

تحلیل چهره‌های کسب و کاری از امروز و آینده
اکوسیستم لندتک و روندها و فرصت‌های آن

لندتک ایران

انتشارات
راه پرداخت



لندتک LENDTECH





انتشارات راه پرداخت

برای دانلود نسخه کامل به وبسایت
فروشگاه انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید
way2pay.shop

نسخه نمونه





The mark of
responsible forestry
FSC® C009732

سرشناسه: قربانی، رضا، ۱۳۶۳-، گردآورنده

عنوان و نام پدیدآور: لندتک ایران، تحلیل چهره‌های کسب‌وکاری از امروز و آینده اکوسیستم لندتک و روندها و

فرصت‌های آن / گردآورنده رضا قربانی

مشخصات نشر: تهران: راه‌پرداخت، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری: [۲۹۰] ص.: مصور، عکس.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۴۹۵۸-۰۱-۳

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

موضوع: لندتک

موضوع: تأمین مالی‌خرد

رده‌بندی کنگره: HD۳۸/۴

رده‌بندی دیویی: ۶۵۷/۵۰۹۵۵

شماره کتابشناسی ملی: ۹۵۵۶۱۰۲

عنوان:

لند تک ایران

ناشر:

راه پرداخت

گردآورنده:

رضا قربانی

ویراستار ارشد:

مینا والی

ویراستار:

رضا جمیلی

بازبینی نهایی متن:

راضیه مینایی

صفحه آرا:

محمد قربانی

ناظر چاپ:

قادر شهبازی

نوبت چاپ:

اول ۱۴۰۳

شمارگان:

۱۰۰۰

شابک:

۹۷۸-۶۲۲-۴۹۵۸-۰۱-۳

تلفن:

۰۲۱-۴۴۴۴۳۹۶۶

دورنگار:

publisher@way2pay.press

ایمیل:

way2pay.press

وبسایت:

w2ppress.ir

لیتوگرافی:

هنر اشکان

چاپ و صحافی:

واژه

همه حقوق چاپ و نشر این اثر برای «انتشارات راه پرداخت» محفوظ است. هرگونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شکل و شیوه (چاپی، صوتی، ویدئویی، دیجیتال و...) بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

نشانی فروشگاه انتشارات راه پرداخت:

تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، روبه روی پاساژ سمرقند، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸



@way2paypress



Way2Pay.press



@way2paypress

۳۲	BNPL سیستم پرداخت راسیملس کرد
۳۶	سهم کسب و کارها از تسهیلات بانکی کم و کمتر می شود
۴۰	یادگیری سواد مالی برای همه مردم الزامی است
۴۳	بررسی فرصت های سرمایه گذاری در صنعت لندتک
۴۷	سیستم بانکی کشوریکی از بازیگران اصلی اکوسیستم لندتک است
۵۱	آبانک ۳۵ درصد دسترسی کاربران به بانک آینده را افزایش داده است
۵۴	اکوسیستم لندتک تجلی تحولات نوین در فضای مالی
۵۸	سرمایه گذاری صبور و وام دهی خرد برای افراد توانمند
۶۳	لندتک و فراگیری مالی: گذر از چالش ها به سوی استانداردهای جهانی
۶۵	لندتک و بلاکچین: یک تقاطع فرصت ساز
۷۰	نقش تأمین مالی جمعی در تحول اکوسیستم استارت آپی ایران
۷۴	تأثیرات لندتک بر زندگی و اقتصاد: از عدالت اجتماعی تا نظام اعتباری
۷۷	صنعت پرداخت کشور تحت سیطره بانک ها قرار گرفته است
۸۱	لزوم اعتبارسنجی و شمولیت مالی در لندتک
۸۵	لندتک باید در چهارچوب قوانین حرکت کند
۸۸	تأثیر صنعت لندتک بر زندگی و اقتصاد کلان
۹۱	اتصال سرمایه های سرگردان به کسب و کارها

- فرصت ها و چالش های لندنتک برای پذیرندگان کوچک ۹۴
- نقش تأمین مالی زنجیره ای در بهبود وضع کسب و کار هادر بازارهای انقباضی ۹۷
- شفافیت در معاملات مالی؛ کلید اعتماد در اکوسیستم های لندنتک ۱۰۰
- توثیق الکترونیک از رفتار سلیقه ای بانک ها جلوگیری می کند ۱۰۵
- بازتعریف نوآوری در لندنتک ۱۰۸
- هم افزایی بین بازیگران لندنتک برای رشد اقتصادی کشور ضروری است ۱۱۲
- نقش لندنتک هادر فراگیری مالی و بهبود دسترسی به اعتبارات خرد ۱۱۶
- سقوط طبقه متوسط و ظهور فقرا ۱۲۰
- دیفای و آینده وام دهی: فرصتی نوین برای دسترسی به اعتبار ۱۲۴
- دیفای کلید حل مشکلات ذاتی سیستم های بانکی است ۱۲۸
- لندنتک ها، آینده تأمین اعتبار را متحول خواهند کرد ۱۳۲
- تغییر سبک زندگی و بهبود کیفیت زندگی در دنیای لندنتک ۱۳۶
- لندنتک و بانکداری دیجیتال موتور محرکه اقتصاد آینده ۱۴۰
- چگونه لندنتک می تواند زندگی را برای ایرانیان تغییر دهد؟ ۱۴۳
- تبیین نقش کلیدی لندنتک و بی ان پی ال در آینده اقتصادی ایران ۱۴۶
- نقش دولت در توسعه فناوری: از مداخله های Hands-On تا Hands-Off ۱۵۰
- لندنتک؛ پل ارتباطی نوآوری و سرمایه گذاری در ایران ۱۵۶
- اقیانوس آبی لندنتک: فرصت های بی نظیر در صنعت وام دهی ۱۶۰
- چگونه بی ان پی ال صنعت زیبایی را متحول می کند؟ ۱۶۴
- چرا لندنتک ها می توانند زندگی اقشار آسیب پذیر را نجات دهند؟ ۱۶۸
- لندنتک و لون تک: شناخت درست تکنولوژی های مالی در عصر دیجیتال ۱۷۱
- لندنتک ها: فرشتگان نجات در دنیای مالی یا خطرناک ترین دشمنان؟ ۱۷۴
- لجستیک؛ کلید توسعه لندنتک و نئوبانک ها ۱۷۷
- از نسیه بقالی تا BNPL انقلاب دیجیتالی در اعتبارسنجی مالی ۱۷۹
- BNPL: تله بدهی یا فرصت مالی؟ ۱۸۲
- نرخ سود ۵ درصدی سراب است ۱۸۵

- ۱۸۸ لندنتک‌ها به عنوان راه‌حلی برای چالش‌های فعلی و ساخت آینده نظام بانکی ایران
- ۱۹۲ ضرورت و اهمیت توثیق دارایی‌های دیجیتال
- ۱۹۶ هدف گروه مالی اعتماد از ایجاد مانيسار فع نیازهای روزمره مردم است
- ۱۹۸ تسهیل در تأمین مالی اساسی‌ترین رسالت لندنتک‌ها
- ۲۰۱ بانک‌ها باید به حوزه لندنتک ورود کنند
- ۲۰۴ فعالیت در حوزه BNPL مستلزم دسترسی به منابع پایدار است
- ۲۰۷ لندنتک‌ها پوشش بخشی از خدمات مالی
- ۲۰۹ دسترسی سریع‌تر به پول خوب است اما برای چه کاری؟
- ۲۱۳ مهم‌ترین هدف لندنتک‌ها کمک به نسل جوان برای خرید آینده خود است
- ۲۱۵ نیاز لندنتک‌ها به تغییر الگوهای کسب و کاری
- ۲۱۸ لندنتک‌ها و بازار سرمایه
- ۲۲۰ نگاهی به روندهای تأثیرگذار بر آینده لندنتک در کشور
- ۲۲۴ افزایش چند برابری مشتریان به واسطه کمپین‌های لندنتکی
- ۲۲۵ لندنتک آینده پرداخت است
- ۲۲۸ فین‌تک‌ها چگونه می‌توانند تاب‌آوری کسب و کارهای کوچک را بالا ببرند؟
- ۲۳۱ نقش هوش مصنوعی در بهبود عدالت جهت اعطای تسهیلات بانکی
- ۲۳۴ آینده لندنتک‌ها در جهان و نقش تک‌فین‌ها در لندنتک‌ها
- ۲۳۸ تأثیر مکانیزم‌های پرداخت اعتباری بر توسعه تجارت الکترونیک در ایران
- ۲۴۲ چرا بیزنس لاین In-Store یا فروش حضوری در BNPL مهم است؟
- ۲۴۶ داده‌های جایگزین کلید رشد فین‌تک‌ها
- ۲۵۰ مدیریت ریسک در فرایند وام‌دهی: چالش‌ها و فرصت‌ها
- ۲۵۳ نگاهی به عوامل استقبال از لندنتک در ایران؛ روایتی از توانمندسازی اعتباری
- ۲۵۷ هوش تجاری و هوش مصنوعی در وام‌دهی
- ۲۶۰ قوانین حوزه لندنتک باید ویژگی‌های خاص صنعت را در نظر بگیرد
- ۲۶۳ توثیق‌گری در اکوسیستم لندنتک چه اهمیتی دارد؟
- ۲۶۷ دسترسی به اعتبار: مسئله‌ای پنهان که مانع رشد و توسعه در اقتصادهای نوظهور است

حامیان



[یادداشت ناشر]

رضا قربانی / مدیرعامل راهکار

آینده لندتک ایران

فناوری به سرعت در حال تغییر دادن چهره صنایع گوناگون است و حوزه مالی اعتباری نیز از این تغییرات بی بهره نمانده است. لندتک (LendTech) یا فناوری وام دهی به عنوان یکی از زیرشاخه های مهم فین تک (FinTech) در سال های اخیر توجه بسیاری از کارشناسان، سرمایه گذاران و سیاست گذاران را به خود جلب کرده است. این فناوری با استفاده از ابزارهای دیجیتال و نوآوری های فنی، فرایندهای سنتی وام دهی را متحول و دسترسی به خدمات مالی را برای افراد و کسب و کارها تسهیل کرده است. کتابی که پیش روی شماست، حاصل جمع آوری و تدوین سخنرانی ها و مطالب ارائه شده در رویداد لندتک ایران است که در آن صاحب نظران، فعالان و کارآفرینان این صنعت چالش ها، فرصت ها و آینده این حوزه در ایران را بررسی کرده اند.

لندتک در ایران: از چالش ها تا فرصت ها

ایران به عنوان کشوری با جمعیت جوان و علاقه مند به فناوری، پتانسیل زیادی برای توسعه لندتک دارد، اما این مسیر هموار نیست و با چالش های متعددی روبه رو است؛ چالش هایی که شاید بتوان مهم ترین آنها را تأمین زیرساخت های مالی و فنی دانست. در حالی که در بسیاری از کشورهای پیشرفته، سیستم های بانکی و مالی به طور کامل دیجیتالی شده اند، در ایران هنوز بخش قابل توجهی از فرایندهای مالی به روش های سنتی انجام می شود. این موضوع نه فقط سرعت و کارایی خدمات مالی را کاهش داده، بلکه هزینه های مرتبط با آنها را نیز افزایش می دهد. با وجود این، فرصت های بسیاری نیز در این صنعت وجود دارد. افزایش نفوذ اینترنت و گوشی های هوشمند در ایران بستر مناسبی را برای توسعه لندتک فراهم کرده است. بر اساس آمارهای موجود، بیش از ۷۰ درصد از جمعیت ایران به اینترنت دسترسی دارند و این رقم در

حال افزایش است. این موضوع به معنای آن است که پلتفرم‌های لندتک می‌توانند به طیف وسیعی از کاربران دسترسی داشته باشند و خدمات خود را به صورت آنلاین به آنها ارائه دهند. علاوه بر این، نیاز روزافزون کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs) به منابع مالی، یکی دیگر از فرصت‌های مهم در این صنعت است. هم‌اکنون، بسیاری از کسب و کارهای فعال در کشور به دلیل ناتوانی در ارائه وثیقه‌های مورد نیاز بانک‌ها از دسترسی به منابع مالی محروم هستند. لندتک‌ها می‌توانند با کاربست فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی و تحلیل داده، روش‌های جدیدی برای ارزیابی اعتبار این کسب و کارها ارائه بدهند و به این ترتیب، دسترسی آنها به منابع مالی را تسهیل کنند.

نقش فناوری‌های نوظهور در آینده لندتک ایران

نقش فناوری‌های نوظهور در آینده صنعت لندتک، یکی از موضوعات مهمی بود که در رویداد لندتک ایران به آن پرداخته شد. فناوری‌هایی نظیر بلاکچین، هوش مصنوعی و اینترنت اشیا (IoT) می‌توانند تحولات بزرگی در این صنعت ایجاد کنند.

بلاکچین به عنوان یک فناوری غیرمتمرکز و شفاف می‌تواند اعتماد را در سیستم‌های مالی افزایش دهد. با استفاده از بلاکچین می‌توان فرایندهای وام‌دهی را به صورت کاملاً شفاف و امن انجام داد. این موضوع نه فقط هزینه‌های مرتبط با واسطه‌ها را کاهش داده، بلکه سرعت انجام تراکنش‌ها را هم افزایش می‌دهد. در ایران، با توجه به چالش‌های موجود در سیستم بانکی، استفاده از بلاکچین می‌تواند راه‌حلی مؤثر برای بهبود فرایندهای مالی باشد.

هوش مصنوعی نیز نقش کلیدی در آینده لندتک دارد. با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان

الگوهای رفتاری کاربران را تحلیل کرد و بر اساس آن تصمیمات دقیق‌تری در مورد اعطای وام گرفت. این موضوع نه فقط ریسک وام‌دهی را کاهش داده، بلکه باعث افزایش رضایت کاربران نیز می‌شود. در ایران، با توجه به حجم بالای داده‌های مالی، استفاده از هوش مصنوعی می‌تواند تحول بزرگی در صنعت لندتک ایجاد کند.

اینترنت اشیا (IoT) نیز به عنوان یکی دیگر از فناوری‌های نوظهور می‌تواند در آینده لندتک نقش مهمی داشته باشد. با استفاده از این فناوری می‌توان داده‌های مربوط به دارایی‌های فیزیکی را به صورت لحظه‌ای جمع‌آوری کرد و بر اساس آن تصمیمات مالی گرفت. مثلاً در صنعت حمل و نقل می‌توان از داده‌های جمع‌آوری شده توسط سنسورهای نصب شده روی خودروها برای ارزیابی اعتبار وام‌گیرندگان استفاده کرد.

آینده لندتک ایران: چشم‌اندازها و انتظارات

با توجه به تحولات اخیر در حوزه‌های فناوری و مالی، آینده لندتک در ایران بسیار امیدوارکننده به نظر می‌رسد. با این حال، برای تحقق این آینده، به همکاری و تعامل تمام ذی‌نفعان این صنعت نیاز داریم. دولت، بانک‌ها، استارت‌آپ‌ها و کاربران نهایی، همه و همه، نقش مهمی در شکل‌گیری آینده لندتک ایران دارند.

دولت به عنوان یکی از اصلی‌ترین بازیگران این صنعت می‌تواند با ایجاد قوانین و مقررات کارآمد، بستر مناسبی را برای رشد لندتک‌ها فراهم کند. هم‌اکنون، برخی قوانین موجود در حوزه مالی و اعتباری با فناوری‌های نوین سازگاری ندارند؛ بنابراین، نیاز داریم که دولت با همکاری کارشناسان و فعالان صنعت، قوانین جدیدی را تدوین کند که هم توانایی محافظت از منافع کاربران را داشته باشد، هم به رشد و توسعه لندتک‌ها کمک کند.

بانک‌ها نیز به عنوان یکی از اصلی‌ترین ارائه‌دهندگان خدمات مالی می‌توانند با همکاری استارت‌آپ‌های فعال در صنعت لندتک، خدمات جدیدی را به کاربران ارائه دهند. هم‌اکنون، برخی بانک‌های ایرانی شروع به استفاده از فناوری‌های نوین کرده‌اند، اما هنوز راه زیادی تا

رسیدن به نقطه مطلوب وجود دارد. بانک‌ها می‌توانند با سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوظهور و همکاری با استارت‌آپ‌ها، خدمات خود را بهبود ببخشند و به این ترتیب، سهم خود را در بازار لندتک افزایش دهند.

استارت‌آپ‌ها نیز به عنوان موتور محرکه این صنعت نقشی کلیدی در آینده لندتک ایران دارند. در سال‌های اخیر، شاهد رشد قابل توجهی در تعداد استارت‌آپ‌های فعال در فین‌تک و به طور خاص در لندتک بوده‌ایم؛ استارت‌آپ‌هایی که با ارائه خدمات نوآورانه و کاربرپسند، توانسته‌اند توجه بسیاری از مردم را به خودشان جلب کنند. با وجود این، برای ادامه این روند نیاز داریم که استارت‌آپ‌ها به طور مستمر به بهبود خدمات خود بپردازند و با استفاده از فناوری‌های نوین، تجربه کاربری بهتری را ارائه دهند.

کاربران نهایی نیز به عنوان یکی از اصلی‌ترین ذی‌نفعان این صنعت نقش مهمی در آینده لندتک ایران دارند.

آگاه کردن مردم از مزایای استفاده از لندتک‌ها و تشویق آنها به استفاده از خدمات مالی نوین می‌تواند به رشد این صنعت کمک کند. در این راستا، باید کارشناسان و فعالان صنعت، به طور مستمر به آموزش کاربران بپردازند و آنها را با مزایا و چالش‌های لندتک آشنا کنند.

جمع‌بندی

کتاب لندتک حاصل پیاده‌سازی محتواهای رویداد بزرگ لندتک ایران است. همچنین یادداشت‌ها و گفت‌وگوهای دیگری برای تکمیل مباحث به کتاب اضافه شده است. قالب نوشتار محتواها برای راحتی خوانندگان یکسان‌سازی و گاه‌آه مختصر شده است. امیدواریم که این کتاب بتواند منبعی ارزشمند برای تمام علاقه‌مندان به صنعت لندتک و فین‌تک در ایران باشد و به رشد و توسعه این اکوسیستم کمک کند. ما تصور می‌کنیم فناوری‌های مالی می‌توانند به افزایش کیفیت زندگی مردم منجر شوند؛ معتقدیم که مردم ایران حق و شایستگی زندگی با کیفیت را دارند و در این مسیر فناوری و نوآوری می‌تواند به افزایش کیفیت زندگی منجر شود.

[یادداشت]

رضا جمیلی / مدیر توسعه کسب و کار راه کار

یک رویداد؛ یک کتاب...

از تورم افسارگسیخته تا تغییرات نسلی و الگوهای جدید مصرف، عوامل زیادی دست به دست هم داده اند تا لندتک به الگویی تثبیت شده در اقتصاد خانوار و افراد تبدیل و توسعه خدمات و فناوری های مرتبط با آن برای کسب و کارها و البته رگولاتور مهم شود. یکی با دید فرصت سازی برای توسعه و دیگری با دید نگرانی و تهدید برای نظام سنتی وام دهی بانکی! حالاسه محور تأمین مالی، نرخ نکول و رگولاتوری برای کسب و کارهای این حوزه و افزایش سواد مالی و پرهیز از تله بدهی برای کاربران، صنف و اکوسیستم فین تک به دغدغه های جدی تبدیل شده اند.

در این میان توسعه سواد اعتباری در جامعه نیز ضرورتی انکارناپذیر شده است، به خصوص برای نسلی که لندتک را بخشی از زندگی روزمره خود می داند. بسیاری نگرانند که وام دهی افسارگسیخته کسب و کارهای این حوزه در تقاطع تورم توقف ناپذیر کشور؛ به یکباره

نرخ نکول لندتک‌ها را صعودی و یک تجربه دهشتناک را رقم بزند! اما خود لندتک‌ها بیشتر نگران تأمین مالی و رابطه پرفراز و نشیب‌شان با بانک‌ها و سیاست‌گذارها هستند. نباید فراموش کرد که فارغ از کسانی که از روی نیاز و برای جبران تورم به خدمات، ابزارها و وام‌های لندتک روی آورده‌اند ما با تغییرات نسلی الگوی مصرف و خرید هم مواجه هستیم. نسل Z ایران، نسلی که عمدتاً تک‌فرزند بوده و با دسترسی گسترده به امکانات رشد کرده، نگاه متفاوتی به مصرف و خرید دارد. این نسل که با فناوری‌های دیجیتال عجین شده، انتظار دارد خدمات مالی نیز همچون سایر خدمات اینترنتی؛ سریع، آسان و یکپارچه در دسترس باشد. کتاب لندتک که به همت همکارانم از جمله تلاش‌های چندماهه راضیه مینایی و همین‌طور همراهی غزل یگانگی به سرانجام رسیده، تلاشی است برای توسعه ادبیات این بخش نوظهور از اکوسیستم نوآوری کشور. کتابی که بخش قابل توجه آن از دل محتوای پیش و حین رویداد بزرگ لندتک ایران گردآوری شده و در نوع خود نخستین اثری است یکپارچه که تجربه این اکوسیستم را مدون و منتشر کرده است.

[یادداشت حامی]

آرش لریستانی / مدیرعامل آپسان

جهان امروز، عرصه‌ای است که در آن مرزهای فناوری و نیازهای مصرف‌کننده به شکل بی‌سابقه‌ای در هم تنیده شده‌اند. سرویس‌های لندتکی مثل BNPL، به‌عنوان یکی از نمادهای پیشرو در این تحول، توانسته‌اند مفهوم یکپارچگی (Seamless) را در صنعت پرداخت معنا کنند. سیملس، نه فقط یک واژه، بلکه انقلابی در طراحی خدمات است؛ انقلابی که پرداخت دیجیتال را از مرزهای سنتی فراتر برده و تجربه‌ای ساده، سریع و بی‌دغدغه را برای کاربران فراهم کرده است.

تحولاتی که از سال ۲۰۱۹ آغاز شد، با شیوع کووید-۱۹ شتاب بیشتری گرفت و جهان را به سمت پذیرش نوآوری‌های دیجیتال سوق داد.

BNPL اکنون به‌عنوان ابزاری پیشگام، نه تنها مفهوم اعتبار را بازتعریف کرده، بلکه با ادغام در زیست‌بوم‌های پرداخت، نقش مهمی در رشد اقتصاد دیجیتال ایفا کرده است. با توجه به آینده‌ای که در آن روش‌های پرداخت نوین نقشی اساسی ایفا می‌کنند، مسیر پیش‌رو نیازمند درکی عمیق از طراحی‌های یکپارچه و تمرکز بر نیازهای نسل‌های آینده است. کتاب پیش‌رو با ارائه تحلیل‌های تخصصی و دیدگاه‌های کارشناسانه، بستری را برای فهم و درک بهتر و عمیق‌تر این مفاهیم و طراحی‌ها به وجود خواهد آورد. امید که این بستر، زمینه‌ساز پیشرفت‌ها و تحولات آتی در صنعت بانکداری و پرداخت باشد و رشد روزافزون اقتصاد دیجیتال را در ایران رقم زند.

[یادداشت حامی]

هادی بهزادی / عضو هیئت مدیره آسان سرمایه گستر ایرانیان (برند iBshop)

امروزه پلتفرم‌های لندتک نقش مهمی در اکوسیستم مالی کشور ایفا می‌کنند. هدف آن‌ها افزایش قدرت خرید، تسریع روند اخذ تسهیلات و بهبود دسترسی به منابع مالی است.

با رشد این فناوری و مدل‌های جدید تأمین مالی مانند SCF و Crowdfunding، اهمیت این ابزارها برای کاربران و کسب‌وکارها بیش از پیش احساس خواهد شد. علاوه بر چالش‌ها و محدودیت‌های تأمین مالی، یکی از مشکلات اصلی سرویس‌های لندتک مدیریت اعتبارسنجی، دریافت ضمانت معتبر و کنترل نرخ نکول است. این عوامل به طور مستقیم بر بقای صنعت تأثیرگذار هستند.

در راستای تکمیل زنجیره ارزش، مجموعه آسان سرمایه گستر ایرانیان با نام تجاری iBshop، تحت هلدینگ تأمین سرمایه تمدن، به عنوان یکی از بازیگران نوآور مالی، با ارائه راهکارهای نوین در تسهیل فرایندهای اعتباری، به شرکت‌های لندتک خدمات توثیق را با هدف حذف نرخ نکول از طریق بلوکه کردن دارایی کاربران و ارائه خدمات مالی در اختیار شرکت‌های لندتک ارائه می‌دهد.

کتاب حاضر با گردآوری اطلاعات و دانش روز، منبعی مفید برای پیشگامان است. این اثر نه تنها مرجعی برای ارتقا سطح آگاهی محسوب می‌شود، بلکه بستری برای تسهیل تعامل و تقویت هم‌افزایی میان بازیگران لندتک فراهم می‌آورد.

به عنوان عضوی از جامعه لندتک، از تلاش‌های تیم گردآورنده کتاب صمیمانه تقدیر کرده و امید دارم بتوانیم در راستای بهبود وضعیت مالی و اقتصادی کشور گام برداریم.

[یادداشت حامی]

محمد مهدی مومنی / مدیرعامل شرکت افرا سرمایه دیجیتال (ازکی وام)

با افتخار و خرسندی فراوان، انتشار کتاب ارزشمند «لندتک ایران» را گامی بزرگ در راستای توسعه دانش و فرهنگ در صنعت لندتک برای جامعه بازیگران و علاقه‌مندان این حوزه می‌دانیم.

در دنیای امروز که فناوری و نوآوری به محور اصلی رشد اقتصادی و تحول در صنایع مختلف تبدیل شده است، لندتک نقش کلیدی در ایجاد زیرساخت‌های مالی و اعتباری نوین دارد. این حوزه نه تنها بستری برای دسترسی به منابع مالی برای کسب‌وکارها و افراد ایجاد می‌کند، بلکه به شکل‌دهی آینده‌ای پایدار و هوشمند برای اقتصاد کشور نیز کمک خواهد کرد. ما در «ازکی وام» به عنوان شرکتی پیشرو در این عرصه، بر این باوریم که آگاهی‌بخشی و تقویت دانش تخصصی از ضرورت‌های پیشرفت صنعت است. کتاب «لندتک ایران» با نگاه تحلیلی و دقیق خود و استفاده از دانش متخصصین، فرصتی بی‌نظیر برای آشنایی با چالش‌ها، فرصت‌ها و مسیر توسعه این حوزه فراهم می‌آورد.

امیدواریم انتشار آگاهی و دانش صنعت لندتک در کنار ترویج فرهنگ نوآوری و شفافیت به رشد پرشتاب حوزه فناوری‌های مالی کمک کند و گامی مؤثر در جهت تقویت زیرساخت‌های دانش‌بنیان در کشور باشد.

با آرزوی موفقیت برای همه دست‌اندرکاران و خوانندگان این اثر.

[یادداشت حامی]

احسان رحمانی نیا / نایب رئیس هیئت مدیره و معاون مالی اسنپ پی

در جهان امروز، فناوری به عنوان نیروی محرکه ای بی بدیل، توانسته است ساختارهای سنتی صنعت مالی را متحول کند و درهای جدیدی را به روی جامعه باز کند. ما در اسنپ پی باور داریم که با استفاده از فناوری های نوین، می توان موانع مالی را کنار زد و فرصت هایی برابر برای همه افراد جامعه ایجاد کرد. فرصت هایی که از تهران تا بندرعباس، از کرمانشاه تا خراسان به شکلی برابر توزیع شده است. کاربران خریدار و کاربران فروشنده، در بستری که فناوری در صنعت مالی فراهم کرده است، به همدیگر وصل می شوند و از این امکان برای توسعه زندگی و کسب و کار خود استفاده می کنند.

افزایش فراگیری مالی به معنای دسترسی گسترده تر مردم به خدمات مالی است؛ خدماتی که زندگی روزمره افراد را به طور ملموس بهبود می بخشد. از توانایی خرید اقساطی کالاها و خدمات ضروری گرفته تا مدیریت بهتر جریان نقدینگی خانوارها، همه این ها نتیجه فناوری هایی است که با سرعت و دقت، نیازهای واقعی کاربران را پاسخ می دهند.

شرکت های BNPL، نمونه ای از این تحولات هستند که نه تنها به افراد امکان می دهند نیازهای خود را بدون فشار مالی فوری برآورده کنند، بلکه به افزایش استقلال مالی، کاهش استرس اقتصادی و بهبود کیفیت زندگی آن ها کمک می کنند. ما در اسنپ پی معتقدیم که فراگیری مالی نه فقط یک ابزار اقتصادی، بلکه راهکاری اجتماعی است که می تواند بنیانی برای آینده ای پایدارتر و عادلانه تر باشد. با تلفیق فناوری و چشم انداز اجتماعی، همراه کاربران و صاحبان کسب و کارهای گوناگون برای ساختن فردایی روشن تر هستیم.

این کتاب، روایتی است از گستره BNPL در ایران عزیز که می کوشد مختصات این صنعت بزرگ را برای فعالان صنعت و مخاطبان این کتاب روشن کند.

[یادداشت حامی]

امین خادمی واحد / مدیرعامل اقساط مارکت

مستندسازی تجارب در هر حوزه‌ای، به‌ویژه در حوزه‌های نوظهور مانند لندتک و BNPL، نقش کلیدی در سازگاری، کارایی و استانداردسازی دارد. این حوزه‌ها که هنوز در ایران به بلوغ نرسیده‌اند، در مسیر تکامل خود با چالش‌های بسیاری مواجه‌اند. مستندسازی دانش و انتقال به‌موقع تجارب تخصصی به جامعه علمی و فعالان این صنعت، گامی مؤثر در جهت ارتقای تصمیم‌گیری‌های دقیق و آگاهانه به شمار می‌آید. این فرایند که به مدیریت دانش منجر می‌شود، شامل شناسایی، گردآوری و ارائه تجارب در دسترس همگان است.

نقش شرکت‌های لندتک و BNPL در این اکوسیستم، همچون حلقه‌ای گمشده میان نظام بانکی و بازرگانی، بسیار حائز اهمیت است. از تأثیرات این نقش می‌توان به کاهش هزینه پول و نرخ نکول، تسهیل تأمین نیازهای مردم با حذف بروکراسی‌ها و ایجاد بازپرداخت‌های بلندمدت، و بهبود توان خرید مشتریان اشاره کرد که به شکلی مستقیم در زنجیره تأمین کالا از تولیدکننده تا خرده‌فروش مؤثر است.

در نهایت، رفع چالش‌هایی چون تأمین مالی و منابع انسانی در سال‌های پیش رو، به تخصیص اعتبارات ویژه توسط بانک مرکزی با نرخ‌های کنترل‌شده نیازمند است؛ گامی که می‌تواند اثرات قابل توجهی در نظام بانکی و اقتصاد خانوار داشته باشد.

کتاب حاضر با مستندسازی تجارب، تحلیل فرصت‌ها و چالش‌های پیش رو و ارائه دانش تخصصی این حوزه، می‌تواند مسیر توسعه صنعت لندتک را هموارتر کرده و به تحقق گام‌های مؤثر در این مسیر یاری رساند. امید است که این تلاش به گسترش آگاهی و پیشرفت پایدار در این صنعت کمک کند.

[یادداشت حامی]

حامد قنادپور / مدیرعامل تارا

سال گذشته در پژوهشی که وضعیت تسهیلات بانکی ایران طی چهار دهه را بررسی می‌کردم، مشخص شد یکی از نقاطی که کمتر به آن توجه کردیم، استفاده از تجربیات قبلی در تصمیم‌گیری‌هاست. بدون بررسی و تحلیل تجربیات قبلی، نتایج منفی تکرار شده‌اند و زمان را از دست داده‌ایم. حتی نتایج نشان می‌داد که وام‌های مسکن، اشتغال و ازدواج نتایج مثبتی نداشته و کارت اعتباری نیز به آن شکلی که می‌خواستیم کارکرد نداشته‌است. بخشی از این مشکلات به دلیل عدم ثبت و انتشار تجربیاتمان است. آنچه دوست دارم با همه دوستان و فعالان حوزه لندتک به اشتراک بگذارم را می‌توانم اینگونه صورت‌بندی کنم:

فناوری آمده که به بهبود سبک زندگی انسان‌ها کمک کند و اگر در این راستا حرکت نکند، مسیرمان بیراهه است.

فعالان حوزه لندتک باید با توجه به وضعیت درآمدی اقشار مختلف، از ایجاد بدهکاری بیشتر برای دهک‌های پایین جامعه و ترویج مصرف‌گرایی جلوگیری کنند. اگر خدمات لندتکی به افزایش بدهکاری افراد کم‌درآمد یا بیکار دامن بزند، نه تنها کسب‌وکار خود را در خطر قرار می‌دهیم، بلکه به جای بهبود زندگی مردم، نتایج معکوسی به بار خواهیم آورد. از این رو توجه به ملاحظات اجتماعی و اقتصادی برای پایداری کسب‌وکار و بهبود سبک زندگی مردم ضروری است.

امیدوارم فعالیت‌هایی از جنس کتاب لندتک کمک‌کننده باشد.

[یادداشت حامی]

روح‌الله پرنیان / مدیرعامل جی‌اس‌ام‌بی

چشم‌اندازی از آینده خرید اعتباری

با گسترش فناوری‌های نوین، روش‌های سنتی خرید اعتباری و اقساطی در حال دگرگونی هستند. در آینده‌ای نزدیک، شاهد تحولات زیادی در این حوزه خواهیم بود.

به‌زودی الگوریتم‌های پیشرفته هوش مصنوعی، امکان تحلیل دقیق رفتار خرید مشتریان را فراهم می‌کنند. این امر منجر به ارائه پیشنهادهای خرید شخصی‌سازی شده و شرایط اعتباری متناسب با هر فرد می‌شود. از طرفی، با استفاده از فناوری بلاکچین، می‌توان فرایندهای خرید اعتباری را شفاف‌تر و سریع‌تر انجام داد. قراردادهای هوشمند نیز امکان اجرای خودکار شرایط قرارداد و تسویه حساب در تأمین مالی خرید اعتباری را فراهم می‌آورند. با پیشرفت فناوری‌های بیومتریک و اینترنت اشیا نیز، پرداخت‌ها بدون نیاز به کارت‌های بانکی یا دستگاه‌های POS انجام خواهد شد. تصور کنید با یک نگاه یا لمس یک محصول، اعتبار دریافت کنید و فاکتور آن بدون نیاز به فروشنده و تنها بر اساس اعتبار خود پرداخت کنید. در کنار موارد قبلی، با استفاده از فناوری واقعیت مجازی و واقعیت افزوده، مشتریان می‌توانند قبل از خرید، قیمت نقد و اقساطی محصول را به صورت مجازی در محیط خود مشاهده کنند و فروشنده نیز می‌تواند میزان اعتبار کاربر را به صورت برخط و با استفاده از دوربین‌های فروشگاه یا عینک در مراجعه حضوری مشاهده کند.

در آینده، ممکن است اعتبار اجتماعی افراد نیز در اعطای تسهیلات اعتباری نقش مهمی ایفا کند و جای اعتبار مالی را بگیرد. رفتارهای آنلاین و آفلاین افراد، به عنوان یک شاخص برای ارزیابی اعتبار آن‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

همه موارد بالا تنها مثال‌هایی از تحول پرداخت نقدی و اعتباری در آینده خواهند بود، اما در نظر داشته باشید که مفهوم آینده با گسترش و تراکم اطلاعات تولیدی بشر، بسیار نزدیک و هم‌زمان غیر قابل پیش‌بینی خواهد بود.

[یادداشت حامی]

هومن امینی / مدیرعامل دیجی‌پی

فناوری‌های نوین مالی در خدمت فراگیری مالی

در سال‌های اخیر حرکت به‌سوی تحول در نظام‌های پرداخت آغاز شده است. این حرکت در ایران گرچه با سرعت کمتری نسبت به جهان پیش رفته، اما نویدبخش دنیای جدیدی از شبکه پرداخت است که در خدمت هدفی به نام «فراگیری مالی» قرار دارد. لندتک نیز بر بستر فناوری‌های نوین مالی، طرح تازه‌ای از خدمات مالی و بانکی درانداخته و بخشی از این تحول کلی در نظام‌های پرداخت است. اما هدف چیست؟ همچنان باید بگویم فراگیری مالی. لندتک آینده پرداخت در جهان است و بازیگران اصلی اکوسیستم لندتک، باتوجه به منافعی که در این اکوسیستم خواهند داشت، به‌مرور به این فراگیری کمک می‌کنند؛ به این شکل که کاربر نهایی متوجه می‌شود تعهد در پرداخت اقساط، به اعتبار او و دریافت وام جدید کمک می‌کند، فروشنده متوجه می‌شود که فروش اعتباری به کمک لندتک‌ها به افزایش مشتریان کمک می‌کند، رگولاتور متوجه می‌شود که لندتک به افزایش آسایش و رضایتمندی مردم کمک می‌کند، تأمین‌کننده مالی متوجه می‌شود که فناوری‌های به‌کارگرفته‌شده در لندتک، ریسک‌های او را کاهش می‌دهد و مراجع اعتبارسنجی متوجه می‌شوند که با تغییر در الگوریتم‌های بررسی اعتبار، می‌توانند هم‌نرخ نکول را کاهش دهند و هم درعین حال، افراد بیشتری را مشمول دریافت اعتبار تشخیص بدهند. آینده لندتک هم در ایران و هم در جهان را خوش‌بینانه می‌بینم، اما قانون‌گذار باید برای توسعه این صنعت که در نهایت منجر به سهولت در دریافت سرویس‌های مالی و فراگیری مالی می‌شود، در کنار شرکت‌های فناوری قرار بگیرد، نه در برابر آنها. در این شرایط است که می‌توان به هم‌قدمی با فناوری‌های روز جهان در نظام مالی چشم‌دوخت. رگولاتور لندتک برای این دنیای جدید، با تدوین قوانین مناسب و توسعه محور، باعث رشد این صنعت می‌شود و همراه با رشد صنعت، رگولاتور هم رشد می‌کند. امیدوارم این کتاب بتواند الهام‌بخش فعالان این حوزه باشد و آن‌ها را به سمت راهکارهای عملی و آینده‌ساز هدایت کند. امید که با فناوری‌های نوین مالی، شرایط اقتصادی را به نفع کسب و کارها و جامعه بهبود دهیم و آینده‌ای روشن‌تر برای اقتصاد کشور بسازیم.

[یادداشت حامی]

وحید فرهمند / مدیرعامل دیجی شهر

لندتک، به عنوان یکی از پویاترین حوزه های فین تک، توانسته است ساختارهای سنتی وام دهی را با فناوری های پیشرفته بازآفرینی کند. این حوزه نه تنها با بهبود فرایندهایی نظیر ارزیابی ریسک و مدیریت اعتبارات، کارایی و شفافیت را افزایش داده، بلکه فرصت های جدیدی را برای گسترش دسترسی به خدمات مالی ایجاد کرده است. در اکوسیستم ایران، لندتک توانسته با عبور از چالش های زیرساختی، به ابزار قدرتمندی برای حمایت از کسب و کارهای کوچک، متوسط و افراد نیازمند دسترسی به تسهیلات مالی تبدیل شود. دیجی شهر نیز به عنوان یکی از بازیگران نوآور در صنعت مالی کشور، با ارائه راهکارهای نوین در حوزه فروش اقساطی و تسهیل فرایندهای اعتباری، نقش خود را در گسترش این اکوسیستم ایفا کرده است. ما بر این باوریم که لندتک نه تنها برای تحول صنعت مالی ضروری است، بلکه می تواند نقشی کلیدی در توسعه اقتصادی کشور داشته باشد. کتابی که پیش روی شماست، با بررسی روندها، فرصت ها و چالش های لندتک، منبعی ارزشمند برای همه فعالان این حوزه است. این اثر با ترکیب دانش فنی و دیدگاه های بومی، راهنمایی کاربردی برای ارتقای آگاهی، توسعه نوآوری و تقویت همکاری در این اکوسیستم پویا ارائه می دهد. باور دارم این کتاب، بستری برای گسترش آگاهی و هم افزایی میان فعالان لندتک خواهد بود و نقشی کلیدی در تقویت این صنعت نوآور ایفا خواهد کرد.

[یادداشت حامی]

محمد مهدی اسمعیلی / مدیرعامل شرکت سیمرغ تجارت

نیاز به دریافت وام و اعتبار یک پدیده جهانی است که در کشور ما هم شاید حتی بیش از سایر کشورها، محسوس است. در پاسخ به این نیاز جامعه، فعالان حوزه صنعت مالی و بانکی کشور از گذشته تاکنون در تلاش هستند تا خدمات کارآمدتری را در این حوزه به مردم ارائه کنند. جمع آوری، مستندنگاری و ثبت تجارب فعالان حوزه لندتک، به کسانی که به تازگی به این عرصه ورود کرده‌اند و یا قصد آن را دارند، یاری می‌رساند تا با آگاهی از مسیرهای رفته و چالش‌های موجود، نقشه راه بهتری برای خود ترسیم کنند و از آزمودن آزموده‌ها بپرهیزند، ضمن آنکه چنین آموزه‌هایی، فرصتی برای بازاندیشی و کشف زوایای جدید و چاره‌اندیشی برای فعالان حوزه خواهد بود.

به نوبه خود با توجه به سال‌ها فعالیت در حوزه صنعت مالی و بانکی کشور و به‌ویژه تجاربم در سمت مدیریت شرکت سیمرغ تجارت در سال‌های اخیر، تلاش نمودم تا آموخته‌هایم در مسیر طی شده، چالش‌هایی که با آن‌ها روبه‌رو شده‌ایم و البته تجربه‌های موفق و شکست‌خورده را با دیگر فعالان حوزه به اشتراک بگذارم. همچنین رویکردم نسبت به مسیر پیش رو و آنچه که برای آینده این حوزه در حد توان و دانشم متصور هستم را نیز مطرح کرده‌ام. این درس آموخته‌ها از تجارب این سالیان نشئت گرفته و شامل روش‌هایی هستند که به صورت نوآورانه برای غلبه بر چالش‌ها و مشکلات، خلق شدند. در گفتاری در این کتاب از این سخن خواهم گفت که چگونه و با چه مکانیزم‌هایی در طول زمان با همدلی و همراهی فعالان این حوزه می‌توان مسیرهای جدید برای حل چالش‌ها با موضوعات مختلف همچون قوانین و مقررات فعلی، گشود و در این مسیر گام‌های روبه‌جلو برداشت. امیدوارم که فعالیت‌هایی از این دست ادامه داشته و چراغ راهی برای فعالان و دست‌اندرکاران حوزه لندتک کشور باشد.

[یادداشت حامی]

علیرضا شفیعی / مدیرعامل کیپا

امروزه، دنیای مالی با تحولات شگرفی روبرو شده است. فناوری‌های نوین به‌ویژه در حوزه لندتک، شیوه سنتی تأمین مالی را دگرگون کرده و فرصت‌های جدیدی را پیش روی افراد و کسب‌وکارها قرار داده است. ما به‌عنوان یک مجموعه فین‌تک بر این باوریم که نوآوری‌های دیجیتال می‌توانند به رفع چالش‌های قدیمی و ایجاد فرصت‌های جدید منجر شوند. لندتک نه تنها به افراد کمک می‌کند تا به منابع مالی دسترسی آسان‌تری داشته باشند، بلکه به شکل‌گیری و خلق سبک زندگی اعتباری نیز کمک کرده است.

نوشتن این چند سطر به‌عنوان یکی از فعالان این حوزه برای من فرصتی است تا از اهمیت این صنعت در ساختن آینده‌ای هوشمند و همچنین تأثیر مستمر آن بر زندگی روزمره صحبت کنم. کتابی که در دست دارید، حاصل تلاش جمعی از متخصصان و کارشناسان و فعالان این حوزه است که درباره چالش‌ها، تجربه‌ها و فرصت‌های لندتک در کشور ما صحبت کرده‌اند.

مطالعه این کتاب به شما کمک می‌کند تا درک عمیق‌تری از مفاهیم کلیدی لندتک پیدا کنید، با مدل‌های کسب‌وکار مختلف در این حوزه آشنا شوید و از دل تجربه افراد متخصص در این حوزه، بتوانید دید وسیع‌تری نسبت به این صنعت داشته باشید. امیدوارم مطالعه این کتاب، انگیزه‌ای برای شما باشد تا در توسعه و گسترش این حوزه نوآورانه مشارکت فعال داشته باشید.

با آرزوی موفقیت برای همه دست‌اندرکاران و خوانندگان این کتاب.

[یادداشت حامی]

علیرضا قنادان / مدیرعامل لندو

بر کسی پوشیده نیست که ثبت و به اشتراک گذاری تجربیات فعالان حوزه نوآوری یکی از مهم‌ترین ابزارها برای توسعه دانش و گسترش توانمندی‌ها در این اکوسیستم است. در واقع، ثبت و انتشار نظرات و دستاوردهای این حوزه، چنانچه به شکل درست و منطقی انجام شود علاوه بر زمینه‌سازی برای تضارب نظرات و بلوغ دیدگاه‌ها، راهنمای ارزشمندی برای فعالان تازه‌وارد و پژوهشگران صنعت خواهد بود. طبیعتاً اهمیت این مستندنگاری در حوزه‌هایی همانند لندتک که هنوز در مراحل ابتدایی رشد و توسعه قرار دارند، دوچندان است چرا که کمبود منابع مرجع و مستندات کافی از تجربیات بومی، اغلب می‌تواند به کندی یا حتی توقف روند پیشرفت در آن حوزه منجر شود.

با نیم‌نگاهی به آمار و ارقام عملکردی منتشرشده، نقش و جایگاه بازیگران بزرگ بین‌المللی و نیز ظرفیت‌های موجود در کشور، چندان بیراه نخواهد بود که بگوییم هنوز این صنعت در مراحل اولیه مسیر رشد خود است. تجربه حدوداً ده‌ساله فعالیت لندو به عنوان نخستین بازیگر اکوسیستم لندتک در ایران نشان می‌دهد که این حوزه با ترکیبی از چالش‌های متنوع فنی، حقوقی و عملیاتی روبرو است.

از یک سو با ابلاغ اولین نسخه از دستورالعمل الزامات فعالیت شرکت‌های تسهیلات‌یار از سوی بانک مرکزی در اواخر سال ۱۴۰۲، عملاً این موضوع به یکی از نقاط عطف در تاریخچه صنعت لندتک کشور تبدیل شد و بیم و امیدهای فراوانی را پیش روی فعالان این صنعت قرار داد. از سوی دیگر چالش شرکت‌های لندتک در تأمین منابع مالی موردنیاز یکی دیگر از مسائلی است که مدیران این صنعت با آن مواجه‌اند و به نظر می‌رسد این موضوع در سال‌های پیش رو نیز همچنان از چالش‌های پراولویت آنان خواهد بود.

به نظر می‌رسد ضعف دانش عمومی در خصوص فرهنگ رفتار اعتباری در آحاد مردم و نیز کاهش توان مالی افراد جامعه در سایه رشد پایین اقتصادی کشور طی چند سال اخیر که می‌تواند زمینه‌ساز افزایش ریسک نکول و گرفتاری در تله بدهی باشد، ازجمله موضوعاتی است که شرکت‌های فعال در صنعت لندتک همچنان با آن‌ها دست‌به‌گریبان خواهند بود.

[یادداشت حامی]

مهدی مقیمیان / مدیرعامل مینی پی

ضرورت مستندسازی و توسعه دانش در حوزه لندتک

در دنیای امروز، با سرعت تحولات و ظهور فناوری‌های نوین، مستندسازی تجربیات فعالان حوزه‌های نوظهور، از جمله لندتک، بیش از هر زمان دیگری اهمیت یافته است. این مستندسازی نه تنها به اشتراک گذاری دانش و تجربه کمک می‌کند، بلکه بستری برای یادگیری، بهبود و پیشرفت برای دیگر فعالان این حوزه فراهم می‌سازد.

نشر کتاب‌های تخصصی در زمینه‌هایی مانند لندتک، گامی مؤثر در جهت سازماندهی و ماندگارسازی دانش است. این کتاب‌ها می‌توانند پلی میان نسل‌های مختلف فعال در این حوزه‌ها باشند و زمینه‌ای برای گسترش شبکه‌های همکاری و نوآوری ایجاد کنند.

فعالیت مجموعه ما در اکوسیستم لندتک، همواره با چالش‌ها، فرصت‌ها و نیازهای متعدد همراه بوده است. اما از جمله مهم‌ترین نیازهای این حوزه در سال آینده می‌توان به توسعه زیرساخت‌های فناورانه، حضور مؤثرتر بانک‌ها و دیگر بازیگران تأمین مالی، توسعه اعتبارسنجی به عنوان یک متغیر مهم با همکاری صنعت و حمایت نهادهای ناظر اشاره کرد. همچنین ایجاد شرایط پایدار برای کاربران جهت استفاده از تنوع دارایی‌ها مانند دارایی سپرده، صندوق‌های درآمد ثابت و... به عنوان وثیقه و در نهایت افزایش آگاهی عمومی نسبت به مزایای این فناوری و ایجاد قوانین حمایتی از دیگر الزامات و ضرورت‌هاست.

امیدواریم با انتشار کتاب‌هایی چون «لندتک ایران»، زمینه‌ساز تحولاتی مثبت در این اکوسیستم پویا باشیم و تجربیات ارزشمند فعالان این حوزه را به اشتراک بگذاریم.

[یادداشت حامی]

پیمان متقی / مدیرعامل وامسی

چشم‌اندازی از آینده خرید اعتباری

اینکه بتوانیم آسان و سریع کسی را به آرزویش برسانیم به نظر کار بامعنایی است. وامسی از سال ۱۴۰۰ در تلاش است تا با کاهش تشریفات اداری از یک سو و افزایش تنوع و تکثر فروشگاه‌های طرف قرارداد در پهنه جغرافیایی کشور از سوی دیگر، ریسک‌های توزیع وام‌خرد را به جان بخرد تا مشتریان خوش حساب بتوانند بی‌منت به آنچه نیاز دارند دست یابند.

در این میان مشکلاتی هم بوده و هست، از جمله بحران هویت نهادی در ارتباط با رگولاتور که می‌توان با خردورزی و شکیبایی بر آنها فائق آمد. این اکوسیستم جزء معدود اجتماعی است که در آن رقابت آبی است که البته این یکی از اهرم‌های این صنعت محسوب می‌شود. در پایان آنچه در این صنعت، البته به‌خاطر جوان بودن آن، جایش خالی است ایجاد یک انجمن تخصصی با مشارکت پلتفرم‌های شناسنامه‌دار این حوزه است. موضوع جوانی صنعت هم فرصت و هم تهدید است. با تسریع در شبکه‌سازی کسب‌وکار از طریق انجمن مذکور و حضور یک رسانه قدرتمند می‌توان این تهدید را تقلیل داد. انتشار کتاب لندتک بهترین اتفاق برای شروع این ماجرا است.



阿兰

BNPL سیستم پرداخت را سیملس کرد



آرش لرستانی
مدیرعامل آپسان

سال ۲۰۱۹ نقطه عطفی در توسعه پرداخت‌های دیجیتال بود. وضعیت ناشی از کرونا برای صنعت پرداخت و مالی محرک بزرگی بود و اقتصاد دیجیتال را سال‌ها جلو انداخت. شاید کلمه انقلاب را به کار نبرده باشیم، ولی دنیای پرداخت در آن هنگام متحول شد. همه‌گیری کووید ۱۹ باعث شد دیگر نتوانیم از پول نقد یا حتی از کارت بانکی استفاده کنیم. مغازه‌ها دیگر کارت نمی‌پذیرفتند، فروشگاه‌های فیزیکی (In-Store) کار نمی‌کردند و اگر هم می‌خواستند کار کنند همه اعتقاد داشتند که باید تبدیل به پرداخت بدون تماس (Tap-and-Go) شوند. در آن زمان ۱۵۰ درصد رشد پرداخت بدون تماس (Contactless) داشتیم و این تقاضا شکل گرفت که هر آنچه در فروشگاه‌های فیزیکی داریم، عین همان را در فضای آنلاین با همان کیفیت حضوری تجربه کنیم.

در فضای اقتصادی آن سال‌ها بانک‌های روسیه شروع به وام‌دهی دیجیتال (Digital-Lending) کردند. مردم از لحاظ اقتصادی به مشکلات جدی برخوردند و روش‌هایی مثل BNPL از همان سال به صورت رسمی و درست رشد کرد و به عنوان ابزار پرداخت شناخته شد. در سال ۲۰۱۹ تحول دیگری نیز در ابزارهای پرداخت شکل گرفت.

اگر به کفش آدیداسی که در سال ۲۰۱۹ تولید شده، دقت کنید متوجه می‌شوید که تغییر عجیبی در این کتانی پیش آمده و تحول فقط در صنعت پرداخت نبوده است. این کفش کاملاً بدون دوخت است. از سال ۲۰۱۹ تمام صنایع به این نتیجه رسیدند که باید محصولاتشان بدون دوخت باشد.

تمام اجزا با هم کار می‌کند، اما اثری از دوخت نمی‌بینید. این پدیده را به نام یکپارچه (Seamless) می‌خوانند. تعریف سیملس چه بود؟ در هر اکوسیستمی، اجزا و واحدهای مختلف در حال تعامل برای رسیدن به تکامل هستند.

حضور BNPL ها به عنوان یک ابزار پرداخت مفهوم سیملس را شکل داد، چون با ابزارهای فروشگاهی و کل کسب و کارهای مبتنی بر پرداخت سوار شد. سیملس بودن، بدون دوخت بودن، یعنی اینکه فرد بدون زحمت و رفتن به بانک بتواند تسهیلات بگیرد. پدیده سیملس را مدیون ادغام ابزارهای پرداخت هستیم. وقتی طراحی محصول انجام می‌دهید، به این تعریف دقت کنید. تعریف بسیار عجیبی دارد. این موضوع چندان هم جدید نیست و سیملس از ابتدای بشریت مطرح بوده است. اکوسیستم طبیعت کاملاً سیملس است؛ مثلاً جنگلی که احتیاج به آبیاری دارد، یک دریا در صد کیلومتری اش قرار گرفته و اکوسیستم خورشید و باد و ابر طوری طراحی شده که آب را بخار کند، به آسمان بفرستد و روی درخت‌ها پایین بریزد. این پدیده کاملاً سیملس است؛ یعنی اجزا برای پوشش نیازمندی‌ها به هم تبدیل می‌شوند، بدون اینکه احساس کنیم.

ما بدون اینکه کاری به بانک داشته باشیم می‌توانیم وام و اعتبار بگیریم؛ بدون اینکه به سراغ فضای بانکی و فضای پرداخت پشت‌صحنه برویم. این نوعی از طراحی سیملس بود. هر سیستمی که طراحی می‌کنید باید با توجه زیاد به این مفهوم باشد.

تغییرات و نوآوری‌ها در صنعت پرداخت (Landscape) و روش پرداخت (Payment Method) از ویزا یونیورسیتی (Visa University) گرفته شده‌اند. سرویس پرداخت و روش پرداخت و مرچنت نیز با هم تفاوت دارند. در گذشته وقتی خریدی انجام می‌دادیم، اگر می‌خواستیم پولش را پرداخت کنیم، سه نوع ابزار پرداخت داشتیم: پول نقد، کارت و چک. به این ترتیب وقتی کارت بانکی کشیده می‌شد، یک جور روش پرداخت یا ابزار پرداخت استفاده می‌شد. در آن مکانی که من کارت می‌کشیدم، یک ابزار پذیرش وجود داشت و نوعی سرویس پرداخت را دریافت می‌کردم. پرداخت یک سرویس است و کارت یک روش. از سال ۲۰۱۹ ابزارهای پرداخت وسیع‌تر شدند. هنوز هم پول نقد و کارت و چک و تجارت الکترونیک و کیف پول‌های الکترونیک وجود دارند؛ در کنار آن روش‌های انتقال حساب به حساب یا برداشت مستقیم (Direct Debit) و پرداخت آنی

(Instant Payment) نیز ایجاد شده‌اند. اکنون BNPL و کریپتو نیز جزئی از ابزار روش پرداخت و خدمات پرداخت شده‌اند.

در میان تمام روش‌های مذکور، BNPL نقشی درخشان دارد. در آن زمان، پلتفرم‌های اعتباری فین‌تک (Fintech Credit) بی‌ان‌پی‌ال را به‌عنوان یک ابزار پرداخت در برابر کارت‌های بانکی ارائه دادند و BNPL یک ابزار پرداخت فین‌تک کردیت شد که در برابر روش‌های قدیمی قرار داشت. BNPL روش‌های حساب‌به‌حساب را نیز شکل داد و امروز تأثیر آن به دنیای کریپتو نیز کشانده شده است.

BNPL چگونه حساب‌به‌حساب را رشد داد؟ ما برای بازگشت اقساط (Installment) می‌بایست به یک حساب بانکی متصل می‌شدیم و خود به خود مبلغ قسط را به حساب بانکی دایرکت می‌کردیم. در آینده این روش‌ها گسترش می‌یابد و تحت تأثیر دنیای متاورس، بیومتریک و کریپتو قرار می‌گیرد که اصلی‌ترین بازیگران در میان روش‌های پرداخت می‌شوند. ما باید با جرئت و به‌دقت به اینها توجه داشته باشیم.

شکل‌گیری روش‌های ماشین‌به‌ماشین و ادغام محصولات ال‌جی با ابزارهای پرداخت BNPL، فضای پرداخت دیجیتال را متحول کرده است. این عرصه نیاز به تأمین مالی و فاندینگ در پشت‌صحنه دارد که نقطه اشتباه تعریف ما در ایران همین است و باید آن را اصلاح کنی. BNPL یک ابزار پرداخت است و ما نیاز داریم که برای آن تأمین مالی انجام دهیم. تأمین مالی بر اساس نوع مرجنت یا فروشگاه می‌تواند به‌صورت خرد اتفاق بیفتد یا خود فین‌تک تأمین کند یا تأمین از سمت پذیرنده یا از طریق بانک انجام شود.

BNPL در کنار سیملس بودن تحول دیگری را نیز رقم زد. «سیملس» خواسته نسل زد را برآورده کرده و امکان مراجعه نکردن به بانک و خرید از طریق اپلیکیشن‌ها را فراهم کرده است. تحول بعدی، تأمین مالی تعبیه‌شده (Embedded Finance) بود که مکمل جریان به‌شمار می‌رفت. در زیرمجموعه تأمین مالی تعبیه‌شده، پدیده‌هایی چون وام‌دهی تعبیه‌شده (Embedded Lending) و وام‌دهی دیجیتال نیز وجود دارند. تأمین مالی تعبیه‌شده تعاریف مختلفی دارد اما بهترین تعریفی که BNPL‌ها به شکل‌گیری آن کمک زیادی کردند، این است که در فضای غیربانکی ناگهان پیشنهاد مالی بگیرید؛ بدون اینکه از قبل به آن فکر کرده باشید. این مفهوم را به‌عنوان بانک نامرئی (Invisible Bank) یا

بانک به عنوان سرویس (Bank As a Service) نیز می خوانند. وام دهی تعبیه شده یک نقشه راه قدیمی است، اما رو به آینده و درونی سازی BNPL باید از صنعت شروع شود. بانک باید نقش بانکی خود را داشته باشد و نامرئی بماند و در پس زمینه باشد. با نگاه به گذشته، تجارب موفقی به دست آورده ایم. وام دهی دیجیتال، یک عرصه بدون بانک (No-Bank) است و نباید زیاد به بانک متکی باشیم. احراز هویت های دیجیتال، وثیقه های دیجیتال مثل کریپتو و دارایی های دیجیتال موضوعات آینده هستند که باید تمرکز جدی روی آنها داشته باشیم. از الان تا سال ۲۰۲۶ نزدیک به هفت تریلیون دلار پول در فضای پرداخت دیجیتال تبادل می شود. این تحول را وام دهی دیجیتال و BNPL شکل می دهند.

سهم کسب و کارها از تسهیلات بانکی کم و کمتر می شود

در نوشتار پیش رو تلاش خواهیم کرد بر اثرات نظام های اقتصادی تمرکز کنم و تأثیر اقتصاد کلان و تغییرات اقتصادی و تأثیر تحولات تکنولوژیک بر لندتک ها و وضعیت فعلی فراگیری مالی را بررسی کنم. اعتقاد دارم بیشترین سهم تسهیلات بانکی به خانوار و کاربر نهایی (End-User) می رسد؛ بنابراین می توان چنین برداشت کرد که سهم کم و کمتری به کسب و کارها داده می شود.



آرمین فرهنگ
مدیر همکاری های
سازمانی و
سرمایه گذاری دیجیتال

یکی از مهم ترین ترندهای اقتصادی که همیشه در تأمین مالی اثرگذار است، سیاست های کلان پولی و مالی دولت است که روی اقتصاد و صنایع مختلف اثر می گذارد. اکنون نرخ تأمین مالی بالا رفته و تأمین مالی سخت تر شده است. ترندهای کلان اقتصاد نشان می دهد که نقدینگی (Liquidity) در دسترس، به مرور کم و کمتر می شود. یکی از مسائل اثرگذار بر لندتک ها، قیمت گذاری دستوری است که با تغییر سیاست مکرر نیز همراه می شود و بیزینس مدل لندتک را دچار مشکل می کند.

روابط لندتک با بانک ها و مؤسسات مالی نیز اثر زیادی بر این صنعت دارد. ترند وام دهی بانک ها و مؤسسات مالی به مرور زمان رو به کاهش می رود زیرا ارزش رسمی این فعالیت پایین آمده است. وقتی ارزش رسمی وام بانکی را با تورم ۱۴۰۰ مقایسه می کنیم، درمی یابیم که علت سختی تأمین پول چیست. بیشترین سهم این تسهیلات به خانوار و کاربر نهایی می رسد؛ بنابراین می توان چنین برداشت کرد که سهم کم و کمتری به کسب و کارها داده می شود؛ کسب و کارهایی که با نقدینگی و تأمین مالی می توانند خلق

ارزش کنند. افزایش سهم تسهیلات خرد بانکی نیز می تواند به این دلیل باشد که فعالیت لندتک ها در جایی که تأمین مالی بر عهده بانک بوده اثرگذاری اندکی داشته است. اقتصاد دیجیتال، ترند بعدی است که روی لندتک ها اثر می گذارد. به هر حال، لندتک را باید جزئی از فین تک و فین تک را جزو پایه های اقتصاد دیجیتال به حساب آورد. اقتصاد دیجیتال و لندتک بر هم اثر می گذارند و اگر این تأثیر را نادیده بگیریم، سهم بزرگی از بازار را بی اثر کرده ایم. اقتصاد دیجیتال در سال های گذشته در ایران منطبق با پیش بینی امثال من و فعالان لندتک پیش رفت. امروز سهم معاملات دیجیتالی که روی شاپرک انجام می شود از کل معاملات شاپرک، به وضعیت سال ۱۳۹۹ (زمان همه گیری کرونا) برگشته و اقتصاد دیجیتال ناگهان در بازار رشد خوبی را تجربه کرده است.

مجموع این ترندها به کجا می انجامد؟ به احتمال زیاد ساختارهای تأمین مالی ما دستخوش تحول می شوند. لندتک ها به سمت تنوع بخشی به منابع مالی می روند تا وابسته به منابع خاصی نباشند و از ریسک های سیستمی آسیب کمتری ببینند. همچنین تنوع بخشی به پورتفوی لندتک ها به تنوع بخشی سبد ریسک نظام بانکی کمک می کند. لندتک ها دوست دارند به سمت تأمین مالی کسب و کارها حرکت کنند. این حرف در ظاهر جریان خوبی به نظر می رسد چون کسب و کارها تشنه نقدینگی هستند و لندتک می تواند به کمک آنها بیاید، ولی کوچک شدن بازار آنلاین را نیز می توان حائز اهمیت دانست. البته منظورم «رشد نکردن» است که نوعی از کوچک شدن به شمار می رود. اگر لندتک ها به این بخش بازار کمک کنند، رشد بیشتری پدید می آید. از سوی دیگر، وقتی لندتک ها بخواهند بزرگ تر شوند، باید به بازار آفلاین بیایند، چون تا امروز حضور کم رنگ تری در آنجا داشته اند، ولی حرکت هایی آغاز شده و مسلماً در آینده پررنگ تر می شود.

خلق بیزینس مدل های جدید می تواند کمک زیادی به لندتک و اقتصاد ما و اهداف فراگیری مالی کند. یکی از مهم ترین ترندهای تغییرات تکنولوژیک، حرکت به سمت دولت الکترونیک است. هرچه نفوذ دولت الکترونیک افزایش یابد، فرایندها و ساختارهای بیشتری را کنترل می کند و زیرساخت بهینه تری برای بزرگ شدن کسب و کارهای دیجیتال فراهم می شود. وقتی داده های در دسترس و شفافیت ساختاری افزایش یابد، فرصت های

بیشتری خلق می‌شود. فناوری‌های جدید و کمک قانون‌گذار، تنوع‌بخشی به وثایق را نیز میسر می‌کند. قانون جدید تأمین مالی تولید و زیرساخت نیز قرار است به این موضوع رسمیت دهد و ما نیز امیدواریم که به رسمیت شناختن وثایق مدرن مثل «کریپتو» در سامانه جامع وثایق، دامنه شمول و فراگیری مالی را افزایش دهد و افراد به سرویس‌های مالی بیشتری دسترسی داشته باشند.

تحول بعدی مربوط به روش‌های جایگزین اعتبارسنجی است. قبل از اینکه وثیقه بگیریم یا نکول اتفاق بیفتد، بهتر است اهلیت مشتری را شناخته باشیم و رفتار تکرارپذیر و قابل اتکای او را بدانیم. پولی که از سیستم خارج می‌شود با اقساط و تعهد مشتری برمی‌گردد. اعتبارسنجی جایگزین به داده‌های جایگزین نیز متکی است. ترند این روش اعتبارسنجی، به سمت داده‌های شبکه‌های اجتماعی و رد پای دیجیتال می‌رود. در دنیا این مسیر را خیلی خوب طی کرده‌اند و احتمالاً در ایران نیز باید به سمت آن رفت.

اعتبارسنجی کمک می‌کند افرادی که تا الان نمی‌توانستند تحت پوشش سرویس‌های لندینگ درآیند، چه درون سیستم بانکی و چه خارج از آن، مشمول این سرویس‌ها شوند. در نهایت داده‌هایی که در این مسیر جمع کرده‌ایم به کمک می‌آیند تا محصولات شخصی‌سازی شده ارائه دهیم. احتمالاً این تغییرات را در آینده لندتک‌ها شاهد خواهیم بود و دامنه جدیدی از وثایق شکل می‌گیرد که لندتک‌ها را قادر می‌کند به افراد بیشتری وام بدهند. روش‌های اعتبارسنجی مدرن نیز به مرور شکل می‌گیرد. تعدادی بیزنس مدل جدید، مثلاً سیستم وام‌دهی به اشخاص می‌تواند به وجود آید که در فایننسینگ و میکرو فایننسینگ کسب و کارها اثر دارد. از روش‌های فاکتورینگ (Factoring) و درخواست پیشنهاد قیمت (RFB) و غیره نیز در دنیا استفاده می‌شود. امروز بیزنس مدل جدیدی به نام مشاوره رباتیک (Robo-Advisory) در حوزه وام‌دهی شکل گرفته و وقتی کسی بتواند پول را با ابزارهای قبلی کنترل کند، قادر خواهد بود همین خدمت را با عنوان یک سرویس ارائه دهد.

داده‌های بانک جهانی در زمینه فراگیری مالی که با کمک «گالوپ» جمع کرده‌اند نشان می‌دهد که ایران فراگیری مالی خوبی در سطوح اولیه سنجه‌های شمولیت مالی دارد؛ مثلاً دسترسی به حساب بانکی. امتیاز ایران در بانک جهانی از حیث شاخص مالی (Findex)

معادل ۹۰ است و بخش عمده این امتیاز مربوط به دسترسی به حساب های مالی است. ولی یک قدم که جلوتر بیایم در زمینه نئوبانک و فین تک، می بینیم که چنین شمولیتی در کار نیست. ما در حوزه فندتک، فاصله زیادی تا فراگیری مالی داریم. ۴۰ درصد ایرانیان معتقدند وقتی نیاز داشته باشند نمی توانند تولید بدهی کنند تا نیازشان رفع شود. بخش زیادی از ایرانی ها دسترسی به ابزار تأمین بدهی ندارند و ۶۰ درصدی هم که دسترسی دارند، یکی از بزرگ ترین اولویت هایشان دوست، خانواده و صندوق های خانوادگی است؛ یعنی رویه های سختگیرانه باعث می شود بانک و جریان مالی نتوانند در تأمین نیاز مردم نقش فراگیر داشته باشند.

در نهایت لندتک ها بر بازار تأمین مالی اثرگذارند و به نظر من طی چند سال اخیر، رسیدن آنها به سهم بازار دودرصدی موفقیت به شمار می رود، ولی هنوز جای کار زیادی دارند. هنوز راه زیادی مانده تا به آن چشم انداز و مأموریت که خیلی ها با عنوان فراگیری مالی می شناسند برسیم.

یادگیری سواد مالی برای همه مردم الزامی است



آرین افشار
مدیر ارشد رشد
شرکت تارا

اهمیت سواد مالی امروز بیش از هر زمان دیگری است. سواد مالی به معنی توانایی فهمیدن، درک کردن و به کارگیری مهارت‌های مالی یا همان مدیریت پول است. اگر کسی بداند از پولش چطور به روش بهینه استفاده کند، سواد مالی دارد و این مهارت برای همه کاربردی است. سواد مالی یکی از پنج مهارتی است که همه باید یاد بگیرند و بسیار مهم و ضروری است. در مدرسه فقط به ما گفتند درس بخوان، دانشگاه برو، کار خوب پیدا کن، رشد کن و موفق باش؛ ولی هیچ وقت روراست نگفتند که برو پول دربیار و یاد بگیر با پولت چکار کنی. چون همه کارهایی که برای ما خیلی جذاب است و در فرهنگمان به آن توجه نشان می‌دهیم، با پول سروکار دارد. از قدیم به ما می‌گفتند که طرف با اعتبارش زندگی می‌کند. این حرف را از فرهنگ قدیم بازار به یاد داریم. اینجا است که ما را از تابوی پول دور می‌کنند. تصور می‌کنیم پول درآوردن یک کار ترسناک یا اشتباه است. این یک فرهنگ غلط است. در هر کاری که انجام می‌دهیم، اگر دانشگاه خوب می‌رویم یا شغل خوبی می‌گیریم، می‌خواهیم درآمد خوب داشته باشیم تا احتمالاً ماشین و خانه خوب بخریم و به بخشی از اهداف مادی مان برسیم؛ پس سواد مالی را باید از زمان مدرسه یاد گرفت.

امروز در دنیا از مقطع ابتدایی تحصیل به افراد یاد می‌دهند که پول چیست، چطور باید پول را به دست آورد و چطور باید با پول به بهترین نحو رفتار کرد تا درآمد بیشتری حاصل شود. کتاب اثر مرکب به یک رفتار مالی حرفه‌ای اشاره دارد که همه ما باید در زندگی داشته باشیم.

تمام دهک‌های جامعه باید بلد باشند چطور با پول خود کار کنند، ولی بین دهک چهارم تا هشتم جامعه که عموم مردم از ۱۸ یا ۱۹ سالگی با ورود به دانشگاه به آن دهک‌ها قدم می‌گذارند، رفتار مالی خیلی مهم است، زیرا این افراد درآمد مشخصی دارند و باید بلد باشند چطور با درآمدی معین، به پول و سرمایه بیشتری برسند یا سرمایه‌گذاری بهینه‌ای انجام دهند که منجر به ارتقای دارایی‌ها شود.

از دهک چهارم تا هشتم سواد مالی نقش بسیار زیادی خواهد داشت. نکته تلخ این است که بیش از ۷۰ درصد مردم دنیا سواد مالی کافی ندارند؛ یعنی نمی‌دانند پولی را که به دستشان می‌آید چطور هزینه و سرمایه‌گذاری کنند که در انتهای ماه یا انتهای فصل، درآمدی بیش از درآمد روتین به دست آورند. اما سواد مالی در کجا به کار می‌آید؟ اول باعث می‌شود تصمیمات آگاهانه بگیریم و دوم، پول خود را بهتر مدیریت کرده و پس‌انداز کنیم. با توجه به تورم امروز ایران، پس‌انداز سخت و سخت‌تر می‌شود.

همه مردم تمایل دارند ریسک‌های مالی و زندگی شخصی خود را مدیریت کرده و دارایی‌هایشان را تثبیت کنند و به جای اینکه دارایی‌ها را برای هزینه روزمره زندگی بفروشند، کنار هم تجمیع و تبدیل به اقلام بزرگ‌تر و مفیدتر کنند. مدیریت کیفیت زندگی، بهبود سلامت، سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های کارآفرینی و بهبود نمره اعتباری بسیار مهم است. بهبود نمره اعتباری این روزها برای همه اهمیت روزافزون دارد و ایجاد اعتماد نهادی برای هر انسانی حائز اهمیت است. بهبود نمره اعتباری باعث می‌شود نهادهای مختلف مثل بانک‌ها و سازمان‌ها بتوانند بر اساس رفتار مالی پایداری که از خود نشان می‌دهیم، به ما اعتماد کنند.

رفتار مالی پایدار و تکرارپذیر بر مجموع مبلغ وامی که می‌توان گرفت، تأثیر دارد. در نتیجه بهبود دارایی‌ها و در نهایت پیش‌بینی‌پذیری فردی بسیار حائز اهمیت است. بعد از به وجود آمدن دانش و سواد مالی، باید به راهکارهایی برای استفاده از ابزارهای مالی مثل وام، اعتبار، مالی‌سازی زنجیره تأمین (SCF) و سرمایه‌گذاری خرد توجه کرد. اگر به عنوان یک شخص فعالیت می‌کنیم و اعتبار خرد و سرمایه‌گذاری کوچک می‌خواهیم، مثلاً خانه‌های متری بخریم، طلای گرمی بخریم و غیره. برای کسب و کار مدل‌های مالی‌سازی زنجیره تأمین و تأمین سرمایه در گردش با نرخ بهره روزانه یا روزشمار می‌تواند

منجر به رشد شود.

«تارا» دهک‌های پنج تا هشت را برای تأمین اعتبار هدف قرار داده‌است. داده‌های اپلیکیشن ما نشان می‌دهد که عموم کاربران به دنبال استفاده از اعتبارشان برای هزینه‌های واجب زندگی هستند؛ مثلاً در ۱۰ روز آخر ماه که نقدینگی‌شان کم می‌شود، با اعتبارشان مواد پروتئینی یا کالاهای تندمصرف (FMCG) و شیر و نان می‌خرند که باید سر سفره برود و جزو هزینه‌های واجب است. بخشی از اعتبار هم صرف سرمایه‌گذاری خرد می‌شود؛ مثلاً خرید طلای گرمی، خرید رمزارز و غیره. افراد به نمره اعتباری خود اهمیت می‌دهند چون می‌دانند اگر خوش حساب باشند و رفتار تکرارپذیر نشان دهند، اعتبارشان هر روز بیشتر می‌شود.

فقط کافی است که آن اعتبار را برای همین ۱۰ روز در قانون «اثر مرکب» بیاوریم. احتمالاً در طول یک سال متوجه می‌شویم که هر ماه چقدر خلق ارزش کرده‌ایم. مهم‌ترین دستاورد این تلاش‌ها، بالارفتن کیفیت در تأمین مواد اولیه است. افراد با اعتبارشان اقدام به خرید کالای باکیفیت‌تر می‌کنند؛ مثلاً در ۱۰ یا ۲۰ روز اول ماه برنج هندی می‌خرند، ولی با اعتبار آخر ماه، برنج ایرانی می‌خرند. در عین حال پس‌اندازشان منظم می‌شود؛ یعنی من می‌دانم که ۱۰ روز می‌توانم با اعتبار خود زندگی کنم و درآمد آن ۱۰ روز صرف سرمایه‌گذاری شود.

برای من نتیجه یادگیری سواد مالی، یک جمله ساده است: قدم‌های کوچک، آگاهانه و اثبات برای رسیدن به هدفی که می‌تواند دارایی‌های بلندمدت مرا بسازد.

بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت لندتک



امیرالحاجی

مدیرعامل اسنوا و ونچرز

شناخت درست فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت لندتک برای توسعه اکوسیستم نوآوری یک ضرورت است. با توجه به تحولات جهانی در این حوزه، نسل‌های مختلف کسب‌وکارهای فین‌تکی، و چالش‌ها و فرصت‌های مختلفی پیش روی دارند. تحلیل روندهای فعلی و آینده این صنعت، بر اهمیت یکپارچگی و همکاری میان بانک‌ها و استارت‌آپ‌ها تأکید دارد و بررسی مؤلفه‌های کلیدی در زمینه تأمین مالی و اعتبارسنجی مشتریان ضرورتی است که باید به آن پرداخت.

سه نسل کسب‌وکارهای فین‌تکی را شناسایی کرده‌اند؛ نسل اول تا سال ۲۰۱۰ که به دغدغه ایجاد همکاری مناسب بین شرکت‌ها، کسب‌وکارهای نوپا و بانک‌ها تمرکز داشتند. نسل دوم توانستند بین بانک و استارت‌آپ‌ها هم‌افزایی ایجاد کنند و این موضوع در حوالی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴، بارشد سریع فناوری بلاکچین به طور فزاینده‌ای گسترش یافت.

از سال ۲۰۱۴ به بعد، تمرکز اصلی بر موضوع یکپارچگی (Integration) است؛ یعنی از مرحله تأمین مالی تا نقطه فروش، نوعی یکپارچگی شکل می‌گیرد که پلتفرم‌ها به شکل هم‌افزا حرکت کنند. عمده رشد فین‌تک در کشورهای رخ داده است که سطح تورمی آنها پایین‌تر از کشور ماست. نقطه تحرک و تحریک بازار در کشورهای دیگر به صورت طبیعی به وجود می‌آید و نه به خاطر تورم. رفتار مصرف‌کننده کنونی ما برای تأمین مالی خرد ناشی از تورم بالا در کشور است و باید روزهایی را در نظر بگیریم که تورم در این سطح نباشد تا بدانیم کسب‌وکارهای فین‌تکی و لندتکی ما چه عملکردی خواهند

داشت.

صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر یک سری فرصت سرمایه‌گذاری در فین‌تک و خصوصاً لندتک را شناسایی و به آن ورود کرده‌اند؛ اولین آنها حوزه پرداخت است. گروه بعدی، گروه لندینگ است. دو سمت مختلف در حوزه لندینگ وام‌دهی به مصرف‌کنندگان (Consumer Lending) و وام‌دهی به کسب‌وکارها (Business Lending) هستند. با رشد وام‌دهی به مصرف‌کنندگان و وام‌دهی به کسب‌وکارها، امتیاز اعتباری (Credit Scoring) نیز رشد می‌کند. با توجه به اهمیت اعتبارسنجی مشتری، این مقوله همواره به احراز هویت محدود نمی‌شود و ریسک‌های دیگری نیز وجود دارد که باید مورد توجه قرار گیرند. مسائلی مانند مدیریت ریسک و پلتفرم‌های ارزیابی ریسک و اعتبار جزو فرصت‌های سرمایه‌گذاری در دنیا به شمار می‌روند. در کشور ما نیز سه سامانه برای کردیت اسکورینگ وجود دارد. نقطه مهم در کردیت اسکورینگ، مسئله مدیریت ریسک است. اکثر سرمایه‌گذاری‌هایی آن حوزه به همین قضیه مدیریت ریسک پرداخته‌اند.

گروه‌های دیگر فعال در حوزه لندتک شامل فعالان مدیریت مالی (Financial Management) و بیمه‌ها و کریپتو هستند. بیشترین حجم سرمایه‌گذاری در حوزه پرداخت به وقوع پیوسته و رشد این بازار از ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۷ در چهار حوزه بازار آنلاین (Market Place)، وام‌دهی جمعی (Crowd Lending)، سرمایه‌گذاری جمعی (Crowd Investing) و تأمین مالی جمعی (Crowd Funding) رقم خورده است.

بازار آنلاین و وام‌دهی جمعی به ترتیب مبتنی بر پی‌تویی و وام به بیزینس هستند و رشد خوبی داشته‌اند، به‌طوری‌که توسعه کیف پول‌های دیجیتال نیز بر این رشد تأثیر گذاشته است. در کشور ما وام‌دهی جمعی را یک زیرمجموعه تأمین مالی جمعی می‌دانیم و خاستگاه تأمین مالی جمعی، مبنی بر پاداش (Reward-Based) است و ابتدا برای توسعه صنعت موسیقی، فیلم و سریال رشد کردند.

سرویس‌های بی‌ان‌پی‌ال توانسته‌اند مرحله پرداخت هنگام تحویل (Cash-On-Delivery) را سپری کنند. اعتبار توانسته جای نقد را بگیرد، اما سهم کیف پول همچنان بزرگ‌تر از بی‌ان‌پی‌ال است. در توسعه کیف پول دیجیتال، فرصت‌های سرمایه‌گذاری

زیادی وجود دارد که هنوز به آنها توجه نکرده‌ایم و این عدم سرمایه‌گذاری می‌تواند به دلیل ملاحظات رگولاتوری باشد. بیشترین سرمایه‌گذاری در این عرصه صورت گرفته و بیشترین حجم تراکنش به سمت کیف پول‌های دیجیتال رفته است.

در فاصله ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۶، رشد فزاینده‌ای به مقدار ۵۶۵ میلیارد دلار در ارزش تراکنش سرویس‌های بی‌ان‌پی‌ال پیش‌بینی شده است. همواره در مورد نقطه فروش صحبت می‌کنیم و رشد لندتک منوط به مقیاس‌پذیری پلتفرم‌ها است و ملاک اصلی برای سرمایه‌گذاری نیز همین موضوع است. مقیاس‌پذیری زمانی اتفاق می‌افتد که در سمت مشتری بایستیم. عمدتاً به دلیل تلاش برای ایجاد همکاری با بانک‌ها، در سمت تأمین مالی قرار گرفته‌ایم. اما آنچه که باعث توسعه صنعت لندتک می‌شود، این است که مشتری نهایی بتواند کیفیت کالا و خدمات عرضه شده را مقایسه و بهترین را انتخاب کند.

مادام که روی آن موضوع کار نکنیم و انگیزه‌ای در مخاطب ایجاد نکنیم که بر اساس حق انتخاب خودش و خدمات اسکورینگ که برای سرویس‌ها و کالاهای مختلف می‌گیرد، بهترین تولیدکننده را انتخاب کند، نمی‌توانیم برای پلتفرم‌های لندتکی مقیاس‌پذیری متصور شویم.

دو موضوع کلیدی در این بحث، یکی حاشیه سود ناخالص و دیگری هزینه جذب مشتری است. در مجموع و براساس نوع خدماتی که لندتک‌های کشور ارائه می‌دهند حاشیه سود این خدمات عمدتاً پایین است البته هرچه جلوتر می‌روند هزینه جذب مشتری نیز کم می‌شود. مثلاً در حوزه سرگرمی، جذب مشتری پایین اما حاشیه سود بالا است. این حوزه می‌تواند بکر باشد اما برای آن برنامه‌ریزی چندانی نکرده‌ایم. یا حوزه لوازم خانگی، اجناس مصرفی و مبلمان. جامعه امروز ما نسبت به این حوزه تمایل نشان می‌دهد؛ می‌خواهد خریدهایی به کمک لندتک به انجام برساند؛ اما آنچه هنوز مانده تا در صنعت لندتک به آن برسیم حوزه‌هایی مثل تعمیرات خودرو و پزشکی و صنعت پوشاک و خرده‌فروشی لوکس و خطوط کروز است.

ما سه حوزه را هدف‌گذاری و برایش برنامه‌ریزی کردیم؛ چون ظرفیت ورود صنعت لندتک کشور به آن مشهود است. پلتفرم‌هایی که در حوزه تعمیرات خودرو کار می‌کنند؛

عمدتاً پرداخت آفلاین دارند؛ اما حجم و تعداد تراکنش آن صنایع فوق العاده بالا است. این سه حوزه می‌تواند مورد توجه سرمایه‌گذاران برای رشد و توسعه صنعت لندتک قرار گیرد.

ما در گروه خود نوعی از مالتی بیزینس داریم که زنجیره عمودی آن از مرحله ساخت و تأمین مالی مراحل شروع و فروش و خدمات پس از فروش گسترده می‌شود. تصور ما این است که اگر پلتفرم‌هایی بیایند و در زنجیره ارزش هر یک از هلدینگ‌هایی که زیرمجموعه گروه انتخاب هستند فعالیت کنند، فرصت سرمایه‌گذاری برایشان موجود است. از یک سو به پشتوانه ابزارهای تأمین مالی و لندتک «مانیسا» می‌توانیم تأمین مالی کنیم و از سوی دیگر، اگر پلتفرم‌هایی داشته باشیم که در زنجیره ارزش لجستیک و فروش و خدمات پس از فروش فعالیت می‌کنند، می‌توانیم در آن حوزه نیز سرمایه‌گذاری داشته باشیم.

سیستم بانکی کشوریکی از بازیگران اصلی اکوسیستم لندتک است



بابک مقدم
قائم مقام کیبا

تا به حال فکر کرده‌اید که پنج سال بعد لندتک در ایران چگونه خواهد بود؟ برای اینکه بدانیم پنج سال بعد چه اتفاقی می‌افتد، باید ابتدا اجزای لندتک را در موقعیت فعلی بشناسیم و اجزای عملیاتی را که در مارکت لندتک امروز ایران فعالیت می‌کنند بررسی کنیم.

یکی از اجزای مهم لندتک که همه درباره آن می‌دانند موضوع «احراز هویت و اعتبارسنجی» است. جزء دیگری که تأمین اعتبار است. روش‌های مختلفی برای تأمین این اعتبار وجود دارد؛ از اعتبار شبکه پذیرندگان به عنوان مقدماتی‌ترین بخش گرفته تا تسهیلات بانکی و دیگر تسهیلات خرد که به تأمین مالی کمک می‌کنند.

مدیریت تضامین یا وثایقی مثل سفته الکترونیک، چک صیادی و سامانه‌هایی مثل سهام، بورس، طلا، خودرو و غیره نیز به عنوان ابزار وثیقه، جزو اجزای لندتک به حساب می‌آیند. شبکه پذیرندگانی که در این بازی شرکت می‌کنند تا کالا یا خدمت خود را بفروشند، جزء بعدی هستند. این شبکه‌ها می‌توانند حلقه باز (Open Loop) یا حلقه بسته (Closed Loop) باشند، ولی اکثر BNPL‌ها در کشور ما به سمت کلوژلپ می‌روند تا منافعشان را در زنجیره معینی حفظ کنند.

جزء آخر، مدیریت نکول احتمالی است. اگر مشتری من که یک لندتک هستم، به هر دلیل نتواند اقساطش را بپردازد، باید قادر باشم نکول را مدیریت کنم تا ریسک‌هایم پایین بیاید. در این اکوسیستم، یک حلقه واسطه نیز وجود دارد. بعضی‌ها پلتفرم خاص خود را به عنوان حلقه واسطه شکل

داده‌اند. کیا نیز یکی از زیرساخت‌های واسط نرم‌افزاری است که خدمت BNPL هم ارائه می‌دهد و اجزای اکوسیستم را به هم مرتبط می‌کند.

نکته جالب از همین جا شروع می‌شود که آینده را تحت تأثیر قرار می‌دهد. یک بازیگر، «صادرکننده اعتبار» است که به او ایشوئر (صادرکننده) می‌گوییم. ایشوئر، اعتباری را به مشتری تخصیص می‌دهد. قانون‌گذار نیز تبعاتی را در صنعت لندتک ایجاد کرده؛ مثلاً بخشنامه شرایط بانک مرکزی که نقش «تسهیلات‌یاری» را تا حد زیادی حذف کرد. سیستم بانکی کشور، متأسفانه یا خوشبختانه، با ریال فعالیت می‌کند و در نتیجه یکی از بازیگران اصلی این سیستم، بانک است.

مرجع اعتبارسنجی نیز یکی از بازیگران لندتک به شمار می‌رود. امروز همه ما یا از «اعتبارسنجی ایرانیان» که شرکت صددردی بانک مرکزی است استفاده می‌کنیم یا «حافظ سامان» یا انجین‌های خودمان را توسعه می‌دهیم. نهاد وثیقه‌کننده موضوع کولترال را مدیریت می‌کند. اگر نگاهی به بازیگران این عرصه داشته باشید، چه حسی به شما دست می‌دهد و چه برداشتی از آن خواهید داشت؟ این بازیگران اغلب شکل دولتی یا خصوصی دارند؛ پس دست لندتک باز نیست که آزادانه بازی کند.

جواب این سؤال که در پنج سال آینده چه اتفاقی می‌افتد و گپ‌ها کدام‌اند، ساده است: «امروز هیچ قانون مشخصی برای لندتک وجود ندارد.» از دید مقدم می‌توان پیشنهاد و روند «خودقانون‌گذاری» را مطرح کرد. وقتی از بانک مرکزی استعلام می‌شود که آیا فلان لندتک مجوز کار دارد و بانک مرکزی می‌گوید این‌طور نیست و من به کسی مجوز نداده‌ام، انجمن لندتک ایران و انجمن لندتک تهران قوانینی بین خودشان وضع کنند و به عنوان چهارچوب شرکت‌های لندتک بپذیرند و اگر فعالان لندتک هم با آن موافق هستند، بیایند تا با این سنگ محک قانون‌گذاری و نهادینه شوند.

با توجه به اینکه خیلی از مواقع تسهیلات بانکی به دلیل نوسانات اقتصادی، روش مناسبی برای تأمین اعتبار پایدار به حساب نمی‌آیند، او به جای بازار پولی، بازار سرمایه را بررسی کرد. بازار سرمایه شامل بورس، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و همچنین کریپتو است.

امروز که صحبت می‌کنیم، اگر می‌توانستیم امتیاز منفی کسانی که باعث نکول در

لندتک‌های مختلف می‌شوند را در سابقه مالی ایشان تأثیر دهیم، چه بسا قضیه فرق می‌کرد. امروز افراد تسهیلات بانکی را با ضمانت اجرایی بیشتری نسبت به حوزه لندتک و BNPL می‌پذیرند و پرداخت می‌کنند. علت چیست؟ اگر سابقه و رتبه اعتباری فردی در سامانه اعتبارسنجی ایرانیان چک شود، فقط به سوابق تسهیلات بانکی می‌نگرند. موضوعی که مطرح می‌شود این است که سوابق نکول مشتریان در عرصه لندتک را نیز در رتبه اعتباری ایشان، مثلاً در اعتبارسنجی ایرانیان یا «حافظ سامان» تأثیر دهیم. هنوز چنین اتفاقی نیفتاده و شاید در مدل جدید اعتبارسنجی رخ دهد.

مسئله بعدی مربوط به این است که بهتر نیست این اعتبارسنجی را که همچنان سیستم‌های بانکی انجام می‌دهند، یک شرکت جداگانه با یک مدل دیگر انجام دهد؟ به نظرم این پیشنهاد می‌تواند مطرح شود. حداقل در انجمن لندتک به این می‌اندیشیم که کمترین کار می‌تواند تشکیل یک لیست سیاه مشترک بین بازیگران لندتک باشد.

آیا ترندی که می‌خواهیم پیشنهاد بدهیم، براساس روند فعلی، بیشتر مبتنی بر توسعه لندتک بر مبنای دولتی - خصولتی - بانکی است یا آن توسعه باید به صورت غیرمتمرکز و بر دوش بخش خصوصی باشد؟ آرزوی من این است که حالت دوم اتفاق بیفتد، چون اگر اولی رخ بدهد، فضای خلاقانه‌ای شکل نمی‌گیرد. پس برای پیش‌بینی پنج سال آینده تمایل دارم محور دوم جلو برود. در این صورت، تأمین مالی متکی به نقش یک سازمان مشخص به عنوان مبنای تسهیلات نیست. مفاهیمی مثل وام‌دهی هم‌تا به هم‌تا (P2P LENDING) مطرح می‌شود که الان در ایران هیچ قانونی برای آن نداریم. به نظر من، نزدیک‌ترین تجربه به آن را می‌توان «تأمین مالی جمعی» دانست. شاید پنج سال بعد، هنگامی که وارد سال ۱۴۰۸ می‌شویم، وام‌دهی هم‌تا به هم‌تا موتور تأمین سرمایه لندتک شناخته شود.

CSP ها کسانی هستند که ارائه‌دهنده خدمات اعتباری (Credit Service Provider) خوانده می‌شوند. «سامانه ستاره» قرار است در بدنه دولت شکل گیرد تا وثایقی را بپذیرد. این وثایق می‌تواند شامل سیم‌کارت، خودرو، ماشین، طلا، سهام و همچنین کسر از حقوق سازمانی باشد. تا الان فقط سه یا چهار بانک مجوز استفاده از سامانه ستاره را گرفته‌اند و تأکید بر این است که وثایق همچنان در نظام بانکی بماند، اما اگر محور دوم از

طریق شرکت‌های خصوصی جلو برود چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، مجموعه‌ای از CSP‌های خصوصی خواهیم داشت که می‌توانند با ریسکی که خودشان برمی‌دارند، نقش ایشوئر را ایفا کنند و هر فردی بنا به سببی که شکل می‌دهد و صندوق پوشش ریسک (Hedge Fund) پشتیبان خودش، نرخ‌های متفاوتی به مشتری ارائه دهد. پس این یک مسیر ناگزیر خواهد بود؛ چون اقتصاد در یک جا نمی‌ایستد و دنبال راه حل می‌گردد و CSP‌ها به مرور شکل می‌گیرند. منظور از توثیق الکترونیک فقط این نیست که بتوان با یک سفته الکترونیک وثیقه گذاشت، بلکه دغدغه «نقدشوندگی اتوماتیک» نیز مطرح است.

آخرین و جذاب‌ترین روندهای آتی شامل تجمیع داده‌ها و استفاده از هوش مصنوعی برای اعتبارسنجی جمعی و فردی هستند. در این صورت، تمام دیتامدل سوابق مالی، قبض‌های آب و برق و گاز و جریمه‌های رانندگی که من پرداخته یا نپرداخته‌ام، در اعتبارسنجی کلی تأثیر می‌گذارند و به مرور می‌توان رؤیای تازه‌ای شکل داد. مطمئناً در فضای جهانی می‌توان خیلی آزادانه‌تر فکر کرد. وقتی اسکوپ کارمان را محدود به ایران کنیم، محورهایی که گفتم قابل پیش‌بینی خواهد بود؛ به امید آن روز.

آبانک ۳۵ درصد دسترسی کاربران به بانک آینده را افزایش داده است



پویان عطاءآبادی
مدیر اجرایی آبانک

اینکه افزودن قابلیت تسهیلات به نئوبانک‌ها و بانک‌های دیجیتال به مارکتینگ، جذاب باشد یا نه و اینکه باعث افزایش تعداد مشتریان شود یا خیر به بیزینس پلنی بستگی دارد که نئوبانک از ابتدا ترسیم می‌کند. بعضی نئوبانک‌ها بر اساس یک رابط کاربری ناب، جایگاه خود را پیدا می‌کنند و بعضی هم به دنبال ارائه خدماتی مثل تسهیلات و BNPL می‌روند تا خلق ارزش افزوده اتفاق بیفتد. نمی‌گوییم که این تنها راهکار است، ولی ارائه تسهیلات می‌تواند یکی از راهکارهای جذب مشتری و تکمیل زنجیره ارزش و زنجیره خدمات نئوبانک باشد.

تکیه آبانک، صرفاً بر تسهیلات نیست. ما با رابط کاربری خاص آبانک و خدمات ویژه‌ای که در افتتاح حساب‌های مختلف و متنوع صورت می‌گیرد، می‌خواهیم راهکاری ایجاد کنیم که به عنوان Daily Bank یا «بانک مصرف روزانه» شناخته شویم. یکی از چیزهایی که باورپذیری این قضیه را آسان می‌کند، همان کارت‌های زیبایی است که برای «آبانک» طراحی کرده‌ایم که نوعی هنر به شمار می‌رود. کاربران به صورت خودجوش در فضای مجازی به یکدیگر اطلاع‌رسانی می‌کنند. مردم این کارت‌ها را خیلی دوست دارند و آنها را به یکدیگر معرفی می‌کنند.

قابلیت‌های خاصی مثل خدمات خودرو، امتیازدهی راننده و ریسک‌پذیری راننده در نسخه جدید آبانک افزوده شده است. مطمئن باشید که این موارد در آینده افزایش می‌یابد و به مرور تبدیل به یک بانک روزانه کاربران می‌شود. اگر تسهیلات هم در کنار آن باشد، کمک زیادی خواهد کرد.

افزودن تسهیلات بانکی به پلتفرم آبانک به فراگیری مالی کمک می‌کند و بر آن تأثیر دارد. وام همیشه متعلق به قشر خاصی از مردم بوده؛ همیشه به کاربرها سخت می‌گرفته‌اند. به نظرم هرچه این راهکار آسان‌تر و عامه‌پسندتر شود؛ برای جامعه در دسترس‌تر خواهد بود و می‌تواند به تحقق فراگیری مالی کمک کند. مردم ما قبلاً برای کالاهای بادوام، مثل کالای دیجیتال، وام می‌گرفتند. حالا فرض کنید که این وام برای حوزه‌های دیگری مثل گردشگری یا درمان نیز قابل استفاده باشد؛ چقدر به فراگیری مالی کمک کند؟ فرضاً فردی از دورترین نقطه ایران، به دلیل نداشتن نقدینگی، از درمان بیماری‌اش باز می‌ماند، ولی وقتی تسهیلات آسان و راحت در اختیارش باشد می‌تواند هزینه درمانش را تأمین کند. هدف ما این است که بستر تسهیلات را در حد وسعمان برای مردم پیاده‌سازی کنیم. به نظر من فراگیری مالی، مأموریت اصلی یک نئوبانک است.

«آبانک» دسترس‌پذیری مردم را به بانک آینده افزایش داده است. وقتی یک کاربر در تهران یا شهرستان وارد شعبه بانک می‌شود؛ بسته به اینکه کارمند در چه وضعیت روحی باشد، کیفیت متفاوتی از سرویس را به او می‌دهد، ولی در فضای دیجیتال کیفیت خدمات را تضمین می‌کند؛ کیفیت ثابت برای همه مردم. آمار و پایش ما نشان می‌دهد از هر صد نفر که در بانک آینده حساب باز می‌کنند؛ ۳۴ یا ۳۵ نفر از طریق پلتفرم آبانک آمده‌اند؛ یعنی ۳۵ درصد افزایش دسترسی به بانک برای کاربران محقق شده است. این کاربران قبلاً در آن بانک حساب نداشته‌اند و جدید آمده‌اند.

رویداد لندتک، همایشی درست و به‌موقع است که می‌تواند صدای لندتک‌ها را تا حدی به گوش مسئولان برساند. ما درباره نئوبانک و بانکداری دیجیتال حرف می‌زنیم؛ با تفاوت اسم کار ندارم؛ چون این تفاوت‌ها وابسته به رگولاتور است. عنوان نئوبانک چالش برانگیز شده، به همین دلیل، اسمش را فقط «پلتفرم عرضه خدمات بانکداری دیجیتال» می‌گذارم. این پلتفرم تا حد زیادی تحت تأثیر مسیری است که رگولاتور تنظیم می‌کند؛ اگر سخت‌گیری شدیدتر شود، ما نیز مثل لندتک‌ها به مشکل برمی‌خوریم. امیدوارم که چنین نشود.

لندتک در ایران در سال آینده کم‌کم به سمت وام‌دهی به عنوان پلتفرم (Lending As a Platform) می‌رود و به مرور، پلتفرم‌هایی ساخته می‌شود که با استفاده

از API‌هایی که از بانک یا از مؤسسات مالی - اعتباری می‌گیرند، دارایی مردم را توثیق می‌کنند.

لندتک‌ها می‌توانند در آینده صنعت پرداخت، نقش پررنگی ایفا کنند؛ چه با ارائه خدمات BNPL، چه خدمات اعتبار و چه خرید اقساطی بلندمدت. این نوع خدمات، هم در جلب مشتری اثر دارند، هم در خلق ارزش مارکتینگ؛ یعنی به عنوان قسمتی از ابزار بازاریابی پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، درمان، گردشگری و غیره کمک می‌کنند که افراد جلب شوند. لندتک به مرور نقش پررنگ‌تری را در صنعت پرداخت ایفا خواهد کرد و خدمات آن به تدریج سیملس خواهد شد؛ مثلاً نقطه فروش به عنوان وام‌دهی (POS As Lending) یا Point Of Sales Lending یا همان «وام در لحظه خرید» می‌تواند یک روند امسال باشد.

اکوسیستم لندتک تجلی تحولات نوین در فضای مالی



رضا قریانی
مدیرعامل کارخانه
نوآوری رسانه راهکار

ما وقتی در راه کار درباره لندتک می‌اندیشیدیم روی مفهوم اکوسیستم خیلی توجه و تمرکز کردیم. چند سال قبل نشریه «تایمز» یک نفر را به عنوان چهره سال انتخاب کرد. آنها در اقدامی ابتکاری، سراغ «یوتیوب» رفتند و یک نماد «یو» برای آن برگزیدند که دست اشاره به سوی مخاطبان داشت. آنها می‌گفتند که چهره امسال ما شمايید؛ کسانی که تولید محتوا می‌کنید. انتخاب ما برای تعریف اکوسیستم لندتک ایران نیز همه کسانی هستند که در این حوزه فعالیت می‌کنند؛ من دستم را به سمت تک‌تک آنها دراز می‌کنم؛ کسانی که این اکوسیستم را می‌سازند.

ما شاهد خلق یک اکوسیستم هستیم؛ این اتفاقی است که در سال‌های قبل در حوزه‌های مختلف افتاده است. من این شانس را داشتم که در حوزه فین‌تک و رمزارز چنین چیزی را ببینم و معتقدم که همین اتفاق در فضای لندتک نیز می‌افتد.

اکوسیستم فقط یک مشت کسب و کار و فرد که کنار هم نشسته‌اند نیست و از دور هم جمع شدن برخی افراد ساخته نمی‌شود. اکوسیستم فراتر از صنف است! اینکه مثلاً بگوییم یک صنفیم، اکوسیستم را شکل نمی‌دهد. ما صنف لندتک نداریم؛ اکوسیستم لندتک داریم. امروز این اکوسیستم در حال شکل‌گیری است.

فین‌تک حاصل تقاطع سه خط یا سه سطح است که یک مکعب را می‌سازند؛ یکی مدل‌های کسب و کار است؛ دومی بخش مالی و سومی بخش فناوری است. کسانی مثل من از سمت فناوری وارد فین‌تک شدند؛

نه بانگذار بودیم، نه در فضای بانکی کار می کردیم و نه سابقه بورس و بیمه داشتیم. ما از سمت فناوری وارد شدیم؛ دری که ما را به فضای مالی آورد و به همین دلیل گاهی متهم می شویم که «فناوری زده» هستیم؛ اتهام بی راهی نیست. اشکالی ندارد، ولی کسانی که طی سال ها در فین تک فعالیت کرده اند هر سه سطح مکعب را تا حد زیادی پوشش داده اند. گاهی وزنه به یک سمت سنگین تر می شود و فناوری برای امثال من جذاب تر است، ولی مدل های کسب و کار و حوزه مالی را نیز دیده ایم.

طی سال های گذشته، من یک تصویر را در کلاس های درس و جاهای مختلف از اکوسیستم فین تک نشان داده ام؛ تصویری که ۹ بخش اصلی دارد و برخی بخش های آن تازه دارند خلق می شوند. من اکوسیستم فین تک را فقط شامل آن ۹ حوزه نمی دیدم، یعنی فقط حوزه رمیتنس، بلاکچین، اینشورتک یا بیمه، رگ تک یا تنظیم گری، ولت تک یا بورس، PFM یا مدیریت مالی، پی تک، بانک تک و لندتک نیستند. من همیشه بخش قدیمی تر و کلاسیک این فضا مانند «بانک» یا «کارگزاری» را هم دیده ام و فین تک و فناوری را در مقابل آن قرار نداده ام.

ما در نقطه مقابل شرکت های پرداخت یا شرکت های قدیمی فناوری قرار نگرفته ایم. اکوسیستم شامل تمام بازیگران آن است و من نمی توانم فقط یک استارتاپ باشم که در حوزه پی تک فعالیت می کند و خودش را به معنای اکوسیستم می داند. اکوسیستم همه اینها در کنار هم است. من حتی رگولاتور، شرکت های مشاوره و شرکت های آموزشی را نیز جزئی از اکوسیستم می دیدم. رگولاتور هم قسمتی از اکوسیستم است.

در سال های اول فعالیت هر جا که فرصتی برایم پیش می آمد؛ ضربه ای به رگولاتور زده ام و هیچ گاه فرصت را از دست ندادم. معتقد بودم رگولاتور در خیلی جاها موجود زایدی است و تا حد ممکن باید کمرنگ شود، اما به مرور و با تجربه دریافتم که بخشی از اکوسیستم به شمار می رود؛ زیرا تنظیم گر، حافظ منافع مردم است و ما نمی توانیم بگوییم فقط کسب و کارها کنار هم نشسته و اکوسیستم را شکل داده اند.

در تمام این سال ها اتفاقی که افتاده، مردمی شدن فین تک بوده یا بهتر است بگویم «مردمی شدن فعالیت های مالی». فعالیت های مالی، بانکی، پرداختی، بورسی و بیمه ای به مرور مردمی می شوند؛ دموکراتیزه می شوند؛ دسترسی افراد به آنها افزایش می یابد و

موانع ورود رو به کاهش می‌رود. این اتفاق در رمزارز به اوج رسید و برای اولین بار فضایی شکل گرفت که بتوانیم پولی داشته باشیم که متعلق به بانک مرکزی نیست و بانک مرکزی در آن تنظیم‌گری نمی‌کند. به همین دلیل، «رویداد ۹ ژانویه» را در ۱۹ دی ماه گذاشتیم؛ روزی که هسته بیت‌کوین در گیت هاب قرار گرفت؛ سه سال است که رویداد را برگزار کرده‌ایم و امسال هم چهارمین دوره این رویداد را خواهیم داشت. کامیونیتی رمزارز را در آنجا گرد هم می‌آوریم.

برای من خیلی جالب است که لندتک در امتداد رمزارز تعریف می‌شود؛ یعنی در فضای فین‌تک. سؤالی که همیشه داشتم این بود که این همه ادعا کردیم، نهایتاً چه شد؟ اتفاق بزرگ در کجا افتاد و چرا مردم طعم خوش وعده‌هایی که ما می‌دهیم را نمی‌چشند. در حوزه رمزارز نیز، از خرید و فروش که بگذریم، تحولات جدی رخ داد. به نظر من یکی از مهم‌ترین اکوسیستم‌هایی که در فضای فین‌تک شکل گرفته همین لندتک است.

اکوسیستم لندتک، طعم تازه‌ای از بانکداری را نشان می‌دهد. کسانی که کارشان بانکداری سنتی نیست، توانسته‌اند وارد فضای تازه شوند و تغییر را رقم بزنند. «برت کینگ» در کتاب «بانک ۴/۰»، بر مبنای اصول اولیه، پوست بانک را می‌کند تا به هسته برسد. او بانک را در سه چیز تعریف می‌کند. از نظر او بانک سه کار بیشتر انجام نمی‌دهد. تمام فرایندهای بانک برای این است که سپرده بگیرد، پرداخت را تسهیل کند و تسهیلات بدهد. اگر به تبلیغات بانک‌ها در سال‌های گذشته نگاه می‌کردید، دائم درباره سپرده متمرکز بود و پرداخت، اما چیزی به نام تسهیلات نداشت و کسی اثری از آن نمی‌دید: «شما پولتان را اینجا می‌گذارید و ما به هر کس که بخواهیم تسهیلات می‌دهیم. درباره تسهیلات، ما تصمیم می‌گیریم». چه اتفاقی افتاده؟ امروز روی بیلبوردهای شهر، مثل باقی نقاط دنیا، می‌بینیم افراد را تشویق می‌کنند که در نقطه فروش، از خدمات اعتباری بهره ببرند. لندتک روی این تکه دست می‌گذارد. سپرده به عنوان خط قرمز است و فعلاً به آن بخش دست نمی‌زنیم. البته اینها برای بعد است؛ اگر مسئله را بیشتر باز کنیم. شاید بعضی‌ها گوششان با آن آشنا شود. از این قسمت رد می‌شویم و سپرده را برای بانک‌ها می‌گذاریم.

موضوع اختلال (Disruption)، تغییراتی را که شرکت‌های پرداختی در فضای پرداخت

به وجود آورده است. هنوز ۹۰ درصد پرداخت‌ها در فضای آفلاین و در فروشگاه‌های فیزیکی انجام می‌شود و فقط ۱۰ درصد از پرداخت‌ها در فضای آنلاین رخ می‌دهد. با این حال، همان ۱۰ درصد به‌طور قابل توجهی سبک زندگی مردم را تغییر داده است.

لندتک‌ها به‌عنوان بازیگران اصلی این تحول معرفی شدند که توانستند تسهیلات را در دسترس عموم قرار دهند. تغییر بزرگ زمانی اتفاق می‌افتد که همه مردم درگیر آن شوند و از خدمات جدید به‌سادگی بهره‌مند شوند. رویداد لندتک فقط بر استارت‌آپ‌های مرسوم متمرکز نبود، بلکه کسب‌وکارهای بزرگ نیز نقش مهمی در ایجاد این تغییر داشته‌اند.

سه ستون اصلی لندتک شامل اعتبار، پرداخت و تأمین مالی به‌عنوان اجزای اصلی این اکوسیستم معرفی شدند. لندتک به مردم امکان می‌دهد به‌طور مستقیم و در نقطه‌های فروش از تسهیلات مالی استفاده کنند. این کار با توجه به تحولات اخیر در فضای مالی، به‌ویژه در حوزه وام‌دهی و تأمین مالی خرد، بسیار مهم است.

بدون ورود سرمایه‌های کلان بانک‌ها به این فضا، تغییرات عمده رخ نمی‌داد. به‌طور خاص، از کسب‌وکارهایی مانند دیجی‌پی، کیپا و دیگر فعالان حوزه وام به‌عنوان نمونه‌هایی از پیشگامان این تغییرات یاد شد که توانسته‌اند با قرار دادن تسهیلات در نقطه‌های فروش مناسب، خدمات مالی گسترده‌تری در دسترس عموم قرار دهند.

اکوسیستم لندتک به شکلی طراحی شده که تمام بازیگران، از شرکت‌های استارت‌آپی گرفته تا کسب‌وکارهای بزرگ و حتی بانک‌ها، در آن نقش ایفا می‌کنند. این اکوسیستم با تمرکز بر نقطه‌های فروش، به‌ویژه در حوزه‌های فعالیت کسب‌وکارهایی مانند دیجی کالا، اسنپ و خانومی، به شکلی گسترده در زندگی روزمره مردم ایران تأثیرگذار شده است.

سرمایه‌گذاری صبور و وام‌دهی خرد برای افراد توانمند



سارا شاهرخی
مؤسس بنیاد ایفا

ایفا یک NGO یا سازمان مردم‌نهاد به حساب می‌آید؛ ولی در حقیقت، ترکیبی از فرهنگ، دانش، خلاقیت و نوآوری را در یک استارت‌آپ تکنولوژی محور با همدلی یک سازمان خیریه مردم‌نهاد همراه کرده است. ایفا، ترکیبی از هر دو با هم است. موقعی که ایفا شروع به کار کرد، پلتفرم‌های «تأمین مالی جمعی» در ایران به ندرت فعالیت می‌کردند؛ ولی شروع تخصصی کار ایفا در زمینه ایجاد اشتغال با استفاده از ابزار تأمین مالی جمعی بود. ایفا منابع مالی را جمع می‌کرد و به صورت وام‌های خرد یا قرض‌های خرد بدون بهره در اختیار روستاییان می‌گذاشت. خدمت اصلی ایفا از سال ۹۷ تاکنون مالی‌سازی خرد (Microfinancing) است. ایفا نمی‌خواهد به خاطر فقر به کسی کمک کند؛ بلکه به دنبال افراد توانمندی است که فرصت جذب منابع مالی و سرمایه برای بهبود کیفیت زندگی‌شان را نداشته‌اند.

ما «سرمایه‌گذاری صبور» انجام می‌دهیم. «سرمایه‌گذاری صبور» به شیوه سنتی در دنیا همیشه وجود داشته است؛ سرمایه‌گذار، پولش را در یک جا یا یک کسب‌وکار می‌خواباند به این امید که بیشترین بازده را از آن داشته باشد. با توجه به مشکلات عجیب و غریبی که در چند دهه اخیر در دنیا به وجود آمده؛ از جمله مشکلات اجتماعی و زیست‌محیطی و شرکت‌ها و افراد حقیقی شروع به سرمایه‌گذاری صبور با هدف اثرگذاری اجتماعی و زیست‌محیطی کرده‌اند؛ آنها در عین حال که در پی اثرگذاری اجتماعی و زیست‌محیطی هستند، بازده مالی می‌خواهند؛ ولی بازده مالی کمتر از نرخ متداول بازار.

کار ایفا فقط مالی‌سازی خرد (Microfinancing) نیست؛ چون خیلی افراد ساکن روستا، مهارت استفاده از سرمایه را ندارند؛ ایفا به آنها آموزش می‌دهد، برای آنها مدل آموزشی طراحی می‌کند، طرح توجیهی می‌نویسد و تمام کارها را تک‌به‌تک پیش می‌برد. فرضاً یک خانم روستایی که می‌خواهد مغازه‌ای باز کند؛ از ابتدا می‌داند که چقدر باید جنس بیاورد، چه اندازه بفروشد، چقدر سود می‌کند، جریان نقدینگی به چه صورت خواهد بود. او مفاهیمی که تا کنون نمی‌شناخته را در یک پروسه معین یاد می‌گیرد و سپس آن قرض را به تمام افرادی که به وی کمک کرده‌اند برمی‌گرداند تا به یک کارآفرین دیگر کمک کنند.

فرهنگ‌سازی و آگاهی‌رسانی، همیشه سرلوحه کارهای ایفا بوده است؛ زیرا ما معتقدیم تا وقتی که آگاهی به وجود نیاید و آگاهی با سایرین به اشتراک گذاشته نشود نمی‌توان تغییرات بنیادین در مملکت به وجود آورد. پلتفرم ما برای تأمین مالی جمعی است و اکثر خیریه‌های ایران از حیث تأمین منابع مالی لازم برای اهدافشان مشکل دارند؛ ما کار شتاب‌دهی را برای خیریه‌ها به انجام می‌رسانیم و پروژه‌های آنها را در پلتفرم خودمان تأمین مالی می‌کنیم.

مهم‌ترین دلیل شکل‌گیری «ایفا» نبود فرصت برای افراد توانمند بود. ایفا نمی‌خواهد به خاطر فقر به کسی کمک کند؛ بلکه به دنبال افراد توانمندی است که فرصت جذب منابع مالی و سرمایه برای بهبود کیفیت زندگی‌شان را نداشته‌اند. چالش دیگری که همیشه در کشور می‌دیدم این بود که بخش غیرانتفاعی، به شدت ناکارآمد است و نمی‌تواند توقعاتی که مردم یا خیرین دارند را ایفا کند. در تمام صنایع می‌بینیم که خلاقیت و نوآوری هست؛ ولی در حوزه غیرانتفاعی، همچنان به شیوه پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها رفتار می‌کنیم؛ درحالی‌که ماهیت چالش‌ها هر روز رو به تغییر است و راهکارهای تکراری و ساده برای رفع آنها به کار نمی‌آید.

محیط زیست همیشه برای ما مهم بوده و امروز تبدیل به یک دغدغه جدی بوده است؛ پس سعی داریم مشاغلی که به وجود می‌آوریم؛ نه تنها آسیب محیط زیستی ایجاد نکنند، بلکه به ارتقای محیط زیست کمک کنند. ما می‌خواستیم برای افراد توانمند فرصت به وجود آوریم؛ روستاها را هدف قرار دادیم؛ ولی چرا روستاها؟ چون یک چهارم

جمعیت ایران، حدود ۲۵ میلیون نفر، در روستا ساکن هستند. ۴۹ درصد از روستاییان، کشاورز هستند.

از منابع روبه اتمام؛ یعنی نابودی آب و خاک مملکت! اما کشاورزی، تضمین کننده امنیت غذایی است. روستاها، امنیت مرز را فراهم می سازند و فرهنگ ایرانی در روستاها نهادینه شده است. ما می دانیم که مهاجرت روستاییان، چقدر تبعات اجتماعی - اقتصادی برای خودشان و برای شهرنشینان و کل مملکت دارد. برای گسترش شهرها و حاشیه نشینی، چه هزینه هایی به شهر و بیت المال تحمیل می شود؟

امروز در دنیا دو روش برای کاهش فقر، توسط دولت ها و سازمان های مردم نهاد مورد استفاده قرار می گیرد؛ یکی میکرو فایننسینگ است و یکی سرمایه گذاری صبور. تخصص اصلی ایفا در میکرو فایننسینگ است. سرمایه گذاری صبور را تازه شروع کرده ایم؛ این یک محصول جدید است که از فروردین امسال ارائه می شود و تا به حال بیش از سه چهار میلیارد رویش سرمایه گذاری انجام نداده ایم.

در سال ۲۰۲۳ بیش از ۱۲۰۰ مؤسسه مالی بین المللی وجود داشت که فقط پارسال ۱۲۰ میلیارد دلار منابع مالی جمع آوری کردند. نرخ بازگشت منابع مالی خرد که آن در اختیار مردم گذاشتند ۹۶ درصد است. در «ایفا» و مؤسسات مالی مردم نهاد سنتی؛ مثل گرامین بانک، کیوا و خیلی جاهای دیگر معمولاً ضمانتی در کار نیست و نرخ بازگشت ۹۶ درصد بدون ضمانت، فوق العاده است.

طی چند سالی که در «ایفا» به صورت تخصصی کار کرده ایم؛ کاربران سایت به حدود ۸۰۰۰ نفر رسیده اند. ۲۳۰ روستا در ۱۱ استان را تحت پوشش داریم. ۱۶۶ نماینده در روستاها داریم. برای کاهش هزینه های اجرایی و توسعه سریع تر، در هر روستا یک نماینده انتخاب می کنیم. او باید کسی باشد که بلد است با اینترنت کار کند؛ و باسواد و دارای دغدغه باشد. بیش از ۱۷۰۰ طرح را تأمین مالی کرده ایم. برای این طرح ها ۴۵ میلیارد تومان پول جمع شد و در اختیارشان قرار گرفت.

خبریه ها در ایران و در دنیا ۳۰ سال است که روش خود را تغییر داده اند. معمولاً مدیران عامل خبریه ها فارغ التحصیلان ها رواد بیزینس اسکول هستند و حقوق خیلی بالا دریافت می کنند و منابع مالی کلانی را جذب می کنند تا اثرگذاری لازم را حاصل نمایند. در

ایران هنوز خیرین می‌خواهند ۱۰۰ درصد پولی که به خیریه‌ها می‌دهند؛ بدون هیچ هزینه اجرایی، به دست نیازمند برسد؛ همین باعث می‌شود تمام خیریه‌ها به سراغ نیروهای غیر کارآمد با حقوق پایین بروند و اثربخشی لازم را ایجاد نکنند.

از طرفی، در ایران هنوز جا نیفتاده که خیریه بتواند رویداد جمع‌آوری کمک‌های مالی (Fund-Raising Event) بگذارد یا هزینه‌های تبلیغاتی زیادی بپردازد؛ به محض این که چنین اتفاقی بیفتد، رگولاتوری و خیرین بالای سر خیریه می‌آیند و می‌گویند: «چرا این قدر هزینه تبلیغات کرده‌اید؟» ولی واقعاً چطور می‌شود یک نوآوری و راهکار برای چالش‌های بزرگی که در مملکت داریم فراهم آورد؟ این چالش‌ها را، نه بخش خصوصی و نه بخش عمومی می‌تواند برطرف سازد. خیریه‌ها باید توانمند شوند و از ظرفیت‌هایشان استفاده بهتری صورت گیرد.

تا الان راجع به کارهای تخصصی میکروفایننسینگ و سرمایه‌گذاری صبور و پیشبرد امور مالی و ایجاد اشتغال گفتیم. اما در «پروژه زاگرس» چه کاری انجام می‌دهیم؟ همان کاری که همیشه دنبالش هستیم: ایجاد شغل از طریق میکروفایننسینگ. گاهی هم شغل‌های موجود را توسعه می‌دهیم؛ ولی چرا زاگرس؟ زاگرس، ریه ایران است. ۴۵ درصد آب در کشور کم‌آب ایران در زاگرس تولید می‌شود. امروز، زاگرس رو به نابودی است. من اهل خطه زاگرس هستم. از نظر من، زاگرس، مادر ایران است و امروز دارد نابود می‌شود. در روند تخریبی که ما شکل داده‌ایم، در ۵۰ سال آینده، زاگرسی وجود نخواهد داشت. منابع آب و خاک ایران که از طریق زاگرس می‌تواند محافظت شود، کاملاً از بین می‌رود.

ما ۱۱ استان زاگرس‌نشین داریم. اقلیم زاگرس، از سردسیرترین جا در آذربایجان تا گرمسیرترین جا در خوزستان گسترده است. چه اتفاقی دارد در زاگرس می‌افتد؟ یک میلیون نفر، به شکل مستقیم از زاگرس تأمین معاش می‌کنند. طی سالیان آینده، حداقل ۸ میلیون نفر به دلیل از بین رفتن زاگرس، به مناطق دیگر مهاجرت می‌کنند و همین مسئله، معضلات زیادی را در مملکت به وجود می‌آورد. به همین دلیل، تصمیم گرفتیم از طریق ابزاری که در اختیار داریم، شغل‌های سبز و دوستدار محیط‌زیست را در زاگرس شکل دهیم؛ یعنی به مردم بگوییم: شما دارید زاگرس را می‌تراشید؛ درخت‌های بلوط ۱۲۰۰ ساله‌ای را قطع می‌کنید که هر کدامش ۲۰۰ هزار دلار ارزش دارد. این درخت‌ها را

می‌تراشید که یک هکتار گندم یا یک هکتار جو بکارید در حالی که آن کشاورز یا دامدار، از این یک هکتار زمین، حتی سالی ۸ میلیون تومان نمی‌تواند در بیاورد. ما کمک می‌کنیم که مشاغل دوستدار اقلیم منطقه را شکل دهید؛ مثلاً زنبورداری، گیاهان دارویی و هر چیزی که متخصصین بگویند در آن منطقه مزیت دارد.

۷۰٪ دام ایران در زاگرس است؛ اما دامداری به شیوه سنتی جزو بزرگ‌ترین مشکلاتی است که زاگرس را نابود می‌کند. ایفا از طریق میکروفایننسینگ، دامداری‌های سنتی را تبدیل به دامداری کارگاهی و نیمه‌صنعتی می‌کند. این نقشی است که ما برای کل مملکت «ایفا» می‌کنیم؛ نقش کوچکی است؛ اما اطلاع‌رسانی را می‌خواهیم تا حد ممکن به شکل گسترده صورت دهیم؛ زیرا، به نظر من، ما آخرین نسلی هستیم که می‌تواند زاگرس و محیط‌زیست ایران را قبل از آن که به نقطه بی‌بازگشت برسد نجات دهد؛ با همین ابزارهای اقتصادی که بلدیم؛ با همین روش‌های مبتنی بر بازار که می‌شناسیم.

لندتک و فراگیری مالی: گذر از چالش‌ها به سوی استانداردهای جهانی



حسین صلاح‌پوری
رئیس سابق اتاق
بازرگانی ایران

فراگیری مالی یا شمولیت مالی در ساده‌ترین حالت، مربوط به میزان دسترسی به حساب‌های بانکی و دسترسی به اعتبار می‌شود. بررسی روند تغییر دارندگان حساب بانکی از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۱ نتایج جالب‌توجهی پیش روی ما می‌گذارد.

روند تغییر دارندگان حساب بانکی در مقاطع مختلف نشان می‌دهد که در ایران تا سال ۲۰۱۷، ۸۹/۸ درصد مردم حداقل یک تراکنش الکترونیکی داشته‌اند. در ایران در سال ۲۰۲۱ این آمار رو به افزایش رفته است. در مقایسه با عربستان و ترکیه که اقتصادشان شبیه ایران است، این دسترسی قابل توجه به نظر می‌رسد. در سال ۲۰۲۱، ۵۲/۷ درصد مردم حساب بانکی را برای پس‌انداز و مدیریت نقدینگی به کار برده‌اند. همچنین ۴۶/۷ درصد برای پس‌انداز از آن بهره‌برده‌اند. این رقم در قیاس با ترکیه، عربستان و کنیا قابل ملاحظه است.

در ادامه میزان استفاده یا قرض گرفتن افراد در کشورهای مختلف در سال ۲۰۲۱ را بررسی می‌کنم. در ایران فقط ۲۵/۶ درصد مردم توانسته‌اند از سیستم بانکی وام بگیرند و ۳۹/۸ درصد از راه‌های غیررسمی یا روش‌های دیگر تسهیلات دریافت کرده‌اند؛ در حالی که در کشوری مثل کنیا، این عددها خیلی متفاوت است؛ حتی در ترکیه که تورمی شبیه ایران دارد.

در نتیجه ضریب نفوذ حساب بانکی در ایران نسبتاً بالاست. هدفمندی یارانه و اعطای آن به افراد روی این مسئله تأثیر گذاشته، ولی به هر حال ایران از بابت ضریب نفوذ حساب بانکی در زمره کشورهای توسعه‌یافته

قرار گرفته است. از نظر دیگر شاخص‌های فراگیری مالی، مثل دسترسی به وام و اعتبار، فقط درصد کمی از مردم چنین دسترسی‌هایی داشته‌اند. در کشوری مثل کنیا، با اینکه ضریب نفوذ حساب بانکی کمتر است، ۱۴ درصد بیشتر از مردم ایران موفق به دریافت تسهیلات شده‌اند.

اندازه بازار وام‌دهی دیجیتال دنیا ۴۵۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ بوده که رشد ۱۲ درصدی را تا الان نشان داده و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۹ به ۷۹۵ میلیارد دلار برسد. سهم لندتک از کل اقتصاد دیجیتال به‌طور میانگین ۱۵ درصد است. در بعضی کشورها که بازار مالی پیشرفته‌ای دارند، این رقم ۲۰ درصد است. با وجود تمام تلاش‌ها و قدم‌های خوبی که در لندتک ایران برداشته شده همچنان تسهیلات اعطایی از طریق لندتک‌ها فقط ۱ درصد از کل تسهیلات خرد را شامل می‌شود.

یکی از اصلی‌ترین مسائل و مشکلات لندتک‌ها همین موضوع مقررات‌گذاری است. بعد از استقرار دولت جدید و کادر بانک مرکزی، سازمان ملی کارآفرینی و اتاق بازرگانی، باید دست‌کم یک جلسه کامل از شورای گفت‌وگورا به موانع کسب‌وکارها اختصاص داد. با توجه به وضعیت حاکم بر اقتصاد کلان ایران، فاصله و شکافی از نظر دسترسی و اعتبار برای رسیدن به مفهوم واقعی فراگیری مالی وجود دارد؛ پس جای کار زیادی دیده می‌شود تا به متوسط دنیا برسیم. با توجه به آمار، صنعت لندتک به معنای واقعی جای کار و رشد زیادی دارد. امیدوارم که با همین شور و حرارت و تلاش بتوانیم مسیر را طی کنیم تا زودتر به استاندارد جهانی دست یابیم.

لندتک و بلاکچین؛ یک تقاطع فرصت ساز



سهراب ثامن
مدیرعامل زریان

تقاطع اکوسیستم بلاکچین با دنیای لندتک در کجا رخ می دهد؟ این برخورد را چه موقع حس می کنیم و چه اثراتی بر آینده دارد؟ سرویس بلاکچین برای دنیای لندتک و سایر کسب و کارهای فین تکی یا حتی کسب و کارهای مالی بزرگ تر، راه حل هایی فراتر از مفهوم رمزارز دارند. لندتک می تواند سرویس های پیچیده بلاکچین را برای حفظ امنیت دارایی و مدیریت ریسک کسب و کار خود به کار ببرد و مبتنی بر آن برخی خدمات با سهولت و تنوع چشمگیر در اختیار کاربران بگذارد. معتقدم تقاطع لندتک و بلاکچین، فرصت های زیادی برای هر دو صنعت به ارمغان می آورد.

اکثر مردم بلاکچین را با رمزارز می شناسند و رمزارز را نوعی دارایی می دانند که به قول آقای اوباما مثل حساب بانکی سوئیس است و کسی نمی تواند آن را از شما بگیرد. بلاکچین برای دنیای لندتک و سایر کسب و کارهای فین تک یا حتی کسب و کارهای مالی بزرگ تر، چیزی غیر از مفهوم رمزارز است. ذهنیتی را که راجع به رمزارز داریم کلاً کنار بگذاریم و به این بیندیشیم که بلاکچین یک فضای محاسباتی است که همه محاسبات انجام شده در آن خیلی امن است. یعنی اگر بدهی شما هزار تومان بوده و این هزار تومان می بایست با بازده مرکب سالانه ۲۵ درصد بعد از شش ماه به رقم مشخصی می رسید، مطمئنید که این محاسبات به درستی اتفاق می افتد و هزاران نفر بر صحت انجام آن نظارت دارند.

در این فضای محاسباتی (Computational Space) که بی نیاز از اعتماد (Trustless) است و بدون نیاز به اعتماد کار می کند، سه سرویس عمده فراهم

شده است: رمزارز، قراردادهای هوشمند و دسترسی ۲۴ ساعته همراه با شفافیت بالا. رمزارز یعنی تراکنش برگشت ناپذیر و سانسور نشدنی. وقتی شما بیت کوین را برای دیگری می فرستید، برگشتی در کار نیست و کسی نمی تواند جلوی آن را بگیرد و امکان سانسور هم وجود ندارد. موضوع دوم که من تأکید زیادی روی آن دارم، این است که بلاکچین کمک می کند تعدادی قرارداد را بین یک یا چند طرف وضع کنیم که این قراردادها نقض نشدنی باشند؛ یعنی هیچ یک از طرفین نتوانند زیر قرارداد بزنند و اجرای قرارداد در بستری صورت گیرد که هیچ کس نتواند جلوی اجرای آن را بگیرد. هیچ فوریتی در ذات بلاکچین قابل تصور نیست؛ گرچه این حالت قدری ترسناک به نظر می رسد. خود من از این وضعیت بدم می آید، ولی سرویس بسیار مهمی است و می تواند به زیرساخت تمام سرویس های مالی غیر بلاکچینی، نوعی لایه امنیتی ارائه دهد. ما اسم آن را «قرارداد هوشمند» می گذاریم؛ گرچه واژه «هوشمند» یا Smart Contract عبارت دقیقی نیست. واقعیت این است که آنها را باید «قراردادهای نقض نشدنی» یا «قراردادهای خود اجرا شونده» دانست. سومین سرویس بلاکچین این است که دسترسی ۲۴ ساعته در کنار سرعت اجرا و اطمینان و امنیت و شفافیت زیاد فراهم می شود.

در نتیجه وقتی به مجموع هزینه تراکنش مردم در بلاکچین های مختلف، در طول یک شبانه روز و میانگین هفت روزه بنگریم، تفاوت بزرگی بین اتریوم با دیگر دارایی های می بینیم. مجموع پولی که مردم در هفت روز می دهند تا تراکنش های خود را در شبکه اتریوم ثبت کنند به شش میلیارد دلار می رسد.

دلیل اینکه مردم این مقدار هزینه می پردازند که تراکنش هایشان داخل شبکه اتریوم ثبت شود، هیچ ربطی به رمزارز یا «یه چیزی بخریم گرون بشه» و «بیت کوین خوبه» و غیره ندارد و داستان دیگری دارد. با اینکه ارزش بازار (Market Cap) بیت کوین خیلی بزرگ تر است، مردم حاضرند شش میلیارد دلار در یک شبانه روز برای اتریوم بپردازند؛ یعنی تقریباً هر نفر یک دلار در کل دنیا. این عدد خیلی بزرگ است و حتی از عدد پی پال هم بسیار بزرگ تر است. تصور کنید مردم دنیا میانگین نفری یک دلار می دهند که تراکنش هایشان را داخل شبکه به ثبت برسانند. چرا؟ موضوع اصلاً رمزارز نیست و اصلاً این نیست که اتریوم سانسور نمی شود یا امروز می خریم و فردا گران می شود. مهم ترین

قابلیت بلاکچین، همان فضای محاسباتی یا block-space است؛ جایی که شما تراکنش خود را به ثبت می‌رسانید و قراردادی می‌بندید که هیچ فردی نمی‌تواند پاک کند. متوقف نمی‌شود، خود اجراشونده است و سانسورنشده‌ی. ما از این فضا برای ثبت قرارداد بهره می‌بریم.

وام گرفتن و سپرده گذاشتن نیز انواعی از عقد قرارداد هستند. بیت‌کوین با اینکه مارکت‌کپ خیلی بزرگ‌تری دارد، فقط دو میلیارد دلار در روز برایش صرف می‌شود. از نظر من بلاکچین یعنی اتریوم. بقیه فقط رمزارز هستند. فقط نوعی ارز هستند که نمی‌توان جلوی آنها را گرفت. فقط نوعی دفتر کل (Ledger) برای ثبت تراکنش انتقال به شمار می‌روند. ولی اتریوم به واسطه سرویس اسمارت کانترکت که اکوسیستم بسیار قدرتمندی همراه با امنیت زیاد در اجرای قراردادهای خود اجراشونده شکل داده، به معنای واقعی یک فضای محاسباتی است که مردم حاضرند نفری یک دلار در روز بابت آن بپردازند که تراکنش‌هایشان داخل اتریوم به ثبت برسد و قراردادهای خود را در این رمزارز اجرا کنند. هزینه‌ای که در دنیا مردم برای ثبت تراکنش‌های خرید و فروش داخل یونی‌سواپ که یک «دکس» یا یک صرافی غیرمتمرکز است صرف می‌کنند، بیش از مجموع هزینه‌ای است که مردم دنیا برای جابه‌جایی بیت‌کوین می‌پردازند. این نکته خیلی مهم است و نشان می‌دهد که ما با آینده دیگری طرفیم. گویا یونی‌سواپ یک سرور است و یک EVM یا Ethereum Virtual Machine یا ماشین مجازی اتریوم است که دوست داریم پشت‌صحنه تراکنش‌ها و قراردادهایمان در آنجا ثبت شود.

رتبه‌های برتر فهرست بیشترین اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز (DApp) که مردم بابت آنها هزینه زیادی می‌پردازند و کارمزد تراکنش زیادی دارد، پلتفرم‌هایی هستند که سرویس اصلی آنها لندینگ است؛ مثلاً AVE که یک سرویس P2P سپرده‌گذاری و وام گرفتن به شمار می‌رود؛ چه MakerDAO که نوعی مکانیسم خلق استیبل‌کوین بر مبنای استقراض است و چه «آبراکادابرا» و «زربان» که زیرشاخه میکر به شمار می‌روند. حجم زیادی از گردش مالی اینها مربوط به استقراض است.

در نتیجه از شش میلیارد دلار هزینه ثبت تراکنش در روز، حدود یک و نیم میلیارد دلار فقط صرف تراکنش‌های مرتبط با وام گرفتن و سپرده‌گذاری می‌شود. این یافته، ماجرا را

جذاب می‌کند. در میان «خلق‌کنندگان پول (Money Creators)» بیت‌کوین رتبه اول را دارد. روزی ۳۹ میلیون دلار بیت‌کوین ضرب می‌شود، ولی چرا اتریوم در آن لیست نیست؟ چون تعداد ضرب سکه‌های اتریوم منفی است. حجم اتریوم‌های در گردش، مرتب کم می‌شود چون در شبکه اتریوم هزینه تراکنش‌ها سوزانده می‌شود. اگر جریان نقدی اتریوم را بنگریم، درمی‌یابیم که حجم جابه‌جایی‌ها چشمگیر است. باید ببینیم که چقدر از زنجیره ارزش اتریوم به سایر شبکه‌ها منتقل شده است. تاکنون ۱۴ میلیارد دلار دارایی انتقال یافته است.

بلاکچین تعدادی خدمات زیرساختی به لندتک‌ها ارائه می‌دهد؛ مثلاً پلتفرم Salt Lending که شبیه «ونسی» است، برای پوشش ریسک‌های خود از زیرساخت بلاکچین و سرویس‌هایی مثل میکر دائو کمک می‌گیرد. جنبه دیگر قضیه این است که سرویس‌های مبتنی بر بلاکچین را لندتک‌ها ارائه می‌دهند. ونسی یکی از این مثال‌هاست. در ونسی شما کریپتو می‌گذارید و وام‌های «فیات» می‌گیرید. مشابه این قضیه در دیگر کشورهای خارجی نیز وجود دارد. زیربنای وامی که آنها به کاربر می‌دهند، به این شکل است که خودشان در سیستم دیفای یک وام دیگر ثبت می‌کنند که ریسک وامشان را پوشش دهند و به این ترتیب، لندتک تبدیل به یک واسطه بین بلاکچین و کاربر عادی می‌شود که می‌خواهد هیچ تماسی با بلاکچین و دنیای دیفای و «وب ۳.۰» نداشته باشد. یک سرویس خیلی مهم‌تر مربوط به این است که آن زیربنای محاسباتی بسیار امن به کمک لندتک‌ها می‌آید تا با استفاده از سرویس‌های دیفای، ریسک خود را پوشش دهند و به نظر من این بزرگ‌ترین و باارزش‌ترین سرویس به شمار می‌رود. در عین حال، جاهایی مثل «دیلوت» از بلاکچین برای شفاف‌سازی تراکنش‌ها کمک می‌گیرند. توسعه بازارهای نوظهور نیز به واسطه بلاکچین برای لندتک‌ها اتفاق می‌افتد.

اصل ماجرا و شمای کلی این است که یک کاربر خرد، مشتری «تارا» یا «دیجی‌پی» می‌شود و او هیچ فهم مالی یا ارتباط نزدیکی با بلاکچین یا وب ۳.۰ ندارد و شاید فقط اسم بیت‌کوین را شنیده یا تجربه‌ای از خرید آن داشته باشد. از نظر او دنیای رمزارز فقط یک زیرمجموعه کوچک از بلاکچین است. لندتک می‌تواند سرویس‌های پیچیده بلاکچین را برای حفظ امنیت دارایی و مدیریت ریسک کسب‌وکار خود به کار ببرد و مبتنی بر آن برخی

خدمات با سهولت و تنوع چشمگیر در اختیار کاربران بگذارد؛ مثلاً «وام بدون مدت». همیشه راجع به «تکرارپذیری» می‌گفتیم؛ ولی اتفاقاً در اینجا، با نگاه آنارشیستی به سمتی می‌رویم که وام بدون مدت بدهیم؛ کسی که وثیقه گذاشته، شاید اصلاً وام را پس ندهد و به قول معروف می‌تواند «قرض پس‌نده» بگیرد.

یکی از دغدغه‌ها در ایران مدیریت ریسک است که به واسطه بلاکچین اتفاق می‌افتد. تأمین مالی مبتنی بر صورت حساب نیز از دیگر دغدغه‌ها در کشوری مثل ایران است که در آن نرخ استهلاک پول و سرمایه خیلی بالاست و سرعت گردش پول اهمیت زیادی دارد. یکی از سرویس‌های B۲B که لندتک می‌تواند به کسب و کارها بدهد که شاید بتوان اسمش را Blockchain B۲B گذاشت این است که مثلاً یک کسب و کار، فروشی انجام داده و یک صورت حساب دارد. آن صورت حساب را در همان لحظه به لندتک می‌دهد و پول می‌گیرد که مثلاً با پولش یک دستگاه مورد نیازش را بخرد و ریسک این مدیریت، داخل بلاکچین پوشش داده می‌شود.

ارتباط بین لندتک و بلاکچین در مفهومی به نام CDP خلاصه می‌شود: وضعیت بدهی وثیقه‌ای (Collateral Debt Position). تمام کار لندتک‌ها، مدیریت همین وضعیت بدهی وثیقه‌ای است. تصور کنید یک نفر یک وثیقه دارد که وثیقه او می‌تواند شخصیتش باشد و یک دت یا بدهی و این موضوع که یک موقعیت بدهی - طلب را بلاکچین با هزینه پایین‌تر و نرخ نکول کمتر و کم‌ریسک‌تر انجام می‌دهد. سرویسی که ما در زربان ارائه می‌دهیم نیز بر همین مبناست. زربان این خدمت را برای ریال در بلاکچین به صورت کاملاً غیرمتمرکز و بدون نیاز به اعتماد حتی به خود زربان یا بلاکچین اتریوم به انجام می‌رساند.

بهره‌مندانه‌تر

برای سفارش اینترنتی این کتاب به وبسایت
فروشگاه انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید
way2pay.shop



انتشارات راه پرداخت



مینی پی
الان بخر بعد پرداخت کن



آیکان
مرکزت آسان بخر و بفروش



کتاب لندتک ایران با حمایت ۱۴
کسب و کار لندتک کشور منتشر شده است

ISBN 978-622-4958-01-3



9

۶۵۰ هزار تومان

انتشارات
راه پرداخت



ناشر فناوری و نوآوری
way2pay.press