

عصر تراکتور

گفت و گو با یوسف پناهی، مدیرعامل شرکت تیس که معتقد است این شرکت می خواهد فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشد

نه فقط اولین
که می خواهیم
بهترین و
بزرگ ترین هم
باشیم



بررسی لزوم هم افزایی دو حوزه لندتک و رمزارز در کشور در گفت و گو با فعالان

یک زوج فین تکی کارآمد

مروری بر وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در صنعت بیمه کشور

تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

در گفت و گو با فعالان رگ تک درباره وضعیت فعلی این حوزه و آینده اش در ایران بیان شد

با توسعه ای ناموزون مواجهیم



علی اکبر گلشنی اصل:
اکوسیستم بیمه دیجیتال کشور آن طور که باید توسعه نیافته است



حمید حسن آبادی:
برای تحقق کاربردهای رگ تک نیازمند شکل گیری یک اکوسیستم هستیم



مجید حسامی:
لندتک ها اکنون به مرحله چالش ها رسیده اند



محمد قاسمی:
رقابتی شدن فضا، اتفافی مهم و لازم است

میثم رجبی:

داشتن راهبردی
تیم خوب و عشق به
کسب و کار را سه عامل
موفقیت می دانم





اجراز هویت دیجیتال | صدور گواهی امضای دیجیتال

Faceet | هویت مشتری‌ها از شما پنهان نیست



فرآیند پیاده‌سازی ساده و منعطف



بستر امن و مطمئن



هوشمند در شناسایی زنده بودن کاربر



نتایج قابل اعتماد و دقت بالا

www.faceet.co



ارتباط فردا

www.efarda.ir [efarda-company](https://efarda-company.com)

فردایی روشن با ارتباط فردا

ما تلاش می‌کنیم تا مردم و کسب و کارها تجربه پولی، مالی امن و راحتی داشته باشند.

فینوتک

فینووا

سگال

پامداد
روشن

فانوس

آبانک

همراه کارت

ایران کارت
iranCARD



مدیریت زنجیره تامین فلزات گرانبها



Special awards in
9th & 10th Dr. Noorbakhsh festival



Digital Transformation
Award winner



Member of
Information Society of Iran



National Iranian Product
Innovation Award Winner



Member of National
ICT Guild Organization



License of Logistic mgt. provider in Supply chain
National Logistics in supply chain award



1st place and FAB trophy winner of
7th Congress of IT managers



چهل و یکمین

سالگرد تاسیس شرکت پویا گرامی باد.

پویا، پیشرو، پایدار

41th



همچنان قابل اعتماد

رتبه نخست درگاه اینترنتی کشور

برای پرداختن به زندگی...

www.sep.ir

۰۲۱-۸۴۰۸۰



پرداخت الکترونیک سامان کیش

انتشارات راه‌پرداخت به مناسبت ۹ ژانویه تقدیم می‌کند

انتشار و توزیع رایگان ۹ کتاب در حوزه فناوری‌های مالی





هرکجا و هر وقت

برای صدور بیمه نامه
صندوق امانات



فناوران اطلاعات خبره
بزرگ ترین مجموعه فناوری اطلاعات صنعت بیمه در کشور



با کارتخوان اندرویدی فاکتور صادر کن!



با امکان اتصال به سامانه مودیان مالیاتی

اولین و کاملترین نرم افزار حسابداری، همراه با نرم افزار پوز فروشگاههای مالی پلتفرم

از خانه‌های کوچک تا کارخانه‌های بزرگ با
نرم افزارهای حسابداری پارمیس



021-87758
PamisT.com



راهکار ابری پارمیس ۳۶۰ مشتمل بر ده ها زیر سیستم نرم افزاری برای توسعه کسب و کار

روی ابرها قدم بگذار!

راهکارهای یکپارچه ابری، متناسب با نیاز سازمان شما



arvancloud.ir

۰۲۱-۹۱۵۱ ۹۹۹۹
sales@arvancloud.ir



اعتبار با دارایی

ست شد!

شما می‌توانید هنگام دریافت تسهیلات با مراجعه به سامانه Set.bsi.ir به سادگی از دارایی‌های خود به عنوان وثیقه استفاده کنید.



ست: سامانه وثیقه



بانک صادرات ایران



در جهان دیجیتال
متصل برانید!

خودرو
سرویس
متصل ایرانسل

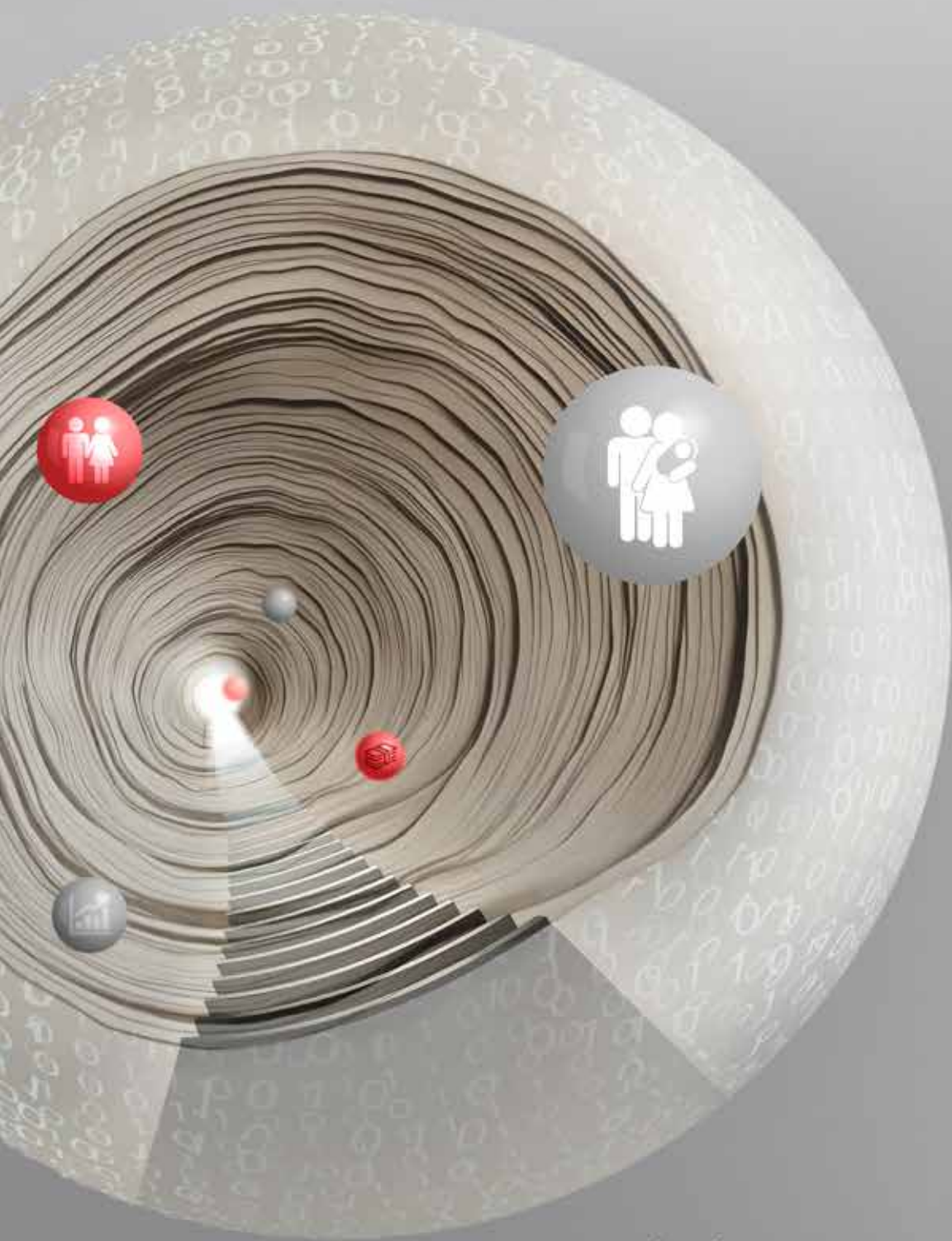


Business.irancell.ir
EB@mtnirancell.ir



تسهيلات تکلیفی

برون سپاری تسهيلات تکلیفی به دفاتر پيشخوان شهري و روستايی





سرویس احراز هویت بیومتریک جی‌بیت

بررسی هویت کاربران با استفاده از داده‌های بصری، تکنیک‌های پردازش تصویر (Image Processing) و یادگیری عمیق (Deep Learning)

سامانه تشخیص
سن و جنسیت



بررسی زنده بودن یا
Liveness Detection



تطبیق چهره یا
Face Verification



سامانه تشخیص
پوشش پروفایل کاربران
(مورد استفاده برای سازمان‌ها و نهادهای مالی)





خرید تو سفر، تو سایت، تو فروشگاه با مستر کارت Travel

امکان اتصال به موبایل و پرداخت
از طریق NFC در دستگاه‌های POS

- تحویل ۳۰ دقیقه
- صدور به نام اختصاصی شما
- مبلغ دلخواه ۵ تا ۱۰۰۰ دلار
- پرداخت با Apple pay و Google pay
- اعتبار ۶ ماهه
- امکان ریفاند

نیک‌پرداخت

www.nikpardakht.com



حقوق از شما، مزایا از پارسیان!

افتتاح حساب غیر حضوری، واریز آسان حقوق پرسنل، دریافت آسان تسهیلات پرسنلی و استفاده از مزایای شرکت‌های زیر مجموعه بانک

www.parsian-bank.ir

مرکز تماس و صدای پارسیان: ۸۱۱۵۱۰۰۰



بانک پارسیان

داده پردازی معتمد تیسر



معتمد مالیاتی نوع اول
سازمان امور مالیاتی کشور

بستری امن
برای خدمات توین
مالیاتی

ارسال صورتحساب الکترونیکی به سامانه مودیان

با تضمین شرکت معتمد



- روش های ارسال متنوع بدون محدودیت
- بدون محدودیت نرم افزار
- بدون نیاز به کلید و امضای دیجیتال مودی
- صورتحساب با روش اکسل و وب فرم
- ارسال تکی و انبوه
- اتصال آسان بانک های اطلاعاتی مختلف
- روش API و BRIDGE API
- پشتیبانی بدون محدودیت
- آموزش نکات اجرایی قانون پایانه فروشگاهی
- تجربه خدمات نامحدود و بی نظیر



۹۰۰۰۱۵۱۵

تماس رایگان بدون پیش شماره از سراسر کشور



@tisstsp



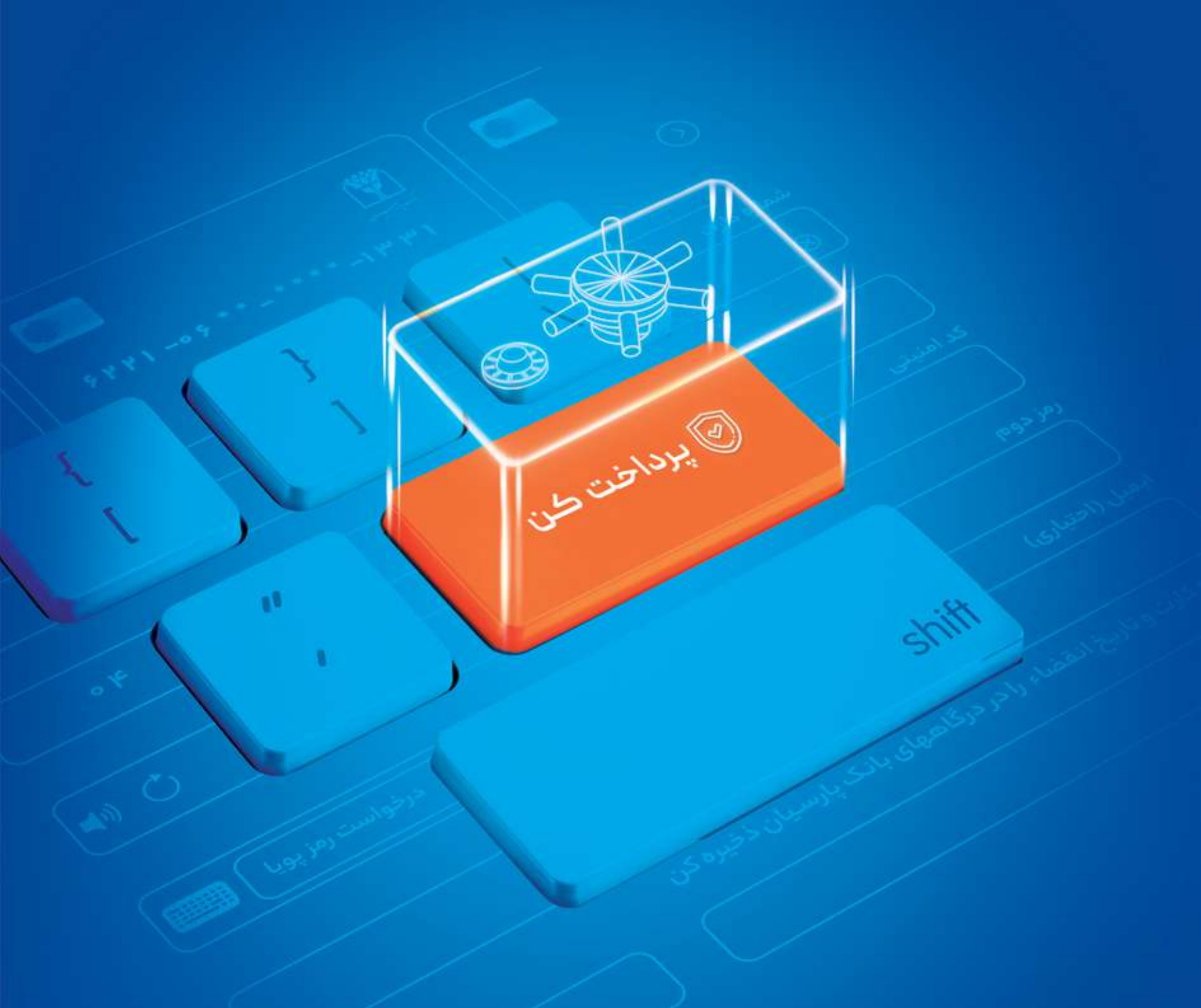
www.tisstsp.ir

قرض نگیر از تارا دستی بگیر!

دریافت آنی اعتبار **تا ۵ میلیون تومان**، از اپلیکیشن تارا
خرید از ۴۵۰۰ فروشگاه آنلاین و حضوری؛ قسطی، بدون سود

Tara360.ir





درگاه پرداخت اینترنتی تاپ

خریدی آسان، پرداختی ایمن

تاپ: نخستین انتخاب
www.pec.ir

تاپ، اولین و قدیمی ترین شرکت صنعت پرداخت
ارائه دهنده خدمات پرداخت به کسب و کارها



تجارت الکترونیک پارسیان (تاپ)

عصر تراکشن

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۷
دی ۱۴۰۲



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

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

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

۲۴

ضوابط واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی؛ ترمز محکم نوآوری
غافلگیری بزرگ

۲۵

نقش کم رنگ و کم رونق فناوری در صنعت بیمه کشور
در ستایش تفکر انعطاف پذیر

۲۸

قابلیت های پلتفرم های فروش اقساطی مبتنی بر ساختار مقیاس پذیر
پذیرش نرخ نکول و تضمین بازپرداخت اقساط

۳۲

مروری بر اخبار مهم اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در آذرماه
دستورالعمل های جدید رگولاتور و سردرگمی اکوسیستم

۳۶

در گفت و گو با حمید حسن آبادی و محمدجعفر نعناکار درباره وضعیت فعلی حوزه رگ تک در ایران بیان شد
باتوسعه ای ناموزون مواجهیم

۳۹

بررسی وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در بیمه در گفت و گو با فعالان این صنعت
تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

۴۶

نگاهی به جدیدترین نقشه بانکداری باز، مالی باز و داده باز جهان در گفت و گو با ۶ فعال این حوزه
حرکت به سوی جهانی با اقتصاد باز

۵۲

کارشناسان نتوبانک از ایرادات دستورالعمل جدید بانک مرکزی می گویند
درخواست بازنگری

۵۶

گفت و گو با یوسف پناهی، مدیرعامل تیس که می خواهند فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشند
نه فقط اولین که می خواهیم بهترین و بزرگ ترین هم باشیم

ASRE TARAKHONESH.IR

۹۳



۶۸



۵۶



۳۳



۶۲

محمد قاسمی، مدیرعامل
مزدکس، درباره ورودشان به
سندباکس بازار سرمایه می گوید
پلی میان بازار
سرمایه و دارایی های
دیجیتال هستیم



۶۵

گفت و گو با مجید حسامی،
مدیرعامل اسنپ پی، درباره
فعالیت های این شرکت و نیاز کشور
به توسعه فراگیری مالی
لندتک ها؛ در خط
مقدم





@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakoneshMag

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهپازی

شبکه‌های اجتماعی: محمد حسین صیادی نژاد

حائبه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶



عکس: علی بیات

۱۰۰

معرفی ۵ شرکت ویلتفرم فعال در حوزه بانکداری باز در کشور
محرك‌های نوآوری در صنعت بانکی

۱۰۲

نگاهی به دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا، محصول شرکت فناپ تگ
وب کیوسک چندمنظوره هوشمند

۱۰۳

معرفی مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌های کشور
راهبران فناوری بانک‌ها

۸۵

مروری بر ۴ دلیل
چرا توسعه دیفای در دنیا اهمیت دارد؟

۸۶

توسعه توکن املاک ورود سرمایه گذاران خرد را تسهیل می‌کند
راه برون رفت از مشکلات صنعت ساختمان

۸۸

سازندگان سوپر اپ‌ها باید چند درس از وی چت چین بگیرند
نبرد اپ‌ها

۶۸

محمد رضوان مدنی درباره سرویس «توثیق الکترونیک دارایی» بانک صادرات می‌گوید
اعتبار با دارایی بست شد!

۷۸

مدیران عامل صرافی‌های رمزارز درباره چالش‌های فعالیت در این حوزه می‌گویند
کم شدن مشکلات با تغییر نگرش رگولاتور

۸۰

بررسی لزوم هم‌افزایی دو حوزه لندنک و رمزارز در کشور
درگفت‌وگو با فعالان یک زوج فین‌تکی کارآمد



گفت‌وگو با میثم رجبی درباره مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای اش و سه عامل موفقیت در کسب و کارها داشتن راهبرد، تیم خوب و عشق به کسب و کار



محمد جواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، درباره جزئیات سرویس لجستیکی این شرکت به نتوبانگ‌هامی‌گوید
پل ارتباطی فیزیکی با مشتریان هستیم

مبینیو؛ حافظه ابری دوربین‌های مداربسته

دوربینتو ضد سرقت کن!



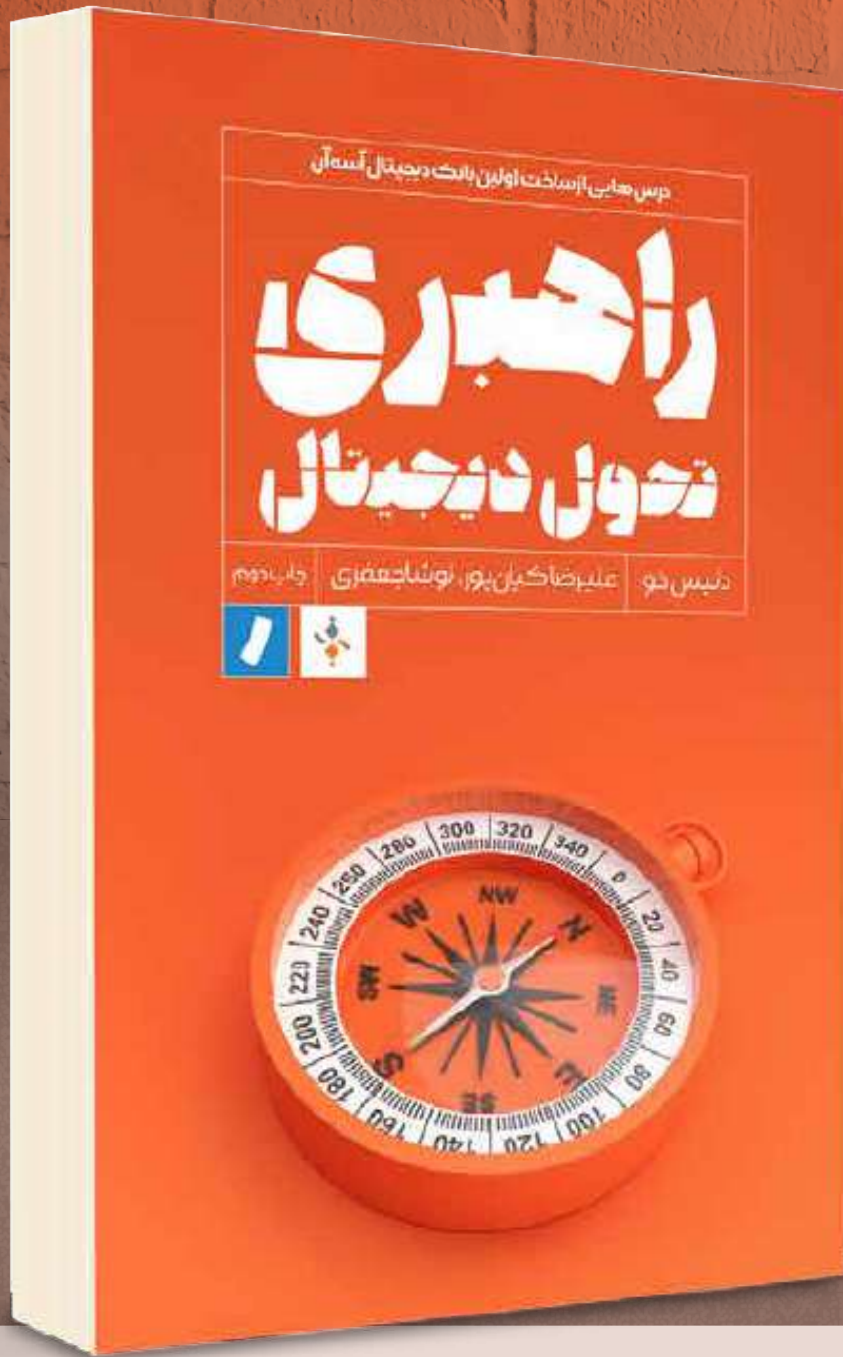
Powered by  mobinnet



۱۰ روز اشتراک رایگان

با اسکن QR Code روبه‌رو <

 mobinnet.ir



کتاب راهبری تحول دیجیتال
با حمایت فناپ منتشر شد

غافلگیری بزرگ



مینا والی
مدیرمسئول

مهرتراکتس



۲۴

ASAE.TARAKTAS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



آذرماه امسال بانک مرکزی «ضوابط ناظر بر ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی توسط مؤسسات اعتباری» را منتشر کرد که به نوعی پاک کردن صورت مسئله‌ای به نام «نئوبانک» بود. این ضوابط در ذیل بخشنامه‌ای به امضای مدیریت کل مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشویی بانک مرکزی منتشر شد که در آن بخشنامه هدف از تدوین ضوابط مذکور را ضابطه‌مند کردن و انتظام‌بخشی به فرایند ایجاد و فعالیت واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی مؤسسات اعتباری اعلام کرده است.

بگذریم از اینکه بانک مرکزی خیلی دیر درباره ضابطه‌مندی فعالیت واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی اقدام کرده است، در این مستند ما مطلقاً چیزی به نام نوآوری را نمی‌بینیم. درست است که بانک مرکزی دغدغه‌هایی دارد که از نظر هر کارشناس بانکی منطقی و قابل قبول است، اما به عنوان رگولاتور بانکی می‌بایستی خیلی چابک‌تر به تدوین مقررات و ایجاد چهارچوب‌هایی می‌پرداخت که ضمن حمایت از نوآوری ریسک را کاهش می‌دادند، ولی به نظر می‌رسد رویکرد بانک مرکزی بیش از آنکه ایجابی باشد، سلبی است.

در حالی که در ایران چند سال از تولد محصولاتی که خود را نئوبانک می‌نامند گذشته است و اقبال عمومی به این محصولات نشان داده است که مشتری ایرانی خواستار محصولات بانکی نوآورانه است، در ضوابطی که بانک مرکزی تدوین و منتشر کرده است به سختی می‌توان واژه «نئوبانک» را یافت. نگاه بانک مرکزی به این ماهیت‌های تازه همان «واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی» است که در بخش تعاریف به عنوان واحد عملیاتی مؤسسه اعتباری ذکر شده که صرفاً مجاز به ارائه خدمات و انجام عملیات بانکی به صورت غیرحضور از طریق اینترنت یا سایر بسترهای دیجیتال مورد تأیید بانک مرکزی است.

با همین نگاه است که در این ضوابط با محدودیت‌هایی مواجهیم که اساساً برخی از فعالیت‌های نئوبانک‌های موجود را زیر سؤال می‌برد و ادامه کار را برای این بازیگران جدید که به دنبال خلق ارزشی فراتر از ظرفیت‌های موجود بانکی اند، سخت می‌کند. نمونه این محدودیت‌ها، ممنوع کردن نئوبانک‌ها از داشتن کورینک مجزا از بانک است که با این محدودیت نمی‌توان انتظار نوآوری خاصی از نئوبانک‌ها یا واحدهای ارائه‌دهنده خدمات دیجیتال داشت، زیرا کورینک‌های موجودی که بانک‌های کشور در حال حاضر از آنها استفاده می‌کنند توانایی ارائه بستری برای نوآوری را ندارند.

دیگر ممنوعیت اعلام شده در این ضوابط به معرفی واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی در تبلیغات و رسانه‌ها برمی‌گردد؛ این واحدها موظف شده‌اند در فعالیت‌های تبلیغاتی و رسانه‌ای طوری عمل کنند که یک مؤسسه اعتباری مستقل نظر نرسند و چنین هویتی را به ذهن مخاطب متبادر نکنند. گرچه این حساسیت از این جهت که مشخص باشد دقیقاً محصول جدید متعلق به کدام مؤسسه مالی دارای مجوز از بانک مرکزی است، اما با فلسفه پشت نئوبانک‌ها که می‌خواهند هوایی تازه در ارائه خدمات بانکی بدمند مغایرت دارد.

انتشار این ضوابط به عنوان اولین اقدام جدی بانک مرکزی در قبال نئوبانک‌ها دستاوردی جز ایجاد ناامیدی در میان فعالان نئوبانک کشور نداشت. خاصه که این انتشار دقیقاً بعد از برگزاری دهمین دوره رویداد بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت که با شعار هوشمندی بانک‌ها به میدان آمده بود و همچنین پس از رونمایی از «رهنگاشت فین‌تک» که ادعا می‌کند در حمایت از نوآوری و شمول مالی تدوین

شده است اتفاق افتاد.

پس از رونمایی از رهنگاشت فین‌تک واکنش‌های مثبتی از فعالان صنعت دیده شد که گرچه خیلی دیر اما بالاخره بانک مرکزی برای حمایت از فین‌تک برنامه‌ای چندساله را تنظیم کرده است، اما انتشار بلافاصله این ضوابط بسیار ناامیدکننده بود. در حالی که رهنگاشت ادعا دارد با تأکید بر نوآوری و شمول مالی تنظیم شده است، ضوابط واحدهای دیجیتال در مقابله با نوآوری و همچنین شمول مالی که دو دستاورد نئوبانک‌ها هستند تنظیم شده است. این اقدام بانک مرکزی بیشتر شبیه به یک غافلگیری برای فعالان صنعت بود. ابتدا با رونمایی از رهنگاشت فین‌تک روی خوش به این صنعت نشان داد و در قدم بعدی با انتشار این ضوابط به تنظیمات کارخانه برگشت و نشان داد که هنوز در عمل حامی فین‌تک‌ها نیست.

در همه جای دنیا فین‌تک‌ها خیلی بهتر از بانک‌ها محصولات دیجیتال را درک می‌کنند و عملکردی بهتر از بانک‌ها در ارائه خدمات و محصولات دیجیتال دارند و بانک‌ها برای پاسخ به نیاز مشتری چاره‌ای ندارند جز استفاده از ظرفیت‌های کسب و کارهای فین‌تک که یکی از آنها نیز نئوبانک‌ها هستند. نئوبانک‌های موفق دنیا تاکنون سرعت رشد بهتری نسبت به بانک‌ها نشان داده‌اند و از نظر میزان هزینه نیز عملکردی بسیار بهتر از بانک‌ها داشته‌اند. برای مثال وی‌بانک تنها در پنج سال ۳۴۰ میلیون مشتری حقیقی و ۲۰۸ میلیون کسب و کار کوچک و بزرگ را جذب کرد. از طرف دیگر هزینه عملیاتی و نگهداری سالانه فناوری اطلاعات هر حساب این نئوبانک حدود چهار صدم دلار است که یک‌دهم هزینه بانک‌های بزرگ محسوب می‌شود.

بنابراین شکی نیست که ما در ادامه به ماهیت‌های مستقلی به نام نئوبانک نیاز داریم و چاره‌ای نیست جز اینکه برای تنظیم‌گری این ماهیت‌ها اقدامی جدی انجام دهیم. اما اگر با همین فرمان پیش رویم نه تنها فعالیت نئوبانک‌های موجود تضعیف خواهد شد بلکه نمی‌توانیم انتظار خلق نئوبانک‌های جدید را داشته باشیم. حتی نمی‌توانیم امیدوار باشیم که بانک مرکزی به این زودی اقدامی جهت تنظیم‌گری نئوبانک‌ها و تعریف مجوز فعالیت آنها انجام دهد. ♦

درستایش تفکر انعطاف پذیر



مینا حاجی
سر دبیر

عصر تراکتس

یادداشت

۲۵

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

سوددهی آنها را تهدید نکنند، نمی توانیم امیدی به تغییر پرشتاب در این صنعت داشته باشیم. البته که خوب می دانیم و آگاهیم که در سال های اخیر تغییرات زیادی در نحوه ارائه خدمات بیمه ایجاد شده، اما همین تغییرات نیز صرفاً به تغییر فرایندها از حالت سنتی به الکترونیکی محدود مانده و هنوز فناوری در این صنعت نمود چندانی نداشته است.

درواقع آنچه در سال های اخیر در صنعت بیمه، فناوری های بیمه ای نامیده می شود، صرفاً تغییر روش عرضه خدمات صدور بیمه نامه از حضوری به غیر حضوری است؛ اقدامی که در نوع خود ارزشمند است و توانسته تجربه کاربری متفاوتی را برای مشتریان در ارائه محصولات بیمه ای ایجاد کند، اما فراموش نکنیم که به خلق ارزش بنیادینی برای صنعت بیمه منجر نشده است و دقیقاً همین تمرکز بر حوزه فروش، یکی از ضعف های اینشورتک ها در کشور است. البته آنچه نقد اصلی ما به آن برمی گردد حتی فعالیت اینشورتک ها نیست، بلکه خود باز یگران اصلی صنعت بیمه و بی توجهی آنها به توسعه زیرساخت های فناوری در این صنعت است. گویی هنوز نیاز به استفاده از فناوری به اندازه کافی در میان باز یگران بیمه کشور درک نشده است و در حالی که در دنیا از روندها و فناوری هایی مانند هوش مصنوعی، بیمه تعبیه شده، بیمه باز، استفاده از تلماتیک، اینترنت اشیا، یادگیری ماشین و اتوماسیون در این صنعت صحبت می شود، ما همچنان اندر خم فروش آنلاین بیمه ایم!

گویا نیاز و محرک اساسی اکوسیستم بیمه دیجیتال کشور برای حرکت به سمت نوآوری واقعی، ایجاد تعامل سازنده بین باز یگرانش است. به عقیده فعالان، اکنون با یک اکوسیستم مرده طرفیم. البته که پیچیدگی های قانون گذاری و موضوع های فنی بیمه نیز در این بین دخیل اند، ولی به نظر می رسد آنچه شرکت های اینشورتکی امروز به آن نیاز دارند، فضای برای تعامل است و پس از آن، مشارکت سایر باز یگران اکوسیستم نوآوری و فناوری با یکدیگر. مدیران این صنعت فراموش نکنند، در جهانی که تقاضا برای چابکی و انعطاف پذیری روز به روز بیشتر می شود، داشتن تفکر انعطاف پذیر امتیازی ویژه محسوب می شود. ♦



بیمه در کشور صنعتی است که نسبت به بانک و بورس، تاکنون توجه کمتری به مقوله نوآوری و فناوری داشته است، گویی در دنیای مدیران آن، فراتر رفتن از چهارچوب های موجود، عادی و پذیرفته شده نیست؛ آن هم در حالی که نوآوری دقیقاً می خواهد چهارچوب های موجود را کنار بگذاریم و از مرزها فراتر رویم. چه بسا از تمرکز این صنعت بر فروش بیمه نامه های اجباری نیز می توان این موضوع را دریافت. بخش بزرگی از بازار صنعت بیمه کشور را بیمه های اجباری تشکیل می دهد و شرکت های بیمه به جای اینکه تمرکزشان را روی توسعه فناوری بگذارند، بر به دست آوردن سهم بیشتر از بازار بیمه های اجباری تمرکز کرده اند؛ تفکری که دلیل اصلی عقب افتادن از قافله فناوری های روز است و تا زمانی که حیات شرکت های بیمه وابسته به بیمه های اجباری مانند شخص ثالث باشد و خطری

۱۰ چهره شاخص در حوزه بیمه را در ذهنتان فهرست کنید. از این فهرست چند نفر از آنها تجربه فعالیت در حوزه فناوری و تخصص آن را دارند؟ احتمالاً پاسخ این است: هیچ کدام! حالا حتی اگر تعداد را به صد نفر هم افزایش دهیم باز هم خبری نخواهد بود و شاید نهایتاً یک یا دو نفر از فهرستتان این تجربه و تخصص را داشته باشند! همین ارجاع ساده به شناختی که از صنعت بیمه دارید، نشان می دهد که چقدر این صنعت کشور رابطه عمیق و شگرفی با فناوری و در پی آن با نوآوری دارد! حالا بیایید کار را کمی برای خودتان ساده تر کنید، چند معاون فناوری در شرکت های بیمه ای کشور می شناسید؟ آخرین اتفاق فناوری محوری که در یک شرکت بیمه ای افتاده و نظرتان را جلب کرده، چه بوده؟ چند شرکت بیمه ای را می شناسید که معاون فناوری اطلاعات آن عضوی از هیئت مدیره باشد؟ بله، نقش فناوری در صنعت بیمه همین قدر پررنگ و جدی است!

حتی براساس همین مثال های ساده و با نیم نگاهی به ظاهر صنعت بیمه هم درمی یابیم که نوآوری در این صنعت هیچ رونقی ندارد و بسیاری از مواردی که دیده ایم و شنیده ایم یا از بدیهیات بوده اند یا صرفاً برای عکس یادگاری و بیلان کار! بیمه در کشور صنعتی است که نسبت به بانک و بورس، تاکنون توجه کمتری به مقوله نوآوری و فناوری داشته است، گویی در دنیای مدیران آن، فراتر رفتن از چهارچوب های موجود، عادی و پذیرفته شده نیست؛ آن هم در حالی که نوآوری دقیقاً می خواهد چهارچوب های موجود را کنار بگذاریم و از مرزها فراتر رویم. چه بسا از تمرکز این صنعت بر فروش بیمه نامه های اجباری نیز می توان این موضوع را دریافت. بخش بزرگی از بازار صنعت بیمه کشور را بیمه های اجباری تشکیل می دهد و شرکت های بیمه به جای اینکه تمرکزشان را روی توسعه فناوری بگذارند، بر به دست آوردن سهم بیشتر از بازار بیمه های اجباری تمرکز کرده اند؛ تفکری که دلیل اصلی عقب افتادن از قافله فناوری های روز است و تا زمانی که حیات شرکت های بیمه وابسته به بیمه های اجباری مانند شخص ثالث باشد و خطری



تبرئه متهم ردیف اول روزهای منفی بورس



حجت‌اله
فرهنگیان

مدیرعامل
شرکت رایان
هم‌افزا

مهرتراکتس



۲۶

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



در دهه‌های اخیر، با پیشرفت فناوری، معاملات الگوریتمی یکی از ابزارهای بسیار قدرتمندی بوده‌اند که به بازارهای سرمایه وارد شده‌اند و تغییراتی اساسی در نحوه انجام معاملات و تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران به وجود آورده‌اند. معاملات الگوریتمی انواع مختلفی دارند، برخی براساس الگوریتم‌های محاسباتی پیچیده‌ای عمل می‌کنند که به داشتن سرعت و دقت بالا معروف‌اند و توانایی تجزیه و تحلیل دقیق داده‌های بازار را دارند و برخی از آنها به کاهش استرس و هیجان سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک و اجرای معاملات می‌پردازند. این در حالی است که این نوع از معاملات با گذشت زمان و همانند سایر فناوری‌ها به تدریج بالغ شده‌اند و اکنون تصمیم‌های سریع و منطقی را براساس استراتژی‌های معامله‌گران اجرا می‌کنند. این فناوری نه تنها به سرمایه‌گذاران امکان بهره‌مندی از فرصت‌های بازار را می‌دهد، بلکه کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری را برای سرمایه‌گذار به ارمغان می‌آورد.

یکی از ویژگی‌های بارز معاملات الگوریتمی، سرعت بالا در انجام معاملات است. در دنیای پرقابله بازار سرمایه، امکان انجام معاملات در زمان بسیار کوتاه، به سرمایه‌گذاران این قابلیت را می‌دهد که به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوند که البته در حال حاضر با توجه به محدودیت اعمال شده در دستورالعمل معاملات الگوریتمی از سوی نهاد ناظر امکان استفاده از این الگوریتم‌ها در بازار سرمایه ایران میسر نیست. اما یکی دیگر از خصوصیات و ویژگی‌های معاملات الگوریتمی حذف احساسات و عواطف انسانی است؛ همان‌طور که یکی از بزرگ‌ترین مشکلات معامله‌گران همواره کنترل این نوع از احساسات بوده است.

الگوریتم‌ها از استراتژی‌های مختلف برای معامله استفاده می‌کنند و این استراتژی‌ها شامل موارد متعددی می‌شود، از جمله: معاملات با تحلیل تکنیکال و بنیادی، تحلیل‌های ریاضی و منطقی، رویدادهای اقتصادی و مدل‌های پیش‌بینی قیمت سهم با بازار یا برخی خودکارسازی‌های ساده مثل سفارش‌گذاری در قیمتی خاص. به این ترتیب سرمایه‌گذاران با انتخاب استراتژی‌های مناسب، می‌توانند به بهترین شکل ممکن سرمایه خود را مدیریت کنند. هرچند که معاملات الگوریتمی مزایا و فرصت‌های فراوانی دارد، اما چالش‌ها و ریسک‌هایی نیز به همراه دارد و در این میان حساسیت بالا به نوسانات بازار، خطاهای تکنیکی و عدم کنترل مستقیم انسانی روی برخی از الگوریتم‌ها، نیاز به بررسی دقیق‌تری دارد.

اما در ابتدای ورود این نوع از معاملات به ایران، فعالان بازار مالی استقبال چندانی از آن نکردند و حتی در روزهای منفی بازار معاملات الگوریتمی متهم ردیف اول شناخته شد، حال اینکه آمارها به وضوح نشان می‌دهد که در حال حاضر نقش معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه حدود ۱۳۵ درصد از کل ارزش معاملات است و این مهم حاکی از تبرئه این معاملات از اتهامات وارده است.

ضمن اینکه باید به این نکته توجه کرد که الگوریتم‌های معاملاتی در بازار سرمایه ایران، امکان انجام یک سفارش در هر ثانیه را دارند، بنابراین در مقایسه با کاربران عادی که می‌توانند در هر ثانیه سه سفارش ثبت کنند، محدودیت دارند. همچنین این معاملات فقط حدود ۲ درصد از حجم کل معاملات آنلاین را به خود اختصاص داده‌اند و بنابراین نمی‌توانند روند کلی بورس را تغییر دهند یا خللی در آن ایجاد کنند. البته با گذشت زمان قطعاً کارایی این ابزار بر تمام سرمایه‌گذاران روشن خواهد شد و رفته‌رفته به جایگاه اصلی خود دست پیدا خواهد کرد.

یکی از مزیت‌های بارز معاملات الگوریتمی، صرفه‌جویی در زمان و توانایی در اتخاذ تصمیم‌هایی بدون هیجان است؛ این الگوریتم‌ها به‌طور مداوم و در زمان واقعی با تحلیل

دقیق داده‌ها، سفارش‌های معاملاتی را ایجاد و اجرا می‌کنند. از این رو، امکان بهره‌مندی از فرصت‌های سریع، یکی از ویژگی‌های جذاب معاملات الگوریتمی است. با وجود چالش‌ها، معاملات الگوریتمی در حال توسعه و پیشرفت است و استفاده از هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و فناوری بلاکچین، آینده معاملات را به شکلی پیشرفته‌تر ترسیم می‌کند و در کنار آن، در بازارهای مالی، ما مدیران عالی‌رتبه و سرمایه‌گذاران هوشمندی را داریم که با استفاده از معاملات الگوریتمی به دنبال تجربه‌های نوین در بازار سرمایه هستند.

مطالعات تطبیقی سایر کشورها نیز مهر تأییدی بر این موضوع است. برای مثال در ایالات متحده سهم ناچیزی از درآمد شرکت‌های کارگزاری برتر از محل کارمزد معاملات است و منابع درآمدی متعددی از جمله معاملات الگوریتمی وجود دارد. حتی در کشور ترکیه که از لحاظ اقتصادی قربت بیشتری با ایران دارد، به استناد گزارش قانون بازار سرمایه ترکیه، در سال ۲۰۲۱ بیش از ۴۵ درصد از معاملات بازار را ماشین‌ها و معاملات الگوریتمی انجام داده‌اند.

معاملات الگوریتمی یک ابزار قدرتمند و در دسترس سرمایه‌گذاران جهانی است و نه تنها این فناوری باعث افزایش کارایی و بهره‌وری می‌شود، بلکه از طریق افزایش نقدشوندگی و حجم معاملات نظم و شفافیت را به بازارهای سرمایه تزریق می‌کند. معاملات الگوریتمی به سرعت در حال تبدیل شدن به عاملی اساسی در تحول بازار سرمایه‌اند و به سرمایه‌گذاران امکانات بیشتری برای دستیابی به موفقیت می‌دهند. به‌طور کلی معاملات الگوریتمی موجب کاهش هزینه معاملات و ارتقای کارایی عملیاتی بازار سرمایه، افزایش نقدشوندگی بازار، رشد ابزارهای فناورانه و ایجاد نوآوری در بازار و در پی آن افزایش حجم معاملات و تحلیل‌پذیری بیشتر بازار خواهد شد.

در نهایت، معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه ایران، به دلیل امکانات فنی و هوش مصنوعی، تاکنون به‌عنوان یک ابزار پیشرفته در شرکت‌های تأمین سرمایه، کارگزاری‌ها، سب‌گردان‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری استفاده شده‌اند و نتایج رضایت‌بخشی نیز به بار آورده‌اند. با توجه به پیشرفت‌ها در این زمینه و افزایش آگاهی از مزایای معاملات الگوریتمی، امیدواریم در آینده نقش این نوع معاملات در بازارهای مالی ایران به حد چشمگیری افزایش یابد و برای سرمایه‌گذاران خرد

نیز تجربه جذابی فراهم شود

پنج چالش مهم صنعت بانکی کشور



مهرداد
حیدرپور

مدیرعامل
شرکت بازرگانی
مبنا کارت آریا

عمر تراکتس

یادداشت

۲۷

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



امروزه سازمان‌های پولی و بانکی نقش مهمی در چرخه زندگی مردم و همچنین زیرساخت اقتصادی ایفا می‌کنند، بنابراین ارائه خدمات بر پایه بانکداری باز و نیز بر مبنای کانال‌های مختلف می‌تواند تجارب کاربری متفاوتی را برای مردم ایجاد کند. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری بانک‌ها در امور زیرساختی کشور، از جمله توسعه مسکن و کارخانجات، مدرن‌سازی شهری و ارائه تسهیلات مختلف بر مبنای نیاز جامعه، می‌تواند موجبات رشد همه‌جانبه را فراهم کند و نقش پررنگ این نهادها را به‌عنوان بازوهای عملیاتی اقتصاد کشور نمایان کند. بی‌شک بانک‌ها و نهادهای مالی به پشتوانه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری که شرکت‌های فناوری اطلاعات ارائه می‌کنند خدمات خود را توسعه می‌دهند. این همکاری همچون تاروپودی در هم تنیده شرکت‌ها و بانک‌ها را به یکدیگر وابسته کرده است. در این راستا سرویس‌دهندگان مختلف، از جمله ارائه‌دهندگان سرویس‌های هسته، سرویس‌های احراز هویت، مدرن‌سازی کسب و کار، ارائه‌دهندگان کانال‌ها، و واردکنندگان و تولیدکنندگان سخت‌افزارهای بانکی بازگران این عرصه‌اند.

در این زمینه انواع خدمات به سرعت در حال پیشرفت و توسعه است و بانک‌ها، یعنی پیشروان صنعت مالی و پرداخت، همواره در تلاش‌اند تا ضمن رقابت با یکدیگر سرویس‌های متنوعی ارائه کنند. در روند شتاب‌پذیری این امر همواره برخی چالش‌ها مطرح است که در ادامه به بیان صرفاً چند مورد اکتفا می‌کنم.

۱. عدم تخصیص ارز، قوانین گمرکی و مالیاتی

یکی از مشکلات واردکنندگان تجهیزات نوین بانکی همواره عدم تخصیص ارز مناسب و در زمان بندی بهینه بوده است. پیرو این دغدغه، این شرکت با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی سعی در بررسی موضوع و مذاکره با تولیدکنندگان تجهیزات مدرن به منظور ورود تکنولوژی به کشور داشته است. از این رو انتظار می‌رود با توجه به تحریم‌های شدید بین‌المللی و هزینه‌های چندبرابر واردکنندگان، سازمان‌های مسئول همراهی بیشتری داشته باشند و در زمینه تخصیص ارز، تعدیل قوانین گمرکی و سرعت بخشی به فرایندها به منظور ترخیص کالاها همکاری کنند. از سوی دیگر انتظار می‌رود شرکت‌هایی که موجبات ورود فناوری نوین به کشور در راستای ارائه خدمات مدرن به اقشار مختلف جامعه را فراهم می‌آورند از مشوق‌های مالیاتی متناسبی در این حوزه برخوردار شوند.

۲. مهاجرت نیروهای انسانی کارآزموده

یکی از معیارهای پررنگ در زمینه توسعه سرویس‌های

مدرن بانکی، بهره‌گیری از دانش و مهارت نیروهای انسانی متخصص و کارآزموده است. امروزه شرایط اجتماعی، میزان رشد تورم، عدم تناسب میان انتظارات نیروی انسانی و میزان دستمزد، فشار مالیات بر حقوق‌ها در شرکت‌ها و همچنین تغییرات نسل زد، از جمله عوامل مهاجرت چشمگیر و پرسرعت متخصصان است. از این رو چالش انتقال تجربه به نسل جدید، عدم امکان بهره‌گیری از تخصص‌های به‌روز و کارآمد و همچنین تغییرات زود هنگام در محل اشتغال، بیش از پیش شرکت‌ها را دچار مشکل کرده است. به نظر می‌رسد ضروری است که به منظور ایجاد رضایت میان جامعه نخبه و متخصص کشور، تصمیم‌سازان در سطوح حاکمیتی با بهره‌گیری از مشاوره صاحبان شرکت‌ها سلسله‌ای از اقدامات همگون را اجرایی کنند تا از بروز زیان‌های بیشتر در این حوزه جلوگیری به عمل آید.

۳. سیاه و سفید تصویب قوانین

در سالیان دور و نزدیک بحث توسعه ابزارها و سرویس‌های مختلف بانکی بی‌شک یکی از مهم‌ترین چالش‌های همگام‌سازی قوانین نهادهای نظارتی و حاکمیتی بوده است. باید به این نکته توجه داشت که در سال‌های گذشته تصویب بسیاری از قوانین نظارتی از سرعت بسیار مطلوب‌تری برخوردار بوده، اما با توجه به لزوم سرعت بالای توسعه و همچنین ورود فناوری به کشور هنوز با نقطه بهینه در این حوزه فاصله بسیاری قابل رؤیت است. شاید بتوان نزدیک‌تر شدن نهادهای نظارتی و حاکمیتی به شرکت‌های تولیدکننده دانش و مشورت کردن با آنان و بالا رفتن سطح دانش در حوزه‌های زیرساختی نزد رگولاتورها را برخی از نشانه‌های پیشرفت عملی در این حوزه در نظر گرفت. شفاف‌سازی قوانین و همچنین پیشی گرفتن از نیازهای نهادهای پولی و بانکی در راستای قانونمندی می‌تواند برگ برنده قانون‌گذاران این حوزه باشد و کمک شایانی به فعالان توسعه نظام بانکی کند.

۴. عدم ارائه سرویس‌های مدرن و تسهیلات

به نظر آنچه امروزه «ابزارهای سرویس مدرن در نظام بانکی» می‌نامیم، فاصله زیادی با ابزارهای مشابه در دنیا دارد، به‌ویژه ابزارهای حوزه اعتبارسنجی و ارائه تسهیلات که با وجود توسعه بیش از پیش خود هنوز در میان اقشار خرد و کلان جامعه جایگاه درخوری پیدا نکرده است. وجود مراحل بسیار پیچیده حضوری یا آنلاین، آن‌هم برای دریافت مبالغ کم و همچنین میزان سود بالای دریافتی و کارمزد و اخذ ضمانت‌های متعدد هنگام ارائه تسهیلات همچنان مانع از رفع نیاز مراجعه‌کنندگان است؛ خواه این مراجعه‌کنندگان افراد حقیقی در بحث تسهیلات خرد باشند، خواه افراد حقوقی در بحث توسعه کسب و کار. در هر صورت فقدان قوانین محکم حمایتی چه در حوزه تسهیلات‌دهنده و چه در جانب تسهیلات‌گیرنده رشد خدماتی از این دست را بسیار کند کرده است. در حالی که تحقق توسعه در این حوزه نیازمند اعتبارات و قوانین حمایتی سهل‌الوصول و شناخت دقیق نیازهای افراد حقیقی و کسب و کارها در جهت اعتباردهی خواهد بود.

۵. عدم همکاری بهینه شرکت‌ها و بانک‌ها

امروزه نظام تک‌محور فروش سرویس، تجهیزات و خدمات دیگر پاسخگوی نیاز بانک‌ها و سایر نهادهای پولی نخواهد بود، زیرا در حال حاضر در دنیا رویکرد پیشروان صنعت مدرن‌سازی ابزارها و سرویس‌های بانکی اشتراک بیشتر ظرفیت‌ها و منابع و نیز تکیه بر دانش‌های توسعه‌محور مشترک است. از این رو مطلوب است مجموعه‌های بانکی نقش خود را در جایگاه کارفرما و شرکت‌ها نقش خود را جایگاه رقیب تغییر دهند و به ساختار جدید مشترک‌المنافع پیوندند که هم‌آفرینی شرکای تجاری را در پی خواهد داشت.

آنچه امروزه نیاز صنعت و حوزه بانکی کشور است همکاری میان شرکت‌ها، بانک‌ها و قانون‌گذاران در راستای توسعه محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و همچنین ارائه خدمات بهینه، کاربردی و تسهیل‌کننده است، بنابراین همکاری همه‌جانبه این سه ضلع وضعیت مطلوبی در هم‌افزایی بیش از پیش خلق خواهد کرد.

قابلیت های پلتفرم های فروش اقساطی مبتنی بر ساختار مقیاس پذیر

پذیرش نرخ نکول و تضمین بازپرداخت اقساط



سجاد شفیقزاده

مدیرعامل داپ آپ

مهرتراکتس



۲۸

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



دریافت اعتبار برای خرید اقساطی کالا این روزها طرفداران بسیاری پیدا کرده است. رکوردشکنی تورم از یک سو و شرایط نامناسب اقتصادی از سوی دیگر موجب شده روزبه روز بر تعداد کاربران پلتفرم های خرید اعتباری افزوده شود. «داپ آپ»، «لندو»، «ازکی وام» و «دیجی پی» از جمله پلتفرم های فعال در زمینه خرید اقساطی کالا و ارائه اعتبار در کشورند. سامانه های خرید اقساطی کالا با اعتبارسنجی مشتریان خود و بدون نیاز به ضامن، اعتبار لازم برای خرید محصول مدنظرشان را به آنها اعطا می کنند. سامانه های یادشده با ارائه وام کوتاه / بلندمدت و طی فرایندی آسان تر از بانک ها، به افراد کمک می کنند تا خرید کنند. البته هر یک از این پلتفرم ها ویژگی های خاص خود را دارند؛ اگر قصد دریافت اعتبار از این پلتفرم ها را دارید، در ادامه این یادداشت همراه باشید تا ضمن بررسی آنها، بهترین پلتفرم خرید اقساطی را بسته به شرایط و نیازتان، شناسایی و انتخاب کنید:

داپ آپ: حداقل میزان اعتبار قابل اعطا مبلغ ۵۰ میلیون تومان، بدون هزینه زیرساخت، بازپرداخت دوازده ماهه، صحت سنجی سیستمی، نیاز به چک صیادی به منظور ضمانت و تأمین کنندگان اعتبار: صاحبان کسب و کار.
لندو: حداقل اعتبار قابل اعطا مبلغ ۵ میلیون تومان، ۱۵٪ از مبلغ وام هزینه زیرساخت است، بازپرداخت در ۹،۶ یا ۱۲ ماه، صحت سنجی سیستمی، نیاز به سفته الکترونیک و مدل های تضامن ملکی و تأمین کننده اعتبار: بانک آینده.
ازکی وام: حداقل اعتبار قابل اعطا مبلغ ۱۰ میلیون تومان، ۱۵٪ از مبلغ وام هزینه زیرساخت است، بازپرداخت در ۶،۹ یا ۱۲ ماه، صحت سنجی سیستمی، نیاز به چک صیادی به منظور ضمانت و تأمین کننده اعتبار: واسپاری حکمت ایرانیان (بلوبانک).

دیجی پی: حداقل میزان اعتبار قابل اعطا مبلغ ۱۰ میلیون تومان، ۱۱٪ از مبلغ وام هزینه زیرساخت است، بازپرداخت در ۶،۹ یا ۱۲ ماه، صحت سنجی سیستمی، نیاز به چک صیادی یا سفته الکترونیک به منظور ضمانت و تأمین کنندگان اعتبار: بانک های ملت و تجارت.
با توجه به شرایط اقتصادی شرکت های بسیاری شروع به اعطای اعتبار کرده اند. شاید برای شما سؤال پیش بیاید که مدل درآمدی این شرکت ها چگونه است؟

در طرح های فروش اقساطی، شرکت ها معمولاً از چند راه کسب درآمد می کنند که مهم ترین آن دریافت حق کمیسیون به صورت درصدی از صاحبان کسب و کارهایی است که با آنها پیشاپیش قرارداد امضا شده است و راه دیگر سود سالانه دریافتی از مشتری و حتی دریافت هزینه

زیرساخت طرح ها است. همین راه دوم بوده که افزایش چشمگیر شرکت های تأمین کننده اعتبار را در پی داشته است.

اما با توجه به وابسته بودن شرکت ها به تأمین کنندگان مالی، مشکلاتی هم بر سر راه پلتفرم های اقساطی وجود دارد؛ از جمله محدودیت بودجه؛ اگر تأمین کننده قرارداد خود را فسخ کند یا میزان بودجه تخصیص داده به پلتفرم تمام شود امکان اعطای اعتبار وجود نخواهد داشت. در طرح فروش اقساطی مبنی بر ساختار مقیاس پذیر که مبلغ اعتبار را صاحبان کسب و کار تأمین می کنند پلتفرم ها هیچ محدودیتی در اعطای اعتبار ندارند.

در طرح مدل های بهینه شده اقساطی که داپ آپ راه اندازی کرده است نیز تأمین سرمایه اصلی برعهده صاحبان کسب و کار است، و جذب مشتری جدید و تضمین بازپرداخت اقساط برعهده پلتفرم. و همین امر محدودیت در تعداد اعطای وام به متقاضیان را برای تأمین کنندگان مالی رفع کرده است، زیرا در مدل مذکور، مجموع مبالغ اعطاشده در بین پذیرندگان تقسیم می شود.

در تمام طرح های اقساطی، یکی از چالش های بزرگ نرخ بالای نکول و عدم بازپرداخت اقساط است. همان طور که اشاره شد، پلتفرم هایی که سرویس اعطای اعتبار را براساس طرح مقیاس پذیر به مشتریان عرضه می کنند، با پذیرش نرخ نکول و تضمین کردن بازپرداخت اقساط در زمان های معین شده این چالش را برای صاحبان کسب و کار مرتفع کرده اند و این راهکار را اصلی ترین ارزش افزوده پلتفرم خود می نامند.

علاوه بر اینها یکی از مدل های جذب مشتریان، پروموشن های اختصاصی هر پلتفرم و معرفی مشتریان کسب و کارها است. ضمن اینکه در ارتباط با توزیع متقاضیان وام در بین کسب و کارهای موجود (در اکثر پلتفرم های این چنینی) میزان فعالیت کسب و کارها و کیفیت سرویس دهی آنها از مهم ترین معیارهای انتخاب است.

در طرح مذکور ضعف هایی نیز وجود دارد که یکی از مهم ترین آنها هزینه مازاد تمام شده بازپرداخت وام توسط مشتری است. در این طرح به دلیل تأمین مالی از طریق صاحب کسب و کار و نرخ نسبتاً بالای تورم در کشور، میزان بهره مدنظر ماهانه عدد قابل توجهی است که پس از جمع بسته شدن با سود پلتفرم، معمولاً تبدیل به بهره ای سنگین (در مقایسه با وام های بانکی) می شود که متقاضی اخذ وام ملزم به تقبل آن است



در تمام طرح های اقساطی، یکی از چالش های بزرگ نرخ بالای نکول و عدم بازپرداخت اقساط است.

همان طور که اشاره شد، پلتفرم هایی که سرویس اعطای اعتبار را براساس طرح مقیاس پذیر به مشتریان عرضه می کنند، با پذیرش نرخ نکول و تضمین کردن بازپرداخت اقساط در زمان های معین شده این چالش را برای صاحبان کسب و کار مرتفع کرده اند و این راهکار را اصلی ترین ارزش افزوده پلتفرم خود می نامند

به تقبل آن است

ضرورت ایجاد امکانات پیشرفته تر برای تصمیم گیری و مدیریت سرمایه



قاسم واحدی

مشاور توسعه
کسب و کار بازار
سرمایه



در دهه های اخیر، با گسترش فناوری در حوزه مالی تحولات بی سابقه ای در روند بازار سرمایه رقم خورده است. این تحولات، منجر به افزایش بهره وری و اضافه شدن امکانات پیشرفته در ابزارهای بازار سرمایه شده و برای سرمایه گذاران و شرکت های مالی امکانات فراوانی برای تحلیل و انجام معاملات بازار فراهم کرده است. این ابزارها تأثیر بسزایی در روند تجارت و سرمایه گذاری داشته اند که شامل انواع فناوری های مالی (فین تک)، هوش مصنوعی، بلاکچین، اتوماسیون مالی، الگوریتم های معاملاتی هوشمند و افزودنی های بر پایه ابر است. در این میان به کارگیری الگوریتم ها و هوش مصنوعی در تحلیل داده های بازار، زمینه را برای ایجاد ابزارهای تجارت الکترونیکی هوشمند گشوده و برای سرمایه گذاران امکانات پیشرفته تری برای تصمیم گیری و مدیریت سرمایه فراهم کرده است. این فناوری ها علاوه بر افزایش کارایی و کاهش هزینه، امتیازاتی همچون شفافیت بالا و امنیت بیشتر را نیز فراهم کرده اند.

صنعت مالی ایران نیز با توجه به تحولات جهانی، اقدام به اصلاح و بهبود ساختارها کرده است. این تحولات علاوه بر بهبود خدمات مالی، موجب شده اند نظام مالی کشور به سمت اصول بین المللی و نوآوری های فناورانه حرکت کند. ایجاد ابزارهای مالی هوشمند و پیشرفته برای سرمایه گذاران و شرکت های مالی بخشی از این تحولات به حساب می آید. استفاده گسترده از الگوریتم ها و هوش مصنوعی در تحلیل داده های بازار، منجر به ایجاد ابزارهای تجارت الکترونیکی پیشرفته و هوشمند شده است. این ابزارها به سرمایه گذاران امکان پیش بینی روندها، تحلیل خطاهای بازار و اتخاذ تصمیم های مبتنی بر داده را می دهند. ضمن اینکه، فناوری بلاکچین در امنیت و شفافیت معاملات مالی نیز به کار می رود.

روبو-مشاوره (Robo-Advisors) یکی از ابزارهای بازار سرمایه است که به شدت تحت تأثیر این تحولات قرار گرفته است. این سیستم ها با به کارگیری الگوریتم های هوش مصنوعی، به سرمایه گذاران کمک می کنند تا بر اساس اهداف و ریسک هایشان، پرتفوی های سرمایه گذاری را بسازند و مدیریت کنند. تجارت اجتماعی نیز یکی از تغییرات چشمگیر در بازار سرمایه است که این امکان را به سرمایه گذاران می دهد که از تجربیات همدیگر بهره مند شوند و بهترین تصمیم ها را بر اساس عملکرد سایر سرمایه گذاران بگیرند. تجارت اجتماعی بخشی از تحولات در بازارهای سرمایه است و امکان به اشتراک گذاری استراتژی ها، تجربه ها و نتایج سرمایه گذاری را بین فعالان بازار فراهم می کند.

این رویکرد جدید، به ویژه با به کارگیری پلتفرم های آنلاین و شبکه های اجتماعی، به سرمایه گذاران اجازه می دهد که به طور مستقیم از دانش و تجربه یکدیگر بهره ببرند. از طریق مشاهده و تحلیل رفتار سرمایه گذاری دیگران، افراد می توانند استراتژی های سرمایه گذاری موفق را شناسایی کنند و از آنها در تصمیم های خود بهره بگیرند. این امر به افزایش شفافیت و دسترسی به اطلاعات کیفی در بازارهای مالی کمک می کند و روشی نوین برای تبادل دانش و مهارت های سرمایه گذاری ارائه می دهد. تحولات نوین در ابزارهای بازار سرمایه، که برخاسته از بهره گیری از فناوری های پیشرفته است، امکانات بیشتری را در اختیار سرمایه گذاران می گذارد و به شرکت های مالی این امکان را می دهد که خدمات مالی خود را بهبود بخشند. در این میان، صندوق های سرمایه گذاری مشترک (ETFs) نقش مهمی در تحولات صنایع مالی جهان ایفا می کنند. این ابزارهای نوین سرمایه گذاری، با اثرگذاری عمیق بر پویایی سرمایه گذاری و تنوع بخشی، دسترسی به بازارهای مالی را افزایش داده اند.

صندوق های سرمایه گذاری مشترک، ابزاری قابل معامله در بورس است و امکان دسترسی به تنوع سرمایه گذاری را برای سرمایه گذاران فراهم می کند. این صندوق ها با مدیریت دارایی ها به صورت باز، به سرمایه گذاران اجازه می دهند در شاخص های صنعتی، کمیابی ها، یا حتی بازارهای خارجی سرمایه گذاری کنند، که این خود نه فقط تنوع که انعطاف پذیری سرمایه گذاری را بالا می برد.

در تحولات اخیر صنایع مالی، صندوق های سرمایه گذاری مشترک نقش پررنگی در افزایش دسترسی سرمایه گذاران به بازارهای مالی دارند. این ابزارها از لحاظ قیمتی به معاملات سهام عادی نزدیک اند و به سرمایه گذاران کمک می کنند تا به راحتی و با کمترین هزینه در صندوق ها و بازارهای مالی سرمایه گذاری کنند. این ابزارها همچنین امکان معاملات در طول روز را فراهم می کنند و مانع این می شوند که سرمایه گذاران معطل باز و بسته شدن بازارها

در معاملات شوند. در نتیجه، صندوق های سرمایه گذاری مشترک ابزاری اثرگذار در تحولات صنایع مالی اند و تنوع بخشی، دسترسی آسان و افزایش انعطاف پذیری این ابزارها، به سرمایه گذاران این امکان را می دهد تا به بهترین شکل ممکن در میان تغییرات سریع بازارهای مالی عمل کنند. صندوق های چندبخشی و بازنشستگی نیز با هدف مدیریت حرفه ای دارایی ها و ارتقای سطح خدمات سهامی در تحولات مالی دارند. این صندوق ها به سرمایه گذاران این امکان را می دهند تا هدفمندانه تر و با اطمینان بیشتری در بازار سرمایه حضور یابند. صندوق سرمایه گذاری بازنشستگی تکمیلی یک ابزار برنامه ریزی برای سال های بازنشستگی است که سرمایه را به صورت جمعی از سرمایه گذاران جمع آوری می کند و سپس این سرمایه را به شکل دارایی های متنوع، مانند سهام، اوراق بهادار، املاک و سایر ابزارهای مالی، در اختیار بازنشستگان قرار می دهد. یکی از مزیت های اصلی این صندوق ها، ایجاد پایگاه مالی پایدار برای افراد در دوران بازنشستگی است. افراد با مشارکت در چنین صندوقی، از مزایای دارایی های متنوع، حفظ ارزش سرمایه در طول زمان و مدیریت بهتر ریسک بهره مند می شوند.

تحولات در صنایع مالی جهان و ایران، فرصت های جدیدی را برای سرمایه گذاران و اقتصاد دیجیتال ایجاد کرده اند. با به کارگیری ابزارهای نوین، این تحولات نه تنها به سرمایه گذاران امکان سرمایه گذاری در بازارهای نوین را می دهد، بلکه آنها را برای سرمایه گذاری مطمئن تر می کند. ♦

عمر تراکتس

یادداشت


۲۹

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



سومین رویداد بلاکچین
رمزارز و دارایی دیجیتال ایران
۱۹ و ۲۰ دی ماه | کتابخانه ملی



نقشه بانکداری باز جهان

آذرماه امسال صنعت فناوری‌های مالی کشور با دو خبر مهم مواجه شد؛ یکی ابلاغ دستورالعمل بانک مرکزی برای نحوه فعالیت نئوبانک‌ها و دیگری، تصویب کلیات طرح مجلس برای ساماندهی رمزارزهایی‌ها. هر دو این ابلاغیه‌ها واکنش کارشناس‌ها و فعالان حوزه بانکداری و رمزارز را در پی داشت. در صفحات پیش رو علاوه بر اینکه مروری بر مهم‌ترین اخبار آذرماه داشتیم، در گزارشی به وضعیت فعلی رگتک در ایران و چالش‌های آن در ایران پرداختیم. همچنین در کنار گفت‌وگو با شش نفر از فعالان حوزه بانکداری باز در کشور، نقشه کانسنتوس را که تازه‌ترین نقشه منتشر شده از وضعیت پیشرفت بانکداری باز در جهان است، تحلیل و بررسی کردیم. در آخر، به مناسبت سیزدهم آذرماه که روز بیمه بود، در گفت‌وگو با فعالان این صنعت به وضعیت کنونی فناوری در صنعت بیمه کشور و لزوم توسعه فناوری‌ها در این صنعت پرداختیم. این گزارش‌ها را می‌توانید در صفحات پیش رو بخوانید.

گزارش‌ها

مروری بر اخبار مهم اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در آذرماه

دستورالعمل‌های جدید رگولاتور سردرگمی اکوسیستم



مهسا طاعتی

صنعت فناوری‌های مالی در آذرماه سال ۱۴۰۲ با دو خبر مهم مواجه شد؛ یکی ابلاغ دستورالعمل بانک مرکزی برای نحوه فعالیت نئوبانک‌ها و دیگری، تصویب کلیات طرح مجلس برای ساماندهی رمزارزی‌ها. این دو ابلاغیه‌های رگولاتور با واکنش‌های بسیاری از سوی کارشناسان و فعالان حوزه بانکداری و رمزارز روبه‌رو شد و آنها این دو دستورالعمل را تهدیدی برای توسعه اکوسیستم‌شان دانستند که باید منتظر ماند و دید سیاستگذار چقدر به نظرات کارشناسان توجه می‌کند و سرنوشت این دو دستورالعمل چه خواهد شد؟ در دستورالعمل نحوه ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی که در ۱۷ آذرماه به بانک‌ها و مؤسسات اعتباری ابلاغ شد، فعالیت مستقل نئوبانک‌ها ممنوع شده و فعالیت آنها صرفاً در شعب دیجیتال بانک‌ها و با دریافت مجوز از بانک مرکزی مجاز است. علاوه بر این، مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس، در ۱۵ آذرماه از تصویب کلیات طرح ساماندهی و توسعه رمزارزی‌ها در کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داد. در ادامه این مطلب، خلاصه‌ای از مهم‌ترین اخبار و اتفاق‌های صنعت فناوری‌های مالی در آذرماه ۱۴۰۲ ذکر شده است.



انتشار گزارش عملکرد داتین

شرکت نرم‌افزاری داتینس آریبن قشم (داتین) در نشست خبری خود، گزارش



عملکرد این شرکت را ارائه کرد. محمد نژاد صداقت، مدیرعامل داتین، در این نشست ضمن بیان اینکه وپید در ۲۰ ماه معادل ۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات خرد پرداخت کرده، پیش‌بینی کرد که درآمدهای این شرکت در سال ۱۴۰۳ رشد ۸۰ درصدی داشته باشد. طبق گفته مدیرعامل داتین، این شرکت ۲۰ درصد سهم بازار از تراکنش‌ها و شعب بانکی را دارد و سالانه ۲۰ میلیارد تراکنش در داتین پردازش می‌شود. پردازش تراکنش‌ها در سال ۱۴۰۰ معادل ۱۸ میلیارد تومان بوده که در سال ۱۴۰۲ رشدی ۱۱ درصدی داشته است. همچنین داتین درخواست‌های بیش از ۱۰۰ میلیون کارت بانکی فعال را پشتیبانی و مدیریت کرده است.

رونمایی از وام قرض الحسنه بدون کارمزد

مراسم رونمایی از وام قرض الحسنه بدون کارمزد با حضور وزیر اقتصاد و دارایی،



رئیس کل بانک مرکزی، دبیر شورای امنیت ملی و جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی برگزار شد. محمدحسین حسین‌زاده، مدیرعامل بانک قرض الحسنه رسالت در این

سرتاسر کشور در اختیار دارد. اوزون کارت سعی دارد تجربه خرید کاربران را در قالب یک Payfac یا تسهیلگر پرداخت (Payment Facilitator) در استاندارد جهانی متحول کند. از همین رو تلاش می‌کند تمام ظرفیت‌های مالی کاربران (اعتبار، تسهیلات مالی، موجودی کیف پول‌های متفاوت، بن کارت‌های گوناگون، کدهای تخفیف، کوپن‌ها) را در لحظه خرید از پذیرندگان مختلف برای آنها تجمیع و به‌سادگی قابل خرج کند.

تفاهم‌نامه شرکت ققنوس با داده‌پردازی پاریسیان



شرکت ققنوس با شرکت نیک استارتر و داده‌پردازی پاریسیان در دهمین همایش



بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت تفاهم‌نامه همکاری امضا کرد. این تفاهم‌نامه، در راستای تأمین مالی جمعی طرح‌های دانش‌بنیان با هدف افزایش تعداد طرح‌های کِرَدفاندینگ، توسعه فعالیت کِرَدفاندینگ و کمک به نظام مالی تأمین مالی جمعی منعقد شد.

رونمایی و پیاد از طرح «تسهیلات برآیند»

ترابانک پاسارگاد از شیوه جدید تسهیلات دهی کاملاً



آنلاین و بدون ضامن و وثیقه تا سقف ۳۰ میلیون تومان به نام «تسهیلات برآیند» رونمایی کرد. در این شیوه جدید، کاربران در فرایندی کاملاً آنلاین، براساس دریافت امتیاز در وی کلاب (باشگاه مشتریان وپید) می‌توانند وام ۳۰ میلیون تومانی دریافت کنند.

«تسهیلات برآیند» بر مبنای امتیازهایی که مشتریان با موجودی روزانه حساب خود کسب کرده‌اند، اعطا می‌شود و شیوه بازپس‌دهی وام در دو بازه زمانی شش و دوازده‌ماهه قابل انتخاب است. مشتریان به ازای هر ۱۰۰ هزار تومان موجودی حساب در هر روز، یک امتیاز در وی کلاب دریافت می‌کنند و می‌توانند امتیازهای خود را برای دریافت تسهیلات جمع‌آوری کنند و هر فرد می‌تواند در لحظه از تعداد امتیازهایی که گرفته مطلع شود.

همکاری اوزون کارت و ازکی‌وام

اوزون کارت و ازکی‌وام، دو بازیگر صنعت مالی و اعتباری در کشور، قرارداد همکاری امضا کردند. با این قرارداد همکاری، امکان پذیرش ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری در بستر اوزون کارت فراهم شد. اوزون کارت، یکی از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی گلرنگ است که هزاران نقطه خرید را در

عصر تراکنش



۳۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مراسم اظهار کرد: «برای اینکه یک نهاد قرض الحسنه بتواند وام بدون کارمزد بپردازد باید مراکز هزینه شناسایی می‌شد. منظور از مراکز هزینه بانک‌ها، شعب و سرپرستی‌ها است؛ در این راستا بانک دیجیتال و بدون شعبه راه‌اندازی، و ۸۰ درصد هزینه‌ها حذف شد. برخی هزینه‌های دیگر مانند تهیه کارت، اعتبارسنجی و... ذاتاً فعالیت اصلی بانک نیست که برایشان برنامه‌ریزی کنیم و خدمات‌دهندگانی آنها را برعهده بگیریم.»

وصول ۶۵۶ میلیارد تومان درآمد برای تاپکیش

درآمدهای عملیاتی شرکت تجارت الکترونیک پارس‌بان کیش در ۹ ماه منتهی به شهریورماه ۱۴۰۲ منتشر شد. طبق این گزارش، تاپکیش در این بازه زمانی معادل ۶۵۶ میلیارد تومان درآمد کسب کرده است. بررسی وضعیت تولید و فروش انواع دستگاه کارت‌خوان در شرکت تجارت الکترونیک پارس‌بان کیش نشان می‌دهد که این شرکت در نیمه‌ماه سال مالی ۱۴۰۲ موفق به تولید ۹۰ هزار و ۷۹۵ دستگاه کارت‌خوان و فروش ۸۹ هزار و ۸۸۴ دستگاه کارت‌خوان شده است.

قانون جدید بانک مرکزی ابلاغ شد



مزمه‌ها درباره لزوم تغییر آخرین قانون پولی و بانکی کشور قبل از پنجاه ساله شدن این قانون به گوش می‌رسید و برای اولین بار در مجلس یازدهم با هدف اصلاح قوانین حوزه بانک مرکزی، طرح بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در دستور کار قرار گرفت. در این راستا اخیراً موارد اختلافی در مجمع تشخیص مصلحت نظام بررسی و سرانجام متن قانون نهایی شد. براساس این گزارش، محمدباقر قالیباف، در نامه‌ای به ابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهور، قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران را ابلاغ کرد.

ادغام مؤسسه اعتباری نور در بانک ملی

بانک مرکزی در راستای پیاده‌سازی برنامه اصلاح نظام بانکی کشور از انتقال دارایی‌ها، سپرده‌ها، تسهیلات، کارکنان و شعب مؤسسه اعتباری نور به بانک ملی ایران خبر داد. به همین منظور، سپرده‌گذاران و تمام ذی‌نفعان این مؤسسه باید از یازدهم آذرماه با مراجعه به شعب سابق مؤسسه اعتباری نور (ذیل مدیریت بانک ملی) از تمام خدمات بانکی لازم استفاده کنند. در اطلاعیه بانک مرکزی درباره ادغام مؤسسه اعتباری نور در بانک ملی آمده است: «شعب و کارکنان شاغل در مؤسسه اعتباری نور همانند گذشته مشغول به فعالیت بوده و در چهارچوب مصوبات کمیته اصلاح نظام بانکی به بانک ملی ایران منتقل می‌شوند.» همچنین «ارائه خدمات بانکی به تمامی مشتریان اعم از سپرده‌گذاران و تسهیلات‌گیرندگان مؤسسه اعتباری یادشده با مدیریت و راهبری بانک ملی ایران در چهارچوب ضوابط و مقررات ابلاغی و طبق روال عادی قبلی به قوت خود ادامه می‌یابد و مشتریان می‌توانند خدمات مزبور را همانند گذشته در چهارچوب قراردادهای سپرده‌گذاری و تسهیلاتی دریافت کنند.»

موافقت با راه‌اندازی سندباکس وزارت بهداشت

سی‌وپنجمین جلسه کارگروه مدیریت یکپارچه و هماهنگی محیط‌های آزمون تنظیم‌گری در وزارت امور اقتصادی و دارایی برگزار شد. در جریان این جلسه، مجوز فعالیت و راه‌اندازی سندباکس وزارت بهداشت صادر شد و تعداد سندباکس‌های بخشی به شش سندباکس رسید. در این جلسه، احمد تقوایی نجیب، رئیس کارگروه هماهنگی محیط‌های آزمون درباره سه تصمیم اخیر کارگروه اظهار کرد: «تشویق و حمایت از راه‌اندازی محیط‌های آزمون تنظیم‌گری بخشی با اعطای مجوز سه محیط آزمون بخشی جدید طی شش ماه گذشته، مطالبه‌گری از محیط‌های آزمون بخشی برای ارائه برنامه اقدامات یک‌ساله و تصویب در جلسات کارگروه و شفافیت عملکرد سندباکس‌های بخشی با ایجاد درگاه یکپارچه تما و دریافت درخواست‌ها از جمله اقدامات کارگروه برای توسعه سندباکس‌های بخشی است.»

حمید کردبچه؛ مدیرعامل جدید شرکت ناواکو

مراسم معارفه مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره شرکت ناواکو با حضور رسول لطفی، عضو هیئت‌عامل و معاون فناوری اطلاعات بانک مسکن در شرکت ناواکو برگزار شد. در این جلسه، حمید کردبچه، مدیرعامل، و علیرضا اصغریان، رئیس هیئت‌مدیره، معرفی شدند و از زحمات علی مددی تقدیر شد.

انتشار چاپ دوم کتاب «راهبری تحول دیجیتال» توسط انتشارات راه پرداخت

انتشارات راه پرداخت از انتشار چاپ دوم کتاب «راهبری تحول دیجیتال» با حمایت شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) خبر داد. کتاب راهبری تحول دیجیتال نوشته دنیس خورا انتشارات «مارشال کاوندیش» در سال ۲۰۲۱ منتشر کرد. در سال ۱۴۰۱ علیرضا کیان‌پور و نوشا جعفری آن را به زبان فارسی ترجمه کردند و سپس انتشارات راه پرداخت آن را منتشر کرد. اکنون این کتاب به چاپ بعدی رسیده و چاپ دوم آن در آذرماه ۱۴۰۲ با حمایت شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) و به همت انتشارات راه پرداخت منتشر شده است. کتاب راهبری تحول دیجیتال محصول تجربه‌های عملی و موفق دنیس خورا راه‌اندازی بانک دیجیتال است. توصیه‌های دنیس خورا نه فقط در صنعت بانکداری که می‌توان در بسیاری از صنایع دیگری که پا در سفر تحول دیجیتال گذاشته‌اند به کار گرفت. این کتاب راهنمایی گام‌به‌گام برای طی کردن سفر پرچالش تحول دیجیتال است. در این کتاب مدلی عملی با نام «TaP» معرفی شده که چهارچوبی برای طراحی و ایجاد یک بانک دیجیتال و به‌طور کلی برنامه سفر تحول دیجیتال است.

رونمایی از چک الکترونیک بانک کشاورزی



بانک کشاورزی از چک الکترونیک خود با عنوان «چابک» رونمایی کرد. با

عصر تراکتس

دیدبان

۳۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

استفاده از «چابک» امکان صدور چک در هر زمان و مکان بدون نیاز به حمل دسته چک و کارسازی چک بدون نیاز به مراجعه به شعبه فراهم می شود. امنیت بالای این محصول و عدم امکان سوءاستفاده، سرقت، مفقودی، امکان دریافت هم زمان چک کاغذی و چک امن دیجیتال و... از مزایای استفاده از چک الکترونیکی بانک کشاورزی (چابک) اعلام شده است.

برگزاری مجمع عمومی فوق العاده پرداخت الکترونیک پاسارگاد

مجمع عمومی فوق العاده شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد با حضور ۸۰ درصدی سهامداران و به ریاست شهاب جوانمردی در دانشگاه خاتم برگزار شد. از جمله موارد مطرح شده در این مجمع، انتقال مرکز اصلی شرکت از شهر تهران به شهرستان پردیس و تصویب اصلاح مفاد اساسنامه در راستای اجرای مفاد ابلاغیه شماره ۱۲۲/۱۲۰۵۷۴، به تاریخ ۲۹ فروردین سال جاری سازمان بورس و اوراق بهادار بود. بر این اساس، مرکز اصلی شرکت به آدرس استان تهران، شهرستان پردیس، بخش مرکزی، دهستان کرشست، روستای پارک فناوری، پردیس فاز ۶ (پارک فناوری)، جاده تهران - دماوند (پارک فناوری)، کوچه نوآوری ۲۰، پلاک ۲۰۴، طبقه همکف، کد پستی: ۳۲۰۳۲۰۱۶۵۴۱۲ انتقال یافت.

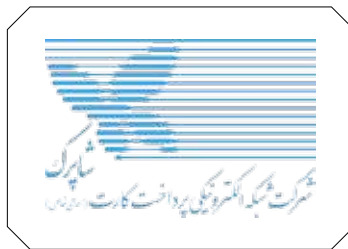
تصویب کلیات طرح ساماندهی رمزدارایی ها



رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس در نامه ای به رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس درباره نقش بانک مرکزی در تنظیم گری انواع رمزدارایی ها توضیح داده و ضمن تأکید بر عدم واگذاری تنظیم گری رمزارزها به بانک مرکزی، از تصویب کلیات طرح ساماندهی رمزدارایی ها در کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داده است. انجمن فین تک در نامه ای خطاب به رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس

درباره ابهامات ماده ۵۹ قانون بانک مرکزی و نقش این بانک در تنظیم گری انواع رمزدارایی ها پرسیده بود. حالا، مجتبی توانگر در نامه ای خطاب به رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس درباره نقش بانک مرکزی در تنظیم گری انواع رمزدارایی ها توضیح داده است. او در این نامه از تصویب کلیات طرح ساماندهی و توسعه رمزدارایی ها در کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داده و در این زمینه نوشته است: «از طرف دیگر در تعریف رمزیپول که در اصلاحیه به تصویب رسید و پس از چهار سری رفت و برگشت با شورای محترم نگهبان دقت شد تا آن دسته از رمزارزها که رکن اساسی ماهیت آنها «پول» است مورد توجه قرار گیرد، چراکه رمزارزها یا به اصطلاح دقیق تر رمزدارایی ها انواع مختلفی از موجودیت های دیجیتالی هستند که ماهیت های متفاوتی دارند و با توجه به ساختار نظام حقوقی کشور، تنظیم گری هر گروه از آنها باید بر عهده نهاد تخصصی مربوط به آن باشد و قانون مربوط به آن نیازمند دقت فراوان است. از همین جهت کلیات طرح ساماندهی و توسعه رمزدارایی ها که همین هفته در کمیسیون اقتصادی به تصویب رسید با هدف توجه ویژه به همین دغدغه به تعیین نقش نهاد های تنظیم گر تخصصی و مرتبط در بخش های مختلف مربوط به رمزدارایی ها پرداخته است.»

انتشار گزارش اقتصادی شاپرک از آبان ماه ۱۴۰۲



صدویکمین گزارش اقتصادی شاپرک منتشر شد. طبق این گزارش، در آبان ماه ۱۴۰۲ بالغ بر ۴۱۰۳ میلیون تراکنش به ارزش ۱۰۲۹ هزار میلیارد تومان در شبکه پرداخت الکترونیک کشور انجام شده است. این میزان نسبت به مهرماه، کاهش ۱۰۷ درصدی در تعداد و افزایش ۰۶۸ درصدی در ارزش ریالی داشته است. همچنین براساس آمارهای این شاخص، تراکنش های این ماه نسبت به تاریخ مشابه سال قبل، از نظر تعدادی ۹۹۳ درصد و از

نظر ریالی نیز ۳۳۰۴۹ درصد افزایش داشته است. براساس این گزارش، تعداد ابزارهای شاپرکی در مجموع نسبت به ماه گذشته ۰۴۸ درصد افزایش داشته که شاپرک علت این تغییر را افزایش ۰۱۶ درصدی تعداد ابزارهای کارت خوان فروشگاه های اعلام کرده است. ابزارهای پذیرش اینترنتی در آبان ماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه قبل رشد ۳۸۸ درصدی داشته است.

بانک مرکزی دستورالعمل نحوه فعالیت نئوبانک ها را ابلاغ کرد

در دستورالعمل بانک مرکزی فعالیت نئوبانک ها به صورت مستقل ممنوع و فعالیت آنها منوط به شعب دیجیتال بانک ها و با دریافت مجوزی خاص از بانک مرکزی شده است. همچنین طبق این دستورالعمل، واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی مؤسسه اعتباری موظف شده در تمامی رسانه ها و تبلیغات، عبارت کامل «عنوان واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی + نام مؤسسه اعتباری» به همراه نشان تجاری مؤسسه اعتباری را درج کند. طبق «ضوابط ناظر بر نحوه ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی توسط مؤسسات اعتباری» ارائه خدمات و انجام عملیات بانکی به صورت غیرحضوری و از طریق اینترنت یا سایر بسترهای دیجیتال تحت عنوان های مختلف اعم از نئوبانک، شعبه مجازی و سایر موارد مشابه، توسط مؤسسه اعتباری صرفاً در قالب واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی و با شناسه اختصاصی مربوط به آن مجاز است.

برگزاری مجمع عادی سالانه گروه خدمات انفورماتیک راهبر

مجمع عمومی عادی صاحبان سهام گروه خدمات انفورماتیک راهبر با حضور مدیرعامل گروه مالی نماد غدیر، مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره گروه راهبر و نمایندگان شرکت سرمایه گذاری غدیر، دوشنبه ۲۰ آذرماه ۱۴۰۲ برگزار شد. در این جلسه، میلاد فروغی، مدیرعامل گروه مالی نماد غدیر و رئیس مجمع، ضمن ابراز رضایت از عملکرد گروه راهبر بیان کرد: «روند صعودی و روبه رشد گروه راهبر باعث خرسندی است و امیدواریم با تداوم این روند مثبت و تلاش همکاران ما در گروه راهبر، بتوانیم سال آینده مقدمات حضور شرکت خدمات انفورماتیک راهبر را در بازار سرمایه فراهم کنیم.»

مهرتراکتس



۳۴

ASAE TARA HONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

انتصاب شبیری به عنوان عضو جدید هیئت مدیره شاپرک

علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک، در نامه‌ای خطاب به رئیس هیئت مدیره شرکت شاپرک، سید امیرحسین شبیری را عضو جدید هیئت مدیره شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) معرفی کرد. شبیری، در حال حاضر مدیرعامل فینوداد (مرکز نوآوری بانک ملی) است و پیش از این عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر بانک کارآفرین بوده است.

معرفی اعضای جدید هیئت مدیره شرکت رایانه خدمات امید



مراسم تقدیر از اعضای سابق و معارفه اعضای جدید هیئت مدیره شرکت رایانه خدمات امید برگزار شد. در این مراسم، با حضور سید مهدی حسینی، عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیرعامل بانک سپه، از زحمات علی چهارلنگی، احمد سلمانی آرائی و بهزاد صفری در طول تصدی مسئولیت هیئت مدیره شرکت امید تقدیر شد. در پایان این مراسم، کامران خلت آبادی، ابوالفضل هادی، وحید قائمی، رضا طبسی و علی راستوان، به عنوان اعضای جدید هیئت مدیره، احکام خود را از حسینی دریافت کردند.

وزارت ارشاد برای راه اندازی سندباکس درخواست داد



سی‌وششمین جلسه کارگروه محیط‌های آزمون تنظیم‌گری در حالی برگزار شد که برای نخستین بار نمایندگان فعالان اکوسیستم نوآوری در آن حضور داشتند. در این جلسه، نمایندگان نهادهای

مختلف آخرین وضعیت سندباکس را ارائه کردند. همچنین برخی پیشنهادها و انتقادات از سوی بخش خصوصی در این جلسه بررسی و در نهایت خبری مبنی بر درخواست وزارت ارشاد برای تأسیس سندباکس اعلام شد.

کارگروه محیط‌های آزمون تنظیم‌گری، سی‌وششمین جلسه خود را با حضور نمایندگان از وزارتخانه‌های بهداشت، ارتباطات، صمت و بانک مرکزی، سازمان بورس و بیمه مرکزی و همچنین فعالان اکوسیستم نوآوری برگزار کرد. در این جلسه، احمد تقوایی، حامد منکرسی، امید کلاهدوزان، رضا بیات، حامدی، رضایی و بنیادی آخرین وضعیت سندباکس در شش نهاد مذکور را تشریح کردند. همچنین رضا قربانی، محمد قاسمی، امید علوی، احمد منصوری و امیرحسین راد از فعالان اکوسیستم نوآوری به بیان نظرات خود درباره وضعیت سندباکس در کشور پرداختند. درخواست وزارت ارشاد برای تأسیس سندباکس، اعلام زمان فراخوان‌های نهادهای مختلف برای محیط‌های آزمون (سندباکس)، بازنویسی قانون تجارت، تصویب کلیات آیین‌نامه اینشورتک و برگزاری رویداد نهم ژانویه از مهم‌ترین موضوعاتی بود که در این جلسه مطرح شد.

همکاری برای تدوین سند جدید الزامات شبکه پرداخت

مدیرعامل‌های «کاشف» و «شاپرک» در نشست مشترک از تدوین و اجرای برنامه‌هایی با هدف افزایش سطح همکاری‌های دو شرکت خبر دادند. همچنین، در این جلسه مقرر شد تیم‌های فنی این دو شرکت با همکاری متقابل سند جدید الزامات شبکه پرداخت را به منظور ابلاغ به شرکت‌های پرداخت‌ساز تدوین کنند. فرهاد فائز، مدیرعامل شرکت شاپرک و حسین قرائی، مدیرعامل شرکت کاشف در دیدار و رایزنی با یکدیگر، ضمن بررسی آخرین وضعیت مبارزه با تخلفات و تهدیدات امنیتی در شبکه بانکداری و پرداخت الکترونیک، بر ضرورت افزایش همکاری‌ها به منظور تسریع و تشدید اقدامات در راستای پیشگیری و مبارزه با سوءاستفاده از ابزارهای بانکی تأکید کردند. همچنین، مدیرعامل‌های این دو شرکت بر سر به‌روزرسانی الزامات امنیتی شرکت‌های پرداخت‌ساز و امن‌سازی برنامه‌ها و ابزارهای این حوزه توافق کردند.

افزایش سرمایه بانک صادرات

پس از گذشت ۲۲ سال از آخرین افزایش سرمایه نقدی، مجمع عمومی فوق‌العاده بانک صادرات ایران به همین منظور برگزار شد و با رأی اکثریت صاحبان سهام این بانک، سرمایه آن از طریق سلب حق تقدم و آورده نقدی، مبلغ ۴۰ هزار میلیارد ریالی افزایش یافت. مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت بانک صادرات ایران روز شنبه ۲۵ آذرماه سال جاری به منظور افزایش سرمایه با حضور مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره، مدیران ارشد بانک و همچنین مقامات وزارت امور اقتصادی و دارایی، بانک مرکزی، سازمان بورس و اکثر سهامداران برگزار شد و افزایش سرمایه بانک به صورت سلب حق تقدم و آورده نقدی به مبلغ ۴۰ هزار میلیارد ریال به میزان حدود ۲۳ درصد مورد تصویب قرار گرفت. با این افزایش، سرمایه قبلی بانک صادرات ایران (۱۷۵ هزار و ۳۵۳ میلیارد و ۹۷۲ میلیون ریال) به ۲۱۵ هزار و ۳۵۳ میلیارد و ۹۷۲ میلیون ریال رسید.

اختلال در سامانه هوشمند جایگاه‌های بنزین



برخی از جایگاه‌های سوخت در سراسر کشور دچار اختلال و از چرخه خدمت‌رسانی خارج شد. شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در پی اختلال در جایگاه‌های عرضه سوخت در آن زمان اعلام کرد که «اختلال فنی در بعضی از جایگاه‌های عرضه سوخت کشور ناشی از توطئه معاندان برای تحت‌الشعاع قرار دادن رفاه و آسایش مردم، تا اطلاع ثانوی عرضه فرآورده‌های نفتی در جایگاه‌های عرضه سوخت، به صورت آفلاین انجام خواهد شد.»

وزارت نفت نیز در واکنش به شایعات فضای مجازی درباره اختلال سامانه هوشمند جایگاه‌های بنزین اعلام کرد که «اختلال پیش آمده در جایگاه‌های سوخت به هیچ وجه به تغییر قیمت بنزین ارتباطی ندارد و شایعه افزایش قیمت بنزین «کذب محض» است.»

عصر تراکتس

دیدبان

۳۵

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



در گفت وگو با حمید حسن آبادی و محمدجعفر نعناکار درباره وضعیت فعلی حوزه رگ تک
و آینده اش در ایران بیان شد

با توسعه ای ناموزون مواجهیم

پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸، رگ تک در بخش خدمات مالی شکل گرفت تا سازمان ها را قادر سازد که با هجوم بیچیدگی های نظارتی و هزینه های مرتبط با آن کنار بیایند؛ در واقع رگ تک به عنوان راه حلی برای رویارویی با چشم انداز نظارتی که به سرعت در حال تحول است، ظاهر شد و مزایای بی شماری را هم برای رگولاتورها و هم برای نهادهای تحت نظارت ارائه داد. طبق گزارشی از دیلویت، خدمات مالی ۳۹ درصد از بازار جهانی رگ تک را در سال ۲۰۲۱ تشکیل می دهند و پیش بینی می شود تا سال ۲۰۳۲ این رقم به ۴۸ درصد از این بازار نیز برسد. این اعداد و ارقام به خوبی نشان می دهند که در این عصر، صنایع مالی بیشترین نیاز را به کاربردهای رگ تک دارند. با این حال استفاده از فناوری برای ساده سازی فرایندهای نظارتی نه تنها در بخش خدمات مالی، بلکه در سایر بخش ها نیز با سرعت زیادی در حال رشد و تکامل است. یکی از مزایای مهم رگ تک، موضوع تطبیق است که در ایران بر خلاف سایر کشورها به آن توجه چندانی نشده است. به عبارتی در کشور کاربردهای رگ تک به صورتی نامتوازن توسعه یافته و از بین ابعاد پنج گانه ای که برای آن تعریف شده، تنها پایش تراکنش و احراز هویت است که همپای سایر کشورها توسعه یافته است. متخصصان علت اصلی این موضوع را مداخله دولت در امر تنظیم گری و نبود سیاست های کلان و درست حقوقی می دانند و معتقدند سیاست های کلان دولتی به بازنگری نیاز دارند. در گفت وگویی با حمید حسن آبادی، مشاور ارشد حوزه نوآوری و فناوری شرکت ملی انفورماتیک و محمدجعفر نعناکار، وکیل پایه یک دادگستری و فعال حقوق فناوری به وضعیت فعلی رگ تک در ایران و چالش هایی که در این حوزه در کشور وجود دارد، پرداختیم.



◀ رگ تک؛ یکی از ارکان اصلی توسعه پایدار

بنا بر صحبت های محمدجعفر نعناکار، وکیل پایه یک دادگستری و فعال حقوق فناوری آنچه در باب تنظیم گری فعالانه باید همیشه مورد توجه قرار گیرد، سیاست های کلان و روش اجرای تنظیم گری است. او در این باره می گوید:

«در ایران به علت نبود حکمرانی سایبری به صورت عملیاتی در دو سطح طولی و عرضی و همچنین روش های قدیمی و مداخله جویانه تنظیم گر، شاهد عدم ثبات و هرج و مرج حقوقی و قانونی در این زمینه هستیم. در واقع این طور می توان گفت که نبود سیاست های کلان مرتبط با حکمرانی سایبری و تمامیت خواهی دستگاه های دولتی و اقدامات فراقانونی آنها موجب شده توسعه زیرساخت ها آن گونه که باید انجام نشده و تنظیم گری به جای

تسهیل امور به مانعی برای انجام کارها تبدیل شود.»

او توضیح می‌دهد که به‌صورت کلی فناوری‌های تنظیم‌گری یا فناوری‌های حقوقی تنظیم‌گر، آن‌هم با استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات زمینه‌مناسبی را برای استحکام عدالت در سطح جامعه ایجاد می‌کند. در ایران نیز در این زمینه کارهای مناسبی انجام شده، هرچند در ابتدای راه هستیم و برخی اداره‌ها و نهادها دولتی در خصوص اجرای چنین زیرساخت‌هایی مقاومت می‌کنند که از جمله آنها می‌توان به توسعه شبکه ملی عدالت در قوه قضائیه، توسعه ابزارهای گوناگون و ترویج امضای دیجیتال، استعلام‌ها و مقایسه داده‌ها در اداره‌ها اشاره کرد. در یک کلام باید گفت که رگ‌تک به معنای واقعی کلمه در حوزه‌های زیست اجتماعی ما مغفول مانده است.

نعناکار با اشاره به کارکردهای رگ‌تک در امور و حوزه‌های مختلف اظهار می‌کند: «فناوری تنظیم‌گری، آن‌هم بر بستر قواعد و اصول قانونی، زمینه رشد و توسعه اجتماعی را در ساحت‌های مختلف مهیا می‌کند و خطای انسانی، رانت، تقلب و فساد سیستماتیک را تا حد قابل قبولی محدود و حتی غیرممکن می‌سازد. این امر تا آنجا مهم است که رگ‌تک در بسیاری از کشورهای جهان یکی از ارکان اصلی توسعه پایدار و از موازین اجرای درست و صیانت از حقوق اشخاص جامعه شناخته شده و توسعه آن مقدم بر هر گونه توسعه دیگر در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است و می‌تواند بسترهای اجرای قوانین را برای ظهور اقتصاد دیجیتال به گونه‌ای مطلوب فراهم کند که خود موجب توسعه کشورها و رشد اقتصادی آنها می‌شود.» به گفته این فعال حقوق فناوری، ساتراک نهاد غیرقانونی است که حتی شناسایی آن از منظر قانونی و حقوقی با مشکلات فراوان مواجه است: «فقدان اساس نامه، شرح وظایف، قانون تأسیس و امثالهم باعث شده موجودیت این سازمان از منظر قانونی با چالش همراه باشد. این سازمان در حال حاضر فاقد شناسه ملی است و عملاً نمی‌تواند مخاطب دستگاه قضا یا هر نهاد قانونی دیگری قرار بگیرد.»

به اعتقاد نعناکار، شاپرک نیز به چنین وضعیتی دچار است و با چالش‌های حقوقی متنوعی دست‌وپنجه نرم می‌کند. او در این باره توضیح می‌دهد: «شاپرک به علت ابهام در نوع فعالیتش و انحصاری که برای خود ایجاد کرده، با چالش‌های حقوقی متنوعی مواجه است و به نظر می‌رسد فراتر از قانون در حال عملیاتی کردن برخی اموری است که سال پیش ذیل دادنامه دیوان عدالت اداری محدود و بر امر تنظیم‌گری و نظارت توسط بانک مرکزی تأکید شد. به‌طور کلی این دو سازمان نه‌تنها نقش فعالانه‌ای در توسعه و رشد فرهنگی و اقتصادی نداشته‌اند، بلکه به خاطر عملکردهای فراقانونی خود نقش مهمی در اضمحلال نوآوری‌ها و توسعه فرهنگی و اقتصادی داشته‌اند. عدم مشارکت بخش خصوصی در هر دو بعد فرهنگی و اقتصادی و محدود کردن فعالیت‌های آزادانه باعث عقب‌افتادگی این دو حوزه شده است.»

او در خاتمه به چالش‌های توسعه رگ‌تک در ایران و آینده آن در کشور اشاره می‌کند و می‌گوید: «بزرگ‌ترین چالش توسعه رگ‌تک در ایران را باید ذیل دو عنوان اصلی بررسی کرد: اول نبود سیاست‌های کلان و درست حقوقی و دوم فقر ما در فهم حقوقی نقش تنظیم‌گری و استفاده از فناوری‌های روز در این موضوع. به نظر می‌رسد تا زمانی که مقاومت و عملکرد فراقانونی نهادها وجود داشته باشد و بخش خصوصی به‌صورتی فعال وارد این عرصه نشود، شاهد رونق رگ‌تک و به دنبال آن عدالت در زیست اجتماعی مان نخواهیم بود. عدالت یک مفهوم کلی است که باید با آخرین مفاهیم روز تلفیق شده و با ابزارهای نوآور در جهت تعمیم و توسعه آن بکوشیم؛ زیرا جلوگیری از رانت، فساد، قدرت‌های فراقانونی و امثالهم فقط با توسعه ابزارهای تنظیم‌گری بر بستر فناوری میسر می‌شود.»

◀ رگ‌تک؛ ضرورت یا انتخاب؟

طبق صحبت‌های حمید حسن‌آبادی، مشاور ارشد حوزه نوآوری و فناوری شرکت ملی انفورماتیک، موضوعی که اکنون در سطح دنیا مطرح است، بحث تنظیم‌گری هوشمند (Intelligent Regulatory) است و هنوز بسیاری از اقدامات رگولاتوری در کشور ما در نسل‌های نخستین خود قرار دارد. او در این باره می‌گوید: «به نظر من پیش‌نویس برنامه هفتم توسعه در حوزه نوآوری و استفاده از فناوری‌های نوظهور و تحول‌آفرین ضعف‌های اساسی دارد که امیدوارم نمایندگان محترم مجلس با همکاری دولت مردان، اصلاحات لازم را با مشاوره خبرگان این حوزه قبل از تصویب اعمال کنند، اما مسئله دیگری که باید به آن پرداخته شود، بحث جداسازی مفهوم دولت و رگولاتور است. معمولاً در حوزه تنظیم‌گری، بین دولت‌ها و رگولاتورها که می‌توانند مستقل از دولت هم باشند، تمایز قائل

می‌شوند، اما از آنجا که عمده رگولاتورها در کشور ما دولتی یا وابسته به دولت هستند و رئیس آن دستگاه رگولاتوری توسط دولت منصوب می‌شود، دو نهاد دولت و رگولاتور را یکسان در نظر می‌گیریم.»

او معتقد است نقش واقعی دولت‌ها، داوری است و باید اجازه داد سایر بازیگران حاضر در زمین بازی آزادانه بازی کنند. حسن‌آبادی در این خصوص توضیح می‌دهد: «البته دولت علاوه بر اینکه وظیفه داوری میان بازیگران اکوسیستم را دارد، باید مسئول برگزاری بازی‌ها نیز باشد. در واقع دولت نه‌تنها نباید وارد بازی شود، بلکه باید شرایط برگزاری یک بازی عادلانه و مساعد را برای همه بازیگران فراهم آورد. به نظر من در کشور در این زمینه دچار ضعف هستیم و باید فکری به حال آن کنیم.»

او درباره وضعیت فعلی رگ‌تک در ایران بیان می‌کند: «برای ارزیابی وضعیت ایران در حوزه رگ‌تک باید خود را با دنیا مقایسه کنیم و ببینیم کجا ایستاده‌ایم. درست است که رگ‌تک رسماً از سال ۲۰۱۶ به بعد شکل گرفته و توسعه یافته، اما باید دقت کنیم که گرچه رگ‌تک پدیده‌ای جدید است، اما مفهوم جدیدی نیست. برای توضیح بیشتر این مسئله باید به کاربردهای رگ‌تک اشاره کرد. عمده مؤسسات معتبر مشاوره و پیش‌تازان این حوزه کاربردهای رگ‌تک را به پنج دسته اصلی تقسیم می‌کنند: تطبیق، احراز هویت، پایش تراکنش‌ها، گزارش‌دهی تنظیم‌گری و مدیریت ریسک. بر اساس گزارش مؤسسه معتبر دیلویت در سال ۲۰۲۳، تطبیق با ۴۱ درصد و احراز هویت با ۱۹ درصد ۶۰ درصد از کاربردهای رگ‌تک در دنیا را به خود اختصاص داده و سه کاربرد دیگر یعنی گزارش‌دهی تنظیم‌گری، مدیریت ریسک و پایش تراکنش‌ها به ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار دارند و در مجموع ۴۰ درصد از کاربردهای رگ‌تک را شامل می‌شوند. در ایران آمار رسمی در این حوزه وجود ندارد، اما طبق برآوردهای یک تیم تحقیقاتی داخلی، پایش تراکنش با حدود ۴۰ درصد و احراز هویت الکترونیک با حدود ۳۵ درصد در حدود سه چهارم کل کاربردهای رگ‌تک در ایران را شامل شده و برای سه کاربرد دیگر در بهترین حالت می‌توان سهمی ۲۵ درصدی قائل شد.»

مشاور ارشد حوزه نوآوری و فناوری شرکت ملی انفورماتیک اضافه می‌کند که در ایران بر خلاف سایر کشورها که بیشترین کاربرد رگ‌تک به موضوع تطبیق اختصاص داده شده، به این حوزه توجه چندانی نشده است. با وجود این در حوزه احراز هویت دیجیتال این‌طور می‌توان گفت که در وضعیت تقریباً مشابهی با سایر کشورها قرار گرفته‌ایم که عمده شرکت‌های نوپایی که در این زمینه فعال هستند، در دوره همه‌گیری کرونا شکل گرفته‌اند. حسن‌آبادی می‌گوید: «همچنین در حوزه پایش تراکنش که به نظر می‌رسد بیشترین کاربرد را در ایران دارد، نکته مهم این است که عمده این عملیات در صنعت مالی به‌ویژه بانک و بورس توسط شرکت‌های حاکمیتی و وابسته به بانک مرکزی یا سازمان بورس انجام می‌شود و شرکت نوپایی وجود ندارد که به‌صورت رسمی در این زمینه مشغول به کار باشد. در حوزه گزارش‌دهی مؤسسات نیز فعالیت‌های خوبی شکل گرفته که کافی نیست و در آخر باید به مدیریت ریسک اشاره کرد که در حد یک اصطلاح تجملاتی باقی مانده است.»

ممبر تراکنش

گزارش

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

او با اشاره به جدید نبودن مفهوم رگ تک می گوید: «همان طور که گفتیم گرچه ممکن است رگ تک پدیده‌ای نو باشد، اما مفهوم جدیدی نیست و ما در ابتدای دهه ۸۰ شمسی نیز در حوزه پایش تراکنش‌ها فعالیت می کردیم و در این چندسال اخیر نیز در حوزه احراز هویت غیرحضوری اتفاق‌های خوبی در صنعت مالی کشور رخ داده است.»

حسن آبادی بر این باور است که برای توصیف وسعت کاربرد رگ تک در حوزه‌های مختلف، همین کافی است که بگوییم هر جا که رگولاتور داریم، رگ تک نیز می تواند ایجاد شود. با این توصیف می توان تصور کرد که رگ تک چقدر کاربرد داشته و می تواند توسعه یابد: «نخستین کاربردهای رگ تک در صنایع مالی بوده و همین مسئله باعث شده که برخی کارکردهای رگ تک را به صنایع مالی تقلیل دهند، در صورتی که چنین نیست و در هر صنعت یا حوزه‌ای که حداقل یک تنظیم گر وجود دارد، رگ تک نیز می تواند موضوعیت پیدا کند. برای مثال صنایع کشاورزی، تولیدی، لجستیک و پشتیبانی، بهداشت و درمان و امثالهم نیز می توانند از رگ تک استفاده کنند.»

به گفته او، صنعت کشاورزی عمدتاً با چالش‌های نظارتی از جمله محیط زیست مواجه است. رعایت قوانین و مقررات سلامت مواد غذایی و الزامات مربوط به شفافیت در زنجیره تأمین در این حوزه یکی از دغدغه‌های اساسی است که با کمک رگ تک می تواند برطرف شود. حسن آبادی در این خصوص می گوید: «بارگ تک می توان اطمینان حاصل کرد که کشاورزان در تولید محصولات خود استانداردهای لازم جهت تولید مواد غذایی سالم و عدم استفاده از آفت‌کش‌ها و مواد شیمیایی را رعایت می کنند یا خیر. در صنعت خودروسازی می توان دید که خودروسازان در تولید محصولات خود الزامات نهادهای بالادستی همچون سازمان ملی استاندارد را رعایت می کنند یا خیر. حالاً شما تصور کنید که رگ تک در صنعتی مانند صنعت بهداشت و درمان که اطلاعات حساس و حیاتی در آن بسیار است، در حوزه احراز هویت بیماران یا جلوگیری از بروز هرگونه تخلف و تقلب توسط ذی‌نفعان گوناگون می تواند چه کاربردهای زیادی داشته باشد. با توجه به مثال‌های مطرح شده و تعمیم آنها به سایر حوزه‌ها می توان سطح نفوذ کارکرد رگ تک در صنایع مختلف را تصور کرد؛ بنابراین ضرورت پرداختن به این حوزه و هر فناوری که در امر تنظیم‌گری و تطبیق با قوانین و مقررات رگولاتوری می تواند کمک کند، امری پرواضح است. با وجود این، انجام عملیات به صورت جزیره‌ای و انفرادی دیگر پاسخگوی نیاز جامعه در هیچ جای دنیا نیست و برای تحقق کاربردهای رگ تک در صنایع مختلف نیازمند شکل‌گیری یک اکوسیستم رگ‌تکی هستیم که منافع همگان را در نظر بگیرد و به بستری برای تکامل همه بازیگران و خلق ارزش مشترک میان آنها تبدیل شود.»

برخی بر این باورند که ساترا و شاپرک عملکردهایی واپس‌گرایانه و ناآگاهانه دارند. حسن آبادی در این باره عنوان می کند: «ساترا به نمایندگی از سازمان صداوسیما مسئولیت تنظیم‌گری رسانه‌های صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی کشور را بر عهده داشته و شاپرک نیز به نمایندگی از بانک مرکزی مسئولیت تنظیم‌گری حوزه پرداخت در کشور را بر عهده گرفته است. قضاوت در

خصوص نحوه عملکرد این دو نهاد موضوعی بسیار مفصل است که به نظر من پرداختن به آن در این مصاحبه دردی را درمان نخواهد کرد. آنچه اهمیت دارد، این است که رگ تک به چه میزان می تواند به نهادهای نظارتی و رگولاتوری در تحقق اهداف و انجام درست مسئولیت‌ها کمک کند. به هر حال انجام وظایف رگولاتوری از سوی این دو نهاد نماینده، باری را از دوش نهادهای اصلی تنظیم‌گر در این حوزه‌ها یعنی سازمان صداوسیما و بانک مرکزی برخواهد داشت و نافی مسئولیت‌های آنها در حوزه تنظیم‌گری نخواهد بود.»

به اعتقاد او، مادر حال حاضر با یک مسئله اساسی روبه‌رو هستیم و آن پاسخ به این سؤال است که چگونه می توانیم رگ تک را در کشور توسعه دهیم و از مزایای فراوان آن استفاده کنیم؟ در نتیجه به جای اینکه به دنبال مقصر بگردیم، باید برای حل مسئله راه‌حلی پیدا کنیم: «در نتیجه آسیب‌شناسی عملکرد ساترا، شاپرک و سایر نهادهای تنظیم‌گر و بررسی تأثیر آن در وضعیت توسعه رگ تک، اقدام مهمی است که باید نسبت به آن حساس بود، اما در شرایط فعلی که نه تنها کشورهای دنیا، بلکه کشورهای همسایه ما در حاشیه خلیج فارس نیز با شتابی غیرقابل باور در حال توسعه خود در زمینه فناوری‌های نوظهور و به‌کارگیری آنها در حوزه‌های مختلف هستند، باید روی اقدامات عملیاتی‌تر تمرکز کنیم.» مشاور ارشد حوزه نوآوری و فناوری شرکت ملی انفورماتیک درباره آینده رگ تک در ایران بیان می کند: «همان‌طور که می دانید بیشترین کاربرد رگ تک در دنیا در حوزه تطبیق است؛ البته طبق برآورد یک تیم تحقیقاتی در کشور تا به حال موضوع تطبیق کمترین کاربرد رگ تک در ایران را داشته است. اینکه موضوع تطبیق در حوزه رگ تک بیشترین کاربرد را یافته، امری تصادفی نیست. موضوع اساسی این است که در عمده کشورهای، بعد از وضع قوانین و ابلاغ آنها توسط نهادهای ناظر و رگولاتور، کلیه مؤسسات تحت نظارت ملزم به رعایت و اجرای آنها می شوند. موضوعی که اغلب در کشور ما نادیده گرفته شده است. در واقع در حوزه‌های گوناگون، به‌ویژه در حوزه مالی تا دلتان بخواهد قانون وجود دارد، اما ضمانت اجرای آنها در مقام عمل کارساز نیست. در نتیجه تا زمانی که موضوع جرائم و عواقب عدم رعایت قوانین در کشور موضوعی صوری و شعاری است، رگ تک و عمده شرکت‌های نوپای بالقوه در این حوزه پا نخواهند گرفت و این موضوعی است که باید برطرف شود.» او در خاتمه بیان می کند: «مسلم است که رگ تک در دنیا در حال گسترش است و هر روز مورد جدیدی از کاربرد آن در صنایع مختلف بیان می شود و در ایران نیز ظرفیت‌های خوبی در این زمینه وجود دارد. مؤسسه معتبر «ارنست اند یانگ» در تحقیقی که اخیراً در حوزه رگ تک انجام داده، چهار عامل اصلی استعداد، تقاضا، سرمایه و سیاست‌گذاری را برای شکل‌گیری و توسعه یک اکوسیستم رگ‌تکی نام برده که از این چهار عامل، وضعیت ما تنها در حوزه استعداد مناسب است. یعنی تا دلتان بخواهد جوانان مستعد و توانمند در حوزه فناوری‌های نوظهور در کشور داریم، اما در سه عامل دیگر لنگ می‌زنیم. به باور من، مادر همه دردها حوزه سیاست‌گذاری است که دست رگولاتورها را می‌بوسد. یعنی باید نقشه راه درست و برنامه راهبردی مشخصی در حوزه رگ تک در کشور یا یک صنعت خاص به‌طور مثال صنعت مالی داشته باشیم تا با خلق تقاضا به سمت استفاده از خدمات استارت‌آپ‌های رگ‌تکی و سرمایه‌گذاری و جذب نیرو در این حوزه برویم تا در نهایت شاهد شکل‌گیری و توسعه اکوسیستم رگ تک در ایران باشیم.»

◀ کلام آخر

تطبیق، احراز هویت، پایش تراکنش‌ها، گزارش‌دهی تنظیم‌گری و مدیریت ریسک پنج شاخصی هستند که به کمک آنها می توان میزان توسعه‌یافتگی مقوله رگ تک در ایران را سنجید و از آینده احتمالی آن صحبت کرد. شاخص پایش تراکنش از دهه ۸۰ شمسی در ایران وجود داشته و به همین جهت در مقایسه با چهار مورد دیگر از وضعیت توسعه‌یافتگی بهتری برخوردار است. احراز هویت دیجیتال نیز در دوران همه‌گیری کرونا در ایران رشد چشمگیری داشته و در واقع این طور می توان گفت که عدد سبب خیر شده و کرونا نقطه عطفی برای توسعه این مفهوم بوده است. با وجود این ضعف اساسی رگ تک در ایران به توسعه‌نیافتگی کاربردهای گزارش‌دهی تنظیم‌گری، مدیریت ریسک و تطبیق برمی‌گردد. ضمناً این کلیشه نیز وجود دارد که رگ تک خاص صنایع مالی است، اما واقعیت امر این است که رگ تک می تواند در صنایع مختلفی مانند کشاورزی، بهداشت و درمان، تولیدی، لجستیک و امثالهم نیز کاربردهای فراوانی داشته باشد. با وجود این، سیاست‌گذاری‌های کلان نادرست و نبود یک خط‌مشی مشخص برای شکل‌گیری اکوسیستم رگ تک در ایران، باعث از دست رفتن پتانسیل‌های نهفته در آن شده است. ♦



بررسی وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در بیمه در گفت و گو با فعالان این صنعت

تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

امروز به هر صنعتی که سرک می کشیم، صحبت از دیجیتالی و هوشمند شدن آن است. صنعت بیمه نیز از این قاعده مستثنی نیست و در تلاش است با روی آوردن به تحولات دیجیتال، فرم های جدیدی برای ارائه خدمات بیمه ای پیدا کند؛ فرم هایی که با انتظارات و نیازهای جامعه فعلی و نسل زد هم خوانی و تطابق داشته باشد. با وجود این، به نظر می رسد که صنعت بیمه در ایران آن طور که باید دیجیتالی نشده و در مقایسه با سایر صنایع نیز عملکرد قابل قبولی در این حوزه نداشته است. این در حالی است که بخش بزرگی از جامعه ایران از خدمات بیمه محروم اند و فناوری می تواند به فراگیر شدن بیمه به عنوان یکی از ابزارهای فراگیری مالی کمک کند، دقیقاً به همین دلیل، چند سالی است شاهد شکل گیری اینسورتک هایی هستیم که می کوشند بخشی از سهم بازار بیمه را به خود اختصاص دهند، اما با مقاومت بخش سنتی این صنعت مواجه اند؛ بخشی که عموماً از تغییر مختصات بازار استقبال چندانی نمی کند و با مقاومتش برای تغییر موجب به تعویق افتادن دیجیتالی و هوشمند شدن کامل این صنعت می شود. سیزدهم آذرماه روز بیمه بود و به این بهانه در گفت و گو با فعالان این صنعت به وضعیت کنونی فناوری در صنعت بیمه کشور پرداختیم و از لزوم توسعه فناورانه این صنعت صحبت کردیم. علاوه بر این نگاهی کوتاه به وایت پیپر دیلویت با عنوان «توسعه فناوری در بازار بیمه اروپای مرکزی» داشتیم که در ادامه می خوانید.



رشد دیجیتال شدن صنعت بیمه در جهان

به کارگیری فناوری در صنعت بیمه مزایای زیادی دارد که از جمله آنها می‌توان به شناسایی و کاهش تقلب، کاهش ریسک شرکت‌های بیمه، بهبود تعامل با مشتری، ایجاد فرصت‌های درآمدی جدید، کاهش هزینه‌ها، بهبود تصمیم‌گیری با شناخت رفتار مشتری، مشاوره هوشمند و قیمت‌گذاری هوشمند اشاره کرد. فروش بیمه‌نامه آنلاین در ایران از اواسط دهه ۱۳۹۰ آغاز شد، اما همه چیز به اینجا ختم نشد و کاربست فناوری در صنعت بیمه از این هم فراتر رفت. با وجود این، برخی بر این باورند که صنعت بیمه در ایران آن طور که باید دیجیتال نشده و اینشورتک‌ها با مشکلات مختلفی مواجه‌اند. با این حال، نمی‌توان رشد اینشورتک‌ها را در ایران نادیده گرفت.

حفظ حریم خصوصی و امنیت داده‌ها، فراهم کردن زیرساخت‌های مناسب، افزایش ریسک‌های عملیاتی و کمبود بودجه از جمله چالش‌های اصلی اکثر اینشورتک‌ها در تمام جهان محسوب می‌شوند. با نگاه به وضعیت اینشورتک‌ها در ایران می‌توان کمبود منابع انسانی و عدم پذیرش فناوری و نوآوری از سمت رگولاتور را نیز به این فهرست اضافه کرد و علاوه بر اینها، یکی دیگر از مشکلات اینشورتک‌های ایرانی به نحوه تعاملشان با شرکت‌های بیمه سنتی برمی‌گردد؛ شرکت‌هایی که عموماً دولتی و شبه‌دولتی‌اند و در برابر پذیرش فناوری و نوآوری مقاومت می‌کنند. مؤسسه پژوهشی دیلویت در سال ۲۰۲۳ گزارشی تحت عنوان «توسعه فناوری در بازار بیمه اروپای مرکزی» منتشر کرده و در آن با بررسی شرکت‌های بیمه در اروپای مرکزی به نتایج جالبی رسیده است.

بررسی طول عمر اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی نشان می‌دهد که چیزی حدود ۷۸ درصد از آنها بالای ۱۵ سال، ۱۴ درصد از آنها بین ۳ تا ۱۰ سال و ۸ درصدشان بین ۱۰ تا ۱۵ سال قدمت دارند. این در حالی است که طبق این گزارش اگر میزان همکاری آنها با شرکت‌های بیمه سنتی را بررسی کنیم، شاهد همکاری ۳ درصدی بین این دو شکل ارائه بیمه خواهیم بود.

همچنین، بررسی تعداد پروژه‌های مشترک آنها در ۳ سال گذشته نشان می‌دهد که تعداد پروژه‌های مشترک آنها در سطح کسب‌وکارهای خرد کمتر از ۱۰ مورد، در سطح شرکت‌های کوچک بین ۱۰ تا ۵۰ مورد و در سطح شرکت‌های متوسط ۵۱ تا ۲۵۰ مورد بوده است. میانگین دوره زمانی هر پروژه نیز به این صورت بوده: حدود ۴۲ درصد از پروژه‌ها یک سال، ۱۷ درصد از آنها بالای دو سال و ۴۱ درصد بین یک تا دو سال طول کشیده‌اند. این پژوهش نشان می‌دهد که پذیرش اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی بدون چالش نبوده و آنها نیز با مشکلاتی مواجه بوده‌اند، از جمله: کمبود بودجه اختصاص داده‌شده به فناوری، تمایل اینشورتک‌ها به تک‌روی، موانع ارتباطی، تعیین کارکنان توسط شرکت‌های بیمه، نداشتن دانش کافی برای استفاده از فناوری و محرمانه بودن داده‌ها که دست آنها را در عملیات‌های اجرایی می‌بندد. تمرکز بر ریسک ارزیابی و قیمت‌گذاری،

مهم‌ترین دلایل عدم همکاری اینشورتک‌ها با بیمه‌گزارها

۶۱٪
بودجه‌های بسیار کمی که بیمه‌گزارها به پروژه‌های نوآورانه اختصاص داده‌اند

۴۵٪
بیمه‌گرها می‌خواهند پروژه‌ها را خودشان انجام دهند

۳۵٪
کارکنانی که شرکت‌های بیمه منصوب می‌کنند، دانش کافی برای استفاده از فناوری‌های بیمه را ندارند

۳۵٪
محرمانه بودن داده‌ها که امکان پیاده‌سازی راه‌حل‌های خاص را محدود می‌کند

شخصی‌سازی محصولات، افزایش فروش و ایجاد محصولات نوآورانه، بهبود تجربه مشتری، خودکارسازی فرایندهای داخلی کسب‌وکارها، رفع یا تعدیل ضررها و تقلب‌ها، ارتقای امنیت سایبری، ارائه راه‌حل‌های مبتنی بر ابر، استفاده از بلاکچین، استفاده از اینترنت اشیا و معماری داده‌ها برخی از اهداف ۵ سال آینده صنعت بیمه در جهان هستند که طبق گزارش دیلویت در کانون توجه صنعت بیمه در اروپای مرکزی نیز قرار دارند. همچنین، ۳۹ درصد تمایل برای همکاری با صنعت بانکی، ۳۵ درصد تمایل برای همکاری با صنعت خودرو، ۲۶ درصد تمایل به همکاری با صنعت حمل‌ونقل، ۲۳ درصد تمایل به همکاری با صنعت دارو و ۲۳ درصد تمایل به همکاری با صنعت مالی و حسابداری در اینشورتک‌های اروپای مرکزی دیده می‌شود.

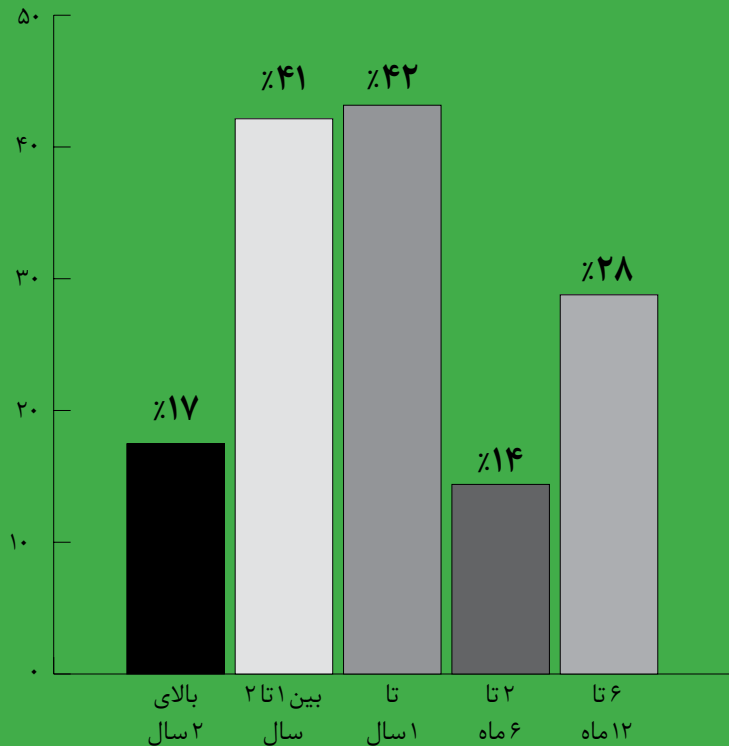
نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که وضعیت توسعه اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی خوب و رو به جلو است و در آینده شاهد شکوفایی آن خواهیم بود، در حالی که در ایران برخی از فعالان صنعت بیمه بر این باورند که این صنعت یکی از محافظه‌کارترین و سنتی‌ترین صنایع کشور است و برای پذیرش نوآوری و فناوری مقاومت می‌کند. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکتس را با ۳ فعال صنعت بیمه کشور می‌خوانید.

اقیانوس آبی بیمه دیجیتال در ایران

برخی بر این باورند که فناوری یک عامل برهم‌زننده بزرگ و انقلابی در صنعت بیمه کشور بوده، اما بنا بر صحبت‌های محمود کریمی، مؤسس و عضو هیئت‌مدیره مرکز نوآوری پلنت، این طور نیست. او در این باره می‌گوید: «با نگاهی اجمالی به صنعت بیمه کشور متوجه می‌شویم که این برهم‌خوردگی به صورت محسوس رخ نداده و وقتی به ضریب نفوذ بیمه نگاه می‌کنیم، درمی‌یابیم که این عدد افزایش چشمگیری نداشته است. با وجود این، می‌توان گفت که در بخش‌هایی از زنجیره صفر تا صد ارائه خدمات، تغییراتی جدی داشته‌ایم؛ تغییراتی که منجر به شدت گرفتن برخی مقاومت‌ها و ترک خوردن برخی پیش‌فرض‌های قدیمی شده است، اما هنوز زود است که از انقلابی فناوریانه در این صنعت صحبت کنیم، زیرا بازیگران بیمه‌ای و مشتریانشان، تغییرات انقلابی خاصی را در این صنعت مشاهده و تجربه نمی‌کنند. این ادعا درست است که فناوری می‌تواند به عاملی انقلابی در صنعت بیمه تبدیل شود، اما ما هنوز حتی به نیمه راه هم نرسیده‌ایم و از ظرفیت فناوری‌های کنونی بهره کافی نبرده‌ایم. اگر این موضوع را در چهارچوب انقلاب صنعتی چهارم و ارکان آن ببینیم و مقایسه کنیم که طی این انقلاب کدام یک از فناوری‌های محوری به صنعت بیمه ورود پیدا کرده‌اند، این قضاوت آسان‌تر می‌شود. برای مثال باید به این سؤال پاسخ داد که کلان داده‌ها، فناوری‌های شناختی، اینترنت اشیا و هوش مصنوعی در



میانگین دوره یک پروژه نوآورانه در شرکت های اینشورتک چقدر است؟



کجای صنعت بیمه نقش کلیدی دارند؟»

او با اشاره به مقاومت حداکثری صنعت بیمه ایران برای پذیرش فناوری می گوید که فعلاً صنعت بیمه ایران به دلایل مختلف که برخی از آنها قانع کننده هم هست، تا جایی که توانسته در برابر پذیرش فناوری مقاومت کرده و هر جا که دیگر هیچ راه گریزی از آن نبوده، تن به پذیرش فناوری داده است: «در موارد انگشت شماری مدیران مؤثر و حامی فناوری برای ایجاد نوآوری در این صنعت، تجربه هایی را در برخی شرکت های بیمه ای رقم زده اند. در نتیجه، می توان گفت که تسری فناوری به این صنعت و بروز نوآوری در کل زنجیره ارزش آن اتفاق نیفتاده و مسیری طولانی پیش رویمان است؛ مسیری که توسعه آن به درک فرصت ها و چالش های کاربست فناوری در صنعت بیمه بستگی دارد. با این حال، در سال های اخیر شاهد ورود بازیگران جدیدی به این صنعت بوده ایم که از دریچه فناوری و نوآوری وارد شده اند و تلاش می کنند تأثیر خود بر این صنعت را افزایش دهند. از جمله نمودهای عینی وجود نوآوری و فناوری در این صنعت حضور مقایسه گرهای بیمه، و وجود خدماتی مانند کروکی آنلاین و دیجیتالی شدن فرایندهای مختلف در این صنعت است. اما آیا می توان این تلاش ها را کافی دانست؟ خیر.»

به نظر کریمی، برخی از ارکان اکوسیستم بیمه دیجیتال در ایران به وجود آمده، اما هنوز آن رابطه ای که باید بین اجزای یک اکوسیستم باشد، به وجود نیامده است. او در این باره توضیح می دهد: «در ایران برخی از ارکان یک اکوسیستم بیمه دیجیتال جدا از هم به وجود آمده اند و هنوز رابطه ارگانیک بین آنها شکل نگرفته و کنش و واکنش خاصی را بین بازیگران آن نمی بینیم. در واقع، می توان گفت که زنده بودن این اکوسیستم، نمود زیادی ندارد. برخی از بازیگران این اکوسیستم نظیر اپراتورهای تلفن همراه و پلتفرم های ارائه دهنده خدمات آنلاین، ارتباطی پویا با مشتری و کاربران خود دارند و از طریق تحلیل کلان داده ها و ارتباطشان با مردم، پویایی اکوسیستم را حفظ می کنند.»

به نظر می رسد که رابطه بین شرکت های بیمه و اینشورتک ها، رابطه ای پرچالش است. مهم ترین چالشی که کریمی در پذیرش نوآوری و فناوری به آن اشاره می کند، مسئله شبکه نمایندگی و جایگزینی ابزارهای دیجیتالی و آنلاین به جای شبکه انسانی فعال در این صنعت است: «پیچیدگی های قانون گذاری و

موضوع های فنی بیمه، هنوز در برابر ساده سازی، دیجیتالی شدن و مقیاس پذیری مقاومت می کنند. از طرفی، اینشورتک ها و استارت آپ های دارای ظرفیت اثرگذاری بر صنعت بیمه نیز، این پیچیدگی ها را به خوبی نمی شناسند و این مسئله وقتی در کنار عدم پذیرش فناوری های پیشرفته از سمت شرکت های بیمه قرار می گیرد، مانع توسعه صنعت می شود. به نظر من، فاصله داشتن شرکت های بیمه با فناوری های جدید، امر عجیبی نیست و طبیعی به نظر می رسد و پذیرش فناوری زمان می برد، اما باید به این نکته نیز توجه داشت که هر چه این پذیرش دیرتر اتفاق بیفتد، در توسعه صنعت بیمه کشور فرصت های بیشتری از دست می رود. در نتیجه، باید به فکر سرعت بخشیدن به آن باشیم.»

کریمی معتقد است همکاری بین اکوسیستم بیمه و شرکت های مشاور امر مهمی است که باید در مرکز توجه قرار بگیرد. به عقیده او، این شرکت ها می توانند واسطه ها و تسهیلگرهای روی آوردن بیشتر شرکت های بیمه ای به استفاده از فناوری باشند: «ورود از منظر کسب و کاری و ترسیم آینده بازار و روندهای اثرگذار بر سرنوشت شرکت های بیمه، آنها را برای بقا و حفظ جایگاه بازار به سوی استفاده از فناوری ترغیب می کند و مشاورهای حرفه ای و خوب می توانند راهنمای خوبی برای شرکت های بیمه ای باشند.»

به نظر او، محصول های اینشورتکی محدودند و منابع و فرصت های در اختیار اینشورتک ها در مقایسه با منابع و فرصت های در اختیار شرکت های بیمه، ناچیز است و در واقع، کافی است میزان خسارت پرداختی یکی از محصول های بیمه ای یک شرکت بیمه را با کل منابع یکی از اینشورتک ها مقایسه کنیم و به این سؤال پاسخ دهیم که اگر همان شرکت بیمه از فناوری برای فرایندها، خدمات، محصولات و مدل کسب و کاری اش استفاده می کرد، چقدر عایدی داشت؟ به باور کریمی، صنعت بیمه ایران هنوز که هنوز است اقیانوسی آبی است که ظرفیت های زیادی برای پذیرش و استفاده از نوآوری و فناوری دارد.

بخش بزرگی از جامعه ایران از محصول های بیمه ای غیر اجباری استفاده نمی کنند و این در حالی است که بیمه یکی از ابزارهای فراگیری مالی است و توسعه و فراگیری آن به کاهش آسیب ها کمک خواهد کرد و در این میان فناوری نیز نقش مهمی دارد. مؤسس و عضو هیئت مدیره مرکز نوآوری پلنت با بیان این موضوع می گوید: «بیباید به پاسخ این سؤال فکر کنیم که مردم چقدر به مفید بودن بیمه و خسارت گرفتن از آن باور و اعتماد دارند و چقدر از بیمه نکردن دارایی هایشان هراس دارند؟ اگر شفاف کردن کل فرایند بیمه شدن از خرید تا دریافت خسارت و بازی وار کردن فرایندها اتفاق بیفتد، شانسماں برای تغییر دادن نگاه مردم نیز بیشتر می شود. اینکه بتوانیم دسترسی به بیمه را برای مردم افزایش دهیم و در کنارش فرهنگ استفاده از بیمه را در آنها بر ساخت و نهادینه کنیم، هم به توسعه صنعت و هم به فراگیر شدن ابزارهای مالی در جامعه کمک می کند. استفاده از بیمه مزایای زیادی

دارد و مهم است که اقدام‌های شرکت‌های بیمه و اینشورتک‌ها، جنبه نمایشی نداشته باشد و بتواند با هماهنگی با نیازهای جامعه و صنعت عملکردی گره‌گشا و ارزش‌آفرین داشته باشد.»

غریبگی عده زیادی از تصمیم‌گیرندگان کلیدی در صنعت بیمه با فناوری و مقاومت باز یگران مختلف در برابر تغییر از جمله چالش‌های موجود در این صنعت است. او در این باره توضیح می‌دهد: «در گذشته بیمه مرکزی را اصلی‌ترین عامل بازدارندگی و عدم پذیرش نوآوری و فناوری در این صنعت می‌دانستند، اما امروز می‌بینیم که مدیران ارشد این نهاد ملی، خود برای پذیرش نوآوری و فناوری و همراه کردن اینشورتک‌ها پیش قدم می‌شوند و به این کار ابراز علاقه می‌کنند. اجرایی شدن این علاقه زمان‌بر است، اما تغییر رویکرد آنها نکته مثبتی است که نشانه‌های محسوس دارد. با این حال، ترویج هرچه بیشتر سودمندی‌های اینشورتک‌های ارزش‌آفرین و گفت‌وگو درباره آنها به افزایش ضریب نفوذ بیمه کمک می‌کند و موجب کاهش نگرانی‌ها می‌شود. وقتی بخش قابل توجهی از زندگی و فرایندهای کاری مردم دیجیتال شده و نسل‌های جدید از بدو تولد با جهانی دیجیتالی شده زندگی می‌کنند، نمی‌شود تصویری کاریکاتوری از خدمات بیمه ارائه داد و در برابر پذیرش تغییرات مقاومت کرد.»

او معتقد است که چشم‌انداز کلی صنعت بیمه برای آینده باید دیجیتالی شدن و گره خوردن محصولات بیمه‌ای با دارایی‌ها، کالاها و خدمات مورد نیاز زندگی مردم باشد. همچنین هر یک از شرکت‌های بیمه و اینشورتک‌ها باید براساس توان خود و نیاز جامعه هدفشان، چشم‌انداز خاص خود را تعریف کنند و بر همان اساس جلو بروند. در واقع، نمی‌شود از دور برای تمام این شرکت‌ها نسخه‌ای واحد پیچید و خود آنها بهتر از هر سازمان یا فرد دیگری بر مختصات خود و بازارشان تسلط دارند و می‌توانند آینده مطلوب خود را ترسیم می‌کنند.

تصور غلطی وجود دارد که می‌گوید با روی کار آمدن یک پارادایم جدید، پارادایم‌های قبلی به‌طور کامل از بین می‌روند. براساس همین باور غلط، برخی بر این باورند که با روی کار آمدن حداکثری اینشورتک‌ها و توسعه و فراگیری بیمه دیجیتال شاهد طرد و حذف کامل شرکت‌های بیمه خواهیم بود. کریمی در این باره اظهار می‌کند: «چرا باید با توسعه بیمه دیجیتال سایر انواع پاسخگویی به نیازهای جامعه حذف و طرد شوند؟ مگر پیشرفت‌های صنعت بانکداری به قیمت حذف شعبه و عدم مراجعه مردم به بانک‌ها بود؟ همواره افرادی هستند که روش‌های گذشته را ترجیح می‌دهند، بنابراین قرار نیست پارادایم دیجیتالی شدن که البته پارادایم غالب می‌شود، باعث مرگ کامل پارادایم‌های دیگر شود. اینکه در بزنگاه تغییر، تهدیدها مدام پیش چشم ما قرار بگیرند، عادی است، اما درست و کامل نیست. دیجیتالی شدن صنعت بیمه و توسعه اینشورتک‌ها امکان‌ها و فرصت‌های زیادی را پیش روی ما قرار می‌دهد که اگر به چنین تحولی نگاهی

مهم‌ترین چالش‌های بیمه‌گزارها

۵۷٪

مقررات قانونی

۵۷٪

لزوم تعدیل راه‌حل‌های ارائه‌شده با زیرساخت داده‌های موجود

۴۹٪

لزوم تعدیل راهکارهای ارائه‌شده اینشورتک با محدودیت‌های قانونی و سازمانی مربوط به شرکت‌های بیمه

۴۳٪

محرمانگی بالای داده‌ها که امکان اجرای راه‌حل‌های خاص را محدود می‌کند

۴۱٪

انتظارات مالی بالای اینشورتک‌ها

۳۸٪

فناوری‌های به‌اندازه کافی اثبات‌نشده

آسیب‌شناسانه داشته باشیم، این فرصت‌ها از دیدمان پنهان می‌مانند و خودشان را در قالب تهدید به رخ می‌کشند. در نتیجه باید در برابر پذیرش امر نو، واکنشی منعطف داشته باشیم و مزایا و معایب آن را در کنار هم بررسی کنیم و هر تغییری را صرفاً از منظر تهدیدهای آن در نظر نگیریم.»

◀ تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز، امکان امروز و راهی برای بقا در فردا

بنا بر صحبت‌های علی‌اکبر گلشنی اصل، مدیر تحول دیجیتال بیمه دی، فناوری از ابتدای شکل‌گیری شرکت‌های بیمه خصوصی در کشور در نحوه کسب‌وکارها تأثیرگذار بوده و در ادامه مسیر، به‌ویژه در سال‌های اخیر تغییرات زیادی را در نحوه ارائه خدمات بیمه ایجاد کرده است. با وجود این، تا رسیدن به نقطه‌ای که بتوانیم آن را انقلابی در صنعت بیمه بنامیم، فاصله داریم. او درباره وضعیت صنعت بیمه در ایران می‌گوید: «ما در صنعت بیمه آن‌طور که باید از فناوری‌های نوین استفاده نکرده‌ایم و با شرکت‌های خارجی مشابه فاصله زیادی داریم. ما به تغییر فرایندها با استفاده از فناوری از حالت سنتی به حالت الکترونیک بسنده کرده‌ایم. این در حالی است که این صنعت ظرفیت‌های زیادی دارد که دست‌نخورده باقی مانده است. یکی از بخش‌های حائز اهمیت در این حوزه، سامانه‌های بیمه‌گری است که وضعیت خوبی ندارد و هر تلاشی برای تغییر این سامانه‌ها نیازمند صرف وقت و انرژی زیاد است. در واقع، اگر همت چند نفر از فعالان صنعت بیمه کشور نبود که روزی تصمیم گرفتند سامانه بیمه‌گری واحدی را ایجاد کنند، شاید امروز همین را هم نداشتیم. با این حال، شرکت‌های بیمه حق انتخاب چندانی در این زمینه ندارند و مجبورند از میان تعداد بسیار محدودی از سامانه‌هایی که وجود دارد، یکی را انتخاب کنند و در نهایت تمام فرایندهای صدور بیمه‌نامه و خدمات پس از فروش خود را بر مبنای آن پیاده‌سازی کنند. وضعیت سایر حوزه‌های مربوط به فناوری نیز به همین روال است و سرمایه‌گذاری مناسب و منسجمی روی سامانه‌های مختلفی نظیر فرابندکاوی، تحلیل داده و فناوری‌های تحول‌آفرینی مانند هوش مصنوعی و اینترنت اشیا انجام نشده است.»

وضعیت نوآوری نیز چیزی شبیه به وضعیت فناوری است؛ بسیاری از شرکت‌ها به دلیل داشتن پورتنفوی مشخص توجه زیادی به نوآوری نکرده‌اند و صرفاً به صورت پراکنده و در حوزه‌های مختلف اقداماتی کرده‌اند که کافی نیست. او با اشاره به این موضوع می‌گوید که از سال گذشته، بیمه مرکزی اقدام به راه‌اندازی مرکز نوآوری صنعت بیمه کرده که آن هم تا به امروز مسکوت مانده و باید دید در صورت فعال شدن مجدد این پروژه، چه نقشه راهی برای آن در نظر می‌گیرند.

او معتقد است که اکوسیستم بیمه دیجیتال در ایران ایجاد شده، اما کارایی لازم را ندارد؛ سامانه‌های

مهرتراکس



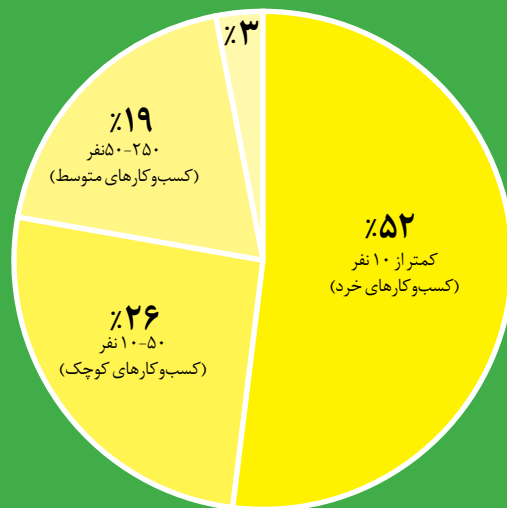
۴۲

ASARETAAAHONESH.IR

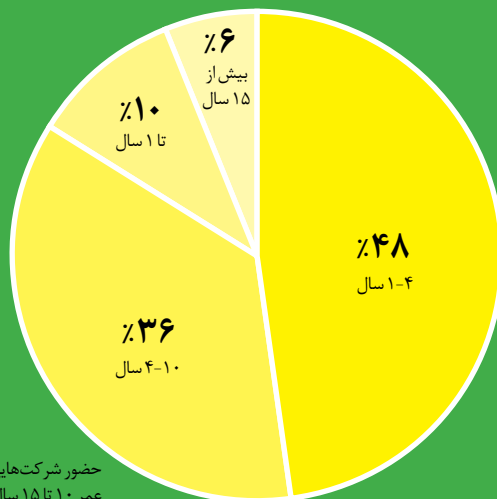
ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

چند نفر در شرکت شما مشغول فعالیت اند؟

بیش از ۲۵۰ نفر
(کسب و کارهای بزرگ)



عمر حضور شرکت شما در بازار چند سال است؟



حضور شرکت‌هایی با
عمر ۱۰ تا ۱۵ سال در
بازار صفر است.

اینشورتک‌هایی که در نظرسنجی دیلویت شرکت کرده‌اند، نسبتاً نوپا و کوچک‌اند و به نظر از نوعی مدل استارت‌آپی پیروی می‌کنند که فناوری‌ها و راه‌حل‌های جدید را ترویج و توسعه می‌دهد.

بیمه‌گری موظف شده‌اند که به شرکت‌های بیمه API ارائه دهند. شرکت‌های بیمه نیز به دنبال صدور آنلاین بیمه‌نامه بدون حضور کارشناس و فرایندهای سنتی برای مشتریان خرد هستند. حضور اگر یگیتورها نیز به جذابیت صنعت بیمه افزوده است، هرچند که آنها مجبورند مطابق با بخش‌نامه بیمه مرکزی عمل کنند و فرایندهای فروش خود را به صورت سفارش‌گیری انجام دهند: «وب‌سرویس‌هایی نیز وجود دارد که اطلاعات خودرو، تخلفات و تصادفات را در اختیار واحدهای صدور قرار می‌دهد و پرونده‌های خسارت نیز به صورت الکترونیک میان نهادهای مختلف به گردش درمی‌آید. بنابراین می‌توان ادعا کرد که اکوسیستم بیمه دیجیتال تا حدی شکل گرفته، اما آن‌طور که باید توسعه نیافته است و نیازمند تلاش بیشتر باز یگران این صنعت است.»

صیانت از داده‌ها یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین چالش‌های این صنعت است. صنعت بیمه کشور به‌ویژه در حوزه فروش خرد، مسیر فروش را از طریق شبکه فروش خود طی می‌کند و آنچه در این مسیر از همه چیز مهم‌تر است، صیانت از داده‌های مشتریان است. مدیر تحول دیجیتال بیمه دی در این باره می‌گوید: «جالب است بدانید که در شرکت‌های بیمه، یک نماینده اجازه ندارد بدون اجازه نماینده دیگری بیمه‌نامه مشتری او را تمدید کند و اگر این اتفاق بیفتد، می‌توان به راحتی آن معرف بیمه‌نامه را تغییر داد. نمایندگان مدام اعتراض می‌کنند که یکی از اگر یگیتورهای بیمه‌نامه‌ای که اکنون بیمه شده، سال‌ها قبل مشتری من بوده و آن را از من گرفته‌اند. شرکت‌های بیمه نیز همیشه باید از شبکه فروش خود حمایت کنند. این اعتراض‌ها وقتی به گوش نهاد ناظر می‌رسد، سناریوی بی‌پایانی را می‌بینیم که چند سال اخیر با آن مواجه بوده‌ایم.»

به گفته گلشنی، یکی دیگر از چالش‌های صنعت بیمه کشور این است که ما در شرکت‌های بیمه اجازه نداریم به کارگزاران آنلاین خود به صورت مستقیم API ارائه دهیم و این مهم صرفاً از طریق سوئیچ بیمه مرکزی قابل تحقق است که وضعیت آن نیز مشخص است و خود می‌تواند به موضوع گفت‌وگوی دیگری تبدیل شود: «در حال حاضر، صدور بیمه‌ها آنلاین نیست و چه بسا اگر هنگام خرید بیمه‌نامه از اگر یگیتور، به



علی‌اکبر گلشنی اصل
مدیر تحول دیجیتال بیمه‌دی

دلیل در نظر نگرفتن ماهیت سفارش‌گیری در هنگام خرید، اختلافات پوششی و مبلغی پیش‌باید، اغلب مسئولیت آن را خود اگر یگیتورها برعهده می‌گیرند. اما آیا این کار برای همه آنها مقدور است؟ به نظر من خیر. همچنین، اگر بخواهیم به چالش‌های اینشورتک‌هایی اشاره کنیم که در حوزه‌هایی به جز فروش فعالیت می‌کنند، باید از بی‌علاقگی مدیران میانی شرکت‌ها به تغییر، تعدیل تفکرهای سنتی، بی‌اعتمادی به اینشورتک‌ها و محصولاتشان، بی‌اعتمادی به حفظ داده‌ها و عدم ریسک‌پذیری آنها حرف بزنیم.»

شرکت‌های مشاور می‌توانند نقش بسزایی در تعیین استراتژی شرکت‌های بیمه داشته باشند، اما باید به این نکته توجه کرد که اغلب این مشاوره‌ها و حتی تعیین استراتژی‌ها کوتاه‌مدت در نظر گرفته می‌شود، زیرا صندلی مدیریت شرکت‌ها استحکام ندارد، بنابراین این مشاوره‌ها تأثیر چشمگیری در فرایندهای کسب‌وکاری شرکت‌ها نخواهد داشت. گلشنی با بیان این موضوع می‌گوید: «در صنعت بیمه ایران نیز اگر به کرسی مدیرعاملی شرکت‌های بیمه نگاهی بیندازیم، می‌بینیم که دوره مدیریت مدیران عامل آنها چیزی حدود دو سال است و آیا می‌توان در این دو سال برنامه‌ای برای تغییر در نظر گرفت؟ موضوع بعدی کرختی فرایندها است که شاید مشاوران بتوانند راه‌حل‌هایی برای بهبود آن ارائه کنند، اما اغلب اوقات با مقاومت سخت مدیران مواجه شده و از ارائه پیشنهاد خود پشیمان می‌شوند و برای اینکه کار خود را از دست ندهند، مجبور به تغییر ذائقه و پیشنهادهایشان می‌شوند.»

گلشنی اصل بر این باور است که پروژه‌های شرکت‌های بیمه و اینشورتک‌ها با یکدیگر قابل مقایسه نیست؛

عمر تراکتس

گزارش

۴۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



پروژه‌های اینشورتکی اغلب در راستای توسعه خدمات و ارائه سرویس به شرکت‌های بیمه سنتی طراحی می‌شوند، اما پروژه‌های شرکت‌های بیمه سنتی در راستای توسعه فروش محصولات، ایجاد محصولات جدید و خدمات پس از فروش است: «لازم است اشاره کنم که اینشورتک‌ها، اگر یگیتور یا مقایسه‌کننده نرخ بیمه نیستند. تعداد زیادی اینشورتک در صنعت بیمه وجود دارد که خدمات متنوعی را در حوزه‌های صدور و خدمات پس از فروش برای شرکت‌های بیمه فراهم کرده‌اند و در حال حاضر نیز خدمات آنها در حال بهره‌برداری است. در نتیجه می‌توان گفت که در حال حاضر، اینشورتک‌ها در راستای تکمیل سبد محصولات و خدمات پس از فروش شرکت‌های بیمه سنتی قدم برمی‌دارند.»

آمارها حاکی از آن است که بخش بزرگی از جامعه بیمه نیستند. این در حالی است که بیمه یکی از ابزارهای فراگیری مالی است و توسعه آن می‌تواند به کاهش فقر کمک کند. به گفته گلشنی، عدم آشنایی کامل با بیمه و مزایای استفاده از آن حلقه مفقوده

این مهم است. در حال حاضر، بیشتر مردم کشور از خدمات متنوع بیمه‌ای و مزایای آن آگاهی کافی ندارند. اگر بیمه اجباری شخص ثالث هم در کشور نبود، مطمئناً نتایج این آمار متفاوت‌تر می‌شد. او در این باره می‌گوید: «استفاده از فناوری می‌تواند در بهبود این وضعیت کمک‌کننده باشد. اگر بتوانیم به کمک ابزارهای مختلف تحلیلی و به صورت برخط، مردم را از وضعیت خود آگاه و به آنها محصولات و پوشش‌های متنوع بیمه‌ای را جهت بهبود وضعیت معرفی کنیم، می‌توانیم وضعیت را تغییر دهیم. ایجاد بسترهای فروش برخط محصولات بیمه‌ای به نحوی با فناوری عجین شده است و در چند سال اخیر شاهد رشد چشمگیری در حوزه فروش بیمه‌های خرد در بستر دیجیتال بوده‌ایم.

هرچند به احتمال زیاد باز هم پورتفوی حاصل برای محصولات خودرویی و درمان تکمیلی خواهد بود، اما این موضوع نویدبخش آن است که با ایجاد نوآوری در سایر محصولات می‌توانیم اقدامات مناسبی را عملی کنیم و این امر باید در استراتژی شرکت‌های بیمه و حتی نهاد ناظر قرار گیرد.»

در حال حاضر در صنعت بیمه اقدامات مثبتی در حوزه فروش و به‌ویژه بیمه‌های خودرو و درمان صورت گرفته است، از جمله: امکان استعلام همزمان اطلاعات خودرو و صاحب پلاک در بسترهای مختلف که از این طریق مشتری می‌تواند به راحتی با اعلام پلاک خودروی خود، مبلغ حق بیمه را مشاهده، و به صورت برخط از بیشتر شرکت‌های بیمه یا اگر یگیتورها خرید کند، یا در حوزه خسارت نیز در تعدادی از شرکت‌های بیمه این امکان فراهم شده است که فرد بیمه‌شده بتواند

به جای حضور در مراکز خسارت شرکت‌ها به صورت کاملاً آنلاین خسارت خودروی خود را اعلام کند و با ارسال تصاویر، حتی بدون حضور ارزیاب، خسارت را دریافت کند. در حوزه درمان نیز با اتصال به سرویس‌های بیمه‌های پایه این امکان فراهم شده تا فرد بیمه‌شده بتواند به صورت برخط هزینه درمان خود (نسخه الکترونیک) را به شرکت بیمه اعلام کند و سایر فرایندها را برای دریافت هزینه طی کند. البته این امکان در تعداد محدودی از شرکت‌ها پیاده شده و به نظر در آینده‌ای نزدیک برای اکثر شرکت‌های بیمه فراهم خواهد شد.

او با بیان این موارد می‌گوید: «اگر بخواهیم کمی عمیق‌تر و جدی‌تر به موضوع نگاه کنیم، فناوری به ما در تجزیه و تحلیل داده‌های ریسک‌های فردی و ارائه نرخ‌های اختصاصی کمک بسیاری می‌کند. با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان داده‌ها را پردازش کرد و درباره آنها تصمیم گرفت و حتی میزان خسارات وارده را برآورد کرد و عملیات پرداخت خسارت را بدون دخالت انسانی انجام داد. در حال

حاضر از این ابزار در شرکت‌های مختلف بیمه در خارج از ایران بهره‌برداری می‌شود تا جایی که شعار یکی از شرکت‌های نوظهور این صنعت این است: "همه چیز را درباره بیمه فراموش کن و با ما بیمه را تجربه کن." فناوری می‌تواند فرایندهای کسب و کاری شرکت‌های بیمه را به صورت کلی تحت تأثیر قرار دهد. شرکت‌هایی که نتوانند در این مسیر حرکت کنند در آینده نه‌چندان دور دچار مشکلات فراوانی خواهند شد که بقای آنها را تهدید می‌کند.»

همیشه هر تغییری با مقاومت ذی‌نفعان مختلف همراه است و صنعت بیمه نیز از این موضوع مستثنا نیست. در صنعت بیمه وقتی به فرایند ظهور فناوری نگاه می‌کنیم، چالش‌های مختلفی در هر بخش می‌بینیم که به نظر مهم‌ترین آنها به تفکر سنتی و تقابل آن با فناوری به‌ویژه در مواجهه با امنیت داده‌ها مربوط می‌شود. گلشنی در این باره می‌گوید: «از لحاظ علمی می‌توانیم موانع پیاده‌سازی بیمه دیجیتال در صنعت بیمه ایران را به سه دسته اصلی تقسیم کنیم؛ موانع محیطی، موانع سازمانی و موانع رفتاری. در بعد رفتاری کمبود نیروی انسانی متخصص، عدم پشتیبانی مدیران ارشد و مقاومت پرسنل و شبکه فروش در برابر تغییر از جمله مسائل مهمی‌اند که باید به آنها توجه کرد.»

به عقیده گلشنی، اغلب شرکت‌های بیمه برای خود نقشه راهی ترسیم کرده‌اند که چشم‌اندازشان را تعیین می‌کند و این نقشه برای هر شرکتی متفاوت است. برای مثال چشم‌انداز شرکت بیمه دی ارزش‌آفرینی پایدار و تجربه خوشایند مشتریان و شبکه فروش است و تلاش می‌کند بر مبنای چشم‌اندازی که دارد، خدمات مختلفی را طراحی و پیاده‌سازی کند. بیمه ایران نیز که بنا بر آمارها برترین و موفق‌ترین شرکت بیمه در کشور است، تصمیم گرفته با به‌کارگیری فناوری اطلاعات، از جایگاه خود پاسداری کند. او در این راستا اضافه می‌کند: «به‌طور کلی، شرکت‌های بیمه همان مسیر همیشگی‌شان را پیش می‌برند و میل زیادی به فروش سازمانی و پورتفوی بزرگ نهادهای دولتی و شبه‌دولتی دارند و ارائه خدمات به آنها را ترجیح می‌دهند.

آنها ممکن است در این مسیر از راهکارها، ابزارها و فناوری‌های نوین نیز استفاده کنند. در این میان برخی از شرکت‌ها برنامه خاصی برای استفاده از روندهای روز ندارند و به صورت پراکنده و هر جا که مجبور باشند از فناوری استفاده می‌کنند. با وجود این، رویکرد اینشورتک‌ها متفاوت است و بقای آنها به تدوین چشم‌اندازی دقیق بستگی دارد. در بین اینشورتک‌ها، حوزه فروش وضعیت بهتری دارد و مأموریت آنها تقریباً مشخص است و تلاش می‌کنند با رقابتی کردن نرخ‌ها و ایجاد تسهیلات مناسب به مشتریان، سهم بیشتری از بازار به دست آورند.»

به باور او، فراگیر شدن اینشورتک‌ها به‌طور مستقیم بر وضعیت نمایندگان شرکت‌های بیمه که اغلب کرداری سنتی دارند، تأثیرگذار خواهد بود، اما باعث از بین رفتن شرکت‌های بیمه نمی‌شود، زیرا اغلب



گلشنی: فناوری به مادر تجزیه و تحلیل داده‌های ریسک‌های فردی و ارائه نرخ‌های اختصاصی کمک بسیاری می‌کند. با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان داده‌ها را پردازش کرد و درباره آنها تصمیم گرفت و حتی میزان خسارات وارده را برآورد کرد و عملیات پرداخت خسارت را بدون دخالت انسانی انجام داد

آنها بر پورتفوهای بزرگ دولتی و نیمه خصوصی تکیه کرده‌اند و در واقع، بهتر است این طور گفته شود که این فراگیری صرفاً باعث تغییر فرم فعالیت آنها خواهد شد و نمایندگانی که بتوانند خود را با دنیای دیجیتال وفق دهند، موفقیت‌های بیشتری خواهند داشت: «در نتیجه توانمندسازی دیجیتال نمایندگان یکی از موارد مهمی است که باید به آن توجه دوچندان شود. البته آینده شرکت‌های بیمه‌ای که در جذب پورتفوهای دولتی ناموفق باشند و استراتژی تمرکز روی ارائه بیمه خرد را در پیش بگیرند، تحت تأثیر اینشورتک‌ها قرار خواهد گرفت.»

کاربست فناوری در صنعت بیمه، امری تحول آفرین است و باعث تغییر روندها، سازوکارها و خدمات می‌شود و گرچه این اتفاق می‌تواند انقلابی در مسیر شرکت‌های بیمه ایجاد کند، اما نباید به این دگرگونی نگاه آسیب‌شناسانه داشت. گلشنی با بیان این موضوع می‌گوید: «باید به این نکته توجه کرد که تحول دیجیتال فرصت دیروز، امکان امروز و راهی برای بقا در فردا است.»

◀ نبود اکوسیستم بیمه دیجیتال در ایران

علی یزدانی، مدیر محصول آیتول، معتقد است گرچه فناوری می‌تواند انقلابی در صنایع مختلف ایجاد کند، اما این اتفاق در صنعت بیمه نیفتاده است. او در این باره می‌گوید: «مدت زمانی است که حرکت‌هایی در راستای کاربری فناوری در صنعت بیمه آغاز شده و استارت‌آپ‌هایی به وجود آمده‌اند که سهم کوچکی از بازار دارند و عمده فعالیت‌های آنها مربوط به توزیع و بازاریابی برای بیمه‌های موجود است. ورود تدریجی استارت‌آپ‌ها به بخش تعریف محصول، ارزیابی ریسک، تخمین خسارت و مشاوره از جمله اقداماتی است که باید به آن پرداخت تا کمبودهای اکوسیستم بیمه در ایران برطرف شود.»

در حال حاضر، بیش از ۹۶ درصد از امور مربوط به بازار بیمه به صورت آفلاین و به روش‌های سنتی انجام می‌شود و استفاده از فناوری‌های جدیدی نظیر اینترنت اشیا، بلاکچین، هوش مصنوعی و تحلیل کلان داده برخلاف کشورهای توسعه یافته بسیار محدود است و برنامه‌ریزی برای تغییر این رویه به طراحی‌های دقیق، ارائه محصولات بیمه نوآورانه و داشتن چشم‌اندازی بلندمدت برای توسعه بیمه دیجیتال نیاز دارد. یزدانی با بیان این موارد می‌گوید: «در حال حاضر، در بخش نوپای بازار، آگاهی کافی از کلان‌روندهای صنعت بیمه وجود ندارد.

بدیهی است که ماهیت بازار و نیازهای مشتریان در سال‌های اخیر تغییر

یزدانی:
در حال حاضر، در بخش نوپای بازار، آگاهی کافی از کلان‌روندهای صنعت بیمه وجود ندارد. بدیهی است که ماهیت بازار و نیازهای مشتریان در سال‌های اخیر تغییر کرده و صنعت بیمه نیز باید متناسب با این تغییرات، متحول شود تا بتواند با رفع نیازهای جامعه به بقا و توسعه خود کمک کند

کرده و صنعت بیمه نیز باید متناسب با این تغییرات، متحول شود تا بتواند با رفع نیازهای جامعه به بقا و توسعه خود کمک کند. برای مثال بیمه‌های پارامتریک و بیمه‌های پیمایشی از جمله محصولاتی‌اند که به بیمه‌گذار کمک می‌کنند تا متناسب با میزان مصرف و ریسک‌های خود، حق بیمه بپردازد. این نوع محصولات که برای اکثر بیمه‌گذارها ارزش افزوده بسیاری ایجاد می‌کند اگر به مدد فناوری نباشد، قابل ارائه نیستند.»

به عقیده یزدانی، بیمه دیجیتال در ایران فاقد اکوسیستم است و ایجاد یک اکوسیستم یکپارچه و کارآمد نیاز به زیرساخت‌هایی دارد که تا به این لحظه برای تهیه آنها اقداماتی صورت نگرفته است: «خلق اکوسیستمی پویا و کارآمد که توان

تغییر وضعیت کنونی صنعت بیمه را داشته باشد، به ایجاد زیرساخت، تغییر قوانین سنتی، حمایت قانون‌گذار، تغییر روند به مشتری‌گرایی، آموزش گسترده، سرمایه‌گذاری، دسترسی به داده‌های واقعی و التزام به تعریف محصولات مقیاس‌پذیر وابسته است. بنابراین، می‌توان گفت که صنعت بیمه ایران راه درازی در پیش دارد و هنوز آن طور که باید از امکانات فناوری استفاده نکرده است.»

یکی از اصلی‌ترین چالش‌های دیجیتالی شدن بیمه در ایران به برآمدن اینشورتک‌ها و رقابت آنها با شرکت‌های بیمه سنتی برمی‌گردد. به باور او، صنعت بیمه و استارت‌آپ‌های نوپایی که وارد بازار شده‌اند، به‌سختی با یکدیگر کنار می‌آیند؛ شرکت‌های بیمه سنتی سهم بازار زیادی دارند، محافظه‌کارند و در قالب بوروکراسی‌های قدیمی کار می‌کنند، اما اینشورتک‌ها چابک، ریسک‌پذیر، نوآور و در پی خلق و بهره‌برداری از روش‌های جدیدند. ماهیت متفاوت این دو گروه فعال در صنعت بیمه کشور، آنها را روبه‌روی هم قرار داده، در صورتی که نباید چنین باشد. اینشورتک‌ها بر جمع‌آوری و تحلیل داده به هدف تمرکز بر شخصی‌سازی محصولات و پیشگیری هوشمندانه از خسارات تأکید می‌کنند و شرکت‌های بیمه سنتی با وجود اینکه در این زمینه با مشکل مواجه‌اند، به‌سختی با اینشورتک‌ها همکاری می‌کنند. اینشورتک‌ها به دنبال بازتعریف محصولات، تغییر و بهینه کردن شبکه توزیع و بزرگ کردن بازار بیمه‌اند و شرکت‌های بیمه سنتی نگران‌اند که مبادا سهم بازار خود را از دست بدهند.»

همکاری با شرکت‌های مشاور مسئله مهمی است که به پیشرفت صنعت بیمه کمک می‌کند. این شرکت‌ها با شناسایی نیاز واقعی بازار، روندها، دانش به‌روز مدیریت ریسک، آموزش و تدوین استراتژی‌های دقیق در تمام چرخه عمر یک محصول بیمه نقش بسزا و سازنده‌ای دارند.

یزدانی با بیان این موارد می‌گوید که توسعه ابزارهای بیمه دیجیتال به معنای توسعه فراگیری مالی و کاهش برخی از مشکلات اقتصادی مردم است، اما در حال حاضر زیرساختی برای تحقق این امر وجود ندارد و ضریب نفوذ پایین بیمه در کشور گویای همین امر است: «از طرفی، کپی‌برداری از محصولات خارجی جایگزین طراحی محصول بیمه‌ای با توجه به نیاز جامعه داخلی شده که باعث کاهش استقبال از محصولات بیمه‌ای می‌شود. همچنین محصولات مشتری‌محور نظیر بیمه‌های همتابه‌همتا با استقبال کمتری از سمت صنعت مواجه است.»

مقیاس‌پذیری، کاهش هزینه‌ها، بالا بردن سطح شناخت از بازار و امکان تطابق محصولات با نیازهای جامعه، تکمیل چرخه خدمات، قابلیت حل مشکل قدرت خرید محدود مشتری با راهکارهایی نظیر BNPL، جلب اعتماد مشتری، تعامل بیشتر با او و افزایش قدرت شبکه‌های توزیع از جمله مزایای توسعه بیمه دیجیتال در کشور است که یزدانی به آنها اشاره می‌کند. ♦

مهرتراکتس

گزارش

۴۵

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

علی یزدانی
مدیر محصول آیتول



نگاهی به جدیدترین نقشه بانکداری باز، مالی باز و داده باز جهان در گفت و گو با ۶ فعال این حوزه

حرکت به سوی جهانی با اقتصاد باز



زهرا قربانی



کانسنتوس (Konsentus) به تازگی نقشه‌ای از آخرین وضعیت پیشرفت جهان به سمت بانکداری باز، مالی باز و داده باز را منتشر کرده است؛ نقشه‌ای که نشان می‌دهد در یک سال گذشته ۶۸ کشور معادل ۳۵ درصد از کل جهان، از جمله عربستان، قطر، بحرین و ترکیه، در حال توسعه و انجام اقداماتی در این سه حوزه بوده‌اند، اما ایران در این نقشه جایی ندارد و در میان کشورهای خاکستری قرار گرفته است. بانک مرکزی ۱۳ آذرماه ۱۴۰۲ دستورالعمل نحوه تأسیس و فعالیت نئوبانک‌ها را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. این دستورالعمل با استانداردهای بین‌المللی در تناقض است و رویکرد فعلی بانک مرکزی در قانون‌گذاری، خبر از خاکستری ماندن ایران می‌دهد. تعداد زیادی از فعالان صنعت بانکداری در جهان تحلیل‌های مختلفی روی این نقشه ارائه داده‌اند. به همین بهانه با الینا ملک، معاون توسعه کسب و کار شرکت فینوتک؛ مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد؛ فرشاد صفری، معاون کسب و کار شرکت فراپوم؛ پویا پوراعظم، متخصص و مشاور فناوری‌های مالی؛ مجید کیوان، مشاور بانکداری باز و سعید قدوسی‌نژاد، عضو هیئت‌مدیره انجمن فین تک گفت و گویی داشتیم و از آنها خواستیم که این نقشه جهانی را تحلیل کنند.

مهرتراکتس



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مؤلفه‌های صنعت بانکی

کانسنتوس در این نقشه، وضعیت کشورها در صنعت بانکی را براساس ۳ مؤلفه بررسی کرده است. این ۳ مؤلفه از این قرارند: ۱. کشورها به کدام یک از سه حوزه بانکداری باز، مالی باز و داده باز وارد شده‌اند؟ ۲. قوانین و سیاست‌گذاری در این کشورها به چه شکل است؟ و ۳. آیا اکوسیستم در این حوزه‌ها توسعه یافته یا در حال توسعه است؟ با توجه به این نقشه می‌توان گفت اتحادیه اروپا از بانکداری باز عبور کرده و در مسیر مالی باز، بیمه‌گری باز و سرمایه‌گذاری باز قرار دارد. ۶ کشور عمان، امارات، بحرین، قطر، عربستان و مصر از حوزه خلیج فارس نیز به حوزه بانکداری باز وارد شده‌اند یا در حال توسعه‌اند یا توسعه یافته‌اند. منطقه EECAN که متشکل از ۱۴ کشور از شبکه اروپای شرقی و آسیای مرکزی است وضع‌کننده بیش از ۵۰ درصد از قوانین در حال اجرا یا فعال است. البته این نقشه نشان می‌دهد که مفهوم داده باز همچنان باز یگران محدودی در دنیا دارد. کشورهایی مانند استرالیا، نیوزیلند و کلمبیا جزء اولین بازیگرانی‌اند که وارد این حوزه شده‌اند. مایک وودز، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران کانسنتوس، پیش‌بینی می‌کند که تعداد کشورهای فعال در این نقشه افزایش یابد و اجرای بانکداری باز در سال ۲۰۲۴ تشدید شود.

PSD2 چه درس‌هایی به ما می‌دهد؟

فرشاد صفری، معاون کسب و کار شرکت فراپوم، با اشاره به نقشه توسعه بانکداری باز و امور مالی باز توضیح

می‌دهد که حدود یک سوم از کشورهای دنیا در حال بسط دادن اقداماتی در این زمینه‌اند و این اتفاق نقطه عطفی در مسیر توسعه بانکداری باز، دنیای مالی در حال دیجیتال شدن و اتصال متکثر در قالب نوآوری است. او می‌گوید: «بانکداری باز به نیرویی انکارنشدنی تبدیل شده که صنعت مالی دنیا را تغییر می‌دهد و یکی از محرک‌های کلیدی برای گشایش و ایجاد ارزش قابل توجه در اکوسیستم مالی است.»

به گفته صفری، بانکداری باز به اهداف مختلف سیاست‌گذاری کمک می‌کند و برای شهروندان و مشاغل امکان دسترسی گسترده‌تر به محصولات و خدمات نوآورانه را فراهم می‌آورد: «قانون‌گذاران و بانک‌های مرکزی، بانکداری باز را یکی از عوامل اصلی و مؤثر در تشویق به رقابت در بخش مالی و تحریک اکوسیستم‌های فین تک ملی می‌دانند. ۶۴ درصد کشورهای مذکور قوانینی شفاف و الزام‌گر در این زمینه دارند، ۲۶ درصد از حمایت قوی تنظیم‌گر برخوردارند و ۱۰ درصد باقی‌مانده با تبعیت از نیازهای بازار یا به صورت دوگانه (همکاری تنظیم‌گر با بازار، اما بدون الزام) در حال توسعه در حوزه بانکداری باز هستند. رویکرد ترکیبی، به ویژه در سراسر آسیا، کم‌کم محبوبیت زیادی کسب کرده است. با این حال، تجزیه و تحلیل نشان می‌دهد که «یک فرمول برای همه» وجود ندارد. در هر حوزه قضایی رویکرد نهادها برای اجرا و برآوردن نیازهای محلی متفاوت است. همچنین بلوغ کشورهای پذیرش بانکداری باز می‌تواند سطح متفاوت داشته باشد.»

طبق صحبت‌های معاون کسب و کار شرکت فراپوم، PSD2 یا دستورالعمل بازنگری شده خدمات پرداخت، دستورالعمل اتحادیه اروپاست که در ۱۳ ژانویه ۲۰۱۸ به اجرا درآمد. این دستورالعمل برای تقویت رقابت، حمایت از مصرف‌کننده و امنیت در صنعت خدمات پرداخت طراحی شده است. PSD2 در موضوعات مختلف جنبه‌های کلیدی تأمل برانگیزی دارد؛ از جمله: دسترسی به حساب (XS2A)، احراز هویت قوی مشتری (SCA)، ممنوعیت کارمزد اضافه برای کارتهای مصرف‌کننده، اقدامات امنیتی افزایش یافته، شفافیت و حمایت از مصرف‌کننده PSD2.

صفری معتقد است که یکی از آثار مهم PSD2، ترویج بانکداری باز است که به

ارائه‌دهندگان شخص ثالث اجازه می‌دهد با دسترسی به اطلاعات حساب بانکی با رضایت کاربر، خدمات مالی جدید و نوآورانه‌ای ارائه دهند. این امر منجر به افزایش رقابت و توسعه محصولات و خدمات مالی جدید در بخش بانکداری اروپا شده است.

◀ نقش کلیدی قانون‌گذار، دولت و حاکمیت در مسیر نوآوری

الینا ملک، معاون توسعه کسب‌وکار شرکت فینوتک، معتقد است بانکداری باز و امور مالی باز راه خود را در سراسر جهان پیدا کرده است و بسیاری از کشورها با مطالعه در زمینه نحوه اشتراک‌گذاری و مدیریت داده‌های مالی از طریق API‌های باز، به دنبال شناخت نحوه پیشبرد این اهداف‌اند. شرکت‌های بزرگ می‌دانند که دسترسی برابر به داده‌ها مصرف‌کنندگان را قادر می‌کند تا هزینه کمتری بپردازد و شرکت‌های کوچک‌تر نیز می‌توانند راحت‌تر وارد بازار شوند و با دیگر شرکت‌ها رقابت کنند.

ملکان با اشاره به کشورهایی که هنوز تعریف مشخصی از دسترسی آزاد به داده‌ها ندارند، می‌گوید: «این نقشه براساس بررسی بانکداری باز و داده‌های باز در کشورهای مختلف و رویکرد آنها در مواجهه با این تحول تدوین شده است، در بازبینی آن سؤال اصلی این است که آیا عبور از مرزها در این صنعت قابل تصور است یا خیر. کشورها این طور دسته‌بندی شده‌اند: کشورهایی که تنظیم‌گری از سوی نهادهای قانون‌گذار و به صورت مدون در آنها تعریف شده؛ کشورهایی که محرک اصلی آنها بازارها و کسب‌وکارهای منتفع است؛ کشورهایی با سیاست‌های ترکیبی که در آنها همکاری هر دو نهاد قانون‌گذار و کسب‌وکارها شکل گرفته؛ و در نهایت کشورهایی که اساساً هنوز تعریف مشخصی از دسترسی آزاد به داده‌ها به عنوان دستاوردی در مسیر رقابت و نوآوری ندارند. این دسته‌بندی‌ها و رویکردها دید متفاوت کشورها و الزامات و قوانین موجود در آنها و نقش کلیدی قانون‌گذار و دولت و حاکمیت داخلی را در این مسیر نشان می‌دهد.»

او با اشاره به رویکرد کشورها صحبت‌هایش را این‌طور ادامه می‌دهد: «برای مثال رویکردهای ترکیبی در بیشتر کشورهای آسیا، رویکرد تدوین استانداردها و دستورالعمل‌ها در کشورهای اتحادیه اروپا و جنوب آمریکا و رویکرد بازارها و کسب‌وکارهای متقاضی با حمایت نهاد قانون‌گذار در کشورهای شمال آمریکا پراکندگی معناداری در نقشه ایجاد کرده است.»

معاون توسعه کسب‌وکار شرکت فینوتک معتقد است با توجه به این مهم که بانکداری باز فرامرزی است و داده‌های باز به افراد بیشتری امکان دسترسی

به هزینه‌های کمتر را می‌دهد، بنابراین قابلیت همکاری جهانی مزایایی برای دولت‌ها و مصرف‌کنندگان ایجاد می‌کند که می‌توان آن را «گام بعدی» در نقشه عملکرد پیش‌روی کشورها دانست و توجه ویژه‌ای به آن داشت، و البته سیاست‌های پیشگیرانه دولت‌ها می‌تواند بر این دستاوردها تأثیر بگذارد و امکان کسب این نوع دستاوردها را کاهش دهد: «پذیرش و توسعه چهارچوب‌های بانکداری باز در گروه استفاده از ابزارهای قانون‌گذاری با رویکردی باز و با هدف توسعه کسب‌وکارها و رفاه افراد جامعه در تعاملات مالی و غیرمالی آنهاست.»

◀ رویکرد فعلی باید تغییر کند

پویا پورا عظم، متخصص و مشاور فناوری‌های مالی، با اشاره به دغدغه‌های رگولاتور در اتحادیه اروپا که منجر به ورودشان به حوزه بانکداری باز شده، توضیح می‌دهد که در کشورهایی که سیاست‌های حاکمیتی به صورت کلان مناسب ورود به بانکداری باز و مالی باز بوده معمولاً رگولاتور زودتر از بازار ورود کرده است: «ورود رگولاتور در اتحادیه اروپا به حوزه بانکداری باز به هدف قانون‌گذاری مثالی درباره این موضوع است. یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های حاکمیتی رگولاتور در اتحادیه اروپا، وابستگی زیاد حوزه پرداخت و بانک به تراکنش‌های مبتنی بر کارت بوده؛ به‌ویژه وابستگی به استفاده از ویزاکارت و مسترکارت. رگولاتور برای کم کردن وابستگی به تراکنش‌های مبتنی بر کارت به سوی تراکنش‌های مبتنی بر حساب و بانکداری باز رفت و در نهایت ساختاری ایجاد کرد تا زیرساخت‌های بانک‌ها به فین‌تک‌ها متصل شوند.»

این متخصص و مشاور فناوری‌های مالی با اشاره به وضعیت کشورهای حوزه خلیج فارس در این نقشه می‌گوید که کشورهای همسایه مثل امارات متحده عربی، قطر، بحرین و عربستان مشغول توسعه بانکداری باز هستند و هنوز به مبحث مالی باز و داده باز وارد نشده‌اند: «فقط کشور امارات است که در حوزه مالی باز وارد شده است. کشور بحرین هم وارد فاز دوم بانکداری باز شده و عملاً می‌توان گفت این حوزه در کشور بحرین قانون‌گذاری شده است. متأسفانه در ایران هنوز نتوانسته‌ایم وارد این سه عرصه شویم. البته کارهای زیادی در زمینه قانون‌گذاری بانکداری باز انجام شده، اما در نهایت سندی منتشر نشد. در حال حاضر شرکت‌هایی در ایران وجود دارند که از زیرساخت بانکداری باز استفاده می‌کنند و به گمانم رگوله کردن این فضا دیگر معنایی ندارد، زیرا در زمان خودش این اتفاق رخ نداد.»

امیدوارم تجربه ناموفق ورود به بانکداری باز درس عبرتی باشد تا اگر روزی خواستیم سیاست‌های کلان را به سمت بانکداری باز و داده باز ببریم از رویکرد فعلی استفاده نکنیم؛ زیرا با چنین رویکردی به سرانجام و نتیجه نخواهیم رسید.»

خاکستری بودن کشورها در این نقشه بدان معناست که این کشورها در هیچ‌یک از این سه عرصه وارد نشده‌اند. طبق صحبت‌های پورا عظم، این موضوع سه علت دارد: «گروه اول کشورهایی‌اند که به لحاظ فناوری، اقتصاد و شمول مالی برای همگان، هنوز به بلوغ بانکداری و پرداخت نرسیده‌اند. این موضوع بیشتر مربوط به کشورهای آفریقایی است. گروه دوم کشورهای معدودی‌اند که در آنها نظام پرداخت به خوبی فعال است و نیازی به حضور در این عرصه ندارند. گروه سوم مربوط به کشورهایی است که هم رگولاتور و هم صنعتشان، تلاش‌ها و فعالیت‌هایی برای ورود به این عرصه می‌کنند، اما به دلیل عدم شفافیت و ابزوله بودن نظام بانکداری و زیرساخت پرداخت این‌طور به نظر می‌رسد که فعالیت‌ها در این سه حوزه ندارند. ایران در این دسته قرار دارد.»



پورا عظم:
فقط کشور امارات
است که در حوزه
مالی باز وارد شده
است. کشور بحرین
هم وارد فاز دوم
بانکداری باز شده و
عملاً می‌توان گفت
این حوزه در کشور
بحرین قانون‌گذاری
شده است.
متأسفانه در ایران
هنوز نتوانسته‌ایم
وارد این سه عرصه
شویم. البته
کارهای زیادی در
زمینه قانون‌گذاری
بانکداری باز انجام
شده، اما در نهایت
سندی منتشر نشد.
در حال حاضر
شرکت‌هایی در ایران
وجود دارند که از
زیرساخت بانکداری
باز استفاده
می‌کنند و به گمانم
رگوله کردن این فضا
دیگر معنایی ندارد

◀ تبدیل تهدید به فرصت

سعید قدوسی نژاد، عضو هیئت مدیره انجمن فین تک، با اشاره به جایگاه ایران در این نقشه می گوید ایران جزء کشورهای خاکستری است که هیچ اقدامی برای ورود به این حوزه‌ها انجام نداده است: «در ایران، در ارتباط با ورود به این سه حوزه، بانک مرکزی و نهادهای مشاور آن عمدتاً به دنبال کنترل ریسک اند و نه ایجاد فرصت. این نگاه بسته مانع ایجاد فرصت برای حل برخی از مشکلات می شود. موضوعی که به ظاهر تهدید است، ولی در عمل ممکن است فرصت باشد. همین تهدیدآمیز دیدن موضوع است که باعث می شود رگولاتور اصرار چندانی بر قانون گذاری نداشته باشد. رگولاتور در ایران معمولاً زمانی قانون گذاری می کند که بخواهد موضوعی را کنترل کند و نگذارد شرایط وخیم تر شود. بنابراین سعی بر اینکه زندگی عموم مردم بهتر شود یا کسب و کارهای جدید شکل بگیرند در سبک قانون گذاری ایران کمتر دیده شده است.»

قدوسی نژاد معتقد است قانون گذاری شمشیر دولبه است و نداشتن قانون از قانون بد بهتر است: «در مباحث فین تکی نیز نبود قانون بهتر از قانون گذاری با دیدی بسته است، زیرا در این مواقع منافع مردم و کسب و کار دیده نمی شود و بیشتر مدیریت ریسک در اولویت قرار می گیرد.»

او با تشریح اینکه عدم تعیین قانون مناسب در حوزه بانکداری باز منجر به محدود ماندن به سرویس های B2B می شود، توضیح می دهد که اگر از ابزار قانون گذاری درست استفاده شود، وضعیت رفاه شهروندی بهبود می یابد و زمینه رشد کسب و کارها فراهم می شود، اما اگر بنا باشد که این اتفاق به درستی رقم نخورد، نبودن قانون بهتر از بودن آن است: «در ایران اگر قانون خوبی تعیین نشود این حوزه هیچ وقت رشد نمی کند و محدود به سرویس های B2B می ماند و عموم مردم اثری از بانکداری باز در زندگی شان نخواهند دید.»

به گفته قدوسی نژاد، بسیاری از کشورهای دنیا پا به این سه عرصه گذاشته اند و مشغول فعالیت در این حوزه‌ها هستند و این موضوع باید برای رگولاتوری ایران نگران کننده باشد، اما از طرفی می توان امیدوار بود که بتوان از میان این کشورها و روش کارشان، یک نمونه خوب خارجی پیدا کرد و از آن الهام گرفت یا الگوبرداری کرد و با فاصله ای چندساله پشت سر آنها حرکت کرد.

◀ بانکداری باز و مالی باز؛ شروع به کارگیری مفهوم داده باز

طبق صحبت های مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد، ایده داده باز با این هدف ترسیم شده که امکان دسترسی عموم مردم به مجموعه داده ها، با هدف استفاده آزاد و بازنشر اطلاعات، بدون محدودیت های حق تکثیر، ثبت اختراع و سایر مکانیزم های کنترل را فراهم کند، اما درباره بانکداری آزاد یا بانکداری باز، باید به این موضوع اشاره کرد که آینده بانکداری در اقلیمی فرای بانک های سنتی کنونی شکل خواهد گرفت: «بر مبنای این تئوری امکان همکاری میان صنعت بانکداری و خدمات پرداخت سایر مجموعه ها، اعم از اپلیکیشن ها، شرکت ها و مؤسسه های غیربانکی یا شخص ثالث، وابسته به بهره گیری از لایسنس های بانکی است. بانکداری باز برای آسان تر کردن کار مشتریان، به سایر ارائه دهندگان خدمات مالی اجازه می دهد به تراکنش های بانکی و سایر داده های بانک ها و مؤسسه های مالی دسترسی داشته باشند که این خود نیز مبتنی بر مفهوم داده باز است. باید توجه داشت که متأسفانه این مورد (امکان ارائه اطلاعات مشتری توسط بانک ها به دیگر شرکت ها) هنوز در کشورمان اجرایی نشده، زیرا بانک ها خود را متولی و صاحب داده می دانند و از ارائه آن به دیگر مجموعه ها سر باز می زنند. این در حالی است که طبق تعاریف معمول، مشتری صاحب داده است، اما اگر بخواهیم مفهوم بانکداری باز را با نگاهی فرای روزمره های کنونی بانکداری و اکاوی کنیم، نمی توان این نوع بانکداری را محدود به اشتراک گذاری داده های بانکی برای توسعه سرویس های بانکی دانست و می توان مراحل پیشرفته تری نیز برای آن متصور بود و آن Open Finance است. در این صورت با توجه به خدمات مالی باز، مؤسسه های مالی و به صورت کلی هر مجموعه و سازمانی که خدمتی مالی، از جمله وام مسکن، طرح های مدیریت سرمایه و پس انداز و غیره، در اختیار کاربران خود قرار می دهد، می تواند از منافع آن بهره مند شود.»

او با اشاره به اینکه بانکداری باز و مالی باز کم کم دارد از مفهوم داده باز استفاده می کند، می گوید: «اگر بتوان ادعا کرد که بانکداری باز پایانی بر بانکداری سنتی شعبه محور است، نمی توان بانکداری باز، و در ادامه آن خدمات مالی باز، را حد نهایی انقلاب بانکداری نوین دانست و شاید بهتر این است که هر دو را شروع به کارگیری مفهوم داده باز در نظام بانکداری دانست.»

مدیرعامل شرکت سنباد با اشاره به برهم زدن رقابت سالم در بازار با حضور رگولاتور

مهر تراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



مجید کیوان

پویا پوراعظم

الینا ملکان

می‌گوید که نوع نگاه رگولاتور در بسیاری از مواقع مشخص‌کننده دورنمای یک ساختار خواهد بود: «رویکرد رگولاتور می‌تواند موجب رشد یا انحطاط ساختار شود. ضمن اینکه حضور رگولاتور در بسیاری از بازارها، با توجه به جذابیت آن بازار، معمولاً رقابت سالم در بازار را دچار چالش می‌کند.»

◀ رویکرد مشتری‌محوری اشتراک‌گذاری داده‌ها

مجید کیوان، مشاور بانکداری باز، معتقد است با اینکه همه سازمان‌ها و شرکت‌ها در حوزه‌های کاری مختلف، همواره علاقه‌مندند که به داده‌های رقبا و داده‌های پیرامونی مرتبط با کسب‌وکار خود دسترسی داشته باشند، هیچ علاقه‌ای به اشتراک‌گذاری داده‌های خود ندارند: «دیربازی است که تصمیم‌گیری مبتنی بر داده دیگر موضوع جدیدی نیست. تمام شرکت‌ها و سازمان‌ها براساس توانمندی و بلوغ داده‌محوری خود تلاش کرده‌اند با جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها، شرایط لازم برای ارتقای خدمات را با اهداف درون‌سازمانی و برون‌سازمانی برآورده کنند. آنچه همواره برای تمام سازمان‌ها و شرکت‌ها جذابیت زیادی دارد، دسترسی به داده‌های بیرون از مجموعه خود است تا بتوانند مرحله غنی‌سازی داده (Data Enrichment) را به تحلیل‌های خود اضافه کنند، اما نکته مهم این است که داده‌های جذاب لزوماً داده‌های موجود در فضای عمومی نیستند و دسترسی به آنها با چالش‌های قانون‌گذاری و محرمانگی کسب‌وکاری همراه است و سؤال اصلی اینجاست که اگر با نگاهی متمدنانه، مشابه آنچه در دنیا حاکم است، بپذیریم مالکیت داده با مشتری است و شرکت‌ها و سازمان‌ها در انواع صنعت‌ها، صرفاً نگهدارنده داده‌اند، چه راهکاری وجود دارد که اشتراک‌گذاری داده در مسیری امن و صحیح محقق شود؟» طبق توضیحات کیوان، اقدام روبه‌جلویی که در اتحادیه اروپا و در حوزه خدمات بانکی مطرح شد، تصویب چهارچوب PSD2 در سال ۲۰۱۵ در پارلمان اتحادیه اروپا بود که بانک‌ها را ملزم می‌کرد داده‌های مشتریان بانکی را در محیطی امن و به شرط اجازه مشتری با نهادهای ثالث رگوله‌شده به اشتراک بگذارند: «به هر حال در این مرحله، این فشار قانون‌گذار بود که بحث اشتراک‌گذاری داده را در قالب یک قانون و الزام به نگهدارندگان داده (Data Holders) در اتحادیه اروپا تحمیل کرد. با اینکه در این مقطع از تمرین دموکراسی، بازی با داده در زمین بانک‌ها شروع شد، اما محدود به آن نماند. همین جاست که یک قانون‌گذار بالغ و هوشمند با نگاهی روبه‌جلو و تفکری پیش‌رونده، زمینه لازم برای آزادسازی سایر منابع داده و در فضاهای امن را رقم می‌زند. بر همین اساس مباحثی همچون مالی باز و داده باز در کنار بانکداری باز روندی نوین تلقی می‌شوند.»

در دنیا نیز یکی از اهداف مهم در رابطه با اشتراک‌گذاری داده، رویکرد مشتری‌محوری (Customer Centric) بوده است. او با بیان این موضوع می‌گوید: «این امر در فضای آفلاین در تمامی حوزه‌ها در حال انجام است. مثلاً اگر نتایج یک آزمایش پزشکی با

اجازه خود بیمار در اختیار پزشک یا یک مرکز درمانی یا حتی یک دوست قرار گیرد، در عمل، اشتراک‌گذاری داده حوزه سلامت رخ داده است. حال اگر فرایند و سازوکاری وجود داشته باشد که این اجازه را از طیف وسیعی از افراد در حوزه‌های مختلف دریافت کند و براساس تحلیل آنها یک خدمت یا محصول را در اختیار مالک داده (مشتری) قرار دهد، آن وقت در مدار اوپن ایکس صحبت می‌کنیم. به این مثال توجه کنید: نهاد ثالثی با اجازه مشتری، داده‌های سلامت مشتری را دریافت می‌کند. این اطلاعات ممکن است از این راه‌ها دریافت شود: از طریق ابزارهای هوشمند (مانند ساعت هوشمند)، درمانگاه‌ها، موقعیت مکانی، علاقه‌مندی‌های شخص در حوزه سفر و گردش و همچنین رفتار مالی مشتری. سپس آن نهاد ثالث یک بسته پیشنهادی سفر به مشتری ارائه می‌دهد؛ شامل نوع هتل، مدت اقامت، نحوه سفر (هوایی، اتوبوس، قطار، کشتی) به همراه بیمه مسافرتی و یک وام خرد که کل هزینه‌ها را پوشش می‌دهد و نیز فروشگاه‌ها و رستوران‌هایی که محصول دلخواه مشتری را با تخفیف ارائه می‌دهند. همان‌طور که در این مثال فرضی مشخص است، محدوده اوپن ایکس یا اقتصاد باز دربرگیرنده منابع داده متعددی می‌شود و در کنار حوزه سلامت و گردشگری و حوزه مالی، می‌توان به داده‌های حوزه انرژی، خرده‌فروشی، تجهیزات اینترنت اشیا، داده‌های حاکمیتی و شبکه‌های اجتماعی نیز اشاره کرد.»

تعداد کشورهایی که به سمت مفهوم مالی باز خیز برداشته‌اند در حال افزایش است. مفهوم داده باز همچنان باز یگران محدودی در دنیا دارد، اما آینده به ما می‌گوید که چرخه آزادسازی داده‌ها محدود به حوزه مالی نخواهد ماند. جهان نسبت به داده تفکر دموکراتی را در پیش گرفته و یک ایستگاه اقتصاد باز یا به تعبیر دیگر همه‌چیزباز (Open X) در ادامه مسیر ترسیم شده است. باید منتظر ماند و دید که دنیا در عمل به چه سمتی پیش می‌رود. ♦

ممبر تراکتس

گزارش

۴۹

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

مصطفی طهماسبی

سعید قدوسی‌نژاد

فرشاد صفری



داده‌های دنیای بانکداری

محمد رهبان

مترجم

عصر تراکتس



ASAE TARA HONESH I.R.

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

ترکیه

دسامبر ۲۰۲۲ بانک مرکزی جمهوری ترکیه زیرساخت بانکداری باز را راه‌اندازی کرد.

قزاقستان

فوریه ۲۰۲۳ بانک مرکزی جمهوری قزاقستان مفهوم توسعه ای‌پی‌آی باز و بانکداری باز را برای سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ تدوین و تأیید کرد.

روسیه

اکتبر ۲۰۲۰ شرایط عمومی استاندارد ای‌پی‌آی بانکداری باز منتشر شد.

هنگ کنگ

فوریه ۲۰۲۳ مرجع پولی هنگ کنگ نامه‌ای را به مدیران عامل فرستاد و آنها را به استفاده از «مرکز مبادله داده‌های تجاری (CDI) برای دیجیتال سازی فرایندهای بانکداری» تشویق کرد.

ژاپن

دسامبر ۲۰۱۸ رگولیشن اجرای قانون بانکداری.

کره جنوبی

فوریه ۲۰۲۳ اصلاح قانون حفاظت از اطلاعات شخصی (PIPA) اکتبر ۲۰۲۲ سرویس MyData گسترش یافت.

تایوان

ژوئیه ۲۰۲۳ کمیسیون نظارت مالی (FSC) اعلام کرد که مرحله سوم بانکداری باز در سال ۲۰۲۴ شروع می‌شود.

فیلیپین

ژوئن ۲۰۲۳ بانک مرکزی فیلیپین شروع رسمی ثبت نام برای طرح آزمایشی فایننس باز را اعلام کرد.

چین

از سال ۲۰۱۸ اشتراک گذاری داده‌ها از طریق پلتفرم‌های باز شروع شد. فوریه ۲۰۲۳ برنامه توسعه چین دیجیتال منتشر شد.

سنگاپور

نوامبر ۲۰۲۲ داده‌های بیمه‌ای روی مرکز مبادله داده‌های مالی سنگاپور (SGFinDex) قرار گرفت.

نیوزیلند

ژوئیه ۲۰۲۳ وزیر کسب و کار، نوآوری و اشتغال جلسه‌ای برای رایزنی درباره پیش نویس لایحه داده‌های مشتری و محصول برگزار کرد. مه ۲۰۲۳ Payments NZ برنامه حداقلی پیاده‌سازی بانکداری باز را منتشر کرد.

استرالیا

ژوئیه ۲۰۲۳ قوانین اصلاحی رقابت و مصرف کننده (حقوق داده‌ای مصرف کننده) (شماره ۱) ۲۰۲۳

هند

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی هند طرحی آزمایشی (به نام پلتفرم فناوری برای اعتبار ساده) را برای ترکیب شناسه دیجیتال و بانکداری باز به منظور پشتیبانی از ارائه اعتبار به مشتریان تدوین کرد.

مالزی

ژانویه ۲۰۲۲ بانک مرکزی مالزی نقشه راه بخش مالی برای سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶ را منتشر کرد.

عمان

اکتبر ۲۰۲۳ پروژه چهارچوب ای‌پی‌آی بانکداری باز در مراحل پیشرفته قرار گرفت.

امارات متحده عربی

فوریه ۲۰۲۳ بانک مرکزی امارات اجرای برنامه تحول زیرساخت مالی (FIT) را شروع کرد.

عربستان سعودی

نوامبر ۲۰۲۲ بانک مرکزی چهارچوب بانکداری باز را منتشر کرد.

قطر

مارس ۲۰۲۳ راهبرد فناوری مالی قطر ۲۰۲۳ ارائه شد.

بحرین

سپتامبر ۲۰۲۱ بخشنامه مرحله دوم بانکداری باز ارائه شد.

از و فایننس باز تا نوامبر ۲۰۲۳

اوکراین

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی اوکراین مفهوم بانکداری باز را تأیید کرد. این مفهوم حوزه‌های توسعه، نقشه راه و الزامات کلیدی عرضه بانکداری باز در اوکراین را تعریف می‌کند.

کانادا

ژوئیه ۲۰۲۳ سندی توجیهی درباره گام‌های بعدی پیشبرد بانکداری باز در کانادا به وزیر دارایی ارائه شد (براساس یک درخواست دسترسی به اطلاعات). مرحله اول که قرار بود ژانویه ۲۰۲۳ شروع شود به تأخیر افتاد.

ایالات متحده

اکتبر ۲۰۲۳ اداره حفاظت مالی مصرف‌کننده (CFPB) «قانون گذاری لازم برای حقوق داده‌های مالی شخصی» (قانون پیشنهادی) را برای دریافت نظر عموم مردم منتشر کرد.

جمهوری دومینیک

ژوئیه ۲۰۲۲ سازمان نظارت بر بانک‌ها (SB) و شرکت مالی بین‌المللی (IFC) تعهدنامه‌ای مبنی بر طراحی و اجرای پروژه آزمایشی بانکداری باز امضا کردند.

مکزیک

مارس ۲۰۱۸ کنگره قانون فین تک (Ley Fintech) را تصویب کرد.

کلمبیا

ژوئیه ۲۰۲۲ فرمان فایننس باز ۱۲۹۷ صادر شد (این اتفاق در پی امضای برنامه توسعه ملی در مه ۲۰۲۳ افتاد که اصل داده باز را الزامی کرده بود).

پرو

مارس ۲۰۲۲ طرح شماره ۱۵۸۴/۲۰۲۱-CR به دنبال اجرای سیاست عمومی بانکداری باز بود. سپتامبر ۲۰۲۳ کمیسیون حمایت از رقابت آزاد (CLC) توصیه‌هایی را برای ترویج رقابت میان شرکت‌های فین تک در راستای منافع مصرف‌کنندگان مطرح کرد.

برزیل

دسامبر ۲۰۲۱ مرحله چهارم طرح بانکداری باز اجرا شد.

آفریقای جنوبی

ژوئن ۲۰۲۳ مرجع راهبردی بخش مالی (FSCA) پیش نویس گزارش وضعیت فایننس باز را منتشر کرد.

شیلی

ژانویه ۲۰۲۳ قانون فین تک (Ley Núm. ۲۱,۵۲۱) را تصویب کرد.

منطقه اقتصادی اروپا

ژوئن ۲۰۲۳ پیشنهادهای کمیسیون اروپا برای PSD3، رگولیشن خدمات مالی (PSR) و چهارچوبی برای دسترسی به داده‌های مالی (FIDA) ارائه شد.

سوئیس

از ۲۰۱۹ تا کنون ۵ طرح آ‌پی‌آی بخش خصوصی.

بریتانیا

آوریل ۲۰۲۳ کمیته مشترک نظارت رگولاتوری (JROC) توصیه‌هایی را برای مرحله بعدی بانکداری باز در بریتانیا منتشر کرد.

مصر

اوت ۲۰۲۳ درخواست‌های گروه سوم مشارکت‌کنندگان در سندباکس رگولاتوری را ارائه کرد. فوریه ۲۰۲۲ قانون فین تک شماره ۵ را برای رگولیشن و استفاده از فناوری مالی در فعالیت‌های مالی غیربانکی منتشر کرد.

نیجریه

مارس ۲۰۲۳ بانک مرکزی نیجریه دستورالعمل‌های عملیاتی برای بانکداری باز نیجریه را تأیید کرد.

اسرائیل

مه ۲۰۲۳ رگولیشن قانون خدمات پرداخت و شروع پرداخت ۲۰۲۳-۵۷۸۳

اردن

دسامبر ۲۰۲۲ رگولیشن رویه‌های عملیات‌های خدمات فایننس باز شماره ۱۲/۲۲

گرجستان

مه ۲۰۲۳ بانک مرکزی گرجستان سندباکس فنی را راه‌اندازی کرد و از خدمات فایننس باز برای آزمایش دعوت کرد. مه ۲۰۲۳ بانک مرکزی گرجستان رگولیشن ثبت و رگولیشن ارائه‌دهندگان خدمات پرداخت را تأیید کرد.

آذربایجان

ژوئیه ۲۰۲۳ قانون «خدمات پرداخت و سیستم‌های پرداخت» تصویب شد.

کویت

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی کویت به آزمایش محصولی برای بانکداری باز در سندباکس رگولاتوری چراغ سبز نشان داد. ژوئیه ۲۰۲۲ بانک مرکزی کویت کارگروه بانکداری باز را ایجاد کرد.

- رگولاتوری محور: نشانه روشنی از قانون گذاری (منتشر شده یا در حال تدوین)
- بازار محور: بدون نظارت رگولاتور (ها)
- ترکیبی: همکاری رگولاتور (ها) و بازار، اما بدون رگولیشن رسمی
- در حال اجرا
- در حال توسعه
- (OB) بانکداری باز
- (OF) فایننس باز
- (OD) داده باز

درخواست بازنگری



پونه ترابی

بانک مرکزی دستورالعمل نحوه فعالیت نئوبانک‌ها را اواسط آذرماه به شبکه بانکی ابلاغ کرد و این دستورالعمل از همان ابتدا واکنش بسیاری از فعالان حوزه فین تک را در پی داشت. اگرچه واکنش‌ها عمدتاً انتقاد آمیز بودند، اما این فعالان در کنار انتقاد، برای بهبود این دستورالعمل پیشنهادهایی نیز مطرح کردند. در گزارش پیش رو به سراغ کارشناسان حوزه فین تک رفتیم تا نظر آنها را درباره این دستورالعمل جویا شویم. مصطفی ثابتی، کارشناس و مشاور بانکداری دیجیتال؛ محسن زادمهر، متخصص نئوبانکینگ و بانکداری دیجیتال؛ مهدی عبادی، مدیرعامل و نادر و نوید رجایی پور، مدیرعامل فردابانک ۵ ایراد آورده به این دستورالعمل را تشریح کردند و خواهان بازنگری در آن شدند. در این گزارش ابتدا نگاهی کوتاه به این دستورالعمل داشتیم و سپس با فعالان گفت‌وگو کردیم.



دستورالعمل نحوه فعالیت نئوبانک‌ها

چهارچوب فعالیت نئوبانک‌ها (مقررات شعب دیجیتال بانک‌ها) در لایه دوم رهنگاشتی قرار داشت که مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت از آن رونمایی کرد. این رهنگاشت را مدتی قبل، بانک مرکزی به شبکه بانکی ابلاغ کرد. براساس این دستورالعمل، فعالیت نئوبانک‌ها به صورت مستقل ممنوع است و فعالیت آنها منوط به شعب دیجیتال بانک‌ها و با دریافت مجوزی خاص از بانک مرکزی ممکن است. همچنین طبق این دستورالعمل، واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی مؤسسه اعتباری موظف شده در تمامی رسانه‌ها و تبلیغات، عبارت کامل «عنوان واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی + نام مؤسسه اعتباری» به همراه نشان تجاری مؤسسه اعتباری را درج کند. از سوی دیگر در قسمتی از دستورالعمل نحوه تأسیس و فعالیت نئوبانک‌ها آمده است که طبق «ضوابط ناظر بر نحوه ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی توسط مؤسسات اعتباری» ارائه خدمات و انجام عملیات بانکی به صورت غیرحضور و از طریق اینترنت یا سایر بسترهای دیجیتال تحت عنوان‌های مختلف اعم از نئوبانک، شعبه مجازی و سایر موارد مشابه، توسط مؤسسه اعتباری صرفاً در قالب واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی و با شناسه اختصاصی مربوط به آن مجاز است و معرفی واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی در تبلیغات مؤسسه اعتباری به نحوی که واحد مذکور را به عنوان یک مؤسسه اعتباری مستقل به ذهن مخاطب متبادر سازد مجاز نیست.

در این دستورالعمل تأکید شده است که خدمات واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی مؤسسه اعتباری صرفاً باید از طریق سامانه جامع بانکداری متمرکز در بستر مرکز داده مؤسسه اعتباری ارائه شود و ارائه این خدمات از طریق سامانه متمرکز دیگر ممنوع است. ابلاغ دستورالعمل مذکور نگرانی کارشناسان این حوزه را در پی داشت. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکنش را با فعالان این حوزه می‌خوانید.

توسعه نئوبانک‌ها در ایران غیرممکن خواهد شد

عدم درخواست بررسی و اعلام نظر از فعالان و کارشناسان درباره دستورالعمل فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی در مؤسسات اعتباری پیش از ابلاغ رسمی، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که کارشناسان و فعالان از آن انتقاد می‌کنند؛ نکته‌ای که مصطفی ثابتی، مشاور و کارشناس بانکداری دیجیتال، نیز آن را مطرح کرده است. انتقاد دیگری که او مطرح می‌کند این است که در دستورالعمل بانک مرکزی، تأسیس و فعالیت نئوبانک در انحصار بانک یا مؤسسه اعتباری قرار گرفته است، در حالی که این موضوع در تناقض با رویه‌های متداول بین‌المللی در راستای تأسیس نئوبانک براساس ارزش افزوده خلق شده توسط شرکای غیربانکی است؛ زیرا فعالیت آنها با بانک باید مبتنی بر شراکت

و همکاری دوجانبه باشد.

ثابتی بر این موضوع تأکید می‌کند که یکی از مشخصه‌های اصلی نئوبانک‌ها، چابکی و نوآوری است. او در این باره می‌گوید: «عملاً با این دستورالعمل، باید قید چابکی و نوآوری در واحد دیجیتال بانک‌ها را زد، زیرا صرفاً واحدی در بانک ایجاد می‌شود که شعبه‌ای مجازی است و با توجه به الزام پیروی از رویه‌های بانک نمی‌تواند خالق ارزش افزوده‌ای برای بانک و مشتریان مبتنی بر چابکی در عملکرد باشد.»

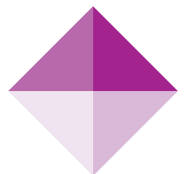
طبق گفته ثابتی، طبق دستورالعمل بانک مرکزی امکان توزیع عملیات در شعب مختلف برای فعالیت نئوبانک‌ها وجود ندارد. در صورتی که این موضوع به فرایندهای داخلی بانک مرتبط است و لازم نیست رگولاتور آن را محدود کند. این کارشناس بانکداری دیجیتال با بیان این مطلب ادامه می‌دهد: «مطابق این دستورالعمل، بانک و مؤسسه اعتباری برای ایجاد واحد دیجیتال باید فقط از core مربوط به بانک استفاده کند و core

جدیدی پیاده نکند. چنین مسئله‌ای این سؤال را ایجاد می‌کند: یک core مستقل برای ایجاد و فعالیت واحد دیجیتال چه مشکل و چالشی ایجاد خواهد کرد؟ طبق دستورالعمل بانک مرکزی برای تأسیس و فعالیت واحد دیجیتال در بانک‌ها، نه تنها امکان شراکت با اشخاص ثالث محدود شده، بلکه بانک مجاز به ایجاد شرکت مستقل هم نیست. به عبارت دیگر، روال و فرایند سنتی



محسن زادمهر
متخصص نئوبانکینگ و بانکداری دیجیتال

عصر تراکنش



۵۲

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

بانکداری در این دستورات عمل مسلط است و نمی‌توان انتظار چابکی و نوآوری از آن داشت.»

◀ ترس سرمایه‌گذاران و کارآفرینان از ایجاد نوآوری

بیشتر کارشناسان ها، از جمله محسن زادمهر، متخصص نئوبانکینگ و بانکداری دیجیتال می‌گویند نگرانی بانک مرکزی از اینکه افراد مختلف ادعای نئوبانک و بانک بودن نکنند قابل درک است. البته زادمهر اعلام می‌کند که به طور کلی مخالف مسیری است که بانک مرکزی می‌رود. او نیز، مانند بسیاری از کارشناسان تأکید بانک مرکزی بر وجود core یکسان را یک چالش می‌داند و از آن انتقاد می‌کند. او توضیح می‌دهد: «در برخی شرایط، با این موضوع که core نئوبانک از core بانک اصلی جدا شود، به دلیل اینکه ریسک‌ها به بانک مادر منتقل نشود، صددرد صد موافقم. ممکن است بانکی یک میلیون کاربر داشته باشد، اما نئوبانکی کنارش قرار بگیرد که پنج میلیون کاربر دارد. گاهی مدل‌های کسب‌وکاری متفاوت است. نیازهای ریتیل با نیازهای مشتریان بانک مادر فرق دارد. از همین رو بسیاری از افراد با جدا شدن core موافق‌اند.»

او ادامه می‌دهد: «core یک سیستم داخلی است و در حال حاضر بسیاری از بانک‌ها این سیستم را از برخی شرکت‌ها مانند توسن و داتین می‌گیرند؛ بنابراین core محصول داخلی بانک‌ها نیست، بلکه یک سیستم حسابداری است. قانون مربوط به core در دستورالعمل مذکور، مثل این است که به شرکت‌های مختلف گفته شود حق ندارند دوتا سیستم حسابداری داشته باشند. ممکن است شرکتی اعلام کند بنا بر دلایلی می‌خواهد دو سیستم حسابداری داشته باشد و بعد از آن به سازمان امور مالیاتی گزارش‌های تلفیقی و جامع ارائه می‌کند، یا گاهی پیش می‌آید که یک بانک core خوبی دارد، اما این core در زمینه تسهیلات ضعیف است. پس بانک اعلام می‌کند که می‌خواهد core دیگری داشته باشد و تسهیلات را در آنجا ثبت کند و در نهایت یک گزارش جامع تلفیقی به بانک مرکزی ارائه می‌دهد. بنابراین این موضوعی نیست که بانک مرکزی در آن دخالت کند.»

به گفته زادمهر، دستورالعمل بانک مرکزی فضا و اجازه مشارکت با فین‌تک‌ها را محدود کرده است، در حالی که بهتر بود حداقل اعلام می‌شد بانک‌ها می‌توانند با فین‌تک‌ها مشارکت کنند، اما مسئولیت حاکمیت شرکتی، ریسک، تطبیق مقررات و... با بانک مادر است. چنین دستورالعمل‌هایی باعث ترس سرمایه‌گذاران و کارآفرینان از ایجاد نوآوری می‌شود. این متخصص نئوبانکینگ با

تأکید بر این موضوع که بانک‌ها نیازی به نوآوری ندارند و نسل جدید و فین‌تک‌ها برای انجام اقدامات جدید انگیزه دارند، اظهار می‌کند: «این دستورالعمل در ابتدا می‌گوید نمی‌توانید یک نئوبانک راه‌اندازی کنید، سپس بر این موضوع تأکید می‌کند که همه چیز باید به بانک مادر منتقل شود که در این شرایط نئوبانکی در کار نیست و بیشتر همان یک اپ موبایل بانک در بانک مادر است و این منطقی نیست که یک بانک دو یا سه اپلیکیشن موبایل بانک داشته باشد.»

بنا بر گفته‌های زادمهر انتظار می‌رفت که در این سند به مسئله ریسک‌ها پرداخته شود و ابعاد مختلف ریسک در این حوزه بررسی شود تا اگر بانک قصد مشارکت با فین‌تک‌ها را دارد به این موضوع آگاه باشد که این مسئولیت‌ها با بانک مادر است. اما متأسفانه سیاست بانک مرکزی در چنین مواقعی حذف صورت مسئله ریسک‌هاست و معمولاً صفر و یکی به ماجرا نگاه می‌کند؛ یعنی می‌گوید فلان نوآوری ریسک دارد و بنابراین کسی نوآوری نکند. زادمهر با تأکید بر اینکه ذات فضای نئوبانک با نوآوری در بانک متفاوت است، عنوان می‌کند: «ما نیاز داریم که گروهی خارج از بانک و براساس نیاز مشتری محصولات جدید را طراحی و به بازار ارائه کنند، زیرا بانک با توجه به ساختار حاکمیتی خاص خود، هرگز امکان ندارد بتواند در این فضا موفق شود.»

زادمهر بر این باور است که دغدغه اصلی بانک‌ها کاهش ریسک و نگهداری امن پول مشتری است. او بر این موضوع تأکید دارد که بانک‌ها هنوز دغدغه شناخت نسل زد را ندارند؛ واضح است که وقتی میانگین سنی هیئت‌مدیره یک بانک ۷۰ سال باشد، نیاز نسل زد را نمی‌تواند درک کند. محصولات مختص نسل جدید را خود این نسل باید راه‌اندازی کنند.

ارائه قوانین شفاف و مشخص از جمله انتظاراتی است که زادمهر از بانک مرکزی دارد. همچنین او بر این باور است که دستورالعمل بانک مرکزی به شدت بازدارنده است و براساس چنین دستورالعملی عملاً همه نئوبانک‌ها به اپلیکیشن‌هایی بانکی تقلیل داده می‌شوند که باید مجوز کسب کنند. او با طرح این سؤال که مگر بانک‌ها برای موبایل بانک خود از بانک مرکزی مجوز می‌گیرند، می‌گوید: «نئوبانک تعریف مشخصی ندارد و نمی‌توانیم بگوییم طبق چنین و چنان مختصاتی این مجموعه نئوبانک نامیده می‌شود. برخی نئوبانک‌ها در زمینه جمع‌آوری منابع کار می‌کنند و برخی در زمینه تسهیلات، برخی هم بین بورس و بانک رابطه برقرار می‌کنند و حتی ممکن است گروهی از نئوبانک‌ها به اقلیت‌ها سرویس دهند؛ مثلاً در اروپا چند نئوبانک وجود دارد که فقط به مهاجرها سرویس می‌دهند. پس باید در نظر بگیریم که بانک‌ها نمی‌توانند چنین سرویس‌هایی ارائه دهند یا اساساً سرویس‌دهی را دسته‌بندی کنند.»

از نظر این متخصص، چالش دیگری که اجرای این دستورالعمل ایجاد می‌کند این است که تعریف اپلیکیشن‌ها و نئوبانک‌ها را مبهم خواهد کرد. مثال زادمهر از این قرار است: طبق تعریف بانک مرکزی، آیا اپلیکیشن موبایل‌ت که متعلق به بانک سامان است، نئوبانک است یا خیر؟ آیا باید مجوز بگیرد یا خیر؟ زیرا نام آن موبایل بانک سامان نیست و اسمی خاص دارد.

زادمهر بر لزوم بازنگری دستورالعمل بانک مرکزی تأکید می‌کند. او در این باره توضیح می‌دهد: «با این ابهامات آشفتگی بازار می‌شود، زیرا مشخص نخواهد بود چه چیزی نئوبانک است و چه چیزی نیست. به چه چیزی باید مجوز داد و به چه چیزی نباید مجوز داد. من صددرد صد معتقدم باید در این دستورالعمل بازنگری کرد. البته به نظر من بسیاری از دغدغه‌های بانک مرکزی کاملاً درست است. بانک مرکزی می‌گوید اپلیکیشن‌ها وارد بازار شده و خود را متعلق به بانکی معرفی می‌کند، در حالی که چنین بانکی اصلاً وجود ندارد.» این متخصص نئوبانکینگ و بانکداری دیجیتال بر لزوم برگزاری جلساتی با بانک مرکزی برای شنیدن دغدغه‌های این بانک و همچنین توجیه این بانک تأکید دارد. به گفته زادمهر در حال حاضر برای بانک‌ها بود یا نبود نئوبانک‌ها اهمیتی ندارد، زیرا بانک‌ها آن قدر دغدغه دارند که به این بحث وارد نمی‌شوند و در مقابل این بخشنامه‌ها هم مقاومت نمی‌کنند.

او با تأکید بر اینکه فضای نئوبانک را با یک سند نمی‌توان مدیریت کرد، اظهار می‌کند: «در زمان احراز هویت نیز چنین چالش‌هایی وجود داشت. زمانی که در حال بررسی موضوع احراز هویت بودیم، طی مطالعه سیستم بانکی اروپا متوجه شدیم سیستم احراز هویت دیجیتال در اروپا به واسطه یک بخشنامه پیاده‌سازی نشده است، بلکه بخشنامه‌های مختلفی در کنار یکدیگر این سیستم را ساخته‌اند؛ در حالی که در ایران چون در زمینه‌های دیگر ضعف داریم می‌خواهیم با یک دستورالعمل تصمیم‌گیری کنیم. بنابراین



از آنجایی که این سند فقط به چهارچوب ساختار فعالیت نئوبانک‌ها می‌پردازد، باید سند دیگری برای نحوه نظارت، نحوه گزارش دهی، استانداردهای ریسک و پول شویی و... نیز وجود داشته باشد.»

◀ وجود core یکسان با بانک‌ها مانع نوآوری خواهد بود

در این دستورالعمل ادبیاتی به کار رفته است که کارشناسان به آن نیز انتقاد دارند؛ به‌طور مثال بانک مرکزی در مقدمه دستورالعمل از لغت «تشتت» استفاده کرده است. موضوعی که مهدی عبادی، مدیرعامل و نادر به آن نقد دارد و می‌گوید: «در ابتدای دستورالعمل جمله‌ای ذکر شده که کاملاً گویای نگاه بانک مرکزی به این حوزه است. این جمله از این قرار است: با توجه به نبود چهارچوب مقرراتی جامع در این رابطه بعضاً این موضوع با چالش‌ها، آسیب‌ها و تشتت رویه‌ها همراه است. در اینجا بانک مرکزی می‌توانست از کلمه تنوع رویه‌ها استفاده کند. این مجموعه گمان می‌کند همه نئوبانک‌ها باید به یک شکل کار کنند، در حالی که چنین اتفاقی در دنیا رخ نداده و نئوبانک‌های متنوعی با مدل‌های کسب‌وکاری گوناگونی ایجاد شده است. در این شرایط است که نوآوری رخ می‌دهد و بانک مرکزی با استفاده از این کلمه جلوی نوآوری را می‌گیرد. هرچه در بخشنامه ذکر شده براساس چنین دیدگاهی است و کل بخشنامه به کلمه تشتت برمی‌گردد.» او همچنین تأکید بانک مرکزی بر وجود core یکسان با بانک‌ها را مانع نوآوری می‌داند. به گفته مدیرعامل و نادر در حال حاضر سرویس‌دهنده‌های کرینکینگ که شامل شرکت خدمات انفورماتیک، توسن، داتین و... می‌شوند توانایی پاسخ‌دهی به نئوبانک‌ها را ندارند و علاوه بر آن تغییرات در core‌های موجود برای بانک‌ها هزینه‌زا است و اولویت بسیار کمی دارد.

نداشتن core مجزای نئوبانک‌ها تبعاتی از جمله عدم خلق مدل کسب‌وکار، تراکنش و گزارش‌های جدید را در پی دارد، زیرا مهم‌ترین مسئله‌ای که باعث می‌شود نئوبانک‌ها core مجزا داشته باشند پیاده‌سازی مدل‌های کسب‌وکاری متنوع است که در core‌های موجود امکان‌پذیر نیست. مدیرعامل و نادر با تأکید بر اینکه دستورالعمل بانک مرکزی باید بازنگری شود، توضیح می‌دهد: «بهترین پیشنهادی که به ذهن من می‌رسد این است که بانک مرکزی دغدغه‌های خود را مطرح کند و براساس آن از کارشناسان راهکار بخواهد. دقیقاً مانند اتفاقی که برای لندتک‌ها افتاد. در سال ۱۳۹۹ بانک مرکزی دغدغه‌های خود را مطرح کرد و انجمن فین‌تک در یک مستندسعی کرده این دغدغه‌ها پاسخ دهد. فکر می‌کنم در آن سال به دغدغه‌های بانک مرکزی به صورت کامل پاسخ داده شد.»

◀ امکان تفسیرهای مختلف از دستورالعمل جدید بانک مرکزی

به نظر کارشناسان، امکان برداشت‌ها و تفسیرهای مختلف از دستورالعمل بانک مرکزی یکی از ضعف‌های این دستورالعمل به شمار

می‌رود. نوید رجایی‌پور، مدیرعامل نئوبانک فردا و نایب رئیس انجمن فین‌تک، نیز به این موضوع اشاره می‌کند و می‌گوید: «رگولاتور نباید متن را به شیوه‌ای تنظیم کند که امکان تفسیرهای مختلف از آن وجود داشته باشد. به نظر من این نقد جدی به این دستورالعمل است.»

رجایی‌پور با بیان اینکه دستورالعمل مذکور را واحد نظارت بانکی مرکزی تدوین کرده و مخاطب و هدف آن شعبه مجازی بانک‌هاست، اظهار می‌کند: «بررسی بندهای مختلف نشان می‌دهد که منظور معاونت مجازی بر تنظیم‌گری شعبه مجازی است، هرچند عنوان آن واحد دیجیتال ذکر شده است. بسیاری از بانک‌ها نیز یکی از شعبه‌های خود را مجازی کرده‌اند. منطقاً هم نباید مدیریت شعبه مجازی را به گروه دیگری سپرد یا اینکه بدون هماهنگی با بانک مرکزی تعداد این شعب را افزایش داد.»

او بر این باور است که به دلیل مشکلاتی که ایجاد می‌شود، نمی‌توان در بانک عامل core‌های مختلف داشت. به گفته رجایی‌پور، صحبت core بانک با بانک مرکزی باید از یک مسیر باشد و اگر قبل از آن مسیر ابزارها و کانال‌های دیگری وجود داشت، در نهایت بانک عامل باید تعهدات را بپذیرد و بانک مرکزی یک مسیر را از طرف بانک عامل مشاهده و تنظیم‌گری می‌کند.

مدیرعامل نئوبانک فردا این سؤال را مطرح کرد که در دستورالعمل مشخص نشده است که شعبه مجازی یا واحد دیجیتال در بانک عامل توانایی و امکان سرویس دهی به دیگران را دارد یا خیر؟ هم‌اکنون سرویس‌هایی به صورت بانکداری باز از طرف بانک‌ها به فین‌تک‌ها ارائه می‌شود که بانک عامل تعهدات و نظارت آن را برعهده گرفته است. رجایی‌پور ادامه می‌دهد: «در هیچ بندی ذکر نشده است که بانک نمی‌تواند سرویس بر بستر API به دیگران ارائه کند. در واقع این دستورالعمل محدودیت‌ها را مشخص کرده، اما اختیارات و امکانات را مشخص نکرده است.» او بر مخالفت خود با محدودسازی تأکید می‌ورزد و اعلام می‌کند که نباید اجازه دهیم محدودیت‌هایی که غیر قابل پذیرش است اعمال شوند. به گفته مدیرعامل نئوبانک فردا، گاهی صحبت از محدودیت‌های قانونی و رعایت پروتکل است، اما اگر اکنون امکانات فناوری و نوآوری در جهان طوری شده است که امکان نظارت و ارزیابی وجود دارد نباید محدودسازی کنیم. رجایی‌پور می‌گوید: «اگر بانک مرکزی نگران تخلف است، زمانی که نئوبانک‌ها دیتای خود را اشتراک‌گذاری کنند و به بانک مرکزی اجازه دسترسی دهند نباید نگران این باشند که چه اتفاقی رخ خواهد داد.»

او با تأکید بر اینکه دستورالعمل بانک مرکزی باعث نابودی نئوبانک‌ها نمی‌شود، توضیح می‌دهد: «امکان تفسیر مختلف از این دستورالعمل وجود دارد که مذاکرات جدی‌تر و همراهی معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی می‌تواند کمک کند که این تفسیر را حل کنیم.»

درخواست همه فعالان فین‌تک این است که برای نئوبانک‌های مستقل از بانک‌ها مجوز و دستورالعمل تدوین شود. این موضوع در حیطه اختیارات معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی است. مدیرعامل فردابانک نیز از حاکمیت درخواست می‌کند که برای ایجاد نئوبانک‌های مستقل رگولیشن انجام دهند. به گفته رجایی‌پور، نئوبانک‌ها شیوه جدیدی از بانکداری دیجیتال را عرضه می‌کنند، اما با شناخت مردم از بازارهای نوینی که در فضای آنلاین است نئوبانک‌های موجود هم به سمت نوآوری می‌روند و

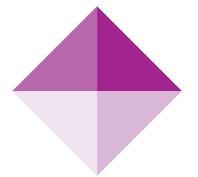
محدودیت‌ها قابل حل است. رجایی‌پور به بانک مرکزی پیشنهاد می‌کند که نگاه مثبتی به نوآوری و فضای فین‌تک داشته باشد و درصدی باشد ضوابطی مستقل از بانک‌ها که نقش بانک‌ها هم داخل آن تعریف شده است برای نئوبانک‌ها تعریف کند. این مستند ناظر بر فعالیت بخش دیجیتال شعب مجازی بانک‌ها بوده و این فضا از یک نئوبانک مستقل مستثنی است. او با تأکید بر اینکه باید با فعالان فین‌تک و مخصوصاً انجمن فین‌تک نشست‌هایی برگزار شود، عنوان می‌کند: «این موضوع را از طرف انجمن فین‌تک پیگیری خواهیم کرد. از کمک بانک‌ها استفاده می‌کنیم تا به توافقی با مجموعه بانک مرکزی برسیم.»



نوید رجایی‌پور
مدیرعامل فردابانک



مهدی عبادی
مدیرعامل و نادر



کسب و کارها روایت می کنند

اسنپ پی، فور وارد، مزدکس
بانک صادرات، تیس

«اسنپ پی»، «فور وارد»، «مزدکس» و «بانک صادرات» چهار کسب و کاری اند که در بخش باشگاه این شماره با مدیرانشان به گفت و گو نشستیم و به فعالیت های اخیر و برنامه هایشان پرداختیم. گفت و گوی ماه این شماره نیز با یوسف پناهی گرجی، مدیرعامل شرکت تیس است که می گوید این شرکت می خواهد فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشد. به گفته او، طی یک سال گذشته، تیس بالغ بر ۲۰۰ میلیون صورت حساب الکترونیکی را ارسال کرده و بیش از ۱۱۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده اند و حالا این شرکت یکی از فعال ترین شرکت های معتمد مالیاتی در کشور است. در بخش پرو فایل این شماره نیز روایتی از زندگی شخصی و حرفه ای میثم رجبی را می خوانید؛ فردی که فعالیت حرفه ای خود را از لایه کارشناسی در یک شرکت نفت و گاز آغاز می کند و با ورود به شرکت «فخیم» قدم به مسیر تازه ای می گذارد که در نهایت به مدیرعاملی شرکت رادین ختم می شود.

باشگاه

گفت وگو با یوسف پناهی، مدیرعامل شرکت تیس که معتقد است این شرکت می‌خواهد فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشد

نه فقط اولین که می‌خواهیم بهترین و بزرگ‌ترین هم باشیم



مینا حاجی
سرمدیر

عمر تراکتس



۵۶

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



عکس: علی بیات



مهرماه سال ۱۳۹۸ قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان به منظور شفافیت مالیاتی تصویب شد؛ قانونی که طبق آن، تمام اشخاص مشمول علاوه بر عضویت در سامانه مؤدیان موظف‌اند برای فروش کالا و خدمات خود صورت حساب الکترونیکی صادر کنند. طبق ماده ۲۶ این قانون نیز سازمان امور مالیاتی می‌تواند از خدمات برخی شرکت‌ها برای تسهیل اجرای این قانون استفاده کند که به این شرکت‌ها، «معتمد مالیاتی» یا «TSP» می‌گویند؛ شرکت‌هایی که رابط بین مؤدیان و سازمان امور مالیاتی‌اند و به سازمان کمک می‌کنند تا در افق کوتاه و بلندمدت خود از لحاظ دیجیتال متحول، و کم‌کم به یک نظام مالیاتی هوشمند بدل شود. شرکت‌های معتمد مالیاتی با توجه به مجوزی که از سازمان امور مالیاتی دریافت می‌کنند به انواع مختلفی تقسیم می‌شوند و مطابق با این تقسیم‌بندی قادر به ارائه خدمات به مؤدیان هستند. شرکت داده‌پردازی معتمد تیس نیز در ابتدای سال ۱۴۰۱ به منظور اخذ مجوز فعالیت نوع اول تأسیس شد و در تاریخ ۳۰ آذرماه ۱۴۰۱ موفق به اخذ مجوز شرکت معتمد مالیاتی از سازمان امور مالیاتی شد؛ شرکتی که به گفته مدیرعامل آن، طی یک سال گذشته، بالغ بر ۲۰۰ میلیون صورت حساب الکترونیکی را ارسال کرده و بیش از ۱۱۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده‌اند و اکنون یکی از فعال‌ترین شرکت‌های معتمد مالیاتی در کشور است. به دلیل نقش مهمی که شرکت‌های معتمد مالیاتی در سال‌های آینده در ساختار مالیاتی کشور خواهند داشت و البته عملکردی که تیس در یک سال فعالیت خود داشته، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با یوسف پناهی، مدیرعامل تیس، از شکل‌گیری این شرکت و برنامه‌هایی که برای آینده دارند، بپرسیم. در این گفت‌وگو ابتدا مروری بر مسیر حرفه‌ای پناهی داشتیم و سپس به اقدامات این شرکت پرداختیم. پناهی بر این عقیده است که قانون پایانه‌های فروشگاهی سرشار از گشایش برای اشخاص حقیقی است و کشور تا پایان سال ۱۴۰۳ به بلوغ درخوری در این حوزه می‌رسد. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ از خدمات انفورماتیک تا فرادیس و فن آوا

یوسف پناهی گرگی، متولد سال ۱۳۶۱ در روستای «گرگی محله» شهرستان «بهشهر» استان مازندران است. او مقطع کارشناسی خود را در رشته مهندسی کامپیوتر گرایش نرم‌افزار در دانشگاه آزاد ساری گذرانده؛ سپس در مقطع کارشناسی ارشد و در دانشگاه تهران مدیریت کار آفرینی می‌خواند و در حال حاضر نیز مشغول تدوین رساله دکترا در رشته مدیریت کار آفرینی است. او در فروردین ماه سال ۱۳۸۷ فعالیت حرفه‌ای خود را آغاز می‌کند و ابتدا در شرکت خدمات انفورماتیک در سمت کارشناس پشتیبانی و عملیات مشغول می‌شود و به‌طور خاص در زمینه پشتیبانی بانکی فعالیت می‌کند؛ «کار پشتیبانی شبکه بانکی در استان مازندران را تا سال ۱۳۹۰ ادامه دادم. در این سال، معاونت بازاریابی و پشتیبانی از شرکت خدمات انفورماتیک منفک، و جزئی از شرکت داده‌ورزی فرادیس البرز شد و من نیز از سال ۱۳۹۰ به صورت مأموریتی به داده‌ورزی فرادیس البرز رفتم. حدوداً در سال‌های ۱۳۹۳ یا ۱۳۹۴ پروژه ATM های مشارکتی بانک سپه طی قراردادی بین فرادیس البرز و بانک سپه آغاز شد. براساس این قرارداد، شرکت فرادیس و خدمات انفورماتیک سرمایه ATM را تأمین می‌کرد و کار بر سوئیچ بانک سپه سوار می‌شد. وظیفه ما نیز بازاریابی و جانمایی ATM ها بود. در عین حال، از ما خواسته بودند که هر جا توانستیم، دستگاه ATM را به اشخاص نیز بفروشیم.»

طبق صحبت‌های پناهی، طی چهار ماه، در کل کشور، ۲۵ ATM به بخش خصوصی فروخته می‌شود که ۲۲ مورد مربوط به دفتر مازندران شرکت فرادیس البرز است: «همه پیگیری می‌کردند که چه کسی این ATM ها را فروخته است، بعد اسم یک کارشناس به نام پناهی ذکر می‌شود که توانسته تعداد زیادی ATM بفروشد. قیمت هر ATM در آن زمان ۴۸ میلیون تومان بود که رقم بالایی به حساب می‌آمد. در آن زمان، مدیر توسعه کسب و کار فرادیس البرز، سامان صفایی بود که با من تماس گرفت و پرسید: "چطور توانستی این دستگاه‌ها را بفروشی؟ بهتر است در واحد عملیات نمایی و به واحد کسب و کار بیایی." در نهایت بنا به دعوت او و پیگیری شش ماهه



پس از تغییر و تحولات بانک صادرات در خردادماه ۱۴۰۱ حمزه آقابابایی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌شود و پناهی نیز در سمت معاون توسعه کسب و کار به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌رود و پس از مدتی، نایب رئیس و عضو هیئت مدیره شرکت راهکارهای هوشمند سپهر می‌شود که یکی از زیرمجموعه‌های بانک صادرات است و نئوبانک و بانکداری شرکتی و برخی پروژه‌های توسعه‌ای بانک صادرات را انجام می‌دهد.

ایشان، به واحد کسب و کار در تهران آمدم.»

یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های واحد کسب و کار شرکت فرادیس، کارت فرایی یا همان کارت شهروندی است که برای شهرهای مختلف صادر می‌شود. در زمان حضور پناهی در این واحد، کاشان کارت و کارت شهروندی نجف‌آباد و قرچک را نیز راه‌اندازی می‌کنند: «به‌مرور، از کارشناس کسب و کار تبدیل به سرپرست مهندسی کسب و کار و توسعه بازارهای نوین در فرادیس شدم. حضور در واحد کسب و کار فرادیس و کار کردن با تیم درجه یک آنجا از بهترین دوران کاری و یادگیری من بود.»

او سامان صفایی را تأثیرگذارترین فرد در زندگی کاری خود می‌نامد: «طی جلساتی که در شرکت فن آوا کارت در ارتباط با پروژه فرایی داشتیم؛ آقای دکتر سروری و آقای دکتر حمزه آقابابایی از من دعوت کردند که در سمت مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار به شرکت فن آوا بروم. با توجه به کنجکاوی خودم برای یادگیری بیشتر و علاقه به حوزه پرداخت تصمیم به این تغییر گرفتم.»

◀ ورود به آسیاتک و شکل‌گیری تیس

پناهی در نهایت از سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را در شرکت فن آوا کارت شروع می‌کند و به مدت یک و نیم سال در آنجا مشغول می‌شود: «بعد از اینکه تیم آقای نائینی و آقای آقابابایی به هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر رفتند؛ از من هم دعوت کردند و من نیز به شرکت طوبی امید راهبر رفتم. آقای دکتر آقابابایی در جایگاه مدیرعامل مجموعه و بنده به عنوان معاون توسعه کسب و کار در آن شرکت فعالیت می‌کردیم. در آنجا پروژه پرداخت و شرکت‌های معتمد را راه‌انداختیم.»

پس از تغییر و تحولات بانک صادرات در خردادماه ۱۴۰۱ حمزه آقابابایی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌شود و پناهی نیز در سمت معاون توسعه کسب و کار به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌رود و پس از مدتی، نایب رئیس و عضو هیئت مدیره شرکت راهکارهای هوشمند سپهر می‌شود که یکی از زیرمجموعه‌های بانک صادرات است و نئوبانک و بانکداری شرکتی و برخی پروژه‌های توسعه‌ای بانک صادرات را انجام می‌دهد. همان زمان، شرکت آسیاتک پروژه‌های بزرگ و

برنامه بلندمدتی در زمینه TSP داشت و دنبال شخصی می‌گشتند که تجربه فعالیت بانکی، پرداختی، زیرساختی و آی تی را به طور هم‌زمان داشته باشد: «بنا به دعوت آقای دکتر یوسفی زاده به آسیاتک پیوستم زیرا قبلاً در فرادیس البرز و هلدینگ راهبر نیز تجربه فعالیت در حوزه TSP را داشتم. یکی از دلایل انتخاب تیس شخص آقای یوسفی زاده، یکی از بازیگران فعال صنعت تلکام، و نگاه کسب و کاری ایشان بود. در نهایت از اوایل آذرماه ۱۴۰۱ در شرکت داده‌پردازی معتمد تیس مشغول به کار شدم. کسب مجوز و شروع فعالیت تیس هم‌زمان با ورود من اتفاق افتاد.»

هم‌زمان با صدور مجوز «شرکت‌های معتمد مالیاتی»، شرکت تیس نیز با عمده سهامداری آسیاتک، به عنوان بزرگ‌ترین اپراتور اینترنت و دیتاسنتر کشور، همراه با شرکت ساختارهای اطلاع‌رسانی نوین گستر (گروه سان)، یعنی یکی از بازیگران اصلی بیگ‌دیتا، هوش مصنوعی و Fraud Detection در آذرماه ۱۴۰۱ تشکیل می‌شود: «دلیل اصلی شکل‌گیری شرکت، پاسخ به تقاضا برای فرایند تحول دیجیتال در ساختار مالیاتی کشور بود که براساس قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان مصوب مهر ۱۳۹۸ مجلس است. تیس به عنوان معتمد نوع اول سازمان امور مالیاتی و تدوین‌گر اجرایی قانون، در فرایند تحول دیجیتال و عبور از مالیات‌ستانی توافقی به مالیات‌ستانی هوشمند شروع به فعالیت کرد.»

تاکنون ۷ شرکت معتمد مالیاتی مجوز فعالیت در کشور دریافت کرده‌اند که ۶ تا از آنها دارای مجوز نوع ۱ و یکی نیز دارای مجوز نوع ۲ و ۳ است: «اگر بخواهم تعریفی کوتاه از هر یک از این مجوزها داشته باشم باید بگویم که مجوز نوع اول مربوط به صدور، نگهداری، ارسال و پشتیبانی صورت حساب‌های الکترونیک است و مجوز نوع ۲ مربوط به آموزش و مجوز نوع ۳ نیز مرتبط با مشاوره‌های مالیاتی - فنی و تهیه اظهارنامه و... است. ضمن اینکه طی نامه‌ای درخواست دریافت مجوز معتمد‌های مالیاتی نوع ۲ و ۳ را نیز داده‌ایم.»

پیشرو و کاربر محوریم

بیشترین تمرکز تیس در یک سال فعالیتش، بر ارائه خدمات چندسطحی بوده و از ابتدای کار خود نیز خدماتش را در ۷ کانال متنوع ارائه کرده است: «راهکارهای ما برای ارسال کل ارقام اطلاعاتی صورت حساب‌های فروش مؤدیان و فعالان اقتصادی است که به صورت الکترونیک به سامانه مؤدیان می‌رود. پلتفرم تیس یک پایانه فروشگاهی صورت حساب الکترونیک تلقی می‌شود که هم به صورت Web-Form، هم در قالب CSV و اکسل و همچنین به شکل گزارش‌گیری خودکار می‌تواند ارتباط با پایگاه داده، وب‌سرویس و آی‌پی‌آی را فراهم سازد و در مسیر یک سال اخیر نیز متأثر از تحولات قانون بودیم.»

با توجه به صحبت‌های مدیرعامل تیس، این شرکت طی یک سال گذشته، بالغ بر ۲۰۰ میلیون ارسال صورت حساب الکترونیکی را انجام داده است و بیش از ۱۱۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده‌اند: «به جرئت



۳۵ نفر پاسخگوی حوزه‌های فنی و مالیاتی‌اند و روزانه بیش از ۱۰۰۰ تماس مؤدیان را برای مشتریان تبدیل به تجربه‌ای موفق می‌کنند. در حوزه سرمایه‌انسانی تأکید ما بر جذب و آموزش کارشناسان موفقیت مشتری است. موفقیت مشتری به شما کمک می‌کند میزان رضایت و نرخ حفظ مشتری را افزایش دهید و بنابراین، به دنبال آن، درآمد و وفاداری مشتری هم افزایش می‌یابد. موفقیت مشتری، ارتباط بسیار نزدیکی با پشتیبانی مشتری دارد تا رضایت مشتری را به سطح بعدی برساند. پشتیبانی مشتری روی کار فعالانه در خط مقدم متمرکز است و به سؤال‌های مشتری، مسائل و درخواست‌های مشتری از طریق تلفن، ایمیل، چت‌زنده و رسانه‌های اجتماعی پاسخ می‌دهد. پشتیبانی، یعنی عملکردی که طی آن هنگامی که مشتریان مشکلات خود را مطرح می‌کنند، آنها را حل کند. در واقع پشتیبانی مشتری بخشی از موفقیت مشتری است و موفقیت مشتری، منجر به موفقیت در کسب و کار می‌شود و رضایت و وفاداری مشتری را نیز افزایش می‌دهد. با کمک واقعی که منجر به موفقیت مشتری می‌شود، آنها به بزرگ‌ترین ترویج‌کننده و طرفدار شما تبدیل می‌شوند. موفقیت مشتری به میزان درآمد شما نیز ربط دارد، زیرا به شما کمک می‌کند نرخ ریزش مشتری را پایین بیاورید، میزان تمدید و رضایت مشتری را بالا ببرید و بنابراین بتوانید درآمد خود را افزایش دهید.»

می‌توانم بگویم که تیس با اختلاف بالا در این حوزه کسب و کاری پیشرو است.»

سرمایه‌های انسانی تیس را نیز ۶۱ نفر تشکیل می‌دهند که ۳۵ نفر آنها، نه در جایگاه اپراتور یا پاسخگو بلکه به عنوان کارشناس موفقیت مشتری شناخته می‌شوند: «۳۵ نفر پاسخگوی حوزه‌های فنی و مالیاتی‌اند و روزانه بیش از ۱۰۰۰ تماس مؤدیان را برای مشتریان تبدیل به تجربه‌ای موفق می‌کنند. در حوزه سرمایه‌انسانی تأکید ما بر جذب و آموزش کارشناسان موفقیت مشتری است. موفقیت مشتری به شما کمک می‌کند میزان رضایت و نرخ حفظ مشتری را افزایش دهید و بنابراین، به دنبال آن، درآمد و وفاداری مشتری هم افزایش می‌یابد. موفقیت مشتری، ارتباط بسیار نزدیکی با پشتیبانی مشتری دارد تا رضایت مشتری را به سطح بعدی برساند. پشتیبانی مشتری روی کار فعالانه در خط مقدم متمرکز است و به سؤال‌های مشتری، مسائل و درخواست‌های مشتری از طریق تلفن، ایمیل، چت‌زنده و رسانه‌های اجتماعی پاسخ می‌دهد. پشتیبانی، یعنی عملکردی که طی آن هنگامی که مشتریان مشکلات خود را مطرح می‌کنند، آنها را حل کند. در واقع پشتیبانی مشتری بخشی از موفقیت مشتری است و موفقیت مشتری، منجر به موفقیت در کسب و کار می‌شود و رضایت و وفاداری مشتری را نیز افزایش می‌دهد. با کمک واقعی که منجر به موفقیت مشتری می‌شود، آنها به بزرگ‌ترین ترویج‌کننده و طرفدار شما تبدیل می‌شوند. موفقیت مشتری به میزان درآمد شما نیز ربط دارد، زیرا به شما کمک می‌کند نرخ ریزش مشتری را پایین بیاورید، میزان تمدید و رضایت مشتری را بالا ببرید و بنابراین بتوانید درآمد خود را افزایش دهید.»

ایرانسل، تپسی، ۱۶ بانک از جمله بانک تجارت، بانک اقتصاد نوین، بانک پاسارگاد و... ۸۵ کارگزاری کشور مانند آگاه و مفید، بیمه ایران، بیمه ملت، سازمان صداوسیما و دیگر سازمان‌های بزرگ همراهان فعلی سامانه هوشمند مؤدیان تیس هستند: «ما یک پورتفولی متنوع از مؤدیان را تحت پوشش درآورده‌ایم و فقط روی یک حوزه خاص متمرکز نشده‌ایم. تمام صنایع در حوزه‌های مختلف، هدف بازاریابی ما برای اتصال به سامانه مؤدیان بوده‌اند و به همین دلیل تنوع زیادی در مؤدیان خود داریم.»

تیس سومین شرکتی است که به عنوان معتمد نوع اول در کشور مجوز گرفته و فعالیت می‌کند. طبق توضیحات پناهی، آنها سعی کرده‌اند مقوله ارسال را با روش‌های به‌روز بر بستر فناوری اطلاعات و با مشاوره گرفتن از افراد درگیر و کاربران نهایی که شامل بخش‌های مالی و اعضای هیئت‌مدیره، مدیران عامل، معاونان، مدیران، کارشناسان و مشاوران امور مالی و مالیاتی می‌شود، طراحی و به‌روزرسانی کنند. در واقع، تیس رویکردی کاربرمحور دارد و سعی کرده سرویس‌ها و راهکارهایش را براساس نیاز کاربران نهایی خود طراحی و اجرا کند: «اتصال سریع و آسان مؤدیان و سهولت در ارسال اطلاعات و صرفه‌جویی در وقت آنها برای تیس هدفی کلیدی است. ما بر این باوریم که هر مؤدی، فارغ از زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری که در اختیار

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



به تدوین قانون کمک کرده‌اند. تاکنون نیز ۶۳۰۰۰ شخص حقوقی به سامانه مؤدیان متصل شده‌اند و به تدریج، تمام فرایندهای معاملات خود را از طریق سامانه مؤدیان انجام می‌دهند. در افق کوتاه‌مدت، تا پایان سال ۱۴۰۳، بیش از ۸۰ درصد از اشخاص حقوقی فعال و بخشی از اصناف کشور، باید تمام فرایندهای فروش خود را از طریق سامانه مؤدیان انجام بدهند.»

طبق توضیحات مدیرعامل تیس، در واقع این قانون برای شفاف‌سازی ساختار معاملات تجاری و مالیاتی کشور، با الگوبرداری از دنیا شکل گرفته است: «قانون‌گذار برای اجرای قانون پایانه‌های فروشگاهی، بازه زمانی معینی را پیش‌بینی کرده است. چند روز پیش نیز یک لایحه تبدیل در مجلس تصویب و به قانون اضافه شد. برای اجرای «قانون بخشودگی و معافیت‌ها» دوباره زمانی در نظر گرفته شده تا دوره گذار را سپری کنیم. در واقع تا پایان سال ۱۴۰۵، تمام اشخاص حقیقی و حقوقی، تمام معاملات خود را از طریق سامانه مؤدیان پیش می‌برند.»

◀ لزوم شکل‌گیری مشوق‌های پرداخت مالیات

ارائه خدمات مربوط به قانون پایانه‌های فروشگاهی توسط شرکت‌هایی مانند تیس در کشور مبحث جدیدی است؛ بنابراین چالش‌های جدیدی نیز در این حوزه وجود دارد. او درباره این چالش‌ها بیان می‌کند: «تحول دیجیتال فرایندی دائمی و عملیاتی تمام‌نشدنی است که با یادگیری تدریجی به بلوغ می‌رسد. سازمان امور مالیاتی و حاکمیت نیز عزمی جدی در عبور از دوره گذار دارند. از دید بزرگان و صاحب‌نظران، قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه‌های مؤدیان، قانونی همه‌شمول به شمار می‌رود که نقش مهمی در فرایند تحول از دولت سنتی به دولت دیجیتال و هوشمند ایفا می‌کند. هرچقدر به سمت مکانیزه شدن و هوشمندسازی پیش برویم و دخالت انسان و سلیقه

دارد باید بتواند از روش‌های متنوع ارسال بهره‌مند باشد و تکالیف قانونی خود را به راحتی اجرا کند.»

◀ بازوی اجرایی سازمان امور مالیاتی

تیس ذیل ماده ۲۶ «قانون پایانه‌های فروشگاهی» به عنوان معتمد نوع اول و تسهیلگر اجرای قانون برای سازمان امور مالیاتی فعالیت می‌کند: «طبق این ماده، سازمان امور مالیاتی می‌تواند جهت حصول اطمینان از عملکرد صحیح مؤدیان در زمینه صدور صورت حساب الکترونیک و ثبت دقیق معاملات در سامانه و همچنین اطمینان از انجام تکالیف قانونی توسط مؤدیان، به شرکت‌های معتمد مالیاتی مجوز فعالیت بدهد. شرکت‌های دارای مجوز نوع اول، خدماتی مثل صدور، جمع‌آوری، نگهداری و ارسال صورت حساب الکترونیک به سازمان مالیاتی و نظارت بر عملکرد مؤدیان را به خوبی انجام می‌دهند. ما بازوی اجرایی این تحول عظیم هستیم.»

پناهی بیان می‌کند که این شرکت بازوی اجرایی سازمان امور مالیاتی است و کمک می‌کند تا این سازمان در افق کوتاه و بلندمدت خود به لحاظ دیجیتالی متحول شود و به سمت یک نظام مالیاتی هوشمند حرکت کند. در واقع این شرکت بستری امن برای کسب و کارها فراهم کرده است تا به عموم برای پیوستن به این طرح کمک کند. مدیرعامل شرکت تیس با بیان اینکه باید پذیرفت که مالیات، بر زندگی تمام شهروندان اثر دارد و از زمان تولد اشخاص، بر کیفیت زندگی ایشان تأثیرگذار خواهد بود، درباره رفتن به سمت مالیات هوشمند می‌گوید: «اکنون هیچ اقتصاد فعالی در دنیا نمی‌یابید که بر بستر مالیات هوشمند سوار نباشد. قانونی که از سال ۱۳۹۸ تدوین شده، با پایش قوانین حقوقی ۱۷ کشور تدوین شده است. بخش بزرگی از فعالان اقتصادی در ابعاد مختلف،

انسانی در تعیین و اخذ مالیات کاهش پیدا کند، عدالت در مالیات‌ستانی بیشتر تحقق می‌یابد.»

به نظر پناهی، بزرگ‌ترین چالش رگولاتوری این حوزه نیز مربوط به فرهنگ‌سازی و شفافیت است: «قانون پایانه‌های فروشگاه‌های سرشار از گشایش برای اشخاص حقیقی است و در صورتی که فرهنگ عمل به این قانون برساخت شود، اصناف نیز به آن خواهند پیوست. در واقع، اصلی‌ترین چالش رگولاتور با اصناف، برساخت فرهنگ است و باید آگاهی عمومی اصناف نسبت به مزایای استفاده از این قانون بیشتر شود. در جلسات مختلف نیز پیشنهاد داده‌ایم که به همان اندازه که در دریافت مالیات‌ها شفافیت داریم؛ سامانه مشابهی نیز برای شفاف‌سازی مخارج بسازیم. این کار طی کردن دوره گذار را تسهیل می‌کند و به مردم نشان می‌دهد که هر مبلغی برای مالیات می‌پردازند صرف خود آنها می‌شود.»

به بیان دیگر وقتی مردم بدانند مالیات در کجا خرج می‌شود و چه تأثیری بر زندگی آنها می‌گذارد؛ کدام پروژه‌های عمرانی و کدام جاده‌ها را پیش می‌برد و کدام حوزه‌های سلامت را ارتقا می‌دهد، رغبت بیشتری به همراهی نشان خواهند داد: «روش خرج کردن مالیات باید در یک سامانه به مردم نشان داده شود تا مشوق پرداخت مالیات باشد.»

◀ همدلی و هم‌افزایی ضروری است

همراهی با رقبای قوی، قطعاً باعث رشد هر کسب‌وکاری می‌شود. او در پاسخ به این سؤال که آیا برنامه‌ای برای همکاری با رقبای خود دارند یا نه، می‌گوید: «ما هر دو هفته یا یک ماه، مدیرعامل‌های شرکت‌های TSP را گرد هم می‌آوریم تا به بحث و تبادل پیرامون سیاست‌گذاری و ارتقای کسب‌وکارمان بپردازیم. چندین سیاست‌گذاری و پیشنهاد را با همدیگر صورت‌بندی می‌کنیم و به سازمان امور مالیاتی منتقل می‌کنیم. هم‌افزایی و همدلی در میان شرکت‌های TSP به وضوح قابل مشاهده است. عملکرد خوب ما کمک مؤثری به اجرای قانون خواهد کرد. همدلی و هم‌افزایی در صنعت ما ضروری به نظر می‌رسد و ما نیز درصدد تحقق این موضوعیم.»

◀ هوشمندسازی نظام مالیاتی، عدالت مالیاتی را به دنبال دارد

پناهی بر این عقیده است که حاکمیت داده عنصر اصلی استقرار نظام‌های مالیاتی هوشمند و پیش‌شرط اصلی دستیابی به اهدافی مانند مبارزه با فرار مالیاتی و اجرای عدالت است. طبق صحبت‌های او، استفاده مؤثر و ضابطه‌مند از داده‌های منسجم و قانونی، تقویت بانک‌های اطلاعاتی، غنی‌سازی و پالایش اطلاعات مربوط به فعالیت‌های اقتصادی و تراکنش‌های مالی اشخاص و فعالان اقتصادی با استفاده از ظرفیت‌های پیش‌بینی‌شده در قانون و تقویت و توسعه زیرساخت‌های فنی لازم، گسترش و استیلای حاکمیت داده را محقق می‌کند. اگر چنین اتفاقی بیفتد، می‌توان به کاهش حداکثری مالیات‌گریزی و اجرای عدالت مالیاتی امیدوار بود. او در این خصوص توضیح می‌دهد: «حاکمیت داده مجموعه‌ای از مفاهیم، اصل، قواعد، فرایندها و ابزارهای



تا پایان سال جاری، از هوش مصنوعی نیز برای پشتیبانی مشتریان کمک خواهیم گرفت. هوش مصنوعی، در لایه اول، با متن و صدا پاسخگوی مؤدیان مختلف خواهد بود. درباره راهکار سخت‌افزاری و نرم‌افزاری نیز آماده ارائه این محصول به مؤدیان هستیم و محصول کاملاً نیاز مؤدیان را پوشش خواهد داد و تمامی تست‌ها را با موفقیت پشت سر گذاشته است. ضمن اینکه راهکار ما برای اشخاص حقیقی و اصناف نیز از ابتدای دی ماه ۱۴۰۲ هم‌زمان با ورود این فعالان اقتصادی در دسترس خواهد بود

صیانت از کیفیت، سازگاری، امنیت و قابل استفاده بودن داده‌ها به شمار می‌رود و در حوزه کار ما، سازمان امور مالیاتی از این داده‌ها استفاده می‌کند. بیگ‌دیتا نیز در حوزه‌های مختلف، در تصمیم‌گیری‌های کلان و استراتژیک کشور در همه حوزه‌ها کاربرد دارد. در تمام چرخه عمر کالا و خدمات و معاملات کشور، حاکمیت داده حائز اهمیت است. از زمان تولید هر داده تا انقضای آن، وظیفه حاکمیت این است که داده‌های باکیفیت و سازگار با یکدیگر، به راحتی در اختیار تمام ذی‌نفعان قرار گیرد. شرکت‌های اعتبارسنجی، بانک‌ها و بانک مرکزی نیز از جمله همین ذی‌نفعان هستند. در حال حاضر، شرکت‌های اعتبارسنجی بسیار فعال شده‌اند، اما متأسفانه دیتای آنها فقط به آمار چک‌های برگشتی و وام‌های سررسید شده محدود می‌شود. سازمان امور مالیاتی در رأس هرم مالیاتی کشور باید به این اطمینان برسد که داده‌های موجود در چرخه دادوستد، به شکلی امن و منطبق با قوانین و چهارچوب‌های حاکمیتی به کار گرفته می‌شوند. حفظ امنیت داده و حریم خصوصی و اطمینان از هماهنگی با مقررات بالادستی نیز حائز اهمیت است. مدرن‌سازی و هوشمندسازی نظام مالیاتی، در عین افزایش درآمدهای مالیاتی کشور، شفافیت و عدالت مالیاتی را به دنبال خواهد داشت. شرکت‌هایی مانند «تیس» نقش روشنی در تسهیلگری اجرای قوانین مالیاتی دارند. پناهی در این باره می‌گوید: «ما داده‌ها را از مبدأ استانداردسازی می‌کنیم. فرهنگ‌سازی، آموزش و توانمندسازی مؤدیان و فعالان اقتصادی نیز در حال انجام است. تاکنون بخش عمده مؤدیان بزرگ کشور با قوانین موجود همراه شده‌اند؛ بانک‌ها، اپراتورهای بزرگ، کارگزاری‌ها و... از این جمله‌اند.»

◀ اصناف؛ بزرگ‌ترین هدف سال ۱۴۰۳

تا پایان سال ۱۴۰۲ نسخه جدید پلتفرم تیس با پنج سطح برای مؤدیان شکل خواهد گرفت و مبنای طراحی جدید این پلتفرم نیز بازخورد تمام مؤدیان نشان بوده که شامل تحلیل ۹۸۰۰۰ تماس و بازخورد است: «علاوه بر این، تا پایان سال جاری، از هوش مصنوعی نیز برای پشتیبانی مشتریان کمک خواهیم گرفت. هوش مصنوعی، در لایه اول، با متن و صدا پاسخگوی مؤدیان مختلف خواهد بود. درباره راهکار سخت‌افزاری و نرم‌افزاری نیز آماده ارائه این محصول به مؤدیان هستیم و محصول کاملاً نیاز مؤدیان را پوشش خواهد داد و تمامی تست‌ها را با موفقیت پشت سر گذاشته است. ضمن اینکه راهکار ما برای اشخاص حقیقی و اصناف نیز از ابتدای دی ماه ۱۴۰۲ هم‌زمان با ورود این فعالان اقتصادی در دسترس است. بزرگ‌ترین هدفی که برای سال ۱۴۰۳ داریم نیز اصناف هستند.»

◀ جذب سرمایه انسانی، آموزش و فرهنگ‌سازی

مدیرعامل شرکت تیس، با پرهیز از واژه «منابع انسانی»، نگهداری از «سرمایه انسانی» را مهم‌ترین چالش کنونی این شرکت قلمداد می‌کند: «این چالش در بخش فنی بیشترین نمود را دارد. با توجه به

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

شوند. ما نیز درصدد تحقق بخشیدن به همین هدف هستیم گرچه ممکن است چالش‌هایی نیز در این مسیر داشته باشیم.»

◀ ورود به حوزه سخت‌افزار در سال ۱۴۰۳

پناهی می‌گوید که تیس در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های معتمد مالیاتی نوع اول در کشور است و این روزها، بخشی از کار آنها اتصال مؤدیان و شرکت‌ها به خدمات نرم‌افزاری و فنی است و در بخشی دیگر فرایندهای آموزشی و فرهنگی را در دست انجام دارند: «علاوه بر اینها این روزها در حال توسعه محصولات جدید نیز هستیم؛ چندین محتوای آموزشی، ویدئویی و متنی نیز برای تسهیل اجرای قانون در حال تولید داریم. وظیفه ما به عنوان یک معتمد، فراهم کردن شرایط ارسال آسان اطلاعات با راهکارهای نرم‌افزاری و سخت‌افزاری هوشمند است تا افراد بتوانند با کمترین دغدغه تأمین زیرساخت سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، از کانال‌های مختلف اقدام به ارسال اطلاعات کنند. برنامه‌ریزی استراتژیک ما هدفمند و قدرتمند است و مطمئنیم که تا پایان سال ۱۴۰۳ به تحقق می‌رسد.»

او پیش‌بینی می‌کند که تیس تا پایان سال ۱۴۰۳ به بلوغ نسبی در حوزه سخت‌افزار و نرم‌افزار برسد و تا آن موقع، هم حاکمیت و سازمان، هم شرکت‌های معتمد و مؤدیان حقیقی و حقوقی به آگاهی و هماهنگی بهتری خواهند رسید و چالش‌های تیس نیز کمرنگ‌تر می‌شود: «سازمان امور مالیاتی که رگولاتور این حوزه است نیز تا آن زمان به سمت بلوغ می‌رود و معتمدین به تدریج در توسعه کسب‌وکار خود به پایداری می‌رسند. در نتیجه تا پایان سال ۱۴۰۳ به بلوغ خوبی در این حوزه در کشور می‌رسیم.»

یکی از برنامه‌های سال ۱۴۰۳ تیس ورود به حوزه سخت‌افزار، به‌ویژه دستگاه‌های کارت‌خوان اندرویدی و صندوق‌های فروشگاهی است: «امیدواریم طی یک ماه آینده، راهکار اصناف تیس را رونمایی کنیم که پلتفرمی چندوجهی به شمار می‌رود. اکوسیستمی نیز پیاده کرده‌ایم که هم در بستر وب، هم اپلیکیشن موبایلی و هم اپلیکیشن‌ی که روی کارت‌خوان‌های اندرویدی سوار می‌شود، پکیج کامل مالیاتی را همراه با سیستم‌های پرداخت، حسابداری، نرم‌افزار فروشگاهی و اتصال به سامانه مؤدیان در اختیار می‌گذارد. بدین ترتیب، تمام درخواست‌ها و نیازهای صنف‌ها پوشش داده خواهد شد.» طبق قرارداد تیس با سه پی‌اس‌پی بزرگ کشور، قرار است تیس تا پایان سال ۱۴۰۳ حداقل ۴۰,۰۰۰ دستگاه کارت‌خوان اندرویدی متصل به سامانه مؤدیان را وارد صنعت کند. در پایان، یوسف پناهی درباره چشم‌انداز تیس می‌گوید: «شرکت تیس در چشم‌انداز خود معتمدی است که به بهترین وجه زیرساخت و راهکار لازم، خدمات لازم و نیازهای مؤدیان را شناسایی و برآورده می‌کند و فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت می‌بخشد و به مؤدیان و فعالان این قدرت را می‌دهد که تکالیف مقرر خود را در قانون به بهترین شکل انجام دهند. پس سعی داریم که رضایت مؤدیان را در ارائه خدمات در تمام وجوه ممکن کسب کنیم و بهترین، اولین و بزرگ‌ترین باشیم.»



ما می‌خواهیم در توانمندسازی اشخاص حقیقی و حقوقی نقش مثبتی داشته باشیم، پس در بخش طراحی راهکارهای تسهیلگری فعالیم و در این حوزه سرمایه‌گذاری خوبی کرده‌ایم و برنامه‌های بزرگی داریم و عمدتاً هم به دنبال آسان‌سازی این فرایندها و ایجاد اعتماد عمومی از طریق راهکارهای خودمان هستیم. ما در مقاطع زمانی پیش رو با رونمایی از چند محصول به پیشواز فراخوان‌های بزرگ خواهیم رفت.»

با عنایت به اینکه وظیفه شرکت معتمد نوع اول، نکات اجرایی، بخش‌های خاص و ارسال صورت‌حساب الکترونیکی است، تیس تلاش کرده در زمینه فرهنگ‌سازی و آموزش نکات اجرایی قانون، در فضای مجازی برای مؤدیان آموزش‌هایی کاربردی منتشر، و آموزش‌های حضوری و وبینارهای متعددی برگزار کند: «در این حوزه نیز همچون ارسال صورت‌حساب پیش‌روایم و فوق‌العاده عمل کرده‌ایم؛ به طوری که وقتی فراخوان آموزش می‌دهیم در کمتر از ۲۴ ساعت ظرفیت ما تکمیل می‌شود و از این اعتماد مؤدیان سپاسگزاریم. همان‌طور که گفتم مادر ابتدای کار اجرای قانونیم و عمده چالش‌های این مسیر ناشناخته‌اند، ولی این‌طور به نظر می‌رسد که چالش اصلی این حوزه همان برساخت فرهنگی است که مطرح شد. توجه داشته باشید که قانون‌گذار شرکت‌های معتمد را رابط اجرایی بین قانون و بخش خصوصی و تسهیلگر اجرای قانون می‌شناسد تا مؤدیان به سمت اجرای آسان تکالیف قانونی هدایت

دستمزدهایی که در خارج از کشور به چنین نیروهایی پیشنهاد می‌شود؛ جذب آنها دشوار است. ما سعی داریم با ایجاد محیط مفرح و شاد و راحت و ارائه مزایای جانبی زمینه جذب و ماندگاری این سرمایه‌ها را فراهم آوریم. آموزش و فرهنگ‌سازی، به‌ویژه در حوزه قوانین، خاصه در حوزه اصناف، چالش دوم ما به شمار می‌رود. شناساندن ظرفیت‌های قانون به اصناف دشوار به نظر می‌رسد؛ چه از سمت سازمان و چه شرکت‌های معتمد؛ کم‌کاری‌هایی در این زمینه می‌بینیم که در حال رفع آن هستیم.»

در ابتدای اجرای هر قانون، بروز چالش‌های پیش‌بینی نشده، امری طبیعی به نظر می‌رسد: «ما در حوزه پرچالشی کار می‌کنیم؛ حوزه‌ای دربرگیرنده توانمندسازی اشخاص حقیقی و حقوقی در کار سیستمی و تحول از بخش سنتی به دیجیتال و تبدیل این فرایند به ساختار هوشمند و کارآمد و همچنین استانداردهای فرهنگ‌سازی برای مؤدیان. شرکت‌های معتمد مالیاتی نیز درگیر چالش‌های متفاوت‌تری‌اند، اگر بخواهیم به ترتیب به چالش‌ها پاسخ دهیم، ابتدا بخش فنی سامانه مؤدیان را باید در نظر بگیریم که می‌بایست به فرایند تثبیت برسد که انصافاً طی یک سال پس از اجرای قانون، رشد بسیار محسوسی در حوزه فنی سازمان داشته است. به‌طور مثال به‌روزرسانی‌های متعدد سامانه را در نظر بگیرید: معتمد هر لحظه باید آماده تغییرات کوچک تا بنیادین باشد و بعد همین به‌روزرسانی را برای مؤدیان نیز انجام دهد و این یعنی حجم عملیات به دلیل تغییرات بسیار بالاست.»

چالش بعدی برای تیس نوآوری و ارائه راهکار است: «ما می‌خواهیم در توانمندسازی اشخاص حقیقی و حقوقی نقش مثبتی داشته باشیم، پس در بخش طراحی راهکارهای تسهیلگری فعالیم و در این حوزه سرمایه‌گذاری خوبی کرده‌ایم و برنامه‌های بزرگی داریم و عمدتاً هم به دنبال آسان‌سازی این فرایندها و ایجاد اعتماد عمومی از طریق راهکارهای خودمان هستیم. ما در مقاطع زمانی پیش رو با رونمایی از چند محصول به پیشواز فراخوان‌های بزرگ خواهیم رفت.»

با عنایت به اینکه وظیفه شرکت معتمد نوع اول، نکات اجرایی، بخش‌های خاص و ارسال صورت‌حساب الکترونیکی است، تیس تلاش کرده در زمینه فرهنگ‌سازی و آموزش نکات اجرایی قانون، در فضای مجازی برای مؤدیان آموزش‌هایی کاربردی منتشر، و آموزش‌های حضوری و وبینارهای متعددی برگزار کند: «در این حوزه نیز همچون ارسال صورت‌حساب پیش‌روایم و فوق‌العاده عمل کرده‌ایم؛ به طوری که وقتی فراخوان آموزش می‌دهیم در کمتر از ۲۴ ساعت ظرفیت ما تکمیل می‌شود و از این اعتماد مؤدیان سپاسگزاریم. همان‌طور که گفتم مادر ابتدای کار اجرای قانونیم و عمده چالش‌های این مسیر ناشناخته‌اند، ولی این‌طور به نظر می‌رسد که چالش اصلی این حوزه همان برساخت فرهنگی است که مطرح شد. توجه داشته باشید که قانون‌گذار شرکت‌های معتمد را رابط اجرایی بین قانون و بخش خصوصی و تسهیلگر اجرای قانون می‌شناسد تا مؤدیان به سمت اجرای آسان تکالیف قانونی هدایت

محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس، درباره ورودشان به سندباکس بازار سرمایه می گوید

پلی میان بازار سرمایه و دارایی های دیجیتال هستیم

نیولونادری

مزدکس که فعالیت خود را از سال ۱۴۰۰ و با هدف هم افزایی میان بازار سرمایه و دارایی های دیجیتال آغاز کرده، مدتی است که با دریافت مجوز ورود به سندباکس بازار سرمایه، وارد مسیر تازه ای شده است؛ مسیری پر پیچ و خم که گرچه باعث محدود شدن تعداد صندوق های قابل معامله آنها شده، اما در نهایت به قانونمند شدن این کسب و کار منتهی می شود. در حال حاضر کارا، کهربا و اهرم ۳ صندوق قابل معامله در مزدکس هستند و آن طور که مدیرعامل این شرکت می گوید، تعداد این صندوق ها بعد از خروج از سندباکس بازار سرمایه بیشتر نیز می شود تا با توسعه فراگیری ابزارهای مالی به افزایش دسترسی مردم به روش های مختلف سرمایه گذاری و صندوق هایی که پشتوانه های گوناگونی دارند، کمک کند. در این زمینه با محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس، درباره دریافت مجوز سندباکس بازار سرمایه و برنامه هایی که برای سال ۱۴۰۳ دارند، به گفت و گو پرداختیم. قاسمی امیدوار است تا پایان سال ۱۴۰۳ بتواند تمام صندوق های موجود در بازار سرمایه را در مزدکس ارائه کنند و به آنها قابلیت معامله ۲۴ در ۷ بدهند. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.



مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

ایده شکل گیری مزدکس

سال ۱۴۰۰ تعدادی از فعالان حاضر در بازار سرمایه، با بیش از ۲۰ سال تجربه فعالیت در این صنعت به این فکر افتادند که بین بازار سرمایه و دارایی های دیجیتال پلی ایجاد کنند و از طریق این هم افزایی بازار جدیدی به وجود بیاورند و این شد که مزدکس شکل گرفت. محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس درباره دلیل ایجاد این شرکت و اهدافی که داشته اند، می گوید: «من و همکارانم قبل از ورود به مزدکس، در بازار سرمایه مشغول به کار بودیم و وقتی دیدیم بازارهای مالی در حال دگرگون شدن اند و بازارهای جدیدی وجود دارد که به آنها توجه زیادی نمی شود، به این فکر افتادیم که مزدکس را ایجاد کنیم و با توجه به سابقه فعالیت تیم در بازار سرمایه، تصمیم گرفتیم از ظرفیت های بازار سرمایه و بازار دارایی های دیجیتال در راستای خلق بازاری نو استفاده کنیم. مزدک یکی از شخصیت های تاریخی ایران است که در زمان ساسانیان زندگی می کرده و یک اصلاح گر اجتماعی بوده است.

از آنجایی که می خواستیم با توسعه پلتفرممان به فراگیری مالی و کاهش فقر کمک کنیم، از نام او ایده گرفتیم و با ترکیب آن با کلمه اکسچنج، نام مزدکس را برای کسب و کارمان انتخاب کردیم.»

استفاده از دارایی های دیجیتال در بازار سرمایه

بنا بر صحبت های او، با وجود اینکه بازار سرمایه در سال ۱۳۹۹ رشد چشمگیری را تجربه کرد، این رشد پایدار نبود و از آن سال به بعد سرمایه گذارها به جای سرمایه گذاری در بازار سرمایه به سمت خرید و فروش رمزارزها رفته اند و این اتفاق باعث شده آنها از خودشان بپرسند که چگونه می توان از رمزارزها در بازار سرمایه بهره برد و محصول جدیدی خلق کرد که با نیازها و خواسته های روز مردم تطابق داشته باشد.

او درباره اقداماتی که برای ایجاد مزدکس انجام داده اند، بیان می کند: «هسته اصلی کسب و کار ما زیرساخت های تبادل دارایی بود و اولین اقدام ما این بود که این زیرساخت ها را فراهم کنیم. اوایل سال ۱۴۰۱ این زیرساخت ها با استانداردهای بین المللی ایجاد و آماده بهره برداری شد و نرم افزار ما شروع به کار کرد. ما ریال را وارد معادلاتمان نکرده بودیم و فکر می کردیم که وارد کردن آن کمکی به بازار نمی کند و

تبادلات را به صورت رمزارز به رمزارز صورت بندی کردیم. در سال ۱۴۰۱ با بررسی روندهای حاکم بر بازارهای جهانی متوجه شدیم که شرکت های مشابه ما دارند از این ساختار بلاکچینی استفاده می کنند تا با رفع محدودیت های بازار، دامنه فعالیت ها و خدماتشان را گسترش دهند و ما نیز بر آن شدیم تا در همین مسیر گام برداریم.»

دریافت مجوز ورود به سندباکس بازار سرمایه

مزدکس به تازگی مجوزهای لازم برای ورود به سندباکس بازار سرمایه را دریافت کرده است؛ مجوزی که دریافت آن یک سال و نیم زمان برد. قاسمی درباره چگونگی دریافت این مجوز و تجربه حضورشان در سندباکس بازار سرمایه توضیح می دهد: «بیش از ۳ سال است که سندباکس بازار سرمایه و بانک مرکزی آغاز به کار کرده اند و توقع می رفت که در این مدت تعداد زیادی کسب و کار نوآور از طریق بستری که این سندباکس ها فراهم می کنند، رگوله شده و با خیال راحت وارد بازار شوند، اما این اتفاق نیفتاده و تعداد طرح هایی که در این سندباکس ها پذیرفته شده، ناچیز است. ورود ما به سندباکس بازار سرمایه نیز کار آسانی نبود و یک سال و نیم زمان برد تا مجوز ورود گرفتیم و برای حضور در این فضا مجبور شدیم برخی از برنامه هایمان را تغییر دهیم تا حساسیت ها و نگرانی های رگولاتور کم شود و اکوسیستم شکل بگیرد. قرار بود سندباکس ها محلی باشند که ایده های نوآوران مالی را به سرعت بررسی و رگوله



◀ همکاری با شرکت کاریزما

کاریزما، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مدیریت دارایی است که همکار اجرایی مزدکس در سندباکس بازار سرمایه شده است. طبق صحبت‌های فاسمی، همکاری مزدکس و گروه مالی کاریزما در سندباکس بازار سرمایه شکل گرفت و قبل از آن هیچ همکاری با یکدیگر نداشتند: «طبق طرحی که به سندباکس بازار سرمایه ارائه داده‌ایم قرار شده یک نهاد مالی و یک پلتفرم وجود داشته باشد؛ کاریزما آن نهاد مالی است که قرار شده توکنایز کردن دارایی‌های پایه و بازارگردانی را برعهده بگیرد و ما نیز فراهم‌کننده پلتفرم معاملاتی و دیگر کارها هستیم. مزدکس از روز اولی که ایجاد شد، یک پلتفرم تبادل دارایی دیجیتال بود و در حال حاضر نیز دارایی‌های پایه‌ای که به آن وارد شده، این قابلیت را به آن داده که مانند یک پلتفرم ترید پیشرفته عمل کند و خرید و فروش‌های جهانی داشته باشد. احراز هویت این پلتفرم به صورت سجام است و افراد می‌توانند در هر ساعتی از شبانه‌روز، با مشاهده بازارها به سراغ سرمایه‌گذاری دلخواه خود بروند.»

◀ از تسویه آنی تا توثیق دارایی‌های دیجیتالی شده

به نظر او، توکنایز کردن دارایی‌ها مزایایی دارد که صندوق‌های سه‌گانه مزدکس نیز از آنها بهره می‌برند. اولین مزیت توکنایز کردن این است که شما در هر ساعتی از شبانه‌روز و هر روز هفته می‌توانید صندوق‌های خود را معامله کنید. در نتیجه، می‌توان گفت که توکنایز کردن به

کنند تا این کسب‌وکارها بتوانند به سرعت وارد بازار شوند، اما در عمل هنوز چنین اتفاقی نیفتاده و ما هم که مجوز گرفته‌ایم، وقت و انرژی زیادی را برای رسیدن به این نقطه صرف کرده‌ایم، در حالی که می‌شد این وقت و انرژی را صرف توسعه کسب‌وکارمان کنیم.»

او توضیح می‌دهد که در این یک سال و نیم تعدادی نمونه اولیه به بازاری محدود ارائه کرده‌اند و بالغ بر ۱۰۰ جلسه مشترک با سازمان بورس و سایر نهادهای مالی مربوطه داشته‌اند که به اصلاح طرح اولیه‌شان، با این هدف که در آینده با رگولاتور به مشکل نخورند، انجامیده و امروز با محصولی روبه‌رویییم که تعریف شده و دارای چهارچوب مشخص است و فقط لازم است که در فضای آزمایشی سندباکس، در مقیاس بزرگ آزموده شود. بنا بر صحبت‌های او، آنها ارائه‌دهنده طرح بوده‌اند و شرکت کاریزما همکار اجرایی‌شان است که در سندباکس بازار سرمایه با آن آشنا شده‌اند.

◀ کارا، کهربا و اهرم

مزدکس با توجه به مجوزی که از سندباکس بازار سرمایه گرفته، می‌تواند سه صندوق ای‌تی‌اف بازار سرمایه را بر بستر بلاکچین عمومی توکنایز، و به سرمایه‌گذاران عرضه کند. مدیرعامل مزدکس درباره چیستی این صندوق‌ها و عملکردشان اظهار می‌کند: «ما در حال توکنایز کردن دارایی‌های مالی هستیم و به دلیل حساسیت‌هایی که روی رمزارزها وجود داشت، از آنها فاصله گرفته‌ایم و با ریال کار می‌کنیم.»

دارایی‌های مالی متفاوت است و دست ما برای ورود به حوزه‌هایی نظیر ملک، طلا، کالاهای مختلف و امثالهم باز است. دارایی مالی به دسته‌های مختلفی تقسیم می‌شود که ما در حال حاضر روی ۳ نوع از آنها تمرکز کرده‌ایم؛ صندوق درآمد ثابت (کارا)، صندوق طلا (کهربا) و صندوق سهامی (اهرم) که اهرم در مقایسه با کارا و کهربا عملکرد بهتری داشته و استقبال سرمایه‌گذاران از آن بیشتر بوده است. ما قبل از ورود به سندباکس بازار سرمایه نیز ۱۷ صندوق قابل معامله داشتیم و به دلیل محدودیت‌هایی که برای دریافت مجوز ورود به این فضا داشتیم، مجبور به حذف صندوق‌ها و نگه داشتن همین ۳ صندوق شدیم.»

بوده است. علاوه بر این، ما در یک سال گذشته بیش از ۱۰ نفر از نیروهای متخصص خود را از دست داده ایم و همه ما می دانیم که جایگزین کردن نیروی انسانی متخصص کار آسانی نیست. بازار کار در ایران در وضعیتی است که اکثر فارغ التحصیلان رشته های مختلف، مهاجرت را بر ماندن در بازارهای ایران ترجیح می دهند و اگر بمانند هم به صورت فریلنسی برای شرکت های خارجی کار می کنند که می توانند حقوق آنها را به دلار و یورو بدهند و این مسئله مهمی است که گریبان همه شرکت های فنی را گرفته است.»

یکی دیگر از مشکلات بازارهای معاملاتی مزدکس در داخل کشور این است که چیزی حدود چهار روز کاری با کشورهای دیگر اختلاف داریم. قاسمی در این باره می گوید: «اکثر کشورهای دنیا شنبه ها و یکشنبه ها تعطیل اند و ما پنج شنبه ها و جمعه ها، بنابراین در عمل فقط سه روز برای معاملات باقی می ماند. از طرفی زمان معاملات بازارهای داخلی نیز نامناسب است و هم زمان با ساعت کاری افراد است. عموم مردم بین ساعت ۹ صبح تا ۳ بعدازظهر مشغول کارند و نمی توانند ذهنشان را روی معاملاتشان متمرکز کنند. سال های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ که بازار بورس رونق گرفته بود، وارد هر سازمانی که می شدی، کارمندان در حال رصد کردن بازار و معامله بودند و این به روال کاری شان لطمه می زد. معامله با کشورهای دیگر هم که با توجه به اختلاف ساعت ها و روزهای تعطیل ما و آنها غیرممکن است.»

خروج از سندباکس و افزایش تعداد صندوق ها

تمرکز اصلی مزدکس در نیمه دوم سال جاری بر این است که بتواند دوره شش ماهه حضور در سندباکس بازار سرمایه را با موفقیت پشت سر بگذارد و بعد از آن به فکر توسعه باشد. قاسمی با اشاره به این موضوع درباره چشم اندازی که برای سال ۱۴۰۳ دارند، می گوید: «اگر با موفقیت از سندباکس بازار سرمایه خارج شویم، در سال ۱۴۰۳ روی افزایش تعداد صندوق هایمان متمرکز می شویم تا از این طریق به فراگیرتر شدن ابزارهای مالی و کاهش نابرابری در دسترسی به آنها کمک کنیم و به سمت توسعه اقتصاد اشتراکی قدم برداریم. صندوق های فعلی متعلق به گروه مالی کاریزما است و علاوه بر این ۵۰ درصد از ارزش معاملات بازار سرمایه روی صندوق های ای تی اف است. ما به این دلیل و دلایل مهم دیگر این نوع از صندوق ها را در مرحله اول توکنایز کردیم. دلیل استقبال مردم از سه صندوق کاریزما به این علت بوده که این سرمایه گذاری ها از جنس سرمایه گذاری غیرمستقیم است و این صندوق ها علاوه بر اینکه مدیریت حرفه ای دارند، با ریسک بسته شدن نیز مواجه نیستند. همچنین، دامنه نوسان نامحدود هم دارند. ما امیدواریم تا پایان سال ۱۴۰۳ بتوانیم تمام صندوق های موجود در بازار سرمایه را در مزدکس داشته باشیم و به آنها قابلیت معامله

۲۴ در ۷ بدهیم.»

نقدشوندگی دارایی های افراد کمک می کند. او درباره اهمیت نقدشوندگی صندوق ها در ۷ روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز می گوید: «مسئله نقدشوندگی در صندوقی مانند کهربا که پشتوانه طلا دارد، بسیار مهم است. نوسانات بازار طلا از ساعت شش بعدازظهر شروع می شود و بیشترین تغییرات آن در پنج شنبه ها و جمعه ها است که در کشور ما این دو روز تعطیل است. در نتیجه، اگر افراد بتوانند بعد از ساعت شش بعدازظهر و در تمام روزهای هفته صندوق های خود را معامله کنند، به نفعشان است.»

تسویه آنی نیز یکی دیگر از مزایای توکنایز کردن صندوق های سرمایه گذاری است که قاسمی در این باره بیان می کند: «تسویه حساب های بازار سرمایه با تأخیر یک روزه انجام می شود و این در حالی است که اگر معامله شما آخر هفته انجام شده باشد، به احتمال زیاد تسویه حساب بازار سرمایه با شما به شنبه می افتد و این یکی از مسائلی است که باعث نارضایتی سرمایه گذاران حاضر در بازار سرمایه می شود. ما این مشکل را در صندوق هایمان نداریم و تسویه حساب ها به صورت آنی انجام می شود.»

به گفته او، سومین مزیت استفاده از صندوق های دارایی مزدکس به دیجیتالی شدن دارایی ها و پتانسیل توثیق شدن آنها برمی گردد که می توان از این طریق از لندتک ها اعتبار و وام گرفت.

هنوز بازاری شکل نگرفته است

بنابر صحبت های او، شرکت مزدکس در ۳ سال گذشته، همیشه به طور میانگین ۴۰ نیروی کار متخصص داشته که به دلیل مهاجرت و فرصت های شغلی بهتری که در کشورهای منطقه، اروپا، آمریکا و کانادا وجود دارد، گاه کم و زیاد شده است. همچنین، به دلیل اینکه تا به امروز در مقیاس کوچک و آزمایشی کار کرده اند تعداد کاربران آنها نیز محدود است و چیزی حدود ۵۰ هزار کاربر دارند و نمی توانند از سهم بازارشان چیزی بگویند چون شرکت رقیبی برای آنها وجود ندارد و یگانه مجموعه ای اند که در زمینه اتصال بین بازار سرمایه و دارایی های دیجیتال فعالیت می کنند و کل بازار تحت سیطره آنها است. او درباره رقابتی نبودن بازار کارشان عنوان می کند: «اینکه اکوسیستمی در این حوزه شکل نگرفته و ما تنها شرکت ارائه کننده این خدماتیم، اتفاق خوشایندی نیست و امیدواریم که حضور ما در سندباکس باعث ورود شرکت های مشابه به آن و بعد بازار شود تا فضا رقابتی شود. رقابتی شدن فضا، اتفاق مهمی و لازم است، زیرا هم به نفع مردم است و هم به نفع کسب و کارها. ما در حال حاضر تنها بازیگر بازار هستیم و به همین دلیل است که می گویم نمی توان از مفاهیمی نظیر سهم بازار صحبت کرد، چون هنوز بازاری شکل نگرفته که ما از آن سهم ببریم.»

از تغییر طرح تا مهاجرت نیروی انسانی متخصص

پل زدن میان بازار سرمایه و دارایی های دیجیتال کار آسانی نبوده و مزدکسی ها برای رسیدن به ثباتی نسبی مسیر پرپیچ و خمی را پشت سر گذاشته اند؛ مسیری که با تحریم، مهاجرت نیروی انسانی متخصص، نبود زیرساخت های لازم، درگیری با رگولاتور و عدم پذیرش رمزارزها گره خورده است. او با اشاره به این چالش ها عنوان می کند: «طرح اولیه ما، قبل از ورود به سندباکس بازار سرمایه این بود که افراد در هر نقطه ای از جهان بتوانند با استفاده از رمزارزهای مختلف سهام بخرند، اما با توجه به حساسیت هایی که در کشور ما نسبت به رمزارزها وجود دارد، مجبور شدیم طرحمان را تغییر دهیم و خودمان را بازتعریف کنیم. در نتیجه یکی از مشکلاتی که در این سه سال داشته ایم، مشکل رگولاتوری



اگر با موفقیت از سندباکس بازار سرمایه خارج شویم، در سال ۱۴۰۳ روی افزایش تعداد صندوق هایمان متمرکز می شویم تا از این طریق به فراگیرتر شدن ابزارهای مالی و کاهش نابرابری در دسترسی به آنها کمک کنیم و به سمت توسعه اقتصاد اشتراکی قدم برداریم. صندوق های فعلی متعلق به گروه مالی کاریزما است و علاوه بر این ۵۰ درصد از ارزش معاملات بازار سرمایه روی صندوق های ای تی اف است

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



فاطمه شایگان



گفت و گو با مجید حسامی، مدیرعامل اسنپ پی، درباره فعالیت های این شرکت و نیاز کشور به توسعه فراگیری مالی

لندتک ها؛ در خط مقدم

اسنپ پی، اولین ارائه دهنده سرویس BNPL در ایران است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ با هدف توسعه فراگیری مالی در کشور آغاز کرد و به جرئت می توان گفت کاری که در این حوزه انجام داد، یکی از فراگیرترین تجربه های لندتکی کشور بود. اکنون که بیش از سه سال از فعالیت این شرکت می گذرد، در گفت و گو با مجید حسامی، مدیرعامل اسنپ پی، روند شکل گیری این کسب و کار را مرور کردیم و به چالش هایی که با آن دست و پنجه نرم کردند و برنامه هایی که برای آینده دارند، پرداختیم. به گفته حسامی، در ایران به شدت به فراگیری مالی نیاز داریم و کسب و کارهای لندتکی نیز در خط مقدم این داستان قرار دارند، بنابراین ضروری است که چالش های پیش رویشان رفع شود تا بتوانند فراگیری مالی را بهتر و بیشتر محقق کنند. حسامی، تأمین مالی و مقررات مالیاتی را دو چالش بسیار بزرگ می پندارد و نقش رگولاتوری را در رفع آنها مهم و ضروری می داند. در ادامه گزارشی از گفت و گو عصر تراکنش با مجید حسامی را می خوانید.



◀ اسنپ پی؛ بازوی مالی گروه اسنپ

طبق صحبت های مجید حسامی، او با اتکا به سابقه فعالیتش در حوزه های بانکی و مالی، از اواخر سال ۱۳۹۸ با هدف ایجاد سرویس های فین تکی وارد گروه اسنپ شد. حسامی درباره شکل گیری اسنپ پی می گوید: «در سال ۱۳۹۹ فعالیت عملی مان را به صورت هم زمان در ۳ حوزه پرداخت، بیمه و بورس شروع کردیم. در حوزه پرداخت، محصول سرویس اعتباری با نام تجاری اسنپ پی را معرفی کردیم که در آن زمان فعالیتش را با سرویس اعتبار ماهانه (الان بخر، آخر ماه پرداخت کن) آغاز کرد که روی خدمت درخواست خودرو سوپر اپلیکیشن اسنپ فعال بود. در زمینه بیمه، سرویس بیمه اسنپ با همان اسنپ بیمه را با ارائه خدمات در حوزه بیمه خودرو راه اندازی کردیم. در حوزه بورس، در ابتدا می خواستیم وارد سرمایه گذاری مستقیم شویم؛ به این معنا که کاربر

بتواند با استفاده از پلتفرم اسنپ بورس سهام خرید و فروش کند، اما سپس استراتژی مان را به سرمایه گذاری غیر مستقیم (خرید و فروش صندوق های سرمایه گذاری) تغییر دادیم. در اوایل سال ۱۴۰۱ بنا بر برخی ملاحظات، توسعه سرویس اسنپ بورس را متوقف کردیم و در حال حاضر در این حوزه فعالیتی نداریم.»

در ادامه حسامی درباره علت انتخاب فعالیت در حوزه BNPL صحبت می کند و می گوید که به چند دلیل سرویس اعتباری اسنپ پی را راه اندازی کرده اند: «اول اینکه ضریب نفوذ کارت اعتباری در ایران تقریباً صفر است، به همین دلیل مردم با مشکل دسترسی به اعتبار برای رفع نیازهای روزمره خود مواجهه اند. موضوع دوم اینکه در گروه اسنپ به دنبال آن بودیم که برای کاربران خوش حسابمان فضایی فراهم کنیم تا بتوانند استفاده بیشتری از خدمات اسنپ داشته باشند. دلیل سوم نیز این است که در آن زمان، در دنیا، سرویس های BNPL به شدت در حال توسعه بودند و یکی از جذاب ترین بخش های فین تک محسوب می شدند و علاوه بر آن سوپر اپلیکیشن های مشابه اسنپ مانند Grab هم فعالیت خود را در حوزه BNPL آغاز کرده بودند. پس به دلیل نیاز جامعه به دسترسی آسان به اعتبار خرد، گسترش سریع سرویس های BNPL در دنیا و ظرفیت هم افزایی بالای این سرویس با مجموعه خدمات گروه اسنپ، تصمیم گرفتیم در حوزه پرداخت فعالیت خود را با این سرویس آغاز کنیم.»

◀ شروع فعالیت سرویس BNPL با اعتبار ماهانه

در دنیا سرویس BNPL به سه شکل ارائه می‌شود: اعتبار ماهانه، اعتبار اقساطی کوتاه‌مدت، و اعتبار اقساطی بلندمدت. مکانیزم سرویس اعتبار ماهانه شبیه به مکانیزم کارت اعتباری است؛ این اعتبار برای خریدهای با تعداد بالا و مبالغ خرد مانند پرداخت کرایه تاکسی یا سفارش غذا استفاده می‌شود. اعتبار اقساطی کوتاه‌مدت که متداول‌ترین نوع آن در دنیا pay in 4 یا پرداخت‌های چهارقسطی است، معمولاً برای خرید کالاهای با قیمت متوسط مانند پوشاک، لوازم آرایشی و اکسسوری‌ها استفاده می‌شود. اعتبار اقساطی بلندمدت نیز یک محصول تأمین مالی است که برای مبالغ بزرگ‌تر با دوره اقساط طولانی‌تر مانند خرید کالای دیجیتال یا لوازم خانگی استفاده می‌شود. حسامی با بیان انواع سرویس BNPL

می‌گوید: «متداول‌ترین نوع BNPL در دنیا، در pay in 4 یا همان پرداخت در چهار قسط است که اغلب پلتفرم‌های لندتکی در دنیا مانند کلارنا (Klarna) و افترپی (Afterpay) از آن استفاده می‌کنند، اما از آنجا که عمده کاربران اکوسیستم اسنپ از خدمات درخواست خودرو، سفارش غذا و خرید سوپرمارکتی استفاده می‌کردند، تصمیم گرفتیم برخلاف بازیگرهای دنیا با سرویس pay in 4 شروع نکنیم؛ بلکه فعالیت خود را با سرویس post paid یا همان اعتبار ماهانه شروع کردیم که در ابتدا تمرکزش بر سرویس درخواست خودرو بود، اما در ادامه روی سرویس‌های غذا و سوپرمارکت نیز ارائه شد.»

اسنپ پی در تیرماه ۱۴۰۱ تقریباً یک و سال نیم بعد از ارائه محصول اولیه‌اش، محصول پرداخت چهارقسطی را راه‌اندازی کرد و اکنون دو نوع محصول لندتکی دارد؛ سرویس اعتبار ماهانه و سرویس اعتبار اقساطی. مدیرعامل اسنپ پی درباره میزان اعتبار کاربران می‌گوید: «اعتبار ماهانه در حال حاضر بین ۵۰۰ هزار تومان تا ۱۰ میلیون تومان است و اعتبار اقساطی بین ۳ میلیون تومان تا ۲۰ میلیون تومان. با توجه به ریسکی که هر کاربر دارد، میزان اعتبارش متفاوت خواهد بود. معمولاً کاربران فعالیتشان را با اعتبار پایه شروع می‌کنند؛ به این معنا که ۳ میلیون تومان اعتبار اقساطی و ۵۰۰ هزار تومان اعتبار ماهانه در اختیارشان قرار می‌گیرد. سپس براساس رفتار و روند مصرفشان اعتبارشان به‌روزرسانی می‌شود و افزایش می‌یابد.»

◀ سرویس اعتباری؛ یک نوآوری ویژه

مفهوم BNPL در دنیا یک نوآوری ویژه است که سیستم اعتباری دنیا را به هم زد و هنوز که هنوز است در دنیا یکی از نوآوری‌های صنعت فین‌تک محسوب می‌شود. اسنپ پی نیز در ایران یکی از اولین کسب‌وکارهایی است که به سمت ارائه این سرویس حرکت کرده است. حسامی درباره کسب عنوان کسب‌وکار موفق توسط اسنپ پی در جشنواره ملی «نوآوری برتر ایرانی» توضیح می‌دهد: «با نگاه به صنعت لندتک در کشور متوجه می‌شویم که با فعالیت اسنپ پی، در حوزه فین‌تک کشور تغییر پارادایم رخ داده است. به همین دلیل هم، محصول سرویس اعتباری اسنپ پی، اولین ارائه‌دهنده این سرویس در ایران، در فهرست کاندیداهای نوآوری برتر که تیمی از دانشگاه شریف گرد آورده بود، قرار گرفت و پس از بیش از ۲۰ ساعت جلسه و مصاحبه‌های فراوان با تیم‌های مختلف و ارائه مدارک، شورای داوری جشنواره، اسنپ پی را به‌عنوان طرح برگزیده انتخاب کردند و این یک دستاورد ارزشمند برای اسنپ پی محسوب می‌شود.»

◀ بیش از ۳ میلیون کاربر فعال

اسنپ پی تاکنون در اختیار بیش از ۱۰ میلیون کاربر اسنپ قرار گرفته که بیش از ۳ میلیون نفر آنها سرویس اعتباری خود را فعال کرده‌اند. تعداد کاربرانی که در ماه حداقل یک خرید اعتباری با اسنپ پی انجام می‌دهند، از مرز یک میلیون نفر گذشته است. حسامی با

بیان این آمار و ارقام می‌گوید: «درواقع در ماه بیش از یک میلیون کاربر فعال در اسنپ پی داریم که این موضوع نشان‌دهنده این است که تعامل کاربران با این سرویس زیاد است. سرویس اعتبار ماهانه اسنپ پی در اکوسیستم اسنپ برای خدمات درخواست خودرو، سفارش غذا، خرید از سوپرمارکت و خدمات دکتر و داروخانه فعال است. سرویس اقساطی اسنپ پی نیز برای بیش از ۵۰۰ فروشگاه معتبر اینترنتی فعال است و اخیراً این سرویس روی چند سرویس سوپر اپلیکیشن اسنپ نیز فعال شده است.»

◀ BNPL؛ یک اقیانوس آبی

براساس گزارش عملکرد سال ۱۴۰۱ گروه اسنپ، سرویس اعتباری اسنپ در سه سال گذشته با رشد ۹۸۲ درصدی روبه‌رو بوده، همچنین میزان رشد مبلغ خرید اعتباری آن در سال ۱۴۰۱ به ۵۰۶ درصد رسیده و کاربرانش ۱۵۲ درصد بیشتر شده‌اند. حسامی به این سؤال که آیا از این آمار و ارقام می‌توان نتیجه گرفت که فرهنگ استفاده از لندتک‌ها در جامعه برپا شده و به لحاظ اقتصادی نیز مردم به چنین سرویس‌هایی نیاز دارند، این‌طور پاسخ می‌دهد: «پاسخ این سؤال به‌طور خلاصه به Product Market Fit مربوط می‌شود. به این معنا که اسنپ پی محصولی دقیقاً مناسب نیاز بازار موجود است. سرویس BNPL در دنیا اصولاً جایگزین کارت‌های اعتباری است که ما در ایران به آنها دسترسی نداریم؛ در نتیجه سرویس‌های BNPL عملاً در ایران رقیبی ندارند؛ بنابراین این موضوع یک اقیانوس آبی است. ما در اسنپ پی سعی کردیم محصولی با استانداردهای دنیا به کاربران ایرانی عرضه کنیم. در واقع اسنپ پی تنها سرویسی است که فعال‌سازی آن فقط با کد ملی انجام می‌شود و جزئیات دیگری از کاربر دریافت نمی‌شود و این امر فعال‌سازی این سرویس را بسیار سریع و ساده کرده است. استفاده از سرویس اعتبار ماهانه اسنپ پی به این صورت است: پس از اینکه کاربر این سرویس را انتخاب کرد، در هنگام استفاده از خدمات سوپر اپلیکیشن اسنپ، هزینه خدمات به‌صورت اتوماتیک از سرویس اعتباری او کم می‌شود. با استفاده از سرویس اعتبار اقساطی نیز کاربران می‌توانند محصولات مدنظر خود را در ۴ قسط خریداری کنند. اسنپ پی در ارائه خدمات به کاربران هیچ سود و کارمزدی از آنها دریافت نمی‌کند و برای ارائه خدمات هیچ ضمانتی از جمله چک و سفته نمی‌خواهد. روش درآمدزایی اسنپ پی، دریافت کارمزد از فروشگاه‌هاست که این روش درست درآمدزایی BNPL در دنیا است. اما در رابطه با اثرگذاری شرایط اقتصادی باید بگوییم که حتماً شرایط اقتصادی تأثیر دارد و متأسفانه در اقتصادی با تورم بالا، استقبال از سرویس‌های اقساطی و اعتباری ای همچون اسنپ پی بیشتر می‌شود. ما در اسنپ پی سعی کردیم سرویس اعتباری را به شکلی عرضه کنیم که روش پرداختی مدرن و باب طبع نسل جوان باشد؛ درست همان‌طور که در کشورهای پیشرفته به کاربران ارائه می‌شود؛ یعنی بدون سود، بدون ضامن، بدون چک یا سفته و با فعال‌سازی آسان.»



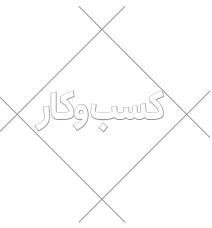
سرویس اعتبار ماهانه اسنپ پی در اکوسیستم اسنپ برای خدمات درخواست خودرو، سفارش غذا، خرید از سوپرمارکت و خدمات دکتر و داروخانه فعال است. سرویس اقساطی اسنپ پی نیز برای بیش از ۵۰۰ فروشگاه معتبر اینترنتی فعال است و اخیراً روی چند سرویس سوپر اپلیکیشن اسنپ نیز فعال شده است

مصرف تراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



◀ اثر مستقیم لندتک‌ها در توسعه فراگیری مالی

درباره شمولیت مالی در دنیا دو مفهوم Unbanked و Underbanked وجود دارد. حسامی می‌گوید که بسیاری معتقدند ایران از نظر ضریب نفوذ بانکی یکی از کشورهای برجسته است و ۹۵ درصد مردم حساب و کارت بانکی دارند که این موضوع درست است و در کشور ما تعداد افراد Unbanked کم است، ولی نکته‌ای که وجود دارد این است که تعداد افراد Underbanked در کشور ما بسیار زیاد است. او در این باره می‌گوید: «به همین دلیل در ایران به شدت به فراگیری مالی نیاز داریم و آمار مربوط به تعداد حساب‌های بانکی و کارت‌های بانکی گمراه‌کننده است. لندتک‌ها در خط مقدم تحقق فراگیری مالی در ایران قرار دارند. زیرا تا زمانی که در کشور افراد به اعتبار دسترسی نداشته باشند، نمی‌توانیم بگوییم فراگیری مالی وجود دارد و این دقیقاً کاری است که لندتک‌ها انجام می‌دهند و تأثیر مستقیمی بر تحقق این امر دارند.»

به گفته حسامی، فعالیت لندتک‌ها در کشور باعث شده که بسیاری از کسب‌وکارها و بانک‌ها نیز وارد این حوزه شوند؛ از همین رو اکوسیستمی برای این موضوع شکل گرفته و بازیگران مختلف و متعددی در حال فعالیت در این اکوسیستم‌اند: «کاری که لندتک‌ها در سال‌های اخیر در کشور انجام دادند، جریان بسیار مثبتی بود. اکنون به دلیل شرایط تورمی و دسترسی سخت به منابع مالی و بالا بودن نرخ سود مدنظر بانک‌ها، بهای تمام‌شده تسهیلات لندتک‌ها برای کاربر نهایی بالا است که بخش کمی از این هزینه مربوط به این بازیگران است. عده‌ای از این موضوع این طور برداشت می‌کنند که لندتک‌ها عملکرد بدی داشته‌اند در صورتی که این برداشت اصلاً درست نیست و دلیل بالا بودن نرخ مؤثر تسهیلات به شرایط اقتصاد کلان و سیستم پولی و بانکی کشور برمی‌گردد. اتفاقاً لندتک‌ها بسیار مفید بوده‌اند و باید به آنها کمک کرد تا این فراگیری مالی را بهتر و بیشتر محقق کنند.»

◀ در ابتدای مسیر قرار داریم

مدیرعامل اسنپ‌پی بر این باور است که حوزه لندتک در کشور هنوز در ابتدای مسیر است و ارقام میزان اعتباردهی و وام‌ها همچنان جای رشد زیادی دارد. او می‌گوید: «برای مثال مجموع رقم اعتباردهی لندتک‌ها به اندازه درصدی از تسهیلات یکی از بانک‌های کشور نیست. این توسعه می‌تواند از طریق بزرگ‌تر شدن بازیگران فعلی این حوزه و همچنین ورود بازیگران جدید محقق شود. نکته مهم این است که بازار این حوزه در کشور وجود دارد و طبیعتاً به این واسطه فعالان اقتصادی نیز از این بازار استفاده خواهند کرد، البته به شرطی که آنکه رگولاتور فعالیت بخش خصوصی در این حوزه را محدود نکند. از نظر من تا زمانی که هر ایرانی یک اعتبار در جیب خود نداشته باشد، لندتک‌ها همچنان جای توسعه خواهند داشت.»

◀ چالش‌های تأمین مالی و مقررات مالیاتی

جذب و نگهداشت منابع انسانی چالش مشترکی

است که این روزها بین تمامی کسب‌وکارها وجود دارد. حسامی درباره چالش‌هایی که حوزه لندتک در کشور با آن روبه‌رو است، این‌طور می‌گوید: «علاوه بر چالش مهم و عمومی منابع انسانی، به صورت خاص چالش‌های لندتک‌ها به دو دسته تقسیم می‌شوند: چالش اول به تأمین مالی مربوط می‌شود. مادر ایران به تأمین مالی خصوصی دسترسی نداریم و تنها راه تأمین مالی، سیستم بانکی است. سیستم بانکی نیز به دلیل قوانین و مقررات بالادستی در این حوزه دست‌بسته است و کمک‌های محدودی می‌تواند کند. برای تأمین مالی، ابزارهای قانونی دیگری از طریق بازار سرمایه، از جمله انتشار اوراق، وجود دارد که متأسفانه به دلیل مقررات خاصشان برای لندتک‌ها قابل استفاده نیستند. چالش دوم نیز مقررات مالیاتی است؛ زیرساخت‌های مالیاتی کشور به صورت کلی برای اکوسیستم استارت‌آپی ساخته نشده‌اند. این زیرساخت‌ها کاملاً سنتی‌اند و بازنگری هم نشده‌اند. مشخصاً سازمان امور مالیاتی هزینه مطالبات سوخت‌شده لندتک‌ها را به رسمیت نمی‌شناسد در حالی که برای کسب‌وکاری مثل اسنپ‌پی، این هزینه بیش از نصف هزینه‌های عملیاتی شرکت است و این موضوع یکی از چالش‌های اساسی لندتک‌ها است. موضوع بعدی که می‌تواند برای لندتک‌ها چالش برانگیز شود، رگولاتوری است. البته این موضوع هنوز به مشکلی جدی تبدیل نشده است و به نظر می‌آید که رگولاتور این حوزه بانک مرکزی باشد که خوشبختانه تاکنون به علت نگاه درایت‌مندانه‌اش به حوزه لندتک ورود چندانی نداشته است و امیدوارم این روند در آینده نیز ادامه یابد.»

◀ رفتن به سمت تجارت الکترونیکی

یکی از موضوعاتی که سال گذشته اسنپ‌پی بر آن متمرکز بود و با جدیت نیز آن را دنبال می‌کرد، تبدیل اسنپ‌پی از یک ارائه‌دهنده خدمات پرداخت به یک ارائه‌دهنده خدمات تجارت الکترونیکی بود. حسامی درباره این موضوع می‌گوید: «از بلک فرایدی سال گذشته مسیر رفتن به سمت تجارت الکترونیکی را آغاز کردیم؛ به این معنا که کاربر برای رفع نیازهای خود به اسنپ‌پی مراجعه کند و در آنجا محصولاتی را که می‌خواهد انتخاب کند. اخیراً نیز سرویسی را به صورت آزمایشی در این حوزه فعال کرده‌ایم به نام بخش جستجوی محصول. با این سرویس این امکان فراهم شده که کاربر در اسنپ‌پی محصول خود را جست‌وجو کند. تا پایان سال جاری نیز تمرکزمان بر این موضوع است که اسنپ‌پی را بیشتر به فضایی تبدیل کنیم که کاربر بتواند نیازهایش را در آن جست‌وجو کند. همچنین سعی می‌کنیم که پوشش‌مان را در اکوسیستم اسنپ بیشتر کنیم، زیرا ظرفیت زیادی داریم. ایدئالمان پوشش ۱۰۰ درصدی خدمات اسنپ است.»

علاوه بر اینها، اسنپ‌پی در تلاش است هوش مصنوعی را که این روزها یکی از فناوری‌های داغ و مهم در دنیاست وارد اسنپ‌پی کند و با استفاده از این فناوری بتواند سرویس‌های جدیدی را به کاربران خود ارائه دهد. حسامی می‌گوید: «برای مثال یکی از سرویس‌های مدنظرمان، سرویس Recommendation است که می‌خواهیم به اسنپ‌پی اضافه کنیم؛ به این معنا که براساس رفتار خاص هر کاربر، محصولات و کالاهای مشخصی را به او پیشنهاد بدهیم.»

◀ به مرحله چالش‌ها رسیده‌ایم

مدیرعامل اسنپ‌پی می‌گوید که حوزه لندتک در کشور تاکنون مسیر رشد خوبی را طی کرده، اما در حال حاضر به سقف شیشه‌ای برخورد کرده و باید این سقف را بشکند؛ این سقف همان چالش‌هایی است که او درباره آنها صحبت کرد: «اکنون در این حوزه در کشور از مرحله انکار به پذیرش رسیده‌ایم و بانک‌ها و بانک مرکزی، لندتک‌ها را به رسمیت می‌شناسند؛ البته نه در مقررات زیرا هنوز مقرراتی در این حوزه وجود ندارد. اتفاق بسیار خوبی است و نشان می‌دهد لندتک‌ها در اکوسیستم مالی ایران بازیگرانی مفید شناخته می‌شوند. اکنون لندتک‌ها به مرحله چالش‌ها رسیده‌اند و برای آنکه به گام بعدی برویم باید از این چالش‌ها عبور کنیم.»

به نظر من نقش رگولاتور در این مرحله بسیار جدی است. برای مثال در بحث فراهم کردن زیرساخت قانونی تأمین مالی خصوصی و حل مسائل مالیاتی این صنعت، رگولاتور می‌تواند حضور مؤثری داشته باشد. علاوه بر این رگولاتور می‌تواند مقررات اوراق را تغییر دهد تا ما نیز بتوانیم از آن برای تأمین مالی استفاده کنیم. از نظر من نقش رگولاتور در این نقطه بسیار مهم است. البته اگر در این راستا نقشی ایفا نکنند باز هم کسب‌وکارها راه خود را پیدا خواهند کرد، اما سرعت رشد آنها با کندی مواجه خواهد شد. با تمام این اوصاف، آینده لندتک در ایران حتماً روشن خواهد بود. ♦



عمر تراکتس



ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات، درباره سرویس «توثیق الکترونیک دارایی» این بانک می گوید

اعتبار با دارایی بست شد!

دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت، سی ام آبان ماه با معرفی برگزیدگان جشنواره دکتر نوربخش به کار خود پایان داد و بانک صادرات ایران با معرفی سرویس «توثیق الکترونیک دارایی» با نام تجاری «ست» از میان بیش از ۳۲ محصول نوین معرفی شده، براساس سه شاخص نوآوری، کاربردی بودن و سودآوری رتبه نخست محصولات ارائه شده نظام بانکی را از آن خود کرد. این سرویس با هدف تنوع بخشیدن به وثیقه های قابل ارائه به بانک ها به منظور دریافت وام خرد طراحی شده است و در حال حاضر قابلیت توثیق انواع سهام صندوق های سرمایه گذاری و بیمه های عمر را به صورت آنلاین دارد و در حال توسعه در بخش توثیق آنلاین سایر دارایی هاست. در گفت و گو با محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات، به قابلیت های این سرویس و مزیت های آن پرداختیم. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



کسب رتبه نخست جشنواره دکتر نوربخش

بانک صادرات ایران در یکی دو سال اخیر، به ویژه در نیمه اول سال ۱۴۰۱، تدوین و طراحی سیاست ها و برنامه هایی را در اولویت کار خود قرار داد که به ایجاد اکوسیستمی برای توسعه بانکداری دیجیتال و گذار به بانکداری هوشمند کمک می کنند و از این طریق شرایط رشد و بلوغ بانکداری دیجیتال و پیشینه سازی منافع ذی نفعان را فراهم کرد. محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات با بیان این موضوع درباره حضور این بانک در این جشنواره می گوید: «این اکوسیستم، کارآمدی خود را در سه ماه پایانی سال ۱۴۰۱ نشان داد و با ارائه دستاوردهایی نظیر "چکنو" یا "چک امن دیجیتال بانک صادرات ایران" محصولات

شایسته ای را در حوزه بانکداری دیجیتال ثبت کرد. روند صعودی صدور چکنو در بانک صادرات که پیشگام نظام بانکی در بسترسازی و ارائه خدمات چک امن دیجیتال بوده، تا جایی است که تا به امروز، مشتریان بانک صادرات بیش از ۲/۵ میلیون برگ چک درخواست کرده اند. توجه به استقرار این اکوسیستم، دستاوردهای دیگری نیز داشت که یکی از آنها، همکاری با بانک ملی و "پیام رسان بله" برای فروش ارز اربعین به زائران حسینی بود که تجربه خوبی از همکاری میان دو بانک که قاعده تبادلیت یکدیگر باشند، به ارمغان آورد. سومین دستاورد این اکوسیستم را می توان رونمایی از "سرویس توثیق الکترونیک دارایی" یا همان "ست" دانست که به دنبال افزایش سطح دسترسی به منابع و ارتقای عدالت مالی، به عنوان یکی از ارزش های آرمانی تحول دیجیتال، در نظام بانکی کشور است.»

به گفته رضوان مدنی، با توجه به مزایایی که ست برای مشتریان، بانک ها و نظام اقتصادی کشور دارد، تصمیم گرفتند این محصول را به دهمین جشنواره بانکداری الکترونیک و



مهرتراکتس



۶۹

دکتر ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

غیرمولد، امکان تغییر وثیقه و مهم‌تر از همه تناسب ارزش وثیقه با میزان تسهیلات دریافتی و آزادسازی بخشی از وثیقه متناسب با تعهدات رفع شده، رضوان مدنی می‌گوید: «افراد می‌توانند با مراجعه به آدرس اینترنتی set.bsi.ir درباره این سرویس اطلاعات بیشتری به دست آورند.»

◀ مزایای استفاده از ست برای بانک‌ها

او معتقد است که ست، علاوه بر مزایایی که برای مشتریان خود دارد، به نظام بانکی و اقتصاد کشور نیز خدمت می‌کند و در این باره توضیح می‌دهد که در هر سال مقدار زیادی از تسهیلاتی که بانک‌ها می‌پردازند، به دلیل ضعف در وثیقه‌ها، وارد سرفصل‌های مطالباتی شده و علاوه بر هزینه‌های جانبی وصول مطالبات، عموماً به دلیل وصول نشدن باعث از بین رفتن منابع مالی بانک‌ها و سهام‌داران آنها خواهد شد که یکی از علل وصول نشدن تسهیلات، همین منقطع نبودن وثیقه‌های قابل پذیرش در بانک‌ها است: «سرویس ست به وجود آمده است تا با تنوع بخشیدن به این وثیقه‌ها و البته افزایش ضمانت نقد شدن آنها به بانک‌ها نیز کمک کند. صرفه‌جویی در هزینه‌ها و ایجاد مزیت رقابتی ناشی از آن، یکی از ابعاد متمایزکننده بانک‌ها است و این سرویس با مزایایی مانند ضمانت بازگشت منابع، نوآوری در حوزه پرداخت‌های مدت‌دار، بهره‌مندی از پل ارتباطی بازار پول و سرمایه، کاهش زمان و هزینه نگهداری پول و اسناد تجاری و کاهش مراجعات حضوری، سهم مهمی در کاهش هزینه‌های عملیاتی و اجرایی بانک‌ها خواهد داشت. علاوه بر این، نظام اقتصادی کشور نیز به دلایلی از مزایای این سرویس بهره‌مند خواهد شد، از جمله به دلیل کاهش ناترازی بانک‌ها به علت وصول نشدن مطالبات، رونق اقتصادی کسب‌وکارها و صنایع، رونق‌آزایی به خریدهای مدت‌دار، ثبات بازار سرمایه به دلیل عدم نیاز به فروش سهام توسط افراد، مولدسازی دارایی‌های غیرمولد و کاهش سیالیت دارایی‌های مالی.»

◀ وثیقه‌گذاری؛ از سهام و بیمه عمر تا سیم‌کارت

سرویس ست در حال حاضر امکان وثیقه‌گذاری سهام و بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری را برای مشتریان بانک صادرات فراهم کرده است. به گفته رضوان مدنی در آینده نزدیک امکان وثیقه‌گذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری درآمد ثابت، چکنو، سفته و برات الکترونیک، سپرده‌های بانکی، ملک، طلا و سکه، خودرو، سیم‌کارت و سایر دارایی‌هایی که قابلیت ارزش‌گذاری دارند هم به این سرویس اضافه می‌شود. تکمیل شدن امکان‌های این سرویس فصل نوینی در ارائه خدمات مالی و بهبود تجربه مشتری در نظام بانکی کشور ایجاد خواهد کرد. او در آخر می‌گوید: «علاوه بر نهادهای مالی و نظام بانکی، به‌زودی امکان بهره‌برداری نهادهای حاکمیتی که در عملیات اجرایی خود به دریافت وثیقه نیاز دارند نیز از این سرویس فراهم خواهد شد. واژه الکترونیک در عنوان این محصول به سهولت استفاده از آن برمی‌گردد که یکی از ارزش‌های کلیدی ما است. مشتریان بانک صادرات در صورتی که کد سجامی داشته باشند، به سادگی یک خرید اینترنتی می‌توانند از این خدمت استفاده کنند.»

نظام‌های پرداخت برسانند. او در این باره می‌گوید: «این محصول با تلاش‌های شبانه‌روزی همکارانمان در معاونت فناوری اطلاعات و واحدهای مختلف بانک صادرات ایران، هلدینگ صاد و شرکت راه‌حل‌های هوشمند سپهر به بهره‌برداری رسیده که اهدای تندیس ویژه جشنواره به محسن سیفی، مدیرعامل بانک صادرات، مهر تأییدی بر به ثمر نشستن این تلاش‌ها بوده است.»

◀ طراحی مبتنی بر شناخت نیاز مشتری

مردادماه سال گذشته، وزارت اقتصاد بسترسازی لازم برای توثیق الکترونیک سهام را با همکاری شرکت سپرده‌گذاری مرکزی، ذیل «سوئیچ ستاره» انجام داد. در آن زمان نام سه بانک ملی، مهر و رسالت، به‌عنوان بانک‌هایی که بیشترین تسهیلات خردارائه می‌دهند و قرار است به ستاره متصل شوند، مطرح شد و نامی از بانک صادرات نبود. او درباره ارتباط «ست» با «ستاره» بیان می‌کند: «تمام محصولات دنیای دیجیتال برای پاسخ به یک نیاز، حل یک چالش، پر کردن جای خالی یک خدمت یا بهبود یک محصول طراحی می‌شوند و ست نیز بر همین اساس طراحی شده است. در روند طراحی محصول، اصل بر شناسایی دقیق نیاز مشتری است و اینکه چگونه بتوانیم محصول یا خدمتی را ارائه کنیم که ضمن پاسخ دادن به این نیاز، قابلیت اجرا بر پایه‌های فناوری راداشته و مدل کسب‌وکاری صحیحی نیز برای آن در نظر گرفته شده باشد؛ چکنو، چکاد و ست بر همین اساس طراحی شده‌اند.»

ایده اولیه توثیق الکترونیک سهام را وزارت اقتصاد ارائه داد و با همکاری «شرکت سمات» در حوزه سهام بورسی عملیاتی شد. او با بیان این موضوع می‌گوید: «ما در بانک صادرات، با بررسی دقیق‌تر موضوع و مذاکره با ذی‌نفعان متعدد توانستیم این ایده را گسترش دهیم و محصولی را طراحی و پیاده‌سازی کنیم که محدود به سهام نباشد و توانایی وثیقه‌گذاری همه دارایی‌های مشتریان، برای دریافت تسهیلات یا استفاده در سایر فرایندهای نیازمند وثیقه را داشته باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که عموم مشتریان بانک‌ها که به دلایل مختلف به تأمین مالی نیاز دارند، در مراحل تأمین تضامین لازم دچار چالش می‌شوند، زیرا وثیقه‌های سنتی مشکلات و سختی‌های زیادی دارند و مشتری عصر بانکداری دیجیتال حوصله این پیچیدگی‌ها را ندارد و به سمت فرایندهای ساده‌تر و آنلاین حرکت می‌کند.»

◀ چالش‌های وثیقه‌گذاری سنتی

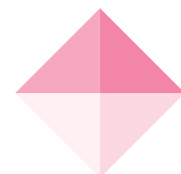
فرایند سنتی وثیقه‌گذاری در بانک‌ها با چالش‌های زیادی روبه‌رو است، از جمله: در دسترس نبودن ضامن، تفاوت در شرایط ضمانت و برخورد سلیقه‌ای، پیچیدگی و زمان‌بر بودن، متنوع نبودن وثیقه‌های پذیرفتنی، دشواری و هزینه تعویض وثیقه، عدم تناسب ارزش وثیقه تعیین شده با تسهیلات درخواست شده و عدم امکان فراهم کردن وثیقه برای همه، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات درباره این چالش‌ها این‌طور توضیح می‌دهد: «علاوه بر اینها افراد زیادی نیز هستند که توانایی سپرده‌گذاری و تأمین وثیقه را ندارند. برای مثال برخی از افراد به منظور حفظ ارزش دارایی‌هایشان، نقدینگی خود را به دارایی‌هایی نظیر سهام، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، طلا و سکه تبدیل کرده‌اند و نقد کردن این دارایی‌ها برای دریافت تسهیلات، به دلایل مختلف منطقی به نظر نمی‌رسد و در نهایت، هرساله تعداد زیادی درخواست تسهیلات در نظام بانکی به علت عدم معرفی یا قبول نشدن شرایط ضامن از سوی بانک‌ها و نهادهای مالی رد می‌شود.» او درباره منطقی نبودن نقد کردن چنین دارایی‌هایی اظهار می‌کند: «نقد کردن این دارایی‌ها همیشه به صرفه و به صلاح نیست. مثلاً در زمینه بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، بازخرید ممکن است ریسک‌های زیادی برای دارنده آن ایجاد کند. فروش سهم یا واحدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیز علاوه بر اینکه ممکن است فرد را با ریسک کاهش ارزش در زمان پایین بودن شاخص مواجه کند، برای بازار سرمایه نیز به دلیل رفتارهای هیجانی سایر مشتریان یا خروج پول از آن، پیامدهایی در پی دارد. خرید و فروش طلا و سکه نیز علاوه بر ریسک‌های نقل و انتقال، ممکن است به دلیل نوسانات بازار، متقاضی را به سودی که مد نظر داشته نرساند. ما در بانک صادرات ایران به مشتریان پیشنهاد می‌دهیم که به جای نقد کردن دارایی‌های خود، با استفاده از ست، از اعتبار این دارایی‌ها برای دریافت تسهیلات یا سایر خدمات نیازمند وثیقه استفاده کنند.»

شعار محصول ست این است: «اعتبار با دارایی ست شد!» و مشتریان در استفاده از این سرویس از چنین مزایایی بهره‌مند می‌شوند: مدیریت ثروت، صرفه‌جویی در وقت و افزایش سرعت وثیقه‌گذاری، تنوع در ارائه وثیقه‌ها، استفاده از ارزش دارایی‌های راکد و



مهسا طاعتی

عصر تراکتس



ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمدجواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، درباره جزئیات سرویس لجستیکی این شرکت به نئوبانک های گوید

پل ارتباطی فیزیکی مشتریان هستیم

«فوروارد» شرکتی دانش بنیان است که از سال ۱۴۰۰ با نام تجاری «اکویپک» با تمرکز بر توسعه زیرساخت های نرم افزاری در حوزه حمل و نقل فعالیت خود را آغاز کرد و از سال ۱۴۰۲ با تغییر نام برند به «فوروارد»، به سراغ ارائه سرویس های پستی رفت. حالا این شرکت سرویس هایی همچون جمع آوری و تحویل مرسولات در تهران، جمع آوری و تحویل مرسولات به شرکت ملی پست، و بسته بندی و پرداخت در محل را به مشتریان خود ارائه می دهد. البته یکی از خدمات فوروارد، تحویل کارت های بانکی مشتریان مجموعه های مختلف فعال در نظام بانکی کشور است و در حال حاضر، این شرکت کارت های بلوبانک را به کاربران خود تحویل می دهد و طبق گفته مدیرعامل، فوروارد در حال مذاکره با نئوبانک های دیگر و انعقاد قرارداد است تا تحویل کارت های آنها را نیز شروع کنند. در گفت و گو با محمدجواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، به تشریح خدماتی که این شرکت ارائه می دهد، پرداختیم. به گفته او، فوروارد تمام کننده چرخه خرید است. حاجیان زاده معتقد است که شیوه رساندن کالاها به اندازه به موقع رسیدن آنها مهم است. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.



◀ سرویس فوروارد

شرکت فوروارد در سال ۱۴۰۰ با برند اکوپیک شروع به فعالیت کرد و در آن زمان، به هدف ارائه یک سرویس باکیفیت بر توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و فناوریانه حمل‌ونقل کالا متمرکز بود. در این مدت، مسیر تحلیل، توسعه و تکمیل سرویس‌های زیرساختی را نیز دنبال کرد تا به یک سرویس پستی مدرن مبتنی بر هوش مصنوعی برسد؛ سرویسی که فرایندهای جمع‌آوری تا تحویل را به صورت خودکار و هوشمند مدیریت می‌کند. محمدجواد حاجیانزاده، مدیرعامل شرکت فوروارد، با بیان این موارد، درباره انواع سرویس‌های شرکت فوروارد صحبت می‌کند: «یکی از سرویس‌های فوروارد، جمع‌آوری و تحویل منزل به منزل مرسولات در مناطق بیست‌و دوگانه شهر تهران است. فرایند اجرایی این خدمت به این ترتیب است: سفیر فوروارد در همان روز، بسته مشتری را با قیمت ثابت و رقابتی جمع‌آوری می‌کند و در شیفت بعدی تحویل می‌دهد. جمع‌آوری

و تحویل مرسولات پستی به شهرستان‌ها نیز سرویس دیگر شرکت فوروارد است که طی آن بسته از در منزل جمع‌آوری می‌شود و به نمایندگی از متقاضی به شرکت ملی پست تحویل داده می‌شود.»

بسته‌بندی نیز یکی از سرویس‌های شرکت فوروارد است. با توجه به اینکه برای ارسال بسته از طریق شرکت پست باید استانداردهایی را برای بسته‌بندی لحاظ کرد، یکی از خدمات فوروارد این است که مرسوله‌ها را درست از در محل فرستنده تحویل می‌گیرند، مطابق استانداردهای شرکت ملی پست بسته‌بندی می‌کنند و در نهایت به نمایندگی از متقاضی به اداره پست تحویل می‌دهند.

طبق گفته مدیرعامل شرکت فوروارد، پرداخت در محل هم چهارمین سرویس این شرکت است. فروشنده کالا با این سرویس می‌تواند مبلغ کالا را هنگام تحویل به مشتری دریافت کند. به این صورت که سفیران فوروارد مبلغ تعیین شده را در زمان تحویل، از مشتری دریافت می‌کنند و مبالغ جمع‌آوری شده را به حسابی که فروشنده کالا اعلام کرده واریز می‌کنند.

◀ شاخص‌های افزایش کیفیت خدمات در فوروارد

حاجیانزاده در بخش دیگری از صحبت‌های خود به بیان شاخص‌های افزایش کیفیت خدمات در فوروارد می‌پردازد و این شاخص‌ها را دربرگیرنده سادگی، سرعت، دقت، شفافیت، انعطاف‌پذیری و قابلیت اطمینان برمی‌شمرد. او در این باره می‌گوید: «سادگی و راحتی استفاده، یکی از شاخص‌های مهم برای ارتقای کیفیت یک سرویس است. به همین منظور، اپلیکیشن موبایل فوروارد از سال ۱۴۰۲ توسعه داده شد و در دسترس عموم قرار گرفت. برای راحتی هرچه بیشتر تجربه کاربری، سفارش کاربر صرفاً با مشخص کردن تعداد مرسوله و لوکیشن محل جمع‌آوری ثبت می‌شود و باقی کارها تا زمان تحویل، از جمله ثبت جزئیات مشخصات و محل تحویل‌گیرنده، توزیع و بسته‌بندی مرسولات شرکت ملی پست را دپارتمان عملیات فوروارد برعهده می‌گیرد.»

دومین شاخص برای سنجش کیفیت یک سرویس، سرعت است. مدیرعامل فوروارد در این زمینه توضیح می‌دهد که در این شرکت به نسبت سایر شرکت‌های پستی، فرایند تحویل مرسوله سریع‌تر و در همان روز انجام می‌شود: «شاخص دیگری که در فوروارد برای ارتقای کیفیت خدمات خود بر آن تمرکز شده، دقت است. بزرگ‌ترین شکایت بسیاری از مردم در استفاده از خدمات رایج ارسال کالا این است که در این سرویس‌ها اولاً دقت کافی در فرایند کاری وجود ندارد و ثانیاً زمان دقیقی برای رسیدن مأمور تحویل به گیرندگان اعلام



اپلیکیشن موبایل فوروارد از سال ۱۴۰۲ توسعه داده شد و در دسترس عموم قرار گرفت. برای راحتی هرچه بیشتر تجربه کاربری، سفارش کاربر صرفاً با مشخص کردن تعداد مرسوله و لوکیشن محل جمع‌آوری ثبت می‌شود و باقی کارها تا زمان تحویل، از جمله ثبت جزئیات مشخصات و محل تحویل‌گیرنده، توزیع و بسته‌بندی مرسولات شرکت ملی پست را دپارتمان عملیات فوروارد برعهده می‌گیرد

نمی‌شود تا آنها بتوانند برنامه‌ریزی دقیقی برای خود داشته باشند. ما در فوروارد در راستای رفع این مشکل کاربران و افزایش دقت در فرایند تحویل مرسوله به گیرندگان، ساعت تخمینی رسیدن سفیر فوروارد (ETA) برای جمع‌آوری یا تحویل مرسوله را از طریق پیامک و براساس بازه انتخابی مشتری در زمان ثبت سفارش برای طرفین ارسال می‌کنیم تا مشخص شود بسته مشخصاً در چه ساعتی از محل ارسال جمع‌آوری می‌شود و به طور تخمینی در چه ساعتی به دست گیرنده می‌رسد تا او در محل حضور داشته باشد. این ویژگی که با تکیه بر زیرساخت قدرتمند و یکپارچه نرم‌افزاری فوروارد ممکن شده به اذعان بسیاری از کاربران، یکی از مهم‌ترین مزیت‌های فوروارد نسبت به سایر شیوه‌های ارسال کالا است.»

فرایند ارسال بسته در فوروارد کاملاً شفاف است و گیرنده و فرستنده در هر لحظه می‌توانند از وضعیت ارسال بسته مطلع شوند و آن را به صورت آنلاین تحت نظر داشته باشند. انعطاف‌پذیری زمان و مکان تحویل نیز یکی از شاخص‌های متمایزکننده فوروارد است. مدیرعامل شرکت فوروارد در این باره می‌گوید: «فوروارد تا آخرین لحظات قبل از تحویل، به گیرنده اجازه می‌دهد زمان و مکان تحویل را تغییر دهد. برای مثال، گیرنده قرار است در یک بازه زمانی بسته‌ای را تحویل بگیرد، اما به دلیل گرفتاری نمی‌تواند در زمان تعیین شده در محل تحویل حضور داشته باشد، در این شرایط، می‌تواند از طریق لینکی که در پیامک اطلاع‌رسانی درباره وضعیت سفارش برایش ارسال شده، زمان و مکان تحویل را تغییر بدهد که این امر، تعداد برگشتی‌های مرسولات و در دسرهای ارسال مجدد را به حد چشمگیری کاهش می‌دهد.»

قابل اطمینان بودن یک سرویس ارسال کالا، دو مؤلفه اصلی دارد: اول اینکه از تحویل بسته در بازه زمانی مشخص شده به گیرنده اطمینان حاصل شود و دوم اینکه در صورت بروز هرگونه خسارت به مرسوله، خسارت وارد شده جبران شود. او درباره این موضوع می‌گوید: «در فوروارد، بیش از ۹۹ درصد بسته‌ها در بازه زمانی مشخص شده از محل ارسال جمع‌آوری می‌شود و در زمان مشخص شده به دست گیرنده می‌رسد. یعنی حتی در روزهای شلوغ سال مانند شب عید یا شب یلدا و... که اغلب سرویس‌های ارسال کالا دچار مشکل تأمین ناوگان می‌شوند، در فوروارد به دلیل نوع برنامه‌ریزی حمل‌کالا امکان افزایش ظرفیت سرویس وجود دارد و محدودیتی در ارائه خدمات به مشتریان ایجاد نمی‌شود که این سطح سرویس هم یکی از مزیت‌های قابل توجه برای مشتریان کنونی ماست.»

به اعتقاد حاجیانزاده، زمانی که شاخص‌های کیفیت سرویسی را بهبود می‌دهید و در عین حال قیمت سرویس را ثابت نگه می‌دارید، برای مشتریان مزیت رقابتی واقعی ایجاد می‌کنید و فوروارد توانسته به این مهم دست یابد.

◀ سفارشی‌سازی تحویل کارت‌های بانکی نئوبانک‌ها

تحویل کارت بانکی مجموعه‌های مختلف نظام بانکی و به ویژه نئوبانک‌ها به مشتریان، خدمت دیگر شرکت فوروارد است. در حال حاضر، این شرکت با بلوبانک قرارداد دارد و کارت‌های بلوبانک را در سطح شهر تهران

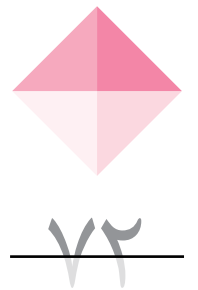
فوروارد

ممبر تراکتس

کسب و کار

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم شماره هفتاد و هفتم



تحويل می‌دهد. مدیرعامل شرکت فوروارد با بیان این مطلب، درباره جزئیات این خدمت می‌گوید: «با توجه به موج رقابتی که این روزها در ارائه خدمات بانکداری بدون شعبه و بانکداری مجازی به وجود آمده، بانک‌ها باید از طریق یک سرویس لجستیکی سریع و باکیفیت، با مشتریان و حتی شرکای استراتژیک خودشان پل ارتباطی فیزیکی ایجاد کنند و از این طریق ارسال کارت‌های بانکی و در صورت لزوم سایر ملزومات و مستندات بین بانک و مشتری را امکان‌پذیر سازند. این سرویس فوروارد نیز در حقیقت سرویس لجستیکی مدرن و هماهنگ با نیاز نئوبانک‌هاست. هم‌اکنون، ما در حال خدمت‌رسانی به بلوبانک و مجموعه مشتریان آن هستیم و براساس نظرسنجی آنلاینی که بلافاصله بعد از تحويل مرسوله از گیرنده انجام می‌شود، بیش از ۹۵ درصد نظرات ثبت شده حاکی از رضایت مشتریان از این سرویس بوده است.»

او در ادامه صحبت‌های خود با بیان اینکه سابقه و کیفیت خدمات فوروارد باعث شده مذاکراتی با سایر نئوبانک‌های کشور آغاز شود، می‌گوید: «برخی نهاد‌های مالی و مجموعه‌های بانکی دیگر هم در حال مذاکره و پیاده‌سازی سرویس‌های نرم‌افزاری خود برای پیوستن به مجموعه مشتریان فوروارد هستند. با توجه به حجم زیاد تقاضا در این حوزه و با تکیه بر تجربه اندوخته شده در این مدت، سعی کردیم در فوروارد این سرویس خاص تحويل کارت‌های بانکی را با توجه به الزامات و مشخصات خاص آن برای مؤسسات و نهاد‌های مالی و بانکی سفارشی‌سازی کنیم. برای مثال، با توجه به اینکه احراز هویت شخص تحويل‌گیرنده کارت از نظر نهاد ناظر بر نظام بانکی بحث مهمی است، زیرساخت نرم‌افزاری مربوطه و اپلیکیشن سفیران فوروارد به شکلی سفارشی‌سازی شده تا احراز هویت متناسب با انواع مختلف سیاست‌های بومی مجموعه‌های بانکی امکان‌پذیر باشد.»

به گفته حاجیان‌زاده، دریافت تصویر الکترونیکی امضای تحويل‌گیرنده، ثبت تصویر کارت ملی تحويل‌گیرنده، ارائه کد منحصر به فرد در زمان تحويل و مواردی از این دست شیوه‌هایی است که بنا به درخواست مجموعه‌های مختلف بانکی برای فرایند احراز هویت در زمان تحويل کارت بانکی پیاده‌سازی شده و سرویس فوروارد انعطاف‌پذیری بالایی برای پیاده‌سازی شیوه‌های دیگر منطبق با الزامات مشتریان دارد.

برای ثبت سفارش و جمع‌آوری و تحويل بسته چند راهکار مختلف در فوروارد وجود دارد. مدیرعامل فوروارد در این باره می‌گوید: «در پنل تحت وب شرکت، کسب‌وکارهای متوسط می‌توانند سفارش‌های خود را به صورت تجمیعی از طریق فایل اکسل ثبت کنند. اکثر فروشگاه‌های اینترنتی و کسب‌وکارهای بزرگ از طریق API با سیستم فوروارد یکپارچه شده‌اند. همچنین کسب‌وکارهای کوچک و خانگی و فروشگاه‌های مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی نیز از طریق اپلیکیشن موبایل فوروارد سفارش‌های خود را ثبت و رهگیری می‌کنند.»

◀ ثبت و پردازش سفارش‌های روزانه ۵۰۰۰ کسب‌وکار

حاجیان‌زاده در ادامه درباره تعداد کاربران در اپلیکیشن فوروارد صحبت می‌کند. به گفته او، با اینکه فوروارد تاکنون

بیشتر متمرکز بر توسعه و تکمیل محصول خود بوده و هنوز برنامه‌های جدی بازاریابی خود را شروع نکرده، بالای ۵۰۰۰ کاربر در اندازه‌های مختلف کوچک تا بزرگ به صورت کاملاً ارگانیک به آنها وصل شده و از خدمات فوروارد استفاده می‌کنند: «در یک نمای کلی ۵۰ درصد از این کاربران، مشتریان خرد و کسب‌وکارهای خانگی، حدود ۳۰ درصد کسب‌وکارهای متوسط و کوچک و باقی نیز سازمان‌های بزرگ هستند.»

مدیرعامل شرکت فوروارد، متوسط ثبت سفارش در این شرکت را روزانه نزدیک به ۵۰۰۰ سفارش بیان می‌کند و درباره موقعیت جغرافیایی سفارش‌ها این‌طور توضیح می‌دهد: «عمده محل تحويل بسته‌ها، محل کار مشتریان است و پراکندگی جغرافیایی سفارش‌ها هم بسیار بالا است. با توجه به اینکه هزینه سرویس‌های فوروارد در تمام مناطق تهران یکسان است، بیشتر فرستندگان به ویژه فروشگاه‌های خرد در اطراف تهران قرار دارند.» در ابتدا شرکت فوروارد صرفاً به کسب‌وکارهای بزرگ و متوسط سرویس ارائه می‌داد، اما به دلیل تعدد کسب‌وکارهای خرد و نبود سرویس باکیفیت و ارزان برای این دسته از مشتریان، با توسعه اپلیکیشن فوروارد و طراحی سرویس برای پاسخگویی به سفارش‌ها با تعداد مرسوله اندک، رفته‌رفته سهم این گروه در سبد کلی مشتریان فوروارد افزایش یافت. به اعتقاد حاجیان‌زاده، کم کردن هزینه‌ها در یک مجموعه نباید منجر به کاهش کیفیت سرویس‌ها شود، بلکه باید با بهینه‌سازی مداوم خدمات، هزینه ارائه خدمت را به‌طور مستمر کنترل کرد و کاهش داد. او در ادامه با بیان تلاش خود و تیم فوروارد برای کم کردن هزینه‌ها از طریق بهینه‌سازی مستمر، می‌گوید: «یکی از راهکارهای فوروارد برای بهینه‌سازی سرویس‌ها این است که تخصیص بسته‌ها به راننده‌ها از طریق الگوریتم‌های هوش مصنوعی انجام شود تا هر راننده بتواند بیشترین بسته را در کمترین زمان تحويل بدهد. از سوی دیگر، ترتیب تحويل بسته‌ها را برای راننده اولویت‌بندی می‌کنیم تا او مسیر کوتاه‌تری را برای تحويل بسته‌ها طی کند.»

حاجیان‌زاده در ادامه صحبت‌های خود با اعلام اینکه فوروارد با اتکا به الگوریتم‌های پیچیده نرم‌افزاری، در یک شیفت کاری از ناوگان عملیاتی خود هم برای جمع‌آوری و هم برای تحويل مرسولات به‌طور هم‌زمان استفاده می‌کند، درباره مزیت این فرایند عملیاتی می‌گوید: «چیدمان برنامه کاری سفیران از طریق الگوریتم برنامه‌ریزی فوروارد به این شکل است: با توجه به خوشه‌بندی هوشمند محدوده نقاط جغرافیایی تعیین شده و همچنین حجم بسته‌های تحويل‌داده شده در ابتدای شیفت و بسته‌های جمع‌آوری شده در طول شیفت سفیران شرکت هم‌زمان که بخشی از بسته‌ها را تحويل می‌دهند، چندین بسته را نیز جمع‌آوری می‌کنند و سپس در شیفت‌های بعدی، سفیران دیگر آنها را تحويل می‌دهند. همین موضوع باعث شده حدود ۹۰ درصد در مصرف سوخت و پیمایش راننده صرفه‌جویی کنیم و نیز با توجه به نوع محدودیت‌های تعیین شده برای الگوریتم برنامه‌ریزی عملیات فوروارد، باعث شده که در حجم فعالیت و پیمایش سفیران در هر شیفت کاری عدالت نسبی برقرار شود.»

◀ ۱۰۰۰ سفیر ثبت‌نام شده با وسایل نقلیه مختلف

مدیرعامل فوروارد در بخش پایانی صحبت‌های خود به فرایند پرداخت حقوق راننده‌های شرکت می‌پردازد. او در ابتدا آماری از تعداد راننده‌های فعال در این شرکت اعلام می‌کند و می‌گوید: «نیاز فوروارد به ناوگان حمل‌ونقل به دلیل بهینه‌سازی زیادی که در برنامه‌ریزی‌های عملیاتی خود به کار می‌گیرد، به هیچ‌وجه به اندازه استارت‌آپ‌های پیک اینترنتی نیست؛ زیرا هر یک از سفیران فوروارد در یک شیفت کاری سه‌ساعته، ظرفیت مراجعه به بیش از ۴۰ نقطه مختلف برای جمع‌آوری یا تحويل مرسولات را دارند. ما در حال حاضر، تقریباً ۱۰۰۰ سفیر ثبت‌نام شده با وسایل نقلیه مختلف نظیر موتورسیکلت یا وانت بار داریم که با دقت فراوان و مصاحبه کاری از میان تعداد زیادی از متقاضیان انتخاب شده‌اند و حدود ۳۰۰ نفر از آنها آموزش دیده و فعال‌اند و روزانه بین ۵۰ تا ۱۰۰ راننده، بسته به تعداد ثبت سفارش آن روز، با ما همکاری می‌کنند.»

حاجیان‌زاده معتقد است که فعالیت در یک محدوده جغرافیایی خاص، حقوق تضمین شده، تسویه حساب روزانه و پاداش‌های عملکرد از جذابیت‌های فوروارد برای راننده‌هاست. او با بیان این مطلب می‌گوید: «دریافت حداقل حقوق به صورت تضمین شده برای هر شیفت کاری و آموزش‌های جانبی و نوع نگاهی که ما در فوروارد نسبت به سفیران فعال در ناوگان خود داریم باعث شده همواره صف متقاضیان از نیاز جاری ما بیشتر باشد و سعی ما هم بر این است که این جذابیت را برای فعالیت در فوروارد حفظ کنیم تا بتوانیم با کیفیت‌ترین سفیران را نسبت به رقبای خود داشته باشیم.»



نیلوفر نادری



گفت و گو با میثم رجبی درباره مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای اش و سه عامل موفقیت در کسب و کارها

داشتن راهبرد، تیم خوب و عشق به کسب و کار

میثم رجبی یک دهه شصتی متولد تهران است که در خانواده طبقه متوسطی بزرگ شده و به هدایت آنها در مقطع کارشناسی، مهندسی برق خوانده و سال‌ها بعد به این نتیجه رسیده است که باید به سراغ علاقه‌اش برود. پس وارد حوزه علوم انسانی می‌شود و در دو مقطع کارشناسی ارشد و دکتری به ترتیب مدیریت و سیاست‌گذاری می‌خواند. رجبی فعالیت حرفه‌ای خود را از سطح کارشناسی در یک شرکت نفت و گاز آغاز می‌کند، اما طولی نمی‌کشد که از آنجا بیرون می‌آید و با ورود به شرکت فخیم، قدم به مسیر تازه‌ای می‌گذارد که در نهایت به مدیرعاملی شرکت رادین ختم می‌شود. رجبی معتقد است داشتن تیم خوب، تفکر راهبردی و از همه مهم‌تر عشق به کارمان مهم‌ترین عواملی است که از یک فرد عادی، یک مدیر خوب می‌سازد. او وجود سرمایه‌گذار، کارآفرین و نیروی انسانی متخصص را سه عنصر کلیدی می‌داند که مسیر توسعه کشورها را تسهیل می‌کنند و بزرگ‌ترین نگرانی او مهاجرت نیروی انسانی از ایران است. در گفت‌وگویی که با میثم رجبی داشتیم، از زندگی شخصی و حرفه‌ای او پرسیدیم. در ادامه این روایت را می‌خوانید.



دوگانه هنر و مهندسی

میثم رجبی متولد سال ۱۳۶۱ در تهران است و پدری اهل فن و مادری معلم دارد. سن و سال کمی داشت که به دلیل الزامات شغلی پدرش به اصفهان مهاجرت کردند. او دوران دبستانش را در این شهر سپری کرد و وقتی به تهران برگشتند به مدرسه علامه حلی رفت و در نهایت نیز به هدایت خانواده‌اش، رشته ریاضی-فیزیک را انتخاب کرد و در دانشگاه مهندسی برق خواند: «اکثر افراد تحصیل کرده خانواده مادری و پدری من مهندس بودند، ولی من برعکس آنها رشته‌های مهندسی

را دوست نداشتم و عاشق رشته‌های هنری نظیر موسیقی، تئاتر، خوش‌نویسی و مجسمه‌سازی بودم و اگر کانونی در مدرسه وجود داشت که از این کارها می‌کرد، عضو آن می‌شدم. با وجود این، نمراتم در رشته ریاضی خوب بود و به یاد دارم که سؤال‌های فیزیک کنکورم را آن قدر خوب پاسخ داده بودم که فقط یک سؤال را بدون جواب گذاشته بودم. این مسئله باعث می‌شد خانواده‌ام به مهندس شدن من اصرار ورزند و من تا سال‌ها درگیر همین دوگانه هنر-مهندسی بودم و منطقتشان این بود که می‌توانی در کنار مهندسی، هنر هم بیاموزی. روحیه هنری من چه در نظام آموزشی و چه در نظام خانواده‌مان سرکوب می‌شد و جبر زمانه ما هم به من اجازه ایستادن در برابر این بایدها و نیابدها را نمی‌داد. با وجود این، وقتی وارد دانشگاه شدم، برای اینکه به خودم کمک کنم و فضای خشک مهندسی را تاب بیاورم، به موسیقی روی آوردم و آن را به صورت نیمه حرفه‌ای ادامه دادم.»

◀ رها کردن مهندسی و ورود به رشته‌های علوم انسانی

رجبی ورودی سال ۱۳۷۹ رشته برق دانشگاه صنعتی شریف می‌شود و تحصیل رشته‌ای را شروع می‌کند که علاقه خاصی به آن ندارد. خودش می‌گوید برخلاف دوران مدرسه که بچه‌ای درس خوان بوده، در دانشگاه هیچ تمایلی به درس خواندن نداشته و حتی واحدهای درس معادلات مهندسی را در حالی می‌گذراند که استاد آن درس را اصلاً ندیده بوده: «با ورود به دانشگاه احساس می‌کردم که از قیدوبندهای مدرسه و خانواده رها شده‌ام و باید مسیر خودم را پیدا کنم. پس تا می‌توانستم موسیقی کار می‌کردم، ورزش می‌کردم و مطالب دلخواهم را می‌خواندم. اواخر دوره کارشناسی وارد بازار کار شدم و بعد از مدتی به این نتیجه رسیدم که مهندس خوبی نیستم و کار مهندسی را دوست ندارم و شاید بهتر باشد سراغ رشته‌های علوم انسانی نظیر مدیریت و سیاست‌گذاری بروم و همین شد که در مقطع بعدی، مدیریت خواندم.»

مدیریت خواندن او به این سادگی‌ها هم نبوده و باز هم با مقاومت خانواده‌اش روبه‌رو شده و بنا بر گفته خودش، برای اینکه آنها را راضی کند، در مقطع کارشناسی به کارشناسی ارشد، هم کنکور برق می‌دهد و هم کنکور مدیریت و با وجود اینکه در هر دو رشته قبول می‌شود، روی تصمیم خودش می‌ایستد و این بار کاری را می‌کند که خودش می‌خواهد: «سال ۱۳۸۵ وارد رشته مدیریت ارشد کسب‌وکار دانشگاه مالک اشتر شدم. آن سال دانشگاه شریف برای اولین بار دانشجوی نوبت دوم نگرفت و همین شد که من نتوانستم در دانشگاه مقطع کارشناسی‌ام بمانم. آن زمان فقط دانشگاه شریف، تهران و مالک اشتر این رشته را داشتند و من مالک اشتر را انتخاب کردم. فضای این دانشگاه جوری بود که افراد را از آن بحث‌های صرفاً نظری رها می‌کرد و رویکردی عملگرایانه داشت. استادان ما در این دانشگاه تجربه حضور در دولت و بنگاه‌داری را داشتند و همین باعث می‌شد که مثال‌های عینی و ملموس بزنند. مثال‌های آنها باعث شد دیدی صنعت‌گرا پیدا کنم و این موضوع برای من اتفاق مهمی بود. سپس در سال ۱۳۹۳ که مشغله‌هایم کمتر شده بود، برای تکمیل تحصیلاتم در کنکور شرکت کردم و در مقطع دکترا، رشته سیاست‌گذاری خواندم. من در دوران کارشناسی ارشد، خیلی مدیریتی نشدم و علاقه زیادی به رشته‌های علوم اجتماعی پیدا کردم و پایان‌نامه‌ام را هم

سال ۱۳۸۴
وارد شرکتی شدم
که در زمینه تعمیر
ونگهداری هواپیما
فعالیت می‌کرد. در
این شرکت قرار بود
در حوزه مهندسی
برق کار کنم، ولی
هرچه جلوتر رفتم،
علاقه‌ام به این کار
کمتر شد و آنجا
بود که فهمیدم
دلم نمی‌خواهد
مهندس برق باشم
و باید کاری را انجام
دهم که دوستش
دارم. اینکه شما
کاری را انجام دهید
که دوستش دارید،
خیلی مهم است

در حوزه سیاست‌گذاری نوشتم. از سال ۱۳۸۸ نیز شروع به تدریس سیاست‌گذاری کردم و سال ۱۳۹۳ تصمیم گرفتم دکتری همین رشته را در دانشگاه تهران بخوانم. آن زمان قائم‌مقام شرکت فخیم بودم و شرکت آن قدری سازمان یافته بود که من بتوانم بخشی از وقتم را صرف ادامه دادن رشته‌ای کنم که دوستش داشتم.»

◀ از ورود به بازار سرمایه تا مدیرعاملی رادین

اولین تجربه کاری او این طور رقم می‌خورد که در سال ۱۳۸۳ مقداری پول از پدرش می‌گیرد و با آن وارد بازار سرمایه می‌شود و از طریق معاملاتی که در این بازار انجام می‌دهد، کمی پول پس‌انداز می‌کند، اما رفته‌رفته به این نتیجه می‌رسد که این شغل دلخواه او نیست و باید به فکر شغل دیگری باشد: «سال ۱۳۸۴ وارد شرکتی شدم که در زمینه تعمیر و نگهداری هواپیما فعالیت می‌کرد. در این شرکت قرار بود در حوزه مهندسی برق کار کنم، ولی هرچه جلوتر رفتم، علاقه‌ام به این کار کمتر شد و آنجا بود که فهمیدم دلم نمی‌خواهد مهندس برق باشم و باید کاری را انجام دهم که دوستش دارم. اینکه شما کاری را انجام دهید که دوستش دارید، خیلی مهم است؛ ما ساعت‌های زیادی از شبانه‌روزمان را در محل کار سپری می‌کنیم و اگر در جایی

یا سمتی قرار بگیریم که با آن احساس راحتی نمی‌کنیم، نمی‌توانیم از ظرفیت‌های خودمان استفاده کنیم و به نظر من این نوعی خودفروشی و مرگ تدریجی است. من در سال ۱۳۸۵ از آن شرکت خارج شدم و وارد حوزه مدیریتی شدم. البته که از ابتدا مدیر نبودم؛ ابتدا وارد یک مجموعه تبلیغاتی شدم و بعد از آن به ایران خودرو رفتم و با قرار گرفتن در پروژه برنامه‌ریزی تلفیقی این شرکت تجربه و دانش ارزشمندی به دست آوردم. ما باید از صورت‌های مالی کل گروه‌های ایران خودرو تشخیص می‌دادیم که این مجموعه برای پیشرفت در مسیر خود به چه راهبردهایی نیاز دارد. اینکه یاد بگیریم چگونه زبان مالی را به زبان استراتژی تبدیل کنی، دانش ارزشمندی است که من آن را در ایران خودرو یاد گرفتم. این دانش هنوز هم در ایران مغفول است و از آن استفاده چندانی نمی‌شود.» بعد از ایران خودرو رجبی وارد یک شرکت نفتی شد و بعد از آن خیلی اتفاقی و طی صحبت‌هایی که با دوستانش در شرکت حصین داشت، قرار شد به آنها بپیوندد: «این شد که سال ۱۳۹۱ حصینی شدم و تا سال ۱۳۹۴ در شرکت فخیم این مجموعه کار کردم و بعد از آن وارد گوشی شاپ، نوید و رادین شدم.»

◀ فعالیت‌های او در شرکت‌های مختلف

رجبی با عنوان کارشناس در شرکت نفت و گاز مشغول به کار شد و روزی که آنجا را ترک کرد، سرپرست توسعه و پروپوزال شرکت اویکو (OICO) بود: «من برای این شرکت ارزش زیادی خلق نکردم، اما آن شرکت برای من ارزش زیادی آفرید و باعث شد متوجه شوم از دنیا چه می‌خواهم. من جوان بودم و تجربه کاری خاصی هم نداشتم و مدیران آنجا به من این اجازه را دادند که خودم را پیدا کنم. آقای مهندس محمدی، مدیرعامل وقت اویکو، یکی از آن مدیرهایی بود که من را ساخت. او توجه ویژه‌ای به بحث منابع انسانی داشت و به افراد میدان می‌داد. در شرکت فخیم بود که برای نخستین بار احساس کردم، تأثیرگذارم و دارم به بهبود وضعیت این شرکت کمک می‌کنم. این شرکت در حال حاضر یکی از شرکت‌های بزرگ و فعال در زمینه IT است و موفقیت‌های زیادی داشته است.»

وقتی شرکت فخیم به ثبات و بلوغ درخوری می‌رسد، رجبی تصمیم می‌گیرد علاوه‌بر اینکه به دانشگاه برگردد، گوشی شاپ را هم توسعه دهد: «من عاشق لباس و مد بودم و دوست داشتم کسب‌وکار تجارت الکترونیکی در حوزه پوشاک راه‌اندازی کنم، ولی بعد از مشورت با دوستانم به این نتیجه رسیدم که وارد حوزه تجارت الکترونیکی کالای الکترونیک شوم و این شد که گوشی شاپ را توسعه دادیم. در سال ۱۳۹۴ عملیات بازاریابی را رهبری می‌کردم و عضو هیئت‌مدیره بودم، اما در سال ۱۳۹۵ مجبور شدم مدیرعامل گوشی شاپ شوم و تا اواسط سال ۱۳۹۶ در این سمت ماندم. در حال حاضر گوشی شاپ در کنار مجموعه‌هایی مانند

مهرتراکتس



۷۴

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



گفت و گوهای بین دو شرکت حصین ایمن و حصین به وجود آمد: «مایکت وقتی وارد بازار شد که کافه بازار توسعه یافته بود و ما از روی بی تجربگی به این فکر نکرده بودیم که می توانیم سهام دار کافه بازار باشیم و این به ما لطمه زد. از آن موقع، فاصله معناداری بین کافه بازار و مایکت شکل گرفت و برای پر کردن این فاصله به این فکر کردیم که چند نرم افزار اختصاصی ارائه دهیم؛ شارژر، رژیم امتیازی و طاقچه از جمله نرم افزارهایی بودند که به افزایش سهم بازار ما کمک می کردند. من در آن زمان مسئولیت تیم رژیم امتیازی را برعهده داشتم و این محصولات را به صورت انحصاری وارد مایکت کردیم. بعد از مدتی به این نتیجه رسیدیم که چنین اقدامی سهم ما در بازار را گسترش نمی دهد و کاربر برای داشتن این نرم افزارها مایکت را نصب نمی کند. در نتیجه، آنها را کنار گذاشتیم و فقط طاقچه را نگه داشتیم که بعداً از مایکت هم بیرون آمد و کسب و کاری مستقل شد. با این حال، گاهی مایکت از نظر کیفیت از کافه بازار هم بهتر عمل می کرد و تمرکز آن روی نسل زد بود. وقتی کافه بازار روی دیوار متمرکز شده بود، مایکت سروشکل تازه ای گرفت و همین عوامل باعث شد فاصله اش با کافه بازار را جبران کند و امروز هم پای او پیش برود. طاقچه برای تیم ما فراتر از یک کسب و کار بود. ما می خواستیم کار فرهنگی هم بکنیم و همین انگیزه باعث شد از ایده مان دست نکشیم و هرطور که شده آن را توسعه دهیم. امروز فیدیو و طاقچه در کنار یکدیگر فعالیت می کنند و سهم بازار آنها تقریباً برابر است، اما درکل مردم کشور ما خیلی کتابخوان نیستند و چنین کسب و کارهایی برای اینکه یونیکورن شوند، با مشکلات زیادی مواجه اند. مگنت نیز در مسیر توسعه مایکت ایجاد و کم کم مستقل شد.»

اهمیت ندادن اقتصادهای تک محصولی به منابع انسانی

اگر نام میثم رجبی را در گوگل جست و جو کنید، متوجه نکته جالبی می شوید؛ او بارها و بارها حتی قبل از اینکه تب مهاجرت در ایران بالا بگیرد، درباره اهمیت پرداختن به موضوع منابع انسانی صحبت کرده است. او معتقد است نیروهای انسانی متخصص یکی از مهم ترین عواملی اند که مسیر توسعه کشورهای مختلف را هموار می کنند: «برای توسعه کشورها نقشه ای کلی وجود دارد که می گوید هرچه ساختار اقتصادی کشور ساده تر باشد، ارزش منابع انسانی در آن کمتر است. برای مثال اقتصادهای تک محصولی ارزش زیادی برای منابع انسانی شان قائل نیستند، اما در کشورهایی که اقتصاد آنها ساختار پیچیده ای دارد، منابع انسانی بسیار مهم است. اقتصاد کنونی کشور ما هم ساختار پیچیده ای ندارد و ارزش زیادی برای منابع انسانی اش قائل نمی شود، اما اینکه من در همه مصاحبه هایم به موضوع منابع انسانی اشاره می کنم، دلیلی فراتر از این مسئله دارد؛ آدم هایی مثل من که پدر سرمایه داری نداشته اند، با کار کردن در شغل های رده پایین فعالیت خود را آغاز کرده اند و رفته رفته بالا آمده اند، در واقع با قرار گرفتن در فضاهای کاری و بالفعل کردن توانایی هایشان توانسته اند در بازار بمانند و رشد کنند. بنابراین، در کسب و کارهایی که سرمایه محور نیستند، تمام دارایی ما همین نیروهای انسانی متخصص است و اگر به فکر توسعه فردی آنها نباشیم، کسب و کارها هم توسعه پیدا نمی کنند.»

تکنولایف و دیجی کالا در حال فعالیت است. بعد از این، تیمی در شرکت حصین وجود داشت که به نظر می آمد امکان مستقل شدن را دارد و از دل این تیم شرکت نوید شکل گرفت که بعداً صد درصد سهام آن را فروختیم. بعدها در حصین تجدید ساختاری اتفاق افتاد و مایکت از دل شرکت حصین ایمن که امروز رادین نامیده می شود، بیرون آمد. این تجدید ساختارها باعث شد جایی باقی بماند به نام رادین که به آن حصین قدیم می گوئیم. حصین قدیم تمام تمرکز خود را روی تولید نرم افزارها گذاشت. امروز به این فکر می کنیم که یک حصین دیگر ذیل حصین قدیم ایجاد کنیم.»

سرمایه و کارآفرینی؛ دو عنصر مهم توسعه

رجبی در تأسیس شرکت های زیادی نقش داشته است و کارآفرینی اسنارتاپی است. او بر این باور است که کارآفرین ها یکی از بازوهای مهم توسعه هر کشوری اند و باید به نقش آنها در اقتصاد کشور اهمیت داد: «من کارآفرین نشدم؛ من به خودم برگشتم. من کارمند بسیار بدی بودم و همیشه خودم را در پیشرفت شرکت هایی که در آنها کار می کردم، ذی نفع می دیدم و احساس سهام داری داشتم. به همین دلیل تصمیم گرفتم کار خودم را داشته باشم و این شد که تغییر مسیر دادم. این تغییر مسیر منجر به همکاری با دیگران برای تأسیس گوشه شاپ، رادین، نوید و سهامداری طاقچه، مایکت و مگنت شد. من در شرایطی که هیچ کس ریسک نمی کرد سرمایه اش را در چنین حوزه هایی بگذارد، تمام وقت و سرمایه ام را گذاشتم و باور داشتم که نتیجه می گیرم. این باور من ریشه در علاقه ای داشت که به کارآفرینی پیدا کرده بودم. در برخی برهه ها هم که بخش شبه دولتی به کمک نیاز داشت، به آنها کمک کردم؛ برای مثال وی سی سینا را تأسیس کردم که امروز ذیل مؤسسه دانشمند مشغول به کار است. ایران کشور ثروت مندی است و همین عبارت باعث گمراهی ما شده است؛ این ثروت نیاز به استخراج دارد. حتی در بهترین حالت و با فرض اینکه تحریمی وجود نداشته باشد و بتوانیم نفت و گاز را با قیمت بالا بفروشیم، باز هم این فروش نفت و گاز باعث توسعه کشور و رفع نیازهای مردم نخواهد شد. مگر سرانه فروش نفت ایران چقدر است؟ ایران کشور پرجمعیتی است و سرانه نفت ما آن قدر زیاد نیست که خود به تنهایی بتواند کشور در حال توسعه را به کشوری توسعه یافته تبدیل کند. تجربه کشورهای توسعه یافته به ما نشان می دهد که کارآفرین ها نقش مهمی در توسعه این کشورها داشته اند. در واقع، آنچه غرب را به لحاظ اقتصادی غرب کرده، قرار گرفتن دو عنصر کارآفرینی و سرمایه در کنار یکدیگر بوده است.»

داستان شکل گیری مایکت، طاقچه، شارژر و رژیم امتیازی

به گفته رجبی، ایده شکل گیری مایکت در



◀ آدم‌های تأثیرگذار در زندگی

در زندگی همه ما، افرادی وجود دارند که نقش مهمی در تصمیم‌گیری‌ها و شکل‌گیری هویت فردی و جمعی ما دارند و به عبارتی افراد تأثیرگذار زندگی ما به حساب می‌آیند. رجبی نیز از این دسته افراد در زندگی‌اش داشته است: «دکتر محمد مهدی نایبی، استاد دانشکده برق دانشگاه شریف یکی از افراد تأثیرگذار در زندگی من بوده است. او کارآفرین و مالک کسب‌وکار رستافن است. او به اهمیت تحصیل در رشته‌های علوم انسانی واقف بود و معتقد بود که ما بیشتر از مهندس‌ها به کارشناسان علوم سیاسی و اقتصاددان‌های خوب نیاز داریم و این طرز تفکر او در من اثرگذار بود. حمیدرضا فروتک‌زاده، استاد راهنمایم در دو مقطع کارشناسی ارشد و دکتری نیز نقش زیادی در توسعه فردی من داشت. من از سال ۱۳۸۸ تا سال ۱۳۹۹ دستیار او در دانشگاه بودم و به این واسطه در دانشگاه تدریس می‌کردم و اکثر مقالاتی که نوشته‌ام نیز با او بوده است. فروتک‌زاده، فهمی فراکسب‌وکاری دارد و بلد است خودش را در کسب‌وکار گم نکند. او به من آموخت که کسب‌وکار مانند قایقی در دریای اقتصاد است که جلو رفتن آن به فهم مختصات این دریا بستگی دارد. محمد اسماعیل قنبری نیز یکی دیگر از افراد مهم زندگی من است؛ من آواز را با او شروع کرده‌ام و ۲۱ سال است که با او دوستم. همه ما برای فرار از روزمرگی و آشوب‌های جهان اطرافمان به استراحتگاه و خلوتگاهی برای روانمان نیاز داریم و کلاس‌های آواز او برای من حکم همین خلوتگاه را دارد و به من کمک می‌کند که خودم را بازیابی کنم و به جهان بیرون برگردم. به نظر من، مهم‌ترین کاری که یک مدیر باید برای خودش انجام دهد، این است که از روان خودش مراقبت کند تا زیر بار فشارهای کاری نشکند. مهندس مسعود آراسته نیز یکی از آن افراد تأثیرگذاری است که تفکر راهبردی را در من بیدار کرد و با وجود اینکه هم‌سنیم، از من خیلی باتجربه‌تر است و من از او بسیار آموخته‌ام. هر وقت جایی گیر بیفتم حتماً از او مشورت می‌گیرم.»

◀ اهمیت داشتن یک تیم خوب

رجبی از آن دسته مدیرانی است که کار خود را از لایه کارشناسی جزء شروع کرده و رفته‌رفته به کارآفرین و مدیری باتجربه تبدیل شده است؛ فردی که در این مسیر تجارب زیادی کسب کرده و امروز در جایگاهی ایستاده که می‌توان از او و تجاربش بهره برد: «هرکسی باید مسیر خودش را پیدا کند و شاید مسیری که من طی کرده‌ام برای همه مناسب و کارساز نباشد، اما اگر بخواهم به درس‌هایی که در این سال‌ها گرفته‌ام، اشاره کنم باید روی تفکر راهبردی تأکید کنم؛ یعنی یکی از عناصری که برای موفقیت در کسب‌وکار لازم است. راهبرد یعنی اینکه یک مدیر بداند چه کار نباید بکند. دومین نکته‌ای که باید به آن اشاره کنم، اهمیت داشتن یک تیم خوب است؛ مدیر خوب کسی است که بتواند یک تیم خوب شکل بدهد و آنها را نگه دارد. تیم خوب هم به نظر من یعنی تیمی که کم‌کم با شما هم‌ذهن شود و بتواند بار را بردارد و راه بیفتد. در واقع، تیم خوب تیمی است که شما بعد از مدتی بتوانید مسئولیت مشخصی را به آنها تفویض

کنید. سومین نکته‌ای که به موفقیت مدیران کمک می‌کند این است که عاشق کسب‌وکارشان باشند و کسب سود و سرمایه تنها دلیل آنها برای سرکار آمدن نباشد. من مدیر باید از اینکه دارم مسئله‌ای را در کشورم حل می‌کنم، لذت ببرم.»

◀ چشم‌انداز رادین برای سه سال آینده

رجبی در حال حاضر مدیرعامل شرکت رادین است و برای آینده آن برنامه‌هایی دارد. به گفته او، رادین در سال‌های ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰ روی تکمیل زنجیره ارزش کسب‌وکاری قبلی خود متمرکز شده بود و در این سال‌ها سه دپارتمان جدید به این شرکت اضافه شده است؛ دپارتمان تلکام، دپارتمان AI و دپارتمان بلاکچین: «در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ نیز روی ایجاد کسب‌وکارهای غیر B2B متمرکز شدیم. استارت‌آپ استودیوی پینار و کسب‌وکارهای زیرمجموعه مانند مانی، پیکی و ولتو از دل این پروژه بیرون آمده‌اند. ضمن اینکه یک استارت‌آپ هم خریده‌ایم که چون نهایی نشده از آن نام نمی‌برم. طی سه سال آینده نیز می‌خواهیم به لحاظ ساختاری به یک هلدینگ تبدیل شویم.»

◀ حاضر نیستم به عقب برگردم

میثم رجبی در آستانه دهه پنجم زندگی‌اش ایستاده و این موضوع باعث می‌شود از او درباره میزان رضایتش از مسیری که تاکنون طی کرده، بپرسیم: «اگر از من بپرسند، آیا حاضری به عقب برگردی؟ پاسخ می‌دهم: نه! زندگی سراسر رنج است، اما مغز انسان جوهری ساخته شده که به مرور رنج‌ها را پس می‌زند و خوشی‌ها را نگه می‌دارد و من هم وقتی به گذشته‌ام نگاه می‌کنم، با وجود تمام درد و رنج‌هایی که کشیده‌ام، حس خوبی از زنده بودن و زندگی دارم. برخی از دوستان من که از کودکی با آنها بوده‌ام، از لحاظ مادی از من موفق‌ترند، اما من هیچ‌وقت چیزی را که دوست داشته‌ام فدای موفقیت‌های مادی نکرده‌ام. همیشه با خودم فکر کرده‌ام که نظمی که بر ما حاکم است، برای همه مناسب نیست و باید تغییر کند. من آدم ساختارمندی نیستم؛ بهترین موقعیت شغلی در یک شرکت نفتی را رها کردم و آمدم در شرکتی مشغول به کار شدم که آورده مالی‌اش خیلی کمتر بود. وقتی در آن شرکت نفتی بودم، قراردادی می‌نوشتیم به مبلغ ۱۵۰ میلیون دلار و در فحیم اگر خیلی خوب کار می‌کردیم، فروش کل سالمان به یک‌پنجم این عدد می‌رسید. من به آن درآمد و سمت پشت پا زدم چون می‌خواستم حال دلم خوش باشد و جایی باشم که به آن تعلق دارم. در نتیجه از تصمیم‌هایی که گرفته‌ام ناراحت نیستم و احساس پشیمانی نمی‌کنم و اتفاقاً بسیار خوشحالم. و دلیل اینکه اینجا نشسته‌ام و دارم مصاحبه می‌کنم هم این است که تجاربم را با دیگران به اشتراک بگذارم. نسل ما با آزمون و خطا جلو رفت و من دوست دارم نسل‌های بعدی راحت‌تر کار کنند و به همین دلیل است که چنین گفت‌وگوهایی را مهم می‌دانم.»

مهرتراکتس



۷۶

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

آینده نامشخص رمزارزها در ایران

لزوم هم‌افزایی میان لندتک‌ها و رمزارزها، چالش‌های فعالیت صرافی‌های رمزارز و بررسی خلأهای صنعت رمزارز و بلاکچین ایران از موضوعاتی‌اند که در بخش تنظیم‌گری این شماره به آنها پرداخته‌ایم. کارشناسان و مدیران حوزه رمزارز کشور معتقدند که سیر صعودی تورم و توسعه ناهمگام ابزارهای فراگیری مالی در ایران باعث کاهش قدرت خرید مردم و فقیرتر شدن آنها شده و با توجه به استقبال آنها از لندتک‌ها و ظرفیت‌هایی که رمزارزها دارند، می‌توان بین این دو حوزه پل زد و بسستر دریافت ارائه اعتبار و وام را برای مردم هموار کرد. با این حال، چهار چوب خاصی برای چنین فعالیت‌هایی وجود ندارد. در گزارش‌های پیش رو به چالش‌های اکوسیستم رمزارز در کشور پرداختیم. علاوه بر این یادداشت‌هایی را از فعالان این حوزه درباره جنبه‌های مختلفی از این صنعت تهیه کردیم.

تنظیم‌گری

مدیران عامل صرافی‌های رمزارز درباره چالش‌های فعالیت در این حوزه می‌گویند

کم شدن مشکلات با تغییر نگرش رگولاتور

گسترش و توسعه فناوری بلاکچین و رمزارزها در ایران و جهان، حاکی از آن است که موج رمزارزها جریانی است که آینده ما را دربرمی‌گیرد و طبیعی است که این جریان بسیاری از گفتمان‌ها، پارادایم‌ها و قواعد بازی در صنایع مالی را دگرگون کند. در این تغییر و تحولات نیز قطعاً هر کشوری که هوشیارانه و هوشمندانه به ایفای نقش پردازنده، فرصتی استثنایی برای توسعه صنعت مالی خود به دست می‌آورد. با وجود این، وضعیت رمزارزها در ایران تعریف چندانی ندارد و فعالیت این حوزه در کشور با چالش‌های رگولاتوری زیادی مواجه است که برطرف شدن آنها بخش بزرگی از مشکلات توسعه این حوزه را برطرف می‌کند؛ چالشی که وقتی در کنار تورم، نبود زیرساخت‌های کافی، مهاجرت نیروی انسانی و کاهش دسترسی افراد به اینترنت قرار می‌گیرد، نه تنها توسعه کسب‌وکارهای رمزارزی را به خطر می‌اندازد، بلکه موجبات نابودی آنها را نیز فراهم می‌کند. در گفت‌وگو با مدیران عامل صرافی‌های رمزارزی کشور که مهم‌ترین بخش اکوسیستم دارایی‌های دیجیتال در ایران اند، به چالش‌هایی پرداختیم که در فعالیت خود با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند.



مقابله با حساب‌های اجاره‌ای و فیشینگ

اصلی ما بازگشت وجه توسط کسب‌وکارهای رمزارزی است. این مشکل هم، در صورتی که کسب‌وکارهای رمزارزی به تمام بایدها و نبایدها و تکالیف قانونی عمل کرده باشند، به دست پلیس فتا رفع می‌شود.»

پیش‌بینی او برای چالش‌های احتمالی سال ۱۴۰۳ این است که کسب‌وکارها با بحران جذب و نگهداشت نیروی انسانی مواجه می‌شوند، زیرا با موج گسترده مهاجرت نخبگان مواجهیم و این مسئله دسترسی به نیروهای انسانی ماهر و شایسته در کشور را پیچیده‌تر می‌کند و کسب‌وکارهای مختلف را به چالش می‌کشد.»

ادامه‌دار بودن افزایش نرخ مهاجرت نیروی کار

رگولاتوری و بانک مرکزی، جذب نیروی کار متخصص، نامطلوب بودن وضعیت اینترنت، هماهنگی و همکاری با نهادهای قضایی، پلیس، مالیات‌ها و مهاجرت نیروی انسانی برخی از چالش‌هایی اند که محمد حکیمی، مدیرعامل



رمزینکس به آنها اشاره می‌کند و درباره آنها توضیح می‌دهد: «همه موارد مذکور روی توسعه کسب‌وکارهای رمزارزی تأثیر بسزایی می‌گذارند، اما اگر قرار باشد فقط و فقط یکی از این موارد را بزرگ‌ترین چالش کسب‌وکارها بدانیم، جذب و نگهداشت نیروی انسانی را در اولویت قرار می‌دهم و معتقدم که وزن آن بسیار سنگین‌تر است، زیرا تأثیر قابل توجهی روی مسیر پیشرفت کسب‌وکارها می‌گذارد و ما را به عقب پرتاب می‌کند.»

به نظر او، بخش بزرگی از مشکلات فعالیت در حوزه رمزارزها با تغییر نحوه نگرش و کردار نهاد متولی برطرف می‌شود و این مسئله مهمی است که باید به آن پرداخت: «درواقع، نهاد متولی باید رفتار خود را با نگرش توسعه تنظیم کند و نگرش مبتنی بر تهدید خود را کنار بگذارد. زیرا همین یک تغییر می‌تواند به رفع بسیاری از چالش‌ها و موانع پیش روی کسب‌وکارهای رمزارزی منتهی شود.»

حکیمی در ادامه می‌گوید: «چالش مهاجرت نیروی انسانی مسئله‌ای جدی و چندوجهی است که ریشه در عوامل متعددی

کسب‌وکارهای حوزه‌های مختلف در یک سال گذشته، روزهای سختی را پشت سر گذاشته‌اند و با چالش‌های زیادی مواجه بوده‌اند که برخی از آنها بین تمام کسب‌وکارها مشترک و برخی دیگر مختص کسب‌وکارهای خاصی بوده است. سعید عبادتی، مدیرعامل



اکسپتو در این باره می‌گوید: «کسب‌وکارهای حوزه اقتصاد دیجیتال در شش ماه دوم سال ۱۴۰۱ با چالش‌هایی نظیر مشکلات مربوط به اینترنت، کاهش دسترسی افراد به پلتفرم‌ها و مهاجرت نیروی انسانی متخصص مواجه بوده است. عدم برخورد نهادهای مسئول با حساب‌های اجاره‌ای و فیشینگ نیز باعث افزایش فشارهای پلیس فتا روی کسب‌وکارهای رمزارزی شده است. این مسائل و موارد مشابه، کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال و رمزارزی کشور را در ارائه خدمات به کاربرانشان به چالش‌های گوناگونی دچار کرده است که اساساً منشا رمزارزی ندارند.»

او یکی دیگر از چالش‌های فعالیت رمزارزها در ایران را سقف واریز ریال از طریق ابزارهای پرداخت درگاهی و کاهش آن به ۲۵ میلیون تومان می‌داند و توضیح می‌دهد که این موضوع باعث از دست رفتن فرصت‌های رقابت سالم در بازار شده و یکی از تصمیم‌ها و سیاست‌هایی است که فشار روی کسب‌وکارها را دو برابر کرده است. او معتقد است از آنجا که کاهش سقف پرداخت در کسب‌وکارهای رمزارزی اقدامی است که بانک مرکزی انجام داده، اگر قرار باشد در راستای رفع این مشکل و افزایش سقف درگاه پرداخت قدمی برداریم، این بانک مرکزی است که باید وارد عمل شود.

عبادتی درباره مشکلات مربوط به اینترنت و حساب‌های اجاره‌ای بیان می‌کند: «مشکلات مربوط به اینترنت با بهبود زیرساخت‌ها در نیمه اول سال ۱۴۰۲ تا حد زیادی برطرف شده است و در پی این تغییر مثبت که باعث افزایش سطح دسترسی مردم شده می‌توان از بستر اینترنت برای ارائه خدمات به مردم استفاده کرد.»

درباره موضوع فیشینگ و حساب‌های اجاره‌ای نیز می‌توان راهکارهای متنوعی ارائه داد تا از بروز چنین مشکلاتی جلوگیری کرد، اما چالش

صنعت تراکتس



۷۸

ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

دارد که به نظر من برخی از آنها را می‌توان برطرف کرد، اما این موضوع باعث شده زمین بازی ما محدود بماند. ضمن اینکه، بنا بر گمانه‌زنی‌ها و نوع نگرشی که نهادهای متولی دارند، ممکن است در سال ۱۴۰۳ با تنگناهای رگولاتوری سخت‌تر و بیشتری مواجه باشیم. با وجود این، فعلاً تمرکزمان را روی تعامل و پرهیز از شتاب‌زدگی در تصمیم‌گیری‌ها گذاشته‌ایم و امیدواریم نتیجه این تعامل‌ها تصمیم‌هایی منطقی‌تر باشد.»

◀ هاوینگ بیت‌کوین باعث رونق گرفتن بازار می‌شود



بنا بر صحبت‌های احسان مطلبی، مدیرعامل سرمایه‌یکس، محدودیت در دسترسی به اینترنت، تصمیم‌های سلیقه‌ای رگولاتور، تورم و کم کردن سقف پرداخت درگاه‌های بانکی از جمله چالش‌هایی اند که در سال گذشته باعث اختلال در کار صرافی‌های رمز ارزی شده‌اند. او در این باره توضیح می‌دهد: «بزرگ‌ترین مشکل ما در سالی که گذشت به محدودیت‌های مربوط به اینترنت برمی‌گردد. مشاغل رمز ارزی به ناچار باید با خارج از کشور ارتباط داشته باشند و محدود شدن دسترسی افراد به اینترنت باعث دشوار شدن این اقدام می‌شود. محدودیت‌های پرداختی نیز یکی دیگر از چالش‌هایی است که به آن دچار شده‌ایم. تقلیل سقف پرداخت درگاه‌های بانکی از ۱۰۰ میلیون تومان به ۲۵ میلیون تومان برای هر کد ملی که هیچ توضیحی برای انتخاب این رقم و دلایل کاهش آن هم داده نشد، باعث به تعویق افتادن توسعه کسب‌وکارهای رمز ارزی می‌شود. چالش بعدی به دستورها و تصمیم‌های سلیقه‌ای نهادها و افراد مختلف برمی‌گردد. این چالش مختص یک سال گذشته نیست، اما در این مدت بیشتر شده است. برخی از تصمیم‌های این نهادها برای ما بسیار چالش‌برانگیز بوده که این مسئله در کنار عدم قانون‌گذاری مشخص و فقدان نقشه راهی منسجم برای کسب‌وکارهای رمز ارزی به امری نگران‌کننده تبدیل شده است. چالش آخر نیز به افزایش هزینه‌ها و افت شدید بازار رمز ارز برمی‌گردد. از طرفی با کم شدن ارزش درآمدهای افراد، تمایل آنها برای خرید و فروش رمز ارز نیز کاهش می‌یابد و این به نوبه خود می‌تواند سال سختی را برای صرافی‌ها رقم بزند. با این همه، عدم دسترسی به اینترنت آزاد و محدودیت‌های اعمال شده از داخل و خارج کشور، مهم‌ترین مسئله ما بوده است.»

او قانون‌گذاری درست و اساسی را امری مهم می‌داند و معتقد است اگر به سمت رگوله کردن کسب‌وکارهای رمز ارزی قدم برداریم، بخش زیادی از مشکلات برطرف می‌شود. او در این باره بیان می‌کند: «وجود قانون و انتخاب یک نهاد مشخص برای تصمیم‌گیری درباره موضوعات این حوزه، مسئله مهمی است که باید به آن پرداخت. این مهم، یکی از خواسته‌ها و مطالبات همیشگی فعالان رمز ارز در ایران است. نهادهایی نظیر مجلس، دولت، بانک مرکزی یا وزارت اقتصاد باید این مسئولیت را برعهده بگیرند و با باز کردن فضا به رقابتی شدن بازار کمک کنند.»

به گفته او، یکی از مسائل مهمی که در این حوزه وجود دارد، مسئله فیشینگ و کلاهبرداری است که باید از طریق آموزش افراد حل شود. او توضیح می‌دهد: «در سال گذشته، تعدادی از کاربران صرافی‌های رمز ارزی به دلیل کلاهبرداری‌ها و فیشینگ‌هایی که اتفاق افتاده بود، ضرر کردند. با اینکه تمام صرافی‌ها برنامه‌های آموزشی مطلوبی دارند، اما به نظر می‌رسد که به ورود نهادهایی

مانند صداوسیما برای آموزش سرمایه‌گذاران نیازمندیم.» او درباره وضعیت احتمالی صرافی‌های رمز ارز در سال ۱۴۰۳ به هاوینگ بیت‌کوین اشاره می‌کند و می‌گوید: «با توجه به هاوینگ بیت‌کوین در سال آینده، احتمالاً شاهد رشد دوباره رمز ارزها خواهیم بود، و مسئله رگوله کردن این حوزه را هم خواهیم داشت. با افزایش تمایل کاربران به خرید و فروش رمز ارزها شاهد افزایش سوءاستفاده افراد سودجو و کلاهبردار از کاربران رمز ارزی خواهیم بود که باید برای آن چاره‌ای بیندیشیم. در واقع، نبود قانون مشخص برای فعالیت رمز ارزی‌ها باعث شده مشکلات زیادی برای صرافی‌ها و سرمایه‌گذارها به وجود بیاید و صرافی‌ها و سرمایه‌گذارانی که کارشان را به درستی انجام می‌دهند، دچار مشکل شوند. این نبود قانون و غیبت مرجعی که بتواند دسته‌بندی درستی از پلتفرم‌های رمز ارزی ارائه کند، باعث بی‌اعتماد شدن مردم به بازار رمز ارزها شده است. علاوه بر این، به نظر می‌رسد که با توجه به کمتر شدن رکود و رشد قیمتی رمز ارزها، شاهد رقابتی شدن بازار هم خواهیم بود.»

بنا بر صحبت‌های مطلبی، مجموعه سرمایه‌یکس برای روبه‌رو شدن با این چالش‌ها آماده است و در سال گذشته روی به‌روزرسانی زیرساخت‌های خود کار کرده است. او در این باره اظهار می‌کند: «ما از نظر فنی، بازاریابی و کسب‌وکاری آماده‌ایم و در سال آینده محصولات و خدمات جدیدی را برای ارائه به بازار رمز ارزها و سایر حوزه‌های مالی و سرمایه‌گذاری ارائه می‌کنیم و با تمام قوا به استقبال سال جدید می‌رویم.»

◀ سقف ۲۵ میلیونی واریزهای درگاه‌های اینترنتی



مسعود ملک محمدی، مدیرعامل صرافی تبدیل، نیز اعمال سقف ۲۵ میلیونی به درگاه‌های پرداخت اینترنتی را یکی از چالش‌هایی می‌داند که در طول سال ۱۴۰۲ برای آنها مشکل‌آفرین بوده و بیان می‌کند که این مسئله باعث نگرانی تمام کاربران و به‌طور خاص

کاربرانی شده که حجم معاملات آنها بالا است.

او در این باره می‌گوید: «ما در تبدیل برای مواجهه با این چالش و عبور از آن، راه‌حلی اندیشیدیم و به کمک روش‌های جایگزینی نظیر واریز شناسه‌دار از طریق سامانه پایا و ساتنا در مقابل این چالش ایستادیم، ولی این تنها چالشی نبوده که در سال جاری با آن دست‌وپنجه نرم کرده‌ایم؛ اختلالات اینترنت نیز یکی دیگر از مشکلاتی بوده که نه تنها توان ما در ارائه خدمت مطلوب به کاربر را کاهش داده، بلکه در برخی موارد باعث افت تجربه کاربری افراد در استفاده از پلتفرم‌ها شده است.»

بنا بر صحبت‌های او، تحلیل‌ها حاکی از آن است که در سال آینده با نرخ تورم بالایی مواجه خواهیم بود و این افزایش سریع قیمت‌ها، تأثیر مستقیمی روی مخارج صرافی‌های رمز ارزی نیز خواهد داشت؛ مخارجی که خودش را در دو بخش پرداخت دستمزد کارکنان و تأمین زیرساخت‌ها به رخ می‌کشد.

او مهاجرت نیروی انسانی متخصص را یکی دیگر از چالش‌هایی می‌داند که در سال ۱۴۰۳ فزونی می‌یابد و در این باره اظهار می‌کند: «مهاجرت جوانان متخصص ادامه خواهد داشت و این مسئله به کند شدن روند پیشرفت صرافی‌های رمز ارز منتهی خواهد شد. خروج نیروی کار ماهر از یک شرکت به این معنا است که باید آن وقت و انرژی را که می‌بایست برای توسعه خدمات هزینه کنند، به جذب و تعلیم نیروهای جدید که عموماً کم‌تجربه‌اند و تخصص کمتری دارند، اختصاص دهند و این یعنی به تعویق افتادن توسعه.»

بررسی لزوم هم‌افزایی دو حوزه لندتک و رمزارز در کشور در گفت‌وگو با فعالان

یک زوج فین‌تکی کارآمد

سیر صعودی تورم و عدم توسعه هم‌زمان ابزارهای فراگیری مالی در ایران باعث کاهش قدرت خرید مردم شده است. از طرفی استفاده از لندتک‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خرد رمزارزی طی سال‌های گذشته افزایش یافته و این اتفاق کسب‌وکارهای لندتکی و رمزارزی را به این فکر انداخته که در تعامل و همکاری با یکدیگر، طی اقدامی نوآورانه با وثیقه‌پذیری رمزارزهای افراد به آنها وام و اعتبار دهند. با وجود این، چهارچوب‌ها و ضوابط این نوع همکاری‌ها در ایران نامشخص و تعریف نشده است و این در حالی است که به عقیده فعالان این حوزه‌ها، ایجاد و توسعه چنین همکاری‌هایی می‌تواند موجبات نگهداشت سرمایه‌های خرد در داخل کشور را فراهم کند و مانع خروج آنها از کشور شود. علاوه بر این، می‌توان آن را راه‌حلی برای دسترس‌پذیری بیشتر مردم به ابزارهای فراگیری مالی، دریافت آسان تر وام و اعتبار، و در نتیجه افزایش قدرت خرید در نظر گرفت. افزایش قدرت خرید مردم نیز نه تنها باعث افزایش سطح زندگی می‌شود، بلکه میزان تقاضای کالا و خدمات در بازار را افزایش می‌دهد و این اتفاق به توسعه اقتصاد کشور کمک می‌کند. در این گزارش به سراغ فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان‌تتر؛ علی جهانی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره بیت‌پین؛ سالار تحویلدار، مدیر توسعه کسب‌وکار تترلند و محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران رفتیم تا با آنها درباره مزایا و لزوم توسعه همکاری بین لندتک‌ها و کسب‌وکارهای رمزارزی در ایران صحبت کنیم. گزارشی از این گفت‌وگوها را در ادامه می‌خوانید.



نیلوفر نادی

اگر می‌خواهیم هم‌مسو با دنیا پیشرفت کنیم، باید در برابر پذیرش ایده‌های نو منعطف باشیم. یکی از اتفاق‌هایی که باعث افزایش قدرت خرید مردم و برگرداندن مقوله سرمایه‌گذاری به سبک زندگی آنها می‌شود، همکاری میان لندتکی‌ها و رمزارزی‌ها است؛ اگر بتوانیم از این طریق به مردم وام و اعتباری را که نیاز دارند، بدهیم، به بخش بزرگی از جامعه، در برطرف کردن نیازهای اولیه‌شان کمک کرده‌ایم.»

فلاح می‌گوید باید به این نکته مهم توجه کرد که امروزه میل به بخش خصوصی و فضای استارت‌آپی در جوانان بیشتر شده و بخش‌های غیردولتی مشغول به کار شوند. این افراد وقتی برای دریافت وام و تسهیلات به بانک‌ها مراجعه می‌کنند، عملاً آن ضمانت‌ها و ملاک‌هایی را که بانک‌ها طلب می‌کنند، ندارند و در نتیجه نمی‌توانند وام بگیرند و نیازهای اولیه‌شان روی زمین می‌ماند: «جوانی که پول نداشته باشد در وهله اول توسعه فردی پیدا نمی‌کند و در وهله بعدی نمی‌تواند کشور را توسعه دهد. در نتیجه باید روش‌هایی وجود داشته باشد که این افراد بتوانند با دردسر کمتر، وام بگیرند. فلسفه شکل‌گیری لندتک‌ها بر همین اساس بوده و با توجه به اینکه تمایل نسل جدید به رمزارزها زیاد است، اگر این دو حوزه به یکدیگر گره زده شوند، شاهد هم‌افزایی آنها خواهیم بود. وام یک ابزار مالی است و خود می‌تواند به مبنایی برای ایجاد اعتبار برای اخذ تسهیلات بعدی تبدیل شود و این همان اتفاقی است که قدرت خرید مردم را افزایش می‌دهد.»

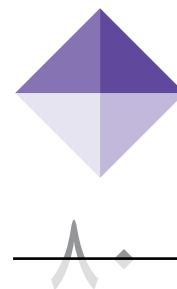
او بر این باور است که همکاری کسب‌وکارهای لندتکی و رمزارزی می‌تواند راه‌حلی برای کاهش نرخ نکول باشد: «اعتبارسنجی بانک‌ها بی‌عیب و نقص نیست و نرخ نکول را بالا می‌برد. در ارائه وام مبتنی بر رمزارز، خود کاربر با وثیقه‌گذاری یک دارایی نقدشونده، وام خود را تضمین می‌کند. در واقع کاربر سرمایه‌گذاری کرده و حالا می‌خواهد از این طریق وام بگیرد. البته این روش اعتبارسنجی نیز جای بحث دارد و قطعاً افرادی هستند که توان خرید رمزارز را هم ندارند. با وجود این، چنین روشی می‌تواند برای بخش بزرگی از جامعه راه‌حلی برای اعتبارسنجی و دریافت وام باشد. در این روش نکول صفر می‌شود. در نتیجه هم بانک و هم کاربر سود می‌کنند.»

بانک مرکزی نسبت به پذیرش رمزارزها مقاومت می‌کند و آنها را رقیب ریال می‌بیند. این نگاه باعث می‌شود که از کسب‌وکارهای رمزارزی حمایت نکند. فلاح با بیان این موضوع توضیح می‌دهد: «البته باید به این مسئله هم اشاره کرد که وقتی می‌گوییم بانک مرکزی، با یک فرد روبه‌رو نیستیم و مجموعه‌ای از افراد

◀ کمک به صفر شدن نرخ نکول

اقتصاد ایران در وضعیتی است که بخش زیادی از مردم در تأمین نیازهای روزمره خود با مشکل مواجه‌اند و تقریباً هیچ پس‌اندازی ندارند. فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان‌تتر، با اشاره به این مسئله درباره اهمیت همکاری کسب‌وکارهای لندتکی و رمزارزی می‌گوید: «مردم می‌خواهند از پس زندگی روزمره‌شان برآیند و در کنار آن بتوانند مقداری از درآمد خود را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند. پلتفرم‌های رمزارزی می‌توانند بستری برای سرمایه‌گذاری باشند، اما همه ما می‌دانیم که خرید و فروش رمزارز در ایران ناممکن است و این مشکل به اقتصاد جامعه لطمه می‌زند، زیرا اشکال سرمایه‌گذاری در دنیا تغییر کرده و ما هم

مهرتراکتس



ASAE TARRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان‌تتر

وجود دارند که نظرات مختلفی دارند و احتمالاً نمی‌شود این‌طور گفت که همه آنها نسبت به پذیرش ایده‌های نو رویکرد ضد توسعه‌ای و غیرانعطاف‌پذیر دارند. با این حال، آنچه امروز با آن مواجهیم، نشان می‌دهد که بانک مرکزی فعلاً قصد استفاده از رمزارزها را ندارد، اما طولی نمی‌کشد که برای پیوستن به تغییرات اقتصاد جهان، مجبور به پذیرش و قانون‌گذاری در این حوزه خواهد شد.»

لندتک‌ها و رمزارزها زیرمجموعه فین‌تک‌اند و فعالیت هر یک در کشور چالش‌های خاص خود را دارد و وقتی قرار باشد با یکدیگر همکاری کنند، چالش‌هایشان نیز ترکیب می‌شود. او در این باره می‌گوید: «هر دوی این حوزه‌ها آن‌طور که باید در کشور قانون‌گذاری نشده‌اند و رگولاتور نتوانسته هم‌زمان با شکل‌گیری آنها قوانین

لازم را بر ساخت کند و این کسب‌وکارها مجبور شده‌اند در مسیری مبهم حرکت کنند. لندتک‌ها با مشکل دیگری نیز مواجه‌اند و آن تأمین مالی وام‌هایی است که می‌خواهند به مردم بدهند و این مسئله موجب بالا رفتن نرخ بهره برای مشتریان می‌شود. چالش دیگر به ناآشنایی نهادهای پولی با رمزارزها برمی‌گردد که می‌تواند جلوی ترویج این فناوری را بگیرد.»

مدیرعامل آبان تتر معتقد است که نهاد قانون‌گذار در ایران عملکرد کندی دارد و هم‌زمان با شکل‌گیری استارت‌آپ‌ها به فکر ارائه قانون برای آنها نمی‌افتد و همین مسئله کار را برای این کسب‌وکارها دشوار می‌کند. او اظهار می‌کند که این مشکل، در حوزه رمزارز نیز وجود دارد. با وجود اینکه زمان نسبتاً زیادی از فعالیت کسب‌وکارهای رمزارزی در کشور می‌گذرد، هنوز رگولاتور قوانین مشخص و شفافی ارائه ن داده و این کسب‌وکارها را در فضایی خاکستری قرار داده است: «حالت ایدئال ما این است که اگر قرار است بین لندتک‌ها و رمزارزها همکاری شکل بگیرد، ابتدا بایستی قوانین این همکاری معین شود، اما واقعیت این است که این اتفاق نمی‌افتد.»

او در ادامه می‌گوید: «شبکه بانکی و رگولاتور هنوز تعریف مشخصی از رمزارز ندارد و آن را نمی‌شناسد و وقتی وضعیت چنین است، نمی‌توان توقع داشت که از این مقوله استفاده کند. این در حالی است که شرکت‌های رمزارزی خیلی جلو رفته‌اند و هر روز بر تنوع محصولات و خدماتشان می‌افزایند. به همین دلیل نمی‌توان از وثیقه‌گذاری رمزارز در شبکه بانکی صحبت کرد.»

فلاح معتقد است که این همکاری موجب توسعه ابزارهای فراگیر مالی در کشور شده و کمک می‌کند تا افراد ابتدا خود و سپس کشور را توسعه دهند. همچنین امکان همکاری و هم‌افزایی سایر صنایع را نیز فراهم می‌کند و به صنایع و نیز به مردم سود می‌رساند: «در نتیجه، اکوسیستم رمزارز باید در کشور در کانون توجه قرار گیرد و رگولاتوری شود تا با قرار گرفتن در مسیری شفاف و قانونی از حداکثر ظرفیت‌های نهفته در آن استفاده شود.»

◀ جلوگیری از خروج سرمایه

به عقیده علی جهانی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره بیت‌بین، فعالان صنعت لندتک در ایران با محدودیت‌ها و مسائل مختلفی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که مهم‌ترین آنها نرخ بالای تأمین مالی است که در کنار محدودیت‌های نرخ سود وام‌دهی که از سمت بانک مرکزی اعمال می‌شود، کار کردن را برای آنها سخت می‌کند. لندتک‌ها نیز برای اعتبارسنجی مشتریان از سیستم‌های معمول اعتبارسنجی و در نهایت چک و سفته استفاده می‌کنند که باز هم خطر

۵۶

**شبکه بانکی
ورگولاتور هنوز
تعریف مشخصی از
رمزارز ندارد و آن را
نمی‌شناسد و وقتی
وضعیت چنین
است، نمی‌توان
توقع داشت که از
این مقوله استفاده
کند. این در حالی
است که شرکت‌های
رمزارزی خیلی جلو
رفته‌اند و هر روز بر
تنوع محصولات
و خدماتشان
می‌افزایند. به
همین دلیل
نمی‌توان از
وثیقه‌گذاری رمزارز
در شبکه بانکی
صحبت کرد**

عدم بازپرداخت را به‌طور کامل از بین نمی‌برد و در شرایط بحران اقتصادی این خطر می‌تواند باعث افزایش چندبرابری نرخ تأمین مالی شود؛ زیرا فقط بازپرداخت به‌موقع مشتری است که می‌تواند حاشیه سود کوچک لندتک‌ها را تضمین کند. او توضیح می‌دهد: «وثیقه‌گذاری رمزارزها این مشکل را به‌طور کامل رفع می‌کند و دیگر لندتک‌ها با ریسک عدم بازپرداخت مشتری روبه‌رو نخواهند بود و می‌توانند مطمئن باشند که وثیقه‌ای از نوع دارایی نقدشونده در اختیار دارند. این فرایند نه تنها به ماندگاری بازبگران لندتک کمک می‌کند، بلکه به سرمایه‌گذاران رمزارز نیز این امکان را می‌دهد که شایستگی اعتباری خود را راحت‌تر از دیگران اثبات کنند و این امر منجر به عدم خروج پول از کشور خواهد شد. در واقع می‌توان گفت که دارندگان رمزارز می‌کوشند رمزارزهای خود را نزد بازبگران داخلی وثیقه بگذارند و ریال دریافت کنند که موجب به حرکت درآمدن سرمایه در نظام پولی کشور می‌شود.»

برخی بر این باورند که همکاری لندتک‌ها و رمزارزها می‌تواند موجبات کاهش و حتی صفر شدن نرخ نکول در بانک‌ها را فراهم کند. جهانی در این باره می‌گوید: «وقتی وام‌گیرنده رمزارز خود را به‌عنوان وثیقه در اختیار وام‌دهنده قرار می‌دهد، این رمزارز همواره می‌تواند در یک بازار شبانه‌روزی بدون تعطیلی نقد شود. در نتیجه اگر نکول اتفاق بیفتد وام‌دهنده می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان ممکن مبلغ سررسیدشده را با فروش مقدار معینی از رمزارز وثیقه‌شده بازپس گیرد. در این میان دو نکته حائز اهمیت است؛ نکته اول اینکه خود رمزارزی که وثیقه شده ممکن است دچار نوسانات شدید قیمتی شود که در این صورت وام‌گیرنده باید برای افزایش وثیقه‌اش اقدام کند. برای جلوگیری از این موضوع باید رمزارزهای باثبات و پروژه‌های مطرح این حوزه را وثیقه کرد و ارزش وثیقه را بالاتر از میزان وام دریافتی کاربر در نظر گرفت. نکته دوم این است که مسئولیت نقدشوندگی رمزارزها با لندتک‌ها خواهد بود. در نتیجه لندتک‌ها باید فعالانه



علی جهانی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره بیت‌بین

مهرتراکتس

تنظیم‌گری

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

قیمت رمزارزهای وثیقه شده را رصد کنند و با فعالان رمزارز در داخل کشور در ارتباط باشند. با چنین اقداماتی می توان به کاهش نرخ نکول امیدوار بود.»

او در ادامه اظهار می کند: «نگاه بانک مرکزی به این مقوله در وهله اول به این ترتیب است که باز یگران غیر بانکی عملیات مخصوص بانک را انجام ندهند، زیرا طبق قانون کنونی عملیات وام دهی در ایران در حوزه اختیارات بانک است و لندتک ها صرفاً واسطه انجام این عملیات اند. فعالان رمزارز نیز فقط به منظور اخذ وثیقه رمزارزی از وام گیرندگان در این فرایند دخیل می شوند. در نتیجه نباید حساسیت خاصی وجود داشته باشد، اما با توجه به ماهیت جدید و ناشناخته رمزارزها در کشور و نبود قوانین شفاف درباره معاملات رمزارز در ایران، ممکن است بانک مرکزی نیز نگرانی هایی داشته باشد. در نتیجه می توان گفت که بانک مرکزی در کوتاه مدت رویکرد مثبتی به این قضیه ندارد و ممکن است مانع توسعه حداکثری آن شود.»

او با اشاره به اینکه حساسیت های بانک مرکزی و رگولاتور نسبت به هر دو صنعت رمزارز و لندتک زیاد است، می گوید: «کوچک ترین تحرکی در این صنایع می تواند باعث نگرانی بانک مرکزی و رگولاتور شود و زنگ خطر باشد. بنا بر چنین ریسکی، در کوتاه مدت در این نوع همکاری محدودیت های بالادستی زیادی اعمال خواهد شد و فعالان این صنایع مجبورند تا جای ممکن در راستای از بین بردن دغدغه های رگولاتور و بانک مرکزی شفاف سازی کنند. چالش دوم به بحث دسترسی به بازار نقدشونده رمزارزها برمی گردد؛ در حال حاضر بازار رمزارزها در ایران نقدشوندگی مناسبی دارد، البته باید توجه داشت که میزان نقدشوندگی رمزارزهای مختلف، متفاوت است. با این حال، گاهی، در شرایط بحرانی بازار رمزارزها، ارزش رمزارزها به صورت ناگهانی افت می کند، در این مواقع برای حفظ نقدشوندگی بازار نیاز است که به بازار جهانی رمزارزها متصل باشیم. اتصال به بازار جهانی رمزارزها به دلیل وضعیت

اینترنت داخلی و تحریم آدرس های ایرانی در صرافی های خارجی دشوار و حتی نشدنی است و این مسئله می تواند ما را با مشکل روبه رو کند. البته تا به امروز کسب و کارهای رمزارزی داخلی در مدیریت این مسئله موفق بوده اند.»

او اضافه می کند که همکاری لندتک ها و رمزارزی ها نقش تأمین نقدینگی را فقط برای کسانی بازی می کند که رمزارز دارند. در نتیجه عموم مردم از این همکاری بی بهره می مانند و هرچه اقبال عمومی به سرمایه گذاری در حوزه رمزارزها افزایش یابد، نتایج این همکاری نیز ملموس تر خواهد شد.

وثیقه گذاری رمزارزها در ایران مقوله ای جدید

است و به نظر می رسد که رگولاتور نتواند هم زمان با شکل گیری و توسعه آن، قوانینی که باید را تنظیم و اجرایی کند. او در این باره عنوان می کند: «قانون گذار باید کسب و کارهای رمزارزی را به رسمیت بشناسد و برای تمام فعالیت هایشان قوانینی را ایجاد کند و این درست نیست که فقط بخش کوچکی از فعالیت های یک صنف را هدف خود قرار دهد. در حال حاضر میلیون ها نفر در ایران در بازار رمزارز باز یگران داخلی در حال معامله اند و روزانه چند صد میلیارد تومان در این بازارهای داخلی جابه جا می شود. این حجم از معامله ضرورت قانون گذاری را نشان می دهد، اما به این معنا هم نیست که باید بازارها را ببندیم و منتظر باشیم تا چند سال بعد قانونی نوشته شود. ظرفیت باز یگران داخلی رمزارزی به حدی است که خودشان می توانند به قانون گذار کمک کنند تا بهترین و کارآمدترین قوانین همگام با نظام مالی بین المللی را تصویب و اجرا کند.»

او درباره استقبال بانک مرکزی از استفاده از رمزارزها به منظور وثیقه وام ها بیان می کند: «چند سالی است که بانک مرکزی بحث ریال دیجیتال را مطرح کرده و کم و بیش مذاکراتی هم بین بانک ها و کسب و کارهای رمزارزی صورت گرفته که متأسفانه انتظار نداریم این گفت و گوها خروجی ملموسی داشته باشد و امیدوارم که طرز فکر ما اشتباه باشد. حرکت بانک مرکزی و سایر بانک ها به سمت این مسئله می تواند نوبدبخش اتفاقات خوبی برای همکاری صنایع رمزارزی با نظام پولی و بانکی کشور باشد. در صورتی که بانک مرکزی رمزارز را یک دارایی رسمی بداند و برای آن قوانینی تدوین کند، بانک های عامل هم می توانند وثیقه پذیری و مدیریت دارایی های رمزارزی مردم را به عهده بگیرند.»

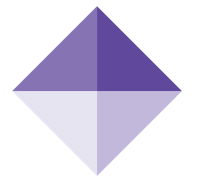
جهانی درباره لزوم همکاری لندتک ها و رمزارزها می گوید: «در حال حاضر بازار رمزارزها یکی از قطب های اصلی سرمایه گذاری مردم است. در شرایطی که بازار بورس رونق چندانی ندارد و بازار و ملک و خودرو نیز تقریباً راکد است، بخش بزرگی از پول نقد جامعه به سمت بازار رمزارز سوق داده شده است. حمایت از سرمایه گذارهای داخلی در چنین وضعیتی منجر به عدم خروج سرمایه از کشور شده و نقش مهمی را در کنترل نرخ ارز ایفا می کند. در واقع، وام دهی به دارندگان رمزارز یکی از روش هایی است که آنها را مجاب خواهد کرد سرمایه هایشان را در داخل مرزهای کشور نگه دارند. این مسئله به اندازه ای مهم است که می تواند به ضرورتی برای توسعه همکاری بین لندتک ها و رمزارزها تبدیل شود.»

◀ رمزارزها؛ مدلی برای اعتبارسنجی کاربران برای دریافت اعتبار

یکی از راه هایی که مردم از طریق آن می توانند ارزش دارایی هایشان را در شرایط رکود و تورمی کشور حفظ کنند، خرید کلاس های دارایی مختلف از جمله رمزارزها است. سالار تحویلدار، مدیر توسعه کسب و کار تترلند، با بیان این موضوع می گوید که هم افزایی میان کسب و کارهای لندتکی و کسب و کارهای رمزارزی این امکان را فراهم می کند که افراد ضمن حفظ دارایی های رمزارزی خود بتوانند قدرت خریدشان را نیز در قالب طرح های اعتباری و وام ها افزایش دهند.

او می گوید: «از آنجا که شرایط اقتصادی حاکم بر کشور فعالیت اقتصادی کسب و کارها را دشوار کرده، چنین همکاری هایی می تواند به رونق گرفتن بازار آنها کمک کند؛ وقتی قدرت خرید مردم افزایش یابد، تقاضا در بازار نیز افزایش می یابد و بازار کسب و کارها رونق پیدا می کند.»

نرخ نکول بالا در بانک های کشور در شرایط رکودی، مشکلات زیادی را برای آنها ایجاد کرده و برخی بر این باورند که اعتباردهی از راه اعتبارسنجی بر مبنای دارایی رمزارزی می تواند این نرخ نکول را به حداقل برساند. با توجه به نقدشوندگی رمزارزها، کسب و کارهای لندتکی و اعتباردهی رویکرد مثبتی به همکاری با مجموعه های رمزارزی شناخته شده دارند. تحویلدار ضمن بیان نکات بالا، می گوید: «نکته مهمی که وجود دارد این است که با توجه به رویکرد اخیر بانک مرکزی که رمزارزها را ابزاری برای ضمانت های قانونی در دریافت وام و اعتبار نمی داند، آنچه در واقع



اتفاق می‌افتد خلاف قانون نیست، زیرا اساساً رمزارزها مدلی برای اعتبارسنجی کاربران برای دریافت اعتبار است و در نهایت آنچه به اسم تضامین به اعتبار یا وام‌دهنده ارائه می‌شود، تضامینی قانونی است. نکته دیگر این است که به دلیل ماهیت نوسانی رمزارزها و جدید بودن این کلاس دارایی ریسک‌هایی وجود دارد که مجموعه‌های رمزارزی در همکاری با مجموعه‌های لندتکی باید به آنها توجه کنند. در نتیجه می‌توان گفت که همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها بدون چالش نخواهد بود.»

مهم‌ترین چالشی که در همکاری و هم‌افزایی میان دو حوزه لندتک و رمزارز در کشور وجود دارد، عدم شفافیت قانون و نگرش بانک مرکزی به این دو حوزه و همچنین همکاری‌شان است. تحویلدار می‌گوید که در سال‌های اخیر با رشد فضای رمزارزی، ظرفیت زیادی در بخش‌های مختلف اقتصاد نظیر وام و اعتباردهی به وجود آمده، اما عدم قانون‌گذاری و شفافیت رویکردهای نهادهای مربوطه در کشور باعث شده رمزارزها دست‌به‌عصا تر از گذشته قدم بردارند: «اعتبارسنجی از راه دارایی رمزارزی برای ارائه وام و اعتبار، یکی از سرویس‌ها و حوزه‌های جدیدی است که در کشور شکل گرفته و تجربه کسب‌وکارهای نوپا در ایران نشان داده که رگولاتور همیشه یک قدم عقب‌تر از کسب‌وکارها حرکت می‌کند و عملاً نمی‌توان گفت که هم‌زمان با شکل‌گیری یک ایده یا حوزه کاری، قوانین آن نیز بر ساخت می‌شود. در نتیجه کسب‌وکارهایی که شکل می‌گیرند، بدون وجود قوانین مشخص و شفاف به فعالیت خود ادامه می‌دهند.»

او درباره عملکرد تترلند در این حوزه توضیح می‌دهد: «تترلند تا امروز توانسته در بحث اعتباردهی به سازوکار مشخصی برسد که در آن اعطای اعتبار هم‌سوی قوانین کشور باشد و فکر می‌کنم که سایر مجموعه‌های رمزارزی نیز سازوکارهای تعریف‌شده خودشان را دارند. با وجود این اگر رگولاتور با همکاری و هم‌فکری مجموعه‌های رمزارزی اقدام به قانون‌گذاری کند، شرایط هم برای کسب‌وکارها و هم برای مردم بهتر خواهد شد و شفافیت و اعتماد در فضا افزایش خواهد یافت.» او درباره استفاده صنعت بانکی از اعتبارسنجی از راه سنجیدن میزان دارایی رمزارزی برای ارائه وام به مردم می‌گوید: «با توجه به شرایط خاص و ظرفیت‌های موجود رمزارزی کشور، رمزارزها می‌توانند در زمینه ضمانت و اعتبارسنجی ایفای نقش کنند، هرچند که قانون‌گذار محدودیت‌هایی برای بانک‌ها در زمینه فعالیت در حوزه رمزارزها

وضع کرده که امکان ارائه خدمات بر بستر رمزارزی را به بانک‌ها نمی‌دهد. این در حالی است که گفت‌وگوهای ما با بانک‌های مختلف حاکی از این است که آنها علاقه زیادی به اعطای اعتبار به دارندگان رمزارز دارند و اگر قوانین آن ایجاد شود، از آن استقبال می‌کنند. اما در حال حاضر به دلیل محدودیت‌های قانونی و عدم شفافیت رگولاتور در این حوزه نمی‌توانند به صورت مستقل به این ایده جامه عمل بپوشانند.»

او در آخر درباره ضرورت همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها عنوان می‌کند: «فضای فین‌تک با سرعت بالایی در حال رشد است و رمزارزها نیز یکی از جدیدترین بخش‌های آن است و همکاری مجموعه‌های مختلف فعال در هر یک از حوزه‌های مختلف فین‌تک نظیر لندتک‌ها و رمزارزها، می‌تواند به خلق ارزش و ایجاد خدماتی منتهی شود که تا امروز کم‌نظیر بوده است. تعداد سرمایه‌گذاران

حاضر در رمزارزها و امکان ارائه وام و اعتبار از طریق لندتک‌ها امکان خوبی برای همکاری در این حوزه و خلق ارزش دوچندان فراهم کرده است.»

◀ مولد شدن دارایی‌های مردم در سایه ارتباطات اکوسیستمی

به گفته محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران، در وضعیت کنونی که اقتصاد کشور به آن دچار شده، توان مالی مردم کاهش یافته و همکاری بین لندتک‌ها و پلتفرم‌های رمزارزی می‌تواند مفید باشد. او توضیح می‌دهد: «هر اقدامی که بتواند زمینه دریافت وام، اعتبار و سرمایه‌گذاری خرد را برای مردم فراهم کند، مفید و مؤثر است. با توجه به شاخص‌های کلان اقتصادی مربوط به رکود و تورم، قدرت خرید مردم در سال‌های اخیر کاهش یافته و طبیعتاً از هر راهکاری که بتواند براساس دارایی‌های مختلف مردم توان مالی آنها را افزایش دهد، استقبال می‌شود و به بهبود وضعیت کلی اقتصادی جامعه کمک خواهد کرد.»

دارایی‌های دیگری را هم می‌توان در این مدل همکاری متصور شد. آزادانی در این باره اظهار می‌کند: «از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خرد یا حتی سرمایه‌گذاری‌هایی مانند بیمه عمر و پس‌انداز نیز می‌توان مانند رمزارزها استفاده کرد. از این منظر همکاری بین کسب‌وکارها و بازیگران مختلف درون اکوسیستم مالی کمک زیادی می‌کند. نوآوری در همکاری بین آفرینان اکوسیستم مالی کشور حوزه‌ای است که کمتر به آن توجه شده است. شکل‌گیری همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها یکی از این نوآوری‌هاست که نقطه شروع خوبی به نظر می‌رسد، ضمن اینکه می‌تواند نیازهای جامعه و نسل‌های جدیدتر را که با تجربه آنلاین همراه‌تر بوده و ریسک‌پذیری بیشتری دارند مرتفع کند.»

وقتی اعتباری به واسطه وجود دارایی‌هایی مانند رمزارزها اعطا شود، می‌توان انتظار داشت نرخ نکول آن کاهش یابد و به صفر میل کند. البته باید توجه داشت که سطح ریسک در بازارهای مختلف، متفاوت است و سیاست لندتک‌ها باید در این باره متناسب با هر بازار تنظیم شود. آزادانی با بیان این موضوع می‌گوید: «برای مثال، دارایی‌هایی که در بورس تحت عنوان صندوق ETF نگهداری می‌شوند، با دارایی‌هایی که در صندوق با درآمد ثابت نگهداری می‌شوند، متفاوت است؛ هرچه ریسک بالاتری وجود داشته باشد، ضریبی که می‌توان براساس آن به تخصیص اعتبار و تسهیلات پرداخت نیز متفاوت می‌شود. از این منظر نوساناتی که در هر یک از رمزارزها وجود دارد، روی طراحی چهارچوب تخصیص اعتبار لندتک‌ها اثرگذار است؛ این طراحی باید به شکلی باشد که میزان اعتبار و وام در عین حال برای مشتری هم‌کشش و جاذبه لازم را داشته باشد. اما فارغ از این موضوع، اعطای وام با وثیقه رمزارزها می‌تواند نرخ نکول را تا حد زیادی تحت تأثیر قرار دهد و راهکار جذابی برای نهادهای و مجموعه‌هایی باشد که



**آزادانی:
نوآوری در
همکاری بین
نقش آفرینان
اکوسیستم مالی
کشور حوزه‌ای
است که کمتر به آن
توجه شده است.
شکل‌گیری همکاری
بین لندتک‌ها و
رمزارزها یکی از این
نوآوری‌هاست
که نقطه شروع
خوبی به نظر
می‌رسد، ضمن
اینکه می‌تواند
نیازهای جامعه و
نسل‌های جدیدتر
را که با تجربه آنلاین
همراه‌تر بوده
و ریسک‌پذیری
بیشتری دارند
مرتفع کند**

مهرتراکتس

تنظیم‌گری

۸۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

می‌خواهند در زمینه ارائه وام و اعتبار فعالیت کنند.» به عقیده او، یکی از چالش‌های همکاری لندتک‌ها و رمزارزها به مسئله رگولاتوری برمی‌گردد. البته این تنها چالش این همکاری نبوده و می‌توان به موضوعات دیگری نظیر نحوه همکاری با دیگران اکوسیستم با یکدیگر نیز اشاره کرد. او در این باره بیان می‌کند: «همکاری با دیگران اکوسیستم با یکدیگر می‌تواند شاخصی مهم برای سنجش موفقیت آن تلقی شود، اما این موفقیت در صورتی حاصل می‌شود که چهارچوب‌ها و مرزهای همکاری بین این کسب‌وکارها مشخص و تعریف شده باشد.»

این مرزبندی به این معنا است که هر کسب‌وکاری باید در زمینه تخصصی خودش فعالیت کند و همکاری آن با دیگران باعث ارتقای سطح سرویس‌ها، کیفیت خدمات و خلق ارزش در کسب‌وکارها شود و اگر این‌طور نباشد این همکاری‌ها به مدل کسب‌وکاری شرکت‌ها لطمه می‌زند. چالش دیگری که در این همکاری‌ها وجود دارد، به کاهش ارزش رمزارزها برمی‌گردد؛ با توجه به رمزارز بودن وثیقه ارائه‌شده برای دریافت وام از طریق همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها، کاهش ارزش رمزارزها ارزش آن وثیقه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. علاوه بر این، نوسانات رمزارزها نیز با یکدیگر متفاوت است و باید دید که چه رمزارزهایی برای این کار مناسب‌ترند. اگر به این مسئله توجه نشود، مجموعه‌ای از مطالبات غیرقابل وصول خواهند شد و نرخ نکول لندتک‌ها بالا می‌رود.»

آزادانی چندان به رویکرد بانک مرکزی خوش بین نیست و می‌گوید با توجه به نوع نگاهی که به حوزه رمزارز وجود دارد، به نظر نباید امیدوار بود که بانک مرکزی اجازه دهد بانک‌ها برای اعطای وام، وثیقه رمزارزی را بپذیرند. او در این باره توضیح می‌دهد: «از آنجا که بانک‌ها مؤسساتی هستند که با مجوز بانک مرکزی فعالیت می‌کنند و تمام فعالیت‌های خود را در چهارچوب سیاست‌های کلی نظام پولی کشور

صورت‌بندی می‌کنند، با وجود مزایایی که اعطای وام با وثیقه‌گذاری رمزارز در بحث کاهش نرخ نکول دارد، آنها وارد این حوزه نشده‌اند و در این نوع همکاری ابهام جدی وجود دارد. اما این روش در گام اول برای لندتک‌هایی که از راهی غیر از سیستم بانکی تأمین مالی می‌کنند و برای آنهایی که در حوزه BNPL فعالیت دارند، مثمرتر خواهد بود. در نتیجه در حوزه BNPL این همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها می‌تواند سقف اعتبارات خرد را افزایش دهد (البته تا آن آستانه‌ای که امکان‌پذیر است) و زمینه‌ساز یک همکاری موفق و روبه‌رشد باشد. شایان ذکر است که در این زمینه باید به توسعه زیرساخت‌ها و ابزارهای فناوری لازم برای توثیق و فریز شدن دارایی‌هایی که وثیقه در نظر گرفته شده‌اند توجه کافی داشت.»

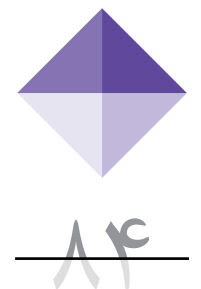
هنوز هیچ چهارچوب و ضابطه قانونی برای این همکاری‌ها وجود ندارد. آزادانی می‌گوید: «برای مثال اگر مشتری شکایت کند که یک پلتفرم خاص دارایی او را وثیقه کرده، حتی اگر بین آن فرد و پلتفرم قرارداد هم منعقد شده باشد، آیا به لحاظ قانونی این موضوع وجاهت دارد؟ یا احکام قانونی که می‌تواند برای این شکایت صادر شود تا آن دارایی از فریز شدن خارج شود چیست؟ چنین مسائلی از جمله موضوعاتی است که هنوز برای آن زیرساخت قانونی و مشخص وجود ندارد.»

به عقیده او، «اعتماد» نیز مقوله مهمی است که باید در کانون توجه قرار گیرد و با اینکه دارایی‌های رمزارزی در طول مدت بازپرداخت وام به صورت وثیقه نگهداری می‌شوند، باز هم نیاز داریم که مردم به پلتفرم‌ها اعتماد کنند. همچنین اگر بحث نگهداری کلیدهای مربوط به توکن‌ها مطرح شود، باید به امنیت اطلاعات نیز توجه کرد و این نکته از جمله چالش‌هایی است که باید به آن فکر کرد: «حوزه‌های نوآورانه و موضوعات جدید عموماً ابتدا خودشان وارد بازار می‌شوند و تجربه اولیه را رقم می‌زنند. بنابراین بدیهی است که در این مسیر با چالش‌هایی نیز مواجه شوند و مسیری پرپیچ‌وخم را طی کنند، اما این مسیر در نهایت باید به نقطه ثبات برسد و منجر به رشد کسب‌وکار شود. در این مسیر نقش رگولاتور پررنگ می‌شود، زیرا حوزه‌هایی نظیر همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها که جدید و نوظهورند، هنوز ضریب نفوذ بالایی در بازار ندارند و اگر در همین ابتدای امر رگوله شوند، از بین می‌روند. مدل کار هنوز برای خود لندتک‌ها و رمزارزها مشخص نشده و طبیعتاً با توجه به اینکه رگولاتور همیشه چند قدم از نوآوری عقب است، مرحله فعلی ایجاد و توسعه چهارچوب دقیق و روشن برای این موضوع و اجرایی کردن آن خواهد بود.»

به باور او، همکاری بین اکوسیستم رمزارزی و لندتک‌ها می‌تواند همکاری خوب و سازنده‌ای باشد و به نفع همه تمام شود: «درواقع، این همکاری درون اکوسیستم مالی یک زوج فین‌تکی کارآمد می‌سازد که می‌تواند زمینه‌ساز افزایش رفاه مردم شوند. همچنین این همکاری امکان جذب سرمایه‌گذاری‌های خرد داخلی را نیز فراهم می‌کند و با کاهش ریسک‌ها و نرخ نکول باعث ایجاد تحول در سیستم اعتباردهی کشور می‌شود.»

◀ کلام آخر

فعالان دو حوزه لندتک و رمزارز در کشور بر این عقیده‌اند که همکاری آنها می‌تواند موجب خلق ارزش بیشتری در کشور شود که علاوه بر افزایش قدرت خرید مردم، باعث کاهش نرخ نکول و حتی صفر شدن آن شود. این همکاری مستلزم وثیقه‌گذاری رمزارزها برای دریافت وام است و یکی از جدیدترین اتفاق‌هایی است که در اکوسیستم نوآوری کشور افتاده و بازیگران آن در حالی مشغول به کار شده‌اند که این حوزه نیز مانند برخی دیگر از حوزه‌های نوآور، رگوله نشده است. برخی بر این باورند که حوزه‌های نوآوری، از جمله حوزه همکاری بین لندتک‌ها و رمزارزها، هنوز ضریب نفوذ بالایی در بازار ندارند و رگوله شدن آنها در ابتدای امر موجب از دست رفتن آنها می‌شود، اما برخی دیگر بر این باورند که نبود قوانین مشخص در حوزه‌های نوآوری خود چالش بزرگی است که زمینه‌ساز مشکلات دیگر می‌شود. در نتیجه باید منتظر ماند و دید که بانک مرکزی چه رویکردی را در مقوله وثیقه‌گذاری رمزارزها اتخاذ می‌کند و کسب‌وکارهای لندتکی و رمزارزی از پس چالش‌های این همکاری برمی‌آیند یا خیر؟ ♦



چرا توسعه دیفای در دنیا اهمیت دارد؟



لیلی امینی

مدیر محتوای
بینوست

عصر تراکتس

تثلیم گری

۸۵

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



دنیای مالی همواره در حال تکامل است و اکنون، با ظهور امور مالی غیرمتمرکز یا دیفای (DeFi)، شاهد انقلابی بزرگ در این صنعت هستیم. دیفای نه تنها روندی موقتی نیست، بلکه تغییر پارادایمی در نحوه انجام معاملات مالی به شمار می‌رود و گویا سعی دارد تعریف جدیدی از سیستم‌های مالی ارائه کند! اما چه چیزی دیفای را این قدر حیاتی می‌کند و چرا توجه زیادی را به خود جلب کرده است؟ این یادداشت سعی کرده است به این پرسش‌ها پاسخ دهد.

۱. پارادایم جدید مالی

دیفای به دلیل شکستن مرزهای سنتی و ایجاد رویکردهای مبتکرانه، یک تغییر پارادایم محسوب می‌شود. این فناوری که بر پایه فناوری بلاکچین ساخته شده است، بدون واسطه‌های مالی سنتی مانند بانک‌ها و کارگزاری‌ها عمل می‌کند. دنیایی را تصور کنید که در آن قدرت و کنترل مالی کاملاً در دستان شما باشد، بدون محدودیت‌ها و هزینه‌های نهادهای مالی سنتی؛ این وعده دیفای است.

۲. استقلال و دسترسی جهانی و بدون مرز

قلب دیفای در توانایی آن برای ارائه استقلال مالی نهفته است. به لطف قراردادهای هوشمند، کاربران می‌توانند به‌طور مستقیم و مطمئن در فعالیت‌های مالی مختلف (از وام گرفتن و وام دادن گرفته تا کسب سود) شرکت کنند. این کنترل مستقیم نه تنها توانمندساز و قدرت بخش است؛ بلکه فراگیر نیز است. دیفای درها را رو به کسانی که به‌طور سنتی از سیستم مالی محروم بوده‌اند باز می‌کند و سطحی از دسترسی را ارائه می‌دهد که در تاریخ مالی بی‌سابقه است؛ همه افراد به سرویس‌های این حوزه از هر کجای دنیا دسترسی دارند. ما هم در شرکت مدیریت دارایی رمز ارزی بینوست، توجه ویژه‌ای به حوزه دیفای داریم. در همین راستا، یکی از سبدهای ارز دیجیتال که بینوست ارائه کرده، بی دیفای (BDeFi) است که سبدهای بهینه از بهترین رمزارزهای حوزه دیفای است. کاربران می‌توانند در این سبدها سرمایه‌گذاری کنند و در تلاشیم دسترسی افراد به سرمایه‌گذاری در این حوزه را بهبود بخشیم.

۳. قدرت قراردادهای هوشمند

قراردادهای هوشمند (قراردادهای خوداجرایی) ستون فقرات دیفای محسوب می‌شوند و براساس شرایط توافق بین خریدار و فروشنده به‌طور مستقیم و کدوار نوشته شده‌اند. آنها نیاز به واسطه را از بین می‌برند،

هزینه‌ها را کاهش می‌دهند و افزایش کارایی را به دنبال دارند. این خودکارسازی، تغییردهنده بازی است و تراکنش‌های مالی را سریع‌تر، ارزان‌تر و ایمن‌تر می‌سازد.

۴. تأثیر بر امور مالی سنتی

از تأثیرگذاری دیفای بر بخش‌های مالی سنتی نمی‌توان چشم‌پوشی کرد. ما شاهد ادغام تدریجی بین امور مالی متمرکز و دیفای هستیم که منجر به مدل‌های هیبریدی نوآورانه می‌شود. همین قضیه مؤسسات مالی سنتی را تشویق می‌کند تا در استراتژی‌های خود تجدیدنظر کنند و با این چشم‌انداز جدید و غیرمتمرکز سازگار شوند.

◀ ریسک دیفای

اگرچه ظرفیت دیفای بسیار زیاد است، اما بدون خطر نیست. فقدان مقررات و نظارت می‌تواند شمشیری دولبه باشد؛ از یک طرف، آزادی و نوآوری را ارائه می‌دهد و از سوی دیگر منجر به آسیب‌پذیری امنیتی می‌شود. با این حال، با بلوغ بازار رمزارزها شاهد گام‌هایی به سوی اقدامات امنیتی قوی‌تر و ظهور استراتژی‌های کاهش ریسک هستیم.

◀ رشد و توسعه دیفای

دیفای از مفهومی حاشیه‌ای به اکوسیستمی چندمیلیارد دلاری تبدیل شده است که هم سرمایه‌گذاران فردی و هم سرمایه‌گذاران نهادی را به خود جذب می‌کند. این رشد گواهی بر اعتماد به ظرفیت دیفای برای تغییر شکل چشم‌انداز مالی است. آینده دیفای نامشخص است و همین ابهام، دلیل هیجان‌انگیز بودن این بازار است. با پیشرفت‌های مداوم در فناوری بلاکچین و افزایش علاقه، دیفای برای گسترش بیشتر آماده است. راز رشد و پذیرش پایدار دیفای در پرداختن به چالش‌های کنونی آن نهفته است؛ چالش‌هایی همچون امنیت، مقیاس‌پذیری، تعامل بلاکچین‌های مختلف، پیچیدگی، دشواری استفاده برای کاربران عادی و شفافیت قانونی.

با این حال، من دیفای را کاتالیزوری برای تغییر در چشم‌انداز مالی جهان می‌بینم و مسئله فقط توسعه یافتن آن نیست؛ بلکه تکامل نحوه درک و تعامل ما با سیستم‌های مالی نیز ضروری است. همان‌طور که ما در این حوزه جدید حرکت می‌کنیم، ظرفیت دیفای برای دموکراتیزه کردن امور مالی و توانمندسازی افراد در سطح جهانی به قوت خود باقی خواهد ماند. در نتیجه، در اهمیت توسعه دیفای نمی‌توان اغراق کرد. این مقوله نه تنها تغییری اساسی در نگرش ما به خدمات مالی است، بلکه دفاعی است از خودمختاری، کارایی و فراگیری، و رشد و تکامل این بخش، بدون شک نقشی حیاتی در شکل‌گیری آینده مالی جهان خواهد داشت. ♦



آینده دیفای نامشخص است و همین ابهام، دلیل هیجان‌انگیز بودن این بازار است. با پیشرفت‌های مداوم در فناوری بلاکچین و افزایش علاقه، دیفای برای گسترش بیشتر آماده است. راز رشد و پذیرش پایدار دیفای در پرداختن به چالش‌های کنونی آن نهفته است

توسعه توکن املاک، ورود سرمایه‌گذاران خرد را تسهیل می‌کند

راه برون‌رفت از مشکلات صنعت ساختمان



محمد طهرانی

کارشناس
بلاکچین و
اقتصاد توکن

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



در سال‌های اخیر، به دلیل تشدید تحریم‌ها و کسری بودجه دولت، رشد اقتصادی کاهش یافته و حجم نقدینگی به مراتب افزایش یافته که اثر خود را در افزایش قیمت انواع دارایی‌های مالی نشان داده است. در موضوع دارایی‌های غیرمنقول مانند املاک و مستغلات و به‌ویژه مسکن، از یک سو با کاهش بعد خانواده و افزایش تقاضای مصرفی مواجهیم و از دیگر سو به دلیل غیرممکن بودن واردات این دارایی، شاهد تورمی بیشتر از تورم عمومی در بخش مسکن هستیم. نتیجه آنکه قیمت متوسط مسکن براساس آمارهای منتشرشده توسط بانک مرکزی، در حدفاصل ماه آبان سال‌های ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ بیش از ۵۰ درصد رشد داشته که بیشتر از تورم عمومی است.

اشخاص با هر میزان سرمایه، امکان خرید مسکن را ندارند و برای ورود به این سرمایه‌گذاری حد آستانه ورود لازم است. براساس آمار بانک مرکزی در آبان ۱۴۰۲، کمترین قیمت مسکن معامله‌شده در تهران متری ۳۵ میلیون تومان بوده که با فرض یک آپارتمان پنجاهمتری، به عددی معادل ۱/۷۵۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان به‌عنوان کمترین سرمایه‌گذاری در بازار مسکن می‌رسیم. در بسیاری از کشورها، بانک‌ها این تأمین مالی را برعهده می‌گیرند و افراد را برای عبور از این حد آستانه توانمند می‌کنند، ولی در ایران روش‌های تأمین مالی خانوار از بانک‌ها حداکثر می‌تواند ۲۰ تا ۳۰ درصد از این مبلغ حداقلی را پوشش دهد و از این رو بخش قابل توجهی از افراد چه با هدف مصرف و چه با قصد سرمایه‌گذاری، فرصت افزودن مسکن به سبد دارایی خود را از دست می‌دهند.

انجماد املاک و سرمایه‌های غیرمنقول بانک‌ها و عدم استفاده مولد از آنها در چرخه اقتصادی از یک سو بر عرضه مسکن‌های موجود برای اجاره و خرید تأثیر گذاشته و از سوی دیگر با انجماد منابع بانک، توانایی آنها را در صدور تسهیلات خرید و ساخت مسکن محدود کرده است. در سال‌های اخیر روش‌های مختلفی برای عرضه اموال مازاد بانک‌ها پیشنهاد و عملیاتی شده‌اند، ولی در عمل هیچ‌یک از آنها توانایی حل این مشکل را نداشته‌اند و در نتیجه این دارایی‌ها از چرخه اقتصاد کشور بیرون مانده‌اند.

کاهش سرمایه‌گذاری روی بخش املاک باعث رکود

در ساخت‌وساز مسکن می‌شود. با توجه به اهمیت صنعت ساخت‌وساز در تولید ناخالص داخلی، اشتغال‌زایی بالای این صنعت و نقش مهم آن در عدالت اجتماعی، این رکود برای کشور مطلوب نیست. بانک‌های کشور از دو جهت با این موضوع درگیرند؛ از یک سو بانک‌ها تکالیفی قانونی مبنی بر ارائه تسهیلات تولید و خرید مسکن برای بانک‌ها دارند و از دیگر سو املاک مازاد بانکی دارایی نقدنشده بانکی است و راهکارها برای واگذاری آنها تاکنون سرانجامی نداشته است.

یکی از ابزارهایی که با گسترش فناوری دفتر کل توزیع شده یا به عبارت دیگر بلاکچین در جهان با استقبال مواجه شده، صدور گواهی دیجیتال (توکن) برای هر نوع کالا یا خدمت است. این ابزار در بخش املاک و مستغلات نیز با توکن‌سازی حقوق مترتب بر یک دارایی مانند حق مالکیت یا حق انتفاع توانسته نوبدبخش کاهش یا برون‌رفت از برخی مشکلات ذکرشده باشد.


در این فرایند برای هر ملک یا سبد معینی از املاک، یک نوع توکن منتشر می‌شود. توکن در حقیقت «گواهی اعلامیه بدهکار» ناشر یا مالک است که طی آن حقوق و تعهداتی را برای دارنده توکن در نظر گرفته است. برای مثال، ناشر پرداخت بخشی از ارزش ملک یا حق انتفاع آن را به دارنده توکن تعهد می‌کند. اشخاصی که قصد داشته باشند در حوزه املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کنند می‌توانند با خرید توکن مربوطه، مالک بخشی از آن ملک شوند. بدین ترتیب با کاهش چشمگیر حد آستانه سرمایه‌گذاری در املاک، افراد زیادی که دارای سرمایه‌های خرد هستند می‌توانند با خرید بخشی از توکن‌های یک ملک، در آن ملک با یکدیگر شریک شوند.

توکن‌های املاک ممکن است با هدف مشارکت افراد در مالکیت یک دارایی غیرفعال، یک دارایی در حال بهره‌برداری یا یک دارایی در حال ساخت انتشار یابد که در همه این موارد رابطه مالکیت صاحب توکن با دارایی مربوطه مالکیت مشاع است و نه رابطه صرف سرمایه‌گذاری. مالک توکن در تمام ریسک‌ها و منافع دارایی سهیم است.

هرچند بسیاری از بانک‌ها و فعالان حوزه املاک و مستغلات در صدد ورود به توکن‌سازی املاک هستند، لیکن نخستین توکن املاک منتشرشده در کشور متعلق به شرکت تعاونی نوآوران لوتوس پیروزی وابسته به بانک پارسیان است که توکن خود را به تعداد محدودی از افراد جهت تأمین مالی ساخت پروژه مسکونی واقع در خیابان پیروزی تهران عرضه کرد. براساس اساسنامه این شرکت که به تأیید وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی رسیده، ثبت سهامداری این تعاونی صرفاً می‌بایست بر بستر فناوری بلاکچین باشد و مالکان توکن از سوی این وزارت، سهامداران تعاونی شناخته می‌شوند. ارزش فعلی پروژه ۳/۴۰۰ میلیارد تومان قیمت‌گذاری شده و هر توکن در اولین روز عرضه مبلغی معادل ۱۰۰/۰۰۰ ریال داشته است.

به نظر می‌رسد با وجود موانع در مسیر توسعه فناوری در کشور، تنها راه برون‌رفت از مشکلات و حرکت به سوی تعالی، استفاده از ابزارهای نوآورانه باشد. امید است با همکاری همه ذی‌نفعان صنعت ساختمان در توسعه توکن املاک، این فناوری علاوه بر تسهیل ورود سرمایه‌گذاران خرد به این حوزه، منجر به تسهیلگری در زنجیره تأمین صنعت ساختمان نیز بشود و بتواند گره‌گشای بخشی از مشکلات مردم باشد

مردم باشد



چگونه یک سوپر اپ خاورمیانه‌ای فراگیر بسازیم؟

مدتی است که رقابت بر سر ساختن سوپر اپ‌های خاورمیانه‌ای شروع شده و کارشناسان می‌گویند که این سوپر اپ‌ها فقط در صورتی موفق خواهند شد که از وی‌چت و سرگذشتی که داشته، درس بگیرند. بنا بر گفته‌های آنها، مسئله حریم خصوصی داده‌ها، نبود چهارچوبی مستحکم برای تراکنش‌ها و فعالیت‌های مالی و تمایل خاورمیانه‌ای‌ها به استفاده از سوپر اپ‌های اروپایی و آمریکایی باعث غالب نشدن وی‌چت در خاورمیانه شده است. گویا این موضوع به ایجاد اکوسیستمی مشابه به خلق محیط رگولاتوری نیاز دارد تا علاوه بر هموار کردن راه استفاده مردم از خدمات مالی، به تجربه کاربری آنها نیز توجه کند. آنها معتقدند که فضای پیام‌رسانی به سرعت تغییر می‌کند و موفقیت پلتفرم‌های پیام‌رسان در این منطقه به توانایی آنها در سازگاری با نیازها و ترجیح‌های کاربران بستگی دارد و بومی‌سازی اپ‌ها نکته مهمی است که نباید از آن غافل شد. مادر بخش جهان این شماره، مطلبی از وایرد خاورمیانه را ترجمه کرده‌ایم که به جزئیات همین موضوع پرداخته است.

جهان



محمد رهبان

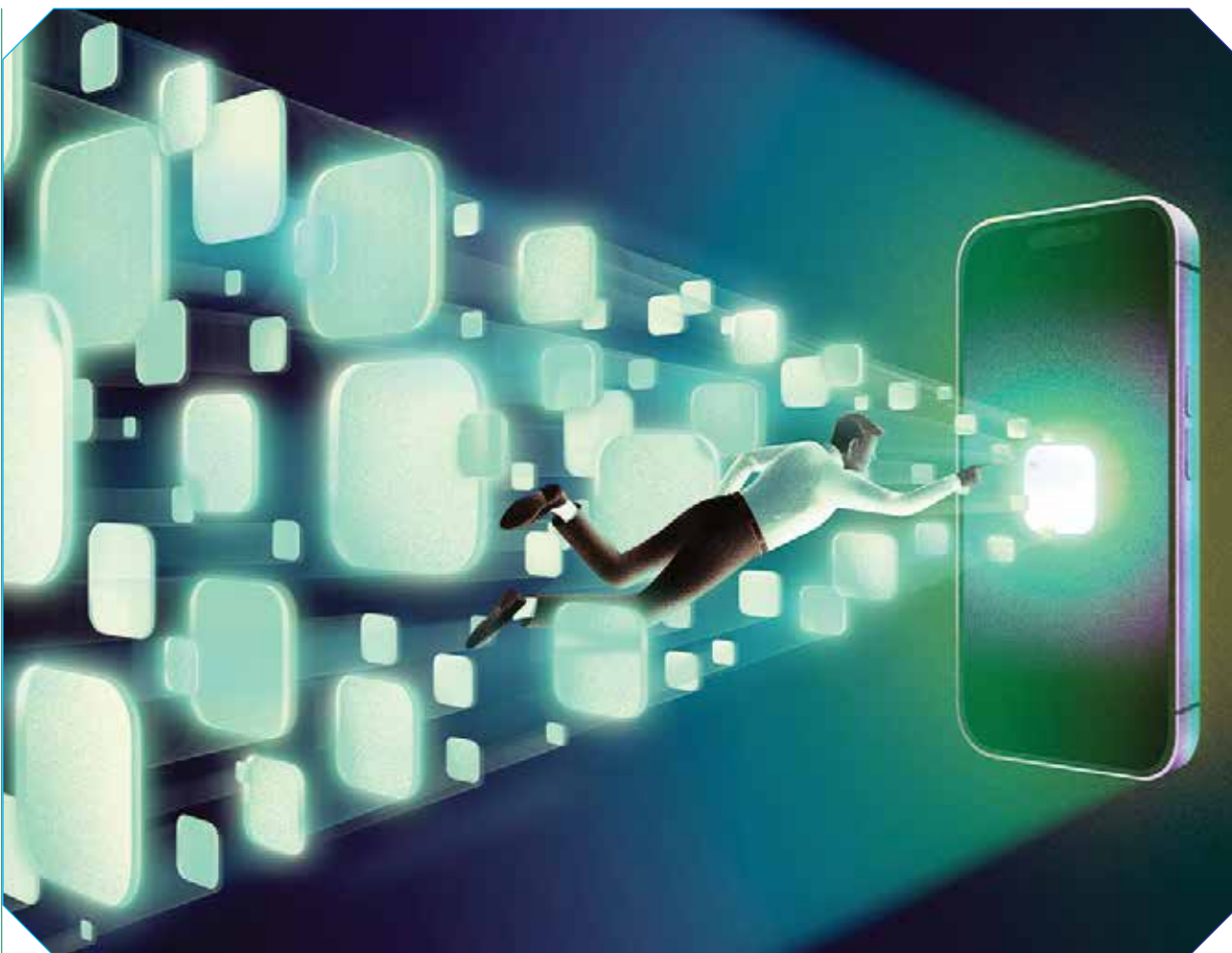
مترجم

عصر تراکتس



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



خیلی وقت است که مسابقه برای ساخت سوپر اپی خاورمیانه ای شروع شده، اما سازندگان این اپ ها باید چند درس از وی چت چین بگیرند

نبرد اپ ها

اکتبر ۲۰۲۲ بود که فضای دیجیتال اولین لرزه های تحولی بنیان برافکن را تجربه کرد. در قلب چین، وی چت با موجی متلاطم روبه رشد که یکی از پیامدهای آن مسدود شدن برخی حساب ها بود. شماری از قربانیان افرادی بودند که جرئت به خرج داده و تصاویری از تظاهراتی نادر در پکن علیه رئیس جمهور، شی جین پینگ، را به اشتراک گذاشته بودند؛ اقدامی جسورانه که محرک زنجیره بی سابقه ای از رویدادها شد. وی چت، شاهراهی برای ارتباطات اجتماعی و حرفه ای، به یکی از بخش های جدایی ناپذیر زندگی مردم تبدیل شده است. اپی که به قدری با بافت جامعه عجین شده که غیبت آن خلئی ایجاد کرد که زندگی افراد متأثر از آن را آشفته کرد. دوستان، خانواده و روابط کاری (که زمانی فقط به اندازه یک لمس صفحه با افراد فاصله داشتند) ناگهان از دسترس خارج شدند. اما از این آشفتگی، روحیه ای سرکش برخاست. کاربران مسدود شده، با عزمی راسخ به بهانه بازگرداندن شاهراه دیجیتال شان، تلاشی خستگی ناپذیر را برای اصلاح وضعیت شروع کردند. آنها درک می کردند که چه چیز بزرگی را از دست داده اند، پس برای بازپس گیری جایگاه شان در قلمروی وی چت از هیچ تلاشی مضایقه نمی کردند. برگرداندن حساب ها قیمتی داشت: وی چت از کاربران می خواست برای کارهایی که منجر به مسدود شدن حساب شان شده، عذرخواهی مکتوب ارائه دهند. کاربران مسدود شده با قلمی در دست با نهایت دقت اظهار ندامت خود را نوشتند و این ابراز پشیمانی شاهدهی بود بر میل شدید آنها به برقراری ارتباط دوباره. این عمل فرمان بردارانه به عرصه نبرد و به نمادی از مقاومت و اجتناب از تسلیم شدن در برابر مسدودسازی حساب تبدیل شد. عذرخواهی های مکتوب به سلاح های امیدبخش و مهماتی برای رخنه به دیوارهایی بدل شد که میان آنها و ارتباطات ارزشمندشان قرار گرفته بود. آنان با هر حرکت قلم، برای بازپس گیری حق شان مبارزه می کردند و می دانستند قدرت واژه ها جهان های دیجیتال ویران شده شان را بازسازی خواهد کرد.



◀ پیچیدگی‌های فراوان

وی چت در اوایل فعالیتش به سرعت مقبولیت پیدا کرد و تا مارس ۲۰۱۲، یعنی کمی بیشتر از یک سال بعد از بنیان‌گذاری اش، به رقم تحسین برانگیز ۱۰۰ میلیون کاربر ثبت‌شده دست یافت. وی چت مانند بسیاری از محصولات و خدمات دیگر تنسنت در آن زمان، با انتقادهایی روبه‌رو شد و کپی پلتفرم‌های موفق مثل واتساپ و Kik در نظر گرفته می‌شد. منتقدان نمی‌دانستند که انقلابی دیجیتال در پیش است. در حال حاضر و براساس گزارشی از BankMyCell، پیش‌بینی می‌شود تعداد کل کاربران فعال ماهانه جهانی وی چت در سال ۲۰۲۳ به ۱٫۶۷۱ میلیارد نفر برسد که نشان‌دهنده رشد چشمگیر ۸/۴۳ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل است. در واقع طبق برآوردها، در مقایسه با سال قبل ۱۳ میلیون کاربر بیشتر به این پلتفرم اضافه شده‌اند. وی چت اکنون با رقم تحسین برانگیز ۱٫۳۰۹ میلیارد کاربر فعال ماهانه پنجمین اپ پرکاربر رسانه‌های اجتماعی جهان است.

◀ تعداد کاربران فعال وی چت

در قلب چشم‌انداز فناوری‌گرای سرزنده و پویای خاورمیانه، پرسشی تأمل برانگیز مطرح می‌شود: چرا برخلاف کل جهان، وی چت در این منطقه پرهیاهو و با همه اشتیاق دیجیتالش، غالب نیست؟ به گفته متخصصان این منطقه تعامل و تقابل پیچیده مناسبات فرهنگی، رگولاتوری و رقابتی احتمالاً در نفوذ محدود وی چت در خاورمیانه تأثیرگذار بوده است. یکی از مسائل تأثیرگذار غالب بودن واتساپ در این منطقه است که حتی پیش از آنکه فیسبوک این پیام‌رسان را بخرد هم جایگاه محکمی برای خود کسب کرده بود. وی چت در ژوئن ۲۰۱۳، یعنی دیرتر از واتساپ، به بازار عربستان سعودی وارد شد و با چالش‌هایی مثل استفاده محدود، نیاز به استفاده از وی‌پی‌ان‌ها، ممنوعیت‌ها و نگرانی‌ها درباره شهرت چین به سوءمدیریت داده‌ها روبه‌رو بود. این مسائل در تلاش تنسنت برای ورود به این منطقه موانع بزرگی ایجاد کردند. عمر کریستیدیس (Omar Christidis) متخصص نوآوری و سرمایه‌گذاری منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (منا) و بنیان‌گذار و مدیرعامل Arabnet اشاره می‌کند که عوامل رگولاتوری در خاورمیانه، به ویژه در امارات متحده عربی و عربستان سعودی «مثل رگولیشن‌های رسانه‌های اجتماعی، حریم خصوصی داده، محدودیت‌های محتوا و تماس‌های اینترنتی می‌توانند برای شرکت‌هایی مثل وی چت مشکل تطبیق ایجاد کنند».

به گفته رشا غملوش (Racha Ghamlouch)، هم‌بنیان‌گذار Digital Digest، یکی از دلایل اصلی غیبت وی چت در بازار خاورمیانه نگاه مصرف‌کنندگان خاورمیانه‌ای به این پیام‌رسان است. «مصرف‌کننده عادی در خاورمیانه وی چت را نه «سوپراپ» یا سیستم‌عامل، عنوانی که وی چت در چین و آسیا برای خودش تبلیغ می‌کند، بلکه اپی ارتباطی و رقیبی برای واتساپ می‌بیند». غملوش معتقد است چنین نگاهی این امکان را به واتساپ داد تا با بهره‌برداری از مزیت اول بودن بسیار بهتر از دیگران عمل کند و اثر شبکه‌ای باعث ایجاد خندقی شد که بیشتر اپ‌های ارتباطی دیگر نمی‌توانند از آن عبور کنند.

علاوه بر این عوامل فرهنگی و اجتماعی نیز احتمالاً بر تصمیم وی چت درباره گسترش در خاورمیانه تأثیر گذاشته‌اند. غملوش توضیح می‌دهد که اغلب مردم خاورمیانه بیشتر رسانه‌ها و سرگرمی‌های اروپایی و آمریکایی را مصرف می‌کنند تا رقیب‌های چینی‌شان را و این ترجیح رسانه‌های غربی به همراه جمعیت بیشتر خاورمیانه‌ای‌های ساکن اروپا و ایالات متحده، روی انتخاب اپ‌های

ارتباطی در خانواده‌ها و حلقه‌های اجتماعی اثر می‌گذارد. او می‌گوید: «وقتی خانواده‌ها می‌خواهند از یکدیگر خبردار باشند، از اپی استفاده می‌کنند که در دسترس بیشترین تعداد از اعضای خانواده است.» اساساً گزاره ارزش سوپراپ در توانایی آن در عمل کردن به‌عنوان مرکزی برای همه نیازهای مصرف‌کننده است. کاربران برای بهره‌بردن از این گزاره ارزش باید بتوانند در اپ چت، هم خرید کنند و هم از خدمات بهره‌گیرند و مهم‌تر از همه در آن تراکنش مالی انجام دهند یا پول نگهداری کنند، اما خاورمیانه در پذیرش کامل مفهوم سوپراپ با مانع بزرگی روبه‌رو شده است؛ آن مانع نبود چهارچوبی مستحکم برای تراکنش‌ها و فعالیت‌های مالی در این اپ‌هاست.

دولت‌های خاورمیانه تا سال پیش هنوز قوانین بانکداری باز را تصویب نکرده بودند. بانک مرکزی سعودی در نوامبر ۲۰۲۲ قانون بانکداری باز را تصویب کرد. بانک مرکزی بحرین که به دلیل پیشگامی در رگولیشن فین‌تک در این بازار تحسین شده است، چهارچوب بانکداری باز را در سال ۲۰۲۰ ارائه و در سال ۲۰۲۲ اعمال کرد. غملوش می‌گوید: «استارت‌آپ‌هایی که در طول بیش از یک دهه اخیر در منافع فعالیت کرده‌اند همچنان با سندباکس‌ها و رگولاتورها همکاری می‌کنند تا الزامات را برآورده کنند و مجوزهایشان را بگیرند.»

در خاورمیانه اهمیت حریم خصوصی و امنیت به ویژه برای سرمایه‌گذاران و آن دسته از سرمایه‌گذاران خطرپذیری افزایش یافته است که به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری در پلتفرم‌های پیام‌رسانی و سایر شرکت‌های فناوری هستند. به دلیل تبعیت وی چت از قوانین حریم خصوصی داده چین که پیروی از درخواست‌های دولت برای دسترسی به داده‌ها را الزامی می‌داند، سابقه این پلتفرم در زمینه حریم خصوصی و امنیت (به قول کریستیدیس) چندان مثبت نیست. «این مسئله این ظن را ایجاد کرده که مسئولان چین می‌توانند به اطلاعات خصوصی کاربران دسترسی پیدا کنند و باعث شده است برخی دولت‌های غربی استفاده از این پلتفرم را محدود کنند.» کریستیدیس اشاره می‌کند که سرمایه‌گذاران خطرپذیر ممکن است در بررسی سرمایه‌گذاری روی پلتفرم‌های پیام‌رسان با سابقه نقض داده‌ها یا تحقیقات رگولاتوری درباره شیوه‌های مدیریت داده‌شان بیشتر احتیاط کنند.

در زمینه حریم خصوصی داده، وی چت به سهم خودش با تحقیقاتی روبه‌رو شده که در گزارشی از Citizen Lab دانشگاه تورنتو در سال ۲۰۱۹ نیز برجسته شده‌اند. این گزارش سانسور پیام‌های ارسالی از کاربران خارج چین را افشا کرد که به نگرانی گسترده کاربران و ناظران منجر شد. کریستیدیس اشاره می‌کند که به دلیل نظام رگولاتوری چین که وی چت ذیل آن فعالیت می‌کند، این خطر وجود دارد که سیاست‌های این پلتفرم تحت تأثیر تصمیم‌های دولت چین، در هر لحظه و با اطلاع قبلی محدود یا بدون اطلاع قبلی تغییر کنند؛ این مسئله برای سرمایه‌گذاران عدم قطعیت ایجاد می‌کند. او می‌گوید: «در چنین مواردی که سرمایه‌گذاران خطرپذیر می‌بینند بدون نظرخواهی از آنها شرایط در شرکت تغییر کرده، احساس ناخوشایندی پیدا می‌کنند.» نبود فرایند حکمرانی روشن و شفاف نیز نگرانی‌های سرمایه‌گذاران خطرپذیر را افزایش می‌دهد.

WIRED

ممبر تراکس

جهان

۱۹

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

تلفیق‌هایی برای تسهیل کارکردهای گوناگون و مشابه وی‌چت یک سوپر اپ بسازد. بنابراین به نظر می‌رسد BOTIM در وضعیت مناسبی برای تبدیل شدن به سوپر اپ قرار دارد. غم‌لوش نیز اشاره می‌کند که هرچند این اپ هنوز در مراحل اولیه فعالیتش است، منابع مالی و شریک‌های استراتژیک لازم را دارد و باید در مرکز توجه قرار بگیرد.

هرچند MNT-Halan در مصر بیشتر در فضای فین تک حضور دارد، به‌ویژه بعد از آنکه سرمایه‌گذاری استراتژیک ۱۲۰ میلیون دلاری تمرکزش را از حمل‌ونقل به خدمات فین تک معطوف کرد و یکپارچه‌سازی‌ها را در سبک خدماتش بهبود بخشید، این شرکت هم با قدرت و بلندپروازانه درصدد سوپر اپ شدن است.

◀ مواجهه با چالش‌های رقیب‌ها

مدثر شیخه، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل Careem می‌گوید گرایش به «اپ‌های چندمنظوره در خاورمیانه رو به افزایش است». این مدیرعامل معتقد است که غیبت وی‌چت فرصتی را برای آن دسته از نقش‌آفرینان محلی فراهم می‌کند که درک بهتری از نیازهای مصرف‌کنندگان این منطقه دارند.

شیخه می‌گوید پذیرش دیجیتالی در عربستان سعودی و امارات متحده عربی ۷۸ درصد و در مصر ۷۴ درصد است. مصرف‌کنندگان خاورمیانه‌ای اپ‌های موبایلی را به بیشتر کانال‌ها ترجیح می‌دهند و «مشارکت مصرف‌کننده در اپ‌ها در امارات متحده عربی، عربستان سعودی و مصر ۱/۶ برابر بیشتر از مشارکت در بازارهای توسعه‌یافته اروپا و آمریکای شمالی است که در آنها وب‌سایت‌ها همچنان غالب‌اند».

Careem از سال ۲۰۱۲ پرداخت‌های دیجیتال را برای خدمات هم‌سفری‌اش برقرار کرده و اکنون بازوی فین تکش، Careem Pay مجموعه کاملی از خدمات مالی را ارائه می‌دهد که تراکنش‌ها را از طریق اپ ساده‌سازی می‌کند. شیخه معتقد است در مواجهه با چالش‌های رگولاتوری و تطبیق، ایجاد مشارکت‌های قوی با ذی‌نفعان، از جمله دولت‌ها، در عبور از موانع و ایجاد اعتماد نزد کاربر کلیدی است. او می‌گوید: «سوپر اپ‌های موفق در سطح جهان با دولت‌ها مشارکت کرده‌اند.» خود Careem نیز همکاری و روابط نزدیکی با دولت‌های منطقه‌ای، صنعت بانکداری، شریک‌های رگولاتوری داشته و مشارکت‌های قدیمی و تثبیت‌شده‌ای در زمینه جابه‌جایی دارد؛ مثل مشارکت با Hala Taxi و Wusool که به زنان اهل عربستان سعودی امکان حضور در بازار کار را می‌دهد.

«مصرف‌کننده عادی در خاورمیانه وی‌چت را نه سوپر اپ یا سیستم عامل، عنوانی که وی‌چت در چین و آسیا برای خودش تبلیغ می‌کند، بلکه اپی ارتباطی می‌بیند.»

تأمین امنیت تراکنش‌های کاربران اهمیت بسیار زیادی برای سوپر اپ‌ها دارد. هم‌زمان که این پلتفرم‌ها خدماتشان را به فعالیت‌های مالی گوناگونی مثل پرداخت، انتقال وجه و خرید گسترش می‌دهند، پیاده‌سازی تمهیدات امنیتی پایدار و مطمئن برای آنها حیاتی می‌شود.

WeChat Pay در تلاش برای تقویت امنیت تراکنش‌های کاربران، قابلیت‌هایی مثل پرداخت با کی‌آرکد و تشخیص چهره را برای تراکنش‌های امن و راحت اضافه کرده است. شیخه می‌گوید که Careem Pay با پشتیبانی از احراز هویت مبتنی بر اثر انگشت، اعتماد و امنیت کاربر در تراکنش‌های دیجیتال را بهبود بخشیده و سطح امنیت را در زمان ورود (login) افزایش داده و فعالیت‌های حساس مشتری را در Careem Pay ممکن کرده است. علاوه بر این Careem Pay از فناوری توکن‌سازی برای جایگزینی اطلاعات کارت



◀ نبرد سوپر اپ‌ها

درباره رقیب‌های اصلی وی‌چت در خاورمیانه، متخصصان این منطقه اذعان می‌کنند که واتساپ همچنان نقش‌آفرین غالب است. غم‌لوش می‌گوید واتساپ در حالی دارد بیش از پیش غالب می‌شود که تجارت اجتماعی را به خدماتش اضافه کرده و به درگاهی کلیدی برای خدمات مشتریان و تحویل محصول تبدیل شده است و این خدمات بخشی از برنامه‌های شرکت مادرش، متا برای یکپارچه‌سازی این پلتفرم با زنجیره ارزش حاوی فیسبوک و اینستاگرام است که هرکدام در این منطقه نزد دموگرافیک‌های متفاوتی محبوبیت دارند.

نقش‌آفرینان بی‌شماری برای تسلط بر بازارهای ارتباطات، تجارت اجتماعی و پرداخت تلاش می‌کنند و رقابت برای تبدیل شدن به سوپر اپ پیشگام در خاورمیانه در حال شدت گرفتن است. در حالی که اپ‌های پیام‌رسان مدام تکامل می‌یابند تا به نیازهای کاربران رسیدگی کنند، شرکت‌هایی مثل Careem خدماتشان را گسترش می‌دهند تا به ارائه حمل‌ونقل، تحویل غذا و تجارت اجتماعی بپردازند. کریستیدیس می‌گوید انتظار می‌رود پلتفرم‌های پیام‌رسانی منا برای موفقیت در این منطقه نوآوری کنند و بر راه‌حل‌های پرداخت و تجارت اجتماعی متمرکز شوند. او می‌گوید: «شرکت‌هایی که می‌توانند تجربه‌ای روان و یکپارچه در خدمات و کانال‌های مختلف ارائه دهند در وضعیت مناسبی برای موفقیت در این فضا قرار خواهند داشت.»

سوپر اپ Careem به‌تازگی از e& (اتصالات سابق) در امارات متحده عربی ۴۰۰ میلیون دلار سرمایه دریافت کرد که می‌تواند در بهبود خدمات و نفوذ این اپ نقشی کلیدی داشته باشد. غم‌لوش می‌گوید: «هرچند Careem در زمینه هم‌سفری با رقیب‌هایی روبه‌رو است، خدمات و قابلیت انتقال پولش در بازارهای نوظهوری مثل پاکستان رشد کرده و می‌تواند جایگاهش را به‌عنوان سوپر اپ پیشگام در امارات متحده عربی و عربستان و احتمالاً سایر بازارهای شورای همکاری خلیج فارس تثبیت کند.»

اولترا اپ Astra Tech، رقیب آینده‌دار دیگری است که در این منطقه مطرح شده است. BOTIM سرمایه‌ای هنگفت به مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار جذب کرده تا با اتکا به محبوبیتش در میان حدود ۱۵۰ میلیون نفر، به‌عنوان پلتفرم ارتباطی سراسر منطقه، و با انجام

مهر تراکنش



ASAEETRAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

هرچند بیشتر کاربران وی چت چینی هستند، این پلتفرم در کشورهای دیگر مثل ایالات متحده، اندونزی، ویتنام و مالزی نیز کاربر دارد که ایالات متحده بیشترین کاربر را در میان این کشورها دارد.

کاربران
(برحسب میلیارد)



* تعداد دانلودها با استفاده از تحلیل رگرسیون خطی براساس داده‌های Statista برآورد شده است.

منبع: www.bankmycell.com

مسترزاکش

جهان

۹۱

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

هرچند زبان عربی بسیار پیچیده است و گویش‌های بی شماری دارد، ابوشیخ مدعی است این مازول که به کاربران امکان ارسال پیام‌های متنی و صوتی به GPT و انجام کارهایی مثل پرداخت قبضه‌ها و ارسال وجه بین‌المللی را می‌دهد، نقش مهمی در موفقیت BOTIM در این منطقه داشته است.

ابوشیخ تلاشی هماهنگ را برای تبدیل BOTIM به اولترا پی انجام داده است تا راه‌حل‌های جامعی برای نیازهای روزمره در خاورمیانه ارائه دهد؛ از جمله برای تمدید گواهینامه رانندگی و کارت شناسایی ملی امارات، پرداخت قبضه‌ها و جریمه‌های رانندگی، درخواست ویزای گردشگری و رزرو پروازها در هواپیمایی اتحاد. او توضیح می‌دهد: «هدف نهایی تبدیل شدن به پلتفرم ارجحی در این منطقه است که زندگی روزمره افراد را آسان‌تر می‌کند و تجربه‌های روانی ارائه می‌دهد.»

مشابه اکوسیستم وی چت که فراتر از یک پیام‌رسان شده است و خدمات گوناگونی ارائه می‌دهد، BOTIM نیز خدمات فین‌تک و تجارت الکترونیک را در پلتفرمی واحد فراهم کرده است. این شرکت با شرکت‌هایی مثل MoneyGram، Fawry، مسترکارت، هواپیمایی اتحاد و دیگران مشارکت کرده تا طیفی از خدمات را به پایگاه کاربرانش ارائه دهد. ابوشیخ می‌گوید: «به نوآوری و اضافه کردن خدمات جدید ادامه خواهیم داد تا BOTIM را به اپی تبدیل کنیم که به نیازهای همه از جمله افراد کمتر برخوردار از خدمات بانکی رسیدگی می‌کند.»

ابوشیخ معتقد است شاید فناوری و افزایش مقیاس فعالیت‌ها برای اپ‌های پیام‌رسان در خاورمیانه کار بسیار دشواری باشد، چالش اصلی و نهایی برای آنها جلب اطمینان کاربر است. او می‌گوید هدفش این است که کاربران را «به پذیرش و اعتماد به آنچه این اپ در این منطقه می‌سازد» ترغیب کند.

مشتری با توکنی منحصر به فرد استفاده می‌کند که در تراکنش‌ها از آن به جای شماره کارت استفاده می‌شود که لایه امنیتی دیگری را اضافه می‌کند. شیخ همچنین می‌گوید که همه تراکنش‌ها و داده‌های شخصی با کمک استانداردهای رمزنگاری پیشرفته رمزگذاری می‌شوند تا از دسترسی بدون اجازه جلوگیری و از اطلاعات حساس محافظت شود. او می‌گوید: «ما امنیت داده‌های مشتریان را بسیار جدی می‌گیریم و قصد داریم به نوآوری در این حوزه ادامه دهیم تا اعتمادی را که در مشتریانمان ایجاد کرده‌ایم حفظ کنیم.»

ایجاد اکوسیستمی مشابه وی چت نیازمند یک محیط رگولاتوری است که از ارتباطات و نیز از خدمات مالی، در کنار نوعی تجربه کاربری پشتیبانی می‌کند و محرک پذیرش سریع می‌شود. عبدالله ابوشیخ، بنیان‌گذار و مدیرعامل BOTIM می‌گوید: «[ایجاد این اکوسیستم] نیازمند سرمایه‌گذاری چشمگیر در فناوری، استعدادها و منابع است.» او اذعان می‌کند: «وی چت بدعتی را برای اپ‌هایی مثل BOTIM باب کرده است.» ابوشیخ می‌گوید نقش آفرینان در خاورمیانه در گذشته بیشتر بر کپی کردن از روی دست ایالات متحده متمرکز بوده‌اند تا ایجاد راه‌حل‌های منحصر به فردی که با توجه به نیازهای این بازار متناسب‌سازی شده‌اند.

او اضافه می‌کند: «با این حال اکنون شاهد جهانی شدن صنعت فناوری این منطقه‌ایم و اپ‌هایی مثل BOTIM در حال به دست آوردن میلیون‌ها کاربر در کشورهای مثل هند، فیلیپین و آسیای جنوب شرقی‌اند.»

BOTIM به تازگی مازول Chat-GPT عرب‌زبانی را توسعه داده که با BOTIM یکپارچه شده و دسترسی به خدمات را از طریق تجارت مکالمه‌ای فراهم می‌کند.

شاید وی چت ظرفیت رشد در بازار خاورمیانه را داشته باشد، اما متخصصان معتقدند احتمالاً آن تجربه موفق در بازار محلی را اینجا کسب نکند. غملوش می‌گوید اگر از بخش‌های مجاور مثل هم‌سفری و تجارت الکترونیک درس‌هایی بگیریم، می‌بینیم که در هم‌سفری جایگاه Careem در منطقه محرک اکتساب آن توسط اوپر شد و در تجارت الکترونیک سرمایه‌گذاری Noon.com در خدمات مشتریان و بومی‌سازی شدید به این شرکت کمک کرد با امثال آمازون رقابت کند. غملوش می‌گوید: «عربی‌سازی خدمات به ندرت به شرکتی کمک کرده بازار منا را به دست آورد.» و بعد اضافه می‌کند که بومی‌سازی واقعی، سازگار شدن با رفتار، انتظارات و دسترسی‌پذیری و همچنین پشتیبانی محلی از مشتریان برای دستیابی به موفقیت ضروری است و نقش آفرینان محلی از همین راه مزیت‌هایشان را ایجاد کرده‌اند.

در بحث ظرفیت وی چت در خاورمیانه، شاید این پلتفرم به دلیل مسائل رگولاتوری و نگرانی‌های یادشده درباره حریم خصوصی داده با چالش‌هایی روبه‌رو شود، اما در عین حال طیف گسترده‌ای از خدمات مثل پرداخت، تجارت اجتماعی، بازی، ارتباطات و خدمات دیگر را ارائه می‌دهد و همین خدمات باعث شده‌اند این اپ در چین فرمانروایی کند. به نظر کریستیدیس اگر وی چت بتواند به این نگرانی‌ها رسیدگی کند و محصولاتش را بهبود بخشد و انتظارات منطقه‌ای را برآورده کند، شاید بتواند جایگاهی در بازار منا به دست آورد. او می‌گوید: «فضای پیام‌رسانی به سرعت تغییر می‌کند و موفقیت پلتفرم‌های پیام‌رسانی در این منطقه به توانایی آنها در سازگاری با نیازها و ترجیح‌های کاربران بستگی دارد.» اسرا الشافعی، بنیان‌گذار و مدیر ارشد Majal.org و عضو هیئت‌مدیره بنیاد Wikimedia و Tor Project می‌گوید پلتفرم‌های دیجیتال مثل وی چت دسترسی به اطلاعات و ارتباطات را در جوامع تسهیل می‌کنند، اما در عین حال خطرهایی را هم به همراه دارند. او

در حوزه روبه‌رشد اپ و دیجیتال در خاورمیانه و با آگاهی فزاینده افراد از اهمیت حریم خصوصی و امنیت، هر سوپر اپ بومی‌ای باید اعتماد سرمایه‌گذاران، رگولاتورها، دولت و عموم مردم را به دست آورد تا موفق شود و در جایگاه پرکاربردترین و قابل اعتمادترین اپ توده‌های مردم قرار بگیرد

می‌گوید: «وقتی ما کاربران به اشخاص ثالثی اتکا می‌کنیم که از لحاظ قانونی این قدرت را دارند که بدون شفافیت یا مسئولیت‌پذیری کامل هر کاری با داده‌های ما انجام دهند، مثلاً آنها را بفروشند یا در اختیار نهادهای دولتی قرار دهند، خطر بزرگی را به جان می‌خریم.» در شکایتی که ایالت کالیفرنیا در اوایل سال ۲۰۲۱ ثبت کرد، شاکیان تنسنت را متهم به مبادرت به سانسور، رصد و اشتراک‌گذاری داده‌های کاربران با مسئولان چینی از طریق اپ موبایلی وی چت کردند. این دادخواهی که به دنبال ارائه شکایتی گروهی بود، ادعا می‌کرد که این شیوه‌ها حقوق آزادی بیان و حریم خصوصی شاکیان را نقض می‌کنند و غیرعادلانه و به زیان کاربران وی چت در کالیفرنیا به تنسنت سود می‌رسانند. دولت ترامپ تلاش کرد با توجه به نگرانی‌ها در زمینه امنیت ملی وی چت را مسدود کند. او این اپ را متهم می‌کرد که «مقادیر بسیار زیادی» از داده‌های کاربران را جمع‌آوری می‌کند و

برای حزب کمونیست چین راهی برای سانسور یا تحریف اطلاعات فراهم می‌سازد.

الشافعی نیز می‌گوید که منا در به رسمیت شناختن ذهنیت «اهمیت حریم خصوصی» در منطقه چند سال عقب است و بسیاری از کاربران اپ‌ها را خودخواسته و بدون توجه به سابقه شرکت در رصد و بهره‌برداری از داده‌ها دانلود می‌کنند که برای برخی جامعه‌های محروم می‌تواند حکم مرگ و زندگی را داشته باشد. او در ادامه می‌گوید: «ما با کمبود پلتفرم‌های حافظ حریم خصوصی مواجه نیستیم؛ انجمن‌های اینترنتی، ابزارهای ذخیره‌سازی ابری و اپ‌های پیام‌رسانی داریم که از رمزنگاری سرتاسری برای محافظت از داده‌های کاربران استفاده می‌کنند که در حال حاضر باید بیش از پیش از آنها استفاده کنیم.»

یکی دیگر از ابعاد نگران‌کننده وی چت مینی برنامه‌های این اپ است؛ این شرکت ادعا می‌کند این مینی برنامه‌ها پلتفرمی برای توسعه‌دهندگان است تا اپ‌های سبکی درون این اپ بسازند. گزارش امنیت سایبری سالانه‌ای که تیم فنی واکنش اضطراری شبکه کامپیوتر ملی / مرکز هماهنگی چین (CNCERT/CC) زیر نظر نهاد ناظر اینترنت در چین منتشر کرده است، ریسک‌های «قابل توجه» نشئت داده‌های شخصی ناشی از مینی برنامه‌های سوپر اپ وی چت متعلق به تنسنت را نشان می‌دهد. در این گزارش آمده است که بیش از ۶۰ درصد از ۵۰ مینی برنامه بانکداری شخصی آزمایش شده، اطلاعات را روی دستگاه‌ها و در زمان انتقال رمزنگاری نمی‌کنند. علاوه بر این تدابیر محافظتی بیش از ۹۰ درصد این اپ‌ها برای داده‌های حساس کاربران ناکافی بوده است. الشافعی می‌گوید: «هیچ دیده‌شدن و حضوری آن قدر نمی‌ارزد که برایش امنیت را به خطر بیندازیم، زیرا پیامدهای این آسیب بلندمدت‌تر است.» در حوزه روبه‌رشد اپ و دیجیتال در خاورمیانه و با آگاهی فزاینده افراد از اهمیت حریم خصوصی و امنیت، هر سوپر اپ بومی‌ای باید اعتماد سرمایه‌گذاران، رگولاتورها، دولت و عموم مردم را به دست آورد تا موفق شود و در جایگاه پرکاربردترین و قابل اعتمادترین اپ توده‌های مردم قرار بگیرد



با اعضای هیئت مدیره هدینگ‌های فناوری بانک‌ها آشن شوید



در بخش راهنمای این شماره علاوه بر آشنایی با مدیرعامل‌ها و اعضای هیئت مدیره هدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌های کشور، با پنج شرکت فعال در حوزه بانکداری باز نیز آشنا می‌شوید؛ «فینوتک»، «سنباد»، «آرک»، «کبالت» و «فرا بوم» پنج کسب‌وکاری اند که آنها را در بخش «اپ‌ها»ی این شماره معرفی کرده‌ایم. معرفی محصول این شماره نیز به دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینای شرکت فیناپ‌تک اختصاص یافته است. «هوش مصنوعی»، «حاوی بیگ‌تک»، «رهبری در متاورس» و «تحول بزرگ دیجیتال» نیز چهار کتابی هستند که معرفی‌شان کرده‌ایم. همچنین، اگر اهل خواندن مجلات مهم فناوری‌های مالی جهان هستید، ما جدیدترین مطالب مجلات «فورچون»، «بلومبرگ بیزینس ویک»، «وایرد»، «فین‌تک»، «امریکن بنکر» و «بارونز» را ترجمه کرده‌ایم که در صفحات پیش رو در دسترس‌تان است.

راهنما



تاریخ انتشار

ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Charoen Pokphand
(کرون پوکفند)

تیراژ

۸۵۲ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

fortune.com

سوژه‌ها

#سرمایه #شد

#سرمایه گذاری

موفقیت به کمک مشتری

شرکت سیلز فورس، یک شرکت رایانش ابری در سانفرانسیسکو است. این شرکت در ابتدای رشد صنعت فناوری، نقشی

بلومبرگ
بیزینس ویک

کلیدی در این عرصه ایفا کرد. شرکت سیلز فورس در آن زمان، نرم افزارهایی به سایر کسب و کارها می فروخت. در دوران همه گیری کرونا شرایط طوری پیش می رفت که مدیران این شرکت را متقاعد کرد عصر طلایی فروش نرم افزارها به پایان رسیده است. با این حال، اهالی این شرکت، فعالیت های خود را متوقف نکردند و تلاش هایشان را در مسیری جدید پیش بردند. این شرکت را نخستین بار فردی به اسم مارک بنی یف راه اندازی کرد. مجله بلومبرگ بیزینس ویک، تیتراول و طرح جلد خود را به این چهره و شرکتش در حوزه فناوری اختصاص داده است. او در مصاحبه اش توضیح داده که چطور مقوله «تجربه مشتری» را کشف و تلاشش را در این مسیر آغاز کرده است. از نگاه او، پیش بردن کسب و کار در مسیر تجربه مشتری می تواند لذت بخش و در عین حال سودآور باشد. این دقیقاً همان اتفاقی است که در کسب و کار خودش رخ داده است. در حال حاضر شرکت او در آمریکا، شرکتی پیشرو در مدیریت روابط مشتریان شناخته می شود. این شرکت رویکردی متفاوت در این زمینه دارد و به همین دلیل الگوی سایر شرکت ها قرار گرفته است. بنی یف نرم افزاری را راه اندازی کرده که دقیقاً خدمات را در زمینه مدیریت تجربه مشتری ارائه می کند. به همین دلیل این چهره را به ابتکار و نوآوری می شناسند، زیرا توانسته انقلابی بزرگ در روابط مشتریان و فروشندگان ایجاد کند. جالب اینجاست که بنی یف از ابتدا قصد نداشت وارد چنین فضایی شود، اما به مرور دریافت که باید در اهداف و برنامه های زندگی خود تجدید نظر کند و همین مسئله باعث شد در مسیر موفقیت قدم بردارد. او در حال حاضر تیمی قدرتمند و قوی دارد که در زمینه ارتباط مؤثر و موفق با مشتری در دنیا مطرح و شناخته شده است. همین مسیر موفقیت آمیز باعث شده درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۲ به ۲۶ میلیارد دلار برسد.



نسیم بنایی
مترجم

ممبر تراکتس



۹۴

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

جاشوا کوشنر چط

جاشوا کوشنر، سرمایه دار و کارآفرین، چطور توانست به ۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار دست پیدا کند؟

فورچون

این پرسشی است که نشریه فوربز سعی کرده از طریق گفت و گو با این کارآفرین موفق به آن پاسخ دهد. کوشنر با سرمایه گذاری هایی که روی شرکت هایی نظیر اینستاگرام، استرایپ و اوپن ای آی داشت، توانست به یک میلیارد بزرگ در جهان تبدیل شود. نشریه فورچون پیش از آنکه به این شخصیت بپردازد از جان کالیسان گفته، کسی که در سال ۲۰۱۰ به کمک برادرش استارتاپی را راه اندازی کرد که یکی از بزرگ ترین و مطرح ترین استارت آپ های آمریکا شناخته می شد. با این حال شرکت او با نام «استرایپ» که در عرصه خدمات مالی و نرم افزار فعالیت می کند، در دوران همه گیری کرونا دچار بحران هایی شد که بعداً با بالا رفتن تورم در آمریکا، تشدید هم شد. به این ترتیب شرایطی بحرانی داشت و می دانست که هر لحظه امکان دارد دچار بحران و ورشکستگی شود و دقیقاً در همین شرایط بود که با کوشنر آشنا شد. او مشکلاتش را با کوشنر مطرح کرد. کوشنر در سی و هشت سالگی به شهرت

تاریخ انتشار

۱۱ دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

مایکل بلومبرگ

تیراژ

۳۲۵ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

سپتامبر ۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک سیتی

وبسایت

bloomberg.com/
businessweek

سوژه‌ها

#فناوری #تجربه مشتری

#مشتری



در سال ۲۰۲۴ منتظر چه چیزهایی باشیم؟

یکی از سوژه‌هایی که نشریه فین تک به آن پرداخته، این است که هوش مصنوعی چطور می‌تواند عرصه فناوری مالی را متحول کند. برای

فین تک

پاسخ به این پرسش، میزگردی تشکیل شده و از چندین نفر که در این عرصه در سطح بین‌المللی فعالیت دارند، مواردی را پرسیده‌اند. پاسخ آنها تا حدود زیادی در این مسیر راه‌گشا بوده است. نخستین مسئله‌ای که مطرح شده «امنیت سایبری» است. با پیشرفت‌هایی که اخیراً در دنیای دیجیتال حاصل شده، انتظار می‌رود کلاهبرداری‌ها هم شکل تازه‌ای به خود بگیرند و در نتیجه باید به فکر روش‌هایی برای پیشگیری از کلاهبرداری‌های مدرن باشیم. انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۴ شاهد رشد بخش «امنیت سایبری» به‌ویژه در عرصه خدمات مالی باشیم. از هوش مصنوعی می‌توان با اهداف مختلفی استفاده کرد. رهبران جهان هم نگران چنین مشکلاتی اند و می‌دانند که باید با ایجاد تحولاتی، میزان امنیت را افزایش داد. رشد بلاکچین و رمزارز، یکی دیگر از مسائلی است که در نشریه فین تک بررسی شده است. با توجه به پیشرفت‌هایی که اخیراً در عرصه فناوری شاهد بوده‌ایم، انتظار می‌رود چشم‌انداز پیشرفت فناوری بلاکچین هم مثبت باشد و همچنان شاهد رشد و توسعه افق‌ها در این بخش باشیم. شرکت‌ها در سال ۲۰۲۴، ابعاد جدیدی از بلاکچین را کشف کرده‌اند و به بهره‌برداری رسانده‌اند. با این حال، در زمینه رمزارزها، احتمالاً در سال ۲۰۲۴ شاهد شرایطی بحرانی خواهیم بود. انتظار می‌رود اوضاع به‌مرور بهبود پیدا کند، ولی به هر حال، سال آینده شرایط سخت و دشوار خواهد بود. بهره‌گیری از هوش مصنوعی و یادگیری ماشین هم از دیگر مواردی است که در سال ۲۰۲۴ پیشرفت‌های جدیدی را تجربه خواهد کرد.

ممبر تراکتس

دکمه

۹۵

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



تاریخ انتشار

دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

Byzclick Media Group

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۲۰۱۹

دفتر مرکزی

نوروویج، بریتانیا

وبسایت

fintechmagazine.com

سوژه‌ها

#فناوری مالی #فین تک

#سال ۲۰۲۴

ورمیلیاردر شد؟

زیادی رسیده و به سرمایه‌گذاری معروف شده که کسب و کارهای در بحران را از مرگ نجات می‌دهد. حمایت‌های او از مسیر سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی نظیر اینستاگرام و اوپن‌ای‌آی پیش می‌رود. اصلی‌ترین توصیه کوشنر به سرمایه‌گذاران این است که به کسب و کار خود وفادار بمانند و برای سر پا ماندن آن، تمام تلاششان را بکنند. البته نجات شرکت استرایپ کار ساده‌ای نبود. به اعتقاد کوشنر سخت‌ترین مواقع، همان زمان‌هایی است که فرد باید خودش تلاش کند تا به چیزی که می‌خواهد دست یابد. در واقع فرد باید تعهد، قدرت و حمایت‌گر بودن خودش را نشان دهد و به همین دلیل شرایط سخت می‌شود. با این حال، اگر تاب‌آوری داشته باشد، قطعاً نتیجه می‌گیرد. این اتفاق درباره استرایپ رخ داد و او توانست به هدفش دست یابد. تیم کوشنر به کمک ۱۰۰ سرمایه‌گذار مختلفی که پیدا کردند، شرکت استرایپ را از بحران نجات دادند و علاوه بر آن، خودش هم به یک میلیاردر تبدیل شد. در حال حاضر او این قدرت را دارد که هر سرمایه‌گذاری را به هر عملی وادار کند و در نهایت به موفقیت هم برسد. این روزها، بسیاری از سرمایه‌گذاران فقط گوش به فرمان توصیه‌های کوشنرند تا به موفقیت دست یابند.



داغ‌ترین اس

نشریه وایرد در تازه‌ترین شماره خود به مرور ۱۰۰ استارت‌آپ برتر و داغ در اروپا پرداخته است. ماجرا به مسابقه

وایرد

استارت‌آپ‌ها در برلین مربوط می‌شود. این شهر آلمانی به محلی برای تلاقی فرهنگ‌ها تبدیل شده و محصول آن، همین استارت‌آپ‌هایی است که با هم مسابقه می‌دهند تا در مسیر پیشرفت قرار بگیرند. در رویدادی که برلین میزبان آن شده، هرکسی از هرجایی حضور پیدا کرده و استارت‌آپ خود را معرفی کرده است. بزرگ‌ترین استارت‌آپ‌های اروپایی هم، از جمله آنهایی که بیش از ۱ میلیارد دلار ارزش دارند، در این برنامه حضور دارند و سعی کرده‌اند خودی نشان دهند. وایرد برخی از این استارت‌آپ‌ها را بررسی کرده و آنها را به شکلی مختصر، معرفی کرده است. یکی از مواردی که این نشریه به آن پرداخته، اهمیتی است که سیاستمداران بریتانیایی به استارت‌آپ‌ها داده‌اند. ظاهراً ریشی سوناک، نخست‌وزیر بریتانیا اهمیتی ویژه برای استارت‌آپ‌ها قائل شده و حتی خودش را دوست‌دار استارت‌آپ در این کشور معرفی کرده است. به نظر می‌رسد این شرایط، بستری مناسب برای

تاریخ انتشار

نوامبر و دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

Arizent (آریزنت)

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۱۸۸۵

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

americanbanker.co

سوژه‌ها

#بانکداری

#بانکدار سال

بانکدار سال

سال میلادی ۲۰۲۳ به زودی به پایان می‌رسد و به همین بهانه، مجلات و نشریات مختلف در حال مرور سالی هستند که گذشت. نشریه

امریکن بنکر

امریکن بنکر به رسم هر سال، در شماره‌ای به «بانکدار برتر سال» پرداخته است. ویلیام دمشاک که با نام «بیل دمشاک» هم شناخته می‌شود بانکدار برتر انتخاب شده است. او مدیر اجرایی گروه خدمات مالی پی‌ان‌سی است که معمولاً با عنوان «پی‌ان‌سی بانک» شناخته می‌شود. دمشاک از سال ۲۰۲۲ در این بانک مشغول به کار شده و پیشرفت زیادی در این بانک ایجاد کرده است. او نقشی حیاتی در مسیر استراتژیک بانک داشته و به راهکارهایی «مشتری محور» دست پیدا کرده و در نتیجه شرایطی برای رشد و توسعه این بانک فراهم آورده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد عمده تمرکز دمشاک روی راهکارها و نوآوری‌ها برای مشتریان، توسعه فناوری و ایجاد مسیرهای پایدار در کسب‌وکار بوده است. بسیاری از اهالی بخش خدمات مالی، این چهره را می‌شناسند. او طی سال‌های مدیریتی خود توانسته در این بانک به استراتژی‌ها قابلیت استفاده بدهد. دلیل این مهارت‌هایش هم این بوده که پیش از الحاق به این بانک، در بانک‌های بلندآوازه‌ای نظیر جی‌پی مورگان فعالیت کرده و در نتیجه توانسته به تجربیات ارزشمندی در حیطه کاری خود دست پیدا کند. او درک عمیقی از بازارهای مالی دارد و می‌تواند بگوید چه ریسک‌هایی در حوزه مدیریت، ممکن است تهدیدی برای بانک باشد. علاوه بر اینها، دمشاک توانسته چشم‌انداز بانکداری را متحول کند و آن را با نوعی تاب‌آوری لازم در این بخش، مطابقت دهد. موقعیت بانک پی‌ان‌سی با مدیریت دمشاک در بازار به کلی متحول شده است. به دلیل تمام این فعالیت‌ها و نقش آفرینی‌ها، نشریه امریکن بنکر این چهره را بانکدار سال معرفی کرده است.

مهرتراکتس



۹۶

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

تاریخ انتشار

سپتامبر و اکتبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

Conde Nast

تیراژ

۸۷۰ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۹۳

دفتر مرکزی

سانفرانسیسکو، ایالات

متحده

وبسایت

wired.com

سوژه‌ها

#استارت‌آپ #فناوری

#پیشرفت



تارتاپ‌ها

فعالیت سرمایه‌گذاران فراهم کرده است. آنها در مسیر پیشرفت گام برمی‌دارند و توسعه پیدا می‌کنند. به همین دلیل است که نام بسیاری از استارت‌آپ‌های انگلیسی هم در میان داغ‌ترین استارت‌آپ‌های اروپایی به چشم می‌خورد. برخی از این استارت‌آپ‌ها در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر فعالیت دارند. از آنجا که این روزها تمام جهان با پدیده تغییرات اقلیمی و گرمایش زمین دست‌وپنجه نرم می‌کنند، چنین استارت‌آپ‌هایی تلاش دارند فضا را به کلی به نفع زمین تغییر دهند. به عبارت ساده‌تر، آنها دوست‌دار محیط زیست و زمین‌اند. یکی دیگر از بخش‌های گزارش مفصل نشریه وایرد به ایرلند مربوط می‌شود. ظاهراً دورکاری باعث شده فرصتی برای توسعه استارت‌آپ‌های متفاوت در این کشور فراهم شود. بسیاری از استارت‌آپ‌ها در این کشور، بعد از همه‌گیری کرونا راه‌اندازی شده‌اند و در نتیجه به صورت دورکار فعالیت دارند. در هلند هم اهالی استارت‌آپ‌ها یاد گرفته‌اند که از طریق جذب سرمایه‌های خارجی، شرایط را برای خود بهبود بخشند و فعالیت‌های اقتصادی‌شان را توسعه بدهند. در حال حاضر، آمستردام به شهری برای شناسایی استعدادها و معروف است و هرکسی می‌تواند به نوعی از استعدادها و فرصت‌های موجود در آن بهره‌بردار.



تاریخ انتشار

دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

داو جونز

تیراژ

۳۰۵ هزار و ۵۱۳ نسخه

انتشار اولین شماره

۱۹۲۱

دفتر مرکزی

نیویورک سیتی

وبسایت

barrons.com

سرویس‌ها

#هوش مصنوعی

#فناوری #توسعه

تب طلا

بارونز

در قرن نوزدهم شاهد هجوم مردم برای حفاری و کندوکاو با هدف دستیابی به طلا بودیم. در آن زمان، بسیاری از آمریکایی‌ها فقط یک رؤیا

در سر داشتند: دست یافتن به طلا. حالا نشریه بارونز، تلاش برای دست یافتن به هوش مصنوعی و حتی فهمیدن آن را به همین تب طلا تشبیه کرده است. بسیاری از سرمایه‌گذاران به این نتیجه رسیده‌اند که سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی و توسعه و نوآوری در این زمینه می‌تواند بهترین روش برای کسب درآمد باشد. به این ترتیب، تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران و محققان، تمام زندگی خود را روی این حوزه متمرکز کرده‌اند. در نتیجه آنها به «تب طلا» دچار شده‌اند. در این دوره، شاهد رقابت بالای شرکت‌ها و کسب‌وکارهای مختلف در زمینه هوش مصنوعی هستیم. هرکدام می‌خواهند توسعه و پیشرفتی را در این زمینه به نام خود ثبت کنند. از آنجا که هوش مصنوعی، بستری نوظهور است و هنوز جای پیشرفت زیادی دارد، هرکسی به آن ورود می‌کند، می‌تواند امیدوار باشد که چیزی جدید را به نام خودش به ثبت برساند و در نتیجه از این مسیر به پول و درآمدی هم دست یابد. راه‌اندازی چت‌جی‌پی‌تی از نگاه مجله بارونز نقطه آغازی برای توسعه هوش مصنوعی بود. دقیقاً موفقیت‌های چت‌جی‌پی‌تی که از طرف شرکت اوپن‌ای‌آی به جهان معرفی شد، باعث شد ناگهان همه توجه خود را به این پدیده نوظهور معطوف کنند و بخواهند از آن سود ببرند. بسیاری از بازیگران تازه‌وارد هم سعی دارند از طریق ورود به عرصه هوش مصنوعی، از این فرصت بهره بگیرند و به سود دست یابند. بسیاری از سرمایه‌گذاران متوجه ظرفیت‌های موجود در هوش مصنوعی شده‌اند و در نتیجه تلاش می‌کنند این ظرفیت‌ها را به چشم فرصتی اقتصادی ببینند. پیشرفت‌هایی که هر روز در حوزه فناوری حاصل می‌شود به توسعه هوش مصنوعی کمک می‌کند و در نتیجه جایگاه آن را بالاتر هم می‌برد. در نهایت همه این مسائل باعث شده شاهد رقابتی در سرتاسر جهان در رابطه با هوش مصنوعی باشیم. به عبارت ساده‌تر، امروزه تب به تب هوش مصنوعی تبدیل شده و هرکسی سعی دارد در هر زمینه‌ای که فعالیت می‌کند، از قابلیت‌های موجود در این فناوری بهره بگیرد.



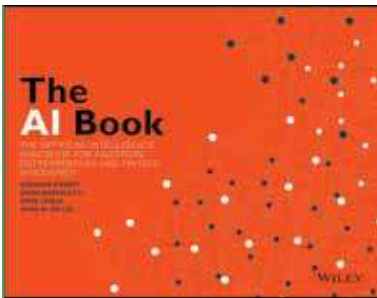
ممبر تراکتس

دکمه

۹۷

دکتر ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



عنوان اصلی
The AI Book: The Artificial Intelligence Handbook for Investors, Entrepreneurs and Fintech Visionaries
نویسنده
Ivana Bartoletti, Susanne Chishti, Anne Leslie, Shan M. Millie
انتشارات
ویلی
سال انتشار
۲۰۲۰



عنوان اصلی
Containing Big Tech: How to Protect Our Civil Rights, Economy, and Democracy
نویسنده
تام کمپ
انتشارات
فست کمپانی پرس
سال انتشار
۲۰۲۳

هوش مصنوعی

هندبوک هوش مصنوعی برای سرمایه گذاران کارآفرینان و رؤیایپردازان فین تک

چرا مهم است: «کتاب هوش مصنوعی»، نوشته چند نفر از رهبران برجسته فکری در فضای فین تک را انتشارات ویلی در سال ۲۰۲۰ میلادی منتشر کرده است. این کتاب در فصول نه گانه خود توضیح می دهد که هوش مصنوعی واقعاً به چه معناست و چگونه می توان از آن در خدمات مالی امروزی استفاده کرد. این کتاب دربرگیرنده تحولات کلیدی صنعت، رویکردهای انتقادی متخصصان و اطلاعات دست اول آنها درباره هوش مصنوعی و چگونگی کاربست آن است. این اطلاعات دربرگیرنده مباحثی همچون ماهیت هوش مصنوعی، یادگیری ماشین، راه حل های هوش مصنوعی برای امور مالی، مقررات و

ملاحظات اخلاقی، پیش بینی نسل های بعدی هوش مصنوعی، ربات های گفت و گو، پردازش زبان طبیعی، بازاریابی در انسان ها و صنایع، محاسبات کوانتومی، امنیت سایبری و تغییر در مدل کسب و کارها است. هر فصل این کتاب به صورت تفکیک شده به یکی از این موضوعات می پردازد: «نیاز به دانستن»، «سپرده و بیمه»، «پرداخت ها»، «مدیریت سرمایه گذاری»، «بازار سرمایه»، «اعتماد»، «شفافیت و اخلاق»، «ریسک و مقررات قانونی» و «آینده هوش مصنوعی». این کتاب مناسب کارآفرینان، سرمایه گذاران و افرادی است که به هر نحوی به فین تک می اندیشند

مهرتراکتس



۹۸

ASRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

حاوی بیگ تک

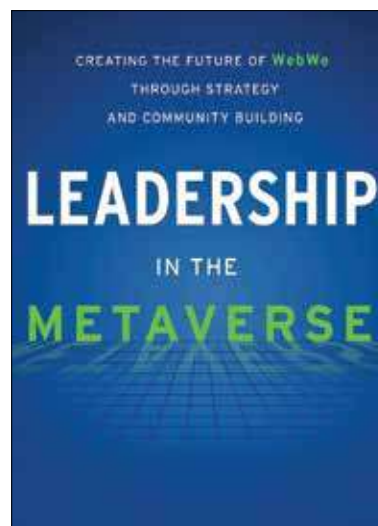
چگونه از حقوق مدنی اقتصاد و دموکراسی دفاع کنیم؟

چرا مهم است: «حاوی بیگ تک» نوشته تام کمپ است و در سال ۲۰۲۳ به همت فست کمپانی پرس منتشر شده و از جمله کتاب هایی است که هم برای علاقه مندان به تکنولوژی و هم برای علاقه مندان به علوم سیاسی جذاب خواهد بود. نویسنده کتاب معتقد است تکنولوژی شبیه شمشیر دولبه است و همزمان که می تواند یک موهبت به حساب آید، می تواند مضر و نحس هم باشد. او در این کتاب با اشاره به پنج شرکت بزرگ تکنولوژی متا، اپل، آمازون، مایکروسافت و گوگل، توضیح می دهد که این شرکت ها در کنار محصولات نوآورانه ای که با خلق آنها موجب تسهیل جنبه های مختلف زندگی بشر شده اند، حقوق مدنی، اقتصاد و دموکراسی را نیز تهدید کرده اند؛ نفوذ این شرکت ها در سیاست آن قدر

وسیع شده که می توان آنها را تهدیدی برای آزادی بشر به حساب آورد. تام کمپ که تجربه زیادی در همکاری با استارت آپ های تکنولوژی محور در سیلیکون ولی دارد، به شکلی شیوا و دقیق تهدیدهای ناشی از بیگ تک را به یکدیگر پیوند زده و به استفاده و پردازش داده های افراد در راستای غلبه بر بازار و سرکوب رقابت و امثالهم پرداخته است. نویسنده در این کتاب از عواقب نظارت دیجیتال، استفاده استثنای گونه از هوش مصنوعی و شیوه های انحصاری و ضد رقابتی صحبت کرده و راه حل هایی عملی برای مهار این موضوعات ارائه داده است تا به سیاست مدارها کمک کند مانع از زیاده روی بیگ تک شوند و ضامن اقتصاد رقابتی، حقوق مدنی و دموکراسی باشند

رهبری در متاورس

خلق آینده WebWe
از طریق استراتژی و ساخت اجتماع



عنوان اصلی

Leadership in the Metaverse:
Creating the Future of WebWe
Through Strategy and Community
Building

نویسنده

کارول پور

انتشارات

فست کمپانی پرس

سال انتشار

۲۰۲۳

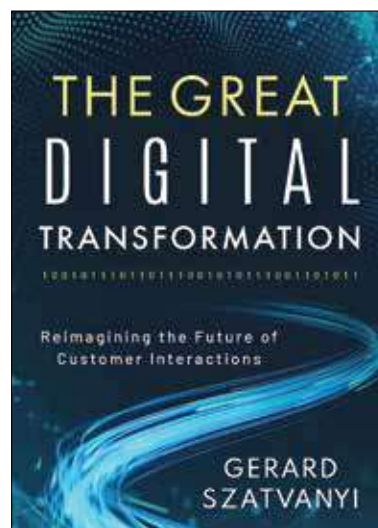
از رهبری، استراتژی مشارکتی، ساخت اجتماع و مهارت‌های ارتباطی ضروری ارائه می‌دهد. در نتیجه می‌توان گفت که این کتاب شما را برای رهبری در فراجهانی آماده می‌کند که در آن واقعیت مجازی، هولوگرام‌های سه‌بعدی و آواتارهای انسانی جای امور این جهان را می‌گیرند.

«رهبری در متاورس» به شما کمک می‌کند تا متاورس را به‌عنوان ابزاری برای ایجاد روابط انسانی به حداکثر برسانید، مردم و جوامع را به یکدیگر نزدیک کنید و بین جهان‌های مختلف انسانی پل بزنید

چرا مهم است: «رهبری در متاورس» اثر را فست کمپانی پرس در سال ۲۰۲۳ میلادی منتشر کرده است. این کتاب به این سؤال پاسخ می‌دهد که چگونه می‌توان Web3 یا WebMe را به WebWe تبدیل کرد و در واقع به شما کمک می‌کند تا مهارت‌های رهبری در جهان متاورس را بیاموزید؛ مهارت‌هایی که برای پل زدن بین زندگی انسان ترکیبی و دیجیتالی-فیزیکی روی سیاره زمین و ایجاد جوامعی منسجم لازم است. کارول پور همچنین به مقوله نوآوری و چالش‌های اجتماعی مورد انتظار در جهان مبتنی بر متاورس نیز می‌پردازد و بینشی عمیق

تحول بزرگ دیجیتال

تجسم مجد دآینده
تعاملات با مشتری



عنوان اصلی

The Great Digital Transformation: Reimagining
the Future of Customer Interactions

نویسنده

جرارد ساتوانی

انتشارات

فوربس

سال انتشار

۲۰۲۳

یکپارچه و مبتنی بر تجربه آسان و دلنشین را برای آنها به وجود آورده است. این کتاب موضوعات پیچیده تحول دیجیتال را به بخش‌های قابل هضم تبدیل کرده و به خواننده کمک می‌کند تا ظرفیت‌های فناوری را درک کند. تحول دیجیتال، مشتری‌محوری، راه‌های ایجاد تجربه‌های مثبت تلفن همراه، فروشگاه‌های زمینی، نحوه تعامل در ویدئو، دستورالعمل‌های معنی‌دار برای تنظیم وظایف کارکنان و راه‌های دریافت دستمزد دورکاری از جمله موضوعاتی است که در این کتاب به‌طور مفصل درباره آنها بحث شده است. این کتاب به صاحبان کسب‌وکارها کمک می‌کند تا تحولات دیجیتال آشنا شوند، با آنها خوب بگیرند و برندهای خود را به سمت آینده‌ای روشن و سودآور هدایت کنند

چرا مهم است: «تحول بزرگ دیجیتال» را جرارد ساتوانی نوشته، و انتشارات فوربس منتشر کرده است. این کتاب درباره موضوعات و مسائلی است که لازم است خرده‌فروش‌ها در عصر دیجیتال به آنها توجه کنند. ساتوانی معتقد است که ایجاد یک وب‌سایت در گذشته‌های نه‌چندان دور برای کسب‌وکارها اقدامی هوشمندانه به حساب می‌آمد، اما حالا با تغییرات فناورانه‌ای که در جهان رخ داده، کاری پیش‌پا افتاده به نظر می‌آید. بنابراین کسب‌وکارها باید خودشان را برای سفر در دنیای تحولات بزرگ دیجیتال آماده کنند. او در این کتاب از خرده‌فروش‌هایی نام می‌برد که به کمک دانش او توانسته‌اند از وضعیت قرمز خارج شوند و سیستم‌هایی را خلق کنند که از تعامل با مشتری تغذیه شده و مسیری

عمر تراکتس

کتاب

۹۹

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

محرك‌های نوآوری در صنعت بانکی

بانکداری باز مفهومی است که در سال‌های اخیر در صنعت بانکی کشور در کانون توجه قرار گرفته و روشی است که در آن کسب‌وکارهای تجاری امکان دسترسی آزاد به اطلاعات بانکی مشتریان را دارند که البته این دسترسی تحت پروتکل‌های امنیتی و با مجوز خود مشتری داده می‌شود. بانکداری باز، قبل از هر چیز روی نوآوری در خدمات مالی متمرکز است و چندین سال است که در قالب توسعه محصولات و خدمات جدید، نوآوری را وارد صنعت مالی کرده است. تسهیل دسترسی کسب‌وکارها به خدمات بانک و کاهش دادن هزینه‌های عملیاتی شعبه‌داری سنتی برای بانک و کسب‌وکارها از یک سو و کمک به افزایش درآمدهای کارمزدی بانک‌ها از سوی دیگر حداقل نقشی است که بانکداری باز می‌تواند برای نظام بانکی ایفا کند. در ایران نیز چند شرکت و پلتفرم ارائه‌دهنده خدمات بانکداری باز در سال‌های اخیر شکل گرفته‌اند که به دلیل اهمیت توسعه این مفهوم در کشور بر آن شدید پنج پلتفرم بانکداری باز فعال در کشور را معرفی کنیم. پلتفرم‌هایی که در تلاش‌اند با تجمیع و ارائه سبدهای خدمات بانکداری و API باز به صورت استاندارد، تجربه‌ای کامل و یکپارچه از نوآوری را در اختیار کسب‌وکارهای دیجیتال قرار دهند.



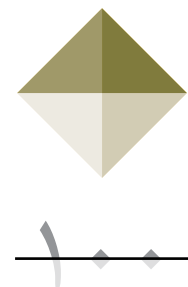
سنباد

پلتفرم بانکداری باز سنباد فعالیت خود را از ابتدای سال ۱۴۰۰ با سرمایه‌گذاری مشترک ۹ بانک خصوصی آغاز کرد و با رونمایی از سرویس‌های پایه به صورت رسمی وارد بازار بانکداری باز کشور شد. به گفته مدیران این شرکت، با توجه به اینکه سنباد تازه از ابتدای سال جاری به بازار وارد شده، تعداد تراکنش‌های این پلتفرم رضایت‌بخش است و روز به روز تعداد تراکنش‌ها افزایش می‌یابد. در حال حاضر دو گروه سرویس شامل سرویس‌های مالی و سرویس‌های غیرمالی روی پلتفرم بانکداری باز سنباد پیاده‌سازی و عملیاتی شده است. سرویس‌های مالی شامل سرویس‌های انتقال وجه، یعنی سرویس انتقال وجه داخلی، سرویس انتقال وجه پایا، سرویس انتقال وجه ساتنا و برداشت خودکار از حساب سرویس‌های مالی (دایرکت دبیت) می‌شود. علاوه بر اینها، سنباد سرویس‌های تبدیلی (سرویس تبدیل شماره کارت به شماره شبا، سرویس تبدیل شماره کارت به شماره حساب و...)، سرویس‌های استعلامی (سرویس استعلام شماره شبا، سرویس استعلام خلافی خودرو، سرویس استعلام تراکنش کارت به کارت و...)، سرویس‌های تطبیقی (سرویس تطبیق شماره حساب و کدملی سرویس تطبیق کارت و کدملی و...)، سرویس‌های احراز هویت (سرویس تطبیق دو چهره، سرویس احراز هویت با عکس سلفی، سرویس احراز هویت ویدیویی (بررسی لایونس و جعلی نبودن ویدئو)، سرویس OCR کارت بانکی، سرویس‌های امضای دیجیتال، سرویس سفته دیجیتال و... را نیز ارائه می‌کند. همچنین در کنار سرویس‌های بانکداری باز، سنباد سرویس‌های ارزش افزوده مثل سرویس Push Notification سنباد، سرویس ثبت و صدور صورت حساب الکترونیکی مؤدیان مالیاتی، سرویس احراز هویت الکترونیکی e-KYC را پیاده‌سازی کرده است. از جمله مهم‌ترین مشتریان سنباد می‌توان به بانک‌های خصوصی کشور و چندین شرکت پرداخت‌یار و خرده‌فروشی کشور اشاره کرد.



فینوتک

فینوتک فعالیت خود را با هدف گسترش و نوآوری در حوزه خدمات بانکداری باز از دی ماه ۱۳۹۵ آغاز کرد. به گفته مدیران این شرکت، وب‌سرویس‌های فینوتک پلی است میان بانک‌ها، سازمان‌ها، کسب‌وکارهای بزرگ و حتی استارت‌آپ‌ها تا هر کسب‌وکاری بتواند به سرعت و با سهولت، سرویس‌هایی کامل با تجربه کاربری بهتر داشته باشد. فینوتک هم‌اکنون در مسیر رشد و توسعه خدمات مالی باز قرار گرفته و به سمت ایجاد بستری برای پیاده‌سازی مفهوم داده باز در حرکت است. امروز فینوتک بیش از ۳۰۰ وب‌سرویس (API) ارائه می‌کند که فقط محدود به خدمات بانکی نیستند و خدمات دیگری را هم در برمی‌گیرند، مثل بازار سرمایه، بورس، بیمه و سرویس‌های هوش مصنوعی، احراز هویت، اعتبارسنجی، مکان‌محور، سرویس‌های مرتبط با حوزه قضایی، ثبت شرکت‌ها، سرویس‌های پیامکی با سرشماره‌های خدماتی و اختصاصی منطبق بر نیاز کسب‌وکار و... مدیران این شرکت می‌گویند در حال حاضر کسب‌وکارهای کوچک و بزرگی که ماهانه بیش از چند صد هزار تا چند میلیون تراکنش دارند، از خدمات فینوتک استفاده می‌کنند و این خدمات شامل داشبوردهای مدیریتی و ابزارهای نظارتی روی وضعیت فراخوانی‌های وب‌سرویس‌ها نیز می‌شود. خدمات فینوتک منحصر به ارائه API نیست. فینوتک امسال از محصول جدید خود به نام «راشا» رونمایی کرد. این محصول به کاربران صنایع مختلف از جمله بانک، بیمه، بازار سرمایه و... این امکان را می‌دهد که بدون صرف هزینه‌های پیاده‌سازی و فقط با چند کلیک و شارژ حساب خود به خدمات مدنظرشان دسترسی پیدا کنند. از جمله مشتریان فینوتک می‌توان به بانک‌های آینده، پاسارگاد، پارسیان، خاورمیانه، کشاورزی، صادرات، تجارت و شرکت‌های پرداخت‌یار، بیمه دی، بیمه رازی، بیمه تجارت نو، بیمه تعاون، کارگزاری آگاه، نوبیتکس، پرداخت الکترونیک پاسارگاد، بلوبانک و... اشاره کرد.



پلتفرم نوآوری باز فرا بوم



فرا بوم یک پلتفرم بانکداری باز است که با ایجاد بستری امن و مدیریت ریسک، در نقش تجمیع کننده سرویس ها، پیچیدگی ها را کاهش داده و به یکی از پلتفرم های بزرگ ارائه دهنده سرویس های بانکداری باز در کشور تبدیل شده است. این شرکت در سال ۱۳۹۸ به طور رسمی تأسیس شد و هم اکنون با اتصال به ۲۴ بانک و مؤسسه مالی بیش از ۲۰۰ API فعال را در قالب راهکارها و سرویس های بانکداری باز به کسب و کارهای مختلف ارائه می دهد. به گفته مدیران این شرکت، در حال حاضر بیش از ۱۶۰ هزار تراکنش موفق بانکداری باز از طریق ۴۰۰ مشتری فرا بوم به صورت روزانه به ثبت می رسد. فناوری و زیرساخت به روز به کار رفته در پلتفرم نوآوری باز فرا بوم این امکان را به مشتریان می دهد که ضمن بهره مندی از محیطی یکپارچه و در دسترس، در مقابل تغییرات و پاسخ به موقع به تقاضاهای متنوع با توسعه و ترکیب سرویس های جدید انعطاف داشته باشند. در کنار اینها پشتیبانی قدرتمند بانک های سهامدار مانند بانک ملی، ملت، صنعت و معدن، تجارت و شرکت توسن از فرا بوم منجر به ارائه سرویس های بانکی و غیر بانکی بسیار متنوعی شده است. فرا بوم به دلیل یکپارچه بودن با اپلیکیشن های شرکت های پرداخت و دارا بودن استاندارد ایزو ۲۰۰۰ در حوزه مدیریت خدمات فاوا زیرساخت متناسب با لایه های امنیتی و فنی بانک های سرویس دهنده فراهم می کند. ضمن اینکه با ترکیب سرویس ها و ایجاد سرویس های ارزش افزوده با شعار «بی فاصله تا

بانک»، ساده ترین مسیر را برای ارائه و دریافت سرویس های بانکی و غیر بانکی برای بیش از ۱۰۰ نهاد ثالث ایجاد می کند. فرا بوم به فین تک ها کمک می کند هم زمان با کاهش هزینه و زمان ایجاد محصولات جدید، در سریع ترین زمان ممکن به سهم قابل توجهی از بازار و مقیاسی ارزشمند از تراکنش و مشتری دست پیدا کنند. فرا بوم با تحقق بانکداری در همه جا و نه فقط در بانک، به تمام بازیگران و ذی نفعان این اکوسیستم کمک خواهد کرد تا در بازار رقابتی که مدام در معرض تغییرات فنی، تکنولوژی و کسب و کاری است، بیشترین بهره را کسب کنند. برخی از سرویس ها و راهکارهای بانکی و غیر بانکی فرا بوم به کسب و کارها عبارت اند از:

- راهکار برداشت مستقیم از حساب پیمان؛
- سامانه اعتبار سنجی توانم؛
- سامانه مدیریت مالی هوشمند جریان؛
- بانکداری شرکتی (سرویس های کارتابلی و غیر کارتابلی)؛
- مجموعه سرویس های پیچک؛
- سرویس های کارتی و پرداختی؛
- سرویس های مبتنی بر حساب؛
- سرویس های تطبیقی؛
- راهکارهای احراز هویت، هوش مصنوعی و امضای دیجیتال؛
- سرویس های استعلامی؛
- و سرویس های سفته الکترونیک.

کبالت



در اوایل سال ۱۳۹۸ هم زمان با توسعه و شکل گیری ابزارهای بانکداری باز در ایران و سراسر دنیا، شرکت کاسپین طرح ایجاد پلتفرم بانکداری باز کبالت را به منظور ارائه سرویس های بانک پارسیان به استارت آپ ها و شرکت های فین تکی تهیه کرد و به مدیران ارشد بانک پارسیان پیشنهاد داد. بانک پارسیان از این طرح استقبال کرد. بنابراین شرکت کاسپین مشغول تولید و توسعه پلتفرم کبالت شد و در بهمن ماه سال ۱۳۹۸، سرویس های بانک پارسیان از طریق این پلتفرم در اختیار مشتریان قرار گرفت.

برخی سرویس های ارائه شده روی بستر کبالت عبارت اند از: سرویس های مبتنی بر حساب (صورت حساب، برداشت مستقیم، مسدودی حساب، فهرست سپرده ها)، سرویس های مبتنی بر کارت (موجودی کارت، انتقال وجه کارت به کارت (از طریق هاب فناوران مالی)، دریافت مشخصات صاحب کارت)، سرویس های تبدیلی (تبدیل شماره سپرده به شبا، تبدیل شماره شبا به سپرده، تبدیل شماره کارت به شبا)، سرویس های تطبیقی (تطبیق کد ملی و شماره شبا، تطبیق کد ملی و شماره موبایل، تطبیق کد ملی و شماره حساب)، سرویس های انتقال وجه (انتقال وجه حساب به حساب انفرادی و گروهی، گزارش انتقال وجه حساب به حساب، انتقال وجه بین بانکی پایای انفرادی و گروهی، گزارش های پایا، انتقال وجه بین بانکی ساتنا، گزارش های ساتنا)، سرویس های چک یا همان پیچک (ثبت چک صیادی، تأیید چک صیادی، استعلام چک صیادی، انتقال چک صیادی) و سرویس های بانکداری شرکتی (کارتابلی). در حال حاضر بیش از ۲۰۰ مجموعه فین تکی و استارت آپی و کسب و کار مختلف از سرویس های پلتفرم کبالت استفاده می کنند و تاکنون بیش از ۵۰۰ میلیون تراکنش از طریق این پلتفرم انجام شده است.

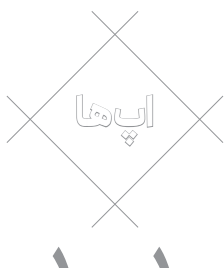
آرک



بانکداری باز بانک تجارت با نام تجاری «آرک» راهکاری برای تحقق مدل کسب و کار پلتفرمی است. در این پلتفرم داده ها، محصولات، فرایندها و عملکردها در اکوسیستمی از بانک ها، مشتریان، توسعه دهندگان، فین تک ها و شرکای دیگر گرد آمده اند. آرک با به کارگیری استانداردها و پروتکل های مشخص به توسعه دهندگان و شرکت ها این امکان را می دهد که برنامه های کاربردی خلاقانه را با استفاده از API ها ایجاد کنند. پلتفرم آرک در نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت در اسفند ۱۴۰۱ به صورت رسمی رونمایی شد. آرک را شرکت سامانه های یکپارچه سیمرغ تجارت توسعه داده است تا با هدف هم افزایی بیشتر و هم آفرینی ارزش در اکوسیستم بانکی و مالی کشور سرویس ها و محصولات خود را در اختیار استفاده کنندگان قرار دهد. به گفته مدیران این شرکت، برخی ویژگی های آرک به این ترتیب است: پشتیبانی ۷x۲۴، منطبق با استاندارد PSD2، تجاری سازی خدمات با انعطاف پذیری کامل (API Monetization)، تمرکز بر مفاهیم API-First Design در طراحی سرویس، انطباق با مشخصه های فنی شناخته شده Open API و Open Data، راه اندازی و اجرای راحت و دسترسی شبانه روزی، مدیریت کامل چرخه عمر API، نگاه داده محور در ارائه خدمات و سطح کنترل های امنیتی بالا برای دسترسی به API داده و اشتراک اطلاعات با شخص ثالث.

چشم انداز شرکت سیمرغ تجارت در توسعه پلتفرم بانکداری باز ایجاد بستری برای توسعه کسب و کار پلتفرمی است. شرکت ها، بوم ها و فین تک های بسیاری از سرویس های پلتفرم آرک بهره می گیرند؛ از جمله: شرکت های فرا بوم، فینوتک، تپسی، جیبیت، وندار، صندوق سرمایه کاردان، شاهین، کارگزاری مفید، پیراد و دیجی پی. پلتفرم آرک با تعداد API ۸۵، طیف گسترده ای از سرویس ها ارائه می کند.

عمر تراکنش



دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

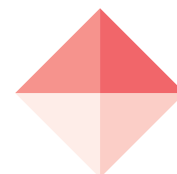
نگاهی به دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا، محصول شرکت فناپ تک

وبکیوسک چندمنظوره هوشمند

با توجه به اینکه طیف وسیعی از استفاده‌های کاربران از دستگاه‌های خودپرداز به شکل خدمات غیرنقدی است، با هدف کاهش بار ترافیکی دستگاه‌های خودپرداز و شعب، در سال‌های اخیر نسل جدیدی از پایانه‌های بانکی با نام پایانه‌های غیرنقدی (Cashless ATM) به بازار معرفی شده‌اند. پایانه غیرنقدی یک دستگاه مدرن سلف سرویس است و یکی از مهم‌ترین محصولات صنعت بانکداری در راستای گذار به عصر بانکداری دیجیتال به شمار می‌رود. این دستگاه با تکیه بر نیازهای مشتری و با زیرساخت‌هایی که بانک فراهم می‌کند ارائه خدمات متنوع را ممکن می‌کند و علاوه بر آن با حذف حمل و نقل اسکناس، مؤلفه‌های سرعت و امنیت را در فرایند انجام خدمات بانکی بهبود می‌بخشد. پایانه‌های غیرنقدی با امکان ارائه شبانه‌روزی خدمات و قابلیت نصب در مکان‌های مختلف از جمله محیط‌های فروشگاه‌ها، آموزشی، دولتی و تفریحی دسترس‌پذیری را افزایش و میزان مراجعه به شعب را کاهش می‌دهند. نسل جدید پایانه‌های غیرنقدی شرکت فناپ تک با نام تجاری تارینا، وبکیوسک چندمنظوره هوشمند است با قابلیت ارائه خدمات پرداخت الکترونیکی، بانکی و سایر خدمات ارزش افزوده که به صورت دیواری، سالنی و رومیزی قابل نصب است. در این متن به معرفی تارینا خواهیم پرداخت؛ دستگاهی که متناسب با نیاز بانک‌ها، سازمان‌ها، ادارات و مجتمع‌های مسکونی و... خدمات بانکی را به صورت بیست چهار ساعته ارائه می‌دهد.



عصر تراکتس



۱۰۲

ASAE@TARAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

مزایا و قابلیت‌ها

جابه‌جایی آسان است. فارغ از اینکه تارینا را روی دیوار نصب کنید یا روی استند یا میز بگذارید این محصول همواره فضای کمی را در محیط اشغال می‌کند. از دیگر مزایای پایانه غیرنقدی تارینا می‌توان به دستیار صوتی هوشمند توسعه داده شده روی آن اشاره کرد که با بهره‌گیری از هوش مصنوعی به عنوان راهنمای کاربر، جست‌وجو و دسترسی به قابلیت‌های مختلف نرم‌افزاری دستگاه را تسهیل کرده و تجربه کاربری به‌روز و متفاوتی را برای کاربران دستگاه فراهم آورده است

پایانه غیرنقدی تارینا مبتنی بر سیستم عامل اندروید است و از این رو تمامی قابلیت‌های پایانه‌های ویندوزی را در قالب دستگاهی مقرون به صرفه و اقتصادی با واسط کاربری کاربرپسند در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. از دیگر مزایای این دستگاه می‌توان به داشتن کارت خوان غیرتماسی و نیز بارکدخوان دوبعدی اشاره کرد که امکان ارائه خدمات پرداخت موبایلی و دیگر خدمات ارزش افزوده را با استفاده از تکنولوژی NFC فراهم می‌آورد. با تعبیه امکاناتی همچون دوربین تشخیص چهره، اسکنر اثر انگشت و کارت خوان هوشمند، قابلیت احراز هویت بیومتریک از طریق تشخیص چهره، اثر انگشت و کارت ملی هوشمند به این دستگاه افزوده شده است. از دیگر وجوه تمایز پایانه تارینا، طراحی زیبایی آن و ابعاد مناسب با قابلیت نصب و

مهم‌ترین قابلیت‌های دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا

- پشتیبانی از کارت‌های هوشمند، مغناطیسی و غیرتماسی؛
- صفحه نمایش ۱۵٫۶ اینچ FHD لمسی؛
- پرینتر حرارتی ۵۸ میلی‌متری با قابلیت تعویض آسان رول کاغذ و برش خودکار؛
- دوربین تشخیص چهره با امکان تشخیص liveness؛
- اسکنر اثر انگشت دارای تأییدیه FBI و شرکت متیران؛
- پشتیبانی از 4G، Ethernet و WiFi؛
- و برخورداری از سامانه مدیریت (TMS) و پایش (Monitoring) متمرکز.





بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران



تی بانک شهر
اولین در خدمت



بانک ملت
bank mellat



بانک گازآفرین
KARAFARIN BANK



بانک آینده
AYANDEH BANK



عصر تراکتس

مدیران

۱۰۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

معرفی مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور

راهبران فناوری بانک ها

هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور در سال های اخیر شکل گرفتند تا بانک ها را در مسیر تحول دیجیتالشان یاری کنند. این هلدینگ ها زیرساخت ها، پلتفرم ها و راهکارهای فناورانه را برای دیجیتالی شدن بانک ها فراهم می آورند تا در نتیجه آن، بهره وری بانک ها افزایش یابد و خدمات بهتر بانکی و مالی به سایر صنایع نیز ارائه شود. با توجه به اهمیت نقش هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور که می توان آنها را بازوان فناوری بانک ها نامید، در هفتاد و دومین شماره از ماهنامه عصر تراکتس به معرفی مدیران عامل این هلدینگ ها در کشور پرداختیم و حالا، با توجه به اینکه اعضای هیئت مدیره شرکت ها نیز نقشی بسیار کلیدی در تصمیمات استراتژیک هر شرکت دارند، بر آن شدیم در این شماره اعضای هیئت مدیره هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور را نیز معرفی کنیم. برای تهیه اطلاعات این افراد از روابط عمومی شرکت ها و البته اطلاعاتی کمک گرفتیم که در کدال، وبسایت و... منتشر شده است. با این حال با توجه به اینکه برخی شرکت ها در این مسیر همراهی زیادی نکردند، نتوانستیم درباره بعضی افراد اطلاعات کافی به دست آوریم، بنابراین درباره برخی شرکت ها اطلاعات کاملی در این مطلب وجود ندارد.



احمد سلمانی آرانی

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره به پویان هوشمند امید

احمد سلمانی آرانی متولد ۱۳۴۷، دانش آموخته مدیریت دولتی، گرایش مالی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد نراق و دارای مدرک دکتری مهارتی بانکداری دیجیتال از دانشگاه تربیت مدرس است. او دارای بیش از ۳۰ سال سابقه در سطوح مدیریتی بانک سپه و شرکت های حوزه فناوری های مالی و پرداخت کشور است.



برخی سوابق کاری آرانی عبارت است از: معاون شعبه خالد اسلامبولی بانک سپه، معاون خرید اداره کل تدارکات بانک سپه، رئیس اداره مهندسی بانک سپه، بازرسی ویژه اداره کل بازرسی بانک سپه، مدیر امور شعب استان های شرق کشور بانک سپه، مدیر امور شعب استان های غرب کشور بانک سپه، مدیر امور مالی بانک سپه، مدیر امور فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر طرح بانکداری متمرکز بانک سپه، دبیر کمیته راهبری ادغام حوزه فناوری اطلاعات بانک سپه، عضو هیئت مدیره شرکت ایران کیش و مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت رایانه خدمات امید.

مجید غیوری ثالث

رئیس هیئت مدیره به پویان هوشمند امید



مجید غیوری ثالث متولد سال ۱۳۴۷ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی برق از دانشگاه علم و صنعت ایران، کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر (هوش مصنوعی و رباتیک) از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دکتری مهندسی کامپیوتر (نرم افزار) از دانشگاه علم و صنعت ایران است.

برخی سوابق کاری غیوری ثالث عبارت است از: استادیار و عضو هیئت علمی دانشگاه جامع امام حسین (ع)، استاد مدعو دانشگاه دفاع ملی (از سال ۱۳۹۷ تاکنون)، فعال و کارآفرین حوزه فناوری اطلاعات بخش خصوصی (از سال ۱۳۹۸ تاکنون)، رئیس هیئت مدیره هلدینگ توسعه امن نامدار، عضو هیئت مدیره شرکت تحلیلگران هوشمند فناوری اطلاعات امید (امید تک)، رئیس هیئت مدیره شرکت صنایع کامپیوتری ایران، عضو هیئت مدیره شرکت مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت ایزایران و رئیس هیئت مدیره هلدینگ آریا همراه رسانه.

محمد جلیلی

عضو هیئت مدیره به پویان هوشمند امید



محمد جلیلی متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت مالی از دانشگاه امام صادق (ع)، کارشناسی ارشد مدیریت مالی از دانشگاه امام صادق (ع) و دکتری مدیریت مالی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات است. از جمله سوابق کاری جلیلی می توان به این موارد اشاره کرد: عضو هیئت عالی نظارت سازمان حسابرسی (از ۱۴۰۱ تاکنون)، استاد دانشگاه آزاد اسلامی و مؤسسه عالی بانکداری، معاون مالی و توسعه منابع شرکت فرابردازان آروند امید (امید پی)، عضو هیئت مدیره شرکت خدمات مالی و اعتبارسنجی بانک دی و مدیرعامل شرکت رتبه بندی اعتباری ایرانیان.

بهزاد صفری

عضو هیئت مدیره به پویان هوشمند امید



بهزاد صفری متولد سال ۱۳۶۰ و دارای مدرک کارشناسی حسابداری از دانشگاه خوارزمی، کارشناسی ارشد مدیریت مالی از دانشگاه آزاد اسلامی و دکتری مهندسی مالی از دانشگاه آزاد اسلامی است. برخی از سوابق کاری او عبارت است از: رئیس اداره خدمات نوین بانک دی، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک دی، مدیر پروژه کرمانکینگ پست بانک ایران شرکت سکه، عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات بانک قوامین، عضو هیئت مدیره شرکت فرابردازان آروند امید (امید پی)، عضو هیئت مدیره شرکت نوآوران بوم گستر امید (امید بوم)، مدیر پروژه کرمانکینگ بانک سپه، عضو هیئت مدیره و معاون راهبری و عملیات شرکت رایانه خدمات امید، رئیس اداره کارت و خدمات نوین بانک تجارت و عضو هیئت مدیره شرکت ایران کیش. صفری در حال حاضر معاون فناوری اطلاعات و بانکداری دیجیتال بانک سپه است.

حمید شیخی

عضو هیئت مدیره به پویان هوشمند امید



حمید شیخی متولد سال ۱۳۴۹ و دارای مدرک کارشناسی حسابداری از دانشکده علوم بانکی، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران و دکتری مهارتی تحول دیجیتال از دانشگاه تهران است. از جمله سوابق کاری او عبارت است از: معاون اداره کل توسعه فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر امور فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر پروژه استقرار کلاینت سپه در شعب واحدهای ادغامی، مدیر طرح ادغام فناورانه واحدهای ادغامی بانک سپه، مدیر پروژه استقرار سامانه ERP در بانک سپه و عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات و بانکداری دیجیتال بانک سپه.

سید مرتضی بگاء

مدیر عامل تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)



سید مرتضی بگاء متولد ۱۳۳۹ و دارای مدرک دکتری فقه و اصول از حوزه علمیه مشهد است. بگاء از نسل اول مدیران فناوری اطلاعات کشور به شمار می آید که از سال ۱۳۶۵ تاکنون عضو هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل است که حدود ۸ سال به عنوان معاون مالی و اداری و حدود ۱۰ سال نیز به عنوان معاون فناوری اطلاعات مؤسسه اعتباری ملل در این مؤسسه فعالیت داشته است. او در حال حاضر رئیس هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)، رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیک ملل (فام پلاس) و رئیس هیئت مدیره شرکت معتمد ملل شریف است.

محمد حیدرزاده

نایب رئیس هیئت مدیره تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)



محمد حیدرزاده متولد سال ۱۳۳۴ و دانش آموخته حقوق قضایی در دانشگاه آزاد قم در مقطع کارشناسی و دارای مدرک فوق لیسانس مدیریت دولتی گرایش مالی از دانشگاه آزاد تهران شمال، فوق لیسانس مدیریت دولتی گرایش منابع انسانی از شهر قم (مرکز مدیریت دولتی) و دکتری مدیریت بازرگانی گرایش فاینانس است. از جمله سوابق کاری حیدرزاده عبارت است از: رئیس هیئت مدیره شرکت وطن اصفهان، عضو هیئت مدیره شرکت وزنه نصب، عضو هیئت مدیره شرکت کنستانتره شمال، رئیس هیئت مدیره شرکت کرپناز کرمانشاه، عضو هیئت مدیره شرکت خدمات بیمه ای پاسارگاد، رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه تجارت نور انوار و مدیرعامل شرکت صرافی سوئدی. علاوه بر اینها، حیدرزاده رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری نور انوار و عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت توسعه سرمایه گذاری انوار نیز است. او در حال حاضر عضو هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل است.

مهرتراکتس



۱۰۴

ASAEETARAKTAS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

احمد احمدی رفیع

عضو هیئت مدیره تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)



احمد احمدی رفیع متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک لیسانس نرم افزار از دانشگاه آزاد تهران مرکز و فوق لیسانس مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد علوم تحقیقات است. او توسعه دهنده سامانه های بانکی شرکت داده پردازی ایران، مدیر تولید کرنینگ شرکت بهسازان ملت، مدیرعامل شرکت نرم افزاری اسوه ایران، عضو هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل، عضو هیئت مدیره شرکت نرم افزاری چوگان و عضو هیئت مدیره شرکت معتمد ملل شریف بوده است.

مسعود وکیلی نیا

مدیرعامل تجارت الکترونیک ارتباط فردا



مسعود وکیلی نیا متولد آذرماه ۱۳۶۲ در تبریز و دارای مدرک کارشناسی رشته مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیر و کارشناسی ارشد رشته مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است. وکیلی نیا فعالیت خود را از سال ۱۳۸۳ با کار در ایران خودرو آغاز کرد و بعد از آن در سمت هایی نظیر کارشناس کنترل و مدیریت پروژه های شرکت ENI، مدیر محصولات B2C شرکت ایرانسل، معاون توسعه کسب و کار شرکت تهران اینترنت (#۷۸۰*)، معاون سرمایه گذاری شرکت گسترش الکترونیک تدبیر ایران و رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مبین وان کیش (سهامی عام) به فعالیت حرفه ای خود ادامه داده است. وکیلی نیا از آبان ماه ۱۴۰۱ تاکنون در سمت مدیرعاملی شرکت تجارت الکترونیک ارتباط فردا مشغول به کار است.

محمد فرجود

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره تفتا



محمد فرجود دارای مدرک کارشناسی مهندسی مکانیک از دانشگاه صنعتی شریف، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از همین دانشگاه و دکتری مدیریت استراتژیک از دانشگاه تربیت مدرس است. برخی سوابق و فعالیت های اجرایی فرجود عبارت است از: مدیرعامل و عضو هیئت مدیره سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران، عضو دبیر شورای راهبردی تهران هوشمند، معاون کسب و کار سازمانی شرکت ایرانسل، مدیر ارشد بازاریابی و مدیر پروژه راه اندازی شرکت رایتل، معاون توسعه کسب و کار هلدینگ سرمایه گذاری صنایع نوین تأمین، عضو هیئت مدیره شرکت داده پردازی ایران و عضو هیئت مدیره شرکت کنترل ترافیک تهران. او همچنین رئیس کمیسیون بانکداری دیجیتال سازمان نصر تهران، مشاور سرمایه گذاری سازمان منطقه آزاد کیش، مدیرعامل شرکت سلامت الکترونیک هدی، عضو کمیته راهبردی کارت ملی سلامت سازمان تأمین اجتماعی و رئیس کارگروه فناوری اطلاعات ستاد مدیریت بحران شهر تهران نیز بوده است.

بهزاد درگاهی

عضو هیئت مدیره تفتا



بهزاد درگاهی متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی است. او از اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ تاکنون رئیس هیئت مدیره شرکت ایران کیش است. همچنین مدیر امور استان ها، بازرس ویژه و رئیس حوزه مدیرعامل، رئیس شعبه، معاون شعبه، رئیس دایره و متصدی امور بانکی از جمله سوابق کاری و اجرایی او در بانک تجارت است.

محمود صفرزاده

عضو هیئت مدیره تفتا



محمود صفرزاده دارای مدرک لیسانس حسابداری است و برخی سوابق کاری او عبارت است از: کارشناس مالی، معاون دایره RTGS، رئیس دایره حسابداری یک، رئیس دایره بودجه و تهیه صورت های مالی، معاون اداره حسابداری مدیریت و آمار و معاون اداره حسابداری شعب و آمار بانک تجارت.

ناصر حکیمی

رئیس هیئت مدیره تفتا



ناصر حکیمی متولد سال ۱۳۵۴ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مدیریت مالی است. در سوابق کاری حکیمی مدیر اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی و معاون فناوری های نوین بانک مرکزی دیده می شود.

حسام مقصدولو

عضو هیئت مدیره تفتا



حسام مقصدولو دانش آموخته رشته مهندسی مکانیک (گرایش طراحی جامدات) در دانشگاه صنعتی شریف در مقطع کارشناسی و رشته مدیریت کسب و کار (گرایش بازاریابی) در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی ارشد است. او در حال حاضر رئیس هیئت مدیره مؤسسه رایانه شهر تهران، عضو کارگروه های تخصصی در سطح شهرداری تهران و راهبری پروژه های کلان و مشاور ارشد مدیرعامل سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران است. در سوابق کاری او این سمت ها دیده می شود: رئیس هیئت مدیره شرکت ریتون سامانه پارسه، عضو هیئت مدیره شرکت پاسارگاد فرتاک آریان، مشاور ارشد امور سرمایه گذاری و کسب و کارهای نوین، مدیرعامل فناپ، مدیرعامل شرکت حصین افزار پردیس، مدیرعامل شرکت توسعه فناوری های هوشمند اتیک پارس و مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری فرامد.

ممبر تراکتس

مدیران

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

مهران مظفری مهر

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران



مهران مظفری مهر، مدیرعامل هلدینگ توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران و دانش آموخته رشته فناوری اطلاعات و ارتباطات در مقطع کارشناسی است. برخی سوابق کاری مظفری مهر عبارت است از: عضو هیئت مدیره شرکت سفرهای کهکشانی، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت نوآفرینان داده پرداز ساویس، معاون فنی، برنامه ریزی و مطالعات راهبردی هلدینگ فراز عمران آریانا، عضو هیئت مدیره شرکت توسعه تجارت الکترونیک تنیان و مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت دانش بنیان ایده پرداز دانش نوین آرشام. او از سال ۱۴۰۱ در سمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هلدینگ توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران مشغول فعالیت است.

محمد بیگدلی

رئیس هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران



محسن بیژنی فرود

نایب رئیس هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران



هادی رحمانی فضلی

عضو هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران



رامین ادراکی

عضو هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران



کاظم نراقیان

رئیس هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات سینا (تفاس)

کاظم نراقیان دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه علم و صنعت و کارشناسی ارشد بهره‌وری سیستم‌ها از همان دانشگاه است. او مسئول فناوری اطلاعات فروشگاه‌های زنجیره‌ای رفاه، معاون فناوری اطلاعات بانک انصار و معاون کسب و کار بانک انصار بوده است و در حال حاضر معاون فناوری اطلاعات بانک سینا است.



ابراهیم محمدی

مدیرعامل توسعه فناوری اطلاعات سینا (تفاس)

ابراهیم محمدی متولد ۱۳۵۱ و دارای مدرک دکتری مدیریت کسب و کار است. از جمله سوابق کاری محمدی می‌توان به مدیرعامل شرکت احیا منابع افق آینده، معاون نظارت و بازرسی بانک انصار، رئیس هیئت مدیره شرکت امید تک و عضو هیئت مدیره بانک انصار اشاره کرد.



وجیه‌اله زارع

عضو هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات سینا (تفاس)

وجیه‌اله زارع دارای مدرک کارشناسی حسابداری امور بانکی و کارشناسی ارشد مهندسی مالی و مدیریت ریسک از مؤسسه عالی بانکداری تهران است و در حال حاضر، در همین مؤسسه دانشجوی مقطع دکتری مهندسی مالی و مدیریت ریسک است. برخی سوابق کاری زارع عبارت است از: مدیر بازرسی سرپرستی استان فارس بانک مهر اقتصاد، مدیر مالی و بودجه سرپرستی استان فارس بانک مهر اقتصاد، رئیس اداره حسابداری کل بانک مهر اقتصاد و مدیر امور مالی مؤسسه اعتباری نور. او در حال حاضر عضو هیئت مدیره شرکت توسعه فناوری اطلاعات سینا و مدیر امور مالی بانک سینا است.



مهدی باستان

عضو هیئت مدیره توسعه فناوری اطلاعات سینا (تفاس)

مهدی باستان دانش آموخته مهندسی صنایع در دانشگاه علوم و فنون مازندران در مقطع کارشناسی است و دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی صنایع از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دکتری رشته مهندسی صنایع از دانشگاه تهران است. برخی سمت‌های او به این ترتیب است: رئیس اداره برنامه‌ریزی راهبردی بانک سینا، رئیس اداره کل مدیریت پروژه بانک انصار، عضو شورای عالی راهبردی بانک انصار و مدیر پروژه ادغام بانک انصار در بانک سپه، معاون برنامه‌ریزی و هدایت راهبردی و عضو هیئت عامل بانک انصار، مشاور معاون فناوری اطلاعات بانک سینا، رئیس اداره کل مدیریت تحول و عضو کارگروه توسعه استراتژی بانک سپه و مشاور عالی مدیرعامل بانک کشاورزی. او در حال حاضر معاون برنامه‌ریزی، عضو و دبیر هیئت عامل و دبیر شورای عالی راهبردی بانک سینا است.



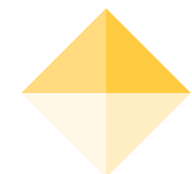
سید کاظم دهقان

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره جهان ارقام پارس (جامپ)

سید کاظم دهقان متولد سال ۱۳۴۸ و دارای مدرک کارشناسی ارشد فناوری اطلاعات و ارتباطات از دانشگاه علم و صنعت ایران است. برخی سمت‌های دهقان عبارت است از: مدیرعامل شرکت شایرک، مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش، مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک فرادیس گستر کیش، مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک کیش، عضو هیئت مدیره شرکت کارت اعتباری ایران کیش، مدیر شبکه فضایی شرکت خدمات انفورماتیک و کارشناس تحقیق و توسعه شرکت خدمات انفورماتیک.



همراه گستر



۱۰۶

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

علیرضا عیدی مراد
رئیس هیئت مدیره جهان ارقام
پارس (جامپ)



عباس فارسی
نایب رئیس هیئت مدیره جهان ارقام پارس (جامپ)



مسعود

پشم چی
رئیس هیئت مدیره
داده پردازی پارسیان



مسعود پشم چی،
رئیس هیئت مدیره شرکت داده پردازی
پارسیان است.

او تاکنون معاون فناوری اطلاعات بانک
پارسیان، عضو هیئت مدیره شرکت سنبا،
عضو هیئت مدیره گروه داده پردازی پارسیان
و معاون فناوری اطلاعات بانک سینا بوده
است.

علیرضا
خداکرمی

عضو هیئت مدیره
داده پردازی پارسیان
علیرضا خداکرمی



متولد سال ۱۳۵۰ و دارای مدرک کارشناسی
حسابداری از دانشگاه نفت، کارشناسی
ارشد حسابداری از دانشگاه تهران، Post
MBA گرایش مدیریت کسب و کار از دانشگاه
لوله آسوئند و مؤسسه بهار، DBA گرایش
حسابداری از انجمن حسابداری ایران، DBA
International دانشگاه غدیر هس ترکیه و
دکتری رشته مدیریت مالی از دانشگاه آزاد
تهران مرکز است.

او در حال حاضر عضو هیئت مدیره گروه
داده پردازی پارسیان، رئیس هیئت مدیره
شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و
نایب رئیس هیئت عامل صندوق تثبیت بازار
سرمایه است.

خداکرمی تاکنون نایب رئیس موظف
هیئت مدیره شرکت کاغذ سبز خوزستان،
عضو موظف هیئت مدیره شرکت گسترش
الکترونیک مبین ایران، مدیرعامل و عضو
هیئت مدیره شرکت خدمات مدیریت بصیر
(دیدگاهان جاوید سابق)، مدیرکل بازرسی
ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ع)، معاون
مالی سرمایه گذاری شرکت صنعت و معدن
تدبیر (سرمایه گذاری مدبر سابق)، معاون مالی
اداری مؤسسه جهاد تحقیقات، کارشناس
ارشد امور مجامع وزارت جهاد، کارورز وزارت
نفت، عضو سرمایه گذاری مدبر و... بوده
است.

حمید توفیقی

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره داده پردازی پارسیان



حمید توفیقی، مدیرعامل گروه داده پردازی پارسیان دارای
مدرک کارشناسی اقتصاد، گرایش اقتصاد نظری از دانشگاه
علامه طباطبایی، کارشناسی ارشد اقتصاد، گرایش اقتصاد
بین الملل از همین دانشگاه، کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه ورسبورگ
آلمان و دکتری اقتصاد، گرایش اقتصاد بین الملل از دانشگاه آزاد اسلامی واحد
علوم و تحقیقات است.

از جمله سوابق کاری توفیقی می توان به این سمت ها اشاره کرد: معاون توسعه اقتصادی
گروه توسعه اقتصادی تدبیر، عضو هیئت مدیره موظف شرکت ایرانسل، مدیرعامل و
عضو هیئت مدیره شرکت گروه گسترش ارتباطات و فناوری اطلاعات سینا، رئیس و عضو
هیئت امنای پژوهشکده برنامه ریزی و مطالعات اقتصادی وابسته به بنیاد مستضعفان
انقلاب اسلامی، معاون و سپس مدیر برنامه ریزی و توسعه سازمان بازرگانی و حمل و نقل
بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد
تهران جنوب.

علاوه بر اینها، توفیقی در چند شرکت نیز به طور غیرموظف فعال بوده است؛ از جمله:
عضو هیئت مدیره و عضو کمیته سرمایه گذاری صندوق سرمایه گذاری نوآفرین، رئیس
هیئت مدیره هلدینگ مالی و سرمایه گذاری سینا، عضو کمیته حسابرسی و ریسک
شرکت ایرانسل، عضو شورای فناوری اطلاعات بنیاد مستضعفان، عضو کمیسیون
معاملات سهام بنیاد مستضعفان، عضو هیئت مدیره شرکت ایرانیان نت، عضو
هیئت مدیره شرکت پرداخت اول کیش (جیرینگ) و عضو هیئت مدیره شاپرک.

علیرضا دلیری

نایب رئیس هیئت مدیره و عضو هیئت مدیره داده پردازی پارسیان



علیرضا دلیری مدرک کارشناسی علوم اقتصادی (گرایش بازرگانی)
از دانشگاه شهید باهنر کرمان، کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی
از مؤسسه عالی آموزش و پژوهش برنامه ریزی کشور، کارشناسی
ارشد مدیریت مالی از دانشگاه تهران و دکتری مدیریت مالی از دانشگاه علامه طباطبایی
دارد.

برخی سوابق اجرایی و مدیریتی دلیری عبارت است از: مدیر مالی بنیاد بیماری های
خاص کشور، نماینده هسته مرکزی گزینش نهاد ریاست جمهوری در معاونت علمی و
فناوری و واحدهای تابعه، رئیس هیئت تملکات اداری کارکنان معاونت علمی و فناوری و
واحدهای تابعه، معاون ذی حساب معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیر کل
مالی و اداری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیرکل تبادل فناوری و توسعه
کسب و کار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیرکل برنامه، بودجه و تحول اداری
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رئیس هیئت مدیره شرکت تعاونی مسکن
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت تعاونی
اعتبار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره صندوق
قرض الحسنه بشیر.

ناصر حکیمی

عضو هیئت مدیره داده پردازی پارسیان



ناصر حکیمی متولد سال ۱۳۵۴ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت
از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مدیریت مالی است.
در سوابق کاری حکیمی مدیر اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی
و معاون فناوری های نوین بانک مرکزی دیده می شود.

ممبر تراکتس



دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

امیر طیبی

مدیرعامل داده‌ورزی سداد



امیر طیبی دارای ۲۸ سال سابقه فعالیت در حوزه بانک و پرداخت است. در سوابق کاری او بازرسی فناوری اطلاعات بانک ملی از سال ۱۳۷۴ تا سال ۱۳۸۵، عضو هیئت‌مدیره شرکت پارس تکنولوژی سداد از سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۳۹۶، معاون و رئیس اداره عملیات بانک ملی از سال ۱۳۸۵ تا سال ۱۳۹۵ و مدیرعامل شرکت پیشگامان پویا از سال ۱۳۹۶ تا خرداد سال ۱۴۰۲ دیده می‌شود. او از اول تیرماه ۱۴۰۲ مدیرعامل شرکت داده‌ورزی سداد است.

حمید خالقی مقدم

رئیس هیئت‌مدیره داده‌ورزی سداد



حمید خالقی مقدم متولد سال ۱۳۳۰ و دارای مدرک لیسانس حسابداری از مؤسسه عالی حسابداری، فوق لیسانس حسابداری و دکترای حسابداری و مالی از دانشگاه تهران است. از جمله سوابق کاری و مدیریتی خالقی می‌توان به این موارد اشاره کرد: معاون اجرایی بانک کارآفرین، عضو هیئت‌مدیره جامعه حسابداران رسمی، رئیس هیئت‌مدیره شرکت خدمات پشتیبانی اقتصاد نوین، عضو هیئت‌مدیره سرمایه‌گذاری سیمان سپاهان، مشاور مالی گروه فرارو، عضو هیئت‌علمی رسمی گروه حسابداری و مالی دانشکده حسابداری و مدیریت دانشگاه علامه طباطبائی و عضو هیئت‌مدیره مدیر پیت سرمایه‌گذاری بانک ملی.

بابک درویش روحانی

عضو هیئت‌مدیره داده‌ورزی سداد



بابک درویش روحانی دانش‌آموخته کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر (نرم‌افزار) از دانشگاه پیام‌نور تهران و دکترای تخصصی مهندسی کامپیوتر (نرم‌افزار) از دانشگاه UTM مالزی است. او مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره شرکت رایان بورس، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره شرکت مهندسی اسوه ایران، مدیر پروژه بانکداری متمرکز بانک مسکن و مدیر فنی پروژه بانکداری متمرکز بانک قوامین بوده است.

علی اصغر تقوی

عضو هیات مدیره داده‌ورزی سداد



علی اصغر تقوی متولد سال ۱۳۵۸ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر (نرم‌افزار) از دانشگاه آزاد اسلامی و کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر (نرم‌افزار) از دانشگاه علم و صنعت است. از جمله سوابق کاری او می‌توان به این سمت‌ها اشاره کرد: معاون فناوری اطلاعات بانک کارآفرین، عضو هیئت‌مدیره و معاون فنی شرکت گروه توسعه فناوری‌های نوین هوشمند کیان ایرانیان (پیام‌سان آی‌گپ)، مشاور ارشد مدیرعامل شرکت تولید خودروهایی سفارشی ایران خودرو، مدیر سیستم‌ها و فناوری اطلاعات امداد خودرو ایران، مشاور مدیرعامل کارت ایران خودرو و رئیس اداره مهندسی نرم‌افزار امداد خودرو ایران.

حمیدرضا چگینی

عضو هیئت‌مدیره داده‌ورزی سداد



حمیدرضا چگینی متولد سال ۱۳۵۸ و دارای مدرک کارشناسی ارشد حسابداری است. برخی سمت‌های او تاکنون به این ترتیب بوده است: مدیر مالی شرکت خدمات انفورماتیک از سال ۱۳۹۵ تاکنون، رئیس حسابداری شرکت خدمات انفورماتیک، مدیر حسابرسی داخلی شرکت خدمات انفورماتیک، رئیس حسابداری شرکت خدمات انفورماتیک، سرپرست حسابرسی موسسه حسابرسی فریوران (حسابداران رسمی)، حسابدار نیروی انتظامی.

علیرضا اصغریان

رئیس هیئت‌مدیره فناوری اطلاعات ناواکو
علیرضا اصغریان دارای مدرک کارشناسی مهندسی برق الکترونیک، کارشناسی ارشد مهندسی صنایع (گرایش مدیریت سیستم و بهره‌وری) و دکتری کسب‌وکار حرفه‌ای تحول دیجیتال از دانشگاه تهران است. برخی سوابق کاری او به این ترتیب است: عضو هیئت‌عامل و معاون مدیرعامل در امور فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک مسکن، معاون فناوری اطلاعات و امنیت فضای مجازی شرکت ارتباطات زیرساخت، مدیرکل مهندسی عملیات شبکه شرکت ارتباطات زیرساخت، مدیرکل مهندسی عملیات دیتا و سوئیچ شرکت ارتباطات زیرساخت، مشاور اجرایی معاونت نظارت سازمان تنظیم مقررات، رئیس اداره مخابرات شهرستان فریدن، رئیس اداره مخابرات شهرستان خوانسار و رئیس مرکز مخابرات در شرکت مخابرات استان اصفهان.



حمید کردبچه

مدیرعامل فناوری اطلاعات ناواکو

حمید کردبچه متولد سال ۱۳۶۰ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مخابرات (گرایش رمز) از دانشگاه شهید ستاری و دکترای تخصصی مخابرات سیستم از پژوهشکده فناوری اطلاعات است. رئیس هیئت‌مدیره ناواکو، معاون فنی شاپرک و مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره شرکت توسعه فناوری و تجارت حکمت از جمله سوابق کاری کردبچه است.

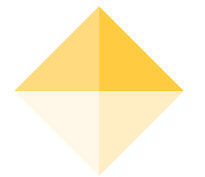


علیرضا سمیعی

عضو هیئت‌مدیره فناوری اطلاعات ناواکو



مصرف تراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

علی نوری

مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک شهر



علی نوری متولد سال ۱۳۵۳ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع از دانشگاه آزاد اسلامی واحد جنوب است. او در حال حاضر دانشجوی دکتری مدیریت تکنولوژی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات است.

از جمله سوابق کاری نوری می توان به این موارد اشاره کرد: عضو هیئت مدیره مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک، عضو هیئت مدیره آریا ساسول، مدیرعامل شرکت فن آوا کارت، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره گروه فن آوا، مدیرعامل شرکت آریا همراه سامانه، عضو هیئت مدیره سایین تجارت آریا، نایب رئیس هیئت مدیره راهبرد هوشمند شهر و رئیس هیئت مدیره راهبرد هوشمند شهر.

حسام حبیب الله

رئیس هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک شهر



حسام حبیب الله متولد سال ۱۳۶۰ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع (سیستم های اقتصادی و اجتماعی) از دانشگاه علم و صنعت ایران است.

برخی تجربه های کاری حبیب الله عبارت است از: مشاور فناوری نوین مدیرعامل بانک شهر، عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت پرداخت اول کیش (جیرینگ)، عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت فن آوا ماهواره، مدیر پروژه های مشاوره حوزه های خدماتی و حاکمیتی در سازمان مدیریت صنعتی، مشاور و دستیار ویژه در حوزه راهبری کلان و ارتقای توانمندی مدیریتی شهرداری تهران، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر، معاون طرح و برنامه شرکت فن آوا کارت (PSP) و قائم مقام مدیرعامل شرکت داده پردازی فن آوا (FCP).

احمد میردامادی

عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک شهر



احمد میردامادی دارای مدرک کارشناسی مهندسی الکترونیک از دانشگاه صنعتی اصفهان و کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر (نرم افزار) از دانشگاه صنعتی امیرکبیر است.

در سوابق کاری او مدیر و مؤسس شرکت های نو تکنیک، پردازش ایران و فرپرداز، مدیرعامل شرکت فناوری اطلاعات هما، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت پرداخت نوین، بنیان گذار و رئیس هیئت مدیره شرکت سها (بلیت الکترونیک تهران)، عضو هیئت مدیره و مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک ایران زمین، مدیرعامل کنسرسیوم بانکداری باز سنباد، مشاور اتاق بازرگانی تهران و عضو سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران دیده می شود.

مهشاد فتاحی

عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک شهر



مهشاد فتاحی دارای مدرک کارشناسی الکترونیک است. او در حال حاضر رئیس هیئت مدیره شرکت ارتباط مشترک شهر، رئیس هیئت مدیره ترنجستان پردیس مهر و مدیرعامل و عضو هیئت مدیره ایده نگار ترنج است.

در سوابق کاری فتاحی مدیر توسعه فناوری بنیاد سپهر تبلیغ نوین، قائم مقام مدیرعامل سامان رایان سوره، هم بنیان گذار و مدیر محصول هم آهنگ، مدیر بازاریابی تگ استار، کارشناس ارتباطات بین الملل نصر و مهندس الکترونیک و توسعه دهنده سیدکو (توسعه انرژی سپهر) دیده می شود.

شهاب جوانمردی

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)



شهاب جوانمردی مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) متولد سال ۱۳۵۳ است و مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر خود را از دانشگاه شریف و کارشناسی ارشد معماری کامپیوتر را از دانشگاه صنعتی امیرکبیر اخذ کرده است. وی دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه پلی تکنیک تهران و فارغ التحصیل DBA از دانشگاه بوردو فرانسه نیز است. جوانمردی از سال ۱۳۸۵ تاکنون مدیرعامل فناپ بوده و عضو کارگروه عالی فناوری اطلاعات بانک پاسارگاد، رئیس هیئت مدیره شرکت پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد (شناسا)، رئیس هیئت مدیره شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد، رئیس هیئت مدیره شرکت راهکارهای نرم افزاری داتیس آراین قشم (داتین)، عضو هیئت مدیره هلدینگ امنیت غذایی پاسارگاد و نیز در حال حاضر نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران و عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع ایران و آلمان است. او پیش از این نیز نایب رئیس کمیسیون کسب و کارهای دانش بنیان اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران، عضو هیئت مدیره و نایب رئیس سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران (از سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۹)، نایب رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال و عضو کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در دوره نهم بوده است.

احمد وادی دار

رئیس هیئت مدیره فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)



احمد وادی دار رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)، متولد سال ۱۳۲۷ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت علوم بانکداری است که بیش از ۳۴ سال سابقه فعالیت اجرایی در بانک های مختلف را دارد.

او ۱۶ سال عضو هیئت مدیره بانک ملی بود و دیگر سوابق اجرایی او عبارت است از: نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پلی اکریل ایران، رئیس هیئت مدیره شرکت دشت مرغاب (یک ویک)، عضو هیئت مدیره شرکت مدیریت سرمایه گذاری بانک ملی ایران، عضو هیئت مدیره شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری، رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری اعتمادگستر، رئیس هیئت مدیره شرکت سایان کارت، عضو هیئت مدیره بانک پاسارگاد، رئیس هیئت مدیره شرکت خدمات پرداخت الکترونیک پاسارگاد، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت لیزینگ پاسارگاد و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه انبوه سازی پاسارگاد.

عمر تراکتس

مدیران

۱۰۹

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم شماره هفتاد و هفتم



حسن معتمدی

نایب رئیس هیئت مدیره فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)

حسن معتمدی نایب رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)، دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار است که بیش از ۳۵ سال سابقه مدیریت در عرصه نظام بانکی کشور دارد. برخی تجربه‌های کاری او عبارت است از: مدیرعامل و قائم مقام بانک اقتصاد نوین، رئیس کمیته پولی بانکی و بیمه مجمع تشخیص مصلحت نظام، رئیس و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه نوین و رئیس هیئت مدیره و عضو سرمایه‌گذاری ملی ایران. او همچنین سابقه عضویت در هیئت مدیره بانک تجارت را دارد. معاون و رئیس ادارات بین الملل و نظارت ارزی بانک مرکزی، مشاور ریاست کل بانک مرکزی، مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی و مدیرکل نظارت بر بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری بانک مرکزی، از دیگر فعالیت‌های نایب رئیس هیئت مدیره هلدینگ فناپ در ۴ دهه اخیر محسوب می‌شود.



مجتبی کباری

عضو هیئت مدیره فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)

مجتبی کباری عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) متولد سال ۱۳۵۶ و دارای مدرک دکتری مدیریت بازرگانی از دانشگاه شهید بهشتی و کارشناسی ارشد معارف اسلامی و مدیریت از دانشگاه امام صادق است. او مدیرعامل و عضو هیئت مدیره گروه ارزش آفرینان بانک پاسارگاد، عضو هیئت مدیره شرکت تأمین آتیه سرمایه انسانی پاسارگاد و عضو هیئت مدیره شرکت گسترش انرژی پاسارگاد است. عضویت در کمیته تأیید صلاحیت حرفه‌ای کارکنان کلیدی صنعت بیمه در بیمه مرکزی ایران، عضویت در کمیته صندوق‌های جسورانه فرابورس ایران و عضویت در هیئت مدیره لیزینگ ماشین‌آلات تجهیزات بانک پاسارگاد از دیگر فعالیت‌های اجرایی مجتبی کباری محسوب می‌شود. او همچنین عضویت در شورای سرمایه‌گذاری بیمه مرکزی، هیئت مدیره کارگزاری بانک پاسارگاد، هیئت مدیره فرابورس ایران و نایب رئیسی هیئت مدیره شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران را در کارنامه دارد.



افشین کریمی

عضو هیئت مدیره فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ)

افشین کریمی عضو هیئت مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) متولد سال ۱۳۵۱ است که مدرک کارشناسی خود را در رشته حسابداری از دانشگاه صنعت نفت و مدرک کارشناسی ارشد خود را در رشته علوم اقتصادی از دانشگاه مازندران اخذ کرده است. برخی فعالیت‌های کاری او عبارت است از: معاون اجرایی مدیرعامل و عضو هیئت عامل بانک کارآفرین، رئیس هیئت مدیره شرکت کارگزاری کارآفرین، رئیس هیئت مدیره شرکت خدمات بیمه‌ای امین پارسیان و عضو موظف هیئت مدیره گروه داده‌پردازی بانک پارسیان، رئیس هیئت مدیره شرکت کارگزاری اقتصاد نوین، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت تأمین آتیه درخشان نوین، عضو هیئت مدیره شرکت پرداخت نوین آری و عضو هیئت مدیره شرکت خدمات بیمه‌ای پاد نوین.



محسن ابراهیمی

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره فناوری نگاه

محسن ابراهیمی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت توسعه فناوری نگاه فردای کارآفرین (هلدینگ نگاه) دانش‌آموخته کارشناسی رشته مهندسی کامپیوتر، گرایش سخت افزار از دانشگاه صنعتی امیرکبیر، کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، گرایش هوش مصنوعی و رباتیک از دانشگاه شیراز و دکتری مدیریت عالی کسب و کار از دانشکده مدیریت دانشگاه تهران است. ابراهیمی از ابتدای فروردین ماه ۱۴۰۲ در سمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هلدینگ نگاه مشغول به فعالیت است. برخی سوابق کاری او به این ترتیب است: از سال ۱۳۹۹ تا پایان سال ۱۴۰۱ مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت توسعه و نوآوری شهر بانک شهر، سال ۱۳۹۸ مشاور معاون فناوری اطلاعات بانک تجارت، از سال ۱۳۹۵ تا مرداد ۱۳۹۷ رئیس هیئت مدیره شرکت سمات بانک توسعه تعاون، از اسفند ۱۳۹۲ تا اردیبهشت ۱۳۹۷ عضو هیئت مدیره شرکت سمات بانک توسعه تعاون، سال ۱۳۹۲ مشاور مرکز بانکداری مجازی بانک اقتصاد نوین، سال ۱۳۹۱ معاون مدیرعامل حوزه‌های فنی و توسعه محصول شرکت پرداخت نوین آری بانک اقتصاد نوین، سال ۱۳۹۱ مشاور مدیرعامل شرکت ناواکو بانک مسکن، سال ۱۳۹۰ مدیر سامانه‌های ملی پرداخت شرکت خدمات انفورماتیک، سال ۱۳۸۸ معاون مدیر امور فناوری اطلاعات مؤسسه اعتباری توسعه، سال ۱۳۸۷ مدیر پروژه پایا شرکت خدمات انفورماتیک و از سال ۱۳۷۷ تا ۱۳۸۷ مسئول اداره سیستم‌ها و نرم‌افزارها و معاون اداره انفورماتیک و معاون دایره بانک توسعه صادرات.



عبدالحمید منصوری

رئیس هیئت مدیره فناوری نگاه

عبدالحمید منصوری متولد سال ۱۳۳۴ و دارای مدرک لیسانس کامپیوتر از مدرسه عالی کامپیوتر تهران است. برخی سوابق کاری او عبارت است از: عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاران فناوران تک وستا، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت سامانه‌های یکپارچه بزرگ فردا، رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه نرم‌افزارهای بانکی نگاه فردای کارآفرین، رئیس هیئت مدیره شرکت پرداخت نوین آری، مدیرعامل شرکت توسعه یکپارچه تراکنش کارور (تی‌تک)، رئیس هیئت مدیره شرکت سامانه‌های یکپارچه بزرگ فردا، مدیرعامل شرکت سامانه‌های یکپارچه بزرگ فردا، عضو هیئت مدیره شرکت توسن، مجری استقرار سامانه یکپارچه بانکی در پست بانک ایران، عضو هیئت مدیره کارت اعتباری ایران کیش، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره اسوه ایران، عضو هیئت عامل بانک پارسیان، عضو هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان (پککو)، معاون مدیرعامل در امور فناوری اطلاعات بانک پارسیان، عضو هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات هما، مدیر سیستم‌های نرم‌افزار کاربردی شرکت داده‌پردازی ایران و مشاور مدیرعامل شرکت داده‌پردازی ایران.

حسین اسلامی

نایب رئیس و عضو هیئت مدیره فناوری نگاه



حسین اسلامی متولد سال ۱۳۶۱ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع (گرایش فناوری صنعتی) از دانشگاه علم و صنعت، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار اجرایی از دانشگاه تهران، کارشناسی ارشد مدیریت رسانه از دانشگاه علامه طباطبایی و دکتری مدیریت حرفه‌ای کسب و کار از دانشگاه تهران است. برخی سوابق کاری اسلامی به این ترتیب است: قائم مقام و معاون توسعه کسب و کار شرکت فناپ (بانک پاسارگاد)، معاون توسعه کسب و کار گروه داده‌پردازی بانک پارسیان، قائم مقام مدیرعامل کنسرسیوم ققنوس، مشاور و دستیار اجرایی مدیرعامل شرکت گسترش انفورماتیک ایران، مشاور مدیرعامل شرکت داده‌ورزی سداد و مشاور مدیرعامل شرکت گسترش الکترونیک مبین ایران. او در شکل‌گیری کنسرسیوم سپیندار (حوزه عوارض الکترونیک بزرگراه‌ها) و کنسرسیوم ققنوس (حوزه فناوری بلاکچین) نیز مشارکت داشته است.

علی حکیم جوادی

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره فن آوری و نوآوری صاد



علی حکیم جوادی متولد سال ۱۳۳۹ و دارای مدرک کارشناسی سخت افزار کامپیوتر، کارشناسی ارشد مهندسی صنایع و دکترای مهندسی صنایع گرایش فناوری اطلاعات است. برخی تجربه‌های کاری او عبارت است از: معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران، دبیر شورای عالی فناوری اطلاعات کشور، مجری طرح شبکه ملی اطلاعات، مدیرعامل گروه فن آوری هوشمند بهسازان فردا (بانک ملت)، مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره ایزایران، مدیر صنعت و طراح اولین الگوی صنعت تولید بدون کارخانه در وزارت دفاع (صا ایران)، جانشین مدیرعامل و عضو هیئت مدیره صنایع مخابرات صا ایران، رئیس هیئت مدیره گروه گسترش الکترونیک سینا (بنیاد مستضعفان)، رئیس هیئت مدیره گروه فن آوا، رئیس هیئت مدیره شرکت ایرانیان نت، رئیس کمیته ملی WSIS و رئیس کمیته ملی IFAP.

محمد رضوان مدنی

رئیس هیئت مدیره فن آوری و نوآوری صاد



محمد رضوان مدنی متولد سال ۱۳۶۵ و دارای مدرک دکترای مدیریت فناوری اطلاعات است. او در حال حاضر معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران و رئیس هیئت مدیره هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد است.

حسن ملکی

عضو هیئت مدیره فن آوری و نوآوری صاد



حسن ملکی متولد سال ۱۳۴۶ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت دولتی است و در سوابق کاری او بازرسی ویژه و مشاور مدیرعامل در امور نظارت بانک صادرات ایران دیده می‌شود.

عبدالله رستمی

عضو هیئت مدیره فن آوری و نوآوری صاد



عبدالله رستمی متولد سال ۱۳۵۵ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی است. در سوابق کاری او معاون طرح و برنامه بانک صادرات ایران دیده می‌شود.

احمد جعفری

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره فن آوران هوشمند بهسازان فردا



احمد جعفری دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه علم و صنعت ایران، کارشناسی ارشد مهندسی صنایع از همین دانشگاه و دکتری تخصصی مهندسی صنایع از دانشگاه تهران است. برخی تجربه‌های کاری او عبارت است از: مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، عضو هیئت مدیره گروه داده‌پردازی پارسیان، مدیر سخت افزار و شبکه بانک پارسیان، مدیر پروژه پیاده‌سازی سیستم نرم‌افزاری نگین در بانک پارسیان، کارشناس ارشد طراحی و راه‌اندازی سایت‌های پردازش داده، کارشناس ارشد طراحی، تولید و پیاده‌سازی نرم‌افزارهای بانکی مبتنی بر بانک‌های اطلاعاتی پیشرفته، رئیس طراحی و تولید سیستم‌های شرکت سایپا دیزل، کارشناس ارشد طراحی و تولید سامانه‌های تولیدی شرکت ایران خودرو و سرمیز سیستم‌های مدیریت کیفیت.

رسول لطفی آذر

رئیس هیئت مدیره فن آوران هوشمند بهسازان فردا



رسول لطفی آذر دانش آموخته رشته آمار (گرایش کامپیوتر) در دانشگاه شیراز در مقطع کارشناسی و رشته مدیریت کسب و کار فناوری از دانشگاه مدیریت صنعتی تهران در مقطعه کارشناسی ارشد است. او تانمون رئیس اداره کل بانک ملت، مدیر امور عملیات بانک ملت، عضو هیئت مدیره گروه بهسازان فردا، رئیس هیئت مدیره به پرداخت ملت، مدیر امور فناوری اطلاعات بانک ملت و معاون فناوری اطلاعات بانک ملت بوده است.

علی گلزاری

نایب رئیس هیئت مدیره فن آوران هوشمند بهسازان فردا



علی گلزاری متولد سال ۱۳۴۵ و دارای مدرک کارشناسی ارشد گرایش بازاریابی استراتژیک رشته مدیریت کسب و کار است. در سوابق کاری او معاون مدیرعامل بانک ملت، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت مهندسی نرم افزار شقایق، مدیر امور بازاریابی بانک ملت، مدیر امور بانکداری شخصی بانک ملت، مدیرکل اداره توسعه بازار بانک ملت، مدیرکل اداره سازمان و بهبود روش‌های بانک ملت، معاون اداره کل سازمان و بهبود روش‌های بانک ملت، عضو هیئت مدیره شرکت کارگزاری ملت، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت ارزش آفرین اطلس ملت، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت پی‌ریز بنیان مرصوص بهساز ملت و رئیس هیئت مدیره شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی دیده می‌شود.

ممبر تراکتس

مدیران

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

حمیدرضا احمدیان

عضو هیئت مدیره فن آوران هوشمند بهسازان فردا



حمیدرضا احمدیان دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر (گرایش نرم افزار) از دانشگاه آزاد اسلامی، کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات گرایش سیستم‌های اطلاعاتی پیشرفته از دانشگاه آزاد اسلامی و دکتری علم اطلاعات و دانش‌شناسی گرایش بازیابی اطلاعات از دانشگاه تهران است. از جمله سوابق کاری احمدیان می‌توان به این موارد اشاره کرد: مدیرکل دفتر نوآوری و حمایت از سرمایه‌گذاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، مشاور فناوری اطلاعات، مشاور اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، دبیر هسته اندیشه‌ورزی اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد، عضو کمیته راهبری و توسعه مدیریت وزارت امور اقتصادی و دارایی، مدیرعامل شرکت داده‌ورزی سداد، مشاور مدیرعامل بانک ملت، عضو هیئت مدیره غیرموظف شرکت شاپرک، عضو هیئت مدیره موظف شرکت نگاه بانک کارآفرین و ریاست هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات ناواکو.

علی ناظمی

عضو هیئت مدیره فن آوران هوشمند بهسازان فردا



علی ناظمی دارای مدرک کارشناسی مهندسی نساجی، کارشناسی ارشد علوم اقتصادی و دکتری اقتصاد از دانشگاه اصفهان است. برخی تجربه‌های کاری ناظمی به این ترتیب است: مشاور سرمایه‌گذاری و تأمین مالی رئیس هیئت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، عضو هیئت مدیره شرکت آسیاتک، مشاور سرمایه‌گذاری و تأمین مالی ستاد توسعه زیست فناوری کشور، معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری کشت و صنعت یاسین، عضو کمیته اقتصاد دانش بنیان سازمان بورس و اوراق بهادار و دبیر کارگروه تأمین مالی اقتصاد دیجیتال.

مصطفی امینی

مدیرعامل گسترش فناوری‌های نوین بانک کشاورزی



مصطفی امینی هفدهم اردیبهشت ۱۴۰۱ مدیرعامل شرکت گسترش فناوری‌های نوین بانک کشاورزی معرفی شد. مصطفی امینی دارای مدرک مهندسی کامپیوتر، دکتری تخصصی علم اطلاعات و فوق دکتری تحول دیجیتال داده‌محور از دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس است. او با توجه به تألیف و نگارش کتب و مقالات علمی و کاربردی متعدد در حوزه مدیریت داده‌محور، اقتصاد دیجیتال و بانکداری دیجیتال، از افراد صاحب نظر و پیشرو در تحول دیجیتال داده‌محور در ایران به حساب می‌آید. امینی تجربه همکاری‌های علمی و اجرایی مختلفی در زمینه ممیزی، نظارت، طراحی و اجرای طرح‌های تحول دیجیتال، شهر هوشمند و توسعه کسب و کارهای دیجیتال در سازمان‌هایی همچون شرکت ایرانیان نت (اپراتور مخابراتی شبکه دسترسی فیبر نوری کشور)، پروژه ابررایانه ملی سیمرغ، بانک توسعه صادرات ایران، بانک انصار، بانک سپه، بانک سینا، بانک ملی ایران، پست بانک و بیمه رازی را دارد.

مهرتراکتس



۱۱۲

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

عباس معمارنژاد

رئیس هیئت مدیره ملی انفورماتیک



علیرضا ماهیار

مدیرعامل ملی انفورماتیک

علیرضا ماهیار متولد سال ۱۳۶۱ دارای مدرک دکتری مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه صنعتی



شریف است.

او از پنجم شهریورماه ۱۴۰۲ در سمت مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک مشغول فعالیت شده است و در سوابق کاری او، عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات بانک ملی ایران، مشاور مدیرعامل بانک کارآفرین و رئیس هیئت مدیره شرکت نگاه بانک، معاون فناوری و توسعه نوآوری شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، رئیس هیئت مدیره شرکت سمات سامانه بازار سرمایه، مدیر فناوری اطلاعات سازمان بورس و اوراق بهادار و عضو هیئت مدیره شرکت مدیریت فناوری بورس تهران، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت رایان بورس و مشاوره و مدیریت در شرکت‌های بانکی، فین تک، سرمایه‌گذاری و دانش بنیان دیده می‌شود.

رسول سعدی

عضو هیئت مدیره ملی انفورماتیک



محمدرضا کریمی کندزی

سمت: عضو هیئت مدیره ملی انفورماتیک



علی حکیم جوادی

عضو هیئت مدیره ملی انفورماتیک



علی حکیم جوادی متولد سال ۱۳۳۹ و دارای مدرک کارشناسی سخت افزار کامپیوتر، کارشناسی ارشد مهندسی صنایع و دکتری مهندسی صنایع گرایش فناوری اطلاعات است. برخی تجربه‌های کاری او عبارت است از: معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران، دبیر شورای عالی فناوری اطلاعات کشور، مجری طرح شبکه ملی اطلاعات، مدیرعامل گروه فن آوری هوشمند بهسازان فردا (بانک ملت)، مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره ایزایران، مدیر صنعت و طراح اولین الگوی صنعت تولید بدون کارخانه در وزارت دفاع (صا ایران)، جانشین مدیرعامل و عضو هیئت مدیره صنایع مخابرات صا ایران، رئیس هیئت مدیره گروه گسترش الکترونیک سینا (بنیاد مستضعفان)، رئیس هیئت مدیره گروه فن آوا، رئیس هیئت مدیره شرکت ایرانیان نت، رئیس کمیته ملی WSIS و رئیس کمیته ملی IFAP.



TOSAN TECHNO
Smart Innovation

یک تغییر بزرگ!

امکان مدیریت و پایش عملکرد | مستقل از دستگاه و سیستم عامل | کاهش هزینه های عملیاتی



All in One IoT Based Platform

Where it All Comes Together

سامانه مدیریت پایانه های پرداخت الکترونیک و ماشین های بانکی TECHSTORE

www.tosantechno.com



اختصاصی و آنی...

ارائه سرورهای اختصاصی در سریعترین زمان



تماس رایگان

۹۰۰۰ ۰۰۰۰

داخلی ۱۴۷۰ و ۱۴۳۰

www.asiatech.ir

کیوسک از ما لذت خرید از شما



طراحی و تولید کیوسک‌های بانکی مطابق نیاز مشتری
با بروزترین تکنولوژی و برترین کیفیت



شرکت تندر نور

+98(21) - 77444464

WWW.THUNDER-LIGHT.COM



پرداخت متمایز

محبوب‌ترین
کارت‌خوان ایران



برای پرداختن به زندگی...

www.sep.ir

۰۲۱-۸۴۰۸۰

سپ
SEP

پرداخت الکترونیک سامان کیش