

عصر تراکتش



حمزه آقابابایی مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درباره رشد دوپله ای این شرکت در رتبه بندی شاپرک طی یک سال ونیم گذشته می گوید

انواع
استراتژی های
نوآوری بازاری
تجربه کردیم

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد

به دنبال تصویری روشن از فرصت ها و تهدیدهای بازار رمزارز

بررسی سهم فناوری اطلاعات در بودجه ریزی سالانه بانک های کشور در گفت وگو با فعالان این صنعت

تزریق نقدینگی به بخش فناوری اطلاعات سرمایه گذاری است، نه هزینه



مجید شکوهی:
ورود لندنگ ها به صنعت پرداخت یک تحول جدید است



احمد پیشگاه زاده:
حمایت از استارت آپ های لندتکی را در دستور کار قرار دادیم



رسول لطفی آذر:
بزرگ ترین محدودیت در بخش فناوری اطلاعات کشور، تحریم هاست



روح اله فاطمی:
به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین المللی هستیم

حسام مقصدولو:

برنامه ریزی مشخص به فرد هدف وامید می دهک





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

efarda-company www.efarda.ir

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

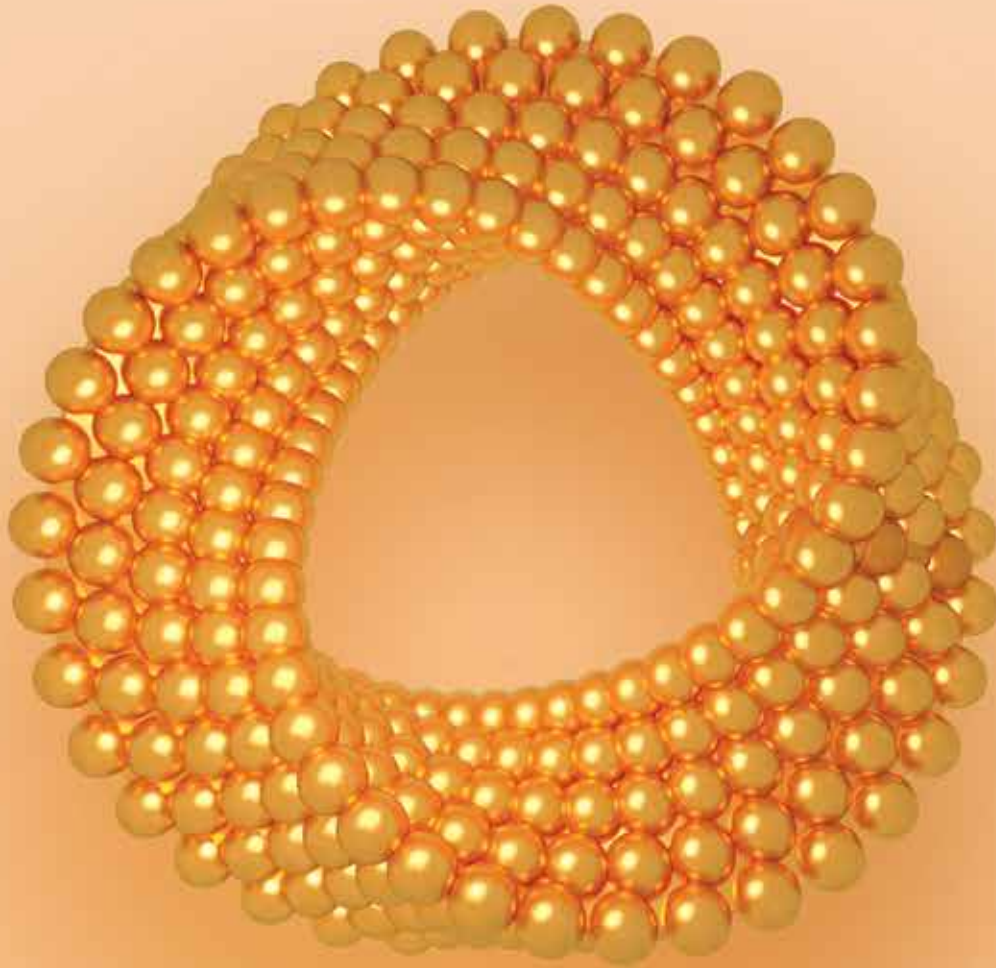
پامداد
روشن

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



شرکت پویا

پویا، پیشرو، پایدار

www.pooya.ir

پرداخت متمایز

محبوب‌ترین
کارت‌خوان ایران



برای پرداختن به زندگی...

www.sep.ir

۰۲۱-۸۴۰۸۰

سپ SEP

پرداخت الکترونیک سامان کیش



اعتبار با دارایی

بست شد!

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



بست: سامانه وثیقه



بانک صادرات ایران

بیک هدف بیک سرود بیک لبخند



به خانواده بزرگ فناوریان پیوندید

در نمایشگاه کار ایران منتظر حضور گرم شما هستیم
۲۵-۲۷ بهمن ماه ۱۴۰۲ | سالن های نمایشگاهی برج میلاد



با کارتخوان اندرویدی فاکتور صادر کن!



با امکان اتصال به سامانه مودیان مالیاتی

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

از خانه ای کوچک تا کارخانه ای بزرگ با
نرم افزارهای حسابداری پارمیس

021-87758
Pamist.com

- حسابداری
- کالا و انبار
- بازرگانی
- API وب سرویس
- تسهیلات
- بازرگانی خارجی
- CRM مشتریان ارتباط
- پرتال وب
- اطلاع رسانی
- سازمان همراه
- فروشگاهی اینترنتی
- حقوق دستمزد
- تولید
- بخش مویرگی
- ارزانه
- مشتربان

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

درس DORSA



خلق هدایای سازمانی خود را به ما بسپارید.

dorsa.net

021-75982 (123)



تجربه می کند!
یک تحول عظیم را

حمل و نقل عمومی صنعت

تولید اولین اتوبوس برقی کشور
با همکاری راهکارهای سازمانی ایرانسل



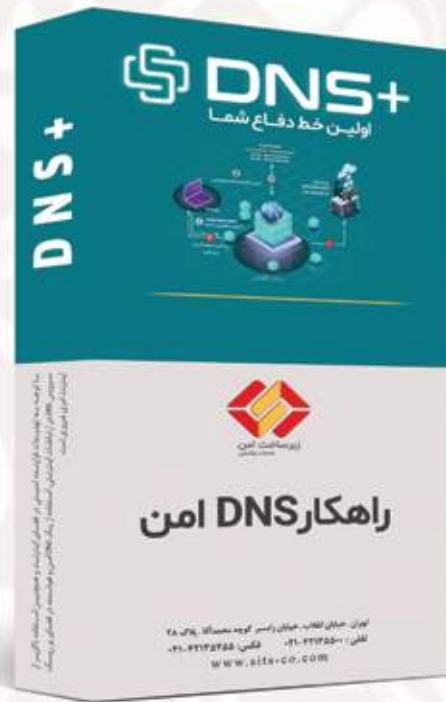
Business.irancell.ir
EB@mtnirancell.ir



زیرساخت امن خدمات تراکنشی

بستری برای سرویس های امن و پایدار

همراه ما باشید ...



امنیت بیشتر؛ با بومی سازی تکنولوژی



www.sits-co.com



sitsco_

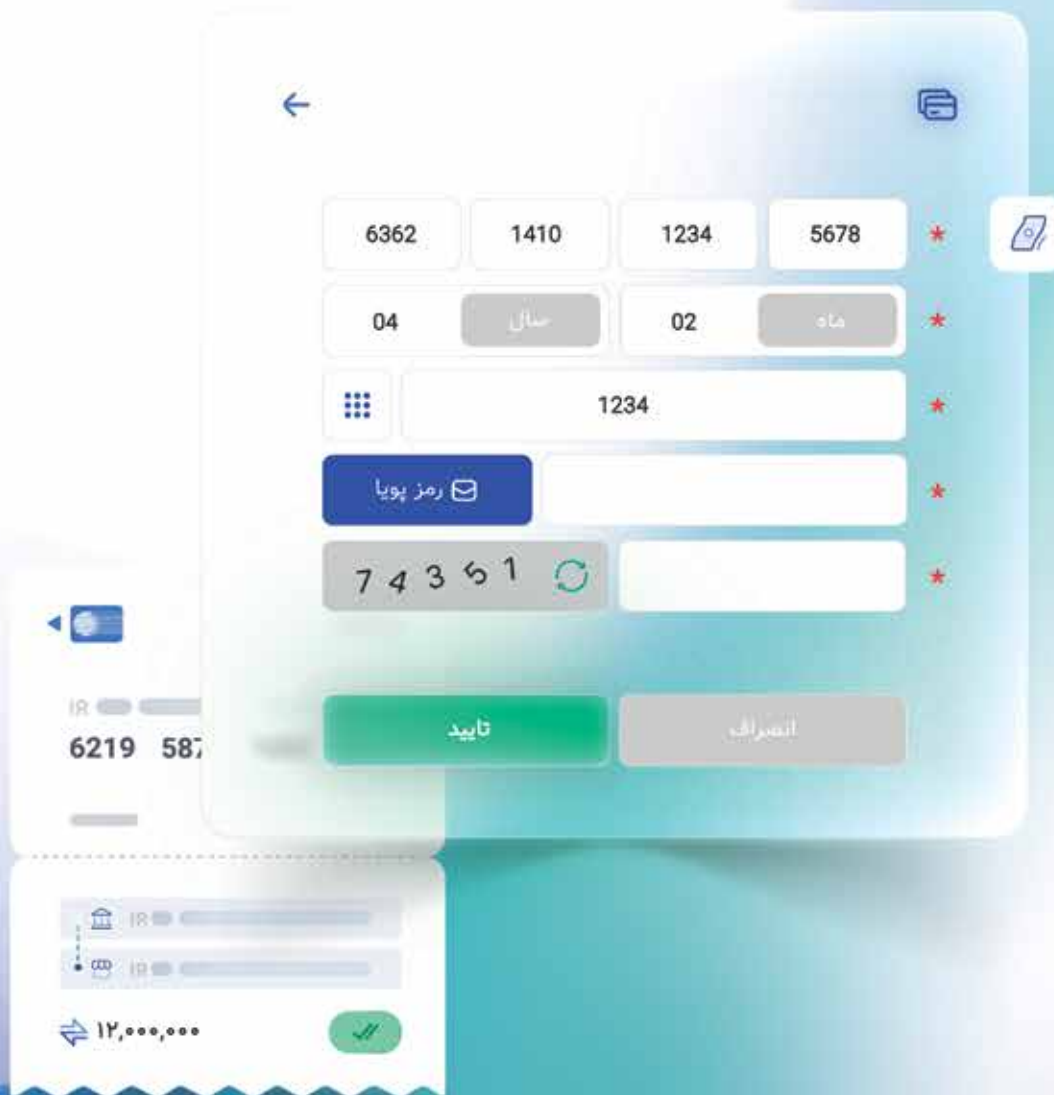


sits-co



+982142135500

تهران . خیابان انقلاب . خیابان رامسر . کوچه شهید محمدآقا . پلاک ۲۸



درگاه پرداخت اینترنتی



- ✓ ثبت تراکنش‌ها در بازه ۱۰۰ الی ۲۰۰ میلی‌ثانیه
- ✓ مسیردهی هوشمند بین درگاهی
- ✓ امکان انتخاب اولویت PSP
- ✓ پایش لحظه‌ای وضعیت تراکنش‌ها



نقد آئی و نامحدود تتر

نقد تتر با نیک پرداخت؛ بدون کارمزد



www.nikpardakht.com

دعوت به حضور در ویژه‌نامه پایان سال ۱۴۰۲



ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

متمركز بر آنهایی که قرار است آینده کسب و کارهای فناوری‌های مالی ایران را بسازند

44443966
asretarakonesh.ir

در صورت تمایل به حضور در این ویژه‌نامه
با واحد بازاریابی و تبلیغات تماس بگیرید.

عمر تراکونش

داده پردازی معتمد تیسر



معتمد مالیاتی نوع اول
سازمان امور مالیاتی کشور

راهکار ویژه
مودیان حقیقی
و اصناف

ارسال صورتحساب الکترونیکی مودیان حقوقی و اصناف

با تضمین شرکت معتمد



- راهکار ویژه اصناف
- صنف طلا، جواهر و پلاتین
- پزشکان و وکلا
- مشاورین حقوقی و خانواده



۹۰۰۰۱۵۱۵

تماس رایگان بدون پیش شماره از سراسر کشور



@tisstsp



www.tisstsp.ir

خط اختصاصی تماس مودیان حقیقی و اصناف - فقط در معتمد تیس

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



کارت‌های پیش پرداخت تاپ

✓ راحت ✓ مطمئن ✓ متنوع



• مگا کارت • کارت هدیه • کارت تنخواه سازمانی
• مزایا کارت • کارت خانواده • کارت دانش‌آموزی و...

تاپ. نخستین انتخاب
www.pec.ir

تاپ، اولین شرکت صنعت پرداخت کشور
ارائه‌دهنده خدمات پرداخت به کسب و کارها



تجارت الکترونیک پارسیان (تاپ)

عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۸
بهمن ۱۴۰۲



صاحب امتیاز: مؤسسه شبکه عصر تراکنش
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، 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، حامد خورشیدی

۲۵

با گسترش صنعت رمزارز و توسعه قوانین بین المللی احتمال بلوکه شدن یکباره تترهای ایرانیان افزایش یافته **بمب ساعتی ای به نام تتر!**

۲۶

استفاده نهادهای ناظر از فناوری های نوین برای مقاصد نظارتی **نقش پررنگ اطلاعات در رگ تک و سوپ تک**

۳۲

مروری بر مهم ترین اخبار اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در دی ماه ۱۴۰۲ **ماه تهدید و تحدید لندتک ها**

۳۶

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد **به دنبال تصویری روشن از فرصت ها و تهدیدهای بازار رمزارز**

۳۷

نگاهی به ارائه های انجام شده در رویداد ۹ ژانویه در سالن قلم کتابخانه ملی **راه بی پایان**

۴۷

مروری بر ۱۷ کارگاهی که در ۲ روز رویداد ۹ ژانویه برگزار شد **تمام سناریوهای خوش بینانه و بدبینانه**

۵۱

در بخش پرتکاپو و شلوغ نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه چه گذشت؟ **دورهمی بزرگ**

۵۴

نگاهی به بخش «کاربایی» سومین رویداد ۹ ژانویه که با استقبال مخاطبان همراه شد **شرکت ها و متخصصان؛ رودرو**

۵۶

گفت و گو با ۲۲ مدیر، متخصص و چهره سرشناس حوزه رمزارز در استودیو راه کار **بحث های داغ درباره آینده اکوسیستم**

ASRE TARAKONESH.IR

۵۸



۵۴



۳۴



۳۶



گفت و گو با احمد پیشگاه زاده، مدیر عامل شرکت فن آواکارت طراحی ابزارهای غیرتماسی و حمایت از کسب و کارهای لندتکی

۷۴

روح اله فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره توسن از برنامه های توسعه صادرات در این شرکت می گوید به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین الملل هستیم

۶۸





Instagram: @AsreTarakonesh

Twitter: @Asretarakonesh

Telegram: @AsreTarakoneshMag

Website: AsreTarakonesh.ir

Website: Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

شبکه‌های اجتماعی: محمد حسین صیادی نژاد

حائیه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶



عکس: حامد خورشیدی

۱۰۲

معرفی کتاب‌هایی از انتشارات راه پرداخت که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه منتشر شدند
مجموعه کتاب‌های نه گانه

۱۰۵

معرفی دستگاه هوشیار شرکت بازگانی میناکارت آریا که راهکارهای احراز هویتی یکپارچه را ارائه می‌کند
دستیار هوشمند کسب و کارها

۱۰۸

معرفی مدیران و معاونان توسعه کسب و کار شرکت‌های بانکی و پرداخت کشور
کاشفان راه‌های نو

۸۴

بررسی سهم فناوری اطلاعات در بودجه ریزی سالانه بانک‌های کشور در گفت‌وگو با فعالان این صنعت
تزییق نقدینگی به فناوری اطلاعات سرمایه‌گذاری است، نه هزینه

۹۰

بررسی پروژه‌های فناوری اطلاعات بانک HSBC و درس‌آموخته‌های آن
لزوم مشارکت بانک‌ها با یکدیگر

۹۲

سم‌آلتمن
مدیرعامل سال مجله تایم شد
از معماران فناوری تحول‌آفرین هوش مصنوعی

۵۸

بررسی سیاست‌های کسب و کاری تاپ در گفت‌وگو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار این شرکت
هم‌زیستی مسالمت‌آمیز با شرکت‌های نوآرودانش‌بنیان

۶۲

حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر درباره رشد دوپله‌ای این شرکت در رتبه‌بندی شاپرگ می‌گوید
انواع استراتژی‌های نوآوری بازار را تجربه کردیم

۷۱

گفت‌وگو با مجید شکوهی و علیرضا حاجی حسین ارگی درباره شکل‌گیری و مزیت‌های رقابتی سایبان پی
ارائه خدمات کارت هم‌زمان با کیف پول



۷۱



۹۲



۴۶



۶۲



۷۹

حسام مقصودلو از زندگی شخصی و حرفه‌ای و علاقه‌اش به کار کردن در سطح کلان کشور می‌گوید
می‌خواهم اثرگذار باشم



۷۷

مسعود حسینی، مدیرعامل جدید شرکت تفکر بیشتر و عصر داده درباره برنامه‌هایشان در سال ۱۴۰۳ می‌گوید
شاگو، ونش و ونیفای تقویت می‌شوند

سامانه نظارت تصویری ابری VSaaS

فشرده سازی
تصاویر

بدون نیاز به
سخت افزار
ذخیره سازی

نظارت متمرکز
بر شعب

انتقال امن
تصاویر



☎ ۰۲۱ - ۸۳۸۶۹۴۹۴
🌐 Business.mobinnet.ir
✉ entmarketing@mobinnet.ir

مبین نت 

مبین نت؛ همراه هوشمند کسب و کار شما

با هگابانک تماس بگیر!

«بانک پلاس» به «هگابانک» تبدیل شد

هگابانک فراتر از یک بانک



با امکانات جدید:

تماس صوتی و تصویری
افتتاح حساب غیر حضوری
دریافت کارت درب منزل
و ده‌ها خدمات بانکی و مالی



بانک ملت
bank mellat

کتاب دانشنامه فناوری های بانکی با حمایت شرکت پویا منتشر شد



با گسترش صنعت رمزارز در ایران و توسعه قوانین بین المللی احتمال بلوکه شدن یکباره تترهای ایرانیان نیز افزایش یافته است

بمب ساعتی ای به نام تتر!



مینا حاجی
سرمدبیر

عمر تراکتس

یادداشت

۲۵

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

مختلف کشور، فرصت‌های هم‌افزایی بازار سرمایه و بازار دارایی‌های دیجیتال در کشور، مباحث آموزشی فعالیت در این حوزه و ده‌ها موضوع دیگر حرف زده شد. در این میان، با وجود گستردگی صحبت‌ها، اگر بخواهم فقط یک موضوع را برای مخاطبان ماهنامه عصر تراکتس، به شکل خاص و متمایز برجسته کنم، داستان «تتر و کاربران ایرانی» انتخاب درستی به نظر می‌رسد. تتر، موضوعی است که فکر می‌کنم باید درباره آن بیشتر صحبت کنیم و ریسک‌هایش را دقیق‌تر بشناسیم و حواسمان باشد همان قدر که برای ایران و کاربران ایران با توجه به مسائلی که در فضای بین‌المللی داریم، فرصت‌های بزرگی خلق کرده، ممکن است محل ریسک نیز باشد.

شرکت تتر به‌عنوان صادرکننده استیبل کوین USDT و یک نهاد متمرکز همیشه در تلاش برای انطباق با قوانین دارایی‌های مالی ایالات متحده، کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC)، گروه ویژه اقدام مالی (FATF) و دیگر سازمان‌های نظارتی بوده و اواسط آذرماه سال جاری نیز نظارت بر بازار ثانویه را به‌منظور مسدودسازی فعالیت‌های مرتبط با افراد تحت تحریم که در فهرست اتباع ویژه تعیین شده (SDN) اوفک قرار دارند، ارائه کرده است و از آنجایی که ایران نیز در فهرست کشورهای تحت تحریم ایالات متحده قرار دارد، نگرانی‌ها از بابت فریز شدن تترهای ایرانیان بیشتر شده است. اتفاقی که در رویداد نهم ژانویه باعث شد از تتر به‌عنوان «بمب ساعتی» یاد شود؛ بمبی که ممکن است هر لحظه در اکوسیستم رمزارز ایران منفجر شود و این صنعت جوان را با بحرانی بزرگ و شاید حتی ملی مواجه کند، زیرا بنا بر آمارها بیش از ۵۰ درصد معاملات رمزارز دنیا به تتر اختصاص دارد و اکنون نه تنها در دنیا که در ایران نیز نقشی کلیدی در اکوسیستم رمزارز پیدا کرده و دسترس‌پذیری آن هم بسیار افزایش یافته است.

دنیای رمزارزها بدون تتر احتمالاً دیگر خیلی قابل تصور نباشد، ولی نباید از احتمالات حتی کوچک درباره ترکیدن این بمب ساعتی در ایران بی‌تفاوت گذر کرد؛ مخصوصاً برای آن قسمت از جامعه ایرانی که بخشی از دارایی خود را تبدیل به تتر کرده است تا از تورم جان سالم به در ببرد. بنابراین، شاید مهم‌ترین توصیه‌ای که بشود به کاربران ایرانی کرد این باشد که نسبت کوچکی از دارایی خود را به تتر اختصاص دهند و حتماً جایگزینی برای آن انتخاب کنند که ریسک‌های کمتری داشته باشد تا در صورت رخ دادن این اتفاق در آینده، متوجه ضررهای سنگین نشوند. هرچند که امیدوارم رابطه تتر و کاربران ایرانی به همین شکل فعلی باقی بماند و این شوک به کاربران ایرانی هیچ‌وقت وارد نشود. ♦



سومین رویداد ۹ ژانویه ۱۹ و ۲۰ دی ماه امسال با حضور بیش از ۲ هزار نفر از فعالان و متخصصان و مدیران صنعت رمزارز ایران برگزار شد. رویدادی که براننده صفت «بزرگ‌ترین» است، زیرا تا امروز هیچ رویداد تخصصی‌ای، در صنعت رمزارز و یک قدم فراتر از آن، در صنعت دارایی دیجیتال، در این ابعاد در کشور برگزار نشده بود. این رویداد دوروزه که متشکل از همایش، نمایشگاه، کارگاه‌های تخصصی، سالن کارایی، استودیو و شبکه‌سازی پیوسته بود، طیف وسیع و متنوعی از فعالان اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال کشور را به خود جذب کرد؛ اکوسیستمی که هنوز با چالش‌های مهمی نظیر رگولاتوری مواجه است و همچنان در فضایی مه‌آلود قدم برمی‌دارد؛ با این حال، امروزه به بلوغ بالایی رسیده و «صنعت» نامیدنش اغراق نیست.

این بلوغ را نه تنها در نوع فعالیت کسب‌وکارهای این صنعت و تلاششان برای تطبیق با خواسته‌ها و قوانین نانوشته رگولاتورهای پیداپنهان می‌توانیم ببینیم که حتی در رویکردشان در ایجاد هم‌افزایی بین صنایع رمزارز، بازار سرمایه و لندتک کشور نیز مشهود است. کسب‌وکارهای حوزه رمزارز ایران با وجود تمام شوق و خواسته‌شان برای به رسمیت شناخته شدن از سوی دولت و حاکمیت، تا امروز محکوم به فعالیت در فضایی خاکستری بوده‌اند؛ فضایی که حداقل تا امروز، نه ممنوعیت و نه رسمیت را به‌وضوح بیان کرده است. البته حرکت در این فضای مبهم هرچند می‌تواند فرسایشی و خسته‌کننده باشد، ولی اکوسیستم رمزارز ایران با تکیه بر بلوغ نسبی‌اش توانسته به جای سروکله زدن فقط با یک رگولاتور مشخص و روشن، در تعامل با نهادهای متعددی نظیر بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، وزارت صمت، وزارت ارتباطات، مجلس و سایر نهادهای دولتی، پذیرا و به دنبال راهی برای رسمیت یافتن خود باشد و از آن طرف، به نظر می‌رسد نهادهای رگولاتور هم بیش از هر زمان دیگری به اهمیت رگولاتوری این حوزه پی برده‌اند و این نشانه‌ای خوب و حائز اهمیت است.

ایجاد فضای شبکه‌سازی گسترده و امکان تعامل بین کسب‌وکارها و نهادهای رگولاتور را می‌توانیم از مهم‌ترین دستاوردهای سومین رویداد دوروزه ۹ ژانویه بدانیم؛ رویدادی که در آن از روندهای جهانی این حوزه، تکنولوژی‌های روز صنعت و آخرین تغییراتشان، فرصت‌های رگولاتوری، نیازهای تریدرها در کشور، نگرانی‌های رگولاتورها، کاربردپذیری بلاکچین در صنایع



دنیای رمزارزها بدون تتر احتمالاً دیگر خیلی قابل تصور نباشد، ولی نباید از احتمالات حتی کوچک درباره ترکیدن این بمب ساعتی در ایران بی‌تفاوت گذر کرد؛ مخصوصاً برای آن قسمت از جامعه ایرانی که بخشی از دارایی خود را تبدیل به تتر کرده است تا از تورم جان سالم به در ببرد

نقش پررنگ اطلاعات در رگ تک و سوپ تک



سجاد طرهانی

مدیر واحد توسعه خدمات شرکت کاشف



امروزه اصطلاحات جدیدی از جمله رگ تک (RegTech) و سوپ تک (SupTech) در کنار فین تک و فناوری های نوین به گوش می رسد و کارشناسان کاربردهای مختلف آنها را معرفی کرده اند. در این یادداشت کوتاه سعی شده است مروری بر این مفاهیم داشته باشیم و وضعیت آنها در حوزه نظام بانکی و پرداخت را تشریح کنیم.

بانک مرکزی به عنوان متولی نظام بانکی و پرداخت کشور وظیفه تنظیم گری رفتار بازیگران این نظام را برعهده دارد و از طریق بخشنامه ها، الزامات و آیین نامه های اجرایی این وظیفه را محقق می کند. این بخشنامه ها و الزامات موضوعات متنوعی را پوشش می دهند و ریزدانگی های متفاوتی دارند. گاهی در الزامات ارائه شده، صرفاً با سیاست هایی کلان در حوزه هایی مانند شرایط مجوزدهی به مؤسسات مواجهیم و در جایی دیگر الزامات بر نحوه اجرا، کنترل و گزارش دهی یک فرایند متمرکزند.

هرچقدر ریزدانگی موضوع مطرح شده در الزامات، کوچک تر و تواتر وقوع آن در بانک ها و مؤسسات اعتباری بیشتر باشد حصول اطمینان از اجرای صحیح آن توسط ناظران سخت تر است، زیرا نظارت بر تمامی فرایندها عملاً شدنی نیست و در پی آن تهیه گزارش های موضوعی نیز، تولید حجم عظیمی از داده و تلاش نیروی انسانی را می طلبد. در این شرایط ناظران به گزارش های کلی بسنده می کنند و گاهی به مشاهدات میدانی دست می زنند که عملاً کارآمدی و بهره وری مناسب را ندارد. اینجاست که مفاهیم رگ تک و سوپ تک به کار می آیند.

در دنیای امروزی که تحول دیجیتال سعی در دگرگون کردن فرایندهای کاری و خودکارسازی حداکثری دارد باید نیازمندی های نظارتی و انطباق را هم در نظر گرفت و بخشی از فرایندهای خودکارسازی را به تولید و پردازش داده های لازم برای نهادهای ناظر اختصاص داد. به این ترتیب است که اجرای الزامات دقیق تر، و حصول اطمینان از اجرای آنها برای ناظر امکان پذیر می شود. در نتیجه، خطاهای انسانی به حداقل می رسند و قواعد وضع شده به صورت سیستمی و خودکار، از طریق روبه های تعبیه شده در فرایندهای دیجیتال اعمال می شوند.

از سوی دیگر گزارش دهی سیستم های اطلاعاتی، براساس داده های تولید شده ساده تر انجام می شود. برای رسیدن به این نقطه مطلوب، نیاز است که الزامات ابلاغ شده، صراحتاً داده های لازم را تعریف، و نحوه استفاده از آنها را در فرایندهای مدنظر ناظران مشخص کنند. این نقطه می تواند شروع شکست یا موفقیت فناوری های رگ تک یا سوپ تک باشد. بنابراین پیش از سخن گفتن از این فناوری ها، نهاد ناظر باید نگاهی دوراندیشانه به محتوای بخشنامه ها و الزامات داشته باشد و امکان پیاده سازی

الزامات و گزارش دهی سیستم های اطلاعاتی از این خواسته ها را در نظر بگیرد.

اینکه چه اطلاعاتی، در چه زمانی باید تولید و نگهداری شوند، چگونه پردازش شوند، چه اثری بر فرایندهای کاری داشته باشند و در اختیار چه کسانی قرار بگیرند مباحثی اند که اساس فناوری های رگ تک و سوپ تک را تشکیل می دهند. چنانچه این موضوعات به درستی مشخص نشوند، استفاده از رگ تک یا سوپ تک، امکان پذیر نیست یا کسب و کار نظام بانکی را با مخاطرات جدیدی روبه رو خواهد کرد.

حال باید دید آیا بانک مرکزی توانسته این پیش نیازها را مهیا کند یا خیر؛ پاسخ این است: بانک مرکزی گاهی از پس این کار برآمده است و در جایی هم هنوز نتوانسته به این مهم دست یابد. برای مثال اقلام اطلاعاتی که باید در نظام بانکی برای یک تراکنش الکترونیکی ایجاد و نگهداری شوند، از برخی وجوه کفایت لازم برای اهداف تنظیم گر را ندارند. مثلاً اطلاعات دستگاه ایجاد کننده تراکنش چه اقلامی باشند، کجا نگهداری شوند و چه مقدار از آنها برای عامل بعدی تراکنش ارسال شود همگی نیاز به تدقیق بیشتری دارند. اگر این اقلام به درستی و کامل تعریف شوند امکان اعمال محدودیت ها و تشویق های بی شماری وجود دارد.

جاهایی که بانک مرکزی در بهره گیری از رگ تک موفق بوده است بیشتر به آن دسته از سامانه های حاکمیتی برمی گردد که خود بانک آنها را توسعه داده است. برای مثال در حال حاضر امکان اعمال دقیق قوانین بر تراکنش های شتابی و بین بانکی وجود دارد که به مدد تعریف روشن و کافی اقلام اطلاعاتی و فرایندهای انجام تراکنش ها در بستر سامانه شتاب است. به همین دلیل است که بانک مرکزی می تواند قوانینی همچون سقف تراکنش روزانه یا انتقال وجه روزانه را در مقیاسی به بزرگی تمام مشتریان نظام بانکی اعمال کند.

این مسیر به تازگی شروع شده است و بانک مرکزی نیز سعی دارد با تدقیق الزامات پیشین و تهیه دقیق الزامات پیش رو، از فناوری های نوین برای مقاصد نظارتی خود استفاده کند و مفاهیم رگ تک و سوپ تک را در عمل محقق سازد. ♦



اینکه چه اطلاعاتی، در چه زمانی باید تولید و نگهداری شوند، چگونه پردازش شوند، چه اثری بر فرایندهای کاری داشته باشند و در اختیار چه کسانی قرار بگیرند مباحثی اند که اساس فناوری های رگ تک و سوپ تک را تشکیل می دهند

مهرتراکتس



۲۶

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

شفافیت؛ یکی از الزامات اعتماد به نهادهای پولی



اردلان یوسفی

مدیر بخش
فروش و توسعه
بازار شرکت پویا

عمر تراکتس

یادداشت

۲۷

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



مهم‌ترین سرمایه‌های یک بانک میزان اعتمادپذیر بودن آن است. میزان اعتماد آحاد جامعه اعم از مشتریان یا نهادهای حاکمیتی و مدنی به یک بانک نسبت مستقیمی با سپردن سرمایه‌های خود به آن بانک یا استفاده از سایر خدمات آن دارد؛ خدماتی که در هر حال برای بانک سودآور است. قطعاً یکی از الزامات اعتماد به یک نهاد پولی، شفافیت آن نهاد در گزارشگری مالی است. حصول این شفافیت نیز در این زمانه که عصر فناوری اطلاعات است مستلزم برخورداری از یک سامانه نرم‌افزاری جامع، منسجم و کاراست؛ سامانه‌ای که پس از کنترل انطباق عملیات‌های مالی با رویه‌های مالی و مقررات مصوب بانک، نسبت به ثبت آنها اقدام و متعاقباً گزارش‌های مالی موردنیاز مدیران بانک یا نهادهای بالادستی مانند بانک مرکزی یا وزارت امور اقتصادی و دارایی را فوراً و با شفافیت کامل تولید و ارائه کند. این سامانه موجب ایجاد وحدت رویه‌های مالی در سطح بانک می‌شود و مدیران را قادر می‌سازد برای اتخاذ تصمیمات کلیدی در بازار رقابتی کنونی، به گزارش‌های مالی شفاف و دقیق در لحظه دسترسی داشته باشند. از آنجا که قلب اتخاذ تصمیمات مالی بانک، مدیریت مالی آن است و سایر بخش‌ها ملزم به پیروی از مصوبات این مدیریت هستند، سامانه امور مالی بانک، در راستای حفظ ویژگی جامعیت اقدامات مالی، باید بتواند با استفاده مؤثر از فناوری‌های روز، ارتباطات سیستمی را با سایر سامانه‌های بانک تأمین کند. به این ترتیب هر سامانه پس از طی کردن فرایندهای خود در ارائه یک خدمت، آنجا که به مقررات مالی برخورد می‌کند به کمک این ارتباط سیستمی ادامه امور را به سامانه مالی واگذار می‌کند. استقرار چنین سامانه‌ای در بانک گام مهمی در راستای تحول دیجیتال محسوب می‌شود و امکان همکاری بانک با اشخاص ثالث برای ارائه خدمات ارزش افزوده را نیز به راحتی فراهم می‌کند که خود منبع مهمی برای افزایش منابع بانک و نیز کسب کارمزد خدمات خواهد بود.



انعطاف‌پذیری
سامانه‌های
نرم‌افزاری یکی از
ویژگی‌های مهم
آنهاست. لذا یک
سامانه جامع مالی
باید مثلاً در تغییر
فرایندهای جاری یا
تغییر گزارش‌های
مالی برای همسازي
با استانداردهای
نظیر IFRS چابک
باشد. این ویژگی
سبب می‌شود
حرکت گام به گام به
سوی استانداردهای
مدنظر بانک
میسر و تغییرات
بعدي به سرعت
پیاده‌سازی شود

امور مالی بانک‌ها به علت گستردگی عملیاتشان، به سامانه‌ای یکپارچه برای پوشش دادن تمام وظایفشان نیاز دارند. لذا سامانه اشاره‌شده، ضمن برخورداری از ویژگی‌های پیش‌تر گفته، باید با عمق نیازهای ادارات و دواير مختلف امور مالی و نیز امور مالی مدیریت مناطق و حتی شعب بانک آشنا باشد و بتواند فرایندهای لازم برای انجام عملکرد روزانه و دوره‌ای آنها اعم از کنترل‌ها، ثبت‌ها، ارجاع‌ها، تأییدها، گزارشگری‌ها و غیره را پیاده‌سازی کند و هر بخش ضمن حضور در زیست‌بوم مالی بانک صرفاً در محدوده مجاز خود اقدام کند تا از تداخل وظایف جلوگیری شود.

انعطاف‌پذیری سامانه‌های نرم‌افزاری یکی از ویژگی‌های مهم آنهاست. لذا یک سامانه جامع مالی باید مثلاً در تغییر فرایندهای جاری یا تغییر گزارش‌های مالی برای همسازي با استانداردهای نظیر IFRS چابک باشد. این ویژگی سبب می‌شود حرکت گام به گام به سوی استانداردهای مدنظر بانک میسر و تغییرات بعدی به سرعت پیاده‌سازی شود.

با توجه به فرایندهای کسب‌وکاری و الزامات بالادستی بانک‌ها، یک سامانه مالی مناسب بایستی تمامی نیازمندی‌های مذکور را پوشش دهد و از این حیث با سامانه‌های مالی که برای صنعت طراحی شده و بسیاری از مفاهیم بانکی در آن موضوعیت ندارد، کاملاً متمایز باشد.

نمونه‌ای از این تمایزها پیروی از ساختار حساب ابلاغی بانک مرکزی، تولید گزارش‌هایی با قالب خاص بانک مرکزی، پشتیبانی از انجام محاسبات خاص بانکی نظیر محاسبه قیمت تمام‌شده پول و کنترل منابع و مصارف شعب است. بدیهی است توجه یا عدم توجه به این تفاوت‌ها در انتخاب سامانه مالی مناسب می‌تواند به موفقیت یک بانک یا مواجهه آن با معضلات در انجام مأموریت منجر شود.

ما در شرکت دانش‌بنیان پویا، طراحی و تولید سامانه جامع مالی خود را با توجه به تمامی نکات فوق و با استفاده از فناوری روز به انجام رسانده و توانسته‌ایم محصولی کاملاً متناسب با نیازهای بانک‌ها ارائه کنیم

بررسی ابزارهایی که به تحول دیجیتال صنعت بانکداری کمک می کنند

تأثیر اینترنت اشیا در بقای بانکها



حامد مصائبی

مدیر بازاریابی
سازمانی
مبین نت

عضو ترانزاکشن



۲۸

ASAE@TRAFFIC.NESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



صنعت بانکداری دائماً در جستجوی مسیرهای جدید و استفاده از فناوری های نوین است تا علاوه بر رشد، بتواند همگام با پیشرفت های جدید حرکت کند. چندین روند کلیدی وجود دارد که بیشترین تأثیر را بر این حوزه در سال های آینده خواهد داشت؛ اینترنت اشیا (IoT) یکی از آنهاست و استفاده از این فناوری برای بقای بانکها حیاتی است.

اینترنت اشیا زمینه ای برای نوآوری در اختیار بانکها و مؤسسات مالی قرار می دهد و می تواند به گذر از بانکداری سنتی و ورود به جریان تحول دیجیتال کمک کند. اجرای آن به صورت یکپارچه و جامع، راهگشای بسیاری از مسائل و چالش های حال حاضر این مجموعه ها خواهد بود و حتی می تواند منجر به افزایش سهم بازار آنها در سال های آینده شود. استفاده از اینترنت اشیا در شعب بانکها علاوه بر ایجاد امنیت، به بهبود عملکرد این مراکز نیز کمک می کند. این امر در صورتی امکان پذیر است که به صورت یکپارچه قابلیت رصد و مدیریت آنها فراهم باشد. در ادامه برخی از ابزارهای اینترنت اشیا که به تحول دیجیتال صنعت بانکداری کمک می کند، معرفی و بررسی شده است.

سامانه نظارت تصویری هوشمند

یکی از موارد حیاتی برای بانکها، تأمین امنیت است. بانکها تلاش می کنند علاوه بر حفاظت از اطلاعات، از مراکز و تجهیزات فیزیکی خود نیز در بالاترین سطح محافظت کنند.

سیستم های نظارت تصویری هوشمند که برای نظارت بر شعبه ها و حفاظت از اماکن استفاده می شود، یکی از ابزارهایی است که می توان با استفاده از آن امکاناتی مانند تشخیص حرکت و ضبط تصاویر دوربین های مداربسته در زمان واقعی را در اختیار داشت، همچنین با اتصال حسگرها می توان تغییرات مشکوک در محیط را شناسایی کرد و اعلام های مختلف را در هر زمان روی پلتفرم یا کانال های ارتباطی مانند پیامک دریافت کرد که این امر به ارتقای امنیت در برابر سرقت یا تهدیدهای گوناگون کمک می کند.

سیستم های نظارت دسترسی

در شعب و دفاتر بانکها مکان های حساسی وجود دارد که هر شخصی اجازه تردد در آن مکانها را ندارد و نظارت بر آنها به صورت هم زمان، پیچیده است و هزینه بالایی در پی دارد و همچنین نیازمند نیروی انسانی زیادی است. اما با استفاده از راهکارهای اینترنت اشیا می توان با نصب حسگرهای متعدد در نقاط حیاتی شعب مانند درهای ورود و خروج، اتاق سرور، گاوصندوق

و... به منظور تشخیص حضور افراد و مدیریت دقیق دسترسی به اطلاعات حساس، نظارت دقیقی بر منابع فیزیکی شعب داشت و در لحظه اقدامات لازم را انجام داد.

سیستم های پایش تغییرات محیطی

یکی دیگر از موارد کارساز در مدیریت یکپارچه شعب بانکها، نظارت بر سیستم گرمایش و سرمایش، مدیریت حجم صدای محیط، کنترل رطوبت دما برای مراقبت از تجهیزات زیرساختی و پایش هوشمند حریق است که در کاهش هزینه های جاری شعب، کنترل و نگهداری تجهیزات زیرساختی، مدیریت انرژی و جلوگیری از وقوع حوادثی همچون آتش سوزی یا درگیری فیزیکی نقش مهمی دارند. با بهره گیری از حسگرهای دما، رطوبت، صدا و... می توان مدیریت و نظارت دقیق بر تجهیزات بانکی مانند تجهیزات ایمنی، اتاق سرور، سیستم های گرمایش و سرمایش را در اختیار داشت و به صورت برخط و یکپارچه تمامی موارد را در لحظه بررسی و پایش کرد.

راهکار Connected Branch؛ تلفیقی از پلتفرم، ارتباط و هوشمندی

یکی از راهکارهای مبین نت در راستای ارتقای بهره وری و مدیریت بهینه کسب و کارهای بانکی، مالی، بورس و بیمه در سراسر کشور، راهکار یکپارچه اختصاصی Connected Branch است که مانند چتری هوشمند، با دارا بودن مجموعه ای از سرویس های ارزش افزوده، روی سرویس های ارتباطی پایه قرار می گیرد و موجب کاهش هزینه های شعب، ارتقای امنیت، یکپارچه سازی سیستمها و... می شود.

تحلیل داده های حاصل از اینترنت اشیا می تواند به بانکها کمک کند تا به طور بهینه تری نیازهای شعب خود را پیش بینی و برنامه ریزی کنند. شرکت ارتباطات مبین نت به عنوان شرکتی فعال در اجرای شهر هوشمند و هوشمندسازی صنایع (Industry IoT)، راهکارهای جامع و متنوعی در مسیر هوشمندسازی بانکها ارائه می دهد و با دارا بودن پلتفرم اختصاصی و چندوجهی اینترنت اشیا، قابلیت های فراوانی را برای هوشمندسازی در اختیار بانکها قرار می دهد. مبین نت با بهره گیری از توانمندی های خود در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات و با همکاری شرکت های دانش بنیان و استارت آپ های داخلی در تلاش است نقش تأثیرگذاری در توسعه هوشمندسازی کشور ایفا کند



اینترنت اشیا
زمینه ای برای
نوآوری در اختیار
بانکها و مؤسسات
مالی قرار می دهد
و می تواند به گذر
از بانکداری سنتی
و ورود به جریان
تحول دیجیتال
کمک کند. اجرای آن
به صورت یکپارچه
و جامع، راهگشای
بسیاری از مسائل
و چالش های
حال حاضر این
مجموعه ها خواهد
بود

شرکت داری یا سازمان داری با راهکارهای جامع سازمانی



روزبه زند

مدیر واحد کسب و کاری راهکارهای سازمانی داتین

عصر تراکتس

یادداشت

۲۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم شماره هفتاد و هشتم

دیگر به صورت مستقیم و غیرمستقیم در طولانی مدت به سازمان‌ها تحمیل خواهند شد؛ از جمله تداخل فرایندها، ورود اطلاعات تکراری، مدیریت نادرست منابع و...

اشتباه‌های رایج مدیران

۲ اشتباه رایج مدیران که منجر به عدم توفیق در پیاده‌سازی و استقرار یک سیستم راهکارهای سازمانی می‌شود، عبارت است از:

۱. عدم شناخت سطح بلوغ سازمان، آمادگی پذیرش سیستم‌ها و روش‌ها و فرایندهای یکپارچه؛ فرهنگ سازمانی نامناسب، مقاومت افراد سازمان در برابر تغییر و عدم همکاری و پذیرش سیستم توسط کاربران در این دسته طبقه‌بندی می‌شوند؛

۲. عدم درک مناسب و کامل نیازمندی‌های سازمان و الزامات سازمانی؛

این اشتباه ممکن است در انتخاب سیستم و اولویت‌های پیاده‌سازی و اجرا تأثیر بسزایی داشته باشد که در نهایت به شکست پروژه‌های راهکارهای سازمانی منجر می‌شود و سازمان را متحمل هزینه‌های گزاف خواهد کرد.

پاسخ به سؤال‌های مدیران

باید توجه داشت که مدیران در انتخاب سیستم‌های راهکارهای سازمانی باید به ۲ سؤال اساسی پاسخ دهند: اول اینکه آیا سیستم انتخاب شده منطبق بر نیازمندی‌های اساسی سازمان و الزامات آن بوده است؟ دوم اینکه آیا سیستم‌های راهکارهای سازمانی هم‌زمان با رشد و توسعه سازمان، قابلیت رشد و توسعه دارند؟

در نتیجه چنین سیستم‌هایی در صورتی مناسب سازمان‌ها خواهند بود که چند پارامتر اساسی در آنها دیده شود که عبارت‌اند از:

- قابلیت انطباق پذیری بالایی داشته و براساس تجارب موفق، پیاده‌سازی شده باشند؛
- قابلیت انعطاف پذیری داشته باشند و بتوانند از فرایندهای سازمانی پشتیبانی و در صورت بروز کوچک‌ترین تغییر، با کسر هزینه خود را منطبق کنند؛
- قابلیت توسعه پذیری داشته باشند تا بتوانند نیازهای آتی سازمان را پوشش دهند؛
- قابلیت یکپارچگی داشته باشند تا بتوانند با سیستم مالی خارج از سازمان یا سیستم‌های جانبی ارتباط برقرار کنند؛
- قابلیت مقیاس پذیری داشته باشند تا با رشد ابعاد سازمان در شکل و اندازه، مشکلی در عملکرد آنها به وجود نیاید. شایان ذکر است موارد بسیار دیگری هم وجود دارد که ما را در انتخاب یک سیستم راهکارهای سازمانی موفق یاری می‌رسانند



بررسی

هزینه‌های پیاده‌سازی، نگهداری و آموزش سیستم‌های راهکارهای سازمانی باعث بهبود عملکرد و کاهش هزینه‌های دیگر در سازمان می‌شود. همچنین تاب‌آوری و رقابت پذیری سازمان را نسبت به سازمان‌های مشابه بهبود می‌بخشد

هر سازمان، برای انجام فعالیت‌های روزمره و تصمیم‌گیری‌های متعدد، نیازمند روش‌ها و سیستم‌هایی است که به کمک آنها بتواند فعالیت‌هایش را با عملکرد بالاتری مدیریت کند. با توجه به بلوغ سازمانی، هر یک از سازمان‌ها نیازهای متفاوتی نسبت به اجرا و پیاده‌سازی روش‌ها و سیستم‌ها درون خود احساس می‌کنند؛ پس می‌توان گفت تحلیل نیازمندی‌ها و الزامات کسب و کاری یک سازمان به فهم عملکرد و قابلیت‌های آن مرتبط است و مطالعه سیستم‌ها، فرایندها و روش‌های موفق به آن سازمان کمک می‌کند تا متوجه شود کدام سیستم با چه قابلیت‌هایی می‌تواند آن را برای رسیدن به اهداف برنامه‌ریزی شده آماده‌تر کند. قدم بعدی، ارزیابی نیازمندی‌ها است که این توقع می‌رود یک سیستم یکپارچه از پس این وظیفه برآید. مثلاً اینکه آیا نیاز به مدیریت منابع انسانی، منابع مالی، فروش، مارکتینگ و مدیریت ارتباط با مشتری در سازمان وجود دارد یا خیر و آیا نرم‌افزارهای راهکارهای سازمانی قابلیت پشتیبانی از این نیازمندی‌ها را دارند یا خیر! پس می‌توان گفت انتخاب یک سیستم راهکارهای سازمانی یک سرمایه‌گذاری است، زیرا به صورت مستقیم نقشی کلیدی و اساسی در عملکرد سازمان ایفا می‌کند و در سودآوری آن تأثیر بسزایی دارد. بررسی هزینه‌های پیاده‌سازی، نگهداری و آموزش سیستم‌های راهکارهای سازمانی باعث بهبود عملکرد و کاهش هزینه‌های دیگر در سازمان می‌شود. همچنین تاب‌آوری و رقابت پذیری سازمان را نسبت به سازمان‌های مشابه بهبود می‌بخشد. یک نکته حائز اهمیت که باید در نظر گرفت، کمک گرفتن از خبرگان صنعت برای انتخاب نرم‌افزار راهکارهای سازمانی، روش استقرار آن و اولویت‌بندی پیاده‌سازی براساس تحلیل نیازمندی‌های است. رعایت این موارد نقش تعیین‌کننده‌ای در موفق بودن پروژه‌های راهکارهای سازمانی دارد. با انتخاب یک راهکار جامع و مناسب سازمانی، مدیران آن سازمان می‌توانند از اتلاف بخشی از هزینه‌ها جلوگیری کنند که یکی از مهم‌ترین آنها، هزینه‌های تصمیم‌گیری نامناسب است. در سازمان‌هایی که از سیستم‌های جامع و فرایندهای مرتبط استفاده نمی‌کنند، اطلاعات به صورت جزیره‌ای و در قالب سیستم‌های جداگانه جمع‌آوری می‌شوند که این امر منجر به عدم اطمینان به اخلاقیات می‌شود. همچنین ممکن است این داده‌ها به صورت ناقص جمع‌آوری شوند. در این صورت، احتمال دارد منجر به تصمیم‌گیری اشتباه شود و هزینه‌هایی را به سازمان تحمیل کند. همچنین، در پی فقدان چنین سیستم‌هایی، بسیاری از هزینه‌های



دموکراتیک کردن دسترسی به داده ها



فرشاد صفری

معاون توسعه
کسب و کار
فرا بوم



در حوزه خدمات مالی، عدم تقارن اطلاعاتی مدت ها است که روابط بین کاربران و مؤسسه های مالی را دچار مشکل کرده است و مانع تصمیم گیری آگاهانه و ایجاد قدرت متعادل بین آنها شده است. بانکداری باز به عنوان یک نیروی دگرگون کننده ظاهر شده و با دموکراتیک کردن دسترسی به داده های مالی و توانمندسازی مصرف کنندگان برای انتخاب آگاهانه، زمین بازی را هموار کرده است.

عدم تقارن اطلاعات به وضعیتی اطلاق می شود که در دو سوی یک مکانیزم تصمیم گیری یکی از طرفین، اطلاعاتی نابرابر با طرف دیگر داشته باشد که این امر موجب دو عارضه به نام کژمنشی (بدرفتاری) و کژگزینی (انتخاب نادرست) می شود؛ مثل وقتی که شما بخواهید خودرویی را بفرروشید و از عیب یا شرایطی از خودرو باخبر باشید که طرف دوم (خریدار) از این امر مطلع نیست یا مثل زمانی که کارشناسی در حیطه کاری خودش از اطلاعاتی باخبر باشد که مدیران آن مجموعه از آن خبر ندارند. به طور سنتی، مؤسسه های مالی انحصار داده های مالی مصرف کنندگان را در اختیار دارند. درک آنها از وضعیت مالی محدود است و این درک ناکافی مانع از تصمیم گیری آگاهانه درباره بودجه، پس انداز، سرمایه گذاری و مدیریت بدهی می شود. این عدم شفافیت اغلب منجر به نتایج نامناسبی مانند پرداخت هزینه های بیش از حد، از دست دادن فرصت های مالی مطلوب و اتخاذ تصمیم های نا آگاهانه برای کاربران می شود.

بانکداری باز این چرخه عدم تقارن اطلاعاتی را با امکان به اشتراک گذاشتن ایمن داده های مالی با ارائه دهندگان شخص ثالث، مانند برنامه های بودجه بندی (مدیریت مالی شخصی یا شرکتی)، پلتفرم های سرمایه گذاری و مشاوران مالی از بین می برد. این اشتراک گذاری داده ها، مصرف کنندگان را قادر می کند درک کاملی از چشم انداز مالی خود، از جمله از الگوهای مخارج، جریان های درآمد و ریسک های بالقوه به دست بیاورند.

بنابراین، با دسترسی به داده ها به صورت آنی، مصرف کنندگان توانایی های زیر را به دست می آورند:

● **تجزیه و تحلیل الگوهای مخارج:** مصرف کنندگان می توانند مناطقی را که بیش از حد خرج می کنند بشناسند، اهداف مالی واقع بینانه ای را تعیین کنند و برنامه های پس انداز خود را نیز شخصی سازی کنند.

● **ردیابی درآمد و هزینه:** از این طریق، مصرف کنندگان تصویر واضحی از ورودی و خروجی مالی خود به دست می آورند و اطمینان حاصل می کنند که می توانند تعهدات مالی خود را انجام دهند.

● **شناسایی ریسک های بالقوه:** برای مصرف کنندگان تشخیص زودهنگام مسائل مالی بالقوه ممکن می شود؛ مانند بدهی کارت اعتباری یا اضافه برداشت قریب الوقوع، سررسید تسهیلات یا تسویه BNPL که امکان اقدام پیشگیرانه را فراهم می کند.

● **مقایسه محصولات مالی:** از این طریق افراد می توانند نرخ های بهره، کارمزدها و ویژگی های محصولات مالی مختلف را ارزیابی کنند و انتخاب های آگاهانه ای داشته باشند که با نیازهای آنها همسو باشد. با توجه به توسعه لندتک ها در کشور شفافیت و وضوح تصمیم گیری برای کاربران اهمیت زیادی دارد.

● **راهنمایی مالی شخصی:** مصرف کنندگان می توانند از مشاوران مالی براساس موقعیت و اهداف منحصر به فرد مالی خود مشاوره هدفمند دریافت کنند؛ در این

حالت نوعی مربی مالی به افراد برای سلامت مالی مشورت می دهد.

در نتیجه، بانکداری باز نه تنها مصرف کنندگان را برای دسترسی به داده های مالی خود توانمند می کند، بلکه نوآوری در صنعت خدمات مالی را هم بهبود می بخشد. ارائه دهندگان شخص ثالث می توانند از داده های مالی جمع آوری شده برای توسعه محصولات و خدمات نوآورانه استفاده کنند و نیازها و ترجیحات خاص خود را برآورده سازند. برای مثال، بانکداری باز می تواند توسعه موارد زیر را امکان پذیر کند:

● **برنامه های بودجه بندی شخصی:** این برنامه ها متناسب با عادات هزینه های فردی، بینش های هم زمان و توصیه های عملی را ارائه می دهند.

● **پلتفرم های سرمایه گذاری خودکار:** براساس تحمل ریسک و اهداف مالی، تصمیم گیری های سرمایه گذاری به صورت خودکار از طرف مصرف کننده ارائه می شود.

● **ابزارهای جامع مدیریت مالی:** برای نظارت آسان، چندین حساب مالی در یک داشبورد قرار داده می شود.

بانکداری باز شفافیت در صنعت خدمات مالی را ارتقا می دهد و با فراهم کردن دسترسی مصرف کنندگان به داده های مالی، آنها را قادر می کند محصولات را با هم مقایسه، کارمزدهای پنهان را شناسایی، و رویه های بانک را بررسی کنند. این شفافیت، رقابت بین مؤسسه های مالی را بیشتر می کند که منجر به قیمت گذاری بهتر، بهبود خدمات مشتری و رویکرد مشتری محورتر به خدمات مالی می شود.

در نتیجه، بانکداری باز نقشی محوری در رسیدگی به عدم تقارن اطلاعات ایفا و مصرف کنندگان را برای تصمیم گیری مالی آگاهانه توانمند می کند. بانکداری باز با فراهم کردن دسترسی به داده های مالی به صورت آنی، امکان ارائه راه حل های نوآورانه و تقویت شفافیت و چشم انداز مالی را فراهم می کند تا افراد بتوانند آینده مالی خود را کنترل کنند. همان طور که بانکداری باز بیشتر تکامل می یابد، ظرفیت بیشتری برای ایجاد انقلاب در نحوه تعامل افراد با امور مالی خود فراهم می کند که منجر به ایجاد یک اکوسیستم مالی آگاه تر، کارآمدتر و عادلانه تر می شود ♦

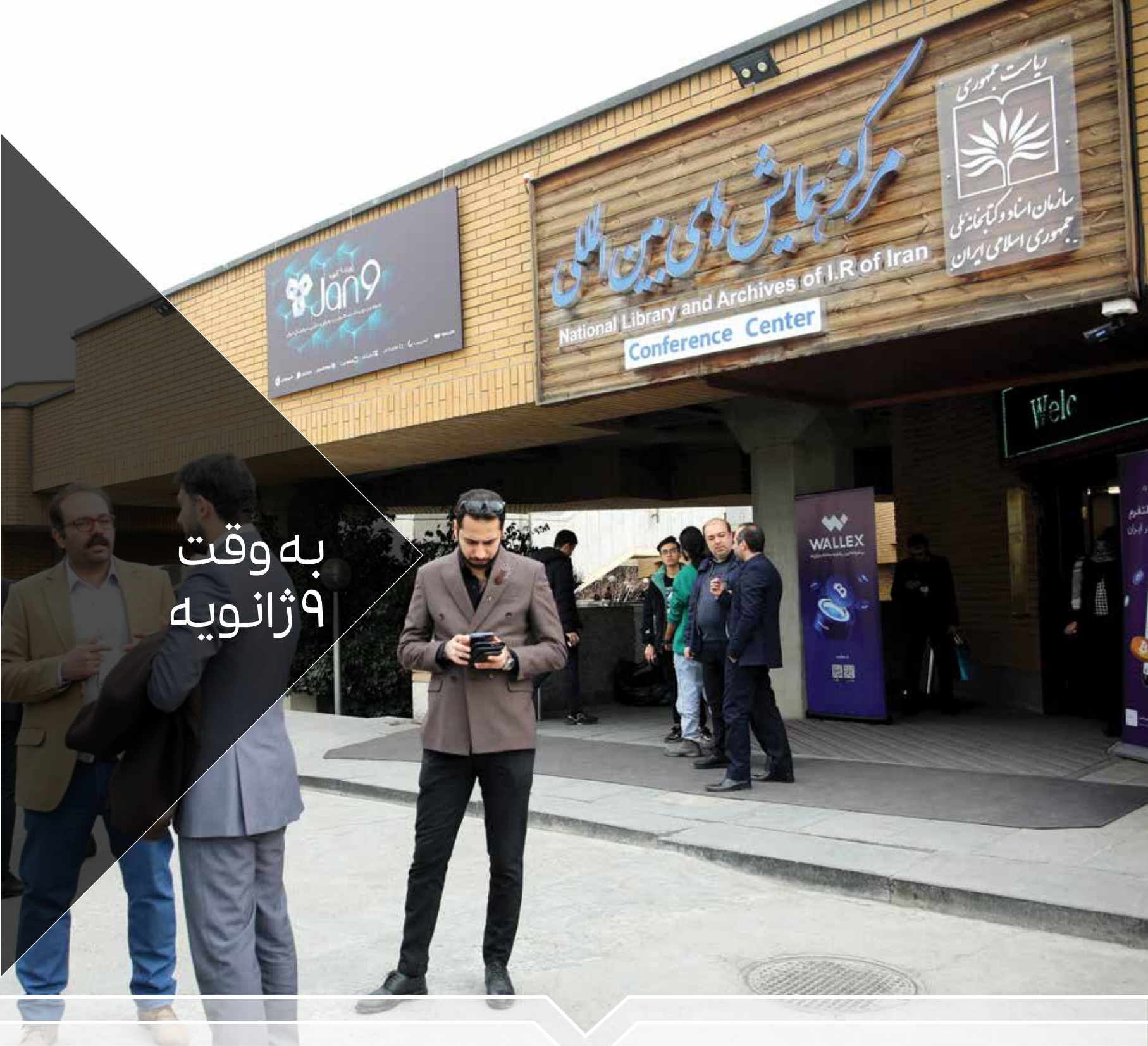
مصرف تراکتس



۳۰

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



به وقت ۹ ژانویه

به روال همیشه در بخش «گزارش‌ها» ی ماهنامه عصر تراکنش ابتدا مروری بر مهم‌ترین اخبار یک ماه اخیر داشتیم. در دی ماه سال جاری، بانک مرکزی الزامات نظارت بر نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با شرکت‌های تسهیلات‌یار را ابلاغ کرد که با انتقادهایی روبه‌رو شد. بازگشت به دستورالعملی که انجمن فین‌تک و معاونت علمی ریاست جمهوری در سال ۱۳۹۸ تهیه کردند و ابراز امیدواری از اینکه حوزه فناوری مالی دارای رگولاتوری مستقل، به غیر از بانک مرکزی باشد، برخی از پیشنهادهایی است که از سوی فعالان برای بازنگری این دستورالعمل مطرح شده است. علاوه بر اخبار، در این بخش، گزارش مفصلی از سومین رویداد ۹ ژانویه را می‌خوانید؛ رویدادی که سالانه با محوریت حضور کسب‌وکارها و فعالان حوزه رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال ایران هر سال ۱۹ دی ماه برگزار می‌شود. این رویداد در سال‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین دورهمی‌های اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال ایران تبدیل شده است.

گزارش‌ها

ماه تهدید تجدید لندتک ها

بانک مرکزی مدتی است که با تمرکز بر حمایت از نوآوری به رگولاتوری فناوری های مالی وارد شده و در همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت از رهنگاشت این بانک رونمایی کرد و پس از اینکه آیین نامه فعالیت نئوبانک ها را در آذرماه به مؤسسات اعتباری ابلاغ کرد و با واکنش های انتقادی فعالان این حوزه روبه رو شد، حالا به سراغ لندتک ها رفته و در دی ماه سال جاری الزامات ناظر بر نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با شرکت های تسهیلات یار را ابلاغ کرده است. فعالان و کارشناسان این حوزه بر این باورند که دستورالعمل جدیدی که برای فعالیت لندتک ها وضع شده، هر اقدامی را که لندتکی ها انجام می دهند ممنوع دانسته و هیچ نقطه روشنی در آن دیده نمی شود و این رویکرد عملاً لندتک ایران را به نقطه پایان خود نزدیک می کند و بهتر است لندتک ها براساس همان الزاماتی که در سال ۱۳۹۸ برای فعالیت آنها مقرر شده است، فعالیت کنند. همچنین فعالان می گویند بانک مرکزی ساختار هزینه و مدل کسب و کاری لندتک ها را نادیده گرفته و به کارمزد مورد نیاز آنها توجهی نمی کند و باعث پس رفت آنها می شود. این در حالی است که بنا بر گفته فعالان، طی سال های اخیر بیش از ۵ میلیون نفر از خدمات لندتک ها استفاده کرده اند و توسعه آنها به منزله توسعه فراگیری مالی در کشور است و دستورالعمل جدید بانک مرکزی فقط به نفع مجموعه هایی است که قسطی فروشی می کنند و در نهایت باعث رشد آنها می شود و جلوی رشد سایر اعضای اکوسیستم و نیز نوآوری را می گیرد. در ادامه این مطلب، خلاصه ای از مهم ترین اخبار صنعت فناوری های مالی در دی ماه ۱۴۰۲ آمده است.



مهرتراکتس



۳۲

ASAE@TRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

سالن های خالی تلکام

بسیست و چهارمین نمایشگاه تلکام (مخابرات، فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال) با شعار تحول دیجیتال و اتصال پذیری برگزار شد. این نمایشگاه یکی از بزرگ ترین گردهمایی های مخابراتی کشور است، اما امسال با عدم استقبال مردم و فاصله گرفتن از شعار اصلی اش که تحول دیجیتال بوده، برگزار شد؛ سالن ها خلوت بودند و مردمی هم که به نمایشگاه آمدند، هدف خاصی را دنبال نمی کردند و صرفاً تماشاگر بودند. از طرفی ظاهر این نمایشگاه نشانی از عناصر تحول دیجیتال نداشت و ظاهر غرفه ها، تعامل با بازدیدکنندگان و نحوه معرفی محصولات با همان روش های سنتی سال های قبل انجام می شد. در میان بازدیدکنندگان نمایندگان شرکت های نرم افزاری نیز حضور داشتند که به باور آنها غرفه آرایبی بود و گرچه با هدف ایجاد همکاری های مؤثر و جذب مشتری به این مکان آمده بودند، چنین اتفاقی رخ نداد.

۲
دی

رونمایی از کیف پول دیجیتال ایرانسل



ایرانسل و بانک ملت، طی مراسمی با حضور رضا دولت آبادی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره بانک ملت؛ بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل و جمعی از معاونان و مدیران ارشد دو طرف، از همکاری مشترک خود در ارائه خدمت کیف پول الکترونیکی «جیب جت» رونمایی کردند. مدیرعامل بانک ملت در ابتدای این مراسم با اشاره به اینکه این همکاری، نقطه عطفی در روابط دو جانبه ایرانسل و بانک ملت است، گفت بانک ملت با ۴۱ میلیون مشترک و هم افزایی با مشترکان ایرانسل می تواند ظرفیت های همکاری جدیدی را برای هر دو مجموعه

۳
دی

ایجاد کند. امروز ایرانسل شریک استراتژیک بانک ملت است که می تواند کیف پول الکترونیک خود را با عاملیت بانک ملت توسعه دهد. با این تجاری سازی، کیف پول ایرانسل که براساس الزامات بانک مرکزی برای اولین بار توسعه پیدا کرده، با قابلیت هایی که دارد، می تواند در اختیار کاربران قرار گیرد.

یک میلیونی شدن آبان تتر



صرافی آبان تتر در سال ۲۰۲۳ رشدی ۴۳ درصدی در تعداد کاربران خود داشته و در واقع تعداد کاربران آن از یک میلیون نفر عبور کرده است. این صرافی که فعالیت خودش را از ۵ سال پیش آغاز کرده، در حال حاضر

۵
دی

یکی از ۳ صرافی بزرگ ایرانی است که این تعداد کاربر دارد. میلیونی شدن کاربران این صرافی اتفاق مهمی است که با وجود تمام چالش‌ها و محدودیت‌هایی که از سمت رگولاتوری و نهاد حاکمیت از یک سو و تحریم‌ها از سوی دیگر نسبت به کسب و کارهای رمزآرزی در ایران اعمال می‌شود، محقق شده است. این صرافی همواره به امنیت دارایی و اطلاعات کاربران خود متعهد بوده و بی‌وقفه تلاش کرده بهترین خدمات را در سریع‌ترین زمان ممکن برای کاربران خود فراهم کند و در بزنگاه‌های مهم، با تمام توان، حافظ امنیت و آرامش خاطر آنها باشد. اعتماد یک میلیون کاربر به صرافی آبان‌تتر، بدون شک، تأییدی بر رفتار متعهدانه این صرافی است.

نیما شمس‌پور؛ عضو جدید هیئت مدیره فرادیس گستر کیش



در دی ماه امسال دو عضو جدید به شرکت‌های زیرمجموعه شرکت ملی انفورماتیک اضافه شده است؛ نیما شمس‌پور که مدیرعامل یوآیدی است، در حکمی عضو جدید هیئت مدیره شرکت فرادیس گستر کیش شد و رضا توکلی‌راد نیز به جمع اعضای هیئت مدیره شرکت داده‌ورزی فرادیس البرز پیوست. شمس‌پور دانشجوی دکتری سیاست‌گذاری است و مشاور امور تحول دیجیتال و نوآوری نهادهای مختلف بوده و سابقه مدیرعاملی و عضویت در هیئت مدیره شرکت‌های نوآوری و فناوری را دارد و توکلی‌راد نیز در حال حاضر دانشجوی دکتری مدیریت فناوری اطلاعات دانشگاه علامه طباطبایی است و سابقه مدیرعاملی و عضویت در هیئت مدیره شرکت‌های مخابراتی و نهادهای اقتصادی را در کارنامه خود دارد.

مجوز گرفتن معتمد هوشمند تکسا از سازمان امور مالیاتی

شرکت معتمد هوشمند تکسا به عنوان هفتمین شرکت معتمد مالیاتی نوع اول توانست از سازمان امور مالیاتی کشور

مجوز فعالیت دریافت کند. این شرکت با سرمایه‌گذاری مشترک شرکت‌های توسعه فن‌افزار توسن، توسعه سامانه‌های نرم‌افزاری نگین و تراکنش همراه ایمن فعالیت خود را آغاز کرده و در راستای اجرای اصل ۱۲۳ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و مصوبه ۲۱-۰۷-۱۳۹۸ آماده ارائه خدمات صدور و ارسال صورت حساب الکترونیکی به مؤدیان مالیاتی براساس قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان است.

خدماتی مانند امکان اتصال به سامانه مؤدیان از طریق انواع پایانه‌های فروشگاهی، ارائه سرویس‌های ویژه اصناف و اشخاص حقیقی در قالب پایانه‌های فروشگاهی هوشمند، تضمین حفظ و نگهداری ایمن اطلاعات تا ۱۰ سال آینده و همچنین استفاده از فناوری‌های جدید مانند هوش مصنوعی در ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان از مواردی است که در راهکار تکسا وجود دارد.

اجرای شدن دو پروژه ارزیابی بلوغ داده و حاکمیت داده در بانک تجارت

ارزیابی داده و حاکمیت داده از جمله پروژه‌های بزرگ بانک تجارت هستند که از سوی شرکت داتا از زیرمجموعه‌های هلدینگ تفتا عملیاتی شدند. شرکت داتا سال گذشته با هدف ارائه خدمات و توسعه محصول در زمینه مدیریت، امنیت و علوم داده و هوش مصنوعی در صنعت بانکداری و مالی تأسیس شد. رویکرد داتا در ارائه خدمات و تولید محصول انحصاری برای بانک تجارت نیست، بلکه ارائه خدمات به سایر بانک‌ها و مؤسسات مالی را هم در دستور کار دارد. داتا دارای ۵ بخش است؛ «زیرساخت داده» که وظیفه تجمیع و یکپارچه‌سازی داده‌ها را برعهده دارد که می‌توان زیرساخت کلان داده بانک تجارت را مهم‌ترین پروژه این بخش دانست.

بخش دوم داتا «تحلیل داده» است که خدمات BI و داده‌کاوی را انجام می‌دهد. بخش سوم «تولید سامانه‌ها و خدمات داده‌محور» است که سامانه‌های مدیریت ریسک، کشف تقلب، تخلف و پولشویی و اعتبارسنجی در زیرمجموعه این بخش قرار دارد. بخش چهارم مرتبط با «آموزش، مشاوره و استخراج فرایندهای داده‌ای بانک» است که پروژه حاکمیت داده در این بخش قرار دارد و بخش آخر نیز «ارائه

سرویس‌ها و خدمات هوش مصنوعی» است.

حمله سایبری به اطلاعات ۲۰ میلیون کاربر اسنپ فود

Snapp! Food

اطلاعات ۲۰ میلیون کاربر اسنپ فود و ۳۵ هزار پیک و ۲۴۰ هزار فروشنده هک شد و به قیمت ۳۰ هزار دلار به فروش گذاشته شد.

اسنپ فود طی یک بیانیه این هک را تأیید و اعلام کرده که در قدم اول با همکاری پلیس فتا در حال شناسایی و رفع منبع آلودگی است.

همچنین حداکثر تلاش خود را برای جلوگیری از انتشار داده‌های کاربران، از طریق مذاکره با این گروه هکری خواهد کرد. در ماه‌های گذشته اخبار زیادی از هک شدن سازمان‌ها و اپلیکیشن‌های مختلف و همچنین نشت اطلاعات سازمان‌های دولتی و خصوصی به گوش رسیده و به نظر می‌رسد نقص امنیت، بزرگ‌ترین مشکل فعلی کسب و کارهای ایرانی است؛ مشکلی که سوژه هکرها برای باج‌گیری است.

محسن باباخانی؛ عضو جدید هیئت مدیره شرکت کاشف

محسن باباخانی به عنوان عضو جدید هیئت مدیره شرکت مدیران امن الکترونیکی (کاشف) معرفی و جایگزین شهریاری در این شرکت شد. محسن باباخانی دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر گرایش شبکه‌های کامپیوتری است. او دوره‌های تخصصی فراوانی را در حوزه امنیت و زیرساخت گذرانده است.

از سوابق کاری باباخانی می‌توان به مشاور امنیت بانک ملی ایران، رئیس مرکز فناوری اطلاعات، ارتباطات و امنیت نهاد ریاست جمهوری و مدیرکل امنیت شبکه و داده نهاد ریاست جمهوری اشاره کرد. شرکت کاشف عضوی از گروه ملی انفورماتیک مجری اهداف حاکمیتی بانک مرکزی است که با هدف راهبردی «مدیریت و هدایت امنیت بانکداری الکترونیکی کشور» تأسیس شده است.

عصر تراکنش

دیدبان

۳۳

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

آغاز فعالیت بازار نوآر در فرابورس



۱۱
دی

رشد روزافزون اقتصاد دیجیتال و ظهور شرکت‌های دانش بنیان که در اقتصاد جهان تأثیرگذارند، باعث شد موضوع ورود این شرکت‌ها به بازار سرمایه ایران نیز پررنگ شود. بر این اساس کمیته تدوین مقررات سازمان بورس مدتی قبل در دستورالعمل جدید از تعریف SMEها برای تقسیم‌بندی شرکت‌های دانش بنیان عبور کرد و با تقسیم این شرکت‌ها در چند بخش مختلف از جمله شرکت‌های دانش بنیان، خلاق، فناوری و شرکت‌های حوزه اقتصاد دیجیتال نخستین قدم را برای تغییر بازار شرکت‌های کوچک و متوسط فرابورس به بازار شرکت‌های نوآفرین برداشت. تپسی نخستین شرکت دانش بنیانی بود که خردادماه ۱۴۰۱ بعد از ۲ سال تلاش مداوم توانست بورسی شود، اما شرکت‌های دیگری نظیر دیجی کالا، اسنپ، علی بابا، کافه بازار و... همچنان در صف ورود به بازار بورس کشور هستند. فعالیت بازار نوآر در فرابورس آغاز شده و قرار است شرکت‌های دانش بنیان و فناوری در این بازار که از مدت‌ها قبل راه اندازی آن به گوش می‌رسید، پذیرش شوند. در حال حاضر ۱۰ شرکت دانش بنیان درخواست پذیرش در این بازار را به فرابورس ارائه داده‌اند که ۳ شرکت پذیرش شده و ۳۰ شرکت هم کاندیدای پذیرش در تابلوی رشد هستند.

حذف اسامی پرداخت یارها از وبسایت شاپرک



۱۲
دی

بررسی فهرست ثبت شده از شرکت‌های پرداخت یاری در وبسایت شاپرک نشان می‌دهد که تعداد شرکت‌ها کاهش یافته و اسامی پرداخت یارهای اصلی بازار حذف شده

است. مهدی عبادی، مدیرعامل پرداخت یاری و نادر در گفت‌وگو با «راه پرداخت» دلیل آن را اتمام قرارداد پرداخت یارها با شاپرک اعلام کرده است. تعداد شرکت‌های پرداخت یاری در سایت شاپرک ۱۴ شرکت است؛ در حالی که این تعداد پیش از این ۱۸۰ شرکت بوده است. دلیل اصلی اینکه پرداخت یارها با شاپرک تفاهم نامه ندارند، مشکلات سایت mojavez.ir شامل بارگذاری فایل، استعلام و... است که فرایند مجوزدهی را کند کرده و باعث شده پرداخت یارها نتوانند با شاپرک تفاهم نامه داشته باشند و زمانی که تفاهم نامه و قرارداد پرداخت یارها با شاپرک تمدید شود، اسامی آنها به سایت برمی‌گردد.

امضای تفاهم نامه میان دیجی پی و بانک صادرات

دیجی پی و بانک صادرات، در مراسمی تفاهم نامه همکاری برای تخصیص اعتبار به کاربران دیجی پی را امضا کردند و بانک صادرات هم به جمع تأمین کنندگان مالی سرویس دریافت وام دیجی پی پیوست. در واقع این یک تفاهم نامه سه جانبه بین دیجی پی، دیجی کالا و بانک صادرات است و براساس این قرارداد و همکاری مشترک، از این پس بانک صادرات هم در جمع تأمین کنندگان مالی سرویس دریافت وام دیجی پی قرار می‌گیرد. طبق این تفاهم نامه، کاربران دیجی پی علاوه بر طرح‌های بانک ملت و بانک تجارت می‌توانند با انتخاب بانک صادرات به عنوان تأمین کننده مالی خود از دیجی پی تا سقف ۵۰ میلیون تومان اعتبار خرید دریافت کنند. کاربرانی که این تسهیلات آنلاین را دریافت می‌کنند می‌توانند از ۲۳ فروشگاه از جمله دیجی کالا خرید کرده و در اقساط دوازده ماهه مبلغ دریافتی خود را تسویه کنند.

محمد رضوان مدنی سرپرست صاد شد



۱۳
دی

در پی انتخابات اخیر هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و انتخاب حکیم جوادی به عنوان رئیس

هیئت مدیره نصر، او به دلیل حجم بالای امور محوله ناشی از این مسئولیت، از سمت خود به عنوان مدیرعامل هلدینگ صاد استعفا کرد. بر همین اساس، با تصمیم هیئت مدیره هلدینگ صاد و از آنجا که مطابق قانون، در صورت استعفای مدیرعامل، مسئولیت او تا زمان تعیین مدیرعامل جدید به عهده رئیس هیئت مدیره است، رضوان مدنی با حفظ سمت در معاونت فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران و ریاست هیئت مدیره صاد، به عنوان سرپرست موقت تعیین و عهده دار مسئولیت هلدینگ صاد شد. علی حکیم جوادی هم اکنون عضو هیئت مدیره هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد است.

افزایش ابزار پذیرش اینترنتی و کاهش کارت خوان های فروشگاه های

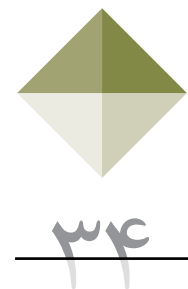
۱۴
دی

صدودومین گزارش اقتصادی شاپرک منتشر شد. طبق این گزارش در آذرماه بالغ بر ۴۰۱۰۶ میلیارد تراکنش به ارزش ۱۰۴۲۸ هزار میلیارد ریال در شبکه پرداخت الکترونیک کشور انجام شده است. این میزان نسبت به آبان ماه، افزایش ۰.۰۶ درصدی در تعداد و افزایش ۱.۳۴ درصدی در ارزش ریالی داشته است. همچنین براساس آمارهای این شاخص، تراکنش‌های این ماه نسبت به مشابه سال قبل، از نظر تعدادی ۸.۹۸ درصد و از نظر ریالی نیز ۲۵.۱۳ درصد افزایش داشته است. ارزش اسمی تراکنش‌های آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه گذشته ۱.۳۴ درصد افزایش و ارزش حقیقی تراکنش‌ها ۱.۵۱ درصد کاهش داشته است. مجموع تعداد ابزارهای شاپرکی نسبت به ماه گذشته ۰.۴۷ درصد کاهش داشته که شاپرک علت این تغییر را کاهش ۰.۷۹ درصدی تعداد ابزار کارت خوان پذیرش اینترنتی در آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه قبل رشد ۲.۶۶ درصدی داشته است. آمارهای آذرماه ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که در این ماه ۹۲.۷۸ درصد از تراکنش‌ها موفق و ۷.۲۲ درصد از آنها ناموفق و خطا دار بوده است.

امیرحسین آقامحمدی؛ قائم مقام جدید هلدینگ صاد

با توجه به مسئولیت محمدعلی بخشی‌زاده در شرکت پیشگامان فناوری‌های نوین صاد و استعفای او از سمت قائم مقامی

مهرتراکتس



ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

هلدينگ فن آوري و نوآوري صاد، اميرحسين آقامحمدي با حكم رئيس هيئت مديره هلدينگ، مسئوليت قائم مقامى هلدينگ صاد را برعهده گرفت. بخشى زاده پيش از اين استعفای خود را به علی حکيم جوادى، مديرعامل وقت هلدينگ صاد تحويل داده بود که با اين استعفا موافقت شده بود. بر همين اساس، آقامحمدي با حفظ سمت به عنوان سرپرست شرکت راه حل های هوشمند سپهر، قائم مقام هلدينگ فن آوري و نوآوري صاد شد. آقامحمدي همچنين رئيس اداره کل خدمات نوين بانكى بانک صادرات ايران است.

راه اندازی هاب نوآوری در گروه ملی انفورماتیک

علیرضا ماهیار، مديرعامل شرکت ملی انفورماتیک، در دومين کنفرانس ملی تحول دیجیتال بانک و بیمه از تشکیل هاب نوآوری در گروه ملی انفورماتیک خبر داد و گفت که شرکت ملی انفورماتیک به عنوان بازوی فناوری و نوآوری بانک مرکزی، هاب نوآوری گروه ملی انفورماتیک را برای شرکت های نوآور و حاکمیتی فعال در نظام بانكى راه اندازی کرده و طبق تفاهم نامه با معاونت فناوری ریاست جمهوری، کوشیده فین تک ها و شرکت های دانش بنیان، به ویژه شرکت های فعال در حوزه پرداخت در زمینه های گوناگون خدمات، نظارت و... را جذب کند تا از زیرساخت های توانمندسازی آنها استفاده شود. طبق گفته او، صنعت های بیمه و بانک محرک های تحول دیجیتال هستند و تحول دیجیتال در این دو صنعت سبب تسهیل درآمدزایی، مدیریت هزینه ها و ایمن سازی محصولات و خدمات خواهد شد. بنابراین نوآوری ها و فناوری ها در این زمینه تأثیرگذار هستند.

رونمایی از سرویس اعتبار معاملاتی افراد

با حضور مسعود وکیلی نیا، مديرعامل هلدينگ ارتباط فردا؛ حمیدرضا نائینی، مديرعامل گروه خدمات انفورماتیک راهبر؛ مهدی ملکی، مديرعامل فینوتک و محمدباقر پیشوایی؛ مديرعامل سیتاد، از سرویس «اعتبار معاملاتی افراد» رونمایی شد. سرویس استعلام اعتبار معاملاتی افراد به منظور ارتقای سطح شفافیت، جلوگیری از کلاهبرداری و صحت معاملات و سنجش، همچنین به منظور حمایت از جامعه و نظم عمومی توسط

قوه قضاییه با اپراتوری سیتاد در اختیار عموم قرار گرفته است. این سرویس هم اکنون روی پنل راشا قابل دسترسی است و کاربران می توانند با ورود به پنل و ثبت نام اولیه به این سرویس دسترسی داشته باشند.

رونمایی از کتاب «استاندارد فیات» در رویداد ۹ ژانویه



انتشارات راه پرداخت کتاب «استاندارد فیات» نوشته سيف الدين آمو س را با حمایت آبان تتر منتشر کرد و این کتاب در روز دوم رویداد ۹ ژانویه رونمایی شد. فرهاد فلاح، مديرعامل آبان تتر، درباره انگیزه حمایت این شرکت از انتشار کتاب «استاندارد فیات» گفت که این کتاب به ارزش های ما بسیار نزدیک است و مقایسه فیات و بیت کوین می تواند توصیف روشن تری از وضعیت پولی فعلی به ما بدهد. به گفته او آموزش تحت هر پلتفرمی چه کتاب، چه شبکه های اجتماعی و چه رویدادها باعث می شود کاربران با دانش بیشتری قدم به این بازار بگذارند.

راهکار جامع بانکی داتین در بانک کارآفرین



مهاجرت بانک کارآفرین به راهکار جامع بانکی داتین به صورت یک باره و با انجام مهاجرت توامان داده های حوزه های منابع، مصارف و ارزی در روزهای پنجشنبه و جمعه ۲۱ و ۲۲ دی ماه و در کمتر از یک سال انجام شد. در این مهاجرت، به منظور کاهش ریسک های احتمالی، خدمات بانک با اطلاع رسانی قبلی به مشتریان، از عصر روز پنجشنبه ۲۱ دی ماه قطع و فرایند استخراج داده ها و مهاجرت به سامانه های جدید آغاز شد. همزمان، عملیات استقرار نهایی و اتصال سامانه های جدید به شتاب، ساتنا، پایا، چکاوک، صیاد، نهاب و سایر

سامانه های بانک مرکزی تا عصر روز جمعه ۲۲ دی ماه انجام شد و با برقراری مجدد دسترسی به خدمات بانک در این زمان، مشتریان بانک کارآفرین توانستند خدمات بانکی را این بار بر بستر سامانه های داتین دریافت کنند.

امکان مدیریت واریز و برداشت در نسل جدید کیف پول های همتا به همتا در نیپوتو

«نیپوتو ولت» یکی از خدمات صرافی نیپوتو است که این امکان را برای شما فراهم می کند تا با استفاده از کیف پول های امن و کاربردی ارز دیجیتال این صرافی و بدون نگرانی، تمام عملیات های واریز و برداشت خود را مدیریت کنید. در واقع، سیستم امنیتی در نیپوتو مارکت با طراحی نسل جدید کیف پول های همتا به همتا برای هر اکانت، پس از واریز مقدار مشخصی رمزارز به صورت خودکار، چندین کیف پول با آدرس های متفاوت ایجاد می کند. دراصل عملیات واریز یا برداشت از کیف پول، هر بار از راه متفاوتی انجام می شود. با استفاده از این روش امکان هر نوع ردیابی عملیات واریز یا برداشت تقریباً غیرممکن و بسیار زمان بر خواهد شد. به همین دلیل امکان فریز کردن دارایی فرد برای صرافی ها یا شرکت های خارجی به هر دلیلی تقریباً غیرممکن است و در صورتی که فرد در صرافی های خارجی فعالیت دارد نیز با استفاده از همین سیستم می تواند دارایی هایش را بدون نگرانی از فریز شدن به صرافی مدنظر خود انتقال دهد. در واقع در صرافی نیپوتو تلاش شده تا تنها نگرانی فرد در بازار رمزارز تحلیل درست از بازار باشد و جدا از استرس و فشار معمول بازارهای مالی هیچ نگرانی دیگری نداشته باشد.

اجرای نقشه راه فناوری تنظیم گری توسط شرکت ملی انفورماتیک

معاون فناوری های نوین بانک مرکزی در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت که اواخر آبان ماه برگزار شد، از رهنگاشت فین تک بانک مرکزی رونمایی کرد و جزئیاتی از آن ارائه داد. اکنون و بعد از گذشت حدود ۲ ماه از این رونمایی، بانک مرکزی اجرای پروژه تدوین نقشه راه فناوری تنظیم گری (رگ تک / سوپ تک) را به شرکت ملی انفورماتیک ابلاغ کرد.

عصر تراکتس



بهمین ۱۴۰۲

سال هفتم شماره هفتاد و هشتم



عکس‌ها:
 زهرا پایدار
 فاطمه هاشمی
 رضا نعمت‌پور
 محمد خدابخش
 محمد نبی‌خانی



همراه گزارش



۳۶

ASAE@TARAFHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
 فناوری‌های مالی ایران

نگاهی به سومین رویداد ۹ ژانویه که با حضور بیش از ۲ هزار بازدیدکننده در ۲ روز برگزار شد

به دنبال تصویری روشن از فرصت‌ها و تهدیدهای بازار رمزارز

رویداد ۹ ژانویه که عنوان رویداد «بلاکچین، رمزارز و دارایی دیجیتال ایران» را با خود یدک می‌کشد، یک رویداد سالانه با محوریت کسب‌وکارها و فعالان حوزه رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال ایران است که هر سال ۱۹ دی ماه، هم‌زمان با انتشار عمومی بلاکچین بیت‌کوین در گیت‌هاب برگزار می‌شود. این رویداد طی سال‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین دوره‌های اکوسیستم رمزارز و دارایی دیجیتال ایران تبدیل شده و فرصتی است برای اینکه درباره مهم‌ترین مسائل بازیگران این جهان نوپدید بحث و راهکارهای احتمالی مطرح و نقد و بررسی شود. در ۲ دوره قبلی این رویداد، بیش از ۷۰۰ چهره کسب‌وکاری، صنفی، سرمایه‌گذاری و توسعه‌دهندگان نرم‌افزاری و سخت‌افزاری این حوزه گرد هم آمده و در پنل‌ها و ارائه‌ها و فرصت‌های شبکه‌سازی درباره حوزه‌هایی مثل آموزش، سرمایه‌گذاری، تنظیم‌گری، رسانه و... با یکدیگر گپ‌وگفت داشته‌اند، اما سومین دوره این رویداد که در ۲ روز ۱۹ و ۲۰ دی ماه در کتابخانه ملی برگزار شد، با استقبال بیش از ۲ هزار بازدیدکننده همراه و بیش از ۱۰۰ ارائه، سخنرانی، کارگاه و مصاحبه‌های تحلیلی در آن انجام شد. رویداد ۹ ژانویه قصد دارد با بحث‌های کارشناسی و آینده‌پژوهی، تصویر روشن‌تری از فرصت‌ها و تهدیدهای بازار رمزارز، فناوری‌ها و نوآوری‌های مبتنی بر بلاکچین برای اکوسیستم کسب‌وکارهای نوآور و همچنین برای نظام اقتصادی و مالی کشور ارائه دهد. نمایشگاه، کنفرانس، کارگاه، شبکه‌سازی، استودیو و کارهایی از بخش‌های این رویداد دوروزه بودند که در صفحات پیش‌رو نگاهی به محتواهای هر یک از این بخش‌ها داشتیم.



نگاهی به ارائه‌های انجام شده در رویداد ۹ ژانویه در سالن قلم کتابخانه ملی

راه‌بی‌پایان



طی ۲ روز برگزاری سومین رویداد ۹ ژانویه، سالن قلم کتابخانه ملی میزبان ۵ بخش بود که در هر بخش مدیران، متخصصان، فعالان و چهره‌های سرشناس حوزه رمزارز و بلاکچین کشور درباره موضوعات و جنبه‌های مختلف این حوزه سخنرانی کردند و مقاله ارائه دادند. «اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران؛ عبور از مه» با عنوان باران تویی، «زنده ماندن در جهان بی‌رحم رمزارزها» با عنوان رفت آن سوار کولی، «آینده یک فناوری نوظهور» با عنوان راه بی‌پایان، «تنظیم‌گری، سندباکس و منابع انسانی» با عنوان به دشتی رسیدی بلندتر بخند و «عبور از مه؛ پرهیز از مسیرهای اشتباه» با عنوان چه دانستم، ۵ بخشی هستند که در مجموع ۴۳ نفر در آنها، ارائه داشتند. علاوه بر این ارائه‌ها، کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار در پایان بخش «اکوسیستم دارایی دیجیتال، عبور از مه» در روز اول، ۷ چهره شاخص اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور را انتخاب و با اهدای تندیس از تلاش‌های آنها برای پیشبرد اکوسیستم رمزارز ایران قدردانی کرد. در ادامه نگاهی به هر یک از ارائه‌های انجام شده در سالن قلم در روزهای ۱۹ و ۲۰ دی ماه داشتیم.

بخش اول: اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران؛ عبور از مه عنوان پنل: باران تویی



رضا جمیلی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: مرور مهم‌ترین اتفاقات سال ۲۰۲۳ در حوزه بلاکچین و دارایی دیجیتال

رضا جمیلی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار در سخنرانی خود با بیان اینکه در ابتدای سال ۲۰۲۳ با توجه به مشکلات کسب‌وکاری سولانا خیلی‌ها فکر می‌کردند دیگر کسی روی آن وقت نگذارد، گفت: «کامیونیتی‌ها و خرده‌فرهنگ‌ها، معمولاً پیش‌بینی‌ناپذیرند.

ETF بیت‌کوین قرار بود بمب سال ۲۰۲۳ باشد که شاید در سال ۲۰۲۴ شاهد انفجار آن باشیم. دیدگاهی وجود دارد که معتقد است اگر این اتفاق بیفتد، به معنای بقای ابدی بیت‌کوین است.»

امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس

عنوان: آیا بانک مرکزی رگولاتور مناسبی برای فین‌تک است؟

امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس در سخنرانی خود اظهار کرد که یکی از ویژگی‌های بانک مرکزی که مانع نوآوری می‌شود این است که این بانک تمایلی به تغییر زمین بازی و برهم خوردن نظم بازار ندارد. وظایف ذاتی بانک مرکزی بزرگ‌تر و جدی‌تر است و از سویی پاداشی بابت توسعه و فناوری فین‌تک دریافت نمی‌کند. بانک مرکزی خودش ذی‌نفع این حوزه است که این مسئله در تنظیم‌گری‌اش تأثیر می‌گذارد. همچنین این نهاد کنترل‌گر است و تمایل دارد ریسک را به صفر برساند. برای اینکه بانک مرکزی بتواند تنظیم‌گری را درست انجام دهد یک راه‌کار این است که ساختار تنظیم‌گری‌اش بازطراحی شود به نحوی که از توسعه کسب‌وکارهای فین‌تک سود ببرد. ضمن اینکه با توجه به متصل بودن بازارهای مالی به همدیگر، ما در این حوزه به یک فرآیند تنظیم‌گری نیاز داریم.



بردیا احمدنیا، هم‌بنیان‌گذار والکس

عنوان: کاربردپذیری بلاکچین؛ از املاک تا بورس

بردیا احمدنیا، هم‌بنیان‌گذار والکس درباره تأثیر تبدیل دارایی به توکن و انتقال آن صحبت کرد و گفت براساس تحقیقات جهانی تا سال ۲۰۲۷ عددی مشابه ارزش مالی بورس نیویورک و مکسس به بازار دارایی‌های دیجیتال اختصاص پیدا می‌کند و عدد محقق شده فعلی در توکنایز املاک حدود ۲۰۰ میلیون دلار است. او در بخشی از صحبتش تأکید کرد که ما بازه‌های یک سال و نیمه در ایران برای رگولاتوری توکنایز داشتیم و در مسیر سندباکس‌ها گام برداشتیم که مسیر خوبی است، اما مشروط به اینکه از دست بخش خصوصی خارج نشود. او پیش‌بینی کرد در سال‌های آینده بازار دارایی‌های دیجیتال در تأمین حدود ۵ درصد تولید ناخالص داخلی دولت‌ها سهیم شوند.



عمر تراکتس

گزارش

۳۷

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



امید امین زاده، رئیس هیئت مدیره آبان تتر

عنوان: نسبت انواع دارایی با اقتصاد جهانی؛ از بیت کوین تا طلا

امید امین زاده، رئیس هیئت مدیره آبان تتر به تشریح «نسبت انواع دارایی با اقتصاد جهانی، از بیت کوین تا طلا» پرداخت. به گفته او، دلار از ابتدا تا به امروز قدرت خریدش را ۹۷ درصد از دست داده و طلا نیز طی سال‌ها قدرت خریدش به یک سوم رسیده است. امین زاده توضیح داد که بیت کوین از سال ۲۰۱۸ تاکنون ۲ درصد ارزش قدرت خرید بیشتری خلق کرده است. از ابتدا قرار بوده ۲۱ میلیون بیت کوین وجود داشته باشد و تا الان ۱۹ میلیون آن استخراج شده است. ضمن اینکه مهم‌ترین مشخصه بیت کوین، نه تکنولوژی که سیاست‌گذاری پولی آن است و نه نهایتاً آنچه این دارایی را با ارزش می‌کند، مشروعیت است.

فاطمه جعفری، مدیر گروه پروژه کاریزما

عنوان: فرصت‌های متقابل بازار سرمایه و بازار دارایی دیجیتال برای یکدیگر

فاطمه جعفری با اشاره به اینکه رگولاتور ما رفتار منفعلانه دارد، عنوان کرد با وجود این، کسب و کارها باید تعامل با رگولاتور را بیشتر و از تجربه‌های آن استفاده کنند. در این صورت رگولاتور هم فعالانه‌تر عمل خواهد کرد. او در ادامه به زمینه‌های همکاری با بازار سرمایه خارجی پرداخت و گفت: «۲۴ در ۷ شدن بازار سرمایه یکی از نیازهایی است که بازار دارایی‌های دیجیتال می‌تواند آن را تأمین کند. در حال حاضر، معامله برای سرمایه‌گذارهای خارجی فقط از طریق ریال امکان‌پذیر است، اما استفاده از ارزهای دیجیتال می‌تواند امکان‌های دیگری مانند تتر را برای خارجی‌ها هنگام ورود به بازار سرمایه فراهم کند.»



صالح خواجه دلویی، مدیرعامل هیتوبیت

عنوان: موفقیت مشتری در سکوها تبادل؛ روندها و جذابیت‌های ۲۰۲۴ برای کاربران

صالح خواجه دلویی، مدیرعامل هیتوبیت در سخنرانی خود گفت: «در موفقیت مشتری هم کاربر و هم صرافی دخیل‌اند. صرافی نباید فقط توسعه خود را ببیند، بلکه باید سبک زندگی مردم جغرافیای خودش را نیز درک کند.» به گفته او، اگر همان قدر که موفقیت صرافی برایتان مهم است، به موفقیت کاربر هم اهمیت بدهید، طی این فرایند و بدون هیچ هزینه‌ای، مشتری به سربازی تبدیل می‌شود که برای موفقیت شما می‌جنگد و در گام بعدی، کاربران، حامیان وفادار شما می‌شوند. او پرسونا، نیاز و کلان‌روندها را ۳ ضلع مثلثی دانست که فضای فین‌تک را توسعه می‌دهند.



همایون قمری، رئیس هیئت مدیره بینوست

عنوان: دارایی دیجیتال و پیوند آن با مفهوم آینده

همایون قمری، رئیس هیئت مدیره بینوست در ارائه خود توضیح داد برای آنکه سرمایه‌گذار خوبی باشیم باید بدانیم که جهان و به دنبالش سیستم عرضه و تقاضا در حال تغییر است. سرمایه‌گذاری یعنی منابع مالی خود را جایی ببریم که قرار است در آنجا ارزشش افزایش یابد. او سپس به اهمیت اعتماد اشاره کرد و گفت این مفهوم زیرساخت همکاری بین کسب و کارها است. به نظر او، دنیایی که پیش رو داریم، دنیای متفاوتی است و یکی از تاریخی‌ترین فرصت‌هایی که پیش روی ما قرار گرفته، سرمایه‌گذاری روی حوزه بلاکچین و قراردادهای هوشمند است. ارزش بازار رمزارز در دنیای آینده به شدت افزایش خواهد یافت.



علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک

عنوان: نقش بانک مرکزی در بانکداری غیرمتمرکز

علیرضا ماهیار، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک ابتدا درباره اهمیت تبدیل تهدیدها به فرصت صحبت کرد و در بخش دیگری از صحبت‌هایش اظهار کرد: «بانکداری غیرمتمرکز، مانند بسیاری از بحث‌های دیگر زمانی در دوره توهم خود قرار داشت، اما اکنون توانسته از آن مرحله عبور کند. این حوزه در حال جا افتادن است و شاهد افزایش سطح آگاهی و بهره‌برداری از آن هستیم.» او در آخر مطرح کرد که گروه ملی انفورماتیک پذیرا و آماده استقبال از تمام فین‌تکی‌ها به‌ویژه در حوزه‌های نظارت هوشمند و هوش مصنوعی است.



مهرتراکتس



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



رضا قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: ماتریس اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران

رضا قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار در سخنرانی خود ماتریسی از اکوسیستم دارایی دیجیتال ترسیم کرد و در ۱۲ سطر و ۴ ستون آن طی یک دسته‌بندی اجزای حاضر در اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران را مشخص کرد. به گفته قربانی تمام کسانی که در رویداد ۹ ژانویه گرد هم آمدند، اجزای این ماتریس را تشکیل می‌دهند. او سپس از تقدیر از ۷ فعال این اکوسیستم خبر داد و گفت: «ما در کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به پشتوانه تجربه فعالیت محتوایی و عملی خودمان تصمیم گرفتیم ۷ نفر را انتخاب کنیم و از آنها به پاسداشت تلاش‌هایی که برای پیش‌برد اکوسیستم کرده‌اند، قدرانی کنیم.»

بخش دوم: زنده ماندن در جهان بی‌رحم رمزارزها عنوان پنل: رفت آن سوار کولی

رسول قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: داستان رمزارز

رسول قربانی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار درباره داستان رمزارز و نقش «راه‌کار» در این مسیر صحبت کرد و به برخی اقداماتشان در مسیر توسعه اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور اشاره کرد. او توضیح داد انتشارات راه‌پر داخت به مناسبت رویداد ۹ ژانویه مجموعه‌ای نه‌گانه از کتاب‌هایی در حوزه رمزارز را منتشر کرده که به صورت رایگان در اختیار همگان قرار گرفته است. به گفته قربانی اولین رویداد ۹ ژانویه با حضور ۳۰۰ نفر از اعضای اکوسیستم در سال ۱۴۰۰ برگزار شد و دومین دوره از این رویداد با حضور بالغ بر ۷۰۰ نفر در کتابخانه ملی بر پا شد، ولی سومین دوره رویداد ۹ ژانویه، به همراه بیش از دو هزار نفر از اعضای اکوسیستم رمزارز برگزار شد.



مهدی مرادیان، مدیرعامل جیبی‌مو

عنوان: نقطه تلاقی تسهیل فعالیت اکوسیستم و شفافیت مورد انتظار رگولاتور کجاست؟

مهدی مرادیان، مدیرعامل جیبی‌مو در صحبت‌های خود عنوان کرد که برخی از مهم‌ترین دغدغه‌های رگولاتوری در حوزه رمزارزها، مبارزه با پولشویی و بحث‌های مالی مرتبط با تروریسم، پیشگیری از کلاهبرداری و دیگر جرایم مالی است. همچنین حفظ حریم خصوصی شهروندان و حقوق دولتی مانند مالیات بر درآمد و دارایی از دیگر دغدغه‌های آن است. او در ادامه گفت: «رگولاتور باید به جای محدود کردن کسب‌وکارها از آنها بخواهد داده‌ها را برای نظارت و رگولاتوری در اختیارش قرار بدهند.»



ابراهیم مقدم، عضو هیئت‌مدیره زربان

عنوان: چشم‌انداز ۲۰۲۴ پلتفرم‌های امور مالی غیرمتمرکز

ابراهیم مقدم، عضو هیئت‌مدیره زربان تلاش کرد با پرداختن به موضوع «چشم‌انداز ۲۰۲۴ پلتفرم‌های امور مالی غیرمتمرکز» و توضیح عملکرد تجربه‌های جهانی، محصول زربان را توضیح دهد. او از صرافی غیرمتمرکز Uniswap x و برنامه آن در دیفای صحبت کرد. «این صرافی در تلاش است سهم کوین بیس، بزرگ‌ترین صرافی آمریکایی را به دست بیاورد. برنامه جدید این صرافی قدم گذاشتن در حوزه وام‌دهی است. همچنین این صرافی می‌خواهد با رمزارز سهمی جدی در بازار مالی داشته باشد. زربان تلفیقی از نمونه‌های مشابه در حوزه دیفای است و وام‌دهی بر بستر بلاکچین را راه‌اندازی کرده است.»



رضا طباطبایی، مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج

عنوان: کاربردهای هوش مصنوعی در صرافی‌های ارز دیجیتال

به‌باور رضا طباطبایی، مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج، بلاکچین دیگر لبه فناوری نیست و در یک سال گذشته هوش مصنوعی به‌عنوان لبه فناوری معرفی شده است. او بیان کرد: «البته هوش مصنوعی هم پیش از این وجود داشته، اما چرا اخیراً این قدر پررنگ شده است؟ به این دلیل که به واسطه چت‌جی‌پی‌تی سطح تعامل با این فناوری افزایش یافته است. افزایش سطح تعامل باعث می‌شود ما به استفاده از این فناوری عادت کنیم. ما می‌توانیم از این فناوری در صرافی‌های ارز دیجیتال بهره بگیریم، اما این موضوع علاوه‌بر فرصت‌هایی که برای ما فراهم می‌کند، با خود تهدیدهایی را نیز به دنبال دارد.»





علی میری، پژوهشگر حوزه اقتصاد و بلاکچین

عنوان: مسیر توسعه صرافی‌های ارز دیجیتال

علی میری، پژوهشگر حوزه اقتصاد و بلاکچین درباره وضعیت فعلی بازار املاک ایران و تأثیر توکنایز کردن املاک توضیح داد. او با ذکر آمارهایی از ۲ مرجع آماری بانک مرکزی و مرکز آمار، وضعیت فعلی عرضه و تقاضای مسکن را توصیف کرد: «از سال گذشته تا به امروز قیمت مسکن در تهران بیش از ۶۰ درصد افزایش یافته است و ۷ دهک از جمعیت ایران از سبد خرید مسکن حذف شده‌اند. روند عرضه مسکن را نیز اگر نگاه کنیم، با کمبود جدی مواجهیم.» به گفته او هم از سمت تقاضا و هم از لحاظ عرضه مسکن دچار مشکلیم و اینجاست که توکنایز کردن مسکن می‌تواند راهکاری برای تغییر این وضعیت باشد.

سهیل نیکزاد، مدیرعامل شرکت اوپکس و عضو هیئت مؤسس انجمن بلاکچین ایران

عنوان: جهانی شدن و بایدهای آن؛ طراحی محصولات بین‌المللی در اکوسیستم بلاکچین

طبق گفته‌های سهیل نیکزاد، مدیرعامل شرکت اوپکس، خدماتی را که در حوزه رمزارز و بلاکچین مزیت رقابتی دارند، می‌توان در ۳ لایه تقسیم‌بندی کرد. او گفت: «لایه صفر، هسته بازار تبادل رمزارز است که با رگولاتوری درگیر است. لایه اول شامل خدمات پرداخت رمزارزی می‌شود و بازار نظیر به نظیر، درگاه خرید آنلاین، خدمات ترابری پذیر، تأمین موتور تبادل، معاملات نیابتی و اجتماعی و همچنین توکن‌سازی از جمله مواردی هستند که در این لایه قرار می‌گیرند. لایه سوم خدمات ارزش افزوده مرتبط با وب ۳.۰ است. این لایه ۴ بخش دارد؛ سخت‌افزار، مالی غیرمتمرکز، وب ۲.۰ و دانش بنیان.»



ضیا صدر، مدرس فناوری بلاکچین و بیت‌کوین

عنوان: تکنولوژی‌ها و پیشرفت‌های بیت‌کوین که باید آنها را بیشتر بشناسیم

ضیا صدر، مدرس فناوری بلاکچین و بیت‌کوین توضیح داد در بیت‌کوین تأکید و تمایل اصلی بر عدم تمرکز و امنیت بوده و موضوعی مانند مقیاس‌پذیری جزو اولویت‌های آخر است. در مجموع برای بیت‌کوین راهکاری که شامل همه چیز شود نداریم، اما به هر حال باید برخی فناوری‌ها را در بیت‌کوین توسعه دهیم، زیرا می‌خواهیم این رمزارز فضایی باشد که همه پروژه‌ها را دربرگیرد و مردم بتوانند از آن در موقعیت‌های مختلف استفاده کنند. باید توجه کنیم که فناوری‌های جدید بازیرساخت‌های قدیمی سازگار نیستند و برای پیشرفت باید آنها را تغییر دهیم.



فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان‌تتر

عنوان: نوآوری‌های بانکی و بلاکچینی را مردم پیش می‌برند، نه دولت‌ها

فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان‌تتر، سخنرانی خود را با جمله «تاریخ همواره دوبار تکرار می‌شود»، آغاز کرد و گفت: «سال ۱۳۹۷ میلادی مدیچی‌ها اولین بانک را تأسیس کردند. آنها خانواده‌ای تجاری بودند که به‌عنوان یک نهاد خصوصی بانکداری را ساختند. این ایده راهکاری برای حفظ امنیت جابه‌جایی پول و تجارت بود که از یک خانواده بیرون آمد نه از دل نهاد دولت. حکومت وقت، یعنی کلیسا، از حجم بالای پول در اختیار مدیچی‌ها می‌ترسید. حالا مدیچی مرده است، واتیکان دیگر قدرت برتر نیست، اما بانکداری هنوز زنده است.» به گفته او بلاکچین نیز شبیه همان داستان بانکداری است.



مینا والی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار

عنوان: استاندارد بیت‌کوین

مینا والی، هم‌بنیان‌گذار راه‌کار مروری بر کتاب «استاندارد بیت‌کوین» داشت و درباره تاریخ پول صحبت کرد: «از اوایل قرن بیست و یکم که بیت‌کوین وارد عرصه مالی شد، این پرسش وجود داشت که آیا بیت‌کوین می‌تواند به‌عنوان استاندارد جدید شناخته شود؟ بیت‌کوین شبیه‌ترین ابزار به طلاست؛ کمیاب است، دست‌کاری آن نیاز به صرف هزینه‌های بسیار دارد و می‌توانیم بگوییم مانند طلا که نمی‌توان تخریبش کرد، از امنیت بالایی برخوردار است. می‌توان این احتمال را در نظر گرفت که روزی نظام پولی مبتنی بر بیت‌کوین جایگزین نظام پولی فعلی شود.»



مهر تراکتس



۴

ASAEETARAKTSH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

بخش سوم: آینده یک فناوری نوظهور عنوان پنل: راه بی پایان

کاوه مشتاق، مدیرعامل انجمن بلاکچین

عنوان: انواع توکن های جدید و کاربردها و فرصت های آن

کاوه مشتاق، مدیرعامل انجمن بلاکچین، انواع توکن های جدید و کاربردها و فرصت های آنها را معرفی کرد و گفت: «یکی از مهم ترین مزایای آشنایی با انواع توکن این است که باعث می شود کسی که برای راه اندازی کسب و کار می خواهد وارد این عرصه شود، اولین گزینه و چه بسا تنها گزینه خود را راه اندازی صرافی نداند و تنوع دانش و رویکرد منجر به تنوع کسب و کار در این حوزه شود.»



وحید شامخی، معاون توسعه کسب و کار نوبیتکس

عنوان: آیس در سرزمین عجایب

وحید شامخی، معاون توسعه کسب و کار نوبیتکس عنوان کرد که رشد کاربران حوزه رمزارز در ایران از نرخ متوسط جهانی بیشتر است. زنان به نسبت گذشته حضور پررنگ تری در این حوزه دارند و در حال حاضر شاهد مشارکت ۲۳ درصدی آنها در فضای رمزارزی ایران هستیم. او گفت: «بر اساس آمارهای نوبیتکس از سویی می توان گفت به نسبت گذشته گروه های سنی در حوزه رمزارز متوازن تر شده اند و شاهد حضور افراد از همه استان های کشوریم. همچنین، یکی از مهم ترین چالش های حوزه رمزارز درک پیچیدگی های آن است. بر اساس آمارهای نوبیتکس ۷۳ درصد از کاربران این صرافی گفته اند که به آموزش بیشتر نیاز دارند.»



امین امینی، مدیرعامل والکس

عنوان: مسیرهای تنظیم گری و رسمیت بخشیدن به بازار دارایی دیجیتال

امین امینی، مدیرعامل والکس به توضیح مسیرهای تنظیم گری و رسمیت بخشیدن به بازار دارایی دیجیتال پرداخت و گفت: «رگولاتورهای ما شاید هنوز نه توان شناخت ابعاد مختلف این بازار را داشته باشند و نه ابزارهای کافی برای به دست آوردن این شناخت را. اگر بتوانیم بین بخش های مختلف از تریدر گرفته تا رگولاتور، هم افزایی ایجاد کنیم، دغدغه ها را بشناسیم و راهکار پیدا کنیم، می توانیم در این مسیر از ظرفیت خود بلاکچین استفاده کنیم.» به گفته او، شاید بتوان برای اولین بار فضایی را فراهم کرد که همه کنار هم برای رشد خود، الگویی را تعریف و طراحی کنند.



محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس

عنوان: توکن سازی دارایی ها و آینده بازارهای مالی

محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس، بیان کرد که بورس های مختلف در دنیا، ذاتاً به صورت داخلی و برای زمان های محدود معاملاتی طراحی شده اند؛ به این معنا که در بهترین بورس ها نیز ۷ یا ۸ ساعت بیشتر معامله انجام نمی شود و در روزهای تعطیل نیز کار نمی کنند. اقتصاد دیجیتال این نظم را بر هم می زند و امکان ۲۴ در ۷ را فراهم می کند. این نوآوری در بورس ایران هم آغاز شده و اقداماتی مانند سندباکس در بازار سرمایه در همین راستاست. سندباکس ها برای این طراحی شده اند که نوآوری های مالی بتوانند در محیط های کنترل شده، محقق شوند و سپس گسترش یابند.



احمد رضا قودجانی، مشاور و کارشناس ارشد حوزه رمزارزها

عنوان: ارز دیجیتال بانک های مرکزی؛ مسیر همه گیری بلاکچین

احمد رضا قودجانی، مشاور و کارشناس ارشد حوزه رمزارزها عنوان کرد که ریال دیجیتال می تواند به نحوی در پیچه افزایش دانش و ورود قانون گذار به حوزه بلاکچین باشد. یکی از ضعف های سیاست پولی کشور این است که بانک مرکزی نمی داند پول نقد کجا می رود که این ضعف از طریق ریال دیجیتال حل خواهد شد. در حال حاضر بیشتر کشورهای جهان به سمت CBDC ها در حرکت اند. او در بخش دیگری از گفته های خود به این موضوع اشاره کرد که ریال دیجیتال قصد دارد باری را از دوش شبکه شتاب و شاپرک بردارد و در واقع یکی از اهداف آن حوزه پرداخت های خرد است.





ولی اله فاطمی اردکانی، بنیان گذار توسن و ققنوس

عنوان: سیاست گذاری پولی رمزارزها و امکان حق الضرب پول خصوصی رمزدارایی برای بانک مرکزی
ولی اله فاطمی اردکانی، بنیان گذار توسن و ققنوس، درباره سیاست گذاری های پولی رمزارز صحبت کرد و گفت: «ما همواره نگاهمان به رگولاتور و اقدامات آن است، این موضوع حتی امروز نیز در صحبت ها مشخص بود. در حالی که لازم است از این دیدگاه فاصله بگیریم و توجه داشته باشیم که رگولاتور هم نسبت به سال های گذشته رویکرد مثبت تری پیدا کرده است.» به گفته او، با حضور بیت کوین پول خصوصی پا به عرصه گذاشته و عملاً پشتوانه رمزارز به رسمیت شناختن بیت کوین است. زمانی می توان از تحقق پول دیجیتال صحبت کرد که بانک مرکزی های دنیا از پول متمرکز به سمت پول خصوصی حرکت کرده باشند.

مازیار نوربخش، رئیس کمیسیون تحول، نوآوری و بهره‌وری اتاق بازرگانی تهران

عنوان: چالش های توسعه نوآوری و فناوری های جدید در فضای کسب و کار ایران

مازیار نوربخش در سخنرانی خود اظهار کرد که کار نهادهایی مانند اتاق بازرگانی تهران و سازمان نصر مطالبه‌گری است. اگر این نهادها بیش از حد به حاکمیت نزدیک شوند تبدیل به بازوی آن می‌شوند و اگر بخواهند فاصله‌شان را با حاکمیت خیلی زیاد کنند، تبدیل به اپوزیسیون می‌شوند. در این زمینه باید نقطه تعادل را حفظ کرد. او گفت: «در حال حاضر مشکلی که در کشور داریم وجود تشکل های موازی است که باعث می‌شود صدای کسب و کارها به شکل یکصدا به گوش حاکمیت نرسد. مهم ترین کاری که اتاق بازرگانی می‌تواند انجام دهد این است که صدای کسب و کارها باشد»



محسن رحمتی، مدیرعامل شرکت پردازش اطلاعات مالی کاریزما

عنوان: فرصت ها و مدل های همکاری با کاریزما برای فعالان دارایی دیجیتال و اقتصاد توکن

طبق صحبت های محسن رحمتی، مدیرعامل شرکت پردازش اطلاعات مالی کاریزما، فضای کسب و کارها و به طور کلی اکوسیستم مالی در هم تنیدگی گسترده‌ای با حوزه فناوری پیدا کرده است و زمان اینکه خدمات مالی در قالب تاج پوینت های فیزیکی و محدود ارائه شود گذشته است. او گفت: «از نگاه ما در کاریزما، حوزه توکنایز کردن فرصتی برای پوشش ضعف ها و محدودیت هایی است که در بازار سرمایه وجود دارد. برای مثال مفاهیمی مانند ۲۴ در ۷، در بازار سرمایه سنتی مفهومی است که رسیدن به آن دشوار است، اما این مفهوم یکی از ویژگی های ذاتی بازار توکنایز و دارایی های دیجیتال است.»



بخش چهارم: تنظیم گری، سند باکس و منابع انسانی عنوان پنل: به دشتی رسیدی بلندتر بخند

علی عبداللهی، استاد دانشگاه شهید بهشتی تهران

عنوان: کاربست تجربه تنظیم گری فین تک در فضای بلاکچین و DLT

به گفته علی عبداللهی، استاد دانشگاه شهید بهشتی تهران، در یک دهه اخیر، ایران در شاخص نوآوری رتبه رو به رشدی کسب کرده است؛ در شاخص فارغ التحصیلان علوم پایه در بین ۱۶۲ کشور در رتبه سوم است، اما در کنار این رتبه های خوب در شاخص تنظیم گری تقریباً در جایگاه انتهایی قرار دارد. به طوری که رتبه ایران در محیط تنظیم گری ۱۲۱ و در کیفیت تنظیم گری ۱۳۲ است. یعنی در جایگاهی بعد از کشورهایی مانند نیجریه. عبداللهی تأکید کرد: «تنظیم گری یک کسب و کار، با تنظیم گری مؤسسه، شرکت یا نهاد تفاوت مبنایی دارد، اما درک این موضوع برای رگولاتور ما سخت است.»



محمد رضا مانی یکتا، مدیر نظارت بر نظام های پرداخت بانک مرکزی

عنوان: تنظیم گری؛ از پیش نویس مجلس تا خود تنظیم گری

محمد رضا مانی یکتا، مدیر نظارت بر نظام های پرداخت بانک مرکزی عنوان کرد که یکی از وظایف بانک مرکزی در کنار توسعه ابزارهای پرداخت، مدیریت فضای اعتباری کشور است. او گفت: «ما با ورود فناوری برای تسهیل عملیات های اعتباری مشکلی نداریم و رویکرد بانک مرکزی دلایل اقتصادی دیگری دارد. مثلاً اینکه با توثیق رمزارز اعتبار داده شود فضای جذابی است، اما این کار به ریشه ها و پایه های نظام پولی کشور آسیب می زند. در حوزه ریال دیجیتال اقدامات خوبی انجام شده است و امیدواریم به زودی امکان استفاده از آن برای عموم جامعه فراهم شود.»



احمد تقوایی نجیب، رئیس مرکز فناوری اطلاعات و اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد

عنوان: تحول دیجیتال و محیط‌های آزمون تنظیم‌گری

احمد تقوایی نجیب، رئیس مرکز فناوری اطلاعات و اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد گفت: «مهم‌ترین محورهای اقدامات ما در کارگروه محیط‌های آزمون، راه‌اندازی سایت ایران‌نما، تدوین برنامه محوری سندباکس‌های بخشی و تنوع دادن به آنها است. سندباکس بانک مرکزی و سندباکس بازار سرمایه که قبلاً مجوز گرفته بودند، در حال فعالیت‌اند. امسال هم ۴ مجوز در حوزه بیمه، بهداشت، وزارت ارتباطات و حوزه فعالیتی وزارت صمت صادر شد. این مجوزها یک‌ساله‌اند و هرکدام از این نهادها باید ۲ برنامه شش‌ماهه به ما ارائه دهند و اعلام کنند که چه سرفصل‌هایی برای فراخوان ثبت طرح در آن سندباکس در نظر گرفته‌اند.»



احمد نوروزی، دبیر کارگروه مدیریت یکپارچه و هماهنگی محیط‌های آزمون

عنوان: سندباکس و فرصت‌های نوین تنظیم‌گری و حمایت از کسب‌وکارهای نوپدید

احمد نوروزی، دبیر کارگروه مدیریت یکپارچه و هماهنگی محیط‌های آزمون عنوان کرد که مادر دوران تحول دیجیتال قرار داریم؛ به این معنا که در این دوره همچنان کسب‌وکارهای سنتی را داریم که به فعالیت خود ادامه می‌دهند و در کنار آنها شاهد به وجود آمدن کسب‌وکارهایی هستیم که با اتکا به فناوری، فعالیت‌های قدیمی را نوآرانه انجام می‌دهند. او گفت: «دسته سومی هم وجود دارد که در سطح بالاتری فعالیت دارند و با نوآوری ارزش‌های جدیدی خلق می‌کنند که تا پیش از این وجود نداشته است. در فضای تحول دیجیتال کسب‌وکارهایی به وجود می‌آیند که پیش از این درباره آنها قانونی وجود نداشته است.»



پوریا صنعتی، رئیس هیئت مدیره هیتوبیت

عنوان: چالش‌های معماری امنیت در صرافی‌ها: دارایی کاربران چگونه باید نگهداری شود؟

پوریا صنعتی، رئیس هیئت مدیره هیتوبیت گفت با اینکه رمزارز می‌تواند در زمینه تحریم‌ها به کشور کمک کند، اما رگولاتور در این زمینه کاری انجام نمی‌دهد. قوانین نابسند و عدم حمایت قانون‌گذار و نامشخص بودن رگولاتور از جمله چالش‌های اکوسیستم رمزارز کشور است. صنعتی مطرح کرد: «برخی از سؤال‌های مهمی که در این حوزه می‌توانیم بررسی کنیم این است که دارایی‌های کاربران در صرافی‌ها کجاست؟ آیا سازگاری برای مشخص کردن صلاحیت صرافی‌ها برای نگهداری دارایی‌های مردم وجود دارد؟ اگر صاحبان صرافی‌ها از ایران بروند چه کسی می‌خواهد پاسخ‌گو باشد؟ این موارد دغدغه رگولاتور هم است.»



امیرحسین داوودیان، معاون مدیرعامل بانک تجارت

عنوان: نیازهای امروز فین‌تک ایران و نسبت آن با فناوری دارایی دیجیتال

امیرحسین داوودیان، معاون مدیرعامل بانک تجارت، درباره خلق ارزش در بستر بلاکچین صحبت کرد؛ موضوعی که از نظر داوودیان در ایران غایب است و توضیح داد که ماهیت اقتصاد بلاکچین به چالش کشیدن دولت‌ها در کنترل‌گری پول است و ماهیت اقتصاد رمزارز خلق پول است اما در این میان مواجهه ما چگونه بوده است؟ او گفت: «۱۵ میلیون کاربر بازار رمزارز ایران یعنی حضور کسانی که از حفظ ارزش پول فیات ناامید شدند و حالا برای سود بیشتر ترید می‌کنند. بنابراین واقعیت این است که ما از این تکنولوژی برای تبدیل ریال به ارز استفاده می‌کنیم؛ نه برای خلق ارزش.»



عیسی کشاورز، رئیس هیئت مدیره یوبیتکس

عنوان: دارایی‌ها و مبادلات دیجیتال و تأثیر آن بر سبک زندگی ایرانیان

عیسی کشاورز، رئیس هیئت مدیره یوبیتکس، با توضیح مفهومی تحت عنوان «سبک زندگی رمزنگاری شده» روند شتابان دگرگونی را حتی در جوامع محافظه‌کار ناگزیر دانست. او در این باره گفت: «این سبک زندگی همه شئون، فکر، علایق و ساعت کاری را عوض می‌کند تا حدی که گویی انسان دیگری برای زیستن لازم است.» به گفته او، پیش‌روی این فرایند بدون دشواری نخواهد بود و این سبک زندگی نیاز به حاکمیتی بسیار هوشمند دارد. انسان کریپتویی عموماً آوانگارد است و در بستر مبادلات و ارتباطات جهانی ریسک‌پذیری دارد.





پریسا حسین زاده، مدیر منابع انسانی آبان تتر

عنوان: راهبردها و تجربیات منابع انسانی اکوسیستم بلاکچین در ایران و جهان

پریسا حسین زاده، مدیر منابع انسانی آبان تتر، در سخنرانی خود وضعیت منابع انسانی کسب و کارها را توصیف کرد؛ توصیفی که در واقع برگرفته از گفت و گوهایی بود که حسین زاده با منابع انسانی سابق «بایننس» و «دریو» داشته است. او طی این گفت و گوها دریافته که تیم سازی، تجربه همکاری، آموزش قبل از شروع کار و ارزیابی در تقویت و تأمین منابع انسانی اهمیت دارد. به گفته او، ۸۰ درصد از جامعه آماری این مطالعه معتقد بودند کمتر از ۵۰ درصد مدیران شرکت باید زن باشند و این در حالی است که ۸۰ درصد از همین افراد مهم ترین چالش موفقیت زن ها را محدودیت اجتماعی می دانستند.

علیرضا باقری، مدیر اجرایی اکس اونیکس

عنوان: بلاکچین و هوش مصنوعی - فرصت ها و چالش ها در تلفیق ۲ فناوری انقلابی

به گفته علیرضا باقری، مدیر اجرایی اکس اونیکس، ۲ فناوری نوآورانه و قدرتمند بلاکچین و هوش مصنوعی دنیای ما را دچار چالش های زیادی کردند و در عین حال باعث رشد در صنایع جهانی شدند. او درباره ظرفیت ترکیب این ۲ فناوری گفت: «تلفیق بلاکچین و هوش مصنوعی به صورت خیلی محدود در دنیای واقعی پیاده سازی شده است. این ترکیب به ما امکان ارائه تحلیل و پیش بینی های عمیق بازار در صنایع مختلف را می دهد، اما چالش های مهمی نیز در پی دارد؛ از جمله: مسائل قانونی و مسائل هویت و امنیت. با این حال می توان گفت که چالش های آن قابل حل است و فرصت های آن غیر قابل چشم پوشی.»



مسعود ملک، مدیرعامل تبدیل

عنوان: تحول اکوسیستم ارز دیجیتال ایران با استفاده از ابزارهای نوین مالی

مسعود ملک، مدیرعامل تبدیل، با اشاره به مزایای استفاده از ابزارهای مالی نوین در اکوسیستم رمزارز و بلاکچین داخلی عنوان کرد: «اگر ابزارهای نوین را بیاوریم، اما آموزش لازم را ارائه ندهیم شبیه این است که بمبی را در اختیار کاربر قرار داده ایم. وقتی خدمات مبتنی بر ابزارهای مالی را ارائه می دهیم، نیروهای پشتیبانی ما باید روی این ابزارها تسلط کافی داشته باشند و اگر کاربر سؤال یا نیازی در این زمینه داشت بتوانند به خوبی از عهده پاسخ گویی بیایند و گرنه موجب ایجاد نارضایتی خواهد شد. هر زمان که ابزار جدیدی را به خدمات خود اضافه می کنیم این ترس را داریم که ممکن است به خاطر آن دچار فیلترینگ شویم.»

سهراب ثامنی، مدیرعامل زربان

عنوان: فرصت های کسب و کاری در تغییرات اکوسیستم اتریوم

سهراب ثامنی، مدیرعامل زربان، در سخنرانی خود بیان کرد که برای اینکه اکوسیستم رمزارز و بلاکچین همراهی جامعه را به دست آورد باید کاربری راحتی داشته باشد و افراد بتوانند با امنیت زیاد از طریق یک نام کاربری و گذرواژه وارد آن شده و از خدمات آن استفاده کنند؛ چیزی شبیه به اینستاگرام. او در بخش دیگری از صحبت های خود گفت: «طی یک سال گذشته با آمدن لایه دوم اتریوم، روندی آغاز شده که احتمالاً تا یکی دو سال آینده نیز ادامه خواهد داشت و با آن هزینه های استفاده از اپ های غیر متمرکز کاهش خواهد یافت. اتریوم در حال تبدیل شدن به یک سرویس پرووایدر برای لایه دوم هاست.»



بخش پنجم: عبور از مه؛ پرهیز از مسیرهای اشتباه

عنوان پنل: چه دانستم

رضا قربانی، هم بنیان گذار راه کار

عنوان: چند موضوع، چند دغدغه

رضا قربانی، هم بنیان گذار راه کار به عنوان اولین سخنران این بخش گفت: «تلاش کردیم در این رویداد داشته های اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور را نشان دهیم. میان بازیگران حوزه رمزارز با بخش های دیگر اکوسیستم کشور شکافی جدی شکل گرفته بود، از همین رو بزرگ ترین اتفاقی که در این رویداد افتاد، گرد هم جمع شدن اعضای اکوسیستم رمزارز و بلاکچین بود.»



مهر تراکتس



۴۴

ASAE@TRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

حامد نورزاد، مدیر استراتژی و برند والکس

عنوان: کمپین‌های موفق بازاریابی در سال ۲۰۲۳

حامد نورزاد، مدیر استراتژی و برند والکس با اشاره به کمپین‌های موفق بازاریابی در سالی که گذشت، بیان کرد که صنعت بازاریابی نه تنها در ایران، بلکه در جهان هم بسیار نوپا و جوان است و توسعه آن نیاز به پویایی فراوانی دارد. تعریف نورزاد از بازاریابی مبتنی بر دو بخش است؛ بازاریابی برندسازی و بازاریابی محصول. او معتقد است در طراحی یک کمپین موفق باید به هر دو وجه توجه شود، اما در ایران تمرکز اصلی بر بازاریابی محصول است و مفهوم برندسازی اساساً خیلی جا نیفتاده است. در حالی که یک تیم بازاریابی در صورتی موفق خواهد بود که هم برای برندسازی استراتژی داشته باشد و هم برای پرفورمنس.



نرگس مرادآبادی، فعال بازار رمزارز

عنوان: ابزارهای موردنیاز تریدرها در بازار کریپتوکارنسی

نرگس مرادآبادی، فعال بازار رمزارز درباره تریدرها صحبت کرد و گفت که بخشی از بازار رمزارز را تریدرها تشکیل می‌دهند که کمتر به آنها و نیازهایشان توجه شده است. یکی از مهم‌ترین مشکلات تریدرها در ایران سرعت پایین و اختلالات اینترنت است. کار ترید خودش فشار روانی و استرس زیادی دارد، اما وضعیت اینترنت در ایران باعث می‌شود تریدرها فشار روانی مضاعفی را تحمل کنند. او در ادامه اظهار کرد: «برای اینکه تریدرها از صرافی‌های داخلی استفاده کنند لازم است این صرافی‌ها چند ویژگی داشته باشند؛ از جمله: واریز و برداشت با سرعت خوب، رابط کاربری کاربرپسند ساده و حرفه‌ای، پشتیبانی آنلاین ۲۴ ساعته و...»



حمیدرضا طهماسبی، مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم گری پنتا

عنوان: تتر و کاربران ایرانی؛ ریسک‌ها و ابهام‌ها

حمیدرضا طهماسبی، مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم گری پنتا سخنرانی خود را به موضوع تتر و ریسک‌ها و ابهامات آن برای کاربران ایرانی اختصاص داد و در همان ابتدای صحبت خود گفت: «تتر نه در ایران که در همه دنیا نقشی کلیدی پیدا کرده است. بیش از ۵۰ درصد حجم معاملات روزانه رمزارزها مربوط به تتر است.» طهماسبی در پاسخ به سؤال «تتر بله یا خیر؟» پاسخ یک کلمه‌ای خیر داد، اما گفت که این پرسش با توجه به کاربری شخصی برای سطوح مختلف پاسخ‌های متفاوتی دارد. کسانی که در حال استفاده از تتر هستند بهتر است جایگزینی برای آن در نظر داشته باشند.



محمدجواد اسدیپور، مدیرعامل نیک پرداخت

عنوان: رمزارزها در سلطه قدرتمندان جهان

محمدجواد اسدیپور، مدیرعامل نیک پرداخت با اشاره به محدودیت‌هایی که صرافی‌های بزرگ جهان نسبت به تریدرهای ایرانی در نظر گرفته‌اند و چالش‌های مرتبط با آن عنوان کرد: «صرافی‌های بزرگ جهان با سوار شدن روی موج فناوری و ارائه سرویس‌های متنوع به کاربران توانسته‌اند حجم عظیمی از دارایی را جذب کنند. او مطرح کرد: «حتی اگر دانش تخصصی داشته باشید و مستقیم به خود بلاکچین وصل شوید، امکان انجام فعالیت‌هایی مانند ترید را نخواهید داشت. بنابراین، صرافی‌های ایران این مسئولیت را دارند که چالش‌های این حوزه را طوری مدیریت کنند که کاربران آسیب نبینند.»



افشین آشوری، فعال اقتصاد رمزارز

عنوان: چه شد ماینینگ نشد

افشین آشوری، فعال اقتصاد رمزارز در ارائه خود بیان کرد که صنعت استخراج در راستای طرح‌های توسعه خود قرار بود با احداث نیروگاه‌های خودتأمین برق با بازدهی بالا گرهی از مشکلات انرژی در ایران را بگشاید، اما با قانون و آیین‌نامه‌ها در بخش تعرفه که قیمت گاز را ۳۰۰ درصد گران‌تر از قیمت جهانی برای صنعت استخراج رمزارز در نظر گرفته بود، با شکست مواجه شد و گفت: «نه تنها این تعرفه باور نکردنی و ماورایی مشکلی را حل نکرد، بلکه هزینه صنعت قانونی را به حدی افزایش داد که خیلی از افراد که مجوز داشتند و سرمایه‌گذاری زیادی در این حوزه انجام داده بودند تعطیل شدند یا مهاجرت کردند.»





اهدای تندیس به ۷ چهره شاخص اکوسیستم بلاکچین، رمزارز و دارایی دیجیتال کشور
 کارخانه نوآوری رسانه راه کار در پایان بخش «اکوسیستم دارایی دیجیتال، عبور از مه» ۷ چهره شاخص اکوسیستم را انتخاب و با اهدای تندیس از تلاش های آنها برای پیشبرد اکوسیستم رمزارز ایران قدردانی کرد. ضیا صدر، مدرس فناوری بلاکچین و بیت کوین؛ احسان قاضی زاده، مدیرعامل اجرایی بیت مکس؛ امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس؛ رضا باقری اصل، دبیر سابق شورای اجرایی فناوری اطلاعات؛ نرگس مرادآبادی، تریدر حوزه رمزارز؛ محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس و سهیل نیکزاد، فعال حوزه بلاکچین ۷ چهره برتری بودند که به انتخاب کارخانه نوآوری رسانه راه کار از آنها قدردانی شد.



رونمایی از کتاب استاندارد فیات
 در انتهای پنل پنجم، انتشارات راه پرداخت از کتاب «استاندارد فیات» نوشته سیف الدین آموس که با حمایت آبان تتر منتشر شده، رونمایی کرد و فرهاد فلاح، مدیرعامل آبان تتر درباره انگیزه حمایت این شرکت از انتشار کتاب «استاندارد فیات» گفت: «این کتاب به ارزش های ما بسیار نزدیک است و مقایسه فیات و بیت کوین می تواند توصیف روشن تری از وضعیت پولی فعلی به ما بدهد. آموزش تحت هر پلتفرمی چه کتاب، چه شبکه های اجتماعی و چه رویدادها باعث می شود کاربران با دانش بیشتری قدم به این بازار بگذارند.»

همراه گشت



۴۴

ASAE@TARAFHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
 فناوری های مالی ایران

تمام سناریوهای خوش بینانه و بدبینانه

برای اولین بار در سومین رویداد ۹ ژانویه کارگاه‌های آموزشی توسط چهره‌های شناخته شده کسب و کاری و اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور هم‌زمان با برنامه‌های سالن اصلی این رویداد برگزار شد؛ کارگاه‌هایی که محورهای اصلی آنها درباره موضوعاتی مانند بلاکچین و آینده صنعت مدیریت دارایی، معرفی پروژه‌های جذاب اکوسیستم رمزارز دنیا، پیش‌بینی سناریوهای احتمالی مارکت در سال ۲۰۲۴، آموزش رفتار و تصمیم‌سازی درست در بازارهای پرنریسک و... طی ۲ روز برگزاری رویداد ۹ ژانویه ۱۷ کارگاه در سالن حکمت کتابخانه ملی برگزار شد. این بخش جدید از رویداد ۹ ژانویه با استقبال خوبی از سوی مخاطبان روبه‌رو و ارائه‌های جذابی توسط متخصصان و فعالان انجام شد. در ادامه مروری بر ارائه‌های این ۲ روز در بخش کارگاه‌ها خواهیم داشت.



سجاد باقری آذری، مدیر سرمایه‌گذاری بینوست

عنوان: بلاکچین و آینده صنعت مدیریت دارایی

طبق گفته‌های سجاد باقری آذری در حال حاضر ۵۲ درصد از سرمایه‌گذاران جهان از نسل زد هستند و در دهه آینده نیز نسل اثرگذاری در مدیریت دارایی خواهند بود؛ از این رو باید مدیریت دارایی متناسب با سلیقه آنها ارائه شود، اما در این راه موانع مختلفی وجود دارد که باعث می‌شود افراد نتوانند از این روند استفاده کنند. او استفاده از بلاکچین و قراردادهای هوشمند را یکی از بهترین راه‌حل‌ها برای مشکلاتی دانست که بر سر راه این روند قرار دارند. باقری آذری در این باره گفت: «توکنایز کردن می‌تواند به ما این امکان را بدهد که فرایندها را تسهیل کنیم و مدیریت دارایی بهتری را به مشتری ارائه دهیم.»



مسعود باقری، معاون فنی و محصول والکس

عنوان: والکس برای تمام معامله‌گران حرفه‌ای: از گذشته تا آینده

خلق تجربه کاربری بی‌نظیر برای کاربران یکی از مأموریت‌های والکس است که مسعود باقری در ارائه خود درباره آن صحبت کرد. به گفته او، والکس براساس نیاز کاربرانش خدمت ارائه می‌کند و محصولات خود را با توجه به پرسونای کاربرانش شکل می‌دهد. او گفت: «برای مثال، برنامه‌ریزی می‌کنیم که چگونه به یک کاربر تازه‌وارد خدمات ارائه دهیم. همچنین ما کاربران وی‌آی‌پی را همیشه در نظر داریم و سعی می‌کنیم خدمات جذابی به آنها ارائه دهیم.» به گفته باقری، والکس قصد دارد وارد بازارهای موازی دیگری که مردم در حال سرمایه‌گذاری در آنها هستند نیز بشود: «مسکن، صندوق‌های بورس و طلا از جمله این بازارها هستند که ما اکنون در تلاشیم محصولات جدید مربوط به این دارایی‌ها را به کاربرانمان ارائه دهیم تا همه بتوانند از فرصت سرمایه‌گذاری در تمام بازارها استفاده کنند.»



ساناز وفی، مشاور و تحلیل‌گر حوزه بلاکچین

عنوان: آشنایی با مفهوم و کاربردهای Zero Knowledge و رول‌آپ‌ها

ساناز وفی درباره شکل‌گیری مفهوم لایه دوم‌ها صحبت کرد و گفت که ویتالیک بوتترین، مثلث امنیت، مقیاس‌پذیری و غیرمتمرکز بودن را مطرح کرد، اما هیچ بلاکچینی این سه مورد را با هم نداشت، به همین دلیل او برای اترיום از راه‌حل لایه دوم استفاده کرد تا مشکلات را بهبود بخشد. او گفت: «در نتیجه مفهوم لایه دوم‌ها به این شکل به وجود آمد. در واقع لایه دوم‌ها آمدند تا مشکل مقیاس‌پذیری را حل کنند. در مجموع دلایل ایجاد لایه دوم‌ها در این ۳ مورد می‌توان خلاصه کرد: ۱. آنها برای برنامه‌های غیرمتمرکز (dApps) به شدت حیاتی‌اند؛ ۲. یک اکوسیستم جدید پولی به وجود آوردند و ۳. برای شارژینگ آماده‌سازی انجام دادند.» به گفته وفی، لایه دوم‌ها فناوری‌ای هستند که هایپ آنها ممکن است از بین برود، اما فناوری آنها باقی می‌ماند.





مهران عباسیان، مدیر توسعه سرویس های کاریزما

عنوان: معرفی زیرساخت ها و سرویس های کاریزما برای فعالان بازار دارایی دیجیتال

طبق صحبت های مهران عباسیان سرویس های کاریزما دسته بندی های متفاوتی دارند و به سرمایه گذاری های مختلفی مربوط می شوند: «صندوق های سرمایه گذاری کاریزما در حال حاضر عبارت اند از: کارا، اهرمی، کهربا، ضمان، کاریس و دایا. شما می توانید در صندوق های کاریزما سرمایه گذاری، و حتی سود روزشمار دریافت کنید یا سرمایه گذاری بلندمدت داشته باشید و به محض اینکه بخواهید برداشت کنید، پول شما به سامانه بازمی گردد. بلوبانک، بانک شهر، مزدکس، بلوط، دفتر پیشخوان دولت، تپسی و شرکت های دیگری در سرویس های مختلف با ما همکاری می کنند.»

امیرعباس امامی، فعال حوزه بلاکچین و رمزارز

عنوان: ریال دیجیتال؛ دستاوردها و تردیدها

امیرعباس امامی در ارائه خود توضیح داد که ماهیت ارزهای دیجیتال بانک مرکزی با رمزارزها کاملاً متفاوت است. ارزهای دیجیتال بانک مرکزی متمرکزند و این در حالی است که رمزارزها غیرمتمرکزند. او سپس به پروژه ریال دیجیتال اشاره کرد و گفت: «ارزهای دیجیتال بانک مرکزی اکانت بیس و توکن بیس هستند که در بحث های احراز هویت، حریم شخصی، امنیت، اعتبارسنجی تراکنش ها و حاکمیت با یکدیگر تفاوت دارند. در این میان ریال دیجیتال به احراز هویت نیاز دارد. به طور مثال، شما به یک بانک مراجعه می کنید و درخواست اکانت ریال دیجیتال می دهید. سقف تراکنش های ریال دیجیتال و همچنین تعداد والت هایی که می توانید باز کنید نیز محدود است.»



علی نعمتی شهاب، مدیرعامل فراراه

عنوان: بلاکچین و تحول دیجیتال در سازمان های بزرگ

طبق توضیحات علی نعمتی شهاب، کاربرد بلاکچین از نظر تحول دیجیتال در سازمان ها موضوعی است که به تازگی مطرح شده است و مدیریت داده در سازمان ها یکی از مسائل مهم در این بحث است. او در این باره گفت: «تحول دیجیتال که از دهه ۲۰۱۰ به بعد مطرح شد، هدفش این بود که از تکنولوژی ها برای افزایش بهره وری کسب و کارها استفاده شود. توجه داشته باشید که موضوع تحول دیجیتال را نباید یک روند زودگذر بدانیم. تحول دیجیتال برآیندهای مختلف تحول اقتصاد و تفکر جوامع انسانی است. در نهایت فناوری می خواهد کمک کند انسان ها زندگی بهتری داشته باشند و بلاکچین هم اثر خود را روی معماری سازمانی می گذارد. اگر با این دید نگاه کنیم، می توانیم کاربرد بلاکچین را در کانون توجه قرار دهیم.»



سید علی خوئی، مدیر بازاریابی محصول نویبتکس

عنوان: از دیفای که حرف می زنیم، از چه حرف می زنیم؟

سید علی خوئی در ارائه خود توضیح داد که در سال ۲۰۰۸ ساتوشی ناکاموتو بیت کوین را ایجاد کرد که می توانست به عنوان ابزار ذخیره و معامله به کار رود، اما بیت کوین قابلیت ایجاد ساختار یکپارچه مالی را نداشت. برای اینکه این دغدغه از بین رود ویتالیک بوترین اتریوم را معرفی کرد که می توانست خدمات مالی را بهبود بخشد. مفهوم دیفای نیز در این زمان شکل گرفت. دیفای یک اکوسیستم مالی باز است که به صورت جهانی در دسترس است. او سپس به این سؤال که آیا دیفای آینده امور مالی است یا خیر، این طور پاسخ داد: «با توجه به اتفاق هایی که در سال های اخیر رخ داده، به نظر من قابل استفاده است، اما مفهوم دیفای در حال حاضر به صورت کامل غیرمتمرکز نیست و تا رسیدن به آرمان شهر غیرمتمرکز فاصله زیادی است.»



علیرضا زجاجی، مدیرعامل بنیاد بلاکچین سور

عنوان: اهمیت بلاکچین های عمومی در اکوسیستم های کسب و کاری

استفاده عمومی، کاربردپذیری عمومی، غیرقابل سانسور بودن و ایجاد منافع بین المللی و ملی از ویژگی های بلاکچین های عمومی است. علیرضا زجاجی با بیان این موارد، درباره بنیان بلاکچین سور گفت: «سور به عنوان یک بلاکچین بومی عمومی، قراردادهایی هوشمند با ظرفیت تراکنش پذیری بالایی دارد. توکن بومی شبکه بنیاد سور با نام سورن، قابلیت پیاده سازی قراردادهای هوشمند اتریومی و امکان مشارکت سازمان ها از طریق ایجاد ولیدیاتور جدید را دارد. از جمله کاربردهای ملی این بنیاد، استفاده برنامه ها از احراز هویت متمرکز سور، ایجاد اسناد املاک و دارایی ها به عنوان توکن NFT، گواهی نامه های غیرقابل تقلب آموزشی، مهارتی و اثبات پذیری ادعاها است.»





طاها تهرانی، پژوهشگر و مدرس حوزه بلاکچین و رمزارز

عنوان: بررسی بنیادی ۳ پروژه جذاب رمزارزی

طاها تهرانی ابتدا با اشاره به خبرهای مربوط به تأیید ETF بیت کوین، گفت: «من خیلی به این اتفاق خوش بین نیستم؛ زیرا برخی شرکت‌ها مانند بلک راک صرفاً در حال تلاش برای بزرگ کردن اسم خود هستند، اما اگر ETF بتواند سرمایه‌های خرد را به این بازار جذب کند، مفید خواهد بود.» به گفته تهرانی، در حال حاضر بیت کوین امن‌ترین دارایی بازار رمزارز است. او سپس درباره سرمایه‌گذاری در این حوزه گفت: «امنیت بسیار مهم‌تر از دستیابی به سود است. زمانی که از امنیت مطمئن شدید، باید باقی مانده سرمایه را به سمت پروژه‌های خوب ببرید. باید توجه داشت که چه پروژه‌ای را چه زمانی خریداری کنید. همچنین باید پروژه‌ای را بخرید که جامعیت خود را پیدا کرده باشد. ضمن اینکه لازم است تیم پروژه را هم بررسی کنیم و ببینیم چه کسی پشت آن پروژه است.»

امید آجرلو، مدیر محصول فنی حوزه بلاکچین

عنوان: بررسی بنیادی ۳ پروژه جذاب رمزارزی

امید آجرلو درباره پروژه‌هایی که برای مشکلات بلاکچین راه‌حل‌هایی ارائه کرده‌اند صحبت کرد: «در ابتدا مشکلاتی بر سر راه فناوری بلاکچین وجود داشت، اما در سال ۲۰۲۳ پروژه‌های زیادی برای حل این مشکلات به وجود آمدند. مثلاً برای اینکه بلاکچین‌ها به ارزش خود ادامه دهند، خزانه‌داری خود را ایجاد کردند. مغز متفکر اتریوم دکتر گوین وود است که سابقه طولانی از فعالیت در وب ۲ و اتریوم دارد. او یکی از افرادی بود که با راه‌اندازی پولکادات، راه‌حلی برای مسئله قابلیت همکاری بلاکچین ارائه داد، اما مواردی مثل بیت کوین و اتریوم که بلاکچین مخصوص خود را داشتند نیز در این موضوع دچار مشکل می‌شدند. در مجموع پولکادات یکی از پروژه‌هایی است که آینده روشنی دارد، اما من آینده بلاکچین را در کاردانو می‌بینم.»



حسین غضنفری، فعال حوزه رمزارز

عنوان: پیش‌بینی سناریوهای احتمالی مارکت در سال ۲۰۲۴

حسین غضنفری ابتدا با پخش سکانسی از فیلم «گرگ وال استریت» تأکید کرد که هیچ‌کس نمی‌تواند بازار را پیش‌بینی کند. او سپس گفت: «به نظر من این احتمال وجود دارد که در ۶ تا ۱۰ ماه آینده بازه تخفیفی بیت کوین اتفاق افتد و افراد امکان خرید پیدا کنند. فکر می‌کنم رسیدن بیت کوین به بالاترین سطح تاریخی خود در سال ۲۰۲۵ اتفاق افتد. وضعیت بازار در حال حاضر از روند نزولی خود خارج شده، اما ممکن است در روند صعودی قرار نگیرد و فقط در حال رنج زدن باشد. اکنون نیز هیچ تضمینی وجود ندارد که بازار مجدداً روند نزولی در پیش نگیرد. ETF یک وجه منفی دارد؛ ممکن است بعد از تصویب، موجب نقد شدن سریع بیت کوین‌هایی شود که در سال‌های قبل با قیمت کم خریداری شده‌اند. از این رو ابزارهایی قانونی پیدا می‌شود که در مقیاس بزرگ، بیت کوین را نقد خواهند کرد.»



ایمان برنگی، وکیل پایه یک دادگستری

عنوان: جرم‌انگاری و چالش‌های آن در فضای رمزارز

ایمان برنگی با بیان اینکه خرید و فروش رمزارز در کشور جرم نیست، گفت: «در شرایطی که قانون مبهم است، باید به بخشنامه‌های بانک مرکزی و مصوبه‌های هیئت وزیران مراجعه کنیم. موضوع خرید و فروش رمزارز جرم‌انگاری نشده و در ارتباط با این حوزه مجازاتی تعیین نشده است، پس می‌توانیم بگوییم خرید و فروش جرم نیست. از طرفی، بانک مرکزی در سال ۱۳۹۷ مصوباتی را تنظیم کرد. در این مصوبات ذکر شده که اگر کسی معامله‌ای در حوزه رمزارزها انجام دهد، مسئولیت ریسک آن با خود فرد است. در مجموع، اگرچه برای خرید و فروش رمزارز قانونی وجود ندارد، ما مجموعه‌ای قوانین عمومی داریم که می‌توانیم برای داشتن حمایت حاکمیت از آنها استفاده کنیم. براساس قوانین موجود، اگر رمزارز برای مواردی مانند پولشویی استفاده شود جرم است.»



ثنا شمسافر، مدیر محصول والکس

عنوان: معامله تعهدی

ثنا شمسافر در ارائه خود روش معاملات تعهدی در پلتفرم صرافی والکس را به صورت آنلاین به مخاطبان نشان داد. او در این باره گفت: «معامله پیشرفته والکس به دو صورت کلاسیک و حرفه‌ای صورت می‌گیرد. والکس ابزاری را تولید کرده که کاربر سود و زیان خود را مدیریت کند. زمانی که معامله تعهدی را در والکس انتخاب می‌کنید، انتخاب‌های شما به ۶ بازار کاهش پیدا می‌کند؛ زیرا می‌خواهیم ریسک را به حداقل برسانیم. نسبت اعتبار به شما اجازه می‌دهد چند برابر شدن پولی را که در والکس به امانت می‌گذارید مشخص کنید که بیشترین حد آن سه برابر است و در واقع سود دوبرابری به شما می‌دهد. در چنین معاملاتی حد ضرر را نباید فراموش کرد. به همین دلیل، هشدار حد ضرر ۲۰ درصد قبل از لیکوئید شدن برای شما ارسال می‌شود. کارمزد روزانه والکس ۰.۱۱ درصد است.»





سجاد حسن زاده، مدیر محصول فرهاد اکسچنج

عنوان: معرفی فیچرهای جدید فرهاد اکسچنج

سجاد حسن زاده در ارائه خود به ویژگی‌های بازار تبدیل سریع فرهاد اکسچنج پرداخت و در این باره این‌طور توضیح داد: «ویژگی‌های بازار تبدیل سریع فرهاد اکسچنج عبارت‌اند از: امکان پرداخت و دریافت از کیف پول‌های داخلی و خارجی، خرید و فروش بدون ثبت نام، اتصال به بازار اسپات و استفاده از لیکوئیدیتی آن، نرخ‌های رقابتی و اسپرد نزدیک به صفر و همچنین کارمزدهای رقابتی و نزدیک به صفر.» او عنوان کرد که هر فرد می‌تواند با داشتن اکانت در فرهاد اکسچنج و احراز هویت، از بازار P2P، تعیین نرخ دلخواه در بازار، مبادله بدون محدودیت در مبلغ، ضمانت انجام معامله توسط فرهاد اکسچنج، امکان چانه‌زنی، امکان تعیین تاریخ انقضا برای آگهی، امکان به اشتراک گذاری آگهی در شبکه‌های اجتماعی، کارمزد صفر و... استفاده کند.

کامران ناظمی، مدیر خدمات سازمانی هیتوبیت

عنوان: معرفی راه‌کارهای سازمانی هیتوبیت

طبق صحبت‌های کامران ناظمی، هیتوبیت که زیرمجموعه گروه تجارت الکترونیک اول است، تجربه زیادی در حوزه B2B دارد و به همین دلیل رویکردشان این است که علاوه بر ارائه خدمات B2C، خدمات B2B خوبی نیز در اختیار کاربران‌شان قرار دهند. به گفته او، مأموریت هیتوبیت، تسهیل روند استفاده از رمزارزها، تحقق آزادی مالی جهانی و بهبود سطح زندگی عموم جامعه است. او سپس درباره خدمات راهکارهای سازمانی هیتوبیت گفت: «خدمات سازمانی هیتوبیت شامل تأمین تتر، راهکارهای متنوع سرمایه‌گذاری و کسب درآمد، پرداخت رمزارزی، نسخه White Label و بحث API است. در این مسیر هیتوبیت ارزش‌هایی نظیر نوآوری، اعتماد، کاربرمحوری، شفافیت و تعهد را سرلوحه ارائه سرویس‌های سازمانی‌اش قرار داده است.»



میترا خاکی، مدیر فروش کاریزما

عنوان: راه‌حل‌های سرمایه‌گذاری کاریزما

میترا خاکی ابتدا آمار و ارقامی از کاریزما ارائه کرد و سپس درباره ویژگی‌های صندوق‌های درآمد ثابت گفت: «کاریزما اولین شرکت سبدگردان کشور است. اکنون دارایی‌های تحت مدیریت ما به ۷۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. مدیریت دارایی، صرافی، لیزینگ، بانکداری، مشاوره سرمایه‌گذاری و بیمه زندگی از جمله خدمات کاریزما است. ما حدود ۱۹ صندوق داریم و صندوق بازنشستگی مان نیز در ماه آینده پذیره‌نویسی می‌شود. در صندوق‌های درآمد ثابت، ۲ مدل صدور ابطالی داریم و در صندوق کاران نیز کار توکن‌سازی انجام داده‌ایم.» به گفته او، از ویژگی‌های صندوق طلای کهربا، قابل معامله بودن در بورس، قابلیت سرمایه‌گذاری با مبالغ کم، کاهش ریسک نگهداشت فیزیکی طلا و نقدشوندگی بالا است که ریسک آن با استفاده از ابزار مشتقه مدیریت می‌شود.

حسین حقیقی، مشاور تحول دیجیتال و حسابرسی فناوری اطلاعات

عنوان: تنظیم‌گری و پایان ماکسیمالیسم و آنارشسیسم (Regulatory Frameworks)

حسین حقیقی توضیح داد که پیش‌نیاز تنظیم‌گری، ماهیت و پدیده‌انگاری، تهدیدها و فرصت‌ها و اهدافی است که باید در نظر گرفته شود و با مجموع این ۳ مورد، می‌توان به حکمرانی دست یافت. او درباره تنظیم‌گری حوزه رمزارز گفت: «انواع رویکردهای تنظیم‌گری، رویکرد تطبیقی و ریسک‌محور، رویکرد انتظار و مشاهده و رویکرد سختگیرانه حداکثری و بازدارنده است. با افزایش روند قانون‌مند شدن رمزارز در کشورهای مختلف، نرخ کلاهبرداری در این حوزه در نیمه ابتدای سال با کاهش ۶۵ درصدی مواجه شده است. یکی از این قانون‌گذاری‌ها، قانون میکا برای ارزهای دیجیتال بوده که توسط اتحادیه اروپا تصویب شد. اهداف کلیدی میکا، تضمین وضوح قانونی، حمایت از مصرف‌کننده و سرمایه‌گذار، یکپارچگی بازار و ثبات مالی و در عین حال ترویج نوآوری است.»



مصرف‌تراکشن



ASARETAARAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

رویداد ۹ ژانویه
9 Jan



عصر تراکتس

گزارش

۵۱

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

در بخش پرتکاپو و شلوغ نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه چه گذشت؟

دوره‌می بزرگ

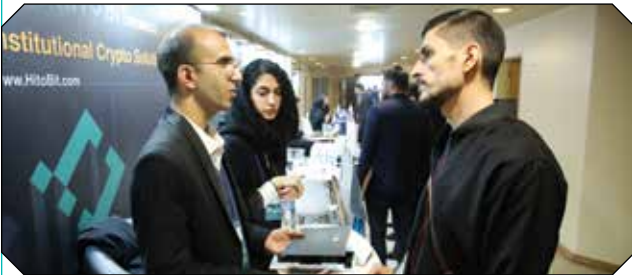
برای اولین بار در حاشیه سومین رویداد ۹ ژانویه، نمایشگاهی از محصولات و خدمات کسب و کارهای مختلف رمزآرزی و بلاکچینی کشور برگزار شد. بخش نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه تلاش داشت ضمن معرفی اکوسیستم کسب و کارهای رمزآرزی کشور، بخشی از فرصت شبکه‌سازی و ارتباط مؤثر فعالان این حوزه را نیز فراهم کند. در بخش نمایشگاهی این رویداد شرکت‌های آبان تتر، کاریزما، والکس، زبان، هیتوییت، اکس اونیکس، فرهاد اکسچنج و کارخانه نوآوری رسانه راه کار غرفه داشتند و به معرفی آخرین خدمات و محصولات خود پرداختند. در ادامه نگاهی به هریک از غرفه‌های کسب و کارها و برنامه‌هایشان در این بخش خواهیم داشت.





زربان

پلتفرم مدیریت وثیقه و بدهی غیرمتمرکز زربان، یک پلتفرم زیرساختی مبتنی بر قرارداد هوشمند روی بستر بلاکچین آربیتروم است که فرایندهای مدیریت وثیقه، وام، سپرده و اختیار موقعیت بدهی ریالی را در ساختاری غیرمتمرکز انجام می‌دهد. زربان نیز با هدف معرفی سرویس‌های این شرکت در این بخش حضور داشت تا در نهایت دارندگان سرمایه ریالی و دلاری با سپرده‌گذاری در این پلتفرم از آن کسب سود کنند، یا با توسعه محصولات دیگر بر بستر زربان برای کاربران ارزش آفرینی داشته باشند.



هیتوبیت

هیتوبیت هم‌زمان با رویداد ۹ ژانویه از مسیر جدید کسب‌وکاری‌اش با نام «هیتوبیت بیزینس» (خدمات سازمانی رمز ارزی) رونمایی کرد. تلاش هیتوبیت برگرفته از ۱۳ سال تجربه در گروه شرکت‌های تجارت الکترونیک اول در حوزه خدمات سازمانی بوده و سعی کرده در این مسیر راهکارهای سازمانی‌اش را برای صنایع مختلف شخصی‌سازی و ارائه کند. هیتوبیت با حضور در بخش نمایشگاهی این رویداد، به معرفی راهکارهای سازمانی خود پرداخت. خدمات سازمانی هیتوبیت شامل تأمین تتر، راهکارهای متنوع سرمایه‌گذاری و کسب درآمد، پرداخت رمز ارزی، نسخه White Label و بحث API است.



اکس اونیکس

اکس اونیکس نیز یکی دیگر از صرافی‌های رمز ارزی بود که در بخش نمایشگاهی این رویداد غرفه داشت. هدف اکس اونیکس از شرکت در رویداد ۹ ژانویه ایجاد ارتباط مستقیم با بازار هدف، شناخت نیازهای مخاطبان، معرفی اکوسیستم به افراد تأثیرگذار خارج از اکوسیستم و پیدا کردن راه‌حلی برای حل مشکلات موجود بود. اکس اونیکس اخیراً به روزرسانی جدیدی از پتل و نسخه جدیدی از اپلیکیشن خود را نیز منتشر کرده بود که در این رویداد و در غرفه خود به معرفی آنها پرداخت.



فرهاد اکسچنج

فرهاد اکسچنج نیز با توجه به سابقه حضورش در بازار، افزایش تعامل با اکوسیستم رمز ارز در ایران و نشر آگاهی برای مخاطبان را هدف خود از حضور در رویداد ۹ ژانویه عنوان کرده بود. این شرکت در بخش نمایشگاهی این رویداد به معرفی فیچرهای جدید خود پرداخت. تغییر دامنه، راه‌اندازی یک پلتفرم معاملاتی و UI جدید از جمله اقدامات جدید فرهاد اکسچنج است که آنها را در این رویداد برای کاربران تشریح کرد.



والکس

والکس در نظر دارد با استفاده از شبکه بلاکچین و قدرت بلاکچین کمک کند کاربردپذیری های بیشتری در عرصه جامعه انجام شود که یکی از این کاربردهای پذیرش ها توکنایز کردن دارایی هاست. موضوع توکنایز کردن دارایی ها به بحث مسکن، دارایی های دیجیتال، بورس و خودرو برمی گردد که والکس به دنبال تحقق این اهداف است. ضمن اینکه در تلاش برای ایجاد راهکاری است تا بتواند از دارایی های رمز ارزی که امروزه در دست ایرانیان است چه در بحث وام دهی رمز ارزی و چه ورود به بازارهای سرمایه ایران فارغ از بورس، خودرو و مسکن، به صورت بهینه استفاده کند.



آبان تتر

آبان تتر یکی از شرکت های حاضر در بخش نمایشگاهی این رویداد بود که در بخش های مختلف این رویداد، برنامه های متنوعی را برای مخاطبان تدارک دیده بود؛ در قسمت پنل ها و ارائه ها، فرهاد فلاح، مدیرعامل؛ امید امین زاده، رئیس هیئت مدیره و پریسا حسین زاده، مدیر منابع انسانی این شرکت حضور داشتند. آبان تتر در این رویداد از کتاب «استاندارد فیات» که با همراهی انتشارات راه پرداخت چاپ شده بود نیز رونمایی کرد.



کاریزما

کاریزما یک نهاد مالی است که ۱۲ شرکت زیرمجموعه دارد و یکی از موضوعاتی که برای این گروه مالی حائز اهمیت است، سرمایه گذاری روی فناوری اطلاعات و زیرساخت های نرم افزاری است. اخیراً نیز توانسته مجوز توکن سازی صندوق های سرمایه گذاری را از سازمان بورس و اوراق بهادار در سندباکس بگیرد. توکن سازی ۳ صندوق سرمایه گذاری کاریزما با نام های کهربا، کارا و اهرم در بستر سندباکس با هدف تسهیل روند سرمایه گذاری انجام می شود و ویژگی هایی را به صندوق های سرمایه گذاری اضافه می کند. هدف کاریزما از شرکت در رویداد ۹ ژانویه نیز معرفی کاریزما ایکس و خدماتی بود که در حوزه بلاکچین و زیرساخت ارائه می کند.



کارخانه نوآوری رسانه راه کار

غرفه کارخانه نوآوری رسانه راه کار در بخش نمایشگاهی رویداد ۹ ژانویه نمایشگر سیر ۱۲ سال فعالیت این مجموعه در اکوسیستم نوآوری کشور بود و مسیری را نشان می داد که منجر به شکل گیری راه کار شده است. در این تایم لاین مهم ترین نقاط عطف ۱۲ سال فعالیت راه کار و رویدادهای مختلفی که این مجموعه برگزار کرده بود نیز مشخص شده بود. همچنین راه کار در غرفه خود ۳ کتابی را که به مناسبت این رویداد چاپ شده بود، معرفی کرد.

Jobs & B2B

نگاهی به بخش «کاریابی» سومین رویداد ۹ ژانویه که با استقبال مخاطبان همراه شد

شرکت‌ها و متخصصان رو در رو

مهرتراکتس



۵۴

ASAE7ARRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

جذب و نگهداشت نیروی انسانی، یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین چالش‌های صنایع مختلف در کشور است؛ چالشی که اگر راهکاری جدی برای آن اندیشیده نشود، می‌تواند به نقطه شکست کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ در آینده‌ای نزدیک تبدیل شود. این چالش در حوزه‌های نوآورانه و فناورانه حادث‌تر نیز است. نوظهور بودن حوزه رمزارز و بلاکچین در کشور و موقعیت‌های شغلی‌اش، کافی نبودن تعداد نیروهای متخصص و پیچیدگی‌های فناوری‌های این حوزه از دلایلی است که جذب نیروهای متخصص را به فرایندی سخت برای این اکوسیستم تبدیل کرده است. در سومین رویداد ۹ ژانویه بخشی تحت عنوان «کاریابی» به صورت تخصصی به موضوع منابع انسانی کسب‌وکارهای این حوزه پرداخت و این بخش با استقبال بسیار خوبی از سوی مخاطبان همراه شد. در این بخش مدیران ارشد شرکت‌های متقاضی می‌توانستند با دسترسی به میزها و فضاهای اختصاصی در نظر گرفته‌شده، نیازها، فرصت‌ها و جذابیت‌های شغلی خود را با اکوسیستم در میان بگذارند و از این طریق نیرو جذب کنند. در این ۲ روز، نمایندگان از شرکت‌های نوبیتکس، کاریزما، والکس، اکس‌اونیکس، آبان‌تتر، زربان و هیتوبیت برای در میان گذاشتن بیش از ۲۵۰ فرصت شغلی و جذب نیروی متخصص حضور داشتند.





مهرتراکتس

گزارش



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم





گفت و گو با ۲۲ مدیر، متخصص و چهره سرشناس حوزه رمزارز در استودیو راه کار

بحث های داغ درباره آینده اکوسیستم

استودیو راه کار به عنوان بازوی تولید و انتشار محتوای تصویری رویداد ۹ ژانویه، در کنار رسانه های آنلاین و چاپی کارخانه نوآوری رسانه راه کار از جمله رمزارز، کارنگ، راه پرداخت و عصر تراکنش در این رویداد حضور فعال داشت. سالن فرهنگ کتابخانه ملی جایی بود که استودیو راه کار اقدام به برپایی استودیویی برای ضبط برنامه های متنوع هم زمان با رویداد ۹ ژانویه کرده بود. طی ۲ روز برگزاری این رویداد، ۲۲ گفت و گوی مفصل با مدیران کسب و کارهای حاضر در رویداد، کارشناسان، متخصصان و چهره های سرشناس فعال در اکوسیستم رمزارز، بلاکچین و دارایی دیجیتال کشور در این بخش انجام شد و به موضوعاتی مانند تنظیم گری و اکوسیستم دارایی دیجیتال، بررسی ریال دیجیتال، توکن سازی و آینده آن در ایران، آموزش، فرهنگ سازی و مسئولیت صرافی ها، مقابله با سیگنال فروش ها و... پرداخته شد. ویدئوهای کامل این گفت و گوها در آپارات استودیو راه کار و شبکه های اجتماعی رویداد ۹ ژانویه منتشر خواهند شد.





مهمان‌های استودیو راه کار در ۹ ژانویه

● **علیرضا مفتخر، حجت عباسی و پرهام لیلیان**
هم‌بنیان‌گذاران پادکست سوم ژانویه آموزش، محتوا و چشم‌انداز پادکست سوم ژانویه

● **احمد رضا قودجانی**
کارشناس رمز ارز و بلاکچین چشم‌انداز ریال دیجیتال

● **نرگس مرادآبادی**
تریدر آموزش و سیگنال فروشی

● **کاوه مشتاق**
مدیرعامل انجمن بلاکچین بررسی رگولاتوری حوزه رمز ارز و جایگاه انجمن بلاکچین

● **امیر جعفرزاده**
دبیر هیئت تحریریه فرهاد اکسچنج آموزش، فرهنگ‌سازی و مسئولیت‌صرفی‌ها

● **رضا طباطبایی**
مدیر فناوری اطلاعات فرهاد اکسچنج معرفی سایت جدید فرهاد اکسچنج

● **محمد طهرانی**
کارشناس بلاکچین و اقتصاد توکن گزارش تحلیل فضای رمز ارز ایران

● **دلرام عسگری**
کارشناس اقتصاد هنر NFT و آینده هنر

● **راضیه صباغیان**
معاون توسعه نهادها و ابزارهای کاریزما بورس، دارایی دیجیتال و توکنیزیشن

● **علیرضا باقری**
مدیر اجرایی اکس اونیکس چشم‌انداز توسعه اکس اونیکس

● **حمیدرضا طهماسبی**
مدیرعامل شرکت مشاوره تنظیم‌گری بنتا گزارش تحلیلی فضای رمز ارز ایران

● **وحید صیامی**
کارشناس فناوری‌های مالی چرا در ایجاد پروژه‌های بلاکچینی مهم و سراسری ناتوان بوده‌ایم؟

● **کامیار شرفی**
فعال حوزه استخراج ریال دیجیتال می‌تواند کاتالیزور همه‌گیری دارایی دیجیتال شود؟

● **سهراب ثامنی**
هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل زبان فرصت‌های کسب‌وکاری در تغییرات اکوسیستم‌های مطرح مانند اتریوم

● **مهدی مرادیان**
عضو هیئت‌مدیره و مدیرعامل جیبی‌مو گپ‌وگفت درباره محصولات جیبی‌مو

● **سپهر محمدی**
تیم محصول آبان‌تر طراحی محصول و توسعه آن در اکوسیستم رمز ارز

● **جواد بهره**
رئیس هیئت‌مدیره صرافی بیت‌مکس کاربردهای بلاکچین در صنعت‌های پیشرو

● **احسان قاضی‌زاده**
مدیر ارشد صرافی بیت‌مکس بررسی ساختار اکوسیستم رمز ارز در کشورهای پیشرو در این صنعت

● **عباس آشتیانی**
فعال حوزه تنظیم‌گری بلاکچین و دارایی دیجیتال تنظیم‌گری و اکوسیستم دارایی دیجیتال

● **صالح خواجه دلویی**
مدیرعامل هیتوبیت خدمات سازمانی هیتوبیت و مدل‌های همکاری آن



مهرتراکتس



ASAE TAAAHONESH IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

بررسی سیاست های کسب و کاری تاپ در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار این شرکت

هم زیستی مسالمت آمیز با شرکت های نوآرودانش بنیان

پیشرفت تکنولوژی انقلابی بزرگ در عادت ها و نیازهای مردم ایجاد کرده و دیگر نمی توان با همان روش ها و محصولات سنتی و مرسوم آنها را راضی نگه داشت. در نتیجه، بانک ها و شرکت های پرداختی باید به فکر تعامل و همکاری هرچه بیشتر با شرکت های نوآرودانش بنیان و فین تکی، و نیز خلق و ارائه خدمات و محصولات باشند که با نیازهای روز مردم همخوانی داشته باشد. در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار تاپ، نیز بر این موضوع تأکید شد و او با اشاره به اهمیت همکاری و هم افزایی میان کسب و کارها، گسترش رقابت سالم در بازار، شخصی سازی محصولات و توجه ویژه به بانکداری باز توضیح داد که در آینده نزدیک فقط کسب و کارهایی موفق خواهند بود که این موارد را در دستور کار خود قرار دهند و به جای آنکه به فکر آورده های کوتاه مدت باشند، به منافع جمعی و تقویت اکوسیستم بیندیشند. در ادامه، صحبت های او را درباره اقدامات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان در این راستا می خوانید.



تأثیر تغییر نظام کارمزد بر عملکرد پی اس پی ها

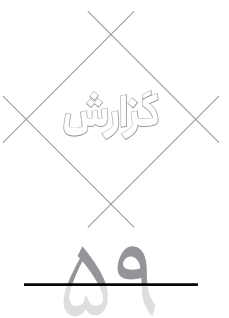
شرکت های پی اس پی و به تبع آن به نفع شبکه بانکی و پذیرندگی کشور است. فرازونشیب های اقتصادی و افزایش سرسام آور هزینه ها از لحاظ اقلام مصرفی و ملزومات پروژه باعث شده بود در این سال ها شرکت ها عمدتاً سیاست های انقباضی را در پیش بگیرند و عملاً تمامی سرفصل ها ختم به موضوع هزینه-فایده

فروردین ماه ۱۴۰۲ بود که نظام کارمزد شبکه بانکی و پرداخت کشور، بالاخره پس از سال ها، تغییر کرد؛ اتفاقی که اعضای اکوسیستم مدت ها منتظر آن بودند و می گفتند اگر تحقق پیدا کند، شبکه بانکی و پرداخت کشور توسعه می یابد. مسعود عظیمی، معاون توسعه کسب و کار شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، درباره تأثیر تغییر نظام کارمزد روی کسب و کارشان می گوید: «گرچه تغییر نظام کارمزد با تأخیر انجام شد، اما درکل به سود



مركز الکترونیک پارسین (تاپ)

مركز تراکتس



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

این چینی گره خورده است. او در این باره توضیح می دهد: «با هم زیستی مسالمت آمیز با شرکت های نوآور و دانش بنیان می توان در مسیر موفقیت قدم برداشت. تاپ با حمایت گروه داده پردازی پارسیان، کسب و کارهای مستعد و توانمند را شناسایی و از آنها حمایت مالی و کسب و کاری می کند تا با سرمایه گذاری روی آنها هم موجبات رشدشان را فراهم آورد و هم به نیازهای مشتریان پاسخ دهد. علاوه بر این، مرکز تحقیقات و نوآوری تاپ با نام «تاپ پلاس» تأسیس شده تا سازمان با فناوری های نوآورانه همراه شود. محصولات نظیر «سالام پاش»، «وامینه»، «تاپ مارت» و «توکن مسکن» از جمله خروجی های این مرکز هستند. همچنین، با تمرکز روی داده ها، همکاری با مراکز دانشگاهی را آغاز کرده ایم و در قالب برگزاری رویدادهای هکاتون و Reverse Pitch نیازهای نوآورانه را با مراکز نوآوری و دانشگاهی به اشتراک می گذاریم و به نتایج خلاقانه ای می رسیم. همکاری با مرکز نوآوری تکنو شریف و مرکز نوآوری سینتک از جمله فعالیت های تاپ در این زمینه بوده است. ما همواره به دنبال جذب، پرورش و عملیاتی کردن ایده های نو و خلاقانه هستیم.»

گره خوردن آینده صنعت با مفهوم بانکداری باز

به عقیده او، آینده احتمالی صنعت بانکی کشور به روندهای گوناگونی گره می خورد که یکی از آنها بانکداری باز و ترکیب شدن با صنعت پرداخت است. عظیمی در این باره می گوید: «بخش بزرگی از تعاملات شرکت های پرداخت وابسته به زنجیره ارزش آنها با نظام بانکی است و تعاملات نوین بر بستر بانکداری باز می تواند در خلق و ارائه محصولات ارزشمند و رقابتی حائز اهمیت باشد و شرکت های پرداختی را قادر سازد خدماتی قابل مقایسه از نظر قیمت و عملکرد ارائه دهند. برای ایجاد جریان های درآمدی جدید از طریق مشارکت های مالی و غیرمالی، بانک ها و شرکت های پرداخت می توانند استراتژی های مختلفی در راستای خلق محصولات ارزش آفرین با استفاده از API های خلق شده در این اکوسیستم داشته باشند. در واقع بانکداری باز راه را برای ایجاد مدلی از کسب و کار هموار می کند که در آن شرکت های پرداختی از طریق مشارکت با بانک ها، محصولات و خدمات خود را مستقیماً به کسب و کارها ارائه می کنند. با وجود این، باید خاطر نشان کرد که صرف دریافت رابط های برنامه نویسی نرم افزار یا API از بازیگران نظام بانکی نمی تواند حلقه ارائه خدمت به مشتریان را تکمیل کند و این مهم نیازمند تعاملی دوسویه با تمام بازیگران اکوسیستم در بستر رویکرد باز با شرکت های فین تک در حوزه های مختلف مانند وام دهی خرد، اعتبارسنجی، خدمات الکترونیک و... است. در این رویکرد، سابقه طولانی شرکت پرداخت تاپ در حوزه عملیات و جذب مشتریان حقیقی در فضای خردفروشی کشور می تواند در کنار زنجیره ای کامل از اکوسیستم فناوری بانکی و پرداخت، نیازمندی های به روز مشتریان را برطرف کند. سرویس های مبتنی بر API و بانکداری باز در سکوی نوآوری در حوزه داده های باز می تواند به عنوان سرویس گیرنده یا سرویس دهنده با اشتراک گذاری داده ها، خدماتی ارزشمند برای کسب و کارها ایجاد کند.»

و تطابق آن با اصل منابع و مصارف می شد. پی اس پی هم یک بنگاه اقتصادی است و باید پاسخ گوی سهامداران خرد و کلان خود باشد. در سال های اخیر، دغدغه مدیران تمام شرکت های پی اس پی ایجاد درآمد پایدار، حفظ و بهبود نرخ سود سهام گرچه با افزایش اندک و درکل جلب رضایت سهامدار بوده است. در این مقطع و با توجه به مختصر فراغ بالای که تغییر کارمزدها ایجاد کرده، باید در کنار انجام وظایف به سراغ رسالت اصلی خود که نوآوری و خلاقیت است، برویم. در عین حال نباید فراموش کرد که هیچ صنعتی در شرایط رکود پایدار نمانده و نمی ماند. حوزه کارت خوان فروشگاه های بخشی از صنعت پرداخت و بخشی محدودتر در حوزه تجارت الکترونیک است. بنابراین تاپ به عنوان یکی از بازیگران صنعت به دنبال احیای اتاق های فکر سازمان، مولدسازی، توسعه پایدار، نواندیشی و تقویت همه جانبه نظام توسعه محصول در مجموعه خویش است. ارزش آفرینی از مسیر صحیح به واسطه ارائه خدمات و سرویس پایدار و نوآورانه جزو اهداف اصلی شرکت تجارت الکترونیک پارسیان است. ما در مجموعه خود همواره ارتباط تنگاتنگ و مستمری با اصحاب صنعت پرداخت و جوانان و نوآفرینانی داشته و داریم که با راه حل های مبتکارانه خود مسیر جدید و تسهیل کننده ای را برای مشتریان فراهم می کنند.»

ترجیح دادن منافع اکوسیستم بر آورده های کوتاه مدت

به گفته او، منشور اخلاقی و فرهنگ سازمانی تاپ بر رقابت سالم و سازنده به هر شکل، تأکید دارد و آن را توصیه می کند. دلیل آن هم به ایمان شرکت به پویایی، بالندگی، روزآمدی و کارآمدی برمی گردد. با وجود این، در سال های اخیر شاهد فشردگی رقابت ها، بی توجهی به موازین، شکل گیری رقابت ناسالم و وارد شدن صدمات جدی به صنعت بانکی و پرداخت بوده ایم. عظیمی با اشاره به این موضوع بیان می کند: «ما همیشه باور داشتیم که با وجود تنگناهای اقتصادی باید تهدیدها را به فرصت تبدیل کرد و به دنبال هم افزایی و همکاری با سایر شرکت های پرداخت به منظور تأمین منافع تمام بازیگران صنعت بود و این موارد را به آورده های کوتاه مدت ترجیح داد.»

به نظر عظیمی، آینده صنعت پرداخت کشور به ارائه سرویس های شخصی سازی شده گره می خورد و خلق ارزش برای مشتریان را می توان الگویی مهم در مسیر موفقیت در بازار رقابتی دانست. او در این باره می گوید: «مشتریان نیز با دریافت خدمات ارزشمند و با طی کردن زمانی کوتاه تر می توانند نیازهای خود را برآورده کنند. دستیابی به چرخه ای از ارزش های قابل ارائه به مشتریان، نیازمند تعامل با اکوسیستمی توانمند و هوشمند است. در دنیای آینده یک شرکت به تنهایی نمی تواند به تمامی ابعاد و نیازهای مشتریان خود پاسخ دهد و آنچه در این مسیر می تواند به یک بازیگر با سابقه در حوزه پرداخت کمک کند، هدایت کسب و کار به سمت ارتباط با زنجیره بزرگی از دیگر کسب و کارها به منظور تأمین خدمات پایه ای، زیرساختی و پشتیبانی است. پیاده سازی الگوی مشارکتی در ارتباطات میان صنعت پرداخت و جامعه (شبکه بانکی یا پذیرندگان) ضامن بقا و رشد صنعت از حیث مادی و معنوی است. در نتیجه، توجه به نقاط قوت شرکت های پی اس پی، علاوه بر منتفع ساختن تمام شرکت های این حوزه، باعث همپوشانی آنها و پشتیبانی شان از یکدیگر می شود و می تواند اکوسیستمی جامع، فراگیر و پویا را برای کشور به ارمغان بیاورد. بر همین اساس، ما در تاپ تمرکزمان را بر خلق زنجیره تأمین گذاشته ایم و تلاش می کنیم در حوزه هایی نظیر زیرساخت، سخت افزار و نرم افزار قدم برداریم تا پاسخ گوی نیازهای واقعی جامعه پذیرنده، چه در حین جذب آنها و چه بعد از آن باشیم.»

خدمات مرسوم پاسخ گوی نیازهای مردم نیست

معاون توسعه کسب و کار تاپ توضیح می دهد که پشتیبانی از پروژه های متنوع نیازمند مدیریتی قوی و در عین حال منعطف در زمینه زنجیره تأمین است و باید در همه حال پیوستگی و ارتباطات میان رشته ای را مدنظر داشت و این مهم با توجه به توانایی های داخلی مجموعه، تعاملات صورت گرفته با همکاران تجاری و سایر برنامه های استراتژیک کسب و کاری محقق می شود. او در این باره می گوید: «تاپ نیز بر همین منوال طیف وسیعی از پروژه ها را به صورت هم زمان جلو می برد. در سال های اخیر افزایش سرعت نفوذ تکنولوژی در جامعه موجب تغییر عادات مشتریان شده و دیگر خدمات مرسوم پاسخ گوی نیازهای جدید حوزه پرداخت نیست. از این رو، تاپ وارد همکاری با شرکت های دانش بنیان، فین تک ها و استارت آپ ها شده تا از پس رفع نیازهای مشتریان خود برآید.» به نظر عظیمی، آینده کسب و کارهای پویا و ارزش آفرین به همکاری با مجموعه های

سخنرانان و پنلیست‌های سومین دوره رویداد ۹ ژانویه



رویداد ۹ ژانویه
Jan 9



آبان تتر X

نوبیتکس

کاریزما


WALLEX

اکس اونیکس

zarban

فرهاد اکسینج

هیتز بیت



گفت‌وگو با مدیران ۴ شرکت توسن، تفکر پیشرو فن‌آوا کارت، سایبان پی

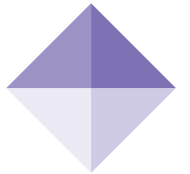
در بخش «باشگاه» این شماره گفت‌وگو با مدیران ۴ شرکت «توسن»، «تفکر پیشرو عصر داده»، «فن‌آوا کارت» و «سایبان پی» را می‌خوانید که با آنها درباره جدیدترین اقدامات و برنامه‌هایشان گپ زده‌ایم. گفت‌وگوی ماه این شماره نیز با حمزه آقابابایی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر است که درباره رشد دوپله‌ای این شرکت در یک سال و نیم گذشته توضیح داده است. به گفته او، این شرکت انواع استراتژی‌های نوآوری باز را در ۲۰ ماه گذشته تجربه کرده است. آقابابایی می‌گوید در این مدت سعی کرده با اتکا به پتانسیل‌های موجود در این شرکت، در بخش‌های مختلف به سمت نوآوری بروند. در بخش پرو فایل نیز روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای حسام مقصودلو را می‌خوانید که می‌گوید به کار کردن در سطح کلان کشور علاقه دارد و همیشه می‌خواهد اثرگذار باشد.

باشگاه



مینا حاجی
سر دبیر

عضو تراز کنتس



۶۲

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

حمزه آقابابایی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سپهر
درباره رشد دوپله ای این شرکت در رتبه بندی شاپرک طی یک سال و نیم گذشته می گوید

انواع استراتژی های نوآوری بازار را تجربه کردیم



عکس: حامد خورشیدی



حمزه آقابابایی یکی از مدیران جوان صنعت بانکی و پرداخت کشور است که توانسته در یک سال و نیم فعالیت خود در شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در مقام مدیرعامل، این شرکت را در رتبه‌بندی‌های شاپرک دو پله رشد دهد. شرکتی که در زمان ورود او در خردادماه ۱۴۰۱، از حیث تعداد تراکنش، رتبه یازدهم بازار و از لحاظ مبلغ تراکنش‌ها نیز رتبه نهم را داشت و اکنون وارد کانال شش درصدی از سهم مبلغ تراکنش‌ها شده و به عقیده او، حرف‌هایی برای گفتن در صنعت دارد. شاید بتوان این‌طور گفت که پرداخت الکترونیک سپهر در مدت مدیرعاملی آقابابایی، به معنای واقعی کلمه پوست‌اندازی کرد که نمود آن را نیز می‌توانیم در ریبندینگ و تغییر لوگو این شرکت مشاهده کنیم. با توجه به رشد این شرکت، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با او، به مسیر حرفه‌ای که آمده و اقداماتی که در راستای این اتفاق انجام داده، بپردازیم. آقابابایی می‌گوید آنها انواع استراتژی‌های نوآوری باز را در ۲۰ ماه گذشته تجربه کرده‌اند؛ از عقد قرارداد مشارکت گرفته تا ادغام و تملک. در واقع با اتکا به پتانسیل‌های موجود در این شرکت سعی داشته‌اند در لایه زیرساخت و محصول به سمت نوآوری بروند؛ بعضی جاها کار زیرساختی کردند تا به محصولات بزرگ برسند و بعضی جاها نیز نوآوری را در محصول تازه نمود داده‌اند. در ادامه این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ مروری بر فعالیت‌های حرفه‌ای

حمزه آقابابایی فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۸۹ در صنعت تلکام شروع می‌کند. او فارغ‌التحصیل کارشناسی مهندسی مکانیک دانشگاه شهید بهشتی است و از طریق فراخوان استخدام شرکت مخابرات ایران به عنوان «مدیر پروژه» دعوت به کار می‌شود: «دو سال در فضای طراحی محصول ماندم و سپس علاقه‌مند به حوزه فناوری اطلاعات و کسب‌وکار شدم.» هم‌زمان با قبولی در مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت پروژه‌های فناوری اطلاعات در سال ۱۳۹۱، ورود به بخش‌های فناوری اطلاعات کسب‌وکار تلکام و اپراتورهای مخابراتی، تجربه همکاری در چند پروژه تجاری و صنایع دفاعی را برای آقابابایی به همراه داشت: «همواره در همه این سال‌ها به دنبال کسب تجارب جدید بودم و در سال ۱۳۹۴ در رشته مدیریت اجرایی دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی ارشد پذیرفته شدم و عملاً ورود جدی‌تر به حوزه کسب‌وکار، هم‌زمان با این مقطع آغاز شد. در سال ۱۳۹۵ به واسطه همکاری‌هایی که در حوزه بازرگانی با چند شرکت انجام داده بودم، با صنعت پرداخت آشنا شدم. در یک مقطع کوتاه، معاون بازرگانی یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه فن آوا شدم، ولی در آن شرکت و آن فضای جایی برای خود نمی‌دیدم و دوباره به صنایع مخابرات برگشتم.» آقابابایی ادامه می‌دهد: «سال ۱۳۹۷ وارد شرکت فن آوا کارت با سمت مدیریت تحقیقات بازار شدم و مهرماه همان سال در مقطع دکتری رشته مدیریت صنعتی در دانشگاه دولتی سمنان مشغول به تحصیل شدم. در نتیجه، مدتی به عنوان مدیر تحقیقات بازار فن آوا کارت بودم و سپس معاون کسب‌وکار شدم. سپس، دوسه ماه فعالیت‌های مشاوره‌ای آزاد انجام دادم. سپس به عنوان مدیرعامل TSP شرکت سرمایه‌گذاری غدیر در هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر فعالیت کردم. مدتی مدیرعامل شرکت طوبی امید راهبر بودم و ۶ ماه در زمینه TSP فعالیت کرده‌ام. از خردادماه سال ۱۴۰۱ نیز به سمت مدیرعاملی شرکت پرداخت الکترونیک سپهر رسیدم.»

◀ پوست‌اندازی سپهر

به عقیده آقابابایی، در یک سال و نیم گذشته این شرکت به معنای واقعی پوست‌اندازی کرد: «اوایل خیلی سخت بود؛ یک دوره شش ماهه پرفراز و نشیب را با چالش‌های فراوان پشت سر گذاشتیم. تلاش ما شبانه‌روزی بود و فعل خواستن را به درستی صرف کردیم و امروز سپهر به جایگاه مدنظر سهامداران خود رسیده است. با قدری درایت و تدبیر می‌توان مسیر توسعه بیشتر را نیز ریل‌گذاری کرد.»

او معتقد است طی ۲۰ ماه گذشته، ضمن تحقق عمده اهداف و برنامه‌های آغازین، در بسیاری از زمینه‌ها حتی از برنامه خود جلو افتاده‌اند: «برای مثال، کسب رتبه هفتم در سه‌ماهه آخر سال ۱۴۰۲ را پیش‌بینی کرده بودیم، ولی با تلاش‌های مجاهدانه همکاران این اتفاق در آبان‌ماه سال جاری حاصل شد. سود عملیاتی شرکت، به معنای واقعی ناشی از عملیات جاری شرکت است؛ ما نه کارت‌خوان فروخته‌ایم، نه دارایی فروخته‌ایم، نه ساختمان فروخته‌ایم، نه روش محاسبه استهلاک را دستکاری کرده‌ایم. محاسبات ما کاملاً عملیاتی و منطبق با استانداردهای حسابرسی و مالی است. سود این شرکت به شکل خالص به سهامداران تقدیم خواهد شد.»

◀ توسعه شرکت در ۴ فاز

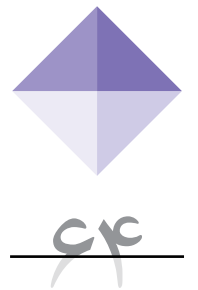
خردادماه ۱۴۰۱، در زمان ورود آقابابایی به عنوان مدیرعامل جدید به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر، این شرکت از حیث تعداد تراکنش، رتبه یازدهم بازار و از لحاظ مبلغ تراکنش‌ها نیز رتبه نهم را داشت. آقابابایی با بیان این موارد می‌گوید: «در آن زمان، وضعیت کلی شرکت چندان مساعد نبود و بعضاً مغایرت‌ها و قطعی‌هایی که داشتیم

ممبر تراکنش



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



باعث نارضایتی بخشی از مشتریان می‌شد. در خردادماه ۱۴۰۱، ۲۳ هزار میلیارد تومان تراکنش داشتیم و در برخی حوزه‌ها احساس عقب‌ماندگی می‌کردیم.»

آقابابایی توضیح می‌دهد که با توجه به پتانسیل‌هایی که شرکت سپهر داشت، توسعه آن را در ۴ فاز برنامه‌ریزی کردند؛ فاز اول، ارتقای زیرساخت‌های فنی و به‌ویژه سوئیچ و تجهیزات شبکه و پروتکل‌های ارتباطی بود تا مغایرت‌ها به حداقل برسد و پایداری زیرساخت فنی حفظ شود: «این فاز حدود ۳ ماه طول کشید.»

پس از پایداری زیرساخت فنی، مقدمات افزایش سرمایه شرکت جهت نوسازی و بهسازی شبکه آغاز و از مهرماه ۱۴۰۱ این موضوع شروع شد و در اواخر آذرماه ۱۴۰۱ شرکت پرداخت الکترونیک سپهر توانست افزایش سرمایه قابل توجهی داشته باشد: «به‌طور موازی، تجهیزات را آپدیت کردیم؛ سفارش خرید دستگاه کارت‌خوان دادیم و مناقصه گذاشتیم. فاز دوم توسعه، که همان افزایش سرمایه بود، در پایان آذرماه تکمیل شد.»

فاز سوم توسعه نیز با هدف بهسازی شبکه، از اوایل دی‌ماه ۱۴۰۱ آغاز شد. آنها از اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲، روی سهم بازار مبلغی متمرکز شدند. آقابابایی می‌گوید: «در بولتن شاپرک نیز رتبه‌بندی براساس تعداد تراکنش حذف شد و ما از همان ابتدای کار همسو با سیاست‌های بانک صادرات تمرکزمان را روی مبلغ تراکنش‌ها گذاشتیم. علاوه بر این، با چندین بانک جدید مذاکره کردیم تا بازار بیشتری را به خود اختصاص دهیم.»

فاز چهارم عملاً از تیرماه شروع شد که بعد از ریل‌گذاری سه فاز اخیر نوبت برداشت محصول و سهم بازار بود: «تقریباً از تیرماه رشد سهم بازار دائمی داشتیم و به‌صورت مستمر در گزارش اقتصادی شاپرک رکوردزنی کردیم. در این فاز توسعه محصولات جدید مثل اپلیکیشن پاسینو و باشگاه مشتریان پاس تو در دستور کار قرار گرفت.»

◀ یک پله صعود و کسب رتبه هفتم

آقابابایی توضیح می‌دهد که از ابتدا برنامه‌ریزی کرده بودند که تا پایان شهریورماه ۱۴۰۳ تبدیل به یکی از ۵ پی‌اس‌پی برتر کشور شوند و به‌طور هم‌زمان نیز اهداف دیگری را دنبال می‌کردند. او بر این عقیده است که کسب جایگاه در میان ۵ پی‌اس‌پی برتر کشور، یک چشم‌انداز توهمی به شمار نمی‌آید و برای آنها واقع‌بینانه به نظر می‌رسید: «برای رسیدن به این چشم‌انداز، برخی اهداف فرعی را نیز ترسیم کردیم: ارتقای زیرساخت، رضایت مشتریان، تجهیز شعب به پرسنل کارآمد و پشتیبانی خیلی خوب، جذب بازار جدید، توسعه محصولات تازه، برندسازی مجدد شرکت و همگام شدن با الزامات شاپرک و مقررات اپراتوری.»

اهداف فرعی که شرکت سپهر دنبال می‌کرد به‌مرور و با تمرکز بر هدف اصلی حاصل شدند. برای مثال طبق گفته‌های آقابابایی، در شهریورماه ۱۴۰۲ رتبه اول را در ممیزی شاپرک به دست آوردند. آبان‌ماه سال جاری نیز یک رتبه مبلغی بالا آمدند و به رتبه هفتم در میان شرکت‌های پی‌اس‌پی کشور رسیدند. او در این باره می‌گوید: «در آبان‌ماه سال جاری در عمده شاخص‌های موجود، رتبه اول یا دوم را به دست آوردیم که شامل شاخص‌های بازاری، شاخص‌های رگولاتوری، شاخص‌های مالی و شاخص‌های عملیاتی هستند. در سال گذشته، مجمع سال مالی منتهی به ۳۰ آذر را در اسفندماه برگزار کردیم. این شرکت با زیان عملیاتی تحویل شد، ولی در ابتدای سال بعد، به ۱۶/۸ میلیارد تومان سود واقعی رسیدیم و مطمئنیم که مجمع سپهر در اسفندماه امسال نیز بیش از ۵۰ میلیارد تومان سود را نشان خواهد داد. به نظر من، تمام شاخص‌هایی را که جزو الزامات حاکمیت شرکتی هستند و سهامدار از ما انتظار دارد با موفقیت حاصل کرده‌ایم؛ منظور هم شاخص‌های مالی است، هم شاخص‌های عملیاتی، بازاری، منابع انسانی و رگولاتوری. در واقع عمده تمرکز ما بر ۵ حوزه مذکور بود.»

شرکت پرداخت الکترونیک سپهر در یک سال گذشته با ۹ بانک جدید نیز قرارداد

بسته و اکنون مشتریانش از ۲ بانک به ۱۱ بانک رسیده است. او درباره افزایش رضایت مشتریان این شرکت در یک سال اخیر می‌گوید: «هم در میان مشتریان حقیقی و هم مشتریان حقوقی و در عین حال مشتریان کلان که از سمت بانک معرفی می‌شدند شاهد رضایتمندی روزافزون هستیم. هم‌زمان با ارائه سرویس‌های خوب به بانک‌های صادرات، به سایر بانک‌ها نیز سرویس‌های مبتنی بر پرداخت را ارائه می‌دادیم؛ هم در لایه تراکنش‌های CP و هم در لایه تراکنش‌های CNP.»

◀ نمود پوست‌اندازی در ربرندینگ و تغییر لوگو

آقابابایی توضیح می‌دهد که در سه‌ماهه پایانی سال ۱۴۰۱ در مشورت با همکاران، جایگاه امروز این شرکت و توسعه‌ای آن را در سال ۱۴۰۲ پیش‌بینی کرده بودند و در راستای این پیش‌بینی نیز پروژه ربرندینگ شرکت را شروع کردند: «ربرندینگ ما فقط تغییر لوگو نبود، بلکه به معنای تدوین سند برندینگ سازمان و هویت بصری سازمان، و همچنین اصالت وجودی برگرفته از بانک صادرات بود. بانک صادرات، مسیر رشد معینی را طی می‌کرد و ما نیز پایه‌های بانک و حتی جلوتر قدم برمی‌داشتیم. به این ترتیب، لوگو و رنگ سازمانی ما، برندینگ، ذهنیت مشتری و شناخت و آگاهی از برند که تا آن زمان چندان جالب نبود می‌بایست ارتقا می‌یافت.»

تعریف پروژه ربرندینگ و ترسیم نمودار گانت تازه برای شرکت سپهر با هدف ارتقای هم‌زمان چندین حوزه برندینگ اتفاق افتاد و برند کارفرمایی، برند محصول، برند سازمان و لوگوی شرکت، همه تغییر کرد و تمام این اهداف به‌طور موازی پیش رفتند: «چند مسیر و پروژه جدید را تعریف و تیم محصول را راه‌اندازی کردیم. MVP، اولین محصول ما بیرون آمد. تست‌های فاز آلفا و بتا را به انجام رساندیم. در واقع به‌طور هم‌زمان، مسیر توسعه شرکت را پیش بردیم و پوست‌اندازی را نیز رقم می‌زدیم. این پوست‌اندازی می‌بایست در هویت ما نمود می‌یافت. هویت ما سپهری است که جوان و چابک است و یک تیم همدل را شکل داده است و این سپهر جدید جوان‌تر و پویاتر از گذشته که گام‌های استوار و جسورانه‌ای رو به جلو بر می‌داشت نیازمند تحول در استراتژی‌ها و اهداف خود بود. ترمیم واژه عامه پاس و اطلاق محکم کلمه زیبای سپهر گام دیگری برای هویت‌بخشی به شرکت بود. لوگوی جدید برگرفته از هویت بصری شرکت گویای پویایی، اراده برای پیشروی در بازار، چابکی و اصالت وجودی است. در نتیجه با این تغییرات مشتریان به‌مرور احساس کردند که در شرکت اتفاق‌هایی در حال رخ دادن است؛ ولی ما هم می‌بایست اتفاق تازه را اعلان و پخش می‌کردیم.»

آقابابایی توضیح می‌دهد که لوگو و شعار جدید پرداخت الکترونیک سپهر با ملاحظات فراوان، به شکلی طراحی شده که پویایی را به ذهن متبادر کند: «برند جدید قرار است ساختارهای موجود را بر هم زند و نوعی صف‌شکنی انجام دهد. اتفاق‌هایی که



در آبان‌ماه سال جاری در عمده شاخص‌های موجود، رتبه اول یا دوم را به دست آوردیم که شامل شاخص‌های بازاری، شاخص‌های رگولاتوری، شاخص‌های مالی و شاخص‌های عملیاتی هستند



مهرتراکتس



می‌گوید: «این کار از طریق یک شبکه امتیاز و تخفیف در میان کاربران اپلیکیشن و پذیرندگان و همچنین از طریق ویژگی‌هایی مثل بازگشت پول و خرید در شبکه از طریق گیمیفیکیشن اتفاق خواهد افتاد.»

پاسینو هنوز برای جلب کاربران جدید اقدام نکرده و به همان یوزربیس قدیم متکی است. با این حال آقابابایی می‌گوید که کمی اطلاع‌رسانی هم انجام داده‌اند، اما تمرکز اصلی خود را بر ترغیب پذیرندگان به استفاده از اپلیکیشن گذاشته بودند: «نکته مهم این است که هدفمان این بود که با ارائه این اپلیکیشن بخشی از تراکنش‌های کشور را به سمت پاسینو بفرستیم. باشگاه پاس تو و پاس کوین را نیز به‌عنوان اولین سرویس مبتنی بر والت ایجاد کرده‌ایم. در این بخش، دارایی تبدیل به کوین و کوین تبدیل به ریال می‌شود و در شبکه ما می‌چرخد. به این ترتیب، نوعی شبکه Closed-Loop سپهری را شکل داده‌ایم تا شکاف پذیرندگی-صادرکنندگی را به حداقل برسانیم و این‌طور نباشد که کارت‌های بانک صادرات در شبکه پذیرندگان سپهر، تراکنش‌های خود را از طریق سیستم پذیرندگی بانک دیگری انجام دهند؛ به این ترتیب، گردش و رسوب پول در شبکه خودمان انجام می‌شود.»

آقابابایی معتقد است بازار تراکنش‌های موبایلی را می‌بایست به چند نسل مختلف تقسیم کرد، زیرا نیازهای بازار گسترده است: «ایدئال ما این است که وقتی مشتری برای اولین بار با وارد کردن کد ملی خود در اپلیکیشن ثبت‌نام می‌کند؛ از هر نسلی که باشد، بتواند نیاز خود را برآورده کند. مشتری نسل زد باید سرزمین متفاوتی را نسبت به نسل‌های بالاتر ببیند. این مشتری به دنبال چابکی بیشتر و UI جذاب است؛ حوصله و وقت ندارد که آیکون به آیکون بچرخد و صفحه‌به‌صفحه جلو برود تا مراحل تودرتو را پشت سر بگذارد. ما هوشمندی اپلیکیشن را به سمت رفع دغدغه‌ها بردیم. نسل‌های قبلی که امروز به نام بیبی بومر خوانده می‌شوند نیز نیاز به ساده‌سازی خدمات دارند. این نسل کمتر با دغدغه کمبود وقت مواجه است، ولی امنیت و دقت بیشتری را مطالبه می‌کند. ما روی هر کدام از این مفاهیم به‌طور جداگانه کار کردیم و امیدوارم روزی برسد که اپلیکیشن پاسینو نیاز هر گروه را به شکل صحیح پاسخ دهد.»

◀ نوآوری باز به معنای ارائه محصول جدید نیست

یکی از شعارهای آقابابایی هنگام پیوستن به پرداخت الکترونیک سپهر، «ورود به عرصه نوآوری باز» بود. او درباره برنامه‌هایش در حوزه فناوریانه و نوآورانه در این شرکت می‌گوید: «سپهر نیاز به پوست‌اندازی داشت. تمرکز من نیز بر نوآوری باز تا حدی متکی به آموخته‌های آکادمیک و پژوهش‌ها و مطالعاتم بود و از سوی دیگر، به دلیل الزام تحول‌آفرینی در یک سازمان شبه‌دولتی بود. ذهنیت غالب ذی‌نفعان این شرکت چنین بود که دارایی اصلی سپهر، مجوز فعالیت آن است و باید امور روزمره خود را با اتکا به همین مجوز بگذرانند، ولی عرض اندام در بازارهای جدید و تحول‌آفرینی در فرایند و محصولات با این طرز فکر میسر نخواهد بود.»

طبق تعاریف او، نوآوری باز یعنی اینکه درهای سازمان را به روی مجموعه‌های ثالث باز کرد تا با عقد قرارداد، بتوان بخشی از خدمات را از فین‌تک‌ها دریافت کرد. آقابابایی می‌گوید که آنها انواع استراتژی‌های نوآوری باز را در ۲۰ ماه گذشته تجربه کرده‌اند؛ از عقد قرارداد مشارکت گرفته تا ادغام و تملک: «با پرداخت‌یارها قراردادهای خوبی نوشتیم و محصولات جدیدی ارائه دادیم. در نمایشگاه اخیر نظام‌های پرداخت نیز دو محصول مهم را رونمایی کردیم. تمام فرایندهای سازمان بازبینی شد تا ضمن اصلاح فرایندهای پیشین و حذف روال‌های زائد به نیازهای تازه‌ای پاسخ بدهیم. رویکرد ما چابکی هرچه بیشتر سازمان بود.»

ایجاد تحول در هر سازمان نیاز به پیاده‌سازی تفکر سیستمی دارد. او توضیح می‌دهد که در این مدت، به جای نگاه صرفاً دولتی و شبه‌دولتی، به سمت نگاه فرایندی رفته است: «در شرکت سپهر تصمیم‌گیری‌هایی که قبلاً متکی به فرد بود، متکی به فرایند شده است. هرکجا به مشکلی برمی‌خوریم، به دنبال بهبود فرایند می‌رفتیم. چابکی و پاسخ‌گویی ما به مرور بیشتر شد و در بخش مشتریان نیز رضایتمندی بالاتری حاصل شد. درباره محصول و نوآوری سازمانی نیز بسیار فعال بوده‌ایم و چندین نوآوری در جبران خدمات داشته‌ایم. اگر از همکاران ما بپرسید می‌گویند نه فقط در ستاد سازمان، بلکه در کل دفاتر کشور و در تمام لایه‌های پشتیبان، از مسئول دفتر گرفته تا انباردار شهرستان‌ها، تغییر و نوآوری در جبران خدمات را احساس کرده‌اند و رضایت پرسنل افزایش یافته است.»

پشت صحنه شرکت رخ می‌دهد باید در جلوه بصری نیز برای مشتریان بازتاب داشته باشد. می‌توانستیم این کار را بعد از کسب موفقیت‌هایمان انجام دهیم، ولی چون از ابتدا موفقیت را پیش روی خود می‌دیدیم، پروژه ریبرندینگ را به‌طور هم‌زمان پیش بردیم.»

◀ پاسخ‌گویی به نیاز هر نسلی

علاوه‌بر ریبرندینگ لوگوی شرکت، در ماه‌های اخیر این شرکت از اپلیکیشن جدید خود با نام «پاسینو» نیز رونمایی کرد که نام آن از ترکیب دو واژه «پاس» و «نوآوری» شکل گرفته است. به اعتقاد آقابابایی، اپلیکیشن موبایلی اگر فقط یک محصول در سبد محصولات پی‌اس‌پی باشد، توفیق زیادی ندارد و بیش از آنکه درآمدزا باشد، هزینه‌ساز خواهد بود و تلاش آنها نیز ارائه سرویس‌های جدیدی است که هنوز به آن توجه نشده است. او در این باره توضیح می‌دهد: «در دوره پس از همه‌گیری کرونا، سپهر سهم قابل توجهی از تراکنش‌های CP و CNP را به دست آورد. لذا اپلیکیشن جدید خود را با ۲ استراتژی شکل دادیم: اول ارائه خدمات جدید و نوآورانه‌ای که تاکنون وجود نداشت؛ اعم از باشگاه مشتریان، سرویس‌های اعتباری، سرویس‌های بیمه‌ای، پرداخت‌های خرد، کیف پول و... در عین حال احساس می‌کردیم نظام کارمزدی جدید می‌تواند تراکنش‌های ریز را تحت‌تأثیر قرار دهد؛ پس می‌خواستیم با ارائه محصول موبایلی، جامعه مشتریان را ترغیب به انجام تراکنش‌های ریز در بستری تازه کنیم. همچنین از سمت پذیرندگان نیز نیازهایی احساس می‌شد. نیاز پذیرندگان ما خیلی روتین است؛ مثلاً درخواست رول کاغذ، EM، PM و... که همه آنها را در بستر موبایل مهیا کردیم. با بخش‌بندی بازار متوجه شدیم که تعداد بالایی از مخاطبان ما از نسل وای (Y) و نسل زد هستند. این نسل با دستگاه کارت‌خوان ارتباط کمتری دارند و به دنبال تراکنش‌های بدون کارت، QR، NFC و کیف پول می‌روند. در نتیجه روی UI و UX اپلیکیشن پاسینو کار کردیم و محصول کاربرپسندی را راه‌اندازی کردیم تا فاز توسعه بعدی شرکت به سمت اپلیکیشن موبایلی برود. این‌طور نبود که فقط برای تکمیل سبد محصولات به ارائه خدمات موبایلی بپردازیم.»

فلسفه وجودی «پاسینو» حضور در عرصه پرداخت موبایلی کشور، خلق ارزش و ایجاد تجربه متفاوت از طریق نوآوری و ارائه محصولی رقابتی، امن و قابل اطمینان است. با توجه به توضیحات آقابابایی، به‌غیر از سرویس‌های پایه پرداختی (پی‌تک)، سایر سرویس‌های غیرمالی نظیر بیمه (اینشورتک)، سرمایه‌گذاری (ولت‌تک)، سلامت دیجیتال، فرهنگ و هنر، گردشگری، آموزش و... در راستای اقتصاد دیجیتال و اقتصاد مشارکتی در پاسینو دیده شده است.

پاس تو نیز باشگاه مشتریان کسب‌وکارها یا همان پذیرندگان سپهر است که با شعار خرید به سبک نو راه‌اندازی شد و در نظر دارد شرایط برد-بردی را برای همه طرفین ایجاد کند. آقابابایی با بیان این موضوع

◀ رخوتی در صنعت وجود ندارد

صنعت پرداخت کشور یکی از صنایعی است که از سال‌ها پیش یک صنعت خلاقانه بود و به سرعت در زندگی مردم جای گرفت، اما اکنون مدت‌هاست که محکوم به عدم تحرک و پویایی و عدم ارائه سرویس‌های نوآورانه و ارزش افزوده است؛ هرچند تلاش‌های بزرگ و چشمگیری توسط بازیگران بزرگ این صنعت صورت گرفته و سرویس‌های متنوعی به مردم ارائه شده، ولی با این حال به عقیده بسیاری، صنعت پرداخت ایران مدت‌هاست که دچار رخوت شده و نتوانسته از نوآوری به‌عنوان یکی از عناصر شتاب‌دهنده توسعه در این صنعت، آن‌طور که شایسته و پایسته است، استفاده کند و سرویس‌ها و محصولاتش که ارائه می‌دهد، تکراری و فاقد خلاقیت هستند. با این حال آقابابایی بر این عقیده است که آمارها حاکی از این‌اند که رخوتی در صنعت وجود ندارد. او در این باره می‌گوید: «رقم زدن هر نوآوری نیاز به تمرکز و منابع کافی دارد. وقتی نظام کارمزد کشور سال‌ها تغییر نکرد؛ حتی در شرایط تورم فزاینده و رشد نرخ ارز، برای شرکت‌هایی مثل ما که ۹۰ درصد هزینه‌هایشان ارزی است؛ حرف از نوآوری زدن، گزافه‌گویی است. من معتقدم در صنعت پرداخت کشور، رخوتی وجود ندارد چون در همین شرایط سخت نیز شرکت‌های پی‌اس‌پی همچنان به مردم سرویس می‌دهند. وقتی چرخه پول کشور را رهگیری کنید، می‌بینید سهم تراکنش‌های شاپرکی از کل نقدینگی کشور قابل توجه است و سال‌به‌سال رو به افزایش می‌رود. این اتفاق به چه دلیل افتاده؟ به این دلیل که شبکه‌ای پایدار به نام «شبکه پرداخت» سرویس‌های متنوع مبتنی بر کارت یا بدون کارت را در اختیار مردم گذاشته تا در کسری از ثانیه خریدی انجام دهند، پیامک بگیرند و تأثیر آن را دارندگان کارت و پذیرندگان ببینند. در دیگر کشورهای دنیا و به‌ویژه کشورهای اطراف خودمان چنین تسهیلاتی فراهم نیست. اگر می‌گوییم رخوت وجود ندارد، منظور این است که شرکت‌های پی‌اس‌پی با تمام محدودیت‌ها و موانع جدی، پای کار ایستاده و پاسخ‌گوی نیاز مردم بوده‌اند.»

فعال‌سازی سیستم مالیات برای ۱۰ میلیون کارت‌خوان، بدون اینکه حاکمیت کشور حتی یک ریال بپردازد، یعنی شرکت‌های پی‌اس‌پی هنوز دچار رخوت و روزمرگی نشده‌اند. او با بیان این موضوع می‌گوید: «وقتی پروژه کالابریگ الکترونیک تعریف می‌شود؛ ناگهان همه به میدان می‌آیند و سرویس تازه ارائه می‌دهند و اپلیکیشن‌هایشان را به‌روزرسانی می‌کنند و حتی در دوره‌های ترسناک‌ترین نواحی کشور، کالابریگ الکترونیک به دهک‌های پایین جامعه ارائه می‌شود. تمام اینها را صنعت پرداخت رقم می‌زند؛ پس رخوتی وجود ندارد.»

نظام کارمزدی جدید می‌خواهد نظام پرداخت را به سمت خودترمیمی و افزایش درآمد متناسب با تورم ببرد: «امروز می‌توانیم قدری نفس بکشیم و حرف از نوآوری‌هایی بزنیم که از قبل برایش برنامه‌ریزی کرده بودیم. ما در شرکت سپهر نمی‌توانستیم یک تیم ۱۰

او می‌گوید نوآوری باز را با اتکا به آخرین دستاوردهای علمی جهان دنبال کرده‌اند؛ مقالات دیلویت، مکنزی، استراتژی گارتنر و... را مطالعه کرده‌اند و بخشی از آنها را در شرکت سپهر متناسب‌سازی و پیاده‌سازی کرده‌اند: «اکنون چند دوره آموزشی توسعه فردی نیز در شرکت برگزار می‌شود تا نگاه تازه‌ای بر سازمان حکم فرما شود. این‌طور نبوده که نوآوری باز را به معنای ارائه محصول جدید و خارق‌العاده تفسیر کنیم؛ چون ظرفیت این کار را مهیا نمی‌دیدیم.»

تغییر نظام کارمزد که در سال جاری اتفاق افتاد، اوضاع درآمدی شرکت‌های پی‌اس‌پی را بهبود بخشید. او با بیان این موضوع می‌گوید: «از این بابت لازم می‌دانم از بانک مرکزی و شرکت شاپرک تشکر کنم که جسارت به خرج دادند و با تصمیم شجاعانه خود توانستند به کمک ما بیایند تا نفسی بکشیم و محصولات و خدمات تازه‌ای به بازار بفرستیم. اگر این اتفاق نمی‌افتاد، تمرکز به جای ارائه خدمات نوآورانه بر صورت‌های مالی بود.»

◀ کسب اعتماد بانک صادرات؛ مهم‌ترین چالش

آقابابایی مهم‌ترین چالش یک و نیم سال گذشته این شرکت را کسب اعتماد سهامدار اصلی شرکت، یعنی بانک صادرات قلمداد می‌کند: «تمام برنامه‌ریزی و تلاش ما بر این بود که رضایت استان‌ها و لایه‌های مختلف بانک حاصل شود و تحول در ذهن سهامدار نسبت به عملکرد شرکت شکل گیرد. حتی هنگامی که می‌خواستیم دستگاه کارت‌خوان بخریم، به جای کارت‌خوان‌های سنتی به سمت کارت‌خوان‌های اندروید رفتیم، زیرا احساس می‌کردیم آینده صنعت پرداخت متکی به سیستم‌عامل اندروید خواهد بود. پس از شرکت در چند نمایشگاه خارجی، خرید بهینه دستگاه‌های کارت‌خوان مبتنی بر اندروید، با هزینه‌ای نزدیک به کارت‌خوان لینوکسی انجام شد. ما برخی سرویس‌های ارزش افزوده را روی دستگاه‌های خود تعریف کردیم که مشتری را وابسته به دستگاه خودمان می‌کرد. ما می‌توانستیم کارت‌خوان‌های متعارف را بخریم و با شرکت‌های دیگر رقابت کنیم؛ یعنی کارت‌خوان ما در کنار کارت‌خوان شرکت‌های دیگر قرار گیرد، ولی با ارائه خدمات اختصاصی، برخی از مشتریان ما «تک کارت‌خوان» هستند و عمده تراکنش‌های خود را از طریق دستگاه‌های سپهر انجام می‌دهند. اثربخشی مبلغی این کارت‌خوان‌ها چشمگیر است.»

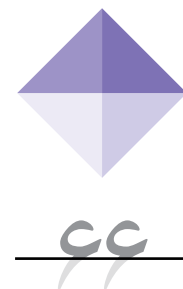
او توضیح می‌دهد که بخشی از نوآوری باز را نیز از طریق ایجاد نرم‌افزار و اپلیکیشن‌های جدید انجام داده‌اند: «برای شرکت‌های پخش، طلافروشی‌ها، صندوق‌ها و کسب‌وکارهای مختلف، سرویس‌های اختصاصی را ایجاد و ارائه کردیم. این کسب‌وکارها اپلیکیشن ما را نصب می‌کنند و لذت می‌برند. مهم‌ترین چالش ۱۸ ماه گذشته ما جلب اعتماد بانک صادرات بود. در عین حال، انطباق با الزامات رگولاتوری، مهاجرت نیروی انسانی و رسیدن به سودآوری قابل قبول نیز همواره از چالش‌هایمان بود. البته تمام اینها فقط یک متغیر وابسته برای متغیر مستقل اصلی یعنی رضایتمندی بانک صادرات بود.»

برای شرکت‌های پخش، طلافروشی‌ها، صندوق‌ها و کسب‌وکارهای مختلف، سرویس‌های اختصاصی را ایجاد و ارائه کردیم. این کسب‌وکارها اپلیکیشن ما را نصب می‌کنند و لذت می‌برند. مهم‌ترین چالش ۱۸ ماه گذشته ما جلب اعتماد بانک صادرات بود

حمزه آقابابایی به‌عنوان مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر لازم می‌بیند از دست‌اندرکاران بانک صادرات قدردانی کند: «قبل از هر چیز، یک تشکر ویژه از دکتر ایمانی، مدیرعامل محترم، صبور و نجیب بانک صادرات می‌کنم که به‌بنده اعتماد داشتند و مسئولیت شرکت را برعهده من گذاشتند.

از هیئت‌مدیره وقت بانک نیز سپاسگزارم که اگر حمایت آنها نبود سپهر به جایگاه فعلی نمی‌رسید. از تمام تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیران بانک صادرات ممنونم که به ما اعتماد کردند تا خودمان را به بانک ثابت کنیم. از تمام همکاران مجموعه سپهر نیز بسیار سپاسگزارم که به شکل جهادی، متعهدانه و دلسوزانه تلاش کردند و از تفریح و برنامه و زندگی شخصی خود گذشتند تا شبانه‌روز در خدمت منافع بانک باشند و شرکت را به نقطه‌ای قابل قبول برسانند.»

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



مشتریان حاصل همین تلاش است. بعضی جاها نیز نوآوری را در محصول تازه نمود داده‌ایم.»

◀ بحران نیروی انسانی

آقابابایی، مهاجرت نیروی انسانی را عمده‌ترین چالش صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور قلمداد می‌کند و می‌گوید قطعاً در ۲ سال آینده در این مورد به بحران جدی می‌رسیم: «نگهداشت و توسعه شبکه و جذب مشتریان جدید قطعاً با مشکلاتی همراه خواهد بود. اکنون حدود ۶ ماه است که نرخ ارز نسبتاً ثابت مانده و امیدواریم پایداری شرایط بتواند چشم‌انداز مالی شرکت‌ها را بهبود بخشد و امکان برنامه‌ریزی برای حداقل یک سال فراهم شود. چالش‌های مالیات نیز زنگ هشدار بعدی برای کسب و کارها خواهد بود. در بودجه سال آینده، بخش عمده درآمدهای دولت از منابع مالیاتی پیش‌بینی شده، پس احتمالاً همه به دنبال مسیر موازی به جای پرداخت مبتنی بر کارت‌خوان می‌گردند.»

به عقیده او، آگاه‌سازی، راهکار تعدیل چالش‌های اجتماعی و فرهنگی در سال آینده خواهد بود: «هر اقدام سلبی باید با اشراف به تبعات فرهنگی و اجتماعی آن باشد و به شکل تدریجی رخ دهد. امروز مردم کشور به علت تحریم‌های ظالمانه با تنگنای اقتصادی و تورم شدید روبه‌رو هستند. هر تصمیمی برای محدودسازی می‌گیریم باید همراه با اطلاع‌رسانی و آگاه‌سازی قبلی باشد.»

◀ هم‌افزایی ۲ صنعت بانک و تلکام

آقابابایی جزو مدیرانی در صنعت بانکی و پرداخت است که تجربه فعالیت در صنعت تلکام را نیز در سوابق کاری خود دارد. او با توجه به سوابق خود در این صنایع از لزوم هم‌افزایی بین دو صنعت بانک و تلکام در کشور می‌گوید: «هم‌افزایی بین صنعت بانک و تلکام می‌تواند منتهی به فراگیری مالی شود و فراگیری مالی می‌تواند در تمام صنایع با استراتژی‌هایی مثل ادغام، ترکیب و تملک اتفاق بیفتد. در صنعت تلکام وقتی صحبت از شارژ و قبض و سرویس‌های ارتباطی می‌شود، یعنی اینکه بخشی از اکوسیستم مبتنی بر پرداخت است. این همکاری بین صنعت بانکی و تلکام می‌تواند در لایه سرویس، محصول مستقل یا حتی محصول مشترک بروز و ظهور یابد.»

آقابابایی، ارائه سرویس‌های دایرکت دبیته، Embedded Financing و پرداخت‌های موردی را راهکاری برای تسهیل صنعت تلکام بر می‌شمارد: «اکنون صنعت تلکام نیز سالیان سال است که با چالش‌های کارمزدی دست و پنجه نرم می‌کند. ارائه سرویس‌های نوآورانه در صنعت پرداخت می‌تواند هزینه‌های تلکام را کاهش دهد و ضمناً تجربه خوبی برای مشتری را رقم بزند تا چسبندگی مشتریان حفظ شود. وقتی ترکیب سرویس‌های بیمه، بانک، بورس، لیزینگ و صنایع تلکام با فراگیری مالی همراه شود، تجربه خوبی به مشتریان ارائه می‌دهد.»

نئوبانک نیز یک اکوسیستم فراگیری مالی به حساب می‌آید که انواع سرویس‌های پرداخت، بیمه، اعتبار و خدمات تطبیقی را با هم ارائه می‌دهد. او با بیان این موضوع می‌گوید: «امروزه شاهد «بانکداری به مثابه خدمت» هستیم. صنعت پرداخت در تمام ساحت‌های فراگیری مالی می‌تواند در جایگاه بازیگر اصلی یا فرعی ایفای نقش کند.» مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر به‌عنوان سخن پایانی، با تأکید مجدد بر دستاوردهای این شرکت اظهار امیدواری می‌کند که مسیر توسعه سپهر در آینده نیز استمرار یابد و صنعت پرداخت کشور که همچنان رو به بلوغ و ارتقا می‌رود به جایگاه واقعی خود در اقتصاد کشور برسد: «امروز در عصر هوش مصنوعی، بیگ‌دیتا و یادگیری ماشین هستیم؛ پس فناوری‌های جدید می‌توانند با ارائه سرویس‌های جدید به شهر بروز یابند و یک گام به بالا برداریم تا تجربه کاربری جذاب‌تری را برای مشتریان رقم بزنیم.»

یا ۱۵ نفره از توسعه‌دهنده‌های حرفه‌ای بگذاریم که اپلیکیشن اندرویدی جدید بسازند، ولی اکنون تمام این کارها را برای کیف پول، درگاه پرداخت، کارت‌خوان اندرویدی، اپ موبایل و... انجام می‌دهیم. همین امروز در کیف پول سپهر انواع و اقسام سرویس‌ها را می‌بینید، چون استراتژی‌هایی را که از قبل در ذهنمان می‌چرخید می‌توانیم با ارتقای حاشیه سود خدمات به منصفه ظهور برسانیم. تاکنون در لایه تحقیق و توسعه مانده بودیم، ولی امروز به توسعه محصول رسیده‌ایم. صنعت پرداخت ما رگولاتوری خوبی دارد و بانک مرکزی، همراه و همکار صنعت شده تا شرکت‌ها جان بگیرند. فعالان بزرگ نیز در کنار مجموعه‌های کوچک فین‌تکی همواره پای کار هستند و به جامعه مشتریان سرویس می‌دهند.»

آقابابایی توضیح می‌دهد که گرچه سهم اقتصاد دیجیتال ایران نسبت به میانگین جهانی و حتی کشورهای منطقه خیلی عقب مانده، ولی افق‌های روشنی را پیش رو می‌بیند: «ما در منطقه سهم ۷ درصدی را از حیث سهم اقتصاد دیجیتال داریم، در برنامه هفتم توسعه نیز قرار است این سهم به ۱۵ درصد برسد. صنعت پرداخت ما به واسطه روحی که شاپرک در شرکت‌ها حاکم کرده و به خاطر گزارش‌های اقتصادی که هر ماه به شکل شفاف منتشر می‌کند، در فضای رقابتی به سمت نوآوری می‌روند. در شرکت سپهر، بعد از افزایش سرمایه شاهد اقبال مشتریان به سرویس‌های نوآورانه بودیم. در یک مقطع برای ارائه خدمات جدید، مثلاً پرداخت شناسه‌دار، مشکل داشتیم. امروز انواع سرویس‌های استعلامی را با هم ادغام و برای هر صنف به شکل جداگانه برنامه‌ریزی می‌کنیم؛ مثلاً می‌دانیم برای سوپرمارکت‌ها چه سرویسی جذاب است و اینکه Embedded Financing در آینده به کدام سمت و سو می‌رود. همچنین برای پرداخت‌های A2A نیز برنامه داریم.»

نوآوری یک شبه اتفاق نمی‌افتد، بلکه چرخه‌ای مستمر است و فازهای مختلف را از ایده تا عمل می‌پیماید. او در این باره می‌گوید: «در این ۲۰ ماه که در خدمت شرکت پرداخت الکترونیک سپهر هستیم، تلاش من تحریک نوآوری در لایه محصول، فرایند، مشتری، منابع انسانی و جبران خدمات برای همکاران در حد توان شرکت بوده است. در واقع با اتکا به بضاعت‌ها و پتانسیل‌های موجود، سعی داشته‌ام در لایه زیرساخت و محصول به سمت نوآوری برویم. بعضی جاها کار زیرساختی کردیم تا به محصولات بزرگ برسیم. اپلیکیشن باشگاه



روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره توسن از برنامه های توسعه صادرات در این شرکت می گوید

به دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین الملل هستیم

جهانی شدن یکی از دغدغه های مهم شرکت توسن در یک دهه گذشته بوده است و به همین دلیل در سال ۱۳۸۹ با تأسیس دفتری در مالزی، صادرات نرم افزارهای خود را آغاز کرد تا در کشورهای دیگر نیز مشتری داشته باشد. توسن در سال ۱۳۹۳ توانست نرم افزار کرینکینگ خود را صادر کند و در سال ۱۳۹۹ نیز به عنوان شرکت صادرکننده برتر نرم افزار کشور انتخاب شد. این شرکت در سال گذشته نیز صادرات نرم افزار را به کشورهای مثل فیلیپین و مالزی در دستور کار قرار داد و توانست محصول AML خود را صادر کند. همچنین سال های زیادی است که شرکت داده کاوان هوشمند توسن در ایجاد سیستم های ضد پولشویی فعالیت دارد و محصولات مناسبی را با مقیاس جهانی ایجاد و حتی صادر کرده است و اکنون شرکت توسن در تلاش است پلتفرم نئوبانک خود را نیز صادر کند. در گفت و گویی که با روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری نگین (توسن) داشتیم، به مسیری پرداختیم که این شرکت در بخش صادرات نرم افزار طی کرده است و از برنامه هایی پرسیدیم که برای توسعه بازارهای بین المللی در دستور کار دارند. طبق صحبت های فاطمی، توسن با تکیه بر تجربیاتی که در طراحی و پیاده سازی محصولات مناسب برای بازارهای بین الملل اندوخته، راهکار نئوبانک خود را از همان ابتدا با نگاه به صادرات طراحی و پیاده سازی کرده است و هم اکنون در حال مذاکره درباره پیاده سازی پلتفرم نئوبانک خود در ترکیه و فیلیپین است. در ادامه گزارشی از این گفت و گورا می خوانید.



مهرتراکتس



ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

۱۳۹۹؛ آغاز بازدهی فعالیت های توسن در حوزه صادرات نرم افزار

موضوع صادرات نرم افزار در مجموعه توسن از سال ۱۳۸۸ مطرح شد و در سال ۱۳۸۹ با توجه به شرایط مناسب کشور مالزی و روابط خوبی که ایران با این کشور داشت، شعبه توسن در آنجا افتتاح شد و توسن فعالانه به این حوزه قدم گذاشت. طبق توضیحات روح الهه فاطمی اردکانی، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری نگین (توسن)، آن زمان بررسی زیادی برای انتخاب کشور مناسب برای تأسیس شعبه انجام شد و کشور مالزی، در آن مقطع زمانی و با توجه به جایگاهی که در صنعت نرم افزارهای بانکی داشت، در میان بازارهای هدف مدنظر توسن مناسب به نظر رسید. او در این باره می گوید: «همچنین کشور مالزی پایگاه اصلی سازمان هایی مانند هیئت خدمات مالی اسلامی (IFSB)، مرکز بین المللی آموزش مالی اسلامی (INCEIF) و مؤسسه بین المللی تحقیقات مالی اسلامی (ISRA) بود و از این لحاظ محل مناسبی برای گسترش بازار راهکارهای بانکداری اسلامی (که یکی از ویژگی های سامانه متمرکز بانکی توسن است) تشخیص داده شد. البته فعالیت های توسن از طریق شعبه مالزی، محدود به کشور مالزی نبوده و نیست و کشورهای شرق آسیا، حاشیه خلیج فارس و همسایه های ایران و آفریقا، حوزه فعالیت این شعبه هستند. همچنین، علاوه بر شعبه مالزی و پس از محدودیت هایی که این کشور برای شرکت های ایرانی اعمال کرد، در منطقه خاورمیانه نیز دفاتر منطقه ای ایجاد کردیم.»

توسعه بازار بین الملل تهاجمی در دستور کار شرکت قرار گرفت، ولی به گفته فاطمی، به دلیل شیوع ویروس کرونا و طولانی شدن محدودیت های ناشی از این همه گیری وقفه ای در این حرکت ایجاد شد. نایب رئیس هیئت مدیره توسن توضیح می دهد که در سال های گذشته، بازار هدفی که برای صادرات نرم افزار تعیین کرده بودند، عمدتاً شامل کشورهای شرق آسیا و شمال آفریقا بود و البته موفق شدند سامانه های خود را در کشورهای مالزی، فیلیپین، کره جنوبی و امارت متحده عربی راه اندازی کنند، اما در استراتژی جدید شرکت، روسیه و کشورهای همسایه ایران نیز به فهرست بازار هدف توسن اضافه شده اند که همین موضوع منجر به راه اندازی ۲ دفتر منطقه ای در خاورمیانه، طی ۲ سال گذشته شده است.

سبد محصولات توسن برای صادرات

تعریفی که از سامانه متمرکز بانکی در ایران وجود دارد با تعریف آن در دنیا متفاوت است. فاطمی با بیان این موضوع می گوید: «در ایران، سامانه متمرکز بانکی یک راهکار جامع است که تقریباً باید تمامی نیازهای بانک را پوشش دهد و عملاً بانک دارای یک پیمانکار اصلی است، ولی در ادبیات بین الملل، سامانه متمرکز بانکی شامل یک GL، تعداد زیادی سرویس و API است تا سایر سامانه های بانک بتوانند از آنها استفاده کنند. برای مثال، یک بانک ممکن است سامانه شعبه (Teller System)، سامانه سپرده کوتاه مدت و سامانه متمرکز بانکی

توسن در سال ۱۳۹۹ صادرکننده برتر نرم افزار شناخته شد. به گفته فاطمی، شاید بتوان گفت که سال ۱۳۹۹ آغاز بازدهی فعالیت های توسن در حوزه صادرات نرم افزار بود. او توضیح می دهد: «در این سال، چندین قرارداد جدید منعقد شد و ۲ پروژه ای که از سال های قبل آغاز شده بودند نیز با موفقیت به سرانجام رسیدند که منجر به کسب درآمد ارزی خوبی در آن سال شد. البته موفقیت های آن سال، حاصل تلاش های چندین ساله ما در حوزه بین الملل بود. در سال ۱۳۹۹ در ۲ مناقصه بین المللی برنده شدیم که منجر به اضافه شدن ۲ مشتری به فهرست مشتریان بین المللی توسن شد و علاوه بر سامانه متمرکز بانکی، موفق به فروش سامانه موبایل بانک و هوش تجاری به مشتریان فعلی خود نیز شدیم.»

اتفاقاتی که در سال ۱۳۹۹ افتاد، خون تازه ای به این حوزه فعالیت شرکت توسن تزریق کرد. در آن سال، تیم های فعال در بخش بین الملل این شرکت تقویت شدند و استراتژی



عکس: نسیم اعتمادی

عمر تراکتس

کسب و کار

۶۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

توسن نیز از این قاعده مستثنا نیست. در صادرات نرم افزار، با توجه به اینکه رابطه‌ای بلندمدت بین پیمانکار و کارفرما شکل می‌گیرد، کارفرما در انتخاب پیمانکار بسیار حساس است و حتی کشورهایی که به ظاهر مشکلی از لحاظ تحریم ندارند نیز نسبت به این موضوع وسواس به خرج می‌دهند. فاطمی درباره چالش‌های دیگری که در امر صادرات با آن مواجه هستند می‌گوید: «موضوع دیگر، بحث استانداردهای بین‌المللی و ادبیات متفاوت بانکداری در دنیا است؛ به‌طور مثال برای انتقال بین بانکی داخل یک کشور در دنیا استانداردهای RTGS و ACH وجود دارد که مشابه با پروتکل ساتنا و پایا است، اما در طول زمان با توجه به شرایط، این پروتکل‌ها با استانداردهای بین‌المللی فاصله گرفته‌اند. این مسئله باعث می‌شود که بسیاری از مازول‌های نرم‌افزاری ما نسخه داخلی و بین‌المللی داشته باشند. هزینه‌های راه‌اندازی بالا به دلیل لزوم حضور متخصصان شرکت در کشور مقصد، سرمایه‌های انسانی متخصص و مناسب، فرهنگ، زبان و وجود رقبای محلی در کشور مقصد از دیگر چالش‌هایی است که در این حوزه با آن مواجهیم.»

یکی از راهکارهایی که توسن برای مدیریت این چالش‌ها اتخاذ کرده است، استفاده از پارتنرهای محلی برای فروش، راه‌اندازی و پشتیبانی محصول است. فاطمی در این باره می‌گوید: «به کمک این پارتنرها به‌عنوان مجری (Implementer) و طرف قرارداد با مشتری، برخی از چالش‌های مذکور مدیریت می‌شوند.»

نایب‌رئیس هیئت‌مدیره توسن در پاسخ به این سؤال که حضور ایرانی‌ها را در بازار بین‌المللی چقدر چالش برانگیز و سخت می‌داند، می‌گوید: «واقعیت این است که محدودیت‌های زیادی برای ایرانیان در بازارهای بین‌المللی وجود دارد؛ به‌ویژه اگر شرکت‌های ایرانی به دنبال ایجاد ارتباط بلندمدت با مشتریان برای فروش نرم‌افزار باشند. در این بین مسائلی مثل ایجاد اعتماد، نقل و انتقال‌های مالی، رفت و آمدها و دور بودن از فضای کسب‌وکار بین‌الملل برای ایرانیان وجود دارد که باعث ایجاد دشواری‌های زیادی می‌شود.»

◀ رعایت استانداردهای بین‌المللی در نتوبانک توسن

با توجه به توضیحات نایب‌رئیس هیئت‌مدیره توسن، رویکرد صادرات پلتفرم نتوبانک این شرکت از همان ابتدای راه‌اندازی پلتفرم وجود داشته است، به همین دلیل برای

خود را از پیمانکارهای متفاوتی تهیه کند؛ با اینکه این شیوه، فرصت‌های بیشتری را در پی دارد، اما باعث می‌شود رقابت بسیار تخصصی‌تر شود، بنابراین محصولات باید با کیفیت بسیار بالا و منطبق با استانداردهای جهانی ارائه شوند. در این راستا، ما موفق به راه‌اندازی راهکار جامع خود برای برخی از مشتریان بین‌المللی شده‌ایم و برای برخی دیگر نیز سامانه‌های مبارزه با پولشویی، وفاداری مشتریان، هوش تجاری و انبار داده، موبایل بانک و راهکار پرداخت را راه‌اندازی کرده‌ایم.»

برای صادرات نرم‌افزار، ویژگی‌های محصول باید مطابق با استانداردهای بین‌المللی باشد. به گفته او، علاوه بر محصولاتی که تاکنون موفق به صادرات آن شده‌اند، سامانه کشف تقلب و اینترنت بانک از جمله محصولاتی هستند که استانداردسازی آنها تا حد خوبی انجام شده است و در حال آماده‌سازی سوئیچ پرداخت خود برای صادرات هستند. فاطمی می‌گوید: «علاوه بر این، با توجه به تجربیاتی که در این مدت در زمینه طراحی و پیاده‌سازی محصولات مناسب برای بازار بین‌الملل در شرکت به دست آمده است، راهکار نتوبانک توسن از همان ابتدا با نگاه به صادرات و به اصطلاح International Compliant First Design طراحی و پیاده‌سازی شده است و در سبد محصولات آماده صادرات توسن قرار دارد.»

◀ چالش‌های صادرات ایرانی‌ها

قطعاً مهم‌ترین چالش هر کسب‌وکاری در حوزه صادرات نرم‌افزار در ایران، مسئله تحریم‌ها است و



در کشور فیلیپین نیز در این زمینه رویکرد جدیدی را اتخاذ کرده ایم و به عنوان سرمایه گذار و ارائه دهنده فناوری با یک بانک مذاکره کرده ایم تا از لایسنس آن بانک برای راه اندازی یک نئوبانک با سرمایه خودمان استفاده کنیم و نقش خود را از قالب ارائه دهنده تکنولوژی به پیشران کسب و کار ارتقا دهیم

یکی از آن مناقصات مجبور شدیم فرآیند Demo to Purchase را قبل از عقد قرارداد طی کنیم و به مدت سه ماه بخشی از محصول را برای استفاده در آن بانک راه اندازی کردیم تا از کیفیت و کارایی سامانه اطمینان حاصل کنند. موضوع دیگری که در این بخش وجود دارد این است که شرکت های بزرگی که کیفیت محصولاتشان قابل رقابت با محصولات توسن است، عمدتاً از طریق نمایندگان خود در کشورهای دیگر حضور دارند و محصولاتشان را به صورت ASIS ارائه می کنند و اعمال تغییرات درخواستی بانکها برایشان فرایندی بسیار زمان بر و پرهزینه است، در صورتی که در این پروژه ها، کارشناسان توسن مستقیماً با مشتریان بین الملل در ارتباط اند و به درخواست های بانک در زمان مناسبی پاسخ می دهند.»

مسئله حائز اهمیت دیگری که فاطمی در این باره می گوید، مربوط به قیمت محصولات است: «با وجود اینکه شرکت به دلیل اعمال تحریم ها متحمل هزینه های بالایی می شود، ولی همچنان قیمت محصولات توسن نسبت به محصولات شرکت های خارجی رقابتی است.»

◀ ۱۴۰۱؛ توسعه مجدد بازار بین الملل

طولانی شدن محدودیت های همه گیری کرونا باعث شد روند توسعه بازار بین الملل در شرکت توسن کند شود، ولی به گفته فاطمی، با از بین رفتن این محدودیت ها در سال گذشته، مجدداً فعالیت های این حوزه را با انگیزه و قدرت بیشتری شروع کرده اند. همچنین دفاتر منطقه ای توسن را که غیرفعال شده بودند و فعالیت آنها محدود به

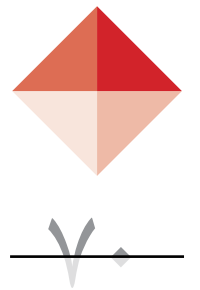
خدمات پشتیبانی شده بود دوباره فعال کرده اند و با تشکیل مجدد مدیریت توسعه بازار بین الملل بانکی و تجهیز آن، فعالیت های بازاریابی خود را از سر گرفته اند. او درباره اقداماتی که در حوزه فروش خارجی در یک سال گذشته انجام داده اند، می گوید: «برگزاری همایش مبارزه با پولشویی هوشمند در کشور فیلیپین و برپایی غرفه در دو نمایشگاه صنعت بانکداری در کشور ترکیه، میزبانی از چندین هیئت روسی و سوری در ایران، از جمله فعالیت های بازاریابی است که در سال گذشته انجام شده است. یکی از ابزارهای ما برای توسعه بازار بین الملل، حضور در مناقصات بین المللی است که بر این اساس، در سال گذشته در ۸ مناقصه شرکت کردیم که متأسفانه در دو مورد از آنها به دلیل ایرانی بودنمان، کنار گذاشته شدیم، اما امیدواریم نتیجه سایر مناقصات به نفع ما باشد. علاوه بر این، یکی از پروژه هایی را که از سال ۱۳۹۹ آغاز کرده بودیم و به دلیل کرونا با تأخیر مواجه شده بود در سالی که گذشت با موفقیت به انجام رساندیم و وارد فاز پشتیبانی شدیم. روی هم رفته، سال گذشته شروع مجددی برای توسعه بازار بین الملل شرکت توسن بود و امیدواریم این فعالیت ها در سال آینده به ثمر بنشینند.»

◀ گسترش شبکه پارتنرهای خارجی در کشورهای هدف

طبق برنامه استراتژیک سه ساله ای که سال گذشته در شرکت توسن تدوین شده است یکی از مهم ترین فعالیت های سال آینده این شرکت، گسترش شبکه پارتنرهای خارجی در کشورهای هدف برای فروش محصولات توسن است. فاطمی با بیان این موضوع، درباره برنامه های این شرکت برای صادرات محصولاتش در سال آینده می گوید: «این همکاری با شرکت های خارجی، مستلزم ایجاد اعتماد از روش های مختلف است. انتخاب پارتنر مناسب با توجه به پارامترهای مختلفی مانند اینکه محصولات ما، مکمل محصولات شرکت های مذکور بوده و بازار هدف مناسبی را در اختیار داشته باشد، از جمله مهم ترین چالش هایی است که با آن مواجهیم. استفاده از بازار این شرکت ها کمک بسیاری به ما برای رسیدن به اهداف تعیین شده خواهد کرد؛ همچنین در راستای آماده سازی محصولاتمان برای صادرات، در حال برنامه ریزی برای راه اندازی سوئیچ پرداخت خود مطابق با استانداردهای جدید EMV هستیم تا بتوانیم این محصول را نیز به سبد محصولات صادراتی خود اضافه کنیم.»

او در پایان می گوید که یکی از چالش هایی که همیشه در توسعه بازار بین الملل شرکت با آن روبه رو بوده اند، عدم ثبات روابط کشورمان با سایر کشورها است: «این عدم ثبات باعث می شود نتوانیم برنامه ریزی بلندمدتی را برای ایجاد روابط مؤثر با پارتنرها و مشتریان بالقوه بین المللی داشته باشیم و به عبارت دیگر به این نتیجه رسیده ایم که دنبال ایجاد یک برند جدید در بازار بین الملل باشیم.»

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



پونه ترابی

از راست به چپ
علیرضا حاجی حسین ارگی
مجید شکوهی

عصر تراکتس

کسب و کار

۷۱

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



گفت و گو با مجید شکوهی و علیرضا حاجی حسین ارگی درباره شکل گیری و مزیت های رقابتی سایبان پی

ارائه خدمات کارت همزمان با کیف پول

سایبان پی با هدف ارائه راهکارهای نوین مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات در عرصه ارائه به روز خدمات کارت و پرداخت الکترونیک پایه گذاری شده است؛ شرکتی که با طراحی و تولید سامانه جامع مدیریت کارت و کیف پول توانسته در حوزه مازول های اعتبارات بانکی، فروش اقساطی، بن کارت و کارت هدیه خدمات متنوعی را به صورت منعطف و پارامتریک با قابلیت فعالیت در شبکه پرداخت کشور (شاپرک) یا شبکه های حلقه بسته داخلی (Closed-Loop) جهت ارائه به مشتریان این صنعت ارائه دهد. این شرکت که به لحاظ کسب و کاری بر ارائه خدمات لندتک و BNPL متمرکز است، با ایده و همکاری مجید شکوهی و علیرضا حاجی حسین ارگی راه اندازی شده است. در گفت و گو با این ۲ نفر به شکل گیری این شرکت و خدماتی که ارائه می دهد، پرداختیم. طبق توضیحات مؤسسان سایبان پی، این شرکت دارای ۳ مزیت رقابتی ارائه کارت همزمان با کیف پول، انعطاف پذیری زیاد در ورود به حوزه های گوناگون اعتباری و فعالیت به صورت مالتی-کردیتور است. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.



◀ شکل گیری ایده سایبان پی

مجید شکوهی که اکنون به عنوان مدیرعامل شرکت سایبان پی مشغول به کار است، فعالیت خود در حوزه های پرداخت الکترونیک، کارت اعتباری و بانکداری اعتباری را از حدود ۲۱ سال قبل آغاز کرده است؛ او در کارنامه خود سابقه عضویت در هیئت مؤسس شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، مدیرعاملی شرکت سامان

پرداخت، مدیرعاملی شرکت اعتبارسنجی حافظ ایرانیان، معاونت مدیرعامل بانک سامان و مدیرعامل ایران کیش را دارد. او همچنین در بانک ملی مؤسس و اجراکننده نظام کارت اعتباری در شرکت پیشگامان بوده است. شکوهی پیش از آنکه عنوان دار مدیرعاملی شرکت سایبان پی شود، در شرکت پی اس پی فن آوا کارت مشغول به کار بوده است. او در این گفت و گو، ابتدا درباره شکل گیری ایده سایبان پی توضیح می دهد. به گفته او، در سال ۱۳۹۵ شرکت پیشگامان (کارت اعتباری بانک ملی ایران) به اوج فعالیت خود رسید و ۷۵ درصد از سهم بازار کارت اعتباری را کسب کرد؛ پس از خاتمه همکاری او با مجموعه بانک ملی در

اواخر سال ۱۳۹۶، علیرضا حاجی حسین ارگی پیشنهاد داد که نرم افزار و ساختار جدیدی را شکل دهند که اشکالات سیستم های قبلی را نداشته و جوابگوی نیازهای بی پاسخ مانده بازار باشد. در نهایت در اواخر سال ۱۳۹۹ نمونه اولیه نرم افزاری که قابل ارائه به بازار باشد طراحی و عرضه شد.

مدیرعامل شرکت سایبان پی با بیان اینکه پس از تست اولیه نرم افزار در یک مجموعه کوچک، فضای ورود به کسب و کارها و بانک های گوناگون شکل گرفت، توضیح می دهد: «در اواخر سال ۱۴۰۰ قرارداد همکاری با سایبان تجارت آریا منعقد و سامانه سایبان پی در آن شرکت به بهره برداری رسید و فعالیت خود را در حوزه ارائه خدمات نرم افزاری صادرکنندگی از یک سو و ورود به بازار کسب و کار لندتک از سوی دیگر پایه ریزی و آغاز کرد.»

نرم افزار سایبان پی به مرور توسعه و تکمیل یافت تا توانایی ارائه خدمت در حوزه های فروش اعتباری، فروش اقساطی، کارت های پیش پرداخت نقدی و خدمات صادرکنندگی و پذیرندگی کارت و کیف پول را به صورت هم زمان پیدا کند. به گفته شکوهی، شرکت سایبان پی بر این موضوع تأکید دارد که قادر است تمامی درخواست های مطرح شده در حوزه های مذکور را برآورده سازد.

لندتک و معایب و مزایای بی قانونی

رگولاتوری و قانون گذاری یکی از موضوعاتی است که شکوهی به آن اشاره می کند. او می گوید ورود شرکت های لندتک به صنعت پرداخت یک تحول جدید است که مقام ناظر هنوز برای آنها مقررات مشخصی تدوین و ابلاغ نکرده است. او در این باره توضیح می دهد: «این بی قانونی، مزایا و معایبی به همراه دارد. وقتی مقرراتی در کار نباشد، هرکس می تواند فکر بدیع و جدید و نوآور خود را به منصفه ظهور برساند. عیب قضیه این است که هنوز هیچ مقررات و چهارچوب مشخصی در کار نیست و تمام فعالان صنعت با خطر خروج ناشی از مقررات آتی مواجهند.»

شکوهی نخستین چالش حوزه کسب و کاری لندتک را داشتن یا نداشتن مقررات برمی شمرد و می گوید که وقتی مقررات نداریم، چهارچوب ها روشن نیست و در جایی که چهارچوب روشن نباشد، می توان با ایده مدنظر خود به بازار آمد، ولی همواره در خطر توقف فعالیت قرار خواهیم گرفت: «دومین چالش حوزه لندتک را باید تأمین اعتبار دانست؛ وقتی مقررات در کار نباشد، صاحبان سرمایه و منابع مالی خارج از سیستم بانکی به سختی حاضر به مشارکت در حوزه های جدید می شوند. صاحبان سرمایه و منابع مالی حق دارند محتاط باشند و فقط در جایی که تحت حمایت قانون است، قدم بگذارند. در عین حال، هرگاه مقرراتی شکل می گیرد باید در جهت توسعه فضای کسب و کار باشد و نه محدودسازی آن. مقررات تسهیل کننده باعث ترغیب صاحبان منابع مالی غیربانکی به ورود در حوزه لندتک خواهد شد. برای کسانی که منابع مالی ندارند، ولی امکانات فنی و اجرایی و دانش کسب و کار دارند، تأمین مالی دغدغه ای جدی به شمار می رود.»

ورود BNPL به سبد محصولات شرکت سایبان پی

مدیرعامل شرکت سایبان پی در ادامه درباره دو استراتژی کسب و کاری سایبان پی صحبت می کند: «اولین استراتژی این است که مدعی ارائه راهکار جامع در حوزه خدمات اعتباری، فروش اقساطی، کارت و لویالتی (Loyalty) هستیم و به عنوان یک ارائه دهنده راهکار ایفای نقش می کنیم. همان طور که در حال حاضر به بانک ایران زمین سرویس ارائه می کنیم، به بانک ها و دیگر مجموعه ها نیز می توانیم خدمت ارائه دهیم. هم اکنون با چند مجموعه بانکی و غیربانکی در حال مذاکره ایم؛ بعضی از مذاکرات به پیشرفت خوبی رسیده و امیدواریم در آینده نزدیک تبدیل به قرارداد شوند. خوشبختانه، مشتریان احتمالی ما بیش از حد انتظارمان اند.»

دومین استراتژی سایبان پی نیز این است که به عنوان یک فعال بازار لندتک ظاهر شود. شکوهی در این باره می گوید: «یکی از لوازم اصلی ایفای نقش در صنعت لندتک، ارائه راهکار و نرم افزار قابل قبول است که نیازهای کسب و کار را پوشش دهد.» شکوهی بر این باور است که سایبان پی باید از شناخت و دانش کافی نسبت به کسب و کار لندتک برخوردار باشد. او اظهار امیدواری می کند که سایبان پی یک شبکه فروش اعتباری، تخفیفی و فروش اقساطی را در آینده نزدیک راه اندازی کند.

طبق توضیحات او، شرکت سایبان پی با چند فروشگاه زنجیره ای در شرف انعقاد قرارداد است و با آماده سازی شبکه، شاهد فروش اعتباری و اقساطی خواهند بود و BNPL که امروز در بازار کشور مرتب مطرح می شود، جزئی از سبد خدمات این شرکت قرار می گیرد.

سایبان پی به واسطه توانایی فنی خود می تواند به حوزه های دیگری مثل پخش، توزیع و کسب و کار B2B وارد شود و محصولات سفارشی شده را بنا بر نیاز مشتریان خاص و نقاط قوت و تنوع و انعطاف پذیری خود ارائه دهد. شکوهی با بیان اینکه سیستم سایبان پی M3 است می گوید: «یعنی Multi-Creditor و Multi-Product و Multi-Merchant هستیم. Multi-Creditor را از این جهت می گوئیم که سیستم می تواند اعتبار دهندگان متنوع را مدیریت کند.

Multi-Product نیز به این معنی است که سیستم به صورت کاملاً پارامتریک است و هیچ محدودیتی در تعریف انواع محصولات اعتباری و پیش پرداخت و فروش اقساطی و کیف پول ندارد. Multi-Merchant را از این حیث بیان کردیم که در زمینه فروش اقساطی نیز وارد خواهیم شد تا نیاز کسب و کار مجموعه هایی را رفع کنیم که همین حالا هم فروش اقساطی دارند.»

مزیت سایبان پی این است که هرکدام از فروشندگان اقساطی می توانند با قواعد و ضوابط اختصاصی مدنظر خود از حیث سقف و دوره استفاده، کارمزد، سود و... وارد شبکه شوند. طبق توضیحات شکوهی، این شرکت در نظر دارد با ایجاد باشگاه مشتریان و باشگاه پذیرندگان، بازار بزرگی از شبکه فروشندگان اعتباری و اقساطی را به بازار قابل توجهی از مشتریان متصل کند.

انعطاف سایبان پی در ورود به حوزه های گوناگون اعتباری

علیرضا حاجی حسین ارگی که سابقه فعالیت در حوزه فناوری در پست بانک را دارد، در حال حاضر قائم مقام سایبان پی است. او از راه اندازی بانکداری الکترونیکی تا مشارکت در توسعه سامانه های بانکداری متمرکز و راه اندازی خودپرداز در روستاها مشارکت داشته است. ارگی در سال ۱۳۹۳ از پست بانک جدا شد و پس از آن با بانک های مختلف در سمت های مشاور و مدیر همکاری کرد. او در سال ۱۳۹۶ نیز در مجموعه پیشگامان پویا با مجید شکوهی آشنا شد. این دو نفر ابتدا در حوزه کارت های اعتباری شروع به همکاری کردند. این آشنایی مقدمه راه اندازی سایبان پی شد.

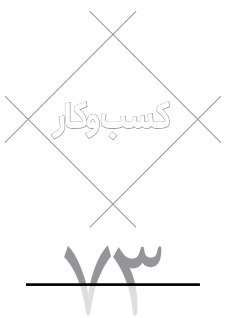
طبق توضیحات حاجی حسین ارگی، پایه طراحی راهکار سایبان پی، تجارب سالیان طولانی در پاسخ گویی به نیاز کسب و کارهای متنوع بود: «سایبان پی در حال حاضر آن قدر انعطاف دارد که می تواند وارد انواع کسب و کارهای حوزه اعتباری، BNPL، فروش اقساطی و حتی کارت های Pre-Paid و کیف پول شخصی، تجاری و اعتباری شود. در سال ۱۳۹۸، نمونه اولیه سامانه سایبان پی در یک مجموعه کوچک اجرا شد و در حال حاضر امروز این سیستم در شرکت سایبان تجارت آریا زیر مجموعه بانک ایران زمین جوابگوی نیازمندی های متنوع مشتریان است.»

وجود اعتبار دهندگان متنوع با مخاطبان و نیازهای متفاوت

حاجی حسین ارگی در ادامه ضمن یادآوری این موضوع که در حوزه اعتبارات بانکی در کشور، نرم افزارهایی با



مهرتراکتس



بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

فرم کارمندان تا سقف معین از فروشگاه‌های مشخص را تأمین می‌کنند؛ بدین ترتیب سازمان مطمئن است کارکنان از این پول در سایر موارد استفاده نمی‌کنند و با آن فقط لباس فرم می‌خرند. لذا این کارکنان مثلاً وقتی به رستوران بروند، مبلغ موجودی بن کارت را که مربوط به خرید لباس است اصلاً مشاهده نمی‌کنند.»

او صحبت‌هایش را این طور ادامه می‌دهد: «اطلاع دارید که بر اساس قوانین و مقررات موجود، سازمان‌ها و شرکت‌هایی که کارکنان آنها بیش از تعداد مشخصی باشد، موظف‌اند برای کارکنان خود امکانات ورزشی فراهم کنند. تعریف بودجه ورزشی روی کارت این امکان را می‌دهد که مبلغ مدنظر فقط در استخر و مجموعه‌های ورزشی طرف قرارداد قابل استفاده باشد، ولی در سایر مراکز و فروشگاه‌ها مثل رستوران و سینما اصلاً دیده نشود. در CMS موجود؛ ضمن دسته‌بندی کارت‌ها به دو نقدی و اعتباری، هر کدام از آنها زبردسته‌های خاص خود را با روال‌های متناسب دارند. موجودی کارت، هم می‌تواند جنبه عمومی و هم هدفمند داشته باشد.»

◀ ۳ مزیت سایبان پی

مشتریان حوزه نرم‌افزاری سایبان پی، بانک‌ها، شرکت‌های فروش اقساطی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری، پلتفرم‌های گردش اعتبار و دیگر اشخاص حقوقی هستند. قائم مقام شرکت سایبان پی می‌گوید که پلتفرم این شرکت دقیقاً مشابه همان پلتفرم‌های موجود در بازار کار می‌کند، ولی ویژگی متفاوت پلتفرم حاضر، ارائه خدمات کارت علاوه بر خدمات کیف پول است.

در بازار رقابتی که بسیاری از تولیدکنندگان پلتفرم‌های اعتباردهی، به دنبال تنوع و انعطاف‌پذیری خدمات برای مشتریان گوناگون هستند مزیت رقابتی سایبان پی، ارائه کارت هم‌زمان با کیف پول است؛ موضوعی که ارگی به آن اشاره می‌کند و می‌گوید: «کارت‌های ما در تمام بانک‌ها به‌عنوان عضو شبکه شتاب می‌توانند سرویس دهند و این کار از طریق اتصال به سیستم بانکی میسر خواهد شد. دومین مزیت رقابتی سایبان پی را می‌توان انعطاف‌پذیری زیاد دانست. بر این اساس سازمان‌ها برای ایجاد محصول جدید به کمترین توسعه نرم‌افزار نیاز پیدا می‌کنند و نیازی نیست که با یک شرکت نرم‌افزاری خاص برای تأمین خواسته‌هایشان همکاری کنند. ۹۵ درصد خواسته‌های شرکت‌ها فقط با تنظیم چند پارامتر در این سیستم فراهم می‌شود. سومین مزیت سایبان پی این است که صرفاً با یک کردیتور خاص همکاری نمی‌کند، بلکه به صورت چندصادرکننده ارائه خدمت می‌دهد.»

او با بیان اینکه می‌توان به‌طور هم‌زمان چند صادرکننده مختلف را روی یک کارت تجمیع کرد، عنوان می‌کند که پلتفرم و ابزار فناوری اطلاعات باید کمک‌کننده و تسهیل‌کننده کسب و کار باشد و نه جایگزین کسب و کار. ارگی در این باره می‌گوید: «به اعتقاد من، اصل هر کسب و کاری، دانش و خدمتی است که در ابزار استفاده می‌شود. سایبان پی یک پلتفرم است که با به‌کارگیری مکانیزم مدیریت فرایندها و مدیریت تصمیم‌گیری، کار سازمان‌ها را راحت‌تر می‌کند و وابستگی ایشان به توسعه‌دهندگان محصول را کاهش می‌دهد.»

عملکرد قوی وجود دارد، اذعان می‌کند که تأمین اعتبار از محلی به‌جز منابع بانکی نقطه قوت راهکار سایبان پی به‌شمار می‌رود. او می‌گوید: «بانک‌ها بزرگ‌ترین و مهم‌ترین محل تأمین اعتبار به‌شمار می‌روند، ولی تنها مرجع نیستند. بسیاری از شرکت‌ها و مجموعه‌هایی که صاحب نقدینگی و منابع مالی درخور توجه‌اند، نظیر شرکت‌های سرمایه‌گذاری، منابع مالی دارند و می‌خواهند از سرمایه خود به سود برسند. بهره‌مندی از سود کارت اعتباری و انواع تسهیلات، برای دارندگان سرمایه همواره جذاب است. افراد ثروتمند نیز برای مدیریت ثروت خود، اعتباری در اختیار دیگران می‌گذارند. همچنین، تأمین‌کنندگان کالا و ارائه‌دهندگان خدمات نیز محصول خود را به‌صورت فروش اقساطی به مشتریان عرضه می‌کنند.»

قائم‌مقام شرکت سایبان پی با تأکید بر اینکه در بازاری که اعتباردهندگان متنوع با مخاطبان و نیازهای کاملاً متفاوت وجود دارد، باید پاسخ‌گویی خواسته کسب و کارها بود، اظهار می‌کند: «با این اقبال نمی‌توان صرفاً به زبان بانکی سخن گفت. آنها مبلغ کارمزد و اسناد مالی متفاوت را با دوره‌های خرید و بازپرداخت گوناگونی مطالبه می‌کنند. لذا صرفاً با یک کارت که در سیستم بانکی سرویس می‌دهد نمی‌توان جواب‌گویی نیاز تمام تأمین‌کنندگان اعتبار بود. تنوع کارمزد نیز از ملاحظات مخاطبان و پروژه‌های گوناگون به‌شمار می‌رود؛ فردی مایل است کارمزد پذیرندگی پرداخت شود، اما فرد دیگری مایل نیست یا فردی سود دوره خرید می‌گیرد، فردی نمی‌گیرد و یکی نرخ تخفیف می‌گذارد، دیگری نمی‌گذارد. وقتی اعتباردهندگان متعدد باشند نمی‌توان با همه آنها به مدل مشابه برخورد کرد. به‌ازای هر شخصی که تأمین اعتبار کند باید پروفایل اعتباری متفاوتی را تدوین کرد؛ به‌نحوی که هنگام انجام تراکنش، دریافت اقساط و... نظر و خواسته وی تأمین شود.»

ارگی بر این باور است که پیاده‌سازی ملاحظات متنوع در روال حسابداری دقیق و پارامترهای متعدد امور مالی بسیار پیچیده است: «وقتی پیچیدگی سیستم زیاد می‌شود باید مراقب باشیم که برای مخاطب، گیج‌کننده نشود یا عملکرد سیستم پایین نیاید.»

◀ نحوه مدیریت بازپرداخت هوشمند سایبان پی

اکثر نظام‌های صدور کارت اعتباری، به دنبال مدیریت بازپرداخت هوشمندند و بسیاری از کارت‌های اعتباری از ماهیت اعتباری گردش‌تبعیت می‌کنند. یعنی با هر بار پرداخت قسط، دوباره اصل اعتبار شارژ می‌شود. طبق توضیحات حاجی حسین ارگی، سامانه سایبان پی نیز از ماژول بازپرداخت هوشمند از لحاظ اعطای حق انتخاب روش بازپرداخت بر اساس میزان بدهی و دوره بازپرداخت برخوردار است. او می‌گوید: «در حوزه مدیریت مالی، باید گزارش و صورت حساب کامل در اختیار اعتباردهنده و اعتبارگیرنده قرار گیرد. مشتریانی هم که حجم زیاد کارت برایشان صادر می‌شود، امکان ایجاد باشگاه مشتریان را دارند تا بتوانند در هر لحظه با ورود به این باشگاه، وضعیت کارت‌ها و صورت حساب‌هایش را رؤیت کنند. همچنین، پنل مشتریان و اپلیکیشن موبایل نیز باعث می‌شود مشتری به کیف پول، سیستم اقساط، برداشت و دریافت، بر بسترهای گوناگون دسترسی یابد. تمام این ماژول‌ها در مجموعه سامانه جامع صادرکنندگی سایبان پی پیاده‌سازی شده است.»

◀ ارائه اعتبار تمام تأمین‌کنندگان در یک کارت

قائم‌مقام شرکت سایبان پی با تأکید بر اینکه در نرم‌افزار مدیریت کارت این شرکت تمام استانداردهای لازم برای پشتیبانی از صدور کارت رعایت شده‌اند، توضیح می‌دهد: «سیستم کیف پول و صدور و مدیریت کارت نیز فعال هستند. ما می‌توانیم چندین مدل کارت؛ اعم از کارت‌های اعتباری و نقدی را با هم ترکیب و در عین حال، همه آنها را بخش‌بندی کنیم. فرضاً یک نفر می‌تواند یک کارت اعتباری داشته باشد که از ۳ اعتباردهنده مختلف خدمت می‌گیرد؛ یعنی در جایی از قرارداد با اعتباردهنده الف استفاده می‌کند، در جایی از قرارداد اعتباردهنده ب و در جایی دیگر از اعتباردهنده ج. سیستم اعتبار اعطایی هر ۳ اعتباردهنده را مدیریت می‌کند، ضمن اینکه اعتبار تمام تأمین‌کنندگان در قالب یک کارت ارائه می‌شود، اما استفاده از اعتبارات اعطایی بر اساس اینکه اعتباردهنده یا فروشنده کالا یا خدمات اقساطی چه محدودیتی را برای استفاده از اعتبار در نظر گرفته قابل تنظیم و مدیریت است؛ یعنی مشتری با همان کارت که از فروشگاه الف خرید می‌کند، از فروشگاه ب نیز لوازم خانگی می‌خرد و قواعد سقف خرید، درآمد و... در هر یک از آنها به تفکیک قابل تعریف و محاسبه می‌شود. به‌علاوه، در این حال پرداخت نقدی با شارژ بخش پیش‌پرداخت همان کارت امکان‌پذیر است. سازمان‌ها می‌توانند روی همین سیستم، بن کارت‌های تخصصی ارائه دهند؛ مثلاً امکان خرید لباس



عکس: نسیم اعتمادی



امیر تراکنش



۷۴

ASAE.TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با احمد پیشگاه زاده، مدیرعامل شرکت فن آوا کارت
در باره برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۳

طراحی ابزارهای غیرتماسی و حمایت از کسب و کارهای لندتکی

شرکت فن آوا کارت که عضوی از گروه فن آوا است، آبان ماه سال جاری تغییراتی در سطح مدیریت داشت و در حال حاضر احمد پیشگاه زاده در سمت مدیرعاملی این شرکت در حال فعالیت است. فن آوا کارت طبق گزارش اقتصادی شاپرک، در آبان ماه سال جاری با سهم حدود ۳ درصدی از بازار مبلغ تراکنش هادر جایگاه دهم صنعت قرار گرفت. به عقیده مدیرعامل، این جایگاه برآورده این شرکت نیست، از همین رو از بدو ورودش به این مجموعه، برنامه کوتاه مدت مدیریتی برای برون رفت از وضعیت فعلی را به هیئت مدیره شرکت ارائه کرده است. در گفت و گو با احمد پیشگاه زاده از برنامه های او در این شرکت پرسیدیم. طبق گفته های او، حمایت از استارت آپ های فعال در حوزه های BNPL و لندتک از راه سرمایه گذاری و مشارکت، گسترش سامانه تأمین و توزیع محصولات و فرآورده های کشاورزی آوا (ستکاو) و افزایش سرمایه فن آوا کارت از جمله مهم ترین برنامه های این شرکت در سال ۱۴۰۳ است. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.



◀ برقراری ارتباط سازنده با شرکای تجاری

احمد پیشگاهزاده از آبان ماه سال جاری در سمت مدیرعاملی شرکت فن آوا کارت مشغول فعالیت شد؛ شرکتی که به گفته او، آن را در شرایطی تحویل گرفت که به دلایل فنی و اقتصادی مانند برخی شرکت های پی اس پی، با مشکل ها و چالش هایی مانند نیروی انسانی متخصص و کارآمد، ضعف در برخی فرایندهای کاری، به روزرسانی زیرساخت های سخت افزاری، نرم افزاری، فرسودگی ابزارهای پذیرش کارت در قالب پایانه های فروش و عدم توسعه ابزارهای پرداخت اینترنتی درگیر بود که نیاز به بازنگری و بهبود جدی داشتند. طبق توضیحات پیشگاهزاده، برای بهبود این وضعیت، برقراری ارتباط سازنده با شرکای تجاری به صورت برنامه ریزی شده در حال انجام است. او در این خصوص توضیح می دهد: «اصلاح قراردادهای تجاری با محوریت مبلغ تراکنش بر مبنای بازاریابی مستقل از فن آوا در دستور کار قرار گرفته است و به مرور انجام خواهد شد. سخت افزارهای امنیتی مرتبط با خدمات درگاه پرداخت اینترنتی، با قید فوریت، با تجهیزات به روز و دارای لایسنس تعویض شده اند و هم اکنون خدمات IPG شرکت در وضعیت پایدار قرار دارد. برنامه نگهداشت سرمایه های انسانی نیز در حال تدوین است و تا قبل از پایان سال جاری به شکل عملیاتی درمی آید و شاهد تأثیرات مثبت آن در سازمان خواهیم بود.»

ظرفیت فن آوا کارت به مشتریان فعلی صنعت پرداخت کشور محدود نیست و نیازمندی های خاص مجموعه گروه فن آوا و سهامداران آن را نیز در برمی گیرد. مدیرعامل فن آوا کارت با بیان این موضوع درباره پتانسیل های این شرکت می گوید: «از همین رو شناسایی و پاسخ به نیازهای خاص سهامداران شرکت در دستور کار قرار دارد که شامل ظرفیت چنددهه میلیونی مشتریان هدف است.»

◀ فین تک آکادمی

شرکت فن آوا کارت در بخش نمایشگاهی دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت از فین تک آکادمی رونمایی کرد. فین تک آکادمی جدیدترین اقدام این شرکت در راستای توانمندسازی علمی افراد در حوزه فناوری های مالی است.

طبق صحبت های او، راه اندازی آکادمی فناوری های مالی به منظور ایجاد فرصت های آموزشی و شغلی، افزایش توانمندی گروه های متخصص در این حوزه و تسهیل در فرایند نوآوری و پیشرفت فناورانه در اقتصاد کشور انجام شده است. پیشگاهزاده در این باره می گوید: «همچنین، آکادمی فین تک می تواند به بهبود فناوری های مالی، افزایش اطلاعات و توانمندی های متقاضیان در حوزه های سرمایه گذاری شخصی و تشویق به سرمایه گذاری در استارت آپ های مالی کمک کند. محتواهای آموزشی با کمک نیروهای متخصص سازمان و با



طبق گزارش
اقتصادی شاپرک،
شرکت فن آوا کارت
در آبان ماه سال
جاری با کسب
حدود ۳ درصد
از سهم بازار مبلغ
تراکنش ها در
جایگاه دهم
صنعت قرار داشت.
پیشگاهزاده
می گوید با
توجه به سابقه
و ظرفیت های
شرکت فن آوا کارت
و گروه فن آوا،
یقیناً این جایگاه
برازنده این شرکت
نیست و از همین
روز بدو ورودش
به این مجموعه،
برنامه کوتاه مدت
مدیریتی برای
برون رفت از
وضعیت فعلی رابه
هیئت مدیره شرکت
ارائه کرده است

همکاری و مشارکت دانشگاه ها و استادان حرفه ای در حال تولید است و در همین مدت کوتاه نیز سامانه آموزش مجازی و حضوری مرتبط با این آکادمی، هدایت تحصیلی ۵۰ نفر از کارکنان فن آوا کارت را در ۳ دوره کوتاه مدت تخصصی شامل نرم افزارهای کاربردی، امنیت و الزامات مرکز تماس پیش برده است. اولین گواهینامه های تخصصی نیز ذیل نشان فین تک آکادمی به شکل الکترونیکی قابل استعلام خواهد بود. در تلاشیم تا در آینده نزدیک امکان ثبت نام و بهره برداری از امکانات آموزشی و محتواهای تولید شده برای عموم علاقه مندان را نیز فراهم کنیم.»

◀ برون رفت از وضعیت فعلی

طبق گزارش اقتصادی شاپرک، شرکت فن آوا کارت در آبان ماه سال جاری با کسب حدود ۳ درصد از سهم بازار مبلغ تراکنش ها در جایگاه دهم صنعت قرار داشت.

پیشگاهزاده می گوید با توجه به سابقه و ظرفیت های شرکت فن آوا کارت و گروه فن آوا، یقیناً این جایگاه برازنده این شرکت نیست و از همین روز بدو ورودش به این مجموعه، برنامه کوتاه مدت مدیریتی برای برون رفت از وضعیت فعلی را به هیئت مدیره شرکت ارائه کرده است. او در این باره می گوید: «این برنامه اصلاحات مدیریتی در سطح ساختار سازمانی و زیرساخت های فنی، کسب و کار، عملیات، امنیت و توسعه محصولات را در برمی گیرد و امیدواریم با اجرای این برنامه کوتاه مدت ظرف ۶ ماه پیش رو به سهم بازار ۴ درصدی دست پیدا کنیم. به همین منظور افزایش ناوگان پایانه های فروش از چندین راه، از جمله نوسازی و بازاریابی، به تعداد حداقل ۵۰ هزار دستگاه در دستور کار قرار گرفته است. همچنین بهبود و اصلاح کامل زیرساخت های خدمات درگاه پرداخت اینترنتی در یک ماه گذشته انجام شده و بازاریابی ابزار پذیرش اینترنتی نیز با تأکید بر مدل بنگاه به بنگاه در دستور کار جدی شرکت قرار گرفته است.»

◀ سپاسه؛ کیف پولی الکترونیک و فیزیکی

این شرکت در دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت، علاوه بر فین تک آکادمی، از سرویس کارت اعتباری «سپاسه» نیز رونمایی کرد. سپاسه یک کیف پول الکترونیک و در عین حال فیزیکی است که ارائه دهنده بن کارت، کیف پول و کارت اعتباری است و شرکت ها و سازمان های مختلف می توانند آن را برای کارمندان خود، در راستای افزایش رضایت آنها، تهیه کنند.

طبق توضیحات پیشگاهزاده، کیف پول سپاسه به دو شکل وابسته به کارت های بانکی افراد و مستقل از آنها عمل می کند و استفاده از آن به دریافت کارت اعتباری مخصوص سپاسه وابسته نیست و در سامانه امکان تعریف کارت بانکی، فارغ از اینکه برای کدام بانک است، وجود دارد. او درباره این سرویس توضیح می دهد: «سپاسه یک کیف پول با قابلیت های چندگانه است. این کیف پول امکان به کارگیری در

فن آوا کارت نیست و تقریباً تمامی صنعت درگیر این نوع مشکلات خواهند بود.

◀ برنامه‌های ۱۴۰۳

تعامل با شرکت‌های گروه فن آوا در راستای هم‌افزایی بیشتر، مطالعه و طراحی ابزارهای پرداخت غیرتماسی و حمایت استارت‌آپ‌های حوزه فناوری‌های مالی از جمله برنامه‌هایی هستند که فن آوا کارت تا پایان سال جاری بر آنها متمرکز است. پیشگاه‌زاده درباره این برنامه‌ها می‌گوید: «استفاده از ظرفیت فنی و مهندسی شرکت‌های همکار در هلدینگ فن آوا برای تولید تجهیزات بومی که قابلیت پذیرش انواع کارت‌های غیرتماسی مبتنی بر فناوری NFC را داشته باشند شروع شده و در همین رابطه یک محصول بومی از نوع پایانه غیرنقدی با نام تجاری AVEX تولید شده و پس از دریافت مجوزهای لازم عملیاتی خواهد شد. مشخصاً حمایت از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه‌های BNPL و لندتک نیز به‌صورت سرمایه‌گذاری و مشارکت در دستور کار قرار دارد.»

گسترش سامانه تأمین و توزیع محصولات و فرآورده‌های کشاورزی آوا (ستکاو) با هدف تأمین امنیت غذایی ایرانیان به‌عنوان یک پروژه حاکمیتی از برنامه‌های اصلی شرکت فن آوا کارت در سال ۱۴۰۳ خواهد بود. پیشگاه‌زاده درباره این پروژه بیشتر توضیح می‌دهد: «ستکاو زیرساخت نرم‌افزاری است که به‌واسطه توافق میان وزارت جهاد کشاورزی و گروه فن آوا توسعه داده شده است. با این سامانه، خریداران کالاهای اساسی (خریداران خرد، خریداران عمده، غرفه‌های میادین تریار، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، خریداران مناسبتی، خریداران دستگاهی) می‌توانند متناسب با میزان سهمیه و ظرفیت مصرف خود به‌صورت مستقیم کالای خود را تأمین کنند. شفاف‌سازی و تسهیل فرایندهای خرید و فروش، رعایت قیمت مصوب و افزایش کیفیت محصولات در کنار مدیریت یکپارچه زنجیره تأمین تا مصرف کالاهای اساسی، از اهداف اصلی این سامانه است.»

همچنین طبق صحبت‌های پیشگاه‌زاده، شرکت فن آوا کارت برنامه ایجاد هسته تحول فناوری‌های مالی را برای گذار از وضعیت دیجیتال به سمت هوشمندسازی به‌صورت جدی دنبال خواهد کرد. او می‌گوید: «با توجه به پیش‌بینی‌های کلان تغییرات فناورانه در اقتصاد، فرایند حرکت از اقتصاد دیجیتالی به سمت اقتصاد پایدار صرفاً با تکیه بر اقتصاد هوشمند ممکن است و در این مسیر ابزارها و راهکارهای هوشمند شامل سخت‌افزارها و برنامه‌های کاربردی، حرف اول را می‌زنند. شرکت فن آوا کارت با بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی استادان علوم کلان‌داده، اقتصاد و فناوری اطلاعات در قالب هسته تحول فناوری‌های مالی، این ابزارها و امکانات را در اختیار زیست‌بوم فناوری پرداخت کشور قرار خواهد داد.»



**ستکاو
زیرساخت
نرم‌افزاری است که
به‌واسطه توافق
میان وزارت جهاد
کشاورزی و گروه
فن آوا توسعه داده
شده است. با این
سامانه، خریداران
کالاهای اساسی
(خریداران خرد،
خریداران عمده،
غرفه‌های میادین
میوه و تریار،
فروشگاه‌های
زنجیره‌ای،
خریداران
مناسبتی،
خریداران
دستگاهی)
می‌توانند متناسب
با میزان سهمیه
و ظرفیت مصرف
خود به‌صورت
مستقیم کالای خود
را تأمین کنند**

اشکال فیزیکی، مجازی و مبتنی بر برنامه کاربردی را دارد. برخی از قابلیت‌های کارت اعتباری سپاسه این موارد است: استفاده به جای بن کارت، جایگزین کارت تخفیف‌های سنتی، استفاده به‌عنوان کارت اعتباری و خرید اقساطی و استفاده تلفیقی یا اتصال پایدار به سایر کیف پول‌های موجود در کشور.»

افراد دارای کارت سپاسه می‌توانند از مراکز خرید و فروشگاه‌های طرف قرارداد این شرکت خرید کنند و علاوه بر استفاده از سیستم اعتباری خود، تخفیف نیز بگیرند.

طبق توضیحات مدیرعامل فن آوا کارت، این محصول به رفع چالش بن کارت سازمان‌ها نیز کمک می‌کند. او می‌گوید: «ما نام این محصول را سپاسه گذاشته‌ایم که از کلمه سپاس گرفته شده است. این کلمه هم به لحاظ آوایی و هم معنایی خوشایند است و دلیل انتخاب ما هم همین بوده است.»

◀ افزایش حداقل پنج‌برابری سرمایه فعلی

براساس ضوابط اجرایی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت مصوب بانک مرکزی، شرکت فن آوا کارت بایستی هرچه سریع‌تر نسبت به افزایش سرمایه به میزان حداقل پنج‌برابری سرمایه فعلی خود اقدام کند. پیشگاه‌زاده با بیان این موارد، درباره مهم‌ترین چالشی که در حال حاضر با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، می‌گوید: «با توجه به مسائل حاکمیت شرکتی، ملاحظات سهامداران فعلی و رقابت‌های موجود در سطح بانک‌ها و مؤسسات مالی که سهام غالب برخی شرکت‌های پرداخت را در اختیار دارند، برنامه اجرایی شرکت فن آوا کارت در مسیر تحقق ضوابط مذکور با چالش‌هایی همراه شده است. برای مثال، یکی از چالش‌ها در سطح صنعت پرداخت، میزان دسترسی به منابع سخت‌افزاری سرویس‌دهنده، از جمله پایانه‌های فروش است؛ منابع مالی بانک‌های بزرگ که در اختیار برخی شرکت‌های پرداخت است، فضای رقابتی منصفانه را از شرکت‌هایی مثل فن آوا کارت ربوده و دستیابی به سهم بازار منطقی را بسیار پرچالش و کند کرده است.»

بنا بر توضیحات پیشگاه‌زاده، مذاکراتی با بانک‌ها و مؤسسات مالی برای مشارکت در افزایش سرمایه شرکت از سوی سهامدار اصلی در جریان است و همچنین تجهیز مراکز کسب‌وکار در اختیار سهامداران با سیاست بهره‌مندی از ظرفیت‌های کامل شرکت‌های گروه فن آوا با ابزارهای پرداخت شرکت فن آوا کارت آغاز شده است.

به عقیده مدیرعامل فن آوا کارت، مهم‌ترین چالش‌هایی که در سال ۱۴۰۳ ممکن است با آنها روبه‌رو شوند مواردی از این دست خواهد بود: نظام مالیاتی جدید، تحریم‌ها، نوسانات ارزی، مسائل امنیتی در فضای آنلاین، فقدان استاندارد ابزارهای پرداخت ایرانی و در نتیجه خروج ارز برای استانداردهای نظیر PCI و نیز محدودیت‌ها در دسترسی به فناوری‌های نوین پرداخت الکترونیک. البته او می‌گوید که این چالش‌ها، فقط متوجه شرکت

مصرف تراکتس



۷۶

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



مسعود حسینی، مدیرعامل جدید شرکت تفکر پیشرو عصر داده درباره برنامه‌هایشان در سال ۱۴۰۳ می‌گوید

شاکو، ونش و ونیفای تقویت می‌شوند

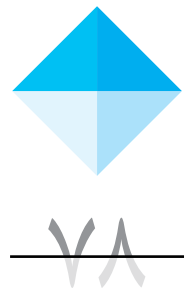
«استراتژی فعلی ما، استراتژی بقاست»؛ این جمله‌ای است که مسعود حسینی، مدیرعامل شرکت تفکر پیشرو عصر داده در مصاحبه خود در مردادماه سال جاری به عصر تراکنش گفت. طبق گفته‌های او، در آن زمان با توجه به تورم و رکودی که در کشور وجود داشت، تصمیم گرفته بودند روی حفظ مشتریان و کیفیت سرویس‌هایشان تمرکز کنند و توسعه‌ای حداقلی به سرویس‌های خود بدهند، اما حالا و با گذشت حدود ۶ ماه، آنها توانسته‌اند سهم بازار سرویس ونیفای را افزایش دهند و در همکاری با کسب و کارها، محصولات نیمه‌فعالشان را فعال کنند؛ همه این موارد نشان از فراتر رفتن آنها از ایده حفظ بقا و قدم گذاشتن در مسیری است که در نهایت به توسعه ختم شده است؛ مسیری که قرار است در سال ۱۴۰۳ نیز بیشتر و جدی‌تر پیگیری شود. در گفت‌وگو با مسعود حسینی مروری داشتیم بر اقدامات اخیر آنها و برنامه‌هایی که برای سال ۱۴۰۳ در دستور کار دارند. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.



ونش، ونیفای و شاکو تمرکز کرده‌اند و کوشیده‌اند مرکز نوآوری عصر داده را نیز توسعه دهند. او در این باره می‌گوید: «در گذشته، ما در ونش روی ارائه خدمات به کسب و کارهای B2B متمرکز بودیم و از ابتدای امسال، با توجه به اینکه ونش فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ آغاز کرده و بالغ شده، به این نتیجه رسیدیم که باید وارد حوزه B2C نیز شویم. ونش فعال

◀ فراتر رفتن از ارائه API در ونش

مسعود حسینی که از دی‌ماه سال جاری در سمت مدیرعاملی شرکت تفکر پیشرو عصر داده فعالیت می‌کند، توضیح می‌دهد که در سال ۱۴۰۲ روی توسعه



در حوزه Open API بود و نمی‌توانست کاربر B2C را هدف قرار دهد، در نتیجه تلاش کردیم چند محصول جانبی ایجاد کنیم که از جنس Open API نباشند. با این حال، ما با هم به کاربر B2C وصل نمی‌شویم و روند کاری ما به این صورت است که مجموعه‌ای ابزار به کسب‌وکارهای طرف حساب ونش می‌دهیم تا علاوه بر API بتوانند یک SDK را هم بارگذاری کنند. این موضوع به مشتریان بانکی و غیربانکی ما که اکثراً هم بزرگ هستند، کمک می‌کند توسعه پیدا کنند.» او توضیح می‌دهد که در سال‌های ابتدایی فعالیت این شرکت، بیشتر به دنبال شناسایی بازارها بوده‌اند و این روند تا سال ۱۴۰۰ ادامه داشته است. در این سال تغییر رویه دادند و با استفاده از داده‌هایی که طی سال‌ها به دست آورده بودند، وارد فاز توسعه شدند. حسینی درباره توسعه سرویس‌های هوش مصنوعی و نیفای اظهار می‌کند: «ونیفای براساس نیاز بازار ایجاد شد، اما ذی‌نفعان آن که شبکه بانکی و مالی کشور بودند، لزوم شکل‌گیری و توسعه آن را نمی‌دانستند و خیلی طول کشید تا فهم آنها از ابزارهای نوین تغییر کند. با وجود این، امروز که با شما صحبت می‌کنم، ما بخشی از زنجیره تأمین و سنجش اعتبار و رفتار کاربر در کسب‌وکارهای مالی و بانکی هستیم و ونیفای سهم بازار خوبی پیدا کرده است. سرویس‌های ونیفای اکنون در بیش از ۱۵ بانک و مؤسسه مالی، شرکت‌های لیزینگ و صرافی‌ها در حال استفاده است. علاوه بر آن، ونیفای ارائه‌دهنده این سرویس روی پلتفرم دیوار نیز هست.»

اول بقا، دوم توسعه

سایه سنگین رکود و تورمی که بر سر اقتصاد ایران افتاده، توسعه کسب‌وکارهای مختلف را با دشواری‌هایی روبه‌رو کرده و باعث شده بسیاری از آنها استراتژی بقا را در پیش بگیرند. حسینی با اشاره به این موضوع بیان می‌کند: «به همین دلیل ما نیز از افزایش درآمدهایمان دست کشیدیم و در راستای گسترش همکاری‌هایمان با مشتریان فعلی و ارتقای کیفیت محصولاتمان قدم برداشتیم و چندان به فکر افزایش درآمد نبودیم. برخی از شرکت‌هایی که مشتری ما هستند، خطوط کسب‌وکاری و محصولاتی داشتند که نصفه‌نیمه رها شده بود و ما در این مدت تلاش کردیم این خطوط را تکمیل کنیم تا به چرخه بازار وارد شوند. پس سیاست کلی ما در این مدت این بوده که با مشتریانمان همراه و همدل شویم.»

حسینی در مصاحبه خود با ماهنامه عصر تراکنش در مردادماه ۱۴۰۲ اعلام کرده بود که با توجه به وضعیت اقتصادی و اجتماعی نابسامان کشور، تصمیم گرفته‌اند که فقط و فقط روی نگهداشت شرکت و تضمین بقای آن متمرکز شوند و حالا می‌بینیم که با وجود نگرانی‌هایی که داشتند، نه تنها ونش را توسعه داده‌اند، بلکه اقدامات رو به جلوی دیگری نیز داشته‌اند: «وقتی وضعیت کشوری به هم می‌ریزد، هیچ چیز قابل پیش‌بینی نیست و ما در آخرین مصاحبه‌ای که با شما داشتیم، اعلام کردیم فقط به فکر بقای مجموعه‌ایم. آن موقع درک درستی از آینده نداشتیم. ما در حوزه نوآوری کار می‌کنیم و اگر از پس تأمین منابع مالی و زیرساخت‌هایمان برناییم، عملاً شکست می‌خوریم و همین ترس‌ها بود که آن زمان به جان ما افتاده بود. با وجود این، توانستیم از استراتژی بقا فراتر برویم و قدم در مسیر توسعه بگذاریم. بخش بزرگی از موفقیت ما در توسعه عصر داده به سرمایه‌گذاری روی زیرساخت‌هایمان برمی‌گردد. ما در پاییز افزایش سرمایه هم داشتیم و محصولات نیمه‌فعال کسب‌وکارهایی را که مشتری ما هستند، فعال کردیم. در حال حاضر روی توسعه متوازن بخش‌های مختلف کسب‌وکارمان متمرکز شده‌ایم.»

او توضیح می‌دهد که جریان نقدی این شرکت، ۳ بال اصلی دارد؛ شاکو، ونش و ونیفای و از طرفی یک مرکز نوآوری هم دارند که برای آنها در حال حاضر عایدی مالی نداشته است. در واقع، از طریق این ۳ بال اصلی است که منابع مالی خود را تأمین می‌کنند.

چالش به‌روزرسانی زیرساخت‌ها

توسعه نامتوازن شهرهای مختلف کشور و انباشت و تجمع نیروی انسانی و سرمایه در تهران توسعه برخی از کسب‌وکارها را با مشکل روبه‌رو کرده و در نگاه اول این طور به نظر می‌رسد که احتمالاً این شرکت که در بابل مشغول به کار است نیز باید با مشکلاتی روبه‌رو باشد که خاص قرار گرفتن در جایی غیر از پایتخت است، اما حسینی این گزاره‌ها را رد می‌کند و توضیح می‌دهد که فعالیت استارت‌آپی نیازی به حضور در تهران ندارد و در هر جایی که شکل بگیرد، می‌تواند توسعه یابد. چون ساخت محصولات به شناخت بازار و خلاقیت افراد وابسته است و اتفاقاً قرار گرفتن در فضاهای دور از پایتخت، مزایایی هم دارد. او در توضیح این موضوع می‌گوید: «یکی از مزایای کار کردن در بابل، دسترسی آسان‌تر به نیروی کار متخصص است؛ تعداد دانشگاه‌های بابل زیاد است و دانشجویان زیادی هستند که می‌خواهند کار کنند و همین دانشجویان نیروی انسانی ما را تأمین می‌کنند. از طرفی، هزینه تمام‌شده محصولات هم در جاهایی غیر از تهران کمتر است و این موضوع به حفظ منابع مالی کمک می‌کند. تنها موضوع آزاردهنده برای ما به‌روزرسانی زیرساخت‌ها است که به نظر من اگر در تهران بودیم هم فرقی نمی‌کرد، زیرا معضلی سراسری است. فرهنگ دورکاری که کووید-۱۹ ایجاد کرد نیز در توسعه کسب‌وکارهای دیجیتال و آنلاین مؤثر بود و حضور داشتن در تهران را بی‌معنا کرد.»

رشد ۲۵۰ درصدی در حوزه B2C ونیفای

آنها در سال ۱۴۰۲ علاوه بر توسعه مشتریانی که در ونش داشته‌اند، سهم بازار ۲ محصول دیگرشان را نیز افزایش داده‌اند. به گفته حسینی، ونیفای در مقایسه با ابتدای سال گذشته رشد ۲۵۰ درصدی در حوزه B2C داشته است: «سهم سرویس‌های مربوط به بخش احراز هویت کسب‌وکارها به‌طور چشمگیری افزایش داشته و همچنین ۳ پلتفرم بزرگ جدید مانند دیوار به مشتریانمان اضافه شده است.»

۱۴۰۳؛ تمرکز بر توسعه شاکو

شیوه ارائه محصولات تفکر پیشرو عصر داده از ۳ سال گذشته تاکنون با تغییرات زیادی روبه‌رو بوده و در سال جاری تغییرات ساختاری نیز داشته‌اند که به تغییر ساختار مدیریتی، نحوه اداره شرکت و سهامداری آن برمی‌گردد و می‌خواهند در سال آینده روی توسعه ۳ محصول اصلی‌شان تمرکز کنند. حسینی در توضیح این موضوع می‌گوید: «شاکو، ونش و ونیفای باید تقویت شوند. ونش و ونیفای بیشتر به بانک و پرداخت مرتبط می‌شوند و از زمین تا آسمان با شاکو فرق دارند. برنامه ما در سال ۱۴۰۳ این است که سهم بازار شاکو را افزایش دهیم و اگر بتوانیم آن را به بازارهای خارجی نیز وارد کنیم. شاکو در حال حاضر ۳ بخش اصلی دارد که شامل موتور جست‌وجو، اتاق پرو مجازی و اندازه‌گیری می‌شود که قرار است توسعه داده شوند و کسب‌وکارهای مختلف حوزه مد و پوشاک را به آن متصل کنیم.»

۵۵

به گفته

حسینی، ونیفای در مقایسه با ابتدای سال گذشته رشد ۲۵۰ درصدی در حوزه B2C داشته است: «سهم سرویس‌های مربوط به بخش احراز هویت کسب‌وکارها به‌طور چشمگیری افزایش داشته و همچنین ۳ پلتفرم بزرگ جدید مانند دیوار به مشتریانمان اضافه شده است»



نیلوفر نادری



عکس: نسیم اعتمادی

حسام مقصدولو از زندگی شخصی و حرفه‌ای و علاقه‌اش به کار کردن در سطح کلان کشور می‌گوید

می‌خواهم اثرگذار باشم



حسام مقصدولو، متولد ۲۲ دی ماه ۱۳۵۹ در گنبد کاووس و دارای مدرک کارشناسی مهندسی مکانیک دانشگاه صنعتی شریف و MBA (گرایش بازاریابی) دانشگاه تهران است. مقصدولو به گفته خودش بعد از مدتی فعالیت در مهندسی مکانیک، به فناوری اطلاعات علاقه‌مند می‌شود و به این نتیجه می‌رسد که مهندس مکانیک بودن او را خوشحال نمی‌کند و تصمیم می‌گیرد وارد حوزه‌های کاری مرتبط با فناوری اطلاعات شود. او که تجربه کار کردن در سمت‌های مدیریتی مختلفی در شرکت‌هایی نظیر شمس تأمین، اتیک، پاسارگاد فرتاک آریان، فاوای شهرداری تهران و هلدینگ تفتا را دارد، بر این باور است که یک مدیر خوب کسی است که همیشه در دسترس باشد و به حرف همکاران و کارمندان با دقت گوش دهد تا هم از ایده‌های آنها استفاده کند و هم مشکلاتشان را بشنود و به آنها رسیدگی کند. کارت هوشمند سلامت تأمین اجتماعی، مزایده ابراتور سوم، تجهیز تاکسی‌های جزیره کیش به دستگاه کارت‌خوان، بلیت الکترونیک (نظیر من‌کارت در مشهد) در شهرهای مختلف کشور، تهران من و شهرپی، از جمله پروژه‌های مهم مقصدولو در این سال‌ها بوده و او حالا با عضویت در هیئت‌مدیره هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا) بر آن است تا به کمک دیگرانی که در این بانک مشغول به کارند، به دیجیتالی و هوشمند کردن خدمات این شرکت کمک کند. در ادامه روایت زندگی شخصی و حرفه‌ای او را می‌خوانید.

متولد گنبد کاووس

حسام مقصدولو متولد بیست و دوم دی ماه ۱۳۵۹ است و در شهر گنبد کاووس به دنیا آمده و تا هجده سالگی در همین شهر مانده، اما بعد از اتمام دوران دبیرستان و پیش‌دانشگاهی به تهران آمده تا وارد دانشگاه شود و تا به امروز در تهران مانده است: «دوران ابتدایی را در حالی شروع کردم که کشور درگیر جنگ با عراق بود. من ۳ سال اول دوران ابتدایی را در یک مدرسه دولتی معمولی درس می‌خواندم و جنگ که تمام شد و رفته‌رفته اوضاع سروسامان گرفت، با ظهور مدارس غیرانتفاعی، سال چهارم و پنجم ابتدایی را در اولین مدرسه غیرانتفاعی که در شهرمان تأسیس شد به پایان رساندم. دو مقطع راهنمایی و دبیرستان را در مدارس نمونه دولتی که ثبت‌نام آنها با آزمون ورودی بود گذراندم. من در خانواده‌ای فرهنگی به دنیا آمدم. مادر و پدرم، هردو در آموزش و پرورش مشغول بودند؛ مادرم

مدیر مدرسه راهنمایی دخترانه و پدرم هم معلم زبان انگلیسی بود و جالب است که بدانید پدرم در مقطع راهنمایی و دبیرستان معلم من بود. خیلی از اقوام درجه اول من فرهنگی بودند و در مدارسی که تحصیل می‌کردم شاغل بودند، مثلاً عمویم در همان دبیرستانی که من درس می‌خواندم، ناظم بود. در دبیرستان وارد رشته ریاضی-فیزیک شدم و با کسب رتبه‌ای خوب به دانشگاه رفتم. همیشه جزو شاگرد اول‌های شهرمان بودم و در المپیادها هم شرکت می‌کردم و در دوره دبیرستان از زمانی که برای کنکور آزمایشی دادن مجاز شدیم هم کنکور می‌دادم و هر بار هم رتبه خوبی می‌آوردم، اما چون آزمایشی بود و درسم تمام نشده بود، نمی‌توانستم از رتبه‌ای که آورده‌ام استفاده کنم. بعد از اتمام دوره دبیرستان و پشت سر گذاشتن پیش‌دانشگاهی و کنکور اصلی، با رتبه ۱۳ منطقه‌سه وارد دانشگاه صنعتی شریف شدم و تصمیم گرفتم مهندسی مکانیک بخوانم. آن زمان اکثر افراد سراغ رشته برق می‌رفتند، اما من مکانیک را ترجیح می‌دادم و سمت علاقه‌ام رفتم و از این رشته فارغ‌التحصیل شدم.»

مهندسی مکانیک دانشگاه صنعتی شریف

به نظر او، درس خواندن در دانشگاه صنعتی شریف، جدا از اینکه چه رشته‌ای بخوانید، آورده‌هایی غیرقابل انکار دارد: «قرار گرفتن در فضایی که اکثر نخبه‌های کشور در آن درس

عصر تراکتس

پروفایل

۷۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



می‌دهند و درس می‌خوانند، باعث می‌شود دیدگاهت به دنیا تغییر کند و ذهن پرورش یافته‌ای پیدا کنی. من در دانشگاه جسرارت تصمیم‌گیری، مهارت رهبری و اجرای پروژه یاد گرفتم و همیشه عضوانجمن‌های دانشجویی و صنفی می‌شدم و از این طریق فضایی را ایجاد می‌کردم که بتوانیم با بچه‌ها به بازدید کارخانه‌ها، مراکز صنعتی و پروژه‌های عمرانی و سدسازی و... برویم. همچنین در نشریه‌های دانشگاه نیز فعال بودم و روزنامه‌نگاری می‌کردم. در آن زمان مهم‌ترین نشریه دانشگاه، روزنامه شریف بود که از سال ۱۳۸۰ آغاز به کار کرد.

من در ۱۰۰ شماره اول آن مشارکت داشتم. سردبیر وقت آن در زمان ما، امروز مدیرعامل «خانومی» است. سایر دوستان نیز هر یک یا صاحب کسب‌وکاری هستند یا مهاجرت کرده‌اند. من کار تیمی کردن و به سرانجام رساندن پروژه‌های مختلف را در دانشگاه یاد گرفتم و اکنون که به گذشته فکر می‌کنم، می‌بینم بسیاری از مهارت‌هایم را در آن فضا به دست آورده‌ام. برای مثال وقتی از سال ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۴ با سمت جانشین مدیرمسئول مجله نامه مکانیک شریف که یک فصل نامه تخصصی - کاربردی در حوزه مهندسی مکانیک بود و در دانشکده مهندسی مکانیک منتشر می‌شد، فعالیت داشتم. آنجا بود که این فعالیت به من تعامل با دیگران و به چالش کشیدنشان را یاد داد. اینکه به واسطه این موقعیت می‌توانستم با برخی از افراد مهم مثل رئیس دانشگاه یا وزیر علوم صحبت کنم، اعتمادبه‌نفسم را تقویت می‌کرد. آن نشریه ظاهراً هنوز پابرجاست. برای من از جایی که بعد دیگر کسب‌نمره و معدل چندان مهم نبود و کار در نشریه و بازدیدهایی که می‌رفتیم، برایم اهمیت پیدا کرده بود. چون در عمل این دست فعالیت‌ها بود که به غنی شدن تجربه‌ی من و رویکردم به مسائل کمک می‌کرد. من هیچ‌وقت دانشجوی خیلی درسخوانی نبودم، اما ترم‌های آخر که درس‌ها تخصصی شده بود، بیشتر درس می‌خواندم و معدل هم بهتر شده بود. «او می‌گوید در مجموع وقتی به دوران کارشناسی‌اش فکر می‌کند، حس خوبی دارد و خاطرات خوبی از آن دوره برایش باقی مانده است: «من و دوستانم مجله نامه مکانیک شریف را هم که مدتی بود منتشر نمی‌شد، از نو به جریان انداختیم و در نهایت از آن دانشگاه فارغ‌التحصیل شدم. ارتباط من با دانشگاه صنعتی شریف، بعد از اتمام تحصیلات نیز ادامه داشت و در بین سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۷ یکی از اعضای هیئت‌امنای انجمن فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف بودم. همچنین به مدت یک سال (از سال ۱۳۸۵ تا سال ۱۳۸۶) نیز به عنوان کارشناس ارشد مرکز مطالعات تکنولوژی دانشگاه صنعتی شریف فعالیت می‌کردم. هنوز هم ارتباط من با این دانشگاه ادامه دارد و متناسب با علاقه‌ای که دارم با بخش‌های نوآوری این دانشگاه همکاری می‌کنم.»

◀ ادامه تحصیل در رشته MBA دانشگاه تهران

بعد از اتمام تحصیلات کارشناسی در دانشگاه صنعتی شریف، به او یک پیشنهاد کاری داده می‌شود که آن را می‌پذیرد و این پیشنهاد به اولین تجربه کاری جدی او تبدیل می‌شود: «پیش‌تر و در دوران کارشناسی کار اجرایی انجام داده بودم، ولی بیشتر در قالب کارهای فوق برنامه بود و هیچ‌وقت به صورت جدی مسئولیتی را به‌تنهایی نپذیرفته بودم، اما هم‌زمان با اتمام دوره کارشناسی من، کنفرانسی بین‌المللی با موضوع ساخت و تولید در دانشگاه تربیت مدرس با همکاری انجمن مهندسی ساخت و تولید ایران برگزار می‌شد که یکی از استادان مشترک میان این دانشگاه و دانشگاهی که من در آن درس خوانده بودم، به من پیشنهاد داد که مدیر اجرایی آن کنفرانس شوم و این اولین تجربه کاری جدی بود که من برای انجام دادنش حقوق می‌گرفتم. این کنفرانس در پاییز سال ۱۳۸۴ برگزار شد و به یاد دارم که دانشگاه پول خوبی هم برای اجرای آن به من داد. این پروژه یک سال طول کشید و بعد از آن به سربازی رفتم و سربازی ام هجده ماه طول کشید. دوره سربازی که تمام شد، کنکور کارشناسی ارشد دادم و با کسب رتبه ۱۰۲، وارد رشته MBA دانشگاه تهران (دانشکده مدیریت) شدم و از سال ۱۳۸۷ تا سال ۱۳۹۰ مشغول تحصیل در این رشته و دانشگاه بودم. اتفاق‌های سیاسی - اجتماعی سال ۱۳۸۸ باعث شد مدت کوتاهی دانشگاه و امتحانات به حالت تعلیق دربیاید و این اذیت‌کننده بود. من از سال ۱۳۸۶ که دوره سربازی‌ام تمام شد، هم‌زمان که درس می‌خواندم، به صورت جدی کار در صنعت را هم آغاز کردم.»

◀ رها کردن مهندسی مکانیک

مقصودلو که در دوره کارشناسی رشته مهندسی را انتخاب کرده بود، در مقطع کارشناسی ارشد تصمیم می‌گیرد وارد یک رشته شناور شود و مدیریت بخواند؛ اتفاقی که برای خیلی از هم‌دوره‌های او هم افتاده است؛ افرادی که به تقلید از گروه‌های مرجع زمانشان وارد رشته‌های مهندسی شده‌اند و سال‌ها بعد به سراغ رشته‌های هنر، علوم انسانی و مدیریت رفته‌اند تا

علاقیشان را دنبال کنند. با وجود این، مقصودلو می‌گوید انتخاب رشته مهندسی در دوره کارشناسی و تغییر رشته‌اش به مدیریت از سر اجبار نبوده و او در هر دو مقطع علاقش را دنبال کرده است: «ادامه تحصیل من در MBA بازاریابی به معنی تغییر رویکردم از مهندسی به علوم انسانی نیست؛ من هنوز هم مهندسی می‌کنم و تنها چیزی که تغییر کرده شاخه فعالیت من است. من از حوزه مهندسی مکانیک به حوزه فناوری اطلاعات آمده‌ام. من به کار کردن و تأثیرگذاری در سطح کلان علاقه دارم و این علاقه‌ام باعث شد فکر کنم که در حوزه مهندسی مکانیک آن چنان که باید موفق نخواهم بود و دیده نخواهم شد. در نتیجه، وارد حوزه فناوری اطلاعات شدم. اگر در رشته مهندسی مکانیک می‌ماندم، می‌بایست در بخشی از شرکت‌هایی نظیر ایران خودرو یا شرکت‌های عمرانی و تولیدی مشغول به کار می‌شدم و این چیزی نبود که من را راضی نگه دارد. حتی اگر شرکت‌داری می‌کردم یا وارد حوزه طراحی و ساخت هم می‌شدم، باز آن طور که باید از خودم راضی نبودم و دلم می‌خواست اثرگذارتر از این حرف‌ها باشم. دلم می‌خواست در آینده وقتی اسم پروژه‌های بزرگ ملی و شهری می‌آید، دیگران از من هم یاد کنند و بگویند بله، مقصودلو را می‌شناسیم. در نتیجه حوزه فعالیت خودم را تغییر دادم. از طرفی، با اتمام دوره تحصیل من در مقطع کارشناسی، تازه فناوری اطلاعات و تحول دیجیتال روند شده بود و مسیر الکترونیکی شدن کشور در حال شکل‌گیری بود و من دیدم اگر وارد این حوزه شوم، آینده بهتری خواهم داشت.»

◀ ورود به هلدینگ شمس تأمین

او که دانش خاصی در زمینه فناوری اطلاعات نداشت، تصمیم گرفت این حوزه را امتحان کند و وقتی از سربازی بازگشت، با سمت مدیر توسعه بازار وارد هلدینگ شمس تأمین (شرکت مدیریت صنایع نوین تأمین) شد؛ هلدینگی که توسط شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) ایجاد شده بود تا در حوزه فناوری‌های نوین فعالیت کند: «یکی از شاخص‌ترین پروژه‌های این هلدینگ در آن زمان، پروژه اپراتور سوم بود که بعداً به اپراتور رایتل تبدیل شد. من در آن یک سال و نیمی (از سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۸) که در این هلدینگ مشغول به کار بودم، متوجه شدم چقدر حوزه فناوری اطلاعات برایم جذاب است و در آنجا بود که با حوزه پرداخت هم آشنا شدم و این آشنایی از طریق تلاش‌هایی بود که به منظور اخذ مجوز پی‌اس‌پی برای رایتل انجام شد. همچنین پروژه کارت هوشمند سلامت تأمین اجتماعی که قرار بود کارت‌های دومنظوره هوشمند باشد و خدمات بانکی و سلامت در آن ارائه شود، یکی دیگر از مسیرهای آشنایی من با صنعت بانکداری الکترونیک و پرداخت بود. این داستان‌هایی که برایتان تعریف می‌کنم به سال ۱۳۸۷ برمی‌گردد. فکر می‌کنم آن مجوز بعدها باطل شد و با بیرون آمدن تیمی که مجوز را گرفته بود، دیگر کسی نبود که بپیگیرد کارهای اجرایی آن شود و رایتل هیچ‌وقت به یک پی‌اس‌پی تبدیل نشد. در این شرکت بود که من به حوزه فناوری اطلاعات علاقه زیادی پیدا کردم.»

◀ مدیرعاملی اتیک

مقصودلو اولین فعالیت حرفه‌ای خودش را از کنفرانس مهندسی ساخت و تولید دانشگاه تربیت مدرس در سال ۱۳۸۳ آغاز کرده و قرار گرفتنش در جایگاه مدیر اجرایی از او فرد حرفه‌ای تری در زمینه مدیریت ساخته است: «در آن ماجرا تا حد زیادی یاد گرفتم که چطور باید یک پروژه بزرگ را رهبری و هدایت کنم و مهارت‌هایی را که یک مدیر باید بلد باشد، به صورت عملی آموختم. این پروژه اولین کنفرانس بین‌المللی ساخت و تولید در کشور بود و برای منی که خیلی جوان بودم، کار آسانی هم نبود که مدیریت اجرایی آن را برعهده بگیرم. بعد از اتمام سربازی هم مدیر توسعه بازار هلدینگ شمس تأمین شدم. در سال ۱۳۸۸ و پس از تغییر تیم مدیریتی از شرکت شمس تأمین جدا شدم و به عنوان مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری فرامد فعالیت کردم که این همکاری تا سال ۱۳۹۲ نیز ادامه داشت. آن زمان، با همکاری شرکت فناپ، اتیک را تأسیس کردیم و آن را در اردیبهشت سال ۱۳۸۹ به ثبت رساندیم و گرچه از یک سال قبل تر فعالیتش را به عنوان کنسرسیوم آغاز کرده بود، اما در سال ۱۳۸۹ بود که رسماً به دیگران معرفی شد. در واقع من نماینده شرکت مدیریت فناوری فرامد در هیئت مؤسس و هیئت‌مدیره اتیک بودم و هم‌زمان معاون مالی و اقتصادی (از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۲) و بعد تا سال ۱۳۹۵ مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره شرکت توسعه فناوری‌های هوشمند اتیک پارس بودم که این شرکت وابسته به گروه مالی پاسارگاد و هلدینگ فناپ بود. چند ماه پس از تأسیس اتیک، با کمک رزومه سهامدارانمان یک پروژه بزرگ گرفتیم. در آن زمان عضو هیئت‌مدیره اتیک بودم، حسین تهرانی مدیرعامل بود که بعدتر با هم‌بین‌نت رفت و مدیرعاملی آنجا را برعهده گرفت. در واقع، از اینجا بود که همکاری من با گروه فناپ شروع شد و این ارتباط و همکاری تا آن حد پیش رفت که از سال ۱۳۹۲ و بعد از خداحافظی حسین تهرانی با شرکت، من مدیرعامل شدم و نزدیک ۳ سال در این سمت ماندم. در این شرکت دستاوردهای زیادی داشتیم که یکی از آنها، اجرای پروژه‌های بلیت الکترونیکی در شهرداری بعضی از شهرهای کشور بود.» آنها در آن سال‌ها ۶ شهر کشور را تحت پوشش بلیت الکترونیکی قرار دادند و فناوری کارت‌دسفایر را اولین بار به طور وسیع وارد ایران کردند که کارتی گران‌تر، یکپارچه‌تر و امن‌تر بود: «در اتیک بود که به حوزه فین‌تک علاقه‌مند شدم و فهمیدم چه دنیای جذاب و بزرگی دارد. اواخر حضورم در اتیک، کم‌کم اپلیکیشن موبایلی مان بر پایه NFC هم ایجاد شده بود و مردم مشهد می‌توانستند از طریق آن کارت‌هایشان را شارژ کنند. من از سال ۱۳۸۸ تا سال ۱۳۹۵، به مدت ۷ سال در اتیک در مسئولیت‌های مختلف ماندم و این ۷ سال نه تنها برای توسعه فردی من مفید بود، بلکه پروژه‌هایی را هم رقم زد که ماندگار شدند و من از اینکه در این پروژه‌های کلان در شهرهای کشور شریک بودم، احساس رضایت می‌کنم. به یاد دارم که در سال ۱۳۹۲ اولین سری تجهیز تاکسی‌های جزیره کیش به دستگاه کارت‌خوان را هم ما انجام دادیم. تعدادی دستگاه کارت‌خوان کره‌ای EB از یکی از پروژه‌های مربوط به شهر اصفهان اضافه آمده بود که با آنها تاکسی‌های این



گلابدره، سال ۱۳۸۳

جزیره را مجهز کردیم. آن زمان تازه استفاده از اینترنت رایتل در کیش ممکن شده بود و ما از سیم‌کارت‌های 3G این اپراتور برای کارت‌خوان‌ها استفاده کردیم تا تراکنش‌ها انجام شود. ما پی‌اس‌پی نبودیم و این پروژه را با بانک گردشگری جلو بردیم.»

◀ ورود به فرناک و فاوای شهرداری

مقصودلو توضیح می‌دهد که بعدها وقتی استراتژی‌های فناپ تغییر کرد، اتیک نیز در شرکت پی‌اس‌پی فناپ ادغام شد که کار درستی هم بوده، اما باعث جابه‌جایی مقصودلو و ورودش به شرکت بازگانی فناپ شد: «در سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۶، هم مدیرعامل شرکت حصین افزار پردیس که یک شرکت مشترک میان هلدینگ فناپ و هلدینگ حصین قشم بود و هم عضو هیئت‌مدیره شرکت پاسارگاد فرناک آر‌یان شدم. دو سالی را در این مسئولیت‌ها سپری کردم و تا اواخر سال ۱۳۹۶ در آنجا بودم. مادر فرناک روی واردات سرور، سوئیچ، ذخیره‌ساز، فایروال، کامپیوتر، پرینتر و از این قبیل محصولات متمرکز بودیم و من در آنجا بازگانی را بیشتر یاد گرفتم و با قوانین و فرایندهای واردات و ارزش در کشور آشنا شدم و دامنه‌تعاملاتم گسترده‌تر شد. هم‌زمان که در فرناک مشغول به کار بودم، ارتباطم با حوزه فین‌تک را هم حفظ کرده بودم و عضو هیئت‌مدیره چند شرکت فین‌تکی هم بودم و این حفظ ارتباط خیلی برایم مهم بود. در آن زمان در سمت رئیس هیئت‌مدیره شرکت ریتون سامانه‌پارسه مشغول فعالیت بود. اواخر سال ۱۳۹۶ که محمد فرجود وارد شهرداری تهران شد و کار خودش را در سمت مدیرعامل سازمان فاوای شهرداری تهران آغاز کرد، به من گفت که می‌توانم به او بپیوندم و من هم چون قبلاً در شرکت اتیک با شهرداری‌ها کار کرده بودم و از چند چگون کار در این سازمان اطلاع داشتم، پیشنهاد او را قبول کردم و پس از صحبت‌هایی که بین ما شکل گرفت، به این نتیجه رسیدیم که روی ایده شهر هوشمند متمرکز شویم.»

◀ پیگیری ایده شهر هوشمند

او که در ابتدا به صورت پاره‌وقت در کنار فرجود فعالیت می‌کرد، در نهایت از فناپ استعفا کرد و به طور کامل به شهرداری پیوست: «من و فرجود در هلدینگ شمس تأمین هم با یکدیگر کار کرده بودیم و زمانی که فرجود به سازمان فاوای شهرداری رفت، از من هم دعوت کرد به آنجا بروم. من کارم در فاوای شهرداری را ابتدا به صورت پاره‌وقت آغاز کردم و وقتی دیدم باید تمام‌وقت در آنجا باشم، از فناپ استعفا کردم و اواخر سال ۱۳۹۶ رسماً به شهرداری پیوستم و تا بهمن‌ماه سال ۱۴۰۰ در آنجا ماندم. بخش زیادی از فعالیت‌های مادر شهرداری هم‌زمان شده بود با همه‌گیری کووید و تغییر شهردارهای شهر تهران. من هم‌زمان که در فاوای شهرداری فعالیت می‌کردم، ابتدا از سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ رئیس هیئت‌مدیره مؤسسه رایانه‌شهر تهران و بعد از سال ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۰ عضو هیئت‌مدیره شرکت کنترل ترافیک تهران هم بودم. در فاوای شهرداری تهران، با توجه به سیاست‌ها و رویکردی که شهردار وقت درباره هوشمندسازی شهر تهران داشت، به فکر پیگیری تحول دیجیتال در شهرداری تهران و تغییر نحوه خدمت‌رسانی به شهروندان در قالب دیجیتال و هوشمند شدن خدمات افتادیم. شاید بتوان گفت یکی از اتفاقات خوبی که در این بازه رخ داد، اجرای برنامه تهران هوشمند بود که شامل بیش از ۴۰ پروژه در راستای هوشمندسازی شهر تهران (هم در تغییر ساختار شهرداری و هم در بخش ارائه خدمات به شهروندان) بود. یکی از پروژه‌های تهران هوشمند، پروژه تهران من بود که خدمات مختلفی را در قالب یک اپلیکیشن جامع و یکپارچه به شهروندان ارائه می‌داد و از طرفی هم مجهز به کیف پول جامع شهری شده بود. به نظر من، این پروژه طرح موفق بود و نمی‌دانم چرا تیم جدیدی که آمد تغییر رویه داد و به سمت شهردار رفت.»

مهرتراکتس

پروفایل

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



بداند روی من تأثیرگذار بوده و از اینکه امروز در تفتا با او کار می‌کنم، بسیار خوشحالم. شهاب جوانمردی، مدیرعامل فناپ، نیز از دوستان خوب من است و زمانی رئیس من بوده و از او چیزهای زیادی یاد گرفته‌ام و کمک کرده است. من از او حمایت‌گری و شرکت‌داری را یاد گرفته‌ام. مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد، نیز یکی دیگر از افراد تأثیرگذار در زندگی من بوده است. من مدل مدیریت کردن او را در دورانی که در گروه فناپ بودم، می‌پسندیدم. حمایت‌های او از روند دیجیتالی شدن صنعت بانکی کشور فوق‌العاده است و به نظر من، اگر فناپی وجود دارد، به مدد حضور اوست. در حال حاضر نیز در حال یاد گرفتن از مرتضی ترک تیریزی رئیس هیئت‌مدیره بانک تجارت هستیم. او الگوی بسیار خوبی است؛ سعه صدر بالایی دارد و فرد باسوادی است و نظرهای ارزشمندی در حوزه کاری خود دارد.»

◀ به مهاجرت فکر نکرده‌ام

مقصودلو می‌گوید که بیشتر رفقایش از ایران رفته‌اند و وضعیت طوری است که وقتی به قصد مسافرت از ایران خارج می‌شود، نیازی نیست به هتل برود. با وجود این، کمتر به مهاجرت فکر کرده است و فکر می‌کند با ماندن در ایران خوشحال‌تر است: «افرادی را که می‌روند درک می‌کنم. اینکه شما در جامعه‌ای زندگی کنید که اقتصاد نابسامانی دارد و برخی آزادی‌ها هم اصلاً وجود ندارد، به این معنا است که عموم مردم در رفاه نیستند و این ناراحتی عمومی، حتی اگر شما به لحاظ فردی هم بتوانی به خود شکوفایی بررسی، باعث نارضایتی‌ات می‌شود. شاید اگر کشور به نحو بهتری اداره می‌شد و رفاه عمومی فراگیرتر بود، بسیاری از نخبگانی را که از ایران رفته‌اند از دست نمی‌دادیم. ما کشورهایی دیگر را دیده‌ایم و می‌دانیم که فقیر و غنی در همه جای دنیا وجود دارند، اما در حال حاضر در کشور ما تعداد فقرا خیلی زیاد شده و از آن سطح معقولی که برای یک زندگی نرمال وجود دارد، پایین تر رفته‌ایم.»

◀ همیشه در دسترسم

او در این سال‌ها درس‌های مدیریتی آموخته که به نظرش ممکن است به درد دیگرانی که تازه وارد فعالیت‌های کاری و جدی شده‌اند، بخورد: «خوب گوش دادن به حرف دیگران در محل کار و در دسترس همکاران بودن، مسئله مهمی است؛ من سعی می‌کنم هر زمان که یکی از نیروها درخواست کند، با او جلسه بگذارم و ببینم که مشکلش چیست. گاهی اوقات هم مشکلی وجود ندارد و افراد ایده‌ای دارند که می‌خواهند آن را با مدیرشان در میان بگذارند. حرف آخر را هم اول می‌زنم و وقت و انرژی افراد را تلف نمی‌کنم. علاوه بر این، وقتی رادر جلساتی که فکر می‌کنم بی‌نتیجه است صرف نمی‌کنم و سعی می‌کنم از وقتی که دارم نهایت بهره‌ر را ببرم. من مدام در حال فکر کردن و جمع‌بندی عمل‌کردم هستم و برای هر روزم برنامه مشخصی دارم. این برنامه‌ریزی به من هدف و امید می‌دهد. علاوه بر این، ایده‌هایی را که به ذهنم می‌رسد با دیگران به اشتراک می‌گذارم، چون من که تا ابد در هیچ شرکتی نمی‌مانم و تا هستم باید تغییر ایجاد کنم.»

طبق گفته‌های مقصودلو، آنها در آن ۴ سال و نیم، ۶۰ پروژه اجرا کردند: «همین که توانستیم مفاهیم نوین هوشمندسازی و تحول دیجیتال را وارد ادبیات شهرداری کنیم، یعنی موفق بوده‌ایم. ما بین شهرداری و فین‌تک‌ها ارتباط برقرار کردیم و از روند دیجیتالی شدن بعد از ویروس کرونا تا جایی که ساختار اجازه می‌داد، بهره بردیم. در این ۴ سال و نیم، شهرداری تهران ۴ شهردار عوض کرد و با توجه به اینکه در زمان شهردار چهارم احساس کردیم که دیگر مثل سابق دستمان برای کار کردن و خلق ارزش باز نیست، از آنجا خارج شدیم. سپس، من و محمد فرج‌وردی بانک تجارت شدیم و من عضو هیئت‌مدیره هلدینگ تفتا (هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت) شدم.»

◀ تحول دیجیتال بانک تجارت

او در حال حاضر در بانک تجارت مشغول به کار است و عضو هیئت‌مدیره هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا) است: «من از آن دسته آدم‌هایی نیستم که علاقه زیادی به عوض کردن مدام محل کار داشته باشم و در تمام این سال‌ها تا جایی که احساس کرده‌ام هنوز در فضا تأثیرگذارم یا آن فضا هنوز برای من آورده‌ای دارد، جا به جا نشده‌ام و در همه شرکت‌ها حدود ۳ یا ۴ سال مانده‌ام. من ۱۶ سال است که در بازار کار مشغول فعالیتیم و همیشه سعی کرده‌ام با برنامه پیش بروم. وقتی هم به تفتا آمدم، سعی کردم از همان اول برنامه‌ای داشته باشم. بانک تجارت با اینکه بانکی نسبتاً سنتی است، اما از ایده‌های جدید غافل نبوده و این امر کار ما را راحت‌تر می‌کرد. با وجود این، کم‌وکاستی‌هایی هم وجود داشت که تا حد خوبی برطرف شده است. ما در ۲ سال گذشته با شعار تحول دیجیتال و بانکداری دیجیتال کار کرده‌ایم و در تلاشیم در بانک تجارت زیرساخت‌های خدمات تمام‌دیجیتال را فراهم کنیم. ما هلدینگ هستیم و برعکس فعالیتیمان در شهرداری که پرتفوی از پروژه‌ها وجود داشت، باید از طریق شرکت‌داری کارهایمان را جلو ببریم. بانک تجارت در حوزه بانکداری خرد کمتر فعال بود و به همین منظور در سال ۱۴۰۱ معاونت بانکداری شخصی را ایجاد کرد. به دلیل همین تغییر رویکرد است که فین‌تک‌هایی نظیر دیجی‌پی کنار ما قرار گرفته‌اند. پروژه مهاجرت گر بانک (Core Banking) هم در همین مدت به ثمر رسیده که شاید مهم‌ترین اقدام گروه هلدینگ تفتا و به‌ویژه شرکت تاتا بوده است. این پروژه بار اجرایی سنگینی برای هلدینگ تفتا دارد و امیدواریم که به خوبی به اتمام برسد.»

◀ افراد تأثیرگذار زندگی

بسیاری از مادر مسیر زندگی مان با افرادی روبه‌رو می‌شویم که مسیر زندگی ما را تغییر می‌دهند و از آنها چیزهایی می‌آموزیم که توشه‌ها را همان خواهد شد. مقصودلو نیز در مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای اش با این دست آدم‌ها روبه‌رو بوده و از آنها تأثیر گرفته است: «اولین فردی که چیزهای زیادی به من یاد داد، سعید سهراب‌پور بود؛ او رئیس دانشگاه صنعتی شریف بود و من به دلیل فعالیت در شورای صنفی و نشریه‌های دانشگاه، او را بیشتر از بقیه دانشجویها می‌دیدم. او مردی متین و محترم بود و روش‌های مدیریتی که برای اداره دانشگاهی به آن بزرگی به کار می‌بست، برایم جالب بود. او به درستی تشخیص می‌داد که کی و کجا باید عصبانی شود، مهربان باشد و همین باعث شده بود که بین بچه‌ها و همکارانش به فردی دوست‌داشتنی و محترم تبدیل شود. در حوزه فین‌تک نیز از سال ۱۳۸۶ به بعد که با ناصر حکیمی آشنا شدم، چیزهای زیادی از او آموختم و همیشه در همایش‌هایی نظیر همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با دقت به حرف‌هایش گوش می‌دادم. دلم می‌خواست به اندازه او بدانم و بتوانم مسائل را تحلیل کنم. نمی‌دانم چقدر به این موضوع نزدیک شدم، اما او بدون اینکه



بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
CENTRAL BANK OF THE ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN

خلق ارزش
در بانک‌ها با
رشد بودجه
فناوری اطلاعات

بودجه‌های اختصاص یافته به فناوری اطلاعات در بانک‌ها معمولاً به عواملی مانند اندازه بانک، استراتژی کسب‌وکاری و ریسک‌ها و نیازهای فناوری آنها وابسته است. با توجه به اینکه فناوری اطلاعات با نوآوری ارتباط مستقیمی دارد، میزان این بودجه و حرکت بانک به سمت نوآوری حائز اهمیت است. به‌طور کلی نیز توسعه فناوری اطلاعات، نوآوری و فناوری در بودجه بانک‌ها با چالش‌هایی روبه‌رو است. به عقیده فعالان یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در این مسیر به نگاه مدیران ارشد به این حوزه برمی‌گردد که بسیاری سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری اطلاعات را هزینه‌ای اضافی می‌دانند. در پرونده تنظیم‌گری این شماره از عصر تراکنش در گفت‌وگو با فعالان صنعت بانکی کشور به میزان بودجه بانک‌ها در بخش فناوری اطلاعات و تأثیری که در نوآوری بانک‌ها دارد، پرداختیم.

تنظیم‌گری

تزریق نقدینگی به بخش فناوری اطلاعات سرمایه گذاری است، نه هزینه



زهرا قربانی

خلق ارزش در کسب و کار صنعت بانکداری رابطه مستقیمی با توسعه و تقویت فناوری اطلاعات در این صنعت دارد و از طرف دیگر میزان هزینه کرد در بخش فناوری اطلاعات تأثیر مستقیمی بر سودآوری دارد. به نحوی که طبق نتایج مطالعه مؤسسه گارتنر، در ازای تخصیص هر ۵ درصد از بودجه کل به بخش فناوری اطلاعات سود حاصله در حوزه بانکداری تا ۲۴ درصد افزایش می یابد. در این میان سؤال این است که در ایران سهم بخش فناوری اطلاعات از بودجه بانک ها چقدر است؟ در این گزارش، این موضوع را بررسی کرده ایم و نظر کارشناسان را پرسیده ایم. فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک؛ مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه؛ رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت؛ محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت، حسام حبیب اله، معاون فناوری اطلاعات بانک شهر و احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ بهپویان هوشمند امید در این گفت و گو نگاهی به بودجه اختصاص یافته به فناوری اطلاعات در بانک ها داشته اند و از تأثیر آن بر نوآوری صحبت کرده اند. ۲۰۲۴ نوید یک سال برجسته در صنعت بانکداری و مالی را می دهد که با تغییرات و تحولات بسیاری همراه خواهد بود. از آنجا که حتی تغییرات کوچک در فناوری هم می تواند چالش های مهمی ایجاد کند، به روز ماندن و همگام بودن با آخرین روندها ضروری است؛ از همین رو، بدیهی است که برای تحقق این امر و ایجاد تغییرات و در نهایت حرکت به سوی بانکداری دیجیتال، بانک ها باید بودجه ای مناسب به بخش فناوری اطلاعاتشان اختصاص دهند. در ادامه این گفت و گوها را می خوانید.



۲۰ درصد کفایت نمی کند

فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات این بانک توضیح می دهد که اگر در پست بانک، هر دو بودجه سرمایه ای و جاری (فقط بخش مالی و اداری) را در نظر بگیریم، بودجه اختصاص یافته حدوداً رقمی معادل با ۲۰ درصد به نسبت کل است: «من فکر می کنم برای توسعه و حرکت به سمت اهداف بالاتر این رقم حداقل باید به ۴۰ درصد برسد، زیرا به نظر می رسد رقم فعلی کفاف بخش فناوری اطلاعات در بانک را نمی دهد، همچنین در بحث امنیت و زیرساخت های آن هنوز راهی بسیار طولانی در پیش است و کار زیادی در کشور انجام نشده است.»

او درباره تأثیر بودجه بر نوآوری در بخش فناوری اطلاعات نیز صحبت می کند. به گفته بهمنی، بدون سرمایه گذاری و بدون آموزش و تجربه تکنولوژی های جدید امکان نوآوری و بهره برداری وجود ندارد و خلاقیت همواره در دانش پذیری همراه با تجربه حاصل می شود، پس قطعاً اختصاص بودجه مناسب تأثیر بسزایی بر نوآوری در فناوری

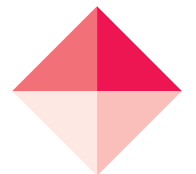
اطلاعات دارد، هرچند عوامل مهم دیگری نظیر قوانین و الزامات بالادستی و نظام حقوق و دستمزد هم وجود دارد که باعث تفاوت چابکی میان فین تک ها و بخش فناوری اطلاعات بانک ها شده است: «الزامات بالادستی و قوانین مربوط به حقوق و دستمزد، بانک ها، به ویژه بانک های دولتی را محصور می کند.»

بهمنی معتقد است بین سرمایه گذاری در فناوری و سودآوری در بانک ارتباطی مستقیم وجود دارد و تجربه سال ها نگهداری و به روز رسانی سامانه ها و زیرساخت ها این موضوع را نشان می دهد. در برخی از مقالات مرتبط قید شده است که صرف هزینه ۵ درصدی در فناوری، سودآوری را تا ۲۰ درصد افزایش می دهد. او با بیان این موارد می گوید: «پس بین سرمایه گذاری در بخش فناوری اطلاعات و سودآوری، ارتباط مستقیمی وجود دارد، ولی

نیاز صنعت بانکداری به منابع مالی برای حرکت به سمت فناوری اطلاعات

تخصیص بودجه مناسب به بخش فناوری اطلاعات اهمیت بسیار بالایی در رشد درآمدی بانک دارد و مقدمات حرکت به سوی بانکداری دیجیتال را فراهم می کند. در دو سال گذشته به کرات درباره نئوبانک و بانکداری دیجیتال از مدیران بانکی کشور شنیده ایم. با توجه به اینکه در حوزه نئوبانک و بانکداری دیجیتال، ارائه خدمات بانکی بر بستر فناوری اطلاعات الزامی است، بنابراین بحث تخصیص بودجه مناسب به بخش فناوری اطلاعات در این مقوله موضوعی محوری و مهم است. صنعت بانکداری، نسبت به سایر صنایع آمادگی و پیشتازی بیشتری برای حرکت به سمت فناوری اطلاعات دارد. در همین راستا به تازگی مؤسسه تحقیقاتی گارتنر گزارشی منتشر کرده و در آن رشد هزینه های فناوری اطلاعات در خاورمیانه و شمال آفریقا را در سال ۲۰۲۴ پیش بینی کرده است.

بر اساس این گزارش، هزینه های فناوری اطلاعات در خاورمیانه و شمال آفریقا در سال گذشته ۰.۰۹ درصد رشد داشته است، اما این رقم در سال ۲۰۲۴ به ۴ درصد می رسد. همچنین این گزارش پیش بینی کرده که هزینه رشد توسعه نرم افزار و خدمات فناوری اطلاعات در منطقه آفریقا و خاورمیانه به ترتیب افزایشی ۱۲.۰۳ و ۱۱.۰۱ درصدی داشته باشند. آمارها حاکی از این است که در سال جدید با موجی از توسعه و نوآوری مواجه خواهیم بود و به الطبع ایران نیز دچار این موج خواهد شد، بنابراین نیازمند سرمایه گذاری بیش از پیش در فناوری اطلاعات است.



ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران



فرهاد بهمنی، عضو اجرایی هیئت مدیره و معاون فناوری اطلاعات پست بانک

چالش‌ها و مشکلاتی مانند دیدگاه نادرست مدیریتی باعث می‌شود برخی مدیران صرف هزینه در فناوری اطلاعات را صرفاً نوعی هزینه بدانند، نه سرمایه‌گذاری. این مدیران ارتباط مستقیم بین سودآوری و فناوری را نمی‌بینند و فکر نمی‌کنند که اگر فناوری نباشد هیچ کدام از سودآوری‌ها وجود نخواهد داشت؛ درکل، متأسفانه هنوز این ارتباط به اندازه کافی درک نشده است. سرمایه‌گذاری در حوزه سخت‌افزار نسبت به حوزه‌هایی مانند نرم‌افزار و امنیت ملموس‌تر است. تمایل به تخصیص بودجه و سرمایه‌گذاری روی نرم‌افزار و امنیت به این دلیل که کارایی به اندازه کافی درک نشده، کمتر است.»

◀ بازنگری در تخصیص بودجه فناوری اطلاعات اجتناب‌ناپذیر است

مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات در این بانک می‌گوید در حال حاضر این بودجه را به صورت درصدی نمی‌توان اعلام کرد: «با توجه به این موضوع که کسب‌وکار بانک‌ها تغییر کرده و کاملاً بر پایه فناوری اطلاعات قرار گرفته است، معمولاً برای هر نیازی که از سوی فناوری اطلاعات مطرح شود و هیئت‌مدیره بانک آن را تأیید کند، بودجه اعطا می‌شود.»

جعفریان معتقد است الگوی مصرف بودجه در حوزه فناوری اطلاعات در حال تغییر است؛ به عبارتی بانک‌های کشورهای توسعه‌یافته در حال تعریف الگوی جدیدی برای مصرف بودجه‌شان در این زمینه‌اند. اگر این الگوی جدید در بانک‌های کشور ما نیز اجرا شود، قطعاً بودجه بیشتری لازم خواهد بود: «اگر بخواهیم کسب‌وکار بانک را تغییر دهیم و به بانک به چشم یک سازمان فناوری اطلاعاتی که سرویس‌های بانکی ارائه می‌دهد نگاه کنیم، بودجه فعلی پاسخ‌گو نخواهد بود. اکنون دیدگاه معمول، براساس همان نگرش بانکداری سنتی است. فرض کنید همان خدماتی که در بانکداری سنتی به مشتریان ارائه می‌شود الکترونیکی شود. در این شرایط، نوع نگاه ما تغییر چندانی نکرده است. لذا در راستای حرکت به سمت تحول دیجیتال، بازنگری در تخصیص بودجه فناوری اطلاعات اجتناب‌ناپذیر است.»

معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه با اشاره به عواملی که باعث موفقیت فین‌تک‌ها نسبت به بانک‌ها در ایران می‌شود، توضیح می‌دهد: «بدیهی است که بودجه در نوآوری تأثیرگذار است، اما بودجه بانک‌ها در بخش فناوری اطلاعات قابل مقایسه با فین‌تک‌ها نیست.

دلایل مختلفی در رشد فین‌تک‌ها و در تولید سرویس‌های آنها تأثیرگذار است. به طور مثال فین‌تک‌ها در عین حفظ کیفیت و افزایش تنوع سرویس‌های مالی توانسته‌اند هزینه‌هایشان را کاهش دهند. ضمن اینکه، کاهش حجم بوروکراسی و شکستن محدودیت جغرافیایی و زمانی نیز از دیگر عوامل تأثیرگذار بر این موضوع است. همچنین توانمندی هوشمند فین‌تک‌ها در ارزیابی خطرهای پذیرفتن ریسک‌های احتمالی باعث شده آنها از بانک‌ها پیشی بگیرند، لذا بودجه تنها عامل مؤثر نیست.»

◀ فناوری اطلاعات، هزینه یا سرمایه‌گذاری؟

کمبود بودجه قطعاً جلوی نوآوری بانک‌ها را می‌گیرد. جعفریان با بیان این موضوع می‌گوید اکنون نوآوری‌ها، با توجه به الگوهای جدید بانک‌ها در صنعت بانکی در حال شکل‌گیری‌اند و به تبع سرویس‌های جدیدی هم در حوزه بانکی خلق می‌شود: «تولید این خدمات و سرویس‌های مالی جدید که قرار است در حوزه

بانکداری دیجیتال به مشتریان ارائه شود نیازمند بودجه ویژه‌ای است. اگر امنیت را از فناوری اطلاعات جدا نبینیم و کسب‌وکار بانک را به امنیت اطلاعات گره بزنیم، امنیت اطلاعات هم بودجه خاص خودش را خواهد داشت، اما فعلاً در این زمینه کاستی‌ها و کمبودهایی دیده می‌شود.» به گفته جعفریان، رابطه مستقیمی بین خلق ارزش در کسب‌وکار بانکی و توسعه و تقویت فناوری اطلاعات وجود دارد. او با اشاره به این موضوع توضیح می‌دهد: «اگر بانک را یک سازمان فناوری اطلاعات بدانیم که خدمات بانکی ارائه می‌دهد، قطعاً این ارتباط را درک می‌کنیم و بودجه‌ای مناسب به آن اختصاص می‌دهیم. در برخی از بانک‌های کشور فناوری اطلاعات را بخشی هزینه‌زا می‌بینند و آن را اصل کسب‌وکار نمی‌دانند، در صورتی که در بانک‌های بزرگ دنیا بیش از ۴۰ درصد بودجه‌شان را به فناوری اطلاعات اختصاص می‌دهند.»

◀ تحریم، بزرگ‌ترین محدودیت فناوری اطلاعات

رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت، نیز با اشاره به نسبت بودجه فناوری اطلاعات این بانک به کل آن، توضیح می‌دهد: «پیش‌بینی و دریافت بودجه بخش فناوری اطلاعات نسبت به هزینه‌کرد در سال‌های مختلف از بانک متفاوت بوده است، اما هیچ‌گاه مشکل محدودیتی در دریافت بودجه نداشتیم. بزرگ‌ترین محدودیت ما در بخش فناوری اطلاعات تحریم‌هاست. تحریم‌ها و افزایش قیمت دلار باعث می‌شود تأمین‌کنندگان با ضرر مواجه شوند و اغلب خریدهای بانک با صرف زمان طولانی و هزینه و جریمه‌های سنگین برای بازیگران تمام شود. خیلی مواقع تنگنای تحریمی و افزایش قیمت دلار، باعث شده کالاها و تجهیزاتی که حتی بانک روی آنها سرمایه‌گذاری کرده و بودجه هم برای آنها دارد، تأمین نشوند.»

به گفته لطفی آذر، مسئله سرویس‌های بخش فناوری اطلاعات حیاتی است و با زندگی مردم در پیوند است. پس در نهایت نمی‌توان هزینه نکرد: «ما در شرایطی نیستیم که بانک بخواهد در هزینه‌های زیرساختی‌اش کوتاهی کند. با توجه به لزوم تداوم کسب‌وکار، بعید می‌دانم بانکی باشد که ریسک کند و در خرید تجهیزاتی به دلیل نداشتن منابع کوتاهی کند.»

یقیناً بودجه برای سرمایه‌گذاری روی نوآوری در فناوری اطلاعات بانک‌ها تأثیرگذار است، اما

مهم‌تر از سرمایه‌گذاری وجود افراد نخبه برای نوآوری لازم است. او با بیان این موضوع می‌گوید: «بر همین اساس در شرایط فعلی به نیروهای انسانی متخصصی نیاز داریم که در نوآوری به بانک‌ها کمک کنند

و ایده‌های نو ارائه دهند، زیرا بانک نمی‌تواند پیشاپیش روی ایده‌های نو سرمایه‌گذاری کند.» معاون فناوری اطلاعات بانک ملت در ادامه با اشاره به

رسول لطفی آذر، معاون فناوری اطلاعات بانک ملت

۵۶

بهمنی: بین سرمایه‌گذاری در بخش فناوری اطلاعات و سودآوری، ارتباط مستقیمی وجود دارد، ولی چالش‌ها و مشکلاتی مانند دیدگاه نادرست مدیریتی باعث می‌شود برخی مدیران صرف هزینه در فناوری اطلاعات را صرفاً نوعی هزینه بدانند، نه سرمایه‌گذاری

مجید جعفریان، معاون فناوری اطلاعات بانک سرمایه

مهرتراکتس

تنظیم‌گری

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

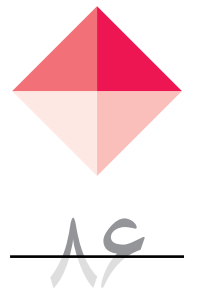
چابکی فین تک‌ها نسبت به بانک‌ها توضیح می‌دهد که فین تک‌ها دامنه فعالیتشان نسبت به بانک‌ها محدودتر است، پس طبیعتاً چابک‌تر عمل می‌کنند. همچنین سیاست‌های حاکمیتی و امنیتی در بانک‌ها بیشتر است که این مسئله محدودیت‌های زیادی ایجاد می‌کند: «فین تک‌ها آزادانه‌تر و باریک‌بالاتری نسبت به موضوعات امنیتی و حاکمیتی عمل می‌کنند بنابراین چابک‌ترند.»

لطفی آذر در پایان با اشاره به رابطه سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات و کسب سود از آن می‌گوید: «ما تا به امروز، از سرمایه‌گذاری روی فناوری اطلاعات، نتیجه مثبتی گرفته‌ایم. ما در حوزه فناوری پیشرو هستیم و هیئت‌مدیره بانک از سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات واهمه ندارد. من فکر می‌کنم بانک‌های دیگر هم باید به همین شکل آزادانه در حوزه آتی عمل کنند.»

◀ لزوم رشد سالانه بودجه فناوری اطلاعات در نسبت با کل

براساس صورت‌مالی بانک شهر در سال ۱۴۰۱ به نظر می‌آید که درصد بودجه فناوری اطلاعات به نسبت کل هزینه‌های اداری و عمومی عددی معادل با ۱۸ تا ۱۹ درصد باشد. حسام حبیب‌اله، معاون فناوری اطلاعات بانک شهر، با اشاره به بودجه فناوری اطلاعات در این بانک می‌گوید: «برآورد می‌شود که نسبت درصد بودجه محقق شده فناوری اطلاعات به کل بودجه بانک در سال ۱۴۰۲ بین ۳ تا ۴ درصد رشد کرده باشد. اما به‌طور کلی نمی‌توان یک عدد و نسبت واحد را به‌عنوان نسبت مطلوب در نظر گرفت، زیرا هر بانکی شرایط ویژه خودش را دارد و تعیین کردن یک عدد ثابت منطقی نیست، اما وابستگی خدمات بانکی به زیرساخت فناوری اطلاعات و نرم‌افزارها و حوزه ICT روزبه‌روز در حال افزایش است و شاید بهتر است بگوییم بانک‌ها باید هر سال نسبت به گذشته سهم بودجه فناوری اطلاعات از کل بودجه بانک را افزایش دهند و این نسبت بزرگ‌تر شود. درواقع ضروری است که همپای افزایش هزینه‌های عمومی کل بانک، سهم هزینه‌های فناوری اطلاعات هم از کل هزینه بانک افزایش یابد تا بانک رو به رشد و متریقی باشد. البته بهتر

مهرتراکتس



ASARETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

است به جای هزینه بگویییم سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات، زیرا این سرمایه‌گذاری به سود آینده بانک و برندینگ بانک است.»

او درباره تأثیر کم بودن بودجه فناوری اطلاعات بر نوآوری نیز صحبت می‌کند: «هرچه جلوتر می‌رویم، قطعاً روش‌های جدیدتر و آسان‌تری بر بستر فناوری اطلاعات و در صنعت بانکی و پرداخت الکترونیک خلق می‌شود و مردم هم به‌مرور بیشتر با این روش‌ها آشنا می‌شوند و از آنها استفاده می‌کنند. ضریب نفوذ استفاده از ابزارهای دیجیتال در ایران باروندی تصاعدی در حال افزایش است. پس روزه‌روز مردم بیشتری از ابزارهای دیجیتال استفاده می‌کنند. در داخل بانک‌ها هم آمادگی بیشتری نسبت به گذشته برای استفاده از زیرساخت فناوری اطلاعات ایجاد شده، پس بدیهی است که اگر بانک بودجه مناسبی به فناوری اطلاعات اختصاص ندهد، در این ابزارها و زیرساخت‌ها نوآوری ایجاد نشود و بانک به‌مرور سهمش را در بازار از دست دهد.»

حبیب‌اله معتقد است فین تک‌ها شرکت‌هایی هستند که تکنولوژی را با فایننس ترکیب کرده‌اند و موضوع فعالیتشان استفاده از ابزارهای فناورانه برای ارائه ابزارهای نوآورانه مالی است: «در این شرکت‌ها تمام بودجه صرف فناوری اطلاعات می‌شود. شرکت‌های فین تکی روزه‌روز رشد بیشتری را تجربه می‌کنند، زیرا آنها در مسیر رشد و تقویت جامعه‌ای در حرکت‌اند که به دنبال استفاده بیشتر و بهتر از فناوری اطلاعات است. هرچه منابع بیشتری صرف زیرساخت فناوری اطلاعات شود امکان بروز خلاقیت بالا می‌رود و روش‌ها و ابزارهای بیشتری برای خدمت‌دهی به مردم ایجاد می‌شود.»

بخش قابل توجهی از هزینه‌های بانک‌ها مربوط به حوزه منابع انسانی است. بنابراین اگر از ابزارهای فناورانه استفاده کنیم، بهره‌وری را در حوزه منابع انسانی به شدت ارتقا می‌دهیم. او با بیان این موضوع می‌گوید: «هرچه بانک به ابزارهای فناوری اطلاعات مجهز شود احتمال سهم گرفتن و بزرگ شدنش افزایش می‌یابد. در نگاه سنتی بانکداری، بزرگ شدن بانک یعنی افزایش نیرو و تعداد شعب، اما رویکرد نوین بانکداری این طور نیست، با وجود اینکه هنوز نگاه بانکداری سنتی در کشور حاکم است، ولی در آینده تعداد شعب و نیرو ملاک نخواهد بود و ابزارها و زیرساخت‌های فناوری اطلاعات هستند که می‌توانند باعث بزرگ شدن سهم بازار بانک در بازه زمانی کوتاه‌تر و با هزینه کمتر شوند و تعداد مشتریان را افزایش دهند. این اتفاق‌ها فقط و فقط از مسیر فناوری اطلاعات محقق می‌شود. ضمن اینکه در همین مسیر است که استفاده از روندهایی مثل هوش مصنوعی در حوزه نوآوری باعث شخصی‌سازی بهتر خدمات و محصولات برای مشتریان می‌شود که در نهایت وفاداری آنها به خدمات بانک و ایجاد درآمد پایدار بانک را میسر می‌کند.»

درآمد بانک به دو دسته مشاع و غیرمشاع تقسیم می‌شود. درآمد مشاع بانک، درآمدی است که مشتریان و بانک با هم در آن شریک هستند و درآمد غیرمشاع، کارمزدهای بانک است که به واسطه خدماتی که بانک ارائه می‌دهد، از مشتریان گرفته می‌شود. حبیب‌اله با بیان این موضوع می‌گوید: «کارمزد، ناشی از خدمت جدید و نوآورانه است، پس بانک هرچه خدمات بهتر و متنوع‌تری ارائه دهد می‌تواند کارمزدهای بیشتری و متنوع‌تری بگیرد و مشتریان را رغبت‌تر خواهند بود که برای خدمات نوآورانه‌ای که دریافت می‌کنند، به بانک کارمزد بپردازند و بانک از این طریق سودآورتر شود.»

◀ هزینه‌های دلاری، درآمد ریالی

محمد صادقی، مدیرعامل شرکت بهسازان ملت که پیش‌تر در مقام معاون فناوری اطلاعات بانک اقتصاد نوین فعالیت می‌کرده، با اشاره به اینکه بودجه فعلی بانک‌های کشور در بخش فناوری اطلاعات در مقایسه با استانداردهای جهانی کافی نیست، می‌گوید: «بانک ملت در میان بانک‌هایی که روی شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات سرمایه‌گذاری می‌کنند جزو سرآمدترین‌هاست. نگاه درست مدیریت بانک ملت در تخصیص بودجه به بخش فناوری اطلاعات، با دید سرمایه‌گذاری نه هزینه، بسیاری از موانع را از سر راه معاونت فناوری و شرکت‌های هلدینگ بهسازان فردا برمی‌دارد. بر پایه همین استراتژی، سرمایه‌گذاری بانک ملت در این بخش از سایر بانک‌ها بالاتر است. اما اگر بخواهیم به آنچه در دنیا اتفاق می‌افتد، نگاهی کلی داشته باشیم و همپای پیشرفت تکنولوژی‌ها و ترندهای جهانی قدم برداریم و در کشور مانند گذشته پیشران باشیم، با توجه به افزایش قیمت ارز و به تبع آن افزایش قیمت تجهیزات زیرساختی و شبکه و نرم‌افزارهای لازم، اعداد و ارقام تخصیصی کافی نیست و باید حداقل سه یا چهار برابر شود تا به استانداردهای دنیا نزدیک شویم.»



حسام حبیب‌اله
معاون فناوری اطلاعات بانک شهر

او می‌گوید آنها تا به امروز روی زیرساخت سرمایه‌گذاری کرده‌اند، اما اگر بخواهند به سمت تحول دیجیتال و آنچه در دنیا اتفاق افتاده حرکت کنند، باید چندبرابر میزان فعلی، هزینه کنند: «این هزینه‌ها، صرفاً برای زیرساخت‌های تکنولوژی مصرف نمی‌شود، بلکه برای مواردی چون انتقال دانش و منابع انسانی باید استفاده شود.»

صادقی با اشاره به اینکه ناترازی بانک‌ها و سرمایه‌گذاری‌های نادرست و بدون بازگشت و بدون نتیجه گذشته، عامل اصلی در عدم سرمایه‌گذاری مناسب در این بخش است، می‌گوید: «کم بودن بودجه در بخش فناوری اطلاعات تأثیر زیادی در عدم نوآوری دارد. سرمایه‌گذاری روی فناوری، به شکلی است که پاسخ‌دهی و رسیدن به نقطه باردهی آن دو یا سه سال زمان می‌برد. اکنون شاهد رکود شدیدی در نوآوری‌های الزامی در نظام بانکی هستیم. صنعت بانکداری همواره از سایر صنایع جلوتر بوده، اما این فاصله در حال کمتر شدن است، زیرا سرمایه‌گذاری مناسبی در این بخش انجام نشده است. البته این طور نیست که بانک‌ها آگاهانه نخواهند سرمایه‌گذاری کنند، بلکه ممکن است امکان سرمایه‌گذاری لازم را نداشته باشند، یکی از ادله محکم این است که هزینه‌های لازم برای حوزه فناوری ارزشمندی است، اما درآمد بانک‌ها ریال محور است و انقباض مالی و ناترازی بانک‌ها باعث عدم سرمایه‌گذاری مناسب شده است.»

۵۶

صادقی:
فین تک‌ها در حالت کلی از بانک‌ها جلوتر نیستند، فقط در ارائه سرویس چابک‌ترند و علت این موضوع هم به رگولاتور و فرایندهای کند و پیچیده بانک‌ها و عدم چابک‌سازی آنها برمی‌گردد. فرایندها و تصمیم‌گیری‌ها در لایه‌های بانک به دلیل نظارت و سخت‌گیری بانک مرکزی و خود بانک‌ها، کند است اما فین تک‌ها به دلیل سرعت در تصمیم‌گیری و پاسخ‌دهی به بازار، چابک‌ترند و در نهایت موفق‌تر دیده می‌شوند. این موضوع باعث شده که به نظر برسد فین تک از بانک‌ها جلوترند. در صورتی که طیف محصولات و خدمات بانک‌ها و بودجه‌ای که به این بخش اختصاص می‌دهند، اصلاً قابل مقایسه با فین تک‌ها نیست.»

به گفته صادقی، در حال حاضر در ایران به جز چند استثنا، فین تک قدرتمند و نوآوری وجود ندارد و بالای ۸۰ درصد از فین تک‌های کشور روی کارمزد مستقیم حاصل از تراکنش‌های بانک‌ها کار می‌کنند.

◀ مشکل فقط بودجه نیست

احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ بهیویان هوشمند امید، با

اشاره به لزوم تغییر رویکرد بودجه فناوری اطلاعات بانک‌ها می‌گوید: «در جلسه‌هایی که این روزها در مراجع ذی‌صلاح داریم فعالیت‌ها و خدمات بانکی روی حوزه فناوری اطلاعات و کسب‌وکار تمرکز کرده است؛ بنابراین حجم عظیم مهاجرت خدمات به این سمت جهت‌گیری شده و قطعاً مطالبات این است که تحول دیجیتالی و تحول فناوری را پیش رو داشته باشیم، اما در موضوع بودجه و سرفصل‌های آن مهاجرتی دیده نمی‌شود. در گذشته ادارات متعددی وجود داشته که اکنون دیگر وجود ندارند، ولی در عوض اداراتی در حوزه مشتقات و کسب‌وکار شکل گرفته‌اند. فارغ از اینکه مبلغ بودجه هر سال باید ضریبی بخورد و افزایش پیدا کند، قطعاً این تکاپوها

محمد صادقی
مدیرعامل شرکت بهسازان ملت

برای راه‌اندازی سامانه‌های حاکمیتی و انجام تحقیقات تحول دیجیتال و تأمین زیرساخت‌ها لازم است اما لزوماً با الزامات بالادستی‌ها در بانک‌ها هم خوانی ندارد. لذا فارغ از عدد، این رقم کفایت نمی‌کند و این تغییر نگاه رویکرد باید در حوزه بودجه هم اعمال شود.»

به عقیده مدیرعامل هلدینگ بهیویان هوشمند امید مشکل فقط بودجه نیست، بلکه سازکار تأمین و تجهیز خدمات زیرساخت و تجهیزات نیز مسئله است: «در شرایط کنونی موانع بیرونی، مثل تحریم‌ها و نوساناتی که در قراردادها ایجاد می‌شود، باعث شده نتوانیم در نرخ ارز و برخی گارانتی‌ها به رقم دقیق برسیم. همچنین موضوع سازکار و تشریفات سخت و پیچیده مطابق با تمام آیین‌نامه‌ها یکی دیگر از این موانع است. معمولاً هزینه‌های مرتبط با فناوری اطلاعات را در ردیف تشریفات قرار می‌دهند. این موضوع بسیار آسیب‌زننده است و در نهایت باعث می‌شود تهیه خدمت یا تجهیزاتی که ضروری است آن قدر طول بکشد که دیگر آن کالا یا خدمت درخواستی به کار نیاید. پس موضوع تأمین هم بسیار مهم است. البته بانک‌ها برای اینکه فرایند را تسهیل و تکالیفشان را اجرا کنند شرکت‌هایی ایجاد و سازکاری طراحی کرده‌اند، اما باز هم کافی نیست. من راهکار را در این می‌بینم که وزارت اقتصاد و بانک مرکزی، دستگاه نظارتی ذی‌ربط به ویژه افتا و پدافند غیرعامل مسیر را باز کنند تا بتوان به ابزار، امکانات، سخت‌افزار و شبکه برای انجام اقدامات امنیتی نظارتی و سامانه‌ها و سرویس‌هایی که رگولاتور به بانک ابلاغ می‌کند، دسترسی داشت.»

موضوع بسیار مهمی که با بحث بودجه هم‌ترازی می‌کند، تأمین و نگهداری نیروی انسانی است. سلمانی آرانی می‌گوید: «با توجه به مهاجرت‌ها و کمبود نیروی انسانی ماهر و عدم نگهداشت آنها به دلیل سقف‌های مقرر و چهارچوب مشخص، نسبت میان سایر خدمات و کارکنان تطبیق داده نمی‌شود. افراد زیادی هستند که مایل‌اند در مسیر توسعه و تحول دیجیتال و آینده نظام بانکی کمک کنند، اما با توجه به مسائل مذکور دست‌سازکاری بچینند، وگرنه عقب می‌مانیم و آرمان‌هایی که از آن صحبت شده محقق نمی‌شود.»



احمد سلمانی آرانی، مدیرعامل هلدینگ بهیویان هوشمند امید



بودجه‌ریزی فناوری اطلاعات بانک‌ها؛ نقص‌ها و پیشنهاده‌ها



**مصطفی
امینی**

مدیرعامل
شرکت گسترش
فناوری‌های نوین
بانک کشاورزی

مهرتراکتس



ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه تخصصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



شاید بد نباشد این یادداشت را با بررسی سهم اعتبارات فناوری اطلاعات و ارتباطات از کل بودجه عمومی دولت آغاز کنیم؛ به هر حال بانک‌ها نیز به صورت آشکار یا نهان از نگرش بالادست خود تأثیر می‌پذیرند. در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲، سهم اعتبارات حوزه فاوا از کل بودجه عمومی دولت حدوداً به ۴٫۳ درصد رسیده است. این شاخص در سال ۱۴۰۱ حدود ۳ درصد بوده و خوشبختانه بیانگر شیب افزایشی (نزدیک به ۴۵ درصد) است، اما پرسشی که شایسته است مطرح شود، این است که آیا در عصر اقتصاد دیجیتال و در مسیر حرکت به سمت یک کشور هوشمند، این بودجه برای موفقیت تحول فناوری اطلاعات سازمان‌ها، توسعه ابتکارات فناورانه ماندگار و ترویج ملی نوآوری‌های دیجیتالی کافی است؟

حال بپردازیم به بانک‌ها، در مقیاس جهانی بخش بانکی به طور متوسط بین ۴٫۷ درصد تا ۹٫۴ درصد از درآمد عملیاتی خود را به پروژه‌های فناوری اطلاعات تخصیص می‌دهد، اما در مقیاس ملی سهم بودجه فناوری اطلاعات بانک‌ها از کل بودجه را نمی‌توان به صورت قطعی قضاوت کرد، زیرا بسته به نوع مأموریت هر بانک (تجاری یا توسعه‌ای یا سایر مأموریت‌ها) برای تشخیص این مسئله می‌بایست از جزئیات بودجه سالانه، اهداف مالی سالانه، نوع استراتژی فناوری اطلاعات (تهاجمی بودن یا تدافعی بودن استراتژی) و میزان اهتمام عملی بانک به اجرای طرح‌های تحول دیجیتال در هر یک از بانک‌ها مطلع باشیم. به بیان دیگر، برنامه‌ریزی بودجه برای فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) در بانک‌های ایرانی به عوامل متعددی بستگی دارد؛ عواملی همچون اندازه بانک، دولتی بودن یا نبودن بانک، فرسودگی زیرساخت‌های فناورانه، خطوط کسب‌وکار بانک، سطح بلوغ دیجیتالی مشتریان و صنعت هدف بانک و اولویت‌های راهبردی بانک. با این حال، در ادامه برای بررسی عمیق‌تر، فرایند برنامه‌ریزی بودجه بانک‌های کشور را مرور خواهیم کرد. شاید بررسی صورت‌های مالی منتشر شده در کدال در این باره مفید باشند. بررسی این اسناد نشانگر رشد بودجه فاوا در بانک‌هاست، اما این رشد هنوز به معنای پوشش دادن نیازهای بخش فاوا نیست. در سال‌های اخیر، بانک‌های ایرانی به اهمیت سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات برای بهبود کارایی عملیاتی، تجربه مشتری و افزایش توان رقابت خود پی برده‌اند. در نتیجه، به نسبت گذشته میزان بیشتری از بودجه خود را به طرح‌های فناوری اطلاعات و پروژه‌های تحول دیجیتال اختصاص داده‌اند. این طرح‌ها ممکن است ارتقای سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، اجرای اقدامات امنیت سایبری، توسعه راهکارهای بانکداری دیجیتال و ارتقای قابلیت تجزیه و تحلیل داده‌ها را دربرگیرد، اما واقعیت این است

که این رشد بودجه با انتظارات جامعه و صنایع از بانک‌ها برای نقش آفرینی در حوزه تأمین مالی چابک در زنجیره‌های ارزش و توسعه اقتصاد دیجیتال سازگاری ندارد.

با وجود چنین تلاش‌هایی، در عمل در ارتباط با بودجه‌ریزی فاوا اکثر بانک‌های ایرانی چند نقص رایج وجود دارد:

۱. **تخصیص ناقص، دیر هنگام و ناکافی بودجه:** برخی از بانک‌ها ممکن است بودجه کافی را برای طرح‌های فناوری اطلاعات و پروژه‌های بانکداری دیجیتال اختصاص ندهند که منجر به محدود شدن منابع درآمدی مشاع و غیرمشاع، وابستگی شدیدتر به تأمین کنندگان سامانه بانکداری متمرکز، توسعه خدمات غیر جذاب و محصولات تکراری و افزایش احتمال شکست ابتکارات و پروژه‌های نوین می‌شود. طبیعتاً این اتفاق می‌تواند مانع از رشد توانایی بانک برای همگام شدن با پیشرفت‌های فناورانه، روندهای بازار و برآورده ساختن انتظارات جدید مشتریان شود.

۲. **ضعف در همسویی استراتژیک:** در برخی موارد ممکن است بودجه فناوری اطلاعات با اهداف کلان راهبردی بانک هماهنگ نباشد. این امر می‌تواند منجر به ناهماهنگی بین سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات و اهداف خطوط کسب‌وکار بانک و منجر به هدررفت منابع شود.

۳. **ارزیابی ناکافی ریسک‌ها:** ضروری است که بانک‌های ایرانی ریسک‌های بالقوه مرتبط با سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات را ارزیابی کنند و به اقدامات امنیت سایبری بودجه کافی اختصاص دهند. توسعه فناوری اطلاعات بدون توجه کافی به ارزیابی ریسک‌های امنیتی بانک‌ها را در برابر تهدیدات سایبری و نقض داده‌ها آسیب‌پذیر می‌کند و تاب‌آوری عملیاتی را کاهش می‌دهد.

۴. **کمبود و محدودیت در تخصص:** حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات هر روز بیشتر و بیشتر با کمبود نیروهای متخصص در حوزه دیجیتال دست و پنجه نرم می‌کند، بانک‌ها نیز از این قاعده مستثنای نیستند و بدون تردید در قابلیت‌های تخصصی فناوری اطلاعات لازم برای برنامه‌ریزی، اجرا و کنترل مؤثر پروژه‌های فناوری اطلاعات با چالش‌هایی مواجه‌اند. این امر می‌تواند تأخیر، افزایش هزینه، اجرای محدود و ناکافی ابتکارات یا شکست نوآوری‌های دیجیتال بانک‌ها را در پی داشته باشد.

۵. **عادت به رویکرد بالا به پایین در بودجه‌ریزی:** عرفاً در اکثر بانک‌ها بر اساس اهداف راهبردی کلان و محدودیت‌های مالی نسبت به بودجه فناوری اطلاعات

۶۶

در مقیاس جهانی بخش بانکی به طور متوسط بین ۴٫۷ درصد تا ۹٫۴ درصد از درآمد عملیاتی خود را به پروژه‌های فناوری اطلاعات تخصیص می‌دهد، اما در مقیاس ملی سهم بودجه فناوری اطلاعات بانک‌ها از کل بودجه را نمی‌توان به صورت قطعی قضاوت کرد



برای همکاران، مشتریان و شرکا

هر کتابی روزی خوانده خواهد شد...

ما در مجموعه راه‌کار در سال‌های اخیر بیش از ۱۵۰ عنوان کتاب مرتبط با اقتصاد و اکوسیستم نوآوری را از طریق انتشارات راه پرداخت منتشر و در اختیار علاقمندان و فعالان کسب‌وکار قرار داده‌ایم؛ کتاب‌هایی که با همراهی برخی از کسب‌وکارهای این اکوسیستم بخشی از تلاش راه‌کار برای ترویج فرهنگ و گفت‌وگو نوآوری و کارآفرینی و البته توسعه مفاهیم جدید فناوری بوده است.



انتشارات راه‌پرداخت

از اینکه حامی فرهنگ و ادبیات کارآفرینی و نوآوری خواهید شد پیشاپیش قدرتانیم.

راه ارتباطی: ۰۹۳۷۴۹۹۰۶۱۰ - ۴۴۴۴۳۹۶۶

تصمیم‌گیری می‌شود. این رویکرد اگرچه دید سطح بالایی مناسبی ایجاد کرده و همسویی بودجه فاوا و برنامه مالی کلان بانک را تضمین می‌کند، اما بیش از حد نیاز بوروکراتیک است و فراموش می‌کند که امروزه به آن نوع «نوآوری‌های بودجه‌ای» نیاز داریم که از کف عملیات و مبتنی بر تفکر چابک ظهور می‌کنند. یکی از ریسک‌های دیگر رویکرد بالا به پایین در بودجه‌ریزی فناوری اطلاعات، احتمال نادیده گرفتن سهم پروژه‌های غیرمستقیم مؤثر در بودجه است.

۶. افراط در استفاده از تکنیک‌های کلاسیک برنامه‌ریزی بودجه: بانک‌ها در برنامه‌ریزی بودجه از تکنیک‌های مختلفی همچون بودجه‌ریزی مبتنی بر فعالیت (ABB)، بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد (PBB)، بودجه‌ریزی بر مبنای صفر (ZBB) یا ترکیبی از این تکنیک‌ها استفاده می‌کنند، اما قدر مسلم در محیط پرشتاب، نامطمئن، پیچیده و ابهام‌آلود امروز، دیگر نمی‌توان از تکنیک‌های پیش‌بینانه گذشته استفاده کرد. اساساً به همین دلیل است که مانیفست چابک برای انعطاف‌پذیری بیشتر، پذیرش عدم قطعیت‌ها و تاب‌آوری در برابر تغییرات عصر دیجیتال پدید آمده است. شاید توجه به راهکارهای زیر برای کاهش نقص‌های پیش‌گفته مفید باشد:

- ارزیابی جامع نیازهای فناوری اطلاعات و همسو کردن آنها با خط کسب‌وکار بانکداری B4C و خط کسب‌وکار بانکداری B4B و اهداف استراتژیک بانک؛
- اختصاص بودجه به صورت خوش‌بینانه و تفکیک شده برای طرح‌های فاوا و پروژه‌های تحول دیجیتال با در نظر گرفتن عواملی همچون نوسازی یا ارتقای سخت‌افزارها و مدرن‌سازی نرم‌افزارها، ارتقای بهداشت اعتباری، بهبود شاخص‌های ترازنامه بانک، پوشش دادن دستورات عمل‌های نهاد‌های مرتبط با امنیت سایبری بانک، تحقق اهداف کمپین‌های جذب و نگهداشت استعداد‌های دیجیتالی و پروژه‌های فاوا مؤثر بر بهبود تجربه دیجیتالی ذی‌نفعان بانک؛
- اولویت‌بندی سرمایه‌گذاری‌ها بر اساس ظرفیت درآمدزایی زیرحوزه‌های فاوا برای بانک، تأثیر بر تداوم باکیفیت عملیات جاری بانک، بهبود تجربه مشتریان و کارکنان و افزایش توان تاب‌آوری و رقابت‌پذیری بانک در عصر دیجیتال؛
- بانک‌ها و هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها با اتخاذ تکنیک‌های «بودجه‌ریزی چابک» می‌توانند توانایی خود را برای پاسخ‌گویی به تغییرات بازار، بهینه‌سازی تخصیص منابع و اطمینان از همسویی سرمایه‌گذاری‌های فناوری اطلاعات با اهداف کسب‌وکار بانک افزایش دهند. با این حال، توجه به این نکته ضروری است که اتخاذ روش‌های چابک نیازمند یک تغییر فرهنگی و آمادگی سازمانی برای پذیرش تغییرات در ردیف‌های بودجه است. آنچه می‌توان از نقصان‌ها و راهکارهای پیشنهادی مذکور دریافت کرد این است که تقویت هدفمند بودجه‌فناوری اطلاعات در صنعت بانکداری زمینه را برای توسعه اقتصاد دیجیتال کشور فراهم می‌کند و در نهایت منجر به خلق ارزش برای کسب‌وکار بانک‌ها می‌شود. ♦

عصر تراکتس

تنظیم‌گری

۱۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

لزوم مشارکت بانک ها با یکدیگر



حمید کردبچه
مدیرعامل
شرکت ناواکو

مشارکت



۹۰

ASAEETARAARHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



فناوری اطلاعات به عنوان یک عامل رقابتی و تحولی استفاده می کند و در سال ۲۰۲۰ حدود ۴ میلیارد دلار به این حوزه اختصاص داده بود. این بودجه نسبت به سال ۲۰۱۹ کاهش ۱۰ درصدی داشته است که به دلیل تأثیر منفی کرونا و تلاش برای کاهش هزینه ها بوده است، اما این بانک همچنان در حال سرمایه گذاری در فناوری های نوین و پیشرفته مانند هوش مصنوعی، ابررایانه، بلاکچین و غیره است. این بانک در زمینه ارائه خدمات بانکداری خرد، بانکداری اختصاصی، بانکداری شرکتی و بانکداری سرمایه گذاری، مدیریت سرمایه گذاری و مدیریت ثروت، کارت های اعتباری و وام های مسکن فعالیت می کند. برخی از پروژه های فناوری اطلاعات این بانک عبارتند از:

● **پروژه Voltron:** این پروژه یک پلتفرم مبتنی بر بلاکچین است که برای تسهیل و تسریع تراکنش های تجاری بین المللی طراحی شده است. این پلتفرم از Corda کنسرسیوم R3 استفاده می کند و با چندین بانک بزرگ دیگر مانند ING، BNP Paribas، Standard Chartered، و غیره همکاری دارد.

● **پروژه We.Trade:** این پروژه یک پلتفرم مبتنی بر بلاکچین است که برای ارائه خدمات بانکداری تجاری به کسب و کارهای کوچک و متوسط در اروپا طراحی شده است. این پلتفرم از Hyperledger Fabric شرکت IBM استفاده می کند و با ۱۲ بانک اروپایی مانند Deutsche Bank، Santander، Societe Generale و غیره همکاری دارد.

● **پروژه eTradeConnect:** این پروژه یک پلتفرم مبتنی بر بلاکچین است که برای ارائه خدمات بانکداری تجاری به کسب و کارهای هنگ کنگ طراحی شده است. این پلتفرم از Hyperledger Fabric شرکت IBM استفاده می کند و با ۱۲ بانک هنگ کنگی مانند Bank of China، Standard Chartered، Hang Seng Bank و غیره همکاری دارد. بررسی اجمالی این پروژه ها در یک بانک فراملیتی برون مرزی که در چندین کشور با فرهنگ و سلیقه های مختلف فعال است می تواند درس هایی برای ما داشته باشد و نشان دهنده این موضوع باشد که بانک های ایران می توانند با مشارکت همدیگر و استفاده از ظرفیت های یکدیگر، ضمن ارتقای وضعیت موجود و بهینه سازی و اثربخشی میزان بودجه تخصیص داده شده به بخش فناوری اطلاعات زمان برگشت سرمایه گذاری را هم کوتاه کنند که این موضوع تأثیر مستقیمی بر رضایتمندی مشتری و سهامدار بانک نیز دارد. ♦

به طور کلی، بودجه فناوری اطلاعات بانک ها بستگی به اهداف، استراتژی، نیازها و چالش های هر بانک دارد. براساس گزارش های موجود و منتشر شده از بانک ها در سایت رسمی کدال، میانگین سهم بودجه فناوری اطلاعات در برخی از بانک های کشور در سال حدود ۲ درصد از درآمد بانک ها بوده است. این در حالی است که براساس گزارش مؤسسه گارتنر، بین هزینه کرد در فناوری اطلاعات و سودآوری در بانک ها همبستگی و ارتباط مستقیم وجود دارد، به نحوی که با صرف هزینه ۵ درصدی از درآمد بانک ها در حوزه فناوری اطلاعات، سود مستقیم حاصله در حوزه بانکداری ۲۴ درصد افزایش می یابد. بنابراین، می توان گفت که بودجه فناوری اطلاعات بانک های کشور کمتر از استانداردهای جهانی است و این موضوع ممکن است باعث عدم نوآوری و رقابت پذیری بانک ها شود. برخی از مشکلات و چالش هایی که در راستای توسعه فناوری اطلاعات، نوآوری و فناوری در بودجه بانک ها وجود دارد، عبارتند از:

● عدم تفکیک سرفصل ارتباطات، فناوری اطلاعات و اقتصاد دیجیتال در لایحه بودجه سال ۱۴۰۳ و عدم ارائه تبصره مجزا با توجه به اهمیت این حوزه؛
● عدم ذکر عناوین تبصره ها و شماره گذاری غیر یکسان تبصره های بودجه در تناظر با برنامه هفتم توسعه؛
● عدم ارائه آیین نامه مربوط به شناسایی اولویت ها و نحوه نظارت بر ارتقای زیرساخت های امنیتی در دستگاه های بانکی؛
● عدم ارزیابی شاخص های عملکرد کلیدی فناوری اطلاعات و مقایسه این شاخص ها با هم تایان جهانی؛
● نداشتن الگوی جامع سرمایه گذاری فناوری اطلاعات و عدم توجه به تحول دیجیتال و اقتصاد دیجیتال.
از منظر دیگر تخصیص بودجه به تنهایی کافی نیست. موضوعی که در مسیر پیش رو برای توسعه حوزه فناوری اطلاعات بسیار مهم است افزایش توان مدیریت تغییر در حوزه فناوری اطلاعات بانک است. امروزه نگاه تک بعدی به فناوری اطلاعات به تنهایی پاسخ گوی نیازها نیست و ضرورت دارد نگاه IT for Business داشته باشیم و با این مفهوم و نگاه است که می توانیم ضمن تخصیص بخش بیشتری از بودجه و امکانات و توان فکری، طوری برنامه ریزی و عمل کنیم که جریان عملیات جاری بانک نیز با حداقل مشکل و اختلال ادامه یابد و توسعه های قابل درک برای مشتری هم داشته باشیم. برای این منظور، لازم است بانک ها از مطالعه گزارش های مؤسسات معتبر جهانی در صنعت، برای تعیین استراتژی، نقشه راه، اولویت بندی سرمایه گذاری، شناسایی فرصت ها و تصمیم گیری های کلان اقتصادی استفاده کنند. همچنین، ضروری است که شاخص های عملکرد کلیدی فناوری اطلاعات و اثربخشی هزینه کرد را بررسی کنند. البته چالش های مهم دیگری هم در این مسیر داریم:

● عدم هماهنگی و استاندارد سازی بین سامانه های مختلف بانکی و پرداختی که باعث افزایش هزینه ها، کاهش کیفیت خدمات و افزایش آسیب پذیری امنیتی می شود؛
● عدم توانایی در پاسخ گویی به نیازهای مشتریان و بازار در زمان مناسب و با سرعت بالا که باعث از دست دادن سهم بازار و افت رضایتمندی مشتریان می شود؛
● عدم بهره گیری از فناوری های نوین و پیشرفته مانند هوش مصنوعی، ابررایانه، اینترنت اشیا، بلاکچین و غیره که باعث عدم نوآوری و رقابت پذیری بانک ها می شود؛
● عدم داشتن معماری ماژولار و یکپارچه برای مدیریت خدمات فناوری اطلاعات که باعث افزایش پیچیدگی، کاهش کارایی و انعطاف پذیری و افزایش خطاها و مشکلات می شود.

به این نمونه مطالعه ای برون مرزی توجه کنید: بانک HSBC یکی از بزرگ ترین بانک های جهان است که در بیش از ۶۴ کشور و منطقه فعالیت دارد. این بانک از

مدیرعامل سال ۲۰۲۳ به انتخاب تایم

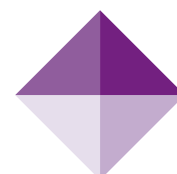
مجله تایم سم آلتمن، یکی از بنیانگذاران OpenAI را به عنوان مدیرعامل سال ۲۰۲۳ انتخاب کرد. آلتمن، شخصیتی برجسته در سیلیکون ولی است که چت جی پی تی را راه اندازی کرده است. او OpenAI را در سال ۲۰۱۵ با مأموریت پیشبرد هوش دیجیتالی تأسیس کرد و تحت رهبری او، OpenAI مدل های جی پی تی را ایجاد کرد و با مایکروسافت شریک شد. آلتمن در این مسیر ابتدا از سمت مدیرعاملی اخراج شد، اما با حمایت کارمندان شرکت و هیئت مدیره جدید دوباره به سمت خود در این شرکت بازگشت. مجله تایم در پایان هر سال در شماره ویژه خود، از فرد، گروه یا ایده ای نام می برد که بیشترین تلاش را برای تأثیرگذاری بر رویدادهای سال انجام داده اند و این بار سم آلتمن را به عنوان مدیرعامل سال انتخاب کرد. در صفحات پیش رو مطلبی را که تایم درباره زندگی و مسیر حرفه ای آلتمن منتشر کرده ترجمه و بازنشر کردیم.

جهان



محمد رهبان
مترجم

عصر تراکتس



۹۲

ASARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



سم آلتمن، مدیرعامل سال مجله تایم شد

از معماران فناوری تحول آفرین هوش مصنوعی

سم آلتمن روز شکرگزاری عجیبی داشت. مدیرعامل OpenAI معمولاً هر سال در این روز به سنت لوئیس می‌رفت تا با خانواده‌اش دیدار کند. اما این بار درست پیش از این تعطیلات، جدالی حیاتی برای در دست گرفتن کنترل شرکتی اتفاق افتاد که برخی معتقدند سرنوشت انسان در اختیارش است. آلتمن خسته بود. برای گردش و استراحت به مزرعه‌اش در ناپاولی رفت و بعد به سان فرانسیسکو برگشت تا چند ساعتی را با یکی از اعضای هیئت‌مدیره‌ای بگذراند که در فاصله ۵ روز پرسروصدا ابتدا او را اخراج کرده و بعد به سر کار برگردانده بودند. چند ساعتی کامپیوترش را کنار گذاشت تا پاستای گیاهی بپزد، با صدای بلند موسیقی گوش کند و با نامزدش، الیور مولهرین، غذا بخورد. آلتمن ۳۰ نوامبر به تایم گفت: «از دیوانه‌وارترین اتفاق‌هایی بود که از سر گذرانده‌ام. هنوز گیج و سردرگم.»



◀ محصول تحول آفرین چت جی پی تی

دقیقاً یک سال از زمانی که OpenAI چت جی پی تی را عرضه کرد گذشته است. چت جی پی تی محصولی در حوزه فناوری با سریع ترین پذیرش تاریخ است. این چت بات و جانشینش، GPT-4، برای این شرکت و جهان تحول آفرین بوده اند. آلتمن می گوید: «برای بسیاری از افراد سال ۲۰۲۳ زمانی بود که شروع به جدی گرفتن هوش مصنوعی کردند.» OpenAI که به عنوان آزمایشگاه پژوهشی غیرانتفاعی ویژه ساخت هوش مصنوعی در راستای منافع انسان تأسیس شده بود، به سفینه ای ۸۰ میلیارد دلاری تبدیل شد و آلتمن را یکی از قدرتمندترین و تحسین شده ترین مدیران ارشد جهان و نماینده و رهبر انقلابی فناوریانه معرفی کرد.

اما این سفینه نزدیک بود از درون منفجر شود. هیئت مدیره غیرانتفاعی OpenAI در روز ۱۷ نوامبر بدون هیچ هشدار یا حتی توضیحی آلتمن را اخراج کرد. نبردهای سوررئال بعدی باعث شد اتفاقات دراماتیک سریال جانشین (Succession) عادی و معمولی به نظر برسند. کارمندان و همین طور سرمایه گذاران قدرتمند OpenAI به شدت اعتراض کردند؛ حتی یکی از سرمایه گذاران بدون هیچ مبنایی گمانه زنی کرد که یکی از اعضای هیئت مدیره ای که آلتمن را اخراج کرده جاسوس چین است. دانشمندان ارشد و دوراندیش این شرکت به اخراج هم بنیان گذارش رأی داد، اما بعد نظرش را تغییر داد. ۲ مدیرعامل موقت آمدند و رفتند. نقش آفرینان مختلف با سلفی، نامه سرگشاده و شکلک های قلب در رسانه های اجتماعی موضع گیری کردند. فردی در جریان بحث ها می گوید کارمندان و هیئت مدیره شرکت موضع تندوتیزی علیه همدیگر گرفتند و هیچ کدام قصد تسلیم شدن نداشتند. ۳ فرد دخیل در این موضع گیری به تایم گفتند کارکنان OpenAI تهدید کردند که اگر در عرض چند ساعت هیئت مدیره استعفا ندهد و آلتمن را به سر کار برنگرداند، همه استعفا خواهند کرد. بعد ظاهراً قرار بود آلتمن، احتمالاً به همراه صدها نفر از همکارانش، به مایکروسافت کوچ کند. به نظر می رسد ممکن است شرکتی که به رونق هوش مصنوعی شتاب داده بود یک شبه سقوط کند.

سرانجام آلتمن به شغلش برگشت و هیئت مدیره نیز با تغییرات گسترده ای روبه رو شد. آلتمن در آخرین مصاحبه از ۳ مصاحبه اش با تایم و بعد از دومین روز بازگشت رسمی اش به عنوان مدیرعامل گفت: «واقعاً احساس می کنیم قدرتمندتر، یکپارچه تر و متمرکزتر از همیشه ایم، اما کاش راه دیگری برای رسیدن به این نقطه وجود داشت.» این اتفاق از آن نبردهای عادی درون هیئت مدیره نبود و OpenAI هم از آن استارت آپ های عادی نیست. این ماجرا پرسش هایی را درباره این شرکت و مدیرعاملش مطرح کرد که هنوز بی پاسخ مانده اند.

◀ تحکیم قدرت

آلتمن سی و هشت ساله یک دهه است که از نام های مطرح و بنیان گذاران برتر سیلیکون ولی با سابقه ای بی نقص بوده است. مدیرعامل سابق گوگل، اریک اشمیت می گوید: «شما نباید فردی مثل استیو جابز را اخراج کنید.» با این حال هیئت مدیره OpenAI این کار را کرد (اتفاقاً جایز هم یک بار از اپل اخراج شد و بعد دوباره به کارش برگشت). براساس شایعاتی که درباره اخراج منتشر شده، هیئت مدیره گفته بود هیچ اختلاف نظری درباره امنیت محصولات OpenAI، تجاری سازی فناوری این شرکت یا سرعت تحقیقاتش وجود نداشته است. «رفتار آلتمن و عدم شفافیت در تعامل های او با هیئت مدیره» توانایی او را برای مدیریت شرکت تضعیف کرده بود؛ البته هیئت مدیره برای این ادعا به مصداق و نمونه ای اشاره نکرد.

مصاحبه با بیش از بیست نفر در حلقه آشنایان آلتمن (از جمله کارمندان کنونی و سابق OpenAI، چندین مدیر ارشد و افراد دیگری که در طول سال ها رابطه کاری نزدیکی با او داشته اند) تصویر پیچیده ای را ترسیم می کند. افرادی که آلتمن را می شناسند، او را خوش برخورد، نابغه، بسیار با انگیزه توصیف می کنند و او را فردی می دانند که دارای استعداد ذاتی در بسیج سرمایه گذاران و پژوهشگران حول چشم اندازش برای ساخت هوش جامع مصنوعی (AGI) در راستای منافع کل جامعه است، اما ۴ همکار آلتمن در طول سال های گذشته می گویند او می تواند غیر قابل اعتماد باشد و گاهی رفتار گمراه کننده و فریب آمیز داشته باشد. آلتمن بخش زیادی از یک سال گذشته را صرف این کرده که به مردم اطمینان بدهد OpenAI مسئولیت هدایت فناوری اش در جهان را جدی می گیرد. یکی از شواهدی که او برای این جدیت ارائه می داد ساختار دوگانه نامعمول OpenAI بود؛ OpenAI شرکتی انتفاعی تحت حکمرانی هیئت مدیره ای

غیرانتفاعی با دستور کار اولویت دادن به مأموریت در برابر منافع مالی است، روشن نیست که آلتمن در دور دوم مدیرعاملی قدرت بیشتری خواهد داشت یا کمتر. این شرکت از زمان عرضه چت جی پی تی خودش را به عنوان پیشتاز این حوزه تثبیت کرده است و انتظار می رود که در سال آینده مدل های جدید و توانمندتری عرضه کند، اما با توجه به اینکه در حال حاضر، مجموعه روبه افزایشی از رقیب ها دارند میلیارد ها دلار برای تحقیقات پیشگام سرمایه گذاری می کنند، هیچ تضمینی وجود ندارد که OpenAI همچنان رهبر این صنعت باقی بماند. صنعت فناوری با چرخه های حبابی خودش شناخته می شود؛ منظور موج های هیجان مهندسی شده ای است که به سرمایه گذاران خطر پذیر امکان سود بردن از مدهای زودگذری مثل واقعیت مجازی یا رمزارز را می دهد. بعید نیست که سرعت دیوانه وار توسعه هوش مصنوعی کم و کمتر شود و وعده های گزاف درباره هوش جامع مصنوعی محقق نشوند.

اما یکی از دلایل اصلی بن بست می که در OpenAI ایجاد شد این است که همه افراد دخیل فکر می کنند جهانی جدید نه تنها می آید بلکه خیلی سریع می آید. ۲ فرد آگاه از بحث های هیئت مدیره بر اهمیت نظارت بر شرکتی تأکید می کنند که معتقد است مهم ترین فناوری تاریخ را می سازد. آلتمن فکر می کند می توانیم در ۴ یا ۵ سال آینده به هوش جامع مصنوعی، سیستمی که از بسیاری جهات بر انسان ها برتری دارد، دست یابی

◀ تیم سازی و راه اندازی OpenAI

آلتمن تقریباً یک دهه پیش با جدیت شروع به فکر کردن درباره هوش جامع مصنوعی کرد. او می گوید در آن زمان این کار «خودکشی شغلی به نظر می آمد». اما آلتمن بحثی ادامه دار را با ایلان ماسک شروع کرد. ماسک هم احساس می کرد ماشین های هوشمندتر از انسان نه تنها اجتناب ناپذیرند بلکه اگر شرکت ها با انگیزه سود بردن آنها را بسازند، خطرناک هم هستند. هر دوازده این می ترسیدند که گوگل که در سال ۲۰۱۴ با اکتساب DeepMind، آزمایشگاه برتر تحقیقات هوش مصنوعی، سهم ماسک را هم خریده بود، نقش آفرین غالب این حوزه باقی بماند و هر دو به یک آزمایشگاه هوش مصنوعی غیرانتفاعی فکر می کردند که می توانست در مقابل نگرانی ها یا آثار منفی اخلاقی تعادل را حفظ کند و مطمئن شود این فناوری نه فقط به سهامداران بلکه به تمام انسان ها سود می رساند.

آلتمن در تابستان سال ۲۰۱۵ ایلیا ساتسکور، پژوهشگر مطرح یادگیری ماشین را در Google Brain پیدا کرد. آن دو در برگر فوشی کانتر، در نزدیکی ساختمان مرکزی گوگل با هم شام خوردند و وقتی از هم جدا شدند، آلتمن سوار ماشینش شد و با خود فکر کرد باید با این آدم کار کند. او با ماسک شب ها و آخر هفته ها را صرف تلاش برای جذب استعدادها می کردند. به برکلی رفت تا با یک دانشجوی تحصیلات تکمیلی به نام جان شولمن قدم بزند و گفت و گو کند؛ با مدیر ارشد فناوری استرایپ، گرگ بروکمن قرار شام گذاشت؛ در جلسه ای با پژوهشگر و دانشمند هوش مصنوعی، وویچخ زارمبا (Wojciech Zaremba) شرکت

سیر تحول OpenAI

۲۰ فوریه ۲۰۱۸

ایلان ماسک بعد از تلاش و شکست برای انتصاب خودش به عنوان مدیرعامل در میانه اختلاف نظرها درباره جهت گیری OpenAI، با ارجاع به تعارض منافع با شرکت تسلا از هیئت مدیره استعفا کرد.



۱۱ ژوئن ۲۰۱۸

OpenAI از شبکه های عصبی برای ایجاد GPT-1 استفاده و کد آن را منتشر کرد.

۱۱ مارس ۲۰۱۹

این شرکت اعلام کرد نهادی انتفاعی به وجود می آورد تا برای پرداخت هزینه های قدرت رایانش مورد نیاز برای افزایش مقیاس کارهایش سرمایه جذب کند.

۲۰۱۶

۱۱ دسامبر ۲۰۱۵

آلتمن OpenAI را با این مأموریت هم بنیان گذاری کرد: «پیشرفت هوش دیجیتال به نحوی که بدون نیاز به ایجاد بازده مالی به احتمال زیاد به بشریت سود برساند.»



۹ آوریل ۲۰۱۸

این شرکت اساسنامه اش را منتشر کرد که در آن متعهد می شود از ایجاد آن نوع هوشی مصنوعی اجتناب کند که به انسان آسیب می رساند یا «موجب تمرکز قدرت بیش از حد می شود».

۲۰۱۹

۱۴ فوریه ۲۰۱۹

OpenAI خبر ساخت GPT-2 را اعلام کرد، اما ابتدا با اشاره به ریسک استفاده مخرب از انتشار عمومی آن خودداری کرد؛ اتفاقی که با یکی از اصول بنیان گذاری این شرکت یعنی منبع باز بودن در تعارض بود.



غیرانتفاعی بر آن حکمرانی می کرد. سرمایه گذاران اولیه OpenAI قراردادی را امضا کردند که براساس آن می توانستند تا ۱۰۰ برابر سرمایه گذاری شان بازده دریافت کنند و هر رقمی بیش از آن به سازمان غیرانتفاعی می رسید. مرام نامه بنیان گذاری شرکت (آزمایشگاه پژوهشی رها از قیدوبند ملاحظات تجاری) کمتر از ۴ سال دوام آورده بود.

در حالی که آلتمن بیش از پیش برای فکر کردن به مشکلات مالی OpenAI و حضور در دفتر این شرکت وقت می گذاشت، بروکمن و ساتسکور با او رایزنی کردند تا به صورت تمام وقت به شرکت بیاید. آلتمن می گوید: «OpenAI هرگز مدیرعامل نداشت. این کار را به نوعی در ۳۰ درصد زمان، اما نه خیلی خوب، انجام می دادم.» این آزمایشگاه در برهه ای حساس قرار داشت و نگران بود که بدون رهبری مناسب «دچار فروپاشی شود». در مارس ۲۰۱۹، همان هفته ای که تغییر ساختار شرکت اعلام شد، آلتمن YC را ترک کرد و به صورت رسمی مدیرعامل OpenAI معرفی شد.

◀ سرمایه گذاری مایکروسافت

طولی نکشید که آلتمن از مایکروسافت ۱ میلیارد دلار جذب کرد؛ رقمی که اکنون به ۱۳ میلیارد دلار رسیده است. ۳ کارمند سابق OpenAI می گویند تغییر ساختار شرکت و رابطه نزدیکش با مایکروسافت تغییرات چشمگیری در شخصیت این شرکت ایجاد کرد. کارمندان شروع به دریافت سهام به عنوان بخش استانداری از بسته های حقوق و مزایا کردند که برخی افراد باقی مانده از عصر غیرانتفاعی فکر می کردند این انگیزه رادر کارمندان ایجاد می کند که ارزش گذاری شرکت را بیشینه کنند. به گفته فردی آگاه از برنامه حقوق و مزایای این شرکت مقدار سهامی که به کارمندان شرکت داده شد بسیار بیشتر از استانداردهای صنعت بود. برخی کارمندان نگران بودند که OpenAI در حال تبدیل شدن به شرکتی شبیه شرکت های فناوری متعارف است. دایان یون،

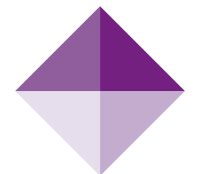
کرد و یک مراسم شام گروهی را با حضور ماسک و دیگران در هتل رزود منلو پارک کالیفرنیا برگزار کرد که در آنجا ایده و طرح آزمایشگاهی جدید شروع به شکل گیری کرد. آلتمن می گوید: «این ترکیب مانند شروع یک فیلم است که در آن تلاش می کنید گروهی عجیب و ناهمگن را دور هم جمع کنید تا کاری دیوانه وار انجام دهید.»

OpenAI در دسامبر ۲۰۱۵ راه اندازی شد. ۶ هم بنیان گذار (آلتمن، ماسک، ساتسکور، بروکمن، شولمن و زارمبا) و ۱ میلیارد دلار اعانه داشت که سرمایه گذاران مطرحی مثل رید هافمن، پیتیر تیل و جسیکا لیوینگستون متعهد به پرداخت آن شده بودند. آلتمن در سال های اول فعالیت OpenAI رئیس YC ماند و فقط از راه دور در کارها مشارکت داشت. OpenAI مدیرعامل نداشت؛ در عمل بروکمن و ساتسکور رهبرانش بودند. تیم پژوهشی ساتسکور در دفتری در کارخانه چمدان سازی بازسازی شده ای در ناحیه Mission سان فرانسیسکو ایده های مختلف را مطرح می کردند تا ببینند کدام قدرت کافی را دارد. کریسیلاف می گوید: «مجموعه بسیار درخشانی از شماری از بهترین افراد این حوزه بود، ولی لزوماً احساس نمی شد که همه می دانند دارند چه کار می کنند.» OpenAI در سال ۲۰۱۸ اساسنامه اش را منتشر کرد که مجموعه ای از ارزش هاست که رویکرد این شرکت را به ایجاد هوش جامع مصنوعی در راستای منافع انسان مدون کرده است. در قلب این سند، تعارضی میان باور به امنیت و ضرورت سرعت وجود داشت.

در این میان، ساتسکور یکی از کلیدهای پیروزی بود. این دانشمند ارشد OpenAI باوری تقریباً مذهبی به شبکه عصبی داشت؛ شبکه عصبی نوعی الگوریتم هوش مصنوعی است که با مصرف مقادیر زیادی داده می تواند به طور مستقل الگوهای پنهان و زیرین را شناسایی کند. ساتسکور معتقد بود این شبکه ها، هرچند در آن زمان بدوی بودند، می توانند ما را در مسیر رسیدن به هوش جامع مصنوعی قرار دهند. OpenAI برای سرمایه گذاری در شیوه ساتسکور و تحقق مأموریت اساسنامه، به مقادیر زیادی قدرت رایانش نیاز داشت. برای این قدرت رایانش هم به پول نیاز داشت. تا سال ۲۰۱۹ فقط ۱۳۰ میلیون دلار از ۱ میلیارد دلار تعهد اولیه را دریافت کرده بود. ماسک بعد از تلاشی ناموفق برای مدیرعامل شدن، سازمان را با اعانه ای که قرار بود پرداخت کند، ترک کرده بود. آلتمن که در آن زمان همچنان رئیس YC بود، تلاش می کرد وضعیت مالی OpenAI را بهبود بخشد. ابتدا شک داشت که سرمایه گذاری خصوصی وجود داشته باشد که بتواند با حجم و سرعت کافی به پروژه پول نقد تزریق کند. او فکر می کرد دولت ایالات متحده با سابقه تأمین مالی برنامه فضایی آپولو و پروژه منهن بهترین گزینه است. بعد از مجموعه ای از گفت و گوها (و به قول آلتمن «زدن همه درها») با تعجب به این نتیجه رسید که «احتمال وقوع چنین اتفاقی دقیقاً صفر است». او به این باور رسید که «بازار باید خودش پروژه را به سرانجام برساند».

آلتمن و تیم رهبری OpenAI، نگران از انگیزه های نامناسبی که در صورت تأثیرگذاری سرمایه گذاران بر توسعه هوش جامع مصنوعی می توانست ایجاد شود، درباره ساختارهای متفاوت بحث کردند و به ساختاری نامعمول رسیدند. OpenAI زیرمجموعه ای «با سود محدود» ایجاد کرد که می توانست از سرمایه گذاران سرمایه جذب کند، اما هیئت مدیره ای

مصرف تراکتس



۹۴

ASAE TARA HONESH I.R

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



۲۲ ژوئن ۲۰۱۹

مایکروسافت اعلام کرد ۱ میلیارد دلار در OpenAI سرمایه‌گذاری می‌کند. این مشارکت این نگرانی را در کارمندان ایجاد کرد که OpenAI در حال تبدیل شدن به شرکتی شبیه شرکت‌های فناوری متعارف است.

۳۰ نوامبر ۲۰۲۲

OpenAI چت‌جی‌پی‌تی را عرضه کرد، چت‌بات رایگان ویژه مصرف‌کننده‌ای که مبتنی بر GPT-3.5 است.

۱۷ نوامبر ۲۰۲۳

هیئت‌مدیره غیرانتفاعی OpenAI آلتمن را اخراج کرد. کارمندان و سرمایه‌گذاران به شدت اعتراض کردند. این ماجرای پنج‌روزه با بازگشت آلتمن به جایگاه قبلی پایان یافت.



2023

2022

2021

2020

۱۴ مارس ۲۰۲۳

OpenAI عرضه GPT-4 را اعلام کرد که می‌تواند کدنویسی کند، طرح کسب‌وکار بنویسد، در برخی آزمون‌های استاندارد قبول شود و معماهای منطقی را حل کند.

داریو و دنیا آمودی برای تأسیس شرکت Anthropic را ترک کردند.



۲۸ مه ۲۰۲۱

گروهی از کارمندان OpenAI اعلام کردند از کارشان استعفا می‌کنند تا آزمایشگاه هوش مصنوعی رقیبی به نام Anthropic را راه‌اندازی کنند. کارمندان جدانشده شامل رهبران تیم‌های امنیت و سیاست OpenAI می‌شدند.

۱۱ ژوئن ۲۰۲۰

آغاز پیاده‌سازی تکرار شونده: OpenAI از طریق فهرست انتظاری GPT-3 را در دسترس قرار داد تا درباره روش‌های استفاده و سوءاستفاده از مدل‌هایش بازخورد جمع‌آوری کند.

چت‌جی‌پی‌تی بعد از ۵ روز از مرز یک میلیون نفر عبور کرد. اکنون ۱۰۰ میلیون کاربر دارد؛ چهار و نیم سال طول کشید تا فیس‌بوک به این تعداد کاربر برسد. OpenAI ناگهان به برجسته‌ترین استارت‌آپ سیلیکون‌ولی تبدیل شده بود. در سال ۲۰۲۲، این شرکت ۲۸ میلیون دلار درآمد کسب کرد؛ امسال ماهانه ۱۰۰ میلیون دلار به دست آورده است. با شروع فرایند استخدام گسترده، تعداد کارمندان‌اش را بیش از دو برابر کرد. در ماه مارس طبق برنامه آلتمن GPT-4 را عرضه کرد. مدل جدید بسیار توانمندتر از چت‌جی‌پی‌تی بود و برخلاف نسخه پیشین، می‌توانست محتوای تصاویر را توصیف کند، به همه زبان‌های برنامه‌نویسی مطرح کدهای اغلب قابل اعتماد بنویسد و در آزمون‌های استاندارد نمره عالی کسب کند. میلیاردها دلار روی تلاش‌های رقیب‌ها سرمایه‌گذاری شد تا موفقیت‌های OpenAI را تکرار کنند. آلتمن می‌گوید: «می‌توانم بگویم ما به این رقابت شتاب بخشیدیم.»

مدیرعامل OpenAI به یکباره ستاره‌ای جهانی شده بود و به نظر می‌رسید به‌طرز نامعمولی برای راهبری شاخه‌های مختلف جهان هوش مصنوعی آماده است. آلتمن در جلسه‌ای در ماه مه در سنای ایالات متحده به قانون‌گذاران گفت: «فکر می‌کنم اگر این فناوری به سرانجام نرسد، فرجام آن می‌تواند خیلی بد باشد و ما می‌خواهیم این حرف را با صدای بلند بزنیم.» آلتمن در آن ماه توری جهانی را شروع کرد و از طریق ارتباط ویدئویی در همایشی در پکن نیز سخنرانی کرد. تعداد مقام‌های دولتی و سیاست‌گذارانی که به دنبال دیدار و گفت‌وگو با افراد مهم شرکت بودند به قدری زیاد بود که آن‌ها ماکانجو، رئیس امور جهانی OpenAI می‌گوید: «مجبور شدیم دوباره تعداد جلساتی که برای هر روز برنامه‌ریزی شده بود، جلسه برگزار کنیم.» هوش مصنوعی در رأس دستور کار سیاست‌گذاری قرار گرفت؛ کاخ سفید فرمان اجرایی صادر کرد، نشست امنیت هوش مصنوعی جهانی در بریتانیا مقرر شد و تلاش‌هایی برای تدوین استانداردهای هوش مصنوعی در سازمان ملل، گروه هفت و اتحادیه آفریقا انجام شد.

معاون OpenAI می‌گوید: «ما مدام ایده‌هایی با ظرفیت سود میلیارد دلاری را رد می‌کردیم.» سرمایه‌گذاری مایکروسافت توانایی OpenAI در افزایش مقیاس سیستم‌هایش را به شدت افزایش داد. نوآوری گوگل پیشرفت چشمگیر دیگری را رقم زد. این نوآوری که با عنوان «ترنسفورمر» شناخته می‌شود، شبکه‌های عصبی را در شناسایی الگوها در داده‌ها بسیار بهره‌ورتر کرد. پژوهشگران OpenAI شروع به آموزش اولین مدل‌ها در مجموعه GPT (ترنسفورمر تولیدگر از پیش آموزش دیده) کردند. مدل‌ها با هر نسخه‌ای بهبود چشمگیری یافتند. GPT-1 که با متن حدود ۷۰۰۰ کتاب آموزش دید، کمابیش می‌توانست جمله‌ها را به صورت منسجم به یکدیگر مرتبط و متصل کند. GPT-2 که با ۸ میلیون صفحه وب آموزش دید، کمابیش می‌توانست به پرسش‌ها پاسخ دهد. GPT-3 که با صدها میلیارد واژه از اینترنت، کتاب‌ها و ویکی‌پدیا آموزش دید، کمابیش می‌توانست شعر بنویسد.

آلتمن پیشرفت شگرفی را در سال ۲۰۱۹ به یاد می‌آورد که فرصت‌های گسترده پیش‌رو را آشکار ساخت. نتیجه آزمایشی درباره «قوانین مقیاس‌پذیری» پشتوانه رابطه بین قدرت رایانش اختصاصی یافته برای آموزش یک هوش مصنوعی و توانمندی‌های منتج از آن مجموعه‌ای از «گراف‌های تام یک‌دست» بود؛ از آن نوع منحنی‌های نمایی که بیشتر شبیه قوانین بنیادین جهان بودند تا داده‌های تجربی. شب‌خنکی در ماه ژوئن بود و در گرگ‌ومیش و گروهی از پژوهشگران بیرون دفتر OpenAI ایستاده بودند. آن‌ها به کشفی جمعی رسیدند: هوش جامع مصنوعی نه تنها ممکن بود بلکه احتمالاً زودتر از آنچه آنها فکر می‌کردند، محقق می‌شد. آلتمن می‌گوید: «همه در این فکر بودیم که این اتفاق واقعاً می‌افتد، نه؟ احساس می‌کردیم در یکی از آن لحظات سرنوشت‌ساز تاریخ علم قرار داریم. حالا چیز جدیدی را می‌دانستیم و قرار بود درباره آن به همه انسان‌ها بگوییم.» این کشف یکی از عواملی بود که باعث شد OpenAI نحوه عرضه فناوری‌اش را تغییر دهد. تا آن زمان شرکت از یکی از اصول بنیان‌گذاری‌اش یعنی منبع باز بودن تخطی کرده بود، زیرا متوجه شده بود منبع باز کردن هوشی مصنوعی با قدرتی فزاینده برای مجرمان بسیار خوب و برای کسب‌وکار بسیار بد است. وقتی این شرکت GPT-2 را در سال ۲۰۱۹ ساخت، ابتدا از عرضه عمومی مدل اجتناب کرد، زیرا می‌ترسید اثر بسیار مخربی روی گفت‌وگو عمومی بگذارد، اما در سال ۲۰۲۰ تصمیم گرفت آرام آرام ابزارهایش را بین تعداد بیشتری از افراد توزیع کند. این روش «پیاده‌سازی تکرار شونده» خوانده می‌شد و به OpenAI این توانایی را داد تا درباره نحوه استفاده عموم از هوش‌های مصنوعی داده جمع کند و در پاسخ سازکارهای امنیتی بهتری بسازد. به علاوه مردم را به تدریج در معرض فناوری‌ای قرار می‌داد که هنوز نسبتاً خام بود و با این کار به افراد زمان می‌داد تا با تغییرات سرنوشت‌ساز سازگار شوند که آلتمن پیش‌بینی می‌کرد در پیش هستند.

◀ برجسته‌ترین استارت‌آپ سیلیکون‌ولی

هیچ‌کس در OpenAI اتفاق‌های بعدی را پیش‌بینی نکرده بود. تعداد کاربران

در ماه نوامبر که آلتمن به روی صحنه همایش توسعه دهندگان OpenAI آمد، به نظر می‌رسید دیگر هیچ چیزی نمی‌تواند جایگاهش را تهدید کند. با تشویق حاضران، اعلام کرد OpenAI در حال حرکت به سمت آینده‌ای با «عوامل هوش مصنوعی خودکار» است که این قدرت را دارند که در جهان به نیابت از کاربر عمل کنند. دو روز بعد، در مصاحبه‌ای با تایم گفت معتقد است احتمال نابودی انسان توسط هوش مصنوعی نه تنها کم است، بلکه در یک سال گذشته کمتر هم شده است. او احساس می‌کند که افزایش آگاهی درباره ریسک‌ها و میل مشهود دولت‌ها به همکاری از تحولات مثبتی بودند که از استراتژی پیاده‌سازی تکرار شونده OpenAI ناشی می‌شدند. در حالی که جهان درباره احتمالات نابودی تمدن انسانی توسط هوش مصنوعی بحث می‌کند، آلتمن خوش بین تر است (البته می‌پذیرد که احتمال این اتفاق «صفر نیست» اما می‌گوید «اگر بتوانیم همه اقدام‌های مناسب را انجام دهیم، احتمالش کم می‌شود»)، ولی مسئله‌ای که در حال حاضر خواب شب را از او می‌گیرد خیلی پیش پا افتاده تر است: گرگی شهری که در زمین‌های خانه ۲۷ میلیون دلاری اش در سان فرانسیسکو ساکن شده است. او می‌گوید: «این گرگ به محوطه خانه‌ام می‌آید و روی در پنجه می‌کشد.» آیفونش را برمی‌دارد و بعد از چند لمس، روی صفحه ضربه می‌زند تا تصویر حیوانی را نشان دهد که روی کاناپه بیرون خانه لم داده است. «خیلی بامزه است، اما شب‌ها صدایش خیلی آزاردهنده می‌شود.» در حالی که اطمینان خاطر در آلتمن موج می‌زد، نارضایتی در هیئت مدیره در حال افزایش بود. در طول ماه‌های گذشته تعداد اعضای هیئت مدیره از ۹ به ۶ کاهش یافته بود. افراد باقی مانده ۳ کارمند OpenAI (آلتمن، ساتسکور و بروکمن) و ۳ عضو مستقل بودند.

ساتسکور عصر پنجشنبه، ۱۶ نوامبر، از آلتمن خواست که ظهر روز بعد گفت‌وگو کنند. در زمان تعیین شده آلتمن در Google Meet به جلسه ساتسکور پیوست که همه اعضای هیئت مدیره به جز بروکمن در آن حاضر بودند. ساتسکور خبر اخراج آلتمن را به او داد و گفت این خبر به زودی اعلام می‌شود. آلتمن به تایم می‌گوید: «واقعاً شبیه خوابی عجیب بود و البته بسیار پرتنش تر از آن چیزی بود که فکر می‌کردم.» بنایه هیئت مدیره کوتاه بود: آلتمن «در ارتباطاتش با هیئت مدیره همواره روراست نبود و این مسئله توانایی او را در ایفای مسئولیت‌هایش کاهش داده بود. هیئت مدیره دیگر از توانایی او در تداوم رهبری OpenAI اطمینان نداشت.»

تنها چند ساعت بعد، کارکنان شرکت تهدید کردند اگر هیئت مدیره استعفا نکند و به آلتمن اجازه بازگشت ندهد، استعفا خواهند کردند. هیئت مدیره تحت فشار شدید، صبح روز بعد از اخراج با آلتمن تماس گرفت تا درباره مسیر پیش رو صحبت کنند. آلتمن این تماس را درخواستی برای بازگشت توصیف می‌کند. مذاکرات حدود ۴۸ ساعت طول کشید. میرا موراتی، مدیر ارشد فناوری OpenAI که مدیرعامل موقت شده بود به بقیه تیم رهبری شرکت در درخواست برای بازگشت آلتمن پیوست. بنابراین یکشنبه شب، ۱۹ نوامبر، هیئت مدیره امت شپیر، مدیرعامل سابق توئیچ را به عنوان مدیرعامل موقت جدید منصوب کرد. رئیس مایکروسافت، ساتیا نادلا، اعلام کرد آلتمن و بروکمن به مایکروسافت می‌پیوندند تا واحد هوش مصنوعی پیشرفته جدیدی را راه‌اندازی کنند؛ مایکروسافت به اطلاع همه رساند که هر کدام از کارمندان OpenAI که بخواهند می‌توانند به این واحد ملحق شوند. ساتسکور بعد از برخوردی آشکار با همسر بروکمن، موضعش را تغییر داد. او در ساعات اول ۲۰ نوامبر در مطلبی نوشت: «عمیقاً از مشارکت در کارهای هیئت مدیره پشیمانم.»

برخلاف کارمندان، ۳ عضو دیگر هیئت مدیره که به دنبال اخراج آلتمن بودند جای دیگری کار می‌کردند، منافع مالی در شرکت نداشتند و در فعالیتهای روزمره آن مشارکت نمی‌کردند. برخلاف هیئت مدیره‌های شرکت‌های انتفاعی معمول که با توجه به گزارش‌های درآمد فصلی، قیمت سهام و نگرانی‌ها درباره ارزش خلق شده برای سهامدار

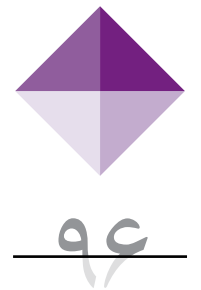
تصمیم‌گیری می‌کنند، وظیفه آنها این بود که از قدرت تشخیصشان استفاده کنند تا مطمئن شوند شرکت در راستای منافع انسان‌ها عمل می‌کند؛ مأموریتی که در بهترین حالت مبهم به نظر می‌رسد و وقتی پای پول بسیار زیادی وسط باشد، پاسداشت آن دشوار است، اما مهم نبود هیئت مدیره تصمیم درستی گرفته بود یا خیر، بی میلی یا ناتوانی اش در ارائه مثال‌هایی از آنچه رفتار مسئله‌ساز آلتمن می‌دانست، باعث شد نبرد روابط عمومی را با اختلاف ببازد. حال این طور به نظر می‌رسید که هیئتی که برای کنترل قدرت مدیرعامل تشکیل شده بود خودش قدرتی غیر پاسخگو در اختیار دارد.

◀ **بازگشت مدیرعامل**

در نهایت اعضای باقی مانده هیئت مدیره چند امتیاز در توافق دادند تا آلتمن را در جایگاه مدیرعامل برگردانند. قرار شد هیئت مدیره مستقل جدیدی روی تحقیقاتی درباره رفتار آلتمن و تصمیم هیئت مدیره مبنی بر اخراج او نظارت کند. آلتمن و بروکمن کرسی‌هایشان را در هیئت مدیره از دست دادند و همه اعضای مستقل نیز به جز دی آنجلو از هیئت مدیره استعفا کردند. با این حال برای رهبری OpenAI پیروزی محسوب می‌شد. آلتمن در ایکس نوشت: «منافع شرکت و مأموریت همیشه در اولویت است. روشن است که سوء تفاهم‌هایی بین من و اعضای هیئت مدیره وجود داشت. از ارزیابی مستقل هیئت مدیره درباره همه اتفاق‌های اخیر استقبال می‌کنم.» ۲ شب پیش از تعطیلات شکرگزاری، کارکنان در ساختمان مرکزی شرکت جمع شدند و جشن گرفتند. بروکمن عکسی سلفی از خودش به همراه ده‌ها کارمند شرکت منتشر کرد که زیر آن نوشته بود: «ما برگشتیم.» رهبران OpenAI ۱۰ روز بعد از توافق برای بازگشت مصمم بودند. بروکمن می‌گوید: «فکر می‌کنم همه احساس می‌کنند فرصتی دوباره داریم تا واقعاً مأموریتمان را محقق کنیم. همه همسو هستیم.» اما شرکت تحولات بزرگی را در پیش دارد. آینده ساتسکور در شرکت مبهم است. هیئت مدیره جدید (شامل رئیس سابق هیئت مدیره توییت، برت تیلور؛ وزیر سابق خزانه‌داری، لری سامرز و دی آنجلو) دوباره ۹ عضو خواهد شد و بررسی دقیقی درباره حکمرانی شرکت انجام خواهد داد. آلتمن می‌گوید: «روشن است که ساختار موجود خوب نبود.» آلتمن که حالا به صندلی مدیرعاملی برگشته می‌گوید اولویت‌هایش پایدار کردن وضعیت شرکت و روابطش با شریک‌های خارجی بعد از این ماجرا، سرمایه‌گذاری بیشتر روی برخی حوزه‌های پژوهشی بعد از گسترش عظیم یک سال اخیر و پشتیبانی از هیئت مدیره جدید برای رسیدن به ساختار حکمرانی بهتر است. اینکه این ساختار چه شکلی خواهد بود هنوز روشن نیست. آلتمن می‌گوید: «اگر پیر دانایی بود که می‌گفت بفرما! این روش درست برای ایجاد ساختاری است که برای بشریت بهترین گزینه است، عالی می‌شد.»



آلتمن: منافع شرکت و مأموریت همیشه در اولویت است. روشن است که سوء تفاهم‌هایی بین من و اعضای هیئت مدیره وجود داشت. از ارزیابی مستقل هیئت مدیره درباره همه اتفاق‌های اخیر استقبال می‌کنم



معرفی ۹ کتاب از انتشارات راه پرداخت



مجله «Insurtech» در آخرین شماره خود ۱۰ تک شاخ برتر اینشورتک در سال ۲۰۲۳ را بر حسب ارزش گذاری بازار آنها انتخاب کرده است که ما در صفحات پیش رو نگاهی به این ۱۰ تک شاخ اینشورتک داشتیم. علاوه بر این، به معرفی مدیران / معاونان توسعه کسب و کار شرکت های بانکی و پرداخت کشور پرداختیم؛ زیرا معتقدیم این افراد در رشد و توسعه کسب و کارها نقش حائز اهمیتی دارند. دستگاه هوشیار شرکت بازرگانی مبناکارت آریا نیز محصولی است که در صفحات پیش رو نگاهی به ویژگی ها و خدمات آن داشتیم؛ دستگاهی که با ویژگی ها و ابزارهای خود جهت احراز هویت و بهره گیری از فناوری OCR می تواند به طیف گسترده ای از کسب و کارها خدمات گوناگونی را ارائه کند. همچنین در این بخش مجموعه کتاب های نه گانه انتشارات راه پرداخت را معرفی کردیم که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه در اختیار مخاطبان قرار گرفتند.

راهنما



هزارتوی ۲۰۲۴

طرحی که مجله بلومبرگ بیزینس ویک به مناسبت آغاز سال ۲۰۲۴ روی جلد خود قرار داده، نشان می‌دهد که نگاه اهالی این

بلاومبرگ
بیزینس ویک

مجله و تحلیل‌گرانش نسبت به سال نو میلادی چگونه است. روی جلد این نشریه، هزارتویی را می‌بینیم که از ابتدای سال ۲۰۲۴ آغاز می‌شود و در پایان به راه خروج از این هزارتو می‌رسد، اما در این بین، مسیر به قدری آشفته و مخدوش می‌شود که بیرون رفتن از آن را غیرممکن می‌سازد. به عبارت ساده‌تر، بلاومبرگ بیزینس ویک بر این باور است که برای اهالی کسب و کار، سالی مبهم و سخت در پیش است که باید خودشان را برای آن آماده کنند. این نشریه در ابتدا به ۵ مقوله‌ای پرداخته که از نگاهش قرار است مشکلات اقتصاد جهان در سال جدید را رقم بزنند. از وضعیت اشتغال در آمریکا گرفته تا اعتماد اهالی تولید به وضعیت کسب و کار در آلمان و حتی وضعیت اوراق قرضه در ژاپن، همگی می‌توانند اختلالاتی را در وضعیت اقتصاد جهان در سال جدید میلادی ایجاد کنند. در حالی که همه‌گیری کرونا بالاخره از میان رفته، همچنان اثراتش بر اقتصادها وجود دارد و سرمایه‌گذاران هم در فرایند سرمایه‌گذاری باید به این مسئله توجه ویژه داشته باشند. در بخش دیگری از این مجله به «اقتصاد ترامپی» پرداخته شده و گفته شده که اگر ترامپ به ریاست جمهوری آمریکا دست پیدا کند، احتمالاً باید در انتظار تحولات اساسی در اقتصاد آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین اقتصاد جهان باشیم. مسئله مهم دیگر هم رابطه تجاری و سیاسی میان چین و آمریکاست. در واقع، این دو کشور اصلی‌ترین و مهم‌ترین بازیگران اقتصادی جهان هستند و به همین دلیل، نوع ارتباطی که با یکدیگر می‌سازند، اثرات چشمگیری روی صلح و ثبات اقتصادی در جهان می‌گذارد. به این ترتیب، سرمایه‌گذاران هم نمی‌توانند نسبت به این موضوع بی‌اعتنا باشند و باید به صورت مستمر روابط این دو کشور را رصد کنند.



نسیم بنایی
مترجم

مهرتراکتس



۹۸

ASAE TARA HONESH I.R.

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

تاریخ انتشار

ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Byzclick Media Group

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۲۰۱۹

دفتر مرکزی

نوروویج، بریتانیا

وبسایت

fintechmagazine.com

سوژه‌ها

#فین تک #فناوری مالی

#تحولات دیجیتال

#هوش مصنوعی

تاریخ انتشار

۱۵ ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

مایکل بلومبرگ

تیراژ

۳۲۵ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

سپتامبر ۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورکسیتی

وبسایت

bloomberg.com/

businessweek

سوژه‌ها

#سال نو #۲۰۲۴

#اقتصاد جهان



FinTech

January 2024 | fintechmagazine.com

TOP
10

FinTech
Startups

DIGITAL BANKING
TRANSFORMATION
Digital transformation
in 2024 and beyond...

PAYMENTS
TECHNOLOGY
Gen AI - the catalyst
for payments success

SANTANDER INTERNATIONAL MAINTAINING IN-PERSON SERVICES

Will Wright, COO at Santander International, outlines how the organisation is innovating to support the communities it serves

FEATURING: HUAWEI | US ARMY | BRD GROUPE SOCIETE GENERALE

برترین‌های فین

در این شماره از مجله فین تک به مقوله‌های مختلفی توجه شده که برای اهالی فناوری‌های مالی هم جذابیت دارند.

فین تک

برای مثال، در بخشی از این مجله به بزرگ‌ترین بازیگران در صنعت فین تک دنیا پرداخته شده است. در این بخش، چهره‌های اثرگذار معرفی شده‌اند؛ یکی از چهره‌ها، کیتی فرانزن است، زنی جوان که به تازگی قدم به شرکت اکسنچر گذاشته، اما توانسته مشاوره‌های اثربخشی برای رشد این شرکت ارائه کند و به این ترتیب نامش حتی در میان بزرگ‌ترین و اثرگذارترین چهره‌های دنیای فین تک هم قرار گرفته است. سال ۲۰۲۳ به گفته مجله فین تک، سال سختی برای استارت‌آپ‌های فعال در زمینه فناوری مالی بوده است. با این حال، این نشریه فهرستی از ۱۰ استارت‌آپ برتر در این زمینه منتشر کرده است. رتبه اول در این زمینه به استارت‌آپ سکفی (Secfi) اختصاص پیدا کرده که در زمینه برنامه‌ریزی و مشاوره مالی فعالیت دارد. این استارت‌آپ خدمات مؤثری در رابطه با مدیریت ثروت ارائه کرده که مشتریان از آن راضی بوده‌اند. همین قضیه باعث شده سکفی رشد قابل توجهی

رد پای کربنی هوش مصنوعی

هوش مصنوعی وارد همه جنبه‌ها و ابعاد زندگی انسان‌ها شده و تلاش می‌کند جای آنها را بگیرد؛ با این حال اخیراً نشریه



هاروارد بیزینس ریویو یا همان اچ‌بی‌آر در مقاله‌ای توضیح داده که جای مدیران و رهبران خوب را هیچ شکلی از هوش مصنوعی نمی‌تواند بگیرد، واقعیت این است که هوش مصنوعی در بسیاری از جنبه‌های مختلف زندگی از انسان‌ها پیشی گرفته و می‌تواند با هزینه کمتر و در زمانی کوتاه‌تر، کار آنها را به بهترین شکل یا با کیفیتی مطلوب به انجام برساند. البته مدیران می‌توانند برای بهبود کیفیت مدیریت خود، از هوش مصنوعی بهره بگیرند، برای مثال می‌توانند به کمک آن، داده‌های مربوط به کارکنان را به بهترین شکل تجزیه و تحلیل کنند، اما قرار نیست مسئولیت کارشان را یک ربات برعهده بگیرد، این مسئولیت کاملاً انسانی است و یک انسان در نهایت بهتر از یک ربات می‌تواند از عهده آن برآید.

یکی از مقولات جالب که نشریه اچ‌بی‌آر به آن پرداخته، بحث رد پای کربنی هوش مصنوعی است که احتمالاً هنوز نظر رسانه‌ها و فعالان زیست‌محیطی را جلب نکرده است. هوش مصنوعی در حال تبدیل شدن به امری جدایی‌ناپذیر در زندگی ما انسان‌هاست. با این حال، این فناوری پیشرفته هم کربن دارد و می‌تواند به تسریع تغییرات اقلیمی منجر شود. طبق گزارش اچ‌بی‌آر می‌توان از مسیر نوآوری، این رد پا را کاهش داد و به حداقل رساند. پژوهشگران می‌گویند هرچند همه نسبت به این پدیده هیجان زده‌اند، اما در نهایت، به سخت‌افزارهای پیچیده و بزرگی برای این فناوری نیاز است که می‌تواند اثرات مخربی روی محیط زیست بگذارد.



تاریخ انتشار	ژانویه ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	انتشارات هاروارد بیزینس
تیراژ	۲۶۳ هزار و ۶۴۵ نسخه
انتشار اولین شماره	۱۹۲۲
دفتر مرکزی	برایتون، ماساچوست
وبسایت	hbr.org
سوزدها	#هوش مصنوعی
	#مدیریت #آینده

ن تک در جهان

را به لحاظ مالی تجربه کند و از همین رو در کانون توجه اهالی بازار فناوری مالی هم قرار گرفته است. یکی دیگر از گزارش‌های مجله فین تک به تحولات بانکی در سال ۲۰۲۴ مربوط می‌شود. انتظار می‌رود در سال جدید، تحولات دیجیتال به صورت جدی‌تر به صنعت بانکداری راه پیدا کنند و این صنعت را تغییر دهند. اکثر کارشناسانی که مجله فین تک با آنها گفت‌وگو کرده، تأکید داشته‌اند که بانکداری در سال جدید تحت تأثیر هوش مصنوعی قرار خواهد گرفت و چشم‌انداز مالی هم وسیع‌تر خواهد شد. در واقع انتظار می‌رود هوش مصنوعی وارد بخش‌های مختلف خدمات مالی شود و سطح آن را ارتقا دهد. یکی از مشکلات اصلی در مسیر تحول دیجیتال به حفظ و نگهداری داده‌ها مربوط می‌شود. در این زمینه هم انتظار می‌رود در سال جدید میلادی، شاهد پیشرفت‌هایی باشیم و وضعیت حفظ داده‌های مشتریان بهبود پیدا کند. پیشرفت فناوری‌های مربوط به کارت‌های بانکی هم از دیگر مسائلی است که در نشریه فین تک به آن پرداخته شده و می‌تواند نظر مخاطبان این نشریه را جلب کند. این روزها کارت‌های بانکی و تبدیل آنها به وسایلی بادوام و با عمر طولانی، به یکی از مقولات زیست‌محیطی هم تبدیل شده است.

BANKING EXECUTIVES SEE DEMAND FOR GEN AI

New research published by Google Cloud shows there is a clear appetite among banking professionals for Generative AI, with 92% of executives surveyed saying there is 'high demand' for the technology and 95% believing it will transform the industry. Gen AI 'represents a massive productivity and operational efficiency opportunity', says Google's Zac Maufe.



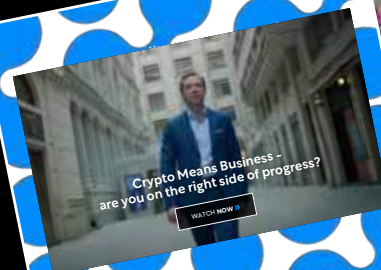
READ NOW

WORKING IN THE OFFICE 'MORE COMMON' THAN HYBRID



Working full time in the office is now more common than hybrid working, according to recruitment firm Hays, marking an apparent slowdown from the working practices of the pandemic. Hays surveyed 15,000 professionals and employers to find out how their approach to hybrid, remote and in-person working had changed since COVID-19.

READ NOW



BRAD GARLINGHOUSE
 TITLE: CEO
 COMPANY: RIPPLE
 INDUSTRY: FINTECH
 LOCATION: SAN FRANCISCO

EXECUTIVE BIO

It's thanks to Garlinghouse and his adaptability that Ripple has become a key player in the fintech space and looks set to stay at the forefront of this rapidly-evolving sector. "We are all products of our experiences, good and bad," he said in an interview with The New York Times in 2013. "Sometimes you learn as much from the negative experiences as you do from the positive."

ممبر تراکتس

دکله

۹۹

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

نوآوری‌هایی که چه

یکی از کارهای جالبی که هر سال نشریه ام‌آی‌تی انجام می‌دهد، بررسی مهم‌ترین ابداعات و نوآوری‌ها در ابتدای هر



سال است. امسال هم ۱۰ نوآوری مهم و اثرگذار را معرفی کرده که اصلی‌ترین آنها، هوش مصنوعی است. این فناوری، به‌ویژه چت‌جی‌پی‌تی، به امری همه‌گیر تبدیل شده که عموم مردم هم در حال استفاده از آن هستند. شرکت‌های گوگل، متا، مایکروسافت و اپن‌ای‌آی در حال حاضر در این زمینه حرف اول را می‌زنند. پس اگر به دنبال تحولات هوش مصنوعی در سال جدید هستید، به احتمال زیاد باید خبرهای مربوط به این چند شرکت را در نظر داشته باشید. ابداع دیگری که نشریه ام‌آی‌تی به آن پرداخته، مقوله دستکاری ژنتیکی است. این پدیده نوظهور می‌تواند به درمان بسیاری از بیماری‌ها کمک کند و زندگی انسان‌ها را تغییر دهد. به عبارت ساده‌تر، سخت‌ترین بیماری‌ها برای درمان، همان‌هایی هستند که از ژن ناشی می‌شوند و حالا با نوآوری‌های جدید به نظر می‌رسد که حتی این بیماری‌ها هم می‌توانند درمان شوند. ابداع دیگری که ام‌آی‌تی از آن پرده برداری کرده، پمپ‌های

تاریخ انتشار	ژانویه ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	Conde Nast
تیراژ	۸۷۰ هزار
انتشار اولین شماره	۱۹۹۳
دفتر مرکزی	سانفرانسیسکو، ایالات متحده
وبسایت	wired.com
سوژه‌ها	#سال نو #فناوری #نوآوری

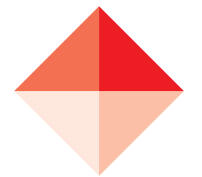
دنیا را رنگ آمیزی کنید!

یکی از طرح‌های جلد جذاب در سال جدید میلادی مربوط به نشریه وایرد است، این نشریه تصاویر و نوشته‌هایی بی‌رنگ روی جلد خود قرار



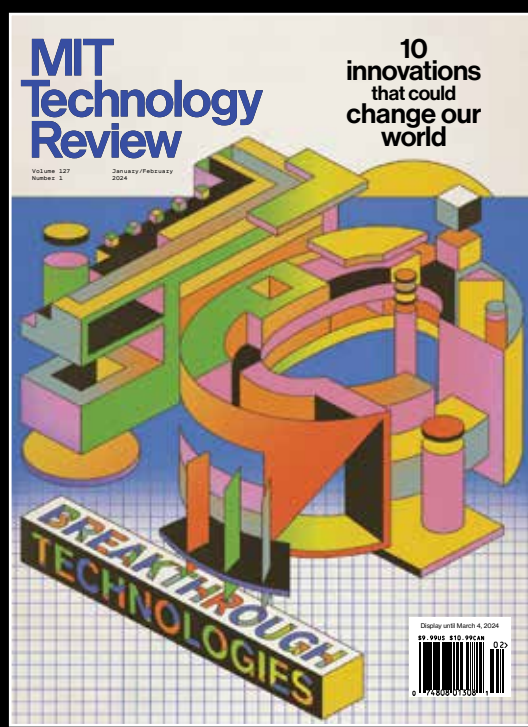
داده و نوشته که آینده در راه است، حالا نوبت شماست که آن را مطابق با میل خودتان رنگ آمیزی کنید. مهم‌ترین مسئله هم در این زمینه «نوآوری» است. این نشریه هم تلاش کرده به‌طور متفاوتی به مبحث نوآوری بپردازد. محیط زیست و بحث تغییرات اقلیمی از مهم‌ترین مسائلی است که درباره آینده باید مورد توجه قرار گیرد. نشست‌های سالانه کاپ با این هدف برگزار می‌شود که کشورهای ایده‌های نوآورانه درباره نجات محیط زیست و کره زمین مطرح کنند. امسال انتظار می‌رود هوش مصنوعی نقشی پررنگ در این زمینه داشته باشد. نشریه وایرد در یکی از گزارش‌های خود از مخاطبان خواسته از دنیای واقعی خارج شوند و قدم به دنیای مجازی بگذارند. فناوری به قدری پیشرفت کرده که می‌تواند زندگی انسان‌ها را در دنیای مجازی شکل دهد. سلطه چین بر تولیدات در جهان از دیگر مقولاتی است که این نشریه به آن پرداخته است. چینی‌ها تولید را از محصولات ساده آغاز کردند و حالا خودروهایی چینی که محصولاتی پیچیده هستند وارد بازار شده‌اند. یکی از نوآوری‌های جالبی که این نشریه معرفی کرده، ابزارهای جدید اسکن است، برای مثال یکی از آنها می‌تواند سرطان سینه را تشخیص دهد و به این ترتیب وسیله‌ای نجات‌بخش برای بشر خواهد بود. اعتیاد به ابزارهایی با عنوان «ویپ» در میان جوانان خاورمیانه‌ای هم باعث شده که نشریه وایرد از عنوان «نسل ویپ» برای اشاره به آنها استفاده کند. در نهایت اینکه ۲۵ سال از عمر شبکه‌های اجتماعی می‌گذرد، اما این شبکه‌ها طوری وارد جنبه‌های مختلف زندگی بشر شده که دیگر نمی‌توان زندگی بدون آن را تصور کرد. به همین بهانه، نشریه وایرد به‌طور مفصل تر و با نگاهی متفاوت به این مقوله پرداخته و آن را زیر ذره‌بین قرار داده است.

مهرتراکتس



ASAE TARA HONESH I.R
ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

تاریخ انتشار	ژانویه و فوریه ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	کمبریج
تیراژ	۱۶۱ هزار و ۵۲۹ نسخه
انتشار اولین شماره	۱۳۳،۱۸۹۹ سال پیش
دفتر مرکزی	آمریکا، ماساچوست
وبسایت	MITtechnologyreview.com
سوژه‌ها	#نوآوری #فناوری #سال نو



ان را تغییر می دهد

گرمایی هستند که هوای داخل ساختمان را بهبود می بخشند و در عین حال، میزان انتشار کربن را به حداقل می رسانند. این فناوری در دنیای امروز که به شدت درگیر تغییرات اقلیمی است، می تواند بسیار کاربردی باشد. سیستم ها و فناوری هایی که از زمین انرژی های لازم برای یک خانه را دریافت می کنند از دیگر مواردی است که نشریه ام آی تی به آن توجه کرده، زیرا می تواند تحولی بزرگ در بهره گیری از انرژی ایجاد کند. داروهای کاهش وزن هم جزو مواردی بودند که در سال ۲۰۲۳ حسابی جنجال به پا کردند. به نظر می رسد انقلابی بزرگ در تولید این داروها ایجاد شده است. از چند دسته از داروهایی که در رابطه با چاقی و لاغری روانه بازار شدند به قدری استقبال شد که شرکت های تولیدکننده آنها، رشد اقتصادی قابل توجهی را تجربه کرد. برخی از این داروها برای بیماری هایی نظیر دیابت هم مؤثر بوده اند. به همین دلیل مشتریان اقبال زیادی نسبت به آنها نشان داده اند. برخی از تراشه هایی که به تازگی ساخته شده اند هم از نوآوری هایی برخوردار بوده اند و می توانند دنیای فناوری را متحول کنند، برای مثال ابعاد آنها کوچک تر و کاربردشان گسترده تر شده است. سایر نوآوری ها را می توانید در نشریه ام آی تی ببینید.

یورش خودروهای چینی به جهان

خودرو یکی از مهم ترین صنایع در دنیا به شمار می آید و اخیراً مقوله خودروهای برقی توجه جهانیان را جلب است.

اکونومیست

نشریه اکونومیست در جدیدترین شماره خود به این مسئله پرداخته که چین چطور در حال تغییر نظم بازار خودروی جهانی است. این کشور با تولید انبوه خودروهای ارزان در حجم انبوه، در حال تغییر معادلات در بازار جهانی است. طبق گزارش اکونومیست، صنعت خودرو در چین رشد قابل توجهی داشته و در حال حاضر میزان صادرات خودروی چینی از ژاپنی ها هم بیشتر شده است. مسئله مهم تر این است که چینی ها به باز یگران اصلی در زمینه تولید و فروش خودروهای برقی تبدیل شده اند. برخی از تحلیل گران می گویند حضور خودروهای چینی در مقیاس کلان می تواند مؤثر و مطلوب هم باشد و در نتیجه نباید از آن وحشت داشت. این خودروها از یک سو دوستدار محیط زیست هستند و از سوی دیگر، با قیمتی پایین به بازار خودرو عرضه می شوند. در نتیجه، به لحاظ اقتصادی کاملاً مقرون به صرفه اند. به همین دلیل است که اکونومیست چین را مهم ترین بازیگر بازار خودروی دنیای امروز می نامد. قدرت گرفتن چین در زمینه خودروهای برقی نگرانی رقبای غربی این کشور از جمله آمریکا را در پی داشته و باعث شده آمریکایی ها سیاست هایی در این زمینه وضع کنند تا جلوی توسعه صنعت خودروسازی را در این کشور بگیرند یا دست کم خودروسازی را در خاک خودشان توسعه بدهند. چین هم در مقابل برای اینکه بتواند به رقابت در بازار ادامه دهد با یارانه های سنگین به تولید ادامه می دهد تا بتواند محصولات بیشتر و متنوع تری را به بازار عرضه کند.

تاریخ انتشار	ژانویه ۲۰۲۴
صاحب امتیاز	گروه اکونومیست
تیراژ	۱۳۰۰۰۰ نسخه
انتشار اولین شماره	سپتامبر ۱۸۴۳
دفتر مرکزی	لندن
وبسایت	economist.com
سوره ها	#چین #خودروی برقی #اکونومیست

مهرتراکتس

دکله

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



معرفی کتاب‌هایی از انتشارات راه پرداخت که به مناسبت سومین رویداد ۹ ژانویه منتشر شدند

مجموعه کتاب‌های نه‌گانه



رزا فربودمنش

انتشارات راه پرداخت به مناسبت رویداد ۹ ژانویه و با تعهد به مسئولیت اجتماعی خود در راستای فرهنگ‌سازی و انتقال دانش، ۹ کتاب در حوزه فناوری‌های مالی (فین‌تک) را به رایگان و در قالب نسخه‌های الکترونیکی در اختیار علاقه‌مندان قرار داده است. عناوین این مجموعه نه‌گانه عبارت‌اند از: «اقتصاد دیجیتال دومی»، «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان»، «آینده فایننس»، «راه‌کار شماره ۱: دارایی دیجیتال»، «راه‌کار شماره ۲: تأمین مالی خرد»، «راه‌کار شماره ۳: بانک و بانکداری»، «راه‌کار شماره ۴: تکنولوژی»، «نقشه راه بلاکچین قطر» و «چهل پروژه برتر رمزارز از دید مجله فورچون». کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار امیدوار است این اقدام نه تنها به افزایش دانش جامعه کمک کند، بلکه در درک بهتر از فناوری‌های نوین مالی نیز مؤثر باشد. در ادامه این کتاب‌ها را یک‌به‌یک معرفی کرده‌ایم.



اقتصاد دیجیتال دومی

کتاب «اقتصاد دیجیتال دومی»، حاصل پژوهش جامعی است که با همکاری اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur منتشر شده است. اتاق اقتصاد دیجیتال دومی، یکی از سه اتاقی که زیر نظر اتاق‌های دومی فعالیت می‌کند، به‌عنوان بخشی از تلاش‌های خود برای تقویت اکوسیستم اقتصاد دیجیتال دومی و دستیابی به اهداف دستور کار اقتصادی آن، گزارشی را منتشر کرده که جزئیات آن برنامه‌هایی را برای پیشبرد اهداف اقتصاد دیجیتال امارات ارائه می‌دهد. کتاب «اقتصاد دیجیتال دومی»، در واقع نقشه راه دومی برای تبدیل شدن به پایتخت اقتصاد دیجیتال جهان است و چشم‌اندازی درباره استارت‌آپ‌های اقتصاد دیجیتال دومی و دلایل تبدیل شدن آن به پایتخت بعدی اقتصاد دیجیتال جهان، ارائه می‌دهد. براساس این گزارش، اقتصاد دیجیتال دومی تا سال ۲۰۳۱ به بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار خواهد رسید. امروزه ارزش بازار اقتصاد دیجیتال دومی ۳۸ میلیارد دلار است. این مطالعه بر اهمیت تلاش‌های اتاق اقتصاد دیجیتال دومی، همکاری بین ذی‌نفعان مختلف و استارت‌آپ دیجیتال در راستای تبدیل دومی به پایتخت بعدی اقتصاد دیجیتال جهان تأکید دارد. در این گزارش علاوه بر معرفی استراتژی‌ها، محرک‌ها و ذی‌نفعان کلیدی پشت پرده اقتصاد دیجیتال دومی، مصاحبه‌هایی نیز با استارت‌آپ‌های موفق داخلی انجام شده است. همچنین این گزارش برخی از برنامه‌ها و استراتژی‌های آتی اتاق را نیز معرفی می‌کند.

عنوان اصلی
DUBAI'S ROADMAP TO BECOMING THE DIGITAL ECONOMY CAPITAL OF THE WORLD
نویسنده
گروه نویسندگان اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur Middle East
به‌اهتمام
رضا قربانی و رضا جمیلی
ناشر خارجی
اتاق اقتصاد دیجیتال دومی و مجله Entrepreneur



مهرتراکتس



۱۰۲

ASAE@TRAFFHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

قوانین و مقررات رمزارزها در جهان

کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» مروری بر وضعیت کشورها در حوزه رگولاتوری رمزارزها، صرافی‌های رمزارز و رویکرد بانک‌های مرکزی این کشورها درباره ایجاد ارز دیجیتال بانک مرکزی (CBDC) است. همسو با افزایش رمزارزها در جهان و توسعه پذیرش و استفاده از آنها، الزامات تنظیم‌گری مربوط به رمزارزها نیز که به منظور کنترل و نظارت بر آنها وضع شده‌اند، در سراسر جهان در حال افزایش است. چشم‌انداز حوزه رمزارز، به‌طور مداوم در حال تغییر و تحول است و بدیهی است که به‌روز نگه داشتن مقررات مربوط به آن در سطح جهانی، کار چندان آسانی نیست. در کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» در ۳۸ بخش، داده‌های مربوط به تجربه کشورهای آمریکا، کانادا، سنگاپور، استرالیا، بریتانیا، سوئیس، مالت، ژاپن، کره جنوبی، چین، هند، استونی، جبل الطارق، لوکزامبورگ و همچنین اتحادیه اروپا و آمریکای لاتین در حوزه تنظیم‌گری رمزارزها در قالب یک تصویرسازی کلی پوشش داده شده است. با عنایت به عدم شفافیت قوانین و مقررات حوزه رمزارزها در ایران و با هدف حل چالش‌های تنظیم‌گری در این حوزه و در راستای پیمایش مجموعه‌ای از مقررات رمزارزها در سراسر جهان، انتشارات راه پرداخت، به مناسبت رویداد ۹ ژانویه، کتاب «قوانین و مقررات رمزارزها در جهان» را به رایگان منتشر کرده است.



عنوان اصلی
قوانین و مقررات رمزارزها در جهان
به‌اهتمام
مینا حاجی و همکاران



با اسکن این کد می‌توانید این کتاب‌ها را به صورت رایگان دانلود کنید.

کتاب آینده فایننس، حاصل پژوهشی است که در نتیجه همکاری مشترک شرکت مشاوره بوستون و گروه سرمایه‌گذاری QED تهیه شده است. این گزارش مطالعه‌ای منحصر به فرد و جامع است که هدف آن ارائه درک عمیقی از چشم‌انداز آینده فین تک در سطح جهانی، از جمله پیش‌بینی‌های مبتنی بر داده‌ها بر اساس بخش و منطقه است. در این کتاب، آخرین روندها، چالش‌ها و فرصت‌ها در بازار جهانی فین تک به تفکیک هر منطقه جغرافیایی، بررسی و رشد شرکت‌های فین تک در زیربخش‌های مختلف، از جمله بخش پرداخت‌ها،

تسهیلات، سپرده‌ها (مانند نتوبانک‌ها)، بیمه، مدیریت مالی و زیرساخت‌های مالی مرور شده است.

در این گزارش همچنین محیط نظارتی برای شرکت‌های فین تک و تأثیر فناوری‌های نوظهور مانند هوش مصنوعی، اتصال باز مبتنی بر رابط برنامه‌نویسی کاربردی و فناوری دفتر کل توزیع شده (DLT) نیز بررسی شده‌اند.



عنوان اصلی
Global Fintech 2023: Reimagining the Future of Finance
نویسندگان
گروه نویسندگان BCG & QED Investors
به اتمام
رسول قربانی و محمدرهیان
ناشر خارجی
BCG & QED Investors
سال انتشار
۲۰۲۳

طرح ملی بلاکچین قطر

طرح ملی بلاکچین قطر با همکاری «سازمان تنظیم مقررات ارتباطات قطر»، «دانشگاه حمد بن خلیفه» و «دانشگاه قطر» تهیه شده است. این طرح نشان می‌دهد که چگونه فناوری بلاکچین می‌تواند در بنا کردن یک بخش فناوری اطلاعات نوآور و رو به رشد در قطر، با هدف افزایش سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی مؤثر باشد و از «چشم‌انداز ملی ۲۰۳۰ قطر» و همچنین گذار پیوسته به سوی «قطر هوشمند» حمایت کند. این طرح بر ظرفیت‌های فناوری بلاکچین و فرصت‌های به دست آمده از آن تأکید دارد. ضمن اینکه، الزامات اصلی بلاکچین را شناسایی می‌کند و مجموعه‌ای از توصیه‌ها را برای دستیابی به ۳ هدف اصلی ارائه می‌دهد. این ۳ هدف عبارت‌اند از:

- شناسایی و ایجاد مبنای رگولاتوری کارآمد برای بلاکچین؛
- ایجاد مبنایی مستحکم برای رویکرد دولت نسبت به بلاکچین؛
- ایجاد محیطی حمایتی برای خلاقیت و نوآوری.

بنابراین، قطر می‌تواند یکی از کشورهای پیشرو در پرورش نوآوری‌های بلاکچینی باشد. این کشور، وسعت و جمعیت کوچکی دارد و از این فرصت منحصر به فرد برخوردار است که هم روی منابع موجود سرمایه‌گذاری کند و هم میان سازمان‌های دولتی و خصوصی ارتباطی برقرار کند تا تبادل داده‌ها در بخش‌های مختلف، از جمله مراقبت‌های بهداشتی، صنعت، انرژی و آموزش به نحوی کارآمد، ایمن و سریع صورت بگیرد. این امر تأثیر بسیار زیادی بر توسعه پایدار این کشور خواهد داشت.



عنوان اصلی
National Blockchain Blueprint for Qatar
به اتمام
رسول قربانی
ناشر خارجی
«سازمان تنظیم مقررات ارتباطات قطر» «دانشگاه حمد بن خلیفه» و «دانشگاه قطر»
سال انتشار
۲۰۲۳

ممر تراکتس



۱۰۳

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

چهل پروژه برتر دنیای رمزارز از دید مجله فورچون

از سال ۲۰۱۷ تا امروز، رمزارزها به بلوغ قابل توجهی رسیده و افراد مستعد زیادی را به خود جذب کرده‌اند. این افراد برای تأسیس شرکت‌های کارآمد به کسانی پیوسته‌اند که از قبل به فناوری و سیستم بلاکچین باور داشتند. در ماه مه ۲۰۲۲ یک پروژه استیبل کوین پرحاشیه به اسم ترا بحران گسترده‌ای را به وجود آورد و موجب شد بیش از هزار میلیارد دلار ارزش بازار ارزهای دیجیتال از بین برود. تورم و همچنین تأثیر بازارهای دیگر، بخش زیادی از سرمایه‌گذاران را از رمزارز ترساند و موجب شد شرکت‌های زیادی از بازار ارز دیجیتال خارج شوند. این ورشکستگی در نوامبر به اوج خود رسید، زیرا سم بنکمن فرید که نورچشمی این بازار بود، به دلیل یک طرح پانزی دستگیر شد و این دستگیری واکنش شدید رگولاتورهای بازار را در پی داشت. با وجود اینکه رکود اخیر بازار رمزارز، شرکت‌های کلاهبردار را از دور خارج کرده، روشن است که شرکت‌های دیگر آماده ایجاد موج‌هایی واقعی در دنیای مالی و تجارت هستند. به همین دلیل است که مجله فورچون انتشار اولین فهرست کریپتو ۴۰ را آغاز کرده است؛ کریپتو

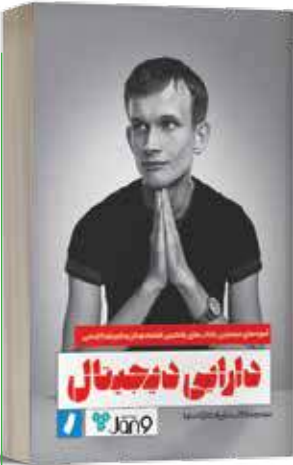
۴۰، مانند فورچون ۵۰۰ جدیدترین فهرست معیار این مجله معتبر، شرکت‌های معتبر و مهم در این حوزه را معرفی می‌کند. فورچون کریپتو ۴۰ نمونه‌ای از یک حرکت معتبر از سوی نشریه‌ای است که تلاش می‌کند به خوانندگان خود بگوید کدام یک از شرکت‌ها در حال تأثیرگذاری بر دنیای تجارت هستند.

عنوان اصلی
Fortune Crypto 40
نویسنده
رضا قربانی، رضا جمیلی و همکاران
ناشر خارجی
فورچون
سال انتشار
۲۰۲۳



راه کار شماره ۱: دارایی دیجیتال

کتاب «راه کار شماره ۱: دارایی دیجیتال»، چهارمین کتاب منتشر شده از مجموعه نه گانه رویداد ۹ ژانویه است. در این کتاب، خلاصه ۱۱ کتاب با عناوین مهم در زمینه دارایی دیجیتال ذکر شده است. برخی از این کتابها عبارتند از: «استاندارد بیت کوین؛ جایگزینی غیرمتمرکز برای بانکداری مرکزی»، شرحی از اولین ارزشهای سنگی تا نقش و جایگاه طلا در دوره ویکتوریا و عضو جدید امروزی، یعنی رمز ارز دیجیتال؛ «کسب و کار بلاکچین؛ نسل بعدی فناوری اینترنت از حرف تا عمل» که آینده‌ای را ترسیم می‌کند که بلاکچین در آن به‌طور یکپارچه زمینه روابط بانکی، ذخیره پرونده‌های پزشکی و صدور گذرنامه را از طریق فرایندی امن فراهم می‌سازد؛ «انقلاب بلاکچین؛ فناوری پشت بیت کوین، پول و کسب و کار» و «پول نقد دیجیتال؛ تاریخچه غریب هرج و مرج طلبان، آرمان گرایان».



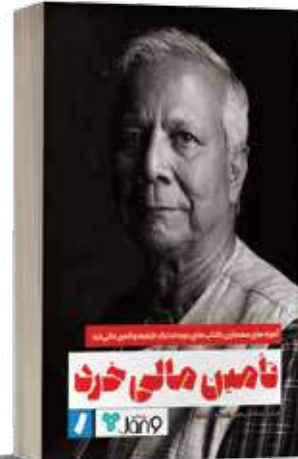
موضوع
خلاصه ۱۱ کتاب در حوزه رمز ارز و دارایی دیجیتال
بهاهتمام
رضا قربانی و همکاران (کمیل علی تقوی، حسن موحد، علی اسدالله و علیرضا کاظمی نیا)
سال انتشار
۱۴۰۲

راه کار شماره ۲: تأمین مالی خرد

شماره دوم راه کار خلاصه‌ای از ۱۳ کتاب مهم در زمینه تأمین مالی خرد است. این ۱۳ کتاب عبارتند از: «بانکدار فقرا»، «ساخت کسب و کار اجتماعی»، «دنیای سه صفر»، «کوچک زیباست»، «اقتصاد اشتراکی»، «اقتصاد روایی»، «اقتصاد گیگ»، «اقتصاد هوش مصنوعی»، «فریکونومیکس»، «راه بردگی»، «قانون، قانونگذاری و آزادی»، «ثروتمندترین مرد بابل» و «فقرا چگونه می‌توانند نظام سرمایه‌داری را نجات دهند».

کتاب «راه کار شماره ۲: تأمین مالی خرد» حرکتی است به سوی شناخت مبانی فکری حوزه نوپدید تأمین مالی خرد یا همان لندتک.

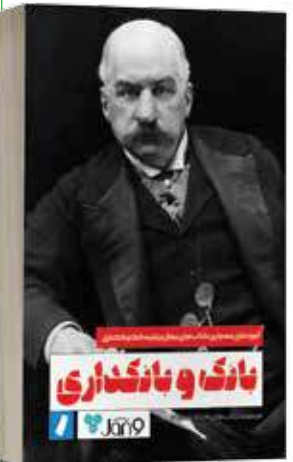
موضوع
خلاصه ۱۳ کتاب در حوزه تأمین مالی خرد (لندتک)
بهاهتمام
رضا قربانی و همکاران (کمیل علی تقوی، حسن موحد، علی اسدالله و علیرضا کاظمی نیا)
سال انتشار
۱۴۰۲



راه کار شماره ۳: بانک و بانکداری

شماره سوم از مجموعه کتاب‌های راه کار، خلاصه‌ای از ۱۴ کتاب مهم در زمینه بانک و بانکداری است. این مجموعه به تفکر ناب در بانکداری، وحشت در دنیای بانکداری و آنچه پشت سر گذاشته‌ایم، اهمیت کارت‌های پلاستیکی پرداخت، بانکداری خرد و نیاز به تغییر پرداخته است و برای هر کدام از مطالب نیز به سراغ یک کتاب رفته و آن را خلاصه کرده است.

این کتاب‌ها عبارتند از: «اربابان امور مالی»، «بانکدار جهان»، «تنها انتخاب ممکن»، «پرداخت با کارت اعتباری» و همین‌طور کتاب‌های «وام‌های کوچک، رؤیاهای بزرگ»، «بانکداری خصوصی جهانی و مدیریت ثروت»، «بانکداری ناب»، «بانکداران بهتر، بانک‌های بهتر»، «شبکه عنکبوتی»، «نگاهی از درون به بانکداری سوئیس»، «هنر بانکداری خرد بهتر»، «پول در نسل هزاره» و «تحول مفهوم پول و نسل هزاره».



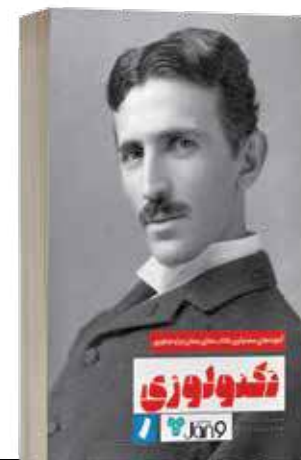
عنوان اصلی
خلاصه ۱۴ کتاب در حوزه بانک و بانکداری
بهاهتمام
رضا قربانی و همکاران (کمیل علی تقوی، حسن موحد، علی اسدالله و علیرضا کاظمی نیا)
سال انتشار
۱۴۰۲

راه کار شماره ۴: تکنولوژی

شماره چهارم از مجموعه کتاب‌های راه کار به فناوری (انقلاب صنعتی چهارم، کلان داده، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، هوش مصنوعی و اقتصاد بلاکچین) می‌پردازد و خلاصه‌ای است از ۱۴ کتاب مهم در زمینه تکنولوژی. عناوین این ۱۴ کتاب عبارتند از: «انقلاب صنعتی چهارم»، «دومین عصر ماشین: کار، پیشرفت و شکوفایی در زمان فناوری‌های درخشان»، «بیگ‌دیتا: انقلابی که نحوه زندگی، کار و تفکر ما را دگرگون خواهد کرد»، «متاورس چارلی فینک»، «بیگ‌دیتا، داده‌های جدید و آنچه اینترنت می‌تواند درباره خود واقعی ما بگوید»، «ابزارها و سلاح‌ها: بیم‌ها و امیدهای عصر دیجیتال»، «چگونه می‌توان به ایده‌های دیوانه‌واری پروبال داد تا در جنگ‌ها پیروز شد»، «بزرگ‌تر از آنکه بتوان نادیده گرفت آینده از آن بیگ‌دیتا است»، «زندگی ۳.۰: انسان بودن در عصر هوش مصنوعی»، «مقاومت ناپذیر: ظهور فناوری اعتیادآور و کسب و کار وابسته نگه داشتن ما»، «زندگی پس از گوگل: سقوط بیگ‌دیتاها و ظهور اقتصاد بلاکچین»، «هنر نامرئی بودن: مشهورترین هکر جهان به شما می‌آموزد که چگونه در عصر برادر بزرگ و بیگ‌دیتا ایمن باشید»، «تکنیکی اقتصادی: هوش مصنوعی و مرگ سرمایه‌داری» و «بیگ‌دیتا در عمل: چگونه ۵۴ شرکت موفق از تحلیل بیگ‌دیتا برای کسب نتایج فوق‌العاده استفاده کردند».

فوق‌العاده استفاده کردند».

عنوان اصلی
خلاصه ۱۴ کتاب در حوزه تکنولوژی
بهاهتمام
رضا قربانی و همکاران (محسن محمودی، امیر جدیدی، سپهر خرمی)
سال انتشار
۱۴۰۲



معرفی دستگاه هوشیار شرکت بازگانی مبناکارت آریا که راهکارهای احراز هویتی یکپارچه را ارائه می کند

دستیار هوشمند کسب و کارها



شرکت بازگانی مبناکارت آریا یکی از شرکت های فعال در حوزه راهکارهای نوین بانکی است که تاکنون بیش از ۱۸۰۰۰ تجهیزات در شعب مؤسسات مالی اعتباری، بانک ها، بیمارستان ها و سازمان ها ارائه کرده است که این امر به کمک شبکه گسترده امور مشتریان خود و با پشتیبانی از انواع تجهیزات از جمله کارت پرینتر، سورت اسکناس، پرینتر و تجهیزات هوشمند پرداخت بوده است. این شرکت ضمن ارائه سرویس در زمینه نرم افزار صدور کارت در بانک های آینده، تجارت و کشاورزی در ارائه خدمات نرم افزاری به بانک ها و خدمات ارزش افزوده مبتنی بر کارت نیز گام های نوینی برداشته است؛ نرم افزارهای سامیار، یارا کارت و برسام از محصولات جدید این شرکت در حوزه خدمات بانکی هستند. همچنین، این شرکت به تازگی از سامانه مبتنی بر هوش مصنوعی چابک رونمایی کرده است. علاوه بر این، در حاشیه دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت، دستگاه نوین خود با نام تجاری «هوشیار» را معرفی کرد؛ دستگاهی که با ویژگی ها و ابزارهای خود جهت احراز هویت و بهره گیری از فناوری انحصاری OCR فارسی (خوانش هوشمند، تحلیل و ارائه خروجی متون فارسی) می تواند به طیف گسترده ای از کسب و کارها خدمات مختلف ارائه کند و ما در این متن نگاهی به قابلیت ها و خدمات این دستگاه داریم.

امکانات هوشیار

هوشیار دستگاهی مبتنی بر راهکارهای احراز هویت یکپارچه است. این دستگاه با بهره گیری از سخت افزار و نرم افزار قدرتمند خود راهکار جامعی در زمینه ارائه سرویس های مبتنی بر احراز هویت مشتری ارائه می کند. پد امضای این دستگاه امکان تبدیل امضای دست نویس به امضای دیجیتال را به کمک قلم هوشمند فراهم می کند. امضای دیجیتال این دستگاه پارامترهای مختلفی همچون فشار قلم، جهت چرخش و دقت را اندازه گیری می کند. البته عملکرد هوشیار محدود به پد امضا نیست و از دیگر امکانات این دستگاه می توان به اسکن مدارک، ثبت تصویر به صورت عکس و فیلم از کاربر و محیط با استفاده از دوربین UHD، تشخیص اثر انگشت، پشتیبانی از کارت های داری چیب هوشمند، غیرتماسی و مگنت و NFC اشاره کرد. همچنین این دستگاه با استفاده از فناوری OCR فارسی، علاوه بر امکان خوانش و تبدیل اسناد از متون فارسی (به همراه تجزیه و تحلیل های مبتنی بر نرم افزار هوش مصنوعی)، خروجی های دلخواه را متناسب با نیاز مشتری ارائه می کند. بخش زیرین این دستگاه نیز دارای یک دوربین مدار بسته برای اسکن تصاویر با کیفیت از اسناد، شناسنامه ها، کارت های شناسایی و سایر مستندات تا ابعاد نهایتاً A4 است. امکان اسکن انواع بارکد و کد QR نیز در این محصول وجود دارد. همچنین استانداردهای معتبری از جمله AES 256 و RSA 2048 در این دستگاه رعایت شده است. حذف کاغذها و فرم های در گردش سازمان، افزایش سرعت دسترسی به آرشیو، حذف فضای اختصاص یافته برای آرشیو مستندات، سهولت در امور بایگانی و افزایش امنیت از جمله مزایای این دستگاه است.

مهم ترین ویژگی های هوشیار

هوشیار برای کسب و کارهایی مناسب است که نیازمند ثبت امضا و انعقاد قرارداد در حجم بالا هستند (مانند دفاتر اسناد رسمی و دفاتر خدمات الکترونیک قضایی). به کمک این راهکار، سرویس های متنوع احراز هویت دیجیتال و غیرحضور به مشتریان کسب و کارها به ویژه بانک ها با سهولت بیشتری ارائه می شود.

این دستگاه دارای صفحه نمایش رنگی ۱۰/۸ اینچی از نوع IPS Full-HD با رزولوشن ۱۲۸۰×۸۰۰ پیکسل است و امکان پشتیبانی لمس ۱۰ نقطه ای هم زمان را دارد. همچنین در این صفحه نمایش از فناوری ضد تابش نور استفاده شده که با پوشش مقاومی همراه شده است. ابعاد این صفحه نمایش فضای کافی برای تنظیم متون قراردادها و ثبت امضا را در اختیار کاربر قرار می دهد.

با استفاده از قلم فاقد باتری این محصول که دارای فناوری الکترومغناطیسی است، امکان امضای دیجیتال سهولت یافته است. قلم ارگونومی این محصول دارای نرخ پاسخ 250PPS و فشار قلم ۲۰۴۸ است که منجر به تجربه کاربری بدون تأخیر و حرکت روان می شود.

از مهم ترین ویژگی های این پد، شناسایی لایه های مختلف امضا با در نظر گرفتن مختصات

و فشار به صفحه اصلی دستگاه برای تأیید اعتبار هر امضا است. امنیت این دستگاه احتمال کلاهبرداری و تقلب را کاهش می دهد و بستر مناسبی برای پرداخت های مالی و معاملات ایمن مهیا می کند. به منظور سهولت استفاده، پایه دستگاه هوشیار امکان چرخش تا ۴۵ درجه را دارد. همچنین این دستگاه ابزاری در راستای اهداف تبلیغاتی، بازاریابی یا تجاری است و در حالت غیرفعال امکان نمایش اطلاعات شرکت، تبلیغات و اسلاید را دارد. این دستگاه با استفاده از طراحی بهینه شده، فرایند هم زمان ثبت امضا و احراز هویت دیجیتال را بسیار آسان کرده است.

برخی مزایای استفاده از راهکار هوشمند کسب و کار هوشیار به شرح زیر است:

- افزایش سرعت گردش کار در سازمان ها و شرکت ها؛
- کاهش چشمگیر هزینه های سازمانی؛
- کمک به حفظ محیط زیست با کاهش مصرف کاغذ؛
- افزایش سرعت و دقت در پاسخ گویی به مراجعه کنندگان؛
- دسترسی سریع به مکاتبات بایگانی شده؛
- امکان احراز هویت چند مرحله ای؛
- بهره گیری از امکان پرداخت هوشمند مبتنی بر کارت و چیب هوشمند؛
- امکان پیاده سازی سامانه فرم ساز و نرم افزاری مبتنی بر API؛
- شناسایی هوشمند چهره و همچنین نویسه خوان فارسی

◆ فارسی



ممبر تراکتس

محصول

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

معرفی ۱۰ اینشورتک برتر سال ۲۰۲۳ برحسب ارزش گذاری بازار آنها

تکشاخ‌های بیمه‌ای

مجله InsurTech Digital نگاهی به ۱۰ تکشاخ برتر اینشورتک در سال ۲۰۲۳ برحسب ارزش گذاری بازار آنها انداخته است؛ در صدر این فهرست، اینشورتکی با ارزش گذاری قابل توجه ۱۲٫۶ میلیارد دلار قرار دارد. صنعت اینشورتک همچنان در حال شتاب گرفتن است و Spherical Insights پیش‌بینی می‌کند که ارزش بازار جهانی اینشورتک تا سال ۲۰۳۰ به ۱۶۶٫۷ میلیارد دلار برسد. با بررسی انواع شرکت‌های بیمه شامل بیمه‌های دارای مجوز کامل، ارائه‌دهندگان بیمه خدمات درمانی، تأمین‌کنندگان پلتفرم، ارائه‌دهندگان راه‌حل‌های بیمه کسب‌وکار و بیمه عمر و سایر انواع بیمه، ۱۰ اینشورتک با بیشترین ارزش گذاری از سال ۲۰۲۳ را معرفی می‌کنیم.



9

Newfront

۲٫۲ میلیارد دلار

Newfront که ساختمان مرکزی آن در کالیفرنیا قرار دارد، در فروش و مدیریت بیمه کسب‌وکار و مزایای کارمندان تخصص دارد. این شرکت که در سال ۲۰۱۷ بنیان‌گذاری شد از راه‌حل‌های توسعه‌یافته در داخل شرکت بهره‌می‌برد تا از طریق کمیسیون‌های کارگزاری جریان درآمدی ایجاد کند. این اینشورتک همچنین صاحب راه‌حلی است که با اتکا به اتوماسیون، فرایند تکمیل فرم‌های درخواست نزد شرکت‌های بیمه متفاوت با مجموعه پاسخ‌های واحد ساده می‌کند. اسپایک لیپکین، مدیرعامل Newfront، کارآفرینی است که Opendoor.com را بنیان‌گذاری کرده که اکنون حدود ۳ میلیارد دلار می‌ارزد.



10

Accelerant

۲ میلیارد دلار

Accelerant شرکت فناوری داده‌محوری است که برای بیمه‌گذاران راه‌حل‌های تبادل اطلاعات ریسک و آنالیتیکس داده فراهم می‌کند. Accelerant که از پشتیبانی Eldridge، شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر تاد بولی و یکی از مالکان باشگاه فوتبال چلسی برخوردار است، در ۳ دور تأمین مالی ۳۴۳ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است؛ یکی دیگر از سرمایه‌گذاران این شرکت Barings است. Accelerant که بیمه‌گذاران را عضو می‌خواند، با داده‌های شفاف، فناوری متمایز و آنالیتیکس پویا آنها را توانمند می‌کند و این قابلیت‌ها را دستورالعملی برای رشد سودآور می‌خواند. این اینشورتک از بیمه‌گذاران در ایالات متحده، استرالیا، بریتانیا و اروپای قاره‌ای پشتیبانی می‌کند.



7

Ethos

۲٫۷ میلیارد دلار

Ethos، اینشورتکی کالیفرنایی است که در زمینه راه‌حل‌های بیمه عمر اخلاق مدار تخصص دارد. این شرکت در تابستان ۲۰۲۱ دور تأمین مالی سری D را با ۳۰۰ میلیون دلار برگزار کرد که شامل دور ۲۰۰ میلیون دلاری در ماه مه و بعد از آن دور تکمیلی ۱۰۰ میلیون دلاری می‌شد. این موفقیت ارزش گذاری Ethos را به رقم چشمگیر ۲٫۷ میلیارد دلار رساند. شایان توجه است که این شرکت گروه متنوعی از سرمایه‌گذاران را جذب کرده است؛ از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر شناخته‌شده‌ای مثل Sequoia Capital و General Catalyst گرفته تا شرکت‌های سرمایه‌گذاری مرتبط با افراد مشهوری مثل ویل اسمیت و رابرت داوونی جونیور.



8

ManyPets

۲٫۴ میلیارد دلار

ManyPets که ۲٫۴ میلیارد دلار ارزش گذاری شده اینشورتکی متمرکز بر حیوانات خانگی است که آن را گای فارلی و استیون مندل در سال ۲۰۱۷ بنیان‌گذاری کردند. این اینشورتک که از بریتانیا به مناطق دیگر از جمله سوئد گسترش یافته، به تازگی خدماتش را به صاحبان حیوانات خانگی در ایالات متحده نیز ارائه داده است و اکنون در ۴۰ ایالت آمریکا فعالیت می‌کند و در نتیجه در ۸۵ درصد بخش بیمه حیوانات خانگی آمریکا فعال است. ManyPets با خرید شرکت بیمه Digital Edge خدماتش را گسترش داد، اکتسابی که با ۴۸۳ میلیون دلار سرمایه‌ای ممکن شد که در ۷ دور تأمین مالی جذب کرده بود. ManyPets که اکنون ۲٫۴ میلیارد دلار ارزش گذاری می‌شود، می‌تواند خودش را رهبر جهانی حوزه بیمه دیجیتال حیوانات خانگی بداند.



محمد رهبان
مترجم

مهرتراکتس



۱۰۶

ASAE27AAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

5

Digit Insurance

۴ میلیارد دلار



Digit Insurance، شرکت بیمه‌ای با مجوز کامل و یکی از اینشورتک‌های پیشگام هند است که می‌خواهد به مشتریانش محصولات و خدمات ساده ارائه دهد. این شرکت بعد از اکتساب ITI Reinsurance به قیمت ۷۲/۸ میلیون دلار، دامنه محصولات و خدماتش را گسترش داد. همچنین در ۹ دور ۵۸۵/۶ میلیون دلار جذب کرده است؛ عمده سرمایه‌گذاری‌ها در این شرکت را شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر Peak XV Partners و TVS Capital Funds انجام داده‌اند. Digit Insurance که به‌تازگی ۴ میلیارد دلار ارزش‌گذاری شد، خدماتش واقعاً کامل است و شامل بیمه خودرو، موتور، تجاری، سفر، سلامت و مسئولیت مدیران و سرپرستان می‌شود.

6

Alan

۳ میلیارد دلار



Alan اینشورتکی فرانسوی است که به کسب‌وکارها و افراد راه‌حل‌های بیمه دیجیتال ارائه می‌دهد. Alan طیفی از محصولات بیمه‌ای شامل بیمه سلامت، بیمه حوادث شخصی و بیمه مسئولیت ارائه می‌دهد. این پلتفرم خرید بیمه‌نامه، مقایسه پوشش و قیمت‌ها و مدیریت نیازهای بیمه‌ای را برای مشتریان آسان و شفاف می‌کند. Alan علاوه بر محصولات بیمه‌ای خدمات دیجیتالی مثل مدیریت بیمه‌نامه، مدیریت مطالبات و خدمات دوروزی (تله‌ماتیک) نیز ارائه می‌دهد. این خدمات به مشتریان این توانایی را می‌دهد که به راحتی بیمه‌نامه‌هایشان را مدیریت و از طریق پلتفرم مطالبه خسارت کنند. این توانایی فرایند بیمه را راحت و بهره‌ور می‌کند.

3

Wefox

۴/۵ میلیارد دلار



Wefox که آن را جولین تایکی (Julian Teicke)، فیبین وسمن (Fabian Wesemann) و داریو فازلیک (Dario Fazlic) در سال ۲۰۱۵ بنیان‌گذاری کردند، پلتفرم اینشورتکی است که طبقه‌بندی‌های بیمه را بازتعریف، و ارتباط عوامل فروش شرکت‌های بیمه و مشتریان را برقرار می‌کند تا دسترسی ساده به راه‌حل‌های بیمه دیجیتال را برای جهان فراهم کند. هدف، تأمین امنیت افراد با بهتر کردن بیمه از طریق فناوری است. اوایل سال ۲۰۲۳ با اتکا به عملکردی عالی در فصل اول ۲۰۲۳، در سری D، تازه‌ترین دور تأمین مالی اش، ۱۱۰ میلیون دلار جذب کرد.

4

Next Insurance

۴ میلیارد دلار



Next Insurance مستقر در کالیفرنیا، شرکت بیمه دیجیتالی با تخصص پوشش کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان است. این اینشورتک چهارمیلیارد دلاری از زمان بنیان‌گذاری در مجموع ۸۸۱ میلیون دلار جذب کرده است؛ در آخرین مرحله، در دور تأمین مالی سری E با رهبری Battery Ventures و FinTLV Ventures در مجموع ۲۵۰ میلیون دلار جذب کرد. این اینشورتک که به مشتریانش بیمه شخصی‌سازی شده ارائه می‌دهد، با بیمه‌نامه‌های مقرون به صرفه و ساده‌اش شناخته می‌شود.

1

Devoted Health

۱۲/۶ میلیارد دلار

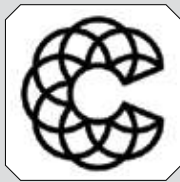


Devoted Health که ۱۲/۶ میلیارد دلار ارزش‌گذاری شده یکی از بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان بیمه درمانی در ایالات متحده است و طرح‌های بیمه متناسب‌سازی شده به کهنسالان ارائه می‌دهد. مأموریت Devoted Health که محصولات و خدماتش در دسترس ارائه‌دهندگان و کارگزاران هم هست، بهبود سلامت و آسایش آمریکایی‌های مسن است. به علاوه این شرکت ابزارهایی را ارائه می‌دهد تا به اعضایش کمک کند با استفاده از راهنماهای شخصی از سیستم‌های مراقبت سلامت استفاده کنند؛ این شرکت از تازه‌ترین فناوری‌ها برای ایجاد تجربه‌ای ساده برای اعضا بهره می‌برد. Devoted Health با همکاری برترین ارائه‌دهندگان می‌تواند نتایج بهتری را در زمینه سلامت برای اعضایش رقم بزند. این ارائه‌دهنده بیمه درمانی از زمان راه‌اندازی در مجموع در ۵ دور تأمین مالی، ۲ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده است. تازه‌ترین دور تأمین مالی این شرکت دور ۱/۲ میلیارد دلاری سری D با رهبری SoftBank Vision Fund و Uprising Ventures بود. مأموریت Devoted Health بهبود سلامت و آسایش آمریکایی‌های مسن تر است.

2

Coalition

۵ میلیارد دلار



Coalition که در سال ۲۰۱۷ بنیان‌گذاری شد، پوشش بیمه‌ای جامع را با ابزارهای امنیت سایبری پیشگیرانه، دسترسی به فارتزیک (جرم‌شناسی) دیجیتال و واکنش به حادثه سایبری ترکیب می‌کند تا به سازمان‌ها کمک کند انواع ریسک دیجیتال را شناسایی کنند، آثارشان را کاهش دهند و در برابرشان بیمه شوند. این تک‌شاخ حوزه اینشورتک ۵۰۰ کارمند دارد و به بیش از ۱۶۰/۰۰۰ مشتری در سراسر جهان خدمات ارائه می‌دهد. سرویس بیمه فعال (Active Insurance) این شرکت ابزارهای امنیت سایبری پیشگام در صنعت، دسترسی شبانه‌روزی به جرم‌شناسی دیجیتال و واکنش به حادثه و پوشش بیمه‌ای گسترده را ترکیب می‌کند تا به سازمان‌ها کمک کند ریسک‌های دیجیتال را شناسایی کنند، آسیبشان را کاهش دهند و در برابرشان بیمه شوند. Coalition، سال گذشته تازه‌ترین دور تأمین مالی، سری E، را برگزار کرد و در آن ۲۵۰ میلیون دلار دیگر جذب کرد تا ارزش‌گذاری اش را از ۳/۵ به ۵ میلیارد دلار برساند. Coalition یکی از بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان بیمه سایبری و خدمات امنیتی در ایالات متحده و کانادا است.





همراهان



۱۰۸

ASAE TAAAHONESH IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

معرفی مدیران و معاونان توسعه کسب و کار شرکت های بانکی و پرداخت کشور

کاشفان راه های نو

توسعه کسب و کار به معنی خلق فرصت های تجاری جدید برای یک مجموعه کاری است و توسعه دهنده کسب و کار وظیفه شناسایی این فرصت ها و استفاده از آنها را برعهده دارد. نقش مدیران توسعه کسب و کار در شرکت ها از این لحاظ حائز اهمیت است که باید فرصت های تجاری در حال رشد را شناسایی و چشم اندازهای تجاری طولانی مدت را پیگیری کنند که هدف از این اقدامات افزایش درآمد شرکت و به حداکثر رساندن سود است. ارتباط گرفتن با شرکای تجاری، تعیین اهداف استراتژیک کسب و کار و شناسایی بازارهای جدید در حوزه فعالیت های یک مدیر توسعه کسب و کار قرار می گیرد. به دلیل اهمیت نقش مدیران توسعه کسب و کار در شرکت های بانکی و پرداخت کشور بر آن شدیم تا این افراد را معرفی کنیم.



احمد هادی پور

معاون توسعه کسب و کار دیجیتال تفاس



احمد هادی پور متولد سال ۱۳۶۵ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی و کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه علم و صنعت است. برخی سوابق کاری او عبارتند از: معاون کسب و کار دیجیتال هلدینگ توسعه فناوری اطلاعات سینا، معاون برنامه ریزی و توسعه هلدینگ فن آوری و نوآوری صاد، معاون طرح و برنامه و توسعه کسب و کار شرکت پرداخت نوین آرین، معاون بازاریابی و فروش شرکت ایران ارقام، معاون طرح و برنامه شرکت ایران کیش، مدیرعامل شرکت کارت گردشگری پارس (بانک گردشگری)، مدیر محصول شرکت رایتل، معاون توسعه کسب و کار شرکت تجارت الکترونیک سرمایه و رئیس تحقیق و توسعه شرکت تجارت الکترونیک پارسین.

اردلان یوسفی

مدیر فروش و توسعه بازار شرکت پویا



اردلان یوسفی متولد سال ۱۳۵۷ و دارای مدرک کارشناسی سخت افزار از دانشگاه آزاد اسلامی و کارشناسی ارشد مدیریت استراتژیک از دانشگاه تهران است. او بیش از ۲۰ سال سابقه همکاری در شرکت پویا را در کارنامه خود دارد و در سمت‌هایی نظیر مدیر بخش شبکه، مدیر محصول پرداخت با کارت و مدیر بخش نرم افزارهای خاص به فعالیت خود ادامه داده است. یوسفی از سال ۱۴۰۰ تاکنون در سمت مدیر فروش و توسعه بازار شرکت پویا فعالیت دارد.

امیر مهربانی

مدیر توسعه کسب و کار قسطا



امیر مهربانی متولد سال ۱۳۷۱ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد اقتصاد از دانشگاه صنعتی شریف است. در سوابق کاری مهربانی، مدیر توسعه بازار در مرکز تخصصی چشم بصیر و هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ گردشگری سلامت ترامدی دیده می‌شود.

پیمان اکبری خرازی

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت بازگانی میناکارت آریا



پیمان اکبری خرازی متولد سال ۱۳۶۴ و دانش‌آموخته مقطع کارشناسی ارشد MBA در دانشگاه آزاد اسلامی است. در سوابق کاری او مدیرعامل مینا ارتباطات سینتا، مدیر سیستم‌ها و فرایندها و مدیر فناوری اطلاعات ایران ارقام دیده می‌شود. او از سال ۱۳۹۹ تاکنون در سمت معاون برنامه‌ریزی و توسعه بازگانی شرکت میناکارت آریا فعالیت می‌کند.

بابک مقدم

معاون توسعه کسب و کار



بابک مقدم متولد دی ماه سال ۱۳۵۹ و دانش‌آموخته رشته مدیریت صنعتی در مقطع کارشناسی ارشد است و از تیرماه ۱۴۰۲ معاونت بخش توسعه کسب و کار کیپا را راهبری می‌کند. او پیش از این در پارس خودرو ایران، برنامه‌ریزی و استراتژی و فروش این شرکت را راهبری می‌کرده و مدیریت تحقیقات بازار رنورا عهده‌دار بوده است. علاوه بر این، به مدت ۵ سال مدیریت برنامه‌ریزی فروش رنو خاورمیانه را پیش برده است. مقدم در دیجی کالا نیز مدیریت توسعه کسب و کار را به عهده داشته و از سال ۱۳۹۶ نیز به‌عنوان هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل در پلاک فعال بوده است.

جواد عزالدین

مدیر توسعه کسب و کار شرکت

ارتباط فردا



جواد عزالدین متولد سال ۱۳۶۳ و دانش‌آموخته رشته مهندسی فناوری اطلاعات در مقطع کارشناسی دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه شهید بهشتی و دکترای مدیریت فناوری اطلاعات از دانشگاه علامه طباطبایی است. سوابق کاری عزالدین عبارت است از: مدیر برنامه‌ریزی و کنترل شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا، مدیر سیستم‌های اطلاعاتی و زیرساخت شرکت توسعه فن افزار توسن (توسن تکنو)، کارشناس هوشمندی کسب و کار شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه اول)، کارشناس استراتژی و توسعه سازمانی شرکت توسعه سامانه‌های نرم‌افزاری نگین (توسن)، کارشناس ارشد مشاوره مدیریت شرکت مشاوره مهندسی طرح نواندیشان، کارشناس ارشد فناوری اطلاعات شرکت مشاوره مهندسی طرح نواندیشان، سرپرست گروه فناوری اطلاعات شرکت رایان ارقام پاسارگاد، کارشناس گروه آموزش الکترونیکی شرکت توسعه فناوری اطلاعات سیب و کارآموز شرکت بین‌المللی مهندسی سیستم‌ها و اتوماسیون.

رضا عسکری

مدیر توسعه بازار جی اس اس



رضا عسکری دارای مدرک کارشناسی مهندسی فناوری اطلاعات و کارشناسی ارشد مدیریت بازگانی است و در حال حاضر دانشجوی سال آخر مقطع دکتری رشته مدیریت استراتژیک در دانشگاه علامه طباطبایی است. از سوابق کاری و حرفه‌ای او می‌توان به تحلیل‌گر کسب و کار در شرکت پترو ایمن شریف، اکانت منیجر در گروه فناوری پرنده، Business Line Manager در شرکت فرا بوم و مدیر محصول در همراه کارت اشاره کرد.

عاطفه فتحی

معاون توسعه کسب و کار سیمرغ تجارت



عاطفه فتحی متولد سال ۱۳۶۹ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی، کارشناسی ارشد MBA از دانشگاه تهران و دکتری سیاست‌گذاری بازگانی از دانشگاه شهید بهشتی است. مدیر توسعه و تحقیقات بازار شرکت داده‌ورزی سداد و معاون توسعه کسب و کار شرکت سامانه‌های یکپارچه سیمرغ تجارت از جمله سوابق کاری او است.

فرید پیمان دوست

مدیر کسب و کار دیجی پی



فرید پیمان دوست متولد سال ۱۳۶۶ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه صنعتی شریف و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع از دانشگاه تربیت مدرس است. از جمله سوابق کاری او می‌توان به تحلیل‌گر کسب و کار Avienne/ Arthur D. Little، سرپرست دفتر مدیریت پروژه فرادیس البرز، مدیر پروژه‌های نرم‌افزاری ثامن ارتباط عصر و تحلیل‌گر کسب و کار مشاوران طیف شریف اشاره کرد.

ممبر تراکتس

مدیران

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم

حامد نواب طهرانی

معاون بازرگانی اسنپ پی



حامد نواب طهرانی متولد سال ۱۳۶۱ و دانش آموخته رشته مهندسی صنایع دانشگاه صنعتی امیرکبیر است. مدیر انبارهای تغذیه خطوط مبین نت، مدیر ارشد خدمات مشتری ان اسنپ تریپ، مدیر ارشد خدمات مشتریان فناپ پرداخت، مدیر ارشد خدمات مشتری ان اسنپ تریپ، مدیر ارشد عملیات دیجی کالا، مدیر کل پلتفرم دیجی کالا، مدیر کل فشن و هلت اند بیوتی دیجی استایل دیجی کالا، و مدیرعامل دیجی استایل دیجی کالا و مدیرعامل دیجی کالا بیزینس از جمله سوابق کاری نواب طهرانی است.

علی صبوری

مدیر توسعه کسب و کار فراپوم



علی صبوری متولد سال ۱۳۶۷ و دارای مدرک کارشناسی شیمی محض از دانشگاه شهید بهشتی و کارشناسی ارشد شیمی تجزیه از دانشگاه امام حسین (ع) و DBA از دانشگاه تهران است. از جمله سوابق حرفه‌ای علی صبوری می‌توان به کارشناس فروش شرکت نسیم بهشت امین، مدیر مشتری شرکت توسن، مدیر فروش شرکت ایران بار و مدیر توسعه کسب و کار شرکت فراپوم اشاره کرد.

علی عزیزی

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار توسن تکنو



علی عزیزی متولد سال ۱۳۶۸ و دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه خوارزمی است. او قبل از ورود به شرکت توسن تکنو، در سمت کارشناس تحلیل کسب و کار در مجموعه «مشاور سرمایه‌گذاری معیار» مشغول به فعالیت بود. پس از آن در سال ۱۳۹۵ به شرکت «توسعه فن افزار توسن» با نشان تجاری «توسن تکنو» پیوست و در سمت‌هایی چون کارشناس توسعه کسب و کار، سرپرست بازاریابی و مدیر توسعه بازار مشغول به خدمت شد.

مجید پایدار

معاون توسعه کسب و کار مهندسی سیستم یاس ارغوانی



مجید پایدار متولد سال ۱۳۵۸ و دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته مدیریت صنعتی در دانشگاه آزاد واحد تهران مرکزی و مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت اجرایی (گرایش برنامه‌ریزی استراتژیک) در دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات است. او از سال ۱۳۸۲ به استخدام بانک ملت درآمد و فعالیت‌هایی را در سمت‌های کارشناس توسعه محصول، کارشناس مسئول پایانه‌های فروش، رئیس واحد امور مشتریان خرد، رئیس واحد امور مشتریان ارزنده (مهران)، رئیس واحد توسعه فرابانک در بانک ملت و معاون مدیرعامل شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی در امور توسعه کسب و کار انجام داده است.

محمد صادق آزادانی

معاون برنامه‌ریزی و کسب و کار توسعه و نوآوری شهر



محمد صادق آزادانی متولد سال ۱۳۶۷ و فارغ‌التحصیل رشته مدیریت پروژه از دانشگاه شهید بهشتی در مقطع کارشناسی ارشد است. تحلیل‌گر ارشد کسب و کار گروه بهسازان هوشمند فردا، مدیر تحول دیجیتال فناوری اطلاعات وزارت امور خارجه، مشاور کسب و کار شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا، هم‌بنیان‌گذار اعتبارینو و معاون کسب و کار شرکت فناوران مالی فراز از جمله سوابق کاری آزادانی هستند.

محمد رضا مقدم‌جاه

مدیر توسعه کسب و کار آدان نیک‌افزار



محمد رضا مقدم‌جاه متولد سال ۱۳۷۲ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت بازرگانی از دانشگاه آزاد اسلامی و MBA گرایش مدیریت کسب و کار هوشمند و تحول‌گرا از سازمان مدیریت صنعتی است. مدیر مالی و اداری شرکت آدان نیک‌افزار، مدیر توسعه کسب و کار همان شرکت و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت شاهراه اعتماد کلید از جمله سوابق کاری مقدم‌جاه است. او همچنین در پروژه راه‌اندازی مرکز فینوا شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا نقش داشته است. علاوه بر اینها در تولید بازی‌های فکری رومیزی و راه‌اندازی کافه بردلند (در زمینه بازی‌های فکری رومیزی) نیز فعالیت داشته است.

محمد رضا مباشرفر

مدیر توسعه کسب و کار سامانه‌های بانکی شرکت بازرگانی میناکارت آریا



محمد رضا مباشرفر متولد سال ۱۳۵۷ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه مدیریت صنعتی است. برخی از تجربه‌های کاری مباشرفر عبارت‌اند از: مدیر همکاران تجاری و مدیر امور سهام توسن، سرپرست همکاران تجاری فرادیس البرز، مسئول بانکداری باز شرکت فناوری اطلاعات بانک رسالت (پویش آکس)، مدرس دانشگاه علوم اقتصادی، مدیر توسعه کسب و کار بیمه تجارت نو و عضو هیئت‌مدیره شرکت رهیاب رایانه‌گستر.

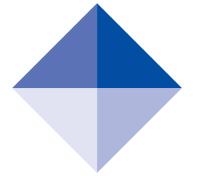
محمد رضا میرزا امینی

مدیر تحقیق و توسعه بازار شرکت خدمات انفورماتیک راهبر



محمد رضا میرزا امینی متولد سال ۱۳۵۶ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه صنعتی شریف و کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران و همچنین دانشجوی دکتری مدیریت تکنولوژی در دانشگاه علم و صنعت ایران است. در سوابق کاری میرزا امینی مدیر واحد هوشمندسازی و پروژه‌های شهر هوشمند شرکت مگفا، مدیر پروژه‌های فناوری اطلاعات و هوشمندسازی شرکت مونکو ایران، مشاور شهر هوشمند شهرداری تهران، مدیر توسعه کسب و کار و مدیریت عملیات الکترونیک شرکت توسن سها، مشاور توسعه کسب و کار جهاد دانشگاهی دانشگاه‌های شریف و تهران و بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت اندیشه‌پردازان شریف (اندیشه‌گاه شریف) دیده می‌شود.

مهرتراکتس



۱۱۰

ASAE.TARAKTESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مرتضی سلطانی نوه

مدیر توسعه کسب و کار سکوک



مرتضی سلطانی نوه متولد ۱۳۶۱ و دارای مدرک کارشناسی کامپیوتر گرایش سخت افزار دانشگاه صنعتی شریف، کارشناسی ارشد MBA دانشگاه صنعتی شریف و دکتری مدیریت DBA از کالج بین المللی ابن سینا گرجستان است. مدیر پشتیبانی فروش شرکت ایران ارقام، مدیر فروش شرکت افراست، سرپرست امور قراردادها و دبیر کمیته قیمت گذاری شرکت توسن، سرپرست مهندسی فروش، خدمات حرفه ای و همکاران تجاری شرکت توسن، مدیر بازاریابی شرکت فرهنگی هنری نارپ، مشاور مدیریت دانش و مدیریت سرمایه های فکری وزارت دفاع، سازمان هوا و فضا و... از جمله سوابق کاری سلطانی است.

محمد مهدی ملکی

معاون توسعه بازار پرداخت الکترونیک پاسارگاد



محمد مهدی ملکی متولد سال ۱۳۶۸ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت دولتی از دانشگاه شهید بهشتی، کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی) از دانشگاه تهران و دکتری مدیریت بازرگانی (گرایش سیاست گذاری بازرگانی) از دانشگاه شهید بهشتی است. مدیر برنامه ریزی استراتژیک پرداخت الکترونیک پاسارگاد از شهریورماه ۱۳۹۷ تا مهرماه ۱۴۰۱ و مدیر استراتژی و بازاریابی فناپ تلکام از مهرماه ۱۳۹۶ تا شهریورماه ۱۳۹۷ از جمله سوابق کاری ملکی هستند.

مریم اسدیان

مدیر توسعه کسب و کار شرکت رادین



مریم اسدیان متولد سال ۱۳۶۲ و دانش آموخته کارشناسی مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد و کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه تربیت مدرس است. از جمله سوابق کاری اسدیان می توان به این موارد اشاره کرد: مدیر توسعه کسب و کار شرکت رادین، مشاور طراحی و آنالیز سیستم سازمان بیمه سلامت ایران، کارشناس ارشد توسعه کسب و کار شرکت آوای فناوری اطلاعات سلامت، مدیر واحد مدیریت دانش شرکت فناپ، کارشناس ارشد توسعه کسب و کار بانکی و پرداخت شرکت فناپ، کارشناس رسانه و توسعه کسب و کار شرکت فناپ.

مسعود عظیمی

معاون توسعه کسب و کار تجارت الکترونیک پارسیان



مسعود عظیمی متولد سال ۱۳۵۹ و دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته مدیریت صنعتی در دانشگاه آزاد تهران جنوب است. در سوابق کاری عظیمی معاون توسعه کسب و کار، معاون پشتیبانی کسب و کار و مدیر پشتیبانی و عملیات شرکت تجارت الکترونیک پارسیان دیده می شود. همچنین، او در حال حاضر نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پیدو است.

مسلم رضاپور

مدیر توسعه کسب و کارهای بانکی
فن آو کارت



مسلم رضاپور متولد سال ۱۳۶۹ و دارای مدرک کارشناسی اقتصاد بازرگانی از دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز و کارشناسی ارشد اقتصاد توسعه و برنامه ریزی از دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز و دکتری تخصصی اقتصاد تجارت بین الملل از دانشگاه آزاد واحد فیروزکوه است. در سوابق کاری رضاپور مدرس دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز، رئیس واحد مشتریان حاکمیتی شرکت پرداخت الکترونیک سداد و مشاور مالی شرکت تدبیر تراکنش ایرانیان دیده می شود.

مهدی قانع ساربان شیراز

رئیس اداره توسعه کسب و کار دیجیتال تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)



مهدی قانع ساربان شیراز متولد سال ۱۳۶۲ و دانش آموخته کارشناسی مهندسی کامپیوتر (نرم افزار) از دانشگاه آزاد اسلامی قوچان است. از جمله سوابق کاری او می توان به این موارد اشاره کرد: رئیس اداره بانکداری الکترونیک شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل، رئیس اداره بانکداری الکترونیک مؤسسه اعتباری ملل، کارشناس شبکه شرکت یکتا ارتباط و مسئول فناوری اطلاعات و تعاونی چندمنظوره ثامن الحجج.

هاجر حکیمی

معاون توسعه کسب و کار هلدینگ صاد



هاجر حکیمی متولد سال ۱۳۶۵ و دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته مهندسی برق، گرایش الکترونیک در دانشگاه فردوسی مشهد، کارشناسی ارشد مدیریت (MBA)، گرایش بازاریابی در دانشگاه تهران و دکتری مدیریت بازرگانی، گرایش بازاریابی در دانشگاه تهران است. مشاور استراتژی کسب و کار بانک ملت، مشاور بازاریابی بانک سپه، مشاور بازاریابی بانک سینا، مشاور استراتژی بانک سرمایه، مشاور بازاریابی بانک گردشگری از جمله فعالیت های او در این سال ها است. علاوه بر اینها در سوابق کاری او معاون مدیرعامل در حوزه کسب و کار شرکت مهندسی سیستم یاس ارغوانی (زیرمجموعه بانک ملت)، معاون مدیرعامل در امور طرح و برنامه شرکت به پرداخت ملت، عضو هیئت مدیره شرکت بینش هوشمند نسل پیشرو و عضو هیئت مدیره صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین نیز دیده می شود. او در حال حاضر معاون توسعه کسب و کار صاد است و پیش از این، معاون برنامه ریزی و نظارت هلدینگ صاد بوده است.

مهرتراکنش

مدیران

بهمن ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هشتم



بازرگانی مابنا کارت آریا

Mabna Card Aria
Commercial Company

www.mcac.co.ir

هوشیار دستیار هوشمند کسب و کار





نان کاجون	۵۰۰۰۰
نان مسنگک	۵۰۰۰۰
نان مسنگک	۵۰۰۰۰
نان مسنگک	۵۰۰۰۰
نان کاجون	۹۰۰۰۰
نان مسنگک	۷۰۰۰۰
نان مسنگک	۷۰۰۰۰
نان کاجون	۵۰۰۰۰
نان کاجون	۹۰۰۰۰
نان مسنگک	۹۰۰۰۰
نان مسنگک	۹۰۰۰۰
نان کاجون	۷۰۰۰۰
نان کاجون	۵۰۰۰۰

در خرید نان، قطع درختان متوقف شد!

صرفه‌جویی سالانه ۱۲۰ میلیارد تومان رول کاغذ به کمک کارت‌خوان‌های هوشمند اندرویدی

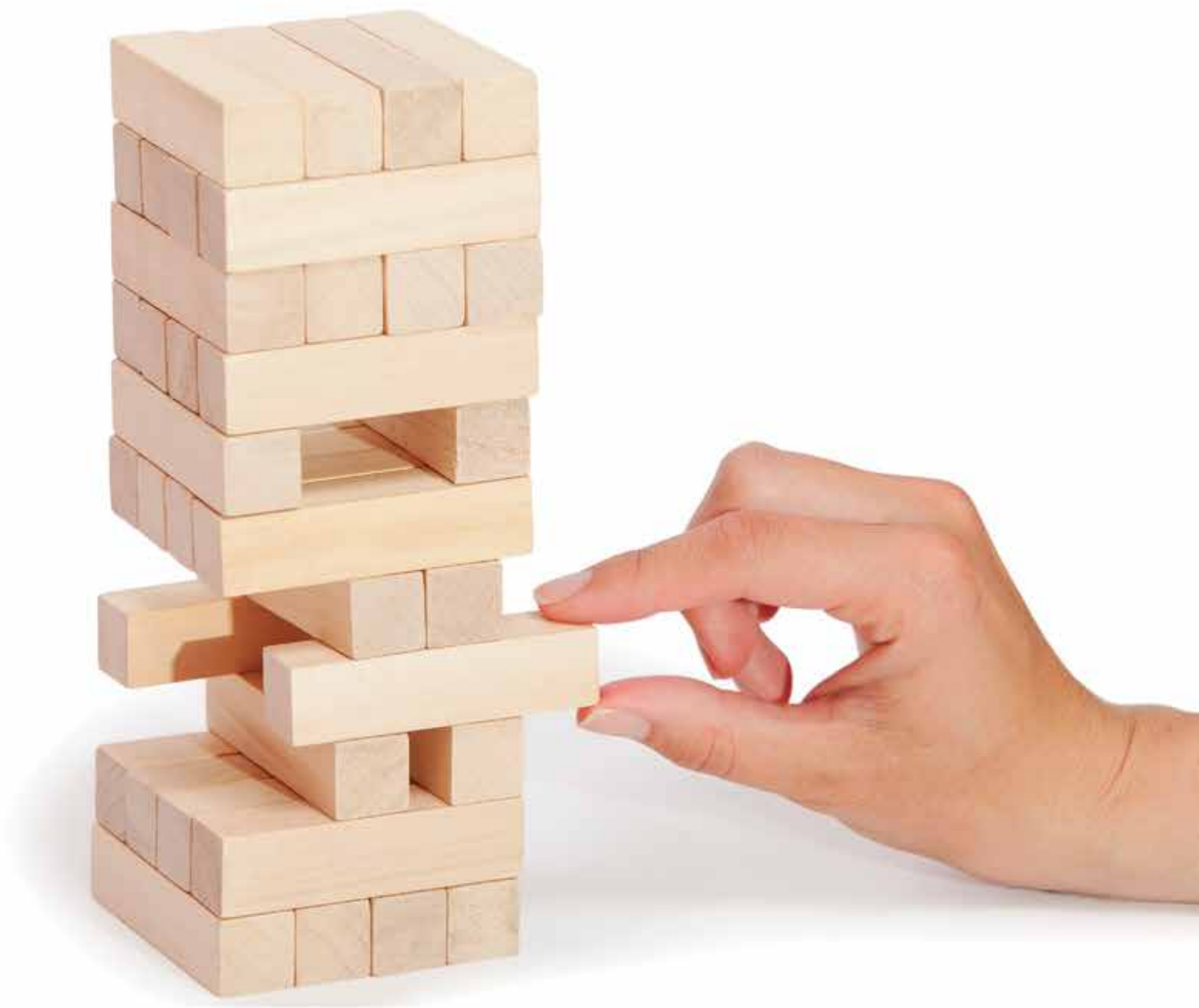


تراکنش موفق

 **TOSAN TECHNO**
Smart Innovation

توسعه فن‌افزار توسن (سهامی عام)

www.tosantechno.com



تصمیم‌های آنی همیشه بد نیست

با دریافت خدمات سرور آسیاتک



شرکت تندر نور

THUNDER LIGHT

Model: SP550



شرکت تندر نور
+98(21) - 77444464
WWW.THUNDER-LIGHT.COM



سپ کارت، ترکیب همیشه برنده

ارائه سبد کالا و بن‌های سازمانی به روشی نوین



برای پرداختن به زندگی...

www.sep.ir

۰۲۱-۸۴۰۸۰



پرداخت الکترونیکی سامان گیتس