

نهادهای قانون گذار هنوز برنامه اجرایی پرداخت یاری را اعلام نکرده‌اند و در نتیجه کسب‌وکارها امکان ارائه محصول جدید در این حوزه را ندارند

تا اجرای ضوابط پرداخت یاری توسط رگولاتور، نمی‌توانیم حرکت موثری در این مسیر داشته باشیم

مصطفی امیری می‌گوید با توجه به نبود امکان معرفی محصول جدید در حوزه پرداخت یاری، به دنبال گسترش بازار در بازار کشورهای همسایه است و در این راه، به سرمایه‌گذارانی نیاز است که ریسک بازارهای جدید را بپذیرند

مصطفی امیری

مصطفی امیری متولد ۱۳۶۶ است و در دانشگاه شهید بهشتی علوم کامپیوتر خوانده است. او در سال ۱۳۸۹ به همراه برادرش علی، زرین پال را که به نام شرکت همراه پرداز زرین ثبت شده، راه‌اندازی کرد. نام برادران امیری امروز با نام زرین پال گره خورده است، ولی این کسب‌وکار اولین و تنها تجربه آنها نیست. مصطفی امیری پیش از زرین پال، مدیر عامل سامان سیستم‌پرداز کیش بود.

در گاه پرداخت اینترنتی زرین پال که سال‌هاست با اتصال به PSPها، خدمات پرداخت را برای کسب‌وکارهای آنلاین میسر می‌کند، به تازگی توانسته مجوز پرداخت یاری را از شاپرک بگیرد. با مصطفی امیری، مدیر عامل زرین پال که می‌توان آن را معروف‌ترین و قدیمی‌ترین استارت‌آپ فین‌تک ایران دانست، درباره شرایط زرین پال بعد از گرفتن مجوز پرداخت یاری و برنامه‌های آتی زرین پال صحبت کرده‌ایم.

او اگر چه پرداخت یار شدن را در اعتبار داشتن هر چه بیشتر زرین پال موثر می‌داند، اما بیان می‌کند که اخذ مجوز پرداخت یاری، تاثیر چندانی در تعداد استفاده‌کنندگان از خدمات زرین پال نداشته است. مصطفی امیری همچنین از برنامه‌های زرین پال برای حضور در بازارهای جدید می‌گوید.

مهم‌ترین اتفاقی که بعد از پرداخت یار شدن برای کسب‌وکار شما افتاده است، چیست؟ این تفاهم‌نامه چه تاثیری بر کسب‌وکار شما گذاشته است؟

پرداخت یار شدن را در بلندمدت برای برند و اعتبار زرین پال مفید می‌دانم، اما معتمد این اتفاق تغییر عمده‌ای در کسب‌وکار زرین پال ایجاد نمی‌کند. کسب‌وکار ما از سال ۱۳۸۹ تاکنون در حال فعالیت بوده است. در نتیجه توافق این چنینی با شاپرک، حداکثر پنج درصد برای کسب‌وکار ما وزن دارد، اما در متن کسب‌وکار ما تغییری ایجاد نخواهد کرد.

البته اینکه مهر تاییدی از سوی بانک مرکزی و شاپرک روی فعالیت‌های چندین و چندساله ما می‌خورد، نشان‌دهنده این است که ما خیلی زودتر از آنکه نهاد رگولاتور، قصد قانون‌گذاری در این زمینه را داشته باشد، همه چیز را به صورت استاندارد و فکر شده انجام می‌داده‌ایم. حالا با اخذ این مجوز، شرکت ما به عنوان یکی از شرکت‌های دارای مجوز در سایت شاپرک ثبت شده و این به اعتبار بیشتر ما نزد عموم مردم کمک می‌کند. همچنین با داشتن این مجوز، برای تبلیغات در فضاهای خارج از وب دست‌مان بازتر می‌شود.

بعد از پرداخت یار شدن چه کارهایی می‌توانید انجام دهید که قبل از آن نمی‌توانستید؟ برنامه‌های شما چقدر عوض شده است؟

همان‌طور که گفتم، ما از سال ۱۳۸۹ در حوزه درگاه پرداخت امن اینترنتی فعالیت کرده‌ایم. بنابراین پس از پرداخت یار شدن، تغییر زیادی در برنامه‌مان نداده‌ایم. البته باید در نظر داشت که هنوز نهاد رگولاتور، ضوابط پرداخت یاری را به صورت شفاف به اجرا در نیاورده و برنامه‌های ما در زمینه پرداخت یاری هم تابع برنامه‌های رگولاتور است. سعی می‌کنیم نهایت همکاری را با رگولاتوری داشته باشیم و دغدغه‌های اولیه مطرح‌شده در مستندات شاپرک را بررسی کنیم و جواب‌های شفافی به آن بدهیم و تا زمانی که رگولاتور اجازه ارائه سرویس جدیدی در قالب پرداخت یاری به ما ندهد سرویس جدیدی ارائه نمی‌دهیم.

برنامه زرین پال برای سال ۱۳۹۸ چیست؟ در یک سال آینده چه تغییراتی را برای کسب‌وکار تان متصور هستید؟

رگولاتور هنوز برنامه عملیاتی چارچوب پرداخت یاری را دقیقاً اعلام نکرده

و در نتیجه نمی‌دانیم که چه مسائلی در زمان عملیاتی شدن چارچوب پرداخت یاری وجود خواهد داشت که خود را با آنها مطابقت بدهیم. در این زمینه بهتر است که بانک مرکزی و شاپرک توقعات‌شان را به صورت شفاف اعلام کنند و بگویند که با الزامات پرداخت یاری، به دنبال حل چه مسائلی و مشکلاتی هستند. ضمن اینکه امکان ارائه سرویس جدید در این زمینه را هم نداریم؛ چراکه هر زمان هم که خواسته‌ایم سرویس جدیدی ارائه دهیم، از طرف نهاد رگولاتور، زمان خواسته شده تا ابتدا مکانیسم‌های پرداخت یاری را بررسی و اجرا کنند.

در نتیجه در حال حاضر، در حال حرکت روی ریل پرداخت یاری نیستیم، اما در قالب‌های دیگر، همیشه به فکر توسعه کسب‌وکار خود و ارائه خدمت باکیفیت‌تر به مخاطبان‌مان در زرین پال هستیم.

ما به صورت موازی به فکر این هستیم که محصولاتی را به خدمات‌مان اضافه کنیم که بازارهای دیگری را در حوزه پرداخت الکترونیک کشور هدف‌گیری می‌کنند. همچنین ما به توسعه عمودی محصولات‌مان در زمینه‌های دیگر هم فکر می‌کنیم. ما قصد داریم به جای اینکه عمق زرین پال را در بازارهای محدودی افزایش بدهیم، دامنه خدمات‌سانی خود را افزایش بدهیم و حتی در این راه ممکن است به فکر برندهای جدید هم باشیم. البته هنوز در شیوه ارائه خدمات‌مان به جمع‌بندی قطعی نرسیده‌ایم.

وقتی نهاد رگولاتور اجازه تعریف سرویس جدید را به مجموعه دانش‌بنیانی مثل ما نمی‌دهد، باید به فکر ارائه محصول‌مان به شیوه دیگری باشیم. همچنین اعتقاد داریم رمزارزها آینده بازار مالی هستند. از یک سال گذشته سعی کردیم در این حوزه تحقیق و توسعه انجام دهیم و به زودی با محصولی جدا از برند زرین پال در این حوزه وارد خواهیم شد.

ورود به بازار کشورهای همسایه مثل بازار کشور افغانستان، عراق، ترکیه و آذربایجان که قابل دسترس هستند، یکی دیگر از اهداف ماست. ماه‌هاست که در حال بررسی این کشورها هستیم تا بتوانیم محصولی مناسب را به خوبی در این کشورها ارائه دهیم.

آیا پرداخت یار شدن بر تعداد مخاطبان شما تاثیری گذاشت؟ آیا کاربران زرین پال بعد از پرداخت یار شدن تفاوت عددی محسوسی داشته است؟

از زمان پرداخت یار شدن، تقریباً تفاوتی به لحاظ تعداد کاربران برای ما ایجاد نشده و این مساله برای ما؛ چه به لحاظ تعداد پذیرنده و چه تعداد تراکنشی تقریباً بی‌اثر بوده است. اما پیش‌بینی می‌کنیم اینکه زرین پال مهر تایید را توسط نهاد رگولاتور بر فعالیت‌هایش گرفته، در بلندمدت به افزایش اعتبار ما منجر خواهد شد.

برنامه شما برای همکاری با بانک‌ها و PSPها چیست؟ در حال حاضر با کدام PSP کار می‌کنید و آیا تمایل دارید با سایر PSPها نیز کار کنید؟

ما از سال ۱۳۹۴-۱۳۹۳ محصولی به نام زرین کارت را عرضه کردیم

بعد از پرداخت یاری

امیری: «از زمان پرداخت یار شدن، تقریباً تفاوتی به لحاظ تعداد کاربران برای ما ایجاد نشده است و این مسئله برای ما چه به لحاظ تعداد پذیرنده و چه تعداد تراکنشی تقریباً بی‌اثر بوده است. اما پیش‌بینی می‌کنیم اینکه زرین پال مهر تایید را توسط نهاد رگولاتور بر فعالیت‌هایش گرفته، در درازمدت به افزایش اعتبار ما منجر خواهد شد.»



مستندات پرداخت‌یارها

طبق اعلام شاپرک، انطباق با چارچوب کسبوکار تعریف‌شده در مستند پرداخت‌یاری، شرط ورود متقاضیان به مرحله آزمون‌های فنی پرداخت‌یاری است. لیست کامل مستندات پرداخت‌یاری در وبسایت شاپرک وجود دارد و همچنان در حال به‌روزرسانی است.



فضای نه‌چندان شفاف

مدیرعامل زرین‌پال، رگولاتور هنوز برنامه اجرایی رگولاتوری را دقیقاً اعلام نکرده است و در نتیجه نمی‌دانیم که چه چیزهایی در اجرائیات وجود خواهد داشت که خود را با آنها مطابقت بدهیم. در این زمینه بهتر است که بانک مرکزی و شاپرک توقعاتشان را به صورت شفاف اعلام کنند و بگویند که هم‌زمان با اجرای چارچوب پرداخت‌یاری، به دنبال حل چه مسئله‌ها و مشکلاتی هستند.

زرین کارت را ارائه دادیم که همکاری متفاوتی با بانک‌ها محسوب می‌شود. زرین کارت موجب این شده که بانک‌ها به جامعه هدف ما که نزدیک ۹۰ هزار پذیرنده است دسترسی داشته باشند و این گونه یک رابطه برد-برد برای ما و بانک‌ها شکل گرفت. ما آماده تعریف سرویس‌های جدید به همین روال برد-برد هستیم. در واقع ما هم‌اکنون مشغول مذاکره با چند بانک برای ارائه محصولات جدید هستیم، اما مذاکرات با بانک‌ها به کندی پیش می‌رود و بعضی از بانک‌ها حاضر نیستند قالب‌های قبلی خود را کنار بگذارند. خدمات و سرویس‌هایی وجود دارند که در دنیا در حال استفاده هستند اما در بانکداری ایران وجود ندارند. بانک‌ها باید در نظر داشته باشند که اگر به دنبال حل کردن مشکلات خود با روش‌های قدیمی باشند، در نظام اقتصادی فعلی موفق نخواهند بود. بر همین اساس ما آماده همکاری با بانک‌هایی هستیم که بخواهند نگرش و پارادایم جدیدی را در حوزه خدمت‌رسانی‌شان داشته باشند و انواع و اقسام خدمات و پیشنهادهایی را نیز در مسیر شکل‌گیری این همکاری تدارک دیده‌ایم.

برنامه‌ای برای سرمایه‌پذیری دارید؟ آیا به دنبال جذب سرمایه هستید؟ اگر جواب مثبت است، این سرمایه را در کدام قسمت می‌خواهید به کار بگیرید؟

همان‌طور که گفتیم ما مدت‌هاست که به بازار کشورهای اطراف توجه داریم و آنها را به دقت رصد می‌کنیم. برنامه مدون و زمان‌بندی خاصی برای ورود این کشورها داریم؛ بنابراین در این مسیر به سرمایه‌گذارهایی نیاز داریم که نگاه فراملی داشته باشند و به حضور در بازارهای جدید سرمایه‌گذاری و پذیرش ریسک آن تمایل داشته باشند. در مذاکره در مجموعه ما باز است و آماده مذاکره با سرمایه‌گذاران هستیم، اما به شرطی این سرمایه‌گذاران به بازارهای جدید و ابزارهای نوین پرداخت مانند رمزارزها و بلاکچین تمایل داشته باشند و در ریسک سرمایه‌گذاری در بازارهای جدید با ما شریک و همراه شوند.

که مخاطبان این محصول بانک‌ها بودند. ما احساس می‌کردیم از مسیر زرین کارت می‌توانیم APIهای متفاوتی نزد بانک‌ها به وجود بیاوریم و زیرساخت خود را در بانک‌ها مستقر کنیم.

ما به فکر این هستیم که چگونه می‌توان منابع ارزان‌تری را برای بانک‌ها تامین کنیم و همچنین از دیتا و سرویس‌های درون بانک‌ها چطور می‌توان کارمزد غیرمشاع برای بانک‌ها ایجاد کرد. هدف‌مان همواره همکاری جزئی‌تر با بانک‌ها بوده و همچنان هم به دنبال چنین همکاری و البته ایجاد محصولات جدید مشترک با بانک‌ها هستیم. البته موفقیت ما در راستای این هدف به میزان همکاری بانک‌ها و علاقه برای ایجاد قالب‌های جدیدی برای عرضه محصولات بانکی هم بستگی دارد.

در حال حاضر از ۱۲ PSP کشور، با ۹ PSP، همکاری تنگاتنگ داریم و بعضاً محصول مشترک داریم و خدمات PSPها را به پذیرنده‌ها ارائه می‌دهیم. طبق برنامه‌هایمان، تا پایان سال ۱۳۹۷ تعداد PSPهای همکارمان به ۱۰ عدد خواهد رسید.

در بحث همکاری مشترک با بانک‌ها و PSPها باید در نظر داشت که هرچه کمک کنیم محصولات نوآورانه‌تری ارائه کنیم، بالطبع به نفع هر دو طرف خواهد بود. ما می‌توانیم با کمک زیرساخت‌هایی که در PSPها یا بانک‌ها وجود دارد، محصولاتی را عرضه کنیم که به کار پذیرنده‌هایمان خواهد آمد و همچنین با استفاده از جزء-جزء اطلاعاتی که در لایه‌های PSPها و بانک‌ها وجود دارد، می‌توانیم محصولات بهتری را برای مخاطبان ایجاد کنیم. ما در زرین‌پال آماده تشکیل همکاری برد-برد با بانک‌ها و PSPها هستیم.

زرین‌پال قرار است چه سرویس‌هایی به بانک‌ها ارائه بدهد؟

در سرویس جاری که در زرین‌پال داریم، هیچ نوع محدودیتی را برای بانک‌ها به لحاظ تسویه حساب و پردازش تراکنش‌ها قائل نشده‌ایم. ما به دنبال همکاری با همه بانک‌ها هستیم. برای مثال با کمک بسیاری از بانک‌ها،