

پیمان؛ نقطه سر خط

گزارش سالانه پیمان
ارائه‌کننده راهکار پرداخت مستقیم | ۱۴۰۴



پرداخت، این بار لذت بخش



پیش‌تر گفته بودیم که پیمان بیش از آن‌که یک برند باشد، واژه‌ای است ریشه‌دار در دل زبان فارسی و عهد بسته بودیم که هر سال گزارش خود را با همین واژه آغاز کنیم اما در سال ۱۴۰۴، معنای «پیمان» برای ما در یک کلمه خلاصه شد: «اتصال» در سالی که زیرساخت‌های ارتباطی، بارها با محدودیت روبه‌رو شدند، ما ماندیم و رشته باریکی که در اوج ناپایداری، اجازه نداد پیوند میان پیمان و شما قطع شود.

پیمان [پ / تا] (peyman)

از پهلوی پَتَمان و اوستایی پَتیمان به معنی پیوستن و اندازه گرفتن (حاشیه برهان قاطع ج معین).

عهد (منتهی‌الارب)، قرارداد و معاهده و عهد (فرهنگ نظام)، قسم (دهار)، میثاق (لغت ابوالفضل بیهقی)، شرط (مجمع‌اللغة)، بیعة، خَفارة، صَفرة (منتهی‌الارب).
عهدی که در دعوتی از قول و قرار گویند. سوگند، ذمه (دستور اللغة)، عقد، وفا، وفاداری، بستن بر امری، در اصل قرار کردن و عهد بستن است بر موضوعی بین دو طرف برای یاد داشتن و وفاداری.

عهدی که ادامه دارد

فهرست

از ایده تا زیرساخت	۷
زیر پوست پرداخت	۱۱
سیمای کاربران	۱۷
به گواه اعداد	۲۵
در آینه بانکها	۲۹
از دریچه کسب و کارها	۳۵
رو به فردا	۴۰

یادداشت مدیرعامل

سال ۱۴۰۴ را می‌توان از زوایای مختلفی روایت کرد؛ اما اگر بخواهیم صادقانه بگوییم، این سال حکم یک آزمون بزرگ و ناخواسته را برای همه ما داشت. آزمونی که تمام بدنه اقتصاد دیجیتال، از کسب‌وکارها و بانک‌ها گرفته تا کاربران، در میانه آن قرار گرفتیم.

ما برای سال ۱۴۰۴ برنامه‌ریزی‌های متفاوتی داشتیم. اسفندماه ۱۴۰۳، با انتشار بخش‌نامه بانک مرکزی برای استفاده تمام کسب‌وکارها از سرویس دایرکت دبیت (پرداخت مستقیم)، پنجره جدیدی گشوده شد و ما تمام تمرکز و تلاش‌مان را بر توسعه بیشتر و تجربه یک رشد چشمگیر در تعداد تراکنش‌ها گذاشته بودیم؛ اما جریان رویدادها، نقش بر آب کرد هر آنچه می‌پنداشتیم...

در خردادماه، با آغاز تنش‌های نظامی، زیرساخت دیجیتال کشور با محدودیت‌های بی‌سابقه‌ای مواجه شد. قطع اینترنت بین‌الملل، قطع خدمات و سرویس‌دهی بانک‌های مختلف، چالش‌هایی بودند که همه کسب‌وکارها به‌ویژه بخش آنلاین هر روز با آن‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کردند. پیمان هم از این قاعده مستثنا نبود؛ «پرداخت مستقیم» نیز با وجود آمادگی کامل فنی و زیرساختی، ناخواسته تحت تأثیر این ناپایداری‌های محیطی قرار می‌گرفت.



پس از پایان جنگ ۱۲ روزه، به دی ماه رسیدیم. در این ماه، موج دوم محدودیت‌های اینترنتی با شدت بیشتری از راه رسید و در اسفند ماه نیز با شروع دور جدید تنش‌ها، این چرخه وارد فاز فرسایشی تازه‌ای شد که آثار و صدمات آن همچنان بر بدنه اقتصاد کشور باقی مانده است.

آنچه در این سال پشت سر گذاشتیم، از یک سو قطع دسترسی به برخی بانک‌های تحت پوشش و از سوی دیگر، اختلال در خدمات‌رسانی شبکه پذیرندگان پیمان بود که در نهایت ریزش تعداد تراکنش‌ها را در پی داشت. علاوه بر این، بحران اقتصادی، رفتار خرید جامعه را هم به شدت تغییر داد و مردم بیش از هر زمان دیگری به سمت خریدهای ضروری و حفظ ارزش دارایی‌های خود هدایت شدند.

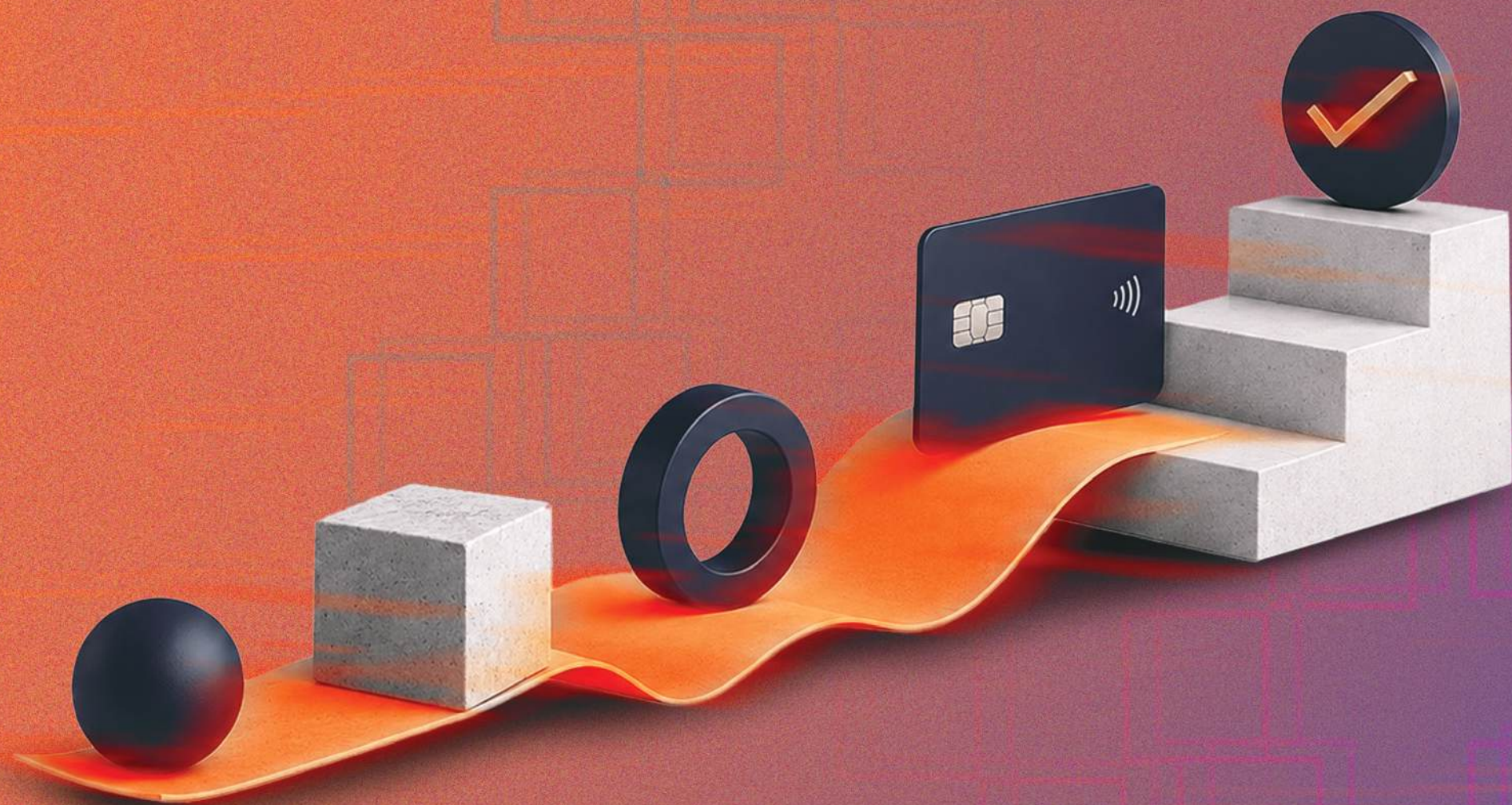
با تمام این‌ها، اجازه ندادیم این فشارها ما را از مسیر خارج کند. با ورود به بخش‌های جدید خرده‌فروشی آنلاین و خریدوفروش طلا، تلاش کردیم با کوتاه‌کردن مسیر پرداخت در این بازارهای پرمخاطب، ارزش‌آفرینی کنیم. یکی از نقاط قوت ما، ماهیت خود سرویس دایرکت دبیت بود؛ از آنجا که پرداخت مستقیم یک راهکار غیرمتمرکز بانکی است و تراکنش‌های آن نیازی به عبور از شبکه‌های متمرکز فعلی مانند شاپرک و شتاب ندارند، توانستیم در اوج اختلالات شبکه، کارایی و پایداری این راهکار را به‌عنوان یک مزیت کلیدی ثابت کنیم.

تجربه سالی که گذشت، نشان داد تاب‌آوری یعنی در اوج ابهام و در میانه طوفان، مسیر را گم نکنیم. به پیمانی که با شرکای تجاری و کاربرانمان بسته‌ایم وفادار بمانیم و در کنار تیمی که ایستادگی را معنا کرد، با اطمینان برای ساختن آینده قدم برداریم. آمارها و داده‌هایی که در صفحات بعد می‌خوانید، روایت این ماندن و ایستادن است.

مهدی معرفتی

مدیرعامل پیمان

از ایده تا زیرساخت



ایده پیمان، ساده شکل گرفت؛ تصور ما این بود که نباید زمان با ارزش افراد، صرف کارهای تکراری و خسته‌کننده شود. هدف ما این بود که «پرداخت» را از یک دغدغه ذهنی، به فرآیندی ساده و سریع تبدیل کنیم؛ به گونه‌ای که کاربر درگیر مراحل آن نشود و همه چیز در پس‌زمینه، به راحتی اتفاق بیفتد.

در سال ۱۴۰۴، این هدف برای ما به یک مسئولیت بزرگ تبدیل شد. در روزهایی که دسترسی به اینترنت و سایر روش‌های پرداخت آنلاین با چالش مواجه بود، زیرساخت «پرداخت مستقیم» فراتر از انتظار، به کمک کسب‌وکارها و مردم آمد.

در روزهای پرچالش سال گذشته، مسیرمان را بر اساس نیازهای واقعی کسب‌وکارها و کاربران تغییر دادیم: **خرید آسان از فروشگاه‌های آنلاین:** با ورود به حوزه خرده‌فروشی‌های آنلاین با عناوین «پرداخت سریع» در اسنپ‌فود و «پیمان‌پی» در اکالا، بستری فراهم کردیم که تهیه نیازهای روزمره، حتی در روزهای شلوغ و پردردسر، با یک کلیک و بدون معطلی انجام شود.

مسیر امن برای حفظ سرمایه: با اضافه‌شدن به پلتفرم‌های خرید و فروش آنلاین طلا، بستری فراهم کردیم تا مردم بتوانند در لحظات حساس اقتصادی، سریع و بدون هدر رفتن زمان، دارایی‌های خود را مدیریت کنند.

گزارشی که پیش رو دارید، تنها به ارقام و ارقام ختم نمی‌شود؛ بلکه تصویری است برای حفظ رشته باریک اتصال، درست در روزگاری که همه چیز رو به خاموشی می‌رفت. این گزارش، نگاهی شفاف است به عملکرد پیمان و نقشی که زیرساخت پرداخت مستقیم در ساده‌تر کردن زندگی امروز همه ما دارد.

مسیر رشد پیمان

۱۴۰۴

- ◀ ورود به خرده‌فروشی‌های آنلاین و پلتفرم‌های خرید و فروش طلا
- ◀ دستیابی به رکورد مبلغی ۲۱/۵ هزار میلیارد تومان

۱۴۰۳

- ◀ ثبت رکورد ۱,۴۰۰,۰۰۰ پیمان فعال
- ◀ پیاده‌سازی راهکار پرداخت مستقیم در صرافی‌های رمزارز و بازار سرمایه
- ◀ ثبت رکورد ۲۳ میلیون تراکنش موفق
- ◀ دستیابی به گردش مالی ۶/۵ هزار میلیارد تومان

۱۴۰۲

- ◀ تأسیس شرکت مستقل «پیمان یکتای ماندگار» با سرمایه‌گذاری مشترک گروه مالی آگاه و فراپوم
- ◀ ثبت رکورد ۱,۰۰۰,۰۰۰ پیمان فعال
- ◀ دستیابی به گردش مالی ۹۰۰ میلیارد تومان

۱۴۰۱

- ◀ توسعه بازار در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، بیمه، کسب‌وکارهای حق اشتراکی و تجارت الکترونیک
- ◀ عبور از گردش مالی ۳۲۰ میلیارد تومان

۱۳۹۸

- ◀ راه‌اندازی محصول پیمان در فراپوم
- ◀ پیاده‌سازی سرویس در سایت nspay.ir

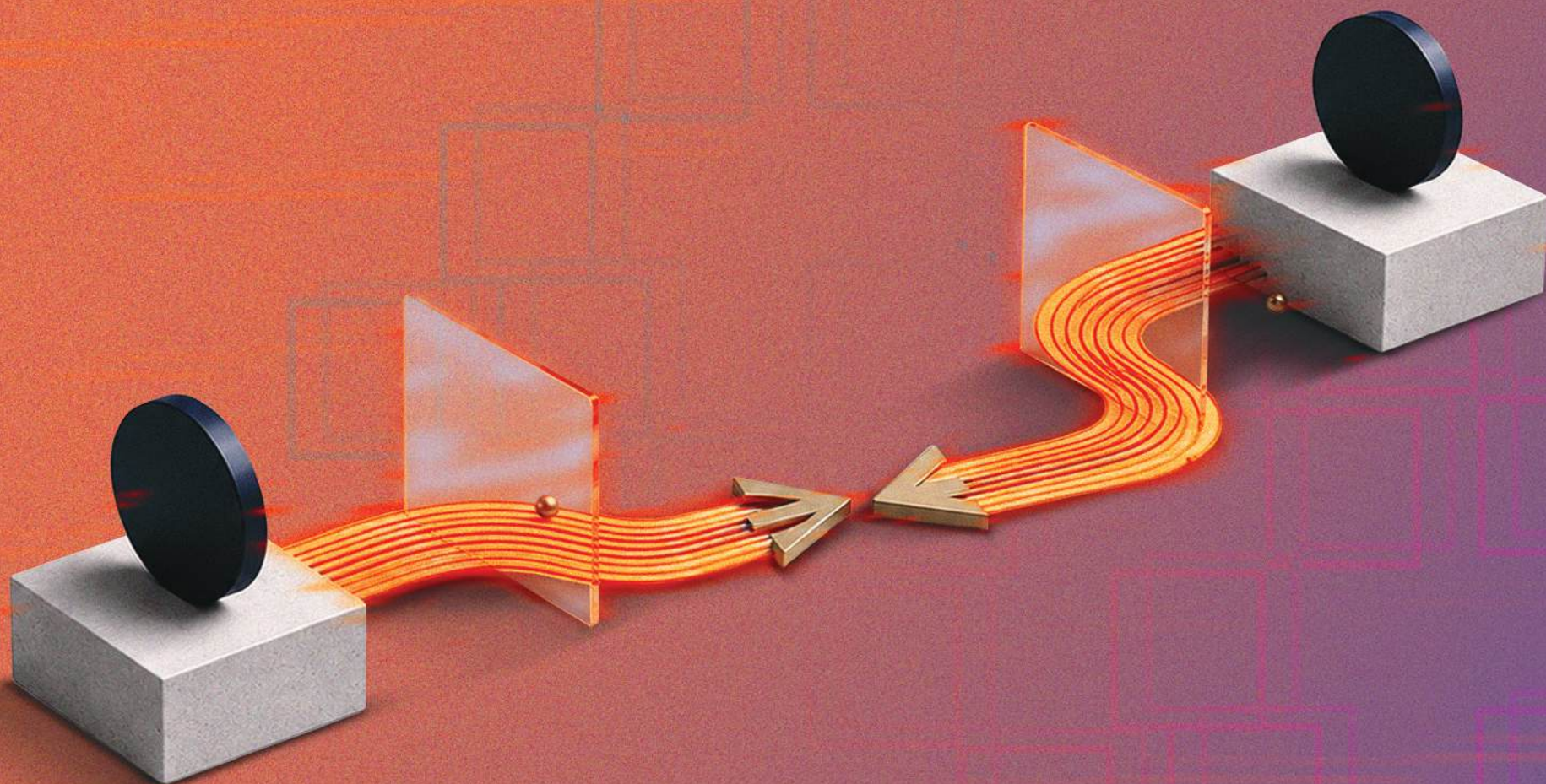
۱۳۹۹

- ◀ توسعه بازار و عملیاتی‌شدن محصول
- ◀ پیاده‌سازی پیمان در آسان پرداخت، دیجی‌پی و کافه‌بازار

۱۴۰۰

- ◀ افزایش بانک‌های طرف قرارداد
- ◀ رشد چشمگیر تراکنش‌ها با ورود به صنعت فین‌تک
- ◀ دستیابی به گردش مالی بیش از ۵۰ میلیارد تومان

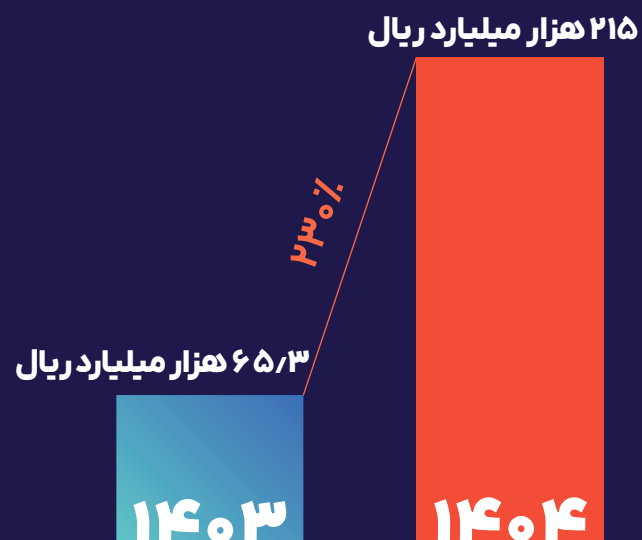
زیر پوست پرداخت





تعداد تراکنش‌های موفق

در سال ۱۴۰۴، «پیمان» با تثبیت جایگاه خود در بازار و تمرکز بر حفظ کاربران، روند پایداری را در ارائه سرویس خود ادامه داد. مجموع تراکنش‌های موفق در این سال به ۲۴,۳۲۱,۵۲۶ عدد رسید. این ثبات آماری در سالی که افت پرداخت‌های آنلاین به یک روند عمومی تبدیل شده بود، نشان‌دهنده تاب‌آوری پیمان، حتی در شرایط ناپایدار و دشوار زیرساخت ارتباطی کشور است.



مبلغ تراکنش‌های موفق

مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق پیمان در ۱۴۰۴، با بیش از ۳ برابر رشد نسبت به سال گذشته، به رقم ۲۱۵,۴۸۵,۲۴۰,۶۹۴,۷۵۰ ریال، معادل ۲۱/۵ همت رسید. اهمیت این رشد، زمانی مشخص می‌شود که بدانیم با اختلافی معنادار از متوسط تورم ۷۰ درصدی و نرخ رشد نقدینگی کشور پیشی گرفته است. این رشد، نشان‌دهنده اقبال واقعی بازار و اعتماد کسب‌وکارها و کاربران به پرداخت مستقیم است.



پراکندگی تراکنش‌ها

در سال ۱۴۰۴، با وجود تمام مسائلی که درگیر آن‌ها بودیم، ۸۷ درصد از تراکنش‌های پرداخت مستقیم با موفقیت توسط پیمان پردازش شده است. در مقابل، ۱۳ درصد از تراکنش‌ها به دلایل گوناگونی مانند مسدودی حساب کاربران، اختلال در سرویس و محدودیت‌های شبکه بانکی، ناموفق بوده‌اند. با این حال، روند کاهشی نرخ تراکنش‌های ناموفق نسبت به سال‌های گذشته، نشان‌دهنده تعهد پیمان به بهبود مداوم زیرساخت‌های فنی خود است.

باید به این واقعیت اشاره کرد که پایداری سرویس دایرکت دبیت، مبتنی بر عملکرد زیرساخت اختصاصی پیمان، شبکه بانکی و ارتباطی کشور است. پیمان همواره تلاش کرده است نقش خود را در پایداری این پردازش‌ها به درستی ایفا کند. با این حال، ارتقای بیشتر این شاخص در گروی همکاری همسو و توسعه زیرساخت‌های بانکی متناسب با رشد این بازار است؛ پتانسیلی که امیدواریم در سال پیش رو با همیاری بیشتر شرکای بانکی، مسیر هموارتری را تجربه کند.

سهم پیمان از تراکنش‌های آنلاین کشور

بر اساس گزارش‌های شاپرک در سال ۱۴۰۴، مجموع تراکنش‌های درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) کشور به بیش از ۳,۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰ تراکنش با مبلغی بالاتر از ۵۸,۰۰۰ هزار میلیارد ریال رسیده است. پیمان در همین سال، با ثبت ۲۴,۳۲۱,۵۲۶ تراکنش موفق پرداخت مستقیم به ارزش کل ۲۱۵,۴۸۵,۲۴۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال، توانست سهمی ۰/۷۳۹ درصدی از تعداد و ۰/۳۷۱ درصدی از مبلغ کل تراکنش‌های آنلاین کشور را از آن خود کند. نکته حائز اهمیت در این آمار، رشد بیش از ۳ برابری سهم مبلغی تراکنش‌های دایرکت دبیت پیمان است؛ دستاوردی که در بستری با پیچیدگی‌های خاص رگولاتوری و در میان بحران‌ها و ناپایداری‌های شدید کشور در سال ۱۴۰۴ به دست آمد. آن هم، در شرایطی که شرکت‌های PSP با پوشش تمامی بانک‌ها و ارائه سقف مبالغ جابه‌جایی بالاتر به کسب‌وکارها در درگاه‌های پرداخت اینترنتی (IPG) فعالیت می‌کردند.



سمای کاربران



کاربران یکتای فعال

۱,۳۷۷,۳۰۰

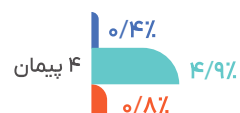
پیمان (قرارداد) فعال

۱,۷۶۲,۰۰۰

کاربران پیمان در یک نگاه

در سال ۱۴۰۴، علی‌رغم تمام تنش‌ها و محدودیت‌های اینترنتی اعمال‌شده، توانستیم به کاربران‌مان در خانواده پیمان، خدمات پرداخت مستقیم را ارائه دهیم. در این بازه زمانی، ۱,۳۷۷,۳۰۰ کاربر یکتا و ۱,۷۶۲,۰۰۰ پیمان (قرارداد پرداخت مستقیم) در زیرساخت‌های پیمان ثبت شده است.

دسته‌بندی کاربران بر اساس تعداد پیمان‌ها

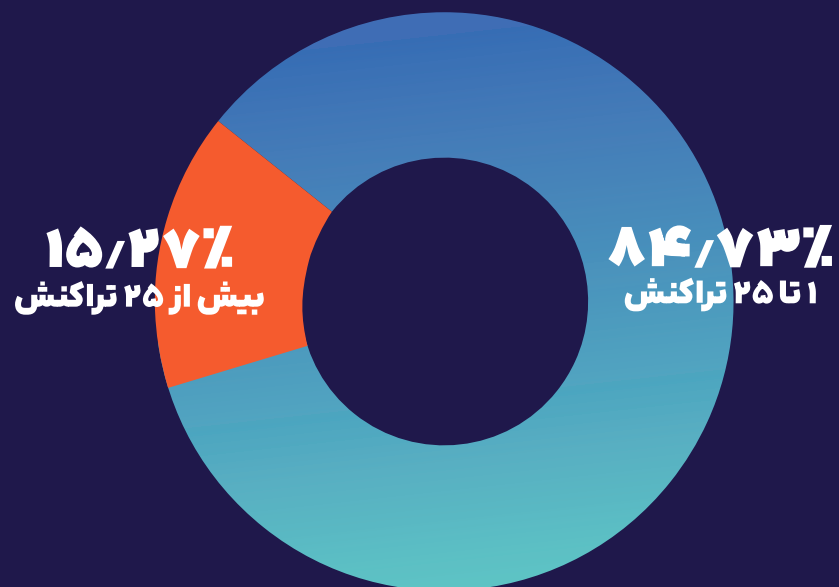


بررسی روند سه‌ساله نشان می‌دهد که الگوی رفتار کاربران در فعال‌سازی قرارداد پرداخت مستقیم (پیمان)، تحت تاثیر شرایط اقتصادی و تغییرات زیرساختی کشور بوده است.

همان‌طور که در نمودار پایین دیده می‌شود، در سال ۱۴۰۲ بیش از ۹۱/۴ درصد کاربران، فقط یک پیمان فعال داشتند. با توسعه بازار در سال ۱۴۰۳، این رفتار به سمت تنوع‌بخشی رفت و سهم کاربران تک‌پیمان به ۵۷ درصد کاهش پیدا کرد؛ در مقابل، موج جدیدی از کاربران چندپیمانی شکل گرفت (به‌طوری که ۲۰/۴ درصد کاربران، ۲ پیمان و ۵/۶ درصد، بیش از ۵ پیمان فعال داشتند). این روند نشان‌دهنده تمایل جامعه به استفاده گسترده‌تر از دایرکت دبیت در پلتفرم‌های متنوع بود.

با این حال، سال ۱۴۰۴ این الگوی صعودی، دچار یک چرخش معنادار شد؛ به‌طوری که سهم کاربران تک‌پیمان دوباره افزایش پیدا کرد و به ۸۴/۰۸ درصد رسید و در مقابل، سهم کاربران با ۲ پیمان به ۱۱/۶۷ درصد و کاربران با ۳ پیمان یا بیشتر به حدود ۴/۲ درصد محدود شد.

در میانه این بحران‌های زیرساختی و تجاری، کاربران به‌طور طبیعی ترجیح دادند دسترسی خود را تنها در مسیرهای اصلی، پلتفرم‌های منتخب و ضروری فعال نگه دارند. به این ترتیب، رشد مجدد آمار تک‌پیمان‌ها در سال ۱۴۰۴، نشان‌دهنده انتخاب آگاهانه کاربران در استفاده از سرویس دایرکت دبیت در اوج ناپایداری‌های کلان کشور است.

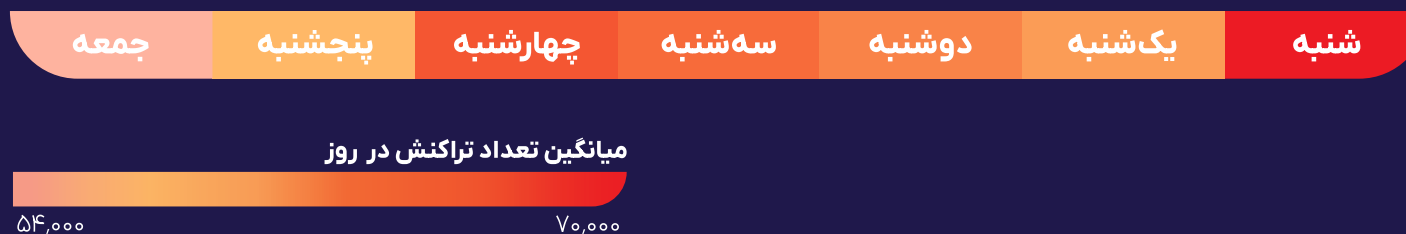


دسته‌بندی کاربران بر اساس تعداد تراکنش‌ها

رفتار کاربران پیمان در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که پرداخت مستقیم از یک ابزار جایگزین، به یک عادت پایدار در پرداخت‌های آنلاین تبدیل شده است؛ به‌طوری‌که با وجود محدودیت‌ها، الگوی توزیع تراکنش‌ها نسبت به گذشته تغییر معناداری نداشت. بر اساس داده‌های ثبت‌شده، ۸۴/۷۳ درصد از کاربران پیمان در سال ۱۴۰۴ بین ۱ تا ۲۵ تراکنش پرداخت مستقیم انجام داده‌اند؛ در مقابل، ۱۵/۲۷ درصد از کاربران در گروه پرتراکنش قرار گرفته‌اند و بیش از ۲۵ تراکنش داشته‌اند.

الگوی تراکنش‌ها در طول هفته

تحلیل رفتار کاربران نشان می‌دهد روزهای کاری هفته (شنبه تا چهارشنبه) در سال ۱۴۰۴ با میانگینی پایدار و نزدیک به ۶۹ تا ۷۰ هزار تراکنش موفق، همچنان پرمخاطب‌ترین روزها برای پرداخت مستقیم بوده‌اند. با این حال، مقایسه داده‌های سال ۱۴۰۳ و سال ۱۴۰۴ نشان‌دهنده یک تغییر الگوی مهم در روزهای پایانی هفته است. در سال ۱۴۰۴، میانگین تراکنش‌های پنجشنبه به حدود ۶۶ هزار و جمعه‌ها به بیش از ۵۴ هزار تراکنش افزایش پیدا کرده و فاصله آخر هفته‌ها با روزهای کاری کمتر شده است. این رشد، نتیجه مستقیم ورود پیمان به بازار خرده‌فروشی آنلاین است؛ حوزه‌ای که اوج رفتار خرید و تعاملات مالی کاربران در آن، بیشتر در روزهای تعطیل و پایانی هفته اتفاق می‌افتد.



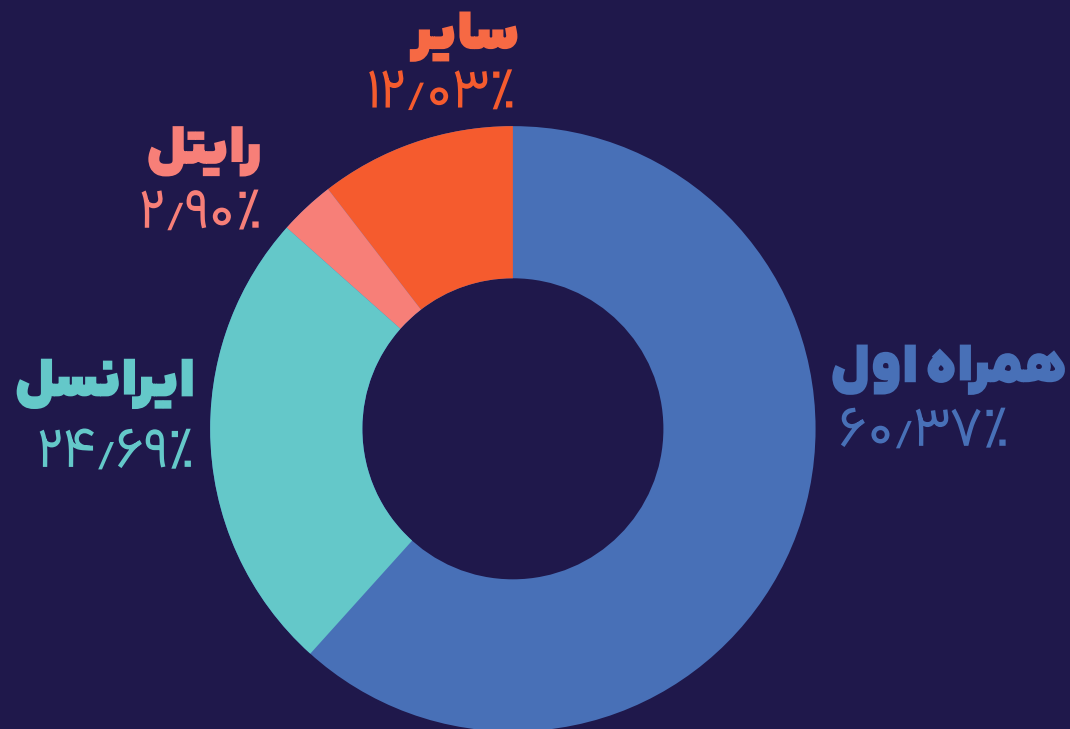
الگوی تراکنش‌ها طی روز

بررسی داده‌های سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد برخلاف سال‌های گذشته که ترافیک شبکه تنها در ساعت ۹ صبح به اوج می‌رسید، اکنون پیک دوم ترافیک در ساعت ۱۲ ظهر نیز ثبت می‌شود. این تغییر ناشی از ورود پیمان به حوزه‌های خرده‌فروشی آنلاین و بازارهای مالی است که اوج فعالیت آن‌ها با ثبت سفارش‌های روزانه و تعیین نرخ‌های پایه در اواسط روز هماهنگ است؛ کمترین میزان تراکنش‌ها نیز همچنان در ساعت ۴ صبح رقم می‌خورد.



میانگین تعداد تراکنش در ساعت

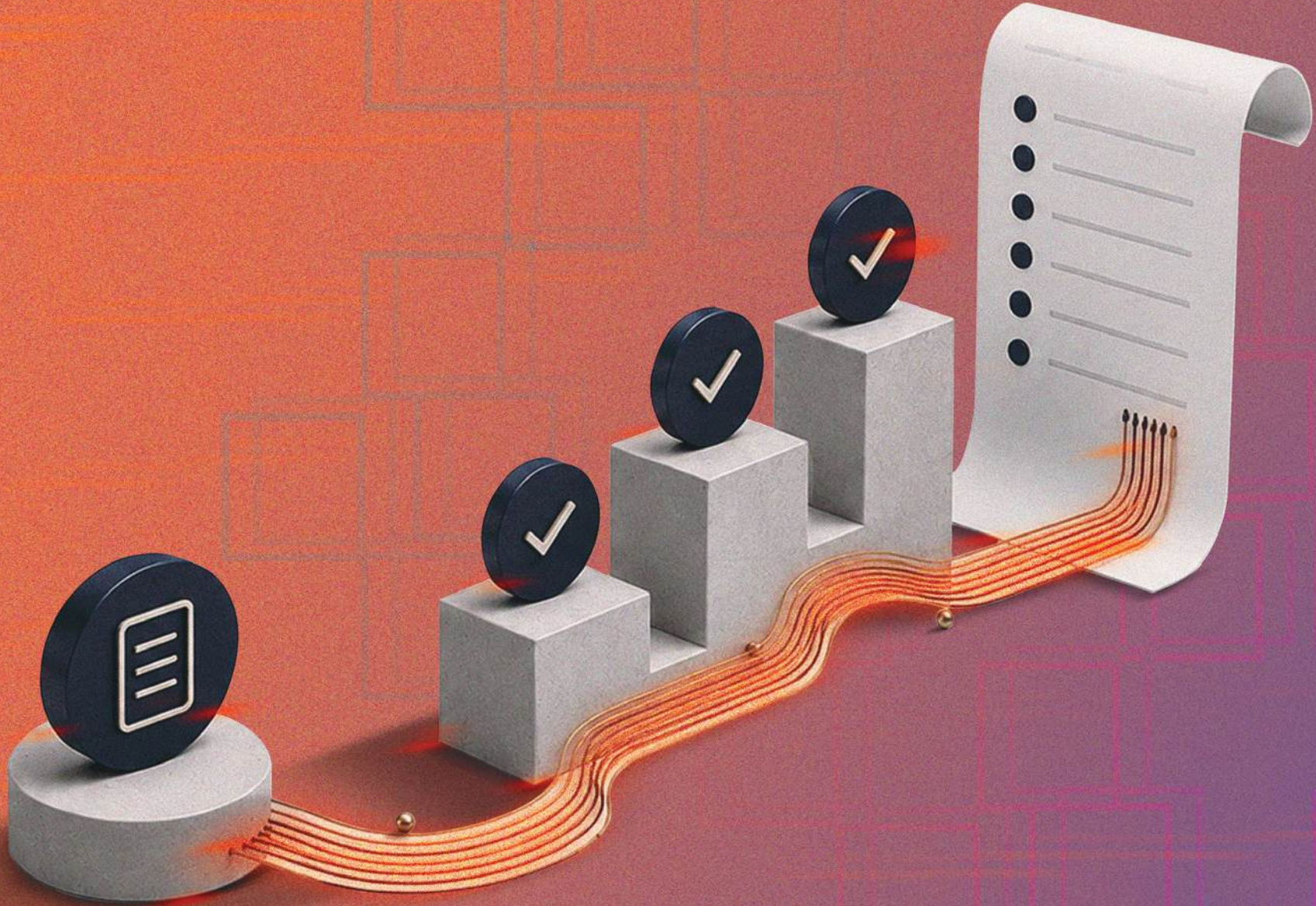




تفکیک کاربران بر اساس اپراتور

بررسی وضعیت سهم اپراتورهای تلفن همراه در میان کاربران پرداخت مستقیم، نشان می‌دهد که همراه اول با ۶۰/۳۷ درصد، بیش‌ترین سهم را در میان کاربران پیمان دارد. بر اساس داده‌های ثبت‌شده، ایرانسل با ۲۴/۶۹ درصد در رتبه دوم و رایتل با ۲/۹۰ درصد در رتبه سوم قرار گرفته‌اند؛ همچنین سهم سایر اپراتورها در مجموع ۱۲/۰۳ درصد ثبت شده است.

به گواه اعداد





پرتراکنش ترین کاربر:

کاربر بازاریابی با ۲۷۸۹ تراکنش

پرتراکنش ترین ماه

اردیبهشت ۲,۵۷۱,۱۷۷ تراکنش موفق
تعداد

پرتراکنش ترین روز

۱۹ مهر ۱۱۰,۵۸۵ تراکنش موفق
تعداد

پرتراکنش ترین ماه

مهر ۲۴,۹۶۵,۵۷۹,۰۳۵,۹۱۴ ریال
مبلغ

پرتراکنش ترین روز

۱۹ مهر ۱,۷۵۵,۴۷۲,۴۷۶,۳۶۵ ریال
مبلغ



کم‌تراکنش‌ترین ماه

اسفند

سایه جنگ و قطعی اینترنت بر روی تراکنش‌ها

تعداد

کم‌تراکنش‌ترین روز

۹ تیر

تعداد

کم‌تراکنش‌ترین ماه

تیر

گردوغبار باقی‌مانده از جنگ ۱۲ روزه بر روی تراکنش‌ها

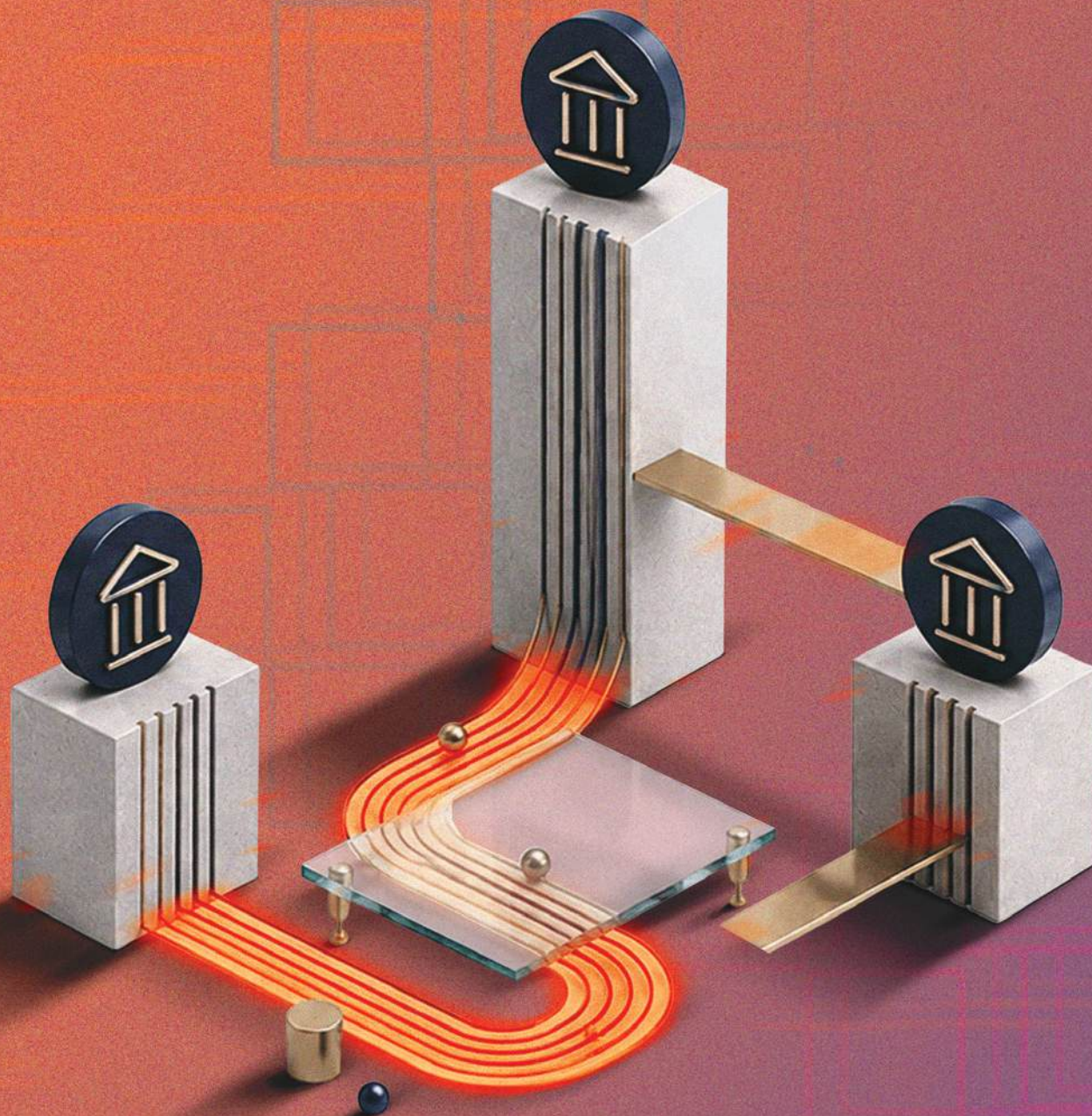
مبلغ

کم‌تراکنش‌ترین روز

۳۰ خرداد

مبلغ

در آینه بانگ‌ها





میزان پوشش کارت‌های بانکی توسط پیمان

سرویس پرداخت مستقیم پیمان با پشتیبانی از ۱۳ بانک، همچنان وسیع‌ترین پوشش بانکی را در میان ارائه‌دهندگان این خدمت دارد. بر اساس گزارش فروردین ۱۴۰۵ شاپرک:

سهم بازار ۷۱/۶۸ درصدی: اختصاص بیش از ۷۱ درصد از کل کارت‌های نقدی تراکنش‌دار کشور به بانک‌های طرف قرارداد پیمان. **دسترسی دوسوم کاربران:** امکان فعال‌سازی خدمات برای حدود دوسوم از مشتریان فعال شبکه بانکی ایران.

این آمار تثبیت‌کننده جایگاه پیمان به‌عنوان بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده پرداخت مستقیم (Direct Debit) در ایران است؛ مجموعه‌ای که توسعه این راهکار برای تمامی کاربران شبکه بانکی را در سال جدید دنبال می‌کند.



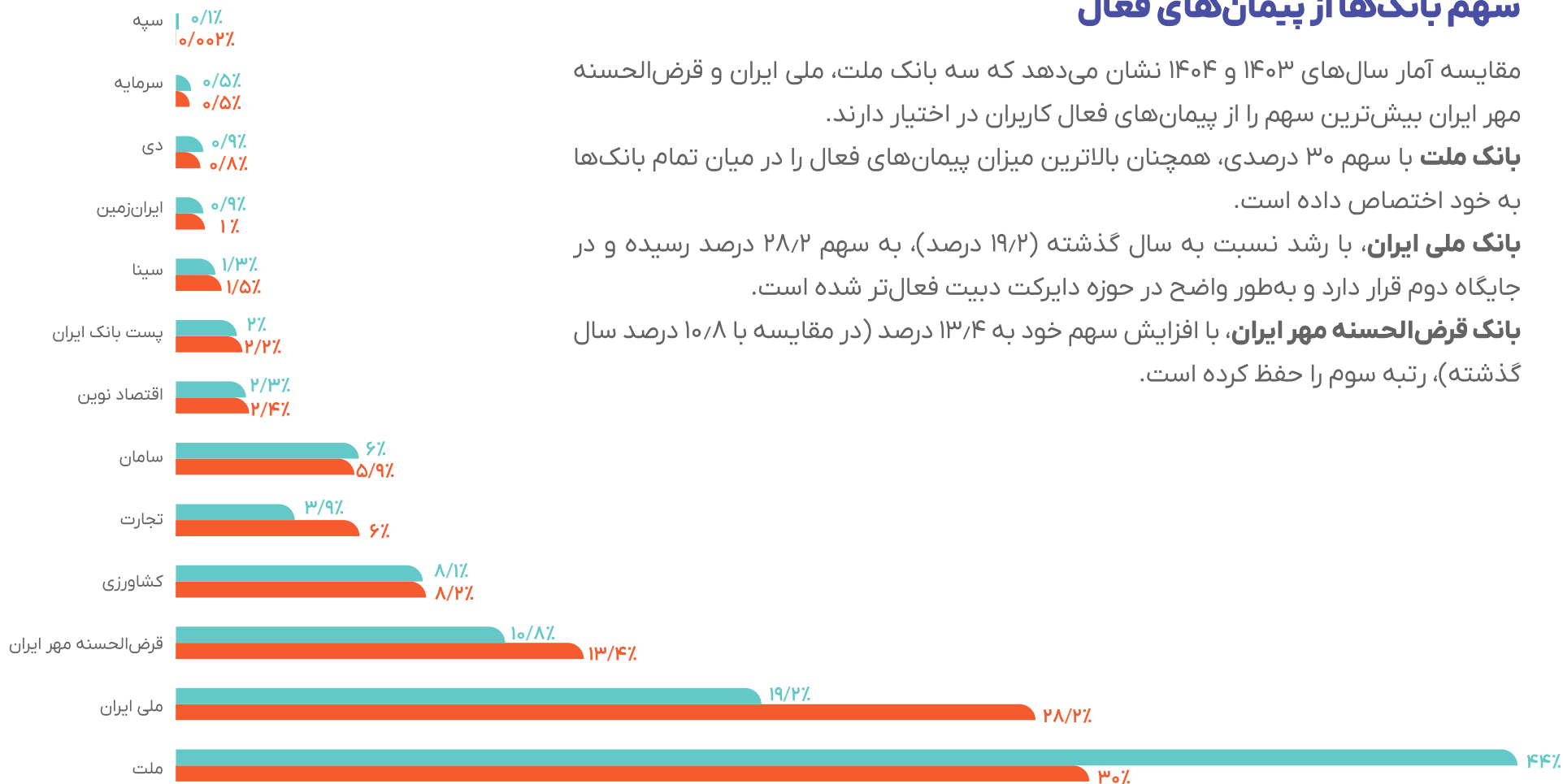
سهم بانک‌ها از پیمان‌های فعال

مقایسه آمار سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که سه بانک ملت، ملی ایران و قرض‌الحسنه مهر ایران بیش‌ترین سهم را از پیمان‌های فعال کاربران در اختیار دارند.

بانک ملت با سهم ۳۰ درصدی، همچنان بالاترین میزان پیمان‌های فعال را در میان تمام بانک‌ها به خود اختصاص داده است.

بانک ملی ایران، با رشد نسبت به سال گذشته (۱۹/۲ درصد)، به سهم ۲۸/۲ درصد رسیده و در جایگاه دوم قرار دارد و به‌طور واضح در حوزه دایرکت دبیت فعال‌تر شده است.

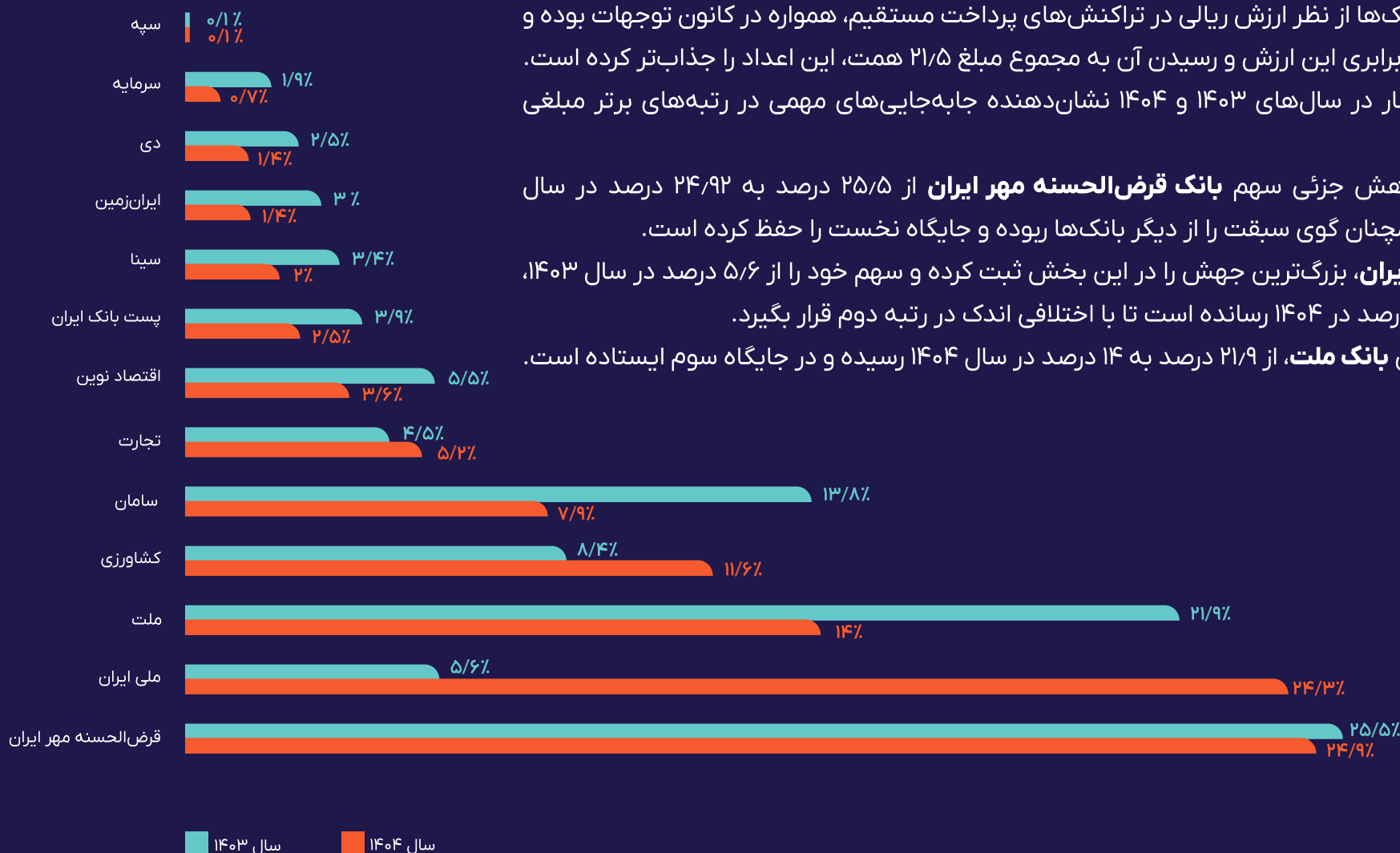
بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، با افزایش سهم خود به ۱۳/۴ درصد (در مقایسه با ۱۰/۸ درصد سال گذشته)، رتبه سوم را حفظ کرده است.



سهم بانک‌ها از مبلغ تراکنش‌ها

سهم مبلغی بانک‌ها از نظر ارزش ریالی در تراکنش‌های پرداخت مستقیم، همواره در کانون توجهات بوده و رشد بیش از ۳ برابری این ارزش و رسیدن آن به مجموع مبلغ ۲۱/۵ همت، این اعداد را جذاب‌تر کرده است. مقایسه این آمار در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ نشان‌دهنده جابه‌جایی‌های مهمی در رتبه‌های برتر مبلغی است:

- با وجود کاهش جزئی سهم **بانک قرض‌الحسنه مهر ایران** از ۲۵/۵ درصد به ۲۴/۹۲ درصد در سال گذشته، همچنان گوی سبقت را از دیگر بانک‌ها ربوده و جایگاه نخست را حفظ کرده است.
- **بانک ملی ایران**، بزرگ‌ترین جهش را در این بخش ثبت کرده و سهم خود را از ۵/۶ درصد در سال ۱۴۰۳، به ۲۴/۳۰ درصد در ۱۴۰۴ رسانده است تا با اختلافی اندک در رتبه دوم قرار بگیرد.
- سهم مبلغی **بانک ملت**، از ۲۱/۹ درصد به ۱۴ درصد در سال ۱۴۰۴ رسیده و در جایگاه سوم ایستاده است.

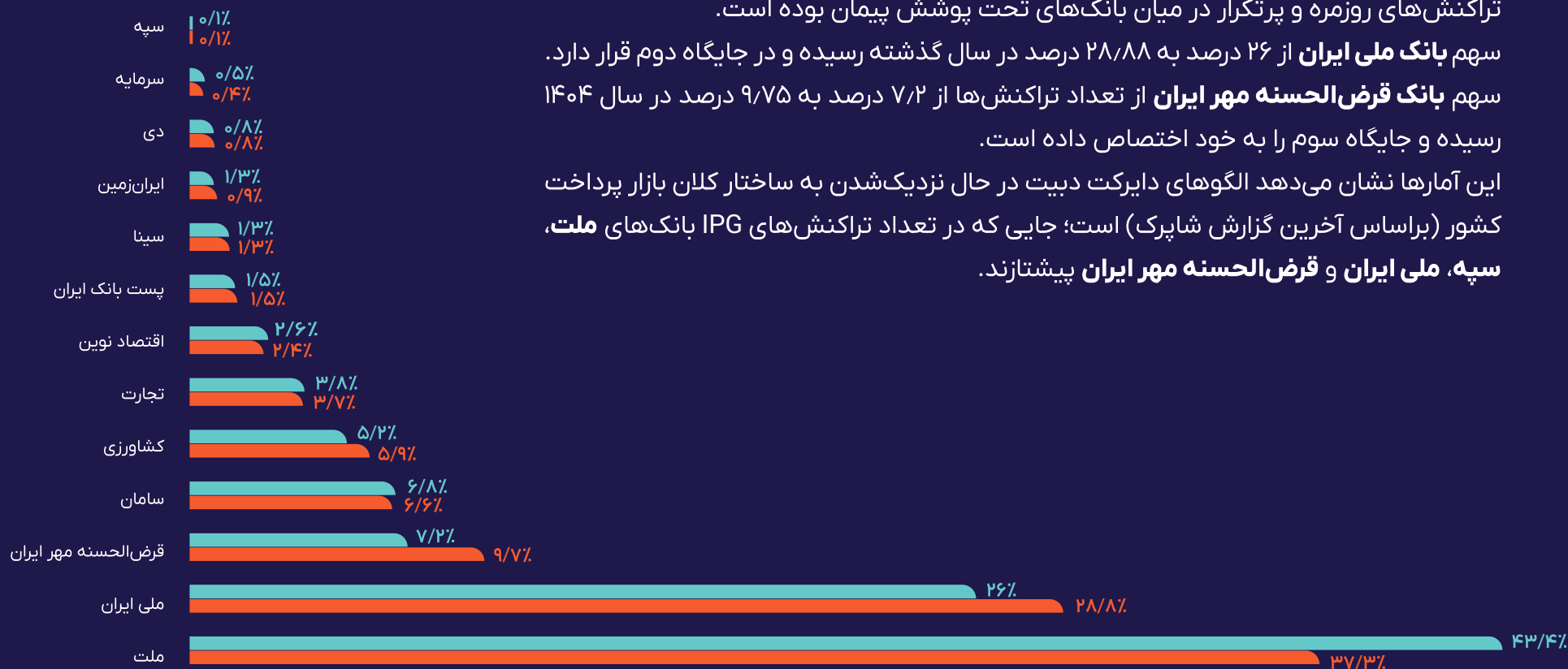


سهم بانک‌ها از تعداد تراکنش‌ها

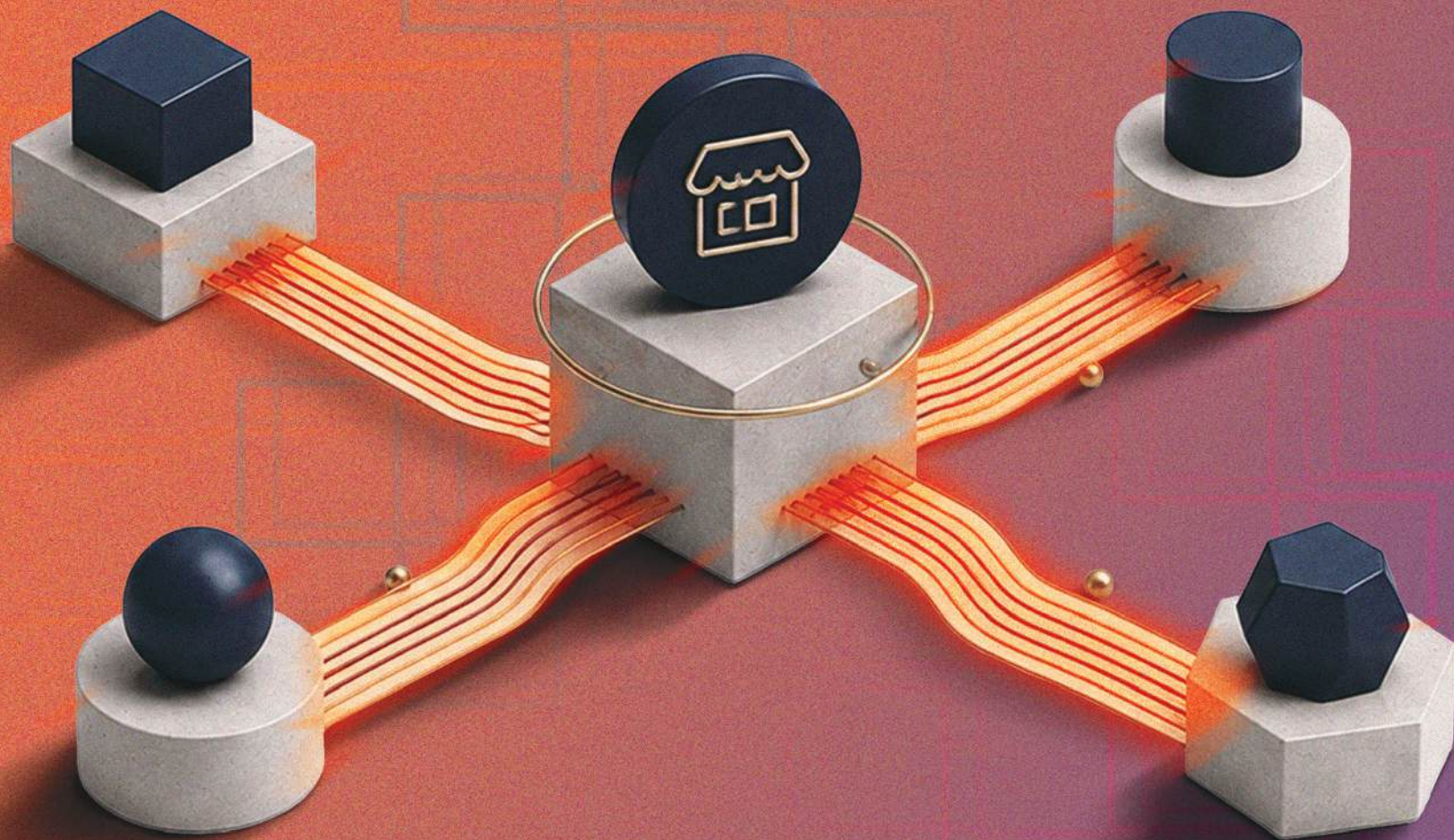
در حوزه تعداد تراکنش‌ها، **بانک ملت** همچنان با اختلاف معنادار، محبوب‌ترین بانک برای انجام تراکنش‌های روزمره و پرتکرار در میان بانک‌های تحت پوشش پیمان بوده است.

سهم **بانک ملی ایران** از ۲۶ درصد به ۲۸/۸۸ درصد در سال گذشته رسیده و در جایگاه دوم قرار دارد. سهم **بانک قرض‌الحسنه مهر ایران** از تعداد تراکنش‌ها از ۷/۲ درصد به ۹/۷۵ درصد در سال ۱۴۰۴ رسیده و جایگاه سوم را به خود اختصاص داده است.

این آمارها نشان می‌دهد الگوهای دایرکت دبیت در حال نزدیک‌شدن به ساختار کلان بازار پرداخت کشور (براساس آخرین گزارش شاپرک) است؛ جایی که در تعداد تراکنش‌های IPG بانک‌های **ملت**، **سپه**، **ملی ایران** و **قرض‌الحسنه مهر ایران** پیشتانند.



از دریچه کسب و کارها



گستره پذیرندگان پیمان

«پیمان» به عنوان نخستین و بزرگترین ارائه‌کننده راهکار پرداخت مستقیم در ایران، در سال ۱۴۰۴ علاوه بر حفظ و بهبود مستمر ارتباط با کسب‌وکارهای طرف قرارداد پیشین خود، توسعه دایره پذیرندگان را علی‌رغم تمام محدودیت‌ها ادامه داده است. زیرساخت فنی پیمان (با در نظر گرفتن همکاران تجاری آپ، بازاری و وندار) در بیش از ۱۰۰۰ کسب‌وکار آنلاین فعال است.

در سال ۱۴۰۴ با تمرکز بر تنوع‌بخشی و ورود به بازارهای جدید، میزبانی از گروه‌های تازه‌ای از کسب‌وکارها را آغاز کردیم. این شبکه گسترده اکنون طیف وسیعی از حوزه‌ها از جمله بیمه، موسسات خیریه، تسهیلات‌یار (لندتک)، خدمات اپراتوری و اینترنتی، نئوبانک، شبکه نمایش خانگی، خرده‌فروشی، پرداخت موبایلی، فروشگاه‌های دانلود بازی و اپلیکیشن، سرمایه‌گذاری و تاکسی اینترنتی را پوشش می‌دهد.



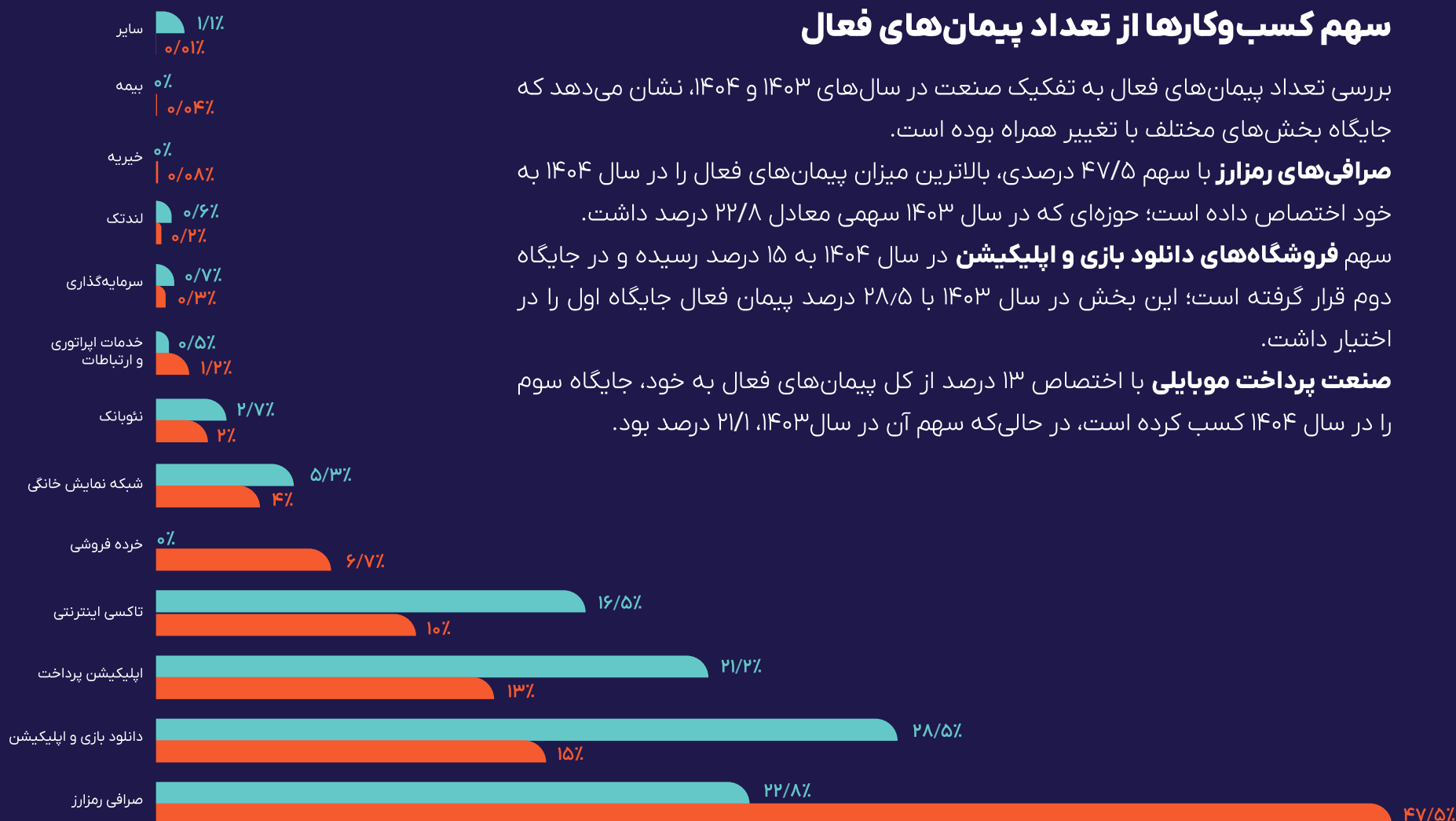
سهم کسب و کارها از تعداد پیمان‌های فعال

بررسی تعداد پیمان‌های فعال به تفکیک صنعت در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴، نشان می‌دهد که جایگاه بخش‌های مختلف با تغییر همراه بوده است.

صرافی‌های رمزارز با سهم ۴۷/۵ درصدی، بالاترین میزان پیمان‌های فعال را در سال ۱۴۰۴ به خود اختصاص داده است؛ حوزه‌ای که در سال ۱۴۰۳ سهمی معادل ۲۲/۸ درصد داشت.

سهم **فروشگاه‌های دانلود بازی و اپلیکیشن** در سال ۱۴۰۴ به ۱۵ درصد رسیده و در جایگاه دوم قرار گرفته است؛ این بخش در سال ۱۴۰۳ با ۲۸/۵ درصد پیمان فعال جایگاه اول را در اختیار داشت.

صنعت پرداخت موبایلی با اختصاص ۱۳ درصد از کل پیمان‌های فعال به خود، جایگاه سوم را در سال ۱۴۰۴ کسب کرده است، در حالی‌که سهم آن در سال ۱۴۰۳، ۲۱/۱ درصد بود.



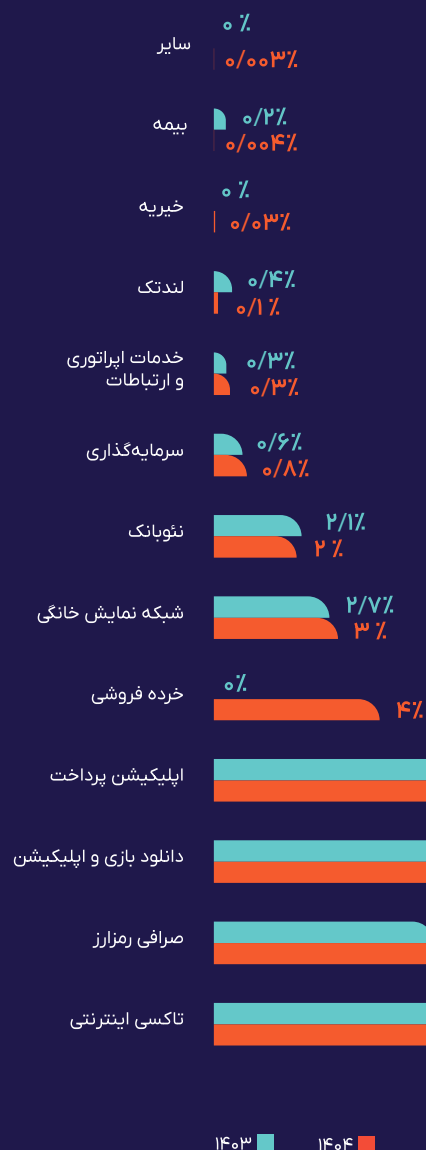
سهم کسب و کارها از تعداد تراکنش‌ها

بررسی تعداد تراکنش‌های موفق به تفکیک صنعت در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴، نشان‌دهنده شتاب گرفتن تمایل کاربران به استفاده از پرداخت مستقیم در برخی بازارهاست.

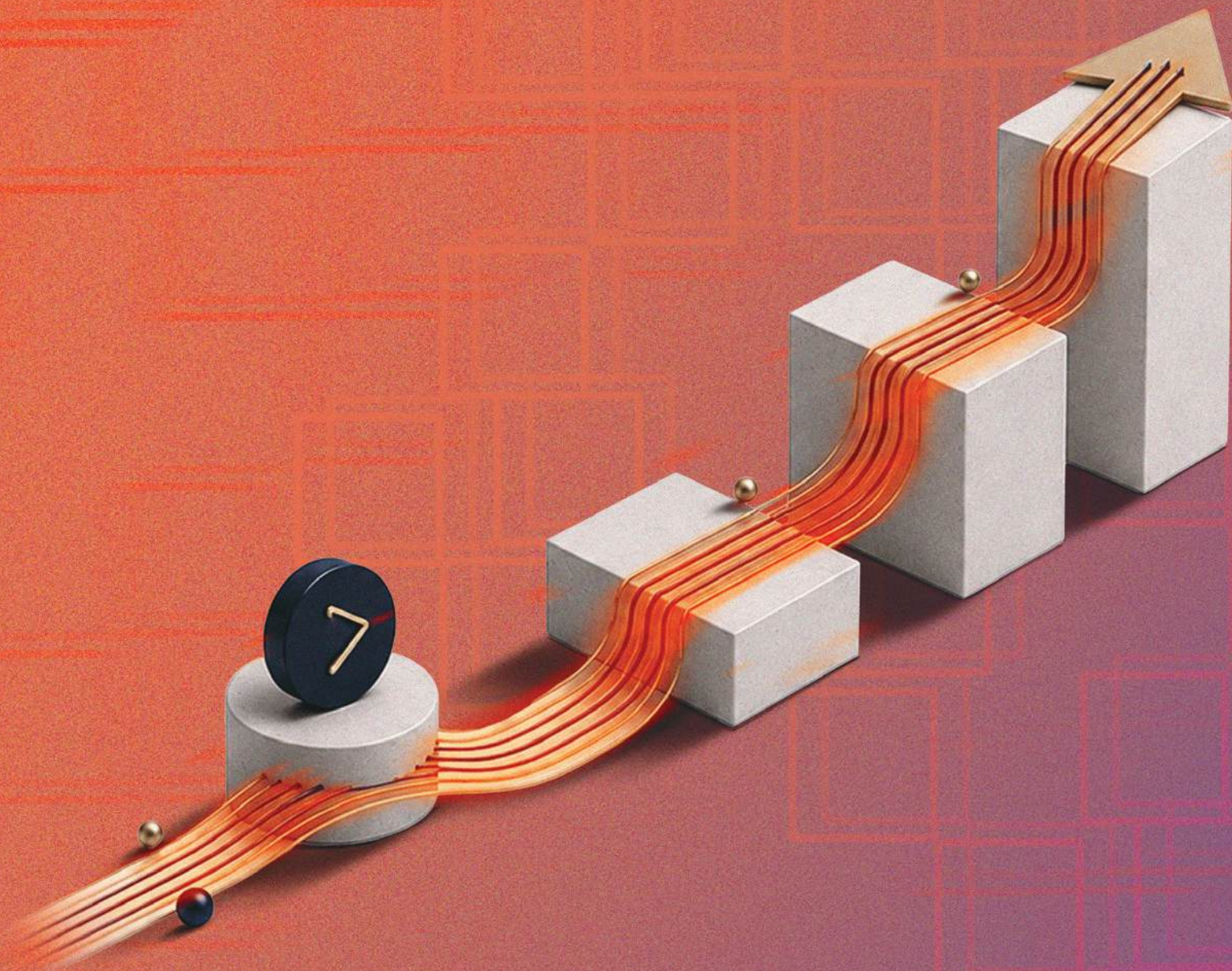
تاکسی اینترنتی: با سهم ۳۰ درصدی در سال ۱۴۰۴ همچنان پیش‌تاز باقی ماند؛ حوزه‌ای که در سال ۱۴۰۳ سهمی معادل ۳۷/۲ درصد داشت.

صرافی‌های رمزارز: با جهشی محسوس، سهم خود را از ۵/۳ درصد در سال ۱۴۰۳ به ۲۴ درصد در سال ۱۴۰۴ رساند و در جایگاه دوم قرار گرفت.

فروشگاه‌های دانلود بازی و اپلیکیشن: با اختصاص ۱۹ درصد از تراکنش‌ها در سال ۱۴۰۴، جایگاه سوم را کسب کرد؛ بخشی که در سال ۱۴۰۳ نیز با سهم ۲۴/۹ درصدی در همین رتبه قرار داشت.



رو به فردا



فردا را به فال نیک خواهیم گرفت

سال ۱۴۰۴ برای ما فقط ادامه یک مسیر کاری نبود. اگر در سال‌های گذشته، از رشد، توسعه بازار و گسترش پرداخت مستقیم سخن گفتیم، امسال بیش از هر زمان دیگری فهمیدیم که عیار یک زیرساخت، فقط در روزهای آرام سنجیده نمی‌شود. در سالی که محدودیت‌های ارتباطی، اختلالات شبکه و ناپایداری‌های پی‌درپی، زندگی روزمره مردم و فعالیت کسب‌وکارها را تحت تأثیر قرار داد، نقش پیمان برای ما روشن‌تر شد:

ساختن مسیری کوتاه‌تر، پایدارتر و ساده‌تر برای پرداخت؛ مسیری که حتی در شرایط دشوار، بتواند بخشی از بار پیچیدگی را از دوش کاربران و کسب‌وکارها بردارد.

گام بعدی پیمان، توسعه صرف نیست، توسعه‌ای مسئولانه است. ما می‌خواهیم پرداخت مستقیم را در حوزه‌هایی گسترش دهیم که نیاز واقعی بازار در آن‌ها جدی‌تر و ملموس‌تر است. ورود به خرده‌فروشی آنلاین، حضور در پلتفرم‌های خرید و فروش طلا و همکاری پررنگ‌تر با کسب‌وکارهایی که در زندگی روزمره مردم نقش دارند، برای ما فقط تصمیم‌هایی از جنس تجارت نبودند؛ پاسخ‌هایی بودند به نیازهایی که در دل بحران‌های پی‌درپی، خود را آشکارتر نشان دادند.

در ادامه این مسیر، تمرکز ما بر سه محور خواهد بود: افزایش پایداری زیرساخت، گسترش دسترسی کاربران و ساخت تجربه‌ای ساده‌تر برای کسب‌وکارها.

می‌دانیم که در میانه بحران، وعده‌دادن آسان است. به همین دلیل، آینده پیمان را نه با شعارهای بزرگ، بلکه با بهبودهای دقیق، همکاری‌های مؤثرتر و همراهی شانه‌به‌شانه با کاربران و پذیرندگان تعریف می‌کنیم.

چشم‌انداز ما همچنان ساده است:

هرجا پرداختی تکرار می‌شود، پیمان باید راهی ساده‌تر، کوتاه‌تر و مطمئن‌تر برای انجام آن باشد و هرجا اتصال دشوار می‌شود، پیمان باید بخشی از راه‌حل بماند.



سپاس و تقدیم

گزارش امسال، داستان تلاش جمعی است که در روزهای دشوار، با وجود تمام سختی‌ها و محدودیت‌ها، همچنان به حرکت خود ادامه دادند و متوقف نشدند. از همراهی بانک‌ها، پذیرندگان، شرکای تجاری، تیم‌های فنی، پشتیبانی، ستادی، مالی، محصول، بازاریابی پیمان و تمام کسانی که در شکل‌گیری و بالابردن پایداری‌مان در این مسیر نقش داشتند، صمیمانه سپاسگزاریم. در سالی که بسیاری از تصمیم‌ها باید در شرایط مبهم و با دسترسی‌های محدود گرفته می‌شد، همراهی شما بخشی از تاب‌آوری جمعی در خاموشی دیجیتال بود. این گزارش را

با احترام، به کاربران پیمان و همه مردم ایران تقدیم می‌کنیم؛ به جامعه‌ای که خود ما نیز بخشی از آن هستیم. به همه ما که در سختی بحران‌ها، با وجود خاموشی دیجیتال، باز هم راهی برای ادامه دادن پیدا کردیم به کسب‌وکارهایی که ماندند، ساختند و در میان تاریکی به دنبال روشنایی گشتند و به همه کسانی که هنوز به امکان ساختن آینده‌ای بهتر برای این سرزمین باور دارند.

باشد که فردا به از دیروز باشد...

سخن پایانی

مرور روزهایی که بر همه ما گذشت، یادآور مسیری است که در آن، محدودیت‌های اینترنتی، تنش‌های جنگ و روزهای پرابهام، کاربران و کسب‌وکارها را به سمتی برد تا شکل جدیدی از تاب‌آوری را تمرین کنند. در چنین شرایطی، در مسیر پرداخت، هر ثانیه صرفه‌جویی، هر تراکنش موفق و هر تجربه بدون پیچیدگی، معنایی فراتر از عدد پیدا می‌کند.

پیمان در سال ۱۴۰۴، در دل جنگ و پس از آن، آموخت که تاب‌آوری، فقط به معنای دوام‌آوردن نیست. تاب‌آوری یعنی در میان بحران، کیفیت را رها نکردن؛ یعنی به عهده‌ی که با کاربران، کسب‌وکارها و همکارانمان بسته‌ایم وفادار بمانیم.

مسیر پیش رو همچنان ساده نیست. محدودیت‌ها و چالش‌های زیرساختی هنوز بخشی از واقعیت اقتصاد دیجیتال ایران‌اند. اما اگر سال ۱۴۰۴ چیزی به ما آموخته باشد، این است که «اتصال»، فقط یک امکان فنی نیست؛ یک نیاز و مطالبه جدی انسانی، اقتصادی و اجتماعی است.

و ما، همچنان بر سر عهد و پیمان خود ایستاده‌ایم:

پیمانی برای ساده‌تر کردن مسیر

و برای ساختن آینده‌ای که در آن پرداخت، مانع حرکت نباشد.

  paymanpayment  paymanpay.ir