

افقهای نوین توسعه صنعت پرداخت الکترونیک در کشور

مطرح PSP

در مجموع
بهترینهای اروپا

www.kiccc.com

www.kiccc.com

www.kiccc.com

در این شماره می خوانیم:

- ✓ آخرین آمار مقایسه ای برترین POS های جهان
- ✓ مقایسه پرداخت الکترونیک در ایران و ترکیه
- ✓ تحلیل عملکرد بانک پارسیان در حوزه پایانه های فروش
- ✓ استاندارد EMV و Response Code ها

و ...



بنده ششم نشر رفقاری شرکت:

از محصور نمودن تجربه و دانش فنی خود پر حیزر نموده

و به هیچ عنوان له منغ خصیصه را به رسمیت نمی شناسیم.

تفسیر بنده ششم نشر رفقاری شرکت

ایادمان باشد

بلندی

در سطح کشور

اعتقاد نام و نشر

موجب

تخصص

باور داریم که چه در داخل خانواده و چه در سطح کشور

خواهت بود
ایران عزیز زمان



www.kiccc.com

www.kiccc.com

www.kiccc.com

www.kiccc.com

Table Of Contents

فهرست مطالب

۱	آرمان ما.....
۲	اخبار
۵	استاندارد EMV چیست؟.....
۶	سه PSP مطرح ایرانی
۹	آشنایی با شناسه حساب بانکی ایران
۱۰	معرفی دفاتر
۱۲	مقایسه مشهورترین برندهای POS.....
۱۳	توزیع برندهای پایانه فروش در جهان.....
۱۵	مصاحبه.....
۱۶	مقایسه پرداخت الکترونیک در ایران و ترکیه.....
۱۹	صفحه ویژه شعب.....
۲۰	بررسی عملکرد بانک پارسیان.....
۲۲	اجرای طرح فرا پذیرش.....
۲۳	چهارمین نمایشگاه بانکداری اسلامی.....
۲۴	اندیشه.....
۲۵	چشم بیدار

توضیح جلد:

شاخص های بین المللی توسعه صنعت پرداخت الکترونیک

www.kiccc.com

ماهنامه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش

سال اول، دوره جدید - شماره ششم، شهریور ماه ۸۹

صاحب امتیاز: شرکت کارت اعتباری ایران کیش

مدیر مسئول: سید مجید میرکیبری

مدیر نشریه: حمید رضا محمدی

مسئول تحریریه: مریم سبزی علی

هیأت تحریریه: معصومه حافظ امینی - محمدرضا حامدی نژاد

علیرضا مسگر مقدم- شیرین رسول زاده

گرافیک و صفحه آرایی: فرشید بهمنی (مسئول)- مهدی ضرغام

وحید اقطاعی

امور اداری و دفتری: مینا گچلو

امور فنی و نظارت چاپ: محمد رضا حامدی نژاد

نشانی: میدان آرژانتین، خیابان احمد قاصیر، خیابان ۱۷، شماره ۱۷

تلفکس: ۰۲۳۱ ۸۸۷۰۴۱۱-۰۲۱ www.kiccc.com



HYPERCOM



www.kiccc.com

دکتر جهرمی، مدیرعامل بانک صادرات ایران
بانکداری الکترونیک تنها راهکار باقیمانده است



به اعتقاد رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بانک صادرات ایران «در سیستم بانکداری کشور مشکلی وجود دارد که فقط با توسعه بانکداری نوین و الکترونیک قابل حل است».

«سید محمد جهرمی» در مراسم رونمایی طرح منقذ سپهر بانک صادرات در اصفهان، برخورداری از تخفیف پنج تا ۲۰ درصدی هزینه خرید برای افراد استفاده کننده از کارت سپهر طرح منقذ، گشوده شدن خط اعتباری برای فروشندگان عضو این طرح تا سقف ۲۵ میلیون تومان با سود صفر درصد، معرفی و تبلیغات گسترده همراه با بازاریابی برای فروشگاه‌های استفاده کننده و شرکت در قرعه کشی‌های سه ماهه را از مهمترین منافع آن برای خریداران و فروشندگان عنوان کرد.

به اعتقاد وی «اگر پنج درصد نقدینگی که به صورت پول نقد در دست مردم گردش می کند از طریق نظام بانکی دادوستد شود، گردش مالی بانکها تقویت شده و علاوه بر تقویت بانکداری الکترونیک، قدرت خرید مردم نیز افزایش می یابد».

جهرمی اضافه کرد: بانک صادرات تا کنون ۱۴/۵ میلیون کارت الکترونیک بانکی در اختیار مردم قرار داده و ۳۰۰ هزار کارت خوان این بانک در فروشگاه های مختلف نصب شده که از این نظر رتبه اول را در کشور دارا می باشد.

تعویق سه ساله اجرای مالیات بر ارزش افزوده
به خاطر نصب POS

بر اساس جدیدترین توافق سه جانبه بین وزارتخانه های بازرگانی و اقتصاد و همچنین اصناف، اجرای مالیات بر ارزش افزوده برای گروه «ج» که ۷۵ درصد واحدهای صنفی را شامل می شود، به مدت سه سال به تعویق افتاد.

«راد مرد»، رئیس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت بازرگانی با اعلام این خبر در خصوص اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده در گروه «ج» خاطرنشان کرد: سازمان امور مالیاتی حساست بسیاری روی اجرای این قانون در گروه «ج» دارد چرا که ۷۵ درصد از واحدهای صنفی در این گروه قرار می گیرند. از آنجا که کنترل دقیقی روی خرید و فروش و سوده های این گروه وجود ندارد، قرار بر این شد که دستگاه های POS در تمام این واحدها نصب شود.

به گفته وی «بانک صادرات با دریافت اقساط طولانی مدت، گروه «ج» را به دستگاه های خود تجهیز می کند تا فروش آنها ساماندهی شود. همچنین با ۱۲ کارخانه تولید داخلی و وارد کننده وارد مذاکره شده است تا آنها به نرم افزارهای مورد نیاز سازمان امور مالیاتی و وزارت بازرگانی مجهز شوند».

رادمرد در خاتمه تصریح کرد: بحث اصلی شفاف سازی عملیات اقتصادی و مالی واحدهای صنفی است که بر این اساس پیشنهاد شد تا سه سال مشوق های مالیاتی برای گروه «ج» در نظر گرفته شود و مالیاتی بر عملکرد آنها از طریق دستگاه های POS اعمال نشود اما بعد از سه سال که آموزش کامل اجرا شد، اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده نیز در این گروه عملیاتی می شود.

مستر کارت تیتانیومی اسلامی جدید به بازار عرضه می شود

بانک ملی قطر در ادامه فعالیت های خود در زمینه بانکداری اسلامی اقدام به عرضه کارت تیتانیومی اسلامی کرد.

بنابر اعلام این بانک، راه اندازی و به کارگیری مستر کارت تیتانیومی جدید اسلامی با اصول بانکداری شرعی مطابقت دارد. بانک ملی اسلامی قطر به همه مشتریان کارت جدید علاوه بر پرداخت یک سود به ازای هر شش ریال قطر که تا ۳۱ دسامبر ۲۰۱۰ خرج شود، بابت اولین خرید ریال قطر با کارت جدید نیز مبلغ شش هزار ریال قطر پاداش می دهد.

مستر کارت تیتانیومی جدید به شرط کسب درآمد ماهانه ۷۵۰۰ ریال قطر در اختیار مشتریان قرار می گیرد و دارندگان کارت کلاسیک و کارت طلایی بانک اسلامی با شرط پذیرفتن معیار این بانک مجازند حساب های خود را به مستر کارت تیتانیومی اسلامی ارتقا دهند.



اختلال در سویچ سپهر کارت بانک صادرات ایران

سویچ سپهر کارت بانک صادرات ایران در دهه دوم شهریورماه دچار اختلال و از روز ۱۶ شهریور به کلی قطع شد تا مشتریان این بانک نتوانند از سرویس هایی مثل مانده گیری، سخاب و ... استفاده کنند.

به گزارش روزنامه عصر ارتباط این اختلال به دلیل مشکلات ایجاد شده در پایتیبیس این بانک رخ داده بود. بخش نرم افزاری بانک صادرات در مقطع زمانی مذکور دچار اختلال و به کندی سویچ سپهر کارت منجر شد که عصر روز ۲۰ شهریور با رفع مشکل، سرویس دهی به حالت عادی برگشت.

طبق آمار شرکت کیش این اختلال از روز ۱۳ شهریور آغاز و روز ۱۷ شهریور پایان یافته است.



امضای الکترونیکی در سیستم بانکی عملیاتی می شود

مدیرکل اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی از عملیاتی شدن امضای الکترونیکی در سیستم بانکی در نیمه اول سال آینده و حذف حساب های اضافی و غیر فعال بانکی ها خبر داد و اعلام کرد: قرار است با خارج شدن چک پول ها از چرخه پولی کشور، اسکناس های ۱۰ هزار تومانی در دستگاه های خودپرداز جایگزین شود. «مهران شریفی» افزود: امضای الکترونیکی در سیستم بانکی یعنی اطلاعات به صورت رمز شده رد و پیدل می شود و این اطلاعات به غیر از بانک ها، برای هیچکس قابل تشخیص و شناسایی نیست. شریفی پیش بینی کرد که در آینده نزدیک حجم پرداخت های الکترونیک از طریق پایانه های فروشگاه های افزایش یافته و تقاضا برای پول و اسکناس کمتر خواهد شد. همچنین با توسعه و فراگیر شدن سیستم ساتنا و پایا، نیازی به داشتن حساب های متعدد نیست و حساب های اضافی و غیر فعال بانک ها باید حذف و بسته شود.

(در حال حاضر مدیرکل اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی ناصر حکیمی می باشد)



دریافت ۱۴ میلیون قبض مشتریان به صورت غیر حضوری

بنابر اعلام بانک صادرات ایران، از ابتدای سال ۸۹ تا پایان مرداد ماه امسال، مشتریان این بانک و دارندگان کارت بانک های عضو شبکه شتاب، بیش از ۱۴ میلیون و ۱۷۰ هزار قبض خدمات شهری خود را از طریق دستگاه های خودپرداز، سیستم تلفنی پرداخت قبوض (۰۹۶۰۲)، دستگاه های POS، سیستم بانکداری اینترنتی و همراه بانک پرداخت کرده اند.

مشتریان این بانک شش و نیم میلیون قبض از طریق دستگاه های خودپرداز، سه میلیون با سیستم تلفنی پرداخت قبوض (۰۹۶۰۲)، سه میلیون و ۱۷۰ هزار قبض از طریق پایانه های فروش، یک میلیون قبض توسط سیستم بانکداری اینترنتی و ۵۰۰ هزار قبض از طریق همراه بانک، پرداخت کرده اند.



صدور انی کارت نقدی در شعب منتخب بانک سینا

به منظور آرایه هرچه سریعتر خدمات به مشتریان و افزایش میزان رضایتمندی آنها، انجام برخی عملیات مربوط به کارت های الکترونیک به شعب منتخب واگذار شد.

مشتریان با مراجعه به این شعب منتخب و تکمیل فرم درخواست، می توانند به صورت انی، کارت نقدی دریافت کنند. تغییر رمز و تغییر وضعیت (مسدود نمودن کارت و بالعکس) کلیه کارتها از جمله خدمات دیگری است که به منظور تسریع در پاسخگویی به هموطنان، در شعب منتخب انجام می شود.



رشد ۲/۶ برابری کاربران موبایل بانک اقتصادنوبین

شمار کاربران سرویس موبایل بانک اقتصادنوبین تا پایان تیرماه امسال، ۲/۶ برابر نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یافته است.

تعداد کاربران موبایل بانک اقتصادنوبین در پایان تیرماه امسال به ۷۰ هزار و ۸۱۸ کاربر رسید که در مقایسه ۲۶ هزار و ۸۲۷ کاربر پایان تیرماه سال گذشته ۴۳ هزار ۹۹۱ کاربر افزایش داشته است. دریافت مانده حساب، انتقال وجه، پرداخت قبوض مصرفی و دریافت صورت حساب از جمله خدماتی است که از طریق خدمت موبایل بانک اقتصادنوبین به کاربران آرایه می شود.



نصب بیش از ۳۰۰ هزار پایانه فروش توسط بزرگترین شرکت PSP کشور

شرکت ایران کیش با نصب بیش از ۳۰۰ هزار دستگاه پایانه فروش در تهران و فروشگاه های سراسر کشور، عنوان بزرگترین شرکت PSP در ایران را به خود اختصاص داده است.

بنابر اعلام «حمید رضا محمدی» مدیر روابط عمومی



شرکت ایران کیش، این تعداد حدود یک چهارم از کل پایانه های نصب شده در کشور را تشکیل می دهد و از نظر تعداد POS های منصوبه، بانک های ملت و پارسیان همچنان در رتبه های بعدی قرار دارند.

www.kiccc.com

به گفته محمدی، یکی از خدمات ممتاز این شرکت، امکان تعریف یک تا هشت حساب مختلف (متعلق به یک بانک) بر روی یک پایانه فروش است که Multi Merchant گفته می شود. این امکان برای مراکز دارای فعالیت های گوناگون در یک واحد صنفی یا مراکز و فروشگاه هایی که تمایل دارند بهای فروش هر دسته از محصولات و خدمات خود را در حساب های مختلف تفکیک کنند، کاربردی است.

وی همچنین با اشاره به اینکه طرح ملی Multi acquirer در ایران بومی سازی شده اظهار داشت: مکانیزم پیش بینی شده جهت برطرف کردن نگرانی شرکت های کوچک PSP، خرید سهام شرکت های Mega PSP از طریق بانک های عامل ایشان است.

بنابر توضیحات مدیر روابط عمومی ایران کیش، «با نصب و راه اندازی سیستم فراپذیرش، علاوه بر این که با اصلاح الگوی مصرف از اتلاف منابع ملی ارزی به شکل موثری جلوگیری خواهد شد، هزینه بانک ها برای راه اندازی شبکه دستگاه های POS نیز کاهش می یابد».

بانک صادرات ۵۸ ساله شد

بانک صادرات و معادن ایران روز ۱۵ شهریورماه ۱۳۳۱ با شماره ۲۸۲۲ به ثبت رسید و اولین اقدام هیات مدیره انجام تعمیرات و تغییراتی در محل استقرار اولین شعبه بانک بود تا ساختمان آن جلوه آبرومندی داشته باشد.

آرم اولیه بانک توسط مرحوم «ادوارد ژوزف» که عضو هیات مدیره و اولین مدیر عامل بانک صادرات و معادن ایران بود، پیشنهاد و تصویب گردید. این آرم برگرفته از تصویر یک بالدار حک شده روی نگین انگشتری کهنه ادوارد ژوزف بود که از یک مغازه عتیقه فروشی در خیابان ناصر خسروی تهران به مبلغ یک هزار ریال خریداری کرده بود؛ با این توجه که اسب سمبل سرعت و استقامت و نجابت است و بال هایش سمبل بلند پروازی و آغوش باز، ولی توجه تاریخی اش این بود که این آرم مشابه مهر نقشین انوشیروان ساسانی پادشاه ایران باستان بود. این آرم پس از پیروزی انقلاب اسلامی و استانی شدن بانک از سال ۱۳۵۸، دو بار تغییر یافت تا آرم فعلی بانک که دو دست سکه ای را در بر می گیرد، نهایی شد.



عدم اطمینان بانک مرکزی به توانمندی اجرایی شرکت های خصوصی برای ایجاد سویچ دوم شتاب

مدیر عامل بانک توسعه فردا معتقد است بانک مرکزی علاقه ای به ایجاد انحصار ندارد بلکه ضعف نظارتی سبب ایجاد مشکلات در حوزه بانکداری الکترونیک شده است.

به گفته «حیدر مستخدمین حسینی»، علت این که بیشتر خدمات بانکداری الکترونیکی توسط شرکت خدمات آرایه می شود این است که بانک مرکزی هنوز از زمینه اجرایی شرکت های خصوصی آرایه دهنده این خدمات اطمینان حاصل نکرده است. وی در ادامه اظهار داشت: بانک مرکزی نیازمند یک مهندسی جدید است و پس از ۵۰ سال باید در بسیاری از حوزه های آن بازنگری صورت گیرد.



مقاله

استاندارد

www.kiccc.com

EMV

بخش ششم چیست

Response code



مجتبی محسنی (مدیر پروژه های کیفی)

از کارت وجود ندارد.
۸۱: کارت قبلاً باطل شده است.
۸۵ و ۸۴: این خطاها به علت وجود مشکل در سیستم مرکزی رخ می دهد.
۹۱: به علت ارسال نشدن جواب تراکنش در زمان مجاز، مرکز اقدام به ارسال این Response code به پایانه فروش می کند.
۹۳: به علت مشغولی بیش از حد سرور مرکزی در این زمان، سرور قادر به ارسال پاسخ نیست.
۹۶: اشکال در سیستم مرکزی
لیست سیاه یا Hot List: شامل شماره کارت های مفقودی، مسروقه و یا کارت های بدحساب است که در قالب یک فایل از سمت سرور مرکزی به پایانه فروش ارسال شده و پایانه فروش در انجام تراکنش های مالی Off line بررسی می کند که کارت جزو کارت های Hot List نباشد سپس اقدام به انجام تراکنش می نماید.
۶۰: لیست سیاه در سرور مرکزی آماده نیست.
۷۱ و ۷۰: یکی از دلایل حاضر نبودن لیست سیاه در مرکز است.

در شماره های گذشته تراکنش های مالی ۰۲۰۰ و تراکنش معکوس ۰۴۰۰ را بررسی نمودیم و به اختصار گفته شد که سرور مرکزی پس از بررسی درخواست، اقدام به ارسال جواب مناسب می کند. در Message Format ارسال شده از سمت سرور مرکزی، این فیلد با نام Response code (تا طول ۲ بایت) شناخته می شود که ذیلاً به تعدادی از این Response code ها که هر کدام در شرایط خاصی حادث شده و دارای معنی و تعاریف مخصوص به خود می باشند، اشاره می شود:
۰۰: تراکنش با موفقیت انجام شده است.
۰۲: با توجه به مطلب شماره قبل، این بدان معناست که تراکنش قبلاً Reverse شده و این Response code در پاسخ تراکنش Reversal ارسال می شود.
۰۳: پذیرنده شناخته شده نیست. دلایلی مانند عدم تعریف مشخصات پایانه پذیرنده برای سرور مرکزی، باعث ارسال این Response می شود.
۰۶: وجود اشکال در سیستم مرکزی
۱۴: شماره کارت ارسال شده در Message مالی نامعتبر است.
۳۳: کارت Expire شده است.
۴۱: کارت مفقود اعلام شده و در نتیجه در سیستم مرکزی به صورت موقت مسدود شده است.
۴۳: کارت به علت مسروقه بودن به صورت دائمی مسدود شده است.
۵۱: کارت دارای موجودی کافی جهت انجام تراکنش مالی نیست.
۵۵: رمز وارد شده نادرست است.
۵۷: تراکنش ارسال شده غیرمجاز است.
۶۶: حساب مسدود است.
۷۵: تعداد ورود رمز نامعتبر از حد مجاز گذشته است. در صورت بروز چنین مشکلی کارت در سیستم مرکزی Block شده و تا رفع نشدن این مشکل امکان استفاده



عبدالناصر همتی در ادامه گفت و گو با تسایت بانکداری الکترونیک اظهارداشت: به اعتقاد مجموعه بانک سینا، سرمایه گذاری در بخش پایانه فروش اقتصادی نیست و با توجه به اینکه این بانک، مسیر طولانی را برای بانکداری الکترونیک طی کرده، در حال حاضر برنامه ای برای سرمایه گذاری در این بخش نداریم.
به گفته وی، برنامه جدی بانک، گسترش خودپردازهای سالی است و هم اکنون در بسیاری از ایستگاه های مترو صاحب دستگاه خودپرداز بوده و صاحب جدیدترین و پیشرفته ترین سیستم بانکداری اینترنتی در کشور است.

نگاه دیگر

گام های لرزان پرداخت الکترونیک در ایران



بانکداری الکترونیک در ایران نسبت به بسیاری از کشورهای جهان به ویژه اروپایی ها به کندی توسعه یافته است. یکی از علل اصلی این توسعه نافتگی نیز کمبود ابزارهای الکترونیک و فقدان توازن منطقی میان تعداد این ابزارها با جمعیت کشور است. به طور مثال جمعیت ایران تقریباً برابر با جمعیت فرانسه است اما تعداد دستگاه های ATM در فرانسه در حدود ۱۲ برابر و تعداد دستگاه های POS در حدود ۲۰ برابر ایران است. اما نکته جالب این جاست که کشور ما از لحاظ توسعه پایانه های فروش موفق تر از ترویج دستگاه های خودپرداز بوده است. توسعه پایانه های فروشگاه های مستلزم جلب توجه دو قشر پذیرندگان POS و دارندگان کارت می باشد و از آنجا که بسترسازی برای هر اقدامی ضرورت اساسی دارد و از طرفی امروزه تمامی بانک ها و موسسات اقدام به تهیه کارت های بانکی کرده اند و با تبلیغات روزافزون خود به دامنه استفاده کنندگان از کارت های بانکی می افزایند؛ بنابراین اصلی ترین اقدام، جلب نظر فروشندگان در استفاده از این ابزار است.
علل عدم استقبال از پایانه های فروشگاه های:
● اجرای ناقص چرخه تبدیل پول فیزیکی به پول الکترونیکی
● پایین بودن تعداد عملیات خرید با کارت در فروشگاه ها و تمایل بیشتر فروشندگان به فروش نقدی به جای کارت
● دسترسی دشوار به شعب بانک مربوطه
● مدت زمان واریز مبلغ فروش به حساب پذیرندگان
(نوشته: نفیسه صفدری، روزنامه دنیای اقتصاد)

لیست منابع:
روزنامه جهان صنعت
خبرگزاری فارس
خبرگزاری مهر
سایت بانکداری الکترونیک
روزنامه دنیای اقتصاد
روزنامه عصر ارتباط

گردآوری اخبار: محمدرضا جامدی نژاد

مدیرعامل بانک تجارت در برخی حوزه های بانکداری الکترونیک پیشتاز هستیم

www.kiccc.com



مدیرعامل بانک تجارت با اذعان به وجود برخی مشکلات زیرساختی و ضعف های موجود در بانکداری الکترونیک، تاکید کرد بانک متبوع وی در برخی از حوزه ها پیشتاز است و فعالیت هایی که در زمینه درگاه های اینترنتی انجام داده، همچنان بی نظیر است.
بنابر اظهارات «محمد رضا داوری»، بانک تجارت اولین بانک ایرانی است که در دهه ۷۰ در زمینه بانکداری الکترونیک تجهیز شد ولی در حال حاضر برخی زیرساخت های این بانک کهنه شده و جواب نمی دهد و به سرمایه گذاری سنگینی نیاز دارد.

رشد ۲۵۷ درصدی استفاده از خدمات بانکداری اینترنتی

بنابر اعلام شرکت خدمات انفورماتیک، گرایش مردم به استفاده از خدمات بانکداری اینترنتی، در مقایسه با ماه مشابه سال گذشته، ۲۵۷ درصد رشد داشته است.
براساس این گزارش، آرایه اینترنتی امکان انتقال وجه بین بانکی ساتنا با استقبال بسیار زیادی از سوی مشتریان مواجه شده به گونه ای که آمار کل تراکنش های ساتنایی در پایان مردادماه امسال، در مقایسه با ماه مشابه سال قبل هزار و ۱۳ درصد رشد نشان می دهد.
مشتریان برای ورود به سامانه ساتنا می توانند پس از انجام ثبت نام و دریافت کد کاربری و تهیه دستگاه تولید رمز یکبار مصرف (OTP) از شعب بانک های ارایه دهنده، با رمز خود به حساب های شخصی، مخزن واریز و عملیات بانکی مورد نظر را انجام دهند.



راه اندازی نخستین بانک الکترونیک کشور



سخنگوی تعاونی پیشگامان کوپر یزد از دریافت موافقت اصولی بانک مرکزی برای راه اندازی نخستین بانک الکترونیک کشور خبر داد.
بنابر توضیحات «سید مصطفی سجادی»، این بانک هیچ شعبه فیزیکی در سراسر کشور ندارد و تمامی مبادله های مالی آن به صورت مجازی انجام می گیرد.
به گفته وی «بستر اصلی این بانک بر اساس وب بوده و تمامی خدمات و امور بانکی اعم از گشایش حساب و پرداخت و دریافت در این بانک، از طریق فضای مجازی شامل اینترنت، تلفن بانک، موبایل بانک و خودپرداز صورت می گیرد.»

گسترش خودپرداز های سالی به جای سرمایه گذاری در حوزه POS

بنابر اعلام مدیرعامل بانک سینا، «این بانک در حال حاضر دستگاه های POS اختصاصی ندارد و فقط پایانه های شعب آن فعال است اما در این زمینه مذاکراتی با شرکت هایی که این دستگاه ها را تهیه می کنند، آغاز کرده ایم تا به تدریج بتوانیم در مناطق خدماتی از این امکان بهره بگیریم.»



THE NILSON REPORT

بزرگترین Merchant Acquirer های اروپا در سال ۲۰۰۹ - رتبه بندی بر اساس تراکنش های Visa/Master Card

سگه PSP برتر ایران در میان شرکت/بانکهای بزرگ اروپایی

www.kiccc.com



ترجمه و تألیف: حسن زارع و علی رازی
کارشناس واحد توسعه

مقدمه

صنعت پرداخت الکترونیک در محدوده مرزهای جغرافیایی جمهوری اسلامی ایران چنان نوپا و رو به رشد است که تاکنون فرصت و مرجعی برای ارزیابی عملکرد شرکت/بانک های متولی این امر وجود نداشته است در حالیکه سالهاست رقابت میان شرکت/بانک های Merchant acquirer در بسیاری از کشورهای توسعه یافته به اوج خود رسیده و با ترندهای مختلف مثل طرح های تخفیف ویژه، درصد جذب و حفظ مشتریان هستند. برای بدست آوردن تصویری روشن تر از زاویه مناسب نسبت به صنعت پرداخت الکترونیک در ایران و شرکت/بانک های فعال در این حوزه و با توجه به فقدان معیار و استاندارد مشخصی که همه شرایط خاص بازار ایران در آن لحاظ شده باشد در این نوشتار درصدد برآمدیم که با استفاده از جدول مقایسه عملکرد ۷۵ شرکت و بانک اروپایی در سال ۲۰۰۹ (که به فعالیت در حوزه Merchant acquiring اشتغال دارند) و در شماره ۹۵۴ "The Nilson Report" چاپ شده، جایگاه سه شرکت برتر ایرانی شامل شرکت ایران کیش (بانک صادرات)، تجارت الکترونیک پارسیان (بانک پارسیان) و به پرداخت ملت (بانک ملت) را در مقایسه با شرکت/بانک های اروپایی و به تبع آن در داخل کشور بررسی کنیم. باید در نظر داشت که این رتبه بندی صرفاً با توجه به سهم هر یک از این شرکت ها از بازار تراکنش های انجام شده توسط دارندگان Visa/Master cards بدست آمده در حالی که شرکت های ایرانی به دلایل مختلف از این بازار و به تبع آن استفاده از تمامی توانمندی و قابلیت های خود محروم و ملزم به فعالیت به بازار کارت های صادره در کشور خود هستند.

رتبه	شرکت/بانک	پایانه های منصوبه	تعداد تراکنش		مبلغ تراکنش		تعداد پذیرنده		
			رتبه ۲۰۰۹	Chg. ۲۰۰۹	رتبه ۲۰۰۸	Chg. ۲۰۰۸			
1	Cartasì Italy	564.606	242.3	-2%	25	21	\$31.30	-8%	365.690
2	HSBC Global Payments U.K.	434.000	1.298.30	9%	5	5	\$109.00	10%	137.000
3	Elavon Ireland (5)	322.851	684	3%	10	7	\$55.70	-11%	169.615
4	Garanti Bank Turkey	360.134	411.9	7%	15	13	\$26.20	7%	310.410
5	Groupe Credit Agricole France (3)	358.400	1.632.40	-1%	4	3	\$100.07	3%	299.200
6	Yapi Kredi Bank Turkey	356.976	421.1	13%	14	14	\$23.75	1%	290.255
7	Key Client Italy (7)	336.000	235	60%	26	33	\$23.67	27%	275.000
8	T. Isbank Turkey	320.717	349.5	5%	17	17	\$15.24	7%	259.510
9	Credit Mutuel France	274.110	2.106.00	28%	3	4	\$130.92	27%	233.690
10	Concardis Germany (11)	270.000	153	10%	38	38	\$26.11	9%	406.000
11	Akbank Turkey	267.427	200.7	11%	24	24	\$18.55	15%	191.138
12	Groupe BPCE France	240.000	941	48%	7	9	\$65.88	38%	240.000
13	RBS WorldPay U.K. (1)	237.245	4.100.00	10%	1	1	\$280.00	7%	366.614
14	Societe Generale France	180.045	747.5	25%	8	10	\$61.64	35%	121.475
15	La Caixa Spain (5)	167.960	488	8%	11	11	\$29.47	2%	157.035
16	Banesto Spain	166.656	91	14%	40	40	\$6.59	5%	188.550
17	Sveabank Group Sweden (4)	160.132	1.211.00	15%	6	6	\$45.70	26%	111.207
18	Alto Worldline Belgium (10)	159.977	154.8	10%	34	35	\$18.71	3%	125.383
19	Payquare Netherlands	159.840	43	12%	53	55	\$5.10	3%	98.880
20	Finansbank Turkey	156.636	68.5	44%	43	51	\$5.31	36%	122.084
21	B+S Card Service Germany (8)	149.719	198	13%	29	28	\$20.93	4%	201.483
22	Bardays Bank U.K (2)	145.097	2.470.00	5%	2	2	\$206.23	4%	170.305
23	BBVA Spain	131.135	188.9	-4%	30	26	\$16.39	-8%	101.438
24	Lupatokitta Finland	130.000	429.5	26%	13	16	\$18.76	25%	94.980
25	Sberbank Russia	127.371	220.4	56%	27	34	\$6.22	12%	92.465
26	Grupo Banco Popular Spain	119.582	153.8	3%	35	32	\$13.41	-8%	61.845
27	Six Multipay Switzerland (3)	116.221	304.8	4%	22	19	\$26.29	-1%	78.138
28	Banco Santander Spain	110.459	187.7	4%	31	27	\$12.15	-3%	66.899
29	PBS Denmark (6)	104.000	166.3	57%	33	38	\$10.01	30%	91.256
30	BNP Paribas France	103.000	736	14%	9	8	\$54.77	20%	115.000
31	HSBC Turkey	96.105	32.8	-34%	56	48	\$2.38	-6%	74.014
32	Polcard Poland	93.689	306.8	27%	21	22	\$10.49	21%	72.576
33	PayLife Bank Austria	85.000	330.7	1%	19	18	\$22.75	-1%	83.000
34	Lloyds Banking Group U.K	80.750	334.3	112%	16	30	\$21.33	84%	55.510
35	Nordica Norway/Sweden	77.000	324.9	13%	20	20	\$21.32	3%	51.900
36	T. Vakiflar Bankasi Turkey	73.589	65.4	-10%	44	42	\$4.49	-17%	69.178
37	Unicre Portugal	72.925	383.7	5%	16	15	\$21.42	1%	48.184
38	EMS Netherlands	72.204	19	-5%	66	64	\$2.72	-12%	75.499
39	CIC Banque France	71.356	455.7	14%	12	12	\$34.80	8%	106.288
40	Banc Sabadell Spain	69.347	78.9	11%	41	43	\$6.53	-1%	38.683

۲۳۳۰۷
مبلغ تراکنش
شرکت ایران کیش

۱۸۴۸۵۵
درصد تغییر مبلغ تراکنش
شرکت ایران کیش

۱۴۲۸۳۵
تعداد پذیرنده
تجارت الکترونیک پارسیان

شش معیار اصلی مورد استفاده در این مقایسه:

- تعداد تراکنش
- درصد تغییر تعداد تراکنش نسبت به سال گذشته (۲۰۰۸)
- مبلغ تراکنش
- درصد تغییر مبلغ تراکنش نسبت به سال گذشته (۲۰۰۸)
- تعداد پایانه های منصوبه
- تعداد پذیرندگان (که به دلیل عدم دسترسی به اطلاعات مربوطه، تنها برای شرکت ایران کیش محاسبه و برای دو شرکت دیگر، تعداد پایانه های منصوبه آنان در نظر گرفته شده است. توجه داشته باشید که یک پذیرنده می تواند بیش از یک پایانه فروش داشته باشد و با یک پایانه فروش به بیش از یک پذیرنده سرویس دهد)

با توجه به داده های منتشره از سوی بانک مرکزی ایران، در جدول شماره ۱ سهم و در جدول شماره ۲ (در صفحه بعد) رتبه هر یک از این سه شرکت بانک با توجه به معیارهای فوق الذکر، مشخص شده است.

جدول شماره ۱: سهم شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، ایران کیش و به پرداخت ملت به ازای معیارها

معیار	شرکت		
	تجارت الکترونیک پارسیان (بانک پارسیان)	ایران کیش (بانک صادرات)	به پرداخت ملت (بانک ملت)
تعداد تراکنش (۲۰۰۹)	۵۱	۳۴	۲۴
تغییر تعداد تراکنش نسبت به سال ۲۰۰۸	۲۲۱	۱۴۸	۵۳
مبلغ تراکنش (۲۰۰۹)	۱/۷	۲/۲	۱/۷۸
تغییر مبلغ تراکنش نسبت به سال ۲۰۰۸	۸۹	۳۲۹	۱۱۳
تعداد پذیرنده (۲۰۰۹)	۱۴۲۸۳۵	۲۳۲۵۴۱	۱۸۴۸۵۵
تعداد پایانه فروش منصوبه (۲۰۰۹)	۱۴۲۸۳۵	۲۳۵۳۰۷	۱۸۴۸۵۵

منبع: www.kiccc.com

توجه: دو شاخص تغییر تعداد و مبلغ تراکنش: تغییرات این شاخص ها در سال ۲۰۰۹ نسبت به سال ۲۰۰۸ را به صورت درصدی نشان می دهد و در مورد شرکت های ایرانی براساس آمارهای بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران محاسبه شده است.

جدول شماره ۲: رتبه PSP های برتر ایران در میان ۷۵ شرکت/بانک برتر Merchant acquire اروپا

معیار	رتبه کشور	رتبه شرکت		
		تجارت الکترونیک پارسیان (بانک پارسیان)	ایران کیش (بانک صادرات)	به پرداخت ملت (بانک ملت)
مبلغ تراکنش	۱	۷۰	۵۹	۶۲
درصد تغییر مبلغ تراکنش	۱	۳	۱	۳
تعداد پذیرنده	۱	۱۷	۱۱	۱۳
تعداد پایانه	۱	۲۵	۱۴	۱۵
تعداد تراکنش	۲	۵۰	۵۸	۶۶
درصد تغییر تعداد تراکنش	۲	۱	۲	۱۰

منبع: www.kiccc.com

توجه: رتبه اول و دوم درصد تغییر تعداد تراکنش به ترتیب به شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و ایران کیش تعلق دارد و به پرداخت ملت در این شاخص دهم است.

۱ رتبه کشوری ایران کیش در جدول شماره ۲ بر اساس رتبه شرکت های ایرانی در مقایسه با شرکت های اروپایی بدست آمده است.

۲ رتبه های ذکر شده در سطر تغییر مبلغ تراکنش و تغییر تعداد تراکنش، رتبه شرکت های ایرانی در مقایسه با شرکت/بانک های اروپایی در زمینه درصد رشد تعداد تراکنش و درصد رشد مبلغ تراکنش در سال ۲۰۰۹ نسبت به سال ۲۰۰۸ را نشان می دهد.

با در نظر داشتن این که شرکت های اروپایی از بازار Visa/Master cards برخوردار هستند و شرکت های ایرانی فقط در بازار داخلی کشور فعالند، شرکت ایران کیش از نظر مبلغ تراکنش می تواند رتبه ۵۹ را در میان شرکت/بانک های اروپایی داشته باشد. رتبه این شرکت از نظر تعداد پایانه منصوبه چهاردهم است به این معنی که تعداد پایانه های منصوبه شرکت ایران کیش از حدود ۶۱ شرکت برجسته اروپایی (در جدول نیلسون ریپورت) بیشتر است.

به این ترتیب:

۱ سه شرکت ایرانی نامبرده در این مقایسه، در حوزه درصد تغییر مبلغ تراکنش و در حوزه تغییر تعداد تراکنش (در سال ۲۰۰۹ نسبت به ۲۰۰۸) رتبه های نخست را نسبت به هماتایان اروپایی کسب می کنند. به عبارت دیگر شرکت های ایران کیش، به پرداخت ملت و تجارت الکترونیک پارسیان از نظر درصد تغییر مبلغ تراکنش به ترتیب حایز رتبه های اول تا سوم هستند.

منبع: Nilson Report, August ۲۰۰۹, Issue ۹۵۴
www.cbi.ir

www.kiccc.com

شبا چیست؟

شناسه حساب بانکی ایران



حسام‌الدین رازی
مدیرعامل

(کارشناسان واحد توسعه کیفی)
www.kiccc.com

[CC] [CD] [BBAN]

BBAN: حروف اختصاری "Basic Bank Account Number" شناسه بانکی که به صورت یکتا یک حساب خاص را در یک بانک و در یک کشور خاص مشخص می‌کند.

CC: حروف اختصاری "Country Code" که بر اساس استانداردهای بین‌المللی معادل دو حرف لاتین بزرگ مثل IR می‌باشد.

CD: حروف اختصاری "Control Digit" به طول دو رقم می‌باشد و به معنی ارقام کنترلی در دو فاز جداگانه BBAN و کنترل ارقام کنترلی در شماره حساب بانکی ایران، "شبا"، می‌باشد.

یک شبا به صورت زیر ساخته می‌شود:

تبدیل حسابهای بانکها به شبا و بالعکس

شماره حسابهای داخلی هریک از بانکها با ۱۹ رقم سمت راست "شبا" مشخص می‌شود. روش عملکرد بدین شرح است:

هربانک به منظور ارسال دستور پرداختهای بین بانکی موظف است شماره حساب مشتری را مطابق با الگوریتم به شماره "شبا" متناظر تبدیل و پس از آن به سامانه های پایاپای و تسویه بین بانکی ارسال کند. از طرف دیگر هر بانک موظف است پس از دریافت دستور پرداخت از سامانه‌های پایاپای و تسویه بین بانکی، شماره حساب "شبا" ذکر شده را مطابق با الگوریتمهای مربوطه، به شماره حساب داخلی خود تبدیل نماید.

الگوریتم ذکر شده برای هر بانک و هر نوع سیستم حساب به صورت جداگانه ذکر شده است از این رو پوشش تمامی انواع حساب در تمامی بانکها (اعم از حسابهای سنتی و نوین، متمرکز و غیر متمرکز) برای تبدیل به شبا و بالعکس در نظر گرفته می‌شود.

مثال:

تبدیل شماره حساب به کد شبا:

ردیف	عنوان	مقدار	شناسه
۱	نام بانک	صادرات ایران	054
۲	شماره حساب در بانک	۰۲۳۶۹۱۲۳۲۲۰۰۶	—
۳	"شبا"	IR 54 0190 000 0032 6982 3240 06	—

تبدیل کد شبا به شماره حساب:

ردیف	عنوان	مقدار	شناسه
۱	نام بانک	سامان	056
۲	"شبا"	IR 08 0560 0810 8000 25 98 7560 01	—
۳	شماره حساب در بانک	۸۰۱-۸۰۰-۲۵۹۸۷۶-۱	—

شبا چیست؟

شبا عبارت است از «شناسه حساب بانکی ایران» که به منظور تسهیل و استانداردسازی مبادلات بین بانکی و بین‌المللی بانکهای کشور تعریف و تبیین شده و در تمام سامانه‌های پرداخت بین بانکی منحصرأ از این نوع حساب استفاده می‌شود. "شبا" مطابق با استاندارد ISO-۱۳۶۱۶:۲۰۰۷ طراحی و تنظیم گردیده که مستقل از نظام شماره گذاری داخلی بانکها است اما در محاسبه شبا از شماره حساب مربوط به نظام شماره‌گذاری داخلی بانک‌ها استفاده می‌شود. "شبا" مطابق با ضوابط (International Bank Account Number) IBAN تنظیم می‌شود؛ به عبارت دیگر شناسه ایست که یک شماره حساب خاص را در یک بانک به صورت یکتا معرفی می‌کند. شماره حساب بانکی ایران هم اکنون در مبادلات بین بانکی بیشتر بانکها از جمله بانک صادرات مورد استفاده قرار دارد.

قواعد کلی شبا

هر کاراکتر تنها می‌تواند یکی از حروف بزرگ الفبای انگلیسی [A-Z] یا رقم انگلیسی [۰-۹] باشد. استفاده از هیچ کاراکتر دیگری از جمله اعداد و حروف فارسی مجاز نمی‌باشد.

طول شبا دقیقاً باید معادل ۲۶ کاراکتر باشد. شماره‌های بیشتر یا کمتر از ۲۶ کاراکتر مجاز نیستند.

استفاده از حروف تنها برای کد کشور (دو رقم سمت چپ شبا) مجاز است و بقیه اجزای شبا تنها می‌تواند در برگیرنده اعداد باشد.

نحوه نمایش شبا

شبا بر اساس نوع کاربرد به دو صورت در سیستمهای رایانه‌ای و در قالب نوشتاری نمایش داده می‌شود.

۱- نمایش در سیستمهای رایانه‌ای: به صورت یکپارچه و بدون فاصله نمایش داده می‌شود مانند: IR۰۶۲۹۶۰۰۰۰۰۰۰۰۸۷۶۴۸۹۰۹۳۲۱

۲- نمایش در قالبهای نوشتاری: مثل فرمها و نامه‌ها، از سمت چپ بین هر چهار کاراکتر، یک فاصله قرار می‌گیرد و در نهایت کد شبا شامل ۶ دسته ۴ کاراکتری و یک دسته دو کاراکتری در انتها (سمت راست) خواهد بود به طور مثال:

IR.0۶ ۲۹۶۰ ۰۰۰۰ ۰۰۰۸۷ ۶۴۸۹۰ ۹۳۲۱

ساختار و اجزای شبا

کد کاراکتری شبا به سه بخش اصلی ذیل تقسیم می‌گردد:

جزء	BBAN	CD	CC
توضیح	شماره حساب پایانه	کد کنترلی	کد کشور: ثابت مثل IR
طول	۲۲ رقم	دو رقم	دو حرف

THE NILSON REPORT

وام ظرف مدت ۳۰ روز اقدام کند. هزینه این سرویس برای متقاضی، ۴ دلار و ۹۹ سنت به ازای قسطهای ۴۰ دلار و کمتر، و ۲ دلار و ۵۰ سنت به ازای هر ۲۰ دلار اضافی است که با پرداخت ۱۴ روزه وام، این هزینه نصف می‌شود. شرکت BillFloat پیش‌بینی می‌کند که اقساط بیشتر متقاضیان این سرویس در رنج ۷۰ تا ۲۵۰ دلار باشد. شرکت‌های عضو این طرح (هم اکنون ۳۰۰۰ شرکت)، می‌توانند گزینه «پرداخت قسطی» را در کنار گزینه «پرداخت آنی» موجود در صفحه سایت خود، اضافه کنند. اگرچه پرداخت اقساط مشتریان توسط شرکت BillFloat تضمین می‌شود، ولی در بدو امر نیازی به پرداخت هیچ هزینه‌ای از سوی شرکت‌های عضو نیست. BillFloat انتظار دارد نهایتاً هزینه‌ای بین ۵۰ تا ۲۰۰ دلار را برای اعضای طرح در نظر بگیرد چرا که مشتریان بد حساب هزینه بالاتری را به اعضا تحمیل می‌کنند. این هزینه شامل پیگیری و فرستادن مأمور جهت قطع سرویس ارائه شده به مشتری بد حساب می‌باشد. برای مثال، در میان یک گروه خاص مشتریان، سه نفر از هر چهار نفر مشتری بد حسابی که سرویس آنها قطع شده، این سرویس طی پنج روز مجدداً برقرار شده است. باید در نظر داشت که در هر یک از حالات قطع سرویس و یا برقراری مجدد آن، هزینه‌ای بابت اعزام کارشناس بر شرکت عضو تحمیل می‌شود.

پرداخت‌های BillFloat از طریق شبکه پرداخت الکترونیکی ACH شرکت PayPal انجام می‌پذیرد. سرویس‌های آتی شامل سیستم یادآوری پرداخت از طریق ارسال E-Mail یا SMS و ایجاد امکان بازپرداخت اقساط وام‌ها با استفاده از دیت کارت، سیستم PayPal و ... می‌باشد. سرمایه ابتدایی این سرویس توسط PayPal و Venrock ایجاد شده است.

مترجمین: علی رزازی و حسن زارع
کارشناسان واحد توسعه
منبع: Nilson Report, August ۲۰۱۰, Issue ۹۵۳



به پذیرش کارتهای پرداخت تبدیل می‌کند. از سوی دیگر نرم‌افزار مربوط به عملیات پردازش پرداختها نیز از سوی این شرکت فراهم شده است. این شرکت دارای گواهینامه ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۰ در زمینه تولید تجهیزات در Taoyuan, تایوان، قیروس و کالیفرنیا می‌باشد. در مراکز فوق امکانات پشتیبانی فنی و تحقیق و توسعه نیز وجود دارد. IDT طی سال گذشته نسبت به فروش محصولات سخت‌افزاری (پایانه فروش) خود در بیش از ۹۰ کشور به کارفرم‌هایی از جمله HP, Red Box, Target, Venture Corp, NCR, OEMs, VARS و سایر توزیع کنندگان اقدام کرده است.

مترجمین: علی رزازی و حسن زارع
کارشناسان واحد توسعه
منبع: Nilson Report, August ۲۰۱۰, Issue ۹۵۳

طرح اعتبار



شرکت Microcreit

BillFloat

سرویس مبتنی بر اینترنت شرکت BillFloat که در تاریخ ۱۴ جولای راه‌اندازی شده است، با ارائه وام‌های ۳۰ روزه به مشتریان، این امکان را می‌دهد تا بتوانند صورت حساب‌های دریافتی از ۳۰۰۰ شرکت آمریکایی را پرداخت نمایند. تعداد این شرکت‌ها تا پایان سال جاری به ۹۰۰۰ عدد خواهد رسید. شرکت BillFloat اعتقاد دارد که پنج درصد از مشتریان آمریکایی به طور دایم با پرداخت به موقع صورت حساب‌های ماهیانه خود دچار مشکل هستند و از سوی دیگر برای پرداخت‌های منظم دوره‌ای و مواردی از قبیل:

۱. پشتیبانی حساب مربوط به چک‌های صادر شده،
۲. بررسی سررسید پرداخت اقساط،
۳. بررسی وام‌های مبتنی بر بازپرداخت مالیات (Refund Anticipation Loans)،
۴. و دیگر وام‌های پرهزینه؛

مشکل دارند. شرکت فدرال بیمه سرمایه (FDIC) و مرکز نوآوری خدمات مالی (CFSI) معتقدند ۴۷ درصد از ۵۰ میلیارد دلار وام پرهزینه دریافتی توسط مصرف کنندگان در هر سال، برای تامین هزینه‌های اولیه زندگی صرف می‌شود.

به منظور ثبت‌نام در سرویس شرکت BillFloat، متقاضی می‌بایستی نام، آدرس و Social Security Number خود را وارد نموده، سپس مبلغ و تاریخ سررسید صورت حساب‌های خود را درج کند. در ادامه متقاضی متعهد می‌شود نسبت به بازپرداخت

ID Tech افزار پایانه فروش

شرکت ID Tech تولید کننده PINpad های مبتنی بر استاندارد PCI (استاندارد امنیت داده مربوط به Mastercard) می‌باشد. این PINpad ها می‌توانند با انواع کارتهای مغناطیسی، کارتهای هوشمند (Smart Card)، بارکدها، امضاهای دیجیتالی و سایر برای تراکنش‌های بدون نیاز به تماس (Contactless Transaction)، مورد استفاده قرار گیرند. این شرکت یک مدار مجتمع با نرم‌افزار خاص (ASIC) برای مدیریت کارتهای هوشمند و مغناطیسی تهیه کرده که توانایی رمزگذاری سخت افزارهای متعلق بر استانداردهای Triple Data Encryption Standard (TDDES) و Advanced Encryption Standard (AES) را نیز دارد. این رمزگذاری با استفاده از سیستم Derived Unique Key Per Transaction (DUKPT) مدیریت می‌شود که دارای تعدادی رابط کاربری (Interface) است. ASIC همچنین اجازه رمزگذاری بر روی داده‌های درون کارتهای مغناطیسی را با هدف تامین امنیت داده‌های انتقالی به پردازشگر تراکنش، تامین می‌کند. این تکنولوژی‌ها، کارتهای هوشمند (Smart Phone) را به پایانه‌های مجاز IDT به کار گرفته شده که تلفن‌های هوشمند (Smart Phone) را به پایانه‌های مجاز



استراتژی های بهبود خدمات پشتیبانی به فرهنگ بومی هر استان بستگی دارد

«حمیدرضا محمدی» مدیر راهبری و آموزش، ضمن تبیین دلایل انجام عملیات تضمین کیفیت (QA) و اهمیت آن در شناسایی نقاط ضعف سیستم، به ارائه گزارشی از نتایج حاصل از این عملیات در استان های اردبیل و آذربایجان شرقی پرداخت. براساس یافته های عملیات مذکور، مردم این منطقه نسبت به خدمات ارائه شده از سوی شرکت بسیار نکته سنج و دقیق هستند و ضروری است که استراتژی های بهبود خدمات پشتیبانی در هر استان، با توجه به تفاوت های فرهنگی تدوین شود.



به گفته محمدی، تحقیقات شرکت در مورد شناسایی و دسته بندی مدل پایانه فروش سایر بانک ها نشان می دهد که اکثر بانک ها از پایانه های Sagem، Bitel و Ingenico استفاده می کنند در حالیکه شرکت ایران کیش و بانک صادرات از برندهای Ingenico که رتبه نخست بازار جهان را از لحاظ تعداد POS در اختیار دارد؛ و Hypercom که رتبه سوم بازار جهانی را داراست و کیفیت مناسب این برندها را ثابت می کند، استفاده می نماید. وی در خاتمه از اجرایی شدن طرح عملیات QA برای روسای بیش از ۳۶۰۰ شعبه بانک صادرات در سراسر کشور با هدف اطلاع رسانی و آموزش خبر داد.

شرکت ایران کیش و بانک صادرات از برندهای Ingenico که رتبه نخست بازار جهان را از لحاظ تعداد POS در اختیار دارد؛ و Hypercom که رتبه سوم بازار جهانی را داراست و کیفیت مناسب این برندها را ثابت می کند، استفاده می نماید.

چهارمین همایش بررسی عملکرد دفاتر کارت اعتباری ایران کیش (تبریز - آذربایجان شرقی) (مرداد ۱۳۸۹)

چهارمین همایش بررسی عملکرد دفاتر شرکت ایران کیش در روزهای ۱۸ و ۱۹ شهریور ماه امسال در تبریز با حضور مهندس میرکیسری و جمعی از مدیران، سرپرستان، دبیران دفاتر و چند تن از مدیران ارشد بانک صادرات استان آذربایجان شرقی، با هدف بررسی عملکرد دفاتر استانهای آذربایجان شرقی و اردبیل برگزار شد.

نخستین روز همایش، با سخنرانی مدیرعامل شرکت ایران کیش آغاز شده و پس از ارائه گزارش عملیات QA توسط «حمیدرضا محمدی»، مدیر راهبری و آموزش، «علیرضا مسگر مقدم»، کارمند مسئول QA و سخنرانی دبیران دفتر استان های آذربایجان شرقی و اردبیل با محوریت ارائه گزارش عملکرد، پایان یافت.

در دومین روز همایش، «رضا شیمی» مدیر پذیرندگان، درباره اولویت طرح منفعت سپهر و ضرورت تسریع در نصب آنها و «امیر مسعود نادری» سرپرست پشتیبانی، در زمینه بازاریابی دوره ای و وظایف شرکت جهت ارائه پشتیبانی بهتر برای دستگاههای نصب شده، صحبت کردند. پس از پاسخگویی «نازنین میربد» و «حسن زارع»، کارشناسان واحد توسعه کیفی و «رامک صرافان»، مدیر دایره حقوقی و ارائه طرح های جدید واحدهای خود؛ مشکلات مطرح شده، فرم های مخصوص در زمینه عملکرد پایانه های فروش، توسط «رضا محمدی مقدم»، مدیر واحد انفورماتیک پاسخ داده شد.

افزایش مبلغ تراکنش ها منوط به سیاستگذاری بانک است

سید مجید میرکیسری، مدیر عامل شرکت ایران کیش، در بخشی از اظهارات خود در نخستین روز همایش تبریز، به افزایش سه درصدی مبلغ تراکنش پایانه های فروش بانک ملت اشاره کرده و «واریز آنی وجه» به حساب پذیرنده را به عنوان یکی از مهمترین عوامل موثر در این افزایش، عنوان کرد. بنا بر اظهارات آقای میرکیسری، با توجه به این واقعیت که تعداد تراکنش پایانه های بانک صادرات بیشتر از بانک ملت است، موفقیت این بانک در جذب مبالغ بیشتر را باید ناشی از سیاست گذاری های مدیران بانک ملت دانست.

وی تاکید کرد «برای رسیدن به اهداف عالی و آرماتی بانک صادرات و ارتقای جایگاه این

بانک در مقابل رقبای مدیران ارشد بانک باید راهکارهای بهتر و موثرتری اتخاذ کنند.» مدیرعامل شرکت ایران کیش کاهش شمار پایانه های فاقد تراکنش در سال جاری را ناشی از گسترش فرهنگ پرداخت غیر نقدی، تبلیغات مثبت و خدمات پشتیبانی موثر شرکت ارزیابی کرد.



معرفی دفاتر



مهناز فرج پور، دبیر دفتر آذربایجان شرقی
www.kiccc.com

دفتر استان آذربایجان شرقی در خرداد ماه سال ۱۳۸۸ با یک دبیر دفتر، دو پشتیبان و سه کارشناس توسعه فعالیت خود را آغاز کرد. پیش از این تاریخ، شرکت پیمانکاری کامپیوتر ولیعصر در این استان فعالیت داشت که ۲۷۰۰ دستگاه پایانه فروش را نصب کرده و ۱۶۰۰ درخواست نصب در برنامه داشت. تعداد دستگاههای نصب شده هم اکنون به ۹۱۷۰ عدد رسیده و تعداد پرسنل دفتر به دو کارمند، چهار کارشناس توسعه و ۹ پشتیبان افزایش یافته است.

معرفی دفاتر

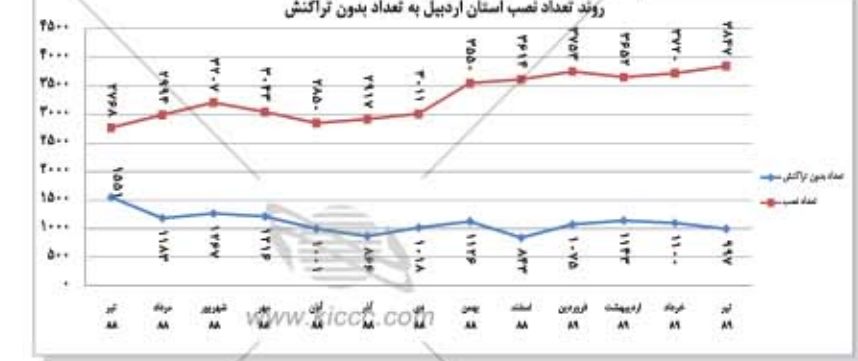
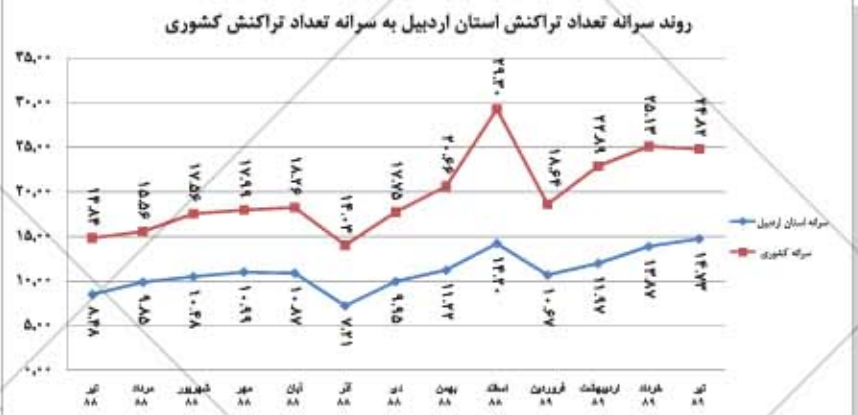


ایدا مناف زاده، دبیر دفتر اردبیل

دفتر استان اردبیل در آذر ماه ۱۳۸۷ با یک دبیر دفتر، یک پشتیبان و چهار کارشناس توسعه فعالیت خود را آغاز کرد. قبل از شروع به کار این دفتر، دو شرکت پیمانکار خوارزمی و هستی رایانه در این استان فعالیت داشتند که ۳۴۶ دستگاه پایانه فروش نصب کرده بودند. این تعداد هم اکنون به ۴۰۰۰ عدد رسیده است. در حال حاضر تعداد پرسنل دفتر متشکل از یک دبیر دفتر، یک کارمند دفتری، دو کارشناس توسعه و شش پشتیبان است.



پارسیان





علیرضا مسگر مقدم (کارمند مسئول QA)

Ingenico یا Hypercom

انتخاب مدل پایانه فروش یکی از مهمترین تصمیمات یک شرکت psp است. در شماره مردادماه این نشریه، پارامترهای موثر در تصمیم گیری و انتخاب برند پایانه فروش به اختصار بیان شد که میزان سهم یک برند در بازارهای جهانی در صدر فهرست شرایط اولیه قرار داشت.

در همین مطلب اشاره شد که شرایط نرم افزار و ارتقای آن، مرغوبیت سخت افزار، نرم افزارهای جانبی، سازگاری پایانه با زیرساختهای فنی کشور وارد کننده، تنوع محصولات و ... جزو شروط اصلی است که هنگام انتخاب برند باید مدنظر باشد.

با توجه به نیاز روزافزون بازار پایانه‌های فروش و رقابت شدید بانکها، توجه فعالین این صنعت به

انتخاب مدل پایانه فروش یکی از مهمترین تصمیمات یک شرکت psp است. از میان پارامترهای موثر بر تصمیم گیری و انتخاب برند پایانه فروش، میزان سهم یک برند در بازارهای جهانی در صدر فهرست شرایط اولیه قرار دارد

ارایه نرم افزارهای ارزش افزوده نظیر پرداخت قبوض افزایش یافته است.

از سوی دیگر شرکت های psp داخل کشور برندهای مختلفی را انتخاب کرده و هر یک دلایلی در دفاع از انتخاب خود ارایه می کنند اما با توجه به قابلیت های برتر پایانه های Hypercom در زمینه میزان حافظه قابل برنامه ریزی و قابلیت رمزگذاری آن و اهمیت حافظه بیشتر و امنیت اطلاعات، این پایانه انتخاب

مناسب تری به نظر می رسد. در ادامه این مطلب مختصات فنی دو مدل از پایانه های فروش Hypercom و Ingenico که جزو مدل های رایج در ایران هستند، مقایسه شده است.

www.kiccc.com



OR



امکانات		HYPERCOM	INGENICO
		۴۲۰۵	۵۱۰۰
پردازنده (Processor)	ARM	ARM۹	ARM۷
		۳۲bit	۳۲bit
صفحه کلید (Keypad)	Number of keys	۱۹	۱۵
	navigation keys	۶	۳
	Backlite	-	OPTIONAL
	ADA	style markings	-
صفحه نمایش (Display)	Backlite	Green	Yellow/green
	Graphic	۱۶۰۰۸۰	۱۲۸۰۶۴
کارتخوان (Card Reader)	Smart card	۱	۱
	Magstripe	trak ۱.۲.۳	track ۱.۲.۳
نوع ارتباط (Communications)	modem	Dial-up	Dial-up
	Ethernet	-	Ethernet
	Wifi	-	OPTIONAL
	GPRS	-	OPTIONAL
	port	RS ۲۳۲+pin pad	RS ۲۳۲+pin pad
چاپگر (Printer)	line	۱۰ LPS	۱۲ LPS
	Paper roll	۲۰۲۵*۵۰mm max. diameter	۲۰۲۵*۵۰mm max. diameter
حافظه (Memory)	Flash	۸MB	۸MB
	RAM	۱۶MB	۲MB
	SRAM	۵۱۲K	-
	SRAM Backup	۵-year battery	-
منبع تغذیه (Power)	AC	۱۰۰-۲۴۰V, ۵۰/۶۰ Hz	۱۰۰-۲۳۰V ۵۰-۶۰ HZ
	DC	۷.۵V, ۲.۰A	۹V, ۲.۰A
رمز گذاری (Encryption)	PCI-PED	Triple DES	RSA-DES-PES-TRIPLE
وزن (Weight)		۴۸۰ g	۶۰۰ g
شرایط نگهداری (Environment)	Temperature	۰-۴۵°C / ۳۲-۱۱۵°F	۵CTO+۴۰C
	Relative humidity	Max ۸۵%, non-condensing	۹۰%HRAT+۴۰C
حافظه جانبی (Removable Memory)	MMC	-	OPTIONAL
SAM (ماژول دسترسی امن)		UP to ۳	UP to ۳
Privacy Shield (قاب صفحه کلید)		-	OPTIONAL
اندازه (Size (in mm))		۲۵۰*۱۱۰*۸	۲۱۰*۹۵*۷۵

با تشکر از واحد انفورماتیک



تحلیل بررسی آماری برترین تولیدکننده های POS در سال ۲۰۰۹



ترجمه و تألیف: مریم سبزی علی (سرپرست روابط عمومی و QA)

چهل و هفت تولیدکننده دستگاه های کارت خوان، در سال گذشته میلادی (۲۰۰۹)، بالغ بر ۱۳/۱ میلیون دستگاه در سراسر جهان توزیع کرده اند که ۶ درصد کاهش نسبت به آمار ۱۳/۹ میلیونی سال ۲۰۰۸ نشان می دهد. این پایانه ها از نوع بی سیم (stand-alone) یا متصل به صندوق الکترونیک (ECRs) یا سیستم های PC POS بوده اند. آمار ذکر شده با حذف تعداد PIN-pad ها، ECR ها و PC POS ها و همچنین کارت خوان های تلفن دستگاه های تلفن ثابت و برخی کیوسک های مستقل، بدست آمده است.

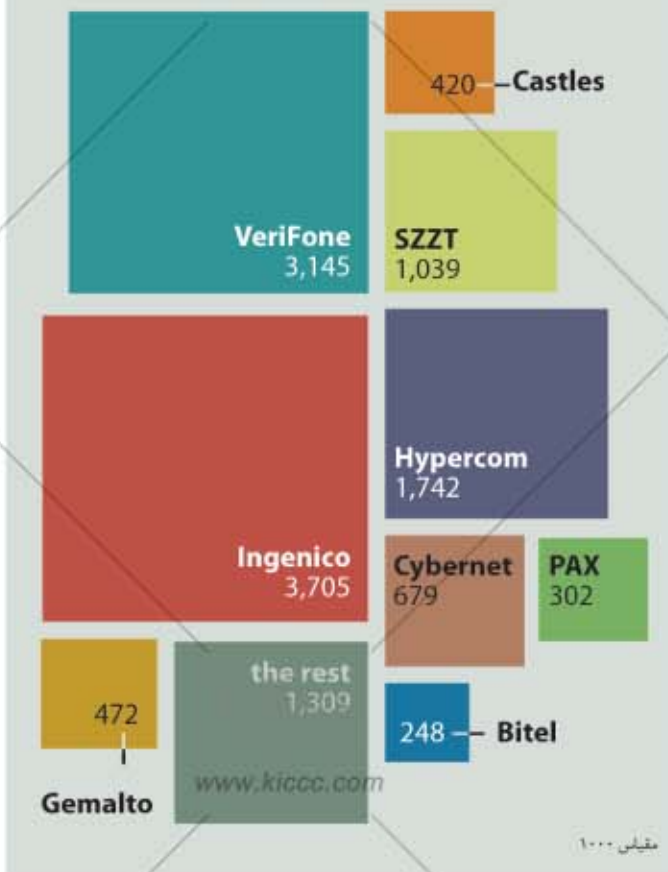
آخرین وضعیت قاره ها:

قاره آسیا و حوزه اقیانوس آرام، یکی از دو منطقه ای هستند که اندکی افزایش در شمار پایانه های آنها در سال مورد بررسی (۲۰۰۹) مشاهده می شود. سهم ۳/۷ میلیونی نصب پایانه ها در این منطقه نشان دهنده افزایش ۲/۶ درصدی سهم آسیا/اقیانوس آرام در بازار جهانی است که از ۲۶/۳ درصد به ۲۸/۶ درصد رسیده است. اروپا در سال ۲۰۰۹ روند صعودی خود را همانند گذشته حفظ کرد که نصب بیش از چهار میلیون پایانه اثبات این مدعاست با این وصف کاهش ۹/۵ درصدی نصب پایانه های جدید را نسبت به سال ۲۰۰۸ تجربه کرده است تا سهم این قاره از بازار جهانی پایانه ها از ۳۲/۲ درصد به ۳۰/۹ درصد کاهش یابد. در این سال ۱/۸ میلیون پایانه در آمریکای لاتین نصب شده که ۸/۲ درصد کاهش نصب را نشان می دهد ضمن این که سهم این قاره از بازار جهانی نیز از ۱۴/۵ درصد به ۱۴/۱ درصد کاهش یافته است.

خاورمیانه/آفریقا دومین حوزه ای است که در این سال افزایش نصب پایانه های فروش و افزایش سهم بازار جهانی را تجربه کرده است. در سال گذشته میلادی، بیش از یک میلیون پایانه (۲/۱ درصد افزایش) در این منطقه نصب شده و سهم آن از ۷/۴ درصد به ۸ درصد افزایش یافته است. در همین حال در آمریکا و کانادا تعداد نصب پایانه ها روند نزولی داشته (۲/۲ میلیون برابر با ۱۰/۸ درصد کاهش) و به تبع آن سهم آمریکا در بازار جهانی شمالی در بازار جهانی مشاهده می شود (از ۱۷/۶ درصد به ۱۶/۷ درصد کاهش یافته است).

www.kiccc.com

نمودار سهم فروش POS های هر برند در بازارهای جهانی در سال ۲۰۰۹



در میان برندهای تولیدکننده پایانه فروش، Ingenico با وجود کاهش سهم ۳۰/۹ درصدی خود در سال ۲۰۰۸ به



۲۸/۴ درصد در سال ۲۰۰۹، همچنان عنوان بزرگترین سازنده در سراسر جهان را در دست. این برند بیشترین سهم فروش دستگاه به اروپا (۴۱/۷ درصد)، خاورمیانه/آفریقا (۲۴/۳ درصد) و کانادا (۶۲/۸ درصد) را داشته و از نظر صادرات به ایالات متحده آمریکا (۲۵/۷ درصد)، آمریکای لاتین (۳۲/۷ درصد) و آسیا/اقیانوس آرام (۱۲ درصد) در رتبه دوم قرار دارد.

برند VeriFone با وجود این که شاهد ۲/۶ درصد کاهش در سهم خود از بازار جهانی بوده (از ۲۶/۷ درصد در سال ۲۰۰۸ به ۲۴/۱ درصد در سال ۲۰۰۹)، رتبه



دوم تولید و فروش POS را در اختیار دارد. در حالی که Ingenico دوم است، VeriFone پیشتازی می کند؛ به این ترتیب که بزرگترین فروشنده و صادرکننده به ایالات متحده آمریکا (۴۸/۳ درصد) و آمریکای لاتین (۴۱ درصد) است.

www.kiccc.com

فرابورس عرضه می‌گردد. (این مصاحبه دو هفته قبل از ورود پارسین به فرابورس انجام شده است.)

www.kiccc.com

آخرین فعالیت های شرکت تجارت الکترونیک پارسین

سیستم Multi Function از جمله آخرین دستاوردهای تجارت الکترونیک پارسین است که به دستگاه های مختلف وصل شده و بسیاری از سرویس ها در این قالب عرضه می‌گردد. این خدمت جدید بویژه برای شرکت های پخش بسیار کارآمد است که قبلاً از طریق کارخوان های قابل حمل بهای خدمات خود را دریافت می‌کردند ولی از طریق این سیستم جدید پرداخت، مبلغ مستقیماً به حساب پخش کننده واریز می‌شود.

□ □ □

نقاط قوت و ضعف طرح Mega PSP

طی جلسه ای که در ماههای اخیر با حضور مدیران شرکت های PSP و بانک مرکزی تشکیل شد، طرح اولیه تشکیل Mega PSP ها مطرح گردید که طبق مذاکرات، هدف اصلی آن ایجاد شرایط بهتر و سودآوری برای PSP هاست. در این طرح بانک مرکزی شرایطی را برای PSP ها در نظر دارد که از آن جمله می‌توان به سرمایه شرکت ها اشاره کرد. در نتیجه عملی شدن این طرح، بحث تجمع شرکت ها پیش می‌آید به این معنی که شرکت های کوچکتر با سرمایه کمتر، می‌بایست به شرکت های بزرگتر ملحق شوند. از جمله امتیازات این طرح می‌توان به ایجاد رقابت سالم اشاره کرد و از نقاط ضعف آن نیز کاهش عرصه رقابت برای ارایه قابلیت‌های شرکت هاست. بر همین اساس شرکت های PSP برای ایجاد یک رقابت سالم می‌بایست تنوع، نوآوری و کیفیت خدمات را سرلوحه کار خود قرار دهند. دیگری از نکات مهم این است که شرکت های کوچک PSP ممکن است انگیزه خود را از دست بدهند زیرا احتمالاً می‌کنند دو این رقابت جایی ندارند. در این شرایط بانک مرکزی می‌بایست چارچوب مشخصی را برای هماهنگی بین PSP ها تعیین کند درحالی‌که تاکنون این هماهنگی خیلی کم‌رنگ بوده است.

□ □ □

در رابطه با طرح اخذ مجدد کارمزد از پذیرندگان پرسیدیم

تا زمانی که ارایه خدمات از سوی شرکت های PSP به صورت رایگان باشد، کیفیت همین خدمات ملمه می‌خورد. بانک پارسین جزء اولین ها برای اخذ کارمزد از پذیرندگان بود و این فرایند ادامه داشت تا جایی که PSP ها به ارایه خدمات و تسهیلات بی حد و حصر و عدم اخذ کارمزد از پذیرندگان رو آوردند و کمیت کار یعنی نصب POS های بیشتر را در اولویت قرار دادند. در نتیجه ارایه خدمات رایگان شد و بانک پارسین هم در این عرصه حداکثر پایداری را کرد اما دیگر جایی برای پایداری نبود. این در حالی است که باید چارچوبی برای اخذ کارمزد در نظر گرفته شود و تمام شرکت ها تابع آن باشند تا متضرر نشوند. این صنعت باید به سوی گسترش فرهنگ استفاده از کارت اعتباری به جای پول نقد گام بردارد که در نتیجه از هزینه های بسیار سنگین چاپ و نگهداری اسکناس و خطر حمل آن کاسته می‌شود.

□ □ □

وضعیت کنونی رقابت میان شرکت های PSP

فضای رقابتی نامناسب کنونی تا یک جایی می‌تواند با این رویه ادامه پیدا کند و در نقطه ای بالاخره متوقف خواهد شد. در شرایط کنونی ایجاد یک وحدت رویه در صنعت PSP بسیار ضروری و حافظ توسعه این صنعت و ارائه خدمات با کیفیت بهتر است.

www.kiccc.com



www.kiccc.com



شیرین رسول زاده (کارشناس واحد روابط عمومی)

تجارت الکترونیک پارسین وارد فرابورس شد

دیدار و گفت و گو با مدیران شرکت های رقیب به ویژه در قالب مصاحبه، معمولاً با آمو و بیچیدگی های بسیار همراه است اما بعد از درخواست مصاحبه با شرکت تجارت الکترونیک پارسین، در نهایت ادب و احترام پاسخ مثبت دادند و این برایم بسیار لذت بخش بود که این کلیشه قدیمی که شرکت های رقیب تمایل چندانی به مصاحبت با یکدیگر ندارند، کم کم شکسته می‌شود. به این ترتیب بود که با مدیر عامل شرکت تجارت الکترونیک پارسین، جناب آقای «عبدالمجید پورسعید»، در فضای بسیار گرم و صمیمی دفتر ایشان گفت و گو کردیم که جا دارد از وقت شناسی ایشان قدر دانی کنیم.



شرکت تجارت الکترونیک پارسین به دنبال بسط و گسترش صنعت استفاده از کارت‌های الکترونیکی در دنیای پیشرفته امروز و احساس ضرورت ورود این خدمات به سیستم بانکداری ایران، در سال ۱۳۷۹ به ثبت رسید. این شرکت اولین فرصت نوین خود را با نام کارت اعتباری پارسین به مردم و سازمان ها معرفی کرد. بانک پارسین به عنوان سهامدار اصلی شرکت

و به دلیل تخصصی بودن فعالیت کارت و همچنین توجه ویژه ای که به استفاده از فن‌آوری‌های روز در صنعت بانکداری دارد، ضمن سرمایه‌گذاری در این شرکت، کلیه اختیارات و وظایف مربوط به صدور کارت اعتباری خود را به شرکت تجارت الکترونیک پارسین تفویض نموده است.

□ □ □

جناب آقای پورسعید در معرفی شرکت خود اظهار داشتند:

شرکت تجارت الکترونیک پارسین در سال ۱۳۷۹ به ثبت رسید و ۱۰۰ درصد سهام آن متعلق به بانک پارسین می‌باشد. نکته قابل توجه این که شرکت تجارت الکترونیک پارسین قبل از بانک پارسین به ثبت رسید ولی فعالیت اجرایی خود را به دلیل طولانی شدن مطالعات اولیه برای راه اندازی شرکت، از اواخر سال ۱۳۸۲ با نصب دستگاه های کارخوان آغاز کرد.

یکی از کانال های پذیرش شرکت سیستم Mobile payment می‌باشد که دارای تعداد یک میلیون کاربر ثبت شده است. شماره این افراد در سیستم نرم افزاری ما ثبت و با تعداد زیادی از فروشگاه ها برای پذیرش از طریق موبایل قرارداد بسته شده که پرداخت‌هایشان از این طریق انجام شود؛ این پرداخت‌ها همچنین شامل پرداخت قبوض و خرید شارژ و دریافت صورتحساب است که از طریق موبایل انجام می‌گیرد.

□ □ □

تجارت الکترونیک پارسین وارد فرابورس می‌شود

به علت گستردگی فعالیت‌های تجارت الکترونیک در آینده بسیار نزدیک، شرکت تجارت الکترونیک پارسین در فرابورس پذیرفته شده و سهام این شرکت عظیم

سهام بازار پایانه‌های فروش در سال ۲۰۰۹

'09	'08	Mfg./Headquarters	Units	Chg.
1	1	Ingenico France * 1	3,705,100	-14%
2	2	VeriFone U.S.*	3,145,000	-15%
3	3	Hypercom U.S.*	1,742,450	-6%
4	4	SZZT Electronics China	1,039,368	5%
5	5	CyberNet South Korea	679,452	11%
6	7	Gemalto France	472,000	72%
7	6	Castles Technology Taiwan	419,850	24%
8	8	Pax Technology China	302,393	14%
9	9	Bitel South Korea	247,650	30%
10	11	Spectra Tech. Hong Kong	146,510	9%
11	21	Xinguodu Technology China	121,568	291%
12	14	Hanchang Syst. South Korea	116,037	31%
13	15	Panasonic Japan	100,000	18%
14	16	First Data U.S.*	94,000	11%
15	13	Atos Worldline Belgium	90,295	-10%
16	17	Kwang Woo South Korea	72,000	6%
17	36	Hangzhou Sunyard China	70,200	500%
18	20	M.POS Hong Kong	69,750	71%
19	—	Infocrypt South Korea	50,650	new
20	18	CCV Germany	48,000	9%
21	26	Bluebird Soft South Korea	35,195	46%
22	12	Fujian Newland China	34,783	-67%
23	23	ExaDigm U.S.	32,520	8%
24	19	Linudix South Korea	25,000	-40%
25	39	New POS Technology China	24,880	193%
26	22	Glantt Portugal	22,550	-27%
27	37	REA Card Germany	21,362	96%
28	25	Way Systems U.S.	21,200	-13%
29	29	LinkFlex South Korea	20,000	18%
30	35	Blue Bamboo China	15,800	32%
31	34	USA Technologies U.S.	12,805	0%
32	33	Intellect Belgium	10,791	-25%
33	40	Visiontek India	9,275	11%
34	31	Toshiba TEC Japan	9,215	-39%
35	41	Thyron Systems U.K.	8,256	37%
36	38	Intelligent Data Spain	7,600	-13%
37	45	MaxID United States	320	-54%
		OTHERS 2	18,920	-1%
TOTAL			13,062,745	-6%

منبع: Nilson Report, August ۲۰۱۰, Issue ۹۵۵

www.kiccc.com

HYPERCOM

Hypercom کمترین میزان کاهش در سهم بازار را داشته و با از دست دادن تنها یک دهم درصد (از ۱۳/۴ به ۱۳/۳ در سال ۲۰۰۹)، همچنان سومین برند برتر جهان از نظر تولید و فروش است. هایپر کام دومین صادرکننده برتر به اروپا (۲۲/۸ درصد) و سومین صادرکننده به ایالات متحده آمریکا (۱۷/۹ درصد) و کانادا (۳/۷ درصد) است.

gemalto security to be free

در سال ۲۰۰۹ برند Gemalto با پیشی گرفتن از Castles Technology، در رتبه ششم برترین تولیدکننده های پایانه فروش قرار گرفته و صاحب ۳/۶ درصد از سهم بازار جهانی است. این برند با ۱۹/۵ درصد، دومین فروشنده بزرگ POS به منطقه خاورمیانه/آفریقا است.



شرکت Pax Technology چین، تولیدکننده پایانه های فروش مدل Pax نیز تنها با تولیدی در حدود ۳۰۲ هزار دستگاه در رده بندی جهانی در رتبه هشتم قرار داشته و رتبه نهمی در اختیار Bitel کره جنوبی است. رتبه Pax در میان مدل‌های مورد استفاده در اروپا ۱۳، در آمریکای لاتین ۱۶، در خاورمیانه/آفریقا ۹ و در ایالات متحده آمریکا بیستم است.

بررسی های میدانی حاکی از این است که اکثر بانک های ایران از پایانه های Ingenico, Sagem, Bitel استفاده می‌کنند درحالی‌که شرکت ایران کیش و بانک صادرات از برندهای Ingenico که رتبه نخست بازار جهان را از لحاظ تعداد POS در اختیار دارد، و Hypercom که رتبه سوم بازار جهانی را داراست و همین موضوع کیفیت مناسب این برندها را ثابت می‌کند؛ استفاده می‌نماید.

www.kiccc.com

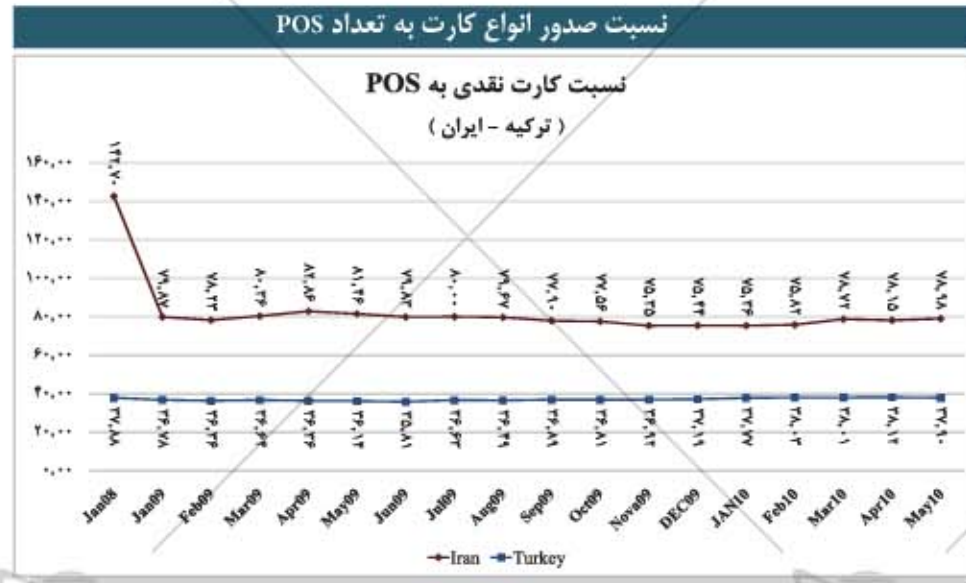
الکترونیک در ایران پرداخت وضعیت مقایسه



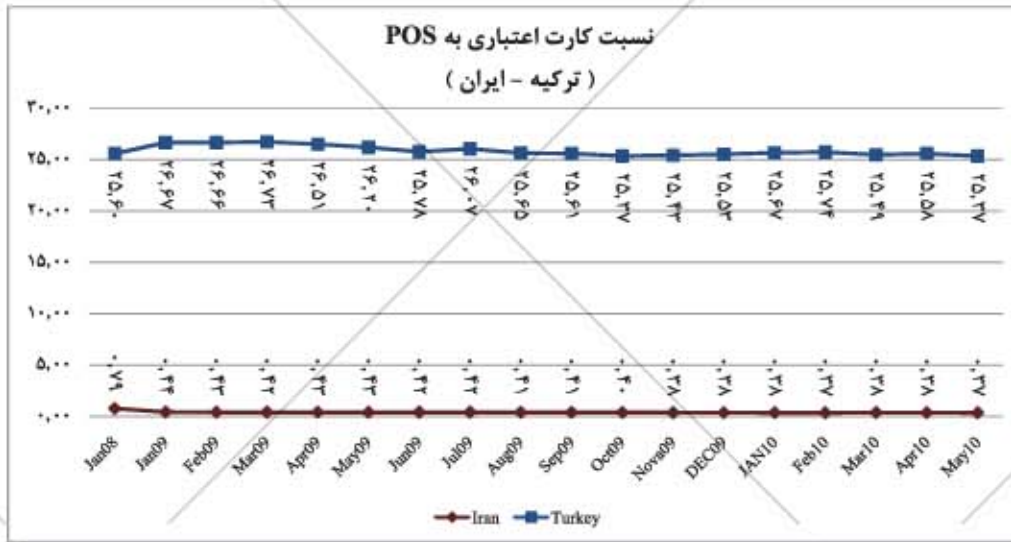
سید مجید میرگیبری
(مدیرعامل شرکت ایران کیش)



تحلیل:
۱- در ترکیه به ازای هر ۴۰ نفر و در ایران به ازای هر ۶۰ نفر یک دستگاه POS وجود دارد بنابراین برای رسیدن به شاخص ترکیه می بایست حداقل ۵۰٪ به تعداد پایانه های فروش کشور اضافه گردد (بالغ بر ۵۹۰ هزار پایانه فروش).
۲- در ترکیه در هر شهر به طور متوسط ۲۱۵۷ پایانه فروش نصب شده که این رقم برای ایران ۱۰۶۱ پایانه فروش است. از این حیث برای رسیدن به شاخص کشور ترکیه می بایست حداقل ۲۰۳ درصد به شماره پایانه های فروش کشور افزوده شود. (حداقل بالغ بر ۱/۲۰۰/۰۰۰ دستگاه پایانه فروش)



تحلیل:
به نمودار نسبت کارت های نقدی به POS و کارت اعتباری به POS دقت نمایید:
۱- در ترکیه به ازای هر POS در ماهی سال ۲۰۰۷، ۲۵/۳۷ کارت اعتباری و در ایران در همین ماه به ازای هر POS ۰/۳۷ کارت اعتباری صادر شده است.
۲- در ترکیه به ازای هر POS در ماه می سال ۲۰۱۰، ۳۷/۹ کارت نقدی و در ایران به ازای هر POS ۷۸/۹۸ کارت نقدی صادر شده است.
مجموع شرایط فوق نشان می دهد که شبکه بانکی کشور مسیری کاملاً متفاوت را در پیش گرفته و به صدور انواع کارت های نقدی تمایل بسیاری دارد تا جایی که به صورت کامل از صدور کارت های اعتباری غفلت کرده است.



نکته:
باتوجه به آنچه در نمودار «نسبت تعداد تراکنش به ازای هر POS» و فاصله چشمگیر ترکیه (۱۴۴ تراکنش بر روی هر POS) و ایران (۲۹ تراکنش بر روی هر POS) دیده می شود، کاملاً واضح است که علت وابسته در نسبت ۶۸ برابری صدور کارت های اعتباری به ازای هر POS در ترکیه (در مقایسه با ایران) چیست؟
در واقع بدون توسعه صدور کارت های اعتباری، شبکه بانکی کشور نمی تواند انتظار رسیدن به شاخص های بین المللی و یا حتی کشوری همانند ترکیه را داشته باشد.

جمعیت تا پایان سال ۱۳۸۷

کشور	جمعیت
ایران	۷۱۹۴۰۰۰۰
ترکیه	۷۱۵۱۷۰۰۰

براساس شاخص های فوق هر ایرانی می تواند با درآمد سرانه خود سطح زندگی معادل ۱۱۲۰۹ دلار در آمریکا را داشته باشد حال آن که این شاخص برای هر فرد در ترکیه برابر ۱۱۴۶۳ دلار می باشد. قدرت خرید

در ترکیه ۱/۰۲ برابر ایران (۲ درصد بیشتر) است (آمار سال ۱۳۸۷). براین اساس تفاوت قدرت خرید در ایران و ترکیه مبالغه آمیزی بوده و می توان کلیه شاخص های پرداخت الکترونیک در این دو کشور را با تقریب مناسبی با هم مقایسه نمود.

www.kiccc.com

● به طور مثال:

کشور	کل درآمد ملی (میلیارد دلار)	درآمد سرانه (دلار)	برابری قدرت خرید
ایران	۸۱۶۸۳۹	۱۱۲۰۹	
ترکیه	۹۳۷۷۴۳	۱۱۴۶۳	

پیش بینی تعداد نیاز ایران به پایانه های فروش

جدول مقایسه ای تراکم POS در ایران و ترکیه

کشور	تراکم جمعیت	نسبت POS به جمعیت	نسبت POS به تعداد شهرها
ایران	۴۳/۶	۶۰	۱۰۶۱
ترکیه	۹۱/۳	۴۰	۲۱۵۷

تراکم جمعیت:

کشور	مساحت Km ²	تراکم جمعیت در هر Km ²
ایران	۱۶۴۸۱۹۵	۴۳/۶
ترکیه	۷۸۳۵۶۲	۹۱/۳

کشور	تعداد استان ها	تعداد شهرها
ایران	۳۱	۱۱۱۵
ترکیه	۷۴	۸۲۹

لزوم ایجاد یک نقشه راه و ترسیم مسیر پیش روی صنعت پرداخت الکترونیک در کشور به منظور جلوگیری از هدر رفت منابع ملی و اتخاذ استراتژی های جامع و مناسب در این خصوص ما را بران می دارد تا با بررسی تجارب سایر کشورها در این عرصه و بومی سازی آن با شرایط خاص کشور، استراتژی های صنعت پرداخت الکترونیک و شبکه بانکی کشور را تصحیح و همچنین برای جلوگیری از تفسیرهای سلیقه ای و غیر کارشناسی، از متر و معیاری مشخص برای اندازه گیری شاخص های توسعه یافتگی پرداخت الکترونیک در کشور استفاده کنیم.

چرا ترکیه؟

- ۱- کشور ترکیه با توجه به جداول اطلاعاتی این مقاله جمعیتی نزدیک به جمعیت ایران داراست.
- ۲- بافت فرهنگی و مذهبی نزدیکی با کشور ما دارد.
- ۳- میزان توسعه یافتگی اقتصادی این کشور فاصله چشمگیری با ایران ندارد.
- ۴- قدرت خرید در ترکیه با توجه به جداول شاخص برابری قدرت خرید، تفاوتی با ایران ندارد.
- ۵- در فروشگاه های هر دو کشور امکان وجود چندین دستگاه POS وجود دارد.

در این نوشتار سعی شده با مقایسه شاخص های مهم و موثر در ارزیابی کمیت و کیفیت عملکرد شبکه بانکی کشور و شرکت های PSP با کشور ترکیه، میزان فاصله ایران در هر یک از این شاخص ها با این کشور بررسی و نکاتی مورد غفلت واقع شده و استراتژی های نامناسبی که اتخاذ گردیده، به روشنی معین گردد تا زمینه برای تصمیم گیری های هر چه بهتر در بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور فراهم شود.

از مهم ترین شاخص هایی که برای مقایسه وضعیت اقتصادی کشورها استفاده می شود، تولید ناخالصی ملی و درآمد سرانه هر کشور است. در واقع با تبدیل درآمد سرانه هر کشور به یک ارز معادل خارجی، می توان درآمد سرانه کشورهای مختلف را مقایسه کرد اما با توجه به تفاوت هزینه کالا و خدمات در کشورهای مختلف، برای مقایسه رفاه از شاخص دیگری با عنوان شاخص قدرت خرید PPP یا Purchase Power Parity (یا شاخص متوازن استفاده می شود. در واقع این شاخص درآمد سرانه ملی را به عددی دیگر تبدیل می کند که براساس آن می توان سطح زندگی و قدرت خرید مردم کشورهای مختلف را با یکدیگر مقایسه کرد.

www.kiccc.com

تعداد تراکنش‌های انجام شده روی POS

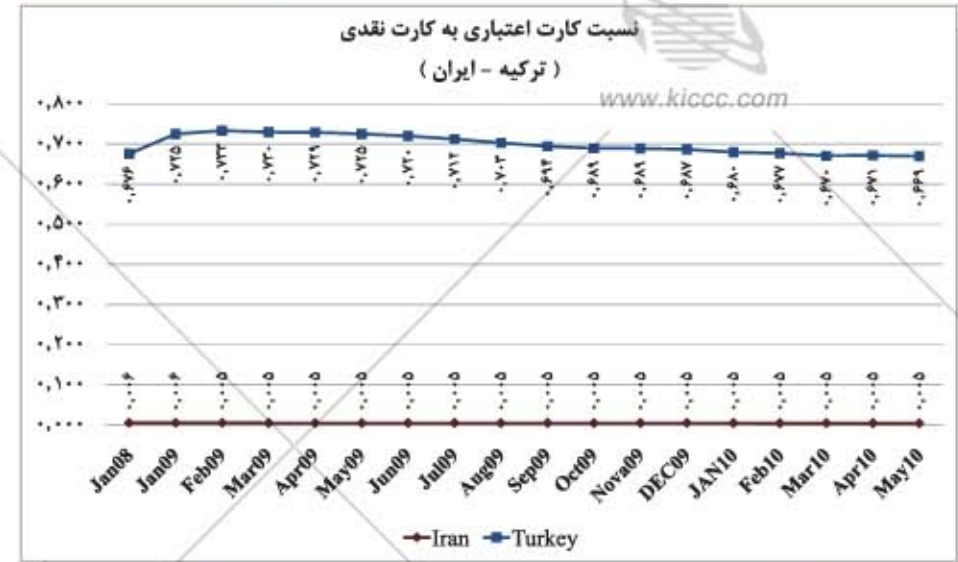
تحلیل: با وجود این که تعداد کارت‌های بیشتری به ازای POS در ایران نسبت به ترکیه صادر شده است (۷۹ برابر ۶۳)، نسبت تعداد تراکنش‌های انجام شده روی هر POS در ترکیه فاصله معناداری با ایران دارد.

پیش بینی: با فرض به تعادل رسیدن تعداد تراکنش‌های ترکیه رشد متوسط ۱۷ ماهه اخیر این شاخص ایران که به طور متوسط در هر ماه ۰/۸۲ درصد تعداد تراکنش‌های POS افزوده شده، بنظر می‌رسد بالغ ۱۱ سال (۱۴۰ ماه) طول خواهد کشید تا این شاخص شاخص فعلی کشور ترکیه رسیده و از آن عبور کند. عبارت دیگر در حال حاضر و با روش فعلی ۱۱ سال ترکیه عقب هستیم.

نکته

۱- با توجه به نسبت مجموع کارت به POS در هر دو کشور و بالاتر بودن این شاخص در ایران، وجود سرانه تراکنش پایین‌تر در ایران نشان دهنده تأثیر عوامل دیگر نظیر نوع کارت‌های صادره (نسبت کارت اعتباری به نقدی) و توجه شبکه بانکی ترکیه به صدور وسیع کارت اعتباری است که چندین برابر کارت‌های نقدی در این کشور می‌باشد و گسترش فرهنگ استفاده از کارت جهت پرداخت هزینه‌های روزانه را نشان می‌دهد.
۲- این در حالیست که مطابق با آخرین آمار بانک مرکزی در خرداد ماه امسال، بالغ بر ۹۳ میلیون کارت نقدی در برابر ۴۳۸ هزار کارت اعتباری در ایران صادر شده است.

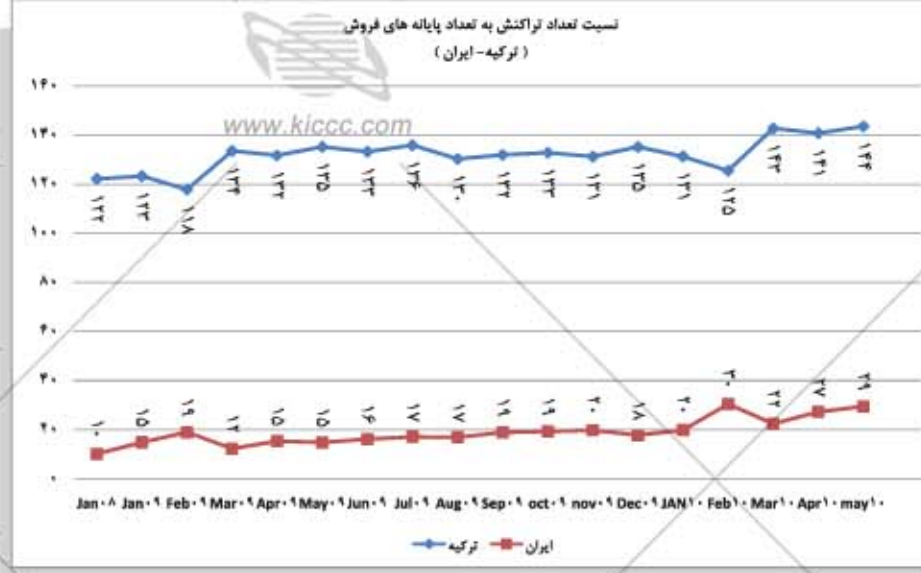
ترکیب کارتهای صادره نقدی و اعتباری



پیش بینی:

کشور	جمعیت	تعداد کل کارت‌های اعتباری	سرانه صدور کارت اعتباری (در 10 May)
ایران	۷۱۹۴۰۰۰۰	۴۳۸۵۱۰	۰/۰۰۶
ترکیه	۷۱۵۱۷۰۰۰	۴۵۳۶۴۸۲۲	۰/۱۶۳

اگر ترکیه را مدل الگوی توسعه فرض کنیم، با سرعت رشد فعلی در ایران (با توجه به سرانه ماه شروع مقایسه (ماه ژانویه ۲۰۰۹) که عدد ۰/۰۰۴ بوده است و سرانه پایان دوره مقایسه (ماه می ۲۰۱۰) که عدد ۰/۰۰۶ بوده است)، برای رسیدن به وضعیت فعلی (سرانه کارت اعتباری در ترکیه ۵۲۰ سال (۶۲۴۰ ماه) دیگر زمان لازم است.



تحلیل:

موضوع مهم جهت گیری رشد صدور کارت‌های نقدی و اعتباری در ایران و کشور است که در این زمینه می‌توان گفت: این نسبت از ۰/۰۰۶ در ماه ژانویه ۲۰۰۸، به ۰/۰۰۵ در ماه می ۲۰۱۰ در ایران رسیده که به معنای کاهش نسبت صدور کارت اعتباری در قبال هر کارت نقدی است در حالیکه این نسبت در همین مدت برای ترکیه ۰/۱۶۸ در مقابل ۰/۱۶۷ است. (حفظ وضعیت) ضمن آن که در ترکیه پس از برآورده سازی نیاز بازار کارت‌های اعتباری و رسیدن به عدد ۴۳ میلیون کارت در ماه ژوئن ۲۰۰۹، شیب نمودار کند و بر آهنگ رشد صدور کارت‌های نقدی افزوده شده است اما این آهنگ رشد برای کارت‌های اعتباری ایران چیزی نزدیک به صفر بوده و صدور کارت‌های نقدی به شدت در حال افزایش است.

بر اساس نمودارهای فوق نسبت کارت‌های صادر شده در ماه ژوئن ۲۰۱۰ به شرح ذیل است:

کشور	نسبت کارت اعتباری به نقدی
ایران	۰/۰۰۵
ترکیه	۰/۱۶۷

منبع اطلاعات اولیه نمودارها: امور سازمان و روش‌ها، www.chi.ir، www.blm.com.tr

پاسخ به سوالات همکاران شعب بانک صادرات ایران

این صفحه به پرسش و پاسخ با همکاران محترم شعب بانک صادرات ایران اختصاص دارد که در این شماره به سوال طرح شده توسط آقای عباس نوروزی، مسئول شعبه شهید سنجابی (کد ۱۱۳۵) تهران پاسخ داده شده است. علاوه بر این کلیه همکاران محترم شعب بانک صادرات ایران می‌توانند جهت طرح سوالات خود با شماره تلفن ۸۸۷۰۴۲۳۱ تماس حاصل نمایند.

عوامل ایجاد تاخیر در ارسال صورتحساب به دارندگان کارت اعتباری چیست؟

- ۱- صورتحساب‌های ارسالی از طریق ایمیل در همان روز دریافت توسط شرکت ارسال می‌شود اما دلایل عدم دریافت به شرح زیر است:
 - ۱-۱- صورتحساب ایمیلی یا فونت بهم ریخته دریافت می‌شود که مربوط به تنظیمات فونت مرورگر کامپیوتر دارندگان کارت می‌باشد و دارندگان کارت، اطلاعات کافی درخصوص اصلاح آن ندارند.
 - ۱-۲- ایمیل صورتحساب در SPAM قرار می‌گیرد و دارندگان کارت SPAM، ایمیل خود را چک نمی‌کنند.
 - ۱-۳- ایمیل اعلام شده توسط دارندگان کارت متعلق به سایتی است که دارند در آن شرکت شاغل است و در صورت بروز اشکال در ایمیل‌های سایت، ایمیل صورتحساب در اختیار فرد قرار نمی‌گیرد.
 - ۱-۴- دارندگان کارت به خاطر نداشتن ایمیلی را در فرم درخواست صدور کارت اعلام کرده است و آن را چک نمی‌کنند.
- ۲- صورتحساب ارسالی به شعبه حداکثر ظرف دو روز کاری به برج سپهر تحویل داده می‌شود. لازم به ذکر است که اکثر کارمندان بانک، درخواست ارسال صورتحساب به شعبه را دارند که در صورت جابجایی و انتقال کارمندان به شعبه دیگر، چنانچه فرم تغییر اطلاعات را برای اعلام آدرس جدید تکمیل نکنند، هیچ تضمینی برای دریافت صورتحساب توسط دارندگان کارت وجود ندارد.
- ۳- صورتحساب حداکثر ظرف چهار روز به صورت اتوماتیک یا دستی فاکس می‌شود. موارد بسیاری ثبت شده که به دلایل زیر، صورتحساب توسط دارندگان کارت دریافت نشده است:
 - ۳-۱- دارندگان کارت شماره فاکس را به سیستم اشتباه اعلام کرده است.
 - ۳-۲- شماره فاکس تغییر یافته و دارندگان کارت فرم تغییر اطلاعات را تکمیل و ارسال نکرده است.

موارد مطرح شده توسط این همکاران را نیز دریافت کردیم که به سوالات

پاسخ داده نشده، در شماره‌های آتی خواهیم پرداخت:

- علیرضا بیگی نژاد (شعبه ۱۶۵۳ تهران)، مجید شاهسون (شعبه ۲۱۶۰ تهران)، غلامرضا ماک زاده (شعبه ۵۶۲ تهران)، مهدی مرادی (شعبه ۷۵۲ تهران)، سعید کوزه گر (شعبه ۷۴ بابلسر)، حسین محمودی (شعبه ۲۰۲۳ بیشه کلا)، مانده فریدونی (شعبه ۷۴ بابلسر)، نازنین ازاده طلب (شعبه ۷۴ بابلسر)، حجت الله چشمه سری (شعبه ۷۹۶ رویان) و مرتضی سلیمانی (شعبه ۹۵۴ هجیرود).

از شماره آینده در این صفحه از بین همکاران محترم شعب بانک که اقدام به ارسال سوالات خود نموده‌اند، قرعه کشی کرده و با اهدای یک ربع سکه طلا از دقت نظر آنان قدردانی می‌کنیم

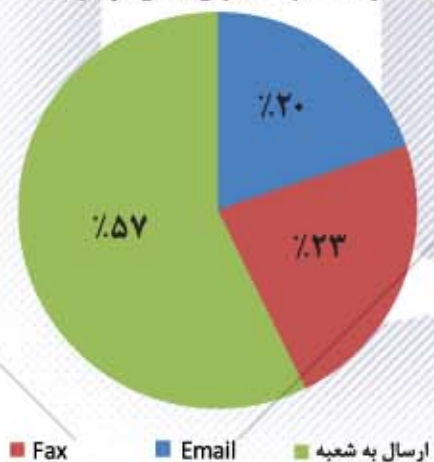
صفحه ویژه

- ۳-۳- دارندگان کارت محل کار خود را تغییر داده و شماره فاکس جدید را با تکمیل فرم تغییر اطلاعات اعلام و ارسال نکرده است.
- ۳-۴- شماره فاکس قطع شده و دارندگان کارت شماره جدیدی را با تکمیل و ارسال فرم تغییر اطلاعات به شرکت اعلام نکرده است.

تذکرات مهم:

- ۱) مطابق بند ۱۳ دستورالعمل اجرایی "صدور و راهبری کارت خرید اعتباری" بانک مرکزی ایران، در صورتی که صورتحساب تا یک هفته پس از آغاز هر ماه به دست دارندگان کارت نرسیده باشد، وی مکلف است مراتب را شخصاً از موسسه اعتباری صادرکننده پیگیری نماید در غیر این صورت موسسه اعتباری صادرکننده در خصوص تاخیر یا عدم وصول صورتحساب توسط دارندگان کارت مسئولیتی نخواهد داشت.
- ۲) حداکثر زمان ارسال فایل روزانه از طریق فاکس چهار روز، از طریق ایمیل یک روز و به صورت دستی دو روز می‌باشد. لذا با توجه به مهلت ۱۵ روزه پرداخت، دارندگان کارت ۱۱ روز امکان بازپرداخت به صورت دستی و سیستمی را دارند.
- ۳) دارندگان کارت خرید اعتباری می‌توانند از طریق تلفن‌بانک دو دوره آخر صورتحساب خود را دریافت نمایند.
- ۴) اطلاعات مندرج در پشت صورتحساب بر اساس نحوه ارسال از طریق ایمیل، فاکس یا پست در اختیار دارندگان کارت قرار می‌گیرد.

درصد نحوه ارسال صورتحساب کارت اعتباری بانک صادرات توسط شرکت ایران کیش در هر ماه



منبع پاسخ: امور سازمان و روش‌ها

بررسی عملکرد

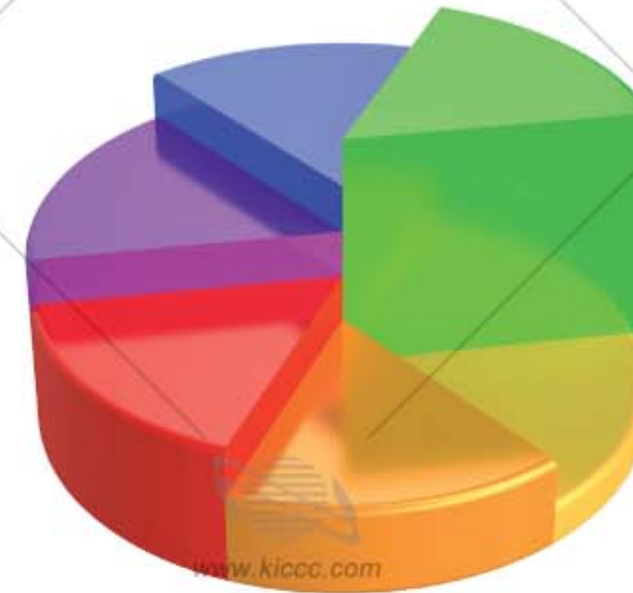
بانک پارسیان

در حوزه پایانه های فروش

تحلیل



حمید رضا محمدی (مدیر راهبری و آموزش)

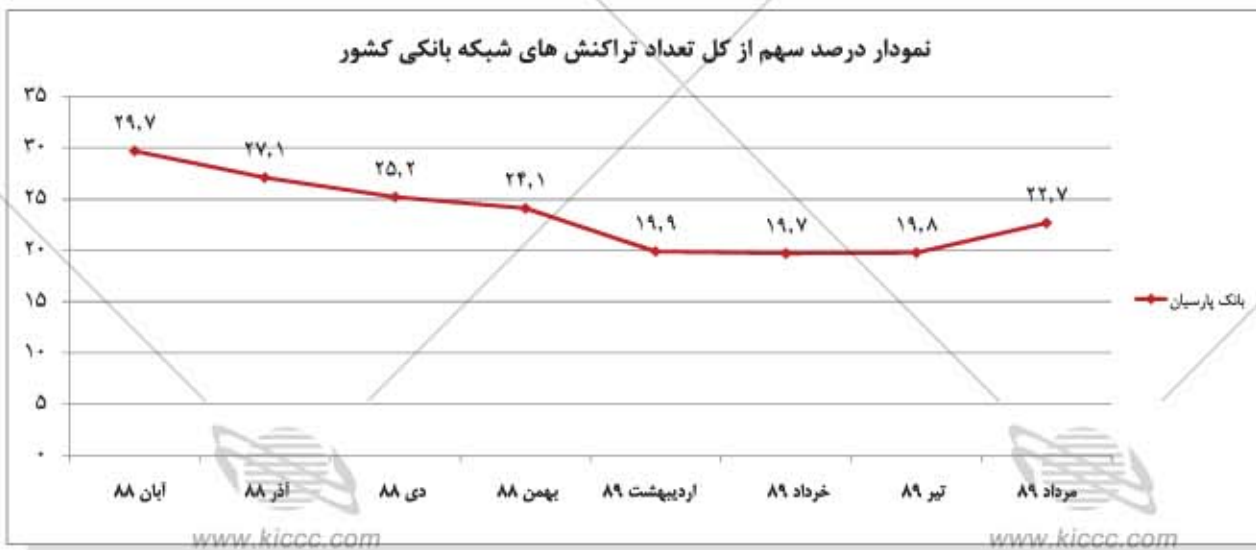
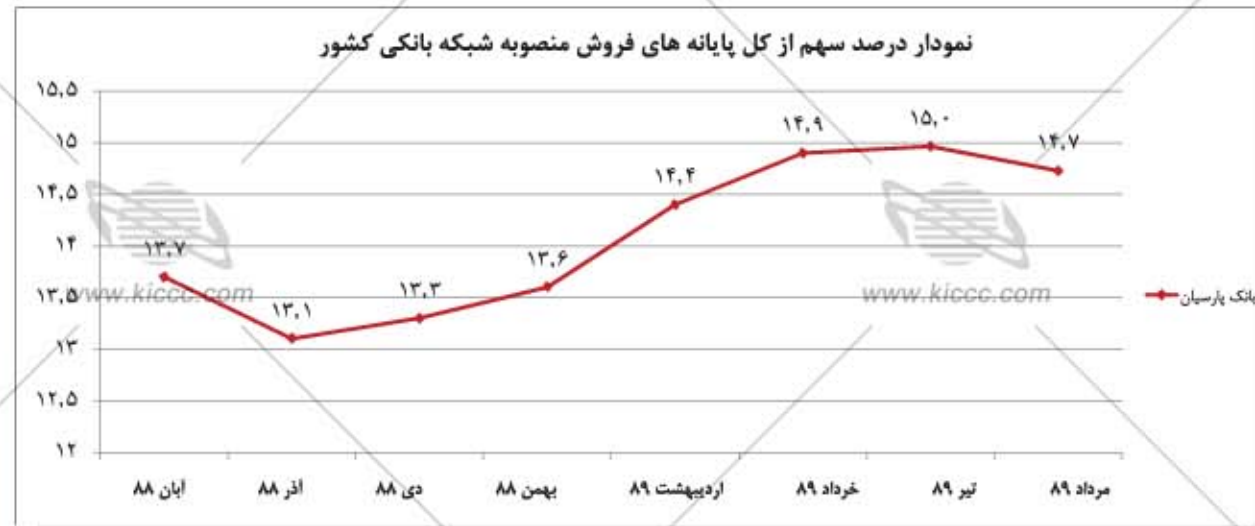
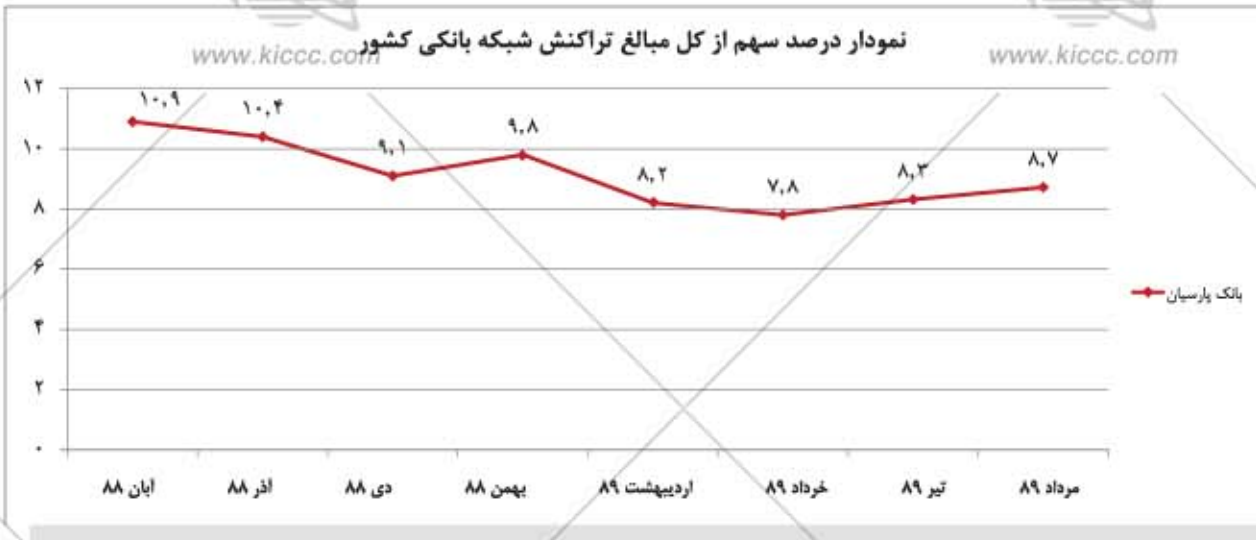


تجارت الکترونیک پارسیان



بانک پارسیان

www.kiccc.com



دلایل سیر نزولی ایجاد شده

- رقابت با سایر بانکها
- همانطور که در بررسی عملکرد بانک ملت در ماه گذشته عنوان شد، این بانک در حال توسعه بازار و کسب سهم بازار سایر رقبای از طریق استراتژی های پرهزینه تبلیغاتی می باشد که تأثیر آن بر سهم بازار سایرین از جمله بانک پارسیان دیده می شود. به دیگر سخن، کاهش سهم بازار بانک پارسیان با انتقال سهم بازار به بانک ملت و سایر بانکها همراه بوده است.
- توسعه کمی شبکه
- بانک پارسیان با توجه به تمرکز بر روی توسعه کمی شبکه پایانه های فروش در سیر طبیعی و ترمال کاهش کیفیت شبکه قرار گرفته است.

استراتژی های تبلیغاتی

بانک پارسیان علیرغم این که در شروع با انجام قرعه کشی های پرهزینه و تبلیغات تلویزیونی، به پیروی از جریان حاکم بر صنعت PSP کشور پرداخت اما پس از پایان قرعه کشی ها و توزیع جوایز و همزمان با اردیبهشت ماه ۸۹ با کاهش استقبال از پایانه های فروش خود و سوق یافتن مشتریان به سمت سایر بانک ها با انگیزه شرکت در سایر قرعه کشی ها روبرو شد.

به نظر می رسد این بانک هم اکنون با اتخاذ سیاست های اصولی و دوری از فضای پرهیاهوی تبلیغاتی ایجاد شده توسط برخی بانک ها (که لزوماً مقایسه هزینه-فایده، پاسخ منطقی را به یک ناظر بی طرف در این خصوص نمی دهد)، به پیاده سازی الگوهای بین المللی از طریق آماده سازی بینبهره های توسعه فعالیت و حذف موانع پیش روی شرکت PSP خویش پرداخته است.

بانک پارسیان از جمله بانک هایی است که با اتخاذ استراتژی های مناسب و هدفمند و حمایت ویژه از شرکت PSP خود (شرکت تجارت الکترونیک پارسیان)، در سال های اخیر همواره یکی از رتبه های اول تا سوم این صنعت را در کشور به خود اختصاص داده است.

در همین حال برخی از شاخص های عملکرد این بانک در این عرصه نیز در سه ماهه نخست امسال طبق نمودارهای این نوشتار سیر نزولی داشته و با وجود بهبود درصدها در تیر و مرداد، همچنان فاصله معناداری با آبان ماه ۱۳۸۸ دارد. در ادامه مطلب دلایل این سیر نزولی بررسی شده است.

تحلیل عملکرد بر اساس نمودار:

- به نمودار مبلغ تراکنش و کاهش تدریجی آن از ۱۰/۹ در آبان ماه تا ۸/۷ درصد در مرداد ماه دقت نمایید. (کاهش ۲/۲ درصدی سهم بازار)
- با دقت در نمودار درصد سهم بازار از کل تعداد تراکنش های شبکه بانکی، مشخص می شود که در این شاخص شاهد کاهش ۷ درصدی می باشیم. (از ۲۹/۷ درصد در آبان ماه ۸۸ به ۲۲/۷ درصد در مرداد ماه ۸۹)
- سهم ۱۴/۷ درصدی بانک پارسیان از بازار پایانه های منصوبه در پایان مرداد ماه همچنان قابل توجه و نشان دهنده توجه ویژه این بانک به سیاست توسعه بسترهای پرداخت الکترونیک از طریق گسترش شبکه PQS است.



بانک انصار است، دستگاهی جدید یا کارایی منحصر به فرد ارائه داد که این خدمات منحصر به بانک انصار است. به اعتقاد رضا کریمی، این خدمات خاص زمینه را برای ایجاد یک رقابت سالم فراهم می کند در حالیکه انتخاب تعداد محدودی PSP و استفاده از آن ها در Mega PSP ها کیفیت و رقابت سالم را تضمین نخواهد کرد.

ایران کیش در چهارمین نمایشگاه بانکداری اسلامی



شرکت ایران کیش در چهارمین نمایشگاه بانکداری اسلامی حضور پررنگ داشت.

در این نمایشگاه که در کنار بیست و یکمین همایش بانکداری اسلامی، با حضور وزیر امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل و معاونان بانک مرکزی، مدیران عامل بانک ها و استادان دانشگاه برگزار شد، شرکت ایران کیش به معرفی طرح های نوین خود در زمینه خدمات بانکداری الکترونیک از جمله «طرح ملی فرایندپذیری» پرداخت. دیدار و گفت و گو با شرکت های معتبر و صاحب نام در عرصه بانکداری، معرفی طرح ملی فرا پذیرش و ارائه تنها ماهنامه تخصصی PSP کشور که با عنوان «یار یاران» توسط شرکت ایران کیش منتشر می شود، از جمله مهمترین دستاوردهای حضور در چهارمین نمایشگاه بانکداری اسلامی بود که با استقبال بسیار خوب بازدیدکنندگان و شرکت کنندگان مواجه شد.

در حاشیه نمایشگاه با برخی از فعالان و صاحب نظران صنعت پرداخت الکترونیک کشور در زمینه طرح Mega PSP ها گفت و گو کردیم که در ادامه می خوانید:

مرتضی سالکی راد، مسئول امداد شعب شرکت سداد
بانک ملی از طرح Mega PSP ها حمایت می کند



«بانک ملی ایران از طرح Mega PSP بسیار استقبال نموده و این طرح را بعد از ایجاد بستر مناسب در زمینه امنیت پایانه فروش، بسیار بجا می داند و البته برای هرگونه همکاری آماده است.»
سالکی راد پس از عنوان این مطلب از کاهش تعداد دستگاه های POS بانک ملی خبر داد و علت را بازار رقابتی نامناسب کنونی دانست. به گفته وی «بازار هدف بانک ملی ایران در زمینه پایانه فروش هم اکنون بیشتر ارگان های دولتی و شرکت ها و سازمان های وابسته به دولت است که از جمله می توان به فرودگاه ها، گمرک، رجا، شرکت های فعال در زمینه صادرات و واردات و ... اشاره کرد.»

رضا کریمی، کارشناس دایره عملیات خودپرداز بانک انصار
استقلال شرکت های PSP باید حفظ شود



کارشناس دایره عملیات خودپرداز بانک انصار از طرح Mega PSP ها ابراز نارضایتی کرده و در توضیح دلایل خود اظهار داشت: هر بانک خدماتی منحصر به فرد و متمایز ارائه می دهد و این خود دلیلی بر فعالیت مستقل آنها در آینده نیز می باشد. به طور مثال شرکت ایران کیش که یکی از شرکت های وابسته به



مدیرعامل شرکت ایران کیش در گفت و گو با عصر ارتباط عنوان کرد

اجرای طرح فرایندپذیری نیازمند تجمیع PSP ها است

بانک ها باید برای اجرا پیشقدم شوند. وی با اشاره به اینکه شرکت با چندین بانک خصوصی و دولتی درخواست کننده وارد مذاکره شده است، گفت: «برای اجرای طرح فرایندپذیری باید تجمیع PSP ها نهادینه شود و در واقع تجمیع PSP ها یکی از پیش نیازهای اجرایی شدن طرح فرایندپذیری است.» به گفته وی، تمام پایانه های فروشگاه های قابلیت پیاده سازی این تکنولوژی را ندارند اما این امکان دست کم برای نیمی از دستگاه های POS وجود دارد. میرکبیری گفت: «بانک ها احساس می کنند با اجرای طرح فرایندپذیری ممکن است منافع سازمانی شان به خطر بیفتد در حالی که باید کاری کرد که منافع سازمانی در راستای منافع ملی کشور قرار بگیرد. بانک ها باید این موضوع را در نظر بگیرند که با اجرای طرح فرایندپذیری هزینه ای که بابت تراکنش ها باید به شرکت های PSP بپردازند به شدت کاهش می یابد.» به گفته وی، اگر تعداد PSP ها به طور منطقی محدود شود، هزینه سرویس ها نیز پایین می آید اخیراً کارگروهی نیز به دستور حمید پورمحمدی، قائم مقام بانک مرکزی تشکیل شده تا به طور خاص به بررسی موضوع تجمیع شرکت های PSP - شرکت های ارائه دهنده خدمات به بانک ها- بپردازد. (گفت و گو با روزنامه عصر ارتباط)

سید مجید میرکبیری، مدیرعامل شرکت ایران کیش در توضیح طرح «فرایندپذیری» اظهار داشت: «در حال حاضر فروشگاه های زیادی هستند که بیش از یک POS نصب کرده اند به خصوص فروشگاه هایی که تراکنش بالایی دارند، در حالیکه می توان از سرمایه ای که برای گسترش پایانه های فروشگاه های در کشور صرف شده استفاده بهینه تری کرد.» یک میلیون و ۲۵۶ هزار دستگاه POS در سطح کشور نصب است در حالی که این تعداد POS فقط حدود ۴۰۰ هزار فروشگاه را پوشش می دهند. میرکبیری معتقد است که با استفاده از تکنولوژی موجود می توان چند حساب از چند بانک را به یک دستگاه متصل کرد، اما قبل از آن، بانک ها باید با یکدیگر به توافق برسند. در واقع برای اجرایی شدن طرح فرایندپذیری، بانک های کشور باید پروتکلی تهیه کنند که در آن به صورت دقیق مشخص شود تحت چه شرایطی حاضر به پذیرفتن و اجرای طرح هستند. مدیرعامل شرکت ایران کیش، واکنش بانک مرکزی نسبت به این طرح را واکنش مثبتی ارزیابی می کند و به اعتقاد مسوولان این نهاد، فرایندپذیری به عنوان طرح برون رفت از بن بست خواهد بود که برای گسترش POS ها وجود دارد با این حال اهرم های اجرایی طرح در دست بانک های کشور قرار دارد و

www.kiccc.com

- برای اجرای طرح فرایندپذیری باید طرح تجمیع PSP ها نهادینه شود و در واقع تجمیع PSP ها یکی از پیش نیازهای اجرایی شدن طرح فرایندپذیری است
- بانک ها احساس می کنند با اجرای طرح فرایندپذیری ممکن است منافع سازمانی شان به خطر بیفتد در حالی که باید کاری کرد که منافع سازمانی در راستای منافع ملی کشور قرار بگیرد
- فرایندپذیری به عنوان طرح برون رفت از بن بست خواهد بود که برای گسترش POS ها وجود دارد

www.kiccc.com

شرکت ماشین های اداری خوارزمی
فعالیت PSP کوچکتر زیر نظر PSP بزرگتر
جمشید جوادی پور (مدیر واحد تجارتي محصولات بانكی) و پویا قادسی (مدیر واحد تجارتي محصولات امنیتی) بر این باورند که طرح Mega PSP خلأقیبت و ابتکار در بازار رقابت را کاهش می دهد ولی محدود کردن فعالیت PSP ها در چارچوب ضوابط بانک مرکزی می تواند راهکار مناسبی برای حفظ رقابت سالم باشد. آنها ضمن طرح این پیشنهاد که فعالیت PSP های کوچکتر زیر نظر PSP بزرگتر صورت گیرد، بهتر دانستند PSP ها دارای روحی برای جذب مخاطب و سازمان نظام صنفی باشند.

نیما وفايي، مدیر پروژه های خاص اتیابک
تعریف سوییچ ملی، بهترین راهکار در اصلاح بازار رقابت
نیما وفايي، مدیر پروژه های خاص اتیابک، تعریف سوییچ ملی را بهترین راهکار برای ایجاد رقابت سالم بین PSP ها می داند زیرا چارچوب ثابتی برای همه تعریف می شود که می باید فعالیتهای خود را در قالب آن تنظیم کنند. وی طرح Mega PSP را مثبت ارزیابی کرده و اخذ کارمزد برای پایانه های فروش را الزامی دانست علاوه بر این که بازاریابی خوب را از مزوومات یک شرکت PSP عنوان کرد. پیشنهاد دیگر مدیر پروژه های خاص اتیابک این است که هر فروشگاه با رعایت شرایط مشخص و معین فقط از POS یک بانک استفاده کند و در صورت عدم رضایت، آن POS جمع آوری و POS بانک دیگری نصب گردد.

توضیح روابط عمومی شرکت ایران کیش: مطالب عنوان شده در اظهارات فعالان صنعت PSP و پرداخت الکترونیک حاکی از این است که بنا بر دلایل مختلف، تاکنون تصویر مناسبی از طرح Mega PSP در جهت کاهش نگرانی های فعالان خرد این صنعت، ارائه نشده است در حالیکه با تشکیل Mega PSP ها و فعالیت PSP های کوچکتر به عنوان سهامداران PSP های مادر و بزرگتر، نه تنها امکان هدر رفت سرمایه گذاری های انجام شده وجود نخواهد داشت بلکه ضمن صرفه جویی ارزی بسیار چشمگیر برای کشور از محل تجمیع پایانه های فروش، زمینه برای سرمایه گذاری هر چه بیشتر شرکت های PSP در توسعه نرم افزارها و قابلیت های ارزش افزوده بر روی POS ها از طریق هدایت سرمایه گذاری ها به این بخش به جای بخش خرید POS فراهم می آید.

گزارش: شیرین رسول زاده (واحد روابط عمومی)

زندیش



ترد لوری مسومه حافظ امینی (کارشناس مسئول آموزش)
www.kiccc.com

ثروت سازمانی

زمانی کزروس به کوروش بزرگ گفت: «چرا از غنیمت های جنگی چیزی را برای خود بر نمی داری و همه را به سربازانت می بخشی؟» کوروش پاسخ داد: «اگر غنیمت های جنگی را نمی بخشیدم الان داری من چقدر بود؟» کزروس عذری را با معیار آن زمان گفت.



کوروش یکی از سربازانش را صدا زد و گفت: «برو به مردم بگو کوروش برای امری به مقداری پول و طلا نیاز دارد.»

سرباز در بین مردم جار زد و سخن کوروش را به گوششان رسانید. مردم هرچه در توان داشتند برای کوروش فرستادند. وقتی که مال های گردآوری شده را حساب کردند، از آنچه کزروس انتظار داشت بسیار بیشتر بود.

کوروش رو به کزروس کرد و گفت: «ثروت من اینجاست. اگر آنها را پیش خود نگه داشته بودم، همیشه باید نگران آنها بودم. زمانی که ثروت در اختیار توست و مردم از آن بی بهره اند مثل این می ماند که تو نگاهی پولهایی که میاد کسی آن را ببرد.»

منابع انسانی مهمترین دارایی و ثروت سازمانی هستند. جذب، پرورش و نگهداری منابع انسانی یکی از وظایف اصلی مدیریت است. سازمان بدون داشتن نیروی انسانی وفادار، متعهد و توانمند نمی تواند مأموریت خود را به انجام برساند.

سلف سرویس

www.kiccc.com

«امت فاکس» نویسنده و فیلسوف معاصر، در نخستین سفرش به آمریکا برای اولین در عمرش به یک رستوران سلف سرویس رفت. وی که تا آن زمان، هرگز به چنین رستورانی نرفته بود در گوشه ای به انتظار نشست با این نیت که از او پذیرایی شود. اما هرچه لحظات بیشتری سپری می شد ناشکیبایی او از



اینکه می دید پیشخدمتها کوچکترین توجهی به او ندارند، شدت گرفت. از همه بدتر اینکه مشاهده می کرد کسانی پس از او وارد شده اند، در مقابل بشقاب های پر از غذا نشسته و مشغول خوردن بودند!!!

وی با ناراحتی به مردی که بر سر میز مجاور نشسته بود، نزدیک شد و گفت: «من حدود بیست دقیقه است که در اینجا نشسته ام بدون آنکه کسی کوچکترین توجهی به من نشان دهد. حالا می بینم شما که پنج دقیقه پیش وارد شدید با بشقابی پر از غذا در مقابلتان اینجا نشسته اید! موضوع چیست؟ مردم این کشور چگونه پذیرایی می شوند؟» مرد با تعجب گفت: «اینجا سلف سرویس است.» سپس به قسمت انتهایی رستوران جایی که غذاها به مقدار فراوان چیده شده بود، اشاره کرد و ادامه داد: «به آنجا بروید، یک سینی بردارید و هر چه می خواهید انتخاب کنید. پول آن را بپردازید بعد اینجا بنشینید و آن را میل کنید!»

امت فاکس، که قدری احساس حیاقت می کرد، دستورات مرد را پی گرفت اما وقتی غذا را روی میز گذاشت ناگهان به ذهنش رسید که زندگی هم در حکم سلف سرویس است؛ همه نوع رخدادهای، فرصت ها، موقعیتهای، شادیها، سرورها و غم ها در برابر ما قرار

دارد در حالی که اغلب ما بی حرکت به صندلی خود چسبیده ایم و آن چنان محو این هستیم که دیگران در بشقاب خود چه دارند و چنان دچار شگفتی شده ایم که چرا او سهم بیشتری دارد که از میز غذا و فرصتهای خود غافل می شویم و هرگز به ذهنمان نمی رسد خیلی ساده از جای خود برخیزیم و ببینیم چه چیزهایی فراهم است، سپس آنچه می خواهیم برگزینیم.

موز ممنوعه



در یک قفس پنج میمون قرار دهید. داخل قفس نردبانی قرار داده و روی آن چند عدد موز بگذارید.

بعد از مدتی، یکی از میمونها از نردبان بالا می رود تا موز را بردارد. زمانی که میمون به موز نزدیک شد بر روی تمام میمونها آب سرد پاشید.

بعد از مدتی، یکی دیگر از میمونها تلاش می کند که موز را بردارد. باز هم بر روی تمام میمونها آب سرد پاشید و این کار را چند بار تکرار کنید.

خیلی زود خواهید دید وقتی یک میمون به سراغ موز می رود دیگر میمونها سعی می کنند جلوی او را بگیرند.

دیگر آب سرد نپاشید. یکی از میمونها را با یک میمون جدید جایگزین کنید. میمون جدید موز را می بیند و به سمت موز می رود. دیگر میمونها به آن میمون حمله می کنند و او را کتک می زنند.

بعد از چند تلاش دیگر برای رسیدن به موز و کتک خوردن از سوی دیگر میمونها، میمون تازه وارد متوجه می شود که نباید موز را بردارد.

یکی دیگر از پنج میمون اولیه را با یک میمون جدید جایگزین کنید. میمون جدید نیز از نردبان بالا می رود و کتک می خورد. میمون تازه وارد قبلی نیز در این تنبیه شرکت می کند. دوباره سومین میمون اولیه را با یک میمون جدید عوض کنید.

میمون جدید نیز از نردبان بالا می رود و از بقیه میمونها کتک می خورد. دو تا از میمونها که میمون تازه وارد را کتک زدند نمی دانند چرا به آنها اجازه نمی دهند از نردبان بالا بروند یا چرا در کتک زدن سومی مشارکت می کنند.

بعد از جایجایی میمون چهارم و پنجم با میمونهای جدید، تمام میمونهایی که بر روی آنها آب سرد پاشیده بودید با میمونهای جدید جایگزین شده اند با این وجود هیچ میمونی سعی نمی کند از نردبان بالا رود.

چرا؟ زیرا تا آنجایی که آنها می دانند همیشه همین طور بوده است ... و بدین شکل یک رفتار اجتماعی شکل می گیرد.

خانواده ما

جناب آقای فرشید بهمنی، با تبریک ازدواجتان آرزومندیم که شادکامی قرین تمامی روزهای آتی زندگیتان باشد.

جناب آقای یادگاری، خوشبختی و شادکامی را برای تمام لحظه های زندگی مشترکتان آرزو می کنیم.

جناب آقای سید کاظم موسوی، همکار عزیز سرکار خانم شکوفه سلمانی، جناب آقای رزازی و همکار محترم جناب آقای زارع و سرکار خانم سبزی علی، خانواده کارت اعتباری ایران کیش انتصاب شما در سمت های جدید را تبریک گفته و موفقیت روزافزوتان را در جهت تحقق اهداف شرکت صمیمانه خواستاریم.

چشم بردار

هر ماه یک قرعه کشی با موضوع اشکالات رویت شده در هنگام خرید با پایانه های فروش بانک صادرات ایران، برگزار می شود. این بخش همچنان آماده دریافت اشکالات رویت شده توسط کلبه پرسنل بانک صادرات ایران و همکاران شرکت در حوزه پایانه های فروش می باشد.

نام	سمت	موارد مطرح شده
لیلا جعفری	کارشناس پشتیبانی شرکت طرح نگار	تراکتش ناموفق با پیغام عدم تطابق روز مالی
لیلا جعفری	کارشناس پشتیبانی شرکت طرح نگار	عملیات انجام نشد با پیغام صف پر شده است
فاطمه شفیق بور	دبیر دفتر استان گلستان	در پایین قبض پرداخت قبوض پیغام «لطفا حساب مرا بدهکار نمایید» درج شده است
لیلا مدرسی	دبیر دفتر استان اصفهان	رسید تراکتش با چاپ برعکس حروف از پایانه خارج شده است
لیلا مدرسی	دبیر دفتر اصفهان	عملیات ناموفق با درج پیغام عربی
فاطمه منتظری	دبیر دفتر استان یزد	پرداخت قبض صورت گرفته ولی در التهای برگه پرینت، پیغام ۷۲ ساعت درج شده است

برنده قرعه کشی شماره قبل:



محبوبه ربیع زاده
دبیر دفتر استان مازندران

Internet Payment



- دریافت روزانه ریز تراکنشها
- امنیت کامل پرداخت

- امکان خرید مشتری شما با هر یک از کارتهای بانکی عضو شتاب
- واریز وجه به حساب شما در کمتر از ۲۴ ساعت (حتی روزهای تعطیل)

