

## پی استار و رقابت در حوزه فین تک

خدمات مالی و حوزه‌ای که امروزه به اسم فین تک می‌شناسیم به سبب تعداد تراکنش‌های زیاد و ارزش بازار بسیار بالا همواره مورد توجه کارآفرینان بوده است. توجه به ظرفیت‌های این حوزه به اکوسیستم کارآفرینی تهران محدود نشده است و مجموعه‌های موفق در دیگر شهرهای کشور هم در این بخش فعال شده‌اند. یکی از این مجموعه‌ها پی استار است که فعالیتش در حوزه پرداخت را در رشت شروع کرده است و با توجه به گام‌های موفق که برداشته، امروز در آستانه‌ی افتتاح دفترش در تهران است. اکوموتیو به گفتگو با سید میثم میرنظامی مدیرعامل و یکی از بنیانگذاران این استارت‌آپ پرداخته که شرح آن را در ادامه می‌خوانید.

### داستان پی استار از کجا شروع شد؟

من، سید میثم میرنظامی فارغ‌التحصیل رشته‌ی مهندسی عمران از دانشگاه گیلان، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ "پی استار" هستم. قبل از شروع کار پی استار حوالی سال ۹۳، به کلاس‌های برنامه‌نویسی می‌رفتم و با فضای کسب و کارهای اینترنتی آشنا شدم. هنگامی که با حوزه پرداخت آشنا شدم و تصمیم گرفتم به آن ورود کنم هنوز اسمی از فین تک در ایران وجود نداشت. برای شروع کار از تجربه‌ی دوستانی که در درگاه‌ها مشغول به کار بودند، کمک گرفتم و هم‌چنین به کمک دوره‌های پیش‌تر و علمی‌تر با این فضا آشنا شدم. کار را از فروم‌ها شروع کردیم و بازخوردها را مورد کنکاش قرار دادیم.

خیلی با بازار و نیازهای آن آشنا نبودم؛ ولی کم‌کم به خلاها و نیازهایی که در خصوص درگاه‌ها وجود داشت، پی بردم. در ابتدا با مجموعه‌هایی نظیر بانک‌ها و شرکت‌های مسافرتی صحبت کردم و متوجه شدم امکان ایجاد یک بازار جدید در حوزه پرداخت وجود دارد. تابستان سال ۹۴ برای ثبت شرکت اقدام کردیم و بعد از سه ماه شرکت ثبت شد. در زمستان سال ۹۴ هم تیم‌سازی را شروع کردیم و پی استار را به عنوان یک درگاه پرداخت بنیان‌گذاری کردیم.

### بعد از تشکیل تیم پی استار روند توسعه محصول چگونه بود؟

پس از یک سال به این نتیجه رسیدم که ایده از لحاظ برنامه‌نویسی قابل اجرا خواهد بود و تقریباً در سال ۹۵ به MVP رسیدیم. در همان زمان بود که مشکلات فیلترینگ شروع شد و ما تردیدهایی برای اجرای کار داشتیم و از طرفی هم نمی‌توانستیم قرارداد را کنسل کنیم و منتظر شرایط بهتر شویم.

سرانجام یک سری اعتراضات در خرداد ۹۵ منجر به رفع بخشی از فیلترینگ شد و چون بخش دیگری از فیلترینگ هم‌چنان ادامه داشت، ما برای مدتی دست نگه داشتیم؛ چرا که در آن زمان برخی درگاه‌ها اضافه و بلافاصله فیلتر می‌شدند. در شروع سال ۹۶، موضوع قانون‌گذاری این حوزه جدی شد و وضعیت کمی بهبود پیدا کرد. جلساتی متشکل از وزارت ارتباطات، قوه‌ی قضاییه، شرکت‌های پرداخت، بانک مرکزی، مرکز توسعه‌ی تجارت الکترونیک

و... شکل گرفت و هنوز هم این جلسات ادامه دارد ولی هنوز به نتیجه‌ی نهایی نرسیده است؛ البته امیدواریم که شرایط سامان‌دهی شود.

## با این وضع، چگونه وارد بازار شدید؟

چون قبلا در این حوزه کار کرده بودم، تا حدی با بازار آشنایی داشتم؛ ولی از جنبه‌ی قوانین نگران بودم که چطور آینده‌ی این صنعت را می‌توان پیش‌بینی کرد؛ چراکه تخلفات زیادی می‌توانست در این حوزه اتفاق بیفتد. از شروع کار تصمیم ما بر این بود خود را مستقیماً پرداخت‌یار معرفی کرده و به دنبال مجوزهای قانونی باشیم و خود را واسطه یا متمرکزکننده معرفی نکنیم تا بتوانیم در صحنه بمانیم.

زمانی که بانک مرکزی برای ارائه‌ی مستقیم پرداخت‌یار اقدام کرد، شرایط را مناسب دیدیم تا جزو اولین کسانی باشیم که مجوز پرداخت‌یاری می‌گیریم. با یک سری از کاربرها شروع به کار کردیم و با تعدادی شرکت‌های پرداخت وارد همکاری شدیم و نهایتاً تصمیم گرفتیم در نمایشگاه اینوتکس خودمان را مطرح کنیم تا اگر قرار باشد در قانون‌گذاری تصمیمی راجع به ما گرفته شود ما هم حضور داشته باشیم که اولین نتیجه‌ی آن، دعوت ما از جانب مرکز توسعه‌ی تجارت الکترونیک بود که از ما درخواست همکاری داشتند. در رابطه با چگونگی شناسایی کسب و کارهایی که هنوز ای‌نماد ندارند و این‌که چگونه تخلفات و موانع را برداریم، صحبت کردیم.

## مشکل فیلترینگ برای پی‌استار هم اتفاق افتاد؟

نه، به دلیل این‌که ما از روند وقوع فیلترینگ اطلاع داشتیم و آن را مدیریت کردیم؛ چون می‌خواستیم فعالیت سالمی داشته باشیم و ماندگار باشیم، از طرفی هم یک سری رقابت‌های ناسالم بین درگاه‌ها اتفاق افتاد و باعث شد درگاه‌ها از فضای حمایت از یکدیگر تا حدی خارج شوند و التهایی ایجاد شد که ما وارد آن نشدیم و صبر کردیم تا شرایط مناسب‌تری ایجاد شود.

## تیم پی‌استار چگونه شکل گرفت؟

من به تنهایی کار را شروع کردم، بعد از مدتی با برادرم که در دانشگاه گیلان، دانشجوی بود کار را پیش بردیم و با افراد مختلف در دانشگاه و جاهای دیگر صحبت کردیم و نهایتاً با یک تیم سه نفره که در قسمت پرداخت تجربه‌ی کاری داشتند، با هزینه‌ی شخصی خودمان قرارداد بستیم و بخش اول کار تا تابستان ۹۵ انجام شد.

اوایل در تیم فقط به برنامه‌نویس نیاز داشتیم؛ چون هنوز وارد بازار نشده بودیم. کار برنامه‌نویسی که به مرحله‌ی قابل قبولی رسید، به این نتیجه رسیدیم که دلیل بزرگی بازار، به تنهایی نمی‌توانیم کار را پیش ببریم و از آنجایی که سیستم "همکاری در فروش" داشتیم و می‌توانستیم بدون تبلیغات وارد بازاریابی شویم، از همین طریق تیم مارکتینگ را تشکیل دادیم و همکاری را با آقای عبادی‌فر که از دوستان من در دانشگاه بودند، شروع کردیم.

همزمان فردی در قسمت پشتیبانی فنی هم به ما ملحق شد. در حال حاضر تیم در حیطه‌ی بازاریابی در حال رشد و گسترش است و تا کنون اندازه‌اش به ۹ نفر رسیده است.

## فضای رقابت در حوزه فین تک را چگونه می‌بینید؟

من فکر می‌کنم فین تک در ایران در مرحله‌ی رشد خود به سر می‌برد و هنوز راه زیادی را در پیش دارد. در ایران در بخش پرداخت، پیشرفت‌هایی داشتیم؛ ولی از آن جایی که از جهت قوانین کشور در این حوزه مشکلات زیادی وجود دارد و می‌شود گفت افرادی که در این حوزه در حال حاضر وجود دارند، کسانی هستند که از ابتدا بوده‌اند و خیلی از افراد دیگر هستند که در این حیطه ایده‌هایی دارند؛ ولی به جهت عدم وجود قوانین هنوز وارد حوزه نشده‌اند؛ مثل خود ما که در سال ۹۳ هم می‌توانستیم سریع‌تر وارد شویم؛ ولی به دلیل این کار را نکردیم. استارت‌آپ‌هایی که در آن زمان فعال بودند مثل جهان‌پی، در حال حاضر وجود ندارند و امروز تعداد استارت‌آپ‌ها در حوزه‌ی پرداخت خیلی کم‌تر شده که به دو قسمت کلی تقسیم شده‌اند: یک حوزه P2P و یک حوزه هم B2B است که "زرین‌پال" و استارت‌آپ‌های از این دست بیش‌تر در قسمت بیزینس کار می‌کنند ولی برای مثال "باهمتا" در قسمت دیگر فعالیت می‌کند؛ در حالی که ما در هر دو قسمت کار می‌کنیم.

## چه سرویس‌هایی پی استار را از رقبایش متمایز می‌کند؟

رقبا در سال‌های ۹۳ و ۹۴ متفاوت بودند و هر کدام خدماتی داشتند که دیگری نداشت؛ ما به این فکر افتادیم که سیستم جامعی را ارائه کنیم که اکثر نیازها را جوابگو باشد. ما تمام خدماتی را که شرکت‌های پرداخت دارند، ارائه می‌کنیم. علاوه بر این در جهت اعتمادسازی کاربران برای خرید و فروش دغدغه‌هایی همواره وجود داشته و در این راستا "ای‌چک" را ایجاد کردیم. هم‌چنین "سیستم حل اختلاف مشتری" از دیگر خدماتمان است که از بروز مشکل هم برای ما و هم برای مشتری جلوگیری می‌کند؛ مثلاً شکایاتی که مشتریان از کاربران ما می‌کنند، در این سرویس رسیدگی می‌شود.

سرویس دیگر مربوط به تسویه حساب‌هایی است که کاربران با آن مشکل داشتند؛ چون خیلی از درگاه‌ها پول را نگه می‌داشتند؛ ولی ما تلاش کردیم اگر قرار باشد پولی را نگه داریم و یک تراکنش سالم اتفاق بیفتد، به روش دیگری این کار را بکنیم و روش‌هایی را به کار بردیم تا تسویه حساب سریع‌تر اتفاق بیفتد که این مزیت را دیگر درگاه‌ها ندارند. و نکته دیگر این که چون بحث فین تک و درگاه‌های پرداختی برای عده‌ای جذاب به نظر می‌رسد و برخی علاقه دارند به آن وارد شوند، "همکاری در فروش" را اضافه کردیم تا این افراد به جای رفتن به دنبال ایده‌شان و هزینه کردن و وقت بیهوده گذاشتن در این سیستم، هم در ایده و هم در سود ما شریک شوند.

در درگاه‌های بانکی بین مشتریان تفاوتی قائل نمی‌شوند، تفاوتی که قائل می‌شوند در این است که هویت کاربر را شناسایی کنند و در عوض چیزی به کاربر نمی‌دهند؛ ولی در "باشگاه مشتریان" کاری که ما انجام دادیم این بود که شراکت ما سود بیش‌تر برای کاربر داشته باشد و از آن طرف کارمزدی که مشتری به ما می‌دهد، کم‌تر شود. هر

کاربری که به عضویت پی استار درمی آید، به شکل اتوماتیک عضو باشگاه مشتریان نیز می شود و به ازای هر تراکنشی که انجام می دهد و یا هر دوستی که دعوت می کند، توسط پی استار امتیازاتی دریافت می کند که این امتیازها سطح کابری را توسط ستاره مشخص می کند و این رتبه ها، تخفیف و پورسانت هایی که می گیرد را مشخص می کند، مثلا کارمزدهای کابر سه ستاره ی پی استار، نصف می شود و می تواند ۳۰٪ از ما پورسانت بگیرد.

بحث دیگری که خیلی از درگاه ها روی آن کار نکرده اند، استفاده از سرویس P2P است. ما در پی استار فقط دنبال فروشگاه ها نبودیم و حتی مخاطب عام هم داریم و هر فردی قادر است از سامانه ی ما استفاده کند.

سرویس دیگری که پی استار ارائه می دهد "فروشگاه ساز شارژ" است که از طریق آن، هرکسی می تواند در عرض چند ثانیه فروشگاه خود را داشته باشد و در گروه های خانوادگی شارژ بفروشد و سود آن برگردد به خودش و هم چنین صفحه ی پرداخت شخصی هم به شکلی است که کاربر بتواند از طریق آن سود کند.

## پی استار چه سهمی از بازار هدفش را محقق کرده است؟

داشتن سهم از بازار به مسائل مختلفی بستگی دارد؛ زیرا همه چیز تحت کنترل ما نیست؛ خیلی مسائل از جمله قانون، ما را محدود می کند. افرادی می توانند از عدم وجود قانون نهایت استفاده را ببرند و سود کنند و کسی هم به آن ها نمی گوید خلاف کردی؛ چون کار غیرقانونی هم انجام نداده اند، به خاطر خلا در قانون به درآمدهایی رسیده اند؛ مسئله ی قانون اگر حل شود، ما می توانیم خیلی از ایده هایمان را عملی کنیم و می توانیم وارد صحبت مستقیم با بانک ها و PSP ها شویم و اگر این شرایط برای ما اتفاق بیفتد، می توانیم خدمات جدیدی ارائه کنیم و همین باعث می شود خیلی از نیازهایی که الان وجود دارد و ما نمی توانیم آن را رفع کنیم، پوشش یابد که در آن شرایط بازار خیلی بزرگ تر از این می شود؛ ولی ما در ابتدا سعی کردیم با اعتمادسازی از طریق نهادهای قانون گذار و کسانی که می توانند متولی باشند، ارتباطات خود را تقویت کنیم تا بهتر شناخته شویم. برای گسترده کردن سهم بازار هم از طریق شرکت در نمایشگاه ها و هم ساخت تیم های بازاریابی وارد شدیم تا با کسب و کارها مستقیما وارد صحبت شویم.

## برای سرعت دادن به رشد کارتان، قصد رفتن به سمت سرمایه گذار را ندارید؟

اتفاقا چالشی که جدیداً به کار ما اضافه شده، کار کردن و شراکت با بانک ها است؛ به غیر از PSP ها، با تعدادی از بانک ها صحبت هایی کردیم و در صورتی که در مدت زمان پیش رو، خود را اثبات کنیم، اتفاق هایی در این مسیر خواهد افتاد و با بانک ها شراکت خواهیم داشت.

## سخن پایانی ...

پی استار در بحث توسعه‌ی محصول فقط به این خدمات ختم نخواهد شد و ممکن است در بخش‌های مختلف فین تک مثل Wealth Management یا مدیریت ثروت هم ورود کنیم که البته بستگی به شتاب دهنده بانکی که با آن قرارداد ببندیم، دارد و باید ببینیم از API ای که در اختیار ما می‌گذارد چطور استفاده می‌کنیم. در گام بعدی هم با توجه به بازخوردی که از مخاطبان خود گرفتیم، راه‌اندازی اپلیکیشن موبایل را در دستور کار خود داریم که احتمالاً تا اواسط پاییز به سرانجام برسد و در نهایت امیدوارم کسانی که با ایده وارد کسب و کار می‌شوند مثل ما خیلی در انتظار به سر نبرند چون تاخیر باعث کهنه شدن ایده، اتلاف وقت و هزینه و جابجایی از رقبا می‌شود و امید دارم که راه برایشان هموارتر شود.

