

مدیرعامل هدایت هوشمند قرن در گفت و گویی با ماهنامه عصر تراکنش رسالت پرداخت یارها را مورد بررسی قرار داد

پرداخت یار؛ طرحی برای یاری رساندن به کسب و کارهای خرد

خدمات پرداخت در کشور رسالت اصلی پرداخت یار است؛ در کنار آن PSP ها هم هستند که به بانک ها سرویس می دهند و بانک ها هم به مشتری ها سرویس می دهند

سایت h2pay.ir

اواز راه اندازی سایت h2pay.ir در این راستا خبر داد و گفت: «ویکرد و محتوای این سایت جدید است. h2 برای هدایت هوشمند و pay هم برای payment است.»

بهین شاد با بیان اینکه ما اعتقاد داریم باید کسب و کارها را تحلیل و سپس به شیوه ای درست در حوزه پرداخت راهنمایی کنیم، گفت: «ما سعی می کنیم در سریع ترین زمان ممکن، بعد از اصالت سنجی و با دستورالعمل هایی که بانک مرکزی و شرکت شاپرک برای ما تعیین کرده اند، این مسیر را برای کسب و کارها باز و آنها را هدایت کنیم و تنها این نباشد که به یک مشتری یک محصول را ارائه بدهیم. ما اعتقاد داریم باید کسب و کارها را تحلیل کنیم و ببینیم نیاز آنها در حوزه پرداخت چگونه رفع می شود.»

او همچنین درباره آمار تراکنش ها در کشور گفت: «بنا بر گزارش شاپرک ۸۶ درصد تراکنش های کشور در سال گذشته در حضور کارت (CP) بوده و تقریباً ۱۴ درصد روی حوزه پرداخت درگاه اینترنتی و در حوزه اپلیکیشن های موبایلی تقسیم شده است. با توجه به اینکه حجم گسترده ای از تبلیغات تلویزیونی توسط شرکت های ارائه دهنده خدمات در حوزه اپلیکیشن موبایلی انجام می شود، ولی باز این عدد ۱۴ درصد به ۸۶ درصد سهم زیادی نیست. ما اگر ایران را با چین یا کشورهای نزدیک خودمان مقایسه کنیم، رشد آنچنانی نداشته ایم و شاید سیاست بانک مرکزی این است که با پرداخت یارها بتواند سهم این بازار را گسترش بدهد. البته این نیاز بستگی به این دارد که پرداخت یارها صرفاً مجوز را بگیرند و برای خودشان نگه دارند. باید تا جایی که در توان شان است، کار کنند؛ چرا که هیچ وقت یک شرکت پرداخت یار نمی تواند در کنار یک PSP قرار بگیرد، اما می توانیم با بازاری که داریم، نهایت تلاش مان را بکنیم و حتی نیم درصد این سهم را در پرداخت بالا ببریم.»

مدیرعامل شرکت هدایت هوشمند قرن تصریح کرد: «ممکن است شرکتی بخواهد برای خودش یک اپلیکیشن پرداخت بنویسد. در این شرایط احتمال

پرداخت یارها شخصیت های حقوقی هستند که در چارچوب سیاست «فناوری مالی و ضوابط پرداخت یاران» بانک مرکزی منتشر شد و بر اساس قرارداد با PSP و تفاهم نامه با شرکت شاپرک فعالیت می کنند. پرداخت یارها، پرداخت های بدون حضور کارت؛ از جمله پرداخت های درون برنامه ای مبتنی بر زیرساخت های همراه را دریافت کرده و به شبکه شاپرک ارسال می کنند. پس از انتشار سند بانک مرکزی، تعدادی از کسب و کارهای فعال در حوزه پرداخت، پرداخت یار شدند که هدایت هوشمند قرن از جمله این شرکت ها بود. هر یک از این کسب و کارها برای اینکه گوی رقابت را در این میدان برابند، بر نامه های متعددی را مد نظر قرار دادند تا از دیگران متمایز باشند. برای اینکه با بر نامه های پیش روی شرکت هدایت هوشمند قرن آشنا شویم با پرهام بهین شاد، مدیرعامل این شرکت گفت و گو کردیم که مشروح آن در ادامه آورده می شود.

پرهام بهین شاد، مدیرعامل شرکت هدایت هوشمند قرن، از پرداخت یارها گفت و از طرحی که این شرکت برای کسب و کارهای خرد در نظر گرفته است. او گفت: «کسب و کار ما منطبق با دستورالعمل های پرداخت یاری است که توسط شاپرک ارائه شده و سعی کردیم ساز و کار مجزایی را در این رابطه داشته باشیم. بنا بر این هدف از این کار این است که کسب و کار بدون حضور کارت (CNP) را پوشش می دهد. در حقیقت قصد ما این است که یک مجموعه کاملاً نرم افزاری، نوین و با رویکرد جدید داشته باشیم که بتواند خدمات حوزه پرداخت را تسهیل کند.»

او درباره رسالت اصلی پرداخت یارها گفت: «خدمات پرداخت در کشور رسالت اصلی پرداخت یار است و در کنار آن PSP ها هم هستند که به بانک ها سرویس می دهند و بانک ها هم به مشتری ها سرویس می دهند. پرداخت یارها رسالت شان تسهیل خدمات پرداخت است؛ چه برای کسانی که می توانند از خدمات پرداخت استفاده کنند و چه برای آن کسب و کارهایی که فین تک هستند یا تازه پا به این عرصه گذاشته اند و در حال تلاش هستند که کارشان را توسعه بدهند؛ ما می خواهیم این روند را برای آنها تسهیل کنیم.»

تحلیل کسب و کارها برای رفع نیازها

ما سعی می کنیم در سریع ترین زمان ممکن، بعد از اصالت سنجی و با دستورالعمل هایی که بانک مرکزی و شرکت شاپرک برای ما تعیین کرده اند، این مسیر را برای کسب و کارها باز و آنها را هدایت کنیم و تنها این نباشد که به یک مشتری یک محصول را ارائه بدهیم. ما اعتقاد داریم باید کسب و کارها را تحلیل کنیم و ببینیم نیاز آنها در حوزه پرداخت چگونه رفع می شود.



شرکت هدایت هوشمند قرن
(سهامی خاص)

رسالت پرداخت یار

هر شخصی که دارای ایده ناب و خاصی است، می تواند شروع به کار کند و رسالت اصلی پرداخت یار این است که او را کمک و راهنمایی کند. مردم می توانند برای دریافت دستگاه کارت خوان به شعب بانکها مراجعه و دستگاه را دریافت کنند. با این حساب آیا ارزش افزوده جدیدی ایجاد کرده ایم؟

تسهیل کسب و کار

اگر یک جوان درجه یک دانشگاهی که افکار و ایده خاص و جدیدی دارد و می خواهد آن را پیاده سازی کند، به شرکت های PSP بپرد، آیا می تواند کسب و کار خودش را اجرایی کند؟ ما اینجا هستیم تا این روند را تسهیل کنیم و همان جوان های نخبه در حوزه پرداخت به دلیل عدم توجه و عدم اختصاص فضای مناسب برای کسب و کار و عدم درآمد کافی به گوگل یا اپل نروند.

پتانسیل پرداخت یارها

باید بباییم روی پرداخت یارها تمرکز کنیم، ببینیم چه کاری می کنند، هدفشان چیست و چه پیشینه ای دارند. سوالی که مطرح می شود این است که اگر یک جوان درجه یک دانشگاهی که افکار و ایده خاص و جدیدی دارد و می خواهد آن را پیاده سازی کند، به شرکت های PSP بپرد، آیا می تواند کسب و کار خودش را اجرایی کند؟ ما اینجا هستیم تا این روند را تسهیل کنیم و همان جوان های نخبه در حوزه پرداخت به دلیل عدم توجه و عدم اختصاص فضای مناسب برای کسب و کار و عدم درآمد کافی به گوگل یا اپل نروند.

پلتفرم آماده هدایت هوشمند

به گفته بهین شاد باید پلتفرمی ایجاد کنیم که هر کسی بتواند کسب و کار خودش را راه اندازی کند. در واقع یک شبکه پرداخت به آن بدهیم تا درآمدزایی کند. ما پلتفرم آماده ای داریم که با پرداخت ۱۰ یا ۱۵ میلیون تومان، می توانیم آن را در اختیار یک شخص حقوقی قرار دهیم و یک کانال پرداخت هم به او می دهیم.



این موضوع اشاره کنم که ما در کشورمان همایش های متعددی با موضوعات فین تک برگزار می کنیم که در آنها فقط چالش ها و مشکلات موجود گفته می شود؛ بدون اینکه به راه حل های اجرایی پرداخته شود. ما تلاش کرده ایم راه حل های اجرایی را برای کسب و کارها در نظر بگیریم.»

او بیان کرد: «باید بباییم روی پرداخت یارها تمرکز کنیم، ببینیم چه کاری می کنند، هدفشان چیست و چه پیشینه ای دارند. سوالی که مطرح می شود این است که اگر یک جوان درجه یک دانشگاهی که افکار و ایده خاص و جدیدی دارد و می خواهد آن را پیاده سازی کند، به شرکت های PSP بپرد، آیا می تواند کسب و کار خودش را اجرایی کند؟ ما اینجا هستیم تا این روند را تسهیل کنیم و همان جوان های نخبه در حوزه پرداخت به دلیل عدم توجه و عدم اختصاص فضای مناسب برای کسب و کار و عدم درآمد کافی به گوگل یا اپل نروند.»

مدیرعامل هدایت هوشمند قرن در انتها درباره فعالیت هدایت هوشمند گفت: «حوزه ای که بانک مرکزی و شاپرک برای ما مجوز صادر کرده اند، فعالیت بدون حضور کارت است. ما می توانیم هر فعالیتی را که در آن حضور فیزیکی کارت نباشد، انجام دهیم که شامل درگاه ها و لینک های پرداخت هستند. ما یک قسمت درآمد تراکنشی داریم که طبق قرارداد است که با PSP شاپرک داریم و مبالغی را با رضایت خریدار دریافت می کنیم. بخشی را به عنوان مدیریت تجارت الکترونیک آورده ایم که کار آن برگزار جلسات تجزیه و تحلیل و ارائه مشاوره به مشتری است؛ بدون اینکه هزینه ای از فرد دریافت شود. ما ممکن است با ۲۰ میلیون تومان اپلیکیشن را به خریدار بدهیم؛ البته در کنار این اپلیکیشن به او کمک می کنیم و او می تواند حتی این مبلغ را به صورت قسطی پرداخت کند. به این نحو هم به او کمک می شود و هم حس اطمینان به وجود می آید. در حقیقت ما می خواهیم کار دارنده کسب و کار خرد را تسهیل و به او کمک کنیم. با این رویکرد استقبال ها از سایت h2pay.ir مطلوب بوده و در یک ماه گذشته با ۳۵۰ کسب و کار تعامل داشته ایم.»

اینکه به مشکل بخورد، وجود دارد؛ ممکن است تیم خوبی برای نوشتن اپلیکیشن یا تیم توسعه دهنده نداشته باشد. معمولاً کسب و کارها وقتی می خواهند اپلیکیشن بنویسند، در بحث بوروکراسی با PSP ها به مشکل برمی خورند.»

بهین شاد معتقد است: «هر شخصی که دارای ایده ناب و خاصی است، می تواند شروع به کار کند و رسالت اصلی پرداخت یار این است که او را کمک و راهنمایی کند. مردم می توانند برای دریافت دستگاه کارت خوان به شعب بانکها مراجعه و دستگاه را دریافت کنند.»

با این حساب آیا ما ارزش افزوده جدیدی ایجاد کرده ایم؟ من اعتقاد دارم ما باید مخاطب خودمان را بشناسیم. حقیقت این است که ما برای نسل جدید کاری انجام ندادیم. هنوز اپلیکیشن های شرکت های پرداخت فقط سرویس های عمومی را ارائه می دهند. دریافت این اپلیکیشن ها هزینه ای حدود ۳۰۰ میلیون دربر دارد. البته توسعه، ادامه و نگهداری آن هم باید در نظر گرفته شود.»

درآمدزایی با پلتفرم های هدایت هوشمند

به گفته مدیرعامل هدایت هوشمند قرن، باید پلتفرمی ایجاد کنیم که هر کسی بتواند کسب و کار خودش را راه اندازی کند. در واقع یک شبکه پرداخت به آن بدهیم تا درآمدزایی کند. ما پلتفرم آماده ای داریم که با پرداخت ۱۰ یا ۱۵ میلیون تومان، می توانیم آن را در اختیار یک شخص حقوقی قرار دهیم و یک کانال پرداخت هم به او می دهیم. مجوز این کار را هم داریم و به این ترتیب هر شخصی می تواند یک اپلیکیشن داشته باشد.

بهین شاد ادامه داد: «ما در حال حاضر چنین کاری را شروع کرده ایم. مجموعه ما به قوانینی که شاپرک در بحث اصالت سنجی مدارک گذاشته، التزام دارد. سعی کردیم به دنبال کسانی برویم که کسب و کارشان مشخص است. اگر شما یک اپلیکیشن داشته باشید و لینک پرداخت و درگاه خودتان را برای مشتری بفرستید، حس اعتماد به وجود می آید و فعالیت ادامه پیدا می کند. باید به