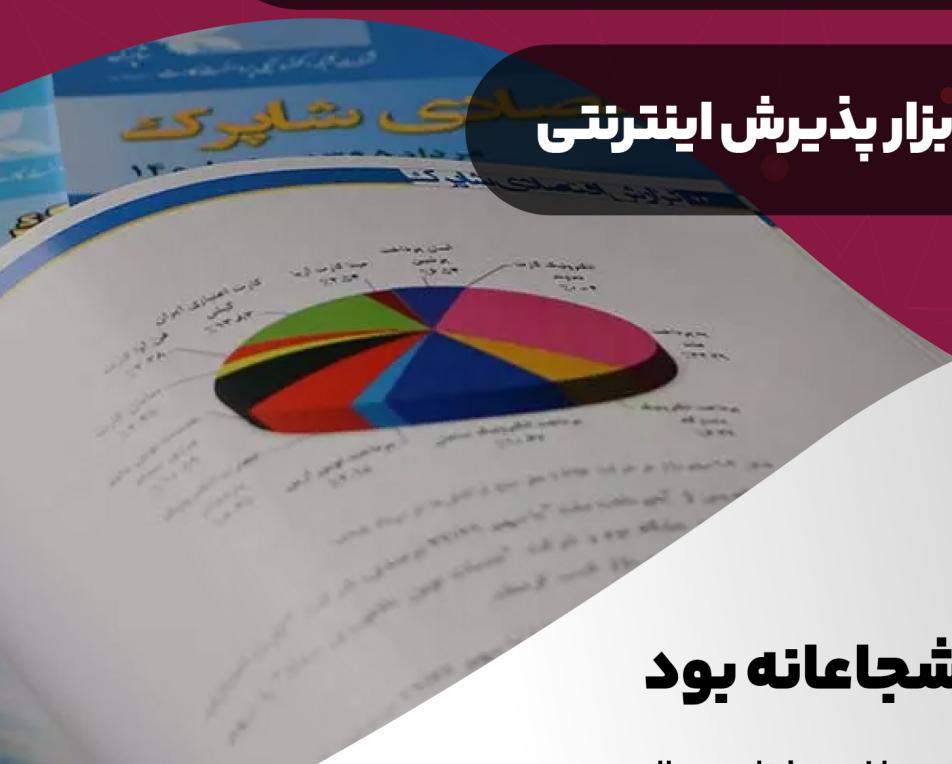


کریم زاده عضو هیات مدیره در گفتگو با پرداخت سبز:
چشم انداز ۳ ساله ایران کیش حضور در میان ۳ شرکت برتر

بیشترین رشد سهامی در ابزار پذیرش اینترنتی



حسین اسلامی رئیس هیئت مدیره
سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران
در گفتگو با پرداخت سبز:

**تصمیم بانک مرکزی
در اصلاح نظام کارمزد شجاعانه بود**

دکتر نیما امیرشکاری مشاور ارشد نظام پرداخت و فناوری مالی
در گفتگو با پرداخت سبز:

**اصلاح نظام کارمزد مقدمه اتصال
به شبکه بین المللی است**



افزایش سود خالص ایران کیش

سعید کریم زاده عضو هیات مدیره در گفتگو با پرداخت سبز:

چشم انداز ۳ ساله ایران کیش حضور در میان ۳ شرکت برتر



پرداخت است، دارد.

***اشاره ای به سابقه ایران کیش در طول حضورش در ساختار صنعت پرداخت کشور داشتید، از نگاه شما چه ویژگی می تواند این شرکت را از سایر شرکت های PSP متمایز کند؟**

معمولاً این موضوع

را در دو حوزه بررسی می کنند، نخست، توانمندی داخلی

و دیگری ترکیب سهامداران. ترکیب سهامداران به شکلی

شروع به کار مالی را از سازمان حسابرسی کل کشور آغاز کرده، چند سالی را در مجموعه سازمان حسابرسی و موسسات حسابرسی مشغول به فعالیت بود و بعد از آن وارد مجموعه شرکت های بورسی در بخش مالی شد، دوره ای را مسئول بخش مالی گروه استراتوس ساحب سهام بانک اقتصاد نوین بود و سال های زیادی را در حوزه ICT به عنوان معاون مالی و منابع انسانی پشتیبانی شرکت را بدل مشغول. در همان جا عضو هیئت مدیره و سپس به عنوان مدیر عامل شرکت رایتل برگزیده شد. بعد از آن با حکم وزیر ارتباطات عضو موظف هیات مدیره شرکت ارتباطات زیر ساخت کشور، راهبر حوزه تجاری و همینطور عضو موظف هدینگ فناوری اطلاعات بانک گردشگری بود. او اکنون به عنوان نماینده بانک تجارت از هدینگ فناوری اطلاعات این بانک، به عنوان عضو جدید هیئت مدیره ایران کیش برگزیده شده است.

سعید کریم زاده را در مجموعه از مدیران حوزه ICT میدانند که سالها حضور مستمر در صنعت ارتباطات کشور و در سمت های مختلف اجرایی و مدیریتی داشته است. فارغ التحصیل مهندسی مالی و مدیریت ریسک از دانشگاه تهران و مولف کتاب در حوزه بازار سرمایه نیز هست.

پرداخت سبز دقایقی را با این عضو جدید هیئت مدیره به گفتگو نشسته است.

***اگر از حسن سه سهامدار بودن این شرکت استفاده کنیم، این موضوع، یکی از پتانسیل های خوب ایران کیش است و از طرفی دیگر این شرکت به لحاظ فنی از ترکیب داخلی و توانمندی برخوردار است. اما زمانی این نقاط قوت به کارمیاید که برنامه بلند مدت و کوتاه مدت خوب داشته باشیم**

می تواند به توسعه در حوزه فناوری های نو هم متوجه شود. حوزه هایی که حتی در شرایط سخت برای شرکت سود آورند، برای همین برایند نگاه من نسبت به آینده مثبت است.

***تا چه میزان محصولات نوآورانه ای که ایران کیش داشته است را دنبال کردید و فکر می کنید این مسئله چه قدر می تواند تا در کنار دستگاه pos این شرکت که به عنوان محصول اصلی به شمار میاید، در راستای بروز ساختن نیازهای حوزه صنعت پرداخت و همینطور بهبود شرایط ایران کیش گام بردارد؟** در حال حاضر سازوکار دستگاه های POS در شرایط بین المللی تغییر کرده است، همزمان با دستگاه های پوز اندرویدی، صندوق فروشگاهی یکی از گزینه های است که روی میز ممه شرکت های پرداخت برای ارائه به پذیرنده قرار گرفته است. دوم، مسیرهای جدید درآمدی و تقویت حوزه پرداخت الکترونیک است، که چه در حوزه شارژی، چه حوزه پرداخت الکترونیکی، جریان نقدینگی بالایی را برای ایران کیش می سازد و آن وقت می توان روی این جریان نقدینگی ایجاد راه در آمدی جدید کرد. از همین رو توسعه فضای بیشتر برای فناوری های نوین یکی از مواردی است که ایران کیش هموار آن را دنبال می کرده و همچنان می توان برنامه ریزی های ویژه و پرستاپ تری در این زمینه صورت داد. امیدوارم از سوی دیگر ما به عنوان هیئت مدیره در شرکت سعی کیم با حمایت از پژوهه های معقول و سود آور در مسیر بهبود امور گام برداریم.

***چشم انداز ایران کیش از نگاهتان در آینده چه خواهد بود؟**

به نظر میرسد که تا سه سال آتی، ایران کیش می تواند جزو سه شرکت برتر و حتی رنگینگ ۱ تا ۳ صنعت پرداخت PSP کشور باشد. این موضوع رویاپردازی نیست بلکه می تواند به حقیقت بپوندد.

است که سه بانک بزرگ، سهامدار این مجموعه هستند، این مسئله هم می تواند به عنوان یک حسن به شمار باید و هم اگر به درستی مدیریت نشود به شرایطی تبدیل شود که شرکت نتواند بین سه سهامدار، آن طور که باید رابطه برقرار کند. به نظر من اگر از حسن سه سهامدار بودن این شرکت استفاده کنیم، این موضوع، یکی از پتانسیل های خوب ایران کیش است و از طرفی دیگر این شرکت به لحاظ فنی از ترکیب داخلی و توانمندی برخوردار است و نیروی انسانی آن یک پتانسیل مطلوب و از نقاط قوت به شمار میاید. اما زمانی این نقاط قوت به کارمیاید که بدانیم که در چه نقشه راهی به نتیجه میرسیم. باید تدوین استراتژیهای شرکت را جدیتاز همیشه در دستورکار قرار دهیم. در برنامه ها سنتاریوهای متفاوت را مد نظر داشته باشیم، فرصتها و تهدیدها را به خوبی بشناسیم. با این شرایط می توان به آینده خوش بین بود. شرکت

***تا چه میزان فعالیت های شرکت های PSP و صنعت پرداخت را در این مدت دنبال می کردید و از سویی با ایران کیش آشنایی دارید و نقاط قوت و ضعف آن را چه میدانید؟**

در خصوص شرکت های پرداخت به دلیل نوع فعالیت هایی که در حوزه مالی داشتم باید بگویم قطعاً شرکت های پرداخت هم یکی از گروه شرکت هایی بودند که مورد رصد قرار میدادم. به خاطر انواع و اقسام تراکنش ها و شرایط مختلفی که چه بین بانکی و چه داخل همه حوزه های اپراتوری، درآمدی، شارژینگ و سیستم های دریافت پرداخت اتفاق می افتد با آن درگیر بودم از همین رو، برغمده شرکت های پرداخت یک بررسی اجمالی داشتم.

اما اینکه در مورد نقاط قوت و ضعف داخلی شرکت ایران کیش صحبت کنم خیلی زود است، چرا که این موضوع نیاز به یک بررسی جامع دارد. ولی آن چیزی که از بیرون به نظر می رسد این است که حضور در فناوری های جدید حوزه پرداخت و همینطور نوسازی ناوگان دستگاه های POS شرکت ایران کیش جزو اولویت های آن است. مخصوصاً به واسطه سابقه و فعالیت هایی که ایران کیش در این سال ها داشته است توجه به این موضوع، اساسی است.

در خصوص مسئله تخصصی خودم، به نظرم می رسد که اینجا قطعاً نیاز به اصلاح ساختار مالی، حضور پررنگ تر در بازار سرمایه، تامین مالی جدید و "بیزنس پلن" های جدید در تمام زمینه ها و مسائل درآمدی که در حوزه

گزارش پرداخت سبز از یک دوره آموزشی

دور جدید فعالیت‌های کمیته مبارزه با پولشویی



صورت حضوری در کلاس‌ها حضور می‌باشد. این کلاس‌ها به مدت دو ساعت در هر مرتبه برقرار است. تیم رابطین مبارزه با پولشویی درون سازمانی را بجاید کردیم که کمیته‌ای مشکل از اعضای شرکت باشند و بتوانند با استفاده از این آگاهی و اطلاعاتی که کسب می‌کنند در حوزه‌های فعالیتی خودشان اعم از توسعه بازار و امور پذیرندگان، تاثیرگذار و مفید باشند.

آزاد گفت: «یکسری از الزامات مهم که به ما ابلاغ شده و موظف هستیم که آن‌ها را رعایت کنیم و به شناسایی پذیرندگانمان در حوزه PSP برمی‌گردد را اطلاع رسانی کردیم. مواردی که بسیار حائز اهمیت است و شرکت پیش از ارائه خدمات باید آن‌ها را بداند. تضمیم داریم ریسک تعامل کاری با پذیرندگان را شناسایی و به شکلی اقدام کنیم تا در کنار اینکه مانع برای درآمدزایی شرکت نباشیم بتوانیم وظیفه محوله مان دراین زمینه (مبارزه با پولشویی) را هم انجام دهیم».

او در پاسخ به این سوال که این کلاس‌ها درنهایت به کجا ختم می‌شود؟ گفت: «نظام اقتصادی ما موظف به رعایت یکسری قوانین و مقررات است، این قوانین و مقررات در قالب قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی ابلاغ شده است. خود را ملزم می‌دانیم که این قوانین را پیاده سازی کنیم و درنهایت هدف ما نیز این است که آگاهی رسانی و دانش کلی را بین افراد ایجاد کنیم».

آزاد افزود: «هر شرکت پیمانکاری که با ما فعالیت می‌کند به عنوان یک واحد مبارزه با پولشویی تهدیدات و مخاطراتی که دراین حوزه وجود دارد راشناسایی و با آن مقابله کند».

رئیس اداره مبارزه با پولشویی ایران کیش اظهار کرد: «هدف ما در وله اول شناسایی، ایجاد آگاهی در این زمینه است با توجه به اینکه پدیده مبارزه با پولشویی قدمت زیادی در شرکت‌های پرداخت و تخلفات و تقلب‌های احتمالی پولشویی در حوزه شرکت ایران کیش داشت و گفت: «جلسات را با شرکت‌های پیمانکار برگزار کرده و قوانین و مقررات و الزامات، ارائه شده است، درخواست‌ها از شرکت شاپرک و مرکز اطلاعات مالی کمیته مربوطه را تشکیل دهیم و نظرات سایر واحدها که خیلی ملموس تر با پذیرندگان ما در ارتباط هستند را در این زمینه جویا شویم».

حساس و کنجدکار است و با نگرانی سوال می‌کند، پذیرنده‌ای که محل زندگی اش با محل درخواست دستگاه متفاوت است و یا ذینفع واقعی نبوده و مالک اصلی حساب نیست و برای یک شخص دیگری این خدمات را می‌گیرد، از جمله موارد و کسانی دیگر هستند که ممکن است در زمینه پولشویی گام با توجه به حساسیت این موضوع، شرکت ایران کیش نیز اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی پولشویی در شرکت کرده است.

اقدامات زیادی هستند که زمینه ساز پولشویی می‌شوند، ریا خواری، اختلاس، زمین خواری، تحصیل مال نا مشروع، قمار، شرط بندی، سو استفاده از موقوفات، تبائی در معاملات دولتی، کسب درآمد از دایر کردن محل فساد، قاچاق کالا و ارز و مواد مخدّر... از جمله این موارد به شمار می‌باشد. هر سازمان و ارگانی هم می‌تواند تجربه‌های متفاوتی از موضوع پولشویی داشته باشد و البته بستری برای این موضوع به شمار آید.

دراین میان حوزه صنعت پرداخت نیز به عنوان حوزه‌ای که فعالیت‌های تجاری و اقتصادی و مالی انجام میدهند باید قوانینی در خصوص پولشویی داشته باشد. قوانینی که بیشتر معطوف به نوع فعالیت‌های پذیرندگان این شرکت هاست.

دراین راستا موضوع شناسایی پذیرنده‌های مشکوک به پولشویی بزرگترین و مهم ترین حرکتی است که شرکت‌های پرداخت می‌بایست دراین راستا انجام دهند. معاملات تجاری بیش از سقف مقر که با موضوع پذیرنده و اهداف تجاری شناخته شده مغایر باشد، معاملاتی که طبق عرف کاری، پیچیده، غیر معمول و بدون اهداف اقتصادی واضح تلقی شود، ارائه اطلاعات گمراх کننده یا نا آگاهانه درمورد خدمات تقاضا شده و انکار صنف دقیق و فعالیت‌های خاص و اصرار بر انجام آن که با قوانین مالی کشور مغایر است، ارائه اطلاعات مشکوک و مبهوم در هنگام احراز هویت از سوی پذیرنده، ارائه اصل مدارک و دستکاری شده، امتناع پذیرنده از ارائه اصل مدارک و اصرار بر پذیرش تصویر مدرک، بروز وقفه در ارائه مدارک ثبتی شرکت (به ویژه در بحث پذیرندگان حقوقی)، ارائه مدارک و مستندات غیر قابل شناسایی و بدون عکس، گردش عملیات نامتناسب با حرفة پذیرنده و یا اینکه شرکت تقاضا کننده دستگاه پایانه فروش هیچ نوع تجارت و یا محصلوی نداشته باشد از جمله این موارد مشکوک به شمار می‌باشد.

از سویی هرگونه وضعیتی که شناسایی هویت آن شرکت پذیرنده را مشکل می‌سازد، یافتن اسناد و مدارک مخوبش شده در آن شرکت، اینکه پذیرنده نسبت به رعایت شرایط گزارش دهی به ویژه در مورد هویت نوع فعالیت و دارایی‌های خود نگرانی غیرعادی نشان میدهد یا از افشاری اطلاع خود دوری می‌کند، پذیرنده حقیقی که بعد از درخواست مدرک از ارائه خدمت انصاف میدهد یا به صورت غیر معمول درباره مسائلی مانند پولشویی،

* هدف مادر وله اول
شناسایی، ایجاد آگاهی در این
زمینه است با توجه به اینکه
پدیده مبارزه با پولشویی قدمت
زیادی در شرکت‌های پرداخت
ندارد ما لازم میدانیم که ابتدا
این نظام را بشناسانیم، از بین
همکاران خودمان هم افرادی
را انتخاب می‌کنیم تا کمیته
مربوطه را تشکیل دهیم و نظرات
سایر واحدها را در این زمینه
جویا شویم.

هدف از برگزاری دوره‌های پولشویی
مهدی آزاد رئیس اداره مبارزه با پولشویی ایران کیش، هدف از برگزاری دوره‌های آموزشی پولشویی را افزایش سطح آگاهی و دانش پرسنل ایران کیش برای تهدیدها، تخلفات و تقلب‌های احتمالی پولشویی در حوزه شرکت ایران کیش دانست و گفت: «جلسات را با شرکت‌های پیمانکار برگزار کرده و قوانین و مقررات و الزامات، ارائه شده است، درخواست‌ها از شرکت شاپرک و مرکز اطلاعات مالی کمیته مربوطه را تشکیل دهیم و نظرات سایر سیستم مبارزه با پولشویی کشور ایفا کنیم».

وی افزود: «در حال حاضر با برنامه ریزی که انجام دادیم، شرکت‌های پیمانکار در سطح استان تهران و البرز به

حسین اسلامی رئیس هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه ای در گفتگو با پرداخت سبز:

تصمیم بانک مرکزی در اصلاح نظام کارمزد شجاعانه بود

آورده خودش این هزینه را پرداخت کند.
انتظار هم داریم تا انسالله اصناف هم همراهی بیشتری را با اصلاح نظام کارمزد داشته باشند.

* ضرورت اصلاح نظام کارمزد در چه بود؟ و چگونه می توان دغدغه فعلی اصناف و برخی نگرانی هایشان را پاسخ داد؟

نظام کارمزد قبیل هیچ هزینه ای را برای دارنده کارت، یا برای مغازه دار (پذیرنده) تعریف نمی کرد، این موضوع باعث ایجاد رقابت ناسالم میان شرکت های پرداخت شده بود تا حدی که شاهد تعداد زیادی دستگاه POS در یک مغازه بودیم، هزینه آن از جیب مجموعه دیگری مثل بانک ها پرداخت می شد که آن هم سهامداران متفاوتی داشت و عملاً قشری از عامله مردم داشتند این هزینه ها را پرداخت می کردند. نکته درستی که در اصلاح نظام کارمزد به آن توجه شد این بود که تمامی بازیگران نظام پرداخت، در آن دخیل شده، اعداد به روز رسانی شوند، مثلاً زمانی تراکنش ۱۵ تا ۲۰ هزار تومانی تراکنش بزرگی محاسب می شد، اما در حال حاضر تراکنش های ۳۰۰-۲۰۰ هزار تومانی جزو تراکنش های کوچک است، از این منظر این به روز رسانی ها لازم بود.

بنابراین آنچه امروزدر اصلاح نظام کارمزد می بینیم، در گیرشدن بیشتر تمامی ذینفعان و دوم به روز رسانی اعداد و ارقام ریالی، مبتنی بر شرایط تورمی کشور است. از طرفی بارها و بارها اصلاح نظام کارمزد در بانک مرکزی مطرح بود، اما به جز تیم جدید هیچکس جرات و جسارت انجام این کار را نداشت.

* مخالفان این اصلاح، مدعی هستند که این موضوع مانع برای شفافسازی تبادلات مالی شده است، آیا واقعاً چنین چیزی است؟

به نظر میرسد این عدد چون بیشتر به این اعتقاد دارند که با اصلاح نظام کارمزد دوباره اسکناس جای دستگاه ها را خواهد گرفت، نگران شفافیت مالی هستند، اما ما بازگشت به پرداخت نقدی نخواهیم داشت و این موضوع، محدود خواهد بود. بهتر است که در عوض این اظهارنظرها، دغدغه های اصناف را بیشتر مطرح کنند تا ماهم راه حل های بهتری را برای آن ها پیشنهاد بدهیم. ما نگرانی های اتاق اصناف را در کمی کنیم، با آن ها نیز همراه هستیم، اما راه حل این موضوع بازگشت به عدم شفافیت مالی و اسکناس نیست، بلکه باید به شیوه دیگری نظر اصناف هم در اصلاحات آتی نظام کارمزد لحاظ شود.

* همیشه این موضوع مطرح بود که چون فشار بیشتر موضوع کارمزد، روی بانک هاست، ضررورت اصلاح نظام کارمزد امری اجتناب ناپذیر است و برای همین در اصلاح این نظام



فرهنگی در جامعه ایرانی شکل گرفته است که باعث می شود به گذشته برنگردیم.

البته نکته مهم بعدی این است که باید نظام پرداخت به خوبی مدیریت شود و هزینه های اضافی نداشته باشد و

* ادامه راه برای اصلاح دوباره نظام کارمزد باز باشد

* اصلاحات نظام کارمزد به تفاوت بین اصناف توجه کند

* هر سال، یا هر دو سال مبتنی بر شرایط درارتباط با اخذ کارمزد ها تصمیم گیری شود

* جامعه ایرانی به گذشته و مبادلات نقدی باز نخواهد گشت

این هزینه های اضافی روی دوش دارنده کارت، مرچینت یا مغازه دار تحمیل نشود. از طرفی این نکته را هم در نظر داشته باشید که تعداد کارت خوان هایی که در حال حاضر در کشور داریم شاید نزدیک به ۱۰ میلیون باشد، رقمی که نسبت به استاندارد های کشورهای دیگر زیاد است. بنابراین بهتر است که تنظیم گری به شیوه ای صورت بگیرد تا با تعداد کم تری دستگاه POS اما با پوزهای جدید، با روشی بهتر و در مسیر نوسازی ناوگان، به مردم ارائه خدمت دهیم و از آن سو هر کس به هر میزانی که از نظام کارمزد بهره مند می شود هزینه آن را پرداخت کند. چه آن کسی که دارنده کارت است، چه مغازه دار و چه سایر مولفه های این نظام پرداخت. هر کس به فراخور

پرداخت سبز: اخیراً یکی از اعضای هیات رئیسه اتاق اصناف ایران از نگرانی شدید از بازگشت معاملات به تبادل اسکناس و حذف کارت خوان ها به دلیل اصلاح نظام کارمزد و نارضایتی اصناف درباره آن سخن گفته است. او اعلام داشته که وضع این مصوبه منجر به قهر واحدهای صنفی می شود.

این در حالی است که از چهارم تیر ۱۴۰۲ از دارنده دستگاه کارت خوان (واحد صنفی) به ازای هر تراکنش تا سقف شش میلیون ریال از دستگاه کارت خوان در هنگام خرید، تنها مبلغ ۱۲۰۰ ریال اخذ می شود و این مقدار برای تراکنش های بالاتر از عمیلیون ریال، دو هزارم (۰۰۰۰۲) مبلغ تراکنش است.

با حسین اسلامی رئیس هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه ای درباره این دغدغه ها و راهکارهای آن به گفتگو نشستیم و از این سوال کردیم که آیا باید واقعاً نگران جمع آوری کارت خوان ها و بازگشت به تبادلات با پول نقد بود؟

عضو هیئت رئیسه اتاق اصناف از نگرانی شدید بازگشت معاملات به تبادل اسکناس و حذف کارت خوان ها به دلیل اصلاح نظام کارمزد سخن گرفته است، نظرتان در اینباره چیست؟ آیا اصلاح نظام کارمزد به نحوی بوده که ما با جمع آوری کارت خوان ها مواجه شده و به سمت حرکت دوباره برای استفاده از پول بروم؟

پیش از هرچیز باید این نکته را بگوییم که به نظر من کاری که بانک مرکزی در زمینه اصلاح نظام کارمزد انجام داد، کار در خور تحسینی است، چرا که سال ها بود راجع به نظام کارمزد، آن هم علی رغم پیشنهادات کارشناسان تصمیم گیری نمی شد و خدا اشکر این تصمیم گیری در زمان آقای فرزین اتفاق افتاد و ما آن را به فال نیک می گیریم، اما اینکه آیا این تصمیم بهینه بوده یا نه، نیازمند گذشت زمان است و خیلی خوب است که از حالا به بعد کارشناسان بنشینند، تصمیم بگیرند و بتوانند نظرات خودشان را در اینباره انتقال بدهنند. قطعاً نظام کارمزد نیازمند بهبود است و آنچه امروز می بینیم بهینه ترین حالت ممکن نیست، ولی از جرات و جسارت تصمیم گیری بانک مرکزی تشکر می کنیم و امیدواریم ادامه راه برای اصلاح دوباره نظام کارمزد هم باز باشد و هر سال، یا هر دو سال مبتنی بر شرایط درارتباط با اخذ کارمزد ها تصمیم بگیرند.

اما در مورد موضوع استفاده دوباره مردم از اسکناس نظر من منفی است. جامعه ایرانی به گذشته به بازگشت ممکن است در کوتاه مدت در برخی از جایگاه ها گشته، از نظر مکانیکی از افراد به این سمت بروند که به جای استفاده از کارت خوان از ابزارهای دیگری چه اسکناس، چه کش لس، چه پرداخت کارت به کارت استفاده کنند، ولی

حسین اسلامی رئیس هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در گفتگو با پرداخت سبز:

تصمیم بانک مرکزی در اصلاح نظام کارمزد شجاعانه بود

این موضوع بسته به فضای کسب و کاری بانک هاست و مانع توافقی به این راحتی در آن دخالت کنیم در برخی از بانک‌ها استقبال شده و اتفاقاً چنین طرح‌هایی برای استفاده دارند، اما واقعیت این است که خود پذیرنده‌ها و دارندگان کارت همین الان استفاده مطلوبی از نظام‌های پرداخت می‌برند و موضوع خاص تسهیلات را باید در اختیار خود بانک‌ها قرار بدھیم، ممکن است با توجه به مدل‌های کسب و کاری خودشان تصمیم بگیرند.

* فکر می‌کنید در اصلاح آینده نظام پرداخت باید چه نکاتی در نظر گرفته شود؟ مثلاً کارمزد فعلی برای پذیرنده ۱۲۰ تومان

گذاشته شده، آیا می‌توان این رقم را برای دو سال دیگر هم ثابت درنظر گرفت؟ از نظر شما باید به چه مسائل دیگری در آینده اصلاح نظام کارمزد توجه شود؟

یکی از آن‌ها همینی است که گفتید، یعنی اعداد باید به روز رسانی شود، وقتی ما پارامتری و درصدی محاسبه نکنیم، حتماً نهود محاسبه ما عددی خواهد بود و عدد با توجه به شرایط تورم کشور، باید در هر نوبتی که اصلاح نظام کارمزد به روز می‌شود، تغییر کند. موضوع دیگر، محاسبه دقیق تر منافع ناشی از نظام‌های پرداخت برای تمامی ذینفعان است. تمامی ذینفعان باید هزینه‌های این نظام پرداخت را پردازنند. بنابراین به روز رسانی اعداد و ارقام و شفاف کردن میزان نفع هر کسی در این نظام، توصیه‌هایی است که برای اصلاحات آتی دارد.

* اگر بخواهیم با اصنافی که اصلاح نظام کارمزد برایشان دغدغه شده صحبت کنید تا بدینی که نسبت به این اصلاح دارند را کاهش دهد چه خواهید گفت؟

بی‌تردید اصناف، زحمات زیادی برای کشواری کشند، میلیون‌ها نفر به این فعالیت مشغول هستند، ما حتماً باید نگاه شفاف، درآمدی و آسانی که برای تک اصناف به دلیل نظام‌های پرداخت به وجود آمده را درنظر بگیریم، اصناف امروز در پرداخت‌های خودشان بسیار راحت تر هستند، امنیت پوشان بسیار افزایش یافته و سهوالت سفارش‌گذاری و سفارش پذیری هایشان هم بالا رفته است. بنابراین، من نظر اصناف را به منافعی که از نظام‌های پرداخت برند، جلب می‌کنم البته این نکته را تاکید می‌کنم که در این مشارکت هم نباید طوری به آن‌ها اچجاف شود که خدای نکرده دلخوری به وجود بیاید، هرچند بین اصناف مختلف هم فرق وجود دارد، مثلاً صنف طلا فروشان با کسب و کار دیگر فرق دارد و لازم است که بانک مرکزی در استراتژی‌های بعدی و اصلاحات نظام کارمزد به تفاوت بین اصناف توجه کند.



* یکی از گلایه‌هایی که مطرح می‌شود این است که تصمیم‌گیری در زمینه اصلاح نظام کارمزد، بدون مشورت اتاق اصناف ایران و خلاف قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار است، چنین چیزی را چه طور می‌بینید؟ اگر تصمیم‌گیری شده چرا اتاق اصناف در جریان نبوده؟

ما اطلاعی از اینکه تعامل با اتاق اصناف چگونه بوده، نداریم. اما حتماً بانک مرکزی بر مبنای اختبارات خودش این تصمیم را گرفته است ولی همچنان توصیه می‌کنیم در اصلاحات آتی، نظر بخش خصوصی به ویژه اتاق اصناف هم لحظه بشود.

* قطعاً نظام کارمزد نیازمند بهبود است

* هزینه‌ها و کارمزد باید به روز رسانی شده، بادقت طراحی شود

بخشی از مبلغ کارمزد که البته مبلغ زیادی هم نیست را پذیرنده‌های بانک‌ها مخالفان می‌گویند که بانک‌ها نباید نگاه درآمدزایی به تراکنش‌های بانکی داشته باشند، آیا چنین چیزی درست است؟ و اینکه در سایر کشورها کارمزد ها فقط از طرف بانک پرداخت می‌شود؟ ما نمونه‌های جهانی زیادی داریم که در آن هرگز به میزانی که از نظام پرداخت بهره مند می‌شود باید در هزینه‌های آن هم شریک باشد. به هر حال صادرات و واردات و تولید POS، ارتباطات بین POS با شرکت‌های پرداخت، نیروهای انسانی و نرم افزارهایی که وجود دارند تماماً هزینه‌های ازدحام از این میزان را بهتر است هرگز به میزان بهره مندی خود از این امکانات، هزینه‌آن را هم پرداخت کند. بانک‌ها از این طریق می‌توانند سپرده‌ای را جذب کنند یا تراکنش‌ها برایشان به شیوه‌ای باشد که مانده حساب ایجاد کند، پس آن‌ها نیز از این نوع پرداخت منتفع می‌شوند و طبیعی است که باید در پرداخت هزینه‌ها شریک باشند. اما از طرف دیگر مغازه دار (پذیرنده) هم دارای منافعی از این نوع پرداخت است. به جای آن که خود پولی را در بانک بخواهاند، با این نوع پرداخت، پول به حساب واریز می‌شود و از منافع این موضوع استفاده می‌کند. حتی مردم هم با داشتن کارت به راحتی تراکنش می‌زنند، به راحتی پول انتقال میدهند و از این شیوه منتفع شدند. قبل از خواستید سه میلیون پول جایه جا کنید باید بانک میرفتید، الان از خانه این کار را انجام میدهید ببنابراین همه از این نظام پرداخت منتفع شده اند و در هزینه‌های آن نیز میباشد سهمی باشند. نظام پرداخت ما، یک نظام پیشرفته در حد استانداردهای جهانی است از این رو همه در بحث کارمزد باید مشارکت کنند. نه دارندگان کارت، نه صنف و مغازه دار و نه بانک نباید از این هزینه‌ها شانه خالی کنند. البته این هزینه‌ها هم باید به روز رسانی شده، با دقت طراحی شود تا خدای نکرده اجحافی به هیچکدام از ذینفعان نشود.

* نگاه در آمدزایی از سوی بانک‌ها نسبت به تراکنش‌ها را چه طور می‌بینید؟ آیا باید بانک‌ها به فکر درآمدزایی از این راه باشند؟

نظر من این است که با این کار خیلی درآمدزایی در کار نیست. از طرفی هر کسب و کاری باید درآمد را باشد، اما درآمد زایی لزوماً به معنای این نیست که فقط بانک‌ها بتوانند با این ازای آن خدمات متناسبی هم دریافت می‌کنند. تا چه میزان این موضوع عملیاتی است و می‌توان پذیرفت که بخشی از این کارمزد ها برای ارائه تسهیلات یا کارت‌های اعتباری واحدهای صنفی مصرف شود؟

آخرین بولتن شاپرک چه می‌گوید؟

بیشترین رشد سهمی در ابزار پذیرش اینترنتی به ایران کیش رسید

شرکت کارت اعتباری ایران کیش همچنین در ساخت تعداد ابزار کارتخوان فروشگاهی (فالسیستمی) با افزایش ۱۱٪ درصدی یک پله صعود کرده و در رتبه ۴ قرار گرفت.

همان طور که گفته شد این شرکت در شاخص مبلغ کل ابزارها با ۱۹٪ درصد افزایش سهم، بیشترین افزایش نسبت به ماه گذشته در بین شرکت‌های psp را داشته است.

در مقایسه سهم مبلغ کارتخوان ایران کیش باید گفت که نمودارهای شاپرک نشان میدهد که در استان کرمانشاه ایران کیش با ۱۸,۲۳ رهبر صنعت و مقام اول از میان تمامی شرکت‌های پذیرخت را دارد. ایران کیش همچنین در حوزه سهم بازار مبلغ تراکنش موبایلی، با افزایش ۰,۰۱ درصدی نسبت به ماه قبل رشد داشته است.



تراکنش ابزارهای اینترنتی با دوپله صعود بیشترین افزایش سهم را داشته است.

طبق آخرین نتایج بولتن شاپرک، شرکت کارت اعتباری ایران کیش در ابزار پذیرش اینترنتی با رشد ۱۵٪ درصدی بالاترین تفاضل و بیشترین رشد را از میان شرکت‌های پذیرخت به خود اختصاص داد.

طبق این گزارش، سهم از مبلغ تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی در مهرماه ۱۴۰۲، ۱۵٪ نسبت به شهریور رشد داشته است. بدین ترتیب سهم ایران کیش در مبلغ ابزار اینترنتی به ۴,۸۱ رسید. سهم ایران کیش همچنین در مبلغ کل تراکنش (اعم از کارتخوان، ابزار پذیرش اینترنتی، موبایلی) شرکت در مهرماه را نشان میدهد. گفتنی است شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سهم بازار مبلغ

پشتیبان به محل می‌شود، پرسش‌ها و رفع ابهامات متدالوپذیرنده و حل مسائل خرابی دستگاه‌های کارتخوان، مغایرت‌های مالی تراکنش‌ها و موارد مربوط به درگاه‌های پذیرخت اینترنتی و اپلیکیشن ایران کیش و ... است.



۵ کارشناس برتر مرکز تماس این ماه

زینب احمدی، یگانه آفاجان زاده، مهدی امیر مزلقانی، عمامد ناصری، امیر طالب زاده به عنوان پنج برگزیده این ماه واحد مرکز تماس ایران کیش معرفی شدند.

مرکز تماس ایران کیش هر ماه اقدام به انتخاب ۵ نفر برتر از میان پرسنل خود در راستای تشویق هر چه بیشتر آن‌ها می‌کند. این رفتار مرکز تماس به معنای دیده شدن زحمات پرسنل این شرکت است که هر یک از آن‌ها روزانه بیش از صد تماس را پاسخ میدهدن. پرسنل ایران کیش به صورت شیفتی هفت روز هفته و به صورت شبانه روزی در حال پاسخگویی به پذیرندگان و مردم هستند و در صدد حل مشکلات آنان برمی‌آینند. دانش و تخصص کارکنان مرکز تماس ایران کیش بیش از ۵۰ درصد مسائل مربوط به پذیرندگان را حل می‌کند.

کارشناسان متخصص این مرکز با طی دوره‌های مختلف آموزش‌های تئوری و عملی بر اساس درخت دانش آمده پاسخگویی به کلیه پرسش‌های پذیرندگان هستند. مرکز تماس ایران کیش پاسخگوی تمامی موارد مربوط به درخواست‌ها و نیازهای مشتری اعم از راهنمایی مشتری برای چگونگی استفاده از «وس‌ها» و خدمات ارزش افزوده، تغییرات محل صنف، درخواست‌های ویرایش و بروز رسانی اطلاعاتی که منجر به اعزام

مرکز تماس ۴ زبانه ایران کیش



علاوه بر زبان فارسی، هموطنان آذری، کردی و عرب می‌توانند با برقراری ارتباط با مرکز تماس ایران کیش "همزمان" از راهنمایی لازم به زبان‌های ترکی، عربی و کردی در کنار زبان فارسی نیز برخوردار شوند. شرکت کارت اعتباری ایران کیش در راستای همگامی با مردم اقوام گوناگون ایران، در حال حاضر به غیر از زبان مشترک فارسی، آمادگی حل مشکلات هموطنان به زبان‌های ترکی، کردی و عربی را در مرکز تماس خود پشتیبانی می‌کند.

دکتر نیما امیر شکاری مشاور ارشد نظام پرداخت و فناوری مالی در گفتگو با پرداخت سبز:

اصلاح نظام کارمزد مقدمه اتصال به شبکه بین المللی است



دار است، در عین حال که بیشترین نفع را از بودن در شبکه الکترونیکی می برد، هیچ مبلغی پرداخت نمی کرد. کمترین ریسک را داشت و اصلا هزینه ای متحمل نمی شد، اما در مدل جدید بالاخره یک قسمت از پرداخت و هزینه ها به آن سمت رفت. در ابتدا، نخستین چیزی که به ذهن می رسد، این است که با این کار، فروشنده به روی کالای خود قیمت اضافه می کند، اما این راه حل کوتاه مدت است و این افزایش قیمت با اثر تورمی کشور، ظرف میان مدت پوشش داده می شود. آنقدر کارمزد دستگاه کم هست که آن مقداری که روی جنس کشیده می شود با اثر تورمی زیاد کشورمان خنثی شده و ظرف شش ماه تا یکسال و نیم در اثرات افزایش قیمت ناشی از تورم کشور هضم می شود. برای همین این مسئله کارمزد به مرور در جامعه پذیرندگان و مرچنت ها پذیرفته می شود.»

وی درباره این نگرانی که موضوع کارمزد ها باعث حذف کارت خوان ها و بازگشت به پول نقدي می شود می گوید: «این موضوع به دلایل امکان ندارد، نخست اینکه جامعه به استفاده از ابزارهای پرداخت موبایلی و کارتی، عادت کرده است و عدد کارمزد هم آن قدر معنا دار نیست که جامعه به واسطه آن بخواهد بازگشت به عقب کند. نکته دیگر این که اساسا حجم اسکناس در گرددش ما به این میزان نیست و بانک مرکزی آن قدر اسکناس چاپ نمی کند که بخواهد جوابگوی نیاز ۱۵ تا ۲۰ سال پیش باشد که مردم اسکناس داشتند. اساسا این میزان اسکناس در کشور وجود ندارد. در دهه های قبل ۸۰ درصد کشور از اسکناس استفاده می کرد و ۱۰ تا ۲۰ درصد از نوع پرداخت های دیگر بود، اما امروز پرداخت های دیگر در راس هستند و زیر ۱۰ درصد پرداخت نقدی داریم. اصلا جزو برنامه های بانک مرکزی نیست که اسکناس چاپ شود و در دست مردم باشد، برای همین چنین نگرانی واقع بینانه نیست، چه از نظر چاپ اسکناس و چه از نظر عدد و رقم های خرید امروز، تورم آن گونه است که نمیشود با پول نقد پرداخت کرد، مگر می شود امروز برای خرید مثلاً ماشین رختشویی پول نقد بدھیم.»

* دغدغه های اصناف

این کارشناس پیرامون این موضوع که برخی اصناف می گویند که بخشی از این کارمزدها برای راهه تسهیلات یا کارت های اعتباری واحدهای صنفی و ارزی صرف شود تا واحدهای صنفی احساس مزیت کنند می گوید: «چنین اظهار نظری درست است و بانک مرکزی هم برنامه هایی در این زمینه دارد، هرچند که این مسئله با کندی پیش می رود و قرار بود که کارمزد و موضوع اعتبار، موازی پیش روند، اما کارمزد از آن پیشی گرفته است.

میداشت. از این رو باید یکی دو سال صبر کنیم تا بینیم بعد از اجرای این طرح در همه ابعاد جامعه چه روحی خواهد داد و راهکارهای جایگزین چیست. چون هر اتفاق و هر تغییری در شبکه پرداخت به خاطر جامعیت کار، اثرات و نتایج کوتاه مدت و بلند مدت دارد، اثرات کوتاه مدت به خاطر وجود تغییر در همه ابعاد، خیلی وقت ها نارضایتی زیاد به دنبال خواهد داشت، اما بعد از عادت

* اما در مدل جدید بالاخره یک قسمت از پرداخت و هزینه ها به سمت پذیرنده رفت. در ابتدا، نخستین چیزی که به ذهن می رسد، این است که با این کار، فروشنده به روی کالای خود قیمت اضافه می کند، اما این افزایش قیمت با اثر تورمی کشور، ظرف میان مدت پوشش داده می شود

کردن عموم به آن و جبران تدریجی برخی نقص ها، در میان مدت و بلند مدت این نارضایتی ها ازین می رود. باید بینیم در بلند مدت نارضایتی ها قابل رفع هست یا خیر.»

امیر شکاری در پاسخ به این سوال ما که اگر بخواهیم امروز (بعد از اصلاح نظام کارمزد) را با قبل از آن مقایسه کنیم چه خواهد گفت و آیا این رویه را باید نسبت به رویه پیشین مثبت داشت؟ اظهار میکند: «یک ایراد که به گذشته وارد بود و آن فرق ما با دنیا به شمارمی رفت، این که ذینفع اصلی که مرچنت، فروشنده و مغازه

پرداخت سبز: مرحله

دوم بخشنامه اصلاح نظام کارمزد تراکنش های خرید کارتی از ۹ آبان اجرایی شد. همانطور که همه در جریان هستیم در نظام جدید کارمزدی، پذیرندگان برای تراکنش های کمتر از ۱۲۰۰ ریال و برای تراکنش های بالاتر، ۲ صدم درصد (۰،۰۰۰۲) مبلغ خرید را تا سقف حداقل ۴۰ هزار ریال به عنوان کارمزد پرداخت می کنند. در فاز دوم این بخشنامه به جز پذیرندگان در صنوف ناواری، سوبرمارکت، جایگاه های سوخت و عوارض راه، نظام جدید کارمزد برای همه پذیرندگان اجرایی خواهد شد. هرچند بانک در راستای کارآمدتر شدن شبکه پرداخت الکترونیکی و ارتقای سطح خدمات به کاربران، چاره ای جز اصلاح نظام کارمزد نداشت اما این موضوع طبیعتاً با چالش ها و مخالفانی هم همراه بود.

دکتر نیما امیر شکاری مشاور ارشد فناوری مالی و نظام پرداخت درباره اصلاح نظام کارمزد به پرداخت سبز می گوید: «بحث اصلاح نظام کارمزد سال ها در برنامه بانک مرکزی مطرح می شد و یک دهه پیش چند خیزهم برای اصلاح نظام کارمزدی برداشته شد، روی نحوه انجام آن و شیوه اجرا و محاسباتش چندین و چند مدل مطرح بود و تا جایی که من در جریان هستم، خیلی از این مدل ها به نتیجه نرسید. از سویی بسیاری مدل ها هم کارشناسی شد، اما در سطح مدیریت تغییر یافت و نهایتاً آخرين مدلی هم که به تصویب رسید، باز با آنچه که در لایه کارشناسی مدل نظر بود تفاوت هایی داشت، نهایتاً مدل فعلی در شورای پول و اعتبار تصویب و پیاده سازی شد.»

وی می افزاید: «به واسطه محدودیت های فنی و اجرایی که در سر راه سوییج های پرداخت و شاپرک و شتاب بود، همه چیز ایدئال پیش نرفت. آن چه که در حال حاضر در دست اجرایست با محدودیت هایی همراه است، بانک مرکزی نمی توانست هر طور که می خواهد مدل کارمزد را انعطاف پذیر، پیاده شده سازی کند. این معدوریت بانک مرکزی است از طرف دیگر شرکت های وابسته به بانک مرکزی مانند شرکت خدمات و شرکت شاپرک هم ذینفعان بزرگی در این بین بودند، مثلاً شرکت خدمات یک شرکت بورسی است و نمی تواند به گونه ای رفتار نماید که سهامداران خودش را با ضرر روزانه روبه رو کند، این شرکت سهامی عام است و سهامدارانی داشت که در بورس بودند، این مسئله هم باید در مدل کارمزدی دیده می شد. بر مبنای تمامی جهات، به مدلی رسیدیم که ممکن است امروز بعضی ذینفعان را به آن منفعتی که می خواهند نرساند و نارضایتی هایی داشته باشند.»

امیر شکاری تاکید می کند: «اما هر مدلی هم مطرح می شد، بعضی ذینفعان، آن اتفاقی که مدنظرشان بود را نمی بردند و این موضوع، نارضایتی هایی را در بر

توسعه بازار کارگزاری های پایانه های فروشگاهی در ایران کیش

رونمایی خواهد کرد. ایران کیش ضمن تمرکز بر پایانه های فروشگاهی البته در حوزه درگاه های پرداخت اینترنتی نیز با رشد چشمگیری روبه رو بوده است و با فراهم کردن محصولات و خدمات متنوع برای بانک های متعدد در توسعه سامانه های اعتباری، پرداخت های غیر تماсی، ریال دیجیتال، پیشگام و خلاق است و تمامی این محصولات را عملیاتی کرده است این در حالی است که در راستای بهبود هرچه بیشتر ناوگان خود، نوسازی و بهسازی دستگاه ها، بهره ور ساختن آن ها و پرداخت نمودن هرچه بیشتر آن در

کنار ارتقای کیفیت این دستگاه ها در دستورکار دارد و نسبت به آن اهتمام می ورزد و همچنین برنامه هایی را برای اجرای صورت پایلوت آماده سازی کرده است که در صورت طی مراحل تست و رفع برخی موارد در آینده نزدیک مورد بهره برداری قرار می گیرد.



و تعداد فعالیت در حوزه کارگزاری را به خود اختصاص دهنده.

ایران کیش هم اکنون علاوه بر سرویس های متنوع و توسعه بازار در حوزه کارگزاری، خدمات ۱۸۱ با نک طرف قرارداد خود را نیز انجام داده و به زودی طیف جدیدی از خدمات نوین را در جامعه تراکنشهای مالی کشود

شرکت کارت اعتباری ایران کیش با توسعه زیرساخت های نرم افزاری و سویچ های مناسب دارای یکی از پیشترین قراردادهای کارگزاری در حوزه پایانه های فروشگاهی است و برنامه توسعه این بخش را در آینده نزدیک دارد. براساس این روند مناسب سازی و برنامه نویسی نرم افزارهای بومی دستگاه های کارتخوان در شرکت ایران کیش انجام شده و روال تاییدیه فراهم سازی دستگاه های جدید از شاپرک تسهیل میشود. از سوی دیگر این کارگزاری ها به عنوان بخشی از برنامه توسعه بازار، گسترش و

تنوع خدمات و کیفی سازی سرویس ها را انجام خواهند داد که در نهایت مردم به عنوان کاربر نهایی از آن منتفع خواهند شد. ماهیت ارتباط و مزیت های نسبی برای حضور کارگزاری ها در شرکت ایران کیش باعث شده در یک سال گذشته ایران کیش به همراه دو شرکت دیگر، پیشترین خدمات

دکتر نیما امیر شکاری مشاور ارشد نظام پرداخت و فناوری مالی در گفتگو با پرداخت سبز:

اصلاح نظام کارمزد مقدمه اتصال به شبکه بین المللی است

امروز که اصطلاحاً کفگیر به ته دیگ خورده است، به روش دنیا بازگشتم، دنیایی که اقتصادی فکر می کرده است و اصلاح نظام کارمزد امروز حرکت در مسیر منطق دنیاست. ما می خواهیم به نوعی اشتباه آن موقع را جبران کیم.» این کارشناس افزود: «اصلاح نظام کارمزد روش درستی است تا کشور پایدار بماند، بالاخره یک جایی باید جلوی اشتباه را بگیریم. اگر امروز جلوی این اشتباه گرفته شود بهتر از فرداست. به هر حال اصلاح نظام کارمزد انجام شده و طبیعی است که پیامدهای منفی کوتاه مدتی هم دارد. ولی به مرور زمان به مدل بین المللی برمی گردیم و این امید وجود دارد به واسطه اصلاح این مدل کارمزدی به شبکه های بین المللی متصل شویم. اگر این مدل درست نمیشود، باز هم امکان اتصال به شبکه های بین المللی وجود نداشت. در حال حاضر هم یکسری گشاش هایی در حال به وجود آمدن است شبکه کشور به تدریج به روسیه، ترکیه و کشورهایی که با آن مراوده داریم وصل می شود و اگر مدل کارمزد حل نمیشود، بازگانان ما این امید را که به شبکه های بین المللی وصل شویم به کلی از دست میدانند. البته خود اصلاح نظام کارمزد هم نیاز به ترمیم دارد و مامبایست خویش را به تدریج با دنیا تطبیق دهیم. هر جایی که یک گام به سمت منطبق تر شدن با استانداردهای دنیا می رویم این جای امیدواری دارد. از همینرو باید با امید بیشتری به این روند نگاه کرد.»

برای جانداختن یک مسئله، چنین پیش نمی رود و می گوید هر کسی هزینه ریسک های خودش را پردازد. در آنجا بانک ها هم اگر رقبابت می کنند، اما دامپینگ نمی کنند و از حدی پایین تر نمیابند تا به خود ضرر بزنند.»

*** کارت های اعتباری و نظام اعتبار سنجی جزو برنامه های بانک مرکزی است که قرار بود در سال ۱۴۰۱ به ثمر بنشیند اما در سال ۱۴۰۲ یا ۱۴۰۳ یا ۱۴۰۴ عملیاتی شده و اعتبار سنجی اشخاص پیاده سازی می شود و افراد مختلف و اشخاص می توانند یک رتبه اعتبار سنجی عمومی داشته باشند. تا از آن پس هر شخصی در کشور یک عدد اعتباری داشته باشد و بتواند بر مبنای آن یک سقف اعتبار در کارت اعتباری اش بگیرد و با آن کارت اعتباری خریدهای اعتباری انجام دهد و اصناف هم از این طریق ذینفع شوند.«**

امیر شکاری ادامه داد: «اما این ضررها را بانک های ایران پوشش میدادند و چون در آن زمان نقدینگی در کشور فراوان بود، این نقدینگی را در جایی دیگر هزینه کردیم تا دستگاه وارد کنیم و به اشتباه آن قدر دستگاه POS وارد کردیم و برای جانداختن آن دریبن مردم هزینه ها را پایین آوردهیم که امروز نتیجه اش را می بینیم و قتی متوجه این اشتباهمان شدیم که پول نفت و مالیاتمن تمام شد.

ادامه از صفحه قبل: کارت های اعتباری و نظام اعتبار سنجی جزو برنامه های بانک مرکزی است که قرار بود در سال ۱۴۰۱ به ثمر بنشیند اما این نظام جامع، احتمالاً در سال ۱۴۰۲ یا ۱۴۰۳ یا ۱۴۰۴ عملیاتی شده و اعتبار سنجی اشخاص پیاده سازی می شود و افراد مختلف و اشخاص می توانند یک رتبه اعتبار سنجی عمومی داشته باشند. تا از آن پس هر شخصی در کشور یک عدد اعتباری داشته باشد و بتواند بر مبنای آن یک سقف اعتبار در کارت اعتباری اش بگیرد و با آن کارت اعتباری خریدهای اعتباری انجام دهد و اصناف هم از این طریق ذینفع شوند.«

امیر شکاری درباره اظهارات منتقدان اصلاح نظام کارمزد

که می گویند نباید بانک ها نگاه درآمد زایی به تراکنش کارتخوان ها داشته باشند؟ پاسخ میدهد: «ین نگاه درستی نیست، باید نگاه درآمد زایی باشد تا کسب و کاری پایدار بماند، بانک یک بنگاه اقتصادی است و باید به هر چیزی نگاه اقتصادی داشته باشد تا کسب و کار باقی بماند.«

وی درباره برخی دغدغه های انتقام نسبت به اصلاح نظام کارمزد گفت: «واقعیت این است که اصناف باید بدانند مدل بین المللی کارمزد، به این شکل فعلی (بعد از اصلاح نظام کارمزد) شباهت بیشتری دارد. اما در ایران به دلیل رقابتی که بین بانک ها برای جانداختن ابراههای پرداخت طی دو دهه گذشته پیش آمد که رقابت ناسالمی بود از استاندارد دنیا فاصله گرفتیم و استفاده از این ابزار را برای جانداختن آن میان مردم رایگان کردیم. در حالی که دنیا

میثم سلیمانی در گفت و گو با پرداخت سبز از تجربه های حضور در نمایشگاه جیتکس می گوید:

تفاوت های نمایشگاه جیتکس با نمایشگاه های ایرانی

های مصری که نزدیک پاویون ایران بود صحبت می کرد، هم همین را گفتند سوال میکردند استارت آپ های دولتی ایران به اینجا آمدند؟ یعنی ما پاویونی جداگانه ابتدا خود را ایزوله کرده و دافعه ایجاد میکردیم و بعد با معرفی خود به عنوان یک استارت آپ دولتی این دافعه را شدت بخشدیدم.»

* تعاملات بین المللی مهمترین رکن

از میثم سلیمانی می پرسیم، در ایران خیلی از شرکت ها به



واسطه حضور شرکت های رقیب در یک نمایشگاه، در آن نمایشگاه حضور میابند و نه به واسطه خود نمایشگاه، آیا چنین چیزی در نمایشگاه جیتکس و expand north star هم بود؟ او در جواب می گوید: «جیتکس فرصتی برای چنین نگاه هایی نیست. شاید تا چند سال پیش چنین دیدی وجود داشت، اما واقعیت این است که با توجه به شرایط و محدودیت ها اساساً شرکت های ایرانی حرف چندانی برای گفتن ندارند. شرکتی که در جیتکس غرفه دارد و یا استارت آپی که در expand north star است اول باید این توانایی و اجازه تعامل بین المللی را داشته باشد. وقتی نمی توانید قرارداد یا تعامل بین المللی داشته باشید، بنابراین حضور شما، اتفاق ویژه ای را رقم نمیزنند. در حالی که جیتکس یا اکسپندر، فرصت بسیار بزرگ بین المللی است.»

وی اضافه می کند: «در جیتکس شرکت های نیامده بودند تا محصولات ترنز روژشان را عرضه کنند شرکتی مثل هو آوی در جیتکس حضور داشت و شاید توقع باشد که این شرکت از آخرین گوشی روز دنیای خودش رونمایی کند. اما هوآوی آمده بود تا محصولات b2b b2C خود را عرضه کند. چون جیتکس فرصت این است تا شرکت های محصولات خود را به دنیا عرضه و بفروشند جیتکس، یک نمایشگاه expand north star هم پاویون داشته باشیم. شما وقتی وارد جیتکس میشیدید پاویون ایران را نمی توانستید پیدا کنید مگر اینکه دنبال آن باشید. در حالیکه در ایران را به طور جدا از بقیه می دیدید. در حالیکه در نمایشگاه expand north star استارت آپ های نیجریه ای، بریتانیایی، مصری، اردنی و... کنارهم بودند به دلیل تحریم های باید پذیریم کمتر کسی به سراغ استارت آپ های شرکت های ایرانی میابد اما ایرانی ها این شانس را داشتند به جای پاویون مجرا، در کنار غرفه های سایر کشورها باشند تا دیده شوند. وقتی شما یک پاویون مجزا داشته باشید، خود با این کار دافعه ایجاد می کنید. از سویی ما تنها کشوری بودیم که بالای بترشرکت هایمان، لوگوی معاونت علمی ریاست جمهوری و صندوق نو آوری شکوفایی خورده بود. درواقع در بنرها مایه گونه ای القا کردیم که انگار شرکت ها از طرف نهادهای دولتی ایران هستند، این در حالی است که خود اماراتی ها که در کشور خودشان این نمایشگاه را بزرگ دنیا میفروختند.»

سلیمانی درباره حضور مردم و استقبال از این نمایشگاه می گوید: «این نمایشگاه ۲۰۰ هزار نفر بیننده داشت اما همه جا شلوغ، نشست ها مملو از جمعیت بود. مگر امارات چه میزان جمعیت دارد؟ وقتی شما یک فضای بین المللی ایجاد می کنید مردم از جاهای دیگر دنیا میابند. برآورده وجود دارد که نزدیک به ۲۰۰ هزار نفر از ایران نمایشگاه را دیدند. این نشان میدهد که خیلی از ایرانی ها برای توسعه کسب و کارشان دنبال فضا و فرصت جدید هستند. این فضای را می توانستیم داخل ایران خودمان هم داشته باشیم.»

پرداخت سبز: نمایشگاه فناوری اطلاعات و ارتباطات

جیتکس را به عنوان بزرگترین جشنواره کامپیوتر و آی سی تی در خاورمیانه میشناسند که در دوبی برگزار می شود و تاکنون به گونه ای رشد و توسعه یافته تا تواند یکی از تأثیرگذارترین رویدادهای مرتبط با فناوری روز دنیا باشد. نمایشگاه بین المللی که قیاسش با نمایشگاه های داخلی کشور می تواند به این داشته باشد. نمایشگاه از این بعد مدیریتی، چه از بعد حضور شرکت های سراسر دنیا در آن که قطعاً با ابعادی به مراتب وسیعتر از نمایشگاه فناوری ایرانی، برگزار می شود. نکته نمایشگاه جیتکس امسال آن بود که حجم وسیع شرکت های استارت آپی در آن باعث تشکیل یک نمایشگاه جداگانه با عنوان expand north star هم زمان با این نمایشگاه شد.

از تمام ملیت ها از نیجریه، کنیا، مصر گرفته تا آمریکا، بریتانیا، هندو چین در این نمایشگاه حضور داشتند آن هم با تنوع محصولات بسیار.

* شرکتی که در جیتکس غرفه دارد اول باید توانایی و اجازه تعامل بین المللی را داشته باشد. وقتی نمی تواند، حضورش، اتفاق ویژه ای را رقم نمیزند.

بیننید که چگونه از این پنل ها و محتواها استفاده و استقبال می شود، در حالیکه محتواهای ما مثلاً در کامپ با آنکه رایگان است اما چنین مخاطبی ندارد.»

* پاویونی که کاش نبود

وی درباره حضور شرکت های ایرانی در نمایشگاه جیتکس و expand north star می گوید: «همان روز اول که وارد نمایشگاه بودم پرداخت سبز می گوید: «این موضوع را در کنار نمایشگاه های خودمان قرار دهید، واقعیت این است که در نمایشگاه های ایران همان شرکت ها و افرادی که بسیاری از آن ها را می شناسیم دوباره مشاهده می کنیم. با توجه به فضایی که در ایران است البته توقعی هم نمی توان داشت، اما پرسش اصلی اینجاست، آیا استارت آپ های جهانی تمایل دارند وارد ایران شوند و محصولاتشان را نشان دهند و آیا فضایی هست تا آن ها به کشور بیایند؟ چیزی که مادر داخل کشور نمیبینیم این تنوع است، ما خودمان با خودمان راقیت می کنیم، در صورتیکه در نمایشگاه جیتکس و expand north star چیزی به نام امارات وجود ندارد واقعاً دنیا را در آن مشاهده می کنید و با یک فضای بین المللی روبرو هستید.»

اما این موضوع به معنای شکیل بدن ظاهری نمایشگاه جیتکس و نبود این ویژگی در ایران نیست، چنانچه سلیمانی می گوید: «در ایران به لحاظ بصری تقاضای میان نمایشگاه expand north star ها و غرفه های ما با نمایشگاه نمیبیند. قرار نیست با غرفه های عجیب و غریب شرکت ها روبرو شویم، اما این نمایشگاه ها، محتواهای جدی و استیچ های متعدد داشت و شرکت ها پنل های مختلفی در آن بودند. از طرفی مدیران شرکت های بین المللی در این پنل های نیستند و از محتواها استفاده می کردند. البته در این دوره از نمایشگاه کامپ، ما هم محتواهای جدی داشتیم و حدود ۱۲۰ پنل در کامپ برگزار شد، اما محتواهای جیتکس به مراتب وسیع تریود و حتی برای حضور در برخی از پنل های بزرگترین پرداخت می کردید ولی با این حال می

گزارش پرداخت سبز از هدایت تراکنشی ها

هدایت تراکنشی های نیازمند بر نامه ریزی اصولی



های پرداخت کمک کردند تا تعداد دستگاه های بیشتری روی سوپرچان فعال شود بدون اینکه هزینه خاصی کنند. یکی دیگر از مزایای گسترش خدمات هدایت تراکنش، انتقال رقابت برای جذب پذیرنده بیشتر از حوزه عملکردی شرکت های پرداختی به شرکت های فعال در حوزه هدایت تراکنش است و این انتقال می تواند اثر بزرگی در تراز مالی شرکت های پرداخت هم داشته باشد و به طور همزمان کیفیت خدمات به کاربر نهایی رارتقا بخشد.»

*اتفاقات منفی

زین می گوید: «اما در این میان به مرور، اتفاقات منفی هم بعضاً رخ داد که البته به شرکت های پرداخت مرتبط نیست. شرکت های هدایت تراکنش قافیه را در خرید دستگاه ها به شرکت های پرداخت میباختند، شرکت های پرداخت، بر اساس تعهداتی که به بانک ها داشتند، دستگاه زیادی تهیه می کردند و دست هدایت تراکنش ها خالی بود. به تدریج افزایش قیمت رخداد و بعضی شرکت های هدایت تراکنش کوچک که زیان و ضرر را حس می کردند متناسفانه به دستگاه های فاچاق رو آوردند و آن را وارد چرخه اقتصاد کردند، این ضربه ای بود که هم به اقتصاد کشور وارد شد و هم اولین جایی که مورد اتهام قرار گرفت، شرکت های پرداخت بودند، بعضی می گفتند شرکت های پرداخت به دلیل عدم اشراف به بازار با شرکت هدایت تراکنش، باعث شدن که فلاں برند به صورت فاچاق وارد کشور شود.»

این کارشناس افزو: «اما حدود یکسال است که شاپرک روی این موضوع تمرکز کرد و به همه شرکت های psp ابلاغ کرد که هر کس می خواهد سریال pos5 تعریف کند، باید حتماً برگه سبز آن وجود داشته باشد این اقدام، عمل مشتبی برای شرکت های پرداخت بود. البته برخی شرکت های هدایت تراکنش کوچک مختلف را قطعاً که آزد، اما باید گفت شرکت های هدایت تراکنش بزرگ از همان ابتدا هرگز وارد این فرایند و این شیوه نشستند و همواره قانونی خرید می کردند و این شیوه نشستن ها در جمع بعضی شرکت های هدایت تراکنشی کوچک که باعث بدنامی شرکت های بزرگ میشدند صورت می گرفت که با قانون جدید عمل این مشکل حل شد.»

پرداخت سبز: از چند سال پیش و آنچه جدیدی به صنعت پرداخت با عنوان شرکت های هدایت تراکنش اضافه شد. در حالیکه پیش از آن شرکت های بازاریابی در کنار شرکت های پرداخت فعلی بودند و ضمن بازاریابی در دستگاه ها، سهمی هم از تراکنش به عنوان هزینه این بازاریابی دریافت می کردند، اما به مرور با گسترش تر شدن شرکت های پرداخت و اضافه شدن به آن ها و ایجاد رقابت های خاص، شکل دیگری از شرکت ها، در کنار شرکت های پرداخت پدید آمد. از برهه ای به بعد شرکت های پرداخت، دیگر در قراردادی که با بانکها امضای کردند صرافی به این موضوع متعهد نمی شدند که فقط هر آنچه که بانک برای شرکت psp بازاریابی کند را تامین نمایند؛ بلکه قرار بر آن شد تا علاوه بر فراهم کردن کامل خواست بانک ها، خودشان نیز بازاریابی انجام دهند. این اتفاق اما در حالی رخ میداد که بودجه ای که شرکت های پرداخت در نظر گرفته بودند، صرافی انداره خرید و تهیه دستگاه کارتخوان برای آن قرارداد هایی بود که قولش را به بانک ها داده بودند و عملاً برای بازاریابی های جدآگاه خود، دستگاه چندانی نداشتند و یا اینکه بایشان با صرفه نبود تا درین زمینه ثبت سفارش داشته باشند.

به همین دلیل به تدریج، شرکت های هدایت تراکنش برجسته تر شدند. شرکت هایی که هم خودشان دستگاه تهیه و هم آن را بازاریابی می کردند، به عبارتی مالکیت و بازاریابی دستگاه برای شرکت هدایت تراکنش بود اما از طریق سویچ یک شرکت پرداخت، اقدام به نصب می کردند. از انجایی که در آمد این شرکت ها هم حاصل از تعداد تراکنش ها بود، بازاریابی های مناسب با تعداد تراکنش های مطلوب از سوی این شرکت ها انجام میشد به نحوی که مثلاً این شرکت ها می توانستند در چند ماه ابتدایی با درآمد شاپرکی (کارمزد تراکنشی)، هزینه خرید دستگاه را بازستانتند و در ماههای باقیمانده تا انتهای سال بر پی سود باشند. به همین دلیل بازاریابی هایی که از سوی شرکت های هدایت تراکنش صورت می گرفت عدالت کیفی و با پذیرنده های فعال بود. از اینرو شرکت های هدایت تراکنش مرتباً، بیشتر و بزرگتر شدند.

به نظر می رسد خدمات هدایت تراکنش اگر به طور صحیح و قانونی صورت بگیرد می تواند، ضمن تسهیل و تسريع اتصال متقارضیان واجد شرایط به شبکه پرداخت، بار هزینه های و کاری شرکت های پرداختی را نیز در این قسمت از فرایند کاهش دهد

*شاپرک به همه شرکت های psp ابلاغ کرد که هر کس می خواهد سریال pos تعریف کند، باید حتماً برگه سبز آن وجود داشته باشد

قرامیده، آن را به پذیرنده هم می فروشد که اتفاقاً بازار پر رونقی دارد و اساساً این امنشان میدهد که این پذیرنده ها که حاضر به خرید دستگاه شده اند، دستگاه های کم تراکنش با صفر تراکنش نخواهند داشت و اتفاقاً پر تراکنش هستند. این خود نوعی جذب پذیرنده های فعال است.« وی اضافه می کند: «شرکت های هدایت تراکنش می توانند منافع بسیار زیادی برای شرکت های پرداخت داشته باشند. در بازاریابی بازوی بسیار توانمندی چه در حوزه بانکی و چه حوزه عادی برای شرکت های پرداخت بودند. به شرکت

*مزایای هدایت تراکنشی ها
امیر حسین زین کارشناس صنعت پرداخت در گفتگو

نتایج مالی کدال نشان می دهد

افزایش سود خالص ایران کیش

برای شرکت تعریف شد که یکی از آن ها پلتفرم‌های اعتباری بود ایران کیش با چندین مجموعه بزرگ این موضوع را پیش برد و آن را عملیاتی کرد که باعث شد با استقبال بازار از آن، سود شناسایی شود. حوزه دیگری که شرکت در آن ورود پیدا کرده است موضوع تامین شارژ است. شرکت به این سمت حرکت کرد که خود تامین کننده لایه یک شود و با توجه به اینکه شارژ، یکی از محل های اصلی درآمد شرکت های پرداخت است برای ایران کیش هم خط درآمدی جدید در این راستا باز شد.

وی افزود: «در این میان توسعه فعالیت

ها با مجموعه بانک های طرف قرارداد پیش برد شد و محصولات خود را به بانک های دیگر عرضه کردیم. پلتفرم‌هایی در حوزه نرم افزاری ایجاد نمودیم که مورد استقبال سایر بانک ها و مجموعه های مالی دیگر قرار گرفت و این موارد باعث شد تا مابتوانیم در درآمد شرکت جهش ایجاد و زیان را تبدیل به سود کنیم.»

ایران کیش یکی دیگر از دلایل رشد ماطی مدت اخیر بود با توجه به پیگیری هایی که طی چند ماه گذشته به جد در حوزه درگاه پرداخت صورت گرفته است این موضوع باعث شد تا ما در بولتن شاپرک شاهد رشد چشمگیری در این حوزه به عنوان درگاه درآمدی شرکت باشیم.»

محمدی در پاسخ به این سوال که آیا برای کسب سودهای فراتر از آنچه که در بودجه پیش بینی شده است نیز برنامه هایی در این زمینه وجود دارد می گوید: «تکلیفی که بردوش ماست این است که مسیرهای جدید درآمدی را به همکاری بانک ها فراهم و مشخص کنیم و بسیاری از کارها نیز در برنامه هستند و امیدواریم تا سال آینده سود خوبی بیشتری در بودجه مان عملیاتی کنیم.»



ایران کیش با جبران زیان شش ماهه، در صورت های مالی ۹ ماهه اخیر (دی ۱۴۰۱ تا شهریور ۱۴۰۲) از مرز سود آوری مورد انتظار فراتر رفته و پیش بینی می شود در پایان آذر ۱۴۰۲ به سودی بیش از سال گذشته دسترسی پیدا کند.

اجرای طرح ها، پروژه های جدید و کسب و کارهای نوین در راستای فعالیت های شرکت از عوامل رشد مالی ایران کیش در این دوره مالی محسوب میشود به طوریکه توسعه سامانه های اعتباری ایران کیش در سال جدید و همچنین همکاری پلتفرم های اعتباری شرکت با چند مجموعه بزرگ مالی، عملیاتی و منجر به ایجاد سود در برآوردهای شرکت شده است.

ورود به بازار محصولات الکترونیکی و موبایل و همچنین محصولات کشاورزی در این حوزه مورد استقبال کاربران قرار گرفت و مجموعه های تحت پوشش این پلتفرم و سامانه های اعتباری در حال گسترش هستند.

یکی از این سامانه های اعتباری ایران کیش و بانک تجارت مشخصاً «بی پلاس» است که دو بستر (سامانه) طلای سرخ و تکنولوژی را به طور ویژه تحت پوشش قرار داده است. از سوی دیگر علاوه بر اقدامات صورت گرفته در راستای پایانه های اندرویدی ایران کیش و به عمل رساندن پروژه های کلان اقتصادی، افزایش قابل توجه و رشد چشمگیر تراکنش های ایران کیش در درگاه پرداخت اینترنتی این شرکت که در بولتن اخیر شاپرک نیز بدان اشاره شده است یکی دیگر از عوامل رشد سود آوری ایران کیش در ماه های اخیر محسوب میشود. افزایش قرار داده، فروش محصولات به بانک های متنوع، آغاز عملیاتی شدن پلتفرم هایی که در حوزه نرم افزاری ایجاد شده است باعث ایجاد جهش و تبدیل زیان ساقی به سود ایران کیش طی ماه های اخیر شده و پیش بینی می شود با توجه به این قرار دادها و مسیرهای جدید درآمدی با همکاری بانک ها، رشد سود

* توسعه سامانه های اعتباری ایران کیش در سال جدید و همچنین همکاری پلتفرم های اعتباری شرکت با چند مجموعه بزرگ مالی، عملیاتی و منجر به ایجاد سود در برآوردهای شرکت شده است

آوری این شرکت تداوم داشته باشد و بیش از پیش بینی های موجود در بودجه باشد. رضا محمدی معاون توسعه کسب و کار هم به پرداخت سبز گفت: «باتوجه به این که شروع سال مالی ایران کیش، به واسطه مجموعات مالیاتی و افزایش قیمت های تمام شده در حوزه صنعت پرداخت شامل افزایش قیمت پوز، رول و ... باعث شد تا در اوایل سال مالی جدید زیان شناسایی شود، از همین رو تصمیمات کلانی در شرکت گرفته، که بر مبنای آن خطوط کسب و کاری جدید

گزارش پرداخت سبز از هدایت تراکنشیها

هدایت تراکنشی های نیازمند برنامه ریزی اصولی

های پرداخت بتوانند هدایت تراکنش ها را به خوبی هدایت کنند. برنامه ریزی دقیق روی آنها بشود. این شرکت ها بعضا در جاهای و نقاطی بازاریابی می کنند که شرکت های پرداخت کمتر به آن جاهای ورود می کنند و یا در دورترین نقاط کشور حضور دارند از همین رو معقدم شرکت های هدایت تراکنش می توانند کمک بزرگی در گستردگی حضور دستگاه های پوز در سرتاسر کشور داشته باشند. اما لازمه این کار برنامه مشخص و مدون روی آن هاست.»

هدایت تراکنش ها یک تیم خیلی قدرتمند دارند که بتوانند این درآمد را هدایت کند، تقریباً می توان گفت برای بیشتر شرکت های psp کماکان همکاری با شرکت های هدایت تراکنش جذاب است. اما برخی شرکت ها که ممکن است وابستگی کاملی به یک بانک داشته باشند؛ خیلی خود را درگیر هدایت تراکنش ها نکنند.»

وی اضافه می کند: «شرکت های هدایت تراکنش قطعای می توانند، بازوهای قدرتمندی برای شرکت های پرداخت باشند، به شرطی که همین شرکت

ادامه از صفحه قبل:

اما آیا شرکت های پرداخت به هدایت تراکنشی های نیازدارند؟ این پاسخی است که زرین درمورد آن می گوید: «این موضوع بستگی به سیاست های آن شرکت پرداخت دارد. همه میدانیم اولين محل درآمدی psp محل درآمد (کارمزد تراکنش (شاپرکی است و دومین مسیر درآمدی از طریق اجاره بهایی است که از بانک ها به ازای نصب هر دستگاه دریافت می کنند، از سویی



تقدیر از اسماعیل مهدی زاده از معاونت توسعه کسب و کار



تقدیر از سید متین نوبختی از معاونت توسعه کسب و کار



تقدیر از لیلا قلعه نوبی از معاونت توسعه کسب و کار



تقدیر از فریبا شعبانی از معاونت توسعه کسب و کار



تقدیر از هادی قاسمی از معاونت عملیات و راهبری



تقدیر از اسماعیل اتابکی از معاونت عملیات و راهبری

قدرتانی از پرسنل برگزیده معاونت عملیات، توسعه کسب و کار، برگزیدگان کتابخوانی



تقدیر از سپیده زندیه از معاونت عملیات و راهبری



قدرتانی از کوروش نیک اختر نفر اول مسابقه کتابخوانی



قدرتانی از آناهیتا نیکومنش نفر دوم مسابقه کتابخوانی



قدرتانی از سمیرا خسرویان نفر سوم مسابقه کتابخوانی



قدرتانی از پرسنل برگزیده معاونت عملیات، توسعه کسب و کار، برگزیدگان کتابخوانی

بازار گرم خرید و فروش عجیب اسکیمرها



احتیاط در زمان خرید از فروشنده‌گانی که دستگاه کارت‌خوان سیار دارند نیز از دیگر موارد است. به طور کلی بهتر است افراد مبالغ محدودی را در کارتی که خریدهای روزمره خود را انجام می‌دهند نگهداری کنند. با این حال در مواردی که به هر دلیلی افراد مجبور شدند که رمز کارت‌شان را برای دریافت وجه به صندوقدار بانک یا فروشگاه‌های مجهز به دستگاه کارت‌خوان اعلام کنند، بالافاصله باید رمز کارت بانکی شان را تغییر دهنند. کاربران باید در صورت مشکوک شدن به اسکیمینگ کارت بانکی شان، بالافاصله با بانک صادرکننده کارت‌شان تماس گرفته و از بانک بخواهند تا کارت بانکی شان را سوزانده یا حسابشان را مسدود کنند. در مرحله بعدی هم کاربران باید با مراجعته به اداره پلیس و ارائه اطلاعات محل کلامه‌برداری یا توصیف فرد مظنون به کلامه‌برداری، نسبت به شکایت و تشکیل پرونده قضایی اقدام کنند.

*وظیفه بانک‌ها چیست؟

وظیفه‌ای که بانک‌ها برای جلوگیری از وقوع چنین عملی دارند استفاده از ابزارهای ضد اسکیمینگ است. استفاده از دستگاه‌های اسکیمر، علاوه بر کاربران و افراد عادی، برای بانک‌ها هم یک تهدید بسیار جدی محسوب می‌شود. به همین دلیل، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نسبت ابزارهای ضد اسکیمینگ روی دستگاه‌های خودپرداز را برای بانک‌ها الزامی اعلام کرده که البته این موضوع هنوز در تمام عابربانک‌ها به اجرا در نیامده است. از آنجا که کار تمامی اسکیمیرها، خواندن اطلاعات کارت و نصب دوربین برای دیدن رمزکارت کاربران است و اطلاعات کارت هم توسط یک هد منغناطیسی خوانده می‌شود، بهترین روش جلوگیری از اسکیمینگ کارت‌ها، مغشوش کردن اطلاعات منغناطیسی است. در نتیجه، تجهیز دستگاه‌های خودپرداز به ابزارهای ضد اسکیمینگ یکی از راهکارهای موجود برای مقابله با این نوع کلامه‌برداری در نظر گرفته شده است. در روش‌های پیشرفته‌تر ضد اسکیمینگ هم، علاوه بر نصب حسگرهای لازم برای جلوگیری از نصب اسکیمیرها یا فناوری متفاوت، تجهیزات پیشرفته دیگری هم نصب می‌شود که دقیقاً در زمان نمونه‌برداری اطلاعات کارت بانکی، وارد عمل می‌شود.

در توضیحات ارائه شده برای «اسکیمر طرح پوز» آمده است که این دستگاه موجود است و قیمت آن ۱۶۰ دلار است. همچنین گفته شده که پکیج ارسالی برای این سفارش شامل یک عدد دستگاه اسکیمر طرح پوز، کابل اتصال و شارژر، بلوتوث USB ۲۰۰ عدد کارت خام و جزو آموزشی فارسی است.

نوع دوم این ابزار کلامه‌برداری که با نام

دستگاه MSR X6 عرضه می‌شود با قیمتی بالاتر و به نرخ ۱۸۰ دلار به فروش می‌رسد. در پکیج ارسالی برای این سفارش عنوان شده که یک عدد دستگاه MSR X6، کابل اتصال و شارژر، بلوتوث USB ۲۰۰ عدد کارت خام و جزو آموزشی فارسی نیز وجود دارد.

در ادامه توضیح داده می‌شود که در صورت هرگونه ایجاد در دستگاه، فرد دریافت کننده می‌تواند تا ۷ روز پس از تحويل، دستگاه خریداری شده را مرجوع کند. همچنین در این کanal توضیح داده شده که این بازرگانی هیچ نماینده و صفحه یا کانال دیگری ندارد و لازم است مشتریان این کanal مراقب سودجویان و کلامه‌بردارانی باشند که خود را به جای این بازرگانی معرفی می‌کنند! بر اساس اطلاعات مندرج در این کanal تمامی سفارش‌های ثبت شده با رمز ارز پرداخت می‌شود.

سارقان با استفاده از دستگاه اسکیمر به اطلاعات کارت بانکی دسترسی پیدا می‌کنند. تنها کافی است که کارت بانکی فرد از دستگاه اسکیمر عبور کند و پس از آن تمام جزئیات موجود در نوار مغناطیسی کارت بانکی در دستگاه اسکیمر ذخیره می‌شود. در نوار اطلاعاتی هر کارت بانکی اطلاعاتی مانند تاریخ انقضای کارت، نام کامل صاحب کارت و شماره کارت ذخیره شده است.

*جلوگیری از سرقت اسکیمری

هرچند کنترل دائم حساب بانکی توسط کاربران می‌تواند یکی از راههای تشخیص این نوع کلامه‌برداری باشد، اما باید توجه داشت که کلامه‌برداران در زمینه خالی کردن حسابهای بانکی، بسیار سریع‌تر از مال‌باختگان عمل می‌کنند. در نتیجه انجام برخی اقدامات توسط افراد می‌تواند کمک محسوسی برای جلوگیری از سرقت اسکیمری باشد. اول از همه آنکه افراد بهتر است به صورت ماهانه یا به صورت دوره‌ای رمز کارت‌های بانکی خود را تغییر دهند. دوم آنکه بهتر است کارت بانکی و عکس کارت بانکی فرد تنها در اختیار خودش باشد. همچنین رمز کارت‌های بانکی از مواردی است که کاربران باید در حفظ آن دقت کرده و هرگز رمز را در اختیار کسی قرار ندهند.

در سال‌های اخیر هر از چندگاهی خبری درخصوص شیوه‌های مختلف کلامه‌برداری از کارت‌های بانکی منتشر می‌شود و پلیس به جست‌وجوی کلامه‌برداران و دلچسپی از مال‌باختگان مشغول می‌شود. یکی از متداول‌ترین نوع سرقت از کارت‌های بانکی، کلامه‌برداری اسکیمری یا کمی کردن اطلاعات کارت بانکی است که مشاهدات میدانی نشان دهنده امکان دسترسی آسان به ابزار این نوع کلامه‌برداری است.

*آگهی فروش ابزار کلامه‌برداری

به گزارش پایگاه خبری راه پرداخت، به تازگی یک آگهی عجیب و قابل تأمل در فضای مجازی منتشر شده که برای فروش دستگاه اسکیمر است که دارکرد کپی زدن از کارت بانکی به جهت یادشده عنوان شده است: «دستگاه اسکیمر طرح کارت‌خوان معمولی». سایر ویژگی‌ها در صورت دستگاه کارت‌خوان معمولی تعبیه شده است: تبلیغ به این ترتیب ذکر شده است که «این محصول قابلیت ذخیره اطلاعات و رمز ۲۰ هزار کارت را دارد. دوم اینکه این محصول با وجود اینکه کاملاً مشابه دستگاه کارت‌خوان معمولی طراحی و تولید شده است ولی این دستگاه قابلیت انجام تراکنش ندارد و هنگام کشیدن کارت در دستگاه، اطلاعات کارت و رمز آن ذخیره می‌شود و اعلان تراکنش ناموفق می‌دهد». در ادامه متن آگهی توضیح داده شده است که «بعد از اعلان تراکنش ناموفق می‌توانید مبلغ خرید را به صورت نقدی از مشتری دریافت کنید. سپس در زمان دلخواه می‌توانید اطلاعات کارت‌ها را روی کارت‌های خام کپی کرده و رمز هر کارت را مشاهده کنید.» گفتنی است که در انتهای آگهی آی دی و نام فرد فروشنده، به همراه هشتگ رضایت مشتری ذکر شده است. با کلیک روی آگهی فروش «دستگاه اسکیمر» وارد شدن به کanal مربوطه که بیش از ۱۰ هزار عضو دارد توضیحات بیشتر فروشده وجود دارد که مثلاً همه روزه از ۱۰ صبح تا ۱۰ شب متقاضیان امکان خرید حضوری را دارند. همچنین افراد می‌توانند در هر ساعتی از شبانه‌روز درخواست خود برای خرید غیرحضوری ابزارهای کلامه‌برداری را ثبت کنند. در اطلاعات شماره تلفن همراه رند با پیش‌شماره ۰۹۱۲ و آدرس دفتر حضوری در یکی از استان‌های جنوب کشور آمده است. برای خرید غیرحضوری روبات تلگرامی وجود دارد که با ورود افراد به آن گزینه‌های مختلف برای خرید در اختیارشان قرار می‌گیرد. در ابتدای ورود به این روبات تلگرامی گفته می‌شود که در این سامانه امکانات زیر وجود دارد: «خرید آنلاین اسکیمر ۱۶ آنلاین اسکیمر؛ خرید آنلاین اسکیمر طرح پوز؛ دریافت آدرس جهت خرید حضوری؛ رهگیری سفارشات قبلی؛ مرجعی دستگاه خریداری شده؛ سفارش کرات خام و لوازم اضافه؛ مطالعه شرایط و قوانین فروش؛ دریافت آدرس کanal. همان‌طور که در گزینه‌های ارائه شده مشاهده می‌شود این بازرگانی امکان خرید دو نوع اسکیمر را فراهم کرده است. یک نوع «اسکیمر طرح پوز» و نوع دیگر با عنوان دستگاه MSR X6 ارائه شده است.

روانشناسی

روانشناسی صنعتی - سازمانی چیست؟

روانشناسی صنعتی - سازمانی (-O)

(Organizational) با مطالعه رفتار محل کار سروکار دارد. افرادی که در این زمینه ها کار می کنند اصول روانشناسی را در زمینه هایی مانند منابع انسانی، آموزش کارکنان، بازاریابی و فروش و توسعه سازمانی اعمال می کنند.

روانشناسان-O اغلب تحقیقات را برای افزایش بهره وری در محل کار، انتخاب کارکنان مناسب برای مشاغل خاص و آزمایش محصول اعمال می کنند.

اگر به شغلی در این زمینه نوظور علاقه دارید، به خواندن ادامه دهید تا درباره کارهایی که روانشناسان-O انجام می دهند، میزان درآمد آنها، نوع آموزش موردنیاز و چشم انداز شغلی سال های آینده بیشتر بدانید.

***روانشناسان صنعتی - سازمانی چه می کنند؟**

روانشناسی-O یک رشته متنوع با فرصت ها در

چندین زمینه مختلف است. بسیاری از روانشناسان-O در بخش کسب و کار در موقعیت هایی کار می کنند که با بهره وری کارگران، آموزش کارکنان، ارزیابی و منابع انسانی سروکار دارند. سایر روانشناسان-O در موقعیت های تحقیقاتی یا دانشگاهی کار می کنند. سایر زمینه های تخصصی در روانشناسی-O شامل تعامل انسان و رایانه و عوامل انسانی است.

فرصت های مشاوره برای روانشناسان با تجربه-O نیز در دسترس است. وظایف خاص تا حد زیادی به محل کار متخصصان و نوع سازمانی که در آن به کار می روند بستگی دارد. به عنوان مثال، یک روانشناس-O ممکن است برای یک تجارت خاص کار کند تا به انتخاب و آموزش بهترین کارمندان برای موقعیت های خاص کمک کند. در موقعیت های دیگر، یک روانشناس-O ممکن است سیاست ها و شیوه های شرکت را به منظور به حداقل رساندن کارایی و بهره وری ارزیابی کند.

مشاغل روانشناسی صنعتی سازمانی کجا کار*می کنند؟**

روانشناسان-O در زمینه ها و صنایع مختلفی از جمله مشاغل خصوصی و سازمان های دولتی کار می کنند. در سال ۲۰۱۸، وزارت کار ایالات متحده گزارش داد که بیشترین زمینه اشتغال در خدمات تحقیق و توسعه علمی بوده است. بالاترین بخش پرداخت در صنعت نیز در خدمات تحقیق و توسعه علمی بود.

خدمات مشاوره دومین حوزه اشتغال را تشکیل می دهد. سایر صنایعی که روانشناسان-O را به کار می گیرند شامل مدیریت شرکتی، دولت های ایالتی و موسسات آموزشی است. پیش بینی می شود که روانشناسی صنعتی - سازمانی یکی از رشته های با سریع ترین رشد بین سال های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۸ باشد.

ماکس برود - دوست نزدیک کافکا که نوشته های او را منتشر کرد - می گوید از نظر کافکا رمان محاکمه ناتمام است. اما اگر خواننده ای از این موضوع آگاه نباشد و کتاب را بخواند نه تنها با مشکلی در داستان رویه رو نمی شود بلکه احتمالاً متوجه ناتمام بودن کتاب هم نمی شود. از این نظر بین سه رمان فرانتس کافکا این رمان بیشتری دارد.

داستان کتاب محاکمه از این قرار است: «یوزف کا» مشاور ارشد بانک است و در آستانه تولد سی سالگی اش است یک روز صبح در اتفاق به شکل عجیب بازداشت می شود. او نمی تواند حبس کسی را بازداشت کردد. پس گفتار کتاب، ماکس برود درباره رمان محاکمه می نویسد: «دستنوشت رمان محاکمه را در ۱۹۲۰ در اختیار گرفتم و همان زمان مرتب کردم. دستنوشته فاقد عنوان است. ولی کافکا همواره در گفت و گوها از آن با نام محاکمه یاد می کرد. فصل بندی آن و نیز عنوانین فصلها را خود او ترتیب داده است. هرچند در مورد توالی فصلها ناچار بودم به احساس خودم تکیه کنم.»

محاکمهفرانتس کافکا
علی اصغر حداد

عنوان	محاکمه	نویسنده / مترجم
موضوع	فرانتس کافکا	عنوانین ده فصل کتاب عبارت است از: بازداشت. گفت و گو با خانم گروباخ و سپس فرولاین بورستنر / نخستین بازجویی / در سالن خالی جلسات. داشجو دبیر خانه ها / دوست فرولاین بورستنر / اکتنز / اعمو. لئی / اوکیل. کارخانه دار. نقاش / بلوک بازرگان. برکناری و کیل / در کلیسای جامع / پایان.

تکنولوژی

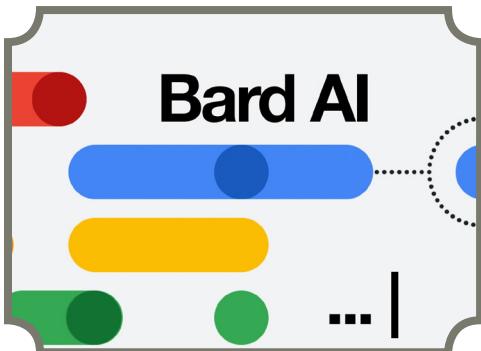
یکی از قابلیت های پیکسل ۹ گوگل

پشتیبانی کند. طبق بیانیه مطبوعاتی کنسرسیوم Wireless Power اولین محصولات سازگار با این فناوری در حال دریافت گواهی بوده و به زودی گوشی های مجذب به بازار عرضه خواهند شد.

***برای آموزش ریاضی از گوگل بار د کمک بگیرید**

گوگل قابلیت جدید حل گام به گام مسائل ریاضی را به چت بات هوشمند خود اضافه کرده است تا بتواند این طریق رقابت جدیدی را با مایکروسافت آغاز کند.

طبق سیاست های جدید گوگل محدودیت های مربوط به استفاده از چت بات گوگل برای افراد کم سن کاهش یافته است و اکنون این غول فناوری در چت بات خود از قابلیت های حل مسائل ریاضی نیز رونمایی کرده است. آخرین بیانیه گوگل در صفحه آزمایشی گوگل بار د نشان می دهد چت بات هوشمند گوگل اکنون مانند ربات های حل مسئله مایکروسافت می تواند مسائل ریاضی را با توضیح گام به گام به کاربران آموزش دهد. در صورتی که کاربران از گوگل بار د استفاده کنند می توانند مفاهیم ریاضی را به راحتی درک کنند.

Bard AI



رینا در بیانیه‌ای گفت: «مصرف‌کنندگان می‌توانند نقل و انتقالات اعتباری لحظه‌ای را با همان قیمت انتقال اعتبار عادی ارسال و دریافت کنند. در بیشتر موارد، انجام این کار به صورت رایگان خواهد بود.» با این حال، بانک‌ها که امروزه گاهی اوقات پرداخت‌های لحظه‌ای را به عنوان یک محصول ممتاز ارائه می‌کنند تمایلی به از دست دادن فضای تجاری خود برای مانور دادن ندارند. فدراسیون بانکداری اروپا در مقاله‌ای در ژانویه درباره پیش‌نیوس قانون گفت، تصمیم در مورد ارائه پیشنهاد پرداخت لحظه‌ای و میزان هزینه باید به بازار سپرده شود. مکنیس در پستی در شبکه اجتماعی X گفت: «این خبر فوق العاده‌ای برای همه کسانی است که می‌خواهند پرداخت‌هایشان در عرض چند ثانیه و نه چند روز پردازش شود.»

همچنین باید دوبار بررسی کنند که نام سهامدار با شماره حساب مطابقت داشته باشد تا از کلاهبرداری‌هایی مانند کلاهبرداری‌های مجاز در Push Payment جلوگیری کنند که در آن افراد برای ارسال مبالغ هنگفت به حساب‌های جعلی فریب می‌خورند. اگرچه خطوط اصلی آن اکنون توسط نمایندگان شورای اتحادیه اروپا و پارلمان مورد توافق واقع شده است اما این قانون هنوز باید به طور رسمی توسط هر دو نهاد اتحادیه اروپا امسا شود و پیش‌نیوس‌های قانونی قبلی نشان می‌دهد که بین ۳۶ تا ۳۶ ماه پس از نهایی شدن اجرایی خواهد شد. از نظر آگوستین رینا، مدیر امور حقوقی و اقتصادی در گروه حمایت از مصرف‌کنندگان اتحادیه اروپا BEUC، این پیشرفت قانونی «خبر خوبی» برای اروپایی‌ها است.

یک معامله حقوقی که (۷ نوامبر) منعقد شد، می‌تواند به معنای پایان دادن به تاخیرهای چند روزه در دریافت پول نقد برای اروپایی‌ها باشد. آنها در عوض می‌توانند به سرعت وجهه خود را در عرض چند ثانیه بین حساب‌های بانکی منتقل کنند.

بر اساس بیانیه‌ای این نهادها در پی مذاکرات برنامه‌ریزی شده، توافق بین اعضای پارلمان اروپا، کمیسیون اروپا و شورای اتحادیه اروپا راه برای تصویب مقررات مربوط به پرداخت‌های لحظه‌ای از طریق قانون گذاری اتحادیه اروپا و اجرایی شدن آن ظرف چند سال باز می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری بانکداری الکترونیک، پرداخت‌های لحظه‌ای، همانطور که شناخته شده‌اند، اجراز می‌دهند در یک چشم به هم زدن انتقال پول صورت پذیرد و قانون جدید اتحادیه اروپا توسط حامیان مصروف کننده به عنوان خبر خوبی مورد استقبال قرار گرفته است. اگرچه فناوری پرداخت‌های لحظه‌ای برای مدتی وجود داشته، اما استقبال زیادی از آن نشده است و زمان کم برای انجام تراکنش‌ها می‌تواند به این معنی باشد که بانک‌ها زمان زیادی برای انجام بررسی‌های طراحی شده برای جلوگیری از کلاهبرداری یا پوشویی ندارند. در سال ۲۰۲۲، کمیسر اتحادیه اروپا، میرید مک‌گینیس، مسئول خدمات مالی، قوانین جدیدی را برای اجرایی کردن خدمات پیشنهاد کرد. این کمیسیون استدلال می‌کند که این اقدام میلیاردها یورو را آزاد می‌کند که در هر لحظه، در دسترس مردم یا کسب‌وکارها برای خرج شدن نیستند.

زیرا در حال انتقال از طریق سیستم‌های پرداخت هستند. میشل هوگوین، قانونگذار ملتندی که این پیشنهادها را از طریق پارلمان اروپا ارائه کرده است، گفت که بر اساس طرح‌های جدید، بانک‌ها باید بدون هزینه اضافی و تحت

این دو سریال درام را از دست ندهید



دانلوب ساخته شده است. این سریال داستان گروههای از کارمندان را روایت می‌کند که تحت یک عمل جراحی قرار می‌گیرند تا خاطرات و هویت خود را بین زندگی کاری و شخصی خود جدا کنند. از نقاط قوت سریال،

شخصیت پردازی پیچیده و چندوجهی آن است. شخصیت‌های اصلی سریال، ماروین کورد، ایریل پوگ، و هرمان ملک، هر کدام شخصیت‌هایی پیچیده و جذاب هستند که با مشکلات و چالش‌های زیادی در زندگی خود دست و پنجه نرم می‌کنند. ماروین کورد یک کارمند شرکت Lumon است که تحت عمل جراحی Severance قرار گرفته است. او در زندگی کاری خود یک کارمند مطیع و وظیفه‌شناس است. با این حال، در زندگی شخصی خود، او فردی پرشور و کنجدکار است که آزو دارد در مورد دنیای اطراف خود بیشتر بداند. شخصیت‌های فرعی سریال نیز به خوبی پردازش شده‌اند. شخصیت‌های بیل لیس، لین، و ریچارد در داستان سریال ایفا می‌کنند.

رحمان رادمرد: یک سریال تلویزیونی درام جنایی



آمریکایی است که توسط وینس گیلیگان و پیتر گولد ساخته شده است. این سریال یک اسپین آف و پیش درآمد از سریال Breaking Bad است و داستان جیمی مک گیل، وکیل جوانی را روایت می‌کند که در نهایت به ساول گودمن، وکیل جنایی بدنام، تبدیل می‌شود. داستان سریال به آرامی و با جزئیات روایت می‌شود. سریال از سال ۲۰۰۲ آغاز می‌شود و داستان جیمی مک گیل را از دوران جوانی و تحصیلاتش در دانشگاه تا تبدیل شدنش به ساول گودمن را روایت می‌کند. داستان سریال به تدریج وارد دنیای زیرزمینی می‌شود. جیمی مک

گیل در ابتدا یک وکیل مدافع معمولی است. با این حال، او به تدریج با دنیای خلافکاران و جنایتکاران آشنا می‌شود و به تدریج اخلاقیات خود را زیر پا می‌گذارد. این سریال داستان جذاب و پرکشش است که مخاطب را تا پایان با خود همراه می‌کند. این سریال یک سفر جذاب به دنیای زیرزمینی است که به بررسی مفاهیمی مانند اخلاق، قانون و عدالت می‌پردازد.

Severance: یک سریال تلویزیونی درام علمی تخیلی آمریکایی است که توسط ایان