمریکا و کانادا شاهد رشد ۶۶ درصدی هستیم که بالاترین رشد را نشان می‌دهد و در کشورهای آفریقایی که کمترین رشد را شاهدیم عدد ۴۲ درصد را می‌بینیم که به‌نوعی نشان‌دهنده اختلاف نه‌چندان زیاد میان مناطق جهان است.

مکانیزم‌های جذب مشتریان جدید: شرکت‌های فین تکی برای اینکه مشتریان خود را افزایش دهند از مسیرها و کانال‌های مختلفی بهره گرفته‌اند. یکی از نکاتی که بررسی‌ها نشان داده این است که این شرکت‌ها عمدتاً از کانال‌های دیجیتالی نظیر شبکه‌های اجتماعی و وبسایت‌ها برای جذب مشتریان جدید بهره گرفته‌اند. به این ترتیب شاهد تحولی اساسی هستیم که طی آن از جذب مشتریان به‌صورت حضوری به جذب مشتریان به‌صورت مجازی رسیده‌ایم. شبکه‌های اجتماعی در ۷۰ درصد از موارد، اصلی‌ترین ابزار برای جذب مشتریان جدید در صنعت فین تک هستند.

در کشورهای آفریقایی اکثر شرکت‌های فین تکی به دنبال بهره‌گیری از تبلیغات محیطی هستند تا بتوانند مشتریان را به این صنعت راغب کنند. در مقابل،

نرخ رشد مشتریان در سال‌های ۲۰۲۰-۲۱ و ۲۰۲۱-۲۲؛ براساس مدل کسب و کار



مسترراکس

جهان

۹۱

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم



کشورهایی نظیر آمریکا و کانادا بیشتر از شبکه های اجتماعی و شکل های مجازی بهره می گیرند. در نهایت، آنچه مشخص شده این است که شیوه جذب مشتری از طریق شعبه های بانکی و آژانس ها به صورت حضوری، کمترین طرفدار را در دنیای امروز دارد و مورد استقبال کمتری قرار می گیرد.

چالش های ارائه خدمات به مشتریان جدید: رشد فین تک ها و افزایش تعداد مشتریان آنها می تواند چالش هایی را هم به همراه داشته باشد. اصلی ترین چالشی که در این مطالعه نمایان شده، آموزش به مشتریان است. مسائلی نظیر امور مالی دیجیتال، ناشناخته و جدید هستند، بنابراین مشتریان باید در رابطه با آنها آموزش ببینند. این امر، اصلی ترین مانع بر سر راه فین تک ها بوده است. رقابت در بازار برای حفظ مشتریان و قیمت گذاری از دیگر موانعی است که فین تک ها باید با آنها دست و پنجه نرم کنند. در مقابل، چهارچوب های بانکی و همچنین مسائل قانونی برای محافظت از داده های مشتریان جزو مواردی اند که فین تک ها به سادگی از عهده مدیریت آنها برآمده اند. در واقع در این زمینه، کمترین چالش ها بر سر راه اهالی فناوری های مالی قرار گرفته است. مناطق مختلف در جهان به شکل های متفاوتی با این چالش ها مواجه شده اند. نکته جالب توجه این است که در اکثر مناطق جهان، مسئله «آموزش به مشتریان جدید در زمینه فناوری های مالی» اصلی ترین چالش به شمار می آید. تنها منطقه ای که رقابت در بازار در آن چالش مهم تری به شمار می آید، اروپاست. به طور کلی به نظر می رسد چالش ها روندی جهانی دارند و همه با هم برای حل آنها، راهکار ارائه می کنند و در یک مسیر مشخص گام برمی دارند.

◀ فصل دوم: اصلی ترین عوامل اثرگذار بر رشد فین تک

فین تک ها چه عواملی را بر رشد خود اثرگذار می دانند؟ این یکی دیگر از مسائلی است که در این مطالعه مشترک، مورد بررسی قرار گرفته و تلاش شده پاسخی برای آن فراهم آید. فین تک های مورد بررسی توضیح داده اند که در ابتدا چه عواملی به حمایت آنها ختم می شود و چه موانعی بر سر راهشان قرار می گیرد و رشدشان را متوقف یا مختل می کند. تقریباً نیمی از فین تک ها یعنی ۵۱ درصد از آنها گفته اند که «تقاضای مشتری» عامل اصلی رشد آنهاست. در واقع این فاکتور، نقش مشوق را دارد و به رشد فین تک ها، دست کم از نگاه خودشان، کمک می کند. جدولی که در ادامه آورده شده نشان می دهد که چه عواملی با چه درصدی از اثرگذاری، به رشد یا

عدم رشد فین تک ها ختم می شوند. نقش این عوامل براساس منطقه ای که فین تک ها در آن فعالیت دارند، گاهی تغییر می کند. برای مثال، در آمریکا تقاضای مصرف کننده اصلی ترین عامل برای پیشرفت به شمار می آید در حالی که در اروپا، فین تک ها بیشتر از محیط قانونی مطلوب نفع می برند و براساس آن رشد می کنند. در اقتصادهای نوظهور عوامل اقتصاد کلان اصلی ترین مانع بر سر راه فین تک ها هستند در حالی که در آمریکا صرفاً محیط نامطلوب در رابطه با قوانین می تواند نقش مانع اصلی را ایفا کند. به این ترتیب، وضعیت اهمیت و اثرگذاری هر یک از این عوامل می تواند با توجه به منطقه ای که فین تک ها در آن فعالیت دارند، تغییر کند. با این حال، می توان به صورت کلی درباره این عوامل به نتایجی کلان و جهانی دست پیدا کرد که در ادامه به برخی از مهم ترین موارد پرداخته شده است.

تقاضای مصرف کننده: فین تک ها در هر نقطه ای از جهان که باشند، تقاضای مصرف کننده را عاملی تعیین کننده در نظر می گیرند. بیش از نیمی از فین تک های مورد مطالعه، مسئله تقاضای مصرف کننده را مهم ترین عامل در نظر گرفته اند. برخی مناطق، این عامل را مهم تر برآورد کرده اند، اما تقریباً همه به طور یک صدا بر این باورند که برای رشد خود به تقاضای مصرف کننده نیاز دارند و این عامل را حیاتی می دانند.

اقتصاد کلان: یکی از اصلی ترین چالش ها برای تمامی فین تک های مورد مطالعه، عوامل مربوط به

مقدار از نمونه مورد بررسی	عوامل ممانعت کننده	مقدار از نمونه مورد بررسی	عوامل حمایت کننده
۵۶٪	عوامل اقتصاد کلان	۵۱٪	تقاضای مصرف کننده
۴۷٪	محیط نامطلوب به لحاظ قانونی	۳۹٪	در دسترس بودن نیروی کار ماهر
۴۰٪	ضعف فضای تأمین منابع مالی	۳۸٪	محیط قانونی مطلوب
۳۴٪	فقدان سواد مالی و دیجیتالی کاربران	۳۴٪	فضای منابع مالی
۳۰٪	شکاف میان قانون گذاری و نظارت	۳۲٪	سواد مالی و دیجیتالی کاربران
۲۴٪	وضعیت زیرساخت فایننس (تأمین مالی) دیجیتال	۲۹٪	قابلیت همکاری میان ارائه کنندگان خدمات مالی
۲۰٪	کمبود نیروی کار ماهر	۲۹٪	وضعیت زیرساخت فایننس دیجیتال
۱۴٪	فقدان تقاضای مصرف کننده	۲۴٪	عوامل اقتصاد کلان

معرفی مدیران فناوری اطلاعات شرکت‌های بانکی و پرداخت

در بخش «راهنما»ی این شماره از عصر تراکنش به روال همیشه مروری بر شش مجله معتبر فناوری‌های مالی دنیا داشتیم که در بخش «دکه» در دسترس شما قرار گرفته است. علاوه بر این، مدیران فناوری اطلاعات هفده شرکت بانکی و پرداخت کشور را معرفی کرده‌ایم، زیرا معتقدیم امروزه بخش عمده‌ای از کارایی، بهره‌وری و بقای یک سازمان مدیون واحد فناوری اطلاعات آن است. کیوسک اصناف مدل 1-TLSKS شرکت تندرنور که امکان پشتیبانی از بارکدهای دوجبه‌ای را دارد نیز محصول سخت‌افزاری معرفی شده این شماره است که می‌توانید در صفحات پیش رو ویژگی‌ها و امکانات آن را بخوانید. همچنین مروری داشتیم بر فهرست «فین‌تک پنجاه» فوربس که شامل شرکت‌هایی می‌شود که همچنان با وجود تعدیل نیرو، ارزش‌گذاری پایین‌تر و قحطی سرمایه‌گذاری خطرپذیر به نوآوری خود ادامه داده‌اند.

راهنما

banking technology

The definitive source of news and analysis of the global fintech sector | April 2024 www.fintechfutures.com

GOLD GETTERS
The Olympics and fintech make the perfect team

MONEY TALKS
What sort of relationship do you have with your cash?

TALKING 'BOUT A REVOLUT-ION
From start-up to unicorn in less than a decade

Produced by **FINTECH FUTURES**

تاریخ انتشار	آوریل ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	اینفورما
تیراژ	-
انتشار اولین شماره	۱۹۸۳
دفتر مرکزی	انگلستان، لندن
وبسایت	fintechfutures.com
سوزدها	#المپیک #فین تک #فناوری

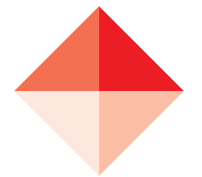
آمریکا در نبرد با چین

نشریه بلومبرگ بیزینس ویک به موضوعات متنوعی، به ویژه در حوزه فناوری پرداخته و در این میان، دو موضوع مربوط به نبرد چین و آمریکا است. یکی از این موضوعات به تصمیم کنگره آمریکا در رابطه با شبکه اجتماعی تیک تاک در این کشور مربوط می شود. تیک تاک یکی از شبکه های اجتماعی محبوب در آمریکا است که میلیون ها طرفدار دارد. این شبکه اجتماعی متعلق به یک شرکت چینی است و حالا دولت آمریکا ادعا کرده که دولت چین از طریق تیک تاک به تجسس در این کشور می پردازد و از آن به عنوان ابزار جاسوسی بهره می گیرد. به همین دلیل است که مقامات آمریکایی تلاش دارند به نوعی استفاده از این شبکه اجتماعی را محدود یا حتی ممنوع کنند. آنها گفته اند که تیک تاک برای ادامه فعالیت در آمریکا، باید مالکی آمریکایی پیدا کند و از تملک چین خارج شود. این یکی از مسائلی است که بلومبرگ بیزینس ویک به آن پرداخته و در کنار آن موضوع خودروهای برقی چینی را هم مطرح کرده است. چین به مرور به یکی از غول های بزرگ در عرصه تولید خودروهای برقی در جهان تبدیل شده است. حتی آلمان و ژاپن که دو خودروساز بزرگ و مهم جهان شناخته می شوند، هنوز نتوانسته اند در زمینه خودروهای برقی با چین رقابت کنند. حالا دولت های غربی از جمله در اروپا و آمریکا در تلاش اند که سنگی جلوی پای تولیدکنندگان چینی بیندازند و مانع پیشرفت صنعت تولید خودروی برقی در این کشور شوند تا دست دولت چین از این شکل درآمدها کوتاه شود. هر دو موضوع نشان می دهد که آمریکا هنوز در نبرد با چین قرار دارد و این ماجرا به شکل های مختلف وارد معادلات تجاری و اقتصادی این دو کشور می شود. علاوه بر این، موضوع نوآوری هم از دیگر مسائلی است که مجله بلومبرگ بیزینس ویک در جدیدترین شماره خود به مرور آن پرداخته و به طور مثال از نوآوری ChatGPT و سایر ابزارهای هوش مصنوعی در تولید فیلم نوشته است.

بلومبرگ بیزینس ویک

نسیم بنایی
مترجم

مهرتراکتس



۹۸

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

درخشش فین تک

بنکینگ تکنولوژی

به زودی مسابقات المپیک در فرانسه برگزار خواهد شد. المپیک نماد برتری و موفقیت است. هر چهار سال یک بار، ورزشکاران در سرتاسر جهان دور هم جمع می شوند و از فرصت المپیک بهره می گیرند تا نشان دهند که بهترین هستند. آنها تلاش می کنند خودشان را به عنوان قهرمان در ورزش به نمایش بگذارند. حالا از نگاه نشریه بنکینگ تکنولوژی، المپیک می تواند برای فین تک ها هم فرصتی باشد تا خودشان را به نمایش بگذارند. شرکت های ارائه دهنده خدمات مالی می توانند از المپیک به عنوان فرصتی بهره بگیرند که طی آن، اهمیت و نقش فین تک را در دنیا نشان دهند. آنها می توانند در کنار رقابت های ورزشی، با شرکت های ارائه کننده خدمات حوزه فناوری های مالی به رقابت بپردازند و از اهمیت خودشان برای مردم بگویند. المپیک و فناوری های مالی روابطی درهم تنیده دارند. شرکت های فین تک می توانند به بالا بردن کیفیت المپیک کمک کنند و به کسانی که در این مراسم حضور دارند، خدماتی را در راستای بهبود فعالیت های خود ارائه دهند. راهکارهای نوآورانه ای که فین تک ها برای ارائه خدمات مالی در نظر می گیرند، در دوران برگزاری

تاریخ انتشار	۲۵ مارس ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	مایکل بلومبرگ
تیراژ	۳۲۵ هزار نسخه
انتشار اولین شماره	سپتامبر ۱۹۲۹
دفتر مرکزی	ایالات متحده آمریکا، نیویورک
وبسایت	bloomberg.com/businessweek
سوزدها	#چین #آمریکا #هوش مصنوعی

Bloomberg Businessweek

March 25, 2024

Dismantling An Icon

General Electric's leaders explain why three companies are better than one

اقتصاد دیجیتال فراگیر

نشریه فین تک گفت و گویی با مدیرعامل شرکت مسترکارت داشته و از شیوه فعالیت های مالی این شرکت در سطوح مختلف گفته است. او



توضیح می دهد که اقتصاد دیجیتال چطور به امری فراگیر تبدیل شده است. مسترکارت یکی از بزرگترین شرکت های فعال در حوزه فناوری های مالی شناخته می شود که ده ها هزار نفر از سرتاسر جهان با آن همکاری می کنند. مهم ترین هدفی که این شرکت برای خود در نظر گرفته، ایجاد اقتصاد دیجیتال فراگیر است. در این فرایند، مردم باید به صورت امن، به خدمات مالی دسترسی پیدا کنند. این شیوه کاملاً هوشمند است و از طریق فناوری های مدرن و امروزی، به امری شدنی تبدیل شده است. مدیرعامل مسترکارت توضیح داده که در شرکتش لاین های مختلف را در کسب و کار مالی شان تعریف کرده اند تا بتوانند نیازهای تمامی مشتریان را پوشش دهند. او می گوید به شکلی بلندپروازانه تمامی رؤیاهای و مطالبات مشتریان خود را در نظر می گیرند و سپس تلاش می کنند روش هایی برای پاسخ گویی به این نیازها بیابند. شبکه و صنعت خدمات مالی بسیار پیچیده است و به صورت مستمر، تحولات دیجیتال را تجربه می کند. مشتریان با بلندپروازی وارد این صنعت می شوند و انتظارات خود را به این صنعت می آورند. اهالی فین تک هم باید تلاش کنند از مسیر نوآوری، این خواسته ها را پوشش دهند. کمتر از یک دهه پیش، خبری از هوش مصنوعی نبود، اما حالا در شرکت مسترکارت، هیچ کاری بدون بهره گیری از قدرت هوش مصنوعی پیش نمی رود. این همان مسئله ای است که مدیر این شرکت رمز موفقیت خود می داند. در نشریه فین تک، موضوع ارزشمند دیگری هم بررسی شده است: ۱۰ فین تک برتری که در سال ۲۰۲۴ باید در نظر داشت. همه این شرکت ها از جدیدترین خدمات پرداخت بهره می گیرند و به شکلی خلاقانه و هنرمندانه، مشتریان جدید را به سوی خود جلب می کنند.

مسترکارت

دکمه

۹۹

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم شماره هشتاد و یکم



ک در المپیک

مسابقات المپیک بسیار مؤثر خواهد بود. در این دوران، معمولاً محصولات جدید در بسته بندی ها و قالب های نو عرضه می شوند. برای مثال در المپیک سال ۲۰۰۸ که در چین برگزار شد، خدمات و محصولات جدیدی در رابطه با پرداخت معرفی شد که بسیار مؤثر و ماندگار بود. بانک چین در پکن، از نوآوری هایی رونمایی کرد که تا آن زمان سابقه نداشت.

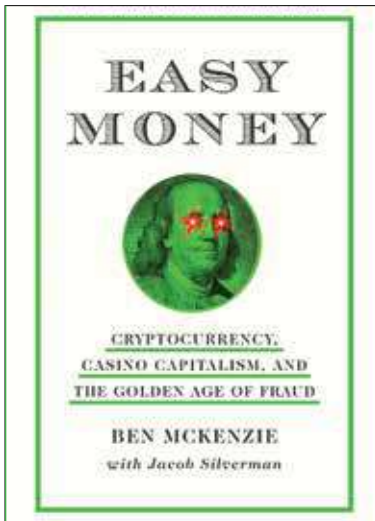
درواقع فین تک از فرصت المپیک برای نشان دادن قابلیت های خودش بهره گرفت. در المپیک سال ۲۰۱۸ هم شرکت ویزا از فرصت بهره گرفت و از ابزار جدید خود برای پرداخت الکترونیکی رونمایی کرد. در المپیک ۲۰۱۲ در لندن هم مردم یاد گرفتند از تلفن های همراه هوشمند برای پرداخت بهره بگیرند. به این ترتیب المپیک همیشه فرصتی فراهم آورده تا در آن نوآوری های عرصه فناوری های مالی نمایان شوند و مردم از آنها استفاده کنند. حالا در المپیک امسال در فرانسه هم فعالان در انتظارند تا از جدیدترین محصولات در عرصه فناوری های مالی رونمایی شود و از آن بهره بگیرند. آخرین باری که فرانسه میزبان بازی های المپیک تابستانه شد، سال ۱۹۲۴ بود. از آن زمان تا امروز، فناوری پیشرفت های منحصر به فردی را تجربه کرده است. حالا باید دید این پیشرفت ها چطور در عرصه فین تک طی المپیک امسال خودش را به نمایش می گذارد.



تاریخ انتشار	آوریل ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	Byzclick Media Group
تیراژ	انتشار آنلاین
انتشار اولین شماره	۲۰۱۹
دفتر مرکزی	نوروویج، بریتانیا
وبسایت	fintechmagazine.com
سوزنه ها	#فین تک #فناوری مالی
#تحولات دیجیتال	

پول آسان

رمزارز، سرمایه داری کازینو و عصر طلایی کلاهبرداری



عنوان اصلی
Easy Money: Cryptocurrency, Casino Capitalism, and the Golden Age of Fraud
نویسنده
بن مکنزی و جیکوب سیلورمن
انتشارات
آبرامز اند کرانیکلز
سال انتشار
۱۸ جولای ۲۰۲۳

تجارت پرداخته‌اند. در این کتاب، قصه افرادی را می‌خوانیم که برخی ضد رمزارز بوده‌اند و همیشه با آن مخالفت کرده‌اند و برخی ایمانی راسخ به این شکل از سرمایه‌گذاری داشته‌اند. نویسندگان از نوعی سرمایه‌داری مدرن با عنوان «سرمایه‌داری کازینویی» سخن می‌گویند و به قربانیان این بخش می‌پردازند. رمزارزها در قالب‌های رنگارنگ و وسوسه‌برانگیز، سرمایه‌گذاران را اغوا کرده‌اند. در این مسیر، بعضی افراد برای همیشه اعتقاد خود را به «درآمدزایی به شیوه ساده و آسان» از دست داده‌اند. بحران مالی ویرانگری که در این کتاب به تصویر کشیده شده حتی می‌تواند از بحران بزرگ اقتصادی در سال ۲۰۰۸ هم برجسته‌تر و مهم‌تر باشد. ظرفیت‌های بالقوه این بازار، علاوه بر اینکه آن را از سایر بازارها متفاوت کرده، باعث شده دو نویسنده کنار هم قرار بگیرند و کتابی را به این موضوع اختصاص دهند

چرا مهم است: تصور کنید که یک بازیگر و ستاره تلویزیونی در کنار یک روزنامه‌نگار برجسته قرار بگیرد و به کمک او، کتابی را منتشر کند که از پشت‌پرده رمزارزها می‌گوید و قصه یکی از بزرگ‌ترین کلاهبرداری‌های تاریخ را بیان می‌کند. بن مکنزی، ستاره تلویزیونی از پدری گفته که با جیبی پر از پول در دوران همه‌گیری کرونا در خانه گرفتار شده است. او دل‌نگران خانواده‌اش است و می‌خواهد وضعیت اقتصادی آنها را به بهترین و آسان‌ترین شکل بهبود بخشد. یکی از وسوسه‌برانگیزترین راه‌های پیش روی او، بلاکچین، بیت‌کوین و سایر رمزارزهاست، اما وقتی این مرد کمی از سطح را می‌خراشد و به عمق نفوذ می‌کند با خودش می‌گوید: «نکند من دیوانه شده‌ام؟ آیا همه اینها فریب و کلاهبرداری نیست؟» نویسندگان در این کتاب افت و خیرهای رمزارزها را مرور کرده‌اند و به کمک یکدیگر، به جست‌وجوی تاجران و قربانیان این حیطه از

نسیم بنایی
مترجم

عصر تراکتس



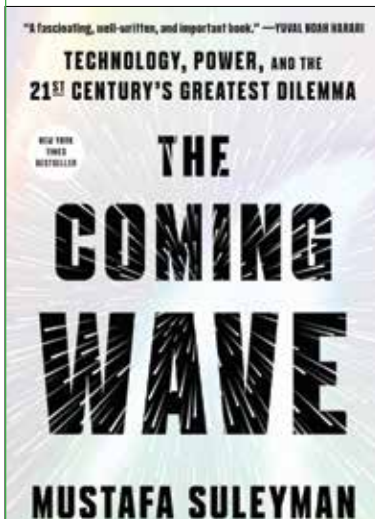
۱۰۲

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

موج پیش رو

فناوری، قدرت و بزرگ‌ترین دوراهی قرن بیست و یکم



عنوان اصلی
The Coming Wave: Technology, Power, and the Twenty-first Century's Greatest Dilemma
نویسنده
مصطفی سلیمان و مایکل باسکار
انتشارات
کرون
سال انتشار
۵ سپتامبر ۲۰۲۳

آموزش می‌دهد. در واقع این کتاب می‌تواند راهنمای خوبی برای بهره‌گیری از فناوری‌های روز و مدرن در دنیای امروز باشد. CNN، اکونومیست، فایننشال تایمز، گاردین و بسیاری از دیگر مجلات و روزنامه‌ها هم به این کتاب پرداخته‌اند و آن را در فهرست پرفروش‌های خود قرار داده‌اند. کسانی که فعالیت‌های مالی دارند و کسب‌وکاری راه‌اندازی کرده‌اند می‌توانند از نکات موجود در این کتاب درباره فناوری‌های امروزی نظیر هوش مصنوعی بهره بگیرند تا دچار چالش نشوند یا دست‌کم خودشان را برای چالش‌ها آماده کنند. این کتاب در زمینه کسب‌وکار هم به‌عنوان کتاب سال در سال ۲۰۲۳ معرفی شده است. در کتاب «موج پیش رو» همچنین با تاریخچه تغییرات و تحولات فناوری و هوش مصنوعی هم آشنا می‌شوید و به این ترتیب بهتر می‌توانید چالش‌های احتمالی را پیش‌بینی کنید

چرا مهم است: «موج پیش رو» یکی از پرفروش‌ترین و برجسته‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز است که به بررسی فناوری‌های روز دنیا می‌پردازد. این روزها همه می‌دانند که هوش مصنوعی به اصلی‌ترین مسئله تبدیل شده و کسب‌وکارها، همگی به سمت بهره‌گیری از قابلیت‌های هوش مصنوعی سوق داده شده‌اند. هرکسی که در بازار فعالیت دارد به خوبی می‌داند که باید تمرکز خود را روی فناوری‌های روز دنیا، به‌ویژه هوش مصنوعی بگذارد تا بتواند در مسیر پیشرفت قدم بردارد و به حیات خود ادامه دهد. در همین رابطه، کتاب جدیدی منتشر شده که درباره ریسک‌های هوش مصنوعی هشدار می‌دهد و به فناوری‌هایی می‌پردازد که نظم امروز جهان را تغییر می‌دهند. کتاب به زبانی کاملاً ساده نوشته شده و به مخاطبان خود درباره خطرهای احتمالی در هوش مصنوعی

نگاهی به فهرست فین تک پنجاه فوربس که عمده آن را کسب و کارهای حوزه پرداخت و بانکداری B2B تشکیل می دهد

پنجاه فین تک برتر ۲۰۲۴

نهمین فهرست سالانه فین تک پنجاه فوربس اخیراً منتشر شده است؛ فهرستی که شامل شرکت هایی می شود که همچنان با وجود تعدیل نیرو، ارزش گذاری پایین تر و قحطی سرمایه گذاری خطرپذیر به نوآوری خود ادامه داده اند. براساس گزارش CB Insights، سرمایه گذاری بر استارت آپ های فین تک در سراسر جهان از رکورد ۱۴۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ به ۷۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ و ۳۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ کاهش یافته است؛ با این حال فوربس برای انتشار این فهرست صدها شرکت فین تک را ارزیابی کرده و همه موارد را از جدید بودن محصول گرفته تا رشد مشتری و درآمد و تنوع تیم رهبری بررسی کرده است. همه انتخاب های این فهرست شرکت های خصوصی هستند و در ایالات متحده ساختمان مرکزی یا مشتری دارند. به طور کلی نیز سه دسته پرداخت، وال استریت و سازمانی و بانکداری B2B قوی ترین حضور را در این فهرست داشته اند که ۲۷ مورد از پنجاه انتخاب فوربس و هفت مورد از سیزده موردی را که برای اولین بار برگزیده شده اند تشکیل می دهند. گروه املاک و مستغلات که به شدت تحت تأثیر نرخ بهره قرار گرفته اند، تنها دو شرکت در این فهرست داشت. حوزه بلاکچین و رمزارز نیز پس از رسوایی ها و ورشکستگی های بزرگ اخیر، فقط سه مورد را تشکیل می دهد و آنها نیز کسب و کارهایی هستند که تمرکز بیشتری بر ایجاد زیرساخت های سالم تر و ایمن تر داشتند. در ماهنامه عصر تراکنش بر آن شدیم این فهرست را به همراه پروفایلی که از سیزده شرکت تازه وارد این فهرست بود ترجمه کنیم.



محمد رهبان
مترجم

عصر تراکنش



۱۰۴

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

At-Bay

محل استقرار: سان فرانسیسکو؛ طبقه بندی: بیمه؛ مدیرعامل: روت م ایرم، ۴۳ ساله.

Atomic Invest

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه بندی: سرمایه گذاری؛ مدیرعامل: دیوید دیندی، ۳۱ ساله.

Candex

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه بندی: پرداخت؛ تازه وارد؛ مدیرعامل: جرمی لاپین، ۴۶ ساله.

نرم افزار Candex صورت حساب ها و پرداخت ها را به صورت متمرکز پردازش می کند تا مشتریانی مثل دل، Danone و لورئال را از یکپارچه سازی جداگانه هر تأمین کننده در سیستم هایشان بی نیاز کند. از طریق این نرم افزار می توان در عرض چند دقیقه به وندورها در ۴۵ کشور پرداخت انجام داد.

Capitalize

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه بندی: سرمایه گذاری؛ تازه وارد؛ مدیرعامل: گوراو شارما، ۳۹ ساله.

Capitalize به کاربران کمک می کند حساب های قدیمی برنامه مزایای بازنشستگی ۴۰۱(k) را پیدا کنند و آنها را در حساب بازنشستگی انفرادی (IRA) جدیدی نزد یکی از شریک های نهادی اش تجمیع کنند. این شریک ها شامل Betterment، Robinhood، Schwab و SoFi می شوند.

CHAINALYSIS

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه بندی: بلاکچین و رمزارز؛ مدیرعامل: مایکل گرونر، ۵۳ ساله.

ADDEPAR

محل استقرار: مانتین ویو، کالیفرنیا؛ طبقه بندی: وال استریت و سازمانی؛ مدیرعامل: اریک پوپریر، ۴۱ ساله.

ALLOY

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه بندی: وال استریت و سازمانی؛ مدیرعامل: تامی نیکلاس، ۳۵ ساله.

ARTA FINANCE

محل استقرار: مانتین ویو، کالیفرنیا؛ طبقه بندی: سرمایه گذاری؛ مدیرعامل: سزار سنگوپتا، ۴۸ ساله.

سنگوپتا در حوالی پانزدهمین سالگرد حضورش در آلفابت، در آنجا در کنار مدیرعامل کنونی، سوندار پیچای، روی سیستم عامل کروم کار می کرد و توسعه Google Pay را رهبری می کرد و ثروت زیادی هم داشت، اما آن قدر ثروتمند



نبود که برای مدیریت ثروتش شرکتی خانوادگی راه اندازی کند. پس او به همراه چند مدیر ارشد دیگر در سال ۲۰۲۱ این گول فناوری را ترک کردند تا شرکت خانوادگی دیجیتال Arta را بنیان گذاری کنند؛ شرکتی که دسترسی به سرمایه گذاری ها و استراتژی های مالی جایگزینی را که معمولاً فقط در دسترس افراد فوق ثروتمند است برای ثروتمندان عادی فراهم می کند.

این شرکت دوساله از سرمایه گذارانی مثل پیچای، Peak XV Partners (Sequoia Capital سابق)، Coatue، Ribbit Capital، پیشگام بانکداری بتسی کوهن و مدیرعامل سابق گوگل، اریک اشمیت، ۹۲ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است. Arta در ماه اکتبر در دسترس سرمایه گذاران معتبر در ایالات متحده قرار گرفت و به صد میلیون دلار دارایی تحت مدیریت دست یافت. این شرکت قصد دارد به زودی فعالیتش را در سنگاپور آغاز کند.

CARRY1ST

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه‌بندی: پرداخت؛
مدیرعامل: کوردل رابین-کوکر، ۳۷ ساله.

تازه وارد



وقتی رابین-کوکر پنج ساله بود، خانواده‌اش از سیرالئون جنگ‌زده فرار کردند و در ایالات متحده ساکن شدند. رابین-کوکر در ایالات متحده تحصیلات درجه یکی را ابتدا در مدرسه Milton Hershey (مدرسه

شبانه‌روزی ممتاز و ویژه کودکان خانواده‌های کم‌درآمد) و بعد در دانشگاه استنفورد گذراند. در این دانشگاه در رشته علوم سیاسی تحصیل کرد و تصمیم گرفت تأثیری در آفریقا بگذارد. این تصمیم باعث شد نیمه پایانی حضور ۱۰ ساله‌اش در حوزه بانکداری سرمایه‌گذاری را صرف کمک به ایجاد و پیاده‌سازی صندوق سرمایه‌گذاری هفتصد میلیون دلار آفریقا برای Carlyle Group کند. او در سال ۲۰۱۸ به همراه دو بنیان‌گذار دیگر، Carry1st را راه‌اندازی کرد تا برای آفریقا بازی‌های موبایلی را توسعه دهد. آنها همچنان این هدف را دارند، اما حالا به سراغ کسب‌وکار زودبازده‌تر کمک به مجموعه بازی‌های ویدئویی بزرگ مثل Call of Duty برای پذیرش پرداخت‌ها از سراسر آفریقا رفته‌اند. این استارت‌آپ از سرمایه‌گذارانی مثل اندریسن هوروویتز، گوگل و Riot Games در مجموع شصت میلیون دلار سرمایه خطرپذیر جذب کرده است، در حالی که سال پیش ۲۵ میلیون دلار درآمد داشت.

CHIME

محل استقرار: سان فرانسیسکو؛ طبقه‌بندی: امور مالی شخصی؛
مدیرعامل: کریس بریت، پنجاه ساله.

COALITION

محل استقرار: سان فرانسیسکو؛ طبقه‌بندی: بیمه؛ مدیرعامل:
جاشوا موتا، چهل ساله.

COLUMN

محل استقرار: سان فرانسیسکو؛ طبقه‌بندی: بانکداری B2B؛
مدیرعامل: ویلیام هاک، ۳۴ ساله.

DATASNIPPER

محل استقرار: آمستردام، هلند؛ طبقه‌بندی:
وال استریت و سازمانی؛ مدیرعامل: ویدیا پیترز، ۴۳ ساله.

تازه وارد



پیترز، مدیر ارشد عملیات سابق Marqeta، سال پیش برای مدیریت DataSnipper جذب شد که از هوش مصنوعی برای بهره‌ورتر کردن حسابرسی و حسابداری استفاده می‌کند. فناوری این شرکت اعداد را از خروارها رسید، صورت حساب بانکی یا اوراق دست‌نویس برمی‌دارد و آنها را با سوابق مخارج تطبیق می‌دهد تا مطمئن شود که ارقام جور درمی‌آیند. پیترز می‌گوید: «این کار واقعاً کسالت‌بار است. ما جایگزین محصول نرم‌افزاری موجودی نمی‌شویم؛ جایگزین تمام شب‌ها و آخر هفته‌هایی می‌شویم که حسابداران صرف انجام این کار به صورت دستی می‌کنند.» پیترز بعد از دریافت مدرک MBA از

دانشگاه Northwestern، هفت سال در شرکت Intuit مشغول کار بوده و بیشتر زمانش در این شرکت را صرف بازاریابی برای QuickBooks کرده است. DataSnipper اکنون با بیش از ۱٫۴۰۰ شرکت حسابداری از جمله Deloitte، EY، KPMG و PWC به‌عنوان مشتری همکاری می‌کند. درآمد این شرکت در سال گذشته ۱۵۰ درصد افزایش یافت و به نرخ سالانه ۴۵ میلیون دلار رسید. این شرکت در ماه ژانویه با ارزش‌گذاری یک میلیارد دلاری صد میلیون دلار سرمایه جذب کرد.

ESUSU

محل‌های استقرار: نیویورک و لس‌آنجلس؛ طبقه‌بندی: امور مالی شخصی؛ مدیرعامل‌ها: ومیمو ابی، ۳۱ ساله و سمیر گول، ۲۹ ساله.

ETHOS

محل استقرار: آستین، تگزاس؛ طبقه‌بندی: بیمه؛ مدیرعامل: پیتر کولیس، ۳۴ ساله.

FIREBLOCKS

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه‌بندی: بلاکچین و رمزارز؛ مدیرعامل:
مایکل شالوف، ۴۱ ساله.

FOUND

محل استقرار: سان فرانسیسکو؛ طبقه‌بندی: بانکداری B2B؛
مدیرعامل: لورن میریک، ۳۹ ساله.

تازه وارد



میریک بعد از شروع فعالیت حرفه‌ای‌اش به‌عنوان حسابدار، هشت سال در شرکت Square کار کرد که در پنج سال از آن را مشغول مدیریت محصول پرداخت حقوق و دستمزد این شرکت بود و وقتی دید لشکر فزاینده‌ای از افراد خویش‌فرما و صاحبان و گردانندگان کسب‌وکارها در زمینه صورت حساب‌ها، دفترداری و مالیات با چالش مواجهند، Found را در سال ۲۰۲۰ راه‌اندازی کرد که خودش آن را «تقریباً شبیه حساب بانکی تجاری به همراه QuickBooks یا نرم‌افزار دفترداری تعبیه‌شده» توصیف می‌کند. مشتریان می‌توانند از نرم‌افزار او برای ایجاد صورت حساب، مدیریت پیمانکاران و پیگیری پروژه‌ها استفاده کنند. Found بیش از ۱۲۰٫۰۰۰ مشتری فعال دارد که دامنه‌ای از مشاغل از رستوران‌داری و فروشندگی سایت Etsy تا آزادکاری و مشاوره کسب‌وکار مستقل را دربرمی‌گیرد و از امثال Sequoia Capital، Founders Fund و Lightspeed Venture Partners در مجموع ۷۳ میلیون دلار (با ارزش‌گذاری ۳۵۰ میلیون دلاری در تازه‌ترین دور تأمین مالی در سال ۲۰۲۲) جذب کرده است.

GAUNTLET

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه‌بندی: بلاکچین و رمزارز؛
مدیرعامل: ترون چیترا، ۳۴ ساله.

Gauntlet می‌خواهد به پروژه‌های فایننس غیرمتمرکز (دیفای) مبتنی بر بلاکچین (که به طرز نگران‌کننده‌ای زیاد شکست می‌خورند) کمک کند ریسک را تحلیل کنند و آن را تحت نظر بگیرند.

GLOSSGENIUS

محل استقرار: نیویورک؛ طبقه‌بندی: پرداخت؛ مدیرعامل: دنیل کوهن-شوهت، ۳۳ ساله.

ممبر تراکتس

اپ‌ها

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم



معرفی کیوسک اصناف مدل TLSKS-1 شرکت تندرنور که امکان پشتیبانی از بارکدهای دوبعدی را داراست

کمک به رفع نیاز تمامی اصناف

با توجه به حذف تدریجی اسکانس در سطح جامعه و توجه مردم به استفاده از کارت های بانکی و تراکنش های غیر نقدی، کیوسک های بانکی به سرعت در حال جایگزینی با دستگاه های خودپرداز هستند؛ دستگاه هایی با قابلیت نصب در محل های گوناگون و ارائه خدمات به اصناف مختلف. به همین منظور شرکت تندرنور به عنوان یکی از تولیدکنندگان تجهیزات بانکی و خدمات غیر حضوری فعال در کشور، در راستای توسعه محصولات فناورانه خود، اقدام به تولید دستگاه های کیوسک ایستاده و میکرو کیوسک های هوشمند با قابلیت سازگاری در اصناف مختلف کرده است. این کیوسک ها به دلیل داشتن ویژگی هایی مانند سرعت بالا، راحتی در استفاده، برنامه پذیری و سازگاری با خدمات اصناف گوناگون و قابلیت دسترسی آسان برای مشتریان، جایگزینی مناسب برای مراجعه حضوری به بانک ها یا دریافت خدمات صنفی هستند؛ خدماتی همچون اعطای وام های کوتاه مدت، صدور کارت های اعتباری فوری، انجام عملیات ارزی و ارائه خدمات مالی به مشتریان. شرکت تندرنور در اولین گام از برنامه های راهبردی خود طراحی و تولید کیوسک بانکی اصناف در مدل TLSKS-1 و تجهیزات مختلف توسعه دهنده آن را در دستور کار خود قرار داده که در ادامه به قابلیت ها و ویژگی های دستگاه و تجهیزات مکمل آن می پردازیم.



کاغذ حین پرینت است که کاربری آسان تری برای مشتریان و اپراتور خواهد داشت.

خدمات کیوسک اصناف مدل TLSKS-1

کیوسک اصناف مدل TLSKS-1 که یکی از محصولات جدید شرکت تندرنور است، به منظور رفع نیاز تمام مشاغل و کسب و کارها (بیمارستان ها، داروخانه ها، رستوران ها، قنادی ها و...) طراحی، تولید و عرضه شده است و مزایا و قابلیت های متعددی دارد.

این دستگاه می تواند بسته به نیاز مشاغل مختلف، خدماتی مانند سفارش گیری توسط نرم افزار روی سیستم، پرینت فاکتور توسط پرینتر هشتاد میلی متری و در نهایت پرداخت آن توسط دستگاه کارت خوان از طریق پروتکل PC2POS یا از طریق بارکدخوان را ارائه کند. با توجه به گفته مدیران شرکت تندرنور، در ساخت بدنه فلزی این دستگاه سعی شده علاوه بر توجه به استحکام آن برای نصب در محیط های شلوغ و پررفت و آمد، به زیبایی و راحتی استفاده از کیوسک نیز توجه ویژه ای شود تا تجربه ای مطلوب برای مشتریان به ارمغان بیاورد. در قطعات استفاده شده در این کیوسک چند منظوره نیز موارد زیر لحاظ شده است:

پرینتر پنبلی هشتاد میلی متری:

پرینتر پنبلی، دستگاهی از نوع هشتاد میلی متری بوده و پرینت عریض تری نسبت به نوع پنجاه میلی متری با وضوح و خوانایی بیشتر برای مشتریان ارائه می کند. در ضمن این پرینتر از نوع کامپکت بوده و دارای محاسن بسیار زیادی از جمله سنسور جلوگیری از جمع شدن کاغذ در داخل پرینتر و سنسور جلوگیری از کشیدن

بارکدخوان دوبعدی پنبلی:

بارکدخوان پنبلی، انواع بارکد یک بعدی و دوبعدی در ابعاد مختلف را از هر فاصله ای پوشش می دهد. همچنین امکان پشتیبانی از بارکدهای دوبعدی را نیز دارا است. قابلیت های این بارکدخوان موجب شده دامنه وسیع تری از بارکدها برای استفاده در این کیوسک ها پوشش داده شود.

صفحه نمایش باکیفیت:

نمایشگر این کیوسک از نوع ۱۵/۶ اینچ با تاج صنعتی خازنی است که دارای قابلیت تغییر سایز متناسب با کسب و کارهای مختلف است.

کامپیوتر صنعتی:

در قلب تپنده این کیوسک از سری پردازنده های اینتل نسل جدید با معماری X86 (با کانفیگ های متنوع) استفاده شده که امکان نصب و راه اندازی دستگاه بر مبنای سیستم عامل های مختلف (ویندوز، لینوکس و اندروید) را ارائه می دهد. مصرف انرژی بسیار پایین و دمای کاربری کم نیز از دیگر مزایای آن است.

سایر:

این دستگاه شامل سیستم صوتی استریو برای تجربه کاربری سمعی، فن خنک کننده و سیستم نورپردازی لوگوی دلخواه به تناسب سفارش مشتری است

همراه تراکنش



ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران





معرفی مدیران فناوری اطلاعات هفده شرکت بانکی و پرداخت کشور

راهبران فناوری

گسترش استفاده از خدمات غیرحضوری و اینترنتی در صنایع بانکی و پرداخت کشور در سال‌های اخیر، باعث شده کسب‌وکارها توجه ویژه‌ای به شکل‌دهی و البته توسعه دپارتمان‌های فناوری اطلاعات خود داشته باشند؛ واحدی که برای هر کسب‌وکاری بسیار حساس است و هم‌زمان که می‌تواند پاشنه آشیل یک کسب‌وکار باشد، می‌تواند باعث مزیت رقابتی آن نیز بشود. با توجه به اهمیت و نقش پررنگ مدیران فناوری اطلاعات و واحدهای تحت نظارتشان در تحول دیجیتال کسب‌وکارهای بانکی و پرداخت، بر آن شدیم تا در این مطلب مدیران فناوری اطلاعات شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور را معرفی کنیم، زیرا معتقدیم امروزه بخش عمده‌ای از کارایی، بهره‌وری و حتی بقای یک سازمان مدیون واحد فناوری اطلاعات آن است. از آنجا که موقعیت شغلی «مدیر فناوری اطلاعات» در کسب‌وکارها و سازمان‌های گوناگون، تعریف معین و یکسانی ندارد و در هر مجموعه‌ای به فراخور چارت سازمانی آن، در ذیل وظایف مدیران مختلفی قرار می‌گیرد، موقعیت‌های شغلی افراد در فهرست زیر نیز متفاوت است.



پیمان نورهرنجی

CTO شرکت شاکیلید

پیمان نورهرنجی متولد سال ۱۳۵۸ است و فعالیت خود را از شهریورماه ۱۴۰۲ در سمت CTO شرکت شاکیلید آغاز کرده است.



نورهرنجی دانش آموخته کارشناسی رشته مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه پیام‌نور تهران است. توسعه‌دهنده جاوا در ارگ تلکام، توسعه‌دهنده ارشد جاوا در شرکت توسن، توسعه‌دهنده ارشد جاوا در شرکت پردازشگران سامان، توسعه‌دهنده ارشد جاوا در آدانیک، توسعه‌دهنده جاوا در بلویانک، معمار نرم‌افزار در آدانیک و مدیر ارشد فناوری در شاکیلید از جمله سوابق کاری نورهرنجی است.

امیر قشلاقی

معاون زیرساخت و شبکه پرداخت الکترونیک پاسارگاد

امیر قشلاقی متولد سال ۱۳۶۰ است و از سال ۱۳۹۳ در سمت معاون



زیرساخت و شبکه پرداخت الکترونیک پاسارگاد مشغول به کار بوده است. قشلاقی دانش آموخته کارشناسی ارشد رشته فناوری اطلاعات، گرایش تجارت الکترونیک در دانشگاه آزاد تهران مرکز است. از جمله سوابق کاری قشلاقی می‌توان به معاون فناوری اطلاعات و معاون زیرساخت و شبکه پرداخت الکترونیک پاسارگاد اشاره کرد.

عمر تراکتس

مدیران

۱۰۹

اردیبهشت ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و یکم

جواد پرچکانی

مدیر فناوری اطلاعات شرکت توسن تکنو

جواد پرچکانی متولد سال ۱۳۵۷ است و از بهمن ماه ۱۴۰۱ در سمت مدیر فناوری اطلاعات توسن تکنو فعالیت خود را آغاز کرده است. پرچکانی فارغ التحصیل رشته کامپیوتر مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب است. از سوابق کاری او می توان به کارشناس برنامه نویسی در شرکت های کف داروگر و مینو (شرکت پخش قاسم ایران)، سرپرست اداره توسعه سیستم های اطلاعاتی در گروه خودروسازی سایپا، قائم مقام مدیر مهندسی سیستم ها در گروه صنعتی سایپا، سرپرست سیستم های اطلاعاتی شرکت توسن تکنو و مدیر فناوری اطلاعات در شرکت پیشرو فن آوران سیراف اشاره کرد.



جواد مرسلی

معاون فنی فینوتک

جواد مرسلی متولد سال ۱۳۶۱ است. از سوابق آموزشی او می توان به اخذ مدرک کارشناسی مهندسی نرم افزار از دانشگاه بوعلی سینای همدان و مدرک کارشناسی ارشد در همین رشته در دانشگاه پیام نور تهران اشاره کرد. توسعه دهنده ارشد بکند شرکت iHerb آمریکا، مدیر فنی و محصول شرکت تجارت الکترونیک ارتباط فردا، سرپرست سیستم های بانکی بانک آینده و سرپرست درگاه پرداخت اینترنتی شرکت داده ورزی سداد از جمله سوابق کاری مرسلی به شمار می آیند.



حمید خسروی

معاون عملیات فنی شرکت رایانه خدمات امید

حمید خسروی متولد سال ۱۳۶۷ و دانشجوی تحصیلات تکمیلی در مقطع دکنترای در رشته مدیریت فناوری اطلاعات است. راهبری پروژه های ساخت مراکز داده، استقرار و مهاجرت سامانه های بانکی و معاونت مرکز داده بانک قوامین سابق، از جمله فعالیت های او به شمار می آیند.



حسین رضایی

معاون فناوری اطلاعات پرداخت نوین

حسین رضایی متولد سال ۱۳۶۱ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد اسلامی است. از سوابق کاری رضایی می توان به معاون فناوری گروه آزما، مدیر زیرساخت شبکه تجارت الکترونیک پارسیان، مدیر پروژه ایجاد دیپاسنتر تجارت الکترونیک پارسیان، مدیر توسعه نرم افزار تجارت الکترونیک پارسیان، مدیر امنیت تجارت الکترونیک پارسیان و معاون فناوری اطلاعات پرداخت نوین اشاره کرد.



داود جداخانلو

مدیر ارشد امنیت و شبکه آسان پرداخت پرشین

داود جداخانلو متولد سال ۱۳۵۵ و دانش آموخته رشته مهندسی کامپیوتر در مقطع کارشناسی و رشته معماری کامپیوتر در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه صنعتی امیرکبیر است. از سوابق کاری جداخانلو می توان به فعالیت در سمت کارشناس ارشد شبکه WAN در واحد شبکه علمی کشور در سازمان پژوهش های علمی و صنعتی ایران (irost)، کارشناس امنیت در شرکت امن افزار گستر شریف، مدیر ارشد امنیت و شبکه در شرکت آسان پرداخت پرشین، رئیس هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل، عضو اصلی هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل، معاون مالی و اداری و معاون فناوری اطلاعات مؤسسه اعتباری ملل، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل، رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل و رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیک ملل (فام پلاس) اشاره کرد.



امیررضا زمانی

معاون فناوری اطلاعات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان

امیررضا زمانی متولد سال ۱۳۵۹ است و از آذرماه سال ۱۳۹۷ تا کنون در سمت معاون فناوری اطلاعات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان فعالیت می کند. سوابق تحصیلی زمانی شامل اخذ مدرک کارشناسی در رشته مهندسی نرم افزار از دانشگاه شیراز، کارشناسی ارشد علوم کامپیوتر، گرایش سیستم های کامپیوتری از دانشگاه امیرکبیر و دکتری حرفه ای کسب و کار (DBA) از دانشگاه تهران می شود. از سوابق کاری زمانی نیز می توان به کارشناسی مدیریت نرم افزار، رئیس اداره امنیت اطلاعات و رئیس اداره توسعه فناوری اطلاعات در بانک پارسیان، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت تابان آتی پرداز، عضو هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و معاون فناوری اطلاعات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان اشاره کرد.



رامین مرادجم

معاون فناوری اطلاعات پرداخت الکترونیک سامان (سپ)

رامین مرادجم متولد سال ۱۳۵۹ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد قزوین و مهندسی مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد کرج است. او فعالیت خود را به عنوان معاون فناوری اطلاعات از سال ۱۴۰۰ در شرکت پرداخت الکترونیک سامان شروع کرده است و در سوابق کاری او مدیر واحد توسعه نرم افزار شرکت سپ، مدیر واحد هوش تجاری و هوش مصنوعی شرکت سپ، مدیر واحد نرم افزار و سوئیچ شرکت پرداخت نوین آرین، مدیر واحد R&D شرکت پرداخت نوین آرین، مدیر پروژه بانک های رفاه، پست بانک، ملت و مسکن شرکت داده کاوان پیشرو و مدیر پروژه و مدیر فنی شرکت ماهکار سیستم (پروژه سیستم های ارزی بانک مسکن) دیده می شود.



مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

علی طریحی

مدیر ارشد فناوری اطلاعات حصین



علی طریحی متولد سال ۱۳۶۲ و دارای مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی نرم افزار و دکتری مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه شهید بهشتی است که از سال گذشته در منصب مدیریت ارشد فناوری اطلاعات شرکت حصین فعالیت خود را آغاز کرده است. از جمله سوابق کاری او می توان به CTO شرکت مانی پرداز سکویا (مانی)، همکار و مشاور طرح های پژوهشی دانشگاه شهید بهشتی، مشاور فنی عمید رایانه شریف (عرش)، معمار نرم افزار و مدیر توسعه شرکت نرم افزاری امن پرداز، مهندس ارشد نرم افزار و معمار ارشد نرم افزار شرکت داده سنجی حصین (گراف) اشاره کرد.

علیرضا آقاخانی

معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات

امیدپی



علیرضا آقاخانی متولد سال ۱۳۶۸ و دانش آموخته مقطع کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات در دانشگاه پیام نور است. برخی از سوابق کاری آقاخانی عبارت است از: مدیر امنیت اطلاعات شرکت سایان کارت (امیدپی کنونی)، مدیر امنیت اطلاعات شرکت پرداخت نوین، مدیر سوئیچ پرداخت شرکت پرداخت نوین و مدیر پشتیبانی نرم افزار شرکت پیشگامان فناوری اطلاعات.

مجتبی ناطق آزاد

مدیر پشتیبانی سامانه های پرداخت فن آوا کارت



مجتبی ناطق آزاد متولد سال ۱۳۶۳ است و از سال ۱۳۹۹ کار خود را در مجموعه فن آوا کارت آغاز کرده است. ناطق آزاد دارای مدرک کاردانی کامپیوتر گرایش نرم افزار از دانشگاه شهید شمسی پور و کارشناسی کامپیوتر گرایش دانشگاه آزاد اسلامی واحد یادگار امام است. مدیر پشتیبانی سامانه های پرداخت شرکت فن آوا کارت، رئیس اداره NOC در پرداخت نوین آری، مدیر زیرساخت و شبکه در پرداخت الکترونیک سپهر، رئیس اداره NOC در اطلاعات جهانی پارس (Infotech) و مدیر فنی در تجارت الکترونیک سرمایه از جمله سوابق کاری او هستند.

محمد قریشی

مدیر فنی آدانیگ



محمد قریشی متولد سال ۱۳۷۰ است که از سال ۱۳۹۴ به سمت مدیر فنی شرکت مهندسی آدان نیک افزار منصوب شده است. قریشی دانش آموخته کارشناسی فناوری اطلاعات از دانشگاه امیرکبیر و کارشناسی ارشد فناوری اطلاعات پزشکی از دانشگاه تهران است و از جمله سوابق کاری او می توان به توسعه دهنده شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات متن باز، مشاور فنی شرکت شاکیلید و مشاور فنی صرافی ارز دیجیتال کیوسک اشاره کرد.

ناصر احمدیان

مدیر واحد فناوری اطلاعات داتین



ناصر احمدیان متولد سال ۱۳۶۱ و دانش آموخته کارشناسی مهندسی نرم افزار است. احمدیان در سال ۱۳۸۳ شرکت مسیر فناوری اطلاعات را تأسیس کرد و تا سال ۱۳۹۲ به عنوان مدیر فنی این شرکت به کار خود ادامه داد. از سال ۱۳۹۳ به عنوان دستیار معاون فنی در شرکت داتین مشغول به کار شد و از سال ۱۳۹۸ در همین شرکت مسئولیت مدیریت واحد فناوری اطلاعات این شرکت را برعهده گرفت.

وحید ترابی

معاون توسعه محصول (CTO) شرکت فرا بوم



وحید ترابی متولد سال ۱۳۶۴ است و بیش از ۱۵ سال سابقه کار در حوزه طراحی، تولید و پشتیبانی نرم افزارهای بانکی را دارد. او دارای مدرک کارشناسی رشته مهندسی کامپیوتر از دانشگاه اصفهان، کارشناسی ارشد مهندسی نرم افزار از دانشگاه علم و صنعت و کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه مدیریت صنعتی است. او از اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ در سمت معاون توسعه محصول (CTO) و از مهرماه ۱۴۰۰ نیز در سمت مدیر فنی تیم توسعه محصول شرکت فرا بوم مشغول فعالیت است.

محمود صالحی

مدیر زیرساخت و شبکه بازرگانی

مبنا کارت آریا



محمود صالحی متولد سال ۱۳۶۰ است و از سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را در شرکت بازرگانی مبنا کارت آریا شروع کرده است. صالحی دارای مدرک کارشناسی مهندسی سخت افزار از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب است و در زمینه ارائه مشاوره و اجرای پروژه های شبکه های کامپیوتری فعالیت می کند.

وحید رزازپور

معاون فناوری و نوآوری گروه داده پردازی

پارسیان



وحید رزازپور دانش آموخته مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد اقتصاد بازرگانی در دانشگاه شهید باهنر کرمان و دارای مدرک DBA از دانشگاه تهران است. از سوابق شغلی او می توان به مدیرعاملی شرکت های فناوران تراکنش سپاس و آتی شهر هوشمند ایرانیان اشاره کرد.