

سامان

سال شانزدهم، شماره ۱۶۵
اسفند ۱۳۹۹

بانک سامان
SamanBank



برای استعلام و پرداخت قبض
رو موبایلت حساب کن!



آسوده‌تر؛ وقتی که ویژه هستی!

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط، ۶۴۲۲-۰۲۱

www.sb24.ir

رزرواسیون

- ارائه خدمات ۲۴ ساعته رزرواسیون
- تخصیص سهمیه‌های رایگان مطابق با سپرده



بامجلہ **سalam** ہمراہ باشید

گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

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



بیمه سامان

تهران، خيابان سيدجمال الدين اسدآبادي، پلاك ۴۳۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱ شماره: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.sif۴.ir



كارگزاري بانك سامان

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



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۷۱۹ و ۸۸۷۰۹۲۱۰ شماره: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان دستگردي (ظفر)، پلاك ۱۲۸، كدپستي ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ شماره: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

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



تأمين سرمايه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، خيابان كاج آبادي، شماره ۱۱۴، طبقه ۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱ شماره: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir: سايت



كيش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

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





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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- 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 نشر به تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- بی‌نوشته و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیترو سوتیترهای مناسب به وسیله نویسنده مشخص شود.
- مطالب چاپ شده الزاماً نظر رسمی مجله نیست.
- تا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

- یادداشت سردبیر/ ۶
- آنچه باید از پیگیری و وصول مطالبات بانکی بدانیم/ ۸
- حسابداری و گزارشگری مالی در دوران شیوع بیماری همه گیر COVID-۱۹/ ۱۰
- بیمه درمان تکمیلی مشتریان بر تر/ ۱۳
- ۹ روش و نکته برای یادگیری زبان انگلیسی به شیوه خودآموز/ ۱۴
- خدمات پشتیبانی درمانی و سلامت مرکز رزرو خدمات سامان/ ۱۷
- تقدیر بانک مرکزی از ۱۰ رئیس شعبه بانک سامان/ ۱۸
- تقدیر از همکاران از نگاه مشتریان/ ۱۹
- تحلیل پوششی داده‌ها: رویکردی نوین در ارزیابی کارایی شعب بانکی/ ۲۰
- کارت اعتباری دارندگان دستگاه کارت خوان سامان/ ۲۲
- نوعی عید دیدنی با لبخند پنهان زیر «ماسک» در روزهای پایان سال عجیب ۲۳/۹۹
- پرسش‌ها و پاسخ‌های قانون جدید چک/ ۲۸
- صنایع پتروشیمی/ ۳۱
- گزارش صعود زمستانی به قله دماوند از جبهه شمالی و فرود از جبهه جنوبی/ ۳۲
- چگونه بدون مراجعه به بانک می‌توان کارت بانکی گرفت؟/ ۳۴
- کارت هدیه، گزینه‌ای مناسب برای هدیه در موقعیت‌های مختلف/ ۳۶
- راه اندازی کسب و کار با وام خود اشتغالی/ ۳۸
- مسئولیت پذیری شرکت‌های بیمه ضروری است/ ۴۲
- قانون خوب، اجرای پرچالش/ ۴۲
- نگاهی منصفانه به عملکرد بانک مرکزی/ ۴۴
- برندگان استقبال از بهار سوسامانی مشخص شدند/ ۴۵
- مدیریت دولتی و ریسک سرمایه گذاری در بورس/ ۴۶
- مدیران، کارکنان را به ورزش تشویق کنند/ ۴۷
- حرکت ایالات متحده به سوی دلار دیجیتال/ ۴۸
- تجربه کشورهای اسلامی در بازار سهام/ ۴۹
- التهاب در امریکا و صدور رکود به سراسر جهان/ ۵۰
- توسعه نیافتگی صنعت بیمه در ایران/ ۵۱
- از نرخ واقعی دلار تا حذف ارز ترجیحی/ ۵۲
- مذاکرات بورس، دلار و سفته بازی/ ۵۳
- نه به آن شوری شور نه به این بی‌نمکی/ ۵۴
- ارز دیجیتال راهی برای تسهیل معاملات/ ۵۵
- ۳ محور پُرچالش بورس تهران/ ۵۶
- ۲۰۲۱ طلایی از جنس «رمز»/ ۵۷
- پیش‌بینی نرخ ارز بر پایه مدل رفتاری بانک مرکزی/ ۵۸
- شعب بانک سامان/ ۶۰

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، خیابان شهید وحید دستگردی (ظفر)، ساختمان بانک سامان، پلاک ۱۲۸
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۹۴۱۱ سایت: www.sb24.com

نشانی دفتر مجله سامان:

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

تبلیغات جادوی قرن است



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

http://t.me/naserbozorgmehr

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

۳- تقویت شونده است

- تبلیغات اطلاع دهنده، معمولاً با تبلیغ کالاها و خدمات جدید ارتباط می یابد.
- تبلیغات ترغیب کننده، تصویری است که عموم مردم از تبلیغات دارند و کالای معرفی شده مرحله اول را دوباره به مردم با شیوه های دیگر معرفی می کند.

- تبلیغات تقویت شونده، تیر خلاص تبلیغات در بازار رقابت است و تلاش برای ماندگاری محصول می کند.

تبلیغات اهرم قوی و پایه ای مدیریت بازاریابی است.

مدیریت بازاریابی در واقع تلاشی آگاهانه است برای نیل به نتایج مطلوب؛ باتوجه به ۴ اصل ذیل که سالهاست در حوزه بازاریابی به آن اشاره می شود.

۱- تجزیه و تحلیل فرصت های بازار

۲- انتخاب بازارهای هدف

۳- تهیه ترکیب عناصر بازاریابی

۴- مدیریت تلاش های بازاریابی

مرحله اول: هنگام تجزیه و تحلیل فرصت های بازار، مدیران به اطلاعات زیادی نیازمندند.

مرحله دوم: جلب رضایت کلیه مصرف کنندگان به یک روش امکان پذیر نیست و در مقایسه با رقبا، باید گروه خاصی از مشتریان و بازار مشخصی را هدف قرار داد.

در این قرن، بدون تبلیغات، مفاهیم بازاریابی نامفهوم است. همان طور که گفته شد از قرن هجدهم که انقلاب صنعتی به وقوع پیوست و صنعت یکباره دچار دگرگونی شد و تولید به مفهوم امروزی شکل گرفت، فروشندگان برای فروش کالای خود نیاز به شیوه های نوین بازاریابی پیدا کردند.

از زمانی که محصولات با تولید انبوه وارد بازار شد، بحث رقابت مطرح شد. تولیدات زمانی می توانستند سودآور باشند که مصرف کنندگان بیشتری در داخل و خارج داشته باشند.

ایجاد بازارهای جدید باعث شد نخستین موج بازاریابان و سپس نخستین نسل تبلیغاتی ها با تعاریف امروز پدید آید.

تولید کنندگان در جهان امروز، چند سالی است که با استفاده از هرگونه تبلیغاتی برای جذب بازار بیشتر به فعالیت مشغولند. رادیو، تلویزیون، انتشارات، تبلیغات محیطی و سایر ابزارها هر کدام در خدمت تولید کنندگان برای رقابت قرار داشتند و دارند و در چند سال اخیر، دنیای مجازی، فضای تازه تری را به وجود آورد و شرایط به سمت و سویی حرکت کرد که همه تولید کنندگان فهمیدند تبلیغات قبل از آنکه فریب دهد، باید اطلاع رسانی سالم کند و باید در کوتاه ترین زمان، بیشترین پیام را به مصرف کننده برساند.

تبلیغات معمولاً در ۳ سطح عمل می کند:

۱- اطلاع دهنده است

۲- ترغیب کننده است

اما تبلیغات موفق تنها از ابزار موفق استفاده نمی‌کند، بلکه بیشترین مفهوم را در «فکر و ایده و خلاقیت» جست‌وجو می‌کند. با استفاده از فکر، ایده و خلاقیت‌های جدید شاید بتوان گامی موثر و بلند در ارتقای حوزه تبلیغات برداشت

مرحله سوم: مجموعه‌ای از متغیرهای بازاریابی قابل کنترل است که شامل هر نوع اقدامی است که یک شرکت بتواند برای کالای خود به‌منظور تحت تاثیر قرار دادن تقاضا انجام دهد.

مرحله چهارم: تنها نباید محدود به نیازهای مصرف‌کننده شویم و باید اقدام به برنامه‌ریزی خط‌مشی‌های بازاریابی رقابتی کنیم.

در چنین شرایطی تبلیغات بخشی از بازاریابی تلقی می‌شود و تصمیم‌گیری درباره آن شرایط ویژه‌ای را می‌طلبد و از اهمیت خاصی برخوردار است.

اما تبلیغات موفق تنها از ابزار موفق استفاده نمی‌کند، بلکه بیشترین مفهوم را در «فکر و ایده و خلاقیت» جست‌وجو می‌کند.

با استفاده از فکر، ایده و خلاقیت‌های جدید شاید بتوان گامی موثر و بلند در ارتقای حوزه تبلیغات برداشت.

در راهی که بتوان به تولیدکنندگان و صاحبان کالا و مسئولان در حوزه تبلیغات کمک کرد باید ۲ هدف را باور کنیم.

۱- تبلیغات فریب نمی‌دهد، آگاه می‌سازد.

۲- آگاهی، بر دانایی می‌افزاید و دانایی ما را توانمند می‌کند.

با ترسیم این شعارها و رسیدن به توانایی، براساس دانایی و با استواری بر تبلیغات سالم، نشانه‌های بارز یک روابط عمومی قدرتمند را به‌دست خواهیم آورد.

مدیریت تبلیغات شامل ۳ مرحله کلی است:

۱- برنامه‌ریزی

۲- اجرای تبلیغات

۳- ارزیابی و سنجش

متأسفانه در جامعه ما بیشتر بند دوم یعنی اجرای تبلیغات با استفاده از ابزارهای گوناگون از هدایای تبلیغاتی تا تیزر تلویزیونی و بیلبردهای ۱۰۰ متری و آگهی‌های رسانه‌ای موردتوجه است، درحالی‌که تبلیغات آینده‌نگر برپایه بند اول و تکیه بر بند سوم به نتایج پر بار خواهد رسید و صرفه‌جویی و امکانات را به‌همراه خواهد داشت و تازه آنچه من اشاره کردم، مربوط به دیروز، امروز و چند سال آینده است. بدون شک مفهوم روابط عمومی و تبلیغات در هزاره سوم توسط هیچ کس قابل پیش‌بینی نیست. هزاره سوم باتوجه بیشتر به فناوری و پیام‌های کوتاه و برنامه‌های گوناگون دنیای مجازی شروع شده است. ویروس کرونا، جهان سنتی را متوقف کرد و صاحبان فناوری، مشاغل جدید را در قالب‌های جدید معرفی کردند و به تبع آن دنیای ارتباطات و تبلیغات رسانه‌ها هم باید در فرم‌های جدیدتری ظاهر شوند.

آینده پرشتاب و سرعت مافوق صوت فناوری که امروز به‌وجود آمده، بسیاری از ذهنیت‌های سنتی ما را در هم خواهد شکست. تنها پیشنهاد به نسل حاضر و مسئولانی که اگر گوشی برای شنیدن داشته باشند، شعر بزرگ شاعر حماسه‌سرای این سرزمین است که هزار سال قبل سرود:

توانا بود هر که دانا بود...

آنچه باید از پیگیری وصول مطالبات بانکی بدانیم

| مهدی سلمانی زاده |
| اداره پیگیری مطالبات خرد و صنفی |

گردش پول و سرمایه در نظام بانکی و اقتصادی در گرو تأمین سرمایه واحدهای مختلف است که عمدتاً از طریق اعطای تسهیلات امکان پذیر است. طبیعتاً بخشی از این تسهیلات در موعد مقرر پرداخت نشده که به سرفصل معوقات می‌رود و بانک‌ها علاوه بر برنامه‌هایی که برای پیشگیری از تعویق تسهیلات پرداختی تدارک می‌بینند همواره در تلاش برای وصول مطالبات و بازگرداندن منابع بانک به چرخه اقتصاد هستند. نظر به لزوم بازگرداندن منابع مالی اعطایی و اهمیت تعیین تکلیف معوقات بانکی، بانک‌ها با بهره‌گیری از شرکت‌های وصول مطالبات که از تجربه و ابزارهای لازم و مؤثر برخوردار هستند تدابیری در این عرصه اندیشیده‌اند.

دلایل عمده ایجاد و افزایش مطالبات:

۱- اعتبارسنجی نادرست از مشتریان یا طرح‌های اقتصادی آنان:

زمانی که مشتری جهت اخذ تسهیلات به شعبه مراجعه می‌کند موظف است جهت حصول اطمینان بانک از بازپرداخت به‌موقع، اقدام به معرفی دارایی‌ها یا توجیه طرح‌های مورد مشارکت بانک کند. اخذ وثایق و تضمینات در قبال اعطای تسهیلات به‌عنوان مهم‌ترین ابزار جهت اطمینان بانک از وصول دیون در آینده مطرح بوده و از طرف دیگر نقش بازدارندگی آن‌ها از عدم ایفای به‌موقع تعهدات توسط مشتری غیرقابل انکار است همچنین بررسی طرح‌ها و محل فعالیت مدیون نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است چراکه با ارزیابی مناسب می‌توان به صحت وعده‌های مدیون جهت عمل به توافقات حاصله پی برد.

۲- عدم مصرف صحیح تسهیلات اعطایی و فقدان نظارت بر آن:

یکی از مهم‌ترین آسیب‌های موجود در نظام بانکی، عدم مصرف صحیح تسهیلات اعطایی و فقدان نظارت در این زمینه است. متقاضیان تسهیلات برای تأمین نیازهای خرد و کلان خویش به بانک‌ها مراجعه و پس از طی کردن فرآیند اداری تسهیلات موردنظر خود را دریافت می‌کنند اما به‌طور معمول این افراد توجهی به نوع قرارداد، ماهیت احکام و کارکردهای ویژه آن ندارند. لذا پس از دریافت تسهیلات در بسیاری از موارد اقدام به مصرف آن در غیر موضوع خود می‌کنند.

۳- نبود ابزارهای کنترلی و پیشگیری:

باتوجه به اصل کلی پیشگیری بهتر از درمان است، وصول پرونده‌های مطالباتی در سرفصل‌های پایین‌تر و باگذشت زمان کمتری از سررسید، بسیار ساده‌تر از تعیین تکلیف آن‌ها پس از مدت‌زمان زیادی است. به همین منظور یکی از توقعات مشتریان علی‌الخصوص ضامنین یا افرادی که وام‌های دریافتی را به دیگران واگذار نموده‌اند اطلاع‌رسانی به‌موقع بانک در خصوص عدم بازپرداخت به‌موقع اقساط است.

دوره گردش مطالبات و سرفصل‌های مطالباتی:

سرفصل‌های مطالباتی نشانگر مدت‌زمان گذشته از سررسید ایفای تعهدات و یا بازپرداخت اقساط هستند و با گذر زمان تغییر می‌نمایند

-از یک روز تا دو ماه پس از سررسید، تسهیلات در سرفصل زنده منتقل نشده قرار دارد و به آن مطالبات جاری می‌گویند.

-از دو ماه تا شش ماه پس از سررسید تسهیلات در سرفصل سررسید گذشته قرار می‌گیرد.

-باگذشت شش ماه از سررسید اولین قسط پرداخت نشده تسهیلات وارد سرفصل معوق شده و تا یک سال در این سرفصل باقی می‌ماند.

-پس از گذشت ۱۸ ماه از سررسید، تسهیلات وارد سرفصل مشکوک‌الوصول می‌شود.

-در صورتی که ۱۰ سال از انتقال قرارداد به سرفصل مشکوک‌الوصول گذشته و امکان تعیین تکلیف بدهی با طی کردن کلیه راه‌های قانونی و عملیاتی میسر نباشد، تسهیلات جزو مطالبات غیرقابل وصول محسوب گردیده و به‌عنوان مطالبات سوخت شده از دفاتر شعبه حذف می‌شود. ابزارها و راه‌هایی که منجر به تعیین تکلیف پرونده‌های مطالباتی می‌شود

۱- تسویه مانده بدهی:

به‌منظور تسریع در برگشت مطالبات و تبدیل املاک تملیکی بانک به



باشد پیشنهاداتی در خصوص ارائه کالا یا خدمات یا معرفی ملکی جهت بهره‌برداری بانک و تعویض آن با بدهی ایجاد قبلی می‌کند. این امر فقط با صدور مجوزهای خاص و تأیید مراجع خاص اعتباری امکان‌پذیر است.

۴- استمهال و تقسیط:

در معنای لغوی یعنی مهلت خواستن و مهلت دادن، بدین معنا که بانک پس از سررسید تسهیلات یا تاریخ قطع پرداخت مهلتی به تسهیلات‌گیرنده می‌دهد و با ایجاد قسط‌بندی مجدد بدهی (در مواردی که مشتری توان بازپرداخت با شرایط قبلی را ندارد) امکان تعیین تکلیف را از سوی مشتری فراهم می‌آورد.

۵- اجاره به شرط تملیک:

جهت مساعدت با مشتریانی که در بازپرداخت تسهیلات خود دچار مشکل شده‌اند پیشنهاد ارائه تسهیلات اجاره به شرط تملیک داده می‌شود، بدین معنا که بانک با تملیک ملک بدهکار، قرارداد اجاره‌ای با او منعقد می‌کند و در صورتی که آخرین قسط خود را پرداخت نمود ملک مجدداً به نام او تملیک می‌شود.

وجوه نقدی و جلوگیری از بلوکه و راکد شدن دارایی‌های بانک و قرار گرفتن آن‌ها در چرخه عملیات بانکی و تسهیل فرآیند فروش املاک تملیکی بانک، مشتریانی که املاک آن‌ها بابت مطالبات گذشته‌شان به تملیک بانک درآمده می‌توانند طبق شرایط و ضوابط اعلام شده از سوی بانک درخواست اقاله یا تسویه مانده بدهی کنند.

۲- انجام مزایده و فروش:

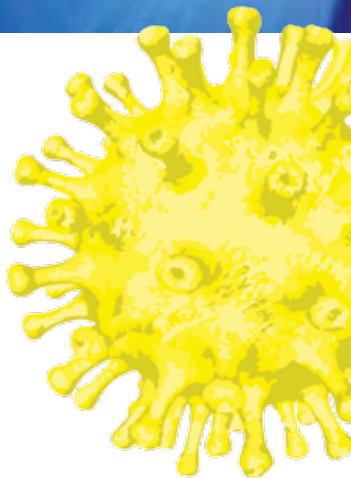
در صورت عدم ایفای تعهدات قرارداد از سوی مشتری یا راهنین و در نتیجه عدم وصول مطالبات به استناد ماده ۳۴ ق.ث و همچنین آیین‌نامه اجرایی مفاد اسناد رسمی بانک ناگزیر به انجام مزایده و فروش املاک به برنده مزایده خواهد بود و در صورتی که در روز مزایده خریداری نباشد ملک مورد تهرین به نفع بانک تملیک خواهد شد.

۳- تهاتر:

از نظر لغوی به معنای تبادل است و در واقع یک نوع مبادله پایاپای محسوب می‌شود. در اصطلاح بانکی زمانی که مدیون موفق به ایفای تعهدات خویش نشده و تمایلی به تضییع وثایق سپرده‌شده نیز نداشته



حسابداری و گزارشگری مالی در دوران شیوع بیماری همه گیر COVID-19



| آرش آذین‌فر |
| شعبه بابل |

بیماری همه گیر، به بیماری‌ای گفته می‌شود که در یک کشور یا جهان شیوع داشته باشد. شیوع ویروس کرونا (کووید ۱۹) اولین بار در ووهان چین در تاریخ ۳۱ دسامبر ۲۰۱۹ گزارش شد. ویروس کرونا یک ویروس واگیردار بوده و باعث ایجاد عدم اطمینان زیادی در بین شرکت‌ها در بخش‌های تولیدی و مالی شد. بیماری کووید ۱۹ از طریق شوک‌های عرضه و تقاضا ناشی از بسته شدن تحمیلی درهای صادرات و واردات دولت‌ها در بسیاری از کشورها، بر عملکرد شرکت‌های سراسر جهان تأثیر منفی گذاشت و باعث ایجاد مشکلات جریان نقدینگی برای بسیاری از شرکت‌ها شد و این مسئله ترازنامه‌های بسیاری از شرکت‌ها را در سراسر جهان بر هم زد. با توجه به اهمیت استفاده از تکنیک‌های حسابداری توسط شرکت‌ها برای بهبود ترازنامه و حفظ سود در زمان‌های غیرعادی مانند شیوع بیماری همه گیر، کمی تعجب‌آور است که حسابداری در دوره‌های همه‌گیری بیماری در ادبیات حسابداری مورد مطالعه قرار نگرفته است.

بحران‌های اقتصادی

است. آن‌ها مشاهده می‌کنند که شرکت‌ها در طول بحران ایالات متحده، ارزش دارایی و نسبت‌های سرمایه خود را بیش از حد بیان کردند. همچنین، دارایی‌های مربوط به املاک و مستغلات در ترازنامه شرکت‌ها به‌ویژه شرکت‌های بزرگ‌تر از ارزش بالایی برخوردار بودند درحالی‌که شرکت‌هایی که بیشتر در معرض اوراق بهادار با پشتوانه وام بانکی قرار داشتند، مقررات کمتری را برای وام‌ها متحمل شدند و شرکت‌های آشفته از اختیار حسابداری برای طبقه‌بندی اوراق بهادار با پشتوانه تسهیلات برای پر کردن دفاتر و اسنادشان استفاده کردند. پوزن در سال ۲۰۰۹، نشان می‌دهد طی بحران مالی بسیاری از تحلیلگران ارزش منصفانه در

پاولاتوس و کاستاکیس در سال ۲۰۱۵، اثبات کردند که بحران اقتصادی روی شیوه‌های حسابداری مدیریت در سازمان‌ها تأثیر می‌گذارد. آن‌ها تأثیر بحران اقتصادی یونان را بر شیوه‌های حسابداری مدیریت در صنعت یونان بررسی کردند. آن‌ها استفاده فزاینده‌ای از سیستم‌های هزینه‌یابی مبتنی بر فعالیت (ABC) و تکنیک‌های حسابداری مدیریت استراتژیک در طول بحران اقتصادی کردند. در حسابداری مالی، هوئیزینگ و لاون در سال ۲۰۱۲، اثبات می‌کنند که ترازنامه گزارش شده توسط شرکت‌ها در جریان بحران مالی جهانی، نمایشی مخدوش از سلامت مالی آن‌ها

حذف ارقام عمده از دارایی‌ها

حسابداری حذف ارقام عمده از دارایی‌ها یک روش مدیریت سود است که به موجب آن در دوره جاری برای کاهش دارایی‌ها، یک حذف بزرگ حسابداری در برابر درآمد صورت می‌گیرد که منجر به هزینه‌های کمتری در آینده می‌شود. در کشورهایی که بسته‌های محرک، تسهیلات ویژه و تخفیفات مالیاتی طی بیماری همه‌گیری به شرکت‌های مالی و غیرمالی داده می‌شود، شرکت‌ها در چنین کشورهایی ممکن است انگیزه داشته باشند تا پس از دریافت بسته‌های محرک، تسهیلات ویژه و تخفیفات مالیاتی، در مدیریت سود شرکت کنند.

شرکت‌ها می‌توانند با گرفتن یک بار هزینه کلان، در مدیریت سود حذف ارقام عمده از دارایی‌ها شرکت کنند تا در آینده هزینه‌های خود را کاهش دهند. هزینه بزرگ یک‌باره که در سال شیوع بیماری همه‌گیر از سود دریافت می‌شود، منجر به کاهش سود خالص برای آن سال می‌شود و انتظار می‌رود سود خالص بیشتری در سال‌های آینده داشته باشد. حتی اگر حساب‌سازان قادر به تشخیص روش‌های حسابداری حذف ارقام عمده از دارایی‌ها در شرکت‌ها باشند، شرکت می‌تواند از چنین روشی با بیان تصمیم حذف هزینه‌های کلان در سال شیوع بیماری همه‌گیر که به دلیل تأثیر منفی این بیماری بر فعالیت‌های تجاری بوده، دفاع کند و کاهش سود حاصل با استفاده از بسته محرک دریافت شده توسط شرکت کاهش می‌یابد. مطالعات قبلی نشان می‌دهد انگیزه‌های رفتار حذف ارقام عمده از دارایی‌ها برای شرکت‌هایی که عملکرد مدیریتی ضعیفی دارند زیاد است. این شرکت‌ها تمایل دارند ضرر بزرگ‌تر از حد ضروری را به‌منظور پس‌انداز برای فردای بهتر شناسایی کنند، زیرا احتمال تحقق هرگونه هدف مالی در دوره فعلی کم است.

هموارسازی سود بیشتر

در صورت عدم وجود بسته‌های محرک، تسهیلات ویژه، کمک مالی و تخفیفات مالیاتی طی شیوع بیماری همه‌گیر، یک شرکت با استفاده از شیوه‌های حسابداری سعی خواهد داشت در رقابت باقی‌بماند و سودهای متوسطی را گزارش کند و این نشان می‌دهد که شرکت در مقایسه با رقبای خود طی شیوع بیماری همه‌گیر عملکرد بدی نداشته و در تلاش خواهد بود که در طول شیوع یک بیماری همه‌گیر، رقابت را حفظ کند. چنین روش‌های حسابداری، شیوه‌های هموارسازی سود و جلوگیری از ضرر حسابداری است.

هموارسازی سود شامل کاهش یا هموارسازی و دفع نوسان در سودها در طول زمان است به‌طوری‌که درآمد گزارش شده هرگز خیلی بالا یا خیلی پایین نباشد. ممکن است شرکت‌ها با تأخیر در هزینه‌های تحقیق و توسعه یا با کاهش هزینه‌های پرسنلی در سال شیوع بیماری همه‌گیر، سود خود را هموار کنند. از طرف دیگر، شرکت‌ها می‌توانند با به تعویق انداختن هزینه‌های کلان به یک سال آینده از بروز ضرر جلوگیری کنند و می‌توانند با شناسایی سود آینده در سال شیوع بیماری همه‌گیر، احتمالاً با تأخیر در خرید ماشین‌آلات، تجهیزات، نرم‌افزار یا سخت‌افزار فناوری، خریده‌های بزرگ معتبر و شناسایی جریان‌های نقدی آینده در سال همه‌گیر، نسبت به گزارش ضرر اجتناب کنند.

اجتناب از مدیریت سودهای افزایش‌دهنده درآمد

به‌طورکلی، طی شیوع بیماری همه‌گیر، شرکت‌ها کارکرد ضعیف خواهند داشت زیرا تولیدکنندگان تولید را کاهش می‌دهند، تقاضای مصرف‌کننده کاهش می‌یابد و ممکن است کارگران نتوانند تحت شرایط امن در این

قوانین حسابداری را نگوئش می‌کنند زیرا شرکت‌ها را ملزم می‌کند تا دارایی‌های مستهلک‌شده خود را به قیمت‌هایی که در بازار آزاد در آن زمان فروخته‌شده‌اند و ارزش دفتری آن تقریباً صفر بود، ثبت کنند. اوزیلی و آرون در سال ۲۰۱۸، دریافتند که بانک‌های سیستماتیک در دوره رکود اقتصادی از روش‌های حسابداری هموار کننده سود استفاده می‌کنند. آن‌ها همچنین مشاهده می‌کنند که بانک‌های سیستماتیک جهانی در اروپا از روش‌های هموارسازی سود پس از بحران استفاده می‌کنند درحالی‌که هموارسازی سود در دوره قبل از بحران در بین بانک‌های غیر سیستماتیک رایج بود. آرنولد در سال ۲۰۰۹، اثبات می‌کند که شیوه‌های حسابداری عمیقاً در بحران مالی فعلی و در پیشنهادات سرمایه‌گذاری مجدد مؤسسات مالی و بازگرداندن ثبات به سیستم مالی جهانی نقش دارد.

روش‌های حسابداری طی یک بیماری همه‌گیر

طی شیوع بیماری همه‌گیر، عاملین اقتصادی، مشارکت خود را در فعالیت‌های اقتصادی که نیاز به تعامل فردیه‌فرد دارند کاهش می‌دهند. شیوع بیماری همه‌گیر به دلیل ترس و ایجاد عدم اطمینان بازارهای مالی باعث یک نوع بی‌ثباتی می‌شوند، چون سرمایه‌گذاران به ریسک‌پذیری تمایل ندارند و سرمایه‌گذاری‌های ایمن‌تر را ترجیح می‌دهند. صداقت و انصاف برای شرکت‌ها نادر خواهد شد، سرمایه‌گذاری‌های خصوصی کاهش می‌یابد، از آنجایی‌که تولید کاهش می‌یابد، تأمین کالا را تحت تأثیر قرار می‌دهد، هزینه‌های عملیاتی افزایش و سود کاهش می‌یابد که منجر به عملکرد ضعیف شرکت‌ها می‌شود. در این شرایط، بنگاه‌ها می‌توانند از روش‌های حسابداری در گزارشگری مالی برای کاهش تأثیر شیوع بیماری همه‌گیر بر عملکرد شرکت استفاده کنند.

حسابداری باارزش منصفانه

مدیران می‌توانند برای کاهش بدهکاری‌های خود به تکنیک‌های حسابداری باارزش منصفانه تکیه کنند. حسابداری باارزش منصفانه به‌منزله گزارش دادن دارایی‌ها و بدهی‌ها در ترازنامه باارزش منصفانه و شناسایی تغییرات باارزش منصفانه به‌عنوان سود و زیان در گزارش مالی است و قیمت فعلی بازار به‌عنوان مبنای ارزش منصفانه استفاده می‌شود. در طول شیوع بیماری همه‌گیر، شرکت‌هایی که بدهی‌های بزرگ یا مقدار قابل توجهی از تعهدات اوراق بهادار دارند ممکن است انگیزه داشته باشند تا با استفاده از قیمت فعلی بازار، تعهدات خود را باارزش منصفانه ارزش‌گذاری کنند که می‌تواند مبلغ پرداختی و کل بدهی شرکت را کاهش دهد.

در گذشته، حسابداری باارزش منصفانه با بحران مالی مرتبط بوده است. تحقیقات قبلی نشان می‌دهد حسابداری باارزش منصفانه به بحران مالی ۲۰۰۸ کمک کرده است.

به‌عنوان مثال، پوزن در سال ۲۰۰۹، نشان می‌دهد که در طول بحران مالی، بسیاری از تحلیلگران قوانین ارزش منصفانه حسابداری را نگوئش می‌کنند، زیرا شرکت‌ها را ملزم می‌سازد تا دارایی‌های مستهلک‌شده خود را باقیمت‌های فروخته‌شده در بازار آزاد در زمانی که ارزش دفتری آن تقریباً صفر بوده ثبت کنند. برخی از محققان قبول دارند که حسابداری باارزش منصفانه در بحران مالی نقش داشته است، درحالی‌که برخی دیگر استدلال می‌کنند که حسابداری باارزش منصفانه راه فرار از بحران مالی است. تأثیر حسابداری باارزش منصفانه روی شیوع بیماری همه‌گیر هنوز ناشناخته است.

گرچه رایج است که دولت‌ها مجموعه‌های استاندارد حسابداری را تحت فشار قرار دهند تا قوانین حسابداری را که تعداد زیادی از مؤسسات مالی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، طی شیوع بیماری همه‌گیر کاهش دهند، اما استدلال مخالف این است که قوانین حسابداری نباید طی همه‌گیر شدن آرام شود زیرا شرکت‌ها می‌توانند به‌طور منطقی پیش‌بینی کنند، قوانین حسابداری درحالی‌که آرام خواهند بود که انگیزه‌های آن‌ها برای به حداقل رساندن خطرات در مهم‌ترین وضعیت کاهش خواهد یافت.

نتیجه‌گیری

در این مقاله برخی از روش‌های حسابداری که می‌توانند توسط شرکت‌ها طی شیوع بیماری همه‌گیر استفاده شوند، مورد بحث قرار گرفت. مشخص گردید که چندین روش حسابداری مانند حسابداری با ارزش منصفانه، هموارسازی سود، حذف اقلام عمده از دارایی‌ها در جهت مدیریت سود و غیره می‌توانند برای کاهش تأثیر شیوع بیماری همه‌گیر در گزارش مالی شرکت‌ها استفاده شوند.

مطالب این مقاله به بحث اخیر پیرامون ارتباط حسابداری با جامعه کمک می‌کند. اگرچه حسابداری هم به‌عنوان یک رشته و هم به‌عنوان یک روش نمی‌تواند به دلیل شیوع بیماری همه‌گیر اعم از ویروس کرونا یا سایر بیماری‌های همه‌گیر مورد نکوهش قرار گیرد، ولی به‌عنوان علوم اجتماعی، از حسابداری، می‌توان به دلیل عدم موفقیت در کاهش اثر منفی بیماری همه‌گیر بر عملکرد مالی شرکت‌ها انتقاد کرد.

با شدت یافتن شیوع بیماری همه‌گیر، سؤالات اساسی‌تری در مورد تأثیر حسابداری بر جامعه به‌ویژه در کاهش تأثیر بحران‌ها و بیماری‌های همه‌گیر روی شرکت‌ها پرسیده خواهد شد. درنهایت، میزان شیوع بیماری همه‌گیر کووید ۱۹ و تأثیرات اجتماعی، مستلزم ارزیابی مجدد همه زمینه‌های علوم اجتماعی، از جمله تحقیقات حسابداری و ارتباط آن‌ها با بهبود جامعه در شرایط دشوار است.

شرکت کار کنند. پیش‌بینی درآمدها افت پیدا خواهد کرد و در سال شیوع بیماری همه‌گیر سهامداران انتظار سود و سود سهام کمتری خواهند داشت که به این معنی است که در سال شیوع بیماری همه‌گیر هیچ انتظاری برای سود بالا نیست و انگیزه کمی برای مشارکت در مدیریت درآمدهای افزایش‌دهنده سود وجود خواهد داشت. بعلاوه، شرکت‌هایی که بسته‌های محرک، تسهیلات ویژه و تخفیفات مالیاتی دریافت می‌کنند بعید است برای جلوگیری از رسیدگی سیاسی و نظارتی سود کلان شرکت، در مدیریت سود افزایش دهند. از آنجاکه هدف از کمک مالی، حمایت از شرکت‌های آشفته و تنگدست است، شرکت‌هایی که در طول سال شیوع بیماری همه‌گیر سودهای کلانی را حتی پس از دریافت سرمایه‌های محرک گزارش می‌دهند، ممکن است مورد رسیدگی و انتقاد بیشتری در رابطه با اینکه آیا این شرکت‌ها از بسته‌های محرک، تسهیلات ویژه و تخفیفات مالیاتی در حد بالا نفع می‌برند یا نه قرار گیرند.

قوانین حسابداری آرامش‌بخش طی شیوع بیماری همه‌گیر

قوانین حسابداری آرامش‌بخش به همراه مدیریت با انعطاف‌پذیری بیشتر در گزارشگری مالی ممکن است برای اجتناب از مشکلات ورشکستگی شرکت‌ها و عملکرد ضعیف طی شیوع بیماری همه‌گیر ضروری باشد؛ اما قوانین حسابداری آرامش‌بخش در هنگام شیوع بیماری همه‌گیر همچنین درها را به روی مشکلات گزارشگری مالی غیر شفاف و مبهم یا دستکاری ارقام حسابداری باز می‌کند که درنهایت می‌تواند اعتبار اطلاعات حسابداری را طی شیوع بیماری همه‌گیر کاهش دهد. لائوکس و لئوز در سال ۲۰۱۰، اثبات می‌کنند که قوانین حسابداری آرامش‌بخش مانند قوانین ارزیابی ارزش منصفانه، منجر به دستکاری می‌شود و به دلیل عدم شفافیت در مورد ارزش دارایی‌ها، اعتماد به اطلاعات حسابداری را کاهش می‌دهد.





بیمه درمان تکمیلی مشتریان برتر

|مرکز رزرو خدمات سامان|

مشتریان برتر بانک سامان می‌توانند افراد تحت تکفل خود شامل (مادر، پدر، همسر و فرزندان) را نیز منوط به پرداخت حق بیمه به ازای هر نفر بیمه کنند.

سامانیان افتخاری هم می‌توانند شخصاً از این خدمت استفاده کنند. این بیمه‌نامه فاقد محدودیت سنی برای مشتریان برتر واجد شرایط بوده و نیازی به انجام آزمایش‌های اولیه برای متقاضی نیست. از دیگر مزایای این طرح برای مشتریان برتر فرانشیز ۱۰ درصدی است که به نسبت سایر فرانشیزها کمتر می‌باشد.

همچنین اعلام خسارت و دریافت مدارک برای مشتریان برتر به صورت غیر حضوری نیز انجام می‌شود.

خوب است بدانید مشتریان برتر در صورتی که فاقد بیمه گر پایه (تامین اجتماعی، خدمات درمانی، بیمه سلامت و ...) باشند نیز می‌توانند از این طرح استفاده نمایند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر در خصوص سایر شرایط، مقررات، پوشش‌ها و نحوه پرداخت خسارت، مشتریان برتر می‌توانند با مراجعه به هر یک از شعب بانک سامان، دفاتر بانکداری اختصاصی و همین‌طور برقراری تماس با سامان ارتباط به شماره ۶۴۲۲ و یا تماس با مرکز رزرو خدمات سامان با شماره تلفن ۰۲۱-۷۲۳۸۹۰۰۰ داخلی ۳ اقدام کنند.

بر اساس توافقات صورت گرفته با بیمه سامان، مشتریان برتر بانک سامان از ابتدای دی ماه سال جاری می‌توانند از خدمات بیمه درمان تکمیلی سامان با شرایط و طرح‌های جدید استفاده کنند.

در این طرح علاوه بر طرح عقیق سامان، دو طرح دیگر به نام‌های طرح ۲ (طلایی) و طرح ۳ (الماس) با شرایط بهتر و پوشش‌های بیشتر در نظر گرفته شده است که مشتریان برتر می‌توانند با راهنمایی همکاران شعب نسبت به خرید هر یک اقدام کنند.

شایان ذکر است مشتریان برتر (مشتریان خاص و ویژه) مشتریانی هستند که دارایی‌شان نزد بانک حداقل ۳,۵ میلیارد ریال بوده و بر اساس معیارهای جاری بانک در گروه افراد با اهمیت شناسایی می‌شوند. لازم به ذکر است بر خلاف سال‌های گذشته که بیمه‌نامه درمان تکمیلی بر اساس ماه‌های مانده از قرارداد بانک با بیمه صادر می‌شد، (به‌عنوان مثال اگر قرارداد بانک با بیمه از دی‌ماه سال ۹۸ تا دیماه سال ۹۹ یعنی یک‌ساله منعقد می‌شد و مشتری در ماه اسفند ۹۸ اقدام به خرید بیمه نامه می‌کرد، با توجه به اینکه دو ماه از مدت قرارداد گذشته بود، بیمه ۱۰ ماهه محاسبه می‌شد) در طرح فعلی در هر روزی از بازه یک‌ساله قرارداد بانک با بیمه سامان، بیمه مشتریان برتر، یک‌ساله در نظر گرفته می‌شود. در واقع این بیمه‌نامه‌ها از زمان صدور به مدت یک سال شمسی معتبر خواهند بود.

روش و نکته برای یادگیری زبان انگلیسی به شیوه خودآموز

سامان جمشیدی



درس می‌خوانید و انگیزه بیشتری دارید که ثابت کنید خودتان می‌توانید زبان انگلیسی را یاد بگیرید. اگر انگیزه قوی داشته باشید دستیابی به موفقیت چندان سخت نیست.

۹ روش حفظ انگیزه برای خودآموزی زبان انگلیسی

چطور می‌توانید خودآموزی زبان انگلیسی را شروع کنید؟ ابتدا باید روشی را پیدا کنید که برایتان راحت‌تر است و درعین حال از آن لذت می‌برید. این امر انگیزه‌تان را تقویت می‌کند تا زمانی که آمادگی استفاده از سایر شیوه‌های خودآموزی زبان انگلیسی را به دست آورید. در ادامه ۹ روش برای شروع کار را مشاهده خواهید کرد: - به موسیقی گوش کنید و متن همه ترانه‌ها را یاد بگیرید همه موسیقی را دوست دارند. برای آنکه انگلیسی را یاد بگیرید باید دائماً ترانه‌های انگلیسی گوش کنید. در حال حاضر ترانه‌های موردعلاقه شما کدامند؟ اد شیران را دوست دارید یا مارون ۵؟

تمرین کردن با ترانه‌های محبوب همیشه بهتر است زیرا همیشه به آن‌ها گوش می‌دهید حتی وقتی در اتومبیل، خواربارفروشی یا مرکز خرید هستید. همچنین می‌توانید آن‌ها را به صورت آنلاین در ایستگاه‌های رادیویی انگلیسی‌زبان گوش دهید. در مورد موسیقی بهتر است از گوش دادن به ترانه‌های سبک راک یا رپ خودداری کنید زیرا متن این ترانه‌ها اغلب نامفهوم هستند (بسیار سریع می‌خوانند یا دشوارند). چنین ترانه‌هایی برای واژگان و تلفظ شما مناسب نیستند. برای شروع به سایت YouTube بروید. یک موزیک ویدیو یا فایل صوتی موسیقی را جست‌وجو کنید و آن‌قدر گوش کنید تا ترانه را به خوبی یاد بگیرید. سپس نسخه همراه با متن ترانه را پیدا کنید. مثلاً می‌توانید ابتدا به ترانه یا

اکنون وقت آن رسیده که از خودتان پرسید چقدر اعتمادبه‌نفس دارید. پاسخ شما باید این باشد: کاملاً به خودم اعتماد دارم. اگر این امر درست باشد پس اطمینان دارید که قطعاً می‌خواهید خودتان زبان انگلیسی را یاد بگیرید. درست است؟ بسیار عالی؛ زیرا به هر جایی که بروید زبان انگلیسی بهترین سلاح (ابزار) شما برای برقراری ارتباط با دیگران است. اگر به قدر کافی ثابت‌قدم باشید می‌توانید کلاس‌های پرهزینه زبان انگلیسی و کتاب‌های قطور را حذف کرده و انگلیسی را به روش خودتان بیاموزید. چرا خودآموزی زبان انگلیسی؟ بسیاری از زبان‌آموزان در مورد یادگیری زبان انگلیسی به‌تنهایی تردید دارند (نگران هستند). اما خیلی زود متوجه می‌شوند که می‌توان همه منابع موردنیاز را در خانه هم پیدا کرد.

حقیقت این است که اینترنت نه تنها بهترین منبع یادگیری زبان بلکه ساده‌ترین روش برای درس خواندن در خانه در هر زمان دلخواه است. حتی لازم نیست همیشه در خانه بمانید و مطالعه کنید. به محض آنکه به منابع موردنیاز دسترسی داشته باشید می‌توانید آن‌ها را هر جا که می‌خواهید ببرید و تمرین کنید.

مهم‌ترین مزیت خودآموزی این است که می‌توانید با سرعت دلخواهتان یاد بگیرید و مجبور نیستید درس‌های معلم و پیشرفت‌های هم‌کلاسی‌هایتان را دنبال کنید. می‌توانید با هر سرعتی که احساس راحتی می‌کنید بیاموزید و به این ترتیب یادگیری مؤثرتری را تجربه کنید. مهم‌تر از همه اینکه برای آموختن زبان انگلیسی وابستگی کمتری به دیگران دارید چون به‌تنهایی



زبان انگلیسی را تقویت نمایید... چطور؟ با استفاده از تکنیک سایه، فلش کارت‌های تعاملی، فهرست واژگان و همچنین قابلیت «چرخه» برای تکرار بخش‌هایی از ویدیو که نتوانستید ببینید. از این ویدیوها به‌عنوان روشی فعال برای خودآموزی استفاده کنید.

- فیلم‌ها و برنامه‌های تلویزیونی به زبان انگلیسی تماشا کنید
تماشای فیلم‌ها و برنامه‌های تلویزیونی انگلیسی به شما کمک می‌کند تا نحوه صحبت کردن و درک مطلبان را تقویت کنید.

به این ترتیب می‌توانید صحبت کردن افراد زیادی را با یکدیگر بشنوید؛ افرادی که به جدیدترین شکل زبان انگلیسی صحبت می‌کنند. از این طریق می‌توانید کلمات عامیانه‌ای که اغلب استفاده می‌شوند و اصطلاحات و عبارات انگلیسی را بیاموزید و دایره واژگان خود را گسترش دهید.

اگر در فهم گفت‌وگوهای هنرپیشه‌ها مشکل دارید می‌توانید ابتدا از زیرنویس استفاده کنید. پس از آنکه با کلمات بیشتر آشنا شدید، زیرنویس را حذف کرده و درک مطلب انگلیسی خود را بسنجید.

همچنین می‌توانید هر تعداد از خط‌های فیلمنامه را که می‌توانید تمرین کنید. هر خطی را که متوجه نشدید می‌توانید به‌صورت آنلاین در متن فیلمنامه بخوانید. پایگاه داده اینترنتی فیلمنامه (IMSDb) فهرستی از فیلم‌نامه‌ها را برای انتخاب به شما ارائه می‌کند. کافی است فیلم دلخواهتان را انتخاب کرده و هم‌زمان با تماشای فیلم، فیلمنامه را بخوانید.

- با استفاده از تست‌های آنلاین انگلیسی، دستور زبانتان را بسنجید
هنگامی که زبان انگلیسی را به‌صورت خودآموز یاد می‌گیرید، یکی از مشکلاتی که ممکن است به وجود بیاید این است که از اشتباهات و غلط‌هایتان آگاه نمی‌شوید.

از طرف دیگر این می‌تواند یکی از دلایل خوب بودن خودآموزی باشد

موزیک ویدیوی «بلند فکر کردن» اد شیران گوش بدهید و بعد ترانه را همراه با نسخه متنی آن بخوانید.

هر زمان که توانستید تمام ترانه را به‌تنهایی بخوانید شاید بتوانید ترانه را به‌صورت آکاپلا (بدون موسیقی) یا روی موسیقی بی‌کلام بخوانید.

- ویدیوهای انگلیسی در رابطه با موضوعات موردعلاقه‌تان تماشا کنید
می‌توانید در YouTube ویدیو هم تماشا کنید.

این کار برای یادگیری درک مطلب و مکالمه مفید است. تماشای مصاحبه‌ها و نقد و بررسی به شما کمک می‌کند تا با زبان انگلیسی محاوره‌ای - یعنی نحوه برقراری ارتباط با دیگران - آشنا شوید. نیازی نیست که مصاحبه‌ها یا نقد و بررسی‌ها رسمی باشند. مثلاً اگر به فناوری علاقه‌مندید و می‌خواهید درباره یک دستگاه خاص بدانید می‌توانید یک نقد و بررسی درباره آن تماشا کنید. به‌عنوان مثال نقد و بررسی گوشی اپل توسط وبسایت فناوری The Verge را ببینید.

اگر به فیلم علاقه‌مندید می‌توانید مصاحبه‌های هنرپیشه‌های محبوبتان را ببینید. نظرتان درباره مصاحبه رابرت داونی جونیور درباره «انتقام‌جویان عصر اولتران» چیست؟ مهم نیست که مصاحبه یا نقد و بررسی جدید است یا نه. مهم این است که شما به یک محتوای واقعی انگلیسی گوش می‌دهید و از آن یاد می‌گیرید.

حال که در مورد محتوای انگلیسی صحبت کردیم باید به سایت FluentU هم اشاره کنیم. این سایت ویدیوهای دنیای واقعی - مثل موزیک ویدیو، پیش‌پرده فیلم‌ها، گفت‌وگوهای خبری و انگیزشی - را به درس‌های شخصی‌سازی شده زبان انگلیسی تبدیل می‌کند. شما می‌توانید هر موضوعی که دوست دارید را از میان ویدیوهای FluentU انتخاب کنید و با استفاده از زیرنویس‌های قابل کلیک کردن، واژگان، شنیدن، تلفظ و تسلط بر

چراکه ناچارید همه چیز را دو بار کنترل کنید. برای زبان آموزانی که زبان انگلیسی را به شیوه خودآموز یاد می گیرند این سؤال همیشه وجود دارد که «آیا درست گفتم؟»

یک روش آسان برای ارزیابی خودتان، انجام تست های آنلاین انگلیسی است. این تست ها دستور زبان، ساختار جمله، درک مطلب و بسیاری موارد دیگر را می سنجند.

این آزمون ها را به صورت هفتگی یا ماهانه انجام دهید تا مطمئن شوید در مسیر درستی قرار دارید.

- با دوستانتان به صورت آنلاین گفت و گو کنید

گفت و گوی آنلاین با دوستان روش سرگرم کننده ای برای خودآموزی زبان انگلیسی است بدون آنکه حتی متوجه شوید. چنین گفت و گوهایی با صحبت کردن با معلم یا یادگیری در کلاس یا حتی استفاده از زبان انگلیسی در محل کار تفاوت دارد زیرا در شرایطی آرام انجام می شود و زبان مورد استفاده در آن آسان است.

شما می توانید از طریق پیام رسان فیس بوک، توئیتر و یا حتی تماس صوتی اسکایپ با دوستانتان گفت و گو کنید.

گفت و گو روش فوق العاده ای برای یادگیری زبان انگلیسی است چرا که به شما کمک می کند تا آنچه را که یاد گرفته اید به روشی غیررسمی و به دور از استرس در عمل مورد استفاده قرار دهید.

به کمک گفت و گوهایی نوشتاری می توانید قبل از ارسال متن، آن را از نظر دستوری بررسی کنید. با استفاده از تماس صوتی آنلاین می توانید انگلیسی محاوره ای خود را تمرین کنید. به علاوه، تشویق دوستانتان به انگلیسی صحبت کردن، برای شما انگیزه بیشتری ایجاد می کند. به این ترتیب نه تنها به آن ها ثابت می کنید که زبان انگلیسی شما در حال پیشرفت است، بلکه از اینکه می توانید هر زمان که خواستید با آن ها آزدانه انگلیسی صحبت کنید احساس رضایت بیشتری خواهید داشت.

- کتاب های الکترونیکی، مقالات و مجلات آنلاین بخوانید

خواندن هم به اندازه گوش دادن در یادگیری زبان انگلیسی مؤثر است. خواندن و گوش دادن هر دو به تقویت ذهن و آموزش تفکر به زبان انگلیسی کمک می کنند.

افراد غیر انگلیسی زبان همیشه ناچارند در ذهن خود زبان انگلیسی را ترجمه کنند که این موضوع موجب تأخیر آن ها در پاسخ دادن می شود؛ اما اگر ذهن به گونه ای آموزش داده شود که به انگلیسی فکر کند فهم زبان و صحبت کردن آسان تر می شود. هرچقدر بیشتر بخوانید، بیشتر در معرض ساختار زبانی، واژگان جدید و الگوهای گفتاری رسمی و عامیانه قرار می گیرید. این بدان معناست که جملات بسیار زیادی وجود دارند که در هنگام صحبت کردن به زبان انگلیسی می توانید از آن ها استفاده کنید. اینترنت گنجینه ارزشمندی از کتاب ها و مقالات و مجلات الکترونیکی است. یکی از منابع مرتبط با موضوع مورد علاقه تان را پیدا کنید.

دوست دارید درباره آشپزی، باغبانی یا روابط بخوانید؟

شما می توانید هر چیزی که می خواهید را بخوانید چون هر کلمه جدیدی که یاد می گیرید یا هر کلمه قدیمی که تکرار می کنید، به دانش و تمرین شما اضافه می کند.

- درباره موضوعی که ذهنتان را مشغول کرده بنویسید

در نهایت باید هر آنچه را که به روش خودآموز یاد گرفته اید در عمل مورد استفاده قرار دهید.

یک روش خوب برای شروع این است که خودتان مطلبی بنویسید.

لازم نیست یک مقاله قابل انتشار در اینترنت بنویسید. می توانید با نوشتن یادداشت های روزانه شروع کنید. نوشتن مطلب، همه آنچه آموخته اید را کنار هم جمع می کند؛ دانش شما از دستور زبان، واژگان و درک مطلب کلی زبان انگلیسی.

بعد از نوشتن می توانید به راحتی نوشته تان را مرور کنید تا اشتباهی نداشته باشید. برای این کار بهتر است متن را در یک فایل وارد کنید تا بتوانید از برنامه های مخصوص بررسی اشتباهات دستوری برای یافتن اشتباهات و خطاهایتان استفاده کنید.

- به سایت های تبادل نظر آنلاین درباره زبان انگلیسی بپیوندید

زبان آموزان دوست دارند با سایر افرادی که در حال یادگیری زبان انگلیسی هستند صحبت کنند و خبر خوب اینکه وبسایت های متعددی وجود دارند که مشخصاً بر تبادل نظر درباره زبان تمرکز دارند.

به یکی از گروه های تبادل نظر درباره زبان بپیوندید تا بتوانید با سایر افرادی که به روش خودآموز زبان انگلیسی را می آموزند در ارتباط باشید.

یکی از وبسایت هایی که می توانید امتحان کنید **Speaky** است که در آن افراد انگلیسی زبانی حضور دارند که مشتاقند به شما کمک کنند.

یکی دیگر از این نوع سایت ها **Coefee** است که در آن می توانید در بازی های واژگان و تلفظ انگلیسی شرکت کنید.

- هر جا می روید انگلیسی صحبت کنید

تمرین و یادگیری زبان انگلیسی نباید به محیط خانه یا افرادی که می شناسید محدود شود. اگر در یک کشور انگلیسی زبان زندگی می کنید و برای پیدا کردن کالای خاصی به مرکز خرید می روید، بدون نگرانی با خانم فروشنده به انگلیسی صحبت کنید. برای آنکه آماده باشید، قبل از ترک کردن خانه همه کلماتی که برای پرسیدن سؤال و خرید کالای مورد نظرتان نیاز دارید را پیدا کنید. به این ترتیب علاوه بر آنکه می توانید توضیح دهید که چه می خواهید، پاسخ هایی که می شنوید را نیز به درستی درک خواهید کرد.

همچنین اگر درباره یک سرویس یا محصول از طریق تلفن سؤالی دارید، به انگلیسی صحبت کنید.

سعی کنید هر جا که هستید و به هر جایی که می روید تا حد امکان انگلیسی صحبت کنید حتی اگر طرف مقابل شما تسلط کافی به زبان انگلیسی نداشته باشد. مهم ترین نکته برقراری ارتباط است.

موفقیت در خودآموزی زبان انگلیسی

اشتباه برداشت نکنید، خودآموزی زبان انگلیسی آسان نیست اما قطعاً امکان پذیر است.

با تلاش و اراده زیاد می توانید این چالش را با موفقیت انجام دهید. باید همیشه انگیزه و اشتیاقتان را حفظ کنید. همیشه از خودتان حمایت کنید و علت یادگیری زبان انگلیسی را به خودتان یادآوری کنید.

به علاوه، اگر در ذهنتان یک هدف داشته باشید می توانید این مسیر را ادامه دهید. می توانید هدف هفتگی برای خودتان تعیین کنید مثل یاد گرفتن ۲۰ کلمه جدید در هر هفته یا صحبت کردن به زبان انگلیسی سپس در گفت و گو با یکی از دوستانتان. این امر در حفظ انگیزه به شما کمک می کند.

اگر برای یادگیری زبان انگلیسی به صورت خودآموز نیاز به کمک بیشتری دارید یکی از گزینه های زیر را امتحان کنید.

مطمئناً همراهی یک دوست در مسیر یادگیری زبان انگلیسی یا پیدا کردن روش های سرگرم کننده به شما کمک می کند؛ اما در پایان روز باید علاقه از درونتان بجوشد.

شما موفق خواهید شد! باور کنید!



خدمات پشتیبانی درمانی و سلامت مرکز رزرو خدمات سامان

ابتلا افراد به بیماری بکاهد و در تشخیص درست و به موقع بیماری به بهجو کمک کند تا در زمان طلایی آن را درمان نماید.
متقاضی یا بهجو با عضویت در این کلینیک می‌تواند از خدمات به شرح زیر استفاده کند:

- تشکیل پرونده سوابق پزشکی برای بهجویان از بدو عضویت
- چکاپ کامل بهجو توسط پزشکان متخصص عمومی و داخلی
- بررسی و معاینه وضعیت قلبی بهجو توسط پزشک متخصص قلب
- بررسی و معاینه بهجو توسط پزشک متخصص زنان یا پزشک اورولوژیست با توجه به جنسیت
- ترسیم یک نقشه راه سلامت برای بهجو بعد از تکمیل چکاپ‌های لازم توسط پزشک متخصص داخلی
- ارجاع بهجویان به مراکز عکس‌برداری، رادیولوژی و غیره با تشخیص پزشک متخصص داخلی به منظور تکمیل پرونده
- بررسی وضعیت تغذیه بهجو توسط پزشک متخصص تغذیه با توجه به سوابق بیماری
- ارائه خدمت مشاوره سلامت توسط پزشک متخصص روان‌شناسی سلامت
- بررسی وضعیت سلامت بهجو به صورت مستمر و طبق برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده در کلینیک و در صورت لزوم، مراجعه کادر درمان مرکز به محل سکونت بهجو.

مشتریان برتر بانک سامان جهت عضویت و کسب اطلاعات بیشتر در خصوص خدمات کلینیک پشتیبان درمانی و سلامت مذکور، می‌توانند از طریق برقراری تماس با مرکز رزرو خدمات سامان به شماره تلفن ۰۲۱-۷۲۳۸۹۰۰۰، مراجعه به دفاتر بانکداری اختصاصی و همچنین شعب بانک سامان، در این خصوص اقدام نمایند.

مرکز رزرو خدمات سامان به منظور تسهیل و تسریع در ارائه خدمات غیر بانکی به مشتریان برتر، در مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی راه‌اندازی شده است. این مرکز با استفاده از کارکنان با تجربه در حوزه خدمات رفاهی و انعقاد قرارداد با سازمان‌ها و موسسات و شرکت‌های معتبر، در تلاش است نسبت به تسهیل و ارائه خدمات رفاهی به صورت مطلوب در حوزه‌های مختلف سبک زندگی اقدام نماید.
خدمات قابل ارائه از طریق مرکز رزرو خدمات سامان:
تشریفات و ترانسفر فرودگاهی امام خمینی (ره)
بیمه (بیمه شخص ثالث، بدنه، درمان تکمیلی، عمر و مسئولیت، آتش‌سوزی و ...)

رزرو بلیت هواپیمای داخلی و خارجی
رزرو هتل داخلی و خارجی
رزرو تورهای تفریحی داخلی و خارجی
مشاوره اخذ ویزا
مراقبت سلامت
آزمایشگاهی (تست PCR، سایر فاکتورهای آزمایشگاهی در محل موردنظر مشتری)

خدمتی بدیع و متمایز از مرکز رزرو خدمات سامان

براساس توافقات صورت‌گرفته بین مرکز رزرو خدمات سامان و یکی از معتبرترین مراکز پشتیبان درمانی و سلامت، از این پس مشتریان برتر می‌توانند با عضویت در کلینیک مذکور از پشتیبانی و خدمات گسترده آن استفاده کنند. این کلینیک با هدف دیده بانی و رصد سلامت افراد راه‌اندازی شده است تا بتواند از سلامت افراد نگهداری نموده و البته آن را بهبود بخشد و از احتمال

تقدیر بانک مرکزی از ۱۰ رئیس شعبه بانک سامان

در یازدهمین گردهمایی روسای موفق شعب بانک‌های کشور، از ۱۰ رئیس شعبه بانک سامان تقدیر شد. به گزارش سامان رسانه، یازدهمین گردهمایی روسای موفق شعب بانک‌های کشور با موضوع «مدیریت شعب در دوران اشاعه ویروس کرونا» در حالی برگزار شد که در این مراسم از ۱۰ رئیس شعبه موفق بانک سامان تقدیر به عمل آمد. لازم به ذکر است که در این مراسم، از آقایان غلامعلی کریمی ابیازنی رئیس شعبه شهریار، سید جعفر لاجوردی رئیس شعبه میدان آرژانتین، علیرضا مستاجران رئیس شعبه سیتی سنتر اصفهان، محمدعلی رضائی اقدم رئیس شعبه ۱۷ شهرپور تبریز، عباس سبزه‌زار رئیس شعبه زاینده‌رود اصفهان، اروج میرزائی رئیس شعبه بازار تبریز، عباس اطهری رئیس شعبه قشم، جمشید باقری رئیس شعبه خانه اصفهان، ابوذر اساسه رئیس شعبه بابل و خانم آزاده قدمی رئیس شعبه بلوار دریا با اهدای لوح و تندیس تقدیر شد.



سید جعفر لاجوردی

شعبه میدان آرژانتین



غلامعلی کریمی ابیازنی

شعبه شهریار



محمد علی رضائی اقدم

شعبه ۱۷ شهرپور تبریز



علیرضا مستاجران

شعبه سیتی سنتر اصفهان



عباس سبزه زار

شعبه زاینده رود اصفهان



آزاده قدمی

شعبه بلوار دریا



عباس اطهری

شعبه قشم



اروج میرزائی

شعبه بازار تبریز



ابوذر اساسه

شعبه بابل



جمشید باقری

شعبه خانه اصفهان

تقدیر از همکاران از نگاه مشتریان

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 همکارانی 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

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
۱	علی اکبر طاهری	شهر ری	
۲	محمود احسنی	شهر ری	
۳	مهدی عین قلائی	شعبه منیریه	
۴	مجتبی توانگر	شعبه سیتی سنتر اصفهان	
۵	نوشین نجیمی	شعبه بازار	
۶	مهدی نصیری	نازی آباد	
۷	علی محمد شهنسوازی	نازی آباد	
۸	نیما پورحاجی آقاگلستانی	شعبه هفده شهریور تبریز	
۹	سیدعماد حائری طباطبائی	مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی	



تحلیل پوششی داده‌ها؛ رویکردی نوین در ارزیابی کارآیی شعب بانکی

اسارا رمضی |
شعبه ملاصدرا

امروزه شاخص‌های گوناگونی به عنوان معیار عملکرد سازمان‌های مالی مطرح شده‌اند که کارآیی، اثربخشی و بهره‌وری از مهم‌ترین این معیارها هستند. تکنیک‌های متعددی نظیر نسبت‌های مالی و تحلیل رگرسیون برای ارزیابی عملکرد شعب بانک‌ها استفاده شده‌اند. این درحالی‌است که تکنیک‌های مرسوم، محدودیت‌های ذاتی بسیار زیادی دارند که آنها را برای نمایش ماهیت پیچیده و فزاینده بانکداری شعب نامناسب می‌کند. برای مثال، تحلیل نسبت‌های مالی مرسوم امکان ارزیابی‌های مستقل ترکیبی به صورت عینی و در یک امتیاز عملکرد را ندارند و استفاده از آنها برای اهداف مقایسه‌ای بسیار سخت است.

یک شعبه ممکن است در برخی نسبت‌ها قوی و در برخی دیگر از نسبت‌ها ضعیف باشد و این باعث سختی قضاوت درباره وضعیت عملکردی آن شعبه می‌شود. همچنین، ترکیب ساده این نتایج با هم ممکن است موجب شاخص‌های گمراه‌کننده یا اشتباه شود. روش دیگر برای ارزیابی عملکرد بانک‌ها، تحلیل رگرسیون است. تحلیل رگرسیون یک روش پارامتریک است که به یک مدل تولید کلی تعیین شده نیاز دارد. همچنین، تحلیل رگرسیون یک روش تمایل مرکزی است و فقط مناسب سیستم‌های تک‌نهاد - چندستانده یا چندنهاد- تک‌ستانده است. روش نسبتا جدید که در تعیین کارآیی مورد استفاده قرار می‌گیرد تحلیل پوششی داده‌هاست. تحلیل پوششی داده‌ها یکی از روش‌های پرکاربرد در زمینه سنجش کارآیی نسبی مجموعه‌ای از واحدهای تصمیم‌گیری همگن با ورودی‌ها و خروجی‌های یکسان است. تحلیل پوششی داده‌ها رویکرد جامعی است که برای ارزیابی عملکرد در صنعت بانکداری

صنعت بانکداری یکی از مهم‌ترین بخش‌های هر اقتصادی محسوب می‌شود و به عنوان واسطه منابع پولی در کنار بورس و بیمه از ارکان اصلی بازارهای مالی شمرده می‌شوند. بدین لحاظ با گسترش فعالیت‌های اقتصادی، فعالیت بانک‌ها پیوسته ابعاد گسترده به خود می‌گیرد و بر اهمیت آن افزوده می‌شود. بانکداری در اقتصاد ایران از اهمیت بیشتری برخوردار است، زیرا به دلیل عدم توسعه لازم در بازار سرمایه، در عمل این بانک‌ها هستند که عهده‌دار تامین مالی بلند مدت می‌باشند. ارزیابی عملکرد در بعد نحوه استفاده از منابع در قالب شاخص‌های کارآیی بیان می‌شود. اگر در ساده‌ترین تعریف، نسبت ستاده به داده را کارآیی بدانیم، نظام ارزیابی عملکرد در واقع میزان کارآیی تصمیم‌های مدیریت در خصوص استفاده بهینه از منابع و امکانات را مورد سنجش قرار می‌دهد. امروزه کارآیی و بهره‌وری به عنوان یک فرهنگ و چشم‌انداز در تمام حیطه‌های کار و زندگی بشر مطرح است و منشا پیشرفت و توسعه اقتصادی می‌باشد. این فرهنگ و دورنما به گونه‌ای است که با سازمان‌دهی فعالیت‌ها، بهترین نتیجه حاصل شود. یکی از موضوعاتی که در جهت سازماندهی آن باید حرکت کرد، صنعت بانکداری است که به عنوان یکی از فعالیت‌های محوری در توسعه اقتصادی هر کشور تلقی شده است و ساماندهی این صنعت زمینه ارتقای عملکرد بهینه آن را محقق می‌سازد. بدون شک هر فعالیت بانک‌ها و موسسات مالی نیازمند سرمایه و منابع مالی است و بانک‌ها زمانی می‌توانند به صورت کارا عمل کنند که از منابع به بهترین شکل ممکن استفاده کنند.

بنابراین به دلیل نقش تاثیرگذار بانک‌ها در فعالیت‌های اقتصادی بررسی کارآیی و بهره‌وری آن‌ها حائز اهمیت خواهد بود.



سطح تحصیلات کارکنان، نام برد و برای خروجی بانک‌ها شاخص‌ها می‌تواند درآمد مشاع، درآمد غیر مشاع، نسبت بانکداری الکترونیک و میزان کاهش نرخ هزینه عملیاتی باشد. سپس با توجه به معیارها داده‌های شعب جمع‌آوری می‌گردد. در مرحله بعد داده‌ها وارد مدل تحلیل پوششی داده‌ها می‌شوند. با توجه به ماهیت سیستم بانک و اینکه با تغییر معیارهای ورودی معیارهای خروجی تغییر پیدا می‌کند مدل مورد استفاده به صورت بازده به مقیاس متغیر خواهد بود. تحلیل پوششی داده با توجه به ورودی و خروجی شعب را به واحدهای کارا و ناکارا تقسیم می‌کند. واحد کارا واحدی است که از منابع خود به نحو صحیح و کارا استفاده کرده است و واحد ناکارا واحدی است که نتوانسته از منابع موجود خود به بهترین شکل استفاده کند.

مزیت ارزیابی کارایی

با استفاده از مدل تحلیل پوششی داده‌ها می‌توان واحدهای کارا و ناکارا را مشخص کرد. سپس با توجه به میزان کارایی شعب بانکی را رتبه بندی کرد. تحلیل پوششی داده شعب مرجع، جهت الگو برداری را مشخص می‌کند که می‌توان بر اساس آن به تخصیص بهینه منابع بین شعب بانکی پرداخت.

پیشنهاد

با توجه به کاربرد مناسب تحلیل پوششی داده‌ها پیشنهاد می‌گردد که از این رویکرد در جهت سنجش کارایی شعب بانک سامان در شهرهای مختلف استفاده گردد.

پذیرفته شده است و محبوبیت این روش عمدتاً به دلیل وجود ورودی‌ها و خروجی‌های چندگانه در این مدل و تناسب آن برای بررسی روابط غیرخطی در تحلیل‌ها است. مدل‌های تحلیل پوششی داده‌ها مورد استفاده در ارزیابی عملکرد بانک‌ها به صورت جعبه سیاه می‌کنند. عملکرد در زمینه‌هایی از قبیل فنی، هزینه، بازده سود و بهره وری، با این فرض محاسبه می‌شوند که ورودی‌ها مصرف می‌گردند تا خروجی‌ها تولید شوند. بنابراین، اگر در اندازه‌گیری عملکرد، عملکرد زیرفرایندها در نظر گرفته نشود، در واقع یک تخمین ظاهری از کیفیت عملکرد صورت گرفته است. در رویکرد تحلیل پوششی داده‌ها، تأثیرات روی ناکارآمدی از طریق عوامل داخلی و خارجی بررسی می‌شود.

برای تحلیل کارایی شعب یک منطقه مورد مطالعه چه باید کرد؟

تحلیل پوششی داده‌ها که اغلب برای ارزیابی کارایی واحدهای تصمیم گیرنده به ویژه بانک‌ها و مؤسسات مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد، کارایی را به صورت نسبت مجموع وزن دار شده خروجی‌ها به مجموع وزن دار شده ورودی‌ها برآورد می‌کند. در مرحله اول شناسایی واحدهای تحت بررسی و انتخاب نمونه آماری است که می‌تواند شعب بانکی در یک استان، شهرستان و یا منطقه باشد، سپس معیارهای ورودی و خروجی برای تعیین شاخص کارایی شعب مشخص می‌گردد.

برای متغیرهای ورودی می‌توان از شاخص‌هایی مانند تعداد پرسنل، مقدار دارایی، تعداد صندوق‌های خدمت دهی، میزان مساحت بانک،

کارت اعتباری دارندگان دستگاه کارت خوان سامان

دارندگان دستگاه کارت خوان گاهی با هزینه‌های پیش‌بینی نشده‌ای در زندگی یا کسب‌وکار خود مواجه می‌شوند که نیازمند تأمین مالی هستند. کارت اعتباری روش سریعی برای تأمین مالی در مواقع ضروری است.

کارت اعتباری چیست؟

کارت اعتباری یک کارت فیزیکی خرید است که حداکثر تا سقف ۵۰۰ میلیون ریال برای شما شارژ شده و شما با داشتن آن می‌توانید در یک مرحله یا چندین مرحله از فروشگاه‌های دارای دستگاه کارت خوان یا فروشگاه‌های آنلاین خرید کنید. مبلغ خرید شما از شارژ کارت کسر شده و شما می‌توانید مبلغ استفاده‌شده را به صورت قسطی با بانک تسویه کنید.

ویژگی‌های کارت اعتباری دارندگان دستگاه کارت خوان:

مبلغ کارت اعتباری: بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون ریال وابسته به مدت زمان نصب دستگاه کارت خوان و میزان فعالیت شما و ثابق و تضامین: چک و یک نفر ضامن معتبر (در صورتی که مالک محل کسب باشید نیازی به ضامن معتبر نیست) بازپرداخت: اعتبار مصرف‌شده به صورت اقساطی و حداکثر طی ۲۴ ماه تسویه می‌شود.

چه کسانی می‌توانند این کارت اعتباری را دریافت کنند:

تمامی افرادی که دستگاه کارت خوان شرکت «پرداخت الکترونیک سامان» را در محل کسب‌وکار خود نصب کرده و حساب متصل به دستگاه کارت خوان مورد اشاره سپرده جاری یا کوتاه مدت وین در بانک سامان باشد با دارا بودن حداقل یکی از دو شرط زیر می‌توانند کارت اعتباری دریافت کنند: افرادی که طی ۱۲ ماه گذشته در همراه حداقل ۳۰۰ تراکنش خرید به صورت متوالی بر روی دستگاه کارت خوان سامان خود داشته باشند. افرادی که طی ۱۸ ماه گذشته در همراه معدل مبلغ سپرده متصل به دستگاه کارت خوان سامان آن‌ها حداقل ۳۰ میلیون ریال باشد.

از کجا درخواست دهیم؟

شما می‌توانید درخواست خود برای دریافت کارت اعتباری را با شعبه خود طرح کنید.



بانک سامان
SamanBank

با هم به شعبه شیک با آدم‌های شیک «ظفر» برویم

نوعی عید دیدنی با لبخند پنهان زیر
«ماسک» در روزهای پایان سال عجیب ۹۹



عاقبت به شماره اسفند سامان هم رسیدیم. در سالی که پر از حرف و حادثه و حضور یک ویروس به شدت مزاحم و آزاردهنده بود، ۱۲ ماه را گذرانده‌ایم و به دوازدهمین شماره سال ۹۹ رسیدیم. بعضی اوقات حتی با ویروس هم باید کنار آمد و به امید روزگار بهتر گل و بلبل و سبزی و خرمی به آینده چشم دوخت که چشم می‌دوزیم برای فرداهای بهتر و اقتصاد همراه با امید و زندگی در خور همه مردم این وطن بزرگ و پر بار شدن فعالیت‌های پر از سامان، در بانک سامان...

یک اتفاق ساده

در گشت‌وگذار شعب بانک سامان با بسیاری از رؤسای قدیمی و کارکنان به حرف نشستیم و درد دل هم کرده‌ایم، اما وقتی خواستم صحبت را به‌عنوان مصاحبه با بیژن خان اسلامی آغاز کنم دو ورق دست‌نوشته را روی میز گذاشت و به آرامی گفت، کارت را راحت کرده‌ام و مصاحبه خودم را با قلم خودم برایت نوشته‌ام. تعجب‌زده نگاهش کردم و دو صفحه یادداشت را که با خط خوش فراهم کرده بود، نگاه کردم و از خط در بطن آن دریافتم گرچه در رشته اقتصاد تحصیل کرده، اما با ادبیات هم رابطه خوبی دارد. بنابراین تصمیم گرفتیم برای نخستین بار قصه و سرگذشت یک رئیس بانک را به قلم خودش به‌کار گیریم.

و اما... ماجرا خوان‌سالار بانکی

از سال ۱۳۸۳ پس از گذراندن مراحل مختلفی وارد بانک سامان شدم. مثل جوانان دیگر این کشور پهناور پرانرژی و جویای نام بودم. حدود یک سال را در شعبه پاسداران کار کردم. بعد وارد شعبه افریقا که آن زمان یکی از بزرگ‌ترین و بهترین شعب بانک با ریاست آقای عباس رضاپور بود، شدم. از سال ۸۴ تا ۸۹ در آنجا با بزرگانی چون طهماس اختیاری، استاد اعتبارات بانک سامان، حاج آقا سیدجلیل ابوطالبی، آقای بایگانی، آقای سروری، آقای فتح‌زاده و در نهایت آقای عباس جناب کار کرده‌ام

بانک سامان به‌عنوان یک مجموعه بزرگ اقتصادی و نیز اجتماعی در همه ایران شهرت بسزایی را برای خود فراهم آورده و در این میان شعبه‌های «سامان» حکایت دیگری دارد. حکایت مجموعه‌های کوچک‌تری که هر بخش مشغول فعالیت این بانک به‌عنوان رابطه‌های مردمی برای همه سپرده‌گذاران و مراجعان و صاحبان حرفه‌های گوناگون مطرح هستند. همه افراد مشغول به‌کار در این شعب نیز جدا از کار و فعالیت، در طول زمان همکاری تبدیل به رفقای شده‌اند که حتی از لحاظ خانوادگی نیز بعضاً زمان‌هایی را در کنار هم می‌گذارند و از همین جا می‌توان به یک واقعیت زندگی ایرانی رسید. آنها گرچه در طول روز در راستای سروسامان دادن به فعالیت‌های‌شان فرصت زیادی برای مراجعه به رفتار و بحث زندگی با هم را ندارند، اما به مدد همین رفاقت پویا، نوعی «خانه‌بانکی» هم شده‌اند، نتیجه اینکه مجموعه‌های مربوط به هم در فعالیت‌های روزمره، تبدیل به یک خانواده بزرگ هم شده‌اند که چشم‌اندازشان فرداهای موفق‌تر و پر بارتر است. در این میان مراجعان نیز معمولاً وقتی برای کاری به شعبه‌ای می‌آیند، دوستی تازه‌ای را شاهد هستند و نیز از همکاری و همیاری روسا و معاونان و دیگر فعالان کار شناخته به وقت لازم برخوردارند و جدا از همه این تکالیف بسیاری از این طرفین طبق دیده‌ها و شنیده‌ها انتظار را با ورق زدن نشریه «سامان» که برای‌شان بسیار آشناست و نیز مطالعه مطالب به‌سر می‌آورند. بنابراین هر شعبه حکایت و جذابیت‌های مربوط به خودش را دارد. فراموش هم نکنیم با تبدیل کارمندان دیروزی به ریاست و معاونت‌های جدید، همه اهداف بانکی به‌دست «توانا» شده نیروهای کارکرده به انجام می‌رسد.

و با آرزوی اینکه روزگار تازه‌ای در وضعیت‌های مربوط به اقتصاد در جامعه ایرانی به‌وجود آید... باز هم سراغ یک شعبه شیک با خانم‌ها و آقایان فعال و جوان رفته‌ایم. شعبه سامان «ظفر» در خیابان ظفر که آقای بیژن اسلامی به‌عنوان رئیس شعبه و آقای مجتبی امین‌الدوله معاون و دیگر همکاران‌شان به فعالیت مشغولند.



استفاده کند. خصوصیات اخلاقی و کاری آنها را بشناسد و باتوجه به نیاز شعبه و توانمندی آنها در شغل و جای مناسب از آنها استفاده کند تا هم همکار و هم شعبه از منافع آن بهره‌مند گردند. شاید به جرات بتوان گفت موفقیت در هر سازمانی در گروی نیروی انسانی است که انگیزه حرکت برای ایجاد تغییر و پیشروی را با هدایت مدیر خود داشته باشد. البته من در تیم فوتسال بانک سامان هم مدت‌ها حضور داشتم و افتخار بازی با دوستانی چون مهدی عامری، سعید نصیریپور، رسول‌زاده و... را داشتم که به‌عنوان قهرمانی و نایب قهرمانی هم رسیدیم که پر از خاطره‌های خوب بود.

و در ادامه

این رئیس شعبه در زمینه‌های هنری هم فعالیت‌هایی داشته، اما به‌گفته خودش کار در بانک و بانکداری از موارد موردعلاقه‌اش بوده است. به گفته خودش عامل علاقه‌مندی او به بانک و کار در بانک عمومیش بوده که در بانک ملی فعالیت داشته و می‌گوید: از همان زمان نوجوانی که

و در پست‌های رئیس دایره اعتبارات، وجوه اداره و رئیس دایره صندوق خدمت کرده‌ام.

نکته قابل ذکر اینکه حتی افتخار همکاری حدود یک سال با آقای علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان را در شعبه افریقا داشته‌ام. به‌طور کل در طول ۱۷ سال فعالیت در بانک سامان علاوه بر فرازونشیب‌های زیاد، تجارب زیادی کسب کردم و با افراد شایسته و توانمندی در بانک آشنا شدم و تا توانسته‌ام از آنها یاد گرفته‌ام و هنوز هم در حال یادگیری هستم. جالب اینجاست که هنوز با دوستان قبلی بانک ارتباط دارم و هر ماه یک بار در رستوران دور هم جمع می‌شویم و گپی دوستانه از دوران خوش گذشته می‌زنیم. به همین خاطر به جهت جمع کردن دوستان کنار هم به حکم خوان‌سالاری در بین دوستان نائل شده‌ام.

بعد از شعبه افریقا، در شعبه یافت‌آباد به‌عنوان معاون شعبه حدود ۲ سال و بعد در شعبه فلکه سوم تهرانپارس به‌عنوان معاون و سرپرست موقت فعالیت داشتم و به درخواست یکی از مدیران به بانکداران اختصاصی با ریاست آقای جلال صنعت خالی رفتم و نخستین حکم بانکدار اختصاصی بانک سامان را با گذراندن دوره‌های مختلف کسب کردم و بعد از حدود ۲ سال کار با سیاست نه‌چندان مناسب مدیران وقت در حالی که در کار خود موفق بودم، به‌عنوان رئیس شعبه، به شعبه ستارخان رفتم.

این شعبه بسیار احتیاج به بازسازی نیروی انسانی و ایجاد حرکت در کارکنانش داشت؛ به‌طور قطع وظیفه من بود که شعبه را پویا و فعال کنم و با همکاری دوستان و همکاران و سیاست‌های کاری، در مدت زمان کوتاهی شعبه پویا شد؛ به‌طوری که حرفی برای گفتن در بین شعب برتر پیدا کرده بود. از آنجا به شعبه زعفرانیه و بعد پل رومی و بعد هم در آبان سال ۱۳۹۷ به شعبه ظفر انتقال پیدا کردم و بعد از تلاش‌های بسیار توانستیم با جذب مشتریان حقیقی و حقوقی مناسب، شعبه را در شرایطی خوبی قرار دهیم و هم‌اکنون هم شعبه با تلاش همکاران به‌دنبال کسب درجات بالاتری در بانک سامان است.

اما نکته خیلی مهم که باید بیشتر به آن توجه داشت و شاید پررنگ‌تر نوشت «نیروی انسانی» یا همان همکارانی است که من سال‌ها با آنها افتخار همکاری داشته‌ام و همیشه قدردان زحمات آنها هستم که سهم بزرگی در موفقیت‌های هرچند کوچک کاری و شعبه‌ای من داشته‌اند. نیروهایی که برایم اهمیت بسیار داشتند و همیشه سعی می‌کردم در کنار آنها در شرایط خاص باشم و هنوز هم بعد از سال‌ها با آنها در ارتباط هستم. معتقدم مدیر خوب باید از توانمندی پرسنل خود به نحو احسن



گاه نزد عموم می‌رفتم عاشق چالش در کار بانک و اقتصاد شدم. من معتقدم حضور در عرصه بانک یعنی ارتباط با همه مردم محله و منطقه و به‌ویژه داشتن گروه و نیروی انسانی فعال و عاشق کار... اما مهم‌ترین خواسته... محیط کار باید بدون هیچ برخورد و استرسی باشد و باید نوعی روانشناسی اجتماعی را به کار گرفت تا نیروی انسانی ه‌نحو احسن و انگیزه فعالیت کند که منجر به رشد سازمان شود به طور قطع من معنی تعهد و انگیزه را در کنار همکاری درک کردم و همچنین با کار و کنار مدیرانی که مهارت و دانش لازم را داشتند آموزه‌هایم را افزودم. اما علاقه‌مندی‌ام به بانک سامان بیشتر برای مدرن بودن و شیک بودن و داشتن کارکنان توانای آن بود... که ایجاد انگیزه برای حضور در آن می‌کرد.

موی سیاه و... حالا سفید معاون

مجتبی امین‌الدوله به یادم آورد که حدود ۱۰ سال قبل با او گفت‌وگو کرده‌ام و با دیدن تصویری از نشریه سامان و صفحه مربوط به این مصاحبه پرخاطر من هم متوجه شدم از آن روز ۱۰ سال پیرتر شده‌ام. خود معاون بانک در آن عکس با موهای بلند سیاه در کنار رفقای ایستاده و حالا دیگر خبری از سیاهی مو نیست و به خاکستری نزدیک به سفید تبدیل شده است. البته در گذشت از آن روزگار، موفقیت هم بوده که امروزه به عنوان معاونت شعبه ظفر مشغول کار است، با همان روی خندان و رفاقت ذاتی که داشت و دارد. او با لیسانس مدیریت بازرگانی سال ۸۶ وارد بانک سامان شده و قبل از آن در بازار تهران مشغول بوده است و کاری آزاد را برعهده گرفته و در کمال تعجب می‌گوید.

- اصلاً علاقه‌ای به کارمندی و اداره جانی شدن نداشتم، اما وقتی به بانک فکر کردم و وارد آن شدم آن را دوست داشتم چراکه کار در بانک را متفاوت از کار کارمندی در دیگر سازمان‌ها دیده‌ام. بنابراین با آقایان خاکسار و اولیایی و سایر مدیران آن زمان صحبت کردم و حدود ۱۰ روز بعد وقتی از بانک زنگ زدند که تشریف بیاورید خوشحال شدم و کار را در شعبه شروع کردم که تازه پی بردم به سال ۹۶ رسیده‌ام و حالا که بیش از ۱۰ سال از روزگار می‌گذرد و همچنان در بانک مشغول به کار هستم.

اما جالب اینجاست که این امین‌الدوله در شعبه‌های پل رومی، ولنجک، ملاصدرا، آرژانتین، میرداماد، قطریه و بالاخره شعبه خیلی زیبای ظفر با آن رنگ آبی خوش‌منظر میل‌ها و صندلی‌ها کار کرده است. معاونی که یک گل پسر ۳ ساله دارد که می‌گوید شیرین است، بیشتر شیطننت دارد، خصیصه پسر بودن است.

او در ادامه با اشاره به برند بانک سامان می‌گوید: بانک ما یک بانک باپرستیژ و با ارزش اجتماعی است که به دیگران احترام می‌گذارد.. و امیدوارم رو به پیشرفت و رشد بیشتر باشیم. و آخرین حرفش این است که باید برای پیشرفت وقت بگذاریم و نیز بهتر است با مدیران بخش‌های مختلف در یک ارتباط تنگاتنگ باشیم که این اتفاق حتما رخ خواهد داد.

خانواده بانکی

خانم آرزو شریف‌وند، بانکدار فروش است و برای‌مان می‌نویسد: آرزو شریف‌وند هستم، متولد سال ۶۲. تحصیلات مهندسی طراحی صنعتی، سمت بانکدار فروش، تاریخ استخدام بهمن ماه ۸۶. ابتدا در اداره

ساختمان مدیریت پشتیبانی به‌عنوان کارشناس طراحی مشغول کار شدم. مدت خدمت در اداره ساختمان ۶ سال تمام بود. از تیر ۱۳۹۲ وارد شعبه شدم، چون کار موردعلاقه‌ام بود. در شعب میدان نبوت، دزاشیب، الهیه و ظفر حضور داشتم. شروع خدمت در شعبه ظفر از تیر ۱۳۹۹ بود. دیگر اینکه من در یک خانواده بانکی زندگی می‌کنم. پدر و برادر خودم و پدر همسر از کارمندان بانک ملی هستند و من هم نخستین تجربه کاری‌ام بانک سامان بوده است. بعد از اتمام دانشگاه به بانک سامان دعوت شدم و در اداره ساختمان و تاسیسات به‌عنوان کارشناس طراحی مشغول خدمت شدم. دوران بسیار شیرینی در آن اداره داشتم و تجربیات زیادی به‌دست آوردم که جا دارد از تمام دوستان و همکاران اداره ساختمان تشکر و قدردانی کنم.

همیشه از بچگی به‌علت اینکه پدرم هم کارمند بانک بود خیلی دوست داشتم در بانک کار کنم، برای همین علاقه، بعد از مدتی درخواست انتقال به شعبه را دادم تا در شعبه هم تجربیاتی به‌دست بیاورم. همین جا از آقای سلیمان بیات و خانم آزاده قدیمی دو نفر از بهترین دوستانم و از بهترین‌های شعب بانک سامان تشکر می‌کنم که من را در رسیدن به موفقیت‌های بیشتر حمایت و کمک کردند.

بانک سامان را قلباً خیلی دوست دارم و شدیداً نسبت به آن تعصب دارم. قبل از ورودم به بانک سامان شاید فقط با بانک ملی آشنا بودم اما حالا تنها بانکی که به آن اطمینان دارم و به همه دوستان و فامیل توصیه می‌کنم بانک سامان است.

از برخورد و چالش با مشتریان لذت می‌برم. باور کنید اینکه به یک نفر کمک کنی و گره از مشکلش باز کنی خیلی حس خوبی می‌دهد. شعبه ظفر را خیلی دوست دارم؛ محیط بسیار گرم و صمیمی دارد که به‌خاطر برخورد مهربان و صمیمی رئیس و معاون است.

تلاش‌ها دیده شود

خانم فاطمه پناهی که در بخش اعتبارات و ارز فعالیت دارد، با تحصیلات کارشناسی ارشد کارش را شروع کرده، به‌عبارتی از سال ۸۹ وارد بانک شده و می‌گوید از اول به کار بانکی علاقه داشتم و خوشحالم که موفق شدم و با ۱۱ سال سابقه کاری از کارم راضی هستم. از اینکه در امور مربوط به اعتبارات فعالیت می‌کنم، خوشحالم، چون باعث می‌شود اطلاعاتم کامل و به‌روز باشد. فقط امیدوارم ویژگی‌های مثبت افراد دیده شود که در نتیجه انگیزه‌ها بالا می‌رود. خانم پناهی آنقدر گرفتار کار بوده که هنوز در تجرد به‌سر می‌برد و می‌گوید.

- با مطالعه و تلاش برای یادگیری فعالیت‌های مربوطه امیدوارم در بخش‌های بالاتر هم جایم باز شود و برای بانک مفید باشم. من آموزش را جزء لاینفک کار می‌دانم و سعی می‌کنم در همه دوره‌ها شرکت داشته باشم و آخر اینکه، حس صمیمیت و همدلی موجود در شعبه که حاصل اندیشه و خواست ریاست شعبه و معاونت است، بسیار دلگرم‌کننده است.

دختری می‌آید... دستش همه گل

غلامرضا سرتیپی که کارشناسی ارشد دارد، از سال ۱۳۹۰ فعالیتش را در سامان شروع کرد. از مردان منتظر روزگار است، چراکه در بهار ۱۴۰۰ صاحب و البته پدر یک دختر می‌شود. او می‌گوید تصور نمی‌کردم روزی کارمند شوم، اما حالا که دارم در سامان کار می‌کنم، خوشحالم هم هستم. شعبه ما یکی از شعبه‌های خوب با رئیس خوب و معاونت خوب است.

جو خوب شعبه

بهنام رشیدی مجرد است و لیسانس حسابداری و فوق لیسانس مدیریت مالی دارد او از سال ۹۳ وارد بانک سامان شده است. ۴ سال در شعبه دلاوران بوده و هم‌اکنون در شعبه ظفر فعالیت می‌کند؛ اما به شعبه دلاوران تعصب خاصی دارد چون اولین شعبه‌ای که در آن کار کرده و خاطرات خوبی از آن شعبه دارد. رشیدی می‌گوید: فکر نمی‌کردم یک روز کارمند بانک شوم چون در خانواده‌مان هیچ کارمندی نداریم، اما همیشه به حوزه فناوری اطلاعات، نرم‌افزارها و الکترونیک علاقه داشتم.

رشیدی درباره شعبه ظفر می‌گوید: جو شعبه ظفر و آرامشی که الان در شعبه داریم را بسیار دوست دارم. دلیل اصلی این موضوع هم به نظر آقای اسلامی هستند که فضای بی‌تشنه و آرامی را برای کارکردن فراهم کرده‌اند و همیشه به ایجاد حس خوب در محیط کار تاکید دارند. امیدوارم در سامان ۱۴۰۰ تبدیل به یک بانک تمام‌هوشمند تبدیل شویم. به طوری که ۹۰ درصد کارها به صورت غیرحضور و الکترونیک انجام شود که با اقداماتی بانک در آینده بانک دارد محقق شدنش دور از دسترس نیست و در پایان از همه همکارانی که از آنها آموختم و با هم همکاری داشتیم قدردانی می‌کنم.

افزایش وام

بالاخره نوبت می‌رسد به آقای تیمور نجفی که از سال ۱۳۹۱ وارد بانک شده و خدا را شکر از کارش هم راضی است. متاهل است و تصمیم دارد برای دریافت لیسانس ادامه تحصیل بدهد. دلش می‌خواهد وام را افزایش بدهند و حقوق‌ها هم بالا برود، اما از رئیس شعبه که یار و یاور افراد شعبه است تشکر ویژه دارد.

ما هم به‌عنوان نشریه متعلق به هم افراد از همه بخش‌ها به‌خاطر تحمل ۱۲ سال و ۱۲ شماره نشریه سامان متشکریم و آرزو داریم در سال ۱۴۰۰ هم ویروس نحس ناپدید شود و هم همه جا گل باشد و گل بگوییم و گل بشنویم و از همین جا بی‌خیال سالی که رفت، سال خوبی داشته باشیم و دل همه‌مان شاد بشود؛ هر چه بیشتر بهتر.

او اضافه می‌کند اول اداره بازرسی بودم و بعد به شعبه‌های میرداماد، پاسداران، منیریه و هفت‌حوض نارمک رفتم و حالا هم در شعبه ظفر روزگار می‌گذرانم. حضور دوستان باتجربه برای من آموزش است و خدا کند همه رئیس‌ها و معاونت‌ها در شعبه‌ها جدا از فعالیت‌های‌شان باحوصله باشند و رفیق، چراکه همه‌مان هنوز جوان هستیم و من افتخار می‌کنم در شعبه‌ای کار می‌کنم که هم رئیس شعبه و هم معاونت قدر برویجه‌ها را می‌دانند، دیدن روی خوش رئیس در همه شعبه‌ها بالاترین انگیزه را به‌وجود می‌آورد.

ممنون از همسرم

خانم شهرزاد ملت با تحصیلات کارشناسی ارشد از سال ۹۷ وارد بانک شده و آن هم به‌دلیل علاقه فراوانش به بانک و بانکداری، ازدواج کرده و به‌خاطر موفقیت‌هایش در بانک از همسرش ممنون است؛ حالا چرا... باید از خودش پرسید... او هم معتقد است، وجود آقای اسلامی به‌عنوان رئیس شعبه نهایت تشکر را دارد که محیطی آرام و بدون استرس را برای همکاران فراهم آورده است و البته معتقد است، باید فکری به حال حقوق و دستمزد در این دوران شود... به هر حال...

مسائل جدید را آموزش دهند

این هم نظر مهدی خردادی است که با تحصیلات لیسانس از سال ۱۳۹۱ در بانک سامان مشغول کار شده و در حالی که فکر نمی‌کرده روزی کارمند شود، حالا راضی است اما درباره مدیران هم عقیده دارد... بهتر است به کارمندان اختیار بدهند، قدردان باشند، برای وقت آنها ارزش قائل باشند، اعضا را از اتفاقات شرکت (بانک) باخبر کنند و مسائل جدید را هم آموزش بدهند... (البته نگفته‌اند روی میزها گل بگذارند یا نه!) آقای خردادی ازدواج کرده و یک فرزند هم دارد. عاشق آموزش دیدن است و اگر هم آموزشی نباشد به تجربه کاری‌اش می‌افزاید. او از رئیس شعبه و معاونت کمال تشکر را دارد و ناگهان اعلام می‌کند از آقای خسروی هم کمال تشکر را دارد؛ یعنی رئیس شرکت افتاب تجارت و عاشق این است که به پرسنل اختیار بدهند.



پرسش‌ها و پاسخ‌های قانون جدید چک



۱- طبق اطلاع‌رسانی قرار بر ثبت چک‌ها در سامانه صیاد است این سامانه چیست و در کجا در دسترس است؟

صیاد، سامانه یکپارچه در بانک مرکزی است و براساس قانون جدید چک، چک‌ها در این سامانه ثبت، تأیید و منتقل می‌شوند. در حال حاضر ابزارهای دسترسی به سامانه صیاد شامل برنامه‌های موبایلی حوزه پرداخت است که آماده ارائه خدمات ثبت، تأیید و انتقال چک به صورت اختیاری هستند و فهرست آن‌ها در سایت شاپرک منتشر می‌شود. اینترنت‌بانک و همراه‌بانک بانک‌ها و مؤسسات اعتباری نیز به‌زودی امکان دسترسی به سامانه صیاد را فراهم می‌کنند.

۲- از چه زمانی ثبت چک‌ها در صیاد اجباری می‌شود؟

از ابتدای سال آینده ثبت چک‌های جدید در سامانه صیاد اجباری می‌شود.

۳- چک‌های جدید چه ویژگی‌هایی دارند؟

چک‌های جدید چند ویژگی دارند که از چک‌های موجود متفاوت است؛ مثلاً رنگ چک‌های موجود صورتی و سبز است؛ اما چک‌های جدید با تم رنگ بنفش چاپ و منتشر می‌شوند. همچنین روی برگه چک‌های جدید عبارت «کارسازی این چک منوط به ثبت صدور، دریافت و انتقال آن در سامانه صیاد است» درج شده است.

۴- چگونه باید اطلاعات چک را ثبت کرد؟

پس از درج مندرجات چک در برگ آن، صادرکننده چک به یکی از ابزارهای دسترسی به سامانه صیاد مراجعه کرده و سپس اقدام به ورود اطلاعات چک و اطلاعات هویتی ذی‌نفع/ذی‌نفعان می‌کند.

خلاصه مراحل به شرح زیر است:

- ثبت مندرجات شامل تاریخ سررسید، مبلغ و اطلاعات هویتی ذی‌نفع در برگ چک
- مراجعه به یکی از ابزارهای دسترسی به سامانه صیاد
- احراز هویت
- احراز هویت با ورود به نت‌بانک یا موبایلت صورت می‌گیرد.

● ورود مندرجات چک در سامانه صیاد و تکمیل فیلد «بابت»

● تأیید و ثبت اولیه چک

۵- چگونه باید اطلاعات چک را تأیید کرد؟

با توجه به اینکه ثبت نهایی چک منوط به استعلام و تطبیق مندرجات برگ چک با اطلاعات ثبت‌شده در سامانه صیاد است، گیرنده چک با در دست داشتن برگ چک اقدامات زیر را صورت خواهد داد:

- مراجعه به یکی از ابزارهای دسترسی به سامانه صیاد (لزومی به یکسان بودن ابزار مورد استفاده توسط صادرکننده و تأییدکننده چک وجود ندارد)

● احراز هویت

- احراز هویت با ورود به نت‌بانک یا موبایلت صورت می‌گیرد.

- استعلام و تطبیق مندرجات برگ چک شامل تاریخ سررسید، مبلغ و اطلاعات هویتی ذی‌نفع

● تأیید یا رد چک براساس انطباق یا عدم انطباق مندرجات

- در صورت تأیید چک: چک در وضعیت ثبت نهایی تلقی می‌شود و قابلیت نقد شدن در سررسید را خواهد داشت.

- در صورت رد چک: ذی‌نفع ضمن انتخاب حداقل یکی از دلایل مندرج در سامانه، می‌بایست فیزیک چک را به صادرکننده/انتقال‌دهنده عودت دهد.

۶- پشت‌نویسی چک برای انتقال به چه روالی انجام می‌شود؟

پشت‌نویسی چک‌های موجود برای انتقال، طبق روال قبلی ادامه دارد اما انتقال چک‌های جدید باید از طریق سامانه صیاد انجام شود.

۷- چگونه می‌توان چک را از طریق سامانه صیاد انتقال داد؟

در قانون جدید چک پشت‌نویسی با درج اطلاعات مربوطه در سامانه صیاد جایگزین شده است. براین اساس، مراحل زیر توسط انتقال‌دهنده چک می‌بایست انجام گیرد:

- مراجعه به یکی از ابزارهای دسترسی به سامانه صیاد

● احراز هویت



- احراز هویت در اینترنت بانک و برنامه موبایلی بانک، صرفاً یک بار پس از دریافت نام کاربری و رمز عبور این برنامه‌ها انجام می‌شود.

- احراز هویت در برنامه‌های موبایلی حوزه پرداخت از طریق ورود اطلاعات یکی از کارت‌های بانکی متعلق به ذی‌نفع چک انجام می‌شود.

- احراز هویت در شعب بانک‌های عامل طبق روال‌های موجود انجام می‌شود.

- ورود شناسه صیادی برگ چک متعلق به انتقال‌دهنده در سامانه صیاد
- ورود اطلاعات مربوط به قلم اطلاعاتی «بابت» و هویت ذی‌نفع جدید چک (انتقال‌دهنده)

- تأیید و ثبت اولیه انتقال چک

در انتقال چک نیز ذی‌نفع جدید چک (انتقال‌گیرنده) باید مرحله تأیید را پس از دریافت برگه چک در سامانه صیاد انجام دهد.

۸- آیا چک صیاد طرح قدیم طبق روال قبل پیش می‌رود؟

بله تا زمان پایان برگه‌های دسته‌چک‌های قدیمی و دریافت دسته‌چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید صدور و وصول چک‌ها به شکل سابق تداوم می‌یابد.

۹- آیا چک‌های قدیمی می‌توانند در وجه حامل صادر شوند؟

چک‌های قدیمی به شکل سابق می‌توانند کارسازی شوند و بنابراین در وجه حامل نیز می‌توانند صادر شوند.

۱۰- ممنوعیت صدور چک در وجه حامل شامل کدام چک‌هاست؟

ممنوعیت صدور چک در وجه حامل شامل تمامی چک‌ها با ظاهر و مندرجات جدید است که زمان توزیع آن توسط بانک مرکزی اعلام می‌شود، درواقع چک‌های جدید باید در وجه ذی‌نفع مشخص صادر و در سامانه صیاد ثبت شوند.

۱۱- آیا با ابلاغ قانون جدید صدور چک هنوز هم صدور چک برای ضمانت امکان‌پذیر است؟

بله. چک‌های موجود که طبق روال انجام می‌شود اما صدور چک ضمانت

برای چک‌های جدید باید در سامانه صیاد ثبت شود.

۱۲- اگر چک برای ضمانت باشد و تاریخ نداشته باشد به چه صورت است؟

صدور چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید در صورت مستلزم ثبت در سامانه صیاد است. صدور چک برای ضمانت بلامانع است ولی چک بدون تاریخ اساساً قابل وصول نیست. وصول چنین چکی منوط به درج تاریخ است و بانک در مقام تأدیه وجه آن به ضمانی بودن آن ترتیب اثر نخواهد داد.

۱۳- اگر چک‌های صیاد طرح جدید در سامانه صیاد ثبت نشود چه اتفاقی می‌افتد؟

مشمول الزام‌ها و سازوکارهای مقرر در قانون صدور چک نمی‌شوند و صرفاً نقش یک سند مدنی دارد که نشان می‌دهد از شخصی طلب دارید.

۱۴- وظیفه ثبت چک در سامانه صیاد با چه شخصی است؟

صادرکننده چک، چک را در سامانه صیاد ثبت می‌کند. ذی‌نفع چک نیز آن را تأیید می‌کند.

۱۵- اگر مندرجات برگه چک با اطلاعات سامانه صیاد مغایر باشد تکلیف چیست؟

در حال حاضر که ثبت چک اختیاری است ملاک، برگه چک است اما با توزیع چک‌های جدید در صورت وجود مغایرت، بانک، وجه چک را پرداخت نمی‌کند و اگر دارنده چک بخواهد، می‌تواند چک را برگشت بزند.

۱۶- کسانی که دریافت‌کننده چک هستند از کجا بدانند صادرکننده در سامانه صیاد، صدور آن را ثبت کرده است؟

نکته مهم این است که دریافت‌کننده اگر در صیاد وارد نشده و اطلاعات ثبتی صادرکننده را تأیید نکرده باشد، چک او اعتبار ندارد بنابراین برای اطمینان از این موضوع دریافت‌کننده چک، در زمان دریافت برگه چک حتماً باید به سامانه صیاد مراجعه کرده و اطلاعات ثبت‌شده توسط

صادرکننده را بررسی و تأیید کند.

۱۷- محرومیت‌های دارندگان چک برگشتی در قانون جدید شامل چه مواردی می‌شود؟

در قانون جدید چک، بعد از ثبت غیرقابل پرداخت بودن یا کسری مبلغ چک در سامانه یکپارچه بانک مرکزی، این سامانه مراتب را به صورت برخط به تمام بانک‌ها و مؤسسات اعتباری اطلاع می‌دهد. پس از گذشت بیست و چهار ساعت، تمام بانک‌ها و مؤسسات اعتباری حسب مورد مکلفند تا زمانی که از چک برگشتی رفع سوءاثر نشده است، محدودیت‌های زیر را نسبت به صاحب حساب و امضاکننده چک برگشتی اعمال کنند:

الف- عدم امکان افتتاح هرگونه حساب و صدور کارت اعتباری و تسهیلات خرد

ب- مسدود شدن وجوه تمام حساب‌ها و کارت‌های بانکی و هر مبلغ متعلق به صادرکننده که تحت هر عنوان نزد بانک‌ها یا مؤسسات اعتباری موجود است به میزان کسری مبلغ چک

ج- عدم پرداخت هرگونه تسهیلات بانکی یا صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی یا ریالی

د- عدم گشایش اعتبار اسنادی ارزی یا ریالی.

۱۸- هیات‌مدیره یک شرکت یا افرادی که حق امضا دارند: کدام یک اگر چک برگشتی داشته باشند، مشکل‌زا است؟

در اصلاحیه جدید سال ۱۳۹۷ قانون صدور چک علاوه بر شخص صاحب حساب، وکیل یا نماینده (اعم از مدیر یا سایر نمایندگان شرکت) که اقدام به صدور (امضاء) چک به نیابت از شخص صاحب حساب می‌نمایند، مسئولیت داشته و مشمول محرومیت‌های قانونی می‌شوند.

۱۹- آیا کسانی که بدهی به بانک دارند طبق قانون جدید چک می‌توانند دسته‌چک بگیرند؟

خیر. این اشخاص مطابق ضوابط ابلاغی بانک مرکزی اساساً امکان افتتاح حساب جاری را ندارند.

۲۰- ثبت اطلاعات چک چه مزایایی دارد؟

- صدور چک بلامحل به حداقل می‌رسد.
- اعتبار و اعتماد به چک بیشتر می‌شود و قطعاً آمار چک‌های برگشتی و پرونده‌های مربوط به آن بسیار کاهش می‌یابد.
- با اجرای قانون، اعتبار چک صرفاً متکی به لاشه کاغذی نیست و با پشتیبان گیری و ثبت اطلاعات مندرج در چک در سیستم متمرکز بانک مرکزی، از وقوع جرائمی مثل جعل چک جلوگیری می‌شود و نگرانی‌ها در خصوص از بین رفتن لاشه چک در مواردی از قبیل سیل، زلزله، سرقت چک و ... کاهش پیدا می‌کند.

• یکی دیگر از مزایای این است که اجازه ثبت چک جدید در سامانه صیاد برای دارندگان چک برگشتی وجود ندارد. قبلاً اگر شخصی چک برگشتی داشت می‌توانست دسته‌چک خودش را تا برگ آخر استفاده کند اما با اجرای قانون جدید، صدور و ثبت چک جدید در سامانه صیاد برای کسانی که حتی یک فقره چک برگشتی داشته باشند، امکان‌پذیر نیست.

- زمان رسیدگی قضایی به چک برگشتی بسیار کوتاه‌تر می‌شود
- محدودیت‌های دارندگان چک برگشتی بیشتر می‌شود.

۲۱- با ثبت اطلاعات، وجود چک فیزیکی ضروری است یا خیر؟

بله ضروری است و در زمان وصول چک، اطلاعات برگه چک با سامانه صیاد تطبیق داده می‌شود.

۲۲- سامانه صیاد غیر از ثبت، تأیید و انتقال چک، چه خدماتی را در اختیار مشتریان بانکی می‌گذارد؟

در این سامانه می‌توان وضعیت اعتباری صادرکننده چک را استعلام گرفت. به این صورت که با واردکردن شناسه ۱۶ رقمی صیادی برگ چک می‌توانید وضعیت صادرکننده چک در سیستم بانکی را از بابت داشتن یا نداشتن چک برگشتی مشاهده کنید.

البته شما می‌توانید این سرویس را از سایت بانک مرکزی و سامانه پیامکی ۷۰۱۷۰۱ نیز دریافت کنید.

۲۳- در قانون جدید اگر حساب صادرکننده چک، کسری داشته باشد چه کار باید کرد؟

در صورت کسری حساب صادرکننده (شخصی که چک در ابتدا متعلق به او بوده است) می‌توان مبلغ موجود در آن حساب را طلب کرده و هم‌چنین خواهان پرداخت مبلغ کسری چک از محل مبالغ موجود در سایر حساب‌های انفرادی ریالی صاحب حساب در همان بانک شد. این موضوع شامل تمامی چک‌هاست و در حال حاضر اجرا می‌شود.

با توزیع چک‌های جدید و در صورت کسری مبلغ چک، علاوه بر امکان فوق، تمام حساب‌های صادرکننده چک در تمام بانک‌ها و مؤسسات اعتباری به میزان مبلغ کسری چک پس از گذشت ۲۴ ساعت از ثبت غیرقابل پرداخت بودن (ثبت برگشت چک) مسدود خواهد شد.

۲۴- اقدام قضایی برای چک برگشتی در قانون جدید چگونه انجام می‌شود؟

در صورت برگشت چک به هر دلیلی، بانک مکلف است به درخواست دارنده چک، فوراً غیرقابل پرداخت بودن آن را در سامانه یکپارچه بانک مرکزی ثبت کند و با دریافت کد رهگیری و درج آن در گواهینامه عدم پرداخت، علت یا علل عدم پرداخت را صریحاً قید و آن را امضاء، مهر و به متقاضی (دارنده چک) تسلیم کند.

در گواهینامه عدم پرداخت باید هویت و نشانی کامل صادرکننده و دارنده چک، کد رهگیری دریافت‌شده از سامانه یکپارچه بانک مرکزی، مهر بانک و شخص حقوقی و وضعیت مطابقت یا عدم مطابقت امضای چک و نمونه امضای موجود در بانک درج شده باشد، در غیر این صورت در مراجع قضائی و ثبتی به آن ترتیب اثر داده نمی‌شود.

دارنده چک برگشتی با در دست داشتن گواهینامه عدم پرداخت، می‌تواند به دفاتر خدمات الکترونیک قضایی قوه قضائیه رفته و درخواست صدور اجراییه از دادگاه صالح را کند. دادگاه با بررسی متن چک و احراز سه شرط یادشده در ماده (۲۳) قانون صدور چک (۱- وصول وجه آن منوط به تحقق شرطی نشده باشد؛ ۲- در متن چک قید نشده باشد که چک بابت تضمین انجام معامله یا تعهدی است؛ ۳- گواهی عدم پرداخت به دلیل موضوع ماده ۱۴ صادر نشده باشد. به این معنا که صادرکننده یا ذی‌نفع چک اعلام نکرده باشد که چک مفقود یا سرقت یا جعل شده است و یا اینکه از طریق کلاهبرداری یا خیانت‌درامان یا جرائم دیگر به دست نیامده باشد) اجراییه را صادر می‌کند.

از تاریخ ابلاغ اجراییه، ۱۰ روز به صادرکننده چک برگشتی مهلت داده می‌شود که بدهی خود را پرداخت کند یا با موافقت دارنده ترتیبی برای پرداخت آن بدهی یا مالی را معرفی کند، در غیر این صورت، حسب درخواست دارنده چک، مطابق قانون «نحوه اجرای محکومیت‌های مالی» اقدام خواهد شد.

صنایع پتروشیمی

بانک سامان با شناخت نیازهای شرکت‌های فعال در صنعت پتروشیمی، آمادگی تأمین مالی طرح‌های ایجاد و توسعه‌ای شرکت‌های فعال در این صنعت را دارد و در راستای تأمین مالی طرح‌های یادشده، اقدام به تأسیس «اداره تأمین مالی و مدیریت طرح‌ها» کرده تا به‌طور تخصصی، خدمات مشاوره‌ای خود را به فعالان صنعت ارائه کند.

در خصوص تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش موردنیاز مشتریان این صنعت نیز بسته‌های اعتباری متنوعی در قالب انواع تسهیلات ریالی، ضمانت‌نامه و غیره تدارک دیده شده که با توجه به نیاز شرکت‌ها ارائه می‌شود. سابقه همکاری با فعالان صنعت پتروشیمی در طول سالیان گذشته، شناخت خوبی از نیازهای بانکی و مالی این صنعت برای بانکداران شرکتی بانک سامان فراهم کرده است.

خدمات بانک سامان

تأمین مالی

پرداخت تسهیلات ریالی به‌منظور تأمین سرمایه در گردش برای خریدهای داخلی و خارجی در قالب انواع عقود اسلامی

- تأمین مالی پروژه‌ها در قالب تسهیلات بلندمدت از محل منابع بانک یا بازار سرمایه از طریق انتشار اوراق
- ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه تأمین مالی و پرداخت‌های بین‌المللی از طریق اختصاص بانکدار به شرکت به‌نحوی که بانکدار تمامی امور شما را در حوزه‌های مختلف هماهنگ و پیگیری خواهد کرد.

خدمات اعتباری

- صدور انواع ضمانت‌نامه

- گشایش انواع اعتبار اسنادی ریالی و ارزی

خدمات ارزی

- ارائه خدمات پرداخت‌های بین‌المللی با بهره‌گیری از روابط کارگزاری بانکی و صرافی سامان

خدمات پایه بانکی

- افتتاح انواع حساب بانکی

- ارائه خدمات کارکنانی (تسهیلات گروهی، اعتبار در حساب، بیمه درمان تکمیلی) و صدور انواع کارت‌های بانکی (کارت بدهی، کارت اعتباری، بن کارت و کارت هدیه)

- ارائه خدمات الکترونیک از طریق اینترنت‌بانک ویژه شرکت‌ها

سایر

- صدور انواع بیمه‌نامه از طریق بیمه سامان

- خدمات CIP و ترانسفر فرودگاهی و ارائه سرویس در بانکداری اختصاصی به صاحبان و مدیران شرکت‌ها

- آموزش و تشریح فرآیند عملیات اجرایی بانک به کارکنان واحد مالی و بازرگانی شرکت‌ها به‌منظور ارائه سرویس بهتر و با سرعت بالا

ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه بازار سرمایه

راه‌های ارتباط با ما

دفتر مدیریت

تلفن: ۲۳۰۹۵۶۸۱-۲۳۰۹۵۶۵۶

ایمیل: Me_Alizadeh@sb-۲۴.ir

Kh_Gholamnejad@sb۲۴.ir



گزارش صعود زمستانی به قله دماوند از جبهه شمالی و ثروء از جبهه جنوبی

روز اول برنامه مورخ ۹۹/۱۱/۲۰

به علت بارش برف تازه و سنگین شب گذشته، روز سختی را در پیش داشتیم. از همان ابتدای حرکت برف کوبی آغاز شد. امروز تصمیم داشتیم تا جان پناه ۴ هزار برسیم. هوا کاملاً صاف و آفتابی بود و باد ملایمی می وزید. ساعت ۷:۲۰ دقیقه صبح از روستا به راه افتادیم. ساعت ۸:۴۵ در کنار مسجد جبهه شمالی استراحتی کوتاه کردیم و به سمت سنگ بزرگ که مشخصه دشت ناندل است به راه افتادیم. توانستیم ساعت ۱۱ به سنگ بزرگ برسیم. سخت ترین قسمت مسیر روز اول که برف کوبی زیادی داشت و انرژی زیادی را از تیم گرفت حرکت از سنگ بزرگ تا جان پناه ۴ هزار بود که شدت باد نیز بیشتر شد. ساعت ۶ عصر به جان پناه رسیدیم. جان پناه را که برف داخل آن انبار شده بود تمیز کردیم. و شروع به آب کردن برف، خوردن شام و استراحت کردیم. هوا بسیار سرد بود به همین دلیل مایعات زیادی خوردیم تا دمای بدنمان به دمای پایداری برسد و نلرزیم. پایان هر شب اطلاعات هواشناسی را برای حرکت روز بعد چک می کردیم.

روز دوم برنامه مورخ ۹۹/۱۱/۲۱

امروز نیز هوا صاف و بسیار سرد است. سرعت باد نیز بین ۳۵ تا ۵۰ کیلومتر بر ساعت است. سرما تا مغز استخوانمان نفوذ می کرد. ساعت ۸:۴۵ حرکت خود را آغاز کردیم و ساعت ۱۲:۲۰ به جان پناه ۵ هزار رسیدیم. پس از صرف ناهار تصمیم گرفتیم جان پناه ۵ هزار را برای صعود به ارتفاع بالاتر ترک کنیم. هوا صاف و آفتابی بود. پراثری بودیم و قصد شبمانی قله را داشتیم. با کوله های سنگین حرکت خود را ادامه دادیم. چون تصمیم داریم بعد از صعود قله از جبهه جنوبی

آوات ارغوانی (بانکدار فروش تخصصی شعبه سنندج)
سامان پیرزده (از شهرستان سنندج استان کردستان)
محمد منصف (از شهرستان جهرم استان فارس)

با توجه به اینکه اکثر صعودهای شاخص، جدی و ارزشمند کوهنوردی در فصل زمستان اجرا می شود و در مجموع می توان گفت سالانه تعداد بسیار محدودی از کوهنوردان قله دماوند، بلندترین قله ایران را در فصل زمستان و از جبهه شمالی به دلیل حجم بالای برف کوبی، بادهای شدید، شیب زیاد مسیر و امکانات رفاهی کم صعود می کنند و به خاطر همین شرایط سخت، این جبهه صعود همواره مورد توجه کوهنوردان بوده است، طی برنامه ریزی های قبلی و تمرینات و پیش برنامه لازم، قرار بر این شد این صعود زمستانی سخت با حضور ۲ تن از همنوردان خوبم آقایان سامان پیرزده و محمد منصف با شعار «تکیه و تاکید بر پایداری به اصول، اخلاق و احترام به پیشکسوتان گام اول در ورزش است» اجرا شود. به این ترتیب برنامه حرکت با دقت به شرایط جوی و وضعیت هوای منطقه در شنبه شب مورخ ۹۹/۱۱/۱۸ به سمت پلور استارت زده شد. ظهر روز یکشنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۹ با حضور در محل فدراسیون کوهنوردی پلور و هماهنگی لازم برای صعود به سمت روستای ناندل که مبدأ صعود قله دماوند از جبهه شمالی است حرکت کردیم. زمان رسیدن تیم برف شروع به باریدن گرفت و روستای ناندل تا صبح روز حرکت سفید پوش شد.



سه نفر با هوشیاری کامل روی قله دماوند عکس یادگاری گرفتیم. بسیار بسیار مفتخرتر از اینکه توانسته بودم قله دماوند را از مسیر شمالی در زمستان با شرایط سخت صعود نمایم، اهتزاز پرچم بانک سامان بر فراز قله دماوند برای اولین بار در زمستان از مسیر شمالی بود که حس رضایت و شادمانی دوچندان به من می داد. با حس خوب و رضایت از صعود موفق به سمت بارگاه سوم دماوند (جبهه جنوبی) فرود آمدم. ساعت ۵:۴۰ عصر به بارگاه رسیدیم. با نوشیدن مایعات گرم و خوردن عدسی خوشمزه بارگاه جشن صعود گرفتیم.

روز چهارم ۹۹/۱۱/۲۳

ساعت ۱۰:۲۰ صبح در هوایی آرام و صاف و آفتابی گرم به سمت گوسفندسرا حرکت کردیم. ساعت ۱۲:۱۵ در کنار مسجد با چند تن از کوهنوردان شهرستان بانه، دورود و تهرانی عکس یادگاری گرفتیم. ساعت ۱۴ به پارکینگ جبهه جنوبی رسیدیم و با سلامت کامل برنامه صعود زمستانی جبهه شمالی دماوند به پایان رسید.

در نهایت از توجه و نگاه ویژه هیأت مدیره بانک سامان در حمایت و رشد رشته های ورزشی و به خصوص زحمات و حمایت های مدیریت محترم سرمایه انسانی سرکار خانم ضرابیه در خصوص تشکیل تیم کوهنوردی بانک سامان کمال تشکر را دارم.

با احترام به تمامی پیشکسوتان و هموردان عزیز
سامان پیرزاده - آوات ارغوانی - محمد منصف
زمستان ۹۹

سرازیرویم تمام تجهیزات اتمان را همراه داریم به همین دلیل حرکتیمان کمی کند بود. شیب بیشتر شده بود و صعود در برخی جاها به صورت ترکیبی از میان یخ و سنگ ادامه داشت. ساعت ۵ عصر در ارتفاع ۵۳۰۰ متری برخلاف پیش بینی های قبلی هواشناسی حین صعود در میان جهنمی از باد و کولاک قرار گرفتیم. سرعت باد به حدی بود که با کوله های سنگین چمپاتمه می زدیم تا مانع پرت شدنمان شویم. خوشبختانه از نظر ذهنی و بدنی و تجهیزات آمادگی لازم برای شب مانی سخت را داشتیم، اما ورزش باد شرایط را سخت تر می کرد. پوش اول چادر را برپا کردیم. با کفش های سه پوش داخل چادر رفتیم. باد امان نمی داد و از سرعتش کم نمی شد. بدون تغذیه، بدون مجال کافی برای آب کردن برف و رساندن مایعات کافی به بدن که مهم ترین مورد در ارتفاع است و در سرمای فوق العاده زیاد با تمام پوشاک و کت پر و روکش کیسه خواب یا کیسه بیواک و ... وارد کیسه خواب هایمان شدیم. شب بسیار سختی را پشت سر گذاشتیم. نه از شدت باد جرات داشتیم به بیرون برویم و نه از سرمای شدید و شیب زیاد می توانستیم بخوابیم. فقط منتظر گذر زمان بودیم تا آفتاب بتابد.

۹۹/۱۱/۲۲ روز سوم (روز صعود)

طی بررسی وضعیت هواشناسی ساعت ۹ صبح به بعد از سرعت باد کاسته می شد. همین طور هم بود. توانستیم در ساعت ۹:۳۰ در هوای صاف و آفتابی به سمت قله حرکت کنیم. به دلیل خستگی و بی خوابی دیشب و نرسانیدن مایعات کافی به بدن و حمل کوله پشتی های سنگین تر از روز اول و دوم به دلیل رطوبت چادر و تجهیزات، حرکتیمان تقریباً کند بود. خوشبختانه ساعت ۱۳:۵۵ ظهر هر



چگونه بدون مراجعه به بانک می‌توان کارت بانکی گرفت؟

یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌ها در زندگی بشر امروزی زمان است؛ زمان و البته برنامه‌ریزی دقیق آن برای رسیدن به همه آنچه در طول یک شبانه‌روز باید انجام داد، شبانه‌روزی که تنها ۲۴ ساعت است. زندگی ماشینی، انسان پر مشغله و شهرهای شلوغ و پرازدحام، باعث شده شرایط زندگی تحت تاثیر زمان‌بندی متفاوت امروزی تغییرات چشم‌گیری داشته باشد. انسان‌ها در کشورهای پیشرفته و در حال پیشرفت به دنبال راهی برای سرعت بخشیدن به امور روزانه و واجب خود هستند. در همین راستا هر پیشنهادی برای انجام آنلاین و غیر حضوری این امور در اولویت انتخاب قرار دارد. البته نباید فراموش کرد طی سال ۲۰۲۰، پاندمی ویروس کرونا نیز تاکید بر این اولویت را افزایش داده است؛ به‌طوری که از نظر کارشناسان با پایان پاندمی، احتمالاً هیچگاه زندگی بشر به حالت قبل باز نخواهد گشت و انسان‌ها به انجام بخش عمده‌ای از کارهای روزانه خود از راه دور عادت می‌کنند و روش‌های غیرحضوری را برای پیشبرد کارهایشان ترجیح می‌دهند.

در مکان‌های عمومی نظیر بانک دامن می‌زند، معضل ویروس کرونا و عواقب آن است. قوانین حاکم بر فضای اجتماعی که ناشی از الزامات قرنطینه‌کروناپی است، باعث شده همه مردم دنیا، در اقصی نقاط جهان و در جوامع مختلف سعی در حضور کمتر در جامعه و مکان‌های عمومی به‌ویژه فضاهای پرتردد و سرپوشیده داشته باشند؛ در نتیجه عدم حضور در بانک برای هرگونه فعالیت بانکی نیز در اولویت قرار می‌گیرد، چراکه بانک از مراکز شلوغ و پرکار است. همه ما فکر می‌کنیم حتی یک مراجعه کمتر می‌تواند به حال و شرایط کارمندان بانک کمک کند.

کارهای بانکی که باید در اسرع وقت انجام شوند

اما گاهی برخی از مراجعات اجتناب‌ناپذیر هستند. برای مثال، کیف پول ما دزدیده می‌شود یا آن را گم می‌کنیم، کیف پولی که حاوی کارت بانکی ما نیز هست. کارت پولی که به آن نیاز مبرم داشته و متعلق به حساب اصلی ما است. یا اینکه کارت‌مان منقضی شده و استفاده از آن ملزم به تمدید تاریخ استفاده‌اش است. در این مواقع، چاره‌ای جز حضور در شعبه مربوطه و تقاضای دریافت مجدد کارت نیست. بدتر آنکه، در بعضی از بانک‌ها درخواست صدور کارت تنها در شعبه‌ای که حساب مربوط به کارت را در آن افتتاح کرده‌ایم امکان‌پذیر است. این شعبه ممکن است در گذشته نزدیک به محل کار یا محل سکونت ما بوده باشد. اما امروز رفتن به آن‌جا برای ما به‌مثابه یک مسافرت شهری تلقی شود. این نکته در شرایط ترافیکی موجود در شهرها که این روزها به‌منظور رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی تشدید نیز شده، معضلی بزرگ است. در

رواج بانکداری الکترونیک و خدمات مالی اینترنتی

روزی اگر می‌شنیدیم که می‌توانیم قبوض برق و آب و تلفن را از خانه و پشت سیستم کامپیوتر خود یا حتی گوشی موبایل پرداخت کنیم باورشان برایمان تقریباً غیرممکن بود. به‌خصوص زمانی که ساعت‌ها در صفوف بانک برای انجام یک کار ساده بانکی می‌ایستادیم. ورود خدمات بانکداری الکترونیک به ایران از حدود دو دهه پیش آغاز شد و برخلاف بسیاری از تکنولوژی‌های روز دنیا با سرعتی قابل توجه، رشد و پیشرفت داشت. به‌طوری که در مدت زمان بسیار کوتاهی، استفاده از کارت پول‌های بانکی، دستگاه‌های خودپرداز و کارت‌خوان‌ها به امری عادی و معمول تبدیل شد. این پیشرفت با رواج استفاده از اینترنت‌بانک، موبایل‌بانک و تلفن‌بانک ادامه یافت تا مردم کم‌کم به انجام هرچه بیشتر کارهای بانکی و پولی خود از راه دور عادت کنند. حالا دیگر برای انتقال وجه، پرداخت قبض یا گرفتن رسید گردش مالی نیاز به مراجعه به دستگاه خودپرداز هم نبود.

کارهای بانکی که نمی‌توان غیر حضوری انجام داد

در سال‌های گذشته عادت کرده‌ایم که تنها برای دریافت کارت بانکی، افتتاح حساب و برخی کارهایی از این دست به شعب مراجعه کنیم. ممکن است بارها به دلیل کمبود وقت برای مثال گرفتن کارت بانکی را با وجود نیاز مبرم به آن به تعویق انداخته و فکر کرده باشید که چه خوب بود اگر می‌شد کارت بانکی را نیز اینترنتی و غیر حضوری دریافت کرد. یکی دیگر از مواردی که این روزها به این عدم تمایل برای حضور



رمز باید به اپلیکیشن مراجعه کرده و از بخش فعال‌سازی و دریافت رمز اقدام نمایید.

نتیجه‌گیری

با توجه به ضروریاتی که در طول یک سال گذشته جهت حفظ فاصله‌گذاری اجتماعی مطرح شده است، دقت و توجه به اصول و قوانین مربوط به قرنطینه یک وظیفه انسانی و شهروندی محسوب می‌شود. بسیاری حتی ممانعت از حضور در اجتماع و مکان‌های عمومی، عدم خروج از منزل تا حد امکان و انجام کلیه آموزش‌ها، خریدها و حتی تا حد امکان کارهای اداری به صورت غیرحضوری، دورکاری و انجام وظایف شغلی از راه دور تا جای ممکن و بهره‌مندی از هرگونه خدمات ممکن به صورت غیرحضوری را نوعی واجب شرعی می‌دانند و رعایت نکردن این اصول را بر گردن گرفتن حق الناس. به طور کلی باید گفت، هر وجدان بیدار، آگاه و مسئولیت‌پذیری تا پایان پاندمی غیر آنچه گفته شد عمل نمی‌کند. بنابراین زمانی که یک بنگاه یا موسسه مالی مانند بانک سامان، در راستای عمل به تعهدات اخلاقی خود، در قبال جامعه به خصوص کادر درمان، امکان دریافت خدماتی را به صورت غیرحضوری فراهم می‌آورد که پیش از این در کشور وجود نداشته، نشان از مسئولیت‌پذیری اجتماعی مسئولین این بانک و وجدان کاری آنها دارد. در نتیجه بهره بردن از این امکان، به معنی برداشتن قدمی دیگر در مسیر رعایت وظایف اجتماعی در دوران پاندمی کرونا از سوی ما خواهد بود.

بین مشکلات و معضلات ذکر شده، اگر صاحب حساب در بانک سامان باشید، امکان تعویض غیر حضوری کارت بانکی و تمدید کارت بانکی برای شما فراهم شده است.

تعویض غیر حضوری کارت بانکی

بانک سامان، با دریافتن دقیق و به‌موقع شرایط حاکم بر اجتماع، امکان تعویض کارت بانکی به صورت غیر حضوری را برای مشتریان خود فعال کرده است. همچنین این امکان جهت تمدید کارت بانکی فراهم شده است. به این ترتیب که شما می‌توانید بدون نیاز به خروج از منزل از تمامی خدمات ذکر شده بهره‌مند شوید. این خدمات که از برترین و مفیدترین خدمات بانکی حال حاضر کشور است، از طریق اپلیکیشن موبایلت بانک سامان در دسترس مشتریان این بانک قرار می‌گیرد. این فرآیند که برای نخستین بار در ایران صورت گرفته است، از آذر ماه سال ۹۹ عملیاتی شده و به دلیل کارایی و فواید قابل توجه، بسیار مورد استقبال قرار گرفته است.

چگونگی تعویض غیر حضوری کارت بانکی

چگونگی درخواست و ثبت سفارش دریافت غیر حضوری کارت بانک سامان را می‌توانید از طریق تماس با شماره تلفن‌های مربوط به روابط عمومی بانک و دریافت مشاوره تلفنی آموزش ببینید، اما ما اکنون به شرح خلاصه این روند می‌پردازیم. گفته شد که این خدمات تنها از طریق اپلیکیشن موبایلت قابل دسترسی است. بنابراین برای دریافت این خدمات نیاز به نصب اپلیکیشن و داشتن اکانت شخصی در آن دارید. برای دانلود اپلیکیشن می‌توانید به فروشگاه‌های مربوطه مراجعه کرده یا مستقیماً این اپ را از سایت بانک سامان دانلود کنید. پس از ورود به اپلیکیشن، با فشردن آیتم سه نقطه، گزینه‌های مربوط به خدمات برای شما ظاهر می‌شود. با انتخاب گزینه صدور مجدد کارت بانکی وارد صفحه مربوطه خواهید شد. پس از طی مراحل مشخص شده که به ساده‌ترین شکل ممکن و با آسان‌ترین کاربری طراحی شده است، کارت بانکی خود را در سریع‌ترین زمان درب منزل دریافت می‌کنید. البته به‌طور قطع دبیت کارت دریافتی نیاز به فعال‌سازی و رمز دارد، آنچه معمولاً هنگام تعویض کارت بانکی یا تمدید کارت بانکی در شعبه انجام می‌شود. در روش غیرحضوری، این کار پس از دریافت کارت، از طریق اپلیکیشن صورت می‌گیرد. در نتیجه برای فعال‌سازی و دریافت

برای تعویض کارت بانکی (در صورت مخدوش شدن یا شکستن)

رو موبایلت حساب کن!

موبایلت بانک سامان

www.mobilet.ir

موبایلت

کارت هدیه، گزینه‌ای مناسب برای هدیه در موقعیت‌های مختلف

کارت هدیه



هدیه دادن، یکی از لذت‌ها و زیبایی‌های زندگی اجتماعی است. این کار از آن دست رفتارهای اجتماعی است که حال هر دو سوی ماجر را خوب می‌کند، هدیه دهنده و هدیه گیرنده در وجود خود نوعی شادی و دریافت انرژی‌های مثبت را لمس می‌کنند. اما در این بین، یک معضل همواره ذهن را درگیر خود می‌کند. خرید هدیه مناسب! و داستان از آنجا شروع می‌شود که برای چه کسی چه هدیه‌ای مناسب است؟

هدیه چه چیزی بخرم

پیش آمده وقتی می‌خواهیم هدیه بدهیم و مشورت می‌گیریم اولین سوالاتی که پرسیده می‌شود این است: «برای چه کسی می‌خواهی بخری؟ چه نسبتی با تو دارد؟ چند سالش است؟ چه خلق و خویی دارد؟ چه جور آدمی است؟ اهل هنر است یا صنعت؟ اهل کتاب است یا فیلم؟» و البته می‌دانیم که هیچ یک از این سوالات بیهوده و بی‌دلیل نیست. این سوالات پرسیده می‌شود چون در انتخاب هدیه موثر است. هر هدیه‌ای نیز داستان خاص خود را دارد. اگر بخواهیم لباس بخریم، حتی با در نظر گرفتن تسلط سلیقه فرد هدیه گیرنده، با انتخاب درست سبایز درگیر می‌شویم. اگر بخواهیم کتاب بخریم، نمی‌دانیم که آیا ممکن است آن کتاب را خوانده باشد یا نه؟ گاهی هم خرافاتی در مورد بعضی هدایا آن‌ها را از لیست انتخاب‌هایمان حذف می‌کند. مانند اینکه گفته می‌شود: «عطر جدایی می‌آورد.» می‌دانیم خرافه و دور از واقع است، اما باز هم سعی می‌کنیم سمت این انتخاب نرویم. دوست داریم آنچه دوست، مادر، پدر، برادر، خواهر یا همسرمان نیاز دارند برای‌شان بخریم اما بسیار پیش می‌آید که از این نیاز آگاهی کافی نداشته و تلاش‌مان برای دریافتنش نیز بی‌نتیجه می‌ماند. در نهایت همچنان با سوال بی‌جواب «حالا چه چیزی بخرم؟» سردرگم می‌مانیم.

چگونه و کی بخرم؟

یکی دیگر از دغدغه‌های معمول هنگام هدیه خریدن، وقت و زمانی است

که باید برای خرید و تهیه آن بگذاریم. در واقع، پس از اینکه توانستیم با موفقیت تصمیم بگیریم که چه چیزی بخریم، باید برنامه‌ریزی کنیم تا در بین کارهای روزمره و مشغله‌های معمولی، برای خرید هدیه مورد نظرمان به بازار و مغازه‌های مورد نظر برویم. این روزها هم که کرونا و معرکه پریسک و پرخطرش خرید کردن را سخت‌تر و پردردس‌تر کرده است. پزشکان و کارشناسان هرروز بر رعایت هرچه بیشتر و دقیق‌تر پروتکل‌ها تاکید می‌کنند و اینکه از بیرون رفتن‌های غیرضروری پرهیز کنیم. فکر می‌کنیم پس بهتر است مجازی خرید کنیم. اما مشکل هدیه خریدن از فروشگاه‌های مجازی جدی‌تر است، چرا که باید حتما در وقت و زمانی که می‌خواهیم به دستمان برسد و البته در صورت نیاز به مرجوع شدن کالا، در وقت و زمان مقرر درخواست مرجوعی آن ثبت شود. این موارد وقتی قرار است خریدمان را هدیه بدهیم کمی دردسرساز خواهند بود.

وجه نقد هدیه‌ای مناسب است؟

به طور کلی ما با هدیه دادن به عزیزانمان یک هدف را دنبال می‌کنیم. همه ما می‌خواهیم لبخند رضایت و برق شادی را در چشمان آن‌ها ببینیم. بنابراین گاهی فکر می‌کنیم که بهتر است انتخاب را به خود آن‌ها سپرده و اجازه دهیم با مبلغی که در نظر داریم به آن‌ها هدیه بدهیم، خودشان خرید کنند. بنابراین تصمیم می‌گیریم هدیه خود را به صورت نقدی تقدیم کنیم، اما باز هم با مشکلاتی دیگر مواجه می‌شویم. برخی افراد هدیه دادن وجه نقد را چندان محترمانه نمی‌دانند. از سوی دیگر، در روزهای کرونا که انجام معاملات و خرید و فروش‌ها بدون پول کاغذی و با کارت پول‌ها توصیه می‌شود، این نوع هدیه دادن چندان مناسب نیست. هم از این جهت که بسیاری از فروشگاه‌ها از دریافت وجه نقد طبق مصوبه وزارت بهداشت خودداری می‌کنند و هم از این نظر که در خریدهای غیر حضوری که در این دوران رواج بیشتری دارند،



از طریق اپلیکیشن موبایلی موبایلت بانک سامان به راحتی انجام داد.

چگونه آنلاین کارت هدیه بخرم؟

مهم‌ترین نکته در زمینه خرید اینترنتی کارت هدیه بانک سامان، بی‌نیازی از داشتن حساب در شعب بانک سامان است. در واقع شما می‌توانید با هر یک از کارت‌های عضو شتاب از چنین امکاناتی بهره‌مند شوید. همچنین شما می‌توانید کارت هدیه مورد نظر خود را از فروشگاه اینترنتی بانک سامان و اپلیکیشن موبایلت بانک سامان خریداری کنید. برای خرید آنلاین کارت هدیه از اپلیکیشن لازم است آن را نصب کرده و وارد اکانت خود در آن شوید. سپس به بخش پرداخت‌های اپ رفته و مراحل زیر را طی می‌کنید:

- انتخاب طرح مورد نظر

- ورود آدرس گیرنده با کد پستی

- فعال کردن کارت هدیه پس از رسیدن آن به دست گیرنده.

لازم به ذکر است که این امکان در حال حاضر تنها برای شهروندان تهرانی قابل دسترسی است. در بخش انتخاب طرح می‌توانید در بین انواع کارت‌های تبریک تولد، ازدواج، روز مادر یا پدر و برای سنین مختلف کودک یا بزرگسال انتخاب خود را انجام دهید. همچنین سفارش و دریافت کارت جمعا ۲۰ هزار تومان هزینه دارد که ۵ هزار تومان آن مربوط به کارمزد مرحله انتخاب کار و ۱۵ هزار تومان آن مربوط به هزینه ارسال خواهد بود. این هزینه در کنار مبلغ کارت هدیه از حساب شما کسر خواهد شد. مبالغی که برای کارت‌های هدیه در نظر گرفته شده است شامل ۱۰۰،۲۰۰،۳۰۰،۵۰۰ هزار تومان و ۱ و ۲ میلیون تومان می‌شود. جهت فعال‌سازی کارت هدیه خریداری شده، تنها کافی است شماره موبایلی را که هنگام ثبت نام و خرید وارد سیستم کرده‌اید، به همراه شماره کارت هدیه ارسال شده در بخش فعال‌سازی وارد کنید. کارت فعال خواهد شد. این کارت‌ها قابلیت پرداخت قبوض حامل‌های انرژی و خدمات شهری را نیز دارند.

نتیجه‌گیری

بنابر آنچه گفته شد، تقدیم کارت هدیه، می‌تواند در هر زمانی، بخصوص در دوران کرونا و شرایط قرنطینه بهترین انتخاب باشد. بخصوص وقتی امکان خرید اینترنتی با آن فراهم شده است. حتی در روزهای اتمام پاندمی و رهایی جهان از این بیماری نیز، خرید آنلاین کارت هدیه می‌تواند ضمن صرفه‌جویی در وقت و زمان هدیه دهنده، حق انتخاب را کاملاً در اختیار هدیه گیرنده قرار دهد. مناسب بودن آن برای زن و مرد، در تمام سنین و با هر نسبتی نیز از دیگر مزایای انکارناپذیر آن است.



نمی‌توان از وجه نقد استفاده کرد. در نتیجه این نیز نمی‌تواند پاسخ سوال «چه چیزی هدیه بدهم؟» باشد.

مزایای کارت هدیه

بنابراین با بررسی‌هایی که انجام دادیم، به نظر کارت هدیه که طی سال‌های اخیر طرفداران بسیاری پیدا کرده، در حال حاضر بهترین انتخاب است. این نوع هدیه نقدی که البته پیش‌تر نیز مزایای بسیاری برای آن قائل بودند، در روزهای کرونایی جهان، مزایای بیشتری هم پیدا کرده است. کارت هدیه، نوعی هدیه نقدی است که در عین دادن حق انتخاب به هدیه گیرنده، ظاهر نه چندان خوشایند وجه نقد را نیز در بر ندارد. در واقع شما با اهدای کارت هدیه، با ظاهری محترمانه و موقر، به عزیزتان اجازه می‌دهید هر آنچه نیاز دارد و مناسب حال و سلیقه‌اش است برای خود تهیه کند. با این اوصاف می‌توانید به هدف خود که شاد کردن او است برسید. همچنین کارت هدیه به دلیل قابلیت اتصال به شبکه شتاب و امکان خرید با آن از درگاه‌های مختلف بانکی، به هدیه گیرنده امکان خرید غیر حضوری با هدیه‌اش را نیز می‌دهد.

امکان خرید غیر حضوری کارت هدیه

با بیان برتری‌های فوق، مزایای کارت هدیه زمانی به حد اعلامی‌رسد که حتی نیاز نباشد برای سفارش و دریافت آن به شعب بانک مورد نظر خود مراجعه کنید. تصور کنید بتوانید کارت هدیه را با نوشته و فرم مدنظرتان به صورت غیر حضوری سفارش داده و در محل مورد نظر خود که می‌تواند منزل یا محل کارتان باشد دریافت کنید. بیش از این نمی‌شود به رعایت پروتکل‌های بهداشتی پرداخت. بانک سامان با دریافت به موقع و دقیق مسئولیت‌های اجتماعی عمومی در دوران کرونا به فراهم آوردن شرایط سفارش و خرید غیرحضوری کارت هدیه اهتمام ورزیده است که می‌توان آن را یکی از بهترین خدمات بانکی غیرحضوری حال حاضر دانست. این خرید را می‌توان





ایجاد هرگونه تحول و تغییر و شروع هر فرآیند جدیدی با چالش‌های متعددی روبه‌رو است. در همین راستا، شروع کسب و کاری جدید یک آغاز پر دردسر، سخت و پر از فراز و نشیب است. در واقع، یکی از مصداق‌های بارز و انکارناپذیر ضرب‌المثل «کار هر کس نیست خرمن کوفتن، گاو نر می‌خواهد و مرد کهن» شروع کسب و کار جدید است، چرا که مواجهه با مشکلات و موانع موجود در راه‌اندازی این کسب و کار و پذیرش ریسک و خطر بازدهی مطلوب آن و در یک کلام به نتیجه رسیدن تمامی برنامه‌ریزی‌ها و نقشه‌ها، شجاعت مثال‌زدنی و همتی بالا می‌طلبد. اکنون می‌خواهیم با یکی از اصلی‌ترین مسائل یعنی مشکلات مالی شروع یک کسب و کار جدید آشنا شویم و به بررسی راه‌حل‌های موجود برای مرتفع ساختن آن بپردازیم.

راه‌اندازی کسب و کار با وام خوداشتغالی

مراحل شروع یک کسب و کار جدید

کسب و کار تازه در اولین قدم نیاز به ایده دارد. پس از پرداخت کامل ایده، سنجش دقیق آن و مشورت با کارشناسان صاحب نظر در زمینه مربوطه، باید وارد مراحل بعدی کار مانند تعریف پروژه‌ای زمان‌بندی و مرحله‌بندی شده برای رسیدن به هدف شوید. این پروژه که حاصل تحقیق و پژوهش شما در حیطه ایده اولیه‌تان خواهد بود، شامل نکات دقیقی از مراحل است که از شروع تا بهره‌برداری کسب و کارتان باید طی کنید. این مراحل می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- میزان سرمایه مورد نیاز
- راه‌های تأمین کل سرمایه و نقدینگی لازم
- مشخص شدن کمبودهای موجود در سرمایه و نقدینگی و بررسی راهکارهای رفع این کمبود
- بودجه‌بندی
- زمان‌بندی و مشخص شدن دلائل‌های هر مرحله از کار
- مذاکره با شرکای تجاری احتمالی
- بررسی بازار هدف و مشتریان
- بررسی راه‌های بازاریابی و شیوه‌های موثر تبلیغات در مورد کسب و کارتان

- استخدام نیرو
- تقسیم وظایف

- روش‌های ارائه محصول و زمان ورود آن به بازار

البته این مراحل می‌تواند ترتیب متفاوتی داشته باشد و بر مراتب آن افزوده یا از آن کاسته شود. به این معنی که ممکن است با توجه به نوع کاری که در نظر دارید طی این پروژه به ثمر برسانید بخش‌هایی به این روند اضافه یا کم شود. اما تقریباً کلیات شروع و پیشبرد هر کسب و کاری در همین چهارچوب قرار می‌گیرد.

اهمیت سرمایه در راه‌اندازی کسب و کاری جدید

با توجه به مراحل که ذکر شد، می‌بینیم که مسائل مالی و جزئیات و کلیات مربوط به آن در شروع هر کسب و کاری در اولویت قرار دارند. بخش عمده مراحل اولیه، مربوط به بررسی سرمایه مورد نیاز برای شروع کار، سرمایه‌ای که در دست دارید و همچنین چگونگی تأمین کم و کسر این سرمایه است. در ادامه بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی مالی را شامل می‌شود و زمان‌هایی که پروژه نیاز به تزریق نقدینگی دارد. به این ترتیب برای شروع کسب و کار، پس از پرداختن به یک ایده و تحقیق و پژوهش در مورد آن، تأمین سرمایه و نقدینگی می‌تواند مهم‌ترین چالش شروع یک کسب و کار جدید باشد. بسیار

پیش می‌آید که شخصی تصمیم به راه‌اندازی یک پروژه صنعتی، تجاری و تولیدی جهت کارآفرینی و در کنار آن کسب درآمد برای خود می‌گیرد اما کمبود نقدینگی و سرمایه او را در ابتدای کار منصرف یا در میانه‌راه بازمی‌دارد. در این مواقع، استفاده از وام‌های مرتبط مانند وام خود اشتغالی یا وام کارآفرینی می‌تواند راه حل خوبی باشد.

وام خوداشتغالی چیست؟

وام خود اشتغالی که معمولاً توسط بانک‌ها یا موسسات مالی و اعتباری با شرایطی خاص پرداخت می‌شوند، مخصوص افرادی است که قصد راه‌اندازی شغلی جدید دارند، مانند بانوانی که به دنبال طرح مشاغل خانگی و اجرای آن هستند. خوداشتغالی به معنای کار کردن به صورت شخصی و بدون کارفرما است. این نوع کسب و کار معمولاً از درآمد ثابت برخوردار نیست و بازده آن‌ها به شرایط محیط و کار و زمان عرضه محصول بستگی دارد. خوداشتغالی را می‌توان به نوعی اشتغال در مشاغل آزاد نیز دانست. این نوع کسب و کار می‌تواند در حوزه کارآفرینی نیز تعریف شود؛ در صورتی که استخدام نیروی کار را نیز در بر داشته باشد. وام‌های خود اشتغالی معمولاً با توجه به نوع کسب و کار و قرار گرفتن آن در حوزه کارآفرینی با مبلغ و شرایط بازپرداخت متفاوت ارائه می‌شوند. بانک سامان، وام خود اشتغالی را در میان وام‌های قرض الحسنه و بدون سود خود، جای داده است.

مشخصات تسهیلات خود اشتغالی

بانک سامان وام خود اشتغالی خود را به کارفرمایان یا مددجویان معرفی شده از سوی کمیته امداد پرداخت می‌کند. این وام قرض الحسنه در راستای حمایت مالی از طرح‌های کارآفرینی ارائه می‌شود. مبلغ این وام برای مددجویان تا سقف ۵۰ میلیون تومان و برای کارفرمایان تا سقف ۲ میلیارد تومان در نظر گرفته شده است. میزان دقیق پرداخت تسهیلات خود اشتغالی بانک سامان برای شخص براساس نتایج اعتبارسنجی از او که توسط بانک صورت می‌گیرد تا سقف در نظر گرفته شده مشخص می‌شود. بازپرداخت وام به صورت اقساط ماهیانه و حداکثر در زمان ۷ سال خواهد بود. اما بانک سامان به منظور تسهیل شرایط، دوره تنفس تسویه برای وام کارآفرینی خود در نظر گرفته است. به این ترتیب که می‌توان پرداخت اقساط را از یک سال پس از دریافت وام آغاز کرد. البته این یک سال، سقف دوره تنفس تسویه است.

شرایط دریافت وام کارآفرینی

بانک سامان برای دریافت این وام، شرایطی سهل الوصول را در نظر

گرفته است. متقاضی جهت ثبت درخواست و دریافت این وام باید با معرفی نامه معتبر از سوی کمیته امداد امام خمینی به شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کند. طرح ارائه شده از سوی کارفرمایان باید حداقل ظرفیت اشتغال ۴۰ مددجو را داشته باشد. از دیگر شرایط دریافت وام می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ارائه مدارکی مانند سپرده، گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و اوراق مشارکت بانک مرکزی یا سند ملکی توسط کارفرمایان متقاضی وام کارآفرینی در ازای وثیقه دریافت وام
- ارائه یک برگه چک و حداقل یک ضامن از سوی مددجویان متقاضی وام خوداشتغالی
- عدم سابقه چک برگشتی و مطالبات غیر جاری در سیستم بانکی کشور
- عدم سابقه چک برگشتی و یا مطالبات غیر جاری از سوی ضامن یا ضامن‌ها
- تایید نتیجه اعتبارسنجی که از سوی بانک از متقاضی صورت می‌گیرد. در ادامه باید گفت، متقاضی باید طرح اشتغال خود را به کمیته امداد ارائه کرده و تأییدیه لازم را در ارتباط با آن دریافت کند. ارائه این گواهی تأییدیه و طرح نیز هنگام ثبت درخواست و دریافت وام لازم خواهد بود. وام کارآفرینی بانک سامان با طی مراحل اعتبارسنجی و ثبت مدارک مربوط، به سریع‌ترین حالت ممکن، سعی در کاهش هرگونه تأخیر در روند شروع کسب و کار متقاضیان دارد تا معضل تأمین سرمایه در اجرای این طرح‌های مفید و راه‌گشا به راحت‌ترین شکل ممکن مرتفع گردد.

نتیجه‌گیری

در دست داشتن سرمایه کافی و مورد نیاز در اجرای طرح‌های خوداشتغالی و راه‌اندازی کسب و کاری جدید، تا حدودی تضمین رسیدن آن طرح و کسب و کار به هدف و درآمدزایی است. در واقع طرح دقیق و کامل اجرای پروژه در یک سو و تأمین نقدینگی در سوی دیگر مسیر موفقیت یک کسب و کار جدید قرار دارند و از یک درجه اهمیت برخوردار هستند. بنابراین تأمین کامل سرمایه مورد نیاز از راه‌های پیش رو در اولویت اجرای چنین طرح‌هایی است. درگیر بودن با کمبود نقدینگی در میانه کار می‌تواند ضربات جبران‌ناپذیر و سنگینی را به طرح وارد کند. بنابراین دریافت تسهیلات خود اشتغالی می‌تواند تضمینی قطعی برای اجرای دقیق برنامه‌های شما و رسیدن تان به هدف در راه‌اندازی یک کسب و کار جدید باشد.



گواهی تمکن

در صورتی که متقاضی ارائه گواهی تأییدیه موجودی سپرده‌های خود نزد بانک به سفارتخانه‌ها، دانشگاه‌ها و دیگر نهادها در داخل یا خارج از کشور هستید، به درخواست شما گواهی تمکن صادر و در اختیار نهادهای موردنظر قرار می‌گیرد.

مزایا

- (۱) امکان اعلام مانده تمام سپرده‌های مشتری در گواهی تمکن
- (۲) امکان دریافت گواهی تمکن به دو زبان فارسی و انگلیسی
- (۳) امکان ثبت سایر موارد درخواستی مشتری شامل آدرس پستی، خوش حسابی و ... در گواهی تمکن
- (۴) امکان صدور گواهی تمکن بر اساس نوع ارز مورد درخواست مشتری

خوب است بدانید:

در گواهی یادشده مانده سپرده‌ها، معدل موجودی و گردش حساب، حسب درخواست مشتری درج می‌شود.
برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟
تمامی مشتریان (حقیقی و حقوقی) می‌توانند نسبت به دریافت گواهی تمکن اقدام کنند.

بیمه دانشگاه فردا

در صورتی که قصد دارید سرمایه‌ای را جهت تحصیل فرزندان خود در آینده فراهم نمایید، با استفاده از بیمه دانشگاه فردا، با سرمایه‌گذاری اندک (به صورت سالانه یا ماهانه) و در پایان یک دوره حداکثر بیست‌ساله، می‌توانید مبلغ قابل توجهی را پس‌انداز کنید.

مزایا

- (۱) امکان استفاده از پوشش بیمه عمر علاوه بر تأمین سرمایه
- (۲) امکان پرداخت حق بیمه به صورت سالانه و یکجا یا به صورت اقساط ماهانه

خوب است بدانید:

- (۱) مدت بیمه‌نامه دانشگاه فردا حداکثر ۲۰ سال است.
- (۲) امکان استفاده از نرخ سود تضمین شده بابت سرمایه مشتری برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟
تمامی والدین می‌توانند این بیمه‌نامه را برای فرزندان خود که حائز شرایط ذیل می‌باشند دریافت کنند:
(۱) حداقل سن یک ماه و حداکثر سن ۱۵ سال تمام
(۲) دارای سلامت کامل به اظهار بیمه‌گذار

بیمه خانه امن

شیشه، سقوط هواپیما و ...

خوب است بدانید:

- (۱) در هر زمان بیمه‌گذار می‌تواند بیمه‌نامه خود را فسخ نماید و مابه‌التفاوت حق بیمه را با توجه به مدت باقی‌مانده مطالبه کند.
 - (۲) به منظور استفاده از این بیمه‌نامه، لازم است کارشناس بیمه از محل موردنظر بازدید داشته باشد.
 - (۳) در زمان وقوع خسارت در اولین فرصت و حداکثر ظرف مدت ۵ روز از زمان اطلاع از وقوع حادثه مراتب را به صورت شفاهی، کتبی یا تلفنی به اطلاع بیمه‌گر برساند و در محل مورد بیمه تا زمان بازدید کارشناسان بیمه‌گر هیچ‌گونه تغییری ایجاد نشود؛ مگر اینکه برای جلوگیری از توسعه و گسترش حادثه لازم باشد.
- برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟
تمامی مشتریان اعم از مشتریان شناخته‌شده حقیقی یا حقوقی امکان دریافت این محصول را دارند.

اگر به دنبال تکیه‌گاهی استوار و پشتیبانی قابل اعتماد و وسیله‌ای مطمئن برای جبران خسارات ناشی از آتش‌سوزی، صاعقه و انفجار و ... به منزل مسکونی و اثاثیه خود هستید، تهیه این بیمه‌نامه خسارت وارده را جبران می‌کند.

مزایا

- (۱) پرداخت هزینه‌های خسارت اثاثیه منزل، خسارت جانی و هزینه معالجه بیمه‌گذار و اعضای خانواده او یا پرداخت غرامت اشخاص ثالث (همسایگان مجاور منزل) که بر اثر حادثه به آن‌ها خسارت وارد شده است.
- (۲) پرداخت هزینه‌های اجاره و اسکان موقت بیمه‌گذار و خانواده ایشان تا تکمیل بازسازی منزل.
- (۳) امکان دریافت انواع پوشش‌های بیمه‌ای شامل بیمه آتش‌سوزی، صاعقه و انفجار زلزله، سیل و طغیان آب، توفان و تندباد، ضایعات ناشی از برف و باران، ترکیدگی لوله آب، سرقت با شکست حرز، شکست

صندوق سرمایه گذاری مشترک

در صورتی که تمایل به سرمایه گذاری و تشکیل سبدی از دارایی ها (متشکل از اوراق بهادار، گواهی سپرده، حق تقدم سهام، واحدهای سرمایه گذاری در سایر صندوق ها و ...) دارید با استفاده از خدمات صندوق سرمایه گذاری در بانک سامان می توانید با کاهش ریسک سرمایه گذاری، از طریق سرمایه گذاری در سهام شرکت های مختلف ریسک سرمایه گذاری خود را مدیریت کنید.

مزایا

- ۱) امکان سرمایه گذاری در شرکت های مختلف با خرید سهام آنها
- ۲) امکان واگذاری امور اجرایی صندوق (دریافت سود سهام و کوپن اوراق بهادار، خرید سهام)، به کارشناسان خبره

خوب است بدانید:

- ۱) میزان بازدهی سرمایه گذاری شما، براساس تفاوت قیمت خرید و فروش واحدهای صندوق سرمایه گذاری مشخص می شود.
- ۲) ترکیب سهام شرکت در صندوق سرمایه گذاری، بر اساس نظر کارشناسان خبره برای کسب بالاترین بازدهی در بازار سهام تعیین خواهد شد.
- ۳) انواع صندوق های سرمایه گذاری مشترک در بانک سامان شامل رشد و صندوق یکم است.
- ۴) امکان خرید واحدهای سرمایه گذاری به صورت آنلاین فراهم است. برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟ امکان استفاده از این محصول برای تمامی اشخاص در بانک سامان فراهم است.

صندوق سرمایه گذاری با درآمد ثابت

در صورتی که تمایل به سرمایه گذاری و تشکیل سبدی از دارایی ها (متشکل از اوراق بهادار، گواهی سپرده، حق تقدم سهام، واحدهای سرمایه گذاری در سایر صندوق ها و ...) دارید با استفاده از خدمات صندوق سرمایه گذاری در بانک سامان می توانید، با کاهش ریسک سرمایه گذاری خود، نرخ سود مورد انتظار خود را دریافت کنید.

مزایا

- ۱) امکان استفاده از نرخ سود تضمین شده با سرمایه گذاری در صندوق
- ۲) امکان واگذاری امور اجرایی صندوق (دریافت سود سهام و کوپن اوراق بهادار) به کارشناسان

خوب است بدانید:

- ۱) انواع صندوق های سرمایه گذاری با درآمد ثابت در بانک سامان شامل صندوق امین و صندوق نگین است.
- ۲) امکان خرید واحدهای سرمایه گذاری به صورت آنلاین فراهم است. برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟ امکان استفاده از این محصول برای تمامی اشخاص در بانک سامان فراهم است.

ضمانت نامه های متفرقه یا خاص

در صورتی که متقاضی دریافت ضمانت نامه به مقاصد یا منظورهای مختلف (مشمولین نظام وظیفه، ارائه ضمانت نامه به سفارت) و تحت شرایط خاص هستید، ضمانت نامه خود را از بانک سامان دریافت کنید.

مزایا

- متن این ضمانت نامه ها از طرف ذی نفع ضمانت نامه صادر می شود (به عنوان مثال، ضمانت اجرای بازگشت مشمولین نظام وظیفه از سفرهای برون مرزی)
- انعطاف در دریافت کارمزد صدور ضمانت نامه با توجه به نوع وثایق و تضمینات و نوع ضمانت نامه
- بخش یا درصدی از مبلغ وجه ضمانت که در سپرده ای بدون تعلق نرخ سود و به نام سپرده نقدی ضمانت خواه نگهداری می شود با توجه به نوع ضمان و نوع وثایق و تضمینات تعیین می شود.
- برای صدور ضمانت نامه بازگشت مشمولین نظام وظیفه از سفرهای برون مرزی نیاز به ارائه مدارک شغلی از طرف متقاضی نیست.
- در صورت ابطال ضمانت نامه قبل از سررسید بخشی از کارمزد به تناسب به ضمانت خواه تخفیف داده می شود.

خوب است بدانید:

- مدت ضمانت نامه بازگشت مشمولین نظام وظیفه از سفرهای برون مرزی تا تاریخ اعلامی توسط سازمان نظامی وظیفه عمومی است؛ در غیر این صورت حداکثر مدت ضمانت نامه یک سال است.
- لازم است موضوع قرار یا هر رابطه حقوقی بین ضمانت خواه و ذی نفع ضمانت نامه با موضوع فعالیت ضمانت خواه و ذی نفع مرتبط و متناسب باشد.
- حقوق ضمانت نامه غیر قابل انتقال است، به عبارتی ذی نفع حق واگذاری حقوق خود به شخص ثالث را ندارد.
- ضمانت نامه قابل تنزیل نیست.
- برای دریافت این محصول چه شرایطی باید داشته باشیم؟ تمامی اشخاص حقیقی دارای ۱۸ سال تمام که سابقه چک برگشتی یا بدهی غیر جاری در سیستم بانکی ندارند می توانند این محصول را دریافت کنند.
- استفاده از این محصول برای تمامی اشخاص حقوقی که شرایط زیر را دارا باشند، امکان پذیر است:
 - در اداره ثبت شرکت ها به ثبت رسیده و شماره ثبت و شناسه ملی دریافت کرده
 - تمامی مدیران، اعضای هیات مدیره و امضا داران دارای سابقه چک برگشتی یا بدهی غیر جاری در سیستم بانکی ندارند



مسئولیت پذیری شرکت های بیمه ضروری است

ایرج رهبر |
نایب رئیس اتحادیه انبوه سازان تهران

اقدام کردند اما عملاً دیده شد که شرکت های بیمه عملکرد خوبی را از خود نشان ندادند و این قانون هم عملاً پا در هوا ماند.

شرکت های بیمه باید برای حفظ و ایجاد حس اعتماد در مشتریان خود، در قالب محدود و کنترل شده ای نظارت هایی را بر عملکرد بیمه شدگان داشته باشند، اما شوربختانه چنین اقداماتی انجام نمی شود و شرکت های بیمه فقط به فکر گرفتن حق بیمه هستند و چندان اهمیتی برای تعهدات خود نیز قائل نیستند.

همین موارد باعث می شود اعتماد خریداران بیمه نامه ها نسبت به شرکت های بیمه سلب شود. البته این طور نیست که فقط فروشندگان به صورت یکطرفه رفتار کنند! هر دو طرف باید در جهت اعتمادسازی حرکت کنند. متأسفانه بیمه ها در کشور ما به این مسائل توجهی ندارند و عملاً فقط به فکر گرفتن حق بیمه هستند. زمانی هم که خسارتی وارد می شود با هزار بهانه از زیر بار تعهدات خود شانه خالی می کنند. افرادی را هم دارند که به قوانین احاطه دارند و با استفاده از مفاهیم چندپهلوی قراردادهای را به نحوی تنظیم می کنند که خریدار این خدمات عملاً نمی تواند خسارت وارد شده را از بیمه بگیرد. بارها پیش آمده که کار به دادگاه کشیده شده و شرکت های بیمه از طرق مختلف بارد تعهداتی که در قرارداد ذکر شده سعی در فرار از اجرای بندهایی داشتند که متعهد شده اند.

در کشورهای توسعه یافته این گونه نیست و شرکت های بیمه با نظارت دقیق بر مراحل ساخت سعی می کنند ریسک را به حداقل برسانند اما در کشور ما اصلاً شرکت بیمه به دلیل نظارت نداشتن بر مراحل تولید، نمی تواند برآورد درستی از ریسک داشته باشد و در عمل فقط به فکر بستن قرارداد است؛ برای مثال در کشورهای حوزه اسکاندیناوی بیمه به قدری نقش حیاتی را در امورات شهروندان بازی می کند که بیمه گذاران با اعتماد و خیال آسوده بسیاری از مسئولیت های رفاهی را برعهده شرکت های بیمه ای می گذارند. یکی از دلایل اصلی این اعتماد نیز عملکرد شفاف بیمه در کشورهایی مانند سوئد، نروژ، فنلاند و... است که باعث می شود بیمه ها نقش بسیار مهمی را در سطوح مختلف اجتماعی، اقتصادی و... بازی کنند.

یکی از شاخه های مهم صنعت بیمه، شاخه تامین ایمنی در محل کار است که در سال های گذشته در ادبیات بیمه ای کشورمان مکرر مورد استفاده قرار گرفته است. این حوزه که ۴ زیرشاخه اصلی دارد، در ایران تنها در بخش بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در مقابل کارکنان مورد توجه قرار گرفته، اما شرکت های بیمه ای ۳ شاخه دیگر را نادیده گرفته اند. شرکت های بیمه در ایران از ارائه خدماتی مانند بیمه مسئولیت کیفیت محصول عاجزند و به دلیل غیرپاسخگو بودن این شرکت ها در حوزه های مختلف چندان رغبتی هم برای بازتعریف این نوع خدمات در کشور از خود نشان نمی دهند.

یکی از موضوعاتی که در زمینه بیمه های مسئولیت کارگاهی مطرح است، ناشناخته بودن انواع بیمه نامه ها برای مسئولان کارگاه های ساختمان است. البته در حال حاضر می توان گفت همه کارگاه ها از این بیمه ها استفاده می کنند و تقریباً فراگیر شده، اما در مجموع شناخت کافی و دقیقی نسبت به این مقوله وجود ندارد.

همان طور که گفته شد، در زمینه بهره گیری از خدمات بیمه های مسئولیت، استقبال کم نیست. کارگاه هایی که به صورت حرفه ای فعالیت می کنند، همگی از این خدمات استفاده می کنند تا در صورت وقوع حادثه بتوانند با کمک بیمه مشکلات را حل کنند، اما در مجموع شناخت چندان در این زمینه وجود ندارد.

البته برخی از عناوین بیمه مسئولیت به تازگی وارد صنعت بیمه کشورمان شده و سابقه چندان ندارد. اگر این نوع خدمات نیز به نحو درستی به سازندگان مسکن و انبوه سازان معرفی شود، حتماً مورد استقبال واقع خواهد شد.

برای مثال بیمه مسئولیت کیفیت محصول، یکی از مواردی است که در صنعت بیمه ایران بسیار نوظ است و هنوز بسیاری از سازندگان ساختمان در کشور با این خدمات آشنایی ندارند، اما شاهد هستیم که بیمه ها در این زمینه کم کاری می کنند، چراکه اگر این خدمات به تولیدکنندگان معرفی شود حتماً از آنها استقبال خواهد شد.

هر چند باید یادآور شد که این عناوین بیمه ای در مقررات ملی ساختمان پیش بینی شده و قرار هم بود که مورد استفاده قرار گیرد؛ حتی برخی از بانک ها که وارد صنعت ساخت و ساز شده اند، برای دریافت چنین بیمه هایی

قانون خوب، اجرای پرچالش

| بهاءالدین حسینی هاشمی |
| کارشناس امور پولی و بانکی |



وسیله‌ای برای حواله پول است که وقتی صادر می‌شود، در حکم پول و اسکناس عمل می‌کند. بارها دیده‌ایم که چک‌ها دست به دست می‌شوند و دقیقاً به جای پول از آن استفاده می‌شود. این مسئله باعث افزایش نقدینگی در دست مردم می‌شود که خود این اتفاق تورم‌زا است. البته اگر چک بلامحل باشد، مصداق خلق پول است اما همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد اگر چک دست به دست شود مصداقی از افزایش «نقدینگی نامشهود» است که در هر دو حالت عاملی برای دامن زدن به تورم خواهد بود. یکی دیگر از مزایای قانون جدید چک مبارزه با پولشویی و ایجاد محدودیت برای مجرمان مالی است. چنین قوانینی دقیقاً مشابه کاری را می‌کنند که در FATF از ما خواسته شده، چراکه عملیات مالی کاملاً قابل ردیابی می‌شود و می‌توان معاملات صوری و واقعی را از یکدیگر تمییز داد. از طرفی هم این دست قوانین باعث می‌شود تواتر معاملات روی یک فقره چک انجام نشود و معامله‌کنندگان دیگر امکان انجام مرادوات مخفی و زیرمیزی را نخواهند داشت. دولت‌ها نیز می‌توانند برای اخذ مالیات راحت‌تر اقدام کنند و دقت بیشتری در این زمینه داشته باشند. باتوجه به مواردی که ذکر شد هیچ شک نیست که اجرای قانون جدید چک اقدام بسیار خوبی است اما باتوجه به فرهنگ معاملاتی در کشورمان ممکن است مشکلاتی را ایجاد کند که پیش‌تر به آن اشاره شد.

زیرا چک یکی از ابزارهایی است که تقریباً تمام اقشار جامعه خصوصاً تجار و کاسبان از آن برای انجام معاملات و مرادوات مالی استفاده می‌کنند. بخشی از این افراد ممکن است حتی سواد هم نداشته باشند یا از سطح سواد پایینی برخوردار باشند؛ از همین رو ممکن است عده‌ای از کاربران دچار مشکل شوند، زیرا برای ثبت چک‌ها باید به افرادی که با اینترنت و کار با سامانه‌های معرفی شده آشنایی دارند، مراجعه کنند و این مسئله می‌تواند مشکلاتی را موجب شود. باید به این نکته هم اشاره کرد که برای اجرای نشدن قوانین چک، قوانین و جزای کیفری هم وجود دارد. همین امر نیز ممکن است مسائلی را به وجود بیاورد که باید مورد توجه مسئولان اجرایی باشد. نکته مهم دیگر این است که ما بیش از ۴۰ میلیون حساب جاری در کشور داریم که بخشی از آنها آمادگی چنین تغییری را ندارند و حتی ممکن است به طرف معاملات نقدی هم بروند. البته این امکان هم وجود دارد که سفته یا برات جای چک را برای این دست افراد بگیرد اما از سویی سفته شامل قانون جزای کیفری نمی‌شود و از اعتباری که چک دارد برخوردار نیست. این ابزار در نظام بانکی جهان منسوخ شده و آن کارآیی لازم را ندارد و در بلندمدت نمی‌تواند جایگزین مناسبی برای چک باشد؛ با این حال ما باید دست به این اقدام می‌زدیم. از طرفی هم باید توجه داشت که چک

یکی از ملزومات اجرایی قوانین بانکداری مدرن داشتن زیرساخت‌های بانکداری الکترونیک است، چراکه در دنیای امروز بانک‌ها روز به روز به سمت هوشمند شدن حرکت می‌کنند. یکی از زمینه‌های روند مدرنیزاسیون سیستم بانکی همین قانون جدید چک است که می‌تواند آثار مثبت بسیاری در اقتصاد ما داشته باشد. برای اجرای قانون جدید چک از بابت امکانات جای نگرانی نیست، زیرا سامانه‌ها و زیرساخت‌های خدمات بانکی خوبی در کشور داریم که می‌توانند به راحتی از پس اجرای چنین طرح‌هایی بریایند. باتوجه به زیرساخت‌های مناسب بانکداری الکترونیک در کشورمان می‌توان گفت آمادگی اجرای قانون جدید چک وجود دارد و مشکلی از سوی بانک‌های خصوصی و دولتی وجود نخواهد داشت. از نظر ارتباط بانک‌ها نیز مشکلی نیست، زیرا از طریق شبکه شتاب همه بانک‌ها با بهره‌گیری از سرعت بسیار بالا با یکدیگر سوئیچ هستند. روی هم رفته می‌توان گفت ارتباطات بین‌بانکی به خوبی برقرار است و فکر نمی‌کنم بانک‌ها برای اجرای این قانون مشکلی داشته باشند. البته ممکن است کادر اجرایی بانک‌ها آموزش‌های لازم را هنوز ندیده باشند تا بتوانند در صورت مراجعه مشتریان آنها را راهنمایی کنند اما به لحاظ زیرساختی اطمینان دارم که بانک‌ها آمادگی لازم را دارند. اما درباره کاربران کمی تردید وجود دارد،

نگاهی منصفانه به عملکرد بانک مرکزی

| عزیز آرمن |

| استاد اقتصاد دانشگاه شهید چمران اهواز |

بهترین سیاست‌های پولی فقط در سایه سالم‌سازی واقعی اقتصاد می‌تواند موفق باشد. در طول امسال و با وجود مسئله کرونا و برنامه‌های اعتباری که دولت برای اقلاری از مردم و نیز به بخش درمانی کشور از طریق سیستم بانکی کشور دنبال کرده، هم می‌تواند یکی از عوامل اصلی افزایش نقدینگی تلقی شود. هر چند ارقام رسمی در این زمینه هنوز مشاهده نشده است و از سوی دیگر، سیاست‌های مالی و تصمیماتی که در هیات دولت و اخیراً هم سران سه قوه اخذ می‌شود؛ هر کدام در نهایت آثاری پولی خواهند داشت که بانک مرکزی ناچار است سیاست‌های خود را با توجه به چنین فشارهایی تنظیم کند. خوشبختانه فعال‌سازی (OMO) اخیر مکانیسم عملیات بازار باز و نیز استفاده از ابزار اوراق بدهی دولت هر چند به‌طور ناقص توانسته از آنچه می‌توانست در غیبت چنین سیاست‌هایی اتفاق افتد، جلوگیری کند. بانک مرکزی با اتخاذ سیاست‌های یادشده هر چند در کنترل نسبی پایه پولی موفق عمل کرده اما عواملی که در ایجاد نقدینگی موثر هستند علاوه بر پایه پولی، اهرم‌های ضریب تکاثر پولی را هم در بر دارد که کنترل برخی از آنها چه به لحاظ تعریف نظری و چه عملاً و در سایه تسلط سیاست‌گذار مالی در اختیار بانک مرکزی نیست. ورشکستگی برخی موسسات پولی اعتباری در سال گذشته و تحمیل هزاران میلیارد تومان بدهی بر بودجه دولت، یکی از نمونه‌های آن است. تعیین دستوری نرخ ارز و نرخ سود سپرده و تسهیلات بانکی و انجام عملیات بین‌بانکی در محدوده خطوط قرمز و خارج از نظارت بانک مرکزی از دیگر نمونه‌های آن است. در مجموع با توجه به فشارهای خارجی بر اقتصاد کشور و فشارهای درونی بر بخش پولی اقتصاد و آنچه می‌توانست اتفاق بیفتد، عملکرد بانک مرکزی در سال جاری را می‌توان قابل قبول تلقی کرد؛ هر چند مقاومت در مقابل فشارها به‌ویژه فشارهای داخلی و اصرار بر حفظ استانداردهای پولی و استفاده از ابزار در اختیار بانک مرکزی، بیشتر از آنچه تاکنون بوده، باید سرلوحه عمل بانک مرکزی در ماه‌های پیش‌رو قرار گیرد.

نگاهی به گزارشات و آمار و اطلاعات پولی منتشرشده حاکی از تاخیر زمانی زیادی در انتشار اطلاعات لازم برای تحلیل شرایط پولی موجود کشور است. البته اطلاعات پراکنده‌ای لابه‌لای مصاحبه‌های مسئولان پولی وجود دارد که تا حدودی راه را برای ارائه تحلیل‌های کلی باز می‌کند. به طور کلی، کسری بودجه دولت عنصر کلیدی در ایجاد نقدینگی در هر اقتصادی است. اگر بخواهیم دقیق‌تر صحبت کنیم باید گفت که کسری بودجه بدون نفت در ایران را باید به‌عنوان مهم‌ترین عامل توضیح‌دهنده نقدینگی و همچنین تورم در نظر گرفت. هنر بانک مرکزی این است که فشار کسری بودجه بر نقدینگی را با انتخاب بهترین سیاست‌ها و ابزار مدیریت کند، تا بتواند مسیر بهینه‌ای را در این میان در پیش بگیرد.

اگر بخواهیم قضاوت نسبی و منصفانه‌ای داشته باشیم بانک مرکزی تاکنون به نسبت فشارهای موجود و نیز به نسبت اختیارات و ابزاری که در نظام اقتصادی و پولی کشور دارد و به‌ویژه نسبت به چند سال قبل و مدیریت‌های دهه ۸۰ اصلاً بد عمل نکرده است. نمودارهای مربوط به نقدینگی در سال‌های گذشته اوج‌گیری رشد نقدینگی حتی در سال‌های اوج درآمد نفت در نیمه دوم دهه ۸۰ را به خوبی نشان می‌دهد. در این سال‌ها افزایش بودجه دولت و پول‌پاشی‌های لجام‌گسیخته با اتکا به درآمد بالای نفت، شرایطی را برای دولت‌های بعد به وجود آورده که نمی‌توانند به راحتی از زیر بار آن گشاده‌دستی‌ها فرار کنند و به ناچار حتی در شرایط تنگدستی شدید درآمد دولت، در سال‌های اخیر و رکود شدید اقتصادی کشور مجبور است با توسل به روش‌های پولی، هر چند بهترین نوع آن روش‌ها، به تأمین مالی بودجه اقدام کند. البته در چنین شرایطی برای سالم‌سازی اقتصاد ضروری است که مقامات بالای حکومت و نهادهای بالای تصمیم‌گیر به سالم‌سازی ترکیب و ساختار درآمدها و هزینه‌های دولت اقدام کنند و با گسترش پایه‌های مالیاتی به سازمان‌ها و نهادهای بزرگ اقتصادی حاکمیتی (و نه با افزایش ضریب مالیاتی بر پایه‌های موجود) و کاهش هزینه‌های غیرضروری، فشار تحمیلی بر سیاست‌گذاران پولی را تا حدودی کاهش دهند.

برندگان استقبال از بهار سورسامانی مشخص شدند

هشتمین دور از قرعه‌کشی سورسامانی ویژه اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) با ۱۴ جایزه ویژه برای خرید بلیت هواپیما به ارزش ۵۰ میلیون تومان برگزار شد. به گزارش سامان رسانه، هشتمین دور از قرعه‌کشی سورسامانی ویژه اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) با همکاری شرکت فلالی تودی برگزار و در این جشنواره ۱۴ کد دریافت رایگان بلیت هواپیما از سایت فلالی تودی به ارزش ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان به برندگان اهدا شد. بر این اساس، آقایان حمیدرضا میرزاده گله دار و محمد بهمن برنده جایزه ۹ میلیونی خرید بلیت استانبول شدند. همچنین آقایان محمدرضا چهره نما، خسرو سزاوار نادری، مهدی زمانی، مجید قادری، حمیدرضا خدیوی سهرابی برنده جایزه چهار میلیونی، آقایان تیمور کمی، مجتبی حشم پیشه برنده جایزه سه و نیم میلیونی و آقایان حمیدرضا اسلامی بیدگلی، سهیل کیانی، وحید جهانی، هادی بحرانی پور و حامد عمرانی برندگان جایزه یک میلیونی این جشنواره شدند. علاقه‌مندان برای عضویت در باشگاه و کسب اطلاعات بیشتر در خصوص این قرعه‌کشی می‌توانند به سایت <http://sb24.ir/samanium> و همچنین صفحه اینستاگرام سامانیوم به نشانی @samanium مراجعه و یا با مرکز صدای مشتریان بانک سامان به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس حاصل کنند.



سامانیوم
Samanium



بانک سامان
Saman Bank



کد رنگین شیط پرواز داخلی به استانبول به ارزش ۹ میلیون تومان	کد رنگین شیط پرواز داخلی به خارجی به ارزش ۴ میلیون تومان	کد رنگین شیط پرواز داخلی به خارجی به ارزش ۳ میلیون تومان	کد رنگین شیط پرواز داخلی به خارجی به ارزش ۱ میلیون تومان
محمد بهمن	محمد رضا چهره نما	تیمور کمی	سهیل کیانی
حمیدرضا میرزاده گله دار	مجید قادری	مجتبی حشم پیشه	وحید جهانی
	مهدی زمانی		هادی بحرانی پور
	خسرو سزاوار نادری		حامد عمرانی
	حمیدرضا خدیوی سهرابی		حمیدرضا اسلامی بیدگلی



فلالی تودی

باشماه‌تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۴۴۲۲

www.sb24.com



مدیریت دولتی وریسک سرمایه گذاری در بورس

| نیما آگاهی |
| مدرس و کارشناس بازار سهام |

اغلب پرسش های کلیدی که همواره درباره بازار سهام مطرح بوده در زمینه فردای بورس است؛ به این معنا که افراد با نگرانی به دنبال آگاه شدن از اتفاقات جاری بازار هستند و گاهی برای دست یافتن به پاسخ این پرسش ها هزینه های گزافی را هم می پردازند اما نتیجه دندان گیری عایدشان نمی شود. البته باید توجه داشت که حتی مسئولان نیز از آینده اقتصاد ایران چشم انداز روشنی نداشته و نمی توانند فردای بورس را پیش بینی کنند، مهم ترین دلیل آن هم وجود ریسک هایی است که پیرامون دولتی بودن اقتصاد کشورمان بازار سهام را تهدید می کند.

وقتی ریل گذاری ها در اقتصاد ما نه دولتی است و نه از سیاست های اقتصاد باز تبعیت می کند، نمی توان انتظار داشت چشم انداز روشنی هم پیش روی سرمایه گذاران باشد. در واقع وقتی اهداف یک اقتصاد روشن نباشد، نمی توان برنامه ریزی دقیق و درستی هم در آن داشت، چراکه مدیریت این ساختار تقریباً با هیچ الگویی مطابقت ندارد و نمی توان فردای آن را پیش بینی کرد. در عوض شاهدیم که مدیریت در اقتصاد ایران به نوعی روزمرگی رسیده؛ مدیران شب می خوابند و صبح تصمیمات جدیدی می گیرند که هر کدام از این تصمیمات به دلیل غیراصولی و غیرکارشناسی بودن، ریسک سرمایه گذاری را به طرز دهشتناکی افزایش می دهند. در واقع ما در ساختار مدیریت اقتصادی در کشورمان با مسکن دادن به مریض سعی داریم درد را تسکین دهیم، وگرنه هیچ برنامه ای برای حل مشکلات نداریم، بورس هم از این قاعده مستثنا نیست.

شکاف عمیق بی اعتمادی

اما مسئله بی اعتمادی ایجاد شده بین مردم و مسئولان بورس یکی از بزرگترین شکاف ها را در این حوزه ایجاد کرده که پر کردن آن کار سختی است. اغلب سهامداران تازه وارد بر این باورند کل داستان یک

بازی و نمایش بوده تا بتوانند جیب مردم را خالی کنند. بسیاری هم فکر می کنند بورس یک کازینو یا قمارخانه است که مسئولان با فریب آنها را وارد این قمار کرده اند.

شوربختانه باید گفت هیچ گونه اقدام عملیاتی و منسجمی در راستای حل مشکلات بورس دیده نمی شود و اغلب سخنان مسئولان، مدیران و نمایندگان شعارگونه است. با کمال تاسف ما به جای اینکه این بی اعتمادی را جبران و این شکاف عمیق را ترمیم کنیم، مدام به آن دامن می زنیم.

ریسک مدیریت دولتی

ریسک مدیریتی، بزرگترین خطری است که اقتصاد ما را تهدید می کند، بورس هم به عنوان یکی از ارکان اقتصادی کشورمان از این ریسک در امان نیست و آسیب های بسیاری به بدنه فعالان و شرکت ها وارد شده که حساب آنها از دست ما در رفته است. همین چند وقت پیش رئیس سازمان بورس بدون اینکه خودش مطلع باشد، استعفا داده بود و پس از یک رفت و برگشت رسانه ای متوجه شد باید استعفا را علنی اعلام کند.

راهکار

فارغ از مقوله سود و زیان در بورس باید از طبیعت بازار تمکین کنیم، هرچیزی که این طبیعت را برهم می زند باید انکار شود و نباید آن را پذیرفت. حالا ممکن است برخی از این تصمیمات و دستکاری ها در کوتاه مدت به سود ما هم باشد اما باید از طبیعت بازار تمکین کرد، چراکه اگر خلاف این مسیر حرکت کنیم در بلندمدت ضرری به مراتب بزرگتر از سودی که عایدمان شده بود را متحمل خواهیم شد.

فردای بورس

با توجه به ورود سرمایه عظیم به بورس، می شد بازار را برای ۱۰ سال بیمه کرد اما شوربختانه عملکرد مسئولان به گونه ای بود که این فرصت طلایی به سادگی از دست رفت. بورس می توانست منفعت زیادی برای دولت های بعدی هم داشته باشد اما داستان به گونه دیگری رقم خورد. اتفاقاتی که در دی ۹۹ در بورس افتاد باعث شد مردم تصور کنند بازار سهام از سوی دولت حمایت می شود و امکان ریزش ندارد اما دولت دست حمایتش را که به اشتباه پشت بورس گذاشته بود، برداشت و مردم هم اعتماد خود را به مسئولان از دست دادند. در حالی که ارزش این بورس از دهها چاه نفت هم بیشتر بود اما در این زمینه هم مانند دهها مورد دیگر فرصت سوزی شد.

یک همکار ورزشکار سامانی: مدیران، کارکنان را به ورزش تشویق کنند

|جعفر تکبیری|



آیت‌الله افشاری یکی از همکاران بانک سامان که هم‌اکنون به‌عنوان کارشناس وصول مطالبات استان‌های مرکز در حال فعالیت است، اخیراً موفق به کسب گواهینامه دان ۵ کاراته شده و از سوی مدیریت سرمایه انسانی مورد تقدیر قرار گرفته است. همین موضوع باعث شد با وی گفتگویی کوتاه انجام دهیم.

وی در خصوص سوابق ورزشی خود عنوان کرد: من از زمان کودکی ورزش و در رشته کاراته فعالیت کردم. در زمان سربازی با رشته کیک‌بوکسینگ آشنا شدم. پس از سربازی به‌عنوان نگهبان در مجموعه اداری مشغول به کار شدم که با افتتاح نخستین شعبه موسسه سامان اقتصاد در اصفهان من به مجموعه سامان پیوستم. در آن زمان جناب آقای ضرابیه در بازدیدی که از شعبه اصفهان داشتند، از آمادگی بدنی من تعریف کردند و گفتند که حتماً در کنار ورزش ادامه تحصیل هم بده. همین موضوع انگیزه‌ای شد که در کنار ورزش به ادامه تحصیل نیز پردازم.

افشاری سپس ادامه داد: ورزش تخصصی من تاپ کاراته کیک بوکسینگ است و توانستم در این ورزش مقام‌های مختلف کشوری و بین‌المللی کسب کنم و پرچم بانک سامان را بالا ببرم. البته در کار رضایت مسئولم و بانک برایم مهم بود و اجازه ندادم که ورزش به کارم لطمه بزند. این همکار سامانی سپس کارکنان را مهره‌های اصلی و ریشه بانک دانست و به آن‌ها توصیه کرد که حتماً برای حفظ سلامتی خود ورزش کنند و از تمام وقت نشستن پشت سیستم پرهیز کنند.

افشاری در پایان ضمن تقدیر از مدیران بانک به خاطر توجه به کارکنان از آن‌ها خواست تا کارکنان را به ورزش تشویق و امکاناتی را برای ورزش آنان فراهم کنند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و موسسات دانش پیمان



تاییدیه شرکت‌های دانش‌بنیان



نام شرکت	نرم افزار نور	شماره ملی	۱۰۱۰۱۵۴۰۴۰۰
استان	تهران	تاریخ تایید	۱۳۹۹/۰۷/۰۵
حوزه فناوری	۰۷- فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای	نوع تایید	توضیحی نوع ۲

شرکت مهندسی نرم افزار **نور** موفق به دریافت تاییدیه شرکت‌های دانش‌بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری شد.

حرکت ایالات متحده به سوی دلار دیجیتال

| تاتيانا کافمن |

| روزنامه‌نگار حوزه فناوری |

افتاده‌اند که می‌تواند موجب تعدد درگاه‌های پرداختی و انتقال پول شده و سیستم پیچیده معاملات رمزارزها را پیچیده‌تر از آنچه هست کند. البته اپلیکیشن‌هایی مانند واتس‌آپ نیز امکان ایجاد کیف پول مجازی را به فهرست خدمات خود افزوده‌اند و فیس‌بوک نیز این گزینه را به تازگی فعال کرده تا کاربران بتوانند به‌سادگی اقدام به خرید کالا و خدمات با استفاده از «لیبرا» کنند.

محافل اقتصادی آمریکا در روزهای ابتدایی پاندمی کرونا پیش‌بینی می‌کردند دلار دچار رکود و حتی در برابر رقبایی مانند یورو تضعیف شود اما کمک‌های نقدی ۱۲۰۰ دلاری ماهانه (دولت آمریکا به آسیب‌دیدگان از پاندمی کرونا کمک نقدی می‌کند) باعث شد، کاهش گردش پول در ایالات متحده به میزان زیادی جبران شود و دلار از افت ارزش شدید نجات یابد.

اما به تازگی برخی از اعضای کنگره مانند راشیدا تلایب (ایالت میشیگان) و پرامیلا جیپال (واشنگتن دی‌سی) پیشنهاد طرحی را داده‌اند که دولت در صورت تصویب آن موظف به پرداخت کمک ۲۰۰۰ هزار دلاری به شهروندان آسیب‌دیده خواهد شد اما نکته مهم این طرح، لزوم داشتن کیف پول دیجیتال برای دریافت این کمک‌هاست، چراکه طبق بندهای پیشنهادی این مبلغ به یکی از ارزهای دیجیتال تبدیل شده و با ارزشی برابر با ۲۰۰۰ دلار آمریکا به کیف پول افراد واریز می‌شود. از سویی هم کمیته بانکداری سنا با تأکید بر کارساز بودن این طرح، بحث دلار دیجیتال را به‌طور جدی در دستور کار خود قرار داده است. کریس جیانکارلو، رئیس پیشین CFTC و رئیس پروژه دلار دیجیتال نیز با اشاره به مزایای اجرای این طرح گفته که از مزایای این طرح می‌توان به افزایش سرعت مبادلات، کاهش هزینه‌ها و کاهش جرایم مالی در همه ایالت‌ها اشاره کرد. جهان در حال تغییر است و اگر ما دلار را بروزرسانی نکنیم، به‌طور قطع، از قافله عقب خواهیم ماند، به چین نگاه کنید و درس بگیرید!

با وجود تمام این بحث‌ها، هنوز مشخص نیست آیا شاهد ایجاد دلار دیجیتال در آینده نزدیک خواهیم بود یا خیر؟ اگرچه تشدید رقابت با چین می‌تواند عاملی برای ترغیب دولت ایالات متحده برای پیگیری طرح دلار دیجیتال باشد.

منبع: www.forbes.com

سوالی که برای بسیاری مطرح می‌شود این است که اصولاً چرا باید به سمت استفاده از ارز دیجیتال رفت؟ جواب این است که این یک پیشرفت منطقی است، زیرا چین در حال حاضر جهان را در معاملات دیجیتال رهبری می‌کند و ۴۴ درصد کل ارزش معاملات پرداخت‌های دیجیتال جهانی را به خود اختصاص داده است. این نخستین ارز دیجیتال مستقل در جهان است؛ بنابراین چین کنترل کاملی بر گردش ارز خواهد داشت.

همچنین استفاده از ارز دیجیتال باعث جلوگیری از فعالیت‌های غیرقانونی از جمله پولشویی، جعل پول، تأمین مالی غیرقانونی و فرارهای مالیاتی می‌شود. در واقع فناوری بلاک‌چین این امکان را فراهم می‌کند، افزون بر این هزینه چاپ اسکناس نیز به تدریج کاهش خواهد یافت.

امریکایی‌ها به دلیل اقدامات و تحرکات چینی‌ها در حوزه ارز دیجیتال به صرافت افتاده‌اند تا رمزارزی اختصاصی را طراحی کنند. اخباری که از چین به گوش می‌رسد نوید عرضه قریب‌الوقوع «یوان دیجیتال» را در بازارهای ارز دیجیتال می‌دهد، البته خبر آزمایشات و پژوهش چینی‌ها در این زمینه را دولت این کشور نیز به روشنی اعلام کرده اما مجاری غیررسمی رسانه‌ای از موفقیت‌آمیز بودن این آزمایشات خبر می‌دهند که باعث نگرانی امریکایی‌ها نیز شده است.

طراحی یک ارز دیجیتال جدید با پشتوانه دلار از سال گذشته میلادی در دستور کار جلسات کنگره قرار گرفته و مورد توجه رسانه‌های رسمی کشور نیز بوده است. این در حالی است که حتی فیس‌بوک هم نوع جدیدی از ارز دیجیتال به نام «لیبرا» را برای پشتیبانی از خرید کالاها و خدمات معرفی کرده است. البته مدیران این شبکه اجتماعی پرمخاطب به این نکته اذعان دارند که کاربران مجبور به استفاده از این واحد پول دیجیتال نیستند اما همین که این غول رسانه‌ای جهان در این مسیر گام برداشته نشان‌دهنده اهمیت این مسئله در اقتصاد جهان است. هرچند طیفی از مدیران در فیس‌بوک هم در ژوئیه ۲۰۱۹ به این تغییر بنیادین اعتراض داشتند و از خرید سنتی دفاع می‌کردند اما در نهایت فیس‌بوک تصمیم خود را گرفت و از این واحد پولی جدید رونمایی کرد.

شرکت‌های امریکایی دیگری نیز به فکر طراحی رمزارزهای دیگری

تجربه کشورهای اسلامی در بازار سهام

| حمید میرمعینی |
| کارشناس ارشد بازار سرمایه |

هجوم نقدینگی به بازار بورس استفاده کنیم و این سرمایه عظیم را در بازار سهام تهران ماندگار و در نهایت تولید را هم تقویت کنیم. طبیعتاً اگر چنین اتفاقی می افتاد و بخش تولید نیز تقویت می شد می توانستیم با یک توسعه اقتصادی پایدار روبه رو شویم که کشور را با یک جهش بزرگ به پیش می راند.

اما در هیچ زمینه ای آمادگی نداشتیم، از عمق بازار و گستردگی آن بگیرد تا مشکلات زیرساختی و اختلالات سامانه معاملات همه و همه دست به دست هم دادند تا بخش بزرگی از این سرمایه وارد شده از بازار خارج شود و دوباره به بخش های موازی بازگردد. ما هیچ چشم اندازی در بازار بورس نداریم و مثلاً نمی دانیم که دو سال بعد در بازار چه اتفاقی رخ خواهد داد اما چنین مواردی در بازارهای معتبر و بزرگ جهان یک امر پیش پا افتاده است و سهامداران می توانند به سادگی چشم اندازی که پیش روی بازارهای بورسی است را برای خود ترسیم و طبق آن برنامه ریزی کنند. اما چون هیچ برنامه درست و مشخصی نداریم هر روز خودمان را درگیر مسائل جزئی و مخربی مانند شاخص سازی و... می کنیم که باعث از دست رفتن وقت و انرژی می شود و هیچ پیشرفتی نیز در این زمینه انجام نمی شود. امیدوارم مسئولان ما دلسوزی لازم را به خرج دهند و در این راستا قدم بردارند تا بتوانیم از این ظرفیت به بهترین شکل استفاده کنیم. شک نکنید که توسعه بازار سهام در ایران می تواند موجب توسعه همه جانبه اقتصادی کشورمان شود.

در پایان باید به این نکته نیز توجه کرد که بازار سرمایه متعلق به همه مردم ایران است و نباید آن را به دسته بندی ها و جناح بندی های سیاسی وارد کرد؛ بنابراین فارغ از هرگونه تحرکات جناحی و گروهی باید در راستای حفظ بازار بورس تهران تلاش کنیم. خلاصه کلام اینکه سازمان بورس نباید با تغییر دولت ها و مدیران حال حاضر این سازمان، دچار تحولات زیربنایی و اغلب غیرکارشناسانه شود، به عبارتی باید مدیران بعدی هم به فکر ایجاد و حفظ ثبات در بازار سرمایه باشند.

موارد بسیاری از نقاط مختلف جهان می توان آورد که از طریق تدوین چنین برنامه جامعی توانسته اند با کمک بازار بورس به توسعه اقتصادی، اجتماعی و حتی سیاسی دست پیدا کنند. ما نیز می توانیم با الگوبرداری از این کشورها در این راستا حرکت کنیم و اقتصاد کشور را روی ریل توسعه بیندازیم.

کشورهایی مانند مالزی، ترکیه، کره جنوبی، سنگاپور و... از جمله این کشورها هستند که توانسته اند از همین طریق به توسعه همه جانبه دست پیدا کنند. مالزی و ترکیه مثال ها و الگوهای بسیار مناسبی برای ما خواهند بود، چراکه هم کشورهای مسلمان هستند و هم به لحاظ فرهنگی اشتراکات زیادی با ما دارند و توانسته اند با برنامه ریزی دقیق و نظارت کارشناسی این طرح ها را به مرحله اجرا برسانند.

مثلاً مالزی در سال ۲۰۰۰ میلادی دو برنامه جامع و نقشه راه ۱۰ ساله را برای بازار سهام خود تدوین کرد، این برنامه دو مرحله ای در دو بازه زمانی قابلیت اجرا داشت: در مرحله نخست از ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ و در مرحله دوم از ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۰ این برنامه اجرا شد و ما هم اکنون شاهد توسعه همه جانبه در حوزه بازار سرمایه هستیم که تأثیرات بسیار گسترده ای روی اقتصاد و فرهنگ این کشور جنوب شرقی آسیا گذاشته است. توجه داشته باشید که پس از ژاپن، مالزی دارای بزرگ ترین بازار سرمایه در سراسر آسیاست و یکی از ۵ بورس برتر در سطح جهان را دارد. اتفاقاً این کشور از ابزارهای اسلامی زیادی در امر مدیریت بازار سهام خود استفاده می کند و می بینیم که این توسعه بازار بورس مالزی موجب توسعه اقتصادی همه جانبه در این کشور اسلامی شده است. اما اگر قرار باشد این بازار که همه در آن سردرگم هستند به همین نحو مدیریت شود و هر کسی در هر لحظه ای یک تصمیم بگیرد، نخواهیم توانست از ظرفیت های بازار سرمایه استفاده کنیم. اگر این رویه ادامه داشته باشد، در نهایت با ۳ درصد تامين مالی از سوی بازار بورس مواجه خواهیم بود که در برابر بازارهای موفق جهان بسیار ناچیز و اندک است. توجه داشته باشید که همین امسال یک فرصت تاریخی برای ما بود که بتوانیم از این



التهاب در امریکا و صدور رکود به سراسر جهان!

تدوین و ترجمه - سهند اینانلو

جهش تورم پیش‌بینی می‌کنند که می‌تواند وضعیت را برای همان اقبال آسبیده وخیم‌تر کند.

سنا تورهایی که با طرح بایدن برای افزایش کمک‌های دولتی به مردم بیکار شده، سر ناسازگاری دارند، به قصد دموکرات‌ها برای رشد پایه پولی و متعاقباً افزایش نقدینگی اشاره و این اقدام را عاملی برای تخریب بنیان‌های اقتصاد امریکا معرفی می‌کنند.

همین کشمکش‌ها باعث شده اقتصاددانان آمریکایی چشم‌انتظار تسریع روند رشد قیمت‌ها و متعاقب آن دستمزدها باشند؛ اما موضوع اینجاست که اقتصاد امریکا به صورت جزیره‌ای و در خلأ زیست نمی‌کند و هرگونه تغییری در بزرگ‌ترین اقتصاد جهان می‌تواند همه کشورها را دستخوش تحولات اساسی کند. در یک اقتصاد بسته که با بقیه جهان مراد تجارتی ندارد، ارزانی بیش از حد که ناشی از نرخ تورم پایین است، منجر به از دست رفتن شغل‌ها و فشار بر دهک‌های کم‌درآمد شود؛ به عبارت دیگر چنین اقتصادهایی به میزان نسبتاً بالایی از تورم نیاز دارند تا بتوانند نرخ بیکاری را در جامعه کاهش دهند. اما کشورهایی که روابط فعال و سازنده‌ای با جهان دارند، در صورت رشد تورم دچار رکود تورمی شده و تقاضا برای کالاها و خدمات به طرز نگران‌کننده‌ای کاهش می‌یابد.

حالا شاید پرسید که این دو حالت در زمین بازی امریکا چه نتیجه‌ای برای اقتصاد جهان در پی خواهد داشت؟ برای پاسخ به این سوال شاید بهتر باشد به بحران مالی ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ در امریکا توجه شود که اغلب کشورهای جهان را دچار رکود مطلق کرد. دلیل سرایت این رکود نیز صادر کردن کاهش تقاضا از ایالات متحده به سراسر جهان بود که در چارچوب‌های مختلف و با شیوه‌های گوناگون کارساز افتاد و قریب به اتفاق کشورها را همراه با امریکا وارد بحران اقتصادی کرد.

حالا باید دانست که اقتصاد امریکا تب کرده یا سرما خورده است؟

منبع: اکونومیست

در بین فعالان اقتصادی جهان معروف است که وقتی امریکا عطسه می‌کند، بقیه کشورها دچار لرز می‌شوند، اما اگر اقتصاد این کشور تبادار شود، چه سرنوشتی در انتظار سایرین خواهد بود؟

بسیاری از اقتصاددانان برجسته جهان اقتصاد امریکا را در آستانه یک دوره التهابی بزرگ می‌دانند که می‌تواند مناسبات اقتصادی در دنیا را تحت تاثیر قرار دهد. اما موضوع اینجاست که پیام وضعیت کنونی اقتصاد در ایالات متحده امریکا برای هر کشوری متفاوت است؛ به نحوی که برخی از آن استقبال خواهند کرد و برخی دیگر نیز آن را به مثابه بحرانی بزرگ برای اقتصاد کشورهای هم‌داستان با این ابرقدرت جهان می‌دانند. البته برخی دیگر از اقتصاددانان بر این باورند که اقتصاد امریکا مسیر شکوفایی دوباره بعد از رکود ناشی از کرونا را در پیش داشته و شرکای تجاری امریکا نیز از این شکوفایی بهره‌مند خواهند شد.

اما آنچه این فرض را دچار ابهام کرده، تصمیمات و دستورالعمل‌هایی است که فدرال رزرو صادر کرده و آنها را لازم‌الاجرا دانسته است.

صاحب‌نظرانی که با خوش‌بینی به اقتصاد امریکا می‌نگرند، معتقدند پس از ریزش ۳۰ درصدی تولید ناخالص ملی در ایالات متحده در سال ۲۰۲۰ ظرفیت برای شروعی پر قدرت در این کشور فراهم شده است.

این عده اعتقاد دارند امریکا آماده است که در سال ۲۰۲۱ با کمک واکسن کووید ۱۹ به شرایط طبیعی قبل از پاندمی کرونا بازگشته و مانند ققنوسی زرین‌بال سر از خاکستر این بیماری بلند کند و بذر امید را در دل متحدان اقتصادی‌اش بکارد. البته همانطور که گفته شد مواردی چون کمک ۲۰۵ تریلیون دلاری امریکا به اقبال آسبیده از کرونا می‌تواند ورق را برگردانده و اوضاع را به گونه‌ای که تحلیلگران خوش‌بین‌تر انتظار دارند، رقم نزنند. حتی اگر به بحث‌های کنگره امریکا بر سر تصویب یا رد طرح افزایش کمک‌های معیشتی دقت شود، متوجه خواهیم شد که نمایندگان ایالت‌های امریکا این اقدام دولت دموکرات را عاملی برای

توسعه نیافتگی صنعت بیمه در ایران

| اسماعیل فلاحی |
| کارشناس صنعت بیمه |



گاهی علیه شرکت‌های بیمه صحبت می‌شود و حتی نحوه پرداخت خسارت از سوی بیمه‌ها مورد طعن و طنز قرار می‌گیرد! شاید یکی از دلایل استقبال نکردن مردم از خرید بیمه به وجود حس بی‌اعتمادی یا کم‌اعتمادی نسبت به شرکت‌های بیمه‌گذار بازگردد، در حالی که در سایر کشورها اینچنین نیست؛ برای مثال در کشور انگلستان افراد می‌توانند خدمات بیمه‌ای را با ارزش ۳۰۰ تا ۳۰۰۰ پوند خریداری کنند (بسته به نوع بیمه‌ای که خریده می‌شود یا ریسک بیمه‌شوندگان). وقتی شهروند انگلیسی برای خرید بیمه به شرکت‌ها مراجعه می‌کند پرونده وی را به دقت مطالعه می‌کنند و میزان ریسک را با دقت می‌سنجند تا بعداً مشکلی پیش نیاید. وقتی هم که خسارتی وارد می‌شود، بی‌چون و چرا تعهدات خود را انجام می‌دهند. البته حق بیمه‌ای هم که در این کشورها دریافت می‌شود، نسبت به ایران بالاتر است اما کیفیت خدماتی که ارائه می‌شود به مراتب بالاتر است. متأسفانه در ایران می‌بینیم که شرکت‌های بیمه به هزار مستمسک متوسل می‌شوند تا از زیر بار جبران خسارات شانه خالی کنند. شوربختانه در کشور ما تنها به ارزان‌تر بودن حق بیمه توجه می‌شود و اصلاً برای شرکت‌ها شناسایی و سنجش میزان ریسک اهمیت چندانی ندارد. فقط به این مسئله فکر می‌کنیم که مبدا حق بیمه را بالاتر ببریم و تعداد خریداران ریزش کند، به همین دلیل است که از کیفیت خدمات هم می‌زنیم تا فقط بیمه ارزان‌تری بفروشیم و در نتیجه این عملکرد موقع اجرای تعهدات که می‌رسد از پرداخت خسارت شانه خالی می‌کنیم.

اگر ما حق بیمه‌ها را متناسب با خدمات و میزان ریسک معین کنیم و مردم ببینند که کیفیت خدمات نیز بالاتر رفته، به‌طور قطع مشکل بی‌اعتمادی به شرکت‌های بیمه رفع خواهد شد، اما با توجه به شرایط کنونی، شرکت‌های بیمه هیچ تمایلی برای افزایش میزان حق بیمه‌ها ندارند و از ترس ریزش مشتری اصلاً به این موارد فکر هم نمی‌کنند.

مغفول ماندن موارد زیادی از بیمه‌ها در ایران یکی از دلایل توسعه نیافتن این صنعت در کشورمان بوده است. برای مثال در حوزه بیمه خودرو، اغلب توجهات به بیمه شخص ثالث و حوادث جلب می‌شود و متأسفانه به بیمه‌های بدنه توجه چندانی نشده است. بیمه‌های حوادث نیز به دلیل فروش توامان آنها با بیمه شخص ثالث فروش بالایی دارند، وگرنه چندان استقبالی هم از بیمه‌های حوادث (در حوزه بیمه اتومبیل) نمی‌شود.

همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد بیمه‌های شخص ثالث و حوادث اتومبیل، طبق بند «ب» اصل ۱۱۵ برنامه چهارم توسعه باید در کنار هم فروخته شوند، از همین رو است که می‌بینیم میزان فروش این دو عنوان بیمه‌ای بیشتر از سایر خدمات است و بیمه بدنه به دلیل اینکه اجباری نیست، مردم نیز چندان تمایلی به خرید آن ندارند.

با وجود اینکه چندین بار مسئله اجباری شدن بیمه بدنه در رسانه‌ها مطرح شد، دیدیم که چنین اتفاقی رخ نداده است؛ به عبارتی از سبد پرتفوی صنعت بیمه کمتر از ۶ درصد به بیمه بدنه خودرو تعلق می‌گیرد، این در حالی است که بیمه شخص ثالث، حدود ۳۶ درصد سبد بیمه را به خود اختصاص داده است. این مسئله نشانگر این است که با وجود ارائه خدمات با تخفیف‌های بالا، هنوز هم بسیاری از مردم چندان تمایلی به خرید این نوع بیمه‌ها ندارند و صرف هزینه برای آن را غیرضروری می‌دانند.

البته شاید دلیل این استقبال پایین به عملکرد شرکت‌های بیمه بازمی‌گردد، چراکه احتمالاً خدمات خوبی ارائه نمی‌شود تا مردم برای خرید بیمه‌هایی مانند بیمه بدنه تمایل داشته باشند. نباید فراموش کرد که ما فروشنده بیمه هستیم و تامین‌کننده خسارت‌های وارده بر اموال مردم. با این تعریف، وقتی نتوانیم خسارت وارده را به‌نحو خوبی جبران کنیم، به طبع مردم نیز تمایلی به خرید از ما نخواهند داشت، به همین دلیل است که می‌بینیم در فضای مجازی



از نرخ واقعی دلار تا حذف ارز ترجیحی

| علی اصغر سمیعی زعفرندی |
| رئیس هیات موسس کانون صرافان |

یکی از دغدغه‌های اصلی فعالان بازارهای مالی از بورس گرفته تا طلا و سکه، محاسبه و کشف نرخ واقعی دلار است، چراکه نقش دلار در اقتصاد ما بسیار پررنگ بوده و هر سرمایه‌گذاری در حوزه فعالیت خود چاره‌ای جز رصد روزانه و مداوم بازار ارز با نیم‌نگاهی به نرخ برابری ارز ندارد.

راه‌های زیادی برای کشف نرخ واقعی دلار پیشنهاد شده، اما با توجه به تجاربی که در تمام این سال‌ها کسب کرده‌ایم، یک فرمول برای محاسبه قیمت‌های حقیقی کمترین خطا را به ثبت رسانده است.

طبق این فرمول ساده اگر تفاضل نرخ تورم و بهره ایران را با تورم و بهره کشورهای حوزه دلار محاسبه و این مقدار را به نرخ پایه دلار اضافه کنیم، نرخ واقعی ارز به دست می‌آید. این روش محاسبه با پایه قرار دادن نرخ ۷۰ ریالی ارز در فروردین ۵۷ به دست آمده است.

با استفاده از این شیوه نرخ دلار در روزهای آغازین سال ۱۴۰۰، حدود ۲۵ هزار تومان پیش‌بینی می‌شود. اما باید توجه داشت که نرخ دلار با در نظر گرفتن نرخ تورم فعلی حداقل باید روزانه با نسبت یک‌ده‌هزار افزایش پیدا کند؛ یعنی در آخر فروردین ۱۴۰۰ (با فرض نرخ تورم فعلی) باید نرخ دلار حدود ۲۵ هزار و ۸۰۰ تومان باشد.

با توجه به این مسئله قیمت‌های کنونی چندان دور از واقعیت نیست، اما قیمت‌های خیلی پایین‌تر از این حد واقعی نیست، چراکه بیش از ۸۰ درصد عرضه ارز در اختیار دولت و بانک مرکزی است و اگر بخواهند می‌توانند به صورت مقطعی قیمت‌ها را کاهش یا افزایش دهند، اما اگر می‌خواهند اصولی عمل کنند بهتر است بازار را با قیمت‌های واقعی و واحد مدیریت کنند.

غیرواحد بودن نرخ ارز باعث ایجاد فساد می‌شود؛ از همین رو است که بر واحد بودن نرخ دلار تاکید بسیاری می‌شود، چراکه این امر می‌تواند زمینه‌های فساد را بسیار محدودتر کند. اغلب کارشناسان با سیاست تک‌نرخ کردن ارز کاملاً موافق هستند؛ البته به این شرط که همه قیمت‌های غیرواقعی را حذف کنند و اجازه دهند یک نرخ واحد در بازار توازن را برقرار کند؛ برای مثال نرخ دلار نیمایی یا نرخ بازار متشکل باید به کلی حذف شود تا یک نرخ واحد در بازار ارز وجود داشته باشد.

البته برخی معتقدند با تک‌نرخ شدن دلار، کالاهای اساسی با نرخ گران‌تری به دست مردم می‌رسد و این کار باعث وارد آمدن فشاری مضاعف بر جامعه می‌شود، اما نباید فراموش کرد که آزادسازی نرخ ارز به ضرر قشر مستضعف و آسیب‌پذیر جامعه نیست، زیرا این اغنیا هستند که بیشترین منفعت را از واردات کالاهای اساسی با ارز دولتی می‌برند؛ برای مثال ما با دلار ۴۲۰۰ تومانی گوشت به کشور وارد می‌کنیم که ثروتمندان بیشترین سهم مصرف را در این کالا دارند. این مثال درباره همه کالاهای وارداتی نیز صادق است.

فرضا اگر ما ۸۰ میلیارد دلار درآمد ارزی داشته باشیم، می‌توانیم به جای ارزان‌تر فروختن دلار، مثلاً نیمی از درآمد ارزی کشور (یعنی ۴۰ میلیارد دلار) را مستقیماً به حساب هر شهروند ایرانی واریز کنیم و در عوض اجازه دهیم قیمت‌ها واقعی شوند.

می‌توانیم از این الگو درباره بنزین هم استفاده کنیم. در حال حاضر مصرف روزانه بنزین در ایران حدود ۱۰۰ میلیون لیتر است. دولت می‌تواند به جای فروش بنزین به نرخ غیرواقعی، این محصول را روزانه یک لیتر به صورت رایگان به هر شهروند بدهد اما در عوض نرخ بنزین آزاد شود، اما حالا می‌بینیم که به دلیل ارزان بودن نرخ بنزین عده‌ای دست به قاچاق زده و از این مسئله سوءاستفاده می‌کنند.

وقتی قیمت‌ها واقعی باشند افراد خود را با واقعیت‌های موجود وفق می‌دهند. از طرفی هم اخلاق اجتماعی با در نظر گرفتن همان واقعیت‌ها به تعادل می‌رسد. در نهایت باید گفت نرخ یعنی علامت و ما باید این علامت‌ها را با واقعیت‌ها تنظیم کنیم.

در هفته‌های اخیر وضعیت بازار سرمایه به گونه‌ای است که بسیاری معتقدند رشد شارپی و قابل ملاحظه در کوتاه‌مدت تقریباً منتفی است. البته باید این نکته را در نظر داشت که بازارهای مالی به شدت تحت تاثیر فضای عمومی کشورها هستند که این فاکتور در ایران بسیار شدیدتر است، چراکه در مقاطع گوناگون اثرپذیری آنی و شدید بورس و بازار ارز را از تحولات سیاسی و اقتصادی کشور شاهد بوده‌ایم که کلاً تحلیل‌ها و پیش‌بینی‌ها را بلاموضوع کرده است.

اگر به تنش‌های متعددی که در ماه‌های گذشته پیرامون بازار سهام وجود داشته، توجه کنیم به روشنی می‌بینیم که تاثیرات منفی بسیاری بر روند

مذاکرات بورس، دلار و سفته‌بازی

| مهدی سوری |
| کارشناس و فعال بازار سهام |

معاملات در بورس تهران داشته است. نوسانات بورس در یک سال اخیر به قدری زیاد بوده که پس‌لرزه هر یک از تحولات ۶ ماهه اخیر به تنهایی برای برهم خوردن توازن بازار در یک ماهه پایانی سال ۱۳۹۹ کافی است. بازار به شدت غیرقابل پیش‌بینی شده و اتفاقاتی هم که خارج از بورس در حال روی دادن است، این امر را تشدید می‌کند. از سویی هم می‌بینیم که سیاست‌گذاران هر روز تصمیمات جدیدی می‌گیرند که وضعیت را برای پیش‌بینی و تحلیل آینده بازار سهام دشوارتر می‌کند.

سهامداران معمولاً با توجه به جهت‌دهی‌هایی که می‌شود واکنش نشان می‌دهند. در اینجا بد نیست مشابهت‌سازی با وضعیت بازار سرمایه در اواخر سال ۹۴ انجام شود. در آن زمان هم بازار چشم‌انتظار امضای برجام بود و با امیدواری اخبار را دنبال می‌کرد، چراکه قاطبه سهامداران برجام را به چشم گشایش اقتصادی می‌دید و طبیعتاً امضای آن را نیز اتفاق خوبی می‌دانست.

کار به جایی رسیده بود که هر لیخند بین وزرای امور خارجه ما و سایرین می‌توانست صف خرید سهام را در بورس سنگین کند، در حقیقت همه با اشتیاق منتظر به ثمر نشستن مذاکرات بودند. اما شرایط امروز به گونه‌ای رقم خورده که اغلب سهامداران از شروع مذاکرات با امریکایی‌ها استقبال چندانی نمی‌کنند، حتی بسیاری سهم‌های خود را می‌فروشند تا مبادا برجام بار دیگر احیا و مذاکرات از سر گرفته شده و دلار ارزان شود! در حالی که این ذهنیت به هیچ عنوان درست نیست، چراکه اگر برای مثال نرخ دلار کاهش پیدا کند، به معنای افزایش درآمد شرکت‌ها از محل فروش محصولاتشان به خارج است که کاملاً به نفع اقتصاد ما خواهد بود. در واقع اگر حتی بخواهیم ارزان‌تر شدن دلار را یک پارامتر منفی ارزیابی کنیم، چندین پارامتر دیگر مانند ارزآوری، امکان مرادات با خارج، افزایش درآمد شرکت‌ها و... فاکتورهایی هستند که همگی به نفع سودآوری و بازدهی شرکت‌های حاضر در بورس است که طبیعتاً منجر به افزایش ارزش سهامشان در بازار می‌شود. پس این فرض که کاهش نرخ دلار در پی انجام مذاکرات می‌تواند برای بازار سهام نتایج منفی داشته باشد، کاملاً غلط و بیراه است. از سویی هم سودی که در پی رشد تورم و کاهش ارزش پول ملی در بورس ایجاد شود، قاعدتاً نتیجه ملموس و مثبتی برای سهامدار نخواهد داشت، چراکه قدرت خریدش را بیشتر نمی‌کند. اما اگر این بازدهی به دنبال افزایش بهره‌وری و بازدهی شرکت‌ها باشد یک سود پایدار و قابل اتکا خواهد بود، این امر نیز جز با برقراری ثبات در اقتصاد ایران میسر نخواهد شد. در نهایت باید گفت با وجود اینکه خوش‌بینی زیادی نسبت به شروع مذاکرات با غربی‌ها وجود ندارد، اگر چنین رخدادی پیش‌روی ما باشد می‌توان انتظار داشت که اتفاقات خوبی در حوزه اقتصاد کشورمان نیز روی دهد که بورس هم از آنها بهره‌مند خواهد شد. سهامداران نیز به جای نگرانی باید با دید بلندمدت‌تری به بازار سهام نگاه کنند چرا که اگر وضعیت به همین منوال ادامه داشته باشد بحث سودآوری سهام هم موضوعیت نخواهد داشت. اتفاقاتی که پس از برجام رخ داد باعث شد که ارزش سهام اغلب شرکت‌های بورسی به دلیل ورود سرمایه‌گذاران خارجی به کشور افزایش یابد، این بار هم شاید در کوتاه‌مدت نرخ ارز کاهش یافته و قیمت‌ها نوسانی شوند اما باید توجه داشت که اقتصاد ایران در صورت برقراری رابطه با جهان پویایی خواهد داشت و رونق بازار سرمایه نیز در ارتباط مستقیم با این اصل است.





نه به آن شوری شور نه به این بی نمکی!

| مجتبی دبیا |
| کارشناس بازار سرمایه |

مشاوره بورسی مراجعه کنند. در این صورت، افرادی که در قالب مشاور فعالیت می کنند در برابر عملکرد خود مسئول خواهند بود. اما شاهدیم که بسیاری از همین به اصطلاح سیگنال فروش ها هیچ مسئولیتی در قبال سخنان چند هفته و چند ماه قبل خود نمی پذیرند! اگر ما بتوانیم به چنین فعالیت هایی در قالب مراکز مشاوره قانونی اجازه کار دهیم، مشکلاتی از این دست نیز به وجود نخواهد آمد. در پایان باید یادآور شد که مسئولان نه باید فضا را به طور کلی رها کنند تا هر کسی هر طور می خواهد عمل کند و نه اینکه آنچنان فشار بیاورند که هیچ کس نتواند به عنوان تحلیلگر یا مشاور سرمایه گذاری فعالیت داشته باشد. بسیاری معتقدند اگر سازمان های ذی ربط این گونه فعالیت ها را کانالیزه کنند، هم خدمت بزرگی به سهامداران تازه وارد کرده اند و هم می توانند با فیلتر کردن تخصصی فعالان این حوزه، به افراد باصلاحیت اجازه فعالیت دهند و در قبال این اجازه از آنها پاسخگویی طلب کنند تا در برابر عملکردشان مسئولیت پذیر باشند.

اگر به نظرات قدیمی ترهای بازار سهام نیز رجوع کنیم خواهیم دید که آنها نیز معتقدند در این بین باید خط پررنگی میان تحلیلگران واقعی و کاربلد بازار سرمایه با افرادی که به عنوان سیگنال فروش می شناسیم، کشید. دلیل تاکید بر این مسئله نیز برخورد هایی است که با برخی از این تحلیلگران کهنه کار و حرفه ای بازار که در فضای مجازی نیز فعال هستند، انجام شده است. از همین رو انتظار می رود سازمان بورس با تعریف سازکاری رسمی و تخصصی متقاضیان برای فعالیت در این حوزه را از فیلترهایی تخصصی گذرانده و با اعطای امتیاز تحلیل بازار و مشاوره به سهامداران، سر و شکلی قانونی و رسمی به آن ببخشد. البته با نگاهی به اظهارات برخی از مسئولان متوجه می شویم که عده ای شمشیر را برای بیش تر فعالان بورسی در شبکه های اجتماعی از رو بسته اند و ظاهرا برایشان چندان تفاوتی بین مشاوران کهنه کار و حرفه ای با سیگنال فروشان نابلد و سودجو نیست!

با یک نگاه گذرا به شبکه های اجتماعی می توان دریافت عده ای از سهامداران که غالبا به تازگی وارد بازار سهام شده اند، بورس را به عنوان کالایی می بینند که امکان خرید و فروش آن وجود دارد. این دسته از افراد که اطلاعات درستی هم نسبت به بازار بورس ندارند فقط می دانند که یک سری از سهم ها بسیار قوی هستند و حتما پربازده هم خواهند بود.

وقتی با چنین طرز نگاه عامیانه ای مواجه می شویم، نیاز به داشتن مراجعی برای راهنمایی و مشورت دادن به این افراد احساس می شود. اما اینکه چگونه چنین کاری را انجام دهیم، بحث دیگری است که مورد اختلاف بسیاری نیز قرار گرفته است.

اما باید توجه داشت اینکه ما جلوی چنین اقداماتی را از اساس ببندیم، اشتباه است. حتی با این نگاه که افرادی سیگنال فروشی می کنند هم ترتیب دادن چنین واکنش هایی کار درستی نیست. البته برخی افراد که سهم ها را بالا و پایین می بردند، مشکلات بسیاری را برای بازار ایجاد کرده اند اما پاک کردن صورت مسئله به بهانه وجود این افراد سودجو درست نیست. برای مثال، در مقطعی فردی ادعا کرد شاخص کل بازار به زودی به ۸ میلیون واحد خواهد رسید اما قدیمی های بازار به سرعت واکنش نشان دادند، چراکه از دید با تجربه های بورس چنین اتفاقی اصلا در آتیه بازار دیده نمی شد. اما بسیاری از مردم و سهامداران تازه کار این فرد را تشویق می کردند و او را نابغه می خواندند، در چنین فضایی بود که نقش این دسته از افراد نیز پررنگ شد. البته در این بین افرادی هستند که ریسک سرمایه گذاری اینچنینی را نمی پذیرند که توصیه می شود حتما از طریق صندوق ها اقدام به فعالیت در بازار سهام کنند و به طور مستقیم خودشان دست به معامله در بورس نزنند. **راهکار چیست؟**

برای حل این مشکل باید با ریل گذاری قانونی، مراجعی را تعریف کنیم که مردم و سهامداران تازه وارد برای گرفتن مشاوره به این مراکز



ارز دیجیتال راهی برای تسهیل معاملات

| آریتا ملاحی |

| کارشناس حقوق تجارت بین‌الملل |

این عرصه از اقتصاد، پول مجازی قادر است به راحتی مقدار تقاضا را در دنیای حقیقی تحریک کند. دیگر عوامل اثرگذار بر سیاست پولی نیز از این طریق می‌توانند تحت تأثیر قرار گیرند. حال باتوجه به جای خالی حاکمیت قانونی خاص بر قلمرو پول مجازی ممکن است این پول غیرحقیقی دستمایه فعالیت‌های پنهان اقتصادی شود؛ به‌عنوان نمونه با استفاده از آن می‌توان به پولشویی، فرار مالیاتی و سایر جرایم اینترنتی دامن زد و زمینه بروز این پدیده‌ها را فراهم کرد. البته این نوع از پول به جهت پیچیدگی‌های فنی برای عموم افراد قابل درک نیست و از این بابت هنوز اقبال عمومی را برای آن شاهد نبوده‌ایم. به‌علاوه اینکه حتی باوجود توسعه دنیای دیجیتال و خریدهای اینترنتی، بسیاری از خدمات اینترنتی هنوز هم برای بسیاری قابل اعتماد نیست. مجموع موارد یادشده ارز دیجیتال را به جایی رسانده که باوجود قدرت آن هنوز هم هیچ نوع ارز دیجیتالی به‌عنوان ارز رسمی تعیین نشده است؛ هرچند بسیاری از کشورها مانند چین به‌عنوان پرجمعیت‌ترین کشور جهان و دومین اقتصاد دنیا، نقش بزرگی در هر بازاری از جمله بازار ارزهای دیجیتال دارد. در کشورهایی که ارز رسمی در معرض بی‌ثباتی است، افراد و مشاغل ممکن است ترجیح دهند از ارز مجازی نظیر بیت‌کوین استفاده کنند. ارزهای دیجیتال هم مثل هر ابزار معاملاتی دیگری در این دنیا، بی‌عیب و نقص نیست اما نوآوری انقلابی آن باعث شده باوجود تمام مشکلات به راه خود ادامه دهد.

ارز دیجیتال این روزها در کل دنیا توانسته جایگاه بسیار گسترده‌ای در زمینه‌های مختلف به‌دست آورد. این ارز کاربردی به‌مراتب گسترده‌تر و جامع‌تر از سایر واحدهای پولی دارد، چراکه ارز دیجیتال یک واحد پولی بین‌المللی است و مربوط به کشور خاصی نیست؛ بنابراین به راحتی و بدون هیچ محدودیتی می‌توان در تمامی کشورها از آن استفاده کرد. پس در یک کلام ارز دیجیتال وسیله‌ای برای خرید و فروش و معاملات تجاری است و می‌توان استفاده از آن را در دستور کار قرار داد.

احساس نیاز به پول مجازی از آنجا آغاز شد که برخی فعالیت‌های اینترنتی دارای ارزش اقتصادی شدند. در این شرایط شرکت‌های استفاده‌کننده از ارزش دادوستدهای اینترنتی باید نسبت به پرداخت حق سهم خود از این معاملات اقدام می‌کردند، در حالی که این فعالیت‌ها جنبه واقعی و ظهوری در دنیای حقیقی نداشتند. به این ترتیب بود که معامله با پول مجازی یا ارز دیجیتالی، به‌منظور تسهیل انجام امور مالی و ایجاد پولی بدون حضور بانک‌ها و توسط افراد جامعه مطرح شد. بسیاری از حوزه‌های قضایی در سراسر دنیا در حال بررسی این موضوع هستند که سیستم‌های ارز دیجیتال تا چه میزان تحت تأثیر قوانین و مقررات موجود هستند و برای پاسخگویی به رشد پول‌های دیجیتال، چه میزان از قوانین و مقررات موجود باید اصلاح شوند یا قوانین جدید وضع شود.

بنا بر تعریف بانک مرکزی اروپا (ECB) پول مجازی نوعی از پول دیجیتال مقررات‌گذاری نشده است که به‌صورت معمول توسط توسعه‌دهندگان آن کنترل و توسط اعضای یک جامعه مجازی خاص پذیرفته می‌شود و مورد استفاده قرار می‌گیرد. درباره ارزهای دیجیتال قوانین یا مقررات خاصی در کشور ایران به تصویب نرسیده است؛ بنابراین برای بررسی قواعد حاکم بر آن باید به قواعد عمومی رجوع کرد. بیشتر کشورها همچون کانادا، بلژیک، فرانسه، اندونزی و هلند ارز دیجیتال را به رسمیت نشناخته‌اند. استفاده از ارزهای دیجیتالی باعث تسهیل در تجارت چین با کشورهایی مانند ایران و روسیه می‌شود و وابستگی آنها به دلار را کاهش می‌دهد و همچنین استفاده از ارزهای دیجیتالی توسط کشورهای تحریم‌شده از سوی آمریکا، به یک نگرانی امنیتی برای مقامات امریکایی تبدیل شده است. یکی از مهم‌ترین چالش‌های پول مجازی، خلق بی‌رویه آن با نفوذ در سرور است؛ گم شدن، هک شدن حساب کاربر و سرقت که تمام این پدیده‌ها آثار زیانباری به همراه دارد. در این بین باتوجه به جای خالی ناظر در نظام پول مجازی و امکان خلق بی‌نهایت آن امکان سقوط ارزش این پول وجود دارد. به‌باور بسیاری از فعالان

۲۰۲۱

طلایی از جنس «رمز»

رضا بهرامی |
کارشناس بازارهای مالی |



بازار در مدار روند صعودی است. این موضوع از محرک‌های روانی اصلی برای رشد سایر بخش‌های بازار رمزارزها قلمداد می‌شود و توقعات صعودی در ارزش‌گذاری سایر ارزها را به شدت تقویت می‌کند؛ بنابراین یکی از مهم‌ترین عوامل جذب‌کننده پول بیشتر به سمت این بازار خواهد بود. درست مانند طلا که عمدتاً با عبور قدرتمند از سقف‌های تاریخی خود به حرکت در نرخ‌هایی بالاتر ادامه می‌دهد. بیت‌کوین نیز تقریباً همواره این رفتار را در اندازه‌های گوناگون از خود به نمایش گذاشته است.

دلیل دوم اما از جنس تحلیل بین‌بازاری است. مدلی از تحلیل فنی که در آن ارتباط نوسانات دارایی‌ها در بازارهای موازی تأثیرگذار و تأثیرپذیر مورد توجه و واکاوی قرار می‌گیرد. DXY یا همان شاخص ارزش دلار ایالات متحده USDINDEX، حکایت از ادامه افت ارزش دلار در جهان دارد. افتی که در برابر عمده ارزهای مهم نواحی اقتصادی جهان انجام خواهد شد به عبارتی ساده‌تر همان تورم جهانی دلاری که می‌دانیم تورم با قیمت‌ها چه می‌کند. پس این موضوع را به عنوان محرک مهم برای رشد ارزش کالاها در بازارهای جهانی قلمداد می‌کنیم و این یعنی محرک برای طلایی گران‌تر و البته بیت‌کوینی گران‌تر که این استنتاج از بررسی تأثیرپذیری‌های گذشته این دارایی‌ها نشأت می‌گیرد و مفروض ما تکرارپذیر بودن آن است.

با همه این توصیفات به واقع این بازار نوظهور مکانی بدیع و تازه در این جهان است. نکته قابل توجه آنکه سرمنشأ تأثیرات تحول‌زا در این بازار همچنان خردجمعی یا رفتار جمعی توده‌هاست.

رفتارهایی که ناشی از تخمین‌های همیشگی، ترس‌ها و طمع‌های تجربه شده است. اما با رویکردی به مفاهیم نوین با کاربردهایی با دامنه‌ای وسیع‌تر که شاید روزی بر سر تاریخ انقضایی برای آن هم توافق شود.

اگر اخبار بازار بیت‌کوین را دنبال کرده باشید، به احتمال زیاد به عبارت «طلای دیجیتال» یا «طلای رمزنگاری‌شده» یا عباراتی مشابه برخورد کرده‌اید.

فارغ از اینکه آیا بیت‌کوین ماهیتی طلایی دارد یا نه با نگاهی ریزبینانه به مدل‌های ارزش‌گذاری آن از نظر فنی و الگوهای تکنیکال نمودارها به نکات قابل توجهی پی می‌بریم.

الگوی معامله این کالا اگر نگوییم عیناً، اما بسیار شبیه به یک کالای گرانبهاست که از آن برای ذخیره ارزش استفاده می‌شود (مانند طلا) که چنین دارایی‌هایی ماهیت ضدتورمی نیز دارند (باز هم مانند طلا).

پس بیا یک‌بار برای همیشه توافق کنیم دست‌کم فعلاً و تا اطلاع ثانوی خرد جمعی فعالان این بازار روی طلا بودن بیت‌کوین توافق نظر دارند. خرد جمعی توده فعالان این بازار با سرعتی سرسام‌آور ساعت به ساعت در حال رشد و بزرگ‌تر شدن است.

اما این یادداشت، کمتر از جنس بررسی فلسفی این بازار جذاب نوظهور است و بیشتر تلاش شده درکی فنی از چشم‌انداز آینده این بازار، دست‌کم در سال ۲۰۲۱ را با مخاطب به اشتراک بگذاریم. مدل‌های رفتار توده‌ها از اول ژانویه امسال به گونه‌ای است که احتمال می‌رود سال‌ها و چه بسا دهه‌های بعد نیز از تحولات امسال این بازار بسیار سخن گفته شود.

شواهد حاکی از آن است که بازار امسال بیت‌کوین و به‌طور عمومی رمزارزها سالی پر جنب و جوش‌تر از پیش خواهد بود. البته جنب‌وجوشی که در برآیند فراز و فرودها احتمالاً صعود را بیشتر تجربه خواهد کرد. برای این مهم نیز ۲ دلیل متصور است:

دلیل نخست که مهم‌ترین دلیل است؛ عبور ارزش دلاری بیت‌کوین از سقف تاریخی ثبت‌شده خود در دسامبر ۲۰۱۷ است. مادامی که ارزش دلاری این ارز بالای سقف تثبیت شده باشد، به معنای تایید قرارگیری مجدد لیدر این



پیش‌بینی نرخ ارز بر پایه مدل رفتاری بانک مرکزی

| محمد برزنده |
| کارشناس پولی و ارزی |

ارز مناسب برای اقتصاد کشور را برآورد و به کمک آن سیاست‌های ارزی و پولی کشور را تحلیل کرد. در دهه ۱۳۹۰ به‌ویژه از اواسط تا آخر این دهه، اقتصاد ایران به تبع مسائل و مشکلات فوق به‌ویژه کاهش نرخ نفت در بازارهای جهانی، نسبت به دهه قبل کوچک‌تر شد. همچنانکه اذعان شد باتوجه به دانش، تخصص و تجربه که از تحصیل علم اقتصاد و فعالیت در بازار ارز و بازار سرمایه حاصل شد، حجم نقدینگی کشور به‌صورت ارزی را حدود ۱۵۰ میلیارد دلار برای سال‌های فعالیت دولت یازدهم و دوازدهم برآورد کرده‌ام. البته در این برآورد از مجموعه اقدامات بانک مرکزی و حتی دولت برای سیاست‌گذاری پولی و ارزی در کنار تخصص و تجربه شخصی با بیش از ۲ دهه فعالیت در نظام بانکی، صرافی و بازار سرمایه استفاده کرده و مطالعه جامع در این زمینه انجام نشده است.

آنچه مسلم است، با برآورد حجم نقدینگی کشور به‌صورت ارزی و ثابت در حدود ۱۵۰ میلیارد دلار، با داشتن نرخ رشد نقدینگی کشور (که کاملاً در اختیار بانک مرکزی است) و حجم نقدینگی به ریال، می‌توان شاخص و معیاری مناسبی برای برآورد و تحلیل حدود نرخ ارز در دوره‌های کوتاه‌مدت گذشته و آینده را به دست آورد. البته باید توجه داشت در دوره‌های رونق اقتصادی کشور همراه با افزایش درآمد و تولید ناخالص داخلی، حجم نقدینگی کشور به‌صورت دلاری افزایش می‌یابد؛ در نتیجه همراه با رشد و توسعه اقتصادی کشور، ارزش دلاری نقدینگی کشور نیز افزایش می‌یابد، اما در شرایطی مانند چند سال اخیر (دوره فعالیت دولت یازدهم و دوازدهم) که همراه با تشدید تحریم‌ها، کاهش شدید نرخ نفت، در ۲ سال اخیر بیماری کرونا نیز موجب کوچک‌تر شدن اقتصاد کشور شده، به‌نظر حتی بانک مرکزی در دوره مدیریت جدید برای حفظ تعادل اقتصاد، در اتخاذ سیاست‌های پولی و ارزی کشور، به‌شدت به‌دنبال حفظ رابطه نرخ ارز و حجم نقدینگی دلاری در سطح ۱۵۰ میلیارد دلار است. باید توجه داشت در تعیین نرخ ارز، عوامل متعددی موثرند، اما در اقتصاد،

رئیس کل محترم بانک مرکزی ۱۲ بهمن در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه ۲ سیما، گفت: «بازار ارز با روند کاهشی روبه‌رو می‌شود و جو روانی بازار گاه موجب تلاطم ارز می‌شود اما معتقدم نرخ دلار به زیر ۲۰ هزار تومان خواهد رسید». برای تحلیل بهتر بازار ارز به‌ویژه برآورد نرخ مبادله دلار در برابر ریال، همچنین پیش‌بینی آن در ماه‌های آینده، لازم است به سخنان دکتر همتی با دقت بیشتری توجه کرد؛ به‌گونه‌ای که بتوان الگوی رفتاری برای برآورد نرخ ارز مناسب در جهت اهداف رشد و توسعه پویا و پایدار اقتصاد کشور، در برنامه‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت به‌دست آورد؛ به‌طوری که به‌خوبی از این معیار برای بررسی و مقایسه اقدامات بانک مرکزی به‌عنوان متولی برنامه‌ریزی و سیاست‌های پولی و ارزی کشور در روند افزایش یا کاهش نرخ ارز استفاده کرد. در این زمینه با بررسی و تحلیل روند نرخ ارز در دوره‌های بلندمدت، با متغیرهای دیگر کلان اقتصاد، به‌خوبی می‌توان ارتباط معنادار نرخ ارز با حجم نقدینگی کشور را به‌دست آورد.

باتوجه به حضور موثر بیش از ۲ دهه‌ای در نظام بانکی (کارشناس و مدیر بانک)، بازار ارز (مدیریت صرافی بانک و غیربانکی) و بازار سرمایه (راه‌اندازی بورس کالا و خرید و فروش سهام)، می‌توان اذعان داشت حجم نقدینگی کشور تحت تأثیر اقدامات و اتخاذ سیاست‌های پولی-ارزی کشور توسط بانک مرکزی افزایش می‌یابد؛ به‌طوری که با برآورد تقریبی حجم نقدینگی کشور بدون تورم به‌صورت ارزی (نرخ ارز باثبات مثلاً دلار)، البته در این برآورد باید حتماً به شرایط مختلف اقتصاد ایران به‌ویژه محدودیت‌هایی نظیر تشدید تحریم‌ها که از یک سو موجب کاهش شدید درآمد ارزی کشور و از سوی دیگر جلوگیری از انتقال یا استفاده از منابع ارزی کشور شده، همچنین مسائل و مشکلاتی مانند خشکسالی، کاهش نرخ نفت و... توجه داشت. به این ترتیب باتوجه به بررسی، تحلیل، مطالعه و تجربه در بازار ارز و پول کشور، برای دوره مشخص و عمدتاً کوتاه‌مدت، معیار و شاخص مهمی به‌دست می‌آید که با آن می‌توان نرخ





با ساده‌سازی فروض، می‌توان تنها مهم‌ترین عوامل را در نظر گرفت که همان‌گونه که بیان شد، با کمک معیار ثابت برآوردی برای حجم نقدینگی کشور در دوره‌های کوتاه‌مدت، محدوده حداقل یا حداکثر نرخ ارز به دست می‌آید.

همچنین مطالعات زیادی برای برآورد نرخ ارز (دلار) برای سال ۱۳۹۹ انجام شده که نرخ دلار محاسباتی آنها بین حداقل ۱۰ تا ۱۱ هزار تومان تا بالای ۵۰ هزار تومان بوده، اما اقتصاد ایران، در این سال شرایط خاصی را حتی نسبت به سال قبل تجربه کرده و متأسفانه به دلایل متعددی در سیاست‌گذاری ارزی کشور نیز همچون بسیاری از سیاست‌گذاری‌های پولی و مالی دولت، امکان استفاده از بسیاری اصول دانش و علم اقتصاد فراهم نیست. این موضوع هم یکی دیگر از عللی است که بانک مرکزی ایران را به سمت استفاده از معیارهای دیگر همچون حجم نقدینگی به نرخ دلاری به صورت ثابت در دوره‌های کوتاه‌مدت سوق می‌دهد.

خارج از کنترل بانک مرکزی، گاهی عرضه و تقاضای ارز توسط قدرت‌های سلطه‌گر کنترل شده و در مقابل دسترسی به منابع ارزی نیز برای بانک مرکزی با توجه به تحریم‌ها کاهش یافته است. در کنار آن تقاضا برای ارز به‌ویژه بانرخ کم نیز همراه با رانت است، پس باید طوری اقدام شود که در چرخه اقتصاد کشور مشکلی پیش نیاید. در این ارتباط استفاده از معیارهای مناسب برای تعیین نرخ ارز متناسب با رشد اقتصاد، از اهمیت بسیاری برخوردار است؛ بنابراین اگر بانک مرکزی از معیار حجم نقدینگی دلاری مشخص استفاده کند، الگوی رفتاری مناسبی به کار گرفته است.

در سال‌های ۹۴ و ۹۵ یعنی زمانی که روند نرخ ارز نزولی بود، رئیس کل وقت بانک مرکزی، تأکید کرد سیاست‌های این بانک اجازه کاهش بیشتر نرخ ارز را نخواهد داد، چراکه این کاهش موجب ارزان‌فروشی ارز و افزایش تقاضا (افزایش واردات و کاهش صادرات) می‌شود و در نهایت خزانه ارزی کشور کاهش می‌یابد که تبعات بدی برای اقتصاد ایران به همراه خواهد داشت.

در آن سال‌ها بارها خبرگان و کارشناسان اقتصادی، به دولت تذکر دادند که تثبیت نرخ ارز، در کنار رشد نقدینگی و تورم، برای اقتصاد کشور خطرناک است، اما سیاست سرکوب نرخ ارز در سال‌های ۹۴، ۹۵ و ۹۶ ادامه داشت و زمینه‌ساز بروز انحراف بزرگ‌تری در اقتصاد کشور شد.

چنانچه در این دوره، نرخ ارز ۱۰۰ درصد کمتر از نرخ متعادل به دست آمده باتوجه به معیار حجم نقدینگی ۱۵۰ میلیارد دلار بود. پس از این دوره زمانی، تعادل نسبی به بازار ارز بازگشت؛ هرچند در

سال ۱۳۹۹ مجدداً تعادل نرخ ارز برهم خورد و روند برعکس شد.

باید توجه داشت هم ارزان‌فروشی و هم گران‌فروشی ارز به ضرر اقتصاد کشور است. به قول ریاست محترم بانک مرکزی، «بیشترین رنجی که در نظام پولی و مالی متوجه کشور است، ناترازی است». با این تعبیر نوسان شدید نرخ ارز نیز نوعی ناترازی به شمار می‌رود.

در کل تغییر رویکرد بانک مرکزی برای تثبیت نرخ ارز با هدف بهبود نظام اقتصاد، رویکرد مفید و ارزشمندی است؛ هرچند در سال ۱۳۹۹، این رویکرد نقض شد و انحراف از معیار ایجاد شده به یکی از چالش‌های مهم بانک مرکزی تبدیل شد.

به این ترتیب هم در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ که ارز کمتر از نرخ واقعی‌اش ارزش‌گذاری شده و هم در سال ۱۳۹۹ که نرخ بالاتر از ارزش واقعی برای آن تعیین شد، سیاستی اشتباه بوده و برای هر دوسوی عرضه و تقاضا زیانبار است.

انحراف منفی در سال‌های ۹۴ و ۹۵ در زمان پولداری دولت و انحراف مثبت در سال ۹۹ در زمان بی‌پولی دولت به وقوع پیوسته است.

تشدید تحریم و عدم برگشت ارز صادراتی، بلوکه شدن منابع ارزی دولت و بانک مرکزی، کاهش صادرات نفت و گاز، کسری بودجه شدید، هزینه‌های تحمیل شده بیماری کرونا و... از دلایل کاهش عرضه دلار و افزایش نرخ در سال جاری به شمار می‌رود.

همچنین براساس آخرین آمار انتشار یافته، باتوجه به حجم نقدینگی ۱۳۹۹ نرخ دلار محاسباتی، حدود ۱۹۳۰۰ تومان برآورد شده که با دلار آزاد با نرخ ۲۲ هزار تومان، فاصله ۲ هزار و ۷۵۰ تومانی دارد.

کمترین انحرافی که پس از این سال‌های پرتنش قابل مشاهده است در همین زمان بوده و حدود ۱۵ درصد است.

اگر براساس همین برآورد و باتوجه به حجم نقدینگی تا پایان سال ۱۳۹۹، نرخ محاسباتی دلار در محدوده ۲۱ هزار و ۳۰۰ تومان خواهد بود، باتوجه به انحراف معیار مثبت ۱۵ درصدی، نرخ دلار می‌تواند تا پایان سال ۱۳۹۹ تا محدوده قیمتی ۲۴ هزار و ۵۰۰ تومان افزایش یابد. البته گمانه‌زنی از آغاز مذاکرات و برگشت امریکا به برجام این انحراف معیار را کوچک و کوچک‌تر کرده و نرخ بازار به نرخ محاسباتی نزدیک و نزدیک‌تر می‌شود؛ بنابراین می‌توان گفت براساس جو روانی و انتظارات جامعه به صورت انحراف مثبت یا منفی بروز و ظهور می‌کند.

در مجموع می‌توان گفت محدوده نوسانی نرخ دلار تا پایان سال ۱۳۹۹ می‌تواند ۱۸ هزار و ۱۰۰ تومان تا ۲۴ هزار و ۵۰۰ تومان باشد که متعادل‌ترین نرخ دلار ۲۱ هزار و ۳۰۰ تومان خواهد بود.

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای جلیل زاده
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای ملامحمدی
۳	الهی	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	آقای جلالی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان هارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای پرومند
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	آقای نودست
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	آقای آهنگری
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۳۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۱-۲۶۲۱۹۶۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	آقای سلمانی
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای حیدرهای
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۸۰۸۴۸۲-۵۵۱۵۱۸۰۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سوری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای باغستانی
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۷۸۶۰۵	خانم سعیدی
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم قدمی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۶۸۲۶	آقای صالحی کیا
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جمشیدیان
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	خانم مهدوی
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای سماک
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای دانش بقا
۲۲	تالار بورس	-	سعادت آباد، بلوار شهرداری، نبش خیابان سیزدهم غربی، تالار بورس اوراق بهادار	۲۶۳۵۹۱۳۸	---	آقای غفوری
۲۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۹۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه بارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سرفرند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۸۸	آقای احمدی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای فرجی
۲۸	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	خانم خوش صحبت
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۶۵۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای میرحسینی نیری
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای البرزی
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای باقی
۳۳	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۶۴۸۶ و ۸۸۶۲۹۱۰۱	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۱۹۱۴۵-۸	۸۸۹۱۹۱۳۵۰	آقای فرج زاده
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳، ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷، ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عبدلی
۳۷	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم آیت النبی
۳۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸-۸۸۸۰۵۷۵۳	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم طرفه نژاد
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخ (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای قنبرزاده
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه ها
۴۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	خانم رضایی
۴۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۴۹۹-۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۶۲۸۶۵	آقای حمیدیا
۴۴	سرو	۸۶۶	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۶۹۱۳و۲۲۰۹۶۹۲۸	۲۲۰۶۴۱۴۶	خانم رضایان مقدم
۴۵	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	خانم بابایی
۴۶	سی تیر	۸۴۹	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ۶۵	۶۶۷۵۰۴۱۴-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای غفوری
۴۷	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	تهران، شمس آباد، خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت، نبش خیابان شهید شاهرخ عیدی، پلاک ۷۷۱	۲۲۵۳۰۱۵۶-۲۲۳۱۷۹۶۸	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای محمد سلگی
۴۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی(بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای احسنی
۴۹	شهر قدس	۸۷۸	تهران، شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۳۳۰-۴۶۸۳۲۳۳۸	۴۶۸۳۲۴۱	آقای باغستانی
۵۰	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	خانم رحیمی
۵۱	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان - فاز ۱ - خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۶۸۸۵ و ۴۰۴۶۹۰۳	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای حاجی حیدری
۵۲	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹-۴۴۷۳۸۹۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای طلایی
۵۳	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱،۳-۶۵۳۶۸۹۶۵	۶۵۳۶۸۹۶۲	آقای کریمی
۵۴	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای کاهه
۵۵	فروودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۰۹-۵۵۶۷۸۴۱۱-۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۵۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۳۲۳۵۰-۵۴	۷۷۷۳۲۳۵۵	آقای بیات
۵۷	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶-۷۷۳۷۰۳۶۸	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۵۸	قلهک	۸۶۸	تهران، خیابان دکتر شریعتی، نرسیده به خیابان یخچال، جنب پاساژ سپهر پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۱۵۰۹	آقای صفری
۵۹	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۵۸-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	خانم خسروی
۶۰	هفت تیر	۸۷۳	تهران، میدان هفت تیر، بالاتر از مسجدالجمود(ع)، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۴۵۹۷۲-۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای هادیان
۶۱	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵، ۹	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای قاسمی
۶۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۹۹۸	آقای تفرشی
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی(مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	آقای ساعی نیا
۶۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳-۲۶۸۰۲۴۰۹	۲۶۸۰۲۴۶۱	آقای یوسفی پور
۶۵	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۳	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای عامری
۶۶	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان میری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵، ۸۵، ۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای عینی
۶۷	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۲۲۹	آقای سیفی
۶۸	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۹۰۶و۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای لاجوردی
۶۹	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای عباس زاده
۷۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۶۰۰۱۳	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای خبری
۷۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴، ۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای میرزاخانی
۷۲	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای کریمی
۷۳	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شریفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای رشیدی
۷۴	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	آقای نصیری
۷۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای لک
۷۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴	۲۶۱۱۷۱۹۵	آقای رسانی فر
۷۷	هایر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۸۶-۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۳	۴۴۱۶۷۱۹۹	خانم قاسمی
۷۸	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای رسولی
۷۹	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای رنجبر

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / باجه ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۸۱	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای هوشیاری
۸۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۸۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۳۲۲۷۸۴۶	آقای نامی فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۳۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۳۲۳۰۴۲۸	آقای رحمانی
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	آقای غیور
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای باقری
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۳۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۳۲۳۷۴۲۶	آقای سبزه زار
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سیف الدینی
۸۹	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهران، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	آقای مستحجران
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۳۳۹۲۰۷۴۵-۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۳۲۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۳۱	آقای جنگیزیان
۹۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای حیدری
۹۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	آقای رمضانعلی پرور
۹۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۳۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۳۲۳۵۳۳۰	آقای ساردونی
۹۷	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۹۸	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده ائل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۰	آقای ظهیری
۱۰۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۲۶۲۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰۴۱-۳۳۳۱۰۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	آقای دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰۶	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین، بین خیابان امیرالمومنین ۲۸ و ۲۷	۰۵۴-۳۳۲۳۸۲۸۵	۰۵۴-۳۳۲۳۶۳۲۸۲	آقای شهیدی
۱۰۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فغفور
۱۰۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۱۸-۱۹-۲۲	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۴۵۴۳۶	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۴	آقای ملاشفیع
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابانهای فلسطین و هفت تیر (۲۰۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای نظری
۱۱۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۱۴۹۹۹	۰۷۱-۳۶۳۱۴۹۰۶	آقای پورملاکه
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۳۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۱۶	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلبدیس	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۴-۴۶	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	آقای اطهری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	خانم اقبال زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	آقای علی بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۶۲	آقای رضایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	آقای قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۲	آقای شیعی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۲۵۹	آقای خیاطی
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	آقای بافندگان
۱۲۷	بلوارقرنی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، بین چهار راه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۵	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۴-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	آقای مقانی
۱۲۸	بلوارهاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۴۸۰۴۶	آقای طوسی
۱۳۰	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای مختاری
۱۳۱	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای تونزنده جانی
۱۳۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۹۴۱۶	آقای ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۰-۴۵	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۷/۴۵ تا ۱۵/۴۵	۱۲/۴۵ تا ۷/۴۵
شعبه‌های پر استار تهران	۱۸ تا ۱۸	۱۳ تا ۱۸
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰
شعبه فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۱۷/۳۰ تا ۸/۳۰	۱۴ تا ۸/۳۰
شعب سایر شهرستان‌ها	۱۴/۱۵ تا ۷/۳۰	۱۳/۱۵ تا ۷/۳۰
شعبه کیش	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰
شعبه قشم	۱۶ تا ۱۸	۱۳/۳۰ تا ۱۸

سرپرستی‌ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی‌پور	سرپرست منطقه ۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نیوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نیوت تلفن: ۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۵۰۳ نمابر: ۷۷۹۱۵۰۳
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه ۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳- تلفن: ۸۸۶۲۹۰۶۷ و ۸۸۱۲۱۷۹۰۲ نمابر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه ۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن‌ها: ۹۳-۹۶-۴۹-۹۱-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷ نمابر: ۴۴۷۶۸۷۴۷
آقای حسین شکوه‌نیا	سرپرست استان‌های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵، طبقه اول - تلفن: ۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲ نمابر: ۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان‌های جنوب شرق	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی (ژاندارمری سابق)، جنب تیمچه، پلاک ۲۱۶ شماره‌های ساترنال: ۰۳۴۳۲۳۸۷۴-۸-۴۹-۹۱-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۶۸۷۴۷ نمابر: ۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲-۳۶۲۸۱۱۲
آقای محقق طوسی	سرپرست استان‌های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن: ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳ نمابر: ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳
آقای احمد اسدی	سرپرست استان‌های شمال غرب	تبریز، خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن: ۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰ نمابر: ۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰-۳۳۳۳۳۸۲۰
آقای علیرضا پاک‌نژاد	سرپرست استان‌های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان مبعث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۴۶۷۰-۳۸۴۴۴۶۷۰-۳۸۴۴۴۶۷۰ نمابر: ۳۸۴۴۴۶۷۰-۳۸۴۴۴۶۷۰-۳۸۴۴۴۶۷۰
آقای طاهرا احمدزاده	سرپرست استان‌های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سدره قارن، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن: ۳۳۵۹۷۸۴-۳۳۵۹۷۸۴-۳۳۵۹۷۸۴ نمابر: ۳۳۵۹۷۸۴-۳۳۵۹۷۸۴-۳۳۵۹۷۸۴
آقای معالی	سرپرست استان‌های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام - تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰ نمابر: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰



هر کجا و هر زمان با سپ!
درگاه پرداخت اینترنتی سپ



سرعت ، امنیت ، نوآوری



www.sep.ir



خیریه نیکان ماموت
Nikan Mammut Charity

 **NikanChartiy**

با هم دنیایی برابر بسازیم...

سهم _ برابر

TEL : 22 17 6001



نیکان، حامی خانواده



شما لایق بهترین ها هستید



سرعت ، امنیت ، نوآوری



www.sep.ir



امن‌تر؛ وقتی که به ما سپرده‌ای!

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

صندوق امانات

- اجاره صندوق امانات در شعب منتخب به مدت یک سال
- هزینه کم و تنوع در انتخاب



یک هدیه ناقابل!

امکان خرید آنلاین کارت هدیه در موبایلت

موبایل بانک سامان
www.mobillet.ir

موبایلت