

第 28 期

SINGLEE TODAY

# 今日新利



# 28

## 目录

2015 第 4 期 / 总第 28 期

# CONTENTS

### 内部简讯 SINGLEE NEWS

# 01

恭贺杭州新利科技有限公司通过 CMMI3 评估认证

# 03

新利新员工介绍

# 09

公司召开第三季度述职会议

### 行业新闻 INDUSTRY NEWS

13 互联网 + 浪潮来袭，POS 收款机迎接新革命

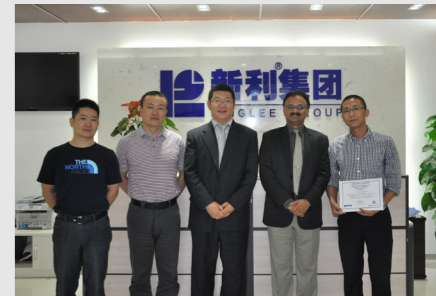
15 移动支付电子银行兴起

17 收单市场仍有潜力：银联商务维护终端突破 600 万 月均增加 15 万台

### 学习园地 LEARNING CENTRE

# 19

移动支付电子银行兴起  
ATM 制造商广电运通担心  
市场需求减弱



>01



>08



>09

第 28 期

SINGLEE TODAY

今日新利

主办：杭州新利科技有限公司  
电话：0571-88480666  
传真：0571-89712755  
网址：www.singlee.com.cn  
地址：杭州市西湖区三墩紫宣路  
158 号西城博司铭座 9 栋 16 层

# 恭贺杭州新利科技有限公司 通过 CMMI3 评估认证



杭州新利科技有限公司于十月底通过了 CMMI v1.3 level3 评估认证。

CMMI 全称为 : Capability Maturity Model Integration , 即能力成熟度整合模式, 是一个针对产品与服务发展的流程改善成熟度模式。它包含发展与维护的最佳执行方法, 涵盖了产

品从起始到交付与维护的生命周期, 其目的是帮助软件企业对软件工程过程进行管理和改进, 增强开发与改进能力, 从而能按时地、不超预算地开发出高质量的软件。

CMMI 体系是国际上用于评价软件企业能力成熟度的一项重要标准, 是企业在开发流程化和质量管理上的国际通行标准, 能否通过 CMMI 认证成为国际上衡量软件企业工程开发能力的一个重要标志。



主任评估师  
Hitesh Sanghavi

新利本次通过 CMMI3 级评估认证, 标志着我们在软件产品服务和管理能力方面达到了行业的先进水平。



# SINGLEE SHOW TIME

## 新利新员工介绍



很高兴有机会在新利这个大家庭与各位相见！

大家好，我叫蒋强，来自美丽的古都——西安。现是资金产品部门下的一名 Java 工程师。很荣幸在金秋十月来临之际正式成为一名光荣的程序员，目前正在公司总部开发银行同业业务管理系统。

性格开朗、稳重、待人热情、真诚，工作之余喜欢旅游爬山、唱歌，虽然五音不全，但是喜欢 KTV 那种环境适合放松心情，我的 QQ：541085977，欢迎和我有同感的同事、朋友在业余时间一起放松、Happy！

最后，感谢生活！



我叫王云飞，来自白居易的故乡，山西太原。

在经历了几个月的实习期之后，很高兴能正式成为新利的一份子（资金产品部java工程师）。对于我这样刚毕业的菜鸟来说，能来到这样的公司感到十分荣幸，公司令我开拓眼界，增进知识。我也不负公司所托，完成任务。在工作中仍有不足，还需请公司各位前辈大神多多指教，总之路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

在工作之余，我还喜欢听听歌，看看书，还有一些户外运动。闲暇时也爱一个人走一走，都说世界这么大，我想去看看，但是工作第一位，只能附近去转转。所以托常常出差的福，附近的风景总归不是一成不变。

最后希望自己能为公司贡献更多的力量，努力做好一名新利人。



大家好，我是李智鸣，今年 25 岁，2015 年七月毕业于南昌航空大学电子科学与技术系，大三至今一直就业于贵公司，从事系统开发，目前的岗位是软件工程师。

我热爱我的专业并为其投入了巨大的热情和精力。在学习生活中，我所学习的内容包括了从计算机的基础知识到运用等许多方面。通过对这些知识的学习，我对这一领域的相关知识有了一定程度的理解和掌握，此专业是一种工具，而利用此工具的能力是最重要的，在贵公司实习使我具有了一定的实际操作能力和技术，也增长了对软件开发具有浓厚的兴趣，工作之余经常钻研技术，关注 it 技术的发展趋势，期望在贵公司展现自己的才能。



我叫李丙，名字很好记，陕西西安人，1986 年出生，2010 年毕业于沈阳理工大学机械自动化设计与制造专业，毕业之后去了南方深圳做自动化检测设备开发，开始主要负责公司的机械零部件三维、平面绘图工作，2013 下半年回到西安，本来上大学时就对软件开发感到好奇神秘，在这种好奇下催使自己去达内培训 C/C++ 软件开发，大概学到快过年啦才学完，在这半年里自己也了解到了一些软件开发的技术及工具，了解到了 Windows、Linux 两个系统下的 C/C++ 开发技术，2014 年初应聘进入赞同公司西安办事处，后常驻新疆乌鲁木齐市商业银行，与同事共同开发二代支付项目、网银前端项目（主要使用语言为 JAVA、数据库为 db2），因为个人年纪也不小啦事多所以不适应常年在外出差于是于今年五月初离职回西安，我五月中旬进入咱们公司一直到今天也慢慢融入新利这个大家庭里面啦，现在在西安主要负责 MISPOS 安装调试。

希望在以后的日子里自己能干好公司给分的每个任务，并虚心向同事、主管请教自己对公司不懂得业务与技术方面的工作。

介绍完毕！在此希望咱的同事们身体健康、工作顺心、公司能长远发展。

大家好！我叫苏榕（西南区销售经理，销售部），驻地昆明。我性格开朗、容易与人相处；平时爱好运动、音乐、阅读等。

非常荣幸加入到新利这个大家庭中，入职以来的三个多月中，在黄总的教导下及同事们的交流中，对公司的产品技术，市场营销有一点了解。体会到新利公司务实、激情、执着的精神文化。这是一个积极向上的企业，一个内涵丰富的企业。希望自己能在这样的一个平台中与大家奋斗成长。借此，我非常感谢各位领导，谢谢你们能给我一次这么好的机会。（鞠躬）

我初来乍到，还有许多方方面面的知识需要向大家学习，还望在以后的工作中大家能够多多指教！

这里不仅为我提供了一个成长锻炼、展示自我的良好平台，也让我有机会认识更多的新同事、新朋友。

谢谢大家！（鞠躬）



# 公司召开三季度述职会议



# 互联网 + 浪潮来袭， POS 收款机迎接新革命

## 传统收款机厂商受到冲击

在互联网快速发展的今天，云计算、大数据应用、O2O 电子商务等新技术兴起，用户商业管理化的支付需求日益强烈，百度、腾讯、支付宝等网络居上也正在介入收款机市场，他们免费向小商店提供带有第三方支付功能，以及带有云计算软件的新一代嵌入式 POS，这一做法完全颠覆了传统的收款机市场的销售和盈利模式；另一方面，电子商务的兴起，开拓了收款机新的销售渠道和模式，加剧了收款机行业的市场竞争，如何应对新时期的竞争和变化？

## 尝试与电商合作

2015 年中国经济保持持续稳定的发展，收款机行业仍然会有较大的增长，名牌厂商、中高档收款机都会有较多的增长机会，保持顺利的发展；电商会进一步兴起，低档收款机传统的销售会受到一定的影响，竞争会更加激烈，那些能够不断更新发展，款式新颖、美观、质量较好的低档收款机在竞争中会更有优势；嵌入式 POS 会进一步发展，主板质量的提高、

价格的降低，软件的实用，将是嵌入式 POS 能否发展更快的决定因素；营销模式还需在实践中不断探索，依靠广大的经销商、发展更多的销售渠道，仍然是扩大销量的主要途径。

网商正在介入收款机市场，移动互联网对收款机市场的影响，必须引起我们的重视和关注，即使他们大规模介入，硬件的生产，售后的，还是离不开行业内的厂商和经销商。因此，与网商的合作是双赢的发展途径。任何商业活动都离不开服务，从免费服务到收费服务是社会发展的必然趋势；因此，经销商要提高服务质量，要有规模的服务标准，让免费服务自然地过渡到收费服务。

## 软硬一体化

软硬一体化的方式能降低成本，这点毋庸置疑。长期以来软硬件分离，厂商之间多是商业层面的短期合作，各有利益。通过软硬件一体化的整合，可最大限度的降低成本，使广大用户得到最大的实惠。

软硬一体化还能解决各个组件之间的不匹配会影响性能的问题。工程师和开发人员在开发一体机的时候，会对每一个细节进行调试和优化，以保证一体机产品能够达到软硬件的最佳组合。如今的苹果产品不管是硬件还是软件，用户体验都是一等一的，而那就是因为苹果的封闭政策，使得硬件和软件高度统一，从而获得了巨大的成功。

如今软硬一体化的时尚风潮已经吹到了零售行业，收银系统的软硬一体化是必然的发展趋势。打造终端、操作系统、应用和服务一体化的生态系统，它们相辅相承、不可分割，从而使企业更有竞争力，在产业链中拥有更多的话语权。



如今软硬一体化的时尚风潮已经吹到了零售行业，收银系统的软硬一体化是必然的发展趋势。打造终端、操作系统、应用和服务一体化的生态系统，它们相辅相成、不可分割，从而使企业更有竞争力，在产业链中拥有更多的话语权。

具备商业管理、结算收银、多元化支付功能的产品会成为支付支出的新秀

通过线上线下的互动环节与会员管理系统及多元化的支付方式，快捷高效的帮助商家完成 O2O 闭环。当消费者完成线下支付时，其支付行为所产生的信息流将在闭环回路中传递，有效地将用户消费行为传送到 O2O 电商，从而完成线上与线下的消费信息核对；同时对大量的消费数据的分析形成用户习惯的有效解析，从而为商家改善消费体验提供有效支撑。

此方式可以将线上与线下客户资源整合，实现全方位的营销模式，在把握零售、餐饮等行业发展趋势的同时，更贴近客户的个性化需求，把自身领先的移动收银技术与金融 POS 有机结合起来。为零售、餐饮注入新的吸引力，丰富支付方式，全面优化购物的体验，打造一个全新的商业盈利平台。

### 云 POS：互联网 + 金融的基础

中国零售信息化的发展已经从之前的粗放型转变为集约化的发展。云 POS 可以让当下用户拥有更好的体验，能够更好、更快捷、更简单的使用产品。

万达 2015 年下半年组建金融集团，推进互联网 + 金融，其核心有以下三点：

#### 一、加快掌握商家现金流入口

现在万达在全国有数以十万计的商家，掌握着十几万台收款机，但远远不够。万达之所以做轻资产，就是要加快发展万达广场，覆盖更多城市，帮助万达电商和万达金融掌握更多商家现金流入口。

#### 二、颠覆传统金融模式

万达广场 95% 以上是中小商家，他们普遍需要信贷支持。掌握每个商家的现金流数据，对于每个需要贷款的商家，都可以根据其现金流情况提供一个贷款额度，不需要抵押品，贷款直接发放商家。贷款回收方式也进行创新，可以不按年度、月度还款。比如将一笔一年期贷款分成若干份还款，每次收款通过云 POS 机自动扣款。

#### 三、充分利用大数据搞线上金融

不仅节约成本、提高利润，而且空间无限大。如果万达发展到百万商家，每家有 100 万信贷需求，万达金融就是万亿规模。届时万达广场年客流人次将达到百亿以上，会员 5 亿以上，如果 5 亿会员中 1 亿有消费贷款需求，每人贷 1 万元，又能创造一个万亿规模的业务。这样万达金融不建实体店，也能做到足够大。

万达的案例提供了一个新的思路，这不仅是硬件、软件层面的创新，更是一种商业模式的创新。传统的 POS 机具厂商在这一轮互联网 + 浪潮中，需要转型以适应。（互联网）

# 移动支付电子银行 兴起

随着移动支付以及电子银行的兴起，人们对传统银行网点的依赖在减少，而且现金交易也在减少，越来越多的人不再依靠 ATM 机。



随着移动支付以及电子银行的兴起，人们对传统银行网点的依赖在减少，而且现金交易也在减少，越来越多的人不再依靠 ATM 机。银行网点与自助机具前景几何？近日在全球 ATM 行业协会与广电运通联合主办的“GCE 全球金融峰会”上，专家认为，银行网点不会消失，而是走向智能化，另外，现金支付在相当长的时间内依然是最主要的支付手段。

有数据显示，截至 2014 年年末，全国个人网上银行客户数已超 6.65 亿，电子渠道对物理网点业务的替代率均超过 80%。随着电子银行以及互联网金融的兴起，银行网点的作用在弱化。有银行人士表示，未来，银行数量将出现负增长或微增长。不过，上海交通大学金融学教授马晓青认为，银行网点不会消失，但是会转向智能化，这是降低银行运营成本的必然要求，是提升网点服务能力的必然选择。

国内主要的 ATM 生产商广电运通董事长赵友永表示，ATM 在三年前达到顶峰之后，需求量一直在波动，为此广电运通也顺应形势转型寻找新的利润增长点，除了通过各种技术创新助力银行智能化趋势，如推出 VTM 机等，更要从卖 ATM 转为帮银行管 ATM 等服务。据介绍，该公司目前正在大量收购现金押运公司，并计划五年之内制造业与服务运营业务各占一半。

不过，国际 ATM 行业协会主席迈克·李认为，未来现金依旧为王，在相当长一段时间内现金依旧是最主要的支付手段，而 ATM 的需求依然还在。（广州日报）

# 收单市场仍有潜力： 银联商务维护终端突破 600 万 月均增加 15 万台

银联商务日前向中国支付网发来市场数据，其全国维护的终端数量已突破 600 万台。继今年 3 月底银联商务维护终端数量突破 500 万后，“飞轮效应”再度触发，仅用半年就实现此前一年甚至几年才能完成的百万级终端增长，不仅夯实银联商务在国内银行卡收单服务领域的行业领军地位，也直接印证了国内线下收单市场空间潜力依然巨大。

据公开数据显示，银联商务目前所维护的线下 600 万终端，覆盖“网、陆、空”多种形态：除了最常见的传统刷卡消费 POS 机，还有布放在便利店、营业厅、写字楼等处的便民缴费自助终端，家庭和个人使用的电话 POS、电视机顶盒、PC 以及能随身携带的手机刷卡器等新型移动终端。

乘着时下大互联网时代的东风，围绕“支付+”概念，银联商务

数百万级多元化终端以行业解决方案的模式参与到各行各业的转型和变革当中。

600 万海量终端的背后，隐藏着庞大的线下实体商户、可叠加的延展性智能应用、交易大数据等独占性资源，无一不是当前最令人眼热的价值点。

继成功推出打破 O2O 线下落地瓶颈的“银联商务营销联盟”、解决小微商户融资难题的“天天富”POS 贷后，银联商务新近推出的一款移动支付插件“POS 通”，有望全面对接其线下 600 万的海量终端资源，铺就最广泛的移动支付受理网络，一个被命名为银联商务“开放式移动泛非接受理网络”的全景式移动支付圈也正在全面展开。（中国支付网）

# 移动支付电子银行兴起 ATM 制造商广电运通担心市场需求减弱

随着移动支付以及电子银行的兴起，人们对传统银行网点的依赖在减少，而且现金交易也在减少，越来越多的人不再依靠 ATM 机。

银行网点与自助机具前景几何？近日在全球 ATM 行业协会与广电运通联合主办的“GCE 全球金融峰会”上，专家认为，银行网点不会消失，而是走向智能化，另外，现金支付在相当长的时间内依然是最主要的支付手段。

有数据显示，截至 2014 年年末，全国个人网上银行客户数已超

6.65 亿，电子渠道对物理网点业务的替代率均超过 80%。随着电子银行以及互联网金融的兴起，银行网点的作用在弱化。有银行人士表示，未来，银行数量将出现负增长或微增长。

不过，上海交通大学金融学教授马晓青认为，银行网点不会消失，但是会转向智能化，这是降低银行运营成本的必然要求，是提升网点服务能力的必然选择。

国内主要的 ATM 生产商广电运通董事长赵友永表示，ATM 在

三年前达到顶峰之后，需求量一直在波动，为此广电运通也顺应形势转型寻找新的利润增长点，除了通过各种技术创新助力银行智能化趋势，如推出 VTM 机等，更要从卖 ATM 转为帮银行管 ATM 等服务。据介绍，该公司目前正在大量收购现金押运公司，并计划五年之内制造业与服务运营业务各占一半。

不过，国际 ATM 行业协会主席迈克李认为，未来现金依旧为王，在相当长一段时间内现金依旧是最主要的支付手段，而 ATM 的需求依然还在。

来自：广州日报





## 新利软件（集团）股份有限公司

Singlee Software (group)Co.,Ltd.

电话：0571-88480666

传真：0571-89712755

信箱：singleeweb@singlee.com.cn

网址：www.singlee.com.cn

地址：杭州市西湖区三墩紫宣路 158 号西城博司铭座 9 栋 16 层