خبرنامه ایران کیش - مهرماه ۱۴۰۵

پرداخت سبز
Green Payment



سبک زندگی اعتباری باید با شفافیت مالی توسعه یابد
صفحه ۱



بازدید مدیرعامل و قائم مقام ایران کیش از ساختمان تعمیرات و انبار

دانش فنی و بومی، واحد تعمیرات را به یکی از ظرفیتهای تخصصی تبدیل کرده است



از مقابله با کپی کارت بانکی تا پرداخت هوشمند با فناوری کهربا
صفحه ۱۶



از امـضای قـرارداد بلاتکلیف ۷ ساله تا حفظ مشتریان در وضعیت جنگی و اخـــتلالات
صفحه ۱۹



استاندارد سازی مدیریت پروژه و استقرار رویکردهای چابک در ایران کیش
صفحه ۲۱


ایـــران کیش
مـــعمار اعـــتبار هـــوشمند



حمیدحاجیلو:
ثبت رکورد تعمیر ۱۷۵ هزار دستگاه کارتخوان ۱۴

بازدید مدیرعامل و قائم مقام ایران کیش از ساختمان تعمیرات و انبار ۷

بهنام اکرمی:
بازگشت دستگاه‌های کارتخوان به چرخه بهره‌برداری با تکیه بر توان فنی و مهندسی معکوس ۱۱

امیرحسین زرین:
سبک زندگی اعتباری باید با شفافیت مالی و توجه به قدرت خرید مردم توسعه یابد ۱



خبرنامه ایران کیش

مهرماه ۱۴۰۵

صاحب امتیاز: **شرکت کارت اعتباری ایران کیش**

سردبیر: **فریبا باقری**

تحریریه: **امید کاجیان**

طراح گرافیک و صفحه آرا: **فرح فرهمندخو**

عکاس: **ونداد حمیدپور**

شرکت کارت اعتباری ایران کیش

درخشش تیم فوتبال هلدینگ تفتا همراه با بازیکنان ایران کیشی ۲۴

مهدی آسایشی:
استاندارد سازی مدیریت پروژه و استقرار رویکرد های چابک در ایران کیش ۲۱

محمدامین نوروزی:
از امضای قرارداد بلاتکلیف ۷ ساله تا حفظ مشتریان در وضعیت جنگی و اختلالات ۱۹

سیامک دهقان:
از مقابله با کپی کارت بانکی تا پرداخت هوشمند با فناوری کهربا ۱۶



سبک زندگی اعتباری

باید با شفافیت مالی و توجه به قدرت خرید مردم توسعه یابد

در شرایط تورمی و کاهش قدرت خرید خانوارها، توسعه سبک زندگی اعتباری به یک ضرورت تبدیل شده است، از همین روست که برخی بانک ها، شرکت ها و سازمان ها گونه ای از خدمات اعتباری یا اقساطی در صنایع مختلف و خرید و پرداخت های متفاوت مردم شکل داده اند سازو کار خدمات اعتباری هرچند که در این یکی دو سال اخیر به اوج خود رسیده اما از مدت ها پیش به عنوان طرحی که باید موفق تر به اجرا دربیاید مطرح بوده است. حتی شرکت ایران کیش نیز نخستین تجربه‌های ارائه خدمات اعتباری درکشور به شیوه نوین را عملی کرد آنچه به سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ بازمی‌گردد. در آن دوره این شرکت ، با همکاری بانک صادرات، یکی از نخستین سازوکارهای خرید اعتباری برای کارکنان این بانک و برخی همکاران شرکت ایران‌کیش را ایجاد کرد. در این طرح افراد می‌توانستند با استفاده از کارت اعتباری خود خرید کنند و پس از پرداخت بدهی، اعتبارکارتشان مجدداً شارژ می‌شد.

به عبارتی پیش ازگسترش مدل های کنونی، اعتبار سازمانی عمدتاً در قالب قرارداد میان سازمان‌ها و بانک‌ها ارائه می‌شد. در این روش، سازمان برای کارکنان خود تسهیلات دریافت می‌کرد و اقساط آن به‌صورت خودکار از حقوق کارکنان کسر و به حساب بانک واریز می‌شد.

با این حال، این سازوکارها بیشتر بر اعتبار سازمانی متمرکز بودند و امکان دریافت اعتبار مستقل برای افراد به شکل امروزی، چندان توسعه نیافته بود. ایران کیش اما امروز با ارائه گسترده خدمات اعتباری در همکاری با بانک تجارت در عرصه های گوناگون خدمت رسانی به مردم در حوزه اعتباری اقدام کرده است، همکاری با سازمان آموزش فنی و حرفه ای در بحث آموزش و مهارت آفرینی، تحت عنوان کیف پول مهارت و کاراکارت، داروپرداخت در زمینه دارو، آسان پرداخت در زمینه خرید، همکاری با شرکت های فین تک در زمینه سلامت، طلا، اقتصاد و .... تنها بخشی از اقدامات ایران کیش در عرصه خریدهای اعتباری طی سال های اخیر بوده است. اما این روند خدمات اعتباری چه تفاوتی با نمونه های خارج ازکشور دارد و باید به چه نکاتی در این زمینه توجه داشت.



امیر حسین زرین کارشناس صنعت پرداخت، با اشاره به نقش کسب‌وکارهای دیجیتال در توسعه خدمات اعتباری بیان کرد: در ادامه این روند، مجموعه‌هایی مانند دیجی‌کالا با استفاده از ظرفیت دیجی‌پی و همکاری بانکی، خدمات اعتباری را توسعه دادند. در همین دوره، طرح آسان‌خرید ایران‌کیش با همکاری بانک تجارت نیز شکل گرفت.

زرین ادامه داد: به‌تدریج، کسب‌وکارهای دیجیتال به سمت ارائه اعتبار به اشخاص حرکت کردند. اسنپ یکی از مجموعه‌هایی بود که با اتکا به میزان استفاده کاربران از خدمات مختلف خود، سازوکاری برای تخصیص اعتبار ایجاد کرد. در این مدل، میزان استفاده از خدماتی مانند تاکسی اینترنتی، سفارش غذا و خرید از سوپرمارکت می‌توانست بر اعتبار تخصیص‌یافته به کاربر تأثیر بگذارد.

وی با اشاره به شکل‌گیری مدل‌های پرداخت در چند قسط گفت: در کنار مدل‌های پرداخت اعتباری یک‌ماهه، مدل پرداخت در چهار قسط نیز توسعه پیدا کرد و به یکی از شیوه‌های رایج خرید اعتباری تبدیل شد. با این حال، گسترش این خدمات در سال‌های اخیر، به‌ویژه دو سال گذشته، بیش از هر چیز تحت تأثیر شرایط اقتصادی جامعه و کاهش تناسب میان درآمد و هزینه‌های خانوار قرار گرفته است.

گسترش خرید اعتباری از کالاهای بادوام به مایحتاج روزمره

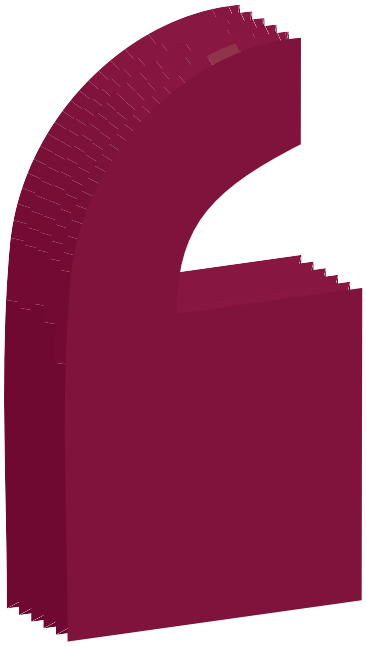
زریـن با تأکید بر تغییر الگـوی مصرف اعتباری در جامعه تصریـح کرد: تا چند سـال پیـش، وقتی صحبـت از خرید قسطی به میان می‌آمد، بیشتر خرید لوازم خانگی و کالاهای بـادوام در ذهن مردم تداعی می‌شـد، اما اکنون دامنه این خریدهـا بـه پوشـاک، عطـر و سـایر کالاهای مصرفـی نیز گسترش یافته است. حتی در شرایط فعلی، نیاز به استفاده از اعتبـار برای تأمین برخی مایحتـاج روزمره و مواد غذایی نیز بیشتر احساس می‌شود.

وی افزود: هرچه فشارهای اقتصادی و کاهش قدرت خرید مردم افزایش پیدا کند، نیاز به اسـتفاده از خدمات اعتباری نیز بیشتر خواهد شد. از این منظر، حرکت به سمت سبک زندگـی اعتبـاری را نمی‌تـوان صرفـاً یـک انتخـاب در بازار پرداخـت دانسـت، بلکـه ایـن روند پاسـخی بـه نیازهای اقتصادی بخش قابل توجهی از جامعه است.

این کارشناس صنعت پرداخت خاطرنشان کرد: البته توسعه این خدمات باید به‌گونه‌ای باشـد که در کنار کمک به تأمین نیازهای مردم، هزینه‌های اضافی و فشارهای مالی بیشتری بـه خانوارها تحمیل نکند. در غیـر این صورت، اعتباری که قرار اسـت قـدرت خرید را افزایش دهد، ممکن اسـت در عمـل بـه عاملی بـرای افزایـش هزینه‌هـای مصرف‌کننده تبدیل شود.

اعتبارسنجی فقط به‌گردش مالی وابسته نباشد

زریـن ادامه داد: در برخی از مدل‌های داخلی تخصیص اعتبار بیش از آنکه بر سابقه اعتباری افراد اسـتوار باشـد، بـه گردش مالـی و میزان تراکنش های آن‌ها وابسته است. ممکن است برخی بانک‌ها با بررسی گردش حساب افراد در چند ماه اخیر، درباره میزان اعتبار یا تسهیلات قابـل پرداخـت تصمیـم بگیرنـد. در چنیـن شـرایطی، فـردی که گردش مالـی بالاتری دارد ممکن اسـت امـکان دریافت اعتبار بیشـتری پیدا کند، درحالی‌که باید سـابقه خوش‌حسابی بازپرداخـت به‌موقـع تسـهیلات گذشـته و نداشـتن چک برگشتی نیز باید در ارزیابی توان اعتباری افراد نقش مؤثری داشته باشد.



فاصله میان قیمت نقدی و اقساطی و چالش مهم خرید اعتباری

زرین با اشاره به ضرورت شفافیت در تعیین هزینه‌های خرید اعتباری اظهارکرد: یکی از موضوعات مهم در این حوزه، تفاوت قیمت کالا در خرید نقدی و اقساطی است. مصرف‌کننده باید بداند که استفاده از اعتبار دقیقاً چه هزینه‌ای برای او ایجاد می‌کند و مبلغ نهایی پرداختی چه نسبتی با قیمت نقدی کالا دارد.
او ادامه داد: وقتی مصرف‌کننده به دلیل محدودیت نقدینگی ناچار است خرید خود را به‌صورت اقساطی انجام دهد، باید امکان مقایسه قیمت نقدی و اقساطی را داشته باشد. در غیر این صورت، ممکن است برای تأمین نیازهای ضروری خود هزینه‌ای بسیار بیشتر از قیمت واقعی کالا بپردازد.

زرین تأکید کرد: صرف تقسیم مبلغ خرید به چند قسط، به معنای مقرون‌به‌صرفه بودن آن نیست. آنچه اهمیت دارد، شفافیت درباره قیمت پایه کالا، هزینه تأمین اعتبار، کارمزدها و مبلغ نهایی پرداختی است. این اطلاعات باید پیش از خرید در اختیار مشتری قرار گیرد تا بتواند با آگاهی کامل تصمیم بگیرد.

شفافیت مالی

مزیت مدل‌های اعتباری مبتنی بر قراردادهای مشخص

این کارشناس صنعت پرداخت در تشریح تفاوت میان مدل‌های اعتباری سازمان‌یافته و برخی شیوه‌های رایج خرید اقساطی گفت: هنگامی که یک شرکت مشخص با پشتوانه قراردادهای بانکی و چارچوب مالی روشن به مشتری اعتبار می‌دهد هزینه‌ها و تعهدات طرفین قابلیت تعریف و بررسی بیشتری دارند.

وی افزود: در چنین مدلی، مشتری می‌تواند پیش از استفاده از اعتبار، از مدت بازپرداخت نرخ سود، کارمزد خدمات و سایر تعهدات مالی خود مطلع شود. در نتیجه، رابطه میان ارائه‌دهنده اعتبار، پذیرنده و دارنده اعتبار در چارچوب مشخص‌تری قرار می‌گیرد.

زرین با اشاره به تجربه خدمات اعتباری ایران‌کیش بیان کرد: یکی از ویژگی‌های ایران کیش و بانک تجارت، مشخص بودن شرایط مالی و نرخ سود تسهیلات است. هنگامی که مشتری از ابتدا بداند چه میزان سود و هزینه پرداخت خواهد کرد، می‌تواند با آگاهی بیشتری برای خرید تصمیم بگیرد. شفافیت در این زمینه، هم به اعتماد مشتری کمک می‌کند و هم امکان نظارت بر عملکرد ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری را افزایش می‌دهد.

وی ادامه داد: شرکت‌هایی که از ساختار سازمانی مشخص، صورت‌های مالی شفاف و سازوکارهای نظارتی برخوردارند، می‌توانند در توسعه خدمات اعتباری نقش مؤثری ایفا کنند به شرط آنکه اطلاعات مربوط به هزینه‌ها و تعهدات مالی برای مشتریان و پذیرندگان نیز روشن و قابل دسترس باشد.

نقش ایران کیش

در توسعه خدمات اعتباری ویژه

زرین با اشاره به فعالیت شرکت ایران‌کیش در حوزه خدمات پرداخت و خرید اعتباری اظهار کرد: توسعه سبک زندگی اعتباری زمانی می‌تواند به نفع جامعه باشد که خدمات متنوعی متناسب با نیاز گروه‌های مختلف مردم ارائه شود و سازوکارهای مالی آن نیز شفاف باشد.

وی افزود: در مدل‌هایی که با مشارکت شرکت‌های پرداخت و شبکه بانکی شکل می‌گیرند، لازم است هزینه تأمین اعتبار، کارمزد خدمات و شرایط بازپرداخت به‌روشنی مشخص شود. این شفافیت به دارنده اعتبار کمک می‌کند تا بداند در ازای استفاده از خدمات چه مبلغی می‌پردازد و به پذیرنده نیز امکان می‌دهد با شناخت دقیق‌تری از سازوکار تسویه و هزینه‌ها، در این طرح‌ها مشارکت کند.

این کارشناس صنعت پرداخت خاطرنشان کرد: شرکت‌هایی مانند ایران‌کیش در طراحی و ارائه خدمات اعتباری، شفافیت مالی را در کنار سهولت استفاده و تنوع خدمات قرار میدهند، این مدل‌ها می‌توانند به افزایش دسترسی مردم به کالاها و خدمات مورد نیازشان کمک کنند. البته تحقق این هدف مستلزم آن است که منافع مصرف‌کننده و پذیرنده، همزمان با منافع ارائه‌دهنده اعتبار مورد توجه قرار گیرد.

ضرورت حمایت از کارمندان و کارگران در طراحی خدمات اعتباری

نکته مهم در این گزارش اینکه لزوم توجه به گروه‌های کم درآمد در طراحی مدل‌های اعتباری با توجه به تورم، کاهش قدرت خرید و محدودیت نقدینگی خانوارها، توسعه خدمات اعتباری می‌تواند نقش مهمی در تأمین نیازهای جامعه داشته باشد، اما این خدمات باید به گونه‌ای طراحی شوند که دسترسی به آن‌ها صرفاً به افرادی با گردش مالی بالا محدود نشود. افرادی که درآمد کمتری دارند، بیش از دیگران به اعتبار نیاز دارند، اما گردش مالی بالایی در حساب‌های بانکی خود ندارند. ازاین‌رو، بانک‌ها و شرکت‌های فعال در صنعت پرداخت باید با همکاری یکدیگر، شرایط مناسب‌تری برای دسترسی کارمندان، کارگران و سایر اقشار جامعه به خدمات اعتباری فراهم کنند. توسعه واقعی خدمات اعتباری زمانی محقق می‌شود که اعتبار در دسترس اقشار مختلف جامعه قرار گیرد، هزینه‌های آن شفاف باشد و شرایط بازپرداخت متناسب با توان مالی مشتریان طراحی شود. در این مسیر، فراهم کردن امکان بازپرداخت در دوره‌های طولانی‌تر و اقساط متناسب با درآمد خانوار می‌تواند به استفاده مؤثرتر از خدمات اعتباری و تقویت قدرت خرید مردم کمک کند.

بازدید مدیرعامل و قائم مقام ایران کیش از ساختمان تعمیرات و انبار

مدیر تعمیرات و تضمین کیفیت ایران کیش:

دانش فنی و بومی، واحد تعمیرات را به یکی از ظرفیت‌های تخصصی تبدیل کرده است







۲۵ مـهرماه، روز جـهانی تـعمیرات بـهانه ای بود بـرای قـدردانی از گـروهی از پرسنل ایـران کیش که در سایت سعید آباد شهریار، اتفاقات مثبت بسیاری را در این مدت رقم زده اند، از میلیاردها تومان صرفه جویی تا تعمیرات بالغ بر ۵۰ دستگاه، از تولیدات بومی و اختراعات خلاقانه تا آمـادگی برای تـعمیرات دستگاه هـای سایر شـرکت ها.
مرکز تعمیرات ایران کیش در روز جهانی تعمیرات، میزبان عـلی بـدیعی مـدیر عامل، حسین پـارساتبار قـائم مـقام و مدیران ارشد شرکت بود.
این روز با جشن و قدردانی از پرسنل این واحد همراه بود و بـرگزاری مـسابقات دارت و والـیبال هم چـاشنی این قدردانی. بدیعی مدیرعامل از ظرفیت های بالای این مکان سخن گفت و پارساتبار قائم مقام از اینکه قرار است استفاده از این ظرفیت ها بیش از گذشته بهبود یابد. اما قطعا که این روز فرصت خوبی برای ما بود تا مروری داشته باشیم به سالها فعالیت واحد تعمیرات و البته گفتگویی با اسماعیل نادربیگی مدیر تعمیرات و تضمین کیفیت شرکت کارت اعتباری ایران کیش.

نگاهی به تاریخچه تعمیرات در ایران کیش



روند شکل‌گیری و توسعه واحد تعمیرات این شرکت، از آغاز فعالیت این واحد در سال ۱۳۸۸ کلید خورد، زمانی که در فاز نخست، در ساختمان فلسطین فعالیت خود را با تمرکز بر کنترل کیفیت دستگاه‌های تعمیرشده توسط پیمانکاران و تأمین‌کنندگان دستگاه‌های کارت‌خوان آغاز کرد و این فعالیت به تدریج توسعه یافت و با انباشت تجربه و مدیریت دانش فنی، زمینه تعمیر تخصصی مدل‌های مختلف دستگاه‌های پرداخت در داخل شرکت فراهم شد.

در سال ۱۳۹۰، تعمیر دستگاه‌های "جمالتو" متعلق به بانک ملی و دستگاه‌های" بایتل" این بانک در دامنه فعالیت‌های تعمیراتی شرکت قرار گرفت. همچنین در سال ۱۳۹۳، با توسعه ظرفیت‌های فنی، تعمیر دستگاه‌های هایپرکام در داخل شرکت آغاز شد و مدل‌های "اینجینیکو" و "وریفون" نیز به چرخه تعمیرات ایران‌کیش اضافه شدند.

یکی از تجربه های موفق ایران‌کیش در مدیریت بحران دستگاه‌های هایپرکام در سال ۱۳۹۴ بود در آن مقطع، به دلیل منقضی‌شدن مجوز نرم‌افزاری (لایسنس) تعداد زیادی از دستگاه‌های هایپرکام حدود ۲۰۰ هزار دستگاه کارت‌خوان ایران‌کیش به طور هم زمان از مدار خارج شدند. تیم تعمیرات شرکت توانست در مدت حدود یک ماه این دستگاه‌ها را احیا و به چرخه خدمت بازگرداند.

در همان دوره، دستگاه‌های شرکت پرداخت نوین و ارتباط فردا نیز با مشکلات مشابهی مواجه شده بودند که خدمات تعمیراتی ایران‌کیش به رفع مشکلات و بازگرداندن این تجهیزات به چرخه فعالیت کمک کرد. این تجربه، نقطه عطفی در توسعه توان فنی و تثبیت جایگاه واحد تعمیرات شرکت به شمار می‌رفت.



تلاش های شبانه روزی

اما اسماعیل نادربیگی مدیر تعمیرات و تضمین کیفیت ایران‌کیش با اشاره به گسترش دامنه خدمات این واحد در سال جاری می گوید: در ادامه مسیر، مدل‌های متنوع‌تری از دستگاه‌های کارت‌خوان به سبد تعمیرات شرکت اضافه و مجموعه‌ای از مشتریان، از جمله الکترونیک‌کارت دماوند و پرداخت نوین و ارتباط فردا از خدمات این واحد بهره‌مند شدند.

وی سال ۱۳۹۷ را یکی از نقاط عطف فعالیت‌های تعمیراتی ایران‌کیش دانست و اظهار کرد: در این سال شرکت برای نخستین بار موفق به انعقاد قرارداد با سامانه هوشمند سوخت شد. این اتفاق پس از حدود ۱۲ سال انحصار ارائه این خدمات توسط شرکت اینفوتک رخ داد و ایران‌کیش توانست به‌مدت سه سال خدمات مرتبط با این سامانه را ارائه کند.

وی با اشاره به تجربه عملیاتی این شرکت در جریان ازکارافتادگی گسترده تجهیزات سامانه هوشمند سوخت افزود: در پی حمله سایبری به این سامانه دستگاه‌های سراسرکشور ازکار افتادند. در آن شرایط، با تشکیل تیم‌های استانی و فعال‌سازی ظرفیت‌های تعمیراتی در تهران، از جمله در ساختمان سعیدآباد عملیات بازیابی تجهیزات به‌صورت شبانه‌روزی آغاز شد. مدیر تضمین و کیفیت ایران‌کیش خاطرنشان کرد: با تلاش مستمر نیروهای متخصص، طی حدود یک هفته تمام شبکه تجهیزات سامانه هوشمند سوخت به چرخه فعالیت بازگشت. در آن دوره، ایران‌کیش علاوه بر تعمیر روزانه حدود هزار دستگاه مرتبط با سامانه هوشمند سوخت، خدمات تعمیر و پشتیبانی دستگاه‌های کارت‌خوان خود را نیز ادامه می‌داد.

پوشش تعمیراتی حدود ۵۰ مدل دستگاه کارتخوان با تکیه بر دانش بومی

مدیر تعمیرات و تضمین کیفیت ایران‌کیش اظهار کرد: با ورود برندها و مدل‌های جدید دستگاه‌های پرداخت سبد تعمیراتی شرکت نیز گسترش یافته است، به‌گونه‌ای که در حال حاضر، حدود ۵۰ مدل دستگاه کارت‌خوان در این مجموعه تحت پوشش خدمات تعمیراتی قرار دارند.

وی افزود: آنچه این مجموعه را متمایز می‌کند، صرفاً افـزایش تعداد مـدل‌های تحت پوشش نیست، بلکه توسعه دانش تخصصی و بومی‌سازی توانمندی‌های مورد نیاز برای تـعمیر تـجهیزات است. این رویـکرد موجب شده است که ایران‌کیش از وابستگی صرف به پیمانکاران و تأمین‌کنندگان فاصله بگیرد و ظرفیت فنی قابل توجهی را در داخل شرکت شکل دهد.

وی تأکید کرد: بر اساس ارزیابی ما از توانمندی‌های موجود در صـنعت پرداخت، ایـران‌کیش از معدود شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت (PSP) است که چنین سـطحی از دانـش تـخصصی و ظـرفیت تعمیراتی را در اختیار دارد و می‌توان آن را از نقاط قوت فنی این شرکت دانست.

احـیای تـجهیزات مـعیوب و مـدیریت بهینه منابع گام‌های تعمیرات ایران‌کیش برای کاهش هزینه‌ها

نادربیگی با اشاره به اقدامات انجام‌شده در ماه‌های اخیر برای صرفه‌جویی و اسـتفاده بهینه از منابع سـازمان، از احیای آداپتورهای معیوب، بازیابی قطعات دستگاه‌های غیرقابل‌تعمیر و پیگیری طرح‌های توسعه‌ای این شرکت خبر داد.

وی با بـیان اینکه مـأموریت اصـلی واحـد تـعمیرات مدیریت هزینه‌ها و منابع سازمان با هدف استفاده بهینه از امکانات موجود است، اظهار کرد:

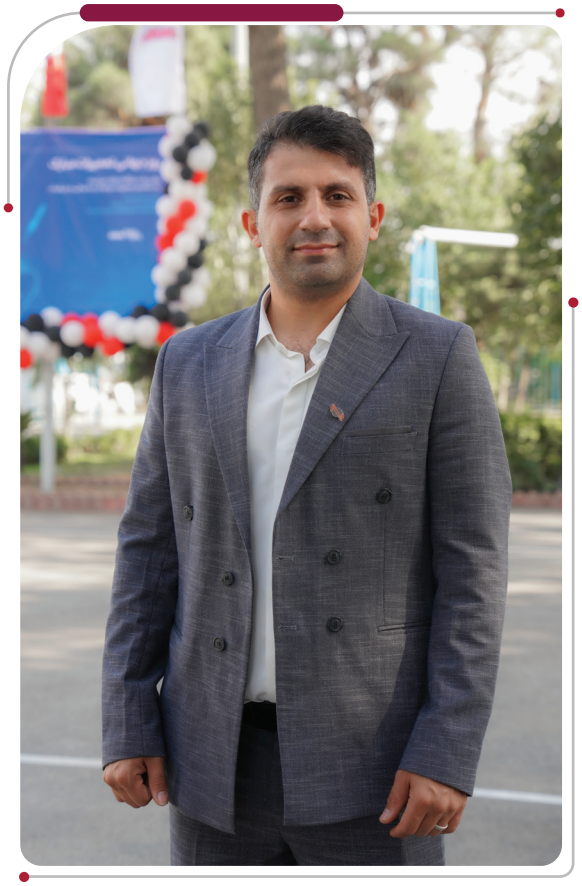
با توجه به مـحدودیت‌های اقـتصادی و شـرایط سـیاسی کشور، تلاش کرده‌ایم از منابع در اختیار به بهترین شکل ممکن استفاده کنیم و در همین راستا، اقدامات متعددی برای کاهش هزینه‌ها و تأمین تجهیزات موردنیاز شرکت انجام داده‌ایم.

وی افزود: یکی از مأموریت‌های ما در این زمینه، تأمین و احیای آداپتورهای معیوبی بوده است که از گذشته انباشته شده بودند. خوشبختانه بیش از ۴۰ تا ۵۰ درصد از این آداپتورها احیا شده و به چرخه بهره‌برداری بازگشته‌اند. این مأموریت همچنان ادامه دارد و تلاش می‌کنیم با احیای تجهیزات موجود، نیاز به تأمین تجهیزات جدید را کاهش دهیم.

این مـسئول ادامـــه داد: در حـوزه تـأمین دسـتگاه‌های کارت‌خوان نیز با استفاده از ظرفیت قطعات موجود در دستگاه‌های اسقاطی و غیرقابل‌تعمیر، توانسته‌ایم به‌صورت ماهانه چند هزار دستگاه را احیا کنیم. در این فرایند قطعات سالم دستگاه‌هایی که به دلیل نقص برد امکان تعمیر نداشتند، برای تعمیر و راه‌اندازی دستگاه‌هایی که برد آن‌ها قابلیت تعمیر داشت، مورد استفاده قرار گرفته‌اند.

وی هـمچنین از پـیگیری چند طـرح توسعه‌ای در سـایت سعیدآباد و حوزه خدمات خبر داد و گفت با به ثمر رسیدن این طرح‌ها، خبرهای خوبی برای شرکت ایران‌کیش خواهیم داشت و می‌توانیم گام‌های مؤثری در مسیر توسعه سبد محصولات شرکت برداریم.

بازگشت دستگاه‌های کارت‌خوان به چرخه بهره‌برداری با تکیه بر توان فنی و مهندسی معکوس



بهنام اکرمی، رئیس اداره مهندسی تعمیرات با تشریح اقدامات انجام شده در حوزه تعمیرات، تحقیق و توسعه و کنترل کیفیت، از اجرای پروژه‌های نوآورانه برای ارتقای تجهیزات، تعمیر دستگاه‌های غیرقابل تعمیر و کاهش هزینه‌های شرکت ایران‌کیش خبر داد و گفت: با تکیه بر دانش فنی همکاران و استفاده از ظرفیت‌های داخلی، توانسته‌ایم بخش قابل‌توجهی از تجهیزات را به چرخه بهره برداری بازگردانیم و در کنار آن، از محل ارائه خدمات تعمیراتی به سایر شرکت‌ها نیز درآمدزایی کنیم.

وی با اشاره به فعالیت‌های این مجموعه در دو حوزه اصلی طراحی و تولید تجهیزات و تعمیرات افزود: یکی از اقدامات مهم در بخش تحقیق و توسعه، طراحی و ساخت تجهیزات موردنیاز برای انجام آزمون‌های فنی است. در همین راستا، سه دستگاه تستر باتری، تستر آداپتور و دستگاه جریان‌کشی طراحی و ساخته شده است. همچنین، طرح اولیه دستگاه سامانه سوخت نیز در زمره پروژه‌های انجام‌شده این مجموعه قرار دارد.

اکرمی ادامه داد: در حوزه ارتقای تجهیزات نیز، پس از توقف پشتیبانی از برخی دستگاه‌ها، مانند 2G تلاش مستمر انجام شد تا امکان ارتقای آن‌ها فراهم شود و به 4G ارتقا یابند. در این فرایند، دستگاه‌های سری پکس و در ادامه، تجهیزات سری AMP ارتقا یافتند و به نسل بالاتری منتقل شدند. این اقدام از نظر فنی و اقتصادی اهمیت زیادی داشت، چراکه امکان استفاده مجدد از تجهیزات موجود را فراهم کرد و نیاز به جایگزینی آن‌ها را کاهش داد.

احیای تجهیزات با مهندسی معکوس

اکرمی با اشاره به اقدامات انجام‌شده برای تعمیر دستگاه‌های موجود در انبار اظهارکرد: یکی از پروژه‌های مهم ما، تعمیر دستگاه‌هایی بود که پیش از این غیرقابل تعمیر تلقی می‌شدند. با بهره‌گیری از مهندسی معکوس بررسی ساختار فنی تجهیزات و تدوین دستورالعمل‌های مناسب تعمیراتی، توانستیم بخش قابل‌توجهی از این دستگاه‌ها را احیا کنیم.

این دستاورد علاوه برکاهش هزینه‌های تعمیر و جایگزینی تجهیزات، می‌تواند به افزایش ظرفیت عملیاتی و پاسخ‌گویی بهتر به نیاز پذیرندگان کمک کند.

وی با تأکید بر اهمیت این اقدام گفت: ارزش این پروژه صرفاً به تعمیر چند دستگاه محدود نمی‌شود، بلکه بازگرداندن تجهیزات به چرخه استفاده مانع از تحمیل هزینه‌های جدید به شرکت می‌شود. اگر ارزش هر دستگاه سالم و قابل بهره‌برداری را به‌طور تقریبی ۷ میلیون تومان در نظر بگیریم، احیای این تعداد دستگاه می‌تواند ارزش قابل توجهی برای مجموعه ایجاد کند.

توسعه خدمات تعمیراتی و درآمدزایی از بازار بیرونی

اکرمی در ادامه، توسعه خدمات تعمیراتی برای سایر شرکت‌ها را یکی دیگر از اقدامات مهم این مجموعه دانست و تصریح کرد: علاوه بر تعمیر تجهیزات موردنیاز ایران‌کیش، در سال جاری خدمات تعمیراتی به شرکت‌های بیرونی نیز ارائه کرده‌ایم. در این زمینه، با شرکت‌هایی از جمله سابین تجارت آریا و تراکنش هزاره سوم همکاری داشته‌ایم و دستگاه‌هایی برای تعمیر به ما ارجاع شده که تعمیر آن‌ها برای مجموعه‌های مربوطه امکان‌پذیر نبوده است.

وی با بیان اینکه این همکاری‌ها نشان‌دهنده ظرفیت فنی و تخصصی نیروهای ایران‌کیش است، افزود: در مدت اخیر، از محل تعمیر دستگاه‌های سایر شرکت‌ها حدود هزار و پانصد دستگاه را تعمیر کردیم. این موضوع نشان می‌دهد که توان فنی ایجادشده در مجموعه، علاوه بر رفع نیازهای داخلی، قابلیت تبدیل شدن به یک ظرفیت درآمدزا در بازار خدمات تعمیراتی را نیز دارد.

کاهش هزینه‌های خرید آداپتور با احیای تجهیزات موجود

وی با اشاره به اقدامات انجام‌شده برای تعمیر و استفاده مجدد از آداپتورهای موجود در انبار اظهارکرد: بخشی از آداپتورهایی که درگذشته به‌عنوان ضایعات در نظر گرفته می‌شدند، با انجام تعمیرات به چرخه مصرف بازگشته‌اند. این اقدام موجب شده است نیاز شرکت به خرید آداپتور جدید کاهش پیدا کند.

اکرمی ادامه داد: در سال گذشته حدود ۲۰ هزار آداپتور خریداری شده بود اما در سال جاری، تا زمان انجام این گفت‌وگو، هیچ خرید جدیدی در این زمینه صورت نگرفته است. این موضوع یکی از نتایج ملموس استفاده از ظرفیت‌های داخلی، تعمیر تجهیزات موجود و مدیریت هزینه ها به شمار می‌رود.

بـــرنامه‌های آیـــنده

بازگرداندن ده‌ها هزار دستگاه به چرخه بهره‌برداری

اکرمی در تشریح برنامه‌های آینده این مجموعه گفت: یکی از اهداف مهم ما، توسعه فعالیت‌های تعمیراتی D210، D300 روی دستگاه‌های پکس مدل‌های امپ، 7000 و 9000 و بازگرداندن تعداد بیشتری از تجهیزات موجود به چرخه بهره‌برداری است

وی با اشاره به وجود حدود ۷۰ هزار دستگاه در انبار که امکان بررسی و احیای بخشی از آن‌ها وجود دارد افزود: با تأمین مالی مناسب و فراهم شدن شرایط لازم برای اجرای این پروژه، می‌توان تعداد قابل‌توجهی از دستگاه‌ها را تعمیر و مجدداً وارد چرخه استفاده کرد.

به گفته اکرمی، اجرای این برنامه می‌تواند ضمن کاهش هزینه‌های تأمین تجهیزات جدید، به رفع بخشی از مشکلات پذیرندگان نیز کمک کند، چراکه کمبود دستگاه کارت‌خوان یکی از موانع فعالیت برخی پذیرندگان و توسعه کسب‌وکار آن‌هاست.

وی در پایان تأکید کرد: هدف ما این است که با توسعه توان فنی، استفاده از مهندسی معکوس تدوین فرایندهای استاندارد تعمیراتی و بهره‌گیری حداکثری از تجهیزات موجود، علاوه برکاهش هزینه‌های شرکت، زمینه ارائه خدمات گسترده‌تر به سایر مجموعه‌ها و ایجاد درآمدهای جدید برای ایران‌کیش را فراهم کنیم.

حاجیلو، مدیر برنامه‌ریزی تعمیرات ایران‌کیش تشریح کرد:

ثبت رکورد تعمیر ۱۷۵ هزار دستگاه کارتخوان



حمید حاجیلو، رئیس اداره برنامه ریزی تعمیرات شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش، با اشاره به دستاوردهای این واحد در حوزه افزایش بهره‌وری، مدیریت هزینه‌ها و ایجاد ارزش افزوده برای سازمان، گفت: واحد تعمیرات با ثبت رکورد تعمیر و رسیدگی به ۱۷۵ هزار دستگاه، سال جدید را با تمرکز بر درآمدزایی، توسعه تعاملات سازمانی و استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود آغاز کرده است.

وی با تأکید بر ضرورت نگاه راهبردی به فعالیت‌های تعمیرات اظهار کرد: یکی از اولویت‌های اصلی ما، ایجاد فرصت‌های جدید برای درآمدزایی سازمان بوده است. در همین راستا، تلاش کردیم با توسعه تعاملات سازمانی زمینه ورود مشتریان خارج از مجموعه به این بخش را فراهم کنیم و از ظرفیت‌های فنی و تخصصی واحد تعمیرات برای ایجاد ارزش افزوده بیشتر بهره ببریم.

رئیس برنامه ریزی تعمیرات ایران کیش با اشاره به اقدامات انجام شده برای احیای تجهیزات فرسوده افزود: یکی از پروژه‌های مهم این واحد، بازسازی و احیای ۳۵ هزار آداپتور پرمصرف شرکت بود که به دلیل فرسودگی و غیرقابل استفاده بودن، سال‌ها در انبار مرکزی تجمیع شده بودند. با تلاش همکاران واحد تعمیرات، این تجهیزات مجدداً قابل استفاده شدند و به چرخه بهره‌برداری بازگشتند.

حاجیلو ادامه داد: در کنار این اقدام، همکاران واحد تعمیرات موفق شدند آداپتوری اختصاصی و کاملاً بومی را طراحی کنند. این محصول با توجه به نیازهای شرکت و متناسب با مدل‌های دستگاه‌های مورد استفاده در ایران‌کیش طراحی شده و قابلیت پوشش مدل‌های مورد نیاز سازمان را دارد. نمونه‌های اولیه این محصول نیز مورد آزمایش قرار گرفته‌اند.

وی با بیان اینکه این پروژه‌ها ظرفیت قابل توجهی برای ایجاد درآمد و ارزش افزوده دارند، خاطرنشان کرد: توسعه چنین راهکارهایی می‌تواند علاوه بر تأمین بخشی از نیازهای داخلی شرکت، زمینه بهره‌برداری اقتصادی از توانمندی‌های فنی واحد تعمیرات را نیز فراهم کند. جزئیات بیشتر این پروژه‌ها در زمان مناسب اطلاع‌رسانی خواهد شد.

مدیریت چالش‌ها با رویکردی مبتنی بر تحلیل و پیشگیری

رئیس برنامه‌ریزی تعمیرات ایران‌کیش در ادامه، تنوع مدل‌ها و فناوری‌های مورد استفاده در دستگاه‌های پرداخت را یکی از چالش‌های مهم این حوزه دانست و گفت: تأمین قطعات با کیفیت، افـزایش هـزینه‌های نـگهداری و ضـرورت به‌روزرسانی دانش فنی از جمله موضوعاتی هستند که مدیریت تعمیرات با آن‌ها مواجه است.

وی افزود: در چنین شرایطی، صرفاً تعمیر دستگاه و بازگرداندن آن به چرخه بهره‌برداری کافی نیست، بلکه باید علت ریشه‌ای خرابی‌ها شناسایی شود تا از تکرار آن‌ها جلوگیری کنیم. به همین دلیل، حرکت از رویکرد واکنشی به سمت مدیریت مبتنی بر تحلیل داده، کنترل کیفیت و اقدامات پیشگیرانه، از اولویت‌های اصلی واحد تعمیرات به شمار می‌رود.

حاجیلو با تأکید بر اهمیت تغییر نگاه به مقوله تعمیرات تصریح کرد: لازم است تـعمیرات را از یک فـعالیت صـرفاً هـزینه‌بر به حوزه‌ای با رویکرد سرمایه‌گذاری برای افـزایش پایداری تجهیزات کاهش هزینه‌های عملیاتی و ارتقای کیفیت خدمات پرداخت تبدیل کنیم. چنین نگاهی می‌تواند به افزایش بهره‌وری، کاهش خرابی‌ها و استفاده مؤثرتر از منابع سازمان منجر شود.

برنامه ریزی دقیق، زمینه ساز افزایش بهره وری

وی در بخش دیگری از سـخنان خود، بـرنامه‌ریزی دقـیق و مدیریت هدفمند فرایندها را از ارکان اصلی عملکرد واحد تعمیرات برشمرد و اظهار کرد: در اداره برنامه‌ریزی و تعمیرات تلاش می‌کنیم با پیش‌بینی حجم ورودی دستگاه‌ها، مدیریت منابع انسانی و تجهیزات و اولویت‌بندی فرایندهای تعمیر، زمان توقف دستگاه‌ها را به حداقل برسانیم و سرعت بازگشت آن‌ها به چرخه خدمت را افزایش دهیم.

رئیس برنامه ریزی تعمیرات ایران‌کیش در پایان، سرمایه‌گذاری بر نیروی انسانی، انتقال دانش تخصصی، توسعه زیرساخت‌های فنی و استقرار نظام کنترل کیفیت را از الزامات بهبود عملکرد این حوزه دانست و گفت: توجه به این مؤلفه‌ها می تواند به افزایش عمر تجهیزات، کاهش هزینه‌های عملیاتی، جلوگیری از خرابی‌های تکرارشونده و ارتقای کیفیت خدمات منجر شود.

به گفته حـاجیلو، رویـکرد آینده واحـد بـرنامه‌ریزی تعمیرات حرکت به سمت مدیریت پیشگیرانه، بهره‌گیری از ظرفیت‌های تخصصی داخلی و تبدیل توانمندی‌های فنی این واحد به عاملی مؤثر در افزایش پایداری خدمات و خلق ارزش اقتصادی برای شرکت است.

سیامک دهقان، مدیر عملیات ناحیه ۲ ایران‌کیش در گفت‌وگو با رادیو گفت‌وگو تشریح کرد؛

از مقابله با کپی کارت بانکی تا پرداخت هوشمند با فناوری کهربا



مدیر عملیات ناحیه ۲ شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش در گفتگو با رادیو گفتگو با تأکید بر ضرورت افـزایش آگاهی عـمومی درباره امـنیت اطـلاعات در صـنعت پـرداخت، گفت: هـم‌زمان با تـوسعه فناوری‌های پرداخت الکترونیک، آموزش کاربران برای استفاده صحیح از این ابزارها اهمیت بیشتری پیدا کرده است. فناوری پرداخت غیرتماسی و طرح کهربا نیز با هدف تسهیل پرداخت‌های حضوری و کاهش برخی مخاطرات استفاده از کارت فیزیکی، مسیر تازه‌ای را در صنعت پرداخت کشور پیشروی کاربران قرار داده‌اند.

به گـزارش روابـط عمومی ایـران‌کیش، سیامک دهـقان، مـدیر عملیات ناحیه ۲ شـرکت کـارت اعـتباری ایران‌کیش، در گفت‌وگو با رادیو گفت‌وگو، با اشاره به روش کپی‌برداری از اطلاعات کارت‌های بانکی یا همان اسکیمینگ (Skimming) توضیح داد: در این روش، کلاهبرداران با استفاده از ابزارهایی که اطلاعات کارت را ذخیره می‌کنند، اطلاعات بانکی مشتریان را هنگام انجام تراکنش به دست می‌آورند. این ابزارها ممکن است به شکلی طراحی یا در دستگاه تعبیه شوند که تشخیص آن‌ها برای مشتری دشوار باشد.

وی افزود: در برخی موارد، فرد متخلف با سواستفاده از اعتماد مشتری، او را متقاعد می‌کند که تراکنش به‌درستی انجام نشده است و به همین بهانه از او می‌خواهد رمز کارت را مجدداً وارد کند. در چنین شرایطی، اگر اطلاعات کارت و رمز آن در اختیار کلاهبردار قرار بگیرد، امکان کپی‌برداری از اطلاعات و سوءاستفاده از آن فراهم می‌شود.

دهقان با بیان اینکه مشتری ممکن است پس از فاصله گرفتن از محل خرید متوجه برداشت غیرمجاز از حساب خود شود، تصریح کرد: پیشگیری از چنین اتفاقاتی به رعایت چند نکته ساده اما مهم وابسته است. کاربران باید هنگام پرداخت هوشیار باشند، رمز کارت را شخصاً وارد کنند و اجازه ندهند دیگران از رمز آن‌ها مطلع شوند.

وی افزود: از نگاه یک کارشناس فعال در صنعت پرداخت، ارزش واقعی فناوری زمانی مشخص می‌شود که بتواند مسئله‌ای واقعی از مردم حل کند، زمان انتظار را کاهش دهد، دسترسی به خدمات را آسان‌تر سازد و در کنار آن، امنیت و تجربه خرید مطمئن‌تری برای مشتریان و پذیرندگان فراهم آورد.

مدیر عملیات ناحیه ۲ ایران‌کیش با تاکید بر اینکه گسترش استفاده از فناوری باید با افزایش آگاهی کاربران همراه باشد، گفت: ابزارهای جدید پرداخت، از جمله دستگاه‌های کارت‌خوان، درگاه‌های پرداخت اینترنتی و نرم‌افزارهای پرداخت، دسترسی مردم به خدمات مالی را آسان‌تر کرده‌اند، اما استفاده صحیح و آگاهانه از این ابزارها نیز اهمیت زیادی دارد. کاربران باید مراقب باشند اطلاعات محرمانه خود را در اختیار افراد یا سامانه‌های غیرمطمئن قرار ندهند.



پرداخت غیرتماسی؛ گامی به سوی تجربه‌ای ساده‌تر

دهقان با اشاره به حرکت صنعت پرداخت به سمت روش‌های سریع‌تر و هوشمندتر، فناوری ارتباطات میدان نزدیک یا NFC را یکی از ابزارهای مهم در توسعه پرداخت‌های غیرتماسی دانست و گفت: تلفن همراه دیگر صرفاً وسیله‌ای برای برقراری ارتباط نیست و به‌تدریج به ابزاری برای دریافت خدمات مالی و انجام پرداخت‌های روزمره تبدیل می‌شود.

وی ادامه داد: فناوری **NFC** امکان برقراری ارتباط بی‌سیم در فاصله کوتاه میان تلفن همراه و پایانه فروش را فراهم می‌کند. با استفاده از این فناوری، در صورت پشتیبانی تلفن همراه و دستگاه کارت‌خوان مشتری می‌تواند بدون نیاز به استفاده از کارت بانکی فیزیکی، پرداخت حضوری خود را انجام دهد.

دهقان با اشاره به طرح کهربا به‌عنوان یکی از بسترهای توسعه پرداخت غیرتماسی در کشور اظهار کرد: هدف از این طرح، فراهم کردن امکان پرداخت با استفاده از کارت بانکی تعریف‌شده در ابزارهای هوشمند و از طریق فناوری غیرتماسی است، رویکردی که می‌تواند تجربه خرید را ساده‌تر کند و نیاز به همراه داشتن و استفاده مستقیم از کارت فیزیکی را کاهش دهد.

وی افزود: پرداخت غیرتماسی می‌تواند بخشی از مسیر حرکت صنعت پرداخت به سمت خدمات دیجیتال باشد. در این روش، کاربر پس از فعال‌سازی قابلیت مربوطه و تعریف کارت بانکی در نرم‌افزار پشتیبانی شده، می‌تواند با نزدیک کردن تلفن همراه به پایانه فروش مجهز به این قابلیت، پرداخت خود را انجام دهد.

دهقان با اشاره به نقش شرکت‌های پرداخت در توسعه این خدمت اظهار کرد: تجهیز پایانه‌های فروش به قابلیت پرداخت غیرتماسی بخشی از مسیر توسعه خدمات جدید در صنعت پرداخت است و فراهم شدن امکان استفاده از این فناوری می‌تواند به افزایش سهولت پرداخت‌های حضوری کمک کند.

از امـضای قـــرارداد بلاتکلیف ۷ ســـاله تا

حفظ مشتریان در وضعیت جـــنگی و اخـــتلالات



محمدامین نوروزی، مدیر امور بانک ها و مشـتریان خاص، با تشریح مهم‌تریـن اقدامـات و دسـتاوردهای ایـن مدیریـت ، حفـظ شـبکه پذیرندگی و مشتریان ارزنده بانکی را یکی از اهداف اساسی ایران‌کیش عنـوان کـرد و با اشـاره به شـرایط خاص سـال گذشـته و اختلالات ایجادشـده در شـبکه بانکـی افزود: با توجـه به اتفاقاتی که در سـال گذشته رخ داد و شرایط جنگی و اختلالاتی که در برخی بانک‌های بزرگ ایجاد شد، با همکاری همه همکاران در معاونت‌های مختلف و تلاش شـبانه‌روزی، توانستیم مشـکلات ایجادشـده را برطـرف کنیم. بخش عمـده‌ای از مشـتریانی کـه در آن مقطـع دچار نارضایتی شـده بودند مجدداً به چرخه بازگشتند و ارتباط و همکاری با آنها احیا شد.

نوروزی تمدید قرارداد با بانک‌های بزرگ را یکی دیگر از دستاوردهای مهم مدیریت امور بانکی دانست و اظهار کرد: یکی از بزرگ‌ترین اقدامات انجام‌شده در حوزه توسعه بازار، تمدید قراردادهای ایران‌کیش با بانک‌های بزرگ، به‌ویژه بانک صادرات، بانک گردشگری، بانک خاورمیانه و بانک کارآفرین بود. خوشبختانه این قراردادها با ارقام مناسبی تمدید شدند و نسبت به سال قبل نیز رشد قابل توجهی در مبالغ قراردادها داشتیم.

مدیر امور بانک ها و مشتریان خاص ایران‌کیش ادامه داد: یکی از مهم‌ترین اتفاقات این دوره، برنده شدن ایران‌کیش در مناقصه بانک سپه بود. این مناقصه مربوط به نصب ۱۵۰ هزار دستگاه بود و پس از حدود هفت سال، تبدیل شدن این همکاری به یک قرارداد جدید و قابل توجه، اتفاق بسیار خوبی برای ایران‌کیش محسوب می‌شود.

وی همچنین از مذاکرات انجام‌شده با بانک‌های مختلف در حوزه اعتبار و پروژه‌های اعتباری خبر داد و گفت: در حوزه بانکی مذاکرات خوبی با بانک‌های مختلف، به خصوص در زمینه اعتبار و پروژه‌های اعتباری انجام شده است.

> **برنامه آینده؛ توسعه شبکه و افزایش سودآوری**
>
> **نوروزی** درباره برنامه‌های آینده این مدیریت گفت: برنامه آینده ما بر حفظ و توسعه شبکه فیزیکی و پذیرندگی، افزایش تعداد مشتریان کلان و توسعه همکاری‌ها در قالب قراردادهای جدید با بانک‌ها متمرکز است. درکنار این موارد، افزایش سودآوری و بهره‌وری از محل قراردادهای بانکی نیز از اهداف مهم ما خواهد بود.

افزایش قیمت تجهیزات، چالش جدی صنعت پرداخت

مدیر امور بانک ها و مشتریان خاص در ادامه با اشاره به مهم‌ترین چالش‌های صنعت پرداخت گفت: یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که در حال حاضر نه‌تنها ایران کیش، بلکه تمام شرکت‌های PSP با آن مواجه هستند، افزایش نرخ تهیه دستگاه‌های کارتخوان، افزایش نرخ دلار و قیمت ارز است. این موضوع تهیه تجهیزات جدید را برای شرکت‌های پرداخت بسیار دشوار کرده و به یکی از چالش‌های جدی صنعت تبدیل شده است.

وی افزود: با توجه به این شرایط، یکی از راهکارهای مهم، تمرکز بیشتر بر بازیابی و بازگرداندن دستگاه‌های موجود به چرخه مصرف است. در همین راستا، جلسات و درخواست‌های متعددی با واحد تعمیرات داشته‌ایم تا دستگاه‌هایی که در انبار قرار دارند، هرچه سریعتر تعمیر و مجدداً وارد چرخه استفاده شوند. این موضوع می‌تواند کمک قابل توجهی به مدیریت هزینه‌ها و تأمین تجهیزات مورد نیاز داشته باشد.

امنیت و استمرار خدمت‌رسانی در شرایط خاص

نوروزی، مسائل امنیتی و شرایط خاص کشور را یکی دیگر از چالش‌های پیش روی شرکت‌های پرداخت دانست و اظهار کرد: با توجه به استمرار برخی شرایط جنگی و امنیتی، موضوعات امنیتی همچنان یکی از چالش‌های صنعت پرداخت است و می‌تواند بر روند عادی فعالیت‌ها تأثیر بگذارد.

وی ادامه داد: در این زمینه، تعامل و هماهنگی با بانک‌ها اهمیت زیادی دارد. خوشبختانه بانک‌ها درک متقابلی نسبت به شرایط موجود دارند و همکاری و همراهی خوبی در این حوزه شکل گرفته است. همچنین شاپرک نیز در بسیاری از موارد موضوعات امنیتی را مستقیماً به بانک‌ها ارجاع می‌دهد و همین تعامل میان ایران‌کیش، بانک‌ها و شاپرک کمک می‌کند تا بتوانیم با کمترین اختلال از این شرایط عبور کنیم.

استانداردسازی مدیریت پروژه و استقرار رویکردهای چابک در ایران کیش



مهدی آسایشی، رئیس مدیریت پروژه های ایران کیش گفت: یکی از کارهای مفید در مدتی که در شرکت حضور داشتیم اتفاق افتاد، استانداردسازی و پایه‌ریزی سیستم مدیریت پروژه بود. تلاش کردیم پروژه‌ها را بر اساس آخرین استانداردهای بین‌المللی استاندارد کنیم.

وی افزود: پیش از این، در بسیاری از موارد مشخص نبود یک پروژه چه زمانی باید انجام شود، چه هزینه‌ای داشته باشد و زمان‌بندی آن به چه شکل باشد. ما تلاش کردیم این فرآیند را در قالب استانداردهای PMBOK و همچنین رویکردهای اسکرام طبقه‌بندی و ساماندهی کنیم.

آسایشی با اشاره به نخستین گام در تعریف پروژه‌ها اظهار کرد: بر اساس این رویکرد، پروژه‌ها برای اینکه در واحد مربوطه تعریف شوند، باید در ابتدا منشور پروژه داشته باشند. منشور پروژه در واقع شناسنامه پروژه است، یعنی مشخص می‌کند که از کجا می‌خواهیم به کجا برسیم و در این مسیر چه اقداماتی باید انجام شود.

وی ادامه داد: در این چارچوب، حوزه‌های مختلف دانش مدیریت پروژه، از زمان و هزینه گرفته تا ریسک و سایر موارد مورد توجه قرار می‌گیرد. البته باید تأکید کنم که در حال حاضر این فرآیند هنوز در شرکت به صورت صددرصدی و از صفر تا صد اجرا نمی‌شود، اما این مسیر را آغاز کرده‌ایم و تلاش ما این است که به تدریج خودمان را هرچه بیشتر به استانداردهای مورد نظر نزدیک کنیم.

برگزاری منظم جلسات اسپرینت

رئیس مدیریت پروژه های ایران کیش، با اشاره به استقرار فرآیند اسکرام در سازمان گفت: یکی از روال‌هایی که در این مدت توانستیم در سازمان جا بیندازیم، برگزاری منظم جلسات اسپرینت است. تقریباً کل سازمان می‌داند که در روزهای اول و شانزدهم هر ماه جلسات اسپرینت برگزار می‌شود؛ به‌طوری که حتی برنامه‌ریزی استفاده از سالن کنفرانس نیز بر اساس همین جلسات انجام می‌شود.

وی درباره فرآیند این جلسات توضیح داد: بر اساس نیازمندی‌هایی که مالک محصول استخراج می‌کند، موارد مختلف از جمله نیازهای بازار الزامات رگولاتوری، بانک مرکزی، بانک تجارت و سایر ذینفعان مشخص می‌شوند. سپس این موارد در قالب سندی تحت عنوان Product Backlog طبقه‌بندی و اولویت‌بندی می‌شوند.

آسایشی ادامه داد: پس از مشخص شدن اولویت‌ها نیازمندی‌ها در جلسات اسپرینت در اختیار واحد فنی قرار می‌گیرد. توسعه‌دهندگان نیز بر اساس Definition of Done که توسط مالک محصول تعیین شده، زمان مورد نیاز برای انجام هر فعالیت را مشخص می‌کنند و بررسی می‌شود که هر مورد در قالب یک اسپرینت قابل انجام است یا به بیش از یک اسپرینت نیاز دارد.

وی افزود: پس از پایان دوره دو هفته‌ای اسپرینت مجدداً جلسه برگزار می‌شود و خروجی و بخش انجام‌شده پروژه تحویل و بررسی می‌شود. خوشبختانه در این مدت، درصد پیشرفت کار روزبه‌روز افزایش پیدا کرده و توانسته‌ایم تا حد امکان نیازمندی‌ها و خروجی‌های مورد انتظار را به واحدهای مربوطه تحویل دهیم.

آسایشی در ادامه درباره فرآیند برنامه‌ریزی پروژه‌ها گفت: پس از دریافت منشور پروژه، برنامه‌ریزی انجام می‌شود و زمان‌بندی پروژه مشخص می‌شود. در این مرحله، ساختار شکست کار یا WBS با همکاری مدیر پروژه و سایر ذینفعان استخراج می‌شود و فعالیت‌ها و زمان‌بندی آنها مشخص خواهد شد.

رئیس مدیریت پروژه های ایران کیش افزود: این موارد به‌صورت هفتگی و رسمی به مدیریت ارشد سازمان گزارش می‌شود تا میزان پیشرفت پروژه‌ها و وضعیت اجرای آنها به شکل مستمر مورد پایش قرار گیرد.

به گفته آسایشی، بخشی از پروژه‌های سازمانی در حوزه فناوری و توسعه نرم‌افزار قرار می‌گیرند، اما همه پروژه‌ها الزاماً فنی نیستند. او در این خصوص توضیح داد: بسیاری از پروژه‌ها به واحد فنی مرتبط هستند و نیازمند توسعه و ارائه یک محصول هستند، اما الزاماً همه پروژه‌ها صرفاً فنی نیستند و ممکن است به‌صورت ترکیبی یا Hybrid اجرا شوند و بخشی از آنها بر اساس متدولوژی اسکرام پیش برود.

حرکت به سمت مدیریت استانداردتر پروژه‌ها

آسایشی درباره برنامه‌های آینده این حوزه گفت: ایده‌آل من این است که بتوانیم این فرآیند و نیازمندی‌ها را هرچه بیشتر به استانداردترین و ایده‌آل‌ترین حالت ممکن نزدیک کنیم. هدف این است که درصد انحراف پروژه‌ها کاهش پیدا کند، شکست پروژه‌ها کمتر شود، بتوانیم ریسک‌ها را بهتر مدیریت کنیم و درصد تحویل به‌موقع کارها را افزایش دهیم.

وی در پایان تأکید کرد: مسیر استانداردسازی مدیریت پروژه در ایران‌کیش آغاز شده و هدف ما این است که با تکمیل این فرآیندها، اجرای پروژه‌ها منسجم‌تر، قابل پیش‌بینی‌تر و اثربخش‌تر شود.

برنامه‌ریزی و پایش مستمر پروژه‌ها

آسایشی در ادامه درباره فرآیند برنامه‌ریزی پروژه‌ها گفت: پس از دریافت منشور پروژه، برنامه‌ریزی انجام می‌شود و زمان‌بندی پروژه مشخص می‌شود. در این مرحله، ساختار شکست کار یا WBS با همکاری مدیر پروژه و سایر ذینفعان استخراج می‌شود و فعالیت‌ها و زمان‌بندی آنها مشخص خواهد شد.

رئیس مدیریت پروژه های ایران کیش افزود: این موارد به‌صورت هفتگی و رسمی به مدیریت ارشد سازمان گزارش می‌شود تا میزان پیشرفت پروژه‌ها و وضعیت اجرای آنها به شکل مستمر مورد پایش قرار گیرد.

به گفته آسایشی، بخشی از پروژه‌های سازمانی در حوزه فناوری و توسعه نرم‌افزار قرار می‌گیرند، اما همه پروژه‌ها الزاماً فنی نیستند. او در این خصوص توضیح داد: بسیاری از پروژه‌ها به واحد فنی مرتبط هستند و نیازمند توسعه و ارائه یک محصول هستند، اما الزاماً همه پروژه‌ها صرفاً فنی نیستند و ممکن است به صورت ترکیبی یا Hybrid اجرا شوند و بخشی از آنها بر اساس متدولوژی اسکرام پیش برود.

در لیگ فوتسال بانک تجارت رخ داد؛

درخشش تیم فوتبال هلدینگ تفتا همراه با بازیکنان ایران کیشی



تیم فوتبال هلدینگ تفتا، امسال در حالی در لیگ بانک تجارت بازی می کند که از دوتن از بازیکنان ایران کیشی یعنی حسین مهدوی و سعید نورمحمد، بهره میبرد طی ۵ هفته ۵ بازی خود را با پیروزی های پرگل پایان رسانده است این در حالی است که این نخستین بار نیست که هلدینگ تفتا در رقابت های لیگ بانک تجارت بازی می کند لیگی که در دو بخش لیگ برتر و دسته ۱ با حضور ۲۲ تیم در مجموع هر ساله دنبال می شود.

احسان عابدینی، مربی تیم فوتسال هلدینگ تفتا، اما با اشاره به نحوه شکل‌گیری این تیم و حضور آن در لیگ فوتسال بانک تجارت گفت: تیم هلدینگ تفتا در دوره‌های گذشته نیز در این مسابقات حضور داشته، اما برای رقابت‌های امسال تلاش کردیم با برنامه‌ریزی منسجم‌تر و انتخاب بازیکنان توانمند از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ، تیمی هماهنگ و آماده تشکیل دهیم. موضوعی که آقای وکیلی نیا مدیرعامل هلدینگ تفتا نیز آن را پشتیبانی ویژه و از آن استقبال کرد.

وی با اشاره به اینکه مسابقات فوتسال بانک تجارت در دو سطح لیگ برتر و لیگ یک برگزار می‌شود، افزود: هر یک از این لیگ‌ها ۱۱ تیم دارند که از واحدهای مختلف بانک تجارت و مجموعه‌های وابسته تشکیل شده‌اند. تیم هلدینگ تفتا نیز با استفاده از ظرفیت شرکت‌های زیرمجموعه خود در این رقابت‌ها شرکت می‌کند.

عابدینی درباره روند انتخاب بازیکنان تیم هلدینگ تفتا اظهار کرد: با توجه به اینکه امسال فرصت محدودی تا آغاز مسابقات داشتیم، از شرکت‌های زیرمجموعه درخواست کردیم بازیکنان علاقه‌مند و توانمند خود را معرفی کنند. در نهایت، حدود ۵۰ نفر در جلسه تست و ارزیابی حضور یافتند و پس از بررسی توانایی‌های فنی آن‌ها، ۱۵ بازیکن برای حضور در مسابقات انتخاب شدند.

وی با اشاره به ضرورت تغییر رویکرد نسبت به دوره‌های گذشته ادامه داد: در دوره قبل، تیم هلدینگ تفتا در لیگ برتر حضور داشت، اما نتوانست نتایج مطلوبی کسب کند و به لیگ یک سقوط کرد. با بررسی شرایط گذشته و گفت‌وگو با بازیکنان، به این نتیجه رسیدیم که برای موفقیت در رقابت‌های جدید باید علاوه بر توانایی فنی، به نظم، هماهنگی و آمادگی تیمی نیز توجه ویژه‌ای داشته باشیم.

پنج پیروزی پیاپی؛
حاصل انسجام و هماهنگی تیمی



مربی تیم فوتسال هلدینگ تفتا با اشاره به عملکرد این تیم در هفته‌های ابتدایی مسابقات گفت: خوشبختانه تیم در پنج دیدار نخست خود به پیروزی رسیده است. در هفته اول، تیم مشتریان شرکتی را با نتیجه ۳ بر صفر شکست دادیم. در هفته دوم نیز ٤ بر صفر مقابل تیم بازرسی امور استان‌ها به پیروزی رسیدیم. در هفته سوم تیم بانکداری شخصی را ٦ بر صفر مغلوب کردیم. در هفته چهارم نیز برابر تیم تفتا ۷ بر ۱ به تیم شرق به پیروزی رسیدیم و در هفته پنجم، تیم حقوقی و وصول مطالبات را با نتیجه سه بر صفر شکست دادیم.

وی با اشاره به عملکرد دفاعی و هجومی تیم افزود: در این پنج مسابقه، تیم ما عملکرد خوبی در هر دو بخش دفاع و حمله داشته است. بازیکنان با هماهنگی مناسبی بازی می‌کنند و نتایج به‌دست آمده نشان می‌دهد که انتخاب بازیکنان و توجه به نظم تیمی تأثیر مثبتی بر عملکرد مجموعه داشته است.



نقش مؤثر بازیکنان ایران‌کیش در موفقیت تیم

عابدینی در ادامه با تمجید از عملکرد بازیکنان شـرکت ایران‌کیش در ترکیب تیم هلدینگ تفتـا اظهار کرد: بازیکنان ایران‌کیش نقش مؤثری در عملکرد تیم دارند. حسین مهدوی و سعید نورمحمد از بازیکنان توانمند ما هستند که هرکدام ویژگی‌های فنی خاص خود را دارند و به تیم کمک می‌کنند.

وی درباره ویژگی‌های فنی این بازیکنان توضیح داد: حسین مهدوی از نظر تکنیکی بازیکن بسیار خوبی است و توانایی بالایی در حفظ تـوپ، تغییر مسیر بازی و ایجاد موقعیت دارد. او می‌تواند جریان بـازی را به‌خـوبی مدیریت کند و با تصمیم‌هـای فنی خود به تیم کمک کند.

مربی تیم فوتسـال هلدینگ تفتا ادامه داد: سعید نورمحمد نیز از نظـر دفاعی بازیکن بسـیار مؤثری اسـت. اگرچه بیشـتر در بخش دفاعـی از او اسـتفاده می‌کنیـم، امـا در زمـان نیـاز در حملـه نیز مشـارکت دارد و چند گل برای تیم به ثمر رسـانده اسـت. حضور بازیکنانـی با این قابلیت‌ها به ما کمک می‌کند در شـرایط مختلف مسابقه، انعطاف‌پذیری بیشتری داشته باشیم.

وی همچنیـن با اشـاره به سـایر بازیکنان ایران‌کیـش گفت: آرش بقایری نیز از بازیکنانی بود که برای حضور در تیم انتخاب شده بود اما به دلیل مصدومیت نتوانسـت در مسـابقات همراه ما باشـد. امیـن باقـری نیـز یکی دیگـر از بازیکنان خوب ایـران کیش بود که نتوانستیم در نهایت در ترکیب تیم از او استفاده کنیم .

فراتر از رقابت؛
فرصتی برای تقویت ارتباط میان کارکنان

عابدینی در بخش دیگری از سخنان خود، هدف اصلی برگزاری مسابقات ورزشی میان شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ تفتا و مجموعه بانک تجارت را فراتر از رقابت و کسب نتیجه دانست و گفت: از نظر من، یکی از مهم‌ترین دستاوردهای این مسابقات، شکل‌گیری دوستی و رفاقت میان کارکنان شرکت‌های مختلف است.

وی افزود: در این مسابقات، کارکنانی از ایران‌کیش، هلدینگ تفتا و سایر شرکت‌ها در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند، با هم آشنا می‌شوند و فرصت پیدا می‌کنند خارج از فضای کاری روزمره با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. همین تعامل‌ها به شکل‌گیری دوستی‌های بیشتر و تقویت ارتباطات میان همکاران کمک می‌کند.

مربی تیم فوتسال هلدینگ تفتا با تأکید بر اهمیت کار تیمی در محیط سازمانی خاطرنشان کرد: این رقابت‌ها فرصتی ارزشمند برای تقویت تعاملات بین‌شرکتی است. وقتی کارکنان شرکت‌های مختلف در قالب یک تیم یا در جریان مسابقات کنار یکدیگر قرار می‌گیرند، علاوه بر تجربه یک فعالیت ورزشی، روحیه همکاری و همدلی میان آن‌ها نیز تقویت می‌شود.

عابدینی در پایان ابراز امیدواری کرد تیم فوتسال هلدینگ تفتا با حفظ انسجام، انگیزه و هماهنگی بازیکنان، بتواند روند موفقیت‌آمیز خود را در ادامه مسابقات لیگ یک فوتسال بانک تجارت ادامه دهد.








سرعت
امنیت
همراه بانک تجارت
SHAHAB
8




TAFTA
8
BANK TEJARAT

راههای ارتباط با ما

irankishp | irankishpsp | irankishpsp | irankishpsp1



www.irankish.com