



خبرنامه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش - امداد ۱۴۰۲

## بومی سازی دستگاه FKLD (دستگاه رفع تمپر پایانه AMP)

گفتگو با قدیمی ترین ایران کیشی ها  
قصه مشترک سال ها خدمت!

پس از کارتخوان های ایران کیش؛  
در بستر های جدید NFC

قدرتمندی وزارت صمت از علیرضا موسوی مدیرعامل ایران کیش  
ایران کیش در بین ۱۵ تولید کننده نخست نرم افزاری



مدیرکل صنایع نرم افزار صمت در گفتگو با پرداخت سبز:  
ایران کیش پاسخگوی برتر نیاز نرم افزاری کشور

**مدیر کل صنایع نرم افزار وزارت صمت در گفتگو با پرداخت سبز:**

## ایران کیش پاسخگوی برتر نیاز نرم افزاری کشور



این شرکت از نظر ارزیابی فنی تمام مستندات را رعایت کرده و جزو شرکت های برتر در تولید نرم افزار بوده است گفته: نه تنها رشد این شرکت در شاخصه های نرم افزاری مشبت بوده بلکه محصولات تولیدی ایران کیش نیز در این چارچوب محصولات قابل اتكا، نوآور، کامل و خلاقیت در آن ریشه دارد و شتاب گرفته است.

وی افزود: شرکت ایران کیش به عنوان یکی از شرکت های برتر وزارت صمت برگزیده شده و یکی از اهداف اصلی که مازا انتخاب چینی شرکت های داریم، بهدادن و توجه به تولیدات نرم افزاری است. تولید نرم افزار به عنوان پایه صنعت امروز، امر بسیار مهمی است که در ده سال اخیر با جدیت بیشتری دنبال شده است.

خیری گفت: صنعت نرم افزار یک صنعت قابل رشد است و در دنیا ثابت شده که این صنعت با صنایع بزرگ مانند نفت و پتروشیمی برابری می کند.

رئیس گروه سرمایه گذاری و تولید صنایع نرم افزار وزارت صمت در مورد تلاش های این وزارت خانه در تشویق شرکت های مرتبط با حوزه نرم افزار اظهار کرد: تلاش داریم با قدردانی از شرکت های برتر این حوزه، زمینه رشد تمام شرکت های کشور را فراهم کنیم تا بلکه روزی بتوانیم حتی صادرات نرم افزار نیز داشته باشیم.

مهمنترین آن ها تولید برتر این شرکت در زمینه نرم افزارهای تخصصی تراکنشی است که نیاز کشور را پاسخ می دهد.

وی افزود: این انتخاب، کار ایران کیش را سخت تر می کند چرا که باید همچنان رشد تولید نرم افزاری را حفظ کند.

مدیر کل دفتر صنایع نرم افزار وزارت صمت با تاکید بر اینکه

انتخاب صنایع برتر در این وزارت خانه در ۲۴ رشته تخصصی صورت می گیرد که یکی از آن ها درخشش نرم افزار است گفت: شرکت های نرم افزاری باید بتوانند از نظر نیروی انسانی خود را حفظ و سپس تقویت کنند. یکی از موارد مهم در شرکت های نرم افزاری، نگهداری انسانی و جلوگیری از مهاجرت آن ها به خارج از کشور است. شرکت هایی هستند که در آینده نیروهای خود را کاهش و یا از دست میدهند و این امر مشکل ایجاد می کند. شرکت های نرم افزاری هرچه بیشتر نیروی انسانی را افزایش دهند و همینطور نرم افزارهایی که در کشور موردنیاز است را تولید کنند، وابستگی کمتر می شود.

اسمعاعیل زاده صنایع افزود: در صنعت نرم افزار ۹۵ درصد

تولیداتی که صنایع استفاده می کنند تولیدات داخلی است و ۳۵ هزار نیروی متخصص داریم.

### \*شتاب نوآوری در محصولات تراکنشی ایران کیش

از سویی دیگر مریم خیری رئیس گروه سرمایه گذاری و تولید صنایع نرم افزار وزارت صمت، محصولات نرم افزاری شرکت کارت اعتباری ایران کیش را قابل اتكا، نوآور، نماد پارز خلاقیت و کامل دانست. وی با اشاره به اینکه

شرکت های تولید کننده دارای پرونده بهره برداری صنعتی نرم افزار، براساس فرمول های کمیته ارزیابی، میزان رشد تولید(فروش)، نیروی انسانی، گواهی های بین المللی و داخلی و صادرات نرم افزار و ... از سوی وزارت صمت ارزیابی شدند.

در نهایت از میان این شرکت ها، ۱۰ شرکت در مراسم روز صنعت و معدن سال ۱۴۰۲ که با حضور رئیس جمهور، وزیر صمت، معاونان و سایر مقامات به همراه صنعت گران کشور، در سالن اجلاس سران برگزار شد، به عنوان برترین های حوزه نرم افزار معرفی شدند. ایران کیش به دلیل تولید نرم افزارهای تخصصی پرداخت الکترونیک و سوئچ پرداخت جزو این برگزیدگان بود. این شرکت ضمن طراحی و تولید نرم افزارهای تخصصی پرداخت الکترونیک، پایانه های فروشگاهی، سامانه های هوش تجاری، سوئچ پرداخت بانکی، در تعداد محصولات دانش بنیان دارای تاییدیه، رتبه در شورای عالی انفورماتیک در زمینه تولید نرم افزار، تعداد گواهینامه های استاندارد بین المللی دریافتی در حوزه تولید نرم افزار، رتبه های پایه ای از امور نظام فنی و اجرائی سازمان برنامه و بودجه، کسب استانداردها و ایزو های مربوطه نیز صاحب امتیاز است. با انتخاب ایران کیش به عنوان یکی از تولید کنندگان حوزه نرم افزار، فرزاد اسماعیل زاده مدیر کل دفتر صنایع نرم افزار وزارت صمت و همینطور مریم خیری رئیس گروه سرمایه گذاری و تولید صنایع نرم افزار این وزارت خانه با حضور در این شرکت و دیدار با علیرضا موسوی مدیرعامل از رحمات وی و کارکنان ایران کیش قدردانی کردند و این عنوان را به او تبریک گفتند. در این نشست مجموعه فعالیت های ایران کیش معرفی و همین طور از مرکز دیتا سنتر شرکت بازدید به عمل آمد.

فرزاد اسماعیل زاده در گفتگوی با پرداخت سبز یکی از مهمترین شاخصه های شرکت کارت اعتباری ایران کیش در کشور را تولید نرم افزارهای تخصصی تراکنشی دانست و با اشاره به نمونه خواندن رشد تولید نرم افزاری و جذب آمار نیروی انسانی این شرکت گفت: انتخاب ایران کیش به عنوان یکی از ۱۰ تولید کننده برتر نرم افزار کشور براساس شاخص های متعددی صورت گرفت که یکی از



### برترین های مرکز تماس این ماه معرفی شدند

**آریتا شکوهی، مهسا محمد حسینی، فاطمه نجفی، علیرضا مبتکر، سعید نورمحمدی** به عنوان کارشناسان نمونه این ماه مرکز تماس معرفی شدند.

مرکز تماس ایران کیش به منظور ترغیب و تشویق هرچه بیشتر پرسنل خود هر ماه ۵ تن از برترین های خود را معرفی می کند. نحوه پاسخگویی به مشکلات ، مشکلات ، خوشروی کارشناس مربوطه نسبت به خواست پذیرنده، تعداد پاسخگویی ها از جمله موارد تعیین این انتخاب هستند این در حالی است که هر کارشناس روزانه به طور متوسط به ۱۰۰ تماس پاسخ میدهد. این واحد در تمامی این سال ها به صورت ۲۴ ساعت هفته شبانه روزی پاسخگویی تمامی موارد مربوط به این های پذیرش شرکت بوده و در تمامی تماس ها سعی بر این است که بیشترین میزان رضایتمندی مشتری در نظر گرفته شود.

پس از کارت خوان های ایران کیش :

## NFC در بستر های جدید



این محصول از لحظه بعد فنی مشکلی ندارد، هرچند هنوز هم تیم ما شبانه روزی آن را پشتیبانی می کند تا به بلوغ کامل برسد، ما به لحظه فنی ویژگی های اصلی را فراهم کردیم تا کسب و کارها بتوانند از آن استفاده کنند. در تی بی پلاس صفحه واسطه طراحی شده است که همه کارها و محاسبات اقساط را برای مشتری انجام می دهد. یعنی پذیرنده کافی است تا اطلاعات خود را به صفحه واسطه ارسال و آن موقع خود این صفحه، اعتبار فرد را فراخوانی می کند. حداکثر مبلغ اقساط و اعتبار مشخص می شود و فرد می تواند تعداد اقساطی که مدنظرش است را در محدوده ای که مجاز است تعیین کند و پیش پرداختش را به صورت نقدی از طریق درگاه ایران کیش پرداخت کند و قسمت اقساطی و اعتباری اش را هم از همین درگاه پردازد، بدون اینکه پذیرنده درگیر پیچیدگی های فرایندی شود می تواند از طریق این صفحه واسطه، خیلی راحت خدمات را در اختیار داشته باشد.

**\*بنابراین تی بی پلاس از بعد فنی تکمیل است؟**  
بله، البته از بعد فنی تکمیل مطلق نداریم و همه چیز نسبی است و تازمان حیات پلتفرم، ارتقای فنی ادامه دارد. همچنان که در سامانه های دیگر تغییرات داریم و کارهای جدید انجام می دهیم تا بتوانیم ویژگی هایی که مدنظر مشتریان است را به روز کنیم.

**\*ریال دیجیتال هنوز مشکلات قانونی خودش را دارد و علیه آن از سوی بعض اصحاب جناح های سیاسی صحبت هایی مطرح می شود. از نگاه شما با این وضع حتی اگر مشکلات قانونی ریال دیجیتال هم رفع شود، چنین محسوبی در بین مردم مورد پذیرش قرار می گیرد؟**

به شرطی که به درستی معرفی و حمایت شود. امروزما کیف پول های متفاوتی در دست مردم داریم که طبق نیاز از آن ها استفاده می شود. مراقبت کردن از کیف پول های مختلف هم خود مسئله ای است. ریال دیجیتال باعث می شود تا پیوستگی بین همه کیف پول ها ایجاد

آماده می کند، همه این ها توسط تیم داخلی ایران کیش تهیه شده است. بنابراین تیم توانمند و گستردگی داریم که می توانند تولید نرم افزار کنند و این نرم افزارها نیز همگی اجرایی و عملیاتی است و در شبکه بانکی و پرداخت استفاده می شود. من فکر می کنم ایران کیش واقعاً شایستگی این عنوان را داشت. این نکته را هم در نظر بگیریم که ازین همه تولید کنندگان نرم افزار در شبکه بانکی و پرداخت

با بهزاد علیپور معاون فناوری اطلاعات ایران کیش در باره محصولات جدید و البته تعاملات ایران کیش در حوزه نرم افزار هم صحبت می شویم. از او در مورد موقعيتی که این شرکت اخیراً در روز گرامیداشت صنعت با حضور رئیس جمهور به عنوان ۱۰ تولید کننده برتر نرم افزار کشش داشته می پرسیم و از سرنوشت برخی از سامانه ها و محصولاتی می پرسیم که به نظر میابد اجرای آن به شرکت های دیگری سپرده شده اند. از حرفهاییش این طور پیداست که حرکت کنونی این شرکت را علی رغم برخی چالش ها مثبت ارزیابی می کند.

**\* در روز گرامیداشت صنعت، ایران کیش به عنوان ۱۰ تولید کننده برتر نرم افزار کشور معرفی شد. برخی تصویری کنند که فعالیت های ایران کیش صرفاً ماهیت ساخت افزاری دارد و از این بابت کسب چنین رتبه ای در حوزه نرم افزار برایشان جای سوال است. برای آشنایی این گروه بفرمایید، به صورت کلی مجموعه فعالیت های نرم افزاری ایران کیش در مدت اخیر در چه زمینه هایی بوده است؟**

شرکت ایران کیش به لحظه تولید پلتفرم ها و ابزارهای نرم افزاری کاملاً پیش رو است، نرم افزار دستگاه های کارت خوان را خودمان تهیه کردیم و توسعه آن نیز تداوم دارد تا خدمات خوب و ویژه ای به مشتری ارائه دهیم. در زمینه فعالیت های پرداخت الکترونیکی، نرم افزارها به صورت داخلی و بومی تهیه شده اند. نرم افزارهای مانند سویچ ارزش افزوده، سوئیچ MRS، MMS و TMS و سامانه هایی مانند BI از این جمله اند. چه در زمینه تولید نرم افزار، چه در زمینه پایگاه داده و پلتفرم های هوش تجاری، زیر ساخت های خیلی خوبی را برای مشتریان خودمان به صورت بومی و تولید داخلی فراهم کردیم. به غیر از این موارد اما چند سال است که فعالیت های خیلی جدی را در زمینه های تولید نرم افزارهای بانکی، خدمات بانکی غیر حضوری، نفو بانک و سرویس های بانکی داریم. همانطور که می دانید این کار با سامانه آسان خرید شروع شد که همکاری مشترکی برای مدیریت اعتباری بود. آسان خرید پلتفرم شاخص و یکتاوی است. بدون اینکه نیاز به دریافت تسهیلات داشته باشید می توانید با اعتباری که می گیرید خریدتان را به صورت اقساط انجام دهید. با توجه به این تجربه موفق، این موضوع بسط داده شد و ما سامانه SCF را طراحی کردیم که مدیریت زنجیره تامین مالی بود، در عین حال دارو پرداخت در حوزه خرید اعتباری داروخانه ها ارائه شد که مدیریت اعتبار B2B است. محصول صنعت یار را هم فرماوش نکنیم و اخیراً هم تی بی پلاس که رونمایی شد، هنوز هم کارهای توسعه ای آن ادامه دارد و به زودی در صنایع مختلف به کار گرفته خواهد شد.

**\* ریال دیجیتال باعث می شود تا پیوستگی بین همه کیف پول ها ایجاد شود و شما بتوانید به نوعی از کیف پول تان در پلتفرم های مختلف که ریال دیجیتال را پشتیبانی می کنند استفاده کنید قطعاً ریال دیجیتال ایران کیش کاربری ما را راحت می کند**

این انتخاب صورت گرفت. در میان شرکت های پرداخت جزو اولین شرکت هایی بودیم که در تولید نرم افزار کار می کرد.

**\*تا چه میزان کسب این عنوان را باید باعث اعتبار شرکت دانست؟**

این شرکت ها در مراسم روز صنعت و معدن سال ۱۴۰۲ که با حضور رئیس جمهور، وزیر صمت، معاونان و سایر مقامات به همراه صنعت گران کشور، در سالان اجلاس سران برگزار شد معرفی شدند، وقتی شما اسامی شرکت ها را ملاحظه کنید متوجه می شوید که وجاهت شرکت های انتخاب شده چگونه هستند. شرکت هایی که در صدر جدول هستند را برسی کنید که تا چه اندازه معتبرند، نتیجه می گیرید قضاؤ عادلانه ای در میان شرکت ها صورت گرفته است.

**\*محصول تی بی پلاس که اخیراً به بازار ارائه شده هم اکنون در چه شرایطی است و تا چه میزان این پروژه رشد کرده است.**

همچینین نرم افزار زمرد را به بانک تجارت ارائه دادیم که افتتاح حساب، پرداخت تسهیلات و تمامی خدماتی که در شعبه دریافت می کنید را به صورت غیر حضوری

پس از کارتخوان های ایران کیش؛

## در بسترهای جدید NFC

به ایجاد پلتفرم های مشابهی مانند «اکوتام» آیا فعالیت های SCF ایران کیش ادامه میابد؟ همچنان ادامه دارد و ما با شرکت ساپکو و ایران SCF خودرو همکاری می کنیم با هدینگ های دیگر هم این حرکت می تواند تداوم داشته باشد.

\***پروژه کهربا و NFC ایران کیش، بانک ها یا موسسات خاصی را برای همکاری درنظر دارد؟** ما در پروژه NFC آمادگی همکاری با تمامی بانک ها و موسسات را داریم. ایران کیش بحث پذیرندگی را با شرکت خدمات دنبال می کند. ما اولین شرکتی بودیم که استاندارد EMV را با ورود به شاپرک ۲ تحقق بخشیدیم. به صورت عملیاتی تست های نیز طی شده و علاوه بر مجهزیه NFC ایران کیش، در بخش نرم افزاری کار، این پروژه روی نرم افزار پات لایف اجرایی خواهد شد.

\***برنامه های آینده چه خواهد بود؟** قطعاً بخشی از آن در جهت ارتقای آن چیزی است که امروز عرضه کردیم. از سویی واحد تحقیق و توسعه هم کار خودش را انجام می دهد. در مورد این که محصول جدیدی شکل بگیرد یا نه هم این موضوع به واحد مدیریت محصول بر می گردد که بررسی کند آیا بازار نیازمند محصول جدیدی است؟ و این محصول چه باشد؟ بعد از این هم ما از بانک سفارش محصول بگیریم. من فکر می کنم بخشی از آینده، مربوط به حوزه توسعه کسب و کار است اما ما می توانیم محصولات جدید را تولید کنیم.

اصلاحات انجام دهید. زمرد تجربه خیلی ارزشمندی بود تا بانک، خدمات غیرحضوری را عملی کند. ما پلتفرم پیشروی ارائه دادیم که بدون مداخله هیچ کاربری، توسط هوش مصنوعی بخشهای مختلفی را در این اپلیکیشن اجرا

کنید با همین تعریف می توانیم متصور شویم که ریال دیجیتال ایران کیش تا چه میزان کاربری ما را راحت می کند. بحث های دیگری که مطرح می شود بعد فنی ندارد، ابعاد اقتصادی و سیاسی آن نیز در حیطه کاری ما نیست.

\***گروهی که به عنوان پایلوت از ریال دیجیتال ایران کیش استفاده کردند، آن را ابزار مناسبی دانسته اند؟**

بله، اما امکانی که فراهم شده پایلوت و با کاربری های محدود است تا اطمینان خاطری از عملکرد آن ایجاد شود، ارزش اصلی آن زمانی مشخص می شود که در پلتفرم های متعدد جاری شود و همه ببینند که می توانند با ریال دیجیتال مخصوصاً در پرداخت های خرد از شارژ کردن های مکرر کیف پول های مختلف راحت شوند و یک ابزار سهل برای پرداخت های خرد داشته باشند.

\***با توجه به تمرکزی که به نظر می آید این روزها بانک تجارت روی اپلیکیشن باحت دارد، سرنوشت اپلیکیشن زمرد ایران کیش و بانک تجارت چه خواهد شد؟**

اپلیکیشن زمرد، پلتفرم توانمندی است. زمرد اولین تجربه بانک تجارت در اوج کرونا و تسهیل گری قانونی برای ارائه خدمات غیرحضوری بود. بانک به این فکر افتاد تا خدمات غیرحضوری را عرضه کند. در زمرد، ایران کیش این کار را برای اولین بار انجام داد و تجربه خوبی بود. در تجربه اول، قطعاً امکان دارد آزمون و خطا انجام دهید، بخش هایی را دوباره بازبینی کنید و با بازخورد هایی که می بینید

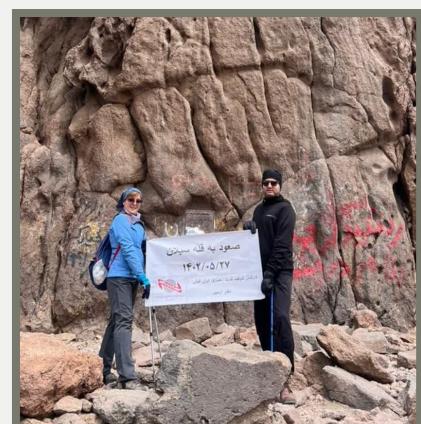
\***ما اولین شرکتی بودیم که استاندارد EMV را با ورود به شاپرک ۲ تحقق بخشیدیم. به صورت عملیاتی تست های نیز طی شده و علاوه بر مجهزیه NFC ایران کیش، در بخش نرم افزاری کار، این پروژه روی نرم افزار پات لایف اجرایی خواهد شد.**

می کرد. زمرد تجربه سیار نوبن و مفیدی بود، مثلاً در زمان ثبت نام خودرو هزاران افتتاح حساب صورت گرفت و به کمک بانک آمد. ما یک موتور تسهیلات ایجاد کردیم که به "کر بانک تجارت" وصل می شد و ترمه نام گرفت. این هم طرح تسهیلاتی موفقی بود. امروز به واسطه همان زمرد، بانک تجارت به پختگی هایی در این زمینه رسیده است. اما در مورد این که از این پس سرنوشت زمرد چه خواهد شد بانک تصمیم گیرنده است.

\***SCF ایران کیش را چه طوری بینید و با توجه**

## صعود به سبلان با شعار ایران کیش بر قله افتخار

در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی ایران کیش و ترویج ورزش همگانی سعیده بیگ آبادی و مهدی فکوری مقدم دو کارمند دفتری اردبیل با شعار ایران کیش در قله های افتخار و پیشرفت به قله سبلان صعود کرده و پرچم این شرکت را به اهتزار در آورده‌اند. سبلان سومین و یکی از سخت ترین قله های ایران برای صعود است. پیش از این نیز چهاره های ورزشی و فعال کارمند ایران کیش با اقداماتی مشابه و انجام فعالیت های ورزشی نام ایران کیش را به اشکال مختلف مطرح کرده‌اند.



**معاون عملیات ایران کیش:**

## ماموریت برای نوسازی و بهسازی زیر ساخت



هزینه ها انجام شده است تا آنچه برای سرویس های بزرگتر لازم است را از طریق توسعه این زیر ساخت فراهم کنیم. در مورد محصولاتی که در آینده می خواهد ارائه شود ما آخرین نقطه هستیم محصول پایدار توسعه پیدا کند و ما

در اخرين نقطه اين مسیر را مهيا کنیم.

ما برای محصولاتی که ارائه می دهیم برنامه ریزی می کنیم تا ز تکنولوژی های روز آمد استفاده کنیم برای توزیع بار و قابل دسترسی بودن و موضوع سرعت انتشار نسخ داریم زیر ساخت را تهادی کنیم.

در همه حوزه ها سعی کردیم افزونگی ساخت افزاری و نرم افزاری در لایه سرویس ایجاد کنیم که اگر اتفاقی هم در شرکت بیافتد آن خدمت یا سرویس فعالیتش متوقف نشود. یکی از موضوعات امنیت، پایداری سرویس است که ما داریم در این حوزه فعالیت می کنیم.

### \*چگونه این پایداری را حفظ می کنید؟

ما در چند بخش به صورت مستقل سرویس را راه اندازی می کنیم تا هر اتفاقی در یک نقطه افتاده بقیه نقاط بتواند سرویس را راه کنند و در دیتا سنتر فعلی سعی می کنیم این تفکیک را داشته باشیم. این چند نقطه افزونگی دیتا، افزونگی سرویس پردازشی و افزونگی شبکه ای و سخت افزاری هم دارند.

موضوع دیگری که به امنیت پایداری سرویس کمک می کند، این است که ما سایت پشتیبانی راه اندازی کنیم و یک موقعیت فیزیکی جداگانه ای هم برای ارائه سرویس داشته باشیم که پروژه آن از سال قبل شروع شده و نیاز به اصلاحات داشته است. بنابراین سایت پشتیبان هم ایجاد می کنیم و لازمه اش این است مرکز داده ای خارج از مجموعه که به لحاظ فیزیکی به خاطر موضوعات برق و شبکه و زیر ساخت کاملاً منفک است، ایجاد کنیم که از الزامات شاپرک هم هست. ظرف یکسال آینده در حوزه تقویت زیر ساخت باید کار و برنامه ریزی کنیم و به نقطه محکمی برسیم. برنامه هایی هم در کوتاه مدت و بلند مدت هست که در آینده راجع به آن صحبت خواهیم کرد.

خدمت برای توسعه محصول را داشته باشیم.

موضوع بعدی حذف کارهای رو تین تو سط نیروی انسانی و تبدیل آن به صورت سیستمی، خودکار و اتوماسیونی است. خیلی از کارها امروز سیستمی انجام می گیرند که قبل از عهده نیروی انسانی بود و اکنون با دقت بالاتر صورت می گیرد.

سامانه مانیتورینگ و نوتیفیکیشن را در همه سامانه ها و ظایراف روزانه، مستقر کردیم. این کار باعث شده تا ما

با «طاها عباچی» معاون عملیات ایران کیش که چند ماهی هست سکاند ار هدایت این معاونت را بر عهده دارد هم کلام می شویم و از او در مورد نقش معاونتش در این مدت می پرسیم

### \*چه شد که در ایران کیش لزوم وجود یک معاونت عملیات به صورت جداگانه احساس شد؟

پیشتر در شرکت ایران کیش یک معاونت وجود داشت که کار توسعه و عملیات را همزمان مدیریت می کرده است. در حوزه بانکی، شاپرک و مالی این موضوع به لحاظ امنیتی مسائلی را می تواند داشته باشد. از سویی واحد مجری و ناظر نمی توانستند در یک جا باشند و باید در این زمینه تفکیک صورت بگیرد. ایجاد زیر ساخت ها برای شرکت نیز نیاز به تمرکز ویژه ای داشت، از این رو این معاونت ایجاد شد.

### \*ماموریت واحد معاونت عملیات چیست؟

به صورت کلی، ماموریت ما این است تا زیر ساخت هر آنچه در شرکت می خواهد انجام شود را آماده کنیم. این زیر ساخت از جنس پردازشی، ذخیره سازی، شبکه، دسترسی و در واقع هر آنچیزی است که سرویس و خدماتی را راه اندازی کند، وظیفه ما تهیه پیش نیازهای اجرای سرویس هاست.

یک خدمت یا محصول و قطی عملیاتی شد، توسعه دهنده آن را توسعه می دهد، آزمایش و سپس عملیاتی می شود ما در قالب یک اداره جداگانه سرویس را عملیاتی می کنیم، از عملکرد درستش اطمینان حاصل کنیم، مانیتورینگ انجام و نصب و راه اندازی را هم در فرایندی از واحد فناوری تحويل می گیریم. به عبارتی از این به بعد راه اندازی سرویس ها تو سط این بخش صوت می گیرد. در قسمت دیگر داده هایی که این سرویس ها تولید می کنند را نگه داری و مدیریت و این داده را به گزارش های هوش تجاری تبدیل می کنیم.

### \*در تهیه زیر ساخت های محصولات اخیر بخش شما تا چه میزان راه گشا بوده است؟

فراموش نکنیم برای اینکه بخواهیم سرویس ها و محصولات جدید راه اندازی کنیم باید زیر ساخت سخت افزاری مان را بهبود ببخشیم و برای ارائه خدمات بهتر نیز یکسری کارهای نرم افزاری انجام میدادیم تا به سمت پایداری بیشتر و نزدیکتر شدن به حالت بهینه برسیم.

فراموش کردن زیر ساخت پروژه ها و محصولاتی که لیستش مشخص می شود را بر عهده داریم. در حال حاضر برای کارهای توسعه ای که در حال انجام است، نگاهی هم به آینده داریم. بنابراین ماموریت اولمان نوسازی و بهسازی زیر ساخت است که این زیر ساخت، سخت افزاری و نرم افزاری است. وظایف طوری تنظیم شده است که آمادگی ارائه

**\* ماموریت اولمان نوسازی و بهسازی زیر ساخت است که این زیر ساخت، سخت افزاری و نرم افزاری است . وظایف طوری تنظیم شده است که آمادگی ارائه خدمت برای توسعه محصول را داشته باشیم . موضوع بعدی حذف کارهای رو تین تو سط نیروی انسانی و تبدیل آن به صورت سیستمی ، خودکار و اتوماسیونی است .**

به صورت محسوسی حضورهای طولانی مدت در شرکت تو سط افراد را کاهش دهیم.

ما مانیتورینگ ۲۴ \* ۷ در سطح سرویس ندادشیم و این امر باعث می شد گاهی مشتریان زدودت از ما اختلال هایی که در سرویس ها داریم را بفهمند. به زودی واحد مرکز مانیتورینگ ۲۴ ساعته راه اندازی می شود که در لایه اول شناسایی اختلال ها مدنظر باشد و در لایه دوم رفع مشکل این اختلال ها.

در این راستا موضوع شناسایی مشکل را به سمت اتماتیک کردن بردیم تا تمامی متولیان، چه توسعه دهنده ها، چه آنها یی که مدیریت سرویس را دارند و مدیر عامل، متناسب با اهمیت و سرویس و محصولی که داریم در جریان باشند که در شبانه روز چه اتفاقی می افتد. بابت این کار شیفت کشیک و «آن کال» برنامه ریزی می کنیم. برنامه دیگر موضوع توسعه مرکز داده ماست که براورد

صفد محبوبی سرپرست اداره توسعه ابزارهای موبایلی خبر داد:

## سرویس BNPL و باشگاه مشتریان در پات لایف

پاسخ می دهد: «در موضوع ریال دیجیتال نیز همانند پروژه NFC نیاز به پیاده سازی نهایی و رفع ابرادات احتمالی توسط تیم فنی است و در صورت نهایی شدن آن در صورت موافقت بانک مرکزی برای ارائه «ریال دیجیتال» بر پستر اپلیکیشن های پرداخت مطمئناً پات لایف پلتفرم بسیار مناسب برای ارائه سرویس ها پرداخت ریال دیجیتال خواهد بود.»

### \*اپلیکیشن مثل یک موجود زنده در حال تکامل است

سرپرست اداره توسعه ابزارهای موبایلی در مورد سایر سرویس های جدید اپلیکیشن پات لایف می گوید: «هم اکنون پرداخت عوارض

آزادراهی کل کشور و نیز استعلام و پرداخت خلافی به مراحل نهایی خود رسیده است و امیدواریم در نسخه جدید اپلیکیشن شاهد ارائه خدمات خودرویی بسیار جامع باشیم. همچنین پیاده سازی قابلیت نقد شوندگی کیف پول (CASH OUT) نیز نهایی شده است و کاربران می توانند موجودی کیف پول خود را در کمترین زمان ممکن به پول نقد تبدیل کنند.»

محبوبی از پیاده سازی باشگاه مشتریان روی اپلیکیشن پات لایف خبر می دهد و در مورد فعلیت ها در حوزه اینشورتک اظهار می کند: «سرویس بیمه بازار در حال حاضر امکان خرید بیمه اپلیکیشن را برای کاربران پات لایف فراهم می آورد و مذاکرات با شرکت «از کی وام» برای اضافه سازی سرویسهای BNPL و بیمه به صورت فعالانه پیگیری می شود»

از سرپرست اداره توسعه ابزارهای موبایلی می پرسم آنچه که پات لایف را نسبت به سایر محصولات اپلیکیشنی متمایز می سازد چیست؟ وی سرعت بالای فرآیند پرداخت، جامع بودن اپلیکیشن و پوشش طیف وسیعی از نیازهای کاربران، را در کنار درصد موفقیت بالای پرداخت ها و کاهش مغایرت و در

نهایت امنیت اطلاعات کاربران و پذیرندگان را بهمی شمرد و

می گوید: «برای رسیدن به خواست خود که در چارچوب رسیدن به یک پلتفرم و نه یک اپلیکیشن صرف، نیازمند به توسعه زیرساختی و توسعه بازار و افزون نیازهای ویژگی های مورد نیاز هستیم و امیدوارم در راستای استراتژی های شرکت به این مهم دست یابیم.»

او درباره اینکه پلتفرم پات لایف تا چه میزان به خواست های یکسال پیش خود رسیده است؟ اظهار می کند: «با توجه به سرعت بالای رشد تکنولوژی همچنین رقابت بالا در کشش بازار، اپلیکیشن را می توان محدودی زنده در نظر گرفت، مدام باید به روز رسانی و قابلیت های نوین به آن افزوده شود بنابراین ما در پات لایف به صورت لحظه ای در حال رصد بازار و تکنولوژی و ارتقا جایگاه خود قرار است با پات لایف امسال چه تفاوت هایی داشته باشد؟ می گوید: «با اضافه شدن قابلیت های کهربایی، ریال دیجیتال، باشگاه مشتریان و نیز بهبود خدمات خودرویی اپلیکیشن پات لایف در سال ۱۴۰۳ به طور قطع بسیار جامع تر و کارآمد تر خواهد شد. ضمن اینکه در صورت برگزاری کمپین ها و تبلیغات بیشتر احتمالاً شاهد افزایش آگاهی جمعی در مورد پات لایف و به دنبال آن افزایش کاربران فعال خواهیم بود. جهت ایجاد سفری جذاب و مطلوب تر برای کاربران نیز طرح ها و ایده های خوبی در دست بررسی است که مطمئناً سال ۱۴۰۳ را بسیار متفاوت خواهد کرد.»



### \* صفد محبوبی : سرویس بیمه بازار در حال حاضر امکان خرید بیمه را برای کاربران پات لایف فراهم می آورد و مذاکرات با شرکت از کی

وام برای اضافه سازی سرویسهای BNPL و بیمه به صورت فعالانه پیگیری می شود

**\*اپلیکیشن را می توان موجودی زنده در نظر گرفت، مدام باید به روز رسانی و قابلیت های نوین به آن افزوده شود بنابراین ما در پات لایف به صورت لحظه ای در حال رصد بازار و تکنولوژی و ارتقا جایگاه خود هستیم .**

روزی که «پات لایف» در شکل و شمایلی متفاوت تر از «پات»، پای به عرصه گذاشت، می خواست تا با تفکری پلتفرمی و اکوسیستم وار تمامی ابعاد زندگی را در عرصه های مختلف در برگیرد که پات تنها بخشی از آن به شمار میامد، پات لایف با این آرمان به حیات اپلیکیشن ها وارد شد تا با ارائه بسترهای متفاوت با همتایان خود دائم توسط خود کاربرانش گسترش و گسترش تر شود. نگاه آینده پژوهانه به پات لایف و تلفیق اقتصاد اشتراکی و خلاق از جمله اهدافی بود که در این عرصه دنبال می شد. پات لایف می خواهد فراتر از یک اپلیکیشن صرف کار کند.

قرار بود تا پات لایف با بهره گیری از شیوه های متفاوت در عرصه بازاریابی و تبلیغات و با تحلیل مناسب از کسب و کار، رفتار کاربر و نیازمندی های بازار اقدام به توسعه محصول خود کند و در آینده ای نه چندان دور با جذب سهم بازار مناسب و قرارگرفتن در موقعیت منحصر خود در لایه یک پلتفرم اکوسیستمی، تحول ساختاری در حوزه اپلیکیشن های موبایلی ایجاد کند.

در طول زمانی که از فعالیت های این پلتفرم می گذرد، اپلیکیشن پات لایف در راستای توسعه محصولات مختلف در کسب و کارهای همچون، سرویس های مختلف حوزه پی تک، اینشورتک، سرویس های منحصر و با شرایط مناسب در حوزه گردشگری، سرویس یکپارچه و در حال توسعه مناسب با نیاز کاربر در حوزه سلامت، سرویس هایی با درک صحیح از «افزایش انگیختن» در حوزه گیم و سرگرمی و توسعه سرویس های جذاب و کاربردی در قالب خدمات حمل و نقل شهری، شهر هوشمند و حوزه انتشار محتواهای صوتی و بصری اقدام کرد.

### \*ریال دیجیتال روی پات لایف

پات لایف در این مدت تلاش داشت تا در عرصه بانکداری دیجیتال، لندتک، ولت تک، توسعه market place نسل چهارمی و توسعه سرویس های عمومی و خاص با بهره گیری از توأمیت های اکوسیستم نوآوری و استارتاپی کشور فعالیت کند. در کنار همه این ها، ایران کیش محصولات جدیدی را طی مدت گذشته رونمایی کرده است که بناسرت بخشی از آن ها روی اپلیکیشن پات لایف نیز اجرایی شود، یکی از آن ها محصول NFC و پروژه کهرباست که علاوه بر دستگاه های NFC خوان ایران کیش، در بخش نرم افزاری قرار بود اپلیکیشن پات لایف این امکان را ایجاد می کند، موضوعی که صفد محبوبی سرپرست اداره توسعه ابزارهای موبایلی در مورد آن می گوید: «قابلیت پرداخت به وسیله NFC و پیشگی بسیار خاص و کارآمدی است که به لطف تیم فنی پیاده سازی شده است و می تواند در بهبود فرآیند پرداخت بسیار موثر باشد. مطمئناً پیاده سازی این قابلیت قادر است بیش از پیش پات لایف را به اپلیکیشنی جامع و کارآمد تبدیل کند در آینده ای نزدیک و در نسخه های پیش رو شاهد افزودن قابلیت NFC و راحتی هرچه بیشتر کاربران خواهیم بود.»

از سویی «ریال دیجیتال» یکی دیگر از محصولاتی است که ایران کیش با همکاری بانک تجارت آن را روی اپلیکیشن زمدم اجرایی کرده بود، ریال دیجیتالی که حالا قرار است روی پات لایف هم اجرایی شود، محبوبی در مورد اینکه این اقدام در کدام مرحله است

**خاکی فیروز کارشناس اقتصادی در گفتگو با پرداخت سبز:**

## آینده متفاوت برای اصلاح نظام کارمزد

خدمات کم کیفیت تر میل کند، چرا که به هر حال خدمات با کیفیت بالا هزینه تمام شده بیشتری دارد، اما در این نرخ گذاری موضوع کیفیت خدمت رسانی ندید گرفته شده و نرخ یکسان برای همه کارمزد ها با هر نوع سطح خدمت رسانی در نظر گرفته شده است.

اصلاح نظام کارمزد منعقدانی هم داشته و دارد، که نگاه های متفاوتی به آن دارند با مهدی خاکی فیروز کارشناس اقتصادی در این باره به گفتگو می نشینیم، او که اقدام اخیر را اقدام موثری می داند معتقد است خود اصلاح نظام کارمزد قبل اصلاح است و به نکاتی در اینباره اشاره دارد.

**\* یعنی می گویید اصلاح نظام کارمزد فعلی راهگشا نخواهد بود؟**

اولاً که نظام کارمزد باید زودتر از این ها تغییر می کرد. دوماً خود اصلاح نظامی که صورت گرفت اقدام خوبی است و می تواند بخشی از مشکلات در حوزه کیفیت خدمات رسانی را نسبت به قبل حل کند و راهی به روی شرکت های پرداخت برای پوشش هزینه های بالایشان باشد و نوآوری را شکوفا کند. برای همین نسبت به گذشته راهگشاست. اما معتقدم که این نظام می تواند بازهم اصلاح شود. اساساً حالا که به درستی بانک مرکزی مداخله کرده و نظام کارمزد را تغییر داده است به نظرمن این مداخله باید با تعیین دامنه قیمت برای کارمزد باشد نه دقیقاً نرخ گذاری واحد برای کارمزدها. یعنی یک محدوده قیمتی را تعیین کرد تا شرکت ها بتوانند خودشان تشخیص دهنند چه میزان کارمزدی اعمال کنند، تخفیف بدنهند یا ندنهند و یکی از اینها را بپرسند، اما این نرخ گذاری یکسان شرکت های حوزه پرداخت، قدرت انعطاف مالی و برنامه ریزی شان در حوزه کیفیت و قیمت را از بین می برد، چون همه مجبورند با قیمت یکسان در بازار عمل کنند، اما یک شرکتی ممکن است بخواهد مثلاً در مناطق اقتصادی ضعیفتر نرخ پایین تر کارمزد را اعمال کند یا برای دستگاه های قوی تر نرخ بالاتر کارمزد بگذارد. برای همین می گوییم تک قیمتی بودن کارمزد چیز خوبی نیست چون آن را شبهی یک بازار رقابتی و غیر دولتی می کند. به نظرم در انجام نظام کارمزد شرکت های پرداخت باید در یک محدوده ای، آزادی عمل داشته باشند و نرخ کارمزد متفاوتی را بسته به مکان و یا نوع دستگاه اعمال کنند، این نکته می تواند در نسخه های بعدی اصلاح نظام کارمزد دیده شود.

این اقدام باعث می شود تا نرخ های رقابتی شکل بگیرد. اینکه یک شرکت قوی و یک شرکت ضعیف قیمت گذاری یکسان برای کارمزد داشته باشند کاردرستی نیست. همین الان شرکت های پرداختی که سرمایه گذاری قوی تری دارند باید بتوانند با نرخ بهتری کارمزد بگیرند. به عبارتی پذیرنده می تواند خود اجازه انتخاب قیمت کارمزد و کیفیتی که دریافت می کند داشته باشد.

### بنابراین با اصل موضوع موافقید اما معتقدید خود این اصلاح اخیر باید در آینده دچار اصلاحاتی شود؟

بله اصل این کار خوب است، اما اگر دامنه ای برای کارمزدها نه فقط به ازای تراکنش بلکه به ازای نوع دستگاه و مناطق کشور می گذشتند موثرتربود. به هر حال بهتر است شرکتی که پشتیبانی ضعیفی دارد با شرکتی که کیفیت خوب ارائه میدهد کارمزد متفاوتی داشته باشد.

### چه توصیه ای به بانک ها در این باره دارید؟

منطق اقتصادی حکم می کند بانک ها در بحث دستگاه pos سرمایه گذاری سنگین تری بکنند و حمایت بیشتری انجام دهند یک دستگاه pos را می توان یک شعبه بدون کارمند در نظر گرفت، هزینه نیروی انسانی، ساختمان، یگان حفاظت و ... ندارد و همان کار جذب منابع را برای بانک انجام می دهد، بنابراین در این حوزه بانک باید انعطاف پیشتری داشته باشد، چرا که ذینفع است.



**\*نظام کارمزد مدتهاست که اصلاح شده است، اما بعضی شاهد موضع گیری های منفی نسبت به آن هستیم، اخیراً هم که نامه اتاق اصناف را علیه این اصلاح شاهد بودیم، فکرمندی کنید که دلیل این رویکرد چیست؟**

یکی از مشکلاتی که در مسیر اصلاح نظام کارمزد وجود دارد، این است که این کار اصلاح رسانی کامل و جامعی نداشت. این خلا اطلاع رسانی در حالی رخ می داد که از سویی دیگر با مجموعه ای از شائبات و شایعات در این زمینه مواجه شدیم. یعنی عملاً وقتی ما اطلاعات منتشر شده در این خصوص را می بینیم، با مجموعه ای از اخبار جهت دار منفی درباره اصلاح نظام کارمزد روبه رو هستیم آن هم با این مضمون که ساختار حقوقی صاحبان اصناف لطمہ دار و هزینه های بسیاری به پذیرنده تحمل شده، در حالی که هرگز چنین چیزی نیست اما آنچه که در شبکه های اجتماعی دست به دست می شد همین بود. در چنین شرایطی اتاق اصناف نیز متعاقباً موضع گیری خیلی سفت و سختی در قبال این موضوع انجام داد و در نامه ای به رئیس جمهور از این اصلاحات انتقاد کرد و نوشت که هزینه های زیادی به اصناف وارد آمده است و خواستار بازگشت به حالت قبل شد. در حالیکه حقیقت چیز دیگری است و هزینه های کارمزد در نظام پرداخت، هزینه های بسیار کمی به لحاظ درصد است و به نظرمی رسید نگرانی در جای دیگری بوده است. اما به هر حال مخالفین این موضوع فشارهایشان برای این کار را ادامه میدهند.

**\*معتقدید پذیرنده ها موضع اصلاح نظام کارمزد را می پذیرند؟**

آنچه برای مجموعه کنشگرانی که با دستگاه pos سرو کار دارند یعنی هم پذیرنده ها و هم خردیارها مهم است این موضوع می باشد که تجربه رضایت بخشی را از کار با دستگاه داشته باشند. در این باره، سرعت های پایین و خطاهایی از سوی خدمات برخی شرکت های واپسی که بانک ها وجود دارد که مانع از تجربه کاربری می شود. در حالیکه برای پذیرنده و خردیار، تجربه کاربری آسان خیلی ارزشمند تر از این هزینه های جزیی تراکنش است، هزینه های بعد از اصلاح نظام کارمزد بسیار کوچکتر از آن است که یک نفر تصمیم اقتصادی بگیرد که آن را کنار بگذارد؛ اما موضوع اصلی موضوع جاذبیت کاربری است و اینکه تجربه آسان و یمن برای کاربران رقم بخورد و دستگاه ها، ارتفای کیفیت داشته باشد.

### \*\*فکر می کنید اصلاح نظام کارمزد تا چه میزان به موضوع ارتقا کیفیت کمک می کند؟

قطعانی سبب به قبل موثرتر است، اما نکته مهمتری که باید در نظر بگیریم این است که در بازار دچاریک افت و خیز هستیم، یعنی شرکت های پرداخت ضعیف و قوی کنارهم کارمزدی کنند. اما این نظام قیمت گذاری یکسان در بحث کارمزد واينکه بگويم از هر دستگاه هر شرکتی در هر استان و مکانی، فلان مقدار ثابتی کارمزد گرفته می شود از جهاتی قابل تامی است. به نظر من باید بین کارمزد دستگاه های بهتر و با کیفیت تر با کارمزد مناطق محروم و غیر محروم تقاضا قائل شده و در نتیجه نرخ کارمزدها نیز متفاوت درنظر گرفته شود. این نرخ گذاری یکسان ممکن است در بازار این نگرانی را ایجاد کند که بازار به سمت

قدراتی از سجاد خدابخشی و بهنام اکرمی:

## بومی سازی دستگاه FKLD (دستگاه رفع تمپر پایانه AMP)

این ابزار نیز تمرکز شود.

### \*سرعت تعییر در دفاتر استانی

سجاد خدابخشی هم با اشاره به اینکه با اینکه اقدام مراکز تعییراتی استانی سریعتر راه اندازی می‌شوند گفت: برای پایانه‌های برد AMP آبیار به رفع تمپر این دستگاه بود. با تلاش شبانه روزی توانستیم دستگاه FKLD (دستگاه رفع تمپر پایانه AMP) را با سازیم و نیازمن برای دفاتر را بر طرف کنیم، این دستگاه هم اکنون در دفاتر شیاز، کرمانشاه، خوزستان راه اندازی شده است و ارومیه هم به آن اضافه می‌شود.<sup>۴</sup> دستگاه اماده شده در حال بهره برداری است. این موضوع هزینه‌ها را به شدت کاهش داده است.

بهنام اکرمی نیز با تاکید بر اینکه نیاز به رفع تمپر پایانه زیاد بود گفت: بعد از اخذ مجوز توانستیم کدهایی که برای شکستن و رورود به برنامه دستگاه رفع تمپر را انجام و آن را بومی سازی کنیم. ویزگی که دستگاه دارد این است که شرکت‌های محدود از آن استفاده می‌کنند و عموماً به قیمت خیلی بالایی از یک منبع خاص خریداری می‌شود که ما برای این زمینه هزینه‌ها و رفع نیاز شرکت خود این کار را انجام دادیم و قطعاً با تشویق و حمایت می‌توانیم پروژه‌های بعدی را هم در این زمینه انجام دهیم. در ادامه از سجاد خدابخشی و بهنام اکرمی تقدیر شد.



این دستگاه‌ها در حال حاضر به صورت پایلوت در دفتر شیاز، کرمانشاه و اهواز پایه‌سازی شده و بدون هیچ مشکلی برای پایانه‌های AMP ۹۰۰۰، ۷۰۰۰، ۵۰۰۰ موقوف بوده است. علیرضا موسوی مدیرعامل ایران کیش نیز با تقدیر از عملکرد سجاد خدابخشی و بهنام اکرمی گفت: رفع تمپر فرایند پرهزینه و زمانبری در استان‌ها دارد، مسائی مانند هزینه ارسال، مشکلات ارسال و مفهودی، رفع تمپر... که اقدام اخیرشما پیدا کردن راه حلی برای آن است و کمک به تسهیل فرایند تعییرات و پشتیبانی در کشور خواهد بود. امیدواریم این نگاه به همه بخش‌های شرکت تسری پیدا کند اما از طرفی هم باید روی مدیریت و کنترل استفاده از

دستگاه FKLD (دستگاه رفع تمپر پایانه AMP) در ایران کیش بومی سازی شد.

با حضور علیرضا موسوی مدیرعامل ایران کیش، آرش مولوی نژاد مدیر تعییرات و نگهداری و فرهاد لرنی مشاور مدیرعامل از سجاد خدابخشی و بهنام اکرمی، دو چهره تاثیرگذار در ساخت دستگاه FKLD (دستگاه رفع تمپر پایانه AMP) قدردانی شد.

«فرهاد لرنی» با اشاره به مهندسی معکوس و کاهش هزینه‌ها در این امر به توسعه این اقدام در دفاتر استانی تاکید کرد.

وی گفت: قیمت بالای ابزار رفع تمپر باعث شد تا خودمان دستگاه را باسازیم.

«آرش مولوی نژاد» مدیر تعییرات و نگهداری از افرایش سرعت در تعییرات دفاتر استانی یاد کرد و اظهار داشت: بیشترین حجم تعییرات‌مان در دفاتر، دستگاه‌های AMP هستند و با توجه به اینکه مبلغی بالغ بر ۵۰۰ میلیون تومان برای ابزار رفع تمپر باید پرداخت می‌کردیم، خودمان تصمیم به طراحی و ساخت آن گرفتیم. دستگاه را مهندسی معکوس و ببروی یک AMP پایه سازی کردیم، از طرفی کابل آن هم در بازار ایران پیدا نمی‌شد، از این‌رو ساخت کابل هم توسط ایران کیش انجام گرفت. در برنامه داریم که دفاتر استانی از طریق سرور در آینده به این دستگاه وصل و رفع تمپر کنند.

## قدرتانی از تلاش‌های تیم عملیات



می‌گوید: دومین روز از فروردین، یکی از سخت افزارهای مرکز داده که استوریج است به مسئله خورد. از آن روز تیم ما، سیستم عامل، شبکه و پایگاه داده در طول عید ضمن تشکیل گروه حل بحران بخش‌های زیادی از مشکل را برطرف کرد که این سه نفر نقش ویژه ای داشتند. امیدواریم، زیر ساخت مرکز داده ایران کیش همواره با تلاش و پشتکار همکاران، فعال و مفید به امور محوله رسیدگی کند.

لازم به ذکر است که این پرسنل در تعطیلات عید نوروز به صورت شبانه روزی در شرکت حضور داشتند و تلاش کردند در کمترین زمان اقدام کنند.

ایام عید و با تعهد و وظیفه شناسی که این کارکنان نسبت به شرکت از خود نشان دادند در کمترین زمان مشکلات رفع و در نتیجه گزارش‌ها و ارسال فایل به بانک‌ها طبق روال قبلی ایجاد و ارسال شد.

در کنار قاسیمی و اتابکی کارشناسان پایگاه داده، از محمد رضا علیزاده، کارشناس زیر ساخت و شبکه که مشکلات زیر ساختی و شبکه این اتفاق را برطرف کرد نیز قدردانی شد. علیزاده براین نکته که اجرای پایگاه داده و محمد رضا علیزاده کارشناس زیر ساخت و شبکه تقدیر به عمل آمد.

سپیده زنده رئیس پایگاه داده ایران کیش با اشاره به مشکل پیش آمده در دوم فروردین امسال در شرکت ایران کیش گفت: این امر تقش داشتند تشكیر کرد. علی کاشانی مدیر سرویس‌های فناوری اطلاعات در اینباره در دیتابیس‌ها گردید که با تلاش شبانه روزی تیمی در

# یک روش برای بهبود عملکرد OKR



## \* در ایران کیش:

در ایران کیش با پایه ریزی این سیستم به دنبال آن هستیم تا همه اعضای شرکت به جهت دهی استراتژیک و مشترکی برسند و بتوانند اهداف اصلی و فرعی سازمان را محقق کنند. هماهنگی بین واحدها توسط سیستم OKR بیشتر شود و بهبود مستمری که در سازمان تقعیق است، به صورت دوره ای در فرصت های زمانی سه ماهه محقق شوند. با توجه به جدیت سازمان، اولین دوره ها در این زمینه شروع به کار کردن تا فراغت این سیستم در داخل سازمان جایگزین شود. هدف و برنامه ریزی این است که از سال بعد به صورت فصلی و هر سه ماهه این جلسات به خواستشان برسند. در حال حاضر اولین گام توسعه در ارشاد سازمان و معاونین و مدیران ارشد برداشته و اهداف کلان سازمان مشخص شده است. برخی از معاونت ها هم اهداف و نتایج کلیدی شان را ارائه کرددند که در چندین جلسه رفت و برگشت اصلاح می شود و شکل و شمايل OKR به خود می گيرد. مهمترین خروجي اجرای سیستم OKR در ایران کیش، همدلي سازمانی، جهت دهی استراتژيک و شفاقت بالا در هدفگذاري داخل یک سازمان است. در حال حاضر با این سیستم، معاونت ها، مدیریت سطح کلان و پشتیبانی شرکت می دانند اهداف هر دوره زمانی چه چیزهایی است.

۲- برای هر هدف ۳ یا ۴ نتیجه کلیدی (که منتج به اهداف می شود) را مشخص کنید  
۳- اهداف و نتایج کلیدی را برای همه تیم به اشتراک بگذارید  
۴- برای هرنتیجه کلیدی از ۰ تا ۱۰۰ درصد موقفيت تعیین کنید  
۵- نتایج کلیدی ۷۰ تا ۸۰ درصد موقفيت آميز و تمام شده اعلام شود  
۶- OKR را مستمر بروزرسی کنید و جديده تعريف کنيد

۷- در دوره هاي سه ماهه هدف تعیین کنيد  
۸- جلسات Check in دوهفته اي برگزار کنيد  
※**ویژگی اهداف در OKR**: چالشي و بلندپروازانه، كيفي، دارای محدوديت زمانی، قابل اجرا در قالب تيمی  
※**ویژگي نتایج کلیدی در OKR**: قابل اندازه گيري و كمي، راه رسيدن به هدف سخت ولی ممکن

**مثال هاي OKR خوب:**  
من می خواهم در سال جديد تجربه بهتری برای کارمندان  
مهيا کنم  
افزايش شاخص خالص ترويج کنندگان (میزان وفاداري ) کارمندان از ۵۰ به ۸۰

※ مصاحبه به ۵ کارمند در بازه هاي زمانی ۲ ماهه برای بهتر فهميدن نيزاهات  
※ سپردن وظيف متتنوع و حديد به ۲ کارمند در هر ماه برای سنجش استعدادهای کشف نشده شان

ما می خواهیم شبکه های اجتماعی مان تا پایان سال رشد چشمگیری داشته باشند  
افزايش تعداد دنال کنندگان اينستاگرام تا ۱۵ هزار  
افزايش بازدید ويدئوها به میزان ۳ هزار  
دو برابر کردن تعداد گفتگوها در رسانه ها در مقایسه با سه ماه گذشته

OKR یک روش برای بهبود عملکرد و مخفف عبارت Objective & Key Results به معنای «اهداف و نتایج کلیدی» است.

سیستم OKR نخستین بار توسط شرکت گوگل برای ارزیابی و بهبود عملکرد در سازمان معرفی شد.

در اين فرایند قرار است تا هماهنگی بين اهداف کلان و اهداف عملیاتی سازمان ایجاد شود و اين یعنی اين سیستم از اهداف کيفي تشکيل می شوند که به نتایج اصلی کمي تقسيم خواهد شد.

## \*کمي تخصصی تر:

OKR یک روش برای هدفگذاري است که از طريق نتایج کلیدی و اقداماتی که تعریف می شوند در دوره هاي زمانی مختلف به آن اهدافي که می خواهیم میریسم در این سیستم هدف آن است تا جهت دهی استراتژیک داخل سازمان ایجاد شود و افراد بتوانند در کتاب همدیگر به اهداف متعالی سازمان برسند.

این سیستم مبتنی بر بهبود مشارکت است به این ترتیب که در آن جلساتی به نام Check in وجود دارد، در این جلسات با مشارکت اضا، اهداف اصلاح شده و بازخورد دریافت می شود. اهداف در OKR بر اساس سه منطق شکل می گيرند: منطق اول تعامل در مجموعه است و در پی این تعامل، باید اهداف استخراج شوند تا به عملکرد بهینه در سازمان رسید. دومین موضوع، بازخورد است. ما این بازخوردها در می یابیم، نقاط ضعف کجاست و شکاف های عملکردی داخل سیستم شناسایی می شوند.

مورد سوم، تقدیر است. در فرایند بهبود عملکرد در ساختار، معاونت هايي که خوب تر عمل کرددند و توانستند به اهدافي با درجه تحقق بالاتر برسند مورد تقدیر قرار می گيرند. به نوعی اين سیستم، همدلي سازمانی را برای رسیدن به اهداف متعالی سازمان افزایش می دهد.

※**مزایا:** افزایش تمرکز بر موضوع هدف، بهبود شفافیت عملکرد در سیستم، ایجاد نظم بیشتر در سازمان، مشارکت و ارتباطات دو طرفه

**\*مراحل پياده سازي:**  
۱- به عنوان مثال ۳ عدد از اهدافي که می خواهيد به آن رسید را لیست کنید

## دو فيلم با داستاني بانکي

وضعیت اسفناک دیگری به یک جلسه فراخوانده شدند. پس از شش ماه آشتفتگی در بازارهای مالی جهان، دولت در شرف پایان دادن به آن بود. مدیرعامل لمن، دیک فولد، که اخیراً در یک کودتای هیئت مدیره کنار گذاشته شده است، آخر هفته را به شدت در تلاش برای احیای شرکت محبوب خود از طریق ادغام با بانکی دیگر مستقر در بریتانیا می گذراند. اما بدون حمایت مالی پالسون و سرسخت ترین رقبای لمن، امپراتوری فولد - و به همراه آن، ثبات اقتصاد جهانی - در آستانه انفراض است.

The Bureau

سریال «دفتر افسانه» سریالی فرانسوی درباره یک بانکدار که در خدمت سازمان مخفی اطلاعات فرانسه است که ساخته اریک رووهان و ایگای نقش ستارگانی چون جاناتان زکی و متیو کاسویتز می باشد. سریال در پنج فصل ۵۰ قسمتی ارایه و در بازه سالهای ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ اکران شده است. یک سریال بسیار منحصر به فرد و گیرا در مورد "دفتر افسانه ها"، نیروگاه افسانه ای در سرویس مخفی فرانسه و ماموران ارواح شیطان شجاع آن.

رحمان راد مرد: در دنیای اموال زیارتی بسیاری از مردم، فيلم و سینما نه تنها یک روش سرگرمی است، بلکه یک رسانه‌ی آموزشی و آگاهی‌بخش نیز هستند. در این گزارش، به معرفی و بررسی تأثیر چند فیلم و سریال در حوزه بانکداری بر آگاهی افراد در این حوزه پرداخته خواهد شد.

## The Last Days of Lehman Brothers

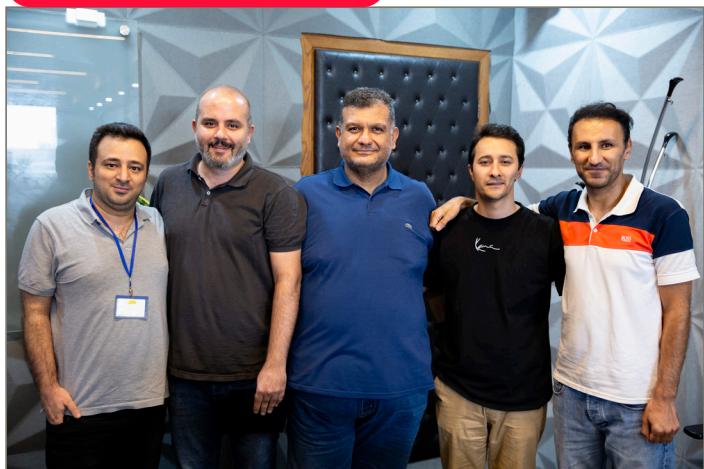


«آخرین روزهای براذران لمن» عنوان فیلمی مستند است ساخته میشل سامویل که به تاریخچه سقوط بانک براذران لمن و تأثیر آن بر صنعت بانکداری می پردازد. روسای بزرگترین بانک های سرمایه گذاری وال استریت توسط وزیر خزانه داری ایالات متحده، هنک پالسون، برای گفتگو در مورد

قدرتانی از تیم دیتا سنتر ایران کیش



قدرتانی از تیم زیر ساخت و شبکه



قدرتانی از سجاد خدابخشی



قدرتانی از بهنام اکرمی



کارشناسان نمونه مرکز تماس ایران کیش



بازدید استاندار از کانتر ایران کیش در نمایشگاه صنعت مالی قزوین



\*قدرتانی از کارکنان نمونه بخش های مختلف ایران کیش، یکی از سیاست هایی است که طی ماه های گذشته دنبال می شود

\*نمایشگاه صنعت مالی بانکداری، بورس ، بیمه و رمز ارزها با حضور ایران کیش از ۲۴ الی ۲۷ امردادماه در محل دائمی نمایشگاه های استان قزوین برپا شد.

توضیحات مدیرعامل به تیم وزارت صمت درباره فعالیت‌ها



مدیرکل و رئیس سرمایه‌گذاری صنایع نرم افزار صمت



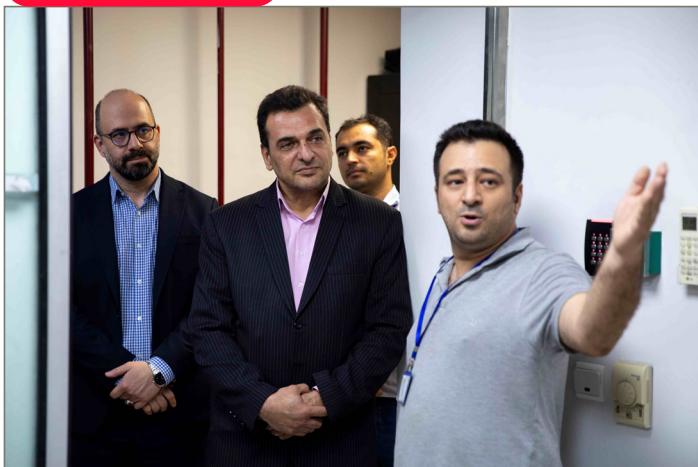
حضور معاونین ایران کیش در جلسه تقدیر وزارت صمت از ایران کیش



توضیحات درباره دیتا سنتر



بازدید نمایندگان وزارت صمت از دیتا سنتر



\* فرزاد اسماعیل زاده مدیرکل وزارت صمت، در مراسمی که با حضور علیرضا موسوی مدیرعامل و معاونین این شرکت برگزار شد از ایران کیش به دلیل برگزیده شدن به عنوان ۱۰ تولید کننده برتر نرم افزار کشور قدردانی کرد.

\* شرکت کارت اعتباری ایران کیش یکی از ۱۰ شرکت برتر در میان برترین های صنعت نرم افزار کشور شناخته شده است

**کفتکو با قدیمی توین ایران کیشی ها**

## قصه مشترک سال ها خدمت


**کامیار صدقی ورود به شرکت، ۸۲ و ۸۴**

**مهردی مقیسه ورود به شرکت، ۸۴**

**اصغر فراهانی ورود به شرکت، ۸۳**

بود. می گوید: «جو شرکت را دوست دارم. دوستانی دارم که از سال های ابتدایی شرکت در ایران کیش هستیم و این رفاقت را ادامه دادیم. ایران کیش برای من زندگیم بوده چون اکثر ساعت روزانه من در اینجا گذشت. گاهی ۳ تا ۵ روز در شرکت می ماندیم. اتفاقاتی مانند تغییرات سوییج و زیر ساخت بوده و چندین بار جایه جا شدیم که در همه این موارد باید آمادگی های فنی را ایجاد می کردیم. به هر حال این دوستی، سالیان سال است که ادامه دارد.»

مقیسه از تغییرات و جایه جایی ها هم می گوید: «ساختمن میرداماد در شرکت خدمات، سپس ساختمن فلسطین، سال ۸۸ و ساختمن وزرا و سال ۹۲ که به ساختمن فعلی شرکت منتقل شدیم.»

مقیسه این را هم اضافه می کند که «تغییرات و رشد در شرکت را خیلی خوب می بینم، راه اندازی سوییج و همین طور افزارهای بومی ایران کیش و پروژه های مختلفی که در شرکت انجام شده اتفاقات کمی نیستند و از این بابت خوشحالم.»

از خاطره بحران های پر کام هم گفت که با کمک دوستان و همکاران سنتادی و عملیات به خیر گذشت. البته با سه شفیت کار شبانه روز تا نرم افزار POS را تغییر داده و از عهده اش برآمدند.

### \* دائم جایگاه ایران کیش را رصد می کنم

ولی قدیمی بودن، مختص آفایان ایران کیشی نیست و این شرکت از وجود خانمهای با سابقه و پشتکار هم بهره می برد. درست مثل «سمیه زمانی» کارشناس اداره سیستم ها و روش ها. اداره ای که تمام مستندات و فرایندهای سازمانی که قرار است روال کاری سازمان شود را ایجاد و به کلیه واحدها ابلاغ می کند و قطعاً در بهبود و عملکرد سازمان خیلی تاثیر گذار است.

«زمانی» از سال ۸۶ وارد شرکت شده. می گوید من رشد و بلوغ اینجا را دیده ام و دل کندن از آن بسیار دشوار است.

سمیه زمانی تجربه کاری اش قبل از ایران کیش را این طور توصیف می کند: «محیط های دیگری که پیش از ایران کیش کار می کردم، محیط های خشکی بود. اما آن موقع چون ایران کیش، یک

رشته کاری خودش که تا به امروز هم مشغول به کار است، الان اسمش شده «اداره حسابداری PSP». قطعاً دو دهه کار در ایران کیش کوله باری از خاطرات تلخ و شیرین خلق می کند و یک عمر است. برای صدقی خبر در گذشت دکتر مرحوم میرکبیری از بدترین اتفاقات کاری و زندگیش بود. اما چه چیزی او را دوده به ایران کیش پاییند کرده؟ می گوید: «ایران کیش را بخشی از خودم می دانم و همیشه کار، اولویتم بوده. ما از زمانی که دستگاه های پرستو وجود داشت در سال ۸۴ شروع به کار کردیم تا دستگاه های ارتقا پیدا کرد و تبدیل به سوپرمارکت دستگاه های pos شدیم. اینکه ایران کیش امروز به عنوان یکی از برترین شرکت های بزرگ نویس تراکنشی انتخاب می شود، درست همین سال ها فعالیت است. من در مجموعه ای کار کردم که همه در آن خواهر و برادرانه کار می کنند و شرکتی که در ابتداء ۲۰ نفر پرسنل داشته، امروز ۲۰۰ نفر نیرو دارد.»

به آن سال ها که نگاه می کنی، باورت نمی شود در چشم برهم زدنی این اندازه خاطره حلق شده و تو با ایران کیش بزرگ شدی. آدم های مختلف را دیدی و در کنارشان روز مره گی و همکاری کردی، دوستی ها رقم زدی و بعد هم احتمالاً خاطره خدا حافظی با شخصی و آشنازی با همکاری و دوستی جدید. با ایران کیش به بلوغ رسیدی و بیشتر از هر زمان دیگری به هم وابسته اید فقط کافی است نگاهی به عکس های پراز خاطره ات در آن سال های ابتدایی که به شرکت آمدی بکنی. غبار گذر زمان روی چهره ات به خوبی نمایان است و بعد با لبخندی روی لب می گویی، یعنی این همه سال گذشت؟ این قصه مشترک همه ایران کیشی های قدیمی است.

کسانی که به سراغشان رفتیم آن هایی که شاید نزدیک به عمر خود این شرکت حدود دو دهه از زندگیشان را در همین جا گذراندند و حالا دیگر بشی از هویتشان حضور در این جا شده است.

### \*افتتاح چند دفتر

کامیار صدقی یکی از آن هاست. این درست که از سال ۸۴ به صورت رسمی وارد ایران کیش شده اما از همان ابتدا یعنی سال ۸۲ و تاسیس شرکت سه ماهی با دکتر مهدوی کار می کرده و از سال ۸۴ با مرحوم میرکبیری مدیر عامل وقت فعالیتش را شروع کرد. کار را از راه اندازی دفتر کیش آغاز نمود و گسترش دستگاه های pos آنجا. با همسرش که به عنوان کارمند پشتیبانی ایران کیش استخدام شد تا مدت ها این فعالیت را انجام می داده است. از پیشتر از اینکه شرکت رقیب دستگاه هاییش به صورت گوید از اینکه شرکت رقیب دستگاه هاییش به صورت ماهواره کارمی کرد و ایران کیش با دیتا و سرعت بالای داشت، از اینجینیکو و هایپر کام در آن زمان هم گفت. راه اندازی دفتر مازندران در نوشتر و غرب استان مازندران دو مین ماموریت صدقی بود. از سال ۸۶ تا ۸۹ این استان جزو برترین ها قرار گرفت و بعد هم از خاطره حضورش در استان فارس و راه اندازی دفتر این استان تعریف می کند. تا اینکه در سال ۹۲ به تهران برگشت و در اداره بازرسی و مطالبات مشغول به کار شد. در واحد مالی و در

کفتگو با قدیمی ترین ایران کیشی ها

## قصه مشترک سال ها خدمت



نیلوفر کیانی ورود به شرکت، ۸۶



سمیه زمانی ورود به شرکت، ۸۶



مهدی سرلک ورود به شرکت، ۸۴

دست نمیاید. از مرور سال ها کار در ایران کیش و خاطرات و تجربه هایش قند در دلش آب می شود و می گوید هیچ وقت فکر نمی کرده زمانی که استخدام شده تا هجهده سال در این شرکت باقی بماند و این را نوعی دلبستگی نا گرسنگی میان خود و شرکت می داند.

### \*رفیق قدیمی

اما نایاب از «مهدی سرلک» رئیس دفتر جزیره کیش هم غافل شد، عمر مانندگاری سرلک هم در شرکت به اندازه بیشتر سال های ایران کیش بر می گردد. سال ۸۴. جزیره کیش که یکی از پایگاه های اصلی و ابتدایی این شرکت بوده و اتفاقاً شرکت نیز در این جزیره به ثبت رسید. سرلک خیلی کوتاه و فروتنانه سخن می گوید و فقط در چند جمله به ما گفت: «ایران کیش رفیق قدیمی من است، عشقی که به خانواده ام دارم به ایران کیش هم دارم.» در تمام این سال ها با همه فرازو نشیب ها در خدمت سازمان و تعالی اش بوده است. او این جمله را هم اضافه می کند: «به همکاران می خواهم بگویم که نه برای موقوفیت بلکه برای ارزشمند بودن تلاش کنند.» یادمان باشد سرلک در کیش پیش رو در خیلی از اتفاقات بوده است، خیلی جشنواره ها نمایشگاه ها و البته خیلی از موقوفیت ها و بازاریابی ها.

### \*وقف ایران کیش

مروری بر خاطرات این قدیمی ها نشان از سال ها تجربه، در کنارآموختن و تلاش برای بهتر شدن دارد. اتفاقی که به واسطه حضور همین سرمایه های انسانی در شرکت شکل گرفته است. کسانی که زندگیشان را وقف ایران کیش کردند و هنوز عاشقانه برای این شرکت کار می کنند و البته امید به روزهای بهتر دارند.

گرفته شد و ۲۰ تا ۳۰ نصب داشت.» می گوید: «حقیقتاً هیچ وقت فکر نمی کردم یک شرکت با ده تا ۲۰ نفر پرسنل تبدیل به ۶هزار پرسنل شود. این موضوع جز با همدلی و دلسوزی پشتیبانان میسر نمیشود.»

او هم از حس تعصب به شرکت بعد از این همه سال نگرانی هایش از وضعیت اقتصادی و امیدواری برای این کار کند. این را هم گفت که پیشرفت سازمان باعث افتخار اوست ... «واقعاً از موفقیت های سازمان خیلی خوشحال می شوم. من ماه به ماه جایگاه ایران کیش را بروزرسانی می کنم ببینم که رشد داشتم یا نه و اگر رشد داشته باشیم خیلی خوشحال می شوم و افت را بینیم ناراحت و متاثر می شوم و وظیفه ام می دام که در حد خودم برای ایران کیش و ارتقایش تلاش بیشتری کنم.»

شرکت نوپا و فناورانه ای محسوب می شد و در آن پرسنل جوان مشغول کار بودند، محیط صمیمانه ای داشت.»

«زمانی» آنچه که باعث پابیندی اش به ایران کیش شده را جو صمیمانه و محیط خانوادگی کارکنان آن می داند مسئله ای که سبب شده ۱۶ سال در اینجا کار کند. این را هم گفت که پیشرفت سازمان باعث افتخار خوشحال می شوم. من ماه به ماه جایگاه ایران کیش را بروزرسانی می کنم ببینم که رشد داشتم یا نه و اگر رشد داشته باشیم خیلی خوشحال می شوم و افت را بینیم ناراحت و متاثر می شوم و وظیفه ام می دام که در حد خودم برای ایران کیش و ارتقایش تلاش بیشتری کنم.»

**\*از ۲۰ نفر تا ۲۰۰۰ نفر**  
باورتان می شود اصغر فراهانی از سال ۸۳ تا به امروز در کنار خانواده ایران کیش مشغول به فعالیت است؟ در بخش های مختلف سازمان از جمله امور پذیرندگان، پتانسیل شرکت را ظرفیت های انسانی اش می داند و میریت مرحوم میر کبیری فعالیتش را آغاز کرده. بهترین خاطره اش را وقتی می داند که این شرکت به عنوان برترین شرکت پرداخت معرفی شد و امیدوار است بار دیگر ایران کیش به این جایگاهش بازگردد. بالاترین پذیرندگان دستگاه پوز را انجام می دهد. او هم در زمان میریت مرحوم میر کبیری فعالیتش را آغاز کرده. می گوید با موقفيت های ایران کیش در همه این سال ها زندگی کردم و به آن می باليدم. «برای همین یکی از آرزوهايم این است که دوباره شاهد روزهای اوج ایران کیش و ارتقای مستمر آن باشم.»

می گوید: «واقعاً در شرایط اقتصادی امروز اینکه بتوان به نیروی انسانی شرکت توجه و بیزه داشت موضوع بسیار مهم است در کنار این امر هم قطعاً افزایش کیفیت خدمات شرکت موضوعی است که همه می باید در چارچوب آن عمل کنیم.»

در اول سال ۸۳ دکتر مهدوی مدیریت را بر عهده داشتند

و در یکی از واحدهای خدمات انفورماتیک فعالیت

داشتیم. اولین دستگاهی که در ایران کیش نصب شد

به نام دلتا ۲۱ بود که از طرف خدمات انفورماتیک

کاهش چرخهای تاکید دارد.»

خطرات همچنین شامل املاک تجاری و افزایش چالش ها برای بهبودی اقتصاد چین پس از کرونونست.

همچنین «خطرهای اصلی بلندمدت و اضطراری نیز بدون تغییر هستند و بر تغییرات آب و هوا، چالش های جمعیتی، در گیری های سایبری و گسترش سریع هوش مصنوعی به عنوان یک اخلاقگر فناوری تمرکز دارند.»

## بزرگترین خطرات اعتباری جهان اعلام شد

موسسه رتبه بندی «فیچ» اظهار کرد که تورم و افزایش نرخهای بهره همچنان مهمن

موارد نظرلری برای ریسک های اعتباری جهانی هستند.

در این گزارش آمده است: «تصویر کلان زیربنایی اعتبارات جهانی از ابتدای سال بهبود یافته است، اگرچه شرایط سخت تر و اندھی و سیاست های بانک مرکزی بر دورنمای

## حضور ایران کیش در نمایشگاه صنعت مالی قزوین



و انگیزه شغلی همکاران کمک خواهد کرد و به این جهت کوشیده شده است با حضور فعال در راستای تحقق این اهداف گام برداشته شود. استان قزوین پنجمین استان صنعتی کشور است که در حال حاضر با دارا بودن یک شهر صنعتی به نام البرز، ۹ شهرک صنعتی و نیز ۶ ناحیه صنعتی، ضمن فعالیت بیش از ۸۰۰ شرکت صنعتی، از قطب‌های اقتصادی کشور محسوب می‌شود.

خدمات شرکت در این نمایشگاه اقدام کرد. دفتر قزوین با ۱۵ نفر پشتیبان و ۷ نفر نیروی دفتری، وظیفه پشتیبانی و بازاریابی در استان را عهده دار است. حضور و شرکت فعال در چنین ویترین هایی، به ارتقا برند شرکت در استان، ایجاد فضای همکاری با فعالان این صنعت در استان، ارتقای اعتماد به نفس

اصناف، تولیدکنندگان و صنایع، فعالان اقتصادی، مدیران و صاحب نظران صنعت مالی و بانکداری استان در این نمایشگاه محصولات این شرکت از جمله درگاه پرداخت اینترنتی، پات لایف، اپلیکیشن زمزد، خدمات ارزش افزوده و ریال دیجیتال و همین طوراً نوع پایانه‌های فروشگاه معرفی شدند.

«محمد مهدی اعلایی» استاندار قزوین، «لطیف الله سیاهکلی» نماینده این استان در مجلس شورای اسلامی و عضو کمیسیون صنایع و معادن، «علی رحمنی» معاون هماهنگ امور اقتصادی و توسعه منطقه ای استاندار قزوین از جمله کسانی بودند که با حضور در غرفه بانک تجارت از نزدیک با محصولات ایران کیش آشنا شدند.

نمایشگاه صنعت مالی بانکداری، بورس، بیمه و رمز ارزهای استان قزوین با حضور ایران کیش، کارگرای بانک تجارت، چاک تجارت و بیمه تجارت نو در غرفه بانک تجارت برگزار شد.

در این رویداد مدیریت سرپرستی بانک تجارت در استان به همراه معاونین خود از فعالیت‌های ایران کیش حمایت کرد.

## همکاری دفتر مازندران شرق با شرکت‌های نرم افزاری بومی

کاهش درصد پایانه‌های صنوف برتر کم تراکنش، افزایش شاخص T/P با احیای پایانه‌های غیر فعال و کم تراکنش، کاهش افت تراکنش از طریق رصد روزانه و مستمر تعداد تراکنشها و افزایش شاخص اثربخش مبلغی بر اساس بولتن شاپرک اشاره کرد. هچنین دفتر مازندران شرق با برگزاری جلسات مستمر ماهیانه با سرپرستی و شعب بانکهای طرف قرارداد استان و



دفتر مازندران شرق با همکاری و ارتباط با شرکت‌های نرم افزاری بومی استان نظیر پیشگامان، آرتا، پویا سامانه، آپکو، نوین حساب و ... توانسته است تعداد قابل توجهی از مشتریان این نرم افزارهای فروشگاهی را بر بستر PCPOS بازاریابی نماید که ذیلا به تعدادی از آنها اشاره می‌گردد:

- \* فروشگاههای زنجیره ای پوشک با ۳۶۰ هزار تراکنش سالیانه و بالغ بر ۱۰۰ میلیارد تومان تراکنش مبلغی سالیانه
- \* یکی از بزرگترین فروشگاه پروتئینی استان با ۱۸۰ هزار تراکنش سالیانه و ۶۰ میلیارد تومان تراکنش مبلغی سالیانه
- \* سوپرلینیاتی با ۲۰۰ هزار تراکنش سالیانه
- \* رستورانهای زنجیره ای با ۳۰۰ هزار تراکنش سالیانه
- \* سوپرمارکتی با ۲۰۰ هزار تراکنش سالیانه
- \* موسسه ای در بابل با ۹۰۰ هزار تراکنش سالیانه و ۴۰۰ میلیارد تومان تراکنش مبلغی سالیانه
- از دیگر فعالیتهای دفتر مازندران شرق می‌توان به کاهش درصد پایانه‌های غیر فعال،

**آیا اضطراب شما زنگ خطر کاذب است؟**

اضطراب یک سیگنال هشدار دهنده است و زمانی فعال می شود که مغز شما فکر کند چیزی اشتباه است. سیستم مغز انسان به گونه ای کار می کند تا باور کنیم هشدار اضطراب ما یک خطر واقعی را نشان می دهد و سپس بر اساس آن عمل کنیم. اما آیا این چیزی است که واقعاً به آن نیاز داریم؟ جواب جیمز کلیر، نویسنده و سخنران حوزه موقیت منفی است و در کتاب قدرت شروع ناقص (The Power of Imperfect Starts) دلایل این ادعایش را توضیح می دهد. به نظر کلیر زمان شروع یک رشته یا حرفة، الگوگری از عملکرد بهترین های آن حوزه کاری اشتباه است. البته یادگیری از تجربه دیگران عالی است و می تواند به عنوان یک میانبر ما را از تجربه های تلخ یا روش های وقت گیر نجات دهد، اما تقلید صد درصد از افراد موفق، گاهی به جای پیشروی، مانع حرکت ما می شود. مقایسه وضعیت فعلی خود با فردی که سال ها زماً جلوتر است اغلب باعث می شود احساس ناکافی بودن پیدا کنیم و با دیدن تجهیزات و توانایی های پرتر دیگران، خیلی ساده دلسرد یا حتی از مسیر منحرف شویم.

**\*چرا تهدید را بیش از حد برآورد می کنیم**

در پاسخ به این سوال که چرا تهدید را بیش از حد برآورد می کنیم باید گفت که، ما احتمال یک نتیجه منفی را بیش از حد برآورد می کنیم. گاهی اوقات ممکن است یک تهدید محتمل باشد (مانند اشتباه کردن در یک گزارش یا ناراحت کردن شریک زندگی)، اما ما شدت آن (یعنی آسیب واقعی) را بیش از حد ارزیابی می کنیم. ترس ما از قضاوت اجتماعی یک مثال عالی از تهدیدی است که احساس بزرگی دارد اما در واقع حداقل آسیب را به همراه دارد. همه ما از این فکر که ممکن است دیگران از کار مانتقاد کنند، نیت ما را زیر سوال ببرند، ظاهر ما را قضاوت کنند، به هم می ریزیم. ما آن را به عنوان چیزی ملموس و دائمی تصور می کنیم - یک داستان صفحه اول که هرگز تغییر نمی کند. اما مردم همیشه قضاوت های گذرا دارند. مانه تنها تهدید را بیش از حد پیش بینی می کنیم، بلکه تمايل داریم منابع خود را برای مقابله با سختی ها دست کم بگیریم.

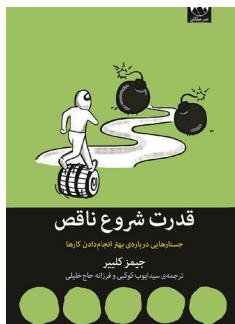
**\*تشخیص هشدارهای نادرست و اعتماد به خود**

این سوالات ممکن است به شما کمک کند تا ارزیابی ریسک خود را با توجه به آنچه برای شما مهم است تجدید نظر کنید. این مهارت «از یابی مجدد شناختی» از پشتونه تجریی قوی برخوردار است و اغلب زنگ خطر را خاموش می کند. حتی اگر اینطور نباشد، مطمئناً می تواند به شما کمک کند در برابر رفتارهای اینمی خود مقاومت کنید و اقدامات خود را مطابق با الرش های خود انتخاب کنید.

تهدید در کشش شده دقیقاً چه چیزی باعث اضطراب شما می شود؟ (آن را نام ببرید) کمی به آن ترس مبهم بتبلید!

این تهدید چه قدر محتمل است؟ (وقتی خطر واقعی کم است، آمیگال شما ممکن است فریاد بزنند). اگر تهدید محتمل است، اگر اتفاق بیفتد چقدر بد خواهد بود؟ (اگرچه ممکن است باعث ایجاد برخی موارد شود).

زمانی که یک حرفه، هنر یا ورزش را به تازگی آغاز می کنید خودتان را با چه کسی مقایسه خواهید کرد؟ در دسترس ترین گزینه ها عموماً افراد موفق حوزه ای هستند که تصمیم داریم به آن وارد شویم، آدمهایی که بعد از سال ها کوشش و خطا توانسته اند راهکارهایی دقیق و تضمینی برای پیش بردن امور پیدا کنند. در این شرایط ما سعی می کنیم به آن ها نگاه کنیم، خاطرات و تجربیات انسان را بخوانیم، پای حرف آن ها بنشینیم و قدم به قدم مسیرشان را تکرار کنیم. اما آیا این چیزی است که واقعاً به آن نیاز داریم؟ جواب جیمز کلیر، نویسنده و سخنران حوزه موقیت منفی است و در کتاب قدرت شروع ناقص (The Power of Imperfect Starts) دلایل این ادعایش را توضیح می دهد. به نظر کلیر زمان شروع یک رشته یا عنوان یک میانبر ما را از تجربه های تلخ یا روش های وقت گیر نجات دهد، اما تقلید صد درصد از افراد موفق، گاهی به جای پیشروی، مانع حرکت ما می شود. مقایسه وضعیت فعلی خود با فردی که سال ها زماً جلوتر است اغلب باعث می شود احساس ناکافی بودن پیدا کنیم و با دیدن تجهیزات و توانایی های پرتر دیگران، خیلی ساده دلسرد یا حتی از مسیر منحرف شویم.



| عنوان        | قدرة شروع ناقص |
|--------------|----------------|
| نویسنده/متجم | جیمز کلیر      |

در این کتاب ضمن بیان این مطلب که برای شروع و پیشرفت می توان به افراد موفق نیز چشم دوخت برای نکته تأکید می شود که هر کس خود را با خود باید مقایسه کند و مقایسه با فردی که باعث دلسردی می شود اصلاً کار درستی نیست.

## تکنولوژی

**تغییرات جدید آیفون**

برنامه تلفن آیفون یک سری به روزرسانی ها را برای iOS 17 دریافت می کند، از جمله طراحی به روزرسانی شده ای که دکمه قطع کردن را در سمت راست پایین صفحه نمایش و در کنار سایر عملکردها تغییر مکان می دهد. این دکمه در حال حاضر به طور جداگانه در وسط پایین برنامه تلفن، در زیر دکمه ها برای بی صدا کردن، دسترسی به صفحه کلید یا افزودن تماس قرار دارد. صفحه تماس جدید که در حال حاضر برای دانلود در نسخه بتا برای توسعه دهندگان در دسترس است، واکنش های شدیدی را در میان کاربران iOS در رسانه های اجتماعی برانگیخت:

**\*جوراب های هوشمند هم به بازار می آیند**

یک جفت جوراب که می تواند سطح اضطراب و پریشانی افراد مبتلا به زوال عقل را ریدیابی کند، در خانه مراقبت در اکستر آزمایش می شود. The Old Rectory از آزمایشی دانشگاه اکستر برای آزمایش مزایای به اصطلاح جوراب های هوشمند است. این جوراب ها یک فناوری پوشیدنی هستند که ضربان قلب، سطح تعریق و حرکت را کنترل می کنند. اولین ساکنی که این جوراب را پوشیده جان پایپر ۸۳ ساله است. پایپر، مهندس سابق الکترونیک، که از نوامبر ۲۰۲۲ در این خانه است، با زوال عقل زندگی می کند. جوراب ها حاوی حسگرهایی هستند که سیگنال هایی را به یک برنامه ارسال می کنند و به روز رسانی های سلامتی را به مراقبین می دهند. حسگرهای موجود در جوراب ها سیگنال هایی را به یک برنامه ارسال می کنند، که در صورت



افزایش سطح نظرارت، هشداری را برای مراقب ارسال می کند.

یک کارشناس صنعت پرداخت در گفتگو با پرداخت سبز:

## اصلاح نظام کارمزد مطابق با تورم سالانه تغییر پیدا کند

همه خدمات دیگر را بکیفیتی دیگر ارائه بدهند. اینکه پذیرنده بخشی از کارمزد را تقبل کند، امری عادی در سایر کشورها هم هست یا اگر می خواهد به صورت رایگان از این خدمات استفاده کند پولش چند روز در حساب بانک می ماند و سپس با آن تسویه می کند، مگر اینکه اجراء اش را بددهد یا خرید بزند. اما این مدل رایگان دادن خدمات باعث شد هزینه های شرکت ها بالا برود. با تمامی این ها اصلاح نظام کارمزد اغاف خوبی برای این بود تا درآمد



PSP تغییر کند.»

از زرین درباره حضور و استفاده از دستگاه «کش لس» و جایگزینی اش به جای دستگاه های کارتخوان می پرسیم، می گوید: «نمی تواند تاثیری بگذارد در حال حاضر ارزانترین کش لس ها ۳۵ تا ۴۰ میلیون تومان است. اگر قرار باشد کسی این هزینه را بابت کش لس بددهد قطعاً به پای کارمزد کارتخوان نمی رسد. از طرفی این طور نیست که فقط پذیرنده تصمیم گیر باشد، خود خریدار هم خواهان استفاده از دستگاه کارتخوان است، همین صدای معتبرضان بود که باعث شد قانونی بیاید که مثلاً پزشکان باید از دستگاه کارتخوان استفاده کنند و راهکارهای فرار مالیاتی شناسایی شده است.»

### \*آنچه باید تغییر یابد\*

وی گفت: «جو به وجود آمده در قبل اصلاح نظام کارمزد دستگاه یا موضوع مالیات هم در حد یک ماه بود و با توجه به موضوع عدم استفاده عملی از گردش پول نقد، دوباره پذیرنده و خریدار به سمت دستگاه کارتخوان باز گشتند» و درباره آینده اصلاح نظام کارمزد و تغییراتی که باید انجام گیرد، گفت: «اصلاح نظام کارمزد و تعیین آن براساس مبلغ تراکنش، اتفاق خوبی است، هر چه مبلغ تراکنش بالاتر باشد باید کارمزد بالاتری پرداخت شود. نکته ای که در این میان باید توجه کرد، اینکه بانک ها، از این پس که پذیرنده ها در کارمزد دخیل شدند، نمی بایست کارمزدی که خودشان پرداخت می کنند را از شرکت های پرداخت مطالبه کنند. از سوی معتقدنم در حال حاضر بیش از این نمی شد از بانک و پذیرنده، جهت کارمزد مطالبه کرد، اما باید این مطلب جا بیافتند که کارمزد به دلیل اینکه درآمد شرکت پرداخت است باید سال به سال مطابق با افزایش تورم با یک درصد معقول رشد پیدا کند، یعنی بنا بباشد همین مبلغ برای ۱۴۰۸ یا ۱۴۱۰ باقی بماند، نباید در حالیکه از سوی هزینه ها، شرکت های پرداخت را تحت فشار قرار می دهد، کارمزدها همین میزان باقی مانده باشند. به موازات آن باید شرکت های پرداخت، مفهوم و جایگاه کیف پول را بیشتر بین مردم جا بیناندازند و روی تراکنش های آفلاین کاربریادی صورت دهند.»

این کارشناس صنعت پرداخت ادامه داد: «برخی بانک هایی که امروز معتبرضند، چرا باید کارمزد دستگاه ها را پرداخت کنیم، اگر دستگاه های کارتخوان قطع شوند، نخستین شاکیان خواهد بود، چرا که با این دستگاه ها اولين کاری که انجام می شود جذب ارزان منابع است. از سمتی پذیرنده هم به جای اینکه بخواهد به سمت سیستم سنتی پول نقد و شمردن و پس دادن باقی پول

\* اینکه شرکت های پرداخت، خدمات رایگان به پذیرنده ها ارائه می دانند، نتیجه اش آن شد تا در هر مغازه ای چندین دستگاه کارتخوان کنارهم بلا استفاده چیده شود. در حالی که هریک از این دستگاه ها سرمایه ملی با قیمت های بالا هستند که به صرف رقابت بین شرکت های پرداخت در آمد شاپرکی کنارهم در یکجا بلا استفاده گذاشته شدند

و ... برود با هزینه ای بسیار کم از مزایای دستگاه ها برخوردار می شود. بنابراین هم بانک و هم پذیرنده از دستگاه ها منتفع هستند. چگونه است که برای یک کارت به کارت ساده اگر کارمزدی از ما کم شود آن را امری عادی می دانیم و چنین چیزی در ذهنمان به سادگی نقش بسته است. پس بابت کارمزد دستگاه های کارتخوان هم نباید متعجب بود.»

### \*باید زودتر انجام می گرفت\*

این کارشناس تاکید می کند: «اصلاح نظام کارمزد باید خیلی زودتر از این ها انجام می شد و باید سریعتر پشت شرکت های پرداخت قرار می گرفتیم و کمکشان می کردیم تا بتوانند با افزایش درآمد، خدمات بهتر بدهند، تا وگانشان را نو بکنند، از سوییج تا دستگاه کارتخوان تا

از اردیبهشت و خرداد که بحث اصلاح نظام کارمزد مطرح شد، این موضوع زلزله ای در فضای مجازی ایجاد و شباهتی را مطرح کرد، شباهتی که بایته با اصل روایت اصلاح نظام کارمزد همخوانی نداشت، برخی اینگونه تلقی می کردند که از این به بعد این پذیرنده است که باید کارمزد بانک ها را پرداخت کند. طرح این شباهت، توأم با افزایش کارمزدهای بانکی شد و این ذهنیت اشتباه به وجود آمد که قرار است با فشار روی پذیرنده، کمیود بودجه های بانکی پوشش داده شود. اما حقیقت این است که پذیرنده برای

تراکنش های کمتر از ۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال، تنها مبلغ ثابت ۱۲۰۰ ریال و برای تراکنش های بالاتر، دو صدم مبلغ خرید تا سقف حداقل ۴۰۰۰۰۰ ریال پرداخت می کند. یعنی بابت خدماتی که تا به امروز به صورت کاملاً رایگان در اختیار فرد قرار می گرفت از این پس مبلغی اندک کسر می شود و این امری عادی در بسیاری از کشور های دنیا به شمار می آید.

اساساً بانک مرکزی با هدف کارآمد کردن شبکه پرداخت الکترونیک، ارتقای سطح خدمات به کاربران، اقدام به اصلاح نظام کارمزد کرد. اصلاح نظام کارمزد به دلیل تراکنش سازی های غیر قانونی، فرسودگی شبکه پرداخت کشور و نابرابری رشد هزینه های پرداخت با رشد تورم امری اجتناب ناپذیر بود. با این حال همانطور که پیش بینی می شد اجرایی شدن آن مخالفانی را با خود به همراه داشت که بعض افراد از اتفاقات آینده در این حوزه بودند. نگرانی که بایته به مور کمتر شد.

امیر حسین زرین کارشناس صنعت پرداخت در اینباره به پرداخت سبز می گوید: «همه می دانیم که از سال ۹۴ تا به امروز نظام کارمزد اصلاح نشده بود. این در حالی است که از سال ۹۴ تا ۱۴۰۲ درصد به ۱۵۰ تا ۱۰۰ در حقق پرسنل شرکت های پرداخت افزوده شد. شرکت های پرداخت در واقع با درآمدی که از سال ۹۴ ثابت بود فعالیتشان را ادامه دادند و در مقابل، حقوق و سایر هزینه ها را هم باید به روز پرداخت می کردند.»

وی ادامه داد: «اینکه شرکت های پرداخت، خدمات رایگان به پذیرنده ها ارائه می دانند، نتیجه اش آن شد تا در هر مغازه ای چندین دستگاه کارتخوان کنارهم بلا استفاده چیده شود. در حالی که هریک از این دستگاه ها سرمایه ملی با قیمت های بالا هستند که به صرف رقابت بین شرکت های پرداخت و در آمد شاپرکی کنارهم در یکجا بلا استفاده گذاشته شدند.»

زرین درباره تغییرات اصلاح نظام کارمزد در ساختار درآمد زایی شرکت های پرداخت گفت: «تقریباً در حالت خوش بینانه، با این روش ۳۰ درصد به درآمد این شرکت ها اضافه می شود که این میزان نسبت به هزینه هایی که این شرکت ها دارند مبلغ ناچیزی است اما معتقدم در حال حاضر بیش از این امکان افزایش آن وجود ندارد.»