

به گفته صادق، یکی از راه‌های غلبه بر بخش اعظمی از چالش‌های این صنعت، تمرکز بر روش‌های پرداخت غیرحضوری است

متمرکز بر پرداخت‌های غیرحضوری

روش‌های پرداخت غیرحضوری، یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های شرکت پرداخت الکترونیک سداد در سال ۱۳۹۸ است و در تلاش است تا بتواند بخش عمده‌ای از درآمدهای خود را از حوزه پرداخت غیرحضوری داشته باشد

پرداخت بارها؛ برهم‌زننده‌های آرامش بازار

پرداخت بارها عملاً شریک شرکت‌های پرداختی در حوزه کارمزد شده‌اند و بدون اینکه نوآوری خاصی را انجام دهند یا کار خاصی را در حوزه پرداخت رقم بزنند، عملاً با تجمع تعدادی تراکنش، بخشی از کارمزد را از شرکت‌های PSP طلب می‌کنند و حرکت مثبتی در این خصوص اتفاق نیفتاده است. شرکت‌های پرداختی نیز نمی‌توانند پرداخت بارها را به‌عنوان رقیب ببینند؛ چراکه این شرکت‌ها هیچ‌کدام هویت مستقلی از خودشان ندارند و عملاً رقیب محسوب نمی‌شوند و بیشتر به نظر می‌رسد که برهم‌زننده آرامش بازار باشند.

شرکت پرداخت الکترونیک سداد یکی از ۱۲ شرکت PSP دارای مجوز شاپرک است که در ادامه موفقیت‌ها و دستاوردهای سال گذشته‌اش، ابتدای سال جاری توانست خود را به‌عنوان یک شرکت دانش‌بنیان ثبت کند. این شرکت هم‌اکنون عرضه‌کننده محصولات و خدمات پرداخت الکترونیکی در زمینه‌هایی مانند کارت‌خوان، درگاه پرداخت اینترنتی، اپلیکیشن پرداخت ایوا، پالس و کد دستوری #۷۳۷* است. برای بررسی دستاوردهای این شرکت در سال گذشته و اهداف و استراتژی‌های پیش روی آن، با محمد مهدی صادق، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سداد گفت‌وگو کردیم.

مهم‌ترین دستاوردهای پرداخت الکترونیک سداد در سال ۱۳۹۷ چه بود؟

یکی از دستاوردهای شرکت پرداخت الکترونیک سداد، دانش‌بنیان شدن شرکت در ابتدای سال ۱۳۹۷ بود. همچنین یکسری خدمات اختصاصی مانند پرداخت عوارض خروج از کشور، پرداخت‌های دولتی و پرداخت خلای را نیز در سال جاری به اپلیکیشن ایوا اضافه کردیم که این خدمات باعث شد تا ایوا به اپلیکیشن منحصربه‌فرد در حوزه پرداخت و خدمات اقتصادی تبدیل شود. یکپارچه و همه‌گیر شدن پرداخت الکترونیکی عوارض خروج از کشور نیز توسط شرکت ما اتفاق افتاد که عملاً از آذرماه، تمام روش‌های غیرالکترونیکی در حوزه پرداخت عوارض خروج از کشور برداشته شد. همچنین گذشت تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان پرداخت الکترونیک سداد از مرز ۷۰۰ هزار عدد نیز از دستاوردهای ما در سال ۱۳۹۷ بود.

کارمزد یکی از نقاطی است که بنا بر گفته‌ها دیر یا زود، دستخوش تغییر و تحولاتی از سوی رگولاتور می‌شود؛ با توجه به اینکه بخش زیادی از درآمد شرکت‌های PSP از محل کارمزد است، آیا شرکت پرداخت الکترونیک سداد برنامه‌ای جهت پوشش این منابع درآمدی در صورت تغییر وضعیت فعلی کارمزد دارد؟

در باره موضوع کارمزد باید بگویم که با توجه به افزایش هزینه‌های شرکت‌های پرداخت، به نظر نمی‌رسد که رقم پرداختی کارمزد در تراکنش‌ها دستخوش تغییرات جدی شود؛ چراکه در شرایط فعلی نیز با توجه به افزایش هزینه‌ها و ثابت بودن رقم کارمزد، حاشیه سود شرکت‌های پرداختی به‌شدت دستخوش تغییر شده و کاهش پیدا کرده است. به همین دلیل نیز به نظر

نمی‌رسد تغییری که در باره کارمزد صحبت می‌شود، در خصوص کاهش رقم کارمزد باشد و بیشتر درباره پرداخت‌کننده کارمزد هست که تقریباً همه به اتفاق، این اعتقاد را دارند که بانک‌های پذیرنده و صادرکننده در بسیاری از موارد ذی‌نفع اصلی انجام تراکنش نیستند و تنها دارنده کارت و پذیرنده هستند که باید این کارمزد را پرداخت کنند.

اگر تغییری نیز درباره کارمزد اتفاق بیفتد، به نظر بنده حداقل این تغییر در آینده نزدیک اتفاق نخواهد افتاد؛ چراکه عزمی در رگولاتور برای ایجاد این تغییر دیده نمی‌شود. شرکت پرداخت الکترونیک سداد نیز به‌عنوان یکی از شرکت‌های PSP کشور محل‌های درآمدی مختلفی به‌جز کارمزد شاپرکی دارد و مسیرهای درآمدی مختلف باعث می‌شود که اگر تغییر رقم کارمزد، تغییر زیادی نباشد، تأثیر چندانی بر درآمدهای شرکت نگذارد.

مهم‌ترین چالشی که شرکت پرداخت الکترونیک سداد در سال ۱۳۹۷ با آن مواجه بود، چیست و برای مدیریت آن چه اقدامی صورت گرفت؟

افزایش نرخ ارز، مهم‌ترین چالشی بود که کل کشور در سال ۱۳۹۷ با آن درگیر بود که منجر به افزایش هزینه‌های عملیاتی و سرمایه‌گذاری شرکت‌های پرداخت نیز شد و بسیاری از هزینه‌های جاری شرکت‌ها مانند کاغذ رول، با افزایش قیمت خیلی زیادی در سال جاری روبه‌رو شد و هزینه تامین دستگاه‌های کارت‌خوان و کالاهای سرمایه‌ای دیگر مانند تجهیزات سخت‌افزاری که برای تضمین کیفیت سرویس شرکت‌های PSP نیاز است، افزایش قیمت چشم‌گیری داشتند که فشار زیادی را به شرکت‌های پرداختی از جمله شرکت پرداخت الکترونیک سداد وارد کردند.

سایر چالش‌هایی که در حوزه پرداخت در کشور اتفاق افتاد و عملاً شرکت‌های پرداختی را نیز تحت تأثیر قرار داد، زیر سایه موضوع اول یعنی افزایش نرخ ارز بود و آن هم مربوط به محدودیت‌هایی می‌شود که بانک مرکزی در خصوص دستگاه‌های کارت‌خوان خارج از کشور و قوانین مربوط به پولشویی وضع کرد. اگرچه این موارد، موضوعات بسیار مثبتی هستند، ولی به هر حال با توجه به افزایش این حساسیت، شرکت‌های پرداختی وظایف بیشتری را روی دوش خود دیدند و مجبور شدند با چالش‌های مختلفی در این حوزه دست‌وپنجه نرم کنند تا بتوانند متویات نهادهای حاکمیتی را برآورده کنند. خوشبختانه شرکت پرداخت الکترونیک سداد در این حوزه‌ها،



مزیت‌های رقابتی پرداخت الکترونیک سداد

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی پرداخت الکترونیک سداد، پایداری سرویس‌های ماست که با توجه به نوع سرویس خاصی که شرکت پرداخت الکترونیک سداد به برخی از نهادهای حاکمیتی و سازمان‌ها ارائه می‌دهد، باید پایداری بالایی را برای مشتریان خود به ارمغان آورد؛ بنابراین یکی از نقاط قوتی که شرکت پرداخت الکترونیک سداد به‌ناچار توانسته است طی سال‌های فعالیت خود برای خود فراهم آورد، بحث پایداری سرویس است و به‌تبع آن سرعت سرویس انجام تراکنش. مزیت رقابتی دیگر پرداخت الکترونیک سداد در بازار، مربوط به شخصی‌سازی سرویس‌های شرکت برای مشتریان مختلف آن است.

برخی از سرویس‌های ما بدین گونه است که اگر سرویس پرداختی شرکت پرداخت الکترونیک سداد قطع شود، ارائه سرویس در یکی از حوزه‌های خیلی مهم به مردم در حوزه‌های دولتی و سازمانی قطع می‌شود، مانند پرداخت عوارض خروج از کشور یا مراکز شماره‌گذاری که حساسیت‌های بالایی دارند، بنابراین یکی از نقاط قوتی که شرکت پرداخت الکترونیک سداد به‌ناچار توانسته است طی سال‌های فعالیت خود فراهم آورد، بحث پایداری سرویس است و به‌تبع آن سرعت سرویس انجام تراکنش.

مزیت رقابتی دیگری که پرداخت الکترونیک سداد در بازار دارد، مربوط به شخصی‌سازی سرویس‌های شرکت برای مشتریان مختلف است؛ بنابراین ارائه سرویس‌های شخصی‌سازی شده به مشتریان یکی از نقاط قوت اصلی شرکت ماست که باعث می‌شود پذیرندگان بزرگ، شرکت‌ها و سازمان‌ها بتوانند راحت‌تر سرویس‌های مورد نظر خود را از پرداخت الکترونیک سداد دریافت کنند.

مهم‌ترین استراتژی‌ای که شرکت پرداخت الکترونیک سداد برای سال ۱۳۹۸ دنبال خواهد کرد، چیست؟

با توجه به افزایش هزینه‌های سرمایه‌گذاری و تغییر ذائقه مشتریان، شرکت پرداخت الکترونیک سداد تمرکزش را در سال ۱۳۹۸ روی روش‌های پرداخت غیر حضوری و توسعه اپلیکیشن ایوا قرار داده است. امیدواریم بتوانیم در سال آینده، بخش عمده‌ای از درآمدهای شرکت را از حوزه پرداخت غیر حضوری داشته باشیم و مشتریان را به سمت انجام تراکنش‌های غیر حضوری سوق دهیم که به نظر می‌رسد روند بازار نیز به همین شکل باشد. این مورد شاید مهم‌ترین استراتژی باشد که ما در سال ۱۳۹۸ دنبال خواهیم کرد.

در هشتمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت بر نامه خاصی دارید؟ اگر بله، لطفاً بر ایمان توضیح دهید.

حضور ما در همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت نیز مشابه سال‌های گذشته است و سعی داریم تا دستاوردها و اقداماتی را که در سال گذشته انجام داده‌ایم، به فعالان حوزه بانک و پرداخت کشور نشان دهیم؛ مانند اپلیکیشن پالس، ایوا و داشبوردهای تحلیل داده‌ای که برای بانک و خود شرکت ایجاد کرده‌ایم؛ بنابراین اقدامات شرکت که بیشتر شبیه به گزارش عملکرد سال گذشته پرداخت الکترونیک سداد است را در نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت ارائه خواهیم داد.

تمام تلاش خود را انجام داده تا بتواند مطابق با سیاست‌های کلان کشور این محدودیت‌ها را اعمال کند.

با توجه به آغاز فعالیت پرداخت یارها، آیا پرداخت الکترونیک سداد به عنوان یک PSP آنها را رقیب خود می‌داند؟ اگر خیر، نحوه تعاملش با این کسب‌وکارها چگونه است و چه خدمات و بستری‌هایی را در اختیار این کسب‌وکارها قرار می‌دهد؟

با توجه به آغاز کار پرداخت یارها، شرکت پرداخت الکترونیک سداد نیز به جهت اینکه از این بازار دور نماند، با شرکت‌های مختلفی در این حوزه مذاکراتی را انجام داد و قرارداد پرداخت یاری منعقد کرد؛ اما به‌شخصه معتقد هستیم که با این مدلی که برای پرداخت یارها دیده شده و روشی که توسط پرداخت یاری در کشور در حال اجراست، عملاً هیچ اتفاقی جدیدی در کشور در حوزه پرداخت رخ نخواهد داد.

پرداخت یارها عملاً شریک شرکت‌های پرداختی در حوزه کارمزد شده‌اند و بدون اینکه نوآوری خاصی را انجام دهند یا کار خاصی را در حوزه پرداخت رقم بزنند، عملاً با تجمیع تعدادی تراکنش، بخشی از کارمزد را از شرکت‌های PSP طلب می‌کنند و حرکت مثبتی در این خصوص اتفاق نیفتاده است.

شرکت‌های پرداختی نمی‌توانند پرداخت یارها را به عنوان رقیب خود ببینند؛ چراکه این شرکت‌ها هیچ کدام هویت مستقلی از خود ندارند و عملاً رقیب محسوب نمی‌شوند و بیشتر به نظر می‌رسد که برهم‌زننده آرامش بازار باشند و در برخی از موارد منجر به این شوند که برخی از اعمال قانون‌هایی که از طریق نهادهای حاکمیتی روی PSPها اتفاق می‌افتد، مغفول بماند و یکسری قانون‌شکنی‌هایی از طرف این شرکت‌ها اتفاق بیفتد که عملاً ریسک شرکت‌های پرداختی که به آنها وابسته هستند را افزایش می‌دهند.

مزیت رقابتی پرداخت الکترونیک سداد در مقایسه با دیگر رقبا، برای بانک‌های سرویس گیرنده چیست؟

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی پرداخت الکترونیک سداد، پایداری سرویس ماست که با توجه به نوع سرویس خاصی که شرکت پرداخت الکترونیک سداد به برخی از نهادهای حاکمیتی و سازمان‌ها ارائه می‌دهد، باید پایداری بالایی را برای مشتریان خود به ارمغان آورد؛ به همین خاطر نیز سرویس ما به‌طور کامل در تمام ساعات شبانه‌روز پایدار است و خدمت ارائه می‌دهد.