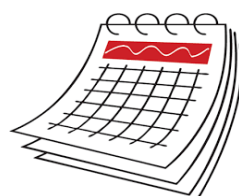


شرکت مشاور سرمایه گذاری امین آفاق

کارت اعتباری ایران کیش

تحلیل عملکرد شش ماهه

آذر ۱۳۹۴



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)



فهرست

۱. مقدمه ای بر صنعت	۳
۲. طرح شاپرک و شرکتهای PSP	۳
۳. معرفی شرکت	۷
۳,۱. فعالیت شرکت	۷
۳,۲. وضعیت سهامداران	۷
۳,۳. اعضای هیئت مدیره	۸
۳,۴. روند تغییرات سرمایه	۸
۳,۵. برنامه افزایش سرمایه	۸
۳,۶. ریسک ها و مخاطرات شرکت	۸
۳,۷. رقبای اصلی شرکت	۹
۳,۸. بانکهای طرف قرارداد	۹
۴. آمار شاپرک	۱۰
۵. اطلاعات مالی شرکت	۱۱
۵,۱. صورت سود و زیان	۱۱
۵,۲. روند اجزای اصلی صورت سود و زیان	۱۲
۵,۳. ترازنامه اجمالی	۱۳
۶. نتیجه گیری	۱۴

۱. مقدمه ای بر صنعت

ابزارها و تجهیزات پرداخت الکترونیکی در چهار دسته کارت (اعم از برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول)، خودپرداز، پایانه فروش و پایانه شعب تقسیم میشوند. کارهای انجام شده در چند سال اخیر در راستای تجهیز و افزایش زیرساخت های بخش خدمات الکترونیک کشور و همچنین فرهنگ سازی استفاده از پول الکترونیک به جای پول نقد در مبادلات روزمره سبب شده است تا شاهد روند بسیار صعودی این بخش باشیم به طوری که در طی سالهای گذشته تعداد کارت الکترونیک، خودپرداز، پایانه فروش و پایانه شعب به ترتیب با رشد قابل ملاحظه ای همراه بوده است. در بین این ابزارها، پرداخت الکترونیکی از طریق پایانه های فروش روند رشد بسیار فزاینده ای داشته است که بالا رفتن فرهنگ خرید نهایی از طریق پول الکترونیک در بین افراد جامعه را نمایان می سازد.

معیارهای متعددی جهت ارزیابی این صنعت وجود دارد. یکی از معیارهای ارزیابی این صنعت تعداد **کارت الکترونیکی** به درگاه های پرداخت می باشد. شاخص ارزیابی دیگری، **میزان تراکنش ها** در دو درگاه خودپرداز و پایانه فروش نسبت به هم است. هر چه این شاخص به خودپرداز نزدیک باشد، نشان می دهد، نسل اول بانکداری الکترونیکی (عملیات نیمه الکترونیکی) غلبه ی بیشتری دارد و هر چه به سمت پایانه های فروش یا مجاری جدید نزدیک باشد، نشان دهنده رونق عملیات واقعی پرداخت الکترونیکی است. معیار دیگر عملکرد این صنعت، **تعداد تراکنش های** انجام شده از طریق درگاه های پرداخت است. تعداد تراکنش های این بخش نیز با رشد بسیار صعودی روبرو بوده است.

افزایش تعداد بانک های خصوصی طی چند سال اخیر حوزه بانکداری کشور را وارد مرحله جدیدی کرده است و ایجاد فضای رقابتی این حوزه، طراحی و ایجاد ابزارهای نوین را به همراه خواهد داشت و می توان انتظار دوره جدیدی در این بخش داشت. آمارهای فوق نشانه هایی بر کاهش روند رو به رشد این بخش ندارد و حتی به نظر می رسد نقطه عطفی در این حوزه فراهم شود. بخش خدمات الکترونیک، بازوی حوزه بانکداری کشور است و طبیعتاً با رونق این بخش، حوزه خدمات الکترونیک نیز با تحول قابل ملاحظه ای روبرو خواهد شد.

۲. طرح شاپرک و شرکتهای PSP

تقریباً از اواخر سال ۱۳۹۰ بود که شرکت شاپرک به عنوان نهاد سیاست گذار و ناظر بر عملکرد شرکت های حوزه پرداخت راه اندازی شد. در این مدت هم قوانین و مقررات متعددی برای فعالیتهای مرتبط با حوزه عملکرد این شرکت وضع و اجرایی شد، قوانینی که بعضاً فقط معطوف به PSP ها بود، مثل بحث امنیتی مربوط به سوئیچ و زیرساخت شرکت ها. در سمت هزینه ها و ساختار درآمدهای شرکت های PSP می توان چند مورد کلان را مورد بحث و بررسی قرار داد:

هزینه‌ها



❖ **زیرساخت، شبکه و سوئیچ:** آماده‌سازی زیرساخت شبکه و سوئیچ مورد نیاز برای تبادل اطلاعات تراکنش‌ها میان شبکه شاپرک و شتاب و ... که عموماً در ابتدای تاسیس و راه‌اندازی یک شرکت PSP صورت می‌پذیرد. قیمت تجهیزات فوق رابطه مستقیم با قیمت ارز داشته و عموماً هزینه راه‌اندازی و نگهداری چنین امکاناتی بالا است.

❖ **تهیه دستگاه کارتخوان:** در حال حاضر این دستگاه‌ها در داخل کشور ساخته نمی‌شود و عموماً شرکت‌هایی که نماینده انحصاری برندها در کشور هستند اقدام به واردات و فروش آن به PSP ها می‌کنند یا خود شرکت‌های PSP اقدام به خرید و واردات آن می‌کنند که در این چند سال اخیر با توجه به ساختار سیاسی موجود و وجود

تحریم‌های متعدد، واردات این دستگاه‌ها با مشکل مواجه شده است و هم‌اکنون نیز شرکت‌ها از کمبود دستگاه رنج می‌برند. به طوری که اگر از بعضی مشتریان دستگاه در خصوص تاریخ درخواست و زمان تحویل دستگاه پرس و جو کنیم، بیشتر متوجه این مهم می‌شویم یا دستگاه‌های مستهلکی که دائماً از فروشگاه‌های غیرفعال جمع‌آوری و پس از تعمیر و حذف اطلاعات مشتری قبلی، برای مشتری جدید آماده می‌شود. این موارد همه نشانه‌هایی از کمبود دستگاه در میان شرکت‌های پرداخت است. عموماً دستگاه‌ها ۵ سال عمر دارند، ولی درصد قابل توجهی از دستگاه‌ها نیز هستند که این زمان را سپری کرده‌اند، ولی مجدداً توسط شرکت‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند. قیمت تمام شده دستگاه‌ها رابطه مستقیم با قیمت ارز داشته و در حال حاضر قیمت یک دستگاه معمولی که با خطوط زمینی (Dial Up) ارتباط برقرار می‌کند، حدوداً از ۶۰۰ هزار تومان شروع می‌شود و با توجه به مدل، برند، حافظه، نوع ارتباط (بیسیم، باسیم، بلوتوث و سایر) امکانات جانبی قیمت آنها نیز افزایش می‌یابد.

❖ **تهیه نرم‌افزار مورد نیاز دستگاه‌ها:** یکی از ارکان مهم و مورد نیاز، تهیه و بهره‌برداری مناسب نرم‌افزاری دستگاه‌ها است. در حال حاضر بعضی از PSPها خود اقدام به تهیه نرم‌افزار مورد نیاز کرده و بعضی با برون‌سپاری آن توسط شرکت‌های نرم‌افزاری تصمیم به تهیه و بهره‌برداری از آن گرفته‌اند. در سایر موارد هم نرم‌افزار دستگاه‌ها از خود شرکت‌های تأمین‌کننده دستگاه تهیه می‌شود. تفاوت این نرم‌افزارها را به‌عنوان نمونه می‌توان به وضوح در سرعت دستگاه‌ها، کاملاً احساس کرد. هزینه خدمات نرم‌افزاری بالاجمله در نرم‌افزارهای بانکی و حوزه پرداخت در کشور بسیار گزاف است.

❖ شبکه نمایندگان: پشتیبانی از دستگاه‌های کارتخوان به دو صورت انجام می‌پذیرد:

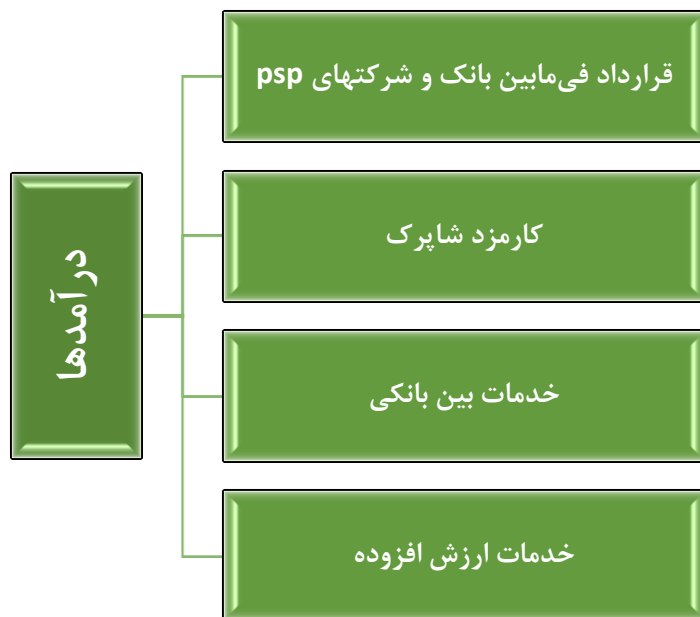
۱. در اکثر موارد شرکت‌های psp اقدام به جذب نمایندگان و پیمانکاران در سطح کشور می‌کنند که این پیمانکاران دارای شخصیت حقوقی مستقل بوده و با عقد قرارداد با شرکت‌های psp و عموماً با توجه به تعداد انجام بازدید ماهانه از دستگاه‌های کارتخوان در استان تحت سرپرستی خود حق‌الزحمه دریافت می‌کنند. این پیمانکاران نیز اقدام به جذب نفراتی برای مراجعه حضوری به فروشگاه‌ها به منظور بازدید، پشتیبانی، تحویل ملزومات و رفع خرابی احتمالی دستگاه‌ها می‌کنند که اصطلاحاً با نام پشتیبان (تکنسین) شناخته می‌شوند.
۲. شرکت‌های psp اقدام به جذب نیرو در استان و بازگشایی شعبه (دفتر) و خود راساً اقدام به پشتیبانی دستگاه‌ها می‌کنند.

در کل psp ها با توجه اهداف کلان خود و با توجه به تعداد دستگاه‌های نصب‌شده در هر استان به یکی از دو روش بالا عمل می‌کنند. عموماً انتخاب روش دوم باعث انجام کار با کیفیت بالاتری می‌شود، ولی به دلایل گوناگون و عدم مقرون‌به‌صرفه بودن، در بسیاری از مواقع اقدام به جذب پیمانکاران مستقل می‌شود.

❖ **تجهیزات و موارد مصرفی جانبی psp:** ها به منظور خدمات‌رسانی مناسب به پذیرندگان دستگاه‌های کارتخوان باید اقدام به تهیه ملزومات مصرفی مانند آداپتور، کابل برق، سیم تلفن و ... کنند تا در صورت خرابی احتمالی قادر به تعویض و جایگزینی ملزومات باشند. یکی از مهم‌ترین مواردی که توسط psp ها به منظور توزیع میان دارندگان دستگاه‌های کارتخوان صورت می‌پذیرد، تهیه رول مصرفی است که عموماً در هر بازدید حضوری توسط تکنسین‌ها به مشتری تحویل داده می‌شود. یکی از مشکلاتی که اکثراً توسط مشتریان اعلام می‌شود، تعداد رول کم تحویل داده شده است. برای تحویل رول به تعداد کافی می‌توان با توجه به تعداد تراکنش هر مشتری نیز اقدام کرد.



درآمدها



❖ **قرارداد فی‌مابین بانک و psp:** با توجه به اینکه در اکثر موارد شرکت‌ها مالکیت دستگاه‌های کارتخوان را در اختیار دارند طی قراردادی با بانک‌ها اقدام به دریافت اجاره‌بهای دستگاه‌ها می‌کنند. به این صورت که بانک اقدام به ارائه بازاریابی‌های شعبه به شرکت psp می‌کند و شرکت نیز پس از آماده‌سازی دستگاه و نصب در محل مشتری به‌صورت ماهانه، اجاره‌بهای دستگاه خود را دریافت می‌کند. این ساده‌ترین حالت قرارداد فی‌مابین طرفین است. البته هستند بانک‌هایی که شرایط سخت‌تری در قرارداد خود لحاظ کرده‌اند و اجاره‌بهای هر دستگاه را با توجه به ضریب اثربخشی تعداد تراکنش صورت‌گرفته در طول ماه مورد بررسی

قرار می‌دهند. تعداد تراکنش‌ها نیز با توجه به برند بانک‌ها متفاوت است. اجاره بهای دستگاه‌ها با توجه به نوع دستگاه و بندهای قرارداد متفاوت است، ولی حداقل اجاره‌بهای یک دستگاه معمولی در طول ماه از **۷۵ هزار ریال** شروع می‌شود.

❖ **کارمزد شاپرک:** تا قبل از روی کارآمدن شرکت شاپرک هیچ هزینه کارمزدی به شرکت‌های پرداخت ارائه نمی‌شد، ولی پس از روی کار آمدن شرکت شاپرک، ماهانه به‌ازای هر تراکنش موفق با توجه به مبلغ تراکنش معادل **یک درصد مبلغ تراکنش** حداکثر تا مبلغ **۲ هزار ریال** به‌عنوان کارمزد به شرکت‌های psp پرداخت می‌شود. این کارمزد از محل درآمدهای شتاب و بانک مرکزی به شرکت‌های psp پرداخت می‌شد.

❖ **خدمات بین بانکی:** به ازای هر تراکنش موفق خرید ۲۰۶ ریال نیز از طرف بانک صادر کننده کارت به شرکت‌های psp پرداخت می‌گردد.

❖ **خدمات ارزش افزوده:** بستر دیگر منبع درآمد شرکت‌های psp استفاده از خدمات ارزش افزوده‌ای مانند پرداخت قبوض و فروش شارژ تلفن اعتباری است. عموماً به ازای هر پرداخت قبض و یا فروش شارژ اعتباری تلفن همراه مبلغ ۷۵۰ ریال به‌عنوان کارمزد توسط شرکت‌های خدماتی به psp ها پرداخت می‌شود. در رابطه با خدمات مانده گیری نیز به ازای هر عملیات مانده گیری ۵۰۰ ریال به شرکت‌های خدمات psp پرداخت می‌شود.

۳. معرفی شرکت

شرکت کارت اعتباری ایران کیش در فروردین ماه سال ۱۳۸۲ با مأموریت "صدور و ارائه خدمات کارت اعتباری" به بانک صادرات ایران آغاز به فعالیت نمود و طی شماره ۱۵۹۲ مورخ ۲۳/۱/۱۳۸۲ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت‌های صنعتی و معنوی منطقه آزاد کیش به ثبت رسید.

این شرکت در سال ۱۳۸۴ با پذیرش مسئولیت استقرار، مدیریت و پشتیبانی شبکه پایانه‌های فروش و سایر ابزار پذیرش کارتهای بانکی به این حوزه قدم نهاده و گستره فعالیتهای خود را در زمینه ارائه خدمات پرداخت الکترونیک به نظام بانکی، صنعت بیمه و بازارهای مالی وسعت بخشید.

همچنین شرکت در شهریور ۸۵ توسط بانک مرکزی مجوز ارائه خدمات پرداخت الکترونیک (PSP) را دریافت نمود. در انتهای سال ۸۹ ایران کیش در لیست شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار به ثبت رسید.

۳.۱. فعالیت شرکت

همان طور که اشاره شد موضوع فعالیت این شرکت ، طبق اساسنامه، ایجاد و اداره شبکه های گسترده رایانه ای ارائه خدمات مربوط به استفاده از انواع سیستم ها و مکانیزم های مرتبط از جمله خرید و فروش، اجاره و پشتیبانی پایانه های فروش (PSP) و دستگاه های خودپرداز (ATM) و ارائه خدمات پول گذاری و پول رسانی به بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری منطبق بر مقررات ناظر بر ارائه دهندگان خدمات پرداخت اعلام شده توسط بانک مرکزی، ارائه آموزش های حرفه ای در زمینه های فعالیت خدمات پرداخت طبق مقررات جاری کشور، می باشد.

۳.۲. وضعیت سهامداران

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد مالکیت
شرکت سرمایه گذاری ایرانیان	۲۲۸,۳۳۸,۲۸۲	۳۴,۸۶
شرکت سرمایه گذاری خوارزمی	۱۳۰,۳۷۸,۳۱۰	۱۹,۹
بانک تجارت	۱۰۰,۸۶۵,۱۲۴	۱۵,۳۹
شرکت مدیریت توسعه گوهرا ن امید	۵۴,۱۲۰,۴۳۰	۸,۲۶
شرکت سرمایه گذاری توسعه ملی	۳۵,۲۱۵,۱۳۰	۵,۳۷
شرکت ایمان تجارت روشن	۱۴,۳۲۶,۴۴۶	۲,۱۸
شرکت گروه توسعه مالی مهرآیندگان	۷,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۶
سایر سهامداران	۸۵,۰۱۹,۰۰۰	۱۲,۹۸
جمع	۶۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

۳,۳. اعضای هیئت مدیره

اعضای هیئت مدیره	نماینده	سمت
نادر خواجه حقوردی	شرکت سرمایه گذاری ایرانیان	نائب رئیس هیئت مدیره
مرتضی سامی	شرکت سرمایه گذاری خوارزمی	عضو هیئت مدیره
سید علی جلالی نظری	شرکت مدیریت توسعه گوهراان امید	عضو هیئت مدیره
علیرضا کریمی	شرکت مدیریت سرمایه گذاری ملی ایران	عضو هیئت مدیره
علی رضا لگزائی	بانک تجارت	رئیس هیئت مدیره

۳,۴. روند تغییرات سرمایه

سرمایه شرکت در بدو تاسیس طی سه مرحله در سال های ۸۹، ۹۰ و ۹۲ تغییر یافته است:

تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۸۹	۴۰۰	۵۰,۰۰۰	آورده نقدی
۱۳۹۰	۴۹۹	۲۹۹,۹۷۵	آورده نقدی و مطالبات
۱۳۹۲	۱۱۸	۶۵۵,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات
۱۳۹۴	۱۰۰	۱,۳۱۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات

۳,۵. برنامه افزایش سرمایه

- ✓ از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی
- ✓ به منظور اصلاح ساختار مالی و اجرای طرح توسعه

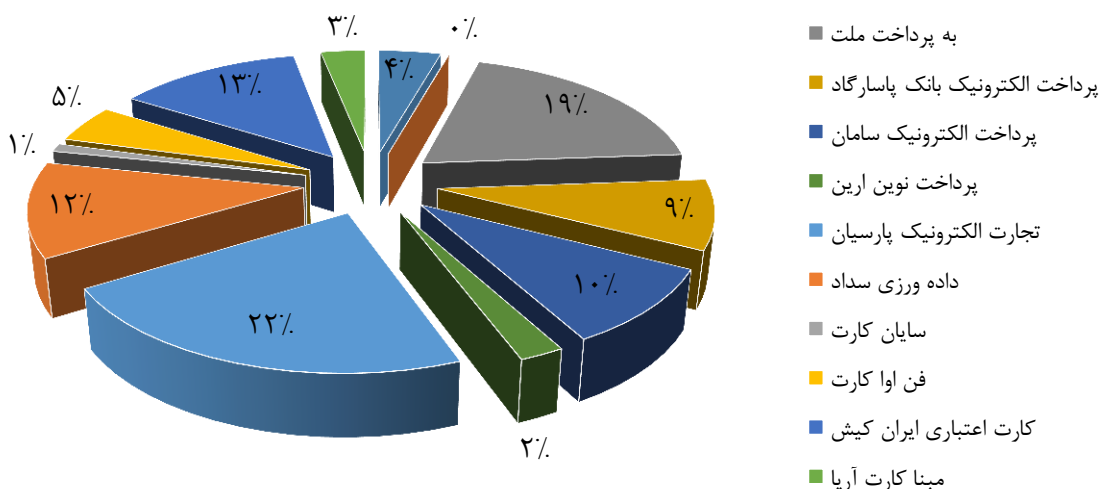
۳,۶. ریسک ها و مخاطرات شرکت

- ❖ دستگاه های پرداخت الکترونیک و حتی نرم افزارهای آن تماما وارداتی بوده و در این زمینه وابستگی وجود دارد.
- ❖ ریسک تغییر تکنولوژی نیز ریسک مهم دیگریست که می تواند بر فعالیت های شرکت اثر منفی داشته باشد.
- ❖ تلفن همراه که امروزه نقشی در خور را در پرداخت های الکترونیک بر عهده گرفته است نیز می تواند به عنوان عاملی کاهنده در درآمدهای شرکت ناشی از دستگاه های پرداخت باشد.

۳,۷. رقبای اصلی شرکت

- | | | |
|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| ۱. آسان پرداخت پرشین | ۵. پرداخت الکترونیک سامان | ۹. سایان کارت |
| ۲. الکترونیک کارت دماوند | ۶. پرداخت نوین ارین | ۱۰. فن اوا کارت |
| ۳. به پرداخت ملت | ۷. تجارت الکترونیک پارسیان | ۱۱. مینا کارت آریا |
| ۴. پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد | ۸. داده ورزی سداد | |

درصد از کل پایانه های تراکنش دار بر اساس اطلاعات سال ۹۳



۳,۸. بانکهای طرف قرارداد

- | | | |
|----------------|-------------------|---------------------------------|
| ۱. بانک صادرات | ۵. بانک سپه | ۹. بانک کارآفرین |
| ۲. بانک تجارت | ۶. بانک آینده | ۱۰. بانک توسعه صادرات |
| ۳. بانک رفاه | ۷. پست بانک | ۱۱. موسسه مالی و اعتباری کوثر |
| ۴. بانک شهر | ۸. بانک خاورمیانه | ۱۲. موسسه مالی و اعتباری عسگریه |

۴. آمار شاپرک

شرح	۱۳۹۴- تا پایان مهر	۱۳۹۳	۱۳۹۲
تعداد تراکنشها در کل کشور	۵,۶۳۱,۱۱۹,۹۵۸	۷,۳۷۶,۷۴۶,۴۷۵	۵,۱۶۱,۸۸۹,۸۸۲
مبالغ تراکنش ها در کل کشور (میلیون ریال)	۵,۷۱۳,۰۷۵,۹۰۲	۹,۲۹۷,۳۵۰,۲۹۲	۶,۳۲۵,۹۸۶,۴۰۸
تعداد پایانه های فروش تراکنش دار	۴,۰۳۷,۵۰۶	۳,۷۲۱,۰۲۳	۳,۱۰۹,۵۰۷
موبایل	۲,۴۰۰	۲,۱۲۱	-
اینترنت	۱۵,۹۳	۱۵,۲۸۴	-

همانطور که از جدول بالا مشخص است حجم پرداختها در حوزه موبایل بانک (USSD) در حال افزایش است و با توجه به اینکه پرداخت قبوض از این طریق کارمزدی برای فرد پرداخت کننده ایجاد نمی‌کند و به آسانی و بدون نیاز به اینترنت قابل استفاده می‌باشد، به شدت در حال افزایش است، می‌توان این حوزه را به‌عنوان مزیت رقابتی برای سایر شرکتهای فعال در حوزه پرداخت نسبت به رقیب که این تکنولوژی را به بانکهای طرف قرارداد خود ارائه نمی‌دهد در نظر گرفت.

تعداد کل کارتهای صادره شبکه بانکی کشور به تفکیک تا پایان مهر ماه ۱۳۹۴

در پایان سال ۸۶ تعداد کل کارتهای برداشت در کشور ۳۰ میلیون و تعداد کل کارتهای خرید/هدیه ۸ میلیون بوده است که تا مهر ماه سال ۱۳۹۴ به ترتیب رشدی بالغ بر ۷۱۶ و ۱۳۵۰ درصدی داشته است. که نشان از رشد روز افزون این صنعت دارد.

ردیف	بانک	کارت برداشت	کارت های خرید/هدیه	ردیف	بانک	کارت برداشت	کارت های خرید/هدیه
۱	اقتصاد نوین	۶,۴۶۹,۸۱۱	۵,۰۶۸,۱۴۰	۱۸	سینا	۲,۹۰۷,۵۳۰	۲,۱۸۹,۱۳۵
۲	انصار	۵,۵۸۹,۶۱۶	۴,۹۲۷,۱۱۵	۱۹	شهر	۱,۰۱۰,۴۵۵	۱,۲۹۸,۵۳۰
۳	ایران زمین	۷۳۷,۳۹۹	۲۲۱,۱۷۰	۲۰	صادرات ایران	۳۶,۲۵۰,۷۳۲	۱۵,۹۲۸,۵۵۸
۴	پارسیان	۶,۵۴۳,۸۸۲	۱۴,۵۲۹,۱۴۷	۲۱	صنعت و معدن	۱۱۲,۰۶۲	۶۳,۷۸۴
۵	پاسارگاد	۳,۹۹۳,۲۲۲	۶,۶۲۰,۲۵۰	۲۲	قرض الحسنه رسالت	۰	۰
۶	پست بانک ایران	۴,۱۳۸,۹۲۷	۳۶۰,۸۴۸	۲۳	قرض الحسنه مهر ایران	۱,۴۹۶,۹۴۲	۱۴۷,۱۲۷
۷	تات	۱,۴۱۶,۴۵۵	۸۴۱,۹۲۶	۲۴	قوامین	۲,۳۹۱,۹۵۱	۳۶۰,۵۹۲
۸	تجارت	۳۴,۰۹۷,۰۷۶	۶,۲۱۸,۵۲۰	۲۵	کارآفرین	۲۰۲,۰۹۱	۵۴۶,۷۳۴
۹	توسعه تعاون	۱,۵۳۶,۹۹۴	۸۸۴,۷۹۶	۲۶	کشاورزی	۲۴,۸۶۰,۴۳۲	۲۴۱,۴۹۲
۱۰	توسعه صادرات	۲۸,۴۱۱	۲۵,۵۹۲	۲۷	گردشگری	۲۱۱,۶۳۶	۶,۵۱۶
۱۱	حکمت ایرانیان	۹۴۳,۴۹۸	۵۴۳,۱۸۰	۲۸	مسکن	۱۲,۸۲۱,۱۵۲	۴,۱۷۹,۳۰۳
۱۲	خاورمیانه	۱۷,۷۶۹	۷,۸۲۱	۲۹	ملت	۳۳,۷۰۲,۸۹۱	۱۸,۸۱۳,۷۶۰
۱۳	دی	۱,۱۶۳,۶۱۹	۵۰۹,۷۱۹	۳۰	ملی ایران	۲۴,۸۶۵,۷۹۸	۱۲,۴۲۳,۱۱۷
۱۴	رفاه	۱۳,۲۰۰,۶۷	۲,۷۶۰,۰۳۴	۳۱	موسسه اعتباری توسعه	۱۰۷,۸۸۸	۱۸۶,۴۷۳
۱۵	سامان	۳,۲۶۹,۰۶۰	۴,۷۲۸,۷۹۴	۳۲	موسسه اعتباری عسکریه	۰	۰
۱۶	سپه	۲۰,۲۸۸,۱۷۳	۱۰,۹۴۱,۷۹۱	۳۳	موسسه اعتباری کوثر	۰	۰
۱۷	سرمایه	۷۹۲,۶۲۴	۱,۰۷۰,۶۶۹	جمع:		۲۴۵,۱۶۸,۱۶۳	۱۱۶,۶۴۴,۶۳۳

۵. اطلاعات مالی شرکت

۵.۱. صورت سود و زیان

تغییر ۹۴ به ۹۳	۱۳۹۳/۰۶/۳۱	۱۳۹۳/۱۲/۲۹	درصد پوشش ۶ ماهه	۱۳۹۴/۰۶/۳۱	۱۳۹۴/۱۲/۲۹	
۶۰,۱۴٪	۶۱۷,۰۳۷	۱,۲۰۵,۹۱۵	۴۳,۶۴٪	۸۴۲,۸۴۵	۱,۹۳۱,۱۶۰	فروش و درآمد ارائه خدمات
۷۷,۰۶٪	۲۹۲,۹۲۰	۶۹۳,۸۶۰	۳۹,۵۹٪	۴۸۶,۴۰۸	۱,۲۲۸,۵۷۵	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۳۷,۲۱٪	۳۲۴,۱۱۷	۵۱۲,۰۵۵	۵۰,۷۳٪	۳۵۶,۴۳۷	۷۰۲,۵۸۵	سود (زیان) ناخالص
۳۳,۸۹٪	۸۷,۸۶۶	۱۹۸,۲۷۱	۳۴,۰۲٪	۹۰,۳۲۲	۲۶۵,۴۶۳	هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی
۳۴۷۰,۴۵٪	۷,۷۱۹	۸۰۲	۵۰,۱۴٪	۱۴,۳۵۹	۲۸,۶۳۵	خالص سایر درآمدها (هزینه ها) عملیاتی
۴۸,۰۵٪	۲۴۳,۹۷۰	۳۱۴,۵۸۶	۶۰,۲۲٪	۲۸۰,۴۷۴	۴۶۵,۷۵۷	سود (زیان) عملیاتی
۴۶۹۸,۱۸٪	۱,۳۱۷	۱,۸۶۸	۱۸,۳۵٪	۱۶,۴۴۷	۸۹,۶۳۰	هزینه های مالی
-۱۹,۸۵٪	۱۱,۴۷۶	۲۰,۸۰۶	۴۳,۹۱٪	۷,۳۲۳	۱۶,۶۷۷	درآمد حاصل از سرمایه گذاریها
-۱۰۰,۰۰٪	۱,۶۲۹	۱,۰۷۵	-	۴,۰۷۰	۰	خالص درآمد (هزینه) های متفرقه
۱۸,۱۵٪	۲۵۲,۵۰۰	۳۳۲,۴۴۹	۶۸,۰۴٪	۲۶۷,۲۸۰	۳۹۲,۸۰۴	سود (زیان) قبل از اقلام غیر مترقبه، ...
۴۸۴,۷۸٪	۵۴,۷۴۵	۱۴,۴۷۲	۶۸,۳۷٪	۵۷,۸۶۴	۸۴,۶۲۹	مالیات
-۳,۰۸٪	۱۹۷,۷۵۵	۳۱۷,۹۷۷	۶۷,۹۵٪	۲۰۹,۴۱۶	۳۰۸,۱۷۵	سود (زیان) خالص پس از کسر مالیات
-۳,۰۹٪	۳۰۲	۴۸۵	۶۸,۰۹٪	۳۲۰	۴۷۰	سود هر سهم پس از کسر مالیات

درآمد شرکت به دو بخش تقسیم می‌شود:

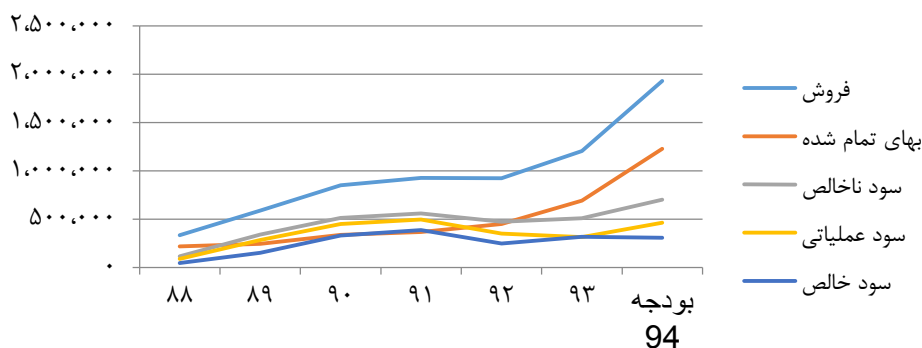
۱. درآمد نصب و پشتیبانی دستگاه‌های پایانه فروش (POS) - بخش عمده درآمد شرکت (حدود ۷۰ درصد)
۲. درآمد حاصل از شاپرک (درآمد حاصل از کارمزد دریافتی بین بانکها، درآمد حاصل از کارمزد تراکنش های خرید، پرداخت قبض و مانده گیری از طریق شاپرک)

بخش‌های عمده بهای تمام شده:

۱. استهلاک
 ۲. هزینه پیمانکاران
 ۳. هزینه‌های تعمیر و نگهداری دستگاه پایانه فروش
 ۴. حقوق و دستمزد
- بدلیل وجود تحریم‌ها و عمر بالای بسیاری از دستگاه‌های POS موجود، پیش بینی می‌شود هزینه بخش ۳ و ۲ طی سالهای آتی روبه افزایش باشد.

۵.۲. روند اجزای اصلی صورت سود و زیان

شرح	۸۸	۸۹	۹۰	۹۱	۹۲	۹۳	بودجه ۹۴
فروش	۳۳۶,۷۹۲	۵۸۸,۶۶۹	۸۵۱,۹۰۵	۹۲۸,۷۹۲	۹۲۵,۰۴۳	۱,۲۰۵,۹۱۵	۱,۹۳۱,۱۶۰
بهای تمام شده	۲۱۹,۸۵۱	۲۴۵,۶۸۱	۳۳۸,۸۶۴	۳۶۹,۶۴۹	۴۵۰,۳۴۹	۶۹۳,۸۶۰	۱,۲۲۸,۵۷۵
سود ناخالص	۱۱۶,۹۴۱	۳۴۲,۹۸۸	۵۱۳,۰۴۱	۵۵۹,۱۴۳	۴۷۴,۶۹۴	۵۱۲,۰۵۵	۷۰۲,۵۸۵
سود عملیاتی	۸۹,۶۳۸	۲۸۴,۲۹۱	۴۴۹,۵۲۵	۴۹۷,۵۸۵	۳۵۰,۹۲۱	۳۱۴,۵۸۶	۴۶۵,۷۵۷
سود خالص	۴۶,۷۲۷	۱۵۳,۶۳۸	۳۳۲,۶۱۵	۳۸۶,۶۶۴	۲۴۹,۵۵۶	۳۱۷,۹۷۷	۳۰۸,۱۷۵



شرح	۸۸	۸۹	۹۰	۹۱	۹۲	۹۳	بودجه ۹۴	میانگین
بهای تمام شده / فروش	۶۵٪	۴۲٪	۴۰٪	۴۰٪	۴۹٪	۵۸٪	۶۴٪	۵۰٪
سود ناخالص / فروش	۳۵٪	۵۸٪	۶۰٪	۶۰٪	۵۱٪	۴۲٪	۳۶٪	۴۸٪
سود عملیاتی / فروش	۲۷٪	۴۸٪	۵۳٪	۵۴٪	۳۸٪	۲۶٪	۲۴٪	۳۷٪
سود خالص / فروش	۱۴٪	۲۶٪	۳۹٪	۴۲٪	۲۷٪	۲۶٪	۱۶٪	۲۵٪

حاشیه سود خالص و ناخالص به ترتیب در این شرکت به طور میانگین ۴۸ درصد و ۲۵ درصد می‌باشد و بهای تمام شده نیز به

طور میانگین ۵۰ درصد مبلغ فروش را تشکیل می‌دهد.

شرح	۸۹	۹۰	۹۱	۹۲	۹۳	بودجه ۹۴
رشد فروش	۷۴,۷۹٪	۴۴,۷۲٪	۹,۰۳٪	-۰,۴۰٪	۳۰,۳۶٪	۶۰,۱۴٪
رشد بهای تمام شده	۱۱,۷۵٪	۳۷,۹۳٪	۹,۰۸٪	۲۱,۸۳٪	۵۴,۰۷٪	۷۷,۰۶٪
رشد سود ناخالص	۱۹۳,۳۰٪	۴۹,۵۸٪	۸,۹۹٪	-۱۵,۱۰٪	۷,۸۷٪	۳۷,۲۱٪
رشد سود عملیاتی	۲۱۷,۱۵٪	۵۸,۱۲٪	۱۰,۶۹٪	-۲۹,۴۸٪	-۱۰,۳۵٪	۴۸,۰۵٪
رشد سود خالص	۲۲۸,۸۰٪	۱۱۶,۴۹٪	۱۶,۲۵٪	-۳۵,۴۶٪	۲۷,۴۲٪	-۳,۰۸٪

از عمده ترین دلیل افزایش درآمد حاصل از ارائه خدمات در بودجه ۹۴ می توان به دریافت یارانه تراکنش های پرداخت الکترونیکی مرحله دوم سال جاری از شبکه الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) همچنین افزایش حجم عملیات شرکت و افزایش تعداد تراکنش پایانه های منصوبه اشاره نمود.

تغییر در بهای تمام شده ارائه خدمات نیز عمدتاً به دلیل ذیل می باشد:

۱. اصلاح در برآورد نرخ استهلاك پایانه های فروش
 ۲. افزایش هزینه های تعمیر و نگهداری دستگاه های کارتخوان، که این امر با توجه به تعمیر پایانه های فروش منجر به افزایش کارایی و عملکرد پایانه ها گردیده است.
 ۳. افزایش نرخ خرید ملزومات مصرفی پایانه های فروش از قبیل رول، آداپتور و غیره
- کاهش هزینه های مالی نیز عمدتاً به دلیل عدم انتشار اوراق صکوک (مراجعه) و انجام افزایش سرمایه شرکت بوده که در مرحله اخذ مجوز نزد سازمان بورس و اوراق بهادار می باشد.

۵.۳. ترازنامه اجمالی

۲۹/۱۲/۱۳۹۳	درصد به جمع دارایی	۳۱/۰۶/۱۳۹۴	
۴۶,۵۱۴	۲,۵۷٪	۷۵,۴۴۹	موجودی نقد
۵۹۱,۱۴۹	۲۰,۸۶٪	۶۱۲,۴۴۶	حسه جاری حسابها و اسناد دریافتی تجاری
۵۰,۳۶۲	۱,۹۴٪	۵۶,۸۷۱	موجودی مواد و کالا
۱,۵۸۴,۹۳۳	۶۴,۱۴٪	۱,۸۸۲,۵۸۴	داراییهای ثابت مشهود
۲,۵۲۳,۲۵۵	۱۰۰,۰۰٪	۲,۹۳۵,۲۹۲	جمع دارایی
۳۲۳,۳۱۴	۱۵,۲۸٪	۴۴۸,۶۲۸	حسابها و اسناد پرداختی تجاری
۱۲۴,۵۲۱	۸,۰۴٪	۲۳۶,۰۹۳	پیش دریافت ها
۳۴۴,۸۰۲	۱۰,۸۲٪	۳۱۷,۴۷۶	سایر حسابها و اسناد پرداختی
۳۷۵,۴۷۹	۹,۱۴٪	۲۶۸,۱۹۹	حسابها و اسناد پرداختی بلند مدت
۱,۴۹۲,۴۱۱	۶۴,۴۴٪	۱,۸۹۱,۵۳۲	جمع بدهی ها
۳۱۰,۳۴۴	۱۱,۰۱٪	۳۲۳,۲۶۰	سود انباشته
۱,۰۳۰,۸۴۴	۳۵,۵۶٪	۱,۰۴۳,۷۶۰	جمع حقوق صاحبان سهام

۶. نتیجه گیری

با توجه به صنعت رقابتی خدمات انفورماتیکی حفظ و افزایش سهم بازار در این حوزه چالشی است و این امر از ریسک های این صنعت می باشد. اما از طرف دیگر رشد روز افزون استفاده از بانکداری و پول الکترونیک و توسعه این فرهنگ از جمله پتانسیل های این صنعت و فرصت های پیش روی شرکت های این حوزه به شمار می رود.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش از جمله شرکت های با سهم بازار قابل توجه در این حوزه می باشد .

و آنچه مسلم است در مورد پیش بینی درآمد سال ۹۴ شرکت محافظه کارانه عمل ننموده اما در رابطه با بهای تمام شده و سایر هزینه ها، بودجه شرکت بسیار محافظه کارانه می باشد. در کل با توجه به ماهیت قراردادی بودن درآمد های شرکت و وابستگی بسیار زیاد آن به مشتری اول شرکت یعنی بانک صادرات و ابهام طرح شاپرک و کامل اجرایی شدن آن و نحوه و زمان دریافت کارمزدها از بانک مرکزی نمی توان به طور یقین درآمد و در نتیجه سود شرکت را پیش بینی نمود و این موضوعات از جمله ریسک ها و ابهامات شرکت هستند. اما از طرف دیگر افزایش سرمایه ، پتانسیل طرح شاپرک، افزایش پایانه های فروش در کشور و نیز سهم بازار رکیش از نقاط مثبت این شرکت به شمار می روند.

