



یلدا، نقش خوش فرهنگ ایرانی



این کارت
ارزشمند است!
www.sep.ir



برای پرداختن به زندگی...

سپ SEP
پرداخت الکترونیک سامان گیتش



بامجله سلام همراه باشید

گروه مالی سامان

پوداخت الکترونیک سامان کیش

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، انتهای خیابان خدای، بعد از تقاطع آفتاب، پلاک ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۴۰۸۰ نمابر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۴۳۰۲۴۰۰۰ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۰۲۱-۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزراء)، کوچه ۲۰ (شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

تهران، سعادت‌آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

تهران - محله امانیه - بلوار نلسون ماندلا - خیابان شهید محمد علی رحیمی - پلاک ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲ نمابر: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲
www.samanpr.net



تندر نور

تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com





سامان

صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
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.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا 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.
- پی نوشت و هر گونه 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.
- نا 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.

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: داخلی: ۳۴۳۰-۲۲۳۳۰۰۰-۰۲۱ سایت: www.sb24.ir

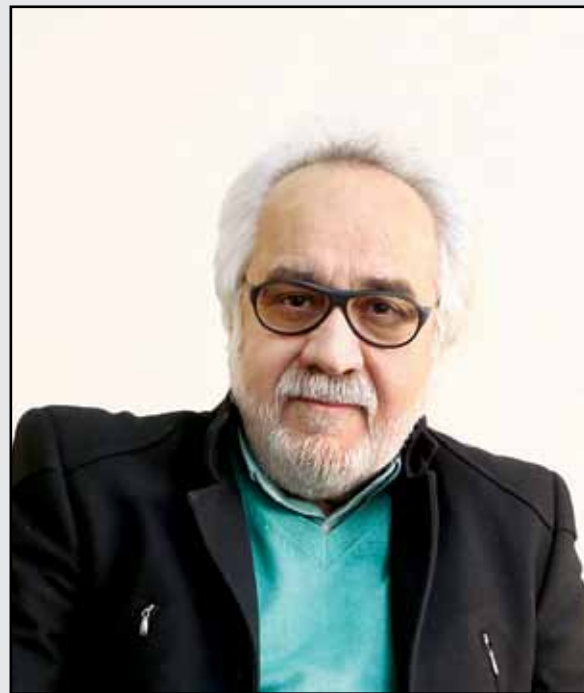
نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فرحانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۸۸۸۴۸۷۹-۰۲۱ فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳-۰۲۱

- ۶ یادداشت سردبیر
- ۸ گفت و گو با معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی سپ
- ۱۰ مشتریان سازمانی امروزه چیزی فراتر از یک محصول به نام «بن کارت» می‌خواهند
- ۱۲ تندر نور در اندیشه صادرات محصول
- ۱۵ تأمین منابع تسهیلاتی بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری از بازار سرمایه
- ۱۸ نگاهی به تاریخ انقضا در کارت‌های برداشت
- ۲۰ رشد ۳۰۰ درصدی منابع و مشتریان دفتر اختصاصی اصفهان
- ۲۱ مراسم تقدیر از همکاران شعبه نیاوران جایزه شعب برتر در سه فصل پایانی
- ۲۲ چگونه در محیط کار احساس قدرت کنیم؟
- ۲۳ در ماندگی آموخته شده!
- ۲۴ انواع جملات
- ۲۶ سپ پرچمدار تراکنش کارت خوان‌های ایران
- ۲۶ افزایش فروش سپ در مهرماه
- ۲۷ گزارش خبری مجمع عمومی فوق العاده سپ
- ۲۸ دستبندی مشتریان و رفتار متناسب با هر کدام
- ۲۹ وقتی ناممکن‌ها، ممکن می‌شود
- ۳۳ وراجی ذهن
- ۳۶ تیم فوتسال بانک سامان قهرمان لیگ فوتسال کارگران کشور شد
- ۳۹ ۱۴ نکته برای برگزاری عالی یک جلسه ارزیابی
- ۴۰ کایزن چیست؟
- ۴۲ معرفی کتاب
- ۴۳ قدردانی از همکاران
- ۴۴ مولدسازی دارایی راهکار کاهش ناترازی بانک‌ها
- ۴۵ نقش کلیدی پوشش ریسک در «حمل و نقل»
- ۴۶ رانندگی با سیگنال‌های فیزیولوژیکی
- ۴۷ صرفه جویی کلیدواژه‌های مهم
- ۴۸ کاهش صادرات مجدد با ضعف اسکله‌های بنادر
- ۴۹ دستفروشان در گوشه و کنار جهان
- ۵۰ دانستی‌هایی جالب در مورد جشن یلدا
- ۵۲ چرا در حفظ بازار صادراتی مشکل داریم؟
- ۵۳ هوش مصنوعی در روش‌های مدرن کسب و کار
- ۵۴ نیازمند سرمایه‌گذاری برای هوای پاک هستیم
- ۵۵ اخذ مالیات از خانه‌های خالی، سدره سوداگری
- ۵۶ محبوبیت پزشکی آنلاین میان مردم
- ۵۷ باز شدن راه صادرات با حمل و نقل دریایی
- ۵۸ دانش‌بنیان‌ها بانک تخصصی می‌خواهند
- ۵۷ باز شدن راه صادرات با حمل و نقل دریایی
- ۵۹ بانک‌های ایران به استاندارد جهانی نزدیک می‌شوند
- ۶۰ رشد اقتصاد در گرو تسهیلات‌دهی به تولید
- ۶۱ طرح آمایش سرزمین را جدی بگیریم
- ۶۲ شعب بانک سامان

مدیریت فراموشی نشدنی دکتر پروفیسورها



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می شود

پروفیسور که در این مدت حرف می زد و جای ریختن را تماشا می کرد، فریاد زد: بس کن، شما دیگر نمی توانی بیشتر از این در فنجان، چایی بریزی؛ این فنجان مدتی است که پر شده.

پیرمرد گفت: می دانم، اما من فقط داشتم تمرین و تلاش می کردم ببینم آیا می شود من آموخته هایم را به ذهنی که پر است و فکر می کند زیاد می داند، منتقل کنم؟

نویسنده عزیز از این حکایت دو درس گرفته است؛ نخست آنکه امروز همه ما مردم، هر روز و هر لحظه با دکتر پروفیسورهای پرسخن و همه چیزدانی روبه رو هستیم که به حرف هیچ کسی جز خودشان گوش نمی کنند. ما با آدم های گوناگون، از مسئولان تا راننده تاکسی، از استاد دانشگاه تا یک همکار، از رسانه های اجتماعی تا کانال ها و گروه های بسیاری در دنیای مجازی و همین تلفن های همراه، همراه هستیم که ما را با دیدگاه های خودشان بمباران می کنند.

هر کدام از ما با افراد فراوان حرفی در دوروبرمان سروکار داریم که گفتار و نوشتار آنها در ذهن و زندگی ما طنین می اندازد و بسیاری مواقع یک جمله درست از آنها در ذهن مان باقی نمی ماند، اما گوش و دل ما را خسته و پژمرده می کند. آنها بعضی وقت ها از چیزهایی سخن می گویند که ما یا آن را می دانیم یا دانستن آنها نه تنها هیچ گرهی از مشکلات ما باز نمی کند، بلکه ذهن و زندگی ما را هم فلج می کند. آنها کمتر حرف های حسابی و گره گشا می گویند و هر چه هم می خواهیم از این افراد و گروه ها و رسانه های اجتماعی فاصله بگیریم

خواننده ای عزیز یک قصه همراه با تفسیری بر آن را از آقای به نام امیرعباس زینت بخش برای من فرستاده که البته ایشان را نمی شناسم، اما یادداشت خوبی است و من با کمی دخل و تصرف آن را تقدیم شما می کنم:

یک دکتر پروفیسور که زمان زیادی را روی مطالعه آیین «چای» ژاپنی صرف کرده بود، درباره پیرمردی شنید که استاد آیین «چایی» یا «چادو» یا «سادو» است. تشریفات چایی ژاپنی معروف به «راه چایی» یکی از آیین های فرهنگی مردم ژاپن است که در آن چای سبز با اصولی خاص از «ماتچا» یا پودر چای سبز تهیه و ارائه می شود.

او تصمیم گرفت به ژاپن سفر و متخصص چایی را ملاقات کند؛ سرانجام استاد چایی را در یک خانه کوچک در حومه توکیو پیدا کرد و نشست تا با هم چایی بخورند.

دکتر پروفیسور فوری شروع کرد به صحبت از آیین چایی و مطالعات خود و همه چیزهایی که درباره چایی یاد گرفته بود را سریع و مفصل توضیح داد و اعلام کرد که چقدر مشتاق است آموخته های خود را با پیرمرد به اشتراک بگذارد و از او هم چیزهایی یاد بگیرد.

پیرمرد ژاپنی که هیچ حرفی نمی زد، شروع کرد به ریختن چایی در فنجان آقای دکتر پروفیسور!

در حالی که پروفیسور صحبت می کرد، پیرمرد همین طور به ریختن چایی ادامه داد. فنجان تالِب پر از چایی شد و پیرمرد همچنان به ریختن چایی ادامه داد تا اینکه از فنجان سر رفت و بیرون ریخت و روانه کف اتاق شد.

**بدون شک در یک رقابت آزاد و شانه به شانه،
اقتصاد شکوفا می‌شود و امکان رشد و بالندگی
برای سیستم مالی و پولی فراهم می‌آید و بستر
لازم برای آینده و حتی گسترش فعالیت‌های
بین‌المللی مهیا خواهد شد و در نهایت مردم و
مشتریان وفادار، از این اعتماد و استقلال، سود
خواهند برد**

امکان‌پذیر نیست.

دوم، هر کس کاری را خوب بلد و در آن زمینه باتجربه باشد، کمتر سخن می‌گوید و بیشتر سروصداها از افراد خام و ندانستن‌ها سرچشمه می‌گیرد. مسابقه‌ای وجود دارد به نام ارائه و دفاع پایان‌نامه در ۳ دقیقه که پژوهشگر باید ظرف این مدت کوتاه به افرادی که خارج از تخصص و زمینه پژوهشی او هستند، خیلی روان و شفاف بگوید در این چندصد صفحه چه کرده و به چه رسیده است! حالا چه کسانی از این مسابقه سرافراز بیرون می‌آیند، الله‌اعلم. اینشتین می‌گفت: «شما واقعا چیزی را نفهمیده‌اید؛ مگر اینکه بتوانید آن را برای مادر بزرگ‌تان شرح بدهید» و خودش وقتی خواست نظریه نسبیت‌اش را (برای مادر بزرگش) ساده و مختصر شرح دهد، گفت: «وقتی مردی با دختری زیبا برای یک ساعت می‌نشیند، این زمان برای او مانند یک دقیقه است، اما اجازه بدهید همین مرد روی یک اجاق داغ برای یک دقیقه بنشیند؛ برای او این زمان بیش از یک ساعت خواهد بود.»

دوست ما نتیجه نهایی گرفته که دولت و ملت غیور ما باید عادت کند به کم‌گویی، مختصرگویی، ساده‌گویی و تلاش کنیم که کمتر حرف بزیم و بیشتر عمل کنیم و به قول یک فیلسوف فرنگی «صدای حرف زدن کارهای تان آنقدر بلند است که تعریف‌هایی که از آن می‌کنید را نمی‌توانیم بشنویم»

به نظر می‌رسد بد نباشد نصیحت شیخ عطار خودمان را با گوش دل بخوانیم: کم‌گوی و به‌جز مصلحت خویش مگوی چیزی که نپرسند تو خود پیش مگوی دادند دو گوش و یک‌زبان ز آغاز

یعنی دو بشنو و یکی بیش مگوی

به قول همان دوست، خوشبختی محصول یک ذهن آرام است و برای آرامش ذهنی در رویارویی با طنین افکار و سخنان پرهیاهو باید به حرف‌های خیلی از این دکتر پروفسورها گوش نداد و از محضرشان مرخص شد.

به راستی این دکتر پروفسورها در دنیای واقعی و مجازی چرا دست از سر ما بر نمی‌دارند؟ هیاهوی‌شان را شنیدیم، دانش اقتصادی‌شان را لمس کردیم، حمایت‌شان را حس کردیم، سفره‌های مان به اندازه کافی چرب و چیلی شده، شادی همه وجودمان را گرفته؛ لطفا آقایان دکتر پروفسور، از طلا گشتن پشیمان شده‌ایم، ما را مس کنید و اجازه دهید هر سازمانی بتواند خودش به تنهایی و با اندیشه خودش فکر کند و تصمیم درست بگیرد. شاید بخشی از مشکلات اقتصادی با تولید حل و فصل شود.

باید سوال کرد که آیا وقت آن نشده که کمی استقلال در سیاست‌های اقتصادی به سازمان‌های مالی، بورس و بانک تزریق کنیم؟ آیا وقت آن نشده که از بسیاری افراد باتجربه و جوانان اندیشمند که به دنبال نام و نان نیستند و دل در گرو این سرزمین دارند استفاده بهینه کنیم؟ آیا وقت آن نشده که بانک‌های خصوصی و حتی دولتی بتوانند با استقلال کامل و به صورت رقابتی، توانایی و دانایی و تجربه‌های خودشان را به منصفه ظهور برسانند؟

بدون شک در یک رقابت آزاد و شانه به شانه، اقتصاد شکوفا می‌شود و امکان رشد و بالندگی برای سیستم مالی و پولی فراهم می‌آید و بستر لازم برای آینده و حتی گسترش فعالیت‌های بین‌المللی مهیا خواهد شد و در نهایت مردم و مشتریان وفادار، از این اعتماد و استقلال، سود خواهند برد.

گفت و گو با معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی سپ

آقای باب الحوائجی این روزها شاهد بیشتر شنیده شدن درباره سند استراتژی سپ در سازمان هستیم. لطفاً در ابتدا تعریف و تعبیر خودتان را از استراتژی بیان کنید.

در یک تعریف عام، استراتژی ابزاری برای بیان مسیر رسیدن به موفقیت است. برنامه ریزی، تدوین و پیاده سازی استراتژی، از مهم ترین کارهای سازمان بوده و لازمه دستیابی به اهداف بزرگ، طراحی و تدوین استراتژی هوشمندانه است تا با اجرای دقیق آن نه تنها بتوان در بازار با رقبا رقابت کرد، بلکه از آنان پیشی گرفت. آقای مایکل پورتر تعریفی کلیدی از استراتژی ارائه می کند:

"استراتژی یعنی اینکه کاری که دیگران انجام می دهند را با منابع کمتر (کارآتر) انجام داده و کارهایی انجام دهیم که هیچ کس غیر از ما انجام نمی دهد."

معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی سپ در پاسخ به این سؤال که آیا شرکت سپ نیز در زمره شرکت های پایبند به استراتژی و اهداف قرار می گیرد اذعان کرد: در دنیای پرقابله امروز، شرکت های موفق، آنهایی هستند که می دانند دقیقاً چه اهداف کلانی را باید دنبال نمایند و برای دستیابی به آنها، ایده ها و برنامه های روشنی دارند. در شرکت سپ نیز همواره اقدامات و فعالیت ها مبتنی بر برنامه راهبردی و استراتژی بوده و تاریخچه و وضعیت کنونی شرکت در بازار نیز گواه بر این موضوع است. در سال ۱۳۸۷ تمرکز برنامه ها و اهداف کلان شرکت روی توسعه بازار از بانک سامان به سایر بانک ها بوده و در سال ۱۳۹۰ یکی از برنامه های استراتژیک شرکت، توسعه قابلیت های سوئیچ تعیین گردید. در سال ۱۳۹۵ در یک اقدام مهم و بارز، سند برنامه راهبردی پنج ساله شرکت سپ تا افق سال ۱۴۰۰ با سه استراتژی سطح کلان تدوین شد. ارائه راهکار جامع به مشتریان (Total Customer Solution)، تمرکز بر موبایل (Mobile Is Everything) و بین المللی شدن (Go International) استراتژی های تدوین شده در آن سال بودند و بر اساس آنها اقدامات و پروژه های مهمی در شرکت تعریف و اجرا گردید که باعث کسب رتبه اول تعداد تراکنش در صنعت پرداخت الکترونیک کشور در سال ۱۴۰۰ شد.

تاریخچه سند استراتژی سپ

مهرداد باب الحوائجی با اشاره به تاریخچه ای از سند استراتژی سپ اظهار کرد: با پایان سال ۱۴۰۰ و نیازمندی شرکت به بازنگری در سند قبلی و تدوین مجدد برنامه استراتژی برای سال های آتی، به دستور جناب آقای قمصری، کارگروه استراتژی شرکت با حضور مدیران ارشد و معاونین و تعدادی از مدیران اجرایی تشکیل شد معاونت برنامه ریزی مأموریت یافت تا برنامه ها و اهداف راهبردی شرکت در بازه ۵ سال آینده را تعیین و پیشنهاد نماید.



روابط عمومی سپ در پی انتشار خبر "تصویب هیات مدیره در خصوص سند استراتژی و برنامه های راهبردی سپ تا افق سال ۱۴۰۵" به مصاحبه با معاونت محترم برنامه ریزی و نظارت راهبردی این شرکت نشست تا از موارد استراتژی، چشم انداز و تأکیدات این سند توضیحات بیشتری ارائه شود. در ادامه مصاحبه روابط عمومی سپ با معاونت محترم برنامه ریزی و نظارت راهبردی این شرکت را می خوانید.

مفهوم نوآوری در شرکت
سپ طی سالیان گذشته،
همواره جایگاه ویژه‌ای
داشته و شرکت سپ جزو
معدود شرکت‌های نوآور در
صنعت پرداخت کشور بوده
که فعالیت‌های تحقیق و
توسعه را دنبال نموده است

• آقای باب‌الحوائجی استراتژی‌های تصویب شده دقیقاً بر چه موضوعاتی تأکید دارند؟

هر یک از استراتژی‌های مصوب، دارای اهداف و برنامه‌های مختص خود هستند که از طریق تعریف مجموعه‌ای از اقدامات و پروژه‌های استراتژیک و کلیدی با همکاری تمامی اعضای خانواده سپ اجرا می‌گردند. تمرکز بر پذیرندگان هدف: بخش‌های جذاب و پر پتانسیل بازار شناسایی شده تا با ارائه راهکار جامع به پذیرندگان آن بخش، پایبندسازی هر چه بیشتر آنان را دنبال نماییم. همچنین تلاش کنیم با تمرکز بر افزایش بهره‌وری و سرآمدی عملیاتی، در ارائه باکیفیت سرویس‌های پرداخت به پذیرندگان ارزشمند خود، مزیت رقابتی نسبت به سایر رقبا ایجاد نماییم.

ارزش‌افزایی برای دارندگان کارت: این استراتژی قرار است اهداف "سپ کارت" و همچنین باشگاه مشتریان سپ برای تمامی دارندگان کارت‌های عضو شتاب را دنبال نماید. ایجاد سرویس‌های ارزشمند برای دارندگان کارت، اتصال و پایبندی هر چه بیشتر این بخش از جامعه را به ابزارهای پرداخت شرکت ایجاد نموده و باعث شویم دارندگان کارت از روی آگاهی ابزارهای پذیرش شرکت سپ را انتخاب نمایند.

مهرداد باب‌الحوائجی معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی سپ تصریح کرد: مفهوم نوآوری در شرکت سپ طی سالیان گذشته، همواره جایگاه ویژه‌ای داشته و شرکت سپ جزو معدود شرکت‌های نوآور در صنعت پرداخت کشور بوده که فعالیت‌های تحقیق و توسعه را دنبال نموده است. همان‌طور که از سوابق نیز مشخص است به‌عنوان مثال سپ اولین تراکنش درگاه پرداخت اینترنتی را ایجاد نموده و پرداخت موبایلی USSD نیز نخستین بار توسط شرکت سپ به بازار معرفی و ارائه گردیده است.

وی افزود: در استراتژی رشد و توسعه از طریق نوآوری، بر آنیم تا با تمرکز بیشتر بر تحقیق و توسعه و نوآوری، مجدداً جایگاه شرکت را در این حوزه احیا و با توسعه همکاری با استارت‌آپ‌ها و پتانسیل‌های موجود در حوزه فین‌تک، پیشگام در عرصه نوآوری صنعت پرداخت باشیم. باب‌الحوائجی در پایان مصاحبه در خصوص تمرکز سپ بر طرح‌های دولتی و حاکمیتی بیان کرد: از آنجاکه در ماه‌های اخیر با سیاست‌های دولت مبنی بر ایجاد تغییرات در نظام پرداخت از جمله طرح الزام ثبت‌نام مالیاتی پذیرندگان و همچنین طرح‌هایی از قبیل کالابرج در نانوائی‌ها مواجه هستیم، استراتژی تمرکز بر طرح‌های دولتی و حاکمیتی تعریف گردید که هدف آن پیشبرد راهکارها در این حوزه است.

در این مسیر، اقدامات و مطالعات مختلفی انجام شد؛ از جمله تحلیل صنعت (PESTEL)، تحلیل رقبا و شناسایی نقاط قوت و ضعف آنها، عوامل تأثیرگذار بر روند صنعت پرداخت از جمله: تصمیمات دولت و قانون‌گذار، تکنولوژی‌های روز دنیا در ابزارهای پرداخت، بخش‌بندی بازار و شناسایی فرصت‌های بالقوه موجود، شناسایی قابلیت‌های کلیدی و مزیت‌های رقابتی شرکت در قیاس با سایر رقبا و همچنین مطالعه زنجیره ارزش گروه سامان و امکان به‌کارگیری از توانمندی‌ها و پتانسیل‌های موجود در این زنجیره جهت ارائه هر چه بیشتر خدمات و سرویس‌های باکیفیت به مشتریان.

باب‌الحوائجی افزود: جلسات متعددی در قالب کارگاه تدوین استراتژی توسط اعضای کارگروه تشکیل شد و ابعاد و زوایای مختلف برنامه راهبردی شرکت مورد بررسی قرار گرفت. از آنجایی که شرکت سپ همواره به‌عنوان یک شرکت پیشرو در صنعت پرداخت شناخته می‌شود، تلاش و همتی مضاعف در خصوص تدوین برنامه راهبردی و چشم‌انداز آتی شرکت توسط اعضای کارگروه به کار بسته شد تا همچنان شاهد استمرار موفقیت شرکت در عرصه‌های مختلف باشیم.

معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی سپ در پاسخ به سؤال روابط عمومی در خصوص اینکه استراتژی‌ها و چشم‌انداز مصوب شرکت شامل چه مواردی است، گفت: در جلسات تدوین سند استراتژی، در ابتدا روی شناسایی مسئله و دغدغه اصلی شرکت تمرکز گردید و با استفاده از مطالعات تحلیلی انجام شده در صنعت پرداخت و توانمندی و پتانسیل‌های موجود، هدف و آرمان پیروزی شرکت با افق ۵ سال آینده تعیین و مشخص شد. در ادامه با توجه به تجربه و خبرگی اعضای کارگروه و همچنین آمار، ارقام و اطلاعات تحلیلی موجود، استراتژی‌های مختلفی برای دستیابی به موفقیت، پیشنهاد و مطرح گردید که در نهایت ۴ استراتژی به‌عنوان استراتژی‌های نهایی شرکت تأیید شد و به تصویب هیأت‌مدیره محترم رسید. استراتژی‌های مصوبی که شامل:

تمرکز بر پذیرندگان هدف

ارزش‌افزایی برای دارندگان کارت

رشد و توسعه از طریق نوآوری

تمرکز بر طرح‌های دولتی و حاکمیتی

است و همچنین چشم‌انداز شرکت تا افق سال ۱۴۰۵ با این عنوان تعیین گردید:

در افق ۱۴۰۵ یکی از ۷ شرکت برتر پرداخت الکترونیک در دنیا بوده و با تمرکز بر ارزش‌افزایی متمایز برای مشتریان و نوآوری در ارائه راهکارهای جامع پرداخت، بالاترین سهم بازار در صنعت پرداخت کشور را خواهیم داشت.

مشتریان سازمانی امروزه چیزی فراتر از یک محصول به نام «بن کارت» می خواهند

ایجاد اداره نگهداشت مشتریان نیز داریم. اداره پشتیبانی و صدور که آقای کاظمی ریاست آن را عهده دار است، وظیفه صدور کارت و پشتیبانی از درخواست های مشتریان را دارد و سالن صدور کارت نیز تحت مدیریت آن است. این اداره در حال حاضر دارای ۷ پرسنل است که از این تعداد ۵ نفر در واحد و ۲ نفر در محل سالن صدور فیزیکی کارت حضور دارند.

«اداره بازاریابی» که ریاست آن بر عهده آقای تقدسی است، نقش بسیار اساسی و کلیدی در حوزه توسعه مشتریان به ویژه مشتریان سازمانی دارد. در حال حاضر تعداد کارکنان این اداره ۷ نفر است که ۴ نفر در تهران و ۳ نفر در استان های مازندران و مشهد و البرز مستقر هستند که به تدریج و بر اساس پتانسیل استان های کشور افزایش خواهند یافت.

همچنین سرکار خانم علیزاده به عنوان مدیر بازاریابی و مشاور در این حوزه از شروع مسیر در تمامی سختی ها و پیچیدگی های این مسیر در کنار ما بوده و از ایشان تشکر ویژه دارم. در پایان عرایضم ایشان و آقای تقدسی در خصوص اقداماتی که در حوزه بازاریابی انجام شده است توضیحات کامل تری ارائه خواهند داد که در شماره بعدی ماهنامه سپ نوشت، با ایشان مصاحبه انجام خواهد شد تا اطلاعات فنی بیشتری در این خصوص انتشار پیدا کند.

مدیر واحد امور دارندگان کارت سپ در خصوص تغییرات گسترده در این واحد تصریح کرد: مهم ترین تصمیمی که از ابتدای تشکیل واحد کارت تاکنون گرفته شده، لحاظ کردن کارت در تدوین استراتژی شرکت است.

این سرآغاز یک تحول بزرگ بوده که اگر به خوبی مدیریت و حمایت شود، حتی می توان در چشم انداز و مأموریت آن، به یک شرکت مالی مستقل و قدرتمند در حوزه فاینانس امیدوار بود.

وی افزود: از دیگر تحولات حائز اهمیت، اصلاح و بهبود کلیه فرآیندهای واحد کارت در حوزه پشتیبانی و بازاریابی است که با به کارگیری کارکنان شایسته و آموزش دیده، اقدام به طراحی، پایش اطلاعات و تدوین اسناد بالادستی و لحاظ کردن آن در کلیه فرآیندهای واحد گردید.

منطقه بندی کشور و تعیین مسئول مناطق برای پیگیری کلیه امور مرتبط با بازاریابی نیز از جمله فرآیندهای واحد کارت است.

زندى پور با اشاره به مهم ترین دستاوردهای این واحد گفت: بر اساس دیتاهای موجودی که پایش کردیم، از ابتدای تشکیل واحد کارت، متأسفانه تعداد بسیار زیادی از قراردادهای منعقد شده با سازمان ها به دلایل گوناگون که مهم ترین آن عدم ارائه سرویس مناسب و موردنظر



مجید زندی پور با مدرک کارشناسی روابط بین الملل و دیپلماسی کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی دارد و این روزها مشغول نوشتن رساله دکترای DBA گرایش مدیریت استراتژیک است.

وی همچنین دارای مدرک مشاوره حرفه ای در حوزه تدوین استراتژی است و از سال ۱۳۸۷ در سپ با سمت ریاست شعبه اراک شروع به کار کرده و مدیریت شعب سپ در استان های همدان و لرستان را نیز در سوابق خود دارد.

مدیر واحد امور دارندگان کارت سپ پیش از ورود به صنعت پرداخت، به مدت ۱۰ سال در صنعت نفت و گاز به عنوان مدیر امور اداری، پشتیبانی و لجستیک فعالیت داشت. مشروح گفت و گوی روابط عمومی سپ با مجید زندی پور مدیر واحد کارت را در ادامه می خوانید.

مجید زندی پور در ابتدای مصاحبه به معرفی و تشریح فعالیت های واحد کارت پرداخت و بیان کرد: در حال حاضر واحد امور دارندگان کارت دارای دو اداره «بازاریابی» و «اداره صدور و پشتیبانی» است. البته با توسعه این واحد و با توجه به اهمیت نگهداشت مشتریان تصمیم به

مهم‌ترین برنامه
واحد کارت، فعالیتی
است که در طول
۲۳ سال زمان کاری
خود و با اولویت بالا
انجام داده‌ام، ساختن
سیستم است

ماه زحمات زیادی کشید که جا دارد من در اینجا از زحمات تک‌تک اعضای تیم تشکر کنم. تقریباً می‌توان گفت که تمامی فرایندهای ارائه سرویس در این اداره متحول گردیده و روزه‌روز نیز در حال افزایش کیفیت است. یکی دیگر از وجوه تمایز ما سب کارت چندمنظوره است که کلیه فرآیندها و روش‌های اجرایی آن بازبینی، طراحی و بهبود یافت و به شعب نیز ابلاغ شده است. زندی پور در خصوص رویکرد این واحد برای کسب جایگاه نخست در حوزه کارت عنوان کرد: سازمانی که بخواهد اول شود باید چشم‌انداز داشته و مأموریت آن مشخص باشد، اهداف استراتژیک را طراحی کرده و سپس آن را سوار بر فرآیند نماید و با طراحی اقدامات صحیح و دقیق برای اجرای آن حرکت کنند. رویکرد ما این است که این واحد به شکل منسجم و صحیح مدیریت شود و همان‌طور که پیش‌تر عرض کردم سیستم داشته باشد. اگر این رویکرد به‌خوبی طراحی و مدیریت شود قطعاً جایگاه نخست را کسب خواهیم کرد.



مشتری بوده از ما منفک شده‌اند و از تعداد باقیمانده هم درصد مشتریان ناراضی و در حال جدایی زیاد بود؛ لذا اولویت ما در بدو کار، توقف این اتفاق بود و بعدها هم متوجه شدیم تصمیم کاملاً درستی گرفتیم. بر همین اساس شروع به تماس با مشتریان کرده و ضمن شنیدن انتقادات و پیشنهادهای آنها در سریع‌ترین زمان ممکن اقدام به رفع و جلب رضایت آنها کردیم. تغییرات ایجاد شده در حوزه پشتیبانی و سرعت عمل در پاسخگویی به نیازهای مشتری نیز مثمر ثمر افتاد و ضمن کسب رضایت مشتریان، نه تنها منفک شدن این مشتریان را متوقف کرد، بلکه افزایش سطح کیفی سرویس را کاملاً محسوس می‌دانستند.

در حال حاضر واحد امور دارندگان کارت به ثبات نسبی رسیده و تمرکز ما از این به بعد بیشتر روی توسعه بازار خواهد بود. البته به‌صورت مستمر پشتیبانی در حال تقویت و به‌روزرسانی خواهد بود.

وی یکی از مهم‌ترین چالش‌های این واحد را دگرگونی و تغییر در نیازهای مشتریان دانست و تأکید کرد: مشتریان سازمانی امروزه چیزی فراتر از یک محصول به نام "بن کارت" می‌خواهند؛ لذا ما نیاز به طراحی محصولات، سرویس‌ها و خدمات جدید در این حوزه داریم. به‌نحوی که ارزش‌افزوده خوبی برای مشتری به همراه داشته باشد.

زندی پور افزود: از دیگر چالش‌ها، ورود گسترده بانک‌ها به حوزه بازاریابی کارت‌های خرید و هدیه است. به‌ویژه از سمت بانک‌های قرض‌الحسنه رسالت و مهر ایران که دارای تسهیلات با نرخ بهره پایین بوده و به‌عنوان یک ارزش‌افزوده برای مشتری هنگام بازاریابی و عقد قرارداد ارائه می‌گردد. سایر بانک‌ها نظیر تجارت نیز در این حوزه ورود جدی داشته‌اند.

یکی دیگر از چالش‌های ما به‌دست آوردن بازارهایی است که در سال‌های قبل توسط رقبا گرفته شده‌اند. در این‌گونه شرایط هم ملزم به‌صرف انرژی و تزریق منابع مالی بیشتری برای جذب آنها هستیم.

زندی پور بیان کرد: مهم‌ترین برنامه واحد کارت، فعالیتی است که در طول ۲۳ سال زمان کاری خود و با اولویت بالا انجام داده‌ام، ساختن سیستم است. در این سیستم جایگاه همه عناصر مشخص بوده و کارها به بهترین روش انجام می‌گیرد. چشم‌انداز واحد، مأموریت، اهداف، سیاست‌ها و روش‌ها همه به‌طور دقیق طراحی شده و انجام خواهد شد. چنین سیستمی قطعاً موفق خواهد شد.

مدیر واحد امور دارندگان کارت سب در خصوص تمایز کارت‌های سب با رقبا اظهار کرد: بر اساس نظرات مشتریان، هیچ یک از رقبا از نظر پشتیبانی کیفیت و سرعت سب را ندارند. تیم پشتیبانی ما در این چند



مدیرعامل تندر نور خبر داد

تندر نور در اندیشه صادرات محصول رونمایی از کیوسک‌های جدید مالی تندر نور

| جعفر نکبیری |

کشور معرفی و در پس این اتفاق محصولات جدید را به بازار تشنه ایران معرفی کند. آنچه در ادامه می‌خوانید، گفتگوی خبرنگار نشریه سامان با هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور است.

● آقای سپهری با سپاس از زمانی که برای این گفتگو اختصاص دادید. ما در گفتگوهای سالانه، هر سال یک خبر تازه و جدید از مجموعه تندر نور داریم. گفتگو را با برنامه‌ها و راهبرد جدید تندر نور آغاز کنیم.

من هم به همه خوانندگان سلام می‌کنم. در خصوص راهبرد جدید باید بگویم در واقع به دنبال این هستیم که در مجموعه تندر نور تمامی ارکان و سیستم‌هایی که برای خدمات پرداخت و بانکداری الکترونیک نیاز است را فعال کنیم. پیش‌تر تمرکز ما روی موضوع سخت‌افزار بوده و با تعمیرات کار خود را آغاز و سپس نمایندگی دستگاه‌های پوز را دریافت کردیم و باتوجه به شرایط تحریم و نیاز کشور تشخیص دادیم که تولید دستگاه‌ها را باید در کشور آغاز کنیم و مجموعه بسیار خوبی را نیز تولید کرده‌ایم. سال گذشته در حدود ۱۵۰ هزار دستگاه تولید کردیم و امسال به امید خدا بالای ۲۵۰ هزار دستگاه تولید خواهیم کرد. در کنار تمامی اینها ما موفق شدیم تعداد مشتریان خود را افزایش دهیم. در گذشته تنها مشتری ما مجموعه پرداخت الکترونیک سامان یا همان سپ بود و در

این روزها خرید کردن به امری ساده و راحت تبدیل شده است. این اتفاق نه به‌خاطر تعدد مراکز خرید، بلکه به‌واسطه انقلابی است که در نحوه پرداخت وجه مربوط به خرید صورت گرفته است. ابزار واسط این اتفاق دستگاه‌های کارت‌خوانی هستند که در اکثر مغازه‌ها و مراکز خرید قابل مشاهده‌اند. دستگاهی که اگر عملکردی درست و دقیق نداشته باشد، می‌تواند مشکلات زیادی برای فروشنده و خریدار به وجود آورد؛ اما در این میان آنچه کمتر به چشم می‌آید، تلاش مجموعه‌ای است که همواره این کارت‌خوان‌ها را از لحاظ نرم‌افزار و سخت‌افزار به‌روز نگه می‌دارد تا عملیات خرید با ساده‌ترین و سریع‌ترین شکل ممکن اتفاق بیفتد. این اقدام مهم در گروه مالی سامان توسط شرکت تندر نور صورت می‌گیرد. شرکتی که بیش از ۶ سال است به این مجموعه پیوسته و مدیریت آن بر عهده هومن سپهری از چهره‌های مجرب و کاربلد این عرصه است. مدیری جوان که ربع قرن در حوزه سخت‌افزار و نرم‌افزارهای بانکی فعالیت کرده که حدود ۷ سال از کار آن برای شرکت‌های خارجی نظیر NCR و CR۲ و نشنال بانک ابوظبی بوده است. حضور سپهری در مجموعه تندر نور باعث شد این شرکت نه تنها بخش تعمیرات و به‌روزرسانی دستگاه‌های کارت‌خوان را راه‌اندازی کند، بلکه بتواند خود را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین تولیدکنندگان کارت‌خوان در

در این خصوص باید بگویم ما به عنوان شرکت تندر نور، یکی از شرکت‌های گروه مالی سامان هستیم که سود قابل توجهی ساختیم و این در حالی بود که سال مالی سختی را پشت سر گذاشتیم؛ باتوجه به شرایط کرونا و وضعیت اقتصادی کشور شرایط کار بسیار سخت بود اما توانستیم با همکاری بسیار خوب تمامی کارکنان شرکت این شرایط سخت را پشت سر بگذاریم و با سودسازی سال مالی را به پایان برسانیم. البته می‌خواهم این نوید را هم بدهم که باتوجه به اقدامات مجموعه و همچنین مزایده‌هایی که در سال جاری برنده شدیم، در سال مالی جاری یک سود بسیار خوب شناسایی کنیم و برآورد می‌کنیم که سود ما در سال جاری حدود ۲۰ درصد رشد داشته باشد.

● لطفاً در خصوص دستاوردها و محصولات جدید شرکت هم توضیح دهید.

نکته‌ای که مایلم اینجا اشاره کنم این است ما تمرکز خود را از تعمیرات و فروش سخت‌افزار خارج و بخش‌های دیگری را نیز به مجموعه اضافه کردیم. یکی از مهم‌ترین بخش‌های جدید شرکت، بخش طرح و توسعه است که از سال گذشته کار خود را شروع و محصولات مختلفی را طراحی کرده است. یکی از آخرین دستاوردهای این واحد طراحی یک کیوسک خدمات مالی است که امکان استفاده به عنوان استند، نصب به دیوار و قرار گرفتن روی میز را دارد. این کیوسک از آخرین تکنولوژی پرداخت بهره‌مند است و از تجهیزات بسیار باکیفیتی در تولید این کیوسک‌ها استفاده شده است. تمام بخش‌های طراحی و تولید این کیوسک‌ها توسط همکاران شرکت صورت پذیرفته و تمام بخش‌های این استندها نیز به صورت ماژولار و سرویس دستگاه‌ها بسیار راحت است. ما امیدواریم بتوانیم برای این کیوسک‌ها سفارش دریافت کنیم و به دنبال این هستیم که این کیوسک‌ها را به جایگاه‌های سوخت نیز ببریم و با مجموعه به پرداخت ملت رقابت کنیم. امکان استفاده از این کیوسک‌ها به عنوان دستگاه کش‌لس هم وجود دارد و با معرفی سوئیچ شبکه بانکی امکان انجام تراکنش‌های کش‌لس نیز وجود دارد. علاوه بر این می‌تواند به عنوان سیستم اطلاع‌رسانی نیز استفاده شود و حتی می‌توان به عنوان سیستم فروش بلیت و یا سیستم نوبت‌دهی از آن استفاده کرد. در حوزه اصناف نیز تمامی اصناف از جمله رستوران‌ها، داروخانه‌ها و مراکز درمانی و فروشگاه‌های مختلف قابلیت استفاده از این کیوسک‌ها را دارند.

سال حدود ۱۵۰ هزار دستگاه به آنها می‌فروختیم؛ اما از سال گذشته در مناقصه‌ها شرکت کردیم و توانستیم، ۲۰ هزار دستگاه با بهترین کیفیت به شرکت آسان پرداخت تحویل دهیم. ما در برنامه‌ریزی خود به دنبال جذب مشتریان دیگری نیز هستیم و بر همین اساس در مناقصه شرکت سداد نیز موفق شدیم و ۲۰ هزار دستگاه نیز به این مجموعه فروختیم و بلافاصله در آبان‌ماه، مناقصه ۵۰ هزار دستگاهی این شرکت را نیز برنده شدیم. ما به دنبال مناقصه‌های دیگر نیز هستیم و امیدواریم در آینده نزدیک بتوانیم مشتریان بیشتری را جذب کنیم. در کل و در حال حاضر ما حدود ۱۰۰ هزار دستگاه در مناقصه فروخته‌ایم و این جدا از فروش ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار دستگاه به شرکت سپ است. نکته مهم این است که در سال جاری نیز برنامه‌ریزی برای فروش ۵۰ هزار دستگاه به صورت خرده‌فروشی انجام داده‌ایم که توسط شرکت صورت می‌پذیرد. امیدواریم باتوجه به امکانات و حمایت‌های مادی و معنوی، بتوانیم بازار کل کشور را کسب کنیم.

● اخیراً هم در رتبه‌بندی شرکت شاپرک توانستید جزو معدود شرکت‌هایی باشید که تأییدیه حرفه‌ای شاپرک را دریافت کردید. در این خصوص نیز لطفاً توضیح دهید.

از ابتدای امسال شرکت شاپرک به دنبال شناسایی تولیدکنندگان صنعت تجهیزات پرداخت بود و طی یک برنامه دوماهه تمام جزئیات و اسناد تولید ما را دریافت کرد و ما در طبقه‌بندی شاپرک توانستیم جزو ۵ شرکت ایران باشیم که تأییدیه شاپرک را دریافت کردیم. نکته مهم این است که فاصله ما با تمام شرکت‌ها بسیار زیاد است و ما با اختلاف بسیار زیادی از آنها حرکت می‌کنیم و اولین هستیم. شاپرک شرکت‌های زیادی را بررسی کرد و بسیاری از آنها نتوانستند استانداردهای شاپرک را پاس کنند و بعضی از شرکت‌ها نیز با ارفاق این مجوز را گرفتند؛ اما شرکت تندر نور باکیفیت بالایی که در استانداردهای خود دارد، توانست این مجوز را اخذ کند. این موضوع را می‌توان در مناقصه‌های برگزار شده مشاهده کرد. چون بسیاری از شرکت‌ها امکان پاس کردن استانداردهای مناقصه‌ها را ندارند؛ اما ما به راحتی استانداردهای مناقصه‌ها را پاس می‌کنیم و حتی در قیمت نیز شرکت تندر نور یک سروگردن بالاتر از باقی شرکت‌ها است.

● در خصوص وضعیت مالی و میزان سوددهی شرکت نیز برای خوانندگان توضیح دهید.



و در کنار این ما به عنوان طراح و تولیدکننده این کیوسک‌ها این امکان را داریم تا متناسب با نیاز هر صنف و مشتریان این دستگاه‌ها را شخصی‌سازی کنیم.

کار بسیار خوب دیگری که توسط مجموعه تندر نور انجام گرفته، طراحی و تولید باتری‌های دستگاه کارت‌خوان است؛ یعنی عملاً ما دستگاه پاوربانک برای کارت‌خوان‌های مختلف طراحی کردیم که با یک‌بار شارژ تا ۸ ساعت امکان ارائه سرویس به مشتریان را دارد. این باتری‌ها در ایامی که به دلیل پیک مصرف با قطعی برق مواجه هستیم بسیار کارگشا است و به کمک کسب‌وکارهایی می‌آید که از دستگاه‌های کارت‌خوان استفاده می‌کنند. علاوه بر این امکان اتصال این باتری‌ها به مودم‌های اینترنت نیز وجود دارد تا کارت‌خوان‌های اینترنتی نیز بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند. در کنار تمام این‌ها یکی دیگر از کارهای خوب مجموعه تندر نور طراحی باتری و مدار شارژ برای کارت‌خوان‌های رومیزی بود که این امکان را برای صاحبان دستگاه فراهم می‌کرد که از این دستگاه‌ها به عنوان کارت‌خوان سیار نیز استفاده کنند. این باتری و مدار شارژ در داخل دستگاه‌های رومیزی جاسازی می‌شود تا بتواند نیاز مشتریان به دستگاه‌های سیار را مرتفع کند.

در کنار تمام این‌ها ما اقدام به طراحی یک ماشین حساب برای دستگاه‌های کارت‌خوان کردیم که دارندگان بتوانند جمع اقلام خود را مستقیم روی دستگاه کارت‌خوان بفرستند.

● **گویا اخیراً در حوزه طراحی نرم‌افزار نیز اقدامات خوبی انجام گرفته است. در این خصوص نیز بیشتر توضیح دهید.**

در پاسخ به این پرسش باید بگویم کار بسیار بزرگ و خوبی که در مجموعه ما انجام شد در حوزه نرم‌افزار بود. من همیشه به دنبال این بودم که مجموعه تندر نور به عنوان اولین تولیدکننده سوئیچ بانکی کشور بار دیگر افتخار خود را به دست بیاورد. بر این اساس به دلیل اینکه در بسیاری از بانک‌ها پروژه اسناد الکترونیکی با شکست روبرو شده بود، ما پس از یکسری بررسی، از طریق تیم نرم‌افزار خودمان تلاش کردیم وارد این حوزه شویم. بر همین اساس تیم طراحی ما یک نمونه اولیه از نرم‌افزار اسناد الکترونیکی را طراحی و اجرا کرد و باتوجه به نیاز بانک سامان برای در اختیار داشتن این نرم‌افزار، دوستان بخش آی تی بانک درخواست خود را به ما ارائه دادند. ما چندین نوبت جلسات مختلفی با مدیران ارشد بانک سامان داشتیم و این نرم‌افزار را به آنها معرفی کردیم. همان‌طور که می‌دانید هم‌اکنون حجم بسیار زیادی از اسناد بانکی در انبار بانک سامان نگهداری می‌شود که این موضوع جدا از خطری که از لحاظ آتش‌سوزی دارد، از منظر تکنولوژی نیز چندان درست



نیست. از این رو پس از ارائه درخواست از سوی بانک، ما در مناقصه مربوط به این نرم‌افزار شرکت کردیم و موفق شدیم برنده این مناقصه شویم. این یک پروژه بسیار بزرگ و خوب برای ما است و صرفاً یک اسکن ساده اسناد نیست، بلکه ما در این نرم‌افزار از تکنولوژی حساس و پیشرفته OCR استفاده می‌کنیم که امکان جستجوی اسناد بر اساس متن‌های موجود در آن فراهم می‌شود. در کنار این ما از چند تکنولوژی دیگر نظیر هوش مصنوعی و ماشین لرنینگ نیز در نرم‌افزار استفاده می‌کنیم که تمامی این‌ها در کنار هم باعث شده نرم‌افزار تولیدی ما در ایران مشابه نداشته باشد. پیش‌بینی ما این است که نرم‌افزار DMS ما با استقبال بانک‌ها و سایر نهادها نیز مواجه شود و هم‌اکنون نیز تقاضاهای مختلفی برای خرید این نرم‌افزار به مجموعه تندر نور ارائه شده؛ اما ما تصمیم داریم در ابتدا این سیستم را فقط برای بانک سامان پیاده‌سازی کنیم و پس از نهایی شدن به سراغ باقی مجموعه‌ها برویم.

● **آیا تا به حال به صادرات تولیدات شرکت نیز فکر کرده‌اید؟**

من امید و آرزویم این است که بتوانیم روزی محصولاتمان را به کشورهای خارجی هم صادر کنیم. هم‌اکنون بازار کشورهای عربی همسایه بسیار خوب هستند، چراکه آنها هیچ تولیدکننده‌ای ندارند و مصرف‌کننده صرف هستند.

در کنار این، ترکیه و کشورهای شمال ایران نیز بازار خوبی دارند که مایلیم روی آنها کار کنیم. در حال حاضر نیز چند پیشنهاد صادرات به سوریه و عراق داریم که در حال مطالعه روی آنها هستیم. نکته مهم که باعث شده دست برتر در این بازارها را داشته باشیم این است که قیمت تمام‌شده محصولات ما بسیار پایین‌تر است و امکان رقابت با محصولات بازار آنها که اغلب آمریکایی هستند را داریم.

● **در پایان اگر نکته خاصی هست برای ما بازگو کنید.**

مایلیم در پایان به این نکته اشاره کنم که ما برای آغاز کار تولید نیاز داشتیم از وزارت صمت یک جواز تأسیس اخذ کنیم که اسفند سال ۱۳۹۹ فرآیند آغاز و در اردیبهشت سال ۱۴۰۰ به ثمر نشست. پس از آن بازرسان وزارت صمت مدارک، کیفیت محصولات، میزان فروش به مشتری و استانداردهای ما را بررسی و تأیید کردند و در نهایت ما در ابتدای سال ۱۴۰۱ توانستیم پروانه بهره‌برداری خود را اخذ کنیم و به عنوان یک تولیدکننده معتبر در وزارت صمت معرفی شویم. این اتفاق می‌تواند بسیار به ما کمک کند و فرآیندهای اداری ما اعم از ثبت سفارش و تخصیص ارز با سرعت بیشتری در وزارت صمت انجام خواهد گرفت.



تأمین منابع تسهیلاتی بانکها و موسسات مالی و اعتباری از بازار سرمایه

بازار پولی، بانکی و اعتباری در تقابل با بازار سرمایه هم‌زمان نقش‌های رقابتی و نقش‌های مکمل ایفا می‌کنند و در موضوع تأمین مالی نیز، بازیگران این دو بازار می‌توانند به‌صورت گزینشی و هم‌زمان از هر دو بازار تقاضای تأمین منابع مالی کنند. در این بین، بانک‌ها که اصلی‌ترین ارکان و بازیگران حوزه پولی، بانکی و اعتباری هستند نیز خود در بازار سرمایه، نقش‌های متفاوتی از جمله پذیره‌نویسی و خرید و فروش اوراق بهادار، سرمایه‌گذاری و تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری دارند و همچنین از روش‌های تأمین مالی مبتنی بر سرمایه و بدهی از بازار سرمایه بهره می‌برند. در میان روش‌های تأمین مالی مناسب برای بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، روش انتشار اوراق خرید دین و اوراق رهنی، مبتنی بر یک نوع از دارایی‌های جاری بانکی از نوع مطالبات مدت‌دار است که در این صورت بانک‌ها قادر خواهند بود با آزادسازی آن‌ها از ترازنامه، وجوه نقد سرمایه‌گذاران حاضر در بازار سرمایه را دریافت به فعالیت‌های عملیاتی خود تزریق نمایند. از این رو جهت تشریح مکانیزم تأمین مالی از طریق انتشار این دو نوع اوراق، ابتدا می‌بایست انواع مطالبات و تسهیلات بانکی معرفی شود.

انواع تسهیلات بانکی:

انواع تسهیلات بانکی را می‌توان از نظر نوع رابطه با مشتری و ماهیت قرارداد به دو نوع تقسیم کرد.

۱- قراردادهای مبادله‌ای:

تسهیلات مبادله‌ای مبتنی بر گونه‌ای از قراردادهای بانکی است که رابطه بین مشتری و بانک از نوع بدهکار و بستانکار تعریف می‌شود و در این صورت بانک مالک دین و بدهی می‌باشد.

۲- قراردادهای مشارکتی:

تسهیلات مشارکتی مبتنی بر گونه‌ای از قراردادهای بانکی است که رابطه بانک و مشتری از نوع عاملیت می‌باشد که در این صورت، بانک مالک دین نیست و رابطه بدهکاری و بستانکاری در آن شکل نمی‌گیرد، بلکه، بانک دارنده سهم‌الشرکه دارایی‌های موضوع قرارداد می‌باشد. از جمله قراردادهای تسهیلاتی مبادله‌ای و مشارکتی بانکی مطابق جدول زیر طبقه‌بندی می‌شوند.

قراردادهای مشارکتی	قراردادهای مبادله‌ای
مضاربه	مرابحه
	فروش اقساطی
مشارکت مدنی	اجاره به شرط تملیک
	جعاله

قراردادهای مبادله‌ای خود به دو نوع قابل تقسیم هستند که به شرح زیر متمایز می‌شوند:

چنانچه دریافت تسهیلات مبتنی بر اعتبارسنجی و ارائه اسناد تجاری تعهدآوری چون چک، سفته، ضمانت‌نامه و اسناد دریافتی و تعهدآور مدت‌دار نزد بانک صورت پذیرد، از نوع تسهیلات بدون پشتوانه خواهند بود.

چنانچه ارائه تسهیلات بانکی در قبال ترهین دارایی‌های بلندمدت از قبیل املاک و مستغلات، ماشین‌آلات و تجهیزات و سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت نزد بانک صورت پذیرد از نوع تسهیلات رهنی خواهند بود.

تأمین مالی مبتنی بر مطالبات مدت‌دار از طریق بازار سرمایه

در فرآیند تأمین مالی بانک‌ها مبتنی بر مطالبات مدت‌دار از طریق بازار سرمایه (پورس و فرابورس)، دو نوع ابزار بدهی که به‌تازگی معرفی و در فرآیند اجرایی قرار گرفته‌اند می‌توانند راه‌گشای بانک‌ها باشند.

انتشار اوراق خرید دین

بانک‌ها و مؤسسات مالی می‌توانند مطالبات مدت‌دار غیر رهنی خود را که ناشی از قراردادهای مبادله‌ای باشند مبنای انتشار این نوع اوراق قرار دهند. از این رو، پرتفویی از انواع مطالبات مدت‌دار ناشی از عقود مرابحه، فروش اقساطی و لیزینگ و جعاله با سررسیدهای متفاوت می‌تواند اجزای تشکیل‌دهنده این سبد باشند و بانک با انتشار اوراق خرید دین، منابع مالی

سرمایه‌گذاران را دریافت و باتوجه به دوره‌های بازپرداخت به روش کوپن سود پرداختی یا روش استهلاکی (شامل اصل و فرع) مطابق دوره‌های مقرر بازپرداخت می‌کند.

انتشار اوراق رهنی

بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری می‌توانند مطالبات مدت‌دار رهنی را که ناشی از قراردادهای مبادله‌ای باشند مبنای انتشار این نوع اوراق قرار دهند. از این رو، پرتفویی از انواع مطالبات مدت‌دار که در رهن بانک و ناشی از عقود مرابحه، فروش اقساطی، لیزینگ و جعاله با سرسیدهای متفاوت هستند می‌توانند در این سبد قرار گیرند. بانک‌ها با انتشار اوراق رهنی، منابع مالی سرمایه‌گذاران را دریافت خواهند کرد و باتوجه به دوره‌های بازپرداخت به روش کوپن سود پرداختی یا روش استهلاکی (شامل اصل و فرع) مطابق دوره‌های مقرر بازپرداخت می‌نمایند.

ویژگی مطالبات مدت‌دار بانکی جهت انتشار اوراق

باتوجه به تعاریف و دسته‌بندی‌های تشریح شده از تسهیلات بانکی و مبنای انتشار اوراق خرید دین و اوراق رهنی، شرایط خاص مطالبات مبنای انتشار به‌صورت موردی بازگو می‌گردد:

سببی از مطالبات مدت‌دار که سررسید آنها لزوماً هم‌زمان با سررسید اوراق خرید دین نمی‌باشد.

مطالبات مدت‌دار باید از جنس عقد قراردادهای مبادله‌ای باشند، نه مشارکتی. مطالباتی از جنس فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک (لیزینگ) و جعاله می‌باشد. نوع مطالبات نمی‌بایست از نوع قرارداد سلف باشد. مبنای انتشار اوراق به میزان ۵۰ درصد سقف مطالبات مدت‌دار بانی بر اساس آخرین صورت‌های مالی حسابرسی شده است.

حداقل ۱۰ درصد مدت مطالبات سپری شده و اقساط سررسید شده،

وصول شده یا از سررسید آن بیش از ۲ ماه نگذشته باشد. اظهار نظر حسابرسان نسبت به صورت‌های مالی دو سال آخر، مشروط، مردود یا عدم اظهار نظر نباشد.

بانی نمی‌تواند مطالبات خود از سهام‌داران شرکت‌های زیرمجموعه و هم‌گروه را مبنای انتشار اوراق قرار دهد.

شرایط انتشار اوراق

انتشار اوراق می‌تواند بر مبنای بخشی از مطالبات باشد.

دوره عمر اوراق حداقل یک سال باشد.

ارزش اسمی اوراق باید بیش از صد میلیارد ریال باشد.

بانک و مؤسسات اعتباری تحت نظر بانک مرکزی می‌توانند هم‌زمان بانی و ضامن باشند.

مزایای تأمین مالی بانک‌ها از طریق انتشار اوراق خرید دین و رهنی

بانک‌ها در تأمین مالی خود به روش انتشار اوراق خرید دین و رهنی از طریق بازار سرمایه، می‌توانند از مزایای آن بهره ببرند که به‌صورت موردی به برخی از آن‌ها اشاره می‌شود.

کاهش ریسک اعتباری بانک و ارتقای مطلوبیت ترازنامه

ورود نقدینگی و هم‌زمان آزادسازی دارایی‌های منجمد

افزایش بازده دارایی‌ها و بازده حقوق صاحبان سهام با تزریق وجه نقد به فعالیت‌های عملیات بانکی

تشکیل پرتفویی منعطف از مطالبات که سررسید آنها می‌تواند متفاوت از سررسید اوراق باشد.

ارکان انتشار اوراق خرید دین و اوراق رهنی

۹ رکن انتشار اوراق خرید دین و اوراق رهنی مطابق شکل زیر است که ضوابط انتخاب و مسئولیت‌های هریک تشریح می‌گردد.



بانی و عامل وصول

بانک در رکن بانی و عامل وصول موظف است گزارشی در خصوص نگهداری حسابها، دریافت مطالبات و سایر اقدامات اجرایی مربوط به مطالبات را حداکثر هر ۶ ماه یکبار به همراه اظهار نظر امین طبق مقررات، حداکثر دو ماه بعد از مواعد شش ماهه، به سازمان ارائه و به عموم افشا نماید.

ناشر (نهاد واسط)

شرکتی کاغذی با مسئولیت محدود که توسط شرکت مدیریت دارایی مرکزی بازار سرمایه تأسیس می گردد و نقش آن وکالت دوجانبه بانی و دارندگان اوراق است که انجام امور مربوط به انتشار و انتقال اوراق به دارندگان و از طرف دیگر پرداخت سود و اصل اوراق به عامل پرداخت را عهده دار است.

ضامن

بانک می تواند هم زمان بانی و ضامن خود باشد؛ ولی ضمانت اشخاص حقوقی تحت کنترل بانی برای ایفای تعهدات بانی قابل قبول نمی باشد.

متعهد پذیره نویسی

با انتخاب بانی و تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار، یکی از شرکت های تأمین سرمایه دارای مجوز از سازمان می باشد.

بازارگردان

با انتخاب بانی و تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار، یکی از شرکت های تأمین سرمایه دارای مجوز از سازمان می باشد.

امین

یکی از شرکت های حسابرسی مورد تأیید سازمان بورس می باشد.

عامل فروش

یکی از شرکت های کارگزاری دارای مجوز از سازمان بورس و به کارگیری هم زمان از شعب بانک و شعب شرکت های بیمه امکان پذیر است.

عامل پرداخت

شرکت سمات می باشد.

آمار تسهیلات بانکی

مطابق داده های بانک مرکزی در پایان اسفندماه ۱۴۰۰ میزان تسهیلات اعطایی در هر بخش در جدول زیر نشان داده شده است. (مبالغ میلیارد ریال)

نوع تسهیلات	کشاورزی		صنعت و معدن		مسکن و ساختمان		بازرگانی		خدمات	
	مبلغ	سهم از کل	مبلغ	سهم از کل	مبلغ	سهم از کل	مبلغ	سهم از کل	مبلغ	سهم از کل
۱. ایجاد	۳۸۳,۱۲۸	۱۹,۳	۱,۲۴۷,۵۶۱	۱۳,۹	۴۴۰,۱۹۸	۲۴,۰	۱۴۲,۰۷۰	۳,۲	۱,۲۳۳,۲۷۶	۱۰,۲
۲. سرمایه در گردش	۱,۳۸۰,۹۷۵	۶۹,۴	۶,۹۵۱,۸۹۵	۷۷,۴	۵۰۵,۳۳۰	۲۷,۶	۲,۰۶۵,۰۵۲	۴۶,۲	۸,۴۶۵,۳۷۷	۶۸,۳
۳. توسعه	۱۳۳,۴۳۷	۶,۷	۶۳۶,۶۷۳	۷,۱	۱۷۲,۶۱۵	۹,۴	۲۵۵,۰۱۰	۵,۷	۱,۲۷۱,۸۶۷	۱۰,۳
۴. خرید مسکن	۲,۷۴۰	۰,۱	۲۰,۴۹۳	۰,۲	۳۷۵,۹۲۴	۲۰,۵	۷,۵۱۳	۰,۲	۸۷,۱۴۶	۰,۷
۵. تعمیر	۶,۸۷۴	۰,۳	۷۹,۰۷۹	۰,۹	۳۱۲,۴۳۹	۱۷,۰	۹,۶۳۶	۰,۲	۱۹۹,۸۷۶	۱,۶
۶. خرید کالا	۲۳,۹۶۹	۱,۲	۳۳,۴۵۸	۰,۴	۲۳۱	۰,۰	۱,۹۸۷,۵۴۳	۴۴,۴	۶۴,۳۹۴	۰,۵
۷. سایر	۵۸,۶۶۵	۲,۹	۱۰,۴۰۸	۰,۱	۲۷,۴۸۳	۱,۵	۵,۴۰۸	۰,۱	۱,۰۴۲,۲۶۶	۸,۴
جمع	۱,۹۸۹,۷۸۷	۱۰۰	۸,۹۷۹,۵۶۶	۱۰۰	۱,۸۳۴,۵۱۹	۱۰۰	۴,۴۷۲,۲۳۲	۱۰۰	۱۲,۳۹۴,۲۰۲	۱۰۰

مبنای انتشار به همراه خواهد داشت، اما از طرف مقابل، هدف و مبنای انتشار این دو نوع اوراق باتوجه به حجم مطالبات مدت دار بانک ها و مؤسسات اعتباری و تسهیل شرایط ضمانت توسط بانی برای آنها، می تواند ابزار جذاب و کارآمدی برای تأمین مالی واقع شود که مزایای آن نیز در بالا گفته شده است.

نتیجه گیری

می توان گفت ارائه تسهیلات مبادله ای شامل انواع مرابحه، فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک و جعاله با موضوعات متفاوت می باشد که شرایط تأمین منابع مالی مورد نیاز این دسته از تسهیلات قابل تأمین از بازار سرمایه می باشد. باتوجه به هدف و مبنای خاص انتشار دو نوع اوراق صکوک رهنی و خرید دین، بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری واجد بهره برداری از این دو ابزار نوین مالی خواهند بود. البته قابل ذکر است که تنوع شیوه های تأمین مالی در بازار سرمایه برای مؤسسات مالی و اعتباری وسیع بوده و بر مبنای شرایط اقتضایی و توجیه پذیری طرح تأمین مالی، مورد استفاده خواهند بود. تأمین مالی توسط اوراق بدهی در بازار سرمایه نیز وابسته به شرایط احراز دارایی واجد شرایط، بازدهی بازارهای موازی و تأثیر آن بر بازار بدهی و در نهایت نرخ بازدهی تا سررسید اوراق در دوره اقتصادی مربوطه، تعیین کننده بهره برداری از نوع ابزار تأمین مالی خواهد بود.

نویسنده: پیام پژوهش فر - کارشناس مدیریت طرح بانکی در شرکت اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

آنچه که از جدول فوق قابل استنتاج است، از موارد ۳-۱ از جمله تسهیلاتی در قالب عقود مشارکتی هستند و موارد ۷-۴ در طبقه قراردادهای مبادله ای غیر رهنی و رهنی قرار می گیرند. می توان گفت از میان قراردادهای مبادله ای، تأمین منابع مالی از بازار سرمایه بر مبنای بیشترین سهم های تسهیلات اعطایی بانکی، توجیه منطقی خواهد داشت. از طرفی با تأمین منابع مالی این گونه تسهیلات از بازار سرمایه، مازاد منابع تسهیلاتی در دسترس بانک ها در جهت توسعه عقود مشارکتی و مؤثر خواهد بود.

آمار اوراق شرکتی در بازار سرمایه

مطابق داده های انتشار اوراق شرکتی در پایان اسفندماه ۱۴۰۰ در بازار سرمایه، انتشار اوراق رهنی و خرید دین و سهم هریک مطابق جدول زیر ارائه شده است.

نوع اوراق	مبلغ اوراق	سهم از کل	نرخ سود اسمی
اوراق رهنی	۱۰,۰۰۰	۱,۴٪	۱۶٪
اوراق خرید دین	۱,۰۰۰	۰,۱۴٪	۱۸٪
جمع اوراق شرکتی	۷۰۰,۱۶۰	۱,۰۰٪	میانگین ۱۸٪

از جدول فوق می توان دریافت که ابزارهای صکوک فوق، به دلیل دارا بودن مبنا و شرایط خاص انتشار، سهم انتشار ناچیزی در میان حجم صکوک منتشره در بازار سرمایه داشته است؛ زیرا مطالبات مدت دار شرکت ها و شرایط ضامن و اخذ وثایق، محدودیت موضوع و دارایی های



نگاهی به تاریخ انقضا در کارت‌های برداشت

آرش آذین فر

در سال‌های اخیر، اکثر بانک‌های کشور اقدام به ارائه خدمات مربوط به کارت‌های پرداخت نموده‌اند. تقریباً تمامی مشتریان بانک‌ها دارای کارت‌هایی هستند که امور بانکی خود را با آن انجام می‌دهند. از برداشت پول گرفته تا خرید، جابه‌جایی و یا نقل و انتقال. این کارت‌ها شامل مشخصاتی از جمله نام صاحب کارت، عدد ۱۶ رقمی، تاریخ انقضا، کد CVV۲ و نوار مغناطیسی هستند که برای هر شخصی منحصر به فرد بوده و از آن برای شناسایی صاحب کارت هنگام انجام معاملات الکترونیکی استفاده می‌شود. تکنولوژی مورد استفاده در این کارت‌ها، هم از نوع مغناطیسی و هم از نوع کارت‌های با تراشه الکترونیکی است، اما ویژگی خاص این کارت‌ها داشتن تاریخ اعتبار استفاده از آن است که با پایان این تاریخ دیگر مشتری قادر به دریافت خدماتی که از طریق این کارت‌ها ارائه می‌شود، نخواهد بود؛ بنابراین دارنده کارت باید با مراجعه به بانک صادرکننده کارت نسبت به تمدید تاریخ و دریافت کارت جدید اقدام کنند.

کارت‌های پرداخت

کارت‌های الکترونیکی هستند که شامل اطلاعاتی جهت پرداخت هستند. پنج نوع کارت پرداخت وجود دارند که عبارت‌اند از:

۱. **کارت اعتباری:** برای دارندگان کارت، اعتبار فراهم می‌کند تا او بتواند آن را در یک بازه زمانی خرج کند. مبلغ این اعتبار توسط ارائه‌دهنده کارت تعیین می‌شود. کارت‌های اعتباری به ندرت حق الزحمه سالانه دارند، ولی دارندگان کارت، بر اساس متوسط حساب‌های پرداخت نشده به صورت روزانه، بهره (نرخ درصد سالانه) پرداخت می‌کنند. هر ماه برای دارنده کارت، صورت‌حسابی ارسال می‌شود که خریدهای انجام شده به وسیله کارت و نیز کل بدهی صاحب کارت در آن مشخص است. پس از دریافت صورت‌حساب، دارنده کارت موظف است تا موعد مقرر، حداقل مبلغی را پرداخت کند یا اینکه ممکن است مجبور باشد صورت‌حساب را به طور کامل پرداخت کند. این مدل پرداخت الکترونیکی یکی از روش‌های رایج پرداخت در تجارت الکترونیک است. در این مدل ارتباط مستقیم بین پرداخت‌کننده و دریافت‌کننده وجود ندارد. از نمونه این کارت‌ها می‌توان کارت‌های اعتباری جهت پرداخت تسهیلات مرابحه‌ای، ویزاکارت، دیسکاور، مسترکارت، گرین کارت، آمریکن اکسپرس و یورو پی را نام برد.

۲. **کارت بدهی:** این نوع کارت، امکانی برای پرداخت وجه به جای ارائه پول نقد در بسیاری از خریدهای رایج است؛ بنابراین در مقایسه با کارت‌های اعتباری که شیوه‌ای برای پرداخت در آینده هستند، کارت بدهی، ابزار پرداخت در لحظه خرید است و در بسیاری از سوپر مارکت‌ها، فروشگاه‌ها و رستوران‌ها مورد پذیرش است. از این رو کارت بدهی شیوه مناسبی برای کنترل و مدیریت هزینه‌هاست زیرا فقط می‌توانید به اندازه‌ای که پول در حساب دارید، خرج کنید و خلاف کارت‌های اعتباری، نمی‌توانید پرداخت‌ها را به آخر ماه یا ماه‌های بعد موکول کنید. البته در ایران، کارت بدهی یک کارت چندمنظوره است و به طور مثال، به عنوان کارت خودپرداز برای دریافت پول از دستگاه‌های خودپرداز نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۳. **کارت هدیه:** این گونه کارت به صورت بی‌نام و با مبالغ معین از سوی بانک صادر می‌شود و ایده مناسبی جهت هدیه به اقوام و دوستان است. در حقیقت به جای اینکه مجبور باشید جهت خرید هدیه برای کسی که به جشن تولدش دعوت شده‌اید، چند ساعتی را در خیابان‌ها وقت صرف کنید و تازه پس از خرید، نگران این موضوع باشید که آیا وی از آنچه که خریده‌اید خوشحال خواهد شد یا نه می‌توانید با مراجعه به بانک و خرید یک کارت هدیه و اهدای آن به وی، از این بابت آسوده‌خاطر بوده و مطمئن باشید که وی نیز از این هدیه بسیار خرسند خواهد بود، چرا که توسط این کارت وی می‌تواند در بسیاری از فروشگاه‌ها و مراکز خرید آنچه را که مایل است، خریداری کند. در حقیقت مثل این است که شما پول نقد به وی هدیه داده‌اید. در ایران نیز برخی از بانک‌ها نسبت به ارائه و عرضه کارت‌های هدیه با مبالغ مشخص اقدام می‌نمایند.

۴. **کارت خودپرداز (عابر کارت):** این گونه کارت که به آن کارت نقدی نیز گفته می‌شود از جانب یک بانک یا مؤسسه مالی صادر می‌شود و فقط در دستگاه‌های خودپرداز قابل استفاده است. استفاده اصلی این کارت‌ها برای برداشت و یا به حساب گذاشتن پول، مشاهده وضعیت حساب و تراکنش‌های مالی انجام شده شبکه بانکی است. خلاف کارت‌های بدهی، کارت‌های خودپرداز فقط برای تراکنش‌های حضوری قابل استفاده هستند، نه خریدهای از طریق تلفن، فاکس و یا اینترنت که نیاز به احراز هویت از طریق PIN دارند و این بدان معناست که کارت‌های خودپرداز توسط فروشندگان کالا و اجناس مختلف، قابل پذیرش و پشتیبانی نیستند.

۵. **کارت قابل شارژ:** کارت‌هایی هستند که وقتی موجودی‌شان تمام می‌شود می‌توان آنها را دوباره شارژ و استفاده نمود. از نمونه این کارت‌ها می‌توان بن کارت اشاره کرد.

تعداد کارت‌های بانکی در کشور

طبق گزارش بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، تا پایان شهریورماه سال جاری بالغ بر ۲۷۱ میلیون و ۷۱۱ هزار و ۳۴۷ عدد کارت بانکی

از نوع برداشت در کشور وجود داشته که بانک ملی ایران با تعداد ۴۹ میلیون و ۲۲۱ هزار و ۵۶۹ کارت، بیشترین صدور کارت برداشت در میان بانک‌ها و مؤسسات اعتباری کشور را داشته است. بانک‌های صادرات، ملت و سپه در رده‌های بعدی قرار دارند و بانک خاورمیانه کمترین تعداد کارت برداشت را در شبکه بانکی صادر کرده است.

علاوه بر این، طبق آخرین اعلام بانک مرکزی معادل ۱۲ میلیون و ۳۲۸ هزار و ۷۴۷ عدد کارت بانکی از نوع اعتباری در شبکه بانکی وجود دارد که بانک آینده با تعداد ۵ میلیون و ۲۴۲ هزار و ۷۵ عدد کارت، بیشترین صدور کارت اعتباری در میان بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. از سوی دیگر، این آمار نشان می‌دهد ۱۳۳ میلیون و ۱۷۰ هزار و ۶۴۰ عدد کارت خرید یا هدیه در سطح کشور با وجود دارد که بانک ملی ایران با صدور ۳۷ میلیون و ۳۴۳ هزار و ۳۶۹ عدد کارت هدیه در رتبه نخست این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز بانک‌های پارسیان و ملت قرار دارند.

تاریخ انقضای کارت‌های پرداخت

درج تاریخ انقضا روی کارت‌های پرداخت به عنوان یک ویژگی امنیتی بوده و در زمان هرگونه عملیات اینترنتی اعم از خرید یا انتقال وجه باید این تاریخ وارد شود. این در حالی است که عدم درج تاریخ انقضا مشتریان بانک‌ها را با خسارت‌های جبران‌ناپذیری مواجه می‌کند و ریسک عملیات کارت پرداخت را بسیار بالا می‌برد. چهار دلیل اصلی برای تعیین تاریخ انقضای کارت اعتباری وجود دارد:

۱. **پیشگیری از کلاهبرداری:** اولین و اصلی‌ترین دلیل، پیشگیری از کلاهبرداری است. تاریخ انقضا توسط بانک ارائه‌دهنده کارت برای تأیید باز بودن کارت (از طریق مشاهده کارت در زمان استفاده از خدمات pos) و معتبر بودن آن استفاده می‌شود. تقلب کلاهبرداران در زمینه اعداد روی کارت بسیار ساده‌تر از تاریخ انقضای آن است. اگر کارت‌های ساختگی تاریخ انقضا نداشته باشند، باطل هستند.

۲. **فرصت دیگری برای چک کردن مشتری:** مقرر کردن مدت زمان مشخص برای انقضای کارت که به طور مثال سه سال تعیین می‌شود، امکان ارزیابی مجدد ارزش اعتباری فرد صاحب کارت را در یک دوره پیوسته فراهم می‌کند.

۳. **با تجدید کارت می‌توانید از آن استفاده کنید:** جنس کارت پلاستیک و طبق استاندارد ISO/IEC ۷۸۱۰-ID ۱ اندازه این نوع کارت به طور معمول ۵۴ × ۸۶ میلی‌متر است و باتوجه به مقدار استفاده‌ای که از آن می‌کنید و جایی که آن را نگهداری می‌کنید بعد از مدتی دچار تغییر می‌شود. کارت کهنه می‌شود و نوار مغناطیسی آن نمی‌تواند برای همیشه سالم باشد. مدت زمان انقضا طوری تنظیم شده که پیش از خراب شدن نوار مغناطیسی یا بی‌رنگ شدن تصویر کارت در نتیجه استفاده زیاد، کارت تعویض شود.

۴. **تجدید طراحی:** اینکه کارت جدید زیباتر از قبلی به نظر می‌رسد، بی‌دلیل نیست. طراحی کارت‌ها نیز به طور دوره‌ای تغییر می‌کند و برنامه جایگزینی آن باعث می‌شود کارت به‌روز، به نظر برسد.

براین اساس بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نیز در سال ۱۳۸۶ در خصوص تاریخ انقضای کارت پرداخت به بانک‌های عضو شتاب مواردی را ابلاغ کرد؛ بنابراین بخشنامه، از ابتدای سال ۱۳۸۷ تمامی کارت‌های صادره توسط بانک‌ها باید دارای تاریخ انقضا باشند و این تاریخ باید برای تمامی کارت‌ها در سامانه کارت پرداخت تعیین شود.

همچنین تاریخ انقضای درج شده روی کارت باید با تاریخ انقضای کارت در سامانه یکسان باشد. از سوی دیگر تاریخ انقضای کارت‌های مغناطیسی حداکثر ۳ سال و کارت‌های هوشمند حداکثر ۵ سال پس از زمان صدور کارت تعیین می‌شود (در بانک سامان، تاریخ انقضای کارت‌های مغناطیسی حداکثر ۵ سال است). در تاریخ انقضا، کارت باید غیرفعال و باطل شود و به منظور تمدید یا تجدید کارت دارنده موظف است به بانک مراجعه کند و پس از احراز هویت مجدد کارت جدید برای او صادر می‌شود. بانک مرکزی هزینه صدور کارت را بر اساس بخشنامه‌ای که در سال ۱۳۸۷ به شبکه بانکی ابلاغ کرد، تعیین کرده است به طوری که صدور کارت مغناطیسی باتوجه به اعلام مفقودی، سرقت و یا صدور کارت جدید مشمول ۲۳۰۰۰ ریال و هزینه صدور کارت هوشمند تا ۵۰۰۰۰ ریال است. مطابق آخرین بخشنامه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران شماره ۹۹/۲۵۰۲۳۲ مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۷ هزینه صدور کارت مغناطیسی مبلغ ۳۰,۰۰۰ ریال اعلام شد.

نتیجه‌گیری

با هدف مدیریت مناسب ریسک ابزارهای پرداخت کارتی و بالابردن ضریب ایمنی، کارت‌های پرداخت صادره در جهان دارای تاریخ انقضا هستند و پس از پایان این زمان، دیگر قابلیت استفاده ندارند؛ بنابراین باید با اتمام تاریخ انقضا توسط بانک‌ها تمدید شوند. در تاریخ انقضا، کارت باید غیرفعال و باطل شود و به منظور تمدید یا تجدید کارت دارنده موظف است به بانک مراجعه کرده و پس از احراز هویت مجدد، کارت جدید برای او صادر شود.

- Card Verification Value
- Payment Card
- Credit Card
- Payer
- Payee
- Discover
- American Express
- Debit Card
- Pay Later
- Gift Card
- ATM Card
- Cash Card
- Personal Identification Number
- Reloadable

منابع

- Commission exempts multilateral interchange fees for (1 cross-border Visa card payments". European Commission. July 24, 2002. Retrieved February 18, 2011
- 2) Competition: Commission sector inquiry finds major competition barriers in retail banking". European Commission. January 31, 2007. Retrieved February 18, 2011.
- 3) Fisher, Daniel. "Visa Moves at the Speed of Money". Forbes. Retrieved 2016-05-01.
- ۴) جعفرنژاد قمی، عین اله و عباس نژاد، رمضان. (۱۳۸۷). مبانی فناوری اطلاعات. چاپ دوم. انتشارات علوم رایانه.
- ۵) شجاعی، محسن، ملکی زاده، احمد. (۱۳۸۳). تجارت الکترونیک. چاپ اول. انتشارات پرتونگار.
- ۶) سایت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران www.cbi.ir



در گفتگو با همکاران دفتر اختصاصی اصفهان مطرح شد رشد ۳۰۰ درصدی منابع و مشتریان دفتر اختصاصی اصفهان

| جعفر تکبیری |

است. وی در خصوص فرآیند جذب مشتری در دفتر اختصاصی اصفهان گفت: ما مسیری را در دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان پیش گرفتیم که مسیر موفقی بود و این مسیر معرفی مشتری از میان مشتریان خود دفتر است. براین اساس یک سناریو طراحی کردیم تا مشتریان ما از بین دوستان و اقوام خود به ما افراد جدید معرفی کنند تا بتوانند فضای دفتر را مشاهده و خدمات ما را با رقبای مقایسه کنند؛ بنابراین با توجه به اینکه حرکت بانک سامان در تأسیس دفتر اختصاصی یک حرکت منحصر به فرد در بین شبکه بانکی است، قطعاً تأثیر خوبی دارد و افراد جذب دفتر می‌شوند.

ملبوس‌باف در خصوص چالش‌های موجود در مسیر پیشرفت دفتر اختصاصی اصفهان نیز گفت: در ابتدای راه‌اندازی دفاتر چالشی بین دفاتر اختصاصی و شعب وجود داشت مبنی بر اینکه به نظر شعب امکان بروز تضاد منافع زیاد است. در خصوص این چالش خانم افقهی مدیر بانکداری ویژه و اختصاصی و آقای افضل سرپرست دفاتر زحمات زیادی کشیدند و پس از جلسات متعدد با سرپرست و رؤسای شعب این چالش ذهنی و موانع برطرف شد و آقای شکوه‌نیا سرپرست استان‌های مرکز نیز حمایت خوبی از ما کردند. ما به همراه شعب همه در یک تیم هستیم و هدف، جذب منابع بیشتر از مشتریان خاص و وفادارسازی آنها است. ملبوس‌باف در بخش پایانی این گفتگو عنوان کرد: با توجه به پتانسیل شهر اصفهان، افق دید ما بسیار فراتر از جذب مشتریان اطراف دفتر است و با سیاست معرفی مشتری از میان مشتریان، بازاریابی مدیران شرکت‌های بزرگ بتوانیم اهداف بزرگی را رقم بزنیم و هدف ما این است که تا سال آینده دوبرابر عدد و رقم فعلی را جذب کنیم.

امیر فرجی بانکدار دفتر اختصاصی اصفهان نیز که از سال ۱۳۹۲ وارد بانک سامان شده در خصوص عملکرد دفتر اختصاصی اصفهان گفت: در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۱ توانستیم نزدیک به ۳۰ مشتری ویژه و ۸ مشتری خاص به مجموعه اضافه کنیم و خوش بین هستیم که با توجه به عملکرد گذشته، در آینده نیز همین مسیر را ادامه بدهیم و به اهداف خودمان برسیم.

دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان یکی از دفاتر فعال مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی است که در این شماره از نشریه سامان در گفتگو با همکاران این دفتر به بررسی آخرین وضعیت آنها پرداختیم. رئیس دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان، صابر ملبوس‌باف در این گفتگو به تاریخچه تأسیس دفتر اختصاصی اصفهان اشاره کرد و گفت: این دفتر در دی‌ماه سال ۱۳۹۹ افتتاح شد. در زمان افتتاح آقای گیلانی‌فر به مدت یک سال مسئولیت این دفتر را به عهده گرفتند و آقای فرجی نیز در کنار ایشان در حال ارائه خدمات به مشتریان بودند و پس از آن مسئولیت این دفتر به بنده واگذار شد.

وی در ادامه این گفتگو به فلسفه وجودی دفاتر اختصاصی اشاره و اظهار کرد: در خصوص فلسفه وجود دفاتر اختصاصی باید بگویم ما به دنبال ارائه خدمتی متمایز در فضایی متمایز و به‌دور از هیاهوی شعب به مشتریان خاص هستیم. هم‌اکنون تمامی مشتریان خاص شعب می‌توانند خدمات بانکی مورد نیاز خود را در دفتر اختصاصی دریافت کنند و در کنار آن خدمات دیگری از جمله خدمات بیمه، ترانسفر و فرودگاهی، خرید و رزرو بلیت و هتل را که در حیطه کاری ماست، به آنها ارائه می‌دهیم. در اصل تمام خدمات ما به مشتریان خاص، باهدف افزایش وفاداری مشتری است تا هزینه خروج مشتری از بانک بالا برود و باعث ماندگاری مشتری شود.

رئیس دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان سپس ادامه داد: در خصوص دلیل گشایش این دفتر در اصفهان، با توجه به تعداد مشتریان خاص و پتانسیل موجود در شعب شهر اصفهان این نیاز احساس شد که دفتری مثل دفتر بانکداری اختصاصی تهران، تبریز و مشهد به وجود بیاید و به مشتریان خاص و ویژه اصفهان خدمات ارائه کند.

ملبوس‌باف در خصوص آخرین وضعیت دفتر اختصاصی اصفهان اظهار کرد: روند دفتر روبه‌رشد بوده و از ابتدای امسال در مجموع منابع و تعداد مشتریان رشد ۳۰۰ درصدی داشتیم که این ناشی از زحمات تمامی همکاران دفتر اختصاصی اصفهان از جمله آقای فرجی و آقای رنج‌کش



مراسم تقدیر از همکاران
شعبه نیاوران
جایزه شعب برتر در سه فصل پایانی
 (این جایزه به شعبی تعلق می گیرد که بتوانند در سه فصل پایانی
 در شاخص کل شعب در رتبه ۱ تا ۱۰ قرار بگیرند).

عکس ها: جمشید تکی پوری



چگونه در محیط کار احساس قدرت کنیم؟

ما در محیط کار از واژه قدرت زیاد استفاده می‌کنیم. ما به‌خوبی می‌دانیم که در هر سازمانی، یک عده افراد خاص از بقیه قدرتمندتر هستند، مثل مدیران اجرایی سطوح ارشد.

بسیاری از ما تعریف پیچیده و نادرستی از قدرت داریم. به ما یاد داده‌اند که کسی قدرتمند است که یک شغل سطح بالا با درآمد عالی داشته باشد. ما تنها روی یک نوع از قدرت تمرکز می‌کنیم درحالی‌که دو نوع قدرت وجود دارد:

اولی، قدرتی است که دیگران به شما اعطا می‌کنند، مثلاً با ارتقای شما به یک سمت بالاتر.

قدرتی که دیگران به شما می‌بخشند، واقعی نیست. قدرت شما در درون شماست. مدارک تحصیلی، عناوین شغلی سابق و افتخاراتی که کسب کرده‌اید، جذابیت‌های سطحی هستند. این نوع از قدرت را دیگران به شما بخشیده‌اند؛ پس به‌راحتی می‌توانند آن را از شما پس بگیرند. اما یک نوع دیگر از قدرت وجود دارد: قدرتی که خودتان می‌سازید. مهم نیست که قبلاً کجا کار کرده‌اید یا درس خوانده‌اید. اگر دائم در حال کسب تجربه و مهارت باشید، قدرتمندید. شما این نوع از قدرت را همه‌جا همراه خودتان می‌برید. وقتی کار درست را انجام می‌دهید، قدرت شما افزایش می‌یابد، به‌خصوص وقتی هیچ‌کس به انجام کار درست، اعتقاد ندارد. اگر برای آنکه هم‌رنگ جماعت شوید، اخلاقیات را زیر پا بگذارید، در واقع قدرت خود را تضعیف کرده‌اید. وقتی از منطقه امن خود خارج می‌شوید و چیزی را امتحان می‌کنید که ترسناک به نظر می‌رسد، قدرتمندتر می‌شوید. گاهی با انجام یک سری کارها، بدون آنکه متوجه باشیم قدرت خود را از دست می‌دهیم. چهار کاری که باعث کاهش قدرت می‌شوند از این قرارند:

حالت تدافعی گرفتن

وقتی از نظر حرفه‌ای دچار تناقض می‌شوید یا همکاران شما را به چالش می‌کشند، ممکن است وسوسه شوید که از خودتان دفاع کنید. اما در بیشتر اوقات، این کار درست نیست. اگر کسی در محیط کار به شما توهین کرد، بهترین کار این است که ساکت بمانید. همه به کسی که به شما حمله کرده به چشم یک کارمند غیرحرفه‌ای نگاه می‌کنند. شما نباید خودتان را هم‌سطح او قرار دهید. توانایی حفظ آرامش و انتقادپذیری

بدون واکنش تدافعی، نشان‌دهنده شخصیت شماست.

بدگویی و حرف‌های خاله‌زنگی!

اگر از دست رئیس یا همکاران ناراحتید، می‌توانید از یکی از دوستانتان در محل کار بخواهید به صحبت‌هایتان گوش دهد و راهنمایی‌تان کند. برای حل مشکل، به جای بدگویی از مدیر یا همکاران، باید با آنها صحبت کنید. وقتی وارد صحبت‌های خاله‌زنگی می‌شوید، قدرت خود را تضعیف می‌کنید. شما به‌طور غیرمستقیم به خودتان، همکاران و تمام دنیا می‌گویید: «من از اینکه مشکلاتم را رودررو مطرح کنم می‌ترسم. پس به جایش بدگویی می‌کنم.»

تغییر خودتان برای راضی نگه‌داشتن رئیس (هرکسی که از او می‌ترسید)

تقریباً همه ما این تجربه را داشته‌ایم. اگر مجبورید دائماً خودتان را کنترل کنید تا دیگران را راضی نگه دارید، می‌توان نتیجه گرفت که این شغل مناسب شما نیست.

دوره پیش رو دارید: یا تمرین کنید کم‌کم حرف خود را بزنید یا به دنبال کار جدید بگردید. یکی از بهترین راه‌ها برای افزایش قدرت این است که در کنار کار اصلی خود، به‌طور نیمه‌وقت به دنبال شغل جدید بگردید.

حساس بودن

آخرین راه برای از دست دادن قدرت این است که اجازه دهید اطرافیانان در محیط کار، به‌راحتی شما را عصبانی کنند.

بعضی آدم‌ها دوست دارند همکارانشان را آزار دهند؛ چون از این کار لذت می‌برند. این یک رفتار رایج در محیط کار است که «مبتنی بر ترس» است. اگر کسی به اصطلاح روی اعصاب شما بود، دندان روی جگر بگذارید و به خودتان بگویید: «ایرادی ندارد. او در حال حاضر احساس ترس می‌کند. صحبت‌های گستاخانه او ربطی به من ندارد. او الان در وضعیت مناسبی نیست.»

منبع: مدیران فرهیخته

درماندگی آموخته شده!

می‌رسد که هر تلاشی هم انجام دهد در درس ریاضی موفق نخواهد شد. در نتیجه این نگرش، دست از تلاش برای تقویت ریاضی برمی‌دارد و هر بار که با مسئله جدیدی مواجه شود احساس ناتوانی خواهد داشت. فردی که در روابط اجتماعی یا عاطفی احساس خجالت دارد ممکن است به تدریج به این نتیجه برسد که نمی‌تواند بر خجالتش غلبه کند و خجالتی‌بودنش، جزئی جدایی‌ناپذیر از اوست. در نتیجه، نه تنها برای غلبه بر خجالت کاری نمی‌کند که شدت آن نیز بیشتر می‌شود.

در بزرگسالی درماندگی آموخته شده خود را به شکل ناتوانی فرد در ارائه واکنش‌های مناسب در مواجهه با مشکلات و دشواری‌ها نشان می‌دهد. فرد بالغی که به این ناتوانی مبتلاست می‌پذیرد وقایع ناگوار رخ می‌دهند و او هیچ کنترلی روی آنها ندارد و نمی‌تواند کاری برای بهتر شدن خودش یا دیگران انجام دهد. چنین افرادی معمولاً برای حل مشکلاتشان تلاشی نمی‌کنند؛ حتی اگر شرایط برای حل مشکل فراهم باشد.

موارد زیر مثال‌هایی‌اند از شرایطی که ممکن است به درماندگی آموخته شده در بزرگسالان منجر شود:

شکست در افزایش یا کاهش وزن پس از رژیم‌های پی‌درپی
ادامه سیگار کشیدن با وجود تلاش‌های متعدد برای ترک سیگار
ناتوانی در ترک محیط نامناسب و دوری از فرد سوءاستفاده‌گر.

درماندگی آموخته شده ممکن است تأثیری عمیق روی کیفیت زندگی و سلامت روان فرد بگذارد. افرادی که به این مشکل دچار می‌شوند افسردگی و استرس شدید و کاهش انگیزه را تجربه می‌کنند. البته همه افراد به یک شکل این مسئله را نشان نمی‌دهند. تجربیات متفاوت کودکی افراد و کیفیت زندگی آنها روی شدت این بیماری اثر می‌گذارد.

منبع: سایت چطور

وقتی اتفاق بدی می‌افتد، اغلب ما تمایل داریم تلاشمان را برای کاهش آثار منفی‌اش انجام دهیم، اما هستند کسانی که گمان می‌کنند هیچ کنترلی روی شرایط ندارند و هیچ کاری برای بهتر شدن شرایط نمی‌توانند انجام دهند. آنها تمایل دارند کنار بکشند و دستشان را به نشانه تسلیم بالا ببرند. این افراد اسیر درماندگی آموخته شده هستند.

درماندگی آموخته شده وقتی رخ می‌دهد که فرد برای مدت طولانی در شرایط پراسترس، سخت و کنترل‌نشده‌ای به سر ببرد. در نتیجه، هنگامی که بتواند از این شرایط خلاص شود، دیگر تلاشی برای رهایی خود نخواهد کرد؛ چراکه ذهن او به آن شرایط خو گرفته است. فرد آموخته که ناتوان است و نمی‌تواند برای تغییر شرایط کاری کند؛ حتی زمانی که امکان تغییر پیش می‌آید. انگار این افراد استفاده از فرصت را فراموش کرده‌اند. چنین فردی دچار درماندگی آموخته شده است.

این مفهوم اولین بار هنگام بررسی رفتار حیوانات و به‌طور تصادفی کشف شد. مارتین سلیگمن و استیون مایر، دو روانشناس مشهور آمریکایی، این عارضه را اولین بار در سال ۱۹۶۷ در سگ‌ها مشاهده کردند. آنها ۲ گروه سگ را در ۲ جعبه قرار دادند که پیش‌روی هر جعبه یک مانع کوتاه وجود داشت. یکی از جعبه‌ها شوک الکتریکی دریافت می‌کرد و دیگری فاقد این ویژگی بود. آن دسته از سگ‌هایی که پیش‌تر و مدام پس از شنیدن یک زنگ شوک الکتریکی دریافت کرده بودند، هنگامی که در جعبه شوک دار قرار گرفتند، تلاشی برای پریدن از مانع و خلاصی خود نمی‌کردند. از آن زمان تاکنون تحقیقات زیادی روی انسان‌ها نیز صورت گرفته و نشانه‌های مختلفی نیز در انسان‌ها دیده شده است. برای درک بهتر موضوع به مثال‌های زیر توجه کنید:

کودکی که به‌طور مکرر در حل مسائل ریاضی ناکام می‌ماند یا در امتحانات این درس نمره مناسبی کسب نمی‌کند به‌سرعت به این نتیجه

Simple Sentences

انواع جملات



سامان جمشیدی



each other. The most important part of compound sentences is the conjunctions that link the two parts together. Indeed, such sentences are the second easiest sentence type next to simple sentences. The most common links used in the fabrication of compound sentences are "and, or & but". To understand the above points better, read the following sentences:

- He studied very much but he could not pass the test.
- We called them and they did not answer.
- She can continue her present job or she may apply for a new one.

جملات ترکیبی در واقع از اضافه شدن دو عبارت مستقل به هم یا به عبارتی از اضافه شدن دو جمله ساده به هم به وجود می آیند. مهم ترین بخش جملات ترکیبی، واژه ربطی است که دو بخش جمله را به هم متصل می کند.

در واقع پس از جملات ساده، این نوع جملات ساده ترین نوع جملات به حساب می آیند. معروف ترین عبارت های ربطی، لغات "و" یا "اما" است.

جملات پیچیده

Complex sentences

These sentences are made of two parts, an independent clause plus a dependent clause. The independent clause, as the name is revealing, does not depend on the dependent clause and is grammatically and structurally needless. The reverse is true for the dependent clause. Using complex sentences in writing is a sign of advanced knowledge of the writer. As an instance all conditional sentences are complex. Moreover, there are many conjunctions which can be used to make complex sentences.

Here are some examples:

- If you save enough money, you can buy your desired car.
- Despite what they say, I like this class very much.
- She tried very hard, though she couldn't pass the test.
- I agree with that idea unless you think otherwise.

جملات ساده:

Simple sentences are in fact the first type that individuals learn in the learning processes of their mother tongue, second language or foreign language. As it was mentioned earlier, the formula for making such sentences is as follows:

Subject + verb + complement

As learners need to make other types of sentences based on simple sentences, these can be considered the most important ones.

Here are some examples:

- He studies English every day.
- They are the most studious pupils.
- Making money is difficult these days.
- My brother and I have been working in the same company since three days ago.

جملات ساده در واقع دومین نوع جملات هستند که شخص چه در زبان مادری و چه در زبان دوم و یا خارجی فرامی گیرد. همان طور که پیش از این اشاره شد. فرمول ساخت این جملات، ساده است و با اضافه کردن فعل به فاعل و در صورت لزوم بقیه جمله ساخته می شوند.

به این شکل:

متمم یا مکمل + فعل + فاعل

در جهت یادگیری ساختار سایر انواع جملات، ابتدا می بایست جملات ساده را فراگرفت، چرا که از ترکیب آن، بقیه انواع جملات ساخته می شوند. از جهت این جملات (جملات ساده) مهم ترین نوع جملات به حساب می آیند.

جملات ترکیبی

Compound Sentences

Compound sentences are actually made by adding two separate and independent clauses together; in other words, they are made of the addition of two simple sentences to

Dear Mrs. Mannering,
Will you and Miss Nevins have dinner with us at our home on Wednesday, April the seventh at seven o'clock?

It has been a long time since we have had the pleasure of seeing you, and we do hope you will find it possible to be with us.

Yours sincerely,

Dear Jean,

John and I would be very happy if you and Mr. Latimer could come to dinner on Saturday, the nineteenth, at seven o'clock.

We want to hear all about your trip to New York, and have you meet Sidney and John Milton, who are visiting here.

Yours affectionately,

John Blinders

انواع نامه‌ها:

نامه‌ها انواع گوناگونی دارند و هر یک از آنها قواعد و سبک مختص خود را دارند. نامه‌های شخصی آن دسته از نامه‌ها هستند که نویسنده به عنوان یک شخص حقیقی، نه حقوقی یا خریدار، موکل و یا ارائه‌کننده خدمات حرفه‌ای معرفی می‌گردد. این دسته از نامه‌ها می‌توانند خیلی غیررسمی و صمیمی و یا بسیار رسمی و اداری باشند. نامه‌ها براساس روابط انسان‌ها با یکدیگر نگارش می‌شوند.

نامه‌های صمیمی قواعد متعارف را دنبال نمی‌کنند؛ چراکه آنها بیانگر احساسات و افکار صمیمانه بین انسان‌ها در زندگی شخصی‌شان هستند. می‌توان گفت همان‌طور که افرادی که با یکدیگر صمیمی هستند در صحبت کردن قواعد دستور زبان و یا رسمی را رعایت نمی‌کنند در نامه‌های شخصی و صمیمی نیز به همین شکل عمل می‌شود. به شکل کلی نامه صمیمی می‌تواند هر چیزی را در بر گیرد که شما در صورت مواجهه حضوری با مخاطب به وی می‌گفتید.

● Examples:

Subject: new colors!

Hi everyone,

Good news! We are painting the office this weekend. Please clear off your desks by noon on Friday, and we will take care of the rest.

When you come in on Monday, you will see a bright new office.

Thanks

Ann

Subject: happy hour

To Everyone,

We will be having a happy hour at the Seven Seas Inn this evening at 7:00 p.m. Everyone is invited to attend. We will have several designated drivers.

Please let me know if you will be there.

Sincerely

Daphne

جملات پیچیده آن دسته از جملات هستند که از دو بخش پایه (مستقل) و پیرو (غیرمستقل) تشکیل می‌شوند. مشخصاً بخش مستقل به تنهایی از لحاظ گرامری و معنایی بی‌نیاز از بخش دیگر است و این موضوع در مورد بخش پیرو بر عکس است. استفاده از این جملات در نوشتار، نشانگر سطح پیشرفته علمی نویسنده است. به عنوان مثال تمامی جملات شرطی از این دسته به حساب می‌آیند. همچنین بسیاری از کلمات ربطی هستند که می‌توان از آنها در ساخت جملات پیچیده بهره برد. در بخش انگلیس چند مثال آورده شده است.

جملات مرکب

Combination sentences

● Combination sentences are those which include more than 2 clauses. Thus, it can be said that they can comprise of limitless number of clauses. These component clauses can be dependent and/or independent. Using these sentences is a sign of the writer's advanced ability in English writing. Here are some examples:

● Despite what they say, I believe that he is one of the best neighbors we have ever had.

● He did not intend to bother us but what he said was not at all we have expected.

جملات مرکب شامل آن دسته از جملات می‌شوند که بیش از دو بخش دارند. از این جهت می‌توان این‌طور گفت که برای آنها محدودیتی متصور نیست و می‌توانند چندین بخش را شامل شوند. واضح است که این دسته از جملات می‌توانند تعداد نامحدودی عبارت کامل یا پیرو را در برگیرند. استفاده از این نوع جملات نشانگر تسلط زیاد بر نوشتار زبان انگلیسی است.

نکات مربوط به Writing

نامه‌هایی که موضوعاتشان تبادل اطلاعات بین مردم عادی است معمولاً با عنوان نامه‌های اجتماعی شناخته می‌شوند. ادبیات این نامه‌ها بر اساس نوع روابطی که انسان‌ها با یکدیگر دارند متغیر است.

در نامه‌های اجتماعی می‌بایست به قواعد مؤدبانه نگارش توجه کرد و نویسنده باید توجهی خاص معطوف به این نکته کند که ظاهر نامه با استانداردهای خاص که در رابطه با موضوع نامه هستند تطابق داشته باشد.

برخی از روابط اجتماعی که ما آنها را به عنوان نامه‌های رسمی می‌شناسیم به شکل کلیشه‌ای هستند و قواعدی بسیار سفت و سخت را در ساختار و شکل خود دنبال می‌کنند.

نمونه‌هایی از این دست را می‌توان نامه‌های دعوت به مراسمات اجتماعی و یا عروسی‌ها دانست. این دست نامه‌ها ممکن است دست‌نوشته باشند یا چاپ شوند و به شکل کلیشه‌ای برای بسیاری از مدعوین ارسال گردند. نمونه‌هایی از این نامه‌ها را ذیلاً مشاهده می‌نمایید.

Dear Mrs. Adams,

I have asked a few friends to come for tea on Wednesday, April the eight, at four o'clock. Will you join us?

A new neighbor, Martha Simons, will be here, and I think you will enjoy meeting her, she is widely traveled, witty and very good company.

I know that the woman's club occupies much of your time, but I hope you are not too busy to join us. I am looking forward to seeing you.

Sincerely yours,

سپ پرچمدار تراکنش کارت خوان های ایران



سامان کیش در حوزه های "تعداد تراکنش مانده گیری" و "ابزار پذیرش اینترنتی"، به ترتیب ۱۶,۹۸ و ۱۸,۲۶ درصد از سهم بازار را کسب نموده و در جایگاه اول قرار دارد.

همچنین گفتنی است سپ در بخش های سهم از تعداد ابزار پذیرش موبایلی، سهم از مبلغ کارت خوان فروشگاه، سهم از مبلغ ابزار پذیرش اینترنتی، سهم از مبلغ پذیرش موبایلی و سهم از تعداد تراکنش های پرداخت قبض و خرید شارژ، توانسته رتبه دوم را در گزارش شماره ۸۸ شاپرک به دست آورد.

بر اساس گزارش اقتصادی شاپرک در مهر ماه سال ۱۴۰۱، سپ با سهم ۱۹,۵۱ درصد از کل تراکنش های این ماه، همچنان در رتبه نخست صنعت پرداخت کشور قرار دارد. به گزارش روابط عمومی سپ به نقل از هشتاد و هشتمین گزارش شاپرک، این شرکت با سهم ۱۹,۸۲ درصدی از تعداد تراکنش های کارت خوان فروشگاه در جایگاه اول صنعت پرداخت قرار گرفت و در بخش تعداد تراکنش های خرید با ۱۹,۷۱ درصد از کل تراکنش های این بخش، همانند گذشته، پیشتازی خود را حفظ کرد. گزارش مهرماه سال ۱۴۰۱ شاپرک ادامه می دهد، پرداخت الکترونیک

افزایش فروش سپ در مهرماه

سال قبل ۳۹ درصد رشد داشته است. بر اساس اطلاعات و صورت های مالی میان دوره ای دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۷/۳۱ (حسابرسی نشده) شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، ضمن ثبت افزایش سرمایه ۶۰ درصدی و با لحاظ سرمایه جدید به ازای هر سهم ۳۳۷ ریال سود محقق کرده است. گفتنی است، سپ با سرمایه ثبت شده ۱۱,۴۴۰,۰۰۰ میلیون ریال طی عملکرد ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۷/۳۱ مبلغ ۲,۹۳۳,۸۰۵ میلیون ریال سود محقق کرده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۳ درصد کاهش داشته است. در مواردی که شرکت نسبت به مدت مشابه سال قبل تغییر سرمایه داشته باشد آهنگ رشد یا افت سود خالص دارای اهمیت خواهد بود و نرخ رشد سود هر سهم کم اهمیت تلقی می شود.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد یک ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۷/۳۰ در مقایسه با مدت مشابه قبل ۲۲ درصد افزایش فروش دارد. به گزارش صدای بورس، بر اساس گزارش فعالیت ماهانه دوره ۱ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۷/۳۰ شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش که با نماد سپ در بورس فعالیت دارد، شرکت طی عملکرد یک ماهه منتهی ۱۴۰۱/۰۷/۳۰ معادل ۳,۵۴۸,۲۸۸ میلیون ریال از محصولات خود را به فروش رسانده است که نسبت به دوره یک ماهه مشابه سال قبل ۲۲ درصد افزایش داشته است. همچنین شرکت سپ با سرمایه ثبت شده ۱۱,۴۴۰,۰۰۰ میلیون ریال طی عملکرد ۱۰ ماهه سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰ مبلغ ۳۳,۱۱۸,۶۸۸ میلیون ریال درآمد فروش داشته است که نسبت به مدت مشابه



گزارش خبری

مجمع عمومی فوق العاده سب

داشتند. اصغر اطمینان معاون مالی سب با تشریح گزارش مجمع و اشاره به تاریخچه این شرکت بیان کرد: سهام این شرکت در سال ۱۳۹۷ در بورس عرضه شد و در حال حاضر سرمایه سب ۸ هزار میلیارد ریال است و سهام سب از سقف تاریخی شاخص کل تاکنون ۸۹ درصد بازدهی داشته و از ابتدای سال مالی نیز ۳۰ درصد رشد پیدا کرده است. اطمینان هدف از افزایش سرمایه را اصلاح ساختار مالی و بهره‌مندی از معافیت مالیاتی و خرید دستگاه کارت‌خوان و تجهیزات عنوان کرد و افزود: گزارش توجیهی افزایش سرمایه از مبلغ ۸ هزار میلیارد ریال، به ۱۳ هزار میلیارد است و منابع پیش‌بینی شده ۷۷۱۲ میلیارد ریال است که ۲۷۱۲ میلیارد ریال از محل منابع داخلی و ۱۵۶۰ میلیارد ریال از محل مطالبات آورده و ۳۴۴۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته پیش‌بینی می‌گردد. معاون مالی سب ادامه داد: مرحله اول از ۸ هزار میلیارد ریال به ۱۱۴۰ میلیارد ریال است که از محل سود انباشته است و مرحله دوم از ۱۱۴۰ میلیارد ریال به ۱۳۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات و آورده نقدی است که طی دو سال به هیئت‌مدیره تفویض خواهد شد. پس از قرائت گزارش بازرس قانونی، افزایش سرمایه مورد تصویب مجمع قرار گرفت. در پایان جلسه، حسین واعظ قمصری و ولی ضرابیه به‌عنوان اعضای هیات‌مدیره به سؤالات سهام‌داران پاسخ دادند.

بر اساس آگهی منتشر شده در روزنامه دنیای اقتصاد روز شنبه ۲ مهرماه ۱۴۰۱ سهام‌داران سب در روز یکشنبه ۱۷ مهرماه ۱۴۰۱ گرد هم آمدند تا در خصوص مجمع عمومی فوق‌العاده این شرکت تصمیم‌گیری کنند. به گزارش روابط عمومی سب، در ابتدای جلسه، حسین واعظ قمصری با اشاره به برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده بیان کرد: سب برای استفاده از مزایای قانونی تصویب شده در بودجه سال ۱۴۰۱ و انتقال سود انباشته به افزایش سرمایه و بهره‌مندی از معافیت مالیاتی اقدام به برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده افزایش سرمایه نمود. مدیرعامل سب با اشاره به رتبه نخست سب در صنعت پرداخت گفت: این شرکت بیش از یک سال است که در تعداد تراکنش رتبه نخست صنعت را کسب کرده و برنامه‌ریزی ما این است که بتوانیم این رتبه را حفظ کنیم. قمصری افزود: سب، پس از ممیزی که شاپرک به‌عنوان رگولاتور، از شرکت‌های PSP انجام داد، موفق به کسب رتبه نخست این ممیزی با بیشترین امتیاز شد. پس از رسمیت یافتن جلسه از سوی رئیس مجمع غلامحسین عرب حسن‌خانی، آقایان ملک‌محمدی به‌عنوان نماینده بانک سامان و ناظر اول، میرزازاده به‌عنوان نماینده بانک رفاه و ناظر دوم، کاوه مدیر حقوقی سب به‌عنوان دبیر مجمع انتخاب و همچنین خانم‌ها محمددینی نماینده بورس و پور قنبری به‌عنوان بازرس قانونی در این مجمع حضور





دسته‌بندی مشتریان و رفتار متناسب با هر کدام

گسترده‌ای دارند و به همین دلیل اگر بتوانیم رضایتشان را جلب کنیم، می‌توانیم از آنها برای یافتن مشتریان جدید کمک بگیریم.

مشتریان باثبات

افرادی هستند که دوست دارند بهترین تصمیم را بگیرند. برای همین درباره یک موضوع چندین و چند بار گفتگو می‌کنند. برای مثال، درست وقتی که درباره قیمت به توافق رسیده‌ایم، باز هم به نقطه اول برمی‌گردند و درباره قیمت سؤال می‌کنند. برای فروش به این دسته از مشتریان نباید تصور کنیم که افراد حواس‌پرتی هستند و از توضیح مکرر یک موضوع خسته شویم. بلکه باید حواسمان باشد که تکرار یک موضوع، روش این افراد برای خسته کردن فروشندگان و امتیاز گرفتن از آنهاست.

مشتریان وظیفه‌شناس

افرادی هستند که خیلی سرد و بی‌روح با فروشنده رفتار می‌کنند و در نتیجه، فروشنده نمی‌داند که به چه چیزی فکر می‌کند و آیا اصلاً به حرف فروشنده گوش می‌دهند یا نه. این مشتریان خیلی سخت اطلاعات می‌دهند و برقراری رابطه شخصی با آنها بسیار سخت است. برای فروش به این دسته از مشتریان نباید تصور کنیم به ما اهمیت نمی‌دهند بلکه می‌خواهند میزان صبوری ما را بسنجند، پس نباید از برخورد سرد آنها خسته شویم. بهترین راه نفوذ در این افراد، ارائه مستمر اطلاعات گوناگون به صورت عدد و رقم است.

منبع: مهدی صانعی (مارکتینگ آژ)

استیفن شیفمن، مربی معروف فروش، در کتاب «فروش مثبت» می‌نویسد: برای موفقیت در فروش باید مشتریانمان را به ۴ دسته تقسیم و با هر کدام با روشی متفاوت رفتار کنیم:

مشتریان سلطه‌گر

افرادی پرخاشگر، خودرأی و چالش‌برانگیزند که معمولاً صحبت‌های فروشنده را قبول ندارند و خواستار مدارک و مستندات مختلف هستند و تلاش می‌کنند از نیرو و قدرت شخصی‌شان برای ترساندن فروشنده استفاده کنند. برای فروش به این دسته از مشتریان باید آنها را نسبت به حسن‌نیتمان متقاعد کنیم و یادمان باشد جذب این دسته از مشتریان به تلاش و صبوری زیادی نیاز دارد و نباید از ارائه مستمر مستندات مختلف به آنها خسته شویم.

مشتریان بانفوذ

افرادی هستند که به روابط دوستانه و گرم توجه ویژه‌ای دارند و مثلاً مرتب درباره خانواده و دوستان و مسائل شخصی‌مان پرس‌وجو می‌کنند.

برای فروش به این دسته از مشتریان نباید از سؤالات شخصی‌شان ناراحت شویم، بلکه باید تا جای ممکن با خوش‌رویی به سؤالاتشان جواب بدهیم. قبل از جلسه با این قبیل مشتریان باید صفحات اجتماعی‌شان را چک کنیم و وقتی آنها را دیدیم ابتدا درباره آخرین مطالبی که پست کرده‌اند، صحبت کنیم و سپس وارد موضوع اصلی بشویم. یادمان باشد این دسته از مشتریان معمولاً روابط اجتماعی

گفتگو

گفتگو با همکاران شعبه قرنی مشهد

وقتی ناممکن به نام ممکن می‌شود

گفتگو: جعفر تکبیری

بانک سامان
SamanBank



لوازم بهداشتی ساختمان و اصناف شامل ابزارفروشان و عمده‌فروشان کفش و پرده و فروشندگان مبیل، اکثر مشتریان و مراجعین شعبه صاحبان مشاغل و اصناف هستند که برای این عزیزان سرعت و راحتی و همچنین دقت در ارائه خدمات مهم‌ترین خواسته است.

وی خاطرنشان کرد: باتوجه به مستقر بودن شعبه در نزدیکی این اصناف تلاش شعبه همواره بر این بوده که جهت رفاه حال ایشان و جلب رضایت هر چه بیشتر مشتریان گروه برتر شعبه ارائه انواع خدمات اعم از افتتاح حساب دریافت و واگذاری چک‌های حاصل از فروش ایشان و ارائه انواع خدمات بانکی، با مراجعه حضوری همکاران به محل فعالیت مشتریان صورت پذیرد تا دغدغه ایشان در خصوص صرف زمان جهت امور بانکی مرتفع شود. همچنین باتوجه به جنس مشتریان شعبه قرنی مشهد گاهی مشتریان نیاز به تأمین مالی فوری دارند که باتوجه به پیش‌بینی محصولات خاص و منحصر بانک سامان از قبیل تسهیلات خط اعتباری و کارت اعتباری ویژه پذیرندگان و اصناف هدف این نیاز ایشان نیز در اسرع وقت مرتفع شده است.

امیری دلوثی در خصوص نحوه هدایت و برنامه‌ریزی برای پیشبرد اهداف شعبه قرنی و تحقق اهدافشان نیز گفت: من و هم‌تیمی‌هایم در شعبه قرنی به صورت مستمر روند حرکتی شعبه در تمامی شاخص‌های مدنظر بانک را رصد و با برگزاری جلسات هم‌اندیشی و راهبری هفتگی شعبه تلاش کرده‌ایم به بهترین نتیجه ممکن دست یابیم و باتوجه به توانمندی‌های همکاران برای کلیه اعضای تیم به تفکیک هدف‌گذاری و بسته به نوع شاخص موردنظر به صورت روزانه یا هفتگی نتایج تلاش همکاران پایش و بازخوردهایی جهت بهبود روند حرکتی و همچنین مرتفع کردن موانع موجود در مسیر ارائه می‌شود. به نظر بنده مهم‌ترین عامل موفقیت و تحقق اهداف شعبه تیم بودن همکاران و کارکردن با قلبشان برای بانک بوده است.

وی به چالش‌های پیش روی شعبه نیز اشاره کرد و گفت: همان گونه که در صحبت‌های قبلی عرض کردم باتوجه به موقعیت مکانی شعبه قرنی مشهد، کسبه و اصناف عمده منابع خود را در سپرده‌های جاری و کوتاه‌مدت متمرکز می‌کنند و تمایلی جهت افتتاح سپرده‌های بلندمدت ندارند؛ لذا شعبه در حوزه شاخص سپرده‌های بلندمدت مقداری با چالش روبه‌روست که با تلاش همکاران سعی بر بازاریابی و جذب منابع بلندمدت از سایر نقاط شهر و یا تلاش بر جذب منابع جاری و کوتاه‌مدت بیشتر جهت جبران آن شده است.

رئیس شعبه قرنی مشهد به موضوع استراتژی سامان ۱۴۰۴ نیز اشاره کرد و ادامه داد: خوشبختانه باتوجه به اینکه ارائه خدمات مالی به اصناف و شرکت‌ها از مهم‌ترین رویکردهای بانک در پروژه ۱۴۰۴ است و همچنین پتانسیل مناسب شعبه در این ارتباط، تمام تلاش من و همکارانم بر این است که بتوانیم سهم بازار خود در حوزه جذب اصناف و شرکت‌های هدف در منطقه را افزایش دهیم و از طرفی نیز باتوجه به ارائه خدمات خاص بانک سامان در حوزه خدمات الکترونیک و تلاش جهت راحتی مشتریان و ایجاد بستر مناسب جهت انجام اکثر امور بانکی از طریق درگاه‌های الکترونیک و استقبال مشتریان گروه هدف از این موضوع، فرصت‌های بیشتری جهت جذب مشتریان بیشتر برای شعبه فراهم شده است.

وی در خصوص روابط کاری خود با همکاران نیز اظهار کرد: همواره سعی کرده‌ام محیطی صمیمی و دوستانه در شعبه ایجاد کنم و علاوه



مجید امیری - رئیس شعبه

شعبه قرنی مشهد یکی از شعب تازه تأسیس بانک سامان است که پس از انتقال مکان شعبه فرامرز عباسی تأسیس شد. انتقالی که باعث بهبود وضعیت بازاریابی شعبه شد، چراکه این شعبه در یکی از مراکز مهم صنفی شهر مشهد قرار دارد. در این شماره از نشریه سامان به گفتگو با همکاران پرتلاش شعبه قرنی مشهد پرداخته‌ایم.

مجید امیری دلوثی فارغ‌التحصیل رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه شهید باهنر کرمان است و از اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۸۵ در شعبه مشهد شروع به کار کرده است. از سال ۱۳۹۱ به عنوان رئیس دایره اعتبارات شعبه مشهد به مدت ۳ سال و پس از آن شعبه سجاد به مدت ۶ سال مشغول فعالیت بوده است. از سال ۱۳۹۸ نیز به عنوان معاون عملیات شعبه سجاد مشهد به مدت یک سال و پس از آن شعبه قرنی مشهد فعالیت کرده و از سال ۱۴۰۰ هم به عنوان رئیس شعبه قرنی مشهد انتخاب شده است.

وی در خصوص آخرین وضعیت شعبه قرنی مشهد، به خبرنگار نشریه سامان گفت: شعبه قرنی مشهد (بلوار فرامرز عباسی سابق) باتوجه به استراتژی سامان ۱۴۰۴ در حوزه تمرکز بیشتر بر ارائه خدمات مالی به اصناف و شرکت‌ها در ابتدای تیرماه سال ۱۳۹۹ پس از جابه‌جایی از بلوار فرامرز عباسی به بلوار قرنی مشهد شروع به کار کرد که در یک سال گذشته خوشبختانه توانسته همواره عملکرد بالای ۱۰۰ درصد در ارتباط با اهداف تعیین‌شده داشته باشد و در مقاطعی نیز جزو ۱۰ شعبه برتر بانک قرار گیرد. شعبه قرنی دارای ۳ بانکدار عملیات، ۴ بانکدار فروش و ۲ بانکدار فروش تخصصی است که همگی بالای ۷ سال سابقه همکاری با بانک سامان را دارند. باتوجه به قرارگیری شعبه قرنی مشهد در منطقه نزدیک به بازار فروشندگان انواع تجهیزات و تأسیسات صنعت ساختمان و ابزار و یراق‌فروشان عمده مراجعین، کسبه و بازاریان هستند.

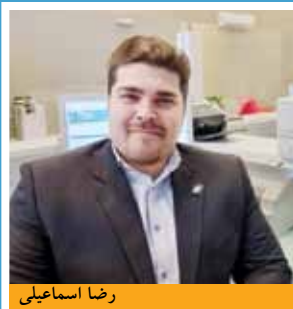
رئیس شعبه قرنی مشهد در ادامه افزود: باتوجه به نزدیکی شعبه به بازار فروشندگان انواع تجهیزات ساختمانی شامل کاشی و سرامیک و لوله و



حسین استادی



امیرحسین پورغلام



رضا اسماعیلی



حسین رضایی



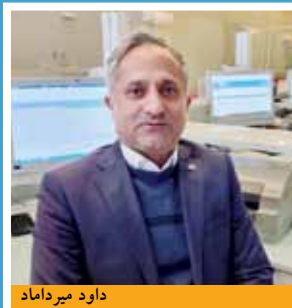
میکائیل حسن زاده



محمد علیزاده



سیدعلی محرابی



داود میرداماد

قطعه‌ای کوچک از این بنای عظیم، عزم را جزم کرده‌ام تا با نهایت توانم در خدمت بانک سامان باشم تا به لطف خدا شاهد رقم خوردن تجربه‌ای موفق در زمینه بانکداری در میهن عزیزمان باشیم. آنچه باعث می‌شود شما پس از صرف زمان طولانی برای انجام کارهای طاقت‌فرسا، هنوز هم علاقه و انرژی زیاد برای ادامه کار داشته باشید، قطعاً و یقیناً تعهد و وابستگی قلبی به بانک است. من بانک سامان را از ژرفای قلبم دوست دارم.

این همکار سامانی سپس ادامه داد: به نظر بنده مواجهه با هر مشتری یک فرصت ناب و ویژه برای کسب تجربه به شمار می‌آید. چون هر مشتری شغلی دارد و شرایط روحی و روانی مخصوص به خود را دارد. اگر شما توانستید طی یک روز کاری به افراد مختلف با شرایط مالی، روحی، رفتاری، علمی و ... مختلف خدمات را به گونه‌ای ارائه کنید که همه آن‌ها لیخن رضایت بر لب داشته باشند و با تجربه‌ای شیرین شعبه را ترک کنند، پس شما قطعاً هنرمند و حرفه‌ای هستید.

استادی همچنین ادامه داد: خوشبختانه روحیه کار تیمی و تعامل سازنده همکاران با هم در این شعبه موجود است. علاوه بر این همواره مسئولین شعبه با رویکردی دوستانه و مشفقانه درصدد ارائه راهنمایی‌ها به همکاران هستند. من به شخصه از تک‌تک آن‌ها یاد می‌گیرم و وقتی در یک تیم حرفه‌ای کار کنی، حرفه‌ای خواهی شد.

وی در خصوص سختی‌ها و مشکلات کاری نیز گفت: کار بانک بدون سختی و مشکلات بی‌معنی است، مثل چای بدون قند. متأسفانه با تغییر شرایط اقتصادی و سخت‌شدن کسب‌وکار، آستانه تحمل افراد ناخودآگاه کاهش می‌یابد و همین امر سبب ایجاد مشکلاتی می‌شود. علاوه بر آن در شرایط اقتصادی نامطلوب، احتمال کلاهبرداری، جعل و ... افزایش می‌یابد و این امر مسئولیت شما را بیشتر می‌کند. ما هم به عنوان امانت‌داران مشتری‌های عزیزمان با دقت و حساسیت بیشتری امور بانکی را انجام می‌دهیم. یکی از مهم‌ترین مشکلات شعبه قرنیه، کندی دستگاه‌ها

بر این موضوع جدیت در کار نیز بسیار مهم است؛ بنابراین می‌گویم همکاران از ابتدای صبح قبل از ورود به شعبه تا آخرین لحظه حضور در شعبه با اشتیاق و انرژی مضاعفی در جهت دستیابی به اهداف تعیین‌شده و ارائه خدمات به مشتریان تلاش کنند؛ چراکه ما روزانه حداقل یک‌سوم از زمان خود را در محیط شعبه سپری می‌کنیم؛ لذا سعی می‌کنم لحظات و خاطرات لذت بخشی را در ذهن همکاران از این با هم بودن ثبت کنم. علاوه بر این، همیشه همکاران را تشویق به ارائه نظرات و بازخوردها و ایده‌هایشان جهت ارائه هرچه بهتر خدمات به مشتریان و رسیدن به اهداف بانک می‌کنم و باور دارم تا زمانی که من و هم‌تیمی‌هایم با تمام قلبشان برای بانک تلاش کنیم روزبه‌روز در مسیرمان موفق‌تر خواهیم بود.

می‌توان ناممکن‌ها را ممکن کرد

حسین استادی یکی از همکاران سخت‌کوش شعبه قرنیه مشهد است. وی خود را این‌گونه معرفی می‌کند: این‌جانب حسین استادی از سال ۹۰ در بانک سامان مشغول فعالیت هستم. طی ۱۱ سال همکاری با بانک ۳ بار به‌عنوان کارمند نمونه مفتخر به دریافت لوح تلاش‌شده‌ام و سال گذشته نیز در فستیوال پلنت ۱۴۰۰ در کنار همکاران خوش‌فکر و پرتلاش بازاریابی و محصول با ارائه طرح نوبت‌دهی الکترونیک توانستم جزو تقدیر شدگان قرار بگیرم.

وی در تشریح یک روز کاری خود در شعبه قرنیه مشهد عنوان کرد: باتوجه‌به اینکه شعبه قرنیه در بافت بازار مشهد واقع‌شده، هر روز با یک تجربه جدید و منحصربه‌فرد در زمینه بازاریابی حرفه‌ای روبه‌رو خواهید شد، چراکه کسبه توانمند در این منطقه دارای علم و تجربه‌های ذی‌قیمتی در زمینه بازاریابی هستند و شما با ارتباط مؤثر با آن‌ها می‌توانید به راحتی از آن‌ها کسب دانش کنید.

استادی سپس ادامه داد: تجربه شیرین سامان ۱۴۰۰ به همه ما نشان داد که با اراده و پشتکار می‌توان ناممکن‌ها را ممکن کرد. من هم به عنوان

امین مشتریان هستم

غلامرضا اسمعیلی فارغ التحصیل رشته حسابداری و مسئول چکاوک شعبه و از سال ۹۳ در بانک سامان مشغول کار است.

وی با اشاره به روز کاری خود در شعبه قرنیه، گفت: روز کاری من در بانک پر شده از چک و پیگیری کار مشتریان. اکثر مشتریان با من رابطه دوستانه‌ای دارند و معمولاً به‌غیر از چکاوک، انواع خدمات بانکی را از من دریافت می‌کنند.

این همکار سامانی به ماجرایی پیوستن خود به بانک سامان اشاره کرد و ادامه داد: من برای استخدام به چند ارگان رفته بودم؛ اما تنها جایی که نوع استخدامش فرق می‌کرد و نکات ظریف و حساس کاری را مورد توجه قرار می‌داد بانک سامان بود. من این حس خوب از بدو استخدام در بانک سامان را هنوز دارم و سامان جزئی از خانواده من شده است.

اسمعیلی سپس ادامه داد: من همیشه به دنبال دعوت از مشتریان برای تقویت حساب‌هایشان و تبدیل شدن به مشتریان ویژه و سوق‌دادن اکثر کارهای بانکی به سمت بانکداری مجازی و پیدا کردن مشتریان خوب جدید از طریق مشتریان قدیمی هستم. رفتار من با مشتریان طوری بوده که مشتریان من را امین خودشان می‌دانند و همیشه سعی کردم انرژی مثبت به مشتریان بدهم تا با لبخند پاچه من را ترک کنند.

وی خاطرنشان کرد: کار بانک ذاتاً کار پراسترس و پرمسئولیتی است و متأسفانه خیلی وقت‌ها به خاطر تکرار یک کار، ممکن است کنترل روی کار کم شود و مشکل به وجود بیاید؛ بنابراین یک کارمند بانک باید خیلی روی خودش کار کند تا دچار این تکرار و اشتباه نشود.

اسمعیلی در پایان به یک شعر از سعدی اشاره کرد و گفت: به قول سعدی عزیز بنی آدم اعضای یکدیگرند، به همین خاطر کمی بیشتر به فکر همدیگر باشیم؛ چون زمانی که در روز با همکاران هستیم بیشتر از زمانی است که با خانواده خودمان هستیم پس باید خیلی قدر یکدیگر را بدانیم.

است. بخشی از راه‌حل این موضوع در اختیار بانک هست و بخشی خارج از توان کنترل بانک. برای آن بخش که در اختیار بانک هست قول‌هایی داده شده است که امیدواریم در آینده‌ای نزدیک عملی گردد، چراکه علاوه بر افزایش رضایت مشتریان موجب ایجاد زمینه‌ای برای تحقق اهداف سامان ۱۴۰۴ می‌گردد.

وی در پایان عنوان کرد: فرصت را مغتنم شمرده و از مسئولین شعبه کمال تشکر را دارم، مخصوصاً جناب آقای امیری عزیز (ریاست محترم شعبه) که محیط کاری را برای تک‌تکمان تبدیل به یک دانشگاه کرده‌اند و هر روز از محضر ایشان کسب تجربه می‌کنیم. ایشان برای من نه تنها رئیس هستند که همچون برادری مهربان و دوستی وفادار همواره مرا مورد لطف و عنایت قرار داده و مشوق من در انجام امور محوله بوده‌اند. بی‌شک شاگردی و بودن در کنار ایشان یکی از مهم‌ترین و شیرین‌ترین تجربه‌های کاری من در طول دوران خدمتم بوده و به فضل خدا خواهد بود.

فرهنگی که مجذوب می‌کند

سید علی محرابی کاربر فروش شعبه قرنیه مشهد نیز در گفتگو با خبرنگار نشریه سامان از ورود خود به بانک سامان گفت و بیان کرد: در روزهای سرد زمستان سال ۸۴ بعد از پذیرش مراحل استخدامی بانک محبوب سامان وارد شعبه بزرگ و درجه‌یک مشهد شدم. در ابتدا اولین چیزی که فکر من را مشغول کرد مقایسه محیط سازمانی، فرهنگ همکاری و همکاران بسیار خوب شعبه با محل کاری قبلی خودم که مؤسسه مالی و اعتباری قوامین بود. درواقع قابل‌مقایسه نبود. وی سپس خاطرنشان کرد: بر این باوریم که می‌توانیم در کنار هم به بهترین‌ها که لایق همه سامان و سامانیان است برسیم، همچنان که در سال گذشته در ۳ ماه پایانی سال شعبه برتر سرپرستی بودیم در سال ۱۴۰۱ و سال‌های بعد نیز به این مهم خواهیم رسید.





وراجی ذهن

تداعی آزاد از فکری به فکر دیگر؛ یا چیزی شبیه یک گفت‌وگوی درونی خشم‌آلود. اگر چنین صدایی می‌تواند فلج‌کننده باشد، به همان نحو، قادر است خودی‌رانگر هم باشد. آنچه در درون تجربه می‌کنیم، اگر اجازه دهیم، تقریباً می‌تواند هر چیز دیگری را از بین ببرد. برای مثال، پژوهشی که در سال ۲۰۱۰ منتشر شد نشان می‌دهد تجارب درونی می‌توانند به‌طور پیوسته تجارب بیرونی را کم‌اهمیت‌تر جلوه دهند. این امر بیانگر این واقعیت است که به مجرد اینکه فکری «تکرارشونده» ما را درگیر خود کند، ممکن است حتی بهترین مهمانی یا شغل جدیدی که مدت‌ها مشتاقش بودیم را هم خراب کند.

اگر شما از آن دسته آدم‌هایی هستید که وقتی عصبانی یا ناراحت‌اند، به نقش دوم یا سوم فرو می‌روند، واقعاً به نفع خودتان عمل می‌کنید. آنچه کراس «حدیث نفس از راه دور» می‌خواند، طبق آزمایشاتی که انجام داده است، یکی از سریع‌ترین و سراسرترین راه‌های رسیدن به نوعی چشم‌انداز عاطفی است: «شکستن یک رمز روان‌شناختی» که در «تاروپود زبان انسان» تعبیه شده است. این‌طور با خود صحبت کردن - گویی که کلاً شخص دیگری هستید - فقط آرامش‌بخش نیست، بلکه مطالعات کراس نشان می‌دهد حتی می‌تواند تأثیر بهتری بر جای بگذارد یا عملکرد شما را مثلاً در مصاحبه‌ای کاری تقویت کند. همچنین ممکن است شما را قادر سازد تا آنچه را به نظر غیرممکن می‌رسد دوباره به‌مثابه یک چالش ببینید؛ چالشی که در آن، با تشویق خودتان، شاید بتوانید قوی‌تر عمل کنید.

برخی دیگر از تکنیک‌های کراس همین حالا هم کاملاً شناخته شده‌اند: قدرت لمس (کسی را در آغوش بگیرید)، قدرت طبیعت (درختی را در آغوش بگیرید). فعالیت‌هایی که باعث احساس عظمت می‌شوند - مثل قدم‌زدن در کوه یا درنگ‌کردن در مقابل یک اثر هنری باشکوه - نیز مفید هستند و کمک می‌کنند تا آن چشم‌انداز را احساس کنید. نوشتن یادداشت‌های روزانه می‌تواند برای برخی افراد کارآمد باشد.

مشخص شده است که دارونماها نیز بر رور اثر دارند، درست مانند اثری که این دارونماها در برخی بیماری‌های جسمی دارند. در پژوهشی که کراس هم در آن حضور داشت، یک اسپری نمکی بینی به‌عنوان نوعی مسکن برای صدای درونی عمل کرد. داده‌های اسکن مغزی نشان دادند که کسانی که اسپری را استنشاق کردند، با باور به اینکه مسکنی را استنشاق می‌کنند، در قیاس با کسانی که می‌دانستند تنها محلولی نمکی استنشاق کرده‌اند، به‌طور قابل توجهی، در مدار درد اجتماعی مغزشان فعالیت کمتری را نمایش می‌دادند.

در برابر اضطراب همه‌گیری کرونا، چه تکنیک‌هایی باید به کار گرفت؟ کراس می‌گوید «خب، یک چیزی که من شخصاً به آن اعتماد دارم فاصله‌گذاری زمانی است». این تکنیک مستلزم آن است که شخص به آینده نظر داشته باشد؛ خود را مصممانه در آینده ببیند.

مطالعات نشان می‌دهد اگر از کسانی که تجربه‌ای دشوار را از سر گذرانده‌اند پرسید، به‌جای فردا، ۱۰ سال دیگر درباره آن چه حسی دارید، بلافاصله مشکلاتشان موقتی‌تر به نظر می‌رسد. آیا این تکنیک واقعاً به این افراد کمک می‌کند؟ «بله، همین‌طور است. من از خودم می‌پرسم یک سال دیگر، وقتی به دفترم بازمی‌گردم و همکارانم را می‌بینم و دوباره سفر می‌کنم و بچه‌هایم را می‌برم برای فوتبال، قرار است چه حسی داشته باشم و این باعث امیدواری‌ام می‌شود».

منبع: ریچل کوک (فصلنامه ترجمان علوم انسانی)

«ساکت شو! ساکت شو!» اکثر ما این جمله را بیش از همه به ذهن خودمان گفته‌ایم. همه انسان‌ها با خودشان حرف می‌زنند؛ توی سرشان به دو یا چند نفر تبدیل می‌شوند و درباره مسائل بحث می‌کنند. یک صدا نقش موافق را بر عهده می‌گیرد و دیگری نقش مخالف را. یکی سرزنشگر می‌شود و دیگری مستحق سرزنش. اما گاهی این وراجی‌های درونی آن‌قدر زیاد می‌شود که زندگی را به کاممان تلخ می‌کند.

همان‌طور که ایتن کراس، روان‌شناس تجربی و عصب‌شناس آمریکایی گواهی می‌دهد، احتمالاً همه گاهی مچ خودشان را در حالی می‌گیرند که دارند به صدایی بی‌خاصیت توی سرشان گوش می‌دهند. ده سال پیش، کراس ناگهان خودش را دید که تا دیروقت شب یک چوب بیسبال در دستش گرفته و منتظر مهاجمی خیالی است که فکر می‌کرد قصد ورود به خانه‌اش را دارد.

پس از دریافت نامه‌ای تهدیدآمیز از شخصی ناشناس که کراس را در تلویزیون دیده بود، ذهن آشفته کراس این تصویر خیالی را ساخته بود. او می‌دانست که دارد بیش از حد واکنش نشان می‌دهد؛ می‌دانست قربانی چیزی است که «رور» (chatter) می‌نامید، اما یادآوری این موضوع به خودش هیچ فایده‌ای نداشت. در لحظات اوج اضطراب، وقتی افکار منفی‌اش به شکلی مهارناپذیر در چرخه‌ای بی‌پایان تکرار می‌شدند، خود را در وضعی خنده‌دار می‌یافت که داشت در گوگل عبارت «محافظ برای اعضای هیات علمی» را جست‌وجو می‌کرد.

بر اساس یک مطالعه، ما با سرعتی معادل ۴ هزار واژه در دقیقه با خودمان صحبت می‌کنیم (برای مقایسه، سخنرانی سالیانه رئیس‌جمهور آمریکا در برابر کنگره که معمولاً در حدود ۶ هزار کلمه است بیش از یک ساعت طول می‌کشد)؛ بنابراین تعجب‌آور نیست که گوش دادن به آن طاقت‌فرساست، چه به‌صورت نوعی حدیث نفس بی‌وقفه و طولانی، چه به‌صورت مکررگویی مهارنشدنی رویدادها؛ یا مثل شوت کردن توپ:

قهرمانی تیم فوتسال بانک سامان



عکس‌ها : نیلوفر فیاض



تیم فوتسال بانک سامان

قهرمان لیگ فوتسال کارگران کشور شد

افتخارات تیم فوتسال بانک سامان

بانک سامان در کنار توجه به ورزش کارکنان، به صورت حرفه‌ای در حوزه فوتسال نیز فعال است و تیمی قوی در این حوزه تشکیل و به مسابقات مختلف اعزام کرده است. اتفاقی که باعث ایجاد افتخارات فراوان برای بانک سامان شده است. براین اساس تیم فوتسال سامان که در حال حاضر تحت هدایت یک سرمربی نام‌آشنا به نام علی صانعی که سابقه هدایت تیم‌های ملی در رده‌های مختلف را داراست، در سال ۱۴۰۱ توانست به عنوان قهرمانی لیگ برتر کارگران ایران دست پیدا کند. همچنین در همین سال در مسابقات جام صنعت بانکداری نیز به عنوان دوم مسابقات دست پیدا کرد.

تیم فوتسال بانک سامان در ۱۴۰۰ نیز موفق شد به عنوان قهرمانی مسابقات کارگری استان تهران دست پیدا کند و در کنار آن نیز قهرمان مسابقات جام صنعت دارو شود. در سال ۱۳۹۹ و در دوره شیوع کرونا، تیم فوتسال سامان موفق بار دیگر موفق شد تا در مسابقات کارگران کشور قهرمان شود. سال ۱۳۹۸ نیز سالی پرافتخار برای تیم فوتسال بانک سامان بود و این تیم علاوه بر قهرمانی در مسابقات کارگران تهران، مقام نایب قهرمانی جام سفیر و مقام سوم مسابقات برندهای برتر را کسب کرد. در سال ۱۳۹۵ هم تیم فوتسال سامان قهرمان مسابقات برندهای برتر شد و در کنار آنان به مقام سوم مسابقات آی تی کاپ، جام کانون بانک‌ها و جام سفیر نیز دست پیدا کرد. در سال ۱۳۹۴ هم بانک سامان به مقام سوم مسابقات کانون بانک‌های خصوصی دست پیدا کرد.

تیم فوتسال بانک سامان با شکست حریف خود در فینال، قهرمان لیگ فوتسال کارگران کشور شد.

به گزارش سامان رسانه، تیم فوتسال بانک سامان شب گذشته، در بازی فینال لیگ فوتسال کارگران کشور به مصاف تیم فولاد کاوه جنوب کیش رفت که در یک بازی درخشان توانست با نتیجه ۶ بر ۱ حریف قدرتمند خود را شکست دهد و کاپ قهرمانی این دور از مسابقات را بالای سر ببرد. در مرحله نخست این مسابقات که در شهر همدان برگزار شده بود، تیم فوتسال بانک سامان موفق شده بود تیم‌های کشت و صنعت مغان، پلیمر کیسه تبریز، پارس خزر و فولاد ویان همدان را از پیش‌رو بردارد و به مرحله نهایی مسابقات راه پیدا کند. در مرحله نهایی این دور از مسابقات که به میزبانی بانک سامان در سالن ورزشی غدیر برگزار شد، بانک سامان توانست تیم‌های شهرداری مشهد، صنایع شیمیایی فارس و آلومینیوم اراک را شکست دهد و به دیدار نیمه‌نهایی راه پیدا کند. در دیدار نیمه‌نهایی این مسابقات نیز تیم بانک سامان توانست تیم شهرداری شیراز را شکست دهد تا در بازی نهایی رودرروی تیم فولاد کاوه جنوب کیش قرار بگیرد و با شکست این تیم، جام قهرمانی لیگ کارگران کشور را به ویتترین افتخارات خود اضافه کند. گفتنی است این مسابقات با حضور ۲۴ تیم از قهرمانان استان‌های کشور در چهار شهر برگزار شد و در پایان این مسابقات اصغر مغانی و سجاد تربت از تیم بانک سامان به ترتیب به عنوان بهترین دروازه‌بان و آقای گل مسابقات معرفی شدند.









۴ نکته برای برگزاری عالی یک جلسه ارزیابی

۱۰. زمانی که اهداف و فعالیت‌های جلسه را به‌طور شفاف بیان کردید، سؤالاتی بپرسید که به‌شما کمک می‌کند تا بهتر متوجه شوید که کارکنان چه دیدی در مورد عملکرد خودشان دارند. به این ترتیب جلسه از کنترل صرف شما نیز خارج می‌شود.

۱۱. اگر دیدید که چندان مایل به صحبت نیستند، سؤالاتی مثل اینها را از آنها بپرسید: «به نظر تان اوضاع کار چگونه پیش می‌رود؟ چه چیزهایی خوب است و چه مشکلاتی سر راهتان قرار دارد؟» یا «نکته‌های اصلی را که می‌خواهی در مورد خودارزیابی‌ات بنویسم بگو.» به جای موافقت یا مخالفت با نکته‌هایی که گفته می‌شود، فقط به آنها گوش کنید.

۱۲. گاهی چیزهایی را که شنیده‌اید با بیان خودتان بازگو کنید تا نشان دهید که دارید با دقت گوش می‌کنید. مثلاً بگویید: «اگر درست منظورت را فهمیده باشم، باتوجه به گزارش‌های فروش هفتگی به تمام اهدافی که تعیین کرده بودیم رسیده‌ای، اما موفق نشدی با همه مشتریان کلیدی ارتباط برقرار کنی. درست می‌گویم؟» به این ترتیب اگر بدفهمی به وجود آمده باشد کارمند می‌تواند منظورش را شفاف‌تر بیان کند.

۱۳. وسط حرف کسی نپرید.

۱۴. گاهی نیز پیش می‌آید که کارکنان در طول جلسات ارزیابی درخواست افزایش حقوق یا ارتقای شغلی داشته باشند. این موضوعات نباید تبدیل به موضوع اصلی گفتگو شود، اما اگر به‌طور مستقیم از شما سؤال شد، آماده پاسخ‌دادن باشید.

منبع: HBR ۲۰۲۱

۱. برای کاهش اضطراب کارکنان و ایجاد یک رابطه دوستانه، از ابتدا جو مشارکت و همکاری را برقرار سازید.

۲. از حضور آنها در جلسه قدردانی کنید.

۳. شرایطی ایجاد کنید که احساس راحتی داشته باشند.

۴. عوامل حواس‌پرتی را محدود کنید. درها را ببندید، و زنگ‌های اعلان تلفن همراه یا کامپیوتر را بی صدا کنید.

۵. احتمالاً تا پیش از این طی بحث‌ها و دوره‌های ارزیابی رابطه‌ای را بر پایه اعتماد با کارکنان خود ایجاد کرده‌اید، اما اگر اینطور نیست، با برداشتن گام‌هایی سنجیده می‌توانید احترامی را که برای کارکنان قائل هستید به خوبی به آنها نشان دهید.

۶. اگر خوب به آنها گوش کنید، باعث می‌شوید حس کنند حرف‌هایشان شنیده می‌شود. پس یادتان باشد که چک کردن تلفن همراه یا ساعت را به بعد از اتمام گفتگو موکل کنید!

۷. هدف جلسه را یکبار دیگر به کارکنان یادآوری کنید؛ تعیین اینکه هر یک از افراد باتوجه به اهداف تعیین‌شده در چه مرحله‌ای از کار هستند، ارائه بازخورد سازنده و بحث در مورد اینکه کارکنان باید چه کارهایی انجام دهند تا بتوانند موفق عمل کنند.

۸. به شکلی صریح به آنها بگویید که پیشنهادهای و انتقادهایشان ضروری و ارزشمند است و اینکه امیدوارید فضایی آزادانه برای گفتگو ایجاد شده باشد تا همه باهم بتوانند برای حل مسائل پیش آمده تلاش کنند.

۹. همچنین اشاره کنید که کارکنان از جلسه نوت برداری کنند تا بعدها به یاد داشته باشند که در مورد چه چیزهایی صحبت شده است.

KAI ZEN کایزن چیست؟ 改善

هدف‌تان خیلی بزرگ یا دلهره‌آور باشد خیلی ساده از خود بپرسید: چه گام کوچک و ساده‌ای هست که می‌توانم برای رسیدن به این هدف بردارم؟

۲. فکر کردن به افکار کوچک

حالا که سؤال خود را پاسخ داده‌اید، زمان آن رسیده که خود را در حال انجامش تصور کنید. اصل مجسم‌سازی ذهنی می‌گوید که مغز، پیشرفت‌های کوچک را بهتر از دوزهای بالا می‌آموزد. اگر یک وظیفه را که از آن می‌ترسید و یا باعث ناراحتی‌تان می‌شود جدا کنید و سپس به آرامی خود را در حال شروع به کار روی آن تصور کنید، باگذشت زمان نگرش ذهن شما به یک وظیفه سنگین تغییر خواهد کرد.

کایزن یک تکنیک ژاپنی است که روی حرکت پیوسته و آرام به سمت هدف تمرکز دارد. تکنیک کایزن به ژاپنی‌ها کمک کرد بتوانند خیلی سریع پیشرفت کنند و تبدیل به کشوری متمدن و به‌روز شوند. اما چگونه کایزن توانست اصل صنعت ژاپنی‌ها را تغییر دهد؟ این تکنیک روی شش اصل اساسی عمل می‌کند. تمام این اصول روی یک کلمه تأکید دارند و آن "کوچک" است.

۱. پرسیدن سؤالات کوچک

سؤالات کوچک کایزن، راهی قدرتمند برای برنامه‌ریزی ذهن ارائه می‌دهند. خلاف سؤالات بزرگ‌تر که ممکن است منجر به واکنش تهدیدآمیز شوند، سؤالات کوچک اغلب می‌توانند جالب باشند. اگر



۳. انجام کارهای کوچک

سؤالات کوچک و افکار کوچک نهایتاً مستلزم اعمال کوچک هستند. معمولاً کارفرماها به عوامل اجرایی خود، کارهایی بزرگ می‌سپارند و انتظاراتی غیرمعقول را نیز همراهش می‌کنند. این شیوه هر دو طرف را ناامید و شکست‌خورده می‌کند. پیشرفت در کار باید به‌مرور و آرام‌آرام محقق شود. این امر در دیگر موارد نیز کاربرد دارد. مثلاً قصد دارید رژیم بگیرید؛ اما اگر با خود بگویید از فردا روزی یک ساعت ورزش می‌کنم و کالری دریافتی‌ام را به‌شدت کاهش می‌دهم، مطمئناً چیزی جز شکست و انتظارتان را نمی‌کشد. آرام‌آرام پیش بروید، مثلاً می‌توانید هفته‌ای ۵ دقیقه به ورزش خود اضافه کنید.

۴. حل مشکلات کوچک

به‌ندرت پیش می‌آید که کسی موفق شود با منفی صحبت کردن، خود را قانع به ایجاد تغییر کند. به خود بگویید هر اشتباهی که کرده‌اید بخشی از یک مشکل بزرگ‌تر است. اگر بتوانید خطایان را به مشکلی بزرگ‌تر بچسبانید، به خود انگیزه بیشتری برای کارکردن روی آن می‌دهید.

۵. دادن پاداش‌های کوچک

بیشتر عاداتی که درگیرشان هستیم، در اصل با نوعی پاداش تحریک می‌شوند. باید مناسب با هدفی که دارید برای تغییرات کوچکی که انجام می‌دهید، پاداش‌هایی کوچک در نظر بگیرید. با اینکه شاید به نظر درست نیاید؛ اما پاداش‌های کوچک معمولاً منابع انگیزه قوی‌تری از پاداش‌های بزرگ هستند.

۶. لحظات کوچک را شناسایی کنید.

گاهی چیزهای کوچک می‌توانند معنای زیادی داشته باشند. گاهی افراد متوجه می‌شوند چیزهایی که به نظر جزئیاتی بی‌اهمیت بوده‌اند منجر به

نتایجی بزرگ می‌شوند. برای مثال، یکی از مشتریانم کارگرانی داشت که به‌خاطر عدم دسترسی به رئیسشان ناراحت بودند. آنها شکایت می‌کردند که هرگز نمی‌فهمند رئیسشان چه زمانی داخل دفترش است و اگر هم بخواهند با او صحبت کنند ابتدا باید از یک‌لایه امنیتی عبور کنند. ما متوجه شدیم رئیس کارخانه برای رفتن به دفترش از یک ورودی مجزا استفاده می‌کند. این کار باعث می‌شد خیلی سریع‌تر به محل کارش برسد؛ اما باعث شده بود تبدیل به شبی برای کارگران شود. ما به او پیشنهاد کردیم از مسیری که همه وارد کارخانه می‌شوند استفاده کند و این مقدار اضافی را بپیماید. همین تغییر کوچک تأثیری بزرگ داشت. هر روز با خوشامدگویی دلپذیر و صورت‌هایی خندان همراه بود. رئیس کارخانه هر روز در مسیر رفتن به دفترش می‌توانست مشکلات کوچک را حل کند و توصیه‌هایی نیز بکند. شاید مسیر قبلی باعث می‌شد که کمتر راه برود و زودتر برسد، اما تأثیر بدی روی سطح رضایت کارگران داشت. شما هم با کمی دقت می‌توانید بسیاری از موارد کوچک را در زندگی و کارهای خود شناسایی کنید.

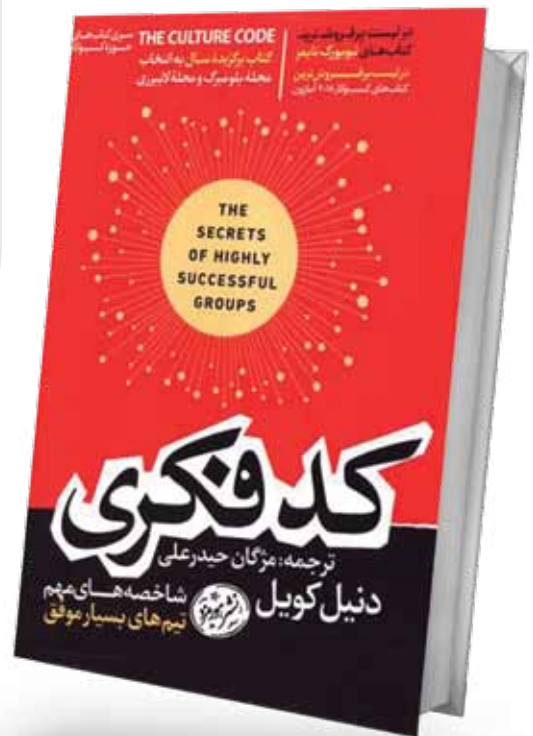
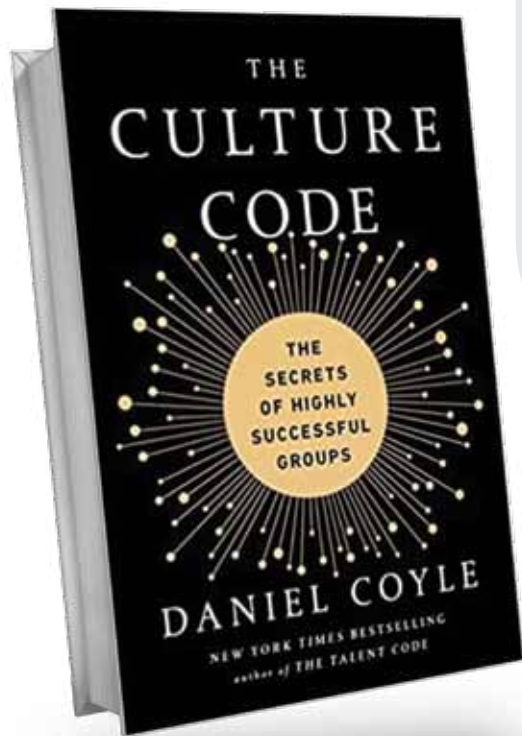
وقتی یک سطح گرم را لمس می‌کنید انگشتانتان حرارت را حس می‌کند؛ اما واکنشی شدید از خود نشان نمی‌دهید. اما اگر سطحی که از داغی قرمز شده را لمس کنید، طوری ناگهانی و بی‌اختیار واکنش نشان می‌دهید که خودتان هم نمی‌فهمید چه اتفاقی افتاده است.

کایزن مانند یک سطح گرم عمل می‌کند نه یک سطح داغ و قرمز، مانند یک زمزمه نه فریاد. کارهایی که انجام می‌دهید بسیار کوچک هستند و به‌ظاهر بی‌اهمیت اما همین یک گام کوچک می‌تواند زندگی‌تان را تغییر دهد.

منبع: گاهنامه مدیر



معرفی کتاب



The Culture Code
The Secrets of Highly Successful Groups
 BY Daniel Coyle

کد فکری
 رازهای گروه‌های بسیار موفق
 اثر دنیل کوایل / مترجم: مژگان حیدرعلی

یک ورزش جدید را دارم؛ در ابتدا کمی مبتدی و ناشیانه عمل می‌کنم؛ اما کم‌کم بهتر می‌شوم. توانایی‌هایی مانند هوش، مهارت، تجربه و... و تصور نمی‌کردیم که الگویی مختصر از رفتارهای ظریف اهمیت داشته باشد؛ اما در این خصوص رفتارهای ظریف موجب تفاوت‌های عمده‌ای شد. در واقع نظر ما این بود که احساس امنیت، عامل مهمی نیست و صرفاً می‌توان به‌عنوان حال و هوای احساسی به آن توجه کرد و کمتر می‌تواند توانایی ایجاد کند؛ اما آنچه در اینجا می‌بینیم، پنجره‌ای به سوی ایده‌ای محکم‌تر باز می‌کند. امنیت صرفاً حال و هوایی احساسی نیست، بلکه برعکس، بستر ساز عاملی است که تفکرات قوی بر اساس آن شکل می‌گیرند. سؤال بنیادی‌تر این است: این احساس امنیت از کجا نشأت می‌گیرد و چگونه می‌توان این احساس امنیت را پایه‌ریزی کرد؟ وقتی از گروه‌های بسیار موفق درباره شکل رابطه آن‌ها با یکدیگر سؤال می‌کنید، همه جواب مشخصی دارند؛ البته پاسخ آن‌ها دوستی، هم‌گروهی یا هم‌قبیله‌گی و کلمات مشابه آن‌ها نیست! آن‌ها خود را یک خانواده می‌نامند و هر کدام همین حس مشابه را به نفر دیگر دارد. برای مثال، کریستوفر بالدوین جزو یگان ششم سیلز نیروی دریایی آمریکا می‌گوید: درست نمی‌توانم توضیح بدهم؛ اما همه چیز خوب است. چند بار می‌خواستم استعفا بدهم؛ اما نتوانستم و باز هم برگشتم. هیچ احساسی را نمی‌توان با این مقایسه کرد. واقعاً همکارانم مانند برادرانم هستند.

منبع: fidibo

کد فکری یکی از بهترین کتاب‌ها در مورد محیط‌های کاری است. این کتاب سازمان‌های برتر، چه تجاری و چه غیرتجاری را بررسی می‌کند و به این مورد می‌پردازد که چه شرایطی باعث ایجاد وحدت و همکاری بهینه می‌شود. نویسنده از یک رویکرد سه‌جانبه استفاده می‌کند: ایجاد ایمنی، به اشتراک گذاشتن آسیب‌پذیری و ایجاد هدف. کوایل استراتژی‌هایی را بیان می‌کند که الهام‌بخش رفافت، رشد شخصی و تغییرات مثبت هستند. کد فکری به خوانندگان می‌آموزد که چگونه فرهنگ‌های مضر را اصلاح کنند و جوامعی را در محل کار تشکیل دهند که کارکنان را تشویق به پیشرفت کنند. دنیل کوایل خود در مورد کتاب کد فکری چنین می‌گوید: نوشتن یک کتاب مانند سفر، انسان را تغییر می‌دهد. طی این ۴ سال که روی کتاب کد فکری کار می‌کردم توجهم به نکات و لحظات ظریفی جلب شد که قبلاً متوجه آن نبودم و بسیار خوشحالم که در مکان‌هایی مثل نانوایی محله، مدرسه فرزندانم، پمپ‌بنزین و دیگر نقاط شهر ارتباط‌های ظریف و کوچکی را مشاهده می‌کنم که می‌تواند باعث یکپارچه‌سازی فرهنگی شود. واقعاً برای رهبرانی که به‌صراحت و صادقانه کاستی‌های خود را بیان می‌کردند احترام قائل هستم. در زندگی شخصی نیز به‌عنوان یک پدر، تغییراتی انجام دادم، کمتر صحبت می‌کنم و به دنبال راه‌های بیشتری برای ایجاد احساس تعلق هستم. برای این کار، بازی‌های فوق‌العاده‌ای یاد گرفتم. واقعاً این‌طور نیست که فکر کنم یک دیدگاه ویژه در من ایجاد شده است؛ بلکه حس و حالی مانند یادگرفتن

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
۱	سید امیرحسین مستقیم	شعبه دکتر بهشتی	
۲	اکبر زالی	شعبه شهران	
۳	مصطفی سلطانی پناه	مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی	
۴	ساحره موسوی	شعبه پونک	
۵	زهرا نظمی پيله رود	شعبه پونک	
۶	پارسین خدادادی	شعبه پونک	
۷	همکاران شعبه فلکه اول تهرانپارس		

همه شما عزیزان در شعب بانک در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکاری که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه منتشر می‌کنیم.

با تشکر
مدیریت سرمایه انسانی



مولدسازی دارایی

راهکار کاهش ناترازی بانکها

| حسن گلمرادی |
| اقتصاددان |

از این افراد از ابتدا تمایلی به پرداخت بدهی نداشته‌اند و این سرمایه‌ها را در کارهای غیرمولد و واسطه‌گری به کار بسته‌اند که نتیجه آن رشد تورم، عدم وصول سرمایه مردم و ورود سرمایه به بخش‌های غیرمولد بوده است. بدین ترتیب افرادی که به دنبال سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی و ایجاد اشتغال هستند کنار گذاشته می‌شوند. بسیاری بر این نکته تاکید دارند که یکی از راهکارهای کاهش ناترازی بانکها مولدسازی دارایی‌ها، ذخیره‌سازی مطالبات و حذف سودهای غیر واقعی از ترازنامه بانک‌هاست. در کنار آن توجه به توجیه اقتصادی، اعتبارسنجی، وثایق و نظارت بر اعطای درست و اقتصادی تسهیلات به عنوان مهم‌ترین دارایی بانک و فروش دارایی‌های غیرمولد و مولدسازی دارایی‌های بانک‌ها از جمله دیگر راهکارهای کاهش ناترازی بانک‌ها است. در تعریف وزارت اقتصاد از ابربدهکار بانکی، این واژه به افرادی اطلاق می‌شود که ۱۰ درصد اندوخته بانک‌ها را در قالب تسهیلات دریافت کرده و در واقع دارنده تسهیلات کلان بانکی محسوب می‌شوند؛ بنابراین افرادی که تسهیلات کلان دریافت کرده اما اقساط آن را به بانک پرداخت نکرده‌اند، به عنوان ابربدهکار بانکی شناخته می‌شوند. از زاویه عرضه نقدینگی برای جبران ناترازی بانک‌ها، استقرار سیستم بانکی از بانک مرکزی که گاهی ممکن است از اعطای نقدینگی به دولت ناشی شده باشد، باید کاهش یابد. همچنین ترکیب بدهی‌های نظام بانکی باید تغییر یابد؛ مثلاً سپرده‌گیری از اشخاص حقیقی و حقوقی باید از بازه زمانی کوتاه‌مدت به گواهی سپرده بلندمدت که در آن ماندگاری سپرده (پول) در سیستم بانکی بیشتر است، تغییر یابد. علاوه بر این در نظر گرفتن ضوابط مربوط به کمیت و کیفیت کفایت سرمایه از دیگر راهکارهای بهبود تراز مالی و اقتصادی بانک‌هاست. نکته پایانی اینکه بانک مرکزی باید با تدوین سیاست‌ها، مقررات و ابزارهای پولی و نظارتی به کاهش تدریجی ناترازی موجود بانک‌ها کمک کند. برای ایجاد تراز بانکی و جلوگیری از به وجود آمدن ابربدهکاران، لازم است ایجاد شفافیت، ساماندهی وضعیت عرضه تسهیلات و برخورد با بدهکاران بانکی در اولویت کاری قرار گیرد.

ناترازی بانک‌ها در مدیریت دارایی و بدهی به این معنا است که رشد دارایی آنها کمتر از نرخ سود سپرده‌ها است که در نظام پرداختی اصطلاحاً از آن تحت عنوان نرخ رشد بدهی‌ها نام برده می‌شود و این مسئله مشکلاتی را برای کشور به همراه خواهد آورد. در نظام بانکی دو تعریف در زمینه فرد یا سازمان بدهکار وجود دارد. وقتی حرف از بدهکاری بانکی می‌زنیم به این معنا است که بانک مربوطه به فرد سپرده‌گذار یا سرمایه‌گذار بدهکار است. در واقع اگر بانک را مانند یک شخص در نظر بگیریم ماجرا درست از آب در می‌آید. برای درک ساده‌تر همیشه فرض کنید بانک یک شخص است که با فرد سپرده‌گذار یا سرمایه‌گذار طرف حساب است و طبیعتاً هر قدر که به او پول بدهید به همان میزان هم بانک عامل به فرد حقیقی یا حقوقی بدهکار می‌شود. با این حساب اگر در گزارشی مشاهده کردید که مثلاً مانده حساب یک بانک یک میلیون تومان و از نوع بدهکار است، طبیعتاً یعنی فرد حقیقی یا حقوقی مبلغ یک میلیون تومان در آن بانکی دارایی دارد. باید بین سپرده‌های درون بانک به عنوان سرمایه بانک یا تسهیلاتی که ارائه می‌کند تراز و تناسب منطقی برقرار باشد؛ در غیر این صورت مواردی مانند ناترازی در حساب و عملکرد بانک ایجاد می‌شود. ابتدا باید توضیح داده شود مفهوم ناترازی به‌ویژه ناترازی ترازنامه بانک‌ها به مفهوم حسابداری آن نیست. از نقطه نظر حسابداری ترازنامه بانک‌ها همیشه تراز است؛ بنابراین مفهوم ناترازی بانک‌ها به مفهوم اقتصادی و مالی آن اشاره دارد، نه مفهوم حسابداری. به عنوان مثال چنانچه کیفیت دارایی‌های بانک‌ها مطلوب نباشد، یعنی بانک عامل سرعت نقدشوندگی پایینی داشته باشد؛ به گونه‌ای که در شرایط نیاز نتواند از دارایی خود برای تامین نیازهای نقد استفاده کند، با مشکل ناترازی مواجه خواهد شد. بنابراین یک بانک یا موسسه مالی چنانچه وجوه کافی و با سهولت و با هزینه منطقی برای تامین نقدینگی آنی، کوتاه‌مدت و بلندمدت خویش نداشته باشد، نخستین علامت و نشانه از وضعیت بحرانی ناترازی آن بانک یا موسسه مالی است. همچنین در موضوع بدهکاران بزرگ باید توجه داشته باشیم بسیاری



نقش کلیدی پوشش ریسک در «حمل و نقل»

ناصر رشیدی |

کارشناس امور بیمه

یکی از ابزارهای مهم کاهش ریسک سرمایه‌گذاری به‌ویژه در کشورهایی که ثبات اقتصادی در آنها حاکم نیست، نظام بیمه است. در جوامع صنعتی بیمه یکی از ارکان موثر در صنعت و موتور محرکه اقتصاد است.

به عبارت دیگر شرکت‌های بیمه با کاهش نرخ ریسک در بخش حمل و نقل کمک می‌کنند تبادلات تجاری با سهولت بیشتری انجام شود. در حال حاضر در ایران بیمه‌هایی همچون حمل و نقل، بیمه مسئولیت، بیمه آتش سوزی، بیمه درمانی و... وجود دارد که سرمایه‌گذار برای شروع فعالیت خود به آنها بسیار نیاز دارد. این موارد ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد و باعث می‌شود امنیت سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها تامین شود. همچنین پوشش ریسک صاحب اموال یا اشخاص در بخش حمل و نقل بر عهده صنعت بیمه است تا شبکه حمل و نقل با آسایش خاطر نسبت به جبران خطر احتمالی به کار خود ادامه دهد. نقش صنعت بیمه در بازارهای مالی به ۳ صورت ظاهر می‌شود؛ ابتدا تأثیری که این صنعت می‌تواند بر سایر بازارهای مالی اعمال کند که معمولاً به صورت یک پشتیبان برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری بکار می‌رود، دومین نقش آن جمع‌آوری و تجهیز منابع مالی با استفاده از عملیات بیمه‌گری است که برای سرمایه‌گذاری غیرمستقیم یا مستقیم به کار می‌رود و در نهایت سرمایه‌گذاری مستقیم صنعت بیمه در فعالیت‌های اقتصادی کشور، مهم‌ترین نقش آن محسوب می‌شود. شرکت‌های بیمه و جوه بیمه‌گذاران را که به صورت ذخایر فنی در اختیار دارند به عنوان دارایی سودآور به کار می‌گیرند. شرکت‌های بیمه در صنعت حمل و نقل با ایفای ۳ نقش «نهادسازی»، «ابزارسازی» و «تأثیرگذاری» و در این بخش از طریق جمع‌آوری و تجهیز منابع مالی و سرمایه‌گذاری آن و همچنین پوشش ریسک‌های ناشی از آن برای صاحبان صنعت و همچنین سرمایه‌گذاران می‌توانند یک پل ارتباطی مهم و حیاتی میان بازارهای مالی ایران و جهان برقرار کنند. این نهادها همچنین می‌توانند با استفاده از منابع در اختیار خود با تأسیس موسسات بیمه‌های

اتکایی کمک شایانی به توسعه این صنعت کنند. یک راهکار اجرایی برای رفع موانع موجود و افزایش پوشش ریسک در تعاملات بین بازار سرمایه و شرکت بیمه، ریشه دارد. در واقع این پیشنهاد مبتنی بر تفکر ایجاد شرکت یا شرکت‌هایی تخصصی است که عهده‌دار ساماندهی سرمایه‌گذاری‌ها و نوآوری‌های جدید و انتشار ابزارهای مالی نوین باشند. لازم است متولیان و فعالان بازار سرمایه و صنعت بیمه از راهنران اصلی این شرکت‌های اتکایی باشند تا بتوانند با تسلط کافی بر امور و شناخت نیازها و ضرورت‌ها، اقدامات لازم به‌خصوص از جنبه‌های ساختاری و قانونی را در کمترین زمان انجام دهند. می‌توان تعامل بین مسئولان و متولیان بازار سرمایه و صنعت بیمه را در قالب کارگروه یا شورایی متشکل از مسئولان دو حوزه نیز سامان داد. در این صورت شرکت پیشنهادی دیگر به صورت تخصصی، به یک فعالیت صرف اقتصادی می‌پردازد و نیازی به کارهای حاکمیتی و هدایت ندارد؛ به‌طور مثال ایجاد شرکت‌های بیمه‌ای با پوشش ریسک تجارت دریا. دومین پیشنهاد، به توسعه بیمه‌های اعتباری و استفاده از ظرفیت آنها برای توسعه بازار سرمایه مربوط است. بیمه‌های اعتباری می‌توانند یکی از بهترین ابزارهای در اختیار بازار سرمایه برای توسعه و حل مسئله عدم اعتبار شرکت‌های کوچک و همین‌طور پوشش ریسک این بنگاه‌های تازه‌تأسیس باشند. به عبارت دیگر در دنیای کنونی بهره‌مندی از ظرفیت‌های صنعت بیمه دیگر یک انتخاب نیست، بلکه به یک ضرورت تبدیل شده است. صنعت بیمه و خدماتی که در قبال استفاده از انواع پوشش‌های ریسک ارائه می‌دهد، فضای امن و ایمنی را از منظر روانی برای صاحبان سرمایه و سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند؛ در نتیجه بهره‌مندی از انواع پوشش‌های بیمه‌ای با آغاز کسب و کارهای مختلف ضروری به نظر می‌رسد. بنابراین حضور شرکت‌های پیشرو و نوآور در صنعت بیمه که با شناسایی نیازهای روز بازار اقدام به پذیرش ریسک و خطرات احتمالی ناشی از فعالیت یک بنگاه اقتصادی یا سرمایه‌گذاری می‌کنند قطعاً نقشی سازنده و پشتیبان در آینده اقتصادی کشور و صنایع بزرگ ایفا می‌کند.



| فرشته علیزاده |
| فعال دانش بنیان و بازی ساز |

راندگی با سیگنال های فیزیولوژیکی

انسان در ۲ بعد قابل تبیین است؛ یکی اروزال و دیگری ولنس. اروزال به معنای برانگیختگی و ولنس به معنای خوشایندی است. برای مثال، در حس ناخوشایندی نظیر ترس برانگیختگی فرد بالا می رود که در نتیجه اروزال بالایی داشته و ولنس آن منفی است.

بر اساس پژوهش های اخیر، محدوده احساسی ایمن راندگی در بخشی از آن نمودار اتفاق می افتد که اروزال متوسط و ولنس احساسی متوسط رو به بالا است.

فرآیند اساسی در این شبیه ساز گام دوم است که به بهبود احساسات ختم می شود. بر اساس پژوهش های انجام گرفته در افکتا، ۳ رویکرد برای پیشبرد این گام در نظر گرفته شده است؛ این رویکردها شامل پخش موسیقی بر اساس مولفه های موسیقایی، طیف های رنگی و بیان عاطفی همراه مجازی است. وظیفه همراه مجازی این است که به عملکردهای کاربر واکنش نشان دهد و با او تعامل عاطفی برقرار کند؛ همچنین در این شبیه ساز با ارائه موسیقی تطبیقی در سطوح مختلف پیچ و تمپو و ارتباط آن با پارامترهای احساسی تعریف شده، سعی در تعدیل برانگیختگی و خوشایندی احساسات داشتیم. همان گونه که پیش تر هم اشاره شد، افکتا فراتر از اینکه یک بازی باشد، شبیه ساز بسیار دقیقی است که تمام جوانب راندگی در یک محیط واقعی شهری را مورد نظر قرار داده است، در واقع تمامی اجزای یک فضای شهری در این شبیه ساز وجود دارد که برای درک واقعیت یک محیط شهری از VR (واقعیت مجازی) هم بهره گرفته شده است تا کاربر در هنگام انجام بازی از حس غوطه وری و حس حضور خوبی برخوردار شود. این شبیه ساز در آموزشگاه های آموزش راندگی به راحتی قابل پیاده سازی است و می تواند در این فرآیند بسیار مفید واقع شود. در فرآیند تحلیل احساسات هم اکنون از دستگاه اختصاصی که ساخته شده استفاده می شود. در قدم های بعدی، جمع آوری سیگنال های فیزیولوژیکی کاربر می تواند با استفاده یک مچ بند یا به وسیله سنسورهای تعبیه شده روی فرمان انجام گیرد. در راستای تعبیه رویکردهای تعدیل احساسات در خودرو واقعی، می توان اقدامات متفاوتی انجام داد. نمایش همراه مجازی از طریق تکنولوژی هولوگرافیک، یکی از راه های مناسب است، همچنین قرار دادن رباتی در بخش جلویی خودرو برای برقراری ارتباط با راننده، یکی دیگر از راه های این امر محسوب می شود. این ربات می تواند روی داشبورد یا کنار فرمان نصب شود و با حالت چهره خود با کاربر ارتباط برقرار کند و موجب بهبود رفتار راننده و تاثیر بر احساسات وی شود.

از آنجایی که یکی از معضلات اساسی در جوامع امروزی حوادث ناگوار راندگی است؛ افکتا یک بازی جدی است که با استفاده از پردازش هوش مصنوعی شبیه سازی شده و هدف آن تشخیص و بهبود احساسات آسیب زنده رانندگان در هنگام راندگی است که در جشنواره بازی های جدی ۱۴۰۰ موفق به کسب جایزه شد. افکتا یک شبیه ساز راندگی است که با استفاده از پردازش احساسات توسط هوش مصنوعی برای ورود به دنیای واقعی توسعه داده شده و هدف آن تشخیص و بهبود احساسات آسیب زنده رانندگان در هنگام راندگی است. از آنجایی که بروز رفتارهای پرخطر در هنگام راندگی ناشی از احساسات منفی و هیجانات زیاد است، بهبود این احساسات کمک زیادی به رانندگان برای ایجاد تعادل در راندگی می کند. هدف نهایی از طراحی این بازی، ورود آن به دنیای واقعی است تا از خسارت های عدیدة تصادفات راندگی کاسته شود. برای نیل به این هدف، نیازمند انجام فرآیندهای آزمایشی بودیم. در حقیقت، این بازی در ابتدا در فضای شبیه سازی شده به نمایش درآمد تا بتوان در نهایت آن را به دنیای واقعی عرضه کرد.

بر مبنای پژوهش های اخیر دانشمندان، اگر بتوان با احساسات منفی هنگام راندگی مقابله کرد، می توانیم در امر بهبود وضعیت راندگی و حوادث مربوط به آن نقش مثبتی داشته باشیم. ۲ گام اصلی در طراحی «افکتا» تشخیص و سپس بهبود احساسات منفی است؛ در گام نخست، برای تشخیص احساسات از روش تحلیل سیگنال های فیزیولوژیکی استفاده شد که در بیشتر پژوهش ها و مقالات علمی مورد تاکید پژوهشگران هم قرار گرفته است و در حوزه راندگی اهمیت زیادی دارد.

این سیگنال ها برگرفته از ضربان قلب، پاسخ الکتریکی پوست و دمای پوست است که تحلیل آنها با استفاده از مدلی مبتنی بر هوش مصنوعی انجام می شود. بعد از دریافت اطلاعات فیزیولوژیکی به واسطه دستگاه طراحی شده در این پروژه و تحلیل آنها از طریق الگوریتم شبکه های عصبی و ژنتیک پی به شرایط احساسی فرد برده می شود، همچنین برای آموزش این مدل هوش مصنوعی از پایگاه داده مرجعی که در مجلات معتبر علمی نمایه شده بهره گرفته شده است که در نتیجه یک مدل هوشمند بر مبنای نمودار اروزال و ولنس ارائه شد. در این شبیه ساز از نمودار دایره ای شکل ولنس و اروزال برای طبقه بندی احساسات راننده استفاده شده است. گفتنی است، احساسات دارای مدل های مختلفی است، یکی از این مدل ها که از اعتبار زیادی برخوردار است، مدلی است که دانشمندی به نام راسل آن را طراحی کرد. وی معتقد بود احساسات

صرفه جویی کلید واژه‌ای مهم

| محمدعلی خطیبی |

| کارشناس انرژی |

گاز، یکی از مهم‌ترین انرژی‌هایی است که زندگی ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. مصرف بی‌رویه گاز، سبب می‌شود تا در آینده نزدیک با مشکلات اساسی مواجه شویم. افراد زیادی بی‌توجه به این انرژی مهم، مصرف گاز خود را چندبرابر کرده‌اند و به آینده بدون گاز توجه ندارند؛ به‌طور قطع این انرژی روزی تمام خواهد شد.

امروزه نه تنها توسعه، بلکه ادامه زندگی نیز نیازمند انرژی است. در جهان امروز، تامین انرژی از طریق حامل‌های متنوعی چون نفت، گاز و فرآورده‌های آنها مثل زغال‌سنگ، انرژی هسته‌ای و انرژی‌های تجدیدپذیر انجام می‌شود. بنابراین باتوجه به نقش موثر انرژی در توسعه و رفاه اقتصادی و افزایش مصرف انرژی، باتوجه به محدود بودن منابع، لزوم مدیریت صحیح تولید و مصرف گاز طبیعی به عنوان تمیزترین سوخت فسیلی که آثار منفی زیست‌محیطی کمتری دارد، بسیار ضروری است. هر قسمت از زنجیره تولید گاز طبیعی برای تامین تقاضای مصرف‌کنندگان، حیاتی و مهم است. مقدار ذخایر و تولید می‌تواند روی انتظارات بازار گاز و قیمت‌ها در شرایط فعلی و آینده تاثیرگذار باشد، به همین ترتیب، در دسترس بودن ظرفیت خطوط لوله و ذخیره‌سازی، تعیین‌کننده هستند که چه مقدار گاز و به چه نواحی قابل انتقال است؛ بنابراین این فاکتورها نیز روی زنجیره تولید تاثیر می‌گذارند. همچنین توازن عرضه و تقاضای گاز طبیعی در سطح ملی و منطقه‌ای تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. در هر ناحیه حسب شرایط مختلف تولید و تامین تقاضا، نرخ گاز متفاوت است. پایین‌ترین قیمت‌ها در نواحی با هزینه پایین تولید و تقاضای کم و بالاترین قیمت‌ها در نواحی با تولید و انتقال محدود و تقاضا بالا خواهد بود. وضعیت گاز به گونه‌ای است که اگر مصرف اصولی انجام نگیرد، در فصل‌های پاییز و زمستان با مشکل‌هایی مواجه خواهیم شد، اما در سایر فصول سال، مازاد خواهیم داشت. کمبود گاز شرایطی را به وجود آورده است که ما نمی‌توانیم بیشتر از حجمی مشخص به کشورها صادر کنیم، همین میزان فعلی نیز با کاهش مواجه شده است؛ چنین امری، در فصل زمستان تشدید خواهد شد. در فصل

سرد سال، میزان مصرف داخلی در کشور افزونی پیدا خواهد کرد و اگر بخواهیم توان صادراتی را افزایش دهیم، در داخل با مشکل کمبود گاز مواجه می‌شویم. از این رو، در فصل سرد امکان تمرکز بر بحث صادرات گاز وجود ندارد. در چنین شرایطی، یا باید میزان تولید را افزایش دهیم، یا باید با همین میزان تولید، صرفه‌جویی داشته باشیم. باتوجه به صرفه‌جویی که انجام می‌گیرد، از آن مقدار مازاد باقیمانده، می‌توان حجم صادرات را تا حدی افزایش داد. اگر این ۲ مورد انجام نگیرد، در بحث صادرات، با مشکل مواجه خواهیم شد. لازم است، بپذیریم که در مصارف داخلی، وابستگی شدیدی به گاز داریم. اصلی‌ترین وابستگی ما در بحث انرژی، به گاز است. اگر بخواهیم وابستگی به گاز را تغییر دهیم، نیاز به یک زیرساخت اساسی داریم و باید زیرساخت‌های فعلی اصلاح شوند. با به وجود آوردن زیرساخت‌های مناسب، می‌توان انرژی‌های دیگری را نیز، وارد سبد مصرف کرد که با این اقدام، وابستگی به گاز کمتر خواهد شد. از این رو به مرور زمان، انرژی‌های دیگری را می‌توان جایگزین گاز کرد. همان‌طور که گفته شد، چنانچه میزان تولید گاز در کشور افزایش پیدا کند، ما می‌توانیم حجم بیشتری را صادر کنیم و با کشورهای صادرکننده، وارد رقابت شویم. ما در کشور به اصلاح الگوی مصرف باید توجه ویژه‌ای داشته باشیم، زیرا صرفه‌جویی امری بسیار مهم است.

کشورهای صادرکننده گاز، بحث صرفه‌جویی و الگوی مصرف را در کشور رعایت می‌کنند. اگر این امر در کشور ما نیز رعایت و جلوی مصرف بی‌رویه گاز گرفته شود، مقدار حجمی را که به صورت مازاد باقی می‌ماند، می‌توان به میزان گاز صادراتی افزود و در این صورت میزان صادرات افزایش می‌یابد. گازی که در حال مصرف بی‌رویه آن هستیم، ممکن در آینده‌ای نه چندان دور، تمام شود و این زندگی آسوده بر مبنای گاز برای ما سخت و طاقت‌فرسا شود. به این فکر کنید که همین فردا دیگر گاز تمام شده است و شما وابستگی شدید به این انرژی دارید؛ چه اقدامی انجام خواهید داد؟ اگر صرفه‌جویی درباره این انرژی انجام نگیرد، یک روز از خواب بیدار می‌شویم و گاز تمام خواهد شد.





کاهش صادرات مجده با ضعف اسکله‌های بنادر

| محمود بهشتیان |
| کارشناس ارشد گمرک |

برخی از افراد معتقدند، نبود اسکله‌های صادرات مجده یکی از عوامل اصلی کمرنگ بودن نقش این نوع تجارت در ایران است، اما صادرات مجده تنها از طریق مسیر دریایی، بنادر و اسکله نیست و به‌طور کلی از راه‌های مختلف، می‌توان به فعالیت‌های صادراتی به‌ویژه صادرات مجده پرداخت. یکی از مباحث جدی توسعه صادرات، وجود بسترهای مناسب انتقال بار است این در حالی است که ما در حمل‌ونقل دریایی، زمینی، ریلی و هوایی کمبودهای جدی داریم، همچنین ظرفیت بنادر و سیستم‌های گمرکی محدود است و ضعف‌های جدی در این زمینه داریم. بنابراین نه تنها بنادر ایران برای انجام فعالیت‌های مربوط به صادرات مجده، دارای ضعف‌های جدی هستند، بلکه سایر بخش‌های حمل‌ونقل کشور نیز به دلیل نقص و کمبودهای تجهیزاتی و محدودیت‌های گمرکی، امکان انجام صادرات مجده را ندارند. در حال حاضر ۲ کشور عمان و امارات متحده عربی در تلاش هستند تا تبدیل به هاب منطقه در بحث تجارت و صادرات شوند و بخش زیادی از فعالیت‌های صادرات مجده منطقه را به خود اختصاص داده‌اند. این کشورها زیرساخت‌های بسیار پیشرفته و قوی در بحث حمل‌ونقل دریایی و انتقال بار دارند و همین موضوع باعث شده فعالیت تجاری این ۲ کشور به‌طور چشمگیری طی سال‌های اخیر توسعه داشته باشد. عمان و امارات متحده عربی به‌خوبی بنادر و ناوگان حمل‌ونقل دریایی خود را تجهیز کرده‌اند، اما متأسفانه این رویه در ایران، پیش گرفته نشد.

از سویی دیگر، یکی از لازمه‌های اصلی گسترش فعالیت‌های تجاری، برقراری تعامل سازنده و موثر با کشورهای جهان است، بنابراین اگر قصد داریم فعالیت‌های تجاری را گسترش دهیم، باید روابط خود را با سایر کشورها به‌ویژه کشورهای منطقه افزایش دهیم. بدون دارا بودن ارتباطات صحیح و گسترده، نمی‌توان تحولی در تجارت به‌ویژه صادرات ایجاد کرد.

بهره‌گیری از اقتصاد دریایی، تنها به ناوگان کشتیرانی و انعقاد تفاهمنامه‌های مربوط به ترانزیت در بستر دریا محدود نمی‌شود. دریا و تمام ضمائم آن اعم از بنادر، اسکله‌ها، بسترهای تخلیه بار و سایر تاسیسات پشتیبانی این‌چنینی در بحث اقتصاد دریا اهمیت جدی دارند و با برنامه‌ریزی مناسب می‌توان از آنها بهره بسیار برد. یکی از مهم‌ترین نقش بنادر در فعالیت‌های تجاری، صادرات مجده بوده که ایران در این بخش تا به امروز عملکرد مناسبی از خود نشان نداده است. صادرات مجده به‌مثابه یک فرصت دوباره در تجارت بین‌المللی تعریف می‌شود؛ فرآیندی که کالاهای وارداتی بی‌هیچ تغییر شکلی و بدون ایجاد ارزش افزوده دوباره از سوی تجار و صادرکنندگان مقیم آن کشور به کشورهای ثالث، آن هم از مبادی رسمی همچون مناطق آزاد، بنادر یا حتی از انبارهای تحت حفاظت گمرک کشورها صادر می‌شوند. صادرات مجده یکی از بحث‌های مهم و گسترده تجاری است که رشد آن به مولفه‌های متعددی وابسته است. این نوع تجارت در بین تمامی کشورها معمول است و همواره بازرگانان بین‌المللی در تلاش هستند تا از مزایای صادرات مجده بهره‌مند شوند. در ایران نیز از لحاظ قانونی فرآیند صادرات مجده مشکلی ندارد و گمرک، شرایط مناسبی را برای این اقدامات در نظر گرفته است. براساس متن ماده ۶۶ قانون گمرکی، حقوق ورودی از عین کالای وارداتی که از کشور صادر می‌شود، اخذ می‌شود، بدان معنا که واردکننده کالا هنگام صادرات مجده آن، تمام حقوق ورودی را که به گمرک پرداخت کرده، باز پس خواهد گرفت. اکنون نیز شاهد هستیم در برخی مناطق آزاد، صادرات مجده بدون وجود مشکل انجام شده و در حال حاضر این نوع تجارت تا حدی برقرار است، اما آمار تجارت بین‌المللی ایران نشان می‌دهد که صادرات مجده، سهم محدودی در صادرات ایران دارد که یکی از مهم‌ترین دلایل آن را می‌توان نقص‌های زیرساختی و لجستیکی بحث حمل‌ونقل عنوان کرد.



دستفروشان در گوشه و کنار جهان

دستفروشی پدیده‌ای است که در بیشتر کشورهای دنیا رواج دارد و هر یک به گونه‌ای با پدیده دستفروشی برخورد می‌کنند. در این گزارش نحوه برخورد کلان‌شهرهای دنیا با این پدیده اجتماعی مورد بررسی قرار گرفته است.

مواجه شد.

مکزیک

در مکزیک دو نوع دستفروشی وجود دارد؛ یک نوع دستفروشی قانونی که به موجب آن، دولت برای دستفروش‌ها مکان و بازارهایی چرخشی و همچنین چهارچرخ‌هایی تعیین کرده است که دستفروش‌ها در آنجا به فروش اجناس خود می‌پردازند. نوع دیگر دستفروشی که غیرقانونی است، دستفروش‌ها به‌طور مستقل در محله‌ها و متروها کار می‌کنند و معمولاً از دست ماموران پلیس متواری می‌شوند و این نوع دستفروشی به یکی از معضلات دولت تبدیل شده است.

امریکای جنوبی و لاتین

در برخی کشورهای امریکای جنوبی و لاتین، از جمله ونزوئلا و پرو به دستفروشی اهمیت می‌دهند. به‌طور مثال در ونزوئلا سال ۱۹۹۹، قانونی تدوین شد که به موجب آن اتحادیه کارگران باید از دستفروش‌ها که در بخش اقتصاد غیررسمی فعال هستند، تحت عنوان کارگران غیررسمی پشتیبانی کند.

افریقای جنوبی

دولت افریقای جنوبی قراردادی تنظیم کرده و به موجب آن، دستفروش‌ها را جزو صاحبان مشاغل دانسته که بر شکوفایی اقتصاد کشور تأثیر دارند و طبق این قرارداد باید محیط مناسبی برای دستفروش‌ها به منظور فعالیت اقتصادی‌شان در نظر گرفته شود.

هند

در هند بیش از ۱۰ میلیون نفر از راه دستفروشی امرار معاش می‌کنند. دولت هند نیز قانون جدیدی وضع کرده که تمام دستفروش‌های غیررسمی را وارد فرآیند برنامه‌ریزی می‌کند. این قانون موجب تشکیل انجمنی برای دستفروش‌ها شد که حداقل ۴۰ درصد اعضای آن دستفروش هستند و با شرکت در انتخابات رای آورده‌اند و به موجب قانون انجمن یک‌سوم اعضای آن زن هستند. این اقدام شرکت در تصمیم‌گیری‌های مربوط به فعالیت‌های دستفروش‌ان، مانند تعیین مکان‌های فروش و... را اطمینان می‌دهد و دستفروش‌ها می‌توانند از امنیت شغلی مستقل خود بهره‌مند شوند.

ترکیه

با ساماندهی و نظارت بر فعالیت دستفروش‌ها، از آنها با ارزش افزوده‌ای، به‌عنوان جاذبه گردشگری استفاده می‌کنند.

منبع: روزنامه صمت

لس آنجلس

در لس آنجلس دستفروشی غیرقانونی تلقی می‌شود، ولی بالاخره معلوم شد که این رویکرد ناکارآمد است و به جای جلوگیری از دستفروشی بهتر است، راهکاری دیگر اندیشید. در نخستین قدم شهردار لس آنجلس دستور انجام مطالعاتی را داد تا نحوه قانونی کردن دستفروشی در پیاده‌روها بررسی شود. یکی از نخستین نتایج بررسی‌ها این بود که در بسیاری از موارد دستفروش‌ان از ایده قانونمند کردن فعالیت‌هایشان و دریافت مجوز استقبال کردند ولی به دلیل فقدان راهکاری قانونی و مشخص در مورد دستفروشی تنها برخوردی که ماموران با دستفروش‌ان داشتند، جریمه و ضبط وسایل آنها بوده است.

نیویورک و پاریس

در بسیاری از شهرهای مهم جهان مانند نیویورک و پاریس دستفروش‌ان پذیرفته شده‌اند و در عین حال نهادهای مسئول وظیفه ساماندهی آنها را بر عهده دارند. بر این اساس در پاریس کوچک که ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارد ۹۷ بازار روز در هفته تشکیل می‌شود و تحقیقات مرکز ملی آمار فرانسه نشان می‌دهد ۶۰۰ هزار بنگاه اقتصادی خرده‌فروشی در سال تشکیل می‌شود. در نیویورک تنها ۲ هزار و ۸۰۰ مجوز دستفروشی مواد غذایی در سال صادر می‌شود که مجوزهای ۴ گروه دیگر شامل کالاهای عمومی، کالاهای فرهنگی مانند کتاب، کالاهای فصلی مثل چتر و کالاهای الکترونیک به آن اضافه می‌شود.

کشورهای جنوب شرق آسیا

در کشورهای آسیایی مانند، فیلیپین، اندونزی و مالزی نیز سیاست‌هایی برای کنترل و همچنین حمایت از دستفروش‌ها در نظر گرفته شده است. البته به نظر می‌رسد تنها مالزی در عملکردش صادقانه‌تر رفتار کرده و برای بهبود وضعیت دستفروش‌ان تسهیلات مناسبی در نظر گرفته است. شهرداری کوالالامپور در کشور مالزی به دلیل تنظیم قوانین برای ساماندهی دستفروش‌ان و اجرای صادقانه این قوانین شهرتی جهانی به‌دست آورده است.

اندونزی

در اندونزی هم موضوع دستفروشی را به بحث و گفت‌وگوی عمومی گذاشته و در نهایت مردم با دولت به توافق رسیدند که هزاران دستفروش از سطح خیابان‌ها جابه‌جا شده و بازارهایی برای فروش اجناس‌شان ایجاد کنند. تلاش مشابهی هم در جاکارتا صورت گرفت اما به دلیل اینکه فضایی برای گفت‌وگو و مذاکره در نظر گرفته نشده بود با شکست

دانشتنی هایی جالب در مورد جشن یلدا



خوشمزه های ویژه جشن شب یلدا

شب یلدا، از جمله معدود شب هایی است که اعضای خانواده ها دور یکدیگر جمع می شوند برای خلق خاطراتی به یاد ماندنی که یکی از رسوم ویژه شب یلدا، غذا ها و سایر خوراکی های شب یلدا است که با هم مرور می کنیم.

غذاهای مخصوص شب یلدا

هر شهر و فرهنگی غذای ویژه ای را برای جشن شب یلدا در نظر می گیرند. سبزی پلو با ماهی، انار پلو، زرشک پلو، کلم پلوی شیرازی و ... همه و همه رنگ و ویژه ای به این شب می دهند و لذت با هم بودن را چندین برابر می کنند.

آجیل شب یلدا

آجیل شب یلدا یکی از خوشمزه ترین و البته پرطرفدار ترین عناصر این شب است. این آجیل مخصوص ترکیبی از انواع آجیل و خشکبار است.

هندوانه و انار از نمادهای اصلی جشن شب یلدا

هندوانه: این میوه جز نمادهای اصلی یلدا است و تداعی کننده گرمای تابستان در دل زمستان است.

انار: انار و دانه های درخشانش نیز از عناصر جدایی ناپذیر یلدا محسوب می شوند که با توجه به خواص انار و ویتامین C موجود در آن باعث افزایش انرژی و شادابی آدمی نیز می شود.

چغندر: یکی از رسوم گذشته تا به امروز پختن چغندر و استفاده آن به شکل لبو در تزیینات سفره یلدا است که نمادی از برکت و روزی است.

مراسم جشن شب یلدا از زبان علی اکبر دهخدا

علی اکبر دهخدا مراسم شب یلدا را این گونه توصیف می کند:

شب چله بلندترین شب سال است که ایرانیان آن را از دیرباز مبارک می دانستند. در این شب ایرانیان با گرد آمدن دور آتش، رقص و پای کوبی یلدا را جشن می گرفتند. آنگاه سفره ای فراخ و گشاده می گسترانیدند که روی آن آتشدان، عطردان و خوراکی های گوناگون از جمله خوراکی های فصلی و خوردنی های غیر نوشیدنی مانند نان، شیرینی، حلوا و گوشت قربانی بود.

چرا شب یلدا، جشنی عزیز و یادگاری ارزشمند است؟؟

شب یلدا تنها بخاطر طولانی تر شدن فاصله زمانی غروب آفتاب ۳۰ آذر تا طلوع آفتاب اول ماه دی برگزار نمی گردد؛ بلکه معانی و مفاهیم فراوانی دارد. در یلدا، این جشن باستانی، آغاز طولان تر شدن روزها را جشن می گیریم که

شب یلدا که زمین آماده تاج گذاری زمستان می شود، شبی است که از مدت ها پیش هیاهویی در کوچه و بازار به راه می اندازد و مردم برای تدارک این جشن باستانی آماده می شوند. به پاس جشن یلدا، بساط شادی در خانه ها برپا می شود و از دل یلدا می توان شاهد تمام خوشی ها بود. رهسپار کردن پاییز، پس از گذراندن طولانی ترین شب سال، جشن یلدا را به نمادی از امید به روشنایی و گذشتن از سیاهی بدل می کند و نیاکان ما این آیین زیبا را برای ما به یادگار گذاشته اند تا بهانه ای باشد برای در کنار هم جمع شدن و قدر یکدیگر و قدر لحظه ها را دانستن.

همراه بخش گردشگری هتل یار دانشتنی های جشن شب یلدا را بدانید و به پیشواز این جشن سرشار از شادی بروید.

جشن یلدا، نمادی از امید به روشنایی و گذشتن از سیاهی.

در شب یلدا چه اتفاق نجومی رخ می دهد؟

در شبی که یلدا می خوانیمش، خورشید در بیشترین فاصله با مدار سماوی قرار می گیرد و همین اتفاق باعث می شود طولانی ترین شب سال رخ دهد. البته این طولانی بودن تنها یک دقیقه با دیگر شب ها تفاوت دارد. در شب یلدا، خورشید در بیشترین فاصله با مدار سماوی قرار می گیرد.

طولانی ترین و کوتاه ترین شب یلدا در ایران

همانطور که می دانید طول شب ها به موقعیت جغرافیایی منطقه بستگی دارد و جالب است که بدانید طولانی ترین شب یلدا مربوط به ماکو (در شمال غربی ایران) است که ۵/۱۴ ساعت است و کوتاه ترین شب یلدا برای چابهار (در جنوب شرقی ایران) است که ۵/۱۳ ساعت است.

بررسی شب یلدا در کتاب های تاریخی

ابوریحان بیرونی دانشمند قرن چهارم هجری شمسی در آثار الباقیه در مورد شب یلدا می گوید: «و نام این روز میلاد اکبر است و مقصود از آن، انقلاب شتوی (زمستانی) است. گویند در این روز، نور از حد نقصان به حد زیادت خارج می شود و آدمیان به نشو و نما آغاز می کنند و پری ها (دیوها) به ذبول و فنا روی می آورند.»

این جشن را، یعنی روز اول دی ماه را، نود روز هم می گویند؛ چون میان آن تا نوروز در ست نود روز فاصله است. دی ماه و آن را خور ماه هم می گویند. نخستین روز آن خرم روز (خره روز) است و این روز و این ماه هر دو به نام خدای بزرگ است.

به ما یاد آور می شود که حتی طولانی ترین شب سال هم به صبح می انجامد و لحظات تاریک تا بد باقی نمی ماند.

جشن شب یلدا، در حقیقت نمادی از امید به فردا و آینده روشن است که در کنار هم می توانیم قدر لحظه ها را بیشتر بدانیم و با در کنار هم بودن برای لحظاتی هم شده از دغدغه های روزمره زندگی دور شویم و در کنار عزیزان مان لحظاتی سرشار از شادی را سپری کنیم.

آداب و رسوم شب یلدا چیست؟

آداب و رسوم شب یلدا در طول زمان تغییر چندانی نکرده است. قدیم دور کرسی می نشستند. قبل تر از آن دور آتش جمع می شدند و الان بخاری ها مجلس را گرم می کنند. آتش در گذشته نماد خورشید بود و بر پا کردن آتش به خاطر پاسداشتش انجام می شده است. البته برخی هم عقیده دارند که آتش را برای برطرف کردن نحسی اهریمن و تاریکی روشن می کردند. وظیفه این آتش از بین بردن و فراری دادن تاریکی و نیروهای اهریمنی بوده است.

مثل گویی یا قصه خوانی در شب یلدا

مثل گویی که نوعی شعرخوانی و داستان خوانی است در قدیم اجرامی شده. به این صورت که خانواده ها در این شب گرد هم می آمدند و پیرترها برای همه قصه تعریف می کردند.

مثل قصه های کوچک و داستان های غیر واقعی اند. بیشتر قهرمان های آن جانوران، دیوان و پریان هستند و برای سرگرمی و خوشایند کودکان گفته و یا نوشته می شوند.

در هر نقطه ای از کشور قصه های مربوط به فرهنگ خودشان رواج بیشتری دارد. مثلاً آذربایجانی ها قصه حسین کرد شبستری می خوانند و خراسانی ها بیشتر از داستان های شاهنامه داستان سرایی می کنند.

فال حافظ در شب یلدا

معمولاً در شب های یلدا بزرگ فامیل به دیوان حافظ تفالی می زند. گرفتن فال حافظ شب یلدا به این ترتیب است که مخاطب فال نیت کرده و بزرگ مجلس این جمله یا شبیه به این را می گوید: «ای حافظ شیرازی، تو کاشف هر رازی، من طالب یک فال، بر من نظر اندازی...»

شاهنامه خوانی

جزء جدایی ناپذیر دیگر شب یلدا، شاهنامه خوانی است. این رسم از دیرباز در ایران رایج بوده. جذابیت شاهنامه خوانی به شیوه نقلی چند برابر می شود. متأسفانه این رسم نقلی در حال نابودی ست. باید خیلی خوش شانس باشید که در خانواده تان چنین فردی داشته باشید.

شب یلدا (انقلاب زمستانی) در دیگر نقاط جهان

جالب است بدانید که انقلاب زمستانی در نقاط مختلفی از جهان جشن گرفته می شود. با تحقیق در مورد شب یلدا و مفهوم جشن یلدا در دیگر نقاط جهان، به نظر می رسد، هر زمانی که مردم به نحوه حرکت خورشید پی برده اند، به دنبال تقویم خورشیدی را وضع کرده اند و در این تقویم به انقلاب زمستانی توجه خاصی داشته اند.

شب یلدا در افغانستان

افغانستان در گذشته های دور جزئی از ایران بوده است. در آن زمان ها سال نو در برخی تقویم های ایران باستان، از یکم دی شروع می شده. زایش خورشید دلیل مناسبی برای این شروع بوده است. این تقویم هنوز هم در پامیر و ولایت بدخشان، در شمال شرقی افغانستان رایج است. جالب است بدانید که بدخشانی ها اکثراً تاجیک هستند و به فارسی صحبت می کنند. آن ها مراسمشان را تقریباً شبیه به مردم ایران انجام می دهند.

شب یلدا در تاجیکستان

تاجیکستان در آسیای میانه جزء کشورهای فارسی زبان است. پس قطعاً یلدا در اینجا هم رواج زیادی دارد. آن ها در این شب نان شیرینی هایی را که به شکل حیوانات درست شده اند می خورند. در برخی از روستاها رسم است که جدار پنجره ها را با پوستین پر می کنند، از سقف چرم آویزان می کنند و در حیاط خانه گندم می پاشند. فالگیری و پیش بینی آینده هم جزئی از این مراسم است.

شب یلدا در پاکستان

در روزگار باستان، مردم کالاش در پاکستان امروزی زندگی می کردند. این مردم معتقد بودند که در انقلاب زمستانی، نیمه خدا برای جمع کردن عبادت کنندگان بازی می گردد. امروز هم این آیین در پاکستان انجام می شود. آن ها در این شب به دعا و نیایش می پردازند.

شب یلدا در شرق آسیا

شرق آسیا شامل کشورهای چین، ویتنام، کره، ژاپن و... است. انقلاب زمستانی در این کشورها بسیار مهم تلقی می شود. در این شب آن ها فستیوالی خاص در ارتباط با یین و یانگ برگزار می کنند.

در جنوب چین مردم نوعی چای مخصوص می نوشند و غذای معمولشان کوفته برنجی است.

در کره کوفته برنجی هایشان را با لوبیای قرمز شیرین می پزند. کره ای ها همچنین مایع مخصوصی را اطراف خانه شان می ریزند تا ارواح خبیث و نیروهای شر را دور کنند.

ژاپنی ها یلدا را «توئوجی» می نامند.

شب یلدا در اسکاتلند

مراسمی که در اسکاتلند برگزار می شود هاگمانی نام دارد. یکی از رسومات این جشن، اولین قدم نام دارد. اولین قدم، شبیه به قاشق زنی چهارشنبه سوری است. فردی که حتماً باید موهای بلند و سیاه داشته باشد در خانه همسایه ها می رود و از آن ها هدایایی مثل نمک، نان، نوشیدنی، شکلات و... می گیرد.

شب یلدا در آمریکای جنوبی

در بولیوی، پرو و اکوادور مراسمی برگزار می شود که به دوره اینکاها برمی گردد. در این کشورها این جشن را به عنوان گرمی داشت خورشید برپا می کنند. در تمدن اینکا، ایتی خدای خورشید بود. یکی از آیین های این رسم، طناب پیچ کردن خورشید است. آن ها در مراسمی نمادین به بالای کوه می روند تا خورشید را بگیرند و به سنگ ها ببندند و با این کار روزها را بلندتر کنند. یکی از نقاط باستانی که این رسم انجام می شده، کوهستان ماچو پیچو در پرو است.

شب یلدا در بین سرخپوستان

سویال نام روز انقلاب زمستانی، در میان سرخپوستان هوپی آریزونی شمالی است. جشن ها و مراسم این روز عبارتند از تظهير، رقص و گاهی اوقات اهدای هدیه. در این روز، سرخپوستان هوپی به استقبال کاجیناس (ارواح محافظ کوهستان) می روند. آن ها عصاهایی برای دعا می سازند و از آن در سایر مراسم های خود هم استفاده می کنند.

شب یلدا در آفریقا

یکی از مهیج ترین مراسم انقلاب زمستانی در مناطق غربی آفریقا برگزار می شود. مردم در این مراسم لباس های عجیبی می پوشند؛ لباس ها و ماسک هایی به شکل حیوانات، شیطان و فرشته ها. آن ها با نواختن موسیقی های آیینی خود را آماده آمدن زمستان می کنند. این مراسم در جامائیکا و مجمع الجزایر باهاما در شرق آمریکا و قسمت هایی از ویرجینیا و کارولینا هم انجام می شود.

جمع آوری: نشریه بانک سامان



چرا در حفظ بازار صادراتی مشکل داریم؟

| هادی حق شناس |
| کارشناس اقتصاد |

هستند، بنابراین وقتی خود دولت تحت تحریم باشد، طبیعی است که کمک به صادرکنندگان کار سختی خواهد بود؛ مگر اینکه دولت بتواند در داخل کشور به صادرکنندگان کمک کند.

به عنوان مثال، اگر در خارج از کشور، پول صادرکنندگان را پرداخت نمی کنند، دولت می تواند اجازه واردات کالاهای مورد نیاز کشور را صادر کند، یعنی به جای پول، کالا وارد کشور شود، همچنین دولت می تواند با یک سیاست صادرات و واردات منعطف، کمک کند در بخش تجارت، صادرات و واردات به شکل تهاثری انجام شود. ما بازارهای کشورهای همسایه را به خوبی فتح کرده ایم، اما متأسفانه تجار ما به صورت روزمره تجارت می کنند و راهبرد طولانی مدت و برنامه ریزی بلندمدت در این باره ندارند. در داخل کشور نیز بسیاری از سیاست های پولی، مالی و مالیاتی بلندمدت نیستند، بنابراین برآیند این رفتارها موجب شده سهم ما در بازارهای همسایه نه تنها افزایشی نباشد، بلکه در برخی مواقع کاهش می یابد. پس اشکال کار در گام نخست، نوع سیاست گذاری کوتاه مدت و در گام دوم، نوع رفتار خود تجار است. به عبارتی، ما بازار هدف صادراتی را به خوبی پیدا می کنیم، اما در حفظ و نگهداری آن بازار، با مشکل روبه رو هستیم. امروزه دنیا برخی محصولات تولیدی کشور را به عنوان کالای استاندارد می شناسد و برخی تولیدات داخلی ما نیز هنوز به استانداردهای لازم نرسیده اند. در همین رابطه یکی از دلایلی که ما در حفظ بازار هدف صادراتی خود با مشکل روبه رو می شویم، همین مسئله است، چرا که ما تمام پروتکل های صادراتی و استانداردهای لازم در تولید محصولات صادراتی را رعایت نمی کنیم، بنابراین اگر این موارد نیز مورد بررسی و دقت عمل قرار بگیرد، به طور قطع ماندگاری ما در بازارهای هدف صادراتی، روند افزایشی و رو به رشد خواهد داشت. همچنین لازم به ذکر است میزان کل تجارت ایران براساس آمارهای ارائه شده در فروردین، ۶.۵ میلیارد دلار و از این عدد ۳.۷ میلیارد دلار مربوط به صادرات و ۲.۸ میلیارد دلار مربوط به واردات و همچنین از نظر وزنی، تجارت ایران در نخستین ماه امسال، ۹.۶ میلیون تن و ۷.۳ میلیون تن آن مربوط به صادرات و ۲.۳ میلیون تن مربوط به واردات بوده است.

صادرات عبارت است از ارتباط و کارکردن با بازارهای حرفه ای و حرفه ای های بازار در آن سوی مرزها. صادرات، نقطه آغاز ارتباط برقرار کردن با دیگران است و برای کسب درآمد ارزی انجام می شود و در برقراری موازنه تجاری و ایجاد تعادل اقتصادی کمک شایانی می کند. مبادلات پولی مهم ترین چالش پیش روی صادرات و صادرکنندگان کشور است. باتوجه به تحریم های ظالمانه و یک جانبه علیه کشور، اگر فعالان تجاری و صادرکنندگان ما موفق به امر صادرات شوند نیز، برگشت ارز صادراتی مهم ترین چالشی است که با آن روبه رو خواهند شد. یکی از دلایل اینکه میزان صادرات غیرنفتی ما طی ۲ سال گذشته کاهش پیدا کرده است، نبود مراودات پولی و بانکی بوده و به نظر می رسد تا زمانی که روند مراودات پولی و بانکی به شرایط عادی بازنگردد، صادرکنندگان ما با مشکل و چالش روبه رو خواهند بود. در همه جای دنیا صادرکنندگان به حمایت دولتی احتیاج دارند و به پشتوانه دولت، اقدام به صادرات می کنند، اما همان طور که همه می دانیم، دولت و مقامات دولتی و کشوری ما تحت تاثیر تحریم ها



هوش مصنوعی در روش‌های مدرن کسب و کار

| سینا تنگ‌چی |
| کارشناس فضای مجازی |

و... افزایش یافته و کسب و کارها با استفاده از این اطلاعات می‌توانند در زمان مناسب، مخاطب مناسب را برای ارائه محصولات خود داشته باشند. همچنین داده‌های جمع‌آوری شده، بازاریابان می‌توانند به راحتی نیازهای مشتریان بالقوه را تجزیه و تحلیل کنند، راه‌حل مناسب برای آنها ارائه دهند و تجربه خرید را بهبود بخشند. در کنار این موارد، وقتی فناوری هوش مصنوعی با فناوری‌های دیگر مانند VR و AR ترکیب می‌شود، تجربه ارزشمندتری نیز خلق خواهد شد؛ به‌طور مثال واقعیت مجازی و هوش مصنوعی به راحتی می‌توانند در صنعت املاک و مستغلات یاریگر مناسبی برای نمایندگان فروش باشند و این مهم را به‌ویژه در زمان پاندمی کرونا به‌خوبی توانستیم لمس کنیم.

استفاده از ربات‌های چت هوش مصنوعی

با پیشرفت در پردازش زبان طبیعی و تجزیه و تحلیل معنایی، فناوری تبدیل صدا به‌یاد چشنگیری را در خدمات مشتری نشان داده است. چت‌ربات هوش مصنوعی به کسب و کارها این امکان را می‌دهد که پشتیبانی از چندین مشتری در یک زمان و به‌صورت ۲۴ ساعته صورت پذیرد. علاوه بر این، مشتریان می‌توانند به زبان‌های دلخواه خود تعامل داشته باشند و این گام بزرگی برای ساده‌سازی فرآیندها و افزایش دامنه کاربران است.

بازاریابی ایمیلی

هوش مصنوعی برندها را قادر می‌سازد کمپین‌های بازاریابی ایمیلی شخصی‌سازی شده را براساس تعاملات کاربر خود داشته باشند. همان‌طور که قبلاً گفته شد، با استفاده از هوش مصنوعی، تیم بازاریابی شما می‌تواند رفتار مشتریان شما را درک و ایمیل‌هایی را برای جلب توجه به آنها ارسال کند؛ بنابراین مشتریان شما می‌توانند ایمیل‌های مرتبط با موضوعاتی که به آن علاقه‌مند هستند را دریافت کنند و به‌صورت هدفمند به آن هدایت و جذب شوند و نتیجه کمپین نیز بهینه و مطلوب خواهد شد.

تبلیغات دیجیتال

در تبلیغات دیجیتال با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان از داده‌هایی نظیر مشخصات جمعیتی (سن، جنسیت و...) و علایق شخصی برای نمایش تبلیغات مرتبط بهره گرفت؛ بر این اساس، عملکرد کمپین‌های تبلیغاتی دیجیتال بهبود می‌یابد و بازاریابان قدرت تشخیص روندها و پیش‌بینی را پیدا خواهند کرد که این مهم به تصمیم‌گیری استراتژیک درباره مخاطبان هدف و بهینه‌سازی بودجه اختصاص داده شده به کمپین‌های تبلیغاتی پولی نیز کمک می‌کند.

محتوای بازاریابی

امروزه بازاریابی محتوا در حوزه دیجیتال مارکتینگ اهمیت زیادی دارد. به‌لطف هوش مصنوعی، اکنون می‌توانید دریابید که کدام محتوا برای مخاطبان شما موثرتر و مرتبط‌تر و براساس رفتار مخاطبان هدف شما است؛ بنابراین می‌توانید از بازاریابی محتوایی برای ایجاد و اشتراک‌گذاری محتوای مناسب استفاده کنید.

هنگامی که هوش مصنوعی را تصور می‌کنید، ممکن است به یک آگاهی مصنوعی که توسط انسان‌ها در فیلم‌های علمی-تخیلی نشان داده شده، فکر کنید. غیر از این قلمرو فانتزی، هوش مصنوعی نرم‌افزار سیستم کامپیوتری است که وظایف پیچیده‌ای را انجام داده و به هوش انسانی در ابعادی نظیر شناخت احساسات، حل مسئله، پیش‌بینی و بسیاری از موارد دیگر نیازمند است. شکی نیست که هوش مصنوعی دارای طیف گسترده‌ای از قابلیت‌ها است و به همین دلیل تقریباً در تمام جنبه‌های زندگی بشر مدرن نفوذ کرده است. امروز به نقطه‌ای رسیده‌ایم که هوش مصنوعی بر بسیاری از مسائل مانند خرید، سرگرمی، آموزش یا مواردی چون رانندگی از طریق اتومبیل‌های خودران، اتوماسیون خانگی از طریق اینترنت اشیا و... تاثیر می‌گذارد؛ همگام با این موارد، هوش مصنوعی در تجارت نیز تاثیرگذار است و به‌عنوان بخشی از فرآیند تولید یا فروش نیز ورود داشته که در این مطلب بناست به آن پرداخته شود.

هوش مصنوعی و بازاریابی دیجیتال

هوش مصنوعی شامل جمع‌آوری داده‌ها، تجزیه و تحلیل و سپس استفاده از تکنیک‌های یادگیری ماشینی برای استخراج اطلاعات مفید از داده‌ها است که منجر به یافته‌هایی کاربردی در زمینه اطلاعات شخصی‌سازی و همچنین واکنش‌ها و احساسات مشتریان می‌شود. در چند سال گذشته، بازاریابان در استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی مردود بوده‌اند، اما امروزه تقریباً هر کسب و کاری، چه یک فروشگاه کوچک و چه یک شرکت بزرگ، به استفاده از هوش مصنوعی در فرآیند بازاریابی خود فکر کرده و هم‌اکنون شاهد این روند در شرکت‌هایی نظیر آمازون هستیم که در زمینه نمایش اقلام مرتبط به خریداران براساس خدمات، بازدیدها و خریدهای قبلی و تکرارپذیرتر شدن خدمات‌دهی به مشتریان از این فناوری استفاده می‌کند. بازاریابی دیجیتال با شناسایی مشتریان بالقوه از طریق مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) شروع می‌شود و به یک استراتژی تجاری اشاره دارد که رویکرد مشتری‌محوری را تشکیل داده و شامل جمع‌آوری حداکثری داده‌های مشتری و فیلتر کردن اطلاعات مهم او می‌شود. با استفاده از هوش مصنوعی ترکیب یافته با CRM، مجموعه اطلاعات کاربر از منابع مختلف ورودی همچون وب‌سایت، تبلیغات و رسانه‌های اجتماعی

نیازمند سرمایه‌گذاری برای هوای پاک هستیم



| هادی الهیاری |

| عضو کمیته نفت و گاز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری |

سال ۲۰۱۸ در آمریکای شمالی به نیم درصد سولفور در سوخت رسیدند و در اروپا این میزان به یک‌دهم درصد رسیده است، اما در کشور ما به دلیل عقب‌افتادگی‌های مالی و عدم دسترسی به منابع مالی و فنی، دچار محدودیت‌هایی و مجبور هستیم، برای سوخت با سولفور کم از کشورهای همسایه نظیر امارات کمک بگیریم که امری بسیار هزینه‌بر است. نخستین آلاینده‌ای که اهمیت دارد، اکسیدهای گوگرد است که در هنگام بارندگی تبدیل به اسید سولفوریک می‌شود و برای موجودات زنده و ساختمان‌ها آسیب‌زا است. گفتنی است، طیف متفاوتی از فناوری‌ها را می‌توان برای جلوگیری از انتشار این گازها به کار برد. برای مثال، فناوری FGD به صورت خشک و تر است که از سال ۱۹۷۰ توسعه داده شده، اما در ایران به دلیل محدودیت تامین منابع مالی برای اجرای چنین پروژه‌های زیست‌محیطی در هیچ نیروگاهی امکان بهره‌گیری از چنین فناوری مهیا نشده است. خوشبختانه شرکت‌های داخلی توان طراحی این سیستم‌ها را دارند و با یک برنامه‌ریزی دقیق می‌توان آن را عملیاتی کرد. برای مثال در فرآیند کاهش سولفور این موضوع در داخل کشور توسط شرکت‌های داخلی امکان‌پذیر است. درباره آلاینده‌هایی نظیر اکسیدهای نیتروژن، به طور معمول کارفرماها و مالکان تجهیزات، به دلیل اینکه ممکن است تداخلی در ضمانت تجهیزات به وجود بیاید، مایل نیستند از شرکت‌های دیگر برای کاهش این آلاینده استفاده کنند و احتیاج است سازنده موتور در کنار مجموعه باشد و چون در شرایط تحریم به سر می‌بریم، دسترسی‌های این‌چنینی به افراد وجود ندارد، اما درباره کاهش دیگر آلاینده‌ها، این روند به راحتی و بدون حضور سازنده موتور انجام می‌شود. دولت می‌تواند یک نقش حاکمیتی داشته باشد، به گونه‌ای که اجبار نیروگاه‌ها و کشتی‌ها را برای کاهش انتشار دربرداشته باشد. برای مثال، دادن مشوق‌ها و تنبیه‌هایی برای شرکت‌ها می‌تواند یک رویکرد راهگشایانه باشد. علاوه بر آن، با واگذاری چند دستگاه به شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی برای داخلی‌سازی این فناوری‌ها، می‌تواند هزینه‌های ساخت را تا ۵۰ درصد کاهش دهد و این موضوع در ساخت کشتی‌ها و نیروگاه‌ها هم قابل اجرا است.

فلر جزو آلاینده‌ترین تجهیز در صنعت نفت و گاز است که باتوجه به اینکه عمر مخازن نفتی و گازی کشور به دور دوم و سوم خود نزدیک شده، میزان گازهایی که همراه با نفت و گاز منتشر می‌شود، بسیار افزایش پیدا کرده است. براساس گزارش‌های جهانی و بر مبنای آمارهای رسمی، ایران با بیش از ۱۳ میلیارد مترمکعب، در رتبه سوم دنیا در بخش سوخت فلر قرار دارد؛ اما داده‌های واقعی عددی نزدیک به ۱۷ تا ۱۸ میلیارد مترمکعب را نشان می‌دهد که حاکی از رتبه دوم ایران در طبقه‌بندی جهانی است که علت آن به استفاده نکردن از فناوری‌های جدید و فرسودگی تجهیزات قبلی برمی‌گردد. پالایشگاه‌های نفتی و گازی کشور برای ریکاوری فلر نیازمند سرمایه‌گذاری هستند که به دلیل تحریم‌ها و عدم سرمایه‌گذاری خارجی متصدیان مجبور هستند سالانه ۵ میلیارد یورو گاز همراه نفت را فلر کنند که طبق بررسی‌های انجام‌شده در برخی میادین می‌تواند از میزان این ریکاوری تا یک سال، بازگشت سرمایه انجام بگیرد. توربین‌های گازی و بویلرها وابسته به سوخت هستند که به دلایل ملاحظات فنی شیرین‌سازی شده و آلاینده‌گی ندارند، اما در مقایسه با همتایان پیشرفته در جهان، میزان انتشار دی‌اکسیدکربن تولیدی آنها ۳ تا ۵ برابر است. برای حفاظت از محیط‌زیست باید در مسیر کاهش آلاینده‌گی‌های استخراج گاز اقدام مهمی را به سرانجام برسانیم، اما باتوجه به تنش‌های ارزی موجود در کشور با اینکه امکان استفاده از این فناوری‌های نوین برای کاهش آلاینده‌گی‌ها مهیا است، سرمایه‌گذاری برای استفاده از این فناوری‌ها انجام نمی‌گیرد. در کل، کاهش فلرینگ و جایگزینی توربین‌ها و تجهیزات قدیمی صنعت نفت و گاز مواردی است که نیازمند کاربرد فناوری‌های به‌روز است. گفتنی است، این معضل در بیشتر کشورهای اروپایی موضوعی حل‌شده است. بسیاری از کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی توانستند با استفاده از روش‌های مختلف به شدت از میزان آلاینده‌گی‌هایی که دارند، بکاهند. برای مثال، از

اخذ مالیات از خانه‌های خالی، سد راه سوداگری

| حسن ثانی |
| کارشناس اقتصاد |

مالیات خانه و خودروهای لوکس و خانه‌های خالی نیز تاکنون با شکست مواجه شده و نتوانسته آن‌طور که باید برای دولت درآمذزایی کند. مالیات، یک پرداخت الزامی و اجباری است؛ بنابراین برخی از مالیات‌دهندگان برای پرداخت مالیات مقاومت از خود نشان می‌دهند که در علم اقتصاد از آن به‌عنوان فرار مالیاتی یاد می‌شود، اما نوعی از مالیات وجود دارد که مقاومتی از سوی شهروندان در قبال آن وجود ندارد؛ مالیات توری. جبهه‌گیری و مقاومت شهروندان در برابر مالیات توری وجود خارجی ندارد. این بدان خاطر است که هیچ کس متوجه نیست و فکر نمی‌کند که با بالا رفتن سطح عمومی قیمت‌ها یا همان تورم به دولت مالیات می‌پردازد. نوع دیگری از مالیات‌ستانی که دولت بر آن تاکید ویژه دارد دریافت مالیات از خانه‌های خالی است. هرچند به‌نظر می‌رسد هدف دولت از این اقدام افزایش عرضه مسکن و در نتیجه آن کاهش نرخ اجاره باشد، اما بنده معتقدم این طرح بیشتر در راستای درآمذزایی برای دولت به اجرا گذاشته می‌شود، زیرا در سال‌های اخیر با کاهش سهم نفت در بودجه، دولت باید هزینه‌های خود را با استفاده از ابزارهای دیگری نظیر مالیات تامین کند. هرچند این طرح در فاز اول اجرا درآمد چشمگیری برای دولت ایجاد نکرده، اما دریافت مالیات و عوارض فی‌ذاته منابع کسب درآمد دولت محسوب می‌شوند؛ بنابراین انتظار می‌رود باتوجه به حجم بالای خانه‌های خالی به‌ویژه در کلانشهرها و آمارگیری صحیح و دقیق وزارت راه از این خانه‌ها، به‌زودی دولت بتواند رقم قابل‌قبولی درآمد از این طریق کسب کند. مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی در اغلب کشورهای جهان امری متداول است؛ این اقدام هم زمینه‌ساز کسب درآمد دولت از محل اخذ این نوع مالیات است و هم به بازار عرضه مسکن رونق می‌دهد؛ بنابراین با ایجاد فضای رقابتی در عرضه مسکن قطعا قیمت ملک کاهش خواهد یافت، زیرا مالکان ترجیح می‌دهند جای پرداخت مالیات به دولت ملک را در اختیار متقاضیان مسکن در قالب خرید یا اجاره قرار دهند.

در ایران همیشه مسکن نوعی کالای سرمایه‌ای بوده، است؛ بنابراین افراد سعی می‌کنند در شرایط مختلف به‌ویژه در زمان افزایش تورم با خرید ملک از افت ارزش پول خود جلوگیری کنند.

همین موضوع تا حدی باعث شده کشور با معضل خانه‌های خالی مواجه شود؛ از این رو سال‌هاست که مسکن چه در بخش خرید و چه در بخش اجاره به یکی از بزرگ‌ترین معضلات کشور مبدل شده است. به‌اعتقاد مسئولان، برخی افراد که مالک تعداد انبوهی واحد مسکونی هستند، در مقطعی خاص از فروش و اجاره املاک خودداری می‌کنند تا باعث بالا رفتن قیمت‌ها شوند و پس از آن ملک خود را به فروش برسانند. از این جهت مسکن تغییر کاربری داده و از کالایی خدماتی به کالایی سرمایه‌ای با ارزش افزوده فراوان تبدیل شده است؛ بنابراین بازار مسکن بهشت سرمایه‌هاست. همچنین بازار دلالتی در این بخش به‌دلیل بالا بودن حاشیه سود بسیار داغ است. دولت برای جلوگیری از دلالتی در بخش مسکن طرح دریافت مالیات از عایدی سرمایه را به مجلس فرستاده که حدود ۲ سال است این طرح در کمیسیون‌های مختلف مجلس خاک می‌خورد. اجرای طرح مالیات بر عایدی سرمایه در راستای مقابله با سوداگری و انتفاع بدون ایجاد ارزش افزوده در اقتصاد، تلاطم در بازارهای دارایی را کاهش می‌دهد. مالیات بر عایدی سرمایه نوعی از مالیات است که بر سود ناشی از انتقال اموال غیرمولد اعمال و در بین عموم به‌نام مالیات ثروتمندان نیز شناخته می‌شود. در کلیات این طرح آمده فردی که طلا، ارز، مسکن و خودرو خریداری و سپس اقدام به فروش آن کند، براساس مدت زمان تملک باید از محل سود این معامله، بخشی را به‌عنوان مالیات پرداخت کند. در ایران به‌دلیل ناقص بودن قوانین مرتبط با مالیات‌ستانی هنوز راه‌های فرار و دور زدن مالیات باز است. همچنین پایه‌های جدید مالیاتی چون



ONLINE DOCTOR

محبوبیت پزشکی آنلاین میان مردم



| الیار حبیبی |

| فعال عرصه خدمات آنلاین پزشکی |

اینکه افراد در مناطق دورافتاده برای درمان بیماری‌های مزمن و... بتوانند به جای چندین بار مراجعه به پزشک تنها یک الی ۲ بار مراجعه کنند و در بقیه موارد، به صورت آنلاین با او در ارتباط باشند، می‌تواند به سیستم نظام بهداشت و سلامت کشور ما کمک کند. به طور کلی این ۲ مقوله جدا از همدیگر نیستند. به اعتقاد من، ارائه خدمات پزشکی آنلاین و حضوری، ۲ عنصر تفکیک شده نیستند و می‌توانند در کنار همدیگر به ارتقای نظام سلامت کشور کمک کنند و به عبارتی مکمل همدیگر هستند. در ارائه خدمات پزشکی به صورت آنلاین نه تنها می‌توان خدمات شبانه‌روزی را به مردم در مناطق دورافتاده ارائه داد در بسیاری از موارد، از حضور این مردم در مراکز درمانی کاسته می‌شود، بلکه کاهش هزینه‌ها را هم به دنبال دارد. یکی دیگر از بحث‌هایی که در پزشکی آنلاین می‌توان به خوبی آن را دنبال کرد، تغییر شیوه و سبک زندگی است. اینکه افراد بتوانند همیشه به مشاور و روان‌درمانگر دسترسی داشته باشند، می‌تواند به درمان اعتیاد و حتی درمان‌هایی چون چاقی یا بیماری‌های روانی بسیار کمک کند، همچنین اگر فردی نیاز به گروه درمانی یا مشاوره‌های طولانی مدت داشته باشد، می‌تواند از این روند بهره کافی را ببرد. ارائه زیرساخت‌ها برای توسعه شهروند الکترونیک، مهم‌ترین اقدام پیشرفت خدمات آنلاین پزشکی در کشور است. الزام وجود زیرساخت‌ها از سوی نهادهای بالادستی دولتی نظیر وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی به شدت احساس می‌شود. در حقیقت با شکل‌گیری و رشد شهروند الکترونیک در کشور خدمات آنلاین پزشکی هم رشد پیدا خواهد کرد. به عبارت روشن‌تر، نیازمند قوانین بالادستی از سوی نهادهای دولتی هستیم، اینکه باید چارچوب‌های دقیقی در این زمینه طراحی شود و پزشکان بدانند که تا چه حد می‌توانند دارو تجویز کنند، از مواردی است که نیازمند شفاف‌سازی است. گفتنی است، مهم‌ترین مولفه برای ماندگاری یک استارت‌آپ، نوآوری و بروزرسانی آن است. این امر در فناوری‌های سلامت پایه بیش از هر چیز خود را نشان می‌دهد. به اعتقاد من، باید رهبران استارت‌آپ‌ها توجه داشته باشند، آنچه با خود به بازار می‌آورند، هم جدید و هم به‌روز باشد، همچنین اگر استارت‌آپی می‌خواهد در حوزه سلامت به فعالیت بپردازد و در نهایت، فرآیند تجاری‌سازی موفق را تجربه کند، باید سرعت عمل بالایی داشته باشد.

امروز زندگی بدون اینترنت ممکن نیست و این یک ادعای بزرگ نیست، چرا که با وجود توسعه و کاربرد اینترنت در دنیا این اتفاق نزدیک به واقعیت است. دنیا با پیشرفت فناوری و پدید آمدن اینترنت، دچار تغییرات زیادی شده است. این تغییرات آنچنان زیاد است که می‌توانیم دنیا را به قبل از به وجود آمدن اینترنت و بعد از آن تقسیم کنیم. تعداد بی‌شماری از اطلاعات در اینترنت بارگذاری می‌شود و به طور حتم شما هم از خدمات آنلاین برای اهداف مختلفی از جمله خرید کالا، مشاهده ویدئو، استفاده از شبکه‌های اجتماعی و همچنین خدمات پزشکی در حوزه سلامت استفاده کرده‌اید. حوزه سلامت الکترونیک در سال‌های گذشته سرمایه‌گذاری‌های زیادی را به خود جذب کرده است، به طوری که در سال ۲۰۲۱، بیش از ۷۶ استارت‌آپ سلامت یونیکورن شده‌اند، همچنین همه ما به احتمال زیاد با خدمات آنلاین پزشکی توسط وبسایت‌ها آشنایی داشته و از آن استفاده کرده‌ایم. حوزه پزشکی آنلاین در جهان سابقه بیشتری داشته و از سال‌های گذشته بین کاربران محبوب بوده است. در ایران نیز بعضی شرکت‌ها اقدام به راه‌اندازی سیستم آنلاین پزشکی از طریق سایت و اپلیکیشن کرده‌اند که نمونه‌های موفق ایرانی در این زمینه هستند، اما وضعیت حوزه سلامت الکترونیک در ایران چگونه است؟ این پرسشی بود که برای پاسخ به آن، در این گزارش سراغ فعالان عرصه ارائه خدمات پزشکی آنلاین رفتیم. در این گزارش به بررسی نقش استارت‌آپ‌ها در توسعه خدمات آنلاین و چالش‌های موجود در این عرصه پرداخته شده است. سال‌ها طبابت در مناطق محروم باعث شد به خوبی جای خالی پزشکی آنلاین را درک کنم. همواره یک سری معضلاتی را هنگام کار پزشکی می‌دیدم که متوجه شدم نواقصی در نظام سلامت کشور ما وجود دارد که لازم است پزشکی آنلاین و ارائه خدمات درمانی از راه دور توسعه یابد. بسیاری از بیماران در مناطق دورافتاده توانایی دسترسی به پزشکان را ندارند، به همین دلیل می‌توان با فرهنگ‌سازی و ارائه این خدمات، سطح درمان یک منطقه را بالا برد.

باز شدن راه صادرات با حمل و نقل دریایی

| سیدرضی حاجی آقامیری |
| فعال تجاری |

به طور کلی می توان گفت برای صادرات کالاهای سنگین، محصولاتی که دیر فاسد شوند و... از حمل و نقل دریایی استفاده می شود. همچنین زمانیکه مقصد صادراتی دور باشد باید از این شیوه انتقال بار استفاده کرد چرا که حمل و نقل هوایی بیشتر محدودیت هایی در زمینه میزان جابه جایی کالاها داشته و همچنین صرف هزینه های زیادی را می طلبد، از این رو مهم ترین مزیت استفاده از حمل و نقل دریایی را می توان کاهش هزینه ها و توجیه پذیری فعالیت های تجاری معرفی کرد. از سویی دیگر، برای کالاهای سنگینی که نسبت به وزن و حجم خود ارزش چندانی ندارند، انتقال با هواپیما یا حتی در برخی موارد حمل و نقل زمینی تنها هزینه صادرات را به طور غیر منطقی افزایش می دهد؛ بنابراین این نوع کالاها باید با کشتی و از طریق ناوگان حمل و نقل دریایی جابه جا شوند.

به طور کلی توسعه فعالیت های تجاری، دسترسی به بازارهای صادراتی کشورهای دورتر از ایران و کاهش هزینه های حمل و نقل از مهم ترین مزیت ها و پیامدهای بهره گیری از حمل و نقل دریایی هستند، اما غیر از بستر سازی های صنعتی، توجه به لوازم دیگر توسعه مانند پوشش های بیمه ای برای جبران خسارت های فعالیت های تجاری از مهم ترین نکاتی است که مدیران دولتی باید به آن توجه داشته باشند. فعالان تجاری معتقدند در نگاهی کلی، مهم ترین ایراد بیمه نامه های تجاری، محدودیت و بالا بودن هزینه آن است. غیر از وجود تحریم های بین المللی علیه ایران، وجود مشکلاتی سیاسی و امنیتی در منطقه سبب شده هزینه بیمه های حمل و نقل دریایی به شدت افزایش یابد، اما با وجود بالا بودن ریسک این نوع حمل و نقل، همچنان ارتباط آبی از مهم ترین راه های تعاملات تجاری به ویژه برای ایران به شمار می رود. مهم ترین مسئله ای که انتظار می رود دولت برای توسعه فعالیت های صادراتی به آن توجه داشته باشد، بهبود روابط بین المللی و کاهش تنش های سیاسی در منطقه است. تنها در این صورت، هزینه های بیمه ای کاهش می یابد، تعاملات تجاری در فضای بهتر و با ثبات تری انجام می شود و در نهایت می توان از مزیت حمل و نقل دریایی به نفع تجارت ایران بهره برد.

باتوجه به اهمیت استراتژیک حمل و نقل دریایی در ایران و جهان و اثر غیر قابل انکار آن بر وضعیت اقتصادی کشور، توجه مضاعف به نوسازی ناوگان حمل و نقل دریایی ضروری است. ایران به دلیل قرارگیری در موقعیت استراتژیک جغرافیایی، فرصتی استثنایی برای بهره گیری از حمل و نقل دریایی دارد، با وجود این شرایط، متأسفانه تا به امروز دیده شده فعالیت ها و تصمیمات اتخاذ شده در این راستا، متناسب با ظرفیت های موجود نیست. به عبارتی، تجارت دریایی و مزیت حمل و نقل بر بستر دریا، همواره از مسائل مغفول در عرصه بازرگانی بین المللی است. در حال حاضر، ایران با ۱۵ کشور همسایه است که از این تعداد، با ۸ کشور مرز آبی دارد. ایران ضمن بهره گیری از فرصت همسایه بودن با این کشورها، می تواند از طریق دریای عمان و راهیابی به آب های آزاد، ارتباطات تجاری خود را بسیار گسترده تر کند. کاهش هزینه های حمل و نقل، توانایی حمل بارهای سنگین به مقاصد دور و سایر مسائل این چنینی، از جمله مزایای توجه به حمل و نقل دریایی است. به طور کلی حمل و نقل دریایی یکی از لوازم مهم صادرات است و این اهمیت برای کشورهایی که به راه های آبی جهانی دسترسی دارند، بسیار بیشتر است. ایران نیز از این قاعده مستثنا نیست؛ برای صادرات کالاهای سنگین از نظر وزنی یا دارای حجم های بزرگ به کشورهای دور، مناسب به نظر می رسد تا فعالان تجاری از حمل و نقل دریایی استفاده کنند، اما پیش از پرداختن به مزایای حمل و نقل دریایی، در نظر داشته باشیم که چه کالاها و محصولاتی قابلیت انتقال با کشتی را دارند، چرا که علاوه بر اهمیت وجود راه ارتباط دریایی، باید به ذات کالای صادر شده نیز توجه ویژه داشته باشیم. علاوه بر آن، کشور مقصد و فاصله با کشورها، عاملی تعیین کننده برای حجم و نوع کالای صادر شده است، چرا که زمان فساد پذیری کالاها، مسافت و در نهایت هزینه حمل و نقل همه از موارد اصلی در توسعه تجارت بوده و باید به آنها توجهی ویژه داشت.





دانش بنیان ها بانک تخصصی می خواهند

| علی اسماعیلی |
| کارشناس اقتصاد |

هستند. در نتیجه دولت باید نقش محوری را برای تامین اعتبار این بنگاه ها برعهده بگیرد.

حداقل کاری که دولت ها می توانند برای این شرکت های خلاق انجام دهند تسهیل گری در پرداخت وام است. از آنجایی که پرداخت وام به این کسب و کارها برای بانک ها با ریسک بالایی همراه است، بهتر است دولت برای حمایت از این کسب و کارهای نوین ردیف جداگانه ای در بودجه در نظر گیرد. با هدف توزیع عادلانه تسهیلات بانکی بین شرکت های دارای رویکرد دانش بنیان و همچنین به منظور توسعه توان تولید این شرکت ها، باید ایجاد سامانه خاص اعتبارسنجی شرکت های دانش بنیان در دستور کار بانک مرکزی قرار گیرد. همچنین بهتر است برای حمایت همه جانبه از این کسب و کارهای نوین دولت برای این گروه بانک تخصصی در نظر بگیرد، زیرا با وجود بانک تخصصی امور مالی دانش بنیان ها با توجه به تخصصی بودن حیطه کاری رتبه بندی خواهد شد.

از منظری دیگر شاید تفاوت عمده بانک های تخصصی با بانک های تجاری عمدتاً ناشی از نوع اعتبارات و تسهیلات اعطایی در هماهنگی و هدفمند کردن فعالیت های تامین مالی این بخش با اهداف ملی، تخصیص منابع بلندمدت با شرایط آسان و نرخ سودهای کمتر برای مشتریان دارای اهلیت و صلاحیت، ممانعت از بروز بحران های ناشی از فعالیت بخش خصوصی و ایجاد توازن در تامین مالی صنایع مادر و زیربنایی در جایی که بخش خصوصی تمایل و رغبت یا عملاً توان مالی یا امکانی برای حضور ندارد، خلاصه می شود. بنابراین بانک مقصود دانش بنیان ها بانکی توسعه ای خواهد بود. در بانک توسعه ای با توجه به داشتن منابع دولتی حمایت های خوبی از شرکت های دانش بنیان خواهد شد؛ در این بانک ها روش های تامین مالی، ساختار یافته دنبال می شود و برای عبور از مشکل وثایق، ضمانتنامه صندوق پژوهش و فناوری به عنوان یک سند قابل قبول بانک مورد تایید قرار خواهد گرفت.

بسیاری از کارشناسان معتقدند در اقتصاد بانک محور هدایت اعتبارات بانکی به سمت تولید، کلید ایجاد رشد اقتصادی است و از آنجا که این سیاست مورد تاکید مسئولان قرار دارد، انتظار می رود در سال های آینده مورد توجه ویژه قرار بگیرد. نظام تسهیلات دهی پیش از این وثیقه محور بود، به طوری که اگر کسی قادر به تامین وثایق مورد نظر یا ضمانت های لازم نبود، حتی با وجود خوش حسابی، نمی توانست به تسهیلات دسترسی داشته باشد، اما پس از ابلاغ فرامین پنج گانه به نظام بانکی که یک مورد آن به اعطای تسهیلات خرد کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان براساس اعتبارسنجی و بدون نیاز به ضامن اشاره دارد، مبنای دسترسی به وام های خرد نظام اعتبارسنجی قرار گرفت. در روش جدید سوابق مالی افراد و خوش حسابی آنان مبنای پرداخت تسهیلات قرار می گیرد. اجرای این ایده که سال هاست در کشورهای دیگر سابقه دارد و چند سالی است به طور محدود در ایران هم پیاده شده، می تواند دسترسی به وام های خرد را عادلانه تر کند. در راستای آسان سازی روند پرداخت تسهیلات بانکی مهم ترین کسب و کارهایی که نیاز به حمایت های مالی دولت دارند، دانش بنیان ها هستند.

کسب و کار شرکت های دانش بنیان با سایر شرکت ها متفاوت است. این شرکت ها در مرحله تاسیس با خطرات بسیار زیادی مواجهند و به همین دلیل نظام بانکی آنها را تامین مالی نمی کند؛ مگر اینکه به مرحله بلوغ برسند. نظام بانکی برای تامین مالی به وثیقه و حسن شهرت نیاز دارد؛ این در حالی است که شرکت های دانش بنیان دارایی های مالی کمی دارند، زیرا سرمایه آنها دانش است که قابل ارزش گذاری پولی نیست. از سوی دیگر این کسب و کارها بسیار جوان و در تامین منابع مالی دچار مشکل



برای تمام یا برخی از بانک‌ها و موسسات اعتباری تعیین کند، چراکه کارکرد اصلی این نسبت حمایت از بانک در برابر زیان‌های غیرمنتظره و نیز حمایت از سپرده‌گذاران و اعتباردهندگان است. در همین راستا بانک مرکزی در تصمیم اخیر خود به افزایش سرمایه بانک‌ها از محل فروش املاک اهتمام دارد. هرچند این تصمیم به دلیل ارزش افزوده املاک مازاد در پی تورم با مخالفت بانک‌ها مواجه شده است، اما بانک‌ها باید از محل فروش املاک نسبت کفایت سرمایه را ارتقا دهند تا قدرت تسهیلات‌دهی نیز افزایش یابد. هدف بانک مرکزی از این اقدام پوشش ریسک‌های احتمالی بانک‌ها در برابر زیان است؛ همچنین دیگر هدف این نهاد از افزایش سرمایه بانک‌ها انتقال نقدینگی در قالب تسهیلات به بخش تولید است. حال اگر بانک مرکزی در تامین نقدینگی بانک‌ها، مبتنی بر وضعیت ریسک و کفایت سرمایه بانک با آن برخورد نکند، سهامداران و سپرده‌گذاران نیز به وضعیت کفایت سرمایه بانک‌ها حساسیت نخواهند داشت. برای بانک‌های متخلف نیز باید سیاست‌های تنبیهی اتخاذ شود تا محدود بانک‌هایی که الزامات کفایت سرمایه را رعایت نمی‌کنند به این باور برسند که ریسک‌پذیری بالا و در نتیجه پایین بودن کفایت سرمایه، تامین نقدینگی را برای آنها سخت یا حتی غیرممکن خواهد کرد. اعمال چنین سیاست‌هایی در کوتاه‌مدت برای نظام بانکی کشور پردردسر خواهد بود اما در بلندمدت تضمین‌کننده حفظ منافع همه ذی‌نفعان است. اگر بانک‌ها به افزایش سرمایه از طریق خرید ملک ادامه دهند، به تدریج نقدینگی بانکی که باید در اختیار تولید قرار گیرد به املاک و زمین برای بانک‌ها تبدیل می‌شود، زیرا در شرایط تورمی کشور این نوع سرمایه‌گذاری کم‌حاشیه، بی‌خطر و پرسود است. بنابراین فعالیت‌های بانک چه بازده بالایی داشته باشد و چه پایین، سپرده‌گذاران سود حداقلی ثابتی از بانک‌ها دریافت می‌کنند، در حالی که در صورت فروش املاک مازاد نقدینگی به سمت تولید می‌رود و در نهایت منجر به ایجاد اشتغال پایدار می‌شود. دیگر مزیت فروش املاک مازاد بانکی، ارتقای کفایت سرمایه و نزدیک شدن بانکداری ایران به استانداردهای بین‌المللی است.

کفایت سرمایه از مهم‌ترین معیارهای ارزیابی وضعیت مالی یک بانک است و بانک‌ها به واسطه ویژگی‌هایی که دارند، باید سرمایه کافی برای پوشش ریسک ناشی از فعالیت‌های خود داشته باشند. دارا بودن سرمایه مناسب و کافی یکی از شرایط لازم برای حفظ سلامت نظام بانکی است و بانک‌ها و موسسات اعتباری برای تضمین ثبات و پایداری فعالیت‌های خود باید همواره نسبت مناسبی را میان سرمایه و ریسک موجود در دارایی‌های خود برقرار کنند. کارکرد اصلی کفایت سرمایه، حمایت از بانک در برابر زیان‌های غیرمنتظره و نیز حمایت از سپرده‌گذاران و اعتبار دهندگان است.

براساس استانداردهای پیشین جهانی حداقل نسبت کفایت سرمایه ۸ درصد بود که پس از بحران مالی جهانی کمیته بال این رقم را افزایش داد، اما با وجود این تصمیم بین المللی بانک مرکزی ایران هنوز کفایت سرمایه بانکها را افزایش نداد است.

از آنجایی که کفایت سرمایه بانک‌های ایران متناسب با استانداردهای بین‌المللی بانکداری نیست، دولت سیزدهم باید برای حل این معضل و کاهش ریسک سرمایه در بانک‌ها چاره‌اندیشی کند. یکی از برنامه‌های فعلی دولت برای حل این مشکل، افزایش سرمایه بانک‌ها از محل فروش اموال مازاد بانکی یا همان دارایی‌ها منجمد است. توسل دولت به این ابزار نیز در شرایطی است که کارآمدی آن نزد محافل کارشناسی محل بحث است.

سرمایه غیر نقدی بانک‌ها مانند حاشیه امنی است که در صورت ورشکستگی بانک به نقد شدن دارایی‌ها منجر و بین ذی‌نفعان آن تقسیم می‌شود.

بانک مرکزی می‌تواند در مواردی که استانداردهای بین‌المللی یا ضرورت حفظ سلامت بانک‌ها و مؤسسات اعتباری اقتضا کند، حدود بالاتری را

رشد اقتصاد در گرو تسهیلات دهی به تولید

| معصومه آقاپور علیشاهی |

| عضو سابق کمیسیون اقتصادی مجلس |

آنچه مسلم است برای نیل به هدف کلان رشد اقتصادی ۸ درصدی همه عوامل زیرساختی از جمله جذب سرمایه گذار، مناسب سازی بستر تولید و... باید دست به دست هم بدهند تا ساختار اقتصاد با ایجاد شغل و درآمد، مولد و اشتغال زا شود تا با توزیع مناسب درآمد، مردم رشد اقتصادی را احساس کنند. همچنین اقتصاد کلان برای رسیدن به رشد پایدار، باید از انحصار دولت خارج شود و دولت تنها به عنوان نهاد بالادستی بر کار بخش خصوصی نظارت کند.

به دلیل آماده نبودن زیرساخت ها در حال حاضر بخش خصوصی هم توان و آمادگی لازم برای برنامه ریزی اقتصاد کلان کشور را ندارد؛ بنابراین دولت باید با تسهیلگری و بدون مداخله با واگذاری امور به بخش خصوصی به وظایف حاکمیتی و نظارتی خود بپردازد. از منظر دیگر برای رسیدن به رشد اقتصادی پایدار هزینه های دولت باید کاهش یابد و دولت کوچک شود و در گام بعدی فضای کسب و کار و سرمایه گذاری به بخش خصوصی سپرده شود تا اشتغال هم در کشور رونق بگیرد. متأسفانه در فضای فعلی اقتصاد بخش خصوصی با نگرانی های بسیاری مواجه است که عمده ترین آن افزایش سطح مالیات ها است. دولت برای ایجاد درآمد فقط به پایه های مالیاتی افزوده است؛ در صورتی که در کشورهای پیشرو مالیات از بخش غیرمولد ستانده و به بخش مولد در قالب یارانه یا تسهیلات پرداخت می شود.

مالیات ستانی باید در راستای حرکت موتور اقتصاد به سمت تولید باشد؛ بنابراین مالیات باید از اقشار مرفه جامعه دریافت و در بخش تولید خرج شود. آنچه شواهد نشان می دهد، این است که کاهش مالیات، به ویژه برای افراد با درآمد بالا، راهی غیر موثر برای تحریک رشد اقتصادی است و احتمالاً به اقتصاد آسیب می رساند و در شرایط فعلی مالیات ستانی از تولید راه را برای خروج سرمایه ها باز می کند. پرواضح است که در نتیجه فرار سرمایه ها نه تنها رشد اقتصادی اتفاق نخواهد افتاد، بلکه کشور در گرداب رکود و تورم فرو خواهد رفت.

«رشد» یکی از مهم ترین شاخص های اقتصاد سالم است. ایران نیز برای داشتن اقتصادی سالم و پویا نیازمند داشتن زیرساختی مناسب برای رشد اقتصادی است. تسهیلات دهی به بخش تولید یا همان کارآفرینان از جمله الزامات فراهم آوردن شرایط رشد اقتصادی است.

کشور در پساکرونا رشد اقتصادی مثبتی نداشته و برای آنکه مردم رشد اقتصادی را احساس کنند باید ساختار اقتصاد به سمت ایجاد شغل و درآمد برود. برای ایجاد اشتغال و رونق کسب و کار سرمایه گذاری در بخش تولید امری ضروری است. انتقال سرمایه و نقدینگی به بخش تولید عامل اصلی رونق بخش تولید و در نتیجه ایجاد اشتغال پایدار است.

پسایر جام فرصتی طلایی برای بازیگری ایران در عرصه جهانی است تا با جذب سرمایه گذار خارجی به رشد اقتصادی کشور کمک کند. این مهم دست یافتنی نیست؛ مگر اینکه طبق سند راهبردی وزارت صمت ۹۰۰ هزار میلیارد تومان جذب سرمایه توسط این وزارتخانه صورت گیرد.

اما این جذب سرمایه هنوز محقق نشده، زیرا ما همچنان در زیرساخت مشکل داریم. سیستم بانکی، بیمه ای، اداری و سرمایه گذاری ایران با داشتن قوانین و مقررات دست و پاگیر هنوز آمادگی بین المللی شدن را ندارد و می توان گفت گرچه شرایط لازم فراهم شده، اما هنوز شرایط کافی مهیا نیست. باید با ایجاد زیرساخت مناسب برای جذب سرمایه گذار خارجی، زمینه را برای کسب درآمد ارزی فراهم آورد تا در سایه این درآمدزایی رشد اقتصادی نیز محقق شود. همچنین می توان با الگوبرداری و پیاده سازی سیاست های جذب سرمایه گذار خارجی از کشورهای پیشرو اقتصاد کشور را از رکود نجات داد. در این راستا می توان از تجربیات اقتصادی سایر کشورهای موفق در جذب سرمایه گذاری خارجی استفاده کرد. به طور مثال در کشوری مانند هند شرط ورود سرمایه گذار خارجی انتقال تکنولوژی ظرف ۱۰ سال است.



| بهروز صادقی |
| روزنامه‌نگار |

برنامه اسناد ملی و استانی با عنوان آمایش سرزمین در قالب جزو یک بند الف ماده ۲۶ قانون برنامه ششم توسعه بعد از سال‌ها بحث و بررسی به تصویب رسید. تصویب این برنامه راهبردی از سال ۱۳۹۴ سرآغاز امیدی شد برای رقم خوردن مشارکتی‌ترین برنامه توسعه تا به این ترتیب برنامه راهبردی برای بازآرایی فعالیت‌های متنوع اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی، جمعیت براساس زیرساخت‌های شهری و استانی تدوین و اجرایی شود. براساس این برنامه قرار بود برنامه‌های توسعه‌ای با تکیه بر فرصت‌ها، ظرفیت‌ها و توان سرزمین تدوین شود تا تحولات اساسی برای پیشگیری از تخلیه روستاها و جلوگیری از رشد «حاشیه‌نشینی» در کلانشهرها رقم خورد؛ به عبارت دیگر برپایه این طرح کلان که قرار است تنظیم‌کننده بهینه رابطه انسان و فعالیت در قلمرو سرزمینی باشد، باید سیاست‌ها و برنامه‌های اجرایی کشور براساس مطالعات، بررسی‌ها و رهیافت‌های متخصصان و کارشناسان تدوین و تصویب شوند. به گفته بسیاری از کارشناسان تنها در این صورت است که جامع‌مبایی جمعیتی می‌تواند هماهنگ و متناسب با توان اکولوژیک و ظرفیت پهنه سرزمینی اجرایی شود.

براساس هدف‌گذاری طرح آمایش سرزمین، قرار است با بهره‌گیری از توان تخصصی طیف وسیعی از کنشگران، فعالان، کارشناسان و صاحب‌نظران، ضمن بررسی و مطالعه توان اکولوژیک و ظرفیت برد طرح‌های اجرایی، افق توسعه‌یافتگی کشور در همه بخش‌ها از جمله آب، صنعت، معدن، کشاورزی، سکونتگاهی، گردشگری، علم و فناوری، بهداشت و درمان، انرژی، حمل‌ونقل، ارتباطات سیاسی و بین‌المللی و... ترسیم و اجرایی شود.

به‌بیانی دیگر، در این طرح کلان و زیربنایی که جامع‌نگری، توزیع متوازن و هماهنگ تمامی فعالیت‌های اقتصادی-اجتماعی در پهنه سرزمین از مهم‌ترین ویژگی‌های آن است، میزان تاثیر و نقش‌آفرینی عوامل متعدد برای زندگی بهتر و تعامل بیشتر انسان با طبیعت

بر مبنای ۳ مولفه جمعیت-سرمایه-منابع طبیعی و محیطی یک منطقه یا سرزمین در نظر گرفته می‌شود. همچنین در پرتو رعایت دقیق مفاد این برنامه بنیادین، هر پروژه اجرایی ضمن تامین نیازهای حیاتی و زیرساخت زندگی جمعیت ساکن، باید به نیازهای امنیتی، تاب‌آوری در مقابل حوادث طبیعی و تعامل جمعیت‌های انسانی با محیط نیز پاسخ دهد.

این موارد در حالی تصویب شد که باوجود تدوین و اجرای سیاست‌های طرح آمایش سرزمین برای برخی از استان‌های کشور هنوز هم هماهنگی‌های لازم برای اجرای این طرح در بین بسیاری از تصمیم‌سازان برنامه‌های توسعه‌ای وجود ندارد، این در حالی است که امید می‌رفت راهبردهای کلان طرح آمایش سرزمین برای رهایی

طرح آمایش سرزمین را جدی بگیریم

از بسیاری از نابسامانی‌ها، محرومیت‌ها، عدم تعادل‌ها، نبود توازن‌ها و تعارض‌ها در اجرای طرح‌های توسعه‌ای به کار گرفته شود. با این همه شواهد حاکی از آن است که هدف‌های در نظر گرفته شده در برنامه آمایش سرزمین چندان جدی گرفته نشده و شاخص‌ترین رهاورد این بی‌توجهی‌ها بروز مشکلاتی مانند توسعه حاشیه‌نشینی در کشور است؛ تا آنجا که براساس اخبار منتشرشده وجود حدود ۱۳ میلیون حاشیه‌نشین در کشور حاکی از بی‌توجهی عمیق به مسئله آمایش سرزمین در کشور است. گفته‌های رئیس سازمان مدیریت بحران در استان گلستان، شاهدمثالی در این زمینه و بیانگر آن است که اجرای طرح آمایش سرزمین تا امروز سرانجامی نداشته و موجب شده برخی روستاهای کشور هر روز خالی‌تر از جمعیت شوند.

بی‌توجهی به جامع‌مبایی جمعیتی براساس آمایش سرزمین و برقراری تعادل و توازن جمعیتی براساس زیرساخت‌های شهری باعث برهم خوردن تعادل توزیع ثروت و اشتغال در استان‌های کشور شده است. تمرکز فعالیت‌های اقتصادی در پایتخت یا کلانشهرها شاهدهی بر این مدعاست. همین امر نشان می‌دهد توجه برنامه‌ریزان و مدیران اجرایی به بقیه نقاط کشور کمتر بوده و سبب شده روستاها هر روز خالی‌تر شوند و این مهاجرت بی‌رویه، پیامدی جز سیل جمعیت روستایی در حاشیه شهرها نداشته است.

دیگر پیامدهای ناشی از بی‌توجهی به مسئله مهم آمایش سرزمین، متورم شدن پیکره دولت بدون توجه به برنامه‌ریزی‌های راهبردی در راستای طرح آمایش است؛ به‌طوری که به گفته رئیس سازمان مدیریت بحران، از ۸۲ میلیون نفر جمعیت ایران، حدود ۴.۵ میلیون نفر در مجموعه دولت فعالیت دارند، این در حالی است که در کشوری مانند چین با یک میلیارد نفر جمعیت، تنها حدود ۸۰۰ هزار نفر به‌نوعی عضو خانواده دولت هستند.

نکته مهم در این زمینه آن است که دولت چین، ارائه خدمات به مردم را در قالب دولت الکترونیک به اجرا در آورده و از حجم شدن پیکره دولت کاسته و ما نیز باید به این سمت برویم.

باور کنیم جدی گرفتن و توجه عمیق و مصرانه به اجرای طرح آمایش سرزمین می‌تواند ضمن متوقف کردن روند مهاجرت از روستاها، مانع از گسترش پدیده حاشیه‌نشینی در شهرها شود.

برای تحقق این مهم توجه به چشم‌انداز و راهبردهای طرح آمایش سرزمین از جمله الزاماتی است که می‌تواند به ارزیابی نظام‌مند قلمروهای مناسب و نامناسب توسعه در فعالیت‌های صنعتی، معدنی، کشاورزی و گردشگری بپردازد. اجرای طرح آمایش سرزمین مهم‌ترین ضرورتی است که باتوجه به عوامل طبیعی، اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی می‌تواند کشور را به‌سوی پایداری توان سرزمینی با هدف تامین نیازهای جامعه رهنمون سازد؛ بنابراین باتوجه به تدوین برنامه هفتم توسعه باید به جایگاه اجرای طرح آمایش سرزمین نیز توجه ویژه‌تری داشت.



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بانه
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه 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	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	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	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	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	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده داتش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	نسرین خوش صحبت
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۱۰-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	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 علیاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۸۲۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	---
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	یهوش قاسمی
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردغوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن رنجبر 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	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	---	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	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطائی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخاریات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	حسام حاجی حدیدی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سید جعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی ویشه
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۸۱۱۷۲۲-۴-۸	۵۵۸۱۱۷۹	داریوش خداداد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	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 حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهره کسرانی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان میری، 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 امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهای، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۳۱۲-۳۶۸۵۸۳۰۶	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۶۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	امیر گیلائی فر
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹	تیمور طاهری
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	روح اله سیاوشی
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلائی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	---
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۲۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	علی حمیدیا
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رزاده
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	۶۶۹۷۶۳۹۲-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۹۷۶۳۸	عباس امیری
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۸۸۹-۸۶۱۲۳۱۶۰	---	محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۲۶۱۵۰-۶۶۵۲۶۴۹۹	۶۶۵۲۶۸۵	حمید نودست
۶۵	پوتک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پوتک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۵	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 زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقازرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین باستانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسنویز، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	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	۸۸۵۹۷۱۷۱-۸۸۳۶۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۷۸۴-۵	۸۸۴۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیفور، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۴۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	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	شیواز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطين و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعیر
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۲۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۹۶۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۹۶۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰-۶	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپروی 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	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قلب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	ناصر مختاری فارمد
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷	---	مجید امیری دلونی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۳۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	محمد ممقانی
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۶	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	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۱-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۳۰-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱-۱۹-۲۲	---	محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	---
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسکری	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۰۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش 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	۰۳۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سیاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۲۵	---
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	طاہر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذری
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزایی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۶۶۳۳	---
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شها امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۲۰۷۴۵	حسنت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۵۹	پیمان خیاظمی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰	عباس امیری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۷۷۴۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۷۷۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسنگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۸ تا ۱۴/۴۵	۸ تا ۱۲/۳۰
شعبه‌های استار تهران	۸ تا ۱۴/۴۵	۸ تا ۱۲/۳۰
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۸ تا ۱۴/۴۵	۸ تا ۱۲/۳۰
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۸ تا ۱۴/۴۵	۸ تا ۱۲/۳۰
شعب سایر شهرستان‌ها	۸ تا ۱۴/۴۵	۸ تا ۱۲/۳۰
شعبه کیش	۸ تا ۱۴/۳۰	۸ تا ۱۲/۳۰
شعبه قشم	۸ تا ۱۴	۸ تا ۱۲/۳۰

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی‌نژاد	تهران، میدان قدس، انتهای خ کبیری، سه راه عمار، پ ۱۵۸	۲۲۳۹۶۹۰۶-۲۲۷۱۷۵۹۷-۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بایک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت	۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۰۱۱۹
۳	سرپرستی منطقه ۳	مهدی عامری	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال‌الدین اسدآبادی	۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۲۱۷۹۰۲-۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس‌زاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن	۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۶	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توژنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوه‌نیا	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	زنجان میدان آزادی ابتدای خیابان امام ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۲-۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۶۴۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبد قزق، نرسیده به میدان سپهبد قزق، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳- طبقه اول	۰۲۱-۲۶۸۵۰۰۹۸ (داخلی ۱۲۷-۱۲۲-۱۲۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	زهره انوار	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایردک- اول خیابان سعدی- برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	سیدمحمدامین قافله باشی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملیوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان ژوبار-طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

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	تقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهره ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان ولی عصر، چهارراه پارک وی، کوچه ترکش دوز، ساختمان اداری بانک سامان	۰۲۱-۲۳۰۹۵۶۱۱	-----	آقای عرب اسدی

رو موبایلت حساب باز کن!

افتتاح حساب غیر حضوری بانک سامان





تنخواہ کارٹ، ہمیشہ به شارژ

باشماہ تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

سپردہ تنخواہ کارٹ

- مدیریت آسان حساب تنخواہ
- شارژ سریع تنخواہ کارٹها

برای صدور مجدد کارت بانکی (پیش از منقضی شدن)

رو موبایلت حساب کن!

