ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

۱۰۹
ASRETARAKONESH.IR

سال دهم | شماره ۱۰۹ | مهر ۱۴۰۵ | ۱۱۶ صفحه | ۵ میلیون تومان

عصر تراکنش



کامران آزادی بنیان گذار و مالک اکسیراز از چشم اندازی می گوید که قرار است شمش طلا را از یک محصول تخصصی به گزینه ای در دسترس برای سرمایه گذاری مردم تبدیل کند

مسیر اکسیراز تبدیل شمش به ابزار فراگیر سرمایه گذاری

بررسی فرصت های رشد، موانع توسعه و اولویت های راهبردی صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ براساس دیدگاه های ۲۶ مدیر

رشد در سایه محدودیت ها



اشکان ابراهیمی:
تأخیر در نوسازی سخت افزارها تهدیدی برای خدمات دیجیتال



مصطفی امینی:
کشور به ابزارهای تأمین مالی کم تورم تر نیاز دارد



فرهنگ فرزان:
تقویت زیرساخت های فنی و عملیاتی؛ مهم ترین نیاز صنعت بیمه کشور



سعید سپهری:
کشف تقلب سریع تر به سمت استفاده از هوش مصنوعی می رود



حسین ریاضی:
با رشد اقتصاد دیجیتال ظرفیت دیتاسنتری باید دو برابر شود

عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران
سال دهم
شماره ۱۰۹
مهر ۱۴۰۵

۱۰۹

عصر تراکنش: برای مدیرانی که آینده مالی ایران را شکل می‌دهند. از سال ۱۳۹۲، عصر تراکنش روایت‌گر تحولاتی است که **آینده پول، بانکداری و خدمات مالی ایران** را شکل می‌دهند. این ماهنامه از تیرماه ۱۳۹۶ به‌صورت منظم چاپ و منتشر می‌شود و با تمرکز بر فناوری‌های مالی، نوآوری‌های زیرساختی و اقتصاد دیجیتال، روندها، چهره‌ها، تجربه‌ها و ایده‌های اثرگذار صنعت را بررسی می‌کند. عصر تراکنش تنها ثبت‌کننده اخبار صنعت مالی نیست؛ بستری برای تحلیل، گفت‌وگو و فهم عمیق‌تر تغییراتی است که **اکوسیستم مالی ایران** را دگرگون می‌کنند. این ماهنامه در حوزه‌هایی همچون بانکداری، پرداخت، رمزارز، بیمه، حسابداری، سرمایه‌گذاری و فناوری‌های نوظهور مالی فعالیت می‌کند و تلاش دارد تصویری دقیق از مسیر پیش روی صنعت ارائه دهد.

صاحب امتیاز: مؤسسه شبکه عصر تراکنش
مدیرمسئول و مدیرعامل: مینا والی
سردبیر: مینا حاجی
تحریریه: زهرا قربانی، یاسمن رئوفیان ستایش زنگی، علی سلطانی‌فر
مشاور هنری: روح‌الله گیتی‌نژاد
مدیر هنری: علیرضا کیوان
عکاس: حامد خورشیدی
ویراستار: بهار سرلک
ناظر چاپ: قادر شهبازی
چاپ و صحافی: هنر اشکان
وب سایت: محمد قربانی

۲۸
نگاهی به رشد تجارت الکترونیکی ایران در سایه تورم و ناپایداری
از اندازه بازار تا کیفیت رشد

۲۹
تأملی بر آنچه از گفت‌وگو با ۲۶ مدیر صنعت مالی ایران درباره چشم‌انداز نیمه دوم سال ۱۴۰۵ دریافتیم
میان عددهای بزرگ و واقعیت‌های سخت

۳۱
چرا مدیران باید از امروز برای PQC آماده شوند؟
امنیت در عصر کوانتوم

۳۲
چرا آینده بانکداری هوشمند به معماری یکپارچه بانک‌ها وابسته است؟
معماری بانک‌های ایران در آستانه نسل جدید بانکداری هوشمند

۳۴
از فروش دیجیتال تا بیمه‌گری دیجیتال
نیمه ناتمام تحول صنعت بیمه

۳۶
مروری بر مهم‌ترین اخبار صنعت مالی کشور در مهرماه ۱۴۰۵
ماه تصمیم‌های تازه برای بازار طلا

۳۸
وقتی بازی‌ها، پلتفرم‌ها و کسب‌وکارهای غیرمالی بخشی از قواعد پول را می‌سازند
پول فراتر از بانک

۴۰
روایتی از گزارش عملکرد ۱۴۰۴ آیتول و حرکت این کسب‌وکار به سمت پلتفرم چندخدمتی خودرو
وقتی پرداخت فقط شروع مسیر است

۴۴
کامران آزادی، بنیان‌گذار و مالک اکسیراز از چشم‌انداز این شرکت می‌گوید
مسیر اکسیراز؛ تبدیل شمش به ابزار فراگیر سرمایه‌گذاری

ASRETARAKONESH.IR









عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه عصر تراکنش

مؤسسه شبکه عصر تراکنش
مدیرعامل: مینا والی
رئیس هیئت مدیره: رضا قربانی
عضو هیئت مدیره: رسول قربانی

عصر تراکنش، رسانه مدیران فناوری‌های مالی ایران روایت‌گر روندها، چهره‌ها، ایده‌ها و تجربه‌هایی است که آینده خدمات مالی ایران را شکل می‌دهند. آغاز نسخه دیجیتال: ۱۳۹۲
انتشار منظم چاپی: ۱۳۹۶ | حضور در قلب صنعت: هر ماه

نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، بلوار لاله غربی، کوچه حدیث، بن‌بست حدیث ۲، پلاک ۸
تلفن: ۴۴۴۴۳۹۶۶
ایمیل: hi@asretarakonesh.ir
وب سایت: asretarakonesh.ir

@AsreTarakonesh
@Asretarakonesh
@AsreTarakonesh
@Asreterakonesh
AsreTarakonesh.ir
Way2Pay.ir

۵۰
گفت‌وگو با مهدی معرفتی و هادی عسگرزاده درباره گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان
بازارهای جدید؛ موتور رشد تراکنش‌های پیمان

۵۳
محمدرضا زاهدی از ظرفیت شبکه پزشکان و نقش پی‌لون در اتصال منابع مالی به زنجیره خدمات سلامت می‌گوید
فرصت بزرگ بانک‌ها در سلامت فراتر از تأمین اعتبار است

۵۵
حسین حسینیان، مدیرعامل نت‌پرداز، از برنامه این شرکت برای افزایش سهم محصولات اختصاصی می‌گوید
فراتر از فروش تجهیزات، آینده‌ای که نت‌پرداز دنبال می‌کند

۵۷
روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای اشکان ابراهیمی، مدیرعامل آداک فناوری مانیا
همیشه برای حفظ خوشنامی و اعتبار حرفه‌ای تلاش کرده‌ام

۶۲
بررسی فرصت‌های رشد، موانع توسعه و اولویت‌های راهبردی صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵
رشد در سایه محدودیت‌ها

۹۴
جنسن هوانگ، انویدیا و قمار بزرگ بر سر آینده هوش مصنوعی
جادوگر سیلیکون

۹۶
معرفی ۱۲ پلتفرمی که امکان خرید و فروش نقره را فراهم کرده‌اند
نقره در عصر پلتفرم‌ها

۱۰۰
نگاهی به مشخصات و قابلیت‌های پایانه پرداخت الکترونیکی هوشمند TECHNO G25 شرکت توسن تکنو
TECHNO G25؛ همراه کسب‌وکارها در پرداخت‌های روزمره

۱۰۱
با مدیران عامل هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانکی کشور بیشتر آشنا شوید
از بازوی فناوری تا شریک راهبردی بانک













نگاهی به رشد تجارت الکترونیکی ایران در سایه تورم و ناپایداری

از اندازه بازار تا کیفیت رشد



مینا والی
مدیرمسئول

انتشار دو گزارش در راه پرداخت درباره تجارت الکترونیکی ایران تأمل‌برانگیز است. اولی گزارشی داده‌محور است که آمار ملی را در کنار تجربه کسب‌وکارهایی مانند ازکی، خودرو۴۵ و خانومی قرار می‌دهد؛ دومی نیز یافته‌های گزارش رسمی تجارت الکترونیکی ایران در سال ۱۴۰۴ را مرور می‌کند. این دو گزارش، با دامنه و منابع متفاوت، فرصتی فراهم می‌کنند تا هم اندازه بازار را ببینیم و هم به آنچه درون این بازار می‌گذرد، نزدیک‌تر شویم.

در گزارش رسمی سال ۱۴۰۴، ارزش معاملات تجارت الکترونیکی ۸۲۰۴ همت اعلام شده است؛ ۴۹ درصد بیشتر از سال قبل. این عدد در نگاه اول از رشد قابل‌توجه بازار خبر می‌دهد، اما وقتی در کنار نرخ تورم ۴۸.۳ درصدی مبنای گزارش قرار می‌گیرد، معنای دیگری پیدا می‌کند. ارزش معاملات تقریباً همپای افزایش قیمت‌ها بالا رفته است. بنابراین، نمی‌توان از روی این عدد به‌تنهایی درباره رونق بازار قضاوت کرد.

البته تقلیل‌دادن همه تغییرات به تورم نیز تصویر دقیقی به دست نمی‌دهد. تعداد معاملات حدود ۱۲ درصد افزایش یافته و رشد تعداد خریدهای اینترنتی از خرید با کارت‌خوان بیشتر بوده است. مردم بیش از گذشته از مسیر آنلاین خرید می‌کنند. این تغییر مهم است، حتی اگر افزایش ارزش معاملات عمدتاً حاصل تورم باشد. مسئله این است که میان گسترش استفاده از خرید آنلاین و بهبود وضعیت اقتصادی این بازار تفاوت قائل شویم.

برای درک این تفاوت، گزارش داده‌محور راه پرداخت کمک می‌کند تا از آمار کلان فاصله بگیریم و خود معامله را ببینیم. تجربه ازکی نشان می‌دهد که خرید آنلاین بیمه با مقایسه، پشتیبانی، پرداخت اقساطی و نقاط تماس حضوری همراه شده است. در خودرو۴۵، قیمت‌گذاری، کارشناسی و جابه‌جایی خودرو بخش‌هایی از مسیری به‌هم‌پیوسته‌اند. در خانومی نیز پردازش سفارش، تحویل و بازگشت مشتری در کنار فروش معنا پیدا می‌کنند. این بخش از ماجرا اهمیت زیادی دارد. وقتی کسی می‌تواند شرایط بیمه‌نامه‌ها را بهتر مقایسه کند یا با اطمینان بیشتری درباره فروش خودروی خود تصمیم بگیرد، خدمتی دریافت کرده که ارزش آن فقط در مبلغ معامله دیده نمی‌شود. وقتی سفارش به‌موقع می‌رسد و پیگیری آن آسان است، بخشی از دشواری خرید کاهش می‌یابد. اینها نیز نشانه‌های توسعه‌اند، هرچند در تیترهای مربوط به اندازه بازار کمتر جایی پیدا می‌کنند.

اما همین تجربه‌ها پرسش‌هایی را مطرح می‌کنند که پاسخ به آنها نیازمند بررسی بیشتری است. یکی از این پرسش‌ها به گسترش خرید اقساطی مربوط می‌شود. طبق داده‌های ازکی، ۵۴ درصد خرید بیمه به‌صورت اقساطی انجام شده است. این سهم می‌تواند نشانه دسترسی بهتر به اعتبار و انعطاف بیشتر در پرداخت باشد. درعین‌حال، ممکن است بخشی از خریداران برای پرداخت هزینه‌ای که پیش‌تر یک‌جا می‌پرداختند، حالا به اعتبار نیاز داشته باشند. با این داده به‌تنهایی نمی‌توان فهمید سهم هرکدام چقدر است. این پرسش باید برای بانک‌ها و فین‌تک‌ها جدی باشد. اعتبار چه تغییری در توان خرید مشتری ایجاد کرده است؟ آیا خرید تازه‌ای را ممکن کرده، فشار پرداخت را کاهش داده یا به فرد کمک کرده است تا خرید معمول خود را ادامه دهد؟ هرکدام از این وضعیت‌ها برای طراحی محصول و ارزیابی نتیجه، معنای متفاوتی دارند. رشد تعداد یا مبلغ خریدهای اعتباری، نقطه شروع بررسی است و هنوز درباره نتیجه آن برای مشتری چیز زیادی نمی‌گوید.

مسئله دیگر، امکان ادامه فعالیت در شرایط ناپایدار است. داده‌های خانومی نشان می‌دهد که اختلال اینترنت چگونه می‌تواند ثبت سفارش و تحویل را مختل کند. در تجربه جنگ دوازده‌روزه، بازگشت میزان خرید به میانگین سال، حتی پس از اتصال دوباره اینترنت، چند روز زمان برده است. در مقیاس ملی نیز گزارش سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که اسفند، که معمولاً یکی از فرصت‌های اصلی فروش پایان سال است، با کاهش تعداد و ارزش معاملات نسبت به سال قبل همراه بوده است.

پشت این کاهش‌ها، کسب‌وکارهایی قرار دارند که برای موجودی، نیروی انسانی، تبلیغات و تحویل برنامه‌ریزی کرده‌اند. مشتری نیز ممکن است خریدش را عقب بیندازد، کالای موردنیازش را از مسیر دیگری تأمین کند یا از خرید منصرف شود. اتصال دوباره اینترنت الزاماً همه این تصمیم‌ها را به نقطه قبل برنمی‌گرداند. به همین دلیل، هزینه اختلال را باید تا زمان بازگشت فعالیت به روال معمول دنبال کرد.

از این منظر، بحث درباره رشد تجارت الکترونیکی به تصمیم‌های درون شرکت‌ها محدود نمی‌ماند. کسب‌وکار می‌تواند تجربه خرید را بهتر کند، بانک می‌تواند تأمین مالی مناسب‌تری فراهم کند و شرکت پرداخت می‌تواند از اصطکاک پرداخت بکاهد؛ اما نتیجه همه این تلاش‌ها به پایداری زیرساخت ارتباطی نیز وابسته است. پیش‌بینی‌پذیر بودن فعالیت برای بازاری با این ابعاد، یک نیاز روزمره است.

عدد ۸۲۰۴ همت، اندازه بخش مهمی از اقتصاد ایران را نشان می‌دهد. برای درک وضعیت این بخش، به داده‌هایی درباره تجربه خرید، فشار تأمین هزینه، کیفیت خدمات و تداوم فعالیت نیز نیاز داریم. ای‌کاش در گزارش‌های بعدی، در کنار بزرگ‌تر شدن بازار، روشن‌تر ببینیم که خرید برای مردم چقدر آسان‌تر شده و کسب‌وکارها با چه اطمینانی می‌توانند برای ماه آینده خود برنامه‌ریزی کنند ◆

تأملی بر آنچه از گفت‌وگو با ۲۶ مدیر صنعت مالی ایران درباره چشم‌انداز نیمه دوم سال ۱۴۰۵ دریافتیم

میان عددهای بزرگ و واقعیت‌های سخت



مینا حاجی
سردبیر

وقتی تصمیم گرفتیم چشم‌انداز صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را بررسی کنیم، از همان ابتدا می‌دانستیم که قرار نیست با پیش‌بینی‌های یکسانی روبه‌رو شویم. شرایط اقتصادی کشور، محدودیت منابع، مشکلات تأمین تجهیزات، ابهام‌های تنظیم‌گری و اتفاق‌هایی که در ماه‌های گذشته پشت سر گذاشته‌ایم، پیش‌بینی آینده را دشوارتر از گذشته کرده‌اند. با این حال، وقتی پاسخ‌های ۲۶ مدیر و فعال صنعت مالی در ۱۱ حوزه مختلف را کنار هم گذاشتیم، آنچه بیش از همه توجه مرا جلب کرد، تفاوت نگاه مدیران به آینده بود؛ تفاوتی که گاهی بسیار بیشتر از آن چیزی بود که انتظار داشتیم.

برای مثال، در حوزه تأمین مالی زنجیره‌ای، یک مدیر احتمال تحقق هدف ۶۷۰ همتی بانک مرکزی تا پایان سال را تنها ۱۵ درصد می‌داند و مدیر دیگری این احتمال را بیش از ۹۰ درصد برآورد می‌کند. درباره میزان استفاده عملیاتی از هوش مصنوعی در بانک‌ها نیز اختلاف پیش‌بینی‌ها قابل توجه است. این تفاوت‌ها صرفاً اختلاف‌نظر درباره چند عدد نیستند، بلکه به‌نظر نشان می‌دهند حتی مدیرانی که هر روز با مسائل این صنعت سروکار دارند، آینده نزدیک آن را یکسان نمی‌بینند.

البته هدف ما این نبود که از میان این پیش‌بینی‌ها یکی را انتخاب کنیم و بگوییم کدام مدیر به واقعیت نزدیک‌تر است. می‌خواستیم بدانیم مدیران صنعت مالی برای شش ماه آینده چه انتظاراتی دارند و تحقق این انتظارات را به چه عواملی وابسته می‌دانند. به همین دلیل، از آنها خواستیم تا جای ممکن پیش‌بینی‌های مشخص و عددی ارائه دهند؛ پیش‌بینی‌هایی که بتوان در پایان سال دوباره به آنها مراجعه کرد و سنجید تا چه اندازه به واقعیت نزدیک شده‌اند.

در کنار همه این اختلاف‌ها، یک نقطه اشتراک مهم نیز دیده می‌شود. به نظر می‌رسد بخش قابل توجهی از صنعت مالی ایران به مرحله‌ای رسیده که دیگر نمی‌تواند موفقیت خود را فقط با تعداد کاربران، حجم تراکنش‌ها، تعداد اپلیکیشن‌ها یا ارزش ریالی بازارها توضیح دهد. وقتی تورم باعث افزایش ارزش معاملات می‌شود، لزوماً به این معنا نیست که بازار واقعاً بزرگ‌تر شده است. وقتی یک خدمت بانکی از طریق اپلیکیشن ارائه می‌شود، اما مشتری برای ادامه فرایند همچنان باید به شعبه مراجعه کند، نمی‌توان از تحول دیجیتال کامل سخن گفت. همین‌طور وقتی فروش اقساطی بیمه افزایش پیدا می‌کند، اما افراد بیشتری تحت پوشش قرار نمی‌گیرند، باید پرسید این رشد چه دستاوردی داشته است.

> می‌خواستیم بدانیم مدیران صنعت مالی برای شش ماه آینده چه انتظاراتی دارند و تحقق این انتظارات را به چه عواملی وابسته می‌دانند. به همین دلیل، از آنها خواستیم تا جای ممکن پیش‌بینی‌های مشخص و عددی ارائه دهند؛ پیش‌بینی‌هایی که بتوان در پایان سال دوباره به آنها مراجعه کرد و سنجید تا چه اندازه به واقعیت نزدیک شده‌اند

شاید یکی از مهم‌ترین مسائل صنعت مالی ایران در ماه‌های پیش رو همین باشد: اینکه بتواند میان رشد عددی و رشد واقعی تفاوت قائل شود. صنعتی که سال‌ها بخش مهمی از رقابت در آن بر سر جذب کاربران بیشتر، توسعه خدمات و افزایش تعداد تراکنش‌ها بوده است، حالا بیش از گذشته باید به کیفیت خدمات، پایداری زیرساخت‌ها، هزینه تأمین منابع و مدل اقتصادی کسب‌وکارها توجه کند. البته این مسائل تازه نیستند، اما شرایط امروز اهمیت آنها را دوچندان کرده است. با وجود همه این چالش‌ها، تصویری که از مجموع گفت‌وگوها به دست می‌آید، تصویر صنعتی متوقف‌شده نیست. همچنان فرصت‌هایی برای توسعه اعتبار خرد، سرمایه‌گذاری غیرمستقیم، تأمین مالی زنجیره تأمین و استفاده عملیاتی از هوش مصنوعی وجود دارد. مسئله این است که تحقق این فرصت‌ها فقط به برنامه‌ها و توان فنی شرکت‌ها وابسته نیست. شرایط اقتصادی، تصمیم‌های تنظیم‌گری، دسترسی به منابع و توان مدیریت ریسک نیز می‌توانند مسیر آینده را تغییر دهند.

ما در این شماره تلاش کرده‌ایم ابتدا تصویری تحلیلی از مجموع این ۲۶ دیدگاه ارائه دهیم، سپس مهم‌ترین پیش‌بینی‌های هر مدیر را در قالب یک اینفوگرافیک کنار هم قرار دهیم و در ادامه، صحبت‌های آنها را به تفکیک ۱۱ حوزه منتشر کنیم. هدفمان این بوده که خواننده ابتدا تصویری کلی از چشم‌انداز صنعت مالی به دست آورد و سپس، در صورت تمایل به بررسی دقیق‌تر هر پیش‌بینی، بتواند به صحبت‌های همان مدیر مراجعه کند.

فکر می‌کنم ارزش این پرونده فقط در این نیست که شش ماه دیگر مشخص شود کدام پیش‌بینی درست بوده و کدام‌یک محقق نشده است. مهم‌تر این است که امروز تصویری از انتظارات مدیران صنعت مالی ثبت کرده باشیم و در پایان سال بتوانیم آن را با واقعیت مقایسه کنیم. آن زمان می‌توان پرسید: آیا خدمات مالی پایدارتر شده‌اند؟ آیا دسترسی مردم و کسب‌وکارها به اعتبار آسان‌تر شده است؟ آیا هزینه‌ها کاهش یافته‌اند؟ آیا فناوری توانسته مسئله‌ای واقعی را حل کند؟

در نهایت، به نظرم آینده صنعت مالی ایران را فقط اعداد بزرگ نمی‌سازند. آنچه اهمیت دارد، این است که این اعداد تا چه اندازه به تغییرات واقعی تبدیل شوند. شاید پایان سال ۱۴۰۵ فرصت مناسبی باشد تا به‌جای آنکه بپرسیم صنعت مالی چقدر بزرگ‌تر شده است، از خود بپرسیم: چقدر بهتر شده است؟ ◆



گزارش‌ها

در بخش گزارش‌های این شماره عصر تراکنش، مانند هر ماه، مهم‌ترین رویدادهای صنعت مالی کشور در یک ماه گذشـــته را مرور کرده‌ایم. مهرماه با انتصاب مدیران جدید، معرفی محصولات و خدمات تازه و تصمیم‌های نظارتی همراه بود. یکی از مهم‌ترین خبرهای این ماه، تشدید محدودیت‌های بانک مرکزی برای حضور مؤسسات اعتباری در بازار آنلاین طلا بود. در ادامه، سراغ کتاب «توکن‌ها؛ آینده پول در عصر پلتفرم‌ها» نوشته ریچل ادوایر رفته‌ایم؛ کتابی که نشان می‌دهد بازی‌ها، شبکه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های غیربانکی چگونه می‌توانند در شکل‌گیری آینده پول نقش داشته باشند. گزارش دیگر این بخش به عملکرد سال ۱۴۰۴ آیتول اختصاص دارد. در این گزارش، با مرور آمار کاربران، تراکنش‌ها و خدمات آیتول، از جمله بیمه و امداد، مسیر حرکت این کسب‌وکار از پرداخت عوارض به سمت پلتفرمی چندخدمتی برای پاسخ‌گویی به نیازهای صاحبان خودرو را روایت کرده‌ایم.

مروری بر مهم‌ترین اخبار صنعت مالی کشور در مهرماه ۱۴۰۵

ماه تصمیم‌های تازه برای بازار طلا

مهرماه ۱۴۰۵ برای صنعت مالی ایران، مانند ماه‌های گذشته، با انتصاب مدیران جدید، رونمایی از محصولات و خدمات تازه و تصمیم‌های نظارتی مختلف همراه بود؛ اما در میان رویدادهای این ماه، شاید یکی از مهم‌ترین اتفاقات، تشدید محدودیت‌های بانک مرکزی برای حضور مؤسسات اعتباری در بازار آنلاین طلا بود. بانک مرکزی در ۱۸ مهرماه اعلام کرد که ارائه خدمات خریدوفروش برخط طلا از سوی مؤسسات اعتباری، چه به‌صورت مستقیم و چه از طریق مشارکت یا واحدهای دیجیتال، ممنوع است؛ تصمیمی که با بخشنامه ۱۳ مهرماه به شبکه بانکی ابلاغ شده بود. این در حالی است که بانک مرکزی چند روز پیش‌تر نیز با صدور بخشنامه‌ای در ۸ مهرماه، اعطای تسهیلات برای خرید طلا، ارز و سایر دارایی‌های مشمول ممنوعیت را منع کرده بود. اگرچه این دو بخشنامه موضوعات متفاوتی را هدف قرار داده‌اند، در کنار یکدیگر نشان‌دهنده تمرکز بیشتر بانک مرکزی بر نحوه حضور شبکه بانکی در بازار دارایی‌ها و کنترل مسیر مصرف منابع بانکی هستند. در مجموع، این تصمیم‌ها نشان می‌دهد که بانک مرکزی در کنار تلاش برای هدایت منابع بانکی به فعالیت‌های مولد، به دنبال تعیین مرزهای روشن‌تری برای حضور بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در بازارهای نوظهور مالی است؛ رویکردی که می‌تواند بر مدل همکاری بانک‌ها با پلتفرم‌های آنلاین طلا و سایر کسب‌وکارهای فناوری مالی تأثیر بگذارد.

علی غیاثیان؛ سرپرست جدید شرکت پارس تکنولوژی سداد

۱ مهر

در پی تغییرات مدیریتی در شرکت پارس تکنولوژی سداد، علی غیاثیان به‌عنوان سرپرست این شرکت منصوب شد. غیاثیان در کارنامه حرفه‌ای خود، سابقه مدیرعاملی و عضویت در هیئت‌مدیره شرکت‌های تابعه گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران را دارد. از دیگر سوابق مدیریتی و حرفه‌ای او می‌توان به عضویت در هیئت‌مدیره شرکت بیمه معلم، مشاوره مدیرعامل و مدیریت بازاریابی شرکت نفت ایرانول، مشاوره مدیرعامل و مدیریت فروش شرکت سیمرغ، مدیریت بازاریابی و فروش شرکت داروگر، مشاوره کسب‌وکار در شرکت سداد و تدریس در مراکز آموزش عالی اشاره کرد.

رونمایی پرداخت الکترونیک سپهر از اپلیکیشن رسید دیجیتال «رسیدا»



۴ مهر

شرکت پرداخت الکترونیک سپهر از اپلیکیشن «رسیدا» به‌عنوان پلتفرمی برای دریافت و نگهداری دیجیتال رسیدهای پرداخت رونمایی کرد. این محصول در مرحله نخست، تراکنش‌های انجام‌شده از طریق کارت‌خوان‌ها و درگاه‌های پرداخت اینترنتی سپهر را پوشش می‌دهد و کاهش وابستگی به رسیدهای کاغذی از اهداف آن عنوان شده است. احمد پیشگاه‌زاده، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر، اعلام کرد که این شرکت آمادگی دارد زیرساخت رسیدا را به‌گونه‌ای توسعه دهد که سایر شرکت‌های پرداخت نیز بتوانند از آن استفاده کنند و این محصول به راهکاری مشترک در صنعت پرداخت تبدیل شود.

انتصاب امیر طیبی به سرپرستی شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا



۵ مهر

امیر طیبی به‌عنوان سرپرست شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا معرفی شد و در مراسم معارفه او، از تلاش‌های احسان دشتی، مدیرعامل پیشین این شرکت، تقدیر شد.

طیبی ۲۸ سال سابقه فعالیت در حوزه بانک و پرداخت دارد و پیش‌ازاین، به‌عنوان رئیس اداره کل عملیات بانک ملی فعالیت می‌کرد. او همچنین به مدت شش سال مدیرعاملی شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا را بر عهده داشته است.

انتصاب علی بدیعی به سرپرستی شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش



۶ مهر

مراسم معارفه علی بدیعی، سرپرست جدید و عضو جدید هیئت‌مدیره شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش با حضور مسعود وکیلی‌نیا، مدیرعامل هلدینگ تفتا، و اعضای هیئت‌مدیره شرکت ایران‌کیش برگزار شد. بدیعی از مدیران جوان و باتجربه حوزه فین‌تک و فناوری اطلاعات است و در زمینه توسعه کسب‌وکار و عملیات نیز تجربه دارد. او همچنین سابقه فعالیت حرفه‌ای در مدیریت زیست‌بوم استارتاپی و سرمایه‌گذاری خطرپذیر را در کارنامه خود ثبت کرده است. بدیعی پیش‌ازاین، مدیرعاملی شرکت‌های نوآوری فردا (فینووا)، فینوتک و بیت‌هوم و همچنین معاونت توسعه کسب‌وکار جیبیت را بر عهده داشته است.

معرفی حمید حمیدی‌پور به عنوان مدیرعامل سیتاد

در مراسم معارفه حمید حمیدی‌پور،



مینا والی
مدیرمسئول

وقتی بازی‌ها، پلتفرم‌ها و کسب‌وکارهای غیرمالی بخشی از قواعد پول را می‌سازند

پول فراتر از بانک

وقتی درباره آینده پول حرف می‌زنیم، ناخودآگاه ذهنمان درگیر بازیگرانی آشنا می‌شود: بانک‌ها، شرکت‌های پرداخت، فین‌تک‌ها، بانک‌های مرکزی، رمزارزها، استیبل کوین‌ها و CBDCها. بازیگران ممکن است عوض شوند و فناوری‌ها تغییر کنند، اما زمین بازی همچنان «صنعت مالی» فرض می‌شود. ما نیز بارها گفته‌ایم که در آینده هر کسب‌وکار یک فین‌تک است. این موضوع را ریچل اُدوایر در کتاب «توکن‌ها» با رویکرد تازه‌ای به تصویر کشانده است. اُدوایر پژوهشگر فرهنگ‌های دیجیتال است و سال‌ها روی پیوند اقتصاد دیجیتال، شبکه‌ها و پرداخت مطالعه کرده است. او در این کتاب نه فناوری تازه‌ای را معرفی می‌کند و نه می‌خواهد شکل بعدی پول را پیش‌بینی کند؛ در عوض نشان می‌دهد شاید بخشی از مهم‌ترین تغییرات پول در جایی در حال رخ‌دادن باشد که اساساً آن را بخشی از صنعت مالی نمی‌دانیم. یک بازی ویدئویی، شبکه اجتماعی، فروشگاه آنلاین یا پلتفرم تولید محتوا ممکن است در ظاهر هیچ شباهتی به بانک نداشته باشد. اما اگر بتواند واحدی برای سنجش ارزش ایجاد کند، کاربران را به نگهداری آن ترغیب کند، امکان مبادله را فراهم آورد، برای تبدیل آن به پول قواعدی تعیین کند و همه این تراکنش‌ها را ثبت و تحلیل کند، دقیقاً چه چیزی ساخته است؟ این پرسش، نقطه‌ای است که «توکن‌ها» برای فعالان صنعت مالی جذاب می‌شود.

◀ چیزی که پول است و در عین حال پول نیست

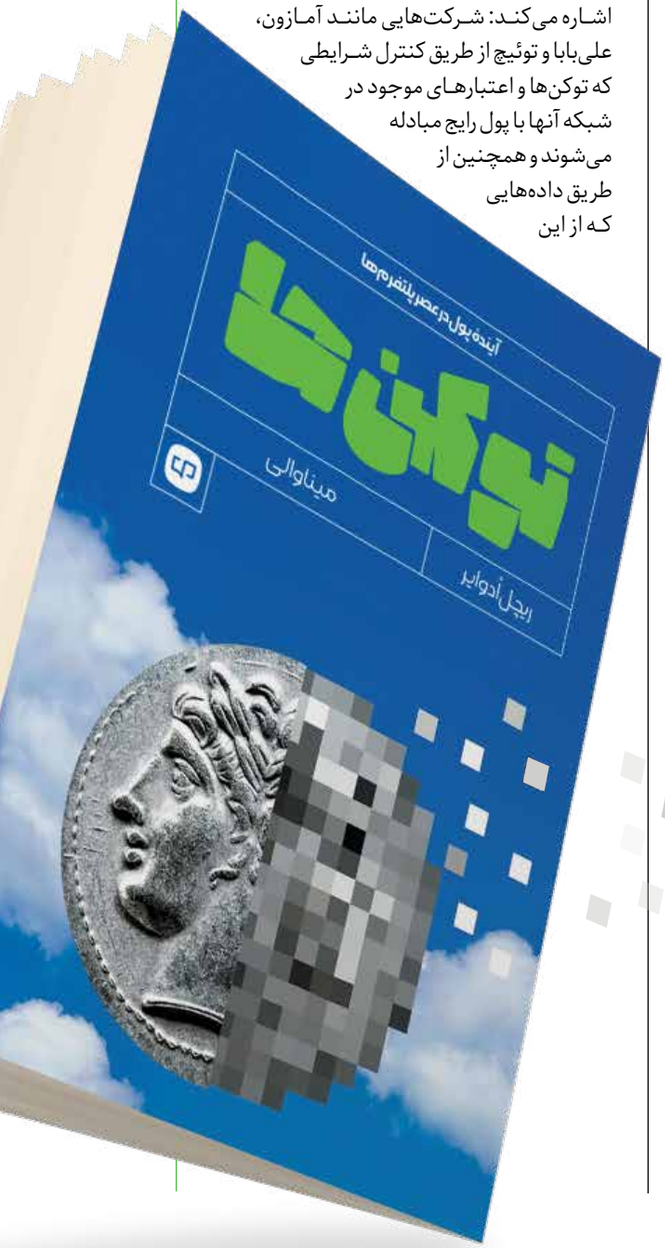
اُدوایر تعریفی عامدانه باز از توکن ارائه می‌کند. توکن از نگاه او چیزی «کمتر و بیشتر از پول» است. کمتر از پول است، چون معمولاً نمی‌توان آن را همه‌جا و بدون قیدوشرط خرج کرد. اعتبار یک پلتفرم، وی‌باکس بازی فورتنایت یا موجودی یک گیفت‌کارت تنها در محدوده‌ای مشخص کار می‌کند. اما توکن می‌تواند بیشتر از پول هم باشد، چون علاوه بر انتقال ارزش، حامل اطلاعات، هویت، منزلت اجتماعی یا قواعد رفتار است. این تفاوت برای صنعت مالی مهم است. ما عادت داریم پول را با کارکردهای کلاسیک آن، یعنی وسیله مبادله، واحد حساب و ذخیره ارزش، بشناسیم. اما اقتصاد دیجیتال پر از چیزهایی شده که بعضی از این کارکردها را دارند، بدون آنکه الزاماً «پول» نامیده شوند. اعتبار تلفن همراه، گیفت‌کارت، امتیاز وفاداری، پول یک بازی، توکن یک پلتفرم تولید محتوا یا حتی بعضی دارایی‌های دیجیتال در این منطقه خاکستری قرار می‌گیرند. گاهی با آنها خرید می‌کنیم، گاهی آنها را ذخیره می‌کنیم، گاهی قیمتشان بالا و پایین می‌رود و گاهی می‌توانیم آنها را دوباره به پول تبدیل کنیم. از این منظر، سؤال جالب دیگر این نیست که «آیا این واقعاً پول است؟» سؤال مهم‌تر این است که چه کارهایی را که زمانی در قلمرو پول و نهادهای مالی قرار داشتند، اکنون می‌توان بیرون از آن قلمرو انجام داد؟

◀ پلتفرم فقط واسطه نیست

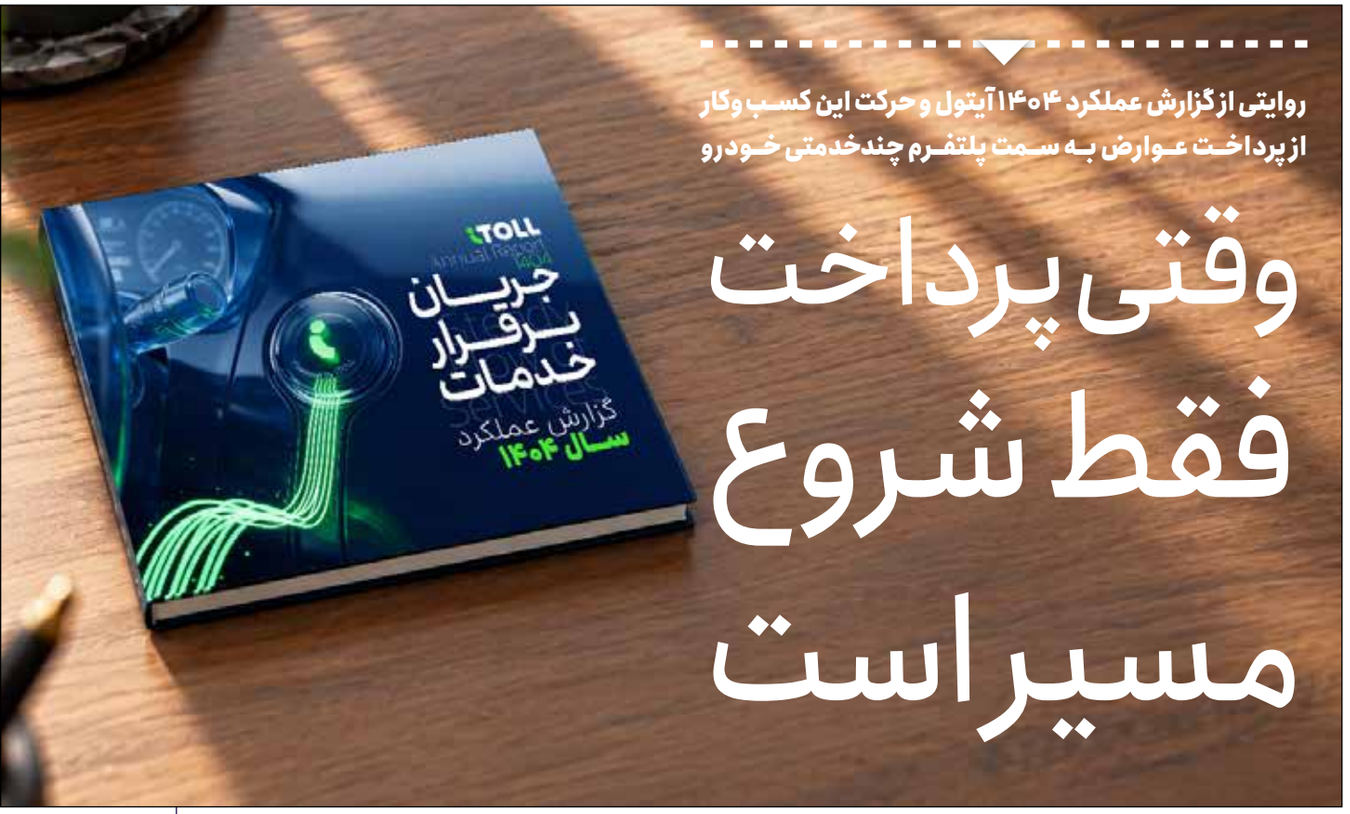
اینجا پای پلتفرم‌ها به میان می‌آید. پلتفرم را معمولاً زیرساختی می‌بینیم که گروه‌های مختلف را به یکدیگر متصل می‌کند؛ فروشنده و خریدار، راننده و مسافر، تولیدکننده محتوا و مخاطب، گیمر و توسعه‌دهنده. اما پلتفرمی که اقتصاد داخلی خودش را می‌سازد، فقط میزبان مبادله نیست؛ می‌تواند قواعد مبادله را نیز تعیین کند.

چه چیزی قابل خرید است؟ قیمت چگونه تعیین می‌شود؟ چه کسی می‌تواند بفروشد؟ چه مقدار از هر تراکنش به پلتفرم می‌رسد؟ دارایی خریداری‌شده قابل انتقال است یا نه؟ موجودی کاربر چگونه و با چه نرخی به پول رایج تبدیل می‌شود؟ چه کسی می‌تواند حساب داشته باشد و چه کسی ممکن است دسترسی خود را از دست بدهد؟ در نظام مالی متعارف، پاسخ به بسیاری از این پرسش‌ها حاصل ترکیبی از قانون، مقررات، قرارداد و سازوکار بازار است. در یک اقتصاد پلتفرمی، بخش قابل توجهی از همین قواعد می‌تواند در شرایط استفاده یا حتی در کد نوشته شود.

نقد پابلیک سمینار بر کتاب اُدوایر به نکته مهمی اشاره می‌کند: شرکت‌هایی مانند آمازون، علی‌بابا و توئیچ از طریق کنترل شرایطی که توکن‌ها و اعتبارهای موجود در شبکه آنها با پول رایج مبادله می‌شوند و همچنین از طریق داده‌هایی که از این



با اسکن این کیوآرکد، درباره کتاب «توکن‌ها» بیشتر بدانید.



روایتی از گزارش عملکرد ۱۴۰۴ آیتول و حرکت این کسب‌وکار از پرداخت عوارض به سمت پلتفرم چندخدمتی خودرو

وقتی پرداخت فقط شروع مسیر است

گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ آیتول بیش از آنکه بخواهد از رشد یک اپلیکیشن خدمات خودرویی حرف بزند، تلاش می‌کند تصویری از حرکت این کسب‌وکار از یک درگاه پرداخت عوارض به سمت پلتفرمی برای مدیریت بخش بزرگ‌تری از نیازهای مالکان خودرو ارائه دهد. اعداد این گزارش نشان می‌دهد آیتول تا پایان سال ۱۴۰۴ به ۸ میلیون و ۷۷۲ هزار و ۴۳۲ کاربر رسیده، بیش از ۵.۲ میلیون نفر از این کاربران دست‌کم یک خرید یا پرداخت موفق داشته‌اند و در طول سال نیز ۸ میلیون و ۴۶۶ هزار و ۶۵۹ تراکنش در این پلتفرم ثبت شده است. اما بخش مهم‌تر گزارش شاید جایی باشد که پرداخت از مرکز روایت کنار می‌رود و بیمه اقساطی، تعویض باتری، امداد، کارپرداز و تجربه مشتری پررنگ‌تر می‌شوند. آیتول در گزارش عملکرد ۱۴۰۴ خود می‌خواهد نشان دهد مسئله‌اش دیگر فقط «پرداخت» نیست؛ بلکه ساختن زنجیره‌ای پیوسته از خدماتی است که از استعلام آغاز می‌شود و تا اجرای خدمت و پشتیبانی ادامه پیدا می‌کند؛ روایتی که البته باید در چهارچوب داده‌های خود شرکت خوانده شود.

◀ از درگاه پرداخت تا پلتفرم مدیریت خودرو

آیتول روایت خود را از مسئله‌ای شروع می‌کند که برای مالکان خودرو آشناست: خدمت کم نیست، اما مسیر دریافت آن پراکنده است. استعلام، پرداخت، بیمه، امداد و خدمات فنی هرکدام مسیر خود را دارند و همین گسست، تجربه مالکیت خودرو را پیچیده می‌کند. گزارش سالانه ۱۴۰۴ آیتول، ارزش یک پلتفرم را نه فقط در دیجیتالی‌کردن خدمات، بلکه در اتصال داده، پرداخت، بیمه، اعتبار، اجرا و پشتیبانی می‌بیند.

این نگاه ادامه مسیری است که در سال ۱۳۹۷ با ایده «درگاه واحد خدمات خودرو» در آیتول شروع شد و در سال ۱۳۹۸ با پرداخت الکترونیکی عوارض آزادراهی وارد بازار شد. بعدها خلافی، عوارض سالیانه، طرح ترافیک، بیمه و خدمات اجرایی به سبد خدمات آیتول اضافه شدند. در گزارش ۱۴۰۴، مقصد این مسیر بلندپروازانه‌تر تعریف شده است: تبدیل آیتول به **«سیستم‌عامل پیش‌فرض خودرو»** برای ۲۰ میلیون راننده ایرانی. این هنوز یک هدف است، نه واقعیتی محقق‌شده؛ اما داده‌های ۱۴۰۴ نشان می‌دهد آیتول از منطق ارائه یک سرویس واحد فاصله گرفته است.

◀ ۸.۷ میلیون کاربر؛ مسئله دیگر فقط جذب نیست

تا پایان ۱۴۰۴، تعداد کاربران ثبت‌نام‌شده آیتول به ۸ میلیون و ۷۷۲ هزار و ۴۳۲ نفر رسیده و یک میلیون و ۱۶۲ هزار و ۶۸۲ کاربر جدید نیز در همین سال به آن اضافه شده‌اند. در تعریف آیتول، «کاربر» کسی است که حداقل یک بار ثبت‌نام کرده و «مشتری» فردی است که دست‌کم یک خرید یا پرداخت موفق داشته است. بر این اساس، تعداد مشتریان آیتول در سال ۱۴۰۴ به ۵ میلیون و ۲۷۲ هزار و ۶۲۶ نفر رسیده و نسبت مشتریان به کاربران حدود ۶۰ درصد اعلام شده است.

گزارش سال ۱۴۰۴ آیتول نشان می‌دهد ترکیب کاربران این شرکت به‌طور معناداری در اختیار خودروهای سواری است؛ به‌طوری‌که ۹۳.۴۵ درصد کاربران در این گروه قرار می‌گیرند. این تمرکز نشان می‌دهد آیتول در سال ۱۴۰۴ بیش از هر چیز به نیازهای روزمره و پرتکرار مالکان خودروهای سواری پاسخ داده است. طبق این گزارش، اگرچه ۵۵.۶ درصد کاربران فعال آیتول تنها از یک سرویس استفاده کرده‌اند، حدود ۴۴.۴ درصد آنها تجربه استفاده از دو یا چند نوع خدمت را داشته‌اند؛ موضوعی که نشان می‌دهد آیتول برای بخش قابل‌توجهی از کاربران، از یک خدمت منفرد فراتر رفته و به پلتفرمی چندخدمتی تبدیل شده است. برای پلتفرمی که می‌خواهد بخش بزرگ‌تری از چرخه مالکیت خودرو را پوشش دهد، تبدیل کاربران تک‌خدمتی به کاربران چندخدمتی یکی از مهم‌ترین مسیرهای رشد خواهد بود.

با اسکن این کیوآرکد می‌توانید «گزارش سال ۱۴۰۴ آیتول» را بخوانید.

روایت‌هایی از چهار کسب‌وکار

اکسیراز، پیشگامان سلامت پیمان، نت‌پرداز

ساختمان مرکزی اکسیراز

باشگاه

در بخش باشگاه این شماره عصر تراکنش، گفت‌وگوی ماه را به کامران آزادی، بنیان‌گذار و مالک اکسیراز، اختصاص داده‌ایم؛ مدیری که از چشم‌انداز تبدیل شمش طلا از محصولی تخصصی به گزینه‌ای در دسترس برای سرمایه‌گذاری مردم می‌گوید. همچنین محمدرضا زاهدی، مدیرعامل پیشگامان سلامت، از شبکه پزشکان و نقش پی‌لون در اتصال اعتبار بانک‌ها و لندتک‌ها به خدمات درمانی و همکاری در زنجیره تأمین مالی سلامت سخن گفته است. با مهدی معرفتی و هادی عسگرزاده درباره گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان و گسترش کاربرد دایرکت دبیت در خرده‌فروشی، بازارهای مالی و پرداخت‌های روزمره گفت‌وگو کرده‌ایم. حسین حسینیان، مدیرعامل نت‌پرداز، از برنامه این شرکت برای افزایش سهم محصولات اختصاصی و راهکارهای نرم‌افزاری طی سه سال آینده می‌گوید. در بخش پروفایل نیز روایت زندگی شخصی و حرفه‌ای اشکان ابراهیمی، مدیرعامل آداک فناوری مانیا، را از علاقه کودکی‌اش به تجارت تا بیش از دو دهه فعالیت در بازار تجهیزات فناوری اطلاعات می‌خوانید.

ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



کامران آزادی، بنیان گذار و مالک اکسیراز، از چشم اندازی می گوید که قرار است شمش طلا را از یک محصول تخصصی به گزینه ای در دسترس برای سرمایه گذاری مردم تبدیل کند

مسیر اکسیراز؛ تبدیل شمش به ابزار فراگیر سرمایه گذاری

عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه عصر تراکنش

بازار سرمایه‌گذاری در طلا در سال‌های اخیر شکل‌های متنوع‌تری پیدا کرده؛ از خرید طلای آب‌شده تا پلتفرم‌های آنلاین. اکسیراز اما می‌خواهد جایگاه متفاوتی برای خود تعریف کند. کامران آزادی، بنیان‌گذار و مالک این مجموعه، تأکید دارد که اکسیراز پلتفرم خریدوفروش آنلاین طلا نیست و در اصل تولیدکننده شمش طلاست؛ مدلی که در آن خرید، در نهایت به تحویل فیزیکی شمش به مشتری منتهی می‌شود. آزادی پشت این برند سه‌ساله، تجربه‌ای حدود ۶۰ساله در بازار طلا را می‌بیند و می‌گوید هدف آنها ایجاد محصولی استاندارد برای سرمایه‌گذاری و توسعه دسترسی مردم به شمش طلاست. در این گفت‌وگو با او درباره چرایی ورود اکسیراز به بازار شمش، نقدش به سرمایه‌گذاری مصرف‌کنندگان در طلای آب‌شده، تفاوت این مجموعه با پلتفرم‌های طلای دیجیتال، شبکه نزدیک به ۱۰۰ شعبه و نمایندگی، نحوه قیمت‌گذاری و سازوکارهای کنترل اصالت صحبت کرده‌ایم. آزادی می‌گوید مسیر توسعه اکسیراز در نهایت به یک هدف ختم می‌شود: اینکه شمش طلا در دسترس طیف گسترده‌تری از مردم قرار بگیرد.

از اصالت و امنیت تا ایده ساخت یک استاندارد تازه

کامران آزادی، بنیان‌گذار و مالک اکسیراز، این شرکت را در دو کلمه خلاصه می‌کند: «اصالت» و «امنیت»؛ دو مفهومی که به گفته او، از همان ابتدا مبنای شکل‌گیری این مجموعه بوده‌اند. آزادی می‌گوید ایده راه‌اندازی اکسیراز از مشاهده نیازهای بازار و فاصله‌ای شکل گرفت که به اعتقاد او میان شیوه‌های سرمایه‌گذاری در طلا در ایران و استانداردهای رایج جهانی وجود داشت.

به گفته او، آنها تقاضا و نیاز بازار را بررسی کردند و به این نتیجه رسیدند که در دنیا سال‌هاست استاندارد مشخصی برای استفاده از طلا به‌عنوان ابزاری برای سرمایه‌گذاری و پس‌انداز وجود دارد، اما این شکل از سرمایه‌گذاری در ایران، آن‌طور که مدنظر آنها بوده، وجود نداشته است. آزادی می‌گوید: «گفتیم حتماً نیاز است که ایران هم به استانداردهای جهانی بپیوندد و کالایی به‌عنوان سرمایه‌گذاری امن به وجود بیاید.»

طلای آب‌شده برای مصرف‌کننده طراحی نشده است

یکی از موضوعاتی که آزادی در توضیح چرایی شکل‌گیری اکسیراز به آن اشاره می‌کند، گسترش خرید طلای آب‌شده میان مصرف‌کنندگان است. به گفته او، در سال‌های اخیر بازاری شکل گرفته که در آن مردم برای سرمایه‌گذاری به سمت خرید طلای آب‌شده رفته‌اند؛ درحالی‌که از نگاه او، این محصول اساساً برای مصرف‌کننده نهایی طراحی نشده است. او می‌گوید: «بازار آب‌شده برای مصرف‌کننده نیست؛ برای همکار به همکار و برای تولید صنعتی است.»

او یکی از مسائل این بازار را زمانی می‌داند که مصرف‌کننده می‌خواهد طلایی را که خریده، دوباره بفروشد. به گفته بنیان‌گذار اکسیراز، در چنین شرایطی این سؤال مطرح می‌شود که هنگام فروش چه میزان از ارزش طلا کم می‌شود و آیا سودی که فرد انتظار داشته از سرمایه‌گذاری خود به دست بیاورد، همچنان برای او باقی می‌ماند یا خیر. آزادی می‌گوید: «ما دیدیم زمانی که قرار است مصرف‌کننده این طلا را به بازار برگرداند و بفروشد، چقدر قرار است روی آن ضرر کند و یا برای فروشش دچار چالش باشد از عیار تا زیرخرید و چالش‌های دیگر. آیا سودی که قرار بوده برایش حاصل شود، دیده می‌شود یا نمی‌شود؟ قاعدتاً شاید ضررهایی در این بازار به وجود بیاید.»

همین مسئله باعث شده آنها به فکر ایجاد استاندارد متفاوتی برای بازار ایران بیفتند. آزادی در کنار این موضوع، یکی دیگر از چالش‌های طلای آب‌شده را دشواری سنجش عیار و اصالت آن برای مصرف‌کننده می‌داند. او می‌گوید: «بازار آب‌شده از دید من باگ‌های زیادی دارد و نظارت کافی روی آن نیست. از طرف دیگر، مصرف‌کننده معمولاً امکان و دانش لازم برای عیارسنجی و راستی‌آزمایی طلا را ندارد و نمی‌تواند به‌راحتی تشخیص دهد که در آن تقلبی صورت گرفته یا نه. من که در این حوزه فعالیت می‌کنم این امکان را دارم و حتماً این بررسی‌ها را انجام می‌دهم، اما قاعدتاً نباید انتظار داشت مصرف‌کننده هم خودش این کار را انجام دهد.»

اکسیراز در مقابل، فعالیت خود را بر شمش طلا متمرکز کرده است. آزادی می‌گوید محصولات این مجموعه طلای ۲۴ عیار هستند و اکسیراز در حال حاضر به‌صورت تخصصی فقط در حوزه طلا فعالیت می‌کند و هنوز وارد حوزه نقره نشده است.

۶۰ سال تجربه پشت یک برند تازه

هرچند اکسیراز سه سال است که فعالیت خود را آغاز کرده، آزادی پشت این کسب‌وکار سابقه‌ای حدود ۶۰ساله می‌بیند؛ سابقه‌ای که از فعالیت پدرش در بازار طلا آغاز شده است. او توضیح می‌دهد: «این ۶۰ سال از سمت پدر من شروع شد. ایشان حدود ۶۰ سال پیش در این حوزه شروع به فعالیت کرد و دانشش را به ما انتقال داد. ما هم به‌عنوان نسل جدید با ایده‌های جدید و شاید نوآوری‌های جدید آمدیم و این محصولات را برای بازار ایجاد کردیم.»

به اعتقاد آزادی، همین تجربه چنده‌ساله به آنها کمک کرده است تا نیازهای مصرف‌کننده را بهتر بشناسند و راحت‌تر درک کنند که مشتری در بازار طلا با چه دغدغه‌هایی مواجه است. بخش دیگری از ایده‌هایی که امروز در اکسیراز اجرا شده‌اند نیز به تجربه شخصی خود آزادی برمی‌گردد. او می‌گوید حدود ۲۰ سال خارج از ایران زندگی کرده است و بسیاری از ایده‌هایی که اکنون در اکسیراز اجرا و پیاده‌سازی می‌شوند، متأثر از تجربه‌هایی هستند که طی آن سال‌ها به دست آورده است.

اکسیراز پلتفرم طلای دیجیتال نیست

آزادی تأکید دارد که اکسیراز را نباید با پلتفرم‌های خریدوفروش آنلاین طلای دیجیتال یکی دانست. او این مجموعه را پیش از هر چیز تولیدکننده شمش طلا معرفی می‌کند و می‌گوید: «اکسیراز در اصل تولید کننده و تأمین کننده شمش طلای ۲۴ عیار است. خودمان تولیدکننده هستیم.» به گفته آزادی، تفاوت اصلی اکسیراز با پلتفرم‌های آنلاین در این است که در این مجموعه، مشتری فیزیک طلا را دریافت می‌کند. او توضیح می‌دهد: «زمانی که شما وارد سایت یا هرکدام از شعب و نمایندگی‌های اکسیراز می‌شوید، کالای فیزیکی ما را دریافت می‌کنید. چه از طریق سایت خریده باشید، می‌توانید از نمایندگی تحویل بگیرید، از شعبه تحویل بگیرید یا برایتان با پست و بیمه کامل ارسال شود.»

او مدل فعالیت پلتفرم‌های طلای دیجیتال را متفاوت می‌داند و می‌گوید در آن مدل، محور اصلی خریدوفروش طلای دیجیتال است، درحالی‌که **در اکسیراز همه‌چیز به تحویل فیزیکی شمش منتهی می‌شود**: «اینجا تماماً فیزیکی است؛ یعنی سرمایه دست خودت است.»

تبدیل شدن به مرجع شمش طلای سرمایه‌گذاری

آزادی اکسیراز را در حال حاضر بزرگ‌ترین تولیدکننده و فروشنده شمش طلا در سراسر کشور می‌داند و معتقد است این جایگاه امروز یکی از نقاط قوت اکسیراز به شمار می‌رود. با این حال، به گفته او هدف اصلی این مجموعه فراتر از حفظ این جایگاه است و اکسیراز می‌خواهد به مرجع تولید شمش طلای ۲۴ عیار مطابق با استانداردهای جهانی تبدیل شود.

آزادی درباره چشم‌اندازی که اکسیراز برای خود ترسیم کرده، می‌گوید: «چشم‌انداز ما این است که شمش‌های دارای استاندارد جهانی، به‌عنوان ابزاری برای سرمایه‌گذاری، در دسترس و در مالکیت تمام مردم ایران قرار بگیرند.» او هدف کلی اکسیراز را در مسیری که این کسب‌وکار دنبال می‌کند، حضور شمش طلای این برند در خانواده‌های ایرانی عنوان می‌کند و توضیح

با اسکن این کیوآرکد، می‌توانید ویدئوی کامل گفت‌وگوی رضا قربانی با کامران آزادی را ببینید.

گفت‌وگو با مهدی معرفتی و هادی عسگرزاده درباره گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان و گسترش کاربرد دایرکت دبیت در خرده‌فروشی، بازارهای مالی و پرداخت‌های روزمره

بازارهای جدید موتور رشد تراکنش‌های پیمان



عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه عصر تراکنش

انتشار گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان، تصویری از گسترش کاربرد پرداخت مستقیم در بازار ایران ارائه می‌دهد. پیمان که فعالیت خود را با تمرکز بر ساده‌سازی پرداخت‌های تکرارشونده آغاز کرده بود، حالا حضورش را به حوزه‌هایی مانند خرده‌فروشی آنلاین، طلا، رمزارز و سرمایه‌گذاری گسترش داده است. نتیجه این توسعه در اعداد گزارش سالانه شرکت نیز دیده می‌شود؛ ثبت بیش از ۲۴ میلیون تراکنش موفق و رسیدن مبلغ آنها به ۲۱.۵ همت با رشد ۲۳۰ درصدی. بااین‌حال، اهمیت این اعداد فقط در میزان رشد نیست، بلکه در تغییر ترکیب کسب‌وکارها و شکل استفاده کاربران از دایرکت دبیت است. به بهانه انتشار گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان، با مهدی معرفتی، مدیرعامل و هادی عسگرزاده، رئیس هیئت‌مدیره این شرکت، گفت‌وگو کرده‌ایم تا درباره دلایل این رشد، ظرفیت‌های توسعه پرداخت مستقیم در ایران، تغییر رفتار کاربران، گسترش همکاری با بانک‌ها و پذیرندگان و برنامه‌های آینده پیمان برای حضور در بازارهای جدید بیشتر بدانیم.

دایرکت دبیت؛ همچنان محور اصلی فعالیت پیمان

پیمان فعالیت خود را با تمرکز بر پرداخت مستقیم یا دایرکت دبیت آغاز کرد؛ راهکاری که در ابتدا بیشتر برای تسهیل پرداخت‌های تکرارشونده مورد توجه قرار داشت. بااین‌حال، توسعه استفاده از این سرویس در صنایع مختلف، این پرسش را مطرح می‌کند که آیا پیمان همچنان خود را یک شرکت دایرکت دبیت می‌داند یا تعریف گسترده‌تری برای جایگاه خود در شبکه پرداخت کشور در نظر گرفته است. مهدی معرفتی، مدیرعامل پیمان، معتقد است که دایرکت دبیت هنوز ظرفیت زیادی برای توسعه در ایران دارد و این شرکت فعلاً نیازی نمی‌بیند که تمرکز اصلی خود را به سایر حوزه‌های پرداخت معطوف کند. او با اشاره به حجم بالای تراکنش‌های شبکه پرداخت ایران می‌گوید: «تراکنش‌های بدون حضور کارت، بخش قابل‌ملاحظه‌ای از تراکنش‌های شبکه پرداخت را تشکیل می‌دهند و هدف ما پوشش بخشی از همین تراکنش‌هایی است که مردم انجام می‌دهند. با توجه به داده‌هایی که از دایرکت دبیت در کشورهای مختلف وجود دارد، به نظر می‌رسد این مدل پرداخت هنوز در ایران به‌اندازه کافی جا نیفتاده و جای توسعه زیادی دارد.»

به گفته معرفتی، پیمان ممکن است در سال‌های آینده به دلیل الزامات رگولاتوری، مسائل مربوط به مجوز یا کاهش ریسک وارد حوزه‌های دیگری شود، اما دایرکت دبیت همچنان ظرفیت توسعه قابل توجهی برای این شرکت دارد.

معرفتی افزایش آشنایی کسب‌وکارها با دایرکت دبیت و اعتماد بیشتر مردم به این سرویس را از تغییرات چند سال گذشته می‌داند و معتقد است پیمان باید بر فرهنگ‌سازی، توسعه بانک‌های همکار و حضور در کسب‌وکارهایی مانند خرده‌فروشی که مردم استفاده بیشتری از خدمات آنها دارند، تمرکز کند. به گفته او، برطرف‌کردن چالش‌های موجود در فرایند پرداخت نیز می‌تواند تجربه کاربری بهتری ایجاد کند.

او همچنین تأکید می‌کند که کسب‌وکارها می‌توانند بر مبنای زیرساخت پیمان، خطوط کسب‌وکاری جدیدی ایجاد کنند. معرفتی می‌گوید: «برای مثال، در حوزه فروش اقساطی بیمه، کسب‌وکارها می‌توانند وصول مطالبات خود را بر مبنای پیمان انجام دهند. حتی برای خود بانک‌ها هم این موضوع در حال جذاب‌شدن است که بتوانند اقساط بانکی را از طریق دایرکت دبیت وصول کنند. لیزینگ‌ها هم در این زمینه در حال مذاکره هستند، اما موانعی مانند سقف تراکنش‌ها تا حدودی جلوی توسعه کار را گرفته است.»

۲۱٫۵
همت
مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق پیمان در سال ۱۴۰۴، با رشد ۲۳۰ درصدی نسبت به سال قبل.

۵۰

۵۱.۱
درصد
نرخ موفقیت پردازش تراکنش‌های پرداخت مستقیم پیمان در سال ۱۴۰۴.



حفظ پایداری سرویس، اولویت پیمان در سال ۱۴۰۴

سپس هادی عسگرزاده، رئیس هیئت‌مدیره پیمان، درباره مهم‌ترین تصمیم مدیریتی این شرکت در سال ۱۴۰۴ توضیح می‌دهد که شرایط کشور باعث شد اولویت اصلی پیمان، حفظ پایداری سرویس و تداوم ارائه خدمات باشد. او می‌گوید: «اولویت ما در سال ۱۴۰۴، با توجه به شرایط کشور، پایداری سرویس و تداوم سرویس‌دهی بود. مجبور شدیم بخشی از فعالیت‌های بازاریابی و برنامه‌های توسعه‌ای را محدود کنیم و تمرکز اصلی را بر استمرار سرویس‌دهی، بهبود زیرساخت‌ها و پایداری سرویس بگذاریم.»

معرفتی نیز در توضیح تأثیر اتفاقات سال ۱۴۰۴ بر عملکرد شرکت می‌گوید که برخی بانک‌های طرف قرارداد پیمان به دلیل جنگ و مشکلاتی مانند حملات سایبری، با اختلال یا قطع سرویس مواجه شدند. به گفته او، در جنگ دوازده‌روزه بعضی از بانک‌ها خودشان ارائه سرویس را از ابتدای جنگ تا پایان آن متوقف کردند. او توضیح می‌دهد: «تعدادی از مشتریان و پذیرندگان بزرگ ما هم دچار مشکل شدند، هک شدند و زیرساختشان دچار اختلال شد. حتی در یک بازه طولانی، برخی بیش از یک یا دو ماه، سرویس‌هایشان خارج از دسترس بود. قطعی اینترنت در دی‌ماه و دوره جنگ در انتهای سال هم باعث افت معناداری در میزان تراکنش‌ها شد.»

معرفتی معتقد است اگر این اتفاقات رخ نمی‌داد، پیمان می‌توانست تعداد تراکنش‌های بیشتری را پردازش کند. او می‌گوید: «شاید اگر این اتفاقات نمی‌افتاد، ما بیش از ۳۵ میلیون تراکنش موفق برداشت وجه داشتیم و از لحاظ پردازش تراکنش‌ها هم پیش‌بینی ما به بالای ۴۵ تا ۵۰ میلیون پردازش موفق می‌رسید.»

دلیل رشد ۲۳۰ درصدی مبلغ تراکنش‌ها

طبق گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ پیمان، با وجود رشد محدود تعداد تراکنش‌های پیمان در سال گذشته، مبلغ تراکنش‌های موفق این شرکت با رشد ۲۳۰ درصدی به ۲۱.۵ همت رسید. عسگرزاده دلیل اصلی این تفاوت را ورود پیمان به بازارهایی می‌داند که مبالغ تراکنش‌ها در آنها بالاتر است. او توضیح می‌دهد: «بخش عمده رشد مبالغ تراکنش‌ها به دلیل ورود به حوزه بازار سرمایه، رمزارز و پلتفرم‌های آنلاین طلا بوده است. مبالغ تراکنش‌ها در این صنایع معمولاً نسبت به بخش‌هایی مانند پرداخت قبوض، تاکسی اینترنتی و اغلب بخش‌های دیگر بازار خیلی بالاتر است. اختلاف بین رشد تعدادی تراکنش‌ها، که نسبت به سال ۱۴۰۳ رشد محدودی داشته، و مبلغ آنها که بیش از سه‌برابر شده، عمدتاً به ورود به همین حوزه‌ها مربوط است.»

معرفتی نیز تنوع کسب‌وکارهای طرف قرارداد پیمان را از عوامل افزایش مبلغ تراکنش‌ها می‌داند. همچنین به گفته او، تورم در حوزه خرده‌فروشی نیز بر رشد ریالی تراکنش‌ها تأثیر گذاشته است. او توضیح می‌دهد که هم‌زمان با رشد تعداد تراکنش‌های خرده‌فروشی‌های آنلاین، افزایش قیمت غذا، مواد غذایی و سایر مایحتاج عمومی مردم باعث شده مبلغ تراکنش‌ها به‌شکل چشمگیری افزایش پیدا کند.

دایرکت دبیت هنوز در مراحل اولیه پذیرش است

بر اساس گزارش سال پیمان، این شرکت در سال ۱۴۰۴ بیش از ۱.۳ میلیون کاربر یکتا و ۱.۷ میلیون پیمان فعال ثبت کرده است. عسگرزاده معتقد است این اعداد نشان می‌دهند که دایرکت دبیت همچنان در مراحل اولیه پذیرش خود در بازار ایران قرار دارد. او می‌گوید: «داده‌های پیمان درباره استفاده‌کنندگان از دایرکت دبیت در کشور نشان می‌دهد که این راهکار به‌عنوان یکی از ابزارهای پرداخت، همچنان در مراحل اولیه پذیرش خودش است. در مقایسه با کشورهایی که دایرکت دبیت سهم بالاتری از کل ابزارهای پرداخت دارد، فرصت رشد چندین‌برابری این راهکار در ایران وجود دارد و ما تصور می‌کنیم این اعداد می‌تواند خیلی فراتر از وضعیت فعلی برود.»

توسعه پوشش بانکی پیمان در سال ۱۴۰۵

عسگرزاده افزایش پوشش شبکه بانکی را یکی از اولویت‌های همیشگی پیمان می‌داند. به گفته او، این شرکت در سال ۱۴۰۴ توسعه همکاری با بانک‌های جدید را دنبال کرد و نتیجه بخشی از این اقدامات در سال ۱۴۰۵ محقق شده است.

او توضیح می‌دهد: «توانستیم بانک رفاه، بانک پارسیان و بلوبانک را به زیرساخت خودمان اضافه کنیم. همچنین با توجه به تغییراتی که در بانک سپه ایجاد شده بود، زیرساخت جدید این بانک را هم اضافه کردیم.» به گفته عسگرزاده، هدف پیمان این است که مشتریان بانک‌هایی که هنوز در شبکه این شرکت حضور ندارند نیز بتوانند از طریق پذیرندگان پیمان به سرویس دایرکت دبیت دسترسی داشته باشند. او تأکید می‌کند که توسعه پوشش بانک‌ها همچنان در اولویت پیمان قرار دارد و این شرکت بیشترین تعداد و پوشش بانکی را در حوزه دایرکت دبیت ارائه می‌کند.

خطاهای بانکی و چالش بهبود نرخ موفقیت تراکنش‌ها

نرخ موفقیت تراکنش‌های پیمان در سال ۱۴۰۴ حدود ۸۷ درصد بوده است. معرفتی در توضیح دلایل ناموفق‌بودن بخشی از تراکنش‌ها می‌گوید که خطاهای این فرایند را باید در دو بخش بررسی کرد: خطاهایی که از زیرساخت پیمان ناشی می‌شوند و خطاهایی که به زیرساخت بانک‌ها یا وضعیت حساب‌های بانکی کاربران مربوط‌اند. او می‌گوید: «طبق داده‌هایی که داریم، بخش کمتری از خطاها مربوط به زیرساخت پیمان و فرایند پردازش

۲۴,۳۲۱,۰۰۰
تراکنش
تعداد تراکنش‌های موفق پیمان در سال ۱۴۰۴



عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه عصر تراکنش

محمدرضا زاهدی، مدیرعامل پیشگامان سلامت، از ظرفیت شبکه پزشکان و نقش پی‌لون در اتصال منابع مالی به زنجیره خدمات سلامت می‌گوید

فرصت بزرگ بانک‌ها در سلامت

فراتر از تأمین اعتبار است

عصر تراکنش
کسب‌وکار
۵۳
مهر ۱۴۰۵
سال دهم
شماره یکصد و نهم

در بازار تأمین مالی سلامت، مسئله صرفاً کمبود منابع مالی نیست؛ چالش اصلی، اتصال اعتبار موجود به نیازهای واقعی درمان است. هلدینگ پیشگامان سلامت با رویکرد «پزشکان برای پزشکان»، طی سال‌های گذشته مجموعه‌ای از کسب‌وکارها و خدمات تخصصی را پیرامون نیازهای جامعه پزشکی توسعه داده است. پی‌لون یکی از حلقه‌های این اکوسیستم است که تلاش می‌کند با اتصال بانک‌ها و لندتک‌ها به شبکه پزشکان و مراکز درمانی، مسیر تازه‌ای برای تأمین مالی خدمات سلامت ایجاد کند. محمدرضا زاهدی، مدیرعامل پیشگامان سلامت، معتقد است ظرفیت این بازار بسیار فراتر از اعطای تسهیلات به بیماران است و بانک‌ها می‌توانند با حضور در زنجیره ارزش سلامت، فرصت‌های اقتصادی جدیدی خلق کنند. با محمدرضا زاهدی، درباره شکاف تأمین مالی در بازار سلامت، مزیت شبکه پزشکان و فرصت شکل‌گیری همکاری‌های استراتژیک میان بانک‌ها و زیرساخت‌های تخصصی این حوزه گفت‌وگو کرده‌ایم.

مسئله اصلی، اتصال اعتبار به خدمات درمانی است

محمدرضا زاهدی، مدیرعامل پیشگامان سلامت، معتقد است مسئله اصلی در بازار تأمین مالی سلامت، فقدان منابع مالی نیست، بلکه چگونگی اتصال این منابع به نیازهای واقعی حوزه سلامت است. او می‌گوید: «وقتی افراد به دنبال دریافت وام یا اعتبار هستند، معمولاً به خرید کالا فکر می‌کنند، نه به تأمین هزینه‌های پزشکی؛ درحالی‌که بخش قابل توجهی از نیازهای مردم به خدمات درمانی، دارویی و پزشکی اختصاص دارد.» به گفته او، بسیاری از افراد در شبکه‌های اعتباری و لندتک‌ها امکان دریافت اعتبار دارند، اما نمی‌توانند از آن برای پرداخت هزینه خدمات پزشکی استفاده کنند؛ زیرا زیرساخت لازم برای اتصال این اعتبار به مراکز درمانی فراهم نشده است. پی‌لون برای برطرف کردن همین شکاف توسعه یافته است. این مجموعه برخلاف بسیاری از لندتک‌ها، تمرکز خود را بر تأمین منابع مالی یا جذب کاربران اعتباری قرار نداده، بلکه بر توسعه شبکه پذیرندگان تخصصی سلامت متمرکز شده است. زاهدی می‌گوید: «در این زنجیره سه ضلع وجود دارد: فرد نیازمند خدمات، تأمین‌کننده اعتبار و پذیرنده‌ای که خدمت را ارائه می‌کند. مزیت اصلی پی‌لون در ضلع سوم، یعنی شبکه پزشکان و مراکز درمانی است.»

بانک‌ها می‌توانند به تمام زنجیره اقتصاد سلامت متصل شوند

مدیرعامل پیشگامان سلامت معتقد است همکاری بانک‌ها با پی‌لون نباید به تأمین اعتبار بیماران محدود شود. بانک‌ها در حال حاضر با لندتک‌های مختلف همکاری می‌کنند، اما ورود تخصصی به صنعت سلامت، فرصت متفاوتی در اختیار آنها قرار می‌دهد. او توضیح می‌دهد: «بانک اعتبار را در اختیار مشتری قرار می‌دهد و پی‌لون امکان استفاده از آن را در شبکه پزشکان و مراکز درمانی فراهم می‌کند. اما زنجیره به همین‌جا ختم نمی‌شود. پزشکان برای خرید تجهیزات، مواد مصرفی، توسعه مراکز درمانی و تأمین هزینه‌های جاری خود نیز به منابع مالی نیاز دارند.»

زاهدی تأکید می‌کند: «هدف این است که منابع مالی در

به گفته زاهدی، بانک می‌تواند علاوه بر تأمین مالی بیماران، خدمات بانکی و اعتباری خود را به پزشکان، کلینیک‌ها، بیمارستان‌ها، شرکت‌های تجهیزات پزشکی و تأمین‌کنندگان مواد مصرفی گسترش دهد. در چنین مدلی، مراکز درمانی می‌توانند به پذیرندگان بانک تبدیل شوند، حساب‌های عملیاتی خود را در آن بانک متمرکز کنند و خدماتی مانند پرداخت حقوق کارکنان، تأمین سرمایه در گردش و خرید تجهیزات را دریافت کنند.



حسین حسینیان، مدیرعامل نت‌پرداز، از برنامه این شرکت برای افزایش سهم محصولات اختصاصی و راهکارهای نرم‌افزاری در سه سال آینده می‌گوید

فراتر از فروش تجهیزات

آینده‌ای که نت‌پرداز دنبال می‌کند

نت‌پرداز فعالیت خود را با تأمین تجهیزات زیرساخت و مراکز داده آغاز کرده، اما در سال‌های اخیر توسعه محصولات نرم‌افزاری و سخت‌افزارهای بومی‌سازی شده را نیز در دستور کار قرار داده است. حسین حسینیان، مدیرعامل شرکت نت‌پرداز، معتقد است که امروز عنوان «شرکت راهکارمحور» توصیف دقیق‌تری از مدل کسب‌وکار این مجموعه است؛ شرکتی که تلاش می‌کند فراتر از تأمین تجهیزات، در طراحی، پیاده‌سازی، پشتیبانی و توسعه زیرساخت سازمان‌ها نیز نقش داشته باشد. او در این گفت‌وگو، ضمن تشریح تغییرات بازار زیرساخت ایران و اولویت‌های بانک‌ها و شرکت‌های مالی در حوزه تاب‌آوری، امنیت و هوش مصنوعی، از وضعیت محصول نت‌سپ، بازخوردهای حضور نت‌پرداز در الکامپ ۲۹ و برنامه‌های توسعه این شرکت صحبت می‌کند. به گفته حسینیان، هدف نت‌پرداز در سه سال آینده، کاهش فعالیت در حوزه تأمین تجهیزات نیست، بلکه افزایش سهم محصولات اختصاصی و راهکارهای نرم‌افزاری و ایجاد ترکیب متوازن‌تری از فعالیت‌ها در کسب‌وکار شرکت است.

گذار از تأمین تجهیزات به ارائه راهکارهای یکپارچه زیرساختی

نت‌پرداز فعالیت خود را با تأمین تجهیزات زیرساخت و مراکز داده آغاز کرده و این بخش همچنان یکی از پایه‌های اصلی کسب‌وکار این شرکت است. با این حال، حسین حسینیان، مدیرعامل نت‌پرداز، معتقد است که امروز دیگر نمی‌توان فعالیت این مجموعه را صرفاً به تأمین تجهیزات محدود کرد. او توضیح می‌دهد که نت‌پرداز در سال‌های اخیر تلاش کرده دامنه فعالیت خود را گسترش دهد و در تمام مراحل تصمیم‌گیری و اجرای پروژه‌های زیرساختی، از طراحی و انتخاب راهکار و تأمین تجهیزات گرفته تا پیاده‌سازی، پشتیبانی و توسعه محصولات و سرویس‌های بومی در حوزه زیرساخت، در کنار سازمان‌ها حضور داشته باشد. حسینیان درباره جایگاه کنونی نت‌پرداز می‌گوید: «اگر بخواهم امروز نت‌پرداز را در یک دسته قرار بدهم، عنوان شرکت راهکارمحور تعریف دقیق‌تری است. تجهیزات، محصولات نرم‌افزاری و راهکارهای بومی، هرکدام بخشی از این زنجیره هستند و بسته به نیاز هر پروژه سهم متفاوتی پیدا می‌کنند.»

او تأکید می‌کند: «برای من هدف این نیست که الزاماً یک محصول مشخص را به مشتری ارائه کنم؛ هدف این است که مسئله زیرساختی سازمان را بشناسم و ترکیب مناسبی از محصول، تجهیزات و خدمات را برای حل آن پیشنهاد بدهم.»

سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی متوقف نشده‌اند، اما محتاطانه‌تر شده‌اند

به گفته مدیرعامل نت‌پرداز، بازار زیرساخت ایران در یکی دو سال اخیر با شرایطی دوگانه روبه‌رو بوده است. از یک سو، نیاز سازمان‌ها به افزایش ظرفیت پردازشی و ذخیره‌سازی، پایداری سرویس‌ها و توسعه زیرساخت‌های امن بیشتر شده و این ضرورت‌ها به‌گونه‌ای است که نمی‌توان سرمایه‌گذاری در آنها را برای مدت طولانی متوقف کرد. از سوی دیگر، شرایط اقتصادی، نوسانات ارزی و افزایش هزینه تأمین تجهیزات، شیوه تصمیم‌گیری سازمان‌ها برای اجرای پروژه‌های زیرساختی را تغییر داده‌اند. حسینیان توضیح می‌دهد که بسیاری از مشتریان، به‌جای اجرای یک پروژه بزرگ در یک مرحله، ترجیح می‌دهند پروژه‌های خود را فازبندی کنند، اولویت‌هایشان را دقیق‌تر مشخص کنند و به سراغ راهکارهایی بروند که امکان



روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای اشکان ابراهیمی، مدیرعامل آداک فناوری مانیا؛ از علاقه به تجارت در کودکی تا بیش از دو دهه فعالیت در بازار تجهیزات فناوری اطلاعات

همیشه برای حفظ خوشنامی و اعتبار حرفه‌ای تلاش کرده‌ام

اشکان امیرزاده ابراهیمی از آن دسته مدیرانی است که علاقه‌شان به کسب‌وکار را نه در دانشگاه پیدا کرده‌اند و نه در نخستین تجربه کاری. او از پنج‌سالگی، هر زمان به مغازه یکی از آشنایان می‌رفت، پشت دخل می‌ایستاد و برای صاحب مغازه کالا می‌فروخت. علاقه‌ای که سال‌ها بعد، مسیر حرفه‌ای او را به بازار تجهیزات فناوری اطلاعات و در نهایت مدیریت شرکت آداک فناوری مانیا رساند. ابراهیمی که متولد سال ۱۳۶۱ در تهران است، در سال ۱۳۸۰ نخستین تجربه رسمی کار خود را با بازاریابی برای یک مجله فناوری اطلاعات آغاز کرد و پس از فعالیت در چند شرکت، در سال ۱۳۸۸ به آداک فناوری مانیا پیوست. او در تمام این سال‌ها، تجارت را مهم‌ترین علاقه حرفه‌ای خود دانسته و معتقد است خوشنامی و پایبندی به اصول در تأمین و عرضه کالا، از مهم‌ترین دستاوردهای مدیریتی‌اش بوده است. ابراهیمی در روایت زندگی خود از تأثیر پدرش، تجربه‌های دوران دانشجویی، افرادی که فوت‌وفن تجارت را به او آموختند و تصمیم‌هایی می‌گوید که مسیر حرفه‌ای‌اش را شکل داده‌اند.

علاقه به تجارت از پشت دخل مغازه‌ها آغاز شد

اشکان امیرزاده ابراهیمی، که در صنعت فناوری اطلاعات بیشتر با نام اشکان ابراهیمی شناخته می‌شود، متولد سال ۱۳۶۱ در تهران است. او دوران کودکی خود را ترکیبی از آرامش، کنجکاوی و علاقه به تجربه‌کردن توصیف می‌کند؛ کودکی که برخلاف بسیاری از هم‌سن‌وسالانش، بیش از آنکه به مشاغل رایج و آینده‌ای دور فکر کند، به دادوستد علاقه داشت.



امید ترابی | مدیرعامل دیجی‌پی



امین مطیعی | مدیرعامل
پرداخت نوین



جواد ماه‌جان | مدیرعامل
داده‌کاوان هوشمند توسن



حسام حاجی‌میری | معاون
فناوری مالی گروه کارآمد



حسین اسلامی | مدیرعامل
رمیس



حسین ریاضی | بنیان‌گذار
و مدیرعامل پایا



سعید سپهری | مدیرعامل
شرکت پویا



سهند حمزه‌ای | مدیرعامل
آبان‌تتر



سیدحامد قنادپور |
مدیرعامل تارا



عبدالرضا عسگرخانی |
مدیرعامل داریک



علی خویی | مدیرعامل
نوبیتکس



علی گل‌زاده | مدیرعامل داتا



فرهنگ فرزان | مدیرعامل
ریتون

۲۶ نگاه به آینده صنعت مالی ایران

چشم‌انداز نیمه دوم ۱۴۰۵ از دریچه دیدگاه‌ها و پیش‌بینی‌های مدیران ۱۱ حوزه صنعت مالی



مجید جعفریان | معاون
فناوری اطلاعات بانک اقتصاد نوین



مجید عبدالله‌خانی |
مدیرعامل رهند هوشمند



محسن ابوالفتحی |
مدیرعامل طلاین



محمد طباطبایی | مدیرعامل
بیمه‌دات‌کام



محمدحسین محمودی |
معاون فناوری اطلاعات بانک ملت



محمدرسول کاظمی |
مدیرعامل تجارت شایان



محمدرضا مقدم‌جاه |
مدیرعامل آدانیک



محمدصادق آزادانی |
مدیرعامل شرکت پیشگامان
فناوری‌های نوین صاد



محمدمهدی تقی‌پور |
مدیرعامل به‌پرداخت ملت



مصطفی امینی | معاون
مدیرعامل بانک ملت در امور تحول
دیجیتال



مهدی ایزدیار | مدیرعامل
فناپ زیرساخت



مهدی فدایی | مدیرعامل
طلاسی



مونا حاجی‌علی‌اصغر |
مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره
سبدگردان دینا

محورهای اصلی گفت‌وگوها

- آینده بانکداری و تحول دیجیتال
- اعتبار خرد و تأمین مالی زنجیره‌ای
- مدل‌های درآمدی و آینده پرداخت
- بیمه، سرمایه‌گذاری و دارایی‌های دیجیتال
- هوش مصنوعی و زیرساخت‌های مالی
- تاب‌آوری، تنظیم‌گری و چالش‌های رشد

ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

بررسی فرصت‌های رشد، موانع توسعه و اولویت‌های راهبردی صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ براساس دیدگاه‌های ۲۶ مدیر

رشد در سایه محدودیت‌ها

بررسی دیدگاه‌های ۲۶ مدیر و فعال صنعت مالی ایران در ۱۱ حوزه بانک، بازار سرمایه، بیمه، پرداخت، تأمین مالی زنجیره تأمین، لندتک، پلتفرم‌های طلا، رمزارز، هوش مصنوعی، زیرساخت دیجیتال و رگ‌تک نشان می‌دهد که نیمه دوم سال ۱۴۰۵ بیش از آنکه دوره تحولات ناگهانی و جهش‌های یکسان باشد، زمان سنجش ظرفیت واقعی صنعت برای رشد در شرایط محدودیت منابع و نااطمینانی اقتصادی است. یکی از وجوه مشترک دیدگاه‌های مطرح‌شده، تغییر تدریجی معیار موفقیت در بخش‌هایی از صنعت مالی است. اختلاف برآوردها، به‌ویژه در لندتک، تأمین مالی زنجیره‌ای، هوش مصنوعی و زیرساخت دیجیتال، نشان می‌دهد که حتی درباره ظرفیت رشد بازارها نیز نمی‌توان به یک سناریوی قطعی رسید. بنابراین، اعداد این گزارش باید به‌عنوان پیش‌بینی‌های کارشناسی افراد، با توجه به تفاوت تعاریف، مبانی محاسبه و فرض‌های هر برآورد خوانده شوند، نه آمار قطعی از عملکرد صنعت.

فرصت‌ها و پیشران‌های اصلی رشد

۱. گسترش بانکداری دیجیتال و تکمیل زنجیره اعتبار: مصطفی امینی، معاون مدیرعامل بانک ملت در امور تحول دیجیتال، رشد ۳۵ تا ۴۰ درصدی سهم افتتاح حساب غیرحضوری و افزایش ۳۰ تا ۳۵ درصدی سهم تعدادی تسهیلات خرد تمام‌دیجیتال را نسبت به وضعیت فعلی پیش‌بینی می‌کند. مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک اقتصاد نوین، نیز برآورد می‌کند تا پایان سال حدود ۵۰ درصد افتتاح حساب‌های جدید شبکه بانکی کاملاً غیرحضوری انجام شود. بااین‌حال، فرصت اصلی بانک‌ها صرفاً افزایش تعداد خدمات دیجیتال نیست، بلکه تکمیل زنجیره اعتبارسنجی، توثیق، امضای دیجیتال، مدیریت ریسک و بازطراحی فرایندهای سنتی است.

۲. رشد لندتک و تبدیل اعتبار به بخشی از تجربه خرید: امید ترابی، مدیرعامل دیجی‌پی، مجموع اعتبار مصرف‌شده از طریق لندتک‌ها در سال ۱۴۰۵ را حدود ۵۰۰ همت پیش‌بینی می‌کند. در مقابل، محمدصادق آزادانی، مدیرعامل پیشگامان فناوری‌های نوین صاد، حجم اعتبار تخصیص‌یافته از طریق لندتک‌ها را در محدوده ۱۸۰ تا ۲۰۰ همت برآورد می‌کند. این دو رقم به دلیل تفاوت در تعریف و دامنه شاخص، مستقیماً قابل مقایسه نیستند. سیدحامد قنادپور، مدیرعامل تارا، نیز رشد حدود ۱۰ برابری بازار BNPL و رشد شش‌برابری بخش لندتک و تسهیلات را در سال ۱۴۰۵ نسبت به سال گذشته پیش‌بینی می‌کند.

در بازار خرده‌فروشی آنلاین نیز آزادانی سهم اعتبار لندتکی مرتبط با خرید آنلاین را ۲۰ تا ۲۵ درصد از ارزش خرده‌فروشی آنلاین برآورد می‌کند؛ درحالی‌که ترابی انتظار دارد ۲۵ تا ۳۰ درصد ارزش خریدهای تجارت الکترونیکی مرتبط با خرده‌فروشی مصرف‌کننده به‌صورت اعتباری انجام شود.

۳. افزایش نقش ابزارهای تأمین مالی زنجیره تأمین: محدودیت منابع نقدی و افزایش نیاز بنگاه‌ها به سرمایه در گردش، توجه به ابزارهای تأمین مالی زنجیره تأمین، به‌ویژه برات الکترونیکی و اوراق گام، را بیشتر کرده است. محمدرسول کاظمی، مدیرعامل تجارت شایان، حجم تأمین مالی زنجیره‌ای تا پایان سال را ۵۰۰ تا ۵۶۰ همت و محتمل‌ترین رقم را ۵۳۰ همت می‌داند. او احتمال تحقق کامل هدف ۶۷۰ همتی را ۱۵ درصد برآورد می‌کند. در مقابل، محمدحسین محمودی، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت، احتمال تحقق این هدف را بیش از ۹۰ درصد می‌داند. پیوند اعتبار مصرف‌کننده با جریان تأمین مالی زنجیره تولید نیز می‌تواند یکی از مسیرهای توسعه آینده باشد؛ البته به شرط مدیریت ریسک نکول، تأمین مالی تکراری و تمرکز اعتباری.

۴. گسترش سرمایه‌گذاری غیرمستقیم و رقابت بر سر مدیریت دارایی: مونا حاجی‌علی‌اصغر، مدیرعامل سبدگردان دینا انتظار دارد سهم سرمایه‌گذاران خردی که از طریق صندوق‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند، از حدود ۲۰ درصد فعلی به ۲۵ تا ۳۰ درصد برسد. بااین‌حال، مدیران این حوزه انتظار جابه‌جایی گسترده و ناگهانی سرمایه‌گذاران از معامله‌گری مستقیم به سرمایه‌گذاری غیرمستقیم را در این بازه کوتاه ندارند. در بازار آنلاین طلا نیز فرصت توسعه خدمات سرمایه‌گذاری خرد، پس‌انداز و مدیریت دارایی مطرح است، اما برآورد مدیران درباره رشد سهم بازار متفاوت است. عبدالرضا عسگرخانی، مدیرعامل داریک، رسیدن سهم پلتفرم‌های آنلاین به ۲۰ درصد را پیش‌بینی می‌کند؛ درحالی‌که مهدی فدایی، مدیرعامل طلاسی، عبور از این سطح را چندان محتمل نمی‌داند و محسن ابوالفتحی، مدیرعامل طلاین، نیز انتظار رشد قابل توجه سهم بازار را ندارد.

۵. تنوع‌بخشی به درآمدها در پرداخت و رمزارز: امین مطیعی، مدیرعامل پرداخت نوین، انتظار دارد سهم درآمدهای جدید و غیرتراکنشی در شرکت‌های پیشرو تا پایان سال به ۵ تا ۱۰ درصد برسد. محمدمهدی تقی‌پور، مدیرعامل به‌پرداخت ملت، نیز این سهم را به‌طور متوسط برای شرکت‌های PSP حدود ۸ تا ۱۲ درصد و برای شرکت‌های پیشرو تا ۱۵ درصد یا بیشتر برآورد می‌کند.

در بازار رمزارز، علی خویی، مدیرعامل نوبیتکس، تعداد کاربران فعال سالانه را تا پایان ۱۴۰۵ حدود ۸ تا ۱۰ میلیون نفر پیش‌بینی می‌کند. او انتظار دارد سهم درآمدهای معاملاتی صنعت از بیش از ۹۰ درصد فعلی به ۸۰ تا ۸۵ درصد کاهش یابد. سهند حمزه‌ای، مدیرعامل آبان‌تتر، نیز پیش‌بینی می‌کند تا پایان سال، ۷۰ تا ۸۰ درصد درآمد صنعت همچنان از معاملات و ۲۰ تا ۳۰ درصد از خدمات مالی و محصولات جدید حاصل شود. این پیش‌بینی‌ها از حرکت تدریجی پلتفرم‌های رمزارزی به سمت ارائه خدمات متنوع‌تر مالی حکایت دارند.

۶. فرصت توسعه خدمات دیجیتال بیمه و کاربردهای عملیاتی هوش مصنوعی: در صنعت بیمه، توسعه فروش اعتباری و اقساطی یکی از روندهای مورد انتظار است. فرهنگ فرزان، مدیرعامل ریتون، سهم فروش اعتباری از فروش آنلاین بیمه را حدود ۶۰ درصد برآورد می‌کند. محمد طباطبایی، مدیرعامل بیمه‌دات‌کام، نیز با فرض تداوم تأمین مالی، سهم تعدادی بیمه‌نامه‌های

فروخته‌شده آنلاین به‌صورت اعتباری یا اقساطی را ۶۰ تا ۷۰ درصد پیش‌بینی کرده است.

بااین‌حال، هر دو مدیر تأکید دارند که افزایش فروش اقساطی الزاماً به معنای افزایش ضریب نفوذ بیمه نیست. فرصت واقعی زمانی ایجاد می‌شود که اعتبار، دسترسی گروه‌های جدید به پوشش بیمه‌ای را فراهم کند یا به افزایش واقعی سطح پوشش منجر شود.

در حوزه هوش مصنوعی نیز فرصت‌هایی در اعتبارسنجی، کشف تقلب، پردازش اسناد، تحلیل تراکنش‌ها و مدیریت ریسک وجود دارد. بنابراین، فرصت اصلی هوش مصنوعی را باید در تبدیل کاربردهای مشخص به خدمات پایدار و قابل اندازه‌گیری جست‌وجو کرد، نه صرفاً افزایش تعداد پروژه‌های آزمایشی.

چالش‌ها و محدودیت‌های صنعت مالی

۱. فرسودگی زیرساخت‌ها و محدودیت ظرفیت توسعه: فرسودگی تجهیزات، افزایش هزینه‌های ارزی، مشکلات تأمین سخت‌افزار، محدودیت انرژی و دشواری سرمایه‌گذاری از مهم‌ترین نگرانی‌های مدیران زیرساخت دیجیتال است. حسین ریاضی، بنیان‌گذار و مدیرعامل پایا، برآورد می‌کند حداقل ۵۰ درصد تجهیزات زیرساختی صنعت مالی بیش از پنج سال عمر دارند یا نیازمند نوسازی جدی‌اند. حسین اسلامی، مدیرعامل رمیس، نیز عمر بیش از پنج سال را برای بیش از ۵۰ درصد تجهیزات تخمین می‌زند. مهدی ایزدیار، مدیرعامل فناپ زیرساخت، این نسبت را در تجهیزات زیرساختی شبکه بانکی حدود ۶۰ درصد و در زیرساخت شعب حدود ۸۰ درصد برآورد می‌کند.

۲. گسست داده‌ها و ناتمام‌بودن فرایندهای دیجیتال: در بانکداری، نبود یکپارچگی کافی میان اعتبارسنجی، توثیق، مدیریت ریسک و سامانه‌های پشتیبان، اعطای تسهیلات کاملاً دیجیتال را دشوار می‌کند. در صنعت بیمه نیز مسئله اصلی به فرایند اعلام، ارزیابی و پرداخت خسارت مربوط می‌شود. فرهنگ فرزان پیش‌بینی می‌کند تا پایان سال تنها حدود ۵ تا ۱۰ درصد محصولات بیمه‌ای بتوانند تجربه کاملاً دیجیتال از خرید تا دریافت خسارت ارائه دهند. محمد طباطبایی نیز سهم بیمه‌نامه‌های صادرشده دارای چنین تجربه‌ای را حدود ۵ تا ۱۰ درصد برآورد می‌کند.

۳. ابهام‌های تنظیم‌گری و محدودیت توسعه مدل‌های جدید: در لندتک، پلتفرم‌های طلا، رمزارز و رگ‌تک، چهارچوب‌های نظارتی یکی از عوامل تعیین‌کننده سرعت رشد معرفی شده‌اند. در بازارهای طلا و رمزارز، چالش‌هایی مانند شفافیت الزامات فعالیت، اعتماد کاربران، دسترسی به زیرساخت‌های مالی و تعیین تکلیف حقوقی محصولات جدید مطرح است.

در رگ‌تک، جواد ماه‌جان، مدیرعامل داده‌کاوان هوشمند توسن، احتمال شکل‌گیری چهارچوب رسمی و مجوز اختصاصی فعالیت تا پایان سال ۱۴۰۵ را کمتر از ۳۰ درصد برآورد می‌کند و انتظار دارد سهم پروژه‌های کلیدی مبتنی بر رویکرد «انطباق از مرحله طراحی» به حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد برسد. محمدرضا مقدم‌جاه، مدیرعامل آدانیک، نیز شکل‌گیری سازوکارهای محدود ارزیابی و همکاری را محتمل‌تر از ایجاد یک چهارچوب جامع می‌داند. بااین‌حال، او تأکید دارد که مسئله اصلی رگ‌تک صرفاً صدور مجوز نیست؛ بلکه ایجاد بازاری رقابتی است که در آن حق انتخاب، کیفیت عملکرد و اثربخشی خدمات تعیین‌کننده باشند.

اولویت‌های راهبردی در نیمه دوم ۱۴۰۵

از مجموع دیدگاه‌های مطرح‌شده می‌توان پنج اولویت راهبردی برای تصمیم‌گیران صنعت مالی استخراج کرد. این اولویت‌ها، جمع‌بندی تحلیلی گفت‌وگوها هستند و لزوماً توصیه مشترک تمامی مدیران محسوب نمی‌شوند.

۱. عبور از الکترونیکی کردن خدمات به بازطراحی سرتاسری فرایندها: بانک‌ها، بیمه‌ها و سایر نهادهای مالی باید به‌جای افزایش صرف تعداد کانال‌های دیجیتال، زنجیره کامل ارائه خدمت را بازطراحی کنند.

۲. اولویت‌دادن به حاکمیت داده و استفاده عملیاتی از هوش مصنوعی: یکپارچه‌سازی و استانداردسازی داده‌ها، تعیین مسئولیت داده و فرایند، ارزیابی عملکرد مدل‌ها و ایجاد سازوکارهای نظارت انسانی باید بر افزایش تعداد پروژه‌های آزمایشی اولویت داشته باشد.

۳. تقویت تاب‌آوری و بازنگری در معماری زیرساخت: با توجه به محدودیت منابع و دشواری نوسازی گسترده تجهیزات، سرمایه‌گذاری باید ابتدا به نقاط بحرانی، امنیت اطلاعات، افزونگی زیرساخت، بازیابی پس از بحران و تأمین پایدار انرژی اختصاص یابد. توسعه زیرساخت‌های اشتراکی، ابر خصوصی و ابر ترکیبی نیز می‌تواند متناسب با حساسیت خدمات و الزامات نظارتی بررسی شود.

۴. پیوند اعتبار خرد با زنجیره تولید و مدیریت ریسک: توسعه لندتک و تأمین مالی زنجیره تأمین باید در کنار افزایش حجم اعتبار، بر کیفیت تخصیص منابع تمرکز کند. اتصال اعتبار مصرف‌کننده به جریان فروش و تعهدات زنجیره تأمین، توسعه ابزارهای توثیق دیجیتال و استفاده از داده‌های رفتاری می‌تواند به بهبود تخصیص منابع کمک کند؛ مشروط بر اینکه ریسک نکول، هزینه تأمین مالی و بازپرداخت در کل زنجیره مدیریت شود.

۵. حرکت به سمت تنظیم‌گری پیش‌بینی‌پذیر و نظارت تعبیه‌شده در فرایندها: توسعه مدل‌های جدید کسب‌وکار در حوزه‌هایی مانند لندتک، طلا، رمزارز و رگ‌تک به چهارچوب‌های روشن و قابل اتکا نیاز دارد. در کنار آن، حرکت از نظارت صرفاً پس از وقوع تخلف به پایش مستمر و ادغام الزامات انطباق در معماری سامانه‌ها می‌تواند به مدیریت مؤثرتر ریسک و افزایش اعتماد به خدمات مالی دیجیتال کمک کند◆

جمع‌بندی؛ نیمه دوم ۱۴۰۵، زمان سنجش کیفیت رشد

مجموع پیش‌بینی‌های ۲۶ مدیر صنعت مالی ایران، تصویری از بازاری ارائه می‌دهد که برای توسعه خدمات اعتباری، ابزارهای سرمایه‌گذاری، تأمین مالی زنجیره تأمین و فناوری‌های هوشمند ظرفیت دارد، اما تحقق این ظرفیت‌ها با محدودیت‌های جدی روبه‌روست. در برخی حوزه‌ها مانند لندتک، انتظار رشد سریع وجود دارد؛ در حوزه‌هایی مانند بانکداری و بیمه، تکمیل فرایندهای دیجیتال اهمیت بیشتری پیدا کرده و در زیرساخت دیجیتال، حفظ پایداری و استفاده بهتر از ظرفیت موجود در اولویت قرار گرفته است. اختلاف پیش‌بینی‌ها نیز بخشی از همین تصویر است. فاصله میان برآورد مدیران درباره اندازه بازار لندتک، تحقق هدف تأمین مالی زنجیره تأمین یا میزان نفوذ عملیاتی هوش مصنوعی نشان می‌دهد که مسیر شش ماه آینده قطعی و یکسان نیست و به متغیرهای اقتصادی، زیرساختی، نظارتی و مدیریتی وابسته خواهد بود. از این منظر، مهم‌ترین پرسش نیمه دوم ۱۴۰۵ صرفاً این نیست که بازارهای مالی چه اندازه رشد خواهند کرد؛ بلکه این است که چه سهمی از این رشد به خدمات پایدارتر، دسترسی بهتر به اعتبار، کاهش هزینه‌ها، مدیریت مؤثرتر ریسک و ارزش اقتصادی واقعی تبدیل خواهد شد.

مهم‌ترین پیش‌بینی‌های ۲۶ مدیر از ۱۱ حوزه صنعت مالی ایران درباره تحولات بازارها تا پایان سال ۱۴۰۵

کدام عدد به واقعیت می‌رسد؟

مهم‌ترین پیش‌بینی‌های ۲۶ مدیر صنعت مالی ایران تا پایان سال ۱۴۰۵

بانک



مصطفی امینی
معاون مدیرعامل بانک ملت در امور تحول دیجیتال

حدود
۳۰ تا ۳۵
درصد
رشد سهم تعدادی تسهیلات خرد تمام‌دیجیتال نسبت به وضع موجود



مجید جعفریان
معاون فناوری اطلاعات بانک اقتصاد نوین

حدود
۵۰
درصد
سهم افتتاح حساب‌های جدید شبکه بانکی به‌صورت کاملاً غیرحضوری

بورس



مونا حاجی‌علی‌اصغر
مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره سبدگردان دینا

۴۲۰۰ تا ۴۵۰۰
همت
ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری



حسام حاجی‌میری
معاون فناوری مالی گروه کارآمد

حدود
۴۵۰۰
همت
ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری

بیمه



فرهنگ فرزان
مدیرعامل ریتون

حدود
۶۰
درصد
سهم فروش آنلاین بیمه به‌صورت اعتباری یا اقساطی



محمد طباطبایی
مدیرعامل بیمه‌دات‌کام

۶۰ تا ۸۰
درصد
سهم تعدادی فروش اعتباری و اقساطی از بیمه‌نامه‌های آنلاین

پرداخت



امین مطیعی
مدیرعامل پرداخت نوین

۵ تا ۱۰
درصد
سهم درآمدهای جدید و غیرتراکنشی در شرکت‌های PSP پیشرو



محمدمهدی تقی‌پور
مدیرعامل به‌پرداخت ملت

۱۵
درصد
سهم درآمد شرکت‌های PSP پیشرو از فعالیت‌های غیرتراکنشی

SCF



محمدرسول کاظمی
مدیرعامل تجارت شایان

۵۳۰
همت
رقم محتمل حجم نهایی تأمین مالی زنجیره تأمین



محمدحسین محمودی
معاون فناوری اطلاعات بانک ملت

+
۹۰
درصد
احتمال تحقق هدف ۷۵۰ همتی تأمین مالی زنجیره تأمین مطرح شده توسط بانک مرکزی

چشم‌انداز صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ از نگاه مدیران این صنعت، ترکیبی از انتظار رشد، محدودیت منابع و عدم‌قطعیت درباره آینده است. درحالی‌که برخی از مدیران از افزایش قابل توجه حجم اعتبارات، توسعه خدمات دیجیتال و گسترش بازارهای مالی سخن می‌گویند، برخی دیگر تحقق این پیش‌بینی‌ها را به شرایط اقتصادی، زیرساختی و تصمیم‌های تنظیم‌گری وابسته می‌دانند. عصر تراکنش در گفت‌وگو با ۲۶ مدیر و فعال صنعت مالی ایران در ۱۱ حوزه، چشم‌انداز نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را بررسی کرده است. در این اینفوگرافیک، برای هر یک از این افراد، یکی از مهم‌ترین پیش‌بینی‌ها یا سناریوهای مطرح‌شده آنها انتخاب شده تا تصویری فشرده از انتظارات و تفاوت دیدگاه‌های مدیران درباره چشم‌انداز صنعت مالی کشور تا پایان سال ۱۴۰۵ ارائه شود. اعداد ارائه‌شده، برآوردهای کارشناسی افراد هستند و نباید آنها را آمار قطعی یا پیش‌بینی مورد توافق کل صنعت تلقی کرد.

لندتک

۱۸۰ تا ۲۰۰ همت
حجم اعتبار تخصیص‌یافته از طریق لندتک‌ها



محمدصادق آزادانی
مدیرعامل شرکت پیشگامان فناوری‌های نوین صاد

حدود ۱۰ برابر
رشد بازار BNPL نسبت به سال قبل



سیدحامد قنادپور
مدیرعامل
تارا

۵۰۰ همت
مجموع اعتبار مصرف‌شده از طریق لندتک‌ها



امید ترابی
مدیرعامل
دیجی‌پی

پلتفرم‌های طلا

۲۰ درصد
سهم پلتفرم‌های آنلاین از بازار طلا



عبدالرضا عسگرخانی
مدیرعامل
داریک

۰ بدون تغییر محسوس
رشد/کاهش تعداد پلتفرم‌های فعال طلا



محسن ابوالفتحی
مدیرعامل
طلاین

حدود ۱۵ میلیون تومان
میانگین مبلغ هر تراکنش آنلاین طلا



مهدی فدایی
مدیرعامل
طلاسی

رمزارز

۲۰ تا ۳۰ درصد
سهم درآمد صنعت رمزارز از خدمات مالی و محصولات جدید



سهند حمزه‌ای
مدیرعامل
آبان‌تتر

۵ تا ۱۰ میلیون نفر
تعداد کاربران فعال بازار رمزارز ایران



علی خویی
مدیرعامل
نوبیتکس

هوش مصنوعی

۱۰ تا ۲۰ درصد
سهم بانک‌های دارای حداقل یک سرویس عملیاتی هوش مصنوعی



علی گل‌زاده
مدیرعامل
داتا

۱۵ تا ۲۵ درصد
سهم بانک‌ها با استفاده عملیاتی و معنادار از هوش مصنوعی



مجید عبدالله‌خانی
مدیرعامل
رهند هوشمند

حدود ۶۰ درصد
سهم بانک‌های دارای دست‌کم یک سرویس واقعی هوش مصنوعی



سعید سپهری
مدیرعامل
شرکت پویا

زیرساخت دیجیتال

۱۰ تا ۱۵ درصد
سهم بارپردازشی صنعت مالی بر زیرساخت‌های ابری



مهدی ایزدیار
مدیرعامل
فناپ زیرساخت

حدود ۲۵ درصد
افزایش ظرفیت در دسترس مراکز داده کشور



حسین اسلامی
مدیرعامل
رمیس

حداکثر ۲۰ درصد
سهم بارهای پردازشی و سرویس‌های صنعت مالی روی معماری‌های ابری و ترکیبی



حسین ریاضی
بنیان‌گذار
و مدیرعامل پایا

رگ‌تک

۶۰ تا ۸۰ از ۱۰۰
پیش‌بینی میزان بلوغ رگ‌تک در صنعت مالی ایران



محمدرضا مقدم‌جاه
مدیرعامل
آدانیک

۲۰ تا ۲۵ درصد
اجرای پروژه‌های کلیدی فناوری مالی با رویکرد Compliance by Design



جواد ماه‌جان
مدیرعامل داده‌کاوان هوشمند توسن

رشد ۳۵ تا ۴۰ درصدی سهم افتتاح حساب غیرحضوری تا پایان ۱۴۰۵

نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را دوره‌ای می‌دانم که فناوری مالی در تاب‌آوری مالی خانوارها و بهره‌وری بنگاه‌ها نقش بیشتری پیدا می‌کند. رقابت بانکی نیز از تعداد اپلیکیشن‌ها به سمت سفرهای کاملاً دیجیتال، اعتبارسنجی داده‌محور، تأمین مالی هوشمند و مدیریت دارایی حرکت خواهد کرد. با توجه به تأکید جدی وزارت امور اقتصادی و دارایی بر حوزه بانکداری خرد، برآورد من این است که تا پایان سال، سهم افتتاح حساب کاملاً غیرحضوری نسبت به وضع موجود حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد رشد کند؛ آن هم با وجود فعال‌سازی سامانه حسام بانک مرکزی. همچنین انتظار دارم سهم تعدادی تسهیلات خرد تمام‌دیجیتال نیز نسبت به وضع موجود حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد افزایش یابد.

در بازار ایران، مهم‌ترین مانع توسعه این خدمات، کمبود اپلیکیشن نیست، بلکه ناتمام‌بودن زنجیره اعتبار است؛ زنجیره‌ای که اعتبارسنجی دیجیتال، توثیق دیجیتال، امضای دیجیتال کاربرپسند، چابکی و پایداری سامانه‌های استعلامی، مدیریت کشف تقلب و مدیریت ریسک نکول را در بر می‌گیرد. در همین مسیر، پلتفرم‌های توثیق دارایی و تأمین مالی اعتباری مبتنی بر وثیقه دیجیتال رشد بیشتری خواهند داشت. در سطح کلان، کشور به ابزارهای تأمین مالی کم‌تورم‌تر نیاز دارد و این نیاز در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ عینیت بیشتری پیدا خواهد کرد. انتظار دارم تأمین مالی زنجیره‌ای، به‌ویژه تأمین مالی مبتنی برای اوراق گام برای صنعت دارو و برات الکترونیکی برای زنجیره بنگاه‌های تولیدی بزرگ، رشد کند. همچنین سایر ابزارهای مشابه، مانند فکتورینگ، باید به معاملات واقعی و تولید متصل شوند و هم‌زمان، ریسک تنزیل، تأمین مالی تکراری و تمرکز اعتباری آنها مدیریت شود. هدف، تأمین مالی بیشتر نیست، بلکه تأمین مالی باکیفیت‌تر است؛ مدلی که به تاب‌آوری مالی خانوارها، بازسازی بنگاه‌های آسیب‌دیده و جلوگیری از تشدید چرخه‌های تورمی کمک کند.

یکی دیگر از ضرورت‌های کلیدی کشور در نیمه دوم سال ۱۴۰۵، صرفه‌جویی و اصلاح الگوی مصرف مردم است. به همین دلیل، به نظر من فین‌تک‌های انرژی، یعنی فین‌تک‌ها و تک‌فین‌هایی که در خدمت بهره‌وری انرژی قرار می‌گیرند، در کنار مدل‌های «تأمین مالی مبتنی بر صرفه‌جویی» و «تأمین مالی مجدد مبتنی بر خوش‌حسابی»، به احتمال زیاد رشد خواهند کرد. برای مثال، کاهش مصرف انرژی می‌تواند به اعتبار، پس‌انداز یا بازپرداخت بدهی تبدیل شود. این مدل هم هزینه خانوار را کاهش می‌دهد، هم بهره‌وری منابع را افزایش می‌دهد و هم می‌تواند به منبع درآمدی جدیدی برای خانوار تبدیل شود. در سرمایه‌گذاری، انتظار دارم پلتفرم‌های طلا به سمت شفافیت پشتوانه، خزانه‌داری، تحویل‌پذیری، کارمزد منطقی و خدماتی مانند اعتبار با وثیقه طلا، پس‌انداز خودکار و مدیریت ثروت خرد حرکت کنند. رشد صندوق‌های ارزی، بیمه‌های متصل به دارایی، استفاده از بیمه‌نامه برای سرمایه‌گذاری خودکار و فین‌تک‌های رمیتنس خرد نیز محتمل است. حتی منابع خرد ایرانیان خارج از کشور می‌تواند با رعایت مقررات حقوقی و مبارزه با پول‌شویی به پروژه‌های شفاف بازسازی جنگ پیوند بخورد.



مصطفی امینی
معاون مدیرعامل بانک ملت در امور تحول دیجیتال



مجید جعفریان
معاون فناوری اطلاعات
بانک اقتصاد نوین

نیمی از حساب‌های جدید تا پایان سال غیرحضوری افتتاح می‌شوند

شبکه بانکی در بانکداری الکترونیکی و خدمات غیرحضوری پیشرفت کرده، اما میان الکترونیکی‌شدن خدمات و دیجیتالی‌شدن واقعی بانک فاصله وجود دارد؛ بسیاری از فرایندهای تصمیم‌گیری و سامانه‌های پشتیبان همچنان سنتی‌اند. نیمه دوم ۱۴۰۵ را به‌جای دوره تحول ناگهانی، زمان تثبیت زیرساخت‌ها، بازنگری اولویت‌ها و حرکت از توسعه کمی به کیفیت و اثربخشی خدمات می‌دانم.

با محدودیت منابع، افزایش هزینه زیرساخت و ریسک امنیت سایبری، بانک‌ها سرمایه‌گذاری فناورانه خود را هدفمندتر می‌کنند. مراکز داده و زیرساخت پایدار، امنیت اطلاعات، معماری بانکداری متمرکز، اعتبار دیجیتال و استفاده عملیاتی از هوش مصنوعی اولویت دارند. معیار موفقیت فناوری بانکی به‌تدریج تغییر می‌کند. تعداد سامانه‌ها و اپلیکیشن‌ها اهمیت کمتری می‌یابد و کاهش مراجعه حضوری، زمان ارائه خدمت، هزینه تمام‌شده، پایداری زیرساخت و سهم فرایندهای کاملاً دیجیتال مهم‌تر می‌شود.

در زمینه آینده شبکه شعب بانکی نیز با توجه به ساختار فعلی شبکه بانکی، الزامات مربوط به دسترسی عمومی به خدمات مالی، پراکندگی جغرافیایی شعب و سرعت نسبتاً پایین تغییرات ساختاری، تصور نمی‌کنم تا پایان سال ۱۴۰۵ شاهد کاهش چشمگیری در تعداد شعب و باجه‌ها باشیم. پیش‌بینی من این است که تعداد شعب و باجه‌های شبکه بانکی تا پایان سال کاهش محدودی داشته باشد؛ زیرا کاهش تعداد شعب صرفاً یک تصمیم فناورانه نیست و به مجموعه‌ای از ملاحظات اقتصادی، منابع انسانی، مقرراتی و اجتماعی وابسته است.

با این حال، اگر موضوع را از منظر طراحی یک شبکه بانکی بهینه بررسی کنیم، معتقدم

عصر تراکنش
ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

در میان‌مدت می‌توان با حفظ پوشش مناسب جغرافیایی و دسترسی اقشار مختلف جامعه، تعداد نقاط فیزیکی را به حدود ۱۶ تا ۱۸ هزار شعبه و باجه کاهش داد. البته این برآورد مشروط به توسعه واقعی بانکداری دیجیتال، تقویت زیرساخت‌های ارتباطی و بازتعریف نقش شعب است.

در حوزه افتتاح حساب غیرحضوری نیز با توجه به توسعه زیرساخت‌های احراز هویت دیجیتال، افزایش پذیرش خدمات غیرحضوری از سوی مشتریان و سرمایه‌گذاری بانک‌ها در توسعه کانال‌های دیجیتال، پیش‌بینی من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، حدود ۵۰ درصد از افتتاح حساب‌های جدید شبکه بانکی کشور به‌صورت کاملاً غیرحضوری انجام شود. البته باید میان بانک‌های مختلف تفاوت قائل شد. برخی بانک‌ها و واحدهای بانکداری دیجیتال ممکن است سهمی به‌مراتب بالاتر داشته باشند، درحالی‌که در بانک‌هایی با ساختار سنتی‌تر و ترکیب مشتریان متفاوت، این نسبت همچنان پایین‌تر خواهد بود.

در حوزه تسهیلات خرد نیز با وجود توسعه ابزارهای اعتبارسنجی، امضای دیجیتال و سفته الکترونیکی، همچنان تا دیجیتالی‌شدن کامل فرایند اعطای تسهیلات فاصله وجود دارد. من مهم‌ترین مانع توسعه این مدل را نه کمبود فناوری، بلکه فقدان یکپارچگی کامل زنجیره اعتباردهی دیجیتال می‌دانم. از سوی دیگر، توسعه اعتباردهی دیجیتال مستلزم دسترسی مناسب به داده‌های معتبر، مدل‌های دقیق اعتبارسنجی، ابزارهای مدیریت ریسک نکول و سازوکارهای مطمئن توثیق الکترونیکی است. به اعتقاد من، جهش واقعی در این حوزه زمانی اتفاق می‌افتد که بانک‌ها به‌جای دیجیتالی‌کردن مرحله‌به‌مرحله فرایندهای موجود، کل فرایند اعطای اعتبار را از ابتدا و بر مبنای داده، تصمیم‌گیری هوشمند و حداقل مداخله انسانی بازطراحی کنند.

اگر بخواهم میزان دیجیتالی‌شدن واقعی شبکه بانکی ایران را از صفر تا ۱۰۰ ارزیابی کنم، معتقدم اگر معیار، توسعه بانکداری الکترونیکی، اپلیکیشن‌ها و خدمات غیرحضوری باشد، شبکه بانکی عملکرد قابل‌قبولی داشته است؛ اما در شاخص‌های بلوغ دیجیتال واقعی، از جمله یکپارچگی داده‌ها، هوشمندسازی تصمیم‌گیری، دیجیتالی‌شدن سرتاسری فرایندها و چابکی فناوری، همچنان فاصله قابل‌توجهی وجود دارد. در شرایط فعلی، نمره ۳۰ از ۱۰۰ را برای بلوغ دیجیتال شبکه بانکی ایران در نظر می‌گیرم و پیش‌بینی می‌کنم این عدد تا پایان سال ۱۴۰۵ حداکثر به ۴۰ از ۱۰۰ برسد.

البته این اعداد برآورد کارشناسی شخصی هستند، نه شاخص رسمی یا آماری. مهم‌ترین اولویت بانک‌ها باید عبور از ارائه دیجیتال خدمات سنتی به بازطراحی فرایندها و معماری بانک باشد. نوسازی بانکداری متمرکز، توسعه API، حاکمیت داده و هوش مصنوعی از الزامات این مسیر هستند. تحول دیجیتال نیز صرفاً مسئولیت فناوری اطلاعات نیست، بلکه تصمیمی راهبردی در سطح مدیریت ارشد است که بدون اصلاح ساختارها و فرایندها محقق نخواهد شد.

به اعتقاد من، بیش از ۷۰ درصد از خدمات و فرایندهای وابسته به حضور مشتری در شعب، از جمله خدمات حساب، کارت، تسهیلات خرد، چک و تضامین، ظرفیت دیجیتالی‌شدن کامل را دارند.

البته این برآورد مربوط به انواع خدمات است، نه سهم آنها از کل تراکنش‌ها. مهم‌ترین موانع تحقق این ظرفیت نیز پیچیدگی فرایندهای داخلی، محدودیت‌های معماری و یکپارچگی سامانه‌ها، الزامات قانونی و نظارتی و مقاومت در برابر تغییرات سازمانی است.

دارایی صندوق‌ها به ۴۲۰۰ تا ۴۵۰۰ همت می‌رسد

تا پایان سال ۱۴۰۵ انتظار جهش ساختاری در اندازه بازار سرمایه ندارم؛ تغییر مهم‌تر، نحوه حضور سرمایه‌گذاران است. سرمایه‌گذاران خرد به‌تدریج از معامله‌گری مستقیم به استفاده از صندوق‌ها، مدیریت حرفه‌ای دارایی و خدمات دیجیتال حرکت می‌کنند. در معاملات بورسی، اپلیکیشن‌ها و الگوریتم‌ها به دیجیتالی‌شدن کمک کرده‌اند، اما صدور مجوزها و فرایندهای نظارتی هنوز به بازنگری نیاز دارند. تصور نمی‌کنم تا پایان سال تغییر قابل‌ملاحظه‌ای در این حوزه رخ دهد. دوران کرونا در تسریع دیجیتالی‌شدن بانک‌ها و بازار سرمایه نقش داشت، اما مسیر تحول همچنان ناتمام است.

اگر روند رشد دارایی صندوق‌ها و توسعه سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در نیمه دوم سال ادامه پیدا کند، می‌توان انتظار داشت ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری تا پایان سال ۱۴۰۵ به حدود ۴۲۰۰ تا ۴۵۰۰ همت برسد.

در زمینه تعداد کدهای معاملاتی فعال نیز با توجه به ثبت رقم یک‌میلیون و ۱۷۸ هزار کد در مردادماه، برآورد من برای پایان سال حدود ۱.۴ تا ۱.۶ میلیون کد فعال است. البته این دو شاخص الزاماً هم‌جهت حرکت نمی‌کنند. ممکن است ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق‌ها (AUM) با سرعت بیشتری رشد کند، درحالی‌که تعداد معاملات مستقیم سهام رشد محدودتری داشته باشد؛ زیرا بخشی از سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند به‌جای انتخاب مستقیم سهام، از خدمات مدیریت حرفه‌ای دارایی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری استفاده کنند.

به نظر من، در حال حاضر حدود ۲۰ درصد از سرمایه‌گذاران خرد، سرمایه‌گذاری خود را از طریق صندوق‌ها انجام می‌دهند و این نسبت می‌تواند تا پایان سال ۱۴۰۵ به محدوده ۲۵ تا ۳۰ درصد برسد.

البته اگر سرمایه‌گذاری غیرمستقیم را گسترده‌تر تعریف کنیم و صندوق‌های درآمد ثابت، طلا و سایر صندوق‌های غیرسهامی را نیز در نظر بگیریم، این سهم می‌تواند حتی بیشتر باشد. به نظرم روند اصلی بازار سرمایه، حرکت تدریجی از معامله‌گری مستقیم به سمت مدیریت حرفه‌ای دارایی است.



مونا حاجی‌علی‌اصغر

مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره
سبدگردان دینا

کرد از هر ارتباط با پذیرنده، کاربر و داده‌های ایجادشده، ارزش اقتصادی بیشتری خلق کنند. در این مسیر، توسعه خدمات ارزش‌افزوده، راهکارهای اعتباری، داده‌محوری و ابزارهای پرداخت جدید اهمیت بیشتری پیدا خواهد کرد.

البته در کوتاه‌مدت نباید انتظار داشت مدل درآمدی شرکت‌های پرداخت به‌سرعت از درآمدهای تراکنشی فاصله بگیرد؛ زیرا بخش قابل توجهی از زیرساخت‌ها و مدل کسب‌وکار فعلی صنعت همچنان بر پایه پردازش تراکنش شکل گرفته است. بااین‌حال، اگر توسعه خدمات اعتباردهی، داده، خدمات ارزش‌افزوده و راهکارهای اختصاصی برای پذیرندگان و کسب‌وکارها با سرعت بیشتری دنبال شود، می‌توان انتظار داشت تا پایان سال ۱۴۰۵، سهم این دسته از درآمدها در شرکت‌های پیشرو به حدود ۵ تا ۱۰ درصد برسد.

در بلندمدت و حتی میان‌مدت، این سهم می‌تواند به بازه‌های بالاتری نیز نزدیک شود؛ البته مشروط به اینکه سه اتفاق به‌صورت هم‌زمان رخ دهد. نخست، مدل‌های درآمدی صنعت اصلاح و توسعه پیدا کنند؛ دوم، قوانین و مقررات رگولاتوری تغییر کنند و در پی آن، امکان استفاده اقتصادی از ظرفیت داده و ارتباط با پذیرنده فراهم شود و سوم، همکاری مؤثرتری میان شرکت‌های PSP و بازیگران حوزه‌های اقتصادی مانند بانکداری، بیمه و سایر خدمات مالی و اعتباری شکل بگیرد.

در حوزه ابزارهای پرداخت نیز معتقدم در کوتاه‌مدت، کارت‌خوان فیزیکی همچنان ابزار اصلی پرداخت حضوری در ایران خواهد بود؛ زیرا علاوه بر گستردگی زیرساخت، برای بخش قابل توجهی از اصناف و مشتریان، همچنان ساده‌ترین و آشناترین ابزار پرداخت محسوب می‌شود. بااین‌حال، روند حرکت به سمت پرداخت‌های موبایلی، QR، NFC و SoftPOS را نمی‌توان نادیده گرفت. در صورت فرهنگ‌سازی درست و مؤثر رگولاتور و افزایش ضریب نفوذ تجهیزات پرداخت بدون نیاز به کارت و کارت‌خوان فیزیکی، سهم این تراکنش‌ها در افق سه‌ساله می‌تواند به محدوده ۱۰ تا ۲۰ درصد برسد. البته این تغییر لزوماً به معنای حذف کارت‌خوان نیست، بلکه بیشتر به معنای شکل‌گیری سبدی از ابزارهای متنوع پرداخت است که در آن، مشتری و پذیرنده متناسب با موقعیت، ابزار مناسب را انتخاب می‌کنند.

در زمینه انتقال تراکنش‌های خرد به کیف پول نیز هدف ۵ درصدی تا پایان سال ۱۴۰۵ را به‌عنوان یک هدف اولیه، دست‌یافتنی می‌دانم؛ هرچند تحقق آن به فراهم‌شدن الزامات اجرایی و اقتصادی وابسته است. بااین‌حال، معتقدم ظرفیت انتقال تراکنش‌های خرد به کیف پول و سایر ابزارهای پرداخت دیجیتال در بلندمدت بیشتر از این عدد خواهد بود. البته همه تراکنش‌های خرد الزاماً قابلیت یا توجیه انتقال به کیف پول را ندارند و عواملی مانند رفتار مشتری، مبلغ تراکنش، نوع پذیرنده، تکرار خرید و سهولت استفاده از ابزار در این موضوع تعیین‌کننده هستند. در افق سه‌ساله، در صورت توسعه زیرساخت‌ها و ایجاد انگیزه واقعی برای پذیرنده و مصرف‌کننده، این ظرفیت می‌تواند به حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد برسد.

نکته مهم این است که انتقال تراکنش از کارت به کیف پول نباید صرفاً یک جابه‌جایی فنی تلقی شود. اگر کیف پول قرار باشد فقط شکل دیگری از همان پرداخت کارتی باشد، انگیزه کافی برای مهاجرت ایجاد نخواهد کرد. کیف پول زمانی می‌تواند رشد معناداری داشته باشد که در کنار پرداخت، ارزش افزوده‌ای مانند اعتبار، وفاداری، تخفیف، خدمات اختصاصی یا تجربه کاربری بهتر ایجاد کند. بنابراین، آینده کیف پول بیش از آنکه به فناوری وابسته باشد، به طراحی درست مدل کسب‌وکار و ایجاد انگیزه برای کاربر و پذیرنده بستگی خواهد داشت.



محمدمهدی تقی‌پور
مدیرعامل به‌پرداخت ملت

سهم درآمد غیرتراکنشی PSP ها به ۸ تا ۱۲ درصد می‌رسد

تغییر اصلی سال ۱۴۰۵، تغییر ابزار پرداخت نیست؛ بلکه آغاز تغییر مدل کسب‌وکار شرکت‌های PSP است. تصور می‌کنم نیمه دوم سال، بیش از آنکه دوره یک تغییر ناگهانی در ابزارهای پرداخت باشد، آغاز جدی تغییر در مدل کسب‌وکار شرکت‌های PSP خواهد بود. در پایان سال ۱۴۰۵، کارت و کارت‌خوان همچنان بازیگران اصلی بازار خواهند بود، اما تفاوت مهم این است که موفقیت شرکت‌ها دیگر صرفاً با تعداد تراکنش‌ها سنجیده نخواهد شد و سهم درآمدهای جدید، اعتبار، داده و خدمات مالی به شاخص مهم‌تری تبدیل خواهد شد.

برآورد من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، به‌طور متوسط ۸ تا ۱۲ درصد از درآمد شرکت‌های PSP از حوزه‌هایی غیر از درآمد مستقیم تراکنش حاصل شود. در شرکت‌های پیشرو، این سهم می‌تواند به ۱۵ درصد و حتی بیشتر برسد. انتظار دارم این نسبت در سال‌های بعد با شتاب بیشتری افزایش پیدا کند.

در حوزه پرداخت حضوری بدون کارت‌خوان فیزیکی نیز سهم ۳ تا ۵ درصدی را تا پایان سال ۱۴۰۵ واقع‌بینانه می‌دانم، اما در افق سه‌ساله، با توسعه فناوری‌های QR، NFC و به‌ویژه SoftPOS، ظرفیت رسیدن به سهم ۱۵ تا ۲۰ درصدی وجود دارد. سرعت این تحول بیش از آنکه به فناوری وابسته باشد، به مدل اقتصادی پذیرندگان و چهارچوب‌های تنظیم‌گری بستگی دارد.

در زمینه انتقال تراکنش‌های خرد به کیف پول نیز معتقدم تحقق سهم ۵ درصدی تا پایان سال ۱۴۰۵، هدفی نسبتاً بلندپروازانه اما دست‌یافتنی است. برآورد من این است که سهم این تراکنش‌ها به محدوده ۴ تا ۶ درصد برسد. بااین‌حال، از نظر ماهیت تراکنش‌ها، معتقدم حداقل ۲۰ تا ۲۵ درصد از پرداخت‌های خرد کشور قابلیت مهاجرت به کیف پول و سایر ابزارهای پرداخت سبک‌تر را دارند؛ مشروط بر اینکه استفاده از این ابزارها برای مشتری و پذیرنده واقعاً ساده‌تر و اقتصادی‌تر از کارت باشد.



محمدرسول کاظمی
مدیرعامل تجارت شایان

احتمال تحقق هدف ۶۷۰ همتی فقط ۱۵ درصد است

چشم‌انداز تأمین مالی زنجیره‌ای (SCF) ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را می‌توان با سه عبارت «جهش»، «سرویس‌های ابزارمحور» و «یکپارچه‌سازی» توصیف کرد. نیمه دوم سال را دوره «تثبیت مقیاس» می‌بینم و انتظار دارم عملکرد ماهانه از حدود ۴۰ همت به ۶۵ تا ۷۵ همت در پایان سال برسد. مهم‌ترین تفاوت شرایط پایان سال با امروز این خواهد بود که SCF در زنجیره‌های بزرگ مانند خودرو، فولاد، پتروشیمی و دارو دیگر ابزاری جایگزین نخواهد بود، بلکه به روش پیش‌فرض تسویه تبدیل خواهد شد. در کنار آن، بازار ثانویه ابزارها و اتصال API محور پلتفرم‌ها به سامانه‌های گام، LC و برات نیز جدی خواهد شد.

پیش‌بینی من از حجم نهایی تأمین مالی زنجیره‌ای در پایان سال، ۵۰۰ تا ۵۶۰ همت است و محتمل‌ترین عدد را حدود ۵۳۰ همت می‌دانم؛ یعنی نزدیک به ۸۰ درصد هدف تعیین‌شده.

احتمال تحقق کامل هدف ۶۷۰ همتی را نیز ۱۵ درصد برآورد می‌کنم. دلیل این پیش‌بینی آن است که برات الکترونیکی از سهمیه تعیین‌شده خود فراتر خواهد رفت، اما اوراق گام، کارت رفاهی و فاکتورینگ از اهداف خود عقب خواهند ماند. عامل مثبت احتمالی نیز تهاتر بدهی‌های دولتی و تأمین اجتماعی با اوراق گام است.

از میان ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای، انتظار دارم برات الکترونیکی بیشترین رشد را ثبت کند و احتمالاً از سهمیه ۲۵۰ همتی خود نیز عبور کند. حجم نهایی این ابزار را بین ۳۲۰ تا ۳۶۰ همت پیش‌بینی می‌کنم و محتمل‌ترین عدد را ۳۴۰ همت می‌دانم؛ یعنی حدود ۶۴ درصد کل تأمین مالی زنجیره‌ای. تصویر کامل پایان سال از نگاه من به این صورت است: ۳۴۰ همت برات الکترونیکی، ۱۳۰ همت اوراق گام، ۴۰ همت کارت رفاهی و ۱۵ همت فاکتورینگ که در مجموع به حدود ۵۲۵ همت می‌رسد.

احتمال تحقق هدف ۶۷۰ همتی بیش از ۹۰ درصد است

چشم‌انداز تأمین مالی زنجیره‌ای (SCF) ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را می‌توان با سه کلمه «رشد»، «بلوغ» و «تحول» توصیف کرد. در صورتی که جنگ یا اتفاق مشابهی رخ ندهد، محاصره نیز برطرف نشود و روند فعلی ادامه پیدا کند، به دلیل محدودیت‌های اعمال‌شده بر ابزارهای نقدی و اعتباری، تعهدات رشد قابل‌توجهی خواهند داشت. از سوی دیگر، به دلیل تورم بالا، احتمالاً از آبان‌ماه میزان استفاده از برات الکترونیکی و اوراق گام به شکل چشمگیری افزایش خواهد یافت. اوراق گام ابزاری برای تأمین نقدینگی و برات الکترونیکی ابزاری برای مدیریت تعهدات است. بنابراین، نیمه دوم سال زمان شکوفایی این ابزارها خواهد بود؛ به‌ویژه اینکه ناپایداری اقتصادی نیز باعث افزایش نکول درون‌صنعتی و ضرورت استفاده از تعهدات خواهد شد. با توجه به روند فعلی، پیش‌بینی می‌کنم حجم تأمین مالی زنجیره‌ای کشور تا پایان سال به بیش از ۵۰۰ همت برسد و حتی ممکن است هدف ۶۷۰ همتی نیز محقق شود. احتمال تحقق کامل این هدف را بیش از ۹۰ درصد می‌دانم.

از میان ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای نیز انتظار دارم برات الکترونیکی با توجه به تغییرات ساختاری مطرح‌شده، بیشترین رشد را در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ تجربه کند و پیش‌بینی حجم حدود ۵۰۰ همتی برای این ابزار منطقی خواهد بود. پس از آن، اوراق گام که در ادامه سال به‌عنوان ابزار جایگزین تأمین مالی مطرح خواهد بود، با عملکرد برآوردی ۱۵۰ همت در جایگاه بعدی قرار خواهد گرفت.



محمدحسین محمودی
معاون فناوری اطلاعات بانک ملت



محمدصادق آزادانی
مدیرعامل شرکت پیشگامان فناوری‌های نوین صاد

اعتبار تخصیص‌یافته از طریق لندتک‌ها

به ۱۸۰ تا ۲۰۰ همت می‌رسد

نیمه دوم سال ۱۴۰۵ برای لندتک ایران، دوره رشد همراه با تغییر ماهیت رقابت خواهد بود. تا امروز، مزیت رقابتی اصلی بسیاری از بازیگران، دسترسی به کاربر، شبکه پذیرندگی، سرعت تخصیص اعتبار و توان تأمین منابع بوده است، اما با بزرگ‌تر شدن بازار، این مزیت‌ها به‌تنهایی کافی نخواهند بود. بازار به نقطه‌ای رسیده که مسئله اصلی دیگر صرفاً «توزیع اعتبار» نیست، بلکه تصمیم‌گیری درباره این است که به چه کسی، چه میزان اعتبار، برای چه مصرفی، با چه نوع تضمینی و با چه قیمت ریسکی داده شود.

رشد همچنان نخستین ویژگی بازار است، اما امروز آنچه به موازات رشد اهمیت دارد، تعمیق بازار است. افزایش ارزش طول عمر مشتری (CLV) و افزایش تعامل مستمر با مشتری، به یکی از شاخص‌های اصلی رقابت تبدیل خواهد شد. ارزش واقعی زمانی شکل می‌گیرد که اعتبار به یک رابطه مستمر تبدیل شود، مشتری دفعات بیشتری از خدمات استفاده کند، نرخ بازپرداخت مناسبی داشته باشد و در طول زمان، سهم بیشتری از نیازهای مالی خود را در اکوسیستم آن پلتفرم برطرف کند.

در کنار رشد و عمق‌بخشی، تنظیم‌گری نیز اهمیت زیادی دارد. صنعت در نقطه‌ای قرار گرفته که رشد آینده آن فقط به میزان تقاضا وابسته نیست. دسترسی به منابع، چهارچوب همکاری با مؤسسات اعتباری، نحوه اشتراک داده، اعتبارسنجی، مدیریت نکول و امکان استفاده از ابزارهای جدید تأمین مالی، مستقیماً ظرفیت رشد بازار را تعیین می‌کنند. در واقع، لندتک در حال عبور از دوره رشد کمی به دوره رشد عمیق، داده‌محور و تنظیم‌شده است.

در زمینه اندازه بازار، براساس گزارش‌های منتشرشده مرتبط با صنعت، اطلاعات کلان قابل دسترس در بانک‌ها و کسب‌وکارها و روند گذشته صنعت، برآورد من این است که حجم اعتبار تخصیص‌یافته از طریق لندتک‌ها در سال ۱۴۰۵ در محدوده ۱۸۰ تا ۲۰۰ همت قرار بگیرد. از این میزان، حدود ۶۰ تا ۶۵ درصد مربوط به BNPL و اعتبار خرد و حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد مربوط به تسهیلات با دوره بازپرداخت بلندتر در قالب تسهیلات‌یاری خواهد بود.

برآورد من از تعداد کاربران فعال خدمات اعتباری نیز برای پایان سال ۱۴۰۵ حدود ۱۰ میلیون نفر است؛ البته با این تأکید که منظور از کاربر فعال، فردی است که واقعاً در یک دوره مشخص از اعتبار استفاده کرده باشد، نه صرفاً کاربری که در یک پلتفرم ثبت‌نام کرده است.

براساس آمار و گزارش‌های منتشرشده، اندازه اقتصاد خرده‌فروشی دیجیتال در سال ۱۴۰۳ حدود ۱۷۸ همت بوده است. با توجه به رشد اسمی خرده‌فروشی، افزایش سهم کانال‌های دیجیتال، رشد واقعی فروش آنلاین و تداوم تورم بالا، برآورد من این است که اندازه خرده‌فروشی دیجیتال گسترده کشور در سال ۱۴۰۵ در محدوده ۴۵۰ تا ۵۵۰ همت قرار بگیرد.

در همین چهارچوب، اگر اعتبار لندتکی مرتبط با خرید آنلاین در سال ۱۴۰۵ را در نظر بگیریم، سهم آن از ارزش خرده‌فروشی آنلاین می‌تواند در محدوده ۲۰ تا ۲۵ درصد باشد.

یکی از نخستین نشانه‌های تغییر ماهیت رقابت در صنعت لندتک، اهمیت روزافزون داده است. مدل اعتباری آینده نمی‌تواند صرفاً بر رتبه اعتباری سنتی متکی باشد. رفتار خرید، رفتار بازپرداخت، تراکنش‌های بانکی، داده‌های پذیرنده، داده‌های سازمانی، اطلاعات دارایی، الگوی مصرف و سایر داده‌های رفتاری می‌توانند در کنار یکدیگر، تصویر دقیق‌تری از ریسک مشتری ایجاد کنند.

دومین تحول، توسعه زیرساخت‌های توثیق دارایی است. تصویب آیین‌نامه اموال و دارایی‌های قابل توثیق در سال ۱۴۰۴، دامنه وثایق را به طیف بسیار گسترده‌تری از دارایی‌های فیزیکی و نامشهود توسعه داده است. توسعه زیرساخت توثیق دیجیتال می‌تواند وابستگی به وثایق سنتی را کاهش دهد و دارایی‌هایی مانند اوراق بهادار، سپرده‌ها، مطالبات قراردادی، بیمه زندگی، برخی دارایی‌های نامشهود و سایر دارایی‌های قابل توثیق را وارد چرخه اعتبار کند.

سومین روند مهم، ورود جدی‌تر تأمین مالی زنجیره تأمین (SCF) به حوزه اعتبار است. در سال ۱۴۰۴، حجم ابزارهای تأمین مالی زنجیره تولید از ۱۴۳ همت عبور کرد. برای سال ۱۴۰۵ نیز سهمیه مجموع ابزارهای تأمین مالی زنجیره تولید، ۶۷۰ همت در نظر گرفته شده که شامل اوراق گام، برات الکترونیکی، کارت رفاهی متصل به گام و فاکتورینگ است.

تأمین مالی زنجیره‌ای در نقطه‌ای که خرید خانوار به فروشنده بزرگ، توزیع‌کننده و تولیدکننده متصل می‌شود، مرز اعتبار خرد و تأمین مالی زنجیره‌ای را به‌تدریج محو می‌کند. برات الکترونیکی زنجیره تولید از ابتدای سال ۱۴۰۴ قابلیت انتقال در زنجیره و تنزیل در شبکه بانکی پیدا کرده و همین ویژگی، امکان پیوند دادن اعتبار خرید با تعهدات میان بنگاه‌ها را فراهم می‌کند. از سوی دیگر، در سال ۱۴۰۴ حدود ۳۱.۲ هزار میلیارد ریال خرید خانوار در قالب کارت رفاهی متصل به اوراق گام انجام شده است. بنابراین، اتصال اعتبار خانوار به ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای دیگر صرفاً یک ایده نظری نیست و نمونه اجرایی پیدا کرده است.

در چنین معماری‌ای، لندتک آینده صرفاً به مشتری اعتبار نمی‌دهد، بلکه ریسک را تحلیل می‌کند، اعتبار را طراحی می‌کند، وثیقه را مدیریت می‌کند، جریان پرداخت را به زنجیره متصل می‌کند و اعتبار را در مناسب‌ترین نقطه تخصیص می‌دهد.

سهم بازار آنلاین طلا
رشد چشمگیری نخواهد داشت

نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را دوره بلوغ و تفکیک بازار خریدوفروش آنلاین طلا از نظر کاربران و مخاطبان هر یک از پلتفرم‌ها می‌دانم. در ابتدای شکل‌گیری این بازار، رشد تعداد پلتفرم‌ها و جذب کاربر مهم‌ترین اتفاق بود، اما در ادامه، کیفیت خدمات، شفافیت، امنیت، پشتوانه واقعی طلا، نقدشوندگی و انضباط عملیاتی تعیین‌کننده‌تر خواهند شد. به نظرم چشم‌انداز این حوزه را می‌توان با سه کلمه «رشد»، «تثبیت» و «اعتبار» توصیف کرد.

مهم‌ترین تفاوت شرایط پایان سال با امروز این خواهد بود که بازار از «پلتفرم‌محوری» به سمت «اعتمادمحوری» حرکت می‌کند. به این معنا که صرفاً داشتن یک اپلیکیشن و فراهم‌کردن امکان خریدوفروش طلا دیگر مزیت محسوب نمی‌شود و بازیگرانی که بتوانند اعتماد بلندمدت کاربران، زیرساخت پایدار و تجربه مالی قابل اتکا ایجاد کنند، سهم بیشتری از بازار خواهند گرفت.

بااین‌حال، در زمینه افزایش سهم بازار آنلاین طلا، انتظار رشد قابل‌توجهی ندارم و به نظرم حاکمیت نیز تا حدی مانع رشد پلتفرم‌ها خواهد شد. در خصوص تعداد پلتفرم‌های فعال تا پایان سال جاری نیز با توجه به تمایل حاکمیت به انحصار بازار و سخت‌گیری‌ها و دست‌اندازهایی که در مسیر فعالیت پلتفرم‌ها ایجاد می‌کند، بعید می‌دانم تعداد بازیگران بازار تا پایان سال تغییر قابل‌توجهی داشته باشد. این در حالی است که تمایل ما به‌عنوان بازیگران این صنعت، رشد بازار از نظر تعداد پلتفرم‌ها و تنوع خدمات است.

محسن ابوالفتحی
مدیرعامل طلاین



کاربران فعال رمزارز ایران به ۸ تا ۱۰ میلیون نفر می‌رسند



علی خویی
مدیرعامل نوبیتکس

بازار رمزارز ایران در نیمه دوم ۱۴۰۵ به‌تدریج از اتکای صرف به معامله به سمت نگهداری و مدیریت دارایی، پرداخت، اعتبار و سایر خدمات مالی حرکت خواهد کرد. مرز صرافی، کیف پول و پلتفرم مدیریت دارایی کمرنگ‌تر می‌شود و پلتفرم‌های مبادله برای پاسخ به نیازهای گسترده‌تری بازتعریف می‌شوند.

در این دوره، از یک‌سو فشارهای اقتصادی و کاهش ارزش پول ملی همچنان تقاضا برای دارایی‌های دیجیتال را بالا نگه خواهد داشت و از سوی دیگر، بازار به سمت شفافیت، تنظیم‌گری و استانداردهای حرفه‌ای‌تر حرکت خواهد کرد. انتظار دارم تا پایان سال، نگهداری و مدیریت دارایی، اعتبار، پرداخت و سایر کاربردهای دارایی دیجیتال سهم بیشتری از اکوسیستم را در اختیار بگیرند.

در زمینه حجم معاملات نیز فکر می‌کنم بازار ریالی رمزارز ایران تا پایان سال ۱۴۰۵ از نظر ارزش اسمی بتواند تا ۵۰ درصد رشد را تجربه کند. البته نکته مهم این است که نباید تمام این افزایش را رشد واقعی بازار تلقی کرد؛ زیرا بخشی از آن ناشی از اثر تورم و افزایش نرخ ارز خواهد بود. در حال حاضر، تخمین موجود از تعداد کاربران رمزارز در کشور حدود ۲۰ میلیون نفر است، اما این عدد افرادی را نیز شامل می‌شود که صرفاً یک‌بار در یک پلتفرم رمزارزی معامله کرده‌اند. بنابراین، برآورد من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، تعداد کاربران فعال بازار رمزارز ایران بتواند به حدود ۸ تا ۱۰ میلیون نفر برسد. البته منظور من کاربرانی است که در طول سال واقعاً با دارایی‌های دیجیتال تعامل مالی دارند، نه صرفاً افرادی که در یک پلتفرم حساب کاربری ایجاد کرده‌اند.

در زمینه مدل درآمدی پلتفرم‌های رمزارزی نیز می‌توان گفت در حال حاضر بیش از ۹۰ درصد درآمد صنعت از خریدوفروش تأمین می‌شود، اما انتظار دارم این سهم تا پایان سال جاری به محدوده ۸۰ تا ۸۵ درصد کاهش پیدا کند. این تغییر بیش از آنکه ناشی از کاهش اهمیت معاملات باشد، نتیجه بزرگ‌ترشدن سبد خدمات خواهد بود. محصولاتی مانند Earn و استیکینگ، سرویس‌های اعتبار خرید و همچنین خدمات سازمانی، نگهداری و مدیریت دارایی می‌توانند جریان‌های درآمدی جدیدی ایجاد کنند. علاوه بر این، اگر توکن‌سازی جایگاه خود را در کشور پیدا کند، می‌تواند نقطه عطفی در افزایش سهم خدمات و محصولات مبتنی بر دارایی‌های دیجیتال باشد. با در نظر گرفتن این تحولات، مدل درآمدی بازار از اتکای صرف به کارمزدهای مبتنی بر تراکنش به سمت کسب‌وکار مبتنی بر دارایی‌ها و خدمات حرکت خواهد کرد.

در حوزه توکن‌سازی دارایی‌ها نیز به نظرم ظرفیت بسیار بالایی در ایران وجود دارد و حتی امروز هم تقاضای قابل‌توجهی برای این نوع محصولات دیده می‌شود. مسئله اصلی در این حوزه، کمبود تقاضا یا حتی کمبود دارایی مناسب نیست، بلکه مهم‌ترین مانع، شفاف‌شدن چهارچوب‌های رگولاتوری و حقوقی است. اگر این مسئله از منظر رگولاتوری به شکل مناسبی حل شود، به نظرم به‌سرعت شاهد شکل‌گیری پروژه‌های جدی و دارای پشتوانه واقعی در حوزه توکن‌سازی خواهیم بود. این اتفاق می‌تواند از طریق افزایش شفافیت، نقدشوندگی و دسترسی به سرمایه، برای اقتصاد کشور ارزش ایجاد کند.

احتمالاً در گام نخست، بیشترین ظرفیت را در حوزه‌هایی مانند طلا، نقره و سایر فلزات گران‌بها، املاک و همچنین اوراق بهادار و ابزارهایی مانند گواهی‌های سپرده خواهیم دید. دلیل این موضوع آن است که این دسته از دارایی‌ها، هم دارایی پایه مشخص‌تری دارند و هم ایجاد زیرساخت‌های حقوقی و مالی و شفافیت در زمینه تضمین موجودی دارایی‌های پایه توکن‌ها برای آنها، در مقایسه با بسیاری از دارایی‌های دیگر ساده‌تر است.



مجید عبدالله‌خانی
مدیرعامل رهند هوشمند

فقط ۱۵ تا ۲۵ درصد بانک‌ها

از هوش مصنوعی استفاده عملیاتی خواهند کرد

اگر بخواهم میزان آمادگی صنعت مالی ایران برای استفاده جدی از هوش مصنوعی را از صفر تا ۱۰۰ ارزیابی کنم، نمره فعلی این حوزه را حدود ۴۵ می‌دانم و پیش‌بینی می‌کنم این عدد تا پایان سال ۱۴۰۵ به حدود ۵۵ برسد. البته این نمره به معنای نبود توانمندی نیست؛ اتفاقاً در بخش‌هایی مانند داده‌های مالی، زیرساخت نرم‌افزاری و تجربه اولیه استفاده از یادگیری ماشین، ظرفیت‌های قابل‌توجهی وجود دارد. مسئله اصلی، تبدیل این ظرفیت‌ها به راهکارهای پایدار، مقیاس‌پذیر و قابل اتکا در سطح سازمان است. به بیان ساده، چالش اصلی صنعت مالی ایران در حوزه هوش مصنوعی دیگر فقط «داشتن مدل» نیست، بلکه «توان استفاده قابل اعتماد از مدل در مقیاس سازمانی» است.

در زمینه تأثیر هوش مصنوعی بر بهره‌وری نیز معتقدم تا پایان سال ۱۴۰۵، در فرایندهایی که به‌صورت واقعی از این فناوری استفاده می‌کنند، امکان کاهش حدود ۳۰ درصدی زمان انجام فرایندها و حدود ۲۰ درصدی هزینه‌های عملیاتی وجود دارد. بااین‌حال، «کیفیت داده و حاکمیت داده» را مهم‌ترین ریسک و مانع تحقق این بهره‌وری می‌دانم. صنعت مالی ایران با کمبود داده مواجه نیست، بلکه مسئله این است که داده‌ها در بسیاری از موارد پراکنده، ناهمگون، کم‌کیفیت یا برای استفاده عملیاتی دشوار هستند. بدون حل این مسئله، حتی بهترین مدل‌های هوش مصنوعی نیز نمی‌توانند بهره‌وری پایداری ایجاد کنند. به نظر من، ارزش اصلی هوش مصنوعی برای صنعت مالی در سال ۱۴۰۵ صرفاً در کاهش نیروی انسانی نخواهد بود، بلکه در کاهش زمان تصمیم‌گیری، کاهش خطا، افزایش مقیاس‌پذیری و فراهم‌کردن امکان انجام کارهایی است که با روش‌های سنتی، اساساً با همان سرعت و دقت امکان‌پذیر نیستند.

نیمه دوم سال ۱۴۰۵ را بیشتر زمان محک‌خوردن پروژه‌های هوش مصنوعی در صنعت مالی ایران می‌دانم. تا پایان سال مشخص‌تر خواهد شد که کدام پروژه توانسته مسئله‌ای واقعی را حل کند و کدام پروژه در حد نسخه نمایشی باقی مانده است. انتظار دارم کاربردهایی مانند دستیارهای هوشمند داخلی، پردازش اسناد و تحلیل تراکنش‌ها پیشرفت بیشتری داشته باشند، اما برای تصمیم‌گیری مستقل هوش مصنوعی در خدمات حساس بانکی هنوز زود است.

در زمینه استفاده عملیاتی و معنادار از هوش مصنوعی، برآورد من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، حدود ۱۵ تا ۲۵ درصد از بانک‌ها و مؤسسات مالی به این مرحله برسند. البته این عدد تا حد زیادی به توانمندی، موقعیت و ذهنیت مدیریتی هر بانک بستگی دارد. بانکی که هنوز شعبه را مسیر اصلی افتتاح حساب می‌داند، ابتدا باید دشواری‌های عبور از بانکداری سنتی به بانکداری دیجیتال را پشت سر بگذارد. داشتن اپلیکیشن نیز به‌تنهایی نشانه این بلوغ نیست؛ فرایندها باید دیجیتالی شده باشند، داده‌ها در دسترس باشند و سامانه‌ها از طریق API به یکدیگر متصل شوند. بدون فراهم‌شدن این مقدمات، ورود هوش مصنوعی به زنجیره واقعی ارائه خدمات دشوار خواهد بود. درباره پروژه‌هایی که در حال حاضر در مرحله پایلوت قرار دارند نیز تبدیل ۱۰ تا ۲۰ درصد از آنها به سرویس‌های عملیاتی را تا پایان سال محتمل می‌دانم. منظور من از عملیاتی‌شدن، استفاده مستمر از این سرویس‌ها با خروجی قابل‌اندازه‌گیری است.

در زمینه کاربرد هوش مصنوعی در اعتبارسنجی و کشف تقلب نیز تخمین می‌زنم که تا پایان سال ۱۴۰۵، مدل‌های هوش مصنوعی در ۵ تا ۱۰ درصد از پرونده‌های اعتبارسنجی و ۱۰ تا ۲۰ درصد از بررسی‌های کشف تقلب و همچنین در فرایندهای کلاسیک احراز هویت مشتری (KYC) نقش داشته باشند. در این برآورد، یادگیری ماشین را نیز در نظر می‌گیرم و صرفاً مدل‌های زبانی را ملاک قرار نمی‌دهم. ضمن اینکه سامانه‌های قاعده‌محور را نباید صرفاً با عنوان هوش مصنوعی محاسبه کرد و خروجی مدل‌های هوش مصنوعی نیز لزوماً به معنای تصمیم نهایی نیست.

اگر بخواهم میزان آمادگی صنعت مالی ایران برای استفاده جدی از هوش مصنوعی را از صفر تا ۱۰۰ ارزیابی کنم، نمره فعلی آن را حدود ۲۵ می‌دانم و رسیدن به نمره ۳۵ تا ۴۰ تا پایان سال را محتمل می‌بینم. از نظر من، مانع اصلی در این مسیر، بلوغ مدیریتی و عملیاتی است. اگر مالک فرایند، مسئول داده و معیار موفقیت مشخص نباشد، تیم فنی حتی با در اختیار داشتن بهترین مدل نیز نمی‌تواند نتیجه پایداری ایجاد کند. نگاه ما در رهند هوشمند نیز همین است که مدل باید در دل فرایند کار کند.

در زمینه تأثیر هوش مصنوعی بر بهره‌وری، کاهش ۱۰ تا ۲۰ درصدی زمان انجام فرایندها و کاهش ۵ تا ۱۰ درصدی هزینه خالص همان فرایند را در فرایندهای مشخص و آماده، واقع‌بینانه می‌دانم. از میان ریسک‌های مختلف، کیفیت داده را بزرگ‌ترین مانع تحقق این بهره‌وری می‌دانم. داده‌های ناقص و پراکنده به خروجی‌های نامطمئن منجر می‌شوند و اگر کنترل انسانی و پایش مدل به‌درستی طراحی نشود، هزینه دوباره‌کاری می‌تواند صرفه‌جویی حاصل از به‌کارگیری هوش مصنوعی را از بین ببرد.

این میزان نیز با توجه به شرایط سرمایه‌گذاری، تأمین تجهیزات و محدودیت‌های انرژی، نیازمند تمرکز بر پروژه‌های اولویت‌دار است. اما در افق سه تا پنج‌ساله، مسئله جدی‌تر خواهد بود. با رشد اقتصاد دیجیتال، بانکداری دیجیتال، Cloud، هوش مصنوعی و حجم داده‌ها، کشور باید برای حداقل دو برابر شدن ظرفیت استاندارد دیتاسنتری برنامه‌ریزی کند.

درعین‌حال، راه‌حل فقط ساخت دیتاسنترهای بیشتر نیست. بخشی از مسئله امروز ما، پراکندگی ظرفیت در مراکز داده اختصاصی و بعضاً کم‌بازده است. بنابراین، در کنار افزایش ظرفیت باید به سمت تجمیع ظرفیت، Colocation، Cloud و استفاده مشترک از زیرساخت‌های استاندارد حرکت کنیم. به بیان دیگر، در سه تا پنج سال آینده، مسئله ایران فقط این نیست که «چند مگاوات ظرفیت جدید یا چند راک می‌سازیم»، بلکه مهم‌تر این است که چه میزان از ظرفیت پردازشی کشور را از زیرساخت‌های پراکنده و اختصاصی به زیرساخت‌های استاندارد، مقیاس‌پذیر و قابل اشتراک منتقل می‌کنیم. در صنعت بانکی و مالی نیز به نظرم نباید حرکت به سمت Cloud را معادل انتقال کربنکینگ به Public Cloud بدانیم. به دلیل حساسیت داده‌ها، الزامات امنیتی و رگولاتوری و همچنین معماری‌های Legacy در بسیاری از بانک‌ها، مدل غالب در سال‌های پیش رو احتمالاً ترکیبی از Private Cloud و Hybrid Cloud خواهد بود. اگر بارهای پردازشی (Workload) صنعت بانکی و مالی را تفکیک کنیم، در حوزه‌هایی مانند توسعه و آزمون (Dev/Test)، تحلیل داده و هوش مصنوعی، پشتیبان‌گیری و بازیابی پس از بحران، سامانه‌های پشتیبان، پلتفرم‌های API و بخشی از کانال‌های دیجیتال، ظرفیت مناسبی برای حرکت به سمت Cloud وجود دارد. در مقابل، کربنکینگ و سامانه‌های Mission Critical طبیعتاً در محیط‌های خصوصی (Private) باقی می‌مانند یا با سرعت کمتر و ملاحظات بیشتری به سمت Cloud حرکت خواهند کرد.

برآورد من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، حداکثر ۲۰ درصد از بارهای پردازشی و سرویس‌های صنعت بانکی و مالی می‌توانند روی معماری‌های Cloud و Hybrid Cloud قرار بگیرند. در یک وضعیت مطلوب و در افق میان‌مدت، به نظرم این سهم باید به حدود ۵۰ درصد برسد؛ البته نه الزاماً روی Public Cloud، بلکه در ترکیبی از Private Cloud، زیرساخت‌های ابری داخلی و Hybrid Cloud. به نظرم Cloud برای بانک‌ها، پیش از آنکه یک پروژه فناوری باشد، تغییری در مدل اقتصادی و عملیاتی زیرساخت است.

برآورد من این است که حداقل ۵۰ درصد تجهیزات زیرساختی صنعت مالی، بیش از پنج سال عمر دارند یا وارد محدوده نوسازی جدی شده‌اند. با محدودیت واردات و سرمایه‌گذاری، نوسازی ۱۰ تا ۱۵ درصد تجهیزات قدیمی و فرسوده تا پایان ۱۴۰۵ واقع‌بینانه‌تر است. البته خرید دستگاه جدید بدون اصلاح معماری جزیره‌ای، مسئله بهره‌برداری را برطرف نمی‌کند.

مسئله مهم‌تر، «بدهی فنی» ناشی از انباشت فناوری‌های قدیمی، معماری‌های Legacy و پیچیدگی‌هایی است که طی سال‌ها ایجاد شده‌اند.

بنابراین، فرصت صنعت مالی این است که نوسازی تجهیزات را با تجمیع زیرساخت، مجازی‌سازی، Private/Hybrid Cloud و افزایش بهره‌وری ظرفیت موجود همراه کند. به بیان دیگر، مسئله اصلی صنعت مالی ایران در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ فقط سن تجهیزات نیست، بلکه انباشت فناوری‌ها و معماری‌های قدیمی و هزینه‌ها و پیچیدگی‌های ناشی از ادامه کار با آنهاست.

باید حدود ۲۵ درصد به ظرفیت در دسترس مراکز داده اضافه شود

در پایان سال ۱۴۰۵، بیش از آنکه بتوان زیرساخت دیجیتال بزرگ‌تر یا با ظرفیت بیشتری را تصور کرد، شاید بتوان به زیرساختی تاب‌آورتر فکر کرد. اگر بخواهیم واقع‌بینانه به شرایط نگاه کنیم، مقاومت در نیمه دوم سال ۱۴۰۵ برای زیرساخت دیجیتال ایران موضوعی جدی خواهد بود. ما سال‌هاست که با تحریم‌های ظالمانه دست‌وپنجه نرم می‌کنیم و اکنون نیز محاصره، دشواری‌های جدی دیگری ایجاد کرده است. تأمین تجهیزات به مسئله‌ای مهم تبدیل شده، هزینه‌ها افزایش یافته و زمان‌بندی‌ها تحت تأثیر قرار گرفته‌اند. حتی پیش از جنگ نیز به دلیل افزایش قیمت دلاری کالاها، محدودیت‌های جدی وجود داشت. بنابراین، از یک‌سو با محدودیت‌های مختلف مواجه هستیم و از سوی دیگر، تأمین‌کنندگان و تولیدکنندگان داخلی ناگزیرند در برابر این شرایط مقاومت و چاره‌اندیشی کنند.

در چنین وضعیتی باید به سمت تغییر حرکت کنیم و در شیوه مدیریت و زیرساخت‌های خود بازنگری جدی داشته باشیم. این تغییر می‌تواند در حوزه سرمایه انسانی، میزان مصرف برق، بازچیدمان تجهیزات و بازطراحی مراکز داده اتفاق بیفتد. دیگر نمی‌توان ادامه مسیر را با همان تصوری که پیش‌تر از زیرساخت داشتیم، پیش برد. باید برای ایجاد تغییرات تصمیم بگیریم و هر مجموعه‌ای که این تغییرات را انجام ندهد و تأمین نیازهای خود را در دستور کار قرار ندهد، قطعاً آسیب خواهد دید؛ آسیبی که ممکن است در کوتاه‌مدت به یک شکل ظاهر شود، اما در بلندمدت پیامدهای جدی‌تری خواهد داشت.

به نظرم یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های شرایط پایان سال با امروز این خواهد بود که احتمالاً ورود یا تولید حجم زیادی از تجهیزات امکان‌پذیر نخواهد بود. در چنین شرایطی، بهتر است شیوه طراحی و بهره‌برداری از زیرساخت‌های دیجیتال تغییر کند. به همین دلیل، برای پایان سال بیش از آنکه زیرساختی بزرگ‌تر یا با حجم تجهیزات بیشتر را متصور باشم، زیرساخت دیجیتالی تاب‌آورتر را تصور می‌کنم.

در زمینه ظرفیت مراکز داده کشور،



حسین اسلامی
مدیرعامل رمپنا

در زمینه ظرفیت مراکز داده کشور، آمار دقیقی در اختیار نداریم، اما ارزیابی من این است که ظرفیت خام مراکز داده صنعت مالی، در مجموع پاسخ‌گوی نیازهای فعلی است و حاشیه‌ای برای توسعه نیز دارد. مسئله اصلی بانک‌ها، بیش از کمبود ظرفیت، کیفیت و تاب‌آوری زیرساخت است؛ به‌ویژه در زمینه سایت‌های بازیابی پس از بحران، پراکندگی جغرافیایی و تأمین برق پایدار. تمرکز مراکز داده در تهران نیز یکی از چالش‌های مهم این حوزه محسوب می‌شود. به همین دلیل، تا پایان سال ۱۴۰۵ اولویت را افزایش درصدی ظرفیت خام نمی‌دانم، بلکه معتقدم باید ظرفیت موجود را قابل‌اتکاتر کنیم. در مقابل، زیرساخت مورد نیاز سایر بخش‌های اقتصاد دیجیتال کفایت نمی‌کند و به توسعه نیاز دارد؛ هرچند محدودیت‌های کنونی، سرعت این توسعه را کاهش خواهد داد.

در افق سه تا پنج‌ساله، با توجه به رشد تقاضا و نیازهای هوش مصنوعی، برآورد من این است که ظرفیت مراکز داده کشور باید به سه تا چهار برابر ظرفیت فعلی برسد. در صورت مساعدشدن شرایط کشور، رسیدن به پنج برابر ظرفیت فعلی نیز می‌تواند هدفی منطقی و امکان‌پذیر باشد. البته این افزایش باید با توسعه متناسب ظرفیت برق، سرمایش و ارتباطات همراه شود.

در حوزه استفاده از زیرساخت‌های ابری نیز ابتدا باید میان استقرار بار پردازشی بر زیرساخت ابری و استفاده از سرویس‌های ابری تفاوت قائل شویم. برآورد من این است که تا پایان سال ۱۴۰۵، حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از بار پردازشی صنعت مالی می‌تواند بر زیرساخت‌های ابری قرار بگیرد، اما این الزاماً به معنای ابری‌شدن همین سهم از سرویس‌ها نیست و سهم سرویس‌های ابری همچنان پایین خواهد بود.

بانک‌ها به دلیل ملاحظات امنیتی و حفاظت از داده‌های مشتریان، تمایل دارند سامانه‌های حیاتی، از جمله پایگاه‌های داده اصلی، سوئیچ پرداخت و پردازش تراکنش‌ها را بر زیرساخت‌های اختصاصی نگه دارند. مسیر محتمل‌تر برای آنها، استفاده از ابر خصوصی و معماری ابر ترکیبی (Hybrid Cloud)، همراه با بهره‌گیری از خدمات بیرونی در برخی حوزه‌ها، به‌ویژه خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی است.

در وضعیت مطلوب، سهمی در محدوده ۳۰ تا ۵۰ درصد را می‌توان برای استفاده از زیرساخت‌های ابری در نظر گرفت. بااین‌حال، برآورد من برای شرایط کشور، در صورت بهبود نسبی محدودیت‌ها، رسیدن به حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد تا سال ۱۴۰۷ و حداکثر ۴۵ درصد تا سال ۱۴۱۰ است. البته این ارقام تخمینی هستند و آمار دقیق و جامعی برای اتکا به آنها وجود ندارد. نکته مهم این است که توسعه استفاده از ابر، نیاز به ظرفیت مراکز داده را کاهش نمی‌دهد، بلکه مالکیت، شیوه ارائه خدمات و معماری زیرساخت را تغییر می‌دهد. نیاز به پردازش و ذخیره‌سازی همچنان باقی خواهد ماند. در زمینه عمر تجهیزات زیرساختی صنعت مالی نیز آمار جامعی وجود ندارد، اما براساس مشاهدات و تجربه کاری، برآورد من این است که حدود ۶۰ درصد از تجهیزات زیرساختی مورد استفاده در شبکه بانکی، بیش از پنج سال عمر دارند. این سهم در زیرساخت شعب به حدود ۸۰ درصد می‌رسد. در برخی تجهیزات حساس و حیاتی نیز به دلیل پیچیدگی و ریسک بالای مهاجرت، سهم تجهیزات قدیمی بیشتر است. بنابراین، مسئله فقط محدودیت بودجه نیست.

با توجه به شرایط اقتصادی و محدودیت‌های تأمین تجهیزات، انتظار ندارم تا پایان سال ۱۴۰۵ نوسازی گسترده‌ای اتفاق بیفتد. برآورد من این است که در شعب، میزان نوسازی از حدود ۵ درصد فراتر نرود و در مراکز داده نیز حداکثر به حدود ۲۰ درصد برسد. اولویت نوسازی نیز با تجهیزاتی خواهد بود که خرابی آنها تداوم خدمات را تهدید می‌کند.

رگ‌تک

فقط ۲۰ تا ۲۵ درصد پروژه‌های کلیدی از ابتدا با ملاحظات انطباق طراحی می‌شوند

بانک‌ها در نیمه دوم ۱۴۰۵ برای کاهش هزینه سربار به خودکارسازی نظارت و تحلیل تراکنش‌های مشکوک بیشتر توجه می‌کنند. انتظار دارم حرکت از نظارت پس از وقوع به پایش لحظه‌ای تقویت شود. برآورد من این است که اکنون حدود ۹۰ درصد فعالیت‌های رگ‌تک به جرایم رخ‌داده معطوف است؛ عددی که نیازمند بررسی مبنای اندازه‌گیری است.

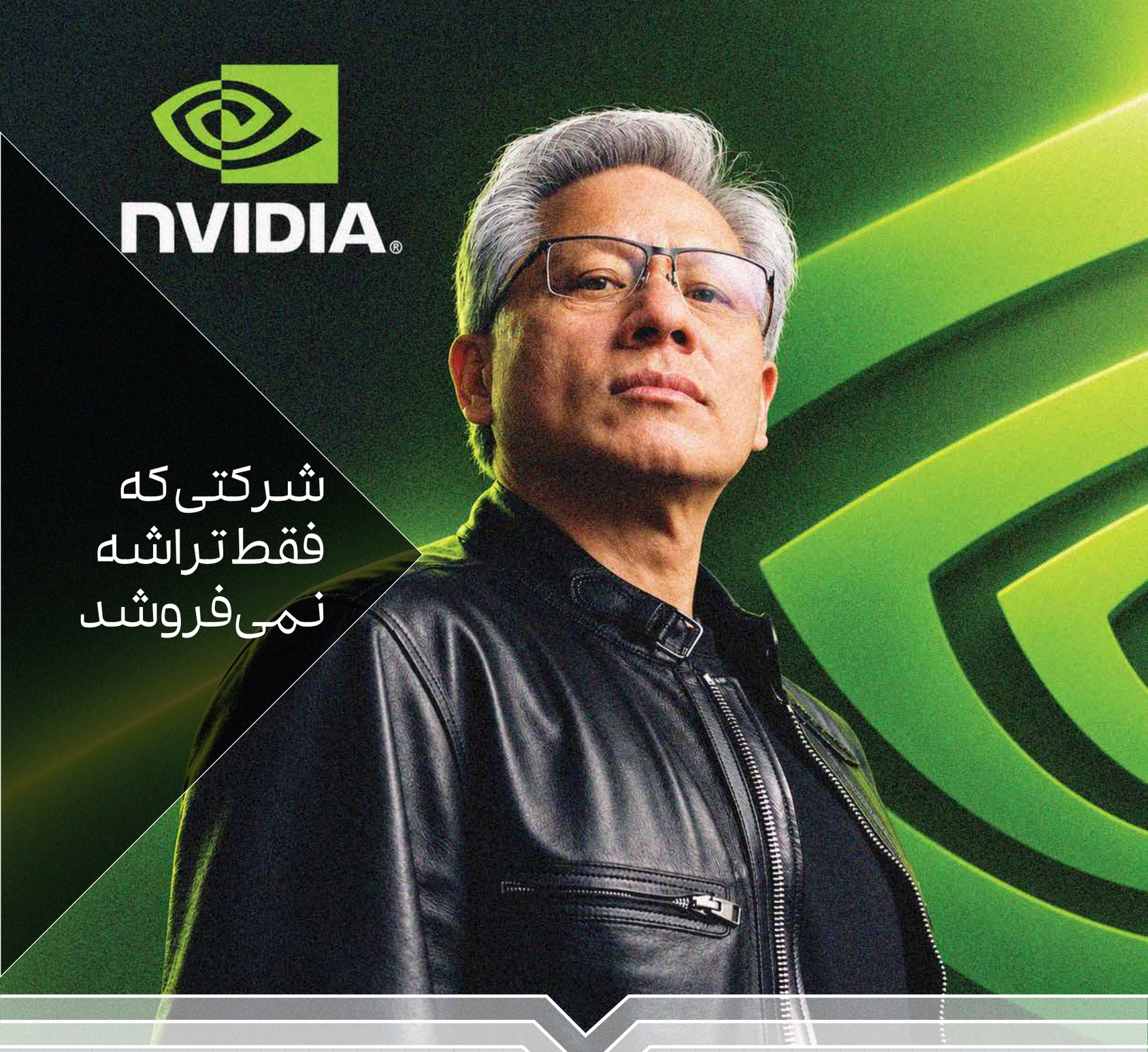
اگر بخواهیم میزان بلوغ رگ‌تک در صنعت مالی ایران را از صفر تا ۱۰۰ ارزیابی کنیم، نمره فعلی این حوزه را ۴۰ می‌دانم و پیش‌بینی می‌کنم این نمره تا پایان سال ۱۴۰۵ به ۵۰ برسد. فاصله وضعیت فعلی با یک بازار بالغ رگ‌تک، بیش از هر چیز به «مدل‌های تحلیلی» مربوط می‌شود. بسیاری از بانک‌ها در حال حاضر از مدل‌های «قانون‌محور (Rule-based)» استفاده می‌کنند؛ یعنی مجموعه‌ای از دستورهای ثابت If-Then که با تغییر شرایط بازار یا نوع تخلف، باید دوباره توسط برنامه‌نویس کدنویسی شوند. این یعنی سیستم همواره یک قدم از مجرم عقب‌تر است. این مدل‌های تحلیلی سنتی باید به‌سرعت جای خود را به مدل‌های یادگیرنده مبتنی بر هوش مصنوعی بدهند؛ به این معنا که سیستم بتواند بدون نیاز به تغییر کد، رفتارهای مشکوک جدید را یاد بگیرد و شناسایی کند.

در زمینه جایگاه نهادی رگ‌تک نیز احتمال اینکه در سال جاری یک «چهارچوب رسمی و مجوز اختصاصی» برای این حوزه ایجاد شود، کمتر از ۳۰ درصد است. معتقدم در حال حاضر در مرحله «آزمایش و خطا» قرار داریم و پایان سال ۱۴۰۶، زمان واقع‌بینانه‌تری برای مشاهده نخستین نشانه‌های شکل‌گیری یک «چهارچوب رسمی یا سند راهنمای فعالیت رگ‌تک» در کشور خواهد بود. این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که حجم تراکنش‌های دیجیتال و پیچیدگی‌های مرتبط با آنها از توان سیستم‌های نظارتی سنتی فراتر برود. در آن شرایط، رگ‌تک از یک «گزینه برای انتخاب» به یک «الزام برای حاکمیت» تبدیل خواهد شد. به نظر من تا پایان سال ۱۴۰۵، تنها



جواد ماه‌جان

مدیرعامل داده‌کاوان هوشمند توسن



شرکتی که فقط تراشه نمی‌فروشد

جهان

در بخش «جهان» این شماره از عصر تراکنش، سـراغ پرونده جلد شماره ۵ تا ۱۱ سپتامبر ۲۰۲۶ اکونومیست رفته‌ایم؛ پرونده‌ای درباره جنسن هوانگ، انویدیا و نقشی که این شرکت در شکل‌دادن به آینده هوش مصنوعی پیدا کرده است. اکونومیست در سه مطلب، انویدیا را نه فقط به‌عنوان بزرگ‌ترین سازنده تراشـه‌های هوش مصنوعی، بلکه به‌عنوان بازیگری بررسی می‌کند که با سرمایه‌گذاری، تضمین‌های مالی و حمایت از پروژه‌های عظیم مراکز داده، به یکی از تأمین‌کنندگان مالی مهم اکوسیستم هوش مصنوعی تبدیل شده است؛ تا جایی که برخی آن را «بانک مرکزی هوش مصنوعی» می‌نامند. این پرونده در کنار بررسی ریسک‌های مالی این استراتژی و شباهت‌های آن با دوران دات‌کام، به رقابت انویدیا با بزرگ‌ترین مشتریانش، جایگاه تایوان در زنجیره تأمین جهانی تراشه و شخصیت جنسن هوانگ نیز می‌پردازد؛ مدیری که حالا در مرکز یکی از بزرگ‌ترین قمارهای فناوری و سرمایه‌گذاری جهان ایستاده است.





جنسن هوانگ، انویدیا و قمار بزرگ بر سر آینده هوش مصنوعی

جادوگر سیلیکون

در شماره ۵ تا ۱۱ سپتامبر ۲۰۲۶، اکونومیست پرونده جلد خود را به جنسن هوانگ و شرکتی اختصاص داده که ظرف چند سال از یک سازنده پردازنده‌های گرافیکی به یکی از مهم‌ترین بازیگران اقتصاد جهانی تبدیل شده است. روی جلد این شماره، تصویر هوانگ با عنوان «جادوگر سیلیکون» و زیرتیتر «جنسن هوانگ، انویدیا و آینده هوش مصنوعی» آمده است. سه مطلب این پرونده سه وجه متفاوت از داستان انویدیا را روایت می‌کنند: مطلب اول می‌پرسد آیا هوانگ در حال ساختن آینده هوش مصنوعی است یا حبابی شبیه دوران دات‌کام؛ گزارش دوم نشان می‌دهد انویدیا چگونه با صدها میلیارد دلار تضمین، سرمایه‌گذاری و تعهد مالی عملاً به «بانک مرکزی هوش مصنوعی» بدل شده؛ و گزارش سوم تصویری از خود جنسن هوانگ ارائه می‌دهد؛ مدیری که در تایوان مثل یک ستاره موسیقی دنبال می‌شود، با تأمین‌کنندگان مانند یک دیپلمات رفتار می‌کند، درون شرکت مدیری سخت‌گیر است و حالا در میانه رقابت ژئوپلیتیکی آمریکا، چین و تایوان قرار گرفته است.

بخش اول؛ جادوگر سیلیکون

انویدیا در سال ۱۹۹۳ نام خود را از واژه لاتین «حسادت» گرفت. امروز، این غول آمریکایی حقیقتاً حسادت بسیاری را برمی‌انگیزد. تقاضای سیری‌ناپذیر جهانی برای واحدهای پردازش گرافیکی یا GPUهای این شرکت، تراشه‌هایی که بخش بزرگی از محاسبات هوش مصنوعی را ممکن می‌کنند، انویدیا را با ارزشی حدود ۵.۴ تریلیون دلار به باارزش‌ترین شرکت جهان تبدیل کرده است. سال آینده ممکن است این شرکت به سودآورترین شرکت جهان نیز تبدیل شود و ۳۷۰ میلیارد دلار سود خالص به دست آورد. برخی برآوردها نیز نشان می‌دهد فروش سالانه آن تا سال ۲۰۲۹ می‌تواند به یک تریلیون دلار برسد. جنسن هوانگ، مدیرعامل انویدیا، جادوگری است که در قلب رونق هوش مصنوعی ایستاده است. قیمت سهام شرکت او نسبت به زمان عرضه چت‌جی‌پی‌تی در اواخر سال ۲۰۲۲ چهارده برابر شده است. ۱۰ شرکت بورسی بزرگ پیشتاز موج هوش مصنوعی اکنون ۴۰ درصد ارزش شاخص S&P 500 را تشکیل می‌دهند و سهم انویدیا به‌تنهایی ۸ درصد است. برخلاف اپل و تسلا که گوشی هوشمند و خودرو تولید می‌کنند، انویدیا تقریباً یک شرط‌بندی خالص روی هوش مصنوعی است.

◀ وقتی جادوگر متهم به شعبده‌بازی می‌شود

اما برخی هوانگ را به معنای نگران‌کننده‌تری نیز جادوگر می‌دانند: نه کسی که آینده را خلق می‌کند، بلکه شعبده‌بازی که حبابی خطرناک را باد می‌کند. انویدیا از طریق مجموعه‌ای از معاملات به ارزش یک تریلیون دلار، پول نقد یا تضمین‌هایی در اختیار مالکان مراکز داده و آزمایشگاه‌های هوش مصنوعی قرار می‌دهد تا بتوانند GPUهای این شرکت را خریداری کنند. همین نقش باعث شده برخی انویدیا را «بانک هوش مصنوعی» بنامند. منتقدان معتقدند مهندسی مالی این شرکت شباهت‌هایی نگران‌کننده با «تأمین مالی از سوی فروشنده (Vendor Financing)» در دوران جنون دات‌کام در سال‌های ۲۰۰۰ و ۲۰۰۱ دارد؛ زمانی که شرکت‌هایی مانند سیسکو با تأمین مالی مشتریان خود، فروش تجهیزات شبکه را افزایش می‌دادند. سقوط آن رونق در نهایت به رکود اقتصادی منجر شد.

با این حال اکونومیست معتقد است با نگاه دقیق‌تر، بخش بزرگی از این نگرانی‌ها توجیه چندانی ندارد. اگر شرط انویدیا روی هوش مصنوعی درست از آب درآید، این سرمایه‌گذاری‌ها می‌توانند پذیرش این فناوری را سرعت دهند و بهره‌وری و سطح زندگی را افزایش دهند. اگر هم شکست بخورند، هزینه اصلی بر دوش سهام‌داران انویدیا خواهد بود. به تعبیر اکونومیست، سرمایه‌داری اصولاً قرار است همین‌طور کار کند.

◀ شباهت ترسناک انویدیا و سیسکو

داستان تا حدی یادآور سیسکو است؛ شرکتی که در سال ۲۰۰۰ برای مدتی کوتاه باارزش‌ترین شرکت جهان شد. همان‌طور که فروش روتر و سوئیچ سیسکو بر فرض رشد نمایی ترافیک وب استوار بود، درآمد GPUهای انویدیا نیز بر تداوم تقاضای عظیم برای توکن‌های مورد پردازش مدل‌های هوش مصنوعی تکیه دارد.



سیسکو درباره تقاضای نهایی اشتباه نکرده بود؛ اشتباه آن در زمان‌بندی بود و همین شکاف به سقوط دات‌کام کمک کرد. امروز نیز پرسش دشوار، سرعت پذیرش هوش مصنوعی است. اگر استفاده سنگین مهندسان نرم‌افزار از Claude را کنار بگذاریم، کاربرد عمومی هوش مصنوعی همچنان در مراحل ابتدایی است.

اگر این استفاده به‌سرعت افزایش پیدا نکند، ممکن است درست همان زمانی که فروش انویدیا سقوط می‌کند، مشتریان شرکت از تضمین‌هایش استفاده کنند. از آنجا که هیچ‌کس مطمئن نیست GPUها با چه سرعتی ارزش خود را از دست می‌دهند، تراشه‌های مستعملی که انویدیا در چنین شرایطی دوباره تملک کند، حتی ممکن است ارزش چندانی نداشته باشند.

◀ بزرگ‌ترین مشتریان انویدیا، رقبای آینده آن هستند

بخشی از «جادوی مالی» انویدیا ماهیتی دفاعی نیز دارد. تازه‌ترین GPUهای شرکت دیگر بازار را بدون رقیب در اختیار ندارند. حدود نیمی از درآمد انویدیا از هایپراسکیلرهای آمریکایی، یعنی شرکت‌های بسیار بزرگ ارائه‌دهنده زیرساخت و خدمات ابری مانند آمازون، گوگل، متا و مایکروسافت، به دست می‌آید و همین شرکت‌ها اکنون تراشه‌های اختصاصی خودشان را طراحی می‌کنند.

سهم تراشه‌های هوش مصنوعی غیرانویدیا از بازار از ۲۶ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۳۸ درصد رسیده است. اکونومیست همچنین اشاره می‌کند انویدیا زمانی بیش از یک‌پنجم فروش خود را صرف تحقیق و توسعه می‌کرد، اما اکنون این سهم به کمتر از یک‌دهم رسیده است. اندازه تعهدات مالی شرکت هم در نگاه اول ترسناک به نظر می‌رسد. مورگان استنلی برآورد کرده است که مجموع مواجهه اعتباری انویدیا، یعنی بدهی نسبتاً محدود خودش به‌علاوه حمایت‌های مالی از مشتریان، تا ابتدای ۲۰۲۹ به ۲۰۰ میلیارد دلار برسد. «بدهی سایه» شرکت ممکن است در ادامه به ۳۰۰ میلیارد دلار یا بیشتر برسد. این رقم آن‌قدر بزرگ است که در حال حاضر فقط شش بانک بزرگ آمریکا بدهی بیشتری دارند.

◀ تفاوت بزرگ با دات‌کام؛ انویدیا واقعاً پول درمی‌آورد

با این حال تفاوت انویدیا با بازیگران دوران دات‌کام از شباهت‌هایشان مهم‌تر است. ترازنامه انویدیا به‌طرز استثنایی قدرتمند است. شرکت ۹۹ میلیارد دلار وجه نقد در اختیار دارد و همچنان پول بیشتری تولید می‌کند. فروش سالانه آن در هر یک از سه سال گذشته تقریباً دو برابر شده و حاشیه سود ناخالص از کمتر از ۶۰ درصد به ۷۵ درصد رسیده است.

همین موضوع تفاوتی اساسی با سیسکو ایجاد می‌کند. سیسکو برای تأمین مالی مشتریانش از بدهی استفاده می‌کرد؛ انویدیا می‌تواند با پول نقد خودش از معاملات مشتریان GPU پشتیبانی کند. حتی اگر تعهدات شرکت فعال شوند و جریان نقدی آن از سال آینده دیگر رشد نکند، تا سال ۲۰۲۸ باز هم میزان اهرم مالی انویدیا از همه شرکت‌های غیرمالی S&P 500 به‌جز ۳۹ شرکت کمتر خواهد بود. سود نیز باید حدود ۶۰ درصد از آن سطح کاهش پیدا کند تا رتبه اعتباری انویدیا از درجه سرمایه‌گذاری خارج شود.

◀ هوش مصنوعی دیگر یک وعده بدون درآمد نیست

از سوی دیگر، تقاضا برای هوش مصنوعی خیالی نیست؛ تفاوتی مهم با بسیاری از محبوب‌های بی‌درآمد دوران دات‌کام. فروش Anthropic از پنج میلیارد دلار در سه‌ماهه نخست به ۱۱.۵ میلیارد دلار در سه‌ماهه دوم جهش کرده است و احتمالاً OpenAI فاصله زیادی با آن ندارد. هایپراسکیلرها نیز در حال ثبت درآمدهای مستقیم از هوش مصنوعی هستند.

در مجموع، هوش مصنوعی احتمالاً سالانه حدود ۱۵۰ میلیارد دلار برای صنعت فناوری آمریکا درآمد ایجاد می‌کند؛ رقمی که چند سال پیش عملاً صفر بود. البته هنوز فاصله عظیمی با ۲.۵ تریلیون دلار درآمد لازم برای پوشش مخارج سرمایه‌ای هوش مصنوعی دارد، اما سرعت رشد بالاست.

◀ هوانگ می‌گوید مشکل تقاضا نیست، زیرساخت است

از نگاه هوانگ، بزرگ‌ترین مانع انقلاب هوش مصنوعی کمبود تقاضا نیست، بلکه کمبود زیرساخت است. بازارهای مالی سرمایه موردنیاز برای ساخت این زیرساخت‌ها را در مقیاس لازم فراهم نمی‌کنند، بنابراین انویدیا خودش دست به کار شده و تأمین مالی ارائه می‌کند. انویدیا در درک موازنه ریسک و بازده این سرمایه‌گذاری‌ها مزیت دارد. این شرط آن‌قدر بزرگ است که می‌تواند بر اقتصاد اثر بگذارد، اما همچنان یک شرط کارآفرینانه است. هر شرکتی که به‌جای بازگرداندن پول نقد به سهام‌داران، آن را دوباره سرمایه‌گذاری می‌کند، در واقع شرط می‌بندد که می‌تواند عملکردی بهتر از بازار داشته باشد. اساساً شرکت‌ها برای انجام همین شرط‌های متمرکز وجود دارند؛ اگر سرمایه‌گذاران به تنوع نیاز دارند، خودشان می‌توانند پرتفویشان را متنوع کنند.

هوانگ نیز در این قمار تنها نیست. همان هایپراسکیلرهایی که پیش از صعود انویدیا از موفق‌ترین شرکت‌های جهان بودند، روی همین آینده شرط بسته‌اند. برخی از بزرگ‌ترین نام‌های وال‌استریت هم همین کار را می‌کنند. یک ماه پیش از انتشار این شماره، گلدمن ساکس، بلک‌راک، بلک‌استون و دیگران همراه انویدیا وارد ابتکاری ۵۰۰ میلیارد دلاری برای مراکز داده شدند.

سهام‌داران هوانگ هم هنوز برای خروج هجوم نبرده‌اند. اگر همه آنها اشتباه کرده باشند، پول خودشان در خطر است. اگر هم درست گفته باشند، عصر هوش مصنوعی شاید کمی زودتر از آنچه تصور می‌شد از راه برسد.

بخش دوم؛ بانک مرکزی هوش مصنوعی

رسیدن اونیدیا به ارزش یک تریلیون دلار ۳۰ سال طول کشید. رسیدن از یک تریلیون به دو تریلیون دلار فقط ۹ ماه زمان برد. کمتر از دو سال بعد، ارزش شرکت از مرز پنج تریلیون دلار عبور کرد و اکنون حدود ۵.۴ تریلیون دلار می‌ارزد. انتظار می‌رود فروش این شرکت در سال آینده تقریباً دو برابر شود و برخی تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند درآمد سالانه اونیدیا تا ۲۰۲۹ به یک تریلیون دلار برسد.

اما رشد خیره‌کننده اونیدیا فقط محصول تراشه‌سازی نیست. هوانگ برای افزایش تقاضا سراغ مهندسی مالی هم رفته است. در میانه اوت، اونیدیا پذیرفت پشتوانه مالی یا تعهد حمایتی‌ای تا سقف ۱۰۵ میلیارد دلار برای یک مرکز داده عظیم در اوهایو فراهم کند؛ مرکزی که قرار است تعداد بسیار زیادی از تراشه‌های این شرکت را به کار گیرد.

یک هفته قبل‌تر نیز شرکت برنامه‌ای را اعلام کرده بود که با همکاری شش مؤسسه بزرگ وال‌استریت، بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار سرمایه برای زیرساخت هوش مصنوعی بسیج کند. اونیدیا این کار را از طریق تضمین ارزش تجهیزاتی انجام می‌دهد که به چنین پروژه‌هایی می‌فروشد و ممکن است در بعضی سرمایه‌گذاری‌ها تا یک‌چهارم کل هزینه را تضمین کند. در ماه ژوئیه نیز روش دیگری را برای کمک به تأمین مالی مراکز داده مشتریان معرفی کرد: اگر درآمد آنها به اهداف تعیین‌شده نرسد، اونیدیا کسری درآمد را جبران می‌کند.

چرا اونیدیا را «بانک مرکزی هوش مصنوعی» می‌نامند؟

این پرسش مهم است، چون تعهدات مالی اونیدیا هم بسیار بزرگ‌اند و هم با سرعت رشد می‌کنند. طی سه سال گذشته، شرکت بیش از ۷۰ میلیارد دلار برای سرمایه‌گذاری در استارتاپ‌ها تعهد داده و حدود ۳۰۰ میلیارد دلار حمایت مالی برای مشتریان خود فراهم کرده است.

همین موضوع باعث شده بعضی‌ها اونیدیا را «بانک مرکزی هوش مصنوعی» بنامند؛ زیرا نقشی محوری در تأمین مالی کل این صنعت پیدا کرده است. چنین حمایتی می‌تواند، همان‌طور که هوانگ می‌گوید، رشد صنعت را سریع‌تر کند، اما ریسک‌های قابل‌توجهی هم دارد.

مشتریانی که آرام‌آرام از اونیدیا مستقل می‌شوند

بخشی از مهندسی مالی اونیدیا واکنشی است به تبدیل بزرگ‌ترین مشتریان شرکت به رقبای آن. هایپراسکیلرها، یعنی غول‌های ارائه‌دهنده زیرساخت و خدمات ابری در مقیاس بسیار بزرگ مانند آمازون، گوگل، متا و مایکروسافت، تقریباً نیمی از درآمد اونیدیا را تأمین می‌کنند. پیش‌بینی شده این شرکت‌ها امسال حدود ۸۰۰ میلیارد دلار، عمدتاً در زیرساخت هوش مصنوعی، سرمایه‌گذاری کنند.

اما بیشتر آنها طراحی تراشه‌های اختصاصی را آغاز کرده‌اند و همین موضوع خرید آینده‌شان از اونیدیا را زیر سؤال می‌برد. تراشه‌های اختصاصی برای هایپراسکیلرها بسیار ارزان‌ترند و فقط حدود یک‌پنجم تا یک‌سوم محصولات اونیدیا هزینه دارند. از آنجا که این شرکت‌ها می‌توانند تراشه‌ها را دقیقاً برای نرم‌افزار خود طراحی کنند، این تراشه‌ها در برخی وظایف حتی عملکرد بهتری دارند.

به همین دلیل اونیدیا باید برای رشد به سراغ مشتریان دیگری برود. شرکت در حال جذب دولت‌هایی است که می‌خواهند زیرساخت هوش مصنوعی داخلی بسازند، شرکت‌هایی که مراکز داده اختصاصی ایجاد می‌کنند و «نئوکلاودها»؛ شرکت‌هایی که ظرفیت محاسباتی موردنیاز هوش مصنوعی را به مشتریان اجاره می‌دهند.

ساخت یک مرکز داده هوش مصنوعی چقدر خرج دارد؟

چنین پروژه‌هایی سرمایه اولیه عظیمی می‌خواهند. یک مرکز داده یک گیگاواتی از همان نوعی که آزمایشگاه‌های بزرگ هوش مصنوعی استفاده می‌کنند، حدود نیم‌میلیون تراشه دارد. مؤسسه Bernstein برآورد می‌کند تجهیز چنین مرکزی با تازه‌ترین سخت‌افزار اونیدیا حدود ۴۷ میلیارد دلار هزینه دارد که دوپنجم آن فقط هزینه تراشه‌هاست.

هایپراسکیلرها برای تأمین مالی این مخارج مشکل چندانی ندارند. آنها معمولاً با جریان نقدی عظیم خود هزینه مراکز داده جدید را تأمین می‌کنند و با افزایش مخارج، به استقراض هم روی آورده‌اند. چهار شرکت از این گروه در سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار اوراق بدهی منتشر کرده‌اند.

از آنجا که این شرکت‌ها رتبه اعتباری در درجه سرمایه‌گذاری دارند، هزینه استقراضشان پایین است. نئوکلاودهای تازه‌کار همان نیاز سرمایه‌ای را دارند اما درآمد چندانی ندارند، بنابراین با هزینه بسیار بیشتری وام می‌گیرند. Alphabet، شرکت مادر گوگل، در نوامبر ۲.۷۵ میلیارد دلار اوراق قرضه ۵۰ساله با نرخ سود سالانه ۵.۷ درصد منتشر کرد؛ درحالی که نرخ وام ۲.۶ میلیارد دلاری CoreWeave در ژوئیه تقریباً دو برابر بود. «بانک اونیدیا» دقیقاً می‌خواهد این شکاف در هزینه تأمین مالی را کاهش دهد.

«تسهیل کیفی» اونیدیا

اکونومیست این بخش را با عنوان «Qualitative Easing» نام‌گذاری کرده؛ بازی زبانی با مفهوم «تسهیل کمی» یا Quantitative Easing در سیاست پولی.

یکی از ابزارهای اونیدیا خرید سهام استارتاپ‌هایی است که یا خودشان مشتری تراشه‌ها خواهند بود یا به‌طور غیرمستقیم تقاضا برای آنها را افزایش می‌دهند. سال گذشته شرکت حدود ۹۰ سرمایه‌گذاری از این نوع انجام داد؛ تقریباً دو برابر دو سال قبل. در سال جاری نیز تا زمان انتشار گزارش بیش از ۶۰ سرمایه‌گذاری دیگر را پذیرفته بود.

برخی از این سرمایه‌گذاری‌ها با هدف گسترش «مدل‌های وزن‌باز (Open-Weight)» انجام می‌شوند؛ مدل‌هایی که کاربران می‌توانند آنها را رایگان دانلود کنند و متناسب با نیازشان تغییر دهند. این مدل‌ها با محصولات اختصاصی شرکت‌هایی مانند OpenAI، Anthropic و گوگل تفاوت دارند که کاربران معمولاً از طریق سرویس‌های اشتراکی به آنها دسترسی پیدا می‌کنند و سازوکار داخلی آنها نیز در اختیار کاربر قرار نمی‌گیرد.

در اوت، اونیدیا توافق کرد شش میلیارد دلار برای مجوز نرم‌افزار Poolside، استارتاپ سازنده مدل‌های هوش مصنوعی برنامه‌نویسی، پرداخت کند و یک میلیارد دلار دیگر نیز برای خرید سهام آن بپردازد. اکونومیست می‌نویسد شرکت همچنین طبق گزارش‌ها برای خرید Hugging Face، پلتفرم میزبان مدل‌های وزن‌باز، به مبلغ ۱۲.۹ میلیارد دلار توافق کرده است. منطق پشت این سرمایه‌گذاری‌ها روشن است: هرچه محصولات و شرکت‌های هوش مصنوعی مستقل از هایپراسکیلرها بیشتر شوند، تقاضای بیشتری برای تراشه‌های اونیدیا ایجاد می‌شود.

وقتی اونیدیا درآمد مشتری را هم تضمین می‌کند

اونیدیا اما دیگر فقط در شرکت‌های هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری نمی‌کند و مستقیماً به آنها برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ نیز کمک می‌کند. اوایل ژوئیه، طرحی را معرفی کرد که براساس آن درآمد نئوکلاودها از مراکز داده جدید را تا یک کف مشخص تضمین می‌کند.

جزئیات قراردادها متفاوت است، اما معمولاً تا شش سال ادامه دارند. در این دوره اونیدیا متعهد می‌شود

ظرفیت محاسباتی یا همان compute را با قیمت معینی خریداری کند. اگر نئوکلاود بتواند ظرفیت موردنظر را با قیمتی بالاتر در بازار بفروشد، انویدیا بخشی از مابه‌التفاوت را دریافت می‌کند.

این پشتوانه باعث می‌شود درآمد آینده نئوکلاودها قابل‌پیش‌بینی‌تر شود و در نتیجه بتوانند بدهی موردنیاز برای ساخت مراکز داده را با هزینه کمتری تأمین کنند. نتیجه نهایی نیز افزایش تقاضا برای پردازنده‌های انویدیاست.

◀ انویدیا هم سرمایه‌گذار است، هم فروشنده، هم مشتری

اما ترکیب این اشکال مختلف حمایت، شبکه‌ای بسیار پیچیده از تعهدات ساخته است. CoreWeave نمونه خوبی است. انویدیا با پرداخت بیش از دو میلیارد دلار، ۱۱ درصد از سهام این نئوکلاود را در اختیار دارد. CoreWeave می‌خواهد تا سال ۲۰۳۰ بیش از پنج گیگاوات ظرفیت مرکز داده مبتنی بر تراشه‌های انویدیا بسازد.

انویدیا نیز پذیرفته است در صورت نیاز تا سال ۲۰۳۲ حداکثر ۶.۳ میلیارد دلار برای ظرفیت بلااستفاده CoreWeave هزینه کند. به‌عبارت دیگر، انویدیا به‌طور هم‌زمان سرمایه‌گذار، تأمین‌کننده و مشتری CoreWeave است.

◀ ۱.۵ میلیون پردازنده در یک پروژه

مرکز داده عظیمی که انویدیا در اوهایو از آن پشتیبانی می‌کند، متعلق به SB Energy، زیرمجموعه سافت‌بانک، است و OpenAI مستأجر آن خواهد بود. انویدیا ضمانت‌هایی برای اجاره زمین و ساختمان و همچنین قرارداد خرید برق پروژه ارائه می‌کند. در مقابل، این مرکز داده از ۱.۵ میلیون پردازنده انویدیا استفاده خواهد کرد و انتظار می‌رود در طول عمر پروژه چند دوره ارتقای سخت‌افزاری نیز انجام شود.

حتی Anthropic، که تراشه از آمازون و گوگل می‌خرد، از این شبکه بیرون نمانده است. این شرکت از طریق مجموعه‌ای پیچیده از توافق‌ها، طبق گزارش‌ها قراردادی ۳۵ میلیارد دلاری برای اجاره ظرفیت رایانش ابری از Lambda امضا کرده است؛ نئوکلاودی که انویدیا در آن سهام دارد. Lambda نیز از تأسیساتی استفاده می‌کند که Hut ۸ در حال توسعه آن است و انویدیا کل ظرفیت آن را اجاره کرده بود و احتمالاً بخش بزرگی از آن را دوباره واگذار کرده است.

انویدیا هم‌زمان به‌دنبال جذب سرمایه مؤسسات مالی بزرگ است. مشارکت ۵۰۰ میلیارد دلاری آن با شرکت‌های وال‌استریت قرار است سرمایه‌گذاران نهادی، از صندوق‌های ثروت ملی گرفته تا شرکت‌های بیمه و صندوق‌های بازنشستگی، را جذب کند. این سرمایه‌گذاران، نهادها یا ساختارهای سرمایه‌گذاری مستقلی را تأمین مالی خواهند کرد که سخت‌افزار انویدیا می‌خرند، زیرساخت می‌سازند و ظرفیت محاسباتی می‌فروشند.



تصویرسازی از رک‌های سرور در قالب ساختمانی شبیه بانک؛ اشاره‌ای به نقش انویدیا در تأمین مالی مراکز داده و زیرساخت‌های هوش مصنوعی که باعث شده این شرکت لقب «بانک مرکزی هوش مصنوعی» را بگیرد.

◀ اگر همه تضمین‌ها فعال شوند چه اتفاقی می‌افتد؟

انویدیا حدود ۲۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری سهامی آینده وعده داده و حدود ۳۳ میلیارد دلار بدهی دارد. تعهدات بالقوه آن در برابر مشتریان نیز به حدود ۳۰۰ میلیارد دلار می‌رسد، اما چون فقط در شرایط نامساعد فعال می‌شوند، در ترازنامه شرکت دیده نمی‌شوند. از این رقم، ۱۰۵ میلیارد دلار به تضمین مرکز داده OpenAI، تا ۱۲۵ میلیارد دلار به مشارکت وال‌استریت و حدود ۶۷ میلیارد دلار به سایر تعهدات حمایتی مربوط است. تقریباً قطعی است که انویدیا هیچ‌گاه مجبور نخواهد شد کل این تضمین‌ها را بپردازد. تعهدات در طول سال‌های متعدد توزیع شده‌اند و نمی‌توانند هم‌زمان سررسید شوند. پشتوانه پیشنهادی مرکز داده OpenAI، برای مثال، از سال ۲۰۲۸ آغاز می‌شود و ۲۰ سال ادامه دارد. اگر OpenAI اجاره را نپردازد، انویدیا می‌تواند مستأجر دیگری پیدا کند و میزان مواجهه مالی خود را به‌شدت کاهش دهد.

مهم‌تر اینکه منابع مالی خود انویدیا فعلاً آن‌قدر قوی است که بتواند چنین تعهداتی را تحمل کند. مورگان استنلی برآورد می‌کند مجموع بدهی و تعهدات بدهی مانند انویدیا، یا آنچه این بانک «all-in debt» می‌نامد، با به‌اثر درآمدن تضمین‌ها از ۵۳ میلیارد دلار در اوایل سال آینده به ۲۰۰ میلیارد دلار در ابتدای ۲۰۲۹ برسد.

در مقابل، شرکت ۹۹ میلیارد دلار وجه نقد و اوراق بهادار نقدشونده دارد و کسب‌وکارش امسال حدود ۲۰۰ میلیارد دلار وجه نقد ایجاد خواهد کرد. در شرایط فعلی، فقط یک سقوط فاجعه‌بار که همه تضمین‌های انویدیا را فعال کند و تقریباً تمام سود شرکت را از بین ببرد، می‌تواند آن را با خطری جدی مواجه کند.

اما اگر تعهدات همچنان افزایش پیدا کنند، تصویر می‌تواند تغییر کند. اندی لی از CreditSights نگران است که انویدیا همچنان «پدال را فشار دهد» تا جایی که «چیزی بشکند». SemiAnalysis نیز برآورد می‌کند انویدیا به ازای هر ۱۰۰ مگاوات ظرفیت مرکز داده تحت برنامه پشتوانه نئوکلاودها، حدود ۵.۹ میلیارد دلار تضمین می‌پذیرد. اگر این برنامه توسعه پیدا کند، مواجهه ناشی از همین ابتکار به‌تنهایی می‌تواند تا پایان ۲۰۲۸ به ۱۷۵ میلیارد دلار برسد.

◀ انویدیا در این بازی تنها نیست

انویدیا تنها شرکتی نیست که از ابزارهای مالی هرچه پیچیده‌تر برای تقویت تقاضای مشتریان استفاده می‌کند. AMD پیشنهاد داده در ازای قراردادهای بسیار بزرگ خرید تراشه، سهام قابل‌توجهی از خود را به OpenAI و متا بفروشد. گوگل نیز در آوریل کنسرسیومی از شرکت‌ها تشکیل داد تا خرید ۳۵ میلیارد دلار از تراشه‌هایش توسط Anthropic را تأمین مالی کند. Broadcom که این تراشه‌ها را از طرف گوگل توسعه می‌دهد نیز پذیرفت اگر Anthropic نتواند تعهدات پرداخت خود را انجام دهد، کسری را پوشش دهد.

رقابت برای قفل کردن هم‌زمان فروش و تأمین مالی یک خطر جدی دارد: ممکن است پروژه‌های سفته‌بازانه‌ای ساخته شوند که در شرایط عادی اصلاً موفق به جذب سرمایه نمی‌شدند. اگر بازده صنعت کمتر از انتظار باشد یا دیرتر از زمانی که این قراردادهای پیچیده

فرض کرده‌اند محقق شود، نتیجه می‌تواند انبوهی از تراشه‌های گران‌قیمت و بلااستفاده باشد. هیچ شرکتی به اندازه انویدیا در این شبکه درهم‌تنیده نیست. هوانگ می‌گوید ساخت زیرساخت هوش مصنوعی «با تمام توان» در جریان است. اما پیام نهایی اکونومیست به سهام‌داران روشن است: هرچه سهم بیشتری از این رونق را تأمین مالی کنند، در صورت فروکش‌کردن آن نیز سهم بیشتری از هزینه را متحمل خواهند شد.

بخش سوم؛ تب جنسن هوانگ

برای چند روز در ماه ژوئن، تایپه دچار نوعی تب می‌شود. صدها نفر در گرمای طاقت‌فرسا بیرون رستوران‌ها جمع می‌شوند، چون شایعه شده جنسن هوانگ قرار است آنجا غذا بخورد. هر چند دقیقه یک خودروی سیاه عبوری موجی از هیجان ایجاد می‌کند: شاید هوانگ داخل آن باشد. مدیرعامل انویدیا، باارزش‌ترین شرکت جهان، هر تابستان برای Computex، بزرگ‌ترین کنفرانس سخت‌افزار رایانه در آسیا، به زادگاهش تایوان بازمی‌گردد. در جریان سفر معمولاً از برنامه رسمی جدا می‌شود، در دکه‌های خیابانی غذا می‌خورد، پیاده‌روی می‌کند و با مردم حرف می‌زند.

یک شب امسال در بازار شبانه Raohe قدم می‌زد، دسر ماچا می‌خورد و با فروشندگان ذرت کبابی شوخی می‌کرد که اگر اجازه دهند بدون صف جلو برود، شام همه افراد داخل صف را حساب خواهد کرد. انبوه مردم دنبال او حرکت می‌کردند و امیدوار بودند سلفی، امضا یا چند کلمه شوخی نصیبشان شود. همان شب هوانگ روی کاشی سرویس بهداشتی یک رستوران نوشت «Jensen was here». بلافاصله صف دیگری شکل گرفت؛ مردم می‌خواستند از این یادگاری جنسن عکس بگیرند.

◀ مدیرعاملی که با ستاره‌های موسیقی اشتباه گرفته می‌شود

شب دیگری هوانگ با مدیران چند شرکت فناوری کره‌جنوبی به رستوران رفت. به محض پیاده‌شدن از خودرو، جمعیت با گوشی‌های بالاگرفته به سمت او هجوم برد و نیروهای امنیتی برای کنترل جمعیت به زحمت افتادند. مدیران فناوری همراهش سردرگم به نظر می‌رسیدند؛ انگار تصادفی وارد مراسم اشتباهی شده بودند. هوانگ اما کاملاً راحت بود. لبخند زد، دست تکان داد و جلوی دوربین‌ها ایستاد. یکی از طرفداران کنار نویسنده گزارش با تحسین گفت: «پوستش خیلی صاف است.» تی‌شرت‌ها و جاکلیدی‌هایی با تصویر چهره هوانگ نیز در مرکز همایش فروش بسیار خوبی داشتند.

◀ مردی که در تب طلای هوش مصنوعی بیل می‌فروشد

در تب طلای هوش مصنوعی، هوانگ همان کسی است که بیل می‌فروشد. انویدیا، شرکتی که او یکی از بنیان‌گذارانش است، تراشه‌های فوق‌قدرتمندی طراحی و عرضه می‌کند که حدود دوسوم توان محاسباتی هوش مصنوعی جهان را تأمین می‌کنند.

بااین‌حال این قدرت اقتصادی به‌تنهایی تب هوانگ در تایوان، یا همان «Jensanity»، را توضیح نمی‌دهد. تصور اینکه آمریکایی‌ها برای دیدن مارک زاکربرگ یا سم آلتمن صف بکشند یا تی‌شرت‌هایی با چهره آنها بخرند دشوار است. زاکربرگ زمانی هوانگ را «مثل تیلور سوئیفت، اما برای فناوری» توصیف کرده بود.

◀ چرا تایوان این‌قدر جنسن هوانگ را دوست دارد؟

بخشی از این شور از شیفتگی تایوانی‌ها به یک قهرمان محلی می‌آید. هوانگ در این جزیره به دنیا آمده و بعداً به آمریکا مهاجرت کرده و اکنون بزرگ‌ترین داستان موفقیت تجاری تایوان به حساب می‌آید. او همچنین برای صنعت الکترونیک تایوان روابط عمومی بین‌المللی کم‌نظیری ایجاد کرده و این جزیره را «کانون انقلاب هوش مصنوعی» می‌نامد. بخش عمده تراشه‌های پیشرفته جهان را یک شرکت تایوانی، Taiwan Semiconductor Manufacturing Company یا TSMC تولید می‌کند.

هوانگ فقط شهرت تایوان را افزایش نداده، بلکه بسیاری از تایوانی‌ها را نیز ثروتمندتر کرده است. مهندسی جوان که بیرون یک رستوران منتظر دیدن او بود به خبرنگار اکونومیست گفت: «جنسن برای پرتفوی من فوق‌العاده بوده.»

شاخص TAIEX طی یک سال ۹۰ درصد رشد کرده و بازار سهام تایوان را به پنجمین بازار بزرگ جهان تبدیل کرده است. بخش بزرگی از این رشد نتیجه صعود فوق‌العاده TSMC است. ارزش بازار این شرکت از سال ۲۰۲۳ بیش از پنج برابر شده و به حدود دو تریلیون دلار رسیده و ده‌ها تأمین‌کننده تایوانی آن نیز همراهش رشد کرده‌اند.

◀ راک‌استار بودن بخشی از مدل کسب‌وکار انویدیاست

اما نویسنده اکونومیست که سه روز هوانگ را دنبال کرده، معتقد است خود او نیز به این «جنسن‌زدگی» دامن می‌زند. برخلاف بسیاری از بزرگان سیلیکون‌ولی، هوانگ برای ارتباط با مردم وقت می‌گذارد. یک شب در تایپه، هنگامی که با پدر و مادرش در رستوران غذا می‌خورد، با سینی‌هایی از نان بخارپز بیرون آمد تا از خبرنگارانی که منتظرش بودند پذیرایی کند.

این تصویر عمومی برای کسب‌وکارش هم مفید است. تحلیلگران می‌گویند موقعیت هوانگ به‌عنوان یک «راک‌استار» باعث می‌شود تولیدکنندگان تایوانی علاقه بیشتری به همکاری با او داشته باشند، به امید آنکه بخشی از درخشش او نصیب خودشان شود.

این وضعیت در دوره‌ای که زنجیره تأمین هوش مصنوعی با محدودیت روبه‌روست، مزیتی واقعی برای انویدیاست؛ زمانی که شرکت‌های تراشه‌ساز باید برای جلب ظرفیت تولیدکنندگان رقابت کنند، نه اینکه تولیدکنندگان برای گرفتن سفارش دنبال آنها باشند.

◀ Computex دیگر نمایشگاه مهندسان گوشه‌گیر نیست

نویسنده گزارش یادآوری می‌کند که وقتی تقریباً دو دهه پیش به‌عنوان طراح تراشه در کنفرانس‌هایی مانند Computex شرکت می‌کرد، این رویدادها ماجراهای نسبتاً کسل‌کننده‌ای بودند؛ مهندسانی نه‌چندان اجتماعی دور هم جمع می‌شدند، رک‌های سرور را بررسی می‌کردند، درباره مشخصات حرارتی بحث می‌کردند و بر سر قیمت قطعات مذاکره می‌کردند.

آن روزها خبرنگاران بیشتر دنبال مایکروسافت و گوگل بودند و تراشه‌سازان تایوانی که محصولات غول‌های فناوری را ممکن می‌کردند، تقریباً خارج از صنعت ناشناخته بودند.

اما آموزش مدل‌های مرزی هوش مصنوعی (frontier models) به حجم حیرت‌انگیزی از زیرساخت محاسباتی نیاز دارد و طی چند سال اخیر سازندگان سخت‌افزار ناگهان به مرکز توجه آمده‌اند. Computex حالا پر از پاویون‌های عظیم نورانی و ربات‌های انسان‌نماست و از همه مهم‌تر، حالا یک ستاره اصلی دارد. صف ورود به سالن اصلی برای سخنرانی هوانگ ساعت‌ها زودتر شکل گرفت و هزاران نفر در آن ایستادند.

وقتی هوانگ با کت چرمی سیاه همیشگی‌اش روی صحنه آمد، سالن به وجد آمد. سخنرانی را با تشکر از تأمین‌کنندگان و شرکای تایوانی آغاز کرد. لوگوی تولیدکنندگان الکترونیک یکی پس از دیگری روی پرده ظاهر شد و همه منتظر بودند نام شرکت‌ها را بشنوند.

اما نخستین «تأمین‌کننده‌ای» که هوانگ نام برد یک میوه‌فروش در بازار شبانه Tonghua بود. بعد نوبت یک مغازه محلی دامپلینگ و چند رستوران دیگر رسید.

عصر تراکنش
ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران









راهنما

در بخش راهنمای این شماره عصر تراکنش، مثل همیشه سراغ آخرین شماره‌های چند مجله معتبر جهان رفته‌ایم و چهار کتاب «دلار ما، مشکل شما»، «زوال پلتفرم‌ها»، «ماشین بی‌نهایت» و «۱۸۷۳» را معرفی کرده‌ایم؛ کتاب‌هایی که هرکدام از زاویه‌ای متفاوت به تحولات اقتصاد، فناوری و جهان امروز می‌پردازند. در ادامه، نگاهی به مشخصات و قابلیت‌های پایانه پرداخت هوشمند TECHNO G25 توسن‌تکنو داشته‌ایم؛ دستگاهی با امکان خواندن کارت‌های مغناطیسی و تراشه‌دار، پرداخت بدون تماس، اسکن بارکد و چاپ رسید که از ارتباط 4G و Wi-Fi نیز پشتیبانی می‌کند و به باتری داخلی مجهز است. در گزارشی دیگر، پلتفرم‌های خرید و فروش نقره را معرفی کرده‌ایم؛ از شمش فیزیکی تا طرح‌های سرمایه‌گذاری و دارایی‌های توکنیزه‌شده. همچنین به سراغ مدیران عامل هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانکی کشور رفته‌ایم تا ضمن مرور سوابق حرفه‌ای و مسیر فعالیت آنها، با مدیرانی که هدایت بازوهای فناوری بانک‌ها را بر عهده دارند بیشتر آشنا شویم.

اخلاق و هوش مصنوعی

اکونومیست

شماره ۳ تا ۹ اکتبر ۲۰۲۶ «اکونومیست» جلد خود را به رابطه اخلاق و هوش مصنوعی اختصاص داده است.

در مرکز جلد، سردیس یک فیلسوف کلاسیک با ظاهری هولوگرافیک و رنگ‌های نئونی دیده می‌شود و تیتر بزرگ «The Century's Biggest Idea» در کنار آن قرار گرفته است. انتخاب این تصویر، مسئله اصلی پرونده را خلاصه می‌کند؛ اینکه یک مکتب اخلاقی چگونه از دانشگاه و فعالیت‌های خیریه راه خود را به سیلیکون‌ولی باز کرده و اکنون بر یکی از مهم‌ترین مناقشه‌های فناوری جهان اثر می‌گذارد.

سرمقاله اصلی با عنوان «بزرگ‌ترین ایده قرن» به «نوع‌دوستی مؤثر» می‌پردازد؛ جنبشی که در دهه ۲۰۰۰ با هدف استفاده عقلانی‌تر و داده‌محورتر از منابع خیریه شکل گرفت، اما به‌تدریج دامنه دغدغه‌هایش را به ریسک‌های بلندمدت و احتمال نابودی بشر بر اثر هوش مصنوعی گسترش داد.

اکونومیست یادآوری می‌کند که افراد نزدیک به این جریان در شکل‌گیری شرکت‌هایی مانند OpenAI و Anthropic نقش داشته‌اند و امروز بحث درباره سرعت توسعه مدل‌های پیشرفته، ایمنی هوش مصنوعی و خطر سیستم‌های خارج از کنترل به میدان اصلی نفوذ آنها تبدیل شده است.

گزارش مفصل «On a Muddled Mission» همین مسیر را از سمینارهای فلسفه آکسفورد و حلقه‌های عقل‌گرای کالیفرنیا تا قلب صنعت فناوری دنبال می‌کند. پای پیتر سینگر، الیزر یودکوفسکی، سم بنکمن‌فرید، دمیس هسابیس و داریو آمودی به روایت باز می‌شود. پرونده این شماره در نهایت بیش از آنکه درباره یک مکتب فلسفی باشد، درباره این پرسش است که چه کسانی و با چه نظام ارزشی قرار است مسیر توسعه هوش مصنوعی را تعیین کنند.



تاریخ انتشار
۳ تا ۹ اکتبر ۲۰۲۶
صاحب‌امتیاز
The Economist Newspaper Limited
تیراژ
۳۹۷٬۵۵۷ نسخه
انتشار اولین شماره
سپتامبر ۱۸۴۳
دفتر مرکزی
لندن، بریتانیا
وب‌سایت
economist.com
سوژه‌ها
#هوش_مصنوعی #اخلاق #سیلیکون‌ولی

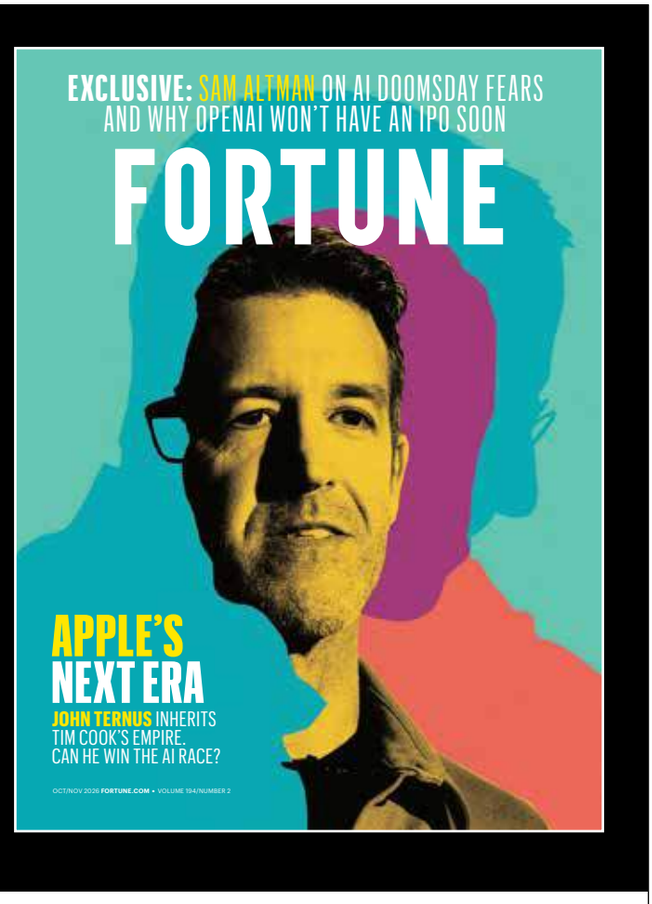
اپل پس از تـــــــ

فورچون

شماره اکتبر/نوامبر ۲۰۲۶ «فورچون» به آغاز دوره‌ای تازه در اپل اختصاص دارد. روی جلد، جان ترنوس در پیش‌زمینه قرار گرفته و تصویر تیم کوک و استیو جابز در پس‌زمینه، بار جانشینی در شرکتی را یادآوری می‌کند که رهبرانش هرکدام دوره‌ای متفاوت از تاریخ آن را ساخته‌اند. تیتر «دوره بعدی اپل» هم پرسش اصلی شماره را مطرح می‌کند: ترنوس امپراتوری تیم کوک را به ارث برده، اما آیا می‌تواند اپل را در رقابت هوش مصنوعی به پیروزی برساند؟

گزارش اصلی با عنوان «دوره جان ترنوس در اپل؛ آیا یک مهندس کم‌حاشیه می‌تواند رقابت هوش مصنوعی را ببرد؟» سراغ مدیر ۵۱ساله‌ای می‌رود که ۲۵ سال از مسیر حرفه‌ای خود را در اپل گذرانده و از مهندسی سخت‌افزار به رأس شرکتی ۴.۸۵ تریلیون دلاری رسیده است. فورچون او را مدیری مسلط به جزئیات محصول، آرام و مورد اعتماد درون سازمان توصیف می‌کند؛ اما مسئله این است که اپل امروز بیش از تداوم مدیریتی، به پاسخی برای عقب‌ماندگی نسبی خود در هوش مصنوعی نیاز دارد.

چالش اصلی ترنوس در انتخاب مسیر متفاوت



تاریخ انتشار
اکتبر/نوامبر ۲۰۲۶
صاحب‌امتیاز
Fortune Media (USA) Corporation
تیراژ
-
انتشار اولین شماره
۱۹۳۰
دفتر مرکزی
نیویورک، ایالات متحده آمریکا
وب‌سایت
fortune.com
سوژه‌ها
#اپل #جان_ترنوس #هوش_مصنوعی



تیم کوک

اپل برای هوش مصنوعی خلاصه می‌شود. برخلاف مایکروسافت، گوگل، متا و آمازون که ده‌ها میلیارد دلار صرف دیتاسنترها و مدل‌های بنیادین کرده‌اند، اپل از رقابت پرهزینه هایپراسکیلرها فاصله گرفته است. این رویکرد حاشیه سود و جریان نقدی شرکت را حفظ کرده، اما اپل را با زیرساخت داخلی کوچک‌تری برای آموزش مدل‌ها مواجه کرده و عقب‌ماندگی سیری در برابر ChatGPT و Claude را آشکارتر ساخته است. در مقابل، شرط اپل این است که هوش مصنوعی بیش از آنکه در کلاد اتفاق بیفتد، روی دستگاه و با تکیه بر حریم خصوصی کاربر شکل بگیرد.

هم‌زمان، ترنوس باید این گذار را در شرکتی مدیریت کند که همچنان بیش از نیمی از درآمدش را از آیفون به دست می‌آورد، اما سهم خدمات در آن به حدود یک‌چهارم فروش رسیده است. بنابراین چالش او فقط احیای نوآوری محصول نیست؛ باید میان حفظ موتورهای سودآور فعلی و سرمایه‌گذاری جسورانه برای موج بعدی فناوری نیز تعادلی پایدار برقرار کند. فورچون در نهایت دوره ترنوس را آزمونی برای این پرسش می‌بیند که آیا بزرگ‌ترین مزیت اپل، یعنی سخت‌افزار و اکوسیستم یکپارچه‌اش، برای جبران فاصله آن در رقابت هوش مصنوعی کافی خواهد بود.

هوش مصنوعی چگونه واشنگتن را بلعید؟

نیوزویک

شماره ۹ اکتبر ۲۰۲۶ «نیوزویک» تمام جلد خود را به نقطه برخورد هوش مصنوعی و سیاست اختصاص داده است. جلد «AI Politics Issue» با ترکیبی انتزاعی از خطوط قرمز، سفید و آبی که به ساختمان کنگره آمریکا ختم می‌شوند، تصویری از ورود هوش مصنوعی به مدار سیاست واشنگتن ساخته است. پرسش روی جلد هم مسئله اصلی شماره را روشن می‌کند: چه اتفاقی می‌افتد وقتی یک فناوری تازه، سریع‌تر از آنکه واشنگتن بتواند آن را هضم کند، به مسئله‌ای سیاسی تبدیل می‌شود؟ مطلب محوری پرونده با عنوان «How AI Ate DC» نشان می‌دهد هوش مصنوعی ظرف دو سال از موضوعی تخصصی در جلسات کنگره به یکی از مسائل مهم انتخابات ۲۰۲۶ تبدیل شده است.

نیوزویک برای فهم این تغییر، مواضع هر ۵۳۷ عضو کنگره را در «AI Policy Scorecard» بررسی کرده و آنها را در پنج حوزه از «منتقد هوش مصنوعی» تا «حامی هوش مصنوعی» رتبه‌بندی کرده است. نتیجه جالب این است که برخلاف بسیاری از مسائل سیاسی آمریکا، هوش مصنوعی هنوز کاملاً در امتداد شکاف سنتی جمهوری‌خواه و دموکرات قرار نگرفته است.

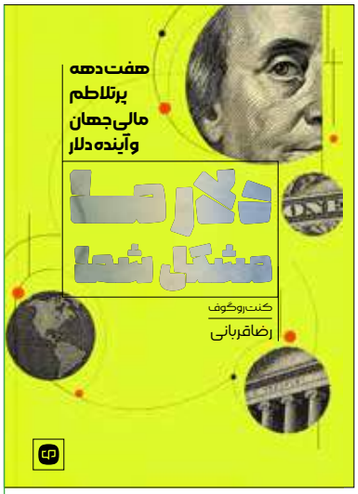
در دو سر این طیف فقط ۱۸ عضو کنگره در گروه منتقدان صریح و ۱۰ نفر در گروه حامیان تمام‌عیار قرار گرفته‌اند و بخش بزرگی از قانون‌گذاران جایی در میانه ایستاده‌اند. استثنای مهم، دیتاسنترها هستند؛ جایی که هزینه برق، آب، زیرساخت و مشوق‌های مالیاتی، هوش مصنوعی را از بحثی انتزاعی به مسئله‌ای ملموس برای رأی‌دهندگان تبدیل کرده است. هم‌زمان، رقابت با چین یکی از معدود موضوعاتی است که دو حزب را به حمایت بیشتر از توسعه هوش مصنوعی نزدیک می‌کند.



تاریخ انتشار
۹ اکتبر ۲۰۲۶
صاحب امتیاز
Newsweek Magazine LLC
تیراژ
-
انتشار اولین شماره
۱۹۳۳
دفتر مرکزی
نیویورک، ایالات متحده آمریکا
وب‌سایت
newsweek.com
سوژه‌ها
#هوش_مصنوعی
#دیتاسنتر #آمریکا

دلار ما، مشکل شما

هفت دهه پرتلاطم مالی جهان و آینده دلار



چرا مهم است: سلطه دلار بر نظام مالی جهانی آن‌قدر طولانی شده که گاهی موقعیت آن شبیه یک واقعیت تغییرناپذیر به نظر می‌رسد. کنت راگوف در «دلار ما، مشکل شما» دقیقاً همین تصور را به چالش می‌کشد. او با مرور حدود هفت دهه تحولات مالی و پولی جهان نشان می‌دهد که رسیدن دلار به جایگاه کنونی نه اجتناب‌ناپذیر بوده و نه تضمینی وجود دارد که این موقعیت برای همیشه حفظ شود. راگوف، استاد اقتصاد دانشگاه هاروارد و اقتصاددان ارشد سابق صندوق بین‌المللی پول، تحلیل تاریخی کتاب را با تجربه‌های شخصی خود از مواجهه با سیاست‌گذاران و بحران‌های مالی درهم می‌آمیزد.

بخش مهمی از کتاب به توضیح این موضوع اختصاص دارد که دلار چگونه رقبای مختلف خود، از ین ژاپن و روبل شوروی تا یورو، را پشت سر گذاشت و به اصلی‌ترین ارز ذخیره و مبادلات بین‌المللی تبدیل شد. اما تمرکز راگوف فقط بر گذشته نیست. او چالش‌های پیش روی دلار را نیز بررسی می‌کند؛ از رشد یوآن چین و رمزارزها گرفته تا پایان دوره نرخ‌های بهره و تورم پایین، افزایش بدهی آمریکا، تنش‌های ژئوپلیتیک و شکاف‌هایی که در بلوک دلاری شکل گرفته است.

«دلار ما، مشکل شما» در فهرست پیشنهادی فایننشال تایمز برای کتاب‌های خواندنی سال ۲۰۲۵ و همچنین فهرست کتاب‌های اقتصادی منتخب تابستان همان سال قرار گرفت. برای مدیران صنعت مالی، اهمیت کتاب در این است که بحث آینده دلار را از سطح گمانه‌زنی درباره «پایان سلطه آمریکا» فراتر می‌برد و آن را به مسئله‌ای درباره اعتماد، بدهی، سیاست پولی، ژئوپلیتیک و معماری آینده نظام مالی جهانی تبدیل می‌کند ◆

عنوان اصلی
Our Dollar, Your Problem: An Insider's View of Seven Turbulent Decades of Global Finance, and the Road Ahead

نویسنده
کنت راگوف

انتشارات
Yale University Press

سال انتشار
۲۰۲۵

زوال پلتفرم

چرا همه چیز ناگهان بدتر شد و چه باید کرد؟



چرا مهم است: چرا بسیاری از پلتفرم‌های دیجیتالی که زمانی ساده، مفید و حتی دوست‌داشتنی بودند، به‌تدریج پر از تبلیغات، محتوای کم‌کیفیت، محدودیت و تجربه‌های آزاردهنده شدند؟ کوری دکتروف برای توضیح این روند واژه «Enshittification» را ساخته است؛ مفهومی که به فرایند زوال تدریجی پلتفرم‌ها در اثر تغییر اولویت آنها از خلق ارزش برای کاربران به استخراج حداکثری ارزش اقتصادی اشاره دارد. کتاب «زوال پلتفرم» نسخه مفصل استدلالی است که دکتروف طی سال‌های اخیر درباره اقتصاد پلتفرمی و قدرت انحصاری شرکت‌های فناوری مطرح کرده است.

دکتروف این چرخه را در سه مرحله توضیح می‌دهد: پلتفرم در ابتدا برای جذب کاربران خدماتی مطلوب ارائه می‌کند؛ سپس بخشی از ارزش کاربران را به نفع مشتریان تجاری، تبلیغ‌دهندگان یا فروشندگان کاهش می‌دهد؛ و در نهایت، زمانی که هر دو گروه به آن وابسته شده‌اند، از کاربران و کسب‌وکارها به‌طور هم‌زمان امتیاز می‌گیرد تا سهم بیشتری از ارزش ایجادشده را به خود اختصاص دهد. فیس‌بوک، آمازون، گوگل و دیگر غول‌های فناوری نمونه‌های اصلی این سازوکار در کتاب هستند.

با این حال، دکتروف این وضعیت را نتیجه اجتناب‌ناپذیر فناوری نمی‌داند. او ریشه مسئله را در انحصار، هزینه بالای مهاجرت کاربران، ضعف رقابت و سیاست‌هایی می‌بیند که قدرت پلتفرم‌ها را افزایش داده‌اند و در مقابل، بر ابزارهایی مانند تنظیم‌گری رقابت، قابلیت تعامل میان سرویس‌ها و کاهش موانع جابه‌جایی تأکید می‌کند.

«زوال پلتفرم» در فهرست بلند جایزه کتاب کسب‌وکار ۲۰۲۵ فایننشال تایمز و شرودرز قرار گرفت و در سال ۲۰۲۶ جایزه Locus Award for Nonfiction را دریافت کرد. برای مدیران صنعت مالی، کتاب از این جهت اهمیت دارد که بانکداری و فین‌تک نیز هرچه بیشتر به منطق پلتفرمی نزدیک می‌شوند ◆

عنوان اصلی
Enshittification: Why Everything Suddenly Got Worse and What to Do About It

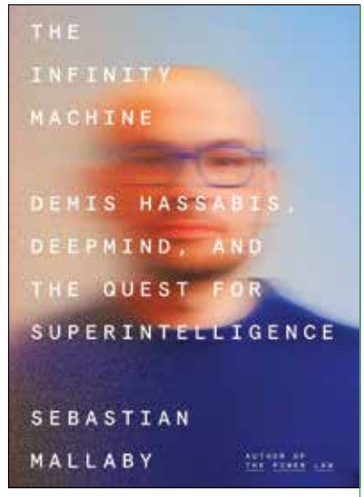
نویسنده
کوری دکتروف

انتشارات
MCD

سال انتشار
۲۰۲۵

ماشین بی‌نهایت

دمیس هاسابیس، دیپ‌مایند و جست‌وجو برای ابرهوش



عنوان اصلی
The Infinity Machine: Demis Hassabis, DeepMind, and the Quest for Superintelligence
نویسنده
سباستین مالابی
انتشارات
Penguin Press
سال انتشار
۲۰۲۶

چرا مهم است: دمیس هاسابیس مدت‌ها پیش از آنکه هوش مصنوعی مولد به یکی از مهم‌ترین موضوعات فناوری و کسب‌وکار جهان تبدیل شود، هدفی بسیار بلندپروازانه داشت: ساخت هوشی که بتواند از توانایی‌های انسانی فراتر برود و برای حل دشوارترین مسائل علمی به کار گرفته شود. سباستین مالابی در «ماشین بی‌نهایت» داستان هاسابیس و شرکتی را روایت می‌کند که برای دنبال‌کردن همین رؤیا تأسیس شد؛ دیپ‌مایند، آزمایشگاهی که بعدها به گوگل پیوست و اکنون یکی از مهم‌ترین بازیگران رقابت جهانی هوش مصنوعی است.

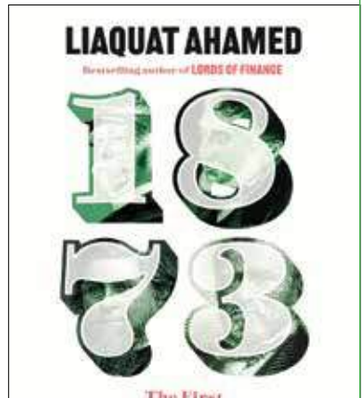
مالابی برای نوشتن کتاب طی سه سال دسترسی گسترده‌ای به هاسابیس، مدیران و پژوهشگران دیپ‌مایند و همچنین منتقدان و رقبای آنها داشته است. نتیجه، فقط زندگی‌نامه یک کارآفرین فناوری نیست؛ کتاب هم‌زمان تاریخ شکل‌گیری دیپ‌مایند، فروش آن به گوگل، تنش‌های درونی بر سر استقلال شرکت، رقابت برای ساخت هوش عمومی مصنوعی و پرسش‌های مربوط به کنترل فناوری‌ای را دنبال می‌کند که ممکن است توانایی‌هایش از سازندگانش فراتر رود.

یکی از نقاط عطف این روایت، AlphaFold است؛ سامانه‌ای که پیش‌بینی ساختار پروتئین‌ها را متحول کرد و نقشی اساسی در اعطای جایزه نوبل شیمی ۲۰۲۴ به هاسابیس و جان جامپر داشت. اما مالابی در کنار موفقیت‌های علمی، به مسئله قدرت نیز می‌پردازد: اگر تعداد محدودی شرکت به فناوری ابرهوش دست پیدا کنند، چه کسی درباره نحوه استفاده از آن تصمیم خواهد گرفت؟

«ماشین بی‌نهایت» در سال ۲۰۲۶ به فهرست پرفروش‌های نیویورک‌تایمز راه یافت و در فهرست کوتاه جایزه کتاب کسب‌وکار فایننشال‌تایمز و استاندارد چارترد قرار گرفت. برای مدیران صنعت مالی، کتاب تصویری از سازوکار شکل‌گیری یکی از مهم‌ترین فناوری‌های آینده ارائه می‌دهد ◆

۱۸۷۳

نخستین رکود بزرگ و شکل‌گیری جهان مدرن



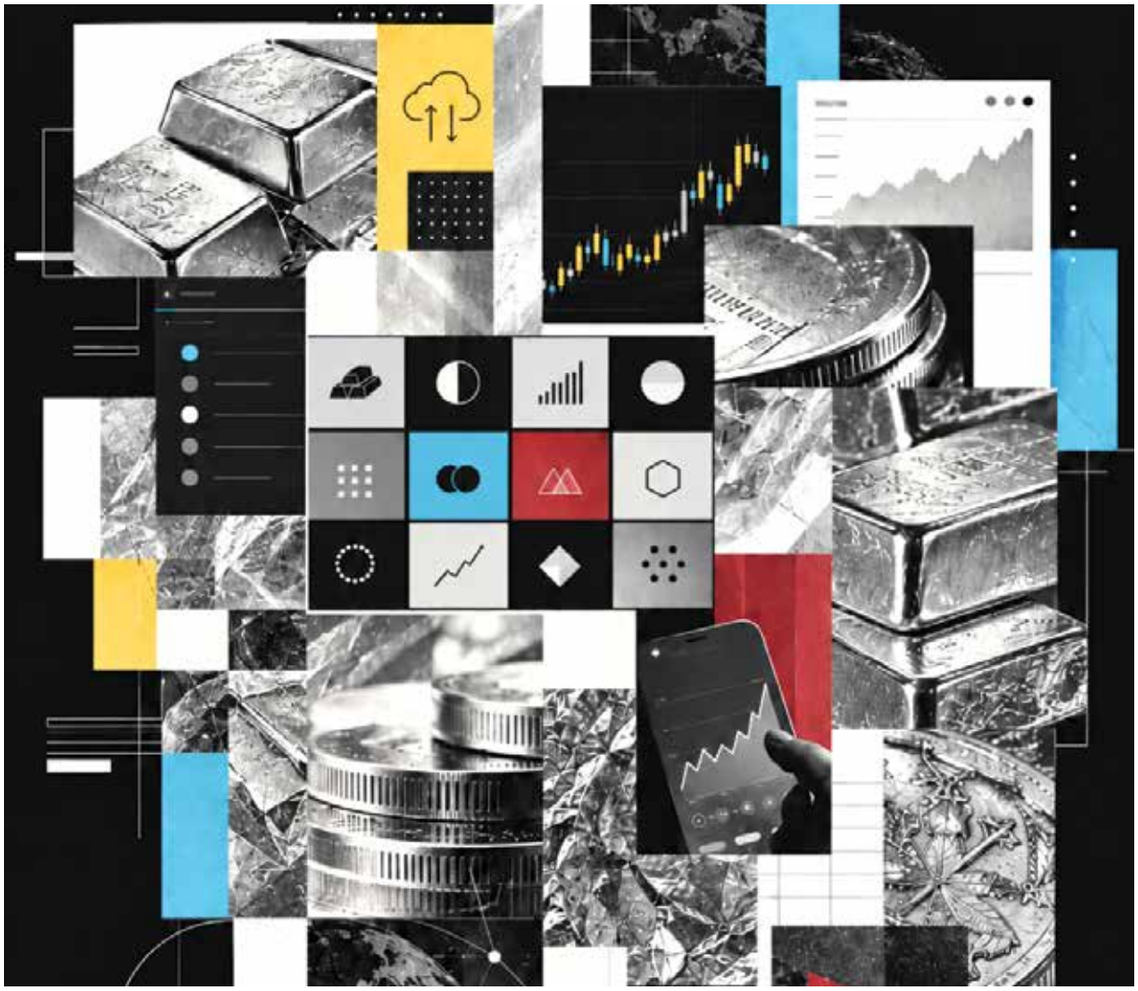
عنوان اصلی
The First Great Depression and the Making of the Modern World: ۱۸۷۳
نویسنده
لیاکات احمد
انتشارات
Penguin Press
سال انتشار
۲۰۲۶

چرا مهم است: بحران‌های مالی جهانی را معمولاً با ۱۹۲۹ یا ۲۰۰۸ به یاد می‌آوریم، اما لیاکات احمد در «۱۸۷۳» به بحرانی قدیمی‌تر بازمی‌گردد که بسیاری از الگوهای آشنای امروز را پیش از آن دو فاجعه در خود داشت. ماجرا از ۹ مه ۱۸۷۳ و سقوط بورس وین آغاز شد، چهار ماه بعد به وال‌استریت رسید و به نخستین بحران مالی واقعاً جهانی تبدیل شد؛ بحرانی که ورشکستگی، نکول بدهی و آشفتگی بازارها را از دو سوی اقیانوس اطلس به نقاط دیگر جهان کشاند.

احمد ریشه این بحران را در رونق اقتصادی دهه‌های ۱۸۵۰ و ۱۸۶۰ جست‌وجو می‌کند؛ دوره‌ای که رشد بازار بین‌المللی اوراق قرضه، سرمایه عظیمی را روانه راه‌آهن، ساخت‌وساز و پروژه‌های دولت‌سازی کرد. خاندان روچیلد در مرکز این شبکه مالی قرار داشت و در کنار آنها، بانکداران، سیاستمداران، سفته‌بازان و چهره‌هایی مانند جی گولد، مارک تواین و کارل مارکس وارد روایت می‌شوند. نویسنده نشان می‌دهد چگونه رونق سرمایه‌گذاری، اعتبار فراوان و خوش‌بینی بیش از حد به زنجیره‌ای از بحران‌ها منجر شد که پیامدهایش صرفاً اقتصادی نبود.

احمد پیش‌تر با کتاب «اربابان مالی» برنده پولیتزر تاریخ و جایزه کتاب کسب‌وکار فایننشال‌تایمز شده بود. «۱۸۷۳» نیز در فهرست کوتاه جایزه کتاب کسب‌وکار فایننشال‌تایمز و استاندارد چارترد ۲۰۲۶ قرار گرفته است. برای مدیران صنعت مالی، ارزش کتاب در شباهت‌های ساده تاریخی خلاصه نمی‌شود؛ این روایت نشان می‌دهد چگونه بازارهای به‌هم‌پیوسته، بدهی، سفته‌بازی، سیاست پولی و اعتماد می‌توانند بحرانی مالی را به تحولی اقتصادی و سیاسی با پیامدهایی چنده‌ساله تبدیل کنند ◆

ASRETARAKONESH.IR
ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



معرفی ۱۲ پلتفرمی که امکان خرید و فروش نقره را در قالب شمش فیزیکی، طرح‌های سرمایه‌گذاری و دارایی‌های توکنیزه شده فراهم کرده‌اند

نقره در عصر پلتفرم‌ها

بازار نقره دیگر فقط به شمش‌ها و ساچمه‌هایی که در ویترین فروشگاه‌ها دیده می‌شوند، محدود نیست. حالا می‌توان با ۲۰ هزار تومان یک توکن نقره خرید، با چند میلی‌گرم نقره سرمایه‌گذاری را آغاز کرد یا شمش‌های چندگرمی را آنلاین سفارش داد و در خانه تحویل گرفت. این تنوع نشان می‌دهد که بازار نقره در ایران در حال تجربه شکل‌های متفاوتی از خرید‌وفروش و سرمایه‌گذاری است؛ شکل‌هایی که هرکدام قواعد، هزینه‌ها و امکانات خاص خود را دارند. از سوپراپ‌ها و پلتفرم‌های خرید‌وفروش طلا گرفته تا صرافی‌های رمزارزی و مجموعه‌های عرضه‌کننده شمش، بازیگران مختلفی وارد این بازار شده‌اند. در این گزارش، ۱۲ پلتفرم و مجموعه فعال در بازار نقره ایران را معرفی کرده‌ایم و به بررسی خدمات، روش‌های معامله و تفاوت‌های آنها پرداخته‌ایم.

آگاه

نقره یکی از فلزات گران‌بهاست که علاوه بر نقش سرمایه‌ای، به دلیل کاربرد گسترده در صنایعی مانند الکترونیک، انرژی‌های پاک و پزشکی، از تقاضای بالایی برخوردار است. گروه آگاه در راستای توسعه ابزارهای سرمایه‌گذاری در فلزات گران‌بها، صندوق سرمایه‌گذاری نقره با نماد «نقراط» را در تیرماه ۱۴۰۵ پذیره‌نویسی کرد. این صندوق امکان سرمایه‌گذاری در بازار نقره را در قالب یک صندوق سرمایه‌گذاری کالایی فراهم می‌کند و نیاز به خرید مستقیم، نگهداری و فروش فیزیکی نقره را از میان برمی‌دارد. حداقل ۷۰ درصد از دارایی تحت مدیریت این صندوق به گواهی سپرده کالایی شمش نقره اختصاص دارد.

سرمایه‌گذاران می‌توانند از شنبه تا چهارشنبه، در بازه زمانی ساعت ۱۲ تا ۱۸، از طریق سامانه‌های معاملاتی بورسی خود، واحدهای صندوق نقراط را بدون پرداخت مالیات خریدوفروش کنند. حداقل مبلغ خرید واحدهای این صندوق ۱۰۰ هزار تومان است و کارمزد معاملات نیز مطابق با نرخ‌های مصوب صندوق‌های قابل معامله (ETF) کالایی محاسبه می‌شود. گروه آگاه با ۲۱ سال سابقه فعالیت در حوزه سرمایه‌گذاری، مدیریت بیش از ۲۰ طرح و صندوق سرمایه‌گذاری و ۲۰۰ همت دارایی را بر عهده دارد. در حال حاضر، خدمات این گروه حوزه‌هایی مانند کارگزاری، مدیریت دارایی، مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری، بیمه، تأمین مالی و سرمایه‌گذاری خطرپذیر را در بر می‌گیرد.

آبان‌تتر

آبان‌تتر فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با هدف تسهیل دسترسی کاربران ایرانی به بازار دارایی‌های دیجیتال آغاز کرد. این پلتفرم اکنون با بیش از پنج میلیون کاربر، از نظر پوشش گروه‌های مختلف دارایی، خدمات متنوعی در حوزه سرمایه‌گذاری و مبادله دارایی ارائه می‌دهد. خدمات آبان‌تتر علاوه بر خریدوفروش بیش از هزار رمزارز، حوزه‌هایی مانند طلا و نقره، بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری، اعتبار و تسهیلات را نیز در بر می‌گیرد.

کاربران آبان‌تتر می‌توانند از دو روش به‌صورت آنلاین و براساس قیمت روز بازار در نقره سرمایه‌گذاری کنند؛ بدون اینکه به خرید قطعات فیزیکی با وزن بالا، نگهداری شخصی نقره یا مراجعه حضوری نیاز داشته باشند. روش نخست، خرید SLVON، نسخه توکنیزه‌شده صندوق iShares Silver Trust است که از طریق اکوسیستم Ondo Finance ارائه می‌شود. ارزش این توکن به قیمت جهانی نقره و صندوق قابل معامله (ETF) مرتبط با آن وابسته است و عواملی مانند نوسانات قیمت نقره، شرایط بازار رمزارز، قوانین و زیرساخت پروژه بر عملکرد آن تأثیر می‌گذارند. کارمزد خریدوفروش SLVON معادل ۰/۳ درصد است.

روش دوم، «سیلور باکس» است که امکان سرمایه‌گذاری در نقره را با ورود و خروج مستقیم سرمایه به تومان فراهم می‌کند. کاربران این سرویس می‌توانند در کنار سایر باکس‌های آبان‌تتر، سرمایه‌گذاری‌های خود را در یک پورتفوی یکپارچه مشاهده و مدیریت کنند. کارمزد معاملات سیلور باکس ۰/۵ درصد است. دسترسی آنلاین، امکان خرید با سرمایه‌های خرد، نقدشوندگی آسان و آنی، مشاهده قیمت لحظه‌ای و نگهداری آنلاین دارایی بدون نیاز به نگهداری شخصی نقره از ویژگی‌های این دو سرویس است. همچنین کاربران آبان‌تتر می‌توانند بدون محدودیت سقف و به‌صورت آنی به تمام دارایی‌های خود، از جمله نقره، دسترسی داشته باشند.

ازکی سرمایه

ازکی سرمایه، پلتفرم سرمایه‌گذاری دیجیتال گروه ازکی، فعالیت خود را با هدف ساده‌سازی فرایند سرمایه‌گذاری و افزایش امنیت آن برای خانواده‌های ایرانی آغاز کرده است. این پلتفرم خدماتی مانند خریدوفروش آنلاین طلا و نقره، خرید اقساطی طلا، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی جمعی (ازکی کراد) را در یک اپلیکیشن ارائه می‌دهد. کاربران ازکی سرمایه می‌توانند پس از ثبت‌نام و احراز هویت آنلاین، نقره با عیار ۹۹۹/۹ را به‌صورت شبانه‌روزی و براساس قیمت لحظه‌ای بازار خریدوفروش کنند. حداقل مبلغ خرید نقره در این پلتفرم ۱۰۰ هزار تومان است و امکان سرمایه‌گذاری با مبالغ خرد نیز وجود دارد. تمام دارایی کاربران دارای پشتوانه نقره فیزیکی است. همچنین کاربران می‌توانند در هر زمان درخواست تحویل فیزیکی نقره خود را به‌شکل شمش یا ساچمه و با حداقل وزن ۱۵ گرم ثبت کنند. وجه حاصل از فروش نقره نیز حداکثر ظرف ۴۸ ساعت به حساب بانکی کاربر واریز می‌شود. کارمزد خرید و فروش نقره در ازکی سرمایه یک درصد است. این کارمزد از پیش به کاربران اعلام می‌شود و هزینه‌ای بابت اجرت ساخت یا واسطه‌گری از آنها دریافت نمی‌شود. ازکی سرمایه پشتوانه برند ازکی، امنیت دارایی کاربران و شفافیت در قیمت‌گذاری و کارمزدها را از مزیت‌های خود می‌داند. این مجموعه بر حفظ دارایی و جلب اعتماد مشتریان به‌جای ارائه وعده‌های کوتاه‌مدت تأکید دارد. همچنین امکان مدیریت هم‌زمان طلا، نقره و صندوق‌های سرمایه‌گذاری در یک اپلیکیشن، به کاربران اجازه می‌دهد دارایی‌های خود را در قالب سبدی متنوع و متعادل مدیریت کنند.

بیت‌پین

بیت‌پین یکی از پلتفرم‌های فعال در بازار رمزارز ایران است که خدمات مختلفی در حوزه معاملات و سرمایه‌گذاری ارائه می‌دهد. این مجموعه با بیش از هفت میلیون کاربر، خدماتی از جمله خریدوفروش رمزارز، معاملات تعهدی، وام رمزارزی، ربات‌های معامله‌گر، استخرهای سرمایه‌گذاری، استیکینگ، خدمات API و ابزارهای تعاملی مانند پین‌کلاب را در اختیار کاربران قرار داده است. نگهداری بخش عمده دارایی مشتریان در کیف‌پول‌های سرد، در کنار ارائه کیف‌پول داخلی و پشتیبانی ۲۴ ساعته، از جمله اقدامات این پلتفرم برای افزایش امنیت و سهولت استفاده از خدمات است. بیت‌پین از دی‌ماه ۱۴۰۴ امکان خریدوفروش توکن

نگاهی به مشخصات و قابلیت های پایانه پرداخت الکترونیکی هوشمند TECHNO G25 شرکت توسن تکنو

TECHNO G25؛ همراه کسب وکارها در پرداخت های روزمره

در فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی، انتخاب دستگاه کارت‌خوان به عواملی مانند روش‌های پذیرش پرداخت، امکانات ارتباطی، قابلیت جابه‌جایی و سهولت استفاده بستگی دارد. پایانه پرداخت الکترونیکی هوشمند TECHNO G25 شرکت توسن تکنو برای استفاده در چنین محیط‌هایی طراحی شده و قابلیت‌هایی مانند خواندن کارت‌های مغناطیسی و تراشه‌دار، پرداخت بدون تماس، اسکن بارکد و چاپ رسید را در یک دستگاه در اختیار کاربر قرار می‌دهد. پشتیبانی از شبکه 4G و Wi-Fi نیز در کنار باتری داخلی، امکان استفاده از این پایانه را بدون وابستگی دائمی به برق یا اتصال ثابت شبکه فراهم می‌کند.

◀ طراحی و امکانات موردنیاز برای پرداخت روزمره

TECHNO G25 بدنه‌ای مشکی‌رنگ با طراحی ارگونومیک دارد و به صفحه‌کلید فیزیکی، نمایشگر رنگی و چاپگر حرارتی داخلی مجهز است. کلیدهای عددی در کنار دکمه‌های تأیید، لغو و پاک‌کردن برای ورود اطلاعات و انجام مراحل پرداخت در نظر گرفته شده‌اند. تفکیک رنگی کلیدهای عملیاتی نیز تشخیص و استفاده از آنها را آسان‌تر می‌کند؛ ویژگی‌ای که در محیط‌های فروشگاهی و هنگام استفاده مداوم از دستگاه می‌تواند اهمیت بیشتری پیدا کند.

نمایشگر ۲.۸ اینچی دستگاه از نوع QVGA و دارای وضوح ۳۲۰ در ۲۴۰ پیکسل است. اطلاعات تراکنش و پیام‌های مربوط به فرایند پرداخت از طریق این نمایشگر در اختیار کاربر قرار می‌گیرد. چاپگر حرارتی داخلی نیز از کاغذهایی با عرض ۵۸ میلی‌متر و رول‌هایی با قطر خارجی ۴۰ میلی‌متر پشتیبانی می‌کند. قرارگیری چاپگر در بدنه دستگاه، امکان صدور رسید کاغذی را بدون نیاز به تجهیزات جانبی فراهم کرده است.

ابعاد و ساختار قابل حمل G25 نیز امکان استفاده از آن را هم روی پیشخوان و هم هنگام جابه‌جایی در محیط فروشگاه فراهم می‌کند؛ قابلیتی که می‌تواند برای کسب‌وکارهایی با چند نقطه دریافت وجه کاربردی باشد.

◀ سه روش خواندن کارت در کنار بارکدخوان

در بخش پردازشی، TECHNO G25 از پردازنده دوهسته‌ای ARM Cortex-A7 با فرکانس ۱.۲ گیگاهرتز استفاده می‌کند. این دستگاه به ۱۲۸ مگابایت حافظه RAM و ۲۵۶ مگابایت حافظه Flash مجهز است و سیستم‌عامل Linux بستر اجرای نرم‌افزارهای پرداخت آن را تشکیل می‌دهد. نوع خدمات قابل ارائه از طریق این پایانه نیز به نرم‌افزار نصب‌شده و زیرساخت شرکت ارائه‌دهنده خدمات پرداخت بستگی دارد.

G25 از سه روش خواندن کارت پشتیبانی می‌کند: نوار مغناطیسی، کارت تراشه‌دار و پرداخت بدون تماس مبتنی بر NFC. این قابلیت‌ها امکان پذیرش کارت‌های سازگار با هر یک از این روش‌ها را فراهم می‌کنند، هرچند استفاده عملیاتی از آنها به پشتیبانی نرم‌افزار و شبکه پرداخت مربوطه وابسته است. این کارت‌خوان همچنین به اسکنر ۰.۳ مگاپیکسلی مجهز است که قابلیت خواندن بارکدهای یک‌بعدی و دوبعدی را دارد. این ویژگی می‌تواند در فرایندهای مبتنی بر کد، از جمله خواندن شناسه‌ها و کدهای دوبعدی، مورد استفاده قرار گیرد؛ مشروط بر اینکه نرم‌افزار دستگاه از این کاربردها پشتیبانی کند.

◀ اتصال از طریق 4G و Wi-Fi

TECHNO G25 برای اتصال به شبکه از ارتباط 4G و Wi-Fi در باند ۲.۴ گیگاهرتز پشتیبانی می‌کند. این دستگاه همچنین امکان استفاده از دو سیم‌کارت را دارد و پذیرنده می‌تواند متناسب با شرایط پوشش شبکه در محل کسب‌وکار، روش ارتباطی مناسب را انتخاب کند. باتری دستگاه دارای ظرفیت ۲۶۰۰ میلی‌آمپرساعت با ولتاژ ۳.۶ ولت است و امکان استفاده از پایانه را بدون اتصال دائمی به برق فراهم می‌کند. این ویژگی در کنار ارتباطات بی‌سیم، برای کسب‌وکارهایی که به جابه‌جایی دستگاه در محیط فروشگاه یا محل ارائه خدمات نیاز دارند، کاربردی است. درگاه USB Type-C و بوق هشدار برای اعلان‌های صوتی نیز از دیگر امکانات سخت‌افزاری G25 هستند.

◀ استانداردهای امنیتی و کاربردهای دستگاه

در بخش امنیت، G25 دارای یک جایگاه PSAM برای استفاده از ماژول امنیتی است. طبق اطلاعات درج‌شده در کاتالوگ محصول، استانداردها و گواهی‌های PCI PTS 6.x، EMV L1 و EMV Contactless L1 و L2 برای این دستگاه ذکر شده‌اند. این استانداردها به الزامات امنیتی پایانه و سازگاری آن با روش‌های مختلف پذیرش کارت مربوط می‌شوند. TECHNO G25 برای استفاده در فروشگاه‌های خرده‌فروشی، سوپرمارکت‌ها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و مراکز خدماتی در نظر گرفته شده است. مهم‌ترین ویژگی این دستگاه را می‌توان ترکیب چند قابلیت در یک پایانه قابل حمل دانست؛ از پذیرش کارت به روش‌های مختلف و ارتباط بی‌سیم گرفته تا چاپ رسید و خواندن بارکد ◆



با مدیران عامل هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانکی کشور بیشتر آشنا شوید

از بازوی فناوری تا شریک راهبردی بانک

هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانکی دیگر فقط مجموعه‌هایی برای نگهداری زیرساخت، توسعه سامانه و اجرای پروژه‌های بانک مادر نیستند. از آنها انتظار می‌رود در تحول دیجیتال بانک نقش فعال‌تری داشته باشند، میان شرکت‌های تابعه و بدنه بانک هم‌افزایی ایجاد کنند، مدل‌های تازه درآمدی بسازند و در حوزه‌هایی مانند داده، هوش مصنوعی، بانکداری پلتفرمی، نئوبانک، امنیت و تاب‌آوری زیرساخت مسیر آینده بانک را شکل دهند. همین تغییر، جایگاه مدیرعامل این هلدینگ‌ها را نیز پیچیده‌تر کرده است؛ مدیرانی با پیشینه‌هایی متفاوت، از فناوری و مخابرات تا سرمایه‌گذاری، مدیریت مالی، بانکداری الکترونیکی و سیاست‌گذاری، امروز هدایت بازوهای فناوری بانک‌های کشور را بر عهده دارند. عصر تراکنش در این گزارش سراغ مدیران عامل هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها رفته تا مسیر حرفه‌ای آنها را مرور کند و، در مواردی که به پرسش‌های ما پاسخ داده‌اند، از مأموریت اصلی، مهم‌ترین تصمیم دوره مدیریت و اولویت‌هایشان تا پایان سال ۱۴۰۵ بگوید.



ابراهیم محمدی
مهرکام ایرانیان

ابراهیم محمدی، متولد ۱۵ شهریورماه ۱۳۵۱، از سال ۱۴۰۴ مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت فناوری اطلاعات و نوآوری مهرکام ایرانیان، بازوی فناوری اطلاعات و نوآوری بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، است. او دارای مدرک کارشناسی حسابداری، کارشناسی ارشد مدیریت مالی (MBA) و دکترای مدیریت کسب‌وکار (DBA) است.

او پیش از حضور در مهرکام ایرانیان، در سال ۱۴۰۳ مشاور مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران بود و از سال ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۳ مدیرعاملی و عضویت در هیئت‌مدیره شرکت توسعه فناوری اطلاعات سینا را بر عهده داشت. مدیرعاملی و عضویت در هیئت‌مدیره شرکت احیا منابع افق آینده در فاصله سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱، معاونت نظارت و بازرسی بانک انصار از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۸ و فعالیت به‌عنوان مدیر ارشد و دبیر هیئت‌مدیره این بانک در سال ۱۳۹۸ از دیگر سوابق اوست. محمدی پیش از آن نیز در بانک انصار مسئولیت‌هایی از جمله جانشینی معاون حسابرسی و بازرسی، ریاست اداره راهبری و تلفیق معاونت مالی، مشاوره معاونت فناوری اطلاعات و ارتباطات، ریاست دایره نصب و راه‌اندازی و پشتیبانی سیستم‌های بانکی و ریاست دایره فناوری اطلاعات و ارتباطات استان تهران را بر عهده داشته است. او فعالیت خود در این مجموعه را از سال ۱۳۷۳ در امور بانکی و به‌عنوان سوپروایزر شعبه مرکزی آغاز کرده بود.

عضویت در هیئت‌مدیره بانک انصار، عضویت علی‌البدل هیئت‌مدیره این بانک، مدیریت پروژه ادغام تعاونی اعتباری ثامن در بانک انصار، عضویت در هیئت‌مدیره و قائم‌مقامی تعاونی اعتباری ثامن، عضویت و ریاست هیئت‌مدیره شرکت فناوران اطلاعات انصار، مدیرعاملی و عضویت در هیئت‌مدیره شرکت زاگرس پردیس کیش و مشاوره فناوری اطلاعات بانک مهر اقتصاد از دیگر سوابق اجرایی اوست. در میان پروژه‌های حرفه‌ای محمدی، مدیریت پروژه استقرار کربنکینگ توسن (نگین) در بانک انصار، مدیریت پروژه مهاجرت از سیستم قدیم انصار به کربنکینگ توسن، متمرکزسازی سرورهای بانکی، مشارکت در طراحی، تولید و استقرار زیرسیستم تسهیلات کربنکینگ نگین، مدیریت پروژه ادغام و مهاجرت مؤسسه ثامن به بانک انصار و مشارکت در پروژه ادغام و مهاجرت بانک انصار به بانک سپه دیده می‌شود.

محمدی مهم‌ترین مأموریت خود در مهرکام را شناسایی و پاسخ‌گویی به نیازهای فناوری اطلاعات بانک قرض‌الحسنه مهر ایران متناسب با مسیر رشد و توسعه بانک می‌داند. همکاری با اکوسیستم فین‌تک نیز بخش دیگری از این مأموریت است. محمدی می‌گوید: «باید ظرفیت‌هایی ایجاد می‌کردم که در راستای تعمیق فرهنگ قرض‌الحسنه بتوانیم با اکوسیستم فین‌تک کشور، به‌خصوص لندتک‌ها، همکاری نزدیک داشته باشیم.» او سال ۱۴۰۴ را نقطه شکل‌گیری زیرساخت‌های اصلی مهرکام می‌داند و می‌گوید: «۱۴۰۴ برای ما در مهرکام سال ساختن بود و از اینجا به بعد وارد فاز توسعه می‌شویم.» محمدی درباره ساختار این مجموعه نیز توضیح می‌دهد: «مهرکام ساختاری دوسوتوان دارد که بر اساس آن باید شرکت‌ها و واحدهای کسب‌وکاری‌مان را طوری سازماندهی و ایجاد می‌کردیم که نیازهای فناورانه بانک را رفع کنند.»

فعال‌سازی شرکت‌های غیرفعال مجموعه، پیشبرد سه پروژه راهبردی «سرویس‌های ارزش‌افزوده»، «بانکداری باز» و «مرکز نوآوری باز» و حرکت مطابق برنامه استراتژیک تدوین‌شده، مهم‌ترین اولویت‌های مهرکام تا پایان سال ۱۴۰۵ هستند.



احمد طبائی

تفاس

احمد طبائی از تیرماه ۱۴۰۵ مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات سینا، تفاس، است. او پیش از رسیدن به مدیرعاملی تفاس، در ساختار فناوری اطلاعات بانک سینا فعالیت می‌کرد و آخرین مسئولیتش در این بانک، مدیریت امور فناوری اطلاعات بود. طبائی همچنین در مقطعی سرپرستی معاونت فناوری اطلاعات بانک سینا را بر عهده داشته است؛ مسئولیتی که تا مهرماه ۱۴۰۴ در اختیار او بود. مسیر حرفه‌ای طبائی بیش از هر چیز با حوزه‌های فنی فناوری اطلاعات، به‌ویژه شبکه، زیرساخت و امنیت گره خورده است. سوابق حرفه‌ای منتشرشده از او نشان می‌دهد در زمینه‌هایی مانند شبکه‌های سیسکو، مراکز داده، امنیت اطلاعات، رایانش ابری و مدیریت خدمات فناوری اطلاعات دوره‌ها و گواهی‌های تخصصی متعددی گذرانده است. همین پیشینه فنی باعث شده طبائی پیش از ورود به مدیریت هلدینگ فناوری بانک سینا، بخش قابل‌توجهی از مسیر کاری خود را در لایه‌های اجرایی و مدیریتی فناوری اطلاعات این بانک طی کند.

بابک درویش روحانی

فام

بابک درویش روحانی، متولد ۱۳۶۰، از اسفندماه ۱۴۰۴ مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)، است. او دارای دکترای مهندسی کامپیوتر با گرایش نرم‌افزار از دانشگاه تکنولوژی مالزی UTM است و در طول فعالیت حرفه‌ای بیش از ۲۲ ساله خود در بخش‌های مختلف صنعت فناوری، بانکداری و پرداخت حضور داشته است. مدیرعاملی و عضو هیئت‌مدیره شرکت خدمات انفورماتیک، عضویت در هیئت‌مدیره داده‌ورزی سداد، مدیرعاملی و عضو هیئت‌مدیره رایان بورس و شرکت مهندسین مشاور اسوه ایران، عضو هیئت‌مدیره و معاون توسعه نرم‌افزاری ناواکو، مدیر پروژه بانکداری متمرکز بانک مسکن، طراح سامانه بانکداری متمرکز، مدیر تحقیق و توسعه پارسیان همراه لوتوس، مدیرعامل شرکت PRTM، معاون تجاری، مدیر فناوری اطلاعات و مدیر پروژه MVNO در شرکت سلامت الکترونیک برکت و فعالیت به‌عنوان معمار سازمانی ارشد در Maybank مالزی از جمله سوابق اوست. او همچنین در بانک قوامین در مسئولیت‌هایی از ریاست دایره پایگاه داده و مدیریت تست بانکداری الکترونیک تا مدیریت فنی بانکداری الکترونیک فعالیت کرده است. از جمله پروژه‌های حرفه‌ای درویش روحانی می‌توان به مدیریت فنی پروژه بانکداری متمرکز (کربنکینگ) مؤسسه قوامین و اتصال یکپارچه بیش از ۵۰۰ شعبه، مدیریت پروژه بانکداری متمرکز بانک مسکن و بومی‌سازی ماژول‌های تخصصی آن و همچنین توسعه نرم‌افزارهای تخصصی بازار سرمایه در دوره مدیریت رایان بورس



اشاره کرد. در دوره مدیریت شرکت خدمات انفورماتیک نیز طراحی و توسعه سامانه‌هایی از جمله «هور» و راه‌اندازی تیم‌های محصول‌محور در کارنامه او قرار دارد. درویش روحانی مأموریت خود در فام را «حفظ پایداری، توسعه و ارتقای کیفیت خدمات نرم‌افزاری و زیرساختی شرکت، همراه با افزایش چابکی عملیاتی و اطمینان‌پذیری سامانه‌ها» عنوان می‌کند. در همین مسیر، استقرار تیم‌های چابک، بازنگری در معماری‌های قدیمی، حفظ ثبات سرویس‌های حیاتی و بهبود فرایندهای توسعه و پشتیبانی در دستور کار قرار گرفته است.

او شاخص‌ترین اقدام راهبردی این دوره را «تغییر رویکرد از نگاه سنتی به زیرساخت‌ها و سامانه‌ها، به سمت توسعه چابک و پلتفرم‌محور» می‌داند؛ رویکردی که تقویت تاب‌آوری زیرساخت‌های حیاتی، توسعه راهکارهای بانکداری دیجیتال و نئوبانک، ایجاد مرکز نوآوری و سرمایه‌گذاری فناوری‌های مالی ملل و یکپارچه‌سازی سامانه‌های جزیره‌ای را در این مجموعه شامل می‌شود.



حامد دهقانی آرانی

داده‌ورزی سداد

حامد دهقانی آرانی از آبان‌ماه ۱۴۰۳ مدیرعامل هلدینگ داده‌ورزی سداد است. او از مدیران باسابقه حوزه فناوری اطلاعات کشور و دانش‌آموخته این حوزه است و پیش از حضور در سداد، سابقه فعالیت در مرکز ملی فضای مجازی را در کارنامه خود دارد. از جمله مسئولیت‌های اجرایی او می‌توان به معاونت امنیت مرکز ملی فضای مجازی اشاره کرد؛ سمتی که تا سال ۱۳۹۴ بر عهده داشت. دهقانی آرانی پس از ورود به هلدینگ داده‌ورزی سداد، بر تقویت زیرساخت‌های فناوری، تسریع فرایندها، استفاده بهتر از ظرفیت‌های موجود و افزایش بهره‌وری تأکید کرده است.

در دوره مدیریت او، ارتباط سداد با زیست‌بوم فناوری و نوآوری نیز گسترش یافته و این هلدینگ در سال ۱۴۰۴ با پارک فناوری پردیس موافقت‌نامه همکاری امضا کرده است.

او در همین چهارچوب از آمادگی سداد و شرکت‌های زیرمجموعه آن برای همکاری با شرکت‌ها و تیم‌های فعال در حوزه فناوری و بانکداری گفته و تأکید کرده است که این هلدینگ به دنبال بازارسازی برای شرکت‌هاست.



حبیب‌اله اژدهاکش
هلدینگ بهسازان فردا
حبیب‌اله اژدهاکش، متولد ۱۳۵۴، از سال ۱۴۰۳ تاکنون مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا است. او دارای مدرک کارشناسی ریاضی کاربردی از دانشگاه سیستان و بلوچستان و کارشناسی‌ارشد ریاضی کاربردی با گرایش تحقیق در عملیات از دانشگاه تربیت‌مدرس است. اژدهاکش پیش از حضور در بهسازان فردا، از سال ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۳ معاون فناوری اطلاعات بانک رفاه بود و در سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۳ نیز عضویت در هیئت‌مدیره شرکت آسان پرداخت پرشین را بر عهده داشت. او از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۹ مدیرعامل شرکت توسعه فناوری رفاه پردیس بود و در فاصله سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۷ نیز در هیئت‌مدیره این شرکت حضور داشت. از دیگر مسئولیت‌های اجرایی او می‌توان به معاونت مدیرعامل بانک بین‌المللی کیش در امور طرح و برنامه، مدیریت اداره طراحی محصول و توسعه بازار بانک رفاه، مدیریت امور طرح و برنامه بانک بین‌المللی کیش و مدیریت پروژه مکانیزاسیون عملیات ارزی بانک رفاه اشاره کرد. اژدهاکش در بخش‌های مطالعات و بازاریابی، سازمان و برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل بانک رفاه نیز فعالیت کرده است. او علاوه بر سوابق بانکی و مدیریتی، بین سال‌های ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۳ سابقه تدریس در دانشگاه جامع علمی‌کاربردی را نیز در کارنامه دارد. در دوره مدیریت اژدهاکش، موضوع حاکمیت فناوری اطلاعات و تقویت سازوکارهای نظارتی در شرکت‌های زیرمجموعه نیز مورد توجه قرار گرفته است. او بر استقرار چهارچوب‌های COBIT و ITIL برای شکل‌گیری نظام حاکمیت و مدیریت فناوری اطلاعات در هلدینگ و همچنین توسعه حسابرسی فناوری اطلاعات در شرکت‌های تابعه تأکید کرده است.



رضا علیخانی
ناواکو
رضا علیخانی، متولد ۱۳۶۰، از بهمن‌ماه ۱۴۰۴ مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات ناواکو و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره این شرکت است. او دارای مدرک کارشناسی کامپیوتر با گرایش نرم‌افزار است و پیش از حضور در ناواکو، ریاست اداره کل بانکداری الکترونیک بانک مسکن را بر عهده داشته است.
علیخانی مهم‌ترین مأموریت خود را بازتعریف و تقویت جایگاه ناواکو به‌عنوان بازوی تخصصی فناوری و تحول دیجیتال بانک مسکن و هم‌زمان ایجاد شرکتی چابک، حرفه‌ای و از نظر اقتصادی پایدار می‌داند. در این مسیر، تمرکز اولیه بر شناخت دقیق مسائل، بازسازی اعتماد و تعامل حرفه‌ای با بانک مسکن، اصلاح نظام‌های مدیریتی و قراردادی و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای تحول فناورانه قرار گرفته است.
او شاخص‌ترین اقدام دوره مدیریت خود را تدوین و آغاز اجرای برنامه تحول و بازسازی راهبردی ناواکو می‌داند؛ برنامه‌ای که به‌جای تمرکز صرف بر پروژه‌های مقطعی، مسائل شرکت را در حوزه‌های اقتصادی، حکمرانی، فناوری، محصول و سرمایه انسانی هدف قرار داده است. در این چهارچوب، اصلاح مدل قیمت‌گذاری، ارتقای نظام مدیریت پروژه و خدمت، توسعه زیرساخت‌های ابری و هوش مصنوعی، تقویت سازمان فروش و حرکت به سمت محصولات و درآمدهای پایدار در دستور کار قرار گرفته است. طبق گفته‌های علیخانی، این رویکرد مسیر حرکت شرکت را از یک مجموعه عمدتاً پروژه‌محور به سمت یک شریک حرفه‌ای و قابل‌اتکاتر برای تحول دیجیتال بانک مسکن مشخص کرده است.
طبق صحبت‌های علیخانی، سه اولویت ناواکو تا پایان سال ۱۴۰۵ عبارت‌اند از: اول، بازسازی اقتصادی و افزایش پایداری مالی شرکت از طریق اصلاح قیمت‌گذاری، مدیریت بهای تمام‌شده، کنترل هزینه‌ها و تقویت نقدینگی.
دوم، بازسازی اعتماد و ارتقای کیفیت خدمت‌رسانی به بانک مسکن از طریق بهبود قابلیت تحویل پروژه‌ها و خدمات، تقویت مدیریت پروژه و خدمت، شفاف‌سازی تعهدات و ایجاد تعامل حرفه‌ای و ساختاریافته با بانک و سوم، ایجاد قابلیت‌های فناورانه و کسب‌وکاری آینده با تمرکز بر زیرساخت ابری، هوش مصنوعی و داده، نوسازی فناوری، توسعه محصولات و خدمات جدید و تقویت سازمان فروش و بازارسازی.



سیدجواد سادات‌فرزینی
هلدینگ نگاه بانک کارآفرین
سیدجواد سادات‌فرزینی از شهریورماه ۱۴۰۴ مدیریت هلدینگ نگاه بانک کارآفرین را بر عهده دارد. او دارای مدرک کارشناسی‌ارشد مدیریت فناوری و دانشجوی دکترای مدیریت در دانشگاه علم و صنعت ایران است. مدیرعاملی شرکت مدیریت هوشمند ثروت ستارگان و ریاست هیئت‌مدیره این شرکت از جمله سوابق اجرایی اوست. تأسیس صندوق پژوهش و فناوری مسکن نیز در فهرست اقدامات حرفه‌ای او قرار دارد.
دبیری ستاد توسعه اقتصاد دانش‌بنیان عمران و ساختمان معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری و فعالیت به‌عنوان مشاور وزیر و مدیرکل حوزه ریاست وزارت راه و شهرسازی سوابق کاری او هستند. او همچنین سابقه معاونت فناوری‌های پژوهشی و اجتماعی‌سازی سیاست کلان مرکز مطالعات و بررسی‌های راهبردی مجمع تشخیص مصلحت نظام را در کارنامه دارد.



سیدرضا ناصری‌نیک
ملی انفورماتیک

سیدرضا ناصری‌نیک، متولد ۱۳۵۷، از ۱۲ بهمن‌ماه ۱۴۰۴ مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک است. او دارای دکترای مهندسی مالی و مدیریت عالی کسب‌وکار از دانشگاه تهران است. مدیرعاملی مؤسسه تأمین آتیه گروه ملی انفورماتیک، مدیرعاملی شرکت تأمین آتیه کارکنان بانک مرکزی، سرپرستی شرکت ملی انفورماتیک و حدود ۲۰ سال فعالیت در معاونت مالی، سرمایه‌گذاری و امور مجامع این شرکت از جمله سوابق اوست.

ناصری‌نیک همچنین سابقه ریاست حسابداری مدیریت و مدیریت سهام شرکت خدمات انفورماتیک، فعالیت در سازمان حسابرسی و عضویت در هیئت‌مدیره شرکت‌های خدمات انفورماتیک و شاپرک را دارد. او در دوره‌ای نیز نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش بوده است.

شهاب جوانمردی
فناپ

شهاب جوانمردی، متولد ۱۳۵۳، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان، فناپ، است. او دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه صنعتی شریف، کارشناسی‌ارشد معماری کامپیوتر و کارشناسی‌ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دکترای مدیریت حرفه‌ای از دانشگاه بوردو فرانسه است. جوانمردی از سال ۱۳۸۵ تاکنون مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره فناپ است.

او در حال حاضر عضو کارگروه عالی فناوری اطلاعات بانک پاسارگاد، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، عضو هیئت‌رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع ایران و آلمان و عضو هیئت‌مدیره صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی نوآوری پاسارگاد است. عضویت در هیئت نمایندگان دوره‌های نهم و دهم اتاق بازرگانی تهران، عضویت حقیقی در ستاد توسعه فناوری و کاربرد هوش مصنوعی کشور، ریاست هیئت‌مدیره شرکت داتین، ریاست هیئت‌مدیره شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد و ریاست هیئت‌مدیره شرکت پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد، شناسا، از دیگر مسئولیت‌های سازمانی اوست. جوانمردی همچنین کارشناس رسمی دادگستری در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و مشاور تأییدصلاحیت‌شده در حوزه‌های سخت‌افزار، زیرساخت، مدیریت و آموزش است. جوانمردی در سال‌های اخیر، تحول دیجیتال را یکی از محورهای اصلی حرکت فناپ عنوان کرده است. او پیش‌تر



گفته است این هلدینگ «تحول دیجیتال مبتنی بر فناوری‌های انقلاب صنعتی چهارم را در اولویت فعالیت‌های خود قرار داده است.» فناپ که فعالیت خود را با تمرکز بر ارائه راهکارهای جامع بانکداری بومی آغاز کرده، دامنه فعالیتش را به حوزه‌های مالی و بانکی، ارتباطات، فناوری‌های صنعتی و سبک زندگی گسترش داده است. جوانمردی در همین چهارچوب از برنامه این مجموعه برای توسعه زیرساخت‌های مرکز داده و رایانش ابری با هدف ورود مؤثرتر به حوزه هوش مصنوعی نیز گفته است. سرمایه انسانی محور دیگری است که جوانمردی در تعریف مأموریت فناپ بر آن تأکید دارد. او در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ «کمک به توسعه سرمایه انسانی توانمند در کشور» را یکی از جدی‌ترین مأموریت‌های فناپ عنوان کرد و بر این باور است که بنگاه‌های اقتصادی می‌توانند فراتر از سودآوری، زمینه نقش‌آفرینی نخبگان در حل مسائل کشور را فراهم کنند.



سیدصابر امامی
گروه داده‌پردازی پارسیان

سیدصابر امامی، متولد ۱۳۶۱، از مهرماه ۱۴۰۴ مدیرعامل گروه داده‌پردازی پارسیان است. او دارای دکترای کارآفرینی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز است.

مدیرعاملی شرکت سرمایه‌گذاری عصر امین بانک کارآفرین، مدیرعاملی گسترش الکترونیک تدبیر ایران، مدیرعاملی مبین‌وان کیش، عضویت در کمیته عالی فناوری اطلاعات بانک پارسیان و عضویت در هیئت‌مدیره گروه فنحاب و توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی از جمله سوابق اوست. امامی همچنین سابقه فعالیت به‌عنوان مدیر ارتباطات و توسعه بازار فناپ را دارد.

امامی درباره مأموریت خود در گروه داده‌پردازی پارسیان می‌گوید: «مأموریت اصلی من در یک عبارت خلاصه می‌شود: تبدیل یک هلدینگ فناوری، به یک شریک راهبردی و خلق‌کننده اکوسیستم برای مجموعه بانک.» در این مسیر، اصلاح ساختار مالی و نظام سرمایه‌گذاری هلدینگ و همچنین ایجاد زبان مشترک میان بخش فنی و بدنه تصمیم‌گیر بانک، دو محور اصلی فعالیت بوده‌اند. او مهم‌ترین اقدام این دوره را «پروژه بزرگ اصلاح ساختار مالی و بازآرایی زنجیره ارزش هلدینگ» عنوان می‌کند. می‌گوید: «پروژه‌های غیراقتصادی را شجاعانه متوقف کردیم و منابع را به‌صورت کاملاً هدفمند به سمت حوزه‌هایی بردیم که پتانسیل خلق ارزش بالاتری داشتند.»

توسعه زنجیره ارزش برای بانک، تمرکز بر نوآوری و توسعه کسب‌وکارهای آینده‌محور و تثبیت موقعیت شرکت‌های بورسی گروه و توسعه مشارکت‌های راهبردی، سه اولویت اصلی گروه داده‌پردازی پارسیان تا پایان ۱۴۰۵ هستند.



محمد گودرزی
همگام

محمد گودرزی، متولد ۱۳۵۷، از دی‌ماه ۱۴۰۴ مدیرعامل شرکت سامانه‌های کاربردی کلان همگام (همگام)، شرکت فناوری اطلاعات پست‌بانک ایران، است. او دارای مدرک کارشناسی‌ارشد مهندسی کامپیوتر از دانشگاه آزاد اسلامی است و بخش مهمی از مسیر حرفه‌ای خود را در حوزه فناوری اطلاعات، زیرساخت‌های بانکی، مدیریت پروژه و توسعه سامانه‌های متمرکز گذرانده است. گودرزی پیش از حضور در همگام، عضو موظف هیئت‌مدیره شرکت گسترش فناوری‌های نوین بود و در مجموع ۱۴ سال سابقه فعالیت حرفه‌ای و مدیریتی از جمله مسئولیت راهبری پروژه‌های فناوری اطلاعات و زیرساخت‌های بانکی را در این شرکت دارد. او همچنین مدیریت پروژه انتقال دانش و توسعه سامانه متمرکز بیمه محصولات کشاورزی صندوق بیمه کشاورزی را در کارنامه دارد.

بخش مهمی از سوابق حرفه‌ای گودرزی به اجرای پروژه‌های زیرساختی و تحول فناوری اختصاص دارد. گودرزی همچنین پروژه انتقال دانش و توسعه سامانه متمرکز بیمه محصولات کشاورزی را با تمرکز بر تحویل‌گیری سامانه، بومی‌سازی دانش فنی و ایجاد توان توسعه مستقل در تیم‌های داخلی راهبری کرده است. راه‌اندازی حوزه مدیریت ریسک فناوری اطلاعات و مشارکت در توسعه سازوکارهای شناسایی، ارزیابی و کنترل ریسک‌های فناورانه نیز در سوابق او دیده می‌شود.

گودرزی مهم‌ترین مأموریت خود در شرکت همگام را بازتعریف مسیر رشد شرکت و فراهم‌کردن بستر تبدیل آن از مجموعه‌ای عمدتاً متمرکز بر خدمات جاری به یک شرکت فناوری توسعه‌گرا با قابلیت نقش‌آفرینی گسترده‌تر در زنجیره ارزش فناوری و خدمات دیجیتال می‌داند و می‌گوید: «در کمتر از یک سال گذشته، با حمایت سهامداران، همراهی هیئت‌مدیره و تلاش همکاران، بخش قابل توجهی از اقدامات مرحله نخست این تحول، شامل اصلاح ساختار سازمانی، تقویت حاکمیت شرکتی، توسعه سرمایه انسانی و ظرفیت‌های فناورانه، توسعه محصولات و همکاری‌های تجاری و بهبود زیرساخت‌های عملیاتی پیش رفته است.»

هم‌زمان، برنامه توسعه ساختار کسب‌وکار و حرکت به سمت شکل‌دهی مجموعه‌ای از شرکت‌های فناوری با توانمندی‌های مکمل را نیز دنبال می‌کند. گودرزی درباره ارزیابی این مسیر تأکید می‌کند: «معتقدم در این مدت، پیشرفت مناسبی در مرحله ظرفیت‌سازی حاصل شده، اما معیار نهایی موفقیت، تبدیل این ظرفیت‌ها به محصولات رقابتی، درآمد پایدار، بهره‌وری و ارزش اقتصادی برای مشتریان و سهامداران است.»

او شاخص‌ترین تصمیم این دوره را تغییر رویکرد توسعه شرکت از گسترش فعالیت‌های جاری به سمت تکمیل زنجیره ارزش فناوری و ایجاد ظرفیت‌های مکمل کسب‌وکار عنوان می‌کند. او می‌گوید این تصمیم مبنای اقداماتی در حوزه ساختار سازمانی، توسعه توانمندی‌های فناورانه، محصولات و همکاری‌های تجاری، تقویت زیرساخت‌ها و توسعه ساختار شرکتی قرار گرفته است. به گفته او، مرحله بعدی این مسیر «تبدیل ظرفیت‌های ایجادشده به ارزش اقتصادی قابل‌اندازه‌گیری» خواهد بود.

توسعه کسب‌وکار و تکمیل زنجیره ارزش فناوری با تمرکز بر تجاری‌سازی محصولات و خدمات، توسعه همکاری‌های تجاری و پیشبرد برنامه ایجاد مجموعه‌ای از شرکت‌های فناوری با قابلیت‌های مکمل؛ افزایش بهره‌وری و بلوغ عملیاتی از طریق ارتقای نظام مدیریت پروژه، تقویت پاسخ‌گویی مدیریتی و بهبود کیفیت خدمات؛ و تثبیت زیرساخت‌های رشد و پایداری مالی، سه اولویت اصلی شرکت همگام تا پایان سال ۱۴۰۵ هستند. به گفته او، پیگیری افزایش سرمایه، تکمیل زیرساخت‌های سازمانی و عملیاتی، تغییر نام و هویت برند و تقویت سازوکارهای توسعه درآمد پایدار و مدیریت جریان نقد نیز در همین چهارچوب دنبال می‌شوند.



مسعود وکیلی‌نیا
تفتا

مسعود وکیلی‌نیا، متولد آذرماه ۱۳۶۲ در تبریز، دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه‌نصیرالدین طوسی و کارشناسی‌ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است. او فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۸۳ در ایران‌خودرو آغاز کرد و پس از آن در سمت‌هایی از جمله کارشناس کنترل و مدیریت پروژه‌های شرکت ENI، مدیر محصولات B2C ایرانسل، معاون توسعه کسب‌وکار شرکت تهران اینترنت (#۷۸۰*)، معاون سرمایه‌گذاری شرکت گسترش الکترونیک تدبیر ایران و رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل مبین‌وان کیش فعالیت کرد. وکیلی‌نیا از آبان‌ماه ۱۴۰۱ تا فروردین‌ماه ۱۴۰۵ مدیرعامل ارتباط فردا بود و از فروردین ۱۴۰۵ مدیریت تفتا را بر عهده دارد. وکیلی‌نیا درباره مأموریت خود در تفتا می‌گوید: «مأموریت بنیادین ما، بازتعریف جایگاه تفتا از یک مجری تخصصی به معمار پیوندهای ارزش‌آفرین در اقتصاد دیجیتال است.» بر همین اساس، تمرکز این هلدینگ بر ساختارمندکردن همکاری میان بانک تجارت و اکوسیستم فناوری و حرکت از نگاه پروژه‌محور به سمت همکاری‌های راهبردی و پایدار قرار گرفته است. یکی از اقداماتی که وکیلی‌نیا در این دوره بر آن تأکید دارد، طراحی و پیاده‌سازی الگویی برای هم‌افزایی میان شرکت‌های گروه با حفظ استقلال حرفه‌ای آنهاست. او در توضیح این رویکرد می‌گوید تفتا به‌جای ورود به جزئیات اجرایی، بر «طراحی همکاری» و مدیریت شبکه ارزش‌آفرین تمرکز کرده است. تعمیق ارتباط میان ظرفیت‌های بانکی و نوآوری‌های فین‌تکی، تقویت هم‌افزایی میان شرکت‌های تابعه و تثبیت نقش تفتا به‌عنوان تسهیل‌گر اصلی همکاری‌های مشترک در سطح ملی سه محور اصلی برنامه‌های این مجموعه تا پایان ۱۴۰۵ هستند.



نادر غضنفری
گسترش فناوری‌های نوین کشاورزی

نادر غضنفری، متولد ۱۳۵۱، از سال ۱۴۰۳ مدیرعامل شرکت گسترش فناوری‌های نوین است. او دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر با گرایش نرم‌افزار از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز و کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب است و در دوره یک‌ساله DBA مدیریت کسب‌وکار با گرایش تحول دیجیتال دانشگاه تهران نیز تحصیل می‌کند. عضویت موظف در هیئت‌مدیره شرکت تاتا، مدیریت پروژه استقرار کربنکینگ و فعالیت به‌عنوان مشاور در معاونت فناوری اطلاعات بانک تجارت، ریاست اداره کل مهندسی نرم‌افزار شرکت گسترش فناوری‌های نوین بانک کشاورزی، فعالیت به‌عنوان Engagement Manager در پروژه‌های بانکی و فناوری اطلاعات شرکت تمنوس و معاونت آموزشی دانشکده انفورماتیک شرکت داده‌پردازی ایران از جمله سوابق حرفه‌ای اوست. غضنفری مأموریت اصلی خود در این شرکت را ایجاد مسیری روشن برای توسعه شرکت و نزدیک‌ترکردن فناوری به نیازهای کسب‌وکار می‌داند. او شاخص‌ترین اقدام دوره مدیریت خود را سامان‌دهی ظرفیت‌های فنی و پروژه‌های کلیدی شرکت و حرکت به سمت رویکردی منسجم‌تر در مدیریت فناوری بانکی عنوان می‌کند: «هدف این بوده است که پروژه‌ها صرفاً به‌عنوان مجموعه‌ای از فعالیت‌های فنی دیده نشوند، بلکه در ارتباط با اهداف کسب‌وکار و نیازهای بانک تعریف و مدیریت شوند.» تکمیل و ارتقای زیرساخت‌ها و سامانه‌های کلیدی بانکداری دیجیتال، توسعه خدمات و راهکارهای تحول دیجیتال متناسب با نیازهای جدید بانک و افزایش بهره‌وری و چابکی سازمانی، سه اولویت اصلی این شرکت تا پایان سال ۱۴۰۵ هستند.



مهدی باستان
ارتباط فردا

مهدی باستان، متولد ۱۳۶۴، از تیرماه ۱۴۰۵ مدیرعامل هلدینگ ارتباط فردا است. او دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع با گرایش برنامه‌ریزی و تحلیل سیستم‌ها از دانشگاه مازندران و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع با گرایش مهندسی سیستم‌ها از دانشگاه صنعتی امیرکبیر است. باستان دکترای تخصصی مهندسی صنایع خود را از دانشگاه تهران دریافت کرده است. او همچنین دوره پسادکترای خود را با موضوع بانکداری مبتنی بر هوش مصنوعی در دانشگاه صنعتی شریف گذرانده است.

طراحی و پیاده‌سازی طرح تحول دیجیتال بانک انصار و مدیریت پروژه ادغام این بانک در بانک سپه نیز از جمله سوابق اوست. او همچنین در بانک سینا طراحی «سرزمین هوشمند سینا» متشکل از پلتفرم‌های سیبانک، سیمارت و سیپات نیز در کارنامه او قرار دارد. باستان همچنین طراحی نظام مدیریت تداوم کسب‌وکار در گروه صنعتی گلرنگ و طرح جامع مدیریت تحول بانک سپه را در کارنامه دارد.

باستان درباره مأموریت اصلی خود در ارتباط فردا می‌گوید: «مهم‌ترین مأموریت من در ارتباط فردا در کوتاه‌مدت و میان‌مدت، متنوع‌سازی و پایدارسازی جریان‌های درآمدی ارتباط فردا است.» به گفته او، با تغییر فضای کسب‌وکار شرکت و قطع بخشی از جریان‌های عمده درآمدی، تغییر مدل کسب‌وکار کلان و ایجاد درآمدهای متنوع و پایدار در دستور کار قرار گرفته است. یکی از محورهای این تغییر، توسعه قابلیت‌های ارتباط فردا برای ارائه خدمات به مجموعه گسترده‌تری از مشتریان بانکی و غیربانکی است. او همچنین بهینه‌سازی کسب‌وکارها بر مبنای بازدهی و اتصال آنها در قالب یک اکوسیستم یکپارچه ارزش‌آفرین را از دیگر مأموریت‌های دوره مدیریتی خود عنوان می‌کند. یکی از تصمیم‌های راهبردی مدیریت او در ارتباط فردا به آینده مالکیتی و مدل فعالیت هلدینگ ارتباط دارد.

باستان توضیح می‌دهد: «موضوع برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری در حوزه فعالیت مستقل هلدینگ ارتباط فردا با مشتریان چندگانه، به‌جای پیگیری موضوع تملک هلدینگ توسط بانک‌ها یا نهادهای مختلف، از جمله فعالیت‌های راهبردی مهم است.» تثبیت جریان‌های درآمدی از طریق انعقاد قراردادهای ارائه خدمات سفارشی‌شده با بانک‌های هدف، توسعه فعالیت در حوزه لندتک و اقتصاد دیجیتال، سرمایه‌گذاری روی پلتفرم‌های نوآورانه و توسعه سامانه‌های مدیریتی برای بهینه‌سازی کسب‌وکار بانک‌ها از مهم‌ترین اولویت‌های ارتباط فردا در سال ۱۴۰۵ عنوان شده‌اند.

مهرداد ترابیان
هلدینگ صاد

مهرداد ترابیان، متولد ۱۳۵۶، از مهرماه ۱۴۰۴ مدیریت هلدینگ صاد را بر عهده دارد. او دارای مدرک کارشناسی مهندسی مخابرات از دانشکده مخابرات و کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال است. ترابیان فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۸۰ در شرکت مخابرات ایران آغاز کرد. معاونت پروژه شرکت آسیاتک، عضویت در هیئت‌مدیره شرکت ارتباطات زیرساخت و مسئولیت‌های مدیریتی در حوزه نظارت و توسعه زیرساخت‌های ارتباطی از جمله سوابق اوست. ترابیان همچنین راهبری پروژه‌هایی در سطح ملی از جمله توسعه دسترسی روستاهای کشور به اینترنت، اتصال مدارس به شبکه اینترنت و توسعه فیبر نوری منازل و کسب‌وکارها را در کارنامه دارد. تمرکز دوره مدیریتی ترابیان در هلدینگ صاد بر تقویت جایگاه این مجموعه به‌عنوان بازوی راهبری، سیاست‌گذاری و توسعه‌ای بانک صادرات ایران قرار گرفته است.

