



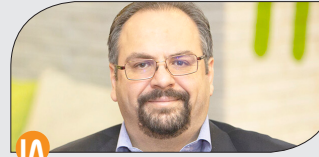
به نام خدای رنگین کمان

یکشنبه ۲۹ آبان ۱۴۰۱ ■ ۲۵ ربیع الثانی ۱۴۴۴ ■ ۲۰ نوامبر ۲۰۲۲ ■ فروردین - مهر ۱۴۰۱، شماره ۱ تا ۷ ■ ۳۸ صفحه ■ رایگان

اتحاد استراتژیک اپراتورهای مخابراتی، مدلی جذاب برای هلدینگ‌های فناوری بانک‌ها



توسعه بانکداری الکترونیک می‌تواند مزایای بسیاری را در حوزه افزایش درآمدها و کاهش هزینه‌ها برای بانک‌ها فراهم کند اما پابین تر بودن سهم درآمدهای بانکداری الکترونیک از درآمدهای بانکی و پوشش هزینه‌های نه‌چندان بالای بانکداری الکترونیک، موجب حرکت بیشتر شبکه بانکی به سمت درآمدزایی از محل سود تسهیلات شده است...



باید بتوانیم در برخی حوزه‌ها حقوق‌ها را افزایش دهیم

از سال ۱۳۹۸، اخبار مختلفی از بانک‌هایی برآمده‌است که به دلیل تحول دیجیتال، به‌دلیل افزایش هزینه‌های بانکداری دیجیتال، به‌دلیل اقداماتی مانند ایجاد نوین‌نگاه‌ها، کاهش شعب و انجام فرایندهای بیشتر به صورت غیر حضوری تا به امروز، منتشر شد. با این حال، برخلاف سال‌های پیش که صدای تحول دیجیتال، اقتصاد هوشمند و بانکداری دیجیتال شنیده می‌شد، امسال این عطرش فروکش کرده است...



بانک‌های محدودی قادرند براساس مستند جدید، مجوز PSP بگیرند



لندتک‌ها باید از تسهیلات ریالی به سمت اعتباری حرکت کنند



فناوری‌زدگی، بلای جان صنعت بانکی کشور است



ما در حوزه زیرساخت‌های نظارتی در ابتدای راه هستیم



ظرفیت معاونت فناوری‌های نوین متناسب با کشور نیست



انتساب قاچاق دستگاه کارتخوان به شرکت‌های هدایت تراکنش بی‌انصافی است



خلاقیات و نوآوری در حوزه پرداخت، حتی به اندازه صنعت کیک و کلوچه نبوده است!



سوپر اپلیکیشن‌ها یک پله بالاتر از نئوبانک‌ها هستند



تعارض منافع بین نظامات تنظیم‌گری از مشکلات حکمرانی داده در کشور است



بانک‌ها و فین‌تک‌ها باید «اتحاد استراتژیک» را درک کنند



معماری بانکی امروز، مبتنی بر منطق اکوسیستمی و تحول دیجیتال، از «بیرون به درون» است



ابهام در استراتژی رشد شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران



لحاظ کردن نسبت‌های کنترلی یکسان برای تمام بانک‌ها محل نقد است



قابلیت مدیریت یارانه نان با توسعه نرم‌افزاری کم‌هزینه میسر بود



امنیت سایبری در حوزه نظام بانکی و پرداخت با خوش‌شانسی همراه بوده است



تبعیض جنسیتی در حوزه‌های مدیریت فناوری و بانکی کمتر است



«ذینفعان اصلی»، با تغییر نظام کارمزد هزینه‌ها را پرداخت می‌کنند



ردپای هوشمندی در سیستم‌های بانکی ایران چندان مشاهده نمی‌شود



هزینه چند صد میلیاردی بانک سپه از جیب بیت المال برای هیچ!



ریسک و حساسیتی فناوری اصلا در بانک‌ها وجود ندارد



مهم‌ترین حمایت حاکمیت برای توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، عدم دخالت است



تصمیم‌گیری بانک مرکزی برای صدور مجوز موسسات اعتبار سنجی



رکن اصلی موفقیت باشگاه مشتریان برخورداری از دیتا و تحلیل آن است



اشتیاق جدی در بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حوزه استارت‌آپی وجود ندارد



جزئیات صدور و نقد کردن

چک دیجیتال



معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی خدمت چک دیجیتال را کاملاً غیر حضوری خواند و گفت: فرآیندهایی مانند ثبت و درخواست چک دیجیتال، صدور چک دیجیتال، انتقال و نقد کردن آن به صورت کاملاً الکترونیک امکان پذیر و قابل انجام است و مشتریان می‌توانند برای بهره‌مندی از این موارد به درگاه‌های بانکی به عنوان مبدأ ورودی این سرویس مراجعه کنند.

مهران محرمیان درخصوص چک دیجیتال گفت: کلیه فرآیندهایی که برای چک‌های کاغذی تاکنون وجود داشته است، به لحاظ قانونی برای چک دیجیتال نیز وجود دارد؛ با این تفاوت که عمده فرآیندها به دلیل حذف فیزیک چک، عملاً به صورت دیجیتال و غیر حضوری قابل انجام است. او افزود: براین اساس مهم‌ترین درگاه‌های بانکی مانند موبایل بانک و اینترنت بانک می‌توانند مورد استفاده قرار بگیرند و نیازی به حضور در شعبه وجود ندارد و تمام مراحل به صورت غیر حضوری قابلیت اجرا دارد. محرمیان درباره نحوه تقاضای دسته چک یادآور شد: به‌طور کلی هر بانکی که به این سامانه متصل شود، مشتریان آن بانک می‌توانند از طریق موبایل بانک و اینترنت بانک تقاضای دریافت دسته چک دیجیتال کنند.

طبیعتاً پیش از درخواست چک دیجیتال باید مشتری نزد بانک حساب جاری داشته باشد و در صورت وجود حساب جاری دسته چک به راحتی و به صورت غیر حضوری قابلیت صدور دارد. به گفته محرمیان بانک‌های پارسیان، صادرات و تجارت در حال حاضر دسترسی مشتریان حقیقی به چک الکترونیک را فراهم کرده‌اند و در آینده نزدیک نیز سایر بانک‌ها این امکان را عملیاتی خواهند کرد. مقام مسؤول بانک مرکزی بیان اینکه در مرحله فعلی تمرکز بر چک‌های معمولی و مشتریان حقیقی است، تصریح کرد: در مرحله فعلی چک‌های معمولی به این صورت امکان صدور دارد و در مراحل بعدی این اتفاق برای سایر چک‌های موردی و تضمین نیز محقق می‌شود.

لازم به توضیح است در مرحله فعلی امکانات چک دیجیتال برای اشخاص حقیقی در دسترس است و در آینده برای اشخاص حقوقی، نیز این مهم عملیاتی می‌شود و در مراحل بعدتر نیز چک موردی و تضمین شده نیز به این موارد اضافه خواهند شد. او افزود: مهم‌ترین نکته‌ای که باید در حال حاضر پیاده‌سازی شود، مباحث مرتبط با اشخاص حقوقی است و گمان می‌کنم استقبال خوبی از چک الکترونیک در بازار به عمل آید و در صورتی که مشکل فنی پیش نیاید و با بازخوردهایی که دریافت می‌کنیم، حدود یک ماه آینده این امکان برای اشخاص حقوقی نیز محقق می‌شود.

محرمیان خاطر نشان کرد: در حال حاضر بیشترین تمرکز را روی چک‌های معمولی قرار دادیم؛ آن هم به این دلیل که بیشترین تعداد چک‌ها مرتبط با چک‌های معمولی است و نسبت به چک‌های موردی و تضمین شده کاربرد بیشتری دارند و در نتیجه پس از آنکه فازهایی که به آنها اشاره شد با موفقیت انجام شد، برنامه ریزی‌های لازم برای چک‌های موردی و تضمین شده نیز انجام می‌شود.

او با بیان اینکه نیازی به حضور گیرنده چک در فضای دیجیتال نیست، تأکید کرد: برای عملیاتی کردن این سامانه یکی از انتخاب‌ها این بود که فرد چک دیجیتال را در وجه کسی صادر کند که او نیز در این فضا حضور داشته و دارای چک دیجیتال باشد. از آنجاکه این امر استفاده از چک دیجیتال را بسیار محدود می‌کرد، در نهایت تصمیم بر آن شد چک دیجیتال زمانی که صادر می‌شود، مابقی فرآیند می‌تواند مانند یک چک فیزیکی طی شود. به این معنا نیازی نیست که گیرنده حتماً در فضای دیجیتال، مجازی یا همان موبایل بانک و همراه بانک حضور داشته باشد، بلکه می‌تواند به صورت کاملاً سنتی به شعبه مراجعه کند و مابقی امور را پیش ببرد. معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در پایان افزود: به این ترتیب ارتباطی میان افرادی که با فضای مجازی کاملاً آشنایی دارند و از سمت دیگر افرادی که با این فضا آشنایی ندارند می‌تواند شکل گیرد و کافی است شماره چک تحویل ذی‌نفع داده شود و آن فرد به صورت سنتی یا از طریق هر کدام از درگاه‌ها سرویس مورد نیاز خود را دریافت کند.

فناوری‌زدگی، بلای جان صنعت بانکی کشور است

بانک مرکزی، شرکت ملی انفورماتیک و زیرمجموعه‌های آن، به دنبال سودآوری و سودسازی نیستند



ولی‌الله فاطمی

وزارت قرار دهد، واسطه‌ناظر و مردم برای پیشگیری شده است. عبداللّهی آنچه بنده طی سه چهار ماه انتصاب به این سمت مشاهده کردم، این گونه نیست و با نگاه آقای فاطمی، نیمه خالی لیوان را دیده‌ایم. در زمینه مبارزه با پولشویی و سیستم‌های نظارتی، سامانه‌های خوبی وجود دارد اما چون به خاطر محرمانگی، پادکستینگ نشده، بسیاری باین سامانه‌ها آشنایی ندارند. مورد دیگر اینکه ارتباط رمز پویا با پولشویی را متوجه نشدم چون رمز پویا برای جلوگیری از کلاهبرداری و پلیس فتا بود. طبق گزارش پلیس فتا در سال ۹۷، حدود ۲۰ تا ۲۵ هزار پرونده برداشت‌های غیرمجاز حساب داشتیم اما رمز یکبار مصرف، تقریباً ۹۰ درصد را کاهش داده است. ما این موضوع را پذیرفتیم، اتحادیه‌اروپا هم آن را اجباری کرده است. البته قبول دارم یکسری زیرساخت‌های پیامکی و... ضعف دارد. ما به اپراتورها درباره تأخیرهای پیامکی و لزوم افزایش ظرفیت‌ها نامه ارسال کردیم. البته می‌پذیرم باید به سمت نظارت‌های پیشگیرانه برویم اما نمی‌توانیم تأسیس به ایده‌آل، راهکارهای مبنایی را ندیده بگیریم.

● رویکرد جدید بانک مرکزی و اولویت‌های فناوری‌ها سال ۱۴۰۱

فاطمی: با توجه به حضور دکتر عبداللّهی، امیدواریم تفکر دیجیتال در فضای رگولاتور، عینیت بخشیده شود و زمینه‌پیدایش مصادیق این تفکر و تحول برای نظام بانکی و مردم فراهم گردد. در سال ۱۴۰۱ به طور جدی، به سمت بهبود سبک زندگی حرکت می‌کنیم. اینکه یک مدیریت هوشمند و متفکر، جایگزین شده که می‌تواند مقایسه‌کند و تصمیمات بهتری بگیرد، این امیدواری را می‌دهد تا اهداف بانک مرکزی، به بهترین شکل ممکن، عملیاتی شود.

عبداللّهی: رویکرد جدید تیم مدیریتی بانک مرکزی این است که نه در شرکت ملی انفورماتیک و نه شرکت‌های زیرمجموعه، به دنبال سودآوری



عبداللّهی: آقای دکتر فاطمی اشاره کردند شاید بانک مرکزی در حوزه امضای دیجیتال، بحث کسب‌وکاری داشته، در حالی که این پروژه برای ما، زیان است و اصلاً بحث کسب‌وکاری نداریم. مگر مرکز میانی‌ها، در حال سوددهی هستند؟ اصلاً سودده نیستند



و سودسازی نیستیم. هدف این است که تمامی منابع مالی، سرمایه‌گذاری شود تا بانک مرکزی، نقش تسهیل‌گری و سرعت‌بخشی را در تحول دیجیتال صنعت بانکداری به خوبی ایفا کند. امیدوارم در سال ۱۴۰۱، بگوئیم بانک مرکزی در حوزه تحول دیجیتال نقش آفرینی خوبی داشته است. تحول دیجیتال، یعنی حال مردم خوب باشد و بر مبنای آن دستورالعمل‌ها، سامانه‌ها و... را بچینیم و اینکه کار مشتری نهایی تسریع شود، هزینه‌ها کاهش پیدا کند و ریسک‌ها هم کمتر شود. یکی از برنامه‌های ما از زیبایی بانک‌ها با رویکرد تحول دیجیتال از طریق تجربه کاربری است.

افتاده: با مشورت مدیران بانکی، به ۱۱ اولویت برای معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی در سال ۱۴۰۱ رسیدیم. این اولویت‌ها فهرست‌وار عبارتند از: اول مقررات‌گذاری حداقلی در حوزه فین‌تک‌ها و حمایت از نوآوری، دوم تعیین تکلیف احراز هویت دیجیتال طی دو ماه آینده، سوم ساماندهی حوزه رمز ارزها، چهارم استفاده از فناوری‌های نوین در حوزه سندباکس در شرکت ملی انفورماتیک، پنجم تعیین تکلیف رسمی حوزه نئوبانک‌ها، ششم تعیین تکلیف نظام اعتبارسنجی، هفتم تغییر مسیر نظارتی و استفاده از فناوری‌های جدید موثر بر مبادلات بازرگانی، هشتم: طرح طبقه‌بندی مشتریان و تغییر مسیر نظارت حوزه‌های پولشویی، نهم اصلاح نظام پرداخت کارمزدها که در برنامه‌های سال آینده بانک مرکزی وجود دارد. تعیین تکلیف امضای دیجیتال در سال آینده بعد از حدود دوهفته و یازدهم اتفاقات مثبت در حوزه بانکداری باز و کیف پول.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



هم‌رمزریال و هم‌قرار داده‌ای هوشمند داریم که زنجیره‌وار به همدیگر متصل است. درخصوص لایه یک و دو، نظرات آقای دکتر فاطمی درست است. بعید است بانک مرکزی، بخواهد دزینفع باشد. البته بازنگری‌هایی در حال انجام است.

● سرانجام سندباکس بانک مرکزی

عبداللّهی: درخصوص سندباکس بانک مرکزی، در سال ۹۷، دولت مصوبه‌ای به بانک مرکزی ابلاغ کرد که به کندی پیش رفت. سپس مصوبه شکل‌گیری درگاه‌های یکپارچه، محیط‌های آزمون در شورای عالی فضای مجازی مطرح و ابلاغ شد. در آنجا، درگاه واحد در وزارت اقتصاد شکل گرفت. حدود ۱۳ طرح، در محیط سندباکس مطرح شدند که تعدادی رد شد. چند طرح مانند برات و سفته مبتنی بر بلاک‌چین و DLT پذیرفته شد. در همان ابتدا، ۳۰ ایهام داشتیم که در نهایت به پنج مورد رسید. بانک مرکزی، پروژه را به شاپرک داد. بعد از ملحق شدن بنده، تشخیص داده شد موضوع به دلیل اشراف داشتن شرکت ملی انفورماتیک نسبت به زیرمجموعه‌ها، به این شرکت بیاید. با پیگیری معاونت‌های آتی و نظارت بانک مرکزی و نظر مساعد معاونت حقوقی، مصوبه هیات عامل گرفته شد. اعضای شورای راهبری، معاونت فناوری‌های نوین به عنوان رئیس شورا، معاونت نظارت، معاونت حقوقی، نماینده بانک‌های خصوصی و بانک‌های دولتی و مجری یعنی شرکت ملی انفورماتیک را شامل می‌شود. بعداً ابلاغیه آن مطرح شد. در شرکت ملی انفورماتیک، کار گروهی ذیل همین شورا تشکیل دادیم. اولین جلسه شورای راهبری در فروردین ماه تشکیل می‌شود. فکر می‌کنم اواسط اردیبهشت‌ماه، استارت کار سندباکس، رسماً زده می‌شود.

● وضعیت امضای دیجیتال

فاطمی: اینکه در سطح سرویس دهنده چارچوب‌هایی بگذاریم و بگوئیم اگر مردم بخواهند در نظام بانکی، تراکنش بزنند باید امضای ما را بگیرند یا اگر قصد دارند با کارفرما، قرار داد امضا کنند، از وزارت صمت بگیرند، چنین مفهومی در دنیای ما، اصل موضوع، رضایت مردم است. اینکه مردم دوست دارند امضای خود را از بانک مرکزی، نماد، شرکت خدمات یا وزارت بازرگانی و... بگیرند، امضای آنهاست. امضای هر فرد، امضایی است که از طریق مدیای توکن، کیف پول و یا گوشی همراه دارد. این، یک امضای دیجیتال است و از طریق یک مرکز مجوزدار حاکمیت، اخذ شده است. بنده با بخشنامه‌های معاونت فناوری و شرکت خدمات، مشکل مفهومی دارم. اینکه ما در نظام بانکی، اصرار کنیم، بخشنامه کنیم و ابلاغ کنیم که الزاماً همه بانک‌ها باید از این امضا استفاده کنند، به این معناست که دوستان با فضای دیجیتال آشنایی ندارند. معتقدم این مواضع، از منظر کسب‌وکاری بوده که در پوشش حاکمیت رگولاتور مخفی شده است. در دوره آتی، شاهد رفع آن خواهیم بود.

عبداللّهی: درخصوص امضای دیجیتال و گواهی الکترونیک، در تجربه ۱۵ ساله کشور، به شدت ناموفق عمل کردیم. ما سال ۸۷ و بعد از آن، به سراغ امضای دیجیتال رفتیم؛ یعنی همان زمان که سازمان بورس بود و آن را برای کدال گرفتیم. در همان سال‌ها طی بازدید از پروژه‌ها در دنیا مانند مالزی، مشاهده کردیم مسئله بین امضاها حل شده و آنها روی موبایل، کارشان را انجام می‌دهند و در حوزه‌های مختلف از امضای دیجیتال استفاده می‌کنند. مادر این زمینه، از کشورهای پیشرفته که بهمانند، حتی از منطقه خاورمیانه هم عقب‌تر هستیم. باید قوانین و مقررات، ساختار و بیزینس مدل را بازنگری کنیم. آقای دکتر فاطمی اشاره کردند شاید بانک مرکزی بحث کسب‌وکاری داشته، در حالی که این پروژه برای ما، زیان است و اصلاً بحث کسب‌وکاری دربارۀ آن نداریم. مگر مرکز میانی‌ها، در حال سوددهی هستند؟ مگر بابت هر امضا چقدر دریافت می‌کنند و چقدر به مرکز توسعه تجارت الکترونیک می‌رسد؟ اصلاً سودده نیستند. اصلاً بحث سودآوری مرکز میانی وزارت اقتصاد نیست.

● تعیین تکلیف احراز هویت

عبداللّهی: مصوبه به تازگی، ابلاغ و مجوزهایی داده شده و کلیات آن را طبق دستورالعمل اعلام کرده است. در زمینه احراز هویت، همان تبصره ۳، درخصوص خدمات پایه، ممنوعیت اعلام کرده بود و قرار شد اسفندماه سال ۹۹ طبق مصوبه ارائه شده، دستورالعمل آن تدوین شود که بعد از تغییرات دولت، دستورالعمل تا الان طول کشید. بر این اساس، گفته شده ترتیبات اجرایی برای عملیاتی شدن آن باید توسط بانک مرکزی، تدوین و ابلاغ شود. الان در حال مدون‌سازی آن هستیم و عدم ابلاغ، به همین خاطر بوده؛ زیرا برای عملیاتی شدن، باید ترتیبات اجرایی تدوین شود. به زودی پکیج جامع با رویکرد تحول دیجیتال ابلاغ خواهد شد.

● رمز پویا: درست یا نادرست؟

فاطمی: ما به عنوان دستگاه نظارت، قصد داریم با فشار بر فناوری، به سمت پیشگیری و وقوع جرم برویم و با این اقدام در حوزه تجربه کاربری، کار را سخت‌تر کنیم. الان اگر اپراتور تصمیم بگیرد، پیامک رمز یکبار مصرف را دیرتر بدهد، بحران یا موج درست می‌شود. ما خیلی تکنولوژی زده شدیم و خیلی به فناوری اتکا می‌کنیم. هیچ‌جای دنیا سراغ ندارم که این قدر برای پیشگیری و زیرساخت عملیاتی آنلاین به فناوری اعتماد کرده باشد. آنهایی که صاحب تکنولوژی و از ما جلوتر هستند، ۹۹ درصد درآمد‌های کشور را به پیامک وابسته نمی‌کنند اما ما این کار را انجام دادیم؛ من شخصاً با این رویکرد مخالفم. اعتقاد جدی بنده، سیستم شناسایی چابک است. آقای دکتر عبداللّهی! عذرخواهی می‌کنم اما زیرساخت‌های بانک مرکزی تقریباً صفر است! بانک مرکزی، به جای اینکه به درون خودش برسد تا واسطه‌ای بسیار قوی بین مردم، بانک‌ها و واحدهای نظارتی، امنیتی، پولشویی و



علی عبداللّهی

اشاره: سال ۱۴۰۰ در حالی به پایان رسید که هنوز بسیاری از مباحث مهم در حوزه فناوری بانکی، به سامان نرسیده و فعالان این صنعت منتظر تعیین تکلیف رگولاتور بانکی هستند. در آخرین برنامه سال ۱۴۰۰، برخی موضوعات مانند احراز هویت دیجیتال، سیاست بانک مرکزی در حوزه رمز ارز و بلاک‌چین، رگوله کردن فین‌تک‌ها، EMV، خام‌فروشی داده‌ها در رگولاتور بانکی و ارائه آن به سازمان مالیاتی، استفاده از روش‌های نوین پرداخت، محدودیت‌های مانع نوآوری، رمز پویا، کیف الکترونیک پول و اولویت‌های سال ۱۴۰۱ مورد بررسی قرار گرفت.

در نود و چهارمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۲۰ اسفندماه ۱۴۰۰ برگزار شد، «بررسی عملکرد رگولاتور بانکی در سال ۱۴۰۰ و اولویت‌های فناوری‌ها در سال آینده» با حضور ولی‌الله فاطمی بنیانگذار گروه توسن و علی عبداللّهی مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک، مورد بحث قرار گرفت. گزیده گفت‌وگو، پیش‌روی شماس.

● تعیین تکلیف در حوزه بلاک‌چین

فاطمی: خوشبختانه با تعامل با بانک مرکزی، رویکرد مثبتی برای حوزه بلاک‌چین، که سه سال بر روی پلتفرم آن کار کردیم، شاهد بودیم و نگرانی سال‌های گذشته، در سطوح امنیتی و بانک مرکزی، با کاهش جدی مواجه شد. در این فضای مثبت، سعی و خطا را شروع و یوز کیس‌های کاربردی را اعلام در فضای سندباکسی تمرین می‌کنیم. در همه دنیا نگرانی درباره کریپتوکارنسی وجود دارد. اتفاقاً بانک مرکزی، باید در این زمینه، سندباکسی و با احتیاط عمل کند زیرا تأثیرات توری آن مهم است. سپس اینها مدل شود و بر اساس آن کار را توسعه دهیم.

باعث تعجب است که رمزریال چگونه به سرعت مجوز شورای پول و اعتبار را دریافت کرد. این موضوع باید در فضای محدودتر و مطالعه عمیق‌تر پیش



فاطمی: اینکه مادر نظام بانکی، اصرار کنیم، بخشنامه کنیم و ابلاغ کنیم که الزاماً همه بانک‌ها باید از یک امضا استفاده کنند، به این معناست که دوستان با فضای دیجیتال آشنایی ندارند. شخصاً معتقدم این مواضع، از منظر کسب‌وکاری بوده و در پوشش حاکمیت رگولاتور و بانک مرکزی، مخفی شده است



می‌رفت. مدل پیاده‌سازی رمزریال در دنیا، شامل دو لایه است. آنجا بانک مرکزی، فقط نقش حمایتی دارد و خود بانک‌ها کیف پول را اندازی می‌کنند. الان آنچه در محیط نه‌چندان کارشناسی بیرونی و صرفاً در محیط داخلی بانک مرکزی و شرکت‌های وابسته، طراحی و متأسفانه بلافاصله تصویب شده، یک لایه است. با این نگاه، عملاً بانک‌های تجاری، حذف می‌شوند و با کیف پول نصب‌شده، مردم به طور مستقیم با بانک مرکزی سروکار دارند و بانک مرکزی سیاست‌گذاری و دلخواه عمل می‌کند. رمزریال، هنوز بختی لازم را ندارد.

عبداللّهی: درباره رمزریال، بیشتر آنکه ما به سرویس یا فناوری بپردازیم، باید به اکوسیستم آن فکر کنیم. رمزریال یا رمزپول، متعلق به بانکداری سنتی نیست، بلکه متعلق به بانکداری بلاک‌چینی است و باید نقشه راه بانک مرکزی را ببینیم. مباحث کارشناسی مفصلی، مطرح شده و اخیراً رویکرد انجمن مالی-اسلامی نیز در حوزه مباحث بلاک‌چینی با تمرکز بر رمز ارزها بوده است. فقها و بانک‌ها هم بحث کردند. این تکه‌های پازل هنوز کنار هم چیده نشده ولی شروع پروژه رمزریال، می‌تواند نویدبخش و راهنمای اصلی شکل‌گیری بانکداری بلاک‌چینی باشد.

بنده کاری به اینکه چه تأثیراتی روی پایه پولی، جایگزینی پول، ابزار پرداخت بودن یا نبودن و اینکه کجا می‌تواند نفوذ داشته باشد، ندارم ولی اینکه پول قابلیت برنامه‌نویسی داشته باشیم که به توسعه بلاک‌چین در قراردادهای هوشمند کمک کند، بسیار موثر است. اخیراً استوری از ریاست کل بانک مرکزی ابلاغ شد که نقشه راه قرار دادهای هوشمند را استخراج کنیم. این، خبر خوبی است چون یک نگاه اکوسیستمی، جامع و یکپارچه است؛ یعنی

امکان انتشار اوراق سپرده‌عام توسط تمام بانک‌های بورسی و دولتی

رئیس کل بانک مرکزی گفت: تمام بانک‌های بورسی و دولتی می‌توانند بر اساس مجوز برای تجهیز منابع به اندازه ۲٫۳ هزار میلیارد تومان اوراق سپرده‌عام منتشر کنند. به گزارش اخبار بانک، علی صالح‌آبادی اظهار داشت: اوراق سپرده‌عام، امکان مناسبی برای تجهیز منابع و جبران کمبود نقدینگی در اختیار بانک‌های‌گذار و در بازار سرمایه‌قابل انتشار و معامله‌است. همچنین بانک‌ها باید بنگاه‌های تولیدی تملک‌شده قبلی را با نگاه سهل‌تر به بخش خصوصی واگذار کنند تا چرخه تولید متوقف نشود. وی افزود: افزایش سرمایه بانک‌ها با توجه به شرایط فعلی ضروری است و باید با همکاری همه دستگاه‌ها و قانون‌گذاران در دستور کار قرار گیرد. طبق مصوبه شورای پول و اعتبار، بانک‌ها می‌توانند از محل فروش اموال مازاد، افزایش سرمایه بدهند. صالح‌آبادی تصریح کرد: در سال جاری، حجم عرضه‌ارز در بازار بسیار مناسب بوده و در حوزه حواله و اسکناس نیز وضعیت بسیار مطلوب است. بانک مرکزی، هم از نظر منابع ارزی، هم در حوزه حواله‌ای و اسکناس، وضعیت مناسبی دارد و با عرضه‌هایی که انجام می‌شود، آرامش حاکم بر بازار حفظ خواهد شد. وی ادامه داد: ورود ارز نیز نسبت به گذشته، بسیار بهتر شده و بخش خصوصی از زهای مناسبی وارد چرخه تجاری می‌کند و میزان رفع تعهد ارزی صادرکنندگان به حدود ۸۵ درصد رسیده است.

بیشتر بانک‌های مرکزی جهان، نرخ بهره‌را در سال ۲۰۲۲ افزایش دادند

اکثر بانک‌های مرکزی در سراسر جهان از اوایل سپتامبر ۲۰۲۲، نرخ بهره‌را افزایش داده‌اند. البته برخی افزایش‌ها، محدود و برخی دیگر نسبتاً بزرگ بود. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، براساس اعلام استاتیستا، برخی کشورها نیز نرخ بهره‌را کاهش دادند که اغلب کشورهایی بودند که آفتنگی شدید اقتصادی را تجربه می‌کردند یا کشورهایی که تا حدی از بازارهای جهانی دور شده بودند. در مواجهه با تورم، بانک مرکزی اروپا برای اولین بار در ۱۱ سال گذشته در ماه جولای، نرخ بهره‌را افزایش داد اما نرخ بهره بانک مرکزی همچنان در اروپا پایین است. فدرال رزرو ایالات متحده، که مانند بانک مرکزی اروپا برای مدت طولانی به صفر پایبند بود، نرخ بهره‌را با شدت بیشتری افزایش داد، زیرا آمریکا تحت‌تاثیر تورم شدیدتر از بسیاری از کشورها قرار گرفت. همچنین ترکیه و چین از جمله کشورهایی هستند که در سال ۲۰۲۲ نرخ بهره‌را کاهش دادند و اکنون نرخ کمتری نسبت به اول ژانویه ۲۰۲۲ دارند. اقتصاد چین با تورم بالادست و پنجه‌نرم نمی‌کند اما با ریسک‌های زیادی مانند کمبود انرژی، ویروس کرونا و مصرف پایین مواجه است. بر اساس گزارش بلومبرگ، بانک خلق چین احتمالاً سیاست پولی خود را تسهیل کرده و با فراهم کردن نقدینگی بیشتر، از رشد اقتصادی حمایت خواهد کرد. سیاست پولی رجب طیب اردوغان رئیس‌جمهور ترکیه، مورد انتقاد کارشناسان بلومبرگ قرار گرفته و آن را غیرمتعارف توصیف می‌کنند. بانک مرکزی ترکیه اخیراً نرخ بهره اصلی خود را کاهش داده است. اردوغان معتقد است نرخ‌های بهره بالا، باعث افزایش تورم می‌شود، در حالی که نرخ‌های پایین، باعث تحریک وام‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها خواهد شد.

مجلس نباید در حوزه تسهیلات تکلیفی ورود کند

مدیرعامل بانک قرض‌الحسنه مهر ایران با اشاره به اینکه مجلس نباید در زمینه تسهیلات تکلیفی ورود کند، گفت: اگر به بانک تسهیلات تکلیفی اجبار می‌شود، باید ظرفیت بانک را در نظر گرفت و اگر حجم تسهیلات تکلیفی بالا باشد، تاثیر منفی بر بانک‌ها دارد. سعید شمس‌نژاد در گفت‌وگو با اینستا تصریح کرد: در سال گذشته قرار بود تبصره ۱۶ حذف شود و آقای صالح‌آبادی نیز در نامه‌ای خواستار حذف این تبصره شده بود اما نمایندگان مجلس، اجازه حذف آن را ندادند. شمس‌نژاد با بیان اینکه اگر سقف تسهیلات تکلیفی یک یاد‌وسال کاهش یابد، می‌توانیم به تمام تعهد تسهیلات تکلیفی عمل کنیم، اظهار داشت: به عنوان نمونه در وام ازدواج، اگر بازپرداخت وام یک یاد‌وسال کاهش یابد، حدود ۳۷۰ هزار نفری که در صف انتظار وام ازدواج هستند، کاهش خواهد یافت. وی افزود: منابع بانک‌ها، بسیار پایین است و به نقدینگی زیادی احتیاج دارند تا تسهیلات تکلیفی را جواب دهند، بنابراین برای اینکه تسهیلات تکلیفی را پوشش دهند، باید مانع افزایش زمان بازپرداخت وام شوند. مدیرعامل بانک مهر ایران گفت: متأسفانه تصمیم‌های مهم بانکی در کشور در فضای غیر تخصصی یعنی غیر از بانک مرکزی گرفته می‌شود و بانک مرکزی در قالب ابلاغ‌کننده و توزیع‌کننده این تکالیف ظاهر شده است. وی تصریح کرد: برای اینکه نظام بانکی را با خطر مواجه نکنیم، بانک مرکزی باید با توجه به شاخص‌های مالی و با استفاده از ظرفیت‌سنجی برای بانک‌ها تصمیم‌گیری و مشخص‌کنند سقف حجم تسهیلات باید چقدر باشد. شمس‌پور با بیان اینکه افزایش تسهیلات تکلیفی ممکن است بانک‌ها را به استقراض از بانک مرکزی اجبار کند، تأکید کرد: در توان ما نیست که صد درصد تسهیلات تکلیفی را پرداخت کنیم، زیرا منابع بانکی را با خطر مواجه می‌کند.

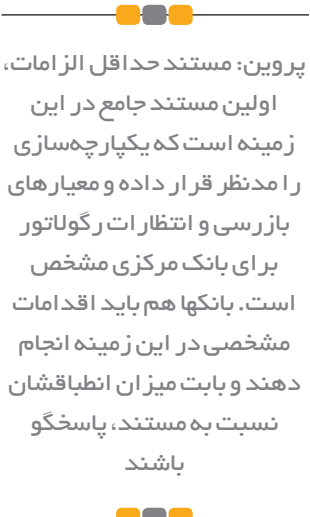


محمد صادقی

و در حوزه سرویس با رویکرد معماری سازمانی سرویس‌گرا طراحی و تدوین نماید. این در حالی است که الان با کرینکینگ‌ها و شرکت‌هایی که داریم، این امر نشدنی است. چارچوب ملی معماری سازمانی ایران که چند سال پیش ابلاغ شده، روی هواست و کنار رفته است! یعنی آنچه در این مستند نوشته شده، قابل اجرا نیست. به نظر من بانک مرکزی، ابتدا باید آنچه وظیفه خودش است، اجرایی و سپس بانک‌ها را الزام کند که این کارها را انجام دهد. بانک ما (اقتصاد نوین)، هنوز برنامه خود را به بانک مرکزی نداده اما سه چهار ماه پیش، آن را بررسی کردیم و می‌دانیم چه بخش‌هایی را می‌توانیم انجام دهیم، با این حال، شاید به موارد اساسی که بانک مرکزی، به دنبال آن است، نرسیم. به طور کلی، با اینکه این مستند، «حداقل» الزامات است اما با وضعیت مملکت، دستیابی به امنیت‌آی‌تی در بانک‌ها بر اساس مستند، به خاطر سنتی بودن بانک‌ها، یک سنگ بزرگ است.

● فضای تعامل

پروین: بانک‌ها موظف هستند از بانک مرکزی به عنوان رگولاتور یا ناظر تبعیت کنند اما در فضای تعاملی، قطعاً کار بهتر انجام می‌شود. ما به دنبال این هستیم که موضوع را در فضای تعاملی جلو ببریم. این کار، هم به نفع بانک است و هم بانک مرکزی. برنامه ما، ادامه پشتیبانی از این مستند، بازرسی‌های دوره‌ای و انطباق آن در بانک‌هاست. در خصوص



مدیریت امنیت نیز تمرکز، لازم است. می‌توان از تجربیات خوب بین‌المللی در این زمینه استفاده کرد. یک ساختار حاکمیتی باید برای این موضوع، طراحی شود که در این ساختار، هر کس وظایف خود را در سطوح مختلف بداند و بانک‌ها هم بخشی از این موضوع هستند.

● از ریسک تمرکز تا پیشنهاد

صادقی: ما در این میزگرد بیشتر به سراغ امنیت رفتیم اما بحث ریسک هم مطرح است. در حوزه ریسک، ما با ریسک تمرکز مواجه هستیم. بانک مرکزی، در بسیاری موارد، خودش نقطه تمرکز شده که همین امر، برای نظام بانکی، ریسک، ایجاد کرده است. ما با یک‌سری سازمان‌ها مانند ثبت احوال در ارتباط هستیم که اگر درست کار نکنند، دچار اختلال می‌شویم. باید این ریسک‌ها را بسنجند و حل کنند. پیشنهاد بعدی اینکه حتماً این مستند را دسته‌بندی و اولویت‌بندی کنند و مرحله به مرحله پیش بروند. درباره استانداردهای سیستم‌ها، وقتی ما سرویس‌گرایی نداریم، توگف یا سرویس‌گرا کردن آن، بانکداری باز، شناسایی مشتریان و استانداردهای شبکه‌ها یا سیستم‌ها قابل اجرا نیست. اینها را می‌توان در وهله‌های بعدی بررسی کرد و اولویت پایین‌تری برای آن قائل شد. همچنین مواد و بندهای مستند فعلی، هیچ‌کدام وزن ندارند و این امر، نقطه ضعف بزرگ ماده‌ها و تقسیم‌بندی آنهاست. از مجموع بندها و زیربندها، ماده‌ها و زیرماده‌ها که شامل ۲۷۲ موضوع است، ۱۶۶ مورد، همین‌الان قابل پوشش و اجراست. ۲۴ درصد آنها که ۶۵ مورد است، در حال اجراست. درباره ۴۱ مورد که ۱۵ درصد را شامل می‌شود، هنوز کاری انجام نداده‌ایم. ۵۰ تا ۶۰ درصد مواردی که رعایت نکردده‌ایم، اتفاقاً در حوزه ساختار سازمانی و معماری است که شاید در اختیار بنده نیست و اصلاً ساختاری



متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.

ریسک و حسابرسی فناوری، اصلا در بانک‌ها وجود ندارد

این حوزه، در حال فعالیت هستند. در این زمینه، تجربیات بسیار زیادی وجود دارد اما متأسفانه ما تاخیر داشته‌ایم.

● مستند: از غفلت‌ها تا چالش‌های اجرایی

صادقی: ما خیلی دیر به این موضوعات وارد شده‌ایم و زمان تدوین دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها در بانک مرکزی، این حوزه مغفول مانده است. بنده با این سیستم‌ها و چارچوب‌ها موافق بودم، چون الزامی بوده و ما نیز باید نظم و نسق می‌داشتیم و استانداردهایی را رعایت می‌کردیم اما وقتی قرار بر اجرای انواع استانداردهای دو سه سال باشد و اجرا، در فشار، انجام نشود، ایراداتی دارد یا اجرایی آن ناقص انجام می‌شود. این مستند، خوب است اما دیر اجرا شده و چون قبلاً یک‌سری کارها، اجرا نشده، در مستند، همه‌چیز و حداقل‌هایی از همه جنبه‌ها ارائه شده است. وقتی همه‌چیز در مستند ذکر می‌شود اما نام آن را «حداقلی» می‌گذاریم، در اجرا با مشکل مواجه می‌شویم. یک‌سری الزاماتی هم قاعدتاً خود بانک مرکزی باید رعایت کند. یکی از بندهای این مستند در حوزه معماری و ساختار سازمانی می‌گوید معاون فناوری باید هشت سال در حوزه‌های آتی و هشت سال در حوزه بانکی کار کرده باشد. این در حالی است که در انتصابات جدید، خود بانک مرکزی هم اینها را کنترل نمی‌کند! نکته دیگر اینکه وقتی پایه سیستم‌ها، آی‌تی‌محور است، باید در ریسک‌های عملیاتی، ریسک فناوری نیز به طور کامل و جامع دیده شده باشد در حالی که این ریسک، «اصلاً» در بانک‌ها دیده نشده است. کلمه «اصلاً» را عمداً به کار می‌برم. همچنین در حسابرسی داخلی بانک‌ها، «اصلاً» حسابرسی فناوری وجود ندارد و «اصلاً» متخصص در این حوزه نداریم. در حوزه ریسک، نیروی بسیار کمی داریم و در عرصه ریسک فناوری «اصلاً» هرچند در این مستند، حداقل‌ها ذکر شده اما مباحثی در حوزه فناوری داریم که دوستان در نوشتن آن غافل بوده‌اند یا بعداً خواهند نوشت. موضوع اول، نیروی انسانی است و موضوع دوم اینکه ما با سازمان‌هایی در حال کار هستیم که آنها ریسک فناوری به ما وارد می‌کنند. همچنین این مستند به جزئیاتی مانند طراحی و نگهداری سیستم جامع ورود کرده که نیاز نبود. دوستان باید واقعیت مملکت را هم می‌دیدند. ظاهراً مستند، با نگاه آن‌طرفی، نوشته شده است! در بانک‌های ما، سه چهار سیستم بیشتر وجود ندارد. با وضعیت پیمانکاران موجود در زمینه توسعه سیستم‌ها، پیاده‌سازی بسیاری از موارد مستند امکان‌پذیر نیست. در حوزه شبکه و برون‌سیاری‌ها هم همین‌طور است. درباره شناسایی مشتریان هم خود بانک مرکزی زمان زیادی صرف کرده تا این موارد را تصویب کند و هنوز در بخش‌هایی، قوانین لازم وجود ندارد و مشکل داریم. در حوزه مراکز داده نیز مباحثی مانند چگونگی کنترل مانورهای دوره‌ای یا اقدامات لازم در زمینه حسابرسی داخلی حوزه فناوری یا ریسک دیده نشده و بیشتر بر روی بعد فنی تمرکز کرده‌اند. در حوزه شبکه هم عنوان شده فلان استاندارد مثلاً FCAPS باید مدنظر باشد. وقتی موضوعی را مکلف می‌کنیم، باید بدانیم برخی بانک‌ها با استانداردهای دیگر پیش رفته‌اند. در مجموع، مستند، بسیار گسترده است.

● مهلت ۲۴ ماهه برای تطبیق

پروین: اظهارات آقای صادقی را درباره اینکه این مستند، باید زودتر ابلاغ می‌شد، قبول دارم. البته این موضوع را از نگاه کارشناسی، نه از جایگاه مسئول در بانک مرکزی عرض می‌کنم. با این حال، بانک مرکزی تا چه زمانی باید منتظر باشد یک بانک، صورت‌های مالی نمونه را دریافت کند و معطل پیمانکار باشد؟ البته قصد ندارم زحمات پیمانکاران را نادیده بگیرم اما بالاخره بانک‌ها باید مقداری استقلال در این زمینه داشته باشند. در حوزه هیات‌مدیره نیز همین‌طور. تا حالا شبکه بانکی از این موضوع، غافل بوده است. بالاخره با توجه به اینکه تمام سرویس‌های مملکت به سمت بانکداری الکترونیکی می‌رود، آیا نباید عضو هیات‌مدیره، آی‌تی بلد باشد؟ ۱۰ سال فرصت بدیم تا آی‌تی یاد بگیرند؟! کی قرار است حاکمیت داده را اجرا کنیم؟ کمیته عالی به همین خاطر مطرح شد. اینکه باید معاونتی وجود داشته باشد در حالی که بعضی بانک‌ها، حتی آن معاونت را ندارند. حسابرسی و مدیریت ریسک باید انجام شود. آیا آی‌تی در بانک‌ها به حسابرسی نیاز ندارد؟ مگر می‌شود نداشته باشد؟!

ماده ۱۲۷ این مستند که آخرین ماده است، از بانک‌ها خواسته برنامه زمان‌بندی ۲۴ ماهه برای تطبیق حوزه آی‌تی با مفاد این الزامات ارائه دهند. انتظار می‌رود در این مدت، انطباق شکل بگیرد. یک بخش از تمام مقرره‌های بانک مرکزی که به شبکه بانکی ابلاغ می‌کند، اقدامات انضباطی است مانند ماده ۱۲۵ و ۱۲۶ همین مستند که از مجازات‌هایی صحبت کرده است. البته امیدواریم کار به آنجا نکشد! ما واقعاً به دنبال این هستیم که انطباق انجام شود.

● سنگ بزرگ

صادقی: الان ما هم جهت با یکدیگر فکر می‌کنیم. بنده در مخالفت با مستند صحبت نمی‌کنم و معتقدم مستند، لازم و خوب است اما در خصوص نحوه اجرا مسئله دارم. وقتی برای اجرای آن، از بالا شروع می‌کنیم، بهتر است همان کارهایی که بانک مرکزی می‌تواند انجام دهد، بگوید تا بانک، همین‌الان اجرا کند. چرا باید دو سال زمان ببرد؟ چون برخی از این موارد، دو ساله انجام نمی‌شود. فصل دوم ماده دوم می‌گوید موسسه اعتباری موظف است معماری فناوری اطلاعات را بر مبنای توگف، بایان و چارچوب ملی معماری سازمانی ایران یا ترکیبی از آنها

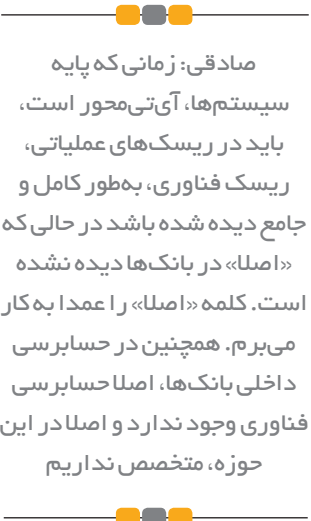


آیدین عزیزاد پروین

اشاره: نظارت بر سیستم بانکی، یکی از وجوه لاینفک سیستم‌های اقتصادی مدرن است و عمدتاً مشتمل بر سازوکارهایی برای نظارت بر عملکرد بانک‌هاست تا امنیت مالی سپرده‌گذاران، دولت و سیستم اقتصادی را به عنوان یک کل واحد تضمین کند و آنها را از فروپاشی سیستم بانکی و تبعات آن، دور نگاه دارد. ارتباط مسائل پولی و بانکی با اقتصاد ملی، موجب طرح این پرسش شده که چگونه می‌توان مناسب‌ترین سازوکارها را برای نظارت بر بانک‌ها و مؤسسات مالی به کار گرفت. زیرا هر زمان بحران اقتصادی یا فساد مالی در جامعه رخ می‌دهد، تمام یا بخشی از مشکل، متوجه نظام نظارت بر مؤسسات مالی و بانک‌ها می‌شود. در نود و پنجمین میزگرد آنلاین (اولین میزگرد سال ۱۴۰۱)، از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال که ۱۹ فروردین ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «ریسک فناوری اطلاعات و امنیت در نظام بانکی» با حضور محمد صادقی معاون فناوری اطلاعات بانک اقتصاد نوین و آیدین عزیزاد پروین رئیس گروه نظارت بر ریسک فناوری اطلاعات اداره ارزیابی سلامت بانک مرکزی، موردبحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این میزگرد، پیش‌روی شماست.

● مستند: حداقل الزامات، تاخیر فراوان

پروین: در مستند «حداقل الزامات ناظر بر ریسک فناوری اطلاعات مؤسسات اعتباری» باید به کلمه «حداقل» توجه شود. اگر قرار بود



الزامات شامل بسیاری از موارد باشد، کلمه «حداقل» استفاده نمی‌شد. نظارت بانک مرکزی، یک نظارت ریسک‌محور است. ریسک‌های مختلف مانند اعتباری، شهرت، نقدینگی، عملیاتی و... بر شرایط بانک‌ها مترتب است. ریسک فناوری اطلاعات، یکی از شاخه‌های ریسک عملیاتی است. بازل و دیگر اسناد معتبر، این موضوع را تأیید می‌کنند. ما باید این ریسک را کنترل و مدیریت کنیم. یکی از اهداف گروه ریسک فناوری اطلاعات بانک مرکزی، چارچوب‌بخشی و استانداردسازی فعالیت‌های بانک‌ها بر اساس استاندارد روز دنیا است. هدف دوم ارتقای جایگاه فناوری اطلاعات در مؤسسات اعتباری است. هدف سوم یکپارچه‌سازی نظارت است. همچنین تقویت ساختارهای مدیریت ریسک و حسابرسی فناوری اطلاعات در بانک‌ها به صورت تخصصی توسط افراد متخصص و تقویت حاکمیت فناوری اطلاعات از اهداف دیگر است. ضمناً تنوع سرویس‌ها و زیرساخت‌های بانکداری الکترونیکی، خصوصاً بعد از کرونا، نظارت روی سرویس‌ها با چارچوب مشخص در شبکه بانکی را ضروری می‌سازد.

نکته مهم اینکه این مستند، اولین مستند جامع در این زمینه است که یکپارچه‌سازی را مدنظر قرار داده و معیارهای بازرسی و انتظارات رگولاتور مشخص شده است. بانک‌ها هم باید اقدامات مشخصی در این حوزه انجام دهند و بابت میزان انطباق‌شان نسبت به این مستند پاسخگو باشند. درباره استانداردهای مختلف در حوزه‌های گوناگون، ۱۰ فصل تخصصی مانند معماری، امنیت، دیتاستر و... در این مستند داریم. برای تهیه این مستند، تقریباً بیش از ۲۰۰ نفر - ساعت، زمان صرف شده است. این مستند، یک مستند پایه، جزء ضوابط ابلاغی بانک مرکزی و لازم‌الاجراست. در خصوص نظارت بر فناوری اطلاعات، از سال ۲۰۰۰ به بعد، مستند داریم و حدود ۲۲ سال است که بانک‌های مرکزی دنیا در



خبر

۹۰ حساب بانکی شرکت‌های وزارت نفت مسدود شد

عضو کمیسیون برنامه و بودجه اعلام کرد: حدود ۹۰ حساب از شرکت‌های تابعه وزارت نفت مسدود و به حساب واحد خزانه در بانک مرکزی منتقل شده است.

محسن زنگنه، در گفت‌وگو با تسنیم، در پاسخ به این پرسش که «آخرین وضعیت حساب واحد خزانه در دستگاه‌های اجرایی چگونه است؟» گفت: این موضوع از بندهای بسیار خوب بودجه سال ۱۴۰۱ بود. براساس نظارتی که ما داشتیم، بخشی از این حساب واحد خزانه مربوط به دستگاه‌های دولتی است که اکثر آن‌ها وظایف خود عمل کردند، اما بخشی از آن، مربوط به شرکت‌های دولتی مخصوصاً شرکت‌های تابعه وزارت نفت است. براساس گزارش دیوان محاسبات، از حدود ۱۶۰ حسابی که در بانک‌های مختلف داشتند، تقریباً ۹۰ حساب، شناسایی و مسدود شده و به حساب واحد خزانه بانک مرکزی منتقل شده است. البته در حوزه شرکت‌های دولتی، انتظار داشتیم تا آخر اردیبهشت ماه انجام می‌شد اما متأسفانه صورت نگرفت... نماینده تربت حیدریه در پاسخ به اینکه «اگر دستگاهی حساب واحد خزانه را اجرا نکند در حکم تصرف غیرقانونی در اموال عمومی است، آیا تاکنون پرونده‌ای برای متخلفین تشکیل شده است؟» گفت: ما آخرین جلسه کمیسیونی که داشتیم، قرار شد دیوان محاسبات و مرکز پژوهش‌های مجلس، یک گزارش مفصلی را به همراه دوستان وزارت نفت از حساب‌هایی که هنوز منتقل نشده است، ارائه کنند. اگر دلایل‌شان برای کمیسیون و دیوان محاسبات موجه بود، که هیچ، زیرا برخی دلایل به جهت تحریم‌ها و مسائلی از این قبیل هست و ما هم محدودیت‌هایی داریم، اما اگر دلایل موجه نباشد، قطعاً اعمال ماده ۲۳۴ آیین‌نامه داخلی مجلس می‌شود. زنگنه خاطر نشان کرد: قرار شده کمتر از یک ماه، هم دیوان محاسبات و هم مرکز پژوهش‌های مجلس، گزارش‌شان را به وزارتخانه‌های مربوطه بدهند، اگر برای کمیسیون برنامه و بودجه، تعلل آن‌ها توجیه‌پذیر نباشد، آن‌ها عاقلانه در صحن مجلس، اعمال ماده ۲۳۴ برای آن دستگاه‌های خاص و متخلف خواهد شد.

افزایش سهم بانک شهر در فضای پولی و بانکی کشور طی شش ماهه اول امسال

مدیرعامل بانک شهر با تأکید بر اینکه نگاهی نوآورانه و متفاوت در ارائه خدمات بانکی به مشتریان داریم، گفت: در شش ماهه نخست سال با فاصله گرفتن از بانکداری سنتی و حرکت در مسیر بانکداری حرفه‌ای، توانسته ایم شاهد افزایش سهم بانک شهر در فضای رقابتی بازار پولی و بانکی کشور باشیم.

به گزارش ایلنا، سید محمد مهدی احمدی افزود: با نگاه تحول‌گرا به حوزه فناوری اطلاعات و ایجاد چسبندگی با شرکت‌های دانش بنیان همچنان به صورت هدفمند و به دنبال خلق محصولات و خدمات

رسانی شایسته تر به مشتریان هستیم.

وی با بیان اینکه شعب بانک شهر به عنوان مشاوره متخصص و توانمند در کنار مشتریان قرار دارند، عنوان کرد: زیرساخت‌های لازم و اقدامات مناسب برای تأمین نیازهای شهروندان در حوزه بانکداری شرکتی، خرد و تجاری نیز انجام گرفته است.

مدیرعامل بانک شهر با بیان اینکه از ابتدای سال جاری تاکنون نیز شاهد تغییرات بزرگ و اقدامات تأثیرگذار برای پیشرفت بانک بوده ایم، گفت: چابکی و انعطاف‌پذیری در تصمیم‌گیری از مهم‌ترین شاخص‌های این بانک است. وی با تأکید بر اینکه وجود شهرداری‌ها و پیوند با آنها را یکی از فرصت‌های مهم برای کمک به آبادانی ایران اسلامی و اشتغال جوانان می‌دانیم، افزود: تفاهم‌نامه‌هایی را با شهرداری‌های کلان‌شهرها با هدف بهره‌مندی آنان از ظرفیت‌های مالی و به خصوص دستاوردهای بانک در حوزه فناوری اطلاعات منعقد کرده ایم.

مدیرعامل بانک شهر خاطر نشان کرد: با تمرکز بر ظرفیت‌های تأمین مالی زنجیره تأمین (SCF)، روش‌های نوینی دیگری را نیز برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ و حمایت از تولیدات داخلی در دستور کار داریم.

رتبه نخست بانک تجارت در فعالیتهای ارزی

بر اساس آمار بانک مرکزی، بانک تجارت در هفتم‌ماه سال جاری بین شبکه بانکی کشور به رتبه نخست در شبکه بانکی کشور در زمینه فعالیت‌های ارزی در بخش واردات کشور دست یافت.

به گزارش اخباربانک، این آمار عملکرد از طریق خدماتی همچون گشایش اعتبارات استادی، برات استادی و حواله ارزی محقق شده است و نشان‌دهنده آمادگی کامل بانک تجارت به منظور ارائه خدمات در زمینه تمامی خدمات ارزی از جمله واردات، صادرات، خرید و فروش ارز، فعالیت در بازار متشکل ارزی و نقل و انتقال وجوه ارزی است.

ابهام در استراتژی رشد شرکت‌های دانش بنیان در ایران

«اعتبار مالیاتی» جایگزین «معافیت مالیاتی»، در قانون جهش تولید دانش بنیان



نداشته و معافیت مالیاتی به همه شرکت‌ها تعلق نمی‌گیرد. اتفاقاً شرکت‌های بزرگ، کمتر توانسته‌اند از حمایت‌های مالیاتی استفاده کنند و یکی از گلايه‌ها، همین بوده است. در مجموع، مکانیزم ارزیابی صلاحیت شرکت‌های دانش بنیان، در حال اصلاح است و منکر درصدی از خطا نیستیم.

تعیین تکلیف طرح جهش تولید دانش بنیان

باقری: در دوره اخیر مجلس، از ابتدا به موضوع اکوسیستم دانش بنیان و نوآوری اشتیاق نشان داده شد و قانونی را مصوب کردند و اکنون از حالت طرح، خارج شده است. قانون، در سال ۱۴۰۰، مصوب مجلس شد. این قانون که ۲۰ ماده دارد، به شورای نگهبان ارسال شد. این شورا بر روی یک‌سری موارد، ایراداتی داشت که مجدداً در مجلس، رفع و تصویب شد. الان بین شورای نگهبان و مجلس، برای اصلاح و نهایی‌سازی است و به زودی ابلاغ خواهد شد.

یکی از محورها، شمولیت نهادهای تأمین مالی دانش بنیان به آیین‌نامه‌ها و قوانین نظام بانکی است. این، خبر خوشی برای اکوسیستم تأمین مالی است. نکته بسیار مهم دیگر که قلب قانون جهش تولید دانش بنیان است، اعتبار مالیاتی است. در قانون قبلی، معافیت مالیاتی داشتیم و شرکتی که برای یک محصول دانش بنیان می‌شد، بخشی از مالیات‌ها به اعتبار دانش بنیان بودن بخشیده می‌شد اما برای برخورداری از معافیت مالیاتی، باید دانش بنیان می‌شد که حواشی داشت. در قانون فعلی، دو اتفاق افتاده است: اول اینکه به جای معافیت مالیاتی، اعتبار مالیاتی لحاظ شده که معطوف به آینده است؛ یعنی معافیتی به گذشته شرکت نمی‌دهد اما به شرکت، اعتبار می‌دهد که اگر در یک مسیر مشخص، تحقیق و توسعه و نوآوری انجام داد، بخشی از هزینه را در سال مالی بعد، به عنوان اعتبار مالیاتی داشته باشد



علیمحمدی: اینکه معاونت

فناوری ریاست جمهوری برای

ارزیابی شرکت‌های بزرگ،

بعضاً تحت فشار است تا مجوز

دانش بنیان به برخی شرکت‌ها

داده شود، درست است. البته

اینکه یک‌سری شرکت‌های بزرگ،

در پارک‌ها مستقر شده‌اند تا

معافیت مالیاتی بگیرند، ذاتاً

بد نمی‌دانم



واژ مالیات سال آینده‌اش، کسر شود. نکته دوم در زمینه اعتبار مالیاتی اینکه دیگر قید شرکت دانش بنیان وجود ندارد و هر شرکتی که فعالیت نوآوری و توسعه فناوری انجام دهد، می‌تواند از این حمایت برخوردار شود و لازم نیست از قیف باریک دانش بنیانی رد شود.

تأمین مالی شرکت‌های دانش بنیان

علیمحمدی: صورت مسئله تأمین مالی شرکت‌های دانش بنیان، مقداری جای تامل دارد. ما در شرکت‌های دانش بنیان، دو گروه داریم که عبارتند از: گروه اول شرکت‌های نوپا و گروه دوم شرکت‌های تولیدی، عملاً شرکت‌های نوپا به نوبی نوع ۱ و ۲ و شرکت‌های تولیدی هم به شرکت‌های نوع ۱ و ۲ تقسیم می‌شوند. شرکت‌های نوع یک، تمام این معافیت‌ها را دارند و شرکت‌های نوع دو، معافیت مالیاتی را ندارند. خوشحالم که قانون جدید به شکل فعلی است. اگر تمام استراتژی

حمایت از شرکت‌های دانش بنیان، در همه صندوق‌ها اعم از صندوق نوآوری و شکوفایی و صندوق توسعه ملی و... را به سمت همه پارک‌ها و حتی بانک‌ها ببریم، همگی متمرکز بر روی تسهیلات هستند در حالی که برای اسکیل کردن استارت‌آپ، تسهیلات به کارمانمی‌آید. الان شرکت‌های نوپای ما، حتی توانایی ضمانت دادن ندارند. علت اینکه صندوق‌ها تشکیل شدند تا این فرایند را تسهیل کنند، این بود که قبول ضمانت این شرکت‌ها، بسیار پیچیده است و صندوق می‌تواند این ریسک را قبول کند، زیرا بانک‌ها، چندان به سمت پذیرش تسهیلات بدون ضمانت نمی‌روند. در باره راه‌حل معتقدم باید فشار یا تمرکز را از روی تسهیلات محوری برداریم و به سمت سرمایه‌گذاری ببریم.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



مختلف تقویت کنیم. در سال گذشته نیز با این رویکرد، بوت‌کمپ‌های اشتغال، با کمک شرکت‌های بزرگ برگزار کردیم. فارغ‌التحصیلان در مدت زمان دوماهه، شش ماهه و... توانایی جذاب راحت‌تر، در بازار کار را پیدا می‌کنند. این کار، تجربه موفق بوده و با شدت بیشتر، از آن حمایت می‌کنیم.

چالش‌های حوزه دانش بنیان در کشور

علیمحمدی: اینکه چرا در حوزه دانش بنیان رشد ملموس در کشور نداشتیم، به دو عامل برمی‌گردد: دلیل اول عوامل کلان محیطی است. در این زمینه، یکی از مباحث، نیروی انسانی و دانشگاه‌هاست. دلیل دوم به عوامل داخلی بانک‌ها یا ابزارهای تأمین مالی کشور برمی‌گردد. نکته دیگر این است که در حوزه تعیین استراتژی رشد شرکت‌های دانش بنیان، مقداری دچار ابهام هستیم. تجربه بنده در حوزه اکوسیستم نوآوری یا مباحث دانش بنیان این است که ما شرکت‌های دانش بنیان را با یک استراتژی یکسان به سمت تأمین منابع مالی و اسکیل‌آپ می‌بریم در حالی که در دنیا، کار یک‌سری شرکت‌ها فقط تولید دانش فنی و فروش آن است. ما باید شرکت کوچک چابک با دانش فنی زیاد داشته باشیم که دانش فنی اصلی مربوط به تولید محصولات نوآورانه را انجام دهند و آن را به شرکت بزرگ‌تر که کارش اسکیل‌آپ و تولید تیراژ است، بفروشند. حداقل بخشی از اکوسیستم نوآوری کشور‌های پیشرفته معطوف به این شرکت‌هاست. نکته دیگر در تکمیل فرمایشات آقای دکتر باقری این است که در سال ۲۰۱۷، ارزش GDP ایران، ۴۴۴ میلیارد دلار بوده که در سال ۲۰۲۰، به ۱۹۱ میلیارد دلار، یعنی ۶۰ درصد کاهش رسیده‌ایم. وقتی در اکوسیستمی هستیم که یک اقتصاد کشور، ۶۰ درصد کوچک می‌شود، نمی‌توان انتظار داشت بخشی از این اقتصاد، رشد عجیب داشته باشد. وقتی در اقتصاد دولت‌محور و نفتی، یک اقتصاد کوچک می‌شود، یکی از پارامترهای کلان اقتصادی در جهت منع کسب تجربه رشد شرکت‌های دانش بنیان است... پیچیدگی محیط کسب و کار ایران عامل کلان دیگر است. گزارش بانک جهانی ۲۰۲۰ در حوزه سهولت راه‌اندازی کسب و کار نشان می‌دهد جایگاه ایران، ۱۲۸ است. عامل دیگر اینکه رگولاتوری و حتی قوه قضائیه، داشتن فضای پویا، در این حوزه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این سه عامل موثر بر شاخص‌های کلان، دلایل عدم موفقیت مادر حوزه دانش بنیان است.

دلایل ناکامی نظام بانکی در حوزه شرکت‌های دانش بنیان

علیمحمدی: بانک‌ها، علاوه بر این سه چالش، دو چالش دیگر نیز دارند. اول اینکه رگولاتوری سخت‌گیرانه‌ای بر روی مباحث سرمایه‌گذاری بانک‌ها، حتی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش بنیان گذاشته می‌شود. در حال حاضر، همراهی ارگان‌های مختلف را برای پیشروی به سمت این هدف در اثنای سال که آقای دکتر باقری اشاره کردند، نمی‌بینیم. چالش دیگر در خصوص فین‌تک‌ها در حوزه رگولاتوری و حمایت بانک‌ها از آنها این است که بانک‌ها درگیر بوروکراسی داخلی‌شان هستند. تفاوت ما با کشورهای پیشرفته، همین است. آنها یک‌بار همه موارد را به صورت صحیح با زیرساخت‌های موجود در این کشورها مانند ارتباط دانشگاه، تولید علم و مباحث مربوط به فناوری، دیزاین کرده‌اند اما اینجا پلن کردیم و هر سال مجبوریم این پلن را تا اندازه‌ای تغییر دهیم و قوانین آن را عوض کنیم

فشار شرکت‌های خاص برای کسب مجوز دانش بنیان

علیمحمدی: در زمینه ارزیابی شرکت‌های دانش بنیان، برخی افراد همیشه می‌توانند منافعی را با وجود قوانین و خط‌کش‌ها دور بزنند! این زمینه، بحث اول معافیت‌های مالیاتی ناشی از استقرار در پارک‌ها مطرح است مانند معافیت مالیاتی نیروی کار، گمرکی و یک‌سری تسهیلات ارزان قیمت. بحث دوم اینکه یک‌سری شرکت‌های دانش بنیان داریم که در پارک‌ها مستقر نیستند. آنهایی که در پارک‌ها، مستقر می‌شوند، لزوماً دانش بنیان محسوب نمی‌شوند. به این شرکت‌هایی که ارزیابی آنها توسط معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری انجام می‌شود، شرکت‌های دانش بنیان ماده ۹ گفته می‌شود؛ یعنی می‌توانند از یک‌سری قوانین حمایتی استفاده کنند و اینها با هم متفاوت هستند. در این رابطه، برخی شرکت‌ها، هم شامل ماده ۹ هستند و هم زیر مجموعه پارک‌ها و برخی شرکت‌ها، فقط زیر مجموعه پارک‌ها و برخی شرکت‌ها، فقط دانش بنیان هستند. بنده ذاتاً اینکه یک‌سری شرکت‌های بزرگ، در پارک‌ها مستقر شده‌اند تا معافیت مالیاتی بگیرند، بد نمی‌دانم. پارک‌ها فقط برای شرکت‌های کوچک نیست. با توجه به فلسفه ایجاد پارک‌های علم و فناوری طی ۱۰ تا ۱۵ سال گذشته، به جز پارک علم و فناوری پردیس، که به لحاظ مدیریتی و حاکمیتی، از استراتژی کلان بهره برد، سایر پارک‌ها، به هیچ‌کدام از اهداف‌شان دست پیدا نکردده‌اند. بنابراین اینکه معاونت فناوری ریاست جمهوری برای ارزیابی شرکت‌های بزرگ، بعضاً تحت فشار است تا مجوز به برخی شرکت‌ها داده شود، درست است اما دوستان تلاش می‌کنند تا مشکل را حل کنند.

باقری: مفهوم شرکت دانش بنیان و پارک، لزوماً با این هدف ایجاد نشده که شرکت جدید، تولید کند. بخشی از این حمایت‌ها، اعم از پارک‌ها و شرکت‌های دانش بنیان، معطوف به تشویق برای شکل‌گیری شرکت‌های جدید زایشی است. قسمت دیگر حمایت‌ها حرکت شرکت‌های بزرگ به سمت اقدامات دانش بنیان است. بنابراین اینکه شرکت‌های دانش بنیانی هستند که قبلاً وجود داشتند و الان برچسب شرکت دانش بنیان خوردند، بالذات چیز بدی نیست. با توجه به اینکه گواهینامه دانش بنیان، دارای مدت محدود است و شرکت، مجبور است برای استمرار دانش بنیانی، فعالیت‌های نوآورانه داشته باشد. این موضوع کمک می‌کند فعالیت‌ها استمرار داشته باشد و بنده آن را نامطلوب نمی‌دانم. درباره سوءاستفاده شرکت‌های بزرگ و واقعیت این است تا حالا قانون دانش بنیان برای آنها جذابیتی



اشاره: بررسی اجمالی آمار شرکت‌های دانش بنیان، حاکی از وجود ۶۷۰۰ واحد در سراسر کشور است. با عنایت به وجود ۴۵۰ هزار شرکت فعال (براساس اظهارنامه مالیاتی)، این امر، بیانگر سهم کمتر از ۱.۵ درصد اقتصاد دانش بنیان، بر خلاف سیاست‌های بالادستی و قوانین حمایتی است. هر چند طی سال‌های گذشته با حمایت از شرکت‌های نوآور و سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر، اقداماتی توسط بسیاری از سازمان‌ها از جمله نظام بانکی انجام شده، متأسفانه این فعالیت‌ها، خروجی نداشته است. در نود و ششمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال ۲۶ فروردین ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «تبیین شعار تولید؛ دانش بنیان، اشتغال آفرین در نظام اقتصادی و بانکی کشور» با حضور ابوالفضل باقری مدیرکل هماهنگی اقتصاد دانش بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و حمید علیمحمدی مدیرعامل شرکت تکنو تجارت برگزار شد، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. گزیده این گفت‌وگو، پیش‌روی شماست.

نگرش دستگاه‌های اجرایی به توسعه فناوری و نوآوری

باقری: در دستگاه‌های اجرایی، دو تفسیر از نقش شرکت‌های دانش بنیان در توسعه فناوری و نوآوری داریم. یکی اینکه هر دستگاهی، متولی یک مأموریت خاص است و هیچ مأموریتی در حوزه توسعه فناوری ندارد. دوم اینکه هر دستگاه، خودش را هم متولی توسعه فناوری و هم در جهت مأموریت اصلی خود می‌داند. دیدگاه دوم طرفدار کمی در دستگاه‌های اجرایی، دارد. فرمایش رهبر معظم انقلاب به این معناست که عملکرد دانش بنیانی هر بخش، جزء شاخص‌های ارزیابی عملکرد محسوب شود. در معاونت علمی فناوری، تقریباً با همه دستگاه‌ها



باقری: اقدام کوتاه مدت و

میان مدت برای اشتغال در حوزه

دانش بنیان، وجود نهادهای

واسطه مانند کارخانه‌های نوآوری،

شتاب‌دهنده‌ها و نهادهای

اکوسیستم نوآوری هستند. راه‌حل

دیگر، استارت‌آپ‌های اشتغال

است. در سال جدید، به دنبال

تقویت استارت‌آپ‌های تخصصی در

حوزه‌های مختلف هستیم



در حال تدوین چارچوب برنامه هستیم. این چارچوب برنامه، چند رکن دارد. رکن اول، رویکردهایی است که در معاونت علمی با همکاری دستگاه‌های بخشی توسعه می‌دهیم. این رویکرد سه محور اصلی دارد: محور اول، بومی‌سازی و بازارسازی، محور دوم، توجه به پارادایم‌های نوین و پروژه‌های پرچمدان در هر حوزه و محور سوم، توسعه زیست‌بوم نوآوری است. با کمک دستگاه‌های اجرایی، ذیل این سه محور، برنامه‌هایی را مدنظر می‌کنیم. رکن دوم لحاظ کردن اهداف عملکردی دانش بنیانی است. با دستگاه‌های اجرایی روی سه شاخص هدف‌گذاری می‌کنیم که عبارتند از: اول افزایش فروش و صادرات شرکت‌های دانش بنیان، دوم افزایش تعداد شرکت‌های دانش بنیان و افزایش اشتغال فارغ‌التحصیلان. رکن سوم، شاخص عملکردی بخشی است؛ یعنی عملکرد دانش بنیانی باید منجر به بهبود عملکرد آن بخش شود.

تقویت استارت‌آپ‌های تخصصی برای اشتغال فارغ‌التحصیلان

باقری: در معاونت علمی موضوع شرکت‌های دانش بنیان و اشتغال فارغ‌التحصیلان، دغدغه مهمی است و امسال توجه جدی به آن شده است. اقدام کوتاه مدت و میان مدت این است که نهادهای واسطه داشته باشیم تا فارغ‌التحصیلان را برای فضای اشتغال آماده کنند. مانند کارخانه‌های نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها و نهادهای اکوسیستم نوآوری. هر سال رغبت دانشجویان به این سمت بیشتر می‌شود. الان دغدغه اشتغال دولتی کمتر شده و افراد به این نتیجه رسیده‌اند بهتر است خودشان کسب و کار داشته باشند یا جذب استارت‌آپ‌ها شوند. راه‌حل دیگر، استارت‌آپ‌های اشتغال هستند. مادر سال جدید، به دنبال این موضوع هستیم که این استارت‌آپ‌ها را به صورت تخصصی در حوزه‌های

دستور بانک مرکزی:

برداشت از حساب مشتریان بدهکار

طبق ابلاغ بانک مرکزی به بانک‌ها، قراردادهای تسهیلات بانکی به‌صورتی تنظیم شود که به بانک‌ها این اختیار داده شود تا در صورت سررسید و عدم پرداخت مطالبات مستقیم بانک از مشتری، بدهی از حساب‌های انفرادی، اموال و اسناد او و ضامنش نزد بانک برداشت شود. بانک مرکزی به‌تازگی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها اعلام کرد: از این پس، قراردادهای اعطای تسهیلات بانکی را به‌گونه‌ای منعقد کنند که مشتری (حسب مورد مستاجر، جاعل، فروشنده، عامل و ...) و ضامن و یا ضامنین با شرط ضمن عقد به‌طور غیرقابل رجوع به موسسه اعتباری اختیار دهند که هر گونه مطالبات مستقیم خود را پس از سررسید و در صورت عدم پرداخت، از موجودی قابل برداشت هر یک از حساب‌های انفرادی مشتری و یا ضامنین (ریالی و ارزی)، اموال و اسناد آنان نزد موسسه اعتباری راسا و بدون نیاز به حکم قضایی یا اجرایی برداشت کرده و به حساب بدهی مشتری منظور کنند.

در ادامه این بخشنامه آمده شده است: مشتری، ضامن و ضامنین در صورت اقدام موسسه اعتباری به شرح یاد شده حق هر گونه اعتراض و طرح دعوی را از خود سلب می‌کنند.

گفتنی است این تغییر در قراردادهای تسهیلات بانکی به دادنامه قطعی دیوان عدالت اداری در باره مفاد آیین‌نامه وصول مطالبات غیر جاری موسسات اعتباری (ریالی و ارزی) برمی‌گردد.

معرفی سکوهای فروشگاه‌سازی

و غرفه‌سازی از طریق پنجره واحد

تجارت الکترونیکی

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در حمایت از کسب و کارهای مجازی و توسعه تجارت الکترونیکی، در نظر دارد سکوهای فروشگاه‌سازی و غرفه‌سازی (بازار گاه- Marketplace) را از طریق پنجره واحد تجارت الکترونیکی معرفی کند.

به گزارش مرکز توسعه تجارت الکترونیکی (تتا)، با توجه به تکلیف ذاتی و قانونی این مرکز در زمینه حمایت از کسب و کارهای مجازی و توسعه تجارت الکترونیکی طبق ماده ۸۰ قانون تجارت الکترونیکی و ماده ۱ اساسنامه خود، سکوهای فروشگاه‌سازی و غرفه‌سازی (بازار گاه- Marketplace) داخلی که امکان ارائه بستر عرضه کالا/خدمت به فعالان اقتصادی در فضای مجازی را دارند، از طریق پنجره واحد تجارت الکترونیکی با امکان مشاهده قابلیت‌های هر یک و اظهار نظر عموم کاربران نسبت به مزایا و معایب آنها، معرفی خواهند شد.

این تصمیم در راستای تکمیل خدمات قابل ارائه به کسب و کارهای اینترنتی از طریق پنجره واحد تجارت الکترونیکی و در مقطع کنونی با هدف حمایت و کمک ویژه به کسب و کارهای مجازی فعال روی سکوهای خارجی که با توجه به شرایط خاص کشور در هفته‌های اخیر با محدودیت مواجه شده‌اند، اتخاذ شده است.

گفتنی است پنجره واحد تجارت الکترونیکی با هدف جمع و یکپارچه‌سازی خدمات قابل ارائه به کسب و کارهای اینترنتی از سال گذشته ایجاد شده و تاکنون خدمات مختلفی شامل دریافت اینماد، درخواست درگاه پرداخت اینترنتی، درخواست خدمات پستی حمل و تحویل کالا، تکمیل پرونده مالیاتی و... از طریق آن فراهم شده است. سکوهای فروشگاه‌ساز و غرفه‌ساز متقاضی مشروط به داشتن اینماد، می‌توانند درخواست بدهند. همچنین اولویت معرفی در پنجره واحد تجارت الکترونیکی، با سکوهای دارای رتبه اعتماد برتر است. در ادامه امکان ارائه وب‌سرویس دریافت خودکار اینماد به سکوهای فروشگاه‌ساز نیز با اتصال به پنجره واحد تجارت الکترونیکی وجود دارد.

آمادگی بانک مرکزی برای تامین ارز

واردات خودرو

رئیس کل بانک مرکزی گفت: به محض آغاز ثبت سفارش واردات خودرو، بانک مرکزی آمادگی تامین ارز مورد نیاز را دارد.

به گزارش خبرآنلاین، علی صالح‌آبادی با اعلام آمادگی بانک مرکزی برای تامین ارز مورد نیاز واردات خودرو اظهار کرد: به محض آغاز ثبت سفارش واردات خودرو، بانک مرکزی آمادگی تامین ارز مورد نیاز را دارد و تامین ارز مورد نیاز بر اساس استانداری که وزارت صمت تعریف کرده، انجام می‌شود.

رئیس کل بانک مرکزی گفت: ثبت سفارش واردات خودرو، از سوم آبان در وزارت صنعت، معدن و تجارت آغاز شده و به گفته وزیر صمت، تاکنون بیش از ۳۰۰ متقاضی برای واردات اعلام آمادگی کرده‌اند. بر اساس مقررات مربوط به واردات خودرو، سقف سالیانه برای ثبت سفارش و واردات یک میلیارد دلار خواهد بود.

مادر حوزه زیر ساخت‌های نظارتی در ابتدای راه هستیم



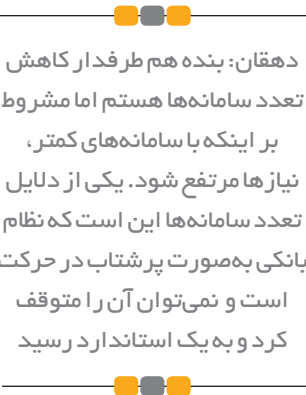
محمد رضا مانی یکتا

که فضای اقتصاد داخلی ما را هم متأثر کرده و حاکمیت مجبور شده برای اصلاح فرایندها، مدام به سمت بهبود حرکت نماید. این موضوع اعم از اصلاح موضوعات ناشی از کاهش بودجه، هدف‌گذاری برای اصلاح مالیات دقیق یا موضوعات ارزی، ابلاغیه‌هایی بوده که کار را با فشار مواجه کرده است. بنابراین بخشی از موضوع به شرایط خاص اقتصاد و بیرونی بودن آن برمی‌گردد.

بخش قابل ملاحظه‌ای از پروژه‌ها، که در برنامه ۱۴۰۱، به بانک‌ها ابلاغ شده، ادامه اقدامات پیگیری شده در سال‌های قبل است و تغییرات زیادی ایجاد نمی‌کند. ما برای کاهش فشار از دوش بانک‌ها، سعی کردیم تعامل مضاعفی با وندورهای اصلی داشته باشیم. به هر حال، مادر باره شرایط بحران صحبت می‌کنیم. اقداماتی مانند مصوبه شفافیت تراکنش‌های بانکی که مصوبه شورای پول و اعتبار بود و سقف و کف تراکنش‌ها و تبدلات بین بانکی و... را ارائه کرد، اقدامات تنظیمی رگولاتور برای اعمال سیاست پولی است و اگر انجام نمی‌شد شرایط اقتصادی، بسیار عجیب‌تر از چیزی می‌شد که می‌توانستیم انتظار داشته باشیم!

وجود سامانه‌های متعدد جای سوال دارد

دهقان: بنده از زاویه ناظر و مشتری، به موضوع نگاه کنم. قطعاً وجود سامانه‌های متعدد جای سوال دارد. وقتی تعداد سامانه‌ها زیاد می‌شود، برای ناظر، مردم و بانک‌ها مشکلاتی ایجاد می‌کند مانند اینکه اشاره شد شاید بانک‌ها نتوانند به سمت نوآوری بروند. نمی‌گویم الزاماً بانک‌ها مقصر هستند اما به فرمایش آقای یکتا برمی‌گردم که اشاره کردند اگر آمار و اطلاعاتی داشته باشیم، معلوم می‌شود چقدر عملکرد بانک‌های ما استاندارد و همگن است و چقدر می‌توانیم از شبکه بانکی، اطلاعات متقن دریافت کنیم و مراجع نظارتی از جمله خود بانک مرکزی و سایر مراجع، به آن استناد و اتکا کنند. برخی بانک‌های ما چندین حساب متمرکز و کرپنکینگ داشتند و تسهیلات‌شان در یک سامانه بود. شاید یکی از دلایل بانک مرکزی ابلاغ دولت و مجلس، عدم پاسخگویی به نیازهای مطرح شده بود. با بررسی این موارد، شاید دلایل تعدد سامانه‌ها، بهتر مشخص شود. با این نگاه، اگر استاندارد برای شبکه داشته باشیم، خیلی بهتر است. همچنین یک دیدگاه این



دهقان: بنده هم طرفدار کاهش

تعدد سامانه‌ها هستم اما مشروط

بر اینکه با سامانه‌های کمتر،

نیازها مرتفع شود. یکی از دلایل

تعدد سامانه‌ها این است که نظام

بانکی به‌صورت پرشتاب در حرکت

است و نمی‌توان آن را متوقف

کرد و به یک استاندارد رسید

است که اگر به جای اینکه سامانه‌ها به صورت مقطعی و حالت مُسکن وار ایجاد و مشکلات، یکی یکی حل شود، تصمیمات به صورت کلان و دقیق گرفته می‌شد، بسیار بهتر بود. بنده هم طرفدار این موضوع هستم که هر چقدر تعداد سامانه‌ها کمتر شود، مشروط بر اینکه نیازها را برطرف کند، بهتر است. شاید یکی از دلایل این است که نظام بانکی ما به صورت پرشتاب در حرکت است و شاید نتوان آن را متوقف کرد و به یک استاندارد رسید. در عین حال که نظام بانکی، قصد دارد بهترین خدمت را به مشتریان بدهد، همزمان باید به این استاندارددها هم برسد. شاید یکی از دلایل وجود این سامانه‌ها، همین موضوع باشد. اگر بتوانیم بین جریان وجوه، جریان کالا و خدمت و جریان اسناد، ارتباطی برقرار کنیم، بسیاری از مشکلات، حداقل در حوزه نظارتی حل می‌شود. در این زمینه، فاصله بسیار زیادی تا وضع مطلوب داریم.

اشتهای کسب و کاری در رگولاتور

سلمانی آرانی: اشتیهای کسب و کاری در رگولاتور ما بانک‌های دولتی وجود دارد. در زمینه تولید محصولات کرپنکینگ در دهه گذشته، تمایلاتی را در بانک مرکزی می‌دیدیم و در اجرا هم ورود می‌کنند از مشتقات آنها، پیمانکاران بزرگی هم هستند و قانون‌گذار هم هنوز مانع جدی نشده اما با ابلاغی این حرکت به بخش نوآور صنعت مالی یعنی رگ‌تک‌ها، به نظر می‌رسد موضوعات، محتاط‌تر و سنجیده‌تر انجام می‌شود. همچنین برای تحقق مطالبات از نظام بانکی، باید کار گروه‌هایی تشکیل شود. محصولات نباید یک‌طرفه باشد و اینکه گفته شود فقط از ما مطالبه و درخواست شود، درست نیست.

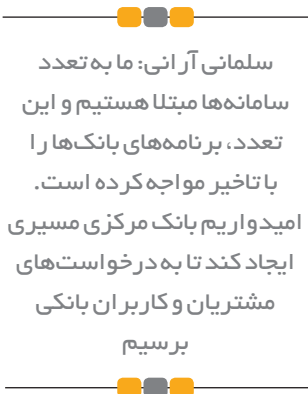
متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



محمد حسین دهقان

انجام دهند و اطلاعات آن از سوئیچ‌های بین بانکی گذر نکند و بانک مرکزی، هیچ اطلاعی از اینها ندارد. این عملیات برای ثبت کد شناسه رهگیری تراکنش‌ها، در حوزه‌های مختلف، کاملاً ناهمگن انجام می‌شود. آنجایی که قرار است یک مبادله مالی مشخص را شفاف کنیم یا پیرو دستورهای قضایی که واصل می‌شود، رسیدگی کنیم، در مواردی باعث شده توانیم در هر تراکنش، سندهای مالی که ثبت شده، با یک شناسه واحد منحصر بفرد شناسایی کنیم.

هدف غایی طرح این است که هر تراکنش مالی در شبکه بانکی، اعم از درون بانکی، بین بانکی یا اینکه اینکه بین بانکی از طریق کدام زیرساخت‌های کلان است مانند عملیات مربوط به چک و... ثبت و ضبط شود. این شناسه، ساخته شده ذهن ما نیست. در بسیاری از نظام‌های اطلاعاتی IFW، مثال بارزی است که برای همه تراکنش‌ها، به صورت استاندارد، یک ساختار یکنواخت transaction ID را



سلمانی آرانی: ما به تعدد

سامانه‌ها مبتلا هستیم و این

تعدد، بر نامه‌های بانک‌ها را

با تاخیر مواجه کرده است.

امیدواریم بانک مرکزی مسیری

ایجاد کند تا به درخواست‌های

مشتریان و کاربران بانکی

برسیم

تولید و توصیه می‌کند و برای ثبت اطلاعات مشتری، بیش از ۵۶ اقلام اطلاعاتی پیشنهاد می‌نماید. هنگام اقتباس، بسته به نیاز، بخش‌هایی از آن را می‌توان استفاده کرد. ما الان در حوزه زیرساخت‌های نظارتی در ابتدای راه هستیم ولی اگر این استانداردسازی‌ها و گام‌های کوچک هر حلای با کیفیت خوب اجرا نشود، در رسیدن به آن بلوغ، با چالش‌های جدی مواجه خواهیم شد.

تاخیر در برنامه‌ها به دلیل تعدد سامانه‌ها

سلمانی آرانی: جنس آتی به‌گونه‌ای است که به خاطر تنوع و سرعت، تعدد این سامانه‌ها اتفاق می‌افتد. به هر حال ما تمکین می‌کنیم. در این مسیر پرترافیک، بانک مرکزی، نیازمندی‌هایی برای تعامل با بانک‌ها دارد و به خاطر اینکه تکالیف خود را در نظام‌های پرداخت، زیرساخت یا سامانه‌ها و زیرسامانه‌ها، چه به عنوان تسهیل کننده و چه به عنوان کنترل کننده انجام دهد، باید این تکالیف را داشته باشد. این مسوولیت مهم، با سایر سازمان‌ها گره خورده و هم‌راستا شدن سازمان‌های نظارتی، قضائی و زیرساخت‌های ارتباطی کشور، با این تکالیف، قدری ما را در صف قرار داده است؛ یعنی با تحول دیجیتال و استقبال مردم از روش‌ها و سامانه‌های متعدد و متفاوت بانکی و با افزایش بهره‌مندی از این سامانه‌ها، افزایش تراکنش‌ها، طبیعی است مشکلات آنها، تعدد مغایرت‌ها، آمار سوءاستفاده‌ها و استعلامات قضائی بیشتر شود. خود ما هم چالش‌هایی داریم. در نظام بانکی، یک مسیر رقابتی داریم که تولید و توسعه سامانه‌ها اعم از متفاوت بودن و دارا بودن مزیت‌ها را می‌طلبد و پیمانکاران مشتری بین بانک‌ها وجود دارند که شاید همگنی وجود داشته باشد اما اینها هم ظرفیت‌های محدودی دارند. ما با پروتکل‌هایی که با آنها داریم، توسعه، پشتیبانی‌ها و محصولات مورد نظرمان را مطالبه می‌کنیم اما اینها در پاسخ می‌گویند: اگر این بانک مرکزی بگذارد ما همه چنان در حال اجرای تکالیف بانک مرکزی هستیم و این امر، باعث شده در نظام برنامه‌ریزی و زمان‌بندی بهره‌برداران ما با مشکل مواجه شویم. تعدد سامانه‌ها، چالش بزرگی است و در برنامه‌های ما تاخیر در ایجاد کرده و با پیمانکاران در زمینه انتظارات بانکی، تضادهایی داشته‌ایم. البته پیشنهاد کردیم کاش هر کدام از این سامانه‌ها را به یک بانک می‌سپردند و آنها با پیمانکاران‌شان در مسیر تایید و تولید از بانک مرکزی کمک می‌گرفتند و همه بانک‌ها را برای اجرای یک سامانه متوقف نمی‌کردند. ما به تعدد سامانه‌ها مبتلا هستیم. امیدواریم بانک مرکزی مسیری ایجاد کند که به درخواست‌های مشتریان بانکی برسیم و آنها را راضی کنیم.

دلایل فشار به بانک‌ها

مانی یکتا: به خاطر فرایندهای تقنینی که زمان‌بر است، ما هم دچار مشکل هستیم مثلاً نمی‌دانیم چه ابلاغیه‌های قانونی در داریم که در سال ۱۴۰۰ قطعاً به ما ابلاغ شده و قطعاً زمان‌بندی اجرای آن برای سال ۱۴۰۱ است. نکته بعدی اینکه ما خصوصاً از سال ۹۷ به این سمت، چالش‌های بیرونی داشتیم به‌ویژه در حوزه تحریم

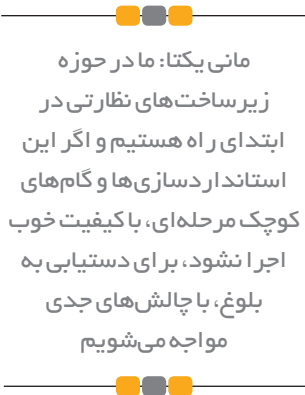


احمد سلمانی آرانی

اشاره: یکی از مهم‌ترین اهداف بانک مرکزی، تجهیز نظام بانکداری الکترونیک کشور به فناوری‌های نوین و تسهیل فرایندهای پرداخت است که دستیابی به این اهداف در سایه تامین زیرساخت‌های امن ملی میسر است. این در حالی است که سال ۱۳۹۵ نقضه راه ۱۰ سال آینده نظام بانکی مبتنی بر مفاهیم و استانداردهای آن زمان دنیا و منطق با الگوهای جهانی تدوین شد. در این میان، سائتا، پایا، سحب، تایا، سنا، نیما، نسیم، چکاوک، شهباب، نهاب، نماد، صیاد، پل و اخیراً شناسه یکتا (شیوا)، همگی جزء سامانه‌هایی هستند که در چند سال گذشته به بانک‌ها تکلیف شده خود را با آنها منطبق کنند. از سوی دیگر، امروزه بانک‌ها درگیر تامین زیرساخت‌ها و انطباق با بخشنامه‌های بانک مرکزی در حوزه فناوری هستند و عملاً هیچ بانکی در چند سال گذشته نتوانسته سرویس نوآورانه برای مردم خلق کند. در این برنامه، محورهایی مانند اینکه آیا در دنیا، رگولاتورهای بانکی به اندازه ما، سامانه خلق می‌کنند تا در جریان ریزترین جزئیات تراکنش‌ها قرار گیرند؟ آیا در حوزه اجرا و حتی نحوه تعامل با پیمانکارها و... ورود می‌کنند یا خیر؟ و تا چه زمانی باید منتظر خلق سرویس‌های جدید نظارتی باشیم؟ مورد بررسی قرار گرفته است. از این‌رو، در نود و هفتمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که دوم اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ برگزار شد، احمد سلمانی آرانی مدیرعامل شرکت امید سپه، محمد رضامانی یکتا معاون اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی و محمد حسین دهقان مدیر اداره مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم بانک مرکزی، درباره «تعدد سامانه‌های بانک مرکزی؛ آری یا نه؟ بحث و تبادل نظر کردند. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماس.

هدف، استانداردسازی است نه فشار به بانک‌ها

مانی یکتا: بخشنامه بانک مرکزی درباره شناسه یکتا وجه انتقالی (شیوا)، نگرانی‌هایی بین فعالان شبکه بانکی ایجاد کرد. این اقدام که مدت زیادی در دستور کار بانک مرکزی قرار داشت، جزء اقدامات مرتبط با استانداردسازی نظام تبادل اطلاعات و ثبت و نگهداری است؛ یعنی اساساً نه سامانه‌ای در کار است و نه اینکه قرار است فشار به بانک‌ها بیاوریم. بخشنامه‌ای که برای بانک‌ها را سال شده،



مانی یکتا: ما در حوزه

زیرساخت‌های نظارتی در

ابتدای راه هستیم و اگر این

استانداردسازی‌ها و گام‌های

کوچک مرحله‌ای، با کیفیت خوب

اجرا نشود، برای دستیابی به

بلوغ، با چالش‌های جدی

مواجه می‌شویم

بیشتر به این منظور است که موضوع را انتقال دهیم و نظرات را دریافت کنیم. ما در شبکه بانکی خصوصاً نظر زیرساخت‌های بانکی از جمله در زمینه سامانه‌های بانکداری متمرکز در بانک‌های مختلف همگن نیستیم. هر چند بعضاً سه چهار طراحی کننده اصلی در شبکه بانکی داریم اما بانک‌های بزرگی وجود دارند که با این استانداردها انطباق ندارند. ناهمگن بودن زیرساخت‌ها، باعث می‌شود برای اجرای این نظام استانداردسازی و سایر تغییرات، نظرات بانک‌ها را دریافت کنیم. حس بنده از بازخورد این بود که موضوع، هنوز شفاف نشده و به همین دلیل جلسه‌ای با معاونان فناوری بانک‌ها خواهیم داشت. هدف این است که در هر سند واریز و برداشتی که صادر می‌شود و ناظر به اجرای سامانه‌های عملیاتی است و اسناد مالی را متأثر می‌کند، شناسایی منحصر بفرد با ساختاری که مدنظر بوده و اعلام شده، تولید و در کنار سایر اطلاعات ثبت و نگهداری شود. اگر قرار باشند این شناسه را بین سامانه‌های اطلاعاتی تبادل کنیم، در فاز بعدی است. این اقدام نشان می‌دهد هنوز در مرحله گذار از بانکداری سنتی به مدرن هستیم و با بانکداری مدرن فاصله زیادی داریم. الان فاز گذار و مرحله جراحی را طی می‌کنیم تا به این بلوغ برسیم که به سمت هوشمندتر شدن نظام‌های نظارتی حرکت کنیم. البته این کار، فشارهایی وارد می‌کند اما در تعامل با فعالان شبکه بانکی، تلاش می‌کنیم با کمترین چالش برای بانک‌ها و مشتریان، این مرحله را طی کنیم.

ضرورت ایجاد شناسه یکتا وجه انتقالی (شیوا)

مانی یکتا: در زیرساخت‌های بانکی، الان سامانه‌هایی داریم که تراکنش‌های تبادل مالی را ثبت و ضبط می‌کنند و ممکن است عملیات را به صورت درون بانکی

اپل روز به روز بیشتر شبیه یک بانک می‌شود

شرکت اپل در یک همکاری جدید با شرکت گلدمن ساکس اکنون نوعی از حساب‌های پس‌انداز را برای دارندگان اپل کارت ارائه می‌دهد.

وب‌سایت فست‌کمپانی این اقدام شرکت اپل را این گونه توصیف کرده است: «دیگر منصفانه نیست که بگوییم اپل انگشتان خود را در آب‌های خدمات مالی فرو می‌برد؛ این شرکت اکنون برای شنای کامل در این اقیانوس آماده است.» این شرکت فناوری اخیراً اعلام کرده است که دارندگان اپل کارت به زودی می‌توانند از حساب پس‌انداز با بازدهی بالا از طریق گلدمن ساکس استفاده کنند. یک حساب پس‌انداز معمولی گلدمن در حال حاضر در صد سود سالانه بیش از دودرصد را در مقایسه با ۰.۰۴ درصد در بانک‌های آمریکایی به مشترکان خود می‌پردازد.

کاربران می‌توانند به‌طور خودکار نقدینگی روزانه خود را روی کارت به حساب منتقل کنند. اپل همچنین این امکان را برای کاربران خود فراهم کرده تا از سایر حساب‌های بانکی سنتی نیز و جوه خود را انتقال دهند.

جنیفر بیلی، معاون خدمات اینترنتی اپل که شامل Apple Pay و Apple Wallet می‌شود، در بیانیه‌ای در این خصوص گفته است: «پس‌انداز به کاربران اپل کارت امکان می‌دهد تا پاداش‌های نقدی روزانه خود را در طول زمان افزایش دهند و در عین حال برای آینده نیز پس‌انداز کنند.»

بدون کارمزد، بدون نیاز به حداقل موجودی و بدون حداقل سپرده، مشارکت اپل و گلدمن می‌تواند جایگزین جذابی برای مصرف‌کنندگان باشد؛ زیرا آنها به دنبال راه‌هایی برای مبارزه با تورم و کسب درآمد بیشتر هستند.

به‌زعم کارشناسان حوزه فناوری، این یک اقدام زیرکانه از سوی اپل است؛ زیرا نگرانی‌ها در مورد کود احتمالی در حال افزایش است؛ البته این اولین اقدام این شرکت نیست. انتشار ماه گذشته iOS 16 ویژگی‌های جدیدی را برای اپلیکیشن کیف پول به ارمغان آورد، از جمله گزینه «خرید اکنون پرداخت کنید» که برای جذب کاربران بیشتر به Apple Pay طراحی شده است. این امر اپل را در رقابت مستقیم با شرکت‌های فین‌تک مانند PayPal و Affirm قرار داد. این ویژگی به کاربران امکان می‌دهد در هر خرید درون برنامه‌ای یا آنلاین که از Apple Pay در هنگام پرداخت استفاده می‌کنند، خرید خود را به چهار پرداخت بهره یا کارمزد صفر در مدت شش هفته تقسیم کنند. در همین حال، اپل همچنین در حال همکاری با Square و مجموعه‌ای دیگر از شرکت‌ها در یک سیستم پرداخت جدید است که به شما امکان می‌دهد با ضربه زدن به روی آیفون خود، پول را برای شخصی ارسال کنید. علاوه بر این، Wallet به شما امکان می‌دهد سفارش‌های آنلاینی که با Apple Pay انجام داده‌اید را پیگیری کنید.

شرکت اپل در ماه مارس با خرید استارت‌آپ فین‌تک Credit Kudos که در حوزه اعتبارسنجی اهدای وام فعال است، گمانه‌زنی‌های بیشتری در مورد جاه‌طلبی‌های فین‌تک خود به وجود آورد. برخی فعالان این حوزه گمانه‌زنی می‌کنند که اپل با انجام این اقدامات بیش از اینکه به دنبال جذب کاربران جدید و درآمد بیشتر باشد، به دنبال حبس کردن همین تعداد کاربر در فضای اکوسیستم اپل است؛ زیرا گوگل و سایر رقبا به دنبال حذف تسلط اپل در فضای کیف پول موبایل هستند. اپل در حال حاضر در میان شرکت‌های کیف پول موبایل، پیش‌از است و نزدیک به نیمی از تراکنش‌ها را به خود اختصاص می‌دهد. در مقایسه، Google Pay مقدار ۱۷ درصد از این بازار را تشکیل می‌دهد. سامسونگ، پی‌پال و وال‌مارت رقبایی با سهم بازار بسیار کمتری هستند در نهایت، اپل می‌خواهد کیف‌دیجیتالش جایگزین کیف پول فیزیکی کاربران شود و همه چیز از امور مالی گرفته تا گواهینامه رانندگی و حتی نسخه دیجیتالی کلید خودروی کاربران را در اختیار داشته باشد. اکنون ممکن است جاه‌طلبی خود را گسترش داده و به دنبال اضافه کردن حساب‌های بانکی افراد به آیفون آنها نیز باشد.

تامین مالی ۱۰۰ هزار میلیاردی معاملات بورس کالا

مدیر اداره تامین مالی زنجیره تولید بانک مرکزی از تامین مالی غیرتورمی بخش تولید با انتشار اوراق گام خبر داد.

به گزارش اکونیوز، حمید آذرمند، مدیر اداره تامین مالی زنجیره تولید بانک مرکزی اظهار داشت: در راستای متنوع‌سازی روش‌های تامین مالی غیرتورمی تولید و رفع مشکلات اعتباری بنگاه‌ها، امسال حداقل ۱۰۰ هزار میلیارد تومان از معاملات بورس کالا با ابزارهای اعتباری مانند اوراق گام تامین مالی می‌شود.

آذرمند تصریح کرد: دستورالعمل معاملات بورس کالا با استفاده از ابزارهای اعتباری به شبکه بانکی ابلاغ و زیرساخت‌های لازم فراهم شده که انتظار می‌رود این هدف در نیمه دوم سال جاری محقق شود.

اوراق گام یک ابزار تامین مالی تعهدی است که به علت برخی اشکالات و محدودیت‌ها، کارکرد محدودی در تامین مالی تولید داشت. براساس دستورالعمل جدید، اوراق گام ابزاری بسیار کارآمد برای تامین مالی زنجیره‌ای خواهد بود. طبق دستورالعمل جدید، بانک‌ها مبتنی بر فاکتور و بنا به درخواست مشتریان، اوراق گام را صادر و در اختیار فروشنده مواد اولیه قرار می‌دهند. این اوراق از ابتدای صدور تا رسیدن اوراق به راحتی به منظور خرید مواد اولیه قابلیت انتقال در زنجیره را خواهند داشت.



صابر فیضی

اشاره: در سال‌های اخیر، بارها بر اقتصاد دانش‌بنیان، در فضاهای دانشگاهی و از سوی مسئولان کشور، تاکید شده است. الزامات گذار به جهان صنعتی و عبور از دالان جهان پس‌اصنعتی، موضوع توامان شدن بنیان صنایع و محصولات اقتصادی بشر بر پایه دانش نوین را ناگزیر ساخته است. این الزام تابدان جاضروری شده که امروزه از ۱۰ شرکت اول ثروتمند جهان، حداقل ۹ شرکت به‌طور مستقیم با فناوری‌های دانش‌بنیان عجین هستند و از همان آغاز تولد، با طرح‌های دانش‌بنیان همراه بوده‌اند. در چنین شرایطی مقام معظم رهبری سال ۱۴۰۱ را سال «تولید؛ دانش بنیان و اشتغال آفرین» نامیدند. در این رابطه، تصمیمات خلق‌الساعه در باره افزایش میزان حقوق نیروی انسانی بدون آنکه به افزایش درآمد‌های شرکت‌ها توجهی شود، از موضوعات مهم در این زمینه است. در نود و هشتمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال که نهم اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ با موضوع «اقتصاد دانش‌بنیان؛ از مهاجرت تا تعدیل نیروی انسانی» برگزار شد، صابر فیضی مدیرعامل شرکت فن‌تک، کام، حسین اسلامی رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران و محمد خلیج قاسم‌آبادی مدیرعامل شرکت اسنپ، چالش‌های مهاجرت و تعدیل نیروی انسانی را با توجه به افزایش دستمزدها در سال جاری، مورد بحث و تبادل نظر قرار دادند.

آنچه پیش‌روی شماسنت، خلاصه این گفت‌وگوست.

● **لزوم همسویی منافع سرمایه‌های انسانی با صاحبان کسب‌وکار اسلامی:** در باره سرمایه‌های انسانی بهتر است از دو وجه نگاه کنیم. میزان تورم دوسه سال اخیر برای کارکنان، بیش از تورم اعلام‌شده توسط بانک مرکزی است. البته قبل از این، در سال گذشته نیز شاهد دست دادن حجم زیادی از نیروی انسانی بودیم. تورم در چند سال اخیر، موجب شده در تمام اصناف، انتظار بدنه کارکنان برای افزایش درآمد‌ها بیشتر شود. در صنف فناوریانه این موضوع در سال‌های اخیر و دوران کرونا به مراتب بیشتر بوده است. الان بسیاری افراد از طریق گلدن ویزاها و استارت‌آپ‌ویزاهای ایران خارج می‌شوند. در سال‌های گذشته، افزایش

اسلامی: ما منکر اتفاقات خوب در حوزه دانش‌بنیان نیستیم اما این‌ها بیشتر از بدنه کسب‌وکارهای جدید ناشی می‌شود نه حمایت‌حاکمیت. مهم‌ترین حمایت‌حاکمیت، عدم دخالت است. اگر حاکمیت یا دولت علاقه‌مند به استفاده از فعالیت مجموعه‌های دانش‌بنیان است، باید موانعی که خودش ایجاد کرده، بردارد

حقوق، طی چند روز با حضور نماینده کارفرماها، کارگراها و دولت، بررسی می‌شد ولی امسال با شگفتی ویژه، در یک جلسه، تصویب و بلافاصله، اعلام شد. از طرف دیگر، وقتی به سراغ کارفرماهای رویم، می‌بینیم حجم افزایش به‌شودای بوده که واقعا آسیب جدی به کسب‌وکار زده است. منافع فرد، منافع یک عضو کسب‌وکار و منافع سرمایه‌انسانی باید با منافع صاحبان کسب‌وکار، همسو باشد. عدم همسویی ممکن است در کوتاه‌مدت به نفع یکی از طرفین باشد اما درازمدت به ضرر هر دو طرف خواهد شد. تعدیلی که در حال اتفاق افتادن است، واقعی است. حتی استارت‌آپ‌های بزرگ با بیش از ۳۰۰ نفر نیرو به سئو آمده‌اند. وقتی نام سال «دانش‌بنیان» گذاشته می‌شود و در آخرین جلسه رهبری با کسب‌وکارها، صنایع دانش‌بنیان و حوزه فناوری بیشتر دیده می‌شوند، اهمیت موضوع بیشتر روشن می‌شود. ابتدای امسال هم مقامات عالی‌رتبه نظام، اشاره کردند تصمیماتی گرفته نشود که برخلاف این قطب‌نمای اصلی باشد و به بدنه این مجموعه آسیب بزند ولی متأسفانه این تصمیمات گرفته شد.

● **افزایش حقوق عامل ترز منفی بین هزینه و درآمد خلیج:** در مراحل اولیه، شاید بیش از ۸۰ درصد از هزینه‌های شرکت‌های دانش‌بنیان به حقوق و دستمزد پرسنل برمی‌گردد، هرچقدر شرکت‌ها رشد می‌کنند، هزینه‌های دیگر مانند مارکتینگ، بازاریابی، زیرساخت، تجهیزات و



حسین اسلامی

نگهداری اضافه می‌شود. با این حال باز هم یک‌سوم هزینه‌های این شرکت‌ها به هزینه‌های پرسنلی برمی‌گردد. افزایش هزینه‌ها، خصوصاً هزینه‌های منابع انسانی در شرکت‌های دانش‌بنیانی که تاثیر زیادی از این فاکتور هزینه‌ای دارند، بیشتر از امکان افزایش قیمت‌شان است و این امر، باعث ایجاد ترز منفی می‌شود. شرکت‌های استارت‌آپی، شرکت‌های فعال اقتصاد دیجیتال و شرکت‌های دانش‌بنیان، در سال‌های اولیه فعالیت، برای جلب اعتماد مخاطب و کاربر، هزینه‌های زیادی دارند و تا به مقیاسی برای نقطه سر به سر برسند، ترز شان منفی است. در نهایت تعدیل نیرو، افزایش نرخ بیکاری و کاهش کیفیت خدمات را خواهیم داشت. دودیدگاه در خصوص افزایش هزینه‌ها وجود دارد: دیدگاه اول

خلیج: بررسی عوامل موثر بر مهاجرت نشان می‌دهد بخش کوچکی از این عوامل، در اختیار کسب‌وکارها و بخش خصوصی است و بیشتر در اقتصاد و استراتژی کلان کشور، باید به آن پرداخته شود تا نیروهای انسانی کشور، تمایلی به مهاجرت نداشته باشند

این است که افزایش درآمد‌ها، باعث ایجاد ظرفیت‌ها، فرصت‌ها و قدرت خرید بیشتر مردم می‌شود و کسی که حقوق بیشتری دریافت می‌کند، تزریق بیشتری به بنگاه‌های اقتصادی دارد و خرید بیشتری انجام می‌دهد. این نتیجه‌گیری، غلط است زیرا پیش‌فرض‌های مختلف مانند تورمی که رشد آن بیشتر از افزایش حقوق است، لحاظ نمی‌شود. دیدگاه دوم اختلاف افزایش هزینه‌ها و درآمد شرکت‌هاست و این شکاف، بیشتر می‌شود و آثار و تبعات، منفی خواهد شد. نکته مهم دیدار با مقام معظم رهبری و حضور نماینده اقتصاد دانش‌بنیان این بود که بالاخره این بخش از اقتصاد کشور، جایگاهی بین ابر قدرت‌ها و غول‌های صنعتی کشور پیدا کرد. نامگذاری امسال هم نشان‌دهنده این است که اهمیت پرداختن به این بخش در بدنه حاکمیت و بخش دولتی، درک شده است.

● **تاثیر خطر ناک افزایش بی‌رویه دستمزدها بر درآمد‌های دانش‌بنیان‌ها**

فیضی: هزینه‌هایی که به تامین اجتماعی تحمیل می‌شود، هزینه‌های دولت نیست. دولت، درگیر صندوق‌های بازنشستگی است اما آنچه در این صندوق‌ها اتفاق می‌افتد، از جیب خود سرمایه‌گذاران، یعنی کارکنان تامین می‌شود و عملاً دولت در این زمینه نقشی ندارد. اگر قرار باشد تورم را این گونه در خصوص کسری بودجه کنترل کنند، این کار، باری برای دولت ندارد. بنده شنیده‌ام که از این طریق می‌توان این کار را عملیاتی کرد. در عین حال باید این واقعیت را پذیرفت که اقتصاد، اعم از دانش‌بنیان یا غیر آن، وضعیت خاصی دارد. الان طوری شده که نمی‌توان اقتصاد یک کشور را از اقتصاد دنیا جدا دانست. بنابراین تصمیم به افزایش حقوق به این صورت یا تورم‌ها و افزایش‌های دیگر در حوزه فناوری، تاثیر خطرناکی بر درآمد شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوریانه دارد. نیروهای ما که قبلاً برای ۶۰۰۰ دلار کار می‌کردند، اگر برای ۳۰۰۰ دلار کار کنند، باز هم از داخل کشور، اقتصادی تر است! اگر نیروی انسانی را در نیلیم، خروج نیروی انسانی متخصص را مانند الان خواهیم داشت، ما نیروهایی را داشتیم که حدود ۲۵ تا حداکثر ۳۰ میلیون تومان به آنها حقوق می‌دادیم اما اکنون با ۳۰۰۰ دلار یعنی ۷۵ میلیون تومان کار می‌کنند! بنده معتقدم ما در باره اقتصادمان یک تصمیم پایدار نمی‌گیریم و نتیجه آن، جز این نخواهد بود. اینکه با افزایش ۶۰ درصد یا ۱۰۰ درصدی، یک‌سری از مسائل اقتصادی را حل کنیم و با ریشه اصلی اقتصاد مواجه نشویم و با اتفاقات پیش‌رو مقابله نکنیم، از این مقوله دور خواهیم افتاد. نمی‌دانم آیا دوستانی که چنین تصمیماتی می‌گیرند، به اقدامات تطبیقی هم دقت دارند؟

● **تصویرسازی درست از مواجهه با کسب‌وکارهای دانش‌بنیان اسلامی:** در این زمینه، اول تصویر درست از اتفاقات و تصحیح نحوه مواجهه با



مهم‌ترین حمایت حاکمیت برای توسعه اقتصاد دانش‌بنیان عدم دخالت است



محمد خلیج قاسم‌آبادی

کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و دوم مانع‌دایی‌ها به مرور ایام، مهم است. از قبل انقلاب، طی ۵۰ تا ۶۰ ساله اخیر، بوروکراسی‌هایی حاکم شده که اجازه نمی‌دهد جوانان این مملکت و افراد صاحب‌ایده، کسب‌وکارهای خود را ایجاد کنند. همین امر، برای برخی کسب‌وکارهای قدیمی، رانت و برای شروع بسیاری از فعالیت‌های دانش‌بنیان، موانع ایجاد کرده است. اگر به این دو موضوع توجه کنیم؛ یعنی یا اندیشه‌های نظام فعال شوند و یا اصناف فعال شوند اگر قرار است به سمت اقتصاد دانش‌بنیان برویم، باید موانع پیش‌روی این کسب‌وکارها برداشته شود. اینکه صرفاً در چند سخنرانی به آن اشاره شود، کفایت نمی‌کند. ما منکر اتفاقات خوبی که رخ داده، نیستیم اما این اتفاقات خوب، بیشتر از بدنه دانش‌بنیان و کسب‌وکارهای جدید ناشی می‌شود نه از حمایت‌های حاکمیت. مهم‌ترین حمایت حاکمیت، عدم دخالت است. ما انتظار نداریم حاکمیت تزریق پول کند یا حمایت‌هایی که در دیگر کشورها وجود دارد، انجام شود، بلکه انتظار داریم اگر حاکمیت یا دولت واقعا به استفاده از دانش‌بنیان علاقه دارد، موانعی که خودش ایجاد کرده، بردارد. خلیج: برای اینکه تصویرسازی درستی انجام دهیم، اقتصاد دانش‌بنیان و پس‌اصنعتی باید در کشور ما پذیرفته شده و به آن اعتماد شود. ما در حوزه قوانین و مقررات، واقعا ضعف داریم و حتماً بخش خصوصی باید درگیر شود و بازتعریف اتفاق بیفتد. ما نیاز به جذب سرمایه داخلی و خارجی داریم. اگر دولت قرار است در این حوزه، سرمایه‌گذاری کند، باید فقط به عنوان حامی باشد و نباید در عملیات، دخالت کند. برای این بخش از اقتصاد با این میزان اهمیت، شاید نیاز به وزارتخانه داریم. البته معاونت علمی فناوری، وزارت ارتباطات و وزارت صمت داریم اما شاید نیاز باشد تمام این درگیری‌ها، ذیل وزارتخانه مستقل باشد. بخش سنتی اقتصاد کشور نیز باید به استفاده فناوری تمایل داشته باشد. باید شرایط انتقال دانش به کشور فراهم شود تا رسوب دانش و تکنولوژی اتفاق بیفتد. ما باید در زمینه به اقتصاد گیگ و ایجاد جذابیت برای فریلنسرهای داخلی و خارجی اهتمام کنیم. همچنین ارتباط بین فعالان اقتصاد دیجیتال و اقتصاد دانش‌بنیان با دانشگاه باید بازتعریف

فیضی: اینکه با افزایش ۶۰۰ حتی ۱۰۰ درصدی دستمزدها، یکسری از مسائل اقتصادی را حل کنیم و با ریشه اصلی این مشکلات مواجه نشویم، از این مقوله دور خواهیم افتاد. نمی‌دانم آیا دوستانی که چنین تصمیماتی می‌گیرند، به اقدامات تطبیقی هم توجه دارند؟

شود. ما نیاز به ایجاد امنیت برای کسب‌وکارها داریم. ما باید کارفرینان و نخبگان را در توسعه کشور مشارکت دهیم. ما باید مبانی و اصول مدیریت دولتی نوین را در کشور پیاده‌سازی کنیم. بخش خصوصی باید در کلان‌پروژه‌ها درگیر شود. ما باید خصوصی‌سازی شفاف و اهتمام به مدیریت تطبیقی و پنج‌مارک داشته باشیم و اینها را بومی کنیم. مهم‌ترین کلیدواژه، ثبات اقتصادی است.

فیضی: رهبری امسال در خصوص اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ غلابه کرده‌اند. نزدیک ۱۶ سال از مباحث مطرح‌شده و انتظارات می‌گذرد. چرایی این وضعیت، خیلی مهم است. وقتی وزیر اقتصاد و حوزه‌های بازرگانی از دانشگاهی می‌آیند که در سیستم دولتی کار می‌کنند و ایده‌ها و افکاری دارند که با بازار و اقتصاد همخوان نیست، بهتر از این نخواهد شد. به‌نظم، ۸۰ درصد افرادی که مقاومت می‌کنند، به خاطر جهل در کارشان است و ۲۰ درصد اهداف خاصی دارند. پس دو بخش وجود دارد: یکی جهل از طرف افرادی که می‌خواهند در این زمینه ورود کنند و دیگر اینکه منافع برخی به خطر می‌افتد. تا زمانی که دولتی یا این عریض و طویلی داشته باشیم که در اجراء دخالت کند و به جای قانون‌گذاری، حاکمیت، استفاده از قانون و نظارت، وارد اجرا شود، همین وضعیت را داریم و خواهیم داشت.

منت کامل میزگرد را اینجا (QR) دریافت کنید.

افزایش حقوق کارکنان بانک‌های دولتی از نیمه دوم امسال

وزارت اقتصاد وعده داد حقوق کارکنان بانک های دولتی در نیمه دوم سال جاری ۱۰ درصدافزایش خواهد یافت.

به گزارش اخباربانک، وزارت اقتصاد اعلام کرد: پیرو درخواست های مکرر مدیران بانک های دولتی مبنی بر ترمیم حقوق و مزایای کارکنان در ماه‌های اخیر، راهکارهایی قانونی برای کمک به معیشت و افزایش حقوق مطرح و مکاتبات و پیگیری بسیاری از مراجع مختلف شده است. براساس این گزارش، دولت با نظر مثبت نمایندگان مجلس به دنبال ترمیم حقوق کلیه کارکنان شاغل در تمام دستگاه‌های اجرایی از جمله بانک های دولتی است و به همین منظور افزایش ۱۰ درصدی حقوق کارکنان در نیمه دوم سال جاری به زودی اجرا خواهد شد.

وزارت اقتصاد با همکاران سازمان برنامه و بودجه همچنان پیگیرافزایش حقوق کارکنان و معیشت همکاران زیرمجموعه وزارتخانه و بانک های دولتی متبوع از طریق سایر ظرفیت های قانونی مندرج در قانون مدیریت خدمات کشوری از جمله افزایش ضریب فوق العاده ویژه و اخذ سایر مصوبات قانونی لازم از شورای حقوق و دستمزد خواهد بود.

شناخت ضعیف مردم از چک‌های صیادی

شواهد حاکی از آن است که میزان آگاهی مردم و کارمندان بانکی در دو حوزه «کاربردها» و «عواقب برگشت خوردن» چک‌های صیادی، اندک بوده و همین عامل ممکن است معامله گران را با مشکل مواجه کند. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، موضوع فقدان اطلاع عمومی مناسب نسبت به مفاد قانون جدید چک، یکی از سوزهای برجسته در حوزه اخبار بانکی بود که در روزهای گذشته بازتاب زیادی به خود اختصاص داد. متأسفانه، بانک مرکزی با وجود آنکه اطلاع‌رسانی کتبی متعددی در پرتال خود در زمینه قانون جدید چک منتشر کرده است، اما اطلاعیه‌ها فقط قشر بسیار محدودی از مردم را از قوانین مطلع کرده و تعداد بسیار زیادی از مراجعان بانکی، آن‌طور که باید از قوانین جدید چک و تغییرات آن اطلاع کافی و مناسبی ندارند. از منظر کمی و کیفی هیچ‌گونه نظرسنجی معتبری در زمینه میزان آگاهی و سواد مردم در حوزه چک‌های جدید از سمت ارگان‌های ذی‌ربط انجام نشده و شواهد میدانی حاکی است اطلاعات مردم در حوزه مقررات قانون چک بسیار اندک است. فارغ از شواهد میدانی در شعب بانک‌ها، فقدان آگاهی کامل نسبت به قانون چک از سمت کارکنان بانکی نیز موید این مطلب است که مردم و مشتریان بانکی نسبت به برخی از کارکردهای چک صیادی بی‌اطلاع هستند.

پیش‌نویس سند رِیال دیجیتال بانک مرکزی منتشر شد

بانک مرکزی پیش‌نویس سند رِیال دیجیتال را با هدف دریافت نظر خبرگان منتشر کرد. اولین انتشار رسمی رِیال دیجیتال توسط هیئت نظارت بر اندوخته اسکناس و در راستای اجرای مصوبه شورای پول و اعتبار در شهر یورماه سال جاری انجام شد.

به گزارش راه پرداخت، پس از انتشار اولیه به‌صورت محدود، ریال دیجیتال منتشر شد و از طریق دو بانک عامل و با جامعه کاربری کنترل‌شده مورد بهره‌برداری پیش‌آزمایشی قرار گرفت. اکنون روند بررسی‌های تکمیلی جهت شروع دوره آزمایشی ادامه دارد.

تبیین اهداف، ابعاد، تهدیدها و فرصت‌های توسعه ریال دیجیتال بانک مرکزی از اهداف تهیه این سند هستند. این سند همچنین با مرور ابعاد مختلف مسئله، دورنمای مناسبی از مختصات ریال دیجیتال بانک مرکزی برای ذی‌نفعان موضوع ترسیم می‌کند. پول دیجیتال بانک مرکزی می‌تواند به‌عنوان تعهد رایج الکترونیکی بانک مرکزی که می‌تواند برای تسویه حساب یا به‌عنوان ذخیره ارزش مورد استفاده قرار گیرد، تعریف کرد. در پیش‌نویس سند ریال دیجیتال، پول دیجیتال بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ریال دیجیتال نام گرفته است. این پول اسکناسی است که به‌صورت دیجیتال با استفاده از فناوری دفتر کل توزیع‌شده توسط بانک مرکزی منتشر می‌شود. مجموعه اشخاص حقیقی و حقوقی از جمله بانک مرکزی، مؤسسات اعتباری، فراهم‌کنندگان خدمات فنی، کاربران، بهره‌برداران، زیرساخت‌ها و فناوری‌های مرتبط که بر اساس نقش‌ها و وظایف مشخص‌شده در این ضوابط در فرایند تولید، انتشار، جمع‌آوری و مبادله ریال دیجیتال و همچنین اجرای قراردادهای هوشمند مبتنی بر آن مشارکت می‌کنند هم به‌اگوسیستم ریال دیجیتال معروف‌اند.

بر اساس این سند توکن پول دیجیتال بانک‌های مرکزی، گونه‌ای از پول دیجیتال است که توسط بانک‌های مرکزی صادر شده و به‌صورت هم‌تا به هم‌تا مورد تبادل قرار می‌گیرد. ریال دیجیتال در معماری ارائه‌شده توسط بانک مرکزی، شکل دیجیتالی اسکناس و جزئی از پایه پولی است؛ از این رو امتیاز انتشار آن در انحصار بانک مرکزی و مبتنی بر پشتوانه‌های قانونی، تعهد مستقیم بانک مرکزی خواهد بود.

لحاظ کردن نسبت‌های کنترلی یکسان برای تمام بانک‌ها محل نقداست



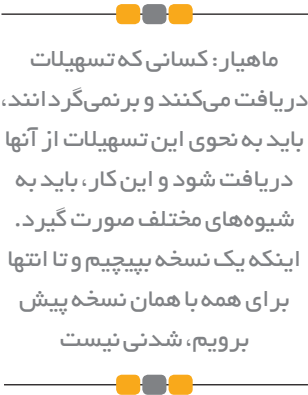
علیرضا جلالی

مشاوره، خدمات تخصصی و مشاوره در حوزه‌های اجرایی، مطابق با نیاز و تجربه مشتری را خصوصاً در حوزه بانکداری شرکتی و تجاری ارائه می‌دهد. ضمانت‌تحول در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان، یکی از کارکردهایی است که می‌تواند زیرساخت‌ها را متحول کند.

جلالی‌فراهانی: نکته‌ای که آقای دکتر به درستی اشاره کردند این است که راه‌حل‌ها باید بخشی از اکوسیستم گسترده‌تر باشد. ما نمی‌توانیم آن‌را به عنوان یک محصول مجزا و منفرد عرضه کنیم و انتظار داشته باشیم از آن اقبال شود. نگاه ما نباید نگاه توجیه اقتصادی باشد و زنجیره‌ای از نقش‌هاست. در خصوص تجربه شعب تخصصی، ما مشکلات برون‌سازمانی داریم و با اینکه این مقوله در صنعت بانکی، کاملاً پذیرفته شده، چالش‌های جدی در کشور برای آن وجود دارد و نگاه مجموعه‌های بیرونی به این موضوع، خاص است.

● راهکارهای افزایش مبادلات ارزی

ماهییار: در حوزه ارز، یک‌سری واقعیت‌ها داریم که اگر به آن توجه کنیم، بسیار موثر و راهگشاست. هرچند مناطق آزاد ما با تعریفی که از آن شده، فاصله دارد اما این حوزه می‌تواند به عنوان یکی از مبادلات ارزی بانک‌ها قلمداد شود. با وجود تحریم‌ها، بسیاری مبادلات داخل شبکه توسط بخش‌های مختلف انجام می‌شود. اگر توریست‌ها را در قالب یک اکوسیستم کلوزلُپ در داخل کشور داشته باشیم یا مبادلات با کشورهای منطقه‌ای را در قالب شبکه پرداخت‌های متقابل پیش ببریم، به سیاست وزارت اقتصاد می‌رسیم. اینکه منتظر باشیم به سوئیچ وصل شویم، پیشبرد کار قطعاً شدنی نیست اما کارت‌های pre-paid یا کیف پول



ارزی بسیار فراگیر می‌شود. البته این محصولات نباید به راهکارهای خروج ارز از کشور تبدیل شوند، بلکه باید ارزآور باشند. موضوع دیگر، exchangeها هستند. ما مفهومی را در بازار سرمایه در حوزه بورس انرژی با عنوان DEX (Decentralized Exchange) داریم که هم بانک ملت و هم بانک ملی که به تازگی در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی به‌طور جدی ورود کرده، می‌توانند به خوبی در حوزه ارز، مانور بدهند.

● چالش‌های تحقق سوددهی در بانک‌ها

جلالی‌فراهانی: همان نقد قبلی مبنی بر اینکه نمی‌توان برای همه بانک‌ها، یک نسخه واحد در نظر گرفت، در اینجا نیز تکرار می‌کنم. این ۱۰ ساله، همگی مسائل عمومی نظام بانکی است و تمام بانک‌ها در آن مشترک هستند ولی وقتی به لایه هدف‌گذاری و نسبت‌های تکلیفی یا کنترلی می‌رسیم، نمی‌توان با همه بانک‌ها با یک نسبت کنترلی رفتار کرد. همچنین در نظر گرفتن عدد ثابت ۲۰ درصد، برای بانکی که عملکردش خوب، متوسط یا ضعیف بوده، ریسک انفجاری ایجاد می‌کند. اصل خروج از زیان‌ده بودن بسیار مطلوب است و همه بانک‌ها به سمت آن حرکت می‌کنند ولی به مسائلی مانند عدم تطابق سررسید و موارد مربوط به سایر بازارها باید به‌طور جدی پرداخته شود. در مجموع، تعیین اهداف یکسان برای تمام بانک‌ها با توجه به آمیخته مصارفشان درست نیست و اینکه چه میزان تسهیلات، خرد یا کلان بوده و کدام یک از تسهیلات کلان شرکتی، با لحاظ کردن منافع کلان کشور بوده و الان در چه وضعیتی است، باید در هدف‌گذاری لحاظ شده و هوشمندانه‌تر و اقتضایی‌تر عمل شود و نسخه‌های واحد برای تمام بانک با توجه به مختصات صورت‌های مالی بانک‌ها، به نسخه‌های

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



این حال، بالاخره بانک، تشریفات قانونی دارد و تیم حقوقی باید در کنار تیم فنی، این راهکارهای قانونی را نیز تبیین کند. قطعاً در این قضیه، ترکیب حقوقی و فناوری در کنار هم راهگشاست.

● نکات مثبت و منفی دستورالعمل ۱۰ ماده‌ای

جلالی‌فراهانی: من هم با آقای دکتر ماهیار کاملاً موافقم و سند را مثبت می‌بینم. از آخرین باری که سند مشابه برای صنعت بانکی مطرح شده بود، ۱۱ سال می‌گذرد. ویرایش قبلی مربوط به سال ۹۰ بوده و در طول دهه گذشته، سیستم بانکی از این منظر رها شده بود که نتیجه آن، تشدید ناترازی‌ها و انواع مشکلات بوده است. در واقع، به نقش باید وزارت اقتصاد، به درستی پرداخته نشده بود. نفس پرداختن به این سند راهبردی، فارغ از قضاوت درباره محتوا، نکته مثبتی است. البته بنده به عنوان کسی که در بانک ملت، فعالیت می‌کنم قرار نیست از فرایند شکل‌گیری و تعیین محورها آگاه باشم ولی بر اساس نتایج یعنی ۱۰ بند این دستورالعمل یا سیاست‌نامه، معتقدم فرایند رسیدن به این موضوعات، قابل دفاع است زیرا مسائل جدی صنعت بانکی هستند. البته این امر بدین معنا نیست

که تمام این موارد، به یک میزان اهمیت دارند و مسائل نظام بانکی محدود به این ۱۰ مورد هستند اما همگی جزء موضوعات برجسته صنعت به شمار می‌روند. علاوه بر نکات مثبت باید نکات منفی و قابل بهیود را هم بیان کنیم. در نظام بانکی، روز و هفته‌ای نیست که درباره واگذاری دارایی‌ها و سهام و سرمایه‌گذاری، بحث نداشته باشیم. انتظار می‌رود اگر بانک‌ها باید به این سمت حرکت کنند، انعطاف‌های قانونی بیشتری برای آنها قائل باشند تا دست‌شان بازتر باشد. باید درک شود ملک‌هایی که قابلیت فروش داشته، عموماً در چند سال گذشته، از طریق روش‌های متعارف فروخته شده است. موضوع دیگر، بحث سهام است. در سال گذشته، به خاطر شرایط بازار سرمایه، بانک‌ها تحت فشار قرار گرفتند که سهام خریداری کنند. اگر الان بدون توجه به گنجایش بازار و بدون هماهنگی با سازمان بورس، فروش این سهام مطرح شود، ارزش برخی سهام‌ها حتی پایین‌تر از نرخ است که بانک‌ها خریداری کرده‌اند. لذا هدف‌گذاری حتماً باید با در نظر گرفتن تأثیرات جانبی بازار سرمایه باشد زیرا اگر باقیمت پایین فروش برود، زیان، شناسایی می‌شود و حقوق سهامداران خصوصاً در بانک‌های مرتبط باصل ۴۴ به خطر می‌افتد و اگر در پیک فروخته شود، ظن اختلال در بازار مطرح می‌شود، بنابراین موضوع، بسیار حساس است.

● تعدیل شعب خوب است اما...

جلالی‌فراهانی: ۱۵ سال گذشته، دو اتفاق بسیار مهم رخ داد: اول خصوصی شدن بانک‌های اصل ۴۴ و دوم توسعه بانکداری الکترونیک و امکانات ارائه خدمت دستگاه‌های خودپرداز، خوددراستی و خودپرداختی و اکنون بانکداری دیجیتال. توسعه خدمات امکانات الکترونیکی باعث شد ما بدون حضور فیزیکی به شمول مالی برسیم و خصوصی شدن بانک‌ها هم باعث شد بانک‌های اصل ۴۴ به فکر منطق مالی و توجیه‌پذیری استمرار حضور شعب بیفتند. به همین دلیل برخی بانک‌ها مانند بانک ملت از نیمه دوم دهه ۱۳۸۰ به فکر رایت ساینزینگ و داون ساینزینگ از منظر تعداد شعب افتاد و هدف کمی داشت. تا مقطعی هم به خوبی عمل کرد اما چون سیاست درون‌سازمانی بود، تحت تأثیر تحولات مدیریتی قرار گرفت. ورود وزارت اقتصاد به این مساله، اتفاق خوشایندی است زیرا باعث می‌شود نوسانات مدیریتی، این موضوع بسیار مهم را تحت تأثیر قرار ندهد. طبق مطالعات ما، تعداد بانک‌های کشور تقریباً دو برابر میزان مورد نیاز است و باید به شدت کاهش پیدا کند. چالش بانک‌ها که انتظار کمک از وزارت اقتصاد دارند، شهرهای تک‌شعبه‌ای است. بانک‌ها برای تعطیل کردن این شعب، بسیار با مشکل مواجه هستند. نکته دیگر درباره کل سیاست‌ها، این است که نمی‌توان با یک عدد نسبت کنترلی درباره همه بانک‌ها صحبت کرد. ما در بین بانک‌های دولتی و بانک‌های اصل ۴۴ که مشمول این سیاست‌نامه هستند، از یک طرف بانک‌هایی مانند بانک ملی و بانک سپه را داریم که از نظر شبکه شعب، بسیار گسترده و از طرف دیگر، بانک‌هایی مانند صنعت و معدن و توسعه صادرات را داریم که کوچک‌تر هستند. اگر انتظار داشته باشیم همه این بانک‌ها به سمت فضای ۳ درصد و ۶ درصد بروند، در اجرا به چالش برمی‌خوریم. بهتر است در لایه‌های بعدی و تکمیل این سند، بانک‌ها به خوشه‌ها و دسته‌هایی تفکیک شوند. بنابراین اصل پرداختن به موضوع داون‌ساینزینگ و تعدیل شبکه شعب، بسیار خوب است اما در نظر گرفتن نسبت‌های کنترلی یکسان برای تمام بانک‌ها، محل نقداست و می‌توان در ویرایش‌های تکمیلی سنده این پرداخت.

● از تحول دیجیتال تا زنجیره ارزش بانک

ماهییار: هدفمند و تخصصی کردن شعب، در یک‌سری حوزه‌ها، علاوه بر بحث هزینه - فایده اقتصادی کمک می‌کند تا شعبه به شعبه‌ای تبدیل شود که در زنجیره ارزش بانک، سودده باشد نه صرفاً از نظر منابع و مصارف مالی. در بانک ملی، از ۲۸۰۰ شعبه موجود، ۷۰۰ شعبه یا بچه، در مکان‌هایی است که فقط بانک ملی در آنجا وجود دارد. این، نقطه‌ای است که نمی‌توان به آن دست زد اما می‌توان در زمینه شعب دیگر، برنامه تحول دیجیتال شعبه را به صورت هدفمند پیاده کرد. یکی از اهدافی بانک ملی، تخصصی کردن شعبه، متناسب با نوع کارکردش است. همچنین شعب دانش‌بنیان به صورت ویژه و هدفمند، برای شرکت‌های دانش‌بنیان، در کنار پارک‌های علم و فناوری و مراکز مهم که این شرکت‌ها در آنجا فعال هستند، مدنظر داریم. این‌ها علاوه بر خدمات بانکداری، خدمات مشاوره‌ای، سرمایه‌گذاری و حتی اعطای تسهیلات را دارند. ما یک‌سری شعب به نام ملی پلاس داریم که باجه ندارد؛ یعنی مشابه شعب بانک‌های اروپایی که بحث



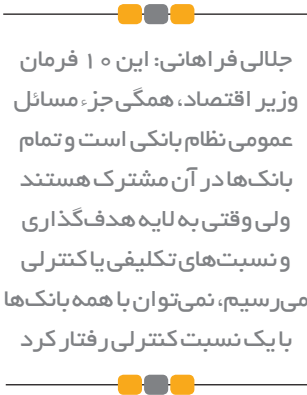
علیرضا جلالی

اشاره: با رونمایی از سند «راهبردها و سیاست‌های بخش بانکی» به منظور بهبود اوضاع شبکه بانکی، دولت به عنوان بزرگ‌ترین سهامدار بانک‌های دولتی، سیاست‌های کلان بخش بانکی را ابلاغ کرد. این سیاست‌ها در ۲۶ بند تنظیم شده که واگذاری سهام غیربانکی و املاک مازاد، کاهش تعداد شعب، افزایش حجم مبادلات ارزی، افزایش جریان‌های درآمدی و خروج از زیان، اعطای وام غیر حضوری، افشای فصلی ابر بدهکاران بانکی، ارائه تسهیلات با اعتبارسنجی، جلوگیری از سرمایه‌گذاری خطرپذیر از مهم‌ترین بندهای این سند مهم است. مهم‌ترین سوال درباره اجرای این بندها، این است که اصلاً آیا اجرای این طرح بدون استفاده از فناوری‌های نوین ممکن است؟ با توجه به موضوعات اولویت‌دار مطرح‌شده در این مستند، در بخش‌های بسیاری با استفاده درست و همه‌جانبه از فناوری می‌توان بخش بزرگی از این موضوعات را حل کرد اما اینکه این آمادگی تا چه اندازه در نظام بانکی وجود دارد، نکته مهمی است.

از این‌رو، در نود و نهمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، ۲۳ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ برگزار شد، «بررسی فرمان ۱۰ ماده‌ای وزیر اقتصاد برای کنترل بانک‌های دولتی» از سوی علیرضا ماهیار معاون فناوری اطلاعات بانک ملی و علیرضا جلالی‌فراهانی رئیس مرکز تحقیقات و تحول استراتژیک بانک ملت برگزار شد، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماس.

● پاشنه آشیل‌ها در فرمان ۱۰ ماده‌ای

ماهییار: نکته اول اینکه فرمان وزیر اقتصاد در مقطع فعلی و ابتدای دولت، بسیار



کلیدی است و می‌تواند استراتژی بسیاری از بانک‌ها را در پی داشته باشد. ایشان به عنوان رئیس مجمع بانک‌های دولتی، به جز مسوولیت تکلیفی وزارتخانه، این موضوع را ابلاغ می‌کنند. نکته دوم اینکه در ۱۰ فرمان ابلاغ‌شده، پاشنه آشیل‌ها، هدف قرار گرفته است. قرار نیست بانک‌ها بنگاه‌داری کنند، بلکه باید به عملیات اصلی بانکی و مواردی که در راستای استراتژی و برنامه‌های‌شان است، بپردازند. با توجه به وجود بدهی‌ها و اینکه بسیاری از این ملک‌ها و کارخانه‌ها به بانک‌ها منتقل می‌شود، عملاً این دارایی‌ها ناباشته شده و وقتی فروش نرود و واگذار نشود، در صورت‌های مالی بسیاری از بانک‌ها، جمله بانک‌های دولتی، حتی خصوصی یا آنهایی که در کدال هستند، قابل مشاهده است. قطعاً برای حل این مشکل، روش‌های سنتی راهگشا نیست. البته در بعضی موارد، عزم این کار وجود نداشته و دوستان صرفاً به آگهی در رسانه‌ها بسنده کردند. بنده در مقطعی که در بازار سرمایه حضور داشتم، این بحث را در حوزه بورس کالا پیگیری می‌کردم که آیا می‌توان توکنایزیشن را در کنار این‌ها داشته باشیم؛ یعنی هر واحد مترمربع را در قالب توکن ببینیم و یک واحد مشخص بگذاریم یا در قالب ابزارهای مختلف بازر سرمایه‌مانند گواهی‌ها کار کنیم یا خیر. قطعاً مشتریان بانک‌های بزرگ، وفاداری دارند و ورود می‌کنند. همچنین بحث احراز هویت، نحوه تملک و نحوه فروش مطرح است. این‌ها نقاط کلیدی است که تکنولوژی‌های حوزه‌های دیگر به غیر از فین‌تک و بانکداری نیز می‌تواند کمک کند.

دستور آقای وزیر، بسیار راهگشا بوده و ما در داخل بانک ملی، در بخش طراحی و توسعه نو بانک‌مان، بر روی این موضوع فکر کرده و برای آن، مدل طراحی می‌کنیم. برای این موضوع خاص، دوره داریم. یک راه این است که خودمان در داخل مجموعه، آن را پیاده‌سازی و مدل آن را استخراج کنیم و توسعه دهیم. راه دیگر اینکه فین‌تک‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در این حوزه را شناسایی کنیم. با



مصرف سالانه حدود ۷۰۰ میلیارد تومان کاغذ برای رسیدهای پرداخت

مدیرعامل شرکت شاپرک افزایش مصرف و چاپ کاغذ رسید پرداخت در دستگاه‌های کارتخوان خبر داد و عنوان کرد: سالانه بین ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیارد تومان صرف این رسیدهای می‌شود. به گزارش روابط عمومی شرکت شاپرک، سید کاظم دهقان اظهار کرد: سالانه حدود ۴۰ میلیارد تراکنش در شبکه پرداخت انجام می‌شود که با توجه به اینکه حدود ۹۰ درصد ابزارهای پذیرش را کارتخوان‌های فروشگاه‌های تشکیل می‌دهند، میزان قابل توجهی از چاپ و ارائه رسید کاغذی برای این بخش است. وی با بیان اینکه ارائه رسید پرداخت به مشتری می‌تواند با توافق طرفین انجام نشود، تصریح کرد: با توجه به الزامات قانونی، مردم می‌توانند با عنایت به اینکه پیامک برداشت از طرف بانک برای آنها ارسال می‌شود، همچنین با رویت دستگاه کارتخوان، بجز در موارد لزوم، از دریافت رسید منصرف شوند.

● چاپ رسید برای تراکنش زیر ۲۰۰ هزار تومان، الزامی نیست

مدیرعامل شرکت شاپرک افزود: با توجه به طول عمر کم رسیدهای پرداخت، پیش از این شرکت‌های ارائه دهنده پرداخت مختار بودند که برای خریدهای زیر ۵۰ هزار تومان که حدود ۴۰ درصد از حجم تراکنش‌ها را شامل می‌شود، رسید ندهند، مگر اینکه خود خریدار رسید بخواهد یا برای پیگیری رفع مغایرت به رسید، نیاز باشد. دهقان در این زمینه خبر داد: طی دستورالعملی به شرکت‌های پرداخت مجوز داده شده است، در صورت تمایل می‌توانند برای تراکنش‌های زیر ۲۰۰ هزار تومان رسید چاپی ارائه نکنند. به گفته وی این الزام از گذشته وجود داشته و اکنون تا سقف ۲۰۰ هزار تومان افزایش یافته که حدود ۸۰ درصد از کل تراکنش‌ها را شامل می‌شود. مدیرعامل شرکت شاپرک تأکید کرد: چاپ رسید علاوه بر هزینه‌های زیادی که به شبکه پرداخت کشور وارد می‌کند به لحاظ محیط زیستی و مصرف کاغذ و انرژی نیز هزینه‌زا بوده و می‌بایست مورد توجه و عنایت مردم و مصرف کنندگان قرار گیرد.

تاخیر چهار ماهه یک بانک دولتی در ارائه فهرست ابردهکاران



با گذشت چهار ماه از مهلت قانونی بانک مرکزی هنوز اطلاعات ابردهکاران بانک ملی منتشر نشده است.

بر اساس گزارش صداوسیما، طبق قانون بودجه سال جاری، بانک مرکزی باید اطلاعات ابردهکاران بانک‌ها و موسسات اعتباری را بصورت فصلی منتشر کند که تاکنون همه بانک‌ها یک بار این اطلاعات را منتشر کردند. رئیس بانک مرکزی، استاندارد نبودن اطلاعات ارائه شده بانک ملی را علت عدم انتشار اطلاعات ابردهکاران این بانک اعلام کرده است.

وثیقه نقدی به هیچ وجه وثیقه تسهیلات نیست

معاون نظارت بانک مرکزی ضمن تأکید بر غیر قانونی بودن بلوکه کردن بخشی از وام توسط بانک‌ها گفت: وثیقه نقدی به هیچ وجه وثیقه تسهیلات نیست. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، ابودر سروش درباره بلوکه کردن وام به ایرنا گفت: بانک‌ها گاهی مبلغی از تسهیلات را بلوکه می‌کنند یا اینکه علاوه بر تسهیلات، مبلغی را در قالب سپرده از افراد اخذ می‌کنند. براساس دستورالعمل بانک مرکزی به هیچ وجه وثیقه نقدی، وثیقه وام نیست.

وی افزود: افراد در صورت مشاهده تخلف می‌توانند از دو طریق سامانه ارتباطات مردمی به شماره تماس ۲۷۰۶ و به لینک <https://crm.cbi.ir> وارد شوند و درخواست را ارسال کنند. چنانچه بانک در کنار اعطای تسهیلات از فرد سپرده بخواهد و به آن سود تعلق نگیرد نیز تخلف است. بر اساس این گزارش، سال گذشته بانک مرکزی در پی بی‌توجهی بانک‌ها به ممنوعیت بلوکه کردن بخشی از تسهیلات بانکی مجدداً در تاریخ ۲۳ اسفند بخشنامه‌ای در این خصوص ابلاغ کرد. در این بخشنامه تأکید شد چنانچه بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی قبل از اعطای تسهیلات و با توافق قبلی، اقدام به اخذ وثیقه نقدی در قالب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار از تسهیلات گیرنده کنند، مکلف به پرداخت سود علی الحساب به سپرده مذکور هستند. بانک مرکزی در مهرماه سال جاری مجدداً در بخشنامه‌ای به بانک‌ها اعلام کرد اخذ هر گونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان، قبل و یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی ممنوع است.

ظرفیت معاونت فناوری‌های نوین متناسب با کشور نیست

اصلاح ساختار بانک مرکزی ضروری است



منطقی پیوستگی دارد. ما هم پوشانی‌های مختلفی در بخش‌های گوناگون رگولاتوری داریم و هر کس در این زمینه نقش بیشتری داشته باشد، توقع از وی بیشتر است و بار بر روی دوش او گذاشته می‌شود. نکته دیگر اینکه بعضاً خود گولاتور، بیش از حد وارد اجرا شده، مسئولیتش را گسترش داده و به همین نسبت بیشتر مورد سوال قرار می‌گیرد.

● **رقابت رگولاتور با بخش خصوصی**

شالباف: در حوزه رگولاتوری پولی و بانکی، یک سری قوانین اساسی و پایه داریم. بسیاری اصل ۴۴ را به عنوان قلب اقتصاد ایران مطرح می‌کنند. در این اصل تصریح اشاره کرده بانکداری در حوزه دولتی قرار می‌گیرد. البته اصل ۴۴، موضوع بانکداری را به عنوان یک بخش دولتی مطرح کرده نه خود بانکداری را. بعد از قانون اساسی، قانون پولی و بانکی کشور را داریم. بحث دیگر، تحول نظام بانکی کشور است. اینها به عنوان مبانی حدود وظایف و اختیارات هستند.

در قانون پولی و بانکی کشور، خصوصاً در مواد ۱۱ تا ۱۴، حدود وظایف و اختیارات و دخالت‌ها و نظارت‌های رگولاتوری بانکی به طور ویژه بانک مرکزی مطرح و هم وظایف نظارتی و هم وظایف تصدی‌گری بانک مرکزی مشخص شده است. در این رابطه، هیچ چیز در اقتصاد، به اندازه رقابت اهمیت ندارد. بنابراین یکی از وظایف حاکمیت، انحصارزدایی است. نکته بعدی، ثبات نسبی قوانین و مقررات است. شفافیت در قوانین و مقررات و اجرای آنها، مبحث دیگر درباره رقابت سالم است. به نظرم، رقابت، حد ندارد بلکه باید از یک سری چارچوب‌ها، قوانین و خطوط قرمزها تبعیت کرد.

● **قانون «مقدس» پولی بانکی!**

حکیمی: الان هزینه بانک‌ها بسیار افزایش پیدا کرده ولی بوروکراسی، ترجیح داده به کارمزدها دست نزند، چون دوست ندارد در مقابل افکار عمومی، تحت فشار باشد. مهم است بدانیم شأن رگولاتور کجاست و کجانیست؟ بخش بزرگی از آن، به قانون پولی بانکی برمی‌گردد که آقای شالباف به آن اشاره کردند. قانون پولی بانکی مامضوب سال ۱۳۵۱ شمسی یا ۱۹۷۲ است و با وجود تحولات گسترده در دهه‌های اخیر، دست‌نخورده است؛ یعنی اگر کتب آسمانی را کنار بگذاریم، چیز دیگری نداریم که این قدر مقدس شده باشد! در قانون پولی بانکی نیز اهداف متعارض وجود دارد. از یک طرف، ارزش پول مطرح است و از طرف دیگر، رشد اقتصادی. در این قانون، یکی از وظایف بانک مرکزی، تسهیل مبادلات بازرگانی ذکر شده اما وقتی محدودیت باشد، تسهیل نیست. این اهداف متعارض، آشفتگی و فضای راکد در حوزه نوآوری محصولات مالی ایجاد کرده است.

● **لزوم اصلاح ساختار و ارتقای جایگاه معاونت فناوری**

شالباف: لازمه نظارت این نیست که وارد مباحث اجرایی شویم اما این پاسخ دقیق نیست. نظارت، اقدامی است که برای انجام آن باید قابلیت مانیتورینگ رفتار فعالان آن اکوسیستم را داشته باشیم. آقای حکیمی

حکیمی: تا زمانی که در نگرش رگولاتور در خصوص تعیین سقف استاندارد و محدود کردن رقابت، تحول رخ ندهد، کماکان درگیری بین نظارت و نوآوری را خواهیم داشت. بنابراین این تنگناها بین نظارت و نوآوری، باید توسط رگولاتور حل شود

اشاره کردند در بانک مرکزی، بخش نظارتی و بخش توسعه فناوری داریم که جنس کارشان متفاوت است اما قبول کنیم ماهیت کار بانک مرکزی، کنترلی و نظارتی یا به عبارتی رگولاتوری است. اینکه درون سیستم، کار چگونه تعریف شده، بحث دیگری است. ما هنوز نتوانسته‌ایم رابطه‌ای بین فعالیت‌هایی از جنس سرویس و دخالت در اجرا با فعالیت‌هایی از جنس رگ‌تک و نظارت مشخص کنیم.

نقش حاکمیت در توسعه نوآوری در حوزه بانکداری، شامل دو هدف عرصه تحول دیجیتال است: اول رضایت کاربر نهایی سیستم و دوم اثربخشی بیشتر نقش بانک در اقتصاد. برای تحقق این اهداف، باید شاخص‌هایی را تعریف کنیم که این شاخص‌ها به عنوان پیشران حرکت‌های نوآورانه به عنوان وظیفه بخش نظارت قرار گیرد. در مجموع، ظرفیت معاونت فناوری، متناسب با نیاز کشور نیست. یکی از کارهای اساسی معاونت فناوری، آینده‌نگاری است و اینکه در حوزه استراتژی‌های کلان بانکداری، تأثیرگذار باشد. پیشنهاد بنده، اصلاح ساختار و ارتقای جایگاه این معاونت در مجموعه بانک مرکزی است.

حکیمی: الان وضعیت سیستم بانکی، ناترازی کامل است. این ناترازی هم در مورد منابع و مصارف است و هم در ساختار درآمد. مسئله‌ای که سال ۹۱ در نظام شفافیت و تمرکز اطلاعات در بانک مرکزی اعلام کردیم، این بود که نظارت، داده‌محور شود؛ یعنی باید از بانک‌ها دو چیز خواسته شد: اول دیتای دقیق مربوط به عملیات مالی و دوم حصول اطمینان از اینکه این دیتا، صحیح و به موقع است. بر اساس این دیتای مالی که از بانک‌ها گرفته می‌شود، تصمیم‌گیری می‌کنیم که وضعیت بانک‌ها خوب است یا بد. در حالی که الان بانک‌ها برای اخذ کارمزد اضافه باید از واحد نظارت اجازه بگیرند. نظارت هم می‌گوید باید از شورای پول و اعتبار، مجوز گرفته شود و آنها هم مخالفت می‌کنند.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



اشاره: با گسترش اکوسیستم‌های دیجیتال، نیاز به قوانین و مقررات جدید، انعطاف‌پذیری رگولاتورها در تنظیم مقررات و نیز همگام شدن با نیازهای مردم جامعه، کسب و کارها و سایر بازیگران اکوسیستم، بیش از پیش احساس می‌شود. بی‌تردید صنعت بانکداری کشور نیز از این نیاز، مستثنی نیست. پیش‌تاز بودن کسب و کارهای حوزه بانکی از یک سو و فشار فناوری و کشش تقاضا از سوی دیگر، بانک مرکزی به عنوان رگولاتور اصلی این حوزه و به ویژه معاونت فناوری‌های نوین آن را ملزم می‌سازد تا با چابکی و دقت بالا، قانون‌گذاری و نظارت را به گونه‌ای راهبری کند که نه تنها نیازهای جامعه را پوشش دهد، بلکه شرایط مناسب‌تری برای کسب و کارها و بانک‌ها فراهم نماید. یکصدمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۳۰ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ برگزار شد، «چالش‌های رگولاتور مالی در ایران» را با حضور ناصر حکیمی معاون سابق فناوری‌های نوین بانک مرکزی و محمدهادی شالباف مدیرعامل شرکت پراسمورد بررسی قرار داده است. خلاصه این میزگرد، پیش‌روی شماست.

● دور رگولاتوری بودن بانک‌ها، عامل تعارض است

حکیمی: مهم‌ترین ویژگی رگولاتور در ایران این است که حاکمیت و مردم انتظاراتی از آن دارند که اصلاً چارچوب رگولاتوری برای آن تعریف

شالباف: اگر حد نظارت مشخص نشود،

هر نظارتی، می‌تواند در پایین‌ترین

سطح منجر به دخالت اجرایی شود.

الان در هر مرحله که رگولاتور محمی

است در حال کامل کردن نظارت است،

وارد مباحث اجرایی می‌شود و نظارت،

ماهیت دخالت اجرایی

پیدا می‌کند

نشده است. در سایر نقاط دنیا، برای هر رگولاتور، اهداف و ماموریت‌های کاملاً شفاف و مشخصی تعریف می‌کنند. در ایران همه از رگولاتور صنعت مالی انتظار دارند که مثلاً درباره بورس پاسخگو باشد و اینکه چرا فلان سهام ریزش کرد. در حالی که نوسانات سهم، جزء ذات بازار است. رگولاتور باید شفافیت و سلامت گزارش دهی مالی و فعالیت شرکت‌ها را معیار قرار دهد. البته بخشی از موضوع به عدم شفافیت برمی‌گردد اما اگر رگولاتوری، مجموعه متنوعی از کارهای بی‌ارتباط با ماموریت‌هایش را برعهده گیرد، ماموریت اصلی‌اش را به درستی انجام نخواهد داد. در مجموع، مردم از بانک مرکزی انتظارات بسیار متنوعی دارند در حالی که کار بانک مرکزی حفظ ارزش پول و اطمینان از سهولت گردش آن است.

در حوزه بانک، دو رگولاتور داریم: یکی رگولاتور قانونی به نام بانک مرکزی و دیگری رگولاتور غیر رسمی به نام معاونت بانک و بیمه وزارت اقتصاد که درباره بانک‌های دولتی و خصوصی و بانک‌های توسعه یا تخصصی اعمال قدرت و رگولاتوری می‌کند. دو رگولاتوری بودن از سال‌های پیش، تا حدی باعث تعارض شده است. از زمانی که این وزارتخانه و بانک مرکزی کنار هم قرار گرفته‌اند، این تعارض وجود داشته است. وظیفه دیگری که در برخی کشورها برعهده بانک مرکزی است، سلامت نظام بانکی و نظارت بانکی است. آنچه مربوط به این میزگرد این است که بانک مرکزی، حتی باید درباره مسائل تکنیکی که در سیستم‌های مختلف ایجاد می‌شود، پاسخگو باشد! یعنی دامنه حضور رگولاتوری به قدری وسیع شده که فضای کار را اشباع کرده است. تا زمانی که در این نگرش رگولاتور، تحولی اتفاق نیفتد، کماکان درگیری بین نظارت و نوآوری را خواهیم داشت. بنابراین این تنگناها و معمای دشوار بین نظارت و نوآوری، باید توسط رگولاتور حل شود.

شالباف: به مباحث آقای حکیمی، نکاتی را اضافه می‌کنم. یکی از مشکلات این است که رگولاتورهای برخی مباحث، بخشی است، در حالی که از نظر

بانک مرکزی اروپا:

استانداردهای اعتباری به خاطر ترس از رکود سخت‌تر می‌شوند

بانک مرکزی اروپا (ECB) اعلام کرد که استانداردهای اعتباری به دلیل ترس از رکود سخت‌تر می‌شوند.

به گزارش اکونومیک، بانک مرکزی اروپا در نظر سنجی وام بانکی (BLS) خود برای سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ اظهار کرد: کندی رشد اقتصادی و ترس فزاینده از رکود، همراه با خطرات مرتبط با چشم‌انداز اقتصادی، تأثیر قابل توجهی بر استانداردهای وام‌دهی داشته است. در این گزارش آمده است: در نظر سنجی وام بانکی اکتبر ۲۰۲۲، بانک‌های منطقه یورو نشان دادند که استانداردهای اعتباری خود را برای وام یا موارد اعتباری به شرکت‌ها در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ تشدید کرده‌اند. استانداردهای اعتباری به‌طور قابل توجهی بیشتر از در صد بانک‌هایی بود که تسهیل در وام‌دهی را گزارش کردند. علاوه بر این، در سه ماهه بعدی سال ۲۰۲۲، بانک‌های منطقه یورو انتظار دارند استانداردهای اعتباری وام به شرکت‌ها در مقایسه با سه ماهه سوم ۲۰۲۲ سخت‌تر شود.

صندوق توسعه ملی برای اولین بار در بورس سهام خرید

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد: صندوق توسعه ملی برای اولین بار با یک معاملاتی خود، در بورس تهران سهام خریداری کرد. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، مجید عشقی گفت: با پیگیری‌های انجام‌شده، منابع جدیدی از صندوق توسعه ملی به بازار سهام وارد شد و برای نخستین بار این صندوق با یک معاملاتی خود اقدام به خرید سهام کرده است. رئیس سازمان بورس خاطر نشان کرد: این امر، اقدام خوبی برای دولت و بازار سهام محسوب می‌شود، چرا که دارایی‌های ریالی این صندوق به نوعی تبدیل به دلار شده است. با توجه به افت قیمت سهام، می‌توان این موضوع را این‌گونه تعبیر کرد که یک دارایی رادر عوض اینکه با نرخ دلار در کانتال ۳۰ هزار تومانی تهیه کنند، آن را با نرخ دلار ۱۵ هزار تومانی خریداری کرده‌اند. عشقی افزود: به بیان دیگر صندوق توسعه ملی که یک منبع بین‌النسلی است، دارایی ارزنده‌ای را در قیمت‌های بسیار نازلی اندوخته کرده و این اقدام برای کشور و شرایط فعلی بازار سهام مناسب است، امیدواریم این اقدام در آینده نیز تداوم پیدا کند.

مخالفت بانک مرکزی با تجمیع کارت‌های بانکی در یک بانک

تجمیع کارت‌های بانکی پیشنهادی برای کاهش جرایم انجام‌شده از طریق کارت‌های بانکی از طریق اجاره آنهاست اما این موضوع مورد تایید کارشناسی بانک مرکزی نیست و قرار است به‌زودی موضع رسمی این بانک اعلام شود.

به گزارش ایسنا، بهار که آماری از بروز تخلفات و سوءاستفاده‌ها از کارت‌های بانکی اعلام می‌شود، تجمیع کارت‌های بانکی نیز به‌عنوان پیشنهادی به‌منظور کاهش یا رفع این تخلفات مطرح می‌شود. در این زمینه، برخی از مراجع قانونی درگیر با پیامدهای تخلفات در این حوزه معتقدند همه کارت‌های بانکی باید در یک کارت یا کارت‌های بانکی با سایر کارت‌های شهروندی مانند کارت ملی و... ادغام شوند.

پیش از این، رئیس پلیس پایتخت ساماندهی کارت‌های بانکی را درخواست و پیشنهاد کرده بود که تمامی کارت‌های بانکی در یک کارت تجمیع شود زیرا از این طریق دیگر هیچ فردی حاضر به اجاره کارت خود نخواهد شد. طبق گفته وی، پرونده‌هایی در پلیس آگاهی، پلیس فتا و... وجود داشته که مجرمان با شیوه اجاره کارت بانکی به سوءاستفاده از حساب بانکی شهروندان اقدام کرده‌اند. پیش از این نیز مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی گفته بود جرایم انجام‌شده با کارت‌های بانکی با فیزیک این کارت‌ها صورت نمی‌گیرد بلکه اطلاعات کارت است که با قرار دادن آن در اختیار دیگران، امکان استفاده یا سوءاستفاده از کارت فراهم می‌شود؛ یعنی اگر فردی شماره کارت و اقلام امنیتی مانند تاریخ انقضا را در اختیار دیگران قرار دهد، امکان استفاده شخص دیگر را از کارت بانکی به او داده و این بهره‌برداری، لزوماً نیازی به انتقال خود کارت ندارد. به گفته او، باید بررسی شود پیشنهادهایی مانند ادغام کارت‌ها که به معنای یکی کردن فیزیک کارت‌هاست، چقدر به جلوگیری از تخلفات و سوءاستفاده‌ها کمک خواهد کرد. این اظهارات محرمیان در حالی است که به‌تازگی گفته می‌شود، مجلسی‌ها از طرحی خبر می‌دهند که بر اساس آن تمام حساب‌ها و کارت‌های بانکی جمع‌آوری و تبدیل به یک کارت با مشخصات افراد شود که دیگر افراد سودجو نتوانند از این حساب‌ها در جهت اهداف خودشان استفاده کنند، چون یک کارت است. وی در واکنش به این موضوع، تأکید کرد: این موضوع مورد تأیید کارشناسی بانک مرکزی نیست و در آینده موضع رسمی این بانک اعلام خواهد شد. در هیچ جایی از دنیا نیز این موضوع عملیاتی نشده و تقریباً نمونه‌ای در سطح دنیا از تجمیع کارت‌های بانکی وجود ندارد.

انحصار یا کثرت؟!

تصمیم کبری بانک مرکزی برای صدور مجوز موسسات اعتبارسنجی

کنند و بخشی از صنعت فین تک که در لندتک فعالیت می‌کنند، به این سرویس‌ها دسترسی نداشتند. امیدوارم دستورالعمل‌ها، قیمت‌گذاری‌ها و نحوه تعامل با لندتک‌ها برای دینفعان، شفاف‌تر شود؛ به گونه‌ای که هم به صنعت، آسیب کمتری وارد شود و هم مشتریانی که روی این سرویس‌ها حساب کردند. در نهایت، به ما گفتند ارتباط برگشته ولی هنوز جواب قطعی که ادامه‌دار باشد، نگر فتم. گفته شده ICS علاقه‌مند است این سرویس را به طور مستقیم در اختیار بگذارد اما ظاهرأ طبق مذاکرات داخل و خارج صنعت، نظرات از طریق بانک مرکزی یا ICS تغییر کرده تا این سرویس هم از طریق نمایندگان و هم به صورت مستقیم ارائه شود. برداشت ما این است که این سرویس، باید فراگیر شود. امیدواریم صنعت، خودش تصمیم بگیرد از هر سرویس‌دهنده‌ای تمایل داشت، سرویس بگیرد.

● از تجربه تلخ تا گام‌های اولیه اعتبارسنجی داخلی

رسولی‌زاده: این موضوع، چند روز، فعالان حوزه لندتک و اعتبارسنجی را دچار اضطراب و بحران کرد. دوستان فعال، کسب و کاری را شکل داده بودند که بخشی از فرایند آن، متکی به شرکت رتبه‌بندی اعتباری ایرانیان بود و قطع شدن آن، فرایند را دچار اختلال کرده بود. لندتک‌ها دچار اختلال شدند و نمایندگان شرکت ICS برای باز نشر اطلاعات به متقاضیان دچار مشکل شدند اما بعد از یک هفته، مسئله حل شد. ما هم به عنوان یکی از مجموعه‌هایی که از طریق همین دوستان متصل بودیم، پیگیر این اتفاق بودیم. بانک مرکزی از نظر اینکه اطلاعات در اختیار چه افرادی قرار می‌گیرد و مصرف‌کننده اطلاعات چه سازمانی است، دغدغه‌هایی داشت. چون زیر ساخت مورد نیاز وجود نداشته، شاهد قطع شدن دسترسی‌ها بودیم و با پیگیری، اتصال برقرار شد. امیدواریم این اتفاق مجدداً رخ ندهد و ICS دغدغه‌های بانک مرکزی را رفع کند. تجربه تلخی بود.

درباره نامه بانک مرکزی به فعالان این حوزه از جمله لندو و در خصوص عدم اعتبارسنجی مشتریان به صورت مستقل، باید عرض کنم چون در قانون مصوب این حوزه، اعتبارسنجی را منحصراً به شرکت رتبه‌بندی ایران و یا نهادی که با مجوز بانک مرکزی فعالیت می‌کند، اعطا کرده بودند، این مسئله پیش آمده بود. کارمند دولت هم طبق بند قانون، عمل می‌کند. البته تا جایی که می‌دانم، سعی شده این مسئله هم حل شود. امیدواریم بانک مرکزی، گام‌هایی را که شروع شده و یکی از آنها تدوین دستورالعمل اعتبارسنجی داخلی است، ادامه دهد و عرصه برای فعالیت بخش خصوصی، بیش از پیش آماده شود.

● انحصار طبیعی در حوزه اعتبارسنجی وجود دارد

رسولی‌زاده: نفس انحصار در کشور با توجه به ماهیت حکمرانی، طبیعی است. در حوزه بانکی و مالی نیز بعضاً شاهد آن هستیم. به طور خاص در حوزه اعتبارسنجی، تلاش شده این اتفاق رخ ندهد و در طول زمان به سمت اصلاح این فرایند برویم. متأسفانه روز اول با راهبری وزارت اقتصاد، شرکت رتبه‌بندی اعتباری ایران شکل گرفت و همه بانک‌ها، به سمت سهامداری این شرکت سوق داده شدند و با اینکه مجموعه‌های فعال در حوزه بانکی به این مجموعه، ملحق شدند، چون کل اکوسیستم، یک‌جا بودند، ناخواسته انحصار طبیعی شکل گرفت. در طول زمان، تلاش شد مجوزهای دیگری اعطا شود تا اینکه بالاخره فراخوان ارائه شد. در همان مدت زمان کوتاه، بیش از ۲۰ درخواست اعتبارسنجی به مجموعه ما واصل شد. با بخشی از دوستان همکاری را شکل دادیم و مطلع شدیم بقیه هم اقداماتی انجام داده‌اند و بیش از ۱۰ درخواست بانک مرکزی توسط دوستان ما در اکوسیستم ارسال شده است. الان بانک مرکزی با انتخاب سختی مواجه شده است. حجم زیاد درخواست‌ها، احتمالاً این ذهنیت را ایجاد کرده که چرا مجوز صادر کنیم و بهتر است همین وضعیت را بهبود دهیم. به خاطر این پارادوکس، بانک مرکزی هنوز به تصمیم نهایی نرسیده است.

● راهکار صدور مجوز ارزیابی اعتباری، بد نیست

امینی: یکی از مشکلات لندتک‌ها دستیابی به منابع خصوصاً منابعی است که می‌توان آنها را به سمت تسهیلات خرد هدایت کرد. قوانین حاکم در این حوزه، در خصوص منابع در اختیار بانک‌ها، این است که باید از یک نهاد یا نهادهای مورد تأیید بانک مرکزی، صلاحیت یا اهلیت افراد احراز شود و لندتک‌ها برای دسترسی به منابع، باید روشی داشته باشند که ارزیابی اعتباری صورت گیرد. با توجه به هزینه‌های بسیار بالای فرایندهای کلاسیک اعطای تسهیلات خرد، لندتک‌ها و خود بانک‌ها در راستای بهبود این وضعیت حرکت می‌کنند اما وجود نهادهایی که رفتارهای مشتریان خود را تحلیل کنند، کمک می‌کند به اینکه افرادی که نمی‌توانند در عرصه کلاسیک دیتا بگیرند، در این زمینه، پیش بروند. شاید داده‌های بسیاری از بانک‌ها به موقع، در اختیار ICS قرار نگیرد یا ICS در مدل‌های ارزیابی خود از شیوه‌های مدرن مانند هوش مصنوعی، تکنولوژی‌های مدرن، الگوریتم‌های بهینه‌شده مطابق با رفتار دیجیتال مشتریان استفاده نکند. این امر، موجب می‌شود یک‌سری افراد حائز شرایط از این سرویس‌ها بهره‌مند نشوند.

فعالان این حوزه، همگی علاقه‌مندند راهکاری وجود داشته باشد که ارزیابی اعتباری مورد تأیید بانک‌ها را به گونه‌ای در اختیار آنها قرار دهد که بانک‌ها بتوانند تسهیلات را به مجموعه‌هایی مانند ما هدایت کنند. فکر می‌کنم راهکار داشتن یک جواز، راهکار بدی نیست، هر چند از راهکارهای دیگر که به باز شدن قفل منابع دیگر کمک می‌کند، استقبال می‌کنیم. به طور کلی حرکت خوبی است و خوشحالم که دستورالعمل آن صادر شده است. البته زمان محدودی



اشاره: به گفته وزیر اقتصاد، در سال ۱۴۰۱، تمرکز این وزارتخانه، رفع مشکلات اعتبارسنجی است و برای تحقق این مهم، صنعت اعتبارسنجی در کشور باید مدرن‌سازی شود. سیداحسان خاندوزی، درباره گلایه‌های مردم از نحوه اعتبارسنجی برای پرداخت تسهیلات خرد بانکی بدون نیاز به ضامن، می‌گوید برای رفع این مشکل، گفت‌وگوهایی با شرکت اعتبارسنجی ایرانیان، بانک مرکزی و شبکه بانکی صورت گرفته است.

به گفته او، متأسفانه بسیاری از مردم یا در رکوردهای شرکت مذکور، رتبه اعتباری ندارند یا بنا به دلایلی، معوقاتی داشته‌اند که با وجود گذشت سال‌ها و خوش حساب شدن، همچنان رتبه اعتباری پایینی دارند. این وضعیت، موجب شده هنگام مراجعه افراد برای دریافت تسهیلات بانکی به آنها گفته شود یا رتبه اعتباری ندارند یا علی‌رغم خوش حساب بودن در سال‌های اخیر، به دلیل اتفاقات سال‌های گذشته، رتبه اعتباری پایینی دارند و مشمول وام بدون ضامن نخواهند شد.

در یکصد و یکمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال ۶ خردادماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «اعتبارسنجی مدرن؛ از مشکلات تا راهکارها»، با حضور هومن امینی مدیرعامل شرکت دیجی‌پی و علی رسولی‌زاده مدیرعامل شرکت پارت، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماس، خلاصه این میزگرد است.

● اختلال در تسهیلات‌دهی لندتک‌ها و لزوم شفافیت

امینی: لندتک‌ها در همه جای دنیا به بهبود فرایند اعطای تسهیلات و شمولیت مالی کمک می‌کنند و روش اجرایی، ارزیابی اعتباری است.

رسولی‌زاده: نفس انحصار در کشور با توجه به ماهیت حکمرانی، طبیعی است. در حوزه بانکی و مالی نیز بعضاً شاهد این مسئله هستیم. به طور خاص، در حوزه اعتبارسنجی، تلاش شده این اتفاق رخ ندهد و در طول زمان به سمت اصلاح این فرایند حرکت کنیم			

مصادق ارزیابی اعتباری، امتیازدهی است که این کار در روش‌های کلاسیک از کانال امتیازدهی‌های متعارف بانکی صورت می‌گیرد اما در روش‌های مدرن، شیوه‌های جایگزین برای آن وجود دارد. معمولاً طی بخشنامه‌هایی، بانک‌ها به امتیازهای شرکت رتبه‌بندی اعتباری ایرانیان به عنوان یکی از مصادق‌های ارزیابی اعتباری اقتدا می‌کنند. تسهیلاتی که از این طریق در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد، چه در داخل بانک‌ها، چه از طریق لندتک‌ها، حداقل باید رتبه اعتباری ICS را در نظر داشته باشند. اتفاق رخ داده این بود که مشتریانی را که از طریق لندتک‌ها به دنبال اخذ تسهیلات در یک دوره زمانی کوتاه‌تر، کنار سرویس‌های دیگر هستند، با اختلال مواجه کرد.

بخش قابل توجهی از مشتریان این اکوسیستم به دلیل طولانی بودن فرایندهای کلاسیک اعتبار توسط نهادهای دیگر به لندتک‌ها تکیه می‌کنند اما با این مشکل ایجاد شده نتوانستند در بازه زمانی قابل توجه، این سرویس را دریافت کنند. دلایل آن، متفاوت است. ظاهرأ بین شرکت رتبه‌بندی و نمایندگی‌های آن، اختلاف وجود داشته است. به صورت سنتی، شرکت رتبه‌بندی به عنوان یک B2B service provider عمل می‌کرده است؛ یعنی این سرویس‌ها را به صورت کلان در اختیار بانک‌ها و شرکت‌های نمایندگی قرار می‌داده و این نمایندگی‌ها نیز این سرویس‌ها را در اختیار لندتک یا مردم قرار می‌دادند. با این اتفاق، این سرویس‌ها قطع شده بود و با ارتباط مستقیم، در حجم و کیفیت مدنظر لندتک‌ها، از کانال‌های دیگر در اختیار نبود. این موضوع منجر به این امر شد که مردم نتوانند اعتبار دریافت



برای ارائه مستندات بود. از آن زمان تا کنون، خبر جدیدی نگر فتم و علاقه‌مندیم نظر بانک مرکزی را در این مورد بدانیم.

● انتظار معجزه نداریم؛ رتبه‌بندی داخلی نیاز است

رسولی‌زاده: از اینکه بانک مرکزی یا هر رگولاتور دیگر در برخی حوزه‌ها، خوشحال می‌شویم! اگر شرکت رتبه‌بندی اعتباری ایران، به موجب قانون شکل نگرفته بود، آن مجموعه‌های خصوصی و بانک‌ها، وضعیت بهتری را رقم زده بودند تا وضعیتی که الان شاهد آن هستیم. از زمانی که مبحث اعتبارات خرد در کشور پررنگ‌تر شده، سایر بانک‌ها نیز به مبحث اعتبارسنجی داخلی، رغبت بیشتری نشان دادند و کمابیش شاهد آغاز فعالیت بانک‌های مختلف در این حوزه هستیم.

البته ما نباید از شرکت ICS انتظار معجزه داشته باشیم. نفس وجود این شرکت، خوب است. به هر حال، یک جایی اطلاعات سیستم بانکی را تجمیع کنند و به جای اینکه از ۲۰ بانک استعلام شود از یک درگاه استعلام می‌شود. مسئله اینجااست که وقتی به فرایند توجه نمی‌شود، این مشکلات پیش می‌آید. الان با فردی که سابقه اعتباری ندارد، چه باید کرد؟ اینجا یکی از مشکلات، خودش را نشان می‌دهد. بانک‌ها فقط به گزارش‌های این سامانه اتکا کرده‌اند. این اشتباه است زیرا طبق استاندارد بازل، باید رتبه‌بندی داخلی (internal rating) وجود داشته باشد. شاید فردی تا حالا وام نگرفته باشد اما مشتری بانک بوده، شخصیت مالی برای وی شکل گرفته و سپرده و تراکنش داشته است. انتظار می‌رود بانک‌های ما مانند سایر بانک‌های دنیا در واحدهای internal rating، این فرایند ثانویه را که مفصل‌تر است، انجام

امینی: اگر به سمت اعتبارسنجی‌های هوشمندتر حرکت کنیم، چه با بهبود شرایط فعلی برای شرکت رتبه‌بندی ایرانیان و چه با سازمان‌هایی که اعتبارسنجی جایگزین را در اختیار لندتک‌ها و مشتریان قرار می‌دهند، هزینه خلق ارزش کاهش پیدا می‌کند			

دهند. البته در دنیا، بیشتر شرکت‌ها یا فعالان اکوسیستم لندتک، این گونه اطلاعات و داده‌ها را گردآوری و تجمیع کرده، در اختیار هم قرار داده و کم‌کم اکوسیستم را شفاف می‌کنند.

● چالش‌های ارائه تسهیلات خرد

امینی: یکی از چالش‌ها، هزینه تمام‌شده پول است. اگر لندتک‌ها به منابع ارزان‌قیمت‌تر دست پیدا کنند، طبیعتاً قیمت تمام‌شده پول برای مشتری نهایی کاهش پیدا می‌کند. بخش دیگر، هزینه‌های عملیاتی است. اگر فرایند دریافت چک باشد، بسیاری از نهادهای مالی برای ضمانت و افتتاح پرونده تسهیلاتی به آن احتیاج دارند.

در این زمینه، خلق ارزش، موضوعی است که حلقه‌های ارزش در زنجیره تأمین آن نقش مهمی دارند. اگر به سمت سفته الکترونیک و چک الکترونیک برویم، از منظر رگولاتوری، به این معناست که بخشی از هزینه عملیاتی تسهیلات خرد کاهش پیدا کرده و اگر بانک‌ها آن را بپذیرند، بدین معناست که سرعت فرایند اعطای تسهیلات بیشتر شده، هزینه‌های عملیاتی آن کاهش پیدا کرده و مشتریان، فرایند آسان‌تری را طی می‌کنند. اگر به سمت اعتبارسنجی‌های هوشمندتر برویم، چه با بهبود شرایط فعلی برای شرکت رتبه‌بندی ایرانیان و چه در کنار آن، با سازمان‌هایی که اعتبارسنجی جایگزین را در اختیار لندتک‌ها و مشتریان قرار می‌دهند، هزینه خلق ارزش کاهش پیدا می‌کند. بنده هم مانند

آقای رسولی‌زاده معتقدم نباید در این بازار، رگولیشن صورت گیرد و اصل، باید در رقابت و رضایت مشتری باشد.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.





خبر

خداحافظی بادسته چک

قانون جدید با صدور الکترونیکی چک تکمیل شد

با استفاده از سامانه چکاد، دسته چک کاغذی به مشتری تحویل داده نمی شود و فرایندها به صورت غیر حضوری قابل انجام است.

به گزارش اپنا، «قانون اصلاح قانون صدور چک» سال ۹۷ تصویب شد، اما خبری از اجرا نبود تا اینکه فروردین ۱۴۰۰ تاریخ اجرای اولین گام های این قانون موثر و مفید اعلام شد و به طور رسمی شاهد اجرای این قانون بعد از ۳ سال وقفه بودیم. قانونی که در همین یکسال و اندی گذشته توانست آمار چک های برگشتی را تا حد بسیاری کاهش دهد. بانک مرکزی در دولت سیزدهم ضمن سرعت بخشی به اجرای قانون جدید چک گام ها را به مرور طی کرد و حالا در آستانه گام پایانی که صدور چک الکترونیکی است؛ قرار دارد. در این زمینه، تاکنون چندین سامانه برای اجرای این قانون و چک صیادی بنفش رنگ راه اندازی شده که به زودی گام پایانی آن با سامانه مرکزی چک الکترونیک (چکاد) کلید می خورد. سامانه انتقال تصویر چک و پردازش الکترونیکی چک های کاغذی بین بانکی (چکاوک)، سامانه مبادلات الکترونیکی چک برگشتی و رفع سوء اثر (سما چک)، سامانه صدور یکپارچه الکترونیکی دسته چک (صیاد)، سامانه درخواست و چاپ دسته چک متمرکز، سامانه پیمایش چک (پیچک) و سامانه دریافت کد رهگیری چک های برگشتی برای مراجع قضایی و سامانه مسدودی حساب چک برگشتی (محچک) از جمله سامانه هایی اجرای قانون جدید چک هستند. با اجرای سامانه محچک، متوسط زمان رفع سوء اثر ۸۰ درصد از مبالغ چک های برگشتی چک، با کاهش ۶۳ درصدی از ۴۰ روز به ۱۵ روز کاهش یافته است. همچنین زمان متوسط رفع سوء اثر چک ها با کاهش ۹۰ درصدی از ۳۷ روز به ۳ روز کاهش پیدا کرده است. در نتیجه این اقدامات که باعث اعتبار بخشی به چک به عنوان ابزار تامین مالی می شود، بخشی از نیاز کشور به نقدینگی در تامین مالی خرد تامین می شود. تحول در اجرای قانون چک که با تقویت سامانه صیاد رخ داد، به یکپارچگی چک ها و کاهش آمار تخلفات کمک و ویژه ای می کند. آخرین آمار ها حاکی است که در شهر بور ماه سال جاری بیش از ۶.۷ میلیون فقره چک مبادله شده که نزدیک به ۹۲ درصد این چک ها وصول شده است. همچنین بانک مرکزی به منظور تسهیل دسترسی مردم به سامانه صیاد، علاوه بر تجهیز درگاه های بانکی شامل اینترنت بانک و موبایل بانک بانک ها، اپلیکیشن های پرداخت و زیر ساخت پیامکی، با تجهیز بیش از ۸۵ درصد خودپرداز های شبکه بانکی به سامانه صیاد امکان عملیات ثبت، تأیید، انتقال و استعلام چک از طریق خودپرداز ها را فراهم کرده است.

پرداخت خود کار اقساط تسهیلات در سامانه بام

امکان پرداخت خود کار اقساط تسهیلات و پرداخت کارمزد وام قرض الحسنه در سامانه بام فراهم شد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، با هدف بهبود ارائه خدمات به کاربران سامانه بام، خدمات جدیدی مرتبط با تسهیلات در بخش مدیریت تسهیلات سامانه (نسخه وب) در دسترس قرار گرفته است.

کاربران می توانند با انتخاب گزینه فعال سازی پرداخت خود کار برای هر یک از تسهیلات نمایش داده شده در مدیریت تسهیلات، از امکان تعریف دستور پرداخت با قابلیت تعیین تاریخ شروع و پایان پرداخت با درج تعداد اقساط مد نظر و انتخاب شماره حساب برای برداشت وجه، استفاده کنند. مراحل انجام این خدمات نیز از طریق پیامک به کاربران سامانه، اطلاع رسانی می شود. فعال سازی خدمت مذکور فقط برای تسهیلات فاقد قسط معوق امکان پذیر بوده و پرداخت، صرفاً در روز سررسید قسط انجام می شود. در صورت عدم کفایت موجودی حساب، عملیات پرداخت حداکثر تا سه بار در روز سررسید، تکرار می شود. چنانچه عملیات با موفقیت صورت نگیرد، از طریق پیامک به مشتری اطلاع رسانی شده و منجر به قطع سرویس پرداخت خود کار نمی شود. همچنین در سامانه بام، امکان پرداخت کارمزد سالانه وام قرض الحسنه در زمان سررسید در بخش مدیریت تسهیلات فراهم شده است. چنانچه پرداخت خود کار اقساط وام قرض الحسنه فعال شده باشد و در سررسید، کارمزد مربوطه به صورت حضوری یا در سامانه بام پرداخت شود؛ پرداخت خود کار قسط نیز انجام می شود.

بزرگ ترین بدهکاران در سه بانک کشور

در شش ماه نخست سال، سطح مطالبات غیر جاری کلان به ۱۱۶ هزار میلیارد تومان رسیده است.

به گزارش اقتصاد نیوز، بر اساس اعلام بانک مرکزی، بانک صنعت و معدن بیشترین میزان تسهیلات کلان غیر جاری را دارد که مجموعاً ۷۹ هزار میلیارد تومان است.

بانک کشاورزی در رتبه دوم قرار دارد. میزان کل تسهیلات اعطایی این بانک حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان اعلام شده است. بانک دی نیز با حدود ۶ هزار میلیارد تومان تسهیلات غیر جاری کلان در رتبه سوم قرار دارد.



محمدحسین کاشی

اشاره: اردیبهشت امسال همزمان با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از برخی کالا های اساسی، حذف سوبسیسید پرداختی دولت به آرد نانوا یان مطرح شد. در این طرح، دولت قصد دارد به جای واریز مبلغ نقدی سوبسید نان، شهروندان با قیمت پایین، نان خود را از نانوائی ها تهیه کنند، کارت بکشند و یارانه نان را بر حسب میزان فروش، به نانوائیان پرداخت کند و نانوائی ها دیگر آرد یارانه ای دریافت نکنند. در ایسن زمینه، آیت الله ابراهیمی، مدیر عامل بانک سپه عنوان کرد فرایند تامین و توزیع آرد نانوائی ها، در قالب سامانه توزیع آرد در بانک سپه، راه اندازی شده است. به گفته وی، حدود ۹۰ هزار نانوائی آزادپز و سهمیه ای در کشور وجود دارند و این بانک سامانه یکپارچه تامین و توزیع آرد را از بهمن ماه ۱۴۰۰ راه اندازی کرده و با وزارت جهاد کشاورزی، به صورت آنلاین کار می کند. ظاهر ا بانک سپه، مدیریت جریان مالی در نانوائی ها را به زیر مجموعه خود، پرداخت الکترونیک سسایان کارت، واگذار کرده و این شرکت با خرید ۱۲۰ هزار پوز اندرویدی از یک تولید کننده داخلی، در صدد جذب این بازار انحصاری است. همزمان با این اقدام، سایر شرکت های PSP، طی نامه ای با عنوان «اجرای طرح در سایه» به مدیر عامل شاپرک، خواهان جلوگیری از انحصار شدند.

در یکصد و دومین میزگرد آنلاین از سلسله نشست های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۲۰ خردادماه ۱۴۰۱، با موضوع «واکوی انحصار

حبیب الله: هرگاه قرار شده در

فضای ICT کشور، نقش نرم افزار را

با سخت افزار جبران کنیم، آن کار،

بسیار پرهزینه بوده و پروژه مدیریت

یارانه نان نیز همین طور است؛ یعنی

قابلیت مدیریت یارانه نان باروش

توسعه نرم افزاری کم هزینه تر،

وجود دارد

تراکنش های بانکی در حوزه یارانه نان» برگزار شد، محمدحسین کاشی مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سداد و حسام حبیب الله مدیرعامل هلدینگ فناوری بانک شهر دربارۀ انحصار فعلی و راهکارهای دیگر قابل اجرا در این طرح، به بحث و گفتگو نشستند. خلاصه این میزگرد، پیش روی شماست.

● نامه PSP ها و شکستن انحصار مدیریت یارانه نان

کاشی: اواخر دی ماه یا اوایل بهمن ماه سال قبل، گزارش ها و جلسات مشترک بین شاپرک، بانک مرکزی و وزارت اقتصاد در زمینه هوشمندسازی یارانه ها، خصوصاً یارانه نان در فاز اول برگزار می شد که همان طرح در سایه بود. بعضی از PSP ها با توجه به دستورالعمل اعلام شده، کار گروه های فنی، تشکیل و تست های فنی انجام دادند. علت واگذاری آن به بانک سپه، ظاهرأ به خاطر زنجیره ارزشی گندم به آرد است که از گذشته در این بانک بوده و قاعدتاً PSP عامل این قضیه هم سایان کارت است. احتمالاً قبل از PSP های دیگر، به دیتا یا مد پروژه دسترسی داشته اند و با پارتنر بیرونی برای تجهیزات را راهکار، مذاکرات را شروع کرده اند. سایر PSP ها، این مدل را با مدلی که شاپرک اعلام کرده بود، در طرح سایه پیش بردند. وقتی سایان، به سمت نهایی کردن کار پیش رفت در دماوند و زنجان تست ها انجام شد. این امر، منجر به ارسال نامه سایر PSP ها به شاپرک و سپس رایزنی بین شاپرک، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی شد که در نهایت، به نامه وزارت اقتصاد به بانک مرکزی انجامید، مبنی بر اینکه در این حوزه، انحصار نباشد و بانک سپه با سایر PSP ها کار کند. این نامه نگاری و متنی که PSP ها ارسال کردند، موجب شکسته شدن انحصار شد. الان بسیاری از PSP ها با صنف نانوائی ها همکاری می کنند.

● الزام به پوز اندرویدی، شکست خورده است

کاشی: در طرح های حاکمیتی، بهتر است چند PSP درگیر باشند؛ هم

به خاطر اجرای بهتر طرح، هم به دلیل تمهیدات پدافندی و آسیب پذیری و هم از نظر بازار و رقابت. درباره انحصار، ما اطمینان داشتیم چنین طرح بزرگی توسط یک PSP، قابل انجام نیست. مشخص است طرح هایی که به سمت یک شرکت مشخص، سوق پیدا می کند، سرانجام آن، معمولاً پایدار نیست، باید به سمت مشارکت چند شرکتی برویم تا همه ۱۲ شرکت PSP به مردم خدمات بدهند. این تجربیات که حتماً سرویس یا پوز باید اندرویدی یا در قالب درگاه خاص باشد، در دنیا نیز شکست خورده و این شیوه انحصار در هر جا، آسیب پذیری بیشتری دارد.

● لزوم مدیریت زیرساخت قبل از اجرای طرح

حبیب الله: ظاهرأ فراخوانی در آذرماه یا دی ماه منتشر شده و یکی از PSP های کشور هم برنده شده است. یکی از دوستان که متولی کار در آن مجموعه است، اشاره کردند حتی ۵۰۰۰ دستگاه هم تحویل، تست و عملیاتی شده اما با این عنوان که طرح باید به سرعت، عملیاتی شود و فرصت تولید وجود ندارد، آن PSP را کنار گذاشتند و در نهایت سایان کارت، ورود کرد که احتمالاً قبلاً تجهیزات را وارد کرده یا آن را از تامین کننده تحویل گرفته است. لذا فراخوان، منتشر شده اما موضوع فراخوان و روش کار، دور زده شده و روال به وضعیت امروز رسیده است. البته باید به دولت تبریک گفت که این جراحی را عملیاتی کرد و با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی شجاعت به خرج داد. با این حال، انتقاد اصلی به استراتژی کلان اجرا وجود دارد. انتقاد اول این است که قبل از اجرای طرح، باید تدبیر لازم برای زیرساخت های مدیریت یارانه اتفاق می افتاد.

انتقاد دوم اینکه به جای اجرای یک باره، باید اجرای پلکانی در دستور کار قرار می گرفت. انتقاد بعدی به سیاست عملیاتی در این حوزه است. برای این کار باید از تمرکز روی یک بانک یا PSP احتراز و بین بانک ها یا حداقل PSP های مختلف، توزیع می شد.

انتقاد سوم درباره سیاست های عملیاتی این است که بهتر بود به جای روش های پرهزینه مبتنی بر خرید دیوایس، تجهیزات و پوز های اندرویدی گران قیمت، برای مدیریت موضوع از زیرساخت های نرم استفاده می کردیم. بنابراین یک انتقاد به سیاست های کلان در اجرا وجود دارد و یک انتقاد به سیاست های عملیاتی.

● هفت ویژگی زیرساخت نرم افزاری مدیریت یارانه نان

حبیب الله: نکته مهم دیگر در اجرای طرح مدیریت یارانه نان و طرح هایی مانند کالابrg الکترونیک، هوشمندسازی فرایند است تا زیرساخت اطلاعاتی مناسب برای دولت حاصل شود. راهکار این موضوع، نرم افزاری است نه سخت افزاری؛ یعنی باید زیرساخت نرم افزاری و زیرساخت مدیریت این تراکنش ها را ایجاد کنیم که چند ویژگی داشته باشد: اول اینکه قابلیت مدیریت و نگهداری کوپن را داشته باشد. دوم اینکه در کنار مبلغ، مقادیر را هم مدیریت کند. سوم اینکه موضوع اعتباری را در کنار نقدی، مدیریت کند و فرد بتواند با همان کارت بانکی خودش، روی همان دستگاه پوز موجود، از اعتبار یارانه ای خود استفاده نماید و از اعتبار نقدی خود برای بقیه خرید استفاده کند. چهارم اینکه قابلیت محدود کردن خرید در محل جغرافیایی، ایجاد و مشخص کند این خرید دقیقاً به سمت صنف خاص، هدایت شود. پنجم اینکه بتواند انواع داشبوردهای مورد نیاز دولت را ارائه دهد. ششم اینکه این زیرساخت، در حجم یا تعداد، پرفورمنس بالایی داشته باشد. هفتم اینکه این زیرساخت، توسعه پذیر باشد. در مجموع، این زیرساخت نرم افزاری باید این ویژگی ها را داشته باشد تا مدیریت صحنه برای دولت، ساده تر و عملیاتی شود.

● منافع خود را با آرامش مردم گره نزنیم

کاشی: اینکه ما انحصاری سرویس بدهیم و یک یا دو سال بازار را در زمینه خاصی داشته باشیم، ملاک نیست. ما نباید منافع خودمان را با آرامش مردم گره نزنیم. این مسئله، می تواند منجر به نارضایتی شود، مثلاً سرویس از کار بیفتد، مشکل ایجاد شود و هزار مسئله دیگر. برخی اوقات این انحصارها با یک راهکار سخت افزاری گره می خورد که برای کشور نیز هزینه ایجاد می کند و شاید به کل اکوسیستم آسیب بزند. در پروژه های حاکمیتی مانند یارانه نان، باید سه چهارم مجموعه از بین PSP ها که واقعا می توانند رقابت کنند، وارد شوند و بقیه هم به عنوان پشتیبان آنها کمک کنند. اینکه بگوییم فعلاً یک مجموعه با یک شیوه، اقدامات را انجام دهد و تضمینی هم در آن وجود ندارد که چه اتفاقی می افتد، خوب نیست.

● حرکت به سمت راه حل های پرهزینه جفاست

حبیب الله: با وجود زیرساخت هایی با قابلیت های نرم افزاری، استفاده از روش جایگزین میسر بود. هرگاه در فضای ICT کشور، نقص نرم افزار را با سخت افزار جبران کردیم، آن کار، بسیار پرهزینه بوده و این پروژه هم یکی از همین ماجراست؛ یعنی با روش توسعه نرم افزاری کم هزینه تر، این قابلیت وجود داشت که موضوع یارانه نان را مدیریت کنیم. البته هنوز هم دیر نشده و این امکان وجود دارد.

برای اثبات این مدعا، به موضوع نذر نان اشاره می کنم. در آن پروژه قرار بر این بود تعدادی از موسسات خیریه، منابع خودشان را پشت قضیه قرار دهند تا افراد کم بضاعت بتوانند مثلاً از ۹۰ هزار نانوائی در ۱۰ هزار نانوائی، خرید را انجام دهند و هزینه آن را موسسه خیریه به نانوا پرداخت کند.



حسام حبیب الله

مکانیزم و منطق موضوع، همان چیزی است که الان در حوزه یارانه نان داریم.

در سال گذشته، بالغ بر ۱۲۰۰ میلیارد تومان تراکنش روی زیرساخت شاتوت، عملیاتی شد. وقتی بدون اضافه کردن پوز به شبکه و بدون تحمیل هزینه، می توان با زیرساخت های نرم افزاری، به سادگی موضوع را پیش برد، حرکت به سمت راه حل های دیگر جفاست. با این حال، وزارت اقتصاد نقش خود را در این زمینه که نباید انحصار وجود داشته باشد، ایفا کرده است. الان بانک مرکزی، شاپرک و بانک سپه باید در این زمینه اقدام کنند. اگر دوستان یک بار دیگر صورت مسئله را مرور کنند، متوجه می شوند با ابزارهای کم هزینه تر، می توان موضوع را مدیریت کرد.

کاشی: کاش در این جلسه، دوستان وزارت اقتصاد هم حضور داشتند تا توضیح می دادند چطور می توان با ایسن روش، جلوی قاچاق آرد را گرفت یا روی یک سری از نانوائی ها، دیتا مینینگ کرد. الان سهمیه آرد دولتی، ارزش بسیار بالایی دارد. بسیاری از کسانی که درگیر صنف نانوائی هستند، می دانند گرفتن همین سهمیه، ماجرای خاصی است. حتماً دوستان وزارت اقتصاد به دنبال این لایه بوده اند. از جنبه دیگر، راهکار این حوزه و عملیات اجرایی مدنظر است. به نظر می توان این موضوع را با راهکارهای مختلف تسهیل کرد؛ به گونه ای که این طرح، مشکلی برای مردم ایجاد نکند. نکته



کاشی: سر انجام طرح هایی مانند

یارانه نان که به سمت یک شرکت

یا PSP مشخص، سوق پیدا

کند، معمولاً پایدار نیست و باید

به سمت مشارکت چند شرکتی

رفت تا ۱۲ شرکت PSP. از آن

سرویس ها استفاده کنند و به

مردم خدمات بدهند



دیگر تزریق نقدینگی است که البته باعث تورم می شود. اگر عدد مبلغ واریز شود، باز هم منجر به تورم می شود. در طرح پیشنهادی شاپرک آمده، مابه التفاوت میزان خریدی که در روز از نانوائی انجام می شود، یعنی مابه التفاوت ۱۵ درصدی را برای نانوا واریز می کنند. احتمالاً پروسه بعدی توسط بانک سپه با دولت، مدنظر است یا PSP های عامل به نسبت تراکنش انجام شده، مانند بقیه تراکنش ها سهم خود را برمی دارند. البته ظاهرأ طرح هنوز نهایی نشده و بین بانک مرکزی، شاپرک و وزارت اقتصاد در حال رفت و آمد است اما کلیت آن، همین است.

● رگولاتور باید تنظیم گر باشد نه بازیگر

حبیب الله: شرکت های پرداخت با توجه به فرسوده شدن تجهیزات، نیازمند تجهیز مجدد و خرید دستگاه هستند اما نکته این است که ما برای مدیریت یارانه نان و سایر کالاهای اساسی، لزوماً نیازمند زیرساخت سخت افزاری جدید نیستیم. بنده مخالف خرید تجهیزات نیستیم اما اینکه برای مدیریت یارانه نان، نیازمند خرید تجهیزات هستیم، این طور نیست. این اتفاق می تواند با لایه های فرایندی و نرم افزاری در پشت آن رخ دهد و از همین دستگاه های موجود استفاده شود. درباره نقش رگولاتور، انتظار این است که رگولاتور، نقش خود را به عنوان تنظیم گر ایفا کند نه بازیگر، و گر نه دچار مشکلاتی می شویم که مصادیق آن موجود است. رگولاتور باید اجازه بدهد پلتفرم های مختلف به صحنه بیایند و در ترکیب با همدیگر، معماری جدید را برای گردش تراکنش در کشور خلق کنند تا به نیاز دولت، پاسخ داده شود. ما نباید آدرس غلط به دولت بدهیم. شاید بتوان گفت در طول این دوره و ۱۰ سال آینده، مهم ترین موضوعی صنعت پرداخت، همین ماجرای است که در زمینه کالابrg

الکترونیک یا یارانه نان داریم.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



انتساب قاچاق دستگاه کارتخوان به شرکت‌های هدایت تراکنش بی‌انصافی است



مسیح مشهدی تفرشی



مرتضی حسینی



حسین مهدیان‌راد

اشاره: طبق وعده شرکت شاپرک، این شرکت قرار است تا پایان امسال با راهاندازی طرح ریجستری، به احتمال زیاد، از ورود پوزهای قاچاق دست دوم جلوگیری کند اما اکنون بین کارت‌خوان نو با دست دوم قاچاق، همچنان جذابیت قیمتی وجود دارد و بسیاری از آن سوءاستفاده می‌کنند. در این شرایط، عده‌ای معتقدند از آنجا که فعالیت شرکت‌های هدایت تراکنشی در شبکه پرداخت، به اوج رسیده، دستگاه‌های دست دوم، توسط این شرکت‌ها، وارد بازار می‌شود و به واسطه ارتباطات با PSPها، با فروش به پذیرنده نهایی، این کارت‌خوان‌ها را فعال می‌نمایند. از این‌رو در یکصد و سیومین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۲۷ خردادماه ۱۴۰۱ برگزار شد، با حضور مسیح مشهدی تفرشی مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد، مرتضی حسینی مدیرعامل شرکت مینا فر تاک آریا و حسین مهدیان‌راد معاون فروش و بازاریابی شرکت فناپ‌تک برگزار شد، موضوع «کارت‌خوان قاچاق و نقش شرکت‌های هدایت تراکنش در جمع‌یع تراکنش‌ها» مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماس‌ت.

● قاچاق پوز بیشتر به شرکت‌های هدایت تراکنش برمی‌گردد

مهدیان‌راد: مقوله قاچاق از سال ۹۸ که روند متفاوتی در قیمت ارز ایجاد شد، در صنعت پرداخت، بیشتر خود را نشان داد. در این زمینه، فناپ‌تک ۱۲۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری و کارخانه، تاسیس کرده و

مهدیان‌راد: آنچه در حوزه

قاچاق پوز اتفاق می‌افتد، بیشتر

در حوزه شرکت‌های هدایت

تراکنش و تازه‌وارد است. در

شرکت‌های PSP، این مقوله،

وجود ندارد و آنها از پوز قاچاق

استفاده نمی‌کنند و سعی

می‌کنند در این مقوله، نظارت

داشته باشند

انتقال تکنولوژی، دانش و اشتغال‌زایی هم در کنار آن داشته است. آن را با مجموعه‌ای که به راحتی پوز دست دوم وارد می‌کند، مقایسه کنید. در خصوص واردکنندگان پوز دست دوم، شنیده‌ام دیوایسی در ایران وجود دارد که جنس نو آن از جنس نو کارخانه چین ارزان‌تر است! اینکه کالا به صورت قاچاق بدون پرداخت عوارض گمرکی و هزینه نیروی انسانی و تولید پرداخت شود، به داخل کشور وارد شود، پدیده نامیمونی است که به صورت کوتاه‌مدت ممکن است افرادی را منتفع کند اما این دستگاه‌ها، در درازمدت، مستهلک و خراب می‌شوند. اگر قرار باشد سرویس داده شود و خدمات پس از فروش داشته باشد، گریبان صنعت را خواهد گرفت. اتفاق بدتر این است که یک‌سری دیوایس‌ها BIOS دارند که قابل پاک کردن است و می‌توان سریال نامبر آن را تغییر داد که از نظر امنیتی و آمار و اطلاعات، بدو نامناسب است. آنچه در حوزه قاچاق پوز اتفاق می‌افتد، بیشتر به شرکت‌های هدایت تراکنش و تازه‌وارد برمی‌گردد. در حوزه شرکت‌های PSP، این مقوله، وجود ندارد. البته دیوایس پوز، یکی دو مورد نیست که قابل نظارت و رصد باشد و شبکه بزرگی برای نظارت نیاز دارد.

● اتهام قاچاق به شرکت‌های هدایت تراکنش وارد نیست

حسینی: با بخشی از صحبت‌های آقای مهدیان‌راد موافق نیستم. موضوع اول اینکه ما نباید طیف، بیزینس یا لایه پایین‌تر را متهم کنیم و بگوییم شرکت‌های هدایت تراکنش، افراد خاص یا باند ویژه، کار قاچاق می‌کنند، چون ما محک و آمار و اطلاعات نداریم که ببینیم این شرکت‌ها، جنس قاچاق استفاده می‌کنند یا PSPها یا شرکت‌های انفورماتیک و فقط از روی حدسیات صحبت می‌کنیم. قضیه به این شوری که پیگیری می‌شود، وجود خارجی ندارد و اگر وجود دارد، بسیار محدود است. موضوع دوم اینکه دوستان

معتقدند دستگاه‌هایی که قاچاق می‌شود و به پذیرنده می‌رسد، دستگاه‌های GPRS است؛ یعنی در این مملکت، اصلاً دستگاه ثابت و دستگاه لن قاچاق نمی‌شود؟! یا فرمایشات آقای مهدیان‌راد، ما اصلاً پوز کانترتاپ قاچاق نداریم! درباره اینکه گفته شد می‌توان به داخل دستگاه دست زد و روی آن را تمیز

حسینی: ما نباید هیچ طیف یا بیزینسی را در حوزه قاچاق پوز محکوم کنیم، چون آمار و اطلاعات کافی نداریم و فقط از روی حدسیات صحبت می‌کنیم. فکر می‌کنم قضیه، به این شوری که در جامعه پیگیری می‌شود، وجود خارجی ندارد و اگر وجود دارد، بسیار کم و محدود است

کرد، آیا PSPها نمی‌توانند این کار را انجام دهند؟! بنده متولی شرکت PSP و شرکت هدایت تراکنشی هر دو، بوده‌ام. نمی‌توان گفت شرکت‌های هدایت تراکنشی این کار را انجام می‌دهند. آیا پدیده قاچاق، فقط خارجی است و قاچاق داخلی نداریم؟ اگر کسی پوز را از PSP سرقت کند و از آن در PSP دیگر استفاده کند، نام آن قاچاق یا اصلاً سرقت است.

● منشأ قاچاق کارت‌خوان‌های دست دوم

مهدیان‌راد: درباره اینکه شرکت یا گروه خاصی، در زمینه پوز قاچاق فعالیت می‌کنند، این‌طور نیست و تعداد شرکت‌هایی که این نوع دستگاه کارت‌خوان را وارد می‌کنند، بسیار زیاد است اما درباره مقوله‌ای که می‌توان داخل آن قطعه را جابه‌جا کرد و تغییر داد، اصلاً بیس شرکتی در ایران نداریم که قطعات مربوط به برد تولید و تغییر کند اما در چین، این نوع شرکت‌ها، بسیار زیاد هستند. اینکه پوز را وارد می‌کنند، صرفاً به خاطر قیمت است و موارد دیگر، مهم نیست. آمار بازار ایران، در حوزه پوز، سالانه بین ۶۰۰ تا ۸۰۰ هزار است. در سال‌های ۹۸ به بعد، انفجار پوز رخ داده و از ۷ میلیون به ۹٫۵ میلیون دستگاه پوز رسیده است. بخش اعظم آن قاچاق و البته پوز سیار است. پوز ثابت، خواهان ندارد

که بگوییم بیشتر قاچاق در این حوزه است. از نظر قیمتی، اگر بخواهیم یک دستگاه پوز را به صورت قانونی وارد کنیم، واردات پوز کامل، به جز برخی استثنائات ممنوع است. نمی‌توان گفت قاچاق کنندگان پوز، خدمات پس از فروش، گارانتی و تحت SLA، سرویس می‌دهند.

الان حدود قیمتی یک پوز سیار، ۲٫۷ میلیون تا ۲٫۸ میلیون تومان است. با این حال، پوز دیگری در بازار به قیمت ۱٫۶ یا ۱٫۷ میلیون تومان، خرید و فروش می‌شود. اگر ببینید چه قطعاتی روی آن نصب شده، کاملاً می‌توان تفاوت را مشاهده کرد. پوز ۱٫۶ تا ۱٫۷ میلیون تومانی، به یکی دو سال هم نمی‌رسد. اگر برسد درصد خرابی آن و سایر معضلاتش بیشتر است.

حسینی: قبل از اینکه بگوییم چرا قاچاق وارد مملکت می‌شود، باید ببینیم ساز و کار زیربنایی برای قاچاق شدن آن کالا، چه پوز باشد یا هر چیز دیگر، وجود دارد یا خیر. اگر نمی‌توانیم در مبدأ، در اصل بیزینس، کشف تخلف داشته باشیم، پرداختن به اینکه این کالا، قاچاق است یا اینکه طیف خاصی استفاده می‌کنند، خارج از عرف است. اینکه تمام فشار تبلیغاتی را روی شرکت‌های هدایت تراکنش، بازاریابان کف خیابان یا کسانی که آن را اجاره یا مجانی واگذار می‌کنند، بگذاریم و آنها را متهم کنیم، بی‌انصافی است.

الان سه چهار شرکت تولید داخل در این حوزه بیشتر نداریم که SKD و یا CKD وارد می‌کنند. به هر حال اینها قیمت تمام‌شده دارند که با قیمت دلار که روزانه و ساعتی تغییر می‌کند، بدون شک از جنس خارجی، ارزان‌تر هستند. وضعیت دلار، بیزینس ما را هم به خطر انداخته و اصلاً نمی‌توانیم تصمیم‌گیری کنیم. نکته بعدی اینکه اصلاً اگر قاچاق را کنار بگذاریم و واردات کالای دست دوم نو یا آکبند را در نظر بگیریم، با توجه به نوسانات ارز تولید کنندگان ایرانی، در صورت حمایت، قیمت مناسب‌تری دارند.

مهدیان‌راد: البته بسیاری از شرکت‌های هدایت تراکنش، با مجموعه ما طرف قرارداد هستند و کمک می‌کنیم تا پوز قاچاق وارد نکنند و بسیاری از آنها هم اصراری برای واردات پوز قاچاق ندارند. عرض بنده این است برخی فقط پوزها را وارد می‌کنند و به شبکه‌ای برای توزیع می‌دهند و در مقوله هدایت تراکنش، ذینفع نیستند. ما بیشتر با این حوزه، مشکل داریم و گر نه شرکت‌های هدایت تراکنش، تمایل زیادی به استفاده از دستگاه پوز داخلی و سرویس خدمات پس از فروش آن دارند. امیدوارم از صحبت‌های بنده، این‌طور برداشت نشود که شرکت‌های هدایت تراکنش، قاچاق می‌کنند. بسیاری از این شرکت‌ها به دنبال سرویس خوب به پذیرنده‌ها هستند. نیاز بود حالت واسط بین شرکت‌های PSP و کف بازار یا پذیرنده وجود داشته باشد تا صدای پذیرنده را هم بشنوند و سرویس‌هایی به آنها بدهند. در این مقوله، این شرکت‌ها، حل‌کننده مسائل و پشتیبانی‌کننده هستند.

● پوزهای قاچاق، کمتر از یک تادو در صد

تفرشی: درباره قاچاق پوز نمی‌گویم وجود ندارد ولی فکر می‌کنم آن میزانی که مانور داده می‌شود، نیست. شاید کمتر از یکی دو درصد پوزهای دست دوم قاچاق داشته باشیم و عمدتاً توسن و اروند تولید می‌کنند. بسیاری از طریق گمرک به کشور وارد می‌کنند و تعدادی هم از طریق قاچاق وارد می‌شود. مادر قراردادهای مان، نه این موضوع را تأیید کردیم و نه از آن حمایت کردیم بلکه جریمه کردیم، برای آن تبصره گذاشتیم و اگر متوجه شویم، بر خورد می‌کنیم

تفرشی: نمی‌گویم قاچاق پوز وجود ندارد، ولی فکر می‌کنم آن میزان که مانور داده می‌شود، نیست. در مجموع، کارت‌خوان‌های قاچاق وارداتی، نسبت به حجم پوزهای داخل کشور، زیاد نیست. همچنین امیدوارم موضوع رجیستری، برای همیشه در حوزه رگولاتوری حل شود

و خودمان هم در اروند پیگیری می‌کنیم. امیدوارم موضوع رجیستری، برای همیشه در حوزه رگولاتوری حل شود.

حسینی: آقای مهدیان‌راد، اعداد و ارقامی مطرح کردند که برای بنده هم جالب بود و اولین بار می‌شنیدم. عددی که پذیرنده راضی شده یک دستگاه GPRS را خریداری کند، بین ۳ تا ۳ میلیون تومان است. سوال این است پذیرنده‌ای که می‌تواند ۲ میلیون تومان در بانک، ودیعه بگذارد، چرا حاضر می‌شود آن را با حدود همین قیمت خریداری کند؟ علت خرید به جای ودیعه، این است که یا سرویس PSP خوب نیست یا سرویس بانک یا دلال دیگر. نکته دیگر اینکه دیتای همه دستگاه‌های داخل بیزینس پرداخت، چه از طریق شرکت‌های هدایت تراکنش باشد یا پرداخت‌یار یا خود PSP یا بانک، مورد تأیید شاپرک است. اینکه رجیستری چگونه خواهد شد، رگولاتور باید فرایند آن را مشخص کند. گمرک باید درباره واردات کشور سریال بدهد. چرا رگولاتور یا اپراتور این کار را انجام نداد؟ اگر بخواهیم درباره رجیستری صحبت کنیم، باید بازیگران این کار بزرگ، از نهادهای مختلف در یک میزگرد بزرگ، بحث کنند تا به نتیجه برسیم، نه اینکه مثلاً هر روز بگوییم وظیفه شاپرک این بوده است. نباید یک‌شهر خاص را متهم کنیم تا از فردا صبح به یکی از شرکت‌ها در حوزه PSP صدمه بخورد. در صنعت PSP یک‌سری افراد شروع به پمپاژ کردن اخبار ناامیدکننده مانند قاچاق کالا و پوز می‌کنند. این در حالی است که باید هدف‌گذاری کنیم که چرا رگولاتور، بانک مرکزی، اپراتور، سازمان تنظیم مقررات، گمرک و... نقش خود را به خوبی ایفا نکرده‌اند که فلان دیوایس به عنوان قاچاق در سیستم پرداخت، رجیستر شده است.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



سود سپرده بانکی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشمول مالیات نمی‌شود

مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: سود سپرده بانکی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشمول مالیات نمی‌شود و مصوبه سازمان امور مالیاتی کشور در خصوص «معافیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری از پرداخت مالیات سود سپرده بانکی» به قوت خود باقی است.

به گزارش اینپا، به دنبال طرح شکایتی به خواسته ابطال نامه شماره ۲۱۲/۲۰۰ص تاریخ ۱۰ فروردین ۱۴۰۱ رئیس کل سازمان امور مالیاتی کل کشور که بر اساس آن مقرر شده سود سپرده بانکی صندوق‌های سرمایه‌گذاری، مشمول تبصره ۱ ماده ۱۴۳ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم بوده و عدم اجرای بند (ر) تبصره ۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کشور و بند ۲ ماده ۱۴۵ قانون مالیات‌های مستقیم در مورد اشخاص حقوقی به استثنای موارد مذکور در تبصره فوق موجب شمول مالیات نسبت به سود سپرده بانکی صندوق‌های سرمایه‌گذاری نخواهد شد، هیات عمومی دیوان عدالت اداری، رای به عدم ابطال مقرر مذکور صادر کرد. محمد جوانمردی مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به صدور رأی هیأت عمومی دیوان عدالت اداری در «عدم ابطال مصوبه سازمان امور مالیاتی کشور در خصوص معافیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری از پرداخت مالیات سود سپرده بانکی» اظهار کرد: بیشتر شکایاتی نزد هیأت عمومی دیوان عدالت اداری، با موضوع ابطال نامه شماره ۲۰۰/۲۱۲ص در تاریخ ۱۰ فروردین سال جاری رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور در رابطه با معافیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری از پرداخت مالیات سود سپرده بانکی به طرفیت سازمان امور مالیاتی کشور مطرح شد.

وی افزود: مطابق با مصوبه یادشده، از آنجا که یکی از موضوعات اصلی فعالیت صندوق‌ها مطابق اساسنامه مصوب آنها سرمایه‌گذاری در انواع اوراق بهادار، سپرده‌ها و گواهی‌های سپرده بانکی است، بنابراین با عنایت به اینکه سود سپرده‌های بانکی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جزو درآمد آنها است، موضوع مشمول تبصره یک ماده ۱۴۳ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم بوده و عدم ذکر نام صندوق‌ها در استثنائات موضوع بند (ر) تبصره ۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کشور موجب دریافت مالیات از آنها نمی‌شود. جوانمردی با اشاره به اقدام به موقع سازمان بورس و اوراق بهادار در ارائه توضیحات و دفاعیات مربوطه، علیرغم عدم خطاب و توجه شکایت به این سازمان تصریح کرد: از آنجا که صندوق‌های سرمایه‌گذاری یکی از ارکان مهم بازار سرمایه تلقی می‌شود و از اهمیت زیادی برای سرمایه‌گذاران برخوردار است، با پیگیری‌های صورت گرفته از سوی معاونت حقوقی سازمان بورس نزد دیوان عدالت اداری، در نهایت هیأت عمومی آن دیوان، دفاعیات صورت گرفته قابل توجه دانسته و با موافقت اکثریت قضات دیوان رأی مقتضی مبنی بر قانونی بودن مصوبه یادشده و عدم ابطال آن صادر کرد.

کاهش رشد خلق پول

در نیمه نخست ۱۴۰۱

بر اساس اعلام بانک مرکزی، مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها از ۲۳٫۷ در ۶ ماه نخست سال گذشته به ۱۲٫۱ درصد در نیمه نخست سال ۱۴۰۱ کاهش یافته است.

به گزارش فارس، به نقل از بانک مرکزی، رشد خلق پول در نیمه نخست سال ۱۴۰۱ کاهش یافت.

کاهش رشد خلق پول توسط بانک‌ها یکی از آثار مهار نقدینگی است؛ با توجه به سهم بالای مانده تسهیلات اعطایی در ترازنامه، ارزیابی روند رشد آن نشان‌دهنده وضعیت خلق پول است که در این راستا، رشد مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها از ۲۳٫۷ درصد در ۶ ماه نخست سال گذشته به ۱۲٫۱ درصد در نیمه نخست سال ۱۴۰۱ کاهش یافته است.

کنترل ترازنامه بانک‌ها یکی از ابزارهای بانک مرکزی برای مهار نقدینگی است و در همین راستا بانک مرکزی از نیمه دوم سال گذشته اجرای این سیاست را در دستور کار خود قرار داد.

رشد ۵۲ درصدی اظهارنامه‌های مالیاتی

رئیس سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه در کشور ۵۲ درصد رشد اظهارنامه اتفاق افتاده است گفت: در استان مرکزی نیز تعداد اظهارنامه اشخاص حقیقی ۵۰ درصد رشد داشته است.

داوود منظور روز پنجشنبه ۱۲ آبان در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان مرکزی اظهار کرد: اعتقاد ما بر این است که نظام مالیاتی ضمن اینکه میبایست درآمدهای دولت را تأمین کند، قطعاً باید بر اساس اصل عدالت عمل کند و نباید هیچ‌گونه اجحافی در حق مودیان صورت گیرد، لذا رویکرد مراجع مختلف دادرسی که در نظام مالیاتی در آیین دادرسی مالیاتی پیش‌بینی شده است که به تحقق عدالت کمک کنند. هیچ مالیاتی نباید وصول شود، الا به موجب قانون، لذا تلاش ما بر این است که از برخورد‌های سلیقه‌ای به ویژه با مودیان اجتناب شود.

خبر

بانک‌ها موظف به پرداخت ۱۰ روزه وام ازدواج شدند

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای خطاب به شبکه بانکی بر لزوم تسریع در پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج تاکید کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در متن بخشنامه یادشده آمده است: «مطابق بانص صریح قانون، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مکلف‌اند مبتنی بر اعتبارسنجی متقاضیان، حداکثر باخذسفته از متقاضی یک ضامن معتبر به پرداخت تسهیلات اقدام کنند. عدم اجرا یا تاخیر در پرداخت تسهیلات تخلف محسوب شده و قابل پیگیری در مراجع ذی صلاح است.»

در ادامه بخشنامه تاکید شده است: «بدیهی است با توجه به ضرورت اجرای قانون و اقدام در خصوص اجرای کامل سهمیه ابلاغی و کاهش تعداد متقاضیان در صف سامانه قرض الحسنه ازدواج و جدیت این بانک به منظور جلوگیری از افزایش تعداد متقاضیان در صف، در صورت عدم اقدام از سوی آن بانک، تعیین شعبه افراد ثبت‌نام شده را آسان‌تر از سوی بانک مرکزی مورد اقدام قرار خواهد گرفت. لذا آن بانک موظف است در اسرع وقت ضمن تعیین شعبه، پذیرش و تعیین تکلیف متقاضیان در صف سامانه قرض الحسنه ازدواج، پس از تکمیل مدارک توسط متقاضی، ظرف مدت حداکثر ۱۰ روز کاری نسبت به پرداخت تسهیلات مزبور اقدام کند.» در پایان این بخشنامه آمده است: «بر این اساس، خواهشمند است به واحدهای اجرایی ذیربط دستور اکید فرمایید تا نسبت به تعیین شعبه افراد در صف و اعطای تسهیلات به متقاضیان تسریع کرده و ضمن جبران و اعطای تسهیلات بابت باقی مانده سهمیه، نسبت به رعایت سهمیه ماهانه پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج نیز اقدام و گزارش اقدامات انجام‌شده را به این مدیریت کل ارسال کنند.»

رونمایی از نسل جدید سیستم نوبت‌دهی هوشمند بانک ملی ایران

بانک ملی ایران از نسل جدید سیستم نوبت‌دهی هوشمند در نظام بانکی با مشخصه به کارگیری اینترنت اشیا رونمایی کرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، سامانه هوشمند نوبت دهی پارس تکنولوژی سداد از شرکت‌های زیرمجموعه بانک ملی ایران با هدف بهینه‌سازی و مدیریت توان خدمت رسانی سازمان به همه مشتریان و افزایش بهره‌وری درون سازمانی ایجاد شده است. به کارگیری فناوری اینترنت اشیا، ارائه خدمات هوشمند نوبت دهی، ارائه خدمات بانکی به صورت غیر حضوری، ارائه گزارش‌های مدیریتی بر خط و معطوف و استفاده از نسل جدید سیستم نظر سنجی از مهم‌ترین مشخصات این محصول است. دریافت نوبت غیر حضوری با استفاده از پیام‌رسان بله، نصب پنل نظر سنجی مشتریان، جمع‌آوری اطلاعات و نظرات و جستجوی خلوت‌ترین صف در نزدیک‌ترین شعبه، با توجه به خدمت درخواستی و مکان مشتری از دیگر مشخصه‌های این سیستم است.

وزیر ارتباطات:

حساب کاربری در شبکه‌های اجتماعی به عنوان وثیقه لحاظ شود

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره پرداخت تسهیلات بانکی به کسب‌وکارهایی که از پلتفرم‌های خارجی به داخلی مهاجرت می‌کنند، گفت: حساب کاربری در شبکه‌های اجتماعی به عنوان وثیقه در نظر گرفته شود. اگر کسی اکانت خود را وثیقه گذاشت نیز بانک می‌تواند آن را در صورت نپرداختن اقساط، نقد کند!

به گزارش دیجیاتو، عیسی زارع‌پور در آیین رونمایی از طرح حمایت از کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال کشور اعلام کرد: پلتفرم‌های ایرانی مکلفند نصف تعداد فالوور در پلتفرم‌های خارجی را برای کسب‌وکارها فراهم کنند. گفتیم برای آنها فالوور بگیرند، ما پین کردن و تبلیغ کردن در این روزها هزاران فالوور و خریدار واقعی به کسب‌وکارها در پلتفرم‌های داخلی سرازیر شده است.

وی افزود: با توجه به محدودیت‌های که بخاطر ملاحظات امنیتی برای دو سکوی خارجی [واتساپ و اینستاگرام] به وجود آمده، ما به روند این طرح شتاب دادیم. در این طرح تسهیلات خیلی خوبی پیشنهاد شده که همه پلتفرم‌های داخلی و کسب‌وکارهای فعال در این پلتفرم‌ها را در برمی‌گیرد. زارع‌پور ادامه داد: صرف‌نظر از اینکه برای دو پلتفرم آمریکایی چه اتفاقی بیفتد، ما برای کسب‌وکارهای داخلی ظرفیت توسعه فراهم می‌کنیم و آنچه که مهم است ۱۴ ماده این آیین‌نامه که در قالب سی نوع حمایت است و یک عزم ملی برای اجرای آن نیاز است تا همه دستگاه‌های پای کار بیایند.

وزیر ارتباطات تصریح کرد: حمایت تبلیغاتی نیز در این طرح وجود دارد. کسب‌وکارها صد‌ها هزار دنبال‌کننده در پلتفرم‌ها داشتند و حالا با ورود به پلتفرم داخلی با مشکل مواجه شدند. ما بسته حمایتی تبلیغاتی در نظر گرفتیم تا همه دستگاه‌های دولتی با حداکثر تخفیف، تبلیغات برای کسب‌وکارها انجام دهند. پلتفرم‌های ایرانی مکلفند نصف تعداد فالوور در پلتفرم‌های خارجی را برای کسب‌وکارها فراهم کنند. گفتیم برای آنها فالوور بگیرند، با پین کردن و تبلیغ کردن در این روزها هزاران فالوور و خریدار واقعی به کسب‌وکارها در پلتفرم‌های داخلی سرازیر شده است.

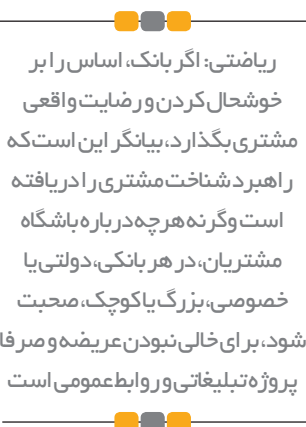


بهزاد عمرانی

اشاره: باشگاه‌های مشتریان از جمله ابزارهای جامع استراتژیک هستند که بر اساس وفادارسازی مشتریان طراحی و ایجاد می‌شوند و هدف عمده آنها، افزایش دانش سازمان درباره مشتری است. این امر، سبب می‌شود سازمان، اطلاعات مفصل درباره موقعیت شخصی اعضا، علایق و ساختار تقاضای آنها دریافت کند. بانک‌ها در عرصه بانکداری دیجیتال، طی سال‌های اخیر به ضرورت و اهمیت وفادارسازی مشتریان خود، بیشتر توجه کرده‌اند و عمدتاً با ایجاد باشگاه مشتریان، سعی خود را در زمینه سرمایه‌گذاری مطلوب و منطقی در این عرصه نهاده‌اند. با این حال، هرچند این رویکرد، از اواخر دهه ۸۰ تا کنون، توسط یک بانک و سال ۱۳۹۴ توسط بسیاری از بانک‌ها دنبال شد، هنوز حسی از باشگاه مشتریان ایجاد نمی‌شود و به نظر می‌رسد در این حوزه بیشتر، حرف زده شده تا اینکه عمل شود. در یکصد و چهارمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد که تیرماه ۱۴۰۱ برگزار شد، بهزاد عمرانی مدیرعامل شرکت بازرگانی چابک تجارت آسیا به عنوان راهبر باشگاه مشتریان بانک تجارت، امین‌رضا ریاضتی مدیرعامل شرکت آرمان وفاداری (آرا) و علیرضا بیجار قائم‌مقام مدیرعامل شرکت شقایق بانک ملت، موضوع «باشگاه مشتریان بانک‌ها: از شعار تا عمل!» مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماست، خلاصه این گفت‌وگوست.

● عملکرد بانک‌ها در حوزه باشگاه مشتریان: موفق یا ناموفق؟

ریاضتی: ناولویت بانک از بدو کار، بانکداری همراه با جذب مشتری بوده است. وقتی جذب مشتری خاص با توجه به سرویس‌های شاخص بانکی و اهدافی است که سازوکار بانک به خاطر آن شکل گرفته، عملاً شرایط به گونه‌ای نیست که مشتری، خوشحال شود. این موضوع، از سمت بانک‌های دولتی و بزرگ، بیشتر دیده می‌شود. یکی از دلایلی که بانک‌های خصوصی ما، در یک دهه اخیر، موفق به جذب مشتری زیاد شدند، این بود که برای اولین بار، شماره گرفتن در باجه و گذاشتن صندلی



ریاضتی: اگر بانک، اساس را بر

خوشحال کردن و رضایت واقعی

مشتری بگذارد، بیانگر این است که

راهبرد شناخت مشتری را دریافته

است و گرنه هرچه درباره باشگاه

مشتریان، در هر بانکی، دولتی یا

خصوصی، بزرگ یا کوچک، صحبت

نشود. برای خالی نبودن عریضه و صرفاً

پروژه تبلیغاتی و روابط عمومی است



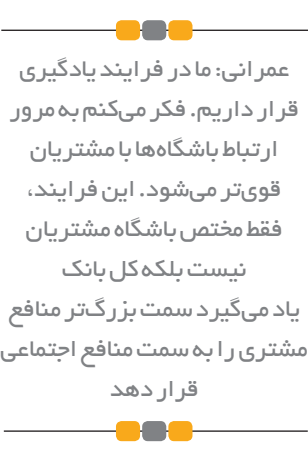
جلوی باجه، با تجربه یک بانک خصوصی شکل گرفت. مدل رفتار پرسنل بانک، دیدن رئیس و حتی گذاشتن خودکار برای مشتریان، با بانک خصوصی شکل گرفت و توقع مردم را به سمت آنچه برای آنها ارزشمند است، رساند. اساس خوشحال کردن مشتری در بانک این است باشگاهی که بتواند وی را خوشحال کند، محل هزینه‌است نه درآمد. آن مشتری، مشتری پول را در بانک ما گذاشته و با توجه به رقابت بین بانک‌ها، خودش را محمی می‌داند که بانک، از وی تشکر کند زیرا آن بانک را انتخاب کرده است. اگر بانک، اساس را بر خوشحال کردن و رضایت واقعی مشتری بگذارد، بیانگر این است که راهبرد شناخت مشتری را شناخته است، و گرنه هرچه درباره باشگاه مشتریان، صحبت شود، خالی نبودن عریضه صرفاً پروژه تبلیغاتی و روابط عمومی است. مشتری هم وقتی پیام‌ها را دریافت می‌کند و خدمات، تفاوت نمی‌کند، متوجه این موضوع می‌شود و به آنجایی رسد که بود و نبودش فرقی ندارد.

عمرانی: مشتریان از سه جنبه از بانک‌ها، نیازمند منافع هستند. اول، منافع مالی است. مانند اینکه با چه کارمزدی تسهیلات را دریافت می‌کنند. دوم، منافع ساختاری است. مثلاً اینکه همراه بانک مشتری به اندازه کافی، کارآ و عملیاتی است یا خیر. یا اگر برای گرفتن تسهیلات مراجعه می‌کند، آن را سریع و ساده یا یک فرایند روان دریافت می‌کند یا خیر. سوم، منافع اجتماعی است. مانند احترام به مشتری در شعبه. عملکرد باشگاه‌ها، بیشتر در زمینه منافع اجتماعی است. اینکه آقای ریاضتی اشاره کردند باشگاه مشتریان را به صورت ویرترین و خالی نبودن عریضه به کار می‌بریم، بنده هم تایید می‌کنم. با این حال، وقتی در بانک، به مشتری نگاه



علیرضا بیجار

می‌کنیم، از سه جنبه منفعت، آن را ارزیابی می‌نماییم و منابعی که قرار است برای منفعت مشتری اختصاص دهیم، در این سه بخش توزیع می‌کنیم. در باشگاه سعی می‌کنیم منافع اجتماعی را گسترش دهیم. مشتریان ارزنده و CIP ما که معمولاً میزان مانده‌های آنها در بانک بالاست، محدوده سنی بالاتری دارند و کمتر فضای اینترنت و دیجیتال آشنا هستند. این در حالی است که بیشترین ارتباط ما با مشتری در باشگاه، از طریق فضای دیجیتال است. در نتیجه، ممکن است برخی مشتریان کمتر وجود باشگاه را احساس کنند. همه باشگاه‌ها در یک



عمرانی: مادر فرایند یادگیری

قرار داریم. فکر می‌کنم به مرور

ارتباط باشگاه‌ها با مشتریان

قوی‌تر می‌شود. این فرایند،

فقط مختص باشگاه مشتریان

نیست بلکه کل بانک

یاد می‌گیرد سمت بزرگ‌تر منافع

مشتری را به سمت منافع اجتماعی

قرار دهد

فرایند یادگیری هستند و بنده رشد عملکرد باشگاه‌ها را می‌بینم. البته مادر فرایند یادگیری قرار داریم و به مرور ارتباط باشگاه‌ها با مشتریان قوی‌تر می‌شود. این فرایند، فقط مختص باشگاه نیست بلکه کل بانک یاد می‌گیرد به این سمت برود و سمت بزرگ‌تر منافع مشتری را به سمت منافع اجتماعی قرار دهد. بنابراین کوتاهی از ماست که مشتری، هنوز این رابطه را با ما برقرار نکرده است.

● موفقیت باشگاه مشتریان در حوزه مشتریان خرد، بیشتر است

بیجار: بانک‌ها، در کشور ما و تمام دنیا، به طور عمده بر روی مشتریان مشخص در سه حوزه کار می‌کنند: مشتریان خرد، تجاری و شرکتی. اصولاً باشگاه‌های وفاداری بیشتر به سمت سوسی مشتریان خرد رفته‌اند. در حوزه تجاری و شرکتی، معمولاً به دلیل روال رابطه‌مند، ضوابط و ارتباطاتی که در لایه‌های مختلف بانک، تعریف می‌شود و مشتریان بزرگ، در قالب شرکت‌های بزرگ و متوسط یا شرکتی تجاری، به بانک نزدیک می‌شوند، روال، چندان با مدل‌هایی که از باشگاه‌های مرسوم است، همراه نبوده و بیشتر واقع‌گرایانه جلو رفته و این، مشتریان جذب بانک شدند که معمولاً وفادار ماندن آنها به خاطر آفرهای خوبی بوده که بانک‌ها در حوزه‌های مختلف نرخ سود بانکی، نرخ تسهیلات، نحوه تعاملات مالی و سرویس‌های ارائه‌شده به پرسنل آن سازمان‌ها داده‌اند، خلاصه شده و به واسطه رضایت‌مندی بخش‌های مختلف مدیریتی آن شرکت، ادامه همکاری با بانک صورت گرفته است. با این حال، بانک‌ها برای باشگاه‌داری در حوزه شرکتی و تجاری، شاید تصمیمات خوبی اتخاذ نکنند اما در حوزه مشتریان خرد، اتفاقات خوبی رقم زده‌اند اما به مرور، وقتی سرویس‌های بانک‌ها مانند همدگر شد، وفادارسازی مشتریان نیز به نقطه سکون رسید. وفادارسازی مشتریان، باشگاه‌داری برای بانک‌ها، تمام سازمان‌ها، شرکت‌ها و کسب‌وکارها هزینه‌زاست. در شرایط اقتصادی کنونی، حوزه مشتریان خرد، از استراتژی اولیه بانک‌ها، فاصله گرفته و در ردیف‌های دوم و سوم است. وقتی از وفاداری صحبت می‌کنیم، کارمند بانک، نمی‌تواند نقض آن را انجام دهد. مشتری در شعبه باید همان رفتاری را از ما ببیند که در باشگاه، وعده داده‌ایم. الان بانک‌ها در زمینه باشگاه مشتریان، خلاصه‌های زیادی دارند و مشتریان را از وفادار به نارضی تبدیل می‌کنند!

● بازگشت منافع، دسته‌بندی مشتریان و شناخت دیتا

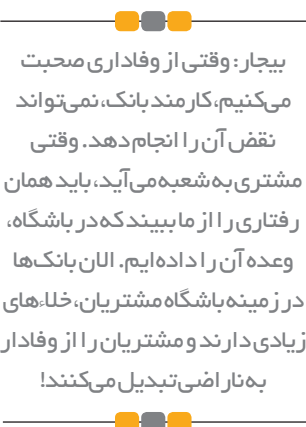
عمرانی: ما در باشگاه مشتریان، بخشی از منافع حاصل از عملکرد مشتری را به وی برمی‌گردانیم. ما در باشگاه مشتریان بانک تجارت، همه مشتریان را اعضای باشگاه می‌دانیم و متناسب با آن، آفرهای خاص می‌دهیم تا حال‌شان خوش باشد. همچنین یک منع سازمانی داریم مبنی بر اینکه هیچ‌یک از همکاران ما، در باشگاه مشتریان، اجازه ندارند از امکانات باشگاه، غیر از شبکه تخفیف که چندان حائز اهمیت نیست، استفاده کنند. در بخش مشتریان صنفی، تمام خدمات‌مان را یکپارچه، به مشتری ارائه می‌کنیم.



امین‌رضا ریاضتی

ریاضتی: وقتی یک بانک به این دیدگاه می‌رسد که یک شرکت مختص متمرکز با چابکی و سیاست‌های متفاوت نسبت به آنچه از شرایط موثر بر عملکرد کاری بانک سراغ داریم، داشته باشد، به این معناست که بانک به این باور رسیده که درباره آن پاسخگو باشد. بانک ایران زمین از دو سال پیش به این دیدگاه رسیده که یک شرکت، بابت این موضوع تأسیس شود. در بانک ایران زمین، مشتریان را به چهار قسمت مختلف تقسیم کردیم. عمده سرویس ویژه ما که الان برای مشتری، ملموس است، قسمت ++VIP است. با توجه به درس آموخته‌های قبلی، صرفاً مدل‌های تکراری قبلی مانند جایزه دادن یا روش‌های خوشحال کردن مشتری، مدنظر نیست. الان مشتریان می‌توانند از طریق امتیازاتی که در کل سال دارند، در حوزه وضعیت خودرو در بازار کنونی تا گواهی‌های هوشمند، شانس خود را امتحان کنند و آخر سال هم امتیازات صفر نمی‌شود. ضمناً داشتن دیتا از مشتری، به دو موضوع برمی‌گردد: یکی خود شعبه که محل دیدار و وصلت مشتری با بانک است و دیگری خود شرکتی که این کار را انجام می‌دهد. رکن اصلی موفقیت در حوزه ارتباط با مشتری، بدون تبلیغاتی بودن، شناخت دیتا و داشتن دانش دیتاست نه صرفاً شناخت محصول.

بیجار: معمولاً در باشگاه مشتریان، چند ورودی وجود دارد. یکی از این ورودی‌ها، ممکن است سامانه CRM برای بانک‌هایی باشد که از آن برخوردار هستند یا خود بانک اطلاعاتی مشتریان که هنگام ثبت‌نام بتواند دیتا را ثبت و ضبط کند. سایر موارد، خود کاربر یا عضو باشگاه را برای تکمیل پروفایل هدایت می‌کنند که گاهی اوقات، همین امر، نیازمند برنامه‌های تشویقی است تا اطلاعات بهتری از کاربر به منظور کاستومایز کردن برنامه وفاداری برای مشتری هدف داشته باشیم. در حوزه باشگاه‌داری بانک‌ها اصولاً مشتری دوست دارد آن منفعتی که نصیبش می‌شود، در حوزه حوزه بانک باشد اما باید بپذیریم وقتی نظام حاکم بر بانک‌ها، درباره نرخ سود بانکی



بیجار: وقتی از وفاداری صحبت

می‌کنیم، کارمند بانک، نمی‌تواند

نقض آن را انجام دهد. وقتی

مشتری به شعبه می‌آید، باید همان

رفتاری را از ما ببیند که در باشگاه،

وعده آن را داده‌ایم. الان بانک‌ها

در زمینه باشگاه مشتریان، خلاصه‌های

زیادی دارند و مشتریان را از وفادار

به نارضی تبدیل می‌کنند!

انواع سپرده نرخ تسهیلات اعطایی به مشتریان و... چارچوب‌های مشخص تعریف کرده و بانک‌ها در خدمات تخصصی خودشان، جای مانور ندارند، ناچارند باشگاه را از خدمات بانکی بیرون بیاورند.

● باشگاه مشتریان، هزینه‌یادرآمد؟

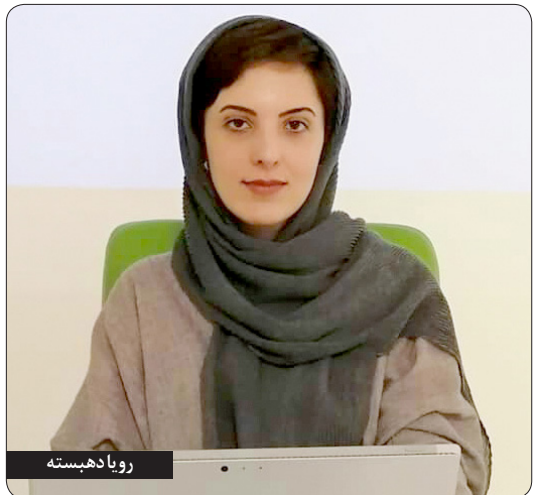
عمرانی: برای باشگاه خودمان، نقش قابل توجهی را در تحول دیجیتال، قائل هستیم. درباره دیتای بانک‌ها، آنچه که نیاز داریم، کاملاً در اختیار داریم اما بخش بزرگی از آنچه لازم است در کار کردن با مشتری به آن بپردازیم. نداریم. در این زمینه، آقای بیجار توضیح دادند که سعی می‌کنیم پروفایل را تکمیل کنیم و اتفاقاً عملکرد برگشتی هم داریم. آن خدمات جذابی که آقای ریاضتی در بانک ایران زمین ارائه می‌دهند، نیز در صورتی میسر است که سیستم اکانتینگ روی تعامل مشتری، از منظر باشگاه، وجود داشته باشد. برای رخ دادن این اتفاق، باید تصویر کامل از مشتری داشته باشیم. این، کاری است که در حال توسعه آن هستیم.

اگر بتوانیم میزان کاهش روی‌گردانی مشتری و افزایش ورود مشتری به سیستم را در نتیجه فعالیت‌های باشگاه مشتریان احصا کنیم، می‌توانیم به شکل درآمد به موضوع نگاه کنیم اما چون کسب این درآمد، به سادگی میسر نیست، نتیجه آن، نگاه هزینه‌ای به باشگاه‌هاست در حالی که باشگاه‌ها در پازل کسب‌وکار مادر آمد ایجاد می‌کنند.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



امنیت سایبری در حوزه نظام بانکی و پرداخت با خوش شانسی همراه بوده است



رویا دهبسته



پویا پوراعظم



بهناز آریا

اشاره: امروزه، توسعه فناوری اطلاعات و فضای سایبری موجب شده بخش‌های مهمی از کار کرد زیرساخت‌های حیاتی و حساس، وابسته به این فضا شوند. در نتیجه وجود چنین وابستگی‌ای، امنیت زیرساخت‌ها به فضای سایبری گره خورده است. در چند هفته گذشته، کشورهای متخاصم با هدف اختلال در زیرساخت‌های حیاتی کشور، تلاش خود را در این مسیر به کار بسته‌اند.

بررسی شاخص‌های دفاعی - امنیتی فضای سایبری زیرساخت‌های حیاتی و حساس، با توجه به رویکردهای پدافند غیرعامل موضوع مهمی است. اکنون کشور ما، بیش از پیش به تعیین شاخص‌های دفاعی - امنیتی فضای سایبری نیاز دارد و پرداختن به این مهم، موجب تقویت تاب‌آوری زیرساخت‌ها در برابر چنین تهدیدهایی می‌شود.

در یکصد و پنجمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۱۰ تیرماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «وضعیت امنیت سایبری در زیرساخت‌های حیاتی کشور (با محوریت نظام بانکی و پرداخت)»، با حضور بهناز آریا رئیس کمیسیون الفتای سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، رویا دهبسته مدیرعامل شرکت باگدشت و پویا پوراعظم رئیس اداره ریسک و تطبیق بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو پیش‌روی شماست.

تهدیدات داخلی امنیتی، نقطه ضعف بانک‌ها

پوراعظم: بانک‌ها و شرکت‌های فعال در حوزه فناوری مالی نسبت به صنایع دیگر در حوزه امنیت سایبری، چندان وضعیت بدی نداشته‌اند.

پوراعظم: ما به فرهنگ سازمان و بانک، توجه نکرده‌ایم تا امنیت سایبری در همه بخش‌ها، اعم از هیئت مدیره، مدیریت ارشد و در بین تمام کارمندان سازمان، دغدغه باشد و به آن اهمیت داده شود

حداقل از نظر آماری این طور بوده است. با این حال، وضعیت نظام بانکی و پرداخت، مطلوب هم نبوده است. صادقانه فکر می‌کنم نسبت به صنایع و زیرساخت‌های دیگر کشور، در حوزه امنیت سایبری، شانس با نظام بانکی، پرداخت و فناوری مالی همراه بوده است. اینکه دسترسی اینترنتی به خدمات و زیرساخت‌ها را از خارج ببندیم، راه‌حل اصلی نیست و در مان موقتی و سریع است. همچنین ممکن است منشأ برخی حملات خارج از کشور باشد اما لزوماً از طریق دسترسی به اینترنت و خارج از کشور نباشد و به داخل ایران و تهدیدهای داخلی سازمان برمی‌گردد. در حال حاضر در زیرساخت‌های حیاتی خصوصاً نظام بانکی و شبکه پرداخت، تهدیدات داخلی، جدی است. نقطه ضعف اصلی، همین جاست. در بانک‌ها، برای محافظت از تهدیدات شبکه خارج از سازمان، تجهیزات خریداری می‌شود اما باز هم نگرانی وجود دارد. ما به فرهنگ سازمان و بانک، توجه نکرده‌ایم تا امنیت سایبری در همه بخش‌ها، اعم از هیئت مدیره، مدیریت ارشد و البته در بین تمام کارمندان سازمان، دغدغه باشد و به آن اهمیت داده شود. در خصوص اشتراک‌گذاری اطلاعات امنیت سایبری، در بسیاری کشورها، زیرساخت‌ها و پلتفرم‌های آن، مانند آیزک در حوزه امنیت سایبری ایجاد شده‌اند. این پلتفرم، زیرساخت‌هایی را فراهم می‌کند که اطلاعات سایبری از جمله حملات، موارد مشکوک، پیشنهاد از ذینفعان مختلف و... را مدنظر قرار می‌دهد. آیزک توسط بانک مرکزی و شرکت کاشف مطرح بوده اما بهره‌برداری نشده است.

جای خالی بخش خصوصی در حوزه امنیت سایبری

آریا: وضعیت امنیت سایبری ما بسیار ویژه است. ما موقعیت

منحصر به فردی در دنیا داریم. با توجه به موقعیت مان، امنیت سایبری نیازمند توجه ویژه است. آیا توجه لازم را داشته‌ایم؟ خیر. آیا آنچه قرار است انجام می‌دهیم تا به وضعیت مطلوب برسیم؟ خیر. امنیت سایبری باید جزء اولویت‌های کشور ما باشد اما نیست. آیا الان بخش خصوصی به اندازه کافی، نقش خود را بازی می‌کند؟ خیر. بخش خصوصی در مهم‌ترین نهادهای تصمیم‌ساز در حوزه امنیت سایبری، کرسی ندارد. اگر وجود

آریا: امنیت سایبری در کشور ما، در موقعیت بسیار ویژه و نیازمند توجه ویژه است. آیا ما به این حوزه توجه لازم می‌کنیم؟ خیر! آیا به اندازه کافی، آنچه لازم است انجام می‌دهیم تا به وضعیت مطلوب برسیم؟ خیر!

دارد، متعلق به اشخاص حقیقی است نه حقوقی. مادر شورای عالی فضای مجازی یا نهادهای تصمیم‌ساز در لایه استراتژیک، کرسی ندارند. البته پیشرفت‌هایی داشته‌ایم اما برای رسیدن به جایگاه واقعی، مسیر طولانی داریم. مهم‌ترین مسئله درباره بحران‌های اخیر، خصوصاً در حوزه مالی اعتباری، عدم اشتراک دانش است. به دلیل عدم اشتراک تجربیات، نرسیدن به راه‌حل‌های درست و عدم پیاده‌سازی آن، این مشکلات را تجربه می‌کنیم. سازمان نظام صنفی، به عنوان نماینده بخش خصوصی، به شدت دغدغه امنیت ملی دارد.

باگ‌بانی و امنیت سایبری: از جهان تا ایران

دهبسته: حدود ۱۰ سال است که از مفهوم باگ‌بانی در دنیا استفاده می‌شود. نقشه ذهنی دنیا که به مفهوم باگ‌بانی رسید، بر اساس تعدد شناسایی آسیب‌پذیری جدید بر روی اپلیکیشن‌ها و سامانه‌های مختلف است. هزینه‌بر بودن اجرای پروژه تست نفوذ، از نظر مالی و زمانی برای تیم امنیت سازمان‌ها مهم است. همچنین انتخاب پیمانکار با صلاحیت و تعدد پیمانکارانی که تست نفوذ را دو یا سه بار در سال انجام دهند، حائز اهمیت است. فرایند پیچیده عقد قرارداد با هر کدام از پیمانکارها و پیچیدگی نگهداشت نیروی متخصص امنیت در سازمان، به دلیل مبالغ دریافتی و آلودیت بودن آنها هم مهم است و موجب عدم ماندگاری آنها می‌شود.

این فضا در دنیا، سازمان‌ها را به سمت پلتفرم‌های باگ‌بانی سوق داد تا از کمک هک‌هایی که متخصص امنیت یا کلاه سفید استفاده شود. سامانه‌های سازمان‌ها در پلتفرم‌های جدید، توسط آنها زیر بار تست است و تغییراتی که از دید برنامه‌نویس جا می‌ماند یا دیده نمی‌شود، گزارش می‌کنند و مابه‌ازای آن، «بانی» یا مبلغ قدردانی دریافت می‌کنند. در ایران نیز از سال ۹۷، در شرکت باگدشت این کار را شروع کردیم و تا الان، با بیش از ۸۰ سازمان در حال همکاری هستیم. درخصوص مجوز، پلتفرم‌های باگ‌بانی، مجوز الفتای ریاست جمهوری دارند. همچنین پلیس فتا و پدافند غیرعامل، اخیراً ادارات تخصصی باگ‌بانی را تشکیل دادند. اکنون تعدادی از مشتریان، جزء بانک‌ها و موسسات مالی هستند.

شرط اجرای موفق باگ‌بانی در بانک‌ها

دهبسته: اجرای موفق باگ‌بانی، شروطی دارد. متخصصان ارزیابی سامانه، باید هم از لحاظ دانشی، تخصص مناسب داشته باشند و هم تعهد کاری و حرفه‌ای لازم را دارا باشند. پلتفرم مربوطه نیز باید قوانین را شفاف، دقیق و فنی بیان کند تا بین متخصص، هکر و سازمان، تضاد ایجاد نشود، داوری عادلانه باشد و انگیزه برای همکاری متخصص ایجاد شود. به خاطر تفاوت فاحش بین دلار و ریال، بسیاری از متخصصان تمایل به فعالیت فریلنسری، در پلتفرم‌های خارج از کشور دارند. مسئله دیگر حمایت محدود بانک‌ها از فین‌تک‌های زیرمجموعه، در زمینه تامین بودجه امنیت

سایبری است که آسیب‌پذیری بزرگ در سیستم ماست. مسئله بعدی، نگاه سنتی در برخی مجموعه‌های بانکی و مالی و تنظیم قراردادهای امنیت در قالب مناقصه با کمترین هزینه بدون توجه به کیفیت و بررسی فنی است. فرهنگ‌سازی برای مدیران ارشد و هیئت مدیره سازمان‌های بانکی نیاز است. همچنین بخش‌های حراست، امنیت و فناوری سازمان، درباره ارتباط با یک هکر ارتباط، گرفتن اطلاعات و پرداخت مبالغ حواشی ایجاد می‌کنند که به ضرر سازمان است. به همین دلیل پلتفرم‌های باگ‌بانی ایجاد می‌شوند که این ارتباط مدیریت شود.

چالش نیروی انسانی و نقش کمیسیون الفتای سازمان نظام صنفی

آریا: متأسفانه در سال‌های اخیر، به شدت موج مهاجرت را داریم و در زمینه تولید نیروی انسانی متخصص و نگهداشت آن، دچار چالش هستیم. یکی از اقدامات مهم، سرمایه‌گذاری در حوزه دانشی امنیت سایبری است. الان بیشتر به نیروی متعهد پرداخته می‌شود در حالی که نیروی متعهد نیازمند آموزش و تخصص است تا به متعهد متخصص تبدیل شود. آموزش را مغفول گذاشته‌ایم و بودجه‌های آموزشی را به حداقل می‌رسانیم. هنوز همه در حال آموزش دوره‌های Security+، CH هستند که صدسال است آموزش داده می‌شود! چند سال پیش، سندی در مرکز الفتای ریاست جمهوری ایجاد، برای ارتقای دانش امنیت سازمان‌ها، در قالب مسیر سنز پیشنهاد کردیم. اینکه چقدر عملیاتی شده، حداقلی است. مادر کمیسیون افتاد، دو فعالیت عمده در این حوزه داشته‌ایم. فعالیت اول، برگزاری سمینارهای آگاهی‌رسانی با موضوعات روز امنیت سایبری

دهبسته: در سال ۱۴۰۰، رشد خوبی در خصوص همکاری صنعت مالی و بانکی در حوزه باگ‌بانی داشته‌ایم. سال ۱۳۹۹، حدود ۲۰ درصد همکاری‌ها، مختص به این صنعت بود اما سال ۱۴۰۰، به حدود ۴۰ درصد افزایش یافت

است. فعالیت دوم، ایجاد کارگروه منابع انسانی است که در حال تبدیل به کمیسیون منابع انسانی برای اشتراک‌گذاری تجربیات در عرصه تولید، تربیت و نگهداشت نیروهاست.

اولویت‌های بانک‌ها برای مقابله با مشکلات امنیت

پوراعظم: در حوزه امنیت سایبری، بر روی تجهیزات، هزینه‌هایی با مناقصه‌های میلیاردری اتفاق می‌افتد و تصور بر سازمان امن است اما بهره‌برداری درستی از تجهیزات نمی‌شود. نکته بعدی اینکه بخشی از بودجه امنیت سایبری باید برای آموزش، هزینه شود. همچنین باید بابت بخش‌هایی در حوزه امنیت سایبری در بانک‌ها، شرکت‌های پرداخت و فناوری مالی هزینه شود و آسیب‌پذیری‌هایی امنیتی را که با فایروال و تجهیزات امنیتی پوشش داده نمی‌شود، پوشش دهد. الان مسائل اساسی امنیت ما در حوزه مباحث استراتژیک و کلان امنیت است چون بر روی تجهیزات، هزینه شده است. ما در بانک‌ها، در حوزه ساختار سازمانی امنیت اطلاعات و امنیت سایبری مشکل داریم. هنوز در برخی بانک‌ها، متولی امنیت اطلاعات آن، در سطوح میانی سازمانی قرار دارد. در حوزه قراردادهای فناوری با شرکت‌های پیمانکار، نیز زیرمجموعه و شرکای تجاری باید به ملاحظات قراردادی اهمیت بدهند تا دغدغه‌های امنیت سایبری در الزامات قراردادی گنجانده شود. تدارکات سازمان و ذینفعان بانک‌ها چقدر به آن می‌پردازند؟ ما باید بخش امنیت سایبری سازمان را از ابتدا در هر فرایند و تولید محصول یا نرم‌افزار، درگیر کنیم اما بعضاً این اتفاق نمی‌افتد.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



خبر

نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت، اول و دوم اسفندماه برگزار می‌شود

نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت، در اسفند ۱۴۰۱ با موضوع ارزش‌آفرینی دیجیتال برگزار می‌شود. به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی، این پژوهشکده قصد دارد نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با موضوع ارزش‌آفرینی دیجیتال را با مشارکت شرکت ملی انفورماتیک و با حضور مدیران، صاحب‌نظران و فعالان این حوزه در یکم و دوم اسفندماه سال ۱۴۰۱ برگزار کند. در این همایش جدیدترین دستاوردهای علمی و اجرایی صنعت بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت ارائه و معرفی خواهد شد. هشت دوره گذشته همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت، به موضوعات کلیدی همچون انقلاب بلاکچین، نوآوری بازگران جدید و کارایی در کسب‌وکار مالی، بازار آفرینی الگوها و رونق کسب‌وکار بانک پرداخته است. در همین راستا مقرر شده نهمین دوره این همایش به موضوع ارزش‌آفرینی دیجیتال اختصاص یابد. گفتنی است این همایش به دلیل شیوع بیماری کرونا و ضرورت رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی با سه سال وقفه مواجه شده بود و امسال به‌صورت حضوری برگزار می‌شود.

مرکز ملی فضای مجازی:

حضور بیش از ۶۰ درصد از کسب‌وکارها در پلتفرم‌های ایرانی



حضور کسب‌وکارهای ۱۰ پلتفرم داخلی افزایش یافته و بیش از ۶۰ درصد از کسب‌وکارها در پلتفرم‌های ایرانی حضور یافته‌اند. این آماری است که در آخرین جلسه شورای عالی فضای مجازی از سوی مرکز ملی فضای مجازی برای اعضای این شورا اعلام شد.

به گزارش سایت مرکز ملی فضای مجازی، اعضای شورای عالی فضای مجازی بر استفاده بیشتر از پلتفرم‌های داخلی و تقویت ثبات شبکه به خصوص سرعت و کیفیت اینترنت تاکید و با اشاره به افزایش قابل توجه حضور کسب‌وکارها در این پلتفرم‌ها مقرر کردند وزارت ارتباطات برای بهبود وضعیت خدمات شبکه اقدام کند. در جلسه شورای عالی فضای مجازی، گزارشی از آخرین وضعیت شبکه ملی اطلاعات ارائه و همچنین وضعیت اقتصاد دیجیتال و چالش‌های موجود در این حوزه به بحث و تبادل نظر اعضا گذاشته شد. صیانت از حریم خصوصی و امنیت اطلاعات کاربران در پلتفرم‌های ایرانی نیز از دستورات جلسه امروز شورای عالی فضای مجازی بود که اعضا پس از بحث و بررسی درباره آن مقرر کردند قوه قضائیه بخشنامه‌ای در این رابطه به دستگاه‌های مربوطه ابلاغ کند. در این جلسه همچنین بر استفاده بیشتر از پلتفرم‌های داخلی و تقویت ثبات شبکه به خصوص سرعت و کیفیت اینترنت تاکید و مقرر شد وزارت ارتباطات برای بهبود وضعیت خدمات شبکه اقدام کند. افزون بر این بر حمایت دولت از حضور کسب‌وکارها در پلتفرم‌های ایرانی نیز تاکید شد.

بانک‌های ایران در خدمت تولید نبوده‌اند

یک کارشناس اقتصادی گفت: بانک‌های ایران به طور مناسب در خدمت تولید نبوده‌اند و حتی تسهیلاتی هم که ارائه می‌دهند بسیار اندک در زمینه تولید استفاده می‌شود. البته اصلاحات در سیستم بانکی با دولت جدید در حال انجام است که باید به سمت حمایت از تولید کننده و کارآفرین برود. به گزارش برنا، نصرالله طوندان عدم حمایت بانک‌ها از تولید‌کننده و کارآفرین انتقاد و تصریح کرد: حمایت از تولید در بسیاری از کشورهای توسعه یافته خوب است ولی در کشورمان این اتفاق صورت نگرفته یا روند کند است. وی در مورد توسعه کارآفرینی اظهار داشت: مسئولان باید از ایجاد زیرساخت‌ها، ارائه تسهیلات، موارد تشویقی، در زمینه فرهنگ سازی، ارزش‌گذاری و گفت‌وگو با کارآفرینی تلاش کنند. این کارشناس اقتصادی ادامه داد: یکی از عواملی که در این زمینه تأثیر بالایی دارد، بانک‌ها و موسسات مالی هستند؛ این مراکز می‌توانند حمایت کننده‌های خیلی مناسبی از تولید باشند. این کارشناس اقتصادی افزود: وضعیت کشور در زمینه کسب و کار مناسب نیست و رتبه پایین در جهان داریم. بسیاری از دلایل آن مربوط به مباحث داخلی خصوصاً در سیستم بانکی می‌شود که با دولت سیزدهم و مدیران انقلابی قابل رفع است.



خبر

مزیت کارمند بانک بودن!

هر کارمند بانک، به طور متوسط چقدر وام گرفته است؟

بانک‌ها با سهم بیش از ۹۰ درصدی، بزرگ‌ترین نهاد‌های تامین مالی افراد حقیقی و حقوقی جامعه هستند، بنابراین اشتغال و عضویت در این مجموعه‌ها می‌تواند برای شاغلان آنها سودمند باشد.

گزارش فرهیختگان درباره بررسی متوسط وام دریافتی کارکنان ۱۹ بانک دولتی و خصوصی نشان می‌دهد هر کارمند بانک، به طور میانگین ۴۰۸ میلیون تومان وام گرفته است. جزییات ارائه وام و تسهیلات بانک‌ها به کارمندان خودشان در زیر آمده است. فرهیختگان قبلاً در گزارش دیگری با عنوان «بانک‌ها به یک‌سوم زوج‌ها وام ندادند»، اعلام کرده بود بانک پاسارگاد درخواست وام از دواج ۷۲ درصد زوج‌های جوان را پذیرش نکرده است.

رتبه‌بندی بانک‌ها از نظر تعداد کارمندان

مطابق با آخرین صورت‌های مالی منتشره بانک‌ها، بانک ملی با ۳۷ هزار و ۱۷۵ کارمند در رتبه اول بیشترین تعداد کارمندان قرار دارد. پس از بانک ملی، بانک صادرات با میانگین ۲۴ هزار و ۴۲۱ کارمند در سال ۱۴۰۰ در رتبه دوم، بانک ملت با ۲۳،۷ هزار، بانک کشاورزی با ۱۸،۷ هزار، بانک تجارت با ۱۵،۵ هزار، بانک مسکن با ۱۲،۲ هزار و بانک رفاه با ۹،۸ هزار کارمند در رتبه های بعدی قرار دارند.

در فهرست هشت بانک اول، بانک‌های ملی، کشاورزی و مسکن به‌صورت دولتی اداره شده و بانک‌های صادرات، ملت، تجارت و رفاه نیز جزء بانک‌هایی هستند که به دنبال اصل ۴۴ قانون اساسیاز مدیریت مستقیم دولت خارج شده اند اما به‌نظر می‌رسد همچنان یادگار ساختار دولتی که یکی از نمونه‌های آن تعداد بالای کارکنان در این بانک‌ها بوده، در آنها باقی مانده است. پس از این بانک‌ها نیز بانک آینده با ۴۳۹۹ نفر، پاسارگاد با ۴۱۶۵ نفر و پاسارگاد با ۳۸۷۴ نفر در ادامه رتبه‌بندی بیشترین تعداد کارمند قرار دارند و می‌توان گفت بین بانک‌هایی که از ابتدا به شکل خصوصی در شبکه بانکی حضور یافته اند دارای بیشترین تعداد کارکنان هستند.

میزان وام‌های اعطایی بانک‌ها به کارکنان شان

در بررسی سرفصل تسهیلات اعطایی بانک‌ها و با تفکیک دریافت کنندگان وام به اشخاص حقیقی، حقوقی و کارکنان، مجموع حجم وام‌های بانک‌ها به کارکنان خود در مجموع ۲۰ بانک مورد بررسی، به جز بانک ملی که تسهیلات کارکنان را در صورت‌های مالی سال ۱۳۹۹ ارائه نکرد، بالغ بر ۶۷ هزار میلیارد تومان بوده است. از این مبلغ بانک تجارت با ۱۷ هزار میلیارد تومان و سهم ۲۵ درصدی در رتبه اول، بانک ملت با ۱۵ هزار میلیارد تومان و سهم نزدیک به ۲۲ درصدی در رتبه دوم قرار دارد. در ادامه این فهرست نیز بانک‌های رفاه با تسهیلات ۱۲ هزار میلیارد تومانی و سهم ۱۷ درصدی، بانک کشاورزی با هشت‌هزار میلیارد تومان و سهم نزدیک به ۱۲ درصدی و بانک مسکن با پنج‌هزار میلیارد تومان و سهم ۷،۵ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

وام یک میلیاردی برای کارمندان!

در بررسی متوسط وام‌های اعطایی به کارکنان، بانک‌های خصوصی شده رتبه‌های اول تا چهارم را از آن خود کرده‌اند. این مقدار که از تقسیم کل وام پرداختی بانک به کارکنان خود و با فرض استحقاق و تساوی آن به تمام کارکنان بانک محاسبه می‌شود، نشان می‌دهد بانک رفاه به عنوان بانکی که بازوی مالی سازمان تامین اجتماعی و حافظ منابع باز نشستگان و بیمه پردازان است، با متوسط پرداختی یک میلیارد و ۱۸۰ میلیون تومانی به کارکنان خود در رتبه اول قرار دارد. در رتبه دوم بانک تجارت نیز با متوسط وام پرداختی یک میلیارد و ۹۳ میلیون تومانی در رتبه دوم قرار دارد.

بعد از بانک تجارت نیز بانک توسعه تعاون با متوسط وام پرداختی ۶۲۰ میلیون تومان، بانک ملت با ۶۱۹ میلیون تومان، بانک سینا با ۴۸۶ میلیون تومان و بانک پاسارگاد با متوسط تسهیلات اعطایی ۴۲۵ میلیارد تومان به کارکنان خود قرار دارند. متوسط وام پرداختی مجموع بانک‌های ۴۰۸ میلیون تومان است و نشان می‌دهد متوسط وام پرداختی ۶ بانک بیش از متوسط مجموع بانک‌ها بوده است. بانک‌هایی نیز که وام‌های بیش از ۲۰۰ میلیون تومانی به کارکنان خود پرداخته‌اند بانک‌های کشاورزی، مسکن، شهر، آینده، سامان، ایران زمین، کارآفرین و سرمایه بودند. کمترین مقدار وام نیز متعلق به بانک گردشگری بوده که متوسط ۱۴۸ میلیون تومانی را برای ۱۴۰۱ کارمندان می‌توان در نظر گرفت.

بخشش از تسهیلات قرض الحسنه برای کارکنان

نگاهی به آمار تسهیلات قرض الحسنه اعطایی بانک‌ها نشان می‌دهد از لحاظ حجم تسهیلات قرض الحسنه به کارکنان، بانک ملی با اعطای ۲۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات قرض الحسنه به کارکنان خود در صدر این فهرست قرار دارد. البته این بانک اطلاعات مربوط به کل حجم تسهیلات اعطایی به کارکنان خود را ارائه نکرده است که قطعاً عددی بیشتر از مقدار قرض الحسنه اعطایی به کارمندان خود است. مقام دوم را بانک ملت با اختصاص ۱۱۷۰ میلیارد تومان از آن منابع به خود اختصاص داده است. از طرف دیگر براساس سهم منابع قرض الحسنه اعطایی به کارکنان از کل تسهیلات اعطایی به آنها، بانک پاسارگاد ۳۳ درصد از تسهیلات اعطایی به کارکنان خود را از منابع قرض الحسنه پرداخت کرده است.

این حجم از تسهیلات قرض الحسنه اعطایی به کارکنان که بالغ بر ۵۳۹ میلیارد تومان بوده بیش از دوبرابر تسهیلات عادی قرض الحسنه‌ای است که بانک پاسارگاد به افراد جامعه پرداخت کرده است.

خلاقیت و نوآوری در حوزه پرداخت، حتی به اندازه صنعت کیک و کلوچه نبوده است!



علیرضا طلوع



فرهاد و کیلیان



امین مطیعی

فردایده را توسعه دهد و شرکت اصلی هم سهم می‌برد. یکی از مدل‌های نوآوری این است. در شرکت IBM صاحبان ایده، آن را در قالب اسپین آف یا خارج از شرکت اجرا می‌کنند. شرکت‌هایی توانمند نیروهای نوآور را درون خود نگه دارند، زیرا این نیروها، چندان در چارچوب قرار نمی‌گیرند.

مطیعی: بنده باید از صنعت پرداخت دفاع کنم! ضمن اینکه معتقدم شرکت‌های پرداخت‌یار، نوآوری‌های خوبی داشته‌اند و چابک، حرکت می‌کنند، باید عرض کنم در تدوین دستورالعمل‌ها و رگولیشن‌ها، هرچالش ایجاد شود، جریان به همان طرف می‌رود. این شیب یا پلکان، به این موضوع برمی‌گردد که پرداخت‌یارها، در یک مقطع، برای جذب درگاه IPG نیاز به اینماد نداشتند اما PSP ها الزام داشتند. در این شرایط، پذیرنده به سمت پرداخت‌یار، تمایل داشت و پرداخت‌یار، کارمزد می‌گرفت و سرویس نوآورانه به پذیرنده ارائه می‌کرد. با این حال، این شیب، موجب این اتفاق بود و گر نه PSP ها نیز خلاقیت لازم را دارند. حلقه مفقوده صنعت این است که کارشناسی فکر نمی‌کنیم، اگر به عنوان PSP، با همکاران خودمان، همفکر بودیم، ما ۱۲ شرکت دور هم‌بگیم می‌نشستیم و از پرداخت‌یارها و فعالان این حوزه نیز دعوت می‌کردیم وقتی خودمان این کار را نمی‌کنیم، بهتر است مرجع بالادستی همه را دور هم جمع کنند! بنده در شرکت خودم برای اپلیکیشن تاپ، مسئول دفترم را هم به جلسه دعوت کردم تا ایده‌های مارکتینگ بدهد و از قضا ایده آن شخص، کارساز بوده است. وقتی اجماع نظر می‌کنیم، در اجرا هم بقیه تلاش می‌کنند و مدلی که همه با هم توافق کردند، پیاده می‌نمایند، این، کمترین نتیجه اجماع و جلسات طوفان فکری است.

حوزه‌های نوآوری فعالان صنعت پرداخت

طلوع: سودآوری برای کسب و کارها زمانی است که از تباطول بلندمدت با مشتری داشته باشیم. حلقه مفقوده در صنعت پرداخت، ایجاد وفاداری مشتریان است. شرکت‌ها

● ● ● طلوع: رگولاتوری، ۳۰ درصد در توسعه نوآوری نقش دارد و شرکت‌ها، ۷۰ درصد، آن ۳۰ درصد رگولاتور، به این موضوع برمی‌گردد که سیاست و نقشه راه را در افق‌های ۵، ۱۰ و ۳ ساله مشخص کند تا شرکت‌ها آن را عملیاتی کنند؛ یعنی سیاست‌گذاری کلان انجام دهد ● ● ●

باید تشویق کنند تا مشتریان وفادار شوند و تنوع درآمدی از آنها داشته باشند. وقتی با مشتری بلندمدت کار کنیم، نیاز نیست تمام سود در ترانژن اول، به صورت یکسان روی ترانژن‌های مختلف تقسیم شود. نکته دیگر که ترند دنیاست، تجمع امتیازات است؛ یعنی از کانال‌ها و مرچندایز مختلف، خرید و امتیازات را جمع و در شبکه موجود از آن استفاده کنیم.

و کیلیان: نوآوری، صرفاً تکنولوژی نیست بلکه می‌تواند در لایه‌های بیزینسی و پایین‌تر مطرح شود. بسیاری از شرکت‌های کوچک فعال، به این نقطه رسیده‌اند اما تمام این‌ها وابسته به این است که فرض کنیم شرکتی با یک ایده و مدل بیزینسی خاصی، تازه پا به عرصه گذاشته، باید در بیزینس پلن و بیزینس مدل خود، درآمد و آینده‌ای را برای خودش متصور باشد. الان دو سه بانک، روی حوزه نئوبانک و بانکداری دیجیتال کار می‌کنند. نئوبانک، وقتی اتفاق می‌افتد که یک صنعت وارد بانک می‌شود، منابع خود را می‌آورد و از امکانات و سرویس‌های بانکی استفاده می‌کند. صنعت پرداخت نیز می‌تواند یک نئوبانک داشته باشد، مشروط به اینکه همه فکر کنند با این مدل، چه منفای وارد صنعت پرداخت می‌شود؛ البته اگر از حوزه صنعت پرداخت، وارد بانک شویم؛ یعنی برعکس عمل کنیم. تا حالا بانک‌ها به شرکت‌های پرداخت سرویس داده‌اند و پول، تزریق کرده‌اند اما وقت آن است این بازی، برعکس شود. این موضوع برای صنعت پرداخت، جذاب است و تا حالا مغفول مانده است.

منت کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



درستی ایفا کنیم، اوضاع بهتر می‌شود. ما به عنوان فعالان صنعت پرداخت به دنبال نیاز مردم نرفته‌ایم. شرکت‌های پرداخت به دنبال تبلیغ بیشتر، قیمت کمتر از جمله دامپینگ‌های عجیب و غریب و بعضاً ارائه خدمات سریع‌تر و بهتر می‌روند. این سه مشخصه در صنعت پرداخت و صناعی است که رشد کم دارند. یک کیک ثابت است و هیچ‌وقت بزرگ‌تر نمی‌شود چون نوآوری و خلاقیت نداریم و دعوا بر سر این کیک بالایی می‌گیرد و اقیانوس قرمز تشکیل می‌شود.

طلوع: مدل‌های نوآوری، پنج مرحله دارد. مرحله اول، فشار فناوری است. مثلاً موبایل وارد می‌شود و یک سری بیزینس، سرویس‌ها و تقاضاهای جدید ایجاد

● ● ● مطیعی: شرکت‌های PSP، به دنبال تبلیغ بیشتر، قیمت کمتر از جمله دامپینگ و بعضاً ارائه خدمات سریع‌تر و بهتر می‌روند. این مشخصات در صنعت پرداخت و صناعی بارشده کم است. یک کیک ثابت است و بزرگ‌تر نمی‌شود چون نوآوری و خلاقیت نداریم. الان دعوا بر سر این کیک است و اقیانوس قرمز تشکیل می‌شود. ● ● ●

می‌کند. مرحله دوم ورود به کشش بازار است که یک سری نوآوری‌ها در آن اتفاق می‌افتد. مرحله سوم مدل ترکیبی است و از فشار فناوری و کشش بازار بازخورد می‌گیرد. دو مرحله تکمیلی دارد. مرحله چهارم، مدل یکپارچه است. در اینجا تعامل بین مشتریان و تامین کنندگان اتفاق می‌افتد و سرمایه‌گذاری مشترک، از کلیدواژه‌های آن است. مرحله پنجم مدل یکپارچه شبکه‌ای است و همکاری در تنظیم بازار نیز به آن اضافه می‌شود. انعطاف‌پذیری کسب و کار و سرعت توسعه از کلیدواژه‌های این مرحله است. فکر می‌کنم کشور ما وارد فاز چهارم شده و باید سعی کنیم مرحله چهارم را به بلوغ رسانده و وارد مرحله پنجم شویم. یکی از مشکلات موجود، کمبود منابع انسانی در حوزه نوآوری شرکت‌هاست. برخی دوستان اشاره کردند بعضی شرکت‌ها این حوزه را برن‌سپاری کرده‌اند اما به نظر، این حوزه، چیزی نیست که برن‌سپاری شود زیرا باید فیدبک‌های داخلی گرفته شود. موضوع دیگر اینکه ریسک‌پذیری مدیران به شدت کم است زیرا اگر نوآوری به نتیجه نرسد، هزینه زیادی برای مدیر دارد. عمده‌ترین مشکل در کشور ما این است که هیچ‌وقت از هزینه فرصت استفاده نمی‌شود؛ یعنی از مدیر سوال نمی‌شود که چه فرصت‌هایی در اختیار وی بوده و آنها استفاده نکرده است. البته اندازه‌گیری آن سخت است.

در حوزه رگولاتوری و شرکت‌ها، نقش آنها مهم است. رگولاتوری ۳۰ درصد در توسعه نوآوری نقش دارد و شرکت‌ها ۷۰ درصد. آن ۳۰ درصد رگولاتور، به این موضوع برمی‌گردد که سیاست و نقشه راه را در افق‌های ۵، ۱۰ و ۳ ساله مشخص کند تا شرکت‌ها آن را عملیاتی کنند؛ یعنی سیاست‌گذاری کلان انجام دهد. یک سرمایه‌گذاری با هزاران میلیارد در این حوزه، انجام داده و دستگاه‌های پوز متعدد نصب شده و به قول دوستان، ۹۰ درصد بار ترانژن شبکه، روی دستگاه پوز است اما رگولاتور از بقیه مارکت غافل ماند.

حلقه‌های مفقوده نوآوری در صنعت پرداخت

و کیلیان: ما با بازاری مواجهیم که مرچندها به شدت هوشمندند. پرداخت‌یارها بازارشان را به درستی شناسایی کردند و سعی کردند مشکلی را مثلاً از کسب و کارهای اینستاگرامی حل کنند. با شیوع کرونا، کسب و کارهای اینستاگرامی شکل گرفت. پرداخت‌یارها به این‌ها سرویس نوآورانه دادند. فارغ از اینکه ساختارهای مالی و حقوقی شرکت‌های پرداخت‌یار چگونه است، تنها نقطه نوآوری صنعت پرداخت توسط آنها انجام شده و موفق شدند از پذیرنده‌های مختلف، کارمزد بالایی بگیرند تا اینکه بانک مرکزی و وزارت صمت، اینماد را الزامی کردند و بازارشان، مقداری دچار خدشه شد. همان زمان که شرکت‌های PSP، کارمزد می‌دادند یا سهام جاهایی را که ترانژنش بالای IPG داشتند، می‌خریدند، پرداخت‌یارها، کارهای نوآورانه می‌کردند.

طلوع: یکی از قاتلین نوآوری، از بین رفتن انگیزه نیروی انسانی است. در ایران، به طراح ایده، نهایتاً پاداش می‌دهند اما در دبی، مرخصی یک‌ساله و امکانات می‌دهند تا

اشاره: کیف پول‌های الکترونیکی و پرداخت‌های بانکی بر خط در دنیا در کانون توجه قرار دارند اما خرید از طریق POS در ایران، همچنان حرف اول را می‌زند. از این رو، رفتار و ترجیحات مشتری باعث شده روند نوآوری همراه با این خواسته‌ها، خود را تطبیق دهد. «روش‌های پرداخت جایگزین»، «روش‌های پرداخت محبوب برای مشتریان»، «کارت‌های اعتباری و بدهی»، «کیف پول الکترونیکی»، «پرداخت‌های الکترونیکی بر خط»، «پول نقد»، «پرداخت مستقیم از طریق اپراتورها»، «مزارزها»، «POS» و «بهینه‌سازی و بومی‌سازی تسویه حساب پرداخت»، از مواردی هستند که ورود رگولاتور بانکی و صدور بخشنامه‌های متعدد در ایران، موجب شده به جای شکل‌گیری مسیر درست آنها، هنوز اندر خم موضوعات پیش‌پاافتاده باشیم. در یکصد و ششمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۱۷ تیرماه ۱۴۰۱ برگزار شد، فرهاد و کیلیان مدیرعامل شرکت‌های تجارت آریا، امین مطیعی مدیرعامل شرکت پرداخت نوین آریب و علیرضا طلوع کارآفرین حوزه فناوری اطلاعات و تحول دیجیتال، موضوع «جایگاه مغفول نوآوری در مدل کسب و کار شرکت‌های پرداخت الکترونیک» را مورد بررسی قرار دادند.

خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماسنت.

مقصران غفلت از نوآوری در صنعت پرداخت

و کیلیان: نوآوری یک لایه سطحی دارد که این لایه، کمپین‌ها، تبلیغات و مشابه آن از جنس بوده هستند. دوم لایه عمیق که در این زمینه، شرکت‌های موفق در عرصه نوآوری، مطالعه بازار خوبی داشته‌اند و زمانی به سمت این حوزه‌ها رفته‌اند که ترند نبوده است. بسیاری از آنها از شرکت‌های بین‌المللی کمک گرفته‌اند و ریسک سرمایه‌گذاری را پذیرفته‌اند. الان با همین ریسک، در حوزه‌های نوآوری مواجهیم. ریسک سرمایه‌گذاری یکی از چالش‌های نوآوری است. درباره شرکت‌های PSP، اول اینکه آنهایی که به لحاظ مالی، بانک پشت سر آنهاست، نیازی به

● ● ● و کیلیان: یک شرکت پرداخت، آن‌قدر درگیر مسائل جاری است که در حوزه نوآوری، کند عمل می‌کند. البته یکی دو شرکت، نوآوری را برن‌سپاری کرده‌اند که مشکلات منابع مختلف را پیدا می‌کنند. اگر ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار پوز فعال را کنار بگذاریم و همین میزان پوز جدید بخریم، با قیمت فعلی دلار، نمی‌توانیم روی درآمدها کار کنیم ● ● ●

نوآوری ندارند. دوم اینکه یک شرکت پرداخت به طور متوسط، با ۲۰ تا ۵۰ شرکت هدایت ترانژنشی، قرارداد و حدود ۲۰ تا ۴۰ نماینده، بازار یاب و نماینده پشتیبانی دارد و رسیدگی به حدود ۱۰۰ قرارداد برای امور جاری شرکت‌های PSP، بسیار وقت‌گیر است و فرصتی برای نوآوری باقی نمی‌ماند. البته یکی دو شرکت، حوزه نوآوری را برن‌سپاری کرده‌اند و بنابراین مشکلات صنایع مختلف را پیدا می‌کنند. بنابراین دلایلی برای رفتن به سراغ نوآوری وجود ندارد. از طرف دیگر، شرکت‌هایی که مجبورند به سراغ نوآوری بروند، زیاد هستند. اگر ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار پوز فعال در کشور را کنار بگذاریم و همین میزان پوز جدید بخریم، با قیمت فعلی دلار، نمی‌توان روی درآمدها و... کار کرد.

مطیعی: آنچه درباره نوآوری نباید فراموش کنیم فقط و فقط، نگاه به نیاز مشتریان و مشترکان است. کارت‌خوان، اقبال و عادت مردم است. وقتی اصرار داریم تکنولوژی را تغییر دهیم، حتماً باید مراقب آن باشیم. بعضاً شرکت‌های پرداخت در حوزه همین سرویس ۹۰ درصدی کارت‌خوان، به درستی، سرویس نمی‌دهند. نکته دیگر اینکه در کنار کارت‌خوان، نوآوری خاصی نداشته‌ایم. البته سعی کردیم سرویس‌های ارزش افزوده یا جانبی ارائه دهیم اما درباره محصول جدید برآمده از نیاز مشتریان کار نکردیم. مادر صنعت پرداخت که لایه فناوری‌های دنیا، آتی‌تی‌ای است، به اندازه صنعت کیک و کلوچه هم خلاقیت به خرج ندادیم! فقط به سرویس‌هایی چسبیده‌ایم که بعضاً به درستی ارائه نمی‌دهیم. درباره اینکه رگولاتور مقصر است یا شرکت‌های پرداخت، بنده غیر از خودم به دنبال مقصر نمی‌گردم. اگر هر کدام از مانع خود را به



اشتیاق جدی در بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حوزه‌استارت‌آپی وجود ندارد



ساسان معدل



رضا کلانتری‌نژاد

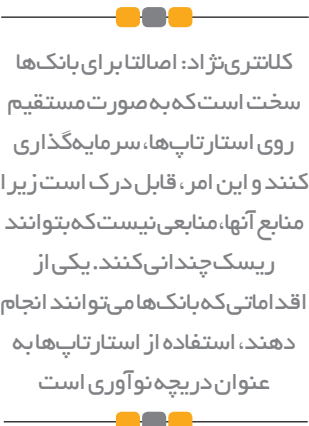


حسین اسلامی

اشاره: طی سال‌های گذشته، در ایران، ۲۰۰ سرمایه‌گذار خطرپذیر در اکوسیستم استارت‌آپی، بدون در نظر گرفتن صندوق‌های پژوهش و فناوری فعالیت می‌کردند. در این میان، تنها ۹۰ شتاب‌دهنده فعال بوده‌اند که امروز، نیمی از آنها به کار خود ادامه می‌دهند. به دلیل مبالغ بالای مورد نیاز استارت‌آپ‌ها برای رشد و توسعه محصول، سرمایه‌گذاران خطرپذیر، معمولاً اشخاص حقوقی، شرکت‌ها یا صندوق‌هایی هستند که سرمایه در دسترس را از افراد و نهادهای دارای منابع مالی زیاد تامین کرده‌اند. بازدهی این سرمایه‌گذاری، می‌تواند از صفر مطلق تا ۱۰۰ درصد را شامل شود. طی سال‌های گذشته، بانک‌ها و زیرمجموعه آنها نیز در این عرصه، فعالیت‌هایی انجام داده‌اند. در یکصد و هفتمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که ۲۴ تیرماه ۱۴۰۱ با موضوع «سرمایه‌گذاری خطرپذیر بانک‌ها در حوزه استارت‌آپی» برگزار شد، رضا کلانتری‌نژاد مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان هم‌آوا، حسین اسلامی مدیرعامل هلدینگ فناوری بانک کارآفرین و ساسان معدل عضو هیئت مدیره هلدینگ مکس و جنرال پارتنر مکس سرمایه، درباره موفقیت‌ها و مشکلات این حوزه تبادل نظر کردند. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماس.

● بانک‌ها و استارت‌آپ‌ها: از نابودی تا دستاورد

اسلامی: به طور کلی سرمایه‌گذاری‌های بانک‌ها به خاطر سهامداران و نوع راهبری کسب‌وکارهای آنها، معمولاً از سرمایه‌گذاری‌های غیرخطرپذیر است اما طی ۱۰ سال گذشته، برای تکمیل زنجیره خدمات یا همراهی با جو مثبت



موجود، با نگاه سرمایه‌گذاری خطرپذیر و خرید بعضی استارت‌آپ‌ها و سپس خروج از آن و فروش، با نگاه CVC به کسب‌وکارهای مختلف وارد شده‌اند. البته راهبردهای بانک‌ها در این حوزه متفاوت است اما در این حوزه استارت‌آپی، با وجود دشواری سرمایه‌گذاری و تزریق کمتر پول، حضور بانک‌ها در برخی موارد موثر بوده و بعضاً به رقابت منجر شده است. حدود پنج شش سال پیش، تخصص هلدینگ‌های بانکی این بود که چگونه استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک را در بازار به شیوه‌های مختلف نابود کنند. الان اگر هلدینگ‌های فناوری بانک‌ها به سمت این موضوعات می‌روند، مقداری نگاه CVC در Corporate VC بیشتر می‌شود. بعضی اوقات نیز به دنبال داشتن اکثریت یا دادن اولویت به مجموعه خود بانک‌ها هستند. در رقابت بین بانک‌ها، هم جذب سرمایه انسانی سخت شده و هم هزینه و زمان تمام‌شده، بانک‌ها را به این نتیجه می‌رساند که از استارت‌آپ‌ها، به خاطر سرعت، کیفیت، نزدیکی به بدنه جامعه و چابکی آنها استفاده کنند. البته انتقاداتی هم وارد است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها، چون با آنها رقابت شده، آسیب دیده‌اند یا بعضاً نوع سرمایه‌گذاری و افراد، اجازه نداده خود بنیانگذاران، کار را جلو ببرند. دخالت در مدیریت استارت‌آپ‌ها کار نادرستی بوده است.

کلانتری‌نژاد: در تاسیس اولیه‌مان، به عنوان یک سرمایه‌گذار بزرگ، در قالب برنامه‌های شتاب‌دهنده فعالیت کردیم. کم‌کم به این نتیجه رسیدیم سرمایه‌گذاری و تامین مالی کسب‌وکارهایی که از شتاب‌دهنده‌ها شروع می‌کنند، دشوار است. در نتیجه از رویکرد corporate startup engagement، برای استفاده از استارت‌آپ‌ها به عنوان دروازه نوآوری به کسب‌وکارهای بزرگ بهره بردیم. این امر با

ورود بانک‌های خصوصی کوچک در حوزه نوآوری هم‌زمان بود که با ایجاد فضا، شروع و کمتر به سرمایه‌گذاری، منجر می‌شد. بانک‌ها در دو سه سال اخیر، از سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ به سمت مدل‌هایی سوئیچ کرده‌اند که در هلدینگ‌های فناوری‌شان از آن استفاده کنند. در این حالت، یکی از ابزارهای حمایتی، سرمایه‌گذاری نقدی یا در اختیار گذاردن شبکه است.

اسلامی: نگاه بانک‌ها یا هلدینگ‌های

مالی آنها، سرمایه‌گذاری

کمتر خطرپذیر است و اینکه عایدی

به سمت خودشان داشته باشند

اما بانک‌ها، طی ۱۰ سال گذشته،

برای تکمیل زنجیره خدمات یا به

خاطر همراهی با جو مثبت موجود،

به سمت خرید بعضی استارت‌آپ‌ها،

خروج از آن و فروش رفته‌اند

رویکرد ما بیشتر این بوده که به سراغ شرکت‌های تکنولوژیک در حوزه بانکداری برویم تا اینکه به بانک‌ها مراجعه کنیم. اصالتاً برای بانک‌ها سخت است مستقیماً روی استارت‌آپ‌ها، سرمایه‌گذاری کنند و این امر، قابل درک است زیرا منابع آنها، منابعی نیست که بتوانند روی آنها ریسک کنند. اینکه بانک‌ها به عنوان بهره‌بردار و استفاده‌کننده نوآوری، در قالب ساخت SBU، سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر و مانند آن عمل کنند یا اینکه سرمایه‌گذار اولیه باشند، حائز اهمیت است. بنده طرفدار مدل دوم هستم و به نظر من کار بانک‌ها، استفاده از استارت‌آپ‌ها به عنوان در پیچه نوآوری است. در مجموع، مسیر طی شده و یادگیری حاصل از آن، دستاوردهای بزرگی داشته است. یکی از دستاوردهای مهم اکوسیستم‌های نوآوری از جنس استارت‌آپی، دیسراپتیو کردن سیستم‌های بانکی است.

● مقایسه ایران و جهان: سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حوزه استارت‌آپ‌ها

معدل: این محدودیت‌ها در بیشتر جاهای دنیا وجود داشته است. از سال ۲۰۰۷ در آمریکا، محدودیت جدی روی سرمایه‌گذاری در بانک‌ها در حوزه private equity و سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز بوده است. آنها قاعده مشخصی به نام ورکر رول داشتند که اجازه نمی‌داد بانک‌ها در این حوزه فعالیت کنند. دلیل مشخص‌شان، مشکلات اقتصادی بود که در سال ۲۰۰۷ تجربه کرده بودند و بر اساس آن، برای حمایت و حفاظت از سپرده‌گذاران، انجام یک‌سری فعالیت‌ها را منع کرده بودند. با این حال، سال ۲۰۲۰، این قانون بازنگری شد و از سال ۲۰۲۱ اجازه دادند مجدداً بانک‌ها، در این حوزه‌ها، فعالیت جدی داشته باشند و بانک‌ها در ۴۳ درصد معامله‌ها حضور داشته‌اند.

در مجموع، بانک‌ها در بیش از ۱۴ تا ۱۵ یونیکورن دنیا سرمایه‌گذاری دارند. این موضوع، در ایران، از منظر محدودیت، دارای تعاریف ابهام‌برانگیز است. در بسیاری از کشورهای دنیا، راه‌حل جدیدی پیدا کرده‌اند که نام آن را بریج فاندینگ گذاشته‌اند؛ یعنی اگر قرار باشد LP‌ها روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کنند و دسترسی به پول نقد نداشته باشند، بانک‌ها، این نقدینگی را فراهم می‌کنند و ضمانتی از LP می‌گیرند تا پول به دست سرمایه‌گذار برسد و بهره‌ای از LP دریافت می‌کنند. هر چند نمونه‌های موفق داشته‌ایم اما اشتیاق جدی در بانک‌ها در حوزه سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها نمی‌بینم. علاقه آنها بیشتر حضور در حوزه تکمیل زنجیره ارزش خودشان است.

● از سرمایه‌گذاری مستقیم بانک‌ها تا استراتژی خروج

اسلامی: ما سعی کردیم با حضور خود بانک، هلدینگ فناوری و مالی، هم نگاه CVC و هم نگاه VC به برخی مجموعه‌ها داشته باشیم. تجربه خوبی بوده است. این VC، ۱۶ استارت‌آپ داشت، برخی را خارج و برخی را

دوباره سرمایه‌گذاری کردیم و دو مورد فائدر داشت که هنوز هم دارد. درباره کنسرسیوم‌های بانکی نیز باید عرض کنم تعداد کمی از آنها تا کنون، موفقیت ویژه داشته‌اند. برخی از آنها در حوزه سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر نیستند و در حوزه‌هایی، شبیه سخت‌افزار فعال هستند. ما در حوزه فناوری در بین بانک‌ها، رقابت‌های جدی داریم. فکر نمی‌کنم هیچ کشوری مانند ایران باشد که با حدود زیر ۳۰ بانک و موسسه اعتباری، شش هفت core provider داشته باشد. برخی از آنها فقط یک بانک را سرویس می‌دهند که مطلوب نیست.

کلانتری‌نژاد: بانک‌ها، به طور معمول از کسانی که نزد آنها سپرده‌گذاری می‌کنند، منابع خطرپذیر دریافت نمی‌کنند. ما بیشتر باید روی جنبه عملیات بانک‌ها و درک آن از نیازهای جامعه تکیه کنیم که توسط فناوری‌های فین‌تکی قابلیت پاسخگویی دارد. تامین منابع مالی باید از این منظر بیشتر مورد توجه باشد تا اینکه یک سرمایه‌گذار LP منابع خود را از طریق یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حوزه‌ای که لزوماً با زمینه عملیاتی‌اش کاربرد ندارد، سرمایه‌گذاری کند. به نظر من بخش‌هایی از بانک‌ها که روی کرپ‌تکنیک و جنبه فناوری‌انه کار می‌کنند، باید بر اساس تر نوآوری، درک از تحولات آتی و هدف قرار دادن بخش معینی از این تحولات، با استارت‌آپ‌ها کار کنند. با این رویکرد، خود بانک‌ها، کاربرد با مقیاس‌دهنده آن نوآوری هستند که در این مراکز، توسعه پیدا می‌کنند نه سرمایه‌گذار مستقیم‌روی یک استارت‌آپ. وقتی بانک‌ها به طور مستقیم یا حتی از طریق هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری وارد استارت‌آپ‌ها می‌شوند، مشکلاتی ایجاد می‌شود. مشکل اول، تفاوت



معدل: اصولاً علاقه بانک‌ها بیشتر

حضور در حوزه CVC و تکمیل

زنجیره ارزش خودشان است

اما در حوزه استارت‌آپ، اشتیاق

جدی نمی‌بینم؛ هر چند نمونه‌های

موفقی داشته‌ایم و تعداد

محدودی از بانک‌ها، با ورود از

طریق بازوهای خودشان، موفق

عمل کرده‌اند

ادبیات و نگاه به حوزه استارت‌آپی است. مشکل دوم، استراتژی خروج است. در خلق و خوی و فرهنگ حاکم بر بانک‌ها، کمتر مشارکت‌پذیری وجود دارد. **معدل:** اصولاً استراتژی خروج، دغدغه بسیار جدی همه استارت‌آپ‌ها در ایران است و به خوبی تبیین نشده‌اند. موضوع پذیرش دانش فنی به عنوان بخشی از دارایی‌ها در ترازنامه شرکت‌ها بسیار مهم است. شاید اصلی‌ترین استراتژی خروج به اینجا بر می‌گشت که یا خود بنیانگذاران و سرمایه‌گذاران، به طور مشخص، سهام را از سرمایه‌گذار خریدند یا مرج اتفاق افتاده است. ما یک تجربه بسیار موفق مرج را از سر گذرانده‌ایم. این مسیرها زیاد در کشور اتفاق نیفتاده است. در دنیا هم بانک‌ها، در زمینه خروج نسبت به بقیه فاند‌ها، از همه دیرتر و سخت‌تر خارج می‌شوند. مثلاً بین ۱۳۸ فاند، بانک‌ها فقط از ۱۶ فاند خارج شده بودند. اگر بانک‌ها در مجموعه‌ای وارد شوند که در زنجیره ارزش آنها باشد، به سختی از آن خارج می‌شوند. در ایران، نمی‌توان به طور مشخص صحبت کرد اما در دنیا نیز استراتژی خروج در بانک‌ها، موضوع سخت‌تری نسبت به بقیه سرمایه‌گذاری‌هاست.

تفاوت عمده بین حضور بانک به عنوان یک سرمایه‌گذار یا venture capital، این است که وقتی تفاوت‌ها با همدیگر مقایسه می‌شود، می‌بینیم بانک دسترسی به پول ارزان‌تر دارد. در همه‌جای دنیا می‌گویند: «پول ارزان‌تر، مانیتورینگ بسیار کمتر»، یعنی بانک، تمایل کمتری به مانیتورینگ و حضور مستقیم در مدیریت دارد اما برعکس آن، venture capital، پولش، گران‌تر است و در مدیریت، حضور دارد. مادر مجموعه «هکس»، کاملاً پور تفوی‌ی را که با آن کار می‌کنیم، مانیتور می‌کنیم.

متن کامل میزگرد را اینجا (QR) دریافت کنید.



شرایط اتباع خارجی برای دریافت خدمات بانکی

رئیس کل بانک مرکزی شرایط لازم برای اتباع خارجی جهت دریافت خدمات بانکی را اعلام کرد.

علی صالح‌آبادی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره شرایط خدمات‌رسانی شبکه بانکی به اتباع خارجی اظهار کرد: اتباع خارجی خدمات بانکی را طبق مقررات دریافت می‌کنند. وی تأکید کرد: مسأله مهم در مورد اتباع خارجی این است که آنها باید کد مخصوص و مجوز وزارت کشور را داشته باشند تا بتوانند از خدمات بانکی استفاده کنند.

چندی پیش، برخی از اتباع غیر ایرانی اعلام کرده بودند که برای استفاده از اینترنت بانک و همراه بانک در برخی بانک‌ها با مشکل مواجه شده‌اند. در ادامه، این موضوع از بانک مرکزی مورد پیگیری قرار گرفت که اعلام شد خدمات مبتنی بر کارت، خرید اینترنتی و انتقال وجه از طریق پایا (تا سقف ۱۰ میلیون تومان) برای کلیه اتباع خارجی همچنان در دسترس است.

بر اساس اسنادی که در اختیار ایسنا قرار گرفته، در راستای مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم، برخی محدودیت‌ها در ارائه خدمات بانکی به اشخاص حقیقی خارجی به طور موقت اعمال شده و تا اطلاع ثانوی ممنوع است. این خدمات عبارتند از:

- افتتاح حساب ارزی و ریالی (انفرادی و مشترک) اعم از قرض الحسنه جاری و پس‌انداز، سپرده کوتاه‌مدت و بلندمدت
- حواله انتقال هر گونه وجه، اعم از درون بانکی و بین بانکی از مبدا حساب‌های اشخاص حقیقی خارجی
- حواله انتقال هر گونه وجه، اعم از درون بانکی و بین بانکی به مقصد حساب‌های اشخاص حقیقی خارجی.

همچنین اعلام شده استفاده از کارت به کارت تا ۱۰ میلیون تومان، تراکنش درون شعبه بانکی (پایا) تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان و خرید با کارتخوان مثل ایرانیان تا سقف ۵۰ میلیون تومان برای اتباع خارجی، فراهم است. البته استفاده از این امکانات فقط در داخل ایران ممکن است و هر یک از اتباع که کد یکتا بگیرند خدمات بانکی برای آنها به صورت عادی ارائه می‌شود.

سکوت آمارهای بانک مرکزی

بررسی‌ها نشان می‌دهد بانک مرکزی بخش‌گزیده آمارهای اقتصادی را از تیرماه سال جاری منتشر نکرده است. این در حالی است که آمارها مانند خون در رگ بدنه اقتصادی است و نبود آن سبب سردرگمی کارشناسان و فعالان اقتصادی خواهد شد.

به گزارش دنیای اقتصاد، بانک مرکزی در بخش‌گزیده آمارهای اقتصادی، آمارهای بخش‌های مختلف اقتصادی مانند پولی و بانکی، ترازپرداخت‌ها، مالی و بودجه و بازار سرمایه را به تفکیک منتشر می‌کند. در بخش پولی و بانکی متغیرهای عمده پولی و اعتباری مانند جزئیات پایه پولی و نقدینگی را اعلام می‌کند. به علاوه، خلاصه دارایی‌ها و بدهی‌های بانک‌ها و سیستم بانکی و بانک مرکزی نیز با جزئیات منتشر می‌شود. این آمارها به تحلیل بهتر وضعیت پولی و بانکی کشور کمک می‌کند.

بانکداری اسلامی در روسیه کلید خور

آناتولی آکساکوف، رئیس کمیته بازارهای مالی در پارلمان روسیه گفت: قانون تنظیم بانکداری اسلامی در روسیه، پاییز امسال می‌تواند توسط دومای دولتی تصویب شود.

به گزارش ایپنا، روسیه در نتیجه قطع روابط بازارهای مالی با غرب و شرایط جدیدی که با آن مواجه است، نیاز به شرکت‌های فعال در بخش واقعی اقتصاد دارد و به دنبال ایجاد ابزارهای تامین مالی مشارکتی و اسلامی در موسسات مالی خود است. مقامات دولتی روسیه در حال تهیه پیش‌نویس قانون جدیدی هستند که بانکداری اسلامی را در این کشور قانونی می‌کند. این قانون ابتدا در چهار منطقه از روسیه که بیشترین تعداد مسلمان روسیه در آن سکونت دارند، اجرا می‌شود. این بانک‌ها و موسسات مالی که خدمات مبتنی بر احکام اسلامی را به مشتریان خود ارائه می‌دهند، تحت نظارت بانک مرکزی روسیه فعالیت خواهند کرد. بانکداری اسلامی در روسیه قرار است خدماتی از قبیل اعطای وام نقدی به اشخاص حقیقی و حقوقی بدون دریافت سود، تامین مالی با استفاده از قراردادهای خرید و فروش اقساطی و قرارداد اجاره مالی (لیزینگ)، تامین مالی فعالیت‌های تولیدی از طریق مشارکت در سرمایه‌اشخاص حقوقی به صورت تضامنی و اعطای وثیقه را ارائه کند.

در این طرح اشخاص می‌توانند در پروژه‌هایی که با قوانین اسلامی سازگار است سرمایه‌گذاری کنند. بانک مرکزی روسیه تصمیم دارد این طرح را در مناطقی مثل چچن، تاتارستان، باشکری و داغستان از سال ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ به صورت آزمایشی اجرا کند و در صورت موفقیت‌آمیز بودن آزمایش‌ها، در سراسر روسیه اجرا می‌شود. دولت روسیه برای برخی عملیات‌ها در این طرح، معافیت‌های مالیات بر ارزش افزوده و سود را در نظر گرفته است.



خبر

انتشار اسکناس جدید

به مناسبت میزبانی قطر در جام جهانی

بانک مرکزی قطر به مناسبت میزبانی این کشور از جام جهانی ۲۰۲۲ اسکناسی یادبود را به چاپ رساند که با حضور جباتی اینفانتینو، رئیس فیفا، حسن الثوادی، دبیر کمیته برگزاری جام جهانی، مسئولانی از بانک مرکزی قطر و کمیته برگزاری جام جهانی ۲۰۲۲ قطر از این اسکناس رونمایی شد.

این اسکناس یادبود «۲۲ ریالی» برای یادآوری سال میزبانی قطر از جام جهانی فوتبال برای اولین بار با استفاده از پلیمر به چاپ رسیده است.

اجرای ۲۵ پروژه راهبردی

تا پایان سال در گروه ملی انفورماتیک

رئیس کل بانک مرکزی برای نخستین بار از شرکت‌های گروه ملی انفورماتیک بازدید و از دستاوردها و فعالیت‌های این شرکت در نظام پولی و اقتصادی کشور تقدیر کرد.

به گزارش راه پرداخت، علی صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی، طی دیدار از شرکت‌های گروه ملی انفورماتیک از نزدیک در جریان فعالیت سامانه‌های اصلی نظام پولی و بانکی و طرح‌ها و پروژه‌های توسعه زیرساخت‌های صنعت بانکی کشور قرار گرفت. بر این اساس، تا پایان سال جاری، ۲۵ پروژه راهبردی در گروه ملی انفورماتیک به سرانجام خواهد رسید.

در این بازدید، صالح‌آبادی گفت: بی‌شک این گروه سرمایه بسیار باارزشی برای کشور محسوب می‌شود و علاوه بر خدمات ارزشمندی که تاکنون در مجموعه نظام پولی کشور داشته، بانک مرکزی برای آینده نیز تکالیف و دستاوردهای ویژه و متمایزی را از این گروه انتظار دارد.

او با تأکید بر اینکه استفاده از فناوری‌های روز یکی از مهم‌ترین رویکردهای تحقق اهداف نظام و حکمرانی مؤثر است که در آینده می‌تواند راهگشا باشد، تصریح کرد: گروه ملی انفورماتیک در قلب پیاده‌سازی فناوریانه تصمیمات راهبردی بانک مرکزی در بسیاری از حوزه‌ها از جمله حکمرانی ریال و سیاست‌گذاری هوشمند برای تشخیص و هدایت جریان نقدینگی در کشور است.

در این دیدار، علی عبداللهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک نیز گفت: برای حمایت از نوآوری بانگاهی تازه به فناوری‌های نوین و نوآوری‌های مالی، در گروه ملی رقم خورده و بازنگری‌های اساسی در راهبردها و استراتژی‌های مجموعه گروه ملی در دست بررسی و اقدام است که امیدواریم به‌زودی شاهد نتایج آن باشیم.

او با تأکید بر توانمندی گروه ملی در نقش‌آفرینی مؤثر در توسعه نظام بانکی کشور تصریح کرد: همکاری نزدیک گروه ملی انفورماتیک با بانک مرکزی، توأم با حمایت از راهبردهای نوآور در فناوری‌های نوین مالی، سرعت اجرای برنامه‌های رشد و تحول در گروه افزایش داده و با توجه به برنامه‌ریزی‌ها، تا پایان سال، ۲۵ پروژه راهبردی در گروه ملی انفورماتیک به سرانجام خواهد رسید.

انتقال ۲۳ هزار و ۸۰۰ حساب فرعی

به حساب واحد خزانه

مدیر کل خزانه وزارت اقتصاد با اشاره به استانداردسازی حساب‌های دولتی برای اتصال به حساب واحد خزانه گفت: تا کنون ۲۳ هزار و ۸۰۰ حساب منتقل شده به بانک مرکزی داریم.

به گزارش تسنیم، محسن برزوزاده مدیر کل خزانه وزارت امور اقتصادی و دارایی درباره آخرین وضعیت حساب واحد خزانه و ۲۵۰ هزار حساب دولتی که پیش از این عنوان شده بود در خارج از حساب واحد خزانه نزد بانک مرکزی وجود دارند، گفت: لیست فعلی سامانه به‌داد ما نشان می‌دهد ۲۳ هزار و ۸۰۰ حساب منتقل شده به بانک مرکزی داریم ولی این به معنای این نیست که از ۲۵۰ هزار حساب این تعداد آمده بلکه به معنای استانداردسازی حساب‌های بانکی است.

وی با اشاره به تعدد حساب‌های دستگاه‌ها و شرکت‌های دولتی یادآور شد: بر اساس تقسیم‌بندی که پیش از این بر اساس قانون وجود داشت، بانک مرکزی مجوز افتتاح حساب به دستگاه‌های مختلف در بانک‌های مختلف را داده بود اما برای ایجاد انضباط مالی و مدیریت نقدینگی حساب واحد خزانه طراحی شد.

مدیر کل خزانه با اشاره به تعاملات وزارت اقتصاد با بانک مرکزی و دیوان محاسبات برای تکمیل مدل حساب واحد خزانه و تعیین تعداد حساب‌های مورد نیاز دستگاه‌ها، تصریح کرد: در این مدل تمام حساب‌های پرداخت دستگاه‌های اجرایی در حساب واحد خزانه نزد بانک مرکزی متمرکز می‌شود و تمام مرادوات مالی دستگاه‌ها از این طریق انجام می‌گیرد.

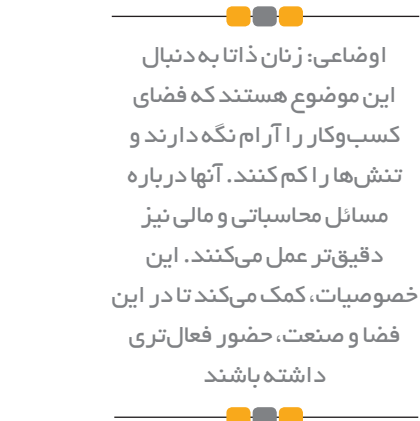


مونا حاجی علی اصغر

اشاره: حضور زنان در عرصه‌های مختلف صنعتی، تجاری و تکنولوژی، در سال‌های اخیر در دنیا، پررنگ‌تر از گذشته شده است. به گفته مشاور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، ۵۶ درصد مدیران عامل زن در دنیا، تحصیلات کارشناسی ارشد و دکترا دارند، همچنین طبق آمار یونسکو، شاخص مشارکت زنان در سطح جهانی، ۳۰ درصد بوده که این میزان در ایران، ۲۳،۱ درصد است. نکته مهم، از میان برداشتن شکاف جنسیتی و پررنگ کردن حضور و نام زنان، در هر صنعتی است و صنعت فناوری‌های مالی نیز از این قاعده، مستثنی نیست. اینکه چرا این مشکلات وجود دارد، راهکار حل آن چیست و حتی مقایسه این صنعت با صنایع دیگر، در این زمینه، از موضوعات بسیار مهم است. در یکصد و هشتمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، ۳۱ تیرماه ۱۴۰۱ برگزار شد، «جایگاه زنان در مدیریت فناوری‌های مالی» با حضور افسانه‌اوضاعی مشاور و مدرس کسبو کار در حوزه بانکداری دیجیتال، مونا حاجی علی اصغر مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری پرتو آفتاب کیان و فتنه توحیدی مشاور مدیرعامل پست‌بانک، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شمامست، خلاصه این گفت‌وگوست.

● حضور کم تعداد مدیران زن در بازار سرمایه

حاجی علی اصغر: بنده ابتدا کارشناس تحلیل‌گر بودم، سپس مسئول تاسیس و اداره صندوق‌های سرمایه‌گذاری شدم، بعد از آن، معاون عملیات یک نهاد مالی بودم و در نهایت، مدیرعامل یک نهاد مالی شدم و هزینه فرصت این کار را پرداخت کردم. بنابراین تمرکز و کار جدی، نکته اصلی بوده است. بعضاً ذهنیت جامعه از بانوان این است که نقش‌های دختر، همسر و مادر بودن را بپذیرند و آن را به خوبی اجرا کنند. شاید خودمان نیز همین توقع را از خودمان داریم و همین موضوع، کار را سخت‌تر



می‌کند. در بازار سرمایه، تعداد خانم‌ها در سطح مدیریت، زیاد نیستند و در جلسات، تقریباً یک یا دو خانم بیشتر حضور ندارند. حضور خانم‌ها در این سمت‌ها و نوع مسئولیت با توجه به مالی بودن آن، باعث می‌شود تعداد خانم‌ها کمتر شود. حتی اگر تعداد بانوان، نسبت به سال‌های قبل بیشتر شده باشد، برای شکستن انحصار، شبکه‌سازی، همپوشانی و کمک خانم‌ها به یکدیگر، بسیار تأثیرگذار است.

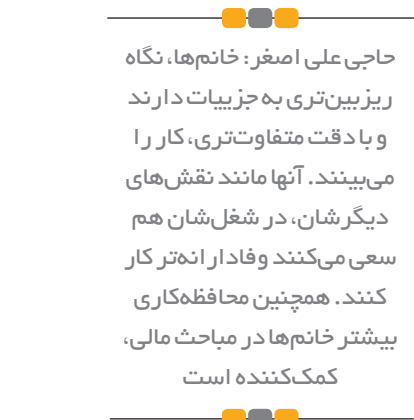
● شایسته‌سالاری، جایگزین نگاه جنسیتی شود

اوضاعی: بنده از رتبه پایین کارم را شروع کردم و پله پله تا معاونت مدیرعامل در حوزه‌ای‌تی‌پی پیش رفتم. به نظر من، فارغ از نگاه جنسیتی، باید به سمت شایسته‌سالاری حرکت کنیم. به دلیل غیبت تاریخی زنان در عرصه‌های مالی و مدیریتی، توانایی ذاتی آنها، فرصت شکوفایی پیدا نکرده است. همواره محدودیت‌ها و نگاه جنسیتی در حوزه کاری وجود داشته است. این نگاه، فقط مربوط به کشور ما نیست و جوامع غربی نیز به خانم‌ها، دستمزد کمتری می‌دهند. نگرش به مسائل ارتقای سازمانی در موسسات دولتی، به مراتب، بیشتر است زیرا در سازمان‌های دولتی، ارتقا غالباً بر اساس دستورالعمل‌های مختلف، پله‌ای و مرحله‌ای است. هر چند خصوصیات فردی به جنسیت ربطی ندارد اما زنان نسبت به مردان، ذاتاً به دنبال صلح و آرامش در فضای کسب و کار و دقت در مسائل محاسباتی و مالی هستند. با وجود سابقه ۳۰ ساله در صنعت بانکداری، برای اثبات توانایی خودم در کارهای مدیریتی، باید بیش از پنج برابر مردان وقت صرف می‌کردم تا اول خودم را ثابت کنم و بعد کارم را!! این قضیه، به تدریج، کم‌رنگ‌تر شده است. در مجموع، آمار نشان می‌دهد تبعیض جنسیتی، در حوزه‌های فناوری و بانکی کمتر است.



فتانه توحیدی

● **لزوم شکستن کلیشه‌ها: هم‌زنان، هم‌مردان**
توحیدی: بنده حدود ۲۱ سال در سیستم بانکی و دولتی فعالیت کرده‌ام و از کارشناسی تا تاجران حوزه‌های مدیریتی مانند مدیرکل ادارات حوزه فناوری پیش رفتم. الان هم مشاور مدیرعامل هستم. شاید بانوان به خاطر اجرای نقش‌های دیگر، نتوانند در حوزه مدیریتی به جایگاه واقعی‌شان دست یابند اما بخشی از مشکلات،



ناشی از عملکرد و عدم باور خانم‌هاست؛ یعنی خودشان نقشی که در بزنگاه‌های تاریخی از سوی جامعه مردسالار تعریف شده، پذیرفته‌اند، بنابراین نمی‌توانیم در این حوزه، مدعی آقایان باشیم. اولین گام اینکه باید خودمان را باور کنیم و خودمان بخواییم. خانم‌ها باید کلیشه‌ها را بشکنند، باورهای ذهنی را تغییر دهند و جاهایی اجازه ندهند دنیای مردانه برای آنها تصمیم بگیرد. البته، حتما حمایت آقایان لازم است. اصلاً اعتقاد ندارم که تمام مسئولیت‌های داخل خانواده، به عهده خانم است. متقابلاً انتظار می‌رود مردان هم کلیشه‌های ذهنی‌شان را بشکنند. خانم‌های موفق، خوش شانس بوده‌اند که مردان نیک‌اعم از پدر، همسر، برادر و حتی همکار و مدیرانی را در کنارشان داشته‌اند.

● اگر زنان در سطح مدیریت رشد کشور بودند...

اوضاعی: به این سوال که اگر زنان در سطوح بالای مدیریتی بودند، وضعیت کشور چگونه می‌شد، نمی‌توان صریح جواب داد چون به خاطر شفاف تاریخی در رشد زنان، خودشان هم برای حضور در مناصب بالاتر، ترس و واهمه دارند. شاید ریسک‌پذیری‌شان خوب باشد یا به واسطه دانش و تجربه مدیریتی این قابلیت را در خودشان ببینند اما غالباً به خاطر نگاه جنسیتی، هنوز به رشد مناسب برای این جایگاه نرسیده‌اند. منظور دانش و توانایی نیست، بلکه جسارت لازم برای پست مدیریتی مانند وزیر را پیدا نکرده‌اند. کاش در این نشست، یکی از آقایان هم حضور می‌داشتند. ممکن است آن آقا، تجربیات زنان را در مناصب مدیریتی نداشته باشد ولی در جایگاه یک مدیر که قرار است خانمی را به عنوان معاون خود انتخاب کند، حضورشان مؤثر بود. آینده جوامع از آن خانم‌هاست. این موضوع در جوامع غربی خودش را نشان می‌دهد.

حاجی علی اصغر: نمی‌گویم اگر وزیر خانم داشتیم، وضعیت ما بهتر بود، بلکه اگر فرد متخصص و باتجربه بر صندلی وزارت بنشیند، وضع ما درست است. نکته دیگر اینکه خانم‌ها، نگاه ریزبین‌تری به جزئیات دارند و با دقت متفاوت‌تری، کار را می‌بینند. خانم‌ها مانند نقش‌های دیگرشان، در شغل‌شان هم سعی می‌کنند وفادانه‌تر کار کنند. همچنین محافظه‌کاری بیشتر در خانم‌ها، در مباحث مالی، کمک‌کننده است. نکته دیگر اینکه ذهنیت‌ها و کلیشه‌هایی در ذهن خانم‌هاست که باید روی آن تجدیدنظر کنیم. ما بسیاری اوقات درباره اینکه آقایان یا به طور کلی دیگران، درباره تصمیم‌ها، مرادوات و حتی جلسات غیررسمی، نوع پوشش، نوع برخورد ما با نیروی انسانی، قرار دادهای کاری و... چطور فکر و برداشت می‌کنند، نگرانیم. زندگی‌نامه خانم‌های مدیر یا سیاستمدار در جهان نشان می‌دهد در این اوقات، سعی کرده‌اند این موارد را نشنوند، نبینند و عکس‌العملی به نگاه مردان نشان ندهند.

● تفکر تصرف جایگاه آقایان توسط خانم‌ها را کنار بگذاریم

توحیدی: حدود نیمی از جامعه ما زنان هستند. وقتی از فرصت‌های اجتماعی، شغلی و زمینه‌های رشد صحبت می‌شود، گویا این جمعیت ۵۰ درصدی را نادیده

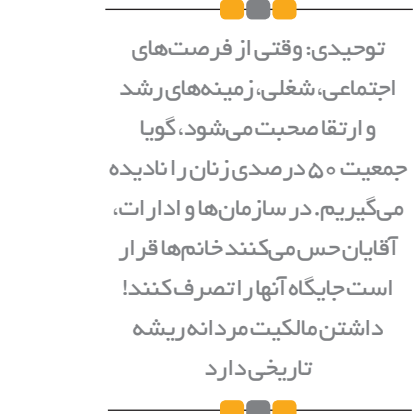


افسانه اوضاعی

می‌گیریم. در سازمان‌ها، آقایان حس می‌کنند خانم‌ها قرار است جایگاه آنها را تصرف کنند! داشتن مالکیت مردانه نسبت به یک جایگاه و اشغال آن توسط خانم‌ها ریشه در تاریخ دارد و خاص کشور ما هم نیست. آقایان باید این تفکر را که خانم‌ها، فرصت ما را اشغال می‌کنند و قادر به راهبری نیستند، کنار بگذارند. تیتز مصاحبه ۱۵ سال پیش من این بود: «نه مردسالاری، نه زن‌سالاری، بلکه شایسته‌سالاری». چرا در جایگاه‌های اجتماعی، خصوصاً در حوزه فناوری‌های مالی و بانکی، که قدرت جسمانی و بدنی، مطرح نیست و بیشتر ذهن، تفکر، دانش و خلاقیت، کارآمد است، خودمان را محدود می‌کنیم؟ زنان، درک بهتری از موقعیت‌های خاص همکاران و کارمندان‌شان دارند. همان‌طور که به شایسته‌سالاری، ۵۰ درصد برای خانم‌ها و ۵۰ درصد برای آقایان معتقدم، به نظر من، برای تغییر این نگاه و تفکر، آقایان و خانم‌ها هر کدام باید ۵۰ درصد، نقش ایفا کنند. در بسیاری از کشورها، خانم‌هایی که در جایگاه نخست‌وزیر، وزیر یا رئیس‌جمهور بوده‌اند، در مقایسه با کشورهایی که مردان در رأس کار بوده‌اند، اگر بهتر نبوده‌اند، حداقل هم‌ردیف کشورهای مشابه بوده‌اند.

● راهکارهای بهبود جایگاه مدیریتی زنان در صنایع مالی

حاجی علی اصغر: اینکه خانم‌ها یا افراد مختلف، از طریق دوره‌های آموزشی تخصص لازم برای خرید و فروش سهام یا اوراق انجام دهند، امکان‌پذیر است اما این کار، آن قدر تخصصی است که بنده هم نمی‌توانم مدیریت‌داری خودم را انجام دهم؛ نه وقت دارم و نه می‌توانم صورت‌های مالی شرکت‌ها را ببینم. ما باید از انواع خدمات نهادهای مالی مانند مشاوره سرمایه‌گذاری‌ها، تأمین سرمایه‌ها و... استفاده کنیم. اصلاً سرمایه‌گذاری مستقیم افراد را پیشنهاد نمی‌کنم. در نهایت، اگر ما خانم‌ها، هم‌پوشانی بهتری در کارمان داشته باشیم و درباره نقش‌های خانم‌های دیگر، مانند مادری و... در



محیط کار، احساس مسئولیت کنیم، در شرایط مشابه، کمک می‌کند تا به خوبی از عهده مسئولیت‌ها برآییم.

اوضاعی: در خصوص تسهیل حضور زنان در مناصب مدیریتی، همه، خصوصاً زنان، باید مهارت‌ها را افزایش دهند. دنیای امروز، دنیای مهارت‌هاست و افزایش مهارت‌های فردی و اجتماعی، افراد را متمایز می‌کند. مشخصاً در محیط پیچیده و عدم قطعیت، کسانی که تخصص و مهارت‌های مدیریتی برای تصمیم‌گیری ندارند، عدم توانایی آنها، به زودی مشخص می‌شود. درباره انتخاب معاون زن یا مرد، باید عرض می‌کنم سابقه بنده در صنعت بانکداری نشان داده به توانایی‌های فردی و شایسته بودن افراد، بیش از هر موضوعی توجه کرده‌ام و در بسیاری موارد، معاونان بنده، زن یا مرد بوده‌اند و اصلاً تفکیک جنسیتی، متغیر تصمیم‌گیری نبوده است.

توحیدی: اولین راهکار، دادن آگاهی درباره شایستگی زنان به کل جامعه است. باید ساختارهای ذهنی غلط و بیماریارگونه را بشکنیم و تفکرات صحیح را جایگزین کنیم. ما مدران و پدران، فارغ از جنسیت، از محیط خانواده، باید زنان را توانمند نماییم و اعتماد به نفس را افزایش دهیم. نقش حمایتی مردان از زنان هم باید فعال شود و خانم‌ها نیز باید با دانش و مهارت بیشتر و داشتن مشاوران امین، خلاق و صالح فعالیت کنند. با این راهکارها، می‌توانیم سهم «زنان شایسته» را از جامعه بگیریم؛ نمی‌گویم سهم زنان را. زنان به دلیل نقش ذاتی‌شان، علاوه بر تربیت فرزندان در خانه، در محیط کار هم

می‌توانند کارمندان متعددی‌تری پرورش داده و جانشین‌پروری

را بهتر دنبال کنند.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



سوپر اپلیکیشن‌ها، یک پله بالاتر از نئوبانک‌ها هستند



کسری دولتخواهی



ابراهیم نجد

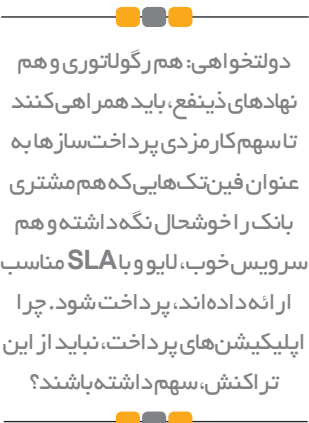


ارمان فرج‌زاده

اشاره: امروزه تقریباً غیرممکن است در گوشی افراد، اپلیکیشن‌های پرداخت برای انتقال پول یافت نشود. این اپلیکیشن‌ها، رفته‌رفته از یک برنامه ارائه سرویس‌های محدود فراتر رفته‌اند و خدمات بیشتری ارائه می‌دهند. با این حال، اینکه با توجه به هزینه‌های این حوزه و مشخص نبودن وضعیت کارمزدی، ابهاماتی در خصوص سوددهی این برنامه‌ها وجود دارد و اینکه چرا برخی سرویس‌های موثر بر کاهش هزینه صنعت پرداخت کشور، مانند ان‌اف‌سی (NFC)، پرداخت با QR کد و...، رایج نشدند، موضوعات مهمی هستند. در یکصد و نهمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال که ۷ مردادماه ۱۴۰۱ با حضور کسری دولتخواهی رئیس هیئت مدیره سوپر اپلیکیشن تاپ، آرمان فرج‌زاده قائم‌مقام مدیرعامل شرکت آسان‌ساز نگین و مهمان روی خط، ابراهیم نجد مدیر آزمایشگاه ارزیابی و اعتباربخشی کاشف برگزار شد، موضوع «اپلیکیشن‌های پرداخت؛ درآمد، هزینه، فایده و امنیت» مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو پیش‌روی شماست.

● سهم سه اپلیکیشن پیش‌تاز در حوزه کارت به کارت

دولتخواهی: مدل درآمدی اپلیکیشن‌های پرداخت در کشور، به طور سنتی، B2B2C است. ما در تاپ، در حال حاضر، ۴۱ سرویس لایو و ۵ لاین محصول داریم. در هر لاین محصول با بیزینسی در ارتباط هستیم که یکی از آنها، حوزه پرداخت و مابقی در حوزه خودرو، بورس، بانک و بیمه، گردشگری و سلامت است. چون با بیزینس دیگری در ارتباط هستیم، نحوه سرویس‌دهی و درآمد از این موارد، تاثیرگذار است. یکی از ریسک‌های ما، همین موضوع است. دیدگاه مجموعه، توسعه محصول است و به همین دلیل، لاین‌های ما متفاوت‌تر شده است. ما معتقدیم باید محصول مان را هم به‌روز کنیم و هم در بازار نفوذ داشته باشیم. ما دو سال است که به سوددهی



رسیده‌ایم. دلایل آن، توسعه پرولاین‌های محصول و یکپارچه‌سازی محصولات و سرویس‌هاست.

فکر می‌کنم میزان کارت به کارت از روی سه اپلیکیشن تاپ، آپ و همراه کارت، ۸۵ درصد مجموع کارت به کارت‌هاست و این سه اپلیکیشن، پیش‌ران هستند. فکر کنم ۶۰ درصد آن، مربوط به آپ باشد و ۲۵ تا ۳۰ درصد به تاپ و همراه کارت. البته آنچه سردرگمی ایجاد می‌کند، نبود منابع رسمی برای این رتبه‌بندی است.

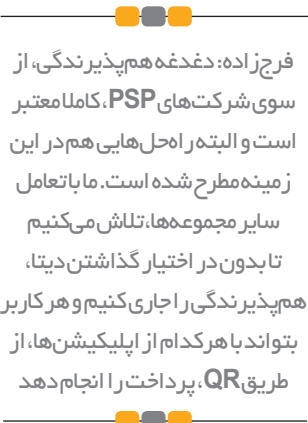
فرج‌زاده: با توجه به دیدگاه مجموعه، هم‌زمان با درآمد و سوددهی، توسعه هم وجود داشته و صرفاً کسب درآمد نبوده است. به همین دلیل بیش از ۴۵ سرویس مختلف در این اپلیکیشن، در دسترس کاربران است. یکی از مهم‌ترین سرویس‌ها، کارت به کارت است که درآمدی در این حوزه نداریم اما درآمدها از سرویس‌های دیگر در کنار آن، کسب شده است. درصد سهم آپ از کارت به کارت، طبق آمار ما، ۶۵ درصد است. سرویس‌های اپراتوری در رتبه بعدی است.

● دغدغه‌های موجود در حوزه QR کد

فرج‌زاده: در زمینه QR کد دو بحث، وجود دارد. یک موضوع دغدغه هم‌پذیری است. از سوی شرکت‌های PSP است که البته با تعاملات با سایر مجموعه‌ها، تلاش می‌کنیم بدون در اختیار گذاشتن دیتا، هم‌پذیری را جاری کنیم تا هر کاربر با هر کدام از اپلیکیشن‌ها، از طریق QR پرداخت را انجام دهد. موضوع دیگر، تجربه کاربری است. نکته اینجاست که آیا QR، رقیب پوز است یا جایی که پوز نیست، قرار است از QR استفاده کنیم؟

عملاً جایی که پوز وجود دارد، تجربه کاربری آن بسیار آسان‌تر از QR است. بعد از سال ۹۷ و ۹۸، به سمت سرویس دایرکت دبیت رفتیم تا پرداخت به طور مستقیم، بدون اینکه کاربر وارد IPG شود، صورت گیرد. در برنامه‌های امسال (۱۴۰۱)، ترکیب QR و پرداخت مستقیم، رونمایی می‌شود. از ابتدای امسال، سرویس دایرکت دبیت را پشت کیف پول راه‌اندازی کردیم و کاربران می‌توانند کیف پول‌شان را تا یک سقف مشخص شارژ کنند تا پرداخت QR کد راحت‌تر باشد و با اسکن کردن آن، با کیف پول، پرداخت را انجام دهند. در اسنفود نیز تجربه آن قابل مشاهده است.

دولتخواهی: درباره QR، ما دو سال آن را روی تاکسیرانی‌های تهران و مشهد، راه‌اندازی کردیم و همچنان هم این برنامه وجود دارد. این کار



برای فرهنگ‌سازی بوده و تا حالا درآمدی از آن نداشته‌ایم. ما معتقدیم اگر بخواهیم این اکوسیستم را بزرگ‌تر کنیم و ارزش زنجیره را ارتقا دهیم و بین همه دهک‌های درآمدی، یکپارچه‌سازی ایجاد کنیم، باید این فرهنگ‌سازی اتفاق بیفتد. الان پرداخت از طریق QR کد اتفاق می‌افتد و علاوه بر تاپ، این آپدیت را روی ۹۰۰ هزار پذیرنده تجارت الکترونیک هم داریم. مزیتش این است که برای یوزر یک سمت آن، BNPL را برای پرداخت‌های خرد راه‌اندازی کردیم. طبق گزارش مکنزی، BNPL نباید بیش از دو سوم درآمد یوزر باشد. ما ۳ میلیون در نظر گرفته‌ایم و کیف پول را در آپدیت جدید به ۵ میلیون می‌رسانیم.

● ورود کاشف به اعتباربخشی محصولات بانکی و پرداخت

نجد: برنامه‌های همراه، شامل برنامه‌هایی است که متقاضی اتصال به هاب فناوری مالی هستند. محصولات مبتنی بر وب و زیرساخت، شامل محصولاتی است که از سمت بانک مرکزی برای ارزیابی معرفی می‌شوند. هدف ایجاد آزمایشگاه ارزیابی و اعتباربخشی کاشف، ترسیم تصویر شفاف از وضعیت امنیتی محصولات بانکداری و پرداخت، توسعه و به‌روزرسانی محافظت پروفایل‌ها، ارتقای وضعیت امنیتی محصولات بانکداری با اشتراک‌گذاری تجارب و دانش امن‌سازی محصولات بانکداری است. در حوزه الزامات امنیتی، نسخه‌ای از پروفایل‌هایی بر اساس استانداردهای دنیا و تجارب همکاران، تهیه و به توسعه‌دهندگان محصولات ابلاغ شده تا آن الزامات را در توسعه محصول رعایت کنند. بعد از ارسال محصول‌شان برای ارزیابی امنیتی، ویژه آن الزامات بررسی می‌شوند. توسعه محصول باید بر اساس این الزامات باشد که به مرور زمان، به‌روزرسانی آن مشخص می‌شود. فکر می‌کنم پارسال، برنامه‌های پرداخت به همه توسعه‌دهندگان محصول ابلاغ شده است.

● فرایند ارزیابی محصولات بانکی و پرداخت

نجد: توسعه‌دهنده‌های متقاضی اتصال به هاب فناوری مالی، ابتدا باید تاییدیه تست عملکرد را از شرکت شاپرک بگیرند. سپس فهرست آنها برای ارزیابی امنیتی به آزمایشگاه کاشف معرفی می‌شود و خودشان باید درخواست‌شان را به کاشف بفرستند. اگر مدارک کامل و نسخه برنامه، محیط عملیاتی و تست آنها آماده باشد، بر اساس الزامات مطرح‌شده، ارزیابی شروع می‌شود. بعد از اتمام ارزیابی، دو گزارش تولید می‌کنیم: اول گزارش وضعیت انطباق‌شان با آن الزامات ابلاغ‌شده و دوم گزارش آسیب‌پذیری‌های شناسایی شده. سپس جلسات توجیهی با توسعه‌دهندگان برگزار و آسیب‌ها را اعلام می‌کنیم. در مرحله بعد، گزارش برای خودشان و بانک مرکزی ارسال می‌شود. شرکت‌های توسعه‌دهنده طرح اعتبارسنجی مجدد را به ما ارائه

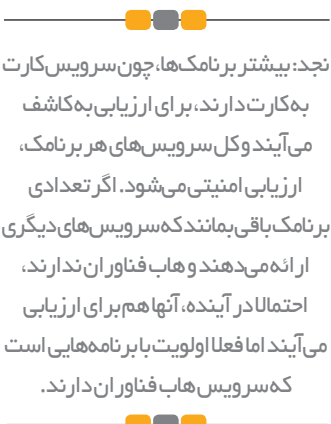
می‌دهند که به بانک مرکزی ارسال می‌شود و بر اساس پلن و میزان ریسک آنها، بانک مرکزی درباره توقف یا ادامه سرویس‌ها تصمیم می‌گیرد. بیشتر برنامه‌ها، چون سرویس کارت به کارت را دارند، بالاخره برای ارزیابی به کاشف می‌آیند و کل سرویس‌های هر برنامه، ارزیابی امنیتی می‌شود. بقیه که هاب فناوری‌ان ندارند، احتمالاً در آینده، خواهند آمد.

● رگولاتوری سهم پرداخت‌سازها را بدهد

دولتخواهی: ما اپلیکیشن‌های پرداخت که پرداخت‌ساز نامیده می‌شویم، سرویس کارت به کارت را به عنوان تکمیل‌کننده سبد محصولات خودمان در نظر گرفته بودیم تا کامل‌کننده زنجیره ارزش ما باشد اما مطمئناً این نگهداشت سرویس و دلیوری درست آن، هزینه‌هایی برای هر شرکت دارد. بنابراین هم رگولاتوری و هم نهادهای همراه یا ذینفع این مجموعه، باید با ما همراهی کنند تا سهم کارمزدی پرداخت‌ساز به عنوان فین‌تکی که هم مشتری بانک را خوشحال نگه داشته و هم سرویس خوب، لایو و با SLA مناسب ارائه داده، پرداخت شود. چرا پرداخت‌سازها نباید از این تراکنش سهم داشته باشند؟ در نهایت، شاپرک و سایر نهادها در حال تصمیم‌گیری برای سهم درآمدی پرداخت‌سازها هستند. آقای نجد هم اشاره کردند برای یک فین‌تک یا پرداخت‌ساز به منظور اتصال به هاب فناوری‌ان، باید یک‌سری تست‌های امنیتی انجام شود که تاپ و آپ، آن را سریع‌تر انجام دادند. با این حال، سرویس امن و ثابت دادن، هزینه دارد و درخواست ما این بود که سهم پرداخت‌سازها به عنوان متولی کارت به کارت، لحاظ شود

● تمایل ۸۰ درصد کاربران به سوپر اپلیکیشن‌ها

فرج‌زاده: درباره اینکه سایر سرویس‌های سوپر اپلیکیشن‌ها، اقبال کمتری نسبت به سرویس‌های انحصاری وجود دارد، الزاماً این طور نیست. مثلاً آپ در حوزه سفر با توجه به فعالیت تخصصی سایر شرکت‌ها در این حوزه، با



پتانسیل کاربر محور خود، سهم بسیار خوبی از بازار را دارد. نمی‌توان گفت چون شرکت تخصصی برای این کار وجود دارد، انتخاب کاربران، حتماً شرکت تخصصی است، زیرا کاربر با استفاده از آپ، دغدغه نصب سرویس‌های مختلف روی گوشی را ندارد. همچنین هم‌افزایی بین این سرویس‌ها ایجاد می‌شود و در نهایت، به نفع کاربر است. ضمناً در این اپلیکیشن، تجربه کاربری با سرویس‌های شرکت تخصصی آن تفاوت نمی‌کند.

دولتخواهی: طبق گزارش PWC درباره سوپر اپلیکیشن‌ها در دسامبر ۲۰۲۰، اپلیکیشن‌ها به چهار دسته تقسیم می‌شوند: اول سنتی‌ها مانند توییترو اسپاتیفای. دوم پکیج‌های اپلیکیشنی مانند مایکروسافت. سوم سوپر اپلیکیشن‌ها و چهارم سوپر اپلیکیشنی که علاوه بر برنامه‌های شخص یا نهاد ثالث، برنامه‌های اضافی هم دارد. بر اساس این گزارش، ۸۰ درصد کاربران، علاقه‌مندند با یک اپلیکیشن، کارهای خودشان را انجام دهند. ترند ما در تاپ این است که اگر یوزر از سه سرویس بیشتر استفاده کند، کاربری است که به سوپر اپلیکیشن ما، متعهد شده و روند این اتفاق، رو به رشد است. با استناد به گزارش مکنزی، سوپر اپلیکیشن‌ها، یک پله بالاتر از نئوبانک‌ها هستند. چرا سوپر اپلیکیشن تاپ را نئوبانک ندانیم؟ واقعاً تفاوتی با بانک‌ها ندارد. ما یک موبایل بانک پارسیان در کنار سوپر اپلیکیشن تاپ داریم و مشتری از طریق آن می‌تواند احراز هویت شده و برای بانک پارسیان، تعریف مشتری شود. سوپر اپلیکیشن‌ها، همچنان روند

رو به رشد دارند.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



انتشار اوراق سکه بهار آزادی

از نیمه آبان

رئیس کل بانک مرکزی از انتشار اوراق سکه بهار آزادی از نیمه آبان‌ماه خبر داد و گفت: مرحله اول این اوراق با سرسید شش ماهه، در بورس منتشر خواهد شد و قیمت تسویه اوراق نیز قیمت روز سکه خواهد بود. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، علی صالح‌آبادی اظهار داشت: اشخاص حقیقی و همچنین صندوق‌های سرمایه‌گذاری در طلا می‌توانند به منظور تنوع بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری خود، در چارچوب ضوابط تعیین‌شده، این اوراق را خریداری کنند.

رئیس کل بانک مرکزی در ادامه، از برنامه این بانک برای ورود بخش خصوصی در ضرب و عرضه سکه بهار آزادی تحت نظارت بانک مرکزی خبر داد و گفت: چارچوب این طرح، در بانک مرکزی در حال تدوین و نهایی‌سازی است.

صالح‌آبادی همچنین گفت: از هفته آینده، سامانه برخط صرافی‌ها، با هدف تسهیل ارائه خدمات به متقاضیان عملیاتی خواهد شد.

وی در ادامه، به موضوع مالیات سود سپرده‌های اشخاص حقوقی اشاره کرد و گفت: در جلسه با حضور معاون اول رئیس‌جمهور، وزیر اقتصاد و رئیس سازمان برنامه و بودجه، مقرر شد با توجه به آثار این مصوبه در افزایش هزینه تجهیز منابع و سود سپرده‌ها در شبکه بانکی، لایحه پیشنهادی دولت مبنی بر اصلاح این قانون با همکاری مجلس به طور ویژه پیگیری شود.

مراودات مالی ۲۰ میلیارد دلاری ایران

با بانک‌های ۴۴ کشور دنیا

بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی از رشد ۳ درصدی سپرده‌های ایران نزد بانک‌ها و موسسات مالی ۴۴ کشور خارجی در نیمه نخست ۲۰۲۲ خبر داد و کل مراودات مالی ایران با این بانک‌ها و موسسات را در این مدت نزدیک به ۲۰ میلیارد دلار اعلام کرد.

به گزارش برنا، بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد: میزان سپرده‌های ایران نزد بانک‌ها و موسسات خارجی در پایان نیمه نخست ۲۰۲۲ با رشد سه درصدی معادل ۵۰۶ میلیون دلار نسبت به پایان سال ۲۰۲۱ مواجه شده است.

میزان سپرده‌های ایران نزد بانک‌ها و موسسات خارجی در پایان سال ۲۰۲۱ افزون بر ۱۷ میلیارد و ۵۵۸ میلیون دلار اعلام شده بود که این رقم ۶ ماه بعد یعنی در پایان ژوئن ۲۰۲۲ به ۱۸ میلیارد و ۶۴ میلیون دلار افزایش یافته است. از کل سپرده‌های ۱۸ میلیارد دلاری خارجی ایران در پایان ژوئن ۲۰۲۲، بیش از ۹ میلیارد و ۳۲۷ میلیون دلار نزد بانک‌ها بوده است. همچنین ۶ میلیارد و ۷۸۵ میلیون دلار از این سپرده‌ها در قالب یورو و ۲۸۰ میلیون دلار در قالب دلار نگهداری می‌شود.

اختلاف میان سپرده‌ها و تعهدات ایران در برابر ۴۴ بانک بررسی شده در این گزارش در پایان نیمه نخست ۲۰۲۲ به ۱۶ میلیارد و ۱۶۵ میلیون دلار رسیده است.

بانک مرکزی موظف به انتشار مشروح

مذاکرات و مصوبات شورای فقهی شد

نمایندگان مجلس شورای اسلامی بانک مرکزی را موظف به انتشار مشروح مذاکرات و مصوبات شورای فقهی به تارنمای بانک مرکزی کرد. به گزارش ایسنا، نمایندگان مجلس شورای اسلامی در ادامه رسیدگی در خصوص گزارش شور دوم کمیسیون اقتصادی در مورد طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران، بندهایی از ماده ۱۸ این طرح را به تصویب رساندند.

بندهای مصوب ماده ۱۸ این طرح به شرح زیر است: بر اساس بند ح ماده ۱۸ این طرح؛ مصوبات شورای فقهی برای کلیه ارکان بانک مرکزی و «اشخاص تحت نظارت» لازم‌الرعایه است. بر اساس بند ح ماده ۱۸ این طرح؛ اظهار نظر فقهی شورای فقهی بانک مرکزی، ناقلی اختیارات فقهی شورای نگهبان در اصل چهارم (۴) قانون اساسی نمی‌باشد.

بر اساس بند د ماده ۱۸ این طرح، شورای فقهی دارای دبیرخانه‌ای است که دبیر آن به پیشنهاد رئیس شورای فقهی و پس از تایید اکثریت اعضای شورا، با حکم رئیس کل برای مدت دو سال منصوب می‌شود و انتخاب مجدد وی بلامانع است. ساختار دبیرخانه و شرح وظایف آن به تصویب شورای فقهی می‌رسد و توسط رئیس کل ابلاغ می‌شود. دبیرخانه شورای فقهی می‌تواند کمیته‌های تخصصی فقهی و کارشناسی تشکیل دهد.

بر اساس بند د ماده ۱۸ این طرح، دستورالعمل نحوه اداره جلسات شورای فقهی، نحوه تشکیل و اداره کمیته‌های تخصصی فقهی و کارشناسی و چگونگی نظارت فقهی شورا بر «اشخاص تحت نظارت» توسط دبیر شورا پیشنهاد و پس از تصویب در شورای فقهی، توسط رئیس کل ابلاغ می‌شود. بر اساس بند د ماده ۱۸ این طرح، بانک مرکزی موظف است مشروح مذاکرات و مصوبات شورای فقهی را بر تارنمای بانک مرکزی قرار داده و برای عموم منتشر نماید.



رای دادگاه آلمان به سود بانک ملی ایران

دادگاه هامبورگ آلمان در حکمی مقدماتی از شرکت مخابرات آلمان خواست خطوط تلفن و اینترنت بانک‌های ایرانی مستقر در این کشور را مجدداً راهاندازی کند. شرکت تله کوم واسطه نوامبر تلفن و اینترنت بانک‌های ایرانی را قطع کرده بود.

به گزارش دویچه وله، دادگاه ایالتی شهر هامبورگ آلمان به شکایت بانک‌های ایرانی مستقر در این شهر رسیدگی کرد و روز جمعه ۹ آذر (۲۰ نوامبر) در حکمی اولیه به سود آنها رای داد. بنابر حکم دادگاه، شرکت مخابرات آلمان (Telekom) باید خطوط تلفن و اینترنت سه بانک ایرانی مستقر در هامبورگ؛ بانک ملی، بانک سپه و بانک بازرگانی ایران و اروپا را از نو وصل کند. شرکت مخابرات آلمان روز ۱۶ نوامبر ۲۰۱۸ خطوط تلفن و اینترنت بانک‌های ایرانی مستقر در آلمان را قطع کرده بود. تله کوم آلمان در نوشته‌ای کتبی به بانک ملی نوشته بود، این شرکت بر این نظر است که پس از تحریم‌های آمریکا، بانک‌های ایرانی دیگر قادر نخواهند بود هزینه اشتراک تلفن و اینترنت خود را بپردازند.

پس از انتشار این خبر سفارت آمریکا در آلمان در یک پیام توثیق‌تری با استقبال از تصمیم تله کوم آلمان در قطع تلفن و اینترنت بانک‌های ایرانی در هامبورگ، از اجرای تحریم‌ها علیه ایران تشکر کرد.

● انتقاد تله کوم از تصمیم دادگاه

یک سخنگوی شرکت مخابرات آلمان از تصمیم دادگاه ایالتی هامبورگ انتقاد کرد. این سخنگو در پاسخ به پرسش روزنامه هاندلز بلات درباره حکم دادگاه گفت: «ما تصمیم دادگاه علیه شرکت خود را نادرست می‌دانیم و به همین دلیل، هر چه زودتر درخواست تجدیدنظر داده و از همه راه‌های قانونی ممکن علیه این حکم اقدام خواهیم کرد.»

رسانه‌های آلمان نوشته‌اند علت تصمیم تله کوم برای خودداری از ارائه خدمات به بانک‌های ایرانی، حضور شرکت تلفن همراه «تی-موبایل»، وابسته به شرکت مخابرات آلمان، در بازار آمریکاست.

بسیاری از شرکت اروپایی، از جمله تله کوم آلمان، نگران واکنش دولت آمریکا در صورت عدم رعایت تحریم‌ها علیه ایران هستند. مرحله دوم تحریم‌های آمریکایی علیه ایران از پنج نوامبر ۲۰۱۸ به اجرا گذاشته شد. اتحادیه اروپا و دولت آلمان این تحریم‌ها را رد می‌کنند، با این حال شرکت‌های اروپایی نمی‌توانند نگران پیامدهای این تحریم‌ها بر فروش آنها در بازار آمریکان باشند.

اکثر بانک‌های آلمان در هامبورگ از هر گونه تراکنش مالی با شعبه‌های بانک‌های ملی و بانک بازرگانی ایران و اروپا خودداری می‌کنند در حالی که بانک مرکزی آلمان به دادوستد مالی با بانک‌های ایران موظف است و بانک‌های ایرانی یادشده از سوی اتحادیه اروپا تحریم نشده‌اند.

شعبه‌های بانک ملی، بانک سپه و بانک بازرگانی ایران و اروپا که در هامبورگ تأسیس شده، دارای مجوز آلمانی برای فعالیت‌های بانکی هستند. با وجود این، عملاً قادر به حواله هیچ پولی نیستند؛ زیرا از سوی دیگر بانک‌ها و نهادهای مالی تحریم شده‌اند و ارتباطشان با سوئیفت، شبکه بین‌المللی ارتباطات مالی بین‌بانکی، قطع شده است.

هشدار قوه قضائیه:

کارت ملی خود را به دلالتان ارزی اجاره ندهید

معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضائیه در پیامی از مردم خواست با توجه به مشاهده مواردی از سوءاستفاده دلالتان از کارت ملی افراد برای خرید ارز با هدف سودجویی و تبعات این اقدام غیرقانونی برای دارنده کارت، دقت لازم را داشته باشند.

به گزارش تسنیم، فروش آن لاین ارز و همچنین فروش ارز از طریق شعب منتخب چهار بانک از مهمترین اقدامات بانک مرکزی برای برچیدن صف‌های طولانی خرید ارز مقابل صرافی هاست که در روزهای گذشته بخشنامه اجرایی آن ابلاغ شده است.

اما نکته مهم در ایام پر تلاطم ارزی، حضور برخی افراد سودجو و دلال ارزی مقابل صف‌های خرید ارز در صرافی‌ها و بانک‌های منتخب است؛ دلال‌ها به مردم پیشنهاد می‌کنند به‌ازای دریافت مبلغی با کارت ملی و حساب بانکی خودشان ارز سهمیه‌ای را (۲۰۰۰ یورو برای هر فرد بالای ۱۸ سال) خریداری کنند و به آنها تحویل دهند.

تعدادی از مردم که البته تعدادشان هم کم نیست با اجاره کارت ملی خود و دریافت ارز از صرافی‌ها تصور می‌کنند که سود یک یا یک‌ونیم میلیونی به جیب زده‌اند ولی غافل از اینکه احتمالاً در آینده عواقبی از جمله مالیات، قطع یارانه و... در انتظارشان خواهد بود.

به همین منظور نیز بازار متشکل ارزی در اطلاعیه‌ای خطاب به متقاضیان خرید ارز اعلام کرده است؛ «با توجه به مشاهده موارد متعدد سوءاستفاده دلالتان از کارت ملی و حساب بانکی دیگران برای خرید ارز با اهداف غیرقانونی و تبعات این اقدام برای دارنده کارت و حساب، توجه داشته باشید خرید ارز صرفاً برای مصارف شخصی خودتان انجام گیرد. بدیهی است عواقب تخلف از مقررات قانونی از جمله مقررات مبارزه با پولشویی و قاچاق کالا و ارز بر عهده دارنده کارت ملی و حساب بانکی خواهد بود.»

باید بتوانیم در برخی حوزه‌ها حقوق‌ها را افزایش دهیم

فین تک‌ها، قلب بانکداری دیجیتال هستند



شهاب جوانمردی

آن صحبت کنیم، این تقاضا حتماً در بازار ایجاد می‌شود. همچنین مشتری فکر می‌کند چون در کشور ما، خیلی از موضوعات، رایگان بوده یا فشار اقتصادی وجود دارد، لااقل بانک‌ها که پول زیادی در آنها وجود دارد، باید خدمات رایگان بدهند و کارمزد نگیرند. تغییر و تحول، باید ذهنی شروع شود و گر نه حتی اگر آمادگی بانک‌ها صدرصد باشد، قدم‌های زیادی طی نخواهیم کرد.

● بانک دیجیتال، نیازمند دیجیتالی شدن خارج از بانک

ترک تبریزی: با توجه به هزینه‌های بانکداری دیجیتال یا سرویس‌های بانکی که با نرم‌افزارهای موبایلی داده می‌شود، آن قدر هزینه از مشتری گرفته نمی‌شود. سیستم‌های بانکی، سرویس‌های متعدد بدون انقطاع و با SLA بالا ارائه می‌کنند، با این حال، از سوی رگولاتور به شدت رگوله می‌شود. در برخی حوزه‌ها مانند کارمزد، بعضاً معتقدند سودده هستیم، چون پول پیامکی می‌گیریم اما به این فکر نمی‌کنند که هزینه سرور، خط ارتباطی، دیتاستر، منابع انسانی و... تا زمانی که خرید، انجام و پیامک، ارسال می‌شود،

صحبت کرد ولی قبل از آن، باید گفت بانک دیجیتال، بانکی است که با لایسنس بانکداری، می‌تواند تمام خدمات دیجیتالی را به مشتریان خاص بدهد. در دنیا هم این طور نیست که بانک دیجیتالی به همه مشتریان بانک سنتی نیز سرویس بدهد. الان روی بعضی اپلیکیشنی که امضا، احراز، سفته و برات از نوع الکترونیک داریم، سرویس دیجیتالی می‌دهیم اما اینکه با این سرویس دیجیتالی بگوییم بانک دیجیتال داریم، درست نیست. بطن و قلب بانک دیجیتال، فین تک و جابه‌جایی دیتاست و اینکه اصلاً مراجعه مشتری به بانک انجام نشود. بانک دیجیتال، چند وجه دارد مانند امضا، احراز، فین تک، رگ تک و ریسک. ما در بسیاری از حوزه‌ها، هنوز به بانکداری دیجیتال نرسیده‌ایم.

همچنین تعریف نئوبانک به عنوان یک بانک دیجیتال که در کنار خود بانک تأسیس می‌کند، خطاست. نئوبانک در صنعت قرار دارد؛ صنعتی که خدمات دیجیتالی می‌دهد. بانک‌هایی که مدعی نئوبانک هستند با یک لایسنس و بانک جدا سرویس می‌دهند. نئوبانک باید در صنعت باشد نه در داخل بانک و شراکت با یک بانک. اوایل سال ۱۳۹۰ که سوپر اپلیکیشن‌ها در کشور در حال اوج گرفتن بود، مباحث بانکداری اجتماعی یعنی در یک اپلیکیشن، سرویس‌های متعدد مطرح شد که بعضی‌ها به آن سوئیت می‌گفتند. یعنی سوئیتی که در آن امکانات مختلف در کنار بانکداری، به مشتری ارائه شود یا همان مشعوف کردن مشتری. بانکداری دیجیتال، مشتری را مشعوف می‌کند، زیرا در کنار سرویس‌های بانکی، یک سری سرویس‌های ارزش افزوده به مشتری داده می‌شود که از اپلیکیشن بانک خارج شود. بانک دیجیتال، ساختاری است که اپلیکیشن، یکی از پازل‌های آن است و دیتا، فین تک و... پازل‌های دیگر آن. همه این ساختار، بانک دیجیتال و نئوبانک نام دارد. اینکه فقط یک سرویس راهاندازی و کاریکاتوری از دو سه سرویس درست کنیم، بانک دیجیتال نیست. این، سرویس دیجیتالی، خوب است و مشتری خاص خود را دارد و بانک هم در حال کار است اما این، نه نئوبانک است و نه بانک دیجیتال.

● انگشت اتهام صرف به سمت بانک‌ها نباشد

جوانمردی: وقتی اتفاقی نیفتاده و قرار است آن را ترسیم و تبیین کنیم، سخت است. کلمه دیجیتال، اصولاً یک باور غلط را منتقل کرده است و مشابهت‌انگاری بین دیجیتال، الکترونیک، مجازی و... از همین باور نادرست نشأت می‌گیرد. مهم‌ترین اتفاق در مفهوم دیجیتالی شدن، تغییر مدل کسب و کار، بر مبنای مشتری‌محوری و داده‌محوری است. موضوع بهبود خدمات بانکداری با توجه به امکانات و شرایط موجود و به‌روزرسانی خدمات می‌تواند پله توسعه دیجیتالی شدن باشد اما قطعاً دیجیتالی کردن بانک و نئوبانک نیست و همان بهینه‌سازی است.

یکی از بروز و ظهورهای جدی بانک دیجیتال، این است که خدمت بانکی را همیشه جفت‌شده با تقاضای دیگر بگیریم. درباره اینکه چقدر تکنولوژی‌هایی مانند بیگ دیتا، هوش مصنوعی، بلاک چین و... در آن موثر است، باید گفت حتماً در حوزه کسب و کار بانک، بسیار موثر است اما تکنولوژی، لزوماً درایور موضوع نیست بلکه درایور، تفکر کسب و کاری است و اینکه چطور به مشتریان جدید یا دسته‌بندی جدید مشتریان، بر مبنای نیازسنجی، یک خدمت متمایز بدهیم که نیاز به مراجعه به بانک نباشد. واقعاً اینکه الان ۳۴ بانک در کشور داریم که همگی شبیه همدیگر هستند، نکته درستی است.

هنوز در بانک‌های ما، تفکیک راهبردی و تفکیک مدل‌های کسب و کاری دیجیتالی، ظهور پیدا نکرده است. اینکه بانک‌ها، با توجه به راهبردشان، حتی برای گروه‌های کوچک عامل تغییر سبک زندگی شوند، رخ نداده است. امیدوارم برنامه شماره ۳ در این زمینه با فاصله ۳ سال، منجر به این موضوع نشود که دوباره این گفت‌وگوها را تکرار کنیم!

ما با جامعه‌ای طرف هستیم که رگولاتور نیز در زمینه ورود به اقتصاد، قیمت‌گذاری، فراهم‌سازی شرایط بازار و حتی اولویت بانک‌ها، در سمت مخاطب و حتی در سمت تأمین‌کنندگان خدمات، مشکل دارد. این طور نیست که انگشت اتهام را صرفاً به سمت بانک‌ها دراز کنیم. ما هنوز به مفاهیم بین‌دینفعان در خصوص تحول دیجیتال نرسیده‌ایم و تصویر واحدی از آن نداریم. به همین دلیل فکر می‌کنیم با یک دستور، این کار، امکان‌پذیر است یا اینکه تصور می‌کنیم اگر تعداد زیادی محصولی‌های تک، تولید یا درباره



مرتضی ترک‌تبریزی

اشاره: از سال ۱۳۹۸، اخبار مختلفی از بانک‌ها مبنی بر آماده‌سازی نقشه راه تحول دیجیتال، پلتفرم‌ها و زیرساخت‌های بانکداری دیجیتال یا انجام اقداماتی مانند ایجاد نئوبانک‌ها، کاهش شعب و انجام فرایندهای بیشتر به صورت غیر حضوری تا به امروز، منتشر شد. با این حال، برخلاف سال‌های پیش که صدای تحول دیجیتال، اقتصاد هوشمند و بانکداری دیجیتال شنیده می‌شد، امسال این عطش فروکش کرده است.

همه اینها، اتفاقات قابل توجه در مسیر حرکت به سمت بانکداری دیجیتال در کشور است اما نباید آن را معادل خود بانکداری دیجیتال دانست. نباید به این اشتباه دچار شد که برای مثال ایجاد شعب مجازی و نئوبانک‌ها، به منزله اتمام کار بانکداری دیجیتال است، بلکه این اقدامات، صرفاً برداشتن گامی در این مسیر است. اینکه الان کجای بانکداری دیجیتال ایستاده‌ایم، اینکه بلا تکلیف بودن حاکمیت داده تا چه زمانی ادامه خواهد داشت، اینکه آیا باید همچنان منتظر دولت برای حل مشکلات این حوزه ماند و اینکه

ترک‌تبریزی: بانک دیجیتال،

ساختاری است که اپلیکیشن،

یکی از پازل‌ها و دیتا، فین تک و...

پازل‌های دیگر آن هستند. تمام

این ساختار، بانک دیجیتال

و نئوبانک نام دارد. اینکه

فقط یک سرویس، راه‌اندازی

و تنها کاریکاتوری از دو سه

سرویس درست کنیم، بانک

دیجیتال نیست

نقشه رگولاتوری و فین تک‌ها در نیل به اهداف این حوزه چیست، از موضوعات مهم در حوزه بانکداری دیجیتال هستند.

در اولین تصویری اقتصاد مدرن با همکاری تلویزیون اینترنتی آیو (یکصد و دهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۱۴ مردادماه ۱۴۰۱ با موضوع «بانکداری دیجیتال؛ از حرف تا عمل ۲» برگزار شد، مرتضی ترک‌تبریزی نایب رئیس هیئت‌مدیره بانک تجارت و شهاب جوانمردی مدیرعامل هلدینگ فناپ، درباره چالش‌ها و راهکارهای نیل به بانکداری دیجیتال بحث و تبادل نظر کردند. پیش از این، میزگرد اول درباره بانکداری دیجیتال؛ از حرف تا عمل برگزار شده بود. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماست.

● هنوز به بانکداری دیجیتال نرسیده‌ایم

ترک تبریزی: سال ۱۳۷۱، بخش آی تی بانک‌ها، اداره حسابتی نام داشت. کار این اداره، تایپ و پرینت اسنادی بود که در قسمت عملیات بانک، بخش شعب انجام می‌شد. به مرور نام این قسمت اداره کل خدمات کامپیوتری یا رایانه‌ای شد و از اوایل دهه ۱۳۸۰، بخش آی تی داشتیم. البته تعاریف آن موقع، خیلی متفاوت بود و به تدریج بسیاری از کارها در قالب آی تی شکل گرفت.

در دهه ۱۳۸۰، بانکداری الکترونیک و به مرور بانکداری آنلاین و مجازی، مطرح شد اما در چند سال اخیر، بانکداری دیجیتال و سرویس‌های دیجیتالی ترند شده است. می‌توان درباره اینکه در کشور، بانکداری دیجیتال یا بانک دیجیتال داریم یا نداریم،

جوانمردی: کلمه دیجیتال، اصولاً یک باور نادرست را به جامعه و ذینفعان مختلف منتقل کرده است. این مشابهت‌انگاری بین دیجیتال، الکترونیک، مجازی و... از همین باور غلط نشأت می‌گیرد. مهم‌ترین اتفاقی که در مفهوم دیجیتالی شدن رخ می‌دهد، تغییر مدل کسب و کار، بر مبنای مشتری‌محوری و داده‌محوری است

نیز وجود دارد. در این حوزه، یکی از ماژول‌های لازم در بانک‌ها اتفاقاً درآمدزایی است. اگر نتوانیم درآمدزایی کنیم، هیچ کس برای پروایدر شدن سراغ بانکداری دیجیتال نمی‌رود. ما باید به جایی برسیم که قلب بانکداری دیجیتال که فین تک است، با API که از بانک می‌گیرد، سرویس بدهد و پول آن را هم در بیاورد. با مدل کارمزد فعلی، هیچ کس علاقه‌مند به سرویس‌های پولی نخواهد بود. جوانمردی: آنکه سرویس می‌گیرد، بابت آن سرویس باید شارژ شود. اگر روزی بانک مرکزی، هزینه‌های ورشکستگی یک موسسه مالی اعتباری را می‌دهد و خسارت را جبران می‌کند، از جیب مردم برمی‌دارد که عادلانه نیست. نظام بانکی ما با نرخ‌هایی که در کارمزد و سپرده و تسهیلات به بانک‌ها الزام می‌کند، قطعاً زیان‌ده است.

ما باید به سمت کارمزدمحوری برویم و اگر هر کس خدمت متمایزی مدنظر دارد، هزینه آن را پرداخت کند و متناسب با آن با SLA مناسب، سرویس بگیرد. در حوزه خدمت کارت به کارت، فارغ از اینکه در دنیا، خوب است یا خیر، چقدر زیرساخت، نرم‌افزار و سرمایه‌های انسانی درگیر هستند تا این خدمت ارائه شود. حالا بانک مبدأ و مقصد، چقدر عایدی دارد و رگولاتور چقدر؟! الان نظام کارمزد بسیاری از موضوعات، خنده‌دار است. مثلاً برای صدور کارت فیزیکی، قیمت‌گذاری‌ای می‌شود که فقط قیمت تأمین پلاستیک کارت، بیشتر از قیمت مشخص شده است. هر چقدر نظام بانکی، نظام پرداخت و بازیگران فعلی را تضعیف کنیم، احتمال اینکه روزی

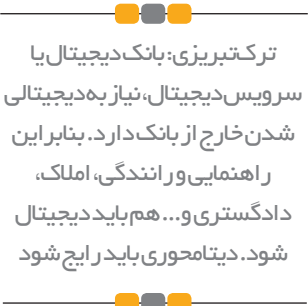


یک فین تک، خدمت متمایزی ارائه دهد، پایین می آید.

ترک تبریزی: بانک دیجیتال یا سرویس دیجیتال، نیاز به دیجیتالی شدن خارج از بانک دارد. بنابراین راهنمایی و رانندگی، املاک، دادگستری و... هم باید دیجیتال شود. دیتامحوری و با دیتا تصمیم گرفتن باید رایج شود. به نظرم اینها نیاز به بلوغ دارد و ما باید این مسیر را طی کنیم. البته به کندی این مسیر را می گذرانیم، چون نیروهای پیش برنده چندانی در این زمینه که سازمان های ما با دیتا کار و فکر کنند، وجود ندارد. شهروند دیجیتال که فقط بانکش دیجیتال نیست، بلکه روی موبایل، همه کارهایش دیجیتال است. بنابراین این موضوع فقط به بانک بر نمی گردد و رگولاتور هم نمی تواند به سایر سازمان ها فورس کند که دیجیتالی باشند. البته دیجیتالی بودن، در برخی سازمان ها مانند امور مالیاتی وجود دارد. اگر قرار است سرویس دیجیتالی داده شود، هزینه – فایده آن هم باید مشخص شود. در بانک تجارت، مطمئنا تا یکی دو ماه آینده، تمام تسهیلات تکلیفی که هزینه بسیار بالایی دارد، دیجیتالی می شود. با این همه، نظام بانکی ما هنوز نتوانسته پروتکل های بین بانکی را محقق کند. اقداماتی که انجام شده، به صورت هیئتی بوده است. ما باید تمرین کنیم تا به بلوغ برسیم و به استانداردها نزدیک شویم. استاندارد حوزه دیتا، GDPR است. آنچه مجلس روی آن کار کرده، شبیه همین است. دیتا، فقط داخل بانک نیست. ما باید کاری کنیم دیتای کل کشور در دسترس همه ذینفعان باشد و فقط به مشتری بانک بسنده نکنیم. در برخی موارد، به خاطر اینکه استاندارد کار نکرديم، نشت اطلاعات صورت گرفته است. اگر استاندارد د کار کنیم، دیتا در همان جا که تولید می شود، می ماند.

چالش اولویت در نظام بانکی و دولت

جوانمردی: ما در سطح بنگاه ها و دولت، با چالش اولویت مواجهیم. در دولت، دوست داریم در تمام حوزه ها، جهش داشته باشیم و همه چیز دیجیتالی شود و همه اتفاقات خوب برای شهروندان رقم بخورد. برخی اوقات در سطح بنگاه ها هم همین طور است. الان همه خدمات را ارائه می کنند در حالی که بانک شماره یک یا دو



باید جایی برای تمایز خودش بگذارد. در دیجیتالی شدن، بسیاری مواقع، متمایز شدن، پررنگ است. این طور نیست که بانک ها مانند هم تکثیر شوند.

برای رسیدن به یک چیز، باید چیز دیگری را فدا کرد. این اولویت ها لزوما در نظام بانکی در سطح شرکت ها و بنگاه ها اتفاق نمی افتد و مختص بانک ها نیست. در هر حوزه، بحران اولویت خودش را نشان می دهد. ما به عنوان کارشناس آی تی می گوئیم مشکل، تکنولوژی است. یک نفر دیگر معتقد است مشکلات، سیاست گذاری، سرمایه انسانی، قواعد حقوقی و رگولاتوری هستند. به هر حال بر مبنای اولویت ها، توسعه ما باید همه جانبه باشد. همه چیز نمی تواند همزمان، اولویت ما باشد. اگر اولویت ها مشخص باشد، از ۵۰ پروژه دولت الکترونیک، روی پنج پروژه تمرکز می کنیم و آنها را توسعه

می دهیم، یکپارچه می کنیم، نظام حاکمیت داده آن را درست می کنیم و سرویس سمت مشتری آن را فراهم می کنیم. همه اینها توسعه پیدا می کند و یک نقطه امن قابل اتکا می شود، آن وقت سایر موارد را توسعه می دهیم.

فین تک، اصول بانکداری دیجیتال

ترک تبریزی: اصول بانکداری دیجیتال، با فین تک است. فین تک ها چون در حوزه مالی از تکنولوژی استفاده و سرویس، ایجاد می کنند، می توانند به بانک به عنوان دارنده API و کُر، وصل شوند، دیتای مورد نظر را بگیرند و سرویس بدهند اما در کشور ما، موضوعاتی وجود دارد که موجب شده فین تک ها به عنوان شرکت هایی که می توانستند باعث باز شدن فضا و بیزینس شوند، به آن میزان، پیش نروند. اگر فین تک ها، مرجع و متولی بالادستی داشتند، خوب بود. حوزه معاونت فناوری های نوین بانک مرکزی نمی تواند متولی باشد، چون به این موضوعات نمی رسد، بلکه معاونت دیگر با فعالان بازار مانند سندیکا و اتحادیه باید متولی باشند که نظرات فین تک ها را در حاکمیت جلو ببرند. به هر حال امسال، سال شرکت های دانش بنیان است و باید نوآوری داشته باشیم.

ما دو موضوع مهم داریم: اول اینکه فین تک یا شرکت های دانش بنیان که روی لبه تکنولوژی کار می کند و برای ما مزیت و نوآوری جدید درست می کند، یک نهاد بالادستی حامی در کشور ندارد. دوم اینکه مقدمات، زیرساخت و رگوله اقدامات مربوط به فین تک ها، به خوبی انجام نشده تا احساس کنند اگر محصولی داشته باشند، می توانند درآمدزایی و پیشرفت کنند. از همه مهم تر اینکه از مهاجرت این متخصصان جلوگیری کنیم. اگر قصد داریم مملکت و امنیت را حفظ کنیم، سرویس های ما جاری باشد، باید مسئله نیروی انسانی را حل کنیم.

همچنین امنیت زیرساخت ها، هم برای وزارت اقتصاد و هم برای بانک مرکزی، بسیار مهم است و از آنها بیشتر، برای خود بانک اهمیت دارد. بانک است و اعتماد. مردم به خاطر اعتماد به سمت بانک می آیند و پول شان را در بانک می گذارند. اگر توانیم از این پول، به خوبی مراقبت کنیم و اینکه هر موقع، مشتری، نیاز به دسترسی داشت تا موجودی خود را ببیند، نتوانیم خدمات بدهیم، اعتماد ایجاد نمی شود. امنیت، بسیار مهم است و این امنیت را نیروی انسانی ایجاد می کند نه فایروال و سایت در خارج از کشور، دیتا به فین تک دادن، یک الزام و یک «باید» است. بانک ها با فین تک ها، احتمالا پروتکل دارند اما سرویس های فین تک ها، اصلا رایگان نیست. آنجا پول در بانک بگذاری، سود نمی دهند بلکه برای هر سرویس، مبلغی دریافت و ماهانه شما را شارژ می کنند. اگر احساس کنند فراد انجام می دهید یا مشکلی در کار کردتان وجود دارد، حساب تان مسدود می شود.

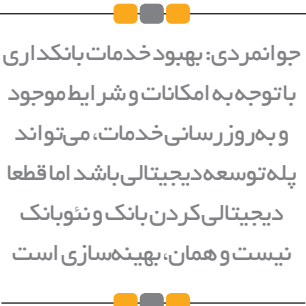
غفلت در زمینه دستیابی به بلوغ دیجیتال

جوانمردی: اگر قرار است توسعه داشته باشیم، محور آن، باید انسان باشد. چه سرمایه های انسانی قرار باشد سیستم ها و کسب و کارهای ما را توسعه دهند و آن را راهبری و از آن، بهره برداری کنند؛ چه مخاطبانی که باید به بلوغ دیجیتالی برسند و چه، کسانی که کار را اعم از مدیریت در سطح بنگاه تا رگولاتور و حاکمیت، مدیریت می کنند، همه اینها، محور اصلی هستند. ما در این خصوص، در همه حوزه ها غفلت کردیم و آن طور که باید و شاید، متناسب با شرایط امروز، نیروی انسانی پرورش ندادیم. توهم این موضوع در دنیا هم وجود داشته که فین تک ها جایگزین بانک ها می شوند. بعد از آن، همه گرفتار این موضوع بوده اند که

بانک ها، آن قدر بزرگ هستند که فین تک ها حذف می شوند. سپس گفته شده بیگ تک ها، نقش اساسی ایفا می کنند. الان در اکثر دنیا، این صحنه آرای متناسب با نظام کسب و کاری و اولویت به تصویر واضح رسیده و این موضوع، در حال تغییر و تحول است. حدود سه سال و نیم قبل، در نشست حوزه بانک های آسیایی سخنرانی داشتم که بحث رگ تک در آنجا، بسیار مطرح بود و روسای کل بانک مرکزی چند کشور آسیایی درباره رگ تک صحبت کردند. آن قدر در زمینه فین تک ها، تسلط داشتند که لذت بردم. آنها کاملا بر فضای کسب و کار، روندهای فناوری، روندهای تغییر مدل های کسب و کار و حتی آینده ای که دوست دارند رقم بزنند، اشراف داشتند. با اینکه آنها مدیرانی در رأس بانک مرکزی بودند، نه اینکه معاون حوزه رگولیشن یا فناوری های نوین باشند. معنایش این نیست که بانک مرکزی ما نمی تواند این تسلط را داشته باشد. ما متخصصان خوب و مسلط در بانک مرکزی خودمان داریم.

وقتی باور را نداشته باشیم که حوزه فین تک ها و کسب و کارهای نوین، می توانند تحول ایجاد کنند، بازیگر شوند و یک را بزرگ تر کنند، دستورالعمل های ما، محدود کننده می شود. در حوزه رمزارزها، طی دوره هایی، کشور سکوت کرد اما این بیزینس، توسعه پیدا کرد و صرافی های رمزارز، بزرگ و ثروتمند شدند. شاید بتوانیم هم مقررات زدایی کنیم و هم سندباکس بگذاریم و آنجا که باید اعمال مدیریت، قانون و حاکمیت کنیم، پای آن بایستیم اما به هر حال، فضای زمین هم باید برای بازی، مناسب باشد.

در حوزه تلکام، یکی از مدیران وزارتخانه، یک استوری گذاشته بود مبنی بر اینکه قرار بود یک مقررہ صادر شود. از دوستش در میز کناری پرسید آیا آن مقررہ به بخش خصوصی داده شده است؟ دوستش گفته خیر شاید نظری داشته باشند! ببینید این تفکری است که در بدنه کارشناسی و مدیریتی، رویت می شود! این در حالی است که بخش خصوصی، باید کل اقتصاد را بچرخاند و بازیگر اصلی باشد اما ما دست و پای استار تاپ ها را می بندیم، هر روز یک مانع جدید ایجاد می کنیم و انتظار داریم حوزه هایی مانند فین تک



یا اینشور تک ما رشد کند! اصلا این قضیه، امکان پذیر نیست. اگر در سال حمایت از جهش دانش بنیان هم این اتفاقات رخ ندهد و گفت و گو با مسئولان شکل نگیرد، پس چه زمانی قرار است این اتفاق بیفتد!؟

لزوم همگرایی و اخلاق تحول

ترک تبریزی: آقای محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی، از شروع کارشان در دو سال پیش، رویکرد خوبی داشتند. ایشان تیم های بانکی را از همه بانک ها دعوت کردند و در حوزه بانکداری دیجیتال، یک سری مستند، تدوین شد. اتفاقا مستندات بسیار خوبی تدوین شد و بسیار، کار ساز و فنی بود. بنده چون مسئولیت یکی از آن تیم ها را داشتم، باید عرض کنم رگولیشن این حوزه، بسیار سخت است زیرا هر سطر، جمله و واژه، می تواند عواقب خاص خود را داشته باشد. ما در کار گروه احرار هویت، نظرات همه بازیگران را گرفتیم که سه چهار ماه پیش ابلاغ شد. البته ابلاغ آن به کندی صورت گرفت اما مستند خوبی داشتیم.

بنده همیشه از اخلاق تحولی صحبت می کنم؛ یعنی پای همدیگر را نگیریم و پایین نکشیم. ما باید پروتکل ها و استانداردهایی که می توانیم داشته باشیم و وجود دارد، با همدیگر به اشتراک بگذاریم تا یک چیز جدید، ساخته شود، کشور رو به جلو حرکت کند، توسعه یابد و نیروی انسانی حفظ شود. کاری که شاپرک در اوایل کار انجام داد؛ یعنی آدیت وضعیت هر بانک، اقدام خوبی است. ما هم باید آدیت را جایگزین تصدی گیری کنیم. لازم نیست برای هر چیز، خودمان ورود کنیم. ما باید کارها را به شرکت ها و افراد متخصص بسپاریم و خودمان، فقط نظارت و آدیت کنیم. الان شاپرک هر چند ماه یک بار، دیتاسنتر بانک و PSP را چک می کند. با یک بانک، با یک فین تک و با یک بانک مرکزی، به تنهایی، هیچ کاری پیش نمی رود. ما نیازمند همگرایی و اخلاق تحول هستیم. برخی جاها را باید جراحی کنیم و برخی جاها را باید پیوند



متن کامل میزگرد را اینجا (QR) دریافت کنید.

خبر

سود بین بانکی به ۲۰.۹۸ درصد رسید

بر اساس آخرین تغییرات جدول سود بین بانکی، این نرخ به ۲۰.۹۸ درصد رسیده است.

به گزارش ایسنا، سود بین بانکی که به عنوان یکی از انواع نرخ های بهره در بازار پول به نرخ های سود یا بهره در سایر بازارها جهت می دهد، در واقع قیمت ذخایر بانک ها است و زمانی که آن ها در پایان دوره مالی کوتاه مدت اعم از روزانه یا هفتگی دچار کسری ذخایر می شوند، از سایر بانک ها در بازار بین بانکی یا از بانک مرکزی استقراض می کنند. این نرخ در بازار بین بانکی در حال حاضر به ۲۰.۹۸ درصد رسیده است.

در ماه های گذشته سود بین بانکی نوسانات زیادی داشته و برای اولین بار در مرداد ماه به ۲۱.۳۱ درصد رسید که با واکنش های منفی مواجه شد تا در آخر، بانک مرکزی در این زمینه بر کنترل سود بین بانکی تاکید کرد و روند کاهشی این نرخ شروع شد.

رئیس کل بانک مرکزی، پیش از این به ایسنا درباره نوسانات سود بین بانکی اعلام کرده بود که روند تغییرات سود بین بانکی به وضعیت عرضه و تقاضا در بازار بین بانکی بستگی دارد و سعی بانک مرکزی بر این است که سود بین بانکی نوسانات زیادی نداشته است. همچنین، محمد نادعلی – مدیر کل عملیات پولی و اعتباری بانک مرکزی – دلیل تغییرات در نرخ سود بین بانکی را تقاضا و عرضه بانک ها در بازار بین بانکی اعلام کرده بود.

وی درباره تاثیر افزایش سود بین بانکی بر بازارهایی چون بازار سرمایه اظهار کرد که بازار بین بانکی بازاری نیست که بانک ها سهام خود را بفروشند و پول خود را وارد این بازار کنند که وقتی نرخ در این بازار افزایش یابد، آنها انگیزه ورود به بازارهای دیگر را نداشته باشند و سایر بازارها تحت تاثیر این موضوع قرار بگیرند.

به گفته نادعلی، نرخ سود سپرده و تسهیلات در ایران تابع شرایط بازار بین بانکی نیست؛ بنابراین تغییرات در سود بین بانکی نمی تواند تاثیری بر بازار سرمایه داشته باشد بلکه تغییرات نرخ سود سپرده و تسهیلات است که بر بازار سرمایه تاثیر گذار است.

این در حالی است که فعالان بازار سرمایه، افزایش این نرخ را بر روند منفی این بازار و خروج سرمایه از آن تاثیر گذار می دانند، درحالیکه کارشناسان پولی و بانکی معتقدند این نرخ تاثیری بر تحولات شاخص بورس ندارد و روند افزایشی این نرخ در ماه های اخیر نیز ناشی از فشار توری می بوده، نه سیاست های ضد تورمی.

البته کارشناسان معتقدند که افزایش سود بین بانکی در صورتی می تواند بر روند بازار سرمایه تاثیر بگذارد که روند افزایشی سود در بازار بین بانکی متداوم و قابل ملاحظه باشد.

افتتاح اولین شعبه تخصصی بانکداری شرکتی در بانک ملی ایران



اولین شعبه تخصصی بانکداری شرکتی در بانک ملی ایران به زودی افتتاح خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، معاون بانکداری جامع بانک ملی ایران با بیان اینکه شعبه اسکان به عنوان اولین شعبه تخصصی در حوزه بانکداری شرکتی راه اندازی خواهد شد، گفت: هدف راه اندازی این شعبه، ارائه خدمات تخصصی به درخواست های مشتریان کلان بانک است.

علیرضا صادقی گفت: بانک ملی ایران با توجه به بزرگی و گستردگی که دارد با طیف های مختلفی از مشتریان مواجه است بنابراین ایجاد شعبی که بتوانند به صورت ویژه و خاص به گروه های مختلف مشتریان ارائه خدمت نمایند، لازم و ضروری بود.

وی تصریح کرد: بر همین اساس این شعبه با هدف برقراری ارتباط بیشتر با مشتریان، تسریع در فرآیند اجرایی در حداقل زمان و به بهترین نوع ممکن به مشتریان راه اندازی شد تا مشتری بهترین تجربه خود را از دریافت خدمات در بانک ملی ایران داشته باشد.

صادقی از توسعه شعب تخصصی بانکداری شرکتی در تهران و استان های بزرگ کشور تا پایان سال خبر داد و اظهار کرد: شعب منتخب بانکداری شرکتی در بانک ملی ایران و شعبه اسکان به عنوان اولین شعبه تخصصی این حوزه، خدمات مالی و بانکی را زیر یک سقف و به صورت یکپارچه در قالب یک سبد خدمات مالی و بانکی به مشتریان حوزه بانکداری شرکتی ارائه می کنند.

تصویب افزایش سرمایه ۵ هزار میلیارد ریالی به پرداخت ملت

شه‌ریار خلیلی، مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت در تشریح طرح افزایش سرمایه اظهار داشت: «ما چهار هدف عمده را از انجام افزایش سرمایه دنبال می‌کنیم که توسعه و افزایش تعداد دستگاه‌های پوز فروشگاه‌های با نصب ۱۵۰ هزار پایانه جدید و نوسازی ۱۰۰ هزار پایانه از جمله آن‌هاست.» ایشان افزود: «یکی دیگر از اهداف افزایش سرمایه، افزایش توان مالی شرکت و دستیابی به جایگاه مناسب در مقایسه با شرکت‌ها و توسعه برنامه‌های عملیاتی شرکت است.

خلیلی هدف سوم افزایش سرمایه را استفاده از مزایای معافیت مالیاتی موضوع بند «ف» تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ عنوان کرد و ادامه داد: «همچنین در این اقدام، توجه به سیاست‌های کلان شرکت در خصوص افزایش کسب درآمد و توانایی انجام امور جاری را در نظر داشته‌ایم.» وی افزود: ما به پشتوانه برنامه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده، طی ماه گذشته روند صعودی در افزایش سهم بازار داشتیم، البته هم‌اکنون نیز به لحاظ مبلغی با ۲۰ درصد سهم بازار، در جایگاه نخست هستیم.»

خلیلی با اشاره به سهم ۵۰ درصدی به پرداخت ملت از تعداد و سهم بالای ۵۱ درصدی از مبلغ تراکنش‌های موبایلی، ادامه داد: در تعداد تراکنش‌های اینترنتی و درگاه‌های پرداخت نیز بیش از ۲۱ درصد سهم بازار و از لحاظ مبلغ تراکنش‌ها نیز این سهم بیش از ۳۳ درصد است و تا پایان سال با توافقاتی که با مشتریان بزرگ انجام دادیم، جهش بزرگی را در این زمینه شاهد خواهیم بود.» وی در زمینه سهم بازار شرکت به پرداخت از کارخوان‌های فروشگاه‌های نیز گفت: «در این بازار نیز کارخوان‌های شرکت به پرداخت ملت، سهم ۱۸،۵ درصدی از تعداد و سهم ۱۸،۲۶ درصدی از مبلغ را به خود اختصاص داده است و دستگاه‌های جدیدی را نیز برای ترقی به بازار در نظر گرفتیم که بیش از ۶۰ درصد آن‌ها تحویل داده شده است.» وی در ادامه با بیان شاخص‌های برتر شرکت به پرداخت ملت در مهرماه ۱۴۰۱، اعلام کرد: «علاوه بر کسب رتبه نخست سرانه تعداد تراکنش در بین شرکت‌های پرداخت با ۶۸۴ تراکنش، این شرکت دارای بیشترین مقدار شاخص اثربخشی کارخوان فروشگاه‌های فعال سیستمی در بین رقبای اصلی است.»

خلیلی افزود: «از سوی دیگر، به پرداخت ملت بیشترین سهم از تعداد تراکنش‌های سرویس پرداخت قبض و خرید شارژ با کسب سهم ۵۷،۳ درصد را دارد، این شرکت همچنین دارای بیشترین سهم از مبلغ تراکنش‌های سرویس خرید با کسب سهم ۴۷،۲ درصد و مبلغ سرویس پرداخت قبض و شارژ با کسب سهم ۲۲،۱۵ درصد است. گفتنی است؛ در این مجمع همچنین گزارش هیأت‌مدیره و اظهار نظر حسابرس و بازرس قانونی شرکت در خصوص افزایش سرمایه قرائت شد و اصلاح ماده ۵ اساسنامه در موضوع سرمایه شرکت، اصلاح ماده ۴۸ اساسنامه درباره تغییر سال مالی شرکت و اصلاح ماده ۱۹ اساسنامه در خصوص شرایط حضور سهامدار در مجمع، بر اساس دستورالعمل سازمان بورس و اوراق بهادار، به اتفاق آراء از طرف سهامداران تصویب گردید.

درآمد دویچه بانک آلمان رکورد زد

درآمد خالص دویچه بانک به ۶،۹ میلیارد یورو رسید که بالاترین درآمد سه ماهه سوم از سال ۲۰۱۶ است. به گزارش ایسنا به نقل از بیزنس، دویچه بانک روز چهارشنبه اعلام کرد که درآمد خالص سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ این بانک به ۶،۹ میلیارد یورو رسیده که ۱۵ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته و بالاترین درآمد سه ماهه سوم از سال ۲۰۱۶ است. بر اساس این گزارش، در سه ماه منتهی به ۳۰ سپتامبر، سود قبل از مالیات ۱،۶ میلیارد یورو در حالی که سود سهامداران دویچه بانک ۱،۱ میلیارد یورو بوده است، بانک گزارش کرد که طی ۹ ماه درآمد سه سالانه هفت درصد افزایش یافت و به ۲۰،۹ میلیارد یورو رسید، سود قبل از مالیات با ۴۶ درصد افزایش به ۴،۸ میلیارد یورو و سود پس از مالیات با ۶۸ درصد افزایش به ۳،۷ میلیارد یورو رسید. کریستین سئونگ، مدیر اجرایی بانک گفت: در سه ماهه سوم و ۹ ماهه سال ۲۰۲۲، ما بهترین سود خود را در بیش از یک دهه برای هر دوره به دست آوردیم. این مورد نشان‌دهنده موفقیت تلاش‌های ما برای تغییر است.

حمایت ۵۰۰ هزار میلیاردی بانک ملت از شرکت‌های دانش بنیان

بر اساس اعلام بانک مرکزی بانک ملت در نیمه نخست سال جاری بالغ بر ۵۰۰ هزار میلیارد ریال به شرکت‌های دانش بنیان تسهیلات اعطا کرده است.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت و بر اساس آمار اعلامی بانک مرکزی، بانک ملت با اعطای ۵۰۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات به شرکت‌های دانش بنیان توانست رتبه نخست را در این زمینه از آن خود کند.

تصویب نظام جدید پرداخت کارمزد؛ به زودی

«ذینفعان اصلی»، با تغییر نظام کارمزد هزینه‌ها را پرداخت می‌کنند

راه‌اندازی سوئیچ تعامل پذیری کیف پول توسط بانک مرکزی و شاپرک



● هزینه رسید پوز: ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیارد تومان!

حجم اقتصادی این کاغذ، سالانه بین ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیارد تومان است! سالانه حدود ۴۰ میلیارد تراکنش داریم و با قیمت کاغذ و میزان مصرف، هزینه زیادی صرف می‌شود در حالی که طول عمر بسیاری از اینها، چند روز نیست و محو می‌شوند. بسیاری افراد هم آن را نمی‌گیرند. الزاماتی از قبل وجود داشته و الان هم وجود دارد. شرکت‌ها از قبل تا کنون، مختارند زیر ۵۰ هزار تومان که حدود ۴۰ خرده‌ای درصد از تراکنش‌ها را شامل می‌شود، رسید ندهند، مگر اینکه خریدار، درخواست کند یا مغایرت مالی ایجاد شود. ما این رقم را به ۲۰۰ هزار تومان افزایش دادیم که بیش از ۸۰ درصد تراکنش‌ها را شامل می‌شود. بنابراین شرکت‌ها در این حوزه، اختیار دارند و دلیل آن برای ما هم روشن نیست که چرا علاقه‌مند به این موضوع نیستند. البته بعضاً معتقدند اگر این کار را انجام دهیم، پذیرندگان به سمت پوز شرکت دیگری می‌روند اما بنده این حس را ندارم.

● رسید زیر ۲۰۰ هزار تومان ضروری نیست

در این حوزه، از طرح‌های دوستان برای الکترونیکی شدن و کاهش رسیدهای کاغذی استقبال می‌کنیم، هر چند الزامات ما هیچ

باشیم تا هزینه‌های مضاعفی تحمیل نکند. البته چون تصمیم گیر، بانک مرکزی است و ما نقش مشاور را داریم، نمی‌توانم زمان‌بندی خاصی را اعلام کنم. تلاش می‌کنیم فشار بیاوریم تا این کار انجام شود.

● برخورد با تخلفات PSP ها و شرکت‌های هدایت تراکنش

اگر کارت‌خوان از مجاری قانونی بیاید، استانداردهای شبکه پرداخت و شاپرک را رعایت کند، هویت متخلفانه‌ای محسوب نمی‌شود. با این حال، بی‌دقتی شرکت‌های پرداخت در پذیرش درخواست‌های پذیرندگی شرکت‌های هدایت تراکنش، عدم کنترل و دقت کافی در صحت عملکرد پذیرنده و هدایت تراکنش، عدم کنترل دقیق احراز هویت و صلاحیت پذیرنده، عدم کنترل مستندات و حتی تخلفاتی مانند اینکه کارت‌خوان به نام یک نفر است و دیگری آن را در اختیار می‌گیرد، وجود داشت. در این زمینه، شاپرک در گام اول با استعلاماتی که در حوزه ثبت ابزار پذیرش یا تغییرات اطلاعات هویتی و اطلاعات بانکی افراد پذیرنده داشت، تا حد زیادی این حوزه را مدیریت کرد. نهایتاً با استعلام از سمت شاپرک، در موارد عدم انطباق، اجازه تغییر یا ثبت تریمینال جدید داده نمی‌شود. از طرف دیگر، با توجه به فعالیت‌های متخلفانه در این حوزه، شرکت شاپرک، دستورالعمل و الزامات مربوط به عقد قرارداد بین شرکت پرداخت و کارگزار را تنظیم کرد و در سه ماهه آخر سال ۱۴۰۰ به شبکه پرداخت ابلاغ شد.

بر اساس این دستورالعمل کسانی که از شرکت‌های هدایت تراکنش یا کارگزار استفاده می‌کنند باید الزامات شاپرک را رعایت کنند. این الزامات، مواردی مانند هویت شرکت، سهامداری، اهلیت، نحوه فعالیت و کنترل‌های لازم برای ثبت پذیرنده، موارد مالی، حدود و ثغور سایز شرکت و فعالیت‌هایی در زمینه اهمیت تداوم و پشتیبانی سرویس و ابزارهایی برای مصرف‌کننده نهایی بوده است. این ابلاغ، انجام شده و بسیاری از شرکت‌ها، به مرور، اجرای الزامات را در دستور کار قرار دادند. با توجه به استعلامات، عملاً امکان تخلف را از بسیاری متخلفان سلب کردیم.

نکته دیگر درباره ورود تجهیزات بدون اسناد گمرکی مناسب و مثبت بود که در این زمینه نیز الزاماتی به شبکه پرداخت، ابلاغ شد. بر این اساس، تأیید پوز بدون برگ سبز گمرکی و سایر مستندات، غیرممکن است. وقتی یک پوز برای بررسی الزامات امنیتی آن داده می‌شود، قاعدتاً موظفند به همراه تأییدیه سازمان تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی برای پوزهای GPRS، این مستندات را به ما بدهند تا کنترل امنیتی و تأیید کنیم. این اقدامات انجام شده است.

● پوزهای رجیستر نشده امکان فعالیت ندارند

از یک طرف، پوزهای داخلی باید ساماندهی شوند و از طرف دیگر فقط پوزهایی باید کار کنند که قبلاً رجیستر شده‌اند مانند رجیستری موبایل. با حمایت معاون اول ریاست جمهوری، ابلاغیه و دستور موجود و نیز با حمایت ارکان حاکمیتی و نظارتی، استفاده از رجیستری پوز در سازمان تنظیم مقررات، اجرائی شده و محدودیت استفاده از پوزهای رجیستر نشده برای موارد آتی، در اسرع وقت اعمال می‌شود. پوزهایی که GPRS هستند و از طرف سازمان تنظیم مقررات رجیستر نشده‌اند، در آینده نزدیک، امکان فعالیت نخواهند داشت. یک طرح رجیستری هم خودمان اجرا می‌کنیم. تقریباً از همه شرکت‌های مدعی تولید پوز، حدود شش تا هشت شرکت تا امروز بازدید شده‌اند و این امکان برای تولیدکنندگان فراهم می‌شود که تولیدات خود را در مخزنی در شاپرک رجیستر کنند و PSP ها از تاریخ مشخصی به بعد برای ثبت پوز، باید از این مخزن استفاده کنند. این امکان، برای کسانی که قصد رجیستر جدید از طریق پوز قاچاق داشته باشند، فراهم نیست.

اشاره: گزارش‌های ماهیانه شرکت شاپرک و عملکرد بازیگران صنعت پرداخت در رشد شاخص‌های این صنعت در راستای رفع نیازهای روزافزون عموم مردم، ظاهراً حاکی از بهبود شرایط موجود است. البته کمی بودن شاخص‌های رقابتی بین شرکت‌های PSP و عدم توجه به کیفیت تراکنش‌های انجام‌شده، عملالین شرکت‌ها را وارد رقابت ناسالم و غیرشفاف کرده و هزینه انجام تراکنش‌ها در شبکه پرداخت را به طور غیرحرفه‌ای افزایش داده است؛ به گونه‌ای که باعث خلق تراکنش‌های نامتعارف، به منظور افزایش امتیاز رقابتی در شبکه پرداخت شده است.

از طرف دیگر، با توجه به تغییر نکردن میزان درآمد شرکت‌های پرداخت در چند سال گذشته و اشباع تقریبی تراکنش‌های این حوزه، عملاً به خاطر مدل کسب و کاری اشتباه موجود، در صورت ادامه این روند، شاهد زیان‌ده شدن بیشتر آنها خواهیم بود.

در این رابطه، استفاده نکردن از فناوری‌های جدید مرتبط، نبود تعامل موثر بین فعالان این صنعت، ارزیابی دوره‌ای شرکت‌های پرداخت، طرح رجیستری دستگاه‌های کارت‌خوان و اصلاح نشدن نظام پرداخت کارمزد، موضوعات کلیدی صنعت پرداخت است. در دومین برنامه تصویری اقتصاد مدرن (یکصد و یازدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۲۱ مردادماه ۱۴۰۱ برگزار شد، «آخرین تحولات صنعت پرداخت» با حضور کاظم دهقان مدیرعامل شرکت شاپرک، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماسست، خلاصه این گفت‌وگوست.

● ماجرای ۳۰۰ هزار پوز بدون کد مالیاتی

الزامات اجرای ماده ۱۱ قانون پایانه فروشگاه‌های از سال ۹۸ شروع شد و در سال ۹۹ از طریق همراهی با سازمان امور مالیاتی، شکل جدیدی پیدا کرد و با سپری شدن مراحل مختلف در هر ماه، وارد فاز جدید شدیم. آخرین وضعیت این است که ۹۷،۵ درصد از تریمینال‌های تعریف‌شده سمت شاپرک هم پرونده مالیاتی دارند و هم به پرونده الصاق شده‌اند و حدود ۵۰۰ هزار تریمینال، نیازمند تعیین تکلیف و ساماندهی هستند.

● اصلاح نظام کارمزد و عدم پرداخت کارمزد به پذیرنده‌ها

تغییر نظام کارمزد به دلایل اقتصادی، اجرای الزامات رگولاتوری و تخلفات این حوزه، با گذشت یک دهه، ضرورت شبکه پرداخت است. غیر از تخلفاتی مانند دادن کارمزد به پذیرنده‌ها، تخلفات دیگری هم مطرح

حجم اقتصادی رسیدهای پوز،

سالانه بین ۶۰۰ تا

۷۰۰ میلیارد تومان است! حدود

۴۰ میلیارد تراکنش در سال

داریم. ضمناً رقم عدم نیاز به چاپ

رسید پوز را از ۵۰ هزار تومان

به ۲۰۰ هزار تومان افزایش

دادیم که بیش از ۸۰ درصد

تراکنش‌ها را شامل می‌شود

است که منشأ بسیاری از این موارد، نظام کارمزد است. بانک پذیرنده، کارمزد می‌دهد و شرکت‌های PSP عموماً این کارمزد را دریافت می‌کنند و یکی از عمده‌ترین ذینفعان این سیستم که دارندگان کارت و پذیرندگان هستند، کارمزد پرداخت نمی‌کنند. این مسئله از چند سال پیش در دستور کار بانک مرکزی و شاپرک بوده است. در سال‌های قبل، نظام جدید ابلاغ شده که با ملاحظات خاص آن زمان، اجرائی نشد. برنامه تغییر کارمزد، از سال گذشته در دستور کار قرار گرفت و مدل‌های مختلف، تحلیل شد. از خبرگان این صنعت و بازیگران آن، خصوصاً شرکت‌های PSP کمک گرفتیم و حتی هماهنگی‌هایی را در ارکان حاکمیتی انجام دادیم.

● زمان اجرای نظام جدید کارمزد

دی ماه سال گذشته در همایشی عرض کردم در سه ماهه ۱۴۰۱ درباره این مسئله تصمیم می‌گیریم که با مقداری تأخیر، این نظام پرداخت بارها مرور شده و ابعاد مختلف آن از این نظر که هم هزینه‌های سرسام‌آور شرکت‌ها و اقداماتی فنی آنها را تکافو بدهد و هم با تخلفات این حوزه مقابله کند، سناریویسی شده است. چندین طرح، استخراج شده که در صورت اجرائی شدن تنظیم‌گری بهتری در شبکه پرداخت خواهیم داشت. امیدواریم بتوانیم به زودی شاهد تصویب نظام کارمزد جدید مبتنی بر تامین هزینه هر تراکنش توسط ذینفعان به نسبت نفع آنها و با توجه به فشار حداقلی به مردم

علی‌رغم همه تلاش‌ها و شائبه‌ها

مبنی بر اینکه بانک مرکزی تمایل

ندارد سوئیچ تعامل پذیر کیف

پول رخ دهد، بیشترین تلاش،

سرمایه‌گذاری، انرژی و الزامات از

سوی بانک مرکزی و شاپرک انجام

شده است. این سوئیچ در حال

تست است و دو بانک، با موفقیت

این تست را انجام داده‌اند

اجباری، حتی تا سقف ۲۰۰ هزار تومان ندارد، مگر اینکه فرد به عنوان کارتهولدر درخواست کند. این سقف ۲۰۰ هزار تومان، از شش ماه قبل بوده است.

● طراحی اپلیکیشن ویژه پذیرندگان و دارندگان کارت

در این زمینه، یک اپلیکیشن برای پذیرندگان است که حداکثر تا چند هفته آینده رونمایی خواهد شد. یک سرویس خوب این اپلیکیشن برای پذیرندگان، فارغ از ریز تراکنش‌ها، پیگیری یک تراکنش بخصوص دارای اختلال است. فارغ از مشکلات برای دارند کارت، بعضاً مشکلاتی برای پذیرنده ایجاد می‌شود. مثلاً برخی اوقات به هر دلیلی، یک صفر کم یا زیاد کشیده شده و صاحب کارت را نمی‌شناسد. اطلاعاتی از این قبیل، با حفظ محرمانگی کمک می‌کند، فرس نامبر خوبی برای تماس مستقیم پلیس و مرجع قضایی داشته باشد. در این حوزه، ۱۳ سرویس دیگر وجود دارد که به پذیرنده کمک می‌کند.

در حال حاضر کسی که تریمینال دریافت می‌کند، برای اطمینان از نبود تخلف و اینکه تریمینال برای کسی صادر می‌شود که خودش متقاضی و مصرف‌کننده است، با استعلام شاهکار که تلفن مربوط به خودش است، پیامک به وی زده می‌شود که فلان شرکت، برای شما تریمینال می‌گیرد و اگر مغایرت وجود دارد، فرد می‌تواند تماس بگیرد. با اپلیکیشن، ارتباط دوسویه می‌شود و تأییدیه حقوقی با قرارداد دیجیتال می‌گیریم، به این



خبر

رونمایی از سه محصول جدید بانک ملت با حضور وزیر اقتصاد

بانک ملت از سه محصول جدید با عنوان امضای ملت، بانک پلاس و BNPL مبتنی بر بانکداری دیجیتال، رونمایی کرد.

به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، احسان خاندوزی در مراسم رونمایی از سه خدمت جدید بانک ملت با عنوان امضای ملت، بانک پلاس و BNPL که با حضور مدیرعامل، اعضای هیات‌مدیره و تعدادی از مدیران ارشد این بانک در محل وزارت اقتصاد انجام شد، گفت: این خدمات با سرعت و فراگیری بیشتری به تمامی مردم ارائه شود.

وی افزود: قرار دادهای الکترونیک از مزایای طرح جدید بانک ملت است و در احقاق حقوق فعالان اقتصادی، ایجاد شفافیت اقتصادی و ارائه اطمینان خاطر به فعالان اقتصادی در زمینه جزییات قراردادهای بانکی تاثیر بسزایی دارد.

این مقام مسئول ادامه داد: زنجیره طولانی هزینه مبادله با طرح های جدیدی که از سوی بانک ملت رونمایی شد، کوتاه‌تر خواهد شد و فعالان اقتصادی با هزینه کمتر، زمان کوتاه‌تر، مبادله کمتر اسناد و ... تسهیلات را از بانک دریافت خواهند کرد. این خدمات رضایت عامه و فعالان اقتصادی را در پی خواهد داشت و کمک کننده و تسهیل کننده امر تولید خواهد بود.

خاندوزی اظهار امیدواری کرد بانک ملت به هموارشدن مسیر تحقق بانکداری دیجیتال کمک کند و در رقابت سازنده با سایر بخش‌ها به تحقق اهداف دولت در این زمینه یاری برساند.

رضا دولت‌آبادی مدیرعامل بانک ملت نیز گفت: ونمایی از سه محصول جدید در راستای سیاست‌های دولت مبنی بر توسعه بانکداری الکترونیک و اجرای سه ماده از راهبردهای سیاستی وزارت اقتصاد مبنی بر بهرمندی از فناوری‌های نوین، ارائه خدمات به آحاد مردم، توسعه تسهیلات خرد غیر حضوری، ارائه نسخه الکترونیک قراردادهای مشتریان و تحول دیجیتال است. این سه محصول مبتنی بر بانکداری دیجیتال طراحی و عملیاتی شده است.

نرخ نکول بانکینو زیر نیم درصد است



مدیرعامل بانکینو با اعلام این نکته که نرخ نکول این نئوبانک زیر نیم درصد است عنوان کرد تا ۸۰ درصد خدمات حضوری بانک‌ها می‌تواند در نئوبانک‌ها آنلاین انجام شود.

به گزارش پیوست، اولین رویداد از سلسله رویدادهای درباره کسب‌وکار با محوریت بررسی کسب‌وکار نئوبانک «بانکینو» و چالش‌های کسب‌وکارهای حوزه اقتصاد دیجیتالی بر گزار شد.

در این رویداد، محسن زادمهر، مدیرعامل بانکینو و محمدسعید احمدی پویا، رئیس واحد کسب‌وکاری حوزه فین‌تک، به‌اتفاقات بانکداری دیجیتالی و رشد صنعت فین‌تک و فناوری‌های مالی پرداختند و با تحلیل مزیت‌ها و تمایز بانکداری سنتی و نئوبانک‌ها، تجربیات و چالش‌های کسب‌وکار نئوبانک «بانکینو» را بررسی کردند.

زادمهر با تحلیل فراز و فرود روند فعالیت بانکینو، بانکینو و به طور کلی نئوبانک‌ها را خدماتی تازه متولدشده در ایران دانست و توضیح داد: حدود ۸۰ درصد خدمات حضوری بانک‌ها می‌تواند در نئوبانک‌ها آنلاین انجام شود و نرخ نکول بانکینو که از ابتدا خدمت‌ارائه تسهیلات خرد را در فعالیت‌های خود پیش‌بینی کرده بود تنها نیم درصد بوده است.

ارزپاشی بانک مرکزی

در ۳۱ شعبه بانکی

بانک مرکزی اسامی ۳۱ شعبه بانکی چهار بانک ملی ایران، ملت، تجارت و صادرات را اعلام کرد که متقاضیان می‌توانند با مراجعه به آنها ۲ هزار یورو سهمیه‌ای دریافت کنند.

بر این اساس، متقاضیان ارز می‌توانند علاوه بر مراجعه به صرافی‌ها به شعب منتخب چهار بانک ملی ایران، صادرات، ملت و تجارت مراجعه کنند.

طبق اعلام این بانک، بانک مرکزی در راستای تسهیل و تأمین تقاضای ارز به‌صورت اسکناس از ۱۵ آبان علاوه بر صرافی‌های مجاز، امکان تأمین ارز حداکثر به میزان دو هزار یورو با معادل آن به دلار از طریق شعب منتخب واحدهای ارزی بانک‌های ملی ایران، ملت، تجارت و صادرات ایران برای اشخاص حقیقی بالای ۱۸ سال با ارائه کارت ملی نیز فراهم شده است.

در خصوص کارگزاران، PISDK، قوانین مبارزه با پولشویی، حفظ حریم خصوصی و... که برخی از آنها امکانات جدید کسب‌وکاری را در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهد، به ۲۱۰۰ پارامتر رسیده است. با اضافه شدن این پارامترها، اگر این حوزه را ارزیابی خالص کنیم، تخلفات کاهش داشته است. اولین سال است که در این حوزه ورود کردیم، البته همزمان با کنترل، کمک و حمایت می‌کنیم و فرصت می‌دهیم عدم انطباق‌ها را رفع کنند. خبر مهم‌تر اینکه، فارغ از ممیزی‌های محیطی، ما ممیزی‌های پیچیده، مبتنی بر داده‌ها و لاگ‌ها به صورت پیشینی انجام می‌دهیم. رویکرد ما حرکت به سمت ممیزی و بازرسی مبتنی بر داده‌ها مانند استفاده از امکانات هوش مصنوعی است.

● زمان مشخص شدن رتبه‌بندی شرکت‌های PSP

الزامات رتبه‌بندی، مشخص و کامل شده و آن را قبل از پایان سال شروع می‌کنیم. البته همکاران اجرایی شرکت‌های PSP باید در حوزه‌های اجرا، خوداظهاری و... آموزش‌های متعدد ببینند تا متناسب با اظهارنامه، موارد را تکمیل کنند و بر این اساس، رتبه‌بندی را انجام دهیم. ما به تناسب، ظرفیت‌های شرکت‌ها را رتبه‌بندی و در زمان مقتضی، اعلام می‌کنیم.

● سرانجام پروژه EMV

این موضوع، ابعاد مختلفی دارد. بحث تکنولوژی شاید ساده‌ترین راه باشد. مهم‌ترین قسمت این کار، تجربه کاربری است و باید آن‌قدر ساده شود که فرد از این سیستم استفاده کند. این تجربه کاربری، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. اینکه تا یک سطح بین وارد کنند، رمز وارد کنند و مواردی مانند آن، با حمایت بانک مرکزی و اصرار در این حوزه، به یک جمع‌بندی رسیده است. خوشبختانه اخیرا در حوزه تبادلات مالی، اتصال شبکه‌های پرداخت بین ایران و روسیه را شاهد بودیم. الان در حال برنامه‌ریزی برای اتصال هستیم. البته باید استانداردهای جهانی را رعایت کنیم تا ظرفیت عملی و عینی برای زیر بار رفتن این زیرساخت فراهم به سرعت، دو شبکه به صورت استاندارد به همدیگر وصل شود و ثمرات آن در حوزه EMV و پروژه کهر یا به مردم برسد.

● به چالش‌های بین بازیگران پرداخت ورود نمی‌کنیم

همیشه این نگرانی و گلایه از طرف شرکت‌ها وجود داشته که چرا ما به عنوان شاپرک، در تسویه و نظامات، ورود می‌کنیم، در حالی که باید اجازه بدهیم تعاملات بازار بر اساس عرضه و تقاضا، بین بازیگران شکل بگیرد ولی



وقتی به اینجا می‌رسند و دچار ضرر می‌شوند، می‌گویند چرا رگولاتور، نظام یا قواعدی را در این زمینه ایجاد نمی‌کند ما می‌توانیم در حوزه تنظیم‌گری PSP ها، وارد شویم و قواعدی را به بانک مرکزی پیشنهاد کنیم اما در حوزه PSP ها و بانک‌ها، خودشان باید تصمیم بگیرند. ما سعی می‌کنیم به این موضوع، ورود نکنیم و به تعادل برسیم تا اینکه به نفع یکی از ذینفعان، ورود عجلانه داشته باشیم.

● چالش وابستگی PSP ها به بانک‌ها برای فعال کردن پوز

از سال ۹۶، ابلاغیه‌ای به شرکت‌ها داده شده بود که ثبت شماره حساب افراد در بانک‌ها، پشت‌اپز پذیرش با رضایت بانک باشد، چون کارمزد آن را بانک می‌دهد. پشت این قضیه، منطقی و وجود داشت که ممکن بود بعضا انتفاع اقتصادی بانک در این نظام تأمین نشود. با نظام کارمزد پیشنهادی، بسیاری مسائل حل می‌شود. نکته دیگر اینکه بعضا بد اخلاق‌ها یا سوءاستفاده‌هایی را شاهد بودیم مبنی بر اینکه برخی شرکت‌ها، پذیرندگان خود را دسته‌بندی می‌کردند و آنهایی که انتفاع کمتری برای بانک داشتند، برای بانک‌هایی تعریف می‌کردند که اتصالی برای خودشان نداشتند. این موضوع، مورد اعتراض بانک‌ها بود و از برخی جهات، محق بودند. این ابلاغیه، طی مسیر طولانی، برای ترمینال‌های قبلی، به بازپرداخت و عودت ۱۰ درصد از کارمزد به بانک پذیرنده‌ای که رضایت ندارد، تعدیل و محدود شد. تا اینجا کار، این فرایند، تغییری را در نظام ارتباطی بانک و شرکت ISP ایجاد کرده که تعادل آن ارزشمند است. همان‌جا هم شرکت‌ها هیچ اجاره‌ای دریافت نمی‌کردند، چون بدون قرارداد، اقدام کرده بودند، پس تا اینجا وضعیت، تغییر نکرده است. برای ترمینال‌های جدید، سامانه‌ای طراحی شد که این سامانه، وقتی اجازه ثبت ترمینال جدید را می‌دهد که قرارداد، وجود داشته باشد. البته اشکالاتی برای این مدل که کاملاً موقتی است، دیده شد. ابلاغ آن، بر اساس ایجاد شوک، تغییر صنعت، بازخورد گرفتن و اصلاح بود.

ما از نمایندگان بانک‌ها خواهش کردیم حضور داشته باشند تا این تبادل مستمر بین بانک و PSP را داشته باشیم و این نظام را در صورت لزوم، تعدیل کنیم. بدیهی است PSP ها، برای اینکه برای ترمینال جدید، قراردادی را با بانک‌ها منعقد نکنند، مختار هستند و اجباری وجود ندارد.

متن کامل گفت‌وگو را از اینجا (QR) دریافت کنید.



البته دوستان بعضا ملاحظاتی در حوزه کیف پول تعامل پذیر دارند و آن الزامات، نظام کارمزدی و درآمدی است که به ارتباط بین بانک و راهبر کیف پول واگذار شده است. امیدواریم تجربه شکست‌خورده قبلی با تمامیت‌خواهی طرفین تکرار نشود و مجبور نشویم تغییریاتی بدهیم که منفعت و تضمین ندوم سرویس را بر گردانیم.

● پیشنهاد شاپرک برای تراکنش‌های خرد

در نظام کارمزدی شبکه پرداخت، برای تراکنش‌های خرد، فرایندی را پیشنهاد دادیم که در این مسیر، خود دارندة کارت ترغیب شود تا کارمزد ندهد یا فرایندی باشد که از کیف پول استفاده کند. اجرایی شدن آن، منوط به تصویب آن است. بانک‌ها حتماً می‌توانند جذابیت‌ها و خلاقیت‌های بیشتری به کار ببرند تا مردم را در تراکنش‌های خرد، به سمت کیف پول هدایت کنند. البته ما هم با توجه به ذینفع بودن نگرانیم اما باید کارهای دیگر انجام دهیم زیرا نمی‌توانیم نظام پرداخت کشور را از داشتن امکانی که سال‌ها در سایر نقاط دنیا وجود دارد و روش درست تراکنش است، محروم کنیم.

● PSP ها مجوز اخذ کارمزد از پذیرنده را دارند

شرکت‌های PSP مجوز دارند فارغ از کارمزدی که شاپرک به آنها می‌دهد، همانند پرداخت‌یارها از پذیرنده پول بگیرند، بازاریابی کنند، سرویس‌های دیگری به پذیرنده‌ها بدهند، آنها را ترغیب کنند و از ظرفیت‌های کارمزدی که از خود پذیرنده می‌گیرند، استفاده نمایند. ما در مسیر سیگنالیینگ بین پذیرنده و شاپرک، مبلغ را مدیریت می‌کنیم و به خود شرکت می‌دهیم. نیازی نیست دوباره ارتباط مالی مجزا بین پذیرنده و شرکت پرداخت شکل بگیرد و به دنبال کارمزد مجاز در حوزه پذیرندگی باشند.

● رقابت PSP ها در اقیانوس قرمز خونین عجیب است

درباره ورود رگولاتور به عرصه کارمزد دادن به پذیرنده، باید عرض کنم اقدامات سلیبی و ورود همه‌جانبه رگولاتور به کسب‌وکار شرکت‌ها، ملاحظات پیچیده‌ای دارد. بعضاً می‌گویند اگر دست از سر ما بردارید، خودمان می‌توانیم تنظیم‌گری کنیم! ما هم درک درستی از اینکه چرا همکاران مادر شرکت‌های پرداخت به این تخلف احتمالی تن می‌دهند، نداریم. در حالی که اگر شرکت‌های پرداخت با هم متحد باشند و عدم پرداخت کارمزد را به عنوان الزام به کل پذیرندگان اعمال کنند، هیچ اتفاقی نمی‌افتد. پذیرنده، گزینه دیگری ندارد و حتماً باید از سرویس آنها استفاده کند. برای مراقبت در اقیانوس قرمز خونین موجود و این تخلف احتمالی، عجیب است. ما صورت‌های مالی این شرکت‌ها را بررسی کردیم، غیر از یکی دو شرکت، سایر شرکت‌ها وضعیت خوبی ندارند. از یک طرف کارمزد، عوض نشده و از طرف دیگر، هزینه‌های عملیات، تجهیزات و منابع انسانی به شدت افزایش پیدا کرده است.

در نظام کارمزد پیشنهادی ما، اتفاقاً یکی از اهداف رفع اختلالات، همین کارمزدخواهی بوده است. اگر یک جایی پذیرنده باید کارمزد بدهد، نباید کارمزد بخواهد. از هیئت‌مدیره شرکت‌ها، مدیران عامل و مجامع شرکت‌ها درخواست می‌کنم به سود و زیان شرکت‌ها، توجه ویژه‌ای داشته باشند. روی سخن من با کل شبکه پرداخت است. اصلاً قابل تصور نیست در شرایطی که اوضاع اقتصادی خراب است، به اقداماتی تن دهند که عمدتاً خودشان و صاحبان سهام این شرکت‌ها را هدف قرار داده است. درباره اینکه شاپرک ورود کند تا شرکت‌ها، تعهداتی بدهند و اجرا کنند، هنوز این سطح تعامل را بین همکاران در شرکت‌های پرداخت نمی‌بینم. ما باید اقداماتی برای شناسایی انواع روش‌های ثبت‌دفتری بازار باب، هزینه‌بازار باب، جابه‌جاشدن اقلام مختلف مانند صندوق فروشگاه‌ی و... انجام دهیم. اینها از حیطة اختیار ما، خارج است. تنظیم بازار عمدتاً باید توسط خود شرکت‌ها انجام شود.

● سرنوشت تمدید توافقنامه با PSP ها

لزوما تغییرات این حوزه مانند حوزه‌های مختلف دیگر مثل QR، API و کارگزاری در توافق‌نامه ذکر نمی‌شود. رگولاتور، الزامات را ابلاغ می‌کند و براساس ابلاغ، مدل‌هایی از کسب‌وکار به رسمیت می‌شناسد تا بهره‌برند و در سطح و عمق، توسعه بازار بدهند. در توافق‌نامه ما، بیشتر حوزه‌های رگولاتوری و نظارتی هدف قرار گرفته است. به طور شفاف، فارغ از ابلاغ و الزامات لازم‌الاجرا، الزاماتی مانند قانون مبارزه با پولشویی و تأمین تروریسم یا تخلفات حوزه بازار و بازار شکنانه، در متن توافق ذکر شده است. هم مدیرعامل شرکت پرداخت و هم هیئت‌مدیره شرکت‌ها باید آن را بخوانند. بعضاً مدیرعامل می‌گفت اطلاع نداشته‌ام! آنها را به توافق‌نامه‌ای رجاع دادیم که چند ماه پیش امضا کرده‌اند. تبادلات سهام، ایجاد مونوپولی، اقدامات خارج از ضوابط، از جمله پرداخت کارمزد به هر کس و... را در توافق‌نامه ذکر کردیم.

با توجه به اینکه باید ضوابط اجرایی را متناسب با امکاناتی که تضمین‌کننده اجرای دقیق ضوابط رگولاتوری است، داشته باشیم، تناسب کارمزد و عملکرد شرکت‌ها را داشتیم. این موضوع به عنوان جریمه نبوده، بلکه به عنوان تناسب میزان عملکرد مدنظر بوده است. در احکام صادره در مراجع قانونی مانند شورای پول و اعتبار، کارمزد با عملکرد متناسب شده است. الان قراردادی داریم که ضمانت‌اجرایی بسیار محکمی دارد. با فرمولی که با خود شرکت‌ها به تفاهم رسیده‌ایم و با آماده‌سازی زیرساخت‌ها، در دو بخش ممیزی‌های سالانه و رعایت الزامات مقررات، پیش می‌رویم.

● بررسی ۲۱۰۰ پارامتر در بازدیدهای دوره‌ای شاپرک

در بازدیدهای شاپرک، بحث تخلفات نیست، بلکه الزامات و تطبیق است. مباحث امنیتی، عملیاتی، اجرایی و مستندات در سرفصل‌های متعدد حوزه‌های تخصصی و عمومی را شامل می‌شود. همکاران ما مطابق سنوات، روال ممیزی‌های سالانه را دارند. این ارزیابی در سال قبل و سال‌های قبل‌تر، شامل حدود ۱۴۰۰ پارامتر و چک‌لیست بود که با اضافه شدن الزامات ویژه

ترتیب، فرد نمی‌تواند انکار کند که این ترمینال مربوط به وی نیست و اینکه نمی‌دانسته تحت چه شرایطی و چه کسی، اعمال مجرمانه و متخلفانه انجام داده است. همچنین یکی از سرویس‌هایی که باید ملاحظات فنی را در ریز تراکنش‌ها به صورت آنلاین اعمال کنیم، در دستور کار است و در فاز دوم قرار دارد. در آنجا، این سرویس به کل دارندگان کارت، داده می‌شود که تراکنش، انجام شده و رسید الکترونیکی وی، شامل همه اطلاعات موردنیاز صادر می‌شود.

● سرویس‌ها بدون مدل کارمزدی پایدار نمی‌شود

ارتباط شرکت‌های PSP ها و قراردادهای آنها که الان به صورت پرداخت‌ساز شکل گرفته‌اند، با بانک‌ها بدون اجبار و بدون نظر گرفتن کارمزد بوده است. الان فشار می‌آورند و از رگولاتور با شاپرک انتظار دارند کارمزدی برای آنها مطالبه شود. این روش، درست نیست. ورود به بازاری که منفعتی برای شرکت ندارد، صلاحید نیست و فکر نمی‌کنم هیئت‌مدیره یک شرکت اجازه دهد آن شرکت به جایی ورود کند که نفع مالی ندارد. شرایط نسبتاً سختی در یک‌سال و خرده گذشته داشتیم و سرمایه‌گذاری هنگفتی در حوزه عملیاتی، سایت پشتیبان و سایر موارد انجام دادیم.

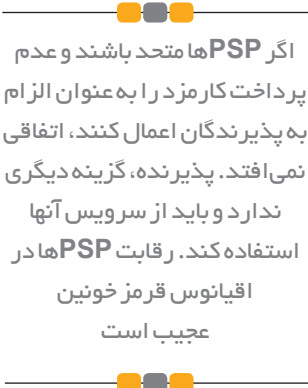
در این حوزه، بحث کارمزد، مهم است. ما معتقدیم بدون مدل کارمزدی، سرویس‌ها درست یا پایدار نمی‌شوند. الان برخی تخلفات پایب دقتی‌ها را در این حوزه، به سختی، با یک‌سری محدودیت‌ها، اعمال مقررات می‌کنیم. اگر نظام کارمزدی وضع شود، این حوزه می‌تواند قانونمندتر باشد. در این رابطه، با خود شرکت‌ها و برخی بانک‌ها، مذاکراتی داشتیم. طبیعتاً تضاد منافع در این حوزه خواهیم داشت اما قاعدتاً اصل انتفاع ذینفع می‌تواند بهترین محور برای تعیین کارمزد عادلانه که باید تعیین شود، باشد.

● سهم شاپرک از هر تراکنش

اینکه قرار است ۱۲۰ تومان از هر تراکنش برای شاپرک باشد، تایید نمی‌کنم. اطلاعات را دقیق به شما منتقل نکرده‌اند! با توجه به ملاحظات که در این سمت وجود دارد، باید حداقل بخشی از هزینه‌های دوستان را تکافو کند. ما سرفصل هزینه‌ها را دریافت و تحلیل کردیم. حتماً مطالبات آنها، بسیار بالاتری از عددی است که شما اشاره کردید و در ذهن ما وجود دارد. به محض نهایی شدن، عدد را اعلام خواهیم کرد.

● کیف پول تعامل پذیر با الزامات شاپرک: رد شبهات

مادر ابزار پرداخت فیزیکی کارت‌خوان، در ابزار اینترنتی IPG، در



ابزار موبایلی USSD و در نهایت QR را به عنوان چهارمین ابزار به رسمیت شناختیم. الزاماتی در خصوص تهیه یک QR هم‌پذیرنده و شبکه‌ای که پذیرندگی تعامل‌پذیر داشته باشد، طراحی شد. در آخرین مرحله، با توجه به ملاحظات کسب‌وکاری شرکت‌ها، آنها اکثر مخالف این موضوع بودند و انجام نشد. اکنون QR ابلاغ شده به شبکه پرداخت، QR در جایی است که غیر هم‌پذیرنده است. در نهایت، برای این شرکت‌ها یک ابزار QR برای جایی که کارت‌خوان داشتند، لحاظ شد؛ چه مشتری QR را از روی صفحه کارت‌خوان اسکن کند و چه از طریق کاغذی که به دیوار می‌چسباند که البته تعامل‌پذیر هم نبود. این کار، با مشکلاتی همراه بود اما آن زمان با توجه به ملاحظات کرونا و اینکه لمس کارت‌خوان، نگرانی ایجاد کرده بود، می‌توانست یک راهبرد حداقلی در این فضا باشد.

الان مدل‌های مختلف از جمله خرید لحظه‌ای و پرداخت بعدی است، مدل‌هایی هستند که از طریق کیف پول به صورت کلوزلپ انجام می‌شوند و حوزه‌های رگوله‌نشده‌ای است که حاکمیت به آن ورود نکرده است. آنچه در بانک مرکزی و شاپرک بررسی کردیم، سوق دادن این اکوسیستم به ظرفیت کیف پول تعامل‌پذیر دارای الزامات خاص شاپرک است. این موضوع، مدت زیادی است که هم به راهبران و هم به بانک‌ها ابلاغ شده و اقدامات فنی آن، تقریباً مراحل آخر خود را سپری می‌کند. از دو بانک، تست مثبت گرفتیم و مسیر کیف پول تجاری و شخصی و نیز حوزه سوئیچ تعامل‌پذیر، در سامانه رصد جامع طراحی شده، چه در حوزه صادرکنندگی و چه در حوزه پذیرندگی، در حال پیش‌رفتن است. امیدواریم با حمایت بانک‌ها و طراحی مدل‌های کسب‌وکار جذاب با راهبران این ظرفیت ایجاد شود. شائبه‌ها مبنی بر اینکه بانک مرکزی تمایل ندارد این اتفاق رخ دهد، درست نیست و بیشترین تلاش، سرمایه‌گذاری، انرژی و الزامات از سوی بانک مرکزی و شاپرک انجام شده است.

مدل QR شارژ کیف پول کلوزلپ فعلی و خارج از شبکه پرداخت، با شرایط مطرح‌شده، موردتأیید ما نیست و الزاماتی برای آن طراحی نشده است. الان با سندباکس رگولاتوری بانک مرکزی و فین‌تک‌ها، این امکان وجود دارد که مراحل طبیعی رشد و تهیه الزامات خود را داشته باشد.

اتحاد استراتژیک اپراتورهای مخابراتی، مدلی جذاب برای هلدینگ‌های فناوری بانک‌ها



● شکل‌گیری کمیسیون بانکداری دیجیتال در سازمان نظام صنفی

سلامی: در دوره پنجم نظام صنفی، آقای دکتر جوانمردی، عضو هیئت رئیسه و هیئت مدیره سازمان بودند و با پیشنهاد ایشان دو کمیسیون فین تک و بانکداری دیجیتال تشکیل شد. در ادامه مسیر، کمیسیون فین تک، به دلایل مختلف، فعال تر ظاهر شد، کار گروه های بیشتر ایجاد شد و افراد با حرارت بیشتری حضور پیدا کردند. در کمیسیون بانکداری دیجیتال که اعضای آن مدیران عامل بانک های بزرگ بودند، ادبیات، نوع نگاه، مباحث و رقابت های شان طوری بود که در دوره پنجم، بعد از برگزاری چند جلسه به ریاست آقای قنادپور، ادامه پیدا نکرد. گردهم آوردن این دوستان، مدیریت جلسه و مدیریت پالش ها، نکات دقیقی است که آن موقع، تجربه کمتری در این زمینه داشتیم. در این دوره، این درخواست از درون بدنه مطرح شده و بعد از چندبار برگزاری جلسه، برای متشکل تر کردن، ضابطه مندتر کردن آن اینک به تدریج فعالیت های صنفی صورت گیرد، مکاتبات انجام شود و راهبری های دیگر هم انجام شود، یک پیشنهاد این بوده که در نظام صنفی، وارد شویم و دوستان در جاهای دیگری هم برنامه داشته باشند. ما استقبال کردیم و در جلسه هیئت مدیره، نیز کلیات توافق شد که این کمیسیون، دوباره تشکیل شود. شاید برخی موضوعات، مباحث متفاوتی درون گروهی باشد اما در حوزه مباحث صنفی، ما هم به شدت استقبال می کنیم زیرا حضور هلدینگ ها و شرکت های بزرگ و نوع نگاه

اسلامی: بنده معتقدم اتفاقاً تمرکز هلدینگ‌های تاسیسی این دور ان، یعنی ۱۴۰۰، باید روی استفاده بیشتر از مجموعه‌های پیرونی باشد. در برخی پروژه‌های متوسط، از نظر هزینه و وقت، اکنون زمان حضور شرکت‌های مطمئن و با سابقه‌ای است که درک و فهم ادبیات بانکی را داشته باشند؛ دغدغه‌های امنیتی را رعایت کنند و تصویری از رگولاتور و تنظیم‌گر این بازار نیز داشته باشند.

متفاوت به بقیه صنف کمک می‌کند تا مشکلات را حل کنیم. در حوزه سرمایه انسانی، صرفاً بحث جبران خدمات نیست، بلکه سرمایه انسانی، مهم‌ترین مباحث سازمان نصر است. تقریباً تمام کمیسیون‌ها به‌ویژه کمیسیون‌های نرم‌افزاری، به شدت درگیر این موضوع هستند و باید درباره آن، بیش از پیش فکر، طراحی و اقدام کنیم. این موضوع، صرفاً برگزاری گردهمایی حل نمی‌شود. موضوع دیگر، عدم اقدامات مخرب و توسعه رقابت‌های همدلانه است. وقتی بزرگان کنار هم بنشینند و گله‌هایی از این نوع فعالیت‌ها را به دست بگیرند، قطعاً می‌تواند در تمام صنف باز نشر شود. به جرات عرض می‌کنم تجربه کنسر سیوم‌ها، که شاید بانک‌ها در دوران قبل از بلوغ آن هستند و نیز تاسیس و راهبری این کنسر سیوم‌ها، با دشواری‌های جدی مواجه است، امیددهنده است تا اتحاد رقبا اتفاق بیفتد. ما در نصر هم بارها و بارها به این موضوع پرداخته‌ایم و علی‌رغم فراز و نشیب‌هایی که داشتیم، حداقل در برخی موضوعات، باید به این سمت برویم. در برخی جایگاه‌ها، تشکیل کنسر سیوم‌ها، مواظبت از آنها و تحقق دستاوردها، باعث می‌شود که برای کل کشور و خود هلدینگ‌ها، دستاوردهای متفاوتی ایجاد شود.

● مانور تجمل، دلیل عدم تعامل هلدینگ‌های فناوری

حبیب اللہ: موضوع اصلی، اشتراک گذاری است. الان مانور تجمل

عضی دیگر، نهادی هستند. در بستر این اتفاق، هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر، علاوه بر سرویس به خود بانک شهر، یک سری خدمات هوشمندسازی سطح شهر را نیز به شهرداری ها ارائه می دهد. ما مصادیق خوبی از این پروژه ها داریم که در هلدینگ فناوری بانک شهر در حال انجام است. البته در سایر هلدینگ های فناوری هم نمونه های دیگری وجود دارد. این اتفاق، بعد دوم موضوع است؛ یعنی با ظرفیت هلدینگ فناوری بانک به زنجیره های که بانک، فاینانس آن را انجام می دهد، خدمت بدهیم، بنابراین، هم ساماندهی خدمات فناوری اطلاعات برای بانک و هم توسعه خدمات آی تی به زنجیره تامین و زنجیره های که بانک، فاینانس آن را انجام می دهد، مبارک است.

مقایسه ای که بنده انجام دادم، در مقایسه با خود بانک است؛ یعنی اینکه خود بانک، فناوری اطلاعاتش را خودش مدیریت کند. در مقایسه با این باجرا، دو نکته مطرح است. اول اینکه اگر خدمات در شرکتی که وابسته به بانک باشد، ارائه شود، به لحاظ اقتصادی، به صرفه تر است، زیرا شرکت به دنبال سود است و سعی می کند خدمات خود را در بهترین و بهینه ترین حالت انجام دهد. دوم اینکه چون بانک، کار فرماست و شرکت، پیمانکار است، در این نوع رابطه، شاخص های **QS**، کیفیت و **SLA** حاکم است. ما در مقایسه با اینکه این خدمت را هلدینگ فناوری اطلاعات با شرکت فناوری اطلاعات متصل به بانک ارائه دهد یا یک شرکت بیرونی، نمی توان به این سادگی قضاوت کرد. نمی توان درباره دو طرف ترازو گفت این کفه برنده است یا آن کفه. هر دو مزایا و منافع خود را دارد.

🔴 **تمرکز بر هلدینگ‌های فناوری باید بر برون‌سپاری باشد**

سلامی: موضوع هلدینگ‌ها بهتر است در چارچوب زمانی خودش بررسی شود. مقایسه آن با شرایط فعلی، مقداری متفاوت است. بنده معتقدم اتفاقاً تمرکز بر هلدینگ‌های تاسیسی این دوران، یعنی ۱۴۰۰، باید روی استفاده بیشتر از مجموعه‌های بیرونی باشد. در برخی پروژه‌های متوسط، از نظر هزینه و وقت، اکنون زمان حضور شرکت‌های مطمئن، شرکت‌های با سابقه و شرکت‌هایی است که درک و فهم ادبیات انسانی را داشته باشند، دغدغه‌های امنیتی را رعایت کنند و تصویری ز رگولاتور و تنظیم‌گر این بازار نیز داشته باشند. بنابراین الان زمانی است که هلدینگ‌ها بهتر می‌توانند به این سمت بروند. از منظر دیگر، هلدینگ‌ها در این سال‌ها، برای خودشان ساختاری ساخته‌اند و تغییر این ساختارها و نگاه‌ها، نیازمند ممارست و مجاهدت خاص است. ما، CTOهای ما، CTOهایی بودند که در شروع کار، نیازمند ده‌ها صدها نفر برای اجرای یک پروژه بزرگ بودند. الان روحشان متفاوت تر است و غالباً به سمت برون‌سپاری می‌روند تا با تیم‌های کوچک‌تر اما چابک‌تر عمل کنند.

لبته بلوغ این فضا، زمان بر است و در برخی بانک‌ها زودتر و در برخی دیگر، دیرتر شروع شده است. ما در هلدینگ نگاه در بانک کار آفرین، این توفیق را داشتیم که راهبر مجموعه بانک در زمان تأسیس، نوع نگاه متفاوت یعنی ته‌اجمی و حمایتی داشتند، لذا در مقایسه با موفق خدمت قبلی بنده در بانک‌های پاسارگاد، پارسیان و ملی، اتفاقاً هم‌راهی فوق‌العاده‌ای با ما صورت گرفت. با این حال، این موضوع به این معنا نیست که در همه بانک‌ها این رویه پابرجاست. البته وضعیت نسبت به دو دهه گذشته، بسیار بهتر شده و نگاه مکمل به جای رقیب، بین بانک و هلدینگ ایجاد شده است.

● ماجرای دورهمی هلدینگ‌های فناوری

حبيب الله: اوایل فعالیت در هلدینگ فناوری بانک شهر، نشست دوستان با آقای دکتر اسلامی داشتیم و ایشان این ایده را مطرح کرد که چقدر خوب است الان که حرکت و طیف جدید و نگاه‌های جوان وارد سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور شده، در فضای تخصصی آی‌تی و آی‌سی‌تی بانک‌ها نیز همگرایی و همدلی اتفاق بیفتد. بنده چون در حوزه مدیران عامل هلدینگ‌ها، جدیدا ورود بودم، وقتی دوستان برای تبریک تماس می‌گرفتند، این ایده را مطرح کردم و همه موافق بودند و استقبال خوبی صورت گرفت. فکر می‌کنم ۱۰ یا ۱۱ هلدینگ در نشست اول، در ماه مبارک رمضان به میزبانی بانک شرکت کردند. این جلسه نشان داد چقدر مسائل، مشترک است و یک اتفاق، یک سستراتژی واحد یا حتی پیگیری می‌تواند این دغدغه‌ها را به صورت کامل حل کند. نکته دوم، بعد از همدلی، پرداختن به چالش‌های مشترک است. پنج شش چالش کلیدی مشترک بین همه شناسایی شد. نکته سوم، شناسایی فرصت‌های مشترک است. اینکه اگر همه هلدینگ‌ها، ظرفیت‌ها را به اشتراک بگذارند، بهتر می‌توانند یک پروژه انجام دهند.

مانی آقای میردامادی، که در سن‌بید حضور داشتند و به هلدینگ ایران زمین پیوستند، می‌گفتند ما دو رقیب داریم. یک رقیب ما، شرکت‌ها و رقیب اصلی ما، مهاجرت نیروها به خارج از کشور است که یک خسارت است. در حوزه پروژه‌های مشترک، به خاطر محرمانگی ن، شاید دوستان رضایت نداشته باشند که چندان در فضای عمومی مطرح شود.



شاره: توسعه بانکداری الکترونیک می تواند مزایای بسیاری را در حوزه افزایش درآمد‌ها و کاهش هزینه‌ها برای بانک‌ها فراهم کند اما باین تر بودن سهم درآمد‌های بانکداری الکترونیک از درآمد‌های بانکی و پوشش هزینه‌های نه‌چندان بالای بانکداری الکترونیک، موجب حرکت بیشتر شبکه بانکی به سمت درآمدزایی از محل سود تسهیلات شده است. از طرف دیگر، سهم درآمد‌های بانکداری الکترونیک در بانک‌های ایران در مقایسه با فعالیت سایر بانک‌های دنیا در حوزه خدمات الکترونیک بااهمیت نیست و در برخی موارد، این نوع درآمد‌های بانک‌های خارجی، از نظر سهم در کل درآمد‌ها، پنج برابر بانک‌های ایرانی است. بانک‌ها برای رسیدن به مدل کسب‌وکار بانکداری جامع، ناگزیر به پیاده‌سازی مدل‌های کسب‌وکار بانکداری الکترونیک بوده‌اند که در چند سال گذشته در همین راستا، شاهد شکل‌گیری هلدینگ‌های فناوری ذیل بانک‌های بزرگ کشور بودیم. بنابراین اگر ضرورت بانکداری الکترونیکی برای بانک‌ها را از دو منظر، اول بانکداری الکترونیک به عنوان یک الزام نه یک انتخاب و دوم توسعه درآمد‌های پایدار بانکی، در نظر بگیریم، قطعاً تعامل این هلدینگ‌ها می‌تواند باعث کاهش هزینه‌ها و حتی افزایش درآمد‌ها بانک‌ها شود.

از این رو، در سومین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و دوازدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۲۸ مردادماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «تعامل و تقابل هلدینگ‌های فناوری بانکی» با حضور حسام حبیب‌الله معاون فناوری اطلاعات و مدیرعامل هلدینگ فناوری

حبيب الله: طبيعتا وقتى در هر حوزه‌اى، خدمت و سرويس يك سازمان مانند بانك، به شركتى زير مجموعه سازمان سپرده شود، آن كار، اقتصادى‌تر، با كيفيت بهتر و با شاخص‌هاى QS بالاتر انجام مى‌شود. بانك‌ها با اين هدف، كار را شروع كردند و اگر مسير كلى را در نظر بگيريم، فكر مى‌كنم نتيجه گرفته‌اند

بانک شهر و حسین اسلامی عضو هیئت مدیره شرکت، توسن نگیں
مدیر عامل سابق هلدینگ فناوری بانک کارآفرین، موردیچ و
نبدال نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت و گو، پیش روی شماست.

● هلدینگ‌های فناوری وابسته به بانک‌های خود موفق بوده‌اند

حبيب الله: سابقه تشكيل هلدینگ‌های فناوری اطلاعات در بانک‌ها، به دهه یا بیشتر می‌رسد. الان زمان خوبی است تا با زیربنی درباره این تصمیم صورت گیرد؛ خصوصا اینکه در نیمی از بانک‌ها این اتفاق، رخ داده است. تلاش هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بر این بوده که در درجه اول خدمات حوزه فناوری اطلاعات بانک خودشان را ساماندهی کنند. این امر باعث می‌شود آن کار، اقتصادی‌تر، با کیفیت و بهتر و شاخص‌های QS بالاتر انجام شود. بانک‌ها با این هدف، کار را شروع کردند و نتیجه گرفته‌اند.

با مطرح شدن مفاهیم جدید، در فضای خدمات دیجیتال بانکی، مفین تک و نئوبانک، این مفاهیم، افراد متخصص آنها، دانش فنی مناسبشان و سرمایه‌گذاری بر روی این شرکت‌ها، به دلیل چابکی و هلدینگ‌ها، در دل آنها قرار گرفت. نکته مغفول اینکه برخی بانک‌ها، فعالیت عمومی بانکی انجام می‌دهند و برخی بانک‌ها، تخصصی و

خبر

رئیس بانک مرکزی:

از ابتدای سال تا اواخر مهر
۲۵ میلیارد دلار ارز وارد سامانه نیما
شده است

رئیس بانک مرکزی اعلام کرد که از ابتدای سال تا اواخر مهر معادل ۲۵ میلیارد دلار در سامانه نیما وارد شده است.

علی صالح آبادی در حاشیه جلسه امروز هیات دولت با بیان اینکه در حوزه بازار ارز آرامش خوبی شاهد هستیم؛ اظهار کرد: منابع ارزی بانک مرکزی، دولت و صادرکنندگان غیر دولتی به گونه‌ای است که حجم عرضه از تقاضای ارزی دارد و با فشار مازاد عرضه در نیما روبرو هستیم. در بازار متشکل ارزی شاهدیم که حجم معاملات اسکناس افزایش و عمق بازار متشکل ارزی افزایش پیدا کرده است. رئیس بانک مرکزی خاطر نشان کرد: چند هفته‌ای است هر صرافی موظف است قیمت عرضه و تقاضای خود را در بازار متشکل ارزی وارد کند و الان لحظه‌ای این آمار منتشر می‌شود. دیروز حجم معاملات به ۱۷ میلیون دلار در بازار متشکل ارزی رسید. شاهد آرامش در بازار ارزی کشور هستیم. نوسانات نرخ ارز در بازار متشکل بسیار پایین بوده است در بازار آزاد هم نوسات محدود است. در سامانه نیما هم نوسان محدودی دارد. تعادلی در بازار وجود دارد. صالح آبادی با بیان اینکه میزان تکالیفی که برای نظام بانکی وضع می‌شود باید به اندازه‌ای باشد که بانک‌ها بتوانند پاسخگو باشند، گفت: مقرر شد بانک مرکزی گزاری به ستاد اقتصادی دولت در باره میزان پرداخت تسهیلات و میزان توان بانک‌ها در پرداخت را هم ارایه کنند. حدود ۶۶ درصد تسهیلات بانک‌ها به سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و خدماتی اختصاص داشته است. همچنین ۱۵ درصد تسهیلات هم به نیازهای خرد اختصاص دارد. نیازها نامحدود اما توان پرداخت محدود است تکلیف مازادی نباید بر عهده بانک‌ها گذاشته شود.

معرفی برندگان جایزه نوبل ۲۰۲۲
برای تحقیق درباره بانک‌ها
و بحران‌های مالی

سه اقتصاددان برنده جایزه نوبل ۲۰۲۲ در علوم اقتصادی برای تحقیق در مورد بانک‌ها و بحران‌های مالی شدند.

به گزارش ایسنا به نقل از اکونومیک، بن اس برنانکه، داکلاس دلبیو، دایموند و فیلیپ اچ. دیبویگ جایزه نوبل علوم اقتصادی ۲۰۲۲ را به دلیل تحقیقات خود در زمینه بانک‌ها و بحران‌های مالی دریافت کردند.

آکادمی سلطنتی علوم سوئد در بیانیه‌ای اعلام کرد که از این سه نفر با جایزه Sveriges Riksbank سال ۲۰۲۲ در علوم اقتصادی برای تحقیقات در مورد بانک‌ها و بحران‌های مالی تجلیل کرد.

این آکادمی گفت: برنده‌های اسام در علوم اقتصادی، بن برنانه، داگلاس دایموند و فیلیپ دیبیوگ، درک ما از نقش بانک‌ها در اقتصاد، به ویژه در زمان بحران‌های مالی را به‌طور قابل توجهی بهبود بخشیده‌اند. یک یافته مهم در تحقیقات آنان این است که چرا اجتناب از سقوط بانک‌ها حیاتی است. جایزه نوبل علوم اقتصادی سال گذشته به دیوید کارد به دلیل مشارکت تجربی وی در اقتصاد کار از دانشگاه کالیفرنیا، جاشا انگریست و گایود ایمنس به‌طور مشترک برای مشارکت روش شناختی آنان در تجزیه و تحلیل روابط علی از دانشگاه‌های استنفورد و موسسه فناوری ماساچوست و دانشگاه کمبریج اعطا شد.

**بانک لویدز تأمین مالی پروژه‌های
نفت و گاز را ممنوع کرد**

بانک لویدرز (Lloyds) با ایجاد تغییراتی در شیوه بانکداری و سیاست‌های آب‌وهوایی خود سرمایه‌گذاری در تأمین مالی پروژه‌های نفت و گاز را ممنوع اعلام کرد.

به گزارش راه پرداخت، به نقل از Insiderintelligence بانک لویزر به‌عنوان یک بانک بریتانیایی در ادامه روند بانکداری سبز که چند سالی است مورد توجه اقتصادهای توسعه‌یافته دنیا قرار گرفته، سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نفت و گاز را متوقف کرد.

معاونان محیط زیست بریتانیایی، این بانک را به عنوان اولین بانک بزرگ تحسین و ابراز امیدواری کردند که این اقدام بانک لویدز بانک‌های دیگر را نیز تشویق کند. این تصمیم در حالی اتخاذ شده که بریتانیا برای قیمت‌های بالای انرژی در زمستان آماده می‌شود.

البته بانک لویزر اعلام کرده که این تصمیم در حال حاضر فقط برای جلوگیری از سرمایه گذاری در شرکت های مربوط به سوخت های فسیلی و ایجاد میدان نفت و گاز جدید است؛ اما وام دهی عمومی به این شرکت ها همچنان ادامه دارد.

گروه بانکی لویدرز یک مؤسسه مالی بریتانیایی است که از طریق خرید HBOS و توسط Lloyds TSB در سال ۲۰۰۹ تشکیل شد. این بانک یکی از بزرگ‌ترین سازمان‌های خدمات مالی انگلستان است که چیزی حدود ۳۰ میلیون مشتری و ۶۵۰۰۰ کارمند دارد.

خبر

رئیس اتحادیه نانوایان سنگکی:

بانک عامل نمی تواند رول کاغذ نانوایان را تامین کند

رئیس اتحادیه نانوایان سنگکی خاطر نشان کرد: بعد از آزادسازی نرخ آرد نانوایان فانتزی بخشی از مردم که نیازشان را با این نوع نان ها تامین می کردند خریدار نان سنتی شدند و مصرف این نان ۳۰ درصد افزایش پیدا کرد. علاوه بر این با افزایش نرخ ماکارونی و سایر غلات و مقایسه قیمت این اقلام با نان، مردم به این نتیجه رسیدند که بهتر است نان را جایگزین غلات کند.

به گزارش ایلنا، محمد سلیمانی با بیان اینکه طرح دستگاه‌های هوشمند کردن نانوائی‌ها نتوانست رضایت نانوایان را جلب کند، گفت: نانوائیان از نحوه پشتیبانی دستگاه‌ها از سوزی بانک عامل (بانک سپه) راضی نیستند چرا که مجری طرح نمی‌توانند پاسخگوی تامین رول کاغذ این دستگاه برای واحدهای نانوائی باشند و حداقل یک هفته برای تامین رول نانوائیان معطل می‌شوند.

وی ادامه داد: دستگاه‌های هوشمند بنا به نرخ‌نامه ۱۴۰۰ کار می‌کنند و فروش نان با نرخ سال گذشته نمی‌تواند پاسخگوی هزینه نانوایان باشد. همچنین دولت یک بسته حمایتی برای جبران هزینه‌های نانوایان در نظر گرفت و مقرر کرد که ۱۵ درصد ما به‌تفاوت برای نان نوع یک و ۱۰ درصد برای نان نوع دوم پرداخت کند که هنوز این برای نانوایان مبلغ برای نانوایان واریز نشده است.

این فعال صنعتی با بیان اینکه هزینه نانوایان در سال جاری بیش از ۲۰۰ درصد افزایش پیدا کرد، خاطر نشان کرد: هزینه کارگری، مواد اولیه روغن، افزودنی‌ها افزایش قابل توجهی پیدا کرد و نانوایان برای تامین این هزینه‌ها مجبور شدند از جیب خرج کنند چرا که نرخ نان‌ها متناسب با هزینه‌ها تغییر نکرد.

ارزش بازار جهانی نئوبانک‌ها تا چهار سال دیگر به ۳۵۹ میلیارد دلار می‌رسد

بر اساس پیش‌بینی شرکت تحقیقاتی رپورت‌لینکر حجم بازار جهانی نئوبانک در سال ۲۰۲۲ بر مرز ۷۸ میلیارد دلار عبور کرده و تا سال ۲۰۲۶ ارزش این بازار به بیش از ۳۵۹ میلیارد دلار می‌رسد.

به گزارش پیوست، شرکت رپورت‌لینکر که از هوش مصنوعی برای تحلیل داده و پیش‌بینی روند بازارها استفاده می‌کند در گزارش سال ۲۰۲۲ خود از بازار جهانی نئوبانک با پیش‌بینی نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) ۴۳.۵۲ برای سال ۲۰۲۲، حجم بازار در پایان سال را ۷۸.۰۲ میلیارد دلار برآورد کرده است. طبق این گزارش، با احتساب نرخ رشد مرکب ۴۳.۵۲ درصد در سال، ارزش بازار جهانی نئوبانک که در سال ۲۰۲۱ تنها ۵۶.۴۶ میلیارد دلار بود، طی چهار سال آینده (در سال ۲۰۲۶) به ۳۵۹.۴۶ میلیارد دلار می‌رسد. بازار نئوبانک متشکل از خدماتی است که از سوی نهادهای فروش می‌رسد و نئوبانک در واقع بانکی است که مکان فیزیکی ندارد و خدمات امور مالی را در اختیار آشنایان تکنولوژی قرار می‌دهد. نئوبانک خدماتی از جمله پرداخت، کارت اعتباری، تراکنش، اعطای وام و دیگر خدمات را به صورت عمدتاً دیجیتالی و موبایلی ارائه می‌کند. بازار نئوبانک معمولاً دو نوع حساب تجاری و سپرده را شامل می‌شود. حساب تجاری به خدمات مورد استفاده شرکت‌ها اشاره دارد که دارندگان آن می‌توانند به مدیریت پول، پرداخت و اعتباردهی بپردازند و در کنار اطلاعات دقیق حساب به تراکنش‌های بین‌المللی نیز دسترسی پیدا کنند. نئوبانک‌ها خدماتی مثل بانکداری موبایلی، پرداخت و انتقال پول، حساب سپرده/جاری، اعطای وام و دیگر خدمات مربوط به بانکداری سنتی را در خود جای داده‌اند. گزارش رپورت‌لینکر نشان می‌دهد اروپای غربی بزرگ‌ترین بازار نئوبانک در سال ۲۰۲۱ محسوب می‌شود و بر اساس پیش‌بینی‌های انجام گرفته، منطقه آسیا-اقیانوسیه سریع‌ترین رشد را در دوره‌های مربوط به این پیش‌بینی تجربه می‌کند.

رپورت‌لینکر در این گزارش مناطق آسیا-اقیانوسیه، غرب اروپا، شرق اروپا، آمریکای شمالی، آمریکای جنوبی، خاورمیانه و آفریقا را بررسی کرده است. گزارش ارزش جهانی بازار نئوبانک‌ها سری جدیدی از گزارش‌های سالانه است که آماری از جمله حجم سرمایه بازار جهانی، سهم هر منطقه، سهم رقیب بازار جهانی، بخش‌های بازار نئوبانک به تفکیک، روندها و فرصت‌های بازار و دیگر داده‌های مورد نیاز برای موفقیت در صنعت نئوبانک را ارائه می‌کند. افزایش تقاضا برای فعالیت دیجیتالی موسسات بانکی به رشد بازار نئوبانک کمک کرده است. بانکداری دیجیتالی به معنی دیجیتالی کردن تمامی فرایندهای بانکی و جایگزینی مکان فیزیکی با فعالیت آنلاین است که نیاز به استفاده از یک شعبه فیزیکی را از بین می‌برد. بانکداری دیجیتالی خدمات مالی سنتی را نیز خودکار کرده و مشتریان می‌توانند از طریق پلتفرم الکترونیکی یا به صورت آنلاین به محصولات و خدمات بانکداری دسترسی پیدا کنند. هدف از نئوبانک در واقع دیجیتالی کردن بانک‌ها یا بی‌نیاز کردن آنها از شعبه فیزیکی و ارائه نسخه‌ای دیجیتالی از خدمات بانکی است. نئوبانک‌ها با استفاده از تکنولوژی‌هایی همچون هوش مصنوعی (AI)، خودکارسازی و رایانش ابری، خدمات شخصی‌سازی شده را با هزینه کمتر در اختیار مشتریان قرار می‌دهند.

تاسیس کنسر سیوم، حوزه فعالیت و نحوه راهبری‌شان، برای توفیقات بعدی مهم است. فعالیت فعلی ققنوس مبتنی بر توکنایزیشن مبتنی بر یک دارایی است و موضوع این نیست که فقط فضای تک باشد. سهامداران ققنوس، سهامداران بانکی در حوزه فناوری هستن و بیشتر به بازی بازار سرمایه نزدیک است تا پول. از این منظر، از ورود سهامداران جدید توسط سهامداران قبلی استقبال شده است. فارغ از شرکت ققنوس، در بنیاد ققنوس تمام میزبان‌ها دور هم جمع شده‌اند. نگاه اول این نبوده که ققنوس، سود زیادی ایجاد کند، بلکه قرار بوده پلتفرمی راه‌اندازی نماید تا سایرین در آمد ایجاد کنند. با این حال، چون شرکت‌های بانکی عضو باید سود داشته باشند، افزایش سرمایه صورت می‌گیرد.

یک نکته جدی حقوقی دارد و آن، نگاه غیر متمرکز است. وقتی این موضوع، به مجموعه‌ای وارد می‌شود، در بانک‌های کاملاً متمرکز مدیریت شده، این طراحی و نسبت‌ها بسیار مهم می‌شود... نکته دوم کنار هم نشستن چند بانک در کنار همدیگر است؛ بانک‌هایی که خودشان دارایی‌های متفاوتی دارند و این دارایی‌ها، قابلیت توکنایزیشن دارد. نکته سوم، نگاه عامه مردم است، رمز ارز‌ش‌ها یا توکنایزیشن مبتنی بر حوزه دارایی، جذابیت فوق‌العاده‌ای دارد. من آینده را برای کل این فضا، از جمله ققنوس درخشان می‌بینم.

حبیب‌الله: توکنایز کردن دارایی‌ها در شرایط حاضر برای بانک‌ها به شدت مهم است، چون املاک بانک‌ها، درشت‌دانه است و املاک ریز که به راحتی خرید و فروش شود، نیست. اخیراً در مجمع بانک شهر، آقای دکتر احمدی، مدیرعامل بانک، مطرح کردند که مجوز صندوق املاک و مستغلات گرفته شده و به زودی فعالیت می‌کند. یکی از بهترین راهکارها برای این صندوق، توکنایز کردن است. مشتری بزرگ دیگر این حوزه، خود شهرداری‌ها هستند. توکنایز کردن، هم برای بانک‌ها، هم برای شهرداری‌ها و هم برای تمام نهادهای مجموعه‌هایی که املاک و دارایی‌های بزرگ دارند، جذاب است و معامله آنها به سادگی رخ نمی‌دهد. مجموعه ققنوس با افزایش سرمایه و تغییر رویه، به این سرویس اسکیل می‌دهد و هم شهرداری‌ها و هم بانک‌ها، علاقه‌مند به این مشارکت هستند.

● اعتبارسنجی و اشتراک دیتا، در ابتدای مسیر

حبیب‌الله: کشور ما به شدت به موضوع اعتبارسنجی برای بلوغ صنعت مالی و بازار سرمایه نیاز دارد. بسیاری از اعتبارسنجی بانک‌ها مبتنی و متکی بر ترند رفتار مشتری در بانک خودشان و اعتبارسنجی‌ای است که از مجموعه اعتباری ایرانیان دریافت می‌شود، در حالی که این موضوع، می‌تواند با همکاری بیشتر بانک‌ها با همدیگر کامل‌تر شود. نکته دیگر درباره اشتراک‌گذاری داده این است که اخیراً یعنی در بهمن‌ماه سال قبل، موضوع تامین مالی زنجیره‌ای در بانک مرکزی، رگوله و مصوبه آن ارائه شد. این، یک بازار جدید است و بانک‌ها هر کدام با استفاده از اوراق گام، برات الکترونیک و... تلاش می‌کنند وام‌دهی را در طول زنجیره پیش ببرند. یکی دیگر از حوزه‌های همکاری همین است که بانک‌ها به جای جداگانه پیش رفتن، پلتفرم جدا داشتن و زنجیره تامین مجزا داشتن، می‌توانند با همدیگر اینها را راه‌اندازی کنند. یکی از فضاهای همکاری، حوزه دیتاست. مادر فضای دیتا در حوزه بانکی در کشور، واقعاً هنوز در ابتدای مسیر هستیم و بانک‌ها باید بلوغ بهتری پیدا کنند. در این فضا، نهادهای ذیربط مانند افتا و کاشف در کنار بانک مرکزی، به خوبی نقش خود را ایفا می‌کنند. امیدوارم حرکت مشترک بانک‌ها در سال‌های آینده که یکی از زمینه‌های آن، می‌تواند مشارکت شرکت‌های فناوری اطلاعات آنها با همدیگر باشد، مسیر توسعه کشور را در حوزه زیرساخت‌های مالی فراهم‌تر کند و همه مردم کشور از آن سود ببرند.

● بلوغ حوزه داده و حریم خصوصی ضروری است

اسلامی: درباره داده، باید چند نکته را از هم تفکیک کنیم. یکی دارایی داده است. مثلاً بعضی دوستان معتقدند احراز هویت دارایی بانک است و برخی می‌گویند دارایی مردم است. این موضوع از نظر حقوقی باید دقیق‌تر شود. نکته دیگر اینکه بلوغ حوزه داده و حریم خصوصی باید در کشور اتفاق بیفتد. موضوعاتی که نیازمند اخذ و کالت است یا نیست باید لحاظ شود. موضوعی که من را امیدوارتر می‌کند بانک‌ها و سایر مجموعه‌ها با همدیگر کنار می‌آیند، این است که شاید دیتای بانک نیز به تنهایی کفایت نکند؛ خصوصاً در حوزه اعتبارسنجی که نیازمندی جدی به اشتراک‌گذاری داده داریم.

در برخی جاهای دیگر، مانند بانکداری باز، اتفاقاً موضوع اصلی، خام‌فروشی است. باندل کردن و طراحی درست این دیتاها و محصول را طوری طراحی کردن که استارت‌آپ‌ها بتوانند از آن استفاده کنند، ارزش افزوده ویژه خلق می‌کند. این امر، نیازمند مشارکت مجموعه‌های مختلف اعم از بانکی و غیربانکی است. رسیدگی به این هلدینگ‌ها، به اشتراک‌گذاری مشکلات‌شان و رفع آنها، موجب می‌شود بردارهای ناهمسو کاهش پیدا کند تا دوستانی که در این هلدینگ‌ها مشغول هستند، هم امیدوارتر باشند و هم برای ارائه خدمت به سایر زیرساخت‌های کشور آماده شوند. خروجی مجموعه‌های هلدینگ‌های بانکی باید به تدریج، از سطح بانک‌ها فراتر برود. اگر دو دهه قبل، دهه رشد این هلدینگ‌ها بود، اکنون نقطه عطف



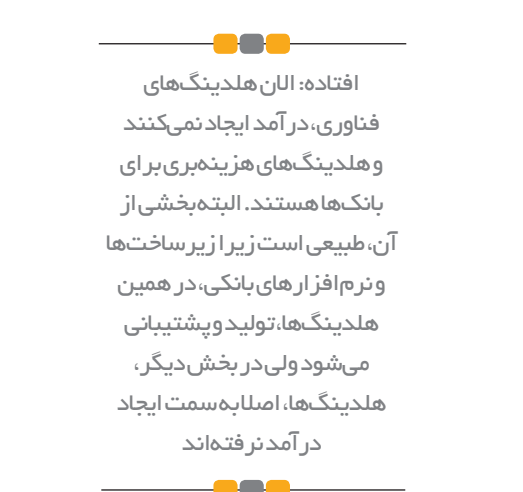
متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.

طوری باشد که هزینه‌های آن، به قدری بالا نباشد که بانک مرکزی بگوید ما دیگر سراغ چنین موضوعی نمی‌رویم. ما باید بهبود مستمر داشته باشیم. بنده از واگذاری بسیاری از این موضوعات به تشکل‌ها و صنف‌ها استقبال می‌کنم. این کار، هزینه حاکمیت را پایین می‌آورد. اگر رگولاتورهای جدید، سبک رهبری خود را تغییر دهند، تمام بخش‌ها، هزینه‌های این تصمیمات را می‌پردازند.

● چرا بانک‌ها رقیب کنسر سیوم‌ها شدند؟

حبیب‌الله: درباره هزینه تراکنش و شارژ شدن آن توسط بانک‌ها باید به عواقب آن توجه کنیم. همه اینها تشکیل‌دهنده اجزای بهای تمام‌شده پول در کشور هستند. در مجموع، این هزینه‌ها، نه فقط برای سهامداران بانک، بلکه برای دارنده کارت، که جای دیگری از بانک، وام می‌گیرد، گران تمام می‌شود و مردم، دسترسی کمتری به وام‌های قرض‌الحسنه خواهند داشت و بیشتر با وام‌های گران‌قیمت مواجهند. در زمینه کیف پول هم شرکت‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها، یک قدم جلو بروند، کافی است. در حوزه کیف پول، اگر تجربه‌ها و تک مضارب‌های موفق را به درستی بنوازیم، کنار همدیگر، اتفاق بزرگ را می‌سازند. اگر چه در لایه حاکمیت و سیاست‌گذاری، اتفاقاتی رقم می‌خورد اما بانک‌ها نباید متوقف به آن شوند و باید کارشان را پیش ببرند.

درباره کنسر سیوم‌های تشکیل‌شده، وقتی چند بانک یا چند شرکت دور همدیگر جمع می‌شوند و شرکتی را برای یک هدف مشترک تاسیس می‌کنند، خودشان نباید بی‌زینس آن شرکت را از بین ببرند.



درباره این موضوع، خطایی صورت گرفته و هم فرایوم و هم سنبداد و هم تشکیل آن کنسر سیوم کیف پول از ابتدا مشخص بود نتیجه‌ای حاصل نخواهد شد. متأسفانه ایجاد شد و همه شروع به موازی‌کاری کردند. این کار، فوق‌العاده مضر است. با توجه به سهامداری بانک شهر در کنسر سیوم سنبداد، در دوره جدید مدیریت بانک شهر، آن را بسیار جدی‌تر دنبال می‌کنیم، زیرا معتقدم باید روی این پلتفرم‌ها سرمایه‌گذاری کنیم؛ یعنی به جای اینکه راه‌اندازی یک API به صورت جداگانه و تبلیغ آن بهتر است این ظرفیت را روی پلتفرم واحد اشتراک‌گذاری کنیم تا همه به آن مراجعه کنند و خودمان هم سهم داشته باشیم.

در این زمینه، اول فرایوم شکل گرفت و غلبه با بانک‌های دولتی بود. در کمیسیون بانک‌های خصوصی، این بانک‌ها نیز تصمیم گرفتند برای خودشان پلتفرم جداگانه داشته باشند که این تصمیم هم محترم است. شاید به این دلیل بوده که در رقابت با بانک‌های دولتی، خود را تقویت کنند. این دلایل، احتمالاً منجر به تفکیک شد، در حالی که اگر یک پلتفرم واحد بود، بهتر بود. البته الان لزوماً این‌طور نمی‌بینم که یکی شوند و اگر این دو پلتفرم، کارشان را به درستی انجام دهند، اتفاق مثبتی است.

● کنسر سیوم‌ها، ققنوس و توکنایزیشن

اسلامی: فرق ققنوس با سایر کنسر سیوم‌ها، اولاً این است که بانک‌ها همگی هم‌سهم و هم‌میزان وارد شدند و ثانیاً اینکه با کاری نکرده بودند یا اگر کاری کرده بودند، آن را به عنوان آورده، وارد نکردند.

در بانک‌ها اتفاق افتاده که مثلاً در دیتاسنتر خود و زیرساخت‌های امنیت‌شان چه کار انجام دهند. این کار، رقابت بین بانک‌ها را تشدید می‌کند و چه بسا، آنجایی که باید بیشتر سرمایه‌گذاری کنند، مغفول می‌ماند. الان هر کسی بخواهد به سمت خرید تجهیزات برود، به راحتی ۸ یا ۱۰ سال پیش نیست. البته موضوعات بانک‌ها در هم تنیده است و مدل کسب‌وکاری بانک‌ها، طوری است که بر اساس الزامات بانک مرکزی، نمی‌توانند نرخ تسهیلات و سپرده‌ها را از یک حد مشخصی بالاتر اعلام کنند و از طرف دیگر، عدد بهای تمام‌شده پول در بانک‌ها، بالاتر از این است و باید بتوانند این شکاف را پر کنند.

تجربه ایرانسل و همراه اول به عنوان دو رقیب، نشان می‌دهد تعامل، شدنی است. در حوزه اپراتورها، مفهومی به نام رومینگ داخلی وجود دارد. این دو شرکت از ظرفیت شبکه‌های همدیگر استفاده می‌کنند اما نیاز نیست هر جا که یک شرکت BTS خود را قرار داده، شرکت دیگر هم همان‌جا قرار دهد، بلکه BTS هر کدام، متعلق به دیگری نیز هست. قطعاً این تجربه می‌تواند بین بانک‌ها و فناوری اطلاعات بانک‌ها رخ دهد. موضوعات مطرح‌شده در حوزه هاستینگ، میزبانی داده و دیتاسنتر بانک‌ها شاید مصداقی برای این مورد باشد اما الزامات بانک مرکزی در زمینه پدافند غیرعامل، اینکه دیتا در کدام زون باشد، نگهداری دیتا و... باید لحاظ شود. اگر بانک‌ها در این فضا به همدیگر اعتماد کنند و در این حوزه با هم رقابت نکنند، باعث صرفه‌جویی اساسی در هزینه‌ها، کاهش بهای تمام‌شده و سودآوری بانک‌ها خواهد شد.

● ضعف بانک‌ها در مطالبه‌گری

اسلامی: در زمینه تراکنش‌های PSP، یک‌سری تصمیمات باید توسط رگولاتور گرفته شود و یک‌سری مطالبه‌گری باید درون صنف شکل بگیرد. اول باید به خودمان انتقاد کنیم که در مطالبه‌گری ضعیف عمل کردیم. برای اکثر موضوعات، مانع فنی نداریم و موضوع، تصمیم مدیریتی است. به نظرم افراد صاحب تخصص بانکی باید پیشنهادهای خود را به صورت یکپارچه مطرح کنند؛ جایگاهی شبیه صنف هم همین‌گونه کمک می‌کند. زمانی راجع به حوزه بلاک‌چین و رمز ارز‌ها، خود بانک مرکزی، مبدع شد و همایش انقلاب بلاک‌چین برگزار کرد. در خصوص کیف پول، کمیاب به حدود ۱۰ سال قبل برمی‌گردد. در بسیاری از موضوعات، خود بانک‌ها پیش‌قدم شدند. هم در حوزه شاپرک و هم در حوزه کیف پول، این امر، بین چند بانک اتفاق افتاد. حتی کنسر سیوم هم تشکیل شد ولی به دلایل مختلف، در آنجا هم موضوع به تصمیم نهایی نرسید.

تا زمانی که به صورت شاپرکی می‌توانیم این اتفاق را رقم بزنیم و پرداخت‌ها چهار عاملی اتفاق بیفتد و برای کیف پول، سقف عدد گذاشته شده و کسب‌وکاری هم تعریف نشده، چه کسی پشت آن می‌ایستد؟ دی‌ماه پارسال در همایش فاوا آقای دهقان قول دادند تا خرداد امسال به موضوع رسیدگی شده و تصمیم جدی درباره آن گرفته می‌شود. بنده همان‌جا اعلام کردم این اتفاقی نخواهد افتاد و الان در پایان مرداد، اتفاقی نیفتاده است. مشکل اینجاست که در طراحی اولیه بسیاری از موضوعات سعی می‌کنیم کار راه‌اندازی شود و حتی خودمان اذعان داریم که باید بعد از مدتی تغییر دهیم ولی بعد از آن، دچار اینرسی و ترک فعل می‌شویم.

● دلایل عدم تشریک مساعی هلدینگ‌ها درباره کارمزد

اسلامی: نکته اول اینکه وقتی صرفاً خود PSPها و هلدینگ‌ها تصمیم بگیرند، ممکن است منافع عامه مردم در آن رعایت نشود. نکته دوم اینکه همان تصمیم هم باید تاییدیه از بانک مرکزی یا شورای پول و اعتبار داشته باشد. آنچه موضوع را سخت کرده، کسب‌وکارهای شکل گرفته هستند. مبتنی بر یک تعرفه، تعداد پوزهای ما در بازار بیش از حد است. درست نیست هزینه نحوه نادرست مدیریت را از مردم بگیریم. پس اول اینکه باید نمایندگان مردم نیز در تشکل‌ها حضور داشته باشند. دوم اینکه حتماً مدیران هلدینگ‌ها و PSPها به همراه بانک مرکزی باید حضور داشته باشند.

برای گذر از وضع موجود به وضع مطلوب، لزوماً تصمیم یک‌روزه، راه‌حل اساسی نیست. کسب‌وکارها هم باید بچرخند. تصمیمات باید



پایان بررسی طرح بانکداری در مجلس بعد از شش سال کش وقوس!

نمایندگان مجلس، بررسی ماده‌های باقی‌مانده از طرح بانکداری را به پایان رساندند و این طرح برای بررسی نهایی به شورای نگهبان ارسال می‌شود. به گزارش راه پرداخت، بررسی طرح بانکداری پس از حدود شش سال، ۳۰ مردامه سال جاری در صحن علنی مجلس آغاز شد. این طرح مخالفان و منتقدان بسیاری دارد. حتی مدیران بانکی و کارشناسان اعتقاد داشتند این طرح باید از دستور کار خارج شود. آنها معتقد هستند این طرح باعث کاهش استقلال بانک مرکزی و افزایش اختیارات دولت در بانک مرکزی می‌شود و مواردی چون ربا و شورای فقهی در این طرح هم مورد انتقاد این مدیران است. از سوی دیگر کارشناسان حوزه فناوری نیز این طرح را مورد نقد قرار دادند چون از نظرشان در این طرح به جایگاه فناوری بی‌اعتنایی شده است. در مقابل این مخالفت‌ها! اما نمایندگان تمام‌قد از این طرح دفاع می‌کنند و در عرض چند روز موادی از این طرح را تصویب کردند.

بر اساس این طرح، بانک مرکزی موظف به استقرار بانکداری اسلامی شد. بانک مرکزی همچنین به عنوان تنظیم‌گر حوزه پول و رمزارزهای دارای مجوز و نظارت بر مبادله انواع رمزارزهای مجاز مشخص شد. انتشار انواع اسکناس و پول رقمی (دیجیتال) بانک مرکزی (CBDC) و ایجاد و توسعه بازارهای متشکل ارز و رمزارزهای مجاز جزو اختیارات بانک مرکزی قرار گرفت. در زمان بررسی این طرح برخی مواد که دارای ابهام بودند به کمیسیون ارجاع داده شدند و حالا پس از حدود سه ماه بررسی تمام مواد این طرح به پایان رسید و به شورای نگهبان ارسال خواهد شد. پس از تصویب نهایی طرح بانکداری، محمداقبر قالیباف، رئیس مجلس از کمیسیون اقتصادی در خواست کرد به سرعت بحث اصلاح قانون مربوط به بانک‌های عامل را هم به مجلس ارائه کند. از نظر قالیباف، قانونی که اکنون به تصویب رسید مربوط به بانک مرکزی بود. بانک مرکزی بیشتر موضوعات مربوط به حوزه دولت و حاکمیت را پیش می‌برد در صورتی که این بانک‌های عامل هستند که اگر قانون آنها اصلاح شود بخش اعظمی از مشکلات مردم کاهش می‌یابد.

پیش‌بینی بانکدار آمریکایی از حذف سلطه دلار

لارنس مک دونالد، مدیر اجرایی سابق بانک سرمایه‌گذاری برادران لیمن، سقوط دلار را پیش‌بینی کرد. به گزارش ایسنا به نقل از راشاتودی، مک دونالد گفت: دلار آمریکا که در حال حاضر در روزگار اوج خود به سر می‌برد، ممکن است جایگاه خود را به عنوان ارز ذخیره جهانی از دست بدهد. او در مصاحبه‌ای گفت: قطعاً این اتفاق خواهد افتاد. این یک مشکل کوتاه مدتی نیست و شاید برای ۲۰ تا ۳۰ سال باشد، زیرا ایالات متحده ثروت زیادی دارد، ماقدرت نظامی زیادی داریم، اما جای هیچ سوالی نیست. بهترین سال‌های اوج دلار دقیقاً همین زمان است. به گفته مک‌دونالد، که به عنوان معاون بدهی‌های پرخطر و معاملات اوراق بهادار قابل تبدیل در بانک سرمایه‌گذاری برادران لیمن فعالیت می‌کرد، ممکن است سیستم مالی سوئیفت با سوق دادن بانک‌ها به سمت جایگزین‌های دیگر، به سلطه دلار آمریکا آسیب برساند. وی گفت: غرب باید هر ۱۰ سال یک بار بازی تحریم سوئیفت را به کار برد، اما آن‌ها از این بازی علیه چندین کشور استفاده می‌کنند. مک‌دونالد معتقد است که دو سال بعد، احتمالاً ارزش دلار بسیار پایین‌تر خواهد بود، زیرا کشورها و بانک‌ها به دنبال راه‌هایی برای دور زدن سوئیفت خواهند بود.

امکان دسترسی به مرکز ارتباط مشتریان بانک‌ها از طریق سایت بانک مرکزی

مشتریان شبکه بانکی می‌توانند درخواست‌های خود را از طریق شماره تماس‌های مندرج در سایت بانک مرکزی مطرح کنند. به گزارش ایسنا، بانک مرکزی با هدف سهولت دسترسی کاربران در خصوص امکان ثبت و پیگیری شکایات، شماره تماس مراکز ارتباط مردمی شبکه بانکی را در بخش: درباره بانک «تماس با ما» پاسخگویی به شکایات و ارتباط مردمی مرکز ارتباط مشتریان بانک‌ها درج کرده است و مشتریان شبکه بانکی می‌توانند درخواست‌های خود را از این طریق مطرح کنند. مشتریان شبکه بانکی همچنین می‌توانند درخواست‌ها و تقاضاهای خود را از طریق سامانه ارتباط مردمی این بانک با شماره تلفن ۲۷۰۶ مطرح کنند. در این خصوص امکان ثبت درخواست‌ها به صورت آنلاین از طریق سامانه ثبت و رسیدگی به شکایات این بانک وجود دارد. سامانه ارتباط مردمی بانک مرکزی با شماره تلفن ۲۷۰۶ که دو سال پیش به همت بانک مرکزی راه اندازی شد، روزانه به طور متوسط پاسخگوی بیش از یک هزار درخواست مردمی است و راه اندازی آن، گام ارزنده‌ای در راستای تحقق دولت الکترونیک به شمار می‌آید. عملکرد چشمگیر سامانه در این مدت کوتاه، حاکی از افزایش میزان رضایت مندی مردم و مشتریان، کاهش زمان پاسخگویی و کاهش میزان مراجعه مستقیم به بانک مرکزی است.

در گفت‌وگو با مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی عنوان شد:

بانک‌های محدودی قادرند بر اساس مستند جدید مجوز PSP بگیرند



اشاره: طبق گزارش اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ابزارهای الکترونیکی، تجهیزات و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت الکترونیک (PSP)، وجود ۳۲ بانک و ۱۲ شرکت PSP، در کنار هم، کل نظام پرداخت کشور را تشکیل می‌دهند. در حال حاضر، ۸ شرکت PSP، یا سهام عمده آنها برای بانک‌هاست یا به صورت صدور صدی، بانک‌ها مالکیت آنها را در اختیار دارند. دلایلی مثل صادر نکردن مجوز شرکت‌های PSP از سال ۱۳۹۱، آغاز به کار رسمی شاپرک و نبود رقبای جدید و نوظهور در این عرصه، می‌تواند یکی از دلایل به کار نگرفتن فناوری‌های جدید در حوزه پرداخت باشد، زیرا این شرکت‌ها در حوزه درآمدزایی، متکی به کارمزد پرداختی بانک‌ها بودند و دلیلی برای تلاش بیشتر نمی‌دیدند.

افزایش هزینه‌ها، ثابت ماندن کارمزد دریافتی و بخشیدن قسمت بزرگی از درآمدها به پذیرنده‌ها در یک رقابت ناسالم، طی سال‌های گذشته، باعث کاهش آستانه سود این شرکت‌ها شد. در این رابطه، بانک مرکزی، به تازگی، ضوابط اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر شرکت‌های PSP را ابلاغ کرد. طبق آن، قرار است مجوزهای جدیدی در این حوزه، در صورت تأیید رگولاتوری بانکی ارائه شود.

در چهارمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و سی‌دهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۴ شهریور ۱۴۰۱ با حضور داود محمدبیگی مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی برگزار شد، «بررسی مستند جدید ضوابط تأسیس شرکت‌های PSP» با تأکید بر دلیل ارائه مجوز جدید PSP و ابهامات مستند، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماس.

● دلایل شکستن انحصار مجوز PSPها

مقررات اولیه به سال‌های ۹۰ و ۹۱ برمی‌گردد که بانک مرکزی، ضوابط اولیه شرکت‌های پرداخت را صادر کرد. همان موقع بنا بود بعد از سه سال فعالیت این شرکت‌ها، یعنی در سال‌های ۹۴ و ۹۵ این مقررات، بازبینی و مجوزهای جدید، مجدداً داده شود ولی با یک‌سری مشکلات مواجه بودیم مانند اینکه بعضی از مقررات ضوابط اولیه، مثل ترکیب سهامداری اجرایی نشد. همچنین شاپرک درباره کاهش پایانه‌های فروش یا کم‌تر اکشن، الزاماتی را مطرح کرد اما در اجرا، مقرراتی که فکر می‌کردیم طی سه سال تثبیت شود و بانک مرکزی، مجدداً بر اساس آن، مجوزهای جدید بدهد، انجام نشد و تا سال ۹۷ طول کشید.

از سال ۹۷، خصوصاً بعد از ابلاغ مصوبه هیئت وزیران به بانک مرکزی،

بحث اعطای مجوز از سوی بانک مرکزی مطرح شد. در پاسخ به این مصوبه، بخشی از کار به شرکت‌های پرداخت‌یار و گذار و موجودیت جدیدی در شرکت‌های پرداخت ایجاد شد. با این حال، اعطای مجوز جدید در بانک مرکزی، به شدت تقویت شد اما چند نکته وجود داشت. نکته اول اینکه برخی شرکت‌ها، بورسی بودند. باید نگران شرکت‌های بورسی می‌بودیم تا مشکلی برای آنها ایجاد نشود. نکته دوم اینکه سهامدار عمده برخی از این شرکت‌ها، بانک‌ها بودند که حاضر به واگذاری سهم‌شان نبودند و طی چند سال قبل، این اتفاق نیفتاد. پس مقررات جدید باید طوری تدوین می‌شد که با مقررات فعلی منطبق باشد. نکته سوم اینکه نگرانی از این بود که اگر شرکت‌های جدید مجوز بگیرند، آیا پایانه‌های پوز فیزیکی که الان حدود ۹ میلیون و ۸ میلیون و خرده‌ای پوز داریم، اضافه می‌شد یا خیر. نکته چهارم اینکه این نگرانی وجود داشت که برخی از این شرکت‌ها غیر فعال بودند و به دنبال ادغام آنها بودیم تا شرکت‌های جدید ایجاد شوند.

تمام این مدل‌های مختلف در کار گروه‌های گوناگون بانک مرکزی بررسی شد تا بخشی از وضعیت فعلی را ساماندهی کنیم نه اینکه لزوماً بهترین پاسخ باشد. در نهایت، تمام این تلاش‌ها، منجر به صدور مصوبه جدید شد که تصویب آن در بانک مرکزی، حدود ۸ تا ۹ ماه طول کشید.



بانک‌ها و شرکت‌های فین‌تک شکل گرفت، متفاوت است. در کشورهای دیگر مشاهده کردند بانک‌ها، برای خودشان کارهایی می‌کنند و از طرف دیگر، این شرکت‌ها هم وجود دارند. رگولاتور برای اینکه دست اینها را در دست‌همدیگر قرار دهد، مقرراتی وضع و اعلام کرد باید این اتفاق بیفتد. دنیا می‌گوید پول مشتری در بانک است و بانک، ضامن دارایی مشتری است. هیچ‌جای دنیا آن را واگذار نکرده است. شاید در حوزه نئوبانک‌ها چنین جایی باشد اما همگی مسئولیت را به بانک داده‌اند.

● **از ابطال مجوز تا سهم اندک فین‌تک‌ها**
در این مستند گفته شده اگر مجوزی روی طاقچه گذاشته شود، سالانه صورت‌های مالی این شرکت برای بانک مرکزی ارسال و ارزیابی می‌شود. بعد از سه سال، اگر چهار درصد سودده نباشد و زیان‌ده باشد یا نسبت آنی و نسبت بدهی، بر اساس ضوابط نباشد، مجوز آن باطل می‌شود. وقتی تعداد مانند قبلاً به ۱۲ شرکت PSP محدود بود، واقعا ابطال مجوز، به همین میزان سخت می‌شد اما وقتی شرایط با تر می‌شود، بانک می‌داند اگر وارد این بازار شود، از ۱۰۰۰ میلیارد تومان، حداقل باید ۵۰۰ میلیارد تومان توسط بانک آورده شود و نسبت به آن آورده، حساس است. همه‌جای دنیا، مجوز بانک مرکزی، پرهزینه است و مجوز ارزان ندارد. الان مگر شرکت فین‌تک، کم داریم که با بانک‌ها در حوزه API و... تعامل می‌کنند؟ مگر بانک مرکزی، مانع ایجاد کرده است؟ اتفاقاً بانک مرکزی، بانک‌ها را تشویق می‌کند که با شرکت‌های فین‌تک، مشارکت کنند اما اگر شرکت فین‌تک، بخواهد از بانک مرکزی، مجوز فعالیت بانکی بگیرد، این کار، پرهزینه و پیچیده است. الان بخش زیادی از هزینه برعهده بانک‌هاست و بانک، مسئولیت اصلی را می‌پذیرد. فین‌تک‌ها و شرکت‌های کوچک می‌توانند تا ۱۰ درصد در این مجموعه سهم داشته باشند و به جای ۱۰۰۰ میلیارد یا ۱۰۰ میلیارد تومان، همراه با یک بانک فعالیت کنند. اینکه معتقد باشیم بیش از ۳۰ بانک با تمام شرکت‌های فین‌تک در تعارض هستند و اینکه شمشیر بسته‌اند تا گردن هر شرکت نوآور را بزنند، این‌طور نیست! البته ما باید ضوابط بانکداری باز را در بانک مرکزی نهایی کنیم، این، موضوع دیگری است. در دستورالعمل سرمایه‌گذاری بانک‌ها گفته شده، مجموع سرمایه‌گذاری بانک‌ها در این شرکت‌ها، حداکثر می‌تواند ۲۰ درصد سرمایه پایه آنها باشد. این‌طور نیست که بانک ۱۰۰ درصد سهام شرکت را داشته باشد. ضمناً حوزه نظارت بانک مرکزی باید بانک را به عنوان

محمدبیگی: اینکه چه تعداد از بانک‌های فعلی، از شاخص‌های نظارتی مدنظر حوزه نظارت بانک مرکزی عبور می‌کنند و مجوز می‌گیرند، زیاد نیستند. البته نمی‌توانم تعداد ذکر کنم. بانک‌هایی که PSP و سهام بالای ۵۱ درصد دارند و بانک‌هایی که وضعیت مالی خوبی ندارند، قطعاً از قضیه صدور مجوز خارج می‌شوند

یکی از موسسان، تأیید کند. در ضوابط گفته شده «بانک‌ها و موسسات» تا سقف ۵۱ درصد می‌توانند سهم داشته باشند. اگر می‌گفتیم یک بانک، ۵۱ درصد، قطعاً با دستورالعمل شورای پول و اعتبار، با مشکل مواجه می‌شدیم. الان این بانک، باید سراغ بانک‌های دیگر برود و با همدیگر ۵۱ درصد شوند و مابقی آن به بخش خصوصی داده شود.

● **امکان دریافت مجوز PSP برای بانک‌های خاورمیانه و کارآفرین؟**
بانک‌هایی که PSP و سهام بالای ۵۱ درصد دارند و بانک‌هایی که وضعیت مالی خوبی ندارند، قطعاً از قضیه صدور مجوز خارج می‌شوند. از بین سایر بانک‌ها، آنهایی باقی می‌مانند که در این شرایط، قادر بوده‌اند از ثبات و شرایط مالی خوبی برخوردار شوند و خودشان را با استانداردها منطبق کنند. بانک‌هایی که قادر به گرفتن مجوز هستند، حتماً این دغدغه را دارند که با فین‌تک‌ها تعامل کنند و بانک مرکزی هم از این اقدام حمایت می‌کند. درباره این موضوع که بانک‌هایی مانند خاورمیانه و کارآفرین، امکان دریافت مجوز PSP را دارند، بنده نمی‌دانم. ظاهراً اطلاعات نظارتی شما بیشتر است!

● **ارائه طرح کسب و کار، مطابق با چارچوب بانک مرکزی**
منظور این بوده که آیا متقاضیان، درک درست از حوزه پرداخت یا



خبر

همکاری هلدینگ صادومگفا برای پیشبرد پروژه‌های ملی و کلان

آیین تفاهم‌نامه همکاری هلدینگ فن آوری و نوآوری بانک صادرات ایران (صاد) و مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا)، باهدف هم‌افزایی میان این دو مجموعه بزرگ برگزار شد. به گزارش راه پرداخت، به گفته علی حکیم جوادی، مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره هلدینگ صاد، ظرفیت‌های بانک صادرات در کشور و پتانسیل هلدینگ صاد و شرکت‌های زیرمجموعه آن، راه را برای ورود به حوزه‌های گوناگون در ابعاد ملی هموار می‌کند. او گفت: «امروز این تفاهم‌نامه در همین راستا و برای استفاده از ظرفیت‌های مجموعه مگفا امضا شد.» وی افزود: «این تفاهم‌نامه همکاری با در نظر داشتن منافع ملی و منافع هر دو مجموعه، در حوزه‌های IOT، هوشمندسازی صنایع، پرداخت، تأمین منابع مالی زنجیره، پیاده‌سازی انواع ERP، ارائه سیستم‌های مورد نیاز صنایع کشور و... به امضای طرفین رسید. امیدوارم دو طرف با کمک یکدیگر، پروژه‌هایی را در سطح ملی گسترش داده و عملیاتی کنند.» حسین مهبودی، مدیرعامل مگفا نیز بیان کرد: «این تفاهم‌نامه در راستای گسترش همکاری‌های مگفا؛ نماینده سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و وزارت صمت با هلدینگ صاد؛ نماینده بانک صادرات منعقد شده است.» او ادامه داد: «هر دو مجموعه از بزرگان صنعت آی تی کشور محسوب می‌شوند و هم‌افزایی میان این دو شرکت، زمینه‌ساز به‌سرانجام رسیدن پروژه‌های کلان در حوزه‌های فناوری‌های بانکی، هوشمندسازی صنایع، اینترنت اشیا، آموزش، ارائه خدمات دولت الکترونیک بر درگاه‌ها، توسعه کاربرد پلتفرم‌ها در محورهای مختلف، اپراتورهای مالیاتی و توسعه سامانه‌های دولت الکترونیک برای افزایش بهره‌وری سازمان‌ها خواهد شد.»

شانه خالی کردن بانک‌ها از پرداخت وام بدون ضامن

با وجود آنکه دولت دستور پرداخت تسهیلات بدون ضامن تا سقف صد میلیون تومان را به بانک‌ها داده است اما برخی بانک‌ها از دستور دولت سرپیچی می‌کنند. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران (اکنونیز)، وزارت اقتصاد در سال گذشته بانک‌های دولتی را مکلف کرد که به متقاضیان وام‌های خرد تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان با اعتبارسنجی بدون دریافت ضامن، تسهیلات بدهند و در مرحله اول مشمولان آن، حقوق بگیران دولتی و خصوصی و باننشسته‌ها اعلام شد که قرار بود در مراحل بعدی همه مردم مشمول این طرح شوند اما تاکنون وضعیت این موضوع مشخص نشده و براساس اعلام مسئولان با متنوع‌سازی تضمین بانکی، دریافت وام‌های خرد تسهیل شده است. طبق آخرین اعلام وزارت اقتصاد، از ابتدای بهمن ۱۴۰۰ تا پایان تیر امسال بانک‌های دولتی، ۱۵ هزار و ۹۳۱ میلیارد و ۶۳۲ میلیون تومان اعتبار به ۴۷۵ هزار و ۴۴۸ نفر تسهیلات پرداخت کرده‌اند. در این بین، بررسی شرایط پرداخت وام بدون ضامن در بانک‌های دولتی نشان می‌دهد که پرتکرارترین شرط اعلامی از سوی بانک‌ها برای پرداخت این تسهیلات، بررسی معدل و میانگین حساب متقاضی است. البته، برخی بانک‌ها میانگین حقوق دریافتی متقاضی در یک سال را نیز ملاک پرداخت وام بدون ضامن اعلام می‌کنند. به عبارت دیگر، براساس اعلام برخی بانک‌ها میانگین مانده حساب متقاضی در بانک مربوطه طی ۳ تا ۶ ماه مورد بررسی قرار می‌گیرد و این بررسی مبلغ وام را مشخص می‌کند. این در حالی است که شروط اعلامی از سوی برخی بانک‌ها خلاف مفاد بخشنامه اعلامی وزارت اقتصاد است، در این زمینه، عباس حسینی، معاون امور بانکی وزارت اقتصاد، می‌گوید: همه بانک‌های دولتی مکلف هستند همه مفاد بخشنامه وزارت اقتصاد را رعایت کنند و هر بانکی که مغایر با بخشنامه فوق عمل کند با توجه به اعلام متقاضی در سایت شکایت وزارت اقتصاد پیگیری لازم از طریق بخش نظارت وزارت اقتصاد انجام خواهد شد و برخورد قانونی با متخلف انجام می‌شود.

بانک مرکزی:

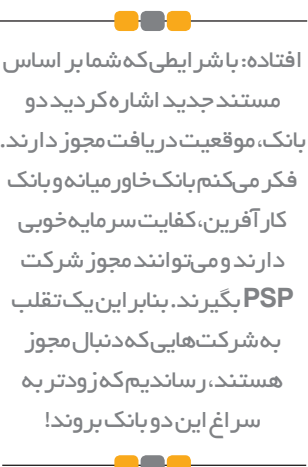
بلوکه کردن بخشی از وام به عنوان وثیقه ممنوع است

طبق اعلام بانک مرکزی، اخذ هر گونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان، قبل یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی ممنوع است. به گزارش ایسنا، در بخشنامه بانک مرکزی آمده است: بر اساس مفاد بخشنامه ۲۳ اسفند ۱۴۰۰، اخذ هر گونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان، قبل یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی ممنوع است. همچنین، چنانچه بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی در راستای بخشنامه نهم تیر ۱۳۹۹، قبل از اعطای تسهیلات و منوط به توافق قبلی، اقدام به اخذ وثیقه نقدی در قالب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار از تسهیلات‌گیرنده کنند، پرداخت سود علی‌الحساب به سپرده مد‌کور معادل نرخ سود متناظر با دوره زمانی آن سپرده مشابه سپرده‌هایی که وثیقه تسهیلات نیستند، الزامی است.

است که دست حوزه نظارت بانک مرکزی را باز گذاشته تا ابزاری برای تنظیم‌گری در سایر حوزه‌ها باشد و بانک‌ها را ملزم کند که صرفاً در حوزه فعالیت بانکی اقدام کنند. در این بند، حوزه نظارت، به عنوان یکی از ارکان اصلی ذکر شده است. اینکه شما با اطلاعات خودتان، دو بانک را برای دریافت مجوز PSP جدید، اسم بردید، به نظر می‌رسد شرایط را داشته باشند اما قطعاً ثابت نیست و ممکن است تعداد بانک‌ها بیشتر شود. این شرکت‌ها در سه سال اول، سهامی خاص هستند و نمی‌توانند وارد بورس شوند. بعد از سه سال باید سودده شوند. همچنین احتمال دارد بعد از سه سال، ابطال مجوز شوند. چون بانک مرکزی، نمی‌خواست با سهامداران عام درگیر باشد، در مستند بر این موضوع تأکید شد که بعد از گرفتن مجوز پنج ساله، می‌توانند وارد بورس شوند.

پرداخت یارها؛ از مجوز PSP تا تخلفات

در شرایط فعلی، پرداخت یارها می‌توانند به فعالیت خود در حوزه پایانه‌های غیر حضوری ادامه دهند و در صورت درخواست مجوز PSP، باید در قالب همین سند اقدام کنند. فعلاً مدل مجوزدهی یا تغییر مجوز



پرداخت یارها، در دستور کار نیست. در حوزه پرداخت یاری، کار گروهی در بانک مرکزی شکل گرفته و دوستان انجمن در برخی جلسات حضور دارند. این مجموعه، آن‌طور که باید و شاید، تحت کنترل و نظارت، حوزه‌های خارج و داخل بانک مرکزی نیست. بخش عمده انتقادات به فعالیت پرداخت یارها در حوزه رمزارز است. ما در بخش مقررات خاکستری، قصد نداریم فضا را ببندیم. عدم شفافیت مقررات در این بخش، هم عرصه را برای پرداخت یارها سخت کرده و هم برای بانک مرکزی.

البته پرداخت یارها در حوزه اینماد، مالیاتی و... با چالش‌هایی مواجه هستند اما رسیدن به نقطه تعادل که کسب و کارشان را داشته باشند و بانک مرکزی نیز ریل‌گذاری درست داشته باشد و پاسخگوی داخل و خارج بانک مرکزی باشد، قابل تأمل است. قرار نبود پرداخت یارها، تجمیع وجوه داشته باشند بلکه باید پول‌ها از طریق حسابی که در اختیار شاپرک است، بین پذیرنده‌ها تقسیم می‌شد اما الان این اتفاق نمی‌افتد.

مدل‌های کسب‌وکاری پرداخت یارها تغییر کرد و الان خودشان در حوزه پلتفرمی، سرویس مالی به برخی مشتریان می‌دهند و توزیع پول در این حوزه به یک کسب‌وکار تبدیل شده است و باید جلسه‌ای با حضور پرداخت یارها و کسب و کارها داشته باشیم. در این زمینه، اداره مبارزه با پولشویی بانک مرکزی دغدغه‌های درستی دارد. این پول‌ها نباید با هم مخلوط شود و تفکیک، مبدأ، مقصد و منشأ آن باید مشخص باشد.

متن کامل گفت‌وگوراز اینجا (QR) دریافت کنید.



انجمن را کافی دانسته‌ایم. درباره بانک‌ها، حساب‌سان خاص و آنهایی که بانک مرکزی تأیید می‌کند، وجود دارند. فعلاً درباره PSPها، این سختگیری را انجام ندادیم.

جریمه تخلفات PSPها

شرکت‌ها باید به میزان ۱۰ درصد سرمایه اولیه یعنی ۱۰۰ میلیارد ضمانت‌نامه بانکی بدهند. طبق ماده ۱۰۴۴، اگر تخلف صورت گیرد، ممکن است درباره برخی شرکت‌های PSP، مبلغ ۱۰۰ میلیارد تومان را در سال دوم مثلاً به ۴۰۰ میلیارد تومان افزایش دهیم تا شرکت، اجازه ادامه فعالیت پیدا کند یا اینکه شرکت به فعالیت در یک حوزه مانند IPG یا پوز محدود می‌شود. اینها در چارچوب ضوابط نظارتی بانک مرکزی لحاظ شده و بانک مرکزی، مختار است با توجه به عملکرد شرکت‌ها برای آنها اعمال کند.

ترکیب اعضای هیئت مدیره و نحوه احراز صلاحیت

پنج عضو هیئت مدیره داریم که صلاحیت حرفه‌ای همه آنها، باید توسط کمیته تعیین‌شده در ضوابط، تأیید شود. این کمیته، متشکل از حوزه فناوری، نظارت، حقوقی، نظام‌های پرداخت و شاپرک در بانک مرکزی است. حتماً باید صلاحیت شخص در آن کمیته تأیید شود اما از این پنج نفر، دو نفر باید در حوزه فناوری و یک نفر در حوزه مالی باشند و برای دو نفر دیگر، ملاحظه‌ای وجود ندارد اما باید در حوزه پرداخت، سابقه کار داشته باشند. معاونان فناوری بانک‌ها هیچ کدام‌شان توسط بانک مرکزی، احراز صلاحیت نمی‌شوند. صرفِ معاون احراز صلاحیت است. نیاز ندارد اما اگر عضو هیئت عامل شود، نیازمند احراز صلاحیت است. در جلسات احراز صلاحیت، حوزه‌های نظارت، حقوقی، اقتصادی و... دست‌اندر کار هستند و فقط، حوزه فناوری نیست. تعدد اعضا و اینکه هر کدام با نگاه و رویکرد خودشان، به مسئله نگاه می‌کنند و ارزیابی انجام می‌دهند، دغدغه‌ها نحوه احراز صلاحیت کاهش می‌دهد. تا حالا نشنیده‌ام کسی به خاطر انتقاد یا اظهار مطالب تخصصی در رسانه، توسط بانک مرکزی، رد صلاحیت شود یا صلاحیت وی احراز نشود.

تلاش برای حل دغدغه افزایش پوزها

ما در خصوص افزایش دستگاه پوز دغدغه داشتیم. الان متوسط ابزار پوز فیزیکی در کشور، با توجه به شرکت‌های موجود، حدود ۶۰۰ هزار دستگاه است. اگر ۱۲ میلیون پوز را به ۱۲ شرکت تقسیم کنیم، متوسط آن، فارغ از اینکه کدام شرکت تعداد بیشتر یا کمتر دارد، حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار دستگاه است که این عدد در همان شش شرکت اول خرج می‌شود. از طرف دیگر، الان تقریباً در هر فروشگاه، زیر دو پوز داریم. با توجه به تعداد پذیرندگان و صنف، می‌توان گفت حدود ۱۰۹ دستگاه است. از طرف دیگر، تقریباً بازار فعلی پوز، اشباع شده است، مگر اینکه کسب و کار جدیدی ایجاد شود.

در مستند گفته شد نه نمی‌توانیم شرکت‌های جدید را از گذاشتن ابزار منع کنیم و نه می‌توانیم بگوییم به‌طور نامحدود، ابزار قرار دهند. بنابر این برای این موضوع، سقف تعیین کردیم که میانگین ابزار پذیرش در شبکه پرداخت است. الان چون میانگین، بالای ۵۰۰ هزار دستگاه است، آن ۵۰۰ هزار مورد ذکر شده، بلاموضوع است. همچنین در مستند، روی پوز فیزیکی تأکید شده، در حالی که یک شرکت می‌تواند پذیرنده فروشگاهی با QR، کیف پول یا رمزیال داشته باشد و سهم بازار خود را افزایش دهد. اتفاقاً از این موضوع استقبال می‌کنیم. انتظار این است که این مقرر، حداقل پنج سال کار کند. ظرف پنج سال آینده، قطعاً تحولات خوبی در حوزه پرداخت خواهیم داشت. ما معتقدیم شرکت‌ها باید روی ابزارهای جدید مانند کیف پول QR، و... نه فقط پوز و واردات آن.

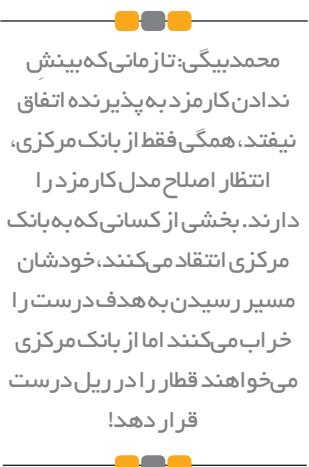
اعتبار سه ساله و احتمال ابطال مجوز

ممکن است سهامداران بانک، آورده نقدی بیاورند و افزایش سرمایه بدهند. بانک باید به آن سرمایه‌های نظارتی برسد. اینها موضوعاتی

خیر. در این طرح کلی کسب و کار، وارد جزئیات نمی‌شویم اما در اینکه بازگشت سرمایه، طی چند سال اتفاق می‌افتد و در چه عرصه‌هایی قرار است فعالیت کنند، ورود می‌کنیم. اینکه یک شرکت چون پول دارد، به راحتی وارد این عرصه شود، درست نیست. اینکه با آن پول چه اقداماتی انجام می‌شود، چه مسئله‌ای حل می‌شود و قرار است فرد کجا وارد شود، مهم است. هر چند کسب و کار، چندان امکان قالب‌بندی ندارد اما تلاش کردیم دغدغه‌های مان را در قالب سوالات خاص، مطرح کنیم.

سرانجام مدل کارمزدی در نظام پرداخت

مدل کارمزدی، یکی از موضوعاتی است که درباره آن، تقریباً به یک جمع‌بندی رسیده‌ایم. احتمالاً ما جلساتی با بانک‌ها و شاپرک نیز جلساتی با شرکت‌های پرداخت خواهد داشت تا بین بازیگران اصلی، اجماع ایجاد کنیم. تلاش می‌کنیم در آینده نزدیک این اتفاق بیفتد. موضوع کارمزد خدمات بانکی، زودتر و سریع‌تر از کارمزد تراکنش‌های خرید اتفاق می‌افتد و بعد از آن، دو خدمت خرید و برداشت وجه نقد را مدنظر قرار می‌دهیم. یکی دو سناریوی اصلی استخراج شده و تلاش می‌کنیم سریع‌تر در مسیر خودش پیش برود. با این حال، تا وقتی که



تمام بازیگران، به این درجه از بینش اقتصادی نرسند که دادن کارمزد چه لطماتی به خودشان می‌زند، کس نمی‌داند در اجرا، چه اتفاقی می‌افتد.

تا زمانی که این بینش اتفاق نیفتد، همه فقط از بانک مرکزی، انتظار درست کردن مدل کارمزد را دارند. بخشی از کسانی که به بانک مرکزی انتقاد می‌کنند، خودشان مسیر رسیدن به هدف درست را خراب می‌کنند اما از بانک مرکزی می‌خواهند قطار را در ریل درست قرار دهد! امیدواریم حضور یک سهامدار مانند بانک بالای سر این مجموعه‌ها، مانع شکل‌گیری از این اتفاقات شود.

نظارت بر عملکرد مالی PSPها

یک اتفاق که در طول این ۱۰ سال نیفتاد و خلأ نظارت بانک مرکزی در شرکت‌های پرداخت محسوب می‌شد، نظارت بر عملکرد مالی این شرکت‌ها بود. الان تمام این شرکت‌ها، اعم از بورسی و غیربورسی، باید صورت‌های مالی خود را به تأیید حسابرس اصلی برسانند و صورت‌های مالی حسابرسی‌شده تأییدشده به بانک مرکزی می‌آید که در آنها هم باید تفکیک درآمد‌ها، کارمزد و سایر درآمد‌ها از حوزه‌های دیگر در سرفصل‌ها، کاملاً مشخص باشد تا نظارت شکل گیرد. نظارت‌های میدانی، چندان موثر نخواهد بود و این شرکت‌ها، چون مالی هستند، باید به موضوعات مالی توجه بیشتری شود که خوشبختانه در این سند، اتفاق افتاده است.

در حال حاضر، شرکت‌های PSP فعلی، سه سال فرصت دارند که خودشان را با این قانون، وفق دهند. در خصوص اینکه حسابرسی توسط نهاد معرفی شده بانک مرکزی باشد یا انجمن حسابرسی، فعلاً همان



هر ایرانی، ۳،۳ کارت بانکی دارد

هزینه ۶۶۴ میلیارد تومانی برای صدور کارت‌های بانکی

افرادی که بر اثر محکومیت حساب‌های بانکی‌شان مسدود شده است یا قصد پول‌شویی دارند یا اتباع غیرمجاز خارجی که در کشور اقامت دارند به‌راحتی می‌توانند کارت بانکی افراد را اجاره کنند و از آن استفاده کنند. روزنامه دنیای اقتصاد نوشت: استفاده از چند کارت اعتباری علاوه بر مزایایی که در پی دارد، می‌تواند معایبی نیز داشته باشد. ایجاد هزینه برای سیستم بانکی یکی از مهم‌ترین ایرادهای تعدد کارت‌های بانکی است. این موضوع احتمال سودجویی از هویت افراد را هم افزایش می‌دهد.

کارمزد دریافت شده برای صدور کارت‌های بانکی در سال جاری مبلغ ۶۰۰ تومان است، این در حالی است که پیش‌تر یک مقام بانکی گفته بود هزینه تمام شده هر کارت بانکی برای حدوداً ۴ برابر کارمزد دریافت شده صدور آن است. بر این اساس هزینه صدور هر کارت بانکی حدوداً ۲ هزار و ۴۰۰ تومان خواهد بود.

بر اساس آمار بانک مرکزی در پایان فروردین ماه سال جاری، حدود ۲۷۲ میلیون کارت بانکی در کشور وجود داشته که ۲۷۳ میلیون آن کارت نقدی و ۴ میلیون عدد آن کارت اعتباری بوده است. با محاسبه عدد سرانه تعداد کارت‌های بانکی، تقریباً به ازای هر ایرانی ۳/۳ کارت اعتباری وجود دارد و این به آن معنی است که تقریباً ۶۶۴ میلیارد تومان برای صدور کارت‌های بانکی هزینه شده و تعداد این کارت‌ها نیز به‌طور روزافزون در حال افزایش است.

همچنین ممکن است در فرایند کاربری این کارت‌های بانکی نیز ایراداتی وجود داشته باشد. تعدد کارت‌های اعتباری موجب می‌شود مشتریان بانک‌ها مجبور شوند از اطلاعات خصوصی بیشتری مانند رم‌زا و دوم کارت محافظت کرده و این مسئله ممکن است موجب افزایش مشکلاتی مانند فراموشی رمز کارت‌ها یا درز اطلاعات برخی از سوی مشتریان منجر شود. با توجه به این موارد، کاهش تعداد کارت‌های بانکی به صرفه‌جویی در هزینه‌های بانکی منجر شده و همچنین حفاظت از اطلاعات را تسهیل می‌کند.

از دیگر معایب مساله سودجویی است مثلاً افرادی که بر اثر محکومیت حساب‌های بانکی‌شان مسدود شده است یا قصد پول‌شویی دارند یا اتباع غیرمجاز خارجی که در کشور اقامت دارند به‌راحتی می‌توانند کارت بانکی افراد را اجاره کنند و از آن استفاده کنند.

یارانه سود تسهیلات به تولیدکنندگان پرداخت می‌شود

عضو هیات مدیره صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک گفت: بر اساس ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی و آیین‌نامه اجرایی آن، یارانه سود تسهیلات سرمایه در گردش یا سرمایه ثابت به متقاضیان مشمول پرداخت می‌شود.

به گزارش فارس به نقل از وزارت صمت، محسن سراج زاده اظهار داشت: بر اساس این قانون به دولت اجازه داده می‌شود برای فرآوری مواد خام و تبدیل کالاهای با ارزش افزوده بالا از انواع مشقوق‌های لازم استفاده کند و همچنین با انعقاد قرارداد عاملیت با بانک صنعت و معدن، یارانه سود تسهیلات سرمایه در گردش یا سرمایه ثابت (در قالب وجوه اداره شده) در چارچوب طرح «کمک به نوسازی و تکمیل زنجیره ارزش در راستای جلوگیری از خام‌فروشی» به متقاضیان مشمول پرداخت کند. وی افزود: کلیه مواد اولیه خامی که فرآوری شده و در زنجیره ارزش، منجر به ایجاد ارزش افزوده بالاتر شوند، مشمول این حمایت هستند. بر این اساس فرآوری مواد اولیه خامی که صادرات آن‌ها مشمول پرداخت عوارض یا مالیات است، در اولویت قرار می‌گیرد.

سراج زاده گفت: متقاضیان مشمول شامل اشخاص حقیقی و حقوقی از بخش‌های خصوصی و تعاونی (با اولویت اشخاص حقوقی) هستند که دارای اولویت در موافقت‌نامه بوده و از طرف مجری طرح (وزارت صنعت، معدن و تجارت) به بانک جهت دریافت تسهیلات سرمایه در گردش یا سرمایه ثابت از محل منابع داخلی بانک، معرفی می‌شوند.

وی بیان داشت: معرفی‌شدگان باید واجد شرایط بانک تشخیص داده شوند. همچنین تسهیلات پرداختی نیز با احتساب ۹ درصد یارانه سود، برای کل دوره قرارداد بانک با متقاضی محاسبه و لحاظ می‌شود.

سراج زاده افزود: پرداخت یارانه سود تسهیلات به متقاضیانی تعلق می‌گیرد که اقساط خود را در سررسید پرداخت کرده و آمار تولید و تحقق اهداف پروژه‌ها و زیرپروژه‌های خود را ارائه دهند. به این ترتیب، یارانه سود، پس از تأیید مجری طرح توسط بانک عامل به حساب متقاضی در موعد مقرر منظور می‌شود.

وی بیان داشت: در خصوص تسهیلات دریافتی از منابع داخلی بانک برای سرمایه در گردش، یارانه سود تسهیلات در پایان اقساط (یک سال) و در خصوص تسهیلات دریافتی از منابع داخلی بانک برای سرمایه ثابت، یارانه سود تسهیلات هر شش ماه یکبار به حساب متقاضی در بانکی که تسهیلات اخذ کرده است، تخصیص و اعمال می‌شود.



ردپای هوشمندی در سیستم‌های بانکی ایران چندان مشاهده نمی‌شود



است. فکر می‌کنم آینده سرویس‌های مالی که بانکداری از پایه‌ای‌ترین آنهاست در همین حوزه، رقم خواهد خورد.

● لزوم تبادل داده‌ها در سطح برون‌سازمانی

عابدی‌نژاد: الان به غیر از داده‌هایی که در حوزه اعتبارسنجی است و به صورت سراسری جمع‌آوری می‌شود، داده‌ها در سطح خود بانک است. مثلاً اگر فرد چک برگشتی، ضمانت و تضامین داشته باشد، همه بانک‌ها اطلاع دارند. یک‌سری داده‌ها، اشتراک‌گذاری می‌شود که خیلی خوب است و نسبت به گذشته راهگشا بوده است. تا جایی که داده‌ها در يد اختیارات بانک مرکزی بوده، توانسته مسئله را تا حدی جمع‌وجور کند اما داده‌هایی که برای اعتبارسنجی درست، موردنیاز است، فراتر از این است. مثلاً به داده‌های ثبت اسناد، ثبت احوال، بورس، مالیات، بیمه و... نیاز است و هر چه این داده‌ها، کامل‌تر شود، شناخت بهتری از آنچه هست، پیدا می‌کنیم. البته ما در حوزه شبکه‌های اجتماعی و سلاقی افراد، داده‌های چندانی جمع‌آوری نکردیم.

هر کس از این داده‌ها بهتر استفاده کند، موفق‌تر است. الان در سطح درون‌سازمانی با همدیگر تبادل داده وجود دارد. اگر سازمان و بانک را بزرگ‌تر در نظر بگیریم، مثلاً بانک مرکزی ممکن است شرایطی فراهم کرده باشد که یک‌سری داده‌ها ردوبدل شود اما اینها حتی ۱۰ درصد داده‌ها هم نیست. ما فراتر از این نیاز داریم و موضوع، تبادل داده بین سازمان‌های اصلی حاکمیتی مانند ثبت اسناد، ثبت احوال و نظایر آن



عابدی‌نژاد: نظام بانکی، در تشخیص پولشویی، کلاهبرداری یا فرادیتکشن، امنیت فضای سایبری، جلوگیری از حملات غیرمجاز و... نیازمند داده است. اگر داده نداشته باشیم، اتفاقی نمی‌افتد. یکی از ترمزهای موجود، نقص قوانین برای اشتراک‌گذاری داده و حاکمیت داده است



است. الان فقط در سطح سرویس مثلاً گرفتن استعلام درباره هویت فرد استفاده می‌شود اما اینکه داده‌ها برای هوش مصنوعی و تحلیل داده در اختیار باشد، چنین چیزی فراهم نیست و تا قوانین درستی نوشته نشود، بعید است میسر شود. در این زمینه، فقر قانونی زیادی وجود دارد و سازمان‌ها هیچ‌وقت در چنین سطحی، به همدیگر داده و دیتا نمی‌دهند. تا وقتی این اتفاق نیفتد، هوش مصنوعی رشد نمی‌کند.

● چالش قانون‌گذاری و استفاده از داده‌های اشتراکی

عابدی‌نژاد: نظام بانکی در تشخیص پولشویی، تشخیص کلاهبرداری یا فرادیتکشن، امنیت فضای سایبری، جلوگیری از حملات غیرمجاز و... نیازمند داده است. یکی از ترمزهای موجود، نقص قوانین برای اشتراک‌گذاری داده و حاکمیت داده است. دانش هوش مصنوعی، در اختیار متخصصان ما هست. اتفاقات خوبی در بخش خصوصی افتاده، محصولات مناسبی ایجاد شده و فقر دانشی در این حوزه وجود ندارد. البته فقر نیروی انسانی داریم. الان نقص قوانین باعث شده سازمان‌ها به همدیگر داده ندهند.

معضل بزرگ‌تر این است که تقریباً تمام بانک‌های ما، هر کدام یک شرکت انفورماتیک و تیم داخلی برای خودشان دارند و چون داده در اختیار همدیگر نمی‌گذارند، هر کدام با موازی‌کاری‌هایی مواجه هستند و همه مجبورند خودشان به مسائل خود فکر کنند. این کار نیروهای انسانی و منابع زیادی مصرف می‌کند. اگر یک سیستم اعتبارسنجی درست

مساعدی برای استفاده از هوش مصنوعی در نظام بانکی وجود دارد اما هنوز ابتدای راه هستیم. این موضوع، سطوح بلوغ خاصی نیاز دارد. حدود ۱۵ تا ۲۰ سال پیش، این سطح از داده‌ها را نداشتیم ولی الان داده‌ها شکل گرفته است. ما یک‌سری داده‌ها در نظام بانکی داریم و سعی کرده‌ایم بخشی از آن را با داده‌های بیرونی یکپارچه کنیم اما در سطح یکپارچگی داده‌ها، هنوز ابتدای راه هستیم. هر چقدر داده‌ها، غنی‌تر می‌شوند، هوش مصنوعی سطح بلوغ بیشتری پیدا می‌کند.

شاید در کشور، فضاهایی باشند که این داده‌ها را به صورت یکپارچه در اختیار داشته باشند اما اصولاً اینکه این داده‌ها را برای مقاصد تجاری در اختیار دیگر سازمان‌ها قرار دهند، جزء ماموریت سازمانی آنها به شمار نمی‌رود. فکر می‌کنم اگر استانداردهایی برای تعریف تبادل اطلاعات بین بانکی خصوصاً در حوزه بهره‌برداری هوشمند از دیتا فراهم شود، بسیار کمک‌کننده است. در این زمینه، چندان اتفاقی نیفتاده است.

● تأخیر سیستم بانکی در حوزه تجمیع و مدیریت دیتا

گرکانی‌نژاد: اساساً این نگاه که کسب‌وکارها منتظر بمانند تا مشتریان بر اساس نیازهایی به سمت آنها بیایند و درخصوص آن نیازها هم خیلی کانالیزه شده، شروع به خدمت نمایند، در دنیا از چند دهه قبل شروع شده است. همان‌طور که آقای عابدی‌نژاد اشاره کردند اصلاً ما در ۲۰ تا ۲۵ سال پیش، امکان تجمیع دیتا و مدیریت این حجم دیتا و سرعت دسترسی به آن نداشتیم و شبکه، این توانایی را نداشت. اینها باعث شده ایده‌های ۲۰ تا ۳۰ سال گذشته، به دلیل محدود بودن ابزارهای فناوری، بسیار مقدماتی شکل بگیرد، از این‌رو، هوشمندی را با قوانین ساده، اعمال می‌کردند. الان با توجه به دسترسی به شبکه با سرعت و امکان ذخیره‌سازی و پردازش با سرعت بالا، اتفاقاتی امکان‌پذیر شده که قبلاً میسر نبود. از این‌رو، این موضوع، نسبتاً جدید است.

در این ماجرا، سیستم بانکی با تأخیر همراه بوده، چون حتی در دنیا، بانک‌ها محافظه‌کارتر از سایر حوزه‌ها هستند. ذات بانکداری، به‌گونه‌ای محافظه‌کاری‌ای در درون خودش دارد. نتیجه همه اینها شکل‌گیری ارگان‌هایی است که تحت عنوان فین‌تک از آنها نام برده می‌شود. در ایران هم با تأخیر نسبت به سایر کشورهای دنیا شاهد این موارد بوده‌ایم. بی‌تردید حضور رقبا که در کشور ما با حضور بانک‌های خصوصی شکل گرفت، مهم است. در این زمینه، سرعت و انطباق با فناوری‌ها و انتظاراتی که ممکن است مشتریان داشته باشند و آنچه در دنیا می‌بینند، قابل توجه است. ما می‌توانستیم از این بهتر باشیم و شکی در آن نیست. این موضوع، به‌ویژه با مقررات جدید درباره مبارزه با پولشویی، کنترل مجموعه‌ای از رفتارها که به عنوان قانون، ابلاغ شده، سطحی از تحلیل‌گری، رفتارشناسی و پروفایل داشتن از مشتری اجتناب‌ناپذیر است. ما هم به این سمت رفته‌ایم اما آنجا که این امر به جریان خلاقانه نوآورانه موردتأیید و حمایت دستگاه‌های رگولاتوری برمی‌گردد، هنوز این اتفاق نیفتاده است.

● نئوبانک‌ها: از تجربه مشتری تا تحلیل دیتا

گرکانی‌نژاد: آنچه بسیار مهم است و هر چه جلوتر می‌رویم، تجربه کاربری است؛ یعنی مشتری با چه حس و مدلی این سرویس را می‌گیرد و اینکه چقدر این سرویس، منطبق با نیاز وی است. آیا خدمات موردنیاز یک دانشجو با یک مدیر شرکت با یک کارشناس برنامه‌نویس یا مدیر مالی در بورس یا یک فعال حمل‌ونقل، یکسان است؟ این‌طور نیست. بنابراین هیچ بانکی اعم از دیجیتال و غیر آن، سرویس پایه جدید نمی‌دهد اما اصل قضیه، اهمیت تجربه مشتری است؛ یعنی اینکه بانک چقدر می‌تواند مشتری را در دستهبندی کند و منطبق با نیاز وی، به او سرویس بدهد. در اینجا، به تدریج دیتا، تحلیل دیتا و تحلیل هوشمند دیتا وارد می‌شود.

توجه به نئوبانک‌ها در ایران، بیانگر همین موضوع است. نئوبانک‌ها مستقل از بانک‌ها در دنیا به این موضوع توجه کرده‌اند. البته کرونا هم این حس که مشتری، حال و حوصله رفتن به شعبه را ندارد، تسریع و تعمیق کرد. اینکه سرویس دلچسب و مطابق با نیاز مشتری به وی داده شود، یک نوآوری جذاب است و مشتری به سمت آن می‌آید. نباید از این عنصر، به راحتی بگذریم. گام بعدی تأمین مالی است که مشخصاً در وام و سایر سرویس‌های مالی شکل می‌گیرد. نکته بعدی، هوشمندی است. بانک باید برای مشتری، بر اساس رفتارهایش پیشنهادهایی بدهد که شاید خود مشتری، به آن فکر نمی‌کرده است. اینها لایه‌های بعد از افتتاح حساب جذاب است که نئوبانک‌ها مجبورند به سمت آن بروند اما ابتدا باید به سطحی از پختگی برسند.

ما در بلوبانک این کار را انجام داده‌ایم. اصولاً بانک‌ها، محکوم به انجام این کار هستند. اینکه بروز چندانی نداشته، به این دلیل است که هنوز در ابتدای راه هستیم. بلوبانک هنوز در آستانه دو ساله شدن است. همین افتتاح حساب غیر حضوری، با همکاری همه حوزه‌های مربوط به آن صورت گرفت. در این زمینه، از دستورالعمل مبارزه با پولشویی گرفته تا خود بانک مرکزی و وزارت اقتصاد، آن را ممنوع کرده بودند. تازه در اسفندماه پارسال، افتتاح حساب غیر حضوری، ابلاغ قطعی شده



اشاره: افزایش سود به تغییرات پارامتر اصلی در هر کسب‌وکار بستگی دارد؛ افزایش درآمد و کاهش هزینه‌هاست. بانک‌ها برای دستیابی به این دو هدف، همواره از فرایندها و روش‌های مختلف استفاده می‌کنند. این روش‌ها از تجربه‌های مدیران درون سازمان یا از دانش مشاوران مدیریتی سرچشمه می‌گیرند. هر دو اینها، حاصل سال‌ها تجربه فعالیت در این حوزه است اما طی سال‌های اخیر، تغییراتی در نحوه دستیابی به چنین اهدافی رخ داده است. صنعت بانکداری دچار یک پارادایم شیفت یا انقلاب شده که در آن، علوم داده، سازمان‌ها را از تصمیم‌گیری مبتنی بر حدس و گمان، به سوی تصمیم‌گیری مبتنی بر داده و شواهد سوق می‌دهد.

اکنون بانک‌ها عمدتاً با بهره‌گیری از هوش تجاری (BI)، تحلیل‌های توصیفی را از طریق داشبوردهای مدیریتی در اختیار مدیران تصمیم‌گیر و کلیدی بانک‌ها قرار می‌دهند. این در حالی است که روند جهانی، در حال تجربه استفاده از تحلیل‌های پیش‌گویانه، تحلیل‌های تشخیصی و تحلیل‌های تجویزی است. این نوع تحلیل‌ها، پا را از تشریح شرایط گذشته، فراتر گذاشته‌اند و ضمن پیش‌بینی وضعیت آینده، به دنبال یافتن دلایل شرایط پیش‌آمده و ارائه راهکارهای تجویزی برای نیل به اهداف مدیران بانکی هستند.

در پنجمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و چهاردهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۱۱ شهریور ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع



گرکانی‌نژاد: علاوه بر هوشمندی رفتارشناسی مشتری و اعتبارسنجی، نحوه بهره‌ور نگه داشتن آن مهم است. مشتری باید بداند اگر اعتبار، گرفته و نداده، یا بازپرداخت نامناسب داشته، ممکن است اعتباری به وی تعلق نگیرد. البته این هوشمندی اتفاق افتاده اما کافی نیست و صفر و یکی کردن قضیه، نباید رخ دهد



«جایگاه داده و هوش مصنوعی در کسب‌وکار بانک‌ها» با حضور محمد گرکانی‌نژاد مدیرعامل بلوبانک و علیرضا عابدی‌نژاد مدیرعامل گروه دوران برگزار شد، موردبحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این گفت‌وگو، پیش‌روی شماست.

● یکپارچگی داده‌ها در ابتدای راه است

عابدی‌نژاد: مشتری در هر نظام سازمانی، مجموعه‌ای است که خدمت یا محصول را تحویل می‌گیرد و بابت آن بهایی را می‌پردازد. در نظام بانکی، تمام سپرده‌گذاران، شرکت‌ها، سازمان‌ها و افرادی که خدمتی از آن دریافت می‌کنند، مشتریان آن هستند. هوش مصنوعی که مقام معظم رهبری هم به آن اشاره کردند، موضوع جدیدی نیست و حدود ۴۰ تا ۵۰ سال یا حتی بیشتر، قدمت دارد. علت اهمیت و متفاوت شدن هوش مصنوعی به استفاده از تکنولوژی‌های جدید در هوش مصنوعی برمی‌گردد. الان جزییات روش‌ها تغییر پیدا کرده است. مهم‌ترین تفاوت، بحث دیتاست. در روش‌های جدید که یادگیری عمیق نامیده می‌شود، نیاز به داده‌های زیاد دارد. آنچه قبلاً وجود نداشت. شاه‌کلید این موضوع، دیتا یا داده است.

بانک‌ها بیشترین دیتا را در طول شبانه‌روز از مشتری جمع‌آوری می‌کنند. ما به خاطر پرداخت قبض، کرایه تاکسی یا مانند آن، در نظام بانکی از خودمان، اثراتی می‌گذاریم. اگر این اثر بر مبنای هوش مصنوعی تحلیل شود، اطلاعات زیادی از آن قابل استخراج است. بنابراین فضای

خبر

چارلز برای درج تصاویرش بر پول‌ها باید دو سال منتظر باشد



انتظار می‌رود که در پی مرگ ملکه انگلیس، تصویر چارلز سوم به عنوان پادشاه جدید این کشور جایگزین تصاویر ملکه بر روی تمبرها، سکه‌ها، اسکناس‌ها و تابلوهای دولتی در سراسر این کشور شود.

به گزارش ایسنا، به نقل از شبکه فاکس نیوز، احتمالا «بانک انگلیس» در ماه‌های آتی روند جایگزینی تصاویر را بر روی اسکناس‌ها و سکه‌ها آغاز خواهد کرد. انتظار می‌رود روند حذف سکه‌ها و اسکناس‌های قدیمی با اسکناس‌های حاوی تصویر چارلز، تقریباً دو سال به طول بینجامد. گرچه هنوز هیچ اطلاعیه رسمی در این باره صدر نشده، اما بانک انگلیس به مردم بریتانیا اطمینان خاطر داد که پول‌های حاوی تصویر ملکه معتبر خواهند بود.

در پی مرگ الیزابت دوم در سن ۹۶ سالگی، بانک انگلیس در بیانیه‌ای اعلام کرد: اسکناس‌های فعلی که تصویر علیاحضرت ملکه بر روی آن‌ها نقش بسته همچنان پول رایج قانونی خواهند ماند. تخمین زده می‌شود که در حال حاضر حدود ۴.۵ میلیارد پوند اسکناس حاوی تصویر ملکه در گردش است.

در حال حاضر در سکه‌های استرالیا - که یکی از کشورهای تحت ریاست ملکه انگلیس است - تصویر ملکه به صورتی درج شده که به سمت راست نگاه می‌کند. رسانه‌های استرالیا اعلام کرده‌اند که در سکه‌های جدید، تصویر چارلز به گونه‌ای بر این سکه‌های درج خواهد شد که به سمت چپ نگاه کند. سنت تغییر جهت صورت اعضای خاندان سلطنتی بر روی واحدهای پول از زمان شاه چارلز دوم در ۱۶۶۰ آغاز شد.

از آن زمان تا کنون، تنها استثنا این قانون نانوشته ادوارد هشتم بود که اصرار داشت در سکه‌ها نگاهش رو به سمت چپ باشد. او پس از مدتی سلطنت را رها کرد تا با یک زن آمریکایی ازدواج کند. کناره‌گیری ادوارد هشتم، راه را برای پدر الیزابت دوم، یعنی جورج ششم هموار کرد و در نهایت با مرگ وی، سلطنت به الیزابت دوم رسید. تغییر شکل سکه‌ها و اسکناس ۲۰ دلاری کانادا با عکس ملکه هم به اقدامات جاستین ترو، دو، نخست‌وزیر این کشور بستگی دارد.

راه‌حل مشکل

«وقفه‌های وصول مالیاتی» چیست؟

رئیس مرکز برنامه‌ریزی سازمان امور مالیاتی راهکار کاهش وقفه‌های وصول مالیاتی را تشریح کرد.

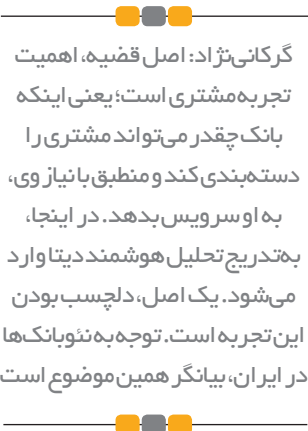
مهدی موحدی، رئیس مرکز آموزش، پژوهش و برنامه‌ریزی سازمان امور مالیاتی در گفت‌وگو با خبرنگار اپنا درباره وقفه‌های وصول مالیاتی گفت: وقفه‌های وصول و به طور کلی وقفه‌ها در نظام تشخیص و رسیدگی و وقفه‌های دادرسی مالیاتی، وقفه‌هایی است که بخشی از آن متأثر از قانون و بخشی دیگر به واسطه اشکالاتی که در نظام تشخیص و رسیدگی تا دادرسی مالیاتی وجود دارد؛ موجبات افزایش مدت زمان رسیدگی و قطعی‌سازی و وصول مالیات از مودیان را به وجود می‌آورد که این یکی از مشکلات جدی سازمان امور مالیاتی به شمار می‌رود. وی با بیان اینکه به نظر می‌رسد حل این مشکل منوط به تحولات عمده در دو حوزه باشد؛ اظهار کرد: نخست حوزه قانون است به این معنی که بتوانیم از منظر تقنینی مشکلات قانونی لازم را برداریم تا این وقفه‌های وصول تا حد زیادی کاهش یابد. موحدی گفت: مورد دوم حرکت به سمت داده‌بنیانی و داده‌محوری است؛ یعنی بتوانیم جریانی از حکمرانی، پالایش و بهره‌گیری داده ایجاد کنیم تا به‌راحتی ممیز یا حاکم‌سرس و به طور کلی نظام مالیاتی بتواند درآمد مشمول مالیات یا هزینه قابل قبول مالیات یک فرد را شناسایی کند. وی افزود: اگر این تحولات که ناظر به ابعاد فناوری و هوشمندسازی و داده‌بنیانی است در کنار تحولاتی که در عرصه نهادهی و تقنینی وجود دارد انجام شود، می‌تواند این امید را ایجاد کند که نه تنها رضایت مودیان قانونمند را جلب کنیم بلکه جلوی سواستفاده و بهره‌گیری از وقفه‌های وصول برای فرار مالیاتی را هم بتوانیم بگیریم.

رئیس مرکز آموزش، پژوهش و برنامه‌ریزی سازمان امور مالیاتی تأکید کرد: حرکت‌های جدی در حال انجام است که به طور خاص قانون پایانه فروشگاهی و سامانه مودیان، در صورت تصویب، بستر اجرایی مالیات بر عایدی سرمایه و همچنین حل مشکلاتی که در فرآیند دادرسی وجود دارد همراه با تلاش‌هایی که در عرصه فناوری انجام می‌شود از مجموعه اقداماتی است که برای کاهش وقفه‌های وصول از سمت سازمان امور مالیاتی در دستور کار قرار دارد.

است. پاسخ رخ گولاتور این بود که قبول داریم ولی معتقدیم نمی‌توان از این مقررات گذشت. در این شرایط، استارت‌آپ‌ها باید دو کار انجام دهند. اول اینکه در کنار خودشان رگ‌تک‌ها را به کار گیرند یا دوم اینکه سرویس را گسترش دهند و به شرکت‌های بزرگ‌تر متصل شوند. این ادبیات بین رگولاتور و استارت‌آپ‌ها هم در نوع خود جالب است. به هر حال ما بخشی از مقررات را داریم که بدون آنها، مباحث بعدی، بلامتکلیف هستند. در دنیا، استارت‌آپ‌ها ضمن رعایت همه موارد، باید هوش مصنوعی را به کار گیرند؛ یعنی به کارگیری هوش مصنوعی برای پوشش بخشی از وظایفی که بر عهده بازیگران جدید، مقررات جدید و دسترسی حساب برای موسسات غیربانکی است، تکلیف شده است. بانک مرکزی خودمان هم در بخشی از ابلاغیه‌ها یا مذاکرات و جلسات، روی این موضوع تأکید دارد، چون واقعاً غیر از این، شدنی نیست. برخی از الگوهای سوءاستفاده مانند فراد، پولشویی و بیزینس‌های خلاف مقررات، بدون هوش مصنوعی، قابل شناسایی نیست و حتماً باید به سمت آن برویم. رگولاتور ما، نه آن‌طور که انتظار می‌رود اما تا حدی به این موضوع، توجه کرده و باید این توجه، بیشتر و به طور مشخص‌تر مقررات‌گذاری و تکلیف شود. همچنین رگولاتور باید دیتاها را باز کند و فقط بگیر و ببند نباشد.

● جای خالی معماری کلان اطلاعات در دولت

عابدی‌نژاد: در این زمینه، جای خالی معماری کلان اطلاعات در نظام دولتی احساس می‌شود. البته این‌طور نیست که کاری انجام نشده باشد. در سازمان فناوری اطلاعات در رأس دولت الکترونیک، اقدامات خوبی انجام شده اما در سطح داده، هنوز جای کار زیادی وجود دارد. نباید فقط از زاویه نظام بانکی به آن نگاه کرد. خارج از بانک مرکزی، سازمان



مالیاتی و هیئت دولت، قانون صندوق فروشگاهی را تصویب کرد که طبق فازبندی عملیاتی شروع شود. بالاخره نوبت به نانوائی‌ها و سایر فروشگاه‌ها نیز می‌رسد.

الان سازمان مالیاتی در حال جمع‌آوری تمام دیتای فروش همه فروشگاه‌ها با هدف مالیاتی است. آن دیتا را کنار دیتای بانکی بگذارید، مکمل همدیگر می‌شوند اما الان این دیتا کجاست؟ بنده حتی امیدوار نیستم اگر روزی دیتای سازمان مالیاتی استخراج شد، کسی به ارتباط آن با بانک‌ها فکر کند. اگر بگویم صاحب همه این دیتاها، دولت است، باید طوری این نظام دیتا را طراحی کند که این مسائل، پنج سال آینده، طبیعی به نظر برسد، مانند اطلاع تمام بانک‌ها از چک‌های برگشتی که الان عادی شده است.

● چک‌های برگشتی و نبود نگاه هوشمندانه

گرگانی‌نژاد: اگر به جای نگاه صفر و یکی، هوشمندانه برخورد کنیم، بهتر است. پیشنهاد بنده برای لایه مقررات‌گذاری مانند مجلس و کسانی که به وزارت اقتصاد پیشنهاد می‌دهند، این است که این قوانین را بازنگری کنند. اینکه چک برگشتی کاهش داده شود و سرعت گردش پول در کنترل ما باشد، خوب است اما کسی که بخواهد سوءاستفاده کند، با وجود گردش پول، کار خود را انجام می‌دهد. در قانون پیش‌بینی نشده بود ثبت چک، چه حکمی دارد. اینکه اگر چک را ثبت نشده به دیگری بدهیم، او نمی‌تواند آن را نقد کند، در قانون مسکوت گذاشته شده است. البته چون از آن سوءاستفاده شد، راه‌حلی برای آن پیدا کردند.

ما می‌توانستیم از ابتدا طراحی‌های هوشمندتر، حتی در برگشت چک انجام دهیم. شرکت‌ها و اشخاص حقوقی، گلایه‌هایی در خصوص مسدود شدن دارند که ریشه در برخورد صفر و یکی با موضوع دارد. باید بین کسی که ۱۰ میلیارد تومان و چهار چک برگشتی دارد با کسی که حسب اتفاق، ۱۰ میلیون چک برگشتی دارد، تفاوت قائل شویم. اینها در مقررات، لحاظ نشده و تبعات عدم نگاه هوشمند به موضوع است.

● هوش مصنوعی در نظام بانکی، بدون داده میسر نیست

عابدی‌نژاد: اگر می‌خواهیم هوش مصنوعی به عنوان یک تکنولوژی نو در صنعت و بانکداری مارخنه کند و نظاره‌گر خدمات هوشمندتر باشیم، این کار، بدون داده میسر نیست. بدون داده، در حوزه هوش مصنوعی، هیچ کار موثری اتفاق نخواهد افتاد.

گرگانی‌نژاد: هوشمندی جذاب‌تر است، حتی اگر قرار است محدودیت‌هایی ایجاد و نباید‌هایی را اعمال کنیم، به صورت هوشمندانه، بهتر، موثرتر و جذاب‌تر می‌توانیم آن را اعمال نماییم!



متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.

بانکی بر اساس آن دیتای محرمانه، کار می‌کند و می‌تواند پیشنهادهایی به مشتری بدهد. مثلاً بانک می‌تواند تا مبلغ مشخصی را بدون تضمین و بیشتر از آن را با تضمین در مدت زمان معین وام بدهد. در اینجا هم نئوبانک‌ها، تفاوت معناداری خواهند داشت. اشتراک اطلاعات، محدودیت‌هایی دارد اما کلید خورده است. بنده موافقم در حوزه قانون‌گذاری، باید از سوی رگولاتوری، اقداماتی انجام می‌شد اما باید در حوزه اجرا هم این باور باشد.

نکته دیگر از منظر هوشمندی، تطبیق مقررات است که روز به روز پیچیده‌تر می‌شود و به جز با هوشمندی و تحلیل هوشمند اطلاعات میسر نیست. آنچه در دنیا به معنای واقعی، نه شعاری، تحت عنوان رگ‌تک ایجاد شده، از مواردی است که وقتی از هوشمندی صحبت می‌کنیم باید به آن توجه کنیم، چون بدون آن، موضوعات آن‌قدر پیچیده می‌شود که قابل اجرا نیست.

● فقدان ردپای هوشمندی در سیستم بانکی

عابدی‌نژاد: آنچه در دنیا اتفاق می‌افتد، این است که در فضای مجازی ردپای هوشمندی، زیاد دیده می‌شود. مثلاً در موتور جست‌وجو، موضوعی را سرچ می‌کنید، ۱۰ دقیقه بعد، در یک نرم‌افزار دیگر، آن را مشاهده می‌کنید. پشت این قضیه، کسانی دیتا می‌دهند و دیتا می‌گیرند. اینها سازوکار و قوانین و مقررات دارد تا به آنها پایبند باشند اما ردپای این هوشمندی را در سیستم‌های بانکی نمی‌بینیم، مثلاً اینکه حس کنیم در فلان قسمت هوشمندی اتفاق افتاد یا برای یک مشتری، شرایط خاصی قائل شوند.

توقع این است که بانک بداند اگر مشتری، صاحب کسب و کار است، حساب‌ها یا کارمندان متعدد دارد و سال‌ها در نظام مالیاتی، مالیات می‌دهد، اعتبار مشخصی دارد و هر کس دیگر هم سطح داده‌ای خودش را دارد. در حوزه PFM، هم باید به صورت سراسری اتفاق بیفتد. قطعاً بازار بسیار خوبی است و می‌تواند کمک کند. فانوس به دلیل فقر قوانین داده‌ای و اشتراک‌گذاری داده، مجبور شده خودش داده را ایجاد کند. در حالی که اگر می‌توانست داده را بگیرد، بهتر بود.

● استفاده از دیتای مشتریان

عابدی‌نژاد: هر کس اگر یک‌سری دیتای مردم را در اختیار داشته باشد، قطعاً با نگرانی از آن محافظت می‌کند. اگر قوانین به ما کمک کند تا بتوانیم شرایط و استانداردهای لازم را فراهم کنیم، با در اختیار گذاشتن این داده‌ها، با توجه به شرایط، البته نه به صورت کاملاً باز، می‌توانیم در این مسیر پیش برویم. فضا نباید طوری باشد که مشتریان نظام بانکی نگران باشند از داده‌های آنها به درستی حفاظت نمی‌شود. اگر این کار در چارچوب قوانین و مقررات لازم انجام شود، هم باعث رشد بخش خصوصی و تولید محصولات جدید متعدد و هم موجب تجربه کاربری بهتر با انواع و اقسام محصولات جدید می‌شود. علاوه بر آن، باعث رشد و رونق خود نظام بانکی و صنعت بانکی خواهد شد.

● نقش رگولاتور در حاکمیت داده

گرگانی‌نژاد: برای پرداختن به موضوع دیتا و هوشمندی، مقررات پایه‌ای و زیربنایی‌تر خارج از رگولاتورهای بخشی است مانند GDPR که در اتحادیه اروپا شاهد آن هستیم و حریم خصوصی الکترونیکی، نیز به شدت مورد بحث است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها، نه فقط فین‌تک‌ها، اعلام کردند که رعایت و تطبیق با این مقررات، بسیار پیچیده و سخت

داشته باشیم، چندین بانک می‌توانند از همدیگر استفاده کنند. حتماً باید فکر اساسی برای اشتراک‌گذاری داده‌ها بین سازمان‌های مختلف اتفاق بیفتد.

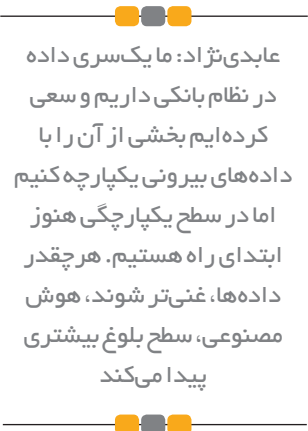
● دیتای مشترک: از بانک سامان تا بلوبانک

گرگانی‌نژاد: بلوبانک، موبایل بانک سامان نیست بلکه یک محصول جدید و نئوبانک است که بخش جدیدی از مشتریان را نشانه‌گیری می‌کند. البته اگر اجازه بدهید درصد آن را نگویم. فقط عرض می‌کنم درصد بسیار پایینی از مشتریانی که در بلوبانک افتتاح حساب می‌کنند، از مشتریان سابق بانک سامان بوده‌اند. نوع محصول و حوزه نشانه‌گرفته‌شده در بازار، در نئوبانک بلوبانک با موبایل بانک سامان، تفاوت معنادار دارد.

دلیلش این است حوزه‌ای که نشانه‌گیری شده و در عمل هم اتفاق افتاده، بسیار متفاوت بوده است. البته شاید برای درصد اندکی که می‌توان اطلاعات آنها را از بانک مادر گرفت، دوباره کاری باشد اما اگر به تبارشناسی سن و مباحث مشابه آن، در مشتریان نئوبانک بپردازیم، می‌بینیم بخش بزرگی از اینها برای اولین بار حساب، افتتاح می‌کنند و بازه سنی آنها نیز قابل پیش‌بینی است؛ یعنی از ۱۸ تا ۲۰ و خرده‌ای سال هستند. این موضوع کمتر در اولویت اجرایی ما و بانک سامان بود نه اینکه نشدنی باشد.

● ضرورت تسهیل تجربه مشتری برای وام و اعتبار

گرگانی‌نژاد: ما به صورت محدود، در حوزه وام خرد، با تأکید بر تجربه مشتری، سهولت محصول و موضوعات اعتباری فعالیت می‌کنیم. البته بین وام و اعتبار، تفاوت وجود دارد. در اینجا باید تجربه را برای مشتری، راحت کرد. اگر مشتری چیزی نیاز دارد، باید بتواند خریداری کند.

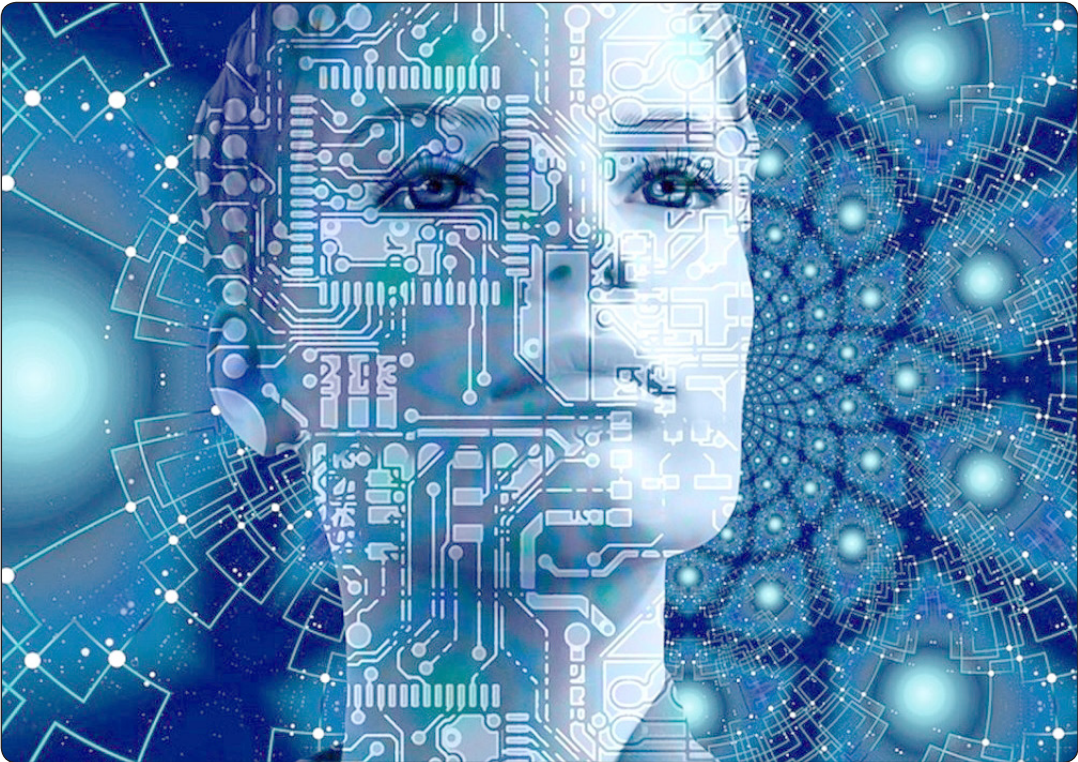


اینها مواردی است که کلی سرویس در حوزه نئوبانک‌ها اضافه می‌کند و بخش بزرگی از مخاطبان از آن استفاده می‌کنند و لذت می‌برند. اصلاً دلیل آمدن آنها به این سمت، همین موارد است. البته تمام موضوع این نیست که اگر فرد حساب دیگری دارد، همگی به اشتراک گذاشته شود. آیا اینها ارزش نیست؟ چرا هست! از منظر تجاری، ترجیح این بود که فعلاً به سمت لایه اشتراک‌گذاری نیرویم چون فقط کار تعداد اندکی از مشتریان تسهیل می‌شود.

درباره فرمایشات آقای عابدی‌نژاد درباره کامل شدن دیتاها باید عرض کنم رفتار رانندگی، پرداخت قبوض موبایل و سایر قبوض یا مواردی مانند آن، دیتاهایی است که می‌تواند به وام‌دهنده کمک کند تا مشتری را ارزیابی کند. اتفاقاً در حوزه بانکداری، این دیتاها تمرکز پیدا کرده است. علاوه بر هوشمندی رفتارشناسی مشتری و اعتبارسنجی، نحوه به‌روز نگه‌داشتن آن مهم است.

● مشتری‌مداری در نئوبانک‌ها حرف اول را می‌زند

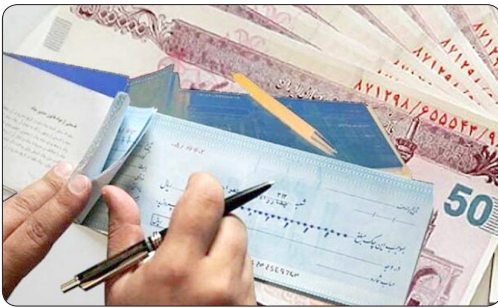
گرگانی‌نژاد: مشتری‌مداری در بانکداری، خصوصاً بانکداری دیجیتال و نئوبانک حرف اول را می‌زند. اعتبارسنجی یک موضوع دائم، جاری، ساری و هوشمندشونده است. رفتارشناسی مشتری مهم است و هر



قبل از گرفتن وام دستور العمل بانک مرکزی را بخوانید

بانک مرکزی دستور العمل اجرایی تأسیس، فعالیت، نظارت و انحلال صندوق های قرض الحسنه تک شعبه ای را ابلاغ کرد. به گزارش گروه پول و سرمایه اقتصاد ۱۰۰ از بانک مرکزی، دستور العمل مذکور به استناد بند (الف) ماده (۲۱) «قانون احکام دایمی برنامه های توسعه کشور»، و با عنایت به ماده (۱) «قانون تنظیم بازار غیر متشکل پولی»، بند (ب) ماده (۱۴) «قانون برنامه پنجساله ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران»، تدوین شده است. بر اساس این دستور العمل، تأسیس صندوق های قرض الحسنه صرفاً با اخذ اجازه نامه تأسیس از بانک مرکزی مجاز خواهد بود و انتخاب اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل صندوق و تمدید دوره مسئولیت آنها موکول به تأیید بانک مرکزی شده است. همچنین بر اساس مفاد این دستور العمل، صندوق های قرض الحسنه بر مبنای سرمایه نقدی مورد نیاز برای تأسیس و فعالیت به سه دسته شامل کوچک با ۳۵۰ میلیون تومان، متوسط با یک میلیارد تومان و بزرگ با ۳ میلیارد تومان تقسیم شده اند که سرمایه نقدی مورد نیاز باید تماماً قبل از صدور اجازه نامه تأسیس پرداخت شده باشد. گفتنی است صندوق های قرض الحسنه کوچک، متوسط و بزرگ موجود که قبل از تصویب این دستور العمل به فعالیت اشتغال داشته اند، برای اخذ مجوز فعالیت از بانک مرکزی، باید نحوه فعالیت و سرمایه نقدی خود را با مفاد دستور العمل یاد شده تطبیق دهند و در گام اول باید به ترتیب دارای حداقل سرمایه ۱۰۰ میلیون تومان، ۴۰۰ میلیون تومان و یک میلیارد تومان باشند و حداکثر ظرف مدت یکسال پس از اخذ اجازه فعالیت، سرمایه خود را حداقل به مبالغ مقرر افزایش دهند.

وصول ۹۲ درصد چک های مبادله شده در شهر یورامسال



بانک مرکزی آمار و اطلاعات مربوط به چک های بین بانکی در شهر یورماه ۱۴۰۱ را منتشر کرده است. بر اساس گزارش بانک مرکزی، در شهریور ۱۴۰۱ حدود ۵۵۲ هزار فقره چک به ارزش معادل ۳۵۳ هزار میلیارد تومان برگشت داده شده که نسبت به ماه قبل، مبلغ چک های برگشتی ۱۰۶ درصد کاهش داشته است. این گزارش بیانگر وصول ۹۲ درصدی چک های مبادله شده در شهر یورماه ۸۰۲ درصد برگشت خورده که نسبت به مردادماه امسال تعداد آن ۰۹ درصد کاهش داشته است. همچنین از کل مبلغ چک های برگشتی در شهریورماه امسال ۱۰۵ درصد برگشت داشته؛ در حالی که در مردادامسال ۱۱۴ درصد چک های مبادله شده برگشت خورده بود که نشان دهنده کاهش چک های برگشتی از لحاظ مبلغ و تعداد است. محاسبات بانک مرکزی از میزان چک های مبادله شده نشان می دهد طی شهریورماه ۱۴۰۱، در سامانه چکاوک حدود ۶۰۷ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۲۳۵۱ هزار میلیارد ریال مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۴۹ درصد و ۳۴ درصد کاهش نشان می دهد. عمده ترین دلیل وجود چک برگشتی در شهر یورماه، فقدان موجودی بوده است. در واقع در کل کشور از نظر تعداد ۹۶۷ درصد و از نظر ارزش ۹۶ درصد از کل چک های برگشتی به دلیل کسری یا فقدان موجودی بوده است. برای مثال در استان تهران ۹۶ درصد از تعداد چک های برگشتی به دلیل کسری یا فقدان موجودی برگشت خورده اند.

سقف تراکنش در گاه های پرداخت اینترنتی و کارت خوان های تاپ ۱۰۰ میلیون تومان شد

سقف تراکنش های دستگاه های کارت خوان و درگاه های پرداخت اینترنتی تاپ از ۵۰ میلیون تومان به ۱۰۰ میلیون تومان افزایش یافت. به گزارش روابط عمومی شرکت تجارت الکترونیک پارسیان (تاپ)، به منظور سهولت استفاده عموم مردم از خدمات بانکی با تصویب شاپرک (شبکه الکترونیکی پرداخت کارت)، سقف تراکنش درگاه های پرداخت اینترنتی و کارت خوان های تاپ از تاریخ ۱۶ آبان ماه، دوبرابر شده و به مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان، افزایش یافت. پیش از این، سقف مبلغ تراکنش های بانکی درگاه های پرداخت و کارت خوان ها ۵۰ میلیون تومان بود که با افزایش دوبرابری سقف تراکنش های بانکی، تمامی پذیرندگان کارت خوان ها و دارندگان کارت های عضو شبکه بانکی شتاب می توانند تراکنش های بانکی خود را تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان، انجام دهند.



اشاره: در سال های گذشته، این عوامل، منجر به کاهش محبوبیت نظام بانکی شده است اما از طرف دیگر، افزایش افرادی که به دلایل مختلف نمی توانند از خدمات بانکداری سنتی استفاده کنند یا مایل به استفاده از آن نیستند، به توسعه فین تک ها منجر شده است. این روند بر کاهش هر چه بیشتر محبوبیت بانک ها، صحنه گذاشته است. بر اساس آمارها، میانگین استفاده از فین تک در سطح جهان، به بیش از ۴۰ درصد رسیده است. رشد روزافزون این شرکت ها به موضوع چالش برانگیزی تبدیل شده که می تواند نظام بانکی ایران را تحت تأثیر قرار دهد. با این حال، به نظر می رسد در صورت همکاری راهبردی دو طرف، زمینه توسعه کسب و کار طرفین، جذب مشتریان بیشتر، حفظ جایگاه رقابتی طرفین، ارائه محصولات متنوع و خدمات باکیفیت، فراهم خواهد شد.

در ششمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و پانزدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۱۸ شهریورماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «فین تک ها و بانک ها؛ تعامل و هم راهی در مسیر تحول دیجیتال» با حضور علیرضا لگزایی عضو هیئت مدیره بانک ملت و سیدحامد قنادپور مدیر عامل شرکت تارا برگزار شد، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

خلاصه این گفت و گو، پیش روی شماست.

● تعامل: بانک ها راضی، فین تک ها ناراضی

قنادپور: از منظر بانک ها، این تعامل بسیار خوب است. زیرا فین تک یک نام شیک، در حوزه نوآوری و کارآفرینی است که می توان آن را رونمایی یا درباره آن مصاحبه و سخنرانی کرد. چرا بانک، باید ناراضی باشد؟! از منظر فین تک ها، نوع تعامل، اصلاً خوب نیست و به نوعی بهره برداری اتفاق می افتد و دستاورد مثبت رخ نمی دهد. از منظر مردم، تعامل

● قنادپور: درباره تعامل بانک ها و

فین تک ها، از منظر فین تک ها،

نوع تعامل، اصلاً خوب نیست و به

نوعی بهره برداری اتفاق می افتد نه

دستاورد مثبت. از منظر بانک ها،

بسیار خوب است چون فین تک،

یک نام شیک، در حوزه نوآوری و

کارآفرینی است که می توان آن

را رونمایی یا درباره آن مصاحبه و

سخنرانی کرد!

بانک و فین تک، چندان مهم نیست، زیرا آنها به دنبال خدمت هستند. الان مردم، چندان خدمتی خارج از فضای کلاسیک بانکداری دریافت نمی کنند. البته اتفاقاتی رخ داده اما این تلاش ها با نقطه ای که مردم بتوانند از خدمات ناشی از حضور فین تک ها در شبکه بانکی استفاده کنند، فاصله زیادی دارد. در دنیا، سه نوع تعامل بین بانک و فین تک وجود دارد: یکی اینکه سرویس بدهند و سرویس بگیرند. این تعامل، در جنس تبادل خدمت است. دوم سرمایه گذاری روی فین تک ها است. اینکه یک بانک، روی بخشی از فین تک، سرمایه گذاری می کند، تعامل نزدیک تری شکل می دهد و خدمات را داخل خدمات بانک تعبیه می کند. دومین تعامل بسیار کم رنگ است. سومین نوع تعامل، مالکیت کامل بانک بر فین تک است و حتی از ۵۱ درصد مورد اشاره، به سمت ۶۷ درصد و بیشتر می رود. نوع تعامل اول، کلیدی تر است.

● دلایل عدم ارائه API به فین تک ها

قنادپور: بعضی بانک ها، در زمینه، ارائه API نسبتاً خوب کار کرده اند اما بعضی بانک ها اصلاً API ارائه نمی دهند و بعضی ها هم بیش از یک تا ۱۵ سال طول می کشد. قطعاً یکی از مشکلات، زیرساختی است اما الان شش سال از ارائه API ها و open API ها در ایران گذشته است. این، زمان کمی نیست که بگوییم که زیرساخت های ما جواب نمی دهد. مشکل دیگر، مسئله فرهنگی و فرایندهای بانکی است. همچنین مطالبه

عمومی حس نشده و ژست، پرستیژ، شرافت و رونمایی بر آن غالب است. وقتی اتفاقی می افتد، همه بانک ها، مرکز نوآوری دارند، در این حوزه فعال هستند، نوآوری را جذاب می دانند، از استارت آپ ها حمایت می کنند. امسال هم که بحث شرکت های دانش بنیان است اما بعد از گذشت پنج ماه، چقدر در ارائه خدمت به این شرکت ها رشد داشته ایم.

● لزوم حمایت حاکمیتی و تعریف شاخص ها

لگزایی: قبل از هر چیز، روابط بین فین تک ها و سیستم بانکی، نیازمند حمایت حاکمیتی است. هر کدام ما، از فهم خودمان قضاوت می کنیم. در عرصه صنعت پرداخت، نهادهای مشخص، با دوام و قوام در سال های گذشته شکل گرفته و اطلاعات و دیتاهای تحلیلی کامل وجود دارد مانند اینکه تراکنش ها در PSP ها چگونه است؟ در طبقات مبلغی مختلف، وضعیت چطور است؟ تعداد کارت خوان های فیزیکی، تعداد IPG ها و... همگی قابل تحلیل است. اگر این شاخص ها تعریف شود، هم بانک ها می توانند بگویند در قبال این شاخص ها کجا قرار دارند و هم فین تک ها که گلايهایی دارند و بخشی از آن هم بحق است، با آن کلیدواژه ها صحبت کنند. مثلاً انجمن فین تک ها بگویند ما در هر بانکی، فلان تعداد پیش نویس تفاهم نامه یا پیش نویس پیشنهاد، برای همکاری، اتحاد استراتژیک و مشارکت داریم و بر اساس آن، بانک و فین تک، پاسخگو باشد. اینکه چرا انجمن فین تک و دوستان فناوری مالی از روند پیشرفت کار راضی نیستند، بخشی از آن به بانک ها برمی گردد و بنده هم این را قبول دارم. سیستم بانکی، خودش تحت ضوابط پیچیده ای اداره می شود و رگولاتور اعم از بانکی و فناوری، با ابلاغ مستندات متعدد، یک سری مقررات تعیین کرده که بانک ها به راحتی نمی توانند پذیرای همکاری روان با فین تک ها باشند.

● از ریسک شهرت تا ضرورت فعال تر شدن انجمن فین تک

لگزایی: الان بانک مرکزی، دست فین تک ها را برای نوآوری باز گذاشته است. نکته اول اینکه در سیستم بانکی، دادن API فرایندهایی مانند مسائل فنی و امنیتی دارد. البته می توان آنها را در بازه زمانی کوتاه تر حل کرد. فین تک ها نیز هر کدام به تناسب زیرساخت، توانمندی و قدمت شان، چابکی و تعامل پذیری متفاوتی دارند. اگر این قضیه تنظیم و برای آن قواعدی گذاشته شود، خوب است. البته نیاز نیست بانک مرکزی ورود کند، بلکه انجمن فین تک با کانون بانک ها یا شورای هماهنگی بانک ها، وارد مذاکره شود و با همدیگر زمان بندی استاندارد تعریف کنند. نکته دوم اینکه ما به عنوان بانک، یک موجودیت اقتصادی هستیم و با ریسک های متعدد از حمله ریسک شهرت مواجهیم. بنابراین موجودیتی که قرار است با ما در حوزه های مختلف اعم از کار مطالعاتی، کار عملیاتی، مشارکت حقوقی و... متحد شود، باید بداند ما محدودیت هایی در شناخت شریک جدید داریم. یک موجودیت فین تک چابک و نوآور با توانمندی بالا و زیرساختی با موجودیت حقوقی که در نقطه ابتدایی قرار دارد، با ساختار مالی و استحکام صورت های مالی مانند بانک ها مواجه است. ما بانک ها به راحتی نمی پذیریم یا هر موجودیتی وارد مشارکت شویم. اینها باید با همدیگر تناسب داشته باشند. البته بحث سرمایه گذاری خطرپذیر، موضوع مجزایی است و درصد آن ناچیز است. بنده معتقدم انجمن فین تک، می تواند فعال تر عمل کند.

● فین تک ها به حوزه بانکداری شرکتی ورود کنند

لگزایی: البته بنده نمی گویم حتماً فین تک، شروع کننده باشد. سمت فین تک ها هم مواردی داریم که علی رغم گله مندی عمومی، بسیار پیش رفته اند و هم بانک هایی داریم که علی رغم سخت گیری آنها به خاطر ذات و ماهیت کسب و کارشان، سرعت آنها بالاتر از میانگین چندساله است اما تعدادشان محدود است. یکی از نکات مورد تأکید بنده در جلسه با فین تک ها، این بوده که چرا وارد حوزه بانکداری شرکتی و B2B نمی شوند؟ اگر یک فین تک، این نیازها را شناسایی و ایده ای مطرح کند، از نظر مقیاس، قطعاً گوش بانک ها زودتر تیز می شود و برای آنها جذابیت بیشتری دارد. زمانی که یکی از بانک ها با صنعت یا صنعتی، کار جدی می کنند، اگر فین تک ها بتوانند نوآوری را در تعاملات بین صنعت با بانک و مشتریان آن صنعت ایجاد کنند، سرعت توافق بالا می رود؛ چون ذینفع سوم به صورت ملموس وجود دارد، خبردار می شود و می تواند فرایندهای احیاناً مطول داخل بانک را تحریک کند.

● بانک ها تهدید را به فرصت تبدیل کنند

قنادپور: اگر قرار باشد حرکت های برهم زننده یا دیسراپتیو بیفتد، در فرایند کلاسیک رخ نمی دهد؛ مثلاً اگر قرار بود اتحادیه تاکسیرانی متولی باشد، هیچ وقت تاکسیرانی اینترنتی شکل نمی گرفت یا تلویزیون اینترنتی. بالاخره دیسراپتیو اتفاق افتاد، دو سه شرکت شکل گرفتند و الان آنها به رگولاتور، پیشنهادهایی ارائه می دهند. پس ما به دیسراپتیو نیاز داریم. ضمناً آقای دکتر لگزایی! پیشنهاد بنده به بانک ها این است که تهدید را به فرصت تبدیل کنند. جنابعالی به درستی به ریسک شهرت اشاره کردید اما یکی از دلایل تعامل بانک ها با فین تک ها در دنیا، همین ریسک شهرت است. مثلاً بانک قرار است سرویسی ارائه اندازی کند، این سرویس ممکن است شهرت بانک را زیر سوال ببرد، آن را در قالب فین تک ارائه می کند تا ریسک شهرت نداشته باشد. این اتفاق در ایران هم افتاده است. دو سه بانک، بسیار پیشرو هستند. ما تمام خدمات بانکی



بانک ها و فین تک ها باید «اتحاد استراتژیک» را درک کنند



را در مجموعه فینوتک به صورت API ارائه کردیم. بسیاری از فین تک ها در این چارچوب شکل گرفتند. علاوه بر بانک آینده، بانک ایران زمین هم در این زمینه، به خوبی ورود کرده است. در بانک کارآفرین و پاسارگاد نیز در حوزه سرمایه گذاری استارت آپ ها، اتفاقات خوبی افتاده است. بحث من درباره بانک هایی است که از این مقوله عقب افتاده اند و بانک هایی که نه تنها عقب می افتند، بلکه رونمایی آنها بیشتر است!

● امواج سه گانه فین تک در دنیا و جایگاه ایران

قنادپور: در دنیا، سه موج در حوزه فین تک داشته ایم: در موج اول، بین ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۲ فین تک ها فعال شدند، پیش رفتند و یک سری اتفاقات رخ داد و سهم بازار گرفتند. در موج دوم بین ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶، بانک ها ترسیدند و رقابت کردند. مشابه بانک هایی که در ایران، به زعم شما این کار را می کنند. در موج سوم که مربوط به سال های اخیر است، رابطه بانک ها و فین تک ها، تبدیل به همکاری شد. در دنیا، مباحث مایکروسرویس و مایکروفااینانس، بسیار مهم و ترند یا روندی است که پیش می رود. در سال های اخیر، دویچه بانک آلمان، ۵۰ درصد خدمات خرد را از طریق فین تک ها ارائه می کند. در ایران ما بین موج دوم و سوم مانده ایم. نگاه بعضی بانک ها، موج دوم است. اصلاً مفاهیمی مانند «استارت آپ»، «فین تک ما» اشتباه است و معنا ندارد. بعضی به سمت رقابت رفتند اما روند به سمت همکاری است.

● فین تک های موفق

قنادپور: در حوزه پرداخت سازها و لندتک ها، اتفاقات خوبی افتاده است. در حوزه برداشت خودکار که مجموعه های متعددی این کار را انجام می دهند، مجموعه وندار، خارج از شبکه بانکی و این تعاملات است و

● لگزایی: ما به عنوان بانک،

موجودیت اقتصادی هستیم

و با ریسک های متعدد مانند

ریسک شهرت مواجهیم. بنابراین این

موجودیتی مانند فین تک که

قرار است با بانک در حوزه های

مختلف اعم از مطالعاتی، عملیاتی،

مشارکت حقوقی و... متحد شود،

باید بداند ما محدودیت هایی در

شناخت شریک جدید داریم

بر مبنای API هایی که از پلتفرم های بانکداری باز می گیرد، این کار را کرده است. فین تک می تواند با تجربه کاربری خوب دایرکت دبیت را انجام دهد. خارج از فین تک هم این موضوع زیاد دیده شده است.

لگزایی: ما غیر از به پرداخت ملت، با ۱۱ فین تک به صورت عملیاتی کار می کنیم مانند تپسی، دیجی پی، وندار، جی بیست و راهکار نوین زیبال. اینها همگی سرویس غیر حضوری پایا با رابطی که ما به آنها داده ایم، ارائه می دهند. درباره کیف پول، به خاطر مشکلات مقررات، ضوابط و مستندات، کار به خوبی پیش می رود اما عملیاتی نشده است. با شرکت های تارا، دیجی پی، ایرانسل و نوین درگاه شریف، تعامل داریم اما عملیاتی نیست. در حوزه لندتک با ۱۷ فین تک، وارد تعامل شدیم که برخی موارد را ما به سرعت آنها رفتیم و برخی هم دوستان به سمت ما آمدند. از چند هفته پیش با شرکت دیجی پی در حوزه لندتک تفاهم نامه ای امضا کردیم و بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد ریال تخصیص دادیم. هیئت مدیره بانک ملت، آن نگاه بلندی که باید در روابط بانک ها و فین تک ها ایجاد شود، در عمل نشان داد. ما برای اولین بار، رتبه سنجی دیجی پی را به رسمیت شناختیم. با ۱۶ فین تک دیگر در حال تعامل هستیم.

● رابطه سه سویه برد-برد

قنادپور: فین تک، فقط شکل قضیه را زیبا نمی کند. یک بخش آن،



مطالبات امهال شده توسط بانک ملی بدون دریافت اصل و سود

صورت‌های مالی بانک ملی منتهی به پایان اسفندماه سال ۱۴۰۰ توسط سازمان حسابرسی موردبررسی قرار گرفته که حاوی نکات جالب توجهی است. به گزارش اخبار بانک، براساس بررسی سازمان حسابرسی از صورت‌های مالی بانک ملی، بخشی از مطالبات بانک ملی ایران بدون ارزیابی مجدد از وضعیت اعتباری مشتری، بعضاً بدون دریافت درصدی از اصل و سود به دفعات امهال و یا تمدید شده است و به عنوان تسهیلات جاری نقلی شده است! همچنین براساس این بررسی‌ها، بانک ملی الزامات قانونی مقرر در قانون بودجه سال ۱۴۰۰ را در بخش‌هایی رعایت نکرده و یامدرکی برای رعایت آنها ارائه نکرده است. به عنوان نمونه ارسال فهرست شرکت‌های زیر مجموعه بانک که سهام دولت و شرکت‌های دولتی در آنها کمتر از ۵۰ درصد است را اعلام نکرده است. طبق اعلام سازمان حسابرسی، نسبت کفایت سرمایه بانک کمتر از حدنصاب مقرر در الزامات بانک مرکزی بوده که طبق بررسی این سازمان، کفایت سرمایه بانک ملی کمتر نیز خواهد شد! یکی از نکات جالت توجه در این بررسی این بوده که شرکت فرعی کارگزاری بانک ملی ایران مبلغ ۲۳ میلیارد ریال در قالب قرارداد خدمات معرفی صندوق سرمایه‌گذاری اعتماد بانک ملی ایران را به جای پرداخت به بانک ملی به حساب کارکنان این بانک واریز کرده است! همچنین ۲۱,۵ میلیون دلار سپرده تودیمی نزد موسسات ویزا و مستر کارت آمریکا برای صدور کارت اعتباری در سال‌های قبل به دلیل تحریم، استرداد آن میسر نشده و معادل ۱۰۰ درصد آن ذخیره در حساب‌ها منظور شده است.

موافقت بانک مرکزی با شرط طبورسی‌ها برای عرضه گواهی سکه

رئیس کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار، شرط موافقت با عرضه سکه در بورس را اعلام کرد. غلامرضا مصباحی مقدم در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه دستورالعمل عرضه گواهی سکه در بورس توسط بانک مرکزی اصلاح شد، اظهار کرد: نظر ما این است که خریداران سکه از تحویل سکه محروم نشوند، بلکه باید امکان تحویل سکه در موعد فراهم شود. در این صورت عرضه گواهی سکه را مشروع می‌دانیم و انتشار آن بلامانع است. بانک مرکزی هم با این موضوع موافقت کرده است. بر اساس این گزارش، عرضه گواهی سکه یکی از راهکارهای بانک مرکزی برای کنترل نرخ ارز است. اوراق سکه بانک مرکزی معاف از مالیات بوده و کلیه اشخاص حقیقی می‌توانند حداکثر معادل ۱۰۰ سکه تمام بهار آزادی طرح جدید و همچنین صندوق‌های سرمایه‌گذاری طلا بدون محدودیت، نسبت به خرید این اوراق اقدام کنند. سررسید اوراق سکه بانک مرکزی، شش ماه پس از عرضه اولیه، با تسویه نقدی در سررسید بوده و قیمت تسویه نقدی اوراق نیز معادل میانگین موزون قیمت‌های پایانی تمامی گواهی‌های سپرده سکه بانک‌ها و اوراق سکه بانک مرکزی در بورس کالای ایران در آخرین جلسه معاملاتی خواهد بود. معاملات ثانویه اوراق سکه مرکزی، در بورس کالای ایران انجام می‌شود و دارندگان اوراق در صورت تمایل به فروش اوراق زودتر از سررسید، می‌توانند اوراق سکه خود را در بورس کالای ایران، به قیمت روز به فروش برسانند. بانک مرکزی تسویه نقدی اوراق در سررسید و همچنین نقدشوندگی این اوراق در بازار ثانویه بورس کالای ایران به قیمت روز را متعهد می‌شود.

ابلاغ سهم ۲۰ درصدی تامین مالی زنجیره‌ای و کشاورزی قراردادی

سهم ۲۰ درصدی تامین مالی زنجیره‌ای و کشاورزی قراردادی از کل تسهیلات بخش کشاورزی توسط بانک مرکزی به بانک‌های عامل ابلاغ شد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، به منظور بهبود روش‌های تأمین مالی سرمایه در گردش زنجیره‌های تأمین در بخش کشاورزی و حمایت از تولیدات کشاورزی و اشتغال روستایی با روش‌های غیر تومری و پیرو ابلاغ شیوه‌نامه اجرایی «تأمین مالی کشاورزی قراردادی»، بانک مرکزی طی ابلاغیه‌ای به بانک‌های عامل، بر لزوم اعطای بیست درصد تسهیلات پرداختی به بخش کشاورزی توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، در قالب تأمین مالی زنجیره‌ای و کشاورزی قراردادی در سال ۱۴۰۱، بدون تحمیل بار مالی اضافی به منابع بانکی، تأکید کرد. طبق ابلاغیه مذکور که به تصویب ارکان ذیربط در بانک مرکزی رسیده است، مقرر گردید در سال ۱۴۰۱، بیست درصد تسهیلات پرداختی به بخش کشاورزی توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، در قالب تأمین مالی زنجیره‌ای و کشاورزی قراردادی با اولویت بخش خصوصی و حمایت از تولیدات دانش بنیان و صادرات محور (با اولویت رعایت الگوی کشت بهینه ملی – منطقه‌ای) و بدون تحمیل بار مالی اضافی به منابع بانکی، پرداخت شود.

خط قرمز چیست و خودشان را با آن تطبیق می‌دهند. این موضوع برای مردم هم که از آن استفاده می‌کنند، خوب است و نوآوری، پیش می‌رود. لگزایی: آنچه از منظر بانک‌ها باعث طولانی شدن تعامل و تفاهم یا کمبود انگیزه می‌شود، در صحبت‌های قبلی مطرح شد. بخشی از آن در ذات کار ماست. اساسنامه بانک‌ها را نگاه کنید، در حوزه سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر، یک ریسال اجازه این کار را به بانک نمی‌دهد، چون پول سرمایه‌گذار، دست بانک‌هاست و بانک‌ها، وکیل وی هستند نه مالک آن. بخش خصوصی شرکت یا صنعت در حوزه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کند و هر چه ریسک بالاتر باشد، انتظار بازده بالاتری هم دارد. البته عواملی دست به دست هم می‌دهند که ممکن است نتیجه، مثبت یا منفی باشد.

لگزایی: درباره نقش رگولاتور به «دوری و دوستی» معتقدم! هر چه رگولاتور از ما دورتر باشد، بهتر است! بانک‌ها، باید نگرش خود را بازتر کنند. با اینکه تقاضا بسیار بالاتر از ظرفیت بانک‌هاست، باید به فکر روزی باشیم که ممکن است تقاضا کمتر از ظرفیت ما باشد. خواسته بنده از همکارانم، پذیرش این زیست‌بوم‌ها و بازیگران جدید است و به فین‌تک‌ها هم توصیه می‌کنم روی اقیانوس قرمز متمرکز نشوند. در حوزه اعتباری هم فقط لندتک و تمرکز بر مصرف‌کننده نهایی نیست بلکه در فرایندهای اعتبارات، ضمانت‌نامه‌ها و ال‌سی‌های داخلی، زمینه‌های زیادی برای نوآوری وجود دارد. فین‌تک‌ها با شناخت کلی از فرایندهای سیستم و کرنکینگ‌های بانک‌ها، قادرند به طور اختصاصی برای بهبود تجربه مشتری، یا با بانک وارد مذاکره شوند یا زیست‌بوم مشترک بین بانک‌ها و بیزینس‌های بزرگ تشکیل دهند.

گاهی اوقات شمار رسانه‌ها، بانک‌ها را به این موضوع متهم می‌کنید

لگزایی: آنچه بین ما و فین‌تک‌ها می‌تواند شکل بگیرد، این است که دنبال بازیگران سوم، چهارم و پنجم هم باشیم و این‌طور نباشد که فقط بانک و فین‌تک توافق برسند. اگر سرمایه‌گذار سوم، توان مالی فین‌تک را تقویت کند و به بانک، دل و جرات بدهد تا وارد اتحاد استر اتزیک شود، کمک‌کننده است

اقداماتی که فین‌تک‌ها می‌توانند انجام دهند، خود بانک‌ها انجام می‌دهند. در این زمینه، اگر عامل زمان و مکان را اضافه کنید، منصفانه‌تر می‌شود. مثلاً سیاست بانک مرکزی و دولت در سال‌های اخیر، رونق زنجیره تأمین است. این ایده، به جای اینکه از پایین به بالا مطرح شود، از بالا به پایین مطرح شده است. توقع این بود بانک‌ها یا فین‌تک‌ها این کار را انجام دهند. رتبه‌بندی، مثال دیگر است. اگر فین‌تک ایده‌ای داشته باشد که با هوش مصنوعی، اپلیکیشنی تولید کند که از دیتاورهاوس خود بانک به بانک، رتبه فلان فرد یا شرکت را مشخص کند، بسیار خوب است.

● **نقد تمایل بانک‌ها به موسس بودن در زیست‌بوم**

لگزایی: یکی از انتقادات مطرح شده این است که بانک‌ها تمایل دارند موسس این زیست‌بوم‌ها باشند. بنده هم به این موضوع نقد دارم. اگر شرایط، ایجاب می‌کند، بانک‌ها باید جاهایی موسس باشند و بپذیرند جاهای دیگر، فین‌تک، موسس است و بانک، عضو. با این حال، باید قواعد همدیگر را رعایت و به تدریج، کمک کنیم. بسیاری از اجزای مدل کسب‌وکار بانکداری ما، متفاوت از دنیاست. اگر تصور یک بانک از فین‌تک‌ها این باشد که فین‌تک باید تابع بانک باشد، این تفکر به شکست خواهد انجامید و فین‌تک‌ها جایگاه خود را پیدا می‌کنند. البته فین‌تک هم مانند وزن کشتی در کشتی، باید از حداقل شرایط ورود به بازی برخوردار باشد. اینکه یک نفر ایده‌ای دارد و اصرار دارد یا با بانک‌ها شریک شود، با روحیه محافظه‌کاری بانک‌ها و آنچه در مدل کسب‌وکار از آنها خواسته شده، همخوانی ندارد. اگر بانک‌ها و فین‌تک‌ها بیشتر با همدیگر تعامل کنند، بهتر از این است که تنظیم‌گر ضوابط بگذارد.

● **از نوآوری باز و اتحاد استر اتزیک تا مسیرهای تعامل**

قنادپور: نوآوری باز می‌تواند به فرهنگ‌سازی، تغییر گفت‌مان، جذب نیرو و حل مسائل منابع انسانی کمک کند. بانک‌ها و فین‌تک‌ها باید اتحاد استر اتزیک را درک کنند. حق مردم ما برای خدمت گرفتن، بیشتر از اینهاست. آن‌قدر این کیک بزرگ است که بحث رقابت بین فین‌تک‌ها مطرح نیست.

لگزایی: هم همکاران‌مان در سیستم بانکی به تعامل با فین‌تک‌ها اهمیت بیشتری بدهند و هم به دوستان فین‌تک تأکید می‌کنم فضای ورود به بانک‌ها، فقط بانکداری شخصی نیست، بلکه بانکداری تجاری، یک اقیانوس آبی است. البته در ایران، صنعت بانکداری در حوزه بانکداری تجاری، مقداری ضعف دارد. بانکداری شرکتی با وجود شرکت‌های بسیار بزرگ در کشور، این زمینه را ایجاد می‌کند که این زیست‌بوم‌ها شکل بگیرند. توصیه این است که در این

زمینه‌ها فکر شود.

متن کامل میزگرد را اینجا (QR) دریافت کنید.



که به سراغ موجودیت ثالث بروند. بنابراین فین‌تک‌ها با تجربه مشتری، نوآوری و ارزش افزوده، قادرند هم کاربر جدید برای بانک بیاورند و هم کسب‌وکار خودشان رونق پیدا کند. اگر این ملاحظات را در نظر بگیریم و زمان هم چاشنی آن شود، فضا باز می‌شود.

● **راه حل تعامل: بازیگر سوم و اتحاد استر اتزیک**

لگزایی: نکته بعدی، اعتبارسنجی یا شناسایی مشتری است. بانک‌ها به لحاظ ماهیت‌شان، وقتی قرار است با موجودیتی، اتحاد استر اتزیک داشته باشند، باید شناخت کاملی از آن پیدا کنند و فقط توان علمی و فناوری کفایت نمی‌کند. بانک با فین‌تکی به اتحادی می‌رسد که ممکن است بعد از دو سه سال گردش مالی این اتحاد، بسیار بزرگ باشد و در این تعاملات، تمام ریسک‌های مالی و شهرت، به سمت بانک سنگینی کند، چرا که فین‌تک، موجودیت جمع‌وجور دارد و خاصیتش همین است. به همین خاطر در بعد سوم، انتظار دارم سرمایه‌گذاران به کمک بیایند. فین‌تک با ورود خودش، مفهوم زیست‌بوم را نیز وارد کرد؛ یعنی بانک، تنها بازیگر فعال مایشاء نیست و فین‌تک هم می‌تواند کمک کند و مشتریانی دارد. آنچه بین ما و انجمن فین‌تک می‌تواند شکل بگیرد، این است که دنبال بازیگران سوم، چهارم و پنجم هم باشیم و این‌طور نباشد که فقط بانک و فین‌تک به توافق برسند. اگر سرمایه‌گذار سوم توان مالی فین‌تک را تقویت کند و به بانک، دل و جرات بدهد که وارد یک مشارکت و اتحاد استر اتزیک بلندمدت شود، کمک‌کننده است. به جای اینکه بگوییم چرا بانک به سرعت ورود نمی‌کند، بهتر است این مسیر را تسهیل کنیم.

● **توصیه به فین‌تک‌ها: ورود به اقیانوس آبی**

قنادپور: آقای دکتر عبارت «اتحاد استر اتزیک» را به کار بردند که یکی از مقوله‌های مفقوده و زیباست. بنده هم به فین‌تک‌ها توصیه می‌کنم به اقیانوس آبی ورود کنند. وقتی PSPها در گیر حوزه پرداخت هستند، این میزان تمرکز در این زمینه، نیاز نیست و این حوزه، اقیانوس قرمز است. فین‌تک‌هایی که به سمت حوزه‌های دیگر رفته‌اند در اقیانوس آبی کار می‌کنند. چرا باید در اقیانوس قرمز، دعوا کنند؟! اتفاقاً این، نقطه‌ای است که اسکیل آپ یا گسترده‌تر شدن در آن راحت‌تر است. وقتی شما درباره فین‌تک‌های موفق پرسیدید، می‌توانستم فین‌تک‌های مختلفی را نام ببرم اما ترجیح دادم فین‌تکی را نام ببرم که در فضای اقیانوس آبی است. فین‌تک‌ها، تمرکز زیادی در حوزه پرداخت دارند. البته اخیراً به سمت لندتک ورود کرده‌اند که در این حوزه، هنوز اقیانوس آبی وجود دارد. منظورم بیشتر حوزه اعتبار است نه اقساط و تسهیلات. اعتبار، یکی از نیازهای بسیار جدی است که بانک‌ها به خاطر نرخ تمام‌شده پول، نمی‌توانند در زندگی روزمره آن را مرتفع کنند و فین‌تک‌ها، کسب‌وکارها و صنایع می‌توانند به این حوزه ورود نمایند. همچنین با بحث سرمایه‌گذاری در فین‌تک‌ها هم کاملاً موافقم. ما نیازمند این هستیم که ادبیات سرمایه‌گذاری خطرپذیر به درستی ایجاد شود.

در حال حاضر اینکه قرار است چقدر سهام در یک فین‌تک و استارت‌آپ به هر سرمایه‌گذار تخصیص داده شود، به یک علم تبدیل شده است. توصیه‌ام این است که اگر قرار است بانک‌ها به این سمت بروند، از کنه و ریشه آن اقدام کنند. بعضاً بانک‌ها به واسطه پولی که دارند، با ورودشان، فضای آن اکوسیستم را هم خراب می‌کنند. مثلاً یک استارت‌آپ، ارزش آفرینی دارد اما بانک، چون ادبیات سرمایه‌گذاری را نمی‌داند، با یک نوع دیالوگ، مذاکره و پیشنهاد، یک صفر جلوی آن می‌گذارد! بانک تلاش می‌کند ۹۰ درصد سهام استارت‌آپ را بخرد در حالی که نمی‌داند با این کار، به خودش ضربه می‌زند نه استارت‌آپ.

● **توصیه به رگولاتور: تمرکز بر «نباید‌ها» و دوری و دوستی!**

قنادپور: از زاویه محافظه‌کارانه، بانک، مجوز می‌خواهد که قابل درک است و نمی‌توان به مدیران بانکی خرده گرفت زیرا نگرانی‌ها، و حاشیه‌هایی رخ داده است. راهکارهای درست مانند سندباکس در دنیا وجود دارد که تسهیل‌کننده است. با این حال، باید بپذیریم حتی اگر بهترین رگولاتور دنیا را هم داشته باشیم، باز هم سرعت نوآوری از رگولیشن جلوتر است. این، واقعیت است. دولت آمریکا به بانک‌ها الزام می‌کند که با فین‌تک‌ها رقابت نکنند و همکاری کنند. توصیه بنده به رگولاتور این است که روی نبایدها تمرکز کند و باید‌ها را نگوید؛ یعنی چار چوب بگذارد. در این حالت، هم بانک‌ها و هم فین‌تک‌ها می‌دانند

تجربه کاربری است. ما با دوستان آقای دکتر لگزایی در بانک ملت و با بانک تجارت و بانک‌های دیگر در این مسیر پیش می‌رویم. در اینجا فین‌تک‌ها می‌توانند روی مدل کسب‌وکار تأثیر بگذارند و بیزینس مدل هم قابل تغییر است. بانک، قوانینی دارد که سقف آن ۱۸ درصد است اما فین‌تک می‌تواند مدل را به سمت دیگری ببرد. مدل ما با بانک ملت و بانک دیگر که در حال نهایی شدن است، به شیوه دیگری تعریف شده است. در شبکه بانکی، تسهیلات با قسط ماهانه یک درصد، قابل ارائه نیست. ما در مجموعه تارا با دو سه بانک دیگر، بر روی بیزینس مدلی به جمع‌بندی رسیده‌ایم که بر مبنای آن، تسهیلاتی به مردم می‌دهد و ادعا می‌کند که سود آن ماهانه یک درصد است.

بیزینس مدل ما، در حوزه‌های رسوب، تأخیر در تسویه و آیت‌های متعدد لندتک و فین‌تک است. این، یک مثال خوب است که فین‌تک می‌تواند مدل کسب‌وکار جدید را در کسب‌وکار بانکی بیاورد. با تعاملات انجام‌شده، یک رابطه سه‌طرفه برد-برد-برد برقرار است؛ هم برای فین‌تک، هم برای بانک و هم برای مشتری. مردم سرویسی گرفته‌اند که نیاز نیست فلان نرخ سود بدهند!

● **زمینه پیشقدم شدن بانک‌ها، برای تعامل فراهم نیست**

لگزایی: یکی از چالش‌های تعامل، به مسائل فرهنگی برمی‌گردد. این امر نیازمند زمان است. قبلاً بانک‌ها از صفر تا صد فرایندهای سیستم بانکی را تا همین چند سال اخیر، خودشان انجام می‌دادند اما پوست انداخته‌اند. الان مشکل ضمانت تسهیلات این است که قانون‌گذار به سهل‌گیری توصیه می‌کنند اما آخر آن بخشنامه، مسئولیت به عهده بانک گذاشته شده است؛ یعنی همیشه باید ملاحظه مدیریت ریسک را داشته باشیم. در اینجا قصد دارم با آقای دکتر قنادپور درباره اینکه

قنادپور: در دنیا، سه موج در حوزه فین‌تک داشته‌ایم: در موج اول، فین‌تک‌ها فعال شدند و سهم بازار را گرفتند. در موج دوم، بانک‌ها ترسیدند و رقابت کردند. در موج سوم، رابطه بانک‌ها و فین‌تک‌ها، تبدیل به همکاری شد. در ایران، ما بین موج دوم و سوم مانده‌ایم و نگاه بعضی بانک‌ها، موج دوم است

معتقدند بانک‌ها باید پیشقدم شوند، چالش‌کنم. البته نظرشان درست است ولی نباید این‌طور استنباط شود که زمینه فراهم است. ما نسبت به دنیا در حوزه‌های طبقات بلوغ کسب‌وکار، اقتصاد، بانکداری و نظام پرداخت، تأخیر داریم. ایشان به موج‌های سه‌گانه اشاره کردند اما دنیا سال‌هاست در حال تلاش برای تحریک تقاضاست. وقتی بانک‌ها را نقد می‌کنیم (که البته کار درستی است)، باید این موضوع را هم لحاظ کنیم. اگر سیستم بانکی بخواهد تقاضاها را تمکین کند، نیازی به تحریک تقاضا ندارد.

● **چرا بانک‌ها به سراغ فین‌تک‌ها نمی‌روند؟**

لگزایی: یکی از دلایلی که بانک‌ها، چندان انگیزه قابل توجهی برای پیگیری جدی ندارند، همین است. این موضوع باید برای بانک به مثابه هر کسب‌وکار دیگری، یک مسئله باشد که مثلاً به بخش‌های ذیربط خود بگوید منابع فراوانی دارد که متقاضی برای آن وجود ندارد. فین‌تک‌ها در این زمینه می‌توانند در زمینه جوامع هدف با مدیریت ریسک مطلوب که نرخ نکول پایینی داشته باشند، برای بانک‌ها بازاریابی کنند. آن موقع بانک به جای بازاریابی مویرگی، به سراغ فین‌تک‌ها می‌رود زیرا هر کدام از فین‌تک‌ها ممکن است جامعه ده‌ها یا صدها هزار نفری در زیست‌بوم خودشان داشته باشند. ما بانک‌ها هم به عنوان یک بازیگر وارد می‌شویم، فین‌تک برای آن منابع، محل مصرف پیدا می‌کند و در نهایت با مدل مشخصی به تفاهم می‌رسیم.

نکته دیگر اینکه بانک‌ها از ابتدا عموماً شرکت‌های پرداخت، فین‌تک‌گونه یا نرم‌افزاری ایجاد کرده‌اند، چندان احساس نیاز نمی‌کنند



شرایط فروش

دلار سهمیه‌ای در بانک‌ها

همزمان با افزایش قیمت ارز

در پی اعلام بانک مرکزی در خصوص فروش ارز در شعب منتخب چهار بانک دولتی، گزارش‌های میدانی از شعب تعیین شده (در اواسط آبان) نشان می‌دهد که فروش ارز در این شعب شروع شده و هر کدام ساز و کار مربوط به خود را دارند.

به گزارش اخبار بانک، همزمان با افزایش قیمت ارز در بازار، بانک مرکزی اقداماتی برای کنترل نرخ دلار در نظر گرفت که فراهم شدن امکان فروش ارز در چهار بانک ملت، صادرات، تجارت و ملی نیز یکی از این اقدامات بود. نرخ فروش ارز هر دو ساعت یکبار تغییر می‌کند اما بر اساس آخرین اعلام (در ۱۷ آبان)، ۳۴ هزار و ۶۰۰ تومان است.

در این زمینه، بانک مرکزی آبان از ابلاغ بخشنامه فروش ارز صرف‌سایر در این چهار بانک خبر داد و اعلام کرد که فروش ارز (اسکناس) به متقاضیان، حداکثر به مبلغ ۲۰۰۰ یورو یا معادل آن به دلار و به نرخ اعلامی توسط اداره صادرات این بانک خواهد بود. بر این اساس، فروش ارز از ۱۵ آبان تا اطلاع ثانوی با ارائه کارت ملی متقاضی در بانک‌ها امکان‌پذیر است.

در این بین، بررسی‌های میدانی از شعب تعیین شده حاکی از آن بود که هنوز فروش ارز در بانک‌ها شروع نشده و مسئولان ارزی بانک‌ها اعلام کردند که هنوز بخشنامه فروش ارز ابلاغ نشده است. اما مشاهدات میدانی از شعب تعیین شده چهار بانک ملی، ملت، صادرات و تجارت بیانگر این است که فروش ارز در این بانک‌ها بنا بر نرخ توافقی شروع شده است.

● شرط خرید ارز از بانک ملی

در این راستا، فروش ۲۰۰۰ دلار در بانک ملی اینگونه است که متقاضیان واجد شرایط می‌توانند پس از ثبت درخواست و خرید ارز از طریق اپلیکیشن «بله»، ارز خود را از طریق یکی از شعب تعیین شده بانک ملی دریافت کنند.

● چگونه از بانک صادرات ارز بگیریم؟

همچنین، بررسی وضعیت فروش ارز در بانک صادرات نیز حاکی از آن است که متقاضیان با در دست داشتن کارت ملی و کارت بانک صادرات می‌توانند به شعب تعیین شده این بانک مراجعه کنند و ارز بگیرند.

● شرایط فروش ۲۰۰۰ دلار در بانک تجارت

علاوه بر این، مشاهدات از شعب تعیین شده بانک تجارت برای فروش ارز بیانگر این است که متقاضیان باید مدارکی چون کارت ملی، کارت بانکی و سیم کارت به نام خود به همراه داشته باشند و خرید کنند.

● وضعیت فروش ارز در بانک ملت

بانک ملت نیز از دیگر بانک‌های تعیین شده برای فروش ارز به مردم است و شعبه‌های منتخب این بانک نیز اعلام شده که فروش ارز را شروع کرده‌اند.

رئیس بانک UBS سوئیس:

بانکداران بین‌المللی نسبت به اقتصاد

چین خوش بین هستند

رئیس بانک UBS، بزرگ‌ترین بانک سوئیس و یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های جهان با اشاره به عدم اطمینان به رسانه‌های آمریکایی گفت: بانکداران بین‌المللی با وجود، گزارش‌های نگران‌کننده رسانه‌های غربی، نسبت به اقتصاد چین خوش بین هستند.

به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، به نقل از راشاتودی، بانک UBS، بزرگ‌ترین بانک سوئیس و یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های جهان اعلام کرد: سرمایه‌گذاران مشتاق بازگشایی بازار چین پس از پایان یافتن محدودیت‌های کروناوی در این کشور هستند.

به نوشته روزنامه فایننشال تایمز، کلم کلپر، رئیس بانک UBS گفت، بانکداران بین‌المللی با وجود، گزارش‌های نگران‌کننده رسانه‌های غربی، نسبت به اقتصاد چین خوش بین هستند. کلپر که در اجلاس سرمایه‌گذاری رهبران مالی جهان در هنگ کنگ سخنرانی می‌کرد، گفت: «ما مطبوعات آمریکایی را نمی‌خوانیم، ما در واقع داستان (چین) را باور می‌کنیم... ما باید کمی منتظر بمانیم تا محدودیت‌های کروناوی در چین تمام شود تا ببینیم چه اتفاقی خواهد افتاد.» در اجلاس سرمایه‌گذاری رهبران مالی جهان در هنگ کنگ که پس از بیش از دو سال و نیم پس از شیوع کرونا برگزار شد، بیش از ۲۰۰ بانکدار و سرمایه‌گذار از ۲۰ کشور گرد هم جمع شده‌اند. هنگ کنگ اکنون به دنبال ارتقای جایگاه خود به عنوان یک مرکز مالی بین‌المللی است. بر اساس گزارش فایننشال تایمز، منظور کلپر در مورد رسانه‌ها، اشاره به اظهارات فانگ شینگ‌های، نایب رئیس کمیسیون تنظیم مقررات اوراق بهادار چین و «یک شوخی و سر تکان دادن» وی بوده است. فانگ به همراه سایر مقامات چینی از مصاحبه‌های ویدیویی از پیش ضبط شده برای اطمینان بخشیدن به سرمایه‌گذاران بین‌المللی از قدرت اقتصادی این کشور استفاده کردند. «فانگ به حضار توضیح داد: «من به سرمایه‌گذاران بین‌المللی توصیه می‌کنم بدانند که وقاعدار چین چه می‌گذرد و قصد واقعی دولت ما چیست. زیاد رسانه‌های بین‌المللی نخوانید.» اظهارات فانگ که پس از رکود فروش سهام چین در هفته گذشته به دنبال تثبیت قدرت شی جین پینگ، رئیس‌جمهور این کشور بیان شد، خنده و تشویق حضار را به دنبال داشت. وی افزود: «با چین و هنگ کنگ شرط بندی نکنید.»



لندتک‌ها باید از تسهیلات ریالی به سمت اعتباری حرکت کنند

سران قوا برای شمولیت مالی در نظام پولی بانکی، محوریت مشخص تدوین کنند



محمد نژادصادق

فرایند را پیش ببرند و با زیرساخت‌هایی که ایجاد می‌کنند، حتی توزیع ریسک وصول اعتبارات خرد را پشتیبانی کنند. نگاه دوم اینکه بالاخره همیشه محدودیت منابع برای یک بنگاه همانند یک بانک در ذات اقتصاد وجود دارد. آوردن سایر پول‌ها مانند پول‌هایی که در صندوق ثروت یا سایر صندوق‌هاست، همانند سرمایه‌گذاری در پروژه‌ها، یکی دیگر از راه‌هاست. همچنین در تخصیص اعتبار با زیرساخت‌های لندتکی، می‌توان تسهیلات را در اختیار مردم قرار داد و با اعتبارسنجی قوی، در حوزه خرد در سیکل‌های گردش مالی، آورده و عایدی ایجاد کرد. بنائیان: در این زمینه، کراودفاندینگ، تامین مالی جمعی است. ممکن است برای یک پروژه مشخص در بورس، تامین مالی جمعی انجام شود یا برای خیریه و انجام کارهای عام‌المنفعه صورت گیرد یا با هدف مدیریت ثروت انجام شود. شکل متریقی آن، تسهیلات فرد به فرد است. مبنای این تجربه برای اولین بار در دنیا در گرامین بانک تست شد. نکول آن بسیار پایین و در حد صفر مطلق بود.

اگر این موضوع را که اقتصاد دیجیتال، اولویت و مبناست یا خیر، کنار بگذاریم، بهتر است ببینیم در عمل چه اتفاقی افتاده است. قبلاً یک سری پروژه‌هایی در کشور شروع شده بود. البته برخی ترندها محدود به



بنائیان: لندتک، یک ابزار

فین‌تکی و ترکیبی از تکنولوژی

و مهندسی مالی است که در

خدمت جامعه قرار گرفته

تا فرآگیری مالی و عدالت

دسترسی به خدمات پولی مالی

که شاخصه‌های آن شامل خدمات

بانکی اعم از سرویس‌گیری،

تسهیلات، خدمات بیمه‌ای

و خدمات بازار سرمایه است

شکل گیرد



دولت‌ها نیستند بلکه در یک جامعه، به طور مستمر و لاینفک وجود دارند. اقتصاد دیجیتال هم از همین جنس است؛ یعنی کسی نمی‌تواند بگوید من متولی آن هستم یا نیستم. یا آن را ابداع کردم. اقتصاد دیجیتال، ترندی است که وجود داشته است. هر آنچه شروع شده بود، اتفاقاً در یک سال و نیم اخیر به مرحله عملیاتی رسید مانند امضای دیجیتال یا عملیاتی کردن سفته الکترونیکی. همین کارت بانکی نیز بخشی از اقتصاد دیجیتال است.

● تجربه بانک آینده، لندو و قسطا

بنائیان: تجربه ما در بانک آینده، در حوزه لندتک، که اولین و جدی‌ترین بانک در این حوزه هستیم، به گونه‌ای است که الان بالغ بر ۳۰۰ میلیارد تومان در قالب مدل لندتک به مردم، اعتبار، تخصیص دادیم. اگر وام خرد را زیر ۵۰ میلیون تومان تلقی کنیم، بانک، حدود ۹۰ تا ۱۰۰ هزار فقره با ۲۸۰ شعبه و هزینه‌های نگهداری، اجاره محل، بایگانی، کاغذ، رفت و آمد مشتری، مراجعه و امضای وی و ضمان و سایر موارد پرداخت کرده است. در این زمینه، یکی از لندتک‌های ما لندو است و دیگری قسطا. از ابتدای سال ۱۴۰۱، راند جدید در تخصیص اعتبار، کاملاً مکانیزه است و کار با امضای دیجیتال و سفته الکترونیک انجام می‌شود. ببینید با این کار، چقدر کاغذ صرفه‌جویی می‌شود. نقش لندتک در اینجا، در کنار بانک آینده، در صرفه‌جویی در هزینه فروش اعتبارات خرد و ایجاد شمولیت مالی است تا همه مردم به آن دسترسی داشته باشند.

بانک آینده در این زمینه، جزء اولین بانک‌ها بود و این موضوع با حضور وزیر اقتصاد و مدیران عامل سه بانک اصلی یعنی بانک ملی، بانک

استفاده کنند؛ یا قواعد دریافت تسهیلات، پیچیده بوده یا برای بانک‌ها، صرفه اقتصادی نداشته است.. بانک جهانی معتقد است بیشترین تاثیر در توسعه فراگیری مالی از طریق تکنولوژی مانند موبایل مانی، موبایل پی‌منت و موبایل بنکینگ، میسر است و از این طریق، می‌توان سطح فراگیری مالی را ارتقا داد. در چند سال اخیر، لندتک‌ها بخشی از این بار را به دوش کشیدند و در جامعه، نقش ایفا کردند. الان با نقطه مطلوب فاصله داریم. در حوزه‌های دیگر مانند بیمه و سرمایه‌گذاری، خصوصاً سرمایه‌گذاری خرد، فاصله خیلی بیشتر از لندتک است.

● لندتک، فقط وام‌دهنده نیست

بنائیان: وقتی از نظام پولی مالی صحبت می‌کنیم، دامنه بحث شمولیت، عدالت و برابری در دسترسی، سهولت، ارزان بودن و فراهم بودن را نباید در یک نقطه متمرکز کنیم. همچنین ابزارها را نباید به یک حوزه محدود کنیم. در مسیر رشد، فرض ما این نباشد که لندتک به معنی وام‌دهنده است. لندتک، یک ابزار فین‌تکی، ترکیبی از تکنولوژی و مهندسی مالی است که در خدمت جامعه قرار گرفته تا شمولیت مالی، فراگیری مالی و عدالت دسترسی به خدمات پولی مالی که شاخصه‌های آن شامل خدمات بانکی اعم از سرویس‌گیری، تسهیلات، خدمات بیمه‌ای و خدمات بازار سرمایه است، شکل گیرد. هدف این است که افراد دارای‌های‌شان را به راحتی مدیریت کنند، خدمات پرداخت را به سهولت انجام دهند و در تامین نیازهای زندگی فرصت‌های برابر داشته باشند.

اگر بخواهیم به شمولیت مالی بپردازیم، باید نگاه‌مان را بالاتر از همه اینها قرار دهیم. شمولیت مالی باید بتواند به همه این موارد بپردازد و تک‌تک افراد در جامعه، به همه اینها دسترسی داشته باشند. پیرو این موضوعات، ارکان داریم. این ارکان، نهادهای توسعه‌ای هستند که اگر توسعه پیدا کنند، در نهایت، کلان اقتصاد و نقشه توسعه کشور شکل می‌گیرد و یکی از شاخص‌های آن که عدالت اقتصادی است، از طریق شمولیت مالی محقق می‌شود. وقتی این ارکان و نهادها را می‌چینیم و قرار است از تکنولوژی استفاده کنیم و وارد فضای برخورداری از فین‌تک‌ها یا هر ادبیات دیگر در حوزه طراحی محصول و خدمات شویم، نباید اینها را در یک مرز محدود قرار دهیم، بلکه باید حداکثر ظرفیت را استفاده کنیم. بنا به تجربه، فرهنگ و دانش، استفاده از ابزارها و خدمات مالی و پولی در اقتصادهای دنیا متفاوت است. وقتی از کارآیی صحبت می‌کنیم، کارآیی اطلاعاتی هم داریم. عرضه و تقاضا در بازارهای کارآهم وجود دارد و فقط در بازارهای خرد یا کلان نیست، بلکه در دامنه اطلاعات هم مفهوم کارآیی اطلاعاتی را در حوزه مالی داریم؛ یعنی همه افراد، در سطح جامعه، به صورت همزمان و همگن به اطلاعات دسترسی داشته باشند. نگاه ساختار اجتماعی، نهادسازی و مفهوم شمولیت مالی در جامعه جهانی، فقرزایی و عدالت اقتصادی برای فراهم کردن حداقل رفاه است. یکی از شاخص‌های ارزیابی خدمات مالی که بیانگر عملکرد خوب مدیران است، این است که چقدر سود ایجاد کرده‌اند و اینکه آن میزان، خوب است یا بد. خوب و بد وقتی معلوم می‌شود که شاخص را همگن کنیم. مثلاً اگر ۱۰۰ داشتیم و به ۱۲۰ برسانیم اما تورم ۲۵ باشد، درست است سود ایجاد شده اما نسبت به تورم، ۵ درصد عقب هستیم.

● تحریک تقاضا با کارت اعتباری و مدل‌های اعتباردهی

نژادصادق: در حوزه خدمات اعتباری، آمار و ارقام سپرده بانکی بسیار پایین‌تر است. البته آمار دقیقی وجود ندارد زیرا یک سری روش‌های اعتباردهی خارج از نظام بانکی و مدل‌های دیگر داریم. اگر مباحث مربوط به کارت اعتباری که در دنیا مفهوم دارد و تا حالا مدل جذابی در ایران در این زمینه نداشته‌ایم، نیز مطرح کنیم، فاصله واقعاً معنادار است. ما اصلاً اهمیت موضوع کارت اعتباری یا اعتبار را در نظام کلان اقتصادی درک نکرده‌ایم. آقای بنائیان، درباره عدالت صحبت کردند که تعریف شمولیت مالی بود و اینکه هر کس سطحی از رفاه را برای خودش تامین کند اما تصمیم‌گیری‌های کلان نیز وجود دارد که این تصمیمات باید در جایی گرفته شود. نظام اقتصادی ما در چرخه تولید، مبتنی بر حمایت از تولیدکننده است تا مصرف‌کننده. اگر می‌توانستیم با کارت اعتباری و مدل‌های اعتباردهی، طرف تقاضا را تحریک کنیم تا خریدار مثلاً بین چهار فروشنده یخچال با توجه به کیفیت و سایر پارامترها، یکی را انتخاب کند، این یک مدل حمایت است. مدل دیگری اینکه بانک به یکی از تولیدکنندگان تسهیلات کلان بدهد که در اینجا شرایط با مدل تحریک تقاضا کاملاً متفاوت است. مدل تحریک تقاضا، کیفیت را بالا می‌برد، کاربر نهایی را توانمند می‌کند و بانک از کاربر، پول می‌گیرد نه یک موجود بزرگ یا گردن کلفت که برخی مواقع نمی‌شود از آن پول گرفت!

● نقش لندتک‌ها در اقتصاد دیجیتال

نژادصادق: دامنه شمول و پرداخت بانک‌ها به عنوان یک بنگاه اقتصادی که مدل اعتبارسنجی و تخصیص منابع خاص خود را دارند، محدودیت دارد. لندتک‌ها به این موضوع اضافه شدند تا بتوانند در کنار نظام پولی که این تخصیص اعتبار داده می‌شود، از طریق سایر منابع یا در کنار بانک‌ها با کاهش هزینه آنها و افزایش سرعت تسهیلات‌دهی،



حمید بنائیان

اشاره: فراگیری مالی، به معنای دسترسی آسان تمام اقشار جامعه، فارغ از میزان درآمد، جایگاه اجتماعی و محل زندگی، به تمام خدمات مالی مانند بیمه، سرمایه‌گذاری و... است. فراگیری مالی یکی از بهترین استراتژی‌ها برای کاهش فقر و فاصله طبقاتی در جامعه است، زیرا افراد با توانمند شدن از فقر خارج می‌شوند. این در حالی است که با توجه به آمار بانک مرکزی، بازار بالقوه خدمات اعتباری خرد در سال ۹۸ را می‌توان حدود ۹۰ هزار میلیارد تومان برآورد کرد.

اگر سهم تجارت الکترونیک را دو تا سه درصد از معاملات خرده‌فروشی کشور فرض کنیم، در بازه دی‌ماه ۹۸ تا پایان آذرماه ۹۹، بازار بالقوه خدمات اعتباری آنلاین، بین ۱۸۰۰ تا ۲۷۰۰ میلیارد تومان بوده و بخش زیادی از این بازار بزرگ، هنوز آنلاین نشده است. قوانین سخت‌گیرانه بانک مرکزی و عدم همکاری مناسب لیزینگ‌ها با استارت‌آپ‌ها در تامین مالی از دلایل آن است.

یکی از بخش‌های مورد توجه برخی استارت‌آپ‌ها، اعتباردهی خرد است. این بخش در یکی دو سال اخیر، با استقبال بالایی کاربران ایرانی مواجه شده است. به طور مثال، طبق گزارش سالانه اسنپ، هزینه بیش از ۴۶۸ هزار سفر با استفاده از سرویس اعتباری پرداخت شده اما مهم‌ترین



نژادصادق: در حوزه سپرده و

حساب، وضعیت بسیار مطلوبی

داریم. بعد از سیاست‌های دولت

در خصوص یارانه نقدی و پرداخت

آن در حساب سرپرستان خانوار، ۹۴

در صد جمعیت بالای ۱۵ سال ایران،

سپرده بانکی دارند. از این منظر،

جزء کشورهای سطح بالا هستیم. در

حوزه اعتباردهی و تسهیلات‌دهی

نیز وضعیت برای مشتریان بزرگ و

شرکتی، مطلوب است



چالش‌های این حوزه، از جمله تامین منابع، رگولاتوری، اعتبارسنجی و نرخ کارمزد، در صدر مشکلات لندتک‌ها، به عنوان یکی از ارکان اصلی فراگیری مالی قرار دارد.

در هفتمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و شانزدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۲۵ شهریورماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «چالش‌ها و مزایای توسعه فراگیری مالی در ایران» با حضور حمید بنائیان معاون بانکداری الکترونیک بانک آینده و محمد نژادصادق مدیرعامل شرکت داتین مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماس، خلاصه این گفت‌وگوست.

● ارزیابی وضعیت لندتک‌ها در ایران

نژادصادق: لندتک یکی از حوزه‌های بسیار مهم فراگیری مالی است. در تعریف استاندارد بانک جهانی، دسته اول فراگیری مالی، سپرده‌گیری، حساب، کارت و مانند آن، دسته دوم اعتباردهی تسهیلات‌دهی، دسته سوم مباحث مرتبط با بیمه و دسته چهارم حوزه سرمایه‌گذاری است. طبق بررسی‌ها، تحقیقات و استانداردهای بانک جهانی، با شاخص‌های فراگیری مالی، رشد این شاخص‌ها، در هر کدام از این چهار حوزه، موجب کاهش فقر و توسعه اقتصادی می‌شود. بعد از سیاست‌های دولت در خصوص یارانه نقدی و پرداخت آن در حساب سرپرستان خانوار، در جمعیت بالای ۱۵ سال ایران، ۹۴ درصد سپرده بانکی دارند. از این منظر، وضعیت مطلوبی داریم و جزء کشورهای سطح بالا در دنیا هستیم اما در حوزه اعتباردهی و تسهیلات‌دهی، وضعیت، متفاوت است.

در حال حاضر، قشر وسیعی از جامعه نتوانستند از تسهیلات خرد



خبر

۱۰ مشتری بانک تجارت، مسافر جام جهانی شدند

مراسم قرعه کشی جوایز جشنواره بزرگ بانک تجارت ویژه اصناف بر گزار و طی آن ۱۰ مشتری این بانک جایزه کمک هزینه سفر به مسابقات جام جهانی ۲۰۲۲ قطر را از آن خود کردند. به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، در این مراسم قرعه کشی که با حضور معاون مدیرعامل بانک تجارت و نمایندگان واحدهای نظارتی از بانک و اداره کل بازرگانی سازمان صداوسیما برگزار شد، ۱۱۲۷ فقره جایزه این جشنواره شامل ۱۰ کمک هزینه سفر به مسابقات جام جهانی، ۷۷ کمک هزینه ۵۰ میلیون ریالی سفرهای داخلی، ۴۰ جایزه نفیس (تردمیل، دوچرخه ثابت و دوچرخه) و ۱۰۰۰ بسته هدیه به ارزش ۱۰ میلیون ریالی به برندگان تعلق گرفت. حمیدرضا شریفیان معاون مدیرعامل بانک تجارت در این مراسم با اشاره به سیاست‌های این بانک برای ورود به بازار مشتریان اصناف گفت: وجود بیش از ۳ میلیون واحد صنفی در کشور، بانک تجارت را بر آن داشت تا از سال گذشته با ایجاد اداره بانکداری اصناف نگاه ویژه‌ای را به این بخش معطوف کند؛ اگر چه نگاه تخصصی به این حوزه از گذشته در «بانک اصناف» به عنوان یکی از ۱۲ بانک تشکیل دهنده بانک تجارت وجود داشته است.

رئیس سازمان بازرسی:

بانک‌ها به بنگاهداری و ساخت و ساز روی آورده‌اند

رئیس سازمان بازرسی کل کشور گفت: بانک‌ها باید تسهیلات را به بخش تولید تخصیص دهند و در این راستا از نظام بانکداری کشور گلابه مند هستیم زیرا بانک‌ها به جای عمل به وظیفه خود به بنگاهداری و ساخت و ساز روی آوردند. به گزارش مهر، ذبیح الله خدائیان در مراسم تودیع و معارفه بازرس کل مازندران اظهار داشت: طبق قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر بانک‌ها موظف هستند سالانه ۳۳ درصد از بنگاه‌های مرتبط را واگذار کنند و ظرف سه سال تمامی بنگاه‌ها واگذار شود اما نه تنها واگذار نکردند بلکه بر تعداد آن افزوده شده است. وی خواستار توجه بانک مرکزی به کفایت سرمایه بانک‌ها شد و گفت: میزان برداشت‌هایی که از بانک مرکزی صورت می گیرد باید نظارت شود و بانک مرکزی نظارت بیشتری روی نظام بانکداری کشور داشته باشد.

اختلاس و پولشویی

۱۶۵۰ میلیارد تومانی در گلستان

رئیس کل دادگستری گلستان از کشف و رسیدگی به یک پرونده پولشویی و اختلاس به مبلغ یک هزار و ۶۵۰ میلیارد تومان در دادگاه ویژه جرائم اقتصادی دادگستری گلستان خبر داد. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران از گرگان، حیدر آسیایی امروز در جلسه تکریم و معارفه مدیر کل بازرسی گلستان اظهار کرد: پرونده پتروشیمی گلستان یکی از پرونده‌هایی بود که پس از ۱۶ سال با تلاش دستگاه قضایی و مسوولان دولتی گره گشایی شد و این پروژه تا یک ماه آینده وارد مرحله اجرایی خواهد شد. آسیایی خاطر نشان کرد: پرونده موج‌های آبی یکی دیگر از این پرونده‌هاست که با موافقت رئیس قوه قضاییه شعبه و قاضی ویژه برای این پرونده مشخص شده تا مشکل سرمایه‌گذاران برطرف شود. وی گفت: در برخورد با تخلفات و جرائم بخصوص جرائم اقتصادی با قدرت وارد شده‌ایم و در یک پرونده پولشویی در استان متهمان حدود یک هزار و ۶۵۰ میلیارد تومان از سیستم بانکی اختلاس و پولشویی کرده بودند. رئیس کل دادگستری گلستان تصریح کرد: در این پرونده ۶ هزار میلیارد تومان اموال منقول از متهمان شناسایی شد که تاکنون حدود ۴ هزار میلیارد تومان آن به سیستم بانکی برگشت خورده است.

افزایش ۷۹ درصدی سود شش ماهه

امسال بانک پاسارگاد

صورت‌های مالی شش ماهه بانک پاسارگاد نشان می دهد که این شرکت به واسطه رشد در آمد اعطای تسهیلات خود توانسته است افزایش ۷۹ درصدی در سود خالص شش ماهه امسال را به نسبت شش ماهه ابتدایی سال قبل تجربه کند. این بانک در مقایسه با سایر بانک‌های کشور که در مواردی زیان دهی نیز دارند، از شرایطی بهتری برخوردار است. به گزارش اکو ایران، بانک پاسارگاد در سال جاری به وسیله افزایش درآمد تسهیلات اعطایی خود با رشد قابل توجهی در سود خالص سه ماه خود مواجه بود. این بانک در بهار امسال به نسبت بهار سال قبل ۶۸،۸ درصد افزایش سود خالص فصلی داشته و به نسبت سال ۹۹ بیش از ۳ برابر رشد سود فصلی تجربه کرده است.

باید امتیاز اعتباری اش در شبکه بانکی دیده شود تا خودش را مکلف به باز پرداخت کند.

درست است که به لندتک گفته شده اگر مشتری، سه قسط نداد، صبر می کنیم اما پول را در حسابش بلو که می کنیم. بنابراین لندتک باید تامین نقدینگی را انجام دهد. اگر مشتری، باز پرداخت نکرد، بانک، مبلغ را از لندتک برمی دارد و لندتک باید مسائل حقوقی آن را پیگیری کند و با یک شرکت وصول مطالبات قرارداد ببندد. به هر حال ما باید از حرکت افراد به سمت باتلاق جلوگیری کنیم. یکی از وظایف قوانین، نگهداری از آینده مردم است. عدالت نمی گوید به همه تسهیلات زیاد بدهید بلکه باید قاعده‌ای باشد که همه اشخاص دسترسی برابر داشته باشند. الان لندتک، ریسک را برمی دارد و اعتبارسنجی را امتیازدهی می کند، بنابراین باید برای آن ابزار جبران داشته باشیم. لندتک چون کار را تسهیل کرده، مردم هم استقبال کرده‌اند. قبول دارم که یکی از انگیزه‌های اخذ تسهیلات، قدرت خرید است. بدون شک، یکی از فاکتورهای کلیدی قدرت خرید، تورم است. توصیه‌ام به آن یک درصد مشتریان لندتک این است که همان طور که ۹۹ درصد به تعهدات‌شان پایبند هستند، آنها هم بپردازند لندتک‌ها در حال بلوغ هستند و امتیاز منفی در رفتار زندگی روزمره آنها تاثیر می گذارد. این افراد به جای حمایت از لندتک‌ها و توجه به رفتار اعتباری، کاری می کنند که ۹۹ درصد دیگر هم از خدمات محروم شوند. البته بانک، ریسک این موضوع را با لندتک‌ها سهیم شده است. شاه‌بیت موضوع این است که لندتک‌ها باید از تسهیلات ریالی به سمت اعتباری حرکت کنند و در گیر فروش



بنائیان: شاه‌بیت موضوع این است که لندتک‌ها باید از تسهیلات ریالی به سمت اعتباری حرکت کنند و در گیر فروش و تخصیص اعتبار در اقتصاد کشور شوند. به فرمایش آقای نژادصدافت، باید به سمتی برویم که تقاضا را مدل کنیم نه اینکه تسهیلات را به سمت عرضه کنیم



و تخصیص اعتبار شوند. به فرمایش آقای نژادصدافت، باید به سمتی برویم که تقاضا را مدل کنیم نه اینکه تسهیلات را سمت عرضه کننده یا تولید کننده ببریم. در این رابطه، وام‌های ما، خرد بین ۲۰ تا ۳۰ میلیون و میانگین آن، حدود ۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان است.

اعتبارسنجی داتین

نژادصدافت: داتین، با سهام صددرصدی بانک پاسارگاد نیست. در بانک پاسارگاد، داتین به عنوان مجری و مدیر طرح، کار را دنبال می کند و ماهیت کار، اعم از وظیفه تسهیلات‌دهی یا تامین اعتبار را خود بانک پاسارگاد برعهده دارد. داتین به عنوان یک مجری بر اساس قرارداد، این کار را انجام می دهد. مادر مدل اعتبارسنجی مان، داده‌های گذشته مشتری و نیز داده‌هایی که از سمت بانک مرکزی قابل دسترس است، مانند بدحسابی، چک برگشتی و سپرده‌های مشتری را پردازش می کنیم. البته تا حالت پهنه و قابل قبول، فاصله زیادی داریم اما مسیری که دنبال کردیم برای افرادی بوده که در دهک‌های ۴، ۵ و ۶ جامعه بوده‌اند و در این دهک‌ها، ممکن است اصلا سابقه‌ای در بانک پاسارگاد نداشته باشند و تسهیلات داده‌شده به آنها، بسیار پایین تر باشد. ما به دنبال ایجاد شبکه افراد مطمئن و معتمد هستیم؛ یعنی مثلا فرد از وام یک میلیون تومانی شروع می کند و به تدریج، مبالغ، تا ۲۰ یا ۳۰ میلیون ... بالاتر می رود. در این مسیر، افراد خوش حساب را شناسایی می کنیم. مدل ما با مدل بانک آینده، کمی متفاوت است.

بنائیان: نکته آقای نژادصدافت، درست است. تسهیلات خرد هم وجود دارد اما فضای ما، لندتک است و مرز ظریفی بین آنها وجود دارد و البته شباهت‌هایی هم دارند. خواهش بنده از سران سه قوه این است که برای شمولیت مالی و یکپارچگی در طراحی نظام پولی و مالی، یک محوریت مشخص، تدوین و با نگاه عملیاتی، حلقه‌های خوب در اقتصاد کشور را یکپارچه کنند.

رگولاتور از لندتک‌ها حمایت کند

بنائیان: بنده اگر جای رگولاتور باشیم، از لندتک‌ها حمایت می کنم، زیرا ابزاری که آن را خرج می کند، حتما منجر به تحویل کالا می شود. البته ممکن است یک عده ان قلت وارد کنند و بگویند فرد با فروشگاه تباری کند، پول را بگیرد و کالا را نخرد. قدیمی‌ها می گفتند: «به خاطر یک بی‌نماز که در مسجد را نمی‌بندند!» اگر یک نفر کار غیر نرمال انجام داد، نباید همه را محروم کرد. تجربه دیگر برای افزایش سرعت توسعه لندتک، این است که در لندو، مدل ما بر اساس کالا در فروشگاه فروشنده، کاملا وچر محور است. در قسطا دامنه را باز تر کردیم. مدیا را روی کارت قرار داده و اجازه دادیم در درگاه‌ها خرج شود. این کار، منجر به خرید کالا یا خدمت می شود. بنابراین دغدغه‌های رگولاتور، مبنی بر

اینکه وام داده می شود اما افراد طلا یا ارز می خرند یا

بازارهای غیرمفید را متورم می کنند، مرتفع می شود.

متن کامل میزگرد را اینجا (QR) دریافت کنید.



محدود است. سپرده بانکی با حداکثر نرخ ۱۸ درصد یک‌ساله، با نرخ تورم تطابق ندارد. این، یکی از اشکالات وضعیت اقتصادی است. بورس نیز وضعیت پایداری ندارد که خیال افراد راحت باشد و ممکن است ضررهای سنگین کنند. به همین خاطر مردم به سمت سکه، دلار، رمزارز و مانند آن می‌روند.

آنچه تکنولوژی در حوزه مدیریت سرمایه ایفا می کند، در توکنایز کردن دارایی‌هاست؛ یعنی مثلا فرد بتواند از یک زمین بزرگ، یک متر زمین بخرد یا دو گرم طلا داشته باشد. در ادبیات جهانی، اگر توسعه فراگیری مالی با دهک‌های پایین جامعه شکل بگیرد، این امر به تشکیل یک کسب و کار و کاهش بیکاری منجر می شود. سرمایه‌گذاری خرد که بر اساس آن، فرد بتواند سهام یا تک‌ای از سرمایه موردنیاز یک کسب و کار را تامین کند و در سود آن شراکت داشته باشد، ارزشمند است.

نکول در وام‌های لندتک نداریم

بنائیان: نکول در وام‌های لندتک از جمله لندو را تایید نمی کنم. باید ببینیم تعریف نکول چیست. شاید لندتک‌ها با تاخیر در پرداخت اقساط مواجه باشند اما مفهوم نکول به معنای «عدم انجام دین» است. طبق تعاریف نظام پولی کشور، اگر در باز پرداخت اقساط یک وام، بیش از شش ماه سپری شود، به طبقه مشکوک الوصول منتقل می‌شود. در این طبقه، در بازه زمانی طولانی تر، نگه داشته می‌شود و سپس به حوزه نکول یا عدم انجام تعهد می‌رود.

البته اگر اقساط دو دوره به تاخیر بیفتد، از دوره سوم، فرایند حقوقی شروع می‌شود. در دو ماه اول، از طریق تعامل، اطلاع‌رسانی، پیغام، راهنمایی، تماس با ضامن و سایر ابزارها اقداماتی صورت می گیرد. بعد از شش ماه که از سر رسید آن می‌گذرد، وارد فضای حقوقی می‌شود. قطعا لندتک‌ها هم از این قاعده مستثنی نیستند. بنابراین در لندتک‌ها، با باز پرداخت معوق، مواجه هستیم و در این مسیر تازه که بالغ شدن آن طول می کشد، نداشتن اهرم‌هایی مانند سیستم‌های امتیاز اعتباری و متصل نبودن پلتفرم لندتک‌ها، در تاخیر باز پرداخت اقساط تاثیر گذار بوده است.

اشتراک داده در لندتک‌ها

بنائیان: اخیرا در انجمن فین تک که از ساختارهای خوب شکل گرفته در کشور است، لندتک‌ها تفاهم‌نامه‌هایی را تبادل می‌کنند که حداقل داده‌های امتیاز منفی خودشان را با هم اشتراک گذاری کنند تا اگر فردی از فلان لندتک، تسهیلات گرفت و بدعهدی کرد و رفتار باز پرداخت اقساط وی درست نبود و حتی در نهایت منجر به نکول شد، لندتک بعدی آسیب نبیند یا اینکه اگر فردی همزمان از همه لندتک‌ها تسهیلات می‌گیرد، رفتار اعتباری اش، اشتراک گذاری شود. این امر باعث می‌شود در گام اول، در حوزه امتیاز اعتباری، تصمیمات بهتری اتفاق بیفتد. در گام دوم بالاخره لندتک‌ها مانند گیاهانی هستند که تازه جوانه زده‌اند و رشد می‌کنند.

الان نزدیک یک سال درس آموخته، از تجربه کاربری تارسیدن به مدل تمام‌الکترونیک و رفتارهای وصولی اقساط مشتریان داریم. از مجموع حدود ۳۰۰ میلیارد تومان اعتبار پرداخت‌شده در پروژه لندو، طی بیش از شش ماه، فقط حدود ۱،۸ میلیارد تومان آن، هنوز باز پرداخت نشده است. اگر ضریب ریسک مشکوک‌الوصول را محاسبه کنیم، این عدد به شدت پایین است.

مشکلات لندتک‌ها

بنائیان: لندتک هنوز در ابتدای راه است. نگه‌داشتن ۳۰۰ تا ۴۰۰ نیروی جوان در کشور، با شرایط اقتصادی امروز دشوار است. ما تلاش کردیم وارد سیکل کمک به لندتک‌ها شویم تا توسط عده‌ای افراد سودجو، از آنها سوءاستفاده نشود یا اکوسیستمی که می‌تواند به شدت در اقتصاد کشور و شمولیت مالی به تسهیل و دسترسی به خدمات مالی کمک کننده باشد، خودش از بین نرود. بر اساس مدل ما، بانک، همچنان مسئولیت لندتک را برعهده خود لندتک گذاشته اما اگر کسی در بازه زمانی دو تا سه ماهه، قسط خود را پرداخت نکرد،

قرض الحسنه رسالت و بانک آینده، که پایه‌گذار کار بودند، رونمایی شد. الان حدود ۷۰۰۰ نفر در کشور، امضای دیجیتال گرفته‌اند و حدود ۱۴۰۰۰ فقره سفته الکترونیک صادر شده است. الان می‌توانید به اندازه مبلغ وام، سفته بخواهید، سفته دیجیتال تان اضافه شود و ضامن هم می‌تواند الکترونیکی امضا کند.

● **اعطای وام‌های خرد با اعتبارسنجی و اشتراک گذاری داده بنائیان:** یکی از گرفتاری‌های اصلی، اعتبارات خرد است؛ صرف نظر از اینکه قرار است در بانک پرداخت شود یا در لندتک. بانک مرکزی به وام‌های خرد بر اساس اعتبارسنجی تاکید دارد. اعتبارسنجی، ابزار می‌خواهد. فرقی نمی‌کند بانک بدهد یا فلان شرکت لندتک یا شرکت لیزینگ. در اعتبارات خرد، برای برقراری تعادل و عدالت، باید اعتبارسنجی باشد.

در این رابطه، فرض کنیم ۲۵ میلیون خانوار در کشور داریم که از هر خانوار، فقط یک نفر وام بگیرد. نداشتن این مکانیزم، باعث می‌شود رفتار غلط ۱۰۰ نفر با ۱۰۰۰ نفر، همه را گرفتار کند و برخلاف اصول قانون اساسی و اصول پایه دین اسلام، که اصل بر براءت و درستی است، همه را با چشم بد نگاه کنیم. اینها واقعا چهار درصد هم نیستند و تعدادشان کمتر است اما راهکار چیست؟ ما به سهم خودمان تلاش می‌کنیم. بانک مرکزی هم تلاش کرده تا محور اعتبارسنجی ایجاد کند اما لازمه‌اش این است که سایر حوزه‌های خدمات اجتماعی و دیگر دستگاه‌ها نیز حضور پیدا کنند، دیتا به صورت فرادستگاهی، اشتراک گذاری شود و داده‌ها یکجا متمرکز باشد تا رفتار پرداخت افراد سنجیده شود. اگر به



نژادصدافت: در ادبیات جهانی، اگر توسعه فراگیری مالی با دهک‌های پایین‌تر جامعه شکل گیرد، این امر به تشکیل یک کسب و کار و آن کسب و کار به کاهش بیکاری منجر می‌شود و چرخه رونق اقتصادی شکل می‌گیرد

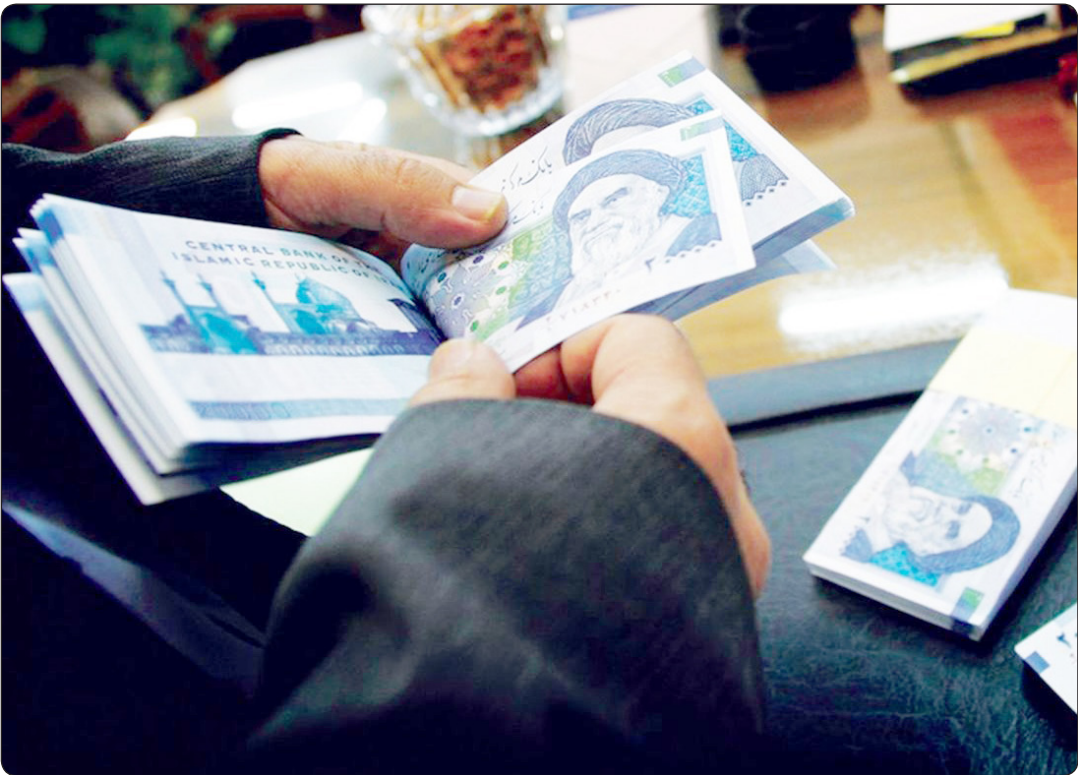


جای سازمان تامین اجتماعی بودم، در اولین فرصت، پایگاه داده تامین اجتماعی را به پایگاه داده بانک مرکزی متصل می‌کردم. اگر شمولیت بالا می‌خواهیم باید یک چتر باز کرده، همه حلقه‌های پازل را در کنار هم بچینیم. شرط اول این است که همه اینها را تجربه کرده باشیم. در حوزه بانکی هم همین‌طور است. بنابراین اعتبارسنجی، به نفع همه ارکان است. الان در کشور، زیرساخت یکپارچه که رفتارهای خرد مردم را در یک جا با رعایت امانتداری و حریم شخصی جمع‌آوری کند، نداریم.

یکی از ابزارها در حوزه نکول و توسعه دامن شمول، امتیاز اعتباری است. در مجموع، فضای دیجیتالی در لندتک‌ها و شبکه بانکی، امضای دیجیتال و سفته الکترونیک، به صورت عملیاتی کار می‌کند، هر چند دامنه آن وسیع نشده اما در حال تلاش هستیم. واقعیت این است که بر سر مسئله اعتبارسنجی، نگاه به شمولیت مالی برای تمام ارکان اجتماع، یک جزء لاینفک است و باید به دور از شعار و تئوری پردازی، روی آن تمرکز و به آن پرداخته شود. برنامه، خوب است اما برنامه‌ای که گام به گام، اجرا و عملیاتی کنیم.

نقش لندتک‌ها در مدیریت سرمایه‌گذاری خرد

نژادصدافت: در حوزه سرمایه‌گذاری خصوصا سرمایه‌گذاری خرد، تکنولوژی نقش زیادی دارد. ابزارهای سرمایه‌گذاری ما در کشور،



قطع پایانه‌های اینترنتی فاقد اینماد از ۲۴ آبان ماه و اعتراض پرداخت یارها

شاپِرک اعلام کرده است: از تاریخ ۲۴ آبان ماه ۱۴۰۱، پایانه‌های اینترنتی فاقد نماد یادارای هویت نامنطبق با مالک نماد را طی ۶ هفته غیر فعال خواهد شد.

این موضوع با اعتراض پرداخت یارها مواجه شده است.

به گزارش پیوست، در نامه‌ای ارسال‌شده برای شرکت‌های پرداخت یاری، تأکید شده تمامی درگاه‌های پرداخت باید دارای اینماد باشند و هویت دارنده درگاه پرداخت با هویت دارنده نماد منطبق باشد در غیر اینصورت درگاه پرداخت غیر فعال خواهد شد.

شاپِرک پیش از این نیز یکبار دیگر آخرین مهلت دریافت اینماد معتبر برای کسب و کارهای دارای درگاه پرداخت را اول مهرماه اعلام کرد. این در حالی است که هنوز شرایط صدور نماد تجارت الکترونیکی برای برخی از کسب و کارهای فعال در حوزه مالی از جمله فعالان رمزارز و صرافی‌های رمزارزی مشخص نشده است.

طبق ماده ۳ از فصل سوم دستورالعمل پیشگیری و مقابله با قاچاق کالا و ارز در فضای مجازی، بانک مرکزی موظف است در چارچوب قوانین و مقررات مربوطه، ارائه درگاه پرداخت مجازی به کسب و کارهای اینترنتی توسط شرکت خدمات پرداخت و پرداخت یارها را صرفاً برای دارندگان دارای نماد اعتماد الکترونیکی امکان‌پذیر کند و در صورت ابطال یا تعلیق نماد به صورت برخط از ادامه خدمات جلوگیری کند. همچنین درگاه‌های پرداخت مجازی که پیش از این بدون داشتن نماد اعتماد الکترونیکی ارائه شده‌اند باید ظرف مدت ۳ ماه ملزم به دریافت نماد اعتماد کرده و پس از پایان مهلت، از ارائه خدمات جلوگیری کنند.

این دستورالعمل نیمه شهریورماه به شرکت‌های پرداخت یاری و شبکه بانکی ابلاغ شده است. همان زمان پیش‌بینی شد که از اول آذر ماه تمامی دارندگان درگاه‌های اینترنتی که در فضای مجازی فعالیت می‌کنند ملزم به دریافت اینماد خواهند شد.

تقریباً یک سال پس از آنکه دریافت اینماد برای پذیرندگان جدید پرداخت یارها اجباری شد، حال دریافت اینماد برای تمامی پذیرندگان درگاه پرداخت اجباری شده است. در آن زمان اعلام شده بود فعلاً فقط پذیرندگان جدید باید اینماد دریافت کنند. البته در آن زمان نیز قید شده بود که در آینده برای دریافت اینماد از سوی پذیرندگان قدیمی تر تصمیم‌گیری خواهد شد. شرکت‌های فعال در حوزه رمزارز و لندنتک‌ها در شرایط فعلی جزو بخش‌هایی هستند که هنوز مرکز توسعه تجارت الکترونیکی نتوانسته برای آنها نماد تجارت الکترونیکی صادر کند و تصمیم‌گیری در مورد آنها را به بانک مرکزی سپرده است. تاکنون این شرکت‌ها از طریق پرداخت یارها اقدام به دریافت درگاه پرداخت می‌کردند. حال الزام به دریافت اینماد از سوی تمامی دارندگان درگاه‌های پرداخت، آینده فعالیت این دسته از کسب و کارها را مبهم خواهد کرد.

هنوز بانک مرکزی و شاپِرک اظهارنظری درباره کسب و کارهایی که در حوزه لندنتک و رمزارزها می‌کنند نکرده است و مشخص نیست که آیا همچنان این شرکت‌ها با تأیید بانک مرکزی موفق به دریافت نماد تجارت الکترونیکی خواهند شد یا خیر.

بارسال این نامه، اعتراض فعالان این حوزه آغاز شد. مهدی شریعتمدار، دبیر انجمن فین‌تک در توییتهی به این نامه اعتراض کرد.

هشدار بانک آمریکایی درباره سقوط بیت کوین به ۱۳ هزار دلار

استراتژیست‌های بانک جی‌پی مورگان آمریکا هشدار دادند که مشکلات مالی یک صرافی اصلی ارزهای دیجیتال موسوم به افایکس تی FXT به شرکت‌های فعال در حوزه ارز رمزنگاری شده سرایت خواهد کرد و نحوه اداره آنها را متحول می‌کند.

به گزارش تسنیم، راشاتودی اعلام کرد: استراتژیست‌های بانک جی‌پی مورگان آمریکا روز چهارشنبه هشدار دادند که مشکلات مالی یک صرافی اصلی ارزهای دیجیتال موسوم به افایکس تی FXT به شرکت‌های فعال در حوزه ارز رمزنگاری شده سرایت خواهد کرد و نحوه اداره آنها را متحول می‌کند.

طبق یک یادداشت تحقیقاتی به نقل از بیزینس اینسایدر، تحلیلگران معتقدند که این امر احتمالاً قیمت بیت کوین را ۲۵ درصد کاهش می‌دهد و به ۱۲۰۰۰ دلار در هر سکه می‌رساند.

استراتژیست‌های این بانک وال استریت همچنین نوشتند که بازیگران اصلی رمزارز احتمالاً درخواست‌هایی از سوی وام‌دهندگان برای ارائه وثیقه بیشتر مواجه هستند و برخی ممکن است تحت فشار سقوط کنند. آنها می‌گویند: به نظر می‌رسد که یک موج جدید از اخبارهای کسری سرمایه‌های رمزایی و شکست شرکت‌ها و پلتفرم‌های ارز رمزنگاری شده شروع شده است. تیم اقتصادی این بانک به پیوندهای نزدیک بین شرکت FTX و شرکت تحقیقاتی آلامدا Alameda Research و دنیای ارزهای دیجیتال اشاره کرد. بر اساس این گزارش، سام بانکمن - فرایدریس شرکت اف تی ایکس، که به عنوان شوالیه سفید رمزارز معرفی شده بود، حتی با وارن بافت مقایسه می‌شد، اکنون به نظر می‌رسد که نیاز به نجات دارد.



هزینه چند صد میلیاردی بانک سپه از جیب بیت المال برای هیچ!



سیدابراهیم حسینی نژاد

داشته این یارانه با نظرات حاکمیت و دولت پیاده‌سازی شود، به بانک مرکزی و شاپِرک واگذار می‌شده است. پروژه‌های پیچیده‌تر از این هم اتفاق افتاده است. این اتفاق در حوزه طرح نان، با یک سرویس پرداخت روی پوز معمولی هم می‌توانست اتفاق بیفتد.

● چرا ۱۲۰ روز؟ فقط ۳۰ تا ۴۵ روز کافی بود

حسینی نژاد: اگر زمان یک‌ماهه برای طراحی و پیاده‌سازی توسط PSP ها مطرح می‌شد، زمان پیاده‌سازی کوتاه‌تر می‌شد و به جای ۱۲۰ روز، با یک ماه تا ۴۵ روز فرصت، طرح‌ریزی و پیاده‌سازی پروتکل‌های فنی انجام می‌شد. از طرف دیگر، چون PSP ها به محل فروش دسترسی داشتند، می‌توانستند آن را در کمتر از یک ماه پیاده‌سازی کنند. در بخش خصوصی هم باید نگاه‌مان این باشد که اگر کسی خرج کرده و کاری راه‌اندازی کرده، سرمایه‌گذاری‌اش را خراب نکنیم. در این پروژه، سرمایه‌گذاری بزرگی به خطر افتاده است. تقسیم‌بندی بازار از این جنس، بسیار خطرناک است. امیدوارم در ادامه پروژه، از این زاویه هم مدنظر دوستان باشد. فکر می‌کنم همکارانم در سایر شرکت‌های PSP می‌توانستند بهتر راهنمایی کنند.

● سه رکن پروژه مدیریت هوشمند یارانه نان

جلال: درباره نکته آقای حسینی نژاد باید عرض کنم این پروژه، سه رکن دارد و بانک سپه به عنوان بانک عامل که برای سرمایه‌گذاری اجرایی این

با مقدار گذاری بر حجم مصرف مردم بود. بنابراین ایسن الگو، بدون سهمیه‌بندی، بدون تغییر قیمت نان و بدون توزیع هر گونه کارت سمت مردم طراحی شد. این سه اصل باعث شد پروژه طی کمتر از ۱۲۰ روز در کشور استارت بخورد.

الان روزانه عملیات فروش حدود ۱۰۸ میلیون قرص نان در سامانه در حال ثبت است. بیش از ۷۱ هزار نانوائی به این زیر ساخت، تجهیز شدند و با توجه به حجم تراکنش‌ها، بیش از ۷ میلیارد قرص نان در انواع مختلف، در این سامانه ثبت شده که معادل بیش از یک میلیون تن آرد است. این آمار مربوط به ۱۲۰ روز گذشته است، یعنی اگر یک میلیون تن آرد را برای یک روز تولید نان مردم اختصاص دهیم، با آن می‌توان نیاز نان بیش از ۵ میلیارد نفر را در یک روز یا نیاز نان ۵۰۰ میلیون نفر را برای ۱۰۰ روز تأمین کرد.

● هدف اصلی یارانه نان: تعیین انحراف مصرف ۲۵ درصدی

جلال: در این پروژه، چند هدف متفاوت داشتیم اما هدف اصلی، تعیین میزان انحراف مصارف آرد و نان بود مانند این موضوع که الان آرد یا گندم تخصیص داده شده، تبدیل به خوراک دام و طیور، قاچاق یا سایر مصارف شود. کیفیت نان، جلوگیری از کم‌روشی نان، افزایش رضایت مردم و ایجاد رقابت بین نانوائی‌ها نیز از سایر اهداف است اما چون قرار نبود چند هدف را همزمان محقق کنیم، هدف اولیه، برآورد حدود ۲۰ تا ۲۵ درصدی انحراف مصارف در حوزه گندم یارانه‌ای بوده است.

الان حدود ۱۰ میلیون تن آرد برای تولید نان سنتی مردم استفاده می‌شود. نان صنعتی و فانتزی، سهم سه چهار درصدی در سبد خرید مردم دارند. استراتژی در دو فاز اصلی است: فاز اول، استقرار زیر ساختی که عملیات فروش نان در نانوائی‌ها را اندازه‌گیری و قابل مشاهده کنیم. در فرایند تبدیل گندم به آرد و تخصیص آرد به نانوائیان، سامانه وجود دارد اما در زمینه عملکرد آنها، داده قابل اتکایی وجود نداشت. البته داده‌هایی از کارت‌خوان‌های موجود، وجود داشت اما بعد از اجرای این طرح، اتفاق قابل توجهی رخ داد. قبل از اجرای طرح، روزانه حدود ۶.۸ میلیون تراکنش بابت فروش نان در انواع کارت‌خوان‌های کشور داشتیم اما امروز، بیش از ۹ میلیون تراکنش در روز داریم. بنابراین حجم خوبی از پرداخت‌های اسکناس محور به پرداخت الکترونیکی تبدیل شده است. مورد دیگر اینکه مبلغ تراکنش‌ها قبل از شروع طرح، به صورت ماهانه، حدود ۴۲۰۰ میلیارد تومان بوده اما امروز، این عدد به ۲۵۰۰ میلیارد تومان رسیده و پالایش مبلغی هم اتفاق افتاده است.

● سوءاستفاده از مجوز نانوائی و لزوم الگوی حکمرانی داده‌محور

جلال: الان حدود ۷۴ تا ۷۵ هزار نانوائی داریم که نقص اطلاعاتی در سمت نانو و وجود دارد. در سمت دولت و اجرای طرح، هیچ گونه محدودیتی برای تجهیز و وجود ندارد اما برای اختصاص کد شاپِرک، اطلاعات الزامی از شناسه مالیاتی، مشخصات هویتی، آدرس و اطلاعات مجوزها لازم است. با توجه به مزیت پالایش داده‌ها در این طرح، یک سری واحدها مشاهده شد که تطبیق آرد با نوع پخت یا نوع نانوائی وجود نداشت یا مالک نانوائی از دنیا رفته بود یا نانوائی در آن محل نبود. البته تعداد آن، فراگیر و عدد چشمگیری نبود اما در همان مواردی که وجود داشت، برخی طی چند سال از این سهمیه آرد، بدون وجود نانوائی استفاده می‌کردند. امیدواریم این طرح کمک کند از رفتار کسانی که از نقص‌های ساختارهای مدیریتی کشور سوءاستفاده می‌کنند، جلوگیری کنیم. درباره بحث مجوزها، اصل موضوع این است که این طرح به اصلاح اقتصاد پخت نان سنتی در کشور کمک کند. در اقتصاد موجود، انگیزه پخت نان با کیفیت، به شدت پایین است و عرضه خارج از شبکه، کاملاً جذاب است اما اگر با زیر ساخت ایجادشده و پایه داده بر اساس این زیر ساخت، الگوی حکمرانی داده‌محور پیاده کنیم، شرایط بهتر خواهد شد. ماجرای اصلی این است که به دلیل نقص طراحی الگوی اقتصاد نانوائی‌ها، با پدیده‌هایی مواجه بودیم که گرفتن مجوز نانوائی و سهمیه معین، چون مقدار عملکرد آن قابل محاسبه نبود، جذاب بود.

● انحصار درست نبود، پوز اندرویدی هم لازم نبود

حسینی نژاد: از منظر حاکمیتی، اتفاقاتی که باید رخ می‌داد، افتاده و احتمالاً دولت و حاکمیت از وضعیت فعلی، راضی هستند اما بنده از دو زاویه به این موضوع نگاه می‌کنم. یکی اینکه در ۱۷ تا ۱۸ سال گذشته، شرکت‌های مختلف، در زمینه مدیریت نان، سرمایه‌گذاری و بازیابی کرده و راه‌حل‌های گوناگون طراحی کرده‌اند. این سرمایه‌گذاری‌ها با این تقسیم‌بندی بسیار آسیب می‌بیند. الان PSP های اول کشور، چند درصد از سهم بازار و حدود ۳۰ تا ۴۰۰ میلیون تراکنش را از دست داده‌اند. این موضوع، اتفاق خوبی نیست. بخش بزرگی از اینها، سرمایه بخش خصوصی است. البته سابقه این کارها را در ایران داشته‌ایم و به همین خاطر، سرمایه‌گذاران رغبت ندارند نگاه بلندمدت به سرمایه‌گذاری داشته باشند. نکته دیگر اینکه از منظر تکنیکی و فنی، پروژه‌های زیادی طی سال‌های گذشته اتفاق افتاده و معمولاً این طور بوده که شاپِرک و بانک مرکزی، طراحی می‌کردند و سازمانی که انتظار



محمد جلال

اشاره: اردیبهشت‌ماه امسال، همزمان با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از برخی کالاهای اساسی، صحبت از حذف سوبسید پرداختی دولت به آرد نانوائی‌ها، مطرح شد. دولت، قصد دارد به جای واریز مبلغ نقدی سوبسید نان به حساب مردم، آنها با قیمت پایین، نان مورد نیاز خود را از نانوائی‌ها تهیه کنند و کارت بکشند و یارانه نان بر حسب میزان فروش به نانواها پرداخت شود. در این رابطه، سامانه یکپارچه تأمین و توزیع آرد، از بهمن ۱۴۰۰ با حدود ۷۵ هزار نانوائی آزادپز و سهمیه‌ای، در بانک سپه راه‌اندازی شد. فروردین‌ماه امسال، همزمان با طرح حذف یارانه نان مشخص شد بانک سپه، مدیریت جریان مالی در نانوائی‌ها را به زیر مجموعه‌اش سایان کارت واگذار کرده و این شرکت با خرید ۱۲۰ هزار پوز اندرویدی، انحصار بازار را در اختیار گرفته است. اینکه این طرح، برای سایان کارت و بانک دولتی سبیه، که از جیب بیت‌المال هزینه می‌کند، صرفه اقتصادی داشته یا خیر و اینکه چقدر در پیشبرد اهداف دولت موثر بوده، قابل توجه است.

از طرف دیگر، هفته‌های گذشته، شرکت «خدمات فناوری اطلاعات رفاه ایرانیان» با نام اختصاری «فارا» وابسته به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، اعلام کرد قرار است با افزودن یک بار کدخوان به دستگاه‌های پوز، آنها را فارغ از مدل شرکتی تبدیل به یک صندوق فروشگاه‌های کند. به نظر می‌رسد به زودی کالابرگ دولتی نیز از طریق این سامانه ارائه شود.

جلال: سه اصل پروژه یارانه نان،

طی کمتر از ۱۲۰ روز، نان بدون

سهمیه‌بندی، بدون تغییر قیمت و

بدون توزیع هر گونه کارت است.

الان عملیات فروش روزانه حدود

۱۰۸ میلیون قرص نان، در این

سامانه ثبت می‌شود و بیش از ۷۱

هزار نانوائی به این زیر ساخت، تجهیز

شده‌اند. حجم تراکنش‌ها، بیانیگر

ثبت بیش از ۷ میلیارد قرص نان در

انواع مختلف آن، طی ۱۲۰ روز است

اینکه چه کسی باید هزینه خرید این بار کدخوان‌ها که حدود ۷۰۰ هزار تا یک میلیون تومان است، پرداخت کند، اینکه اصلاً آیا کارمزدی برای شرکت‌های پرداخت الکترونیک در نظر گرفته شده یا خیر و ابهاماتی مانند اینکه چگونه قرار است فروش فله‌ای برخی اقلام که توسط خواربارفروشان انجام می‌شود، در این مدل، پیاده‌سازی شود، در این میزگرد، مورد بحث و بررسی قرار گرفته است. در هشتمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و هفدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که اول مهرماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «بررسی دستاوردها و چالش‌های هوشمندسازی یارانه نان» با حضور محمد جلال مشاور وزیر اقتصاد و امور دارایی و سیدابراهیم حسینی نژاد مدیرعامل شرکت فناوریان ایاک، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماسست، خلاصه این گفت‌وگوست.

● دستاوردهای ۱۲۰ روزه پروژه مدیریت یارانه نان

جلال: پروژه مدیریت هوشمند یارانه نان، بعد از حذف ارز ترجیحی و جبران نقدی به حساب مردم، در دستور کار عملیاتی دولت قرار گرفت و از نظر مفهومی، الگوی متمایزی با سایر کالاهای اساسی داشت. چند اصل مهم در طراحی این الگو، مدنظر قرار گرفت. اول اینکه قرار نبود قیمت نان سنتی افزایش پیدا کند. دومین نکته عدم توزیع ابراز خاص سمت مردم بود؛ یعنی قرار نبود مفهومی مانند کارت یارانه یا مانند آن نزد مردم توزیع شود. سومین اصل، عدم وجود مفهومی مانند سهمیه

حسینی نژاد: به دلیل این نوع

تقسیم‌بندی [اختصاص پروژه

یارانه نان به سایان کارت]،

شرکت‌های PSP رتبه‌های

اول کشور، چندین درصد از

سهم بازار و حدود

۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تراکنش

را از دست داده‌اند و

زحماتشان در این سال‌ها از

دست رفته است. این، اتفاق

خوبی نیست

پروژه، قبول مسئولیت کرد، به باقوره ملی، هم از نظر تأمین نیروی انسانی و لجستیک با حضور ۴۰۰۰ نفر طی دو سه ماه و هم از نظر این راهکار که سه جزء مهم داشت، ورود کرد. البته اجازه بدهید درباره شرکت پرداخت مرتبط با بانک سپه ورود نکنیم. توضیح: سایان کارت علی‌رغم دعوت به میزگرد، در برنامه حضور پیدا نکرد؛ اینکه بانک سپه کار را به کسی سپرده، نکته دیگری است. در مجموع، وزارت اقتصاد، مسئولیت کار را از بانک مطالبه می‌کند.

این برنامه، سه جزء یا رکن دارد. جزء اول آن، یک سامانه یا سوئیچ است که توسط بانک، توسعه داده شده است. دیتاها در آن ثبت می‌شود و طی توافق نامه‌ای، مالکیت این داده‌ها و حتی یک نسخه از این سامانه در اختیار حاکمیت است. جزء یا ماژول دوم، پردازش است. راهکاری که در موضوع نان قرار شد از آن بهره‌برداری شود، یک الگو و حکمرانی داده‌محور است. ما مفهوم سهمیه در نان و محدودیت خرید نداریم بلکه از مفهوم الگوی متعارف استفاده می‌کنیم. این الگوی متعارف در تراکنش فروش یا خرید یا عملیات نانوا، قابلیت محاسبه و البته در هر منطقه، نرم متفاوتی دارد که از میانگین رفتارها، استخراج و برای رفتارهای خارج از الگو، سیاست‌هایی اعمال می‌شود. جزء سوم جمع‌آوری تراکنش‌هاست. قاعداً بانک، یک بازوی اجرایی برای این موضوع داشت. ما این شرط را داشتیم که قرار نیست مردم قیمت وارد کنند، نوع و تعداد نان باید انتخاب و قیمت از یک ساختار متمرکز، فراخوانی شود. الان در سامانه بیش از ۱۰۰ نوع نان، اما با چهار عنوان اصلی سنگ، بربری، تافتون و لواش در کشور داریم. وزن

خبر

دستور بانک مرکزی یا ترفند بانک‌ها؟

چرا بانک‌ها تسهیلات خرد نمی‌دهند؟

نخستین راهکار برای رفع مشکلات مالی دریافت وام از بانک است. هرچند برای رسیدن به مقصود باید از هفت خوان رستم عبور کرد؛ با این حال تلاش‌های بانک مرکزی برای تسهیل دریافت وام‌های خرد همچون حذف ضامن و اعتبارسنجی متقاضیان در مقطعی مسیر دریافت تسهیلات را هموار کرد و در این مدت بسیاری موفق شدند وام خرد دریافت کنند.

به گزارش ایرنا، براساس آخرین آمار تا ۱۰ آبان، ۵۸۰ هزار تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به مبلغ ۸۰ هزار میلیارد تومان پرداخت شد که رشد ۵۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است. همچنین ۴۷۹ هزار فقره وام قرض‌الحسنه فرزندآوری به مبلغ ۱۹ هزار و ۹۹۲ میلیارد تومان اعطا شده است.

با این وجود در دو ماه اخیر برخی مخاطبان از عدم اعطای وام توسط بانک‌ها گلایه داشتند و خواهان بررسی این موضوع شدند. مشاهدات میدانی از وضعیت پرداخت تسهیلات در شهر تهران حاکی از این است که برخی بانک‌ها دلیل توقف پرداخت تسهیلات را نبود اعتبار کافی برای اعطای وام و کاهش سپرده‌گذاری مشتریان بیان می‌کنند.

● بانک مرکزی پرداخت تسهیلات را متوقف کرد

متصدی بخش تسهیلات یکی از شعب بانک مسکن در این باره گفت که بیش از ۲ ماه است که وامی پرداخت نمی‌کنیم، زیرا بانک مرکزی پرداخت تسهیلات را متوقف کرده است. وی درباره اینکه چه زمانی این ممنوعیت برداشته می‌شود، بیان کرد: بخشنامه‌ای در این خصوص ابلاغ نشده اما در برخی موارد برای مقطعی این محدودیت از بین رفته است.

متصدی بخش تسهیلات یکی از شعب بانک کشاورزی با بیان اینکه اعطای تسهیلات در شعبه‌های بانک جریان دارد، افزود: برای دریافت وام‌های قرض‌الحسنه همچون ازدواج و فرزندآوری متقاضیان باید به سامانه بانک مرکزی مراجعه کنند و پس از تعیین شعبه مراحل پرداخت وام در بانک کشاورزی انجام می‌شود.

● توقف اعطای وام، ترفند خود بانک‌هاست

مسئول حوزه تسهیلات یکی از شعب بانک ملی نیز با تکذیب مسدود شدن اعطای وام از سوی بانک مرکزی، گفت: بهانه تراشی توقف اعطای وام از سوی بانک مرکزی ترفند خود بانک‌هاست و دلیل اصلی این است که اعتبار بانک‌ها کاهش یافته است. وی افزود: الان در شعبه ما (بانک ملی) تنها کارت اعتباری به متقاضیان داده می‌شود و تعداد افرادی که این کارت‌ها را دریافت می‌کنند نسبت به گذشته کمتر شده است. متصدی یکی از شعب بانک ملت نیز همچون شعب بانک صادرات از توقف اعطای وام توسط بانک مرکزی خبر داد و گفت: تنها یک طرح برای پرداخت وام در شعبه این انجام می‌شود. مسئول حوزه تسهیلات یکی از شعب بانک سپه نیز گفت: در بانک سپه تنها اعطای وام بر اساس سپرده‌گذاری تمرکز داریم. مراجعه به بانک‌های خصوصی برای اعطای وام نیز حاکی از این است که این بانک‌ها نیز گردش حساب (معدل حساب) و سپرده‌گذاری را مبنای پرداخت وام بیان می‌کردند.

آمار متناقض دولتی‌ها از سهم اینستاگرام در اقتصاد دیجیتال کشور

در حالی که پیش از این وزارت صمت، سهم اینستاگرام از اقتصاد دیجیتال کشور را ۳ درصد اعلام کرده بود، حالا مرکز ملی فضای مجازی این سهم را ۷ درصد برآورد کرده است.

به گزارش راه پرداخت، مرکز ملی فضای مجازی در گزارشی حجم بازار اینستاگرام در ایران را ۷۰ هزار میلیارد تومان در سال اعلام کرده و گفته حجم بازار اینستاگرام نسبت به کل اقتصاد دیجیتال کشور ۷۲.۳ درصد است. این آمار در حالی از سوی مرکز ملی فضای مجازی اعلام شده که پیش از این معاون وزارت صمت با غیرواقعی دانستن خسارت کسب‌وکارها از محدودیت اینترنت، گفته بود که سهم فروشنده‌گان محصولات اینستاگرامی فقط ۳ درصد از کل اقتصاد دیجیتال ایران است. قبلاً امین کلاهدوزان، رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به ایرنا گفته بود گردش مالی تجارت الکترونیکی در فضای اینستاگرام در سال گذشته بین ۲۵ تا ۳۰ همت بوده که حدوداً ۲.۷ درصد از کل گردش مالی تجارت الکترونیکی کشور را شامل می‌شود. طی بیش از یک ماه گذشته، آمارهای مختلفی از خسارت قطع شدن و محدودیت اینترنت به کسب‌وکارها منتشر و اعلام شده کسب‌وکارهای خرد به دلیل فیلتر اینستاگرام، خسارت‌های چندده میلیاردی دیده‌اند. در مقابل، مدیران دولتی و وزرا از سنگبازی دولت گرفته تا وزیر ارتباطات و معاونان وزارت صمت با اعلام اینکه اینترنت در کشور در حالت عادی است و تنها اینستاگرام و واتس‌آپ فیلتر شده‌اند، آمار خسارات را غیرکارشناسی، بزرگ‌نمایی‌شده و غیرواقعی دانسته‌اند.

است. اگر انحصاری وجود دارد، ما به شدت با این موضوع مخالفیم که بخواهیم به آن دامن بزنیم. این فضای انحصار، قطعاً وجود ندارد و وزارت اقتصاد هم مخالف آن است اما اینکه در تولد این راهکار چگونه عمل کنیم، بحث دیگری است. مدیران بانک مرکزی در جلسه‌ای که داشتیم به درستی به این نکته اشاره کردند که در موضوع تراکنش، درباره اینکه چه کسی این تراکنش را خلق کرده و از چه کسب‌وکاری این تراکنش حرکت کرده، می‌توان روی آن سوئیچ سایه، توسعه را انجام داد و کل PSPها نیز بعد از شاپرک، تطبیق‌های خود را انجام دهند. از آنجا که سوئیچ سایه، بعد از سوئیچ شاپرک بود، نگرانی این بود که وظیفه اول، پایداری شبکه پرداخت و وظیفه دوم، حل کردن این مسئله است، لذا این سوئیچ، قبل از شاپرک آمده است. الان همه بحث این است که در روز اول تولد، همه PSPها باید حضور می‌داشتند. در حالی که یک بانک عامل اعلام کرد سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهد و دولت هم صیانت می‌کند عملیات تولید تراکنش - نه تحلیل و نگهداری داده که حاکمیتی است - متنوع شود.

● پروژه زیان ده: هم بانک سپه، هم PSPها!

حسینی نژاد: اگر منطق هزینه - فایده در کسب‌وکار حاکم باشد، در هر بیزینسی، نه تنها پرداخت الکترونیک، هزینه‌هایی انجام می‌شود. نکته این است که الان یکی در زمین بازی، ورود کرده، چند بار تمرین کرده، همه فضای زمین را یاد گرفته، مشتریان را آن‌برد کرده و کاملاً می‌شناسد و می‌داند چه نیازهایی دارند. بنابراین وقتی قرار است رقابت شکل بگیرد، اتفاق قبلی نمی‌افتد. اگر از اول، نگاه بهتری صورت

حسینی‌نژاد: مسئله من درباره نقش سایر PSPها در پروژه یارانه نان، تکنیکی نیست. شرکت‌های پرداخت الکترونیک، از نظر اجرایی با مشکل مواجه می‌شوند. الان هزینه‌ای اتفاق افتاده و هزینه‌هایی بعد از این، قرار است اتفاق بیفتد. اینها جنگی است که سایر PSPها باید با سایان کارت داشته باشند!

می‌گرفت، این اتفاق نمی‌افتاد. در ایران، بیزینسی مثل PSPها نداریم که این قدر شفاف، با این میزان داده و این قدر، رقابتی باشد. به همین خاطر این اتفاقات در اینجا شکل می‌گیرد تا سهم بازار بگیرند. همچنین مدیران یا صاحبان شرکت‌ها، بخش خصوصی نیستند که بتوانند بلندمدت فکر کنند. با توجه به فرمایشات آقای دکتر، بانک سپه، یک وظیفه ملی را انجام داده که منافع هم در آن ندارد. ممکن است یک نفر دیگر منفعت داشته باشد اما بانک سپه خیر. تراکنش‌های سایان کارت یا «امیدپی»، افزایش پیدا کرده اما به چه قیمتی؟ هزینه آن را بانک سپه می‌دهد و دستگاه پوز را هم که خودش می‌خرد. به نظر می‌رسد به پروژه ملی بودن، توجه شده تا موضوع هزینه - فایده. هرطور محاسبه کنیم، این، زیان است. هزینه استهلاک این پوز به قیمت ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ماهانه ۷۰ هزار تومان است. کارمزد آن را هم که بانک سپه می‌دهد. اگر اجاره‌ای هم باشد، باز هم بانک سپه می‌دهد. آن ۱۵ درصد کمک‌هزینه به نانوا را هم که بانک سپه می‌دهد. اگر PSPها، کاری انجام می‌دهند، به دنبال جلوگیری از ریزش هفت درصدی سهم بازار هستند.

● سایان کارت زیان ده، کشور سودده!

جلال: نکاتی که در خصوص هزینه محاسبات انجام شده درباره سود و زیان بانک سپه و سایان کارت در برنامه اعلام کردید «سود و هزینه چند صد میلیاردی ارائه شده از طریق اسلایدها» درست نیست. اصلاً این اعداد، بی‌معنی هستند! اینکه از PSPها شنیده‌اید، باید توجه کرد که بعضاً ممکن است به خاطر رقابت غیرمنصفانه مطرح شده باشد.

حسینی نژاد: من هم فکر می‌کنم بـا توجه به اینکه آقای دکتر اشاره کردند سه چهار PSP برای شروع کار، اضافه شده‌اند، اعداد، نباید درست باشد.

جلال: اگر بیت‌المالی تحلیل می‌کنید، بنده یک تحلیل کلان باید بدهم که همان توضیح آقای مهندس حسینی نژاد است. سایان کارت، زیان‌ده است و در پکیج کلان بانک سپه در منفعت عامی که ایجاد می‌کند، کشور در سود است. اینکه اشاره می‌کنید این کار می‌توانست انجام نشود، به این خاطر است که دلیل اجتماعی برای شما مهم نیست و گرنه با USSD هم می‌توانستیم این کار را انجام دهیم اما شرایط کشور اجازه نمی‌داد. بنابراین هم تجربه کاربری مطرح بود و هم اقتضائاتی که به موجب راهکار در طول مسیر، مدام باید به‌روزرسانی، انجام شود. در مجموع، بنده هر چه توضیح می‌دهم، شما از کلمه انحصار که بار خبری دارد، استفاده می‌کنید! بانک سپه، راهکاری ارائه کرد و ما گفتیم با این شرایط، کار شروع شود و انحصار را نمی‌پذیریم. بانک سپه هم پذیرفت. این پروژه، از جمله پروژه‌های الهام‌بخش است و وزارت اقتصاد کمک می‌کند شرکت‌های خدمات پرداخت، به قول شما،

در این اقیانوس خونی، از فاز رقابت فاصله بگیرند.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



شرکت‌های PSP با پوزهایی، در این بازار حضور داشته‌اند و بسیاری از آنها هنوز پوزهای خود را حفظ کرده‌اند و حاکمیت نیز هیچ‌وقت دستوری برای جمع‌آوری آن نداده است. درباره استفاده از پوزهای معمولی یا اندرویدی باید عرض کنم وقتی طرحی را در تراز ملی جلو می‌برید، با اینکه آن را در فاز بیزینسی خودتان صرفاً در صنعت پرداخت تحلیل می‌کنید، متمایز است؛ یعنی هم‌زمان چند پارامتر باید تحلیل شود. البته در نقطه شروع طرح، هیچ پروتکلی درباره اندرویدی بودن از سمت دولت یا وزارت اقتصاد گذاشته نشد اما این اصل روشن شد

● افتاده: آقای دکتر جلال! شما به

صنعتی پا گذاشتید که بازار آن اشباع شده است. در این بازار، گرفتن سهم برای PSP، مانند ناموس است! البته دست‌وپا

● زدن صنعت پرداخت در اقیانوس

قرمز، هم مجرای خود را دارد. در

● همین شرایط، تکه چهار در صدی

از یک کیک بزرگ، کنده و به بانک سپه و سایان کارت تقدیم بشد!

که ممکن است هر روز و هر لحظه، به‌روزرسانی در طرح اتفاق بیفتد. خودتان هم قائلید که بیش از ۵۰ درصد دستگاه‌های پوز موجود در کشور، خصوصاً در نانوائی‌ها که در چه کیفیت آنها پایین‌تر است، یک‌سری به‌روزرسانی‌ها لازم دارند.

● مدت زمان به‌روزرسانی پوزهای معمولی

جلال: الان پوزهای موجود با تکنولوژی قدیمی، برای به‌روزرسانی ۳۰ تا ۴۵ روز وقت نیاز دارد. البته عرض بنده این نیست که راهکار پوزهای موجود را کنار بگذاریم. الان وزارتخانه، خودش پیگیر است و بانک سپه هم کاملاً برای ورود سه چهار PSP همراهی دارد و به زودی اضافه می‌شوند.

حسینی نژاد: به عنوان کارشناس صنعت پرداخت عرض می‌کنم آن به‌روزرسانی هم شدنی بود چون کار از طرف یک مجموعه منسجم مانند شاپرک که در طرف دیگر آن، ۱۲ شرکت PSP هستند، پیش می‌رفت؛ این موضوع در یک هفته قابل انجام بود!

جلال: خیر! این‌طور نیست. چون باید با عزیزان دیگر هم همراهی می‌کردیم.

حسینی نژاد: بنده مخالفم. چون ۱۷ تا ۱۸ سال کارم در همین حوزه بوده و آنجایی که لازم بوده، واقعاً یک هفته‌ای انجام شده. نگاه شما به ۷۵ هزار نانوائی این است که مثلاً ۴۰۰۰ نفر فلان کارها را انجام دهند. در حالی که سطح فنی PSPها با یکدیگر متفاوت است و در قالب یک سرویس پرداخت، آن را پیاده‌سازی می‌کنند. الان PSPها، برای مشتریان خاص‌شان، اگر خرابی وجود داشته باشد، یک‌ساعته برنامه بازدید دارند.

جلال: برای مشتریان خاص درست است اما برای مشتری ملی خیر.

● حسینی نژاد: اینها مشتری خاص هستند.

جلال: نانوائی‌های مادر شهرها و روستاهای مختلف هستند. این حجم اتفاق، دقیق ادراک نشده.

حسینی نژاد: بنده سمت حاکمیتی و اجتماعی را ورود نکردم و در این زمینه، کاملاً با شما موافقم اما از نظر کسب‌وکاری مخالفم.

جلال: ایراد ندارد بنده در لایه تکنیکی به این موضوع قائل هستم و وزارتخانه هم از ۴۰ روز قبل پیگیر ورود سایر PSPهاست.

● انحصار در پروژه نان وجود ندارد: مخالف انحصار یم

جلال: در پروژه حساسیت اجتماعی، قبول بفرمایید قضیه، متفاوت

چانه، قیمت و شرایط آنها، متفاوت است. بانک عامل، همه این موضوعات را قبول کرد و کار، شروع شد. ضمناً این موضوع از اوایل اردیبهشت امسال جدی شد و ما تعامل خاصی با بانک سپه نداشتیم. طراحی راهکار از آبان ماه بود. برای راهکار مشترک بین بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، وزارت رفاه و وزارت صمت، مطرح و زحمت زیادی روی آن کشیده شد. ما معتقدیم این سوئیچ، همچنان که در شرکت خدمات انفورماتیک بانک مرکزی توسعه داده شده، کارکردهایی دارد. کار، پایلوت شد. تعامل با PSPها وجود داشت و نزدیک تهران، یعنی دماوند، در ۱۰۰ فروشگاه این کار انجام شد. با این اقدامات، منطق نان از مفهوم سهمیه‌بندی فاصله گرفت.

● **حسینی نژاد:** کاش شرط عدم انحصار هم می‌گذاشتید! / **جلال:** شرط هم گذاشتیم

حسینی نژاد: آقای دکتر جلال در فرمایشات‌شان، چند قید (شرط) خوب گذاشتند.. البته اینها سمت مردم است، کاش سمت صنعت پرداخت هم قید را می‌گذاشتید.

جلال: این قید را هم گذاشتیم. وظیفه حاکمیت، صیانت از فضای رقابت است. جهت اطلاع شما، با دستور شخص وزیر اقتصاد و پیگیری ایشان، از ۴۰ روز پیش مذاکره با یک‌سری شرکت‌های خدمات پرداخت برای حضور در این بازار یا تراکنش‌های فروش نان آغاز شده است. از نظر فنی، باید یک‌سری وب‌سرویس‌هایی توسعه داده می‌شد و آن دو جزء اول یعنی تحلیل و سامانه با این سامانه هم تبط می‌شدند که داده‌های مربوط به خرید نان را با استاندارد و پروتکلی تعریف و به این سوئیچ

جلال: ما مفهوم سهمیه در نان و محدودیت خرید نداریم بلکه از مفهوم الگوی متعارف استفاده می‌کنیم. این الگوی متعارف در تراکنش فروش یا خرید یا عملیات نانوا، از میانگین رفتارها، استخراج و برای رفتارهای خارج از الگو، سیاست‌هایی اعمال می‌شود

ارسال کنند و بتوانند در نانوائی‌ها حضور پیدا کنند.

حسینی نژاد: الان اگر هر PSP بخواهد در کنار سایان کارت قرار گیرد تقریباً میسر نیست.

جلال: چرا! اتفاقاً سه PSP بزرگ آمده‌اند.

حسینی نژاد: از نظر تکنیکی بله اما از نظر اجرایی حتماً به گرفتاری می‌خورند! زیرا الان یک جامعه بزرگ، آگاهی‌ای درباره پوزهای اندرویدی دارند که به آنها داده شده است.

● جنگ PSPها با سایان کارت!

جلال: همه اینها رعایت می‌شود. اجازه بدهید از نظر معماری توضیح بدهم. وقتی پوز یک PSP به آن سامانه وصل می‌شود، فرقی نمی‌کند پوز کدام شرکت باشد. اگر تراکنش، آن ویژگی‌ها را داشته باشد، عملکرد آن نانوا محسوب می‌شود؛ چه در موضوع بازپرداخت و چه در موضوع تولید و پردازش تراکنش. پس در این لایه، تمایزی نیست. ما دستورالعملی به هیچ نانوائی یا اتحادیه یا مسئولان استانی ابلاغ نکردیم که سایر کارت‌خوان‌ها را حذف کنید.

حسینی نژاد: عرض کردم مسئله من، تکنیکی نیست. الان هزینه‌ای اتفاق افتاده و هزینه‌هایی بعد از این، قرار است اتفاق بیفتد. اینها جنگی است که سایر PSPها باید با سایان کارت داشته باشند!

● امکان ورود سایر PSPها با پوز قدیمی؟

جلال: سایر PSPها با پوزهای خودشان می‌توانند حضور پیدا کنند.





خبر

کدام اپلیکیشن‌های ایرانی از گوگل پلی حذف شدند؟

سه پیام‌رسان بومی و دو اپلیکیشن حمل و نقل هوشمند کشور از گوگل پلی حذف شدند. بررسی‌های اولیه نشان می‌دهد که نه تنها خود اپلیکیشن‌ها از گوگل پلی حذف شده بلکه به طور کلی اکانت متعلق به این شرکت‌ها از گوگل پلی حذف شده است. انطور که برخی از این تیم‌ها می‌گویند، آنها ایمیل مبنی بر حذف شدن این اپلیکیشن بخاطر تحریم‌ها دریافت کرده‌اند. در حال حاضر کاربران نمی‌توانند این اپلیکیشن‌ها را از گوگل پلی دانلود و یا آپدیت کنند.

به گزارش دیجیاتو، چند اپلیکیشن بومی از سرویس گوگل پلی حذف شدند. اسامی این اپلیکیشن‌ها به این شرح است: اسنپ، تپسی، سروش، بله، آی گپ. حذف برخی از این برنامه‌ها از عصر ۲۴ آبان رخ داده و برخی از آنها نیز ظهر ۲۵ آبان دچار این موضوع شدند. بررسی‌های اولیه این موضوع را نشان داد که ظاهراً حذف آنها به دست خود گوگل انجام شده و ایمیل دریافتی از سوی گوگل به صاحبین این کسب و کارها، این موضوع را تایید کرده است. روابط عمومی تپسی نیز در گفتگو با دیجیاتو این موضوع را تایید کرد. پیگیری‌ها از این تیم‌ها برای چرایی حذف شدن اکانت آنها از گوگل پلی تا این لحظه به این موضوع رسیده که دلیل این ماجرا «تحریم‌ها» اعلام شده است. این موضوع زمانی عجیب می‌شود که طی ماه‌های اخیر تحریم‌های فناوری زیادی نسبت به کاربران و کسب و کارهای آنلاین ایرانی برداشته شده بود اما حالا بر دیگر به نظر می‌رسد که خود گوگل دست به حذف یک سری از اپلیکیشن‌های ایرانی زده است.

پیش از این نیز گوگل پلی چندین بار اپلیکیشن‌های ایرانی را تحریم کرده بود و آنها را از سرویس گوگل پلی پاک کرده بود. این موضوع اما سال‌هاست که رخ نداده و حالا دوباره در اقدامی مجدد، ۵ اپلیکیشن ایرانی از گوگل پلی حذف شده‌اند. این احتمال نیز وجود دارد که تعداد اپ‌های حذف شده از دیروز بیشتر از ۵ عدد باشد. در بین اپلیکیشن‌های حذف شده نام سه پیام‌رسان بومی و دو اپلیکیشن مختص سامانه‌های حمل و نقل هوشمند به چشم می‌خورد. گفتنی است خود پلتفرم گوگل پلی نزدیک به دو ماه است که فیلتر شده است.

شکاف بین دولتی‌ها در زمینه الزام اینماد

وزیر صمت: اینماد، مجوز نیست استاندارد عملگر است

وزیر صمت معتقد است نبود اینماد بی‌معنی است و با این اظهار نظر در مقابل درخواست کارگروه اقتصاد دیجیتالی و درخواست وزارت ارتباطات برای لغو الزام اینماد ایستاده است.

به گزارش روزیت، مهلتی که شاپرک برای غیرفعال کردن پایانه‌های اینترنتی فاقد اینماد یا با هویت نامنتطب با مالک نماد گذاشته بود، به پایان رسیده است و طبق نامه‌ای که شاپرک در تاریخ ۱۹ آبان برای پایانه‌های اینترنتی فرستاده بود، روند غیرفعال کردن شروع می‌شود. وزیر صمت، سیدرضا فاطمی‌امین، نیز با حمایت از الزامی شدن اینماد در حاشیه جلسه نشست هیئت دولت، اعلام کرد طبق مقررات و قوانین موظفیم اینماد داشته باشیم. وی گفت: اینماد استاندارد عملکرد است، نه مجوز کسب و کار؛ مثل علامت استاندارد روی کالا است. همان‌طور که بی‌معنی است که بگوییم استاندارد روی کالایی نخورد، همان‌قدر هم بی‌معنی است که بگوییم اینماد روی کالایی درج نشود. اتفاقاً اینماد ابزاری است برای کنترل پول‌شویی و تقلب و تخلفات و الزام اینکه در گاه‌های پرداخت اینماد داشته باشند، الزام بانک مرکزی است که الزام کامل‌درستی است.

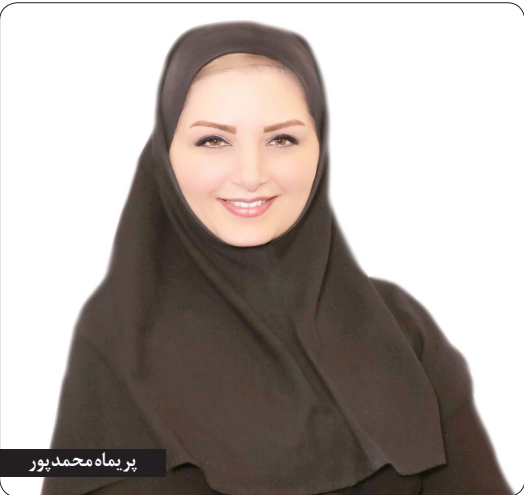
الزام قانونی که فاطمی‌امین بر آن تأکید کرده، همان نکته‌ای است که محمدمهدی شریعتمداری پس از نامه کارگروه اقتصاد دیجیتالی به شاپرک برای لغو الزام اینماد به آن اشاره کرده و گفته بود که بعید است شاپرک الزام اینماد را لغو کند.

رضا باقری‌اصل، جانشین رئیس کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتالی، در نامه‌ای به شاپرک با اشاره به اینکه لغو اینماد به‌عنوان مجوز شروع کسب و کار در کمیسیون راهبری اقتصاد مصوب شده و در نوبت تصمیم‌گیری قرار دارد، گفته بود که ابلاغ الزام شرکت شاپرک استفاده از اینماد مغایر با تصمیمات هیئت مقررات‌زایی و بهبود محیط کسب و کار و اختیارات و تصمیمات کارگروه اقتصاد دیجیتالی است. با این حال، شریعتمداری معتقد بود این نامه باید خطاب به بانک مرکزی نوشته می‌شد. وی گفت توقع ما این است که دستوری قطعی از یکی از مقام‌های رسمی صادر شود تا شاپرک واقعاً اخذ اینماد را متوقف کند.

غیر از کارگروه اقتصاد دیجیتالی، وزارت ارتباطات هم در نامه‌ای به شاپرک درخواست لغو این الزام را کرده بود؛ موضوعی که نشان می‌دهد در بنده دولت در قبال این اینماد نگاه واحدی وجود ندارد. به گفته وزیر صمت، اینکه الزام باشد یا نباشد، تصمیم بانک مرکزی است و مصوبه نماد اعتماد الکترونیکی بسیار محکم است و پشتوانه زیادی دارد.

بسیاری از فعالان کسب و کارهای اینترنتی می‌گویند گرفتن اینماد برای حوزه‌های نوآور که هنوز مقررات گذاری نشده‌اند، امکان‌پذیر نیست و این الزام ۸۰ هزار پایانه اینترنتی را که متعلق به ۲۰ تا ۳۰ هزار کسب و کار هستند، تعطیل خواهد کرد.

معماری بانکی امروز، مبتنی بر منطق اکوسیستمی و تحول دیجیتال، از «بیرون به درون» است



پرنیام محمدپور

بیزینس مدل و فرایندهای آن سال‌هاست تغییر نکرده است. البته ممکن است مدل‌های جدید مانند Buy Now Pay Later BNPL همه چیز را عوض کند. دیگر تسهیلات مانند گذشته نیست. الان یک‌سری بانک‌ها شروع به بهبود و بازطراحی فرایندهای قدیمی‌شان در لایه کسب و کار و تکنولوژی کردند. وقتی بانک DBS سنگاپور یا بانک ING حرکتی را شروع کرده و از تکنولوژی‌های جدید استفاده می‌کند و فرایندها را بهبود می‌دهند، بانکداری دیجیتال نامیده می‌شود. آنجایی که رگولاتور به این نتیجه رسیده که یک‌سری NTT جدید از صفر مبتنی بر دیجیتال بالا بیایند، اینها دیگر درگیر لگاسی سیستم‌ها و سیستم‌های قدیمی نیستند. بانک‌های دیجیتالی، سیستم‌ها را مبتنی بر معماری‌های جدید، میکروسرویس، متدلوزی‌های چابک و... توسعه دادند. پس یک‌سری بانک‌های قدیمی این کار را کردند و یک‌سری دیجیتال بانک‌ها. جمله منتسب به بیل گیتس این است: «ما دیگر بانک‌ها را لازم نداریم، بلکه بانکداری لازم داریم.» منظور این نیست که همه بانک‌ها قرار است نابود و ورشکست

به شعبه مراجعه کنند و در صف انتظار بکشند. توقعات این مشتریان فراتر از قبل بوده و اگر بانک‌ها این فرصت را درنیاوند، سهم بازار خود را به مرور از دست داده و آن را به شرکت‌های فین‌تکی، استارت‌آپی و حتی شرکت‌های حوزه تکنولوژی که در این بخش‌ها فعالیت می‌کنند، واگذار خواهند کرد.

● رابطه بانکداری دیجیتال و شرکت‌های فناوری

محمدپور: وقتی بانک‌ها قرار است در مسیر تحول دیجیتال حرکت کنند، باید شانه به شانه شرکت‌های تکنولوژی و های‌تک پیش بروند. مانند ING Bank یا بانک DBS سنگاپور که از بهترین نمونه‌های بانک‌های دیجیتال هستند. اینها از شرکت‌های حوزه تکنولوژی (GANALF) یعنی گوگل، آمازون، نتفلیکس و... الگو گرفته‌اند. در حال حاضر صحبت این است که بانکداری، قطعاً ادامه خواهد داشت اما اینکه بانک وجود داشته باشد یا نه، جای بحث دارد. برخی معتقدند در آلمان یا ژاپن که اقتصاد بانک‌محور دارند و نیز ایران، اینکه توقع داشته باشیم بانک‌ها حذف شوند، منطقی نیست. بسیاری هم معتقدند بانک‌ها وجود خواهند داشت اما اینکه چطور قرار است با این چالش برخورد کنند، مسئله مهمی است. تصور بر این است که نمود بانکداری در عصر دیجیتال، مانند شرکت‌های حوزه تکنولوژی باشد، با این تفاوت که آن شرکت‌ها فقط لایسنس بانکی ندارند ولی بانک‌ها این مجوز را دارند. این نقطه تمایز هم ممکن است به مرور حذف شود؛ مانند حوزه رمز ارزها و... که نفوذ حاکمیت در آن کمتر است و شرکت‌های تکنولوژی جولان بیشتری می‌دهند. رویکرد منطقی این است که بانک‌ها با آغوش باز به استقبال این تحول بروند. در این رابطه، تمرکز روی خلق و هم‌خلق ارزش در محیط‌های اکوسیستمی در تحول و بانکداری دیجیتال و همچنین حرکت به سمت جریان‌های درآمدی جدید که حاصل هم‌خلق ارزش در محیط‌های اکوسیستمی هستند، بسیار حائز اهمیت است. عمده جریان‌های درآمدی در بانک‌های کشور ما همچنان مبتنی بر درآمدهای مشاع است که البته بخشی از آن به دلیل نبود ساز و کارها و ضوابط مناسب در کسب درآمدهای غیر مشاع و کارمزدی و بخشی هم به دلیل غفلت از تکنولوژی، نوآوری و تفکر اکوسیستمی است. در تحول دیجیتال، توقع این است که مدل‌ها و جریان‌های درآمدی تغییر می‌محسوس پیدا کنند و بسیاری از جریان‌های درآمدی مبتنی بر درآمدهای غیر مشاع و حاصل همکاری در اکوسیستم‌ها با سایر همکاران و شرکای استراتژیک، هم‌خلق ارزش و رقابت همکارانه باشد. و مدل‌های کسب و کاری باید به گونه‌ای طراحی شوند که از این موارد پشتیبانی کنند.

● چالش‌های چهار گانه بانک‌ها در عصر تحول دیجیتال

محمدپور: تأثیر تغییرات فین‌تک‌ها فقط در مدل‌های کسب و کار نیست، بلکه این تغییرات به مدل‌های عملیاتی بانک‌ها هم تسری پیدا کرده است. بانک‌ها در تلاش هستند تا با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز، مدل‌های عملیاتی خود را به سمتی هدایت کنند که با استفاده از توان داده، هوش مصنوعی و الگوریتم‌هایی که می‌تواند آن‌ها را پشتیبانی کند، سرویس‌ها و خدمات بهتر و ارزشمندتری به مشتریان ارائه کنند. در این مسیر، بانک‌ها به منابع و داده‌هایی دسترسی دارند که ممکن است شرکت‌های فین‌تک یا استارت‌آپ‌ها این امکان را نداشته باشند؛ لذا باید به‌عنوان مزیت استراتژیک، روی بهره‌برداری مناسب از آنها، تمرکز ویژه‌ای شود.

این چالش‌ها یا فرصت‌ها را می‌توان در چهار گروه اصلی رده‌بندی کرد: چالش اول، تکنولوژی است که بسیاری از آنها به مفاهیم معماری برمی‌گردد. چالش دوم، بهبود تجربه مشتری و حرکت به سمت مشتری‌محوری و خدمات خلاقانه‌تر به وی است که می‌تواند ارزش بیشتری خلق نماید. چالش سوم، فرهنگ و ساختار سازمانی است. در این حوزه تفاوت‌های بسیاری بین بانک‌های سنتی با بانک‌های مدرن یا فین‌تک‌ها را می‌توان برشمرد. چالش چهارم، تمایز در نحوه ارائه محصولات و خدمات است.

زادمهر: ظهور هر تکنولوژی، ضمن ایجاد فرصت، مایه‌ی هم دارد. وظیفه کسانی که استراتژی‌های استفاده از این تکنولوژی‌ها را تبیین می‌کنند، این است که به این مخاطرات هم دقت کنند. مهم این است که چطور از تکنولوژی استفاده کنیم. هنگام استفاده از تکنولوژی باید به این فکر کنیم که آیا دانش آن وجود دارد یا خیر؟ چطور آن را بیاوریم؟ چطور استفاده کنیم؟ چطور نگهداری کنیم؟ همچنین افرادی با مخاطرات آن مقابله کنند. در نهایت تکنولوژی قطعاً پیروز و فراگیر می‌شود و به کمک خود تکنولوژی می‌توان بر مشکلات غلبه کرد.

بنده خیلی درگیر تعاریف نئوبانک یا بانک دیجیتال نیستیم. همه کسب و کارها و صنایع با ظهور تکنولوژی‌های جدید، نیازمند بازطراحی هستند و دچار دگردیسی می‌شوند. اتفاقی که در حوزه تحول دیجیتال می‌افتد، از این جنس است؛ یعنی به واسطه ظهور تکنولوژی‌های جدید اعم از اینترنت، وب ۲، بلاک‌چین، دی‌فای و وب ۳، نیازمند بازطراحی هستیم. صنعت بانکداری ما هم بسیار قدیمی است و ساختار،



محسن زاده‌مهر

اشاره: هدایت صنعت بانکداری برای رسیدن به توافق مشترک بر روش دستیابی به یک معماری انعطاف‌پذیر، باید جزء اولویت‌های اصلی بانک‌ها و شرکت‌های فناوری اطلاعات بانکی قرار گیرد. این معماری باید با هدف پاسخگویی به نیازهای کسب و کاری بانکی در افزایش چابکی، کاهش هزینه، بهبود بهره‌وری و ارتقای سطح تعامل، همسو شده و حرکت بانک را در این مسیر تسهیل نماید. رویکردهای مبتنی بر معماری در بالا بردن بهره‌وری سازمان‌ها، ایجاد رویکردی جامع و یکپارچه و ترسیم اقدامات اجرایی برای گذار از وضع موجود به مطلوب، با محوریت فناوری اطلاعات، نقشی مهم و حائز اهمیت دارد که در قالب طرحی مشخص، اجرا شده و سپس به صورت مداوم، توسعه یافته و به‌روزرسانی می‌شود.

بانک مرکزی در بخشنامه ۶ مهر ۱۴۰۰، خطاب به بانک‌ها و موسسات اعتباری، حداقل الزامات ناظر بر ریسک فناوری اطلاعات موسسات اعتباری را به این موسسات ابلاغ کرد. مطابق ماده ۲ این سند، موسسه اعتباری موظف است معماری فناوری اطلاعات خود را بر مبنای توگف

زادمهر: کسب و کارهای مختلف،

اعم از بتابانک، نئوبانک یا

دیجیتال بانک، باید رویکرد

مشتری‌محور داشته باشد و

مدل‌های کسب و کاری و فرایندها

را بازطراحی کند. البته بانک‌های

فعلی هم ممکن است با این

رویکرد وارد شوند و بسیار موفق

عمل کنند

(TOGAF)، بایان (BIAN) و چارچوب ملی معماری سازمانی ایران یا ترکیبی از آنها و در حوزه سرویس با رویکرد معماری سرویس‌گرا، طراحی و تدوین کند.

همچنین طبق ماده ۳، بانک‌ها و موسسات اعتباری موظف شدند طرح جامع فناوری اطلاعات خود را تصویب و در فواصل زمانی مناسب به‌روزرسانی کنند. ابلاغ این ضوابط که نخستین الزام رسمی به ایجاد و تقویت قابلیت مدیریت معماری سازمانی در بانک‌ها و موسسات اعتباری است، گام مهمی برای ارتقای بلوغ مدیریت در این بخش مهم از اکوسیستم اقتصاد کشور محسوب می‌شود.

از این‌رو، در نهمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و هجدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) که ۱۵ مهر ماه ۱۴۰۱ برگزار شد، موضوع «معماری در دیجیتال بانک‌ها و نئوبانک‌ها» با حضور محسن زادمهر مدیرعامل بانکینو و پرنیام محمدپور مشاور ارشد معماری و چارچوب‌های بانکی، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماس، خلاصه این گفت‌وگوست.

● سمت‌وسوی بانک‌ها در عصر تحول دیجیتال

محمدپور: همان‌طور که در عصر تحول دیجیتال، همه چیز در حال تغییر است و ما در دنیایی پر از بی‌ثباتی، عدم قطعیت، ابهام و پیچیدگی قرار داریم، این مسئله به اکوسیستم بانک‌ها و اقتصاد هم تسری پیدا کرده است. تأثیرپذیری برخی صنایع از تحول، بیشتر و محسوس‌تر است و به‌نظر می‌رسد گروه صنایع BFSI و TMT یعنی گروه صنعت بانکداری، خدمات مالی و بیمه‌ای و همچنین گروه تکنولوژی، مدیا و تلکام، بیشتر تحت تأثیر تحول دیجیتال قرار می‌گیرند.

تحول دیجیتال منجر به بروز شکاف دیجیتال بین بانک‌ها و مشتریان شده است. مشتریان عصر تحول دیجیتال که عادت کرده‌اند تمام سرویس‌ها و خدمات‌شان را روی بستر اپلیکیشن‌های موبایلی دریافت کنند، نمی‌توانند توقع داشته باشند برای دریافت یک‌سری خدمات،

خبر

وزیر ارتباطات:

تعرفه هر دقیقه تماس بین پیام رسان بومی و شبکه مخابراتی: ۲۵ تومان

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: هزینه هر دقیقه تماس Call Out مبلغ ۲۵ تومان است که از این رقم، ۱۰ تومان سهم اپراتور مخابراتی، ۱۰ تومان سهم پیام رسان و ۵ تومان هزینه های فنی است. به گزارش فارس، عیسی زارع پور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در پیگیری راه اندازی سرویس برقراری تماس بین پیام رسان های اجتماعی ایرانی و شبکه مخابراتی ایران، گفت: طبق آیین نامه موجود در این زمینه هر پیام رسانی که بیش از ۳ میلیون کاربر وجود داشته باشد می تواند برای برقراری سرویس Call Out در خواست دهد. سرویس Call Out به معنای برقراری تماس بین پیام رسان های اجتماعی ایرانی و شبکه مخابراتی ایران است.

زارع پور با تاکید بر اینکه هیچ منع قانونی در این باره وجود ندارد، تصریح کرد: به دنبال راه اندازی این امکان هستیم و اپراتورهای مخابراتی مکلف به ارائه این سرویس هستند. وی درباره هزینه این تماس، گفت: هزینه هر دقیقه تماس Call Out مبلغ ۲۵ تومان است که از این رقم، ۱۰ تومان سهم اپراتور مخابراتی، ۱۰ تومان سهم پیام رسان و ۵ تومان هزینه های فنی است.

هزینه هر دقیقه مکالمه موبایل از ۵۹.۹ تومان برای سیم کارت های دائمی تا ۸۹.۹ تومان برای سیم کارت های اعتباری است.

سه دستور بانک مرکزی برای کنترل دارایی بانک ها

بانک مرکزی در بخشنامه ای به بانک ها، سه دستور درباره کنترل دارایی های آنها ابلاغ کرده است. وضعیت ترازنامه بانک ها یکی از معیارهای مهم برای بررسی تغییرات پایه پولی است، زیرا هر آنچه در این ترازنامه نشان از اضافه برداشت بانک ها از بانک مرکزی و افزایش آن داشته باشد، به همان میزان بر پایه پولی تأثیر می گذارد و آن را افزایش می دهد که در نهایت به افزایش نقدینگی منجر خواهد شد.

به گزارش ایسنا، در این بین، بانک مرکزی در دولت سیزدهم یکی از برنامه های جدی خود برای اصلاح نظام بانکی را اصلاح رابطه بانک مرکزی با بانک ها از طریق کنترل ترازنامه های بانک ها اعلام کرده است. بدین منظور رشد ترازنامه بانک ها در محدوده ۱.۵ تا ۲.۵ درصد تعیین شد و اگر بانکی این موضوع را رعایت نکند، به عنوان جریمه، سپرده قانونی آن بانک نزد بانک مرکزی بین ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش می یابد. در این زمینه، بانک مرکزی به تازگی در بخشنامه ای به بانک ها، ضوابط ناظر بر کنترل مقداری دارایی های شبکه بانکی کشور را ابلاغ کرده که طبق آن، حداکثر مهلت بارگذاری و ارسال اطلاعات توسط مؤسسه اعتباری از «حداکثر ۱۵ روز پس از پایان هر ماه» به «حداکثر یک هفته پس از پایان هر ماه» تغییر می کند.

همچنین در این بخشنامه آمده است که طبق مفاد ماده (۶) ضوابط و تبصره (۱۱) ذیل آن، تاکنون ارزیابی رعایت حدود مقرر و به تبع آن تعدیل نسبت سپرده قانونی مؤسسات اعتباری به صورت فصلی محاسبه و اعمال می شد که مقرر شد تکالیف مندرج در این ماده نیز به صورت ماهانه اجرایی شود. علاوه بر این، طبق اعلام بانک مرکزی، سایر موارد مندرج در ضوابط ناظر بر کنترل مقداری دارایی های شبکه بانکی کشور، موضوع بخشنامه شماره ۹۹/۴۲۱۹۲۹ مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۲۷ و بخشنامه شماره ۰۱/۱۳۷۰۵۰ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۲۴ کماکان به قوت خود باقی است.

ابراوان در لیست تحریم اتحادیه اروپا قرار گرفت

اتحادیه اروپا، ۲۳ آبان ماه، ۳۲ شخص و شرکت را در لیست تحریم خود قرار داد که نام شرکت ابرآوان هم در این لیست دیده می شود. به گزارش راه پرداخت، در بخش دلایل این تحریم، اتحادیه اروپا عنوان کرده ابرآوان از سال ۲۰۲۰ یک بازیگر جدی در پروژه های دولتی و وزارت ارتباطات ایران برای تهیه نسخه جداگانه و ایرانی (ملی) از اینترنت بوده؛ موضوعی که ابرآوان پیوسته آن را تکذیب کرده است. به گزارش راه پرداخت، به دنبال شروع محدودیت اینترنت و فیلتر بسیاری از سرویس ها، بسیاری از کاربران و البته فعالان اینترنتی ابرآوان را همکار حکومت برای ایجاد محدودیت در ایران و فراهم کننده شرایط قطع اینترنت در کشور معرفی کردند. با افزایش این انتقادات و اعتراض ها اواخر مهرماه، ابرآوان در اطلاعیه ای، اتهامات وارده دربارۀ نقش داشتن در قطع، محدودیت و فیلترینگ اینترنت را رد و اعلام کرد ماجرا را در دادگاه های آزاد بین المللی پیگیری خواهد کرد. چند لحظه بعد از انتشار خبر تحریم ابرآوان از سوی اتحادیه اروپا، ابرآوان در اطلاعیه کوتاهی از این تصمیم اتحادیه اروپا ابراز تعجب کرده است.

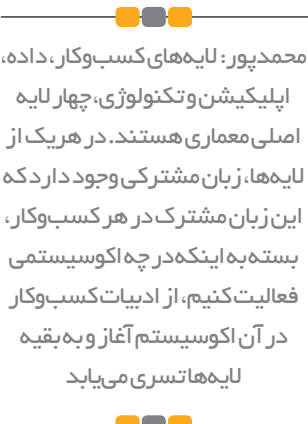
این تفاوت در مدل بانکداری وجود دارد. مدل بانکداری ما، نه بانکداری اسلامی هست و نه نوع خاص دیگر! هر چند در برخی حوزه ها مجبور بودیم استاندارد باشیم و شدید اما در بسیاری موارد، آن را نپذیرفتیم و بنا بر اقتضائات، مدلی ایجاد کردیم. این اتفاق، تا همیشه نمی تواند ادامه داشته باشد. بسیاری اوقات، تحولاتی اتفاق می افتد که مجبور به پذیرش آنها و تعامل با دنیا هستیم. بهتر است قبل از احبار، بانک ها به این سمت حرکت کنند.

آنچه در کشور ما باید ایجاد شود، شبکه معماری صنعت بانکداری است و شرکت ها و بانک های علاقه مند، باید به این شبکه ورود کرده و به اشتراک منابع و دانش بپردازند. دلیل این پیشنهاد، این است که مدل بانکداری ما تا کنون، خاص بوده و باید عزم ملی جهت استانداردسازی وجود داشته باشد. الان در کشورهای بزرگ دنیا، شرکت های قوی مشاوره مدیریت در حوزه بانکی داریم اما شرکت های قوی مشاوره مدیریت در کشور خودمان، خاص حوزه بانکداری نداریم.

● جایگاه فرهنگ دواپس

زادمهر: الان در حوزه نئوبانک ها یا کسب و کار های جدید، بیش از آنکه دغدغه معماری سازمانی داشته باشیم، دغدغه تحول چابک داریم. اینکه یک متدولوژی چابک یا چارچوب خوب مانند اسکرام استفاده کنیم، مدنظر است. ما با یک بانک که بیزینس آن بانک است اما آی تی هم در کنار خود دارد، تفاوت داریم. ما یک کمپانی تکنولوژی هستیم که بانکداری هم انجام می دهیم. بنابراین دغدغه ما به جای معماری در لایه کسب و کار، معماری فنی، فرهنگ دواپس، تداوم یکپارچه سازی و تداوم توسعه در تیم فنی است. سهامداران و رگولاتورهای یک دیجیتال بانک و نئوبانک، برای موفقیت باید به این باور برسند که اینها یک شرکت از جنس تکنولوژی هستند که قرار است کار بانکداری هم انجام دهند.

در بیزینس های سنتی، معماری سنتی مطرح می شود و معتقد است برای بانک هایی با این عظمت، راه دیگری وجود ندارد، جز یک چارچوب معماری سازمانی که واحدهای کسب و کار، عملیات، آی تی و... را همراستا کند اما در لایه شرکت های تکنولوژی، واژه موردنظر ما، دواپس (DevOps) یا تلفیق operation و development است؛ یعنی چطور می توان این دو را با همدیگر همراستا کرد تا بعد از



شناسایی نیاز مشتری، خدمت، به سرعت توسعه پیدا کند و به دست مشتری برسد. البته این موضوع، بحث معماری را نقض نمی کند اما جنس ادبیات ما بیشتر در این زمینه است.

● لزوم تمرکز بر تحول چابک در نئوبانک ها و فین تک ها

زادمهر: بانک ها باید به این موضوعات، اهمیت بیشتری بدهند؛ خصوصاً بانک های بزرگ در لایه معماری سازمانی از بالا و در لایه تکنولوژی و مفاهیم چابک. ما مدام از تحول دیجیتال نام می بریم. اگر قرار است به تحول دیجیتال دست پیدا کنیم، اول باید روی زیرساخت هایی مانند تحول چابک متمرکز شویم تا زمینه را برای ما فراهم کند. یکی از مهم ترین دغدغه های مبحث معماری سازمانی و چارچوب پایان که به آن اشاره شد، این است که چابکی را در دل کسب و کار بانکی یکپارچه کند.

محمدپور: چابکی، اساس تحول دیجیتال است. ما چابکی را در دو بعد می بینیم: اول زمان ارائه به بازار و دوم قابلیت انطباق پذیری با تغییرات. چابکی، یک قابلیت مانا ست نه گذرا. چابکی در سه بعد معنا پیدا می کند: «چابکی سیستم»، «چابکی فرایند» و «چابکی کسب و کار». اساساً چابکی کسب و کار، برآیند چابکی سیستم و چابکی فرایند است. اینها همگی مفاهیمی است که ریشه در معماری دارد. چابکی بیش از آنکه یک متدولوژی باشد، یک طرز تفکر است و پایان و استانداردهای مشابه آن، معتقدند به سازمان هایی نیاز داریم که معماری آنها چابک باشند و چابکی در ژن این سازمان ها نهفته باشد.

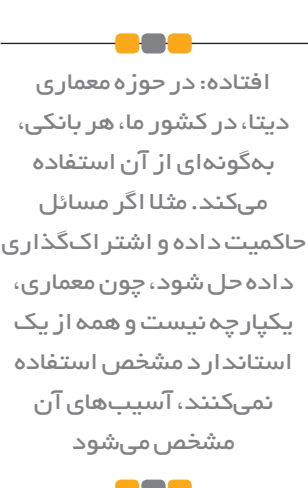
همچنین ساختار فین تک ها، اساساً فلت است اما آنها هم وقتی که با گذر زمان به سمت سازمان و اینترنت رایز شدن پیش می روند، مشکلات ساختاری پیدا می کنند. از طرف دیگر، ایجاد تغییرات شدید در ساختار بانک ها با هدف چابک سازی مانند فرهنگ بانک، چیز دیگری است. اگر به زور آن را به سمت چابکی بیش از حد ببریم، فردا همان فعالیت امروز را هم نمی توانند انجام دهند. نکته دیگر اینکه معماری در یک سازمان بزرگ مقیاس، با یک شرکت فین تک و نئوبانک، متفاوت است اما در هر دو، ضرورت است.

متن کامل میزگرد را از اینجا (QR) دریافت کنید.



داشته، نمی دانم اما اینکه ما بخواهیم برای افتتاح حساب به مشتری، پول بدهیم، این روش، مدنظر ما نیست. منطق بازگشت سرمایه، ساده است. با این حال، استارت آپ ها، این طور کار نمی کنند. بسیاری از آنها به دنبال هزینه کردن و یوزر گرفتن هستند و با هیچ منطقی، نمی توان آنها را توجیه کرد که به صرفه است یا خیر!

نصیحت من به نئوبانک ها و دیجیتال بانک ها این است که ما یک تفاوت بزرگ با کسب و کار های دیگر داریم. کسب و کار های آی تی بسیاری در این سال ها به بازار ورود کردند، از این پول ها خرج کردند، موفق نشدند و رفتند اما حوزه بانکداری، جای این کار ها نیست؛ وقتی با پول مردم سرو کار داریم، قوانین در همه جای دنیا بسیار سختگیرانه است. دیجیتال بانک یا نئوبانک، نمی تواند روزی اعلام کند، از فردا سرویس



نمی دهیم! بزرگ ترین دغدغه بانکینو، بیش از جذب مشتری جدید، پایداری بیزینس مدل بوده است.

● مکاتب معماری و نگاه بیرون به درون

محمدپور: واژه معماری ابتدا از حوزه ساختمان وارد آی تی و سایر صنایع شد و اولین بار در دهه ۹۰ در آمریکا مطرح گردید؛ یعنی زمانی که قانون کلینگر کوهن در کنگره آمریکا تصویب شد و براساس آن دستگاه های دولتی ایالتی و فدرال موظف شدند تا معماری فناوری اطلاعات خود را تدوین نمایند. هدف آن، جلوگیری از هدررفت و اتلاف منابع، پرهیز از دوباره کاری ها و بهبود تعاملات و تبادل داده ها بین دستگاه ها بود.

ذیل معماری، مفاهیم مختلفی مانند مکتب معماری داریم. مکتب اول، معماری فناوری اطلاعات است. مکتب دوم یکپارچه سازی سازمانی است که متمرکز بر هم راستاسازی استراتژی و اجرا، بهبود روش ها و به حداقل رساندن درگیری ها در سطح سازمان است. مکتب سوم انطباق اکوسیستمی است و در عصر تحول دیجیتال، بیشتر مطرح است. اگر در رویکردهای معماری قبلی، نگاه ما بیشتر از درون به بیرون بود، در مکاتب جدید مبتنی بر منطق اکوسیستمی و تحول دیجیتال، این نگاه از بیرون به درون است.

● اهداف سه گانه و لایه های چهارگانه معماری

محمدپور: معماری سه هدف اصلی دارد: اولین هدف، هم راستاسازی است مانند هم راستاسازی فناوری اطلاعات با کسب و کار، هم راستاسازی فناوری با استراتژی، هم راستاسازی استراتژی با پلن ها و طرح ها. تازمانی که رویکرد و تفکر معمارانه در سازمان وجود نداشته باشد، تعداد بانک هایی که محصولات و خدماتی ارائه می کنند که با استراتژی بانک هیچ گونه انطباقی ندارند، کم نیستند.

دومین هدف، یکپارچه سازی است که در تحول دیجیتال هم بسیار برجسته می شود. اگر قبل از مباحث تحول دیجیتال ابتدا و انتهای زنجیره ارزش ما عمدتاً در بانک بود، اکنون تنها بخشی از این زنجیره در بانک و بقیه بخش ها در صنایع مختلف است.. قبل از یکپارچه سازی، ایجاد تعامل پذیری و قبل از تعامل پذیری، وجود زبان مشترک لازم است. در معماری چهار لایه اصلی داریم که عبارتند از: لایه کسب و کار، لایه اپلیکیشن، لایه داده و اطلاعات و لایه تکنولوژی. در هر لایه یک زبان رایج داریم و بسته به اینکه در چه اکوسیستمی فعالیت می کنیم، زبان مشترک از لایه کسب و کار شروع شده و به بقیه لایه ها تسری می یابد. سومین هدف معماری، استانداردسازی است. استانداردسازی بر مبنای به روش ها و چارچوب هایی است که در دنیا مطرح است. وقتی در اکوسیستم بین المللی فعالیت می کنیم که فرایند ها، داده ها و اجزای آن از قبل شناخته شده اند مانند بانکداری، بورس، بیمه و حوزه تلکام، می توانیم توقع داشته باشیم این استانداردسازی بر مبنای چارچوب ها و به روش های پذیرفته شده در صنعت اتفاق بیفتد.

● لزوم ایجاد شبکه معماری صنعت بانکداری

محمدپور: بانک مرکزی، مهرماه پارسال، دستورالعمل حداقل الزامات ناظر بر ریسک فناوری اطلاعات را مصوب و منتشر کرد. در بندهایی از آن به لزوم طراحی و به روز رسانی معماری فناوری اطلاعات در موسسات اعتباری بر مبنای چارچوب ها و به روش های مرجع تاکید شده بود. هرچقدر اکوسیستم مالی و بانکی، چه از طریق رگولاتور و چه به لحاظ وجود نیاز در خود بانک ها به سمت معماری هدایت شوند، طبیعتاً می توانیم توقع رشد و بلوغ بیشتری در آنها داشته باشیم.

اینکه مدل بانکداری ما با دنیا متفاوت است، تا حدودی درست است و

مدل های کسب و کاری و فرایندها را بازطراحی کند. بانک های فعلی هم ممکن است با چنین رویکردی وارد شوند و بسیار موفق باشند. تجربه موجود، خوب بوده اما قطعاً می تواند بهتر باشد. البته ممکن است حتی بانک ها بتوانند این تغییرات را ایجاد کنند و سرویس جذاب تری از نئوبانک به مشتری ارائه دهند.

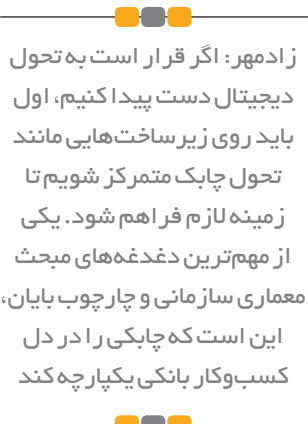
● مدل پایه نئوبانک ها: از فین تک تا تک فین

محمدپور: دربارۀ مدل، باید عرض کنم اینکه بانک ها از پایه، یک بانک کوچک دیجیتالی ایجاد کنند، ممکن است یک استراتژی باشد و بستگی به مدل بانک ها و استراتژی آن ها در مسیر تحول دارد. بعضی بانک ها، چابک نیستند و نمی توانیم توقع داشته باشیم به سرعت این مسیر را طی کنند. در این حالت، تلاش می شود تا موجودیت جدیدی با فرهنگ و ساختار کاملاً دیجیتال در کنار بانک تولد و توسعه یابد و بانک بزرگ، به مرور در دل آن ادغام شود.. فارغ از اینکه استراتژی ما به سمت تحول دیجیتال چطور تعریف و اجرا شده باشد، تمایز هایی در ماهیت این موجودیت های دیجیتالی می تواند وجود داشته باشد.

گاهی اوقات پایه نئوبانک ها، شرکت هایی با یک گرانده خدمات مالی و بانکی است که با استفاده از توان فناوری به دنبال ارائه خدمات مطلوب تر و خلق تجربه بهتر برای مشتری هستند و قسمت فین تک و فناوری مالی آنها، به حوزه تکنولوژی می چربد. در کنار آنها گروه دیگری از نئوبانک ها هستند که از حوزه تکنولوژی، وارد صنعت خدمات مالی شده اند و به اندازه گروه اول با دانش بانکی آشنا نیستند. آنها تلاش می کنند با به کار گیری تکنولوژی های مدرن، تحول و تمایز در ارائه خدمات ایجاد کنند. نوع نگاه این دو گروه، متفاوت است. شرکت هایی که از سمت تکنولوژی وارد این عرصه می شوند، در گروه شرکت های تک فین قرار می گیرند. تک فین ها از دل تکنولوژی بیرون می آیند و فین تک ها از دل خدمات مالی.

● هر دو روز، تولد یک نئوبانک در دنیا

محمدپور: بسیاری معتقدند اقیانوس آبی در حوزه نئوبانک ها، همیشه آبی نخواهد ماند. آمارها نشان می دهد در حال حاضر، به طور متوسط، هر دو روز یک نئوبانک در دنیا متولد می شود. فارغ از ابعاد نئوبانک ها و اینکه بسیاری از آنها هم ممکن است نتوانند مشتری جذب کنند و به مرور کنار روند، شاهد رشد نئوبانک ها در دنیا هستیم. شرکت های



فین تکی و نئوبانک ها، عمدتاً روی بهبود تجربه مشتری کار می کنند اما اگر قرار باشد بانکی، بانک دیجیتال باشد، باید روی بهبود تجربه های عملیاتی داخل بانک خودش نیز تمرکز کافی داشته باشد.

همچنین فاصله نئوبانک و بانک به مرور در حال از بین رفتن است، خصوصاً در بانک هایی که تلاش می کنند در حوزه تکنولوژی سرآمد باشند. بانک های کلاسیک در مسیر تحول، دیجیتالی شدن، فعالیت در فضای دیجیتال و کاهش شعب فیزیکی هستند و از طرفی، بعضی نئوبانک ها که دفاتر یا شعبی ندارند، در حال توسعه کیوسک ها، دستگاه های خودپرداز یا دفاتر نمایندگی کوچک با شراکت سازمان های همکار و شرکای استراتژیک خود هستند. در حال حاضر بسیاری از سرویس های نئوبانک ها، چیزی فراتر از آنچه روی اپلیکیشن موبایل بانک ارائه می شود نیست. برخی بانک ها، نئوبانک نیستند اما اپلیکیشن های موبایلی خوب و قوی دارند و خدمات متنوع به طیف گسترده ای از مشتریان ارائه می دهند.

● تمایز در نئوبانک ها

محمدپور: دو نکته برای ایجاد تمایز در نئوبانک ها، حائز اهمیت است: نکته اول تمایز در ارائه محصولات خاص است؛ محصولاتی که فقط جنبه بانکی نداشته باشد و با شناسایی شکاف های موجود در خدمات مالی، راهکارهایی برای تکمیل زنجیره و پرکردن این شکاف ها ارائه دهند. نکته دوم شناسایی بخش بندی های درست مشتریان است. در حال حاضر تمرکز نئوبانک ها با فین تک ها، عمدتاً روی همان بخش بندی هایی است که بانک ها روی آن تمرکز دارند؛ تعداد نئوبانک هایی که با هدف گذاری روی گروه های خاصی از مشتریان، بتوانند محصولات و خدمات ارزش آفرین برای آن گروه ها خلق کنند بسیار کم است. در مجموع، ارائه محصولات نوآورانه، خاص و متمایز با بهره گیری از توان داده و فناوری و تمرکز روی بخش بندی های خاصی از مشتریان هدف که به آنها پرداخته نشده، دو نقطه تمرکز استراتژیک برای نئوبانک هاست.

● توصیه به نئوبانک ها و دیجیتال بانک ها

زادمهر: برخی اوقات باید در کسب و کار های جدید هزینه کنیم تا فرهنگ را تغییر دهیم. اینکه یک کسب و کار خاص چه چیزی مدنظر



خبر

جزییات رونمایی از چک الکترونیک

چک الکترونیک در کدام بانک‌ها اجرایی می‌شود؟

«چک الکترونیک»، در مراسمی با حضور رئیس کل بانک مرکزی و وزیر اقتصاد و صمت خدمت‌نویس توسط بانک مرکزی، ۲۱ آبان ۱۴۰۱ رونمایی شد. به گزارش اخبار بانک، سخنگوی بانک مرکزی با اعلام رونمایی از چک الکترونیک گفت: چک الکترونیکی آخرین مرحله اجرای اصلاح قانون چک است و با پیاده‌سازی و اجرای سامانه چکاد، امکان صدور چک الکترونیکی نیز فراهم شده است. مصطفی قمری و قاع اعلام کرد: در چک دیجیتال، کاغذ از موجودیت چک، حذف خواهد شد و داده‌های چک در سامانه مرکزی چکاد نگهداری و با استفاده از امضای دیجیتال، معتبر و مستند می‌شود. این طرح در سه بانک تجارت، صادرات و پارسیان اجرا خواهد شد و به تدریج بانک‌های کشور در صورت آمادگی به آن متصل می‌شوند.

● مفهوم چک الکترونیکی و مزایای آن

چک دیجیتال موجودیتی مشابه چک کاغذی دارد و تمامی مقررات چک کاغذی در مورد آن صدق می‌کند. در چک دیجیتال کاغذی از موجودیت چک حذف و با استفاده از امضای دیجیتال چک معتبر می‌شود. چک الکترونیک نوع جدیدی از چک است که سرعت، دقت و امنیت بیشتری در عملکرد و نقد شوندگی نسبت به چک‌های کاغذی دارد و تمام قوانین چک کاغذی برای آن قابل اجراست و بایک امضای الکترونیکی اعتبار پیدا می‌کند. از مزایای چک الکترونیک می‌توان به سرعت زیاد در ثبت و پردازش چک‌های الکترونیکی، عدم نیاز به ارسال نسخه فیزیکی چک، حذف نگرانی افراد در خصوص ثبت چک در سامانه و امنیت بالا و عدم امکان سرقت یا تحریف چک اشاره کرد. به همین منظور، سامانه چکاد با هدف ایجاد بستری برای ارائه چک امن دیجیتال و رفع مخاطرات احتمالی چک‌های کاغذی راه‌اندازی شده که امکان مدیریت و نظارت آنلاین مبادله چک را برای شبکه بانکی و بانک مرکزی فراهم می‌کند.

● پیش‌نیازهای استفاده از خدمات سامانه چکاد

عضویت در همراه بانک، نصب و فعال‌سازی برنامه هامون جهت ثبت امضای الکترونیکی و همچنین داشتن یک حساب جاری با امکان صدور دسته چک پیش‌نیازهای استفاده از خدمات سامانه چکاد به منظور دریافت و صدور چک دیجیتال است. پس از فعال‌سازی خدمت چک دیجیتال در منوی مربوطه در همراه بانک خدمات مربوط به چک دیجیتال اعم از درخواست صدور دسته چک، صدور چک، امکان وصول درون بانکی و بین بانکی چک، بانکی مشاهده دسته چک صادر شده و برگه‌های چک دیجیتال، مشاهده چک‌های دریافتی، انتقال چک دیجیتال، ضمانت چک، مسدودسازی چک، ابطال چک و نقد کردن چک بدون مراجعه به شعبه قابل انجام خواهد بود.

● نقد کردن چک الکترونیکی

مانند چک‌های کاغذی، صادرکننده باید اطلاعات خواسته شده را وارد سامانه و درخواست خود را به صورت دیجیتال در قسمت تعیین شده در سامانه چک الکترونیکی ثبت کند تا تر مینال‌های دستگاه، آن را به بانک انتقال دهند. دریافت‌کننده هم باید اطلاعات چک الکترونیکی را به دقت مطالعه کرده و ثبت آن را تایید کند تا چک در قالب سپرده در اختیار بانک پرداخت‌کننده قرار بگیرد زمانی که گیرنده درخواست نقد شدن چک را کند، بانک عامل بعد از تایید چک دیجیتال ثبت شده در سیستم، حسابی که مربوط به آن است، شارژ می‌کند تا پرداخت در زمان مقرر صورت بگیرد.

● امنیت چک الکترونیک

چک الکترونیکی خیلی امن‌تر از چک کاغذی است، چرا که نمی‌توان آن را تغییر داد یا منکر صدور آن شد. بانک مرکزی نیز زیرساختی ایجاد کرده تا صادرکنندگان با انتقال دهندگان چک از طریق امضای دیجیتال، احراز هویت و اعتبارسنجی شوند و همین امر بر امنیت چک‌های دیجیتال اضافه می‌کند. همچنین سامانه چکاد و کد نهان امنیت چک‌های الکترونیکی را بیش از پیش تضمین می‌کنند. چکاد مخفف سامانه مرکزی چک الکترونیک است و نهان سامانه حاوی اطلاعات هویتی مشتریان بانکی است که با تخصیص شماره شناسایی ویژه برای هر کاربر بانکی، امکان احراز هویت آسان و سریع افراد در شبکه بانکی را فراهم می‌کند.

اعتراف تلخ بانک مرکزی روسیه نسبت به اثر گذاری تحریم‌ها

رئیس بانک مرکزی روسیه نسبت به دست کم گرفتن پیامدهای تحریم‌های غرب برای اقتصاد داخلی هشدار داد.

به گزارش اکو ایران، الویرا نابیولینا به نمایندگان پارلمان روسیه گفت: تحریم‌ها بسیار قدرتمند هستند و تأثیر آن بر اقتصاد روسیه و جهان را نباید کم‌اهمیت جلوه داد.

وی ضمن اشاره به اینکه شرکای جدید بالقوه روسیه از گرفتار شدن در گرداب تحریم‌ها می‌ترسند، افزود: اینکه خود را از تأثیر این تحریم‌ها منزوی کنیم، امکان‌پذیر نیست. تحریم‌های اعمالی غرب در نتیجه جنگ روسیه علیه اوکراین پیش از هر چیز بانک‌های روسیه را هدف قرار داده بودند. به گفته نابیولینا، توان انطباق این بانک‌ها با شرایط تحریمی نشان می‌دهد تغییر ساختار اقتصادی در روسیه در جریان است.

اشاره: بسیاری از صاحب‌نظران، مهم‌ترین دارایی کسب و کارها در عصر انقلاب صنعتی چهارم را داده می‌دانند؛ داده‌هایی که بر اساس رفتار کاربران سرویس‌های سایبری تولید می‌شود و ذخیره‌سازی، پردازش و تحلیل آن، منجر به تولید ارزش خواهد شد. بسیاری داده را نفت آینده تلقی می‌کنند که البته شباهت‌های زیادی به همدیگر دارند. داده مانند نفت، نیازمند استخراج، پالایش و بهره‌برداری است و هر چه فرایند پردازش آن، دقیق‌تر و پیچیده‌تر باشد، ارزش بیشتری خلق می‌کند. بنابراین باید منتظر ماند و دید اکنون که روز به روز از ذخیره نفت کاسته می‌شود، کدام کشورها از نفت امروز یا داده، ارزش خلق می‌کنند.

از این‌رو، در دهمین برنامه اقتصاد مدرن (یکصد و نوزدهمین میزگرد بانکداری و اقتصاد دیجیتال) با عنوان «تقش حاکمیت داده در اقتصاد دیجیتال» که ۲۲ مهر ماه ۱۴۰۱ با حضور رضا باقری اصل دبیر شورای اجرایی فناوری اطلاعات و معاون پارلمانی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار شد، اهمیت ارزش آفرینی داده‌محور؛ مشکلات، چالش‌ها و راهکارهای آن، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. خلاصه این میزگرد، پیش‌روی شماس‌ت.

● حکمرانی داده بدون کاربران مفهومی ندارد

حاکمیت داده، موضوع جذابی است، چون وقتی وارد فضای اقتصاد دیجیتال یا عصر اطلاعات می‌شویم، هر نمودی از یک واقعیت که در یک بستر دیجیتالی ثبت می‌شود، کلمه‌ای به نام داده را به آن منتسب می‌کنیم. قبلاً دیتا، به خودی خود واجد ارزش نبود و وقتی وارد حاملی می‌شد، دارای ارزش می‌شد ولی در فضای اقتصاد دیجیتال، تغییرات آن قدر شتابنده بوده که دیتا به‌ما هو دیتا هم واجد ارزش شده است. اکنون، اقتصاد دیجیتال، اقتصاد مبتنی بر داده نامیده می‌شود و مبتنی بر همین فضا، برای کاربران و کاربری‌های جدید خلق ارزش می‌کند. بسیاری از کسب و کارهای جدید، انتهای نیستند که در محیط غیردیجیتالی، حتی مفهوم داشته باشد. برخی کسب و کارها هم نمود

● ما اصلاً قانون حفاظت از داده‌ها نداریم! نقض حریم خصوصی افراد، هنوز در هیچ قانونی، تثبیت نشده است. از سال ۱۳۹۵ لایحه‌ای تدوین شده و سه چهار بار تغییر کرده. امیدواریم این لایحه، سریع‌تر به دولت و مجلس برود تا بخشی از حکمرانی داده به نفع مردم محقق شود

سنٹی دارند ولی با فضای دیجیتالی، بهره‌وری آن بالاتر رفته، سرعت بیشتری پیدا کرده و ارزش‌های افزوده بیشتری در کنار خود داشته‌اند. اینکه داده مربوط به حاکمیت است یا مردم، در سر فصل حکمرانی داده شکل می‌گیرد. همه داده‌ها مربوط به حاکمیت نیست. بعضی مواقع این اشتباه ایجاد می‌شود که مثلاً داده هویتی مربوط به یک شخص، حاکمیتی است، در حالی که این‌طور نیست. اگر این داده، در پایگاه ثبت احوال باشد، حاکمیتی است، اگر مربوط به فهرست مشتریان یک کسب و کار در فضای مجازی باشد، مالکیت شخصی دارد و اگر در فضای عمومی اعلام شود، داده عمومی یا باز است.

بنابراین یک داده، بسته به کارکرد، رفتار شخص، ماهیت مستقل پیدا می‌کند. در ایران، مالکیت، بسیار مهم است و بعضاً جزء داده‌های شخصی محسوب می‌شود. هر تعداد کاربر، قیمتی دارد. همین الان روی سامانه‌ها یا استاز تاپ‌هایی فعال در حوزه تجارت الکترونیک، فالوور، خرید و فروش می‌کنند. پس داده، رفتار قیمت پیدا کرده اما هر داده‌ای در هر سیستمی با هر کارکردی، بر مبنای یک نظام حقوقی است. ما به تمام این نظام، حکمرانی داده می‌گوییم. حکمرانی داده، بدون کاربران مفهومی ندارد. درباره اینکه کجا باید نگهداری شود، بسته به ماهیت و کارکرد داده، اشخاصی داریم که مسئول نگهداری، پردازش و حتی امحای داده هستند.

● سازمان‌ها: از دیتای جزیرهای نااشترایی

وقتی قرار است وارد فضای دگر دیسی و تحول دیجیتال شویم، نمی‌توانیم به‌طور ناگهانی همه فضاها را کار کرده‌های دستگاه‌ها و ساختارهای قبلی آنها را حذف کنیم و ساختار جایگزین ایجاد کنیم. سال ۱۳۹۳، ضوابط فنی اجرایی توسعه دولت الکترونیک را داشتیم و کلیدواژه «گذرگاه تبادل داده دولت» یا GSB را تعریف کردیم. بعد

تنظیم‌گر داده کشور، فقط کار گروه تعامل‌پذیری است و لاغیر!

تعارض منافع بین نظامات تنظیم‌گری از مشکلات حکمرانی داده در کشور است



از آن مشاهده کردیم در کشورهای مختلف از ادبیات مشابه استفاده کرده‌اند. بنابراین «مرکز ملی تبادل اطلاعات» را در سال ۱۳۹۶ در

قانون برنامه ششم تثبیت کردیم. آذرماه سال ۱۳۹۷، شورای عالی فضای مجازی، برای تبادل داده‌ای و بستر استعلامات، مصوبه‌ای ارائه کرد که حاصل آن «کار گروه تعامل‌پذیری دولت الکترونیک» شد. راهبرد ما در جلسات این است که اول اینکه هر دستگاهی، مسئول خلق کدام داده است. دوم اینکه مثلاً اگر وزارت کشور به داده‌های وزارت اقتصاد نیاز داشته باشد، چه کار باید انجام دهد؟

سوال این است که آیا نباید یک مرکز داده داشته باشیم که دستگاه‌های اجرایی داده‌های خود را در آنجا قرار دهند و خودشان یک نسخه داشته باشند؟ در این زمینه، در مجلس قانونی به تصویب رسیده که حاصل تجربه موفق شورای عالی فضای مجازی با وزارت ارتباطات در خصوص کار گروه تعامل‌پذیری است. در کار گروه، این

موضوع به قانون مدیریت یکپارچه داده و اطلاعات ملی منجر شد و جرایمی برای دستگاه‌هایی که تبادل نمی‌کنند، در نظر گرفته است. به طور ایده‌آل، فکر می‌کنم ما حتماً مرکز داده دولتی بزرگ با تکنولوژی ابر توزیع شده به‌دردیخور خواهیم داشت که نیاز نباشد دستگاه‌ها ماهیت فیزیکی داده را حفظ کنند و می‌توانند در ابر دولت یا مراکز پشتیبانی آن نگهداری نمایند. الان در دستور کار داریم که دو مرکز داده را به سه مرکز داده، تبدیل و توزیع را گسترده‌تر کنیم. در روزهای آینده در پژوهشگاه فناوری ارتباطات و اطلاعات، جلسه‌ای برای ایجاد ابر دولت داریم.

● استانداردها در حوزه داده

کار گروه تعامل‌پذیری، چند وظیفه دارد. در این زمینه، سند IGIF یا چارچوب تعامل‌پذیری دولت الکترونیک تصویب شد و ۴۵۰ قلم داده را استاندارد کرد. به فراخور آن، هم پایگاه‌های جدید ایجاد شد و هم ارزیابی کیفی روی آنها در حال انجام است. گزارش‌ها به صورت دوره‌ای به دستگاه‌ها و مراجع نظارتی می‌رسد. در مجموع، استانداردها در حال تدوین است که برخی جاها، ساختار شکنانه و دیسراپشن است. برخی موارد باید منجر به تحولات در دستگاه‌های اجرایی شود و برخی اوقات، ماموریت دستگاه‌ها را تغییر می‌دهد. برخی دستگاه‌ها همراهی می‌کنند یا بعضاً به خاطر منافع ذاتی، قبلی مقاومت دارند و استانداردها رعایت نمی‌شود.

● لزوم عقب‌نشینی بانک‌ها و همکاری با نظامات اعتبارسنجی

بیشتر حجم مشغولیت بانک‌ها، در حوزه نظام پرداخت است. نقد به نظام پرداخت این است که فقط مبتنی بر نوع سیستم بدهی و اعتباری بوده، بعد بر خط شده اما چون سخت بوده، مقداری غیر بر خط شده و هنوز سیستم مبتنی بر کیف پول و... وجود ندارد. هر موقع به دوستان می‌گوییم، اشاره می‌کنند بخشنامه ابلاغ کردیم، باید انجام شود! این کار انجام نشد، چون مدل اقتصادی آن درست نبود و لازم نیست همه دیتای تبادل بانکی بر خط شود. بانک‌هایی که در حوزه سیاست‌گذاری زور بیشتری داشتند، برای خودشان نظام اعتبارسنجی ویژه ایجاد کردند. به نظر می‌رسد باید مقداری از آن عقب‌نشینی کنند و با سایر نظامات مورد نیاز اعتبارسنجی همکاری داشته باشند. بدتر از بانک، بیمه نیز نیازمند اعتبارسنجی است.

● چندرگولاتوری موفق‌تر از تکررگولاتوری

ما نمی‌توانیم یک‌سری شرکت اعتبارسنجی برای بیمه‌ها راه‌اندازی کنیم و یک‌سری برای بانک‌ها. اگر برای بانکی راه‌اندازی کنیم، بیمه می‌گوید چرا تنظیم‌گری این حوزه باید در دست بانک مرکزی باشد؟! اینجا دعوای بین تنظیم‌گران اتفاق می‌افتد. در بورس هم همین

موضوع مطرح است. اگر فضای اعتبارسنجی را از تکررگولاتوری به چندرگولاتوری تبدیل کنیم، احتمالاً موفق‌تر است. اعتبارسنجی فقط برای افتتاح حساب و تسهیلات نیست، بلکه برخی موارد آن برای فضاهایی است که تنظیم‌گران دیگری دارد. ما باید نهاد قبلی که ایجاد کردیم، از تکررگولاتوری به چندرگولاتوری ارتقا دهیم و داده‌ها را از طریق کار گروه تعامل‌پذیری فراهم کنیم و ابزاری باشد تا فرایندها را برای همه نوع کسب و کارها فراهم کند نه فقط کسب و کار بانکی.

● تنظیم‌گر داده کشور، فقط کار گروه تعامل‌پذیری است

الان ما الان دیتا را داریم و فقط کار گروه تعامل‌پذیری، اختیار تبادل داده را دارد نه هیچ نهاد دیگری و لاغیر! مثلاً اگر بانک مرکزی قرار است از بیمه، داده بگیرد یا بیمه از خودرو، باید به این کار گروه مراجعه

● آیا نباید یک مرکز داده داشته باشیم که دستگاه‌های اجرایی، داده‌های‌شان را در آنجا قرار دهند و خودشان یک نسخه داشته باشند؟ در مجلس، قانونی تصویب شد که حاصل تجربه موفق شورای عالی فضای مجازی با وزارت ارتباطات در خصوص کار گروه تعامل‌پذیری است

کند. الان تنظیم‌گر داده کشور، فقط کار گروه تعامل‌پذیری است و لاغیر. قانون و شورای عالی فضای مجازی هم آن را ذکر کرده‌اند. البته ما دوست داریم تبادل داده‌ها آن قدر راحت باشد که حتی درخواست هم به کار گروه ارائه نشود و دیجیتالی در یک سایت ارائه شود.

● دلایل تخلف و مجازات متخلفان

تا حالا مصوبه شورای عالی فضای مجازی وجود داشت که مبتنی بر مصوبات شورا، نظام بودجه‌ای و نظام تنبیهی یا قضایی را نداشت. بنابراین مجبور شدیم این موضوع را به مجلس ببریم. نمایندگان همراهی کردند و یک قانون به تصویب رسید. بر اساس مواد پیش‌بینی شده، کسانی که مصوبات کار گروه را رعایت نکنند، مستوجب مجازات و تنبیه اداری مانند انفصال خدمت می‌شوند. البته ما در کار گروه، هیچ‌وقت رای‌گیری برای اعلام تخلف یک دستگاه اجرایی یا شخص نکردیم. اگر امروز اتفاق بیفتد، قطعاً چند متخلف داریم؛ یعنی دستگاه‌هایی هستند که مصوبه کار گروه را رعایت نکرده‌اند.

دلیل این امر، برخی اوقات نبود آگاهی است و برخی مواقع، به خاطر تغییرات زیاد در دستگاه‌ها، خصوصاً نظامات آی‌تی و حقوقی آنهاست. برخی اوقات هم دوست دارند وارد مذاکرات بدهستانی با دستگاه‌ها شوند. الان تبادل ۴ تا ۵ میلیاردی داده وجود دارد و خلأ زیرساختی نداریم و مرکز ملی تبادل اطلاعات با ظرفیت سه تا چهار برابر موجود می‌تواند کار کند. موضوع دیگر اینکه تعارض منافع بین نظامات تنظیم‌گری مختلف وجود دارد. وزارت اقتصاد و امور دارایی باید تنظیم‌گرهای زیرمجموعه مالی و پولی را کنار هم جمع کند تا شاید ایده جدیدتری شکل بگیرد و نوع دیگری از اعتبارسنجی را در کشور داشته باشیم. داده آن فراهم است. البته خلأ داده‌ای و نقص هم داریم

خبر

رئیس کمیسیون فین تک:

لزوم همگرایی برای جلوگیری از نابودی اکوسیستم اقتصاد دیجیتال کشور

رئیس کمیسیون فین تک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران با بیان اینکه نابودی اکوسیستم اقتصاد دیجیتال، در داخل و خارج از کشور، مدافعانی دارد که با همگرایی باید طرح آنها را ناکام بگذاریم، تأکید کرد: باید مراقب باشیم با انتخاب‌های اشتباه زمینه نابودی اکوسیستم اقتصاد دیجیتال و صنف فناوری اطلاعات را فراهم نکنیم.

به گزارش روابط عمومی سازمان نصر، رضا قربانی گفت: تصور می‌کنم فعالان اقتصاد دیجیتال به این درک رسیده‌اند که همه ما سوار یک کشتی هستیم و برای تغییر و توسعه شرایط باید با هم همکاری کنیم.

وی افزود: متأسفانه برخی تنگ‌نظری‌ها در سال‌های گذشته باعث شد افراد تأثیرگذار کمتر فعال باشند و امروز که به حضور آنها در میدان نیاز است، ترجیح می‌دهند گوشه‌ای بنشینند و نگاه کنند ببینند چه می‌شود. این روش برای همه خطرناک است. تکلیف ما با آنهایی که می‌خواهند ایران را ویرانه ببینند روشن است. برای آنها اقتصاد دیجیتال و غیردیجیتال تفاوتی ندارد و فقط به دنبال ساختن روایت نابودی ایران هستند.

رئیس کمیسیون فین تک اظهار داشت: فعالان اقتصاد دیجیتال باید دقت کنند طرح کلانی برای نابودی این اقتصاد و حتی صنف فناوری اطلاعات وجود دارد و با تاندروی، تنها زمینه نابودی این حوزه فراهم می‌شود. ما باید مراقب پوست موزهایی که برخی زیر پای ما می‌اندازند، باشیم، وگرنه آنچه به‌عنوان اکوسیستم اقتصاد دیجیتال در کشور شکل گرفته، از بین می‌رود.

شورای فقهی بانک مرکزی:

سود به دست آمده از معاملات فردایی ارزش و سکه حرام است

سخنگوی شورای فقهی بانک مرکزی اعلام کرد، معاملات فردایی ارزش و سکه، از نظر این شورا، ممنوع و سود حاصل از آن، از نظر شرعی حرام است.

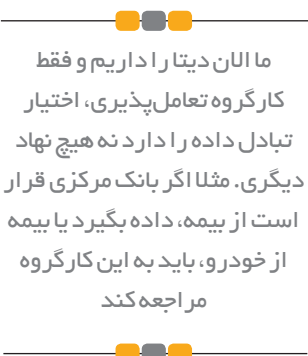
به گزارش تسنیم، سخنگوی شورای فقهی بانک مرکزی درباره آخرین مصوبات شورای فقهی بانک مرکزی مرتبط با معاملات آتی ارزش و سکه گفت: اولین نکته تأکید بر انجام نشدن معاملات واقعی است. یکی از اصول بانکداری اسلامی ارتباط بخش پولی و بخش حقیقی اقتصاد است و وقتی در جایی معاملات پولی اتفاق می‌افتد اما پشتوانه‌ای از بخش حقیقی اقتصاد ندارد، در واقع متأثر از بخش واقعی اقتصاد نیست و در این صورت شبهه شرعی ایجاد خواهد شد. وی افزود: در تمام عقود مشارکتی و مبادله‌ای ارتباط با بخش واقعی وجود دارد. برای مثال در عقودی مثل استصناع و مشارکت مدنی که از دسته عقود مشارکتی و مبادله‌ای هستند، این عقود در نهایت به تولید منجر می‌شوند و در عقود مبادله‌ای دیگر مانند مباحه نیز به همین صورت بوده و کالاها و خدمات در بخش حقیقی اقتصاد مبادله می‌شود. در واقع در جریان این معاملات، بخش حقیقی تغییر کرده و رشد می‌کند. در معاملات فردایی ارزش و سکه اساساً ارزش و سکه‌ای در پس این معاملات نیست و صرفاً روی تغییرات این بازار معامله صورت می‌پذیرد و بخش واقعی تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد.

میثمی ادامه داد: مسئله دیگر، اثرات کاذب این معاملات غیرواقعی بر معاملات واقعی است که گاهی اوقات حجم بالای خرید و فروش ناگهانی دلالت با معاملات غیرواقعی و بدون وجود کالای حقیقی، موجب تحریک انتظارات و ایجاد بی‌ثباتی در بازار واقعی این محصولات می‌شود. دبیر شورای فقهی بانک مرکزی با تأکید بر وجود «شبهه شرط بندی و قمار» در جریان این معاملات، اظهار کرد: در شریعت اسلام یکی از اصول و ضوابط عمومی قراردادهای کنتر عدم وجود ربا، غرر و ضرر و قماری نبودن قرارداد است. بنابراین معاملاتی که در آن نوعی شرط بندی باشد، معاملات قمار محسوب می‌شوند. شریعت اسلام این گونه معاملات را ممنوع اعلام کرده است. وی با اشاره به دو شیوه قمار در منابع فقهی، تصریح کرد: گاهی قمار با آلات قمار انجام می‌شود اما در نوع دوم از آلات قمار استفاده نمی‌شود، در حالی که شرط بندی (مراهنه) اتفاق می‌افتد. در معاملات فردایی ارزش و سکه آلات اختصاصی قمار وجود ندارد، لذا از نظر فقهی نوع دوم قمار انجام می‌شود و با توجه به اینکه هر گونه معامله همراه با شرط بندی، قمار محسوب شده و شریعت آن را ممنوع اعلام کرده است. میثمی گفت: نکته سوم در رابطه با تحویل کالا است. وقتی تحویل کالا در قرارداد وجود نداشته باشد، این معاملات واقعی نیستند و قرارداد آنها ناقص است که این امر باعث عدم وجود تعادل در قرارداد می‌شود.

که بستگان‌شان به رحمت خدا رفته، به سرعت حساب بانکی‌شان را می‌بندند.

نکته بعدی اینکه مثلاً افرادی مانند بازیگران یا... تغییر جنسیت داده‌اند یا افرادی، نام و نام خانوادگی‌شان را عوض کرده‌اند. در این زمینه قرار شد ثبت احوال سرویسی ایجاد کند تا این کد ملی باید یکبار استعمال گرفته شود اما دلیل آنگفته نشود؛ یعنی اعتبار آن منقضی شده است. همین موضوع را به سمت سرویس شاهکار می‌بریم. اگر تغییری در مالکیت بود، فهرست روزانه اعلام کند، بدون اینکه مشخص شود هویتش چیست و اینکه شماره باید دوباره استعمال شود. همچنین قرار بود ثبت احوال کاری کند تا کارتهای هوشمند این سازمان فعال شود اما در کنسول‌های بانکی قابل استفاده که تا الان رخ نداده است. با پوشش از دوستان ثبت احوال، این کارت هوشمند، جز کپی گرفتن، به‌درد نخورده است!

● **وضعیت طرح متا درباره داده هویتی افراد در کسب و کارها**
در جلسه ۵۹ شورای عالی فضای مجازی یک مصوبه درباره نظام هویت معتبر در فضای مجازی داشتیم. قرار شد برنامه اجرایی نوشته شود که آن را با دوستان نظام صنفی تهیه کردیم و از طرف وزیر ارتباطات تقدیم شد که مرکز ملی آن را نمایش کند. آن برنامه، هنوز ابلاغ نشده است. در کنار آن، مرکز ملی به سه سامانه مجوز داد که یک پایلوت روی آن اجرا کنند. اولین سامانه، «متا» بود. دومین سامانه، «سماوا» مربوط به سازمان فناوری اطلاعات بود. این پایگاه، احراز هویت انجام نمی‌دهد اما سازمان فناوری انجام می‌دهد. سومین



سامانه، «هدی» مربوط به سازمان ثبت احوال بود که از گذشته وجود داشت. الان در کش‌وقوس هستیم این سه سامانه را یکی کنیم. همچنین اختلاف‌نظری با یک‌سری کسب‌وکارهای بزرگ و سکوها داشتیم. این سکوها می‌گفتند دیتای مشتری ما، جزء اسرار تجاری ماست و نمی‌خواهیم آن را به جایی بدهیم که بداند کدام مشتری را از آن استعمال کرده‌ایم و در این زمینه، آن‌قلت ایجاد کردند. آنها معتقد بودند با توجه به اینکه برخی از این سامانه‌ها، پدیدآورنده آنها هم اتفاقاً رقیب هستند، باعث می‌شود اسرار تجاری این سکوها حفظ نشود. بنابراین خواستار داشتن سرویس مستقیم بودند که برای این منظور، دو اپراتور ایجاد کردیم که قرار است سرویس‌ها را دریافت کنند و برای کسب‌وکارهای کوچک‌تر ویژه دولتی، سازمان فناوری اطلاعات، برای برخی دیگر ثبت احوال و برای بعضی دیگر، متا سرویس بدهد.

فکر می‌کنم بر پایه SSOSingle Sign On می‌شود نه کد یونیک. شما یک موبایل معتبر به نام خودتان و یک کد ملی دارید. بنابراین یک OTT در سطح یک یا سطح‌های بعدی، مبتنی بر بیومتریک و در سطح سوم مبتنی بر امضای الکترونیک می‌گیرید. اتفاقاً یکی از اقدامات کارگروه تعامل‌پذیری این بود که دسترسی لازم به این سرویس‌ها را برای آنهایی که از مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، مجوز توکن موبایل و نرم‌افزاری (غیرفیزیکی) گرفتند، ارائه داد. فکر کنم راه‌اندازی شده است؛ یعنی روی امضای الکترونیک نیز دیگر نیاز به حمل توکن وجود ندارد. اگر موبایل فرد، با او باشد، مانند این است که توکن وی همراهش است.

● **حل معضل امضای الکترونیکی؟**

چالش امضای الکترونیکی، هنوز حل نشده! چون CP آن باید به تایید شورای سیاست‌گذاری برسد اما هنوز نرسیده است! امیدوارم بانک مرکزی از این فرصت که وزارت صمت کوتاه آمده و آنها هم کوتاه آمده‌اند و قبول کرده‌اند که مرکز ریشه نباشند و میانی بر قدرت سیاست‌گذار باشند، استفاده کند، چون این کار به نفع کشور است. لازم نیست ما چند مرکز ریشه داشته باشیم. البته نمی‌گویم چند مرکز ریشه امکان‌پذیر نیست اما امضا، امضاست. البته وزارت صمت هم باید جلسه شورای سیاست‌گذاری را تشکیل دهد. این موضوع از سال ۱۳۸۲ تا امروز، یعنی طی ۱۹ سال هنوز مطرح است.

امیدوارم با کمک دستگاه اجرایی، اعضای کارگروه و همه نوآوران بتوانیم بستر تجارت الکترونیک را ارتقا دهیم. الان کارگروه اقتصاد دیجیتال هم شکل گرفته، کمیسیون آن مرتباً برگزار می‌شود و یک‌سری از تبادل داده‌ها و یک سطح بالاتر، مجوزهای لازم برای دستگاه‌ها را فراهم می‌کند تا بتوانند در بستر اقتصاد دیجیتال، اختیار بیشتری به کسب‌وکارها بدهند و خودتنظیمی یا استفاده از سندباکس‌ها و تنظیم‌گری‌های مبتنی بر فناوری‌ها یا

رگ‌تک‌ها صورت گیرد. امیدوارم این اتفاق مهم

متن کامل گفت‌وگوراز اینجا(QR)دریافت کنید.

خاص خودش را هم دارد. در این رابطه، حتی باید حق فراموشی دیده شود. مثلاً در یک پلتفرم یا بازی اشتباهات ثبت‌نام کرده‌ایم اما دوست داریم ما را فراموش کند و پیام ارسال نکند.

● **سرانجام تصویب قانونی در حوزه GDPR در ایران**

سال ۱۳۹۵ با مرکز پژوهش‌های مجلس، مرکز پژوهش‌های قوه قضائیه و سازمان فناوری اطلاعات (که بنده معاون دولت الکترونیک بودم)، طرحی درباره خلأهای حقوقی اجرا کردیم که بر این اساس، پنج لایحه طراحی و در سال ۱۳۹۶ رونمایی شد. با این حال، دولت نتوانست خیلی با این لایحه کنار بیاید. این نسخه، تا کنون سه چهار بار تغییر کرده و به‌روزآوری شده است. نمایندگان مجلس هم یک نسخه از آن را برداشته و در قالب طرح، ثبت کردند. یک نسخه در دولت به‌روزآوری شده است. به عنوان آخرین تغییرات، هم حقوق و هم حفاظت از کسب‌وکارهای نوپا را در آن لحاظ کردیم. امیدوارم لایحه سریع‌تر به دولت و مجلس برود.

در قانون جدید حفاظت از داده‌ها که هنوز تصویب نشده، رضایت باید پیشینی باشد نه پسینی، ضمناً باید صریح باشد نه ضمنی. همه اینها بعضاً اذن نیاز دارد که از رضایت و اجازه، یک سطح بالاتر است؛ یعنی باید با آگاهی شخص باشد. اگر رضایت گرفتن، مبتنی بر فریب، گمراه‌کنندگی، وسوسه یا کلاهبرداری باشد، رضایت تلقی نمی‌شود. اینها مواردی است که در لایحه جدید تدوین کرده‌ایم تا ان شاءالله در مجلس تصویب شود.

● **پنج مدل حکمرانی داده**

درباره مدل‌های حکمرانی داده باید عرض کنم اول اینکه یک‌سری داده‌ها، مربوط به دولت است مانند داده‌هایی که در پایگاه اطلاعات دولت است و دوست داریم یکپارچه و در فضای ابری باشد نه به صورت فیزیکی و یکجا اما وقتی قرار است تبادل کنیم، یکجا باشد. دوم اینکه یک‌سری داده‌ها، شخصی است. به واسطه فعالیت‌های شخص در پلتفرم‌ها و سکوهای مختلف، داده‌ای از وی ایجاد می‌شود اما داده مربوط به شخص است و دوست دارد این داده را بر اساس حقوقی در اختیار کسب‌وکار و پردازنده‌ها بگذارد. سوم اینکه یک‌سری دیگر از داده‌ها، مربوط به مشتریان و اسرار تجاری هستند که در زمره مالکیت خود کسب‌وکار قرار می‌گیرند. برخی اوقات مباحثی مطرح می‌شد مبنی بر اینکه قانون داده و اطلاعات ملی نیز نقض شده است که این طور نیست. آنجا تعرضی به داده‌های مالکیت اشخاص حقوقی یا کسب‌وکارها نکرده است. چهارم اینکه یک‌سری دیگر از داده‌ها، داده‌های طبقه‌بندی‌شده هستند که در زمره دیتای محرمانه قرار می‌گیرد و بحث آن جداگانه است. پنجم اینکه یک‌سری داده‌های دیگر، داده‌های باز هستند مانند تقسیمات کشوری یا حقوق و دستمزد مدیران طبق ماده ۲۹ قانون برنامه ششم توسعه.

درباره بخشی از آنها قوانین و مقررات داریم و درباره بخشی دیگر، خیر. در حوزه داده‌های طبقه‌بندی‌شده، اقدامات را مبتنی بر قانون سال‌های ۱۳۵۳ و ۱۳۵۴ انجام می‌دهیم! که باید به‌روزآوری شود. آن موقع، اسناد بود و الان، داده است. درباره داده‌های مربوط به کسب‌وکارها نیز مالکیت معنوی، هنوز قانون محکمی ندارد و فقط قانون حمایت از پدیدآورندگان را داریم. در زمینه داده‌های اسرار تجاری نیز فقط داده مشتریان و الگوریتم‌ها را داریم، در حالی که تنوع آنها بیشتر می‌شود.

● **نظام بانکی، استعمال شاهکار و ثبت احوال**

یکی از چالش‌ها، در حوزه ثبت احوال بود و هر بار که مراجعه می‌شد، تعرفه ۱۰۰ تومان بود و الان ۵۰۰ تومان. مدام باید تعرفه داده می‌شد تا چک کند طرف، زنده است یا خیر! ما سرویس اعلام فوت‌شدگان را ایجاد کردیم و به ثبت احوال دادیم که اجرا کرد. الان روی دیتابیس، یک الگوریتم مشخصی پیاده‌سازی می‌شود و هر دیتابیس‌ای داشته باشید، آن API را بررسی می‌کنید، هر دو ساعت یکبار به‌روزرسانی می‌شود و فوت‌شده یا نشده را مشخص می‌کند. الان بانک‌ها کسانی

مانند نداشتن داده‌های مدرک تحصیلی قبل از سال ۱۳۸۰.

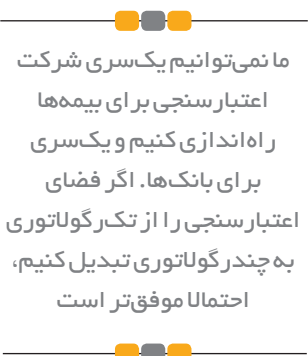
● **اشتراک‌گذاری غیرمجاز ممنوع!**

از سال ۱۳۹۳ که مرکز ملی تبادل اطلاعات آغاز به کار کرد، پیوست همه احکام این مرکز این بوده که محصول امنیت، دهنده و گیرنده، داده است و پلتفرم تبادل، مرکز ملی تبادل اطلاعات است؛ یعنی اگر دستگاه، داده می‌گیرد، حفظ امنیت هم با آن دستگاه است. اینکه یک دستگاه بگوید نتوانستیم حفظ امنیت کنیم، درست نیست. این موضوع، نظامات بالادستی هم دارد.

مورد دیگر اینکه بعضاً برخی اشخاص و دستگاه‌ها، داده را گرفته‌اند و بدون اجازه کارگروه، آن را در اختیار دیگری گذاشته‌اند. بنده اینجا تذکر می‌دهم. وقتی قانون موسوم به دوام (داده و اطلاعات ملی) به تصویب برسد، باید پاسخگوی اشتراک‌گذاری غیرمجاز باشند نکته دیگر اینکه آیا داده‌ها ناشناس می‌شود؟ بله. مثلاً وقتی قرار است داده‌های تراکنش‌ها را در اختیار آزمون‌وسنجی وزارت رفاه که یک نهاد دولتی است، بگذاریم، داده خام درباره تراکنش‌های افراد نمی‌دهیم، بلکه دسته‌بندی‌شده قرار می‌دهیم.

● **هنوز قانون حفاظت از داده‌ها نداریم**

امروز نقض حریم خصوصی ما، توسط بسیاری از سامانه‌ها صورت می‌گیرد. همه اینها اعم از داده مالی، سلامت و... بنا به احوالات شخص، مهم است. ما قانونی به نام حفاظت از داده‌ها نداریم. سال ۱۳۹۵، متنی در قالب پنج لایحه به دولت تقدیم کردیم که وزیر وقت، سال ۱۳۹۶ آن را به دولت اعلام کرد. در دولت، به خاطر جدید بودن



توجهی نشد. ظاهراً تصویب قانون دسترسی به اطلاعات هم مانند قانون جرایم رایانه‌ای باید چند سال طول بکشد!! الان پنج سال از ارائه آن گذشته و سه چهار بار بازنگری شده است.

آخرین بازنگری آن، هفته جاری بود که وزیر اعلام کرد آن را به دولت تقدیم می‌کند. اجرای این قانون خیلی سنگین است و هزینه زیادی مترتب می‌کند. البته در بازنگری آخر یک کار جالب برای کسب‌وکارهای نوپا انجام دادیم و استمهال‌ها و مزیت‌هایی برای کسب‌وکارها قائل شدیم. از این نظر، نسبت به نسخه‌های قبلی، مزیت ایجاد شده است. در این قانون، گرفتن داده و اشتراک‌گذاری آن، به منزله حق افشا نیست. اگر قرار است داده، کاربرد و پردازش شود، باید هدف پردازش و اینکه چه کسانی پردازشگر هستند، به شخص، اعلام و کسب رضایت شود.

● **مسئول نقض حریم خصوصی نداریم، چون قانون نداریم!**

درباره حریم خصوصی باید عرض کنم کارگروه تعامل‌پذیری، مسئولیت نقض حریم خصوصی را ندارد و تبادل داده را انجام می‌دهد. مسئول آن هنوز تعیین نشده چون اصلاً قانونی در این زمینه نداریم! فقط ماده ۶۴ و ۶۵ قانون تجارت الکترونیک را درباره اسرار تجاری داریم. اگر این حق، قانونی شد، می‌توانیم درباره نقض آن صحبت کنیم! هنوز حق وجود ندارد اما اسرار تجاری که اسم آن، فهرست مشتریان باشد، مورد حمایت قانون تجارت الکترونیک است و مربوط به کسب‌وکارهاست. اتفاقاً این موضوع، جزء چالش‌هایی است که باید درباره آن صحبت کرد. در این زمینه، موارد نقض وجود دارد اما قانون



از ثروت ۲۶میلیارددلاری تاهیح

نگاهی به ظهور و سقوط «سم بنکمن - فرید» و صرافی FTX



می‌کنم این رفتاری سالم برای این اکوسیستم باشد و می‌خواهم کاری را انجام دهم که می‌تواند به رشد و ترقی آن کمک کند.

● سقوط FTX و بنکمن-فرید

با وجود اظهارات نوع‌دوستانه‌ای که بالاتر خواندید، گزارش‌ها نشان می‌دهد که بنکمن-فرید در پشت صحنه در حال استفاده از سرمایه‌های کاربران FTX برای جبران زیان‌های Alameda بوده است. اما زمانی که مشتریان FTX شروع به برداشت پول‌های خود کردند و توکن FTT سقوط کرد، این صرافی با بحران نقدینگی روبه‌رو شد. در این شرایط، شرکت‌هایی مثل صرافی بایننس می‌خواستند به کمک FTX بیایند، اما وقتی دیدند اوضاع چقدر بد است، از این کار منصرف شدند. حالا FTX و شرکت‌های وابسته به آن در خواست اعلام ورشکستگی کرده‌اند تا از محافظت‌های قانونی بهره‌مند شوند. بنکمن-فرید می‌گوید بابت این فاجعه «بسیار متأسف» است، اما کاربران فعال در حوزه رمزارزها در توییتر این عذرخواهی را نپذیرفته‌اند. در حال حاضر احتمالاً ۱۶ میلیارد دلار از دارایی‌های کاربران در این صرافی قفل شده و ممکن است به خاطر فرایند ورشکستگی تا مدت‌ها در دسترس کاربران نباشد. به‌علاوه، شرکت‌هایی مثل BlockFi اعلام کرده‌اند که به شدت تحت تأثیر سقوط FTX قرار گرفته‌اند. بنکمن-فرید و FTX حالا حداقل از سوی پنج رگولاتور آمریکایی تحت تحقیقات قرار گرفته‌اند. این رگولاتورها شامل کمیسیون بورس و اوراق بهادار، وزارت دادگستری، کمیسیون معاملاتی آتی کالا، هیئت اوراق بهادار ایالت تگزاس و سازمان حفاظت و نوآوری‌های مالی کالیفرنیا هستند. بنکمن-فرید از مدیرعاملی این شرکت استعفا کرده است و با توجه به گزارش‌ها به نظر می‌رسد که صرافی FTX حالا تحت حمله‌هکری هم قرار گرفته و بخشی از سرمایه‌های آن به سرقت رفته است.

در همین مسیر، FTX سرمایه‌های زیادی را از سرمایه‌گذاران جذب کرد: این شرکت یک میلیارد دلار در ماه ژوئیه ۲۰۲۱ در قالب سرمایه‌گذاری سری B، حدود ۴۲۱ میلیون دلار در اکتبر ۲۰۲۱ و ۴۰۰ میلیون دلار در ژانویه ۲۰۲۲ دریافت کرد. آخرین ارزش‌گذاری در ماه ژانویه امسال ارزش این صرافی را ۳۲ میلیارد دلار اعلام کرده بود.

● مدیرعامل FTX در معرض توجهات

خالص دارایی سم بنکمن-فرید هم در این مسیر افزایش چشمگیری پیدا کرد. او به جایی رسید که در کنار تام بردی و مدل معروف، «گیزل بوندچن» در کنفرانس FTX در باهاماس حاضر شد. در این کنفرانس چهره‌های سیاسی شناخته‌شده‌ای مثل «بیل کلینتون» و «تونی بلر» هم حضور داشتند. بنکمن-فرید یکی از معتقدان به فلسفه‌ایثار مؤثر است، یعنی می‌خواهد تا جایی ممکن بر ثروت خود بیندود تا بعداً بتواند همه این پول‌ها را صرف امور خیریه و جهان را به‌جای بهتری تبدیل کند. او همچنین گفته بود که ممکن است تا یک میلیارد دلار برای کمپین‌های سیاسی در راه انتخابات سال ۲۰۲۴ آمریکا هزینه کند، اما در ادامه از این ادعا عقب‌نشینی کرد.

بنیان‌گذار FTX چند ماه پیش به‌صورت عمومی اعلام کرد که وارد عمل می‌شود تا به شرکت‌هایی مثل Voyage Digital و BlockFi که تحت تأثیر سقوط Terra UST و لونا قرار گرفته بودند، کمک کند. او ظاهراً در این مسیر حدود ۷۰ میلیون دلار به Voyager Digital کمک کرد و گفته بود انتظار ندارد که این پول هادوباره به نزد او برگردد.

او پیش‌تر در مصاحبه‌ای با NPR گفته بود: «فکر می‌کنم وظیفه داریم تا به‌طور جدی وارد شدن به این قضایا را در نظر بگیریم، حتی اگر این کار به ضرر خودمان تمام شود ... حتی اگر ما مقصر نبوده‌ایم یا اصلاً در آن حضور نداشته‌ایم، فکر

صرافی FTX و بنیان‌گذار آن که در مدت کوتاهی ظهور پیدا کردند، به اوج رسیدند، در اتفاقی حیرت‌آور در یک هفته به نابودی کشیده شدند. صرافی FTX به تازگی در خواست خود را برای اعلام ورشکستگی ثبت و در کوتاه‌ترین زمان ممکن سخت‌ترین شکل سقوط را تجربه کرده است. «سم بنکمن-فرید»، بنیان‌گذار این شرکت هم که چندی پیش، ۱۶ میلیارد دلار ثروت داشت، امروز تقریباً تمام دارایی خود را از دست داده است. گزارش دیجیتورا درباره داستان ظهور و سقوط او و صرافی‌اش بخوانید.

بنکمن-فرید در هفته سقوط FTX به سرعت از جایگاه یکی از چهره‌های شاخص و ناجیان بازار رمزارزها به یک چهره منفور و عامل از دست‌رفتن ۱۶ میلیارد دلار از سرمایه مشتریان این صرافی نزول پیدا کرد. طبق شاخص ۱۶ میلیارد دلاری بلومبرگ، او که اخیراً ۱۶ میلیارد دلار دارایی داشت، امروز ثروتش تقریباً به صفر رسیده است. بلومبرگ حدس می‌زند که اکثر دارایی‌های بنکمن-فرید به شرکت‌هایش وابسته بوده باشد، اما این احتمال وجود دارد که بخشی از این دارایی‌ها جای نامشخص دیگری ذخیره شده باشند.

گفتنی است ارزش ثروت بنکمن-فرید بهار امسال تا ۲۶ میلیارد دلار هم بالا رفت، اما به موجب سقوط بازار ۱۰ میلیارد دلار از این رقم کاسته شد. بلومبرگ می‌گوید کاهش ارزش دارایی‌های او در هفته گذشته یکی از بدترین شکل‌های از بین رفتن ثروت افراد در طول تاریخ این نشریه بوده است.

صرافی FTX حالا با یک حفره چند میلیارد دلاری در ترازنامه روبه‌رو است. این صرافی متهم به استفاده از سرمایه‌های کاربران برای پوشش ضررهای دیگر شرکت بنکمن-فرید موسوم به Alameda Research شده که در زمینه معاملات رمزارزی فعال بود. در نهایت کاربران پول‌های خود را از FTX خارج کردند و موجب فروپاشی این شرکت شدند.

● ظهور FTX

سم بنکمن-فرید در سال ۲۰۱۷ شرکت Alameda را تأسیس کرد و پیش از تأسیس FTX در سال ۲۰۱۹ سود زیادی از آر بیت‌راژ قیمت در معاملات خود به دست می‌آورد. او در سال ۲۰۲۰ به عنوان کسی معروف شد که صرافی SushiSwap را پس از ترک بنیان‌گذارش نجات داد.

صرافی FTX در اوایل سال ۲۰۲۱ به فرایند رشد پیوسته خود ادامه داد، اما این فرایند با همکاری تبلیغ‌هایی که در جریان اصلی به کمک مسابقات ورزشی و سلب‌ریتی‌ها انجام گرفت، خیلی سریع‌تر شد. صرافی FTX ظرف چند ماه طی یک قرارداد ۱۹ ساله به ارزش ۱۳۵ میلیون دلار اسپانسر ورزشگاه باشگاه Miami Heat و طی قراردادی ۱۰ ساله به ارزش ۲۱۰ میلیون دلار، اسپانسر تیم ورزش‌های الکترونیک SoloMid شد.

چهره‌های سرشناسی مثل «تام بردی»، «استف کری» و «ناثو می اوساکا» هم در تبلیغات این صرافی حاضر شدند و این پلتفرم خرید و فروش رمزارزها را به مخاطبان عادی معرفی کردند. صرافی FTX با پخش تبلیغ خود در مسابقه Super Bowl اسال که کم‌دین، «لری دیوید» هم در آن حضور داشت، بر قدرت این کمپین بازاریابی خود اضافه کرد.

صنعت پرداخت به لطف فناوری‌های جدید و شیوه‌های نوآورانه، دیگر تحت سلطه سیستم‌های پرداخت سنتی مانند پول نقد، کارت‌های اعتباری و نقل و انتقالات بانکی نیست و در عوض یک بازار همیشه در حال تحول است که روی آسان‌سازی، جهانی‌سازی، نوآوری‌های فناوری و امنیت تمرکز دارد. بازیگران جدید با سرعت خیره‌کننده‌ای وارد بازار می‌شوند و شرکت‌های فین‌تک و بزرگ فناوری مانند اپل، گوگل، آمازون و فیس‌بوک برای تسلط بر این بازار رقابت می‌کنند. در این میان متغیرهایی وجود دارند که تغییرات و دگرگونی آینده پرداخت به آنها وابسته است. راه پرداخت، در این مطلب، این شش عامل را به شما معرفی می‌کند.

● داده‌ها (Data)

مردم به‌طور فرایند‌ای به داده‌ها به‌صورت روزانه متکی هستند. نه فقط در بخش پرداخت یا حتی در صنعت خدمات مالی، که تقریباً در تمام جنبه‌های زندگی آنها داده‌ها اهمیت دارند؛ از گوش دادن به موسیقی گرفته تا خرید آنلاین.

در واقع در پنج سال گذشته، داده‌های بیشتری نسبت به ۳۰ سال گذشته تولید شده و تخمین زده می‌شود تا سال ۲۰۲۵ تولید داده‌های جهانی به حدود ۱۸۱ زتابایت برسد که دوبرابر سال ۲۰۲۱ است. البته رویکردهای مبتنی بر داده در بخش پرداخت‌ها جدید نیستند، زیرا بازاریابی، تبلیغات و بهینه‌سازی SEO مشتریان را تشویق می‌کند از سایت‌های تجارت الکترونیک در سراسر وب بازدید کنند؛ اما این تازه شروع چیزی به مراتب بزرگ‌تر است.

دهه آینده شاهد ورود 5G و 6G، تسریع در اتصال بین دستگاه‌ها در سراسر جهان خواهیم بود. این اتفاق به طرز چشم‌گیری نحوه تعامل افراد با یکدیگر را تغییر خواهد داد؛ در نتیجه کوانتومی که از داده‌ها تولید می‌شود، عظیم خواهد بود و این فرصت‌های بزرگی را برای بخش پرداخت به وجود می‌آورد.

● شناسه‌های دیجیتال (Digital IDs)

هنگام پرداخت، غیرعادی نیست که از مصرف‌کنندگان درخواست احراز هویت شود. در آینده مصرف‌کنندگان شناسه‌های دیجیتالی خواهند داشت. شناسه‌های دیجیتالی ویژگی‌ها و اعتبارهای دیجیتالی قابل اعتمادی هستند

خبر

بانک‌های آمریکایی طرح اولیه دلار دیجیتال را راه‌اندازی کردند

موسسات مالی سنتی، در حالی که فروپاشی صرافی FTX پایه‌های بازار کریبتورا به لرزه در آورده است، گام تازه‌ای در جهان ارز دیجیتالی برداشتند. به گزارش پیوست، گروهی از موسسات بانکی (از جمله HBSC، مستر کارت و ول فار-گو) به‌تازگی پلتفرم پول دیجیتالی به نام (Regulated Liability Network RLN) را مبتنی بر اثبات مفهوم (PoC) راه‌اندازی کردند.

این گروه در بیانیه مشترک‌کی گفت: اعضای جامعه بانکداری و پرداخت آمریکایی شرکت کننده در این [اثبات مفهوم] از همکاری با مرکز نوآوری نیویورک (NYIC) که بخشی از بانک خزانه‌داری نیویورک می‌باشد خرسند هستیم طبق اعلام این گروه، پلتفرم مذکور از تکنولوژی دفتر کل توزیعی با همان بلاک‌چین برای ایجاد فرصت‌هایی در جهت بهبود تسویه حساب‌های مالی استفاده می‌کند. بانک‌های مرکزی، بانک‌های تجاری و «غیر-بانک‌های تحت ناظر ت قانون» از جمله، BNY Mellon، Citi، U.S. Bank، PNC Bank، Swift، TD Bank، Truist نیز در این پروژه مشارکت خواهند داشت. ادوارد اسنودن، افشاگر آمریکایی، در پاسخ به آغاز فعالیت‌های بانکی در حوزه بلاک‌چین گفت: «شروع شد». پتانسیل ارزهای دیجیتال بانک مرکزی یا CBDC، مدت‌هاست توجه مقامات بانکی را به خود جلب کرده‌اند. این ارزها در واقع نسخه دیجیتالی ارز فیات هستند و شبیه به رمزارز پایدار، نسبتی ۱ به ۱ با ارز فیات دارند. طبق اعلام این گروه، RNL به مدت ۱۲ هفته در محیط آزمایشی و تنها با دلار آمریکا فعالیت می‌کند. بانک‌های شرکت کننده توکن‌های دیجیتالی شبیه‌سازی شده‌ای را بجای واریزی مشتریان صادر می‌کنند و تسویه حساب از طریق خزانه‌های بانک مرکزی در یک بلاک‌چین مشترک انجام می‌گیرد. به گفته این گروه، پروژه بلاک‌چینی یک چارچوب رگولاتوری هم‌ساز با مقررات فعلی از جمله مشتری خود را بشناس (KYC) و پیش‌نیازهای ضد پولشویی را شامل می‌شود. امکان توسعه این پلتفرم برای پشتیبانی از دیگر دارایی‌های دیجیتالی از جمله رمزارزهای پایدار نیز مورد آزمایش قرار می‌گیرد. پس از پایان پروژه، این گروه نتایج طرح آزمایشی را منتشر می‌کند و شرکت کنندگان هم‌الزمانی برای شرکت در طرح‌های آینده نخواهند داشت. این گروه بانکی می‌گوید: این پروژه در محیط آزمایشی انجام می‌گیرد و تنها از داده‌های شبیه‌سازی استفاده می‌کند. هدف [این پروژه] تحقق یک نتیجه مشخص سیاسی نیست و سیگنالی برای تصمیمات خزانه‌داری فدرال در زمینه صدور CBDC خردفروشی یا عمده محسوب نمی‌شود و هدف حتی ارائه یک الگو برای طراحی نیست. ایالات متحده اولین کشوری نیست که برای توسعه یک ارز دیجیتال ملی تلاش می‌کند. چین پیش از این فعالیت در زمینه ین دیجیتالی را آغاز کرده است. استرالیا نیز در ماه سپتامبر پروژه آزمایشی دلار دیجیتال را استفاده از نسخه خصوصی اتریوم به نام Quorum آغاز کرد.

ریال ایران، رایج‌تر از ۱۰۹ پول ملی در جهان شناخته شد

آمارهای بین‌المللی نشان می‌دهد ریال ایران در مقایسه با ۱۶۶ ارز و پول ملی در جهان از ۱۰۹ ارز مثل دینار الجزایر، لک آلبانی، سوم از بکستان و منات جمهوری آذربایجان رواج بیشتری در جهان دارد.

به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، پایگاه تخصصی یورونت طی گزارشی اعلام کرد دلار آمریکا رایج‌ترین ارز در جهان محسوب می‌شود. بیش از ۴۷ درصد مبادلات در جهان با دلار آمریکا انجام می‌شود که این رقم بیشتر از هر ارز دیگر است.

یورو با سهم ۳۰/۸۵ درصدی در رتبه دوم و پوند انگلیس با اختصاص ۲۱/۳۵ درصد از مبادلات مالی در جهان به خود در رتبه سومین ارز رایج جهان قرار گرفته‌اند. روپیه هند، دلار استرالیا، دلار کانادا، رند آفریقای جنوبی، دلار نیوزیلند، ین ژاپن و دلار سنگاپور نیز رتبه‌های چهارم تا دهم را از این نظر به خود اختصاص داده‌اند. در میان ۱۶۶ پول ملی و ارز بین‌المللی که در این گزارش بررسی شده‌اند ریال ایران در جایگاه ۵۷ قرار گرفته است. بر این اساس، ریال ایران از ۱۰۹ ارز و پول ملی در جهان رایج‌تر است. سهم ریال ایران از کل مبادلات در جهان ۰/۲۰۴ درصد برآورد شده است.

ریال ایران از پول ملی کشورهای در حال توسعه بسیاری رواج بیشتری دارد که از آن جمله عبارت‌اند از: نایرای نیجریه با سهم ۰/۱۹۲ درصدی، تاکای بنگلادش با سهم ۰/۱۲۶ درصدی، لک آلبانی با سهم ۰/۱۲۷ درصدی، روبل بلاروس با سهم ۰/۱۰۹ درصدی، سوم از بکستان با سهم ۰/۱۰۵ درصدی، تنگه قزاقستان با سهم ۰/۰۹۹ درصدی دینار الجزایر با سهم ۰/۰۷۴ درصدی، و منات جمهوری آذربایجان با سهم ۰/۰۰۳ درصدی.

برخی پول‌های ملی که رواج بیشتری نسبت به ریال ایران دارند نیز عبارت‌اند از: یوان چین با سهم ۳/۰۷۶ درصدی از مبادلات جهان، رینگیت مالزی با سهم ۲/۴۴۱ درصدی، درهم امارات با سهم ۱/۶۶۸ درصدی، وون کره جنوبی با سهم ۱/۸۲۸ درصدی، لیر ترکیه با سهم ۱/۱۸۴ درصدی، دینار کویت با سهم ۰/۹۸ درصدی، روپیه اندونزی با سهم ۰/۹۱۸ درصدی، ریال عربستان با سهم ۰/۶۹۹ درصدی، روبل روسیه با سهم ۰/۶۱۵ درصدی، ریال عمان با سهم ۰/۳۸۲ درصدی و کرون ایسلند با سهم ۰/۲۵۶ درصدی.

شش عاملی که آینده صنعت پرداخت را دگرگون می‌کند

سوپر اپ‌ها به عنوان یک بازار یکپارچه از خدمات و پیشنهادها، با استفاده از فناوری داخلی و ادغام‌های شخص ثالث ایفای نقش می‌کنند که به یک تجربه فوق‌العاده راحت برای تجار و مصرف‌کنندگان منجر می‌شود.

● بلاکچین و ارزهای دیجیتال (Blockchain)

به نظر می‌رسد بحث‌های جاری پیرامون بلاکچین پایان‌ناپذیر است، اما مزایای این سیستم از نظر قابلیت ردیابی و انطباق غیرقابل انکار است. با این حال، نوسانات ارزهای دیجیتال مانع می‌شود از توانایی آنها به عنوان ارز استفاده شود؛ از این رو بحث‌هایی پیرامون استیبل کوین و CBDC وجود دارد.

سیستم بلاکچین همچنین دارای چندین مزیت از نظر تراکنش‌های بلاذرنگ در اکوسیستم دیجیتال است. بلاکچین بین نهادهای مختلفی اعتماد ایجاد می‌کند که در آن اعتماد وجود ندارد یا اثبات نشده است. همچنین دارای ساختار غیرمتمرکز، امنیت و حریم خصوصی بهبود یافته است، می‌تواند هزینه‌ها را کاهش دهد، سرعت، دید و قابلیت ردیابی و تغییر ناپذیری را افزایش دهد و بر قدرت کنترل فردی در محافظت از داده‌ها بیفزاید. همه این مزایا حداکثر شفافیت را ایجاد کرده و پول شویی و تقلب را کاهش می‌دهند.

● پرداخت‌های اجتماعی (Social payments)

گسترده‌گی ارتباطات اجتماعی در زندگی مصرف‌کنندگان به دلیل استفاده از رسانه‌های اجتماعی، سبب شده خدمات مالی و ارائه‌دهندگان پرداخت از تعاملات رسانه‌های اجتماعی برای تسهیل پرداخت‌ها استفاده کنند. این روند توسط پی‌پال رایج شد، اما شرکت‌های دیگری مانند ونمو، اسنپ‌کش، گوگل‌ولت، اپل‌پی و توییتر‌بای نیز از آن استقبال کردند. اپلیکیشن اشتراک‌گذاری پول موبایل لیدیانیز به عنوان یک روش ساده و راحت برای ارسال فوری پول به دوستان و خانواده شناخته شده است. پرداخت‌های اجتماعی روش خرید ما را تغییر می‌دهند. برنامه‌های P2P راحت، ایمن و سریع هستند. همه‌گیری، افراد بیشتری را تشویق کرد تا از چنین برنامه‌هایی استقبال کنند، همچنین باعث افزایش پلتفرم‌های «لان بخر، بعداً پرداخت کن» مانند افیرم شد.

که به‌طور خاص برای دنیای دیجیتال ایجاد شده‌اند. شناسه‌های دیجیتال شامل فناوری‌های نوآورانه و همکاری عمیق تر بین دولت‌ها و بخش خصوصی خواهند بود. علاوه بر این، این سیستم برای افزایش انعطاف‌پذیری به اقدامات صدور گواهینامه نیاز دارد و به مصرف‌کنندگان این امکان را می‌دهد به دستگاه‌هایی که به آنها اعتماد دارند، متصل شوند. این حرکت شامل احراز هویت دیجیتال بهتر، شناسایی بیومتریک و محافظت از رمز عبور و نام کاربری قوی خواهد بود.

● بازارهای نوظهور (Emerging markets)

همه‌گیری، ظهور نوآوری‌های فناوری در صنعت پرداخت را تسریع و اهمیت آنها را برجسته کرده، اما در به‌چالش کشیدن بازارهای نوظهور به‌طور کامل موفق نشده است. به عنوان مثال، روزبه‌روز بر شدت رقابت میان شرکت‌های مالی غربی و استارآپ‌های نوآور آسیا افزوده می‌شود. برخی از این استارآپ‌ها در مبارزه برای تسلط بر بازار از مؤسسات مالی سنتی جلوتر هستند و محصولات و خدمات پرداختی را مطابق با آخرین فناوری‌ها و خواسته‌های مصرف‌کننده ارائه می‌دهند. چنین بازارهایی به‌شدت پذیرای نوآوری‌های فناورانه هستند، زیرا جوامعی که از سیستم‌های پرداخت قدیمی استفاده می‌کنند، بسیار مشتاق اند فناوری‌های جدیدی را که با نیازهای اقتصادی روزانه آنها سازگارتر است، اتخاذ کنند. برای مثال پیش‌بینی می‌شود تعداد دارندگان کارت بدهی و اعتباری ۵/۸ درصد در این کشورها افزایش یابد. صنعت پرداخت از لحاظ تاریخی در ایالات متحده متمرکز بوده، اما با توجه بیشتر به بازارهای آسیایی، به‌ویژه چین که جهش خود را به سمت پرداخت‌های موبایلی سرعت می‌بخشد، این رویه در حال تغییر است.

● سوپر اپلیکیشن‌ها (Super-apps)

کل اکوسیستم پرداخت در سال‌های اخیر تحت تأثیر ظهور سوپر اپلیکیشن‌ها قرار گرفته است. این سیستم برای راحتی کاربران طراحی شده و تجربه یکپارچه را برای ابزارهای مالی ارائه می‌دهد. این برنامه‌ها سیستم‌های پرداخت امن و بدون تماس را از طریق تلفن همراه ارائه می‌دهند. اپل پی در ایالات متحده و علی‌پی در چین دو نمونه بزرگ هستند که فعالیت‌های معاملاتی روزانه مصرف‌کنندگان را متحول می‌سازند.