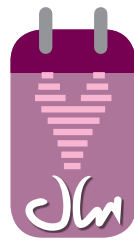


عصر تراکنش



یادداشت هایی از مدیران
و متخصصان صنعت
فناوری های مالی کشور
به بهانه تولد هفت سالگی
ماهنامه عصر تراکنش

**عصر تراکنش؛
صدای هم افزایی
مدیران فناوری های
مالی ایران**

امین مطیعی مدیرعامل پرداخت
نویسن درباره رشد چهارپله ای
این شرکت در رتبه بندی
شاپرک طی دو سال گذشته
و برنامه هایشان می گوید

تا پایان ۱۴۰۳
می خواهیم جزو
سه PSP برتر
کشور باشیم

بررسی چالش تأمین مالی لندتک ها
و مسیرهای متنوع آن در گفت و گویا
محمد مهدی اسمعیلی، سید مجتبی
پنی طبا و مهدی مقیمیان

**ضرورت تمرکز بر
منابع مالی غیر بانکی**



هومن سپهری:
می خواهیم با تولیداتی
بیشتر، از رکورد های
قبلی خود پیشی بگیریم



مهدی معرفتی:
پیمان بازیگر اصلی
دایرکت دیت در
ایران است



محمد مهدی اسمعیلی:
لندتک ها نیازمند
تغییر الگوهای
کسب و کاری شان هستند



محمد مهدی متولی:
از این پس فقط با
کارت خوان اندرویدی کار
خواهیم کرد

رضا سمیع زاده:
به دنبال
اثرگذاری
بسیارگی
در ایرانم



عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هشتم
شماره ۸۳
تیر ۱۴۰۳



صاحب امتیاز: مؤسسه شبکه عصر تراکنش

مدیر مسئول و مدیر عامل: مینا والی

سردبیر: مینا حاجی

تحریریه: نیلوفر نادری، فاطمه شایگان

صادق کاشفی، زهره قربانی، نسیم بنایی

محمد رهبان

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد

مدیر فنی: علیرضا کیوان

صفحه آرا: حمید ابراهیمی

گرافیک: محمد قربانی

ویراستار: سمیرا امیری

عکس: نسیم اعتمادی، حامد خورشیدی

بازاریابی: محمدحسین صیادی نژاد

شبکه های اجتماعی: حاتیه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله

غربی، کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲،

پلاک ۸

۲۲

در آستانه انتخابات ریاست جمهوری آیا می توانیم امیدوار باشیم گوش شنوایی برای مطالبات وجود داشته باشد؟
چاره ای جز مطالبه گری نیست

۲۳

چرا در صنعت خرده فروشی هر کسب و کاری که خود را به ابزارهای لندتکی مجهز نکند، از بین خواهد رفت؟
لندتک، آینده پرداخت است

۲۵

اهمیت فناوری های قانون گذاری در کاهش هزینه های انطباق با قوانین
رگ تک: تسهیل کننده اقتصاد دیجیتال

۲۸

رؤیای ناشناس ماندن تراکنش ها با فناوری بلاکچین خیلی زود رنگ باخت
در بر همان پاشنه می چرخد

۳۰

مروری بر مهم ترین اخبار صنعت فناوری های مالی کشور در خرداد ماه ۱۴۰۳
بهار لندتک ها در آینده ای نزدیک

۳۴

یاد داشت هایی از مدیران صنعت فناوری های مالی کشور به بهانه تولد هفت سالگی ماهنامه عصر تراکنش
صدای هم افزایی مدیران فناوری های مالی ایران

۴۳

مروری بر وضعیت امور مالی تعبیه شده در ایران و جهان در گفت و گو با فعالان این حوزه
انقلابی دیگر در راه است

۴۹

گفت و گو با داود قربانی درباره میزان رشد پرداخت الکترونیک سپهر در گزارش اقتصادی سال ۱۴۰۲ شاپرک
در پی کسب جایگاه پنجم بازار در سال ۱۴۰۳ هستیم

۵۲

امین مطیعی، مدیرعامل پرداخت نوین درباره رشد چهارپله ای این شرکت طی دو سال گذشته می گوید
تا پایان ۱۴۰۳ می خواهیم جزو سه PSP برتر کشور باشیم

ASRE TARAKONESH.IR



گفت و گو با هومن سپهری
مدیرعامل تندرنور که سال گذشته رتبه اول خرید و فروش کارت خوان را کسب کرد
می خواهیم رکوردمان را جابه جا کنیم



در گفت و گو با محمد فرجود درباره
چیستی، مزایا و آینده امور مالی تعبیه شده بیان شد
راهی برای خروج بانک ها از پیله سنتی شان



عکس: حامد خورشیدی

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

راه‌کار

کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار
way2work.ir

مدیرعامل: رضا قربانی

رئیس هیئت مدیره: رسول قربانی

نایب رئیس هیئت مدیره: مینا والی

مدیر توسعه کسب و کار: رضا جمیلی

مدیر محتوا: میثم سلیمانی

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶

وب سایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

ناظر چاپ: قادر شهبازی

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

۱۰۴
معرفی ۱۰ شرکت معتمد مالیاتی دارای مجوز از سازمان امور مالیاتی کشور میانجی میان مؤدیان و سازمان امور مالیاتی

۱۰۷
معرفی پایانه پرداخت لینوکسی سری B70 شرکت اندیشه نگار پارس که در نمایشگاه سیملس ۲۰۲۴ رونمایی شد
کارت خوانی سازگار با کهربا

۱۰۸
معرفی مدیران و معاونان بازاریابی دوازده شرکت بانکی و پرداخت کشور پلی میان کسب و کارها و مشتریان

۸۱
گفت‌وگو با آرش لرستانی، علیرضا قنادان و روح‌الله پرنیان درباره احراز هویت، اعتبارسنجی و دیگر نیازهای لندتک‌ها
رقابت؛ مزیتی که ارزش افزوده ایجاد می‌کند

۸۶
بررسی مسیرها و فرصت‌های همکاری صنفی در اکوسیستم نوظهور لندتک
تنظیم‌گری مشارکتی از شاهراه همگرایی صنفی

۹۲
بزرگ‌ترین نگرانی ساتیا نادا این است که نتواند تحول بعدی بازار را از قبل پیش بینی کند
هشیاری ساتیا نادا

۶۳
در گفت‌وگو با همایون محبوبی و مهدی معرفتی درباره انتشار اولین گزارش سال شرکت پیمان مطرح شد
بازنگر اصلی دایرکت دبیست در ایران هستیم

۷۴
بررسی چالش تأمین مالی لندتک‌ها در گفت‌وگو با محمد مهدی اسمعیلی، مهدی مقیمان و سید مجتبی بنی‌طبا
ضرورت تمرکز بر منابع مالی غیر بانکی

۷۷
گفت‌وگو با فعالان حوزه لندتک درباره وضعیت اعتباری کشور
اعتبار؛ حلقه گمشده شمولیت مالی



۵۲



۳۳

۷۳



۳۳



۶۹

روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای رضا سمیع‌زاده، مدیرعامل هلپینگ‌فاخر که تجربه فعالیت در صنایع گوناگون در کشور را دارد به دنبال اثرگذاری لجستیکی در ایران است



۶۶

گفت‌وگو با محمد مهدی متولی مدیرعامل امیدپی درباره زیست بوم هوشمند این شرکت از این پس فقط کارت خوان اندرویدی خواهیم داشت

در آستانه انتخابات ریاست جمهوری آیا می توانیم امیدوار باشیم گوش شنوایی برای مطالبات فعالان اقتصاد دیجیتال کشور وجود داشته باشد؟

چاره‌های جز مطالبه‌گری نیست



مینا والی
مدیرمسئول



عصر تراکتس



۲۲

ASARETA@HONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

حوزه نوآوری و حل چالش‌های متعدد کسب‌وکارها با سازمان تأمین اجتماعی و سازمان امور مالیاتی بود. احتمالاً با کنار هم قرار دادن مطالبات هفت سال گذشته از دولت و مطالبات جدیدی که برخی امروز به یک بحران تمام‌عیار تبدیل شده‌اند بیش از پیش از بهبود شرایط ناامید می‌شویم. می‌دانم که بسیاری از فعالان اقتصاد دیجیتال همین حالا هم با ناامیدی کامل دست از تلاش برای ساختن در این محدوده جغرافیایی کشیده‌اند و جلای وطن کرده‌اند، برخی به صورت موازی کسب‌وکاری در خارج از مرزهای کشور راه انداخته‌اند و برخی بی‌سروصدا در حال تدارک یک مهاجرت کسب‌وکاری هستند، اما این راه هم می‌دانم که تغییرات حتی در حد بهبودهای کوچک می‌تواند محرکی برای ماندن و رشد کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال در کشور باشند. همان‌طور که پیش از این در دوره‌هایی به دنبال گشایش‌ها، روزه‌های امید می‌ایجاد شد که محرک فعالان اقتصادی بود.

قطعاً هرکدام از ما بارها و پس از تکرار مطالبات فعالان اقتصادی، این فعالیت‌ها را تلاش‌هایی بی‌بهره می‌دانیم و احتمالاً خیلی‌ها ایمان دیگری برای مشارکت در اعلام مطالبات نمی‌کنیم، اما من باور دارم که اگر تا امروز این مطالبات گفته نمی‌شد شاهد شرایط سخت‌تری بودیم. بیان مطالبات در هر فرصتی که برای فعالان کسب‌وکار به وجود می‌آید حداقل نتیجه‌ای که دارد هم‌صدایی اعضای یک صنعت در رسیدن به انتظاراتشان است. ممکن است بگوییم ما این همه فریاد می‌زنیم و کمترین تأثیر را می‌بینیم و گویی آب در هاون می‌کوبیم، اما فکر می‌کنم گاهی همین فریادها سبب شده هزینه اجرای تصمیمات اشتباه برای دولت و مدیران دولتی بالا برود و فکر می‌کنم اگر قرار است گشایشی اتفاق بیفتد آگاهی اعضای صنف از خواسته‌هایشان بهتر از عدم آگاهی است.

نمی‌دانم هفت سال بعد فهرست مطالباتمان بلندتر خواهد شد یا خیر، اما حداقل امیدوارم بخش حیاتی‌تر انتظارات امروزمان فقط به خاطرها و تاریخ شفاهی اقتصاد دیجیتال ببینند، زیرا اگر غیر از این باشد، خود مقوله اقتصاد دیجیتال در ایران به تاریخ خواهد پیوست

تیرماه، عصر تراکتس وارد هشتمین سال انتشارش می‌شود. تیرماه ۱۳۹۶ که شماره اول ماهنامه را برای چاپ فرستاده بودیم مصادف بود با روزهای ابتدایی انتخاب مجدد حسن روحانی در دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری. به‌عنوان یک نشریه تخصصی حوزه فناوری‌های مالی در شماره دوم عصر تراکتس که مردادماه منتشر شد در حالی که مدت کوتاهی به آغاز به کار دولت جدید و مشخص شدن کابینه و در پی آن مدیرانی مانند مدیر کل بانک مرکزی مانده بود در یادداشتی هفده مطالبه کارآفرینان با تمرکز بر فعالان فناوری‌های مالی کشور از دولت دوم رئیس‌جمهور روحانی را مرور کردیم. آن هفده مطالبه شامل این موارد بود: بهبود فضای کسب‌وکار بانکداری و پرداخت، توسعه کارت اعتباری، ابهام‌زدایی از سیاست‌های پولی، بهبود زیرساخت‌های حاکمیتی، اصلاح ساختار کارمزد، ساماندهی وضعیت شرکت‌های حاکمیتی، اتصال به سیستم‌های پرداخت بین‌المللی، ساماندهی بازار بین‌بانکی، استفاده درست از پول خرد و اسکناس، توسعه کیف پول و پرداخت‌های موبایل، اقتصاد مقاومتی، ساماندهی به وضعیت لجام‌گسیخته حجم نقدینگی، بهبود ارتباط با اپراتورها، ثبات نرخ ارز، تعامل سازنده با رسانه‌ها، ارتقای امنیت و ارتقای جایگاه پژوهش در تصمیم‌گیری‌ها. دقیقاً هفت سال از انتشار این هفده مطالبه می‌گذرد و مروری بر این فهرست نشان می‌دهد که تقریباً هیچ‌کدام از این مطالبات پاسخ داده نشده‌اند؛ راهکارهایی برای برخی مانند «اصلاح ساختار کارمزد» به صورت کجدارومریز ارائه و اجرا شده است، ولی همچنان از فهرست مطالبات حذف نشده‌اند. در برخی از مطالبات مانند «بهبود فضای کسب‌وکار» حتی وضعیتیمان نسبت به گذشته وخیم‌تر نیز شده است و برخی دیگر همچون «استفاده درست از پول خرد و اسکناس» نه تنها حل نشده‌اند، بلکه به نظر می‌رسد اصلاً یک موضوع اقتصادی مهم دانسته نشده و در فهرست دغدغه‌های تصمیم‌گیران موضوعیتی ندارد. مرور بقیه فهرست این مطالبات نیز نشان می‌دهد همچنان کسب‌وکارهای ایران و خصوصاً کسب‌وکارهای فعال در حوزه فناوری‌های مالی کشور با معضلات کهنه دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

متأسفانه به مطالبات ما در فضای کسب‌وکار نه تنها رسیدگی نشده است، بلکه امروز دچار چالش‌هایی از جنس‌های متفاوت شده‌ایم. امروز در برخی جبهه‌ها آن قدر شرایط پیچیده‌تر و سخت‌تر شده است که اگر از ما درباره اولویت مطالباتمان سؤال شود بسیاری از موارد فهرست بالا با وجود اینکه همچنان پابرجا هستند، احتمالاً از فهرست اولویت‌هایمان حذف شوند. گویی دولت‌ها، وزرا و مدیران می‌آیند و می‌روند و نه تنها دردی دوا نمی‌شود که زخمی دیگر بر پیکر کسب‌وکارها ثبت می‌شود.

در آستانه انتخابات زود هنگام ریاست جمهوری و در هفته آخر خردادماه جلسه‌ای در کمیسیون تحول، نوآوری و بهره‌وری اتاق بازرگانی تهران برگزار شد که در آن فعالان اقتصاد نوآوری و دانش‌بنیان انتظارات خود را از دولت آینده مطرح کردند. حاضران که درصد بالایی از آنها صاحبان و مدیران ارشد کسب‌وکارهای حوزه اقتصاد دیجیتال کشور بودند مهم‌ترین چالش‌ها و مطالبات این حوزه را بیان کردند که برخی از این اولویت‌ها شامل کاهش تعدد تنظیم‌گران، رسیدگی به بحران مهاجرت سرمایه‌های انسانی و مهاجرت شرکت‌های حوزه نوآوری، کاهش دخالت حاکمیت در جزئیات فعالیت کسب‌وکارها، حذف نگاه امنیتی به فضای کسب‌وکار و امنیتی شدن این فضا، رفع فیلترینگ و بهبود کیفیت اینترنت، حل ریشه‌ای مسئله ناامیدی در میان فعالان

چرا در صنعت خرده‌فروشی هر کسب و کار آنلاین یا فیزیکی که در پنج سال آینده خود را به ابزارهای پذیرش لندتکی مجهز نکند، از بین خواهد رفت؟

لندتک، آینده پرداخت است



مینا حاجی
سرمدبیر

عمر تراکتس

یادداشت

۲۳

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم

و فراگیری لندتک‌ها در عمق کسب‌وکارهای خرده‌فروشی ایران نتوان انکار کرد.

دیگر کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ نمی‌توانند بدون لندتک‌ها ادامه مسیر دهند و در صنعت خرده‌فروشی هر کسب‌وکار آنلاین یا فیزیکی که در پنج سال آینده خود را به ابزارهای پذیرش لندتکی مجهز نکند، قطع به یقین از بین خواهد رفت. با پررنگ شدن نسل زد در جامعه خریداران، توسعه ابزارها و زیرساخت‌های لازم برای اعتبارسنجی، تورم و کاهش قدرت خرید مردم و ده‌ها عامل دیگر، صنعت خرده‌فروشی برای برون‌رفت از رکود فعلی، مسیری جز توسعه لندتک‌ها را پیش روی خود نمی‌بیند.

کارشناسان و متخصصان صنعت پرداخت کشور در طول سال‌های گذشته از نبود کارت اعتباری و جای خالی‌اش در صنعت پرداخت کشور گله داشتند و معتقد بودند این فقدان، باعث معیوب شدن صنعت پرداخت ایران شده است. حالا به نظر می‌رسد، لندتک‌ها، احتمالاً معادل امروزی کارت اعتباری، برای جامعه ایرانی خواهند بود که البته پیچیدگی‌های متعددی نیز با خود به همراه خواهد داشت؛ از مسائل رگولاتوری گرفته تا مسائل فرهنگی. از همین رو، ۱۴۰۳ سال استراتژیکی برای این کسب‌وکارها و این صنعت است و در این سال مشخص می‌شود که آیا لندتک کشور در مسیر درست رگولاتوری، رشد، توسعه و بلوغ قرار می‌گیرد یا به سمت نابودی پیش می‌رود. موضوعی که شاید تا حد زیادی داشتن یک صنف قدرتمند برای لندتک را بیش از هر زمان دیگری برای آن مهم و حیاتی می‌کند، زیرا به نظر می‌رسد در سطح کلان، باز یگران بزرگی وارد این صنعت شده‌اند و در صورت نداشتن یک صنف اختصاصی قدرتمند برای لندتک، چالش‌ها و تنش‌های بزرگی را شاهد خواهیم بود. لندتک‌ها خیلی زودتر از آن چیزی که فکر کنید در تمام حوزه‌ها به بخش جدایی‌ناپذیری از الگوی رفتاری مردم در خرید تبدیل خواهند شد. برای پی بردن به سرعت این اتفاق، به یاد آورید که اسنپ چگونه الگوی پرداخت کرایه تاکسی را در کشور با سرویس BNPL خود تغییر داد. مردم دیگر از این سرویس فقط به دلیل نداشتن پول استفاده نمی‌کنند، بلکه بخش عمده‌ای به خاطر تجربه دلپذیر و یکپارچه‌ای که در فرایند گرفتن تاکسی ایجاد کرده از آن استفاده می‌کنند. امروز می‌توانید استفاده از اسنپ را بدون اعتبار تصور کنید؟ احتمالاً نه. یادمان باشد که درباره بیست یا حتی ۱۰ سال پیش صحبت نمی‌کنیم. ۲۹ آبان‌ماه ۱۴۰۰ بود که مجید حسامی، مدیر ارشد اجرایی وقت اسنپ‌پی، در گفت‌وگو با راه پرداخت برای اولین بار از توسعه و ارائه این سرویس خبر داد و گفت: «در ابتدا کاربران اعتبار محدودی دریافت می‌کنند که فقط برای سرویس در خواست خود رو قابل استفاده است و...» بله، لندتک، آینده پرداخت است. ♦

اولین دستگاه‌های کارت‌خوان را به خاطر دارید؟ مقاومت‌های اصناف برای تجهیز به این ابزار را چطور؟ سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲ را می‌توان



طلایی‌ترین سال‌ها برای پذیرش دستگاه کارت‌خوان در اصناف دانست؛ سال‌هایی که کسبه و اصناف دیر یا زود متوجه شدند دیگر بدون کارت‌خوان نمی‌توانند در بازار جایی داشته باشند. جلوتر که آمدیم و هم‌زمان با توسعه انواع ابزارهای پرداخت در حوزه فیزیکی و بعدتر در حوزه آنلاین و تجارت الکترونیکی، کم‌کم مفهومی مطرح شد به نام امبدد فایننس که شاید معادل فارسی درستی برایش نتوان یافت، ولی در نهایت منظور از آن، یکپارچه شدن راهکارهای پرداخت و مالی با فرایندهای غیرمالی و تسویه کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ بود؛ طوری که کاربر دیگر در روند خرید، پرداخت را یک فرایند جدا نبیند. این مفهوم در سایر حوزه‌های مالی و مفهوم سفر مشتری نیز توسعه یافت و حالا در نقطه خرید مشتری یک بار دیگر با سروشکلی دیگر تحت عنوان لندتک نمایان شده است.



لندتک دیگر یک روند یا جریان نوآورانه استارت‌آپی در صنعت فناوری‌های مالی ایران نیست. لندتک حالا پیش‌ران همان امبدد فایننس است که در نقطه خرید، سعی در رفع نیاز مشتریان دارد. ارائه وام‌های کلان به تولیدکنندگان و واردکنندگان کالاهای اساسی و روزمره مردم، برای نظام بانکی تجربه ناموفقی بود، زیرا این منابع عموماً توسط صاحبان صنایع در محلی غیر از مصرف واقعی خود، صرف می‌شدند یا اینکه منجر به پر شدن انبارهای تولیدکنندگان از کالاهایی می‌شد که مصرف‌کننده نهایی توان خریدش را نداشت، اما حالا با پوست‌اندازی لندتک‌ها طی چند سال گذشته، قرار است جای آن وام‌های کلان به تولیدکنندگان، در نقطه فروش محصول نهایی به داد مردم رسیده شود و در عین حال چرخ اقتصاد صنایع تولیدی و اصناف به چرخش درآید.

لندتک دیگر یک روند یا جریان نوآورانه استارت‌آپی در صنعت فناوری‌های مالی ایران نیست. لندتک حالا پیش‌ران همان امبدد فایننس است که در نقطه خرید، سعی در رفع نیاز مشتریان دارد. ارائه وام‌های کلان به تولیدکنندگان و واردکنندگان کالاهای اساسی و روزمره مردم، برای نظام بانکی تجربه ناموفقی بود، زیرا این منابع عموماً توسط صاحبان صنایع در محلی غیر از مصرف واقعی خود، صرف می‌شدند یا اینکه منجر به پر شدن انبارهای تولیدکنندگان از کالاهایی می‌شد که مصرف‌کننده نهایی توان خریدش را نداشت، اما حالا با پوست‌اندازی لندتک‌ها طی چند سال گذشته، قرار است جای آن وام‌های کلان به تولیدکنندگان، در نقطه فروش محصول نهایی به داد مردم رسیده شود و در عین حال چرخ اقتصاد صنایع تولیدی و اصناف به چرخش درآید.

گواه این اتفاق نیز بیلبوردهای سطح شهر و تبلیغات تلویزیونی و مطبوعات است که پر شده است از گروه‌های بزرگ صنعتی و تولیدی یا حتی فروشگاه‌های زنجیره‌ای که مردم را به خرید اقساطی یا اعتباری دعوت می‌کنند. دیگر بازی عوض شده است. این روزها، مردم به دلیل شرایط اقتصادی و متنوعی که دارند، شاید اسمش را ندانند، ولی کم و زیاد طعم استفاده از انواع لندتک‌ها را چشیده‌اند؛ از دریافت اعتبار یا تسهیلات گرفته تا BNPL. همان‌طور که سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲ را در توسعه و فراگیری دستگاه کارت‌خوان نمی‌توان نادیده گرفت، سال ۱۴۰۳ و احتمالاً سه سال آینده را در توسعه

معادله عجیب نئوبانک‌ها

جدید درباره توسعه این همکاری‌ها ابهام بسیاری ایجاد کرده و می‌تواند توسعه بانکداری پلتفرمی در کشور را دچار مشکلات جدی کند. نکته‌ای که بسیار بحث‌برانگیز است، محور قرار دادن نام بانک با توجه به مجوزها و دستورالعمل‌هایی است که از سمت بانک مرکزی اتخاذ شده و بانک و واحد دیجیتال در این مورد، ارزیابی می‌شوند. چه الزامی به این محوریت و متحدسازی وجود دارد؟ این مورد را می‌توان دخالت در استراتژی برندینگ بانک‌ها و کسب‌وکار آنها دانست، زیرا این صاحبان کسب‌وکارها هستند که باید به شکل اصولی، عمل بازاربایی و برندسازی خود را در نسبت با رقبا و مطابق نیاز بازار انجام دهند.

آنچه به طور کلی در اکوسیستم بانکداری باز، درباره نئوبانک مدنظر است، حرکت به سوی خدمات بانکی متعدد و توسعه هرچه بیشتر خدمات شخصی سازی شده است. درحقیقت نئوبانک به چابکی و نوآوری معروف است. چابک از این نظر که می‌تواند برای خدماتی که جامعه نیاز دارد، چه از جنس نیاز پنهان و چه از جنس ایجاد نیاز، راهکار شایسته ارائه دهد، اما انحصار نئوبانک‌ها در دستان بانک‌ها، رشد آرام و بازده پایین‌تر از حد انتظار آنها را در پی داشته است. موضوع دیگر، عدم ارائه کر مجزا برای نئوبانک است. جداسازی هسته عملیاتی نئوبانک، فرایند مهمی است که باید به آن توجه شود. وجود کر مشترک با بانک‌ها، مانعی بر سر راه نوآوری محسوب می‌شود. در حال حاضر سرویس دهنده‌های کرنکینگ، توان پاسخ‌گویی به نئوبانک‌ها را ندارند و علاوه بر آن، تغییرات در کمرهای موجود برای بانک‌ها هزینه‌زا و دارای اولویت پایین است. نداشتن کر مجزا برای نئوبانک‌ها، تبعاتی چون عدم خلق مدل کسب‌وکار، تراکنش و گزارش‌های جدید را در پی دارد. زیرا مهم‌ترین مسئله‌ای که باعث می‌شود نئوبانک‌ها کر مجزا داشته باشند پیاده‌سازی مدل‌های کسب‌وکار متنوع است که شاید در کمرهای موجود امکان پذیر نباشد. نئوبانک‌ها به دلیل جنس فعالیت متفاوت، نوع مشتریان و تقاضاهای موجود، باید ساختار مجزا و خاص خود را داشته باشند. درحقیقت بهره‌گیری نئوبانک از هسته عملیاتی بانک اصلی، به دلیل امنیت و کیفیت مناسب، صحیح است، اما دست نئوبانک را در انجام فعالیت‌های نوآورانه می‌بندد و ایجاد محدودیت می‌کند. به همین دلیل ما نیاز داریم گروهی خارج از بانک و براساس نیاز مشتری محصولات جدید را طراحی کنند و به بازار ارائه دهند، زیرا بانک با توجه به ساختار حاکمیتی خاص خود، هرگز نمی‌تواند در این فضا موفق عمل کند.

اینکه بانک با این تفاسیر و با این سرعت در نیازسنجی و حرکت در مسیر تحول دیجیتال بخواهد به توسعه بانکداری نوین بپردازد، حاصلی جز یک اپ موبایل بانک ندارد و گاه در بین بانک‌ها مشاهده می‌شود که برای پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان، دو یا حتی سه برنامه بانکی ارائه داده‌اند! این موضوع صرفاً کاربران را سرخورده می‌کند، زیرا آن برنامه‌ها حتی کارایی لازم را هم ندارند و تولید محصولاتی از این دست، خلاف حرکت در مسیر توانمندسازی نئوبانک‌ها است. دغدغه اصلی بانک، توسعه فعالیت‌های عملیاتی بانکی است و حوزه فعالیت نئوبانک‌ها، به کلی از عهده بانک خارج است.

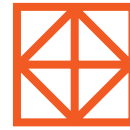
چالش دیگری که اجرای این بخشنامه ایجاد می‌کند این است که تعریف اپلیکیشن‌ها و نئوبانک‌ها را مبهم خواهد کرد و خود رگولاتور نیز مرز و تعریف مشخص و روشنی برای این دو مفهوم ارائه نکرده است. این بخشنامه گمان می‌کند همه نئوبانک‌ها باید به یک شکل کار کنند، در حالی که چنین اتفاقی در دنیا رخ نداده و نئوبانک‌های متنوعی با مدل‌های کسب‌وکاری گوناگونی به جامعه عرضه شده است. عدم شفاف‌سازی دو مقوله بانکداری دیجیتال و نئوبانک صرفاً به اتلاف منابع و انرژی نسل‌های جوان پرشور کشور منجر می‌شود، زیرا این سرمایه مادی و معنوی عظیم در مسیری به کار گرفته می‌شود که سراسر ابهام است و کسب‌وکاری خلق می‌کند که خودش هم می‌داند به طور منطقی و قانونی یک نئوبانک محسوب نمی‌شود. این معادله عجیبی است که خودمان ایجاد کرده‌ایم و امید داریم با پیگیری فعالان حوزه فین‌تک و تعامل با بانک‌های کشور و در نهایت بانک مرکزی، فضای حضور درست و اصولی کسب‌وکارهای نوآورانه‌ای چون نئوبانک‌ها، فراهم شود. همین چند برنامه محدود موبایلی بانک‌های خصوصی کشور، که می‌توان آنها را شبه نئوبانک نامید، نیز مایه مسرت بسیاری از اهالی این سرزمین شده‌اند و حیث است که این کشور سراسر فرصت و مردمانی به روز و مشتاق نوآوری، از خدمات بدیع حوزه بانکی محروم بمانند؛ به هر روی، امید داریم پایان شب سیاه سفید است و شرایط به همین شکل نخواهد ماند. ♦

چابکی، نوآوری، بهره‌وری و رشد کسب‌وکارها، همه و همه مفاهیمی‌اند که در فضای بانکداری، ما را به یاد مفهوم تازه نفس نئوبانک می‌اندازند. نئوبانک‌ها رهاورد عصر بدیع تکنولوژی‌اند و فرصت‌های بسیار ارزنده‌ای را به جامعه ارائه می‌کنند. کشورها پیشرو، همواره فرصت‌های جدید را با بررسی همه‌جانبه تحلیل می‌کنند و مسیر بهره‌برداری مناسب از آن فرصت جدید را با ساختارهای اقتصادی خود مطابقت می‌دهند و طبق ساختار و المان‌های اقتصادی - فرهنگی جامعه خود، حداکثر بهره‌مکن را از آن می‌برند.

پاییز سال ۱۴۰۲ بخشنامه‌ای در فضای بانکداری کشور منتشر شد که عملاً محدودسازی هرچه بیشتر فضای نئوبانک‌ها را در پی داشت. با توجه به این مهم که نئوبانک‌ها در ایران ملزم‌اند با مجوز بانک‌های رسمی کشور فعالیت کنند، فرایند اعطای مجوز یا تخصیص کد باید به خود بانک‌ها منتقل شود و بانک مرکزی به طور مستقیم به این حوزه ورود نکرده، بلکه نقش نظارتی خود را بر بانک عامل ایفا می‌کند. اگر بخواهیم خوش‌بین باشیم و وجوه مثبت این رویکرد را در نظر بیاوریم، می‌توان گفت که مسئولیت‌پذیری بانک‌ها در قبال نئوبانک‌های زیرمجموعه خود می‌تواند مانع از بحران‌های بانکی در آینده شود و به نوعی امنیت سپرده‌گذاران را به واسطه خوش‌نامی بانک مذکور تأمین کند. نکته دیگری که این پیوند مبارک و توفیق‌آفرینی را فراهم ساخته، الزام ارائه خدمات پشتیبانی ۲۴ ساعته در هفت روز هفته در نئوبانک‌ها است که اتفاقی مثبت برای اکوسیستم بانکی کشور است و حداقل با تکیه بر بخش دیجیتال، وزنه سنگین موقعیت خود را در بازار به سوی رشد و پیشرفت بر بستر آنلاین سوق می‌دهد.

نکته دیگری که بیانش خالی از لطف نیست و از دغدغه‌های بسیار مهم جامعه محسوب می‌شود این است که ارائه خدمات بانکی از طریق سامانه جامع بانکداری مرکزی به شرط آنکه در ارائه خدمات نوین نئوبانک‌ها اختلال ایجاد نکند، می‌تواند برای جلوگیری از پول‌شویی یا فرار مالیاتی مفید باشد. با عنایت به ممنوع کردن تملک یا ایجاد شرکت جدید و جلوگیری از ایجاد واحدهای زیرمجموعه در واحد دیجیتال و تخصیص فقط یک کد دیجیتال برای هر بانک، این قانون می‌تواند واحد دیجیتال را به شدت متورم کند و با افزایش بی‌حرکی، عملاً خود سد راه نوآوری برای ارائه خدمات نوین بانکی شود. مشتریان بانک‌ها خواسته‌های متفاوت و به‌روزی دارند و با ارائه صرفاً یک کد دیجیتال به بانک نمی‌توان اصول اولیه بانکداری باز را که ارائه خدمات متنوع به مشتری‌های متعدد است، محقق کرد.

توسعه خدمات نرم‌افزاری صرفاً در قالب پیمانکاری بر رشد، توسعه و سرمایه‌گذاری در اکوسیستم فین‌تکی و استارت‌آپی و نوآوری کشور تأثیر منفی می‌گذارد و بیشتر بستری برای توسعه شرکت‌های پیمانکاری فراهم می‌کند و با توجه به روند جهانی همکاری بین نئوبانک‌ها با سایر پلتفرم‌های ارائه خدمات و توسعه مفهوم Embedded Finance، قوانین



مصطفی
طهماسبی
مدیرعامل
سنباد

مهرتراکتس



۲۴

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



به وقت تولد عصر تراکنش

به روال همیشه در بخش «گزارش‌ها»ی ماهنامه عصر تراکنش ابتدا مروری بر مهم‌ترین اخبار ماه داشتیم. امور مالی تعبیه‌شده در سال‌های اخیر انقلاب بزرگی را در ارائه خدمات مالی در دنیا ایجاد کرده است؛ انقلابی که به تغییر رویه‌ها و رفتارهای مالی افراد و سازمان‌ها منتهی شده و به تعبیر برخی آینده صنعت فین‌تک است. به همین منظور در این بخش دو مطلب را در این باره آماده کرده‌ایم که می‌توانید آنها را در صفحات پیش رو بخوانید. ماهنامه عصر تراکنش تیرماه امسال هفت‌ساله می‌شود و به همین بهانه ۳۵ یادداشت کوتاه از مدیران، متخصصان و فعالان صنعت فناوری‌های مالی کشور دریافت کرده‌ایم که آنها را در بخش «گزارش‌ها»ی این شماره با شما به اشتراک گذاشته‌ایم؛ یادداشت‌هایی که نشان می‌دهند ماهنامه عصر تراکنش در این هفت سال صدای فعالان این صنعت بوده و تلاش کرده به رفع چالش‌ها و مشکلات آنها کمک کند.

گزارش‌ها

بهار لندتک‌ها در آینده‌ای نزدیک



زهرا قربانی

۱۴۰۳ برای کسب‌وکارهای لندتک سال مهمی است و شاید مهم‌ترین رخداد خردادماه را نیز بتوان پیش‌نویس مصوبه‌ای دانست که درباره کاهش ریسک ارائه خدمات تسهیلات‌یارها در کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال کشور بررسی شد و در اختیار بانک مرکزی قرار گرفت. به نظر می‌رسد با اجرای این پیش‌نویس سقف پرداخت مستقیم از پانصد هزار تومان به بیشتر از پنج میلیون تومان افزایش یابد و به واسطه فهرست چک‌های در راه مشتریان امکان مشاهده روند اعتبارسنجی چک‌های وصول‌نشده برای مشتریان فراهم شود و اعتبارسنجی دقیق‌تری انجام پذیرد. همچنین در پیش‌نویس مصوبه کاهش ریسک ارائه خدمات تسهیلات‌یارها، امکان استفاده از سامانه ملی فکتورینگ به لندتک‌ها داده شده است؛ به این ترتیب لندتک‌ها امکان واگذاری مطالبات خود از طریق زیرساخت‌هایی مانند چک الکترونیک و خرید دین را پیدا می‌کنند. قرار است این پیش‌نویس شرایط و امکاناتی را برای تسهیلات‌یارها فراهم کند که ریسک ارائه خدمات برای آنها کاهش یابد. به گفته محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، این مصوبه نه تنها ارائه خدمات از سوی تسهیلات‌یارها را به کاربران بهبود خواهد داد، بلکه با فراهم کردن امکان اعتبارسنجی دقیق‌تر به لندتک‌ها روند کاری این کسب‌وکارها را ایمن‌تر و آسان‌تر می‌کند. در ادامه مروری بر مهم‌ترین اخبار یک ماه اخیر خواهیم داشت.



مصرف تراکتس



۳

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

به سطح وسیع‌تری از مشتریان و پذیرندگان بانکی را ایجاد می‌کند.

ری پرندینگ فرهاد اکسچنج به افکس



افکس (فرهاد اکسچنج) هم‌زمان با روز پیتزای بیت‌کوین از نام و نسخه جدید خود رونمایی کرد. فرهاد اکسچنج به مناسبت تغییر نامش به افکس (EFEX) و رونمایی از نسخه جدید خود هم‌زمان با روز پیتزای بیت‌کوین، برای سهیم کردن کاربران در این اتفاق و سوق دادن آنها به استفاده از کلاس‌های متنوع و جدید دارایی، کمپین «کارمزد ۵۰ درصدی» را از دوم خرداد ۱۴۰۳ شروع کرد و تا ساعت ۲۴، هشتم خرداد ادامه داد.



سرویس درخواست پذیرنده و دستگاه پوز بانکی، سیستم پیشخوان بانکی، سرویس امضا و سفته الکترونیک است. بهبود تجربه مشتریان، رضایت مشتریان قدیمی، مقرون به صرفه بودن و تقویت ارتباطات از مزایای شعبه فیجیتال امید بانک سپه است.

نصب ۵۰ هزار دستگاه پایانه فروشگاهی قرض الحسنه مهر توسط فن‌آوا کارت

نصب و پشتیبانی ۵۰ هزار دستگاه پایانه فروشگاهی پذیرندگان (مشتریان) بانک قرض الحسنه مهر ایران به شرکت فن‌آوا کارت واگذار شد و به امضای طرفین رسید. بر همین اساس، شرکت فن‌آوا کارت به مدت سه سال توسعه ابزار پذیرش، اتصال، پشتیبانی و حفظ حساب تسویه پذیرندگان (مشتریان) بانک قرض الحسنه مهر ایران را برعهده خواهد داشت. عقد این قرارداد زمینه توسعه ابزارهای پرداخت شرکت فن‌آوا کارت و دامنه خدمت‌رسانی



رونمایی از شعبه فیجیتال بانک سپه



در حاشیه برگزاری همایش مدیران ارشد بانک سپه با حضور مدیرعامل، اعضای



هیئت‌مدیره و مدیرعامل هلدینگ بهیوپان هوشمند امید از شعبه فیجیتال امید بانک سپه رونمایی شد. شعبه فیجیتال، حاصل تلفیق شعبه فیزیکی با شعبه دیجیتال است که در راستای برنامه‌های تحولی بانک سپه و در ذیل پروژه‌های بازآفرینی شعب طراحی شده است. شعبه فیجیتال امید بانک سپه دارای پنج محصول فناوری؛ سرویس خدمات اتباع و مهاجرین (سهما)، سامانه امید بانک سپه، سرویس تسهیلات غیرحضوری،

برگزاری مجمع عمومی فوق العاده شاپرک

مجمع عمومی فوق العاده شرکت شاپرک با موضوع تغییر برخی از مواد اساسنامه و با حضور اکثریت سهامداران برگزار شد.

ماهیار برگزاری مجمع فوق العاده شرکت را در راستای مأموریت‌های جدید این شرکت دانست و تأکید کرد که برای توسعه و تقویت شرکت در پاسخ‌گویی به نیازهای زیست‌بوم پرداخت الکترونیک کشور نیاز است همگام با نوآوری‌ها و فناوری‌ها گام برداریم.

در ادامه این جلسه، امیرحسین شبیری، مدیرعامل شرکت شاپرک با ارائه گزارشی به تشریح موارد اصلاحی در اساسنامه پرداخت و بیان کرد: «شرکت شاپرک حضور بیشتر در حوزه نوآوری و حرکت بر لبه فناوری را در اولویت فعالیت‌های خود قرار داده و برنامه‌های توسعه‌ای متعددی را مدنظر دارد.»

به رسمیت شناختن جایگاه لندت‌ها



اواسط اردیبهشت‌ماه پیش‌نویس مصوبه‌ای در کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال کشور بررسی شد و در نهایت آن متن مورد توافق اعضا قرار گرفت.

این پیش‌نویس بعد از بررسی نهایی بانک مرکزی، برای تصویب نهایی در اختیار کارگروه اقتصاد دیجیتال قرار می‌گیرد و پس از تأیید به حالت مصوبه درمی‌آید و اجرایی می‌شود.

اجرای این پیش‌نویس با افزایش سقف پرداخت مستقیم، اعتبارسنجی دقیق و اتصال لندت‌ها به سامانه فکتورینگ همراه است. در پیش‌نویس مصوبه کاهش ریسک ارائه خدمات تسهیلات یارها ذکر شده: «این پیش‌نویس نشان می‌دهد موجودیت تسهیلات یارها به رسمیت شناخته شده است و مسائل آنها شناسایی و حل و فصل می‌شود. هماهنگی‌های انجام‌شده بین دستگاهی برای توسعه هرچه بهتر حوزه لندتک

صورت گرفته است. این امر خبر از دستاوردهایی می‌دهد که در چند ماه اخیر با همکاری‌های صنفی، کسب‌وکارها، نهادهای حاکمیتی و با همراهی بانک مرکزی به دست آمده است.»

از دسترس خارج شدن اپلیکیشن بلو و بلوکارت



اپلیکیشن بلو و بلوکارت به دلیل نوسانات برق در سرویس دهنده به مرکز داده‌های بلو (سامانتل) به‌طور موقت از دسترس خارج شدند که در نتیجه این اختلال، کاربران برای ساعاتی نتوانستند از بلو سرویسی دریافت کنند. روز شنبه، کمی پس از وقوع این اتفاق روابط عمومی بلو طی اطلاعیه‌ای بابت این اختلال عذرخواهی و اعلام کرد که این اختلال به‌زودی رفع می‌شود. روز بعد تیم بلو اطلاعیه‌ای دیگر اعلام کرد که تیم فنی بلو از همان دقایق ابتدایی، تلاش خود را برای رفع مشکل پیش‌آمده آغاز کرده بوده و در نتیجه این تلاش‌ها، در مرحله اول مشکلات مربوط به بلوکارت، برطرف شده و امکان استفاده از آن در دستگاه‌های خودپرداز، پوز و... فراهم شده و در نهایت و در مرحله دوم، اپلیکیشن بلو نیز در دسترس کاربران قرار گرفته است. روابط عمومی بلو، بابت مشکل پیش‌آمده، از همه کاربران خود عذرخواهی کرد.

افزایش شدن هایپراستار به شبکه پذیرندگان کیپا

کیپا (شرکت توسعه تبادلات پایا) در راستای توسعه سبک زندگی اعتباری، شبکه پذیرندگان خود را توسعه داد و فروشگاه‌های زنجیره‌ای هایپراستار را به شبکه پذیرندگانش اضافه کرد. کیپا تا امروز، توانسته شبکه گسترده‌ای از فروشگاه‌های زنجیره‌ای را برای کاربران خود فراهم کند. این همکاری علاوه بر امکان خرید اعتباری از فروشگاه زنجیره‌ای هایپراستار، فروشگاه‌های جانبی، هفت، هایپرفامیلی، دیلی مارکت و وال مارکت را نیز در شبکه گسترده فروشگاه‌های

زنجیره‌ای خود قرار داده است. کاربران با استفاده از اعتبار کیپا، امکان خرید اعتباری محصولات سوپرمارکتی، پروتئینی، پوشاک، آرایشی و بهداشتی، لوازم خانگی و لوازم الکترونیکی را از فروشگاه‌های زنجیره‌ای هایپراستار خواهند داشت.

تصویب صورت‌های مالی شرکت ملی انفورماتیک

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت ملی انفورماتیک به ریاست یکتا اشرفی، معاون توسعه مدیریت و منابع بانک مرکزی و با حضور مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، اعضای هیئت‌مدیره و نمایندگان بانک‌های ملی ایران، صادرات ایران و صنعت و معدن به‌عنوان سهامداران عمده و سایر سهامداران برگزار شد. مجمع عمومی عادی سالانه شرکت ملی انفورماتیک برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۲ با حضور بیش از ۹۹ درصد از سهامداران برگزار و گزارش عملکرد و صورت‌های مالی این شرکت به تصویب اعضای مجمع رسید. یکتا اشرفی به‌عنوان رئیس مجمع در سخنانی تأکید کرد: «برگزاری به‌موقع و منظم مجامع شرکت‌های گروه ملی انفورماتیک و انضباط ساختاری و سهامداری در گزارشگری مالی و عملکردی حاکی از زحمات مدیران گروه در طی سال است. برگزاری منظم جلسات کمیته‌های حاکمیت شرکتی شرکت ملی انفورماتیک نشان می‌دهد که این سه کمیته در شرکت ملی انفورماتیک قوام جدی گرفته و امیدواریم که در شرکت‌های زیرمجموعه گروه نیز همین روند طی شود.»

افزایش سقف تأمین مالی جمعی در بازار سرمایه به پنجاه میلیارد تومان

در مراسم رونمایی از تأمین مالی جمعی ارزی در فرابورس عنوان شد که سقف تأمین مالی جمعی در بازار سرمایه از ۲۵ میلیارد تومان به پنجاه میلیارد تومان افزایش یافت. مجید عشقی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تأمین مالی جمعی ارزی را سبب افزایش ظرفیت بازار سرمایه در تأمین مالی جمعی ارزی کرد و گفت: «با رونمایی از این ابزار، سقف تأمین مالی جمعی در بازار سرمایه از ۲۵ میلیارد تومان به پنجاه میلیارد تومان

مهرتراکتس



تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم

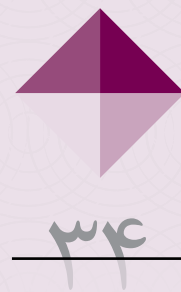
یادداشت هایی از مدیران و متخصصان صنعت فناوری های مالی کشور
به بهانه تولد هفت سالگی ماهنامه عصر تراکنش

صدای هم افزایی مدیران فناوری های مالی ایران

هفت سال از شروع فعالیت ماهنامه عصر تراکنش می گذرد؛ ماهنامه ای که فعالیت خود را از تیرماه ۱۳۹۶ شروع کرد و از آن سال تاکنون به صورت مرتب هر ماه تولید، چاپ و توزیع شده است. عصر تراکنش، رسانه اختصاصی مدیران فناوری های مالی کشور است و در تمام این سال ها تلاش کرده آینه ای باشد برای همه کسانی که در اکوسیستم فناوری های مالی ایران فعالیت می کنند. در این مسیر نیز با ایجاد بستری برای تبادل نظر، زمینه ساز هم افزایی های ارزشمندی میان فعالان صنعت فناوری های مالی کشور شده است؛ این مهم را به خوبی می توان در تمامی شماره های این ماهنامه مشاهده کرد. به بهانه تولد هفت سالگی ماهنامه عصر تراکنش از مدیران، متخصصان و فعالان صنعت فناوری های مالی کشور یادداشت های کوتاهی را درباره فعالیت های این ماهنامه دریافت کردیم؛ یادداشت هایی درباره اثرگذاری هفت ساله این ماهنامه در صنعت فناوری های مالی کشور که بیانگر این موضوع هستند که ماهنامه عصر تراکنش در هفت سال فعالیت بیوسته و مداوم خود به خوبی توانسته به هدفش که رساندن صدای فعالان فناوری های مالی کشور به گوش مخاطبان و نهادهای رگولاتور است، برسد. در ادامه نظر و دیدگاه ۳۵ نفر از مدیران، متخصصان و فعالان صنعت فناوری های مالی کشور را از فعالیت های ماهنامه عصر تراکنش می خوانید.



عصر تراکنش



ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

ادامه این مسیر، انتشار ماهنامه عصر تراکنش را می توان نقطه عطف آن دانست؛ ماهنامه ای که یکی از مراجع وزین و معتبر برای انتشار محتواهای علمی، بیان دیدگاه ها، نقدها و پیشنهادهای مثبت و نگهداری این محتواهای هفت سال گذشته برای تمام ذی نفعان این صنعت بوده است. تولد ماهنامه عصر تراکنش را به پرسنل پرتلاش و ارزش آفرین آن تبریک می گویم و آرزوی بهروزی، تندرستی و شادکامی برای این عزیزان دارم.

آرش پایایی
مدیرعامل شرکت توسعه سامانه های
نرم افزاری نگین (توسن)



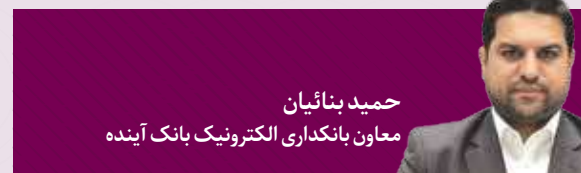
۸۲ شماره ماهنامه عصر تراکنش نمونه خوبی از سیر پیشرفت یک رسانه تخصصی است و پیداست که عصر تراکنش از ابتدا در تلاش بوده تا در فضای صنعت بانکداری و دنیای پویا و نوآورانه فین تک، در مسیر پیشبرد صنعت، نوآوری ها و استانداردهای مختلف گام بردارد. به روز بودن

محمد کاظم کاظمی راد
مدیر تضمین خدمات شرکت شاپرک



به یاد دارم در نیمه دوم دهه ۱۳۸۰ که وارد فعالیت در صنعت بانکداری و پرداخت الکترونیک شدم، فضا با شرایط کنونی بسیار متفاوت بود. شناخت و تعامل افراد فعال در این حوزه محدود و دسترسی به مستندات و محتواهای آموزشی دشوار و گاه ناممکن بود. همچنین، دانش شفاهی و در اختیار محدود افراد مؤثر در این صنعت بود که عمدتاً هم موجب برتری این افراد می شد. در چنین فضایی رسانه راه پرداخت با افراد جوان، بانشاط و جسور خویش در آغاز دهه ۱۳۹۰ موجب تغییر و تحول آفرینی در پارادایم شد. در بستر رسانه راه پرداخت محتواهای تولیدی در قالب کتاب، مستند، یادداشت و تحلیل ها رشد چشمگیری کرد و محملی برای تعامل، هم اندیشی، نقد، مشورت و تصمیم سازی فعالان این حوزه شد. اگرچه این مسیر با فرازونشیب هایی همراه بوده و شاید در مقاطعی، مواجهه آن با برخی موضوعات قابل نقد باشد، ولی آنچه مهم است تداوم اثرگذاری مناسب آن در صنعت است. در

اطلاعات، دقت، تحلیل و بررسی عمیق از ویژگی‌های مثبت این رسانه تخصصی است که امید است همه این موارد در راستای افزایش آگاهی مخاطبان، تبادل ایده‌های نوآورانه در گفت‌وگوهای اثربخش و افزایش قابلیت جامعه در پذیرش فناوری‌های جدید به کار گرفته شود.



حمید بنائیان
معاون بانکداری الکترونیک بانک آینده

در دوران کنونی که داده و اطلاعات از بسترهای متعدد مبتنی بر فناوری اطلاعات، در حال دست‌به‌دست شدن و گردش در بین افراد است، یکی از چالش‌های جدی پیش روی مخاطبان هر رسانه‌ای، صحت و قابل اعتماد بودن اخبار و اطلاعاتی است که در سیل بی‌پایانی از داده‌ها و اطلاعات به ایشان می‌رسد. ویژگی‌هایی همچون استقلال، روزآمد بودن، دسترسی به منابع اصلی، سرعت و دقت در تولید و انتشار اخبار و اطلاعات، عواملی کلیدی برای پذیرش، اعتماد و استفاده مستمر از مراجع خبری است. ماهنامه عصر تراکنش به‌عنوان یکی از مراجع اصلی فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور با تمرکز بر حوزه‌های پولی و مالی، بدون شک با برخورداری از ویژگی‌های پیش‌گفته جزو مجموعه‌هایی است که موفق به جلب اعتماد و همراهی مخاطبان و فعالان این حوزه شده است. ضمن تبریک هفتمین سالگرد فعالیت این مجموعه وزین و آرزوی موفقیت روزافزون برای تمام دست‌اندرکاران آن، امید دارم با حفظ مستمر ویژگی‌های مذکور بیش از گذشته شاهد موفقیت این مجموعه مؤثر در حوزه فناوری کشور عزیزمان باشیم.

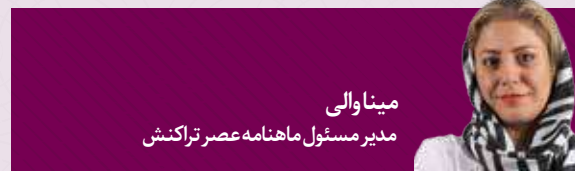


مهران محرمیان
معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی

رسانه‌های فعال در صنعت مالی نقش مهمی در ارتقای دانش، آگاهی و سواد مالی جامعه دارند. عصر تراکنش به‌عنوان یکی از پیشروان رسانه‌ای در حوزه فناوری‌های مالی کشور، توانسته است به شکلی مؤثر در ترویج و توسعه نوآوری‌های مالی و پرداخت‌های الکترونیکی در کشور نقش آفرینی کند. این نشریه با معرفی فناوری‌های نوظهور، تحلیل روندهای جدید در صنعت بانکداری و پرداخت و پوشش اخبار مهم داخلی و بین‌المللی، به ارتقای دانش و آگاهی مدیران، کارشناسان و فعالان این حوزه کمک شایانی کرده است. ماهنامه عصر تراکنش با بهره‌گیری از مقالات تخصصی و مصاحبه‌های عمیق با صاحب‌نظران و مدیران ارشد، بستری برای تبادل تجربیات و دانش بین فعالان صنعت مالی فراهم کرده است. همچنین با ترویج فرهنگ نوآوری و تحول دیجیتال در بانک‌ها و مؤسسات مالی با تأکید بر اهمیت امنیت سایبری و تنظیم‌گری مناسب، نقش مهمی در ارتقای استانداردهای امنیتی و قانونی این صنعت داشته است. در این مسیر، عصر تراکنش نه تنها یک منبع اطلاعاتی قابل اعتماد بوده، بلکه همچون یک پل ارتباطی بین فناوران، مدیران و سیاست‌گذاران مالی عمل کرده و تأثیرات مثبت زیادی بر توسعه پایدار و هوشمند صنعت مالی کشور گذاشته است.

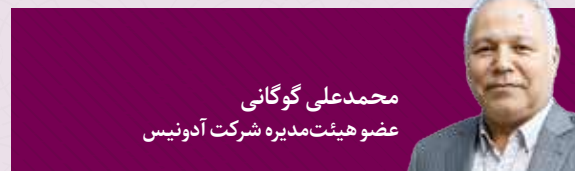
به مناسبت هفتمین سالگرد فعالیت ماهنامه عصر تراکنش، لازم است از تلاش‌ها و زحمات بی‌دریغ مدیرمسئول نشریه، مینا والی و سردبیر آن، مینا حاجی و تمامی کارکنان این ماهنامه قدردانی و تشکر

کنم؛ این افراد با تعهد، ماهنامه‌ای را به جامعه مالی و بانکی ایران تقدیم کرده‌اند که نه تنها به منبعی معتبر و قابل اعتماد تبدیل شده، بلکه نقش بسزایی در ترویج دانش، نوآوری و توسعه پایدار در این صنعت داشته است. به امید ادامه موفقیت‌ها و دستاوردهای بزرگ‌تر برای ماهنامه عصر تراکنش.



مینا والی
مدیر مسئول ماهنامه عصر تراکنش

دوست داشتم در این یادداشت کوتاه به‌عنوان یکی از مخاطبان عصر تراکنش درباره این ماهنامه حرف بزنم؛ بدون اینکه یکی از بنیان‌گذاران آن بودن، بر نگاهم تأثیر بگذارد. گرچه برای هفت‌ساله شدن یکی از محصولات رسانه‌ای راه‌کار اشتیاق دارم و از بابتش خوشحالم، اما این اشتیاق یکی از مواد اولیه معجونی از احساسات گوناگون است؛ ترس از اینکه آیا عصر تراکنش همان قدر که ما انتظار داشته‌ایم و برایش تلاش کرده‌ایم رسانه تأثیرگذاری بوده یا نه. نگرانی از اینکه آیا این ماهنامه با تمام چالش‌های صنعت رسانه در کشور توان ادامه مسیر را خواهد داشت یا خیر و هزاران اما و اگر دیگر. می‌دانم ذات «ساختن»، با این احساسات همراه است، اما درباره محصولی که برآمده از اندیشه و نگاه خاص مدیرانش است این ترس پررنگ‌تر است. در هفت سال اخیر که البته باید ۹ ماه پیش از تولید شماره اول را هم به آن اضافه کنیم، تمام تلاش عصر تراکنش کمک به ساختن اکوسیستم فناوری‌های مالی کشور بود. راهی که ما انتخاب کردیم معرفی چهره‌های شاخص و فعال این حوزه مهم اقتصادی، معرفی محصولات و خدمات مهم و ارائه‌تریبونی برای بررسی چالش‌ها و راهکارهای صنعت بود. هزاران راه دیگر برای هدفی که داشتیم وجود دارد، اما این انتخاب ما بوده و امیدوارم بهترین عملکرد را در این راه داشته باشیم.



محمدعلی گوگانی
عضو هیئت مدیره شرکت آدونیس

ماهنامه عصر تراکنش که در حال حاضر مهم‌ترین نشریه در حوزه فناوری‌های مالی به‌شمار می‌آید، ماحصل تلاش‌ها و فعالیت‌های متعهدانه اعضای هیئت تحریریه این نشریه، به‌ویژه تلاش رضا قربانی و رسول قربانی و مینا والی و مینا حاجی است. به نظر من ماهنامه عصر تراکنش، رسانه‌ای حرفه‌ای، موثق، مستقل است و صدای فعالان حوزه فناوری‌های مالی قلمداد می‌شود. من از همان سال‌های اولیه ایجاد و شکل‌گیری این نشریه آن را می‌شناختم و مطالبش را دنبال می‌کردم. در حال حاضر نیز این نشریه برای من و همه سیاست‌گذاران، فعالان اقتصادی، فعالان صنعت بانکی و پرداخت، متخصصان دانشگاهی، کارآفرین‌ها، نوآوران و همه علاقه‌مندان به توسعه اقتصادی، بستر و محلی برای رجوع و خواندن مطالب تخصصی این حوزه و گفت‌وگوهای همکارانمان است. در جهانی که افراد به دلیل مشغله‌های کاری، به‌جز در رویدادها و نمایشگاه‌ها، آن هم به‌طور محدود و دوره‌ای، فرصت ایجاد گفت‌وگوهای تخصصی مستمر با یکدیگر را با هدف آگاهی از اندیشه‌ها و چشم‌اندازها یا مسائل و راهکارها پیدا نمی‌کنند نشریه‌ای همچون عصر تراکنش این رسالت را برعهده دارد تا هر ماه، طیف وسیعی از گفت‌وگوها و صداهای موافق و مخالف را در بستر این نشریه بازتاب دهد و منتشر

عصر تراکنش

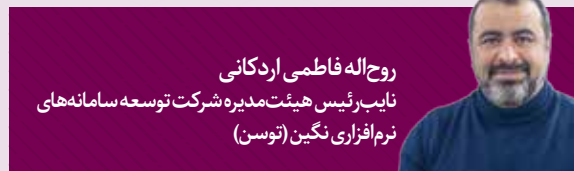
گزارش

۳۵

تیر ۱۴۰۳

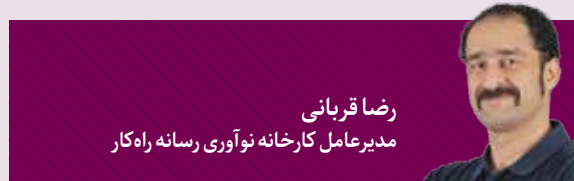
سال هشتم
شماره هشتاد و سوم

بوده باشد، ولی هر چه گذشته است قدم‌هایشان استوارتر شده، دست بر زانوی خود زده‌اند، رسانه‌های مرتبط دیگری را ایجاد کرده‌اند و توسعه کمی و کیفی یافته‌اند. صمیمانه آرزو می‌کنم همواره برقرار و موفق و پیروز و سرفراز باشند و تولد هفتادسالگی خود را جشن بگیرند.



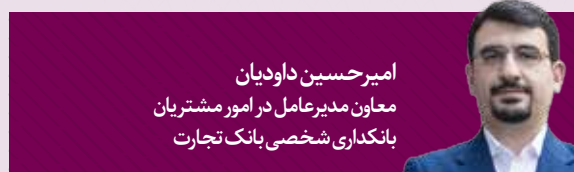
روح‌اله فاطمی اردکانی
نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت توسعه سامانه‌های نرم‌افزاری نگین (توسن)

فعالیت در حوزه‌های تخصصی نظیر فین‌تک دارای دشواری‌هایی است که فائق آمدن بر آنها، فارغ از رفع و رجوع برخی مشکلات مربوط به اقتصاد، نیاز به گفت‌وگو و پرداختن دقیق و شفاف به جزئیات فعالیت‌ها، تحولات، نوآوری‌ها و چالش‌های این حوزه دارد. به‌علاوه بخش خصوصی ایران برای فعالیت در حوزه فین‌تک با رگولاتوری به‌عنوان چالشی مهم روبه‌روست. اینجاست که اهمیت حضور یک رسانه تخصصی برای ایجاد فضایی در راستای تأثیرگذاری بر سیاست‌گذاری‌های این حوزه بیش از پیش احساس می‌شود. فضایی که از طریق گفت‌وگو، شبکه‌سازی، تبادل ایده و... ایجاد می‌شود. بررسی سیر رشد ماهنامه عصر تراکنش نشان‌دهنده تلاش این رسانه تخصصی برای تحقق همین تأثیرگذاری‌هاست.



رضا قربانی
مدیرعامل کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار

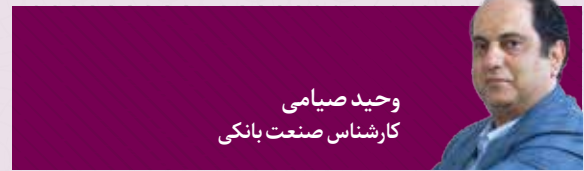
حالا که دورتر ایستاده‌ام، راحت‌تر می‌توانم بگویم «عصر تراکنش» تأثیرگذارترین رسانه ایران در زمینه ترویج سبک زندگی مدیران اثربخش است. این رسانه با محور قرار دادن نسخه چاپی، مشابه نشریاتی مانند فوربس، فورچون، Entrepreneur، Fast Company و وایرد است؛ نزدیک‌ترین الگوی این رسانه هم «آمریکن بنکر» است که تأثیرگذارترین رسانه جهان در زمینه مدیران بانکی است. علاوه بر اینها، رسانه‌های نوظهور دیگری هم هستند؛ مثل نشریه «فین‌تک» که در بخش «دکه» به‌صورت پیوسته، شماره‌های جدید آن معرفی می‌شود. عصر تراکنش یک جریان است که تلاش می‌کند سبک زندگی متناسب با شرایط روز را ترویج دهد. طبیعی است که در این مسیر بالا و پایین زیاد داشته باشد و همیشه هم نتیجه کار رضایت‌بخش نباشد، ولی به‌نظر من تمام این سال‌ها در یک خط سیر رو به بالا حرکت کرده است. رویداد جایزه عصر تراکنش در پایان سال گذشته، آخرین حرکت جدید این رسانه بود که در چهارمین سال معرفی برترین‌های فناوری مالی ایران، به شکل یک رویداد مستقل برگزار شد. با اینکه بیش از ۸۲ شماره از این ماهنامه تاکنون منتشر شده، عصر تراکنش از نظر من تازه در ابتدای راه است و مطمئنم که در مسیر بلوغ گام برمی‌دارد.



امیرحسین داودیان
معاون مدیرعامل در امور مشتریان بانکداری شخصی بانک تجارت

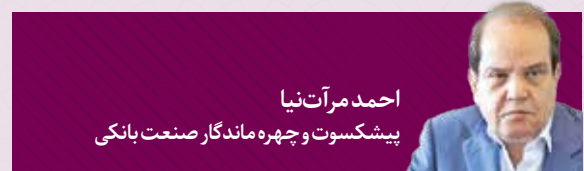
ماهنامه عصر تراکنش با تمرکز بر موضوعات محوری فناوری مالی، آخرین تحولات ایران و جهان و معرفی افراد فعال و تأثیرگذار صنعت توانسته

کند. من هر ماه منتظرم تا شماره جدید عصر تراکنش را مطالعه کنم و به آموخته‌هایم بیفزایم.



وحید صیامی
کارشناس صنعت بانکی

شماره نخست عصر تراکنش که به دستم رسید، باری به‌ثمرنشسته را دیدم؛ با کیفیت چاپ عالی و عکس فرد اتاق روبه‌روی ام بر جلد در حالی که بر پله‌های همان ساختمان محل کارم ایستاده بود؛ روایتگری دقیق و جذاب به همراه مقالاتی که مطالعه آنها بر علم و دانش من می‌افزود. از همان سال ۱۳۹۶ تصمیم گرفتم منحصراً با مجموعه راه‌کار کار کنم. اگر اشتباه نکنم من در سال ۱۳۹۱ نویسنده نخستین کتابی بودم که انتشارات راه پرداخت منتشر کرد و در سال ۱۳۹۶ عصر تراکنش که آغاز به کار کرد، خبر از آن می‌داد که این مجموعه مسیر تکامل زیادی را پیموده بود. مقایسه شماره‌های اخیر عصر تراکنش با شماره نخست نشان می‌دهد که این مجله، ضمن حفظ بار علمی خود، برای بسیاری دلیل و انگیزه‌ای شده است که دست‌به‌قلم شوند. این ماهنامه در ثبت دانش ضمنی صنعت پرداخت کشور نقشی خیره‌کننده داشته است. دانش ضمنی اهمیت زیادی دارد؛ گلکسی سامسونگ و آیفون دو پاسخ متفاوت به یک نیاز هستند که با استانداردهای یکسان، ولی بر مبنای دو خوشه دانش ضمنی متفاوت ساخته شده‌اند. دانش ضمنی را دست‌کم نمی‌گیریم و نیز پرچمداری راه‌کار را. نکته دیگری که در شماره‌های اخیر دیده می‌شود نشان‌هایی امیدبخش از انجام کاری کم‌سابقه در کشور است. عصر تراکنش در نقش رسانه و ضمن جای‌گیری صحیح در صنعت اثرگذار شده است؛ منظور از اثر Impact است؛ یعنی اهرم شدن برای اینکه دستاوردی در لایه خرد باعث ایجاد تغییر در لایه کلان شود.



احمد مرتضیا
پیشکسوت و چهره ماندگار صنعت بانکی

دست‌اندرکاران ماهنامه عصر تراکنش که تلاش و پشتکار آنها موجب استمرار حیات نشریه‌ای هفت‌ساله در حوزه فناوری‌های مالی کشور شده است، در اولین شماره خود (اول تیرماه ۱۳۹۶) می‌نویسند: «این نشریه‌ای است که می‌خواهد صدای فین‌تک ایران باشد. می‌خواهیم به گوش دولتمردان، حاکمان، سیاست‌گذاران، سیاست‌مداران، اقتصاددان‌ها، دانشگاهی‌ها، تأثیرگذاران، کارآفرین‌ها، بانکدارها، نوآورها، همه و همه این پیام را برسانیم که دنیای فناوری در حال تغییر دادن همه آن چیزهایی است که تا امروز به آنها عادت کرده بودیم.»

باید پذیرفت که تیم صمیمی عصر تراکنش این هدف بزرگ، برانگیزاننده و پرچالش را تا حد زیادی محقق کرده‌اند. به کارنامه هفت‌ساله آنها و بیش از هشتاد شماره منتشرشده که نگاه می‌کنیم، وفاداری به هدف اولیه و تلاش برای پژواک صدای فناوری‌های مالی در ایران و رساندن آن به مخاطبان متعدد و متنوع را به‌وضوح می‌بینیم. ضمن آنکه کاملاً قابل حدس است که این شماره‌ها چگونه قدم‌به‌قدم و ماه‌به‌ماه و با از سر گذراندن مشکلات فراوان آماده چاپ و توزیع شده‌اند.

بدیهی است که همچون هر موجود و نوزاد و سیستم در حال رشدی، این مسیر هفت‌ساله، با قدری افت‌وخیز و دست‌این و آن گرفتن همراه

عصر تراکنش

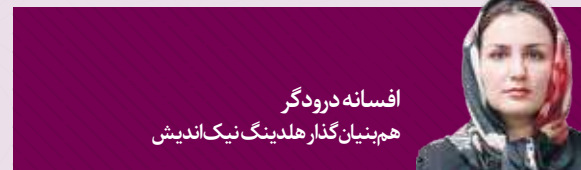


۳۶

ASAETARAKHONESH.IR

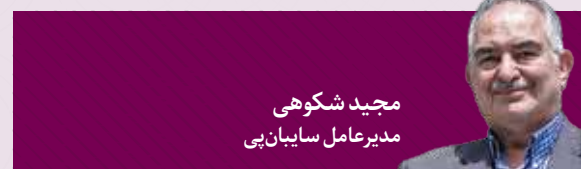
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

نقش پررنگی در ایجاد کامیونیتی و انتقال دانش و تجربه ایفا کند و با استمرار بی وقفه در انتشار منظم نشریه نمایانگر اهمیت و گستره عمل و اثر در این صنعت بوده است.



افسانه درودگر
هم‌بنیان‌گذار هلدینگ نیک اندیش

عصر تراکنش بابت همه هم‌افزایی‌هایی که بین فعالان حوزه فین‌تک انجام دادی از تو ممنونم و هفت‌ساله شدنت را تبریک می‌گویم. در هفت سال گذشته، همه شماره‌هایت را ورق زدم و در همه این سال‌ها دیدم که تلاش کردی تا به‌عنوان یک رسانه برتر در حوزه فین‌تک عمل کنی. شفافیت و صراحت، لازمه هر رسانه سالمی است و از نظر من شفافیت و صراحت همیشه سرلوحه شماره‌های تو بوده است. همیشه تلاش کردی صدای فین‌تکی‌ها را به گوش مسئولان برسانی، حالا که داری قدم به هشت‌سالگی می‌گذاری، می‌بینم که دیگر تقریباً همه فعالان حوزه فین‌تک کشور تو را می‌شناسند و به یک مرجع در این حوزه تبدیل شده‌ای. دیگر هم بخش خصوصی و هم مدیران دولتی تو را می‌شناسند و اگر کسی از من بپرسد که برای اطلاع از وضعیت حوزه فین‌تک باید به کجا مراجعه کنند، تو را معرفی می‌کنم. باز هم تولدت مبارک رسانه تخصصی فین‌تک ایران.

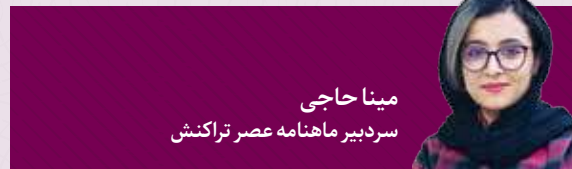


مجید شکوهی
مدیرعامل سایبان پی

از اوایل دهه ۱۳۸۰ که بانک‌ها به دنبال ایجاد زیرساخت‌های فنی و اجرایی صنعت پرداخت الکترونیک در کشور بودند، فرهنگ‌سازی و آماده‌سازی بازار برای پذیرش این صنعت نورسیده دغدغه‌ای انکارناپذیر بود. برای این منظور نیاز به کمک رسانه‌ها بود، اما فضای رسانه‌ای با این کسب‌وکار بسیار ناآشنا و غریبه بود و فاصله ذهنی آنان با فضای پرداخت الکترونیکی کاملاً مشهود بود و کمبود نیروهای رسانه‌ای آشنا به صنعت و فضای کسب‌وکاری حوزه پرداخت الکترونیکی به شدت حس می‌شد. به تدریج افرادی (جوآنایی) با سواد و انگیزه در این عرصه پدیدار شدند و فضای رسانه‌ای را با این مباحث نزدیک کردند و این امیدواری ایجاد شد که خلأ ناشی از عقب‌ماندگی رسانه‌ای و فرهنگ‌سازی در حال ترمیم است. یکی از مجموعه‌های رسانه‌ای، در کنار دیگر عزیزان، مجموعه راه‌کار بود که توسط برادران قربانی تأسیس شد. مجموعه‌ای آشنا به صنعت، خوش‌فکر و با انگیزه که کار را با صبوری و به‌رغم ناملازمات فضای رسانه‌ای پیش برده و توسعه می‌دادند. یکی از تلاش‌های این دوستان انتشار نشریه وزین عصر تراکنش است که اکنون هفت‌سالگی را پشت سر می‌گذارد و خوشبختانه می‌بینیم که این مجموعه طیفی گسترده از فضاهای صنایع مرتبط از جمله بیمه، فین‌تک، بانکداری و پرداخت‌های الکترونیکی و امثال آن را تحت پوشش قرار داده است.

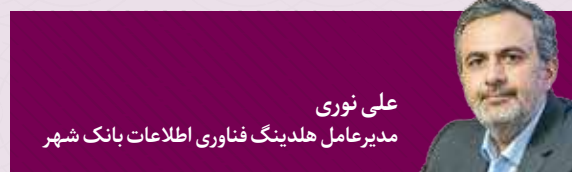
پشتکار، ایستادگی، حرکت مستمر، جامع‌نگری، دوری از جانبداری‌های غیرحرفه‌ای و در یک کلام تلاش خالصانه این عزیزان و همکارانشان چنان مؤثر بوده که امروزه بیشتر افرادی که به‌نوعی به لحاظ علاقه‌های شخصی یا تجربی یا شغلی با صنعت پرداخت سروکار دارند خود را غنی از مطالب این مجموعه نمی‌دانند و به واسطه رجوع به آن از احوالات و تحولات و اخبار این صنعت در دنیا و خصوصاً در کشور عزیزمان ایران

باخبر می‌شوند. مایه افتخار است که پس از گذشت چند سال، مجموعه راه‌کار و عصر تراکنش به بالندگی درخور توجهی دست یافته و مرجع اخبار و وقایع صنعت بانکداری و پرداخت‌های الکترونیکی در کشور شناخته می‌شود. به برادران قربانی و همکاران پرتلاش ایشان این رخداد خوش‌یمن را تبریک می‌گوییم و برای آنان آرزوی سلامتی و موفقیت‌های روزافزون داریم.



مینا حاجی
سردبیر ماهنامه عصر تراکنش

در تمام هفت سال گذشته که شاهد رشد و نمو ماهنامه عصر تراکنش بودم، باید اقرار کنم که این نشریه تلاش‌های زیاد و طاقت‌فرسایی در صنعت فناوری‌های مالی کشور برای ایجاد یک زبان مشترک و هم‌افزایی بین کسب‌وکارها و در ادامه، رساندن صدای کسب‌وکارها به گوش رگولاتور انجام داده است. به جرئت می‌توانم بگویم که عصر تراکنش، تأثیرگذارترین و تنها نشریه چاپی در صنعت فناوری‌های مالی کشور است که در تمام هفت سال گذشته به‌صورت مرتب هر ماه تولید، چاپ و توزیع شده و به دست تقریباً تمام چهره‌های کلیدی این صنعت می‌رسد؛ از صاحبان و مدیران کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ گرفته تا مدیران نهادهای دور و نزدیک در رگولاتوری. علاوه بر این، سابقه هفت‌ساله ماهنامه عصر تراکنش باعث شده این نشریه در طول این سال‌ها به شکل‌های گوناگون و در سطوح مختلف به‌طور پیوسته با اکوسیستم فناوری‌های مالی کشور ارتباط داشته باشد؛ همین موضوع شناخت تقریباً عمیق و احتمالاً همه‌جانبه‌ای به تیم این نشریه از کل اکوسیستم فناوری‌های مالی ایران داده است، ولی پیوسته در مسیر عمق بیشتر بخشیدن به این شناخت هستیم. به همین دلیل است که ما از چهار سال پیش در ماهنامه عصر تراکنش پایان هر سال، دست به انتخاب می‌زنیم و مدیران، کسب‌وکارها، دستگاه‌های سخت‌افزاری و محصولات برتر صنعت را از دید خودمان معرفی می‌کنیم. در اسفندماه ۱۴۰۲ نیز اولین رویداد جایزه عصر تراکنش را به منظور قدرانی از منتخبان ۱۴۰۲ برگزار کردیم و قرار است این رویداد هر سال با حضور بنیان‌گذاران، مدیران و چهره‌های شناخته‌شده کسب‌وکارهای فناوری‌های مالی کشور برگزار شود. مادر عصر تراکنش راه‌پرپیچ‌وخمی را تا امروز آمده‌ایم و معتقدیم این مسیر سال‌ها ادامه خواهد داشت و مادر این مسیر از حرکت نخواهیم ایستاد.



علی نوری
مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر

ماهنامه عصر تراکنش به‌عنوان یکی از معدود نشریات تخصصی، نقشی کلیدی در رشد و بالندگی صنعت فین‌تک ایران ایفا کرده است. این ماهنامه با ایجاد بستری مناسب برای تبادل نظرها و ایده‌ها، زمینه‌ساز همکاری‌ها و هم‌افزایی‌های ارزشمندی میان فعالان این حوزه شده و به ارتقای سطح دانش و آگاهی عمومی نسبت به فناوری‌های مالی کمک شایانی کرده است. همچنین، عصر تراکنش با شناسایی و معرفی استعدادها و ایده‌های نوآورانه، مسیر را برای شکوفایی و نوآوری در این صنعت هموار کرده است. عصر تراکنش در طول این سال‌ها، با انتشار مقاله‌ها و گزارش‌های متعدد، بررسی‌ها و فرصت‌های پیش‌روی این صنعت، معرفی دستاوردها و

عصر تراکنش

گزارش

۳۷

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم



عکس: نسیم اعتمادی



مصرتراکتش



۴۶

ASAE@TARAFHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در گفت و گو با محمد فرجود درباره چిستی، مزایا و آینده امور مالی تعبیه شده بیان شد

راهی برای خروج بانک‌ها از پيله سنتی شان

امور مالی تعبیه شده، به بیان ساده قرار دادن محصولی مالی در تجربه یا پلتفرمی غیر مالی برای مشتری است. خرده فروش ها، شرکت های نرم افزاری، مارکت پلیس های آنلاین، پلتفرم ها، شرکت های مخابراتی و تولید کنندگان تجهیزات اصلی برخی از کسب و کارهایی هستند که در موقعیت مناسبی برای ارائه امور مالی تعبیه شده قرار دارند و در یکی دو سال اخیر نیز در دنیا در همه این گروه ها شاهد فعالیت و نوآوری های زیادی در زمینه امور مالی تعبیه شده بوده ایم. اهمیت توسعه امور مالی تعبیه شده به اندازه ای است که بر آن شدیم تا در گفت و گویی با محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ تفتا، درباره چيستی، مزایا و آینده احتمالی این حوزه در ایران صحبت کنیم. به گفته او، اولین مزیتی که امور مالی تعبیه شده برای بانک ها به همراه دارد گسترش روابط بین بانک ها با سایر بازیگران غیر مالی است، اما مهم ترین مزیت آن، خارج شدن بانک از پيله سنتی خود است که باعث می شود بانک به سمت بازارهایی برود که تاکنون به آنها توجه نداشته تا در کنار اینکه خود به مشتری نهایی سرویس ارائه می دهد، نقش اپراتور خدمات مالی را نیز برای سایر شرکت ها بازی کند و زیرساخت و بستر ارائه خدمات مالی را برای آنها فراهم آورد. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



◀ بانکداری باز و بانکداری تعبیه شده

ارائه خدمات بانکی حرکت کردند. در این مسیر مفهوم بانکداری باز شکل گرفت و بانک ها خدمات خود را در اختیار سایر بازیگران، به ویژه فین تک ها، قرار دادند و به مرور اکوسیستم فین تک شکل گرفت و بازیگرانی نظیر تسهیلات یارها در ایران ظهور کردند و خدماتی مثل BNPL، SNPL، مدیریت ثروت و نظایر آن ایجاد شد. محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ تفتا، با اشاره به این تاریخچه می گوید: «رفته رفته با گسترش فعالیت

صنعت بانکداری از بدو ایجاد (تقریباً در سال ۱۴۲۷ میلادی) تاکنون، چهار نسل مختلف را تجربه کرده که نسل اول آن، شامل ارائه خدمات سنتی و وابسته به شعبه، نسل دوم، متناظر با استفاده از کامپیوترها در صنعت بانکی و ورود انواع دستگاه هایی مانند ATM ها به حوزه بانکداری بوده است. نسل سوم نیز، هم زمان با ارائه خدمات بر بستر موبایل بوده و نسل چهارم بانکداری که تقریباً از سال ۲۰۱۷ شروع شده، شروع تحول دیجیتال در صنعت بانکی جهان است. در نسل چهارم، بانک ها در کنار استفاده از فناوری های نوظهور و ساختار شکن، به سمت استفاده از ظرفیت های سایر بازیگران به ویژه فین تک ها برای



پرداخت الکترونیک سپهر
SEPEHR ELECTRONIC PAYMENT



عکس: نسیم اعتمادی

عصر تراکنش

گفت‌وگو

۴۹

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم



گفت‌وگو با داود قربانی، مدیر بازاریابی پرداخت الکترونیک سپهر
درباره میزان رشد این شرکت در گزارش اقتصادی سال ۱۴۰۲ شاپرک

در پی کسب جایگاه پنجم بازار در سال ۱۴۰۳ هستیم

بر اساس جدیدترین گزارش سال شاپرک، مربوط به عملکرد سال ۱۴۰۲ شبکه پرداخت کشور، شرکت پرداخت الکترونیک سپهر موفق شده است در شاخص سهم مبلغی تراکنش ۱.۷۷ درصد رشد داشته باشد و در جایگاه هفتم از نظر مبلغ تراکنش‌ها قرار گرفته است. به بهانه این اتفاق در گفت‌وگویی با داود قربانی، مدیر بازاریابی پرداخت الکترونیک سپهر، به اقدامات و عملکرد یک سال گذشته این شرکت پرداختیم. طبق صحبت‌های قربانی، پرداخت الکترونیک سپهر با توجه به اصلاحات نظام کارمزد، تمرکز خود را از یک سال گذشته بر آن دسته از مشتریانی گذاشته که دارای تراکنش‌های مبلغی بالاتری در حوزه CNP بودند و علاوه بر این، روی توسعه سرویس‌های اختصاصی و شخصی سازی شده متناسب با نیاز مشتریان و بهبود فرایندهای پشتیبانی اش تمرکز کرده و اکنون در تلاش برای دستیابی به جایگاه پنجم شرکت‌های PSP است. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگورا می‌خوانید.



◀ قرار گرفتن در جایگاه هفتم بازار

طبق آخرین گزارش اقتصادی شاپرک درباره عملکرد سال ۱۴۰۲ شرکت‌های PSP، پرداخت الکترونیک سپهر در شاخص سهم از کل مبلغ تراکنش‌ها با رشد ۱۷۷ درصدی نسبت به سال قبل به رقم ۵/۶۱ درصد و تصاحب جایگاه هفتم بازار دست یافته است. داود قربانی، مدیر بازاریابی پرداخت الکترونیک سپهر، با اشاره به این آمار و ارقام و گزارشی که شاپرک منتشر کرده است، می‌گوید: «بیشترین میزان رشد را در بین دوازده شرکت فعال در این صنعت به خود اختصاص داده‌ایم. همچنین در شاخص سهم از مبلغ تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی با بیشترین رشد به میزان ۵/۱۹ درصد نسبت به سال ۱۴۰۱ به عدد ۱۱/۹۸ درصد رسیده‌ایم و البته دستاوردهای دیگری نیز داشته‌ایم.»

طبق صحبت‌های قربانی، بررسی‌ها نشان می‌دهد که پرداخت الکترونیک سپهر در شاخص‌های سهم مبلغ اینترنتی تراکنش‌دار و سهم مبلغ خرید نیز به ترتیب ۸/۳۳ و ۱/۸۳ درصد رشد داشته است. او می‌گوید: «در این مؤلفه‌ها نیز توانسته‌ایم بالاترین میزان رشد در صنعت پرداخت را از آن خود کنیم. روند رشد شرکت در شاخص سهم از مبلغ کارت‌خوان تراکنش‌دار و سهم از مبلغ تراکنش کارت‌خوان نیز ادامه داشته و به ترتیب با ۲/۳۸ و

گفت‌و‌گوبا مدیران کسب‌وکارها

تندر نور، پیمان
امیدپی و پرداخت نوین



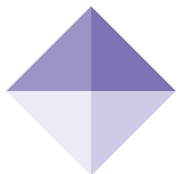
تندر نور، پیمان و امیدپی سه کسب‌وکاری هستند که در بخش «باشگاه» این شماره از ماهنامه عصر تراکنش در گفت‌و‌گو با مدیران آنها به بررسی اقدامات، چالش‌ها و برنامه‌هایی که برای آینده شرکت‌هایشان دارند، پرداختیم. گفت‌و‌گوی ماه این شماره نیز به امین مطیعی، مدیرعامل پرداخت نوین اختصاص یافته است؛ فردی که یکی از مدیران جوان صنعت پرداخت کشور است و سابقه ۱۰ سال فعالیت در صنعت پرداخت کشور را از سطحی ترین تا عمیق ترین لایه‌ها دارد و حالا در مقام مدیرعامل شرکت پرداخت نوین توانسته طی دو سال جایگاه آن را در رتبه‌بندی شاپرک از رتبه یازدهم به هفتم برساند؛ رشدی که این شرکت در دو سال گذشته داشته، باعث شده مطیعی ادعا کند که تا پایان سال ۱۴۰۳ جزو سه شرکت برتر PSP در کشور خواهند شد. در بخش «پرو فایل» این شماره نیز روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای رضا سمیع‌زاده را می‌خوانید؛ فردی که تاکنون در صنایع گوناگونی در کشور فعالیت کرده است و به گفته خودش اکنون به دنبال یک اثرگذاری لجستیکی در ایران است.

باشگاه



مینا حاجی

عضو هیئت مدیره



۵۲

ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

امین مطیعی، مدیر عامل پرداخت نوین درباره رشد چهارپله ای این شرکت در رتبه بندی شاپرک طی دو سال گذشته می گوید

تا پایان ۱۴۰۳ می خواهیم جزو سه PSP برتر کشور باشیم



عکس: حامد خورشیدی



امین مطیعی یکی از مدیران جوان صنعت پرداخت کشور است که فعالیت حرفه‌ای خود را از صنعت مخابرات شروع کرده و سابقه ۱۰ سال فعالیت در صنعت پرداخت کشور را از سطحی ترین تا عمیق ترین لایه‌ها دارد؛ فردی که با حضورش در شرکت پرداخت نوین آرین در مقام مدیرعامل توانسته این شرکت را در دو سال گذشته در رتبه‌بندی‌های شاپرک چهار پله رشد دهد و از رتبه یازدهم به هفتم برساند. همین اتفاق و رشدی که این شرکت در دو سال گذشته تجربه کرده، باعث شده است که مطیعی این ادعا را داشته باشد که تا پایان سال ۱۴۰۳ جزو سه شرکت برتر PSP در کشور خواهند شد؛ ادعایی که به گفته مطیعی جسورانه، اما کاملاً شدنی است. به دلیل رشدهایی که در سال‌های اخیر این شرکت تجربه کرده است، در گفت‌وگو با امین مطیعی، مدیرعامل پرداخت نوین آرین، به اقداماتشان و برنامه‌هایی که در راستای رسیدن به جایگاه سه شرکت برتر PSP دارند، پرداختیم. او خود را فردی معرفی می‌کند که همیشه به دنبال انجام کارهای متفاوت است و به همین دلیل نوآوری در خدمات موجود را کانون توجه پرداخت نوین در سال جاری قرار داده است. طبق صحبت‌های مطیعی، در حال حاضر پرداخت نوین در وضعیتی باثبات و خدشه‌ناپذیر قرار دارد و با هدف خود، فاصله‌ای دست‌یافتنی دارد. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ شروع فعالیت حرفه‌ای در صنعت مخابرات

امین مطیعی متولد سال ۱۳۶۱ در شهر دزفول و دارای مدرک مهندسی برق از دانشگاه دزفول و کارشناسی ارشد مهندسی برق، گرایش مخابرات از دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال است و تا پایان مقطع کارشناسی در دزفول زندگی کرده است. او بعد از فارغ‌التحصیلی در مقطع کارشناسی وارد شرکت نوکیا و صنعت مخابرات می‌شود: «از سال ۱۳۸۴ تا ابتدای سال ۱۳۹۴ در حوزه مخابرات کار کردم و سپس به صنعت پرداخت وارد شدم. در این سال‌ها در شرکت‌های نوکیا و زیمنس به عنوان مدیر پروژه‌های مختلف کار می‌کردم و بعداً در شرکتی به نام NSN یا Nokia-Siemens Network که کنسرسیوم مشترک نوکیا و زیمنس بود مشغول به کار شدم. در آنجا پروژه‌های مخابراتی برای توسعه شبکه همراه اول و ایرانسل را انجام می‌دادیم. برجسته‌ترین تجربه مخابراتی من این بود که اولین تست تماس ایرانسل را من و همکارانم به صورت دوطرفه در سال ۱۳۸۵ صورت دادیم.»

فعالیت‌های مطیعی در صنعت مخابرات تا توسعه فاز ۷ ایرانسل ادامه می‌یابد: «خود من در تهران ۱۵۰۰ نقطه را تحت پوشش ایرانسل در آوردم. تمام جاده تهران تا میامی در نزدیکی مشهد را من و همکارانم تحت پوشش موبایل در آوردم. جاده تهران - فیروزکوه و تهران - هراز و جاده چالوس نیز در پروژه Road Site انجام می‌شد. من مدیر آن پروژه بودم و جاده‌های کشور را با سرعت زیادی تحت پوشش در آوردم. یکی از خلاقیت‌های جالب ما در نوکیا ایجاد سایت‌هایی به نام COW-Site (مخفف Carry On Wheel) بود.»

مطیعی تعریف می‌کند که اولین برخوردش با BTS موبایل مربوط به وقتی است که در حیاط دبیرستان محل تحصیلش وسیله‌ای نصب شد که می‌گفتند برای «موبایل» است: «در زنگ تفریح گاهی می‌دیدیم که عده‌ای روی آن سایت کار می‌کنند. صنعت مخابرات ما به قدری لخت بود که آن سایت هرگز روشن نشد تا بعدها که خودم به عنوان مهندس ناظر از تهران مأمور شدم و آن سایت را در مدرسه خودم روشن کردم! در واقع چندین سال تجهیزات فیزیکی نصب شده بودند، ولی در مدار نیامده بودند. در گذشته، از زمان نصب تاروشن شدن یک BTS به فاصله مدرسه تا اشتغال به کار من زمان می‌برد، ولی ما در نوکیا تمام آن تجهیزات را داخل یک کانکس گذاشتیم که دو چرخ داشت و به صورت Carry On Wheel با دکل و تجهیزات کامل پشت یک



در آن سال‌ها هنوز روندی به نام فین تک یا استارتاپ رایج نبود. لاقلاً خود من تا سال ۱۳۹۴ هنوز کلماتی مثل «فین تک» یا «استارتاپ» را نشنیده بودم؛ در سال ۱۳۹۵ به تدریج چنین اصطلاحاتی رواج یافت. به یاد دارم تلاش زیادی روی توسعه اپلیکیشن حمایت مدیرعامل، همکاران فنی و مارکتینگ را نیز پای کار آوردم و طی ۸ ماه پروژه‌ای را تحت عنوان اپلیکیشن تاپ کلید زدم.

ماشین بسته می‌شد و آن را داخل جاده چالوس، مثلاً، روی نقطه مرتفع گچسار نصب می‌کردیم تا در ایام تعطیلات نوروز ایرانسل را در شلوغی جاده‌ها پوشش دهد. توسعه هم‌زمان منایح انسانی، شبکه و زیرساخت‌های ایرانسل با برنامه‌ریزی دقیقی صورت می‌گرفت و ما در ایرانسل به سرعت تمام نقاطی را که همراه اول نتوانسته بود تحت پوشش در آورد پوشش دادیم. افراد بسیار شاخص و کلیدی در این صنعت و در این رقابت رشد کردند که اکنون بخش‌های مهمی از کشور را اداره می‌کنند. با این حال تشدید تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی، باعث شد شرکت‌های خارجی مثل نوکیا و زیمنس از کشور بروند. در این زمان، مدیرعامل وقت شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، از من دعوت کرد که از صنعت مخابرات به صنعت پرداخت بروم. در نتیجه اواخر سال ۱۳۹۳ وارد شرکت تجارت الکترونیک پارسیان شدم.»

◀ ورود به تجارت الکترونیک پارسیان و توسعه اپلیکیشن تاپ

ورود مطیعی به صنعت پرداخت از طریق شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و در سمت مشاور و مسئول PMO و کنترل پروژه اتفاق می‌افتد و بعدها مدیر خدمات نوین این شرکت می‌شود: «در تجارت الکترونیک پارسیان یک واحد به نام خدمات نوین شکل دادیم که روی اپلیکیشن‌ها کار می‌کرد. در آن سال‌ها هنوز روندی به نام فین تک یا استارتاپ رایج نبود. لاقلاً خود من تا سال ۱۳۹۴ هنوز کلماتی مثل «فین تک» یا «استارتاپ» را نشنیده بودم؛ در سال ۱۳۹۵ به تدریج چنین اصطلاحاتی رواج یافت. به یاد دارم تلاش زیادی روی توسعه اپلیکیشن تاپ انجام دادم و با حمایت مدیرعامل، همکاران فنی و مارکتینگ را نیز پای کار آوردم و طی ۸ ماه پروژه‌ای را تحت عنوان اپلیکیشن تاپ کلید زدم.»

مطیعی که در آن زمان بر این عقیده بود که صنعت موبایل به زودی دنیا را احاطه می‌کند و تمامی فعالیت‌های مالی و غیرمالی روی این بستر انجام خواهد شد، انرژی زیادی را صرف توسعه اپلیکیشن تاپ کرد: «مدیران آن زمان هنوز به آینده صنعت پرداخت مبتنی بر موبایل باور نداشتند. آنها معتقد بودند این اپلیکیشن‌هایی کاربر دارند. در آن زمان تنها اپلیکیشن مشابه، «آپ» بود و هیچ رقیبی نداشت. من سرویس تله‌پرداز در اپلیکیشن آپ را مدام بررسی می‌کردم تا متوجه عملکرد آن شوم تا اینکه در اتاق فکر تجارت الکترونیک پارسیان ایده استفاده از بارکد و پرداخت با موبایل با اتکا به بارکد توسط همکارانم مطرح شد. من این



عکس: مریم سعیدپور



فاطمه شایگان

ممبر تراکتس



ASAE-TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



گفت و گو با هومن سپهری، مدیرعامل تندر نور که سال گذشته رتبه اول
خرید و فروش کارت خوان در کشور را کسب کرد

می خواهیم رکوردمان را جابه جا کنیم

حدود هشت سال از فعالیت هومن سپهری در شرکت تندر نور می گذرد. با مدیرعاملی او ابتدا حوزه تعمیرات شرکت تقویت شد و سپس بخش نرم افزاری آن بهبود یافت و در سال ۱۴۰۲ نیز با تولید بیش از ۲۵۵ هزار دستگاه، رکورد تولید و فروش کارت خوان را در ایران زد. این شرکت در سال گذشته تمرکز خود را بر تولید و طراحی دستگاه های کیوسک گذاشت و از این طریق خط تولید کسب و کاری جدیدی را ایجاد کرد. در گفت و گو با هومن سپهری، مدیرعامل تندر نور، به فعالیت های یک سال گذشته این شرکت و برنامه هایشان تا پایان سال پرداختیم. به گفته سپهری، آنها در نظر دارند در مناقصات آینده شرکت و با تولیداتی بیشتر از سال های گذشته رکورد خود را جابه جا کنند تا در نهایت بتوانند خط مقدم پیاده سازی فناوری های به روز در صنعت پرداخت کشور باشند و محصولاتشان را به خاورمیانه و اروپا نیز صادر کنند. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.





با اسکن این QR می‌توانید فایل PDF گزارش سالانه راهکار پرداخت مستقیم پیمان را دانلود کنید.



عکس: نسیم اعتمادی

در گفت‌وگو با همایون محبوبی، رئیس هیئت مدیره و مهدی معرفتی، مدیرعامل پیمان درباره انتشار اولین گزارش سال این شرکت مطرح شد

بازیگر اصلی دایرکت دبیت در ایران هستیم

پیمان، محصولی که در دل شرکت فراپوم در سال ۱۳۹۸ متولد شده بود، از اواخر سال ۱۴۰۱ مسیر جدیدی را به‌عنوان یک کسب‌وکار مستقل که به‌طور تخصصی روی سرویس دایرکت دبیت تمرکز داشت، شروع کرد. نهادینه شدن این استقلال، مهم‌ترین هدف پیمان در سال گذشته به‌شمار می‌رفت که حالا «گروه مالی آگاه» را به‌عنوان سرمایه‌گذار مشترک کنار خود دارد. اکنون پیمان با سه راهکار پرداخت آتی، دوره‌ای و شارژ خودکار به کاربران پرشماری در اپلیکیشن‌ها و کسب‌وکارهای آنلاین خدمات دایرکت دبیت ارائه می‌دهد و در سال گذشته تلاش کرد تا بانک‌ها و کسب‌وکارهای جدیدی را در ارائه این سرویس بگنجاند. حالا، با اینکه فقط حدود یک سال از شروع فعالیتش می‌گذرد، موفق شده در حوزه دایرکت دبیت آمار درخشانی را از خود به جای بگذارد که نتایج آن به‌تازگی در قالب گزارش سالانه پیمان منتشر شده است. به‌بهانه انتشار این گزارش، با همایون محبوبی، رئیس هیئت مدیره و مهدی معرفتی، مدیرعامل پیمان به‌گفت‌وگو نشستیم و به مرور فعالیت و عملکرد این شرکت در یک سال گذشته پرداختیم.



◀ پردازش بیش از سه میلیون کد ملی در پیمان

هر محصول نوآورانه‌ای که قرار باشد به پیدایش تغییراتی در سبک زندگی افراد دامن بزند، حتی اگر به‌ساده‌تر شدن آن کمک کند، از سوی جامعه با مقاومت روبه‌رو می‌شود. این مقاومت ناشی از رخوت اعضای جامعه و تمایلشان به حفظ وضع موجود است. هرچقدر این مقاومت شدیدتر باشد، آغاز یک جریان نوآورانه در آن جامعه سخت‌تر می‌شود. همایون محبوبی، رئیس هیئت مدیره پیمان، در این باره می‌گوید: «پیمان در

مسیر خود با دو چالش بزرگ مواجه است؛ اولی پیچیدگی محصول است که روند توسعه آن را سخت کرده و دومی بحث فرهنگ‌سازی و آموزش است. در تمام دنیا معمولاً اغلب مردم تمایلی به خدمات برداشت یا پرداخت مستقیم ندارند و این مسئله در ایران شکل شدیدتری به خود می‌گیرد، زیرا این محصول تا به حال در ایران وجود



نداشته است؛ بنابراین لازم است قابلیت‌های آن توضیح داده شود تا مردم مطلع شوند که استفاده از این محصول چه ارزش‌هایی را به ساختار اقتصادی آنها اضافه می‌کند.»

با این حال به گفته محبوبی، در دسترس بودن خدمات و ایفای نقش آنها در زندگی روزمره افراد باعث می‌شود این فاصله میان جامعه و فناوری سریع‌تر از میان برداشته شود، زیرا افراد جامعه شاهد آن خواهند بود که فرایندهایی که همه‌روزه با آن درگیرند به شکل ساده‌تر و سریع‌تری انجام می‌گیرد.

مهدی معرفتی، مدیرعامل پیمان نیز معتقد است ورود پیمان به حوزه اپلیکیشن‌های کاربردی که عموم مردم از آنها استفاده می‌کنند، تصمیم درستی بوده و ضریب نفوذ پرداخت مستقیم میان اکثریت مردم را افزایش داده است. معرفتی می‌گوید: «ورود

ما به حوزه‌های لندتک، رمزارز، بیمه و... به توسعه این فرهنگ‌سازی کمک شایانی کرده و از طرفی هم ایجاد مابه‌ازای حقیقی این سرویس در زندگی روزمره مردم، موجب شده فرایند پرداخت مستقیم دیگر برای آنها مقوله عجیب و غریبی نباشد. افراد می‌بینند که به واسطه پرداخت مستقیم دیگر دردسر و زحمت‌های گذشته را برای پرداخت قبوض متحمل نمی‌شوند یا عدم پرداخت هزینه اشتراکشان در VODها به قطعی سرویس منجر نمی‌شود و پرداخت هزینه سفرهای درون شهری‌شان هم به سادگی اتفاق می‌افتد و نگرششان نسبت به این مقوله مثبت‌تر شده است. از طرفی نرخ ۹۸ درصدی تبدیل پیمان به تراکنش، خودش عاملی است که به این سهولت دامن زده است.»

به نظر می‌رسد که پرداخت یا برداشت مستقیم روشی است که در صورت افزایش شفافیت نسبت به کارایی و خلق مدل‌های کارآمد و خلاقانه ذیل آن، با استقبال بیشتری از ناحیه عموم مردم مواجه شود. محبوبی با بیان این موضوع می‌گوید: «تاکنون بیش از سه میلیون کد ملی منحصر به فرد در سامانه‌های ما پردازش شده‌اند که عدد قابل توجهی است، اما با مقدار مطلوبی که ما در نظر داریم فاصله دارد.»

محبوبی از این زاویه این مسئله را مطرح می‌کند که در کشورهای توسعه‌یافته‌ای نظیر انگلستان، حدود ۸۰ درصد افراد از خدمات دایرکت دبیست استفاده می‌کنند که نرخ قابل توجهی است و این عدد در مقیاس متوسط جهانی، در بازه ۱۵ الی ۲۰ درصد قرار می‌گیرد. در حالی که اگر عدد کاربرهای پیمان را بر جمعیت کل کشور تقسیم کنیم، عددی که به دست می‌آید با مقادیر مذکور فاصله بسیاری دارد.

چالش‌های همراهی صنعت بانکی

مقاومت یک جامعه ممکن است در سطوح مختلفی بروز کند که پذیرش یا عدم‌پذیرش توسط مؤسسات و نهادهای بانکی یکی از همین موارد است؛ پیمان در این زمینه به

موفقیت‌های چشمگیری دست یافته و شرکت‌های فراوانی را با خود همراه کرده است. بنا به گفته معرفتی، در حال حاضر دوازده بانک با پیمان همکاری دارند که خدماتشان را به اپلیکیشن‌ها و کسب‌وکارهای طرف قرارداد پیمان ارائه می‌کنند. معرفتی در این باره اضافه می‌کند: «بانک‌های بیشتری در حال اضافه شدن به این فهرست‌اند. احتمالاً در یکی دو ماه آینده شاهد اضافه شدن بلوبانک و بانک سپه باشیم و مذاکراتمان با بانک‌های پارسیان و آینده نیز برای اضافه شدن به این مجموعه در جریان است. امیدواریم تا نیمه اول امسال بتوانیم با سه یا چهار بانک مهم دیگر هم به توافق برسیم.»

البته باید این مسئله را در نظر داشت که فرایند اضافه شدن بانک‌ها به این سازکار جدید، پیچیده و دشوار است و این پیچیدگی درباره بانک‌های بزرگ‌تر جدی‌تر هم است، زیرا ظرفیت‌ها و مزایای گسترده‌تری را متعاقباً به وجود می‌آورند. محبوبی در این باره می‌گوید:

«با اضافه شدن بانک سپه، در تلاشیم گام‌های بلندتری در زمینه توسعه پیمان برداریم، زیرا این مؤسسه یکی از مهم‌ترین بانک‌های کشور است و با اضافه شدن آن به مجموعه بانک‌های همکار با پیمان، آمار و ارقام تراکنش‌های ما جهش زیادی خواهد داشت.»

ظرفیت‌های دست‌نخورده پرداخت مستقیم

محبوبی هدف پیمان را رشد تهاجمی و برق‌آسای مقوله پرداخت مستقیم در کشور در نظر می‌گیرد و باور دارد که راه پیشرفت برای این حوزه باز است، زیرا ظرفیت‌های دست‌نخورده فراوانی را درون خود جای داده. از طرفی تعداد بازیگران این حوزه فعلاً و در ایران انگشت‌شمار است و گاهی ممکن است شاهد این مسئله باشیم که نهادهای بانکی ذیل برخی از قراردادهای در یک حوزه مشخص، این امکان را به‌طور محدود برای برخی از مشتریان خود فعال کنند. به گفته او، عدم شفافیت نسبت به انتشار آمار تراکنش‌هایی که به صورت پرداخت یا برداشت مستقیم رخ می‌دهد، باعث می‌شود که نتوان به‌طور دقیق درباره سهم این فرایند اظهار نظر کرد، اما به نظر می‌رسد بتوان سهم اندکی را برای آن متصور شد. معرفتی در این زمینه توضیح می‌دهد: «طبق آمار شرکت شاپرک، ماهانه حدود ۳۳۰ میلیون تراکنش اینترنتی و موبایلی در کشور رخ می‌دهد و همان‌طور که در گزارش پیمان آوردیم، حدود ۰/۴ درصد از این میزان تراکنش به پرداخت مستقیم پیمان اختصاص یافته است. اگر باقی بازیگران فعال این حوزه هم آمارهای مشابهی منتشر کنند می‌توان به شکل دقیق‌تری اظهار نظر کرد؛ با این حال حس می‌کنیم عمده این بار توسط پیمان حمل می‌شود و پیمان بازیگر اصلی دایرکت دبیست در ایران است و سهم باقی بازیگرها از بازار پرداخت مستقیم بسیار کمتر از ما است. این مسئله نشان می‌دهد که چقدر این حوزه نسبت به استانداردهای جهانی در کشور عقب‌تر است و جای کار دارد.»

از طرف دیگر، محبوبی معتقد است در بسیاری از حوزه‌ها، نیاز به ارائه محصولات نوآورانه و خلاقانه احساس می‌شود و ابتدا باید نیازسنجی در این زمینه‌ها صورت بگیرد. او می‌گوید: «اکنون، بسیاری از افراد از ایران مهاجرت کرده‌اند و برای پرداخت قبوضشان در داخل کشور با دردسرهای زیادی مواجهند و استفاده از این روش می‌تواند نیاز آنها را برطرف کند. در مقوله تخمین ابعاد بازار، به نظرم می‌توانیم تجربیات بین‌المللی را مرور کنیم تا ببینیم در چه زمینه‌هایی با سایر کشورهای دنیا فاصله داریم.»

قصه گزارش پیمان؛ در مدح شفافیت

شفافیت در انتشار آمارهای مرتبط با نحوه عملکرد کسب‌وکارها، یکی از اتفاقات رایجی است که در جهان تجارت همواره شاهد آن بوده‌ایم و در داخل کشور هم برخی از کسب‌وکارها در سال‌های اخیر به سمت آن حرکت کرده‌اند. به نظر می‌رسد پیمان، خود را به این اصول پایبند کرده است که آمارهایش را به صورت مرتب منتشر کند. معرفتی در این باره می‌گوید:



معرفتی: طبق

آمار شرکت شاپرک،

ماهانه حدود ۳۳۰

میلیون تراکنش

اینترنتی و موبایلی

در کشور رخ می‌دهد

و همان‌طور که

در گزارش پیمان

آوردیم، حدود

۰/۴ درصد از این

میزان تراکنش به

پرداخت مستقیم

پیمان اختصاص

یافته است. اگر باقی

بازیگران فعال این

حوزه هم آمارهای

مشابهی منتشر

کنند می‌توان به

شکل دقیق‌تری

اظهار نظر کرد؛ با این

حال حس می‌کنیم

عمده این بار

توسط پیمان حمل

می‌شود



صادق کاشفی

عصر تراکنش

پروفایل

۹۷

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم



روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای رضا سمیع زاده، مدیرعامل هلدینگ فاخر که تجربه فعالیت در صنایع گوناگون در کشور را دارد

به دنبال اثرگذاری لجستیکی در ایرانم

رضا سمیع زاده از آن دسته مدیرانی است که در کارنامه پر بار فعالیتش، سابقه مدیریت در صنایع گوناگون را دارد؛ از مدیرعاملی شرکت گسترش انفورماتیک و واحد مهندسی صنایع شرکت پشتیبانی و نوسازی هلیکوپترهای ایران گرفته تا شرکت فناوری اطلاعات سرمایه گذاری (فن آسا) و کارخانه داروگر و شرکت ایران مال. با این حال، این حجم از فعالیت‌های صنعتی نیز نتوانسته سمیع زاده را از فضای دانشگاهی دور کند؛ او در مقاطع مختلف، در دانشگاه‌های گوناگونی تدریس کرده است و اکنون نیز دانشیار دانشکده فنی و مهندسی دانشگاه الزهرا است و در حیطه مدیریت نیز هدایت هلدینگ فاخر را بر عهده دارد. سمیع زاده که فعالیت ورزشی نیز دارد برای گفت‌وگو با ماهنامه عصر تراکنش خود را از زمین گلف به دفتر کارش رساند، معتقد است میزان تمرکز و تسلط مدیران بر کاری که از خود به جای می‌گذارند، آنها را از دیگران متمایز می‌کند و تبلور چنین نظم و رویکردی حتی باید در سبک زندگی شخصی و تفریحات مدیران هم رؤیت شود؛ مثل همین بازی گلف که به عقیده او از مطلوب‌ترین روش‌های افزایش میزان تمرکز مدیران است.



◀ کودکی و مصائب بزرگ شدن

رضا سمیع زاده متولد ۲۲ مردادماه ۱۳۳۹ است. او زاده تهران است، ولی به دلیل موقعیت شغلی پدرش زندگی در شهرهای مختلفی را تجربه کرده که خود حضور در آبادان و بندرعباس را در این بین تأثیرگذارتر از سایر تجربه‌ها قلمداد می‌کند. او یک خواهر و دو برادر کوچک‌تر از خود دارد که در رابطه با تاریخ تولد خواهرش، نکته جالب توجهی وجود دارد؛ با وجود اختلاف سنی، هر دو در یک روز و یک ماه به دنیا آمده‌اند.

سمیع زاده می‌گوید که در کودکی همیشه نسبت به سایر همسالانش جثه کوچک‌تری داشته است: «من کلاس اول و دوم ابتدایی را در آبادان درس خواندم و به دلیل همین کوتاه‌قد بودن در ردیف‌های جلو می‌نشستم و حسابی به درس خوانی معروف شده بودم. آن زمان مدارس در هر روز دو شیفت داشتند و من را به خاطر همین درس خوان بودن



خانوادگی تصمیم گرفتیم در ایران بمانم تا بعداً تحصیل در دانشگاه شریف را ادامه دهیم.»
 سمیع‌زاده در آن دوران به عادت تدریسش که به نوجوانی برمی‌گشت ادامه داد و از طرفی تا زمان بازگشایی مجدد دانشگاه‌ها، به جهاد دانشگاهی رفت و در گروه صنایع، کار روی طرح‌های مختلف تولید برق، به‌ویژه توربین‌های بادی را تجربه کرد.

◀ خوره کامپیوتر بودم

رویکردی که سمیع‌زاده در دوران دانشجویی‌اش نسبت به درس دانشگاه اتخاذ می‌کرد در یک قانون ساده خلاصه می‌شد: درس‌هایی را که دوست داشت با رغبت تمام می‌خواند و بالاترین نمره کلاس را در آنها به دست می‌آورد و برای دروسی که علاقه‌اش را بر نمی‌انگیختند، خود را بیش از اندازه خسته نمی‌کرد و آن‌قدرها زحمت نمی‌کشید. در نتیجه چنین رویکردی سمیع‌زاده متوجه شد عاشق کامپیوتر است و تصمیم گرفت تمام نظر به‌ها، دستگاه‌ها و ضمائم مرتبط با این محصول نوظهور را که تعداد محدودی از آن در دانشگاه‌های کشور وجود داشت بررسی کند: «تا قبل از آمدن کامپیوترهای شخصی، برنامه‌نویسی کار سختی به شمار می‌رفت و ظهور این دستگاه تبلور کامپیوتر در زندگی روزمره بود. آمدن این محصول به دانشگاه ما چنان اتفاق بزرگی بود که در دانشکده ما یک اتاق کامپیوتر مخصوص آن درست کردند. اتاقی با در آهنی ویژه که به کولر هم مجهز بود و حتی پنجره‌هایش هم حفاظ داشتند و فقط با گرفتن وقت قبلی امکان حضور در آن وجود داشت.»

از طریق همین دستگاه بود که سمیع‌زاده چیزهایی زیادی را درباره کامپیوتر آموخت: از برنامه‌نویسی گرفته تا شبکه و نرم‌افزار. این علاقه بی‌حد و حصر باعث شد سمیع‌زاده را خوره کامپیوتر صدا بزنند؛ او همیشه و

در هر دو شیفت به مدرسه می‌فرستادند، در حالی که همه بچه‌ها یک شیفت به مدرسه می‌رفتند و شیفت دیگر را بازی می‌کردند و من باید مشق‌های هر دو شیفت را هم می‌نوشتیم. از همان موقع به این نکته پی بردم که اگر کاری را به خوبی انجام بدهی، اطرافیانت این توقع را خواهند داشت که آن کار را بیشتر و بهتر تکرار کنی و به ثمر برسانی.» سمیع‌زاده معتقد است این رویه کودکی در بزرگسالی او هم ادامه پیدا کرده و او هیچ زمانی را به خاطر نمی‌آورد که فقط مشغول «یک» کار و شغل بوده باشد و همیشه حداقل «دو» کار را هم‌زمان مدیریت کرده است: «نمی‌دانم با این عادت به کار زیاد که در تمام طول زندگی‌ام داشته‌ام، چگونه می‌توانم خودم را بازنشسته کنم و دست از کار بکشم.»

◀ قبولی در رشته مهندسی صنایع دانشگاه شریف

تدوین دوره تحصیلی راهنمایی در نظام آموزشی کشور هم‌زمان بود با سالی که سمیع‌زاده درسش را در دوره دبستان تمام کرد. او در این مقطع به مدرسه عاصمی رفت که درست روبه‌روی دانشگاه شریف قرار داشت و از همان موقع به نظر می‌رسید که سرنوشت او به نحوی با دانشگاه شریف گره خورده باشد؛ او بعدها در همین دانشگاه تحصیلات عالی خود را پیگیری کرد. زمان گذشت و سمیع‌زاده نیز به سال‌های ابتدایی دبیرستان رسید؛ آن‌هم در شهر بندرعباس که دبیرستان‌هایش به دلیل تعداد کم دانش‌آموزان در آن زمان، مختلط بودند و شرایط متفاوتی نسبت به سایر شهرهای ایران داشت. او دوران تحصیل خود در بندرعباس را شیرین توصیف می‌کند؛ هرچند باور دارد زندگی در آن شرایط جوی برای افراد غیربومی سخت‌تر است.

او سال‌های آخر دبیرستانش را مجدداً در تهران و در دبیرستان جاویدان گذراند؛ با وجود عادت به درس‌خوانی همیشگی‌اش، سال کنکور و دانشگاه رفتنش با تب و تاب روزهای انقلاب مصادف شد و با اینکه خودش باور دارد فرصت‌چندانی برای مطالعه نداشته، شرایط پذیرش دانشگاه‌ها در آن سال به نحوی رقم خورد که توانست در دانشگاه شریف و در رشته مهندسی صنایع (گرایش تولید صنعتی) پذیرفته شود.

◀ دانشگاه و حضور در جهاد دانشگاهی

دوران دانشگاه رفتن سمیع‌زاده در ابتدا با تعلیق ماندن یا رفتن از کشور عجین شد؛ شرایط انقلاب فرهنگی و تعطیلی نهادهای آکادمیک، او را ترغیب کرده بود برای تحصیل به خارج از کشور برود: «آن موقع دو تفکر رایج بود؛ اولی همین بود که به دلیل آشفتگی‌های اوایل انقلاب و تعطیلی دانشگاه‌ها، خانواده‌ها دوست داشتند فرزندان‌شان را به خارج از کشور بفرستند تا در آنجا به تحصیلاتشان ادامه دهند و دومین دیدگاه هم در این گزاره خلاصه می‌شد که این شرایط موقتی است و قرار نیست طول بکشد؛ من هم به دلیل شرایط

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

لندتک ایران در آستانه رشدی بزرگ



نقش لندتک‌ها در افزایش قدرت خرید مردم و تحول صنعت فناوری‌های مالی بر هیچ کس پوشیده نیست؛ کسب‌وکارهایی که در وضعیت تورمی اقتصاد کشور می‌توانند بسیار کمک‌کننده باشند. معتقدیم که لندتک ایران در آستانه رشدی بزرگ قرار دارد؛ با وجود این، فعالان این حوزه برای ادامه فعالیت‌هایشان با چالش‌هایی نیز رو به‌رو هستند که مهم‌ترینشان را می‌توان تأمین مالی دانست؛ چالشی که اگر چاره‌ای برای‌اش اندیشیده نشود، به بحرانی تبدیل می‌شود که توان نابودی کسب‌وکارها را دارد. به همین منظور بخش «تنظیم‌گری» این شماره از ماهنامه عصر تراکنش را به وضعیت لندتک‌ها، میزان تأثیرگذاری آنها و چالش‌هایی که دارند، اختصاص دادیم و در این زمینه گزارش‌هایی در گفت‌وگو با مدیران و متخصصان این صنعت آماده کردیم که به مسئله تأمین مالی لندتک‌ها و وضعیت ارائه اعتبار به مردم پرداخته‌اند. محمدصادق آزادانی، کمیل رودی، محمد آجدانی و مصطفی ثابتی نیز یادداشت‌هایی در باره جنبه‌های گوناگون لندتک در کشور برایمان نوشته‌اند.

تنظیم‌گری

به ترتیب از راست به چپ:
محمد مهدی اسمعیلی
مهدی مقیمیان
سید مجتبی بنی طبا



نیلوفر نادری

عصر تراکتس



۷۴

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

بررسی چالش تأمین مالی لندتک ها و مسیرهای متنوع آن در گفت و گو با محمد مهدی اسمعیلی
مهدی مقیمیان و سید مجتبی بنی طبا

ضرورت تمرکز بر منابع مالی غیر بانکی

نقش لندتک ها در افزایش قدرت خرید مردم و تحول صنعت فناوری های مالی بر هیچ کس پوشیده نیست؛ کسب و کارهایی که در وضعیت تورمی اقتصاد کشور می توانند کمک کننده باشند. با وجود این، فعالان این حوزه برای ادامه فعالیت هایشان با چالش های متعددی روبه رویند که مهم ترینشان را می توان تأمین مالی دانست؛ چالشی که اگر چاره ای برایش اندیشیده نشود، به بحرانی تبدیل می شود که توان نابودی کسب و کارها را دارد و می تواند بقای آنها را تهدید کند، دامنه فعالیت هایشان را کاهش دهد و به عاملی برای برآمدن چالش های دیگر تبدیل شود. در حال حاضر اصلی ترین تأمین کنندگان مالی لندتک ها در کشور بانک ها هستند و به گفته فعالان، بانک ها نیز با محدودیت منابع مواجهند. به عقیده فعالان این حوزه، در چنین وضعیتی لندتک ها یا باید به دنبال حامیان دیگری باشند یا الگوی کسب و کاری خود را تغییر دهند. در گفت و گو با محمد مهدی اسمعیلی، مدیرعامل سیمیرغ تجارت؛ سید مجتبی بنی طبا، رئیس هیئت مدیره مانيسا و مهدی مقیمیان، مدیرعامل مینی پی به چالش های تأمین مالی لندتک ها و مسیرهای متنوع آن پرداختیم. به گفته آنها، سرمایه گذاران خطرپذیر، وام های دولتی کم سود، لیزینگ ها و مدیریت جریان نقدی در طول زنجیره تأمین از روش هایی هستند که می توانند منابع مالی لندتک ها را به سهولت فراهم کنند. در ادامه گزارشی از این گفت و گوها را می خوانید.



◀ نیاز لندتک ها به تغییر الگوهای کسب و کاری شان

است که در عمل محقق نمی شود و این دو در کنار هم می تواند وضعیتی جهنمی را برای اقبال کم درآمد ایجاد کند که به ناتوانی آنها در برطرف کردن نیازهای اولیه و روزمره شان منتهی می شود. درست در همین جا است که برآمدن لندتک ها توجیه منطقی پیدامی کند.

لندتک ها در سال های اخیر با توسعه فراگیری مالی در کشور، نه تنها صنعت فناوری های مالی را متحول کرده اند، بلکه باعث افزایش قدرت خرید مردم و کاهش فقر نیز شده اند. اقتصاد ایران یک رکود تورمی را تجربه می کند و این به معنای عدم توازن میان درآمدها و هزینه های افراد است و فرایند ارائه تسهیلات در بانک ها هم آن قدر سخت و طولانی

تحقق فراگیری مالی به کمک پلتفرم های وام دهی



محمد آجدانی
معاون بانکداری
نوین داتین

مستر تراکتس



۸۵

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم



سواد مالی مؤلفه‌هایی مانند بودجه‌بندی، پس انداز و سرمایه‌گذاری، مدیریت بدهی، مدیریت ریسک و بیمه دارد. کسب این مهارت‌ها توسط مردم، به رفتار مالی بهینه و در نتیجه به زندگی مطلوب‌تر با توجه به منابع در اختیار و محدودیت‌های پیرامونی منجر می‌شود. هر فردی باید درک مناسبی از آثار شاخص‌هایی مانند تورم، نرخ بهره و ریسک‌های پیرامونی داشته باشد و نحوه خرج کرد، پس انداز و میزان بدهی‌هایش را با توجه به این شاخص‌ها تنظیم کند. در دنیا و به تبع آن در کشور ما تحقیقات متعدد و متنوعی درباره میزان سواد مالی مردم انجام شده است. متأسفانه باید بگوییم مردم کشور ما از لحاظ سواد مالی در جایگاه مناسبی قرار ندارند. از لحاظ جغرافیایی، مناطق کم‌برخوردار و حاشیه‌ای مانند شهرهای کوچک، مناطق مرزی و روستاها نیز در وضعیت نامناسب‌تری قرار دارند. از منظر سایر ویژگی‌های دموگرافیک، افراد مسن، کم‌سواد و کم‌درآمد، سواد مالی کمتری دارند. پیش‌تر، اثرات نامطلوب کم‌سواد مالی در مواردی مانند مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجازی که سوده‌های نامتعارفی پرداخت می‌کردند، رشد غیرمنطقی بازار سرمایه و سقوط آن، کلاهبرداری‌های انجام‌شده از طریق به اصطلاح شت‌کوین‌ها، پیش‌خرید کالا با قیمت‌های غیرواقعی و طرح‌های سرمایه‌گذاری با سوده‌های نجومی را بر زندگی مردم مشاهده کرده‌ایم. در همین راستا، حوزه وام‌دهی هم که در چند سال اخیر به لطف امکانات پلتفرم‌های دیجیتال، فراگیری بیشتری پیدا کرده، می‌تواند بر زندگی عامه مردم اثر مثبت یا منفی داشته باشد که در ادامه به آن می‌پردازیم.

اعطای وام به سبب افزایش توان مصرف و رفع نیازهای بی‌پاسخ‌مانده، قطعاً برای عامه مردم جذاب است. به‌طور خاص، در شرایط ابرتورمی این جذابیت افزایش پیدا می‌کند، بنابراین افراد عموماً حتی با پرداخت سوده‌های بیشتر نیز همچنان علاقه‌مند به دریافت این قبیل وام‌ها هستند. پلتفرم‌های وام‌دهی می‌توانند در راستای تحقق فراگیری مالی در جامعه و کمک به برقراری عدالت در دستیابی به منابع برای همه مردم، کمک شایانی کنند. اگر بخواهیم از مقوله اعطای وام از طریق پلتفرم‌های وام‌دهی، به هدف کمک به رفع نیازهای مردم حداکثر استفاده را کنیم و پیامدهای منفی آن را به حداقل برسانیم، به توجه ویژه و چند اقدام خاص نیازمندیم.

از منظر کلان، حاکمیت می‌بایست آموزش رفتار مالی مناسب و افزایش توان محاسباتی مردم را در حد رفع نیازهای روزمره زندگی از سطوح پایه مانند مهدکودک و مدارس تا دانشگاه‌ها و همچنین از طریق رسانه‌هایی مانند صداوسیما در دستور کار خود قرار دهد. این امر نیازمند گذشت زمان و رسوخ آموزه‌ها در ذهن مردم است و ممکن است تأثیر کوتاه‌مدت نداشته باشد. از جهی دیگر، پلتفرم‌های وام‌دهی دارای مسئولیت‌هایی هم در قبال خودشان و هم در قبال مشتریانانشان هستند. به‌طور مشخص، اعطای وام به مشتریان و تحریک به مصرف بیشتر، بدون اعتبارسنجی اصولی مشتریان و عدم توجه به توان بازپرداخت افراد، علاوه بر اینکه می‌تواند سبب افزایش نرخ نکول وام‌ها و ایجاد ضرر و زیان برای این قبیل پلتفرم‌ها شود و تداوم کسب‌وکار آنان را تهدید کند، سبب گرفتاری مردم و بدهکار شدن آنان نیز می‌شود. بدیهی است که نیازهای انسان نامحدود و منابع در اختیارش محدود است؛ بنابراین رفع نیاز بدون در نظر گرفتن توان افراد در عمل به تعهدات و حتی القای نیازهای غیرضروری از طریق وام‌دهی، می‌تواند بسیار خطرناک باشد. ضروری است که هر پلتفرم وام‌دهی، شناخت مناسبی از پرسونای مشتری خود به دست آورد و اعطای

خدمات وام‌دهی به آنها را طوری تنظیم کند که نسبت معقولی با شرایط آنها داشته باشد. هم‌اکنون، بخش عمده‌ای از پلتفرم‌های وام‌دهی، تسهیلات را برای خرید کالا یا خدمت مشخصی به مشتری ارائه می‌کنند. در همین راستا، هرچه وام‌های اعطایی به سمت خرید کالاهای بادوام (خدماتی مانند بیمه که به مدیریت ریسک زندگی مردم کمک می‌کند، خدمات آموزشی که سبب توانمندی افراد می‌شود یا خدمات سرمایه‌گذاری که سبب محافظت از مردم در برابر تورم می‌شود)، هدایت شود، در عین کاهش آسیب‌های احتمالی برای کسب‌وکار و مشتری، نوعی از آموزش سواد مالی را نیز به همراه دارد. شیوه‌هایی از وام‌دهی هم با مدل بدون محدودیت در محل مصرف وجود دارد که یکی از مشهورترین این مدل‌ها، طرح «پشتوانه» و بیاد است. هدف از ارائه این طرح، اعطای اعتبار خرد به عامه مردم جامعه به منظور کمک به مدیریت هزینه‌های روزمره ایشان است. در این طرح، اعتبار خرید در کارت مشتری با قابلیت مصرف در تمامی پذیرندگان شبکه شاپرک و به شکل اعتبار پلکانی به مشتریان ارائه می‌شود.

در نبود اطلاعات مالی جامع از مشتریان که خود یکی از نتایج عدم فراگیری مالی در کشور است، افزایش پلکانی اعتبار مشتری مبتنی بر رفتار ایشان در عمل به تعهدات، ابزار مناسبی برای کنترل ریسک کسب‌وکار و مشتریان است. در طرح دیگری از ویپاد با نام «پیش‌درآمد»، افرادی که دارای مشاغل با درآمد روزانه هستند، براساس میزان درآمد ماهانه و متناسب با آن، می‌توانند درآمد تقریبی یک هفته آتی خود را پیشاپیش دریافت و پس از یک هفته بازپرداخت کنند. همچنین در طرح «برآیند» مشتریان با سپرده‌گذاری می‌توانند تسهیلاتی متناسب با سپرده خود را دریافت کنند. در هر سه طرح، تلاش شده خدمات تسهیلاتی ارائه‌شده به مشتریان، در عین تمام دیجیتال و فوری بودن، متناسب با شرایط افراد از جمله توان عمل به تعهدات باشد تا در حد امکان جلوی بدحسابی مشتریان و مشکلات ناشی از آن گرفته شود.

جمع‌بندی سخن اینکه، سوق دادن مشتریان کم‌درآمد که عموماً سواد مالی پایین‌تری هم دارند به سمت خرید کالا یا خدمات غیرضروری یا پرداخت وام با مبالغی که توان بازپرداخت آن را به راحتی ندارند، قطعاً هم به کسب‌وکار نوپای وام‌دهی دیجیتال آسیب وارد می‌کند و هم سبب بروز مشکلاتی برای وام‌گیرندگان می‌شود

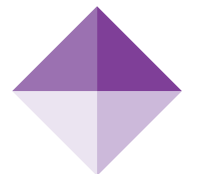
تنظیم گری مشارکتی از شاهراه همگرایی صنفی



محمد صادق
آزادانی

رئیس کمیسیون
لندتک نصر
تهران

مشارکت



۸۶

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



طی چند سال گذشته، با تداوم رکود توری برای اقتصاد کشور نیاز به انواع اعتبار و تسهیلات خرد برای تأمین نیازمندی های عمومی مردم روندی افزایشی را طی کرده است. این افزایش نیازمندی و وجود برخی مشکلات در فرایندهای جاری، زمینه توسعه اکوسیستمی بود که با ارائه انواع راهکارها در فضای اعتبار خرد، تلاش کرد همگام با روندهای جهانی در توسعه ابزارهای جدید، خلأهای موجود را پر کند. امروز اکوسیستم لندتک ضمن بازتعریف مفهوم اعتبار با اتکا به روش ها و خلق تجربیات جدید به قریب به پنج میلیون نفر از عموم مردم (که عموماً فاقد رتبه اعتباری بوده یا امکان استفاده از ظرفیت های تسهیلات بانکی برای آنها مهیا نبوده) خدمت رسانی کرده و توانسته جایگاه قابل اتکایی در تحقق و توسعه هرچه بیشتر فراگیری مالی کسب کند. با این حال، واقعیت این است که اکوسیستم لندتک با وجود موفقیت هایی که به دست آورده، همچنان سهم بسیار کوچکی از کل تسهیلات خرد و اعتبار تخصیص یافته به مشتریان را به خود اختصاص داده و برای رسیدن به تراز کشورهای مشابه در ارائه تسهیلات و اعتبار به صورت آنلاین هنوز راهی طولانی پیش رو دارد. در این میان، نکته امیدوارکننده توسعه این اکوسیستم و افزایش سرمایه گذاری در آن توسط بسیاری نقش آفرینان صنایع مختلف است که ظرفیت های این اکوسیستم را برای توسعه خود ضروری می بینند. از طرف دیگر، بزرگ شدن این اکوسیستم و افزایش تعداد نقش آفرینان آن دغدغه هایی را برای بخش های مختلف حاکمیت ایجاد کرده که عمدتاً ناظر بر وضعیت فعلی نیز نبوده و براساس تصور آینده، به صورت پرننگ (و بعضاً اغراق شده!) خودنمایی می کند. در شرایطی که برخی رؤیای دولتی شدن کامل همه اکوسیستم اقتصاد دیجیتال، از پلتفرم های تجارت الکترونیک تا کسب و کارهای فناوری مالی را در سر می پروارند و در عمل راهکار حل چالش ها را تصدی گری دولت بر این حوزه می دانند، رجوع به نقش تنظیم گرانه حاکمیت و به موازات آن ایجاد همگرایی و همکاری صنفی می تواند راهکاری عملی، واقع بینانه و نتیجه گرا برای حل این چالش ها باشد. اکوسیستم لندتک امروز گام های ابتدایی خود برای بلوغ نسبی را برداشته و با اقدامات مؤثر و ظرفیت ساز، مسیر به رسمیت شناخته شدن به عنوان یک بازیگر در اقتصاد دیجیتال را تا

حدودی طی کرده است، با وجود این، برای حفظ و مراقبت از این حوزه اقدامات کسب و کارها در مسیر صنفی ضروری است.

امروز با اندوختن تجربه های موفق پیشین، می توان از شاهراه همگرایی صنفی و با اقدامات داوطلبانه، خودتنظیم گری کرد و حتی با مشارکت و تولید فکر و ایده تنظیم گری مشارکتی (هم تنظیم گری) را محقق کرد؛ در واقع اقداماتی وجود دارد که تنها از مسیر تأکید بر اشتراکات صنفی قابل وصول و پیگیری است؛ از جمله: اجماع بر سر موضوع کارمزدهای قابل دریافت از مشتریان مبتنی بر ساختار هزینه واقعی مشترک صنعت (تعریف سقف کارمزدی که به تبع آن زمینه شناسایی و برخورد با اعداد و ارقام بالای کارمزدی را فراهم می کند)، ارسال اطلاعات رفتار اعتباری برای مشتریان در راستای بهبود نظام اعتبارسنجی، ایجاد فهرست سیاه مشترک از مشتریان بدحساب برای جلوگیری از تشدید رفتار منفی در عدم بازپرداخت اقساط، پیگیری دریافت انواع سرویس های الکترونیکی لازم برای کل اکوسیستم، حل و فصل مشکلات مالیاتی کسب و کارها (به واسطه نپذیرفتن هزینه های عدم بازپرداخت و نکول) و ایجاد فرایندهای استاندارد در مکانیزم های تسویه حساب با شبکه پذیرندگی و جمع آوری اقساط. صنف، علاوه بر پیگیری و مطالبه گری موضوعات بر زمین مانده، سرویس های لازم، پیشنهاد اقدامات ظرفیت ساز برای کاهش ریسک های صنعت و مطالبه حقوق تک تک کسب و کارها، می تواند (و باید) اقدامات مخرب اکوسیستم و همچنین رفتارهای ضد رقابتی را شناسایی و برای آنها چاره جویی کند. اگرچه واقعیت این است که صنف ها برای اینکه بتوانند نقشی واسط میان حاکمیت و کسب و کارها ایفا کنند باید ابزارهای لازم را در اختیار داشته باشند. به نظر می رسد اقتصاد دیجیتال همچون بسیاری از حوزه ها، مثل کانون وکلا، نظام مهندسی و نظام پزشکی امروز به یک ساختار تخصصی نیاز دارد تا در نظام ملی تنظیم گری، با استفاده از ظرفیت های خودتنظیم گری و تنظیم گری مشارکتی، در چهارچوب مقرر گذاری دخالت کند و بر آن تأثیر بگذارد و علاوه بر رصد و پایش صنعت و مقررات وضع شده، برای رفع مشکلات مقرراتی و شناسایی خلأها یا مقررات زائد اقدامات لازم را در

۸۶

امروز
با اندوختن
تجربه های موفق
پیشین، می توان از
شاهراه همگرایی
صنفی و با اقدامات
داوطلبانه،
خودتنظیم گری کرد
و حتی با مشارکت
و تولید فکر و
ایده تنظیم گری
مشارکتی
(هم تنظیم گری) را
محقق کرد

آیا مایکروسافت می‌تواند در عصر هوش مصنوعی پیش‌تاز بماند؟

در سال ۲۰۱۴ که ساتیا نادلا سران مدیریت مایکروسافت را در دست گرفت، این شرکت برای تداوم فعالیتش دست‌وپا می‌زد. مایکروسافت در دوران مدیرعامل قبلی، استیو بالمر، از انقلاب تلفن هوشمند جا مانده بود، در حوزه تبلت‌ها عقب افتاده بود و حتی در کسب‌وکار سیستم‌عامل کامپیوتر که این شرکت را به نامی مطرح تبدیل کرده بود نیز در حال از دست دادن سهم بازارش بود. با وجود این، با مدیرعامل شدن نادلا این شرکت در ۱۰ سال جان دوباره‌ای گرفت و به ارزشمندترین شرکت جهان تبدیل شد که هم در زمینه رایانش ابری و هم در زمینه هوش مصنوعی حرفی برای زدن دارد. فورچون در مطلبی در شماره ژوئن و ژوئیه خود به نقش آفرینی مایکروسافت در حوزه هوش مصنوعی پرداخته است که مانیز آن را در بخش «جهان» این شماره ترجمه کرده‌ایم.

جهان



محمد رهبان

مترجم

عصر تراکتس



۹۲

ASAE7ARRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



ساتیا نادلا طی ۱۰ سال مدیرعاملی خود در مایکروسافت توانست آن را به یکی از نقش‌آفرینان برتر حوزه هوش مصنوعی تبدیل کند؛ با این حال بزرگ‌ترین نگرانی او این است که نتواند تحول بعدی بازار را از قبل پیش بینی کند

هشیاری ساتیا نادلا

مسئله‌ای توجه ساتیا نادلا را جلب کرده است. مسئله کوچکی است؛ کلمه‌ای پنج حرفی در کادری در گوشه یک اسلاید پاورپوینت که برای کسری از ثانیه روی صفحه‌نمایشی در سالن همایشی در شهر کوالالمپور مالزی ظاهر می‌شود و نادلا را نگران می‌کند. او با کمی غافلگیری در لحن صدایش می‌پرسد: «از لاما (Llama) هم استفاده می‌کنید؟ از هر دو استفاده می‌کنید؟» منظور نه جانور لاما، بلکه مدل هوش مصنوعی لاما است؛ نرم‌افزار منبع باز محصول متا، غول رسانه‌های اجتماعی که تغییر جهت کاملی به سمت هوش مصنوعی داشته و با مایکروسافت و دیگران رقابت می‌کند تا بر زیربنای اقتصاد نوظهور هوش مصنوعی مولد غالب شود. آن «هر دو» اشاره‌ای به این مسئله است که این شرکت فناوری کشاورزی مستقر در مالزی (که برای نمایش استفاده از فناوری مایکروسافت به مدیرعامل مایکروسافت انتخاب شده) از مدل هوش مصنوعی متا در کنار GPT-4 استفاده می‌کند که مدل زبانی بزرگ ساخت شریک استراتژیک مایکروسافت یعنی OpenAI است. نادلا می‌خواهد این غول نرم‌افزاری مستقر در شهر ردموند ایالت واشنگتن، توانمندترین مدل‌های هوش مصنوعی پرطرفدار را در بازار داشته باشد.



برخی نسخه‌های مدل لامای متا، برخلاف مدل بزرگ‌تر GPT-4، به قدری فشرده‌اند که می‌توان آنها را در ربات‌ها یا تلفن‌ها تعبیه کرد. نادلا با تغییر نقش از «مدیرعامل به پژوهشگر ارشد بازار» خطاب به «مدیرعامل به‌عنوان فروشنده ارشد» می‌گوید: «نگاهی به فی (Phi) ببینداز». فی خانواده‌ای از مدل‌های زبانی کوچک‌تر است که مایکروسافت در داخل شرکت خودش ساخته و مانند لاما به‌صورت منبع باز عرضه کرده است. نادلا ظاهراً آن قدری حضور ذهن دارد که تعداد پارامترهای کوچک‌ترین مدل فی را به یاد بیاورد و به‌سرعت به آن اشاره کند؛ فقط ۳/۸ میلیارد پارامتر دارد و در نتیجه به‌اندازه‌ای کوچک است که بتوان به‌صورت محلی

آدریان لی، مدیر ارشد فناوری این استارت‌آپ مالزیایی، AgroZ، با کمی خجالت‌زدگی پاسخ می‌دهد: «بله، بله ما از لاما هم استفاده می‌کنیم». AgroZ که مزرعه‌های آب‌کشت می‌سازد، چت‌باتی متکی به هوش مصنوعی ایجاد کرده است تا به پرسش‌های کشاورزان درباره بهترین روش‌های کشت و مراقبت از کاهوها و کلم‌برگ‌های چینی‌شان پاسخ بدهد. نادلا که در غرفه نمایشگاه AgroZ مقابل لی ایستاده با لحن طعنه‌آمیزی می‌پرسد: «برای چی از لاما استفاده می‌کنید؟» لی توضیح می‌دهد که AgroZ می‌خواهد در نهایت از ربات‌های انسان‌نما برای کشاورزی استفاده کند و شاید نیاز باشد ربات‌ها آفلاین کار کنند.

تور فشرده نادلا به آسیای جنوب شرقی در اواخر آوریل و اوایل مه (به اندونزی، تایلند و مالزی در سه روز) نشان دهنده پیشرفت سریع هوش مصنوعی است. او در هر مقصد با رهبران دولتی مشتاق برای درک نحوه استفاده از هوش مصنوعی برای تقویت اقتصادشان و توسعه دهندگان نرم افزار سازنده محصولات هوش مصنوعی دیدار کرد؛ محصولاتی از معلم های خصوصی گرفته تا دستیارهایی برای پرورش دهندگان ماهی که به اندازه رقیب هایشان در ایالات متحده یا اروپا پیشرفته بودند.

نادلا می گوید هوش مصنوعی به این دلیل می تواند با این سرعت گسترش یابد که از نوآوری های گذشته به ویژه رایانش ابری بهره می برد؛ حوزه ای که نادلا پیش از مدیرعاملی، بیشتر دوران کارش را در آن گذرانده بود. او اشاره می کند که وقتی افراد در بخش های زیادی از جهان نمی توانند به فناوری دسترسی پیدا کنند، دمکراتیک کردن آن دشوار است، اما اکنون دیگر

این طور نیست. اینترنت، تلفن های هوشمند و ابر همه جا حضور دارند. از طرفی، مایکروسافت گذار پلتفرمی به ابر را آن قدر خوب هدایت کرد و در دور اول گذار پلتفرمی به هوش مصنوعی آن قدر ماهرانه بازی کرد که موفقیتش در آینده قطعی به نظر می رسد. اگر هوش مصنوعی بهره وری اقتصادی را افزایش دهد، اتفاقی که بیشتر تحلیلگران فکر می کنند محتمل است، رشد تولید ناخالص داخلی نیز سرعت می گیرد و فناوری سهم بزرگ تری از این کیک اقتصادی بزرگ شده خواهد داشت. نادلا می گوید پس با این تفاسیر باید فکر کنیم مایکروسافت که با وجود رشد اقتصادی سالانه تقریباً ثابت ۳ درصدی، درآمد سالانه اش رشدی دورقمی داشت است، چیزی برای نگرانی ندارد. او کمک می کند که بفهمیم چرا سرمایه گذاران مایکروسافت را دوست دارند؛ به نظر می رسد کماری بدون باخت است (در دوران نادلا قیمت سهام این شرکت یازده برابر شده است). نادلا می گوید: «چشم انداز رشد مایکروسافت تقریباً سراسر است. فقط باید همین کار فعلی مان را خوب انجام دهیم.» اما البته «انجام همین کاری که انجام می دهیم» ساده نیست. راه های زیادی برای منحرف شدن غولی مثل مایکروسافت از مسیر درست وجود دارد. پیش تر این اتفاق افتاده است؛ این شرکت تا حد زیادی از پدیده موبایل جا ماند. از میان سه نوآوری فناورانه بزرگی که نادلا در سال ۲۰۱۷ گفت آینده مایکروسافت را شکل خواهند داد (هوش مصنوعی، رایانش کوانتومی و واقعیت ترکیبی) این شرکت فقط درباره هوش مصنوعی بسیار موفق بوده است. نادلا می گوید فکر جا ماندن از جهش فناورانه بزرگ بعدی خواب شب را از او می گیرد. او می پرسد: «وقتی تغییر پارادایمی اتفاق بیفتد، آیا چیزی برای عرضه دارید؟ زیرا اگر چیز مربوطی برای عرضه نداشته باشید، هیچ حق خدادادی برای وجود داشتن ندارید.» و بعد می گوید در نتیجه باید «فرهنگی داشته باشید که به شما این امکان را بدهد که بسیار پیش از اینکه همه بفهمند باید توانمندی خاصی را داشته باشید، آن توانمندی را ساخته باشید تا بتوانید مفاهیم جدید عرضه کنید».

نادلا حرف از ساختن می زند، اما شاید «پیدا کردن» عبارت دقیق تری باشد. او به عنوان مدیری که بیشتر دوران حرفه ای اش را در مایکروسافت گذرانده، تمایل عجیبی به نگاه به بیرون از سازمان برای به دست آوردن نوآوری لازم برای آینده شرکت از طریق اکتساب، مشارکت یا استخدام دارد. به من گفت خیلی با دقت پیگیری می کند که مایکروسافت چند فرد رده بالا ورده پایین از سایر شرکت های فناوری استخدام می کند و این جریان ورودی را در اطمینان از انعطاف ناپذیر نشدن این شرکت حیاتی می داند. او می گوید: «تنها راه حفظ صداقت و روراستی در خودتان آوردن استعداد های ارشدی از بیرون است که شما را از لحاظ ذهنی و فکری واقع بین نگه می دارند.» افرادی که از نزدیک با نادلا کار کرده اند می گویند وقتی احساس می کند فرصت استراتژیک مهمی را پیش روی خود می بیند قاطعانه عمل می کند. در سال ۲۰۱۶ برای تثبیت جایگاه مایکروسافت به عنوان مرکز همه فعالیت های کسب و کاری دیجیتال و گسترش حوزه فعالیت شرکت به شبکه های اجتماعی ۲۶ میلیارد دلار هزینه کرد تا لینکدین را تصاحب کند. دو سال

اجرایش کرد. لی می گوید که Agroz فی را آزمایش خواهد کرد. هم زمان مدیرعامل Agroz، جرارد لیم، به نادلا مقداری کلم برگ چینی محصول Agroz را تعارف می کند. نادلا تکه کوچکی برمی دارد. با جدیت می جود و بدون شک به این فکر می کند که رقابت در حوزه هوش مصنوعی چقدر شدید است.

گفت و گوی آموزنده ای است. شرکت های کمی به اندازه مایکروسافت از رونق هوش مصنوعی مولد سود برده اند. علاقه شدید سرمایه گذاران به این فناوری به شرکت نادلا کمک کرده است که با ارزش بازار پیوسته بیشتر از سه تریلیون دلاری، یکی از مدعیان همیشگی عنوان ارزشمندترین شرکت جهان باشد.

◀ نشست آسیای جنوب شرقی

در سال ۲۰۱۴ که نادلا سکان مدیریت مایکروسافت را در دست گرفت، این شرکت برای تداوم فعالیت دست و پا می زد. مایکروسافت در دوران مدیرعامل قبلی، استیو بالمر، از انقلاب تلفن هوشمند جا مانده بود، در حوزه تبلت ها عقب افتاده بود و حتی در کسب و کار سیستم عامل کامپیوتر که این شرکت را به نامی مطرح تبدیل کرده بود نیز در حال از دست دادن سهم بازارش بود. در دوره بالمر قیمت سهام مایکروسافت بیش از ۴۰ درصد کاهش یافته بود. نادلا در طول بیش از ۱۰ سال فعالیت به عنوان مدیرعامل جان تازه ای به این شرکت بخشیده و با موفقیت آن را در دو تحول فناورانه یعنی از کامپیوترهای شخصی به عصر رایانش ابری و اکنون به عصر هوش مصنوعی رهبری کرده است. سرمایه گذاری آینده نگرانه و زود هنگام نادلا در OpenAI و فناوری اش و رابطه پرثمر اما گاهی پرتنش ناشی از آن به مایکروسافت فرصت خوبی برای رسیدن به جایگاه برتر در این عصر جدید داده است. می توان گفت این شرکت از عصر «وبینتل» (شراکت ویندوز و اینتل) در دهه ۱۹۹۰ که نیروی غالب بازار کامپیوترهای شخصی بود، هیچ وقت تا این اندازه قدرتمند نبوده است.

◀ درآمد سال ۲۰۲۳: ۲۱۱٫۹ میلیارد دلار

درآمد مایکروسافت در طول ۱۰ سال گذشته تقریباً سه برابر شده است؛ محرک این رشد تغییر مسیرهای موفق این شرکت به خدمات ابری، بازی های ویدئویی و به تازگی هوش مصنوعی مولد بوده است. با این حال این شرکت نمی تواند به موفقیت های غره شود؛ آلفابت و متا نیز سرمایه گذاری سنگینی در هوش مصنوعی انجام داده اند و مانند مایکروسافت می توانند پژوهش ها و محصولاتشان را با عواید کسب و کارهای بسیار سودآور موجودشان تأمین مالی کنند. در حالی که نادلا دومین دهه سکنداری را شروع می کند، هیچ تضمینی وجود ندارد که مایکروسافت پیشگامی اش را حفظ کند. رگولاتورها، هکرها و رقیب ها همه تهدیدهایی را متوجه این شرکت می کنند که برای تضعیف رهبری آن در صنعت، کافی اند. مهم تر از همه باید با مسئله بسیار بزرگ بودن خودش دست و پنجه نرم کند و با توجه به اینکه طبیعت هوش مصنوعی مستلزم سرعت، چابکی و ظرافت است، اجازه ندهد قربانی بروکراسی و تورم ساختاری شود.

رویگرد نادلا به رهبری نشان دهنده آگاهی عمیق او از این ریسک هاست. حتی وقتی در ظاهر در زمینه هوش مصنوعی جلوتر از رقیب ها هستند نیز او و تیمش مدام حواسشان را جمع می کنند و آنتنشان به کوچک ترین تغییرات در نیازها و ترجیح های کاربران حساس است. مایکروسافت پیوسته در حال سرمایه گذاری در فناوری ها و استعدادهایی است که شاید روزی جایگزین مدل های OpenAI یا حتی هوش مصنوعی مولد شوند. در بخش های دیگر شاید این حد از هشیاری، افراطی یا حتی شکاکی به نظر برسد، اما همان طور که نادلا مانند همه فعالان حوزه فناوری می داند، گذارهای پلتفرمی زیاد و سریع اتفاق می افتند. اگر چشم بر هم بگذارید، مجبور می شوید به جای ساختن آینده، در تعقیب آن باشید.

آشنایی با شرکت‌های معتد مالیاتی



هفتم خردادماه ۱۴۰۳ روز جهانی بازاریابی بود. به همین دلیل در بخش «راهنما»ی این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به سراغ مدیران و معاونان بازاریابی شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور رفتیم و چهارده نفر از آنها را معرفی کردیم. به باور ما این افراد نقش مهمی در رشد درآمد کسب‌وکارها دارند و با قرار گرفتن در خط مقدم جذب مشتری و فروش، یکی از اساسی‌ترین واحدهای هر شرکتی به حساب می‌آیند. علاوه بر این، در صفحات پیش رو می‌توانید با شرکت‌های معتد مالیاتی دارای مجوز از سازمان امور مالیاتی فعال در کشور نیز آشنا شوید. پایانه پرداخت لینوکسی سری B70 شرکت اندیشه‌نگار پارس نیز دستگامی است که در این شماره به معرفی آن پرداختیم. «قوانین پکن»، «قسمت درست اشتباه»، «قمار روی هوش مصنوعی» و «خون در ماشین» نیز چهار کتابی هستند که در این شماره مروری کوتاه بر آنها داشته‌ایم.

راهنما



THE RACIAL WEALTH GAP IS GETTING WIDER. CAN TECHNOLOGY FIX IT?

In recent years, the wealth gulf between white and Black families has only grown. But there is hope that advances in fintech, such as wider adoption of AI, can help.

فناوری در خدمت

همه مردم جهان در تقلا دست یافتن به رفاه مالی و ثروت هستند. با این حال، همیشه شکافی میان

افراد در این زمینه وجود دارد. اختلاف نژادی هم یکی از مواردی است که می‌تواند شکاف در ثروت و رفاه را مضاعف کند. بررسی‌های مجله امریکن بنکر نشان می‌دهد که دریایی از شکاف میان خانواده‌های سیاه‌پوستان و سفیدپوستان در زمینه رفاه وجود دارد. نکته نگران‌کننده این است که این شکاف در حال افزایش است. با این حال، موضوع امیدوارکننده‌ای که نشریه امریکن بنکر به آن اشاره می‌کند این است که می‌تواند به کمک فناوری‌های پیشرفته از جمله فناوری مالی یا همان فین‌تک، این شکاف را تا حد زیادی برطرف کرد. به عبارت ساده‌تر، فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی، می‌توانند به شکل‌های مختلف به رفع شکاف کمک کنند. این فناوری‌ها می‌توانند نقطه آغازی برای توزیع عادلانه و برابر ثروت میان نژادهای مختلف باشند. پنی کراسمن در مقاله‌ای با عنوان «آیا فناوری جلوی افزایش شکاف میان نژادها را می‌گیرد؟» این نکته را یادآوری کرده که چهار سال پیش در زمانی که جورج

امریکن بنکر

تاریخ انتشار

ژوئن ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Arizent

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۱۸۸۵

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

americanbanker.co

سوژه‌ها

#فناوری #بانک

#بانکداری

تاریخ انتشار

ژوئن و ژوئیه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Charoen Pokphand

تیراژ

۸۵۲ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

fortune.com

سوژه‌ها

#فورچون #مایکروسافت

#غول_آمریکایی

بازگشت مایکروسافت

نشریه فورچون تصویر ساتیا نادلا، مدیر اجرایی شرکت مایکروسافت را روی جلد خود قرار داده و به قصه موفقیت این شرکت

فورچون

پرداخته است. او ۱۰ سال است که مدیرعاملی این شرکت را برعهده گرفته و توانسته مایکروسافت را طی یک دهه اخیر وارد فهرست ارزشمندترین شرکت‌های جهان کند. در حال حاضر مایکروسافت یکی از بازبگران کلیدی در عرصه فناوری هوش مصنوعی به شمار می‌آید و نقش مدیرعامل در این زمینه پررنگ بوده است. حالا این مدیرعامل به دنبال بهبود شرکتش است و سعی دارد نقشش را در زمینه هوش مصنوعی پررنگ‌تر کند. او با دقت مدل‌های مختلف هوش مصنوعی را که روانه بازار می‌شوند بررسی می‌کند تا بتواند بهترین مدل را برای شرکت مایکروسافت کشف کند. او در سال ۲۰۱۴ به صورت جدی قدم به این شرکت گذاشت و کارش را به عنوان مدیرعامل آغاز کرد. در آن زمان، مایکروسافت عقب‌نشینی‌های بسیاری داشت و نسبت به گذشته، محبوبیتش کاهش یافته بود، اما مدیریت صحیح نادلا، توانست دوباره این شرکت را به یکی از غول‌های فناوری تبدیل کند. علاوه بر آن، مایکروسافت در حال حاضر جزو ارزشمندترین شرکت‌های جهان است. بخشی از این موفقیت، حاصل روابط نادلا با افراد و کشورهایی است که بستری برای توسعه فراهم کرده‌اند. برای مثال، او توانسته فعالیت‌هایش را در مالزی توسعه دهد. به این ترتیب از فرصت‌های پیشرفت در این کشور هم برخوردار شده است. یکی از نکات مثبت درباره این مدیرعامل، بهره‌گیری موفق از تحولات دیجیتال است. حالا این چهره مصمم شده تا دهه جدید کاری‌اش را در شرکت مایکروسافت آغاز کند و معتقد است که فناوری هوش مصنوعی حرف اصلی را می‌زند. البته او تأکید کرده که الزاماً این شرکت رهبر فناوری در بازار باقی نخواهد ماند، اما اگر بتواند بهترین مدل مربوط به فناوری هوش مصنوعی را پیدا کند، می‌تواند راهی برای ماندگاری خود بیابد.



نسیم بنایی
مترجم

مهرتراکتس



۹۸

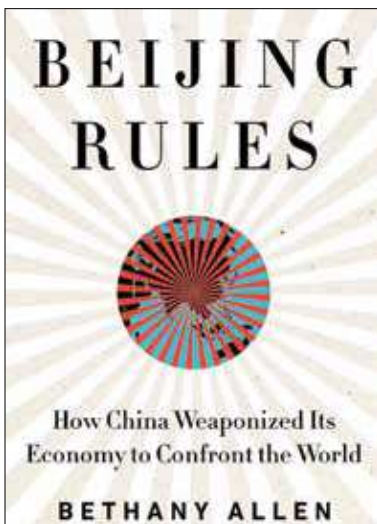
ASAE7ARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



قوانین پکن

چطور چین اقتصادش را برای
مواجهه با جهان مجهز کرد؟



عنوان اصلی
Beijing Rules: How China Weaponized Its Economy to Confront the World
نویسنده
بتانی الن
انتشارات
هارپر
سال انتشار
اوت ۲۰۲۳

دارد، در کتاب خود مدعی شده که چینی‌ها قوانین خود را به شرکای تجاری شان تحمیل می‌کنند و به این ترتیب بازی تجاری و اقتصادی را با قواعد خودشان پیش می‌برند، به همین دلیل توانسته‌اند به موفقیت دست پیدا کنند. زمانی که ویروس کرونا همه‌گیر شد، چینی‌ها تصمیم گرفتند دور از جهان و به تنهایی با کرونا مبارزه کنند.

در نتیجه، این اقتصاد تاحدودی دچار بحران و مشکل شد. الن در کتاب خود به شرکت‌های غربی و بزرگی اشاره کرده که شروع به فعالیت در چین کردند و در نهایت به ناچار، تن به قوانین و قواعد پکن سپردند. نویسنده این کتاب معتقد است چین توانسته نفوذ خود را از همین مسیر بر جهان گسترش دهد و حتی بر اقتصادهای توسعه‌یافته غربی هم سلطه پیدا کند

چرا مهم است: اقتصاد چین طی دو دهه اخیر مسیری خارق‌العاده را سپری کرده و از همه اقتصادهای پیشرفته جهان به جز آمریکا سبقت گرفته است. این اقتصاد حتی در زمینه برابری قدرت خرید، از اقتصاد آمریکا جلوتر است. اژدهای سرخ به دنبال سلطه بر اقتصاد جهان است.

بسیاری از کارشناسان اقتصادی و سیاستمداران با این پرسش مواجه شده‌اند که این اقتصاد چطور توانست شگفتی‌آفرین شود؟ یک روزنامه‌نگار با سابقه به سراغ این مسئله رفته و بررسی کرده که چطور چین به کمک حزب کمونیست توانسته برخلاف دموکراسی‌ها پیش برود، بدون اینکه در ظاهر از ابزار سرمایه‌داری برای پیشرفت استفاده کرده باشد. بتانی الن که اکنون به عنوان گزارشگر اکسیوس فعالیت

مهرتراکتس



۱۰۲

ASAE TARA HONESH I.R.

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

قسمت درست اشتباه علم خوب شکست خوردن

چرا مهم است: کتاب «قسمت درست اشتباه» یک کتابچه راهنمای انقلابی است که یک رفتارشناس حرفه‌ای آن را نوشته و به مخاطبان توضیح می‌دهد چطور رابطه خود را با شکست متحول کنند تا بتوانند از آن بهترین درس را بگیرند.

ایمی ادmondson، پژوهشگری برجسته در حوزه روانشناسی رفتاری است که تاکنون جوایز بسیاری از مدرسه کسب و کار هاروارد دریافت کرده است. انسان‌ها معمولاً شکست را پدیده‌ای مقابل موفقیت می‌بینند، اما آیا واقعاً شکست و موفقیت دو نقطه مقابل یکدیگرند؟ در فرهنگ «شکست خوردن» دو رویکرد وجود دارد؛ یکی می‌گوید: «تحت هر شرایطی و به هر قیمتی از شکست خوردن اجتناب کنید» و رویکرد دیگر می‌گوید: «سریع و مدام شکست بخورید.» فرقی نمی‌کند کدام رویکرد را در پیش بگیرید،



عنوان اصلی
Right Kind of Wrong: The Science of Failing Well
نویسنده
ایمی سی. ادmondson
انتشارات
سایمون المنت
سال انتشار
سپتامبر ۲۰۲۳

همیشه باید یک نکته را مدنظر داشته باشید: شکست خوردن الزاماً «بد» نیست. تا زمانی که شکست خوردن را بد می‌دانیم، نمی‌توانیم پس از زمین خوردن از جایمان بلند شویم! نویسنده در کتاب خود روی این جمله تأکید دارد و در تلاش است از طریق کتاب خود، درک انسان‌ها از شکست را تغییر دهد و کاری کند که شکست خوردن برای همه انسان‌ها، به نتیجه‌ای مطلوب ختم شود.

برای این کار، لازم است چهارچوب فکری خود را عوض کنید و شکست خوردن به شیوه هوشمندانه را در دستور کارتان قرار دهید. شکست خوردن می‌تواند ثمربخش باشد، مشروط به اینکه نگاهی درست به آن داشته باشید. باید به شکلی خردمندانه ریسک کنید تا بتوانید مانع از بروز مشکلات بزرگ شوید و در نهایت از شکست‌ها بهترین درس را بگیرید

معرفی ۱۰ شرکت معتمد مالیاتی دارای مجوز از سازمان امور مالیاتی کشور

میانجی میان مؤدیان سازمان امور مالیاتی

قانون پایانه‌های فروشگاه‌ها و سامانه مؤدیان مهرماه سال ۱۳۹۸ به منظور شفافیت مالیاتی تصویب شد؛ قانونی که طبق آن، تمام اشخاص مشمول علاوه بر عضویت در سامانه مؤدیان موظف‌اند برای فروش کالا و خدمات خود صورت حساب الکترونیکی صادر کنند. طبق ماده ۲۶ این قانون نیز سازمان امور مالیاتی می‌تواند از خدمات برخی شرکت‌ها برای تسهیل اجرای این قانون استفاده کند که به این شرکت‌ها، «معتمد مالیاتی» یا «TSP» می‌گویند؛ شرکت‌هایی که رابط بین مؤدیان و سازمان امور مالیاتی‌اند. این شرکت‌ها وظایفی نظیر گزارش دادن به سازمان‌های مالیاتی، پر کردن کارپوشه، مشاوره و آموزش برای کار با سامانه و صدور صورت حساب را برعهده دارند و به سه دسته اصلی نوع اول، نوع دوم و نوع سوم تقسیم می‌شوند. شرکت‌های معتمد مالیاتی نوع اول همه‌کاره‌اند و کامل‌ترین خدمات را به مؤدیان خود ارائه می‌دهند. شرکت‌های نوع دوم دستی در آموزش موارد و قوانین مالیاتی و کار با سامانه مؤدیان به مؤدی مالیاتی دارند. به چنین شرکت‌هایی مجوز نظارت کامل و عملی را نمی‌دهند؛ در نتیجه فقط به قصد آموزش دادن به فرد یا سازمان‌ها است که می‌توانند فعالیت کنند. کار شرکت‌های نوع سوم نیز معمولاً مشاوره دادن و کمک به رفع مشکل‌های کار با سیستم است و در صورت موافقت و تأیید سازمان امور مالیاتی، گاهی در نگهداری دفاتر و اسناد مالیاتی نیز نقش دارند. در این مطلب به معرفی ۱۰ شرکت معتمد مالیاتی در کشور پرداخته‌ایم.



نیلو فر نادری

مصرف تراکتس



۱۰۴

ASAE TAAAHONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

داده‌پردازی کیسان

سال اخذ مجوز: ۱۴۰۱

طبق اعلام داده‌پردازی کیسان، این شرکت تا پایان اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۳ بیش از ۲۴ هزار مشتری داشته که اکثر آنها اشخاص حقوقی و مابقی فعالان صنف طلا، جواهر و پلاتین و اشخاص حقیقی بوده‌اند. این شرکت تا امروز بیش از صد میلیون صورت حساب به سازمان امور مالیاتی کشور ارسال کرده و در یک بازه زمانی دوساله، راهکارهای مختلفی را برای مؤدیان خود ایجاد کرده که از جمله آنها می‌توان به پایانه فروشگاه‌های ابری کیسان، دستگاه کارت خوان اندرویدی، نرم‌افزار موبایل اندرویدی، نرم‌افزار موبایل iOS، نرم‌افزار ویندوزی، API، ارسال صورت حساب از محل مؤدی و صندوق فروشگاه‌های کیسان قابل نصب روی انواع تجهیزات اندرویدی اشاره کرد. تنوع راهکارها و ارائه محصول با کیفیت یکی از مزایای رقابتی این شرکت است و علاوه بر این، با توجه به پیچیدگی‌های موضوع ارسال صورت حساب الکترونیکی، وارد حوزه آموزش نیز شده است. کیسان توانسته در دو سال گذشته بیش از هفده هزار مؤدی مالیاتی را آموزش دهد. کیسان ارائه خدمات پشتیبانی را نیز در اولویت قرار داده و به صورت تلفنی، چت و ریموت مشتریان خود را پشتیبانی می‌کند. مؤدیان می‌توانند از طریق وبسایت کیسان یا کارپوشه خود در سامانه مؤدیان وارد پایانه فروشگاه‌های کیسان شوند و بعد از تکمیل اطلاعاتشان به صورت رایگان از خدمات کیسان استفاده کنند. همچنین برای استفاده از خدمات بیشتر و سایر راهکارهای کیسان می‌توانند با تکمیل فرم در وبسایت کیسان، درخواست خود را ثبت کنند.



دیان همراه فردا

سال اخذ مجوز: ۱۴۰۱

شرکت دیان همراه فردا دی ماه سال ۱۴۰۰ تأسیس شد و در راستای تصویب و اجرای قانون پایانه‌های فروشگاه‌ها و سامانه مؤدیان از مهرماه ۱۴۰۱ به عنوان معتمد مالیاتی نوع دو و سه فعالیت خود را آغاز کرد. خدمت اصلی این شرکت آموزش قانون پایانه‌های فروشگاه‌ها و سامانه مؤدیان، از تصویب تا اجرا است. از مهم‌ترین بخش‌های خدمات این شرکت می‌توان به واحد فعال پشتیبانی آنها اشاره کرد که این اطمینان خاطر را به شرکت‌های متقاضی خدمات دیان همراه می‌دهد که از ابتدا تا پایان قرارداد همکاری، در کنارشان است. علاوه بر این خدمات، افراد می‌توانند از مشاوره‌های تلفنی و حضوری استادان مالی و مالیاتی این شرکت و سمینارهای آنها نیز بهره‌مند شوند.



معرفی پایانه پرداخت لینوکسی سری B70 شرکت اندیشه نگار پارس
که در نمایشگاه سیملس ۲۰۲۴ رونمایی شد

کارت خوانی سازگار با کهربا

شرکت اندیشه نگار پارس به عنوان نماینده انحصاری محصولات Centerm در نمایشگاه سیملس خاورمیانه ۲۰۲۴ از آخرین نوآوری‌ها و فناوری‌های سیستم‌های پرداخت بانکی پیشرفته خود رونمایی کرد؛ یکی از محصولات این شرکت پایانه پرداخت لینوکسی سری B70 بود که کارت خوانی با سرعت بالا، صفحه نمایش لمسی، حافظه بالا و در عین حال سازگار با کهربا است که در این نمایشگاه عرضه شد. در این مطلب مروری بر ویژگی‌ها، خدمات و مشخصات فنی پایانه پرداخت لینوکسی سری B70 خواهیم داشت.



ویژگی‌ها و مشخصات فنی

پرداخت لینوکسی B70 دارای ویژگی‌هایی است که در زیر به برخی از آنها اشاره شده است:

- **امنیت بالا:** اصلی‌ترین ویژگی این دستگاه امنیت بسیار بالا در مقابله با نصب اپلیکیشن‌های غیر و همچنین در تراکنش‌های امن پرداخت است. استفاده از قابلیت امضای دیجیتال با پشتوانه کلیدهای ۲۰۴۸ بیتی امنیت خاطر برای نصب اپلیکیشن‌های مختلف بدون نگرانی از هک آنها را ایجاد می‌کند؛ در عین حال تمام پردازش‌های امنیتی و مدیریت رمز در پردازشگر مخصوصی انجام می‌شود که برای محاسبات امنیتی طراحی شده است. همچنین این دستگاه با تکیه بر یک زیرساخت قوی این امکان را مهیا می‌کند که صرفاً خود مشتری بتواند دستگاه را رفع تمپر کند.
- **سرعت بالای عملیات:** این پایانه با داشتن سخت‌افزاری قدرتمند و باکیفیت و بهره‌گیری از یک پردازنده چهار هسته‌ای قوی و حافظه ۲۵۶ مگابایتی توانایی سرعت پردازش بالایی از تراکنش‌های مختلف را در اختیار کسب و کار قرار می‌دهد. در عین حال گزارش‌های مختلف مورد نیاز پذیرنده نیز با سرعت بالایی در اختیار او قرار می‌گیرد.
- **بهره‌گیری از ساختار ارتباطی پایدار:** این پایانه با کیفیت بالایی که در اتصال به شبکه‌های مخابراتی نسل سوم و چهارم و شبکه‌های اینترنتی بی‌سیم دارد، می‌تواند تراکنش‌های پرداخت الکترونیکی را بدون محدودیت نوع اینترنت انجام دهد و ارتباطی پایدار و پیشرفته را با خود به ارمغان بیاورد.



مشخصات فنی

سیستم عامل	Linux
پردازنده	ARM Cortex-A53, 1.3GHz
حافظه	MB RAM+256MB ROM 256
صفحه نمایش	Colour Touchscreen / 2.8" 320x240 Colour Touchscreen 240x320"2.4
دوربین	0.3MP Rear Camera
ساختار ارتباطی	4G 2.4G WIFI
کارت خوان هوشمند	ISO 7816, EMV Standard
کارت خوان مغناطیسی	Track And 3/2/Support 1 Bi-directional Swipe
کارت خوان غیرتماسی	ISO 14443 A&B Mifare Card Standard
وزن	۲۸۹ گرم
باتری	Lithium battery, 2600 AH, 3.7V
چاپگر	40mm/Thermal Printer, 58 Paper Roll
گواهی نامه	PCI 6, EMV L1/L2, EMV Contactless L1, Visa Paywave, Master Paypass
منبع تغذیه	Input: 100 - 240 VAC Output: 5V/1A
کلیدها	Numeric Keys, *, #, Enter 10 , Clear, Cancel, Power Key, F1, F2, F3

عمر تراکنش

محصول

تیر ۱۴۰۳

سال هشتم
شماره هشتاد و سوم



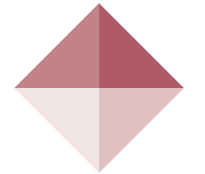
معرفی مدیران و معاونان بازاریابی دوازده شرکت بانکی و پرداخت کشور

پلی میان کسب و کارها و مشتریان

هیچ کسب و کاری بدون درآمد نمی تواند به فعالیت خود ادامه دهد و بازاریابی با قرار داشتن در خط مقدم جذب مشتری و فروش، یکی از اساسی ترین واحدهای هر کسب و کاری به حساب می آید. در دنیای پرتحول و نوآورانه امروز، کسب و کارها برای حفظ جایگاه خود در بازار و جلب رضایت مشتریان، نیازمند استراتژی های بازاریابی هوشمندانه و نوآورانه ای هستند؛ استراتژی هایی که از طریق آن بتوانند میان خدمات دهی و ارتباط با مشتریان خود پلی برقرار کنند و از رقبا پیشی بگیرند. روز جهانی بازاریابی که مصادف با هفتم خردادماه ۱۴۰۳ بود، انگیزه ای شد تا در گزارشی به معرفی معاونان و مدیران بازاریابی شرکت های بانکی و پرداخت کشور بپردازیم؛ مدیرانی که نقش مهمی در رشد درآمد کسب و کارها دارند. به روال همیشه، برای دریافت اطلاعات معاون یا مدیر بازاریابی شرکت های بانکی و پرداخت کشور، درخواستمان را به شرکت های فعال در این صنایع ارسال کردیم، ولی اتفاق عجیبی که شاهدش بودیم این بود که عمده کسب و کارهای صنعت بانکی و پرداخت کشور شرح شغلی تحت عنوان معاون یا مدیر بازاریابی نداشتند؛ موضوعی تکان دهنده که یا نشان از بی توجهی این صنعت در کشور به مقوله بازاریابی دارد یا اینکه فعالیت های این کسب و کارها در کشور عمدتاً بر مبنای بازاریابی پیش نمی رود و بیشتر فعالیت ها بر مبنای ارتباطات شخصی و تعاملات فی مابین صورت می گیرد. در هر حال با پیگیری هایی که انجام دادیم توانستیم اطلاعاتی را از دوازده شرکت بانکی و پرداخت کشور دریافت کنیم.



مصرف تراکتس



ASAE@TARAKHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

الناز پیمان

مدیر توسعه کسب و کار جیبی مو

الناز پیمان متولد سال ۱۳۶۷ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت صنعتی از دانشگاه اصفهان و کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی (گرایش مالی) از دانشگاه یزد است.



پیمان از سال ۱۴۰۲ به عنوان مدیر توسعه کسب و کار در شرکت جیبی مو مشغول به فعالیت است. از سوابق کاری او می توان به رئیس باشگاه مشتریان شرکت پرداخت الکترونیک سپهر و مدیر فروش و Business Line Owner شرکت فراپوم اشاره کرد.

اردلان یوسفی

مدیر فروش و توسعه بازار شرکت پویا

اردلان یوسفی متولد سال ۱۳۵۷ و دارای مدرک کارشناسی سخت افزار از دانشگاه آزاد اسلامی و کارشناسی ارشد مدیریت استراتژیک از دانشگاه تهران است. او بیش از بیست سال سابقه همکاری در شرکت پویا را در کارنامه خود دارد و در سمت هایی نظیر مدیر بخش شبکه، مدیر محصول پرداخت با کارت و مدیر بخش نرم افزارهای خاص به فعالیت خود ادامه داده است. یوسفی از سال ۱۴۰۰ تاکنون در سمت مدیر فروش و توسعه بازار شرکت پویا فعالیت دارد.

