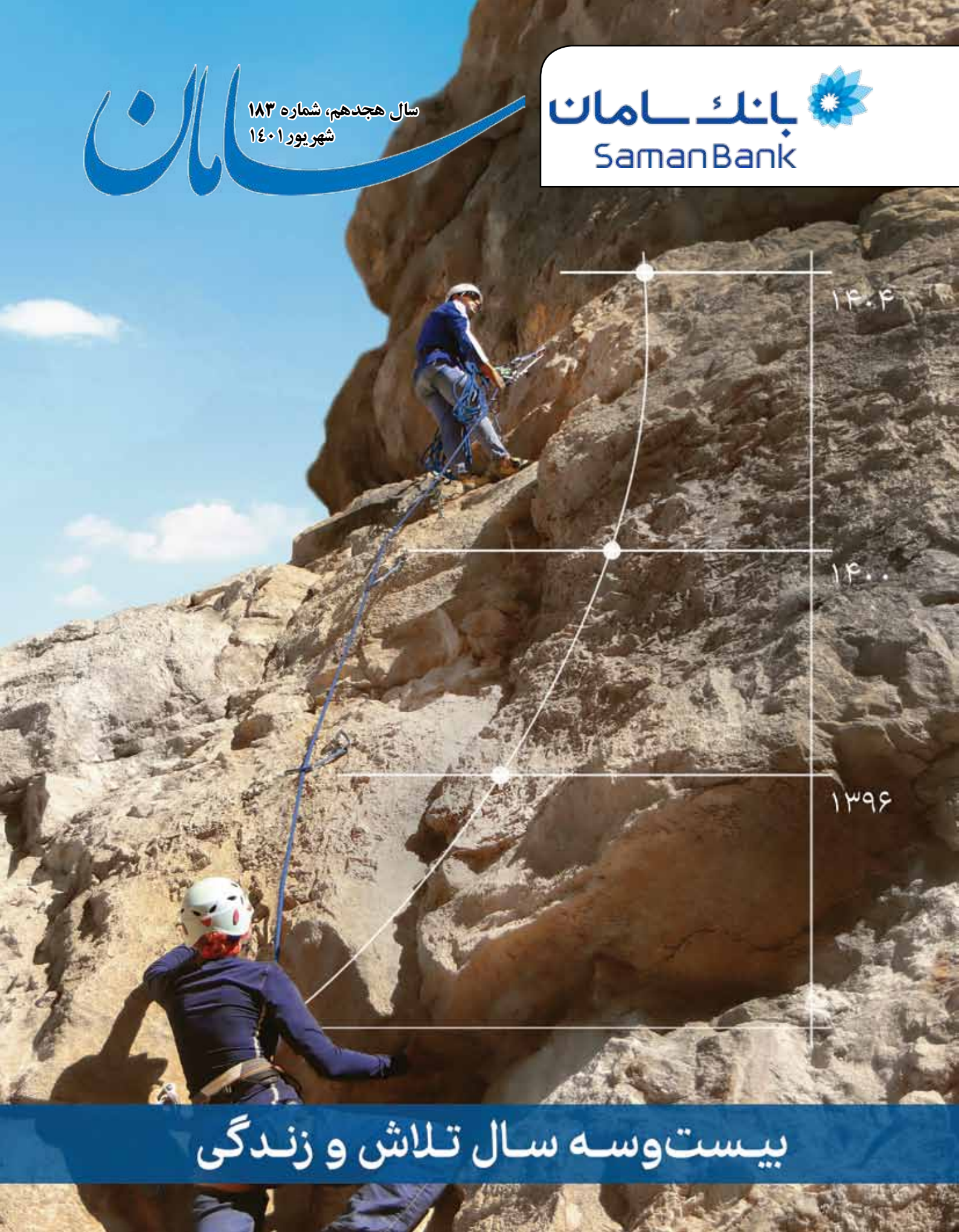


سپان

سال هجدهم، شماره ۱۸۳
شهریور ۱۴۰۱

بانک سامان
SamanBank

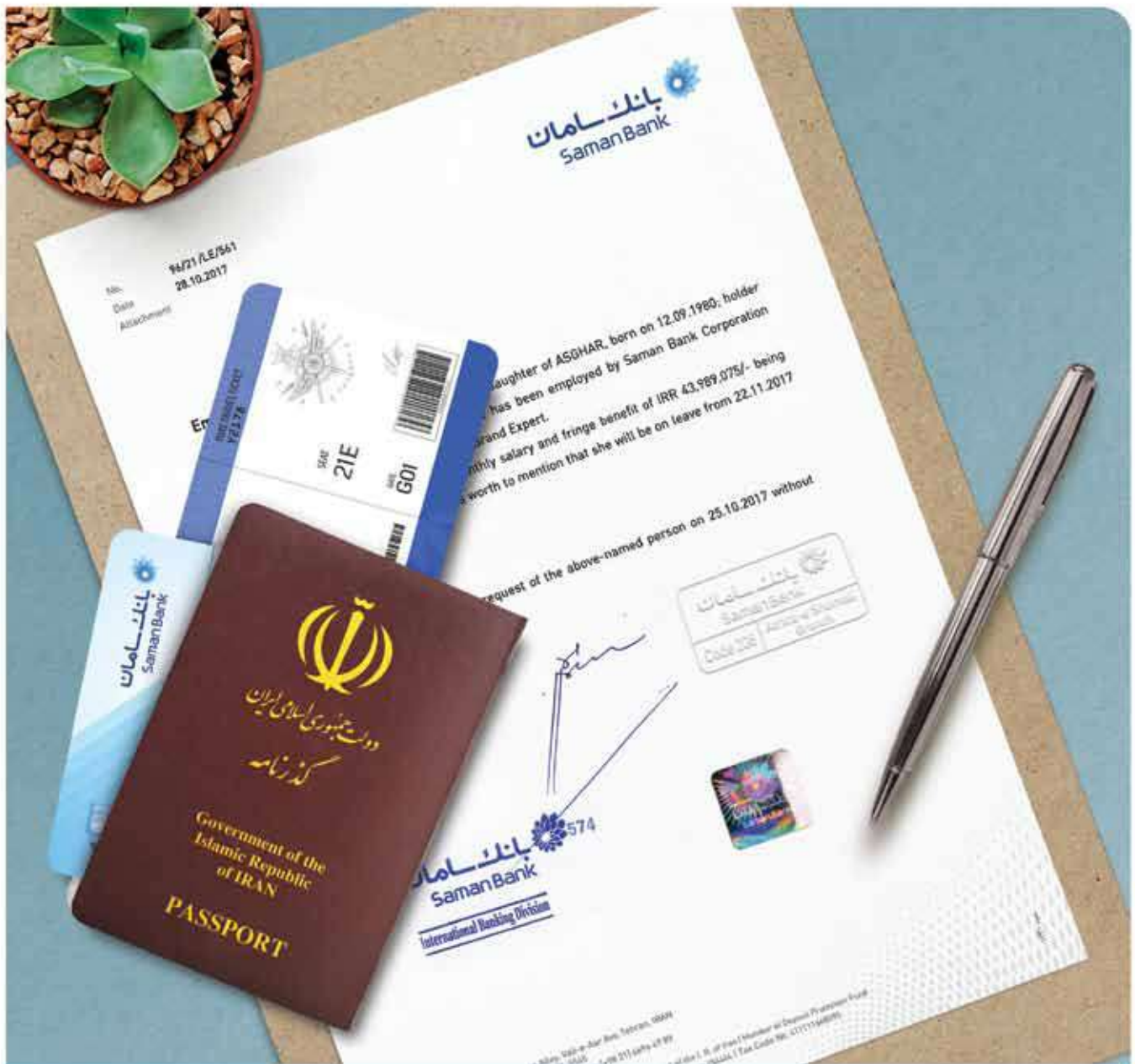


۱۴۰۴

۱۴۰۰

۱۳۹۶

بیست و سه سال تلاش و زندگی



وقت سفر روی ما حساب کنید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

گواهی تمکن مالی

- ارائه گواهی تمکن مالی
- ارائه صورت حساب مالی



بامجله سلام همراه باشید

گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

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



بیمه سامان

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



كارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفريقا، خيابان ناهيد غربي، پلاك ۳۱
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹۰۷ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

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



خدماتي آفتاب تجارت سامان

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



تأمين سرمايه كردان

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



كيش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

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





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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: داخلی: ۳۴۳۰-۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ سایت: www.sb24.ir

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۸۸۸۴۸۷۹۰-۰۲۱ فاکس: ۸۸۸۳۷۴۸۳-۰۲۱

۶	۲۳ سال تلاش و زندگی.....
۷	دستاوردهای بزرگ.....
۸	همکاران عزیزم در بانک سامان.....
۹	سامانی که خواستیم، سامانی که ساختیم.....
۱۰	یادداشت سردبیر.....
۱۲	۱۸ مرداد سالروز تأسیس بانک مرکزی.....
۱۴	مشاوره در مدیریت حسابرسی داخلی.....
۱۶	به پهنای سامان.....
۱۸	اولین قربانی قمار شخص قمارباز است.....
۲۰	ایجاد ارتباط مؤثر رمز موفقیت است.....
۲۱	بانک سامان، بانک محبوب من.....
۲۱	چرا هیچ وقت به اندازه کافی وقت نداریم؟.....
۲۵	شعبه‌ای محلی با اهداف منطقه‌ای.....
۲۹	تأیستانی پر از جایزه.....
۲۹	پذیرش اوراق گام بانک سامان در بورس.....
۳۰	جایگاه ایران در رشد اقتصاد جهان.....
۳۰	جلسات هم اندیشی و گفت و گو با سرپرستان، رؤسا و معاونین شعب منتخب در خصوص مشتریان ویژه با حضور تیم راهبری پروژه، حول محور استراتژی ۱۴۰۴.....
۳۲	سرپرستی منطقه ۴ قهرمان فوتسال جام سامان.....
۳۶	اثر هائورن.....
۳۸	سالروز تأسیس بانک سامان گرمی باد.....
۳۹	پیوند دوباره با جوهره خویشتن (چاپ سوم).....
۴۰	ظرفیت جام جهانی برای گردشگری بو شهر.....
۴۱	نقش بیمه در توسعه اقتصاد.....
۴۲	کنترل تورم وظیفه‌ای که انجام نمی‌شود.....
۴۳	نقش راهبردی کیفیت در توسعه کسب و کار.....
۴۴	نجات تجارت با پیمان‌های پولی چندجانبه.....
۴۵	بانکداری اسلامی از نگاهی دیگر.....
۴۶	دلاری شدن سپرده‌ها.....
۴۷	آسیب شناسی علل رشد تخلفات اقتصادی.....
۴۸	درآمد و معیشت همخوانی ندارند.....
۴۹	خانه سالمندان امن است.....
۵۰	حمایت از ورزشکاران نوجوان چاه جمال.....
۵۱	امید از آفتاب برآید.....
۵۲	به دنبال بازیکنان مستعد هشتم.....
۵۳	در جمع بهترین‌های خدمات اینترنتی.....
۵۴	ریبردینگ سبب آغاز راه است (بخش دوم).....
۵۶	تداوم روند صعودی سبب رشد ۳۱ درصدی.....
۵۶	رونمایی سبب از وبسایت جدید.....
۵۷	امیر سربازی عضو کادر فنی تیم ملی کیک بوکسینگ.....
۵۷	مدال آور سبک جو جیتسو.....
۵۷	خدمات رسانی بانک سامان به زائرین اربعین.....
۶۲	شعب بانک سامان.....

۲۳ سال تلاش و زندگی



علیرضا معرفت
مدیرعامل

حمایت و پشتیبانی سهامداران در اجرای خوب سیاست‌های کلان ما و تلاش و کوشش همکاران در پیشرفت و دستاوردهای بانک نقش غیرقابل انکاری دارد. رسیدن به حس خوب در کار و زندگی و تبدیل شدن سامان به عنوان یک شهروند حقوقی مسئول، حاصل همدلی و تلاش همه ما برای هدف مشترکمان است؛ هدفی که مبتنی بر تلاش و زندگی در سامان است. من معتقدم مجموعه برنامه‌های راهبردی قبلی و برنامه راهبردی پیش رو که با افق ۱۴۰۴ طراحی شده موجب تداوم حرکت بانک در مسیر موفقیت است و می‌تواند زمینه‌ساز تجربه خوب در هر دو بعد تلاش و زندگی باشد. سامان امروز، بخشی از خاطرات فردای همه ماست و قطعاً سربلندی و عزت و قدرت آن باعث غرور و حس خوب ما در محیط کار و زندگی امروز و آینده ما خواهد بود و این دست یافتنی نخواهد بود؛ مگر با همدلی و تلاش و مشارکت همه ما. خیلی خوشحالم که در آستانه بیست و سومین سال فعالیت این مجموعه جوان و با طراوت صمیمانه‌ترین تبریک‌های خودم را تقدیم همکاران، مشتریان و سهامداران خوب سامان نمایم و آرزو کنم این روند رشد و پیشرفت را تا همیشه در این بانک شاهد باشیم.

حتی اگر از اولین روز کاری سامان به عنوان مشتری، همکار یا سهامدار با این بانک در ارتباط نبوده باشیم، قطعاً تأسیس بانک سامان در روند زندگی و پیشرفت و پویایی همه ما تأثیر بسزایی داشته است. شاید این حرف متعصبانه باشد اما واقعیت این است که سامان سرآغاز بسیاری از تحولات و تغییرات و تجربیات نوگرایانه در بانکداری ایران بوده است و این موضوع مهم که حالا بخشی از هویت سامان است حاصل حرکت در مسیر یک چشم انداز بلندنظرانه است که از همان روزهای نخست تأسیس تعیین شد تا بانکی با استانداردهای روز دنیا در ایران عزیزمان داشته باشیم.

ترجمه این چشم انداز برای ما در محیط عملیاتی، وجود استراتژی‌های مشخص و روشنی است که در قالب برنامه‌های چهارساله وظایف و رویکردهای کاری یکایک ما را تعیین می‌کند.

قطعاً سامان امروز، تجسم اندیشه‌ها، رویاها و تلاش‌های یکایک ماست و همه ما در تجربه کاری خود این شانس را داشته‌ایم تا در جریان خلق این هویت ارزشمند به خودمان افتخار کنیم. دیدگاه‌های خوب و ارزشمند مشتریان در شکل‌گیری و بهبود خدمات و محصولات ما،

دستاوردهای بزرگ

حسابرس مستقل حاکی از بهبود بندهای حسابرسی بود.
۴- کاهش نسبت مطالبات: روند کاهش نسبت مطالبات بانک در سالهای ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ ادامه یافت و این نسبت به ۳/۴ رسید که در بین بانکهای کشور در رتبه بالایی قرار گرفت. این امر ناشی از سعی و تلاش معاونت حقوقی و همکاران شرکت اعتبارسنجی و دقت نظر همکاران بانک در اعتبارات از نقطه نظر انتخاب مشتریان بر اساس اعتبارسنجی و معیارهای صحیح بانکی است.

۵- انتقال به ساختمان جدید برج سامان: بعد از ۱۳ سال که ساختمان پارک وی به عنوان ستاد مرکزی بانک بود، با توجه به توسعه بانک و افزایش پرسنل در این سالها با مشکلات تراکم نیروها و امکانات در این ساختمان مواجه بودیم. بانک سامان با خرید "برج سامان" محل مجهز و وسیعی متناسب با نیازهای بانک را برای همه کارکنان فراهم کرد که امکانات بسیار خوب و کاملی را برای رفاه همکاران و توسعه بانک در آینده دارد. این ساختمان ۲۴ طبقه با داشتن سالنهای متعدد کنفرانس، رستوران بزرگ، پارکینگ ۶ طبقه و امکانات دیگری که در حال تکمیل شدن است، توسعه بیشتر بانک و شرکتهای وابسته را تا ده سال آینده تضمین می کند. علاوه بر این، برج در حال ساخت "سامان فراز" به عنوان یک مرکز مهم بانکی و تجاری با ۴۰ طبقه در دو برج در حال پیشرفت است که در صورت تکمیل می تواند به عنوان یک مرکز بزرگ مالی در سطح بین المللی نمادی از شهر تهران شمرده شود.

۶- ایجاد بانک دیجیتال یا بلوبانک: اقدام مهم دیگری از طرف بانک سامان در راستای دستیابی به فناوری نوین همگام با تحولات علمی و فنی دنیا می باشد که در آینده نزدیک علاوه بر دسترسی بهتر و آسان تر در جهت ارائه خدمات به مشتریان بانک، بانک سامان را در ردیف یکی از بانکهای پیشرفته دنیا قرار می دهد.

در خاتمه لازم می دانم موفقیت های بانک سامان را مدیون تلاش های مستمر و همه جانبه مدیران، کارکنان و پشتیبانی سهامداران محترم بانک بدانم که در این شرایط دشوار اقتصادی دسته به دست هم داده و هر روز گام بلندتری را در تحقق اهداف بانک برداشته اند و لازم می دانم از طرف خودم و هیئت مدیره محترم بانک سامان، قدردان زحمات این عزیزان باشم.

موفق و پیروز باشید



احمد مجتهد
رئیس هیئت مدیره

تحولات چشمگیر و موفقیت های بانک سامان طی دو سال اخیر موجب شد ضمن تبریک، مجدداً قلم به دست بگیرم و نکاتی را برای مدیران، همکاران عزیز شعب و ستاد و مشتریان محترم بانک مطرح نمایم. سال ۱۴۰۰ و پنج ماهه سال ۱۴۰۱ شاهد دستاوردهای بزرگ و موفق بانک سامان در زمینه های مختلف بودیم.

۱- انتخاب اخیر بانک سامان به عنوان رتبه نخست "بانک محبوب من" در میان بانکهای کشور که طی ۴ سال گذشته تداوم یافته است، حاکی از تلاش مستمر همکاران بانکی در ارائه خدمات هرچه بهتر و مطلوب تر توأم با حفظ احترام مشتریان و کارایی بالای آنها در میان بانکهای کشور است که جای تقدیر و تشکر دارد.

۲- علی رغم شرایط سخت اقتصادی، تحریم ها، تورم شدید و کاهش رشد اقتصادی و سرمایه گذاری، بانک سامان توانسته است در طی دو مرحله سرمایه خود را به حدود ۵ هزار میلیارد تومان برساند که طی برنامه سال آینده پیش بینی می شود این مقدار به ۶۵۰۰ میلیارد تومان برسد. این افزایش ها اعتبار بانک سامان را داخل و خارج از کشور به میزان قابل توجهی بالا می برد.

۳- سودآوری چشمگیر بانک: صورت سود و زیان ۱۴۰۰ بانک شاهد افزایش قابل ملاحظه سود بانک بود که در طی ۲۳ سال گذشته بی سابقه بوده است. علاوه بر پوشش کامل ذخایر مطالبات و مالیات، گزارش

همکاران عزیزم در بانک سامان



ولی ضرابیه

من از صمیم قلب خوشحالم که در کنار شما عزیزان، شاهد درخشش‌های پیاپی سامان هستم. این موفقیت‌ها را مرهون شما همکارانی هستم که در قالب تیمی هماهنگ، متعهد و همدل تلاش می‌کنید. همچنین قدردانی می‌کنم از هدایت و رهبری هیأت‌مدیره و مدیرعامل بانک و پشتیبانی بی‌دریغ سهامداران و مؤسسين بانک که با وجود مسائل، چالش‌ها و سختی‌هایی که پیش آمد، در کنار هم و با برنامه‌ریزی منسجم و درست به همه این مشکلات فائق آمدیم و بی‌شک در آینده هم به همین شکل، این هماهنگی و همدلی را خواهیم داشت و تریک‌های سی، چهل و پنجاه سالگی بانک را به هم خواهیم گفت. خوب و خوش باشید و امیدوار روزهای بهتر.

دوستدار شما

روزی که تصمیم گرفتیم با عزمی راسخ، تفکری نوآورانه و دانشی به‌روز بانک سامان را تأسیس کنیم و شیوه‌های جدید بانکداری و مشتری‌مداری را به جامعه معرفی کنیم، چشم‌انداز و مأموریت روشنی داشتیم و در این مسیر دست از تلاش و کوشش برنداشتیم و همواره به سمت توسعه و پیشرفت حرکت کردیم تا جایی که امروز شاهدیم که در این راه به میزان قابل ملاحظه‌ای موفق، درخشان و سربلند بوده‌ایم. اکنون که بیست‌وسه سال از شروع فعالیت بانک می‌گذرد، مجموعه سامان به برندی خوش‌نام و ارزشمند تبدیل شده است و با تحقق برنامه استراتژیک ۱۴۰۴ نیز این مهم بیش از پیش تقویت خواهد شد. همراهان سامانی من، تریک گرم و صمیمانه‌ام را به مناسبت سالروز بیست‌وسه سالگی سامان عزیزمان پذیرا باشید.



سامانی که خواستیم سامانی که ساختیم

| فرنود حسنی |
| مدیر روابط عمومی و صدای مشتریان |

و خیابان و اتوبوس و محل کار هم نباید انجام دهد.

زیست اجتماعی مفهومی است که بر اثر پیوند خوردن گروهی از افراد بر سر موضوعی مشترک شکل می‌گیرد و افراد را و می‌دارد یک سری کدهای اخلاقی و کاری و رفتاری را در حیطه آن موضوع مشترک بپذیرند و رعایت کنند. مثل یک تیم فوتبال یا یک گروه خیریه.

در واقع زیست اجتماعی در سازمان هم بر همین اساس تعریف می‌شود. شما بر اساس رفتارهای استاندارد که برای خود در زندگی شخصی قائل هستی وارد یک چارچوب بزرگ‌تر تحت عنوان سازمان می‌شوی و خود را ملزم می‌کنی در ساعاتی از زندگی که در آن سازمان سپری می‌کنی همان اصول را رعایت کنی.

اصولی مثل وقت‌شناسی، برنامه‌ریزی، وسواس در هزینه‌ها، نظافت محیط و غیره. با این تعریف می‌توانیم خودمان را قانع کنیم که زندگی در سازمان هم می‌تواند معنا پیدا کند، می‌تواند هدف پیدا کند و می‌تواند بر اساس رفتارهای تک‌تک اعضایش به برآیند خوب و لذت‌بخشی ختم شود.

امروز که می‌خواستیم برای ۲۳ سالگی سامان بنویسم به این موضوع فکر می‌کردم که آیا ما همان سامانی را که خواستیم ساختیم یا نه؟ آیا ما در سامان کار می‌کنیم یا زندگی می‌کنیم؟ آیا توانسته‌ایم افکار و انتظارات و دغدغه‌هایی که در زندگی شخصی خودمان داریم با همان کیفیت در محیط کار هم داشته باشیم؟

طبیعتاً من برای خودم پاسخ‌های زیادی برای تأیید این فرضیه دارم اما می‌خواهم به سبک آقای فرهادی این یادداشت را با پایان باز تمام کنم تا هر کدام از خوانندگان عزیز حسب دیدگاه خود بتوانند موضوع را بررسی و تحلیل کنند و پایان بندی یادداشت را به تبریک بیست و سه سالگی سامان عزیزمان به همه همکاران خوب اختصاص دهم که در همه این سال‌ها در ساختن این سامان نقش جدی و قوی داشته‌اند و آرزو کنم که این بانک خوب و خوشنام سال‌های سال با قدرت به فعالیت خود ادامه دهد.

مفهوم کار کردن از زمانی که آدام اسمیت با نظریه جدید خود از راه رسید دستخوش تغییر شد. مفهوم انسان و زندگی هم به نظرم به همان اندازه و از همان موقع از این اتفاق متأثر شد.

کار کردن در مدل‌های جدید اقتصادی مفهومی ساختارمند و کلیشه‌ای پیدا کرده بود تا همه چیز در خدمت تولید و تولید و تولید بیشتر باشد.

اما در این میان یک مفهوم مهم‌تر به نام زندگی لای چرخ‌دنده‌های کار گم شد. درست مثل گم شدن چارلی چاپلین در ماشین بزرگ صنعتی. به نظرم این موضوع که تار زندگی در پود کار و سازمان تنیده شود خیلی زیاد به فرهنگ سازمان ربط پیدا می‌کند.

خب حالا سازمان چیست؟ این سازمانی که همه در موردش حرف می‌زنند آیا یک موجود واقعی است یا یک پدیده انتزاعی؟ آیا یک کل است یا از اجزایی تشکیل شده است؟ واقعیت این است که سازمان چیزی جدا از ما انسان‌ها نیست؛ بنابراین سازمان شبیه ما می‌شود و ما شبیه

سازمان. رفتار و بینش و گفتار سازمان به‌عنوان یک کل در واقع برآیند رفتار و بینش و گفتار تک‌تک اعضایش به عنوان جزء است؛ بنابراین به نظرم هرگاه انتظار و پرسشی را از مفهوم سازمان داشتیم باید جواب آن را در خودمان جست‌وجو کنیم که آیا ما در راستای این پرسش و انتظار و دغدغه تلاش و حرکت کرده‌ایم که از سازمان انتظارش را داریم؟

شاید تعبیر زندگی سازمانی تعبیر قشنگ و زیبایی باشد اما به نظرم از نظر مفهومی بسیار عمیق و پیچیده است. چطور می‌شود و ممکن است در جایی که باید ساعت‌ها روی کار کردن تمرکز کنی هم‌زمان زندگی کنی؟ آیا این دو مفهوم در تضاد نیستند؟ آیا اصولاً سازمان جایی برای کار کردن است یا جایی برای زندگی کردن؟

من می‌خواهم از یک واژه متفاوت به‌عنوان زیست اجتماعی استفاده کنم؛ زیست اجتماعی با این مفهوم که شما در هرجایی باید از الگوها و کدهای اخلاقی و رفتاری ثابتی استفاده کنید آن‌چنان که در خانه خود استفاده می‌کنید. به‌عنوان مثال هیچ‌کس در خانه خود زباله‌ای را روی زمین نمی‌اندازد و طبیعتاً این کار را در پارک

مسئولیت اجتماعی در ایران (قسمت ۱۱)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می شود

با توجه به اینکه فضای صنعتی در ایران در دهه اول سالهای ۱۳۰۰ به آرامی شکل گرفت، تعداد کارگران صنعتی در اندازه‌های بزرگ نبود و اغلب صاحبان صنایع، با افراد جامعه و کارکنان خود دارای روابط اجتماعی گسترده‌ای بودند و نقش پررنگ مذهب و سنت، باعث می‌شد مشارکت‌های اجتماعی گسترده‌ای داشته باشند. اما رشد بخش خصوصی و بازار سرمایه کشور در چند دهه اخیر سبب شد، شرکت‌ها دارای مجموعه‌ای از شرایط جدید بشوند و مسئولیت اجتماعی شرکتی با ضوابط کاری اخلاقی و اجتماعی ایرانی نهادینه شود، تا شرکت‌های پایدارتری در این حوزه‌ها داشته باشیم، به همین دلیل مسئولیت اجتماعی یک وظیفه برای شرکت‌ها شد و امروزه نباید به‌خاطر انجام این وظیفه، شرکت‌ها برای خود برتری فرض و احیاناً از دولت‌ها یا مردم امتیازی برای خود طلب کنند.

ساختار اقتصادی صنعتی حاکم بر فضای اقتصادی-سیاسی ایران به‌گونه‌ای است که متأسفانه بعضی از شرکت‌ها و مدیران ضعیف آنها، انجام فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی را علاوه بر این که هزینه به حساب می‌آورند، باعث جا ماندن از کسب ثروت بیشتر می‌دانند. اما از طرف دیگر، شدت یافتن فضای رقابتی باعث شده برخی صاحبان صنایع و شرکت‌های برتر ایرانی به مسئولیت اجتماعی در فرآیندهای مدیریتی توجه

در ایران نیز مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌ها، سازمان‌ها و حتی افراد در قالب مفاهیمی چون وقف و وام‌های قرض‌الحسنه و کمک‌های بلاعوض، مدرسه‌سازی و ساختن مسجد و حسینیه و ابنیه عمومی مثل حمام یا بیمارستان و درمانگاه از دیرباز تاریخ نمود یافته است. البته وقف به‌عنوان سنت ملی اسلامی، عمدتاً محدود به ساخت مدرسه یا مسجد بوده است و تجار و صاحبان صنایع و حتی مردم کوچه و بازار در ساخت و تأمین هزینه‌های این اماکن مشارکت داشته‌اند.

این خدمات حتی در گذشته‌های دور هم وجود داشته است. در سنت زرتشت نیز هر فرد زرتشتی موظف بوده یک‌دهم درآمد خود را صرف کمک به حل مشکلات اجتماعی و مشکلات مالی همگانی کند.

در فرهنگ سنتی ایران، بسیاری از صاحبان سرمایه در ارتباط بسیار نزدیکی با کارکنان خود بوده‌اند و کارکنان نیز صاحبان سرمایه خود را در نقش پدر می‌دیده‌اند. کمک در زمان بیماری، ازدواج و تهیه مسکن از جمله فعالیت‌های این پدر بوده است که با توجه به فقدان نظام تأمین اجتماعی نقش مهمی ایفا می‌نموده است. در کنار این نقش پدرسالاری خصوصاً در بازار، بسیاری از صاحبان شرکت‌ها و تجار بر اساس باورهای مذهبی و اخلاقی عمدتاً مسئولیت و نقش اجتماعی خویش را در قالب‌های نیکوکارانه و مذهبی ایفا می‌کردند.

ویژه‌تری کنند.

اخذ گواهینامه‌های کیفیت زیست‌محیطی یا گواهینامه‌های تعالی سازمانی و کسب عنوان سرآمدی در مسئولیت‌های اجتماعی و مطرح شدن در رسانه‌ها، از دیگر نشانه‌های روی آوردن شرکت‌ها به پذیرش مسئولیت اجتماعی است. دریافت این گواهینامه‌ها علاوه بر اینکه شرکت‌ها را به سمت بهره‌وری بیشتر سوق می‌دهد، برای آنها مزیت رقابتی نیز ایجاد می‌کند. شاید نیاز صنعتگران ایرانی به پیدا کردن شریک خارجی یکی از دلایل عمده حرکت صنایع به سمت مفهوم امروزی و مدرن مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها باشد و تعالی سازمانی که می‌توان آن را در قالب گواهینامه‌هایی که صادر می‌شود هم دید.

البته لازم به ذکر است در حال حاضر شاهد اجرای برنامه‌های انسان دوستانه زیادی از سوی شرکت‌های کوچک و بزرگ ایرانی هستیم. از جمله این موارد می‌توان به سرمایه‌گذاری یکی از شرکت‌های تولیدکننده آب معدنی برای آموزش ۴۵۰۰ کودک در مناطق محروم کشور، سرمایه‌گذاری یکی از تولیدکنندگان فولاد برای اجرای ۵۰ طرح عمرانی در مناطق محروم و نیز سرمایه‌گذاری یکی از شرکت‌های ایرانی تولیدکننده خودرو برای کمک به بیماران سرطانی یا ساخت جاده و مدرسه توسط بسیاری از شرکت‌ها، کارخانه‌ها و خصوصاً بانک‌ها در مناطق محروم اشاره کرد. براساس یک آماراعلام شده شرکت‌های ایرانی را می‌توان در زمینه مسئولیت اجتماعی شرکتی به ۴ دسته مسئولیت‌ناپذیر، حداقل مسئولیت، مسئولیت ناقص و مسئولیت راهبردی، تقسیم کرد. اغلب شرکت‌ها در یکی از این دسته‌بندی‌ها جای می‌گیرند که به‌طور مختصر هر سطح دارای این ویژگی‌ها است.

دسته اول : مسئولیت‌ناپذیر

شرکت‌هایی که در مسیر خلاف حرکت می‌کنند و معمولاً از قانون و رسوم متعارف و استانداردهای عموماً پذیرفته‌شده تبعیت نمی‌کنند، و مثلاً به کار قاچاق کالا در حوزه واردات یا صادرات یا تولید و خصوصاً مسکن مبادرت می‌ورزند یا درصدد استثمار کارگران مهاجر هستند و اغلب از ضوابط قانونی مانند سلامتی و ایمنی، دستمزد و ساعات کار تخطی می‌کنند.

دسته دوم : دارای حداقل مسئولیت

این دسته از شرکت‌ها قوانینی چون ایمنی تولید، حداقل دستمزدها،

فرصت‌های استخدام برابر، سلامتی کارگران و ... را تا حدودی رعایت می‌کنند، اما متأسفانه در صورتی که اجبار و الزام قوانین دولتی نباشد، این موارد را نه تنها رعایت نمی‌کنند، بلکه رعایت این قوانین را هزینه‌ای اضافی برای خود می‌بینند.

دسته سوم : مسئولیت ناقص

این دسته از شرکت‌ها به‌طور علنی با قوانین دولتی مخاصمه ندارند و در تعداد محدودی از فعالیت‌های مربوط به حوزه مسئولیت اجتماعی مشارکت دارند. فعالیت این دسته از شرکت‌ها عموماً به‌صورت کمک به مؤسسات خیریه، مشارکت در فعالیت‌های اجتماعی، تأسیس مرکز نگهداری روزانه برای کودکان کارکنان و ارتقای کیفیت محصولات است. مشارکت در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی برای این شرکت‌ها بیشتر از آنکه یک استراتژی بلندمدت باشد، یک امر ناقص و موقتی است. آنها هیچ‌وقت به شیوه‌ای منسجم اقدام نمی‌کنند. علاوه بر اینها، تعهد اجتماعی این شرکت‌ها بسیار کم، تدریجی و غالباً ناشی از انگیزه‌های سود محور است.

دسته چهارم : مسئولیت راهبردی

این شرکت‌ها موضع‌گیری نظام‌مندی در حوزه‌های متنوع برای عملکرد برتر دارند. انگیزه آنها راهبردی یا ابزاری است؛ به این معنی که آنها مشخصاً حوزه‌هایی را که معتقدند باعث افزایش عملکرد مالی و یا خوشنامی شرکت می‌شود تحت پوشش قرار می‌دهند. برای مثال به مدیریت منابع انسانی، پاسخگویی به مشتریان، کیفیت محصول یا خدمات و گواهینامه تعالی سازمانی می‌پردازند. به این ترتیب شرکت در اخذ گواهینامه‌های ایزو یا فرایندها و ساختارهای خود ملزم به رعایت مسئولیت اجتماعی می‌شود و به این ترتیب حتی شرکای قوی‌تری جذب می‌کند. این شرکت‌ها اغلب دارای خط‌مشی‌های اخلاقی قوی هستند. آنها در جست‌وجوی راه‌های سازگاری با محیط‌زیست از طریق برنامه‌هایی چون انواع ایزوها، برنامه‌های بازیافت، ایجاد راهکارهایی برای استفاده از ضایعات و توسعه بیشتر محصولات سبز. همکاری با محیط اجتماعی معمولاً یکی دیگر از اهداف این شرکت‌ها است.

شرکت‌ها، کارخانجات، سازمان‌ها و خصوصاً بانک‌هایی که مسئولیت راهبردی خود را پذیرفته‌اند از نام نیک در جامعه و خصوصاً مناطق محروم بهره یافته و برای مسئولیت اجتماعی خود برنامه دارند.

۱۸ مرداد سالروز تاسیس بانک مرکزی

اگرچه اولین بار در سال ۱۲۵۸ هجری شمسی حاج محمد حسن امین دارالضرب از صرافان بزرگ و موفق تهران ایده تاسیس و راه اندازی یک بانک ایرانی را به ناصرالدین شاه قاجار پیشنهاد داده بود لیکن در عمل ۴۶ سال طول کشید تا اولین بانک ایرانی راه اندازی شود. بانک پهلوی قشون که ۳ سال پس از ایجاد به بانک سپه تغییر نام یافت در سال ۱۳۰۴ تاسیس و راه اندازی شد. وظیفه این بانک در ابتدا صرفاً در رسیدگی به امور مالی ارتش تعریف و خلاصه میشد. با این حال اولین بانک ایرانی که وظایف یک بانک تمام عیار تجاری را بر عهده داشت بانک ملی ایران بود که در سال ۱۳۰۷ شمسی - حدود نیم قرن پس از پیشنهاد اولیه به سلطان صاحبقران - پا به عرصه وجود نهاد. بلافاصله پس از تاسیس بانک ملی وظایف حاکمیتی دولت در عرصه پول و بانک به این بانک ایرانی مورد اعتماد یکجا یا به تدریج واگذار گردید. اموری مانند انتشار اسکناس و ضرب سکه، حفظ و نگهداری جواهرات ملی - که پشتوانه انتشار اسکناس بود - خزانه داری دولت و در مراحل بعد نظارت بر بانک ها و رسیدگی به امور سایر بانک ها.

به این ترتیب بانک ملی علاوه بر اینکه یک بانک دولتی تجاری بود و منطقاً با بانک های دیگری که به تدریج ایجاد می شدند مانند بانک صادرات ایران که توسط مرحوم محمد علی مفرح با اهداف بزرگ و جاه طلبانه در سال ۱۳۳۱ ایجاد شد، رقابت حرفه ای می کرد وظیفه هدایت نظام بانکی را نیز بر عهده داشت.

در مقام نظارت کار دشوارتر شده بود و رسیدگی به امور بانک ها بسیار سخت و توأم با تعارض منافع متعدد بود؛ به ویژه آنکه تقاضای ایجاد بانک های جدید خود مزید بر علت شده بود به نحوی که صرفاً در فاصله سال های ۱۳۳۵ الی ۱۳۳۹ تعداد ۱۴ بانک جدید از هیات نظارت بر بانک ها مجوز فعالیت اخذ کردند. بانک ملی ایران که مدت ها وظیفه طراحی و چاپ اسکناس ایران را بر عهده داشت با مشکل پیچیده نظارت بر تعداد رو به افزایش بانکهای جدید نیز روبه رو شده بود.

مجموعه عوامل فوق باعث شد اولین قانون بانکداری ایران در مورخ ۵ تیر ماه سال ۱۳۳۴ به تصویب مجلس شورای ملی برسد. در قانون جدید برای اولین بار به برخی اشکالات موجود بین فعالیت تجاری و رعایت امور حاکمیتی توجه شده بود. این قانون وظیفه نظارت بر بانک ها را بر عهده هیاتی گذاشت که در ماده ۱۷ در فصل چهارم قانون اخیرالذکر به عنوان هیات نظارت بر بانک ها تعریف شده بود.

وظیفه رعایت اصول حاکمیتی در انتشار و نظارت بر اندوخته اسکناس پیشتر بر عهده هیات دیگری با همین عنوان گذارده شده بود. شایان ذکر است که دبیرخانه هر دو هیات در بانک ملی ایران مستقر بود و مدیر عامل بانک ملی - یا به تعبیر آن زمان، مدیر کل بانک ملی - در هر دو عضویت داشت. با این حال تجاری بودن بانک ملی و فعالیت به عنوان یک بانک

تجاری در کشور فضای بانکی کشور را با مشکل جانبداری و حمایت از گروهی از بانک ها و عدم حمایت از گروهی دیگر مواجه ساخته بود. به نظر می‌رسد از همه بهتر شخص مدیر عامل وقت بانک ملی به این پیچیدگی و تورش پی برده و درصدد اصلاح آن بر آمد. جناب آقای ابراهیم کاشانی مدیر عامل وقت بانک ملی که در کارنامه خود سمت وزیر اقتصاد ملی و بازرگانی را نیز داشت و علاوه بر زبان فارسی به سه زبان روسی و فرانسوی و انگلیسی نیز تسلط یافته بود اولین پیشنهاد تاسیس بانک مرکزی را - که در ابتدا به عنوان بانک مادر در جراید انعکاس یافت- به وزیر اقتصاد وقت ارائه کرد.

جناب علی اصغر پور همایون (ناصر) که خود از بانکداران باسابقه بود بلافاصله با طرح موافقت کرد و قرار شد آقای کاشانی خود موضوع را با هیات وزیران و شخص شاه مطرح نماید.

به این ترتیب بود که لایحه تاسیس بانک مرکزی در دهم آذر سال ۱۳۳۸ شمسی به مجلس شورای ملی آن زمان تقدیم شد و در هفتم خرداد ماه سال بعد به تصویب رسید و بالاخره در هجدهم مرداد ماه سال ۱۳۳۹ فعالیت رسمی خود را با ۳۸۸ پرسنل و سرمایه ۶۳۰ میلیون تومانی آغاز کرد. به این ترتیب بانک مرکزی ایران ۲۹۲ سال پس از قدیمی ترین بانک مرکزی جهان به وجود آمد و ۲۶۶ سال پس از دومین آنها.

بانک مرکزی سوئد در سال ۱۶۶۸ میلادی و بانک مرکزی انگلستان در سال ۱۶۹۴ میلادی به ترتیب اولین و دومین بانک های مرکزی جهان هستند. در شکل گیری بانک مرکزی ایران البته نباید از نظر دور داشت که در تمام مراحل مرحوم مهدی سمیعی (از بنیانگذاران انجمن حسابداران ایران) هم که بعدها مسئولیت ریاست کلی بانک مرکزی را بعد از کاشانی و ناصر در دو نوبت (سال ۱۳۴۳ و ۱۳۴۹) تقبل کرد رنج فراوان برد و تلاشی ستودنی کرد. ایشان در این مسیر همواره همراه و همقدم مرحوم کاشانی بودند.

اجازه تاسیس بانک مرکزی در قالب قانون بانکی و پولی کشور مصوب ۱۳۳۹ داده شد و در همان قانون که در نوع خود قانونی همگام با بالاترین استانداردهای بانک های مرکزی مرفعی کشورهای پیشرفته بود تمامی وظایف حاکمیتی بانک ملی ایران به بانک مرکزی منتقل شد و در فضای نوین برخی وظایف جدید که تا آن زمان محملی برای انجام آنها یافت نمی شد نیز برای این بانک در نظر گرفته شد. در سال ۱۳۵۱ در همان سالی که مرحوم کاشانی دیده از جهان فروبست اشکالات و نواقص قانون سال ۱۳۳۹ برطرف و قانون پولی و بانکی در دو بخش قانون بانک مرکزی و قانون بانکداری کشور به تصویب مجلسین رسید.

از زمان تاسیس بانک مرکزی تاکنون ۲۲ رئیس کل و یک سرپرست وظیفه سنگین ریاست کلی بانک مرکزی را عهده دار شده اند. بیشترین مدت ریاست کلی بانک مرکزی متعلق به مرحوم دکتر نوربخش است که در دو نوبت جمعاً به مدت قریب به ۱۱ سال بر کرسی ریاست این بانک تکیه زدند. به هر حال روز هجدهم مرداد ماه سالگرد تاسیس بانک مرکزی روز مهمی در تاریخ اقتصاد کشورمان است. امسال شصت و دومین سالروز تشکیل این موسسه مهم اقتصادی بانکی کشورمان است. این روز بر همگان مبارک باد.

حمید تهرانیفر

مشاور عالی بانک

مشاوره در مدیریت حسابرسی داخلی

گفت و گو: جعفر تکبیری

● آقای لهراسبی سلام. با تشکر از زمانی که برای این گفت و گو اختصاص دادید، لطفاً در ابتدا به معرفی مدیریت حسابرسی داخلی بپردازید.

من هم به همه همکاران عزیزم در بانک سامان سلام می‌کنم. من حمیدرضا لهراسبی از سال ۱۳۹۰ وارد بانک سامان شدم و کارم را در مدیریت مالی به عنوان کارشناس آغاز کردم و سپس مراحل پیشرفت را پشت سر گذاشتم تا امروز که مدیر حسابرسی داخلی بانک سامان هستم. بیرون از بانک نیز سوابقی در حوزه حسابداری و مالی داشتم که این تجربه نیز کمک زیادی برای انجام وظایفم در بانک کرد. واحد حسابرسی داخلی بانک سامان ۱۹ همکار دارد که در دو بخش اصلی فعال هستند. بخش اول حسابرسی داخلی است که کار حسابرسی مالی، عملیاتی و رعایتی را بر عهده دارد و بخش دوم این مدیریت، واحد ممیزی آی تی است. در این واحد کار تخصصی ممیزی آی تی انجام می‌شود و استقرار آن مخصوص شرکت‌هایی است که موضوع فناوری اطلاعات در آنجا از اهمیت بسیار بالایی دارد و از استانداردهای بین‌المللی سطح بالایی برخوردار است. مدیریت حسابرسی داخلی از سال ۱۳۸۶ در بانک سامان شکل گرفت و می‌توان گفت تأسیس چنین واحدی در بین بانک‌ها یک اتفاق جدید و تازه است و بانک سامان جزو اولین بانک‌های ایران بود که نهاد نظارت و حسابرسی داخلی را راه‌اندازی کرد. اولین مدیر حسابرسی داخلی بانک سامان آقای گوهرزاد بودند که انصافاً واحد را بسیار منظم شکل دادند. پس از ایشان آقای سرخوش در این سمت قرار داشتند که ایشان نیز زحمات بسیار خوبی برای واحد کشیدند و اخیراً هم مسئولیت این واحد به من سپرده شده است که امیدوارم من هم بتوانم در این خصوص مثمر باشم.

● در مدیریت حسابرسی داخلی دقیقاً چه اتفاقی در حال شکل‌گیری است؟

حسابرسی داخلی دو بحث اصلی دارد که اول اطمینان‌بخشی یک خدمت سنتی در واحدهای حسابرسی است و خدمت دیگر که به نسبت جدیدتر است، موضوع ارائه مشاوره است. من شخصاً طی یک سال گذشته سعی خود را برای برجسته کردن این بخش انجام دادم. این مشاوره‌ها در تمام حوزه‌های مدیریتی بانک است. از جمله بهبود یکسری نسبت‌های خاص و ارائه راهکار برای آن و می‌توان گفت تمام گزارش‌های ما دارای توصیه است؛ یعنی اگر مشکل یا ضعفی پیدا کنیم صرفاً آن مشکل را اعلام نمی‌کنیم بلکه در کنار آن مشاوره راه‌حل هم در گزارش خود درج می‌کنیم. علاوه بر این برای بهبود یکسری از شاخص‌های بانک پیشنهادهایی را به مسئولان ارائه می‌کنیم.

● با توجه به صحبت‌هایی که انجام دادید، نوع ارتباط شما با مدیریت مالی و همچنین مدیریت فناوری اطلاعات چگونه است؟



بانک سامان با مشارکت در سومین دوره جایزه ملی حسابرسی داخلی موفق شد تندیس طلایی این جایزه ملی را از آن خود کند. بر این اساس، کمیته داوران جایزه ملی حسابرسی داخلی پس از ارزیابی شاخص‌های مختلف مدیریت حسابرسی داخلی بانک سامان، این بانک را شایسته دریافت تندیس طلایی این جایزه معرفی کرد و قرار است این جایزه طی مراسمی ویژه با حضور اعضای هیأت مدیره و سایر مسئولان به بانک سامان اهدا شود. همین اتفاق باعث شد گفت‌وگویی با حمیدرضا لهراسبی، مدیر حسابرسی داخلی بانک سامان داشته باشیم که می‌توانید در ادامه آن را بخوانید.



توانستیم تندیس نقره‌ای این انجمن را دریافت کنیم. خوشبختانه امسال مجدداً مورد ارزیابی قرار گرفتیم و توانستیم تندیس طلائی این انجمن را دریافت کنیم. ما برای این اتفاق نیازمند رعایت یکسری استانداردها بودیم و در کنار آن یکسری عوامل سازمانی نیز مورد ارزیابی قرار می‌گیرد که از جمله این عوامل همین استقلال و آزادی عمل بخش حسابرسی داخلی است. البته مسائل فنی و استانداردهای مورد استفاده نیز مورد ارزیابی قرار گرفت؛ بنابراین می‌توان گفت این جایزه صرفاً مربوط به مدیریت حسابرسی داخلی نیست و به کل سازمان اختصاص دارد که باید این موفقیت را به تمام دوستان و همکاران سامانی تبریک بگویم.

در همین ارتباط اگر بخواهم اطلاعات بیشتری ارائه کنم باید بگویم جایزه ملی حسابرسی داخلی بر اساس مدل قابلیت‌های حسابرسی داخلی (CMMI) انجمن بین‌المللی حسابرسی داخلی طراحی و متناسب با الزامات انجمن حسابرسان داخلی ایران، سفارشی‌سازی شده است. هدف اصلی این جایزه، ارائه مبنایی برای مقایسه تطبیقی واحدهای حسابرسی داخلی بر اساس یک سری شاخص‌های استاندارد است. این مدل درواقع یک مدل بلوغ است که دارای ۵ سطح کلیدی است. در سال جاری، سطح دوم به‌عنوان مرجع اصلی برای ارزیابی واحدهای حسابرسی داخلی در نظر گرفته شده است. طی سال‌های بعد به تناسب ارتقای واحدهای حسابرسی داخلی، سایر سطوح که از پیچیدگی بالاتری برخوردار هستند به جایزه افزوده خواهند شد. در سطح دوم، حداقل الزامات برای استقرار واحد حسابرسی داخلی و اجرای مأموریت‌های آن پیش‌بینی شده است. مدل ارزیابی مشتمل بر ۷۰ سؤال بوده که پاسخ مجموع این سؤال‌ها، می‌تواند تا سقف ۱۰۰ امتیاز را برای شرکت‌کنندگان به همراه داشته باشد. این سؤالات طی جلسه بازدید از بانک و مصاحبه حضوری مطرح شده و امتیازها توسط تیم ارزیاب تخصیص خواهد یافت. این سؤالات در حوزه سند منشور حسابرسی بانک، سیاست‌ها و رویه‌های حسابرسی داخلی، سیاست استخدام نیرو، شرح شغلی و آموزش در مدیریت حسابرسی، برنامه حسابرسی سالانه، فرآیند این اتفاق و ریسک‌های موجود در روند حسابرسی، بودجه مدیریت حسابرسی و مواردی از این دست است. در آخر جا دارد از حمایت‌های اعضای محترم هیات مدیره، مدیریت محترم عامل، سایر مدیران ارشد بانک و شرکت‌های تابعه و همچنین همه همکاران مدیریت حسابرسی داخلی تشکر ویژه‌ای داشته باشم. امیدوارم روند موفقیت‌ها و درخشش بانک سامان در سال‌های آتی با تلاش همه همکاران سامانی ادامه دار باشد.

شاید خیلی از افراد وقتی نام حسابرسی را می‌شنوند، ناخودآگاه موضوع حسابرسی مالی در ذهن آنها نقش ببندد، درحالی‌که موضوع حسابرسی مالی بخشی از کارمان است و در کنار آن حسابرسی عملیاتی و حسابرسی رعایت را نیز انجام می‌دهیم. حجم زیادی از مسئولیت ما در حوزه حسابرسی عملیاتی است و شاید بخشی از حسابرسی رعایت هم به مدیریت مالی مرتبط باشد و عملاً هیچ همپوشانی با مدیریت مالی نداریم و صرفاً نظارت بر گزارشگری مالی را انجام می‌دهیم و در این خصوص جلساتی را نیز با دوستان این مدیریت برگزار می‌کنیم. در خصوص خدمات مشاوره‌ای نیز ممکن است هماهنگی‌هایی با یکدیگر داشته باشیم. در خصوص مدیریت فناوری اطلاعات عملاً تمامی حوزه اجرایی بر عهده آن مدیریت است و ما صرفاً کار نظارتی را انجام می‌دهیم و در صورت نیاز برای رفع مشکل به این مدیریت نیز مشاوره می‌دهیم.

● آیا شرکت‌های تابعه نیز مشتری خدمات شما هستند؟

طبق قانون و الزامات بانک مرکزی مسئولیت تمامی شرکت‌های تابعه بر عهده هیات‌مدیره بانک است و به همین دلیل ما مسئولیت داریم که حسابرسی و نظارت بر شرکت‌های تابعه را نیز داشته باشیم. البته بعضی از شرکت‌های تابعه بسیار بزرگ واحد مستقل حسابرسی دارند اما ما مسئولیم که هم بر واحد حسابرسی آنها نظارت و هم به‌صورت مجزا گزارش‌هایی از این شرکت‌ها دریافت کنیم. این نکته را نیز لازم است بگویم که امسال تصمیم داریم در حوزه فناوری اطلاعات نیز نظارت خود را به چند شرکت تابعه بانک ارائه دهیم.

● اگر بخواهیم نمای کلی از آخرین وضعیت بانک داشته باشیم، وضعیت فعلی بانک به چه صورت است؟

در خصوص وضعیت بانک، می‌توان از عملکرد بانک این موضوع را متوجه شد. خوشبختانه طی سال‌های اخیر سودآوری و عملیات بانک بسیار عالی و مشهود است و در این خصوص هم ساختار ترازنامه بسیار بهبود پیدا کرده و همین موضوع باعث سوددهی عالی بانک شده است. علاوه بر این در حدود نظارتی بهبودهای خوبی داشتیم و نسبت کفایت سرمایه و سرمایه نظارتی بانک نسبت به گذشته بهبود یافته است. در رابطه با کنترل داخلی، ایده‌آلی وجود دارد که ما با این ایده آل فاصله کمی داریم اما به‌جرات می‌گویم که سطح کنترل داخلی بانک بسیار خوب است که این ناشی از اعتماد و آزادی عملی است که توسط مدیران ارشد در اختیار ما قرار گرفته و هدف ما بهبود است و صرفاً دنبال نشان دادن ایراد نیستیم.

● در خصوص جایزه ملی حسابرسی داخلی و موفقیتی که در این خصوص کسب کردید نیز توضیح دهید.

انجمن حسابرسان داخلی هر سال رسیدگی و ممیزی مختلفی را از اعضا به عمل می‌آورد. ما در سال ۹۷ مورد این ارزیابی قرار گرفتیم و



به پهنای سامان

(به مناسبت بیست و سومین سالروز تاسیس بانک سامان)

آرش آذین فر (بانکدار فروش شعبه آمل)

رقابت، تغییرات فناوری، رضایت مشتریان و تغییر نیاز آنها از پدیده‌های آشکار در کسب و کار است که با ورود به هزاره سوم، جهانی شده است. بقا و حیات در این وضعیت، امری مهم تلقی می‌گردد. اتخاذ تصمیمات و مدیریت در محیط در حال تغییر، مستلزم افزایش توانایی مبتنی بر دانایی است. انجام کار، اداره و مدیریت، افزایش دانایی، کسب مهارت و بهره‌گیری از روش‌های نوین جهت خلق ثروت، شرط مکمل و کافی و ضرورتی انکارناپذیر در روند کسب دانش و ارزش آفرینی است. توانمندسازی، دانایی و ارزش آفرینی جهت خلق ثروت، مستلزم تولید و در اختیار گرفتن اطلاعات به‌عنوان پایه‌های تصمیم‌گیری است. تهیه و تدارک اطلاعات، نیازمند نظام اطلاعات یکپارچه و منظم است که موجبات چابکی سازمانی را فراهم می‌کند. امروزه بانک سامان برای حفظ بقای خود با یک ذهنیت جهانی به سمت فضای رقابتی حرکت می‌کند. در این راستا با شناخت نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها، موازنه تجاری را به نفع خود کرده و از توانمندی‌های خود با خردورزی اقتصادی و هوشمندی، به‌طور کامل استفاده می‌کند.

بانک الکترونیکی ایران در سال ۱۳۸۱ اولین اینترنت‌بانک در ایران را با امکان انتقال وجه راه‌اندازی کرد و توانست گواهینامه (Secure socket layer) را که استاندارد جهانی در زمینه تأمین امنیت ارتباطات اینترنتی است، اخذ کند. راه‌اندازی خدمات پرداخت الکترونیک برای اولین بار در کشور از طریق اینترنت برای مبالغ خرد و کلان از دیگر خدمات منحصر به فرد این بانک است. همچنین بانک سامان همگام با پیشرفت‌های جهانی و در سطح استانداردهای بین‌المللی، جدیدترین سرویس‌های بانکی نظیر صدور کارت‌های اعتباری و خدمات پرداخت الکترونیک در سطح خرد و کلان جهت ورود به فصل جدیدی از بازارهای تجاری را پیش روی مردم و تجار قرار داده است. بانک سامان در حال حاضر بازوی اجرایی دولت در زمینه تحقق دولت الکترونیک بوده و توانسته به‌عنوان اولین بانک کشور در زمینه خدمات پرداخت اینترنتی گام بردارد. از آنجا که صنعت بانکداری از جمله

بانک سامان در شهریور سال ۱۳۷۸ به‌عنوان نخستین مؤسسه مالی و اعتباری ایران با سرمایه اولیه ۱۱ میلیارد ریال (معادل ۴/۱ میلیون دلار آمریکا) با نام «سامان اقتصاد» کار خود را آغاز کرد و در همان نخستین سال فعالیت با کسب نسبت ۵ درصد بازدهی حقوق صاحبان سهام، موفقیت زود هنگامی را در پرونده خود رقم زد. کمتر از سه سال بعد، در شهریور ۱۳۸۱ مؤسسه مالی و اعتباری سامان اقتصاد با سرمایه کافی برای گرفتن مجوز فعالیت بانکی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام کرد و به عنوان سومین بانک خصوصی ایران به رسمیت شناخته شد. طی این سال‌ها، بانک سامان با افزایش سرمایه اولیه‌اش، هدفی روشن را دنبال کرده است. این سرمایه در حال حاضر، به ۳۴۲۷۰ میلیارد ریال افزایش پیدا کرده است. شهرت بانک سامان به‌واسطه ارائه خدمات متنوع بانکداری الکترونیک است و این بانک اولین دارنده اینترنت‌بانک در ایران است. بانک سامان به‌عنوان اولین

مزایای بانکداری الکترونیک را می‌توان از دو جنبه مشتریان و بانک سامان مورد توجه قرار داد. از دید مشتریان می‌توان صرفه‌جویی در هزینه‌ها، صرفه‌جویی در زمان و دسترسی به کانال‌های متعدد برای انجام عملیات بانکی را نام برد. از دید بانک می‌توان به ویژگی‌هایی چون ایجاد و افزایش شهرت بانک در ارائه نوآوری، حفظ مشتریان علی‌رغم تغییرات مکانی بانک‌ها، ایجاد فرصت برای جست‌وجوی مشتریان جدید در بازارهای هدف، گسترش محدوده جغرافیایی فعالیت، تمرکز بر کانال‌های توزیع جدید، ارائه خدمات اصلاح شده به مشتریان و استفاده از راهبردهای تجارت الکترونیک و برقراری شرایط رقابت کامل اشاره کرد. البته مزایای بانکداری الکترونیک از دیدگاه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت نیز قابل بررسی است. رقابت یکسان، نگهداری و جذب مشتریان از جمله مزایای بانکداری الکترونیک در کوتاه‌مدت هستند. در میان‌مدت مزایای بانکداری الکترونیک عبارت‌اند از یکپارچه‌سازی کانال‌های مختلف، مدیریت اطلاعات، گستردگی طیف مشتریان، هدایت مشتریان به سوی کانال‌های مناسب با ویژگی‌های مطلوب و کاهش هزینه‌ها، کاهش هزینه پردازش معاملات، ارائه خدمات به مشتریان بازار هدف و ایجاد درآمد.

سخن آخر

بانک سامان با فراهم آوردن امکاناتی برای کارکنان در جهت افزایش سرعت و کارایی آنها در ارائه خدمات بانکی در محل شعبه و همچنین فرآیندهای بین شعبه‌ای و بین‌بانکی و ارائه امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری به مشتریان که با استفاده از آنها بتوانند بدون نیاز به حضور فیزیکی در بانک، در هر ساعت از شبانه روز (۲۴ ساعته) از طریق کانال‌های ارتباطی ایمن و با اطمینان عملیات بانکی دلخواه خود را انجام دهند، مشغول خدمت‌رسانی به مشتریان خود است. به عبارت دیگر بانک سامان با استفاده از فناوری‌های پیشرفته نرم‌افزاری و سخت‌افزاری مبتنی بر شبکه و مخابرات برای تبادل منابع و اطلاعات مالی که به صورت الکترونیکی است و نیازی به حضور فیزیکی مشتری در شعبه نیست، فعالیت می‌کند.

صنایع مهم و مطرح دنیا است، گسترش روزافزون دانش بشری در زمینه علوم الکترونیکی سبب شده این صنعت نیز از این دانش بهره‌فراوان داشته باشد. برند بانک سامان در سال ۱۳۹۲ در دهمین جشنواره ملی قهرمانان صنعت ایران به‌عنوان یکی از ۱۰۰ برند برتر ایران شناخته شد. طی گزارش بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بانک سامان هم‌اکنون مالک شبکه‌ای از ۱۳۶ شعبه، در سراسر ایران است.

گذر سامان از بانکداری سنتی به بانکداری مدرن

در بانکداری مدرن اولویت با مشتری است، نه با حساب مشتری. در بانکداری مدرن به جای مانده حساب مشتری، گردش حساب وی اهمیت دارد، چراکه رونق اقتصادی با گردش نقدینگی ایجاد می‌شود نه با انباشت نقدینگی؛ حال این نقدینگی چه در اختیار بانک باشد چه در اختیار مردم. مشتری به‌عنوان مشتری یک شعبه بانک شناخته نمی‌شود بلکه به‌عنوان مشتری بانک شناخته می‌شود. قلمرو حضور بانک از محیط شعب به هر جایی که امکان تبادل پول وجود دارد توسعه می‌یابد. درآمد بانک متکی بر سود تسهیلات نیست بلکه بخش عمده‌ای از درآمد بانک ناشی از خدماتی است که به مشتری ارائه می‌دهد. بانک مجری طرح‌های تولیدی یا عمرانی نیست، بلکه در بدترین شرایط به عنوان سرمایه‌گذار در این موارد مشارکت می‌کند.

نگاه سامان به روابط بین بانک و مشتری با تاثیر از بانکداری الکترونیک

بانکداری الکترونیک باعث شد بانک سامان از قید زمان و مکان آزاد شود و خدمات خود را به‌صورت شبانه‌روزی و در ۷ روز هفته در اختیار مشتریان خود قرار دهند. به‌عبارت دیگر مشتریان مجبور نیستند در زمان محدودی از روز در محل‌های خاصی به نام شعبه برای انجام عملیات بانکی خود حاضر شوند. با توجه به راه‌اندازی طرح سامان ۱۴۰۰، استقبال مشتریان از سیستم‌های بانکداری الکترونیک، فاصله گرفتن از بانکداری سنتی، افزایش کیفیت خدمات و در نهایت جلب اعتماد روزافزون مشتریان، راه برای توسعه خدمات بانکداری الکترونیک برای سامان هموار شد.



میثم سروری زاده، رئیس اداره تطبیق و مبارزه با پولشویی سپ

اولین قربانی قمار شخص قمار باز است

مخرب آن در کشور ما این است که به این فعالیت‌ها به چشم سرگرمی نگاه نمی‌شود. در واقع به دلایل اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی مختلف، بسیاری از افراد با هدف کسب درآمد به سراغ سایت‌های قمار می‌روند. این روند در نهایت قربانیان زیادی خواهد داشت. اولین قربانی همان شخص قمار باز است.

به یاد داشته باشید بازی‌های قمار و شرایط شرط‌بندی همیشه به گونه‌ای طراحی می‌شوند که در مجموع بازی کنندگان بازنده و گردانندگان قمارخانه برنده خواهند بود. در نتیجه فعالیت در این سایت‌ها حتی اگر در ابتدا سودآور هم باشد، در میان مدت چیزی جز ضررهای بزرگ و کوچک مالی برای افراد نخواهد داشت.

وی افزود: دسته دوم قربانیان افرادی هستند که حساب بانکی خودشان را به گردانندگان قمارخانه‌ها اجاره می‌دهند. همواره در سایت‌های قمار از حساب‌های اجاره‌ای استفاده می‌شود تا در صورت کشف سایت و حساب‌ها توسط مراجع قضایی، گردانندگان اصلی از پیگرد پلیس مصون باشند. اجاره حساب به طمع کسب درآمد در نهایت منجر به انتصاب جرائم و ایجاد سوء سابقه و احکام کیفری خواهد شد.

روش‌های پرداخت

رئیس اداره تطبیق و مبارزه با پولشویی سپ در ادامه گفت‌وگو با روابط عمومی بیان کرد: در سال‌های اخیر عدم توانایی سایت‌های شرط‌بندی و قمار در استفاده از درگاه‌های پرداخت الکترونیک، آنها را به سمت

شرط‌بندی روی مسابقات و رویدادهای گوناگون و انجام بازی‌های قمار مختلف از قدیم در بسیاری از جوامع و کشورها به‌عنوان یک فعالیت تفریحی و سرگرم کننده وجود داشته است. با گسترش اینترنت و فضای مجازی، شرط‌بندی و قمار به صورت آنلاین هم رواج زیادی پیدا کرده است. طبق آمارهای موجود ارزش بازار جهانی قمار اینترنتی در سال ۲۰۲۱ حدود ۶۰ میلیارد دلار بوده است.

در همین راستا روابط عمومی سپ به مصاحبه با میثم سروری زاده، رئیس اداره تطبیق و مبارزه با پولشویی سپ پرداخت تا از روش‌های شرط‌بندی و قمار آنلاین بیشتر صحبت شود.

میثم سروری زاده در ابتدای گفت‌وگو با بیان اینکه طبق قوانین کشور ما، قمار و شرط‌بندی (جز در مواردی معدود) غیرقانونی است، اظهار کرد: علی‌رغم غیرقانونی بودن این موضوع، قمارخانه‌ها به صورت غیرقانونی و زیرزمینی ولی به تعداد معدود به‌خصوص در شهرهای بزرگ فعالیت دارند. با ظهور قمار اینترنتی به علت اینکه فعالیت غیرقانونی شرط‌بندی و قمار در این فضا راحت‌تر بود، شاهد رشد قارچ گونه این سایت‌ها بودیم. به‌طوری که طبق برآوردها گردش مالی این سایت‌ها در سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومان بوده است.

قربانیان شرط‌بندی و قمار

سروری زاده با اشاره به اینکه شرط‌بندی و قمار در ایران غیرقانونی و انجام آن به منزله ارتکاب جرم است، گفت: شاید مهم‌ترین جنبه



روش‌های مقابله

رئیس اداره تطبیق و مبارزه با پولشویی سپ در خصوص روش‌های مقابله با این سایت‌ها اظهار کرد: کاربر در این روش تمامی اطلاعات کارت را در اختیار دیگری قرار می‌دهد و در واقع در معرض این خطر قرار می‌گیرد که تمامی موجودی حساب او تخلیه شود. با این وجود درصد بالایی از کاربران با اطلاع از این ریسک و به صورت آگاهانه با این سایت‌ها همکاری می‌کنند. متأسفانه بابت انجام این تراکنش‌ها جرایمی برای شرکت توسط شاپرک در نظر گرفته می‌شود که خوشبختانه از طریق وضع محدودیت‌های سیستمی، کنترل و نظارت مستمر از طریق قواعد مبتنی بر داده کاوی، با همکاری تیم توسعه ۷۲۴ واحد امنیت توانستیم از ابتدای امسال این جریمه‌ها را به صفر برسانیم.

وی در پایان گفت وگو با انتقاد از وضع جریمه شرکت‌های پرداخت عنوان کرد: وضع جریمه برای شرکت‌های پرداخت‌ساز نمی‌تواند راه‌حلی اثربخش در بلندمدت برای این معضل باشد. به منظور مقابله با این پدیده ابتدا باید به آن به‌عنوان یک معضل اجتماعی نگاه کرد و فرهنگ‌سازی و آگاهی‌بخشی جامعه نسبت به عوارض سوء فردی و اجتماعی آن بهترین راه‌حل ممکن خواهد بود. از میان راه‌حل‌های فنی و سیستمی نیز وضع محدودیت بر تعداد تراکنش‌های کارت به کارت می‌تواند گزینه مناسبی باشد؛ گزینه‌ای که برای مدت محدودی اجرا و به دلایلی متوقف شد که پرداختن به این موضوع نیازمند فرصت دیگری است.

استفاده از روش‌های دیگری کشانده است.

هرچند بسیاری از این سایت‌ها در حال حاضر از روش‌هایی مانند استفاده از رمز ارزها و ووچر پرفکت مانی بهره می‌برند، ولی کماکان انتقال وجه از طریق تراکنش کارت به کارت اصلی‌ترین روش آنهاست.

سروری‌زاده ادامه داد: برای این کار دو روش وجود دارد. روش اول این‌گونه است که پس از ثبت‌نام کاربر در سایت و ایجاد حساب کاربری شماره کارت مقصد جهت واریز وجه و شارژ حساب کاربری به کاربر نمایش داده می‌شود و کاربر پس از انجام تراکنش کارت به کارت فیش واریز را ارسال می‌کند و حساب کاربری شارژ می‌شود. این روش به دلیل اینکه نمایش کارت مقصد باعث شناسایی آسان آن توسط نهادهای قانونی و مسدودی آن می‌شود، کمتر استفاده می‌شود.

وی افزود: روش دوم دقیقاً همان جایی است که اپلیکیشن‌های پرداخت و شرکت‌های پرداخت‌ساز مانند سپ مورد سوءاستفاده قرار می‌گیرند. در این روش که در سایت‌های شرط‌بندی و قمار به نام درگاه مستقیم نام‌گذاری می‌شود، ابتدا از طریق یک درگاه فیشینگ (Phishing) اطلاعات کارت (تاریخ انقضا و CVV۲) اخذ می‌شود. سپس با استفاده از اطلاعات مربوط به شماره موبایل و کد ملی کاربر از طریق نصب و فعال‌سازی اپلیکیشن پرداخت روی دستگاهی دیگر یا از طریق API اپلیکیشن و درنهایت دریافت رمز پویا از کاربر (در صورت نیاز) تراکنش کارت به کارت انجام می‌شود.



کیوان بافکر بانکدار ویژه شعبه قم: ایجاد ارتباط مؤثر رمز موفقیت است

| نویسنده: جعفر تکبیری |

مداوم کارها و با انتقال دانش و تجربیات خود همیشه راهنمای بنده بوده‌اند و در بسیاری از موارد پیگیری‌های ایشان منتج به حصول نتایج بزرگی در این حوزه شده است. علاوه بر این در شعبه قم از کمک‌های سرپرست محترم جناب آقای شکوه نیا و کارشناسان سرپرستی آقایان موسوی و نوری بهره می‌برم و لطف آن‌ها شامل حال بنده می‌شود.

کیوان بافکر در خصوص شناسایی نیاز مشتریان هم بیان کرد: با توجه به تجربه چندساله به عنوان بانکدار سامانیان و در حال حاضر به عنوان بانکدار ویژه که پیگیری امور مشتریان ویژه و خاص را بر عهده دارم، بر اساس صمیمیتی که بین من و مشتریان برقرار است، آن‌ها به راحتی انتقاد و مشکلات و نیازهای بانکی خود را به بنده منتقل می‌کنند. همچنین زمانی که در بانک حاضر می‌شوم وقت کافی جهت گفت‌وگو و صحبت در اختیارشان قرار می‌دهم تا از دغدغه‌ها و مسائل آن‌ها آگاه شوم و بتوانم کمکی در جهت اصلاح و رفع مشکل کرده باشم.

وی در خصوص تمایز خود با سایر همکاران نیز گفت: با توجه به تفاوت شاخص‌های عملکرد در زمینه مشتریان ویژه با سایر همکاران، تلاش و زمان بیشتری به بازاریابی و جذب منابع اختصاص می‌دهم و با توجه به تجربه چندساله شناخت صحیحی از نیازها و نگرانی این دست از مشتریان دارم. همچنین ایجاد ارتباط مؤثر و سعی در ایجاد بهترین منفعت برای مشتریان و بانک و ایجاد همدلی در بین همکاران در جهت ارائه خدمات به مشتریان ویژه از مهم‌ترین نکات کلیدی عملکرد من است.

بافکر در پایان عنوان کرد: از همه همکارانم در شعبه قم خانم‌ها فیض، سادات، مهربان، فروغی و به‌ویژه سرکار خانم سفیدگر، آقایان بیگدلی، کرباسیان، رادمهر، سبزه‌ای، انصاری، طاهری، حسنی، رجبیان، حاتمی، شماخی، حیدری و به‌ویژه جناب آقای سرخوش تشکر می‌کنم زیرا معتقدم بدون همدلی و همکاری شما بزرگواران هیچ کاری به‌خوبی انجام نخواهد شد.

کیوان بافکر بانکدار ویژه شعبه قم در خردادماه توانست به عنوان بانکدار برتر مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی دست پیدا کند. همین موضوع باعث شد در گفت‌وگویی با وی به‌مرور آنچه وی در سمت بانکدار ویژه قم انجام می‌دهد، پردازیم.

او که از سال ۹۰ وارد بانک سامان شده و سابقه حضور در شعبه پاسداران و اختیاریه جنوبی و قم را داشته، در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان می‌گوید: همیشه ضمن حفظ احترام به تمامی مشتریان در همه گروه‌ها، سعی در ایجاد ارتباط و پاسخ به نیازهای آن‌ها دارم. علاوه بر این به عنوان بانکدار ویژه خدمات اعتباری، سپرده، نقدی و انتقالی، صندوق امانات، الکترونیک، رزرو ترانسفر و تشریفات، بیمه و خدمات غیرحضور را به صورت

روتین و در محیطی دوستانه به مشتریان خود ارائه می‌کنم و گاهی

نیز پیشنهادهایی برای توسعه کسب‌وکار

مشتریان ارائه می‌کنم. وی در خصوص نحوه

جذب مشتریان و بازاریابی نیز عنوان کرد: بیشترین جذب

از محل مشتریان ویژه بانک صورت می‌گیرد. خدمات ویژه و ارائه مطلوب این خدمات عاملی جهت معرفی ما به دوستان و اقوام مشتریان ویژه است. مذاکره با اشخاصی که به صورت گذری به بانک مراجعه کرده‌اند نیز بسیار تأثیرگذار است.

بانکدار ویژه شعبه قم در خصوص نحوه هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه و ریاست شعبه هم گفت: همه ما در هر قسمت از بانک و در هر سطحی از مسئولیت یک هدف را دنبال می‌کنیم که آن جذب و رضایت مشتریان است. مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی هم با ایجاد کانال‌های ارتباطی بین همکاران و مدیران، در هر ساعتی از روز نقش پشتیبان را به‌خوبی ایفا کرده و به تمامی نیازهای ما و مشتریان پاسخ به‌موقع داده‌اند. لازم است در این خصوص از سرکار خانم افقهی و جناب آقای خسروانی و دوست گرانقدرم جناب آقای تاجی نژاد و سایر همکاران بابت ایجاد این سازوکار تشکر کنم و قدردان زحماتشان هستم.

وی سپس ادامه داد: ریاست شعبه جناب آقای مجاهدی با پیگیری



samanbank

LIV

950



هشتمین جشنواره سامان
بانک محبوب من

برای چهارمین سال پیاپی
با انتخاب شما

محبوب‌ترین بانک ایران شدیم.

۱۳۹۸



۱۳۹۹



۱۴۰۰



۱۴۰۱



با شما، محبوب‌ترین هستیم.



بانک سامان، بانک محبوب من

و تندیس این موفقیت را به ویتترین افتخارات گذشته خود اضافه کرد. پیش‌ازاین نیز بانک سامان طی سال‌های ۹۸، ۹۹ و ۱۴۰۰ نیز توانسته بود نظر مثبت مشتریان شبکه بانکی را جلب و تندیس محبوب‌ترین بانک ایران در این سال‌ها را از آن خود کند. این در حالی است که بانک سامان در تمامی ادوار این جشنواره خود را در معرض انتخاب مردم قرار داده و همواره جزو ۵ بانک برتر ایران بوده است.

با اعلام دبیرخانه جشنواره «بانک محبوب من»، بانک سامان با کسب بیشترین آرای مردمی در هشتمین دوره این جشنواره و برای چهارمین سال متوالی محبوب‌ترین بانک ایران شد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان و بر اساس اعلام رسمی دبیرخانه جشنواره «بانک محبوب من»، طی این نظرسنجی سراسری که از خرداد تا مردادماه امسال با حضور مشتریان شبکه بانکی کشور برگزار شد، بانک سامان از میان ۲۶ بانک کشور با رأی مردمی به‌عنوان محبوب‌ترین بانک ایران انتخاب



این روزها شاید شلوغ‌ترین روزهایی باشد که آدم‌ها در تاریخ تجربه می‌کنند. همزمان باید اضافه‌کاری کنیم، درس و دانشگاه‌مان را پیش ببریم، به تربیت فرزندانمان برسیم و برای همسر خود وقت بگذاریم.

چرا هیچ وقت به اندازه کافی وقت نداریم؟

علاوه بر زمانی که باید صرف انجام دادن کارها کنیم، فضای ذهنی‌ای که مشغله‌ها از ما می‌گیرند هم شدیداً بیشتر شده است. بیشتر شبانه‌روز به کارهایمان فکر می‌کنیم درباره‌شان می‌خوانیم و حالت‌های مختلف را بالا و پایین می‌کنیم؛ وضعیتی که هلر پیترسون در مقاله مهم خود آن را «کارزدگی» می‌نامد. کارزدگی نوعی خستگی و فرسودگی عمیق و بازدارنده میان نسل جدید است که مدام زیر فشار این احساس هستند که باید کارکنانی بی‌عیب و نقص باشند.

پیترسون می‌گوید: کارهایی با اولویت متوسط که پرزحمت و کم سود هستند، بیشترین قابلیت را برای درمانده کردن ما دارند. آنها در فهرست کارهایمان برای ماه‌ها می‌مانند و هر بار نگاهشان می‌کنیم حالمان بد می‌شود.

کال نیوپورت، نویسنده کتاب کار عمیق، معتقد است افزایش تعداد مشغله‌های روزمره نقش اصلی را در احساس فرسودگی و سر شلوغی ما دارد. راه حل او ساده اما موثر است: کارهایتان را اولویت‌بندی کنید؛ آنهایی که فوری، ضروری و مهم هستند را طبق برنامه انجام بدهید و بقیه را بگذارید برای هر وقت که حال و حوصله‌اش را داشتید. کافی است هر روز نگاهی به فهرست‌تان بیندازید و بگویید: خب، امروز این یکی را انجام می‌دهم، ولی فقط همین یکی!

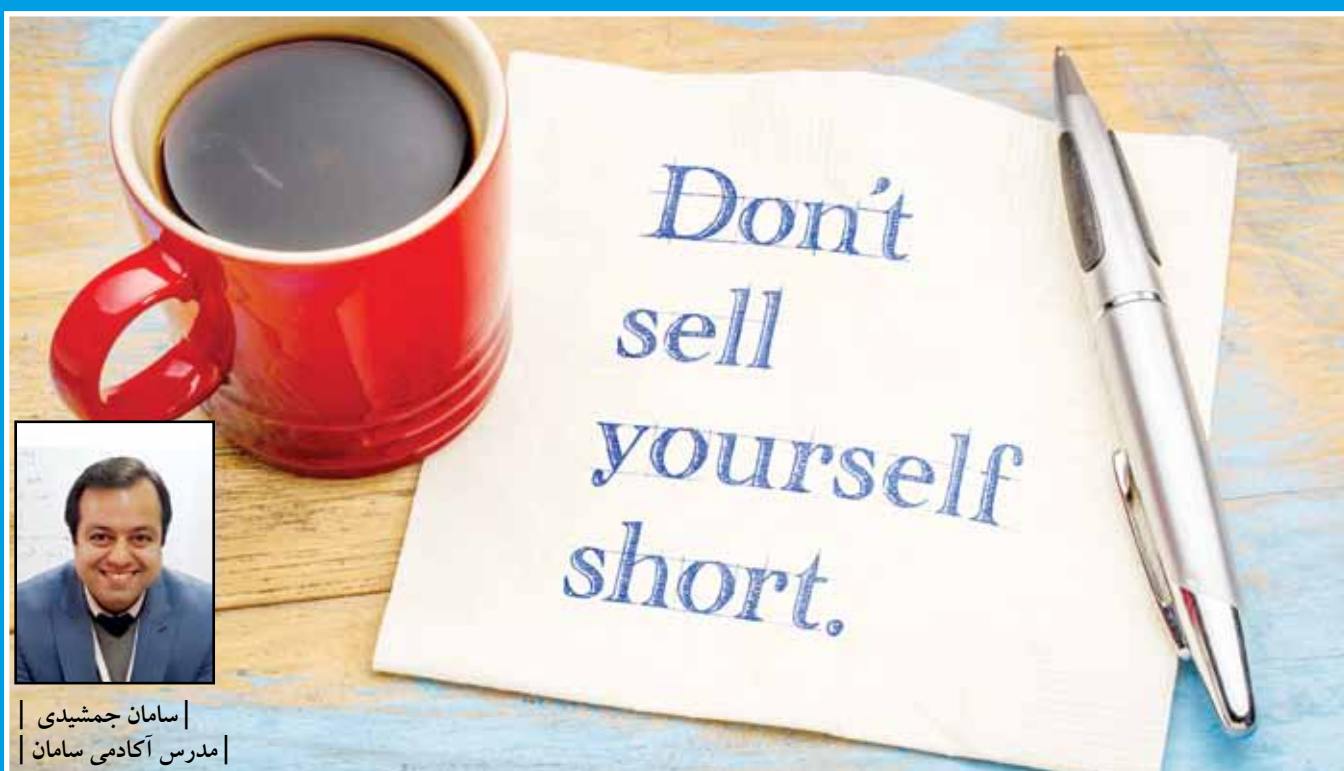
منبع: tarjoman

قبل‌ترها این همه مسئولیت یکجا بر دوش آدم گذاشته نمی‌شد یا اینکه انتظار نمی‌رفت همزمان در همه آن نقش‌ها نمره ۲۰ بگیرند. در نهایت نیز با دلهره ده‌ها کار نکرده سر روی بالش می‌گذاریم. کارها را فهرست می‌کنیم و هیچ‌وقت موفق نمی‌شویم تعداد آنها را صفر کنیم.

«لیانا سیر»، مدیر آزمایشگاه بهره‌وری زمان در دانشگاه مریلند می‌گوید: امروزه آدم‌های خیلی بیشتری نقش‌های اجتماعی ترکیبی دارند، یعنی همزمان همسر و والد و کارمندند و شبانه‌روز می‌کوشند تا از پس آنها برآیند. سرشلوغی بی‌انتهای امروز ما، منبع دیگری هم دارد: مشغله‌های جدیدی که دائم با آنها سروکار داریم، اما اساساً کار به شمار نمی‌روند. جواب دادن به آدم‌ها در شبکه‌های اجتماعی، سرچ کردن درباره همه‌چیز و سروکله زدن با قسمت ثبت‌نام در اپلیکیشن‌ها.

گریک لمبرت در کتاب کار پنهان می‌نویسد: این کارها یک دقیقه از زمان‌تان را اینجا و پنج دقیقه از وقت فراغت‌تان را آنجا می‌گیرند و تا به خودتان می‌آیید، می‌بینید یک ساعت از روزتان را از دست داده‌اید.

خرید اینترنتی در بسیاری از موارد مصداق کاملی از این کار پنهان است. مثلاً می‌خواهید یک چراغ مطالعه بخرید. به جای اینکه به مغازه بروید و کار را تمام کنید، ساعت‌ها بین مدل‌های مختلف می‌چرخید، نظرات بقیه را می‌خوانید و بعد نیست بعد از خرید هم کلی وقت صرف تعویض یا پس دادن آن کنید.



سامان جمشیدی
مدرس آکادمی سامان

یا purchaser به معنای خریدار است. لغات client و customer نیز بیشتر به معنای مشتری مورد استفاده قرار می‌گیرد.

wholesale

عمده‌فروشی که اسم فاعل آن wholesaler به معنای عمده‌فروش است.

retail

خرده‌فروشی که اسم فاعل آن retailer به معنای خرده‌فروش است. این دقیقاً همان واژه‌ای است که در اصطلاح retail banking به مفهوم بانکداری خرد استفاده می‌شود.

supply

تأمین کردن؛ شخص حقیقی (real person) یا شخص حقوقی (legal entity) که مسئولیت تأمین را بر عهده دارد supplier می‌نامیم. همچنین supply chain به معنای زنجیره تأمین است و اصطلاح بسیار مهم supply and demand در اقتصاد به معنای عرضه و تقاضا است.

offer

پیشنهاد دادن یا ارائه کردن؛ برای اینکه بگوییم بانک سامان انواع خدمات بانکی را ارائه می‌کند، می‌توانیم بگوییم:
Saman Bank offers a variety of banking services

از زمانی که بشر پایه‌های تجارت (business fundamentals) را بنا نهاد، همواره یک هدف اصلی را دنبال می‌کرده و آن چیزی نبوده جز فروش کالا (selling products) و خدمات بیشتر (selling services) به منظور ایجاد درآمد (revenue generation) هر چه بالاتر در جهت بیشینه‌سازی سود (maximizing profit).

در تجارت مدرن، بانک‌ها در مقام متولیان (custodians) اصلی تسهیل، تسریع، کارآمد و روان‌سازی تجارت، همواره سعی در جهانی‌سازی (globalization) شبکه خدمات خود داشته‌اند؛ از این رو، دانستن اصطلاحات تخصصی تجاری و فروش (business and sales terminology) برای بانکداران، امری غیرقابل اجتناب به نظر می‌رسد. در همین راستا، خالی از فایده نیست تا برخی از اصطلاحات و لغات مرتبط با تجارت و فروش را با هم مرور کنیم.

Sell

فروختن؛ واژه رسمی‌تر برای این مفهوم، vend است. اسم فاعل این واژه، لغات seller یا vendor به معنای فروشنده است. لغت salesperson نیز در موقعیت‌های خاص، هم‌ردیف همین اسامی فاعلی است.

buy

خریدن که واژه رسمی‌تر آن purchase است. همچنین لغات buyer



discount

تخفیف؛ البته در مفاهیم خاص، همین واژه معنای اسکونت نیز می‌دهد.

sale

فروش؛ در واقع این لغت از لحاظ گرامری، اسم فعل sell است. از این واژه دو اصطلاح مهم ساخته شده است که یکی on sale و دیگری for sale است. اصطلاح on sale زمانی استفاده می‌شود که جنسی به حراج گذاشته شده است؛ به این معنا که فروشنده آن، می‌خواهد در کوتاه‌ترین زمان ممکن آن را بفروشد و به همین دلیل حاضر است برای آن تخفیف در نظر بگیرد؛ از همین رو است که در انتهای فصل، پشت ویترین (display window) بسیاری از لباس‌فروشی‌ها، عبارت sale در این مفهوم، نقش می‌بندد. از سوی دیگر، عبارت for sale صرفاً به معنای فروشی است؛ یا این مفهوم ضمنی که صاحب آن جنس، عجله‌ای برای فروش ندارد و لزوماً تخفیفی هم در نظر گرفته نشده است.

پس به‌طور خلاصه:

For sale: فروشی

On sale: حراج

در همین خانواده از واژگان، می‌توان به عبارت sales rep که کوتاه‌نوشت عبارت sales representative است نیز اشاره کرد که در جایگاه‌های مختلف هم به معنای ویزیتور و هم به معنای نماینده فروش است؛ گرچه عبارت رایج‌تر برای ویزیتور solicitor است.

اصطلاح sales shrink به معنای کاهش میزان فروش یک شرکت است. دیگر عبارت پرکاربرد این حوزه، sales forecast است که به معنای پیش‌بینی فروش است و نقش مهمی در عقد قرارداد میان تولیدکنندگان و نمایندگان فروش آنها دارد. برای عقد قرارداد نیز چندین معادل وجود دارد که برخی از آنها عبارتند از:

Seal a contract/deal

Finalize a contract/deal

Conclude a contract/deal

Close a contract/deal

bargain

این لغت معانی متعددی دارد که در اینجا به دو مورد از آنها اشاره می‌کنیم. واژه bargain اکثراً به معنای چانه زدن است. مثلاً:

They are bargaining over the price

در این معنا، فعل haggle نیز در انگلیسی وجود دارد که کمی غیررسمی‌تر است. در عین حال، اگر لغت bargain در مفهوم اسم استفاده شود، به معنای جنس یا خدماتی است که از کیفیت بسیار بالا و قیمتی بسیار معقول (reasonable price) برخوردار است یا به اصطلاح فارسی/فرانسه اکازیون است.

برای نمونه:

.That car is a real bargain

فعل مورد استفاده با profit، لغت gain و برای loss واژه suffer است.

برای مثال:

Our corporate gained huge profits in the last year, while
our rivals suffered losses.

ترجمه:

در حالی که طی سال پیش شرکت ما سودی هنگفت به دست آورد، رقبای
ما متحمل ضررهای قابل ملاحظه‌ای شدند.

fiscal year

سال مالی؛ که هر فصل (یک چهارم) آن را quarter می‌نامیم.
به مثال زیر توجه کنید:

The first three quarters were disastrous but, fortunately,
the last quarter's sales made up for all the losses.

ترجمه:

سه فصل اول سال مالی، فاجعه‌بار بودند اما خوشبختانه فروش فصل آخر
سال، همه ضررها را جبران کرد.

از همین خانواده، عبارت net profit به معنای سود خالص است و
margin به معنای حاشیه سود.

cash

پول نقد؛ یکی از روش‌های فروش، نقدی (in cash) است که در مقابل
روش فروش اعتباری یا همان by credit قرار می‌گیرد که معمولاً در
آن، شخص فروشنده مبلغی به عنوان پیش‌پرداخت (down payment)
از خریدار می‌گیرد و سپس مابقی مبلغ در قالب اقساط (instalments)
پرداخت می‌شود.

after sales service

خدمات پس از فروش؛ نکته‌ای جالب در مقایسه این اصطلاح با آنچه در
فارسی می‌گوییم این است که در زبان انگلیسی به آن خدمت پس از فروش‌ها
گفته می‌شود؛ حال آنکه در زبان فارسی خدمات پس از فروش نام دارد.

owe

بدهکار بودن

لغت owe در زبان انگلیسی به معنای بدهکار بودن است.

برای مثال:

I owe him

ترجمه:

من به او بدهکارم. (چه معنوی و چه مادی)

نکته تعجب‌آور در این باب، این است که در زبان انگلیسی، علی‌رغم غنای
لغوی، فعلی برای طلبکار بودن وجود ندارد و هر زمان که بخواهید بگویید
شخصی از شما طلبکار است، می‌بایست جای فاعل و مفعول را عوض کرده
و بگویید شما به وی بدهکارید و از فعل owe استفاده کنید!

در خاتمه، به این نکته اشاره می‌کنم که تیتراژ این مقاله با عنوان زیر به این معنا
است که خود را ارزان نفروش!

Don't sell yourself short

overpricing

گران‌فروشی؛ این واژه را می‌توان در مقابل واژه underpricing به معنای
ارزان‌فروشی قرار داد.

budget

بودجه؛ که در اصطلاح budget planning به معنای برنامه‌ریزی بودجه و
budget management در مفهوم مدیریت بودجه، بسیار پرکاربرد است.

business-to-business

شرکت به شرکت؛ در اصطلاح عامیانه میان تجار، به آن B2B گفته
می‌شود و زمانی استفاده می‌شود که یک شرکت بخواهد کالا یا خدمات
خود را به شرکتی دیگر (نه شخصی حقیقی) بفروشد.
در مقابل، اصطلاح business-to-customer یا همان B2C وجود
دارد که در آن شرکت، خدمات یا کالای خود را در اختیار شخصی
حقیقی می‌گذارد.

refund

بازگرداندن پول خریدار؛ این لغت می‌تواند هم نقش گرامری فعل و هم اسم
را داشته باشد. اصطلاح جالب زیر به این معنا است که جنس فروخته شده
پس گرفته نمی‌شود و refund هم در کار نیست:

All sales are final

لغت reimburse نیز به معنای بازپرداخت پول است؛ با این تفاوت مهم که
فقط زمانی استفاده می‌شود که شخص مقروض یا وام‌گیرنده (borrower
or debtor) پول شخص طلبکار یا وام‌دهنده (lender or creditor) را
بازپرداخت می‌کند.

in stock

موجود؛ زمانی از این اصطلاح استفاده می‌کنیم که جنس موردنظر در انبار
(warehouse یا storehouse) یا سوله (industrial shed) موجود
است. اصطلاح out of stock معنای متضاد دارد.

برای مثال:

We have X in stock

X is out of stock

distribute

توزیع کردن / پخش کردن

اسم این فعل، لغت distribution است که در اصطلاحات گوناگونی
از جمله distribution agent (نماینده پخش) یا sole distribution
(پخش انحصاری) کاربرد دارد. لغت dispatch به معنای ارسال کردن و
deliver به مفهوم تحویل دادن از اجزای distribution هستند. همچنین
اصطلاح capillary distribution به معنای پخش مویرگی است که برای
فروشنده‌گان، عبارتی آشنا است.

profit

سود؛ که معمولاً در مقابل واژه loss به معنای ضرر استفاده می‌شود. معمولاً



همکاران شعبه دهکده المپیک

شعبه‌ای محلی با اهداف منطقه‌ای



مونا رضائی / رئیس شعبه

وی در خصوص وضعیت عملکردی شعبه دهکده المپیک نیز عنوان کرد: به لحاظ عملکردی و دسترسی به اهداف تعیین شده شعبه دهکده المپیک همواره یک وضعیت صعودی داشته و با وجود پتانسیل ضعیفی که از نظر موقعیت مکانی برای شعبه وجود دارد، همیشه سعی کردیم در دسترسی به اهداف عملکرد موفق داشته باشیم. به طوری که مطابق عملکرد مرداد ماه، شعبه ما رتبه ۵ سرپرستی منطقه ۴ را کسب کرده و این نتیجه تلاش خیلی زیاد تیم شش نفره شعبه است.

رئیس شعبه دهکده المپیک به تأثیر کرونا در عملکرد شعبه نیز اشاره کرد و گفت: زمانی که کرونا بسیار شدید شد، همه تلاش ما در جهت حفظ سلامتی بود تا همیشه بتوانیم بهترین سرویس را به مراجعین ارائه دهیم. البته در این بین مشکلات زیادی وجود داشت، ولی در همین مشکلات است که همدلی‌ها بیشتر دیده می‌شود و در یک مقطع دو نفر از همکارهای ما هم‌زمان به کرونا مبتلا شدند و اتفاقاً در ایام پایانی سال هم بود اما سایر همکاران با نهایت همکاری به مراجعین پاسخ دادند و هرگز از فشار کار گلایه‌ای نکردند. رضایی سپس ادامه داد: به طور معمول وضعیت عملکردمان را به صورت هفتگی بررسی و با همکارها راجع به این وضعیت صحبت می‌کنیم. همیشه همه با هم به دنبال راهکاری برای افزایش مشتری‌ها هستیم. علاوه بر این همیشه به همکارها یادآوری کردم که حضور مشتری‌ها و علاقه آن‌ها به ما باعث بقای ما است و یقیناً شعبه‌ای مثل دهکده المپیک که به خاطر موقعیت مکانی شعبه از پتانسیل بسیار کمی برخوردار است، همه مشتریانش، مشتری ویژه محسوب می‌شوند. همین اتفاق و توجه به مشتری‌ها باعث شده مشتری‌ها برای ما مشتری جدید بیاورند.

رئیس شعبه دهکده المپیک خاطرنشان کرد: می‌توانم بگویم که یکی از سخت‌ترین شعبی که کار کردم، شعبه دهکده المپیک بوده و با توجه به اینکه موقعیت مکانی شعبه مسکونی است و افراد ساکن در محل عموماً از

شعبه دهکده المپیک یکی از شعب خوب بانک سامان است که علی‌رغم قرارگیری در یک محل مسکونی توانسته موفقیت‌های چشمگیری در تحقق اهداف به دست بیاورد. در این شماره از نشریه سامان به گفت‌وگو با همکاران سختکوش شعبه دهکده المپیک پرداختیم.

مونا رضائی رئیس شعبه دهکده المپیک مدرک کارشناسی مدیریت امور بانکی و کارشناسی ارشد مدیریت دولتی دارد و از تیرماه سال ۱۳۸۵ وارد بانک سامان و از همان ابتدا در شعبه بازار مشغول به کار شده است. وی در خصوص سابقه خود در بانک سامان می‌گوید: پنج سال در شعبه بازار مشغول فعالیت بودم تا اینکه با تصمیم سازمان به اداره اعتبارات منتقل شدم اما چون به شلوغی و رفت‌وآمد شعبه بازار عادت کرده بودم، کار کردن در فضای اداره برایم ممکن نبود؛ بنابراین با درخواست خودم مجدداً به شعبه انتقال پیدا کردم و پس از یک دوره حضور کوتاه در شعبه سید جمال‌الدین اسدآبادی به عنوان مسئول اعتبارات شعبه مرکزی مشغول به کار شدم و بعد از آن مدتی به عنوان معاون در شعبه میدان نبوت فعالیت کردم تا اینکه در سال ۱۳۹۳ به عنوان رئیس شعبه به شعبه سرو منتقل شدم و از سال ۱۳۹۵ هم در شعبه دهکده المپیک حضور دارم.

وی سپس ادامه داد: از زمان حضورم در بانک، هم در شعب بزرگ کار کردم و هم در شعب کوچک و همین تجارب باعث شد یاد بگیرم که کار کردن در هر شعبه‌ای مزایا و معایب خاص خودش را دارد. در کل هیچ شعبه‌ای نیست که بتوانیم بگوییم، کار کردن در آن بدون تلاش زیاد می‌تواند نتیجه خوب به همراه داشته باشد؛ بنابراین قطعاً تلاش در شعبی که از پتانسیل کمتری برخوردار هستند، باید چندین برابر باشد چون باید با هر سختی مشتری را بیرون از شعبه پیدا کنی و برای استفاده از خدمات قانعش کنی، درحالی که در شعب بزرگ و با پتانسیل خوب همان کار زیاد و شلوغی شعبه مزیتی برای کارکنان برای جذب مشتری است.



سجاد مهدی زاده / معاون شعبه

مثلاً در مواقعی که مشتری عصبانی و کم حوصله است سعی می‌کنیم کار مشتری را در مدت زمان کمتر و بهترین نحو انجام دهیم تا مشتری راضی از بانک خارج شود، اما در مواقعی که مشتری حوصله و وقت بیشتری دارد سعی می‌کنم او را راهنمایی کنم و در خصوص محصولات بانک مذاکره و گفت‌وگو داشته باشیم.

وی در خصوص مسائل و مشکلات پیش‌روی خود در بانک عنوان کرد: در عصر حاضر هیچ کاری راحت و بدون زحمت نیست و هیچ چیز بدون زحمت و تلاش به دست نمی‌آید ولی با توجه به اینکه کار ما، کاری مالی بوده و با مشتریان مختلف و اقوام و سلیقه‌های مختلف سر و کار داریم مجبوریم طوری برخورد کنیم تا مشتری راضی از شعبه خارج شود.

نعمت همنشین خوب

امیرحسین حسین پور بانکدار عملیات یکی دیگر از همکاران سختکوش شعبه دهکده المپیک است که می‌گوید: شعبه دهکده المپیک را دوست دارم به خاطر همکاران واقعا دوست‌داشتنی و مهربان و بعد به خاطر مشتری‌های بومی و محترم. این شعبه برای من برکات زیادی داشته که به لطف خدا و همکاران خوبم مخصوصاً خانم رضایی، عبور از هر مشکل و سدی را برایم تا حدود زیادی آسان کرده و باعث شد نه تنها از آسیب‌های کرونا و ریسک شغلی و حتی مشکلات جامعه گذر کنم بلکه رشد کنم و اندوخته‌ای به کوله‌بار خاطرات و تجربیاتم اضافه کنم.

وی سپس ادامه داد: همیشه از خدا خواستم نعمت همنشین خوب را روزی من کند و شکر خدا همیشه از همکاران کار بلد و نازنینم چیزی یاد گرفته‌ام و افتخار شاگردی آن‌ها را داشته و دارم و انصافاً هم پرسنل بانک سامان در مقایسه با کل جامعه بانکی از نظر تعامل، برخورد، انعطاف و پویایی یک سر و گردن بالاتر هستند.

تا حدی که با حضور این پرسنل کاردرست و حرفه‌ای، نه تنها ریسک کار مالی و بانکی به حداقل می‌رسد، بلکه سامان تبدیل به جایی برای شکوفایی و بالندگی شده و تعلق خاطر داشتن به برند بانک سامان در محافل بانکی نوعی افتخار محسوب می‌شود.

قشر کارمند کم‌درآمد هستند، چه در بحث منابع و چه در بحث مصارف، بازاریابی و پیدا کردن مشتری جزو مسائل چالش برانگیز بوده اما با همراهی تمام همکارانمان توانستیم همیشه عملکرد قابل قبولی داشته باشیم. مونسا رضایی در بخش پایانی گفت‌وگوی خود عنوان کرد: معتقدم تا بین خودمان رفاقت وجود نداشته باشد، نمی‌توانیم با مراجعان روابط دوستانه‌ای داشته باشیم. بنابراین همیشه سعی کردم به همکارانم این حس را انتقال دهم که در همه کارها با آن‌ها شریک و پشتیبان آن‌ها هستم.

بانک سامان خانه دوم من است

سجاد مهدی زاده معاون شعبه دهکده المپیک هم از سال ۸۷ وارد بانک سامان شده و در شعبه‌های مرکزی و جنت‌آباد، ایلام و میدان قزوین مشغول به فعالیت بوده و به گفته خودش مدت کوتاهی است که وارد شعبه دهکده المپیک شده است.

وی در خصوص کار کردن در بانک سامان می‌گوید: بانک سامان یعنی بانک محبوب همه مردم ایران که این موضوع در نظر سنجی‌های مختلف تاکنون اثبات شده و من به‌شخصه بانک سامان را خانه دوم خودم می‌دانم. ما طی زمانی که ما در بانک و محل کار هستیم باید محیطی ایجاد کنیم که بتوانیم به‌درستی انجام وظیفه کنیم و فضا عاری از استرس بیجا باشد؛ بنابراین تمام سعی من ایجاد تعادل بین محیط کار و خانه است.

مهدی‌زاده ادامه داد: از نظر من در بانک سامان مشتری حرف اول را می‌زند و ادامه فعالیت و سودآوری بانک بدون مشتریان امکان‌پذیر نیست؛ پس باید تمامی اهداف ما در جهت جذب و رضایت مشتری باشد. البته ناگفته نماند که این رضایت مشتری نباید به هر شیوه‌ای یا اجحاف در حق کارکنان باشد. وی ادامه داد: من سعی می‌کنم در محیط کار همواره اهداف سازمانم را بشناسم و در جهت نیل به اهداف و پیشبرد آن‌ها در کنار مدیر خود تلاش کنم و از تجربیات و منویات ایشان به نحوه مقتضی استفاده کنم. علاوه بر این می‌گویم در تعامل با سایر همکاران با ایجاد یک محیط دوستانه و انتقال تجربیات و پیگیری امور در پیشبرد اهداف شعبه نقش سازنده‌ای ایفا کنم. در کل کار در بانک ذاتاً استرس‌زا است و سختی‌های خودش را دارد که با ایجاد یک محیط صمیمی بین همکاران و تسلط بر بخشنامه و مقررات تا حدودی قابل کنترل است ولی در هر صورت کار بانک بر سلامتی تأثیر منفی دارد و باعث عوارض گوناگون جسمی و روحی شده که این در کنار ریسک کار و امور مالی مشتریان می‌تواند مشکل‌زا باشد.

مهدی زاده همچنین اضافه کرد: با تدابیر مدیران محترم و دلسوز بانک و پرسنل با دانش و پر از انگیزه و ترسیم افق پیش رو، آینده بانک سامان همچون گذشته پرافتخارش روشن و پر از موفقیت است و در سامان ۱۴۰۴ قطعاً جزو بانک‌های تراز اول کشور و انتخاب اول بانک‌های بین‌المللی خواهیم بود.

هیچ کاری راحت و بدون زحمت نیست

علی واقعی بانکدار فروش شعبه دهکده المپیک از سال ۸۷ در بانک سامان استخدام شده و فعالیت خود را از شعبه مرکزی آغاز کرده است. وی در پست‌های متعدد و شعب جنت‌آباد، شهرک راه‌آهن، یافت‌آباد، سی تیر، بازار و بازار کفاش‌ها خدمت کرده و هم‌اکنون در شعبه دهکده المپیک مشغول فعالیت است.

واقعی در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان شعبه می‌گوید: نحوه تعامل و برخورد با مشتریان بستگی به شرایط روحی و وضعیت مشتری دارد؛



امیر حسین حسین پور



فاطمه عبادی



عماد شالی‌ها



علی واقعی

وی سپس ادامه داد: در مدت زمانی که به این شعبه آمده‌ام تمام تلاش خود را برای برقراری ارتباط مؤثر با مشتریان به کار می‌بندم. در همین حال همکاران بسیار خوبی نیز در شعبه دهکده المپیک مشغول به کار هستند که مطالب بسیاری به من آموزش داده‌اند.

حرف‌های زیادی برای گفتن داریم

فاطمه عبادی کاربر فروش تخصصی شعبه دهکده المپیک نیز از سال ۸۶ تا امروز در مدیریت پشتیبانی، شعب صادقیه، گلزار، آصف، دهکده المپیک، شهرک راه‌آهن و مجدداً شعبه دهکده المپیک مشغول فعالیت بوده است. وی در خصوص عملکرد خود در شعبه دهکده المپیک می‌گوید: شعبه دهکده المپیک علی‌رغم موقعیت مکانی نامناسبی که دارد، همواره در رسیدن به اهداف حرف‌های زیادی برای گفتن داشته که من این موضوع را مدیون هدایت رئیس شعبه و تلاش همکاران می‌دانم.

عبادی به فضای تعامل، همکاری و صمیمیت موجود در شعبه دهکده المپیک اشاره می‌کند و می‌گوید: محبوبیتی که بانک سامان با ارائه خدمات متنوع غیرحضوری، الکترونیک، تسهیلات، اکرام مشتری و غیره به دست آورده، بیانگر شعار «با شما هستیم» است. امیدوارم در راستای رضایت نیروهای بانک که یقیناً سهم زیادی در تحقق این موضوع داشته‌اند نیز شعار «با شما هستیم» را مشاهده کنیم.

وی در بیان خاطره‌ای جالب از نخستین روز کاری خود گفت: اولین روز کاری من در مجموعه سامان، پررنگ‌ترین خاطره‌ام بود. صبح روز سرد پاییزی که برای اولین بارش غافلگیرکننده فصل، آمادگی لازم را نداشتم به همراه برگه حکم معرفی به شعبه بازار کفاش‌ها از سه تا پله لیز و یخ‌زده و صیقلی سبزه‌میدان، پایین رفتم اما درواقع به هوا رفتم! نقش زمین شدم و در سرما و تاریکی و خلوتی دالان‌های بازار جایی برای شستن دست‌ها و لباس‌ها و مرتب کردن حکم مچاله شده و گلی می‌گشتم که در آن ساعت فقط می‌شد به آتش‌نشانی بازار امید داشت.

بعد از ترمیم خراش‌ها و شستن گل‌ها با ضعف شدید و ناامیدی خاصی راهی شعبه شدم که با گرمای استقبال همکاران شعبه حالم به‌مرور بهتر شد و این آغازی بود برای آشنایی من با شغل بانکداری و البته بلافاصله جراحی دیسک گردن!

بانک سامان سرآمد صنعت بانکداری ایران

محمد شالیه‌ها از دیگر همکاران شعبه دهکده المپیک است که پیش‌تر در اداره پایاپای و دایره رسیدگی اسناد مشغول فعالیت بوده است. شالیه‌ها آغاز روز کاری خود را توأم با یک تجربه جدید عنوان می‌کند و می‌گوید: احساس من به بانک سامان، یک حس غرور و تعصب خاص است، چراکه بانک سامان را سرآمد و پیش‌تاز صنعت بانکداری در ایران می‌دانم.



تابستان پر از جایزه

۲ دستگاه SURFACE LAPTOP 3
۲۰ عدد REDMI WATCH 2 LITE

در شانس آن‌ها برای قرعه‌کشی تأثیرگذار است، به طوری که مشتریان رده آبی ضریب یک، رده برنزی ضریب ۲، رده نقره‌ای ضریب ۵ و رده طلایی ضریب ده برای هر شانس خواهند داشت. گفتنی است فرصت شرکت در این قرعه‌کشی فقط تا پایان ۳۰ شهریور است و نتایج آن همراه از طریق صفحه اینستاگرام سامانیوم به نشانی @samanium اعلام می‌شود.

دور جدید قرعه‌کشی سور سامان تابستانه ویژه اعضای باشگاه بانک سامان (سامانیوم) برگزار می‌شود. در این قرعه‌کشی ۲ دستگاه لپ‌تاپ سرفیس ۳ و ۲۰ عدد ساعت شیائومی به برندگان هدیه داده می‌شود. تمام کاربران باشگاه می‌توانند با صرف ۱۰۰ امتیاز، یک شانس برای شرکت در قرعه‌کشی کسب کنند. لازم به ذکر است که در این دور از جشنواره رده وفاداری مشتریان

پذیرش اوراق گام بانک سامان در بورس

پذیرش شده است. لازم به ذکر است که بانک سامان با هدف حمایت از بخش تولید کشور و تأمین سرمایه در گردش پایدار و سالم برای واحدهای تولیدی، اقدام به انتشار اوراق گام (گواهی اعتبار مولد) کرده است. بر این اساس، طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی از جمله صنایع داروسازی، صنایع نفت و گاز و پتروشیمی، صنایع شیمیایی، فلزات اساسی، لوازم خانگی، صنایع غذایی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و غیره به‌منظور تأمین مالی می‌توانند از اوراق گام استفاده کنند. علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر در این خصوص می‌توانند با مدیریت بانکداری شرکتی بانک سامان یا یکی از شعب این بانک تماس بگیرند.

فرا بورس ایران با انتشار اطلاعیه‌ای از پذیرفته شدن اوراق گام بانک سامان در بازار ابزارهای نوین مالی فرا بورس ایران خبر داد. به گزارش سامان رسانه، شرکت فرا بورس ایران با انتشار اطلاعیه‌ای عنوان کرد: «عطف به مجوز شماره ۷۹۲۸۹/۰۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۴/۰۱ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و به استناد مصوبه مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۲۶ هیات پذیرش شرکت فرا بورس ایران و همچنین مجوز معافیت از ثبت شماره ۱۱۱۵۵۰/۱۲۲ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۱۳ سازمان بورس و اوراق بهادار، به اطلاع می‌رساند، اوراق گواهی اعتبار مولد (گام) بانک سامان با مشخصات درج شده در این اطلاعیه در بازار ابزارهای نوین مالی فرا بورس ایران



بی‌شک همه ما در بانک سامان در جهت پیشبرد اهداف و استراتژی پیش رو مسئولیم. تلاش و کوشش همه همکاران در این مسیر بر هیچ‌کس پوشیده نیست. بر همین اساس نشریه سامان از همکاران خوبمان جناب آقای افشاری و جناب آقای فرجی، به دلیل اهتمامی که در خصوص تسویه پرونده‌های تسهیلاتی استان‌های مرکز و همچنین پیگیری پرونده‌های تسهیلاتی معوق استان‌های جنوب شرقی داشته‌اند، قدردانی می‌کند.

جایگاه ایران در رشد اقتصاد جهان



| رضا پدیدار |
| رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق تهران |



قبلی این نهاد تغییر نداشته است. البته ناگفته نماند که این گزارش فروکش همه گیری کرونا و افزایش نرخ جهانی نفت را از دلایل رشد اقتصادی ۳.۷ درصدی ایران برشمرده است؛ با این حال انتظار می رود رشد اقتصادی ایران در سال های بعد و به دلیل چالش های ساختاری حل نشده و سرمایه گذاری ثابت ضعیف، محدود شود. در همین زمینه این نهاد رشد اقتصادی ایران را برای سال های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ به ترتیب ۲.۷ و ۲.۳ درصد پیش بینی کرده که به طور اصولی از روند محدودتری در سال های فوق برخوردار خواهد بود. ضمناً بانک جهانی در این گزارش پیش بینی خود را از رشد اقتصادی جهان در سال جاری مورد بازنگری قرار داده است؛ به طوری که انتظار دارد رشد اقتصادی جهان از ۵.۷ درصد سال ۲۰۲۱ به ۲.۹ درصد در سال ۲۰۲۲ کاهش پیدا کند.

این پیش بینی تا حد زیادی پایین تر از پیش بینی رشد ۴.۱ درصدی این نهاد برای رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۲ است که قبلاً در ماه ژانویه ارائه شده بود. علاوه بر آن بانک جهانی پیش از این نیز پیش بینی خود از رشد اقتصادی جهان را به ۳.۲ درصد کاهش داده بود.

بانک جهانی علت این کاهش برآورد رشد اقتصادی را افزوده شدن خسارات ناشی از عملیات نظامی روسیه در اوکراین به اثرات همه گیری کووید ۱۹- بر اقتصاد جهانی عنوان و پیش بینی کرد اقتصاد جهانی در

نابسامانی های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی در عرصه های ملی و جهانی شرایطی را فراهم آورده که ضرورت های سرمایه گذاری در برنامه ها و هدف گذاری ها را زیر سوال برده است. به دنبال این امر جریان هدایت برنامه ها و اهداف عالی سطح نگهداشت و نیز برنامه های توسعه ای، به دلیل نبود ثبات قیمت ها و تورم لجام گسیخته در داخل و خارج از کشور متوقف شده یا در پایین ترین سطح ممکن به مرحله اجرایی در آمده است. افول رشد اقتصادی در جهان و نیز در منطقه بر هیچ کس پوشیده نیست؛ بر این اساس نمی توان انتظار رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۲ را داشت. چنانچه بانک جهانی در آخرین گزارش خود پیش بینی رشد اقتصادی جهان را اعلام و اشاره کرد جهان در حال ورود به دوره ای طولانی از تورم و رشد اقتصادی ضعیف است. این نهاد بین المللی در گزارش جدید خود با اشاره به آثار مخرب همه گیری کرونا و جنگ اخیر روسیه و اوکراین، پیش بینی کرد نرخ رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۲ به ۲.۹ درصد برسد که نسبت به پیش بینی قبلی، ۱.۲ درصد کاهش یافته است. با وجود کاهش رشد اقتصادی در جهان، رشد اقتصادی ایران در سال جاری مثبت ۳.۷ درصد پیش بینی شده که نسبت به دوره زمانی قبل از روند بهتری برخوردار است. در همین زمینه بانک جهانی نیز در جدیدترین گزارش خود رشد اقتصادی ایران را برای سال ۲۰۲۲ معادل ۳.۷ درصد پیش بینی کرده که نسبت به گزارش

حال ورود به دوره‌ای طولانی از رشد ضعیف و تورم افزایشی است. در این حالت خروج اقتصاد ایران از رکود بلندمدتی که در آن گرفتار شده و نیز ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر برای نیروی کار جوان و جویای کار، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بیشتر است، این در حالی است که در یک دهه گذشته حجم سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران کاهش یافته است؛ از این رو لازم است ضمن تحلیل دلایل این افت، راهکارهای گسترش سرمایه‌گذاری برای تبیین جایگاه ایران در رشد اقتصاد جهان را بررسی کرد. در ۵ سال قبل از تحریم‌ها، به‌طور متوسط سالانه ۴۵ میلیارد دلار در بخش ماشین‌آلات سرمایه‌گذاری می‌شد، اما بعد از تحریم‌ها متأسفانه این سرمایه‌گذاری‌ها به کمتر از ۲۸ میلیارد دلار در سال افت کرد و بعد از بدعهدی‌های مستمر غرب و اعمال فشار حداکثری، به سطح ۱۵ میلیارد دلار در سال رسید. به‌طور کلی، میزان سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات به یک‌سوم کاهش یافته و باید چاره‌ای برای این چالش اندیشیده شود، چراکه تحریم از دو کانال بر سرمایه‌گذاری تأثیر گذاشته است. تحریم نفت و وابستگی درآمدی دولت به صادرات نفت، کانال اول اثرگذاری مستقیم تحریم‌ها است. کاهش درآمدهای نفتی، دولت را مجبور کرده با کاهش هزینه‌های عمرانی (سرمایه‌گذاری ثابت دولتی) کسری بودجه را کاهش دهد. در ادامه بحث باید گفت کانال دوم اثرگذاری مربوط به تحریم بخش بانکی و مالی است که کمتر مورد توجه قرار گرفته است. پیش از تحریم‌ها، شرکت‌های ایرانی می‌توانستند از خدمات نظام مالی سایر کشورها استفاده کنند و بخشی از نیازهای مالی خود را پوشش دهند، چراکه به‌عنوان نمونه صندوق ضمانت صادرات در آلمان این امکان را فراهم می‌کرد تا ماشین‌آلات آلمانی به ایران صادر شود و به‌تدریج طرف ایرانی بدهی خود را به شرکت آلمانی پرداخت کند. در کل به‌دلیل کاهش درآمدهای نفتی و عدم دسترسی به نظام مالی بین‌المللی، میزان سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی بسیار محدود شده است. اما در مواجهه با این تحولات چه باید کرد؟ پاسخ بسیار ساده است؛ تشویق پس‌انداز داخلی و هدایت این پس‌اندازها به سمت سرمایه‌گذاری‌های مولد و اثرگذار که نمونه‌های آن را در سنوات قبل تجربه کرده بودیم، نظام مالی نقش اساسی در تشویق خانواده‌ها به پس‌انداز و سپس سرمایه‌گذاری منابع جمع‌آوری شده دارد، اما نظام مالی نتوانسته کلیه منابع بالقوه داخلی را در جهت منافع ملی تجهیز کند.

مسعود نیلی برای دستیابی ایران به رشد اقتصادی به‌ویژه برای تطبیق با جامعه جهانی، ۴ مولفه اصلاحات اقتصادی را برشمرده که براساس آن سیاست اصلاحات اقتصادی یک گزاره شناخته شده و مشخص‌تر نسبت به دهه‌های گذشته است.

براساس نوشتار نیلی برای موفقیت در اصلاحات اقتصادی می‌توانیم براساس تجربه‌ای که بشر داشته مولفه‌های حداقلی را شناسایی کنیم:

۱- به‌طور طبیعی نقطه کانونی این اصلاحات خارج شدن دولت‌ها از نظام قیمت‌گذاری است که به آن «آزادسازی نرخ‌ها» گفته می‌شود و یک تصمیم در سطح اقتصاد خرد به‌شمار می‌رود؛ یعنی دولت که مثلاً نرخ ده‌ها قلم کالا را تعیین می‌کرده، تصمیم می‌گیرد دیگر نقشی در تعیین قیمت‌ها نداشته باشد و آن را به بازار بسپرد.

۲- مولفه دوم که باید به‌عنوان یک بخش جدایی‌ناپذیر و بسیار مهم اصلاحات اقتصادی مد نظر قرار گیرد «ثبات اقتصاد کلان» است. بدون این مولفه ممکن است آزادسازی قیمت‌ها در اقتصادی که سالیان سال به تعیین دستوری و اداری قیمت‌ها توسط مقامات دولتی عادت داشته، به نتایج بدی بینجامد. ثبات اقتصاد کلان به زبان واضح‌تر همان کنترل

تورم است؛ یعنی دولت در سطح اقتصاد خرد، قیمت‌ها را رها می‌کند تا قیمت‌های نسبی تنظیم مجدد شوند، اما متوسط سطح عمومی قیمت‌ها را به‌وسیله ابزار اصلی «رشد حجم نقدینگی» کنترل می‌کند. رشد نقدینگی باید با حداکثر سختگیری تحت کنترل در بیاید تا این نگرانی وجود نداشته باشد که اگر قیمت‌ها رها شود چه نتایجی به بار می‌آید، چون سطح متوسط قیمت‌ها به‌وسیله ابزار اصلی خودش کنترل می‌شود.

۳- مولفه سوم اصلاحات اقتصادی داشتن یک برنامه موثر حمایت از گروه‌هایی است که قدرت درآمدی پایینی دارند و در جریان اصلاحات اقتصادی آسیب می‌بینند. دولت باید برای جبران فشاری که به زندگی این گروه وارد می‌شود، برنامه دقیقی با در نظر گرفتن منابع و هزینه‌ها داشته باشد.

۴- مولفه چهارم اینکه همه کشورهایی که دست به اصلاحات اقتصادی زده‌اند دسترسی‌های بسیار کم هزینه‌ای به بازارهای جهانی فراهم کرده بودند.

البته مولفه‌های اصلاحات اقتصادی بیشتر از ۴ موردی است که اشاره شد اما ضرورت وجود این ۴ مولفه برای اجرای یک برنامه اصلاح اقتصادی موفق غیرقابل انکار است و نمی‌توان و نباید هیچ یک از آنها را نادیده گرفت.

در واقع اگر دولت قیمت‌ها را آزاد نکند، اصلاح اقتصادی انجام نداده است؛ اگر آزاد کند اما به شرایطی که تورم رها و به‌صورت افسارگسیخته در حال رشد است، بی‌توجه باشد، آزادسازی کار خطرناکی است. مانند اینکه یک نفر را که خونریزی زیادی دارد به اتاق عمل ببرند و به خونریزی‌اش توجهی نداشته باشند و مثلاً بخواهند قلب او را عمل کنند. اگر دو مولفه آزادسازی قیمت‌ها و ثبات اقتصاد کلان اجرا شود، اما هیچ برنامه‌ای برای جبران فشار موقتی که به قشر کم‌درآمد جامعه وارد می‌شود اجرا نشود، ممکن است زندگی برای این گروه قابل تحمل نباشد. این یعنی در شرایط جنگی بخواهیم جراحی انجام دهیم، در حالی که ممکن است خون به بیمار نرسد.

هر اقدامی که با هدف اصلاح اقتصاد انجام شود و یکی از این ۴ مولفه را نداشته باشد، اصلاح اقتصادی و جریان متعارف رشد نیست. ممکن است مثلاً یک تصمیم اقتصادی به‌صورت موردی یا موقتی اتخاذ شود و بهبود ایجاد کند، اما آن تصمیم را نمی‌توان اصلاح اقتصادی نامید، چراکه این گزاره در حال حاضر یک واژه هویت‌دار شناخته شده است که تقریباً همه ابعاد آن روشن است؛ بنابراین می‌توان به‌راحتی تشخیص داد که کدام سیاست یا تصمیم اصلاح اقتصادی است و کدام نیست.

در نهایت می‌توان گفت آنچه امروز به‌عنوان اصلاحات اقتصادی برای رشد در دنیا شناخته می‌شود، از یک تصمیم سیاسی شروع می‌شود؛ جایی که سیاستمداران کشور تصمیم می‌گیرند نظام اقتصادی را از بنیان تغییر دهند. تأکید می‌شود فرآیند تغییر باید حداقل ۴ مولفه اصلی یادشده را در خود داشته باشد.

غیر از آن هم فرازونشیب‌هایی وجود دارد اما با اجرای این مولفه‌ها آثار سوء نوسان‌ها و خطراتی که ایجاد می‌شود به حداقل می‌رسد. نتیجه اینکه کشورهای زیادی را در دنیا می‌بینیم که تجربه موفقیت‌آمیزی در اصلاح اقتصادی برای تحول و رشد اقتصادی داشته‌اند و ما نیز می‌توانیم از تجربه این کشورها الگو بگیریم.



جلسات هم‌اندیشی و گفت‌وگو با سرپرستان، رؤسا و معاونین شعب منتخب در خصوص مشتریان ویژه با حضور تیم راهبری پروژه، حول محور استراتژی ۱۴۰۴

به گفت‌وگو پرداختند. گفت‌وگو در خصوص اهمیت استراتژیک مشتریان ویژه، نقش پر اهمیت تیم شعبه در دستیابی به موفقیت در پروژه مشتریان ویژه، اطلاع‌رسانی در خصوص آخرین وضعیت خدمات و محصولات مشتریان ویژه و محصول یوبانک، از مهم‌ترین نکات مطرح شده در این جلسه بود.

جلسه بحث‌وگفت‌وگو حول محور استراتژی ۱۴۰۴ بانک و مشتریان ویژه با حضور سرپرستان، رؤسا و معاونین شعب منتخب، در روزهای پنجم و دوازدهم شهریور، برگزار شد. در این جلسه که با حضور تیم راهبری پروژه نیز همراه بود، سرکار خانم افقهی و جناب آقای ایزدی با سرپرستان و رؤسای شعب منتخب





سرپرستی منطقه ۴ قهرمان فوتسال جام سامان







سرپرستی منطقه ۴ قهرمان فوتسال جام سامان

تیم سرپرستی منطقه ۴ موفق شد از پس این ضربات برآید و جام قهرمانی را بالای سر خود ببرد.

همچنین در مسابقه رده‌بندی نیز تیم ستاد ۲ موفق شد با نتیجه ۶ بر صفر تیم ستاد ۳ را مغلوب و عنوان سومی این مسابقات را از آن خود کند.

شایان ذکر است تیم ستاد سه موفق به اخذ مقام چهارم، تیم سرپرستی منطقه دو به‌عنوان تیم اخلاق، قربانعلی پورمحمدحسین از تیم تیم ستاد دو به‌عنوان بازیکن اخلاق، حمیدرضا برزگر از تیم سرپرستی منطقه یک به‌عنوان بهترین دروازه‌بان، اسماعیل شاکر از تیم ستاد دو با هشت گل زده به‌عنوان آقای گل و علی محبی از تیم سرپرستی منطقه چهار به‌عنوان بهترین بازیکن مسابقات انتخاب شدند.

نهمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان با برگزاری دیدار فینال و رده‌بندی در سالن مجتمع ورزشی غدیر پایان یافت.

به گزارش سامان رسانه، در نهمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان تیم سرپرستی منطقه ۴ تهران موفق شد جام قهرمانی این دور از مسابقات را بالای سر ببرد.

بر این اساس، در مسابقه فینال که بین تیم سرپرستی منطقه ۴ و سرپرستی منطقه ۱ تهران برگزار شد، در حالی که سرپرستی منطقه ۴ تا ثانیه‌های واپسین بازی با نتیجه یک بر صفر پیش بود، تیم سرپرستی منطقه یک موفق به زدن گل تساوی شد تا بازی به ضربات پنالتی برسد تا در این مسابقه نفس‌گیر، ضربات پنالتی تعیین‌کننده قهرمان باشد که در نهایت







اثر هاثورن

از این رو لندزبرگ اثر هاثورن را به صورت زیر تعریف می‌کند: بهبود کوتاه مدت عملکرد تحت تاثیر نظارت دیگری.

در سال ۲۰۰۹ پژوهشی توسط جمعی از محققان دانشگاه شیکاگو صورت گرفت که داده‌های اولیه حاصل از مطالعات پدیده هاثورن را با دقت بیشتری آنالیز کرد.

در این مطالعه نیز نتایج مشابهی حاصل شد: عملکرد فرد تحت تاثیر افزایش توجه از جانب کسی که دوستش دارد یا به هر نحوی در زندگی وی دارای اهمیت است، به گونه‌ای مقطعی ارتقا یافته و به مرور زمان نیز شدت خود را از دست می‌دهد.

اثر هاثورن حتی بر کوچک‌ترین رفتارهای شخصی و به خصوص امر تصمیم‌گیری/انتخاب نیز تاثیر دارد. برای مثال تصور کنید که با یکی از دوستان خود به فروشگاه رفته‌اید و ضمن آن که دوست‌تان منتظر است، در حال تصمیم‌گیری برای خریدن یا نخریدن محصولی خاص هستید. در واقع همراه شما تنها با نگاه خود به عنوان یک ناظر، قادر به دخل و تصرف در روند انتخاب‌تان خواهد بود!

از این رو می‌توان گفت جالب‌ترین پیامد اثر هاثورن، قابلیت آن در القای رفتارهای فردی-اجتماعی مثبت است. اگر بخواهیم از این اثر حداکثر بهره‌وری را داشته باشیم، باید با افرادی معاشرت کنیم که توانایی توسعه رفتارهای مثبت و دلخواه را در شخصیت ما داشته باشند.

همین موضوع در مورد مسائل کاری هم صدق می‌کند. برای نمونه اگر قصد دارید در محیط کار خود خلاقیت بیشتری به خرج دهید، باید با افرادی معاشرت کنید که با اهداف شما هم جهت هستند. آنهایی که دقیقه‌ها را می‌شمارند تا زمان زودتر بگذرد و به خانه بازگردند، مشخصاً براساس اثر هاثورن کمک زیادی به شما در این زمینه نخواهند کرد.

منبع: سایت سواد زندگی (خلاصه شده)

اثر "هاثورن"، اصطلاحی است برای اشاره به این که اگر افراد بدانند تحت نظارت مستقیم و توجه شخصی دیگر قرار دارند، عملکرد بهتری را از خود نشان می‌دهند. این اثر نخستین بار در دهه ۱۹۵۰ توسط محقق به نام هنری لندزبرگ معرفی شد و در اصل محصول مطالعات وی طی دهه ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ است. چون این پژوهش در کارخانه تجهیزات الکتریکی هاثورن در ایلینوی انجام گرفت، اثر اثبات شده نیز به همین نام خوانده شد. در این مطالعه تلاش شد با تغییر سطح نور محیط و کم یا زیاد کردن آن، افزایش عملکرد و کارایی کارکنان مورد بررسی قرار گیرد. اساس تحقیقات بر این موضوع استوار بود که آیا با تغییر سطح نور و با کم و زیاد کردن آن تغییری در عملکرد و بهره‌وری کارکنان ایجاد می‌شود؟

نکته جالب و غافلگیرکننده این بود که در ایام پژوهش، ارتقای کیفیت عملکرد کارکنان به ثبت رسید اما درست پس از توقف تحقیقات، این تاثیر افزایشی نیز از بین رفت. دلیل آن نیز کاملاً مشخص است: همانطور که اشاره شد اثر هاثورن وابسته به نظارت مستقیم از جانب فردی دیگر است. با حذف نظارت، تلاش شخص برای "بهبود رفتار مورد بررسی" نیز به تدریج کاهش یافته و در نهایت به اتمام می‌رسد.

محققان همچنین دریافتند که تقریباً هر تغییری در شرایط از پیش تعیین شده مطالعه، منتج به افزایش بازدهی کارکنان می‌شود. برای نمونه کاهش سطح روشنایی در حد شمع و یا افزایش حداکثری آن، هر دو منتج به بهبود کارایی پرسنل شدند. چون در هر دو مورد، کارکنان احساس می‌کردند که تحت نظارت هستند.

از آنجایی که نتایج به دست آمده دانشمندان را حیرت زده کرده بود، آنها تنها یک توضیح منطقی برای تفسیر این حالت در اختیار داشتند: "عملکرد انسان وابسته به توجهی است که از جانب دیگران مانند خانواده، همسر، دوستان، همکاران یا رئیس خود دریافت می‌کند.

سالروز تاسیس بانک سامان گرامی باد



۱۱ شهریور هر سال، تداعی کننده آغاز فعالیت برندی خوشنام است که با استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های خود در جهت توسعه و رونق اقتصادی در شبکه بانکی کشور گام برداشت. امروز بانک سامان توانسته به‌عنوان پیشقراول بانکداری الکترونیک فرصت‌های بی‌نظیری همراه با خدمات نوآور برای رشد و توسعه اقتصادی کشور فراهم کند و هر روز بالنده‌تر و پربارتر در مسیر رشد و اعتلا قدم بردارد. اینجانب به نمایندگی از اعضای محترم هیات مدیره و هیات عامل سپ، این روز فرخنده را به خانواده بزرگ بانک سامان تبریک و تهنیت عرض نموده و سلامتی، بهروزی و سربلندی تمام پرسنل این بانک نوآور را از خداوند مسألت دارم.

حسین واعظ قمصری
مدیرعامل

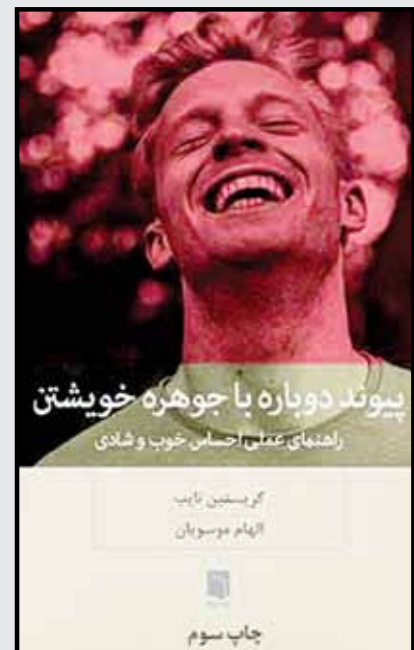
معرفی کتاب

پیوند دوباره با جوهره خویشتن (چاپ سوم)

بسیاری از مردم در زندگی خود احساس شادی یا رضایت نمی‌کنند. آنها دستخوش اضطراب، افسردگی، استرس، درد جسمی، کم بودن انرژی، ملال، نگرانی شدید، فقدان شور و شوق، مشکلات در روابط و دیگر علائم هستند. کریستین اس. نایب، نویسنده این اثر، با ترکیب تحقیقات حوزه عصب‌شناسی مدرن، تکنیک‌های موثر روان‌درمانی و پژوهش‌های حیطه آگاهی نشان می‌دهد مغز خود به خود احساسات را سرکوب می‌کند و این مکانیزم علت اصلی علائم روانشناختی ماست. تاثیر شگرف این مکانیزم بر شادی و بهزیستی ما، نحوه غلبه بر مکانیزم مذکور، درمان علائم و احیای توانایی‌های خود همگی به کمک مفاهیم، مثال‌ها، ابزارها و تکنیک‌های آسان‌فهم تشریح شده‌اند. این کتاب منحصر به فرد توصیه‌ها و تکنیک‌های کاربردی و ملموس جهت تحقق درک مکانیزم‌هایی که منجر به علائم شما و بروز مشکلاتتان می‌شوند، ارائه کرده است.

قسمتی از کتاب:

احساس خشم، «واکنشی موقتی و زودگذر است که بدن را برانگیخته و خیال‌پردازی‌ها و تکانه‌های پرخاشگرانه را ایجاد می‌کند»؛ با این حال، خشم در توزیع سطح هوشیاری، ناشی از برداشت‌های تحریف‌شده ایگو است؛ این تحریف از «جهان‌بینی مبتنی بر خودشیفتگی» سرچشمه می‌گیرد و فردی که چنین دیدگاهی دارد، معتقد است «جهان، باید با آرزوها و برداشت‌هایش مطابقت داشته باشد»؛ هیجان، خود مزایایی مخفیانه دارد که با دل بستن به گذشته و ذیحق دانستن خود و دامن زدن به کینه‌ها تشدید می‌شود.





ظرفیت جام جهانی

برای گردشگری بوشهر

استان خبر داد و بیان کرد: تعمیرات اساسی پایانه بین‌المللی مسافری و گردشگری دریایی اجرایی شده که نقش مهمی در جابه‌جایی مسافران خواهد داشت.

وی از ساخت ۴ پست اسکله رمپ در دیر و ساخت پایانه و محوطه‌سازی بندر دیر خبر داد و خاطر نشان کرد: طرح پایانه بین‌المللی مسافری دریایی در بوشهر با هدف خدمت‌رسانی به مسافران جام جهانی ۲۰۲۲ فوتبال در قطر کلید خورده است.

انتقال مسافران در مسیر بوشهر - دوحه

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر افزود: بخش دریایی پایانه بین‌المللی مسافری دریایی استان در روزهای اخیر به پایان رسیده و بخش خشکی آن نیز تا قبل از آغاز جام جهانی آماده می‌شود. وی گفت: تاکنون چندین کشتی مسافری و رورو پس‌نجر به ارائه خدمات در مسیر بوشهر - دوحه برای ایام برگزاری جام جهانی اعلام آمادگی کردند. شکیبی‌نسب با اشاره به اینکه بندر دیر از نظر مسافت دریایی کمترین فاصله را با بندر الرویس کشور قطر دارد و بازاری برای این بندر فراهم شده، اضافه کرد: پروژه نصب دستگاه ایکس ری در راستای کنترل ورود و خروج کالاهای ترانزیتی با اعتبار هزار میلیارد ریال در بندر دیر افتتاح شد.

استفاده از فرصت جام جهانی

معاون وزیر راه و شهرسازی در مراسم افتتاح پروژه‌های هفته دولت در استان بوشهر اظهار کرد: بوشهر دارای سابقه تاریخی در ارتباط با کشور قطر است و در همین راستا به دنبال احیای ارتباطات و مراودات دو کشور هستیم.

علی‌اکبر صفایی با اشاره به آغاز بازسازی پایانه مسافری دریایی بندر بوشهر تاکید کرد: در حالی که تکمیل این پروژه به یک سال زمان نیاز دارد، تلاش می‌کنیم ظرف ۲ ماه این طرح را تکمیل کرده و به بهره‌برداری برسانیم. وی با اشاره به طراحی اسکله شناور و ثابت برای کشتی‌های بزرگ کروز برای فعالیت در این مسیر تصریح کرد: پیشرفت‌های خوبی صورت گرفته و امیدواریم به‌زودی شاهد ساخت و بهره‌برداری از این شناورها باشیم. مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی خاطر نشان کرد: برنامه‌های بسیار خوبی برای بندر دیر به‌عنوان یکی از قطب‌های صادراتی کشور به قطر مدنظر قرار گرفته که تلاش بر این است از این فرصت‌ها به بهترین شکل استفاده شود.

بار دیگر قرعه به نام قاره آسیا افتاده و بیست و دومین دوره جام جهانی فوتبال (۲۰۲۲) از ۲۰ نوامبر تا ۱۸ دسامبر ۲۰۲۲ (۲۹ آبان تا ۲۷ آذر ۱۴۰۱) در قطر برگزار می‌شود.

این دوره از مسابقات جام جهانی برای ایران و ایرانی‌ها یک تفاوت خاص دارد و آن هم برگزاری مسابقات در کشوری همسایه و در نزدیک‌ترین فاصله با ایران است که به‌عنوان یک فرصت خوب قابل استفاده است. استان بوشهر نسبت به دیگر استان‌ها شرایط ویژه‌تری دارد و آن هم قرار گرفتن در نزدیک‌ترین فاصله با کشور قطر است، به‌گونه‌ای که بندر دیر در استان بوشهر در فاصله ۱۶۰ کیلومتری بندر الرویس قطر قرار گرفته است.

نزدیکی بنادر دو کشور این فرصت را فراهم می‌کند که بخشی از نیازهای قطر در دوره جام جهانی و ماه‌های قبل و بعد از آن از طریق بندر دیر تامین شود و البته بخشی از تماشاگران و مسافران جام جهانی نیز می‌توانند از طریق استان بوشهر و از مسیر دریایی به قطر بروند. استاندار بوشهر به نزدیکی بنادر استان بوشهر از جمله بندر دیر به بنادر کشور قطر اشاره کرد و گفت: این قربت بنادر استان بوشهر و بنادر کشور قطر، فرصت خوبی را برای توسعه روابط فراهم کرده است. وی ایجاد پایانه مسافری را یکی از اقدامات مهم و تاثیرگذار دانست و اضافه کرد: با توجه به ظرفیت‌های فراوانی که در شهرستان دیر وجود دارد، نزدیکی به قطر و برگزاری جام جهانی در این کشور، فرصت‌های جدیدی را برای ما فراهم ساخته است.

محمّدی‌زاده با بیان اینکه بندر دیر به‌لحاظ جغرافیایی نزدیک‌ترین مکان به بندر الرویس قطر است، تاکید کرد: هیأت قطری از بندر دیر بازدید کرده و فرصت‌های این بندر برای هیأت تجاری قطر تشریح شده و دنبال گسترش روابط طرفین هستیم. وی با اشاره به اینکه بندر دیر و قطر در واقع مکمل یکدیگر هستند، اظهار کرد: زیرساخت‌های بندر دیر برای توسعه صادرات ابتدا به کشور قطر و بعد بحرین و مناطق دیگر در جنوب خلیج فارس روز به روز تقویت و قوی‌تر می‌شود.

پایانه مسافری در بندر دیر

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در گفت‌وگو با مهر با اشاره به نزدیک‌شدن به زمان برگزاری جام جهانی قطر ابراز کرد: تلاش‌های گسترده‌ای به‌منظور استفاده از فرصت جام جهانی برای استان بوشهر انجام گرفته است. طرح پایانه بین‌المللی مسافری دریایی در بوشهر با هدف خدمت‌رسانی به مسافران جام جهانی ۲۰۲۲ فوتبال در قطر کلید خورده است. محمد شکیبی‌نسب از توسعه زیرساخت‌های بندری در



نقش بیمه در توسعه اقتصاد

| محمد غریب - کارشناس بیمه |

زیرا تا زمانی که دخل و خرج این شرکت‌ها از ضریب شفافیت بالایی برخوردار نباشد، تصمیم‌های درست در این صنعت در زمان اجرا با مشکل جدی مواجه خواهد شد.

همچنین شفاف‌سازی نیاز به عزم جدی و جسارت مدیران شرکت‌های بیمه دارد تا صرفاً براساس مسئولیت‌پذیری حرفه‌ای و پاسخگویی به سهامداران اقدام کنند.

برنامه عملیاتی صنعت بیمه در اجرای اهداف و سیاست‌های اقتصاد مقاومتی توسط بیمه مرکزی تدوین شده است؛ از جمله این برنامه‌ها گسترش هدایت‌شده شبکه فروش و توسعه پوشش‌های بیمه‌ای جدید و ایجاد شرکت‌های بیمه اتکایی جدید است.

بیمه به‌ویژه بیمه عمر موجب می‌شود قسمتی از درآمد اشخاص به‌جای آنکه به فوریت مصرف شود، به صورت حق بیمه نزد موسسات بیمه تمرکز یابد و سپس برای سرمایه‌گذاری در رشته‌هایی که از لحاظ اقتصادی مطلوب است، مورد استفاده قرار بگیرد. از سوی دیگر شرکت‌های بیمه به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در ایجاد اشتغال و در نتیجه اقتصاد ملی تاثیر می‌گذارند. اداره موسسات بیمه مستلزم وجود تعدادی کارکنان اداری است؛ بنابراین شرکت‌های بیمه به‌طور مستقیم صدها نفر را مشغول کار می‌کنند.

اعتبار مالی هر شخص اعم از حقیقی یا حقوقی برای افراد طرف معامله، ارتباط مستقیم با میزان دارایی او دارد و این اعتبار تا زمانی برقرار است که دارایی شخصی باقی باشد و به محض تلف شدن دارایی، اعتبار وابسته به آن نیز منتفی می‌شود؛ به‌عبارتی اعتبار اشخاص تا زمانی که دارایی‌های او پاسخگوی تعهداتش باشد، برقرار خواهد بود.

نقش بیمه محصولات در فعالیتهای کشاورزی، پوشش احتمال زیان در شرایط بد آب‌وهوایی است؛ یعنی امنیت سرمایه‌گذاری را در فعالیتهای اقتصادی افزایش می‌دهد.

وجود ریسک و عدم حتمیت در فعالیتهای کشاورزی مانع بسیار مهمی در زمینه پذیرش تکنولوژی جدید و سرمایه‌گذاری توسط کشاورزان تلقی می‌شود.

ارتقای سطح تولید داخلی، محور اصلی سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است که به ارتقای قدرت ملی منجر خواهد شد. همچنین باید فضا را برای سرمایه‌گذاری در کشور فراهم کرد که به‌دلیل مخاطرات فراوان و پوشش نیافتن مناسب ازسوی شرکت‌های بیمه، این مهم امکان‌پذیر نخواهد بود.

اقتصاد مقاومتی شکل خاصی از نظام اقتصادی است که در وضعیت حمله همه‌جانبه اقتصادی دشمن که نظام اقتصادی را به خطر می‌اندازد، پدید می‌آید.

اقتصاد ایران طی سال‌های اخیر شرایط ویژه و منحصر به فردی را تجربه کرده و به‌نظر می‌رسد این شرایط طی سال‌های آینده نیز ادامه داشته باشد. بیکاری، کاهش ارزش پول ملی، وابستگی بیش از حد به درآمدهای نفتی، واردات بی‌رویه و نامناسب بودن فضای کسب‌وکار از مهم‌ترین مشکلات و چالش‌های اقتصاد ایران طی یک دهه اخیر بوده است.

وظیفه صنعت بیمه، به‌منزله موسسه مالی این است که توان و قدرت خویش را در تامین، تشکیل سرمایه و تقویت بنیه سرمایه‌گذاری اقتصادی جامعه نشان دهد.

علاوه بر بانک‌ها که تامین‌کننده اعتبارات کوتاه‌مدت یا میان‌مدت واحدهای اقتصادی هستند، بیمه نیز به‌منزله یک منبع مهم تامین مالی و سرمایه‌گذاری نقش مهمی در اقتصاد ایفا می‌کند.

بیمه از یک سو نهادی مالی است که در تقویت بنیه اقتصادی جامعه نقش دارد و از سوی دیگر، با ایجاد امنیت و اطمینان، زمینه گسترش فعالیتهای تولیدی و خدماتی را فراهم می‌کند. تاثیرگذاری توسعه صنعت بیمه بر رشد اقتصادی به ۴ روش است:

الف) بیمه باعث افزایش ثبات مالی می‌شود.
ب) بیمه جان‌نشین و تکمیل‌کننده‌ای برای برنامه‌های تامین اجتماعی دولت است.

ج) بیمه به تجهیز پس‌اندازها کمک می‌کند.

د) بیمه به کاهش خسارت کمک می‌کند.

شفاف‌سازی در شرکت‌های بیمه امری ضروری و اجتناب‌ناپذیر است،

کنترل تورم وظیفه‌ای که انجام نمی‌شود



| محمود جامساز - اقتصاددان |

بر اثر تحقق نیافتن بودجه، دولت برای تامین کسری مورد نیاز خود در غیاب سیاست‌های پولی و مالی موثر از بانک مرکزی استقراض می‌کند و تورم بالا می‌رود و مردم فقیر، فقیرتر و ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؛ به عبارتی شکاف طبقاتی عمیق‌تر و میزان فقر گسترده‌تر می‌شود.

مهم‌ترین وظیفه بانک مرکزی در همه جای دنیا، کنترل تورم است و این مهم در سال‌های گذشته در ایران مورد توجه قرار نگرفته است. وقتی روند افزایشی تورم در ایران را مورد بررسی قرار دهیم، درمی‌یابیم فاصله آن با تورم دنیا بسیار زیاد است و متأسفانه طی سال‌های گذشته نه تنها این اختلاف کمتر نشده که بیشتر هم شده است.

البته «نرخ بالا» تنها ویژگی تورم در ایران نیست و این تورم به شدت متلاطم و غیرقابل پیش‌بینی است که این مسئله هزینه تورم را مضاعف می‌کند. در واقع، تورم نااطمینانی هم به همراه دارد و این غیرقابل پیش‌بینی بودن، مانع برنامه‌ریزی برای کاهش هزینه‌های اجتماعی تورم می‌شود.

این تورم به شدت متلاطم نتیجه تصمیمات غلط بانک مرکزی و ناترازی‌های محصول نبود نظارت این بانک است. در حال حاضر بانک مرکزی تنها نهادی است که می‌تواند ناترازی‌ها را تراز کند، اما این تراز کردن به جای اینکه با برنامه‌ریزی صحیح و قانون‌گذاری مدون محقق شود، با تحمیل تورم به مردم محقق شده است.

حمایت از تولید جزو وظایف اصلی بانک مرکزی است و این حمایت باید به گونه‌ای باشد که به کنترل تورم از سوی این بانک آسیب نرزد، اما در عمل متأسفانه این بانک به گونه‌ای عمل می‌کند که نتیجه آن خلق پول در بانک‌های تجاری است.

عدم استقلال بانک مرکزی و ناترازی روزافزون بانک‌های تجاری بیشترین آسیب را در سال جاری به اقتصاد کشور زده است. در مجموع عوامل ذکر شده غول تورم شاخص‌های آماری را به نفع خود صعودی کرده که بیشترین زیان آن متوجه اقشار متوسط و رو به پایین است.

به اعتقاد تحلیلگران اقتصادی بزرگ جهان، مهار تورم همواره در گرو داشتن نظام مالی و بانکی منسجم است. تورم مهار نمی‌شود؛ مگر اینکه «اقتصاد بانک مرکزی در برابر ناترازی‌های بودجه‌ای و مالی» مهیا شود تا ظرفیت قانونی لازم برای کنترل تورم شکل بگیرد.

بر مبنای آمار بانک مرکزی در دهه ۹۰ پایه پولی کشور ۶۴۰ درصد و حجم نقدینگی ۱۰۰ درصد رشد داشته، اما متوسط رشد اقتصادی صفر و رشد سرمایه‌گذاری ثابت منفی بوده که این نشان می‌دهد بخش واقعی اقتصاد از نقدینگی بهره‌ای نداشته است. پیامدهای افزایش شگراف نقدینگی، تورم و کاهش ارزش پول ملی و ذوب شدن قدرت خرید مردم در کوره تورم است که می‌توان به عنوان مکانیسم فقیرسازی عمومی از آن یاد کرد.

فقدان زمینه مناسب برای سرمایه‌گذاری به‌ویژه از سوی بخش واقعی اقتصاد اسباب کندی یا صفر درصدی رشد اقتصادی را در دهه گذشته فراهم آورده و در کنار آن خلق پول توسط بانک‌های تجاری به ایجاد غول تورم دامن می‌زند. مالیات بخش دیگری از اقتصاد است که در توزیع ثروت و مهار تورم نقش اساسی ایفا می‌کند؛ به شرط اینکه برای قشر مرفه جامعه راه‌های فرار مالیاتی بسته شود. از آنجایی که فرارهای مالیاتی تولیدکنندگان بزرگ همچنان ادامه دارد، بار اصلی مالیات بر دوش مصرف‌کنندگان، بنگاه‌های بخش خصوصی، کارمندان، کارگران و اصنافی است که سال‌هاست درگیر رکود بازار هستند، این در حالی است که در کشورهای توسعه‌یافته اقشار ضعیف یا مالیات نمی‌دهند یا سهم آنان اندک است و بار اصلی تامین درآمدهای مالیات بر دوش بنگاه‌های بزرگ اقتصادی است.

وقتی در اقتصاد متمرکز دولتی بنگاه‌های بزرگ دولتی، شبه‌دولتی و حاکمیتی تن به پرداخت مالیات و تامین بودجه کشور نمی‌دهند، چگونه ممکن است مصرف‌کنندگان، اصناف و تولیدکنندگان بخش خصوصی درگیر رکود و تورم و... که سهم اصلی تامین درآمدهای مالیاتی از آنان طلب می‌شود، قادر به تامین مالیات مصوب بودجه شوند. در چنین شرایطی

نقش راهبردی کیفیت در توسعه کسب و کار



شهرام شیر کوند
پژوهشگر صنعت

و بقا و دوام بنگاه‌های تولیدی و اقتصادی می‌شود و رقابت‌پذیری را در بازار جهانی تضمین می‌کند، کیفیت کالاهای تولیدی است. مهم‌ترین مسئله‌ای که باعث حضور نیافتن بسیاری از شرکت‌های صنعتی و کشورها در بازار جهانی شده و رقابت آنها را در این بازارها غیرممکن کرده، فقدان ویژگی‌های کیفی در محصولات تولیدی‌شان بوده است. همچنین با گسترش تجارت جهانی، تغییرات سریع در الگوی مصرف و تقاضا، انقلاب در فناوری اطلاعات و نیز افزایش تعداد و کیفیت رقبای محلی و بین‌المللی در ۲ دهه اخیر مفهوم رقابت‌پذیری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار شده است. تولید هر کشور نقش مهمی در رشد، رفاه، وضعیت اقتصادی و آسایش مردم ایفا می‌کند. بسیاری از کشورها با تلاش زیاد صنعت خود را به سطحی از رشد و شکوفایی رسانده‌اند که بتوانند محصولات خود را به سایر کشورها صادر کنند و درصد بالایی از اشتغال، درآمد و ارزش افزوده کشورشان را به آن اختصاص دهند. به‌هر حال توجه به کیفیت تولیدات و ارائه توانمندی واقعی تولیدکنندگان برای حمایت مالی دولت ضروری به‌نظر می‌رسد. حمایت از تولیدات داخلی کشور برای بررسی مسئله نقدینگی و صنعت، علل توقف و رکود واحدهای تولیدی، بحران در صنعت ملی، بررسی نقش سیاست در تقویت تولید ملی، اختصاص تسهیلات مربوط به خوداشتغالی و توجه دادن مسئولان به رفع مشکلات کارگران و واحدهای تولیدی به‌عنوان مهم‌ترین ذی‌نفعان که از مهم‌ترین زیرساخت‌های ارتقای کیفیت و نیل به کیفیت‌مداری و در نهایت مشتری‌مداری هستند، ضروری است. بنا بر آنچه گفته شد در بحث تولید داخلی موضوع استراتژیک کیفیت و تعیین نرخ منطقی محصول یا خدمت همواره باید موردتوجه قرار گیرد. در شرایط فعلی برای توسعه تولید دانش‌بنیان و رونق کسب‌وکار داخلی، کیفیت دارای نقش راهبردی است که باید موردتوجه تولیدکنندگان داخلی قرار گیرد. استفاده از فناوری‌های نوین، احساس مسئولیت و وجدان‌کاری از پیش‌شرط‌های مهم تولید باکیفیت محصولات داخلی است و به‌اعتقاد کارشناسان حوزه اقتصاد و بازار، کیفیت محصول در کنار قیمت‌گذاری مناسب، ضامن توسعه فروش و افزایش سهم بازارهای منطقه‌ای و جهانی است که اگر به‌صورت جدی موردتوجه تولیدکنندگان کشور قرار گیرد، رشد تولید باکیفیت و رقابتی محقق می‌شود. با این اقدام و در راستای تحول اقتصادی در شرکت‌های تولیدی، بازگشت سرمایه، سود فروش، سهم بازار، کاهش هزینه‌ها و نرخ سهام از رشد قابل‌توجهی برخوردار خواهند شد. باتوجه به آنچه گفته شد برای توسعه تولید دانش‌بنیان و تقویت برند، باید با بهره‌گیری از ظرفیت نخبگان جوان، توسعه تحقیق و پژوهش، ایجاد نوآوری و تمرکز تولیدات نوآورانه و باکیفیت بر ظرفیت‌ها و توان داخلی و افزایش بهره‌وری در تمامی بخش‌های تولیدی کشور و توجه به ارتقای کیفیت و کمیت تولیدات صادرات‌محور، شرایط و فضای مناسبی برای ارائه محصول تولیدی به بازارهای داخلی و خارجی فراهم شود.

کیفیت در تولید و تجارت، به‌مفهوم برتری محصولات یا خدمات است. کیفیت و بهبود مستمر آن، موضوع مهم و حیاتی در هر سازمان و بنگاه تولیدی است. برخی کیفیت را تنها انطباق با ضوابط از پیش تعیین‌شده می‌دانند و گاهی کیفیت مترادف با استاندارد تلقی می‌شود، در حالی که کیفیت مفهومی وسیع‌تر دارد و به‌معنی پاسخگویی به درخواست‌های منطقی و حق‌مدارانه مشتریان است. از این حیث تولید محصول مبتنی بر دانش و باکیفیت، مشتریان را به خرید محصول ترغیب و تشویق می‌کند. البته دوام و مرغوبیت کالا، برخورد مطلوب در فروش، حمل و تحویل مناسب و خدمات پس از فروش گسترده، موجب توسعه فروش خواهد شد.

امروزه صنعت به‌عنوان مهم‌ترین بخش کسب‌وکار و تجارت در قانون توجه مصرف‌کنندگان قرار دارد و کیفیت ارائه محصول، عنصری ضروری در بازارهای رقابتی فعلی شده است؛ بنابراین تولید دانش‌بنیان و با کیفیت رقابتی، رویکردی برای توسعه تولید و فروش و تقویت برند کالاهای باکیفیت داخلی است. شرط توسعه تولید دانش‌بنیان، افزایش کیفیت و بهره‌وری در تولید است و ارتقای کیفیت از ویژگی‌های تولید دانش‌بنیان است؛ به‌نحوی که کیفی‌تر شدن محصولات، قدرت رقابت‌پذیری در بازار، میزان فروش و توان صادرات را افزایش می‌دهد. برای دستیابی به تولید دانش‌بنیان نباید صرفاً به افزایش تولید محصول در کارخانه‌ها و سیستم‌های تولیدی متکی باشیم، زیرا در این صورت فقط رونق تولید رخ خواهد داد و ممکن است روند دستیابی به تولید دانش‌بنیان و باکیفیت کند شود؛ بنابراین در شرایط فعلی باید به ظرفیت‌های داخلی کشور توجه بیشتری داشته باشیم و به‌طور همزمان برای ایجاد اقتصاد و تولید دانش‌بنیان برنامه‌ریزی کنیم تا به سمت ارتقای تولید داخلی و باکیفیت حرکت کنیم. اقتصاد دانش‌بنیان استفاده از دانش برای ایجاد کالاهای و خدمات و یکی از الزامات اساسی در افزایش تولید دانش‌بنیان است و از آنجا که اقتصاد دانش‌بنیان برپایه تولید، توزیع و کاربرد دانش و اطلاعات تشکیل شده، اصلاح فضای کسب‌وکار برای تحقق اقتصاد دانش‌بنیان اهمیت زیادی دارد.

در بحث تولید دانش‌بنیان باید دو موضوع کیفیت و نرخ همواره مدنظر تولیدکنندگان قرار گیرد. برای توسعه تولید و تقویت برند کالاهای داخلی، توجه به کیفیت کالا و نرخ مناسب بسیار حائز اهمیت است. در واقع تولید کالاهایی با کیفیت و نرخ رقابتی، منجر به تولیدات باکیفیت، اشتغالزایی، ایجاد ارزش افزوده، افزایش درآمدهای کشور و تامین رضایت مصرف‌کنندگان کالاهای داخلی می‌شود.

در حال حاضر شرکت‌های تولیدی و سازمان‌ها باید برای افزایش اعتبار و تقویت برند و ارتقای جایگاه اجتماعی، خود را به‌درستی به جامعه معرفی کنند و این امر جز در سایه تولید و ارائه کالای مرغوب و خدمات رضایت‌بخش میسر نخواهد شد.

یکی از عواملی که موجب تحقق تولید دانش‌بنیان، توسعه صنعت کشور



نجات تجارت با پیمان‌های پولی چندجانبه

| حمیدرضا جیحانی - کارشناس اقتصاد بین‌الملل |

می‌رسد برقراری واحد پول ملی برای انجام تعاملات تجاری میان ایران و روسیه، مزایا و پیامدهای مثبت بی‌شماری را برای تمامی بخش‌های اقتصادی به‌همراه داشته باشد و مردم نیز می‌توانند از این مزیت‌ها به‌نحو مناسبی استفاده کنند. علاوه بر تسهیل امور تجاری، افزایش قدرت واحد پول ملی ایران و همچنین روسیه در بلندمدت، از مهم‌ترین پیامدهای مثبت اجرای تبادلات دوجانبه با روبل و ریال است، همچنین افزایش ظرفیت برای انجام تجارت، از دیگر نتایج این طرح است. روسیه، بازاری بکر برای ایران است که تا امروز توجه ویژه‌ای به آن نشده است، به‌ویژه در بخش مواد غذایی، ایران می‌تواند صادرات مهمی داشته و سهم مهمی را از اقتصاد بازارهای روسیه کسب کند، اما دولت‌های پیشین به ظرفیت‌های اقتصادی این بازار توجهی نداشته‌اند و تا به امروز نتوانسته‌ایم به‌طور شایسته‌ای از تجارت با روسیه، سودآوری داشته باشیم. نه تنها اجرای پیمان‌های پولی دوجانبه بلکه توجه به ظرفیت‌های پیمان‌هایی مانند بریکس و شانگهای، از جمله فرصت‌های مهم برای توسعه تجارت ایران محسوب می‌شود. حضور ایران در این پیمان‌ها سبب می‌شود تولید ناخالص داخلی افزایش یابد و فعالان اقتصادی سایر کشورها به سرمایه‌گذاری و افزایش تعامل با ایران ترغیب شوند. اجرای پیمان‌های پولی دوجانبه به‌طور معمول علاوه بر زیرساخت‌های فنی و اصلاح نظام‌های بانکی دو کشور، وجود مولفه‌های دیگری را نیز می‌طلبد. برای به‌ثمر رسیدن تجارت ایران با روسیه توسط ارزهای ملی، ضمن ایجاد بسترهای زیرساختی فنی و بانکی، باید نگاه تجار به افزایش تجارت با روسیه آماده شود. با توجه به رویکرد مثبت و همچنین احساس نیازی که در میان هر دو کشور ایران و روسیه برای افزایش تعاملات تجاری وجود دارد، به‌نظر می‌رسد این پیمان پولی دوجانبه در مدت زمان کوتاهی اجرایی شود و شاهد پیامدهای مثبت آن در سطح گسترده خواهیم بود.

دلار رایج‌ترین ارز در مبادلات جهانی است و بالغ بر ۶۰ درصد معاملات تجاری توسط دلار انجام می‌شود. تنها ۳۰ درصد مبادلات با یورو است و مابقی با ارزهای سایر کشورها انجام می‌پذیرد. بنا بر تحریم‌هایی که در چند سال اخیر از سوی غرب به روسیه و ایران تحمیل شد، محدودیت‌های جدی برای ذخایر ارزی دلاری و همچنین فرآیند انتقال و مبادلات مالی و بانکی برای این دو کشور شکل گرفت، از این‌رو ایران و روسیه تلاش کردند چالش‌های بانکی به‌وجود آمده را تبدیل به فرصت و ارز مشترکی را برای معاملات تجاری خود وضع کردند. تا پیش از این، کشورهای عضو پیمان بریکس یعنی چین، هند، برزیل، روسیه و آفریقای جنوبی به‌سمت انجام معامله تجاری با ارزهای ملی خود رفته بودند. ایران نیز از سال‌های پیش تلاش داشته به اعضای این پیمان ملحق شود، چرا که در چند سال گذشته، افراد حقیقی و حقوقی ایرانی برای انجام تجارت و انتقال ارز، درگیر محدودیت بوده‌اند و ملحق شدن به پیمان‌هایی مانند پیمان بریکس می‌تواند بخشی از مشکلات تجاری کشور را رفع کند. از سویی دیگر، نوسانات نرخ ارز، افزایش نرخ خرید مواد اولیه و در نهایت رشد نرخ تمام‌شده تولید، مزیت رقابتی را برای صادرات تولیدات ایرانی از بین می‌برد، بنابراین انجام واردات با ارز ملی، می‌تواند مشکل نرخ تمام‌شده تولید را در کشور و همچنین فعالیت‌های صادراتی رفع کند.

در چند مدت اخیر، بانک‌های مرکزی دو کشور روسیه و ایران برای اجرایی کردن طرح تجارت با ارزهای ملی، تعاملات جدی با یکدیگر داشته و در تلاش هستند هرچه سریع‌تر موانع عملیاتی کردن این طرح را برطرف کنند، حتی در نظر گرفته شده کارت‌های اعتباری براساس روبل و ریال در اختیار تاجران قرار گیرد. در ادامه نیز احتمال آن می‌رود این کارت به افراد عادی و مسافران نیز داده شود تا هر نوع تبادلات مالی میان این دو کشور، در شرایط تسهیل شده و مناسبی انجام شود، بنابراین به‌نظر

بانکداری اسلامی از نگاهی دیگر

یحییٰ لطفی نیا |
عضو انجمن مطالعات مالی و بانکداری اسلامی



۲. سنت: عبارت است از قول، فعل و تقریر معصوم صلوات الله علیه.
۳. اجماع: عبارت از اتفاق نظر فقهای اسلام بر یک حکم شرعی. (اجماع در فقه امامیه، دلیل مستقلى نیست، بلکه تنها در صورتی که کاشف از قول یا فعل یا تقریر معصوم باشد، اعتبار دارد).
۴. عقل: از دیدگاه فقهای امامیه، عقل در کنار کتاب و سنت، منبع مستقلى برای استنباط احکام شرعی است.
منابع فقه اهل سنت نیز موارد زیر را شامل می شود:
- قرآن
- سنت: عبارت است از قول گفتار، رفتار و تقریر پیامبر صلوات الله علیه.
- اجماع: نزد علمای اهل سنت در کنار کتاب و سنت، دلیل مستقلى به شمار می رود.
- قیاس: قیاس همان چیزی است که در منطق، تمثیل نامیده می شود.
- اجتهاد: اجتهاد عبارت است از تلاش نیروی ذهن برای یافتن یک نظر فقهی تا جایی که مجتهد توانایی تلاش بیشتر برای یافتن پاسخ را نداشته باشد. همان طور که ملاحظه می شود بین فقه امامیه و اهل تسنن درباره منابع، اشتراکات و افتراقاتی وجود دارد که از جمله این اشتراکات، بهره گیری از قرآن، سنت و اجماع است. با این حال در بحث مفاهیم و حوزه بکارگیری بین این مشترکات نیز تفاوت هایی وجود دارد؛ به این صورت که در فقه امامیه از عقل به عنوان یک منبع فقهی مستقل استفاده شده، در حالی که در مکتب تسنن، به جای آن از دو منبع قیاس و اجتهاد استفاده می شود.
بنابراین می توان این گونه استدلال کرد که یکی از اصلی ترین تفاوت های ایجاد شده در الگوهای بانکداری بدون ربا در کشورهای گوناگون، تفاوت در مبانی فقهی مورد استفاده برای استخراج و طراحی ابزارهای مالی اسلامی است که در ابتدای شکل گیری مباحث تامین مالی اسلامی، یک امر اجتناب ناپذیر به شمار می رود.
با این همه در ادامه این تفاوت ها می تواند یکی از اصلی ترین موانع توسعه ابزارهای مالی اسلامی استاندارد در گستره جهانی باشد.

بانکداری اسلامی، نوعی فعالیت بانکی است که با احکام اسلام (به ویژه مقرراتی برای مقابله باربا و رباخواری) همخوانی دارد و در قالب اقتصاد اسلامی تعریف می شود.
بانک، نهادی حقوقی است که انجام عملیات های پولی، مالی و اعتباری را بر عهده دارد. حال اگر بخواهیم این خدمات و فعالیت ها را طبق قوانین اسلام مدیریت و اجرا کنیم، «بانکداری اسلامی» پدید می آید. ایران از جمله کشورهای مسلمانی است که بانک ها در آن با شیوه اسلامی مدیریت می شوند. معمولاً بانک های اسلامی با ریسک هایی روبه رو هستند که شناسایی و مدیریت آنها برای بهبود عملکرد نظام بانکی، اهمیت قابل توجهی دارد. یکی از این ابزارهای تامین مالی، تامین اعتبار بر پایه استانداردهای بانکداری اسلامی است که به تامین مالی اسلامی معروف است. دستیابی به استانداردهای یکسان در ابزارهای تامین مالی اسلامی در رقابت با نظام تامین مالی متعارف در جهان، نیازمند تاکید بر وجوه اشتراک مبانی فقهی در استخراج و طراحی ابزارهای تامین مالی اسلامی است. امروزه تامین مالی اسلامی به عنوان بخش اساسی و تاثیرگذار در تامین مالی بین المللی در کشورهای اسلامی و غیر اسلامی شناخته می شود. در واقع این ابتکار مالی که بسیاری آن را نوعی نوآوری می دانند، مبتنی بر فقه و قانون اسلام است؛ یعنی تمامی روش های مورد استفاده در تامین مالی اسلامی مبتنی بر اصول فقهی نشأت گرفته از متون استنباط فقهی است. با این حال، بسیار مشاهده شده که تفسیرهای متفاوتی درباره روش های یکسان وجود دارد که این امر زمینه ساز شکل گیری الگوهای گوناگونی از بانکداری بدون ربا (به عنوان نمونه الگوهای وکالتی و مضاربه ای) شده است. از جمله زمینه های شکل گیری این تفاوت ها، تفاوت در منابع فقه مذاهب مختلف است که در این یادداشت سعی می شود به یکی از عوامل شکل گیری این تفاوت ها پرداخته شود. در این نوشتار در صدد تبیین تفاوت در منابع استنباط های فقهی امامیه و اهل سنت هستیم.
منابع فقه امامیه شامل موارد زیر است:

۱. قرآن: بدون شک، قرآن مجید، نخستین منبع احکام و مقررات اسلامی است. البته آیات قرآن منحصر به احکام و مقررات عملی نیست.



دلاری شدن سپرده‌ها

| احمد یزدان پناه |
| اقتصاددان |

تورم را به اجرا درآورده‌اند. تحت این چارچوب پولی، بانک‌های مرکزی نرخ‌های بهره را به‌عنوان یک ابزار سیاستی برای ثبات بخشی به تورم به‌منظور تحقق هدف به‌کار می‌برند؛ یعنی رژیم هدف‌گذاری تورم را اجرا می‌کنند. اگر تورم در کشوری خیلی بالا برود بانک مرکزی نرخ‌های بهره یا سود را با اجرای سفت و سخت شرایط پولی بالا می‌برد و برعکس. در گذشته بسیاری از این کشورها یک نرخ ارز ثابت را هدف‌گذاری کرده بودند. گرچه رژیم نرخ ارز ثابت تا حدی می‌تواند به کنترل تورم کمک کند، اما این سیاست و چارچوب پولی ظرفیت یک بانک مرکزی را در پاسخ و عکس‌العمل بجا و به‌موقع و به‌اندازه در مقابل تکانه‌ها و شوک‌های اقتصادی اثرگذار بر اشتغال و تورم محدود می‌سازد. به‌علاوه، رژیم نرخ ارز ثابت اغلب کشور را در معرض حمله و حملات سفته‌بازانه قرار می‌دهد؛ یعنی هجوم دارندگان پول داخلی برای خرید ارزی که نرخ ثابتی دارد. همین‌طور امکان فروش آن ارز در کوتاه‌ترین زمان به نرخ بالاتر میسر است، زیرا عرضه ارز مزبور نمی‌تواند دائمی باشد و هیچ بانک مرکزی خواهان تهی شدن ذخایر ارزی خود نیست. این افزایش بی‌ثباتی‌ها و نااطمینانی‌ها که بازار ارز را در کشورهای با هدف‌گذاری تورم احاطه کرده، پدیده‌ای جدید است. این شرایط نامطلوب و تداوم انتظارات از تضعیف آتی فزاینده یا ناگهانی پول ملی پس‌اندازکنندگان را وسوسه و تشویق می‌کند که سرمایه‌های خود را به‌صورت دلاری سپرده‌گذاری کنند. به این پدیده که در بسیاری از کشورهای در حال توسعه قابل‌مشاهده است «دلاری شدن سپرده‌ها» می‌گویند. این رخداد شوم اخیراً در ترکیه مشاهده می‌شود و در رتبه بعدی ایران قرار دارد که در آنجا سهم سپرده‌گذاری‌ها به پول خارجی از ۳۰ درصد در ۲۰۱۳ به ۴۷ درصد در پایان سال گذشته (۲۰۲۱) افزایش پیدا کرد. بانک مرکزی این کشورها باید تثبیت نرخ ارز را در برنامه طولانی‌مدت خود قرار دهند تا فرار سرمایه‌ها کاهش یابد.

بی‌ثباتی‌ها، پس‌اندازکنندگان برخی کشورهای پذیرنده استراتژی هدف‌گذاری تورم را مجبور کرده تا پس‌اندازهای خود را به‌صورت دلاری یا بر مبنای سایر ارزهای معتبر (یعنی دارای تورم پایین و جهان‌شمول) سرمایه‌گذاری کنند.

اینکه مردم تحت چه شرایطی پول خارجی را به پول ملی و داخلی ترجیح می‌دهند همیشه دغدغه پژوهش‌های دانشگاهی و مقامات پولی بوده است.

بیش از ۳۰ سال است که تعداد زیادی از کشورهای جهان در تب‌وتاب تجربه دردناک زندگی با تورم و از مبارزه با تورم در رنج‌اند. بسیاری از آنها سیاست پولی خاصی را برگزیده‌اند که به «هدف‌گذاری تورم» (IT) معروف و یکی از لازمه‌های آن افزایش نرخ‌های بهره یا سود است که گاهی تورم را به قیمت افت شدید فعالیت‌های اقتصادی کاهش می‌دهد. جدا از این، سیاست‌سازان و سیاست‌گذاران عموماً هدف‌گذاری تورم را با نوسانات شدید نرخ‌های ارز همراه می‌سازند، چراکه مجبور می‌شوند بین تثبیت تورم یا همان کاهش آن به سطح معقول و کاهش دامنه نوسانات آن و تثبیت نرخ ارز یکی را انتخاب کنند. این بی‌ثباتی‌ها که تلاطم زندگی مردم را در پی دارد، پس‌اندازکنندگان را که در اصل نیروی محرکه سرمایه‌گذاری‌ها هستند در برخی کشورهای پذیرنده استراتژی هدف‌گذاری تورم مجبور کرده سرمایه‌های خود را به‌صورت دلاری یا سایر ارزهای معتبر یعنی دارای تورم پایین و جهان‌شمول پس‌انداز کنند. در این جوامع همچنین ریسک‌گریزان به‌سوی پس‌انداز در بانک‌ها می‌روند تا از منابع و منافع خود در مقابل کاهش ارزش پول ملی خود که تورم زده است و ارزش و قدرت خرید آن به شدت کاهش یافته، محافظت کنند. طبق آخرین آمار صندوق بین‌المللی پول ۴۱ کشور به‌ویژه کشورهای حوزه امریکای لاتین و اقتصادهای در حال گذار اروپا تا آخر سال ۲۰۱۹ استراتژی پولی «هدف‌گذاری

آسیب شناسی علل رشد تخلفات اقتصادی

| غلامعلی رموی |
| کارشناس اقتصاد |

بازدارندگی لازم را برای امنیت اقتصادی ندارد؛ بنابراین هزینه تخلف پایین می آید و قبح آن می شکند، در حالی که در کشورهای توسعه یافته هزینه جبران تخلف واحد اقتصادی و صنفی آنقدر بالاست که به عاملی بازدارنده به معنای واقعی بدل می شود.

سوالی که اینجا مطرح می شود این است که آیا واحدهای اقتصادی ایران می توانند تصور هزینه نظارت و کنترل در این سطح را داشته باشند؟ آیا می توانند تصور کنند با یک اشتباه سهوی چه هزینه هایی در انتظارشان خواهد بود. متأسفانه در کشور ما در بسیاری از موارد عوامل بازدارنده لازم برای تخلفات اقتصادی وجود ندارد؛ از همین رو بسیاری از این واحدها مبادرت به انجام تخلفات مختلف می کنند و به نوعی این کار را افتخار هم می دانند. سال ها تحقیق و تفحص در این حوزه نشان می دهد میزان جرایم و مجازات های متخلفان در کشور ما به مراتب کمتر از حجم و میزان عوارض تخلفات در کشورهای دیگر است. حتی در مواردی مشاهده می شود هزینه تشکیل یک پرونده تعزیری بسیار بالاتر از میزان جرایم صادره است. نتیجه این وضعیت این است که برخی از بنگاه ها نسبت به تخلفات و تکرار آنها احساس نگرانی نداشته و باتوجه به خلأهای قانونی موجود می توانند با کمترین هزینه بیشترین امکان کسب منافع و سودهای بادآورده از راه های غیرقانونی را داشته باشند و سلامت مردم و اقتصاد کشور را به راحتی تهدید کنند.

تصور کنید فقط یک تخلف مهم برخی واحدهای اقتصادی یعنی احتکار و امتناع از عرضه کالا در شرایط تورمی ۳، ۴ سال گذشته چه مصائب و مشکلاتی را در حوزه لوازم خانگی و خودرو بر اقتصاد ایران تحمیل کرد و مسببان این موضوع نیز هم اکنون به راحتی به کسب و کار خود مشغولند.

متأسفانه تبلیغات بسیار زیادی وجود دارد مبنی بر اینکه کسب درآمد و فعالیت صنفی و تولیدی در خارج از ایران بسیار آسان و ساده تر از ایران است و افراد می توانند سودهای بادآورده ای داشته باشند، در حالی که تحقیقات انجام شده به خوبی اثبات می کند آزادی عمل یک واحد اقتصادی در کشورهای دیگر نه تنها هیچ گاه در حد مطرح شده نبوده، بلکه مشکلات و سختی های بسیاری هم دارد. آنچه مسلم است رعایت کامل قانون می تواند این مسیر را هموار کند و هرگونه تخلف بر مشکلات مسیر بیفزاید. اگر قانونمداری که ایرانیان شاغل در خارج کشور از خود نشان می دهند، در ایران از خود نشان می دهند شاید ایران امروز در حوزه کسب و کار شرایط بسیار بهتری را تجربه می کرد. البته مشکلات موجود در ایران از ابعاد مختلف از جمله خلأهای قانونی و سلیقه ای عمل کردن برخی مجریان و تبعیض های ناروا هم قابل بررسی است.

در روزهای گذشته خبری در رسانه ها منتشر شد، مبنی بر اینکه یک واحد اقتصادی با مرمت لوازم خانگی دست دوم، مبادرت به فروش آنها به جای کالای نو می کرد. در این خبر یکی از مسئولان ذی ربط با بیان اینکه واحد مذکور مجوز سمساری داشته، از تکالیف قانونی خود در نظارت و کنترل آن واحد به راحتی شانه خالی کرد و خبر هم نشان داد که آن واحد پلمب و پرونده اش برای رسیدگی قانونی به تعزیرات معرفی شد. نهایت این گونه پرونده ها در کشور ما معمولاً پلمب واحد مذکور و اخذ جریمه نقدی از متهم پرونده است و احتمالاً قضیه به این شکل تمام می شود. تصور کنید اگر این تخلف در یک کشور توسعه یافته اتفاق می افتاد، چه هزینه ها و تبعات سنگین و غیرقابل تصویری نه تنها برای متخلف که برای دستگاه نظارت کننده و همه عوامل ذی ربط به دنبال داشت. از منظر قانون حمایت از مصرف کنندگان در کشورهای توسعه یافته این موضوع یک تخلف به شمار می رود. این دست از تخلفات می تواند جان افرادی را به خطر بیندازد و مراجع قضایی نیز با این رویکرد وارد رسیدگی به این پرونده می شوند. نتیجه این تخلف صدور احکام بسیار سنگینی از قبیل حبس های طولانی، جرایم سنگین نقدی، مسدود کردن تمام دارایی و مالکیت های فرد مذکور و احتمالاً استعفای گسترده متولیان نهادهای نظارت کننده و اتحادیه های ذی ربط خواهد بود که در شناسایی و حذف آن کوتاهی کرده اند. هیچ بانکی اجازه افتتاح حساب برای مجرم را ندارد و شرکت های بیمه تمام سرمایه او را به عنوان هزینه خسارت وارده تحت کنترل در می آورند. از منظری دیگر تمام خریداران شناسایی و ضمن عودت تمام و کمال وجه خرید، جبران خسارت های روحی و جسمی احتمالی وارده تا کسب رضایت آنها ادامه خواهد یافت؛ بنابراین در این کشورها حرف اول را رعایت تمام و کمال قوانین می زند. برخی از فعالان اقتصادی معتقدند جهان غرب و کشورهای توسعه یافته سرزمین آزادی برای تجارت و کسب و کار هستند. این آزادی و آرامش اقتصادی زمانی می تواند برای یک واحد تصور شود که آن واحد تمام قوانین و مقررات را در حوزه تجارت، کسب و کار، بیمه، مالیات، استخدام نیروی کار، کنترل همه جانبه کیفیت و مرغوبیت کالا با استانداردهای بسیار سختگیرانه و... مو به مو و دقیق رعایت کند. در کنار این موضوع کنترل و نظارت های بسیار زیادی هم از سوی نهادهای ذی ربط بر تمام فعالیت های آنها به صورت اتوماتیک انجام می شود. رعایت نکردن هر یک از این قوانین و مقررات می تواند این بهشت موعود ذهنی را به عذاب الیم و جهنم تبدیل کند.

واقعیت امر این است که در کشور ما به سبب برخی شرایط سیاسی و اقتصادی و خلأهای قانونی ناشی از عدم بروزرسانی جرایم و مجازات های قانونی، بستر ایجاد تخلفات عدیده اقتصادی وجود دارد و مجازات های مندرج در قانون



درآمد و معیشت همخوانی ندارند

| بهروز صادقی |
| روزنامه نگار |

۳۸ درصدی حقوق‌ها هم قدرت خرید آنان از نرخ تورم ۴۰ درصدی اعلام‌شده از سوی بانک مرکزی برای سال ۱۴۰۰ پایین‌تر است، در مصوبه دولت، هیچ اشاره‌ای به معوقات و مطالبات بازنشستگان تأمین اجتماعی از محل قانون همسان‌سازی حقوق که سال گذشته به‌صورت نیمه‌کاره به اجرا درآمده بود، نشد یا دولت خود را به تغافل زد.

متأسفانه در ماه‌های اخیر افزایش شتابناک موج‌های تورمی در جامعه، ضمن کاهش قدرت خرید و به زانو درآوردن گروه‌های آسیب‌پذیر، به‌ویژه حقوق‌بگیران و مستمری‌بگیران که درآمدهای ثابت دارند و افزایش‌های سالانه (که همیشه از نرخ تورم رسمی و غیررسمی عقب است)، باری از دوش آنان برنمی‌دارد، بخش‌های مختلف اقتصاد و تولید را نیز متشنج و مشکلات معیشتی بسیاری برای بخش‌های زیادی از مردم ایجاد کرده است. این امر نه تنها نااطمینانی از قدرت خرید پول ملی، پس‌انداز، سرمایه‌گذاری‌ها و تولید را در پی دارد، بلکه همگام با آن بر اثر افزایش بی‌ثباتی‌ها در قیمت‌های مبادله ارزش ناشی از تورم به‌ویژه مراودات تجاری بین‌المللی، کاهش تولید ناخالص داخلی، کاهش ساختار و متغیرهای کلان اقتصادی، آنچه مهم‌تر می‌نماید آثار منفی آن بر ثبات اجتماعی و سیاسی کشور است.

به‌گفته بسیاری از کارشناسان اقتصاد، فشارهای تورمی در کنار روند رو به گسترش تعدیل نیروی کار در مراکز و کارگاه‌های تولیدی و نارضایتی‌های ناشی از نارسایی حقوق و مستمری‌ها در برابر هزینه‌های معیشتی، می‌تواند بر نارضایتی و گسترش درخواست‌ها از دولت بیفزاید.

در این بین برخی کارشناسان معتقدند با وجود هشدارهای منصفانه بسیاری از اقتصاددانان که قبل از اجرای طرح «جراحی اقتصادی» مطرح و بیان شد، دولت در زمانی نامناسب و در شرایطی نادرست، مصرا به انجام آن دست زد. یک پرسش مهم دیگر آنکه وقتی دولت نقشی در تأمین بودجه حقوق این گروه از بازنشستگان ندارد و آنان حقوق خود را از محل اندوخته‌های دوران خدمت خود دریافت می‌دارند، چه رسالتی برای تصمیم‌گیری در این زمینه برای دولت متصور است؟ آیا دولت ردیف بودجه‌ای در این زمینه تعیین کرده که حقوق این بازنشستگان باید از محل آن تأمین و پرداخت شود؟!

این وضع در حالی است که به‌گفته بازنشستگان تأمین اجتماعی ارزش افزوده اندوخته‌های آنان (همراه با بدهی ۴۰۰ هزار میلیارد تومانی دولت به این صندوق) در طول سالیان گذشته برای تأمین نیازهای‌شان کافی است؛ پس چرا نباید از اندوخته‌های خود دستمزدی هم‌تراز با موج‌های تورمی روز کشور دریافت کنند؟

سرانجام احکام جدید افزایش حقوق بازنشستگان در سال ۱۴۰۱ ابلاغ شد و براساس این ابلاغیه مقرر شده از شهریور احکام جدید سایر سطوح بازنشستگان و مستمری‌بگیران برابر همان ۳۸ درصد به‌علاوه ۵۱۵ هزار تومان که توسط شورای عالی کار در اسفند ۱۴۰۰ تصویب شده بود، ابلاغ و اجرایی شود. براساس مصوبه شورای عالی تأمین اجتماعی مقرر شد برای امسال حقوق و دستمزد پایه کارگران و حداقلی‌بگیران تأمین اجتماعی ۵۷ درصد افزایش یابد و برای سایر سطوح مزدی این سازمان نیز افزایش حقوق با فرمول قبل محاسبه شد که برای گروهی از بازنشستگان پذیرفته شد و برای برخی نه. در این زمینه قرار بود ۳۸ درصد به‌اضافه حدود ۵۱۵ هزار تومان به حقوق مستمری‌بگیران سایر سطوح این سازمان اضافه شود، اما دولت با این امر موافقت نکرد و رویه‌ای دیگر در پیش گرفت که مخالفت این گروه از بازنشستگان را به دنبال داشت.

براساس ماده ۹۶ قانون سازمان تأمین اجتماعی، این سازمان مکلف شد میزان تمام مستمری‌های بازنشستگی، از کارافتادگی کلی و مجموع مستمری بازمندگان را در فواصل زمانی که حداکثر از سالی یک بار کمتر نباشد، با توجه به افزایش هزینه زندگی با تصویب هیات وزیران به همان نسبت افزایش دهد. بر همین اساس، از سوی هیات مدیره سازمان تأمین، میزان افزایش حقوق بازنشستگان در سال ۱۴۰۱ برای حداقلی‌بگیران ۵۷ درصد و برای سایر سطوح ۳۸ درصد به‌علاوه ۵۱۵ هزار تومان تعیین شد و طبق روال، معمول پس از تأیید هیات امنای صندوق‌های بازنشستگی (تحت ریاست وزیر کار) در بودجه سالانه لحاظ و برای ابلاغ و اجرا به هیات دولت ارسال شد، اما دولت مسیری متفاوت در پیش گرفت و ضمن خودداری از ابلاغ این مصوبه از زمستان سال گذشته، پس از ماه‌ها معطلی در این زمینه تنها افزایش ۱۰ درصدی حقوق برای سایر سطوح مزدی را اعلام کرد، در حالی که این امر با اصل عدالت در برخورداری از مزایای بازنشستگی متناسب با میزان و مدت پرداخت حق بیمه در دوران اشتغال به‌کار مغایر بود.

با اجرای احکام جدید، حقوق سایر سطوح بازنشستگان و مستمری‌بگیران همان ۳۸ درصد به‌علاوه ۵۱۵ هزار تومان که توسط شورای عالی کار در اسفند ۱۴۰۰ تصویب شده بود افزایش خواهد داشت. حال موضوع مهم فاصله بین درآمد و هزینه‌های زندگی است که همچنان به قوت خود باقی است.

در شرایطی که فاصله حقوق بازنشستگان با سطح هزینه‌های زندگی و سبب معیشت روز به روز بیشتر شده، قدرت خرید بازنشستگان با موج گرانی‌های روزافزون به میزان نصف سال گذشته کاهش یافته و حتی در صورت افزایش

خانه سالمندان امن است

| امیرحسین آقامحمدی |
| طراح و مجری یک سامانه مراقبت از سالمندان |



حقیقت ما اطلاعات کلیدی را از خود سالمند و فرزندان آنها دریافت و سپس از بازخوردهایی که سیستم به ما می دهد، اطلاعات را تکمیل می کنیم. در این سامانه، اقلام و کالاهای ثابت مورد احتیاج جامعه هدف با یک برنامه ریزی از پیش تعیین شده، به صورت هفتگی، ۲ هفته ای و ماهانه با قیمتی کمتر از فروشگاه ها و فروش آنلاین در اختیار خانواده ها قرار می گیرد. در این سرویس، ابتدا از طریق تکمیل فرم و ارائه اطلاعات به مراکز مربوطه، سبد مورد نظر از مواد غذایی، بهداشتی، تجهیزات مصرفی پزشکی و هر آنچه نیازمندی ثابت این افراد طی ماه است، با ارسال رایگان تحویل درب منازل به صورت از پیش مقرر شده انجام می شود. انجام چکاپ دوره ای از سوی افراد خدمات پزشکی به صورت حضوری طبق تنظیمات دلخواه کاربران از دیگر امکانات این سامانه است، همچنین در این سرویس، خدمات سلامت نیز به صورت دوره ای ارائه می شود. چکاپ ماهانه یا ۳ ماهه آزمایش های گوناگون از سوی مراجع دارای مجوز و صلاحیت و تجربه کافی و ارائه آن به خانواده سالمندان از نمونه های این خدمات است.

سرویس خانه امن از دیگر خدمات این سامانه است که به مناسب سازی منازل برای افراد کم توان اختصاص دارد؛ در این خدمت وضعیت مکانی اثاثیه، آشپزخانه، سرویس های بهداشتی و... متناسب با وضعیت فرد ناتوان یا سالمند طراحی می شود؛ به عنوان مثال تعبیه اقلام کمکی یا حرکتی در سرویس های بهداشتی، تسهیل استفاده از آشپزخانه، کمک به انجام امور حرکتی با استفاده از ابزار و استفاده از فناوری های برتر و رباتیک به منظور سهولت تردد فرد معلول یا هر فرد ناتوان جسمی در منزل جزئی از این خدمات است، برای مثال فردی را در نظر بگیرید که امکان استحمام ندارد، اما با استفاده از ابزار کمکی، آن فرد می تواند به صورت مستقل یا با کمک افراد دیگر با کمترین آسیب و با کمترین دشواری درباره تحمل وزن یا هر گونه موضوع دیگر، استحمام کند.

به اعتقاد من، فضای عالی را در حوزه سالمندان و افراد ناتوان داریم که جای کار بسیاری دارد. حدود ۳ میلیون نفر بازنشسته در کشور داریم؛ این موضوع فضای بسیار خوبی را برای کسانی که می توانند در این حوزه ها کار کنند، ایجاد می کند و امیدوارم بتوانیم در اکوسیستم استارت آپی با همکاری یکدیگر مشکلات را رفع کنیم.

از آنجایی که سالمندان به لحاظ شخصیتی گنجینه هر خانواده محسوب می شوند و چون بیشتر آنها می خواهند خودشان نیازهای شان را مدیریت کنند، نگهداری و مراقبت از آنان باید با حفظ کرامت شان انجام گیرد. بر همین مبنا سامانه ای برای مراقبت از این افراد طراحی شده که خانه را برای سالمندان امن می کند. در طراحی این اپلیکیشن به دنبال آن بودیم که سالمندان، معلولان، بیماران و کودکان دارای ناتوانی جسمی در شرایط مشکلات اقتصادی و محدودیت های تردد، به دلیل همه گیری کرونا و مشغله بیش از حد اطرافیان شان، از فقدان رسیدگی رنج نبرند و در خانه های خود به آرامی زندگی کنند و سالم تر باشند. جامعه هدف این اپلیکیشن، می توانند بیشتر نیازهای خود را با استفاده از خدمات این سامانه برطرف کنند. خدمات این سامانه مبتنی بر هوش مصنوعی است که با اشراف بر سبک زندگی مخاطب مورد نظر، در صورت بروز شرایط خطرناک و خارج از استانداردهای روزانه، هشدارهایی به موقع به سرپرستان افراد تحت نظر ارسال می کند، برای مثال در سبک زندگی یک سالمند، خواب روزانه یک ساعته وجود دارد و در صورتی که سیستم با بیش از زمان تعیین شده مواجه شود، به گونه ای که فرد بیش از ۲ یا ۳ ساعت حرکت نکند یا بیدار نشود، بلافاصله به خانواده وی اطلاع رسانی می شود. این سامانه می تواند تمامی مسائل روزمره فرد را اعم از مصرف دارو، غذا، ورود افراد غیر مجاز به منزل، خروج از منزل و برداشته شدن اشیاء از منزل را کنترل کند که همگی در مجموعه های متفاوت از کارکردهای ساده هوش مصنوعی تا استفاده از واقعیت مجازی قابل ارائه است.

در این سامانه، براساس اطلاعات دریافتی از افراد، به صورت دوره ای بازرس فنی به منزل فرد ارسال می شود، همچنین اگر سالمندی نیاز به چکاپ دوره ای داشته باشد، این فرآیند در سامانه تعریف شده و سیستم در خواست را برای پزشک مربوطه ارسال می کند. گفتنی است، تمامی اطلاعات کسب شده در برنامه ریزی و رفع نیازهای سالمند تاثیر گذار است. در واقع اطلاعات هر بخش در این سامانه، روی برنامه ریزی و دریافت خدمات تاثیر می گذارد و از یک هماهنگی مشخص شده ای پیروی می کند.

برای دریافت اطلاعات، فرم هایی به فرد و خانواده ها داده می شود. در

حمایت از ورزشکاران نوجوان چاه جمال

بانک سامان در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، از ورزشکاران روستای چاه جمال ایرانشهر حمایت کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود و با هدف ترویج ورزش در میان اقشار مختلف مردم، در اقدامی خیرخواهانه از ورزشکاران نوجوان روستای چاه جمال شهرستان ایرانشهر در استان سیستان و بلوچستان حمایت کرد. بر این اساس طی مراسمی که با حضور معتمدین محلی برگزار شد، ورزشکاران این روستا که به‌صورت حرفه‌ای در رشته دو و میدانی فعالیت می‌کنند، اقلام اهدایی بانک سامان شامل کفش مخصوص دو میدانی و همچنین البسه استاندارد ورزشی را از نمایندگان این بانک دریافت کردند. گفتنی است، بانک سامان در ادامه اقدامات خیرخواهانه خود در استان سیستان و بلوچستان، کلنگ ساخت یک مدرسه شش کلاسه را در روستای آبگاه از توابع شهرستان نیک شهر به زمین زده که هم‌اکنون مراحل احداث و تکمیل را پشت سر می‌گذارد. لازم به ذکر است که بانک سامان سال‌هاست در حوزه مسئولیت اجتماعی با احداث چندین مدرسه در مناطق محروم، تجهیز بیمارستان‌ها، کمک به بیماران نیازمند، حمایت از دانش‌آموزان مستعد نیازمند و کمک در تأمین آب شرب از طریق دفتر یونسکو، اقدامات قابل توجهی انجام داده است.

عکس: جعفر نکبیری





امید از آفتاب بر آید...



بانک سامان همواره در کنار کودکان زنجیره امید بوده است؛ آن‌چنان که تنها در سال جاری پروسه صفر تا صدی درمان ۳۰ کودک تحت پوشش موسسه را گردن نهاده و همراه ایشان بوده است؛ از این‌رو همراهان بانک سامان، زنجیره امید، کودکانش و دامنه فعالیت‌های آن را می‌شناسند؛ این‌که زنجیره تاکنون نزدیک به ۱۵ هزار کودک بیمار کم‌برخوردار را درمان کرده است که از این میان بیش از ۴ هزار نفر کودکان مهاجر بوده‌اند، بدون توجه به این‌که کارت و اسناد اقامتی دارند یا خیر، دین و مذهبشان چیست یا به کدامین نژاد و ملیت تعلق دارند؛ این‌که درصد مرگ‌ومیر کودکان بیمار مبتلا به عوارض قلبی را از نزدیک به ۳۰ درصد به زیر ۵ درصد تقلیل داده است و این‌که ارتقای دانش پزشکی و پروتکل‌های درمانی را همواره در نظر داشته و این مهم را از مسیر اعزام ۱۵۰ پزشک داوطلب به اروپا جامه عمل پوشانده است؛ تعامل میان پزشکان ایرانی و اروپایی همواره توفیق زنجیره امید را ضمانت کرده است؛ این‌همه و جز آن بر جامعه بزرگ مشتریان بانک سامان پوشیده نیست و حالا مطلوب است ایشان با یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های زنجیره امید آشنا شوند.

کودکانی چشم‌به‌راه آینده

احداث بیمارستان فوق تخصصی کودکان، یکی از مهم‌ترین اهداف زنجیره امید است که این روزها عمده توجه بنیان‌گذار، هیأت‌مدیره این موسسه و خیران را به خود معطوف داشته است، چرا که راه دراز است و بس صعب و دشوار. وفق اعلام سازمان جهانی بهداشت ۳۰ درصد کودکان در سراسر جهان با نواقص مادرزادی متولد می‌شوند؛ جالب توجه این‌که ۲۰ درصد مرگ‌ومیر کودکان از همین علل ناشی می‌شود؛ هم‌چنین این را باید در نظر داشت که از مجموع ۲۱ اختلال مادرزادی شایع در بدو تولد، دست کم ۱۴ مورد با مداخله جراحی، فقط در سال اول کودکی درمان‌پذیر است.

در کشور ما نیز اوضاع بهتر از وضعیت جهانی نیست؛ تعداد تخت‌های موجود در بیمارستان‌های کشور نیاز این‌دست کودکان را پاسخ نمی‌دهد؛ چنان‌چه اگر بنا باشد نقطه اتکا تنها امکانات دولتی باشد، تجهیزات و تخت‌های مورد نیاز طی ۴۰ سال زمان تامین خواهند شد؛ ضمن این‌که در سال‌های اخیر، عمده فعالیت‌ها در حوزه ساخت بیمارستان و تامین امکانات پزشکی، صرف بزرگسالان شده و درمان فوق تخصصی کودکان به کلی مغفول مانده است. زنجیره امید، به امید برداشتن گامی موثر جهت حل این مشکل یا دست کم بخشی از

آن، ساخت بیمارستان فوق تخصصی کودکان با ۵۴۰ تخت‌خواب را در دستور کار خود قرار داده است.

پس از برگزاری جلسات متعدد با ریاست دانشگاه علوم پزشکی تهران و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی یک قرارداد LBOT نود و پنج ساله بین موسسه زنجیره امید و دانشگاه تهران منعقد شد و به موجب آن زمینی به مساحت ۲۶ هزار مترمربع در جوادیه تهران در اختیار زنجیره قرار گرفت.

بدیهی است که استانداردهای بین‌المللی متر و معیار قرار گرفت و سبب شد مطالعات امکان‌سنجی بر این اساس، ضمن همکاری با بخش بین‌الملل شرکت AHP فرانسه جریان یابد. مراحل مختلف و متعدد مطالعات امکان‌سنجی در سپتامبر ۲۰۱۷ منتهی به نتیجه شد و در اختیار زنجیره قرار گرفت.

در بیمارستان فوق تخصصی کودکان امید بخش‌های مختلفی پیش‌بینی شده است؛ از آن‌جمله می‌توان به ۴۰۰ تخت بیمارستانی، ۱۰۰ تخت ویژه توان‌بخشی و کاردرمانی کودکان چند معلولیتی، مرکز تحقیقات پزشکی کودکان، با تمرکز بر ژنتیک و یک مرکز اقامتی با ظرفیت بالا اشاره کرد؛ هم‌چنین این نکته نیز حائز اهمیت است که پروتکل آموزشی کادر درمان و پزشکان بیمارستان، وفق استانداردهای بین‌المللی تدوین و تنظیم شده و هم‌اکنون در معرض اجرا است؛ زنجیره امید همواره بر ارتقای سطح دانش پزشکی اهتمام داشته و آن را در دستور کار خود قرار داده است.

عملیات ساخت بیمارستان فوق تخصصی کودکان امید بر اساس فازبندی مرحله‌ای، در سال ۱۳۹۷ آغاز شد؛ در فاز یک عملیات اسکلت کل مجموعه ساخته خواهد شد؛ در فاز دوم باید ۱۳۵ تخت‌خواب به بهره‌برداری برسد؛ فاز اول پروژه تاکنون ۱۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است.

بدیهی است که انجام یافتن یک پروژه وسیع ملی نیازمند عزمی جمعی و همتی عالی است؛ زنجیره امید، امیدوار است در پرتو الطاف الهی، به مدد همراهانی چون بانک سامان، بتواند در موعد مقرر تنها بیمارستان فوق تخصصی کودکان را با ظرفیت پذیرش ۵۴۰ کودک بیمار به بهره‌برداری برساند؛ جامعه مشتریان بانک سامان، به قطع تمایل خواهند داشت در تحقق این امر، یاری‌رسان موسسه خیریه زنجیره امید باشند؛ در این باب راه‌های متعددی پیش‌بینی شده که ضمن مراجعه به سایت و شبکه‌های اجتماعی زنجیره می‌توان آن‌ها دریافت.

علی صانعی سرمربی تیم فوتسال سامان: به دنبال بازیکنان مستعد هشتم



| جعفر تکبیری |

تیم فوتسال بانک سامان در حالی مسابقات مرحله نخست لیگ کارگران کشور را به پایان رساند که در این مسابقات موفق شد با ۴ پیروزی و یک شکست، خود را به جمع ۸ تیم پایانی رقابت‌ها برساند.

این اتفاق در حالی روی داد که تیم فوتسال سامان تنها دو ماه پیش از شروع مسابقات تصمیم به تغییر مربی گرفته بود و با یک مربی حرفه‌ای و با سابقه پا در این مسابقات گذاشته بود. علی صانعی سرمربی جدید تیم فوتسال بانک سامان که سابقه سرمربیگری تیم ملی بزرگسالان و جوانان را بر عهده داشته در گفت‌وگو با خبرنگار ما در خصوص نحوه پیوستن به تیم بانک سامان و قبول هدایت این تیم گفت: من تاکنون در رده تیم‌های شرکتی و کارمندی فعالیت نمی‌کردم و تمرکز بیشتر در رده تیم ملی بود اما شناختی که از برخی بازیکنان تیم فوتسال سامان داشتم و در کنار آن اطلاع از نظم و انضباطی که بر مجموعه حاکم بود و همچنین دیدگاه مثبت مسئولان بانک به این ورزش و در نهایت دقتی که در تیم وجود داشت، همه عوامل دست‌به‌دست هم داد تا من مسئولیت هدایت تیم فوتسال بانک سامان را بر عهده بگیرم.

وی سپس ادامه داد: خوشبختانه با دیدگاه مثبتی که در مجموعه مدیریتی بانک وجود دارد، امکانات بسیار خوبی در اختیار بازیکنان تیم فوتسال سامان قرار گرفته و حتی می‌توانم بگویم که در حد یک تیم لیگ برتری امکانات در اختیار تیم است و محیط بسیار شاداب و خوبی در مجموعه حاکم است.

علی صانعی سپس در خصوص وضعیت تیم فوتسال در زمان قبول هدایت این تیم نیز گفت: وضعیت تیم بد نبود. تنها مشکل تیم این بود که با توجه به مشغله مربی قبلی در لیگ برتر فوتسال، زمان و دقت نظر کافی برای تمرین تیم وجود نداشت و مطابق با اهمیتی که بانک به این مقوله می‌داد، وقت اختصاص نمی‌دادند.

سرمربی تیم فوتسال بانک سامان در خصوص برنامه مسابقات پیش روی تیم نیز عنوان کرد: برنامه ما حضور در مسابقات کشوری لیگ کارگری است. جام صنعت بانکداری نیز در پاییز برگزار خواهد شد. پس از آن هم مسابقات جام صنعت دارو را خواهیم داشت و در نهایت در پایان سال مسابقات کارگران استان تهران برگزار خواهد شد که ما تلاش می‌کنیم حضور پر قدرتی در تمام این مسابقات داشته باشیم.

وی سپس ادامه داد: تیم ما در شرایط بسیار خوبی است و تلاش می‌کنیم در تمام مسابقات نتیجه بگیریم اما قطعاً رقبا هم بیکار ننشسته‌اند و در حال برنامه‌ریزی هستند. این موضوع برای همه ما اهمیت دارد که بتوانیم نتیجه خوبی بگیریم و توقع من از همه بچه‌ها این است که با دقت بالا و تمرکز کافی در تمامی مسابقات حاضر شوند. علی صانعی در پاسخ به این سؤال که آیا امکان اضافه شدن بازیکنان مستعد دیگر از مجموعه به تیم وجود دارد یا خیر، عنوان کرد: قرار بر این است که بازی‌های نهایی جام سامان را از نزدیک مشاهده کنم و اگر در جریان این مسابقات بازیکنی وجود داشته باشد که بتواند به تیم کمک کند را شناسایی و جذب و به تیم اضافه کنیم.

در جمع بهترین های خدمات اینترنتی

چندشبابی (منظور از لفظ چندشبابی، تعریف و اتصال بیش از یک شماره شباه به ابزار پذیرش است) نیز در نظر گرفته می شود.

بر این اساس؛ بررسی سهم تعدادی بانک های پذیرنده از کل بازار تراکنش های هر یک از ابزارهای پذیرش در تیرماه ۱۴۰۱ نشان می دهد بالاترین سهم تعدادی از تراکنش های ابزار کارتخوان فروشگاهی به ترتیب به بانک های ملت (۱۷,۶۲ درصد)، سپه (۱۴,۶۶ درصد)، ملی (۱۴,۳۷ درصد) و صادرات (۸,۵۵ درصد) تعلق دارد.

بالاترین سهم تعدادی از تراکنش های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک های ملی ایران (۲۳,۴۷ درصد)، ملت (۱۷,۸۱ درصد)، سامان (۱۱,۷۵ درصد) و کشاورزی (۹,۰۹ درصد) اختصاص داشته است.

بالاترین سهم تعدادی از تراکنش های ابزار پذیرش موبایلی به بانک های ملت (۴۳,۲۹ درصد)، آینده (۲۴,۲۷ درصد)، اقتصاد نوین (۱۵,۰۲ درصد) و ملی (۵,۶۲ درصد) تعلق دارد.

همچنین در طرف دیگر بررسی سهم مبلغی بانک های پذیرنده از کل بازار تراکنش های هر یک از ابزارهای پذیرش در تیرماه ۱۴۰۱ حاکی از آن است بالاترین سهم مبلغی از تراکنش های ابزار کارتخوان فروشگاهی به بانک های ملت (۱۸,۲۴ درصد)، ملی (۱۴,۱۳ درصد)، صادرات (۱۱,۵۲ درصد) و سپه (۹,۷۱ درصد) تعلق دارد.

بالاترین سهم مبلغی از تراکنش های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک های ملت (۲۲,۶۴ درصد)، سامان (۱۰,۸۹ درصد)، آینده (۱۰,۲۲ درصد) و تجارت (۹,۴۶ درصد) اختصاص یافته است.

بالاترین سهم مبلغی از تراکنش های ابزارهای پذیرش موبایلی به بانک های ملت (۴۳,۹۲ درصد)، آینده (۲۲,۵۰ درصد)، اقتصاد نوین (۱۳,۴۴ درصد) و رفاه کارگران (۳,۶۶ درصد) تعلق گرفته و این بانک ها به ترتیب در مکان های اول تا چهارم جای گرفته اند.

بانک سامان به عنوان پنیانگذار و نخستین ارائه دهنده اینترنت بانک در ایران در رقابت با بانک های بزرگ دولتی همواره جایگاهی ویژه در زمینه آمار تراکنش های بانکی در اختیار دارد. بر اساس آخرین اعلام ایبنا، رسانه مرجع بانکی مرکزی، در تیرماه سال ۱۴۰۱ نام بانک سامان همچنان در بین برترین های شبکه بانکی کشور در حوزه تراکنش های اینترنتی است.

بررسی آمار سهم بازار هر یک از بانک های پذیرنده از تعداد و مبلغ تراکنش های شبکه پرداخت در تیرماه ۱۴۰۱ حاکی از آن است که بانک ملت با سهم ۱۸,۳۲ درصدی از تعداد تراکنش ها و سهم ۱۸,۸۸ درصدی از مبلغ تراکنش ها، در جایگاه نخست در بین تمام بانک های پذیرنده قرار گرفته است.

پس از بانک ملت به ترتیب بانک های ملی، صادرات، سپه، تجارت، کشاورزی، سامان، پارسیمان و رفاه کارگران بیشترین سهم را از تعداد تراکنش ها و بانک های ملی، صادرات، سپه، تجارت، کشاورزی، سامان، رفاه کارگران و پاسارگاد، بیشترین سهم را از مبلغ تراکنش های شبکه پرداخت داشته اند. بنابراین می توان نتیجه گرفت بیش از ۷۷ درصد از تعداد و بیش از ۷۶ درصد از مبلغ تراکنش های بانکی در نخستین ماه تابستان به ۹ بانک رسیده است.

سهم تعدادی و مبلغی بانک های پذیرنده از کل بازار تراکنش های هر یک از ابزارهای پذیرش

این شاخص، منجر به شناخت حوزه فعالیت و نحوه بازاریابی هر یک از بانک ها به منظور پذیرش وجوه مربوط به داد و ستدهای کارت های بانکی در هر یک از ابزار های پذیرش می شود.

ذکر این نکته ضروری است که در محاسبه شاخص فوق، آمار تعدادی و مبلغی تراکنش ها به ازای تمامی بانک های پذیرنده در کارتخوان های



ریبرندینگ سپ

آغاز راه است (بخش دوم)

همان‌طور که در شماره قبلی گفتیم، بازآفرینی برند سپ، یک استراتژی است و تنها یک تغییر ساده در لوگو نیست. در این شماره نیز قصد داریم در ادامه بازآفرینی برند، از دیگر تغییرات این پروژه بگویم. تغییر لوگو، تنها در شبکه های اجتماعی رخ نمی دهد، بلکه ابعادی گسترده تر دارد.

اپلیکیشن ۷۲۴

امروزه اپلیکیشن های پرداخت، سرعت پرداخت ها را تسریع و از اتلاف وقت و هزینه جلوگیری کرده اند. اپلیکیشن های بانکی، در کمترین زمان، بدون مراجعه به بانک و پرداخت هزینه ای، خدماتی آنلاین در اختیار مشتریان قرار داده اند. سپ از آغاز فعالیتش با ارائه محصولات و خدماتی نوآورانه مانند دستگاه های کارتخوان، کدها و درگاه و اپلیکیشن ۷۲۴ تلاش کرده راحتی را در زندگی افراد ایجاد کند.

به همین منظور سپ با هدف صرفه جویی در زمان مخاطب، اپلیکیشن ۷۲۴ را طراحی نمود تا مخاطبان بتوانند به بخش های دیگر زندگی خود بپردازند. در واقع اپلیکیشن ۷۲۴ برای ایجاد یک زندگی بهتر پا به عرصه وجود نهاد.

از آنجایی که اپلیکیشن ۷۲۴ یکی از محصولات سپ است، پس از بازآفرینی برند این شرکت، تمامی لوگوهای این اپلیکیشن نیز باید تغییر پیدا می کرد. بنابراین با هماهنگی به عمل آمده با واحد ۷۲۴، تمامی لوگوهای قدیمی این اپلیکیشن، به لوگوی جدید تغییر پیدا کرد تا بار دیگر تعلق این اپلیکیشن به سپ را یادآور شویم.

یونیفورم شبکه های اجتماعی

بازآفرینی برند سپ در شبکه های اجتماعی تنها مختص تغییر لوگو در پست و استوری نبوده است. پس از بازآفرینی برند، ساختار بصری و فرم طراحی شبکه اجتماعی اینستاگرام تفاوت های زیادی پیدا کرد. این یونیفورم در یک قالب مشخص طراحی شده و تمامی پست ها و استوری های اینستاگرام، در این قالب قرار داده شد. هدف از این اقدام، نشان دادن تغییر در گرافیک اینستاگرام صفحه رسمی سپ پس از بازآفرینی برند است.

همچنین در تصاویر وب سایت شرکت نیز، ما شاهد این تغییر هستیم. برای تمامی تصاویر یک نوع قالب خاص طراحی شده تا به صورت یکپارچه نمایان شوند.



فایل پرزنت

در عصر دیجیتال با اینکه همه چیز به سمت اینترنتی شدن پیش می رود و بازاریابی دیجیتال جایگزین خیلی از روش های سنتی بازاریابی شده اما باز هم گاهی لازم است برای معرفی کالا و خدمات خود به صورت حضوری با مشتری گفت و گو نماییم. اما این جلسه گفت و گو نیازمند ارائه یک فایل پرزنت است تا برخی مفاهیم و تصاویر را به مخاطب در جلسه نشان دهیم. نحوه معرفی محصول، نقشی موثر و متقاعدکننده در تصمیم گیری مشتری دارد. در واقع با نحوه معرفی، فرصت های گسترده ای به روی مخاطب گشوده خواهد شد.

فایل های پرزنت به ارائه اطلاعات و توضیحاتی در خصوص تفکر، ایده، محصول و خدمات می پردازند. این فایل ها با هدف ارائه و معرفی به سایر شرکت ها یا در جلسات داخلی کاربرد دارد.

در همین راستا، همکاران واحد ارتباطات، همزمان با بازآفرینی برند سپ، اقدام به بازطراحی فایل پرزنت کردند و آن را در دسترس تمامی همکاران سپ قرار دادند. این فایل پرزنت، همگام با بازآفرینی برند طراحی شده تا همکاران بتوانند تکنیک ها و روش های ارائه خود را در این فایل، برای آسان تر کردن انتقال مفهوم، به کار گیرند.

برچسب اموال

لازم است هر سازمان بزرگی از برچسب اموال برای مدیریت موجودی اش استفاده کند. هدف از نصب برچسب اموال، آسان کردن فرآیند بررسی و رصد کردن اموال سازمان است. تمام کسب و کارهای بزرگ برای بررسی و پیگیری اموال خود نیاز به برچسب اموال دارند. این برچسب ها روی وسایل و تجهیزات قرار داده می شوند تا شمارش اموال راحت تر انجام شود. بنابراین همگام با بازآفرینی برند سپ، تمامی برچسب های اموال تغییر پیدا خواهد کرد و با لوگو جدید نصب خواهد شد.

کاغذ کادو

از آنجایی که دنیای تبلیغات بسیار گسترده است، ابزارهای مختلفی برای اطلاع رسانی وجود دارد. کاغذهای کادو اختصاصی می توانند برندسازی کنند تا اندازه ای که شما بین رقبا و مشتریان خود شناخته شوید. هدیه دادن یکی از کارهایی است که ما برای خوشحال کردن دیگران، آن را انجام می دهیم. از همان زمان های قدیم مرسوم بود که هدیه را درون یک پوششی بپیچند تا احترام به طرف مقابل را بیشتر نشان دهند. در بین برخی مدیران شرکت ها باب است که در شب یلدا، شب عید و...، برای نشان دادن حسن نیت خود و سازمان، اقدام به هدیه دادن به صورت کاغذ پیچ همراه با لوگو و نشان شرکت می کنند. این اقدام نه تنها به نشانه احترام است، بلکه برند شرکت را نیز به مخاطب هدیه یادآوری می کند.



تداوم روند صعودی سپ با رشد ۳۱ درصدی



درآمد سپ در ۴ ماه نخست سال ۱۴۰۱، با ۳۱ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال گذشته، به ۱۳،۳۴۲،۸۵۵ میلیون ریال رسید.

به گزارش روابط عمومی سپ، این شرکت از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا پایان تیر، ۱۳،۳۴۲،۸۵۵ میلیون ریال درآمد شناسایی کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، مبلغ ۳،۱۲۶،۹۵۲ میلیون ریال رشد داشته است.

بررسی درآمد ۴ ماه نخست سال ۱۴۰۱ سپ نشان می‌دهد این شرکت به‌طور میانگین ۳،۳۳۵،۷۱۳ میلیون ریال درآمد داشته که عمده درآمد این شرکت از درآمد "پین و اعتبار فروخته شده درگاه" و "درآمد حاصل از خدمات کارتخوان" است. سپ از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا پایان تیر ۱۳،۰۲۷،۲۲۷ میلیون ریال درآمد از پین و اعتبار فروخته شده درگاه و درآمد حاصل از خدمات کارتخوان ثبت کرده که با رشد همراه بوده است. درآمد سپ در تیر بیشترین رقم در ۴ ماه یادشده قبل بوده و به ۳،۳۷۷،۷۷۷ میلیون ریال رسیده است.

روابط عمومی سپ معتقد است این شرکت، روند درآمدی تقریباً ثابت و با شیب ملایم صعودی دارد.

رونمایی سپ از وبسایت جدید

سپ به عنوان پرتراکنش‌ترین شرکت پرداخت در خاورمیانه، از وبسایت جدید خود رونمایی کرد. به گزارش روابط عمومی سپ، در راستای بازآفرینی این برند، از وبسایت جدید سپ رونمایی شد تا دریچه‌های جدیدی از ارتباط با مخاطبان این برند گشوده شود. سیدمحمدرضا هدایتی مدیر واحد ارتباطات سپ هدف از راه اندازی وبسایت جدید شرکت را ارتباط موثر و تعاملی با سهامداران و مشتریان دانست و بیان کرد: وبسایت قدیمی، متناسب با نیازها و سلاقی مخاطبان دهه پیش طراحی شده بود و با توجه به جهان پرشتاب تکنولوژی و ارتباط سپ با مخاطبان نسل جوان، تصمیم گرفتیم با مطالعه و نیازسنجی‌های فراوان، وبسایت جدیدی طراحی شود تا دریچه‌های تازه‌ای به سمت مخاطبان شرکت سپ، در راستای کوتاه‌تر کردن پل ارتباطی با سازمان گشوده شود. هدایتی در این خصوص اظهار کرد: وبسایت جدید با ظاهری اختصاصی و با توجه به اصول UX طراحی شده و مخاطبان می‌توانند در کمترین زمان به بخش‌های مورد نیاز، دسترسی پیدا کنند. مدیر ارتباطات سپ با اشاره به اینکه وبسایت جدید سپ در ادامه بازآفرینی برند است، خاطر نشان کرد: سرعت بالا، دسترسی سریع، طراحی واکنش‌گرا جهت سازگاری با تلفن‌های هوشمند و تبلت‌ها، تعاملی بودن ارتباط با مخاطب و کاربر پسند بودن از ویژگی‌های وبسایت جدید سپ است.



مدال آورسبک جوجیتسو

به گزارش سامان رسانه، مهشید فکورپان (دختر همکارمان سرکار خانم عدلی در شرکت آفتاب تجارت سامان) در مسابقات کشوری دفاع شخصی سبک جوجیتسو برزیلی که ۷ مرداد ماه در استان قم برگزار شد، با وجود تعداد ۱۰۰ نفر شرکت کننده موفق به کسب مقام دوم کشوری و دریافت مدال نقره شد. نشریه سامان این موفقیت را به ایشان تبریک می گوید.



امیر سربازی عضو کادرفنی تیم ملی کیک بوکسینگ

به گزارش سامان رسانه، طی حکمی از سوی رئیس فدراسیون انجمن های ورزش های رزمی، امیر سربازی از کارکنان مجموعه حریم سامان عضو کادرفنی تیم ملی کیک بوکسینگ کشور شد. نشریه سامان این موفقیت را صمیمانه به ایشان تبریک می گوید.



خدمات رسانی بانک سامان به زائرین اربعین

بانک سامان با اعزام چند دستگاه خودپرداز سیار به مرز شلمچه، به زائرین اربعین خدمات رسانی کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با هدف ارائه خدمت به زائرین اربعین سه دستگاه خودپرداز سیار به مرز شلمچه اعزام کرد. این دستگاه ها به صورت شبانه روزی توسط تیم بانک سامان که در منطقه مستقر شده اند پشتیبانی می شود و این فرآیند تا پایان مراسم اربعین ادامه داشت. تمامی زائرین با استفاده از کارت های عضو شتاب و از طریق این دستگاه ها می توانند خدمات بانکی مختلف اعم از دریافت وجه نقد تا مبلغ ۵ میلیون ریال در روز، انتقال وجه ک تا سقف ۱۰۰ میلیون ریال در روز، خرید شارژ اپراتورهای تلفن همراه و پرداخت قبوض را دریافت کنند.



همه شما عزیزان در شعب بانک برای 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 مؤثرتری 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	شماره پرسنلی	محل خدمت	
۱	هادی خداداد	۳۹۳۱۳۳	شعبه ولی عصر تبریز	
۲	سهیل میرزائی	۳۹۰۳۶۲	شعبه اردبیل	
۳	علی رنجی پور	۳۹۲۰۰۳	شعبه ولی عصر تبریز	
۴	فرزاد طاهری	۳۹۸۰۵۱	شعبه ولی عصر تبریز	
۵	رسول غلامی بیرامی	۳۹۳۱۱۲	شعبه بازار	
۶	شادی گیلانی سقز	۳۹۳۰۲۱	شعبه ولی عصر تبریز	

ردیف	نام و نام خانوادگی	شماره پرسنلی	محل خدمت	
۷	فاطمه قهرمانی	۳۸۵۲۹۹	شعبه شهران	
۸	منصوره رضائیان مقدم	۳۸۴۰۷۸	شعبه شهران	
۹	علی اکبر عینی	۳۸۵۱۶۴	شعبه نازی آباد	
۱۰	سعید الفت	۳۹۱۲۲۱	شعبه نازی آباد	
۱۱	وحید احمدی	۳۹۳۰۶۱	شعبه نازی آباد	
۱۲	مریم کاشانی فر	۳۸۷۱۶۳	شعبه سجاد مشهد	
۱۳	الهام فغانی نرم	۳۹۰۱۱۷	شعبه سجاد مشهد	



سپردهای سودآور برای سرمایه‌گذاری شما

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

آتیه‌پلاس

- دریافت بالاترین میزان سود سپرده در هر ماه
- واریز مبالغ دلخواه به صورت خودکار در هر ماه به سپرده



به حساب بانک خرج کنید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

تسهیلات کارساز

- اعتبار ویژه برای کارکنان شرکت‌ها
- دریافت اعتبار تا ۵۰ درصد حقوق ماهانه و بدون سقف

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بایچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بایچه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهرایی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۰۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	پیاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۸۲۳-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	یهوش قاسمی
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردغوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن رنجبر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نفوس ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخاریات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	حسام حاجی حدیدی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۶۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۳-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداحاد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهره کمرانی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهای، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۳۱۲-۳۶۸۵۸۳۰۶	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	امیر گیلائی فر
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزائی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	روح اله سیاوشی
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلائی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	نرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خیری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۵۷۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رزاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۲-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۶۵۹۳۸	عباس امیری
۶۱	یهی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۳۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۳۶۱۵۰-۶۶۵۶۲۴۹۹	۶۶۵۷۲۸۶۵	حمید نودست
۶۵	پوتک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پوتک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادبان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین باستانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسنویز، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۹۷۱۷۱-۸۸۶۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۷۸۴-۵	۸۸۴۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۴۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیواز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطين و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعیر
۸۹	بندربعباس	۹۱۲۱	بندربعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۲۳۸۲۷۹		محمد علی شهیدی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰-۶	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قلب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	-
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۸۱۰۴۶	محمد مقانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۳۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	الله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۱-۱۲	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۱۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۱۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	مهدی یافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	---
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۰۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۳۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سیاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۲۵	حمید دهقانی تفتی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاہر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزایی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۶۶۳	-
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شها امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۴ و ۳ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۲۰۷۴۵	حسنت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰	عباس امیری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۷۲۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی‌نژاد	تهران - میدان قدس - انتهای خ کبیری - سه راه عمار - پ ۱۵۸	۲۲۳۹۶۹۰۶ - ۲۲۷۱۷۵۹۷ - ۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بایک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت	۷۷۹۱۷۰۳ - ۷۷۹۱۵۰۹ - ۷۷۹۱۰۱۱۹
۳	سرپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال‌الدین اسدآبادی	۸۸۶۲۹۰۶۷ - ۸۸۲۱۷۹۰۲ - ۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس‌زاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۳۳۲۵۹۷۸۱ - ۳۳۲۵۹۷۸۶ - ۳۳۲۵۹۷۸۴ - ۰۱۱
۶	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱ - ۳۳۳۳۸۴۰ - ۰۴۱ - ۳۳۳۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توژنده جانی	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد ۸ - ط اول (۹۱۸۶۶۹۴۱۳۵ کد پستی)	۱۱۲ - ۱۱۴ - داخلی - ۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوه‌نیا	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳ - ۶۲۸۲۱۱۲ - ۰۳۱۳ - ۶۲۸۴۰۸۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	زنجان میدان آزادی ابتدای خیابان امام ساختمان ممتاز	۰۲۴ - ۳۳۳۶۵۸۶۲ - ۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز - بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱ - ۳۸۴۴۶۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان خیابان سپهبد قری کچه ۸	۰۳۴۴ - ۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

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

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

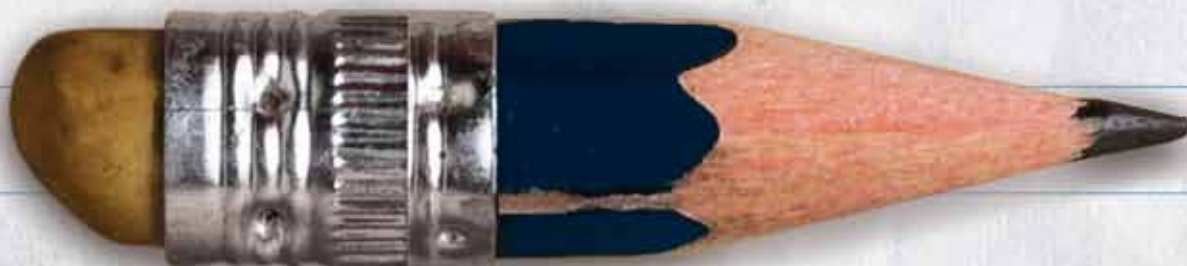
نام دفتر	نشانی	تلفن	نمابر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۴۰	تقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه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

مهر، مهربانی می خواهد!

پویش حمایت از دانش آموزان محروم

شماره کارت ۹۷۸۱ ۲۵۳۰ ۸۶۱۰ ۶۲۱۹

بانک سامان، به نام موسسه خیریه نیکان ماموت



خیریه نیکان ماموت
Nikan Mammut Charity
حامی خانواده
[@nikancharity](https://www.nikancharity.org)

#مهر_مهربانی_می_خواهد
۰۲۱-۲۲ ۱۷ ۶۰۰۱
www.nikancharity.org

شرکت تندر نور

+98(21) - 77444464
www.thunder-light.com

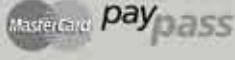


Newland ME31

-  **CPU**
32-bit Cortex-A7Secure
processore 1.2GHz
-  **4G**
-  **Memory**
256MB RAM, 256MB Flash



EMV



PayPass



PayWave



Discover D-PAS



PCI



American ExpressPay



UnionPay



QuickPass



JCB



تا خشنودی شما...

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲
www.sb24.ir

بیست و سومین سالگرد تأسیس بانک خجسته باد.