

مدیرعامل بانک تجارت مطرح کرد:
تامین نیازهای مختلف اصناف با "تی‌بی‌پلاس"

داوودیان معاون بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز:
ایران کیش روی کار اصلی خود در PSP متمرکز شده است

شفیعی مشاور مدیرعامل ایران کیش:
همدلی، جهت دهنی استراتژیک، شفافیت بالا، نتیجه پیاده سازی OKR



ایران کیش در میان ۱۰۰ برند برتر
مبلغی نماینده مجلس در گفتگو با پرداخت سبز:
این ۱۰۰ برند، الگویی برای تمام کشور هستند

ایران کیش در میان ۱۰۰ برند برتر

مبلغی، نماینده مجلس در گفتگو با پرداخت سبز: این ۱۰۰ برند، الگویی برای تمام کشور هستند



خوب و مناسبی بودند اظهار کرد: امیدواریم در آینده نیز شاهد حضور شرکت‌های نمونه در این گردهمایی‌ها باشیم، به ویژه که این شرکت‌ها در امر مسئولیت‌های اجتماعی پیشنازند.

دانشمندانه ای برای خود این شرکت‌ها وهمی بوده است. مبلغی در گفتگو با اشاره به اینکه تشویق و کسانی که اشتغال ایجاد می‌کنند و دردی از مردم را ویژه در حوزه اشتغال رفع می‌کنند، اقدام سیار بزرگی در کشور انجام می‌دهند. چنین مدیران ارزشمندی که با احساس مسئولیت، خدماتی به جامعه ارائه می‌دهند قابل تقدیر هستند و باشد گرامی

دانشمندانه ای برای خود این شرکت‌ها وهمی بوده است. مبلغی در گفتگو با اینکه ۵ شاخص مربوطه، شاخص‌های

ایران کیش به عنوان ۱۰۰ برند برگزیده کشور در شاخص‌های کیفیت و محبوبیت برند انتخاب شد. «محمد رضا مبلغی» نماینده دوره یازدهم و رئیس فراکسیون محرومین مجلس با اشاره به اینکه تشویق و ترغیب صنعتگران بزرگ کشور بسیار نکته مهمی است به پرداخت سبز گفت: ۱۰۰ برند کنونی از میان ۶۰۰ برند مشهور کشور برگزیده شدند و قطعاً تشکیل جلسه و ترغیب آن‌ها می‌تواند اثرات مثبتی داشته باشد. ۵ شاخص در این همایش سنجیده شده است و موضوعاتی مانند برنده‌سازی، نوآوری، رضایتمندی مشتری، مسئولیت اجتماعی و کیفیت درانتخاب این ۱۰۰ برند مطرح بوده اند. شاخص‌هایی که قطعاً مهم هستند و با داوری که از سوی کمیته داوران انجام شده، برگزیده شدند. این ۱۰۰ برند کسانی بودند که در این عرصه‌ها فعال ترین به شمارمی‌آمدند.

وی گفت: یکی از نکات مشترکی که در این ۱۰۰ برند برگزیده دیده می‌شود، این است که علاوه بر فعالیت اقتصادی در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی نیز حضور

ایران کیش در جمع ۱۰ تولید کننده برتر نرم افزار کشور

پرداخت الکترونیک و سوئیچ پرداخت جزو برگزیدگان صنعت نرم افزاری کشور شده است. گفتنی است ایران کیش ضمن طراحی و تولید نرم افزارهای تخصصی پرداخت الکترونیک پایانه‌های فروشگاهی، سامانه‌های هوش تجاری، سوئیچ پرداخت بانکی، در تعداد محصولات دانش بنیان دارای تاییدیه دانش بنیان، رتبه در شورای اعلی افزاوماتیک در زمینه تولید نرم افزار، تعداد گواهینامه‌های استانداردی‌بین‌المللی دریافتی در حوزه تولید نرم افزار، رتبه‌های پایه ۱ از امور نظام فنی و اجرائی سازمان برنامه و بودجه، کسب استانداردها و ایزو‌های مربوطه نیز سرآمد است. در آینده نزدیک از این شرکتها توسط وزارت صمت تقدیر خواهد شد.



با حضور رئیس جمهور، وزیر صمت، معاونان و سایر مقامات به همراه صنعت‌گران کشور، در سالن اجلاس سران برگزار شد معرفی شدند. ایران کیش به دلیل تولید نرم افزارهای

ایران کیش به عنوان یکی از واحد‌های برتر در گروه صنایع نرم افزار کشور شناخته شد.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش یکی از ده شرکت برتر در میان برترین‌های صنعت نرم افزار شد.

در این ارزیابی شرکت‌های تولید کننده دارای پروانه بهره‌داری صنعتی نرم‌افزار، فرم اولیه را تکمیل و به همراه مدارک ارسال کردن و براساس فرمول‌های کمیته ارزیابی، میزان رشد تولید (فروش)، نیروی انسانی، گواهی‌های بین‌المللی و داخلی و صادرات نرم افزار و ... در عملکرد سال ۱۴۰۰-۱۴۰۱ ارزیابی شدند.

این شرکت‌ها در مراسم روز صنعت و معدن سال ۱۴۰۲ که

راهکارهای پرداخت آنلاین هستند که به موازات هم برای انجام پرداخت‌های خرد در کشور در حال اماده سازی اند که به زودی شاهد اجرایی شدن انها خواهیم بود.

به گفته محمدی در این پروژه کاربر فقط با نزدیک کردن گوشی تلفن هوشمند خود به بارکدخوان می‌تواند پرداخت‌های کمتر از دویست هزار تومان را تجاه دهد و نیازی به ارائه کارت بانکی و رمز آن ندارد. ریال دیجیتال نقل و انتقالات را روی یک شبکه نامتکر انجام میدهد که نام این شبکه غیر متمرکز بانک مرکزی، "برنا" است. این شبکه غیر متمرکز در حال حاضر سه نود اصلی دارد که سورهای تایید کننده تراکنش‌ها را طریق ریال دیجیتال هستند. این نودها یعنی بانک تجارت، بانک ملی و بانک ملت، تایید کننده تراکنش‌هایی هستند که بابت ریال دیجیتال در شبکه اتفاق می‌افتد. وقتی ریال دیجیتال از طریق کیف پول الکترونیکی اپلیکیشن انتقال داده می‌شود تراکنش‌ها را طریق این بانک‌ها تایید می‌شود. یکی از این نودها که بخش پرداخت ریال دیجیتال را در اینجا می‌دهد شرکت ایران کیش و مبتنی بر Hyperledger Fabric است.

هر ایرانی یک کیف پول دیجیتال

معاون توسعه کسب و کار شرکت ایران کیش گفت: فاز پایلوت پروژه ریال دیجیتال با همکاری بانک تجارت با موفقیت به پایان رسیده است و در صورت اعلام مجوز اجزا سوی بانک مرکزی، این پروژه در سال جاری برای عموم به بهره‌داری خواهد رسید.

"رضامحمدی" در گفتگو با پرداخت سبز افزود: زیر ساخت‌های نرم افزاری و ساخت افزاری این پروژه توسط شرکت و بانک تجارت فراهم شده است و پذیرنده برای اجرای آن فقط به یک اسکنر OR CODE نیاز دارد.

وی اظهار داشت: به زودی هر ایرانی یک کیف پول دیجیتال خواهد داشت که از آن برای پرداخت‌های خردی مانند کرایه تاکسی و خریدهای سوپرمارکتی استفاده خواهد کرد. وی با اشاره به اینکه در پروژه ریال دیجیتال برای آنکه بولی خلق نشود بانکها باید به همان میزان ریال دیجیتال، ریال واقعی از بین ببرند، اظهار داشت: پروژه‌های ریال دیجیتال، NFC

گزارشی از حضور ایران کیش در نمایشگاه الکامپ

الکامپ ۲۶، صحنه قدرت نمایی



پرداخت انجام شود. سیستم مبتنی بر NFC مذکور، تحت استاندارد EMV است که این نشان از امنیت بسیار بالای آن دارد. موسوی با اشاره به پروژه کهربایی بانک مرکزی و عملیات پرداخت NFC مبتنی بر EMV که ایران کیش آن را انجام داده است اظهار کرد: این شرکت پیش رو در این زمینه است و بانک تجارت هم به زودی به پروژه کهربایی می پیوندد. تاییدیه کاشف برای اپلیکیشن بانک تجارت در دستور کار است به زودی در اپلیکیشن موبایل پات لایف و بانک تجارت هم این سیستم tap and go را عملیاتی می کنیم.

*اکوسیستم مشترک زمرد

اپلیکیشن زمرد بانک تجارت یکی دیگر از محصولاتی است که از سوی ایران کیش در نمایشگاه امسال دیده شده است.

موسوی درباره اینکه چرا در نمایشگاه الکامپ مشخصاً زمرد محصولی بوده که به عنوان اپلیکیشن ایران کیش معرفی شده است، اظهار کرد: ساختار فنی اپلیکیشن زمرد توسط ایران کیش ایجاد شده است، از سویی ما در این زمینه بر اساس سیاست هایی که در هلдинگ تفتا مطرح است اقدام می کنیم. به هر حال ما شرکتی هستیم که هم در شبکه پرداخت کار می کنیم و هم به دلایل فنی در توسعه ابزارها فعالیت داریم.

مدیر عامل ایران کیش درباره SCF این شرکت هم می گوید: ما این محصول را سریع توسعه داده و عملیاتی کردیم SCF در ایران کیش باقی است و هر زمانی که هلдинگ تفتا تصمیم بگیرد و توسعه این ابزار بر عهده ایران کیش قرار بگیرد قطعاً آن را ادامه می دهیم.

علیرضا موسوی در باره نمایشگاه الکامپ گفت: برگزاری این نمایشگاه بعد از وقفه چند ساله فرصت خوبی برای کسب و کار هاست تا نوآوری هایشان را ارائه بدهنند. هرچه این نمایشگاه ها با انرژی و نوآوری بیشتر برگزار شود امیدها به اعتلای فرهنگ کسب و کار در کشور را بیشتر می کند.

نمایشگاه الکامپ را به نام بزرگترین رویداد تجاری در عرصه تولید و عرضه محصولات و خدمات صنایع الکترونیک و کامپیوتر کشوری شناسند. نمایشگاهی که همه ساله با حضور گسترده و چشمگیر دست اندکاران این حوزه و مخاطبان آنها در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار می شود. هر ساله در این نمایشگاه آخرین دستاوردهای صنعت الکترونیک و کامپیوتر اعم از سخت افزار و نرم افزار به علاقمندان این حوزه عرضه شده است.

اما آنچه نمایشگاه امسال را خاص می کرد برگزاری این نمایشگاه بعد از وقفه ای طولانی ۴-۳ ساله بود.

در این میان شرکت کارت اعتباری ایران کیش نیز در کنار غرفه تفتا در بیست و ششمین نمایشگاه الکامپ با محصولات "HITECH" خود حضور یافت.

غرفه شرکت ایران کیش محصولات ریال دیجیتال، NFC (پروژه کهربایی) و زمرد را در این نمایشگاه به نمایش گذاشت.

*محصولات به نمایش در آمده از زبان مدیرعامل

تی بی پلاس یکی از محصولات به نمایش در آمده بود. محصولی که برای اصناف مختلف و درجهت مدیریت تعاملات اعتباری بین تامین کننده محصولات و مشتریان آنها راه اندازی شده و به این وسیله زنجیره پرداخت اعتباری در اصناف مختلف تکمیل می شود، از جمله مزایای این طرح می توان به حذف کامل چک از جرخه مبادرات و کاهش هزینه های مالی در صنایع مختلف اشاره کرد.

علیرضا موسوی مدیرعامل ایران کیش درباره محصول تی بی پلاس گفت: مزهای نوآوری و ایجاد زنجیره ارزش در کسب و کار اهمیت ویژه ای دارد و تمامی شرکت های شبکه پرداخت و تمامی استارت آپ ها قطعاً این نکته را در نظر دارند. از مدت ها قبل ایران کیش برنامه ای برای توسعه زیر ساخت ها در این حیطه داشت و یکی از مدت ها قبل ایران کیش برنامه ای برای توسعه زیر ساخت ها در این حیطه داشت و یکی از زمینه هایی که به فکر توسعه آن بود اصناف است. این شرکت با توجه به همین امر توائست با تی بی پلاس زنجیره ارزش ایجاد کند، اکنون محصول نهایی تی بی پلاس در الکامپ معرفی شد و قرار است با برنامه ریزی در راستای توسعه کسب و کار آن، تلاش و عملکردش را روز به روز بهتر و کم کنیم تا بخشی از مشکلات زنجیره تامین و کسب و کار حل شود.

*ریال دیجیتال

کیف پول ریال دیجیتال ایران کیش روی اپلیکیشن زمرد بانک تجارت یکی دیگر از محصولاتی است که امکان استفاده از ریال دیجیتال و نقل و انتقالات آن را فراهم آورده.

در این اپلیکیشن، ویژگی های ایجاد کیف پول ریال دیجیتال برای شخص کاربر، شارژ با افزایش موجودی کیف پول ریال دیجیتال، انتقال از کیف پول ریال دیجیتال به کیف پول دیگر، دشواری کردن کیف پول (که امکان تبدیل ریال دیجیتال را به ریال واقعی فراهم می کند)

***موسوی: مزهای نوآوری و ایجاد زنجیره ارزش در کسب و کار اهمیت ویژه ای دارد و تمامی شرکت های شبکه پرداخت و تمامی استارت آپ ها قطعاً این نکته را در نظر دارند.**

از مدت ها قبل ایران کیش برنامه ای برای توسعه زیر ساخت ها در این حیطه داشت و یکی از مدت ها قبل ایران کیش برنامه ای برای توسعه زیر ساخت ها در این حیطه داشت و یکی از زمینه هایی که به فکر توسعه آن بود اصناف است. این شرکت با توجه به همین امر توائست با تی بی پلاس زنجیره ارزش ایجاد کند، اکنون محصول نهایی تی بی پلاس در الکامپ معرفی شد و قرار است با برنامه ریزی در راستای توسعه کسب و کار آن، تلاش و عملکردش را روز به روز بهتر و کم کنیم تا بخشی از مشکلات زنجیره تامین و کسب و کار حل شود.

*بانک تجارت هم به کهربا می پیوندد

کهربا یکی از پروژه های بانک مرکزی برای پرداخت غیر تماشی از طریق ارتباط گوشی با دستگاه کارت خوان است که به پرداخت NFC مبتنی بر استاندارد EMV می پردازد. مهمترین کاربر NFC، پرداخت پول از طریق گوشی های هوشمند است. امروز کاربر اطلاعات مربوط به کارت خود را در گوشی ذخیره می کند و در زمان خرید، گوشی را به دستگاه NFC خوان ایران کیش نزدیک می کند تا

گزارشی از حضور ایران کیش در نمایشگاه الکامپ

الکامپ ۲۶، صحنه قدرت نمایی

متاسفانه طی این سال‌ها عمل‌جلوی رشد ایده‌پردازی و نوآوری در شبکه‌های بانکی را گرفته بود. موسوی اصلاحات اخیر نظام کارمزدی کشور را عامل پیشرفت شبکه‌های پرداخت دانست و تاکید کرد: نظام کارمزدی گذشته شبکه‌های پرداخت را پیر و فرسوده کرده بود اما امیدواریم با اصلاحات اخیر نظام کارمزدی که از سوی بانک مرکزی تصویب شد، خون جدیدی به رگ‌های شبکه پرداخت تزریق شود.

* وجود در پنل "اقتصاد دیجیتال، پنجه فرست همگامی با جهان"

پنل "اقتصاد دیجیتال، پنجه فرست همگامی با جهان" پنل دیگری بود که در حاشیه نمایشگاه الکامپ برگزار شد.

در این نشست محمد فرجود مدیر عامل هلدینگ تفتا، شهره ناصری معاون سابق سیاستگذاری سازمان فناوری اطلاعات، علیرضا کلاهی صمدی رئیس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی ایران، نیما نامداری مدیر عامل کارنامه، با اجرای کاوه منگلی پژوهشگر حوزه سایبری حضور داشتند، محمد فرجود مدیر عامل هلدینگ تفتا در این نشست با اشاره به اینکه باید اقتصاد دیجیتال را در سه لایه بینیم گفت: یک لایه، لایه هسته ای است که بیشتر، بازیگران حوزه فناوری در آن هستند. زیر ساخت ها، شبکه دیتا سنتر و کسانی که فناوری ها را توسعه می دهند در این لایه هستند. لایه دوم لایه ای است که در آن پلتفرم ها و کسب و کارهایی که ذاتا دیجیتال هستند قرار می گیرند که در کشور ما نمونه های زیادی از آن وجود دارد. لایه سوم آن هایی هستند که در آینده، دیجیتال می شوند. وقتی صنایع بزرگ درگیر اقتصاد دیجیتال شوند بیشترین ظرفیت ها را از آن خود می کنند. طبق برنامه توسعه ای کشور باید ۱۵ درصد GDP کشور از اقتصاد دیجیتال تأمین شود، این در حالی است که طبق آمارها و پیش بینی ها درده سال آینده از ارزش افزوده ای که در اقتصاد دنیا ایجاد می شود ۷۰ درصد آن در حوزه دیجیتال است، اینکه ما در ایران هم هدف‌گذاری ۱۵ درصد داریم، کار سختی است با توجه به اینکه آمار فعلی تنها ۷ درصد GDP کشور را به اقتصاد دیجیتال اختصاص داده است.

وی گفت: امکان ندارد شما برنامه ریزی و سرمایه‌گذاری نکنید و به این اهداف برسید. از سویی در چند سال اخیر با کند شدن روند سرمایه‌گذاری ها در حوزه اقتصاد دیجیتال نگرانی ها بیشتر شده است.

فرجود گفت: از سویی ما چالش هایی داریم که یکی از آنها مدیریت و ارتباط با ذینفعان است که خیلی پررنگ به چشم می آید. در این چالش، عدم تقارن اطلاعات داریم.



*** وجود: توجه کنیم برخی حوزه های نوآوری که در صنایع آمده اند باید از حالت تحقیق و توسعه در بیانند و بپذیرند که باید در حوزه دیجیتال خطر پذیری کنند. بودن در زنجیره خدمات بین الملل بسیار مهم است و نیاز به موتور سرمایه گذاری دارد.**

دریافت می کند، نظام بانکی و شبکه پرداخت که ارائه کننده این سرویس است به عنوان بازیگران یک تراکنش شناخته می شوند، اما تا پیش از اصلاح اخیر نظام کارمزد، تمام فشار ناشی از کارمزد به صورت یکسویه روی شبکه بانکی بود، این فشار، فشار سنگینی است و تاثیرات تورمی و کارمزدی خودش را دارد و از طرفی موجب می شد تا شبکه پرداخت از بعد کیفی و امنیتی کوچک و کوچکتر شود؛ از همین رو سال ها بود که نیاز به تغییر این نظام احساس می شد و معتقدیم تغییر اخیر، دیرهنگام رخداده اما بازهم آن را به فال نیک می گیریم.

مدیر عامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش، فرسودگی زیرساختها، عدم نوآوری، ناترازی مالی و عدم توسعه ایزراهای پذیرش را ضربه شبکه پرداخت از نظام کارمزدی قدیم عنوان کرد.

مدیر عامل ایران کیش افزود: هزینه شبکه های پرداخت دلاری است و با گران شدن نرخ ارز تراز مالی، این شبکه دچار چالش شد و علی رغم افزایش هزینه، درآمد آنها رشد نکرد.

وی با بیان اینکه درآمد محدود و ثابت شبکه پرداخت موجب عدم نوآوری در این شبکه شده بود، تصریح کرد: نوآوری مستلزم هزینه کرد بالا است و این با شرایط مالی در سیستم کارمزدی گذشته همخوانی نداشت و PSP

حضور ایران کیش؛ در نمایشگاه الکامپ تنها به نمایش این محصولات و ارائه آن ها ختم نشد. بلکه کارگاه MPG این شرکت تحت عنوان نقشه راه MPG برگزار شد.

دراین کارگاه «حسان حق دوست» کارشناس بخش موبایل ایران کیش به برخی ضعف های IPG پرداخت و گفت: IPG در برنامک ها دارای ضعف هایی مانند خروج از محیط برنامک، بارگذاری صفحات وب، تغییر قالب نمایش و سرعت پابین اینترنت است این در حالی است که در MPG ما شاهد این ضعف ها نیستیم.

پرداخت در محیط امن برنامک، عدم بارگذاری صفحات، سرعت بسیار بیشتر، عدم مشکلات Loosely-Coupled از خصوصیات MPG است.

حق دوست به نقش موثر تر MPG برای فین تک ها اشاره کرد و اظهار داشت: مراحل ثبت نام آسانتر، پیاده سازی آسان، سرعت بالاتر، امنیت بیشتر، امکان استفاده از قابلیت های گوشی، متدهای جدید پرداختی از جمله این موارد هستند.

این کارشناس، تراکنش خرید، تراکنش خرید شارژ، تراکنش خرید اینترنت، تراکنش پرداخت قبوض، امکان لغو پرداخت، تعیین تامین کننده شخص ثالث، API های سرویسی و شخصی سازی را از جمله ویژگی های MPG ایران کیش دانست.

وی آینده و نقشه راه MPG را در پرداخت اتوماتیک، پرداخت بر بستر ریال دیجیتال و پرداخت بر بستر ارزهای خارجی دانست.

* سخنان موسوی در میز گرد اصلاح نظام کارمزد

دراین نمایشگاه همچنین میز گرد هایی با اجرای «کاوه منگلی» مدیر روابط عمومی ایران کیش و با حضور علیرضا موسوی مدیر عامل شرکت و همینطور محمد فرجود مدیر عامل هلدینگ تفتا برگزار شد.

میز گرد اصلاح نظام کارمزد و زیر ساخت های پرداخت یکی از آن ها بود، میز گردی که با شرکت فرهاد فائز سرپرست مدیریت شرکت شاپرک، علیرضا موسوی مدیر عامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش، محمد مهدی تقی پور، مدیر عامل به پرداخت ملت، محمد مهدی شریعتمداری مدیر عامل جیبیت و با اجرای کاوه منگلی برگزار شد.

مدیر عامل ایران کیش در این نشست با اشاره به اصلاح نظام کارمزد از سوی بانک مرکزی گفت: فرهنگ و مدل جدید نظام کارمزد تاثیر بسیاری در شبکه پرداخت دارد. وی ادامه داد: دارنده کارت، پذیرنده ای که سرویس را

گزارشی از حضور ایران کیش در نمایشگاه الکامپ

الکامپ ۲۶، صحنه قدرت نمایی

گذاری دارد.

*معاون اول دولت در بازدید از غرفه ایران کیش: مشکلات به تدریج رفع می شود

محمد فرجود مدیرعامل هلدینگ تفتا در دیدار محمد مخبر معاون اول رئیس جمهور و عیسی زارع پور وزیر ارتباطات از غرفه هلدینگ تفتا و ایران کیش به معرفی محصولات مختلف هلدینگ پرداخت.

سه محصول شرکت کارت اعتباری ایران کیش یعنی تی بی پلاس، ریال دیجیتال، پرداخت مبتنی بر تکنولوژی NFC همینطور «سها»، LCMS، از شرکت تاتا، آرک و «باجت» از سیمیرغ تجارت، محصولات تکو تجارت، اکوتام تجارت شایان از جمله محصولاتی بودند که در این دیدار از سوی محمد فرجود به معاون اول و وزیر ارتباطات معرفی شدند. معاون اول و وزیر ارتباطات در توضیحات فرجود از ارائه راهکارهای مختلف در این سیستم ها از جمله سیستم های اعتباری استقبال کردند.

محمد مخبر معاون اول رئیس جمهور در پاسخ به این سوال ما که بسیاری از محصولات مبتنی بر تکنولوژی های مختلف از جمله تکنولوژی های پرداخت درانتظار گذراز مراحل قانونگذاری هستند گفت: به هر حال بعضی قوانینی هستند اما این مسئله به تدریج رفع می شود.

تکنولوژی های سخت دارند به این عرصه پا می گذارند.

بنابراین تحول دیجیتال در حوزه های خدماتی زودتر اتفاق می افتد اینکه در حوزه های بانکی، گردشگری و سرویس های صنعتی در این دسته هستند.

مدیر عامل هلدینگ تفتا افزود: برای رسیدن به اهداف اقتصاد دیجیتال دولت باید برنامه داشته باشد، باید نقش دولت را حتما ببینیم. نباید در این حیطه دولت با

بخش خصوصی رقابت کند. بدین شکل ما به زودی دچار فرسودگی می شویم و تا امروز هم نتوانستیم به اندازه ای که لازم است در این حوزه سرمایه گذاری کنیم.

فرجود افزود: ما تا اندازه ای در حوزه دیجیتال رشد کردیم اما اکنون به سقف های شیشه ای رسیده ایم که برایش گذاشتند و در حال حاضر باید این سقف ها بشکنند.

از سویی نقش واسط ها مثل هلدینگ های بانکی در حوزه نوآوری صنایع نایاب فراموش شود، کاری که مادر هلدینگ

تفتا سعی کردیم در راستای حمایت شرکت های نوآور برداریم در همین چارچوب است. این را هم توجه کنیم برخی حوزه های نوآوری که در صنایع امده اند باید از حالت تحقیق و توسعه در بیانند و پیذیرند که باید در حوزه دیجیتال خطر پذیری کنند. بودن در زنجیره خدمات بین الملل بسیار مهم است و این امر نیاز به موتور سرمایه

چالش نیروی انسانی هم وجود دارد. بسیاری از نیروهای انسانی خوب ما از کشور رفته اند و هم اینکه در سطح جامعه فعلی باید قابلیت هایی را که در آن ها پرورش میدادیم، ندادیم. همه این ها چالشی به نام چالش رشد پدید آورده است. ازسویی به بازارهای خارجی نتوانستیم ورود پیدا کنیم. در چند سال آخیر تجارت خیلی خاصی در کشور در این حیطه ایجاد نشده است.

مدیر عامل هلدینگ تفتا اظهار کرد: اکثر بازیگران دیجیتال ما به صورت کاملا متمرکز صرفا در حوزه خدمات دیجیتالی حضور دارند و از سویی زبان و ادبیات و شناخت این صنایع وجود ندارد؛ اینکه در بحث اقتصاد دیجیتال چه قدر انگیزه وجود دارد و تاچه میزان می

خواهیم برای آن سرمایه گذاری کنیم نکته بعدی است. وی خاطر نشان کرد: در بسیاری کشورها می بینند دولت، نقش حمایت، پرورش دهنده و «انکوباتور» رشد را دارد. چیزی که هم در صنایع ما و هم در حوزه دیجیتال از آن بی بهره ایم.

فرجود افزود: برداشت من این است که در کوتاه مدت صنایع خدمات محور مایه زودتر به موج اقتصاد دیجیتال می پیوندد، چرا که هم آسانتر است و هم سرمایه گذاری کمتری نیاز دارد. در لایه بعدی صنایعی که بیشتر

«تی بی پلاس» به موقع ارائه شد

کیش در این جلسه اظهار کرد: در پروژه تی بی پلاس اجزای متفاوتی دست به دست هم دادند، تیم های تحلیل، مدیریت و توسعه دهنده، به درستی در کنار هم قرار گرفتند. در این رابطه از پیگیریهای بانک تجارت نیز تشکر می کنم، تحلیل های دقیق بانک به ما کمک می کرد تا عملیات اجرایی در زمان مناسب تری اتفاق بیافتد، مجموعه مدیریتی بانک همواره ما را حمایت کردند که کار انجام شود از تیم فنی ایران کیش هم ممنونم که در کنار پروژه هایی که دارند تی بی پلاس را از اولویت ها قرار داده و آن را اجرایی کردند.

بهزاد علیپور معاون فناوری اطلاعات

ایران کیش هم در اینباره اظهار کرد: امروز قسمتی از آن تیم که در تی بی پلاس نقش داشتند در این مراسم حضور دارند. اما کارهای زیادی در حوزه اطلاعاتی و زیر ساختی نیز انجام شدند.

وی گفت: باید از بانک تجارت بابت این حسن همکاری تشکر کرد. این تیم همواره ما را همراهی کردند تا پروژه را به این نقطه ای که هست برسانیم.



روی تسهیلات و نقدینگی تأکید می کنند، اما در کشور ما بر عکس چنین چیزی اجرای شده است. امروز می شود گفته این روند با ابزارهایی مانند تی بی پلاس و SCF می تواند تغییر پیدا کند و باری از گرددش زیاد نقدینگی در کشور را با این سیستم اعتماری بکاهیم. بزرگ افزود: باید از رحمات و توان فنی ایران کیش در اینباره قدردانی کرد. علیرضا موسوی مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران

تی بی پلاس شرکت کارت اعتباری ایران کیش و بانک تجارت ایرانی مطابق با ساختارهای اعتباری جهانی است که خیلی به موقع به بازار ارائه شد.

«رضابزرگ» معاون بانک تجارت ضمن اعلام این مطلب در جلسه قدردانی از تیم فناوری اطلاعات ایران کیش گفت: محصول و قطب مطابق با برآمد ریزی و به موقع ارائه می شود، هم برای کاربران مغایرت است و هم ارائه دهنده آن محصول، رضایت بیشتری دارد. محصول تی بی پلاس به موقع رسید و ما امروز می توانیم در بازار کشور حضور داشته باشیم و از همین روبرو خود دیدیم از تیمی که این پروژه را به نتیجه رساند تقدیر کنیم. تیمی که می دانم چندین و چند پروژه دیگر را هم در دست اجرا دارد. وی در اینباره ویژگی ممتاز تی بی پلاس گفت: یکی از بزرگترین ویژگی ها موضوع B2B بودن آن و ایجاد شبکه مشتریان است خصوصیت دیگر تی بی پلاس این است که امروز این مدل به مدل جهانی نزدیک تر شده است. اکنون در تمام دنیا ۹۰ درصد روی اعتبار و ۱۰ درصد

مدیر عامل بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز:

تامین نیازهای مختلف اصناف با «تی بی پلاس»

شده و توانستند منشا اثرات متعدد و متفاوتی باشند، در سال گذشته بانک توانست در برخی بخش‌ها خود را به عنوان پیشتاز مطرح کند و طبیعتاً اگر این پیشتازی اتفاق افتاده به واسطه عقبه‌فني و مدیران اجرایي و توانمندی بوده که در شرکت‌های هلدینگ تفتاح حضور پیدا کردند و توانستند اسباب اين دستاوردهای بزرگ را فراهم کنند.

وى درباره اين که آيا شرکت‌های بيشتری قرار است به تفتا اضافه شوند گفت: بانک تجارت اين موضوع را به عنوان يك ضرورت برای خودش تلقى می‌کند، اگر کسی مراجعه اى به ساختار بانک داشته باشد ملاحظه می‌کند برای تامین نیازمندی های مشتریان مختلف متولیان مختلف وجود دارد متولیانی که در هلدینگ تفتا شکل گرفته اند و اين چيزی نیست جز توجه به مشتریان.

اخلاقی افزود: برای پاسخگویی به نیازهای مردم نیاز به ابزار است، اين ابزارها امروز نمی‌تواند بدون تکيه به فناوري نو پاسخ داده شده و طراحی و تولید شود. بنابراین ما ناچاريم به موازات گسترش و تنوع بخشی که در حوزه های مختلف داريم در بخش پشتيبان خودمان اين ظرفيت را ايجاد کنیم.

توسعه اين ظرفيت ها به عنوان اولويت اصلی اين بانک است در برنامه و بودجه بانک هم اين موضوع به وضوح مشهود است شما می‌توانيد اين انتظار را داشته باشيد که هلدینگ گستره تهاتی های هلدینگ تفتا از وجودشان استفاده

و پژوه در حوزه اصناف است. تی بی پلاس اساساً جهت تمرکز قابل توجه بانک تجارت در سال ۱۴۰۲ روی بخش اصناف به عنوان ابزار بسیار موثر در بازار طراحی شده و امیدواری بسیاری به آن داریم.

مدیر عامل بانک تجارت در پاسخ به اين سوال که عملکرد هلدینگ تفتا طی مدت اخير را چگونه ارزیابی می‌کند اظهار کرد: بانک تجارت طی دوسال گذشته تحولات زیادی را به و پژوه در حوزه فناوري تجربه کرد،



مجموعه تفتا به عنوان يك نهاد هماهنگ کننده بين همه اجزا و زير مجموعه هايى که در اين حوزه نقش آفريني می‌کردن، دچار تحول جدي شده است. اين تحول هم به واسطه تحول بازو هاي بوده که در اطراف هلدینگ وجود داشته است. مجموعه خدماتي که امروز شما می‌بینيد در سال ۱۴۰۱ شروع و عرضه شده است و حاکي از حجم کار و گستره تجربه به کار گرفته شده و نیروهای کارآمدی است که در شرکت‌های هلدینگ تفتا از وجودشان استفاده

«هادي اخلاقی» مدیر عامل بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز درباره محصول «تی بی پلاس» شركت کارت اعتباری ايران کیش و بانک تجارت و نقشی که این موضوع در حوزه اصناف دارد گفت: تی بی پلاس مراحل مختلف تکوين، يکسری از محصولات بوده است که امروز به تی بی پلاس ختم شده است. اين محصول براساس نیازمندی ها، تمرکز در بازار و تجربه مشتریان طراحی شده است و سامانه مناسبی برای مشتریانمان به

رئيس هیئت مدیره بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز:

آمادگی فني NFC ايران کیش



این پشتوناه روند بهبود را سرعت ببخشد. وي تاكيد كرد: بانک تجارت با افتتاح و سپس گسترش هلدینگ تفتا به دنبال اين است تا شرکت‌های تخصصی در حوزه فناوري را به طور و پژوه جذب کند. طبیعی است خدمات در اين حوزه گسترش پیدا کرده و اگر هر بخشی به صورت تخصصی و کامل به موضوع وارد نشود، نمی‌تواند مشتری را آن طور که باید و شاید راضی نگه دارد. بانک هم يك موسسه بزرگ با طيف وسعي از مشتریانی است که به آن رجوع می‌کنند و نیازمندی های بسيار گستره از حوزه زير ساخت تا حوزه نرم افزار دارند. از همین روشت که شرکت های هلدینگ افزایش می‌باشد مثلاً در

آخرین اقدامات وقتی ما نیاز بيشتر به تجهيز تحليل داده ها را برای جذب و نگهداري داده ها حس کرديم شرکت داتا تانسيس شد؛ يار شرکتی مانند رفتالايه امنيت اضافه و شبكه اش را گستره تر کردیم.

ترك تبريزی گفت: برای بانک، مشتری بسيار بالهميّت است و در طي چند سال اخير همه تالash ها نيز در اين مسیر برای تقویت رضایت مشتری بوده است.

«مرتضی ترك تبریزی» رئيس هیأت مدیره بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز در پاسخ به اين سوال که آيا بانک تجارت به پروره کهربا و محصول NFC ايران کیش خواهد بیوست، گفت: ايران کیش آمادگی فني خود را در اینباره نشان داده و خوبشخانه علاقه مندی و انرژي لازم روي اين کار گذاشته شده است و مدت هاست آن را عملیاتی کرده است. قطعاً بانک تجارت نیز برای همکاری با ايران کیش در این پروره آماده است و می‌تواند با طی مراحل لازم با اين شرکت همکاری کند و منعی برای اضافه شدن بانک تجارت به اين محصول وجود ندارد.

وي محصول ریال دیجیتال ایران کیش را به عنوان يك کسب و کار با طراحی دقیق و کارا بر شمرد افروزد: اگرچه ریال دیجیتال ایران کیش منتظر تصمیم بانک مرکزی است اما همین الان هم تعداد قابل توجهی آن را آزموده اند.

رئيس هیأت مدیره بانک تجارت در خصوص حضور زمرد به عنوان امدادگر این محصول ایران کیش در نمایشگاه الکامپ اظهار کرد: زیرساخت های فني زمرد پیشتر توسيط

«داودیان» معاون بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز:

ایران کیش روی کار اصلی خود در PSP متوجه شده است



است که اگر روی آن انژی بگذارد، تمرکز کند، پلت فرم خوبی برایش درست کند و تجربه خوبی ارائه بدهد، منجر به ایجاد تمایز در بازار می شود. با آن صبغه ای که ایران کیش دارد و در نام این شرکت هم همچنان کارت اعتباری را می بینیم این اقدام اعتباری خوش یمن است.

***ریال دیجیتال ایران کیش مدت هاست که عملیاتی شده اما ظاهرا مشکل قانونگذاری همچنان وجود دارد؛ فکر می کنید این مشکل چه زمانی حل شود؟ تا چه میزان می توان روی ریال دیجیتال سرمایه گذاری کرد و آن را متمایز دانست؟**

در کشور، دونوع دستور کار شکل می گیرد، یکی دستور کارهایی به منظور همراهی با آن چیزی است که در دنیا رخ می دهد و دیگری دستور کارهایی است که متناسب با نیاز داخلی کشور است. همیشه یکسری شرکای تجاری هستند که با دستور کارهای ملی همراهی می کنند و بانک تجارت یکی از آن هاست، این بانک همیشه جز سه بانک اولی است که راهکارهای خواسته شده بانک مرکزی را پیاده می کند. از چک دیجیتال گرفته تا ریال دیجیتال. بنابراین فعل حوزه قانونگذاری برای ما مطرح نیست، چیزی که ما بیشتر به آن می پردازیم حوزه کسب و کاری است. ریال دیجیتال برای اینکه روزی قرار باشد با اقبال و استقبال رو به رو شود باید بتواند در حوزه تجاری پذیرش شود و پذیرش شدن نیازمند این است تا شبکه کنندش بشه که پذیرش آن در اختیار ایران کیش است.

***این پذیرش برای ریال دیجیتال از سوی مردم را دارد؟**

بله، شبکه پذیرش آن در اختیار ایران کیش است. صدها نفرهم از آن استفاده کرده اند و به نظر میابد این کار می تواند هم افزایی خوبی ایجاد کند.

*** ایران کیش مدت هاست که پرداخت مبتنی بر NFC را روی دستگاه های بانک صادرات انجام داده است.**

را ندارد. بانک، عملیاتی دارد، بازار تغییر می کند و نیاز دارد تا کار جدیدی انجام دهد حال می تواند برای آن کار جدید هم داخل خودش ساختار جدیدی شکل دهد، هم بیرون از ساختار خود چنین کند. البته ساختار تشکیل دادن داخل بانک، محدودیت هایی دارد. مثلاً یکی از محدودیت هایی دارد. این است که باید تمام قواعد و مقررات از حقوق و مزايا گرفته تا ساعات کاری بانکی رعایت شود و خیلی وقت ها بهتر است، خیلی از کارها اصلا در بانک انجام نگیرد، بلکه در زنجیره ارزش شکل بگیرد و از مسیر آن زنجیره ارزش، بهره برد. شرکت هایی که تا امروز در حوزه فناوری شکل گرفتند، کمابیش همین رویکرد را داشتند البته بعضی جاها ممکن است موازی کاری صورت گرفته باشد. اما این موازی کاری ممکن است که به دلیل رسالت شرکت ها باشد. تفتقا تلاش می کند که شرکت ها بر اساس رسالت شناس دامنه کارشان مشخص باشد. دلیل دیگر این موضوع این بوده که مثلاً یک شرکت ظرفیتش تکمیل شده، بنابراین کاری که در رسالت شناس بوده را شرکت دیگری انجام داده تا بانک به آن زمان دقیق بازار برسد، معقدم این موضوع هم در همکاری های بین گروه ثقت قابل حل است، مثلاً

*** ریال دیجیتال برای اینکه روزی قرار باشد با اقبال و استقبال رو به رو شود باید بتواند در حوزه تجاری پذیرش شود و پذیرش شدن نیازمند این است تا شبکه کنندش بشه که پذیرش آن در اختیار ایران کیش است.**

یک شرکت محصولی درست می کند و به شرکت دیگر تحويل می دهد.

*** فکر می کنید «تی بی پلاس» ایران کیش در حوزه اصناف چه چشم اندازی دارد؟**

ما این استراتژی را در بانک داریم تا وارد حوزه اعتباری شده و خارج از ترازنامه اعتبار بدهیم، در بازار هم از این موضوع استقبال می شود، به شرط اینکه تجربه خوبی برایش فراهم شود، به نظر می آید تی بی پلاس قدم مهمی است که ایران کیش برداشته است و یکی از کارهایی

* جایگاه بانک تجارت را در حوزه پرداخت در کجا می بینید؟

بانک تجارت چون یکی از بزرگترین بانک هایی است که در حوزه تجاري کشور و به ویژه در حوزه اصناف متوجه شده است، جایگاه مهم و سهم بزرگی در بازار دارد. اما این که از منظر پرداخت تا چه میزان عملکرد ممتازی در بازار داشته قابل بروزی است. آن چیزی که به صورت عمومی در بازار به آن نگاه می کنند، این است که هریانکی که مبلغ و تعداد تراکنش بزرگتری دارد از منظر پذیرندگی بهتر است. اما از منظر سود و زیان برای بانک این طور نیست. در واقعیت، بانکی خوب عمل کرده است که اولاً برایند ورود و خروج منابع مثبت باشد؛ یعنی آن چیزی که از شبکه پذیرندگی جذب می کند نسبت به آن چیزی که از آن خارج می شود بزرگتر باشد و نسبت مبلغی خوبی هم داشته باشد؛ باید گفت در هر دوی این شاخص ها بانک تجارت یکی از بهترین های بازار است و با حفظ کردن همین کیفیت اگر بتواند سهمی بزرگتر بگیرد - که امسال هدف گذاری مان ۱۰ درصد بوده است - قطعاً وضعیت بهتر نیز خواهد شد و بانک، هم از نظر حضور در بازار و کارکردن با اصناف، بخش تجاري و درآمد زایی در این بخش وضعیت مناسبتری خواهد داشت. البته در همین چارچوب نیاز است تا شرکت ایران کیش نیز با بهتر کردن سرویس های خودش، ت نوع دادن به ابزارهایی که به کسب و کارها می دهد، ابزارهای تبلیغاتی که استفاده می کند، امکانات بهتری که به مشتری ارائه می دهد و «گیمیفیکشنی» که دارند به این فرایند کمک کند.

***هلدینگ تفتا را چطور می بینید با توجه به اینکه این هلدینگ گستردۀ تر می شود و امکانات بیشتری به آن اضافه می شود آیا اضافه تر شدن بیشتر شرکت ها به این مجموعه بدین معناست که بانک دارد تخصصی تر عمل می کند؟ از سوی بعضی می بینیم که برخی از محصولات این شرکت ها مشابه با یکدیگرند. از یک سو SCF ایران کیش و «اکوتام» شایان تجارت را داریم، از یک طرف محصول «جاده» و از طرف دیگر محصول «پی بار» را داریم آیا این موضوع به روند شرکت ها ضربه نمی زند؟ و به نوعی موازی کاری آسیب زننده نیست؟**

شرکت زدن یک اصولی دارد یا مجوز مستقلی دارد که بانک نمی تواند داشته باشد، مانند مجوز پرداخت، مثلاً بانک نمی تواند کار کارگزاری و تامین سرمایه بکند، بنابراین، این کارها را شرکت های مستقلی بر عهده می گیرند. بخش دیگر به این دلیل است که بانک آن خبریت

از قاب های تولیدی تا سیستم شستشو و رنگ در مرکز نگهداری و تعمیرات

کاهش ۸۰ درصدی هزینه در کنار بهبود کیفیت تعمیرات

تعمیرات با وجود این قاب ها بهتر شده است. در مرور کیش پد های ارجینال نیز باید گفت با استفاده از رنگ پلاستیک و چاپ تامبو دوباره به روند استفاده در فرایند تولید و تعمیرات برگشته اند و این باعث شده تا روند تعمیرات بهبود بیابد. یکی از اقدامات دیگری که در چند ماه اخیر اتفاق افتد است، اصلاح قالب هایی است که دچار مشکلاتی بودند. با بررسی انجام شده در کنترل کیفیت و مذاکره با قالب سازها، عده مشکلات قاب ها بر طرف شده به عنوان مثال در حال حاضر از قالب pax d210 ، بیش از دوهزار عدد تولید شده و بسیاری از مشکلاتی که قبلا وجود داشت و باعث عدم استفاده از قاب ها می شد رفع شده اند و هم اکنون از قاب های تولیدی تزریق شده استفاده می شود که کاهش هزینه بسیار زیادی نسبت به قاب های وارداتی را به مردم داشتهند.

در مجموع حدود ۸۰ درصد کاهش هزینه در خرید این قاب ها به وجود آمده است. این در حالی است که قالب جدیدی به جمع قالب ها اضافه شده است که یکی از آن ها قالب AMP900 است.

قابل های AMP ۹۰۰۰ به راحتی در داخل خود ایران کیش تزریق و استفاده می شود که کاهش خیلی خوبی در هزینه های تعمیراتی داشته است. همه این ها در حالی است که این اقدامات در روند کیفیت تعمیرات و همینطور ظاهر دستگاه ها نیز باعث ایجاد تغییراتی شده است. اکنون هم شاهد بهبود این موضوع در روند بازگشت دستگاه ها و تغییرات در ظاهر این زمینه هستیم.



نمود. این مسئله در خصوص «کی پدھا» نیز صدق می کرد. کی پدھای جنریکی که از بازار تهیه شده بودند، بعضی دچار مشکلاتی بودند. یکی از مواردی که در سایت تعمیر و نگهداری انجام شد، اصلاح دراین قاب ها و کی پدھاست. از سویی قاب های سالمی که بعضی تعویض و بلا استفاده به اینبار برگشت داده می شد با ایجاد فرایند شستشوی صنعتی، با هزینه بسیار اندک، دوباره به روند تعمیرات برگردانده شده و مورد استفاده قرار گرفتند.

آن دسته از قاب هایی که ضربه دیده و خشن های عمیق داشتهندم با رنگ آمیزی دوباره به روند تعمیرات برگشتهند. یکی از اصلی ترین نکات، استفاده از قاب ها و کی پد های ارجینال در چند ماهه اخیر است که باعث شده دیگر لازم نباشد تا قطعات به سرعت تعویض شود، از سویی، کیفیت

تغییرات در ظاهر برخی دستگاه های بایانه فروش ایران کیش یکی از مسائلی بوده که همواره در بررسی های به عمل آمده به عنوان مطالبه ای از سوی پشتیبانان ایران کیش مطرح می شده است، این مسئله در عین حال در حالی مطرح بود که دغدغه کاهش هزینه ها در مرکز تعمیر و نگهداری این شرکت از سویی دیگر وجود داشت. ایران کیش برای حل هردو مشکل برنامه تولید بومی و داخلی، قاب دستگاه ها را در کنار شستشو و رنگ کردن قاب ها، با قیمتی بسیار ارزانتر از قبل در دستور کار قرار داد تا هم دغدغه پشتیبانان و پذیرندگان در زمینه مشکلات ظاهری دستگاه ها حل و هم موضوع صرفه جویی هزینه ها در این زمینه رعایت شود.

از همین رو با توجه به تجربیات قبلی جهت استفاده مجدد از قطعات اصلی به ویژه قاب دستگاه ها که قابل بازسازی هستند، استفاده مجدد آن ها در تعمیرات در دستور کار قرار گرفت.

یکی از فعالیت های اخیر در این حوزه ایجاد بخشی مجزا در زمینه شستشو و رنگ قطعات بود، شستشوی صنعتی قاب های دستگاه های پوز به این دلیل که اصطلاحا ارجینال هستند و ارزششان از قاب های جنریک بیشتر است که بسیاری دراین زمینه به شمار می آمد. اقدام دیگری که در کنار این موضوع صورت گرفت، اصلاح در قاب های تولید شده پیشین بود. علی رغم اینکه برای برخی اقلام، پیشتر قالب ساخته شده بود، اما کیفیت قالب مانند قاب های اصلی (ارجینال)

ایران کیش روی کار اصلی خود در PSP متمن کر شده است

حوزه فنی دنبال شده اند و بخش کسب و کاری آن کمتر مورد توجه قرار گرفته است. اگر ایران کیش در حوزه کسب و کاری تمرکز بیشتری بگذارد همکاران و مشارکت کننده هایش را تنظیم کند، سال ۱۴۰۲ افق روشنی برای ایران کیش خواهد بود.

***تغییری که در مدت اخیر در کارشرکت**

صورت گرفته است را چگونه می بینید؟

من فکر می کنم ایران کیش روی کار اصلی خودش متمن کر شده است. البته کار اصلی شرکت پرداخت فقط پوز نیست. عملیات پرداخت، سرویس دادن به اصناف، پرداخت بدون کارت همه مواردی هستند که در این زمینه می تواند موثر باشد اگر ایران کیش پایگاه خوبی را درست بکند، تا موقعیت بهتری در بازار داشته باشد، باید آن چه را که توسعه می دهد را به موقع به بازار عرضه کند. اگر به موقع وارد عرصه بازار شویم قطعاً میتوانیم سهم قابل توجهی از بازار را نیز از آن خود کنیم.

کار را انجام دهنده، اما ایران کیش، هم از بازار هم امکان عرضه آن را دارد و می تواند روی اپلیکیشن موبایلش

ادامه از صفحه قبل - **بانک تجارت چه زمانی**

به این جمع می پیوندد؟

بانک تجارت مشکلی برای این کار ندارد.

***فعالیت های ایران کیش را در این مدت چگونه می بینید؟**

ایران کیش یک شرکت با پتانسیل بسیار بالاست. از بزرگترین شرکت های پرداخت کشور بوده و خیلی وقت ها از نظر ایزار پذیرش سهم اول و دوم را داشته است. بنابراین از این بابت ایران کیش شرکت خیلی مهمی نه فقط برای بانک بلکه برای صنعت پرداخت است. اما این شرکت در طول سال های اخیر فعالیت های زیادی کرده که شاید به اندازه ارزش کاری که داشتهند حجم نگرفته کنند تا بتوانند به حجم برسند. مثلاً پرداخت متمرکزتر کنند تا بتوانند به حجم برسند. بدون کارت یک ایزار خیلی جذابی می تواند باشد خیلی از کسب و کارها در حوزه فین تک تلاش می کنند، این

* ایران کیش یک شرکت با پتانسیل بسیار بالاست. از بزرگترین شرکت های پرداخت کشور بوده و خیلی وقت ها از نظر ایزار پذیرش سهم اول و دوم را داشته است. بنابراین از این بابت ایران کیش شرکت خیلی مهمی نه فقط برای بانک بلکه برای صنعت پرداخت است. اما این شرکت در طول سال های اخیر فعالیت های زیادی کرده که شاید به اندازه ارزش کاری که داشتهند حجم نگرفته کنند تا بتوانند به حجم برسند. مثلاً پرداخت

متمرکز باشد و یا روی اپلیکیشن بانک آن را پیاده کنند. این ها مواردی است که در ایران کیش صرف دار

همدلی، جهت دهنده استراتژیک، شفافیت بالا، نتیجه پیاده سازی OKR



هستند. بعد از این، مدیریت های دیگر در هدف گذاری ها بیشتر مداخله خواهند داشت و سپس وارد برنامه های عملیاتی و جزیی تر با آن ها می شویم.

*اولین گام اجرایی ایران کیش در OKR چیست؟

اولین گام توسط تیم ارشد سازمان و معاونین و مدیران ارشد انجام شده و اهداف کلان سازمان مشخص شده است. در OKR نتایج و اهدافی داریم که توسط چند جلسه با معاونین و مدیر عامل سازمان مشخص شده و تقریباً اهداف و نتایج کلیدی برای سطح کلان سازمان معلوم است. برخی از معاونت ها هم اهداف و نتایج کلیدی شان را ارائه کردند که در چندین جلسه رفت و برگشت اصلاح می شود و شکل و شمايل OKR به خود بگیرد.

*مهمنترین خروجی که این سیستم در ایران کیش خواهد داشت چیست؟

مهمنترین خروجی، همدلی سازمان خواهد بود. دومین خروجی جهت دهنده استراتژیک است و سومین موضوع می تواند شفافیت بالا در هدف گذاری داخل یک سازمان باشد. معاونت ها، مدیریت سطح کلان و پشتیبانی می دانند اهداف هر دوره زمانی چه چیزهایی است چه توقعاتی میروند و قرار است که به چه نتایج مثبتی در داخل سازمان برسیم.

*فکر می کنید با پایه ریزی این سیستم باید منتظر چه نتیجه ای باشیم؟

امیدوارم دوستان، همدلی بیشتری در جهت رسیدن به این اهداف داشته باشند، چون شرط اول همدلی سازمانی است و توقع دیگری که برای موفق شدن این مجموعه دارم حمایت کامل مدیریت ارشد سازمان از این موضوع است. البته ایشان بسیار درین زمینه حمایت می کنند و در زمینه های مختلف چه حوزه های تشویقی، چه حوزه های فرایندی مشارکت دارند امیدوارم این سیستم به بهترین حالت خودش انجام شود.

این سیستم های مبتنی بر بهبود مشارکت هستند. ما در سیستمها جلساتی به نام Check in داریم که در این جلسات با مشارکت اعضاء، اهداف، اصلاح شده و بازخورد می گیریم. این بازخوردها در کمتر سیستم های عملکرد وجود دارد، از سویی اهداف در OKR بر اساس سه منطق شکل می گیرند.

منطق اول تعامل در مجموعه است و در پی این تعامل، باید اهداف را استخراج کنیم و به آن عملکرد بھینه در سازمان برسیم. دومین موضوع، بازخورد است. ما با این

*** ما در سیستم های OKR دنبال ارزیابی و یا اینکه این موضوع را به حقوق و مزایای افراد وصل کنیم نیستیم.**

بازخوردها درمی باییم، نقاط ضعف کجاست و شکاف های عملکردی داخل سیستم شناسایی می شود. مورد سوم، موضوع تقدیر است. در فرایند بهبود عملکرد در ساختار، معاونت هایی که خوب تر عمل کردند و توانستند به اهدافی با درجه تحقق بالاتر برسند مورد تقدیر قرار می گیرند که این از ویژگی های خاص OKR است. به نوعی این سیستم، همدلی سازمانی را برای رسیدن به اهداف متعالی سازمان افزایش می دهد.

*چه زمانی قرار است OKR در ایران کیش اجرا شود؟

با توجه به جدیت سازمان، اولین دوره ها شروع به کارمی کنند تا ما بتوانیم به برخی از اهداف برسیم و سازمان، بیشتر با این موضوع آشنا شود و فرهنگ این سیستم در داخل سازمان جای بیافتد. هدف و برنامه ریزی این است که دو بخش چهارمراهه در امسال داشته باشیم و در سال بعد این بخش ها، فصلی و هر سه ماهه خواهد بود.

*کدام بخش ها برای اجرا کردن این سیستم در اولویت هستند؟

همزمان غالب معاونت ها در این حوزه درگیر خواهند شد. واحدهای توسعه کسب و کار، عملیات، پذیرندگان و پشتیبانی ها و واحد فناوری اطلاعات قطعاً در اولویت

سیستم OKR از جمله سیستم ها در حوزه عملکرد و برنامه ریزی و تدوین اهداف است که ایران کیش قصد دارد در تمام بخش های سازمانی آن را عملیاتی کند. برای آنکه با این سیستم بیشتر آشنا شویم و از طرفی بدانیم پیاده سازی آن چه تغییری در شرکت خواهد داشت با محسن شفیعی دانشیار دانشگاه سمنان و مشاور مدیر عامل در حوزه سیستم های بهبود عملکرد گفتگو کردیم.

* از سیستم OKR برایمان بگویید، قرار است این سیستم چه اتفاقی در ایران کیش رقم بزند؟

سیستم OKR توسط شرکت گوگل معرفی شد. این سیستم برای ارزیابی و بهبود عملکرد در سازمان است. فرایند مذکور به دنبال این است تا هماهنگی بین اهداف کلان و اهداف عملیاتی سازمان ایجاد کند. ما نیز به دنبال این هستیم که همه اعضای ایران کیش یک جهت دهنده استراتژیک و مشترک داشته باشند تا بتوانند به آن اهداف اصلی و فرعی سازمان برسند. این کار خروجی های بسیار خوبی داشته، نمونه کارهایی که در شرکت های بزرگ و کشورهای صنعتی ایجاد شده موفقیت این مدل را نشان داده است و ما به دنبال این هستیم در ایران کیش هماهنگی بین واحد ها را توسط سیستم OKR بیشتر کنیم و بهبود مستمری که در سازمان توقع داریم را به صورت دوره ای در فرصت های زمانی سه ماهه محقق کنیم.

*OKR را باید چه چیزی تعریف کنیم؟ آن را باید یک راهکار بدانیم یک روش یا یک سامانه؟

OKR یک روش شناسایی برای بهبود عملکرد است. ما در سیستم های OKR دنبال ارزیابی و یا اینکه این موضوع را به حقوق و مزایای افراد وصل کنیم نیستیم. ما به دنبال این هستیم که جهت دهنده استراتژیک را داخل سازمان ایجاد کنیم تا افراد بتوانند در کنار همدیگر به آن اهداف متعالی سازمان برسند. OKR یک روش است برای اینکه بتوانیم هدف گذاری کنیم و سپس از طریق نتایج کلیدی و اقداماتی که تعریف می کنیم در دوره های زمانی مختلف به آن اهدافی که می خواهیم برسیم.

*این سیستم چه تفاوتی با نمونه های مشابه دارد؟

بزرگترین ویژگی، مشارکت و ارتباطات دو طرفه ای است که بین مجموعه و اهداف کلان شرکت ایجاد کرده و تیم ها در آن مشارکت می کنند. سیستم های قدیمی تری مانند MBO نقطه ضعف هایی داشت، مثلاً در آن سیستم، اهداف به صورت دوره ای و بلند مدت تعریف شده اند. در OKR اهداف کوتاه مدت تعریف می شوند.

حضور مدیران ارشد ایران کیش در همایش ۱۰۰ برنده برتر



جوایز ۱۰۰ برنده برتر

ایران کیش در میان ۱۰۰ برنده برگزیده



گفتگوی معاون توسعه کسب و کار با رسانه ها



معاونین توسعه کسب و کار و پشتیبانی پذیرندگان در همایش



۱۰۰ برنده برتر با حضور جمعی از صنعتگران برتر



* ایران کیش به عنوان یکی از ۱۰۰ برنده برتر انتخاب شد

**برنده‌سازی، نوآوری، رضایتمندی مشتری، مسئولیت اجتماعی و کیفیت در انتخاب این ۱۰۰ برنده مطرح بوده اند.

گفتگوی مدیر عامل بانک تجارت



بازدید مرتضی ترک تبریزی از غرفه شرکت



حیدر کشاورز افسار همکار ایران کیشی در غرفه



حضور مدیر عامل در پنل الکامپ



بازدید از غرفه



آرش بقایی همکار ایران کیشی در غرفه



* ایران کیش در نمایشگاه الکامپ در کنار غرفه تفتا حضور داشت

* محصولات مختلف ایران کیش در این نمایشگاه معرفی شد

گفتگوی مدیر عامل ایران کیش با رسانه ها



حضور مدیرعامل تفتا در پنل

تی بی پلاس در غرفه ایران کیش



کارگاه MPG ایران کیش در غرفه



گفتگوی مدیر توسعه ابزارهای پذیرش



عکس دسته جمعی در غرفه تفنا



* این حضور بازتاب های رسانه ای مختلفی داشت

* کارگاه ها و پنل های متفاوتی از سوی ایران کیش برگزار شد

* غرفه تفنا و ایران کیش با بازدید مستولینی از جمله معاون اول دولت و وزیر ارتباطات همراه بود

مولوی نژاد مدیر تعمیرات و نگهداری: اصلاحات ظاهري دستگاه ها ، موثر بود



همکارانی که در اینجا مشغول به کارند، افراد بسیار با تجربه ای هستند که اغلب شان در شرکت های پرداخت دیگر هم سابقه حضور داشته و تجربیات فنی خیلی خوبی دارند. ما از بابت امنیت شغلی به جز مواردی خاص که به دلیل وضعیت کلی کشور و یا پایان یافت برخی پروژه هاست برنامه تبدیلی نداریم از این بابت این اطیان خاطر را میدهیم که ما نه تنها کاهش نیرو و نخواهیم داشت، بلکه اگر برنامه تولید پوز و آداتپور داشته باشیم باید به جذب نیرو هم اقدام کنیم.

از بابت مسئله حقوق و دستمزد هم کار بینایی انجام میدهیم و روش محاسبه و پرداخت حقوق و مزايا جدید نیز اجرایی خواهد شد که بر اساس عملکرد و ارزیابی ماهیانه افراد است امیدواریم با این روش هم‌مان کیفیت و کمیت کاری ارتقا بیابد.

*بیشترین دغدغه های امروز چیست؟

خواست مشتریان و پذیرندهای دفتر، بالا بودن کیفیت است و اینکه از لحاظ ظاهری دستگاه ها مقبولیت داشته باشد و پشتیبانان ما با روی خوش آن را تحولی مشتری بدنهند. دومنین موضوع بالا بردن کمیتی کار است، کمیت را هم باید افزایش دهیم. سومین مطلب هزینه های اورهال و تعمیر دستگاه ها است که بسیار بالاست مخصوصاً با لارفتن تورم و قیمت قطعات یدکی که ما تعمیر می کردیم. امکان احیا و بازسازی قطعات، یومی سازی آن ها و تولید داخلی و صرفه جویی و استفاده بهینه از قطعات از خواسته های ماست. اینکه هر قطعه ای در مراحل خیلی ساده به راحتی تعویض نشود و قطعات تعویض شده دوباره توسط افراد باز بینی شود و در صورت امکان مورد استفاده قرار گیرد.

مبحث بعدی که در برنامه مان هست کاهش هزینه تعمیرات است که قطعاً در سود و هزینه های جاری شرکت و قیمت فروش بسیار موثر خواهد بود. اگر ما بتوانیم بالابردن کیفیت، بهره وری و کاهش هزینه های قطعات مصرفی و مهم تراز همه کار ستدی و سیستمی کردن فرایندهای را انجام دهیم بسیار چشم انداز خوبی خواهیم داشت. امیدمان این است که یکی از بزرگترین مراکز تعمیرات در حوزه پوز را بر اساس استانداردهای روز ایجاد کنیم.

سیستمی کردن فرایند هاست. نرم افزاری که مورد استفاده است باید ارتقا یابد و نرم افزاری طراحی شود تا بتواند کنترلهای مدیریتی روی قطعات مصرفی، عملکرد پرسنل و موارد دیگر را امکان پذیر کند. باید فرایندهایمان را سیستمی کنیم از نرم افزار به روز با امکان تحت وب بهره بگیریم مخصوصاً امروز که می خواهیم دفاتر اسلامی تعمیرات را راه بیاندازیم باید ارتباط نزدیک داشته و برنامه ها، تحت وب باشد.

***پیشتر در اداره تعمیرات مخصوصی نیز تولید شده است، سر نوش این مخصوصات چه خواهد شد؟ و آیا برنامه جدیدی در تولید محصول در این بخش داریم یا خیر؟**

ما در چارت سازمانی قبلی یک اداره تحت عنوان مونتاز داشتیم که در چارت سازمانی جدید آن را به اداره تولید

* اگر ما بتوانیم بالابردن کیفیت، بهره وری و کاهش هزینه های قطعات مصرفی و مهم تراز همه کار ستدی و سیستمی کردن فرایندهای را انجام دهیم. سومین مطلب هزینه خواهیم داشت. امیدمان این است که یکی از بزرگترین مراکز تعمیرات در حوزه پوز را بر اساس استانداردهای روز ایجاد کنیم.

تغییر نام دادیم که مانند اداره کنترل کیفیت، بعدها باید به مدیریت تبدیل شود. شرکت برنامه های خیلی خوبی برای تولید پوز با برند و نام خود شرکت دارد. همچنین ما سالیانه چهل تا پنجاه هزار دستگاه اداتپور خریداری می کنیم که رقم زیادی است. تولید پوز و آداتپور در برنامه سازمان و چارت درون سازمانی دیده شده و برنامه های خیلی خوبی در دستور کار است.

***پرسنل این بخش از بعد نیروی انسانی و امنیت شغلی وضعیتشان چگونه است و آیا مزایای خاصی برای آن ها در نظر گرفته شده است؟**

مدیریت نگهداری و تعمیرات طی ماه های اخیر دچار تحولاتی شده است. برای آشنایی بیشتر با این تحولات و برنامه های آتی این بخش با آرش مولوی نژاد مدیر تعمیرات و نگهداری ایران کیش گفتگو کرده ایم.

***از مرکز نگهداری و تعمیرات بگویید و اینکه چه بخش هایی از آن دچار تحول شده است؟**

بر اساس بازتاب هایی که از معاونت پشتیبانی پذیرندهای و بازدیدهای میدانی، داشتیم، اولین اقدام فوری که در این راستا انجام شد بالا بردن کیفیت ظاهری دستگاه ها بود. اقدام بعدی جداسازی بخش کنترل کیفیت از زیرمجموعه تعمیرات بود و یک استقلال نسبی به این بخش داده شد. از لحاظ فیزیکی هم این بخش را از سالان تعمیرات جدا کردیم تا همه بدانند کنترل کیفیت، بخشی مستقل است و دیگر زیرمجموعه اداره تعمیرات نیست. از این پس، این بخش گزارش ها را مستقیماً به آقای «لرنی» و من میدهد و مسئولیت کیفیت خروجی دستگاه از مرکز تعمیرات به عهده ماست.

دومین اقدام ما ایجاد اتاق شستشوست. ما یک شیستشومکانیزه ایجاد کردیم تا ظاهر دستگاه را به صورت مقبول برسانیم. رنگ آمیزی دستگاه ها از جمله دیگر اقدامات در این زمینه است. شوینده ها و رنگ های متفاوت روی دستگاه استفاده می شود، قاب های ضرب دیده و ... نیز رنگ آمیزی می شوند.

اقدام بعدی تغییر چارت سازمانی است. چارت سازمانی قبلی به نوعی طراحی شده بود که یک واحد اداره تعمیرات باید مشرف بر تمام واحدها می بود. دایره تعییرات حجم کاری اش آن قدر زیاد است که انجام تمام این کارها بسیار دشوار و چالش برانگیز بود. کنترل کیفیت و واحدهای دیگر زیر مجموعه اداره تعمیرات محسوب می شدند به خاطر همین کارهای تخصصی که در مرکز تعمیرات باید انجام شود به خاطر چارت سازمانی با مشکلاتی همراه بود.

بنابراین یک اداره تخصصی لجستیک ایجاد شد که شامل انبار پای کار تعمیرات، ارسال و دریافت و پذیرش دستگاه است.

همچنین یک واحد تخصصی برنامه ریزی ایجاد کردیم که برای ارتباط میان مدیریت تعمیرات و سایر واحدهای سازمان مخصوصاً معاونت طرح و برنامه است. مدام برنامه های طرح و برنامه را می گیرد و تبدیل به برنامه های تعییراتی و نظرات می کند، همچنین گزارش و تحقیق می گیرد که مثلاً در هفته چه قدر از این برنامه هایی که به مبالغه اش انجام شد و دلایل عدم تعهد چه بوده است. واحد اداره کنترل کیفیت به عنوان یک واحد مستقل وجود دارد تا یک مدیریت و تصمیم کیفیت مستقل را داشته باشیم.

***اولویت های این واحد در آینده نزدیک و کوتاه مدت دارند چه مواردی هستند؟**

اولویت های حاضرما اصلاح فوری کیفی دستگاه هاست، ما باید توپانیم کیفیت دستگاه هایی که از اینجا خارج می شود را تحدیف 6 ماه ضمانت کنیم و هم از بعد ظاهر و هم عملکردی، دستگاه ها را ارتقا بخشیم. دومین موضوع،

رشد در مبلغ و تعداد در تراکنش در استان شمالی

بیش از ۱۸ درصد رشد مبلغ تراکنش های مازندران غرب

شد و دفتر نوشهر رسماً نمایندگی غرب استان را بر عهده گرفت. تمامی نیروهای دفتری شاغل در این نمایندگی تجربه کار پرداخت بالای ۱۰ سال را دارا هستند و عملاً دفتر از لحاظ نیروی انسانی جزو دفاتر با تجربه و پر تخصصی در کشور است. طی همانگی و ارتباطی که بین پرسنل پشتیبان و همکاران دفتر با شعب بانکهای طرف قرارداد وجود دارد بیشترین رضایت طی مراجعت با سرپرستی ها مشاهده شده است. مازندران غرب با تعداد منصوبه ۱۵۵۹۹ درصد سیار، ۵۷ درصد پایانه (۴۳) در حدود سیار، ۵۷



ثابت)، ۱۸ حوزه استحفاظی و ۱۵ پشتیبان فعال، ۴ نیروی دفتری کارشناس منطقه، یک نفر کارمند کنترل مدارک، یک نفر نیروی اتیار مشغول به فعالیت است و به عنوان یکی از توریست پذیرترین منطقه شمال کشور فعالیت می کند. همچنین برنامه های دیگری نیز در جهت آینده در دستور کار این استان است که بسیاری از آن ها در مرحله نهایی کار هستند.

سالیانه بیش از ۲۵۰ هزار تراکنش، بازاریابی داروخانه چالوس با مجموع تراکنش ۱۷۰ هزار عدد تراکنش در سال کرده است.

لازم به ذکر است که دفتر غرب مازندران در سال ۱۳۸۶ تأسیس شد که در آن زمان به عنوان نماینده مستقل فعالیت نمیکرد، در سال ۱۴۰۰ با تلاش معاونت پشتیبانی پذیرنده گان، دفتر مازندران به دو دفتر شرق و غرب تقسیم

پیشرفت مبلغ تراکنش دستگاه های دفتر مازندران غرب ۱۸,۵۵٪ بوده و از لحاظ تعداد تراکنشی نسبت به سال مشابه ۴,۳۵٪ رشد داشته است.

این در حالی است که عملکرد دفتر مازندران غرب در بخش فعالسازی پایانه های غیرفعال جزو بهترین مناطق به شمار میاید و بالای ۸۷ درصد پایانه های منصوبه فعال میباشد.

دفتر غرب مازندران همچنین طی ماه های اخیر اقدام به بازاریابی شهرداری های نور، سلمانشهر، کلارآباد و کلاردشت و راه اندازی PCPOS PRINTER، بازاریابی شهریاری سیترا و تحويل وب کیوسک و PDA، بازاریابی ۵۰ پایانه در وضعیت نصب با سرانه تراکنش روزانه بالای ۵۰ عدد تراکنش، افزایش سطح تعاملات با بانک های طرف قرارداد طی مراجعة ماهیانه به سرپرستی بانک، بازاریابی و نصب بیمارستان امام رضا چالوس با پتنسیل تراکنشی سالیانه بیش از ۲۰۰ هزار تراکنش، بازاریابی شهریاری سیترا نوشهر با تراکنش سالیانه بالای ۱۵۰ هزار تراکنش، بازاریابی و نصب «هایپر میوه آرمان» تنکابن با تراکنش

هم آوایی پروژه های ایران کیش در سمفونی تفتا



برای مدیریت تعاملات اعتباری بین شرکت های پخش و داروخانه ها پیاده سازی شده است. با این سامانه زنجیره پرداخت در صنعت دارو تکمیل می شود. از جمله مزایای این طرح می توان به حذف کامل چک از چرخه مبادلات دارویی، خرید «دین الکترونیکی» استناد توسط بانک و کاهش هزینه های مالی در این صنعت اشاره کرد. بزرگترین مزیت این سیستم حذف چک از چرخه مبادلات است. وی در ادامه به بیان ظرفیت های ایران کیش، گردش مالی ماهانه آن پرداخت و اظهار داشت: ایران کیش یک میلیون و صد هزار کارت خوان منصوبه دارد و با ۱۷ بانک طرف قرارداد است و در هر ثانیه به طور میانگین ۲۱۲ تراکنش انجام می شود.

خواسته های بانک مرکزی است که توسط ایران کیش عملیاتی شد و هم اکنون اپلیکیشن ایران کیش امکان این پرداخت را فراهم کرده است. خرید شارژ موبایل از طریق ریال دیجیتال، خرید بسته اینترنت از طریق ریال دیجیتال، انتقال ریال دیجیتال با استفاده از بار کد QR از جمله این موارد است که پیاده سازی شده است. توسعه همچنین پروژه TAP&GO ایران کیش را از پروژه های آینده ای دانست که با همراهی مسئولین می تواند انجامش سریعتر باشد.

موسسوی در حوزه خدمات مالی ایران کیش به پروژه آسان خرید اشاره کرد که اعتباری است و با صدور کارت، مشتریان می توانند در سامانه خرید اعتباری انجام دهند.

مدیرعامل ایران کیش پروژه تی بی پلاس را یک فرصت بی نظیر دانست که مدیریت زنجیره تامین و مدیریت اعتبار و فرایندهای مربوط به تاسیس اعتبار را عملیاتی کرده است و در حال حاضر زنجیره تامین موبایل آن اجرایی شده است. موسسوی به پروژه دارو پرداخت این شرکت نیز اشاره کرد و گفت: این محصول خدمتی برای صنعت دارویی کشور است و در قالب سامانه ای

علیرضا موسوی مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش ضمن معرفی این شرکت درنخستین «سمفونی تفتا» گفت: در شرکت ایران کیش مسئولیت های خدمات پرداخت الکترونیک برمبنای استانداردهای بین المللی بوده است و اهم فعالیت ها در سه دسته خدمات پرداخت الکترونیک، ریال دیجیتال و خدمات مالی و اعتباری در کسب و کار است.

او با اشاره به انواع خدمات این شرکت در حوزه آنلاین و حضوری به برخی از پروژه ها اشاره کرد و افزود: یکی از پروژه های ویژه این انجام شده، پروژه اسناف بود که مربوط به تسهیلات غیر حضوری است.

وی همچنین از پروژه صنعت یار یاد کرد و گفت: فرایند عملیاتی آن در شرکت ایران کیش اتفاق افتاد و مربوط به خرید و فروش اقساطی در شرکت های پخش و خریداران عمده بوده است.

موسسوی افزود: یکی از پروژه های ویژه دیگر اجرای طرح کالا برگ بود که به واسطه زیر ساخت هایی که در شرکت ایران کیش وجود داشت، توسط وزارت رفاه به این شرکت داده شد.

مدیرعامل ایران کیش همچنین به ریال دیجیتال این

شرکت اشاره کرد و گفت: موضوع ریال دیجیتال از

نظام جدید کارمزد گامی اساسی به سمت نوآوری



پرداخت را با مشکلات جدی مواجه کرده بود.

*اصلاح نظام کارمزدی لازمه توسعه شبکه پرداخت

فاطمیان اصلاح نظام کارمزدی را در جهت توسعه شبکه پرداخت کشور امری ضروری دانست و گفت: در نظام کارمزدی گذشته، پرداخت یارها امکان رقابت در فضای برابر را نداشتند؛ اما خوشبختانه با اصلاح نظام کارمزدی می‌توان به آینده شبکه بانکی و پرداخت کشور امیدوار بود چراکه عملاً با این اصلاح امکان هویت بخشی به بازیگران شبکه بانکی و پرداخت کشور فراهم می‌شود و آنان در بازار جایگاه خود را به درستی پیدا خواهند کرد.

*فصله مدل کارمزدی جدید تا مدل ایده‌آل کارمزدی

رئیس انجمن فین‌تک با اشاره به مزیت نظام کارمزدی جدید کشور و فاصله آن با مدل کارمزدی ایده‌آل، گفت: مدل ایده‌آل کارمزدی مدلی است که در آن پذیرنده و دارنده کارت تمام هزینه‌ها را پرداخت کنند و هیچ هزینه‌ای از سمت بانک‌ها به شبکه، پرداخت نشود اما در تمام دنیا نیز این کارمزدها بین دارنده کارت و پذیرنده به نسبتی توزیع می‌شود و قاعده‌ها فرد بسته به میزان خدمتی که دریافت می‌کنند کارمزد می‌دهند.



به سودآوری بررسند یعنی بانک‌ها فعالیت‌های جانی نداشته باشند، بلکه بتوانند از محل خدمات، درآمد به دست آورند، تا هزینه‌های خود را پوشش دهند.

*پایان تراکنش‌سازی و خرد شدن تراکنش در شبکه پرداخت

در همین زمینه رئیس انجمن فین‌تک با اشاره به چالش‌های شبکه بانکی و پرداخت کشور در ده سال اخیر با مدل کارمزدی گذشته گفت: بازگشت کارمزد تراکنش به پذیرنده و شکل‌گیری رقابت سالم در شبکه پرداخت به واسطه این موضوع یکی از جدی‌ترین و مهم‌ترین مشکلات شبکه بانکی و پرداخت کشور در ده سال اخیر با مدل کارمزدی گذشته بود.

*تراکنش‌سازی‌های نامشروع در شبکه بانکی پایان یافت

محمد‌هدی فاطمیان، رئیس انجمن فین‌تک در گفت‌وگو با عصر بانک تصریح کرد: از معضلات نظام کارمزدی گذشته، می‌توان به تراکنش‌سازی، خرد شدن تراکنش‌ها و ایجاد درآمد غیرواقعی از محل کارمزد پرداختی بانک‌ها اشاره کرد که به شبکه‌های بانکی و پرداختی کشور تحمیل می‌شد. او با بیان اینکه نظام کارمزدی گذشته، جوابگوی هزینه‌ها همگام با رشد تورم در شبکه بانکی کشور نبود، گفت: قاعده‌ها هر شبکه و زیرساختی هزینه‌های دارد و به تبع برای رشد و توسعه آن می‌باشد امکان هزینه‌کرد بیشتر فراهم باشد این در حالی است که در ۱۰ سال گذشته با ثابت نگه داشتن کارمزدها، حوزه پرداخت کشور جوابگوی هزینه‌ها همگام با تورم کشور نبود و این نابرابری شرکت‌های

مدتی می‌شود که با هدف کارامد کردن شبکه پرداخت الکترونیکی و ارتقای سطح خدمات به کاربران، بانک مرکزی اصلاحاتی را در نظام کارمزد تراکنش خرید این شبکه اعمال و شیوه‌نامه جدید را ابلاغ کرده است. اصلاح نظام کارمزدی به دلیل تراکنش‌سازی‌های غیرقانونی، فرسودگی شبکه پرداخت کشور و نابرابری رشد هزینه‌های پرداخت با رشد تورم، امری اختناب ناپذیر بود.

بر اساس این بخشنامه که با هدف برقراری تعادل و توازن میان «خدمات دریافت شده» و «هزینه‌های ارائه سرویس و تضمین پایداری زیرساخت‌های شبکه پرداخت الکترونیکی» تنظیم شده است؛ دارندگان دستگاه‌های کارت‌خوان (پذیرنده‌گان) بخشنی از کارمزد تراکنش‌های خرید را پرداخت می‌کنند.

در نظام جدید کارمزدی، پذیرنده‌گان برای تراکنش‌های کمتر از ۶ میلیون ریال، مبلغ ثابت ۱۲۰۰ ریال و برای تراکنش‌های بالاتر، ۲ صدم درصد مبلغ خرید را تا سقف حداقل ۴۰۰۰۰ ریال به عنوان کارمزد پرداخت می‌کنند. با وجود تقبل پرداخت قسمتی از کارمزد شبکه پرداخت توسط پذیرنده‌گان، همچنان بخش عده این کارمزدها توسط شبکه بانکی تامین خواهد شد.

براساس این بخشنامه، صنوفی همچون نانوایی‌ها، سوبر مارکت‌ها، جایگاه‌های سوخت‌گیری، واحدهای درمانی و غیره مستثنی شده اند.

هر چند مدت زیادی از اجرای این بخشنامه نمی‌گذرد اما از همان ابتدا این طرح موافقان و منتقدانی داشت در ادامه با بررسی مزایای این طرح به واکاوی بیشتر آن می‌پردازیم.

در ابتدا شاید بد نباشد نظر محمدصادق محبوبی معاون نظارت شاپرک را در اینباره بخوانید. این مقام مسئول معتقد است: عدهه انتظارات شرکت‌های پرداخت ایجاد فضای رقابتی سالم و اصلاح نظام کارمزد است که در سال‌های اخیر نفس بنگاه‌ها را بریده است. معاون نظارت شاپرک در ادامه اظهار کرد: اخذ کارمزد پرداخت گام اساسی به سمت نوآوری است.

در همین راستا عباس آرگون؛ نایب رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتفاق بازارگانی تهران به خبرنگار ایننا، گفت: بانک‌ها در ایران باید به سمتی حرکت کنند که

بازدید مدیر عامل از دفتر کیش

نحو احسن بهره برد کما اینکه تا به امروز هم در این بخش موفق بودیم اما باید همچنان برای بهبود عملکرد بکوشیم. مهدی سرلک رئیس دفتر کیش، محمدرضا امامی معاون مالی و مصمصان رحیمی معاون پشتیبانی پذیرنده‌گان ایران کیش موسوی را در این سفر همراهی کردند. پرسنل دفتر هم بیان دغدغه‌های خود پرداختند.

علیرضا موسوی مدیر عامل ایران کیش با پرسنل دفتر کیش دیدار کرد. گفتگو با چند تن از پذیرنده‌های کیش، گفتگو با معاونت مقیم بانک تجارت در این بازدید صورت گرفت. در این دیدار موسوی با اشاره به ظرفیت های ویژه کیش و قدمتی که فعالیت این شرکت در این منطقه داشته است اظهار کرد: شرکت ما در کیش کاملاً شناخته شده است و می‌توان از این شهرت و برنده به

راه هایی برای پرورش اعتماد به نفس

چرا مردم عموماً خواهان اعتماد به نفس هستند، احتمالاً حتی بیشتر از آن که پول، همسر و موفقیت مادی را می خواهند اعتماد به نفس یکی از راه هایی است که زندگی برای بهتر شدن تغییری می دهد. اعتماد به نفس حتی افراد را در استرس مقابله می کند.

چه در درون یا بیرون ما، به نظر می رسد که اعتماد به نفس واقعاً همه چیز را بهتر می کند. با همه این مزایا، جای تعجب نیست که اعتماد کالای کمیابی است که همه می خواهند. سوال جالب تر این است که چرا همه از قبل اعتماد به نفس بیشتری ندارند؟

به ما آموزش داده شده است که اعتماد به نفس ناشی از داشتن تجربیات موفق، کسب درجات، ترفیعات و نقاط عطف مرتبط، کسب تجربه در مورد چیزی که می خواهیم به آن اطمینان داشته باشیم و حمایت و تشویق دیگران است. اما هیچ یک از اینها برای اعتماد به نفس بیشتر لازم نیست. با این حال، این افسانه های اعتماد فراگیر به قدری تو سط سیاری از شخصیت های معتبر به ما گفته می شود که غیرقابل انکار به نظر می رساند. بدتر از آن، این افسانه ها همچنین مرا متعاقده می کنند که باید اساساً مشکلی در خودمان وجود داشته باشد، زیرا حتی زمانی که «برنده می شویم» اعتبار و جواز کسب می کنیم، ماهها یا سال ها کار می کنیم و بازخورد مشتبی از دیگران دریافت می کنیم، به ندرت به اعتماد به نفس تبدیل می شود. علیرغم علامت زدن تمام جعبه های اطمینان، ما اغلب در عوض احساس می کنیم یک کلاهبردار هستیم، که ظاهرش هنوز آشکار نشده است. این پدیده - افرادی که با وجود انبوهی از شاخص های خارجی مهارت، موفقیت و حمایت، اعتماد به نفس ندارند - به قدری رایج است که نامی دارد: سندروم ایمپوپسٹر. این موضوع به ما نشان می دهد که تفکر مرسم در مورد اعتماد به نفس نه تنها در بهبود اعتماد به نفس ناقص است، بلکه حتی ممکن است منجر به کاهش اعتماد به نفس در یک چرخه معیوب موفقیت شود که تلاش می کند رشد را پنهان کند. مسیر اعتماد به نفس با خبرهای خوبی همراه است: برای رسیدن به آن نیازی نیست که ثروتمند، درخشان، موفق یا حتی با تجربه باشید. شما می توانید از همان ابتدا اعتماد به نفس داشته باشید، در حالی که هنوز فاقد هر گونه اعتبار، جایزه یا هیاهو هستید. شما فقط باید طرز فکر خود را تغییر دهید. منظور این، تغییر فکر شما در سطح سطحی و آگاهانه نیست. اعتماد به نفس از اظهارات تاکیدی، مجلات سپاسگزاری یا حتی مراقبه به دست نمی آید. فرآیند ایجاد اعتماد به نفس در عرض ناشی از تغییر تفکر شما در سطح باورهای اصلی شماست. در مقایسه، اگر می خواهید تغییری پایدار در رفتار خود ایجاد کنید، بسیار مهم است که رفتار جدید خود را با ارزش ها و اهداف اصلی خود هماهنگ کنید.

گاهی آدمها دنبال روش می گردند، شاید خودشان هم ندانند اما چون خود را گم می پندارند، اغلب شکست خورده ترین افراد دنیا می شوند. کتابی که به شما معرفی خواهیم کرد نوشتہ فرد پولدار و موفق است که اگر صادقانه بگوییم بخش اعظمی از زندگی اش آرزوی ماست. نویسنده ای این کتاب، آنتونی رابینز یک جمله ای نظری در این کتاب دارد:

«افراد موفق اغلب شکست خورده ترین مردم دنیا هستند.» بله... فکر کنم این جمله با احساس شما تشابه زیادی دارد و این پاسخ تکراری که «تو چی می دونی تو زندگی من چه خبره؟» اما چرا شکست خورده هایی که رابینز می گوید، تعریفی از افراد موفق است و شکست خورده هایی که می پنداریم و می بینیم، بدیخته هایی که مرتب بدشانسی می آورند؟ خواندن کتاب «موفقیت نامحدود در ۲۰ روز» و استفاده از الگوهای آن به این معنی نیست که دیگر شکست نخواهید خورد. بلکه دقیقاً به این مفهوم است که شما با امتحان روش های جدید برای پیدا کردن راه و مسیر موفقیت، بسیار بیش از پیش شکست خواهید خورد.



عنوان	كتاب موفقیت نامحدود در ۲۰ روز	نویسنده / مترجم
آنتونی رابینز	برای افراد موفق زندگی درست شبیه چیدن و قرار دادن تکه های پازل در کار هم است. آن قدر این کار را تکرار خواهید کرد تا نقش مورد علاقه شان را پیدا کنند. در بن بست گیر نکنید! این پیام رابینز است.	موضوع

تکنولوژی



ویژگی های جدید اپل واچ

اپل واچ هر سال به روزرسانی نرم افزاری دارد و جدیدترین آن WatchOS 10 است که طراحی های مجدد اپلیکیشن، ویجت ها و ابزارهای اضافی را برای دوچرخه سواران و کوهنوردان به ارمغان می آورد. نسخه بتای عمومی WatchOS 10 اکنون برای همه ساعت های اپل از سری 4 به بعد در دسترس است.

نسخه بتا، همراه با iOS 17، پیش نمایشی از برخی از ویژگی های جدید را پیش از انتشار عمومی آن در پاییز امسال به ما ارائه می دهد.

اگر می خواهید آن را امتحان کنید، ابتدا باید نسخه بتای iOS 17 را بر روی آیفون خود نصب کنید، سپس بتای WatchOS 10 را روی اپل واچ نصب کنید. مانند همه نرم افزارهای بتا، با دقت قدم بردارید ویژگی ها از هم اکنون تا نسخه نهایی در معرض تغییر هستند.

اپل قلب اسپیاری از ویژگی های مفید دوچرخه سواری مانند محاسبه کالری دوچرخه الکترونیکی و تشخیص خودکار دوچرخه را به ساعت خود اضافه کرده است اما در این نسخه هنگامی که یک تمرين دوچرخه سواری را در ساعت شروع کنید آیفون شما به طور خودکار جزئیات این فعالیت زنده را در صفحه قفل نشان می دهد. می توانید تلفن را روی دسته دوچرخه نصب کنید و تمام معیارهای فعالیت خود را روی صفحه نمایش بزرگ ببینید.

پرواز آزمایشی هیجان انگیز هوایی خورشیدی

یک هوایی خورشیدی که در همیشاير تولید شده است، اولین پرواز خود را در ارتفاع بالا به استراتوسفر با موفقیت انجام داد. «Phasa-35» بدون سرنیشین دارای طول بال های یک هوایی مسافربری است و برای استفاده نظارتی و ارتباطی در نظر گرفته شده است. در طول پرواز آزمایشی، این هوایی که توسط شرکت پریسماتیک مستقر در آلتون توسعه یافته بود، از ارتفاع ۲۰۰۰۰ متری (۶۶۰۰۰ فوت) بالا رفت.





سمفوونی پر راز

نشانه ای که بگوید یک نت با چه شدتی نواخته شود. علامتی مانند "فورته" که روی هر نت قرار بگیرد بیانگر این است که آن نت باید بلند تر و محکم تر و قوی تر نواخته شود، مانند چاپک تجارت که باید صدای مشتریان بانک تجارت را بشنو، روی آن ها تاکید کند و ماموریت اصلی و اساسی اش پشتیبانی از مشتریان بانک تجارت است.

گلوکن اشپل، سازگری است. شبیه به بلز دوران کودکی من، اما مسلمان با اینست بیشتر و بسیار عظیم و عجیب. معناش صدای زنگ است.

از دل امری نادیدنی صدای پنهان به

آشکار تبدیل می شود. "داناتا" هم با امر نادیدنی مثل داده سروکار دارد، اطلاعات را استخراج و تجزیه تحلیل می کند به چشم انداز میرسد و مجموعه این اطلاعات را برای تصمیم گیری درست در اختیار خانواده بانک تجارت می گذارد.

و اما مردمی ترین سازها، در کوچه و بازار بدون نیاز به بلندگو و تبلیغ. در میان مردم حضور میابد و آوایش چون از دل میابد بر بدله می شنیند. آکاردئون اپیزود هفتمن و نقش شرکت "کارت اعتباری ایران کیش" را در تفتا به نمایش می گذارد. سازی که مردم به استقبالش می روند. درست مانند محصولات ایران کیش که راحت تر کردن امر پرداخت را با ساده ترین روش ها در اختیار مردم قرار می دهد.

ایران کیش برای موزیسین مثل زمانی است که بدون اینکه نت هایی نوشته شده باشند با سر دادن انگشتها بین نت ها به سرعت می نوازد و این شرکت هم همین است می خواهد امر پرداخت را راحت و سریع کند ... سریع تر، امن تر و جامع تر.

و اکنون وقت آخرین اپیزود و آخرین شرکت است. پرده پایانی نمایش. اینبار نوبت به گیتار الکتریک می رسد سازی متفاوت با باقی سازها. درست مثل تکنو تجارت که عملکرد و ماموریتش تفاوت ذاتی با سایر شرکت ها دارد، در حوزه فین تک فعالیت کرده و سرمایه گذاری خطرو پذیر انجام می دهد. اگر بخواهیم عملکرد تکنو تجارت و ماموریتش را مشابه با زبان موسیقی بدانیم، مانند عالمت "فرماتا"ست که وقتی روی نت قرار می گیرد به نوازنده این اجازه را می دهد تا کنیش زمانی نواختن نت به خود فرد و اگذار شود و با خلاقیت خودش بنوازد. مثل ماموریت تکنو تجارت که توسعه کسب و کارهای خلاق و توسعه نو آوری است.

در شب سمفونی تفتا سازهایی که به تنها یابی نواخته شدند دوباره گردد هم آمدند تا ترکیبی بدیع تر را خلق کنند، ترکیبی هوشمندانه از خلق ارزش، از صحنه ای زیباتر که در کنار فعالیت های این شرکت ها در کنار هم و تحت عنوان تفتا به وجود می آیند. صدای مشترکی می شوند که صوتی زیباتر خلق می کنند.



اپیزود چهارم سمفونی تفتا خیلی رویایی است. چنگ که نواخته می شود، انگار تمام روحت را می نوازد و تو را با خود می برد به روزگار "تکیسا".

نوای سحر آمیزی که تداعی کننده آرامش و حضور در مجلس بزرگان است، مثل "تجارت شایان" که با بزرگان صنعت و تجارت سر و کار دارد و سعی می کند تا یک محیط اقتصادی و آرام را برای آنها ایجاد نماید. "تجارت

*مردمی ترین سازها، در کوچه و بازار بدون نیاز به بلندگو و تبلیغ. در میان مردم حضور می آید و آوایش چون از دل می آید بر بدله می شنیند. آکاردئون اپیزود هفتمن و نقش شرکت "کارت اعتباری ایران کیش" را در تفتا به نمایش می گذارد. سازی که مردم به استقبالش می روند. درست مانند محصولات ایران کیش که راحت تر کردن امر پرداخت را با ساده ترین روش ها در اختیار مردم قرار می دهد.

شایان "همان" فا"ست که نوای بم و سنگین تری دارد و باعث می شود چند نت در پیوند و هم نوای باهم نواخته شوند، چرا که تامین مالی زنجیره تامین برای کسب و کارهای بزرگ برعهده این شرکت است و این هم نوای در ذره ذره کاری که تجارت شایان ایجاد می کند دیده می شود.

اکنون نوبت به کلارینت است و نفس هایی که از سینه نوازنده به ساز دمیده می شوند تا اپیزود پنجم را اینبار برای "چاپک تجارت" شکل دهد. شرکتی که صدای مستقیم مشتریان بانک تجارت است. نت نویسی خیلی وقت است آغاز شده و برای ادامه این مسیر و آرایش نت ها به المان هایی در ادبیات موسیقی احتیاج است.

سازها، خیلی وقت است که کوک شده اند. نت ها هماهنگ، گرد هم آمده اند تا نخستین سمفونی تفتا را بنوازنند، این جا در تالار رودکی.

"دو ر می فاسل لاسی" ... حالا بیشتر از هر زمان دیگری با تکنولوژی در هم آمیخته شده، شاید در نگاه اول ارتباط میان این دو ابهام برانگیز باشد... همانقدر غریب که آشنایی هاستند، همان قدر دور که نزدیک هستند. همانقدر نو و بدیع که قدمت دارند. این سمفونی با همه سمفونی ها فرق دارد انگار ... چراغ ها خاموش می شوند ... چشم ها منتظر تا ببینند اولین اپیزود از این سمفونی پر رمز و راز چیست؟

تا اینکه ویولن سل به صدا در می آید، تاریخ را چون فیلم های سیاه و سفید دو صد ساله جلوی چشمانت می آورد آرام آرام با خودت کنار میابی، اولین نت ها نواخته می شوند تا ارتباط میان ساز و صنعت پرداخت را بیابی. این آغاز نمایش است. پرده اول.

صدای بهم یا باس ویولن سل همواره با سازهای دیگر همراهی دارد همانطور که "زفتاب" نخستین اپیزود از این سمفونی با زیر ساخت های سخت افزاری که دارد، برای مجموعه فعالیت های مجموعه بانک تجارت همراهی دارد. در عالم موسیقی بدون سخت افزارهایی مثل ساز یا دفتر نت، ملودی شکل نمی گیرد، در عصر دیجیتال هم ارائه خدمات بانکی بدون وجود زیرساخت سخت افزاری امکان ندارد آنچه که "زفتاب" انجام می دهد همین است فراهم اوردن این امکان.

نوبت به نواختن پیانو می رسد... چیزی شبیه به اپیزود دوم. با گستردگی ترین دامنه صوتی که می تواند سازهای دیگر را همگام با خود کند درست مثل "شرکت تاتا" "داناتا" در عصر دیجیتال و صنعت بانکداری نقش خطوط حامل در موسیقی را یدک می کشد. خطوطی که اگر نبودند هیچ نتی برای نواختن کنارهای سوار نمی شد. خطوطی که نقش زیر ساخت های نرم افزاری را بر عهده دارند. درست مثل "داناتا" که زیر ساخت های نرم افزاری را برای ارائه خدمات متنوع در خانواده بانک تجارت ایجاد می کند.

اینبار نوبتی هم که باشد نوبت ساز ویولن است برای معرفی سومین شرکت تفتا. سازی که نمادی است از آنچه با فرهنگ های مختلف سازگار است و می نوازد. درست مثل شرکت "سیمیرغ تجارت" که با ارائه راهکارهای نوین خدمات مالی و بانکی، خود را با نیازهای مردم سازگار می کند. سیمیرغ تجارت باید نت نویسی کند. کلید سل که پلی است برای نواختن... سیمیرغ تجارت هم بین خدمات خودش و خواسته های مردم پل می زند. راستی! عالمت کمان روی دو نت را که حتما دیده اید؟ مثلا دو نت سیاه که بر روی یک خط از خطوط حامل قرار دارد، توسط یک کمان به یکدیگر وصل می شوند. این کمان را خط اتحاد می نامند. کمان روی دونت باعث پیوستگی در نواختن آن دونت میشود مانند همان پلی که "داناتا" زده است.