



شرکت آدونیس به عنوان یکی از بازیگران مطرح ماشین‌های بانکی در سال ۱۳۹۷ تمرکز ویژه‌ای روی بومی‌سازی CRS داشته و در سال ۱۳۹۸ نیز به دنبال افزایش کیفیت خدمات و توسعه شبکه CRS در کشور است

۱۳۹۸؛ سال گسترش CRS

برخلاف تصور رایج مبنی بر کاهش اسکناس، روند جهانی حجم اسکناس با افزایش روبه‌روست و از همین رو بانک‌ها باید برای مدیریت جمع‌آوری و توزیع پول نقد از ابزارهای تازه برای کاهش هزینه‌ها استفاده کنند

ابزار جدیدی را ایجاد و با کیفیت پول‌های کشور آنها را سازگار کنیم؛ در واقع امسال تمرکز زیادی روی بومی‌سازی CRS داشتیم تا بتوانیم ابزارهایی مانند خوددریافت‌ها و ماشین‌های cash recycler را با استاندارد دی که در دنیا قابل قبول است، ارائه دهیم و تنظیمات سخت‌افزار و نرم‌افزاری مربوط به آنها را انجام دهیم. خوشبختانه می‌توانیم بگوییم که محصولاتی را طی ۱۰ ماه گذشته آماده کرده‌ایم که شاید بتوانیم بگوییم جزء بهترین‌هاست و با کیفیت سرویس دهی بسیار بالا و با میزان خطای بسیار پایین حجم قابل توجهی از مدیریت اسکناس بانک را به صورت مکانیزه برای شعب بانکی انجام می‌دهد. این عمده‌ترین فعالیتی بوده که شرکت ما در سال ۱۳۹۷ انجام داده است.

بومی‌سازی CRS چیست؟

که وجود دارد این است که از منظر تولیدات سخت‌افزاری ما توان رقابتی با سایر کشورهای دنیا را نداریم و زمانی که می‌گوییم ما ابزاری را تولید می‌کنیم، منظور بحث یکپارچگی آنهاست؛ یعنی ما قطعات مختلفی را از فروشندگان مختلف دریافت می‌کنیم و مونتاژ سخت‌افزاری آنها را انجام می‌دهیم. اما چیزی که در مجموعه آدونیس اتفاق افتاده، عمدتاً فعالیت‌های نرم‌افزاری بوده؛ برای

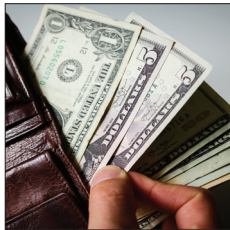
شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس سال ۱۳۹۱ با هدف برآورده کردن بخشی از نیازهای بنیادین صنعت بانکداری کشور در زمینه تامین و پشتیبانی ماشین‌های بانکی، خصوصاً دستگاه‌های خودپرداز، تاسیس شد. این شرکت به‌طور خاص روی دستگاه‌های خودپرداز و همین‌طور دستگاه‌های CRS متمرکز است و امسال رانیز با تمرکز ویژه روی بومی‌سازی CRS ها گذراند. با محمدرضا اسکندری، قائم‌مقام شرکت آدونیس و معاون فنی آن به گفت‌وگو نشستیم و درباره دستاوردهای این شرکت در سال ۱۳۹۷ و برنامه‌هایی که برای سال آینده دارند، صحبت کردیم.

دستاوردهای مهم آدونیس در سال ۱۳۹۷ چه بود؟

سال ۱۳۹۷ نه تنها برای ما؛ بلکه برای بسیاری از شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات، سال بسیار سخت و پرچالشی بود. مهم‌ترین فعالیتی که ما در سال ۱۳۹۷ روی آن متمرکز شدیم، توانمندسازی مجموعه روی کیفیت سرویس‌ها، خدمات و ارتقای کیفیت تجهیزات جدیدی بود که به مجموعه اضافه می‌شوند. عمده فعالیتی که ما در سال ۱۳۹۷ روی آن متمرکز بودیم، این بود که با توجه به کیفیت نامناسب و پایین پول‌های کشور در بازار، بتوانیم تجهیزات و

هزینه یک شبکه خودپرداز

چیزی بالغ بر ۴۰ درصد هزینه یک شبکه خودپرداز به تامین، توزیع و رسوب پول مربوط است؛ بنابراین بانک‌هایی که به دنبال اقتصادی کردن شبکه‌های خود هستند؛ مدیریت یک ریال نیز برای آنها مهم است. یکی از بحث‌های مهمی که فکر می‌کنم در دنیا اتفاق افتاده و ما نیز باید به آن توجه داشته باشیم، بحث استفاده از ابزارهای مناسب و اقتصادی کردن این شبکه‌هاست



افزایش حجم اسکناس

فدرال رزرو اعلام کرده که طی پنج سال گذشته از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶، حجم دلار به میزان ۴۹ درصد افزایش پیدا کرده است. همچنین بانک مرکزی اروپا نیز خبر از افزایش ۲۹ درصدی حجم اسکناس یورو طی این پنج سال داده است. تمامی اینها بیانگر این موضوع است که هنوز استفاده از پول نقد در تراکنش‌های خرید جایگاه خود را دارد

تمرکز آدونیس در سال ۱۳۹۸ روی CRS

اسکندری: در کل تمرکز ما روی ماشین‌های CRS و دستگاه‌های ATM با ابعاد کوچک‌تر خواهد بود که از نظر اقتصادی مقرون به صرفه‌تر باشند. روی CRS هم به عنوان یک تکنولوژی جدید که تاثیر بسزایی در صرفه‌جویی مدیریت پول و خدماتی دارد که مربوط به تراکنش‌های خرید بانکی می‌شود، تمرکز خواهیم بود.

چند آمار درباره CRS

کشور ژاپن در سال ۲۰۱۸ اعلام کرد که تمامی دستگاه‌های آن به صورت صددرصدی CRS هستند. کشور چین نیز در حال حاضر نسبت دستگاه‌های آن به صورت ۸۰ درصد CRS و ۲۰ درصد خودپرداز است. در کشورهای اطراف ما نیز می‌توان گفت که تقریباً مناسب‌ترین شرایط را ترکیه دارد که ۳۰ درصد از دستگاه‌های ترکیه CRS و ۷۰ درصد آن خودپرداز است. به نظر بنده در یک بازه زمانی دو، سه ساله، این اتفاق در کشور ما نیز به دلیل وضعیت اقتصادی که CRS می‌تواند برای شعب بانک داشته باشد، خواهد افتاد.

ابزارهایی برای کاهش هزینه مدیریت پول

اسکندری: بخشی از تراکنش‌های مالی کشور می‌تواند توسط موبایل انجام شود. بنابراین بخشی از تراکنش‌ها به سمت موبایل پیش خواهد رفت و بخشی از آن نیز توسط CRSها مدیریت خواهد شد؛ همان طور که CRSها جایگاه خود را در دنیا پیدا کرده‌اند؛ در سیستم بانکی کشور نیز جایگاهشان را پیدا خواهند کرد و در بحث تامین پول برای توزیع مجدد و مهم‌تر از آن، تامین پول مناسب برای برگرداندن به دست مشتری از مبدأ کمک زیادی خواهند کرد.

در پاسخ به این سوال ابتدا باید بگویم فدرال رزرو اعلام کرده که طی پنج سال گذشته از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶، حجم دلار به میزان ۴۹ درصد افزایش پیدا کرده است. همچنین بانک مرکزی اروپا نیز خبر از افزایش ۲۹ درصدی حجم اسکناس یورو طی این پنج سال داده است. تمامی اینها بیانگر این موضوع است که هنوز استفاده از پول نقد در تراکنش‌های خرید جایگاه خود را دارد. بنابراین شاید دستگاه‌های خودپرداز که عمدتاً ماشین‌های Cash Dispenser هستند، در سال‌های آتی دچار تغییر شکل شوند و بحث در یافت پول نیز داشته باشند اما جایگاه خود و سهم بازار خود را در انجام تراکنش‌های خرید خواهند داشت. نکته مهمی که وجود دارد این است که چیزی بالغ بر ۴۰ درصد هزینه یک شبکه خودپرداز به تامین، توزیع و رسوب پول مربوط است؛ بنابراین بانک‌هایی که به دنبال اقتصادی کردن شبکه‌های خود هستند؛ مدیریت یک ریال نیز برای آنها مهم است. یکی از بحث‌های مهمی که فکر می‌کنم در دنیا اتفاق افتاده و ما نیز باید به آن توجه داشته باشیم، بحث استفاده از ابزارهای مناسب و اقتصادی کردن این شبکه‌هاست؛ یعنی مدیریت رسوب اسکناس، مدیریت توزیع و خرج کردن پول‌ها که ما در کشور ابزارهای مناسبی را برای آنها تدارکات ندیده‌ایم و این موضوعی است که بانک‌ها با توجه به شرایط اقتصادی خود قطعاً در سال‌های آتی و سال‌های آتی به آن خواهند پرداخت.

موضوع بعدی استفاده از ابزارهایی است که هزینه مدیریت پول را کاهش بدهند. بخشی از تراکنش‌های مالی کشور می‌تواند توسط موبایل انجام شود. بنابراین بخشی از تراکنش‌ها به سمت موبایل پیش خواهد رفت و بخشی از آن نیز توسط CRSها مدیریت خواهد شد؛ همان طور که CRSها جایگاه خود را در دنیا پیدا کرده‌اند؛ در سیستم بانکی کشور نیز جایگاهشان را پیدا خواهند کرد و در بحث تامین پول برای توزیع مجدد و مهم‌تر از آن، تامین پول مناسب برای برگرداندن به دست مشتری از مبدأ کمک زیادی خواهند کرد.

اگر بخواهیم در سیستم سنتی توزیع پول، یک دستگاه خودپرداز را در نظر بگیریم، بدین صورت است که در باجه پول گردآوری می‌شود، این پول در خزانه سورت و مجدداً توزیع می‌شود که تمامی این مراحل هزینه‌بر هستند، اما در recycling، بخشی از این ماجرا توسط خود دستگاه انجام می‌شود و پولی که از مشتری گرفته می‌شود، از همان مبدأ سورت می‌شود و پولی که قرار است دست مشتری داده شود و همچنین پولی که نباید به دست مشتری داده شود، تکلیفش معلوم است. بنابراین این موضوع می‌تواند در پول‌رسانی بانک‌ها تاثیر بسزایی داشته باشد.

موضوع مهم دیگری نیز وجود دارد و آن اینکه ما باید به این موضوعات علاوه بر نگاه سخت‌افزاری، نگاه نرم‌افزاری و امنیتی نیز داشته باشیم. در واقع باید از ابزارهایی استفاده کنیم که آپ‌تایم شبکه خودپرداز ما را بالا ببرد و روش‌های پیشگیرانه‌ای را طراحی کنیم که دان‌تایم‌هایمان را پایین بیاورد؛ در واقع باید از ابزارهایی استفاده کرد که عملکرد شبکه را بالاتر برد و هزینه‌ها را مدیریت کند. به نظر من اینها یکی از اتفاقاتی است که بانک‌ها در سال ۱۳۹۸ به آن توجه خواهند داشت و موضوعی اجتناب‌ناپذیر است و باید از ابزارهای هوشمند تحلیلی و BI برای تحلیل عملکرد دستگاه‌هایمان یا دستگاه جدیدی که می‌خواهیم نصب کنیم، استفاده کنیم.

در دنیا آمار از تعداد خودپردازهایی که تنها cash dispenser هستند و همین‌طور CRSها وجود دارد؟

در خصوص اینکه چه تعداد دستگاه وجود دارد، باید به گزارش‌های جهانی مراجعه کنید که بنده در حال حاضر حضور خاطر ندارم، ولی میزان رشد دستگاه خودپرداز در دنیا چیزی حدود چهار، پنج درصد در سال است و رشد خطی دستگاه خودپرداز به یک حالت ثابتی رسیده است. همچنین رشد CRSها و جایگزینی خودپردازها با CRSها افزایش پیدا کرده است؛ به طوری که کشور ژاپن در سال ۲۰۱۸ اعلام کرد که تمامی دستگاه‌های آن به صورت صددرصدی CRS هستند. در حال حاضر نسبت دستگاه‌های کشور چین نیز به صورت ۸۰ درصد CRS و ۲۰ درصد خودپرداز است. در کشورهای اطراف ما نیز می‌توان گفت که تقریباً مناسب‌ترین شرایط را ترکیه دارد که ۳۰ درصد از دستگاه‌های ترکیه CRS و ۷۰ درصد آن خودپرداز است. به نظر بنده در یک بازه زمانی دو، سه ساله، این اتفاق در کشور ما نیز به دلیل وضعیت اقتصادی که CRS می‌تواند برای شعب بانک داشته باشد، خواهد افتاد.

مثال سازگاری دستگاه‌ها با انواع سوئیچ‌ها و پروتکل‌های بانکی که بخشی از آن توسط شرکت‌های همکار و با بلر ۷۰ درصد دیگر آن توسط مجموعه داخلی انجام شده است. اینکه بتوانیم یک XSS مطمئن و قابل توسعه و فایل‌های BV مطمئنی با توجه به کیفیت اسکناس‌های ایران داشته باشیم یا اپلیکیشن‌های مختلفی برای کارکرد در بانک‌های متفاوت با مسیجینگ‌های متفاوت داشته باشیم، اتفاق‌هایی است که در مجموعه ما افتاده است.

در بحث قابل اتکا بودن محصولتان گفتید که دارای خطای پایین و کیفیت بالایی است. پارامتری برای این کیفیت بالا دارید؟

معمولاً بحث در یافت پول با پرداخت پول کاملاً متفاوت است. صحت، دقت و کنترل‌ها در خصوص دریافت پول بر اساس شاخصه‌های امنیتی پول چاپ‌شده، انجام می‌شوند که موضوع خیلی مهمی است. این موضوع که پذیرنده چه میزان پول غیر صحیح یا پول صحیح مستهلک شده را دریافت می‌کند، یک شاخصه است. همچنین اینکه این موضوع چه میزان در مکانیسم‌های دریافت پول، آسیب ایجاد می‌کند بحث مهمی است. آنچه قبلاً در بازار ایران اتفاق می‌افتاد، این بود که بین ۱۰ تا ۱۵ درصد اسکناس‌ها مرجوعی بودند، ولی ما توانستیم این عدد را در صورتی که پول، پول قابل قبولی باشد (برای مثال روی پول نقاشی نشده باشد) به ۵ تا ۷ درصد برسانیم. همچنین ما دقت لازم برای عدم پذیرش پول غیر واقعی را نیز در دستگاه‌ها بالا بردیم.

برنامه‌های مهم شرکت آدونیس در سال ۱۳۹۸ چیست و چه روندی را در این سال طی خواهد کرد؟

برنامه ما در سال آینده تابع برنامه توسعه‌های بانک‌ها خواهد بود و با توجه به شرایط اقتصادی که در حال حاضر در جامعه و سیستم بانکی حاکم است، شاید پیش‌بینی برای سال آینده بسیار دشوار باشد؛ اما در کل تمرکز ما روی ماشین‌های CRS و دستگاه‌های ATM با ابعاد کوچک‌تر خواهد بود که از نظر اقتصادی مقرون به صرفه‌تر باشند. روی CRS هم به عنوان یک تکنولوژی جدید که تاثیر بسزایی در صرفه‌جویی مدیریت پول و خدماتی دارد که مربوط به تراکنش‌های خرید بانکی است، تمرکز خواهیم بود.

با توجه به اینکه دستگاه‌های CRS آدونیس در برخی از بانک‌ها وجود دارد، آیا آماری درباره اینکه چقدر این دستگاه‌ها توانسته‌اند در یک بازه زمانی چندماهه، جذب منابع یا گردش پولی داشته باشند، دارید؟

در این خصوص هیچ آمار مستندی در اختیار ما وجود ندارد؛ چرا که این اطلاعات متعلق به بانک است و می‌توان گفت که در این شرایط که بانک‌ها تازه این پروژه را آغاز کرده‌اند، جزء اطلاعات محرمانه سیستم بانکی است و یک مزیت رقابتی برای آنها محسوب می‌شود. ولی اگر بخواهیم نظر کارشناسی بدهیم، جذب منابع یک دستگاه در روز حدود ۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان مناسب است.

مهم‌ترین چالش‌هایی که در سال ۱۳۹۷ با آن مواجه بودید، چه چیزی بود و چگونه آن را مدیریت کردید؟

یکی از چالش‌های موجود، بحث تحریم‌ها بود. شاید بتوان گفت بیشتر از تحریم‌هایی که در خارج از ایران به مجموعه شرکت‌های بازرگانی تحمیل شد، یکسری تغییرات روزانه قوانین و تعریف مکانیسم‌های پیچیده در سیستم‌های دولتی که متولی ارائه خدمات تجاری به شرکت‌ها بودند، شرکت‌ها را آزار داد که ما نیز جزء آن مجموعه‌ها بودیم. منظور از این قوانین، قوانین موجود در حوزه صادرات و واردات است که به طور خاص برای شرکت‌ها ما واردات قطعات یدکی، سخت‌افزاری و نمونه‌های آزمایشگاهی برای ارزیابی یک محصول سخت‌افزاری است. در این حوزه‌ها تغییر سیاست‌ها و تعریف مکانیسم‌های پیچیده، یکی از موضوعاتی بود که روی کار همه شرکت‌ها تاثیر گذاشت.

بنابراین این مورد، یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی بود که با آن مواجه شدیم، ولی با توجه به اینکه شرایط کمی باثبات‌تر شده، با تعریف شرکای تجاری مختلف در مجموعه‌ها و کشورهای مختلف که به‌موازات این پروژه‌ها را انجام داده‌اند، توانستیم این چالش را مدیریت کنیم. همچنین ما بخشی از این دانش را خریدیم و به داخل کشور منتقل کردیم. با توجه به مجموعه دانشی که همکاران ما در شرکت تجربه کرده بودند، به میزان قابل توجهی توانستیم موضوع تامین از بیرون را مدیریت کنیم.

به نظر شما مهم‌ترین تکنولوژی، ترند یا روندی که برای صنعت بانکداری ایران در سال‌های آینده اتفاق می‌افتد، چیست؟