

## خلاصه سخنرانی دکتر چهارلنگی

دکتر علی چهارلنگی در بیستمین دوره‌ی صبح فناوری در تاریخ ۲۵ مردادماه، به میزبانی شرکت «عصرامین کارآفرین» به بیان تجربیات خود در حوزه فین‌تک، پرداخت. در ادامه به اهم موضوعات مطرح شده در این سخنرانی اشاره می‌گردد:

شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی جزء برترین شرکت‌ها در رتبه بندی شورای انفورماتیک است. این شرکت در حال حاضر با هفت بانک قرارداد دارد و از حدود هفت هزار شعبه بانکی پشتیبانی می‌کند. شرکت خوارزمی قدمتی ۲۷ ساله دارد و در بازار بورس نیز عرضه شده است. به واسطه این که پایه فعالیت‌های شرکت سخت‌افزاری است، در بخش نرم‌افزاری فین‌تک فعالیت زیادی ندارد. اما با توجه به دسترسی گسترده به بانک‌ها، اجرای برخی از عملیات فین‌تکی با شرکت‌های زیرمجموعه امکان‌پذیر است. شرکت خوارزمی دارای گستره جغرافیایی پهناوری است و بسیاری از شرکت‌های فین‌تکی می‌توانند از این ویژگی در راستای ارائه خدمات بهتر استفاده کنند.

در حوزه فناوری اطلاعات، نسل جوان عملکردی بسیار خوب دارد که اگر با تجربه همراه شود می‌توان شاهد اتفاقات بزرگ و ثمربخشی در این زمینه بود. در غیر این صورت بسیاری از نوآوری‌هایی که در زمینه فناوری اطلاعات رخ می‌دهد، ثمری نخواهد داشت. بسیاری از شرکت‌های نوپایی که در زمینه فین‌تک فعالیت می‌کنند، جریان درآمدی خود را پیش‌بینی نکرده‌اند و برآورد مالی از فعالیت خود ندارند. اگر بخواهیم فین‌تک را تعریف کنیم چیزی جز نوآوری در حوزه درآمدزایی مالی نیست و اگر توسعه‌دهندگان و نوآوران به این مسئله توجه کافی نشان ندهند، با مشکل مواجه خواهند شد.

نکته بعدی در رابطه با نهادهای نظارتی است. در بسیاری از موارد نوآوران و توسعه‌دهندگان به سراغ نوآوری‌ها می‌روند اما قانون و مقرراتی شامل آن نخواهد شد و برای توسعه آن به مشکل خواهند خورد. مسئله مهمی که قبل از شروع فعالیت باید در نظر گرفت، شناخت بازار، شناخت قوانین و مقررات، شناخت مشتریان و شناخت محصول است. اگر قبل از شروع کسب‌وکار این عوامل برآورد نشوند، کسب‌وکار محکوم به شکست است. بنابراین فین‌تک‌ها قبل از شروع فعالیت خود به طور رسمی بهتر است با قوانین و مقررات آشنا شوند و حتی آینده آنها را نیز در نظر بگیرند. به طور کلی سرمایه‌گذاری در حوزه فین‌تک ریسک بالایی دارد و تنها اگر ریسک آن شناخته و اصلاح شود می‌تواند به فین‌تک موفق تبدیل شود. در این حوزه نباید فقط نوآوری را در نظر گرفت و باید به تمامی جنبه‌ها پرداخت.

وی در ادامه افزود: فین تک اصلاح فرآیند است و اگر این اصلاح صورت نگیرد، در واقع نوآوری اتفاق نیفتاده و تنها الکترونیکی شدن است. در ایران نه تنها در حوزه فناوری اطلاعات بلکه در صنعت نیز با دیجیتالی شدن بسیار فاصله داریم.

نکته بعدی بحث شناخت بازار است. فین تک‌ها باید به شناخت جامعی از بازار ایران و خارج از ایران برسند. در آینده ما شاهد تحول بزرگی در حوزه زیرساخت‌ها خواهیم بود و پایه فناوری اطلاعات نیز زیرساخت است. اگر این تحولات رخ ندهد، دیجیتالی شدن نیز معنی نخواهد داد. برآورد من از اصلاح زیرساخت‌ها و فرآیندها در ایران، از حدود پنج سال دیگر است. شناخت بازار باید توسط بیزینس دولوپرها انجام شود. در این حوزه باید به شناخت مشتری، ریسک، درآمد، بازگشت سرمایه، جامعه هدف و سود پرداخته شود. اگر فین تک‌ها به این شناخت نرسند، با شکست مواجه می‌شوند.

نکته بعدی نیز امنیت است و همیشه باید در دستور کار فین تک‌ها قرار گیرد. البته امنیت یک معقوله نسبی است و صددرصدی نیست. میزان سرمایه‌گذاری، نوع سرمایه‌گذاری و مدل ارائه خدمت در امنیت تاثیرگذار است. فین تک‌ها همچنین باید به مسائل حقوقی به ویژه موضوع قراردادها، سهام‌داری، سرمایه‌گذاری و شراکت نیز توجه کافی داشته باشند زیرا ممکن است باعث از بین رفتن محصول شود. فین تک‌ها باید به برندینگ خود نیز بپردازند زیرا اگر این موضوع را نادیده بگیرند امکان توسعه زیادی نخواهند داشت.

وی در آخر افزود: به مشتریان باید در زمان ارائه محصول یا خدمت، توجه کافی نشان داد. باید مشتری را شناخت و برای آنان پاداش، سرویس ویژه و... در نظر گرفت. قبل از ارائه محصول باید نیاز مشتریان را سنجید تا محصولی ارائه نکنیم که برای آن مشتری وجود نداشته باشد. هر کسب و کاری باید دید کاملی از این که چه محصول یا خدمتی تولید می‌کند، به چه کسی ارائه می‌کند و چگونه درآمد کسب می‌کند، داشته باشد. برای دستیابی به این امر باید در حوزه داده و تحلیل آن و همچنین هوش مصنوعی و یادگیری ماشین بیشتر سرمایه‌گذاری کرد.