

سامان

سال هفدهم، شماره ۱۷۷
اسفند ۱۴۰۰

بانک سامان 
Saman Bank

کارگزاری سامان؛ کارگزاری تمام دیجیتال





تنخواہ کارٹ، همیشه به شارژ

باشماه تیم

مرکز سامان ارتباط، ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

سپرده تنخواہ کارٹ

- شفافیت در مدیریت حساب تنخواہ
- شارژ آسان تنخواہ کارٹ‌ها



بامجله سلام همراه باشید

گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

تهران، خيابان وليعصر، بالاتر از ميدان ونك، انتهاي خيابان خدامي، بعد از تقاطع آفتاب، پلاك ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتريان: ۸۴۰۸۰-نمبر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خيابان سيدجمال الدين اسدآبادي، پلاك ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳-۰۲۱-۸۸۷۰۰۲۰۴-نمبر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



كارگزاری بانک سامان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، پايين تر از چهارراه جهان كودك، نبش كوچه ۲۵، پلاك ۲۹، طبقه همكف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱-۸۸۷۷۴۶۸۹-نمبر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹ و ۷۰۹۲۱۰-نمبر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان شريعتي، نرسیده به همت، نبش كوچه اتوبانك، برج سامان
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰-نمبر: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزراء)، كوچه ۲۰ (شهيد رفيعي)، پلاك ۴، طبقه اول
تلفن: ۴۷۷۰۲۰۰۰-نمبر: ۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمين سرمايه كردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا، خيابان ظفر غربي پلاك ۲۸۱ كد پستي ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۰۰-نمبر: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



كيش سل پارس

تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقي چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاك ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰-نمبر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

تهران- محله امانيه- بلوار نلسون ماندلا- خيابان شهيد محمد علي رحيمي - پلاك ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲-نمبر: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲
www.samanpr.net



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴-۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴-نمبر: ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com





سلمان

صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
مدیر هماهنگی: راضیه غنچه
مدیر فنی و هنری: مهدی نجفی

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفاً مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفاً مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال شود.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- بی‌نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیر و سوتیرهای مناسب به وسیله نویسنده مشخص شود.
- مطالب چاپ شده الزاماً نظر رسمی مجله نیست.
- تا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

- یادداشت سردبیر/ ۶
- کارگزاری بانک سامان مجری عرضه باشگاه پرسپولیس در بورس/ ۸
- حضور سپ در نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف/ ۱۱
- اعلام اسامی برندگان سومین مرحله قرعه کشی جشنواره پرداخت قبوض بهمن ماه پذیرندگان کارت‌خوان های سپ/ ۱۱
- همه چیز درباره بانکداری سرمایه‌گذاری/ ۱۲
- همه چیز درباره برات و تفاوت آن با چک/ ۱۴
- چک موردی چیست؟/ ۱۶
- دارایی‌های نامشهود و سیاست اعتبار تجاری/ ۱۸
- پیچیده شدن توسعه با فناوری در صنعت بانکداری/ ۲۰
- استعلام موقوفات بانکی چگونه انجام می‌شود؟/ ۲۲
- تأثیر نقش‌های مدیران بر انگیزه کاری منابع انسانی/ ۲۴
- شعبه سمنان، لشکری متحد/ ۲۹
- بانک سامان قهرمان لیگ برتر فوتسال کارگران شد/ ۳۶
- بانکداری و متاورس آینده امور مالی/ ۳۸
- توانمند سازی کارکنان/ ۴۰
- نرم افزار نت خدمتی نوین از آفتاب تجارت سامان/ ۴۵
- ۱۰۰ سال به سامان/ ۴۲
- نرم افزار نت، خدمتی نوین از آفتاب تجارت سامان/ ۴۵
- کرونا شکاف تولید و اشتغال را بیشتر کرد/ ۴۶
- بعد از تحریم‌ها با تجارت چندچندیم؟/ ۴۷
- اهمیت صادرات غیر نفتی در دنیای نوین/ ۴۸
- هدف مالیات، توزیع عادلانه ثروت است/ ۵۰
- ریشه نرخ ارز در تورم است/ ۵۲
- بلوک بندی برای مقابله با سلطه دلار/ ۵۳
- مالیات و نقش آن در سبد بودجه/ ۵۴
- بیمه بدنه و منشأ بروز اختلافات/ ۵۵
- ضرورت تقویت دیپلماسی عمومی/ ۵۶
- شعب بانک سامان/ ۵۸

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمابر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان ولی عصر، چهارراه پارک وی، کوچه ترکش دوز، ساختمان اداری بانک سامان	۰۲۱-۲۳۰۹۵۶۱۱	-----	آقای عرب اسدی

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۱۵۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

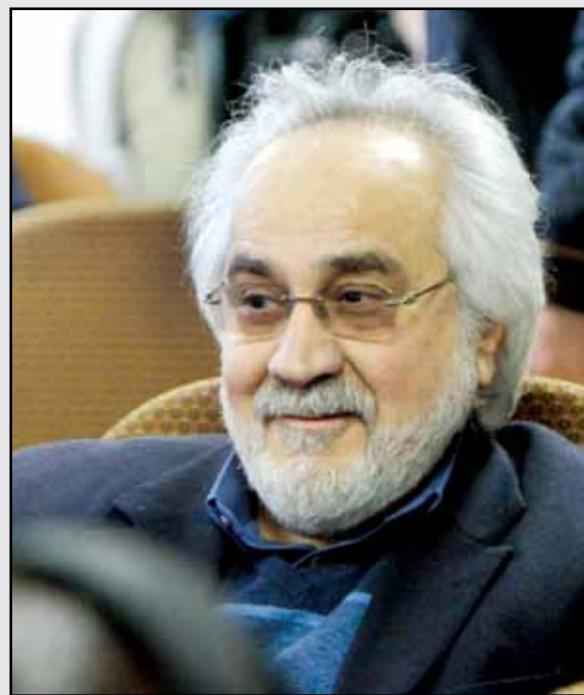
نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۶۴۰۳۴۴۳۰ سایت: www.sb24.ir

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹۰ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

حرف حساب CSR چیست؟ (۶)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می شود

شده حقوق دیگر انسان‌ها در سرزمین‌های دیگر نقض شده باشد؟ آیا ماحصل فعالیت تجاری یک شرکت در طول یک سال گذشته، با مصرف کاغذ کمتری همراه بوده و درختان کمتری نابود شده است؟ آیا یک شرکت توانسته مدیریت بهینه مصرف گاز و برق و آب را در دستور کارش قرار دهد و انرژی کمتری را هدر دهد؟ آیا سودی که به سهامداران یک شرکت یا کارخانه تولیدی یا بانک‌ها پرداخت شده، حقوق ذی‌نفعان دیگر یعنی (مردم) را نقض کرده است یا خیر؟ آیا شرکت توانسته فرهنگ اخلاق‌مداری و احترام به مشتریان خود را در کسب و کارش نهادینه کند؟ شرکت‌ها در طول یک سال اخیر برای توسعه فرهنگ شهرنشینی و حمایت از محیط‌زیست چه گام‌هایی برداشته‌اند؟ نقش کودکان و زنان در تولیدات شرکت چگونه دیده شده و جایگاه آن‌ها فقط جنبه مصرفی دارد یا به موارد سلامتی جسم و جان آن‌ها توجه خاص شده است؟ آیا از ابزار فرهنگی و هنری مثل فیلم و تئاتر و موسیقی و کتاب و نشریه برای بیان فعالیت‌های خود و ارتباط با مردم بهره گرفته است؟ آیا رابطه شرکت‌ها با رسانه‌های مکتوب و روزنامه‌ها و رادیو و تلویزیون مناسب است؟ این ارتباط چگونه است و چقدر به اطلاع‌رسانی اهمیت داده شده است؟

گفتیم که CSR یعنی مسئولیت اجتماعی (Corporate Social Responsibility) شرکت‌ها، کارخانه‌ها، وزارتخانه‌ها، بانک‌ها و همه سازمان‌های بزرگ و حتی کارگاه‌های کوچک و حرف تازه‌ای در مدیریت کسب و کار است که خلاصه آن پاسخگویی به افکار عمومی و توجه به مسائل اجتماعی جوامع است که باید بر مبنای صداقت و راست‌گویی شرکت‌ها با مشتریان عمل نماید. مهم‌ترین موضوع مسئولیت اجتماعی این است که بررسی شود آیا شرکت‌ها، کارخانه‌ها، سازمان‌ها، وزارتخانه‌ها، بنگاه‌های اقتصادی، بانک‌ها، نهادهای حکومتی، فروشگاه‌های کوچک و بزرگ جز منافع خود و سهامداران به فکر جامعه پیرامون و آیندگان هم هستند یا خیر؟ آیا اگر شرکتی، کالا یا خدماتی تولید می‌کند، این تولیدات، چه اندازه مخرب محیط‌زیست و جامعه هستند؟ در یک بنگاه اقتصادی، چه اندازه برابری جنسیتی زن و مرد و تساوی میان کارکنان و یا نژاد پرستی در رفتارهای سازمانی و مدیریتی لحاظ می‌شود؟ یک شرکت توانسته آلاینده‌های زیست‌محیطی کمتری تولید یا آن را مدیریت کند و مقدار آن چقدر است؟ آیا یک کارخانه توانسته آلودگی صوتی کمتری را برای همسایگان و محیط‌های اطراف خود به ارمغان آورد؟ آیا کالا یا خدماتی که یک شرکت در یک کشور تولید کرده است، باعث

برای اینکه در کسب‌وکار خود موفق باشید باید مسئولیت خود را در قبال جامعه و تمام کسانی که تحت تأثیر فعالیت‌های سازمان قرار می‌گیرند رعایت کنید

کمتر بنزین، گازوئیل، کاغذ و برق، کاهش یافته، این مقوله در ترازنامه‌ها قید و به مخاطبان اعلام شود.

درواقع اعلام شود که اگر امسال شرکت سود کمتری به دست آورده، به خاطر حمایت بیشتر از محیط‌زیست و حقوق جامعه و شهروندان بوده است. حفاظت از محیط‌زیست و حقوق شهروندان و ذی‌نفعان هزینه دارد و شرکت‌هایی که کسب‌وکار سبز را در دستور کار خود قرار می‌دهند، تلاش می‌کنند این هزینه را پرداخت کنند و پرستیژ شرکت سبز را به اعتبار برند خود، اضافه کنند.

درواقع یکی از راه‌های ارتقای برند (Brand Development)، اهمیت بخشی به مقوله CSR است که برای طیفی از مشتریان بین‌المللی، اهمیت بسیار دارد.

برای اینکه در کسب‌وکار خود موفق باشید باید مسئولیت خود را در قبال جامعه و تمام کسانی که تحت تأثیر فعالیت‌های سازمان قرار می‌گیرند رعایت کنید.

سازمان‌های سرآمد به‌عنوان سازمان‌هایی پاسخگو، برای شفافیت و پاسخگویی به ذی‌نفعان خود در قبال عملکردشان، روشی بسیار اخلاقی در پیش می‌گیرند. این سازمان‌ها حساسیت و توجهی ویژه به پاسخگویی اجتماعی و حفظ ثبات زیست‌بوم سازمان در حال و آینده دارند و این دیدگاه را از طریق رسانه‌های عمومی ترویج می‌کنند و ارتباطی بسیار نزدیک با مطبوعات و رسانه‌ها داشته و از منتقدین خود تقدیر به عمل می‌آورند، از هیچ روزنامه‌ای شکایت نمی‌کنند و دست‌آساید و دانشگاہیان و روزنامه‌نگاران و مردم کوچه و بازار را به گرمی می‌فشارند، مسئولیت اجتماعی در ارزش‌های این سازمان‌ها بیان شده است. آن‌ها از طریق مراوده باز و رعایت مدل آکواریومی با ذی‌نفعان، انتظارات و مقررات محلی و کشوری و جهانی را درک و رعایت کرده و از آن فراتر می‌روند و با منتقدین خود دوستی برقرار کرده و به بهترین انتقادات جواب می‌دهند.

بازهم در این باره خواهم نوشت.

آیا فرهنگ آکواریومی در مدیریت شرکت وجود دارد و ذی‌نفعان می‌توانند به سادگی به اطلاعات شرکت و کارخانه دسترسی یابند؟

آیا شرکت و سازمان به فناوری‌های نوین توجه و از طریق نرم افزارهای دنیای مجازی با مردم ارتباط برقرار کرده است؟

آیا اطلاعات شرکت و سازمان یا وزارتخانه به‌صورت آزاد در اختیار همه قرار می‌گیرد یا اطلاعات به صورت مرتب در سایت سازمان یا بانک قرار می‌گیرد؟

این پرسش‌ها، نمونه‌ای از صدها پرسشی است که CSR به دنبال دریافت پاسخ آن از مدیران ارشد شرکت‌های تولیدی و خدماتی در سراسر جهان است. CSR درواقع معتقد است دوران نگاه کردن تک‌بعدی به ترازنامه مالی شرکت‌ها که تنها سود خالص و نهایی را ملاک موفقیت و ارزندگی و اعتبار شرکت در میان رقبا می‌داند، گذشته است.

به قول محققان علوم اجتماعی، نوع نگاه به شرکت‌های قرن بیست و یکم باید با روش‌های قرن نوزدهمی و بیستمی متفاوت باشد. باید حفظ محیط‌زیست و اخلاق و رعایت حقوق شهروندی و شفافیت مالی و پاسخگویی به افکار عمومی را از شرکت‌های تولیدی و خدماتی درخواست کرد و مردم نقش مطالبه‌گر داشته باشند. به همین خاطر است که CSR، نگاهش به مقوله کسب‌وکار و ترازنامه مالی شرکت‌ها، به‌جای نگاه سنتی تک‌بعدی (Single Bottom Line)، نگاه سه بعدی (Triple Bottomed Line) است. یعنی هم سود (PROFIT) هم جامعه (PEOPLE) و هم محیط‌زیست (PLANET) در ترازنامه مالی شرکت‌ها و مجموعه رفتارهای اقتصادی بنگاه‌ها باید دیده و لحاظ شود.

یعنی شرکت‌هایی که خود را حامی توسعه پایدار و اخلاق کسب‌وکار می‌دانند، باید سودی را به مخاطبان معرفی کنند که در آن، ملاحظات جامعه و محیط‌زیست هم رعایت شده باشد. یعنی اگر سود شرکت یا کارخانه یا بانک به خاطر به‌کارگیری روش‌های جایگزینی برای مصرف

مدیرعامل کارگزاری بانک سامان مهر آوازه

کارگزاری بانک سامان

مجری عرضه باشگاه پرسپولیس در بورس | جعفر تکبیری



گرفت و با حمایت هیئت مدیره وقت، در حوزه‌های فوق فعالیت شرکت به صورت حرفه‌ای آغاز شد و امروز خوشبختانه در این بخش کارگزاری با استمداد از نیروهای حرفه‌ای که در طی سال‌های اخیر تربیت کرده، توانسته است منشأ خدمات مؤثری در این خصوص باشد.

علاوه بر توسعه و گسترش سبد خدماتی کارگزاری، در همان حوزه اوراق بهادار نیز تلاش‌های بسیار ارزشمندی در جهت بزرگ‌تر کردن پرتفوی مشتریان کارگزاری و جذب مشتریان جدید صورت گرفت به طوری که امروزه عزیزی که از بخش حقوقی و چه حقیقی که از خدمات این شرکت استفاده می‌کنند، بسیار قابل توجه است. لذا امیدواریم با ارائه خدمات به روزتر و حرفه‌ای‌تر بتوانیم برای همراهان عزیزمان ارزش افزوده درخور شأن این عزیزان ایجاد کنیم. توجه به موقع به این بخش سبب شد درآمد شرکت از رقم بسیار پایین در ابتدای کار، به ارقام قابل قبولی در سال‌های اخیر برسد که خود منشأ اقداماتی که در ذیل به آن اشاره می‌شود، شده است.

ب- توسعه فیزیکی و جغرافیایی شرکت:

متناسب با رشد فعالیت‌های شرکت در بورس اوراق بهادار و توسعه فعالیت‌های حرفه‌ای در سایر بخش‌های بازار همکاران جدیدی به جمع ما پیوستند به نحوی که هم‌اینک حدود ۱۳۰ نفر در تهران و اقصی نقاط کشور در خانواده کارگزاری بانک سامان حضور داشته و فعالیت حرفه‌ای دارند. استحضار دارید که یکی از اولین و ابتدایی‌ترین نیاز هر همکار و یا کارمند، داشتن فضایی مناسب، دوستانه و در شأن و منزلت او جهت پیشبرد اهداف

بازار سرمایه در حالی روزهای سختی رو پشت سر می‌گذارد که حمیدرضا مهرآور مدیرعامل کارگزاری بانک سامان، معتقد است که فراز و نشیب جزو ذات بازار سرمایه است و همان‌طور که روزهای افت را دیدیم، شاهد روزهای پرفروغ بازار نیز خواهیم بود. او در گفتگویی که با نشریه سامان داشت به تحولات و اتفاقات مثبت شکل گرفته در کارگزاری بانک سامان اشاره کرد و گفت که این کارگزاری مسئول عرضه باشگاه پرسپولیس در بورس را بر عهده گرفته است. آنچه در ادامه می‌خوانید گفتگوی نشریه سامان با حمیدرضا مهرآور مدیرعامل کارگزاری بانک سامان است.

● آقای مهرآور سپاس از وقتی که برای این گفتگو اختصاص دادید. طی یک سال و نیم گذشته، تغییرات بسیار خوب و زیرساختی در مجموعه کارگزاری بانک سامان روی داده است. لطفاً در خصوص این تغییرات برای خوانندگان توضیح دهید.

من هم به خوانندگان سلام می‌کنم. فعالیت و اقدامات صورت گرفته در کارگزاری بانک سامان را باید به چندین بخش و دوره تقسیم کرد:

الف- بخش نخست توسعه فعالیت‌های کارگزاری بانک سامان

در سنوات گذشته فعالیت کارگزاری صرفاً در حوزه بورس اوراق بهادار خلاصه می‌شد، لذا هیچ مجوز فعالیت و در نتیجه عملکردی در حوزه‌های دیگر بازار سرمایه از قبیل بورس کالا و پس‌از آن بورس انرژی و همچنین بازار قراردادهای آتی سکه وجود نداشت. خوشبختانه با مطالعاتی که صورت

شرکت است. در سال‌های قبل کارگزاری بانک سامان در فضایی به صورت متفرق و جدا از هم به‌طوری‌که هر بخش یا واحد از شرکت در یک طبقه از ساختمان (۲۹ آفریقا) مستقر بود، فعالیت می‌کرده که اصلاً در شأن کارگزاری بانک سامان نبود.

برای همین منظور در اولین اقدام و با حمایت بسیار ستودنی هیئت‌مدیره در آخرین روز سال ۱۳۹۷ اقدام به خرید ساختمان جدید کارگزاری در خیابان ناهید غربی کرده‌ایم و بلافاصله کار بازسازی و تجهیز آن را آغاز کرده‌ایم. امروز با افتخار می‌توانیم بگویم که کارگزاری بانک سامان یکی از شیک‌ترین، مکان‌ها را در اختیار دارد و همکاران شرکت بارو حیه بسیار خوب در فضایی بسیار مناسب به فعالیت‌های حرفه‌ای‌شان می‌پردازند. علاوه بر آن سه واحد ملکی از بانک سامان در ساختمان ۲۹ آفریقا که قبلاً تالار اختصاصی کارگزاری در آنجا مستقر بود را خریداری و به یکی از شیک‌ترین تالارهای منطقه‌ای تبدیل کردیم تا مشتریان عزیزی که حضور در آن محل برایشان راحت‌تر است بتوانند در یک محیط آرام و دل‌نشین تقاضاهای خود را طرح کرده و همکاران من نسبت به اجرای آن اقدام کنند.

این در حالی است که در طول این مدت، در شهرهای مهم مثل مشهد، اصفهان و زنجان به‌منظور رفاه حال هم‌وطنان عزیز و جلوگیری از جابجایی‌های بعضاً سلاله، ملک‌ها مناسبی را به‌عنوان دفاتر کارگزاری خریداری کنیم. همچنین با توجه به عدم جابجایی بورس کالا از خیابان طالقانی، دفتر مناسبی در روبروی بورس کالا، برای واحد کالا و انرژی خریداری شد تا بتوانیم سرویس مناسب و حرفه‌ای را به هم‌وطنان عزیزمان در این بخش نیز ارائه دهیم. توسعه فیزیکی شرکت به همین جا ختم نمی‌شود و در قسمت بعدی عرایض به آن نیز اشاره می‌کنم. علاوه بر توسعه فیزیکی، توسعه جغرافیایی کارگزاری نیز با توجه به توسعه سریع و غیرقابل‌باور بازار در سال ۱۳۹۹ در دستور کار شرکت قرار گرفت به‌طوری‌که هم‌اینک علاوه بر شعبی که از سال‌های دور فعال بوده‌اند، ۲۵ شعبه کارگزاری در اقصی نقاط کشور در حال ارائه خدمات و فعالیت حرفه‌ای است. این توسعه جغرافیایی با توجه به آغاز مجدد رونق بازار سرمایه، تداوم خواهد داشت.

ج) توسعه فن‌آوری و دیجیتال کردن فعالیت‌های شرکت:

همان‌طور که استحضار دارید، در سالیان نه‌چندان دور، کلیه معاملات در بورس اوراق بهادار از طریق سامانه‌های بورس که بدون واسطه درخواست‌های خرید و فروش را به هسته معاملات ارسال می‌کردند (سامانه نامک فعلی) انجام می‌شد. اگر عملکرد کارگزاران را در آن مقطع مورد مطالعه قرار دهید، تفاوت فعالیت و عملکرد شرکت‌های کارگزاری مثل امروز فاحش نبود و با توجه به اینکه امکاناتی که سازمان بورس در اختیار کارگزاران قرار می‌داد یکسان بود لذا تفاوت‌ها صرفاً به بازاریابی و مشتری‌مداری شرکتها بستگی داشت؛ اما با شروع سیستم معاملات بر خط (آنلاین) از آنجاکه در ابتدا تنها دو شرکت، در کل بازار سرمایه این خدمات را ارائه می‌دادند و اتفاقاً هر دوی این شرکت‌ها سهامداران عمده آن را کارگزاران (رقیب) تشکیل می‌دادند، لذا این امر سبب شد که اتفاقات جدیدی که به‌زعم من غیرمنصفانه بود در این حوزه اتفاق بیفتد، برای این منظور و به جهت رفع این نقیصه سال‌ها قبل جمعی از شرکت‌های کارگزاری اقدام به تأسیس یک شرکت (سگال) باهدف تهیه نرم‌افزارهای معاملات آنلاین، صندوق‌ها، سبدگردانی و غیره کردیم، متأسفانه بعد از مدت‌ها، پروژه مثل بسیاری از پروژه‌های مشابه که در سال‌های اخیر توسط کارگزاری‌های مختلف آغاز شده، به مرحله بهره‌برداری نرسید.

از آنجا که اعتقاد داریم امکاناتی که توسط شرکت‌های ارائه دهنده خدمات بازار سرمایه، به‌صورت عادلانه به همه کارگزاری‌ها ارائه نمی‌شود و حال که خیال من و هیئت‌مدیره از ایجاد زیرساخت‌های لازم برای توسعه شرکت راحت شده است به‌شدت علاقه‌مندیم در حوزه فن‌آوری اطلاعات و ارائه خدمات اختصاصی و حرفه‌ای و متناسب با نیازهای روز دنیا به مشتریان عزیزمان اقدامات مؤثری را انجام دهیم.

برای همین منظور ساختمان جدیدی در مجاورت دفتر مرکزی کارگزاری در خیابان ناهید غربی، خریداری و در حال تجهیز آن هستیم و انشاءالله و به امید خدا ظرف چند ماه آینده مثل آنچه تاکنون به‌صورت غافلگیرکننده انجام داده‌ایم، این بار نیز هم‌وطنانمان شاهد محصولی اختصاصی از کارگزاری خودشان یعنی کارگزاری بانک سامان در راستای اجرای شعار سازمانی‌مان یعنی «ما در تمایز پیشتازیم» خواهند بود و این یعنی نوید داشتن یک شرکت کارگزاری تمام دیجیتال در آینده نزدیک است.

● در کارگزاری تمام دیجیتال، سامان قرار است چه خدماتی را ارائه کند؟

بانک سامان در ایران به بانک الکترونیک و به عبارتی بانک دیجیتال معروف است و خوشبختانه با اقداماتی که اخیراً صورت گرفته، این امر با شدت و جدیت بیشتری در حال اجراست. کارگزاری بانک سامان نیز با مطالعات جامعی که در سطح بین‌المللی انجام داده است و با توجه به افتخار همکاری با گروه مالی سامان شامل (بانک سامان، بیمه سامان، پرداخت الکترونیک سامان و همچنین صرافی سامان) می‌تواند با استفاده از پتانسیل‌های فوق، خدمات بسیار متفاوتی نسبت به رقبای فعلی خود ارائه کند. بطوریکه وقتی سرمایه‌گذاری در اقصی نقاط کشور و دنیا به سامانه معاملاتی کارگزاری مراجعه کند بتواند کلیه نیازمندی‌های خود را در هر زمینه برطرف کند. هم‌اینک سامانه‌های معاملاتی آنلاین و آفلاین به‌هیچ‌وجه جوابگوی نیازهای رو به رشد و متناسب با توسعه ابزارهای جدید معاملاتی نیستند. به عنوان نمونه یکی از ابزارهای مهمی که در بازارهای توسعه‌یافته وجود دارد و به شدت مورد استقبال قرار گرفته، ابزاری بنام معاملات الگوریتمی (trading Algorithmic) است که در ایران به‌صورت حرفه‌ای و اصولی اجرایی نشده است و آنچه عمده‌تاً به‌صورت جسته و گریخته، امروز در سطح بازار سرمایه معرفی می‌شود قسمتی از معاملات الگوریتمی، یعنی معاملات شرطی (treading conditional) است. به زبان ساده، معامله الگوریتمی، انجام معاملات به وسیله کامپیوتر است. این مدل‌های ریاضی هر خبر و اطلاعات مرتبط با معاملات در بازار را تجزیه و تحلیل کرده فرصت‌های نقدینگی را شناسایی می‌کند و به‌نوبه خود به کمک هوش مصنوعی اطلاعات را به تصمیمات معاملاتی هوشمند تبدیل می‌کند، با توجه به ویژگی‌های منحصر به فرد بازار سرمایه ایران در مقایسه با کشورهای دیگر توسعه‌یافته، اجرای این فرآیند را بسیار پیچیده و دشوار می‌کند؛ اما از آنجاکه به‌کارگیری معاملات الگوریتمی می‌تواند نتایج قابل توجه ذیل را برای سهامداران و سرمایه‌گذاران خود به همراه داشته باشد ما هم به جد به دنبال دستیابی به این تکنولوژی بر اساس متد جهانی هستیم که این دستاوردها را به دنبال خواهد شد:

- هزینه کمتر معاملاتی برای سرمایه‌گذاران
- افزایش حجم معاملات و نقد شوندگی سریعتر سهام
- افزایش عمق بازار و در نتیجه تحلیل بهتر و دقیق‌تر وقایع

سهام

- عدم امکان دست‌کاری در قیمت سهام و در نتیجه روند منطقی حرکت
- حداقل شدن تأخیر در اجرای سفارش‌ها به دلیل وجود سفارش‌های زیاد

● در خصوص مقایسه شرکت‌های کارگزاری آیا معیارهایی مثل حجم معاملات، معیار درستی جهت ارزیابی هست؟

خیر، معیار فوق‌مبنای درست و صحیحی برای ارزیابی نبوده به‌طوری‌که کانون کارگزاران که قبلاً متولی انتشار این جداول بود، انتشار آن را برای این منظور متوقف کرده، چرا که حجم معاملات به‌هیچ‌وجه بیانگر توانایی و همچنین عملکرد یک شرکت کارگزاری نمی‌تواند باشد. برای نمونه به چند مورد آن اشاره می‌کنم؛ مثلاً شرکت‌های کارگزاری گروه بانکی که سهامدار عمده آن یکی از بانک‌های کشور است بر اساس قانون رفع موانع تولید نمی‌تواند اقدام به تأسیس شرکت‌هایی چون مشاور سرمایه‌گذاری، سبد گردانی و یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری اعم از مشترک و یا با درآمد ثابت کنند، درحالی‌که شرکت‌های کارگزاری با مدیریت خصوصی تمام اقدامات فوق را می‌توانند انجام دهند و طبیعی است که معاملات و درآمد قابل توجهی را از این طریق نصیب شرکت‌های کارگزاری کنند. نکته بسیار جالب‌تر اینکه، در همین گروه کارگزاران بانکی هم تبعیض وجود دارد و اگر در گروه مالی بانکی که شرکت کارگزاری دارد، شرکت تأمین سرمایه هم وجود داشته باشد، آن کارگزاری حق داشتن و مدیریت کردن هیچ صندوق سرمایه‌گذاری اعم از مشترک و ثابت و ... را ندارد، لذا از درآمدهای مربوط به نصیب است؛ اما کارگزاری بانکی که در گروه مالی بانک‌ها، تأمین سرمایه نیست، مجاز به داشتن صندوق‌های فوق و مدیریت آن هستند؛ بنابراین، این قبیل کارگزاری‌ها از معاملات و درآمدهای مربوط به مدیریت صندوق‌ها و بازار گردانی سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس منع شده است. پس قیاس کردن آن‌ها معنای درستی ندارد. لذا اساساً قیاس شرکت‌های کارگزاری در ایران می‌بایست متناسب با قیاس این شرکت‌ها در دنیا صورت پذیرد.

- کارگزاری برای مبتدی‌های بازار سرمایه که عمدتاً بهترین پلتفرم وب و موبایل را برای مبتدی‌ها با کمترین ابزارها و اطلاعات، اما با امنیت بالا فراهم می‌آورد. نمونه موفق آن TDAmertiarte است.

- کارگزاری با ارائه خدمات سنتی
- کارگزاری با سرویس‌های معاملاتی و پلتفرم‌های آنلاین اختصاصی با قابلیت‌های متفاوت نسبت به رقبا
- کارگزاری با پلت فرم‌های خودکار مشاوره سرمایه‌گذاری یا Advisors- Robo که در واقع یک مشاور دیجیتال هستند که خدمات مدیریت سرمایه‌گذاری توسط الگوریتم‌هایی با حداقل هزینه و با حداقل دخالت انسان ارائه می‌دهند.

● در حوزه ارائه خدمات به نهادها و شرکت‌های بزرگ چه اقداماتی صورت گرفته است؟

کارگزاری بانک سامان با توجه به در اختیار داشتن همکاران حرفه‌ای، در تمامی حوزه‌های بازار، خوش‌بختانه موفق شده به شرکت‌های بزرگ چه خصوصی و چه نهادی خدمات حرفه‌ای بازار سرمایه ارایه کند. این خدمات شامل خریدوفروش سهام، خرید و یا فروش محصولات در بورس کالا و بورس انرژی و همچنین پذیرش شرکت‌ها در بازار سرمایه بوده است. برای نمونه کارگزاری بانک سامان افتخار این را دارد که برای اولین بار در

ایران مقدمات حضور یکی از خوش‌نام‌ترین باشگاه‌های ورزشی ایران یعنی پرسپولیس را به‌عنوان کارگزار مشاور عرضه (درج نماد، عرضه و پذیرش) در بازار سرمایه را فراهم آورد. در خصوص سایر شرکت‌ها، متأسفانه به دلیل شرایط بازار سرمایه در یک‌ساله اخیر، با وجود تلاش‌های زیاد همکارانم در واحد پذیرش و تأمین مالی و با وجود چندین شرکت خوب برای پذیرش در بورس، اما پرونده این شرکت‌ها هنوز باز است که امید داریم با بهبود شرایط و توافق مدیران شرکت‌ها، مراحل پذیرش و عرضه آن‌ها در بورس انجام شود.

● در خصوص گروه مالی سامان آیا شرکت دیگری قرار است در بورس عرضه شود؟ و اگر امکان دارد در خصوص عرضه تأمین سرمایه کاردان و اینکه این فرایند به کجا رسید، توضیح دهید؟

حتماً در گروه مالی سامان شرکت‌هایی که قابلیت عرضه در بازار سرمایه را داشته باشند وجود دارد، اما تاکنون آنچه به ما معرفی شده، کارهای مربوط به عرضه و پذیرش آن در بورس‌های مربوطه صورت پذیرفته است و چنانچه در آینده شرکتی معرفی شود، قطعاً در اسرع وقت اقدام خواهد شد. در خصوص درج و پذیرش شرکت تأمین سرمایه کاردان، مقامات عالی‌رتبه دو بانک سامان و تجارت، ترجیح دادن این فرایند توسط کارگزاری مستقل صورت پذیرد که تا آنجا که من در جریان هستم، کارها در حال پیگیری و انجام است.

● در خصوص خود بازار سرمایه، مدت‌هاست که بازار بورس با یک ریزش سنگین مواجه است و سرمایه بسیاری از مردم از بین رفته، پیش‌بینی شما از آینده بازار بورس چیست؟

تجربه سال‌ها فعالیت در بورس ایران بیانگر این است که این فراز و فرودها بارها اتفاق افتاده و اصولاً جزو ذات هر بازاری است؛ اما متأسفانه این بار این ریزش و یا به قول شما ریزش سنگین بسیار بیشتر از حد انتظار هر تحلیل‌گر و یا هر سرمایه‌گذاری بود. به نظر من این بار سرمایه‌گذاران به دلایلی از بورس ترسیده‌اند و به همین دلیل اعتماد لازم را ندارند و علیرغم اطلاعات و گزارش‌های بسیار خوبی که شرکت‌ها منتشر می‌کنند و قیمت‌های بسیاری از سهام شرکت‌ها در سطح خوبی برای خرید قرار دارد اما همچنان که عرض کردم، سرمایه‌گذاران را مجاب برای تزریق نقدینگی در بازار سهام نمی‌کند و آن‌ها کمافی‌السابق یا ترجیح می‌دهند فعالیتی نداشته باشند و یا در بازارهای موازی که می‌تواند برای اقتصاد مخرب نیز باشد، فعالیت کنند؛ بنابراین اولین هدف برای مسئولین مربوطه این است که اعتماد ازدست‌رفته را مجدداً بازگردانند تا سرمایه‌گذار نسبت به ورود رغبت نشان دهد.

بحث دیگر این موضوع ابهاماتی است که نسبت به بودجه کشور، مذاکرات برجسام، چگونگی مراودات مالی و تجاری بین‌المللی برای سرمایه‌گذاران وجود دارد؛ اما در کل، معتقدم قیمت‌های بسیاری از سهام در سطح فعلی نه‌تنها برای فروش مناسب نیست بلکه ارقام جذابی برای خرید نیز محسوب می‌شود.

● در پایان اگر نکته خاصی هست، سپاسگزار خواهیم بود اگر بازگو کنید؟

بسیار ممنونم که این وقت رو در اختیار من گذاشتید، برای کلیه همکاران در گروه مالی سامان آرزوی سلامتی و عاقبت‌به‌خیری دارم و امیدوارم سال ۱۴۰۱ سال رسیدن به کلیه آرزوهایشان باشد.

حضور سب در نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش دوازدهمین نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف در سالن استاد جباری دانشگاه صنعتی شریف میزبان مخاطبان است.

به گزارش روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، تسهیل در فرآیند جذب نیرو، امکان مصاحبه مستقیم و برقراری ارتباط مستقیم بین صنعت و دانشگاه و جذب دانشجویان و دانش‌آموختگان مستعد و متخصص از دانشگاه‌های برتر، هدف از شرکت در نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف است.

افشین خلیلی، مدیر منابع انسانی شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با بیان این موضوع که جذب و استخدام نیروهای با استعداد و متخصص، یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ و در حال توسعه است، اظهار کرد: نیروهای انسانی متخصص و توانمند، سرمایه اصلی شرکت‌ها هستند و سب در هر فرصتی به دنبال جذب آن‌ها است. نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف نیز به عنوان یک رویداد می‌تواند فرصتی طلایی برای شناسایی افراد با استعداد و باهوش برای جذب در شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش باشد. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش در این نمایشگاه در غرفه‌های ۲۷ و ۳۳ سالن استاد جباری میزبان حاضرین و علاقه‌مندان بوده. این نمایشگاه از ۱ الی ۳ اسفند ماه ۱۴۰۰ در دانشگاه صنعتی شریف و از ساعت ۰۸:۳۰ الی ۱۷ برگزار شد.

اعلام اسامی برندگان سومین مرحله قرعه کشی جشنواره پرداخت قبوض بهمن ماه پذیرندگان کارتخوان های سب

سومین مرحله قرعه‌کشی برندگان جشنواره پرداخت قبوض بهمن ماه پذیرندگان کارتخوان روز سه‌شنبه سوم اسفند ماه ۱۴۰۰ در ساختمان مرکزی پرداخت الکترونیک سامان کیش برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی پرداخت الکترونیک سامان کیش، نماینده امور پذیرندگان و پروژه‌های خاص برگزاری این قرعه‌کشی را به پاس قدردانی از پذیرندگانی که قبوض خود را با استفاده از کارتخوان سب پرداخت کرده بودند بیان کرد و از مشخص شدن اسامی ۵۰ برنده خوش شانس هدیه ۵ میلیون ریالی با حضور نمایندگان حقوقی، مالی، امور پذیرندگان و پروژه‌های خاص، بازرسی و ارتباطات پرداخت الکترونیک سامان خبر داد. گفتنی است، اسامی برندگان این قرعه‌کشی در سایت پرداخت الکترونیک سامان کیش و صفحه رسمی اینستاگرام سب منتشر شده است.





همه چیز درباره بانکداری سرمایه گذاری

قصد دارید شرکتی تأسیس کنید اما نگران سرمایه برای شروع آن هستید؟ نمی دانید چگونه برای شرکت خود سرمایه گذار پیدا کنید؟ اطلاعات جامع و تخصصی درباره سرمایه گذاری و بازار بورس ندارید؟ برای شروع یک کسب و کار جدید، دیگر نیازی نیست نگران این مسائل باشید، چون بانکداری های سرمایه گذاری یا شرکت های تأمین سرمایه به راحتی می توانند به شما در این زمینه ها کمک کنند. با ما همراه باشید تا در ادامه بیشتر با این نوع بانکداری آشنا شوید و بدانید همکاری با این شرکت ها چه مزایایی برای شما به همراه خواهد داشت.

|راضیه غنچی|
|مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان|

بازار سرمایه و شرکت های نیازمند سرمایه را ایفا می کنند.

وظایف بانکداری سرمایه گذاری

به صورت کلی می توان گفت این مؤسسات سه وظیفه اصلی دارند:

تأمین سرمایه شرکت ها

همان طور که اشاره شد، مهم ترین وظیفه بانک های سرمایه گذاری، تأمین سرمایه برای شرکت ها و سازمان ها است که آن را هم به صورت کلی از دو راه انجام می دهند: عرضه اوراق بهادار در بازار اولیه یا بازگردانی اوراق و سهام در بازار ثانویه. این مؤسسات در ابتدا ارزش کل شرکت متقاضی را می سنجند و سپس تعداد و قیمت سهام آن را تعیین می کنند.

همان طور که مشخص است، مراجعه به شرکت های تأمین سرمایه روش بسیار خوبی در تأمین یا مدیریت سرمایه است که تمام شرکت ها، چه شرکت بزرگ یا کوچک و چه شرکت دولتی یا خصوصی، می توانند به راحتی از آن ها در شروع کار خود کمک بگیرند.

مدیریت مالی

مدیریت مالی یکی دیگر از وظایف شرکت های تأمین سرمایه است. در این شرکت ها، کارشناسان و افراد متخصص زیادی وجود دارند که در مدیریت سرمایه و صندوق های سرمایه گذاری شامل صندوق های درآمد ثابت، صندوق های مختلط و صندوق های سرمایه گذاری، همراه شما خواهند بود و می توانند از کمک این افراد بهره ببرید تا در بازه زمانی

بانکداری سرمایه گذاری چیست؟

بانکداری سرمایه گذاری یا Investment banking که در ایران با نام شرکت تأمین سرمایه یا مؤسسات تأمین مالی شناخته می شود، با هدف تأمین سرمایه مورد نیاز شرکت ها و سازمان های دیگر ایجاد شدند. این مؤسسات پلی بین سرمایه گذاران و سرمایه پذیرها هستند و به آن ها کمک می کنند تا بتوانند سرمایه مورد نیاز خود را از طریق تعهد پذیره نویسی و انتشار اوراق بهادار تأمین کنند. آن ها اوراق بهادار مانند سهام و اوراق مشارکت را از یک سازمان می خرند و سپس آن را به صورت خرد به سایر سرمایه گذاران می فروشند. البته تأمین سرمایه تنها بخش کوچکی از فعالیت های شرکت های تأمین سرمایه هستند و در ادامه به سایر وظایف آن ها می پردازیم.

تفاوت بانکداری سرمایه گذاری با بانک یا شرکت سرمایه گذاری

بانک های سرمایه گذاری با بانک و شرکت های سرمایه گذاری کاملاً متفاوت هستند. این شرکت ها زیرمجموعه ای از نهادهای مالی هستند و خدمات متنوعی مانند کارگزاری، معامله گری، بازارگردانی، سبدگردانی، پذیره نویسی، تعهد پذیره نویسی و مشاوره در زمینه های مختلف، از جمله ادغام و انسجام MA ارائه می دهند.

این شرکت ها در سطح جهانی زیر نظر بانک ها مشغول به کار هستند اما در ایران، به عنوان زیرمجموعه ای از سازمان بورس و اوراق بهادار شناخته می شوند و به صورت مستقل فعالیت می کنند. در نتیجه شرکت های تأمین سرمایه، نه بانک هستند، نه شرکت سرمایه گذاری، بلکه نقش واسطه بین



بورس شوند. از بین ۹ شرکت تأمین سرمایه در ایران، ۶ شرکت در حال فعالیت در بورس هستند و سهام آن‌ها معامله می‌شود، شامل ملت (با نماد تملت)، سپهر (با نماد و سپهر)، لوتوس پارسیان (با نماد لوتوس)، امین (با نماد امین)، امید (با نماد امید) و نوین (با نماد تنوین).

نقش بانکداری سرمایه‌گذاری در اقتصاد کشور

شرکت‌های تأمین سرمایه با توجه به نقشی که در بازار مالی و افزایش سرمایه‌گذاری دارند، باعث رشد اقتصاد کشور می‌شوند. این شرکت‌ها، کسب‌وکارها را به خود جذب می‌کنند و با تأمین سرمایه موردنیاز آن‌ها باعث رشد صنعت و تولید در کشور می‌شوند. این شرکت‌ها به صورت مستقیم و غیرمستقیم در توسعه اشتغال، شناسایی استعدادها، جذب سرمایه‌گذار، توسعه بازار سرمایه، ایجاد فرصت‌های سرمایه‌گذاری و ارائه طرح‌های بهینه در زمینه‌های مالی نقش دارند.

جمع‌بندی

شرکت‌های تأمین سرمایه با شرکت‌های نوپایی که هنوز سرمایه کافی برای شروع کار خود را ندارند یا شرکت‌هایی که به دنبال محکم‌تر کردن جای پای خود در اقتصاد هستند، همکاری می‌کنند تا با کمترین ریسک به بیشترین سود ممکن دست یابند. کارشناسان این شرکت‌ها به شما کمک می‌کنند تا سرمایه موردنیاز خود را تأمین کنید و با توصیه و مشاوره آن‌ها، این سرمایه را به بهترین نحو مدیریت کنید و آن را افزایش دهید.

کوتاه و با کمترین ریسک به هدفی که برای شرکت خود دارید، برسید.

مشاور سرمایه‌گذاری

یکی دیگر از خدماتی که توسط بانک‌های سرمایه‌گذاری ارائه می‌شود، مشاوره در زمینه‌های مختلف مالی و سرمایه‌گذاری است. شرکت‌های نوپا می‌توانند از مشاوره و اطلاعات این مؤسسات استفاده کنند و در مسیر سرمایه‌گذاری از آن‌ها کمک بگیرند. مؤسسات تأمین سرمایه در زمینه‌های زیر مشاوره می‌دهند:

مدیریت ریسک

روش بهینه برای تأمین مالی

ثبت اوراق بهادار و دریافت مجوز عرضه

قیمت‌گذاری اوراق بهادار

روش و زمان‌بندی مناسب برای عرضه اوراق بهادار

درآمد شرکت‌های تأمین سرمایه

شرکت‌های تأمین سرمایه به ازای خدماتی که ارائه می‌دهند، هزینه‌ای دریافت می‌کنند. این شرکت‌ها برای پذیره‌نویسی در بازار اولیه، بازگردانی اوراق در بازار ثانویه و مشاوره در زمینه‌های مختلف مالی کارمزدی دریافت می‌کنند و درآمدی هم از معاملات و مدیریت مالی خواهند داشت. میزان کارمزد دریافتی این شرکت‌ها توسط سازمان بورس و اوراق بهادار تعیین می‌شود. این شرکت‌ها حتی می‌توانند با سرمایه خود سرمایه‌گذاری کنند یا وارد



همه چیز درباره برات و تفاوت آن با چک

از زمان گذشته تاجران و مردم همیشه به دنبال راهی بودند تا انجام فعالیت‌های مالی و انتقال نقدینگی را آسان‌تر و امن‌تر کنند. برات یا حواله هم دقیقاً با همین هدف ایجاد شد و در گذشته بسیار رایج بوده اما امروزه روش‌های دیگری مانند چک و سفته جای آن را گرفته‌اند و شاید بشود گفت استفاده از حواله کمی کم‌رنگ شده است. اشتباه نکنید حواله با چک و سفته تفاوت‌های زیادی دارد و هر کدام مزایای خاص خود را دارند. در ادامه همراه ما باشید تا بیشتر با برات و تفاوت‌های آن با سایر اسناد تجاری آشنا شوید.

|نازنین ختمی|
|مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان|

تفاوت برات با چک، سفته یا اعتبار اسنادی

چک، سفته و اعتبار اسنادی جزو اسناد تجاری هستند و شاید در نگاه اول به هم شبیه باشند اما تفاوت‌های زیادی باهم دارند که در ادامه به بعضی از آن‌ها اشاره خواهیم کرد:

تفاوت اصلی چک و برات، زمان استفاده از آن است. برات معمولاً برای زمانی معین در آینده استفاده می‌شود اما شما با داشتن دسته‌چک می‌توانید هر لحظه‌ای که قصد خرید دارید، از آن استفاده کنید و حتی چک روز بکشید. در پروسه استفاده از برات، سه شخص دخیل هستند: صادرکننده (محیل)، پرداخت‌کننده (محال علیه) و دارنده برات (محال له)؛ اما در هنگام استفاده از سفته دو نفر دخیل هستند: متعهد و متعهدله و در چک تنها یک نفر نقش دارد که چک می‌کشد و همان فرد هم آن را می‌پردازد.

برای کشیدن چک، فرد صادرکننده باید معادل مبلغ چک را در حساب خود داشته باشد اما برای برات چنین نیست.

تفاوت دیگر چک و برات در وجه حامل است. وجه حامل به این معناست که فردی که سند تجاری را در دست دارد، دارنده آن است و می‌تواند از آن استفاده کند. برای مثال در مورد چک، هر فردی که چک را داشته باشد، فارغ از نام نوشته شده بر چک، می‌تواند آن را نقد کند؛ اما برات در وجه حامل صادر نمی‌شود و نام دارنده آن حتماً باید ذکر شود.

چک و برات در شخص پرداخت‌کننده وجه هم باهم متفاوت هستند. در مورد چک، تنها بانک می‌تواند وجه لازم را پرداخت کند اما پرداخت‌کننده برات می‌تواند هر شخص حقوقی و حقیقی باشد.

برای استفاده از چک، شما باید دسته‌چک داشته باشید و پیش از آن حسابی در بانک باز کنید، اما برای دریافت سفته یا برات نیازی به این کار نیست. اگر کسی برای شما چک بی‌محل بکشد و در حسابش پول لازم را نداشته

برات یا حواله چیست؟

برات، حواله یا draft نوعی سند تجاری است که به منظور انتقال پول استفاده می‌شود و جایگزینی برای پول نقد و اسکناس است. اگر بخواهیم به صورت دقیق‌تر بگوییم در برات، فرد بدهکار متعهد می‌شود تا مبلغی را به طلبکار یا شخص ثالثی که دارنده برات است، بپردازد.

قبول برات به چه معناست؟

هنگامی که برات توسط فرد صادرکننده یا محیل نوشته شد باید توسط فرد گیرنده تأیید شود. این فرد حتی می‌تواند برات را نپذیرد که به آن نکول گفته می‌شود اما در صورتی که آن را قبول کند، متعهد به پرداخت آن می‌شود. در نتیجه قبول برات اجباری نیست و شما می‌توانید کل یا جزئی از مبلغ برات را قبول نکنید.

زمان پرداخت برات

زمان و روش پرداخت برات به چهار دسته تقسیم می‌شود:

برات به رؤیت: برات به رؤیت مانند چک روز است. به این معنا که پرداخت‌کننده با دیدن برات باید آن را بپردازد.

برات به وعده رؤیت: در این روش، دارنده برات از قبل به پرداخت‌کننده مراجعه می‌کند و تاریخی را پس از رؤیت تعیین می‌کند. سپس در تاریخ تعیین شده مبلغ برات پرداخت می‌شود.

برات به وعده صدور: فرد دارنده برات باید در زمان مشخصی پس از صدور آن به پرداخت‌کننده مراجعه و پول خود را دریافت کند.

برات به روز معین: در این نوع برات تاریخ پرداخت به وضوح ذکر شده و از این جهت شبیه چک یا سفته است.



مشخص باشد.
برات دارای سه تاریخ است: صدور، قبول و سررسید که روز، ماه و سال صدور و سررسید آن باید به صورت حروف نوشته شود.
گیرنده و دارنده برات نام برده شود.
اگر برات دارای چندین نسخه است باید شماره آن را ذکر کنید.
مبلغ برات نوشته شود و در صورتی که دو مبلغ روی آن نوشته شده باشد، مبلغ کمتر در نظر گرفته می شود.
محل پرداخت باید نوشته شود.

مشکلات برات

بزرگ ترین مشکل استفاده از برات، مشخص نبودن قوانین آن است و به همین دلیل ممکن است مورد سوءاستفاده قرار گیرد یا غیرقانونی استفاده شود. بسیاری از برات ها به صورت قانونی ثبت نمی شوند و از امنیت کمی برخوردارند. از طرفی حواله یک برگه کاغذ ساده است و افرادی ممکن است به راحتی کلاه سر دیگران بگذارند، از برات تقلبی استفاده کنند یا با داشتن هیچ پولی، حواله به دیگران بدهند.

جمع بندی

برات یا حواله به صورت خلاصه نوعی سند تجاری است که از طرف فرد بدهکار صادر می شود و فرد گیرنده در صورت قبول آن، باید وجه موردنظر را در زمان تعیین شده بپردازد. برات از گذشته پرطرفدار بوده و باعث آسان تر شدن جا به جایی پول، افزایش امنیت، راحتی در مبادله و انبار پول نقد شده اما در حال حاضر به دلیل شفاف نبودن سازوکار آن ممکن است مشکلاتی را به همراه داشته باشد.

باشد، می توانید از صادرکننده چک شکایت کنید اما در برات چنین امکانی وجود ندارد و شما نمی توانید از کسی شکایت کنید اما می توانید از طریق حقوقی، آن را پیگیری کنید.

اگر شما چک بکشید و نتوانید آن را پرداخت کنید تا زمانی که تکلیف چک برگشت خورده مشخص نشود، حساب های شما مسدود می شوند و نمی توانید وام یا دسته چک دیگری دریافت کنید؛ اما در صورتی که برات پرداخت نشود، می توان اموال فرد صادرکننده برات را با توجه به میزان وجه، توقیف کرد.

سفته معمولاً باهدف ضمانت صادر می شود اما برات با هدف انتقال وجه در معامله تجاری استفاده می شود.

اعتباری اسنادی را شاید بتوان نوعی حواله در نظر گرفت که در تجارت های بزرگ استفاده می شود. در اعتبارسنجی یا Letter of Credit، بانک به فروشنده ضمانت می دهد که مبلغ پرداختی از طرف خریدار به موقع و کامل به دستش خواهد رسید.

پشت نویسی یا ظهر نویسی برات چیست؟

همان طور که ذکر شد، برات یا حواله معمولاً در وجه حامل استفاده نمی شود ولی اگر بخواهید براتی که از فرد دیگری دریافت کردید را به فرد دیگری بدهید، باید پشت نویسی کنید تا فرد گیرنده به صورت قانونی دارنده برات شناخته شود.

استفاده از برات

برای استفاده از برات، چند قانون وجود دارد که باید رعایت شود: روی سند برات باید کلمه «برات» ذکر شود تا نوع سند تجاری کاملاً



چک موردی چیست؟ بدون دسته چک، چک بکش!

اگر تابه حال دسته چک گرفته باشید، حتماً با مشکلات و مراحل پر زحمت آن آشنا هستید و حتی شاید فکر کنید که به در دسرهایش نمی‌ارزد؛ اما دیگر جای نگرانی نیست، چون بانک مرکزی امکان جدیدی را فراهم کرده که می‌توانید به راحتی و بدون داشتن دسته چک، چک بکشید. به این چک‌های جدید، چک موردی گفته می‌شود که کار مشتریان را بسیار راحت‌تر کرده است. چک‌های موردی با هدف کاهش چک‌های بی محل ایجاد شده و مشتریان با در دسرهایش بسیار کم‌تری نسبت به چک‌های معمولی می‌توانند آن را دریافت و از آن استفاده کنند. در ادامه همراه ما باشید تا با شرایط و چگونگی دریافت چک‌های موردی بیش‌تر آشنا شوید.

اعلی جباری

مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

چک موردی چیست؟

بسیاری از افراد به دسته چک نیاز ندارند و از آن تنها در شرایط خاص یا برای خرید کالایی، آن هم به تعداد محدود در سال، استفاده می‌کنند. برای این افراد تهیه دسته چک مناسب نیست و پیشنهاد می‌شود از چک‌های موردی استفاده کنند.

چک موردی نوعی چک است و مشتریانی که دسته چک ندارند، می‌توانند آن را دریافت کنند. این چک از نظر ترتیب اثر و احکام حقوقی کاملاً شبیه چک‌های معمولی است؛ با این تفاوت که نیازی به اعتبار سنجی ندارد و در تعداد محدودی صادر می‌شود.

شما می‌توانید مجموعاً حداکثر ۵ چک در سال و هر بار دو برگ چک دریافت کنید. البته برای درخواست چک جدید، نباید مشکلی در چک‌های قبلی شما وجود داشته باشد و همه آن‌ها باید پاس شده باشند. این چک همچنین قابل انتقال به غیر نیست و تنها شخصی که چک برای او صادر شده، می‌تواند آن را تسویه کند.

برای چک‌های موردی نیازی به پشت‌نویسی و انتقال نیست و سقف

مبلغ آن با توجه به شرایط مالی، نوع حساب، گزارش اعتباری و امتیاز اعتباری اعلام شده توسط سامانه صیاد تعیین می‌شود.

شرایط دریافت چک موردی چیست؟

گرفتن چک موردی بسیار ساده‌تر از دسته چک است. اگر در یکی از بانک‌ها، حساب جاری دارید اما دسته چکی ندارید، می‌توانید به راحتی برای چک موردی درخواست دهید. برای درخواست هر چک هم لازم است چک‌های قبلی پاس شده باشند؛ در غیر این صورت صدور چک جدید ممنوع است.

چگونه چک موردی دریافت کنید؟

از سال ۱۴۰۰ مقرر شد تمام چک‌های حقیقی و حقوقی در سامانه صیاد که با هدف ثبت و انتقال چک در بانک مرکزی ایجاد شده، ثبت شوند. چک موردی هم از این قانون مستثنی نیست و حتی برای تسویه آن، اطلاعات و عملیات تسویه باید در این سامانه ثبت گردد.

کنند. به غیر از زمانی که تنها بخشی از موجودی حساب جاری مسدود شده و از مابقی آن می توان برداشت کرد.

اگر چک موردی برگشت بخورد...

پیش از هر چیزی بهتر است تمام سعی خود را بکنید تا چک شما برگشت نخورد. این اتفاق در سرهای زیادی برای شما خواهد داشت و فرقی نمی کند که چک موردی یا چک معمولی باشد، هر گونه چکی برگشت بخورد و بی محل کشیده شود، وضعیت سابقه اعتباری شما را به خطر می اندازد.

اما اگر این اتفاق بیفتد و چک شما برگشت بخورد، به صورت سراسری به همه بانکها و مؤسسات مالی گزارش داده می شود و دیگر نمی توانید در هیچ بانکی حساب جدید باز کنید یا کارت بانکی جدیدی دریافت کنید. تمام حسابها، کارت بانکی و مبلغی که در بانک یا هر موسسه مالی دیگری دارید، مسدود می شود. از طرفی تا زمانی که تکلیف چک برگشتی مشخص نشود، نمی توانید تسهیلات بانکی، ضمانت نامه ارزی یا ریالی، اعتبار اسنادی ارزی یا ریالی یا چک موردی جدیدی دریافت کنید.

جمع بندی

چک های موردی برای افرادی مناسب هستند که نیازی به دسته چک ندارند و تنها در شرایط محدود و خاصی از چک استفاده می کنند. این افراد دیگر لازم نیست مراحل سخت گرفتن دسته چک را پشت سر بگذارند و بدون اعتبارسنجی و حتی پشت نویسی می توانند مجموعاً ۵ بار در سال و در هر نوبت ۲ چک دریافت کنند. توجه داشته باشید که این چکها غیر قابل انتقال به غیر هستند و برای دریافت هر چک جدید، چک های قبلی باید پاس شده باشند.

برای دریافت چک موردی، کافی است وارد سامانه صیاد شوید، اطلاعات خود و نام دریافت کننده چک را وارد و شناسه یکتا دریافت کنید. فرد دریافت کننده چک هم باید نام خود را در این سامانه تایید کند و حتی با اجازه فرد صادر کننده، می تواند با استفاده از کد ملی و شماره تلفن او، سابقه چک برگشتی فرد صادر کننده را در ۳ سال اخیر بررسی کند.

مدارک لازم برای دریافت چک موردی چیست؟

تمام افرادی که قصد دارند چک موردی دریافت کنند، باید مدارک زیر را داشته باشند:

مدارک هویتی مانند کارت ملی

حساب جاری

فرم درخواست

نداشتن سوء سابقه بانکی مانند چک برگشتی

چه کسانی نمی توانند چک موردی دریافت کنند؟

افرادی که هر کدام از شرایط زیر را داشته باشند، نمی توانند چک موردی دریافت کنند:

ورشکسته باشند.

افرادی که نمی توانند محکوم به پرداخت کنند.

وکیل یا نماینده صادر کننده چک برگشتی باشند که هنوز رفع سوء اثر نشده است.

افرادی که به صورت قانونی و با رأی مراجع قضایی نمی توانند دسته چک یا چک موردی داشته باشند.

افرادی که حساب جاری آنها مسدود شده و نمی توانند از آن برداشت





آرش آذین فرا
شعبه آمل

دارایی‌های نامشهود و سیاست اعتبار تجاری

سیاست پولی، بخشی از سیاست‌های اقتصادی کشور را تشکیل می‌دهد که از طریق آن مقامات پولی کشور تلاش می‌کنند، در چارچوبی هماهنگ با سایر سیاست‌های اقتصادی، عرضه پول را به نحوی کنترل کنند که متناسب با اهداف کشور باشد. اعتبار تجاری مهم‌ترین منبع تأمین مالی کوتاه‌مدت خارجی برای شرکت‌ها در اغلب کشورها به‌خصوص ایالات متحده آمریکا است که منافعی را هم برای شرکت‌های عرضه‌کننده و هم برای شرکت‌های متقاضی فراهم می‌کند. استفاده از اعتبار تجاری یکی از روش‌های تأمین مالی واحدهای تجاری در کوتاه‌مدت است. در سمت تقاضا، این امکان را به شرکت‌های بدون دسترسی به اشکال سنتی می‌دهد تا نقدینگی خارجی به دست آورند، زیرا تأمین‌کنندگان دارای مزیت نظارتی نسبت به بانک‌ها هستند و می‌توانند وصول بدهی را بهتر اجرا کنند. در سمت پیشنهاد، اعتبار تجاری به‌عنوان ابزاری برای ایجاد روابط تجاری استفاده می‌شود درحالی‌که به‌طور بالقوه بازدهی اضافی را به دست می‌آورد زیرا اعتبار تجاری گران‌تر از اعتبار ارائه‌شده توسط بانک‌های سنتی است. شرکت‌های عرضه‌کننده نیز از مزایای اعتبار تجاری در بازارهای سهام بهره می‌برند، زیرا افزایش اعتبار تجاری با بازده اضافی همراه است. در طول چند دهه گذشته، هم نسبت شرکت‌هایی که اعتبار تجاری ارائه می‌دهند و هم نسبت مطالبات در ترازنامه شرکت‌ها به‌طور پیوسته کاهش یافته است. بزرگی این کاهش غیرقابل چشم‌پوشی است. هریس و روارک در سال ۲۰۱۷، دریافتند که تخصیص مجدد وجوه از سوی شرکت‌هایی که به‌طور سنتی به خریداران اعتبار می‌دهند، به ۱٫۲ تریلیون دلار از سال ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰ کاهش یافته است. کورادو و همکاران در سال ۲۰۰۹ دریافتند که شرکت‌ها هنگام سرمایه‌گذاری در دارایی‌های نامشهود از مزایای مهمی برخوردار می‌شوند. حتی ممکن است بزرگی این مزایا دست کم گرفته شود زیرا حال در سال ۲۰۰۱ استدلال می‌کند که شرکت‌های آمریکایی دارای مقادیر قابل توجهی از دارایی‌های نامشهود هستند.

اعتبار تجاری

بخش قابل توجهی از ادبیات اعتبار تجاری عمدتاً بر نقش اعتبار تجاری به عنوان ابزاری برای رسیدگی به محدودیت‌های تأمین مالی متمرکز شده است. اعتبار تجاری نقش مهمی ایفا می‌کند و به شرکت‌هایی با دسترسی محدود به اشکال سنتی اعتبار اجازه می‌دهد به نقدینگی دسترسی داشته باشند. تأمین‌کنندگان اعتبار تجاری هنگام اعطای وام به مشتریان از مزایای نسبی نسبت به بانک‌ها برخوردارند. اولاً، تأمین‌کنندگان می‌توانند بهتر از بانک‌ها وصول بدهی را اجرا کنند، زیرا می‌توانند ارسال کالا به مشتریان را متوقف کنند. دوماً، تأمین‌کنندگان نسبت به بانک‌ها مزیت نظارتی دارند، زیرا می‌توانند اطلاعاتی در مورد وام‌گیرنده در طول روابط تجاری به دست آورند، زیرا به‌طور خودکار از تکمیل معامله بدون متحمل شدن هزینه‌های نظارت اضافی مطلع می‌شوند. پترسن و راجان در سال ۱۹۹۷ دریافتند که شرکت‌های اعطای اعتبار تجاری به‌طور متوسط بزرگ‌تر و سودآورتر هستند. شرکت‌ها از اعتبار تجاری به عنوان ابزاری برای انجام سرمایه‌گذاری‌های خاص استفاده می‌کنند و رابطه بین عرضه‌کننده و مشتری بر میزان اعتبار تجاری تمدید شده تأثیر می‌گذارد. تأمین‌کنندگان اعتبار تجاری می‌توانند از روابط تجاری خود سرمایه‌گذاری کنند زیرا اعتبار تجاری به‌طور سنتی گران‌تر از اشکال سنتی تأمین مالی است. مطابق با این ایده، هیل و همکاران در سال ۲۰۱۲، یک رابطه مثبت بین بازده سهام مازاد و تغییرات در دریافتی‌های تجاری مشاهده می‌کنند که نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران اعتبار تجاری را به عنوان یک سرمایه‌گذاری ارزش‌آفرین می‌بینند.

با نگاهی به بازارهای اروپایی، مشخص می‌شود که شرکت‌ها هنگام مواجهه با تنگنای اعتبار یا مشکلات در دسترسی به اشکال سنتی اعتبار، به اعتبار تجاری به عنوان منبع نقدینگی موقت متکی هستند. گارسیا آپاندینی و مونتریول گاریگا در سال ۲۰۱۳، استدلال می‌کنند که وقتی نقدینگی در بازارهای مالی سخت‌تر یافت می‌شود، تأمین‌کنندگان پول نقد هزینه فرصت کمتری برای وجوه دارند؛ بنابراین توانایی بیشتری برای تأمین نقدینگی دارند. با توجه به مزایای تجربه شده توسط شرکت‌های تقاضاکننده و عرضه‌کننده، تعجب‌آور است که سرمایه‌گذاری اعتبار تجاری در طول زمان کاهش یافته است. در واقع، بیتس و همکاران در سال ۲۰۰۹، دریافتند که نسبت مطالبات در ترازنامه شرکت‌ها از ۲۰٫۳٪ دارایی در سال ۱۹۸۰ به ۱۵٫۳٪ در دهه ۲۰۰۰ کاهش یافته است. آن‌ها استدلال می‌کنند که افزایش در نوسانات جریان نقدی، شرکت‌ها را به نگره داشتن سطوح بیشتری از وجه نقد به عنوان پاسخی به افزایش ریسک به ضرر اعتبار تجاری سوق داده است. هریس و رورک در سال ۲۰۱۷، دلایل احتمالی کاهش استفاده از اعتبار تجاری در ۳۰ سال گذشته را بررسی کردند. آن‌ها شواهدی پیدا کردند که نشان می‌دهد نسبت شرکت‌های آمریکایی که به‌طور سنتی بیشترین اعتبار تجاری را اعطای می‌کردند در طول زمان کاهش یافته است. این یافته با مشاهدات فاما و فرنچ در سال ۲۰۰۴، مطابقت دارد که ترکیب همه شرکت‌ها پس از دهه ۱۹۷۰ به دلیل افزایش سریع تعداد شرکت‌های تازه فهرست‌شده و تکامل مشخصات این شرکت‌های تازه فهرست‌شده در دهه‌های اخیر تغییر کرده است. این تغییر در ماهیت شرکت‌ها تکرار می‌شود که شواهدی از افزایش ریسک خاص در بازار در نتیجه تغییرات در ترکیب شرکت‌های فهرست‌شده در طول زمان پیدا کردند.

عواملی که بر سیاست‌های اعتبار تجاری تأثیر می‌گذارد

۱. فروش روزانه
۲. دارایی‌های نامشهود
۳. اندازه شرکت: شرکت‌های بزرگ‌تر با دسترسی به اشکال سنتی اعتبار، احتمال بیشتری برای ارائه اعتبار تجاری به مشتریان خود دارند.
۴. پرداختی‌ها: شرکت‌هایی با سطوح پرداختی تجاری بالاتر تمایل دارند سطح دریافتی‌های تجاری خود را افزایش دهند.
۵. قدرت نفوذ: اعتبار تجاری شکلی از تأمین مالی مشابه اشکال سنتی بدهی است. بدهی رابطه مثبتی با اعتبار تجاری دارد. در نتیجه، ما درجه اهرم شرکت‌ها را کنترل می‌کنیم که به عنوان کل بدهی بر کل دارایی‌ها محاسبه می‌شود.
۶. موجودی کالا و CGS: شرکت‌هایی با سطح موجودی بالاتر احتمال بیشتری دارد که اعتبار تجاری را برای تبدیل موجودی اضافی به فروش افزایش دهند.
۷. رشد فروش
۸. بحران مالی: شرکت‌های محدود سیاست‌های اعتباری تجاری تهاجمی‌تری را در تلاش برای به دست آوردن فروش اجرا می‌کنند.
۹. ریسک جریان نقدی: نوسانات جریان نقدی به کاهش کلی سرمایه‌گذاری اعتبار تجاری کمک کرده است.
۱۰. سودآوری: شرکت‌ها هنگام مواجهه با مشکلات سودآوری، استفاده از مطالبات تجاری را افزایش می‌دهند.
۱۱. سن شرکت: شرکت‌های جوان‌تر و کوچک‌تر نسبت به شرکت‌های معتبر با شهرت، اعتبار تجاری بیشتری اعطا می‌کنند.

سخن آخر

امروزه هر شرکتی تمایل دارد از برندی قدرتمند نسبت به سایر رقبا برخوردار باشد. تمامی شرکت‌های انتفاعی و غیرانتفاعی در دنیا به دنبال آن هستند تا با بالا بردن ارزش برند خود در بازارهای داخلی و خارجی، فروش و در نهایت سودآوری بیشتری داشته باشند. اعتبار تجاری نقش اساسی در فعالیت‌های تجاری هر شرکتی دارد و نشان‌دهنده میزان اعتماد تأمین‌کنندگان و اعتباردهندگان به شرکت است و یک ابزار تأمین مالی کوتاه‌مدت محسوب می‌شود.

سرمایه‌گذاری در دارایی‌های نامشهود برای اعتبار تجاری مضر است. علاوه بر این، متوجه می‌شویم که برخی از صنایع این رابطه را هدایت می‌کنند: به‌طور خاص، شرکت‌هایی که کالاها و خدمات متنوع می‌فروشند، هنگام سرمایه‌گذاری در دارایی‌های نامشهود جدید، کاهش شدید اعتبار تجاری را تجربه می‌کنند، در حالی که شرکت‌هایی که کالاهای تولیدی می‌فروشند، رابطه مخالف را تجربه می‌کنند.

شواهدی وجود ندارد که نشان دهد شرکت‌هایی که ویژگی‌های خاص را ارائه می‌کنند، رابطه منفی بین دارایی‌های نامشهود و اعتبار تجاری را هدایت کنند. شرکت‌های دارای محدودیت مالی و شرکت‌هایی که رشد فروش آهسته دارند، به‌ویژه هنگام سرمایه‌گذاری در دارایی‌های نامشهود، اعتبار تجاری را کاهش می‌دهند. دلیل آن این است که این شرکت‌ها یا نمی‌توانند سطح اعتبار تجاری را حفظ کنند (با تأخیر در دریافت پرداخت‌های نقدی) یا نیازی به این کار ندارند.



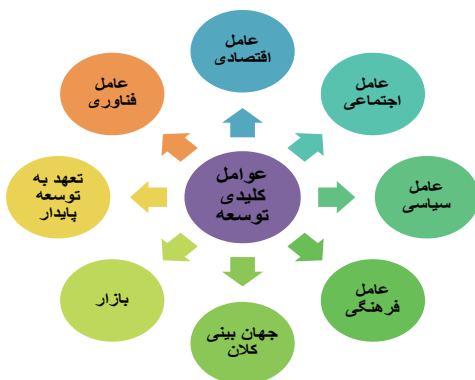
لیلا نوری

مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

پیچیده شدن توسعه با فناوری در صنعت بانکداری (بخش نخست)

مفاهیم کلیدی توسعه

شکل زیر عوامل کلیدی توسعه را نشان می‌دهد:



نمودار عوامل کلیدی توسعه

عوامل کلیدی توسعه

همان‌طور که در شکل مشخص است، مدیریت توسعه از ابعاد متفاوت مالی، غیر مالی و فناوری تشکیل شده است. عوامل مطرح شده عبارت‌اند از: عامل اقتصادی: با تولید ثروت و بهبود شرایط مادی زندگی و توزیع برابر ثروت و دارایی سروکار دارد. عامل اجتماعی: بر اساس بهبود و پیشرفت شاخص‌های مربوط به امور بهداشتی، آموزش و پرورش، مسکن و اشتغال‌زایی اندازه‌گیری می‌شود. بعد سیاسی: شامل ارزش‌هایی مانند حقوق بشر، آزادی سیاسی، حق رأی و شکلی از دموکراسی است.

در دنیا هدف و غایت نهایی فعالیت‌ها انجام سریع امور و عدم اتلاف وقت به عنوان مهم‌ترین عنصر موفقیت در رقابت محسوب می‌شود و مشتریان به عنوان ارکان تعیین‌کننده، ارزش بسیار زیادی برای تکنولوژی، سرعت و تخصص فنی بانک‌ها قائل هستند. قضاوت مشتری در مورد بانک بر میزان توانمندی بانک در کمک به حل معضلات و توسعه تجارت او استوار است. توسعه گذشته از جامعه سنتی و انتقال به جامعه مدرن و همچنین رشد و بهر هوری در دنیای عینی است. همچنین در بانکداری نوین جهانی مدیریت توسعه بانکی عبارت است از مدیریت عوامل توسعه (مالی، غیر مالی) برای ارضای نیاز مشتری و در نتیجه رسیدن به وضعیت پایدار و سودده.

توسعه

توسعه (develop): در معنی عام عبارت است از شکفتگی تدریجی و بارزتر شدن اجزا هر چیز. توسعه در جامعه به معنی گذشتن از یک مرحله به مرحله دیگر یا گذشتن از جامعه سنتی و انتقال به جامعه جدید یا مدرن است که در این مسیر بر رشد اقتصادی تأکید شده است.

توسعه یعنی رشد به علاوه بهر هوری، کشف چگونگی حصول حرکت‌های پیشرفته و تکاملی پدیده‌های اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی در یک جامعه، ایجاد یک نظام حکومتی کارا که بتواند به توده مردم امیدهای معقولی را به منظور یک زندگی بهتر نشان دهد، فراگیری همه جانبه‌ای است که نه تنها روابط اقتصادی بلکه همه فعالیت‌های اجتماعی و... را دربر می‌گیرد. توسعه فقط یک پدیده اقتصادی نیست بلکه باید علاوه بر جنبه مادی و اقتصادی زندگی مردم، سایر جنبه‌ها را نیز در بر گیرد، بنابراین باید به عنوان جریانی چندبعدی به آن توجه کرد. این ابعاد می‌تواند بهبود وضع درآمدها، تولید یا تغییرات بنیادی (در ساخت‌های نهادی، اجتماعی، اداری و حتی آداب، رسوم و اعتقادات) باشد.

بعد فرهنگی: برای درک این واقعیت که فرهنگ‌ها القاگر هویت و خودارزشی به مردم هستند.

جهان‌بینی کلان زندگی: به نظام معانی، نمادها، اعتقادات مرتبط با معنا نمایی زندگی و تاریخ اشاره دارد. تعهد به توسعه پایدار: توجه به شرایط بوم‌شناسی، به گونه‌ای که نسل حاضر، موفقیت نسل‌های آینده را به خطر نیندازد. فناوری اطلاعات و ارتباطات: این فناوری بسیار گسترده‌تر از سایر فناوری‌ها است. به این معنی که نه تنها در حوزه خود بلکه در کل فعالیت‌های اقتصادی و

غیراقتصادی نقش اصلی را بر عهده گرفته است. تأثیر آن در بالابردن بهره‌وری، کارایی و تحول در فرآیندهای اقتصادی و رونق کسب و کار کاملاً مشهود است. فناوری اطلاعات و ارتباطات، عصر صنعتی را به عصر ارتباطات تغییر داده است. امروزه فرآیند تمامی فعالیت‌های آموزشی، علمی، فرهنگی، تجاری، اداری و اقتصادی متأثر از فناوری نوین اطلاعاتی، تغییر کرده است. در علم اقتصاد تعاریف اقتصاد دیجیتال و تجارت الکترونیک، از دستاوردهای ناشی از فناوری اطلاعات هستند.

عوامل مؤثر بر تجهیز منابع بانکی و سطوح توسعه در جدول زیر نمایش داده شده است:

عوامل کلید توسعه	عوامل مؤثر بر تجهیز منابع بانکی	سطوح توسعه
عامل اجتماعی	عوامل ارتباطی و انسانی (غیرمالی)	ذهنی
بعد سیاسی	عوامل وابستگی سازمانی (برون‌سازمانی)	حسی
عامل اقتصادی	عوامل مالی	عینی
جهان‌بینی کلان زندگی	عوامل خدماتی، عوامل فیزیکی (غیرمالی)	عینی
تعهد به توسعه پایدار	عوامل مالی و غیرمالی	عینی - حسی
فناوری اطلاعات و ارتباطات	عوامل فنی	عینی

فناوری و توسعه

امروزه فناوری در تمامی ابعاد زندگی نقش آفرین شده است. ابزار و نرم‌افزارهای متفاوتی در دسترس عموم قرار گرفته است تا با استفاده از آن بتوان با سرعت و گستردگی بیشتر در چرخه زندگی روزمره و کسب و کار گام برداشت. تکنولوژی با شتاب فزاینده‌ای در حال تغییر و تحول است. برای همراه بودن با چنین روند پرسرعتی، باید تکنولوژی روز را پیوسته شناسایی کنیم تا بتوانیم همگام با تغییر و تحولات اطراف خویش گام برداشته و از امکانات پیش روی خود بهره ببریم. افزایش توان فکری و بدنی انسان و بهبود سطح زندگی یکی از کاربردهای فناوری‌های نوین است که موجب به وجود آمدن فناوری‌های جدیدتری شده و به صورت تصاعدی راه را برای پیشرفت‌های بیشتر هموار خواهد کرد.

نفوذ فناوری نوین در صنعت بانکداری

با ورود اینترنت در صنعت بانکداری، تراکنش‌ها و تعاملات بانکی می‌تواند بدون حضور فیزیکی فرد در بانک انجام شود. در این نوع بانکداری فرد نیازی به حضور و مراجعه به بانک ندارد و دسترسی به حساب از هر مکان دارای اینترنت امکانپذیر است. بانکداری الکترونیک و بانکداری دیجیتال از فعال شدن فناوری در صنعت بانکداری به وجود آمد. در بانکداری الکترونیک، بانک به عنوان یک مرکز مالی است که دارای تعاملات و تراکنش‌های مشتریان است و بدون توجه به نیاز روزانه و ویژه آن‌ها محصول ارائه می‌کند و فرآیند اجرای فعالیت بانکی را ساده، سریع و راحت کرده است. در حالی که در بانکداری دیجیتال در طراحی محصول، بانک محور بودن از بین می‌رود و نیاز مشتریان به صورت ویژه و بر اساس نوع تعاملات آن‌ها در اولویت قرار می‌گیرد. بانکداری دیجیتال به معنی، ارائه محصولات و خدمات مناسب، شخصی سازی شده، سفارشی سازی شده، در زمان مناسب و به طور آنی از طریق ابزارها یا کانال‌های متناسب و یکپارچه سازی شده مبتنی بر تحلیل‌های پیشرفته از داده‌های مشتریان است و بحث هوشمند سازی بسیار حائز اهمیت است. این درهم تنیدگی فعالیت‌ها نیاز به تکنولوژی با تمرکز بر خدمات مالی کارآمدتر را ضروری کرده است. ایجاد فناوری‌های نوین همواره شاخه‌های مختلف علوم و کسب و کار را تحت تأثیر خود قرار داده و نیازهای شغلی را تغییر می‌دهد. یکی از فناوری‌های مؤثر در نظام مالی فین تک است.

فین تک یا فناوری مالی

فین تک یا فناوری مالی به معنی کاربرد نوآورانه فناوری در ارائه خدمات مالی است. فین تک معادل Financial technology یا FinTech صنعتی در فضای اقتصادی است و به کمپانی‌هایی اشاره دارد که با کاربرد تکنولوژی تلاش می‌کنند خدمات مالی را کارآمدتر کنند. شرکت‌های فعال در زمینه فناوری‌های مالی، استارت‌آپ‌هایی هستند که تلاش می‌کنند خودشان را در سیستم‌های مالی جایبندازند و شرکت‌های سنتی را به چالش بکشند. مرکز ملی تحقیقات دیجیتال (National Digital Research Centre) در دUBLIN ایرلند فین تک را این گونه تعریف می‌کند: نوآوری در خدمات مالی. نوآوری در مورد نحوه تعامل مردم با کسب و کار، از اختراع پول دیجیتال تا حسابداری دوگانه، تکنولوژی مالی گفته می‌شود. به دلیل انقلاب اینترنت و همچنین انقلاب اینترنت تلفن همراه و تلفن هوشمند، تکنولوژی مالی به صورت شدیدی رشد یافته است و فین تک که در ابتدا به تکنولوژی رایانه‌ای مربوط به پشت‌صحنه بانک‌ها یا شرکت‌های تجاری اشاره می‌کرد، در حال حاضر انواع مختلفی از مداخله‌های فناورانه در اموال شخصی و تجاری را توصیف می‌کند.

نقطه اتصال فین تک و فعالیت بانک‌ها

فین تک در حال حاضر انواع فعالیت‌های مالی انتقال پول، تخصیص چک با گوشی‌های هوشمند، بانک مجازی، جایگزینی محیط مجازی با شعب بانک برای درخواست اعتبار، جمع‌آوری پول برای راه‌اندازی کسب و کار یا مدیریت سرمایه‌گذاری‌ها را بدون کمک هیچ شخص دیگری، توصیف می‌کند. فین تک طراحی شده تا با چابکی بیشتر، خدمت‌دهی به بخش‌های مختلف و خدمات بهتر و سریع‌تر، جانشینی برای خدمات سنتی باشد و در نهایت این خدمات را درون خودش غرق کند. فین تک از فناوری مورد استفاده در سیستم‌های سمت سرور (back-end) بانک‌ها و مؤسسات مالی شروع شد و با گذر زمان تغییر کرد. امروزه فین تک بر نامه‌های کاربردی مشتری مدار متعددی را در بر می‌گیرد. این فناوری امکان مبادله سهام، مدیریت سرمایه و پرداخت حق بیمه و... را برای افراد فراهم می‌کند.



افراز صالحی
مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

استعلام معوقات بانکی چگونه انجام می شود؟

و... تهیه می شود و ریسک اعتباری شما را تعیین می کند. در حقیقت رتبه اعتباری به بانک و سایر مؤسسات اعتباری نشان می دهد که کار کردن با شما چقدر برایشان ریسک خواهد داشت و توانایی تان در پرداخت وام موردنظر به چه صورت است. هر چه این رتبه پایین تر باشد، ریسک افزایش می یابد و باعث می شود بانکها و مؤسسات سخت تر به شما اعتماد کنند. یکی از مهم ترین عوامل تأثیرگذار در رتبه بانکی معوقات اعتباری است. پرداخت به موقع اقساط تسهیلات کمک زیادی به رتبه شما می کند. با توجه به اهمیت بالای رتبه اعتباری و تأثیر معوقات بانکی بر آن باید تمام سعی خود را بکنید که معوقاتی نداشته باشید و اگر اتفاق بیافتد باید از آن آگاه باشید تا توان مالی خود را بررسی کنید.

چگونه استعلام معوقات بانکی تهیه کنیم؟

برای استعلام معوقات بانکی دو روش وجود دارد:
استعلام معوقات بانکی به صورت حضوری
برای باخبر شدن از معوقات خود می توانید به صورت حضوری به یکی از شعب بانک تان مراجعه کنید و برای استعلام درخواست دهید.

استعلام معوقات بانکی به صورت آنلاین

راه ساده تر و بی دردسستر، استعلام آنلاین است. از سایت های اعتبارسنجی استفاده کنید و با وارد کردن کد ملی و شماره تلفن منطبق بر آن، از میزان

با گرفتن وام شما متعهد می شوید که اقساطی بپردازید، اما اگر نتوانید آن را در زمان مقرر پرداخت کنید چه اتفاقی می افتد؟
طبیعتاً این معوقه در رتبه اعتباری شما تأثیر منفی خواهد گذاشت؛ اما رتبه اعتباری چیست و معوقات بر آن چه تأثیری دارند؟ چرا باید استعلام معوقات بانکی دریافت کنید و چگونه می توانید این کار را انجام دهید؟ در ادامه همراه ما باشید تا به پاسخ این پرسش ها بپردازیم.

چرا باید استعلام معوقات تهیه کنیم؟

اگر برای دریافت وام به بانک یا هر موسسه اعتباری دیگری مراجعه کنید، پیش از هر چیز از وضعیت مالی شما استعلامی می گیرند تا معوقات و چک های برگشتی تان را بررسی کنند و ببینند توان مالی تان چقدر است. استعلام معوقات هم برای بانک و هم برای متقاضیان بسیار مهم است. این استعلام به بانکها و مؤسسات کمک می کند تا شرایط متقاضیان وام را بررسی و افرادی را قبول کنند که توانایی مالی لازم برای پرداخت وام را داشته باشند. از طرفی متقاضیان هم با وضعیت مالی خود آشنا می شوند و تصمیمات آگاهانه تری بر اساس توانایی پرداختی شان خواهند گرفت.

تأثیر معوقات بانکی بر رتبه اعتباری

رتبه اعتباری یا Credit rate معیاری است که بر اساس اطلاعات جمع آوری شده از بانکها، مؤسسات اعتباری، شرکت های بیمه، کارگزاری ها، لیزینگ ها



معوقات و رتبه اعتباری خود آگاه شوید. توجه داشته باشید که شماره تلفن وارد شده باید به نام خودتان باشد. در این سامانه‌های آنلاین حتی این امکان وجود دارد که با داشتن اجازه و اطلاعات شخصی فرد دیگر، از معوقات و رتبه اعتباری او آگاه شوید.

گزارش سامانه استعلام معوقات بانکی به چه صورت است؟

در محتوای استعلام معوقات بانکی مواردی مانند تمام وام‌هایی که از بانک‌ها، مؤسسات اعتباری، شرکت‌های لیزینگ و صندوق‌های مختلف ازجمله صندوق رفاه دانشجویی دریافت کردید، ذکر شده و حتی می‌توانید به صورت دقیق‌تر از موارد زیر هم آگاه شوید:

- وام‌هایی که دارید می‌پردازید
- اطلاعات دقیق وام مانند نام، شعبه و کد بانک
- نوع قرارداد
- مبلغ تسهیلات
- اصل مبلغ
- سود مبلغ
- مجموع تسهیلات مانده
- مانده سرسید گذشته
- بدهی مانده
- مانده مشکوک‌الوصول

اهمیت سامانه استعلام معوقات بانکی

بدهی افراد به بانک باعث ایجاد معوقات بانکی و ریسک اعتباری می‌شود که در صورت افزایش بیش‌ازحد این معوقات ممکن است ورشکستگی رخ دهد.

میزان معوقات یکی از معیارهای سنجش سلامت سیستم بانکی کشور است و به همین دلیل بانک‌ها و مؤسسات اعتباری تمام سعی خود را می‌کنند تا میزان معوقات را کنترل و از بروز مشکلات احتمالی جلوگیری کنند.

یکی از روش‌هایی که در این راه به بانک‌ها کمک می‌کند، استفاده از سامانه استعلام معوقات بانکی است تا به افراد مطمئن‌تری وام بدهند؛ افرادی که توانایی پرداخت اقساط خود را داشته باشند.

جمع‌بندی

برای درخواست وام، اعتبار یا دسته‌چک، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری استعلامی از معوقات بانکی شما دریافت می‌کنند تا از خوش‌حسابی شما مطمئن شوند و خیال‌شان از پرداخت به‌موقع اقساط راحت شود. شما می‌توانید برای تهیه استعلام معوقات به شعب مختلف بانک سامان مراجعه یا از سامانه‌های آنلاین استفاده کنید و اطلاعات جامعی از وضعیت وام‌های‌تان به دست آورید.

تأثیر نقش‌های مدیران بر انگیزه‌کاری منابع انسانی بر اساس تلفیق الگوهای مینتزبرگ و فایول در راه‌آهن ج.ا.ا

| بهروز تیرانداز |

کارشناس ارشد مدیریت صنعتی دانشگاه علامه طباطبائی
شعبه بازار کفاش‌ها

| سمانه بیرجند |

کارشناس ارشد علم اطلاعات دانشگاه تهران

منابع انسانی در سازمان‌های امروزی از اهمیت زیادی برخوردار است و موفقیت سازمان‌ها در گرو توجه به منابع انسانی است و میزان موفقیت سازمان‌ها را نیز توانایی‌های منابع انسانی تعیین می‌نماید. استفاده منابع انسانی از تمام توانایی‌هایشان زمانی اتفاق می‌افتد که آن‌ها دارای انگیزه کافی برای انجام فعالیت‌هایشان به بهترین نحو باشند. در بعضی از مواقع انگیزه کارکنان وابسته به رفتار و نقش‌هایی است که مدیران ایفا می‌کنند. در این پژوهش به تأثیر نقش‌های ده‌گانه مدیران مینتزبرگ و وظایف پنج‌گانه فایول بر انگیزه کارکنان راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران پرداخته شده است. روش گردآوری اطلاعات به صورت پرسشنامه بوده و نمونه آماری ۳۵۰ نفر و طرح پژوهش بر مبنای پیمایشی است. داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار Spss و Pls مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتیجه پژوهش حاکی از این است که تمام نقش‌های مطرح شده برای مدیران از دیدگاه مینتزبرگ و تمام وظایف بیان شده برای مدیران از دیدگاه فایول باعث افزایش انگیزه کاری کارکنان راه‌آهن ج.ا.ا می‌گردد ولی وظیفه برنامه‌ریزی و نقش‌های رهبری و آشوب‌زدا نسبت به سایر نقش‌ها و وظایف تأثیر بیشتری افزایش انگیزه کاری کارکنان دارد.

کلیدواژه: راه‌آهن ج.ا.ا، انگیزه، منابع انسانی، نقش‌های مدیران مینتزبرگ، وظایف مدیران فایول

یکی از علل بی‌انگیزه شدن کارکنان و کاهش بهره‌وری آن‌ها را می‌توان رفتار و عملکرد مدیران در نظر گرفت. عدم توجه به کارکنان، خواسته‌هایشان و انتظاراتشان از مدیریت، سازمان و ... همگی باعث کاهش انگیزه کارکنان می‌شود. کارکنان زمانی که می‌بینند از نظر مدیریت هیچ ارزشی برای سازمان ندارند و کمترین توجه به آن‌ها صورت می‌گیرد و مدیریت اهمیتی برای آن‌ها قائل نیست دچار ضعف روحیه و فقر انگیزه خواهند شد و واکنشی که از خود نشان خواهند داد با ترک سازمان و یا کارکردن با کمترین رغبت در سازمان است و برای یک سازمان هیچ چیزی نامطلوب‌تر از بی‌رغبتی کارکنانش برای انجام فعالیت‌ها نیست. هدف از انجام این پژوهش تعیین میزان تأثیر نقش‌های مدیران از دیدگاه مینتزبرگ و وظایف فایول در افزایش انگیزه کارکنان راه‌آهن ج.ا.ا است.

۱. پیشینه نظری منابع انسانی

مدیران همیشه به دنبال عوامل ملموس و مشهود سازمان مانند تکنولوژی، منابع فیزیکی و مالی هستند و تفکرشان مبنی بر این است که سازمانی موفق خواهد بود که موارد ذکر شده را داشته باشد ولی در بازار رقابتی

برکسی پوشیده نیست که منابع انسانی در هر سازمانی با ارزش‌ترین منبع آن سازمان قلمداد می‌شود و سازمان‌های کنونی اهمیت بالای آن را درک کرده‌اند. سازمان‌های امروزی متوجه شده‌اند که وجه تمایز آن‌ها نسبت به رقبای در مرحله نخست، کارکنان توانا و با انگیزه و با روحیه بالا که می‌توانند سازمان را به اهدافش برسانند، است و در این راستا سازمان‌ها همیشه به دنبال رشد و تعالی کارکنان خود بوده‌اند. از زمانی که کارکنان وارد سازمان‌ها شدند و شروع به فعالیت کردند مسئله کاهش انگیزه آن‌ها دغدغه مدیران بوده است، زیرا این کاهش انگیزه باعث کاهش بهره‌وری کارکنان گشته اما مدیران با توجه به استراتژی‌هایی که به کار برده‌اند در برخی از موارد موفق و در برخی دیگر از موارد ناکام در افزایش انگیزه‌دهی کارکنان خود گردیده‌اند.

کارکنان با روحیه در هر سازمانی مهم‌ترین رکن برتری آن سازمان هستند و فقدان این افراد، درحالی که سازمان با منابع مالی و سرمایه‌ای فراوانی روبرو است، باعث شکست سازمان و عدم موفقیت آن‌ها در صحنه رقابت می‌گردد و مثال بارز و آشکار در این زمینه، سازمان‌های دولتی ایران است. «به جرات می‌توان گفت پرچالش‌ترین موضوعی که امروزه مدیران سازمان‌ها با آن‌ها مواجه هستند، افت مسئولیت‌پذیری و کاهش انگیزه کاری کارکنان است» (یوشانلویی و نقد، ۱۳۹۷)



به نیروی انسانی باعث پیشرفت آن‌ها گشته و اهمیت نیروی انسانی را برای سازمان‌ها مشخص می‌گرداند که حتی وجود نیروی انسانی باکیفیت می‌تواند به‌نوعی جایگزین کمبود منابع دیگر گردد و به گفته دراکر «ارزشمندترین دارایی یک نهاد قرن ۲۱ اعم از تجاری و غیرتجاری کارکنان علمی آن نهاد و بهره‌وری کارکنان علمی خواهد بود.» (دراکر، ۱۹۹۹)

مدیریت

بر کسی پوشیده نیست که هر اجتماعی در هر مقیاسی نیاز به فردی دارد که بتواند آن اجتماع را مدیریت کند. درواقع نیاز به نظم و هماهنگی افراد در سازمان‌ها آن‌ها را برآن داشت تا فردی را به‌عنوان مدیر در نظر گرفته تا بتوان سازمان را به نظم و هماهنگی رساند.

درواقع «مدیریت عبارت است از عملی که به‌صورت آگاهانه و مستمر انجام می‌شود و به سازمان شکل می‌دهد و افرادی را که جهت کمک در راه تأمین هدف‌ها مسئولیت‌هایی را می‌پذیرند، مدیر می‌نامند.» (رابینز، ۱۳۷۹)

نقش‌های مدیران مبتنیزبرگ

در اواخر دهه ۱۹۶۰ یک دانشجوی فارغ‌التحصیل از MIT به نام هنری

امروز دیگر این موارد نمی‌تواند به‌تنهایی عامل پیشرفت و ترقی محسوب شود و نیروی انسانی یا همان کارکنان هستند که عامل رشد و تعالی سازمان‌ها می‌باشند. منابع انسانی تا بدان جا پیش رفت که قدرت هر سازمان قدرتمند بودن کارکنان آن بستگی دارد و بر کسی پوشیده نیست که کارکنان مطلوب برای هر سازمان می‌توانند به دیگر منابع سازمان رونق داده و برخلاف آن کارکنان ضعیف می‌توانند سایر منابع را هدر دهند. تا قبل از این کسی به این نکته که «انسان‌ها با ارزش‌ترین منابع طبیعی جامعه هستند.» (سیدین، ۱۳۸۵) توجهی نمی‌کرد. مدیران اولیه پی بردند که عدم توجه آن‌ها به منابع اصلی خود یعنی منابع انسانی باعث گردیده نتوانند به اهداف خود به‌طور کامل برسند. منابع انسانی به عامل تمایز سازمان‌ها از یکدیگر تبدیل گردید و داشتن منابع انسانی قدرتمند که بتواند شرایط حال را درک کند و سازمان را در آینده یاری کند به‌عنوان عامل موفقیت مبدل گشت. «درواقع می‌توان گفت کمیاب‌ترین و پیچیده‌ترین منابع در اقتصاد دانش‌محور امروزی همان منابع انسانی است.» (حسنعلی زاده، ۱۳۹۰) کشورهایی مانند ژاپن، سوئیس و هلند که فاقد زمین، مواد اولیه و مواد معدنی می‌باشند به‌درستی متوجه شده‌اند که تنها منبعی که می‌تواند آن‌ها را به اهداف‌شان برساند انسان‌ها و مهارت و آموزش و نوع طرز فکر و انگیزه آن‌هاست. نتیجه توجه این کشورها

میتزبرگ انجام مطالعه دقیقی را درباره ۵ مدیر اجرایی جهت مشخص کردن آنچه مدیران انجام می‌دهند بر عهده گرفت. نقش‌هایی که میتزبرگ برای مدیران مشخص کرده است شامل موارد زیر است:

۱. رئیس تشریفات: «تمامی مدیران لازم است کارهایی را انجام دهند که به‌طور طبیعی جنبه تشریفاتی و سمبلیک دارند. زمانی که رئیس یک دانشکده در جشن فارغ‌التحصیلی حاضر می‌شود یا هنگامی که سرپرست کارخانه برای دانش‌آموزان دبیرستانی بازدید از کارخانه را ترتیب می‌دهد درواقع نقش یک مقام تشریفاتی را بازی می‌کند.» (رابینز، ۱۳۸۴)
۲. رهبر: «این نقش شامل استخدام، آموزش، انگیزش و نظم کارکنان می‌شود.» (رابینز، ۱۳۸۴) رهبریت همان‌طور که اشاره شد به‌عنوان یکی از فعالیت‌های اصلی و نقش‌های مهم مدیریت قلمداد می‌گردد.
۳. رابط: مدیریت به‌عنوان رابط بین محیط داخل با خارج سازمان است. «میتزبرگ این نقش را در ارتباط با کسانی که اطلاعات را به مدیران می‌رسانند عنوان کرد. آن‌ها ممکن است افراد یا گروه‌هایی از درون یا بیرون سازمان باشند.» (رابینز، ۱۳۸۴)

۴. گیرنده اطلاعات: «تمامی مدیران تا اندازه‌ای اطلاعات را از سازمان‌ها و مؤسسات دیگر جمع‌آوری می‌کنند. برای نمونه آن‌ها با مطالعه مجلات و گفت‌وگو با اشخاص برای آگاهی از تغییراتی که ممکن است توسط رقبا انجام شود و مواردی مشابه، اطلاعات به دست می‌آورد.» (رابینز، ۱۳۸۴)

۵. نشر دهنده اطلاعات: مدیران در همه حال مشغول نشر دادن اطلاعات بین کارکنان خود هستند و این به دلیل اطلاعات کامل مدیریت از سازمان است که با کارکنان خود در میان می‌گذارد.

۶. سخنگو: «زمانی که مدیریت شرایط سازمان را برای دیگران شرح می‌دهد نقش سخنگو را ایفا می‌کند.» (رابینز، ۱۳۸۴)

۷. کارآفرین: مدیریت نقش کارآفرینی در سازمان را بر عهده دارد. «مدیریت در نقش کارآفرین یا نوآور، پروژه‌های جدیدی که سازمان‌شان را توسعه دهد ایجاد و بر آن نظارت می‌کند.» (رابینز، ۱۳۸۴)

۸. آشوب‌زدایی: «مدیریت انجام روش‌های درست را در پاسخ به مسائل پیش‌بینی نشده بر عهده دارد.» (رابینز، ۱۳۸۴) زمانی که افرادی در کنار یکدیگر به‌عنوان گروه یا سازمان مشغول فعالیت می‌شوند، به دلیل سلیقه‌ها و افکار متفاوتی که با یکدیگر دارند دچار تعارض و تناقض می‌گردند که مدیریت باید در پی حل این معضلات باشد.

۹. تخصیص منابع: «مسئول اجتماعی منابع انسانی، فیزیکی و مالی هستند.» (رابینز، ۱۳۸۴) مدیریت، اولین شخصی در سازمان است که مشخص می‌کند منابع مالی، پولی و معنوی سازمان به چه شکل تخصیص داده شود.

۱۰. مذاکره‌کننده: «مدیریت در این نقش موضوعاتی را با سایر مجموعه‌ها مورد بحث و تعامل قرار می‌دهد که حامل مزیت‌هایی برای مجموعه خود است.» (رابینز، ۱۳۸۴) مدیریت در داخل یا خارج از سازمان به‌عنوان مذاکره‌کننده با افراد در نظر گرفته می‌شود. درواقع با این مذاکره‌ها می‌توان تبادل اطلاعات را انجام داد.

وظایف مدیران فایول

در اوایل قرن بیستم، یک مهندس فرانسوی به نام هنری فایول ۵ وظیفه را برای مدیران برشمرد: برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، فرماندهی، ایجاد هماهنگی و کنترل. امروزه این وظایف را بر اساس کتاب رابینز در ۴

مورد خلاصه می‌کنند. وظایف فرماندهی و ایجاد هماهنگی به‌صورت تلفیقی به‌عنوان نقش هدایت مطرح گردیده است.

۱. برنامه‌ریزی: تعریف اهداف یک سازمان، ایجاد استراتژی کلی برای رسیدن به آن اهداف و طراحی سلسله‌مراتب جامع برای ترکیب و هماهنگی فعالیت‌ها را شامل می‌شود. درواقع برنامه‌ریزی مهم‌ترین وظیفه یک مدیر به شمار می‌رود. مدیریت برای رسیدن به اهداف از پیش تعیین‌شده نیاز به برنامه‌ریزی دارد.

۲. سازمان‌دهی: مدیران همچنین مسئول طراحی ساختار سازمان هستند. ما به این وظیفه سازمان‌دهی می‌گوییم. سازمان‌دهی بدین معناست که چه کارهایی توسط چه کسی انجام شوند، چگونه طبقه‌بندی شوند، گزارش دهنده و گزارش‌گیرنده چه کسانی هستند و تصمیم‌گیری در کجا صورت می‌گیرد.

۳. هدایت: هر سازمان از افرادی تشکیل‌شده که جهت‌دهی و هماهنگی آن‌ها بر عهده مدیران آن سازمان است. این وظیفه هدایت نام دارد. مدیریت وظیفه دارد کارکنان خود را هدایت کند. هدایت مدیریت یعنی اینکه کارکنان بدانند از کجا به کجا خواهند رسید و راه رسیدن به هدف خود را گم نکنند.

۴. کنترل: زمانی که مدیران کارکنان را هدایت می‌کنند، در حال هدایت آن‌ها هستند. وظیفه نهایی مدیران کنترل است. برای اطمینان از روند انجام درست کارها، مدیریت باید مراقب عملکرد سازمان باشد. عملکرد واقعی می‌بایست مطابق اهداف از پیش تعیین‌شده باشد. اگر انحراف مشخصی به وجود آید، این کار مدیریت است که سازمان را به مسیر اصلی بازگرداند. مراقبت، تطبیق و اصلاح ظرفیت‌ها به‌وسیله کنترل معنا می‌یابند. (رابینز، ۱۳۸۴)

انگیزه

«میل درونی برای به حرکت درآوردن انسان در جهت رسیدن به خواسته‌هایش را انگیزه می‌گویند» (دی آنجلیس، ۱۳۸۷) به‌عبارت دیگر انگیزه «به میزان آمادگی فرد برای درگیر شدن در اعمال هدفمند و با فعالیت‌های شغلی اطلاق می‌شود. انگیزش احساس مرتبط با رضایتمندی حاصل از نتایج کارمزد نیست، بلکه انگیزش بیشتر به آمادگی یا میل به کار برای تحقق اهداف شغلی برمی‌گردد.» (رابینز، ۱۳۷۹)

۲. پیشینه تجربی توسعه

۱. خانم انوری در سال ۱۳۹۹ تحت عنوان «تأثیر مطالعه خلاقیت و انعطاف مدیران در سازمان بر انگیزه کارکنان سازمان» با نمونه آماری ۱۰۰ نفر از افرادی که به‌طور مستقیم با مدیریت در ارتباط هستند بر اساس آمیزه‌ای از روش کتابخانه‌ای و پیمایشی به این نتیجه رسیده است که خلاقیت مدیران باعث انگیزش در کارکنان می‌شود. به عبارتی هرچه خلاقیت مدیران بالاتر باشد موجب انگیزش کارکنان نیز می‌شود. (انوری، ۱۳۹۹)

۲. در پژوهش دیگری در سال ۱۳۹۹ از صحت، توکلی خباز و قلی نژاد تحت عنوان «تأثیر تکنیک‌های خود انگیزشی بر خودکارآمدی کارکنان در حال تحصیل سازمان ثبت اسناد و املاک» با استفاده از پرسشنامه و نمونه آماری ۲۳۴ نفر بیان می‌کنند که پرورش اخلاق، پرورش سطح انتظار از خود، بازخورد عملکرد، قدرت انگیزش کاری، تعیین اهداف برای خود، بهبود مهارت‌های مرتبط با اهداف کاری و آمادگی تغییر رفتار که به‌عنوان

مؤلفه‌های خود انگیزشی مطرح می‌گردد بر خودکارآمدی کارکنان مؤثر بوده و می‌تواند خودکارآمدی کارکنان به‌عنوان توانایی مقابله با مشکلات و مسلط شدن بر آن‌ها را افزایش دهد. (صحت و توکلی خباز و قلی نژاد، ۱۳۹۹)

۳. تحقیق دیگری در کشور بلغارستان در سال ۲۰۲۰ توسط پترووا، کووال، تپاوچپارووا، زرکل، رادچنکو و بوندارچک تحت عنوان «رابطه بین انگیزه کارکنان و تعهد به سازمان» صورت گرفته است و در آن از بین سازمان‌های تجاری با ابعاد و فعالیت‌های مختلف با جامعه آماری ۸۹ درصد کارکنان موجود در این سازمان‌ها، ۱۰۸ نفر به‌صورت تصادفی به‌عنوان نمونه آماری انتخاب‌شده و از ایشان مصاحبه به‌عمل آمده است سپس پرسشنامه تنظیم‌شده بین این افراد توزیع گردیده و از آن‌ها خواسته‌شده با دقت فراوان به سؤالات از کمترین امتیاز تا بیشترین امتیاز (۱ تا ۱۰) پاسخ دهند. در این تحقیق بیان می‌کند که افراد به ۵ علت در سازمان مشغول به کار هستند. ۱. به دلایل اخلاقی ۲. به دلایل وابستگی عاطفی به سازمان ۳. به دلایل کمبود کار در سایر سازمان‌ها ۴. به دلیل ارزشمند بودن سازمان و فعالیت آن ۵. ترک کردن سازمان موجب خسارات مادی و روانی خواهد شد. (پترووا و همکاران، ۲۰۲۰)

۴. عمر و ارباب و همکاران در سال ۲۰۱۸ در بحرین برای مقاله‌ای با عنوان «تأثیر انگیزه بر عملکرد مدیریت منابع انسانی در سازمان تنظیم بازار بحرین» با جامعه آماری ۳۸۴ نفر ۱۹۶ پرسشنامه توزیع کردند که از این تعداد پرسشنامه ۱۰۳ عدد به‌صورت معتبر و قابل استناد برگشت داده شده است، براساس نتایج این مطالعه پاداش‌های پولی، آموزش و کار تیمی به‌عنوان عوامل انگیزشی تأثیر مثبت و قوی بر عملکرد کارکنان سازمان دارند. (عمر و همکاران، ۲۰۱۸)

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش بر اساس هدف تحقیق به‌عنوان پژوهش کاربردی قلمداد می‌گردد و روشی که محقق برای توصیف داده‌ها از آن بهره گرفته است، روش پیمایشی است. جامعه آماری این پژوهش ۳۵۰۰ نفر (کلیه کارکنان راه‌آهن ج.ا.ا. واقع در تهران) بوده که بر اساس جدول مورگان نمونه آماری پژوهش ۳۵۰ نفر است. در این تحقیق از روش کتابخانه‌ای استفاده شده است؛ محقق با استفاده از جست‌وجوی اینترنتی به جمع‌آوری داده‌های نظری، مقالات، مطالعات پیشینه، پایان‌نامه‌ها و پروژه‌ها پرداخته است. ابزار گردآوری اطلاعات نیز پرسشنامه است.

در پرسشنامه طراحی شده گزینه‌های مطرح برای پاسخگویی افراد به شکل خیلی زیاد، زیاد، متوسط، کم و خیلی کم است.

محقق نیز به این مسئله آگاه است که قرار نیست از افراد مورد مطالعه سؤال گردد که کدام نقش باعث انگیزه‌کاری می‌شود و کدام نقش تأثیر ندارد بلکه هدف میزان و مقدار تأثیر نقش‌ها بر انگیزه کاری افراد است و اولویت‌بندی این نقش‌ها از طرف کارکنان که کدام نقش را دارای اولویت بالاتر از دیگر نقش‌ها می‌دانند. جهت کسب اطمینان از روایی پرسشنامه در این پژوهش، پرسشنامه پژوهش در اختیار چند تن از خبرگان و اساتید دانشگاه مرتبط با موضوع پژوهش قرار گرفت و بر مبنای پاسخ و نظرات این اساتید و با تأیید نهایی استادان محترم راهنما و مشاور، پرسشنامه نهایی بین جامعه آماری توزیع شد. بعد از جمع‌آوری اطلاعات از نمونه موردنظر به‌وسیله پرسشنامه، اطلاعات کدگذاری و بعد از کدگذاری، داده‌ها وارد کامپیوتر شده و با استفاده از نرم‌افزارهای

Spss و Pls داده‌ها در دو سطح توصیفی و استنباطی تجزیه و تحلیل شدند. در این تحقیق چون سؤالات پرسشنامه بر اساس مقیاس رتبه‌ای لیکرت تنظیم شده‌اند، ۵ رتبه (خیلی کم، کم، متوسط، زیاد، خیلی زیاد) وجود دارد که به هر کدام به ترتیب امتیاز ۱، ۲، ۳، ۴ و ۵ اختصاص داده شده است. برای مشخص شدن مقدار عددی اهمیت و اولویت نقش‌ها و وظایف از مقدار ضریب تغییرات استفاده می‌گردد. پس از تعیین مقادیر میانگین، واریانس و انحراف معیار می‌توان مقدار ضریب تغییرات یا CV را مشخص کرد. هراندازه CV کمتر باشد وضعیت مناسب‌تر است و هراندازه CV زیاد باشد شرایط نامطلوب خواهد بود.

$$CV = \frac{S}{x_m}$$

یافته‌های پژوهش

در جدول ۱ مقادیر CV را برای نقش‌ها و وظایف ۱۴ گانه مشاهده می‌کنید که با توجه به افزایش مقادیر CV، نقش‌ها و وظایف اولویت‌بندی گردیده‌اند:

جدول ۱. ضریب تغییرات نقش‌ها و وظایف

ترتیب اولویت نقش‌ها و وظایف	نقش‌ها و وظایف	CV
۱	برنامه‌ریزی	۰/۰۱۹۵
۲	رهبری	۰/۰۲۳۵
۳	آشوب‌زدا	۰/۰۲۳۵
۴	تخصیص دهنده منابع	۰/۰۲۶۵
۵	هدایت	۰/۰۳۰۱
۶	سازمان‌دهی	۰/۰۳۰۲
۷	کارآفرین	۰/۰۳۰۲
۸	گیرنده اطلاعات	۰/۰۳۶۸
۹	نشردهنده اطلاعات	۰/۰۳۸۰
۱۰	رابط	۰/۰۵۱۱
۱۱	مذاکره‌کننده	۰/۰۵۱۳
۱۲	کنترل	۰/۰۵۱۹
۱۳	رئیس تشریفات	۰/۰۵۲۱
۱۴	سخنگو	۰/۰۵۲۲

برای مشخص کردن روایی پرسشنامه از نرم‌افزار Pls استفاده شده است که خروجی نرم‌افزار اعدادی بیشتر از ۱/۹۶ است که نشان‌دهنده روایی پرسشنامه است.

نتیجه‌گیری

هدف از انجام این تحقیق، دستیابی به هدف اصلی آن یعنی مقایسه اثر نقش‌های مدیران بر انگیزه کاری منابع انسانی بر اساس تلفیق الگوهای مبتنی‌برگ و فایول در شرکت راه‌آهن ج.ا.ا. است. برای این منظور، نقش‌های مدیریتی موردنظر مبتنی‌برگ از قبیل نقش‌های تصمیم‌گیری، اطلاعاتی و میان‌فردی و همچنین وظایف مدیریتی موردنظر فایول از



کارکنان خود را در انجام وظایف تشویق کرده و همسویی و تعادل لازم را میان نیازهای شخصی کارکنان و اهداف سازمانی ایجاد نماید. مدیر در نقش رهبر کسی است که بتواند بر افراد تحت سرپرستی خود نافذ و مؤثر باشد و به عبارت دیگر مرئوسان نفوذ و قدرت او را بپذیرند. در راستای اجرای نقش آشوب‌زدایی و رفع تعارض، ضمن بیان این نکته که وجود تعارض در گروه‌ها امری طبیعی است و همواره زمانی که افرادی در کنار یکدیگر مشغول فعالیت می‌شوند، به دلیل سلیقه‌ها و افکار متفاوتی که با یکدیگر دارند دچار تعارض و تناقض می‌گردند، به مدیران توصیه می‌شود به‌طور عمیق به بررسی مسائل و مشکلات و تعارضات میان کارکنان پرداخته و با بهره‌گیری از فنون رفع تعارض، مسائل و مشکلات به وجود آمده در سازمان را حل نمایند تا از بی‌انگیزگی کارکنان در سازمان جلوگیری شود.

منابع

- رحمانی یوشانلوئی، ک و نقد، پ. (۱۳۹۷). عوامل مؤثر بر ارتقا جایگاه، انگیزه و بهره‌وری کارکنان سازمان. ۶. ۱۰-۱
- صحبت، س و توکلی خباز، م و قلی‌نژاد، ا. (۱۳۹۹). تأثیر تکنیک‌های خود انگیزشی بر خودکارآمدی کارکنان در حال تحصیل سازمان ثبت اسناد و املاک (مطالعه موردی: استان مازندران). (۹) ۲. ۱۳-۱
- انوری، ز. (۱۳۹۹). مطالعه خلاقیت و انعطاف مدیران در سازمان بر انگیزه کارکنان سازمان. ۱(۳۷). ۹۴-۸۷
- دی آنجلیس، ب. (۱۳۸۸). اعتماد به نفس. تهران: انتشارات گلستان
- رابینز، ا. (۱۳۷۹). رفتار سازمانی. تهران: انتشارات مدیریت صنعتی
- سیدین، س. (۱۳۹۱). بررسی تدوین مدل ساختاری مدیریت بهبود بهره‌وری نیروی انسانی (مطالعه موردی: شرکت ماشین‌سازی تبریز). خراسان: مجموعه مقالات پارک علم و فناوری خراسان
- رابینز، ا. (۱۳۸۴). مدیریت رفتار سازمانی. تهران: انتشارات موسسه کتاب مهربان نشر
- Drucker, P.F. (1998). The ege of scial transformation, hn G.R. hickman (Ed)
- Petrova, M & Koval, V & Tepavicharova, M & Zerkal, A & Radchenko, A & Bondarchuk, N. (2020). The Interaction Between The Human Resources Motivation And The Commitment to The Organization. journal of security and sustainability issues. 899-907
- Omar, K & Arbab, A & Abdulrahman, K. (2018). Motivation Effect on Human Resource Management Performance in Bahraini Market Regulatory Authority. Human Resource Management Research 2018, 8(2): 34-41

قبیل برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، هدایت و کنترل مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است. در ابتدا لازم است به سؤالات مطرح‌شده در مقدمه این پژوهش پاسخ داده شود.

با توجه به آزمون‌های آماری انجام گرفته و نتایج آزمون مدل معادلات ساختاری، مشخص شد بین مؤلفه‌های تشکیل‌دهنده نقش مدیران از نظر الگوی میتنبرگ و فایول و تأثیر آن‌ها بر افزایش انگیزه کارکنان ارتباط معناداری وجود دارد. این نتیجه مشخص می‌کند که هر کدام از نقش‌های مدیریتی اطلاعاتی، تصمیم‌گیری و میان‌فردی از دیدگاه میتنبرگ و همچنین وظایف مدیریتی برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، هدایت و کنترل از دیدگاه فایول، به‌تنهایی دارای اهمیت ویژه‌ای می‌باشند و هر کدام می‌توانند اثری متفاوت بر انگیزش کارکنان داشته باشند. با توجه به آزمون‌های آماری انجام گرفته در این پژوهش، مشخص شد که بین تأثیر انگیزشی نقش‌های مدیران راه‌آهن ج.ا. بر کارکنان از نظر میتنبرگ و فایول تفاوت معناداری وجود دارد. همان‌طور که نتایج تجزیه و تحلیل داده و پاسخ‌های داده شده به سؤالات پرسشنامه توسط کارکنان مشخص می‌کند نقش‌ها و وظایف برنامه‌ریزی، رهبری و آشوب‌زدا در اولویت‌های ۱ تا ۳ برای افزایش انگیزه کارکنان قرار دارند. وظیفه برنامه‌ریزی با کمترین CV در رتبه اول و نقش‌های رهبری و آشوب‌زدا با اختلاف کم نسبت به وظیفه برنامه‌ریزی و مقدار یکسان CV در رتبه‌های دوم و سوم قرار گرفته‌اند. برنامه‌ریزی یکی از بنیادی‌ترین وظایف مدیریت است. برنامه‌ریزی عبارت است از اینکه از میان گزینه‌های مختلف رسیدن به اهداف، یک گزینه را انتخاب بکنیم. این کار مستلزم مشخص نمودن هدف‌ها و مقاصد سازمان و بخش‌ها و چگونگی دستیابی به آن‌هاست. به همین خاطر برنامه‌ریزی برای دستیابی به اهداف سازمان روشی منطقی و عقلایی را فراهم می‌کند. با توجه به نتایج حاصله مشخص شده که نقش مدیریتی برنامه‌ریزی نسبت به سایر نقش‌های مورد نظر میتنبرگ و وظایف فایول بیشترین تأثیر را در ایجاد انگیزه کارکنان دارد. اینکه یک مدیر اهدافی را برای سازمان در نظر گیرد و موفقیت سازمان، منابع و محدودیت‌هایی را که با آن‌ها روبروست مدنظر قرار ندهد باعث سردرگمی کارکنان می‌گردد. همچنین اگر کارکنان با یکسری اهداف مواجه باشند که نقش‌شان را در رسیدن به این اهداف ندانند نمی‌توانند رسیدن به این اهداف را برای خود متصور شوند.

نقش رهبری یکی از نقش‌های میان‌فردی است که در رتبه دوم و در واقع اولین اولویت کارکنان در ایجاد انگیزه در بین نقش‌های میتنبرگ است. از سوی دیگر توصیه می‌شود در نقش رهبری، نیروی انسانی شایسته را استخدام نموده، آن‌ها را آموزش دهند و برای انجام امور سازمانی، انگیزه لازم را در آن‌ها ایجاد نمایند. این وظیفه مدیر است که به‌عنوان یک رهبر،

گفت و گو

پانك سامان Saman Bank



پانك سامان
SamanBank

گفتگو با همکاران خوب شعبه سمنان

شعبه سمنان، لشکری متحد

گفت و گو: جعفر تکبیری



رئیس شعبه سمنان همچنین به مقایسه عملکرد بانک سامان با سایر بانک‌ها پرداخت و ادامه داد: من با توجه به سابقه ریاست ۲ سازمان متفاوت بانک سامان را بانک پاسخگو می‌دانم و همواره در جلسات هفتگی ضمن بررسی عملکرد و میزان دسترسی به اهداف توضیحات لازم را در خصوص پاسخگویی صحیح و مطلوب ارائه خواهم کرد. در کنار این شناخت دقیق اهداف عملیات و تقسیم اهداف ابلاغی بانک بین همکاران با توجه به دستورات سازمانی و بررسی چگونگی دستیابی و واکاوی علل عدم تحقق برخی از اهداف یکرنگی و کار تیمی نقش بسیار مهمی در موفقیت و یا شکست یک شعبه در راه رسیدن به اهداف دارد.

وی سپس اظهار کرد: از اهمیت کار تیمی در موفقیت شعبه سمنان همین نکته را عرض می‌کنم که چندین دوره متوالی کاربران فروش تخصصی، فروش و عملیات شعبه ما جزو برترین‌های کشور شدند.

مصدق سپس خاطرنشان کرد: شهر سمنان برخلاف تصور اغلب مردم شهر صنعتی نبوده و اغلب ساکنین این شهر را کارمندان و کارگران تشکیل می‌دهند. با توجه به این موضوع و شناخت نیاز مشتریان امروزه با بیش از ۳۵ اداره و نهاد قرارداد اعطای کارت اعتباری امضا کرده‌ایم که پایش مداوم تسهیلات پرداختی، واریز به موقع اقساط و غیره نیاز به انرژی مضاعفی دارد که به خواست خدا به نحو احسن مشغول انجام آن هستیم. رئیس شعبه سمنان بزرگ‌ترین چالش شعبه سمنان را کمبود نیرو دانست و گفت: طبق آخرین کارسنجی صورت گرفته شعبه سمنان با کسری نیرو مواجه است و این امر گهگاهی سبب نارضایتی مشتریان شده که امید داریم با عنایت مسئولین این امر نیز مرتفع شود.

وی در پایان گفت: از زحمات تک‌تک همکاران شعبه و هم‌تیمی‌های محترم خودم مخصوصاً معاونت شعبه که همواره یار و پشتیبان اینجانب در دسترسی به اهداف عالی بانک بوده‌اند قدردانی می‌کنم.

مأموریتی که دائمی شد

مهدی حسنجانزاده، معاون شعبه سمنان نیز که از اواخر سال ۸۳ به بانک سامان پیوسته، می‌گوید: در سال ۹۳ با یک حکم مأموریت ۲ ماهه وارد سمنان شدم و اکنون حدود ۷ سال است که در خدمت بانک سامان و مردم شهر سمنان هستم.

وی تجربه حضور در شعبه بابل را دارد و در این گفتگو با ذکر خاطرات شعبه بابل می‌گوید: انتخاب رئیس شعبه مناسب برای شعبه بابل سبب موفقیت شعبه و همکاران این شعبه شد، به‌طوری‌که تقریباً همه همکاران آن دوره دارای مسئولیت‌های مهمی در بانک سامان شعب استان‌های شمال و حتی تهران هستند.

معاون شعبه سمنان سپس می‌گوید: از نظر من یکی از مزیت‌های بزرگ بانک سامان که آن را از سایر بانک‌های دیگر متمایز می‌کند، شناسایی دقیق نیازهای جامعه و ایجاد راه‌حل‌های مناسب جهت حل آن مشکل با چابکی قابل تحسین است که این مهم را می‌توان در استراتژی‌های سامان ۱۴۰۰ و ۱۴۰۴ و ایجاد و خلق بلو بانک ملاحظه کرد و این یکی از بزرگ‌ترین علل محبوبیت روزافزون بانک است.

حسنجانزاده همچنین گفت: معاونت شعبه علاوه بر مسئولیت‌های فراوان سازمانی یک پل ارتباطی بین سازمان (رئیس شعبه) و همکاران بوده و وظیفه برقراری تعادل بین درخواست‌های همکاران و درخواست‌های سازمان را نیز به عهده دارد. خوشبختانه نوع استراتژی بانک سامان همواره



مصدق رئیس شعبه

سمنان یکی از عجیب‌ترین استان‌های ایران است. استانی با ترکیب آب و هوایی عجیب که در شمالش می‌توان آب و هوایی سرد را در کنار جنگل‌های ابر تجربه کرد و در جنوبش آب و هوایی کویری در مجاورت پارک ملی کویر... اما آنچه در سمنان زبانزد خاص و عام است، حسن خلق و میهمان‌پذیری مردم این استان پهناور است که خلق و خوی تمام مردمان ایران‌زمین را یکجا در خود دارد. این موضوع را می‌توان در استقبال دوستان و همکاران شعبه سمنان برای گفتگو با نشریه سامان مشاهده کرد. گفتگویی که ماحصل آن چیزی است که در ادامه می‌خوانید:

بانک سامان، بانک پاسخگو است

محمدرضا مصدق رئیس شعبه سمنان است و از سال ۱۳۷۶ جذب بانک مهر اقتصاد شده و به گفته خودش مدت ۱۸ سال مشغول خدمت در آن موسسه مالی اعتباری بوده است.

وی به موضوع استخدام در بانک سامان اشاره می‌کند و می‌گوید: سال ۹۴ با پیشنهاد کار از طرف بانک سامان مواجه شدم و بعد از تحقیقات لازم و به جهت کسب تجربه بیشتر از مهر اقتصاد جدا شدم و به بانک سامان پیوستم.

رئیس شعبه سمنان سپس در خصوص وضعیت این شعبه نیز گفت: شعبه سمنان در ابتدای ورود اینجانب به جهت ناشناخته بودن وضعیت مناسبی نداشت اما هم‌اکنون با کمک همکاران، تعویض محل شعبه و بازاریابی‌های صورت گرفته در وضعیت مناسبی به سر می‌بریم. این نکته را نیز باید بگویم که بانک سامان در استان سمنان فقط دارای یک شعبه در شهرستان سمنان است و این امر با توجه به بعد مسافت شهرهای استان مشکلاتی برای ما به وجود می‌آورد اما با افتتاح باجه خدماتی شاهرود و تشویق مشتریان به استفاده از ابزارهای الکترونیک بر بسیاری از این دست مشکلات غلبه کرده‌ایم.

محمدرضا مصدق در خصوص تأثیرگذاری کرونا بر عملکرد شعبه نیز گفت: بعد از شروع بیماری کرونا از همان روزهای اول سمنان همواره جزو شهرهای قرمز کرونایی بود. در شهریور سال ۹۹ به علت همه‌گیر شدن بیماری کرونا در بین همکاران مجبور به تعطیلی شعبه برای دو هفته شدیم. البته در همین حال بنده به همراه یک نفر از همکاران که به ویروس کرونا مبتلا نشده بودیم به شعبه آمدیم و تلاش کردیم تا پاسخگوی مشتریان باشیم.

به گونه‌ای است که با دستیابی به اهداف سازمان در واقع به اهداف خودتان نیز دست می‌یابید.

وی اظهار کرد: شعبه سمنان از ابتدا دارای مشکلات فراوان بود اما امروز با لطف خداوند و هماهنگی کامل با ریاست شعبه و سایر همکاران از موفق‌ترین شعب بانک‌های شهر اعم از خصوصی و دولتی هستیم و این چیزی جز لطف خداوند و همکاری و هماهنگی کامل بین ریاست، معاونت و سایر همکاران بانک نیست.

وی به مشکلات شعبه سمنان نیز اشاره کرد و گفت: تعیین اهداف سنگین به‌خصوص در نیمه دوم سال، کمبود نیرو (که تقریباً مشکل همیشگی شعبه سمنان است) فاصله زیاد شهرها و پراکندگی جمعیت جزو مهم‌ترین مشکلات و چالش‌های شعبه ما است اما همواره همه تلاش خود را در راستای اهداف عالی بانک خواهیم کرد، چرا که معتقدیم اعتلای سازمان سبب اعتلای خودمان خواهد شد.

حسن‌جانب‌زاده در پایان این گفتگو گفت: لازم می‌دانم از زحمات چندین ساله آقای مصدق و همه همکاران شعبه قدردانی کنم و امیدوارم در سال‌های آینده نیز بتوانیم با کمک هم بدرخشیم.

بانک سامان، بانک با پرستیژ

منا خطیری بانکدار فروش تخصصی شعبه سمنان است. او نیز به ماجرای پیوستن خود به شعبه سمنان اشاره کرد و گفت: راستش را بخواهید من اصلاً به کار بانکی علاقه نداشتم تا اینکه در سال ۹۰ به پیشنهاد یکی از آشنایان در آزمون بانک شرکت کردم و بعد از قبولی و گذراندن مراحل مختلف وارد بانک سامان شدم. اولین روزی که برای مصاحبه دعوت شدم با دیدن فضای ستاد و همکاران ریشه‌های علاقه‌مندی من به بانک سامان ایجاد شد و بعد از ۶ ماه آموزش در شعبه نبوت و استفاده از تجارب همکاران خوب آنجا به شعبه سمنان منتقل شدم و هم‌اکنون بعد از گذشت ۱۰ سال هنوز هم مشتاق یادگیری و کسب تجربه در بخش‌های مختلف هستم و به نظرم هرکس با احساس مسئولیت و عشق کار کند شاید دیر ولی بالاخره نتیجه کارش را می‌بیند و خدا را شکر

و خدا را شاکرم.

این بانکدار فروش تخصصی همچنین گفت: به نظر من هیچ شعبه‌ای بدون تنش و استرس نیست و شعبه سمنان به دلیل پرسنل کمی که دارد خوشبختانه محیطی دوستانه داشته و آقای مصدق هم به‌عنوان ریاست محترم شعبه همیشه به ایجاد حس خوب و کاهش تنش‌ها در محیط کار کمک کرده‌اند. مهم‌ترین مشکلی که شعبه سمنان در حال حاضر با آن روبروست با توجه به کارسنجی‌های صورت گرفته کمبود نیرو است که کار همه همکاران شعبه را با دشواری همراه کرده و امیدواریم این مشکل حل شود.

وی در پایان گفت: در روزهای پرکار آخر سال و شرایط حاکم بر کشور، برای همه همکارانم در خانواده سامان صحت و سلامت کامل آرزو می‌کنم تا بتوانیم مثل همیشه در کنار هم به درخشش نام بانک سامان کمک کنیم.

روزهایی متفاوت در بانک سامان

زینب ذوالفقاریان نیز همکار فروش شعبه سمنان است که از خرداد سال ۹۰ وارد بانک سامان شده و کار خود را به‌عنوان متصدی امور بانکی شعبه مرکزی شروع کرد. او با تأسیس شعبه سمنان در مهرماه ۹۰ به این شعبه



زینب ذوالفقاریان



جلیل رسولی نژاد



عطیه طالبی



سعید زارع



منا خطیری



جلیل رسولی نژاد

آمد و به گفته خودش اکنون نزدیک به ۱۱ سال است که در بانک مشغول

از این همکاری حس غرور دارم

سعید زارع بانکدار عملیات شعبه سمنان هم که حدود ۳ سال است در بانک سامان فعالیت می‌کند، می‌گوید کار کردن در بانه عملیات و ارتباط مستقیم با مردم خیلی زیباست و وقتی به آن‌ها کمک می‌کنم، انرژی خوبی دریافت می‌کنم.

وی سپس ادامه می‌دهد: روزی که برای مصاحبه به ساختمان مرکزی بانک سامان رفتم، حس متفاوت بود چون رفتار پرسنل و مسئولین بانک متفاوت بود، به‌طور مثال انرژی‌ای که داشتند، دکور و رنگ آبی دلنشین من را جذب خود کرد. به همین خاطر ساده و خلاصه بخواهم بگویم سامان خلاق، پیشرو و شیک است و من از این همکاری حس غرور دارم.

زارع همچنین اظهار کرد: ارتباطات در شهرستان به دلیل محیط کوچک‌تر نسبت به تهران متفاوت است و خدا را شکر من توانستم با مشتری‌ها ارتباط خوبی بگیرم. علاوه بر این همکاران شعبه سمنان همه نیروهای جوان و پرنرژی هستند که ارتباط صمیمی اما محترمانه بین ما شکل گرفته که در زمان شلوغی شعبه و مشکلات می‌توان روی آن‌ها حساب کرد.

وی در پایان گفت: از مسئولین شعبه آقای مصدق و آقای حسنجانزاده هم تشکر می‌کنم که تجربیات خود را در اختیار بچه‌ها می‌گذارند و من به‌شخصه خیلی از تجربیات و راهنمایی این عزیزان استفاده می‌کنم.

نسبت من و بانک، نسبت ماهی و آب است

مهران قلی بیگ یکی دیگر از کاربران عملیات شعبه سمنان است و از سال ۹۰ در بانک سامان مشغول کار شده و فعالیت خود را از شعبه کارگر شمالی و آذربایجان در تهران آغاز کرده و پس از افتتاح شعبه سمنان به این شعبه منتقل شده است.

وی در خصوص روزهای کاری خود در بانک سامان گفت: من هر روز با شروع روز کاری ابتدا لوازم موردنیاز را آماده می‌کنم تا در صورت

آمد و به گفته خودش اکنون نزدیک به ۱۱ سال است که در بانک مشغول به کار است و یک فرزند ۵ ساله به نام سام دارد.

وی در خصوص روزهای کاری خود در بانک سامان گفت: روزهای کاری در بانک به‌واسطه تعامل و برخورد با مشتریان متفاوت و از تنوع خاصی برخوردار است که کارها را از یکنواختی خارج می‌کند و با توجه به اینکه مادر هستم تمام تلاش خود را در ایجاد توازن در کار و زندگی شخصی خود دارم.

ذوالفقاریان سپس اظهار کرد: همیشه حتی قبل از استخدام در بانک احساس خوبی نسبت به بانک داشته و دارم. بانک سامان نیز به‌واسطه تعامل خوبی که با مشتریان ایجاد کرده و همچنین جمع صمیمانه همکاران همواره شاخص و محبوب است و این حس به‌طور قطع به تک‌تک افراد منتقل می‌شود.

او ادامه داد: در خصوص برخورد با مشتریان همواره سعی می‌کنم صبورانه و در نهایت ادب و احترام با مشتریان برخورد داشته باشم و خوشبختانه بازخورد بسیار خوبی هم دریافت کردم. در مورد همکاران و مسئولان شعبه هم با توجه به محیط صمیمی و همدلانه شعبه همواره در خانواده سامان و در کنار هم مشغول کار و فعالیت هستیم.

روزیهای متفاوت در بانک سامان

جلیل رسولی‌نژاد نیز از سال ۱۳۸۹ استخدام بانک سامان شد و در ابتدا به‌عنوان کارمند اداری در شعبه سمنان انجام وظیفه کرده است. او می‌گوید: بانک سامان را به‌عنوان خانه خود می‌دانم و تعصب خاصی به بانک دارم و مشتریان را ولی نعمت خود می‌دانم و رابطه‌ای محترمانه بین من و مشتریان برقرار است.

این همکار شعبه سمنان سپس اضافه کرد: همواره سعی کردم مشتریان را راضی نگه دارم و به بهترین نحو خدمت‌رسانی را انجام دادم و رابطه خوبی با بچه‌های شعبه دارم و در زمان شلوغی شعبه جو همکاری بسیار قوی‌ای بین بچه‌های عملیات حاکم می‌شود تا به بهترین شکل خدمت‌رسانی به مشتریان انجام شود. در نهایت همواره سعی من ارتقای دانش و شخصیت

تهران و آن‌همه هیاهو اینجا مردم هیچ عجله‌ای برای رفتن به جایی ندارند! بعضی مواقع به علت فضای کم باجه شلوغ می‌شود ولی با آرامش همه چیز قابل حل است.

طالبی همچنین ادامه داد: بانک سامان اولین جایی بود که من در آن مشغول کار شدم و احساس می‌کنم که خانه من است و یک برند دوست‌داشتنی است که همه سعی خودش را برای درک کارمندان در این سال‌های اخیر کرده است.

وی سپس گفت: مشتری‌ها ارزشمندترین دارایی بانک بعد از کارمندان هستند و بالطبع باید با احترام و دوستی رفتار کرد تا بتوانیم مشتری وفادارتر از مشتری گذری بسازیم.

طالبی در خصوص رابطه خود با همکاران شعبه نیز گفت: در حال حاضر که از همکاران شعبه دورم ولی تلفنی باهم در ارتباط هستیم و رابطه خوبی داریم با اینکه آن‌ها را ندیدم، حس می‌کنم ما یک خانواده هستیم. او در خصوص مشکلات و سختی‌های کار

خود نیز گفت: من مسئول باجه و تمام امور در شاهرود هستم که بعضی وقت‌ها مدیریت تمام مسائل و مشکلات پیش آمده سخت است. علاوه بر این محیط کاری در باجه شاهرود کوچک است و امیدوارم به‌زودی بزرگ‌تر شود تا در شأن و منزلت بانک عزیزمان باشد.

وی در خصوص برنامه آینده خود نیز گفت: برنامه آینده‌ام این است که تمام تلاش خود را برای توسعه باجه انجام دهم و در صورت امکان باعث شوم این باجه کوچک به یک شعبه تبدیل شود تا قدم کوچکی برای بانک، علی‌الخصوص شهرم بردارم. سخن آخرم هم این است که امیدوارم لطف مدیران سازمان شامل حال باجه کوچک شاهرود هم بشود و بتوانیم برای این شهر کاری انجام دهیم.



مهدی حسنجانزاده

مراجعه مشتری، آن‌ها معطل نشوند و همواره سعی کردم به همکاران فروش در شعبه کمک کنم. احساس من نسبت به بانک سامان مثل ماهی به آب می‌ماند که نه من می‌توانم بدون آن زنده بمانم و البته بانک بدون کارمندان نیز جلوه ندارد.

مهران قلی بیگ در ادامه افزود: من سعی می‌کنم در انجام کارهای مشتریان بهترین عملکرد را داشته باشم و مشکل آن‌ها را مشکل خود می‌دانم و در شعبه نیز به همکاران به چشم قطعات یک موتور نگاه می‌کنم و سعی داریم در تعامل باهم بهترین خدمات را به مشتریان ارائه دهیم.

او اضافه کرد: سختی‌های کار برای تمام همکاران در تمامی نقش‌های بانک وجود دارد ولی زمانی که به هدف می‌رسند لذت و شیرینی آن به تمام مشکلات غلبه می‌کند.

بانک سامان خانه من است

اما کمی دورتر از شهر سمنان و درست در دل یکی از شگفت‌انگیزترین شهرهای ایران، باجه‌ای کوچک با یک لشکر تک‌نفره قرار دارد. باجه‌ای که اداره آن‌هم اکنون در اختیار عطیه طالبی است. طالبی کاربر باجه شاهرود است و او نیز از سال ۹۳ وارد بانک سامان شده است. او در خصوص سوابق خود می‌گوید: ابتدا در شعبه الهیه مشغول خدمت شدم و پس از آن به مدت ۵ سال در مدیریت بین‌الملل مشغول کار بودم و پس از آن به خاطر غم از دست دادن پدرم درخواست انتقالی به باجه شاهرود را دادم تا در کنار خانواده‌ام باشم و با همکاری و لطف منابع انسانی به شاهرود منتقل شدم. وی در خصوص روزهای کاری خود در باجه شاهرود می‌گوید: روز کاری در شاهرود خیلی آرام است و برعکس



قهرمانی تیم فوتسال بانک سامان در لیگ برتر کارگران تهران







بانک سامان قهرمان لیگ برتر فوتسال کارگران شد

تیم فوتسال بانک سامان با شکست بانک پاسارگاد، قهرمان لیگ برتر فوتسال کارگران استان تهران شد. به گزارش سامان رسانه، در این دیدار سخت و نفسگیر، تیم فوتسال بانک سامان در یک بازی نزدیک موفق شد با نتیجه ۳ به ۲ بر تیم فوتسال بانک پاسارگاد فائق بیاید و کاپ قهرمانی لیگ برتر فوتسال کارگران استان تهران را بالای سر ببرد.







زینب وفاداری - مشاور توسعه
و سرمایه انسانی شرکت آفتاب
تجارت سامان

بانکداری و متاورس آینده امور مالی

داده های مالی و ارائه بودجه بندی از طریق واقعیت افزوده مبتنی بر تلفن هوشمند، نمای کاملاً جدیدی به امور مالی داده اند. عملکرد تکنولوژیکی عینک AR شبیه یک گوشی هوشمند از ریزپردازنده، صفحه نمایش و یک باتری تشکیل شده و مصرف انرژی آن ۷ تا ۱۰ برابر بیشتر از مصرف یک رایانه می باشد؛ بنابراین اجرای این فناوری به باتری های بسیار قوی تر نیاز دارد. با این حال برای توزیع گسترده دستگاه های VR/AR و عینک های AR که به اندازه عینک های روزمره جمع و جور، سبک و با قابلیت استفاده آسان باشند چالش های تکنولوژیکی عمده ای وجود دارد و زمانی که چالش های فناوری حل شوند و این عینک ها در دسترس همه قرار گیرند، احتمالاً آنقدر محبوب خواهند شد که می توانند جایگزین گوشی های هوشمند شوند.

واضح است که واقعیت افزوده و امکانات فناوری های دیجیتال، تجربه کاربر را به سطح جدیدی می برد. دنیای واقعی و دیجیتال را با هم ترکیب می کند و ابرقدرت هایی را در اختیار مشتریان قرار می دهد که همچون تلفن های هوشمند و سایر دستگاه ها با صفحه نمایش لمسی، آینده بانکداری را متزلزل می کند. حال اگر بخواهیم عصر دیجیتال را فتح کنیم توانایی سازگاری، بیشتر و بیشتر اهمیت می یابد.

هنگامی که متاورس راه اندازی شود، بانک های دیجیتال در موقعیت عالی برای شروع تسهیل تراکنش ها در محیط خواهند بود و با پروتکل های DeFi که در حال حاضر به عنوان بازیگران اصلی در فضای دیجیتال کار می کند به سرعت تطبیق داده می شوند. این سیستم مالی غیرمتمرکز ابزار ارزشمندی برای متاورس خواهد بود. تراکنش های غیرمتمرکز به کاربران اجازه می دهد پرداخت های مرزی را با حداقل کارمزد انجام دهند و همچنین وام دهی غیرمتمرکز به تامین مالی پروژه های جدید و نوآورانه در دنیای مجازی کمک می کند و با ظهور اقتصاد باز به راحتی می تواند توسط فناوری بلاک چین پشتیبانی شوند.

صرف نظر از این، تامین مالی غیرمتمرکز می تواند نقش بزرگی در سیستم

متاورس، واژه پرتکرار دنیای امروز تکنولوژی است که وعده نسل بعدی اینترنت را می دهد؛ نسلی که طی آن نحوه تعامل بانک ها با مشتریان، نحوه ارائه محصولات و خدمات و حتی شکل بانک ها ممکن است دستخوش تغییرات اساسی شود. انسان های دیجیتالی با هوش مصنوعی، تجربه دیجیتالی و دارایی های دیجیتال مبتنی بر بلاک چین، سه موضوعی هستند که تجربه مشتری را به سطح جدیدی می برد. حال بهترین راه برای صنعت بانکداری در آماده سازی و استقبال کامل از فرصت های متاورس چیست؟

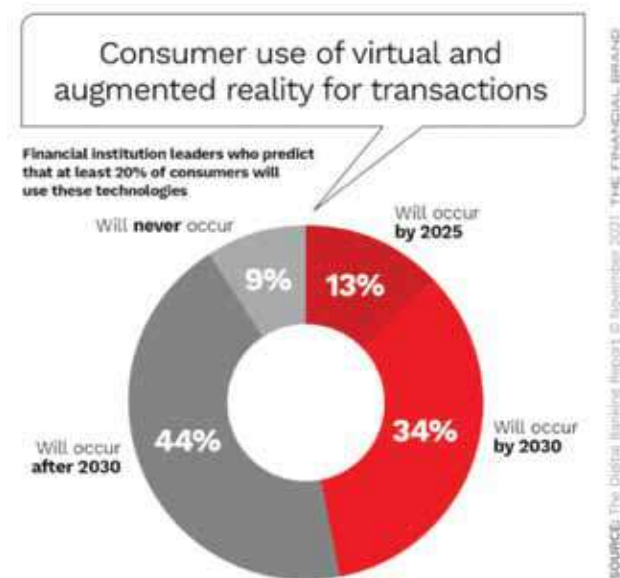
طبق تحقیقات Futurum، در ۱۰ سال آینده برنامه واقعیت افزوده (AR) ۱، واقعیت مجازی (VR) ۲، اینترنت اشیا، ربات ها به بخشی جدایی ناپذیر از زندگی روزمره ما تبدیل می شوند. فیس بوک در حال بررسی دستگاه های واقعیت افزوده آینده نگر خود روی افراد واقعی است که به ساخت اولین نسل از دستگاه های واقعیت افزوده پوشیدنی کمک می کند این دستگاه بیشتر شبیه یک حسگر برای عینک های هوشمند می باشد که ویدئو، صدا، حرکت چشم و داده های موقعیت مکانی را از سمت کاربر ضبط می کند و خود گام بزرگی برای تبدیل این چشم انداز آینده به واقعیت است. اگرچه هنوز چالش های تکنولوژیکی زیادی برای غلبه بر آن وجود دارد اما کارشناسان فناوری پیش بینی می کنند که تجربه واقعیت افزوده (AR) می تواند بخشی از زندگی روزمره ما در دهه آینده باشد.

با در نظر گرفتن زمان لازم برای انطباق کامل خدمات موجود با این نوع فناوری های جدید، به نظر می رسد اکنون بهترین زمان برای گسترش طرح های تحول دیجیتال بانکی، از جمله استراتژی بانکداری متاورس است. چگونه قلب مشتریان دیجیتال را به دست آوریم.

بانک ها و فین تک های پیشرو با عرضه ویژگی های VR/AR در محصولات خود مشتریان خود را شگفت زده کرده اند. به عنوان مثال فین تک "Acorns" یک کارت نقدی با تعامل AR که از طریق تلفن هوشمند قابل مشاهده است و همچنین Current و Westpac Banking Corporation با تجسم

انتظار می‌رود تجربه دیجیتال مشتری در حوزه مجازی صورت‌پذیرد و بانک‌ها هم با این انتظارات موافق هستند.

تحقیقات انجام شده توسط Digital Banking Report در پاییز ۲۰۲۱ نشان داد که تقریباً نیمی از مدیران خدمات مالی شرکت‌کننده بر این باورند که از هر ۵ مصرف‌کننده، یک نفر از فناوری واقعیت مجازی یا واقعیت افزوده برای تراکنش‌های روزانه استفاده می‌کند.



با موج جدید فناوری‌های نوین و تمایل مشتریان به انجام خدمات بانکی در فضاهای دیجیتال و استفاده از مزایای بیشمار آن، بانک‌ها مجبورند برای کاهش فاصله خود با این فناوری‌ها و جذب مشتریان از پلتفرم‌های بانکداری دیجیتال که به نحو فزاینده‌ای در حال افزایش است استفاده نمایند چرا که رقابت بیشتر گزینه‌های بیشتری را در پیدا کردن پلتفرم مناسب با احتیاجات هر بانک در اختیار آنان قرار می‌دهد و تعامل با مشتریان نسل آینده و توانایی‌های مدیریت مالی عامل تمایز این بانک‌ها خواهد بود و در نهایت متاورس احتمالاً در آینده با دارایی‌های و ارزش‌های دیجیتال ترکیب می‌شود و به ایجاد یک بازار مالی جدید کمک می‌کند.

منابع

- <https://www.theuxda.com/blog/how-online-banking-design-should-work-ux-case-study>
- <https://www.fintechfutures.com/2022/01/banking-on-the-metaverse/>
- <https://medium.com/raonsecure/will-the-future-of-banking-services-rely-on-metaverse-8f922cd3488e>
- <https://thefinancialbrand.com/124982/metaverse-banks-use-of-virtual-augmented-reality-facebook>
- 1-Augmented Reality
- 2-Virtual Reality
- 3-Decentralized Finance
- 4-A decentralized protocol for pooled lending, borrowing, and investing for ETH
- 5-non-Fungible token

مالی متاورس داشته باشد. درآمد سالانه پروتکل‌های DeFi در مقایسه با صنعت بانکداری خرده فروشی جهانی ۲.۳ تریلیون دلاری، ۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود و نیز تعداد کاربران در متاورس ممکن است تا سال ۲۰۳۱ به یک میلیارد نفر برسد.

EQiFi (پروتکل مالی غیرمتمرکز وام دهی، استقراض و سرمایه‌گذاری برای ETH) اولین پروتکل DeFi می‌باشد که با نظارت و مجوز پشتیبانی اولین شعبه‌های مالی غیرمتمرکز را در متاورس راه‌اندازی کرده است. کاربران اکنون می‌توانند وام‌ها و تراکنش‌های تجاری غیرمتمرکز را با سایر کاربران را در پلتفرم EQiFi انجام دهند.

کاربران در متاورس برای شرکت در معاملات مالی احتمالاً می‌توانند آواتارها، لوازم جانبی مجازی یا حتی کل محیط‌های ایجاد شده توسط شرکت‌ها یا افراد دیگر را خریداری کنند، علاوه بر این کاربران ممکن است بخواهند در معاملات هم‌تا به هم‌تا شرکت کنند که خارج از محدوده پارادایم سنتی مصرف‌کننده و کسب و کار می‌باشد، این در حالی است که توکن‌های غیرقابل تعویض (NFT) به عنوان پلی بین کاربران و متاورس عمل می‌کنند و آنان را قادر می‌سازند تا هویت خود را در طول تجربه‌های اجتماعی تسهیل کرده و به شناسایی مالکیت محصولات دیجیتالی که فقط در دنیای مجازی وجود دارند کمک می‌کنند.

در حال حاضر شاهد تغییرات سریع و بیش از ارزش واقعی پیشنهادات NFT در بازار هستیم که یکی از نمونه‌های عالی آن کارت EQiFi NFT می‌باشد. این NFT به کاربران اجازه می‌دهد، یک حساب بانکی رایگان با EQiBank که ارزش «دنیای واقعی» را ارائه می‌دهد، درخواست دهند و DeFi نقش مهمی در موفقیت آن خواهد داشت.

متاورس در راه است و صنعت مالی غیرمتمرکز، توسعه برنامه‌های کاربردی غیرمتمرکز، مبادلات غیرمتمرکز، ویژگی‌های حریم خصوصی کاربر و استانداردهای امنیتی از هیجان‌انگیزترین فرصت‌ها برای فناوری بلاک چین می‌باشد که نقش موثری در متاورس ایفا می‌کند.

جی‌پی مورگان با خرید یک سالن مجازی در دیسنترالند به اولین بانک متاورس جهان تبدیل شده است. بزرگ‌ترین بانک ایالات متحده آمریکا گامی بزرگ در جهت سرمایه‌گذاری در صنعت متاورس برداشته و سرمایه‌گذاری در صنعت متاورس را فرصتی هزار میلیارد دلاری نام‌گذاری می‌کند. این بانک در اولین قدم یک سالن مجازی در دنیای واقعیت مجازی شرکت دیسنترالند خریداری و افتتاح کرده که در مرکز خرید metajuku قرار دارد. نام این سالن onyx است و گزارش‌های و ارائه‌های زیادی در مورد صنعت بلاک‌چین در آن انجام می‌شود.

همچنین بانک بزرگ کوکمین کره جنوبی یک شهر مجازی براساس پلتفرم متاورس با سه فضای مشخص، مرکز مالی و تجاری، مرکز ارتباط از راه دور و فضای بازی ایجاد کرده. مرکز مالی و تجاری از شاخه‌های مختلف، فضاهای روابط عمومی و جذب نیرو، سالن‌های سخنرانی و فضاهای اجتماعی تشکیل شده است. مرکز ارتباط از راه دور برای تسهیل ارتباط بین افرادی که دورکاری می‌کنند و کارکنان طراحی شده و زمین بازی از مناطق استراحت مثل پارک‌ها تشکیل شده است.

تعامل مشتریان واضح‌ترین تأثیر متاورس بر بانکداری است. اتفاقاتی که تا به حال افتاده شامل خدمات جلسات ویدئویی و خودپردازهای تعاملی (ITM) می‌شود. این خودپردازها نوع پیشرفته‌ای از ای‌تی‌ام‌های معمولی هستند که می‌توانند ارتباط ویدئویی برقرار کرده و پاسخگویی مؤثرتری به مشتریان نسبت به خودپردازهای قدیمی داشته باشند. بنابراین از نظر منطقی

توانمند سازی کارکنان

نیما پور حاجی آقا گلستانی
شعبه ۱۷ شهرپور تبریز

از نظر پیتر دراگر بنیان‌گذار مدیریت مدرن، رشد اقتصاد مرهون توانمند کردن کارکنان فرهیخته و شایسته است و سازمان توانمند مجموعه‌ای است که کارکنان در گروه‌های مختلف، در انجام فعالیت‌ها با یکدیگر همکاری می‌کنند.

از دغدغه‌های مهم بنگاه‌های اقتصادی جهان، گردآوری سرمایه انسانی فرهیخته و شایسته است که قادر به ایجاد تحول در مسیر پیشرفت در سازمان‌های خود باشند؛ البته در صورتی که این ثروت ارزشمند به‌خوبی مدیریت شده و پرورش یابد. مفهوم توانمندسازی عبارت است از استقلال کاری، مسئولیت‌پذیری برای تصمیم‌گیری و نیز خودکنترلی در انجام امور برای کارکنان. توانمند کردن ارکان سازمان از چهار روش حاصل می‌شود که معمول‌ترین این روش‌ها مشارکت کارمندان و واحدهای مختلف سازمان در امور، به جهت خط‌مشی آن سیستم است که این امر در سیستم‌های سنتی همواره در اختیار مدیریت‌های رده‌بالا است. درگیر ساختن افراد با یک موضوع یا ایده خاص نیز از دیگر مواردی است که می‌توانند در نهایت به توانمندی سازمان منجر شود، به گونه‌ای که از تجربیات، پیشنهادات و ایده کارمندان استفاده می‌شود همانند جلسات طوفان ذهنی در سازمان‌های غیرسنتی. ایجاد تعهد در کارمندان در جهت اهداف سازمان و بهبود رضایت شغلی آنان نیز عامل دیگری است در توانمندسازی و در نهایت، ساده‌سازی ساختاری به مفهوم کاهش تعداد لایه‌های مدیریتی و تبدیل شدن به یک سازمان چابک منجر به توانمند شدن سیستم و اعضای آن می‌شود.

حال سؤال اینجاست که چرا باید سازمان‌ها و ادارات تبدیل به یک مجموعه توانمند شوند یا به عبارت ساده‌تر دلیل گرایش سازمان‌ها به توانمندسازی چیست؟ عوامل درون‌سازمانی و نیز برون‌سازمانی زیادی وجود دارد که مدیران یک مجموعه را وادار به حرکت در مسیر توانمندسازی می‌کند. توانمندسازی

یکی از تکنیک‌های مؤثر برای بالا بردن بهره‌وری کارکنان و استفاده بهینه از توانمندی‌های فردی و گروهی اعضا است. ارتباطی دوطرفه بین بهره‌وری و توانمندسازی وجود دارد، به صورتی که تحلیل مسئولیت‌ها، تعیین اختیارات و نیز بهبود سطح دانش و کارایی کارمندان نه تنها به ارتقای توان کاری سازمان خواهد انجامید بلکه موجب ایجاد یک مدل

توانمندسازی کارکنان یکی از استراتژی‌هایی است که می‌تواند به صورت غیرمستقیم منجر به افزایش بهره‌وری سازمانی شده و در نهایت نیروهای سازمان در هر واحد را به شکلی قابل توجه، ارتقا بخشد. با افزایش سطح اختیارات و وظایف محول شده به هر یک از کارکنان، انتظار می‌رود که در صورت به کار گرفتن این سطح توانمندی‌های جدید، شاهد ارتقای خروجی‌ها و نزدیک شدن به اهداف سازمان بود؛ از این رو، توانمندسازی منابع انسانی از کوچک‌ترین عضو تا بالاترین سطح از آن سازمان، باید کاملاً هدفمند بوده و در جهت رسیدن به اهداف و ساده کردن مسیر پیشرفت صورت بگیرد.

امروزه توانمندسازی به روش جدید انگیزشی در سازمان‌ها تبدیل شده و بازدهی عمل و اختیارات کارکنان از اهمیت بسزایی در فرآیند توانمندسازی و نهایتاً بهره‌وری کارمندان برخوردار است. بر اساس نظریات و پژوهش‌های انجام گرفته، با توجه به برتری رقابتی بین سازمان‌ها در عصر حاضر عوامل متفاوتی در تمایل بین مدیران مجموعه‌های مختلف برای توانمند کردن زیرمجموعه آنان وجود دارد که ترویج فرهنگ یادگیری می‌تواند یکی از آنها باشد. در صورت توانمندسازی در سیستم، برخورداری سازمان از تفکر سیستمی در جهت همسو شدن سیاست‌ها و چشم‌انداز سازمان بر اساس ایده‌ها و پیشنهادات هم‌راستای کارمندان و مدیران است؛ اما مهم‌ترین ویژگی یک مجموعه توانمند این است که سیستم پیشنهادات و کار تیمی در راستای ارتقای فرهنگ یادگیری تلاش می‌کند.

با توجه به اینکه معمولاً مدیران فرصت چندانی برای کنترل کارکنان ندارند و باید بیشترین وقت و نیروی خود را صرف شناسایی محیط خارجی و داخلی سازمان کنند و سایر وظایف روزمره را به عهده کارکنان بگذارند، کارکنان زمانی می‌توانند به‌خوبی از عهده وظایف محوله برآیند که از مهارت، دانش و خصوصاً توانایی لازم برخوردار بوده و اهداف و نیز سیاست‌های مجموعه خود را به‌خوبی بشناسند. ابزاری که می‌تواند در این زمینه به کمک مدیران بشتابد فرآیند توانمندسازی است. مهم‌ترین و حیاتی‌ترین دارایی هر سازمان، نیروی انسانی آن سازمان است و نیز کیفیت و توانمندی نیروی انسانی، مهم‌ترین عامل بقا و حیات سازمان به شمار می‌رود. نیروی انسانی توانمند، سازمان توانمند را به وجود می‌آورد.



EMPLOYEE



EMPOWERMENT



ذهنی پویا و منعطف در کارمندان آن سازمان هم خواهد شد. از سوی دیگر، توانمندسازی نیروی انسانی در یک سیستم مستلزم تحول سازمانی در آن مجموعه است. اگر کارمندان احساس کنند که فاقد قدرتی در سازمان هستند طبیعتاً در ایجاد تغییر مقاومت نشان داده و مانع آن می‌شوند و می‌توان به این امر رسید که تحولات درون سازمانی بدون مساعدت کارمندان امکان‌پذیر نیست. یکی از مهم‌ترین مبانی تحول سازمانی، به‌کارگیری مدل مشارکت در توانمندسازی است. مشارکت به معنای سهم کردن نخبگان و افراد رده‌بالای سازمان نیست، بلکه باید به‌طور وسیعی در سراسر سازمان گسترش یابد، همانند جلسات توفان ذهنی که منجر به دریافت ایده‌ها و پیشنهادات بسیار مؤثر در سامان می‌شود که بانک سامان نیز با توجه به پروژه پلنت این مورد را به‌طور وسیعی بین کارکنان خود دنبال می‌کند.

از نظر کارمندان یک سازمان، امنیت شغلی یکی از پرچالش‌ترین موارد است و بخشی از انرژی روانی سازمان‌ها صرف آن می‌شود. منظور از امنیت شغلی این است که سازمان موجبات تواناسازی فرد را فراهم کند، به‌گونه‌ای که سیستم از نظر تخصصی به آن شخص وابسته شود و در بیرون نیز تخصص و توانمندی فرد موردنیاز باشد. اما هدف از جریان توانمندسازی در یک سیستم، دست یافتن به اهداف سازمان بر اساس خط‌مشی تعیین شده است. اگرچه هر نوع افزایش قدرتی در بین واحدها و کارمندان نباید منجر به بالا رفتن تنش‌ها و تعارضات بین مدیران و کارکنان شود. به عبارت بهتر، می‌توان گفت هدف از

توانمندسازی کارکنان شرکت دادن افراد در فرآیند تصمیم‌گیری سازمان نیست بلکه به کار گرفتن افکار و ایده‌های آنان به جهت یافتن بهترین و متناسب‌ترین تصمیم ممکن است. به‌عنوان یک حقیقت، توانمندسازی به آزادی انتخاب و عمل بیشتر منجر خواهد شد که در این بین، برای اجرای توانمندسازی در سازمان موانعی نیز وجود دارد که همان‌گونه که اشاره شد اگر بین کارمندان یک وحدت رویه و نگرش مثبت نسبت این تغییر وجود نداشته باشد، عملاً مدیران نمی‌توانند توانمندسازی را به‌صورت عملیاتی اجرا کنند. از جمله موانع اجرای این رویه می‌توان به حاکم بودن ساختار رسمی و سلسله‌مراتبی اشاره کرد. هم‌چنین، پایین بودن اعتماد و اطمینان اعضای سازمان به یکدیگر و نیز نگرش نامناسب مدیران لایه‌های بالایی به کارکنان و سبک مدیریتی نامناسب نیز از موانع دیگر به شمار می‌روند.

یک‌بار متخصص بنیادی آموزشی گفت وقتی پای افزایش بازدهی و کاهش هزینه‌ها به میان می‌آید، کارکنان معمولاً ایده‌های فوق‌العاده‌ای دارند، اما شرکت‌ها باید بدانند که چگونه به دنبال آن ایده‌ها بروند و در عین حال به کارمندانشان هم توجه کنند. این امر اغلب کارمندی را می‌طلبد که از قلمروی خود خارج شود و مزایای وجود کارکنان توانمند را نشان دهد. کارمندانی که نسبت به اطلاعات خود مطمئن هستند و آن را ارزشمند می‌دانند، گوش می‌کنند، برای آن اقدام می‌کنند و به‌احتمال زیاد ایده‌هایشان را به اشتراک می‌گذارند. نهایتاً، این فرآیند هم کارفرما و هم کارمند را بهره‌مند می‌کند.



حیاتی‌ترین دارایی هر سازمان، نیروی انسانی است
و کیفیت و توانمندی نیروی انسانی،
مهمترین عامل بقا و حیات سازمان می‌باشد

۱۰۰

صد سال به سامان



تعریف چالش

عید نوروز توی فرهنگ ایرانی جایگاه ویژه‌ای داره چون نماد نو شدن، تحول و یه شروع جدید. همه ما حداقل یه بار هم که شده توی عید سعی کردیم با برنامه‌ریزی برای سال آینده، توی زندگیمون تحول ایجاد کنیم. حتما چندتا از هدف‌هامون رو روی کاغذ نوشتیم و حتی اگر به اونها عمل نکرده باشیم هم به مناسبت سال نو، سعی خودمون رو کردیم. یکی از این تحول‌ها معمولا تغییر در سبک زندگی یا به قولی لایف استایل هست که ورزش مهم‌ترین بخش اونه. از طرفی تعطیلات عید نوروز یه فضای خالی و به دور از همه‌مه است که بهمون اجازه میده کارهایی رو که هیچ‌وقت براش وقت نداشتیم توی این ۱۴ روز انجام بدیم.

ما یعنی تهران کلاب از سال ۹۷ یه چالش طراحی کردیم تا همراهانمون توی این ۱۴ روز خودشون رو محک بزنن و هر سال یه مسافتی رو به اندازه عدد سال (مثلا ۹۷ کیلومتر) تو این دو هفته، هرطور که دوست دارن، در هر زمان و مکانی که دلشون میخواد بدونند و نتایجش رو با ما و دیگران به اشتراک بذارن. به این ترتیب انگیزه آدم‌ها برای تغییر و تحول رو دستمایه کردیم و با استفاده از فراغ بال ایام نوروز به این تغییر در سبک زندگی جامه عمل پوشوندیم.

پارسال تو اوج همه‌گیری کرونا، حال بد و بی انگیزگی و غم شیوع بیماری، تونستیم این انگیزه رو دوباره زنده کنیم. ۱۲۰۰ نفر، ۱۳ روز عید رو دویدن تا بگن که چون میدویم زنده و پویا هستیم. از خیلی‌ها شنیدیم که می‌گفتن همین چالش مسیر زندگیشون رو عوض کرده و به یه راه جدید کشیدشون، برای همین هم ما هرسال این کار رو تکرار میکنیم تا هرچه بیشتر حال آدمارو خوب کنیم.





صد سال به سامان

و اما، این عید علاوه بر اینکه شروع سال جدید به اتفاق دیگه هم همراهش و اونم آغاز شده جدید یا همون قرن جدید هست. قرن ۱۴ با تمام شیرینی‌ها و تلخی‌هاش، زیبایی‌ها و زشتی‌هاش داره تموم میشه و هرچی که بود برای همیشه پروندش بسته میشه. شاید ما نتونیم اتفاق‌های تلخ سال گذشته، ۱۰ سال گذشته و ۱۰۰ سال رفته رو عوض کنیم ولی میتونیم از اعماق وجودمون ۱۰۰ سال بهتری رو برای خودمون، مردمون و سرزمینمون آرزو کنیم. به این امید امسال رو هم باهم خواهیم دوید، به امید ۱۰۰ سال بهتر یا به قولی "صد سال به سامان"

شاید این دویدن، بماند یادگاری از ما برای قرن جدید و مردمی با حال خوب که در سال‌های دور آینده با لبخند و رضایت از این قرن یاد کنند.

اول بگیم هدف اصلی ما توی چالش عید ایجاد انگیزه و شغف در آدم‌های عادی برای انجام یه تغییر بزرگ و البته کمی دشوار هست. یعنی خواستیم و تونستیم انجامش بدم.

مثل دوسال قبل توی این حرکت گروه سامان همراهمون هست تا چالش برای همه اقشار جامعه در دسترس و ارزون باشه. ما تلاش کردیم بهترین کیفیت رو با حداقل قیمت براتون فراهم کنیم.

قوانین و نحوه اجرا

$$350 \times 4 = 1400$$

نکته ای که لازمه بدونیم اینکه این چالش یه فرق کوچولو با چالش سال های قبل داره و اون اینکه ما باید در قالب ۳۵۰ تیم ۴ نفره (۴۰۰ نفر) مسافت معین شده رو بدویم.

۲- هر نفر قبل از شروع چالش ریس پک شامل:

۱- هر نفر هنگام ثبت نام گروهش رو مشخص میکنه یا انتخاب گروه رو به ما میسپره.

تشرت



شوزبگ



و بعد از چالش،
مدال و گواهینامه دریافت می‌کنند.



- دست کسانی خواهد رسید که تا قبل از تاریخ ۱۸ اسفند ثبت نام کنند.
- ۴- افراد هر تیم میتونن مسافت‌های متفاوتی رو بدوند ولی مجموع این مسافت ها باید ۴۰۱ کیلومتر یا بیشتر باشه.
- ۵- افراد میتونن تیمشون رو خودشون انتخاب کنن یا اجازه بدن که ما به صورت رندم داخل یک تیم قرارشون بدیم. افراد تیم میتونن الزاما توی یک شهر نباشن.
- ۶- در پایان چالش تمامی تیم‌هایی که مسافت چالش رو دویدن مدال و گواهینامه دریافت میکنند.
- ۷- جایزه هیجان‌انگیز چالش چیه؟
جایزه نقدی، مجموعا تا سقف ۵۰ میلیون تومنه که به قید قرعه تقدیم شما میشه.
- نکته:** به انتخاب خود تیم‌ها خانم‌ها میتونن مسافت ۷۵ کیلومتر رو به جای ۱۰۰ کیلومتر بدوند.
- مثلا یه تیم که همشون خانم هستن میتونن به جای ۴۰۱ کیلومتر ۳۰۰ کیلومتر بدوند.
- تا یادمون نرفته اینم بگیم که هزینه شرکت تو این چالش برای شما ۲۴۶ هزار تومنه.

قبل از ثبت نام باید به دوتا نکته توجه کنید:

اگر اپلیکیشن استراوا رو ندارید، نصبش کنید.
اگر با نحوه کارش آشنایی ندارید، تماشای این محتوای آموزشی کمکتون میکنه.

شرایط شرکت کنندگان

دویدن محل مشخصی نداره؛ هر کجا و هر زمان در طول رویداد می‌تونید مسافت‌های ذکر شده را پیمایش کنید.

پس بعد از رسیدن ریس پک‌ها و شروع زمان چالش باید ۴ نفری بند کفش‌هارو سفت کنیم، تیشرت هامون رو بپوشیم و تو طول ۱۴ روز تعطیلات عید نوروز، یعنی از تاریخ ۱۴ فروردین تا ۱۴ فروردین مجموعا مسافت ۴۰۱ کیلومتر رو بدویم تا بتونیم فینیشر بشیم و مدال چالش رو دریافت کنیم.

۳- ظرفیت چالش مثل همه سال‌ها محدود هست و ریس پک فقط به



نمونه لباس مناسب برای آقایان

تیشرت غیرحلقه‌ای
شلوار بلند
اگر لگینگ پوشیدید، حتما روی اون شلوارک گشاد بپوشید



نمونه لباس مناسب برای خانم‌ها

رو سری یا کلاه
پوشش کامل موها و گردن
شلوار یا لگینگ کاملا بلند، غیر توری و ضخیم
ماتو یا بلوز آستین بلند گشاد، روی زانو و جلو بسته

از شرکت و دویدن افرادی که موارد فوق را رعایت نکنند، جلوگیری به عمل خواهد آمد.

به دستور دادرای ارشاد رعایت پوشش و شئونات اسلامی الزامی می‌باشد.

نرم افزار نـت

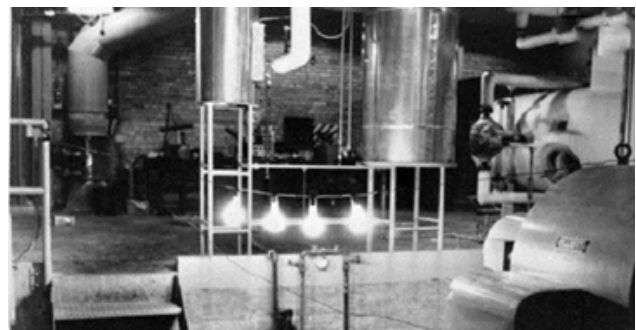
نگهداری و تعمیر تاسیسات مکانیکال و الکتریکال

خدمتی نوین از آفتاب تجارت سامان



تاریخچه:

سال ۱۹۵۰، سال رونق طراحی ماشین آلات مکانیزه بوده و این ایام، شروع وابستگی صنایع به ماشین آلات مکانیزه و اتوماسیون بوده است. با افزایش بیش از پیش اتوماسیون، مسئله خرابی ها و از کار افتادگی تجهیزات هم از اهمیت بیشتری برخوردار شد؛ پس از مدتی روند افزایش خرابی ها و شکست ها به گونه ای شد که کمیت و کیفیت محصولات تولیدی را تحت الشعاع قرار داد و باعث افزایش سطح نارضایتی صاحبان صنایع و نیز مشتریان آن ها شد.



سیستم نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه (Preventive Maintenance) به عنوان راهکار مناسب در آمریکا پیشنهاد شد. نیاز صنایع به تولید کردن محصولات با کیفیت بالا و همچنین قیمت تمام شده پایین، برای افزایش قدرت رقابت در بازار سبب شد استفاده از سیستم PM رونق گیرد. در این مسیر اجرای تعمیرات و تعویض های پیشگیرانه دوره ای به عنوان مهم ترین راه حل کاهش شکست ها مورد استفاده قرار گرفت.

Preventive Maintenance (PM) چیست؟

مجموعه فعالیت ها و روش های منظم و دوره ای است که به منظور بررسی وضعیت موجود، به روز رسانی و حفظ تجهیزات در شرایط مطلوب، انجام می شود. به نحوی که افزایش بهره وری و کاهش فرسایش تجهیزات و در نتیجه کاهش هزینه های سنگین خرید و تعمیرات قطعه برای مجموعه به حداقل برسد. هدف اصلی نظام نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه (PM)، ایجاد روشی سیستماتیک جهت کنترل وضعیت تجهیزات و دستگاه های موجود و بهینه کردن توانایی های آن ها به منظور رسیدن به حداکثر کارایی و کاهش نرخ خرابی و از کار افتادگی آن ها است. از طرفی دستیابی به اهداف دیگری نیز در کنار رسیدن به هدف اصلی فوق مورد نظر است.

اهداف (PM)

۱. افزایش عمر مفید دستگاه ها و تجهیزات
۲. افزایش کارایی کل تجهیزات
۳. ایجاد و بهبود سیستم اطلاعات فنی به عنوان بانک اطلاعاتی بهره بردار
۴. کاهش هزینه های انرژی (برق، سوخت و ...)
۵. کاهش هزینه های تعمیرات تکراری و متوالی و در نتیجه استفاده بهتر از

قطعات یدکی و نیروی انسانی

۶. جلوگیری از سرمایه گذاری سنگین، جایگزینی به قیمت افزایش عمر مفید ماشین آلات

EM (Emergency Maintenance) چیست؟

وقتی یک تجهیز خراب می شود باعث توقف تولید و عدم ارائه عملکرد مورد انتظار ما از دستگاه خواهد شد که باید هر چه سریع نسبت به رفع خرابی و شروع تولید یا کار دستگاه اقدام شود. مجموعه ای از فعالیت های ذکر شده در نگهداری و تعمیرات اصلاحی باید انجام گردد که مهم ترین آن ها اقدامات محدودکننده از تسری خرابی به دیگر تجهیزات و قطعات و اصلاح یا درست کردن دستگاه به شرایط عملکردی مورد انتظار است.

تمامی فعالیت های گروه فنی شرکت آفتاب تجارت سامان که شامل مکانیکال، الکتریکال و نگهداری و تعمیر است، بر اساس خط مشی شرکت آفتاب تجارت سامان در تمامی موارد با توجه به علم روز دنیا و پتانسیل های انسانی و ابزاری و نیروهای مجرب در بخش های سرویس دهی EM و PM انجام می شود. تمامی موارد خرابی ها و تعمیرات به صورت برنامه نت مدون بررسی شده و دارای شناسنامه نگهداری و تعمیر است.

نرم افزار:

آفتاب تجارت سامان جهت انجام نت (نگهداری و تعمیرات) تأسیسات در محیط مشتری از نرم افزار نت مخصوص خود بهره می برد. این نرم افزار قابلیت اعلام کار در محیط ها و تجهیزات مختلف را در دوره خود اعلام می کند و پرسنل متخصص این شرکت در محیط مشتری آماده شده و کار را به صورت حرفه ای انجام می دهند و گزارش کار را در محیط نرم افزار ارسال می کنند. مشتری می تواند در هر لحظه گزارش کار و تاریخچه کل تعمیرات دستگاه را مشاهده نماید.



مانیتورینگ تأسیسات:

آفتاب تجارت سامان جهت پردازش و آنالیز تأسیسات محیط مشتری، تجهیزات خاصی را در محیط مشتری نصب کرده و تأسیسات را از راه دور کنترل و آنالیز می کند که این امر باعث آرامش مشتری می شود.

کرونا شکاف تولید و اشتغال را بیشتر کرد

| رضا پدیدار |

| رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق تهران |

و تلاش های بین المللی بیشتری برای تامین منابع لازم کشورهای کم درآمد نیز انجام گیرد، این در حالی است که نااطمینانی نسبت به چشم انداز کوتاه مدت همچنان وجود دارد و بازارهای کار هنوز بازیابی نشده اند.

با این تعابیر در ایجاد و تداوم بهبود شرایط، سیاست های پولی هم ساز (در واقع سیاست پولی که منجر به عرضه پول همگام با رشد اقتصادی تقاضا می شود) همچنان باید حفظ شود. در این حالت سیاست های مالی باید انعطاف پذیر و منوط به شرایط اقتصادی موجود باشند.

سرمایه گذاری و اصلاحات ساختاری با هدف افزایش تاب آوری و بهبود چشم اندازهای رشد پایدار و عادلانه می تواند بستر ساز بهبود وضعیت موجود شود.

در این صورت می توان گفت انرژی به عنوان عنصر اصلی توسعه فعالیت های اقتصادی، تولید و ارائه خدمات مطرح است.

بنابراین توسعه پایدار، توسط سیستم های تولید انرژی که بازده بالاتر و نرخ آلایندگی کمتری دارند ایجاد می شود. اقتصاد پایدار موجب افزایش تولیدات با صرفه اقتصادی و مشارکت افراد بیشتر در توسعه می شود و محدود نبودن منابع تولید در کوتاه مدت و آلایندگی در بلندمدت را به همراه دارد.

در ابتدا بشر از چوب و زغال سنگ برای تولید انرژی استفاده می کرد، اما با کاهش منابع جنگلی و افزایش درخواست انرژی و به وجود آمدن محدودیت های اکو انرژی (محدودیت های اقتصادی و زیست محیطی)، نفت جایگزین چوب و زغال سنگ شد، اما پس از مدتی این منبع انرژی نیز با محدودیت های اکو انرژی از جمله افزایش تورم، بحران های منطقه ای و آلودگی جهانی مواجه شد.

در ادامه مسیر تکاملی انرژی باعث حرکت به سمت استفاده از انرژی های پاک تر شد. انرژی های تجدیدپذیر در گام بعد مورد استقبال قرار گرفتند. بررسی ها نیز حاکی از آن است که با شناسایی دقیق تر و بهره گیری بیشتر از انرژی های نو می توان از مزایای غیر قابل انکار آنها در بهبود محیط زیست و توسعه اقتصادی پایدار کمک گرفت. باید توجه داشته باشیم که در تمام این بررسی ها، تاثیر مقوله انرژی بر توسعه اقتصادی پایدار مطرح بوده و ضرورتا اصلاح ساختار مدیریت انرژی کشور مدنظر نیست.

در کلام پایانی اینکه بشر با تکیه بر انرژی زندگی می کند و در تمام دوران حیات بشر نیز این حکم برقرار بوده است؛ بنابراین نمی توان از نقش انرژی در حیات بشری چشم پوشی کرد. نکته تنها در نحوه بکارگیری انرژی در گام نخست و تثبیت نقش انرژی در چشم انداز رشد پایدار است.

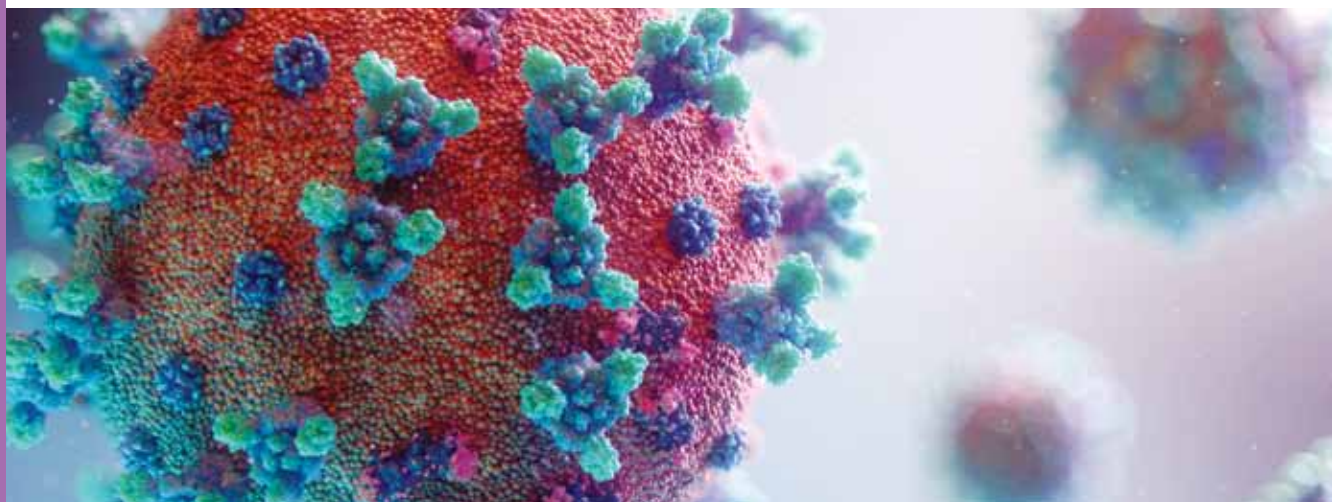
براساس آخرین آمارهای جهانی، رشد اقتصادی نیمه نخست سال ۲۰۲۱ با افزایش قابل توجهی همراه بوده که دلیل آن حمایت قوی از سیاست های به کار گرفته شده، توسعه واکسیناسیون کرونا و ازسرگیری بسیاری از فعالیت های اقتصادی است.

پیش بینی می شود تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۱، حدود ۵.۷ درصد و در سال ۲۰۲۲، حدود ۴.۵ درصد رشد کند. همچنین پیش بینی رشد اقتصادی در اروپا، احتمال حمایت مالی بیشتر در امریکا و کاهش پس انداز خانوارها، چشم انداز رشد در اقتصادهای پیشرفته را افزایش می دهد.

براساس آمار تولید ناخالص داخلی جهان اکنون از سطح قبل از همه گیری کرونا فراتر رفته، اما شکاف تولید و اشتغال در بسیاری از کشورهای جهان به ویژه در کشورهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه که نرخ واکسیناسیون در آنها کمتر است، همچنان باقی است.

به علاوه اینکه گفته می شود تاکنون تاثیر اقتصادی شیوع کرونا در دلتا در کشورهای با نرخ واکسیناسیون بالا، خفیف بوده، اما در سایر کشورها، شیوع دلتا بر زنجیره تامین کالا و افزایش هزینه های جهانی تاثیر گذاشته است. در عین حال تورم در امریکا، کانادا، انگلیس و برخی اقتصادهای نوظهور به شدت افزایش یافته، اما در بسیاری از اقتصادهای پیشرفته دیگر، به ویژه در مناطق اروپا و آسیا نسبتا پایین گزارش شده است. می توان گفت هزینه های حمل و نقل جهانی حدود ۱.۵ درصد به تورم سالانه مصرف کننده کشورهای گروه ۲۰ اضافه کرده که بیشترین نرخ تورم در یک سال گذشته به شمار می رود.

باتوجه به مشکلات عدیده در تولید و توزیع منابع انرژی هیدروکربوری که در روزهای اخیر در اروپا به ویژه در انگلستان شاهد بوده ایم، پیش بینی می شود تورم مصرف کننده در کشورهای گروه ۲۰ از ۴ درصد در پایان سال ۲۰۲۱ به حدود ۳.۵ درصد تا پایان سال ۲۰۲۲ برسد و در بالاتر از نرخ های پیش از کرونا باقی بماند. نقش انرژی در چشم انداز رشد پایدار در صورتی می تواند تاثیرگذار و پایدار باشد که پیشرفت سریع در واکسیناسیون یا کاهش شدید پس انداز خانواده ها، باعث افزایش تقاضا و کاهش بیکاری نشود. این شرایط می تواند فشارهای تورمی کوتاه مدت را نیز پایدار کند. در مقابل دولت ها باید نسبت به تامین منابع واکسیناسیون اطمینان داشته باشند





بعد از تحریم ها با تجارت چند چندی؟

| پیمان صفردوست |
| روزنامه نگار |

تجارت از دست برود و تصور کنید که این موضوع در موارد مهم تری مانند اسناد الکترونیکی حقوقی مطرح باشد که اهمیت آن به مراتب بیشتر است. آیا برای برقراری چنین ارتباط هایی آمادگی لازم را داریم؟

در نگاه کلان، طی سال های اخیر سامانه های فراوانی را در کشور راه اندازی کرده ایم که هدف آنها ایجاد بستر لازم برای تسهیل تجارت بوده است اما همچنان در یکپارچه سازی آنها به طور کامل موفق نبوده ایم و بسیاری از فعالان تجاری کشور معتقدند این سامانه ها خود می توانند باعث ایجاد نابسامانی در حوزه تجارت کشور شوند.

تجارت کشور سال های زیادی است که در انتظار گشایش مسیرهای مبادلاتی و بانکی است تا بتواند پس از عبور از این تنگنای اقتصادی، روزهای روشنی را برای اقتصاد رقم بزند. اما این انتظار در صورت رویارویی آزاد با فضای تجاری شاید نتایج مورد نظر فعالان اقتصاد کشور را به همراه نداشته باشد.

امروز بسیاری از زیرساخت های ناکافی کشور در حوزه تجارت پشت مانع بزرگ تحریم ها و محدودیت های بانکی پنهان مانده اند و کمتر توجهی به آنها صورت می گیرد. اما فردا اگر این موانع بزرگ از میان برداشته شود، چقدر زمان لازم داریم تا بتوانیم ساختارها و زیرساخت های موجود کشور در حوزه تجارت را با چارچوب های جهانی در این حوزه همگام کنیم؟

دستیابی آزاد به بازارهای جهانی و امکان تبادلات پولی و بانکی یک نیاز اساسی برای تجارت پرسرعت امروز است اما در کنار تلاش برای فراهم سازی این موارد، موانع ساختاری داخلی زیادی نیز داریم که اگر امروز برای رفع آنها کاری انجام ندهیم، با به نتیجه رسیدن برجام، رفع تحریم ها و خروج از فهرست سیاه FATF باز هم نخواهیم توانست به توسعه تجاری مطلوب برسیم و باز هم باید به تجارت نفت و خام فروشی ها و مفت فروشی ها دل خوش کنیم.

آنچه امروز بیش از همه در حوزه تجارت و اقتصاد مطرح است موضوع سرعت و روزآمد بودن است. اگر به صورت آماری بررسی کنیم خواهیم دید کشورهای پیشرو در حوزه تجارت خود را با این موضوع به صورت کامل وفق داده اند؛ بنابراین اگر می خواهیم سهمی از تجارت دنیا داشته باشیم باید این سرعت و به روز بودن را به درستی در جهت مثبت به کار بگیریم.

تجارت امروز مانند گذشته واژه هایی مانند مشتری ثابت را نمی شناسد و ارائه کوچک ترین مزیت از سوی هر رقیبی می تواند بازار را از دست یک کمپانی خارج کند؛ بنابراین در چنین عرصه ای، سرعت می تواند یک فاکتور تعیین کننده باشد و بسیاری از بنگاه های اقتصادی دنیا روی این موضوع برنامه ریزی های خاص و ویژه ای انجام داده اند. البته این سرعت فقط در تجارت امروز بر بسترهایی مانند تجارت الکترونیک مطرح می شود که هر روز نیز بر تداوم آن در نظام های اقتصادی افزوده می شود؛ بنابراین اگر ما نیز خواهان حضور و کسب جایگاه در این عرصه هستیم باید در این زمینه به نقاط قابل توجهی از رشد برسیم.

البته در برخی موارد تجارت کشور با موانع بزرگی روبه رو است که مهم ترین آنها تحریم های اقتصادی و قرار گرفتن در فهرست سیاه FATF است. اما آیا اگر موانع خارجی در روند اقتصاد کشور به سوی تجارت الکترونیک برداشته شود، زیرساخت های لازم برای ایجاد بانکداری الکترونیک را داریم؟

ما همچنان در کشور درباره مسائلی مانند پهنای باند و سرعت اینترنت دچار مشکلات بسیاری هستیم که گاهی تراکشن های ساده بانکی را نیز با مشکل مواجه می کند. حال اگر قصد داشته باشیم این ساختار را با یک کمپانی خارجی شکل دهیم، آیا امکانات نرم افزاری و سخت افزاری در این زمینه جوابگوی نیازهای تجاری ما خواهد بود؟

این یک مثال ساده است و به همین سادگی امکان دارد گزینه هدف ما در

اهمیت صادرات غیر نفتی در دنیای نوین

| علیرضا مرتضوی |

| عضو هیات مدیره نمایشگاه بین‌المللی اصفهان |

فروش نفت و مواد خام نفتی امروزه یک منبع درآمد قابل اطمینان برای دولت‌ها محسوب نمی‌شود؛ از این رو صادرات غیرنفتی برای کشورهایی که در طول تاریخ تاکید ویژه‌ای بر خام‌فروشی داشته و دارای اقتصاد حساس و آسیب‌پذیری بوده‌اند بسیار حائز اهمیت است. تجدیدنظرپذیر بودن مواد خام و تاکید بر صادرات آن برای آینده اقتصادی و همچنین نسل‌های آینده هر کشوری خطری بالقوه محسوب می‌شود، چراکه در صورت اتمام این منابع این خطر بالقوه به خطری بالفعل تبدیل خواهد شد. این موضوع باعث می‌شود کشورها به سمت



صادرات کالاهای متنوع سوق یابند و از تک محصولی بودن صادرات به چند محصولی تبدیل شوند و از این مسیر جریان ورود ارز به کشور خود را تسهیل و به طور کلی تضمین کنند.

با پیشرفت فناوری و آغاز عصر جهانی شدن از دهه ۹۰ میلادی شاهد گسترش ارتباطات و تعاملات فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی دولت‌ها هستیم. افزایش رقابت‌ها و نگاه دولت‌ها به بیرون برای گسترش صادرات به‌ویژه صادرات غیرنفتی، از دیگر اثرات جهانی شدن در عصر ارتباطات است. اثرات جهانی شدن به موارد مذکور ختم نمی‌شود و تخصصی‌تر شدن تولیدات را نیز رقم زده است. همه این عوامل به‌ویژه نگاه دولت‌های امروزی به بیرون باعث تقویت و گسترش وابستگی متقابل دولت‌ها برای رفع احتیاجات ملی آنها شده است. در این میان ما شاهد افزایش دسترسی دولت‌ها به منابع، کالا و خدمات ارائه شده توسط دیگر بازیگران عرصه بین‌الملل هستیم. این امر باعث رقابت در عرصه صادرات به‌ویژه خصوص صادرات غیرنفتی شده است.

صادرات غیرنفتی در عصر ارتباطات بسیار مورد توجه قرار گرفته است. ذکر این نکته لازم است که جهانی شدن موانع تجارت بین‌المللی را بیش از پیش کمرنگ کرده است. همین عامل بر گسترش ارتباطات اقتصادی کشورها و به طور کلی افزایش صادرات آنها تأثیر قابل توجهی گذاشته است. امروزه اهمیت گسترش صادرات به‌ویژه صادرات غیرنفتی بسیار زیاد است، زیرا رشد اقتصادی کشورها با صادرات ارتباطی مستقیم دارد. علاوه بر اهمیت بیان‌شده، افزایش صادرات مزیت‌های فراملی نیز دارد. با افزایش صادرات به‌ویژه صادرات غیرنفتی به‌طور کلی شاهد افزایش تولید داخلی و در نتیجه افزایش اشتغال در سطح داخل خواهیم بود. علاوه بر آن افزایش صادرات (به‌ویژه صادرات غیرنفتی) باعث افزایش و تسهیل ارزآوری می‌شود. مزایای افزایش صادرات فقط به موارد ذکر شده محدود نمی‌شود و توسعه فروش خارجی باعث افزایش

سهم کشور در تجارت بین‌الملل می‌شود.

جمهوری اسلامی ایران کشوری است که هم از نظر منابع معدنی غنی است و هم موقعیت جغرافیایی ویژه‌ای را داراست. این عامل ظرفیتی بسیار مناسب را در جهت گسترش صادرات نفتی و غیرنفتی، برای کشور عزیزمان فراهم می‌آورد. با سیاست‌گذاری درست در راستای توازن صادرات و واردات و مدیریت درست آن می‌توانیم نقش پررنگی در تجارت بین‌الملل داشته باشیم. به‌عنوان مثال می‌توان زمانی که در زمینه محصول یا کالایی در داخل کمبود ایجاد شد صادرات محصول موردنظر را متوقف نکرد و سعی در وارد کردن و تأمین آن محصول برای حفظ بازار خارجی موردنظر داشت تا از این طریق و مدیریت درست بتوان نقش برجسته و سهم چشمگیری در تجارت بین‌الملل به‌دست آورد. همان‌طور که اشاره شد یکی از ویژگی‌های جهانی شدن گسترش و تسهیل دسترسی دولت‌ها به کالا و خدمات یکدیگر است که پیشرفت فناوری ارتباطی این مسئله را در عصر نوین تسهیل و تسریع کرده است.

در مجموع گستردگی و دسترسی به کالا و خدمات متنوع رقابت بر سر حضور موثرتر در تجارت بین‌الملل را بیش از پیش سخت می‌کند، چراکه رقابت تنگاتنگی میان کالاها و خدمات گوناگون بر سر نرخ و کیفیت وجود دارد. ایران اسلامی با استفاده از ظرفیت‌های داخلی خود و ارائه کالاهای باکیفیت در بسته‌بندی‌های مناسب و جذاب می‌تواند نقش برجسته‌تری در این رقابت‌ها ایفا کند که البته این امر مستلزم روابط خارجی درست و ارتباطی مبتنی بر سود متقابل با کشورها و بازارهای هدف است. امید است ایران اسلامی با مدیریت صحیح و شناسایی درست ظرفیت‌های داخلی خود و همچنین شناسایی بازارهای هدف و رقابتی که در این بازار حضور دارند گامی مثبت در زمینه صادرات غیرنفتی بردارد.



هدف مالیات، توزیع عادلانه ثروت است

این اقدام چقدر می تواند به تنظیم بازار کمک کند؟

اقداماتی از این دست ابزاری هستند در دست دولت ها تا بتوانند شرایط فعالیت را تسهیل کنند، اما در ایران برنامه ریزی کافی برای استفاده درست از ابزار مالیاتی صورت نگرفته و به همین دلیل من بعید می دانم این اقدامات چندان بتواند بازار مسکن را مدیریت یا به روند خرید خودروهای لوکس خدشه وارد کند، حتی در نهایت ممکن است به گرانی و تورم هم منجر شود. فراموش نکنیم که چه در بازار مسکن و چه در بازار خودروهای خارجی، هیچ قاعده قیمت گذاری و حتی نظارت بر آن وجود ندارد، به همین دلیل کسانی که صاحب خانه هستند هر نرخی را که دوست دارند به عنوان اجاره به مستأجران تحمیل می کنند؛ پس اگر بنا باشد مالیاتی هم بپردازند حتما در موقع دریافت اجاره یا فروش خودرو آن را هم لحاظ خواهند کرد.

● اقتصاددانان در دفاع از مالیات از آن به عنوان ابزاری دوگانه یاد می کنند که هم به افزایش درآمدهای پایدار دولت و هم گسترش عدالت اجتماعی کمک خواهد کرد. چرا در ایران باوجود مطرح شدن مسئله عدالت اجتماعی همچنان مالیات یک ابزار صرفا درآمدی محسوب می شود؟

به نکته درستی اشاره کردید، اما جالب تر این است که بدانیم این توجه نیز ناشی از تحریم ها است؛ به عبارت دیگر تا زمانی که دولت امکان فروش نفت و گاز و استفاده از ارز حاصل از آن را داشت، حتی به قصد درآمدزایی برای خود هم سراغ اصلاح و بازیابی نظام مالیاتی نمی رفت. تحریم ها موجب کسری بودجه شدند و این امر سبب شد توجهات به موضوع مالیات ها بیشتر شود. در جهان معمولا از مالیات به عنوان تثبیت کننده خودکار اقتصاد نام برده می شود. بر همین مبنا گاه دولت ها بر برخی فعالیت های اقتصادی، مالیات های سنگینی وضع می کنند، چراکه این فعالیت ها می تواند به کشور و جامعه ضرر برساند؛ مثلا در تولید سیمان یا نفت در برخی کشورها مالیات های سنگینی پرداخته می شود.

هدف دیگر از اخذ مالیات توزیع دوباره و عادلانه تر ثروت ها در جامعه و کنترل فقر است. دولت ها به ویژه در کشورهای اروپایی بیشتر مالیات خود را از ثروتمندان می گیرند و به افرادی که درآمد ندارند یا درآمد آنها زیر خط فقر است یارانه اختصاص می دهند. با این کار فاصله غنی و فقیر کاهش می یابد و در عین حال برخی خدمات ضروری مانند آموزش و درمان به همه افراد جامعه ارائه می شود.

در کشور ما این رویکرد وجود ندارد، به همین دلیل سهم اصلی درآمدهای مالیاتی را نیروی کار تامین می کنند؛ نیروی کاری که حقوق اکثریت آنها چند برابر کمتر از خط فقر است و در مقابل شرکت ها و بنگاه ها با کارهایی چون دودفتره کردن حساب ها یا چانه زنی ها و کم اظهاری مالیات مصوب خود را هم نمی پردازند؛ ضمن اینکه مالیات بر کلیه درآمد مطرح نیست و پایه های مالیاتی را گسترش می دهند که می تواند بر قیمت ها اثر منفی بگذارد. من در کشور دیگری ندیده ام که اخذ مالیات به گرانی منجر شود، زیرا در کشورهای دیگر مالیات بر اساس نرخ کالا اخذ نمی شود؛ برعکس براساس میزان سودی که از یک فعالیت حاصل شده، گرفته می شود. این روش سبب می شود در نرخ نهایی کالا تغییری ایجاد نشود، اما در ایران تولیدکننده به راحتی می تواند تمام بار مالیاتی را بر دوش مصرف کننده بیندازد.

در لایحه بودجه پیشنهادی سال ۱۴۰۱ درآمدهای مالیاتی افزایش ۷۰ درصدی داشته اند و باوجود این افزایش همچنان کسری تراز عملیاتی بیش از ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است. برخی کارشناسان اقتصاد معتقدند کسری بودجه بزرگ ترین مشکل دولت است و افزایش ۷۰ درصدی درآمدهای مالیاتی در کنار افزایش ندادن کافی حقوق کارمندان را در راستای کاهش کسری بودجه می دانند و برخی از دیگر کارشناسان این سیاست ها را در شرایط فعلی به زیان تولید و قدرت خرید خانوار قلمداد می کنند.

آلبرت بغریان، عضو هیات علمی دانشگاه تهران در گفت و گویی در زمینه مالیات های پیش بینی شده در لایحه ۱۴۰۱ نظرانی را مطرح کرده است. به بیان این استاد دانشگاه «ظرفیت مالیاتی بالقوه در کشور ما آنقدر زیاد است که می توان درآمدهای مالیاتی را تا ۲ برابر هم افزایش داد؛ به شرط اینکه این درآمد

از طریق کاهش فرار و معافیت جذب شود. اگر صرفا بر پایه های فعلی فشار بیشتری وارد شود، بعید است دولت بتواند حتی برای فعالیت های خود درآمد کافی جذب کند.» این کارشناس اقتصاد تاکید دارد هدف از اخذ مالیات توزیع دوباره و عادلانه تر ثروت ها در جامعه و کنترل فقر است.

متن کامل این گفت و گو را در ادامه می خوانید.

در لایحه بودجه پیشنهادی ۱۴۰۱، درآمدهای مالیاتی افزایش ۷۰ درصدی نسبت به قانون بودجه امسال دارد. به اعتقاد عده ای از کارشناسان این افزایش محقق نخواهد شد. فکر می کنید این اقدام تا چه حد توجیه اقتصادی دارد؟

از نظر منطقی و علمی نه تنها می توان بلکه باید مالیات وصولی را تا ۲، ۳ برابر رقم فعلی افزایش داد. به طور بالقوه این توان در اقتصاد کشور وجود دارد که از آن مالیات بیشتری دریافت کرد. وقتی به ارقام فرار مالیاتی در کشور که به شکل غیررسمی منتشر می شوند یا به حجم انبوه معافیت ها توجه کنیم، در می یابیم بخش مهمی از این ظرفیت بالقوه را به دلیل ضعف نظارتی یا نگاه خاص سیاستی از دست داده ایم.

در این میان برخی به مشکلات اقتصاد اشاره می کنند. این حرف قابل قبولی است، اما اگر دولت افزایش درآمدهای حاصل از مالیات را از طریق جلوگیری از فرار مالیاتی یا کاهش معافیت ها انجام دهد، اقدام مثبتی در دستور کار قرار گرفته، اما اگر تنها فشار بیشتر مالیاتی به مودیان فعلی وارد شود، می تواند به افزایش رکود و فقر گسترده تر در کشور هم منجر شود. متأسفانه در لایحه فعلی مسئله معافیت ها چندان مورد توجه نبوده است.

● با اینکه همه به معضلی به نام «معافیت های مالیاتی نهادهای خاص» و آسیب های آن واقف هستند، چرا اقدامی در این زمینه انجام نمی گیرد؟

بازنگری در مسئله معافیت های مالیاتی می تواند یک نقطه عطف در اقتصاد ما باشد، اما پرداختن به آن به هیچ وجه کار آسانی نیست. صاحبان بخش های معاف از مالیات کسانی هستند که در نظام تصمیم گیری نفوذ فراوانی دارند و به این راحتی نمی توان آنها را مجاب به پرداخت مالیات کرد. قدرت این افراد آنقدر هست که حتی بتوانند معاون مالیاتی وزیر اقتصاد را تغییر دهند. البته منظورم این نیست که تا حالا این اتفاق افتاده، اما اگر دقت کنید در هر دوره ای که معاون مالیاتی بحث معافیت ها را به میان کشیده، دیگر به آن بحث ادامه نداده و اتفاق خاصی هم نیفتاده است.

● دولت تصمیم گرفته از خانه های خالی یا خودروهای لوکس مالیات بگیرد.



رئیس‌ی از نظر علمی توجیه ندارد و باید از ایشان خواست حداقل معاونان خوبی را انتخاب کنند.

ضمن اینکه انتظار می‌رفت انسجام در تیم اقتصادی دیده شود. تیم اقتصادی باید چون یک ارکستر هماهنگ و همصدا باشد تا بتواند اثری مطبوع ارائه کند. در یک گروه ارکستر اگر حتی یک نفر از نت خارج شود، کار همه خراب می‌شود. زمانی می‌توانیم بگوییم تیم اقتصادی عملکرد خوبی داشته که حداقل وضعیت شاخص‌هایی چون ثبات قیمتی، رشد اقتصادی و اشتغال به‌نحو مطلوبی بهبود یابد. این اتفاق نیفتاده است؛ پس حتما یک جای کار این تیم می‌لنگد.

● **آقای رئیس در گفت‌وگوی اخیر خود ضمن اینکه مشکلات معیشتی مردم را تایید کرده، از مردم پرسیده دولت برای رفع مشکل شما چه کار می‌تواند بکند؟ واقعا کاری از دست دولت بر نمی‌آید؟**

این صحبت‌ها واقعا ناراحت‌کننده بود، زیرا از دولت انتظار می‌رود مشکلات را حل کند و حتی به مردم بگوید چه کند تا مشکلات بیشتر نشود؛ نه اینکه از مردم پرسش کند. دولت‌ها باید پاسخگو باشند و این مردم هستند که باید از آنها سوال کنند. در گذشته به‌نظر می‌رسید چنین گفته‌هایی از سر نگاه پوپولیستی است، اما حداقل این بار ثابت شد که این اقدامات حتی مردم‌پسندانه هم نیست و آنها را عصبانی‌تر می‌کند. به‌نظر من کاش این حرف هرگز بیان نمی‌شد. مردم به دولت گفته‌اند چه می‌خواهند. حالا دولت باید نشان دهد کدام یک از آنها را می‌تواند فراهم کند.

● **واقعا دولت می‌تواند کاری برای این اقتصاد و وضعیت معیشتی مردم انجام دهد؟**

حتما و باید بتواند. وضعیت رشد اقتصادی و کنترل نرخ تورم کاملا به عملکرد دولت‌ها بر می‌گردد، نه مردم. دولت می‌تواند رشد اقتصاد را محقق و تورم را کنترل کند و با این اقدام به‌شکل حداقلی از معیشت مردم حمایت کند. اگر سیاست‌گذاری در دولت‌ها بی‌تاثیر شده بهتر است دانشکده‌های اقتصادی را هم تعطیل کنند چون دیگر نیازی به آنها نیست.

● **دولت چگونه می‌تواند تورم را کنترل کند؟**

جدا از اینکه با انضباط مالی و پولی این مهم محقق خواهد شد، حتی در کوتاه‌مدت هم دولت می‌تواند با گرانفروشی برخورد کند و از طرف دیگر قوه قضاییه هم به برخورد با سوءاستفاده‌گران و سودجویان بپردازد. مثلا دستگاه‌های نظارتی دولتی بررسی کنند که چرا وقتی نرخ ارز تغییری نکرده نرخ شوینده ۱۰ درصد گران شده است. این حداقل مداخله‌ای است که دولت‌ها می‌توانند و باید در اقتصاد انجام دهند. حتی مسئله قیمت‌گذاری دستوری هم نیست؛ صرفا نظارت است. اینکه رئیس یک دولت با گذشت تنها ۶ ماه از فعالیت از مردم سوال می‌کند که در مقابل مطالبات شما چه باید کرد، تصویر ناخوشایندی به‌وجود می‌آورد و کاش هرگز بیان نمی‌شد، زیرا در کشورهای اروپایی ناتوانی دولت تنها با استعفا پاسخ می‌گیرد. البته ما آن سازکار و سنت‌های اروپایی را نداریم و همین سبب می‌شود مشکل خاصی برای دولت پیش نیاید، اما صورت ناخوش‌ماجر را با چیزی نمی‌توان پنهان کرد. دولت اگر در تخصیص منابع مالی خود درست عمل کند، می‌تواند به بهبود معیشت مردم کمک کند. درست است که تحریم‌ها کار استکبار بوده و واقعا به اقتصاد فشار آورده، اما هدررفت منابع کشور تقصیر آنها نیست. اینکه دولت به‌جای وام خرید خانه مجبور است وام ودیعه مسکن بدهد، تاسف‌آور است. مانند این است که تسهیلات پرداخت کرایه تاکسی از سوی بانک‌ها پرداخت شود. این از کاهش شدید قدرت خرید مردم در سطح وسیع خبر می‌دهد و تنها دولت‌ها، البته دولت‌هایی که توسعه‌گرا هستند، می‌توانند به این وضعیت خاتمه دهند.

منبع: روزنامه صمت

البته باید شرایط را هم درک کنیم. فشار تحریم‌ها غیرقابل کتمان است و واقعا دولت برای تامین هزینه‌های خود کسری‌های هنگفتی دارد. در این شرایط قوه مجریه اگر نتواند از مالیات‌ها استفاده کند مجبور است یا از بانک‌ها استقراض کند یا به فروش اموال خود دست بزند که تبعات آنها نیز بسیار منفی است.

● **در گفته‌های تان اشاره کردید دولت‌های ایران به مالیات حقوق و دستمزد بیشتر متکی هستند. چرا مسئله مالیات شرکت‌ها در اولویت قرار نمی‌گیرد؟**

به این دلیل که دریافت مالیات از دستمزدها به‌مراتب راحت‌تر و قطعی‌تر از مالیات شرکت‌ها است. اگر دقت کنید می‌بینید به‌ویژه در بهار هر سال، سازمان امور مالیاتی هنوز در حال اخذ مالیات شرکت‌هایی است که باید سال گذشته می‌پرداختند. در این میان شرکت‌ها تمام تلاش خود را انجام می‌دهند تا بر ممیزی سازمان امور مالیاتی تاثیر بگذارند و پول کمتری بپردازند، به همین دلیل دولت با تاخیر و وقفه به این درآمدها دسترسی خواهد داشت. برای دستمزد چنین پیچیدگی وجود ندارد. از حقوق همه ما مالیات اخذ می‌کنند؛ بدون اینکه حق چانه‌زنی داشته باشیم. کسی نظر نیروی کار را در تعیین مالیات بر حقوق جویا نمی‌شود، در حالی که بخش بزرگی از مزدبگیران کشور ما زیر خط فقر هستند؛ پس دولت با هزینه به‌مراتب کمتری می‌تواند ماهانه هر قدر که تصویب کرده از حقوق مزدبگیران کم کند.

● **چرا برخی روندها در اقتصاد کشور بدون اینکه تاثیری بر سیاست‌گذار داشته باشد، تکرار می‌شود؟**

واقعیت این است که برخی بحث‌های حتی پایه‌ای و مهم اقتصادی در کشور ما لوٹ شده‌اند. گاهی بحث‌های ما شبیه سریال‌های تکراری است که سال‌ها پخش شده و تنها بازیگران آن تغییر می‌کنند. فرقی ندارد رئیس کل بانک مرکزی صالح‌آبادی باشد یا همتی؛ هر دو در ابتدای کار اعلام می‌کنند از افزایش نقدینگی جلوگیری خواهند کرد، اما سیاست‌های این نهاد در دو دوره ریاست چندان تفاوت معناداری ندارد و حجم پول در هر دو دوره با نسبتی نزدیک به هم افزایش می‌یابد.

هر سال ۳، ۴ ماه از وقت کشور و رسانه‌ها گرفته می‌شود تا بودجه تصویب شود. من واقعا ماندم در کدام کشور جهان یک بودجه که همیشه هم تکراری بسته می‌شود یک‌سوم طول سال آنها را تلف می‌کند؛ بدون اینکه واقعا هم برای رفع مشکلات برنامه‌ای وجود داشته باشد. این در بخش سیاست‌گذاری و سیاست‌گذاران است. برخی مفاهیم به‌طور کلی معنای دیگری پیدا کردند. مثلا نقدینگی تبدیل به یک ترم منفور و مذموم شده، در حالی که نقدینگی باید افزایش یابد و در اقتصاد هدایت شود. معلوم نیست چرا رئیس مهم‌ترین نهاد پولی کشور دائم تاکید می‌کند که نقدینگی افزایش نخواهد یافت. مسئله اصلی این است که نقدینگی باید به سمت فعالیت‌های مفید سوق داده شود، نه بازار ارز و فعالیت‌های سوداگرانه.

● **آقای رئیس چندی پیش در گفت‌وگوی تلویزیونی به برخی مسائل پرداخت و نسبت به آینده ابراز امیدواری کرد، اما به‌نظر می‌رسد برخی گفته‌های ایشان پاسخی برای مسائل امروز نبوده است. مشکل کار کجاست؟**

همه ما می‌دانیم که آقای رئیس‌ی اقتصاددان نیستند. خود ایشان هم بر این مسئله تاکید کرده و ادعایی در این زمینه ندارد. پس اگر تناقضی در گفته‌های ایشان وجود دارد یا چیزی گفته می‌شود که با حقیقت خوانایی ندارد باید دید چه کسانی در تیم اقتصادی او هستند. در تیم اقتصادی دولت افرادی چون آقای خاندوزی حضور دارند که هر قدر هم با او مخالف باشیم نمی‌توانیم توانایی‌های وی را در این عرصه نادیده بگیریم؛ پس لاقفل وزیر اقتصاد ما فردی توانا و متخصص است، اما درباره دیگران نمی‌توانیم چنین صراحتی داشته باشیم. آقای صالح‌آبادی مدیر خوبی هستند، اما نه برای نهاد سیاست‌گذار پولی. همین‌طور رئیس سازمان برنامه یا وزیر کار. برخی انتصابات آقای





ریشه نرخ ارز در تورم است

| علی حیدری |
| کارشناس اقتصاد |

مسئله حل نشود نیازی به حرکات مثبت امریکا در رفع تحریم نیست. در روزهای گذشته نرخ دلار روند کاهشی را تجربه کرده که علت آن را باید در اصلاح زمانی دید. در یک بازه زمانی خریداران و فروشندگان به آن اتفاقی که قرار است در بازه زمانی رخ دهد، نگاه کردند.

زمانی که اصلاح موقت است یعنی باز هم روال قبلی برمی گردد، مگر اینکه تغییرات اساسی در نوع گفت و گوها و توافقات شکل بگیرد. در حال حاضر هر دو طرف یک کلام بیشتر نمی گویند: مرغ ما یک پا دارد. دلار در ایران یک شاخص است که بطن جامعه آن را می شناسد. این شاخص، نشانه تورمی است که در جامعه وجود دارد. پس زمانی که نرخ دلار بالا می رود یعنی تورم در جامعه افزایشی شده است. این تورم حاصل ضعف مدیریت اقتصادی است. بزرگوارانی که مدام بر افزایش و کاهش نرخ دلار تاکید می کنند به دنبال انکار پیامدهای ضعف عملکرد خود هستند و فرافکنی می کنند.

راه حل اساسی برای اقتصاد ایران و کاهش نرخ دلار در مدیریت تورم است. مدیریت تورم خلاف رویه جاری، با کنترل و دستور انجام نمی شود.

برای اینکه بتوان تورم را مدیریت کرد باید اقتصاد کلان تعریف شود، بانک مرکزی به استقلال دست پیدا کند و دولت ها سیاست های مالی و بازرگانی خود را با بانک مرکزی همسو کنند.

با ساختار فعلی که همچنان پیش برده می شود نیازی به هیچ تحریمی نیست و همین وضع کنونی خود به اندازه کافی برای این اقتصاد کمارفته فاجعه است.

اگر با همین فرمان پیش برویم، نرخ دلار در سال آینده حداقل با ۳۰ درصد افزایش روبه رو خواهد بود. مگر اینکه اقدامی برای اجرای توافقات دوجانبه انجام شود.

جامعه جهانی هم می خواهد این توافق به شکلی باشد که پیش تر از آن صحبت کرده و در مفاد قراردادهای قبلی بوده است.

آنتونی بلینکن، وزیر امور خارجه امریکا چندین معافیت از تحریم ها را درباره فعالیت های هسته ای غیر نظامی ایران امضا کرده است. وزارت امور خارجه امریکا نیز در اطلاعیه ای به کنگره اعلام کرده که معافیت تحریمی این فعالیت ها به تکمیل توافق برای بازگشت متقابل به اجرای کامل برجام کمک و زمینه را برای بازگشت ایران به اجرای تعهدات در برجام فراهم می کند.

خبرگزاری رویترز گزارش داده امریکا برای تسهیل مذاکره با ایران تحریم برخی فعالیت های هسته ای ایران مانند پروژه اتمی بوشهر، نیروگاه آب سنگین اراک و تحقیقات هسته ای را رفع می کند.

لغو موقت تحریم ها می تواند سیگنال مثبتی برای بازارها داشته باشد اما در مجموع کاربرد اساسی نخواهد داشت جز اینکه هر دو کشور یکبار برای همیشه به سمت حذف تحریم های بانکی بروند. وگرنه گام های اولیه توفیری نمی کند، چراکه دوباره پولی بیرون نخواهد آمد و بدهکار و بستانکار مبادلات خود را در جاهای دیگر انجام می دهند.

به طور مثال، می بینیم پولی که ایران از کره جنوبی می خواست تبدیل به بدهی ایران به سازمان ملل شده است. به طور کل، لغو این تحریم ها می تواند سیگنال خوبی به همراه داشته باشد اما کافی نیست.

تاثیر لغو برخی تحریم های هسته ای از سوی امریکا بر بازارها کوتاه مدت و حتی لحظه ای است. این خبر به دو دلیل در بلندمدت تاثیری نخواهد داشت؛ نخست اینکه مشکل بانکی پابرجاست و همچنان باید دو طرف مشکل مبادلات بانکی را حل کنند.

این مسئله نیاز به یکسری تغییرات در قانون اساسی ایران و حتی یک سری تغییرات در رویه ایالات متحده و خزانه داری این کشور دارد. دوم اینکه مسئولان داخلی باید یکبار برای همیشه مسئله FATF را حل و فصل کنند. نپذیرفتن FATF نوعی خودتحریمی است. تا این

بلوک‌بندی برای مقابله با سلطه دلار

| عبدالعظیم موسوی |
| صادرکننده و کارشناس بازاریابی |



رئیس‌جمهوری در سفر اخیر خود به روسیه ضمن اشاره به گسترش روابط تجاری تهران-مسکو بیان کرد هر دو کشور اشتراک نظر دارند که باید سلطه دلار پایان یابد و مبادلات تجاری با پول دو کشور انجام گیرد. مسئله بیان شده از طرف آقای رئیسی بسیار بزرگ و مهم است اما باید بدانیم اجرای چنین اقدامی کار بسیار سنگینی است و در کوتاه‌مدت نمی‌توان به آن رسید. در طول سالیان ابزار سلطه امریکا در دنیا اسلحه و دلار بوده است. با توجه به وضعیت پیش آمده برای امریکا در عراق و افغانستان، می‌توان گفت مسئله اسلحه تقریباً کنار گذاشته شده است. بنابراین در حال حاضر بیشترین فشار سلطه‌گری امریکا در جهان از طریق ارز حاکم بر معاملات جهانی یعنی دلار می‌باشد. بنابراین بپذیریم یا نه، ابزار غالب تعاملات بین‌المللی جهان، دلار امریکا است. همان کاری که بانک مرکزی در یک کشور می‌تواند با سیستم بانکی بکند، امریکا به وسیله دلار در سیستم مالی دنیا انجام می‌دهد. زمانی هم که این کشور رکود، تورم و یا بدهی‌های خارجی فراوانی داشته باشد از طریق چاپ دلار می‌تواند مشکلات خود را حل کند. بنابراین دلار ابزار بسیار مهمی در اقتصاد جهان بوده و می‌توان ادعا کرد در دنیای امروز حتی قدرت بیشتری نسبت به اسلحه پیدا کرده است. کنار گذاشتن دلار امریکا از روابط و معاملات بین‌المللی یک ایده‌آل است اما نمی‌توان انتظار داشت که تا یک دهه آینده عملی شود. ارز یورو در اتحادیه اروپا با توجه به قوت و قدرتی هم که پیدا کرد باز نتوانست مستقل از دلار باشد. درواقع یورو رهبری دلار را در بازار مالی و جهانی پذیرفته است. با این تفاسیر اینکه ارزهایی مثل یوان یا روبل بتوانند حتی تا آستانه قدرت و برد یورو پیش بروند یک آرزو است، چه برسد به اینکه پایان سلطه‌گری دلار را اعلام کنند. اما می‌توان به این سناریو به عنوان یک آرمان مثبت نگاه کرد. کشورها نمی‌توانند از طریق بلوک‌بندی از یک پول جایگزین استفاده کنند. تجارتی هم که تا کنون با این فرمول انجام شده یا شکست خورده یا خیلی موفقیت‌آمیز نبوده است. به طور مثال می‌توان به تجربه ایران و روسیه اشاره کرد. حدود ۱۶ سال پیش بانکی در مسکو مامور شد از طریق بانک ملی ایران نمایندگی بگیرد تا هم بتواند تحریم‌ها و هم FATF را دور بزند، اما در نهایت عملکرد موفقیت‌ناداشت و شاید بشود گفت ۵ درصد تجار هم نتوانستند از این فرصت ایجاد شده استفاده کنند. بنابراین کنار گذاشتن دلار به عنوان یک پول مرجع در جهان کار سخت و پیچیده‌ای است و بین دو کشور هم قطعاً ممکن نیست. چین با روسیه و ایران نمی‌توانند مانند فرآیندی که در اتحادیه اروپا وجود دارد، تفاهمی بین خود برقرار کنند، چرا که همبستگی موجود در اتحادیه اروپا بین این ۳ کشور فراهم نیست. به علاوه اینکه در معاملات جهان امروز، چین و روسیه نیز خود یک شکل دیگری از سلطه‌گری هستند. اما در حال حاضر ایران در شرایطی قرار دارد که بخاطر مبارزه با امریکا مجبور است نیم‌نگاهی به روسیه داشته باشد. اما روسیه و چین هیچ‌وقت منافع ملی خود را برای این که با ایران در مقابل دلار وارد یک اتحادیه پولی بشوند رها نخواهند کرد. در حال حاضر بیشترین واردات ایالات متحده امریکا از کشور چین است. با توجه به تحریم‌های امریکا علیه ایران، چین در ابتدا به منافع ملی خود نگاه می‌کند و بعد وارد رابطه اقتصادی با ایران می‌شود. روسیه هم شرایط مشابه چین را دارد. همین امروز نیز بخاطر بحث FATF و تحریم نمی‌شود از بانک‌های روسیه پول به ایران انتقال داد. روسیه با وجود اینکه خود را در مقابل امریکا می‌بیند، تحریم‌های امریکا علیه ایران را پذیرفته است و از زیر بار آن نمی‌تواند شانه خالی کند، چرا که هزینه‌های زیادی برای منافع ملی آن دارد. بنابراین مقابله با سلطه‌گری دلار امریکا در معاملات در مقیاس آرمانی مهم و خوب است اما عملی شدن آن در کوتاه‌مدت یک خوش‌بینی اشتباه است.



مالیات و نقش آن در سبد بودجه

| سیاوش غیبی پور |
| کارشناس امور مالیاتی |

قانون برای هر شخص حقیقی، معاف از مالیات است. اما این قانون بخشی از مجموع درآمد افراد است. قبلاً یک ماده قانونی به عنوان مالیات جمع درآمد در نظام مالیاتی کشور داشتیم اما به سبب اینکه سازکار اجرایی شدن این قانون در ایران وجود نداشت، مالیات جمع درآمد از قانون ایران حذف شد. در حال حاضر بحث مالیات بر عایدی سرمایه، چند مصداق دارد که می تواند از مواردی مانند تجمع ثروت و تجمع درآمد ممانعت کند. هدف دیگر این طرح تنظیم بازار خواهد بود.

این طرح شاید در سال های اول نتواند تمام و کمال، کاستی های نظام مالیاتی را رفع کند، زیرا مراحل آشنا کردن مردم با این قوانین تا شناسایی و پیاده سازی فرآیندهای آن، بسیار زمان بر است، اما وقتی این قانون حاکم شد، می توانیم به اهداف مورد نظر دست پیدا کنیم که اهدافی مانند توزیع ثروت و عدالت مالیاتی نیز جزو آنها هستند و در کل اجرای این طرح می تواند به نفع اقتصاد کشور باشد.

در مکاتب اقتصادی بحثی درباره تعادل بودجه داریم؛ یعنی دولت باید همان اندازه هزینه کند که مالیات می گیرد. البته تا رسیدن به این مرحله آرمانی، فاصله داریم اما اگر به مرور زمان طرح اخذ مالیات از خانه های خالی، خودروهای لوکس و... عملیاتی شود، می تواند کمک کند تا سبد بودجه را با مالیات پر کنیم.

قرار بر این بود که معافیت های مالیاتی شناسایی شوند؛ اکنون زمان بسیاری از معافیت های مالیاتی گذشته و همچنان راه های معافیت های مالیاتی در کشور پراکنده است و بخشنامه های متعددی در این زمینه وجود دارد. بزرگ ترین چالش معافیت های مالیاتی در کشور است که تاثیر بسزایی بر روند تولید خواهند گذاشت.

مالیاتی هدفمند و هوشمند است که بتواند تولید را به حرکت در بیاورد. در نتیجه دولت باید اقدامات و برنامه ریزی های مدون و درستی برای رسیدن به مالیات هدفمند انجام دهد.

مالیات یکی از منابع اصلی تامین بودجه در کشورهای گوناگون است اما در ایران منابع گوناگون مالیاتی هیچ گاه آن طور که باید و شاید مورد توجه قرار نگرفته اند. یکی از انواع مالیات که در کشور در ماه های گذشته نقد و نظر های فراوانی درباره اجرایی شدن آن در میان بود، مالیات بر عایدی سرمایه است.

قانون مالیات بر عایدی سرمایه از سال ۱۳۶۰ در کشور، مطرح و تا حدودی هم اجرایی شد. اما این نوع مالیات را به خاطر مخالفت ها و خلأ های قانونی فراوان، فساد در دستگاه مالیاتی و سایر بخش های مربوطه، دیگر دریافت نکردند. دولت به دلیل افزایش تورم در بازار مسکن و سود کلان دلالتان، ناگزیر به اجرای مالیات بر عایدی سرمایه و فراگیری عدالت مالیاتی در جامعه شده است. دولت در این سال ها به علت افزایش تحریم ها و کاهش درآمدهای نفتی ناشی از تحریم ها، به این شیوه دریافت مالیات متمایل شده و در پی این است که درآمدهای مالیاتی خود را افزایش دهد. قانون مالیات بر عایدی سرمایه چندین مرتبه در مجلس مورد بررسی قرار گرفت اما هر بار با موافقت ها و مخالفت های فراوانی روبه رو شد. به تازگی طرح مالیات بر عایدی سرمایه با پیگیری های نهادهای مسئول به مرحله اجرایی شدن، رسیده است.

مالیات بر عایدی سرمایه از فعالیت های اقتصادی که تجمع نمی شوند، اخذ می شود؛ یعنی درآمد افرادی که چند منبع درآمدی، همانند درآمد از ارز و املاک دارند، تجمع و مالیات از آنها گرفته می شود.

مالیات بر عایدی سرمایه در بسیاری از کشورها وجود دارد. مازاد ارزش دارایی در زمان انتقال آن نسبت به ارزش زمان تملک، عایدی سرمایه به شمار می رود و فرد باید مالیات آن را بپردازد. حالا مجلس ایران هم می خواهد برای «کنترل درآمدهای سوداگرانه» در بازار، این مفهوم را وارد نظام مالیاتی کشور کند. البته معافیت ها و شروطی نیز در طرح مجلس در نظر گرفته است. به عنوان مثال، طلا و جواهرات خریداری شده قبل از اجرای قانون تا میزان ۱۰۰ گرم طلای ۱۸ عیار تا ۶ ماه پس از اجرای

بیمه بدنه و منشأ بروز اختلافات

میلیون تومان است و او ۴۰۰ میلیون تومان خودرو را بیمه بدنه می‌کند. ۵۰۰ میلیون تومان نرخ روز است و به دلیل نوسانات نرخ ارز ارزش آن بیشتر هم می‌شود اما بیمه‌نامه خریده شده ۴۰۰ میلیون تومان را پوشش می‌دهد است. در نتیجه در زمان بروز حادثه بیمه خسارت کمی را پوشش می‌دهد و بیمه‌گذار دچار زیان زیادی می‌شود.

زمانی که بیمه‌گذار قصد خرید بیمه‌نامه دارد آیت‌هایی مثل پوشش سرقت لوازم و قطعات خودرو، پوشش رنگ و اسید روی خودرو، شکست شیشه و پرداخت هزینه ایاب و ذهاب به او پیشنهاد می‌شود که می‌توان با پرداخت مبلغ اضافه‌تر آن را به بیمه‌نامه اضافه کرد. به دلیل اینکه در سال‌های اخیر نوسانات نرخ ارز و افزایش نرخ خودرو بیمه‌گذار را دچار مشکل کرده، پوشش فرعی دیگری به نام بیمه نوسانات نرخ به بیمه بدنه اضافه شده است. این پوشش به این معنا است که اگر پیش از خرید بیمه‌نامه نرخ خودرو افزایش پیدا کرد و دچار خسارت شد، شرکت بیمه نمی‌گوید چون بیمه‌گذار بیمه‌نامه را براساس نرخ قدیم خودرو خریده، پس خسارت کامل را دریافت نمی‌کند.

به تازگی آیت دیگری به نام حذف فرانشیز در خسارت اول به بیمه‌نامه اضافه شده است. این آیت به این شکل است که مثلاً بیمه‌گذار با خرید حذف فرانشیز، دیگر آن ۱۰ درصدی که باید برای فرانشیز پرداخت کند را نمی‌پردازد و بیمه همه خسارت را به او پرداخت می‌کند.

به طور کلی بیشتر نارضایتی‌ها به این دلیل است که بیمه‌گذار با آیت‌ها را نمی‌خرد یا اصلاً آگاهی نسبت به آنها ندارد. در زمان پرداخت خسارت ممکن است کارشناس بیمه آن خسارتی که به نظرش بیاید کمتر از مبلغی باشد که بیمه‌گذار انتظار داشته است. شرکت بیمه و بیمه‌گذار با توجه به فاکتورهایی که در بیمه‌نامه وجود دارد می‌توانند اختلاف را با هم حل کنند. اگر همچنان مشکل دو طرف حل نشد می‌تواند به شورای حل اختلاف مراجعه کنند. در شورای حل اختلاف کارشناسی انجام و پس از آن حکمی داده می‌شود که براساس آن شرکت بیمه باید مبلغ تعیین شده را به بیمه‌گذار پرداخت کند.

بیمه بدنه یکی از بیمه‌های مربوط به خودرو است که شخص با خرید آن خسارات احتمالی مربوط به خودروی خود را پوشش می‌دهد. خرید این بیمه خلاف بیمه شخص ثالث، اختیاری است. بیمه بدنه علاوه بر یک‌سری از پوشش‌های اصلی، پوشش‌های فرعی نیز دارد که به اختیار بیمه‌گذار به بیمه‌نامه اضافه می‌شود. پوشش‌های اصلی هرگونه حادثه و تصادف با خودروی دیگر یا جسم ثابت و متحرک، سقوط، واژگونی، آتش سوزی، صاعقه و انفجار، سرقت کلی خودرو (مربوط به دزدیده شدن خودرو و آسیب‌های وارد شده به وسایل اصلی خودرو) و همچنین خسارتی که در جریان نجات یا انتقال خودرو خسارت دیده به آن وارد شود را تامین می‌کند.

خودروی بیمه‌شده چه متعارف باشد و چه غیرمتعارف، شرکت بیمه‌گر تمامی تعهدات خود در بیمه‌نامه را پرداخت می‌کند. هر بیمه‌نامه شرایطی دارد که در پشت آن درج شده است اما معمولاً افراد آن را نمی‌خوانند و نسبت به تعهدات بیمه‌گر ناآگاه هستند. برای مثال، در محاسبه خسارت بیمه بدنه، فرانشیز در خسارت بار اول معادل ۱۰ درصد، خسارت بار دوم ۲۰ درصد و در خسارت بار سوم ۳۰ درصد است. همین‌طور اگر دو سال از صدور گواهینامه نگذشته باشد ۲۰ درصد از مبلغ خسارت متعلقه کاسته می‌شود و اگر بیش از ۵ سال از عمر خودرو گذشته باشد دوباره به آن ضریب سنواتی می‌خورد و ممکن است ۲۰ درصد هم آنجا کم شود. اگر بیمه‌گذار به این شرایط آگاهی نداشته باشد و فکر کند در بروز حادثه تمامی خسارت وارد شده پوشش داده می‌شود، با شرکت بیمه به مشکل و اختلاف برمی‌خورد.

یکی از مشکلاتی که بیمه‌گذار با آن مواجه می‌شود و میان او و بیمه‌گر اختلاف ایجاد می‌کند هنگام «کم‌بیمه‌گی» است. کم‌بیمه‌گی به معنای این است که بیمه‌گذار ارزش کالای خود را کمتر از ارزش واقعی آن اعلام و در زمان خسارت، خسارت کمتری را دریافت می‌کند. به طور مثال، ارزش خودروی یک شخص ۵۰۰





ضرورت تقویت دیپلماسی عمومی

|مقتدالانام روانبخش|
|عضو هیات علمی دانشگاه|

در میان ۱۵ کشور فوق روسیه و ترکیه از نظر سطح رفاه، امکانات سرزمینی و منابع مالی یا توانایی‌های صنعتی و اقتصادی، به‌مراتب، وضعیتی فراتر از سطح منطقه دارند یا در تامین نیازهای داخلی خود تا حدودی خودکفا هستند. سایر کشورها هر یک به‌نوعی به منابع اولیه یا تولیدات دیگر کشورها محتاج و ناچارند نیازهای خود را از طریق واردات تامین کنند.

جمعیت همسایگان دارای مرز خاکی با ایران بالغ بر ۴۰۰ میلیون نفر برآورد می‌شود و جمعیت کشورهای دارای مرز آبی با ایران نیز بیشتر ۲۱۰ میلیون نفر است. باتوجه به وجود برخی مسائل سیاسی و نوع دیدگاهی که برخی کشورهای عربی منطقه به ایران دارند، می‌توان مدعی بود کشورمان در کل با بیش از ۵۰۰ میلیون نفر همسایه است.

افغانستان و عراق از جمله کشورهایی هستند که به‌دلایل سیاسی و فرهنگی مبادلات تجاری و اقتصادی ما با آنها به‌نسبت فعال‌تر از دیگر کشورها بوده است. افغانستان یکی از همسایگان شرقی ما است که مبادلات رو به رشد و خوبی را با تهران داشته است؛ با این حال جمهوری اسلامی ایران سال گذشته کمتر از ۴ میلیارد دلار کالا را به این کشور ۳۸ میلیون نفری صادر کرد. جنگ و خشونت قومی و سیاسی چنددهه‌ای به‌همراه حضور امریکا و ناتو در این کشور مظلوم و فقیر، آن را به‌شدت نیازمند کالا و خدمات خارجی ساخته است. عراق در همسایگی غربی ما نیز تقریباً در همین وضعیت به‌سر می‌برد. میزان صادرات کالایی ایران به این کشور حدود ۴۰ میلیون نفری در سال گذشته نزدیک ۱۰ میلیارد دلار بوده که تا اندازه‌ای شرایط کرونا در آن موثر بوده است.

وضعیت صادرات کشور ما به دو کشور پرجمعیت دیگر همسایه یعنی پاکستان و ترکیه قابل دفاع نبوده و به هیچ عنوان متناسب با ظرفیت‌های این

در جهان امروز، ادعا می‌شود بسیاری از تعارضات سیاسی و ایدئولوژیک، جای خود را به رقابت‌های تجاری و همکاری‌های اقتصادی داده‌اند؛ به‌بیان دیگر گذر از موقعیت ژئوپلیتیک به ژئوآنومیک به‌شدت و سرعت در حال انجام است. نمونه‌های آن را می‌توان در اتحادیه اروپا، پیمان‌های نفتا (ایالات متحده امریکا، کانادا و مکزیک)، اتحادیه آسه‌آن در جنوب شرق آسیا و... مشاهده کرد. آرمان و هدف غایی و نهایی این پیمان‌ها، سرمایه‌گذاری روی مشترکات، پیوندها، منابع و مزایای نسبی یکدیگر برای رشد و توسعه و افزایش رفاه عمومی است. از طرفی واژه «دیپلماسی تجاری»، در مفهوم دیپلماسی یا سیاستی که به اداره و هدایت روابط تجارت بین‌الملل می‌پردازد، استفاده می‌شود.

در دیپلماسی تجاری، کشورها باتوجه به توانایی‌ها و منافع اقتصادی خود می‌کوشند در قالب استراتژی‌های خاصی به تعقیب اهداف خاص خود بپردازند. موقعیت ایران در جنوب غرب آسیا، کشوری بزرگ، با ثروت و نعمت‌های زیاد الهی در بخش‌های مختلف اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی، جغرافیایی و... است. ۷ کشور پاکستان، افغانستان، ترکیه، عراق، ارمنستان، جمهوری آذربایجان و ترکمنستان با جمهوری اسلامی ایران مرز خاکی دارند. کویت، قطر، امارات متحده عربی، بحرین، عمان، عربستان، روسیه و قزاقستان ۸ کشوری هستند که از طریق خلیج فارس، دریای عمان و دریای خزر با کشورمان همسایه به‌شمار می‌روند.



کرده‌اند، راهی جز توسعه صادرات غیرنفتی با تمرکز بر کشورهای همسایه و منطقه وجود ندارد.

شناخت نیازمندی‌های هر یک از همسایگان در کنار درک توانایی‌های منطقه‌ای کشورمان می‌تواند به مدیریت موفق تجارت با همسایگان کمک کند. به‌عنوان نمونه در حوزه روابط با کشورهای سواحل شمالی دریای خزر همچون روسیه به‌دلیل ویژگی‌های جغرافیایی و اقلیمی ایران و کشور هدف، تمرکز بر صادرات محصولات کشاورزی، مواد غذایی، میوه و لبنیات، خشکبار و گیاهان دارویی یا صنایع دستی می‌تواند مفید باشد. توسعه تجارت با همسایگان عملاً باعث درهم‌آمیزی‌های اقتصادی و تجاری می‌شود و یک نوع پیمان نانوشته است که همه از آن بهره‌مند خواهند شد.

بنابراین باید باتوجه به دانش و تجربیات فیما بین، راهکارها و استراتژی‌های ذیل را دنبال کرد: شناخت دقیق‌تر فرصت‌ها و ظرفیت‌های بازار کشورهای همسایه؛ تهیه و تنظیم پیمان‌های میان‌مدت و بلندمدت تجاری با همسایگان؛ بهبود و توسعه امکانات زیرساختی تجارت با کشورهای همسایه؛ ایجاد شهرک‌ها و مناطق آزاد مشترک؛ جلوگیری از قاچاق کالا و تسهیل صادراتی و فراهم کردن تسهیلات لازم برای تردد سریع و ساده تجار؛ فعال کردن بیش از پیش سفارت‌خانه‌ها در راستای توسعه اقتصادی و تجاری؛ انعقاد پیمان‌های منطقه‌ای و بهره‌برداری از پیمان‌های موجود مانند پیمان اکو؛ مشارکت بیش از پیش و توسعه اتاق‌های بازرگانی؛ استفاده از ظرفیت رسانه‌ای و بهره‌مندی از شبکه‌های برون‌مرزی؛ ایجاد زمینه سرمایه‌گذاری‌های خارجی از طریق تبلیغ ظرفیت‌های اقتصادی و تقویت دیپلماسی عمومی و شرکت فعال بخش خصوصی واقعی در بازار کشورهای همسایه.

کشورها نیست. صادرات سال گذشته ایران به پاکستان با جمعیتی بالای ۲۰۰ میلیون نفر، اندکی بیش از یک میلیارد دلار بوده است. از طرفی در فهرست ۱۰ کشور اصلی که پاکستان کالاهای خود را به آنها صادر می‌کند، نامی از ایران وجود ندارد. مبادلات بازرگانی ایران و روسیه تنها ۰.۳ درصد مبادلات بازرگانی خارجی بزرگ‌ترین کشور جهان را تشکیل می‌دهد که با ما از طریق دریای خزر مرز دریایی دارد و نسبت به روابط گسترده سیاسی و امنیتی دو کشور، رقمی ناچیز به حساب می‌آید.

براساس گزارش سازمان گمرک روسیه، ایران با روسیه در سال ۲۰۱۸ یک میلیارد و ۷۴۰ میلیون دلار مبادلات بازرگانی داشته که یک میلیارد و ۲۰۷ میلیون دلار آن را صادرات به ایران و ۵۳۳ میلیون دلار را واردات از ایران شامل می‌شود، این در حالی است که در سال ۲۰۱۷ ایران و روسیه یک میلیارد و ۷۰۷ میلیون دلار مبادلات بازرگانی داشته‌اند و صادرات کالاهای روسی به ایران یک میلیارد و ۳۱۴ میلیون دلار و واردات از ایران ۳۹۲.۲ میلیون دلار بوده است. طبق اطلاعاتی که توسط کمیسیون اقتصادی اوراسیا منتشر شده، میزان تجارت بین ایران و روسیه در سال ۲۰۲۰ برابر با ۲.۲۲ میلیارد دلار بوده که ۱.۴۲ میلیارد دلار آن را کالاهای صادر شده از روسیه به ایران تشکیل می‌دادند. تجارت بین دو کشور ۴۰ درصد در سال گذشته میلادی رشد داشت. در مجموع میزان صادرات ایران به ۱۵ کشور همسایه حدود ۲۵ میلیارد دلار است. بنا به گزارشات سازمان توسعه تجارت ایران، حجم این تجارت برای ایران تا بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار قابل افزایش است. پاکستان، ترکیه، عراق، افغانستان و روسیه از بیشترین ظرفیت‌ها برای تقویت صادرات کالایی ایران برخوردارند. باتوجه به مشکلاتی که تحریم‌ها در روند تجارت خارجی ایجاد

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / اباجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / اباجه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، یزدگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۶۵۸	۲۲۵۹۶۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهبازی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۴۵۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	بهاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پلین تو از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، نبش خیابان برادران شرفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	بهوش قاسمی
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، یزدگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن تنجیر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۳-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادلی	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۴۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۴۱۲۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذریباجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذریباجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۰۳-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۳۴۳	حسام حاجی حیدری
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمنی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۷۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۳۴۴۳۷۰-۸	۲۲۳۴۴۲۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۱۲۳۵۱۷-۸۸۱۲۳۴۴۸	۸۸۱۲۳۶۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۲۱۷۹۳۵-۸۸۲۱۰۲۹۶	۸۸۲۱۸۶۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداداد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۶۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجرین عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۷۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهرا کسرائی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۸۸۵۵۶۹۶۵-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجرین عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهیة	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	مهدی طلایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه ها
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۱۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	تیمور طاهری
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۸۲۶	سارا گلدوست مرندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالت ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۹	۵۵۶۷۸۴۱۰	---
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۳۱۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۲۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملاحمیدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	---
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹	عباس سیفی
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزائی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	محسن باقری نیا
۵۴	هایبر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایبر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلابی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۲۸۰۲۳۲۷-۲۲۸۰۲۳۳۰	۲۲۸۰۲۹۰۱	نسرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خبری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۲۸۰۲۴۵۳-۲۲۸۰۲۴۰۹	۲۲۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رضازاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۲۲۶۹۷۳۹۴-۲۲۶۹۷۳۹۲	۲۲۶۹۷۳۹۸	عباس امیری
۶۱	یهشی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۲۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شرعی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۲۲۵۶۲۶۱۵-۲۲۵۶۲۴۹۹	۲۲۵۶۲۸۶۵	حمید نودست
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۲۸۷۰۴۵۸ - ۳۲۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۶۳۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۲۱۱۷۱۹۲-۹۳	۲۲۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۵۶۶-۷	۲۲۳۷۵۶۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین بابائی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باسویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۲۲۸۱۵۹۶۹-۲۲۸۱۵۷۹۸	۲۲۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۶۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۲۶۴۰۳۲۰-۲۲۶۴۰۳۲۴	۲۲۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۲۶۲۹-۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۷۱۱-۸۸۳۳۸۱۸	۸۸۳۳۶۶۶۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۱-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۱-۳۲۲۰۵۸۸۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نیش خیابان محسنی)	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۶۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازنی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۱-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۱-۳۳۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۱۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۴متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میثاق و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعید
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دنگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۳۸۲۷۹		محمد علی شیددی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۷۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۵۹۰۹-۱۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۵۹۷۱	مهرزاد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نیش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	مهدی تونزنده جانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نیش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۳۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۳۲۸۱۰۴۶	محمد مققانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۴۸۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولوی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۳	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	اله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اسامه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	مهدی بافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپید قرنی، نرسیده به میدان سپید قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۳۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۴۲	--
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۹۴۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۶-۷	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (قش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نیش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۹۵۲۵	حمید دهقانی نقتی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نیش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزائی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۰	محمدعلی رضائی اقدام

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۶۲۳	اروج میرزانی
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۴۴۰۳۹۲	شهلا امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۴۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۴۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۴۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۴۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففغوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	فاطمه حیاتی
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۳۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان غدیر	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

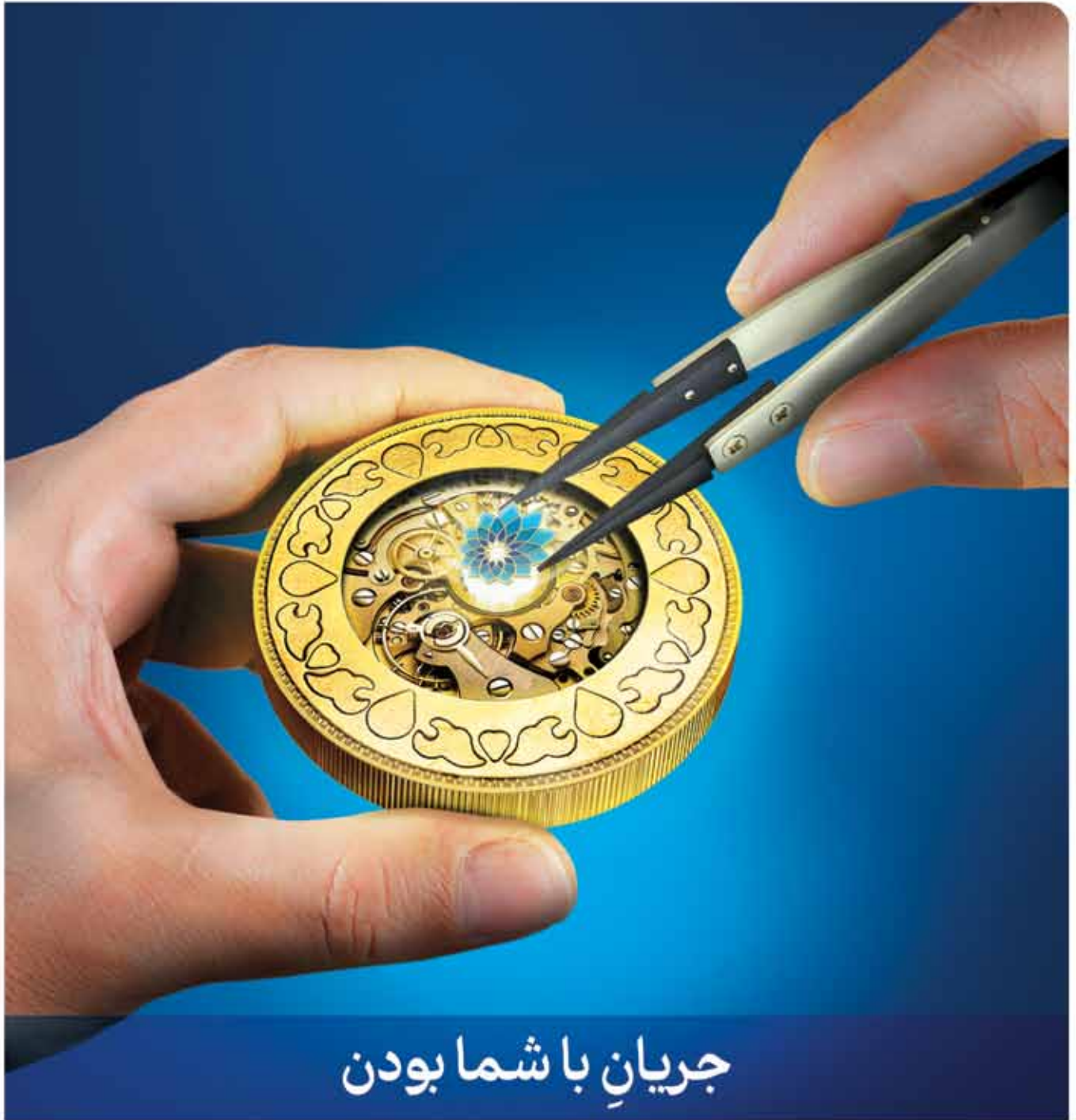
ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۷/۴۵ تا ۱۵/۴۵	۱۲/۴۵ تا ۱۷/۴۵
شعبه‌های پر استار تهران	۱۸ تا ۱۸	۱۳ تا ۱۳
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۱۵/۳۰ تا ۱۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۱۷/۳۰
شعبه فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۱۷/۳۰ تا ۱۸/۳۰	۱۴ تا ۱۴
شعب سایر شهرستان‌ها	۱۴/۱۵ تا ۱۷/۳۰	۱۳/۱۵ تا ۱۷/۳۰
شعبه کیش	۱۵/۳۰ تا ۱۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۱۷/۳۰
شعبه قشم	۱۶ تا ۱۶	۱۳/۳۰ تا ۱۸

سپرستی‌ها

ردیف	عنوان سپرستی	نام سپرست	شماره تلفن
۱	سپرستی منطقه ۱	مریم طرفی‌نژاد	۲۲۳۹۶۹۰۶-۲۲۷۱۷۵۹۷-۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سپرستی منطقه ۲	بابک برومند	۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۱۵۰۹-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۲۱۵۴
۳	سپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۲۱۷۹۰۲-۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سپرستی منطقه ۴	الیاس عباس‌زاده	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سپرستی شعب استان‌های شمال	طاها احمدزاده	۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴-۰۱۱
۶	سپرستی شعب استان‌های شمال غرب	احمد اسدی افشرد	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۷	سپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	محمد محقق طوسی	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴-۵
۸	سپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوه‌نیا	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۴۰۸۰
۹	سپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۲-۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	۰۷۱-۳۸۴۴۴۴۷۰
۱۱	سپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	۰۳۴۳-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	آقای محسنی	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	آقای جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز - خیابان امام - بالاتر از چهارراه بهشتی - نبش کوچه فرهنگ - ساختمان بانک سامان - طبقه سوم	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۵۱
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	آقای زره داران	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	آقای قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نبش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	آقای گیلانی فر	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهارراه پلیس - ساختمان زیوار - طبقه پنجم - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۲۴۴۷



جریانِ با شما بودن

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

مشتریان، سهام‌داران و همکاران عزیز
سپاسگزار بیست‌ودو سال همراهی شما هستیم.



برای خرید مطمئن
کافیه کارتخوان سپ رو انتخاب کنی



سرعت ، امنیت ، نوآوری



برداشت الکترونیک
سامان گیش
سپان سیستم
www.sep.ir



ایستگاه بهار دوباره سبز می‌شود

برآمد باد صبح و بوی نوروز به کام دوستان و بخت پیروز

پایگاه اطلاع رسانی
سازمان آتش
www.sep.ir



۱۴۰۱



شما لایق بهترین ها هستید



سرعت ، امنیت ، نوآوری

پرداخت الکترونیک
سامان کیش
(سامان دام)



www.sep.ir



قدرت، نوآوری، روح



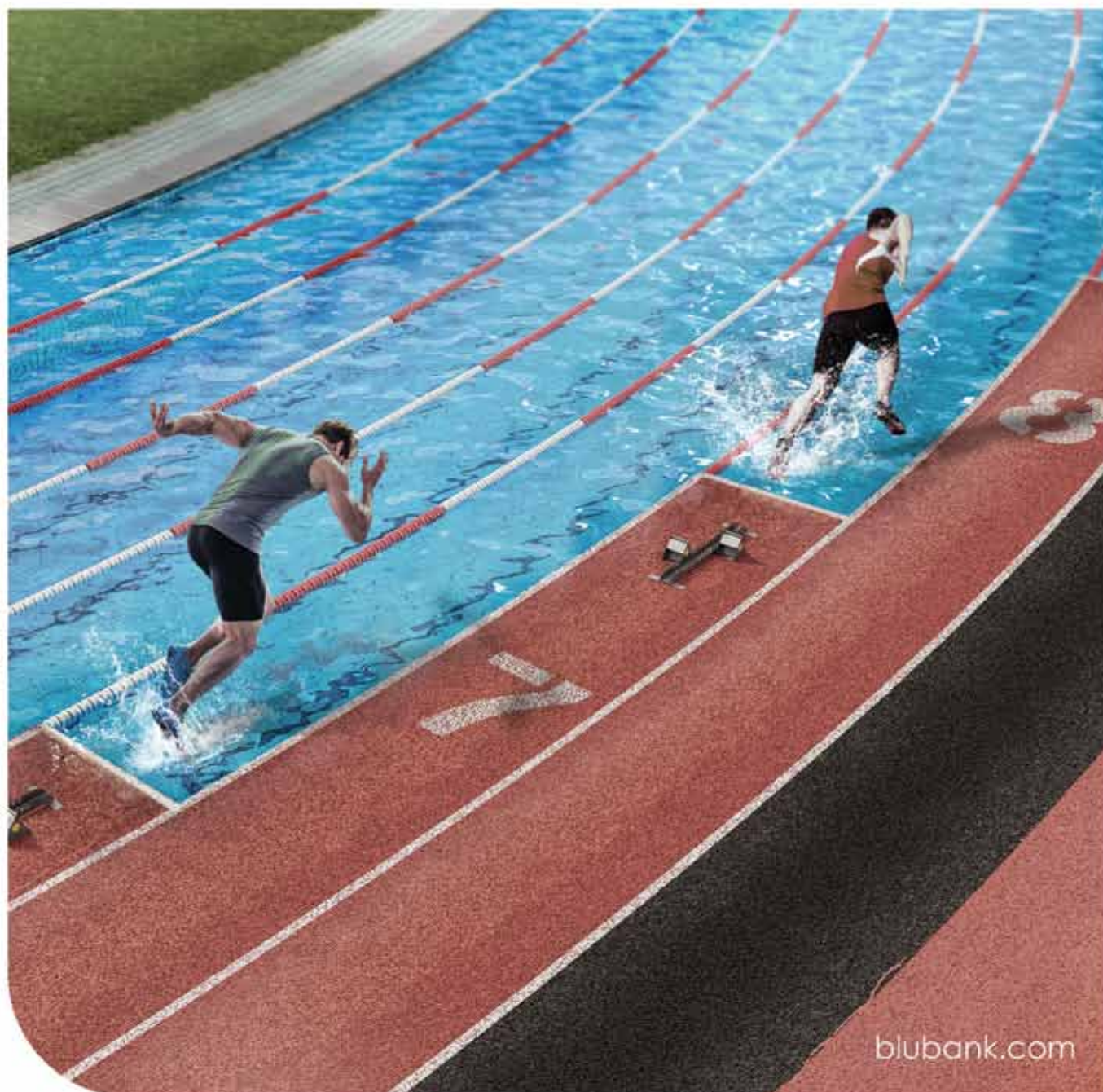
تندر نور، مرکز بزرگ تولید، تعمیرات و بازسازی دستگاههای کارتخوان
تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهار راه آزادگان و تیکاوران، پلاک ۳۷۷
کارخانه: پارک فناوری پردیس، نوآوری ۲، پلاک ۲۷ - تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۴۴ - فکس: ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۲۸





امنیت و سلامتی با اپلیکیشن ۷۲۴





blubank.com

زمین بازی را عوض کردیم