



دربست قاروسیه

ایران کیش، یک هواپیما پر از برنده به جام جهانی ۲۰۱۸ می فرستد



رد پات رو در جام جهانی دنبال کن



لینک نصب نرم افزار
اندروید پات



لینک نصب نرم افزار
IOS پات



دانلود از: www.irankish.com

*۷۸۸#



به نام خداوند جان و خرد



طرح جلد: احسان غلامی



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام) اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

| پرداخت سبز نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش | شماره ۸ از سری دوم |

صاحب امتیاز	شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)
مدیر مسئول	صادق فرامرزى
سردبیر	رضا احمدی
عکس	امیرحسین صادقیان و محمدرضا حامدی نژاد
گرافیک	وحید اقطاعی
هماهنگی	امید کاجیان و مریم کریمی
تهیه و تولید	موسسه پرسش (پویندگان راز ستاره شمال)
پست الکترونیکی	pardakhtesabz@kiccc.com
نشانی اینترنتی	www.irankish.com
نشانی	میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان ۸، شماره ۲۸

فهرست

۲	اخبار ایران کیش
۴	اخبار مشتریان
۵	ایران کیش متولی کارگاه های آموزشی درگاه های اینترنتی بانک سپه آموزش با نگاه به آینده
۶	فرامرزى در همایش گستره: آسان خرید کامل ترین پروژه خرید اعتباری است
۷	بررسی روند افزایش سرمایه شرکت کارت اعتباری ایران کیش اهدافی که محقق شدند
۸	نگاهی به حضور ایران کیش در نمایشگاه الکامپ دست پر در ایستگاه بیست و سوم
۱۰	در گفت و گو با مدیر پروژه اپلیکیشن پات مطرح شد: اکوسیستمی به نام «پات»
۱۲	گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش
۱۴	ایران کیش، یک هواپیما پر از برنده به جام جهانی ۲۰۱۸ می فرستد دربست تاروسیه
۱۵	پژواک رمز به فراموشی سپرده می شود پین پد روی پیشخوان
۱۶	بررسی نحوه حمایت شرکت کارت اعتباری ایران کیش از استارت آپ ها به استارت آپ ها یارانه نمی دهیم
۱۸	مدیرعامل بقالی: ما اسنپ بقالی ها می شویم
۱۹	مدیرعامل کیف پی: ایران کیش مهم ترین شریک تجاری ماست
۲۰	مروری بر تاثیر پرداخت سبز در حفظ محیط زیست و تنوع زیستی
۲۲	شکوفه های ایران کیش

نشریه پرداخت سبز همیشه آماده پذیرش انتقادات و پیشنهادهای شما درباره فرم و محتوای نشریه است و ما آماده هستیم که مدام تغییر کنیم تا بهتر از دیروزمان شویم.
اگر شما علاقه مند هستید که در این مسیر سبز ما را همراهی کنید به کمک سامانه پیامکی ۳۰۰۰۳۳۳ می توانید با ما تماس بگیرید.
اگر تمایل دارید نسخه PDF نشریه را داشته باشید کافی است که نشانی ایمیل و شماره نشریه درخواستی را پیامک کنید تا در ایمیل خود آن را دریافت نمایید.

مراسم اهدای نشان «داوود رشیدی» با حمایت ایران کیش و پات برگزار شد

حمایت هنرمندان از هنر



داوود رشیدی هنرپیشه پیشکسوت، یک سال پیش همین وقت‌ها ما را ترک کرد... در این یک سال بسیاری خواستند ماندگاری‌اش را به اثبات برسانند. برای بزرگداشت او گردهمایی‌ها برگزار شد و یادواره‌هایی برپا. ولی شاید به جرات بتوان گفت هیچ یک از اینها به پای برنامه چهارم شهریور امسال نرسید. برنامه‌ای که در سالگرد وفات این هنرمند خاطره‌ساز برگزار شد. اینجا تئاتر شهر. جای جایش بوی هنر می‌دهد. بوی فرهنگ. به خصوص که امروز نه فقط لیلی رشیدی یا احترام برومند و بستگان داوود سینمای ایران اینجا آمده‌اند، بلکه خیلی‌های دیگر هم هستند. علی مرادخانی معاون هنری وزیر ارشاد، احمد

یک سال پیش همین وقت‌ها آخرین سکانس یک زندگی هنری ۸۳ ساله را بازی کرد. سکانسی که پایانش خوش نبود اما ماندگار شد برای همیشه. شهریورماه سال گذشته آغاز خوشی نداشت. غم داشت، درد داشت، خاکستری و گرفته شد وقتی گفتند، وقتی شنیدیم داوود رشیدی با کوله‌باری از خاطره‌هایی که برای ما ساخت، با همه تصویرهایی که سیاه و سفید یا رنگی از او به یادگار داریم رفت برای همیشه... چشم‌هایش را بست تا با خود آه بیاورد و حسرت... دیگر خبری از مفتش شش انگشتی «هزارستان» و «آن تنهاترین سردار» «ولایت عشق» نیست. رشیدی «کندو»ی زندگی را با همه نیش و کنایه‌ها رها کرد و رفت به آبادی دنیای دیگر.

همراهان عزیز
از عطفای صمیمانه و بی‌وقفی خدمت در پیشگاه خانواده بزرگ ایران کیش نصیب شد، آنچه در این خانواده برجسته‌تر از هر چیز دیگری می‌نمود، ثروتی گران‌بها بود به نام «صمیمیت». ارزشمند داشت کارکنان...
ثروتی که استادی بی‌پایه از آن بی‌شک هر سال زمان بزرگی را از جمیع جهات، اسباب‌آرایی‌ها، خاطر از دست‌یابی به افق‌های پیش‌روی کند، حتی اگر آن سال زمان به عظمت ایران کیش باشد.
امروز بسیار خرسندم که این ثروت جاری در جای این عرصه‌ی بزرگ کار و تلاش، که رشدهایش را مدیون دانشمندی‌های شما، از معاونین و مدیران تا سایر همکاران و در خط مقدم آن، پشتیبان‌های محترم ایران کیش بزرگ است، سرانجام به رسمیت شناخته شده و شرکت کارت اعتباری ایران کیش به عنوان سازمان دانش‌بنیان، از این پس به کارکنان خدمات علمی و آگاهی ایران زمین خواهد درخشید.

فارغ از امتیازات متعددی که این عنوان به شما بخشیده و هر چه باعث مسرت است، آنگارشدن این گنجینه‌ی بهمان و جریان یافتن امیدهای آن در شران‌های شرکت و اندیشه‌ی منبر است.

صادق فرامرزی
۹۴/۷/۲۵

سرمایه ایران کیش به ۲۰۰ میلیارد تومان رسید

سرمایه شرکت کارت اعتباری ایران کیش در مجمع عمومی فوق‌العاده این شرکت از ۱۳۱ میلیارد به ۲۰۰ میلیارد تومان افزایش یافت. صادق فرامرزی، مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش، در این مجمع هدف از افزایش سرمایه را تحقق اهداف اصلی شرکت اعلام کرد. او اجرای طرح توسعه خدمات پایانه‌های فروش، تعمیر و آماده‌سازی دستگاه‌های قدیمی، خرید انبار و تجهیزات مورد نیاز را سه دلیل عمده این افزایش سرمایه برشمرد و افزود: «امیدواریم از طریق افزایش سرمایه فعلی که از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران خواهد بود بتوانیم به هدفمان دست پیدا کنیم».

مدیرعامل ایران کیش دوره بازگشت به سرمایه را دو سال و پنج ماه پیش‌بینی کرد.

فرامرزی در بخش دیگری از صحبت‌های خود گفت: «با توجه به اینکه شرکت‌های پی‌اس‌پی به صورت انحصاری با یکدیگر رقابت می‌کنند، در این میان برخی دست به دامپینگ می‌زنند. ما نمی‌توانیم مانع دامپینگ شرکتی بشویم، اما وقتی دامپینگ صورت بگیرد در قراردادها نیز مشکل ایجاد می‌شود. ایران کیش همواره افزایش کیفیت را به زیر قیمت فروشی ترجیح می‌دهد و تا به امروز هم نرخ رشد خیلی خوبی داشته است.»
او همچنین در ارتباط با فروش امپوزهای ایران کیش گفت: «ما امپوزها را



می‌فروشیم و از همه شرکت‌های پی‌اس‌پی که در صف انتظار مجوز امپوزها هستند می‌خواهیم تا دیگر اشتباهی که در پوزها صورت گرفت تکرار نشود.»
فرامرزی با اشاره به آغاز کمپین‌ها و تیزرهای معرفی محصولات ایران کیش در رسانه ملی و سایر رسانه‌ها ابراز امیدواری کرد از این طریق با فرهنگ‌سازی، استفاده از محصولات جدید ایران کیش فصل نوینی در عرصه خدمات پرداخت شکل بگیرد.

در پایان با قرائت گزارش حسابرس مجمع، سهامداران شرکت ایران کیش با افزایش سرمایه این شرکت از ۱۳۱ میلیارد به ۲۰۰ میلیارد تومان موافقت کردند.



ایران کیش ۹۰۰ هزارمین پایانه فروش خود را نصب کرد

شرکت کارت اعتباری ایران کیش موفق به نصب ۹۰۰ هزارمین پایانه فروش در سطح کشور شد. نصب ۹۰۰ هزارمین پایانه فروش ایران کیش در حوزه عملیاتی به معنای رشد ۱۹ درصدی این شرکت در نصب پایانه‌های فروش طی سال گذشته است. علاوه بر رشد ۱۹ درصدی تعداد پایانه‌ها، این شرکت با رشد ۶۳ درصدی در تعداد تراکنش‌های صورت گرفته بیش از یک میلیارد تراکنش داشته است. ایران کیش در مبلغ تراکنش‌ها نیز به رشد ۵۰ درصدی رسیده است. این شرکت علاوه بر تعهد قراردادی نصب پایانه‌های فروش با ۱۴ بانک و موسسه، با شرکت‌های پیمانکار نیز در این باره قرارداد بسته و از مجموع بازاریابی‌ها و قرارداد بانک‌ها به مجموعه نصب ۹۰۰ هزار پایانه فروش دست یافته است. این شرکت نصب یک میلیون پایانه فروش در انتهای سال ۹۶ را در دستور کار دارد. گفتنی است ایران کیش در تعداد درگاه‌های اینترنتی نیز به رشد ۲۷۷ درصدی رسیده است.



برنده خودرو هایما S7 مشخص شد

مهنوش صاحبی مقدم، نخستین برنده خودروی هایما S7 دومین جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش ویژه مراکز خرید در پرومای مشهد شد. وی با کسب ۱۹۷۴۸۶ امتیاز در قرعه‌کشی روز ۲۶ شهریور مجتمع پرومای مشهد، به عنوان پذیرنده خوش‌شانس این مجتمع یک دستگاه خودروی هایما S7 را از آن خود کرد. پذیرندگانی که از ابتدا تا انتهای جشنواره حداقل ۲۰۰۰ امتیاز کسب کرده باشند در قرعه‌کشی جایزه ویژه مرکز خرید پرومای مشهد که یک خودروی هایما S7 است شرکت داده شدند. گفتنی است که برندگان ویژه شش خودروی هایما S7 در مراکز خرید (تهران: میلاد نور، بازار قائم تجریش، بازار رضا و در شهرستان‌ها: ستاره باران تبریز، آفتاب پارس شیراز، سیتی سنتر اصفهان و سیتی سنتر قشم) در هفته اول آذرماه (بعد از محرم و صفر) مشخص می‌شوند.

خبرداغ

مسجدجامعی عضو شورای شهر تهران، مهدی شفیع‌مدیر کل هنرهای نمایشی، اکبر زنجانی‌پور، رضا بابک، داریوش فرهنگ، مرضیه برومند، سیروس الوند، مسعود فروتن، نوید محمدزاده و حتی فاطمه معتمدآریا. البته که «پات» و شرکت کارت اعتباری ایران کیش نیز همین جاست.

مراسم مراسم اهدای نشان «داوود رشیدی» است و چه مراسمی بهتر از این تا شرکت کارت اعتباری ایران کیش و پات که در راستای مسئولیت‌های اجتماعی یکی از تلاش‌های حمایت از فرهنگ و هنر این کشور بوده، دین خود را به هنر سرزمینش ادا کند؛ با حامی بودن و یاری رساندن به چنین بزرگداشتی. تازه آن هم بزرگداشتی که فقط زنده نگه داشتن یاد هنرمند فقید نیست بلکه تقدیری از بهترین‌هایی است که هنوز هستند، بهترین‌هایی که در راستای ارتقای همین هنر و فرهنگ قلم می‌زنند، نقش می‌آفرینند و نقش می‌سازند. مراسم نشان «داوود رشیدی» مراسم تقدیر از چهار چهره فرهنگی و هنری بود... عمید نایینی و محسن میرزایی دو چهره با سابقه عرصه روزنامه‌نگاری و مطبوعات بودند که در اولین دوره اهدای نشان «داوود رشیدی» این نشان را دریافت کردند. همچنین در عرصه تئاتر حسن معجونی سرپرست گروه تئاتر «لیو»، بازیگر و کارگردان تئاتر این نشان را دریافت کرد و در عرصه سینما نیز این نشان به علیرضا داوودنژاد کارگردان سینما اهدا شد. متن‌ها و پیام‌های چهره‌های نامی سخنرانی‌های شخصیت‌ها نیز زینت‌بخش این برنامه بود و البته پات نیز در گوشه‌ای از این جشن، میزبان هنرمندان و هنردوستان.



مدت اعتبار استانداردهای ISO/IEC20000-1 و ISO/IEC27001 سه‌ساله است و با پایان این دوره شرکت کارت اعتباری ایران کیش بار دیگر برای دریافت این گواهینامه‌ها مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت. از سه سال پیش کار پیاده‌سازی فرایندها و مباحث فنی اخذ همزمان این دو استاندارد در شرکت ایران کیش کلید خورد. تلاش برای اخذ گواهینامه‌های این دو استاندارد ایزو یک سال و نیم به طول انجامید و شرکت کارت اعتباری ایران کیش به عنوان اولین شرکت PSP موفق به اخذ همزمان هر دو گواهینامه مذکور شد. هم‌اکنون این گواهینامه سه‌ساله برای یک سال دیگر در این شرکت تمدید شده است.

تمدید گواهینامه‌های

ISO/IEC20000-1 و ISO/IEC27001 ایران کیش

گواهینامه ISO/IEC27001 و ISO/IEC20000-1 شرکت کارت اعتباری ایران کیش برای سومین سال پیاپی تمدید شد. شرکت کارت اعتباری ایران کیش که در سال ۱۳۹۳ به عنوان اولین شرکت فعال در حوزه بانک و پرداخت در کشور موفق به پیاده‌سازی یکپارچه و اخذ همزمان گواهینامه‌های سیستم مدیریت خدمات فناوری اطلاعات مبتنی بر استاندارد ISO/IEC20000-1 و سیستم مدیریت امنیت اطلاعات مبتنی بر استاندارد ISO/IEC27001 شده بود، توانست برای یک سال دیگر اعتبار گواهینامه‌های خود را تمدید کند.

این دومین ممیزی مراقبتی در زمینه اطمینان از نگهداری و بهبود مستمر این سیستم‌ها در شرکت کارت اعتباری ایران کیش است و با تایید ممیزی شرکت NISCert با نمایندگی مرجع صدور گواهینامه TCert، یک سال دیگر این گواهینامه تمدید شد. به این ترتیب شرکت کارت اعتباری ایران کیش وارد سومین سال پیاده‌سازی استانداردهای ISO/IEC20000-1 و ISO/IEC27001 شده است.

در دومین سال تمدید این گواهینامه زیرساخت‌های مناسب مرکز داده به عنوان یکی از نقاط قوت و بهبود این شرکت ارزیابی شده است.



«ارتباط فردا» شرکت برتر در حوزه توسعه کسب و کار

ارتباط فردا شرکت برتر در حوزه توسعه کسب و کار در پانزدهمین اجلاس سالانه و جشنواره برترین‌های پارک فناوری پردیس اعلام شد.

پانزدهمین اجلاس سالانه و جشنواره برترین‌های پارک فناوری پردیس با حضور محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه کشور، امیرعباس عراقچی معاون وزیر امور خارجه، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور و جمعی از معاونان و نمایندگان کشور صبح امروز در محل سالن اجتماعات پارک فناوری پردیس برگزار شد.

در بخش جشنواره برترین‌های پارک فناوری پردیس شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا به عنوان شرکت برگزیده در حوزه توسعه کسب و کار در بین ۲۵۰ شرکت فناوری و دانش‌بنیان حاضر در پارک فناوری پردیس برگزیده شد. در این بخش محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه کشور، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور و رئیس پارک فناوری پردیس تقدیرنامه و تندیس این جشنواره را به سیدحامد قنادپور، مدیرعامل ارتباط فردا، اهدا کردند.

امضای بزرگ‌ترین قرارداد فاینانس پس از برجام با حضور بانک رفاه

بانک رفاه در راستای حمایت از تامین مالی پروژه‌های عمرانی و تولیدی کشور، در کنار چهار بانک ایرانی، بزرگ‌ترین قرارداد فاینانس به مبلغ ۱۰ میلیارد دلار را با شرکت «سیتیک تراست» چین امضا کرد. در جریان نشست امضای این قرارداد که با حضور ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی، خزاعی رئیس کل سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران و مدیران عامل و اعضای هیات مدیره بانک‌های ایران و چین برگزار شد، محمدعلی سهمانی و فرشید فرخ‌نژاد، مدیرعامل و عضو هیات مدیره بانک رفاه، به همراه مدیران عامل بانک‌های توسعه صادرات، صنعت و معدن، پارس‌سیان و پاسارگاد قرارداد فوق را امضا کردند. این قرارداد که به دو ارز یورو و یوان چین قابل پرداخت است، برای پروژه‌های عمرانی و تولیدی کشور که مجوزهای لازم را با دریافت مراحل قانونی طی کرده‌اند تخصیص خواهد یافت. همچنین دوره ساخت و بازپرداخت متناسب با هر پروژه بین ۱۰ تا ۱۲ سال است و بانک رفاه آمادگی ارائه تمامی خدمات مشاوره‌ای و پذیرش عاملیت طرح‌های اولویت‌دار را دارد.



رتبه چهارم نخستین المپیاد بانکی به تیم بانک کارآفرین رسید

بر اساس نتایج اعلام‌شده از سوی کمیسیون آموزش بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، اعضای تیم بانک کارآفرین در المپیاد کارکنان شبکه بانکی از بین ۱۴ بانک و موسسه اعتباری خصوصی موفق به کسب مقام چهارم شدند.

در نخستین المپیاد کارکنان بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی کشور، که با هدف شناسایی و کشف استعدادها در حوزه مالی و بانکی برگزار شد، اعضای تیم بانک کارآفرین موفق به کسب رتبه‌های اول تا سوم فردی از بین ۱۴۰ نفر شرکت‌کننده در دروس حقوق بانکی، حسابداری بانکی، مبارزه با پول‌شویی و دستورالعمل‌های بانک مرکزی شدند.

همچنین رتبه‌های اول و دوم تیمی به ترتیب در رشته‌های «حسابداری بانکی» و «دستورالعمل‌های بانک مرکزی» به اعضای تیم بانک کارآفرین تعلق گرفت. محسن میزاق‌ربانعلی، معاون مدیریت سازمان و روش‌ها، موفق به کسب رتبه اول تیم اعزامی و رتبه چهارم از بین ۱۴۰ نفر شرکت‌کننده در این المپیاد شد.

صدور دسته چک در پیشخوان‌های شهرت

معاون برنامه‌ریزی، توسعه شهری و فناوری اطلاعات بانک شهر از امکان صدور دسته‌چک در پیشخوان‌های شهرت این بانک خبر داد و گفت: «تا پایان سال جاری حدود ۷۰ درصد خدمات فیزیکی شعب از طریق پیشخوان‌های شهرت انجام می‌شود.»

غلامحسین تابش‌فر با تأکید بر اینکه افزایش خدمات بانکی در پیشخوان‌های شهرت طی سال جاری به صورت جدی دنبال خواهد شد گفت: «هم‌اکنون مشتریان بانک شهر می‌توانند با حضور در پیشخوان‌های شهرت ضمن وصول چک‌های این بانک در هر زمان از شبانه‌روز درخواست صدور دسته‌چک دهند.»

تابش‌فر درباره پذیرش چک در پیشخوان‌های شهرت گفت: «پس از مراجعه مشتریان به خودبانک‌ها و احراز هویت، ارتباط ویدئویی با شعبه مجازی برقرار، چک اسکن و در شعبه مجازی پردازش می‌شود و بعد از انجام کنترل‌ها پول به حساب فردی که در نزد بانک شهر حساب دارد واریز و این عملیات همراه با ارسال پیامک به مشتری انجام و رسید نیز ارائه می‌شود.»

او افزود: «مشتریان بانک شهر می‌توانند با مراجعه به پیشخوان‌های شهرت در سراسر کشور حساب جاری افتتاح کنند و درخواست دسته‌چک نیز بدهند.»

تابش‌فر با تأکید بر اینکه این خدمت جدید بانک شهر در چارچوب قوانین و مقررات بانک مرکزی به مشتریان ارائه می‌شود تصریح کرد: «تحويل دسته‌چک به مشتری دارای سابقه چک برگشتی، بدهی غیرجاری یا مشمولین موضوع ماده

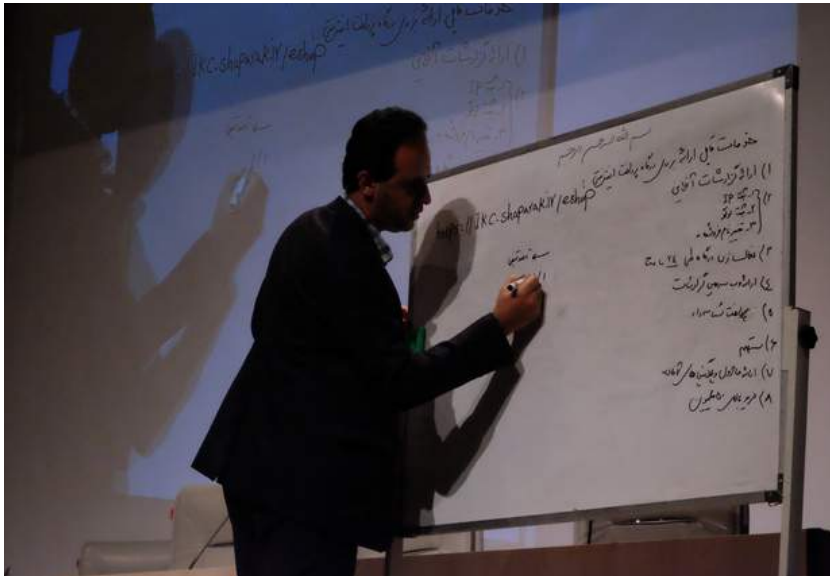


۷ قانون صدور چک ممنوع است.» وی ادامه داد: «نحوه شناسایی متقاضی افتتاح حساب جاری نیز مطابق با مفاد قانون، آیین‌نامه و دستورالعمل‌های مبارزه با پول‌شویی توسط شعبه مجازی صورت می‌گیرد.»

تابش‌فر با تأکید بر اینکه تلاش تمامی کارکنان و مسئولان بانک شهر ارائه شایسته‌ترین خدمات بانکداری الکترونیکی به شهروندان سراسر کشور است گفت: «مطابق با هدف‌گذاری صورت‌گرفته، تا پایان سال جاری اکثر خدمات فیزیکی شعب از طریق پیشخوان‌های شهرت انجام می‌شود.» معاون برنامه‌ریزی، توسعه شهری و فناوری اطلاعات بانک شهر افزود: «از جمله مهم‌ترین خدماتی که می‌تواند در قالب شهرت‌ها انجام شود می‌توان به افتتاح حساب جاری، صدور دسته‌چک و تحويل آن، افتتاح سپرده بلندمدت و... اشاره کرد.»

ایران کیش متولی کارگاه‌های آموزشی درگاه‌های اینترنتی بانک سپه

آموزشی با نگاه به آینده



شرکت کارت اعتباری ایران کیش مجموعه کارگاه آموزشی درگاه پرداخت اینترنتی و روش‌های بازاریابی مشتریان، برای روسای دفاتر، شعب و صندوقداران بانک سپه را برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی ایران کیش، قاسم جلالی کارشناس بازاریابی بانک سپه با بیان اینکه هدف از برگزاری این مجموعه، آشنایی اعضای بانک سپه با روش‌های جدید و خدمات در زمینه درگاه‌های پرداخت اینترنتی برای مشتریان است به ما گفت: «با توجه به رشد کسب‌وکارهای اینترنتی و ورود شرکت‌های استارت‌آپ و فین‌تک در بازار و در راستای افزایش سهم بازار بانک در حوزه درگاه‌های پرداخت اینترنتی، کارگروه‌های آموزش در رده‌های مختلف برگزار شد.»

جلالی اظهار کرد: «در این کارگاه‌ها و سمینارها کارشناسان کسب‌وکار، روسا و صندوقداران شعب بانک سپه حضور داشتند و ایران کیش متولی بحث آموزشی آن شده است.»

وی درباره اینکه چرا بانک سپه، شرکت کارت اعتباری ایران کیش را برای این کار انتخاب کرده است گفت: «تعداد درگاه‌هایی که توسط ایران کیش تا به امروز برای بانک سپه نصب شده است نسبت به سایرین بیشتر است از سویی شرکت ایران کیش از فرایند نصب و فعال‌سازی درگاه بسیار سریع‌تری برخوردار است.»

کارشناس مسئول بانک سپه تأکید کرد: «تحقیقات میدانی نشان می‌دهد که اگر فعالیتی توسط شرکت‌های مشابه دو تا سه هفته زمان می‌برد، ایران کیش همان فعالیت را در سه تا چهار روز انجام داده است با حضور ایران کیش، تعداد نصب‌های ما با سرعت زیادی در حال افزایش است.»

جلالی افزود: «اگر این نیاز احساس شود، جلسات آموزشی دیگری برای شهرستان‌ها نیز برگزار خواهد شد که ایران کیش متولی آن خواهد بود.»

وی ادامه داد: «بعد از این سمینارها و جلسات نیز نشست‌های ماهانه‌ای با کارشناسان کسب‌وکار و شرکت ایران کیش در زمینه رفع مشکلات برگزار می‌کنیم.»

یک فرصت خوب

مرتضی حیدرزاده، مسئول دایره پرداخت اینترنتی شرکت ایران کیش که در این جلسات، وظیفه آموزش را به دوش می‌کشید نیز گفت: «امیدواریم با این جلسات و با ارتقای سطح علمی پیرامون درگاه‌های پرداخت اینترنتی و نحوه جذب مشتری، شاهد رشد بازاریابی در جذب پذیرندگان اینترنتی بانک سپه باشیم.»

وی گفت: «اینکه اکثر درخواست‌های پذیرندگی بانک سپه به ایران کیش واگذار شده، اهمیت بسیار زیادی دارد.»

حیدرزاده افزود: «اگر بتوانیم این موضوع را در سایر

شود درباره انتخاب شرکت ایران کیش برای جلسات آموزشی درگاه‌های پرداخت اینترنتی گفت: «پیش از هر چیز بانک سپه یکی از سهامداران شرکت ایران کیش است و این شرکت تنها شرکتی است که سپه به‌طور ویژه بر روی آن سرمایه‌گذاری کرده است. از سویی دیگر همکاری مناسبی که ایران کیش در چند سال اخیر با بانک سپه داشت مزید بر علت شد تا این شرکت به‌عنوان حلال مشکلات در زمینه درگاه‌های پرداخت اینترنتی بانک سپه معرفی شود.»

وی این جلسات آموزشی را یک بازی برد-برد، بین بانک سپه و ایران کیش دانست و اظهار داشت: «با این اتفاق هم بانک سپه و هم ایران کیش سهم بازار خود را افزایش می‌دهند.»

بانک‌ها نیز بسط دهیم مطمئناً شاهد رشد چشمگیری برای جذب پذیرندگان اینترنتی خواهیم بود.»

بازی برد-برد

از سویی دیگر قاسم اجلالی، کارشناس اداره تحقیقات و برنامه‌ریزی بانک سپه نیز با اشاره به اینکه این بانک، به‌عنوان نخستین بانک دولتی از بیشترین شعب در کشور برخوردار است گفت: «اداره تحقیقات با آسیب‌شناسی که انجام داد در جهت رفع مشکلات در زمینه درگاه پرداخت‌های اینترنتی، درصد افزایش جذب مشتری و ورود به بازار برآمد.»

اجلالی با تأکید بر اینکه تلاش شد تا علل انگیزشی در جهت افزایش مشتری و ورود به بازار بررسی



فرامرزی در همایش گستره:

آسان خرید کامل‌ترین پروژه
«خرید اعتباری» است

صادق فرامرزی، مدیرعامل ایران کیش، در همایش گستره (گردهمایی سراسری تبادل نظر رؤسای دفاتر و نمایندگی‌ها و مدیران ستادی ایران کیش) اظهار داشت: «پروژه آسان خرید که با مشارکت بانک تجارت و شرکت ایران کیش شکل گرفته است، کامل‌ترین پروژه خرید اعتباری در بازار خواهد بود.»

به گزارش روابط عمومی ایران کیش او ادامه داد: «یکی از محصولات ارائه‌شده توسط شرکت ایران کیش که از سال جاری به صورت جدی دنبال خواهد شد اپلیکیشن موبایلی پات است که با امکاناتی که در آن ایجاد شده قابل رقابت در بازار خواهد بود.»

فرامرزی درباره دیگر فعالیت‌های این شرکت افزود: «نباید فراموش کرد که این شرکت اولین دستگاه‌های کارتخوان (POS) با تکنولوژی جدید و مطابق استاندارد روز دنیا را وارد بازار کرده است.»

او با اشاره به اینکه شرکت ایران کیش قابلیت ارائه سرویس روی ۵۰۰ هزار دستگاه کارتخوان خود را در بستر NFC دارد گفت: «سرمایه این شرکت به ۲۰۰ میلیارد تومان یعنی سه برابر ظرف سه سال رسیده است.»

مدیرعامل شرکت ایران کیش با تاکید بر اینکه «اولین تکلیف ما تکریم ثروتهای اصلی‌مان یعنی سرمایه‌های انسانی است» افزود: «ترخ رشد تراکنش‌های ما از نرم بازار بالاتر است و این موفقیت‌ها را نباید نادیده گرفت.» او ادامه داد: «در حوزه سرمایه‌گذاری طی این سه سال اخیر بسیار خوب کار شده اما باید بدانیم پوزها در مرحله تجاری کنونی همچون گاو شیرده هستند و به نظر نمی‌رسد این روند همیشگی بماند، از این رو باید به سمت مسیر جدیدی در عرصه پرداخت گام برداشت.» وی همچنین به پین‌پد ایران کیش که پیش‌تازی یک

منوی پذیرندگان، پیش‌بینی بازی‌های لیگ امتیازدهی کاربران و پات سلامت از دیگر موارد اپلیکیشن پات به شمار می‌رود.

پیمان طبری، معاون فناوری اطلاعات ایران کیش، نیز ضمن معرفی محصولات جدید ایران کیش از افزایش جایگاه‌های پرداخت الکترونیکی ایران کیش در جایگاه‌های سوخت CNG کشور خبر داد. طبری گفت: «خرید درون‌برنامه‌ای برای iOS به زودی به بازار عرضه می‌شود.»

قاسم موسوی، معاون امور پذیرندگان، نیز در این نشست از تمرکز بر پات طی ماه‌های سال جاری خبر داد و به ارائه راهکارهای بهبود در زمینه پذیرندگان اشاره کرد.

سال و نیمه نسبت به رقبای دارد اشاره کرد. در ادامه این همایش فرهاد و کیلیان، معاون توسعه بازار ایران کیش، از کمپین کفش طلا و اهدای جایزه یک هواپیما مسافر به جام جهانی و ۱۱ کفش طلا خبر داد.

این جوایز متعلق به کاربرانی است که اپلیکیشن پات را نصب و با انجام تراکنش‌های آن امتیاز کسب می‌کنند و شانس شرکت در قرعه‌کشی را بر اساس میزان امتیازشان به دست می‌آورند.

شهره آقابابایی، مدیر پروژه پات و قائم‌مقام معاونت فناوری ایران کیش، نیز با اشاره به اپلیکیشن پات گفت این اپلیکیشن قابلیت انتقال کارت به کارت را چندین ماه است که فراهم کرده. نسخه iOS پات،



بررسی روند افزایش سرمایه شرکت کارت اعتباری ایران کیش

اهدافی که محقق شد



شرکت کارت اعتباری ایران کیش طی دو سال متمادی اقدام به افزایش سرمایه خود نموده و به هدف ۲۰۰ درصدی افزایش سرمایه‌ای که سال ۹۴ برای خود ترسیم کرده بود رسید. در آخرین جلسه مجمع عمومی فوق العاده که نیمه مردادماه برگزار شد مصوب شد تا سرمایه این شرکت از هزار و ۳۱۰ میلیارد ریال به دو هزار میلیارد ریال برسد.

این شرکت با توجه به شرایط بازار و ماهیت فعالیت شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی در نظر دارد تا در جهت حفظ سهم خود در بازار و افزایش آن، تعداد پذیرندگان فعال خود را افزایش دهد تا از این رهگذر منابع درآمدی بیشتری وارد شرکت نموده و سودآوری خود را رشد داده و متحول نماید. از همین رو در این مرحله به منظور اجرای طرح توسعه و خرید دستگاه‌های پایانه جدید، بازسازی و ترمیم دستگاه‌های قدیمی، خرید انبار و تجهیزات مورد نیاز آن تأمین مالی از طریق افزایش سرمایه صورت می‌گیرد.

بنا بر گفته معاون مالی شرکت کارت اعتباری ایران کیش، اصغر اطمینان روش‌های تأمین مالی به دو نوع کلی مبتنی بر سرمایه (Equity-based) و مبتنی بر بدهی (Debt-based) است. در واقع در روش، تأمین مالی مبتنی بر سرمایه با استفاده از آورد نقدی و غیر نقدی سهامداران و افزودن بر حجم حقوق صاحبان سهام در شرکت، سرمایه مورد نیاز تأمین می‌شود و آورد سهامداران در پیشبرد فعالیت‌های پروژه مصرف و سود حاصل از انجام پروژه نیز تماماً و در آینده، بین سهامداران توزیع می‌شود.

اولین گزینه‌ای که در میان روش‌های تأمین مالی مبتنی بر سرمایه به ذهن خطور می‌کند، افزایش سرمایه است. افزایش سرمایه منابع را به صورتی مستقیم در اختیار مجری قرار داده و به لحاظ نظری با هیچ محدودیتی مواجه نیست. این روش، ریسک عدم بازپرداخت را به دنبال ندارد و مراحل اجرایی آن نیز می‌تواند بسیار کوتاه‌تر از هر روش دیگری باشد.

هم‌اکنون سهم ایران کیش در بازار از لحاظ تعداد دستگاه در صنعت بیش از ۱۵ درصد است که طی سال‌های گذشته توانسته به‌طور مداوم با سرمایه‌گذاری در صنعت پرداخت و پذیرش الکترونیکی در جهت افزایش سهم خود از بازار اقدام کند. شایان ذکر است طی سه سال گذشته سهم این شرکت نیز از لحاظ تعداد تراکنش‌ها در صنعت افزایش یافته از حدود ۷ درصد در خرداد ۹۳ به بیش از ۹ درصد در سال ۹۶ رسیده است. همچنین این شرکت همواره توانسته است بیش از ۱۵ درصد از مبلغ تراکنش‌ها در صنعت را به خود اختصاص دهد. عملکرد مناسب و تأثیرگذار در روند فعالیت‌های شرکت و افزایش سودآوری و رشد مستمر درآمدها همواره طی سه سال گذشته در گزارش‌ها و صورت‌های مالی که افشاء و در اختیار عموم مردم و سهامداران قرار گرفته را شاهد هستیم که مؤید این موضوع است.

ایران کیش از ابتدای تأسیس اقدام به افزایش سرمایه نموده. فعالیت این شرکت از سال ۸۲ آغاز شده و در اولین مرحله از افزایش سرمایه، سرمایه این شرکت ۴۰۰ درصد رشد کرد و به ۵۰ میلیارد ریال رسید. پس از آن افزایش سرمایه به ترتیب در سال‌های ۹۰، ۹۲ و ۹۵ صورت گرفت و امسال نیز قرار است سرمایه شرکت به دو هزار میلیارد ریال برسد.

او در پاسخ به این سوال که «آیا افزایش سرمایه این شرکت به دلیل فشارهای بانک مرکزی یا خبرهایی مبنی بر تغییر قانون پی‌اس‌پی‌ها است» گفت: «افزایش سرمایه ایران کیش با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت صورت گرفته است و هیچ الزامی از طرف بانک مرکزی نیست زیرا که کارت اعتباری ایران کیش سرمایه مورد لزوم به موجب دستورالعمل اجرایی فعالیت و نظارت بر «ارائه‌دهندگان خدمات پرداخت الکترونیک» بانک مرکزی را دارد، لذا این شرکت با توجه به حدود مبلغ ۵۲۰ میلیارد تومان دارایی طبیعی است سرمایه‌ای متناسب با آن را داشته باشد.»

اطمینان در پاسخ به اینکه آیا این شرکت در سال‌های آتی نیز مجدداً اقدام به افزایش سرمایه خواهد کرد گفت: «در سال‌های آتی احتمال تأمین مالی از طریق افزایش سرمایه و همچنین سایر روش‌ها من جمله انتشار اوراق وجود دارد لیکن انجام این امر مستلزم سیر مراحل قانونی و اخذ موافقت هیئت‌مدیره و سهامداران محترم شرکت است.

او پیش‌بینی کرد که مراحل اجرایی افزایش سرمایه تا نیمه آبان ماه به اتمام برسد و برنامه‌های توسعه‌ای شرکت که در سال جاری پیش‌بینی گردیده به‌طور کامل محقق شود.

از همین روست که شرکت کارت اعتباری ایران کیش برای اجرای طرح توسعه و خرید ۸۰ هزار دستگاه جدید و بازسازی و ترمیم حدود ۱۱۳ هزار دستگاه قدیم خود، خرید انبار و تجهیزات مورد نیاز آن با توجه به روش‌های مختلف تأمین مالی و با در نظر گرفتن تمامی جوانب در سال جاری تصمیم به افزایش سرمایه از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران گرفته است. در صورت خرید دستگاه‌های جدید و نوسازی دستگاه‌های قدیمی و ورود آنها به شبکه ارائه خدمات این شرکت، پیش‌بینی می‌گردد کارت اعتباری ایران کیش موفق به کسب سهم بالاتری از بازار شود که درآمذایی و به تبع آن سودآوری شرکت را به‌طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد.

معاون مالی شرکت کارت اعتباری ایران کیش در خصوص پیشینه افزایش سرمایه این شرکت گفت: «این برای چندمین بار است که شرکت کارت اعتباری



افزایش سرمایه ایران کیش با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت صورت گرفته است و هیچ الزامی از طرف بانک

مرکزی نیست. اگر می‌خواهیم سهم مناسبی از بازار را در اختیار داشته باشیم ملزم به انجام این کار هستیم

نگاهی به حضور ایران کیش در نمایشگاه الکامپ

دست پر در ایستگاه پیستوسوم



مرداد رونمایی شد امکان انتقال وجه کارت به کارت بین چندین بانک نیز وجود دارد» اظهار امیدواری کرد: «امیدواریم بتوانیم روی اپلیکیشن پات به صورت ماهانه یا دو هفته یک بار یک محصول جدید اضافه کنیم.»

امپوز

محصول جدید دیگر ایران کیش هم پات یا همان امپوز است: دستگاهی بسیار کوچک و در ابعاد موبایل که با اپلیکیشن موبایلی به صورت بلوتوث داده‌ها را مبادله می‌کند و به گفته معاون توسعه بازار ایران کیش امنیت آن هم مورد تایید بانک مرکزی و شاپرک است. آن گونه که وکیلان می‌گویند: «ایران کیش به عنوان اولین شرکتی که مجوز گرفت این محصول را رونمایی و به بازار ارائه کرده است.»

رشد کاربران این محصول تاکنون رضایت‌بخش بوده است. به گفته وکیلان «حدود هزار دستگاه از آن نصب و حدود پنج هزار دستگاه نیز توزیع شده است. همچنین ۳۰ هزار نفر در صف دریافت امپوز هستند». مخاطبان گوناگونی برای این محصول وجود دارد. معاون توسعه بازار ایران کیش در این باره می‌گوید: «این محصول برای شرکت‌های توزیع‌کننده که کارشان سبک است، کسانی که کسب‌وکار شخصی سازمان‌یافته دارند، راننده‌های تاکسی یا پرداخت شارژ ساختمان‌های بزرگ مناسب و کاربردی است.»

هم پات در دستان شما

هم پات اپلیکیشن امپوز ایران کیش است که با آن

ویژگی‌های جدید آن گفت: «به طور کلی سناریو و روش پات در حال تغییر است، ما سرویس‌ها یا قابلیت‌هایی روی این محصولات می‌گذاریم که دیگران روی آن کار نکرده‌اند.» طبری با اشاره به اینکه یکی از امکانات در ورژن جدید پات پیش‌بینی نتایج فوتبال و خرید بلیت فوتبال است ادامه داد: «به زودی محصولات، سرویس‌ها و خدمات جدیدی را رونمایی می‌کنیم که در آن نگاهی متفاوت با باقی اپلیکیشن‌های مشابه وجود دارد.» همچنین فرهاد وکیلان، معاون توسعه بازار شرکت کارت اعتباری ایران کیش، با تاکید بر اینکه «تمرکز ما در سال ۹۶ بیشتر بر محصولات موبایلی است» درباره نسخه جدید پات گفت: «این اپلیکیشن به عنوان یک محصول و اکوسیستم در حال مطرح شدن در بازار است و نسخه جدیدی آن به بازار عرضه شده است.»

تازه‌های پات

در همین باره یکی از کارشناسان فنی ایران کیش درباره جدیدترین ویژگی پات می‌گوید: «با تکان دادن گوشی در هر قسمتی از اپلیکیشن که باشید به منوی خرید شارژ منتقل می‌شوید.» از سوی معاون توسعه بازار ایران کیش درباره ویژگی‌های جدید پات توضیح می‌دهد: «این ویژگی‌ها بیشتر برای جذابیت بیشتر، تسهیل کارهای مصرف‌کنندگان و لذت بردن آنهاست. پیش‌بینی لیگ برتر هم به آن اضافه شده است. در جشنواره عکس نیز مردم می‌توانند به عکس‌های هنرمندان مورد علاقه خود رای بدهند.» معاون توسعه بازار شرکت کارت اعتباری ایران کیش با اعلام اینکه «در نسخه جدید پات که ۱۵

شرکت کارت اعتباری ایران کیش به عنوان حامی بیست و سومین نمایشگاه الکامپ حضور قابل توجهی در این رویداد چهارروزه داشت. معرفی محصولات جدید این شرکت، رونمایی از نسخه iOS نرم‌افزار پات، حضور فین‌تک‌های مورد حمایت ایران کیش در این غرفه و آغاز کمپین کشش طلا از جمله اتفاقاتی بود که در غرفه ایران کیش شاهد بودیم. اما بدون شک جالب‌ترین ویژگی این غرفه فضای فوتبالی آن بود که حال و هوای جام جهانی روسیه را به نمایشگاه الکامپ آورده بود.

رونمایی از نسخه iOS پات

پس از رونمایی نسخه اندرویدی نرم‌افزار پات، شرکت کارت اعتباری ایران کیش در نمایشگاه الکامپ نسخه آی‌اواس آن را نیز رونمایی کرد. صادق فرامرزی، مدیرعامل این شرکت، در حاشیه مراسم رونمایی از این ورژن جدید با بیان اینکه نسخه آی‌اواس با ویژگی‌هایی یکسان با نسخه اندرویدی این نرم‌افزار رونمایی شده است گفت: «این نوید را می‌دهیم که هر ماه با سرویس‌های ویژه‌ای روی این نرم‌افزار تمامی کاربران پات را شگفت‌زده کنیم. این ویژگی‌ها باعث نزدیکی بیشتر دارندگان کارت به نرم‌افزار می‌شود.» فرامرزی با اشاره به اینکه «جزای اکوسیستم پات قرار است از ویژگی‌های ثابت و مشخصی برخوردار باشند از قبیل تسهیم، تقسیط و تخفیف» اعلام کرد: «قرار است تمامی محصولات جدید ایران کیش در قالب این اکوسیستم عرضه شود.» پیمان طبری، معاون فناوری اطلاعات ایران کیش، نیز در مورد نسخه آی‌اواس نرم‌افزار پات و



خوش شانس خود جوایز هیجان انگیزی تدارک دیده است. وکیلان، معاون توسعه بازار ایران کیش، با اشاره به اینکه جوایز ویژه ایران کیش بسیار متفاوت هستند درباره برخی از این جوایز توضیح می دهد: «با توجه به اینکه تیم ملی کشورمان در رقابت های جام جهانی حضور خواهد داشت، یک هواپیما مسافر را عازم جام جهانی روسیه خواهیم کرد. همچنین ۱۱ کفش طلا برای استفاده کنندگان از اپلیکیشن پات خواهیم داشت.»

مسابقه فیفا پلی استیشن

غرفه ایران کیش حال و هوای فوتبالی جالبی داشت. یک فوتبالیست در گوشه ای از غرفه به مناسبت آغاز کمپین «کفش طلا رو پات کن» مشغول انجام حرکات رویایی با توپ روی چمن مصنوعی بود. شباهت زیادی به رونالدینیو، بازیکن سابق تیم ملی فوتبال برزیل، داشت و سوژه سلفی بسیاری از بازدیدکنندگان فوتبال دوست شده بود. بخش شلوغ و پرسر و صدای غرفه ایران کیش به مسابقه فیفا پلی استیشن اختصاص داشت، یک مانیتور بزرگ بود که گروه هایی از جوانان پی اس پی باز به صف ایستاده بودند و برای هم کری می خواندند. انگیزه خوبی هم برای این کار داشتند، چون هر روز به ۱۰ نفر از کسانی که در کوتاه ترین زمان بیشترین گل را می زدند کارت هدیه ۱۰۰ هزار تومانی می دادند.

آن گونه که یاسین یکی از مسئولان بخش بازی غرفه می گوید: «برنده نهایی این مسابقه در چهار روز نمایشگاه الکامپ یکی از مسافران جام جهانی روسیه خواهد بود. در مرحله نیمه نهایی این مسابقه هم در حضور یکی از بازیکنان مطرح فوتبال یک مسابقه نمایش رویایی توپ برگزار می شود و به برنده ها جایزه نفیسی اعطا می شود. کسانی که فیفا بازی کنند یا فقط اپلیکیشن ما را نصب کنند می توانند در این قرعه کشی شرکت کنند و شانس برنده شدن داشته باشند.»

شرکت کارت اعتباری ایران کیش به عنوان حامی

بیست و سومین نمایشگاه الکامپ حضور قابل

توجهی در این رویداد چهارروزه داشت. معرفی

محصولات جدید این شرکت، رونمایی از نسخه

ios نرم افزار پات، بازدید مهدی پاکدل به عنوان

مشاور و سفیر فرهنگی ایران کیش از غرفه

این شرکت، حضور فین تک های مورد حمایت

ایران کیش در این غرفه و آغاز کمپین کفش طلا

از جمله اتفاقاتی بود که در غرفه ایران کیش شاهد

بودیم. اما بدون شک جالب توجه ترین ویژگی این

غرفه فضای فوتبالی آن بود که حال و هوای جام

جهانی روسیه را به نمایشگاه الکامپ آورده بود

می شوند و در حاشیه آن نرم افزار پرداخت قرار می گیرد. آن گونه که معاون توسعه بازار ایران کیش می گوید این محصول برای شرکت های توزیع کننده به ویژه آن دسته که تازه شروع به کار کرده اند از نظر اقتصادی بسیار به صرفه است. وکیلان در مورد روند راه اندازی این پروژه توضیح داد: «پروژه پی دی تی با حضور بانک کارآفرین و شرکت ورنگر در سال ۹۶ رونمایی شد و در حال حاضر ۲۰۰ کاربر از شرکت های توزیع کننده صاحب نام دارد، اما کاربران بیشتری خواهد داشت.»

هواپیما آماده حرکت به روسیه

شرکت کارت اعتباری ایران کیش برای کاربران

می توانید تراکنش هایی را که با یک پوز عادی انجام می دهید انجام دهید. این اپلیکیشن از طریق بلوتوث به دستگاه ام پوز ایران کیش متصل می شود و تراکنش از طریق بستر اینترنتی که گوشی دارد انجام می پذیرد. منوهای خرید، مانده حساب، شارژ موبایل، پرداخت قبوض، گزارش تمام تراکنش ها (بر اساس تاریخ، شماره پیگیری و شماره مرجع) بخش های مختلف هم پات هستند. امکان پرداخت قبض در این اپلیکیشن هم به صورت بار کدخوان و هم به صورت دستی وجود دارد.

به گفته یکی از کارشناسان فنی ایران کیش «پیش از این فقط گزارش آخرین تراکنش قابل مشاهده بود، اما همزمان با نمایشگاه الکامپ امکان مشاهده گزارش های مختلفی از تمام تراکنش ها به آن اضافه شده است.»

دستگاه پی دی تی

یکی از محصولاتی که ایران کیش در سال ۹۶ رونمایی کرده پی دی تی یا در واقع مدل جدیدی از پی دی ای است. به گفته یکی از کارشناسان فنی ایران کیش این دستگاه برای شرکت های پخش کاربرد دارد. نرم افزار آن دستگاه اندروید است و بار کدخوان، دوربین، حسگر انگشت و پرینت دارد. پیمان طبری، معاون فناوری اطلاعات ایران کیش، نیز درباره این محصول می گوید: «نرم افزار این محصول را روی دستگاه مورد نظر پیاده سازی کردیم و موفق شدیم سیستم پخش آن را هم مکانیزه کنیم. در حال حاضر نیز فاز پایلوت آن در یکی از شرکت ها اجرا شده است. این محصول هم اکنون تجاری سازی شده و در چند شرکت پخش در حال نصب است.» فرهاد وکیلان، معاون توسعه بازار این شرکت، نیز با اشاره به اینکه «برخلاف وظیفه ذاتی ما که پرداخت است این بار اپلیکیشن پرداخت در پله دوم قرار می گیرد» ادامه داد: «اپلیکیشن های شرکت های توزیع کننده بزرگ با همکاری شرکت ورنگر روی پی دی تی گذاشته

مهدی پاکدل: مشاور و سفیر فرهنگی ایران کیش هستم

مهدی پاکدل، مشاور و سفیر فرهنگی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (پات)، در آخرین روز نمایشگاه الکامپ در غرفه این شرکت حضور پیدا کرد. به گزارش روابط عمومی ایران کیش این هنرپیشه سینما و تلویزیون گفت: «همیشه برای حمایت از فرهنگ و هنر به دنبال شرکت های اقتصادی ای می گردیم که دغدغه فرهنگی بدون چشم داشت داشته باشند و خوشبختانه باید بگویم در طول یک سالی که با شرکت کارت اعتباری ایران کیش آشنا شده ام این شرکت چنین رویکردی را به اثبات رساند. نکته ای که باعث شد امروز مشاور و سفیر ایران کیش در این غرفه باشم.» او ادامه داد: «هر کمکی موجب تداوم مراوده هنر و فرهنگ با ایران کیش باشد انجام خواهیم داد. این مراوده بهترین نوع مراوده است.» پاکدل به برگزاری و حمایت شرکت ایران کیش از چندین تئاتر و جشن سینمایی اشاره کرد و از ایده پردازی های جدید هنری از سوی ایران کیش خبر داد. او گفت: «تنها راهی که یک شرکت یا بنگاه اقتصادی بتواند بین المللی شود توجه به فرهنگ و هنر است. شرکت های بزرگ فقط از طریق فرهنگ و هنر می توانند با دنیا رابطه و تعامل بهینه داشته باشند.»



در گفت و گو با قائم مقام معاونت فناوری اطلاعات شرکت ایران کیش مطرح شد:

اکوسیستمی به نام «پات»



اضافه شود؟

ما در حال راه اندازی سرویس های جدیدی مانند خرید از طریق QR کد هم هستیم که بتوانیم در فروشگاه های متعددی این شکل از خرید را پیاده سازی کنیم. برخی ویژگی ها هم مختص اپلیکیشن ایران کیش است که نتیجه قراردادهای ما با نهادهای مختلف است. برای مثال امسال امکان پیش بینی بازی های لیگ برتر در پات فراهم شده و در ادامه برنامه ریزی های بیشتری روی این موضوع انجام خواهد شد تا این قسمت را برای استفاده کنندگان جذاب تر کنیم. در اپلیکیشن ما امکان کارت به کارت از اول شهریورماه فعال شده و از طریق چندین بانک مختلف که لیست آنها در اپلیکیشن موجود است امکان عملیات پرداخت وجه کارت به کارت فراهم شده. جشنواره عکسی هم داریم که کاربران از طریق اپلیکیشن ما می توانند به هنرمندان مورد علاقه خود رای دهند. این امکان در جشنواره های مختلف معرفی می شود و کمپین های متفاوتی برای آن برگزار خواهد شد. در اپلیکیشن پات به تمام فعالیت های کاربران امتیاز داده می شود و بیشترین امتیاز نصیب کسانی می شود که اپلیکیشن ما را به دیگران معرفی می کنند. ما برنامه ریزی کرده ایم تا در آینده مشتریان بتوانند از امتیازات خود در کانالی که ایجاد می کنیم استفاده کنند.

تمامی این خدماتی که برشمردید شامل دارندگان کارت می شود. برای پذیرندگان هم برنامه ای دارید؟

ما برای پذیرندگان مان هم این کانال ارتباطی را به عنوان یکی از مهم ترین کانال های ارتباطی قرار داده ایم و آنها می توانند از اول مهر تعاملات و فعالیت های خودشان با شرکت ایران کیش را از طریق اپلیکیشن پات انجام دهند. پذیرندگان ایران کیش می توانند از طریق این برنامه، ضمن مشاهده رتبه بندی و دریافت گزارشات پایانه خود، درخواست هایی که در زمینه های گوناگون دارند را ثبت کنند و ما پاسخگوی آنها خواهیم بود. ما همه این امکانات را به شکل خاصی طراحی کردیم تا بهترین کارایی را برای مشتریان مان داشته باشد و آنها بهترین تجربه خود را در اپلیکیشن ما داشته باشند. در همین راستا سرویس های دیگری هم به مرور در ماه های آینده ارائه خواهد شد، یک نمونه آن «پات سلامت» است که به نظر من یکی از خدمات جذاب ما خواهد بود.

پات سلامت چه امکانی به کاربران می دهد؟

کاربران از طریق «پات سلامت» می توانند رژیم غذایی دریافت کنند و مشاوره پزشکی بگیرند. بخش جالب آن این است که بسیاری از کسانی که شاغل اند ممکن است فراموش کنند که هر دو ساعت یک بار باید حرکات نرمشی دست و گردن

اردیبهشت ماه امسال بود که اپلیکیشن پات شرکت ایران کیش به دلیل داشتن معیارهای لازم در لیست تازه های برگزیده صفحه اول کافه بازار قرار گرفت. اپلیکیشن پات نزدیک به یک سال است که از سوی شرکت ایران کیش راه اندازی شده و نسخه اندروید آن که با هدف سرعت بخشیدن به امور پرداخت الکترونیکی راه اندازی شده شامل سرویس هایی از جمله کیف پول پی پات، پرداخت قبوض، سرویس خرید، شارژ تلفن همراه، باشگاه مشتریان و طرح های حمایتی و نیکوکاری و مجموعه های تخفیف است. کیف پول پی پات که یکی از قابلیت های این اپلیکیشن محسوب می شود به راحتی امکان پرداخت با استفاده از رمز و بدون رمز را به شما خواهد داد و به این شکل با کمک این اپلیکیشن کاربر می تواند پرداخت های مورد نظر خود را به واسطه کارت های بانکی انجام دهد. قرار است خدمات متنوع بسیاری در ماه های آینده به آن اضافه شود، خدماتی که از حوزه سلامت تا ترافیک را در بر می گیرد. اما پات تمام داستان ایران کیش نیست. این را شهره آقابابایی، مدیر پروژه پات و قائم مقام معاونت فناوری اطلاعات شرکت ایران کیش به ما می گوید. او از اکوسیستمی حرف می زند که پات هم بخشی از آن محسوب می شود. اکوسیستمی که در نهایت می خواهد تجربه بهتری را نصیب مشتریان خود کند. تجربه ای که چنان زیر زبان آنها مزه کند که همراه دائمی ایران کیش شوند. آقابابایی در گفت و گو با ما از برنامه ریزی های ایران کیش برای رسیدن به این سطح از مشتری مداری می گوید. او معتقد است پات حرف تازه ای برای گفتن دارد و بر همین اساس نیز جامعه هدف خود را انتخاب کرده است. جامعه ای که آمده اند تا خدماتی را تجربه کنند که در نهایت به وفاداری آنها می انجامد. پات می خواهد بازی برد-بردی باشد که رضایتی همگانی در پی خواهد داشت.

**اپلیکیشن پات چیست و قرار است چه کاری برای مشتریان انجام دهد؟**

نرم افزار پات اپلیکیشن موبایلی شرکت ایران کیش است. در صنعت پرداخت یکی از استراتژیک ترین و مهم ترین کانال های پرداخت الکترونیکی و بانکداری الکترونیکی و بانکداری دیجیتال کانال موبایلی است. این کانال به دلیل ضریب نفوذ بالایی که موبایل دارد پرکاربردترین کانال ارتباطی هم به شمار می رود. در دنیا قبل از ما و در ایران هم پیشتر طی دو سه سال فعالان حوزه پرداخت الکترونیکی به این سمت رفتند که یکسری از سرویس ها و خدماتی را که ارائه می دهند از طریق کانال موبایلی در اختیار مشتریان می گذارند، طبیعتاً ما هم از سال ها قبل به این موضوع فکر و همه موارد مورد نیاز را آماده سازی کردیم و نزدیک به یک سال است که اپلیکیشن موبایلی خودمان را عرضه کرده ایم. امسال تمرکز ما روی این حوزه

بیشتر شده و کمپین های زیادی با محوریت این موضوع طراحی شده است. ما سرویس های جدیدی را هم برای امسال طراحی و برنامه ریزی کردیم تا به دست مشتریان مان برسانیم.

چه گروه های هدفی را برای استفاده از اپلیکیشن پات در نظر گرفتید و چه امکاناتی در آنها قرار داده اید؟

در اپلیکیشن موبایلی پات دو گروه هدف داریم: یکی دارندگان کارت و دیگری پذیرندگان کارت هایی که طرف قرارداد ما هستند. ما از طریق اپلیکیشن موبایلی با هر دو این گروه ها ارتباط خواهیم داشت. دارندگان کارت می توانند از خدمات پایه ای مانند پرداخت قبض، کارت به کارت، خرید شارژ، انجام خدمات نیکوکاری و دیگر خدمات متداول در بیشتر اپلیکیشن ها استفاده کنند.

قرار است چه سرویس هایی به اپلیکیشن پات



انجام دهند؛ از طریق «پات سلامت» که بخشی از اپلیکیشن ماست این پیام‌های یادآوری به کاربران ارسال خواهد شد. سرویس‌های جدید دیگری مانند جریمه خودرو نیز در برنامه‌ریزی‌های ما گنجانده شده تا به امکانات این اپلیکیشن افزوده شود. طی دو تا سه ماه آینده هر یک از این سرویس‌ها از طریق یک کمپین به کاربران معرفی خواهد شد. برنامه جامعی برای این اپلیکیشن دیده شده که در حال پیاده‌سازی آن هستیم و من فکر می‌کنم جزو اپلیکیشن‌های بسیار جذاب و پرکاربرد در حوزه پرداخت ایران باشیم.

در حال حاضر اپلیکیشن شما چند کاربر دارد؟

در حال حاضر اپلیکیشن پات بیش از ۱۵۰ هزار کاربر دارد. ما هنوز کمپین‌های خود را آغاز نکرده‌ایم؛ برنامه ما این است که تا پایان سال تعداد کاربرانمان را افزایش دهیم.

فکر می‌کنید تعداد کاربران تان تا پایان سال به چه عددی می‌رسد؟

با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده و گروه‌های هدف تعیین‌شده برای هر کدام از ویژگی‌ها و خدمات اپلیکیشن پات، برآورد ما این است که تا پایان سال تعداد کاربران به یک میلیون نفر خواهد رسید.

خدمت کارت به کارت که در حال حاضر در اپلیکیشن دیده شده از طریق چند بانک امکان‌پذیر است؟

ما در حال حاضر با شش بانک در این زمینه همکاری می‌کنیم، اما به مرور بانک‌های دیگر هم به این سرویس اضافه خواهند شد.

در عرصه‌ای که ایران کیش وارد شده و فعالیت می‌کند چندین رقیب دیگر هم وجود دارد. آیا این مساله می‌تواند مانعی برای ورود شما به بازار باشد و اگر خیر، مزیت رقابتی شما نسبت به آنها چیست و چه برنامه‌ای برای رقابت با رقبای خود دارید؟

من فکر می‌کنم هر یک از PSPهایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند گوشه‌ای از بازار را به خود اختصاص داده‌اند و هر کدام به درصدی از موفقیت در هر کدام از کانال‌ها رسیده‌اند و برنامه‌های خاص خود را در این زمینه دارند. همه آنها سیاست‌های خاص خود را پیش می‌برند و بیشترشان هم موفق هستند. در هیچ کجای دنیا فعالیت در این عرصه مختص یک شرکت خاص نیست، در ایران هم شرکت‌های گوناگونی در این حوزه فعال‌اند. اگر چنین تصویری داشته باشیم این سوال هم پیش می‌آید که یک بانک کافی است، چرا بانک‌های متعددی داریم؟ بر همین اساس نیز همیشه باید چند اپلیکیشن وجود داشته باشد که در کنار هم قرار بگیرند و امکان مقایسه را فراهم کنند. هر کدام از این اپلیکیشن‌ها کارایی، گروه هدف و رابط کاربری خاص خود را دارد و یک گروه، سن یا قشر دیگری ممکن است با رابط کاربری دیگری ارتباط بهتری برقرار کند. در نتیجه حضور چند رقیب در یک بازار خاص دلیل بر نبود امکان رقابت در آن بازار نیست. اگر شرکتی حرف تازه‌ای برای گفتن داشته باشد و گروه هدف خود را در این زمینه جذب کند بی‌شک به موفقیت خواهد رسید.

ایران کیش کدام گروه را به عنوان گروه هدف خود در نظر گرفته است؟

می‌خواهیم که هنرمندان همواره جزو گروه‌های هدف ما باشند. به همین دلیل در اپلیکیشن پات ویژگی‌هایی برای هنرمندان در نظر گرفته شده تا آنها را هم جذب کنیم. اما در مجموع مخاطب اپلیکیشن موبایلی قشر جوان تا میانسال است.

در پایان، هدف ایران کیش از ارائه اپلیکیشن پات چیست؟

ما می‌خواهیم یک اکوسیستم به نام پات را معرفی کنیم و این اکوسیستم اجزای مختلفی دارد که یکی از آنها اپلیکیشن موبایلی است. تمام کانال‌های ما و کسانی که با ما در ارتباط هستند جزو اکوسیستم‌مان محسوب می‌شوند و هدف کل اکوسیستم این است که تجربه خوشایندی برای کسانی که از درگاه‌ها، اپلیکیشن و دیگر کانال‌های ایران کیش استفاده می‌کنند خلق کنیم و بتوانیم تعاملی دوسویه با مشتریانمان داشته باشیم. در عین حال که می‌خواهیم خدمت باکیفیت‌تری به کاربران ارائه دهیم، در تلاش هستیم کاری کنیم که کاربرانمان همواره ما را دوست داشته باشند و انتخاب کنند.

تمرکز امسال ما با توجه به نوع کمپینی که تعریف کرده‌ایم -که کمپین فوتبالی است- بر افرادی است که به ورزش و سلامت اهمیت می‌دهند و به آن علاقه‌مند هستند. فعال شدن امکان پات سلامت در اپلیکیشن پات و پیش‌بینی بازی‌های لیگ هم بر همین اساس بوده است. در حال حاضر مشتریان بسیاری داریم که شرکت ما را برای دریافت خدمات انتخاب کرده‌اند و از طریق کانال‌های ایران کیش پرداخت‌های خود را انجام می‌دهند. طبیعتاً آنها هم جزو گروه هدف ما محسوب می‌شوند و به دلیل داشتن تجربه خود در استفاده از خدمات‌مان در زمان ارائه خدمات جدید از سوی ایران کیش باز هم ما را انتخاب خواهند کرد. تلاش ما همواره بر این بوده که تجربه خوب کاربران خود را خراب نکنیم. ما ارتباط خیلی تنگاتنگی هم با تعداد زیادی از هنرمندان داریم و یکی از مهم‌ترین کارهای ایران کیش در حوزه فرهنگی است. بر همین اساس به فکر انتخاب هنرمندان هم خواهیم بود. ما دوست داریم و

گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش



مجمع عمومی فوق العاده شرکت ایران کیش به منظور افزایش سرمایه



مراسم اهدای جوایز به ایرج عاشورخانی و محمدعرفان میرزاخانی برندگان خودرو آتودی و خودرو MG3 چهارمین جشنواره پات



مراسم تودیع و معارفه اعضای هیات مدیره ایران کیش



مراسم اهدای نشان داوود رشیدی با حمایت پات و



برگزاری مسابقه بهترین دستپخت در مرکز تماس ایران کیش به منظور افزایش فعالیت‌های انگیزشی و مسئولیتی



ایران کیش، یک هواپیما پر از برنده به جام جهانی ۲۰۱۸ می‌فرستد

دربست تا روسیه

با کفش طلا پاتو طلایی کن

به گفته احمدی با مشورت مشاور تبلیغاتی ایران کیش، تصمیم بر آن شد تا کمپین امسال تم فوتبالی داشته باشد، زیرا امسال سال فوتبال است و مسابقات مقدماتی جام جهانی هم در حال برگزاری است. به همین دلیل کفش طلا را به عنوان جایزه انتخاب کردند. در واقع ۱۱ کفش طلا نمادی از ۱۱ بازیکن فوتبال است که در سه تا چهار مرحله به کاربران پات و شماره #۷۸۸ اهدا می‌شود.

احمدی در مورد نحوه شرکت در این قرعه‌کشی گفت: «برای شرکت در این کمپین شرایط خاصی وجود ندارد و کاربران فقط باید اپلیکیشن پات را دانلود کنند و با تراکنش امتیاز جمع‌آوری کنند یا از طریق شماره #۷۸۸ امتیاز جمع‌آوری و در قرعه‌کشی شرکت کنند. وقتی از اپلیکیشن پات استفاده می‌کنند، داخل نرم‌افزار در قسمت امتیازگیری نحوه امتیاز دادن مشخص است. اگر از شماره #۷۸۸ ussd بهره می‌گیرند، می‌توانند هر زمان به اپ مراجعه کنند تا به صورت لحظه‌ای امتیازشان محاسبه شود.»

احمدی در مورد اینکه برای شرکت در قرعه‌کشی، اپلیکیشن پات نسبت به شماره #۷۸۸ شناخته شده‌تر است بیان کرد: «هدف از کمپین نیز همین است تا هم اپلیکیشن پات و هم شماره #۷۸۸ را به مردم شناسانیم. هدف ما برندینگ است. در این کمپین سعی داریم انگیزه ایجاد کنیم تا مردم به سمت هر دو برنامه بروند.»

به گفته احمدی در هر کدام از این کفش‌ها ۱۰۰ گرم طلا به کار رفته است. البته کفش طلا تنها جایزه این کمپین نیست و سکه‌های طلا نیز در بازه‌های زمانی مختلف به کاربران اهدا می‌شود. کفش طلا و

«کفش طلا رو پات کن» شعاری است که به زودی در کوچه و خیابان روی بنرهای مختلف شاهد خواهیم بود. جمله‌ای کوتاه که کنجکاویمان می‌کند در اینترنت جست‌وجو کنیم و در میان جست‌وجوها با کمپین جدید ایران کیش برخورد می‌کنیم که هدایای غافلگیرکننده‌ای دارد. کفش طلا، سکه‌های طلا و هواپیما پر از برنده به جام جهانی هر کسی را ترغیب می‌کند تا برای شرکت در این کمپین اقدام کند. البته این کمپین قرار بود زودتر شروع شود، اما اکنون شاهد آن هستیم.

رضا احمدی، مدیر روابط عمومی و مسئولیت‌های اجتماعی ایران کیش، در مورد این تاخیر گفت: «قصد داشتیم بخش‌هایی از اپلیکیشن را ارتقا دهیم و خصوصیات جدید به آن بیفزاییم. به عنوان مثال افزودن بخش کارت به کارت یکی از تغییرات بود.»

به عقیده احمدی هم‌اکنون اپلیکیشن کاربردی‌تر شده است. ضمن اینکه همچنان در حال بهبود است و اندک اندک ویژگی و امکانات جدیدتر به آن اضافه می‌شود و اپلیکیشن متفاوتی خواهد شد.

احمدی در مورد برگزاری مراسم قرعه‌کشی کفش طلا نیز بیان کرد: «برنامه را عقب انداختیم، اما حذف نکردیم. در فضایی که رقبا به وجود آوردند ما ساکت نماندیم، اما کمی آرام پیش رفتیم تا اپلیکیشن را جلو ببریم. کمپین را به عنوان کفش طلا و یک هواپیما پر از برنده به جام جهانی می‌شناسیم، علاوه بر آن سکه طلای زیادی هم داریم. قرعه‌کشی‌ها به زودی آغاز و هدایا نیز اهدا می‌شود، اما هر کدام از این جوایز ویژگی‌های خاصی دارند.»

سکه‌های طلا جوایزی مقدماتی هستند تا ایران کیش کمپین اصلی خود یعنی «هواپیمایی پر از برنده به جام جهانی» را برگزار کند.

پیش به سوی روسیه

احمدی در مورد کمپین اصلی ایران کیش که هواپیما پر از برنده به جام جهانی است گفت: «ما کفش طلا و سکه‌های طلا را در سه ماه آبان، آذر و دی در کمپین‌های مقدماتی و مناسبی خود در تلگرام و اینستاگرام به کاربران اهدا می‌کنیم تا به ماه اسفند و کمپین اصلی خود برسیم.» این کمپین ۷۰ برنده خواهد داشت. احمدی در مورد تهیه مقدمات این سفر بیان کرد: «ما با فدراسیون فوتبال صحبت کرده‌ایم و تایید مقدماتی را گرفته‌ایم تا اجازه نهایی صادر شود. مشکلی هم برای حمل و نقل نداریم. برنامه نیز به این صورت است که اسکان و رفت و برگشت افراد بر عهده ماست و برندگان می‌توانند سه بازی ایران را تماشا کنند و سپس به ایران برمی‌گردیم.»

جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه در خردادماه سال ۹۷ برگزار می‌شود و اسفندماه قرعه‌کشی هواپیمایی پر از برنده به جام جهانی است. مدیر روابط عمومی ایران کیش در مورد تعیین ماه اسفند برای قرعه‌کشی گفت: «اسفندماه را تعیین کردیم تا برای اخذ ویزا مهلت داشته باشیم. چون جام جهانی شرایط خاص دارد و مسلماً سهمیه و محدودیت‌هایی وجود دارد و ما باید تا خردادماه خود را آماده کنیم.»

علاوه بر برپایی کمپین، ایران کیش برای شناساندن اپلیکیشن پات و شماره #۷۸۸ سفیر برند نیز تعیین کرده است که در آینده درباره آن بیشتر خواهیم گفت.



پژواک رمز به فراموشی سپرده می شود

PIN PAD روی پیشخوان ها



می گیرد.

۲- ورود رمز توسط دارنده کارت جهت جلوگیری از پژواک رمز

۳- کشیدن کارت توسط دارنده کارت

۴- مشاهده مبلغ.

از قرار معلوم در حال حاضر صنف هایی که به اصطلاح حالت پیشخوان یا باجه ای دارند از جمله بیمارستان ها، داروخانه ها، صرافی ها، آژانس های مسافرتی، رستوران ها، قنادی ها و... بازار هدف پین پد ایران کیش هستند. البته سایر اصناف نیز در صورت تقاضا و بررسی شرایط می توانند به رایگان مشمول این محصول شوند. از حرف های غیاثوند معلوم است پروژه پین پد به صورت عملیاتی از اردیبهشت ماه ۹۶ آغاز شده و از ماه مذکور فرایند نصب آن به صورت جدی کلید خورده که نتیجه نصب آن حدود ۱۰ هزار پین پد بوده است.

درخواست دستگاه pin pad هم از طریق، تماس تلفنی با پذیرندگان دارای شرایط این محصول و هم از طریق تماس پذیرندگان با کال سنتر شرکت ایران کیش و نیز از طریق ثبت نام پذیرندگان در سایت ایران کیش صورت می گیرد.

از روش های دیگر بازاریابی این محصول می توان به دفتر استانی و پشتیبان ها اشاره کرد. دفتر استانی با تشخیص نیازمندی پذیرندگان و باتوجه به محدودیت هایی از جمله نوع دستگاه کارتخوان و صنف پذیرنده و اینکه در کدام مکان نیاز به نصب دستگاه جهت جلوگیری از پژواک رمز حائز اهمیت است، درخواست پذیرنده به این محصول را مد نظر داشته و در نهایت جهت نصب اقدام می شود.

به جز پیشگام بودن ایران کیش در ارائه پین پد، ویژگی ها و کارایی های این محصول است که پین پد ایران کیش را علاوه بر اولین بودن ممتاز هم می کند. ناهید محمدخانی غیاثوند، مدیر پروژه پین پد ایران کیش، که این روزها حسابی سرش به سفارش های این محصول گرم است، درباره ویژگی های دستگاه مذکور می گوید: «پین پد ایران کیش علاوه بر وارد کردن رمز توسط دارنده کارت، امکان کشیدن کارت توسط دارنده کارت و نیز مشاهده مبلغ را فراهم می سازد و همین موضوع امنیت پین پد این شرکت را بالاتر می برد.»

این یعنی قابلیت های این دستگاه را می توان به موارد زیر تقسیم بندی کرد:

۱- به صورت رایگان در اختیار پذیرندگان قرار



از قابلیت های PIN PAD ایران کیش می توان به

موارد زیر اشاره کرد:

۱- به صورت رایگان در اختیار پذیرندگان قرار

می گیرد

۲- ورود رمز توسط دارنده کارت جهت جلوگیری

از پژواک رمز

۳- کشیدن کارت توسط دارنده کارت

۴- مشاهده مبلغ

اصلاً عجیب نیست که وقتی از پشت پیشخوان مجبورید رمز عبور کارت خود را اعلام کنید نگران چیزی باشید که اصطلاحاً به آن «پژواک رمز» گفته می شود. البته شاید هم دل تان می خواهد این جور مواقع فارغ از هر جدار شیشه ای یا فاصله ای خودتان کارت بکشید، رمز وارد کنید و مبلغ کشیده شده را مشاهده کنید.

به گزارش روابط عمومی ایران کیش بسیاری نبود چنین امکانی در صنف های باجه ای را یک مشکل امنیتی برای پرداخت هایی می دانند که از طریق دستگاه کارتخوان صورت می گیرد.

اما جالب اینجاست که بدانیم چنین مشکلی در کشور خیلی وقت است که حل شده، راه حل این مشکل امنیتی هم چیزی جز «پین پد» (PIN PAD) نیست.

پین پد یک صفحه کلید خارجی است که به دستگاه کارتخوان متصل می شود. رابط این بخش ها یک کابل دو سر سوکت است. معمولاً پین پد برای اصنافی که ماهیت صنف آنها به صورت باجه ای (پیشخوان) باشد دارای اولویت است.

این محصول را نخستین بار ایران کیش به بازار عرضه کرده و با توجه به اینکه یکی از دغدغه های مشتریان و سازمان های ناظر در خصوص وارد کردن رمز توسط مشتری، جلوگیری از پژواک رمز در محیط عمومی است، این محصول ارائه شده. این محصول به عنوان محصول جانبی و به رایگان در اختیار پذیرندگان قرار می گیرد. محصولی که امکان اتصال به کارتخوان های مدل Dail up، Lan pos و Pc pos را نیز داراست.

بررسی نحوه حمایت شرکت کارت اعتباری ایران کیش از استارت آپها

به استارت آپها یارانه نمی دهیم

شرکت کارت اعتباری ایران کیش نیز از این قضیه مستثنی نیست. این شرکت سعی کرده است طی سالهای گذشته ضمن همکاری با استارت آپها، علاوه بر اینکه از توان آنان در بخشهایی بهره می گیرد، از آنان حمایت کند و موجب تقویت شان شود.

رئیس اداره بازاریابی و توسعه درگاههای پرداخت در این باره معتقد است: «باید توجه داشت که طول عمر محصولات مشخص است، محصولات چرخه حیاتی مشخصی دارند. استارت آپها مجموعههایی هستند که دنبال راهکارهای جدید می گردند و از سویی خوراک ما نیز تولید محصول و خدمات بر اساس نیاز موجود در سازمان است. از همین روست که می توان گفت تغییر بازار و مطالعات بازار ما را وارد حیطه همفکری با استارت آپها کرد.»

می توان این گونه نتیجه گرفت که احساس نیاز به نوآوری و خلاقیت شرکتها را مجاب می کند تا از توان فکری و ذهنی شرکتها نوآور بهره گیرند. مسیری که شاید برای شرکتهای بزرگ طی کردنش سخت باشد برای شرکتهای کوچک بسیار ساده خواهد بود. حسامالدین دربانی معتقد است: «شرکت کارت اعتباری ایران کیش اصالتاً یک بنگاه اقتصادی است. لذا به سرمایه گذاران خود متعهد بوده و هر گامی که در توسعه بازار برداشته می شود، می بایست در راستای حفظ و تأمین منافع ایشان باشد. موضوع بازار کسب و کارهای نوظهور در عرصه فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیک نیز از این قاعده مستثنی نیست. فارغ از هیجانات و فضای موجود از دو دیدگاه توسعه اقتصادی و توسعه بازار با تمرکز بر توسعه محصول ورود به این حوزه از الزامات کسب و کارهای فناوری محور است. اما اصول سرمایه گذاری حکم می کند که حمایت از استارت آپها بر اساس کارآمدترین مدل صورت پذیرد.»

نظر به توجه دولت به حمایت از کسب و کارهای نوپا ضروری است در کنار بخش دولتی، بخش خصوصی نیز بودجه بیشتری را به این مهم اختصاص دهد. شرکت کارت اعتباری ایران کیش معتقد است این اقدام باید در ساختاری نظام مند و کارآمد اجرا گردد. زیرا آنها هرگونه اقدام بی برنامه و حساب نشده ای نه تنها در این راستا مؤثر واقع نمی گردد. بلکه دقیقاً نتیجه ای معکوس برای طرفین سرمایه گذاری خواهد داشت.

رئیس اداره بازاریابی این شرکت می گوید: «بنیان فکری ایران کیش مبتنی بر درصد نوآوری و متجانس بودن موضوع همکاری با استارت آپها است. وسیعی بر این بوده که هوشمندانه وارد این بازار شویم.

نبوغ جوانان ایرانی یک ثروت بزرگ است و باید در راستای توسعه کشور مورد بهره برداری قرار گیرد.

مستحضر هستید که ذائقه مشتریان در حال تغییر است، رویکردها و گروه سنی استفاده کننده از خدمات نیز در حال تغییری گسترده است. از همین روست که ما نیز باید رویکرد خود را تغییر دهیم.»

صحبت کردن از استارت آپها و فین تکها این روزها سخت شده است. در هر ورق رسانه چاپ شده یا هر وبسایتی که مراجعه کنید بی شک اشاره ای به فعالیت های شرکت های فین تک شده است و از همین رو تمامی بخش ها و مسئولان کشور همه توان خود را جمع کرده اند تا آن را به سرانجام برسانند.

وقتی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هنگام رأی اعتماد گرفتن از مجلس شورای اسلامی به برنامه های خود در خصوص شرکت های نوپا و دانش بنیان اشاره می کند یا معاون فناوری ریاست جمهوری یکی از برنامه های اساسی خود را بر این بخش متمرکز کرده، طبیعی است همه نگاه ها به آن سمت خیره شود. اما پیش از اینکه نگاه سیاست گذاران اصلی کشور به سمت استارت آپها جلب شود و تلاش کنند با برنامه ریزی برای آنان مسیر موفقیت را کوتاه تر کنند، بانک ها و شرکت های ارائه دهنده خدمات بانکی و PSPها این نیاز بازار را درک کرده بودند و سعی کردند طی همکاری با آنان از بخشی از نوآوری هایشان بهره گیرند و در بخشی دیگر نیز از آنها حمایت کنند.

این موضوع زمانی نمود یافت که بسیاری از استارت آپها فعالیت خود را به حوزه پولی و مالی منتقل کردند. در شرایط فعلی به نظر می رسد استارت آپهایی که در حوزه پولی و مالی فعالیت می کنند تعدادشان بسیار بیشتر از سایر حوزه ها است. البته برخی نیز معتقدند سروصدای این بخش بیشتر از سایر حوزه ها است، اما نباید از نظر دور داشت که بخشی از فعالیت تمامی استارت آپها در نهایت به حوزه پرداخت ختم می شود و سرانجام گذرشان به یکی از بانک ها یا شرکت های PSP خواهد افتاد.





سالها پیش وقتی صحبت از فناوری اطلاعات و ارتباطات می شد یا قرار بود از خدمات نوین بانکی بهره گرفته شود همه نگاهها به سمت جوانان یا گروه سنی Y می چرخید. اما هم اکنون گروه سنی که یک روز فقط مشتاقان فناوری اطلاعات و ارتباطات بودند و تأثیری در اقتصاد کشور نداشتند، امروز وارد بازار کار شده اند و بخشی از فعالیتهای اقتصادی توسط آنان راهبری می شود. به همین خاطر است که استفاده از ابزارهای جدید این روزها رونق بیشتری یافته. شرکتها حس می کنند ذائقه بازار تغییر کرده است و نیاز به نوآوری بیش از پیش حس می شود. شرکتها باید بتوانند هماهنگ با نیاز مشتریان خود حرکت کنند اگر این گونه نباشد، به سرعت بازار را به سایر رقبای خود واگذار می کنند.

دربانی ادامه می دهد: «گروههایی که ایده خوب و توانمندی خوبی دارند وارد کسب و کار شده اند و خدمات خلاقانهای ارائه می دهند، اگر این جوانان حمایت نشوند هم انرژی آنان از بین می رود هم بخشی از نیازهای جامعه پاسخ داده نمی شود. از همین روست که شرکتهای پرداخت و ما به سمت حمایت از نبوغ جوان ایرانی در صنعت پرداخت حرکت کرده اند.»

او در پاسخ به این سؤال که «معیار شما برای انتخاب یک فین تک چیست» گفت: «ما نه تنها روی فین تکها تمرکز کرده ایم بلکه تمامی استارت آپها در تمامی حوزهها را پوشش می دهیم، اما باید یک نقطه پرداختی داشته باشند. بعنوان مثال ما با استارت آپهایی کار کرده ایم که در حوزههای خریدهای روزمره مردم یا درمانی فعال بوده اند. همین امر نشان می دهد که ما فقط به حوزه فین تک علاقه نداریم؛ ما سعی می کنیم از هر حوزه ای که با استانداردهای موجود نوآورانه و خلاقانه ارزیابی گردد، حمایت کنیم.»

شاید صحبت کردن از استارت آپها و فین تکها برای فعالان این حوزه جالب باشد و این تصور برای آنان به وجود آید که می توانند حمایت دولتمردان و صاحبان سرمایه را جلب کنند، اما همین امر موجب بروز خطری برای آنان می شود. یکی از خطراتی که این روزها استارت آپها را تهدید می کند نحوه حمایت از آنان است. وقتی پای حمایت دولتی به میان می آید اولین موضوعی که به ذهن می رسد وامهای بلندمدت و کم بهره است. هنوز وامهایی که دولت برای کسب و کارهای زودبازده داد فراموش نشده است. وامهایی که هیچ آماری از موفقیت آنان منتشر نشد و بانکها را بیش از پیش با چالش معوقات بانکی مواجه کرد. اما آیا این گونه حمایت می تواند کمکی برای استارت آپها به شمار آید؟

رئیس اداره بازاریابی و توسعه درگاههای پرداخت ایران کیش می گوید: «ایران کیش استارت آپها را به یارانه و وامهای بلاعوض وابسته نمی کند، بلکه از آنان به گونه ای حمایت می کند که بتوانند روی پای خود بایستند. در اصل ایران کیش زیرساخت مناسب و همچنین نیروی متخصص در اختیار آنان قرار می دهد. از دیگر امکاناتی که ایران کیش می تواند در اختیار فعالان این حوزه قرار دهد تأمین محل کار برای آنان است. ما هیچ وقت به آنان به صورت مستقیم پول نمی دهیم.»

دربانی در ابتدای صحبت های خود به این موضوع اشاره کرده بود که وظیفه ایران کیش حمایت از سرمایه گذاران است و باید به گونه ای حرکت کنند که سرمایه آنان حفظ و تأمین شود. حال این پرسش مطرح می شود

سودآوری برای استارت آپهای مختلف بسیار متفاوت است، برخی از آنها در یک دوره زمانی کوتاه مدت به سودآوری رسیده اند و برخی دیگر با وجود اینکه زمانی بیش از یک سال را پشت سر نهاده اند هنوز به سوددهی نرسیده اند.»

در اصل تضمینی در این زمینه وجود ندارد. باید ریسک های این بخش مدیریت شود. او معتقد است شرکت کارت اعتباری ایران کیش سعی می کند مدیریت ریسک انجام دهد و وارد انتخابها با درصد ریسک معقول گردد. در اصل پروژه هایی را که از لحاظ ساختار مدیریت ریسک پرخطر محسوب می گردند کمتر انتخاب نمی کنیم.

یکی از مدل هایی که این روزها بسیار مرسوم شده سرمایه گذاری در یک استارت آپ است. شرکتها وقتی از سودآوری یک شرکت مطمئن می شوند و حس می کنند در یک دوره زمانی می توانند استارت آپ را به نقطه موفقیت برسانند با خرید سهام آن یا سرمایه گذاری مستقیم در آن سعی می کنند آن ایده را تصاحب کنند، این ایده با این راهکار گاهی مورد انتقاد فعالان استارت آپی قرار می گیرد. چرا که در نهایت آنان را مجبور به فروش سهام می کند، اما شرکت کارت اعتباری ایران کیش مسیر دیگری را پیش گرفته است. رئیس اداره بازاریابی و توسعه درگاههای پرداخت این شرکت می گوید: «ما شرکتی نیستیم که بخواهیم وارد بحث سرمایه گذاری مستقیم شویم. هدف ما خرید نیست بلکه هدفمان مشارکت تا درآمد و ایجاد وفاداری است. روشی که ما در پیش گرفته ایم روش برد-برد است. در اصل تلاش می کنیم یک استارت آپ را بدون چشم داشت به مالکیت آن به بازدهی برسانیم و منافع او را در قالب شریک تجاری مد نظر می گیریم.» او می گوید: «در مأموریت ما و چشم انداز شرکت سرمایه گذاری تعریف نشده اما توسعه بازار از موارد قابل توجه و با اهمیت برای ماست، چرا که با انتخاب علمی و کارآمد می توانیم ارزش افزوده ایجاد کنیم.»

او در پاسخ به اینکه «تاکنون از چه گروه استارت آپهایی حمایت کرده اید» می گوید: «برخی از استارت آپها در حوزه خدماتی فعالیت می کردند، مانند حوزه حمل و نقل و خدمات، برخی در حوزه مدیریت کیف پول و برخی دیگر نیز در فروش موارد فرهنگی.»

که این گونه حمایت از شرکت های فین تک چه انتفاعی برای شرکت ایران کیش و همچنین سرمایه گذاران این شرکت دارد. او پاسخ می دهد: «زمانی که آنها به سمت بلوغ حرکت می کنند و به درآمد می رسند ما نیز از درآمد آنها به گونه ای منتفع می شویم که جذابیت استقلال مالی برای ایشان محفوظ بماند.»

اما سؤال اینجاست که وقتی هنوز نظام کارمزدی در کشور شکل نگرفته است چگونه امکان دارد سودآوری آنان به شرکت های حامی سود برساند؟ پاسخ به این سؤال بسیار روشن است. درباری می گوید: «من از این شرکت کارمزد نمی گیرم. من کارمزد خود را از بانک دریافت می کنم. در اصل میزان تراکنشها را افزایش می دهیم و از این طریق تراکنش نهایی افزایش می یابد و ما کارمزد مورد نظر خود را از بانک دریافت می کنیم.» در این صورت به نظر می رسد شرکتها باید مدل خاصی برای انتخاب استارت آپها مد نظر بگیرند، چرا که باید در کوتاه ترین زمان ممکن به سودآوری برسند. او می گوید: «ما هرم انتخاب داریم، طبیعی است به سمت انتخاب استارت آپی نمی رویم که خروجی نهایی آن محصول نامرتبب با صنعت پرداخت است. باید در نهایت به نقطه پرداخت برسیم؛ باید حواسمان به تعهدمان به سهامداران خود باشد. انتخاب های ما بسیار آگاهانه است.»

او در پاسخ به این سؤال که معمولاً هر استارت آپ در چه دوره زمانی به سودآوری می رسد گفت: «دوره



شرکت کارت اعتباری ایران کیش اصالتاً یک بنگاه اقتصادی است. لذا به سرمایه گذاران خود متعهد بوده و هر گامی که در توسعه بازار برداشته می شود، می بایست در راستای حفظ و تأمین منافع ایشان باشد. موضوع بازار کسب و کارهای نو ظهور در عرصه فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیک نیز از این قاعده مستثنی نیست

مدیرعامل بقالی:

ما اسنپ بقالی‌ها می‌شویم



یکی از شرکت‌های استارت‌آپی که ایران کیش از آنها حمایت می‌کند و بسترهای مناسب برای فعالیت را در اختیار آنان قرار می‌دهد اپلیکیشن بقالی است. پدیدآورندگان این اپ اعتقاد دارند این اپ مانند اسنپ در حوزه بقالی عمل خواهد کرد و هر کس می‌تواند نزدیک‌ترین بقالی‌ای را که کالای مورد نظرش را دارد انتخاب کند و از طریق آن خریدش را انجام دهد. یکی از خصوصیات که پدیدآورندگان این اپ روی آن تمرکز داشته‌اند سیستم پرداخت درون‌برنامه‌ای و دیگری سیستم مدیریت فروشگاه‌های است. به عقیده آنان این دو بخش از وجوه ممتاز آنان به شمار می‌آید. در ادامه با سیدرضا حسینی، مدیرعامل و یکی از پدیدآورندگان این زنجیره بقالی‌ها، به گفت‌وگو نشستیم که در زیر می‌خوانید:

سیستم به نقطه سربه‌سر رسیده است. این کار چه مدت طول کشید؟

تقریباً ۹ ماه زمان برد. البته من از پایلوت حساب می‌کنم. من الان به آن طرح می‌گویم پایلوت، در واقع آن زمان طرح انجام شده بود، در اراک مردم سفارش ثبت می‌کردند. آن طرح در آن دوره زمانی آورده‌ای داشت. ما طی سه ماه توانستیم در اراک تقریباً ۴۲۰۰ هزار کاربر فعال داشته باشیم.

نحوه تعاملات اقتصادی تان با ایران کیش چگونه است؟

قرارداد درگاه‌ها به‌صورت انحصاری در اختیار ایران کیش است.

مراودات تان با این شرکت به‌صورت کارمزدی است؟

به ازای هر تراکنشی که انجام می‌شود از بانک کارمزد می‌گیرند. هر چقدر تراکنش بیشتر باشد طبیعتاً کارمزدی نیز که دریافت خواهند کرد بیشتر است.

پیش‌بینی می‌کنید تا چقدر تراکنش‌هایتان افزایش پیدا کند؟

نمی‌توان گفت. ما چند هفته‌ای است که کار را در شهرهای مختلف شروع کرده‌ایم و به زودی تعداد شهرهایمان افزایش خواهد یافت. بعد از اینکه این طرح در این استان‌ها پیاده شد می‌توان پیش‌بینی مناسبی کرد.

در چه شهرهایی می‌خواهید این طرح را اجرا کنید؟

یزد، کرج، تهران، اراک، قم، ساوه، کرمان و مشهد شهرهایی هستند که تاکنون ما در آنها نمایندگی جذب کرده‌ایم. در این شهرها بقالی و رستوران‌هایی جذب شده‌اند. پیش‌بینی می‌کنیم طی یک ماه آینده تبلیغات وسیعی انجام گیرد و آن زمان می‌توانم پیش‌بینی کنم که چقدر تراکنش اضافه می‌شود.

به عنوان یک استارت‌آپ آیا علاقه دارید که سرمایه‌گذار جذب کنید یا سهامدار داشته باشید؟

الآن چند وقتی است به فکر جذب سرمایه‌گذار هستم و امیدوارم پیشنهادهایی دریافت کنم. البته یکسری پیشنهاد گرفته‌ام که زیاد برایم جذاب نبود، اما چه ایران کیش چه هر شرکت دیگری بخواهد در قالب سرمایه‌گذار یا سهامدار با ما همکاری کند، اگر بتوانند از لحاظ مالی کمک کنند، خیلی خوب می‌شود. چون ما ویژگی‌هایی را در سیستم خود گذاشته‌ایم که به قطعیت می‌توانم بگویم هیچ مجموعه دیگری ندارد. ما قابلیت داریم که موجودی سطح سیستم را به بحث فروش آنلاین وصل می‌کنند، زیرساخت ما سیستم فروشگاه‌های خیلی مناسبی است که استفاده از آن به نفع صاحب سوپرمارکت تمام خواهد شد.



اما خودمان کالایی نداریم و کالایی ذخیره نمی‌کنیم. خودمان وارد فراهم کردن کالا و ذخیره آن و دلیوری نمی‌شویم. ما سیاست آمازون و علی‌بابا را پیش گرفته‌ایم. به سوپرمارکت‌هایی که توانایی فروش آنلاین دارند پنل می‌دهیم و این پنل تمام و کمال دست خودشان قرار می‌گیرد و مصرف‌کننده نهایی می‌داند از چه بقالی‌ای کالا خرید کرده است و او برایتان ارسال می‌کند.

یعنی بر اساس اینکه مکان شما کجاست به بقالی نزدیک خود سفارش کالا می‌دهید؟

بله درست است. یک چیزی شبیه اسنپ، اما برای بقالی‌ها.

چه مدت است که فعالیت خود را در این زمینه آغاز کرده‌اید؟

این پروژه بقالی ۲۷ آبان ۹۵ شروع شد. حدود هشت ماه کار به‌صورت پایلوت در شهر اراک جلو رفت، بعد از آن سیستم را در قالب نماینده منطقه و شهر و استان پیاده کردیم تا هر کسی در هر شهری باشد بتواند نزدیک‌ترین سوپرمارکت به خودش را که خدمات می‌دهد ببیند و از آن خرید کند، حتی این امکان وجود دارد که شما که الان تهران هستید برای دوستی یا مادری در شهرستان خرید کنید. شما می‌توانید از نزدیک‌ترین سوپرمارکت خرید کنید.

می‌توان گفت که سودآور شده‌اید؟

نمی‌توان گفت از نظر مالی سودآور شده‌ایم، اما

همکاری خود را با شرکت کارت اعتباری ایران کیش چگونه آغاز کردید؟

به‌صورت اتفاقی با یکی از مسئولان ایران کیش آشنا شدم و وقتی در مورد طرح برای آنها توضیح دادم آنها از طرح من استقبال کردند و گفتند هر نوع کمکی که بتوانند انجام خواهند داد و دقیقاً هم طبق گفته‌شان عمل کردند و تاکنون از ما به‌طور مناسبی حمایت کرده‌اند. در شرایط فعلی سرویس‌های خیلی خوبی در اختیار ما قرار داده‌اند.

چه خدماتی ارائه می‌دهند؟

خدماتی در زمینه MPG، IPG و زیرساخت‌های مناسب کار ما را خیلی خوب در اختیارمان قرار می‌دهند. سرویسی که در بخش AAR در اختیار ما قرار می‌دهند خیلی خوب است. ما جزو اولین‌ها بودیم که در بحث فروش آنلاین توانستیم AAR را ست کنیم و تراکنش بگیریم.

دقیقاً AAR چه خدماتی می‌دهد؟

پرداخت درون‌برنامه‌ای است. شما نیاز نیست به صفحه خود بانک بروید، از درون برنامه می‌توانید پرداخت‌تان را انجام دهید.

از نرم‌افزار ایران کیش استفاده می‌کنید یا درون نرم‌افزار خودتان پرداخت صورت می‌گیرد؟

درون برنامه خودمان است.

شما به‌صورت کامل چه خدماتی را به مشتریان خود ارائه می‌دهید؟

ما سرویس ارسال کالا از بقالی‌ها را فراهم می‌کنیم،

مدیرعامل کیف پی:

ایران کیش مهم‌ترین شریک تجاری ماست



کیف پی یکی از استارت‌آپ‌هایی است که شرکت کارت اعتباری ایران کیش از آن حمایت می‌کند. این روزها که ارائه سرویس کیف پول یکی از فعالیت‌های اصلی فین‌تک‌ها شده است این استارت‌آپ سعی کرده است با ارائه محصولی متفاوت مشتری بیشتری را جذب و به محصول خود وفادار کند. در خصوص نحوه همکاری کیف پی و شرکت کارت اعتباری ایران کیش با حامد میرشمسی مدیرعامل این شرکت گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در زیر می‌خوانید:

شما یکی از استارت‌آپ‌هایی هستید که مورد توجه شرکت کارت اعتباری ایران کیش قرار گرفته‌اید. به نظر تان چرا این شرکت شما را انتخاب کرده است؟

بانک‌ها با سپرده‌ها زنده هستند و خدمات بانکی؛ شرکت‌های تأمین خدمات پرداخت psp هم به تعدد تراکنش و پروژه‌های پرداخت الکترونیکی. ما در «کیف پی» اکوسیستم پرداخت را به نحوی طراحی کردیم که همه طرف‌های معامله از جمله سرویس‌دهنده منتفع خواهند شد. ما برای هر psp می‌توانیم یک شاهرگ تولید تراکنش محسوب شویم که نه تنها بار عملیاتی برایشان ایجاد نمی‌کنیم بلکه تراکنش‌های موبایلی را که امروزه تراکنش‌های ارزشمندی محسوب می‌شوند افزایش می‌دهیم. این افزایش در مرحله نخست بر درآمد psp و در مرحله بعد بر رتبه‌بندی شرکت در گزارش‌های شاپرک تأثیر می‌گذارد. ما هم در «کیف پی» دوست داشتیم با یک psp قدرتمند و معتبر کار کنیم که خوشبختانه با روشن‌بینی طرفین این اتفاق محقق شد.

چه مدت است که با این شرکت همکاری می‌کنید و نحوه همکاری تان چگونه است؟

ما در حال حاضر حدود دو سال است قرارداد همکاری با ایران کیش عقد کرده‌ایم که در آن هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری پولی از طرف ایران کیش در پروژه انجام نمی‌شود، اما ایران کیش همواره مهم‌ترین شریک تجاری و در واقع شریک و پشتیبان استراتژیک پروژه کیف پی بوده و هست. ما به واسطه سرعت عمل استارت‌آپی نیاز به سرویس‌های به‌روز و با انعطاف‌پذیری زیاد داریم که همواره از طرف ایران کیش برای ما فراهم شده است.

مدل درآمدی شما چگونه است و به تبع آن شرکت کارت اعتباری ایران کیش چگونه منتفع می‌شود؟

مدل‌های کسب‌وکار معمولاً نباید به‌صورت عمومی منتشر شوند و ما هم از این قانون مستثنی نیستیم. اما در کل عرض کنم که درآمد ما از تراکنش‌های ارزش افزوده ایجاد می‌شود؛ یعنی ما درآمد خود را از باشگاه مشتریان کسب می‌کنیم و در همین راستا بر اساس وظیفه یک «پرداخت یار» تراکنش‌های موبایلی می‌سازیم که هم برای ایران کیش و هم برای خودمان ایجاد منافع می‌کند.

آیا جزو استارت‌آپ‌هایی به شمار می‌روید که به سودآوری رسیده‌اند؟ چه مدت طول کشید تا به این نقطه برسید؟

ما جزو استارت‌آپ‌هایی هستیم که سرمایه‌گذاری بسیار زیادی در پروژه‌شان انجام داده‌اند. پروژه ما سه نفر شروع شد با پنج نفر ادامه پیدا کرد و امروز یک تیم ۲۰ نفره برای هدایتش فعالیت می‌کنند. هنوز تا سودآوری راه زیادی داریم؛ چون سرویس‌های ما سرویس‌های جدیدی هستند که دو وجه دارند: یا کاربران عادی از آنها استقبال گرمی می‌کنند یا احساس ترس دارند. اما همان‌طور که می‌دانید فناوری روز دنیا مهارناشدنی است. هر مقابله‌ای یک روز به پایان می‌رسد. ما امروز سرویسی را به بازار عرضه می‌کنیم که در نوع خود بسیار نوآورانه است و قبل از «کیف پی» معما محسوب می‌شد. اکوسیستم بر اساس یک تجربه بیش از ۱۰ ساله معماری و طراحی شده است. برخلاف بقیه پروژه‌های مشابه ما کپی یک سرویس خارجی نیستیم که ایرانی‌ها با آن ارتباط برقرار نکنند. ما یک ساختار مناسب ایران و با دیدگاه رقابت جهانی طراحی کرده‌ایم. از این معماها که امروز ما حل کرده‌ایم و حل‌وا شده و در بقیه اپلیکیشن‌ها باعث تغییر رویه شده به یک مثال اشاره می‌کنم؛ مدت‌ها بود هر سیستم باشگاهی مبتنی بر اپلیکیشن یک اپ سمت پذیرنده داشت و یک اپلیکیشن سمت کاربر. ما هر دو را در یک نسخه ارائه می‌کنیم. قبلاً همه qr code پرداخت را روی اپلیکیشن پذیرنده یا یک تبلت جداگانه یا ابزارهای دیگر تولید می‌کردند. ما به هر فروشگاه یک کد پذیرنده خاص تخصیص دادیم و این موضوع تقریباً برای همه مدل تجاری شده. البته ما خوشحالیم چون نوآوری‌های ما تمام‌نشده‌اند هستند و روش استفاده‌اش را بر اساس معماری خودمان چیده‌ایم که ممکن است برای بقیه مثل ما پاسخ ندهد. اما در کل خوشحالیم که در این موج تأثیرگذاریم. یک اکوسیستم به بزرگی کیف پی با سرمایه‌گذاری‌ای که انجام شده یک‌شبه به سوددهی نمی‌رسد، اما تا امروز از پس هزینه‌های خودمان و اداره خانواده پارس‌یار برآمده‌ایم.

مدل جذب سرمایه شما چگونه است؟

این پروژه تا امروز با سرمایه‌گذاری مستقیم شرکت فن‌آوران پارس‌یار به این نقطه رسیده است. برای آینده و کار کردن در اندازه‌های بزرگ‌تر مایلیم شرکای تجاری و سرمایه‌گذاران مرتبط با این حوزه داشته باشیم. مراجعات و پیشنهادهای زیادی داریم ولی اکثراً با حوزه فین‌تک غریبه

هستند. ما به دنبال شرکای تجاری قوی و البته آگاه و استراتژیک هستیم.

به عنوان یک استارت‌آپ دوست دارید سهام شما را خریداری کنند یا به شما در جهت توسعه کمک کنند؟

فروش سهام در شرایط فعلی و ناسامان بازار برای ما هدف نیست. توسعه برای ما بزرگ‌ترین دغدغه است و هر روز در حال مذاکره و برنامه‌ریزی هستیم. با چه مشکلاتی برای اجرای طرح خود مواجه بودید؟

تقریباً می‌توانم بگویم از تصور تان خارج است که داشتن یک استارت‌آپ فین‌تکی چقدر مشکلات به همراه دارد. نیروی کار متخصص در این حوزه کم است، سرویس‌ها همه جدید هستند و باز کردن راه در ساختارهای سنتی بسیار سخت است. تثبیت جایگاه یک برند مرتبط با تبادلات مالی در شرایط استارت‌آپی بسیار دشوار است و از همه مهم‌تر آنچه همیشه و در هر پروژه‌ای جزو مشکلات محسوب می‌شود، نامتناسب بودن منابع با هزینه‌های پروژه است. ما زیر نظر هیچ شتاب‌دهنده‌ای نبوده‌ایم و از هیچ سرمایه‌گذار یا رانتی در این حوزه استفاده نکرده‌ایم.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش توانست این مشکلات را برای شما رفع کند یا همکاری و حمایت این شرکت تا چه حد برای شما مثر ثمر بود؟

داشتن یک شریک تجاری با جایگاه ایران کیش در بازار رقابتی امروز سهم بزرگی از کار است که نمی‌شود آن را نادیده گرفت. فارغ از تعارفات عرض کنم، هیچ‌وقت نمی‌گویم ایران کیش همه مشکلات را حل کرد، اما به جرات می‌گویم با حمایت‌های بی‌درغش به ما کمک کرد راه‌حل را بیابیم؛ در واقع به ما مایه نداد، مایه‌گیری یاد داد. در نقاط زیادی هم اختلاف نظرها و تضاد منافع داشتیم. در بعضی جاها حتی رقیب بودیم، ولی ایران کیش به نقش بی‌طرفانه خودش پرداخت و محیط را برای رقابت حتی جذاب‌تر کرد.

دوست دارید این شرکت بیشتر در چه مراحل یا سطوحی به شما کمک کند؟

ما در توسعه بازار همواره به ایران کیش و psp های دیگر پیشنهاد همکاری می‌دهیم. ما یک زمین حاصلخیز به نام اکوسیستم «کیف پی» بنا کردیم و امروز جای کشت محصول برای همه هست و همه می‌توانند از این کیک بهره‌مند شوند.



مروری بر تاثیر پرداخت سبز در حفظ محیط زیست و تنوع زیستی

زهره قلی زاده

رابطه انسان و طبیعت را به طور کلی می توان در سه دوره در نظر گرفت:

دوره اول: دوره تسلط طبیعت بر انسان

در دوره های که طبیعت تعیین کننده چگونگی زندگی کردن انسان و فرهنگ بشری بوده قوانین زندگی روی کره زمین تابع فرم و ساختار طبیعت بوده و این طبیعت است که تعیین کننده فرم و ساختار زندگی انسان بر کره زمین است.

دوره دوم: دوره تسلط انسان بر طبیعت

دوره های که به دلیل ساخت ابزار، رشد اجتماعات بشری، توسعه فناوری و همزیستی جوامع انسانی، طبیعت دستخوش تغییرات شگرف و وسیعی توسط انسان شده و انقراض بسیاری از گونه های گیاهی و جانوری را به دلیل تخریب وسیع و گسترده طبیعت شاهد هستیم.

دوره سوم: دوره تعامل انسان و طبیعت

دوره های که انسان سر عقل می آید و درک می کند که نابودی طبیعت، محیط زیست و تنوع زیستی چنان مرگبار خواهد بود که منجر به نابودی وی می شود و بنابراین به فکر جبران گذشته افتاده و از این رهگذر جنبش تعامل با طبیعت، یا به بیان بهتر فناوری های سبز، ظهور می کند. این مقاله به دنبال بحث و بررسی در حوزه زمانی دوره سوم و در محدوده فناوری پرداخت الکترونیکی از نوع سبز است؛ به عبارت دیگر مقاله به دنبال یافتن پاسخ به سه سوال بنیادی زیر است:

■ سوال اول: پرداخت سبز چیست؟

■ سوال دوم: بین پرداخت سبز و حفظ محیط زیست به طور اعم و حفظ تنوع زیستی به طور اخص چه نوع رابطهای وجود دارد؟

■ سوال سوم: در صورت وجود رابطه مثبت، برخی از راه حل های پیشنهادی به منظور تداوم و گسترش چنین رابطهای کدام اند؟

سوال اول: پرداخت سبز چیست؟

پرداخت سبز در اصطلاح به نوعی از فناوری خدمات پرداخت الکترونیکی اطلاق می شود که دو مشخصه را دارا باشد:

■ مشخصه اول: نسبت به حفظ محیط زیست در چارچوب مسئولیت اجتماعی خود دارای مسئولیت و وظایف تعریف شده ای باشد.

■ مشخصه دوم: از مدلی در توسعه فناوری خود استفاده کند که منجر به حفظ محیط زیست شود. به عنوان تعریفی مستند از پرداخت سبز به این تعریف بسنده می کنیم: پرداخت سبز عبارت است از

انواع روش ها، محصولات و خدماتی از صنعت پرداخت الکترونیکی که منجر به جبران منافع از دست رفته در محیط زیست و کشاورزی می شود. گرچه چنین تعریفی از پرداخت سبز در کشور ما چندان شناخته شده نیست، اما در عمل چنین تعریفی بر پرداخت سبز در سطح جهانی حاکم بوده و در کشور ما نیز صدق می کند، هر چند که در کشور تعریف محدود به محیط زیست، به طور کلی، می شود. در این مقاله تعریف ما از پرداخت سبز محدود به این تعریف خواهد بود: «نوعی از فناوری پرداخت الکترونیکی که منجر به استفاده از انواع سیستم های پرداخت الکترونیکی می شود که هم راستا با فرم و ساختار محیط زیست بوده و منجر به حفظ محیط زیست می شود.» بر مبنای چنین تعریفی می توان حتی به توسعه کشاورزی ناشی از توسعه صنعت پرداخت نیز باور داشت.

سوال دوم: بین پرداخت سبز و حفظ محیط زیست به طور اعم و حفظ تنوع زیستی به طور اخص چه نوع رابطهای وجود دارد؟

قدر مسلم آنکه بین پرداخت سبز از یک سو و حفظ محیط زیست از سوی دیگر رابطه معنادار وجود دارد، این رابطه در دو بخش قابل تعریف است:

۱. رابطه بر مبنای مسئولیت اجتماعی سازمان های تامین کننده خدمات پرداخت

۲. رابطه بر مبنای نقش سیستم ها و فناوری های پرداخت الکترونیکی

بخش اول: رابطه بر مبنای مسئولیت اجتماعی سازمان های تامین کننده خدمات پرداخت در این بخش ابتدا به تعریفی از مسئولیت اجتماعی پرداخته و سپس جایگاه حفظ محیط زیست در حیطه این مسئولیت بحث و بررسی می شود.

مسئولیت اجتماعی چیست؟

می توان ریشه مسئولیت اجتماعی سازمانی را در پاسخ به سوالات زیر جست و جو کرد:

- آیا مسئولیت هر سازمان یا بنگاه اقتصادی محدود به سودزایی است؟
- آیا هر سازمان یا بنگاه اقتصادی مصون از مسئولیت در مقابل حفظ و توسعه نرم ها و هنجارهای اجتماعی و محیطی است؟
- یا اینکه مسئولیت هر سازمان یا بنگاه اقتصادی بسیار فراتر از این موارد است؟

واقعیت این است که امروزه مسئولیت هر سازمان یا بنگاه اقتصادی بسیار فراتر از سودزایی بوده و در مقابل حفظ و توسعه نرم ها و هنجارهای اجتماعی و محیطی نیز مصون از مسئولیت نیستند. مسئولیت اجتماعی سازمانی به تعریف حدود این مسئولیت ها فراتر از قبل پرداخته و در قالب استاندارد بین المللی ایزو ۲۶۰۰۰ به تعریف

و تشریح چنین مسئولیتی می پردازد. گرچه گسترش استانداردهای ایزو، به طور بارز، در اواسط دهه ۱۹۹۰ میلادی آغاز شد که با سری ایزوهای ۱۴۰۰۰ با مدیریت محیط زیست همراه بود، اما امروزه وسعت این دامنه شامل موارد دیگری نیز می شود، مواردی نظیر:

- کنترل انتشار کربن
- سلامت و بهداشت
- فناوری نانو
- و سوخت های زیستی.

این نوع مسئولیت سازمان ها تحت عنوان «مسئولیت اجتماعی سازمانی» برای اولین بار در اواسط قرن بیستم و توسط عده ای از متفکران و متخصصان مدیریت کسب و کار مطرح شد. از اولین دانشمندان و متفکران پیشرو در این حوزه می توان به «پیتر دراگر» اشاره کرد.

در یک تقویم روز شمار و در عین حال مختصر می توان به وقایع زیر در خصوص تاریخچه مسئولیت اجتماعی سازمانی اشاره کرد:

■ سال ۱۹۹۱ میلادی: دکتر کارل اصول چهارگانه ای را تحت عنوان «هرم مسئولیت پذیری اجتماعی» معرفی کرد:

اصل مسئولیت انسانی شامل:

- مشارکت داوطلبانه و بشردوستانه در حوزه وسیعی از فعالیت های عام المنفعه در راستای برطرف کردن بخشی از ناتوانی های اجتماعی
- بر عهده گرفتن و اجرای نقش موثر در حل مشکلات و معضلات اجتماعی.

اصل مسئولیت اخلاقی شامل:

- نهادینه سازی استانداردها و معیارهای اخلاقی و انسانی در بطن سازمان در راستای دستیابی به تعالی در رسیدن به اهداف
- اعتقاد و باور به هنجارهایی همچون ادب، انصاف، احترام متقابل، صداقت، وفاداری و... و ترویج آنها
- بی اعتقادی و ناباوری به ناهنجاری هایی همچون افکار پلید، اعمال ناشایست، توهین، غیبت، بی احترامی و... و ممانعت جدی از وقوع آنها.

اصل مسئولیت قانونی و حقوقی شامل:

- تمرکز بر سودآوری سازمان
- الزام به قوانین و مقررات مصوب
- تامین بهداشت و ایمنی کارکنان و مصرف کنندگان محصولات و مشتریان خدمات سازمان
- پرهیز جدی و قاطعانه از بروز هر گونه تبعیض قومیتی، جنسیتی و اجتماعی
- توجه وافر و تام به مسائل زیست محیطی در تمامی فرایندهای تولید و ارائه خدمات از سوی سازمان.

اصل مسئولیت اقتصادی شامل:

- پذیرش کسب سود و ارزش افزوده حاصل از تولید و خدمات اصلی به عنوان برترین هدف سازمانی
- پاسخگویی هر چه بیشتر و به بهترین نحو در سطح

مقابل خواهد بود؛ به عبارتی پرداخت سبز به عنوان یک سازمان یا بنگاه اقتصادی سبب حفظ محیط زیست و حفظ محیط زیست نیز سبب ارتقای برند چنین سازمان‌هایی در سطح جامعه مدرن می‌شود.

● جایگاه حفظ محیط زیست در مسئولیت اجتماعی جایگاه حفظ محیط زیست در مسئولیت اجتماعی را می‌توان چنین در نظر گرفت:
یکی از ارکان مهم و بنیادی مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی.

بخش دوم: رابطه بر مبنای نقش سیستم‌ها و فناوری‌های پرداخت الکترونیکی

در این خصوص باید به اثر و نقش سیستم‌ها و فناوری‌های پرداخت الکترونیکی اشاره کرد. این اثر و نقش در مهم‌ترین ابعاد آن عبارت است از:

- کاهش مصرف کاغذ از طریق به‌کارگیری اتوماسیون و تجهیزات پرداخت الکترونیکی
- کاهش تردد درون‌شهری و بیرون‌شهری عوامل انسانی و به تبع آن کاهش تردد خودروها.
- مجموع این دو عامل سبب کاهش اثر گلخانه‌ای به واسطه کاهش مصرف انرژی‌های فسیلی شده، چنین اثری در ذات خود منجر به حفظ محیط زیستی شود؛ حفظ محیط زیست عبارت است از:
- حفظ محیط و شرایط زندگی سالم تنوع گیاهی و جانوری
- حفظ زنجیره غذایی تنوع گیاهی و جانوری
- حفظ نسل‌ها و گونه‌های گیاهی و جانوری
- و در یک کلام حفظ تنوع زیستی.

سوال سوم: در صورت وجود رابطه مثبت، برخی از راه‌حل‌های پیشنهادی به منظور تداوم و گسترش چنین رابطه‌ای کدام‌اند؟

- راه‌حل‌های پیشنهادی به منظور تداوم و گسترش رابطه مثبت پرداخت سبز و محیط زیست و به تبع آن تنوع زیستی عبارت است از:
- شناسایی مبادی حفظ تنوع زیستی و تشکیل بانک اطلاعاتی این مبادی شامل:
- مبادی عملیاتی حفظ تنوع زیستی
- مبادی تحقیقاتی و پژوهشی حفظ تنوع زیستی
- مبادی غیرانتفاعی و انجمن‌ها و سازمان‌های مردم‌نهاد حفظ تنوع زیستی.
- برآورد سهم حفظ تنوع زیستی در حیطه حفظ محیط زیست و نیز در سطح مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی
- برنامه‌ریزی به منظور جذب منابع مالی و غیرمالی منتج از حفظ تنوع زیستی در حیطه حفظ محیط زیست و نیز در سطح مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی
- بودجه‌بندی و تهیه و تدوین برنامه اختصاص منابع جذب‌شده به مبادی حفظ تنوع زیستی
- تهیه و تدوین برنامه جامع حفظ تنوع زیستی بر مبنای حجم منابع جذب‌شده به مبادی حفظ تنوع زیستی
- نظارت بر حسن تخصیص و هزینه‌کرد منابع جذب‌شده به مبادی حفظ تنوع زیستی
- نظارت بر حسن اجرای برنامه‌های تدوین‌شده تحت چارچوب منابع جذب‌شده به مبادی حفظ تنوع زیستی
- تهیه طرح اصلاحی و رفع مغایرت برنامه‌های اجراشده به منظور ارتقای سطح بهره‌وری برنامه حفظ تنوع زیستی در سال بعد.



برخی از تعاریف مسئولیت اجتماعی سازمانی عبارت‌اند از:

- بنگاه‌های اقتصادی و موسسات بازرگانی در جامعه‌ای که برای آنها فرصت‌های اقتصادی و بازرگانی ایجاد کرده به کسب و کار مشغول هستند، بنابراین آنها نیز باید در مقابل جامعه به تعهدات خود در خصوص تامین نیازها و خواسته‌های جامعه عمل کنند، این تعهد را مسئولیت اجتماعی می‌نامیم.
- کلیه وظایف و تعهداتی که سازمان باید در راستای حفظ و مراقبت و کمک به جامعه‌ای که در آن کسب و کار می‌کند انجام دهد.
- مجموعه وظایفی که بر عهده موسسات خصوصی است تا آنها تاثیر سوئی بر جامعه و زندگی اجتماعی نگذارند.
- برخی از این وظایف عبارت‌اند از:
- آلوده نکردن محیط زیست
- اعمال نکردن تبعیض در جذب و استخدام
- انجام ندادن فعالیت‌های غیراخلاقی
- آگاه‌سازی مصرف‌کنندگان از کیفیت محصولات.
- این وظایف مبتنی بر مشارکت مثبت در زندگی اجتماعی افراد جامعه است.
- وظایف و تعهدات سازمان در جهت منتفع ساختن جامعه به گونه‌ای که هدف اولیه سازمان یعنی حداکثر کردن سود را در چهره‌ای متعالی ظاهر سازد.
- مسئولیت اجتماعی به معنای نوعی احساس تعهد در میان مدیران سازمان‌های تجاری بخش خصوصی که آنها را وادار به نوعی تصمیم‌گیری می‌کند که در کنار کسب سود برای موسسه خود سطح رفاه کل جامعه را نیز بهبود بخشد.
- مسئولیت اجتماعی بخشی از تعهدات مدیریت است که باید علاوه بر حفظ و گسترش منافع سازمان، در جهت رفاه عمومی جامعه انجام گیرد.
- مسئولیت‌های اجتماعی مدیران و بنگاه‌های اقتصادی عبارت است از: الزام به پاسخگویی و تامین توقعات گروه‌های ذی‌نفع خارج از سازمان اعم از مشتریان، تامین‌کنندگان، توزیع‌کنندگان، پاسداران محیط زیست و اهالی محل فعالیت واحد تولیدی یا خدماتی، با حفظ منافع گروه‌های ذی‌نفع داخل سازمان اعم از مالکان یا سهامداران و کارکنان سازمان.

با توجه به مطالب بالا حداقل دو مطلب حاصل می‌شود:

- **مطلب اول:** بین پرداخت سبز به عنوان یک سازمان یا بنگاه اقتصادی و حفظ محیط زیست رابطه مستقیم وجود دارد و این رابطه تحت عنوان بخشی از مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی تامین‌کننده خدمات پرداخت الکترونیکی قابل تعریف است.
- **مطلب دوم:** این رابطه از نوع رابطه مثبت با تاثیر

- مدیران، رؤسا و مسئولان سازمان
- ارتقای کیفی و همه‌جانبه سازمان
- جلب مشارکت حداکثری در درون سازمان
- ارتقا و حفظ اعتماد در سطح جامعه نسبت به تمامیت سازمان
- افزایش نرخ بهره‌وری سازمانی و رشد سود.
- **سال ۱۹۹۲ میلادی:** زمینه‌سازی تدوین استاندارد بین‌المللی پاسخگویی اجتماعی، از طریق مطرح کردن ارتباط بین مسئولیت اجتماعی و پایداری سازمانی، در کنگره بین‌المللی محیط زیست در «ریو دو ژانیرو»
- **سال ۲۰۰۱ میلادی:** شورای سازمان استاندارد جهانی به کمیته سیاست‌گذاری برای مصرف‌کنندگان اجرای پروژه امکان‌سنجی تدوین استاندارد بین‌المللی مسئولیت اجتماعی را تحت عنوان «مسئولیت اجتماعی یکپارچه» ابلاغ کرد.
- **سال ۲۰۰۱ میلادی:** آغاز به کار کمیته سیاست‌گذاری برای مصرف‌کنندگان در ماه مه
- **سال ۲۰۰۲ میلادی:** مطرح شدن دوباره موضوع ارتباط بین مسئولیت اجتماعی و پایداری سازمانی در کنگره بین‌المللی توسعه پایدار در آفریقای جنوبی
- **سال ۲۰۰۲ میلادی:** نتیجه‌گیری کمیته سیاست‌گذاری برای مصرف‌کنندگان در ماه ژوئن دال بر اینکه سازمان استاندارد جهانی بهترین سازمان دارنده موقعیت هدایت و پیشبرد موضوع مسئولیت اجتماعی از دیدگاه مصرف‌کننده است.
- **سال ۲۰۰۳ میلادی:** تشکیل گروه مشاورین استراتژیک مسئولیت اجتماعی توسط سازمان استاندارد جهانی
- **سال ۲۰۰۴ میلادی:** ارائه گزارش جامعی از سوی گروه مشاورین استراتژیک مسئولیت اجتماعی شامل بررسی اقدامات و ابتکارات کشورهای مختلف در زمینه مسئولیت اجتماعی و نقش سازمان جهانی استاندارد در آن و نیز انجام عملیات تدوین استاندارد بین‌المللی مسئولیت اجتماعی توسط این سازمان
- **سال ۲۰۰۴ میلادی:** برگزاری کنفرانس بین‌المللی مسئولیت اجتماعی توسط سازمان جهانی استاندارد با میزبانی موسسه استاندارد کشور سوئد در تاریخ ۲۱ الی ۲۲ ماه ژوئن در استکهلم
- **سال ۲۰۱۰ میلادی:** تصویب راهنمای بلندپروازانه استاندارد بین‌المللی مسئولیت اجتماعی-ایزو ۲۶۰۰۰ توسط سازمان استاندارد جهانی
- **سال ۲۰۱۰ میلادی:** اعلام استاندارد بین‌المللی ایزو ۲۶۰۰۰ به عنوان «نقطه عطف تاریخ تعاونی جهان» از سوی «برین میکلسن»، وزیر اقتصاد و بازرگانی دانمارک.

شکوفه‌های ایران کیش

► مهدیس رضالو

نام و نام خانوادگی پرسنل:
اسداله رضالو
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: واحد نظارت
و بازرسی- تهران



► هلیا رحیمی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
جواد رحیمی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: واحد نظارت
و بازرسی- تهران



► کیانا مرضات

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمد مرضات
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- خوزستان



► هانی اصلانی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رحمان اصلانی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- گیلان



► حسین منصوری حسن آبادی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رحمت اله منصوری حسن آبادی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان - اصفهان



► فاطمه زهرا کیارضا زاده

نام و نام خانوادگی پرسنل:
جابر کیارضا زاده
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- مازندران



► بیستا فرزانه دالنجان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
یوسف فرزانه دالنجان
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: واحد پشتیبانی - تهران



► دایانا سیرکی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مهدی سیرکی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- خوزستان



► زینب زینوند مقدم

نام و نام خانوادگی پرسنل:
فرشاد زینوند مقدم
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- خوزستان



► باران عاشوری

نام و نام خانوادگی پرسنل:
علی رضا عاشوری
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- مازندران



► زهرا حسین زاده

نام و نام خانوادگی پرسنل:
حسین حسین زاده
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- مازندران



► سید عرشیا غیاثیان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سید حجت غیاثیان
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و بازرسی - تهران



► هستی رحمتی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
حمید رحمتی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- تهران



► ایاد حامدی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
احمد حامدی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- خوزستان



► ثامن یزدانی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
وحید یزدانی
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان - آذربایجان شرقی



► شیدا زینت رو

نام و نام خانوادگی پرسنل:
کامبیز زینت رو
مقطع تحصیلی: اول ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- گیلان



► امیر علی فراهانی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
اصغر فراهانی
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و بازرسی- تهران



► غزل ملاح

نام و نام خانوادگی پرسنل:
علیرضا ملاح
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: امور پذیرندگان- گلستان



► **سیدباراد موسوی خمسه**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سیدقاسم موسوی خمسه
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان - تهران

► **پرند میرزا بیگی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
آرام بهبودپور
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: فن آوری
اطلاعات - تهران

► **عطا آذرمرام**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سعید آذرمرام
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان-آذربایجان شرقی

► **شنتیا شمسیان**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمدعلی شمسیان
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- سمنان

► **پانیذ خیرخواه**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
امراه خیرخواه
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
- تهران

► **پویا کمالوند**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
نیما کمالوند
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- اصفهان

► **دانیال هادیپور**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
احمد هادیپور
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: طرح و
برنامه- تهران

► **رامیلا لشگری**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
حمید لشگری
مقطع تحصیلی: دوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- تهران

► **اشکان آذربر، قالین قیه**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
ابوذر آذربر، قالین قیه
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: واحد
پشتیبانی- تهران

► **امین غفاریان هدایت**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
علی اکبر غفاریان هدایت
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و
بازرسی - تهران

► **امیرعلی ماستری فراهانی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
غلامرضا ماستری فراهانی
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و
بازرسی - تهران

► **فاطمه مجیدی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
کیوان مجیدی
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- اردبیل

► **علی عزیزی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سعید عزیزی
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور مالی
- تهران

► **علیرضا مهدی پور کلیه**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمد مهدی پور شیخعلی کلیه
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
- تهران

► **محمدرهام رحیمی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
فاطمه حدادی
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- هرمزگان

► **الناز دهقانی زاده**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رضا دهقانی زاده
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- یزد

► **فاطمه علیجانی دهنه سر**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمدعلیجانی دهنه سر
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- گیلان

► **پارسا حج فروش**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
شهریار حج فروش
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: تعمیر و
نگهداری - تهران

► **آراد فتحی**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
صدیقه رضانی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدایی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: توسعه
بازار-تهران

► **زهرا آریا فرد**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
جمشید آریا فرد
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: توسعه بازار
- تهران

► **فریمه فکوری فر**

نام و نام خانوادگی پرسنل:
فرزاد فکوری فر
مقطع تحصیلی: سوم ابتدایی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و
بازرسی- تهران





► بهار نیکوکار
نام و نام خانوادگی پرسنل:
زهرامنصوری
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: سرمایه‌های
انسانی - تهران



► نازنین زهرا محمدی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
جعفر محمدی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
- تهران



► حنا یحیوی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
علیرضا یحیوی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان - همدان



► نسترن پورفتحی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
حیدر پورفتحی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- گیلان



► ارسطو جعفری
نام و نام خانوادگی پرسنل:
امیر جعفری
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- خوزستان



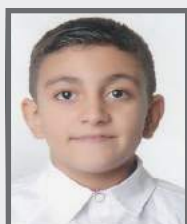
► زینب اشتری مهرجردی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
احمد اشتری مهرجردی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- یزد



► سیدمهیار متولیان سجادی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
حوریه برهانی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- فارس



► دانیال نوائی نارین آباد
نام و نام خانوادگی پرسنل:
علیرضا نوائی نارین آباد
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- البرز



► علی اکبر کامروا
نام و نام خانوادگی پرسنل:
احمد کامروا
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- تهران



► مجید کرمی جراحی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
داود کرمی جراحی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
- تهران



► روزین منعم طبری
نام و نام خانوادگی پرسنل:
پیمان منعم طبری
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: فن آوری
اطلاعات - تهران



► فرحان وکیلان
نام و نام خانوادگی پرسنل:
فرهاد وکیلان
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: توسعه بازار
- تهران



► امیر رضا شهبازی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
فریدون شهبازی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- اردبیل



► سلاله مهرانی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمدرضا مهرانی
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- البرز



► ترنم مددیان
نام و نام خانوادگی پرسنل:
ابراهیم مددیان
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: توسعه
بازار- تهران



► زهرا امیدواری
نام و نام خانوادگی پرسنل:
حمیدرضا امیدواری
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: مدیریت
- تهران



► نیکو رضائی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمد رضائی
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
- تهران



► ملیکا خواجه وند
نام و نام خانوادگی پرسنل:
کریم خواجه وند
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- تهران



► آیدین امیدی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
سارا السادات کیمیایی
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- خوزستان



► فاطمه سادات حمیدی
نام و نام خانوادگی پرسنل:
سیدمحمدرضا سول حمیدی
مقطع تحصیلی: پنجم ابتدائی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان- فارس



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

هر ایرانی یک



ثبت نام در:

www.irankish.com

ایران کیش؛ مسیر سبز پرداخت

THE GREEN WAY TO PAY





شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

اینجا خلیج همیشه فارس است



www.IRANKISH.com