

گنجینه‌های کیفی

پرداخت دیجیتال تهیدیدی جدی علیه بانک‌ها

مترجم: علیرضا رمضانی - مدیریت شعب جنوب غرب / منبع: Economist.com

از قسمت پذیرش به چپ، به سمت دفترهای اداره پیبال (Paybal) در سن خوزه بچرخید و در معمولی را باز کنید. به اتاق پر زرق و برقی پا می‌گذارید که یک تلویزیون صفحه تخت بر آن حاکم است. این آزمایشگاهی است که پیبال آن را «تجارت کاناپه ای» می‌نامد: مردم جلوی تلویزیون می‌نشینند و با تلفن همراه یا کامپیوترهای تبلت خود چیزهایی آکه می‌خواهند می‌خرند. در بعدی، مرکز خریدی است خیالی با یک فروشگاه ابزار و یراق، یک خواربارفروشی و یک کافی‌شاپ. در هر یک از این فروشگاه‌ها، مشتریان می‌توانند با استفاده از گوشی تلفن‌شان، یا حتی فقط با شماره تلفن‌شان، سفارش بدهند، خرید کنند و پول‌اش را پرداخت کنند.

این مرکز خرید و اتاق مجازی عرصه تمرین نبرد بزرگ بعدی در بانکداری است؛ نبرد بر سر این که چه کسی این کیف‌های دیجیتالی نوین را که روش خرید و هزینه، و در ضمن شکل پس‌انداز و دریافت وام را تغییر می‌دهند، کنترل می‌کند؟ بر خلاف ظاهر امر، تسهیل پرداخت برای موسسه‌های نوپا کاری بدون آتیه به نظر می‌رسد. بیش‌تر انتقال پول به چند شاهراه اصلی محدود می‌شود که بانک‌ها را به یک‌دیگر پیوند می‌دهند. آن‌ها حجم عظیمی از مبادلات را انجام می‌دهند و معمولاً تحت کنترل شدید هستند. با وجود این، پرداخت‌ها تبدیل به میدان نبرد بانک‌ها و بسیاری از مبتکرانی شده اند که می‌کوشند در این بازار اختلال ایجاد کنند. بسیاری از این شرکت‌ها توقع نسبتاً ناچیزی دارند. برخی می‌کوشند ذره‌ای از این گردش پول را که در اطراف و اکناف جهان جریان دارد، با تمرکز بر مناطق خاصی نظیر پرداخت‌های مرزی به چنگ آورند. با این حال آن‌ها خود به ارایه خدماتی مانند مانند بانک نزدیک و نزدیک‌تر می‌شوند بدون این که بانک باشند.

ارایه خدمات پرداخت به کاسبانی نظیر لوله‌کش‌ها یا دستفروشان که تا همین اواخر تنها پول نقد یا چک قبول می‌کردند، رشد بسیار زیادی داشته است. با وجود این، استفاده از چک اوج و فرود خود را دارد. علیرغم این که پول نقد جذاب است - در درجه نخست به این علت که به آسانی می‌توان آن را از چشم مالیات‌چی‌ها مخفی کرد - حمل مقدار زیاد پول خطرناک است و مشتریان تنها می‌توانند به اندازه پولی که در کیف‌شان دارند خرج کنند.

در آمریکا دو شرکت اسکویئر Square و اینتویت Intuit، این بازار را با دستگاه‌های کوچکی که به اسمارتفون‌ها وصل می‌شوند هدایت می‌کنند تا حتی کوچک‌ترین حرفه‌ها یا کاسبان بتوانند پرداخت با کارت‌های اعتباری را بپذیرند. هر دو شرکت دستگاه‌های کارت‌خوان رایگان به مشتریان‌شان می‌دهند و کارمزدی معادل ۲.۷ درصد میزان مبادلاتی که دست به دست می‌شود را هزینه مطالبه می‌کنند. هر دوی این شرکت‌ها با سرعت زیادی در حال رشد هستند. شرکت اسکویئر، از آغاز کارش در سال ۲۰۱۰ تاکنون با بیش از یک میلیون مشتری قرارداد بسته است. از جمله مشتریان اسکویئر تشکیلات خیریه مسیحی است که کریسمس گذشته این دستگاه را برای گرفتن اعانه‌های دیجیتالی در کنار روش سنتی امتحان کرد. شرکت اینتویت هم که سه سال پیش کارش را آغاز کرده می‌گوید که مشتریان‌اش تا سال گذشته ۱۲۰۰ درصد افزایش یافته اند، گرچه شمار واقعی آن‌ها را اعلام نمی‌کند. کریس هیلن رییس بخش پرداخت اینتویت، می‌گوید: «پیش از این، خرده‌کسبه ناگزیر بودند یا چک بگیرند یا اصلاً فروش نکنند».

در اندک زمانی بیش از یک سال، شرکت اسکویئر به‌تنهایی تعداد دستگاه‌های کارت-اعتباری‌خوان خود در آمریکا را به حدود شش برابر افزایش داده است. رشد هر دو شرکت، تقاضای عظیم پنهان برای پرداخت هزینه با تلفن همراه را آشکار می‌سازد. هر دو شرکت بر این گمان‌اند که حدود ۲۶ میلیون خرده‌کاسب و خویش‌فرما در آمریکا خواستار پذیرش پرداخت‌های kartی بودند اما هزینه و تشریفات اداری منصرف‌شان ساخت. یک دستگاه کارت‌خوان سنتی صدها دلار خرج برمی‌دارد، با کارمزد ثابت ماهانه در رأس آن، و متقاضیان باید تسلیم چک‌های اعتباری شوند و صورت‌های مالی برای سال گذشته خود تهیه کنند که برای آغاز کار غیرممکن است.

بعضی از بانک‌های بزرگ نگاه ریشخندآلودی به این تازه‌واردان دارند و می‌گویند که فن‌آوری به کار رفته در افزودن کارت‌خوان به یک گوشی را می‌توان به آسانی کپی‌برداری کرد. در واقع، این نوآوری بیش‌تر از آن که به این دستگاه کارت‌خوان مرتبط باشد، به الگوی کاری مربوط است که تفاوت عظیمی در میزان هزینه پذیرش پرداخت با کارت اعتباری به وجود آورده است. این وضعیت صنعت سودآور «حساب فراگیر بازرگانی» را که به بانک‌ها اجازه می‌داد فرصت مناسبی در اختیارشان باشد تا با تهیه کارت‌خوان‌های اعتباری برای فروشگاه‌ها موافقت کنند، به سرعت برعکس کرد. نخستین دستگاه شرکت اسکویئر را جک دورسی، یکی از بنیان‌گذاران توییتر، ساخت که آن قدر برایش ساده می‌نمود که تعجب

کرده بود چرا کسی پیش از آن این کار را نکرده بود. کیت رابویس، مسئول ارشد اجرایی شرکت اسکویپر می‌گوید: «آنها حقیقتاً ظرف یک ماه این دستگاه را به کار انداختند و یک سال دیگر زمان برد تا صنعت خدمات مالی را هدایت کنند.»

بدون رشد انبوه تعداد اسمارتفون‌ها و کاهش هزینه منابع کامپیوتری، که هر دو موانع را از سر راه رقیبان جدید در بخش مالی برداشتند، موفقیت پرداخت با تلفن همراه ممکن نمی‌شد. اسمارتفون‌ها برای این امر حیاتی هستند، زیرا با در اختیار گذاشتن دستگاه‌های رایانه‌ای قوی و ارتباطات اینترنتی که همیشه برقرار است، راه را برای همه جور نوآوری باز می‌کنند. شرکت‌های اسکویپر و اینتویت می‌توانند کارت‌خوان‌های شان را رایگان بدهند تا حدی به این خاطر که تمام توان پردازشی اجرای آن‌ها از قبل روی گوشی‌هایی که نصب می‌شوند قرار دارد. زیلویناس باره‌سیس، تحلیل‌گر شرکت مشاوره سلنت، می‌گوید: «اسمارتفون‌ها چنان فرصت سرشاری فراهم می‌آورند که ما با بازی‌های روی آن‌ها خود را سرگرم می‌کنیم، ستارگان را ردیابی می‌کنیم، از همین رو دنباله طبیعی آن است که حساب بانکی‌تان را روی آن بررسی کنید یا حتی پرداختی صورت دهید.» استفاده از اسمارتفون‌ها به سرعت در حال گسترش است. نیلسن، یک شرکت تحقیقاتی، بر این باور است که تا پایان سال گذشته تقریباً نیمی از مشترکان آمریکایی تلفن‌های همراه اسمارتفون داشته‌اند که در قیاس با دو سال قبل از آن، این رقم زیر یک‌پنجم بود.

دو شرکتی که می‌توان تجربه پرداخت‌های آن‌لاین‌شان را بسیار با دقت پایش کرد، گوگل و پیپال هستند. پیپال ابتدا یک کیف موبایلی بیرون داد که به مردم اجازه می‌داد از یک پامپیلوت (یک دستگاه دستی ابتدایی) به یک پامپیلوت دیگر پول منتقل کنند. این طرح بسیار سریع نابود شد وقتی پیپال متوجه شد که مردم علاقه‌ای ندارند به کسی که جلوی چشم‌شان ایستاده پول منتقل کنند، بلکه آن‌ها به دنبال راه مطمئنی هستند که بتوانند از طریق اینترنت برای مردمی پول بفرستند که چه‌بسا کاملاً غریبه باشند. اکنون پیپال به احتمال زیاد بزرگ‌ترین بانک جهان با بیش از ۱۰۰ میلیون شماره حساب است. پیپال یک کیف مجازی در اختیار می‌گذارد که می‌توان برای پرداخت خریدهای آن‌لاین با کامپیوتر در خانه و همچنین برای خرید جنس در یک مصالحه‌فروشی موجود روی اسمارتفون از آن استفاده کرد. این کیف حتی می‌تواند کاملاً نامحسوس باشد. در مغازه‌های آزمایشی در آمریکا، مشتریان از این‌که پول صندوق را با تایپ شماره تلفن و رمز پرداخت می‌کردند خوشحال بودند.

که مشتري خريد کرد و پول دهد. حتي پس از اين مانند نظير وام گسترش مي‌پيپال همچنين دارد كيف مجازي خود را با افزودن خصوصيات بانک دهد و مشتري به اندازه شده در مغازه را پرداخت کرد، پيپال براي تأمين هزينه آن خريد انواع و اقسام گزينه را به او ارايه مي‌جنس خريداري کند که مي‌شود. پيپال همچنين خط اعتباري خاص خودش را به مشترياني پيشنهاده مي‌اش بدهکار مي‌ميزان دين حساب جاري يا کارت اعتباري اند وام بگيرند. خواهند پول چيزهايي را که تازه خريده