

◀ رشد ۴۶ درصدی سود خالص ایران کیش نسبت به سال قبل

مجمع عمومی عادی سالیانه ایران کیش برگزار شد؛



◀ اقدام مالیاتی پس از مجمع افزایش سرمایه، اتفاق بزرگی بود

سیامک جعفری،
رئیس هیئت مدیره ایران کیش
در گفت و گو با پرداخت سبز



◀ جشنواره ها، تجربه بی نظیر برای مشتریان خلق می کنند

گفتگو با قائم مقام ایران کیش
به بهانه پایان جشنواره میلیونی پذیرندگان

مجمع عمومی عادی سالیانه ایران کیش برگزار شد؛

رشد ۴۶ درصدی سود خالص ایران کیش نسبت به سال قبل

با رویکرد نگهداشت مشتریان، سطح بندی پذیرندگان و پاسخگویی به درخواست های شعب و پذیرندگان ارزشمند، ارائه طرح و اجرای بازاریابی دستگاه های نو و ویژه در ۱۵ استان منتخب و اصناف مورد تایید، بهبود شاخص های خدمت رسانی در حوزه ابزار پذیرش، بازنگری مدل ارزیابی عملکرد دفاتر استانی و طراحی مدلی مدون مبتنی بر ایجاد تراکنش و درآمد،



شرکت کارت اعتباری ایران کیش موفق به افزایش رشد ۴۶ درصدی سود خالص نسبت به سال قبل گردید. علیرضا موسوی مدیرعامل این شرکت در مجمع عمومی عادی سالیانه که ۲۶ فروردین از ساعت ۱۰ صبح در دانشگاه الزهرا برگزار شد با اعلام این خبر افزود:

***علاوه بر رشد ۴۶ درصدی سود این شرکت نسبت به سال قبل، ایران کیش موفق شد تا به رشد ۱۵ درصدی مبلغ تراکنش کارتخوان فروشگاهی و رشد ۲۶ درصدی مبلغ تراکنش درگاه اینترنتی نائل شده همچنین به کاهش ۲۹ درصدی در دستگاه های فاقد تراکنش دست پیدا کند. تعداد ابزار کارتخوانهای منصوبه دارای تراکنش نیز با افزایش همراه بوده است.**

راه اندازی واحد نگهداشت و سامانه مرتبط با بخش امور پذیرندگان، بازدیدهای استانی به منظور بررسی مشکلات استان ها از نزدیک و ارائه راهکارهای توسعه بازار به ایشان، اجرای مدل ارزیابی عملکرد دفاتر استانی، افزایش قابلیت های عملیاتی نسخه OPM از جمله برخی از تحولات در بخش امور پذیرندگان این شرکت بوده است.

موسوی همچنین ارائه طرح بهبود در عملکرد دستگاه های صفر تراکنش و ناکارآمد، کاهش چشمگیر عدم انطباق های شاپرک، راه اندازی ارزیابی عملکرد مبتنی بر OKR، بازنگری و بازنگارش فرایندها با رویکرد تسهیل و تسریع فرایندها و اخذ جواز تاسیس و پروانه بهره برداری تولید سخت افزار فروشگاهی را بخشی از تغییرات کلیدی در حوزه طرح و برنامه این شرکت دانست. مدیرعامل ایران کیش به حوزه توسعه کسب و کار این شرکت اشاره کرد و گفت: راه اندازی مدیریت هوش شارژ لایه اول، پیگیری و نهایی سازی قراردادهای برخی محصولات توسعه داده شده در بانک تجارت، تمدید و بازنگری قراردادهای بانکها با حفظ منافع، عقد قراردادهای همکاری با شرکت های نرم افزاری و سخت افزاری، ایجاد مدیریت پذیرندگان اینترنتی و ایجاد

وی ارائه محصولات و خدمات ریال دیجیتال، درگاه پرداخت موبایلی (MPG)، زمرد، پات لایف و سرویس پرداخت از طریق QR Code را بخشی از خدمات موبایلی ایران کیش دانست و افزود: علاوه بر کارتخوان فروشگاهی، درگاه اینترنتی، کارتخوان موبایلی (MPOS) و نیز در فروش شارژ لایه اول در سال گذشته به طور ویژه فعال بوده ایم.

***تحولات مهم درون سازمانی** بهبود تجربه مشتریان و ارتقا وفاداری

صورت های مالی تلفیقی سال مالی منتهی به پایان آذر سال ۱۴۰۲ ایران کیش نشان میدهد که این شرکت نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۶ درصد افزایش سود خالص داشته است که این میزان افزایش سود، دست کم طی ۵ سال گذشته بی سابقه و بیشترین رشد طی سال های اخیر بوده است.

وی افزود: علاوه بر رشد ۴۶ درصدی سود این شرکت نسبت به سال قبل، ایران کیش موفق شد تا به رشد ۱۵ درصدی مبلغ تراکنش کارتخوان فروشگاهی و رشد ۲۶ درصدی مبلغ تراکنش درگاه اینترنتی نائل شده همچنین به کاهش ۲۹ درصدی در دستگاه های فاقد تراکنش دست پیدا کند. این در حالی است که تعداد ابزار کارتخوان های منصوبه دارای تراکنش این شرکت نیز با افزایش همراه بوده است.

مدیر عامل ایران کیش ضمن اشاره به فعالیت های ویژه در حوزه نوسازی ناوگان و نگهداشت مشتری، به تمرکز ویژه در حوزه تسهیلات اعتباری تاکید کرد و گفت: محصولاتتی چون آسان خرید، دارو پرداخت، سامانه تی بی پلاس، صنعت یار، آسان خرید اینترنتی و کالا برگ در میان سرویس های اعتباری ما فعالیت می کنند.

مجمع عمومی عادی سالیانه ایران کیش برگزار شد؛

رشد ۴۶ درصدی سود خالص ایران کیش نسبت به سال قبل

موارد مطرح شده در مجمع را خواند که به شرح ذیل با رای اکثریت به تصویب رسید؛ صورت های مالی منتهی به پایان آذر ۱۴۰۲ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت ارقام نگر آریا به عنوان بازرس قانونی و حسابرس شرکت و موسسه حسابرسی فریوران راهبرد به عنوان بازرس علی البدل



مدیریت هدایت تراکنشها برخی از اتفاقات خوب سال گذشته در این حوزه بوده است. وی با بیان اینکه یکی از اقدامات ویژه ایران کیش در واحد فناوری اطلاعات این شرکت رخ داده است گفت: نوسازی برخی تجهیزات و سخت افزارها و زیرساختها، بهبود معماری درگاه پرداخت،

انتخاب و حق الزحمه به هیئت مدیره تفویض شد. روزنامه دنیای اقتصاد به عنوان روزنامه کثیرالانتشار جهت درج آگهی های شرکت انتخاب شد. مبلغ یک میلیارد و دویست میلیون ریال بابت مسئولیت اجتماعی شرکت در نظر گرفته شد. برای هر سهم ۲۵ ریال، معادل ۲۲,۷ درصد سود خالص به عنوان میزان سود توزیع کننده تقسیم شد. مبلغ پنج میلیون و دویست هزار ریال ناخالص به عنوان حق حضور اعضای هیئت مدیره مصوب شد. مقرر شد حق الزحمه اعضای هیئت مدیره عضو کمیته ها طبق دستور العمل نظام راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار و سایر کمیته های تخصصی در سال ۱۴۰۳ معادل هشتاد درصد حق الزحمه اعضای هیئت مدیره به مبلغ چهار میلیون و صد و شصت هزار ریال به ازای هر جلسه و حداکثر دو جلسه در ماه به صورت ناخالص به ایشان پرداخت شده و تعیین حق الزحمه سایر اعضای کمیته ها به هیئت مدیره تفویض شود. مبلغ سه درصد سود تقسیمی به عنوان پاداش هیئت مدیره به مبلغ شش میلیارد و سیصد و هفتاد و پنج میلیون ریال (در وجه اشخاص حقوقی) در نظر گرفته شد معاملات موضوع ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت با رعایت تشریفات قانونی به هیئت مدیره تفویض شد.

*** بهبود در عملکرد دستگاه های صفر تراکنش، کاهش چشمگیر عدم انطباق های شاپرک، از جمله اتفاقات مهم سال گذشته بود**

راه اندازی مرکز تماس VIP، راه اندازی راه شناسایی PINCODE DELIVERY جهت شناسایی مشتری، دریافت اخذ بازخورد جهت ارتقا کیفیت خدمات، راه اندازی مرکز تماس چندزبانه، امکان ثبت درخواست توسط شعب بانک در سامانه مرکز تماس، امکان پاسخگویی سیستمی، ارسال لینک نظرسنجی به محض نصب دستگاه کارتخوان، امکان ثبت درخواست رول سیستمی، تنها بخشی از اقدامات در مرکز تماس این شرکت است. موسوی بر توسعه بازار در ارائه محصولات خدمات، طراحی و توسعه خدمات ارزش افزوده بانکی و مالی، بازنگری و بازنگارش فرایندهای سازمان با هدف چابک سازی در شرکت تاکید کرد. با پایان اظهارات موسوی و گزارش حسابرس، تصمیمات زیر در مجمع به رای گذاشته شد.

راه اندازی TMS و UMS، پیاده سازی مدیریت دسترسی ممتاز Pam، مهاجرت بخشی از سرورس ها به مدیریت کانال جدید، انتقال تمامی سرورس های شرکت به Gitlab، توسعه محصولات نوآورانه کهربا، ریال دیجیتال و تی بی پلاس، پیاده سازی و توسعه زیرساخت فروش شارژ لایه اول از ایرانسول، همراه اول و رایتل، راه اندازی سامانه تیکتینگ جهت ارتباط و تعامل هر چه بیشتر با شعب بانک، کاهش هزینه های مصرف رول با بروزرسانی نسخ و مدیریت ارائه رسید خرید، اتفاقات مهمی بود که در حوزه فناوری اطلاعات رخ داد.

مدیرعامل ایران کیش در ادامه به تهیه قطعات تخصصی، ایجاد واحد تعمیرات در ۴ استان آذربایجان غربی، فارس، کرمانشاه، خوزستان، تحول ساختار تعمیرات، ایجاد سامانه جدید نرم افزاری تعمیرات و نگهداری، ساخت و تولید قطعات یدکی دستگاه های کارتخوان در بخش واحد تعمیرات و نگهداری ایران کیش اشاره کرد. تغییر و تحولات در حوزه سرمایه انسانی، مرکز تماس و همین طور اقدامات صورت گرفته در حوزه مسئولیت های اجتماعی بخش دیگری از گزارش مدیرعامل ایران کیش در مجمع عمومی سالیانه این شرکت بود.

* تصمیمات مجمع

سیامک جعفری رئیس مجمع ایران کیش

سیامک جعفری، رئیس هیئت مدیره ایران کیش در گفت و گو با پرداخت سبز:

اقدام مالیاتی پس از مجمع افزایش سرمایه، اتفاق بزرگی بود



با سیامک جعفری رئیس هیئت مدیره ایران کیش که ریاست مجمع عمومی سالانه شرکت را نیز برعهده داشت گفتگو کردیم، از او درباره تفاوت این مجمع با سال های گذشته و عملکردی که این شرکت در یکسال اخیر داشته جویا شدیم.

***پیش از مجمع عمومی سالانه، در اواخر اسفند سال گذشته مجمع افزایش سرمایه و تغییر اساسنامه نیز برگزار شد، آنچه که این مجمع را متفاوت با گذشته می کرد چه بود؟**

آنچه در این مجمع دیدیم، بیانگر زحمات همکاران ما در سال ۱۴۰۲ است؛ زحماتی که اثر بخش بوده و تاثیرات قابل توجهی در شرایط شرکت به وجود آورده، این موضوع بیانگر آن است که تیم مدیریتی شرکت به صورتی اثر بخش فعالیت داشتند. در مجمع ۲۷ اسفند از جهتی افزایش سرمایه ایران کیش و از جهتی موضوع مالیاتی که در یک روز تعیین تکلیف شد بسیار اتفاق بزرگی بود. مستحضر هستید که ما ۲۷ اسفند مجمع افزایش سرمایه و تغییر اساسنامه داشتیم و به فاصله یک روز، در روز ۲۸ اسفند ثبت و تعیین تکلیف مالیات. این امر یک اقدام بسیار بزرگ بود که شاید در هیچ یک از شرکت های پرداخت پیش از این سابقه نداشته است. سهامداران ما نیز سهامداران فهیم و با دانشی هستند و چون نظراتشان به این سمت رفته که نشانه های بهبود در وضعیت شرکت فراهم شده است به نحو مقتضی همراهی کردند. از سویی در مجمع عمومی سالانه هم مشاهده می کنیم که ماحصل یک سال کار چگونه خود را نشان میدهد.

***یکی از حوزه هایی که در مجمع عمومی به عنوان چشم انداز مطرح شد، موضوع تسهیلات اعتباری و تلاش برای کسب رتبه نخست در این بخش است، چنین هدفی را تا چه اندازه قابل دسترس می دانید؟**

قطعاً برنامه هایی که پیش می بریم، در همین چارچوب است، مثلاً در همین موردی که اشاره می کنید ما چندین محصول یا خدمت را در ساختار سیستم های اعتباری ارائه دادیم. اما وقتی که موضوعی در یک شرکت مورد توجه قرار می گیرد باید با دو رویکرد به آن نگاه کرد. نخست آن بخش از کارها که باید در محیط درونی سازمان انجام دهیم و دوم مسائل، قوانین یا کارهایی که به پیرامون ما وابسته است نه داخل سازمان. قطعاً آنچه را که در درون سازمان باید مورد توجه قرار بگیرد، در دستور کار شرکت و هیئت مدیره و مدیرعامل محترم می باشد و براساس آن برنامه های تدوین شده ای داریم که در آینده اثرات مثبتی را به وجود می آورد. یکسری موارد هم موارد پیرامونی است که باید به زمان بسپاریم. اما در درون شرکت در خصوص برنامه ها یی که اشاره داشتید راهکارهای لازم تدوین شده است.

محصول در سال ۱۴۰۲ داشتیم. اما در این میان عواملی بودند که در وضعیت شرکت، تاثیرات مثر ثمری داشتند. در سال گذشته

*** در سال گذشته تحول در نوع تجهیزات، ایجاد ارتباطات گسترده تر کسب کاری و تعیین تکلیف طلب هایی که شرکت داشت، در دستور کار قرار گرفت**

تحول در نوع تجهیزات، ایجاد ارتباطات گسترده تر کسب کاری و تعیین تکلیف طلب هایی که شرکت داشت، در دستور کار قرار گرفت و مجموعه این عوامل بهبود ویژه ای در شرایط ایجاد کرد. موضوع دیگر، کاهش هزینه های سربار شرکت بود که در آن زمینه هم مدیرعامل محترم، برنامه های قابل قبولی را به هیئت مدیره شرکت ارائه دادند که مورد تصویب قرار گرفت. کاهش این هزینه های سربار نیز شرکت را به سمت بهبود پیش برد. در سال ۱۴۰۳ نیز برنامه هایی برای ورود به بازارهای جدید و تغییراتی که وضعیت شرکت را به سمت پیشرفت، پیش برد وجود دارد و در این راستا برنامه های خاصی تدوین شده است.

***از دید شما کدام یک از اتفاقات سال گذشته، وضعیت شرکت را دچار تحول کرد؟**

ما برنامه ریزی های متعددی را چه در حوزه توسعه کسب و کار چه توسعه

گفتگو با قائم مقام ایران کیش به بهانه پایان جشنواره میلیونی پذیرندگان

جشنواره ها، تجربه بی نظیر برای مشتریان خلق می کنند

میزان تراکنش های ایران کیش تاثیرگذار بوده است و در مجموع چه قدر با برگزاری چنین جشنواره هایی موافق هستید؟

برگزاری جشنواره برای مشتریان، فرصت فوق العاده ای است تا به وسیله طرح ریزی یک رویداد خاص و جذاب، تاثیرگذاری شرکت را بر روی پذیرندگان بالا برده و نام و شناخت بیشتری به شرکت ببخشد. از سویی

این برنامه ها کمک می کند مشتریان جدید را جذب و ارتباط بیشتری با مشتریان فعلی شرکت برقرار شود.

به عبارتی جشنواره هایی مانند جشنواره میلیونی پذیرندگان برای مشتریان می تواند به عنوان یک ابزار قدرتمند در جهت بهبود عملکرد شرکت و تقویت روابط با مشتریان عمل کند. بنده به نوبه خودم با برگزاری این گونه جشنواره ها که پذیرندگان را حتی با داشتن تعدد دستگاه از چند شرکت ترغیب به استفاده از دستگاه این شرکت می نماید موافق هستم.

***چه نمره ای به این جشنواره میدهید و نقاط قوت و یا ضعف آن را در چه می بینید؟**

شاید بتوان گفت از ۱۰ نمره به این جشنواره ۶ می دهیم، آن هم به دلیل داشتن نقاط ضعفی از جمله زمان کم جشنواره، محدود بودن امکان تبلیغات و اطلاع رسانی، برگزاری جشنواره در زمان پیک کاری شب عید. نقطه قوت این جشنواره نیز بدون شک همدلی واحدهای مختلف در داخل شرکت جهت برگزاری این جشنواره بود. دستاوردها هم افزایش تراکنش، ارتقاء همبستگی، افزایش تعامل و وفاداری پذیرندگان، انتقال حس خوب به پذیرندگان برنده است



جشنواره جوایز میلیونی ایران کیش ویژه پذیرندگان دستگاه کارتخوان این شرکت، با ۵ برنده خوش شانس جایزه یک میلیارد ریالی خود آشنا شد.

در دور دوم و نهایی قرعه کشی این جشنواره که هفتم فروردین از ساعت ۱۳ برگزار و به صورت زنده از اینستاگرام ایران کیش پخش شد، اسماعیل قلندر زهی (فروشگاه احسان)، فرشاد حیدری (کسب و کار شوکا)، جعفر جعفر نژاد (پوشاک قاسم)، مهدی رایینی نژاد (مواد غذایی

و عمده فروشی رایینی نژاد) و محمد خانی (بار فروشی خانی) به عنوان ۵ برنده خوش شانس یک میلیارد ریالی این دور از جشنواره میلیونی پذیرندگان، معرفی و همچنین به قید قرعه ۱۲۵ پذیرنده، برنده جایزه بیست میلیون ریالی اسفند ماه این جشنواره شدند.

همان طور که در جریان هستید، ایران کیش در راستای قدردانی از همکاری و همراهی پذیرندگان خود در دو ماه پایانی سال ۱۴۰۲، این جشنواره را برگزار کرد.

۵ جایزه ویژه یک میلیارد ریالی و ۲۵۰ جایزه ۲۰ میلیون ریالی، جوایز این جشنواره بود که در قرعه کشی مرحله نخست آن، در هفته اول اسفند، ۱۲۵ برنده جایزه بیست میلیون ریالی مربوط به ماه بهمن این جشنواره و در قرعه کشی هفتم فروردین علاوه بر ۵ برنده یک میلیارد ریالی، ۱۲۵ نفر دیگر نیز برنده جایزه بیست میلیون ریالی ماه اسفند شدند. برگزاری جشنواره ها در زمان و ایام متفاوت البته یکی از اقداماتی است که این شرکت تلاش داشته تا با انجام آن ها ضمن برقراری تعامل هر چه بیشتر با پذیرنده از یک سو منجر به بهبود و افزایش تراکنش های دستگاه های خود شود. جشنواره دو ماهه پایان سال نیز در

*** برنامه ریزی زمانی صحیح با اهداف استراتژیک، افزایش فروش و وفاداری مشتریان، افزایش رضایت مندی، جذب مشتری جدید و ایجاد رقابت و استقرار شرکت در صنعت را باید با دقت بیشتری انجام داد.**
*** خلاقیت در انتخاب نوع جوایز، نحوه امتیاز دهی، کانال های ارتباطی (اپلیکیشن و باشگاه مشتریان)، کانال های تبلیغاتی را باید در نظر گرفت.**

این راستا به صورت فشرده برگزار شد تا به اصطلاح از زمان طلایی این ایام در راستای تراکنش های هرچه بیشتر استفاده شود. با پایان این جشنواره گفتگویی داشتیم با مریم صادق قائم مقام شرکت کارت اعتباری ایران کیش تا نظراتش را در مورد جشنواره میلیونی پذیرندگان بیشتر بدانیم.

*** جشنواره میلیونی پذیرندگان ایران کیش به انتها رسید، برگزاری این دوماهه جشنواره تا چه میزان در تعامل با پذیرندگان و همینطور**

گفتگو با قائم مقام ایران کیش به بهانه پایان جشنواره میلیونی پذیرندگان

جشنواره ها، تجربه بی نظیر برای مشتریان خلق می کنند



*** فکر می کنید نکات مهمی که در جشنواره های آتی باید در نظر گرفت چه مسائلی است؟**

برنامه ریزی زمانی صحیح با اهداف استراتژیک، افزایش فروش و وفاداری مشتریان، افزایش رضایت مندی، جذب مشتری جدید و ایجاد رقابت و استقرار شرکت در صنعت را باید با دقت بیشتری انجام داد.

*** چگونه می توان مردم و پذیرندگان را نسبت به این جشنواره ها ترغیب و خوش بین کرد؟**

این فرایند می تواند فرصتی برای شرکت فراهم کرده، تا با مشتریان خود ارتباط برقرار کند و ارزش افزوده به آنها ارائه دهد. همچنین می توان از برگزاری جشنواره به عنوان ابزاری برای بهبود شناخت و تشویق مشتریان به استفاده از محصولات شرکت نام برد.

*** چه نوآوری هایی را باید در اینگونه جشنواره ها در نظر گرفت؟**

خلاقیت در انتخاب نوع جوایز، نحوه امتیاز دهی، کانال های ارتباطی (اپلیکیشن و باشگاه مشتریان)، کانال های تبلیغاتی را

مشتریان به ما فرصت می دهد تا یک تجربه بی نظیر را برای مشتریان فراهم کنیم. با ارائه ایده ها و فعالیت های خلاقانه در رویداد، مشتریان می توانند یک تجربه جدید در تعامل با شرکت ما را تجربه کنند. با طرح ریزی یک رویداد خاص و جذاب، تاثیرگذاری شرکت را بر روی مشتریان خود بالا برده و این امر در ارتقاء برندینگ شرکت تاثیر بسزایی دارد. بنابراین جشنواره موضوع قابل اهمیتی است. و می توان به عنوان یکی از برنامه های بازاریابی در نظر گرفت،

*** برگزاری جشنواره برای مشتریان به ما فرصت می دهد تا یک تجربه بی نظیر را برای مشتریان فراهم کنیم. با ارائه ایده ها و فعالیت های خلاقانه در رویداد، مشتریان می توانند یک تجربه جدید در تعامل با شرکت ما را تجربه کنند.**

باید در نظر گرفت. برگزاری جشنواره برای

تمدید پروانه بهره برداری نرم افزار ایران کیش و افزوده شدن محصولات دیگر به آن



تمدید و دریافت پروانه بهره برداری نرم افزار ایران کیش از وزارت صمت (دفتر صنایع نرم افزاری) با افزوده شدن چهار محصول اصلی شرکت به محصولات قبلی (از چهار مورد به هشت مورد افزایش پیدا کرد) انجام گرفت. نتیجه این موضوع منجر به استفاده شرکت از معافیت های مالیات بر درآمد حاصل از درآمدهای مربوط به محصولات خواهد شد. نرم افزارهای پشتیبانی پایانه های فروش، سامانه تی بی پلاس، پات لایف، سامانه زمرد، نرم افزار شبکه الکترونیکی پردازش تراکنش های بانکی به این محصولات اضافه شده اند.

رضا طی نیا سرممیز مسئول استانداردهای ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵:

ایران کیش می تواند هر ساله، ارتقا در پیشبرد استانداردها را تحقق بخشد



ایران کیش در طی مراحل پایانی کسب ویرایش های جدید دو استاندارد ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵ است. پیش از نشستی که به همین منظور در ایران کیش برگزار شد گفتگویی با رضا طی نیا سرممیز شرکت کاسیس و مسئول بررسی این استانداردها در ایران کیش و همین طور محمد ابراهیمی آهویی ممیز مسئول شرکت کاسیس داشتیم. این دو گفتگو را در ادامه می خوانید.

*** آقای طی نیا از اهمیت دریافت گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵ برایمان بگویید، چه ضرورتی دارد تا ارگانهای معتبر برای دریافت این استانداردها تلاش کنند؟**

هدف همه سیستم های مدیریتی تحت هر عنوانی، رساندن سازمان به اهداف خودشان است. یکی از مشکلات بزرگی که ما در ارگان های خود داریم این است که سازمان ها، خیلی خوب نمی توانند سیستم را تعریف و پیاده سازی کنند، پایش درستی در راستای رسیدن به اهداف داشته باشند و در کنار آن در مقابل اتفاقاتی که بیرون از سازمان رخ میدهد، تاب نمیآورند. همه این سیستم ها با نگاه های مختلف و دیدگاه گوناگون، هدف اصلیشان این است که سازمان، دارای تداوم کسب و کار باشد و در نهایت به هدفی که برای خودش تعریف کرده است برسد.

*** گواهینامه های ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵ طی این سال ها چه تغییراتی کرده اند؟**

همانطور که می دانید ایزو ۹۰۰۱ در حوزه کیفیت است و ۱۰۰۱۵ در حوزه سنجش اثر بخشی آموزش. ما سازمان های مختلفی داریم که دوره های آموزشی برگزار میکنند. اما در سازمان ها این موضوع بررسی نمیشود که فلان آموزش، اثر بخش

و تا چه میزان سازمان را به سمت اهداف خودش یاری کند؟ متأسفانه واقعیت موجود این است که در کشور ما گواهینامه های جعلی زیادی صادر می شود، ما سازمان های زیادی داریم که ادعا می کنند گواهینامه انطباق دارند، اما تغییر جدی در سازمان نمی بینیم. دلیل آن این است که هدفمان به جای رسیدن به آن استانداردها در سازمان، یا رسیدن به سطح تعالی بالاتری از آن چیزی که بودیم، زدن یک برکه روی دیوار شده است. اما همه سیستم های مدیریتی هدفشان این است که سازمان از جایی که هست یک مرحله به سمت جایگاه بالاتری حرکت کند و این به سمت بالاتر حرکت کردن یعنی رسیدن به اهدافی که سازمان برای خودش تعریف کرده و قرار است به آن اهداف برسد.

بوده و سازمان را به اهداف خودش میرساند یا نه؟ ایزو ۹۰۰۱ هم که مرتبط با سیستم

*** هدف رسیدن به اهداف شرکت و تعالی سازمان است نه فقط اخذ گواهینامه**

مدیریت کیفیت است، تعریف مشخصی در کشور ما داشته و البته می توان گفت به بلوغ خوبی در این استاندارد رسیده ایم. همه این استانداردها یک بازه بلوغ شش ساله دارند که سازمان به آرامی بتواند درک درستی از آن پیدا، این استاندارد را نهادینه کند و در نهایت به آن اهدافی که می خواهد برسد. ما به دنبال این نیستیم که بگوییم استاندارد چه تغییراتی داشت، دنبال این هستیم که ببینیم سازمان ها تا چه میزان نسبت به انطباق با این استاندارد تغییر کرده اند.

در سال های اول تا سوم استقرار این استانداردها در یک سازمان، خیلی سختگیرانه برخورد نمی کنیم و تلاشمان این است تا بیشتر، ورود استاندارد به سازمان را مشاهده کنیم، اما از سال سوم به بعد به دنبال این هستیم تا ببینیم این استاندارد توانسته در سازمان چه تغییری ایجاد کند؟

*** ایران کیش را در این حوزه چگونه می بینید؟**

مشخص است که ایران کیش از سالهای گذشته تصمیم به دنبال کردن چنین سیستمی به طور جدی گرفته است و این عزم می تواند اتفاقات خوبی رقم بزند. امیدواریم که شرکت هر ساله نهادینه شدن این استاندارد را بیشتر و بیشتر ارتقا دهد.

محمد ابراهیمی آهوپی ممیز استانداردهای ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵:

جدیت ایران کیش در کسب استانداردهای بین المللی بیانگر تعهد مدیریت است



*** آقای ابراهیمی گرفتن دو ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۱۵ چه مزایایی برای یک سازمان می تواند داشته باشد؟**

آنچه که استانداردهای مدیریتی به وجود میآورد به ویژه ویرایش جدید استاندارد ۹۰۰۱، بحث رسیدن به موفقیت پایدار است، اینکه سازمان بتواند در روند حرکت خودش کارهایی که باید، انجام بدهد و اهدافی که میبایست بدان نائل شود را به دست آورد. این نیز حاصل نمی شود مگر با یک تعهد مدیریت. مدیر باید به این باور برسد و با خود بگوید: "من در جست و جوی این استاندارد، فقط یک تابلو روی دیوار نمی خواهم، من می خواهم تا سازمانم ویژگی های مورد انتظار مدل و استاندارد را رعایت

بکند"، اگر این ها رعایت شود این موضوع باعث خواهد شد تا سازمان به آن موفقیت پایدار دست پیدا کند، به آن نتایج مورد نظر نائل شود و طبیعتا چون هر سازمانی در برنامه ریزی استراتژیک خودش اهداف جدیدی را تنظیم می کند، چشم انداز مناسبی را برای سازمانش می بیند. طبیعتا اثر این استاندارد ها این خواهد بود که سازمان رو به جلو حرکت کند و موفق تر باشد. مثلا در ایزو ۹۰۰۱ روز به روز بتواند از لحاظ برآورده کردن نیازها و انتظارات مشتریان و در ایزو ۱۰۰۱۵ در توانمندی و توسعه منابع انسانی ارتقا یابد.

کرونا، روال خارج از عرفی را در دریافت این استانداردها دنبال کردند. اما خوشبختانه در یک سال گذشته این روند بهبود یافته است و در اهدای جوایز ملی هم می بینیم که شرایط دارد مناسبتر می شود.

*** در ایران تا چه اندازه توجه به این استانداردها نهادینه شده و واقعا نهادها به آن توجه دارند؟**

در پاسخ به این سوالتان من سازمان ها را به سه دسته تقسیم می کنم حدود ۳۵ درصد مجموعه ها واقعا پایبند به این استانداردها هستند. حدود ۳۰ درصد مجموعه ها کجدار و مریز عمل می کنند و باقی هم تنها به عنوان یک تابلو روی دیوار به آن نگاه کردند. متاسفانه بحث گواهینامه فروشی هم این روزها زیاد شده است! در چند سال گذشته با اپیدمی کرونا این مسئله بسیار تشدید شد. خیلی از شرکت های گواهی دهنده و شرکت های ممیزی شونده با

*** ایران کیش را جزو کدام یکی از این سه دسته ای که تقسیم کرده اید میدانید؟**

قطعا جدیت و اعتبار سنجی که این شرکت دنبال می کند و حضور برای دریافت این استانداردهای معتبر و بین المللی، نشان دهنده تعهد مدیریتی است و امیدواریم که این مسئله تداوم داشته باشد.

تا پایان مهر امسال ضمانت بانکی جایگزین دریافت نقدی مالیات تولیدکنندگان می شود

سخنگوی اقتصادی دولت ضمن اعلام اینکه ضمانت بانکی جایگزین دریافت نقدی مالیات و عوارض تولیدکنندگان می شود، گفت: «دولت بنا دارد تا پایان مهر امسال به جای دریافت مالیات و عوارض آن ها به صورت نقد از تولیدکنندگان، ضمانت نامه بانکی، اسناد خزانه و

اوراق گام را جایگزین کند.» سخنگوی اقتصادی دولت ضمن اعلام اینکه ضمانت بانکی جایگزین دریافت نقدی مالیات و عوارض تولیدکنندگان می شود، گفت: «دولت بنا دارد تا پایان مهر امسال به جای دریافت مالیات و عوارض آن ها به صورت نقد از تولیدکنندگان، ضمانت نامه بانکی، اسناد خزانه و اوراق گام را جایگزین کند.» وزیر اقتصاد ادامه داد: «در سه سال گذشته نسبت درآمدهای پایدار که مجموع درآمدهای غیر نفتی و استقراض را شامل می شود از ۴۲ درصد در سال ۱۴۰۰ به ۵۲ درصد در سال ۱۴۰۲ افزایش پیدا کرد و امیدوارم در سال ۱۴۰۳ به نسبت ۶۰ درصد نزدیک شویم.»

به مناسبت سالگرد تاسیس ایران کیش

قدم به ۲۲ سالگی

پیشه کنیم. از یکنواختی بر حذر باشیم و دل به دریا زده، تحول و چیزهای نو را تجربه کنیم. چرا که ایران کیش لازمه تداوم و زیستنش در همین تلاش برای احسن الحال است. اما ۲۱ سالگی شرکت را در حالی پشت سر می‌گذاریم که سال گذشته اتفاقات زیادی رخ داد، شرکت در ابتدا با چالش‌هایی روبه‌رو بود که بخش عمده آن به واسطه مشکلات اقتصادی رقم خورد، اما توانست با اصلاح زیر ساخت‌ها، بهبود برخی فرایندها، توسعه بازار با بهبود سرویس دهی و ارائه محصولات نو آورانه به آن، خرید دستگاه‌های نو، زمینه‌های رشد برای سال جدید را فراهم نموده و تهدید را به فرصت بدل کند. علاوه بر این موارد ارزشمند شرکت تلاش کرد تا برای مسائل معیشتی و مرتبط با سرمایه‌های انسانی اقداماتی انجام دهد که خوشبختانه این اقدامات هم موفقیت آمیز بود.

*اتفاقات خوب

سال گذشته هم دستاوردهایی داشتیم که ارزشمند بودند؛ قرارگیری در میان برترین‌های تولیدکننده نرم افزار در کشور از سوی وزارت صمت، اجرای عملیاتی نخستین اپلیکیشن مالی (پات لایف) در حوزه TAP AND GO، برگزیده شدن به عنوان محصول برتر (تی بی پلاس) در نهمین نمایشگاه تراکنش، رونمایی از نخستین مکانیزم ریال دیجیتال در کشور به صورت عملیاتی و نمایش آن، کسب ۱۰ رتبه پایه ۱ از امور نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه و بودجه، راه اندازی TMS و UMS، سامانه نگهداشت و افت پذیرندگان، عقد قراردادهای جدید و ... تنها برخی از ثمرات تلاش جمعی همکارانمان در ایران کیش است.

با همه این احوال ورود به سال جدید فعالیت ایران کیش را بازهم می‌توان موفق تر از گذشته سروشکل داد و آن را به بهترین نحو ترسیم کرد. لازمه اش وفاداری به همان عهدی است که بستیم و به آن پایبندیم. در آخر مجدداً سالگرد تاسیس ایران کیش را به همه عزیزان و همکاران شادباش می‌گوییم.

تثبیت شده و پرننگتر هم خواهند شد و بلوغشان مسیری برای تلاش بیشتر همگانی و بهبود و توسعه را شکل می‌دهد. درست عین ایران کیش که با بلوغ هر روزه و یا هر ساله خود، مسیر را برای بهبود مهارت‌ها و کسب تجارب جدید شاغلینش هموار می‌سازد.

۲۱ ساله شدن و پای به ۲۲ سالگی گذاشتن ایران کیش موضوع کمی نیست. نه فقط برای ما، برای همه آنانی که در لحظه لحظه این ۲۱ سال ایفای نقش داشتند.

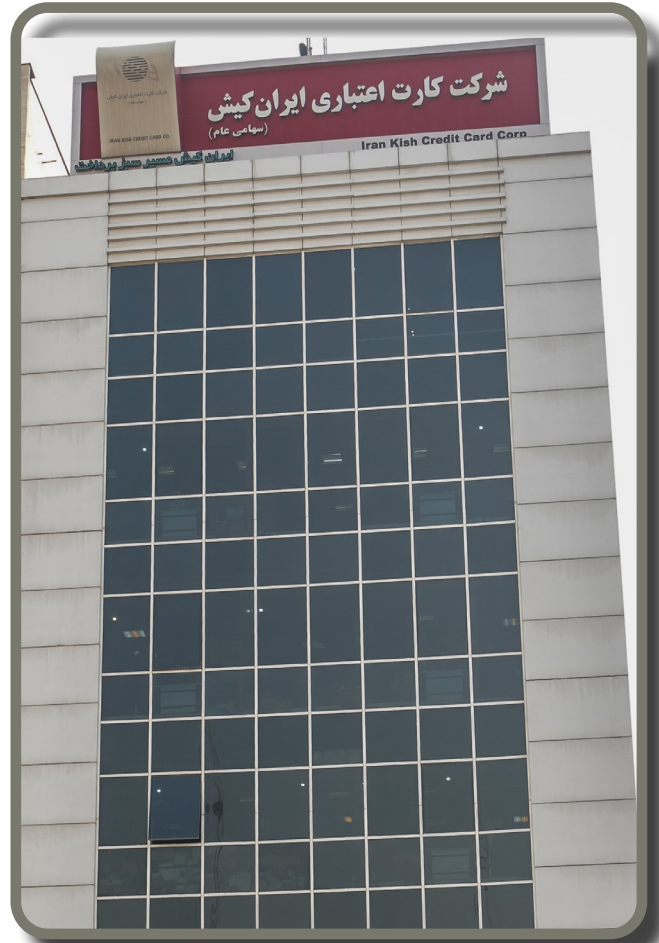
*آغاز شکوفایی

۲۱ سالگی، شروع سن جسارت است؛ سن قدرت. امروز تار و پود آن که بردار صنعت پرداخت کشور برافراشته شده و بیش از هر زمان دیگری نقش‌ها برج خود دیده، جا افتاده تر و خلاقیتش دوجندان شده و البته همه نیک میدانیم که

برای بهتر شدن نباید از پا ایستاد و در عرصه رقابت چیزی به نام "پیشرفت کافی" وجود ندارد، بلکه هر چه بهتر شوید بازهم کم است و باید بیشتر و بیشتر حرکت کرد و گرنه این یادگار ۲۱ ساله دوام نیاورده، روزی از نفس می‌افتد و مسئول آن نیز همه آنانی خواهند بود که می‌پنداشتند پیشرفت تا همین جایش کافی است! برای همین هم در ۲۱ سالگی ایران کیش ما را عهدی است با جانان! که به آن وفادار خواهیم بود؛ اینکه بیشتر در یادگیری و یاد دادن تلاش کنیم، بیشتر اهتمام ورزیم، بیشتر به تکاپو ترغیب نماییم تا از پس نقصان‌ها برآییم و هر زمان در هر جایی که لازم بود اصلاح

صفحات تقویم ورق می‌خورند و خاطرات شکل می‌گیرند. زمان به طرز اعجاب‌انگیزی، سریع می‌گذرد و روزهایی که شاید مدت‌ها انتظارشان را می‌کشیدیم، در پلک زدن پشت سر گذاشته می‌شوند. رویاهای یک زمان ما، می‌شود خاطراتمان. اوقات خوش گذشته می‌شود حسرت‌هایمان، حسرت‌های گذشته می‌شود بهانه‌ای برای خندیدن که چرا روزی برایمان اینقدر مهم بودند. گاهی هم به خامی گذشته خرده می‌گیریم که ای کاش آن زمان هم مانند پختگی امروزمان، فکر می‌کردیم و ... خلاصه که زمان می‌گذرد، آدم‌ها تغییر می‌کنند و چه بسا خیلی چیزها نیز فراموش می‌شوند.

اما در این میان، کارها و اتفاقات خوب گذشته‌ای هم هستند که در گذر زمان ماندگار شده؛ فراموش نمی‌شوند هیچ، بلکه



وعده چهارشنبه های شطرنج بازها!



چهارشنبه ها اینجا وعده دارند. تقریباً آخرهای ساعت کاری. حتی نیم ساعتی هم که شده میایند مینشینند پای این صفحه های چهارخانه ای سیاه و سفید و مهره ها را رو در روی هم قرار میدهند تا هم ورزش روح باشد و هم تمرین تمرکز و هم یادگیری استراتژیک ترین راه حل ها. بخصوص آن ها که یا با برنامه نویسی و کد سر و کار دارند یا باید طرح و برنامه سطح کلان سازمانی را مدنظر قرار دهند و در حوزه زیر ساخت ها بهبود بیافرینند. چه چیزی بهتر از تقویت ذهن با کمک شطرنج.

بعد از مسابقات شطرنجی که ایران کیش در سال گذشته برگزار کرد گویی چیزی شبیه مسئولیت یا اینکه باید این دست فرمان را ادامه داد، عده ای از شرکت کنندگان در آن رقابت ها را به این ترغیب کرد که همچنان از کوچکترین فرصت ها بهره برده و بازی شطرنج را با همدیگر ادامه دهند. هم فال است و هم تماشا.

علیرضا شعبانپور، پریسانجاتیان، احمد صفدریان، فرشاد نوری و سعید مشهدی سعی کرده اند این جمع را حفظ کنند. محفل رقیبان سابق و البته رفیقان همیشگی ایران کیش گرم است. از جهتی این را هم می گویند که تمرین هرچه بیشتر شطرنج، برابر با قدرت تصمیم گیری بالاتر نیز هست. از سویی قدرت تصمیم گیری هرچه بالاتر، مهارت آموزی نیز بهتر. البته خیلی از بچه ها، شطرنج را به صورت آنلاین تمرین می کنند اما این را هم

دارند و این که این جو می تواند آن ها را در جریان رقابت ها نگه دارد و هدایت کننده نیز باشد. اما آنچه موجب شیفتگی این جماعت به شطرنج شده علاقه ای است که از کودکی در آن ها بوده، علاقه ای که شاید شطرنج را فراتر از یک سرگرمی برایشان ساخته و آن ها را به حرفه ای ها بدل نموده. همان هایی که برایشان حفظ مهره شاه، حیثیتی است؛ از آچمز گریزانند و در پی کیش و مات رقیب، دراندیشه چاره جویی. البته از این ره آورد توشه ای برای بهبود راندمان کاری در شرکت نیز برمیدارند. همتان روز افزون باد و بدانید که ما هم در این مسیر پشتیبانان هستیم.

می گویند که هیچ چیز جای شطرنج حضوری را نمی گیرد و وقتی در وعده چهارشنبه ها کنارهم تمرین می کنیم این تمرین زمین تا آسمان فرق می کند. دوست دارند تا مربی هم داشته باشند و حتی می گویند آمادگی پرداخت هزینه ای به کارگماردن مربی را نیز دارند. شطرنج برایشان در کنار سرگرمی، یک انگیزه هم هست که شوق را دردلشان زنده نگه می دارد و روحیه پیچیده فکر کردن را هم همینطور. می خواهند تا ایران کیش تیمی داشته باشد برای حضور در مسابقاتی خارج از شرکت. به برگزاری مسابقاتی مثل مسابقات سال گذشته در شرکت هم تاکید



طرحی که با آن هم پشتیبان سود می برد هم شرکت

یک تیر و دونشان با ثمین



چند ماهی از برگزاری طرح بازاریابی ثمین می گذرد، طرحی به منظور یافتن کسب و کارهای جدید با تراکنش های ماهانه ۱۰۰ میلیون تومان به بالا که نتیجه اش در کنار جذب پذیرندگان جدید و ارزنده، بهبود در آمدی پشتیبان و البته افزایش محسوس تراکنش های استفاده شده از دستگاه های ایران کیش است.

در این طرح، پشتیبانان بیش از هر زمان دیگری به دنبال یافتن و ترغیب پایانه های جدید با حداقل ۱۰۰ میلیون تومان تراکنش هستند و پاداش بازاریابی هر پایانه برای آنان نیز بر اساس دو پارامتر مجموع مبلغ تراکنش هر پایانه و متوسط مبلغ هر تراکنش محاسبه می شود، البته شرط اصلی پاداش برای پایانه های بازاریابی شده مبلغ تراکنش هر پایانه است. پرداخت پاداش به پشتیبانان هم بعد از فعالسازی کامل دستگاه جدید به مدت ۳ ماه انجام می شود. متوسط مبلغ هر تراکنش در طرح ثمین هم به دو دسته تقسیم می شود. یکی تراکنش های دارای مبلغ زیر ۲ میلیون ریال که هرچند پاداشی برای آن پرداخت نمی شود، اما مبلغ این تراکنش ها در پارامتر مجموع مبلغ تراکنش هر پایانه بازاریابی شده محاسبه خواهد شد. از سویی دیگر در خصوص تراکنش هایی که مبلغ آن ها مساوی یا بیش از ۲ میلیون ریال است در صورت تحقق شرط "مجموع مبلغ تراکنش هر پایانه بازاریابی شده" به ازای هر تراکنش، بخش بیشتر کارمزد شاپرکی هر تراکنش (۰,۸۷) به عنوان پاداش به پشتیبان تا سه ماه پرداخت می شود.

پذیرندگان را جذب و از طریق خود آن ها پذیرنده های دیگری را هم ترغیب کردم. مثلاً همین امروز که با هم گفتگو می کنیم چهار پذیرنده را معرفی کردند که در ماه ۲۰۰ میلیون تومان به بالا تراکنش دارند. از طرفی یک کابینتی، یک ابزار آلاتی و یک موبایل فروشی دیگر در طرح ثمین مدارکشان ارسال کرده و ثبت شده است. امیدوارم این طرح تداوم داشته باشد و از کار نیافتد. چرا که واقعا یک بازی برد - برد است.»

فرق پشتیبان ها مشخص می شود

محمدرضا ابراهیمی از دفتر زنجان دلایل موفقیت خود در این طرح را نخست در شناسایی کسب و کارهای ویژه و جلسه با مدیران آن ها می داند و اینکه بعد از این مدیر دفتر استان نیز با آن شخص جلسه می گذارد. ارائه آموزش های استفاده از دستگاه و خدمات رایگان می تواند هرچه بیشتر پذیرنده را جذب کند ابراهیمی اما تاکید می کند: «در طرح ثمین تفاوت پشتیبان ضعیف با قوی مشخص می شود و این امر انگیزه ها را دوچندان کرده و پشتیبان با تلاش بیشتر می تواند به نتایج مطلوب تر برسد. از سویی ارتباط با مشتریان را هم دچار تغییر و تحول می کند.»

***در طرح ثمین تفاوت پشتیبان ضعیف با قوی مشخص می شود و این امر انگیزه ها را دوچندان کرده و پشتیبان با تلاش بیشتر می تواند به نتایج مطلوب تر برسد. از سویی ارتباط با مشتریان را هم دچار تغییر و تحول می کند.**

***پشتیبان روی حوزه استحفاظی خود کاملاً مسلط است و می داند پیگیر چه صنفی باشد. در بازار هم کاملاً مشهود است که کدام بازار، فروش دارد.**

امیدوارم طرح ادامه داشته باشد

موحد خاکساری از دفتر هرمزگان یکی از پنج نفر اول طرح ثمین ماه اخیر است او در این باره می گوید: «من نسبت به فروشگاه های صنف برتر شناخت داشتم. هرچند شرکت های دیگر طرح مشابهی را زودتر شروع کرده بودند اما با توجه به آشنایی بیشتر من با آنها و اطمینان اینکه نیاز به ودیعه نیست و دستگاه ها نو است و تنها باید مقدار مبلغ را رعایت کنید

طرحی که با آن هم پشتیبان سود می برد هم شرکت

یک تیر و دونشان با ثمین

*تأثیر دستگاه های نو ایران کیش در

طرح ثمین

نفر اول طیب حاجی زاده از دفتر تهران مرکز هم بیان می کند: «با توجه به حدود ۵-۶ سالی که در این منطقه هستیم، افراد جدیدی که به منطقه بیایند را به من معرفی می کنند و آن ها را میشناسم. معرفی دستگاه های نو ایران کیش، سرعت عمل و اینکه شرکت ما با بانک های طرف قرارداد بیشتری کار میکند همه و همه به جذب پذیرنده های جدید کمک می کند. قطعاً طرح ثمین برای پشتیبان ایران کیش، طرح بسیار خوبی است و بدیهی است از آن، هم شرکت بیشتر سود میبرد هم پشتیبان.»

درباره دلایل قرارگیری اش در میان موفق ترین های طرح ثمین گفت: «پشتیبان روی حوزه استحفاظی خود کاملاً مسلط است و می داند پیگیر چه صنفی باشد. در بازار هم کاملاً مشهود است که کدام بازار، فروش دارد، به همراه مدیریت دفتر، سرکشی و رایزنی می کنیم و بیشتر مواقع سرکار خانم پور طاهر (رئیس دفتر) مذاکرات اولیه را انجام میدهند و برای مذاکره نهایی پشتیبان وارد عمل می شود. در طرح ثمین پشتیبان از لحاظ اقتصادی بیشتر راغب می شود تا سرکشی مستمر به پذیرنده داشته باشد و خود این امر و رفاقت شکل گرفته با پذیرنده باعث استفاده آن فرد از فقط دستگاه ایران کیش می شود.»

*تأثیراتش را می بینیم

مجتبی باهنر از دفتر سیستان و بلوچستان که در ماه پیش نیز جزو برترین های طرح ثمین بوده بار دیگر نامش در این لیست ۵ نفره است و می گوید: «خیلی امیدوار بودم تا دوباره در جمع بهترین های طرح ثمین باشم. موفقیت در این طرح وظیفه ای بوده که انجام دادم و می دانم که در این راستا به سمت کدام مشتری بروم، هدف را چگونه دنبال کنم. این طرح مرا به جلو سوق داده است و تأثیرات آن را در مواردی مانند حقوق پشتیبان هم می بینم.»

*رفاقت بیشتر در طرح ثمین

مسعود اسماعیلی از دفتر لرستان نیز

روان شناسی در کار

نادرست معمولاً به صورت اظهار نظرهای کلامی، حرکات یا اقداماتی اتفاق می افتد که در ذهن فرد هدفمند تأثیر می گذارد و منجر به یک محیط کار خصمانه می شود. کارفرمایان، وظیفه اخلاقی و قانونی دارند تا اطمینان حاصل کنند که هیچ یک از کارمندانشان تحت آزار و اذیت روحی ناخواسته در محیط کار قرار ندارند.

و سایر متخصصان روی می آورند. استفاده از روانشناسی در کار، هم برای کارمندان و هم برای کارفرمایان می تواند مزایای بسیاری داشته باشد. به طور معمول، هدف بهبود روحیه ذهنی کارکنان است تا آن ها احساس امنیت و با ارزشی کنند تا بتوانند کار خود را به روشی مؤثر انجام دهند. این به نوبه خود سطح استرس را کاهش می دهد و بهره وری کارمندان را افزایش خواهد داد که می تواند نتایج بهتری به وجود بیاورد.

روانشناسی در کار به عملکرد اصول و شیوه های روانشناختی در محیط کار اشاره دارد. این یک علم کاربردی در زمینه روانشناسی است. هدف، شناسایی و حل مشکلات، افزایش رضایتمندی کارکنان و بهبود دینامیکی محل کار است. در حالی که بیشتر به عنوان روانشناسی سازمانی صنعتی مطرح می شود. مطالعات نشان داده اند که استفاده از روان شناسی در کار می تواند به حل مسائل و ایجاد پیشرفت در محیط کار کمک کند. باید اعتراف کنیم که محیط کار می تواند یک محیط کاملاً استرس زا باشد. کارفرمایان در مورد راه های مقابله با این استرس شگفت زده می شوند زیرا این بخش مهمی از بهره وری کارکنان و رضایت شغلی است. استرس در محل کار تقریباً اجتناب ناپذیر است، خواه افراد با یک رئیس سخت گیر، شرایط نامناسب کار، مهلت های محدود، بار اضافی کار یا پرداخت ناکافی دست و پنجه نرم کنند اما وقتی استرس کار مزمن شود، می تواند برای سلامتی جسمی و عاطفی مضر باشد. سازمان ها به طور فزاینده برای پیاده سازی برنامه های سلامتی در محل کار به روانشناسان، متخصصان تغذیه

*روان شناسی انگیزه و بهره وری در کار

افزایش انگیزه به افزایش بهره وری منجر می شود. با این حال، برعکس این حالت هم ممکن است درست باشد. روان شناسی در کار معتقد است که تاکتیک هایی مانند روش های حل مسئله، فرایند حل مسئله، به اشتراک گذاری ارزیابی های دقیق و بسیار شایسته عملکرد، اقدامات فوری در مورد مشکلات یک کارمند، حقوق به موقع و کمیسیون ها همه می توانند انگیزه ها را بهبود بخشند و اگر این کار به طور مستمر انجام شود در نهایت می تواند منجر به بهره وری بیشتر شود.

*نقش روان شناسی کار در جبران خسارت

این روش، جبران کردن یک مشکل روانی با پیشرفت در جهت دیگری است. جبران خسارت، بخشی اساسی از رضایت کارکنان و روانشناسی در محیط کار است. استراتژی های روان شناسی محیط کار هنگام تدوین استراتژی های جبران خسارت مانند پرداخت برنامه های عملکردی این امر را مورد توجه قرار می دهد. آزار و اذیت روان شناختی عبارت است از هرگونه رفتار خصمانه یا ناخواسته از یک فرد یا گروه در محیط کار به فرد یا گروه دیگر. این رفتار

ابتکار برای افزایش حقوق پشتیبان فعال



ایران کیش در راستای ایجاد عدالت هرچه بیشتر در حقوق و مزایای همکاران پشتیبان و بهبود فرایند و عملکردها، در اواخر سال گذشته، اقدام به اصلاحاتی در زمینه نحوه محاسبات حقوق این گروه از همکاران نموده و در این راستا دیدگاه‌های متفاوتی را در نظر گرفته و اقدامات کارشناسی لازم و قابل توجهی انجام داده است. مهم ترین نکته ای که ساختار مدیریتی ایران کیش طی این مدت در تلاش برای اجرای آن بوده، قدردانی هر چه بیشتر از فعال ترین پشتیبانان و تاثیر مستقیم عملکرد مثبت آن ها بر حقوق و دستمزدهایشان است. اینبار پشتیبان فعال و پویا تفاوت بیشتری با پشتیبان غیر فعال خواهد داشت، شاخص ها و راهکارهایی در این زمینه در نظر گرفته شده تا نتیجه کار، هم به سود پشتیبان سخت کوش باشد و هم خروجی کار در این حوزه را بهینه کند.

هم تغییر می کند. PM گرید A تا C بسیار مهم است و مجموعه این عوامل در آمد کارمزد سرکشی را افزایش میدهد و مطمئنا هرچه پایانه های VIP افزایش بیابد، پشتیبان مشمول درآمد می شود.

به عبارتی در مدل جدید اگر پشتیبان بتواند رتبه های پایین را به بالا ارتقا دهد این موضوع مشمول درآمد و پاداش خواهد شد.

کلاشی به اهمیت نگهداشت در مدل جدید هم اشاره کرده و می گوید: «پشتیبان هر چه قدر بتواند در نگهداشت کوشا باشد و رتبه های A تا C را حفظ کند و مانع افت تراکنش آن ها شود نیز مشمول درآمد خواهد شد.» همه این اتفاقات در حالی است که طرح هایی نیز به سود پشتیبان، پیش از این وجود داشته که باید آن ها را هم در نظر گرفت؛ از طرح ثمین تا جشنواره ها و تا سایر اقدامات انگیزشی جهت درآمد بیشتر پشتیبان. اما آنچه در مدل جدید درآمدی پشتیبانان بیش از هر چیز مطرح است، ایجاد شرایطی است که در آن برخی ذهنیت های سابق باید در هم شکسته شود و با هدف بهره وری بیشتر و تلاش مضاعف برای کسب درآمد بالاتر بدان اندیشید. قطعا با این ترکیب، می توان هم امیدوار به بهبود عملکرد پشتیبان و کسب درآمد او بود و هم به نتایج و خروجی توفیقات ایران کیش.

است که در مدل جدید کارمزدی مطرح است و فرد می تواند با آن کسب امتیاز و به درآمد خود کمک کند.

توحید کلاشی، رئیس برنامه ریزی و پایش

*** باید تمرکز بازاریابی بر اصنافی باشد که برای سازمان مهم و در واقع اصناف صدف و هدف هستند. با توجه بیشتر از پیش بر این موضوع قطعا درآمد پشتیبان هم تغییر می کند. PM گرید A تا C بسیار مهم است و مجموعه این عوامل در آمد کارمزد سرکشی را افزایش میدهد و مطمئنا هرچه پایانه های VIP افزایش بیابد، پشتیبان مشمول درآمد می شود.**

پذیرندگان ایران کیش با تاکید بر اینکه یکی از شاخص های مهم سنجش حقوق پشتیبان، بازاریابی است، گفت: باید تمرکز بازاریابی بر اصنافی باشد که برای سازمان مهم و در واقع اصناف صدف و هدف هستند. با توجه بیشتر از پیش بر این موضوع قطعا درآمد پشتیبان

یکی از نکاتی که تلاش می شود در مدل جدید حقوقی پشتیبان در نظر گرفته شود، اینکه دیگر برای آن ها سقف درآمدی تعیین نشده و پشتیبان هر میزان تلاش بیشتری کند، حقوق و درآمد بیشتری نیز از آن خود خواهد کرد. در این مدل، درصد pm از اهمیت خاصی برخوردار است و باید به حد مشخصی از آن دست یافت. یکی دیگر از موارد مهم حائز امتیاز در مدل جدید حقوق، شاخص "مشمول جمع آوری ها" است.

پیشتر در این شاخص، امتیازات تنها بر اساس دستگاه ثابت و سیار تفکیک شده بود، در حالیکه اکنون امتیاز پایانه های مشمول جمع آوری در چهار دسته دستگاه ارزشمند، غیر ارزشمند، ثابت و سیار طبقه بندی شده و این فرصت بسیار خوبی است تا پشتیبان بتواند شانس خود را در جمع آوری امتیاز افزایش دهد. زمان خدمت رسانی و رسیدگی به دستگاه ها و یا نصب آن ها یکی دیگر از نکات مهم در طرح جدید است و پشتیبان باید سعی کند در کمترین زمان ممکن، خدمات خود را ارائه و تا ۵ روز دستگاه را نصب کند. رسیدگی و زمان نصب به موقع دستگاه از شاخص هایی



پاسخ به سوالات سهامداران بخش جدایی ناپذیر مجامع است



مجمع عادی سالیانه ایران کیش برگزار شد



اعضای هیئت مدیره ایران کیش در مجمع



توضیحات معاون مالی شرکت برای حسابرس



حضور معاون عملیات راهبردی و معاون امور پذیرندگان



حضور قائم مقام و معاون طرح و برنامه

مجمع عادی سالیانه ایران کیش از دریچه دوربین

غافلگیری از این استقبال بی نظیر



خیلی اوقات چند فکر را روی هم می گذاریم تا یک تصمیم جدید و شاید خلاقانه برای انتقال حس خوب میان کارمندان و کارکنان ایران کیش گرفته شود. آن وقت از میان انبوهی از نظرات و پیشنهادات و آنچه که به طوفان فکری شهره است، تلاش میشود، یکی از بهترین و در عین حال عملی ترین نظرها را برای پیاده سازی انتخاب کنیم. وقتی هم که نوبت به اجرای آن ایده می رسد، بی صبرانه و البته آرزومندانه (!) منتظر یک بازخورد مثبت هستیم، بازخوردی با انتقال این احساس که شما یاران ایران کیشی با تصمیم مورد نظر ارتباط برقرار و از آن استقبال کردید. در این مدت تلاش کردیم تا به نحوی

فراوان عکس از سوی پرسنل روبه رو شد. استقبال بی نظیر شما از مسابقات نوروزی ایران کیش، در کنار سایر برنامه های مشابهی که تلاش شده در مقاطع زمانی متفاوتی در ایران کیش برگزار شود، قطعاً ضمن ایجاد انگیزه در برگزارکنندگان این برنامه، چراغی در جهت ادامه مسیر ما، در فراهم کردن لحظاتی خوش برای سرمایه های انسانی شرکت نیز خواهد بود. فارغ از این که برندگان اینگونه برنامه ها و مسابقات چه کسانی هستند، ایجاد یک بهانه برای فراهم ساختن محیطی متفاوت با سایر محیط های بعضاً خشک و سخت اداری و توجه هر چه بیشتر به تمامی پرسنل ایران کیش، هدفی است که دنبال می کنیم و این اطمینان را به همه میدهیم که از هر ایده، نظر و فکر متفاوتی در این زمینه استقبال نماییم و با تمام وجود می گوییم که از شما بابت این توجه بی نظیر ممنون هستیم. توجهی که به ما انگیزه ای دوچندان برای اقدامات مشابه و خلاقانه تر می دهد البته به شرط تداوم همراهی و همفکری همه شما. قطعاً که پیشنهادهایتان ادامه دهنده راه ما در آینده خواهد بود.

*** چندی است که تلاش میشود با در نظر گرفتن جوایزی برای پرسنل ایران کیش در قالب مسابقه یا قرعه کشی، حس هیجان و انگیزه بیشتری در دل کارکنان ایران کیش ایجاد کرده و در کنارش، برخی امکانات رفاهی را نیز در قالب این جوایز در اختیار پرسنل برگزیده قرار دهیم.**

زمانی که خمیرها همراه با آجیل شب عید در اختیار این گروه از پرسنل قرار می گرفت برآوردها از استقبال، هرگز آن چیزی که نبود که امروز می بینیم و قطعاً حجم انبوه شرکت کنندگان در این مسابقه، معادلات را تغییر داد و البته از سویی انتخاب برترین ها را نیز بسیار دشوار تر کرد، هرچند در نهایت انتخاب نفرات برگزیده برای سفر به کیش انجام گرفت.

در سویی دیگر مسابقه عکس نوروزی برای تمامی کارکنان ایران کیش را نیز در نظر گرفتیم، مسابقه ای که اتفاقاً با ارسال بسیار

ایده ها را با چاشنی همراهی و همدلی خود شما عزیزان به کار بگیریم و از این طریق، لحظات و ساعات و روزهایی متفاوت را برایتان شکل دهیم و چیزی فراتر از یک محیط کاری به ارمغان آوریم، از برگزاری مراسم مختلف در شرکت بگذریم، چندی است که تلاش می شود با در نظر گرفتن جوایزی برای پرسنل شرکت ایران کیش در قالب مسابقه یا قرعه کشی، حس هیجان و انگیزه بیشتری در دل کارکنان ایجاد کرده و در کنارش برخی امکانات رفاهی را نیز در قالب این جوایز در اختیار پرسنل برگزیده قرار دهیم. به عنوان مثال حتماً دیگر همه شما با برگزاری سه شنبه های هیجان انگیز آخرماه آشنایی دارید.

در کنار سه شنبه های هیجان انگیز اما اقدام دیگری که در ایام عید شکل گرفت، برگزاری دو مسابقه نوروزی برای کارکنان ایران کیش بود که بی اغراق با استقبالی بسیار فراتر از توقعات ما روبه رو شد.

نخستین مسابقه در ارتباط با ساختن پوزه های خمیری بود که کارکنان دارای فرزند می توانستند در آن شرکت کنند،

خرید با موبایل و بدون کارت اجرایی

شد

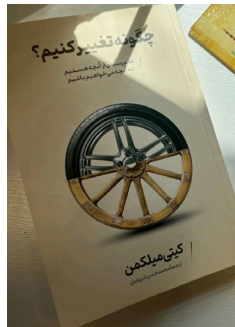
مصطفی قمری وفا مدیر روابط عمومی بانک مرکزی تأکید کرد: بانک مرکزی در راستای تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت و بروزرسانی ظرفیت‌های شبکه پرداخت کشور، طرح کهربا را در دستور کار دارد. بر این اساس، مشتریان شبکه بانکی امکان تعریف کارت بانکی فیزیکی خود در برنامه‌های هوشمند مبتنی بر تلفن همراه را دارند. او گفت: با طرح کهربای بانک مرکزی، امکان انجام تراکنش‌های خرید با استفاده از نسخه الکترونیکی ایمن کارت‌های بانکی و استفاده از آن‌ها به جای کارت‌های فیزیکی بانکی روی دستگاه‌های پایانه فروشگاهی مجهز شده، مطابق با آخرین فناوری و استانداردهای روز میسر گردیده است. به گفته مدیر روابط عمومی بانک مرکزی، هم‌اکنون ۶ بانک کشاورزی، تجارت، ملت، ملی، آینده و صادرات تحت پوشش بوده و تعداد بانک‌های این طرح در حال افزایش است. ایران کیش نخستین شرکتی است که امکان چنین پرداختی را از طریق اپلیکیشن پات لایف در کشور فراهم کرده است.

نام کتاب : چگونه تغییر کنیم

کیتی میلکمن، استاد علوم رفتاری در دانشگاه پنسیلوانیا، در کتاب چگونه تغییر کنیم معتقد است باید، به جای توصیه‌های کلی، به موانع درونی خودمان برای تغییر بیندیشیم و مطابق الگویی علمی راه خاص خود را پیدا کنیم. او در کتاب چگونه تغییر کنیم؟ بر پایه تحقیق گسترده‌ای که طی یک دهه به انجام رسانده است، موانع اصلی تغییر را بررسی می‌کند و مجموعه‌متنوعی از راهکارهای غلبه بر آن‌ها را ارائه می‌دهد.

بخشی از متن کتاب چگونه تغییر کنیم

بچه‌دار شدن بدون شک یکی از مهم‌ترین نقاط عطف زندگی است. تا روز قبل از تولد، بچه‌ای در کار نیست که لازم باشد غذا بخورد، لباس بپوشد، آرام شود یا نیاز به محافظت داشته باشد؛ ناگهان بووم، همه چیز دگرگون می‌شود. فرزندپروری تجربه‌ای جدید و متفاوت است، صرفاً این‌طور نیست که مجبور شوید عادت‌های ترک یا روال قبلی‌تان را بر هم بزنید، بلکه به‌طور کامل از نو شروع می‌کنید، چه خوب باشد چه بد. در همین زمان حیاتی است که پیام «به پشت بخوابان» را دریافت می‌کنید، درحالی‌که هنوز با تجربه‌جدیدتان خو نگرفته‌اید و می‌خواهید همه چیز را درست انجام دهید. به نظر من این بهترین زمان برای تغییر الگوهای رفتاری است. مهم نیست پدر و مادرتان، و پدر و مادرشان قبلاً چه کار می‌کردند، وقتی پزشک می‌گوید بچه را به پشت بخوابان، احتمالاً حرفش را گوش می‌کنید و به دنبال جدال با عادت‌های بدتان نمی‌روید. حال، این را با کارزارهای بهداشت عمومی مقایسه کنید که می‌خواهند عادت‌های خوردن، سیگار کشیدن و واکسن زدن مردم را تغییر دهند. این برنامه‌ها معمولاً زمانی به سراغمان می‌آیند که وسط زندگی پرمشغله‌مان هستیم و روال کاری انعطاف‌ناپذیرمان جای کمی برای تغییر باقی می‌گذارد. مسئله "مرگ و زندگی است، تعجبی ندارد که بیشتر آن‌ها را نادیده می‌گیریم.



عنوان	چگونه تغییر کنیم
نویسنده/ مترجم	کیتی میلکمن
موضوع	کتاب چگونه تغییر کنیم؟ نوشته کیتی میلکمن با ترجمه محمدحسن شریفیان و ویراستاری سارا شیخی و مرضیه سخایی در انتشارات ترجمان علوم انسانی چاپ شده است. این کتاب علم رسیدن از آنچه هستیم به آنچه می‌خواهیم باشیم را در اختیارمان می‌گذارد.

فناوری

بودجه‌بندی‌های درست برای سرمایه‌تان را می‌توانید از طریق کمک گرفتن از هوش مصنوعی به درستی انجام دهید. هستند افرادی که قادر به برنامه‌ریزی مالی درست برای کسب و کارشان نیستند و با کمک اپلیکیشن‌های بانکی می‌توانید امور بانکی مشخص و درستی داشته باشید.

*استفاده از ترندهای مالی

تصمیم‌گیری برای امور مالی، بسیار سخت و حساس است. از طریق هوش مصنوعی می‌توانید به کار ردياب‌ی ترندهای مالی جهت برنامه‌ریزی مالی بپردازید. این هوش کمک می‌کند، تصمیم‌گیری‌های دقیق‌تری داشته باشید. اینکه بتوانید در کمترین زمان داده‌های زیادی را بررسی کنید، کمک می‌کند تا پیش‌بینی‌های شما برای امور مالی قوی‌تر و دقیق‌تر از هر زمان دیگری باشد.

هوش مصنوعی در زمان لزوم برای پیگیری دزدی‌ها و لو رفتن رمزها کمک زیادی می‌کند و می‌تواند به راحتی دقیق‌تر از هوش انسانی مشکلات را برطرف کند. اگر در صفحه مشکوکی کار پرداخت انجام می‌دهید، هوش مصنوعی اجازه نمی‌دهد تا اطلاعات حساب شما لو برود و با نشانه‌هایی مانند ارور پرداخت ... نمی‌گذارد پرداخت را انجام دهید

* استفاده از چت‌بات‌ها

چت بات‌ها کار ارتباط انسان‌ها را آسان‌تر کرده‌اند و کار ردياب‌ی چت‌ها نیز بسیار آسان است. هوش مصنوعی استفاده شده در چت‌بات‌ها (Chatbots) کمک می‌کند تا همیشه در دسترس و پاسخگو باشید.

* برنامه‌ریزی مالی

رفتارهای مالی، مانند سرمایه‌گذاری و

اپلیکیشن‌های بانکی با پیشرفت فناوری قدرتمندتر شده‌اند و صنعت بانکداری و پرداخت را متحول کرده‌اند. روند آراز هویت و شناسایی با کمک هوش مصنوعی آسان‌تر شده است. با هوش مصنوعی می‌توان رشد پول‌شویی را کاهش داده و کارشناخت مشتریان و حساب آنها را در کمترین زمان ممکن انجام دهد.

* افزایش امنیت سایبری

برای تمامی مسئولان و حتی کاربران، داشتن امنیت در زمان انجام فرایند بانکداری بسیار مهم است. برقراری امنیت در زمان امور بانکی آن هم به‌صورت آنلاین از مهم‌ترین کارهای هوش مصنوعی است. از طریق این هوش، فعالیت کلاهبرداران کنترل شده و افراد در زمان پرداخت‌های خود حریم خصوصی بیشتری دارند.