خبرنامه ایران کیش - آبان‌ماه ۱۴۰۵

پرداخت سبز
Green Payment



نگاهی بر دوازدهمین نمایشگاه تراکنش ایران
صفحه ۱۳



تفتا به دنبال بازتعریف جایگاه ایران کیش در زنجیره ارزش بانک تجارت است
صفحه ۵



توجه به لاین های درآمدی جدید اولویت اول ماست
صفحه ۷



رایگان سازی خدمات به اقتصاد صنعت پرداخت آسیب زد
صفحه ۱۷



به بهانه بیست و چهارمین رویداد فیناپ
صفحه ۲۲


ایـــران کیش
مـــعمار اعـــتبار هـــوشمند



پرداخت سبز
Green Payment



خبرنامه ایران کیش

آبان ماه ۱۴۰۵

صاحب امتیاز: **شرکت کارت اعتباری ایران کیش**

سردبیر: **فریبا باقری**

تحریریه: **امید کاجیان**

طراح گرافیک و صفحه آرا: **فرح فرهمندخو**

عکاس: **ونداد حمیدپور**

شرکت کارت اعتباری ایران کیش

فهرست

محمد جهانگیریان: توجه به لاین های درآمدی جدید اولویت اول ماست ۷

مسعود وکیلی نیا: تفنا به دنبال بازتعریف جایگاه ایران کیش در زنجیره ارزش بانک تجارت است ۵

نگاهی بر دوازدهمین نمایشگاه تراکنش ایران ۱۳

به بهانه بیست و چهارمین رویداد فیناپ ۲۲

برگزاری دوره کمک های اولیه در آسیب های ناشی از حملات هوایی ۲۹

وقتی هوش مصنوعی وارد میدان تراکنش‌های مالی می‌شود ۲۳

فرهاد وکیلیان: رایگان سازی خدمات به اقتصاد صنعت پرداخت آسیب زد ۱۷

مسعود وکیلی نیا مدیرعامل هلدینگ تفتا :

تفتا به دنبال بازتعریف جایگاه ایران کیش در زنجیره ارزش بانک تجارت است



در شرایطی که صنعت پرداخت با سرعت به سمت نوآوری و مدل‌های نوین پیش می‌رود، هلدینگ تفتا ضمن تأکید بر استمرار حمایت‌های ساختاری خود، بر ضرورت عبور از اتکای صرف به درآمدهای سنتی تأکید دارد، گفت و گو با مسعود وکیلی نیا نقشه راه ایران‌کیش را در این زمینه روایت می‌کند؛ او معتقد است که این شرکت با تکیه بر زیرساخت بیش از ۸۰۰ هزار پایانه فعال و هم‌افزایی با ابزارهای دیجیتال بانک تجارت نظیر «باجت» و «سیمرغ» می تواند ضمن تثبیت جایگاه خود در میان چهار شرکت برتر پرداخت کشور، ارزش‌افزوده‌ای ملموس و پایدار را برای تمام اکوسیستم اقتصادی به ارمغان بیاورد.

باتوجه‌به تغییرات مدیریتی در شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش، اولویت‌های راهبردی این شرکت و نحوه حمایت هلدینگ تفتا چگونه تعریف شده است؟

راهبرد حمایتی هلدینگ تفتا تغییری نکرده و بر مبنای برنامه‌های کلان ادامه دارد؛ هدف عملیاتی این دوره تثبیت جایگاه ایران‌کیش در جمع چهار شرکت برتر ارائه دهنده خدمات پرداخت (PSP) کشور و ورود پرسرعت محصولات جدید به بازار است. حمایت هلدینگ تفتا و بانک تجارت از شرکت‌های زیرمجموعه، فرایندی مستمر و ساختاری است و به اشخاص وابستگی ندارد. برای تحقق هدف تثبیت رتبه در میان چهار PSP برتر، مدیریت جدید باید برنامه‌های مصوب گذشته را عملیاتی کند، نقاط ضعف شناسایی‌شده را برطرف کرده و با ارتقای سرعت عرضه محصولات نوآورانه، سبد درآمدی شرکت را به سمت سودآوری بیشتر هدایت کند.

در میان دو رویکرد تمرکز بر درآمد ارگانیک سنتی و ورود به بازارهای جدید، اولویت هلدینگ تفتا برای ایران‌کیش چیست؟

اولویت تفتا اتخاذ مدل درآمدی در دو سطح است؛ یعنی حفظ و توسعه کسب‌وکار ارگانیک PSP هم‌زمان با ورود فعالانه به محصولات و بازارهای جدید، تا مانع از عقب‌ماندگی شرکت در صنعت پرشتاب پرداخت شود. بخش ارگانیک کسب‌وکار شامل گسترش شبکه پذیرندگان، افزایش تعداد تراکنش‌ها و جذب منابع مالی است که مأموریت اصلی شرکت را تشکیل می‌دهد و نمی‌توان آن را نادیده گرفت، اما اتکای محض به درآمدهای سنتی در صنعت پرداخت پاسخ‌گوی نیازهای بازار نیست. ایران‌کیش باید با اتکا به ظرفیت بیش از ۸۰۰ هزار پایانه پذیرندگی فعال خود در سراسر کشور، محصولات جدیدی به سبد خدمات اضافه کند تا پایداری و بالندگی اقتصادی شرکت تضمین شود.

مدل پرداخت‌های اعتباری در ایران‌کیش چگونه طراحی شده و چه تمایزی در زنجیره ارزش بانک تجارت ایجاد می‌کند؟

پرداخت اعتباری را نباید یک خدمت تک‌محصولی دانست و به همین خاطر در سطح پورتفوی کل هلدینگ تفتا مدیریت می‌شود؛ در این میان، ایران‌کیش نقش بازوی زیرساختی پایانه‌ها را در زنجیره ارزش بانک تجارت ایفا می‌کند. هم‌افزایی در تفتا یعنی اتصال کانال‌های دیجیتالی گروه مانند اپلیکیشن باجت، سامانه سیمرغ و همراه‌بانک تجارت به لایه پذیرندگی ایران‌کیش. مصداق عینی این پیوند، استفاده از شبکه ۸۰۰ هزار پایانه پذیرندگی ایران‌کیش برای ارائه خدمات اعتباری به اصناف، کسب‌وکارهای خرد و بزرگ و مشتریان حقیقی است. این اقدام، جایگاه ایران‌کیش را به عنوان حلقه‌ای فعال در زنجیره ارزش بانک تجارت تثبیت کرده و ارزش‌آفرینی ملموسی برای کل اکوسیستم به همراه دارد.

توجه به لاین های درآمدی جدید اولویت اول ماست

محمد جهانگیریان در هیات مدیره ایران کیش، دغدغه های مختلفی را در ماه های پیش رو مطرح می کند، از سویی ورود به لاین های درآمدی جدید باید بیش از طرح و ایده به عملیاتی وسیع در سطح بازار بدل شود و از جهتی دیگر چالش هایی که برخی مسیرهای ورود به این نوع درآمدها را با کندی مواجه کرده است. چالش‌هایی که گروهی از آن خارج از چارچوب شرکت ایران کیش به شمار میایند. اصلاح نظام کارمزد نیز هنوز با اما و اگرهایی در آینده روبه روست. با وجود همه این ها اما جهانگیریان عملکرد کنونی را مطلوب بر میشمرد امیدوار است تا جای امکان نظر سهامدار عمده و همینطور سهامدار خرد جلب شده باشد و البته از اولویت های هیات مدیره در چند ماه آتی ایران کیش سخن می گوید. اولویت هایی که سودآوری، بخشی از هدف آن است نه همه آن. پرداخت سبز درباره مجموعه این دغدغه ها گفتگویی با این عضو هیات مدیره داشته است.



محمد جهانگیریان
عضو هیات مدیره

با توجه به شرایط فعلی صنعت پرداخت، فکر می‌کنید مهم‌ترین اولویت‌هایی که ایران‌کیش باید از این پس به‌صورت جدی دنبال کند، چه مواردی هستند؟

به‌طور حتم، یکی از اولویت های اصلی ما بحث سودآوری متناسب با سرمایه‌ای است که در این کسب‌وکار صرف شده است. این موضوع، همان‌طور که نماینده سهامدار عمده نیز اشاره کردند، برای ما اهمیت ویژه‌ای دارد. درکنار آن، رعایت الزامات قانونی و مقرراتی که شرکت های پرداخت با آن مواجه هستند نیز از اولویت‌های جدی ماست. قوانین و مقررات بانک مرکزی، شاپرک، خدمات انفورماتیک و سایر نهادهای مرتبط از جمله الزاماتی هستند که باید به آن ها توجه داشته باشیم و حرکت در چارچوب آن ها برای ما ضروری است. اما فراتر از موضوع سودآوری و درآمدزایی، اولویت ما تنوع بخشی به درآمدها و ایجاد لاین‌های درآمدی جدید است.

صنعت پرداخت باید از وضعیت سنتی خود فاصله بگیرد و به سمت کسب و کارهای نوین دانش بنیان و فناورانه حرکت کند. فرصت‌های متعددی در بازار پرداخت در حال شکل‌گیری است که باید از آن ها استفاده کنیم. طبیعتاً تحقق این موضوع به سرمایه‌گذاری نیاز دارد و سهامدار عمده نیز باید این موضوع را در نظر بگیرد. به هر حال، فرصت ها در حال ایجاد شدن هستند و ما باید از آن‌ها بهره برداری کنیم.

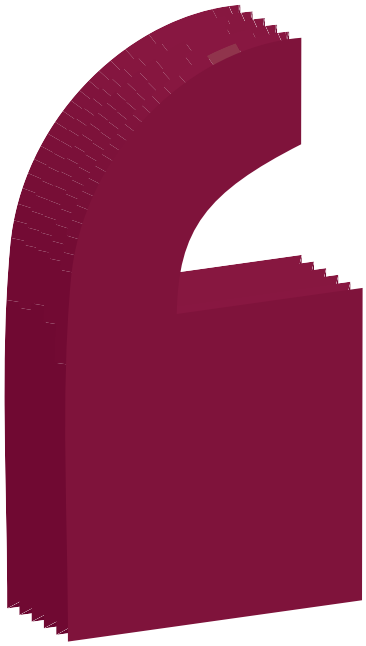
در مسیر تحقق این برنامه‌ها، مهم‌ترین چالش‌هایی که ایران‌کیش با آن مواجه است، چیست؟

شرکت ایران‌کیش یک شرکت بورسی است و طبیعتاً تعداد زیادی سهامدار دارد. سهامداران نیز انتظارات به جا و درستی درباره افزایش درآمدزایی و سودآوری شرکت دارند. اما در کنار این انتظارات، باید توجه داشته باشیم که ابزارها و زیرساخت‌هایی که زمینه ساز سودآوری شرکت هستند نباید از بین بروند. همچنین مقررات و الزاماتی که مسیر فعالیت ما را مشخص می‌کنند، باید در اولویت قرار داشته باشند.

یکی از چالش های فعلی ما همین الزامات و مقرراتی است که از سوی بورس، بانک مرکزی، شاپرک و سایر نهادهای مرتبط تعیین می‌شوند. ما ناچاریم فعالیت‌های خود را با این الزامات هماهنگ کنیم. از طرف دیگر، تغییرات فناورانه‌ای که در صنعت اتفاق می‌افتد، نیازمند سرمایه‌گذاری است. نکته مهم این است که الزامات و مقررات نیز از این تغییرات جدا نیستند و آن‌ها هم دائماً در حال تغییرند و الزامات جدیدتری به مجموعه مقررات قبلی اضافه می‌شود. بنابراین، یکی از چالش‌های جدی صنعت و به ویژه شرکت ایران‌کیش، رعایت الزاماتی است که پیوسته تغییر می‌کنند. ما باید با صرف هزینه و مخارجی که گاهی کم و گاهی زیاد است، این الزامات را رعایت کنیم و از مراحل مختلف آن عبور کنیم.

با نزدیک‌شدن به مجمع عمومی ایران‌کیش، چه چشم‌اندازی از عملکرد مالی شرکت دارید؟ آیا می‌توانید درباره وضعیت سودآوری و انتظارات سهامداران توضیح دهید؟

سودآوری شرکت تقریباً مطابق با بودجه محقق شده است. با توجه به شرایط سال گذشته و وضعیت اقتصادی کشور توانستیم سود نسبتاً خوبی را در سامانه کدال افشا کنیم. انتظار داریم عملکرد شرکت تا پایان آذرماه نیز به همین شکل ادامه پیدا کند و از بودجه پیش بینی شده خود عقب نمانیم. به هر حال، سهامداران خرد و عزیز ما نیز انتظار دارند شرکت سود مناسبی محقق کند و تقسیم سود خوبی داشته باشد. ما حتماً این موضوع را مدنظر قرار می‌دهیم.



نظام کارمزد طی چند مرحله اصلاح شده است، اما همچنان شرکت‌های پرداخت معتقدند این اصلاحات کافی نبوده است. از نگاه شما این نظام چقدر به اصلاح نیاز دارد و انتظار شرکت های پرداخت از شاپرک در این زمینه چیست؟

واقعیت این است که در بحث تعرفه های دستوری و نظام کارمزدی، تعرفه‌گذاری ها و کارمزدهایی که تعیین می‌شوند، همواره از تورم عقب تر بوده‌اند. به هر حال، این موضوع تا حدودی به مسائل حاکمیتی بازمی‌گردد و تصمیم‌گیری ها معمولاً با تأخیر انجام می‌شود. با توجه به تغییرات نرخ ارز، تورم و شرایط بازار، نهادهای تصمیم گیر نیز منتظر تثبیت نرخ ها و شرایط اقتصادی می مانند تا بعد از آن درباره اصلاح تعرفه ها تصمیم‌گیری کنند. اما واقعیت این است که تعرفه های دستوری بانک‌ها و همچنین تعرفه‌هایی که از سوی شاپرک و سایر نهادها تعیین می‌شوند، برای شرکت‌های پرداخت آزاردهنده هستند. امیدوارم همان‌طور که در سایر صنایع و کالاهای موجود در کشور، حساسیت نسبت به تغییرات تورمی وجود دارد، این حساسیت در تعرفه‌ها و کارمزدهای صنعت پرداخت نیز سریع‌تر اعمال شود تا این صنعت از سایر بخش‌های اقتصادی، مانند صنایع غذایی و دیگر صنایع، عقب نماند.

این موضوع هم به نفع سهامداران است، هم مدیران شرکت‌ها و هم مجموعه فعالانی که در این صنعت فعالیت می کنند. منطقی نیست که اصلاح تعرفه‌ها با تأخیرهای طولانی انجام شود. امیدوارم حساسیت نسبت به تغییرات تعرفه ای که از سوی نهادهای حاکمیتی اعمال می شود، افزایش پیدا کند و تصمیم‌گیری‌ها با سرعت بیشتری انجام شود تا صنعت پرداخت بیش از این از سایر صنایع عقب نماند.

ایـران‌کیش طی مـدت اخـیر تلاش‌های مختلفی برای ایـجاد و تـوسعه مـدل‌هـای درآمـدی جدید داشته است. به نظر شما این شـرکت تا چه انـدازه در این مسیر مـوفق بوده و آیا تـوانسته از مـرحله طـرح و برنامه عبورکند و به درآمدزایی واقعی برسد؟

تنوع بخشی به درآمدها در شرکت‌های پرداخت موضوعی نیست که سابقه بسیار طولانی داشته باشد و در واقع به تازگی مورد توجه جدی قرارگرفته است.

صنعت پـرداخت سـال‌های زیـادی با یک ساختار سنتی فـعالیت کرده و بـخش عـمده درآمدزایی آن بر مبنای دستگاه‌های کارتخوان و تعدادی از طرح‌های درآمدی محدود بوده است. امـا اکـنون شـرایط در حـال تـغییر است و شـرکت‌ها به سـمت اسـتفاده بیشتر از ظرفیتهای خود و ایجاد تنوع در مدلهای درآمدی حرکت می‌کنند.

امروز فناوریهای جدید وارد این صنعت شده‌اند، روشهای نوین تأمین مالی شکل گرفته‌اند و خدمات اعتباری نیز توسعه پیدا کرده‌اند. به‌طورکلی، صـنعت مالی و فـین تک در حـال ورود جدی‌تر به حوزه فعالیت شـرکت‌های پـرداخت است و فرصت‌های مناسبی را بـرای آن‌ها ایجاد کرده است. البته این تحولات سابقه چندان طولانی ندارند و نمی‌توان انتظار داشت که شرکت‌های مختلف طی مدت کوتاهی به تمام ظرفیت‌های این بازار ورود کرده باشند. به اعـتقاد من، ایـران کـیش نیز نـسبتاً زود تصمیم گرفته است، این تـجهیزات و فناوری‌های جدید را وارد چرخه فعالیت و درآمدزایی خود کند. فکر می‌کنم در سال مالی جدید، آثار این تنوع بخشی را در لاین‌های درآمدی شرکت مشاهده خواهیم کرد و این موضوع در صورتهای مالی نیز خود را نشان خواهد داد. طبیعتاً انتظار داریم این اقدامات در نهایت به سودآوری بیشتر شرکت و ایجاد ارزش برای سهامداران منجر شود.

اگر بخواهید اولویت های کلان و برنامه‌های اصلی خود را برای یک سال آینده مشخص کنید، چه موضوعاتی را با جدیت بیشتری دنبال خواهید کرد؟

یکی از اولویت‌های اصلی، سرمایه‌گذاری سهامدار عمده است که باید در این مسیر اتفاق بیفتد. این سرمایه‌گذاری می‌تواند در نوسازی و تجدید زیرساخت های ایران‌کیش نقش مؤثری داشته باشد. موضوع دوم، تنوع بخشی به لاین‌های درآمدی شرکت است که در اولویت نخست برنامه‌های ما قرار خواهد داشت. درکنار ایجاد درآمدهای جدید، برای درآمدهایی که هم‌اکنون در لاین‌های موجود شرکت داریم نیز برنامه‌ریزی هایی انجام شده است تا آن‌ها را ترمیم و تقویت کنیم. افزایش تعداد مشتریان، توسعه خدمات و افزایش نرخ درآمدی از جمله اقداماتی است که می‌تواند به رشد درآمدهای فعلی شرکت کمک کند.

نگاهی بر دوازدهمین نمایشگاه تراکنش ایران

فرصتی برای نمایش توانمندی‌ها یا تکرار همان همیشگی

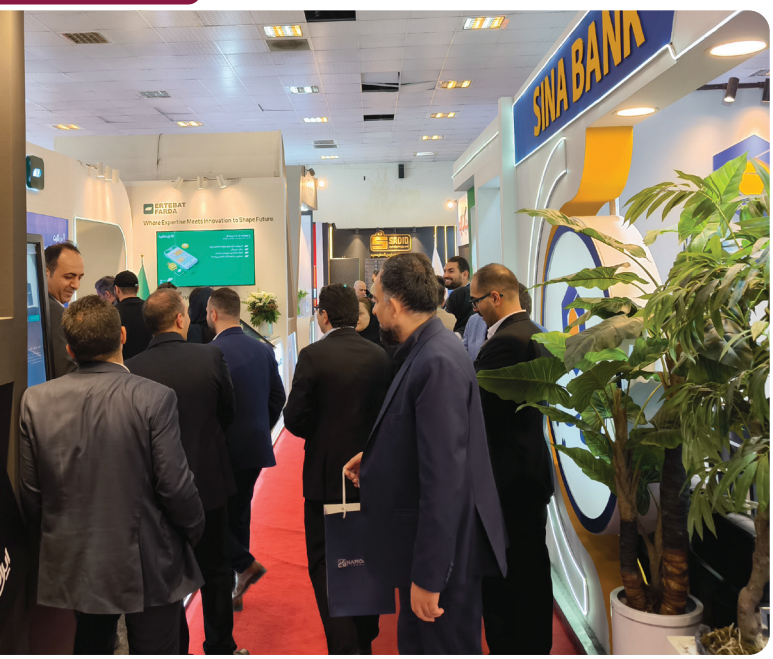






در میان نمایشگاه‌هایی که هر ساله به عنوان بخشی از حضور همیشگی کسب و کارها و شرکت‌های پرداخت و بانک‌ها به شمار میاید. نمایشگاه تراکنش اما از جهاتی در طی این سالها دچار تغییرات مختلفی شده است. شاید یکی از آن‌ها تغییر محل برگزاری این نمایشگاه در سال‌های اخیر از محل نمایشگاه های بین المللی به کانون پرورش فکری کودکان واقع در خیابان حجاب باشد. تغییری که می‌توان آن را به عنوان کوچکتر شدن این نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته به ویژه بعد از کرونا تعبیر کرد. از سویی شاید استقبال شرکت‌ها و بانک‌ها نیز به مانند چند سال قبل نیست. اما از سویی دیگر این نمایشگاه همچنان یک نمایشگاه تخصصی ویژه در حوزه پرداخت و بانک همانطور که از نامش پیداست به شمار میاید و امسال نیز حتی در شرایطی که تا چندی قبل سایه جنگ بر سرکشور بود فعالیتش را به مانند سابق ادامه داد و چه بسا فعالتر از این سه چهار ساله اخیر.

دوازدهمین نمایشگاه تراکنش ایران از دهم تا دوازدهم آبان ماه، با حضور ۱۰۰ بانک، شرکت و مجموعه فعال در حوزه صنایع مالی، بانکی و پرداخت به اشکال مختلف در قالب پنل‌ها و غرفه‌ها برگزار شد تا تبدیل به رویدادی بشود که در کنار معرفی محصولات و خدمات جدید بستری برای بررسی تخصصی چالش‌ها، فرصت‌ها و روندهای آینده صنعت پرداخت و فناوری‌های مالی کشور فراهم کند.



محل غرفه های نمایشگاه مانند این سال ها در سالن بالایی کانون پرورش فکری حجاب و متراکم است. غرفه های بانک‌ها و برخی صنایع مالی در کنار هـمدیگر هستند امـا بـرای ورود به بـخش پنل‌ها، باید از پله‌ها پایین بیایید، کمی در حیاط محل برگزاری راه بروید تا به لابی بزرگی برسید که در میانه راه آن سالنی دیگر برای برگزاری پنل ها و نشست‌های تخصصی آن است. در این بین البته که بساط گزارش های ویدئویی تصویری مسئولان بـرگـزارکـننده ازکـارشناسان، مـدیران عـامـل و چـهره‌هـای تـخصصی حـوزه بـانک و صـنعت پرداخت هم گرم است. چند بخش ویژه برای این گفتگوهای تـصویری تـرتیب داده شـده و در این بـین شـهرام کـــافی، یـکی از مـــدیران اجـــرایی دوازدهـمین نـمایشگاه تـراکنش ایـــران و البته مدیرکل رسانه، خبر و تصویر نمایشگاه هم حضور دارد تا پاسخگوی سوالات خبرنگاران باشد. او هم با اشـــاره به سابقه ۱۲ دوره بـرگزاری این رویـداد مـی‌گوید: در ایـن دوره عـلاوه بـــر نـمایشـگاه و غـرفه ها، بیش از ۲۵ نشست و پنل تخصصی با حـضور مـدیران عـامل بـانک‌ها، مـدیران حـوزه فـناوری و مـدیران فناوری اطلاعات شبکه بانکی بـــرگزار مـی شود تـا مـوضوعـات تـخصصـی و چالش‌های روز صنعت مالی و بانکی کشور مورد بحث و بررسی قرار گیرد.

کـافی بـا تـأکید بـر تـخصصی بـودن مـباحث این رویـداد اظـهار می‌کند: مـوضوعاتی که در ایـن نـشست‌ها مـطرح مـی‌شوند، مـباحث عـمومی نیستند، بـلکه به صورت تـخصصی به مـسائل و نیازهای روز صنعت بانکداری و فناوری‌های مالی می پردازند.



پایداری خدمات بانکی، نقطه قوت صنعت مالی در شرایط بحران

اما شرایط خاص اقتصادی کنونی و همینطور تجربه جنگ ۴۰ روزه و پس از آن، تا چه اندازه بر برگزاری این نمایشگاه تاثیری داشته است؟ کافی در این باره نظر متفاوتی دارد او معتقد است که برخلاف اکثریت کسب و کارها که این روزها دچار مشکل شده اند، پایداری نسبی خدمات بانکی و پرداخت یکی از نقاط قوت این صنعت است او می گوید: اگر چه مردم در یک سال اخیر و در شرایطی که کشور با جنگ مواجه بود، با برخی قطعی‌ها، نوسانات و چالش ها در حوزه بانک‌ها و پلتفرم های مالی روبه رو شدند، با این حال، هیچ‌گاه نظام مالی و پولی کشور به طورکامل از دسترس خارج نشد.

وی ادامه می دهد: بانک‌ها و شرکت های فناوری اطلاعات با پیش بینی تمهیدات لازم تلاش کردند خدمات خود را برای مردم پایدار نگه دارند و در مواردی هم که اختلال یا قطعی موقت رخ داد، با اقدامات لازم شرایط را به حالت عادی بازگرداندند.

این مدیر اجرایی نمایشگاه تراکنش ایران تأکید کرد: این موضوع نقطه قوت صنعت مالی و بانکی کشور است، چرا که توانست حتی در شرایط جنگی نیز دسترسی مردم به پول، سپرده‌ها و خدمات بانکی را حفظ کند تا شهروندان بتوانند امور روزمره زندگی خود را انجام دهند.

صنعت پرداخت ایران در سطح کشورهای پیشرفته

کافی در ارزیابی جایگاه صنعت پرداخت و فناوری‌های مالی ایران در مقایسه با سایر کشورها نیز اظهار می کند: بر اساس اطلاعات و شناختی که از این حوزه دارد صنعت مالی و بانکی ایران، در بخش فین‌تک و پرداخت، از نظر ارائه خدمات و سرویس‌های داخلی در سطح قابل قبولی قرار دارد.

وی می‌افزاید: در مقایسه با کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی از جایگاه جلوتر و توانمندی‌های قابل توجهی برخورداریم. شرکت‌های فین‌تکی نیز به‌عنوان بازوهای فناورانه صنعت بانکداری، نقش مهمی در توسعه و ارائه خدمات مالی ایفا می‌کنند.

کافی البته با تفکیک خدمات داخلی از مبادلات بین‌المللی خاطرنشان کرد: تحریم‌ها همچنان در حوزه مبادلات تجاری خارجی، انتقال ارز و تعاملات مالی بین المللی چالش‌هایی ایجاد کرده‌اند، مسائلی که با محدودیت‌های خاص خود همراه هستند و نیازمند برنامه ریزی و راهکارهای ویژه‌اند.

وی در پایان تأکید می کند که ارزیابی توانمندی صنعت پرداخت کشور باید با توجه به ظرفیت های داخلی و کیفیت خدماتی که به مردم ارائه می‌شود صورت گیرد، حوزه‌ای که به گفته وی، صنعت مالی ایران در آن دستاوردهای قابل توجهی داشته است.

دید و بازدید فعالان صنعت پرداخت

نمایشگاه تراکنش امسال می‌تواند مجموعه ای از فرصت یا تکرار همان همیشگی باشد، معمولا خیلی از افراد در این مدل نمایشگاه ها مدت هاست که همدیگر را میشناسند تا جایی که گاهی این محل به دید و بازدید فعالان صنعت پرداخت تبدیل می‌شود، با اینکه در شرکت ها و بانک های متفاوت کار می کنند، البته که امری طبیعی است، چون حوزه این نمایشگاه تخصصی است و قرارنیست با مخاطبان زیاد عمومی روبه رو باشیم، اما از سویی اینکه چنین نمایشگاهی تا چه میزان مفید واقع خواهد شد، بستگی به توانمندی‌هایی دارد که هر شرکت هر ساله در نمایشگاه نشان دهد.

نکته دیگر این است که تا چه اندازه پنل های تخصصی و راهکارها و چالش های مطرح شده در این نشست ها به همین سه روزه نمایشگاه ختم میشود و تا چه میزان راهگشایی برای بهبود کسب و کارهای پرداخت در آینده خواهد بود؟

نمایشگاه ها به خودی خود می‌توانند هم خوب باشند و هم نه چندان خوب، همه این‌ها بستگی به انگیزه‌های ورود به جایی مانند نمایشگاه تراکنش دارد، اینکه صرفا چون شرکت یا بانک رقیبی در نمایشگاه آمده پس باید شرکت دیگر هم حضور بیابد؟ یا اینکه حرف های تازه ای برای گفتن در این نمایشگاه و فرصت های تعاملات B2B و B2C در آن مهیاست؟ حضور در آن یک وظیفه نانوشته است؟ و یا یک راهکار برای بهبود آینده.

رایـگان سازی خـدمات به اقتصاد صنعت پرداخت آسیب زد

فرهاد وکیلیان مدیرعامل شرکت فن‌آوران ایمن شبکه فاش و از فعالان و کارشناسان باسابقه صنعت پرداخت است که بیش از دو دهه، تحولات و فراز و فـرودهای این صـنعت را از نزدیک دنـبال کرده و به صـورت مـستقیم یا غیر مستقیم در این عرصه فعال حضور داشته است.

با او درباره آنچه این روزها در صنعت پرداخت کشورمان می‌گذرد، گفت و گو کردیم و دیدگاهش را درباره مسائل و چالش‌های مختلف این حوزه جویا شدیم. وکیلیان در این گفت‌وگو، بی‌پرده نقدهایی را مطرح می‌کند، از بیم‌ها و امیدهای این صنعت می‌گوید و نسبت به برخی روندهای پیش رو هشدار می‌دهد و از مسیری سخن می‌گوید که به اعتقاد او، صنعت پرداخت برای رسیدن به آینده‌ای متفاوت باید به آن سمت حرکت کند.

وکیلیان مدیرعامل فاش و فعال حوزه صنعت پرداخت:



به عنوان یکی از ارائه دهندگان زیرساخت اعتباری، بفرمائید تفاوت عمده مدل اعتباری ایران با نمونه‌های خارجی چیست؟

اعـتباری که امروز درباره آن صحبت می‌کنیم و شـرکت‌های فعال در حـوزه لـندتک روی آن مـتمرکز شده‌اند، اساساً با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای عمومی اقشار جامعه طراحی شده است. اعتبارهای ۱۰۰ ۲۰۰ یا ۴۰۰ میلیون تومانی که در این حوزه مطرح می‌شوند، عمدتاً برای خرید کالاهای اساسی یا کالاهای با دوام یا حتی خریدهای روزمره در نظر گرفته شده‌اند.

در واقـع، بـسیاری از کـالاها و خدماتی که افراد پیش از این امـکان خـرید آسان آن‌هـا را از طـریق پلتفرم‌های مختلف در اختیار نداشتند، اکنون با استفاده از اعتبار و برخورداری از یک رتبه اعتباری مـتوسط و گاهی با ارائه یک بـرگ چک، در دسـترس قرار گرفته‌اند. برای مـثال، در پـلتفرم هایی مانند دیجی‌کالا، اسنپ و سایر پلتفرم های فعال در این حوزه، افراد می‌توانند کالا یا خدمات موردنیاز خود را تهیه و هزینه آن را طی چهار ماه پرداخت کنند. اساس مدل BNPL نیز بر همین مبناست، یعنی خرید اعتباری با دوره بازپرداخت کوتاه مدت که معمولاً چهار ماهه در نظر گرفته می‌شود.

در خارج از کشور نیز مفهوم کارت اعتباری یا همان Credit Card وجود دارد. البته در سال‌های اخیر پلتفرم‌هایی مانند Revolut نیز وارد این حوزه شده‌اند و تا حدودی قواعد بازی را تغییر داده‌اند، اما اساس کار کارت‌های اعتباری همچنان مشابه است، به این معنا که فرد برای دریافت کارت اعتباری باید از گردش مالی و رتبه اعتباری مناسبی برخوردار باشد.

به هر حال، مفهوم اعتبار با بازپرداخت گره خورده است. چه یک شرکت لندتک و چه یک بانک، باید اطمینان داشته باشند، پولی که در قالب اعتبار در اختیار مشتری قرار می‌دهند، در نهایت باز پرداخت خـواهد شد. این مـجموعه‌ها نیز سرمایه‌گذاری می‌کنند و طـبیعتاً باید بتوانند ریـسک بـازپرداخت را مدیریت کنند.

ارتباطتان با شرکت‌های پرداخت و PSPها چگونه است؟
آیا در زمینه ارائه زیرساخت‌های اعتباری با این شرکت‌ها نیز همکاری دارید؟

ارتباط ما صرفاً محدود به شرکت‌های پرداخت نیست. ما با بانک‌ها نیز همکاری داریم و نرم‌افزارها، پلتفرم‌ها و زیرساخت‌های مالی و اعتباری خود را در اختیار بانک ها قرار می‌دهیم. طبیعتاً شرکت‌های پرداخت نیز می‌توانند از این زیرساخت‌ها استفاده کنند.

با توجه به اینکه اساس فعالیت خود ما نیز از ابتدا در حوزه پرداخت بوده، در وهله نخست رابطه بسیار دوستانه و نزدیکی با شرکت‌های پرداخت داریم و با تعدادی از آن‌ها همکاری می‌کنیم. با چند شرکت نیز قرارداد داریم و همکاری‌های مشترکی در حال انجام است.

سال هاست در صنعت پرداخت از ضرورت حرکت به سمت مدل‌های درآمدی جدید صحبت می‌شود. به نظر شما شرکت‌های پرداخت، تا چه اندازه توانسته‌اند از مدل سنتی درآمدی فاصله بگیرند؟ آیا همچنان وابستگی زیادی به درآمدهای حاصل از دستگاه‌های کارتخوان وجود دارد؟

موضوع شرکت‌های پرداخت بسیار گسترده است، اما اجازه بدهید ابتدا یک محاسبه ساده انجام دهیم. اگر امروز یک شرکت پرداخت بخواهد فعالیت خود را از صفر آغاز کند، با توجه به قیمت بالای تجهیزات که متأثر از نرخ ارز و شرایط اقتصادی موجود است، اگر بخواهد دستگاه‌های جدید خریداری کند، زیرساخت تازه‌ای ایجاد کند و دقیقاً همان مدلی را دنبال کند که شرکت‌های پرداخت طی ۲۰ سال گذشته دنبال کرده‌اند، به شما قول می‌دهم در نخستین فرصت با ورشکستگی مواجه خواهد شد.

واقعیت این است که مدل های درآمدی فعلی دیگر پاسخ‌گوی هزینه‌ها نیستند. دلایل این موضوع نیز کاملاً مشخص است. برای مثال، متوسط تعداد تراکنش‌های یک دستگاه کارتخوان را در نظر بگیرید که حدود ۴۰۰ تراکنش است. با چنین شرایطی، اگر یک شرکت پرداخت، حامی بانکی نداشته باشد، طبیعتاً با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهد شد. حتی شرکت هایی که حامی بانکی دارند نیز در بسیاری از موارد با چالش عدم تناسب درآمد و هزینه روبه‌رو هستند. دلیل اینکه شرکت‌های پرداخت همچنان فعالیت می‌کنند و به حیات خود ادامه می دهند، تا حد زیادی به این موضوع بازمی‌گردد که دستگاه های قدیمی‌تر با هزینه تمام شده پایین تر همچنان برای آن ها کار می‌کنند. تجهیزاتی هم که امروز خریداری می‌شوند بخش عمده‌شان برای نوسازی و به‌روزرسانی شبکه موجود مورد استفاده قرار می‌گیرند. اما اگر بخواهیم درباره نوآوری در صنعت پرداخت صحبت کنیم، باید بگویم واقعاً جای خلاقیت و ایده‌های جدید خالی است. امکان انجام کارهای بسیار بیشتری وجود دارد و می‌توان خدمات بهتر و متنوع‌تری به مردم ارائه کرد.

برای نمونه، شرکت‌های پرداخت‌یاری را در نظر بگیرید. برخی از این شرکت‌ها با سرمایه‌گذاری بسیار کمتر وارد بازار شده‌اند و اکنون از مشتریان کارمزد دریافت می‌کنند. این موضوع نشان می‌دهد مردم در صورتی که خدمات مناسب، پایدار و باکیفیت دریافت کنند، حاضرند بابت آن هزینه پرداخت کنند.

متأسفانه رقابت ناسالمی که طی سال های گذشته، به‌ویژه حدود ۱۵ سال گذشته، بر سر رایگان کردن خدمات شکل گرفت، آسیب زیادی به صنعت پرداخت وارد کرد. من خودم در بخش زیادی از این دوره در صنعت حضور داشتم و این روند را از نزدیک مشاهده کردم.

البته اکنون بانک مرکزی، شاپرک و سایر فعالان این حوزه در تلاش هستند تا این شرایط را اصلاح کنند، اما همچنان با مشکلاتی در این زمینه مواجه هستیم.

آیا اصلاحاتی که تاکنون انجام شده، توانسته است مشکلات مدل درآمدی شرکت‌های پرداخت را برطرف کند؟ با توجه به این شرایط، اصلاح نظام کارمزد باید چگونه دنبال شود؟

اصلاح

نظام کارمزد تاکنون در چند مرحله انجام شده است، اما به اعتقاد من هنوز به نقطه مطلوب نرسیده و همچنان ظرفیت زیادی برای اصلاح و تکمیل آن وجود دارد.

اجازه بدهید یک مثال ساده بزنم. در حال حاضر فروش دستگاه‌های کارتخوان در شرکت‌های پرداخت به امری عادی تبدیل شده است، به این معنا که یک کسب وکار، دستگاه کارتخوان را خریداری میکند، در محل فعالیت خود قرار می‌دهد و از آن استفاده می‌کند.

اما سؤال اینجاست که چرا برای خرید و دریافت دستگاه کارتخوان، پرداخت هزینه امری پذیرفته شده است، اما در مقابل، بابت استفاده از خدمات و زیرساخت پرداخت نباید هزینه‌ای پرداخت شود؟

به اعتقاد من، اگر بتوانیم خدماتی باکیفیت، خلاقانه و پایدار ارائه کنیم، مردم نیز حاضر خواهند بود بابت آن هزینه بپردازند. همچنان جای خلاقیت در این حوزه خالی است و می‌بایست به سمتی حرکت کنیم که امکان دریافت کارمزد، برای استفاده‌کنندگان از خدمات جدید نیز فراهم شود.

شما سرمایه‌ای را در یک مغازه یا واحد اقتصادی بکار می‌گیرید، اینکه ذی‌نفعان آن هیچ گونه هزینه‌ای بابت استفاده از آن پرداخت نکنند، از منظر اقتصادی چه توجیهی دارد؟ مگر می‌توان چنین مدلی را برای همیشه ادامه داد؟ امروز شما برای خرید یک دستگاه کارتخوان معمولی، حدود ۲۰ تا ۲۵ میلیون تومان هزینه می‌کنید و آن را در اختیار یک کسب و کار قرار می‌دهید که از دستگاه استفاده کند، اما بابت بهره‌برداری از زیرساخت پرداخت، هزینه مستقیمی نمی‌پردازد. در مقابل، یک شرکت پرداخت‌یار با ارائه خدمات مناسب، جذاب و پایدار، از طریق مدل درآمدی متفاوت، کسب درآمد می‌کند.

برای مثال در بسیاری از پلتفرم‌ها مردم برای خرید بلیط سینما و تئاتر، براحتی کارمزد پرداخت می‌کنند، چرا که در ازای آن خدماتی آسان، در دسترس و مطلوب دریافت می‌کنند.

به نظر من، این‌ها همان ظرفیت‌ها و فرصت‌هایی هستند که همچنان در صنعت پرداخت مغفول مانده‌اند و باید برای بهره‌گیری از آن‌ها، راهکارهای جدیدی پیدا کنیم.

به بهانه بیست و چهارمین رویداد فیناپ

فیناپ، رویدادی که نخستین گام هایش را از سال ۹۶، در عرصه حوزه فناوری مالی و بانکی و بیشتر با هدف یک دور همی میان کارشناسان عرصه صنعت پرداخت و بانکی گذاشت حالا بیست و چهارمین دوره خود را برگزار میکند.

اعتبار؛
محور بیست‌وچهارمین رویداد فیناپ

بیست و چهارمین دوره فیناپ در روز پنجشنبه چهاردهم آبان در تالار ایوان شمس با محوریت اعتبار برگزار شد حوزه ای که تا چند سال پیش بیشتر به عنوان یک قابلیت یا ویژگی در برخی کسب و کارها و اپلیکیشن‌ها شناخته می شد، اما امروز با توجه به تغییر نسل، تغییر سبک زندگی، شرایط اقتصادی و افزایش نیازهای مصرف‌کنندگان، به بخشی از زندگی روزمره مردم تبدیل شده است. امروز دامنه استفاده از خدمات اعتباری بسیار گسترده شده است، از خرید کالاهای بزرگی مانند لوازم خانگی، تلفن همراه و لپ تاپ گرفته تا محصولات کوچک تر، کالاهای آرایشی و بهداشتی خدمات دندان پزشکی و خدمات زیبایی. به همین دلیل، اعتبار دیگر صرفاً یک خدمت جانبی نیست و به تدریج در حال تبدیل شدن به زیرساختی برای تجارت الکترونیک و شکل دهنده یک اکوسیستم مستقل است.



پنج پنل تخصصی
و یک تجربه متفاوت برای مخاطبان

بیست و چهارمین رویداد فیناپ، شامل پنج پنل تخصصی و دو سخنرانی بود. برای پنل‌ها چهار پرسش محوری طراحی شده بود تا هرکدام از این نشست ها به یکی از مسائل و پرسش‌های مهم حوزه اعتبار پاسخ دهد. این چهار پرسش عبارت بودند از :

۱- پول و اعتماد: زیر ساخت اعتبار از کجا می آید؟
۲- آینده لندتک: بعد از BNPL چه می آید؟
۳- دارایی و اعتبار: طلا، رمز ارز و سایر دارایی ها چه طور به پشتوانه اعتبار تبدیل می شوند؟
٤- رشد یا بدهی: اعتبار به رشد تجارت کمک می کند یا فقط بدهی بیشتری ایجاد می کند؟

یک پنل تعاملی هم در رویداد بیست و چهارم برگزار شد. یکی از بخش‌های جدید این دوره، شبیه سازی یک موقعیت تصمیم‌گیری بود. اعضای پنل به گونه‌ای انتخاب شدند که دیدگاه های موافق و مخالف خود را مطرح کنند. درکنار آن، از حاضران در سالن نیز خواسته شد تصور کنند اگر در جایگاه قانون گذار قرار داشتند چه تصمیمی می‌گرفتند. پرسش مورد نظری که روی نمایشگر سالن نمایش داده شد این بود اعتبار برای خرید طلا و رمز ارز؛ محدود یا ممنوع و شرکت‌کنندگان نیز فرصت داشتند دیدگاه های خود را در قالب این تجربه تعاملی مطرح کنند.

مریم فرید شاد هم بنیانگذار فیناپ، در گفتگو با پرداخت سبز می گوید: کسب وکارهای کوچک و نوپا در حوزه فین تک در مقابل، بانک‌ها و شرکت های بزرگ قرار دارند. این کسب وکارها برای دریافت خدمات، ارائه سرویس و توسعه فعالیت های خود به ارتباط با صنایع بزرگ نیاز دارند. ما نیز با توجه به دغدغه هایی که از نزدیک در این حوزه مشاهده می‌کردیم، به فکر برگزاری رویدادی افتادیم که بتواند این دو گروه را به یکدیگر متصل کند . در تمام دوره برگزاری این همایش یکی از اهداف ما حفظ جوانی این رویداد و بررسی چالش های موجود در صنعت پرداخت بوده است.

گزارش پژوهشی و تحلیلی بر اساس مطالعات Visa و Artemis

وقتی هوش مصنوعی وارد میدان تراکنش‌های مالی می‌شود

شرکت VISA یکی از بزرگترین شبکه های پرداخت الکترونیکی جهان به همراه ARTEMIS که شرکت تحلیل داده های بلاک چین و بازار رمز ارزها هستند در گزارشی مشترک، پژوهشی داشتند و در آن به تاثیرات هوش مصنوعی در آینده صنعت پرداخت اشاره کرده اند. در این گزارش آمده است که تحولات هوش مصنوعی در سال های اخیر، مرزهای استفاده از فناوری در زندگی روزمره و فعالیت های اقتصادی را به سرعت جا به جا کرده است. یکی از مهم ترین حوزه هایی که تحت تأثیر این تحولات قرار گرفته، صنعت پرداخت است، صنعتی که اکنون با پدیده‌ای جدید به نام پرداخت های عامل محور (Agentic Payments) روبه رو شده است.

در مدل سنتی تجارت الکترونیک، انسان تصمیم می‌گیرد چه کالایی بخرد، فروشگاه مورد نظر را انتخاب می‌کند و در نهایت شخصاً فرایند پرداخت را انجام می‌دهد. حتی در نسل نخست ابزارهای هوش مصنوعی نیز نقش این فناوری عمدتاً به ارائه پیشنهاد، مقایسه محصولات و راهنمایی کاربران محدود بود.

اما نسل جدید عامل های هوش مصنوعی می تواند فراتر از ارائه پیشنهاد عمل کند.

این عامل ها قادرند با دریافت مأموریت از سوی کاربر، خدمات موردنیاز را جست وجو کنند، گزینه های مختلف را ارزیابی کنند، خرید انجام دهند و حتی پرداخت را به صورت مستقل و در چارچوب اختیارات تعیین شده به سرانجام برسانند.



برای مثال، کاربر می تواند از یک عامل هوشمند بخواهد بلیت پرواز مناسبی برای سفر خود پیدا کند، اقامتگاه رزرو کند یا مواد اولیه موردنیاز کسب وکارش را سفارش دهد. عامل هوش مصنوعی پس از بررسی گزینه‌ها و رعایت محدودیت های تعیین‌شده، می تواند فرایند خرید و پرداخت را نیز انجام دهد.

این تحول به معنای تغییر نقش انسان در چرخه تجارت است، به گونه‌ای که به جای انجام مستقیم تمام مراحل خرید، انسان مأموریت و حدود اختیارات را مشخص می‌کند و عامل هوشمند اجرای آن را بر عهده می‌گیرد.

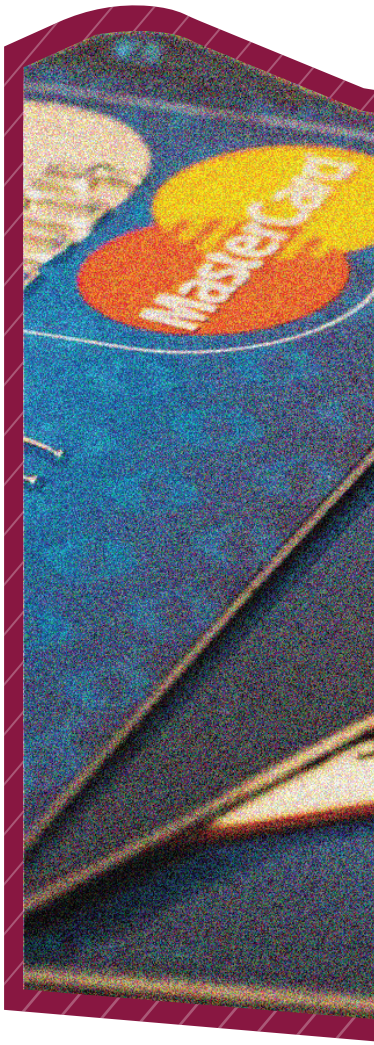
دو الگوی اصلی در پرداخت های عامل محور

بر اساس تحلیل Visa و Artemis، تجارت عامل محور را می‌توان در دو دسته اصلی بررسی کرد:

تجارت کلان (Macro Commerce)

در این مدل، عامل هوش مصنوعی به نمایندگی از یک فرد یا کسب وکار، خریدهایی مشابه خریدهای متداول اینترنتی انجام می دهد. رزرو بلیت هواپیما، خرید کالا تمدید اشتراک خدمات و مدیریت سفارش های تجاری از جمله نمونه‌های آن هستند.

در این نوع تجارت، ارزش هر تراکنش معمولاً مشابه پرداخت‌های متعارف انسانی است و زیرساخت های فعلی پرداخت، به ویژه شبکه های مبتنی برکارت بانکی، ظرفیت مناسبی برای پشتیبانی از آن دارند.



تجارت خرد (Micro Commerce)

این مدل یکی از مهمترین تحولات صنعت پرداخت محسوب می شود. در این شیوه نرم افزارها و عامل های هوش مصنوعی به صورت مستقیم به یکدیگر پول پرداخت می‌کنند. برای مثال، یک عامل هوشمند ممکن است برای دریافت اطلاعات از یک سامانه، استفاده از یک رابط برنامه‌نویسی (API) یا بهره‌گیری از بخشی از توان پردازشی یک مرکز داده، مبلغ بسیار اندکی پرداخت کند.

تفاوت اصلی این مدل با تجارت سنتی در تعداد و ارزش تراکنش هاست. ممکن است یک عامل هوشمند در مدت کوتاهی هزاران پرداخت کوچک انجام دهد، پرداخت هایی که ارزش هرکدام حتی به یک سنت نیز نمی رسد. از نگاه پژوهشگران، این بخش ظرفیت ایجاد تغییرات بنیادین در اقتصاد دیجیتال را دارد، زیرا ساختارکارمزدها و هزینه های پردازش پرداخت در شبکه های سنتی، برای تراکنشهای بسیارکوچک طراحی نشده است.

از نگاه پژوهشگران، این بخش ظرفیت ایجاد تغییرات بنیادین در اقتصاد دیجیتال را دارد، زیرا ساختارکارمزد ها و هزینه‌های پردازش پرداخت در شبکه های سنتی، برای تراکنش های بسیارکوچک طراحی نشده است.

آمـارهـا چه می‌گـویند؟
رشـــد پـرداخت‌هـای ماشین به ماشین

یکی از بخش های مهم پژوهش **Visa** و **Artemis**، بررسـی داده های واقعی تراکنش ها در شبکه های مبتنی بر بلاکچین است. این بررسی نشان می دهد که پرداخت های ماشین به ماشین دیگر صرفاً یک ایده نظری نیستند و نمونه های عملی آن در حال شکل گیری است.

در این گزارش، دو پروتکل مهم پرداخت بررسی شده‌اند:

پروتکل x402: این پروتکل با مشارکت Coinbase و Cloudflare شکل گرفت و اکنون تحـت نظارت بنیاد لینوکس توسـعه می‌یابد. از زمان راه انـدازی در ماه می ۲۰۲۵ تا زمان ثبت داده های پژوهش، حدود ۱۵ میلیون دلار حجم تراکنش تعدیل شده است.

پروتکل MPP: این پروتکل با همکاری Stripe و Tempo و مشارکت Visa توسعه یافته اسـت. این سـامانه در هفته های نخسـت فعالیت خود از زمان راه اندازی در اواسـط مارس ۲۰۲۶، حدود ۲۵ هزار دلار تراکنش را در نزدیک به ۱۱۵ هزار پرداخت تسویه کرده است.

بر اساس داده‌های گزارش، فعالیت پروتکل **x402** عمدتاً در شبکه‌های Base، Solana و Polygon مـتمرکز بوده است. در مـقابل، پـروتکل MPP به دلـیل طـراحی دو طـرفه و برنامه های خود برای پشتیبانی از مسیرهای مختلف تسویه، از ظرفیت توسعه برخوردار است.

این آمارها نشان می دهند که با گسترش عامل های هوشمند، پرداخت های کوچک و پرتعداد می‌توانند به یکی از بخش های مهم اقتصاد دیجیتال تبدیل شـوند. البته این ارقام به معنای فـراگیری کـامل پـرداخت هـای هـوش مـصنوعی نیستند، بـلکه نـشانه ای از شـکل‌گیری زیرساخت های اولیه این بازار به شمار می روند.

چرا زیرساخت های سنتی پرداخت کافی نیستند؟

ایده پرداخت خودکار در فضای اینترنت موضوع تازه‌ای نیست. در سال ۱۹۹۷، زمانی که مهندسان اینترنت کد وضعیت ۴۰۲ با عنوان «Payment Required» یا «نیازمند پرداخت» را در پروتکل HTTP تعریف کردند تصور می شد در آینده پرداخت هزینه محتوا و خدمات اینترنتی به اندازه بارگذاری یک صفحه وب ساده و رایج شود.

با این حال، این ایده در آن زمان به طور گسترده محقق نشد. یکی از موانع اصلی، ساختار کارمزد پرداخت های کارتی بود. در بسیاری از مدل های پرداخت، بخشی از کارمزد به صورت مبلغ ثابت دریافت می شود، بنابراین انجام تراکنشی با ارزش چند سنت ممکن است هزینه‌ای بیشتر از مبلغ خود پرداخت داشته باشد.

اکنون دو تحول مهم شرایط را تغییر داده است:

نخست، توسعه عامل های هوش مصنوعی که می توانند به صورت مستمر و در مقیاس بالا برای دریافت خدمات و منابع دیجیتال پرداخت انجام دهند.

دوم، پیشرفت شبکه های بلاکچینی و کاهش چشمگیر هزینه تسویه تراکنش ها که امکان انجام پرداخت های بسیار کوچک را فراهم کرده است.

اعتماد و امنیت بزرگ‌ترین چالش پرداخت های عامل محور

با وجود پیشرفتهای فنی، توسعه پرداخت های عامل محور تنها به ایجاد زیرساخت‌های سریع و کم هزینه وابسته نیست. مهم ترین مسئله در این حوزه، ایجاد اعتماد و تعیین مسئولیت در تراکنش‌هایی است که بدون حضور مستقیم انسان انجام می‌شوند.

به همین دلیل، ایجاد چارچوب های جدید برای احراز هویت عامل های هوشمند، تعیین سطح دسترسی، ثبت مجوزهای پرداخت مدیریت ریسک و رسیدگی به اختلافات از الزامات اساسی این تحول به شمار می رود.

همگرایی استانداردها آینده متعلق به کدام زیرساخت است؟

در حال حاضر، استانداردها و پروتکل های مختلفی برای توسعه پرداخت‌های عامل محور در حال شکل گیری هستند. بخشی از این استانداردها بر زیرساخت های بلاک چینی و پرداخت های ماشین به ماشین تمرکز دارند، از جمله **x402** و **MPP** .

در سوی دیگر، شرکت‌های فعال در شبکه‌های پرداخت کارتی نیز در حال توسعه راهکارهایی برای سازگارکردن زیرساخت‌های موجود با تراکنش‌های آغاز شده توسط عامل‌های هوشمند هستند.

از جمله این راهکارها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

Trusted Agent Protocol:

چارچوبی برای شناسایی و تأیید اعتبار عامل های هوشمند.

Agent Payments Protocol :

پروتکلی برای تسهیل تعامل عامل های هوشمند با فرایندهای پرداخت.

Visa Intelligent Commerce:

ابتکار Visa برای توسعه تجارت هوشمند و فراهم کردن امکان انجام پرداخت های امن توسط عامل‌های هوش مصنوعی.

نکته مهم آن است که مرز میان این دو رویکرد یعنی پرداخت‌های مبتنی بر کارت و پرداخت های مبتنی بر بلاک چین، به تدریج در حال کمرنگ شدن است. برخی پروتکل ها اکنون امکان تسویه هم با پول رایج و هم با دارایی های دیجیتال را دنبال می کنند.
بنابراین، به نظر نمی رسد آینده صنعت پرداخت به انتخاب انحصاری یکی از این دو زیر ساخت وابسته باشد. بلکه احتمالاً ترکیبی از آن ها شکل خواهد گرفت که در آن هر فناوری متناسب با نوع تراکنش و نیاز کاربر مورد استفاده قرار می گیرد.

جمع بندی؛
صنعت پرداخت در آستانه یک تغییر پارادایم

یافته‌های پژوهش Visa و Artemis نشان می‌دهد که صنعت پرداخت در حال ورود به مرحله‌ای جدید است مرحله‌ای که در آن عامل های هوش مصنوعی علاوه بر ارائه خدمات و پردازش اطلاعات، به بازیگران فعال در چرخه تجارت و پرداخت تبدیل می شوند.

در این چشم انداز، شبکه های پرداخت کارتی همچنان برای خریدهای متعارف و تراکنش های با ارزش بالاتر جایگاه مهمی خواهند داشت، در حالی که زیرساخت های مبتنی بر بلاکچین می توانند نقش پررنگ تری در پرداخت‌های خرد، پرتعداد و ماشین به ماشین ایفا کنند.

برای شرکت‌های پرداخت، بانک ها، صادرکنندگان کارت شرکت‌های پذیرندگی و فین تک‌ها، این تحول صرفاً یک تغییر فناورانه نیست، بلکه می‌تواند مدل‌های کسب و کار ساختار درآمدی، شیوه مدیریت ریسک و حتی تعریف مشتری را دستخوش تغییر کند.

در آینده‌ای نه چندان دور، ممکن است بخشی از تراکنش‌هایی که امروز توسط انسان ها انجام می‌شوند، به طور کامل به عامل‌های هوشمند واگذار شوند. در چنین شرایطی، شرکت‌هایی موفق تر خواهند بود که بتوانند همزمان سه مؤلفه سرعت، امنیت و اعتماد را در زیرساخت‌های پرداخت خود تقویت کنند.

برگزاری دوره کمک های اولیه در آسیب های ناشی از حملات هوایی

دوره کمک های اولیه در آسیب های ناشی از حملات هوایی، با حضور پرسنل ایران کیش برگزار شد. موضوعاتی از جمله اصول ایمنی در زمان حملات هوایی و شرایط جنگی ارزیابی صحنه حادثه، بررسی علائم حیاتی، احیای قلبی ریوی CPR، کنترل خونریزی و نحوه برخورد صحیح با موارد شکستگی و سوختگی آموزش داده شد.

کتایون رحیم‌زاده، مربی و امدادگر جمعیت هلال‌احمر، که در این برنامه برای همکاران ایران کیشی توضیح میداد با اشاره به اهمیت آموزش اصول امداد و کمک‌های اولیه در شرایط بحرانی و جنگی، بر ضرورت آشنایی کارکنان سازمان‌ها و شرکت‌ها با اقدامات اولیه برای نجات جان مصدومان تأکید کرد.

وی با بیان اینکه آشنایی با این مهارت ها می‌تواند در لحظات اولیه وقوع حادثه بسیار حیاتی باشد، افزود: به اعتقاد من، برگزاری چنین برنامه هایی از سوی سازمان‌ها و ارگان‌ها اهمیت زیادی دارد؛ چراکه ممکن است تا رسیدن نیروهای امدادی، چند دقیقه سرنوشت ساز برای نجات جان یک مصدوم وجود داشته باشد. اگر افراد ندانند در چنین شرایطی چه اقدامی باید انجام دهند، ممکن است دچار دستپاچگی شوند و به‌جای کمک مؤثر، اقدامات نادرستی انجام دهند که حتی جان مصدوم را به خطر بیندازد.

مربی جمعیت هلال‌احمر ادامه داد: برای مثال، آشنایی با روش‌های صحیح کنترل خونریزی، از جمله وارد کردن فشار مستقیم به محل خونریزی، می‌تواند پیش از رسیدن نیروهای امدادی بسیار کمک‌کننده باشد. همین اقدامات ساده اما اصولی می تواند در حفظ جان افراد نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد.

رحیم‌زاده درباره برنامه‌های هلال‌احمر برای آموزش کارکنان سازمان‌ها و شرکت ها گفت: جمعیت هلال احمر آمادگی دارد با درخواست سازمان‌ها و مجموعه‌های مختلف مربیان و مدرسان خود را برای برگزاری دوره‌های آموزشی اعزام کند. بسیاری از شرکت ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی که نسبت به ایمنی و سلامت کارکنان خود دغدغه دارند، از این ظرفیت استفاده می‌کنند و برای آموزش نیروهایشان درخواست برگزاری کلاس می‌دهند.

وی با اشاره به اقدام ایران‌کیش در برگزاری این دوره آموزشی، تصریح کرد: به نظرم اقدام ایران‌کیش بسیار ارزشمند است، زیرا وقتی کارکنان یک مجموعه با اصول امداد و کمک های اولیه آشنا می شوند، این آموزش ها را به خانواده، دوستان، همسایگان و اطرافیان خود نیز منتقل می‌کنند و به این ترتیب، دامنه آگاهی در جامعه گسترش پیدا می‌کند.

وی در پایان با اشاره به شعار «هر خانه یک امدادگر» خاطرنشان کرد: یک فرد آموزش‌دیده فقط به یک مصدوم کمک نمی‌کند، بلکه می‌تواند آموخته‌های خود را به افراد زیادی منتقل کند. امدادرسانی همواره به معنای حضور در صحنه حادثه نیست، گاهی حتی انتقال یک آموزش صحیح و آگاه کردن دیگران درباره اقدامات اولیه نیز نوعی کمک و امدادرسانی مؤثر است.











راه های ارتباط با ما

irankishp | irankishpsp | irankishpsp | irankishpsp1



www.irankish.com