

بانک سامان؛

قدردان تلاش‌های اهل قلم و رسانه



4.5G

LTE

صبح جمعه رو شیرین شروع کن...

با ۴۰٪ تخفیف بسته های اینترنت و مکالمه سامانتل

4.5G

۴۰٪
تخفیف

LTE

4G

s a m a n t e l . i r





گروه مالی سامان

بانک سامان

خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ نمابر: (داخلی ۳۶۰۶) ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.ir



پروژه الکترونیک سامان کیش

تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی (جنوب به شمال)، بن بست ترکش دوز، پلاک ۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۳۴۵۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۴۰۸۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۰۲۱-۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

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



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۴۳۰۲۴۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.ir



صرافی سامان

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزراء)، کوچه ۲۰ (شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

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



پروژه شگران سامان

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



تندر نور

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





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 هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیترو سوتیترهای مناسب به وسیله نویسنده مشخص شود.
- مطالب چاپ شده الزاماً نظر رسمی مجله نیست.
- تا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی: ۳۸۴۳ سایت: www.sb24.ir

Email: samanbankmag@gmail.com

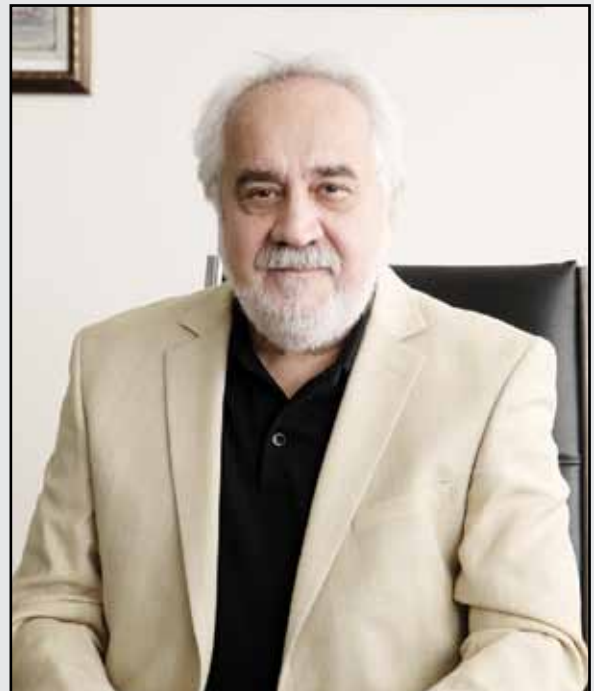
نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

- ۶ یادداشت سردبیر.....
- ۸ مذاکرات تجاری با کانادایی ها.....
- ۱۲ تقدیر رئیس کل بیمه مرکزی از بیمه سامان به دلیل حضور نوآورانه در الکامپ.....
- ۱۳ بیمه سامان ۱۵۰۰ میلیارد ریال سود تقسیم کرد.....
- ۱۴ خدمات رسانی بانک سامان به زائرین اربعین.....
- ۱۴ تقدیر از خادمین سامانی اربعین.....
- ۱۵ سب؛ قهرمان بی رقیب تراکنش های کارتی داخلی ایران و خاورمیانه در سال ۲۰۲۳.....
- ۱۵ فتح قله دماوند.....
- ۱۶ نقش خبرنگاران در تصمیم گیری های صحیح و موفقیت آمیز.....
- ۱۸ سپاس رفتار حرفه ای.....
- ۱۹ برندگان سور سامانی.....
- ۲۰ نمونه هایی برای تقویت مهارت ریدینگ (خواندن).....
- ۲۴ افق نسل زد در هم آفرینی آینده.....
- ۲۶ داستان اقتصاد ایران.....
- ۲۹ تأثیرات مثبت پاندمی کووید-۱۹ بر عملکرد بانک ها.....
- ۳۰ مدیریتی برای اطمینان بخشی.....
- شوک های غیر منتظره سیاست پولی بر بخش بانکداری: نقش شوک های اطلاعاتی و شوک های خالص پولی - قسمت اول.....
- ۳۶ گفتگو با همکاران پر تلاش شعبه اریکه ایرانیان.....
- ۴۱ فرایند اعطای وام به SME ها - مرحله غربالگری (قسمت اول).....
- ۴۷ جشنواره ورزشی بانوان سامان.....
- ۵۰ پرسش و پاسخ.....
- ۵۲ معرفی کتاب.....
- ۵۴ کوتاه تر از زندگی.....
- ۵۵ کافه تک.....
- ۵۶ نعمت نیکویی.....
- ۵۸ در ستایش موسیقی.....
- ۵۹ گردهمایی مدیران آموزش و توسعه.....
- ۶۰ اسامی برندگان وین کارت قرعه کشی بهار ۱۴۰۳.....
- ۶۱

معرفت عشق



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می شود

شود، اما تا وقتی که هر دو در وجود یک انسان، زنده هستند، نمی توانند به مبارزه خود پایان دهند.

اریک فروم، عشق را به مثابه «هنر» به کار می برد و معتقد است که عشق باید غایت زندگی بشر باشد؛ از نظر او، عشق دارای دو جنبه نظری و عملی است و انسان ها باید هر دو جنبه را «یاد بگیرند». اهمیت این تعریف از آن رو است که او عشق را «امری آموختنی» معرفی می کند، و از آن تحت عنوان «بخشندگی» هم یاد می کند. به زعم او، افراد عاشق یاد می گیرند که چگونه بخشنده باشند و تأکید می کند که اگر بخشنده بودید، عاشق هم هستید.

آلن دیدو، معتقد است، انسان ها خودخواه و خودپرست هستند اما وقتی عاشق می شوند، بتدریج یاد می گیرند که جهان را با دیگری شریک شوند.

اتفاقی که در عشق های معمول رخ می دهد این است که همه، زمانی که عاشق می شوند، فکر می کنند، طرف مقابل یک راز است، اما آرام آرام او به یک آدم معمولی بدل می شود. این حرفی است که زیگموند باومن نویسنده کتاب «عشق سیال» می گوید و معتقد است که آفت عشق در جهان امروز،

عربانی معشوق در برابر عاشق است که طی آن عشق از بین می رود. اما ابن عربی می گوید، آن کس که مدعی تعریف عشق است، پیداست که آن را نشناخته است، در واقع عشق همواره در پس پرده نهان است و هر کس به تصور خود یا به تجربه محدود بشری، از آن سخن می گوید.

هر چند به قول حافظ، یک قصه بیش نیست غم عشق، کز هر زبانی بشنویم، نامکرر به نظر خواهد آمد.

همه کس طالب یارند، چه هوشیار و چه مست

همه جا خانه عشق است، چه مسجد و چه کنشت

کم و بیش تعریف مقوله عشق، ما را به یاد تمثیلی کهن می اندازد. همان فیلی

با مدیری که وجودش لبریز از معرفت است، ازدوستی و دشمنی و عشق در حوزه مدیریت و کارکنان سازمان ها حرف می زدیم، توضیح دادم که عاشقی بی دلیل معنا دارد، اما دشمنی بی دلیل معنا ندارد و باید فکر اساسی برای کسانی که بی هیچ دلیلی با مشتریان عزیزی که برخورد نامناسب و خدای نکرده دشمنی می کنند، کرد.

در طول تاریخ دراکثر علوم، در فلسفه و منطق، هنر و ادبیات، و حتی دین و مذهب، و علوم مدرن مثل روان شناسی، زیست شناسی، مردم شناسی، جامعه شناسی و بسیاری دیگر از حوزه های علوم انسانی، بیشترین مطالب راجع به مفهوم عشق بیان شده است

عشق به عنوان یک گزینه در پستانداران و موجودات زنده همانند گرسنگی و تشنگی مطرح شده است.

در علم روانشناسی، عشق، پدیده ای اجتماعی و فرهنگی قلمداد می شود، اما عشق همیشه، پدیده ای رازآلود به نظر می رسد که درک آن برای هر فرد، یک مسئله شخصی و خصوصی است.

از مولوی نقل شده است که وظیفه ما این نیست که دنبال عشق بگردیم، بلکه وظیفه ما جستجو و پیدا کردن تمام موانعی است که در درون خود در برابر عشق ایجاد کرده ایم.

نویسنده ای نوشته است که عشق، عقل را زیر سوال می برد و به زوال می کشاند و در آخر او را می کشد، باید قبل از اینکه عقل بمیرد بتوان عشق را کشت و گرنه بعد از مرگ عقل، عشق نیز می میرد، عشق منطق ندارد، عشق، انسان را نابود می کند و یا می سازد.

عرفا می گویند عشق و منطق هر دو با هم مبارزه می کنند و می جنگند، این جنگ در صورتی پایان می پذیرد که یا عشق بمیرد یا عقل به زوال کشانده

که در تاریکی بود و هر کس دستی بر آن می کشید و تصور خود را از شکل هیأت فیل بیان می کرد و به قول مولانا فقط کافی بود که شمعی روشن می کردند و همه می فهمیدند که این فیل است و خرطومش ناودان و گوشش بادبزنیست.

در کف هر کس اگر شمعی بدی
اختلاف از گفتشان بیرون شدی

همان که سعدی رحمه اله علیه به بی خبران پر مدعا می گوید:

ای مرغ سحر عشق ز پروانه بیاموز
کان سوخته را جان شد و آواز نیامد

به عقیده افلاطون عشق مراحل زیادی را پشت سر می نهد تا به زیبایی مطلق نائل شود. از نظرگاه او عشق با زیبایی ظاهری آغاز می گردد، اما رفته رفته از این تعلق رها می شود، چراکه تعداد شئی زیبا یا انسان زیبا، بسیار زیاد است، پس از زیبایی جسمانی به زیبایی روحانی، یعنی فضایل و مکارم انسانی تعلق خاطر پیدا می کند، و از این مرحله نیز برگشته به سوی زیبایی اخلاقی و اجتماعی که در اعمال نیک خود را می نمایانند، گرایش می یابد. شیخ اشراق در مورد عشق می گوید "عشق را از عشقه گرفته اند" و تمثیل عشق به گیاهی پیچنده است.

عشقه همان گیاهی است که در باغ پدید آید و در بن درخت، اول خود را، در زمین سفت کند، پس سر بر آورد و خود را در درخت می پیچد و همچنان می رود تا جمله درخت را فرا گیرد، و چنان کشد که نم در میان درخت نماند و هر غذا که بواسطه آب و هوا به درخت می رسد به تاراج می برد تا آنگاه که درخت خشک شود.

جهان عادی و مردم کوچه و بازار هم لبریز از عشق هایی هستند (کز پی رنگی بود، البته عشق نبود، عاقبت ننگی بود)

اینگونه عشق های خیابانی توسط سینمای هالیوودی و بالیوودی و در یکی دو قرن اخیر، با تولد و توسعه ابزار سینمایی و دنیای مجازی، به اندازه کافی رشد کرده است که جهان را گریزی از آن نیست.

اما ادبیات ایران زمین مملو از عشق هایی است که با یک نگاه آغاز شده است، از قصه های بیژن و منیژه، زال و رودابه، رستم و تهمنه فردوسی تا خسرو و شیرین و لیلی و مجنون، نظامی گنجوی یا فرهاد و شیرین وحشی بافقی تا وامق و عذرا عنصری و ویس و رامین فخرالدین اسعد گرگانی و صدها نمونه دیگر زبان فارسی کهن و شعر و قصه معاصر که همگی از عاشقی های بی دلیل، آشکار و نهان، سخن می رانند و در ادبیات جهانی هم نمونه های فراوان دارد.

به آن مدیر ارزشمند و دوست با معرفت خویش گفتم که عاشقی در یک نگاه، امری طبیعی و تاریخی است، اما دشمنی نیاز به دلیل دارد، به تکلم، برقراری دیالوگ و یا حداقل یک تنه زدن خیابانی و تصادف دو اتومبیل یا دو فرد و انجام یک معامله ناخوشایند و فحاشی و خشم و تنفر دارد، باید اثر پدرش را خورده باشی تا دشمنی پایدار شکل بگیرد.

متأسفانه در حوزه مدیریت که همیشه محور بحث من بوده است، تنفرهای بی دلیل با یک دلیل پنهان شکل می گیرد، (حسادت) محور اصلی است، کسانی که کار و تلاش می کنند همیشه مورد غضب کسانی هستند که کاری نمی کنند و با پارتی و رانت و نادانی و تملق و بله قربان گوئی و چابلوسی رشد کرده و چون گیاه عشقه بر درخت وجود دانایی دیگری می پیچند و تا درخت توانایی او را خشک نکنند، دست از توطیه بر نمی دارند.

این افراد فقط به منافع فردی، دزدی، رشوه گیری، کم کاری، فرار از مسیولیت و موارد شبیه این می اندیشند، این افراد که عاشق دشمنی های بی دلیل هستند، خطرناکترین نیروهای پنهان یک سازمان بشمار می روند. باید مواظب آنها بود و چون عشقه، از ریشه کند و متعاقباً زمین را پشت سرشان شخم زد تا امکان رشد و نمو پیدا نکنند.

همچنان که در یادداشت شماره قبل با عنوان (اهل نظرپاسبان اندیشه اند) گفتم، از گفتگو کردن نهراسیم و کم کم باور کنیم که گفتگو تنها راه بقای ملت ها است و از کنار یکدیگر کارکردن و مردم را هر روز در صدها شعبه سامانی دیدن، لذت ببریم و مانند یک راننده محترم تاکسی که از فرصت با مسافرتین، بهره می برد و اطلاعات و اخبار خویش را رد و بدل می کند، ما هم بیاموزیم و آموزش دهیم. ما عشق را بیاموزیم و احترام به دیگری را با رفتار و کردار و گفتار خویش آموزش دهیم. ما انسانیم نه کژدم، ما وظیفه داریم که به مشتری در هر سطح و سطوحی عزت بگذاریم و محبت کنیم، لبخند بزنیم و احترام بگذاریم. وقتی می شنوم و زیاد هم می شنوم که متأسفانه حتی روسای ادارات مرکزی هم در برخورد با مشتریان گاهی، کبر و غرور و میز و صندلی و اتاقشان، آنها را چنان در بر می گیرد که جایگاه انسانی را به زیر سوال می برند، به جای مدیران ارشد خجالت زده و شرمندگی می شوم که به دلیل همین یادداشت ها و حضور تصویر من در نشریه، گله و شکایت خویش را به من می کنند، بی آنکه بدانند من نقش اجرایی در سیستم ندارم و فقط می توانم بنویسم و به مدیران با معرفت بگویم و از فرشته عشق کمک بگیرم و برای همه همکاران، از خداوند، آرزوی انسانیت، محبت، ملاحظت، دستگیری از دیگران و عاشقی کردن را بکنم.



ابراهیم زارع پور
دکتری مدیریت
بازرگانی و مدرس
آکادمی سامان

Zarepour.TMU@gmail.com

مذاکرات تجاری با کانادایی ها

پاره‌ای حقایق

واحد پول: دلار کانادا

صنایع اصلی: مواد معدنی فراوری شده و فراوری نشده، محصولات غذایی، چوب و محصولات کاغذی
شرکای تجاری اصلی: ایالات متحده آمریکا، ژاپن، انگلستان، چین، مکزیک
صادرات کلیدی: وسایل نقلیه موتوری و قطعات، خمیر چوب، تخته و الوار، نفت

واردات کلیدی: ماشین‌آلات و تجهیزات، نفت، مواد شیمیایی، وسایل نقلیه موتوری

شهرهای اصلی: اتاوا (پایتخت)، تورنتو، مونترال، ونکوور
زبان‌ها: انگلیسی و فرانسه زبان رسمی هستند. انگلیسی غالباً در انتاریو، مانیتوبا، و سایر استان‌های غربی، و فرانسه غالباً در کبک استفاده می‌شود.

کاهش اختلالات ارتباطی

به صورتی محکم بعد از سلام و خداحافظی با افراد دست بدهید.

مکالمه

سلام کردن در بین مردم انگلیسی‌زبان، رایج است. در بخش فرانسوی کبک، دست دادن باید کمی ملایم تر باشد و اصطلاح **Bonjour**؛ معادل "صبح به خیر" مرسوم است. روبوسی نیز معمول است.
معمولاً نام کوچک در کسب و کار استفاده نمی‌شود، مگر برای دوستان نزدیک.
کارت‌های کسب و کار به هر دو زبان فرانسه و انگلیسی برای مشتریان فرانسوی‌زبان استفاده می‌شود.

کانادایی‌ها تمایل زیادی به صحبت کردن در مورد تاریخ، فرهنگ و جغرافیای کانادا دارند.

کانادایی‌ها دارای تفکر ورزشی هستند. هاکی روی یخ محبوب‌ترین ورزش آنهاست. ورزش کرلینگ، قایقرانی، شنا، بیسبال، فوتبال، اسکی، ماهیگیری، شکار، چوگان، راگبی نیز دارای رتبه‌های بعدی هستند.
سعی کنید با رویدادهای سیاسی، جغرافیایی و جاری کانادا آشنا باشید.



نکات اصلی مذاکره

کانادایی‌ها در سبک مذاکره با کنترل احساسات خود، تودار عمل می‌کنند. بیش از حد محکم نباشید. فروش سخت در کانادا به‌خوبی جواب نمی‌دهد.

از قبل قرار ملاقات بگذارید و وقت‌شناس باشید.

دوستانه رفتار کنید.

سرعت مذاکرات در شهرهای بزرگ‌تر، مانند تورنتو یا مونترال کاملاً سریع و در استان‌های غربی، جایی که جو دوستانه‌تر و آرام است، کمی کندتر است.

به روی همتایان خود در مدیریت ارشد تمرکز نمایید.

انتظار داشته باشید که همتای شما در مورد اختلاف‌نظرها سؤالات ریز بپرسد، یک تاکتیک رایج توسط فروشندگان کانادا آن است که هنگام درخواست خریدار، مبلغ بیشتری را طلب می‌کنند.

خودتان فضای لازم برای سازش را ایجاد کنید. کانادایی‌ها تمایل دارند

همچنین بدانید کانادا بزرگ‌ترین شریک تجاری ایالات متحده است.

اکثر کانادایی‌ها انگلیسی صحبت می‌کنند و بسیاری هم فرانسوی صحبت می‌کنند. همکاران فرانسوی‌زبان از تلاش شما برای صحبت کردن به زبان فرانسوی خوشحال می‌شوند.

تماس چشمی مناسب و راه‌گشاست، تماس چشمی مستقیم به مدت شاید ۵-۷ ثانیه، با مکث‌های دو یا سه ثانیه ای. این ارتباط چشمی به عنوان نشانه‌ای از علاقه و صداقت درک شده‌ی پایدار است.

حساسیت‌ها

هرگز به‌گونه‌ای رفتار نکنید که انگار چیزی را به رخ می‌کشید یا منت می‌گذارید. اگر شما اهل ایالات متحده هستید، بدانید که کانادایی‌ها در برخی موارد در مورد عادت صحبت کردن آمریکایی که افراد را دست می‌اندازند باخبر هستند.

از مقایسه کانادایی‌ها با ایالات متحده خودداری نمایید.

کانادایی به دستاوردها و استقلال خود افتخار می‌کنند.

خواسته‌های اولیه برای خریداران و فروشندگان بالا باشد. در یک الگوی سخاوتمندانه کانادایی‌ها در ابتدا عادت به امتیاز گرفتن داشته؛ اما پس از آن تمایل به سازش دارند.

برای مهلت‌ها و مواعید مقرر احترام قائل شوید. کانادایی‌ها وقت‌شناس هستند. انتظار قرارداد مفصل و طولانی را داشته باشید. برای همکاران فرانسوی زبان مطمئن شوید که اسناد به زبان فرانسه ترجمه شده‌اند.

رهنمودهای تفریحات کسب و کار

تجارت در زمینه سرگرمی به طور معمول در رستوران‌ها یا باشگاه‌ها رخ می‌دهد. شام به عنوان وعده غذایی تجاری، بین ۵:۰۰-۷:۰۰ عصر خورده می‌شود و اغلب دو یا سه ساعت ادامه دارد. لباس مناسب برای غذاخوری در رستوران: معمولاً کت و شلوار با کراوات برای مردان، و لباس زنانه یا کت و شلوار مناسب برای زنان. اگر شما به منزل کسی دعوت شدید، هدیه‌ای ارزان قیمت و یا گل به میزبان خود هدیه بدهید.

آداب میز و غذا

در مناطق فرانسوی زبان، دست‌های خود را (اما نه تا آرنج) بالای میز نگه دارید. غذاهای کانادایی منعکس کننده میراث فرهنگی آنهاست. در استان‌های غربی ماهی، گوشت گاو، ماهی آزاد اقیانوس آرام و انواع غذاهای دیگر وجود دارد.

در کبک آداب و رسوم فرانسوی دیده می‌شود، سوپ نخود، کیک گوشت، شیرینی فرانسوی و نان، پنیر از مهم‌ترین موارد است. در نیوفاندلند و نوا اسکوشیا، ماهی و خرچنگ از مهم‌ترین غذاها هستند.

مسائل مربوط به جنسیت

تاجر بین‌المللی خانم در فضای کسب و کار کانادا راحت خواهد بود. به جز در برخی از مناطقی روستایی کبک که در آن سنت‌های خانوادگی قوی و مردسالاری وجود دارد، بازرگانان بین‌المللی زن در پست‌های حتی مدیریتی و حرفه‌ای وجود دارند. زنان در کانادا تقریباً نیمی از نیروی کار را تشکیل می‌دهند و موقعیت‌های کلیدی حرفه‌ای و مدیریتی را اشغال نموده‌اند. همچنین به یاد داشته باشید... کانادا دارای یکی از قوی‌ترین اقتصادها در جهان و بزرگ‌ترین شریک تجاری ایالات متحده است.

کانادا دومین کشور بزرگ در جهان، پس از روسیه است. کانادا از تأمین‌کنندگان پیشرو طلا، نقره، مس، اورانیوم، نفت، گاز طبیعی، کشاورزی، و خمیر چوب است. بیش از یک سوم از جمعیت کانادا در انتاریو زندگی می‌کند. کانادا توافقنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (NAFTA) در سال ۱۹۹۳ را به امضا رساند.

رفتار تجاری در کانادا

فرهنگ کانادا گاهی سبب پیچیدگی شرایط برای مسافران تاجر می‌شود. بهتر است از سابقه فرهنگی تاجران که با آنها کار می‌کنید آگاه باشید که



شامل انگلیسی زبان‌ها، فرانسوی زبان‌ها، کانادایی‌های جدید و... می‌شود. کانادایی‌های جدید مهاجرانی هستند که جدیداً از هنگ کنگ، اروپای شرقی و سایر بخش‌های جهان به کانادا آمده‌اند. به خاطر محدودیت فضا در این بخش روی رفتار مذاکره دو فرهنگ تجاری جدید، یعنی انگلیسی زبان‌ها و فرانسوی زبان‌های کانادا تمرکز می‌کنیم.

مذاکره‌کنندگان کانادایی انگلیسی زبان معامله‌گر و صریح، نسبتاً غیررسمی، بسیار تساوی خواه محافظه کار و نسبتاً آگاه از زمان هستند. اگرچه کانادایی‌های فرانسوی زبان کمی رسمی‌تر هستند، نسبتاً رابطه‌گرایند، به سلسله مراتب اعتقاد دارند، از لحاظ احساسی برون‌گرا هستند و تا حدی چندزمانه رفتار می‌کنند. مذاکره‌کنندگان اصیل آمریکایی در می‌یابند که فرهنگ تجاری کانادایی‌های انگلیسی زبان شبیه خودشان است. برجسته‌ترین تفاوت‌ها در مقایسه با آمریکایی‌ها عبارت‌اند از درون‌گرا بودن کانادایی‌های انگلیسی زبان، عدم پافشاری زیادشان، تواضع بیشتر و اعتقاد بیشتر به تشریفات و محافظه کاری.

آمریکایی‌ها زمانی که با کانادایی‌های فرانسوی زبان به تجارت می‌پردازند با تفاوت‌های فرهنگی وسیع‌تری برخورد می‌کنند. این گروه از کانادایی‌ها تمایل زیادی به معامله با کسانی که نمی‌شناسند ندارند، ممکن است در جلسات به جای پرداختن به اصل مطلب به مسائل موازی بپردازند، آماده بحث و مجادله هستند و احساسی رفتار می‌کنند.

زبان تجارت:

نمایندگان انگلیسی زبان که از خارج می‌آیند در می‌یابند که برقراری ارتباط در کانادا کار ساده‌ای است، اگرچه تسلط به زبان فرانسه به کسانی که می‌خواهند در کبک به تجارت بپردازند کمک شایانی خواهد کرد. مترجمان هم‌زمان مناسب در مراکز تجاری مانند مونترال، تورنتو و ونکوور به راحتی پیدا می‌شوند.

برقراری تماس:

در بخش فرانسوی زبان کانادا داشتن رابط تجاری از اهمیت فراوانی برخوردار است. تماس مستقیم به ندرت نتایج خوبی به دنبال خواهد داشت، بنابراین شرایط را به نحوی تنظیم کنید که شما را به شریک تجاری بالقوه‌تان معرفی کنند یا وی را در نمایشگاه تجاری ملاقات نمایید. تاجران بخش انگلیسی زبان کانادا نسبت به تماس مستقیم نظر مثبت‌تری دارند اگرچه معرفی توسط شخص دیگر همیشه سودمندتر خواهد بود.

زمانی که با کانادایی‌های انگلیسی زبان تماس می‌گیرید یک نامه یا ایمیل حاوی اطلاعات اصلی شرکت و محصولات را برای آنها ارسال نمایید و در آن درج کنید که در اسرع وقت برای تنظیم قرار ملاقات با آنها از طریق تلفن تماس خواهید گرفت. در تماس تلفنی نیز تاریخ‌های مدنظر را توصیه کرده و از همتای خود بخواهید در زمان و مکان مد نظرش را اعلام نماید.

اولین ملاقات:

در حالی که کانادایی‌های انگلیسی زبان معمولاً آماده صحبت در مورد مسائل تجاری با شریک بالقوه خود هستند، کانادایی‌های فرانسوی زبان معمولاً ترجیح می‌دهند صحبت‌های مقدماتی طولانی‌تری داشته باشند. آنها می‌خواهند در

مورد تأمین کننده یا شریک تجاری بالقوه خود اطلاعات بیشتری کسب کنند بعد به سراغ مسائل تجاری بروند.

گرایش به زمان:

در هر دو فرهنگ اصلی تجارت در کانادا از تاجران خارجی انتظار می رود که به موقع به قرار ملاقات ها برسند. اما فرانسوی کانادایی ها از بسیاری ابعاد دیگر نسبت به همسایگان انگلیسی زبان خود چندزمانه هستند: مثلاً دستور جلسات در کبک انعطاف پذیر هستند و برنامه های زمان بندی شده حالتی روان دارند.

رسمی و غیررسمی:

تساوی خواهی یکی از ارزش های اصیل انگلیسی زبانان کانادایی است که اکثرشان از مواجه شدن با تمایزات مخصوص به طبقات اجتماعی و تفاوت های شئون اجتماعی احساس ناراحتی خواهند کرد. آنها از این جهت با خویشاوندان انگلیسی خود تفاوت زیادی دارند. کانادایی های فرانسوی زبان بیشتر به سلسله مراتب باور دارند که با فرهنگ کشور مادری شان هماهنگ است. به هر حال طبقه اجتماعی و پیش زمینه خانوادگی در فرانسه اهمیت کمتری دارند. مدیران زن هنگام تجارت در کانادا به ندرت با مشکل مواجه می شوند. انگلیسی زبان ها معمولاً خیلی سریع شما را به نام کوچک صدا می زنند حتی اگر تازه با شما آشنا شده باشند. این عدم رعایت تشریفات نشانه رفتار دوستانه و خونگرمی آنهاست. تاجران خارجی که به بخش فرانسوی زبان کانادا می روند با درجه بالاتری از تشریفات روبرو می شوند.

سبک ارتباطات:

سبک ارتباطی کانادایی های انگلیسی زبان کم محتوا و صریح تر از فرانسوی زبانان پر محتوا است. انگلیسی زبان ها که به تبادل مستقیم اطلاعات بها می دهند متوجه نمی شوند که مثلاً مردمان شرق و جنوب شرق آسیا از این صراحت کلام آزرده خاطر می شوند. کانادایی ها نیز از زبان غیرمستقیم، مبهم و نامشخص مذاکره کنندگان آسیایی و اهالی خاورمیانه که شکلی از رعایت ادب است گیج و سردرگم می شوند.

بسیاری از کانادایی های فرانسوی زبان به اندازه انگلیسی زبان ها صریح نیستند. اهالی کبک تمایل دارند احساسات خود را بروز بدهند و از کانادایی های انگلیسی زبان برون گراتر هستند و برون گرایی آنها در رفتار شبه کلامی و غیرکلامی آنها هم مشاهده می شود. مثلاً فرانسوی زبان ها مکرراً حرف یکدیگر را قطع می کنند، فاصله میان فردی شان کمتر است هنگام مکالمه تماس فیزیکی بیشتری برقرار می کنند و اشارات و حالات صورتشان در مقایسه با همسایگان انگلیسی زبان بیشتر است.

کانادایی های انگلیسی زبان محافظه کارترند. در ایالات غربی و نزدیک اقیانوس آرام فاصله عادی میان فردی در زمینه تجاری به اندازه طول بازو است. مردم هنگام ایستادن و نشستن کنار یکدیگر نسبت به اعراب، مردمان جنوب اروپا و آمریکایی های لاتین فاصله بیشتری از هم می گیرند. تماس فیزیکی متوسط است. اما از تماس فیزیکی در فرهنگ های لاتین و مدیترانه ای کمتر و از آسیای شرق و جنوب شرق بیشتر است. اشارات و حالات صورت نسبت به کبک محافظه کارانه تر است و مردم تلاش می کنند تا میان حرف یکدیگر نهند.

تشریفات و آداب و رسوم تجاری کانادا



لباس:

مردان باید کت و شلوار یا کت ابریشمی و کراوات بر تن کنند. زنان می توانند کت و شلوار، لباس رسمی یا دامن و بلوز بر تن کنند.

نحوه خطاب قرار دادن:

در کانادای انگلیسی زبان با دکتر، آقا، خانم، دوشیزه یا بانو آغاز کنید؛ ولی آماده باشید که همتایتان خیلی زود بخواهد یکدیگر را با نام کوچک صدا کند. اما انگلیسی زبان ها تمایلی به استفاده از القاب و القاب افتخاری ندارند. اما در کبک تشریفات بیشتری دارند که به اندازه خود فرانسه سخت نیست.

ملاقات و خوشامدگویی:

مردان باید انتظار دست دادن محکم و تماس چشمی مستقیم را داشته باشند. برخی اهالی کانادا باور دارند که دست دادن آرام بیانگر ضعف و نگاه نکردن به چشمان آنها بازتاب دورنگی یا ریاکاری است. کانادایی های انگلیسی زبان کوتاه تر از اغلب اروپایی ها دست می دهند. دست دادن آنها در مقایسه با مردمان آمریکای لاتین کوتاه تر است؛ اما از آسیایی های شرق و جنوب شرق محکم تر دست می دهند. کانادایی های فرانسوی زبان بیشتر از انگلیسی زبان ها دست می دهند: زمانی که شما را معرفی می کنند، زمانی که سلام می دهید و زمانی که خداحافظی می کنید.

هدیه دادن:

بعد از بستن قرارداد هدایای تجاری را مبادله نمایید. اما به خاطر بسپارید که هدایای گران، خودنمایانه، در کانادا مورد پسند واقع نمی شوند. بهتر است اقلام لوگو دار با سلیقه یا یادگاری از شهر خود را به آنها هدیه بدهید. اگر همتای کانادایی در مقابل همتای آسیایی خود هدیه را باز کرد، همتای آسیایی نباید تعجب کند: این رسم آمریکای شمالی است. اگر می خواهید برای میزبان خود هدیه ای ببرید گل، شکلات و یادگاری از شهر یا کشورتان بهترین گزینه ها هستند.

صرف شام و نوشیدنی:

بر اساس رسوم آمریکای شمالی تعارف مکرر به میهمان برای خوردن و نوشیدن بی ادبانه و گستاخانه است. این مسئله برای میهمانان خاورمیانه و سایر بخش های جهان مشکل ایجاد می کند؛ چون باید قبل از پذیرش در کمال بی میلی نوشیدنی یا غذای تعارف شده دو یا سه بار بگویند "نه، متشکرم". اگر می خواهید چیزی را که به شما تعارف کرده اند بخورید یا بنوشید پاسخ مثبت بدهید. فرض نکنید که دو بار به شما تعارف خواهند کرد.

سازگار نمودن برنامه شما:

فروشندهان بخش صادرات که به کار با بازار آمریکا عادت کرده اند می دانند که کانادایی ها از هر دو فرهنگ اصلی تجاری روش فروش نرم را ترجیح می دهند. آنها از ارائه برنامه به صورت تهاجمی یا فشار برای فروش خوششان نمی آید. نباید ادعاهای غیرواقعی در مورد محصول را در مقابل آنها مطرح نمایید.

دامنه چانه زنی:

دقت کنید که پیشنهاد اولیه تان خیلی بالا نباشد. بسیاری از خریداران کانادایی در مواجه با تاکتیک "بالا - پایین" عقب گرد می کنند. در عوض یک حاشیه امن را برای قیمت اولیه در نظر بگیرید تا موارد غیرقابل پیش بینی را پوشش بدهد؛ ولی نباید خیلی قیمت بالایی را پیشنهاد کنید.

تقدیر رئیس کل بیمه مرکزی از بیمه سامان به دلیل حضور نوآورانه در الکامپ

شرکت بیمه سامان به دلیل اهتمام برای ایجاد فرهنگ نوآورانه، گام‌نهادن در مسیر تعالی و ارتقای جایگاه صنعت بیمه، توسعه و بهبود خدمات‌رسانی صنعت بیمه، از سوی دکتر علی استاد هاشمی، رئیس کل بیمه مرکزی ایران مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، دکتر علی استاد هاشمی، رئیس کل بیمه مرکزی در تقدیرنامه خود خطاب به احمدرضا ضرابیه، مدیرعامل شرکت بیمه سامان تأکید کرده است که بازیگران بزرگ صنعت بیمه در دنیا، با روند تحولات فناوری اطلاعات و ارتباطات، همگام شده و نوآوری، هیچ‌گونه مرز و محدودیتی نمی‌شناسد و در تمامی حلقه‌های زنجیره ارزش قابلیت ظهور و بروز دارد.

به اعتقاد رئیس کل بیمه مرکزی، باید با تسریع در ایجاد و تکمیل زیرساخت‌های لازم و رفع موانع، فرایندهای پیچیده و عمیق صنعت بیمه را به سمت ساده‌سازی، هوشمندی و چابکی هدایت کرد. دکتر استاد هاشمی، اذعان داشته است که ایجاد شناخت علمی از مبانی، نهادها، سازوکارها، عناصر و ضرورت‌ها و الزامات توسعه هوشمند در میان فعالان صنعت بیمه و به تبع آن کاربست درست تجربیات و آموزه‌ها و بهره‌مندی مؤثر صنعت بیمه از پیشرفت‌ها و فناوری‌های نوین، یکی از اهداف نهاد ناظر برای توسعه فرهنگ بیمه و دستیابی به نتایج بزرگ در خدمت‌رسانی به مردم شریف ایران است.

شرکت بیمه سامان، به‌عنوان یک گروه مالی فرابیمه و تمام دیجیتال، با حضور پرقدرد در بیست و هفتمین دوره نمایشگاه بین‌المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک (الکامپ) تهران تلاش کرد تا ارتباط هرچه بهتر با مشتریان و مخاطبان خود برقرار کند و اطلاعات موردنیاز را در اختیار آنها قرار دهد. یکی از رویکردهای اصلی شرکت بیمه سامان، استفاده از هوش مصنوعی و گسترش خدمت‌رسانی هرچه بهتر به بیمه‌گزاران به‌خصوص نسل جدید در این زمینه است، به همین دلیل با هدف فراهم کردن زمینه ارتباط بیشتر با فعالان صنعت الکترونیک، در نمایشگاه بین‌المللی الکامپ حضور یافت.

احمدرضا ضرابیه، مدیرعامل شرکت بیمه سامان در کارگاه چالش‌ها و فرصت‌های ورود شرکت‌های فناوری به صنعت بیمه در نمایشگاه الکامپ، پتانسیل‌های صنعت بیمه برای شرکت‌های نوآور را تشریح کرد. بر اساس این گزارش، مجموعه تلاش‌های شرکت بیمه سامان در بیست و هفتمین دوره نمایشگاه بین‌المللی الکامپ، الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک تهران منجر به تقدیر و تشکر از این شرکت از سوی رئیس کل بیمه مرکزی شده است.





بیمه سامان ۱۵۰۰ میلیارد ریال سود تقسیم کرد

اکوسیستم‌های فرا بیمه کشور خواهد بود. مروری بر عملکرد شرکت بیمه سامان در سال مالی ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که در راستای تحقق چشم‌انداز و با هدف نفوذ در بازار، افزایش پورتفوی و پاسخگویی مناسب به نیازهای واقعی مشتریان، حق بیمه صادره این شرکت با رشد ۶۸ درصدی نسبت به سال قبل از آن، به رقمی بالغ بر ۶۲ هزار میلیارد ریال رسیده است. همچنین میزان خسارت پرداختی شرکت بیمه سامان در سال مالی ۱۴۰۲ با رشد ۴۰ درصدی در مقایسه با سال قبل، بیش از ۲۶ هزار میلیارد ریال بوده است.

این گزارش می‌افزاید، شرکت بیمه سامان با توسعه و اصلاح ساختار شبکه فروش، نوآوری در طراحی و عرضه محصولات جدید متناسب با نیاز مشتریان، توجه ویژه به ارتقای کیفیت خدمات به مشتریان، توسعه محصولات و خدمات دیجیتال، برگزاری جشنواره‌های تشویقی برای نمایندگان و مشتریان بالقوه، اجرای برنامه‌های تبلیغاتی گسترده، نفوذ و جذب حداکثری فرصت‌های موجود در بازار، توجه ویژه به توسعه بیمه‌گزاران رشته زندگی که جزء بازارهای هدف اصلی شرکت هستند و توسعه بین‌المللی، حداکثر تلاش خود را برای رسیدن به اهداف تعیین شده به کار می‌برد.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت بیمه سامان، یکشنبه ۳۱ تیر ماه ۱۴۰۳ با حضور بیش از ۸۷ درصد سهام‌داران این شرکت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این جلسه ابتدا گزارش هیئت‌مدیره درباره وضعیت شرکت و نیز عملکرد آن در سال گذشته قرائت شد و پس از ارائه گزارش حسابرس و بازرس قانونی، صورت‌های سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۲ با اکثریت آرا به تصویب رسید. در ادامه دستور جلسه مجمع عمومی عادی سالانه، مؤسسه حسابرسی بیات رایان به‌عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی اصلی و مؤسسه حسابرسی رایمند و همکاران به‌عنوان بازرس قانونی علی‌البدل شرکت برای سال مالی ۱۴۰۳ تعیین شدند. در این جلسه مقرر شد از محل سود قابل تخصیص، مبلغ ۳,۵۹۵ میلیون ریال به حساب اندوخته قانونی و مبلغ ۲۸۷,۷۲۴ میلیون ریال به حساب اندوخته سرمایه‌ای منظور شود. همچنین با تصمیم سهام‌داران شرکت بیمه سامان، مبلغ ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (یک هزار و پانصد میلیارد ریال) و به ازای هر سهم ۳۰۰ ریال به عنوان سود نقدی قابل تقسیم به سهام‌داران تخصیص داده شده و مابقی به حساب سود انباشته انتقال یابد. مطابق با چشم‌انداز بیمه سامان در سال ۱۴۰۷، این شرکت یک گروه فرا بیمه، تمام دیجیتال و بین‌المللی و پیشگام مشارکت در





خدمات رسانی بانک سامان به زائرین اربعین

بانک سامان با اعزام چند دستگاه خودپرداز سیار به مرز شلمچه، خدمات رسانی به زائرین اربعین را آغاز کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با هدف ارائه خدمت به زائرین اربعین، شش دستگاه خودپرداز سیار به مرز مهران و شلمچه اعزام کرد. این دستگاه‌ها به صورت شبانه‌روزی توسط تیم بانک سامان که در منطقه مستقر شده‌اند پشتیبانی خواهد شد و این فرایند تا پایان مراسم اربعین ادامه خواهد داشت. تمامی زائرین با استفاده از کارت‌های عضو شتاب و از طریق این دستگاه‌ها می‌توانند خدمات بانکی مختلف اعم از دریافت وجه نقد تا مبلغ ۱۰ میلیون ریال در روز، انتقال وجه کارت به کارت تا سقف ۱۰۰ میلیون ریال در روز، خرید شارژ اپراتورهای تلفن همراه و پرداخت قبوض را دریافت کنند.

تقدیر از خادمین سامانی اربعین

معاون اداره نقود به نمایندگی از مدیریت پشتیبانی فروش و رئیس اداره حفاظت و انتظامات، آقایان حسن محمدی راد و آریا حاجی‌زاده، ضمن بازدید از پایانه مرزی مهران و محل قرارگیری کامیونت‌های ارائه خدمات بانک سامان، بررسی شرایط و امنیت محل و همچنین هماهنگی‌های لازم با مسئولین پایانه و همین‌طور مقامات انتظامی استان ایلام از تلاش همکاران سامانی به‌منظور خدمت‌رسانی در هوای حدود ۵۰ درجه مهران و همچنین رئیس شعبه ایلام، سجاد کلهر کاظمی تقدیر نمودند.





فتح قله دماوند

همکار سامانی ما، طیبه ابراهیمی از مدیریت پیگیری مطالبات خرد و صنفی موفق شد به بام ایران، صعود کرده و قله ۵۶۱۰ متری دماوند را فتح نماید.



کسب رتبه اول در تراکنش‌های karti داخلی سپ؛ قهرمان بی‌رقیب تراکنش‌های karti داخلی ایران و خاورمیانه در سال ۲۰۲۳

در جدیدترین گزارش نشریه تخصصی نیلسون ریپورت، سپ بار دیگر رتبه اول شرکت‌های پرداخت داخلی را در سال ۲۰۲۳ به دست آورد. نیلسون ریپورت، نشریه تخصصی بین‌المللی پرداخت الکترونیک در شماره جدید خود، بر اساس میزان تراکنش شرکت‌های مالی در سال ۲۰۲۳، گزارشی منتشر کرده و در آن وضعیت شرکت‌های ایرانی در خاورمیانه را با توجه به عدم دسترسی این مؤسسات به دو سرویس پرداخت بین‌المللی یعنی ویزا کارت و مستر کارت، ارزیابی کرده است. در این گزارش، فقط در ایران ۴۳.۴۱ میلیارد تراکنش خرید karti در سال ۲۰۲۳ انجام شده است که ارزش آن ۲۰۵۲ هزار میلیارد دلار بوده است. همچنین این رقم از طریق کارت‌ها، ۱۸.۴ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ افزایش پیدا کرده است.

مطابق این گزارش، شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ) با ۹.۷ میلیارد تراکنش در صدر شرکت‌های پرداخت داخلی ایران و شرکت‌های پرداخت داخلی منطقه خاورمیانه و آفریقا قرار گرفته و به دنبال آن شرکت «به پرداخت ملت» و «تجارت الکترونیک پارس‌یان» به ترتیب با ۸.۸ و ۶.۷ میلیارد تراکنش در رتبه‌های دوم و سوم قرار گرفته‌اند.

به گزارش نیلسون ریپورت، در بین کارت‌های داخلی کشورهای خاورمیانه و آفریقا، ایران بیشترین تراکنش و بزرگ‌ترین بازار کارت‌بانکی در کل منطقه را دارد و صدرنشینی ایران در منطقه طی چندین سال متوالی حفظ شده است.

همچنین ایران در میان ۳۶ مؤسسه مالی در خاورمیانه و آفریقا، مهم‌ترین کشور از نظر حجم تراکنش معرفی شده است، البته این برتری در منطقه در حالی به دست آمده که این کشور هیچ دسترسی به دو سرویس محبوب پرداخت بین‌المللی از جمله ویزا کارت و مستر کارت که موضوع اصلی این گزارش‌اند، ندارد. لازم به اشاره است که مجموع تراکنش این شرکت‌ها در خاورمیانه ۳۴۱۸۱ میلیارد اعلام شده که نسبت به سال گذشته، رشد ۱۵ درصدی را تجربه کرده است.



نقش خبرنگاران در تصمیم‌گیری‌های صحیح و موفقیت آمیز

| جعفر تکبیری |

تسهیلات پرداختی را حدود ۱۴۰ همت عنوان کرد و گفت: تا پایان تیرماه، هزار میلیارد تومان وام تکلیفی از طریق بلو پرداخت شده است. طبق گفته معرفت، بلو یکی از مسیرهایی است که برای تسهیلات تکلیفی در کنار بانک سامان قرار دارد. او در این باره توضیح داد: اگر کاربری برای دریافت وام تکلیفی خود به سامانه معرفی شده توسط بانک مرکزی مراجعه کند اگر بانک سامان را انتخاب کند برای ادامه مسیر به اپلیکیشن بلوبانک متصل خواهد شد.

ما همچنان نوآورتریم

معرفت همچنین در پاسخ به پرسشی درباره کاهش نوآوری‌ها در بانک سامان و اختلال و مشکلاتی که بانک سامان و بلو با آن مواجه هستند گفت: بانک‌ها هر یک به فراخور زیرساخت‌های خود امکانات مختلفی را در اختیار دارند، در یک مقطع و بازه زمانی کارهای زیادی در زمینه نوآوری‌ها در بانک سامان انجام شد که مقتضی زمان و زیرساخت‌های موجود بود. حالا تقریباً بیشتر بانک‌ها در زمینه نوآوری به یکدیگر رسیده‌اند. اما من معتقدم بانک سامان همچنان در حوزه نوآوری پیشرو است و تنوع و تعداد کاربران ثنوبانک سامان یعنی بلو نشان از همین تمایز دارد.

معرفت ادامه داد: بر اساس آمارها امروز ثنوبانک سامان در حوزه نوآوری‌ها و تعداد کاربران پیش‌تاز ثنوبانک‌های ایرانی است و همه اینها ریشه در ساختار نوآورانه بانک سامان دارد.

او در زمینه اختلال و قطعی‌های بانک سامان و بلو نیز توضیح داد: تعریف از اختلال متفاوت است. همه این اختلال و مشکلات به Core بانک بر نمی‌گردد. از تولید رمز تا سرویس پیامکی و همه عوامل فنی و زیرساختی می‌توانند در این چالش تأثیرگذار باشند. بخشی از اختلال نیز مربوط به سیستم‌های داخلی خود بانک است که به‌نوعی به کثرت دریافت‌کننده خدمات ما نیز مرتبط است. در واقع آن‌قدر دایره کاربرانمان گسترده است که لحظه‌ای اختلال از چشم کاربران ما پوشیده نمی‌ماند.

علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان، نقش خبرنگاران را در شناسایی مشکلات و انعکاس خدمات شبکه بانکی بسیار مهم دانست و از زحمات آنان در اطلاع‌رسانی صحیح و دقیق قدردانی کرد.

به گزارش سامان رسانه، هم‌زمان با فرارسیدن روز خبرنگار، گروه مالی سامان در مراسمی از خبرنگاران فعال میزبانی کرد. در این مراسم که به میزبانی مشترک بانک سامان، بیمه سامان، پرداخت الکترونیک سامان و بلوبانک سامان برگزار شد، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان، از تلاش‌های بی‌وقفه خبرنگاران در انتشار اخبار قدردانی کرد. وی با اشاره به نقش مهم خبرنگاران در اطلاع‌رسانی دقیق و به‌موقع، اظهار داشت که این تلاش‌ها به تصمیم‌گیری‌های صحیح و موفقیت‌آمیز در حوزه‌های مختلف کمک می‌کند.

وی افزود که موفقیت‌های گروه مالی سامان مرهون تلاش‌های شبانه‌روزی خبرنگارانی است که با انتشار اخبار، مدیران و تصمیم‌گیران را در حوزه‌های مختلف مطلع می‌کنند.

مدیرعامل بانک سامان به چالش‌های اخیر در حوزه بانکی اشاره کرد و نقش خبرنگاران را در شناسایی و انعکاس خدمات بانکی بسیار مهم دانست. وی تأکید کرد که خدمات بانکی محدود به ساعات اداری نیست و تیم‌های زیادی در طول شبانه‌روز برای ارائه خدمات به مردم تلاش می‌کنند. معرفت از خبرنگاران خواست تا اخبار را به شکل صحیح و دقیق منعکس و از سوءاستفاده‌های احتمالی جلوگیری کنند.

در ادامه این مراسم، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان در پاسخ به سؤالات خبرنگاران در خصوص نحوه ارائه وام‌های خرد و واگذاری این امر به بلوبانک گفت: فرایند اجرایی برخی از تسهیلات مانند تسهیلات تکلیفی ازدواج و فرزندآوری به بلوبانک سامان سپرده شده است تا ارائه این وام‌ها با سرعت بیشتر و در فضای نوآورانه صورت پذیرد. معرفت همچنین حجم سپرده‌های بانک سامان را ۲۲۰ همت و میزان



از سوی دیگر، متناسب با رشد باید زیرساخت‌هایمان به‌روز باشد و خودمان هم متناسب با این رشد برنامه‌ریزی‌هایی کرده‌ایم. اما اگر در زمان کوتاهی زیرساخت‌ها با رشد هماهنگ نباشد، مشکلات خود را به‌سرعت خود را نشان می‌دهند.

در حقیقت یک اختلال شامل مجموعه‌ای از عوامل است و ما از اینکه کاربران مطالبه‌گر و گسترده‌ای داریم خوشحالیم و به همین دلایل هر روز بیش از گذشته برای توسعه برنامه‌ریزی می‌کنیم. معرفت همچنین در مورد ۳۶ درصد افت سود خالص بانک سامان گفت: در بهمن‌ماه ۱۴۰۲ گواهی سپرده خاصی منتشر شد که نرخ سود آن ۳۰ درصد بود که این تصمیم بر اساس سیاست انقباضی بانک مرکزی گرفته شد و از آنجاکه پس از آن نقدینگی جدیدی تزریق نشد این اتفاق رخ داد، اما این مسئله کوتاه‌مدت است و به زمان نیاز دارد.

سپ در مسیر کهربا

احسان ترکمن مدیرعامل سپ نیز در این رویداد درباره رتبه اولی این PSP در مجله مالی نیلسون رپورت گفت: ۹۸۹۰ میلیارد تراکنش در سپ صورت گرفته است، اما اینکه ما در منطقه خاورمیانه اول هستیم دلایل خاص خود را دارد. یکی از دلایل این است که گردش پول در ایران سریع‌تر از سایر کشورها و شبکه‌های مالی است و ایران در شبکه ویزا و مستر قرار ندارد.

او ادامه داد: اگر شبکه ویزا و مستر در ایران فعال بود احتمالاً ایران در رتبه ۳۰ یا ۳۴ در منطقه قرار می‌گرفت. اما در ایران این‌طور نیست. در شبکه داخلی تعداد تراکنش بالاتر است و به همین دلایل ما در رتبه داخلی و خاورمیانه اولیم.

ترکمن در ادامه، از محصول جدید کهربا در سپ خبر داد و افزود: به‌زودی و در شهریورماه از محصول کهربا رونمایی خواهیم کرد که محصولی بر پایه تکنولوژی NFC است.

بازار هدف بلو گسترده شده است

رضا حیدری، مدیرعامل جدید بلوبانک هم در رابطه با فعالیت‌های بلوبانک سامان توضیح داد: با نقشه راهی که از ابتدا پیش‌رو داشتیم بازار هدف خاصی را برای بلو در نظر گرفتیم.

اما در این مسیر گروه‌های هدف دیگر هم به مجموعه فعالیت‌های ما اضافه شدند. تمرکز محصولات ما در بلوبانک این است که بانکداری را به صورت مویرگی بین مردم نفوذ بدهیم.

حیدری همچنین درباره استقلال بلوبانک از بانک سامان نیز توضیح داد: نئوبانک‌ها در تمام جهان انواع متفاوتی دارند، لزوماً احتیاجی نیست که یک نئوبانک مستقل از بانک مادر باشد. نئوبانک‌ها در جهان ترکیبی از سبک‌های مختلف هستند. ما هم در ایران مقید به رعایت اصول بانک مرکزی هستیم و قوانین بانکی کشور را رصد کرده و ذیل آنها مشغول به فعالیت هستیم. در شرایط فعلی با مجوز بانک سامان فعالیت می‌کنیم و اگر تغییری در قوانین بانک مرکزی صورت بگیرد، ممکن است ما هم تغییر کنیم؛ اما فعلاً و با همین شرایط به نظر موفق بوده‌ایم. حیدری همچنین در زمینه تأثیر بلو روی کاهش شعب فیزیکی بانک سامان گفت: این دو موضوع ارتباطی به هم ندارد و چند سالی است که سیاست بانک مرکزی روی کاهش شعب فیزیکی است، علاوه بر اینکه سگمنت و بازار هدف ما با بانک سامان متفاوت است و ما مکمل هم هستیم.



سپاس رفتار حرفه‌ای

با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکارانی که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در تیر ماه به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.

با تشکر

مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند

ردیف	کد پرسنلی	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۶	۳۹۴۰۵۲	نغمه چریانی زنجانی	شعبه ولنجک	
۷	۳۹۲۰۵۵	سونیا طسوجی آذر	مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی	
۸	۳۸۳۱۳۷	فرهاد عطائی فر	شعبه جام جم	
۹	۳۸۸۰۹۵	سعید اردکانی زاده	شعبه جام جم	

ردیف	کد پرسنلی	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۱	۳۹۲۲۵۱	مهدی خاکی قهجاورستانی	شعبه ایران زمین	
۲	۳۹۱۲۲۹	علیرضا ثیلخانی	شعبه ایران زمین	
۳	۳۹۱۱۴۴	بانو افشار	شعبه ایران زمین	
۴	۳۸۷۱۸۸	فرشته قانع	شعبه ایران زمین	
۵	۳۹۶۰۷۴	مینا بداغی	شعبه ایران زمین	

برندگان سورسامانی

**۱۰ ساعت هوشمند
CMF Watch Pro**

شماره مشتری	اسامی
۲۰۵۰۱۳۴	محمد کرباسیان
۱۸۲۵۰۳۱	حمیدرضا داودی
۳۴۹۱۲۵	حجت ستاری
۲۳۹۲۷۵۶	رسول میرزاده کوهشاهی
۴۰۹۸۱۹۵	معین جمشیدی

**۴ گوشی هوشمند
Nothing Phone 2**

شماره مشتری	اسامی
۳۱۱۹۲۵۴	سهیلا تقی‌لزاد
۵۵۹۹۱۴۴	محسن شهریار
۱۵۵۲۳۸۱	مهدی محمدزاده
۲۶۷۵۵۳۱	حسن مهدی قلی‌زاده

ما با همه برنده‌ها تماس می‌گیریم،
براشون پیامک برنده‌شدن رو حتماً می‌فرستیم،
و جایزه رو هم خیلی سریع به دستشون می‌رسونیم.

شماره مشتری	اسامی
۳۷۳۰۶۶۸	فاطمه قوی
۳۲۴۵۲۵۱	عباس جعفری
۳۰۳۶۸۷۳	علی حسینی
۳۳۲۴۷۲	داود رستمی
۱۷۸۵۰۷	گلناز گل‌محمدی



سامان جمشیدی

آموزش زبان با سامان

نمونه‌هایی برای تقویت مهارت ریدینگ (خواندن)

Then, I start my class with a lot of enthusiasm, as I believe that being energetic as a teacher can engage students and inspire them to learn better

After class ends, I walk to my locker and place all my belongings, including my books and pens, inside

Then, I put on my coat and head to a café for a cup of coffee

After that, I begin grading my students' exams.

My students and I have a group on Telegram where, in the evenings, we select a topic and engage in discussions

I believe that this will help them improve their English proficiency

After our discussions on Telegram, I ask them some questions, and they record their responses and send me the files

I find that this enhances their English-speaking skills.

به منظور تقویت زبان انگلیسی خود باید مهارت ریدینگ خود را افزایش دهید و متن‌های انگلیسی را مرتباً بخوانید. گرچه دایره واژگانی بالا در این زمینه یاری‌دهنده است، تمرین زیاد و خواندن متن انگلیسی متعدد برای تقویت ریدینگ، می‌تواند کمک بسیاری به بهبود مهارت ریدینگ کند.

نمونه متن انگلیسی برای تقویت ریدینگ:

My work life

I'm an English teacher and I teach English at an institute

I try to avoid mixing my job with my personal life, as I don't want my work to affect my personal well-being. I make it a point to arrive at the institute before my students so I can prepare my teaching materials before they arrive in class

I check all my emails before class begins and take a look at my lesson plans

Goals

People in the world have their own goals that they try their whole life to achieve

No matter whether they are children or adults, their goals and dreams are constantly changing as they grow up

People of different ages have different perspectives and think in different ways, which can lead them to dream of different goals

However, as we grow older, our goals and dreams often change completely

When we grow older, we start to think about things and situations that we didn't usually think of when we were younger

Most people do their best to achieve their goals and dreams

When I was six years old, I wanted to be a pilot because I thought it would be really amazing to fly in the sky

When I was young, I always wanted to be like birds because I thought they were free and could go anywhere they wanted

When I was 10 years old, I dreamed of becoming a millionaire because I had no money to spend when I was 10, and I wanted to have a lot of money

As I grew older, I completely changed my mind. Now that I'm 18 years old, I want to be a librarian and I really want to have my own library

These days, learning English is very important because it is an international language

If you don't know how to speak or write English, you cannot go abroad

You also cannot read some important English books that you may need in university

Therefore, my second goal is to learn English very well and get a good job

I really want to be a good English speaker who can speak English like a native speaker

I started learning English when I was 15 years old.

معنی متن Goals

افراد در دنیا اهداف خاص خود را دارند که تمام زندگی را تلاش کرده‌اند تا به آن اهداف برسند. فرقی نمی‌کند که کودک باشند یا بزرگسال، اهداف و رویاهای آنها درحالی‌که در حال رشد هستند تغییر می‌کند، زیرا افراد در سنین مختلف دیدگاه‌های متفاوتی دارند. اما با بزرگ شدن این اهداف کاملاً تغییر می‌کنند.

and they are less likely to forget what they've learned after class ends

I also answer their questions whenever I have free time, as I believe that this can aid them in achieving their goals

معنی متن My work life

من یک معلم زبان انگلیسی هستم و در یک مؤسسه انگلیسی تدریس می‌کنم. سعی می‌کنم شغلم را وارد زندگی شخصی ام نکنم، چون نمی‌خواهم شغلم روی زندگی شخصی ام تاثیر بگذارد. سعی می‌کنم قبل از دانش آموزانم به موسسه برسم تا بتوانم مطالب آموزشی خود را قبل از رسیدن دانش آموزان به کلاس آماده کنم. قبل از شروع کلاس تمام ایمیل‌هایم را چک می‌کنم و به برنامه‌های درسی ام نگاه می‌کنم،

سپس کلاس را با انرژی زیاد شروع می‌کنم؛ زیرا فکر می‌کنم پرنرژی بودن در کلاس به‌عنوان معلم می‌تواند دانش‌آموزان را جذب کند و آنها را برای یادگیری بهتر تحسین کند. بعد از پایان کلاس به سمت کمد می‌روم و تمام وسایلم از جمله کتاب‌ها و خودکارهایم را در کمد می‌گذارم و کتم را می‌پوشم. به کافه می‌روم و بعد از آن یک فنجان قهوه می‌نوشم و امتحانات دانش‌آموزانم را تصحیح می‌کنم.

من و دانشجویانم در تلگرام گروه داریم، عصرها موضوعی را انتخاب می‌کنیم و در گروه تلگرام بحث می‌کنیم، فکر می‌کنم به آنها کمک می‌کند تا سطح انگلیسی خود را ارتقا دهند.

بعد از بحث ما در گروه تلگرام سؤالاتی از آنها می‌پرسم و آنها صدای خود را ضبط می‌کنند و فایل‌ها را برای من ارسال می‌کنند. من متوجه شدم که این کار از آنها صحبت‌کننده‌های بهتری می‌سازد و بعد از پایان کلاس، انگلیسی را فراموش نمی‌کنند. در اوقات فراغت هم به سؤالات آنها پاسخ می‌دهم؛ زیرا فکر می‌کنم می‌تواند به آنها در رسیدن به اهدافشان کمک کند.

نکات گرامری متن My work life

زمانی که می‌خواهیم در درباره زندگی کاری خود صحبت کنیم نیز می‌توانیم از فعل حال ساده در زبان انگلیسی استفاده کنیم چرا که ما هر روز در حال انجام دادن کارمان هستیم و زمانی که راجع به زندگی کاری خود صحبت می‌کنیم در واقع در مورد کارهای روتین و دائمی روزانه خود صحبت می‌کنیم، همچنین زمانی که راجع به کارهایی که در مدت‌زمانی در حال انجام هستند، از زمان حال استمراری استفاده می‌کنیم.

معنی عبارات مهم متن My work life

یکی از روش‌های تقویت ریدینگ انگلیسی، بالابردن دایره واژگان است. در متن بالا که یک متن انگلیسی برای تقویت ریدینگ است، از عبارتهایی استفاده شده است که ممکن است برای شما جدید باشند که در ادامه مطلب زیر می‌توانید با این عبارات بیشتر آشنا شوید.

get into: به معنای داخل شدن و رسیدن به یک مکانی است.

Include: شامل

Personal life: زندگی شخصی

discuss: بحث و گفتگو

energetic: پرنرژی

achieve: رسیدن، به‌دست آوردن

نمونه متن انگلیسی برای تقویت ریدینگ:

technology on our lives

Technology and its usage have transformed our lives. into a fast-paced and efficient existence

Tasks that would previously take hours can now be accomplished in a matter of minutes with the help of technology

Technology has addressed our needs in a rapid and. efficient manner

Technological advancements are also evident in various fields

One can truly state that technology permeates every aspect of our lives, and we can witness its applications in diverse fields, including medicine, education, and engineering

Indeed, every aspect of our lives has been profoundly influenced by technology, which is a testament to its profound and positive impact on our lives, making them easier and more enriched

Technology has expanded employment opportunities. and fostered business development

In fact, we can leverage technology to expand our businesses beyond geographical boundaries, strengthening our enterprises

Through the utilization of technology, we can connect. and interact with individuals who reside far away from us, highlighting another remarkable benefit of technology

معنی متن Technology

در دنیای این روزها تکنولوژی یکی از مهم‌ترین موضوعات انسان به شمار می‌رود. تکنولوژی با کاهش دادن تلاش‌های انسان برای پیشبرد زندگی‌اش باعث افزایش کارایی می‌شود.

تکنولوژی به بخشی غیر قابل‌جداشدن از زندگی ما تبدیل شده است، در واقع ما نمی‌توانیم بدون استفاده از تکنولوژی در دنیای امروز زندگی کنیم، همچنین با اشاره به وقایع پیش‌آمده در زمان کرونا می‌توانیم به تأثیرات تکنولوژی در زندگی خود اشاره کنیم. تکنولوژی و استفاده از آن باعث سریع‌تر شدن زندگی شده است، همچنین با استفاده از تکنولوژی زندگی ما بهتر و سریع‌تر شده است.

کارهایی که انجام آنها ساعت‌ها طول می‌کشید با استفاده از تکنولوژی می‌توان در مدت کمی انجام داد.

تکنولوژی باعث برطرف‌شدن نیازهای ما در مدت‌زمان کمی شده است. همچنین پیشرفت‌های تکنولوژی در زمینه‌های مختلف وجود دارد. می‌توان گفت تکنولوژی در همه‌جا وجود دارد و می‌توانیم تکنولوژی را در زمینه‌های مختلف مانند پزشکی، آموزش و مهندسی ببینیم.

در واقع هر قسمت از زندگی ما تحت تأثیر تکنولوژی قرار گرفته است که این اثرات از تأثیرات بسیار مثبتی است که تکنولوژی بر روی زندگی ما گذاشته است که باعث آسان‌تر شدن زندگی ما شده است.

فناوری باعث افزایش فرصت‌های شغلی و همچنین توسعه کسب‌وکارها

وقتی بزرگ می‌شوی به چیزها و موقعیت‌هایی فکر می‌کنی که معمولاً به آنها فکر نمی‌کنی. اکثر مردم تمام تلاش خود را برای رسیدن به اهداف و رؤیاهای خود انجام می‌دهند.

وقتی شش‌ساله بودم، می‌خواستم خلبان شوم، زیرا فکر می‌کردم که پرواز در آسمان واقعاً شگفت‌انگیز است. وقتی سنم کم‌بود همیشه دوست داشتم مثل پرندگان باشم. چون وقتی جوان بودم فکر می‌کردم که پرندگان آزادند و می‌توانند به هر کجا که می‌خواهند بروند.

وقتی ۱۰ ساله شدم آرزو داشتم میلیونر شوم، زیرا وقتی ۱۰ ساله بودم، پولی برای خرج کردن نداشتم و من می‌خواستم پول زیادی داشته باشم. با افزایش سن من کاملاً نظرم تغییر کرد، اکنون ۱۸ ساله هستم و می‌خواهم کتابدار شوم و واقعاً می‌خواهم کتابخانه خودم را داشته باشم.

این روزها یادگیری زبان انگلیسی بسیار مهم است؛ زیرا انگلیسی یک‌زبان بین‌المللی است و اگر بلد نباشید انگلیسی صحبت کنید یا بنویسید نمی‌توانید به خارج از کشور بروید. حتی شما نمی‌توانید برخی از کتاب‌های مهم انگلیسی را که در دانشگاه به آنها نیاز دارید بخوانید، بنابراین هدف دوم من این است که زبان انگلیسی را خیلی خوب یاد بگیرم و شغل خوبی پیدا کنم.

من واقعاً می‌خواهم یک انگلیسی‌زبان خوب باشم که بتوانم؛ مانند زبان انگلیسی را مانند زبان مادری خودم صحبت کنم. من از ۱۵ سالگی شروع به یادگیری زبان انگلیسی کردم.

نکات گرامری متن Goals

زمانی که می‌خواهیم در درباره زندگی کاری خود صحبت کنیم نیز می‌توانیم از فعل حال ساده در زبان انگلیسی استفاده کنیم؛ چرا که ما هر روز در حال انجام‌دادن کارمان هستیم و زمانی که راجع به زندگی کاری خود صحبت می‌کنیم. در واقع در مورد کارهای روتین و دائمی روزانه خود صحبت می‌کنیم، همچنین زمانی که راجع به کارهایی که در مدت‌زمانی در حال انجام هستند، از زمان حال استمراری استفاده می‌کنیم.

معنی عبارات مهم متن Goals

در متن بالا که یک متن انگلیسی برای تقویت دیدینگ است از عبارات‌هایی استفاده شده است که ممکن است برای شما جدید باشند که در ادامه مطلب زیر می‌توانید با این عبارات بیشتر آشنا شوید.

عبارت **get into** به معنای داخل شدن به یک مکانی است.

at least : حداقل

rest of : بقیه

abroad : خارج از کشور

نمونه متن انگلیسی برای تقویت دیدینگ:

Technology

In today's world, technology is considered one of the most significant aspects of human existence

Technology enhances efficiency by reducing the amount of manual effort required to improve our lives Technology has become an indispensable aspect of our lives

In fact, we cannot function effectively without technology in today's society

Referring to the events that unfolded during the COVID-19 pandemic, we can vividly grasp the impact of

معنی متن Tv in two languages

سلام نام من دیوید است من در میامی زندگی می‌کنم والدینم وقتی من کوچک بودم به اینجا نقل مکان کردند. آنها اهل گواتمالا هستند و اسپانیایی صحبت می‌کنند. بسیاری از خانواده‌ها در میامی به زبان اسپانیایی صحبت می‌کنند، بنابراین برنامه‌های تلویزیونی اسپانیایی زیادی وجود دارد.

دیشب چند برنامه تلویزیونی را برای روزنامه مدرسه خود مرور کردم، چهار نوع برنامه را تماشا کردم. در برنامه ساعت ۷:۰۰ یک کمدی بود، داستان خسته‌کننده بود؛ اما یک شخصیت خنده‌دار بود، من به نمایش کمدی یک ستاره اهدا کردم. سپس یک نمایش بازی به زبان اسپانیایی وجود داشت که من پوشیدم. خوشحالم، می‌توانم اسپانیایی و انگلیسی صحبت کنم.

من می‌توانم نمایش‌های زیادی را مرور کنم! بعد از اینکه نمایش بازی یک نمایش طبیعت بود، به اندازه کافی جالب بود، من به آن دو ستاره دادم، سپس یک نمایش کارتونی را تماشا کردم، چون کارتون‌ها برنامه‌های مورد علاقه من هستند، به آن دو ستاره اهدا کردم. ساعت ۹:۰۰ یک فیلم ترسناک بود، منتقد تلویزیون به آن چهارستاره داد؛ اما من موفق به تماشای آن نشدم. من تکالیفم را انجام دادم، بعد وقت خواب بود. چند سال دیگر می‌توانم برنامه‌های تلویزیونی را در اواخر وقت تماشا کنم.

نکات گرامری متن Tv in two languages

زمانی که می‌خواهیم داستانی را برای کسی تعریف کنیم در واقع آن داستان در گذشته اتفاق افتاده است و ما در زمان حال در حال تعریف کردن آن هستیم که در این شرایط از حال گذشته ساده در زبان انگلیسی استفاده می‌کنیم.

معنی عبارات مهم متن Tv in two languages

Scary: ترسناک
Schedule: برنامه
Awarde: اعطاکردن

جمع‌بندی

مهارت در ریدینگ، علاوه بر دایره واژگان بالا، نیازمند تمرین و تکرار کافی است تا بتوانید در مدت زمان کوتاه، مفهوم آن را متوجه شوید؛ به‌خصوص برای پاسخ‌گویی به سؤالات ریدینگ در آزمون‌های مختلف زبان، نیاز دارید تا به سؤالات مختلف آن در کوتاه‌ترین زمان ممکن پاسخ دهید.

آزمون‌های مهمی نظیر آیلتس و تافل از این دسته‌اند؛ اما مهارت در پاسخ‌گویی به سؤالات این بخش‌ها، قواعد خاص خود را دارد و با تکنیک‌های ریدینگ آیلتس و یادگیری اصطلاحات کاربردی آیلتس می‌توانید در اسرع وقت، به آن مسلط شوید.

خواندن داستان‌های متعدد یکی از روش‌های تقویت ریدینگ انگلیسی است. شما همچنین می‌توانید برای تقویت ریدینگ آیلتس داستان‌های متعددی را در زبان انگلیسی مرور کنید که یکی از تکنیک‌های ریدینگ آیلتس تقویت مهارت خواندن شما است؛ چرا که در هنگام خواندن داستان‌های زبان انگلیسی می‌توانید با اصطلاحات رایج زبان انگلیسی بیشتر آشنا شوید.

*برخی از متون فوق، برگرفته از منابع آموزشی آموزشگاه آنلاین زبان تهران - استرالیا است.

شده است. در واقع ما می‌توانیم با استفاده از تکنولوژی کسب و کارمان را در خارج از کشور گسترش دهیم که این موضوع باعث قدرتمندتر شدن کسب و کار ما شده است.

با استفاده از تکنولوژی می‌توانیم با افرادی که در خارج از کشور و بسیار دورتر از ما هستند ارتباط برقرار کنیم که این موضوع از اثرات بسیار مثبت تکنولوژی است.

نکات گرامری متن Technology

آموزش گرامر انگلیسی در میان یادگیری ریدینگ هم مقدور است. زمانی که می‌خواهیم راجع به رؤیاهایی که در گذشته داشتیم صحبت کنیم، می‌توانیم از حال گذشته ساده در زبان انگلیسی صحبت کنیم؛ چرا که این رؤیاها در گذشته در ذهن ما بودند و حالا دیگر وجود ندارد.

معنی عبارات مهم متن Technology

برای آشنایی با عبارات استفاده شده در متن انگلیسی برای تقویت ریدینگ بالا می‌توانید به ادامه مطلب مراجعه کنید:

desire: میل
adults: افراد بالغ
nevertheles: هرچند
changed my mind: نظرم را عوض کردم
expand: توسعه‌دادن
Opportunities: فرصت‌ها

نمونه متن انگلیسی برای تقویت ریدینگ:

Tv in two languages

Hello! My name is David and I live in Miami. My parents moved here when I was little

They are from Guatemala and they speak Spanish.

Many families in Miami speak Spanish, and so there are many Spanish TV shows

Last night I reviewed some TV shows for my school newspaper

I watched four different types of shows.

The comedy show that was on at 7:00 was boring, but, one of the characters was funny

I awarded the comedy show one star.

Then there was a game show in Spanish!

It was exciting and funny.

I'm glad that I can speak Spanish and English, so that.

I can review a wider variety of shows

After the game show was a nature show.

It was interesting enough, so I gave it two stars.

Then I watched a cartoon show, because cartoons are my favorite shows

I gave it two stars as well.

There was a scary movie at 9:00, but I didn't get to watch it

I did my homework, and then it was time for bed.

In a few more years, I'll be able to watch late-night.

TV shows



افق نسل زد درهم آفرینی آینده

| حسین ساسانی |

اکثر سازمان‌ها فاقد استراتژی، اهداف و برنامه‌هایی برای شناخت نسل‌های مختلف و نیازمندی‌های آنان به‌ویژه نسل زد نیستند؛ بلکه توانایی اجرای آن برنامه‌ها و راهکارها را ندارند. این شکاف اجرای دغدغه اصلی بیشتر سازمان‌ها، رهبران و مدیران عامل است، به‌طوری‌که دو سوم از سازمان‌های بزرگ در اجرای برنامه‌های جذب و حفظ نسل زد دچار مشکل هستند. بستن این شکاف بسیار مهم است - چرا که بهترین استراتژی، برنامه یا ایده بدون اجرا هیچ ارزشی ندارد!

امروزه حداقل چهار نسل مختلف در شرکت‌ها مشغول به کار هستند:

- ۱) نسل بیبی بومر (۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴) - Baby Boomer generation
- ۲) نسل ایکس (۱۹۶۵ تا ۱۹۷۹) - Generation X
- ۳) نسل وای (۱۹۸۰ تا ۱۹۹۴) یا نسل هزاره - Generation Y, or - Millennial Generation
- ۴) نسل زد (۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰) - Generation Z

به‌زودی نسل دیگر که به‌عنوان Gen α یا نسل آلفا شناخته می‌شود، وارد عرصه کار خواهد شد. چه چیزی نسل‌های جوان را متمایز می‌کند و انتظارات آن‌ها از کار چیست؟

اظهارات زیادی در مورد نسل‌های جوان مشغول کار شده است. «نسل زد» اغلب به‌عنوان نسل بسیار خواستار و علاقه‌مند به فراغت توصیف شده است. اعضای این نسل گویا کار را وسیله‌ای برای رسیدن به هدف می‌دانند و هیچ ارتباط عاطفی با شرکت‌هایی که برای آن‌ها کار می‌کنند ندارند. «نسل وای» بیشتر با انگیزه پول و درآمد به کار علاقه‌مند است، اما انتظار دارد که کارش معنی‌دار هم باشد. این‌ها نمونه‌هایی از یافته‌های تحقیقاتی و نظرات کارشناسان در مورد محیط زندگی و کار نسل‌های جوان مشغول کار است.

مطالعه: نظرسنجی جهانی در خصوص نسل زد و هزاره توسط مؤسسه

دیلویت در سال ۲۰۲۳
نظرسنجی جهانی سال ۲۰۲۳ مؤسسه دیلویت در خصوص نسل زد که در ۴۴ کشور و بین ۴۴۸۳ نفر از اعضای این نسل و نسل هزاره در میان ۸۳۷۳ انجام شد، تصویر روشنی از این نسل‌ها ارائه می‌دهد.
دیدگاه نسل‌های جوان‌تر در مورد رضایت از تعادل بین کار و زندگی و انعطاف‌پذیری در محل کار بهبود یافته و از اهمیت بیشتری برخوردار است.

در بسیاری از مکان‌ها، کار از راه دور و ترکیبی با سایر روش‌های کار برابری می‌کند و از روش‌های مختلف به طور مساوی استفاده می‌کنند.
نسل‌های جوان‌تر همچنین فعالیت‌های کارفرمایان در زمینه تنوع، برابری و شمولیت (DEI) را بسیار مثبت‌تر از سال‌های گذشته ارزیابی می‌کنند.
عامل سلامت به‌شدت موردتوجه این نسل‌ها است و نسبت به اقدامات انجام‌یافته نگاه منفی دارند و همه‌گیری باعث افزایش شکایات جسمی و روحی شده است.

همانند سال‌های گذشته، هزینه‌های بالای زندگی بزرگ‌ترین نگرانی نسل‌های زد و وای است.
نگرانی در مورد بیکاری و تغییرات آب‌وهوایی به ترتیب در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند.

افزایش اجاره‌بها، تورم و هزینه‌های بالای جابه‌جایی و تردد برای نسل‌های جوان مشکلاتی بزرگ ایجاد می‌کند.
کارکنان جوان همچنین در حال بازنگری نقش کار در زندگی خود هستند. اگرچه ۴۹ درصد از اعضای نسل زد و ۶۲ درصد از اعضای نسل وای می‌گویند که کار برای هویت آن‌ها بسیار مهم است، اما هر دو نسل به طور یکسان در تلاش برای دستیابی به تعادل مناسب بین کار و زندگی هستند، عاملی که هنگام انتخاب کارفرمای جدید برای آنان بسیار مهم است.
علاقه آن‌ها به مدل‌های نیمه‌وقت نیز در حال افزایش است. بااین‌حال، کاهش ساعات کاری برای اکثر پاسخ‌دهندگان یک گزینه واقع‌بینانه نیست، زیرا آن‌ها نمی‌توانند کاهش حقوق ناشی از آن را تحمل کنند. هر دو نسل مزایای کار از راه دور و ترکیبی را مهم و از انجام آن توسط شرکت‌ها قدردانی می‌کنند. سه‌چهارم از پاسخ‌دهندگانی که در حال حاضر در برنامه کاری انعطاف‌پذیر هستند، اگر کارفرماها از آن‌ها درخواست کار تمام‌وقت کنند، به دنبال شغل جدید خواهند بود.

مطالعه موردی آلمان

سیمون شسترتز، محقق جوانان، آینده‌پژوه و از سال ۲۰۱۰ ناشر مطالعات روند «جوانان در آلمان»، به طور منظم مطالعاتی در مورد نسل‌های جوان انجام می‌دهد. مطالعه او در سال ۲۰۲۱ در مورد نسل وای بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده از ۱۰۰۵ شرکت‌کننده در نظرسنجی است.
۴۵ درصد از شرکت‌کنندگان اظهار داشتند که پول بزرگ‌ترین انگیزه عملکرد آن‌ها است،

پس از آن سرگرمی با ۴۲ درصد و هدف معنی‌دار و معنابخش بودن کار با ۳۱ درصد در صدر قرار دارد.

اعضای نسل وای اهمیت بسیاری از حوزه‌های زندگی را زیر سؤال می‌برند. در نتیجه، احساس هدفمندی و پتانسیل کار برای ایجاد معنا نقش مهمی در مشاغل آن‌ها به‌عنوان عامل انگیزه‌بخش عملکرد دارد.
چه چیزی اعضای نسل وای را متمایز می‌کند: آن‌ها در دنیای آنالوگ بزرگ شدند و وارد دنیای دیجیتال شدند. رویدادهایی مانند ۱۱ سپتامبر و بحران مالی سیستم ارزیابی آن‌ها را شکل می‌دهد.

بر اساس داده‌های ۵۹۶ شرکت‌کننده در مطالعه «جوانان در آلمان» در سال ۲۰۲۱، ۴۴ درصد از اعضای نسل زد معتقدند که سرگرمی بزرگ‌ترین انگیزه‌ی عملکرد شغلی است. پس از آن درآمد مالی با ۳۹ درصد و دستیابی به هدف و معنادار بودن کار با ۳۲ درصد قرار دارد. در مقایسه با نسل وای، اعضای نسل زد از سلامت جسمی و چشم‌انداز آینده خود راضی‌تر هستند. در مقابل، آن‌ها از وضعیت مالی و تعادل بین کار و فراغت خود کمتر راضی هستند.

چه چیزی نسل زد را متمایز می‌کند: آن‌ها با گوشی‌های هوشمند، رسانه‌های اجتماعی و هوش مصنوعی بزرگ شده‌اند. برای آن‌ها شناخته‌شدن به شکل تمجید، قدردانی و بازخورد سریع گرفتن از آنان ضروری و اهمیت دارد. اگر کار برای اعضای نسل زد سرگرم‌کننده باشد، هیچ چیز نمی‌تواند آن‌ها را متوقف کند. کلمه «سرگرمی» مترادف با لذت که اغلب نشان‌دهنده یک فضای کاری دلپذیر، فعالیت‌های متنوع و برخورد محترمانه با دیگران است. اگر این‌طور نباشد، اعضای نسل زد نسبت به نسل‌های دیگر در مورد تغییر شغل بازتر هستند و سریع اقدام به تغییر شغل می‌کنند.

علاوه بر این، آن‌ها جداکردن کار از زندگی شخصی را بسیار مهم می‌دانند. اعضای نسل زد زمان‌های منظم برای کار و فراغت را ترجیح می‌دهند و طرفدار مفاهیمی مانند ترکیب کار و زندگی نیستند.

برای شرکت‌ها چه چیزی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند؟

برای شرکت‌ها، اکنون زمان عمل فرا رسیده است. درک نسل‌های جوان و آنچه آن‌ها از کار می‌خواهند و ملاقات با آن‌ها در نیمه‌راه و حمایت از آن‌ها در زمینه‌هایی که بیشترین نگرانی را دارند، مهم است. یک فرهنگ‌سازمانی ارزش‌گرا به‌اندازه ارائه فرصت‌های برابر برای همه گروه‌های مردم مهم است.

فرایندهای استخدام نیز باید بازنگری شوند. پاداش، آموزش پیشرفته، امنیت مالی و فرصت کار انعطاف‌پذیر در یک فضای دلپذیر به مزایای مهم در رقابت برای جذب افراد جوان با استعداد تبدیل می‌شوند.

در چند سال آینده، نسل آلفا جایگزین نسل زد خواهد شد - آنچه سیمون شنتزر آن را «نسل دیجیتال» می‌نامد که از کودکی با گوشی‌های هوشمند، رسانه‌های اجتماعی، برنامه‌ها و دستیاران دیجیتال سروکار داشته است. اعضای نسل آلفا جهان را به‌عنوان یک شبکه، دیجیتال، جهانی، موبایل و مجازی درک می‌کنند. به همین دلیل است که آن‌ها محل کار مدرن، مدل‌های کاری انعطاف‌پذیر و ابزارهای هوشمند را به‌عنوان ویژگی‌های استاندارد هنگام انتخاب کارفرمای خود در نظر می‌گیرند. آن‌ها با ساختارهای فرصت برابر متنوعی بزرگ می‌شوند و حفاظت از محیط‌زیست و پایداری مسائل مهمی برای زمان ما هستند. به همین دلیل است که برای کارفرمایان اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که حس هدفمندی را در اولویت قرار دهند و به تنوع در تیم‌ها توجه کنند تا به‌عنوان یک کارفرمای جذاب باقی بمانند و این حتی شروع به پوشش استخدام نیست. فرایند استخدام کارکنان جدید بسیار متحرک‌تر و متنوع‌تر خواهد شد و از هوش مصنوعی استفاده خواهد شد.

راهکارهای جذب و حفظ نسل زد

در شرکت‌ها از دیدگاه مؤسسات بزرگ:

همان‌طور که در سطور بالا اشاره شد، نسل زد (افرادی که بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰ متولد شده‌اند) با تکنولوژی و اینترنت رشد کرده‌اند و انتظارات متفاوتی از محیط کاری دارند. آن‌ها به سرعت تغییرات تکنولوژیک

را پذیرفته و به دنبال محیط کاری هستند که به این تغییرات پاسخ دهد. در این بخش، به نتایج تحقیقات مؤسسات مشاوره معتبر دنیا پیرامون راهکارهای جذب و حفظ نسل زد اشاره و در انتها یک برنامه عملیاتی در این خصوص ارائه می‌شود.

۱) راهکارهای مؤسسه دیلویت (Deloitte):

- انعطاف‌پذیری کاری: دیلویت تأکید دارد که نسل زد به دنبال انعطاف‌پذیری در محل و زمان کار هستند. شرکت‌ها باید مدل‌های کاری هیبریدی و راه‌حل‌های دورکاری را برای جذب این نسل ارائه دهند.
- توسعه حرفه‌ای و آموزش: این نسل به یادگیری و توسعه مداوم علاقه‌مند است. دیلویت پیشنهاد می‌دهد که شرکت‌ها برنامه‌های آموزشی و فرصت‌های توسعه حرفه‌ای را به طور مداوم ارائه دهند.
- استفاده از تکنولوژی پیشرفته: نسل زد به تکنولوژی‌های نوین علاقه‌مند است. استفاده از ابزارهای دیجیتال پیشرفته و به‌روزرسانی مداوم زیرساخت‌های تکنولوژیکی می‌تواند جذب و حفظ این نسل را تسهیل کند.

- تعادل کار و زندگی: نسل زد به شدت به تعادل بین کار و زندگی خود اهمیت می‌دهند و مسائل زندگی و کار باید از هم جدا باشند.
- اهمیت تنوع، برابری و شمولیت: آن‌ها به فعالیت‌های شرکت‌ها در زمینه DEI بسیار اهمیت می‌دهند.

- نگرانی‌های مالی: هزینه‌های بالای زندگی، بیکاری و تغییرات آب‌وهوایی از جمله بزرگ‌ترین نگرانی‌های آن‌ها است.
- هدفمندی در کار: آن‌ها به دنبال کارهایی با معنا و هدفمند هستند.

۲) راهکارهای مؤسسه ارنست اند یانگ (EY):

- تنوع و شمول: ارنست اند یانگ تأکید دارد که نسل زد ارزش زیادی برای تنوع و شمول در محیط کاری قائل است. شرکت‌ها باید سیاست‌هایی را اجرا کنند که به افزایش تنوع و شمول کمک کند.
- فرهنگ‌سازمانی باز و شفاف: نسل زد به دنبال سازمان‌هایی با فرهنگ شفاف و باز هستند. ارنست اند یانگ پیشنهاد می‌دهد که شرکت‌ها باید ارتباطات داخلی را تقویت کرده و فرایندهای تصمیم‌گیری را شفاف کنند.
- مسئولیت اجتماعی و محیط زیستی: این نسل به موضوعات اجتماعی و محیط زیستی توجه ویژه‌ای دارد. شرکت‌ها باید برنامه‌ها و استراتژی‌هایی برای مسئولیت اجتماعی و محیط زیستی ایجاد کنند تا این نسل را جذب کنند.

۳) راهکارهای مؤسسه گالوپ (Gallup):

- بازخورد مستمر و مؤثر: گالوپ تأکید می‌کند که نسل زد به بازخورد مستمر و فوری نیاز دارد. ایجاد سیستمی که بازخوردهای سازنده و منظم را فراهم کند، می‌تواند به حفظ انگیزه و اشتیاق این نسل کمک کند.
- ارائه فرصت‌های رهبری: نسل زد به دنبال فرصت‌هایی برای نشان دادن مهارت‌های رهبری خود است. گالوپ پیشنهاد می‌دهد که شرکت‌ها برنامه‌های توسعه رهبری و فرصت‌های ارتقای داخلی را ارائه دهند.
- ایجاد تعادل بین کار و زندگی: گالوپ معتقد است که این نسل به تعادل بین کار و زندگی اهمیت زیادی می‌دهد. شرکت‌ها باید سیاست‌هایی را اجرا کنند که به کارکنان کمک کند تا تعادل بهتری بین کار و زندگی شخصی خود برقرار کنند.
- درگیر کردن کارکنان: گالوپ بر اهمیت درگیر کردن کارکنان نسل زد در تصمیم‌گیری‌ها و پروژه‌ها تأکید می‌کند.

منبع: گاهنامه مدیر

داستان اقتصاد ایران:

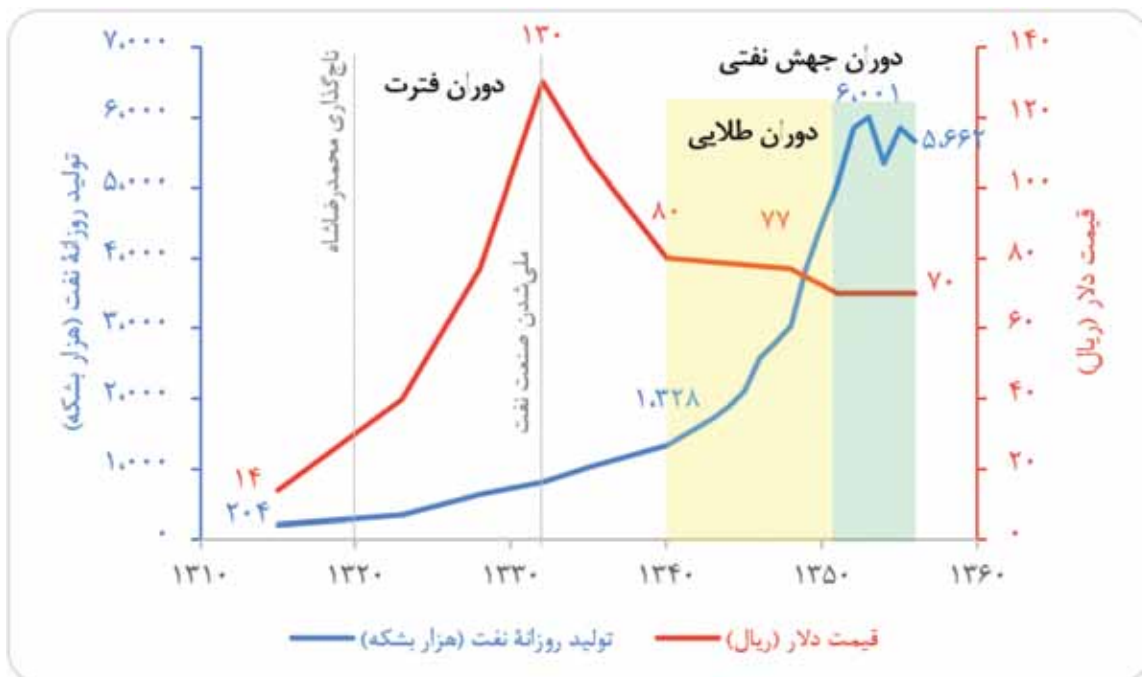
عصر جهش نفتی



چاه‌های نفتی

دهه چهل دوران کشف میادین جدید نفتی و جهش تولید نفت بود. البته اقتصاد ایران پیش‌ازین دوره نفتی شده بود، یعنی به نفت متکی شده بود، اما در این دوره رشد صنعتی آغاز گردید. اما اینکه این رشد چه مقدار به توسعه انجامید؟ پرسش بنیادین اقتصاد ایران است.

محمدعلی براتی |
کارشناس مطالعات اقتصادی آکادمی سامان



دوران طلایی و بیماری هلندی

این دوره باتوجه به شرایط اقتصاد کلان (رشد اقتصادی و تورم) به دو بخش تقسیم می شود که بخش اول با عنوان «دوران طلایی» یاد می شود

که رشد اقتصادی بالای ده درصد و تورم زیر پنج درصد بوده است، و از بخش دوم با عنوان دوران «بیماری هلندی» یاد می شود که رشد اقتصادی منفی شد و تورم به بالای بیست درصد رسید.



عالیخانی: معمار یا مأمور

علینقی عالیخانی پس از دریافت لیسانس علوم سیاسی از دانشگاه تهران به فرانسه رفت و در دانشگاه پاریس، نخست حقوق بین الملل عمومی و سپس اقتصاد خواند. وی پس از دریافت دکتری اقتصاد خود در سال ۱۳۳۶ به ایران بازگشت و مدتی در ساواک به عنوان تحلیل گر اقتصادی کار کرد. سپس به شرکت ملی نفت رفت و در اداره امور غیر صنعتی به امور مسکن، بهداشت و آموزش کارگران و کارمندان صنعت نفت رسیدگی می کرد تا اینکه در بهمن ۱۳۴۱ در پس اختلاف میان دو وزارت بازرگانی و صنایع، محمدرضا شاه تصمیم به ادغام این دو وزارتخانه می گیرد و از علم می خواهد که اقتصاددان نگرش داری را که در آمریکا آموزش ندیده باشد، به اداره این تشکیلات تازه بگمارد. علم نیز پس از پرس و جو به عالیخانی می رسد و از او می خواهد نام این وزارتخانه جدید را بگوید و او بدون تأمل می گوید «وزارت اقتصاد» و علم نیز به او می گوید: «از شما می خواهم که وزیر این وزارتخانه جدید باشید». عالیخانی آن هنگام ۳۴ سال داشت و تا ۱۳۴۸ اداره وزارت اقتصاد را بر عهده گرفت.

عالیخانی نگرش اقتصادی خود را «گونه ای از سوسیالیسم اروپایی» می نامید که «نظام بی رحمانه» آمریکایی را نمی پذیرفت و «توزیع درآمد» همواره دغدغه او بود.

سیاست های مورد دفاع عالیخانی نیز سه بُعد داشت:

- تقدم اصلاحات تجاری بر اصلاحات اقتصادی: در قالب تغییر تعرفه های گمرکی جهت تحریک تقاضا. در دهه های سی و چهل علی رغم صادرات بالای نفت، به سبب اقتصاد ضعیف داخلی، تقاضای کافی برای این ارزها وجود نداشت؛ لذا با کاهش تعرفه های گمرکی واردات را تشویق می کردند.
- استراتژی جایگزینی واردات: اما در کالاهایی که امکان تولید در داخل داشتند، به نحو معکوس عمل می شد، تعرفه های واردات افزایش می یافت.

• ثروت آفرینی در بخش خصوصی: از آنجاکه هنوز بخش خصوصی توانمندی شکل نگرفته بود، سعی می شد نگاه منفی به ثروت اندوزی حذف شود و در مقابل از کارآفرینان حمایت گردد. البته این حمایت بیشتر شعارگونه بود تا اینکه مبتنی بر ابزارهای سیاست گذاری باشد.

عمده شهرت عالیخانی، نخست مرهون ویراستاری یادداشت های اسدالله علم است که در دهه ۱۳۷۰ انتشار یافت. سپس، انتشار مصاحبه وی با حبیب لاجوردی در پروژه تاریخ شفاهی بنیاد مطالعات ایران دانشگاه هاروارد در زمستان ۱۳۸۱، به بازخوانی تحولات اقتصادی دوران طلایی انجامید و وی را به عنوان مسئول اصلی سیاست گذاری اقتصادی آن دوران معرفی نمود.

امروز با گذشت بیش از دو دهه از انتشار این مصاحبه، عالیخانی تبدیل به یک پیامبر قدیس در حوزه اقتصاد ایران شده است و همگان او را به اقتصاددانی نابغه و معمار توسعه صنعتی ایران می شناسند. طنز روزگار اینجاست که بسیاری از اقتصاددانان لیبرال هم در این زمره قرار دارند.

اما به گمانم در محاسبه قدر و اندازه وی باید کمی ملاحظه کرد: نخست اینکه ایشان بخشی از دوران طلایی است نه همه آن، دوم اینکه باید دید که چه مقدار وی صاحب اختیار بوده است؟ و سوم اینکه باید مشخص نمود که دوران طلایی مرهون درآمدهای بادآورده نفتی است یا نگرش های عالی یک اقتصاددان برجسته بر مسند قدرت؟

گروهی - که عمدتاً سلطنت طلباند و از انتقادات عالیخانی نسبت به اعلیحضرت همایونی مُکَدَّر شده اند - وی را مأمور علم نامیده اند و در نقد او به جایی رسیده اند که شهرت او را مرتبط با خاندان و تیم علم و هم دستی آنها با کابینه رفسنجانی دانسته اند.

نخست اینکه شخص علم - به عنوان نخستین دست بوس همایونی - هیچ سنجیتی با تکنوکرات های کابینه رفسنجانی ندارد. دوم اینکه جناب عالیخانی تنها به این دلیل توانست وزارت اقتصاد را به دست آورد که نگرش هایی

... [معنای دوم] این است که قطعاتی را در داخل کشور بسازید و قطعاتی را هم از خارج وارد کنید. به این صورت در تمام دنیا صنایع مونتاژ است. سیاست جایگزینی واردات - که امروزه نادرستی آن کاملاً روشن شده است - اساساً با همین نگرش اتخاذ شد. اما واقعیت اینجاست که مونتاژی بودن یا نبودن صنعت مهم نیست و توسعه صنعتی لزوماً بر نهادهای داخلی استوار نیست. توسعه صنعتی بر دانش و تکنولوژی درون‌زا بایستی متکی باشد حتی اگر کل نهادهای و کل تولید در خارج باشد، چنان‌که شرکت‌های بزرگ آمریکایی چنین کرده‌اند.

اما بی‌گمان، دانش و تکنولوژی یکبارہ خلق نمی‌شود نخست باید نیروی کار ماهر ساخته شود، چیزی که در دهه چهل به‌سختی پیدا می‌شد و سپس فرایندهای تولید دانش و واحدهای تحقیق و توسعه شکل بگیرند و سرمایه‌گذاری لازم بر روی آنها انجام پذیرد. در غیاب نیروی کار ماهر تولیدات صنعتی به تکنولوژی خارجی وابسته می‌شوند حتی اگر ۹۵٪ نهادهای در داخل تهیه شوند، مادامی که تکنولوژی در دنیا توسعه یابد و ما توان توسعه تکنولوژی را در داخل نداشته باشیم، نهایتاً مجبور به حذف آن صنعت خواهیم شد، دقیقاً همان اتفاقی که برای تولید پیکان در ایران افتاد. بنابراین، انتظار نمی‌رود در عرض ده تا پانزده سال، در جامعه‌ای که فقط ۱۵ درصدشان توانایی خواندن و نوشتن دارند، یک صنعت با دانش و تکنولوژی درون‌زا شکل بگیرد. صنعتی که شکل گرفت، ناگزیر به اتکال دلارهای نفتی و به شکل مونتاژ می‌توانست باشد و این رشد صنعتی بدون تردید متکی به یک اقتصاددان نابغه در رأس امور نبود، فرایندی بود که ناگزیر در آن دوره اتفاق می‌افتاد.

اما انتظاری که از حکومت می‌رفت این بود:

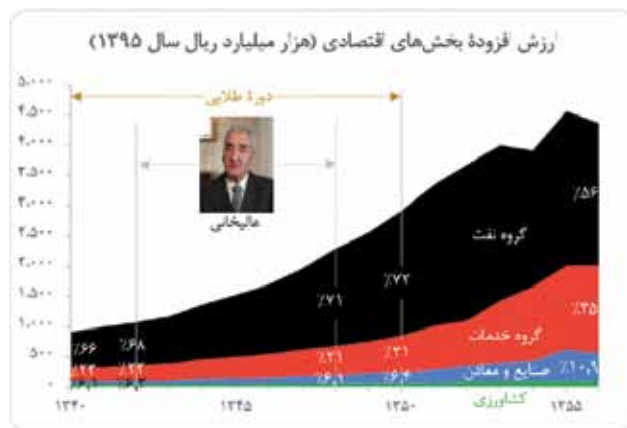
- بیش از افزایش ارقام و اعداد به ثبات بلندمدت سیاسی بیندیشد که نیندیشید. لازمه آن توجه جدی به دموکراسی بود.
- بیش از آنکه نگران کمبود تقاضای داخلی باشد و اینکه چگونه دلارهای نفتی را به تولید و درآمد تبدیل کند، به وظایف دولت و ارائه کالاهای عمومی می‌اندیشید و دلارهای نفتی را نه به اجبار بلکه از روی برنامه در حساب‌های خارجی نگاه می‌داشت.
- به جای سیاست‌های جانشینی واردات و سرکوب ارزی با محدود کردن عرضه دلارهای نفتی و آزادسازی بازار ارز، و استفاده از سیاست‌های پولی و مالی به دنبال ثبات اقتصادی می‌گشت.

همسوی با نگرش‌های همایونی داشت و هنگامی کنار گذاشته شد - یا به قول خودش کنار رفت - که اختلافی پدیدار شد.

لذا به گمانم، سیاست‌های اقتصادی عالی‌خانی را ذیل نگرش‌های محمدرضا شاه و الگوی پهلوی باید دید نه به عنوان قطعه‌ای جدا و بهشت گمشده‌ای از تاریخ اقتصادی ایران، همچنین تمامی عملکرد اقتصادی این دوران را نیز نباید به سیاست‌های اقتصادی منتسب نمود. توسعه انفجاری میدین نفتی ظرفیت کم‌نظیری بود که بی‌تردید می‌توانست به نحو بهتری سرمایه‌گذاری شود.

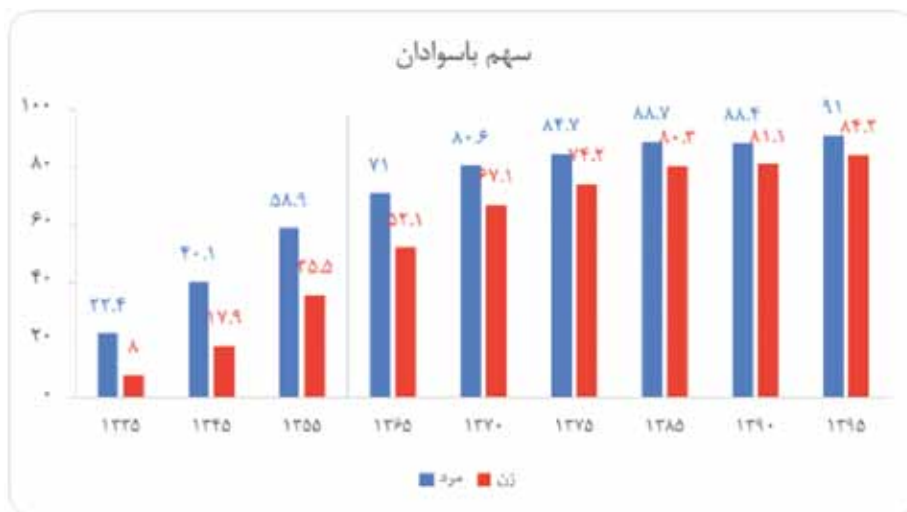
توسعه صنعتی یا مونتاژ

آیا اولویت‌دادن به صنعت توانست در دوران طلایی به یک توسعه صنعتی منجر گردد؟ یا صرفاً منجر به افزایش اعداد و ارقام تولیدات صنعتی شده بود؟ مسئله اینجاست که اگر صنعت از اولویت برخوردار بود، چرا سهم آن در دوره عالی‌خانی حتی ۰٫۲ درصد کاهش یافت؟ در حالی که پس از عالی‌خانی این سهم به ۱۱ درصد می‌رسد.

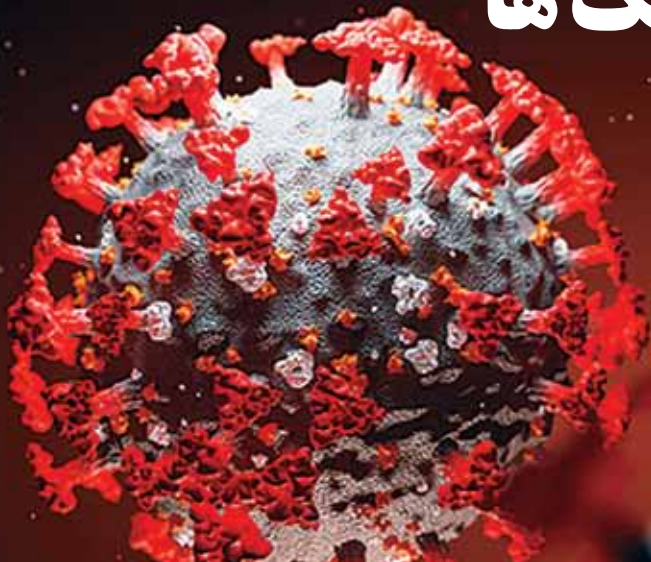


نخستین، پاسخی که به این تناقض داده می‌شود، در تفاوت توسعه و مونتاژ است که عالی‌خانی از آن به دو معنای مونتاژ اشاره می‌کند.

«مونتاژ در ایران دو معنی داشت. یکی اینکه هر جنسی را از خارج بیاورید و چند تا پیچ و مهره را هم سوا بیاورید و این پیچ و مهره‌ها را سفت کنید اسمش را بگذارید ساخت ایران. این کلاهبرداری بود و جنبه شوخی داشت.



تأثیرات مثبت پاندمی کووید-۱۹ بر عملکرد بانک‌ها



| شهلا اوجاقی |

| رئیس دایره ضمانت‌نامه‌های ارزی مدیریت بانکداری بین الملل |

پاندمی کووید-۱۹ به طرز شگفت‌آوری بر تمامی بخش‌های اقتصادی تأثیر گذاشت و سیستم بانکی نیز از این قاعده مستثنی نبود. در حالی که این بحران چالش‌های زیادی را به همراه داشت، برخی جنبه‌های مثبت نیز در پی داشت که به بهبود عملکرد و نوآوری در بانک‌ها کمک کرد. باتوجه به لزوم حفظ فاصله اجتماعی، بسیاری از بانک‌ها به سرعت به خدمات آنلاین و دیجیتالی روی آوردند. تغییرات شامل بانکداری آنلاین، اپلیکیشن‌های موبایل و سیستم‌های خودکار خدمات مالی بود. همچنین مشتریان بیشتر به سمت بانکداری آنلاین و خدمات دیجیتالی گرایش پیدا کردند و در نتیجه بانک‌ها ناچار به بهبود و گسترش این خدمات شدند. باتوجه به محدودیت‌های فیزیکی، بانک‌ها به سرعت به سمت ارائه خدمات آنلاین و دیجیتالی حرکت کردند. این امر باعث شد که مشتریان بیشتر از قبل با بانک‌های خود از طریق اپلیکیشن‌ها و وب‌سایت‌ها ارتباط برقرار کنند که این خود به تقویت روابط مشتری و بانک کمک کرد. همچنین، بانک‌ها به دلیل نیاز به جذب و حفظ مشتریان در دوران بحران، به ارائه خدمات شخصی‌سازی شده و متناسب با نیازهای خاص

مشتریان روی آوردند (به طور مثال: تمدید اعتبار کارت‌های بانکی بدون حضور مشتریان و بدون تغییر در فیزیک کارت‌ها). این رویکرد باعث شد که مشتریان احساس کنند که بانک‌ها به نیازهای آن‌ها توجه بیشتری دارند. همچنین، باتوجه به افزایش استفاده از خدمات دیجیتال، بانک‌ها توانستند بازخوردهای سریع‌تری از مشتریان دریافت کنند که این بازخوردها می‌تواند به بهبود خدمات و محصولات کمک کند و روابط را نزدیک‌تر کند.

مضافاً، این امر منجر به تسریع در ظهور نئوبانک‌ها گردید. با محدودیت‌های ناشی از پاندمی، مردم به خدمات دیجیتال روی آوردند و نئوبانک‌ها توانستند پاسخگوی این نیاز باشند. ترس از انتقال ویروس، باعث کاهش مراجعه حضوری به بانک‌ها شد و بنابراین مشتریان به سمت خدمات آنلاین گرایش پیدا کردند. همچنین نئوبانک‌ها با ارائه پلتفرم‌های مناسب، امکان انجام تراکنش‌های مالی را به راحتی فراهم کردند. از سوی دیگر، نئوبانک‌ها معمولاً هزینه‌های کمتری برای مشتریان دارند و خدمات خود را ارزان‌تر ارائه می‌دهند و از سرعت بالایی در ارائه خدمات به مشتریان برخوردارند که این امر منجر به تمایل مردم به افتتاح حساب و انجام تراکنش‌های مالی در نئوبانک‌ها گردید. به‌طور کلی، پاندمی کووید-۱۹ نه تنها چالش‌های عمده‌ای برای بانک‌ها ایجاد کرد، بلکه فرصتی برای نوآوری و تغییرات مثبت در این صنعت علی‌الخصوص برای نئوبانک‌ها فراهم آورد. بانک‌ها با اتخاذ رویکردهای جدید و تمرکز بر تکنولوژی و دیجیتالی شدن، می‌توانند خود را برای مواجهه با بحران‌های آینده آماده‌تر کنند و به نیازهای متنوع مشتریان پاسخ دهند. این دوران به بانک‌ها یادآور شد که انعطاف‌پذیری و نوآوری در مواجهه با بحران‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است.

مدیریتی برای اطمینان بخشی

گفت و گو: جعفر تکبیری

سال تجربه حرفه‌ای در سال ۱۳۸۷ براساس آگهی منتشره در روزنامه، افتخار همکاری با بانک سامان به لطف جناب آقای رضا زاده - معاون وقت محترم مدیریت سرمایه انسانی و جناب آقای گوهرزاد مدیر وقت مدیریت حسابرسی داخلی، برایم مهیا شد.

حسب علاقه‌مندی به ادامه تحصیل، در سال ۱۳۹۶ موفق به اخذ مدرک کارشناسی ارشد حسابداری از دانشگاه آزاد شدم. در طول مدت خدمت تا این لحظه، افتخار همکاری و کسب تجربه از حضور جناب آقای دکتر مجتهد، جناب آقای دکتر قضاوی، جناب آقای دکتر سرخوش، جناب آقای گوهرزاد و همچنین جناب آقای لهراسبی را در پست‌های سازمانی مختلف داشته‌ام.

لزوم و اهمیت پیاده‌سازی نظام حاکمیت شرکتی در بانک یکی از اولویت‌های هیئت‌مدیره محترم بوده که در این راستا به لطف توجه و حمایت ایشان و مشارکت فعال مشاورین مجرب هیئت‌مدیره در کمیته عالی حسابرسی، مدیریت حسابرسی داخلی بانک سامان در مقایسه با سایر بانک‌های خصوصی از جایگاه برجسته‌ای برخوردار بوده و نقش مهمی را در تضمین سلامت مالی و شفافیت عملیات بانکی، ایفا می‌نماید. همکاران محترم، توانمند و صبور این مدیریت نیز باتکیه بر تخصص و تعهد خود، همواره به دنبال ارائه بهترین خدمات و ایجاد ارزش افزوده برای استفاده‌کنندگان گزارش‌ها (بانک، شرکت‌های گروه مالی سامان و تمامی ذی‌نفعان) هستند و با رعایت استانداردهای حرفه‌ای بین‌المللی و نظارتی، کمک شایانی به بهبود مستمر فرایندها، ارتقای کیفیت، کارایی و اثربخشی کنترل‌های داخلی بانک می‌نمایند.

از اهم موضوعاتی که در راستای انجام وظایف حرفه‌ای مورد توجه اینجانب قرار گرفته می‌توان به توسعه حرفه‌ای مهارت‌ها (به‌روز نگه‌داشتن دانش خود در زمینه‌های مختلف حسابرسی و مدیریت ریسک)، فناوری و نوآوری (علاقه‌مند به فناوری‌های نو ظهور مانند تحلیل داده‌ها، هوش مصنوعی و چگونگی استفاده از آنها در بهبود فرایندهای حسابرسی داخلی، استفاده از ابزارها و نرم‌افزارهای پیشرفته حسابرسی برای افزایش کارایی و اثربخشی) و توسعه ارتباطات و روابط بین واحدی، اشاره نمود.

● **مسیر شغلی خودتان را تا رسیدن به جایگاه فعلی، تشریح کنید.**

قبل از افتخار حضور در بانک سامان در دو مؤسسه حسابرسی (۱۳۸۲-۱۳۷۶) در سمت حسابرس، در شرکت‌های کارگزاری بیمه‌ای تلاش (بیمه ایران) به‌عنوان مدیر مالی، بیمه رایان سایپا به‌عنوان حسابرس ویژه و ادامه همکاری با سمت معاون مدیر مالی (۱۳۸۲)، بیمه پارسیان در سال ۱۳۸۳ به‌عنوان رئیس حسابداری بیمه‌های مسئولیت و اشخاص، هلدینگ شهر آفتاب کیش به‌عنوان مسئول حسابرسی عملیاتی (۱۳۸۴)



ایجاد سیستم نظارتی برای جلوگیری از اشتباه، دغدغه همیشگی مدیران در سازمان‌های مختلف بوده است. در بانک سامان نیز، به‌عنوان یک بانک پیشرو که همواره به دنبال ارائه خدمات دقیق به مشتریان خود است، حسابرسی داخلی یک موضوع حیاتی به شمار می‌رود. از این‌رو در این شماره از نشریه سامان، با محمدعلی ریاحی نیا، مدیر حسابرسی داخلی بانک سامان به گفتگو نشستیم تا با ابعاد کاری و فعالیت‌های این مدیریت حساس بیشتر آشنا شویم.

● **لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سوابق خود برای خوانندگان بگویید.**

من محمدعلی ریاحی نیا، در ۱۵ مرداد ۱۳۵۲ در شهر خوی متولد شدم. بعد از اخذ مدرک کارشناسی حسابداری از دانشگاه آزاد، فعالیت حرفه‌ای خود را در سال ۱۳۷۶ با حضور در موسسات حسابرسی و شرکت‌های بیمه‌ای، تولیدی و خدماتی آغاز کردم. پس از کسب ۱۱

همکاران توانمند مدیریت
حسابرسی داخلی باتکیه بر
تخصص و تعهد خود، همواره
به دنبال ارائه بهترین خدمات
برای استفاده کنندگان
گزارش‌ها (بانک، شرکت‌های
گروه مالی سامان و تمامی
ذینفعان) هستند

و استقرار نظام کنترل داخلی طبق
بیانیه COSO، رویکرد خود را توسعه
داده و همچنان در مسیر توسعه قرار دارد.

قبل از ارائه توضیحات در خصوص ساختار
سازمانی لازم می‌دانم تعریفی از حسابرسی داخلی،
داشته باشم. حسابرسی داخلی در بانک سامان، همانند
سایر مؤسسات اعتباری و شرکت‌ها، یک فرایند اطمینان‌بخش
و مشاوره‌ای مستقل و بی‌طرفانه است که هدف آن ارزش‌افزایی و
بهبود عملیات بانک است؛ حسابرسی داخلی با به‌کارگیری شیوه‌ای
نظام‌مند و اصولی برای ارزیابی، بهبود اثربخشی فرایندهای مدیریت
ریسک، کنترل و حاکمیت، بانک را در دستیابی به اهداف کمک می‌کند.
مدیریت حسابرسی داخلی به‌عنوان لایه سوم نظارتی و بازوی
اجرایی کمیته حسابرسی فعالیت می‌نماید. مطابق با هدف حسابرسی
داخلی مورد اشاره در بند فوق، دامنه وظایف مدیریت حسابرسی به
کلیه فعالیت‌های بانک تسری دارد. بودجه زمانی و محدوده فعالیت‌ها
نیز طبق برنامه‌ای، هر ساله با پیشنهاد کمیته محترم حسابرسی توسط
هیئت‌مدیره محترم، تصویب می‌گردد. در نهایت این مدیریت، یافته‌ها
و توصیه‌های خود را به کمیته عالی حسابرسی و مدیریت ارشد بانک
گزارش می‌نماید تا در صورت نیاز اقدامات لازم برای بهبود فرایندها و
کنترل‌های داخلی، صورت پذیرد.

به‌منظور حفظ و رعایت اصل بی‌طرفی و استقلال فعالیت حسابرسی
داخلی در بانک، جایگاه سازمانی مدیریت حسابرسی داخلی در ارتباط
مستقیم با کمیته عالی حسابرسی و هیئت‌مدیره محترم لحاظ گردیده و
گزارش‌ها به طور مستقیم و بدون هرگونه محدودیتی به ارکان مذکور،
ارائه می‌گردد.

کلیه اقدامات انجام شده در مدیریت حسابرسی داخلی در راستای
دستیابی به اهداف حسابرسی داخلی بوده و اهم آن به تفکیک ادارات
بدین شرح می‌باشد:

- اداره حسابرسی داخلی فناوری اطلاعات: ارزیابی کفایت و اثربخشی
کنترل‌های داخلی در تمامی حوزه‌های فناوری اطلاعات در بانک و
شرکت‌های گروه مالی سامان، نظارت بر مصوبات کمیته عالی امنیت و
فناوری اطلاعات و تعامل با کمیته مذکور، ارزیابی نحوه برون‌سپاری
فعالیت‌های حوزه فناوری اطلاعات به‌ویژه در شرکت‌های تابعه و
پیمانکاران مربوطه، مطالعه و تحقیق در خصوص فناوری‌های نوین
و کاربردی در حوزه حسابرسی داخلی، ایجاد محیط تست با هدف
شبیه‌سازی نحوه عملکرد نرم‌افزارها، ارائه گزارش‌های مشاوره‌ای در

و نهایتاً شرکت تولیدی مرمر گرانت پرسیا به‌عنوان مدیر مالی (۱۳۸۵)
مشغول فعالیت بوده‌ام.

به‌موازات حضور در مدیریت حسابرسی داخلی بانک، در سال ۱۳۸۸ بنا
به نظر مدیریت وقت به‌عنوان حسابرس ویژه انتخاب و به مدت یکسال
در شرکت صرافی سامان حضور داشتم. در سال ۱۳۹۶ به‌عنوان مسئول
حسابرسی داخلی شرکت صرافی سامان انتخاب و تا اوایل اسفندماه سال
۱۴۰۲ در خدمت شرکت صرافی سامان بودم. کماکان افتخار عضویت
در کمیته‌های حسابرسی و تطبیق شرکت صرافی سامان را نیز دارم. در
آذر ماه سال ۱۳۹۹ به سمت معاون اداره حسابرسی کنترل‌های داخلی ۲
و در آذر ماه سال ۱۴۰۰ به سمت رئیس اداره نایل آمدم. نهایتاً در اسفند
ماه سال ۱۴۰۲ با نظر هیئت‌مدیره محترم به‌عنوان سرپرست مدیریت
حسابرسی داخلی، انتخاب شدم.

● نمای کلی از مدیریت خودتان ارائه دهید.

در نیمه دوم سال ۱۳۸۶ نهاد نظارت و حسابرسی داخلی تحت نظارت
کمیسیون حسابرسی و هیئت‌مدیره بانک با مدیریت جناب آقای
گوهرزاد به منظور نایل به اهدافی از جمله اطمینان بخشی نسبت به
شفافیت عملیات بانکی، گزارشگری مالی، رعایت قوانین و مقررات،
حفاظت از داراییها و ارائه خدمات مشاوره‌ای، تشکیل شد.

در حال حاضر مدیریت حسابرسی داخلی با حضور سرکار خانم مهیلا
فلاح به‌عنوان معاون مدیر (فارغ‌التحصیل کارشناسی رشته حسابداری
از دانشگاه شهید بهشتی، عضو کمیته‌های حسابرسی و ریسک و شاغل
در حوزه حسابرسی داخلی در بانک سامان از سال ۱۳۸۶) با ۳ اداره
فعالیت می‌کند.

اداره حسابرسی فناوری اطلاعات با ریاست سرکار خانم وحیده مجتهد
(فارغ‌التحصیل رشته مهندسی کامپیوتر از دانشگاه پردو آمریکا و دوره
MIM برگزار شده در بانک) با هدف اطمینان بخشی نسبت به کارایی
و اثربخشی فرایندهای حوزه فناوری اطلاعات در زیر مجموعه مدیریت
حسابرسی داخلی، ایجاد گردیده است.

اداره حسابرسی داخلی ۱ با معاونت جناب آقای آریسن نصیرزاده
(حسابدار رسمی و نماینده جامعه حسابداران رسمی ایران در هیئت حل
اختلاف مالیاتی) و اداره حسابرسی داخلی ۲ نیز با معاونت جناب آقای
عباس قادری (کارشناس ارشد حسابداری) مشغول به فعالیت هستند.
تعداد همکاران مدیریت حسابرسی داخلی در حال حاضر، ۱۱ نفر است.

● لطفاً وظایف اصلی هریک از ادارات و دواير را بیان کنید.

واحد حسابرسی داخلی از سال ۱۳۸۸ به منظور رعایت کامل
بخشنامه‌های بانک مرکزی ج.ا.ا، استاندارد بین‌المللی حسابرسی داخلی

حوزه فناوری اطلاعات به مدیران ارشد بانک و شرکت‌های گروه مالی سامان.

- ادارات حسابرسي داخلي: ارزيابي اثربخشي فرايندهاي حوزه راهبري، مديريت ريسک و حاکميت شرکتي در سطح بانک و شرکت‌های گروه مالی سامان، ارزيابي کلي عملکرد نظام کنترل‌های داخلی به صورت سالانه، ارزيابي کفایت و اثربخشي کنترل‌های داخلی در سطح فرايندهاي بانک و شرکت‌های گروه مالی سامان، ارزيابي عملکرد فعاليت‌ها در سطح بانک و شرکت‌های گروه مالی سامان، حصول اطمینان از سلامت گزارشگری مالی در مقاطع گزارشگری بانک با بررسی صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای و سالیانه به‌منظور حصول اطمینان از رعایت استانداردهای حسابداری، صحت و شفافیت اطلاعات منتشر شده برای سهام‌داران، ذی‌نفعان و نهادهای ناظر بر فعالیت بانک، حصول اطمینان از رعایت الزامات و قوانین و مقررات، ارزيابي اجرای اثربخش و به‌موقع مصوبات هیئت‌مدیره محترم و اظهارنظر در خصوص معاملات با اشخاص وابسته، ارائه گزارش‌های مشاوره‌ای جهت ارتقای سطح تصمیمات در لایه‌های سوم نظارتی و راهبردی بانک.

● مهم‌ترین مصرف‌کننده خدمات مدیریت شما چه کسانی هستند؟

باتوجه به اینکه نوع و ماهیت فعالیت حسابرسي داخلي اطمینان‌بخشي مستقل و بی‌طرفانه و ارائه خدمات مشاوره‌ای به‌منظور ارزش‌افزایی عملیات بانک و پاسخگویی به انتظارات ذی‌نفعان است، مهم‌ترین مصرف‌کنندگان خدمات مدیریت حسابرسي داخلي عبارت‌اند از:

- مدیریت ارشد و ارکان راهبري بانک
 - کمیته عالی حسابرسي و سایر کمیته‌های حاکميت شرکتي
 - واحدهای کسب‌وکار داخلي بانک
 - نهادهای نظارتی و مقرراتی از جمله بانک مرکزی، سازمان بورس و اوراق بهادار و سایر.
 - مشتریان بانک، سهام‌داران و سایر ذی‌نفعان. (به طور غیرمستقیم)
- اگرچه مشتریان به طور مستقیم از خدمات حسابرسي داخلي استفاده نمی‌کنند، اما نتایج این خدمات از جمله موارد ذیل می‌تواند بر اعتماد و اطمینان آنها نسبت به بانک تأثیرگذار باشد:
- افزایش شفافیت و اعتماد: مدیریت حسابرسي داخلي با انجام حسابرسي‌های دقیق و منظم، به اطمینان از صحت و دقت گزارش‌ها

کمک می‌کند که این امر به افزایش اعتماد مشتریان منجر می‌گردد.

- ارتقای کیفیت خدمات: مدیریت حسابرسي داخلي موارد مستعد بهبود فرايندهاي داخلي بانک را شناسایی و به بهبود آنها کمک می‌نماید و منجر به ارائه خدمات بهتر و سریع‌تر به مشتریان می‌گردد.

- مدیریت ريسک: مدیریت حسابرسي داخلي با شناسایی و مدیریت ريسک‌های مرتبط با حوزه کنترل‌های داخلی به کاهش احتمال و آثار وقوع آنها کمک می‌نماید. این امر منجر به خلق تجربه بهتری برای مشتریان می‌گردد.

- حفظ امنیت اطلاعات: مدیریت حسابرسي داخلي نقش مهمی در ارزيابي و بهبود سیستم‌های امنیتی بانک دارد. این اقدامات کمک می‌نماید تا اطلاعات حساس مشتریان به‌خوبی محافظت و از نشت اطلاعات جلوگیری گردد.

- رهنمودها، قوانین و مقررات: رعایت مفاد دستورالعمل‌ها، ضوابط، سیاست‌های پولی و بانکی و الزامات سازمان بورس و اوراق بهادار ناظر بر تداوم فعالیت بانک و شرکت‌های گروه مالی سامان مؤثر بوده و به افزایش اعتماد مشتریان کمک می‌نماید.

● در پروژه سامان ۱۴۰۴، چه اهدافی برای مدیریت شما در نظر گرفته شده است و تا به حال چه میزان از این اهداف را محقق ساخته‌اید؟

جهت‌گیری‌های استراتژیک بانک تأثیر شایانی در برنامه‌ریزی سالانه این مدیریت دارد.

● مهم‌ترین دستاوردهای این مدیریت در سال جاری و اخیر چه بوده است؟

یکی از مهم‌ترین پروژه‌های در جریان، استفاده از هوش تجاری (BI) در حوزه حسابرسي داخلي است. این پروژه در مرحله تعریف نیازها و اهداف، انتخاب تیم و ابزارهای مناسب بوده و راه‌اندازی تمام فازها، منجر به سهولت در تجزیه و تحلیل داده‌های مالی و عملیاتی، پایش مستمر فعالیت‌ها، شناسایی، ارزيابي و مدیریت ريسک‌های عملیاتی و ارتقای سطح گزارشگری جهت اتخاذ تصمیمات مناسب، خواهد شد.

● به کدام یک از دستاوردهای خود در دوران تصدی این جایگاه، افتخار می‌کنید؟

واحد حسابرسي داخلي به منظور رعایت کامل بخشنامه‌های بانک مرکزی ج.ا.ا، استاندارد بین‌المللی حسابرسي داخلي و استقرار نظام کنترل داخلی طبق بیانیه COSO، رویکرد خود را توسعه داده و همچنان در مسیر توسعه قرار دارد.

باتوجه به انتصاب اینجانب در اسفندماه سال ۱۴۰۲، اهدافی در راستای ارتقای سطح بلوغ فعالیت حسابرسی داخلی در بانک و شرکت های گروه مالی سامان تعریف شده و به محض تحقق آنها، نتایج به نحو مقتضی اطلاع رسانی خواهد شد.

● از مهم ترین برنامه های این مدیریت در سال های آینده بگویید.

مهم ترین برنامه های این مدیریت در سال های آتی شامل موارد زیر باشد:

- استفاده از فناوری های پیشرفته در اجرای عملیات حسابرسی داخلی.
- ارتقای دانش مدیریت ریسک و ارزیابی ریسک های نوظهور.
- ارتقای شفافیت و انطباق فعالیت ها با استانداردهای داخلی و بین المللی و قوانین و مقررات.

- توسعه مهارت ها و ارتقای بهره وری کارکنان (آموزش مستمر از طریق برگزاری دوره های آموزشی در زمینه های حسابرسی، فناوری های نوین، قوانین و مقررات جدید و اخذ گواهینامه های حرفه ای)

- بهبود فرایندهای حسابرسی داخلی (بهره گیری از نرم افزارهای پیشرفته حسابرسی داخلی برای مدیریت بهینه داده ها و گزارشگری بموقع)
- ارتقای کنترل های داخلی (بهبود و پیاده سازی کنترل های داخلی اثر بخش با هدف کاهش آثار ریسک های شهرت، عملیاتی، مالی، رعایتی و همچنین ارزیابی مستمر و اصلاح آنها بر اساس یافته های جدید، تغییرات محیطی و قوانین و مقررات جدید).

- توسعه روابط بین المللی (ایجاد همکاری و تبادل تجارب با بانک های خارجی و همچنین مؤسسات حرفه ای بین المللی با هدف بهبود فرایندها) این برنامه ها می توانند به بانک سامان کمک نماید تا در مواجهه با چالش های جدید در حوزه حسابرسی داخلی موفق عمل کند و از فرصت و تهدیدهای موجود بهترین استفاده را نماید.

● آینده بانک سامان را در حوزه کاری مدیریت خود چگونه می بینید؟

آینده بانک سامان در حوزه کاری مدیریت حسابرسی داخلی به عوامل متعددی از جمله تغییرات بازار، تکنولوژی، مقررات ناظر بر فعالیت (بخشنامه های بانک مرکزی، سازمان بورس و اوراق بهادار و ...) و نیازهای ذی نفعان و مشتریان وابسته است. در این خصوص، آینده مدیریت حسابرسی داخلی در بانک نیز به تأثیر از موارد فوق الاشاره نبوده و موفقیت در این حوزه ها نیازمند برنامه ریزی دقیق و اجرای مؤثر

استراتژی های بانک است.

● مدیریت تحت رهبری شما، به طور مستقیم چه خدماتی به مشتریان بانک ارائه می کند؟ (چه خدماتی؟ در صورتی که مشتریان بخواهند با شما در تماس باشند از چه طرقی می توانند؟)

مدیریت حسابرسی داخلی در تعامل مستقیم با مشتریان بانک نیست، اما از طریق بهبود فرایندها، افزایش شفافیت گزارشگری و کاهش ریسک ها، به طور غیرمستقیم تأثیرات بسزایی بر افزایش رضایت، اعتماد و وفاداری مشتریان نسبت به بانک دارد.

و سخن پایانی:

حرفه حسابرسی داخلی به طور مستمر در حال همسوسازی با آخرین تحولات و بهبود مستمر به منظور پاسخگویی به انتظارات ذی نفعان و رعایت قوانین و مقررات ناظر است. با نوآوری های تکنولوژیک و ریسک های نوظهور، نقش حسابرسان داخلی به نقش مشاوران استراتژیک تبدیل خواهد شد. ایجاد چشم اندازی جامع و یکپارچه از آینده حرفه حسابرسی داخلی در بانک مستلزم تقویت چندین گام اساسی به شرح زیر است:

- تغییر نگرش حسابرسان داخلی به تغییرات پیش رو، سازگاری و چابکی

- برنامه ریزی جدی جهت ارتقای مهارت های حرفه ای و پرورش استعدادها و آموزش مستمر

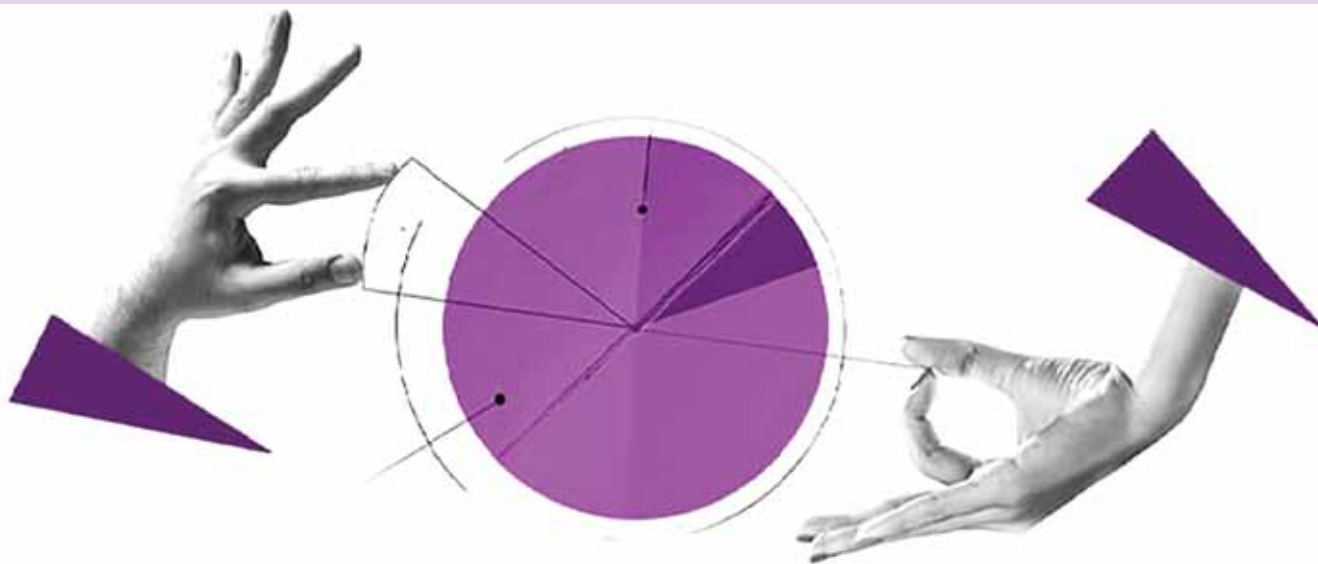
- آمادگی برای پذیرش فناوری های نوظهور و ریسک های مرتبط با آنها
- گسترش و بهبود خدمات و شیوه های مشاوره ای و اطمینان بخشی
- ارتقای دیدگاه ذی نفعان نسبت به ارزش افزوده حسابرسی داخلی
- مسئولیت پذیری آگاهانه، کسب شناخت کافی از وظایف، مسیر شغلی و نیازهای فردی.

در پایان از مسئولیت پذیری، صبوری، تعهد و رفتار حرفه ای همکارانم در مدیریت حسابرسی داخلی، سپاسگزارم. امیدوارم با همت و تلاش مضاعف در کنار سایر همکاران ارزشمند بانک، همچنان در مسیر پیشرفت و تعالی به موفقیت های بیشتری دست یابیم. از همکاران ارجمند مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان و مسئولین ماهنامه آموزشی و خبری بانک سامان که با تلاش و کوشش بی وقفه خود، نقش بسزایی در ارتقای ارتباطات و اطلاع رسانی ایفا می نمایند، تقدیر و کمال تشکر را دارم.

به منظور رعایت اصل بی طرفی و استقلال فعالیت حسابرسی داخلی، جایگاه سازمانی مدیریت حسابرسی داخلی در ارتباط مستقیم با کمیته عالی حسابرسی و هیئت مدیره لحاظ گردیده و گزارش ها به طور مستقیم به ارکان مذکور ارائه می گردد







شوک‌های غیرمنتظره سیاست پولی بر بخش بانکداری: نقش شوک‌های اطلاعاتی و شوک‌های خالص پولی - قسمت اول

| نویسنده‌گان: David Coble و Felipe Beltrán |
| مترجم: فاطمه فراهانی، بانکدار عملیات شعبه تهرانسر |

چکیده:

این مقاله تحلیل می‌کند که چگونه شوک‌های غیرمنتظره سیاست پولی در شیلی؛ بخش واقعی و مالی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و بین یک شوک خالص سیاست پولی و یک شوک اطلاعاتی تفکیک می‌کند. با استفاده از حرکات روزانه آتی نرخ بهره در سیستم بانکی، ما یک شوک اطلاعاتی را هنگامی که داده‌های نیروی کار منتشر می‌شود و یک شوک خالص سیاست پولی را هنگامی که بانک مرکزی تصمیم نرخ بهره خود را اعلام می‌کند، شناسایی می‌کنیم و اثرات آن‌ها از طریق یک مدل خودرگرسیون برداری خارجی کمی سازی می‌شود. نتایج ما نشان می‌دهد که یک شوک خالص سیاست پولی باعث افزایش ارزش پول ملی و اثرات انقباضی بر اقتصاد می‌شود. با این حال، یک شوک اطلاعاتی لزوماً اثرات منفی ایجاد نمی‌کند. این مقاله در دو بعد به آثار علمی کمک می‌کند: مطالعه اثر عامل اصلی پشت اعلامیه‌های بانک مرکزی، و انتقال آن به بخش بانکداری و در نتیجه به بخش واقعی و پولی.

نوشته‌های علمی به این گونه سؤالات علاقه مجدد نشان داده‌اند. یک شاخه از مطالعات از متدولوژی‌های شناسایی جدید استفاده می‌کند که برای مدل‌های SVAR ابزارهای خارجی (که همچنین به عنوان Proxy-SVAR شناخته می‌شوند) فراهم می‌کنند. این مقالات از اظهارات بانک مرکزی و حرکات متغیرهای بافرکانس بالا در اطراف این اعلامیه‌ها به عنوان یک شرط استثنا برای شناسایی شوک‌های سیاست پولی استفاده می‌کنند (به عنوان مثال، گرتلر و کارادی، ۲۰۱۵ و یاروسینسکی و کارادی، ۲۰۲۰ را ببینید). گرچه ادبیات بدون شک در سال‌های اخیر پیشرفت کرده است، اما شگفتی‌های نرخ بهره می‌تواند انحرافات از اقدامات سیاست معمول یک بانک مرکزی و واکنش‌های ساده به ارزیابی بانک مرکزی از چشم انداز اقتصادی را منعکس کند. در مورد اول، یک شگفتی انبساطی باید بر فعالیت تأثیر مثبت داشته باشد. در مقابل، در مورد دوم، ممکن است انقباضی باشد؛ اگر بانک مرکزی چشم انداز اقتصادی بدبینانه‌ای را پیش‌بینی کند. روش ابزارهای خارجی که معمولاً در علم استفاده می‌شود، نیاز به تفکیک بین این دو کانال دارد، که می‌تواند منجر به اثرات متناقض بر فعالیت اقتصادی شود و منجر به معماهای تجربی گردد.

کلیدواژه‌ها: VAR خارجی، شوک‌های سیاست پولی، شوک‌های اطلاعاتی، بخش بانکداری.

۱. مقدمه

اعلامیه‌های بانک مرکزی دارای اهمیت است زیرا این امر دلایل و اطلاعات زیربنایی برای فرآیند تصمیم‌گیری سیاست‌گذاران را نشان می‌دهد. ادبیات سیاست پولی عمدتاً بر روی اثر یک شوک عمومی مرتبط با شگفتی‌ها در نرخ سیاست پول (MPR) و انتقال آن به بقیه اقتصاد تمرکز دارد. با این حال، این رویکرد ممکن است برای درک دلایل واقعی پشت واکنش بانک مرکزی نیاز به بازنگری داشته باشد (هوک و همکاران، ۲۰۲۲). در این مقاله، ما تلاش می‌کنیم اثرات دو نوع شوک پشت شگفتی سیاست پولی را از هم جدا کنیم: یک مؤلفه "خالص" سیاست پولی مرتبط با شوک سیاست استاندارد که به طور منفی بر قیمت‌ها و فعالیت اثر می‌گذارد؛ و یک مؤلفه "اطلاعاتی" شوک، که به انتشار داده‌های اقتصاد کلان دیگر واکنش نشان می‌دهد. ما فرض می‌کنیم که اثرات یک سخت‌گیری غیرمنتظره سیاست پولی ممکن است بسته به دلیل زیربنایی شوک، اثرات متفاوتی بر اقتصاد داشته باشد. اخیراً،

۲. شواهد بین المللی و مورد شبلی

در چند سال گذشته، برخی از نویسندگان اثرات شگفتی‌های سیاست پولی بر اقتصاد را با جداسازی آن‌ها به دو مؤلفه: یک شوک اطلاعاتی و یک شوک خالص سیاست پولی مورد مطالعه قرار داده‌اند (برای مثال نونس و همکاران (۲۰۲۲)، هوک و همکاران (۲۰۲۲)، اترویک و اترویک (۲۰۲۲)، و سیمینلی و همکاران (۲۰۲۲) را ببینید). شوک اطلاعاتی یک شگفتی سیاست پولی مرتبط با تجدیدنظر در چشم انداز اقتصاد کلان است. شرکت کنندگان در بازار ممکن است اعلامیه‌های سیاست پولی محدودکننده (محرک) را به عنوان واکنش بانک مرکزی به پیش بینی اقتصادی بهتر (وخیم تر) درک کنند، که می‌تواند منجر به افزایش خوش بینی (بدبینی) در مورد چشم انداز کلی اقتصاد کلان شود. از طرف دیگر، شوک خالص سیاست پولی به اقدام مورد نیاز از سوی بانک‌های مرکزی برای کنترل تورم واکنش نشان می‌دهد. هر دو نوع شوک در یک شگفتی ترکیب می‌شوند، اما اثرات آن‌ها ممکن است به طور قابل توجهی متفاوت باشد. در این مقاله، ما اثرات شگفتی‌های سیاست پولی را با جداسازی اثرات شوک‌های اطلاعاتی و خالص سیاست پولی در اقتصاد شبلی مورد مطالعه قرار می‌دهیم. به طور خاص، تحقیق ما با مطالعات قبلی متفاوت است زیرا بر روی اثرات این مؤلفه‌ها بر بازار بانکی متمرکز است.

گرچه مقالات زیادی اثرات سیاست پولی بر اقتصاد شبلی را مطالعه می‌کنند، اما هیچ کدام از آن‌ها این تمایز را مطرح نکرده‌اند (برای مثال، کالوو و مندوزا، ۱۹۹۸؛ پارادو، ۲۰۰۱؛ چوماسرو، ۲۰۰۵). این مطالعه فرض می‌کند که تفکیک این دو شوک می‌تواند به توضیح حقایقی که درک آنها دشوار است کمک کند. به عنوان مثال، شکل ۱ نشان می‌دهد که به طور کلی هیچ الگوی واضحی برای حرکات شدید نرخ بهره سیاست پولی بر اشتغال، نرخ ارز اسمی و تورم وجود ندارد. به طور خاص، به جز اپیزود ۲۰۰۷، نرخ بیکاری پس از افزایش‌های شدید نرخ بهره بهبود می‌یابد، که به نظر می‌رسد غیرمنتظره است. علاوه بر این، نرخ ارز اسمی روند نزولی را نشان می‌دهد که با الگوی افزایش ارزش به جز اپیزود ۲۰۰۱ همخوانی دارد، در حالی که شاخص قیمت مصرف کننده تنها در سال ۲۰۰۷ کاهش یافته است. این شواهد نشان می‌دهد که عامل دیگری بر اقتصاد تأثیر می‌گذارد که ممکن است هنوز نیاز به توجه داشته باشد.

در سالهای اخیر، تلاش‌های بیشتری برای شناسایی کانال اطلاعاتی تأثیرات سیاست پولی در شبلی انجام شده است. پسکاتوری (۲۰۱۸)، برای مثال، از یک رویکرد شناسایی پروکسی-SVAR استفاده می‌کند و دریافت که انقباض سیاست پولی از طریق کانال ارتباطی بانک مرکزی اثرات نامطلوب قابل توجهی بر فعالیت اقتصادی داشته و منجر به افزایش ارزش ارز شده است. در مقابل، گونزالس و تادله (۲۰۲۰) متن در بیانیه‌های مطبوعاتی بانک مرکزی را تجزیه و تحلیل کرده و یک شاخص امتیازدهی احساسات را ایجاد می‌کنند که به پیش بینی حرکات آتی سیاست پولی کمک می‌کند. نتایج آنها نشان می‌دهد که شاخص آنها حرکات نرخ بهره را حدود دوازده ماه قبل پیش بینی می‌کند اما هنوز تأثیر ماندگاری بر شاخص‌های اقتصادی ندارد.

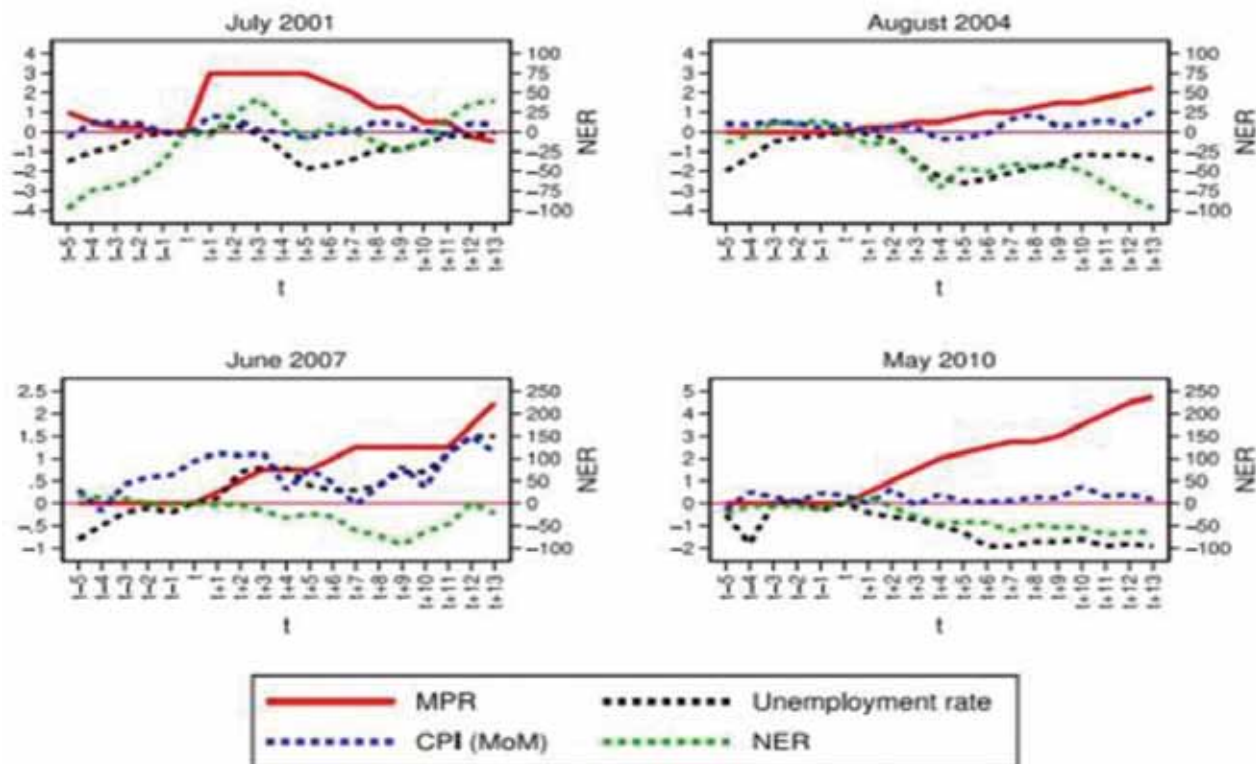
سرانجام، و مرتبط ترین به رویکرد تجربی این مقاله، آروبا و همکاران (۲۰۲۱) از یک VAR بیزین با ابزارهای خارجی استفاده می‌کنند، با استفاده از شگفتی‌های سیاست پولی به عنوان ابزار خارجی. آن‌ها نتیجه می‌گیرند که یک شوک انبساطی سیاست پولی در شبلی منجر به افزایش نرخ بهره، افزایش نرخ ارز اسمی (کاهش ارزش پول ملی)، کاهش تولید، و افزایش تورم می‌شود. این نتایج برخلاف تئوری اقتصاد کلان استاندارد و مطالعات

این مقاله هدف دارد با بهره‌گیری از اطلاعات در مورد تغییرات در انتظارات نرخ بهره در زمان اعلامیه‌های بانک مرکزی و انتشار داده‌های اقتصاد کلان، به ادبیات موجود در این زمینه اضافه کند. ترکیب این دو رویداد به ما امکان می‌دهد بین شوک خالص سیاست پولی و اجزای اطلاعاتی در همان شگفتی تمایز قائل شویم. برای این منظور، ما از اقتصاد شبلی به عنوان یک مطالعه موردی استفاده می‌کنیم و از حرکات نرخ اعتباری بانکی ۹۰ روزه در اطراف انتشار بیانیه بانک مرکزی شبلی و انتشار داده‌های اشتغال توسط اداره آمار ملی به عنوان ابزار استفاده می‌کنیم. ما از یک رویکرد اقتصادسنجی مشابه با آنچه که نونس و همکاران (۲۰۲۲) و لاکداوالا (۲۰۱۹) انجام داده‌اند، استفاده می‌کنیم. هدف دوم این مقاله درک اثرات این شوک‌ها بر بخش مالی است. به خصوص اثرات آن بر رشد اعتبارات و وام‌های غیرجاری. بسته به منشأ شوک، انتظار می‌رود یک شوک خالص انقباضی سیاست پولی رشد اعتبارات را کاهش دهد و شاخص وام‌های غیرجاری را بدتر کند. از طرف دیگر، اگر شوک انقباضی به دلیل مثلاً چشم انداز بهتر فعالیت اقتصادی آینده باشد، ممکن است به اندازه کافی انقباضی نباشد، یا حتی می‌تواند در فعالیت بازار اعتباری انبساطی باشد در این مقاله، ما از یک نسخه گسترده یافته از مدل Proxy-SVAR توسعه یافته توسط گرتلر و کارادی (۲۰۱۵)، شامل دو ابزار، یکی برای هر شوک سیاستی، استفاده می‌کنیم. فرض شناسایی بر این واقعیت استوار است که بیانیه‌های سیاست پولی معمولاً در روزهای متفاوتی از انتشار داده‌های اقتصاد کلان اشتغال اعلام می‌شوند، به جز تصادفات نادر. به طور خاص، ما مؤلفه خالص سیاست پولی شوک را به آن‌هایی نسبت می‌دهیم که می‌توانند نرخ اعتباری ۹۰ روزه را در نزدیکی اعلامیه سیاستی جابجا کنند. از طرف دیگر، مؤلفه اطلاعاتی به عنوان آن‌هایی شناسایی می‌شود که بر همان نرخ اعتباری ۹۰ روزه اما در اطراف انتشار داده‌های اشتغال تأثیر می‌گذارند. تنها در تعداد انگشت شماری از موارد این دو تاریخ با هم مصادف می‌شوند؛ روزهایی که در آن ما کل اثر را به شوک خالص سیاست پولی نسبت می‌دهیم. نتایج ما با نظریه اقتصادی همخوانی دارد و برخی نتایج غیرمنتظره یافت شده در مطالعات قبلی برای شبلی (آروبا و همکاران (۲۰۲۱)) را حل می‌کند. اول، یک شوک خالص سیاست پولی اثرات انقباضی و پایداری بر فعالیت، قیمت‌ها و رشد اعتبارات دارد. در همان زمان، این باعث افزایش ارزش پول داخلی در برابر دلار آمریکا شده و ریسک وام‌های غیرجاری را بدتر می‌کند. این یافته با نظریه اقتصاد کلان استاندارد برای اقتصادهای کوچک باز با نرخ ارز شناور آزاد و حداقل مداخلات بازار سرمایه همخوانی دارد. دوم، مؤلفه اطلاعاتی شوک سیاست پولی نتایج بسیار متفاوت اما انتظار می‌رود. یک شوک اطلاعاتی انقباضی لزوماً به طور منفی بر اقتصاد تأثیر نمی‌گذارد و اگر تأثیری داشته باشد، حداقل است. این شواهد با نقش تعدیل چرخه‌ای سیاست پولی و یافته‌های ناکامورا و استینسون (۲۰۱۸) که تمایل تحلیلگران را برای تغییر پیش بینی‌های رشد خود به سمت بالا در پاسخ به افزایش‌های پیش بینی نشده در بازده‌های واقعی، که ما آن را به عنوان شواهدی از اثر اطلاعاتی تفسیر می‌کنیم، نشان می‌دهند، همخوانی دارد. زمانی که بانک مرکزی سیاست خود را سخت می‌گیرد، که برای "دلایل خوب" رخ می‌دهد، این امر کمک می‌کند تا حداقل بخشی از اثرات شوک‌های تقاضا را خنثی کند.

این مقاله به شرح زیر سازماندهی شده است. بخش ۲ ادبیات اخیر را در نظر می‌گیرد و نحوه اضافه کردن ما به آثار منتشر شده موجود را نشان می‌دهد؛ بخش ۳ روش شناسایی اقتصادسنجی و داده‌های مورد استفاده در این مقاله را نشان می‌دهد. بخش ۴ نتایج و بررسی‌های تأییدی تحلیل‌ها را نشان می‌دهد. سرانجام، بخش ۵ خلاصه و نتیجه‌گیری ارائه می‌کند.

مطالعات پیشین دست یابد. ما یک رویکرد شناسایی دوگانه را با استفاده از دو ابزار خارجی برای تفکیک این دو نوع شوک به کار می گیریم. یکی از نوآوری های اصلی این کار، تمرکز روی اثرات این شوک ها بر بخش بانکی به ویژه رشد اعتبارات و وام های غیر جاری است.

پیشین است. نویسندگان ادعا می کنند که این نتایج غیرمنتظره می تواند ناشی از اثر شوک های اطلاعاتی باشد که توسط ابزار آن ها شناسایی نشده است. این مقاله تلاش می کند با جداسازی اثرات شوک های اطلاعاتی و خالص سیاست پولی، به درک بهتری از نتایج آروبا و همکاران (۲۰۲۱) و سایر



شکل ۱. افزایش نرخ بهره سیاست پولی در شیلی.

یادداشت ها: زمان بر حسب ماه پس (قبل) از افزایش های نرخ بهره سیاست پولی از t اندازه گیری می شود. تمام متغیرها به صورت تفاضل ساده نسبت به سطح آن ها در t اندازه گیری شده اند (به جز شاخص قیمت مصرف کننده). نرخ بهره سیاست پولی، نرخ بهره اسمی تعیین شده توسط بانک مرکزی شیلی است. نرخ بیکاری درصد افراد بیکار در نیروی کار است. نرخ ارز اسمی، ارزش اسمی یک دلار آمریکا به پیروی شیلی است. شاخص قیمت مصرف کننده (ماهانه) تغییر ماه به ماه قیمت کالاها و خدمات را نشان می دهد.

اشتغال است. این روش شناسی از استفاده از سایر معیارهای غافلگیری سیاست پولی که در مطالعات قبلی استفاده شده اند، مانند نظرسنجی انتظارات بازار در فاصله دو هفته ای، اجتناب می کند.

۳. روش شناسی و داده ها

۳.۱. رویکرد اقتصادسنجی

برای برآورد پاسخ پویای متغیرهای واقعی و مالی به شوک های سیاست پولی خالص و اطلاعاتی، ما از یک مدل VAR (خودرگرسیون برداری) با ابزارهای خارجی استفاده می کنیم. استاک و واتسون (۲۰۱۲) و مرتنس و راون (۲۰۱۳) اولین نویسندگانی بودند که از این روش استفاده کردند. این روش فرض می کند که داده هایی از یک متغیر خارجی (ابزار) در دسترس است که با یک شوک خاص مورد نظر همبستگی دارد اما با سایر شوک ها همبستگی ندارد. در این بخش فرعی، ما روش را توضیح می دهیم:

بر اساس نظرسنجی بلومبرگ از فعالان بازار مالی، آن ها دریافته اند که شوک های سیاست پولی تأثیر منفی بر فعالیت اقتصادی، قیمت های مصرف کننده و هزینه های تأمین مالی دارند، اما ارزش پول داخلی را کاهش می دهند. اثر بر نرخ ارز خلاف انتظار است که می تواند با شوک اطلاعاتی ناشی از غافلگیری پولی نیز توضیح داده شود.

تا جایی که ما می دانیم، محرک های خاص پشت اعلامیه های بانک مرکزی: شوک های اطلاعاتی و سیاست پولی خالص، هنوز برای اقتصاد شیلی مورد بررسی قرار نگرفته اند. ما این شکاف را با پیشنهاد روش شناسی ای پر می کنیم که به ما اجازه می دهد هر دو مؤلفه را از هم تفکیک کنیم، با بهره گیری از این واقعیت که اعلامیه های بانک مرکزی و داده های اشتغال در روزهای مختلف ماه منتشر می شوند. فرض شناسایی این است که تغییر در نرخ وام ۹۰ روزه در روز پس از اعلامیه، تنها ناشی از بیانیه سیاست پولی برای شوک سیاست پولی خالص یا انتشار داده های

متعامد باشد:

$$E(Zteivt) = \delta \quad (4)$$

$$E(Zteqt) = 0 \quad (5)$$

در مورد این مقاله، ما از دو ابزار استفاده می‌کنیم، یکی برای هر جزء شوک. از آن‌جا که ما روزهایی را که انتشار داده‌های اشتغال با اعلامیه‌های بانک مرکزی همزمان است حذف می‌کنیم، روش برای به دست آوردن توابع واکنش آنی مانند حالت تک ابزاری است.

در ادبیات موضوع، رویکردهای دیگری نیز برای جداسازی دو جزء شوک سیاست پولی استفاده شده است، مانند مدل‌های VAR با محدودیت‌های علامت (به عنوان مثال، پینچتی و اشچپانیاک (۲۰۲۱)، هوک و همکاران (۲۰۲۲)، چیمینلی و همکاران (۲۰۲۲)). با این حال، دو نقص عمده در ارتباط با این روش‌شناسی وجود دارد که در این زمینه و سؤال تحقیقاتی خاص کاربرد دارد:

۱. یک شوک سیاست پولی خالص که علامت آن محدود به تأثیر منفی بر فعالیت اقتصادی شده است، می‌تواند به دلایل متعدد دیگری نیز ایجاد شده باشد، مانند تغییرات در قیمت کالاها، فعالیت خارجی، یا تغییرهایی که از مدل حذف شده‌اند اما توسط شوک کمی شده‌اند.
۲. یک شوک اطلاعاتی که علامت آن محدود به تأثیر مثبت بر بازار سهام شده است، می‌تواند مخالف با بدنه تحقیقاتی باشد که نشان می‌دهد افزایش نرخ بهره باعث افزایش نرخ تنزیل برای سودهای آینده می‌شود، که به بازار سهام آسیب می‌رساند، حتی اگر افزایش نرخ توجیه‌پذیر باشد (برگر و همکاران، ۲۰۱۷؛ یاکوویلو و ناوارو، ۲۰۱۹).

نکات کلیدی:

۱. رویکردهای جایگزین: استفاده از مدل‌های VAR با محدودیت‌های علامت برای جداسازی اجزای شوک سیاست پولی.
 ۲. نقص اول: امکان وجود دلایل متعدد برای شوک سیاست پولی با تأثیر منفی بر فعالیت اقتصادی.
 ۳. نقص دوم: تناقض احتمالی بین محدودیت علامت مثبت برای شوک اطلاعاتی و تحقیقات موجود درباره تأثیر افزایش نرخ بهره بر بازار سهام.
 ۴. اهمیت انتخاب روش: این بخش نشان می‌دهد که انتخاب روش مناسب برای تحلیل شوک‌های سیاست پولی بسیار مهم است و هر روش می‌تواند معایب خاص خود را داشته باشد.
- محدودیت‌های شناسایی مقاله ما بر مجموعه متفاوتی از فرضیات استوار است. ما فرض می‌کنیم که شوک سیاست پولی منحصر در یک پنجره زمانی کوچک پس از اعلام بانک مرکزی رخ می‌دهد. همانند نونز و همکاران (۲۰۲۲)، این فرضیه به ما اجازه می‌دهد تا از تغییرات در نرخ‌های رسمی مورد انتظار که نزدیک به رویدادهای اصلی اقتصاد کلان اندازه‌گیری شده‌اند، به عنوان یک ابزار خارجی برای تغییرات برونزا فقط در جزء سیستماتیک سیاست پولی استفاده کنیم. در نتیجه، این روش‌شناسی اجازه می‌دهد تا اثر شوک‌های اطلاعاتی بانک مرکزی را از اثرات شوک‌های پولی خالص جدا کنیم، که هر دو غافلگیری‌های نرخ بهره را در اطراف اعلامیه ایجاد می‌کنند.

یک نگرانی معتبر درباره تداخل متغیرهای خارجی در هدف شناسایی شوک‌های محلی زمانی به وجود می‌آید که ابزارها با متغیرهای خارجی نیز همبستگی داشته باشند. این موضوع به ویژه برای اقتصادهای کوچک و باز مانند شیلی مرتبط است. با این حال، برای اهداف این مقاله که هدف آن جدا کردن اثرات سیاست پولی خالص محلی و شوک‌های اطلاعاتی

• آلودگی فرض شناسایی: بازه زمانی مورد استفاده ممکن است فرض اصلی شناسایی ابزار را تحت تأثیر قرار دهد.

• منابع نظرسنجی: اشاره به منابعی مانند بلومبرگ و نظرسنجی‌های بانک مرکزی.

• تغییر پاسخ‌دهندگان: تغییر مداوم افراد شرکت‌کننده در نظرسنجی‌ها.

• عدم قابلیت مقایسه: تغییر پاسخ‌دهندگان می‌تواند منجر به پاسخ‌هایی شود که در طول زمان قابل مقایسه نیستند.

همانند گرتلر و کرا دی (۲۰۱۵)، فرض کنید Y_t یک بردار، و A و C_j برای همه $i \geq 1$ ماتریس‌های ضرایب هستند. سپس، فرم ساختاری مدل VAR به صورت زیر داده می‌شود:

$$AY_t = \sum_{i=1}^p C_i Y_{t-i} + \epsilon_t \quad (1)$$

فرض می‌شود که اجزای جمله خطا ϵ_t نسبت به یکدیگر متعامد هستند و به عنوان شوک‌های ساختاری تفسیر می‌شوند. سپس، با فرض اینکه A وارون‌پذیر است، اگر در دو طرف معادله $A-1$ را ضرب کنیم، فرم کاهش‌یافته VAR به صورت زیر به دست می‌آید:

$$Y_t = \sum_{i=1}^p B_i Y_{t-i} + ut$$

۱. مدل VAR: یک مدل خودرگرسیون برداری که روابط بین چندین متغیر را در طول زمان نشان می‌دهد.
۲. فرم ساختاری: نشان‌دهنده روابط اقتصادی اساسی بین متغیرها است.
۳. فرم کاهش‌یافته: شکل ساده‌شده مدل که برای تخمین استفاده می‌شود.
۴. Y_t : بردار متغیرهای مدل در زمان t .
۵. A, C_i, B_i : ماتریس‌های ضرایب.
۶. ϵ_t : جمله خطای ساختاری.
۷. ut : جمله خطای فرم کاهش‌یافته.

این معادلات پایه‌ای برای تحلیل VAR با ابزارهای خارجی هستند که در متن توضیح داده شده است.

توجه داشته باشید که پسماندها ut شامل هر دو جزء اطلاعاتی و سیاست پولی خالص هستند و هر دو دارای میانگین صفر با ماتریس کوواریانس $\Omega = E[utut]$ هستند. از آنجا که ما به تأثیر هر عنصر شوک ساختاری علاقه‌مند هستیم، باید بر عناصر ستون اول $A-1$ تمرکز کنیم. برای تخمین تابع واکنش آنی شوک‌های ابزار خارجی، نیاز داریم موارد زیر را تخمین بزنیم:

$$Y_t = \sum_{i=1}^p B_i Y_{t-i} - j + a - 1kek.t \quad (3)$$

ستون اول ak حاوی پارامترهای مورد نظر است که تأثیر سیاست پولی خالص و شوک‌های اطلاعاتی را کمی می‌کند.

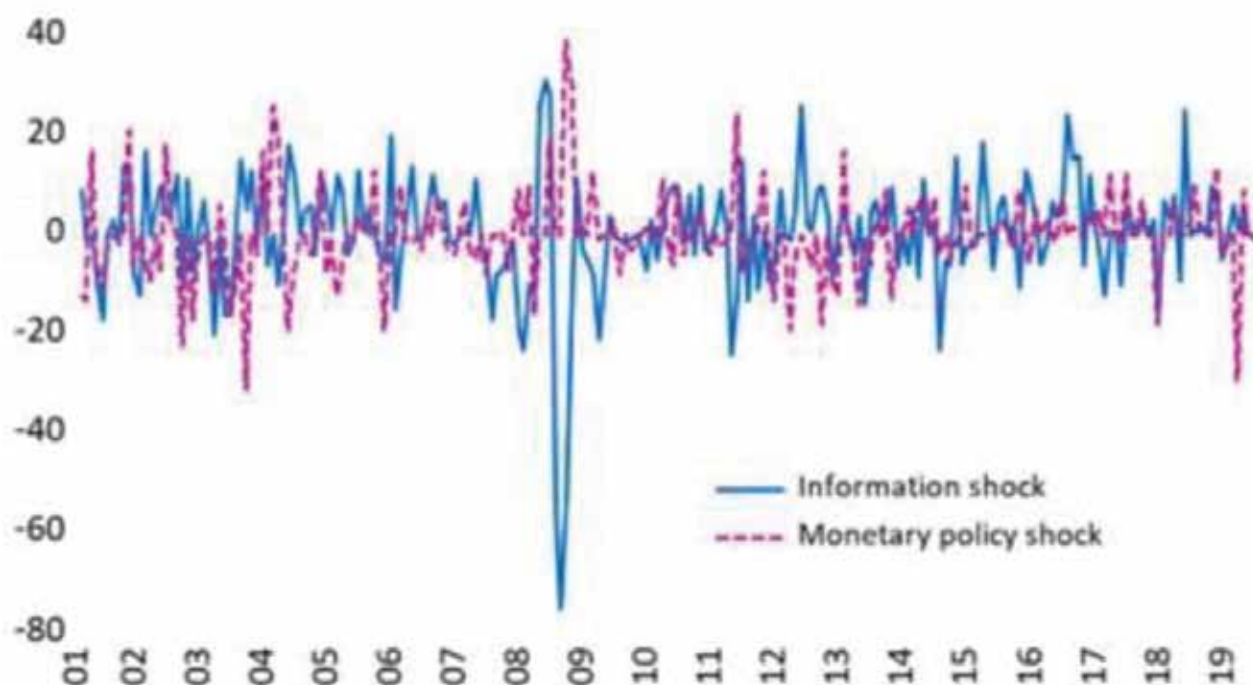
الزامات اساسی در روش‌شناسی ابزارهای خارجی، یافتن ابزارهایی است که دو شرط را برآورده کنند. اول، شرط مرتبط بودن، که بیان می‌کند ابزار باید با شوک مورد نظر (در این مورد، شوک‌های مربوط به اقدامات سیاست پولی) همبستگی داشته باشد. دوم، شرط استثنای، که نشان می‌دهد ابزار نباید با سایر شوک‌های ساختاری (شوکه‌ها به تمام متغیرهای دیگر به جز سیاست پولی) همبستگی داشته باشد (لاکداوالا، ۲۰۱۹). فرض کنید Z_t یک بردار از ابزارهای خارجی و $eivt$ یک بردار از شوک‌ها باشد که فقط شامل شوک سیاست پولی است. برای به دست آوردن یک مجموعه ابزار معتبر برای متغیرهای ابزاری مرتبط با شوک، Z_t باید با $eivt$ همبستگی داشته باشد اما نسبت به هر شوک ساختاری دیگر

(کار) است، شوک‌های خارجی بی‌اهمیت می‌شوند. از نظر روش‌شناسی، ما فرض می‌کنیم که در پنجره زمانی کوچکی که ابزار شوک‌های خالص محلی را ثبت می‌کند، متغیرهای خارجی به طور سیستماتیک نقشی ندارند. به عبارت دیگر، تنها راه ممکن که شوک‌های خارجی این فرض شناسایی را نامعتبر می‌کنند زمانی است که ابزار و متغیر خارجی به طور سیستماتیک هم‌حرکت کنند و یک شوک خارجی در روزهایی رخ دهد که با اعلام بانک مرکزی یا انتشار گزارش اشتغال همزمان باشد. از آنجا که این ابزارها حرکات اطراف اعلامیه‌های محلی را در آن پنجره زمانی بسیار کوچک ثبت می‌کنند، ما استدلال می‌کنیم که این‌ها تا حد زیادی برون‌زا از هر شوک دیگری، از جمله شوک‌های خارجی، هستند.

نکات کلیدی:

۱. روش شناسایی: استفاده از پنجره زمانی کوچک پس از اعلام بانک

مرکزی برای شناسایی شوک سیاست پولی.
۲. ابزار خارجی: استفاده از تغییرات در نرخ‌های رسمی مورد انتظار نزدیک به رویدادهای اقتصاد کلان.
۳. جداسازی شوک‌ها: تفکیک اثرات شوک‌های اطلاعاتی از شوک‌های پولی خالص.
۴. مسئله متغیرهای خارجی: بحث درباره اهمیت و نحوه مدیریت تأثیرات احتمالی متغیرهای خارجی در اقتصادهای کوچک و باز.
۵. فرض برون‌زایی: استدلال برای برون‌زا بودن ابزارها نسبت به شوک‌های خارجی در پنجره زمانی مورد نظر.
این توضیح مربوط به یک نمودار (شکل ۲) است که حرکات تاریخی ابزارهای مورد استفاده در مطالعه را نشان می‌دهد.



شکل ۲. حرکات تاریخی ابزارها:

نکات:

۱. شوک‌های سیاست پولی و اطلاعاتی با فرکانس ماهانه (۲۰۰۱-۲۰۱۹) و بر حسب واحد نقطه پایه (basis points) نشان داده شده‌اند.
۲. هر نقطه پایه معادل ۰,۰۱٪ است.
۳. پنجره زمانی: برای هر دو نوع شوک، تغییرات در یک بازه زمانی یک روزه اندازه‌گیری شده‌اند.
۴. نرخ بهره مورد استفاده: نرخ بهره بانکی برای دوره‌های ۳۰ تا ۸۹ روز.
۵. تفاوت بین دو شوک: شوک سیاست پولی مربوط به اعلامیه‌های بانک مرکزی است، در حالی که شوک اطلاعاتی مربوط به انتشار داده‌های اشتغال است.
این نمودار احتمالاً برای نشان دادن تفاوت‌ها و الگوهای متمایز بین شوک‌های سیاست پولی و شوک‌های اطلاعاتی در طول زمان طراحی شده است.

۱. دوره زمانی: نمودار داده‌های ماهانه از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ را پوشش می‌دهد.



گفتگو با همکاران پرتلاش شعبه اریکه ایرانیان

شاخص‌هایی که رکورد می‌شوند

گفتگو: جعفر تکبیری

نور نیز تحت نظر این شعبه فعالیت می کند. در باجه میلاد نور نیز خدمات افتتاح حساب و انتقال وجه و واریز و برداشت وجه ریالی مشتریان انجام می شود. تیم شعبه ما از ۹ نفر تشکیل شده است. آقای یاسر هزارجریبی همکار عزیز ما از شرکت آفتاب تجارت، دو نیروی فعال در بخش عملیات خانم مریم اوریات و آقای امید ذوقی و آقای احمد انصاری اصیل همکار فعال در باجه میلاد نور، دو نیروی فعال در بخش فروش خانم فاطمه قهرمانی و آقای محمدرضا امینیان، آقای علی آشتی نیروی فروش تخصصی و خانم شیوا معصومی معاونت شعبه ما هستند.

رئیس شعبه اریکه ایرانیان در خصوص ترکیب مشتریان شعبه هم گفت: گروهی از مشتریان این شعبه از واحدهای صنفی فعال در حوزه پوشاک، مواد غذایی، رستوران ها و کافی شاپ، داروخانه ها و سوپرمارکت ها هستند که از خدمات دستگاه پوز بانک سامان و خدمات اعتباری و همچنین حساب های جاری و ابزارهای الکترونیک استفاده می کنند و گروهی از مشتریان نیز اشخاص حقیقی بازنشسته و خانه دار هستند که از خدمات سپرده گذاری و صندوق امانات استفاده می کنند. گزارش تعداد دستگاه پوز فعال نشان دهنده ماهانه حدود ۵۲۰ دستگاه فعال نزد این شعبه است که از طریق فروش مقاطع به این گروه، پرداخت تسهیلات دستگاه پوز و تمرکز منابع ارزان قیمت را نیز مورد هدف قرار دادیم.

خانم روشن همچنین ادامه داد: در ابتدای سال و باتوجه به اهداف شعبه، ما و همکاران کلیه شاخص ها رو مورد بررسی قرار دادیم و با شناسایی نقاط قوت و قابل بهبود شعبه در هر یک از شاخص ها، برای جذب حداکثری مشتریان دارای پتانسیل و همچنین تمرکز فعالیت بیشتر مشتریان فعلی برنامه ریزی کردیم. در نتیجه این همکاری تیمی ما توانستیم دو ماه متوالی در فصل بهار رتبه اول سرپرستی رو کسب کنیم و در آخر فصل نیز با پوشش ۲۰۰ درصد شاخص کل، رتبه ششم از بین ده شعبه سبز بانک را به دست بیاوریم. همین جا از همه همکاران عزیزم در شعبه اریکه ایرانیان تشکر می کنم که با تلاش مستمر و پشتکار و پیگیری شان موفق به دستیابی به این جایگاه شدیم.

رئیس شعبه اریکه ایرانیان سپس ادامه داد: خوشبختانه فضای صمیمی و شاد در این شعبه برقرار هست و همگی احساس می کنیم که اعضای یک خانواده هستیم و با حمایت و همدلی همدیگر و جو دوستانه اوقات دلپذیری را کنار هم می گذرانیم و این حس خوب به مشتریان هم انتقال پیدا کرده و از حضور در شعبه احساس خوبی دارند. علاوه بر این ما همیشه سعی داریم به عنوان مشاور مالی برای مشتریان عمل کنیم و با شناسایی نیازها و دغدغه هایشان بهترین محصول و خدمات متناسب ایشان را ارائه دهیم و راهنمایی شان کنیم با این کار مشتریان نه تنها احساس رضایت دارند؛ بلکه حس اعتماد و وفاداری به بانک نیز ایجاد می شود. نکته ای که خیلی از مشتریان بیان می کنند از زمانی که این شعبه افتتاح شد تا الان ما مشتری بانک سامان هستیم و به همه بانک سامان را معرفی می کنیم.

آزاده روشن سپس با اشاره به اجرای پروژه سامان ۱۴۰۴ گفت: باتوجه به استراتژی بانک سامان ما سعی در جذب منابع پایدار از طریق مشتریان ویژه و همچنین جذب منابع ارزان قیمت و پرداخت تسهیلات به اصناف و شرکت های متوسط را داریم و در این راستا با جذب گروهی از



آزاده روشن - رئیس شعبه

در این شماره از نشریه سامان به گفتگو با همکاران شعبه اریکه ایرانیان نشستیم که در ادامه آن را می خوانید.

آزاده روشن رئیس شعبه اریکه ایرانیان است که از بهمن ماه سال ۸۴ از طریق آزمونی که بین کارشناسان مترجمی زبان انگلیسی برگزار شد، وارد بانک سامان شد. او می گوید که بعد از یک ماه گذراندن دوره کارآموزی در مدیریت بین الملل، در قسمت ارزی شعبه مرکزی مشغول به فعالیت شده و بعد از آن در افتتاح شعبه های هایپرستار و آصف حضور داشته و در شعبه های آذربایجان، میرداماد نیز به عنوان رئیس دایره ارز افتخار فعالیت داشته است.

وی سپس ادامه داد: پس از تأسیس شعبه بانکداری شرکتی در سال ۹۰ به آن مدیریت منتقل شدم و تا بهار امسال به عنوان مسئول شعبه بانکداری شرکتی مشغول به فعالیت بودم. شانس این را داشتم در دوره های برگزار شده توسط آکادمی سامان شرکت داشته باشم. فارغ التحصیل دومین دوره کارشناسی ارشد MIM و اولین دوره دکترا DBA دانشگاه گرونوبل فرانسه که توسط آکادمی بانک سامان برگزار شد، هستم. هر چند دلتنگ همکاران عزیزم در بانکداری شرکتی هستم؛ ولی خوشحالم که پس از سال ها فعالیت و تلاش در ستاد، امسال دوباره به جمع دوستان عزیزم در شعبه برگشتم. هر روز در این شعبه برای من خاطره شیرینی هست چه در برخورد با همکاران و دوستان عزیزم و چه در ارتباط با مشتریان. خانم روشن سپس در خصوص شعبه اریکه ایرانیان نیز گفت: شعبه اریکه ایرانیان واقع در پاساژ اریکه ایرانیان در منطقه حدودی بین شهرک غرب و سعادت آباد واقع شده است. در این شعبه خدمات ریالی و الکترونیک و تسهیلات اعتباری و همچنین خدمات پایه ارزی نظیر صدور تمکن مالی، افتتاح حساب ارزی و واریز و برداشت ارز و همچنین فروش ارز مسافرتی به مشتریان ارائه می شود. باجه بانک سامان واقع در پاساژ میلاد



شیوا معصومی - معاون شعبه

نهایتاً محاسبه وضعیت شاخص‌ها و انحراف از اهداف و ارائه پیشنهادها در جهت بهبودی در دستور کار همیشگی و مستمر شعبه است که در نتیجه تلاش‌های کلیه همکاران در پایان فصل بهار شعبه اریکه جزء ده شعبه برتر بانک قرار گرفت و امید داریم با تلاش‌های مستمر و بررسی وضعیت عملکردی شعبه و تقویت نقاط ضعف بتوانیم همین روند را ادامه دهیم.

معاون شعبه اریکه ایرانیان سپس گفت: باتوجه به اینکه در این شعبه اتاق مشتریان ویژه وجود ندارد؛ لذا کلیه همکاران شعبه به مشتریان ویژه و خاص خدمت‌رسانی می‌کنند و همچنین رفتار با سایر مشتریان نیز کاملاً با احترام است و به‌عنوان مشاور مالی مشتریان سعی داریم بهترین پیشنهادها به مشتریان اعلام گردد تا علاوه بر تأمین نیازهای آنان در مسیر استراتژی بانک نیز قرار بگیریم به‌گونه‌ای که مشتریان احساس امنیت و آرامش را در این شعبه تجربه می‌کنند.

هر چالش یک تجربه جدید است

احمد انصاری یکی از همکاران شعبه اریکه ایرانیان است که از سال ۹۱ به بانک سامان پیوسته است. وی در خصوص چالش‌های شعبه می‌گوید: چالش برای شعبه‌ها، به صورت هر روز است و هر چالش یک تجربه و آموزش جدید برای من است.

وی سپس ادامه داد: خدا رو شکر ارتباط بین پرسنل بانک سامان همیشه خوب بوده و این نشان از یکرنگی بین پرسنل هست، رابطه با رئیس شعبه هم به‌خاطر هم نسل بودن و درک متقابل عالی است.

انصاری به برنامه‌ریزی در خصوص پروژه سامان ۱۴۰۴ هم اشاره کرد و گفت: بر اساس پروژه سامان ۱۴۰۴ ما در جهت بازاریابی مشتریان برتر و اصنافی که آورده‌های خوبی برای بانک دارند و در سطح بین‌المللی در حال فعالیت هستند اقدام کرده‌ایم.

او همچنین به تعاملات خود با مشتریان هم اشاره کرد و گفت: باتوجه به

داروخانه‌ها و همین‌طور جذب شرکت‌های فعال در بخش دارویی تلاش به تحقق اهداف بانک در راستای استراتژی با جذب منابع ارزان‌قیمت و پرداخت تسهیلات را مدنظر قرار می‌دهیم. بخش زیادی از مشتریان شامل گروه سنی جوان و میان‌سال از ابزارهای الکترونیکی استقبال می‌کنند و اینکه از طریق موبایل می‌توانند بخش زیادی از کارهای روزانه را بدون مراجعه به بانک انجام دهند رضایت دارند وجود دستگاه CASH LESS نیز باعث سهولت و تسریع انجام امور بانکی برای مشتریان شده است. اما مشتریان پا به سن گذاشته ما کماکان به ابزارهای سنتی تمایل دارند و ما این گروه از مشتریان را در جهت استفاده از ابزارهای الکترونیک راهنمایی می‌کنیم و به کمک ما این گروه نیز کم‌کم جذب ابزارهای الکترونیک می‌شوند. همچنین مایلیم پیشنهاد کنم که باتوجه به ظرفیت جامع ابزارهای الکترونیکی بانک سامان و همچنین حجم بالای مسافران و متقاضیان دریافت ارز مسافرتی، زیرساخت دریافت این محصول از طریق موبایل انجام شود.

برای جلب رضایت مشتریان تلاش می‌کنیم

شیوا معصومی متولد مهر ۱۳۶۳ ورودی سال ۸۷ هم اکنون معاون شعبه اریکه ایرانیان است. او کار خود را از شعبه میرداماد آغاز کرد و نزدیک هشت سال در شعبه میرداماد مشغول به کار بود. او سپس به شعبه بهشتی، جام جم رفته و پیش از حضور در شعبه اریکه ایرانیان به عنوان کارشناس سرپرستی مشغول به فعالیت بوده است.

وی در خصوص کار در شعبه اریکه ایرانیان می‌گوید: به‌واسطه نوع کار طبیعی است که روزانه چالش‌های زیادی را با مشتریان داشته باشیم؛ اما لایه‌های همین روزمرگی‌ها وقتی همکاران را می‌بینم که در حال مذاکره با مشتریان در راستای بازاریابی هستند و با انگیزه و خرسندی نتیجه مذاکره را اعلام می‌کنند و مشتریانی که بعد از اتمام کارشان با رضایت از عملکرد همکاران شعبه تشکر می‌کنند خستگی از تن ما بیرون می‌رود. معصومی سپس ادامه داد: فضای شعبه کاملاً صمیمی و دوستانه با حفظ حرفه‌ای‌گری است و من به‌عنوان معاون شعبه تلاشم بر این است علاوه بر صمیمیت احترام و موازین بانک رعایت شود. هم تلاش همکاران موردتوجه قرار گیرد و اگر هم در موردی اشتباهی رخ دهد با اشاره به ریسک‌هایی که وجود دارد به صورت ریشه‌ای موضوع مرتفع شود.

وی در خصوص اجرای استراتژی سامان ۱۴۰۴ در شعبه اریکه ایرانیان نیز گفت: اولین موضوع، آگاهی و آموزش همکاران نسبت به استراتژی بانک است و با توجه به ارکان استراتژی بانک مبنی بر افزایش بهره‌وری نیروهای فروش و توسعه درگاه‌ها و در نهایت فروش محصولات و افزایش سهم بازار در حوزه‌های مختلف تمام تلاش‌ها ما در راستای آموزش همکاران و شناخت کامل محصول و مشتریان هدف بانک می‌باشد که در این مسیر ضمن معرفی محصولات بر اساس نیاز سنجی به مشتریان نسبت به راهنمایی آنان جهت استفاده از ابزار الکترونیک و استفاده از سرویس‌های غیر حضوری و جلب رضایت آنان تلاشم می‌کنیم.

همچنین آموزش و ترغیب همکاران در خصوص آگاهی کامل از اهداف شعبه و سپس برنامه‌ریزی در خصوص چگونگی دستیابی به اهداف بانک و مشارکت همه همکاران شعبه در مسیر دستیابی به اهداف و



علی آشتی



امید ذوقی



احمد انصاری

۱۳۸۸ وارد بانک سامان شده و می‌گوید: افتخار شغلی اینجانب این است که عضوی از خانواده بزرگ بانک سامان هستم.

وی می‌گوید: یکی از چالش‌های من بالابردن سطح دانش بانکی و تسلط بر بخشنامه‌ها در راستای پاسخگویی مناسب به مشتریان است و سعی کرده‌ام به‌خوبی به همکاران به‌ویژه رئیس شعبه و معاون شعبه گوش بدهم و هرگونه نقطه‌نظرات ایشان را در راستای بهبود عملکرد خود به کار بگیرم.

او ادامه می‌دهد: با توجه به تمرکز بانک سامان در استراتژی ۱۴۰۴ به مشتریان SME و اصناف، ما به دنبال برنامه‌ریزی لازم جهت بازاریابی مشتریان جدید هدف و همچنین وفادار کردن مشتریان موجود با ارائه خدمات متناسب با کسب‌وکار ایشان همراه با تعاملات سالم و هدفمند هستیم.

گپ و گفت با مشتریان لذت بخش است

فاطمه قهرمانی یکی دیگر از همکاران شعبه اریکه ایرانیان است. او می‌گوید از اسفند سال ۸۵ در بخش اعتبارات بانک مشغول به فعالیت شدم و با گذراندن دوره های مختلف اعتباری و اعتبارسنجی در سال ۹۰ رئیس دایره اعتبارسنجی شدم. از سال ۹۲ تجربه کاری در شعبه را آغاز کردم و هم اکنون با پست بانکدار فروش در شعبه اریکه ایرانیان مشغول به فعالیت هستم. طی سال‌های کاری خود در واحد اعتبارسنجی در طراحی نرم افزارهای اعتبارسنجی همراهی داشته و در سال گذشته نیز در آزمون جامع بانک حائز رتبه ششم شدم.

وی در خصوص احساس روزهای نخست پیوستن به بانک سامان گفت: طبیعتاً در بدو استخدام افراد حسی از اشتیاق و اضطراب توأمان رو تجربه دارند و من بسیار خرسندم که روزهای نخست خودم رو در کنار یکی از بهترین پرسنل بانک سرکار خانم یلدا خلیلی شروع کردم و هم اکنون هم در جو صمیمی و شاد شعبه در کنار همکاران خوبم به کار خود ادامه می‌دهم.

او ادامه داد: پویایی کارهای شعبه و مواجهه مستقیم با مشتریان مختلف همه‌روزه برای من جذاب است. گپ و گفت با مشتریان و گوش جان

اینکه بنده در مرکز خرید میلاد نور مشغول هستم بنده در رابطه مستقیم با مشتریان هستم و هم به‌عنوان بانکدار و هم به‌عنوان مشاور مالی در خدمت دوستان و مشتریان هستم به همین دلیل ارتباط خوبی با هم داریم.

رضایت مشتری، لحظه شیرین می‌سازد

امید ذوقی یکی دیگر از همکاران شعبه اریکه ایرانیان است که در خصوص روزهای نخست پیوستن خود به بانک سامان می‌گوید: روزهای نخست کارم در بانک سامان احساس همکاری با سازمانی منظم و رو به پیشرفت داشتم و همچنان خوشحالم از اینکه در سازمانی که یک‌سروگردن از دیگر سازمان‌ها بالاتر است مشغول هستم. تعامل با همکاران، یادگیری و حل مسائل جدید در محیط پویا و دوستانه شعبه هنگام مواجهه با مشتریان، تغییرات سیستم و بخشنامه‌ها بسیار جذاب است. همچنین جو شعبه همواره دوستانه بوده و همکاران کمک‌حال یکدیگر در چالش‌ها هستند و همواره در حال قراردادن تجارب ارزشمند خود در اختیار بنده به‌عنوان عضو کوچک شعبه هستند و از این بابت صمیمانه از آن‌ها سپاسگزارم و از همکاری با این همکاران به خود می‌بالم.

وی هدف و برنامه خود را برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ را ایجاد ارتباط از طریق مشتریان موجود با مشتریان جدید عنوان کرد و گفت: معمولاً پس از ارتباط اولیه با مشتریان در صورتی که مشتری سخت‌گیر و خشک به نظر نرسد به شوخی و خنده می‌پردازیم و سعی می‌کنم با آنها ارتباط خوبی برقرار کنم.

وی همچنین به ذکر یک خاطره نیز پرداخت و گفت: هر روز، هر مشتری، هر چالش ایجاد شده یک خاطره است و عمده خاطرات شیرین‌اند اما شیرین‌ترین لحظات هنگامی است که مشتری با خدمتی از بانک سامان مواجه می‌شود که علی‌رغم کاربردی بودن آن خدمت برایش از آن اطلاع نداشته و درواقع توقع همچنین قابلیت و خدمتی از بانک را نداشته است. این‌گونه مواقع ابراز رضایت مشتری لحظه شیرینی می‌سازد.

چالش شیرین

علی آشتی یکی دیگر از همکاران شعبه اریکه ایرانیان است که از سال



مریم اوریات



محمد رضا امینیان



فاطمه قهرمانی

سامان با وجود بالا و پایین هایی که در بانک داشتم احساس خوبی از کار در بانک سامان دارم. وی در خصوص چالش های روزانه خود هم گفت: شاید برای خیلی از همکارها این حس من به شعبه عجیب باشد؛ ولی واقعاً از روز اولی که بعد از ۵ سال کار در مدیریت مالی شعبه را انتخاب کردم هر روزش رو با عشق و علاقه میام به شعبه چون کار در شعبه برای من هر روزش یه تجربه جدید و جالبه چون محیط شعبه یک محیط بسیار زنده و پویاست و به نظر من برخورد با هر مشتری یک تجربه جدید هست که برای من خیلی جذابه و هنوز بعد از این همه سال چیزی از جذابیت هاش کم نشده.

امینیان ادامه داد: من چه در سال هایی که در ستاد مشغول به کار بودم و چه این ۸ سالی که در شعبه مشغول به کار هستم سعی کردم ارتباطم با تمام همکارانم کاملاً دوستانه و صمیمی باشه و به واسطه این نوع رفتار دوستان بسیار خوبی در سمتها و جایگاههای مختلفی در بانک دارم. خدا رو شکر شعبه اریکه ایرانیان هم محیطی دوستانه و صمیمی دارد و شاید مهمترین دلیلی که شعبه اریکه رو متمایز از باقی شعب و جز ۱۰ شعبه برتر بانک کرده همین یکدلی و حس همکاری قوی و جو دوستانه بین همکاران از نیرو خدمات شعبه تا ریاست شعبه می باشد.

وی همچنین گفت: باتوجه به اهداف بانک و در راستای استراتژی سامان ۱۴۰۴ در جذب مشتریان برتر و مشتریان هدف در شعبه با تلاش تک تک همکارها و پر پتانسیل بودن مشتریان شعبه برای تبدیل شدن به مشتری هدف تمام تلاش خودمان را کرده جهت معرفی هر چه بهتر محصولات بانکمان از قبیل محصولات بیمه ای و CIP و ترنسفر فرودگاهی.

امینیان همچنین گفت: از نظر من هر شخصی که وارد شعبه می شود شاید یک مشتری هدف برای بانک و حتی یک دوست خوب برای من باشد. مدل کاری من شاید برای یک سری از همکاران عجیب باشه که چرا این قدر خدمات اضافه به مشتری می دهم. یا حتی چرا خارج از محیط شعبه و بعد از ساعت کاری به فکر رفع مشکل هستم که ممکن

سپردن به آنها و ایجاد ارتباط و اعتماد با آنها لذت بخش است. وی اضافه کرد: جو شعبه اریکه ایرانیان با مدیریت بسیار عالی مسئولین شعبه و خلق و خوی گرم و لبخند همیشگی شان باعث شده همواره فضایی بسیار صمیمی و دوستانه بین همکاران در شعبه برقرار باشد. قهرمانی همچنین گفت: توجه به استراتژی بانک و اولویت قراردادن مشتریان هدف همواره مدنظر بنده بوده و سعی نموده ام با برقراری ارتباط و تعامل با مشتریان گروه هدف بانک در پیشبرد اهداف سامان ۱۴۰۴ نهایت همکاری و همراهی را داشته باشم. او به تعاملات خود با مشتریان نیز اشاره کرد و گفت: باتوجه به روحیه شخصی خودم که بسیار با انرژی هستم همواره با لبخند شروع به برقراری ارتباط با مشتریان می نمایم و معتقدم که یک شروع خوب و با انرژی مثبت با مراجعه کننده باعث میشه که مشتری هم همراهی خوبی داشته باشه. همچنین همواره حداکثر همراهی و تلاش برای حل نیاز مشتری داشته و سعی می کنم توجه ویژه ای به ایجاد حس رضایت در مشتری داشته باشم.

حس عجیبی که به شعبه دارم

محمد رضا امینیان از همکاران شعبه اریکه ایرانیان در خصوص پیوستن خود به بانک سامان می گوید: قبل از اینکه وارد بانک سامان بشم از فروردین ۱۳۸۷ در قسمت حسابداری شرکت اطلس خودرو تا بهمن ۱۳۹۰ مشغول به کار بودم و خیلی اتفاقی متوجه فراخوان بانک برای جذب نیرو در مدیریت مالی شدم که با تکمیل رزومه دعوت به مصاحبه و سپس در مدیریت مالی استخدام شدم و پس از گذشت ۵ سال فعالیت در مدیریت مالی در اسفند ۱۳۹۵ به دلایل شخصی درخواست جابه جایی به شعبه رو دادم که بعد از گذشت ۸ سال بسیار از تصمیمی که گرفتم راضی ام.

او ادامه داد: یک محیط بسیار دوستانه و صمیمی با همکاران بسیار حرفه ای و خوب برای من خاطرات بسیار خوبی رو در روزهای اول استخدام به وجود آورد مخصوصاً یک ماه اول کلاس های آموزشی در آکادمی سامان و هنوز هم بعد از ۱۳ سال همکاری با خانواده بزرگ

هست مشتری را متوقع کنم، من با این روش کار کردن در شعبه توانستم منابع خوبی رو جذب کنم و زمانی که رضایت مشتری رو در پایان کارها می بینم از خودم راضی ام و برای رفع خستگی طی روزم همین کافی هست.

ارتباط با مشتریان کاملاً محترمانه است

مریم اوریات هم یکی از نیروهای جدید بانک سامان است که از سال ۱۴۰۰ به بانک سامان پیوسته است. وی می گوید: خیلی خوشحالم از این اینکه جزء کوچکی از خانواده بزرگ سامان و سامانی هستم و خوشحالم از اینکه در بانک سامان مشغول فعالیت هستم در این مدت سعی کردم فردی مفید برای سازمان باشم که با بهره گیری از تجربه همکاران و به آموختن دانش بانکی مشکلات را با خلاقیت حل کنم به خود می بالم که در برند قوی همچون بانک سامان مشغول به کار هستم.

وی ادامه می دهد: در فرایند امور روزانه چالش ها کم نیست؛ ولی با کار تیمی و هوشمندی و برنامه ریزی و سعه صدر میشه کارهای سخت رو آسان کرد در شعبه اریکه ایرانیان با همدلی و کار گروهی همکاران پروژه های استراتژی ۱۴۰۴ مثل LEAN OUT تمرکز بر مشتریان هدف و فروش محصول متقاطع به این گروه از مشتریان در رأس امور روزانه و اهداف شعبه قرار داشته که تمام این موارد در مسیر نیل به اهداف بانک اجرا می گردد.

اوریات اضافه کرد: شعبه اریکه ایرانیان دارای همکاران باسابقه بسیار بالا و باتجربه است که کار کردن در کنار چنین همکارانی قطعاً فرصت

مناسب برای یادگیری و ارتقا دانش بانکی برای اینجانب است همچنین داشتن رئیس و معاونی که با دانش و پشتکار زیاد باعث شده که شعبه اریکه ایرانیان به عنوان رتبه برتر در سطح سرپرستی شعب باشد و این جز با همدلی تمامی همکاران میسر نیست داشتن روحیه کار گروهی هم راستایی با استراتژی سامان ۱۴۰۴ از مشخصه های همکاران شعبه اریکه ایرانیان است. اوریات به اجرای استراتژی سامان ۱۴۰۴ هم اشاره کرد و گفت: همسویی با استراتژی سامان ۱۴۰۴ جذب مشتریان ویژه و مشتریان صنفی از هدف های مورد تأکید در سازمان و شعبه است و بنده هم با فهم دقیق و اشراف کامل همگام با سایر همکاران در این راستا قدم بر می دارم. بهترین راه جذب مشتری شناخت نیازهای مشتری و صحبت با مشتری و اجازه طرح نیازهای مشتریان و راهنمایی دقیق مشتری باعث ایجاد حس اعتماد و وفاداری در مشتریان می شود.

وی در خصوص ارتباط خود با مشتریان بانک هم گفت: ارتباط با مشتریان نیز کاملاً محترمانه و دوستانه است و تمامی درخواست مشتریان نیز کاملاً در چارچوب قوانین و مقررات بانک باشد اجابت می شود. بانک سامان با خلق بهترین تجربه و بهترین حس برای مشتری با ۳ اصل راحتی، سرعت و اعتماد بنا شده است که این باعث وفادار شدن مشتری به بانک شده و تلاش من به عنوان جزء کوچک از خانواده بزرگ سامان در مسیر اهداف سازمان که انتخاب اول مشتریان هدف در سطح کشور و بین الملل باشم و با ایجاد حس خوب در مشتری و همسو با رفع نیازهای آنها قدم بردارم.





فصل یکم:

فرایند اعطای وام به SMEها – مرحله غربالگری (قسمت اول)

۱. اعطای وام به SMEها

این مطلب به طور گسترده‌ای از سوی جوامع علمی و متخصصان پذیرفته شده که وام‌دهندگان به SMEها زمانی که به کسب اطلاعات معتبر و قابل اتکا از مشتریان احتمالی فرامی‌رسند در وضع نامساعدی قرار می‌گیرند. فهرست مشکلات بالقوه شامل صورت‌های مالی غیرشفاف و حساسی شده، وثیقه در رهن که ممکن است قابل عرضه در بازار نباشد و نسبت بالای بدهی به حقوق صاحبان سهام است. این‌ها به مشکلات «داده‌های سخت» موسوم‌اند. همچنین مسائل «داده‌های نرم» هم وجود دارد که مربوط به درستی و صداقت مالک/مالکان است. در حالی که داده‌های سخت تصویری مالی از توانایی متقاضی وام برای بازپرداخت وام در اختیار وام‌دهنده قرار می‌دهد، داده‌های نرم بیشتر یک شاخص ذهنی از تمایل وام‌گیرنده به بازپرداخت کامل و به موقع وام ارائه می‌کند. پیترسن (Petersen: ۲۰۰۴) مقایسه‌ای از داده‌های سخت و نرم مطرح می‌کند. او چنین اظهار می‌کند که: «اطلاعات سخت تقریباً همیشه به صورت عدد و رقم ثبت می‌شود. از این رو در امور مالی، از صورت‌های مالی سوابق اینکه کدام پرداخت‌ها به موقع صورت گرفته، بازده سهام و اعداد و ارقام مقدار محصول به ذهن می‌رسد که این‌ها همه اطلاعات سخت محسوب می‌شوند. اطلاعات نرم بیشتر به صورت متن رد و بدل می‌شود. این‌ها شامل دیدگاه‌ها، ایده‌ها، شایعه‌ها، پیش‌بینی‌های اقتصادی، صورت نقشه‌های آینده مدیریت و اظهارنظرهای بازار می‌شود. این واقعیت که اطلاعات سخت کمی است، یعنی اینکه می‌تواند به راحتی جمع‌آوری، ذخیره و به صورت الکترونیکی منتقل شود».

به طور خلاصه، داده‌های سخت، عینی و قابل سنجش هستند در حالی که داده‌های نرم بیشتر ذهنی هستند. داده‌های نرم ممکن است در زمانی که داده‌های سخت کامل و قابل اتکا نیستند در فرایند وام‌دهی اهمیت بیشتری یابند. در واقع، به منظور غلبه بر مشکلات صورت‌های مالی غیرشفاف، بانک‌ها می‌توانند از طریق اعزام مسئول وام به بنگاه متقاضی وام و مذاکره با کارکنان کلیدی آن برای سنجش اعتبار بنگاه، داده‌های

نرم را کسب کنند. ارزش داده‌های نرم برای اعطای تسهیلات به SME توسط پژوهش‌های پرشماری در صنعت خدمات مالی پررنگ شده است. برای مثال، چن و همکاران (Chen, Huang, Tsai and Tzeng: ۲۰۱۳) نشان می‌دهند که «استفاده از اطلاعات نرم به طور فزاینده‌ای قدرت الگوهای پیش‌بینی نکول را افزایش می‌دهد» و بنابراین، برآورد از زیان مورد انتظار وام را بهبود می‌بخشد.

۲. فرایند سه مرحله‌ای اعطای وام

اعطای وام به SMEها ممکن است با یک فرایند سه مرحله‌ای مشخص شود: غربالگری، عقد قرارداد و پایش. مرحله غربالگری آغاز سنجش اعطای وام است، در جایی که وام‌دهنده سلامت مالی کسب‌وکار را بر حسب توانایی بنگاه در بازپرداخت تعهد وام مورد سنجش قرار می‌دهد. این مرحله جمع‌آوری داده‌ها و سنجش اولیه، از مسائل و موضوعات کلیدی به‌شمار می‌رود. معمولاً سه صورت مالی آخر (شامل صورت جریان وجوه نقد) مورد بررسی قرار می‌گیرد. علاوه بر این، یک پیش‌بینی سه‌ساله برای بررسی توسعه کسب‌وکار و توانایی در پرداخت درخواست می‌شود. مهم‌تر اینکه به دلیل نبود احتمال داده‌های سخت قابل اتکا، ریسک انتخاب بد وجود دارد. در واقع، ادبیات دانشگاهی و تخصصی شواهدی را ارائه داده‌اند که بانک‌ها با سطح بالاتری از ریسک انتخاب بد برای SMEها در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ‌تر مواجه‌اند. این بیشتر به دلیل ریسک اطلاعاتی ناشی از صورت‌های مالی غیرشفاف است.

عقد قرارداد دومین مرحله از فرایند تصمیم‌گیری اعطای وام محسوب می‌شود، در جایی که شرایط و ضوابط توسط وام‌دهنده تعیین می‌شود. این شرایط و ضوابط شامل هزینه وام برای مشتری، مبلغ وام، شرایط وام و الزامات وثیقه‌ای است. این مرحله تنها در صورتی در نظر گرفته می‌شود که پس از عبور از مرحله غربالگری تصمیم به ادامه کار گرفته شده باشد.

مرحله پایانی، مرحله پایش از شرایط مالی و فعالیت‌های ریسک‌پذیری

مشتری است به طوری که مهاجرت ریسک اعتباری مورد ارزیابی قرار گیرد. همچنین فرصتی را برای بانک فراهم می‌سازد تا منابع بالقوه ریسک کژمنشی را شناسایی کند. این ریسک زمانی رخ می‌دهد که مشتری در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری کند که دارای ریسکی بیش از ریسک مورد انتظار وام‌دهنده باشد که به ریسک اعتباری غیرمنتظره بالاتر منجر می‌شود که در مرحله‌ی عقد قرارداد به طرز مناسبی قیمت‌گذاری نشده بود. سه مرحله ارزشیابی اعطای وام به وسیله ۵C اعطای وام بازرگانی تسهیل می‌شود. ما تحلیل خود را از مرحله غربالگری با بحث در مورد هدف وام تکمیل می‌کنیم، یک کارت امتیازی کاربردی برای اعطای وام به SME مبتنی بر ۵C ها با امتیازات شفاف و توصیه کاربردی برای مسئول واحد وام برای دستیابی به فرایند مؤثر غربالگری.

۱-۲- ۵C های اعطای وام تجاری- ملاحظه‌ای بر تسهیلات دهی وثیقه‌محور:

پارادایم «اعتباری Ruth» (۵C: ۱۹۹۰) یک روال عملی جا افتاده قدیمی است که توسط وام‌دهندگان برای غربالگری مشتریان احتمالی به منظور تعیین اعتبار آن‌ها به کار گرفته می‌شود. این پارادایم از بخش‌های زیر تشکیل شده است: شخصیت، ظرفیت، وثیقه، سرمایه و شرایط. شخصیت با درستی و صداقت شناسایی می‌شود که نشان‌دهنده تمایل وام‌گیرنده به بازپرداخت وام بر اساس شرایط وام است. ظرفیت، سرمایه و وثیقه تماماً اساس تجزیه و تحلیل کمی مالی را شکل می‌دهند. ظرفیت معیاری از توانایی وام‌گیرنده در بازپرداخت وام است، در حالی که سرمایه یا حقوق صاحبان سهام نمایان‌کننده حق سهام شرکت است. این تعهدی از مالک است که به عنوان پوشش ریسک کژمنشی برای وام‌دهنده قلمداد می‌شود. وثیقه پشتوانه در مقابل احتمال نکول وام‌گیرنده است و زیان‌های ناشی از نکول را کاهش می‌دهد. شرایط به متغیرهای بیرونی مانند متغیرهای اقتصاد کلان- ملی و بخشی- اشاره دارد که احتمالاً بر سودآوری بنگاه تأثیر می‌گذارد و از آن طریق مهاجرت ریسک اعتباری در طول زمان را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

در بقیه این فصل، هر یک از ۵C را در رابطه با آثار مربوط آن‌ها بر اعتبار وام‌گیرنده بالقوه- مرحله غربالگری- مورد بررسی قرار می‌دهیم.

۱- شخصیت:

شخصیت به درستی و صداقت مالک/ مالکان کسب و کارهای کوچک اشاره دارد. درستی و صداقت یعنی «وفای به عهد». در واقع، همان‌طور که توسط ارهات، جنسن و زفرون (Erhad, Hensen and Zaffron: ۲۰۱۳) مورد تأکید قرار گرفته، «به‌طور خلاصه ما نشان می‌دهیم که تعریف درستی و صداقت به عنوان وفای به عهد، سه پدیده‌ی فضیلت اخلاقیات، اصول اخلاقی و رعایت قانون را تقویت می‌کند».

در رابطه با اعطای وام، شخصیت دارای دلالت ضمنی اخلاقی است: تمایل به بازپرداخت تعهد وام. این موضوع، رابطه این ایده با وفای به عهد است.

چگونه یک بانک درستی و صداقت یک وام‌گیرنده بالقوه را می‌سنجد؟ پیشنهاد شده که یکی از روش‌های سنجش درستی و صداقت در نظر گرفتن سابقه بازپرداخت تعهدات گذشته وام‌گیرنده بالقوه و نیز مدت زمان سابقه اعتباری وی است. به‌طور خلاصه، درستی و صداقت باید طی یک حداقل دوره زمانی راستی‌آزمایی شود. در واقع، همان‌طور که توسط روث (Ruth: ۲۰۰۴) مورد تأکید قرار گرفت، «شخصی که از

شخصیت بی‌بهره است بازپرداخت بدهی‌های خود را در اولویت پائینی قرار می‌دهد و سریع با هر تعهد تسهیلاتی در نخستین گام، مشکلات مالی نکول می‌کند».

جالب اینجاست که امتیاز اعتباری FICO (متعلق به شرکت فیر اسحاق Fair Issac Company در ایالات متحده)، که برای سنجش اعتبار وام‌گیرندگان احتمالی مورد استفاده قرار می‌گیرد، از ۵ عامل تشکیل شده است: تاریخچه (سابقه) پرداخت، مبلغ (مانده) بدهی، مدت زمان سابقه اعتباری، آمیخته اعتبار و اعتبار جدید. بیشترین وزن ۳۵ درصدی به تاریخچه (سابقه) پرداخت و به دنبال آن ۳۰ درصدی برای مدت زمان سابقه اعتباری اختصاص یافته است. در عین حال که بسیاری از اقتصادها (به‌ویژه، اما نه فقط کشورهای نوظهور) به امتیاز اعتباری برای SME ها دسترسی ندارند، توصیه می‌شود الگوهای اعتباری داخلی باید اهمیت بیشتری به این دو عامل امتیاز FICO بدهند.

در عمل، ارزش درستی و صداقت مشتری در وام‌دهی SME ها بسیار مهم است. برای مثال، امری بوتسا (Amrei Botha)، رئیس بخش بانکداری SME استاندارد بانک آفریقا، در یک مصاحبه (به شرح زیر) چنین اظهار می‌کند که «در تعیین میزان اعتبار متقاضیان وام، تأکید اضافی بر تمایل مشتری به بازپرداخت تعهداتش مورد تأکید قرار می‌گیرد». به‌طور خلاصه، توصیه شده که دو شاخص شخصیت باید در مرحله غربالگری فرایند اعطای وام اعمال شود. این‌ها عبارت‌اند از:

- تعداد پرداخت‌های معوق در کلیه تعهدات تسهیلاتی

- مدت زمان سابقه بازپرداخت، با حداقل سه سال

این شاخص‌ها تا حدودی به شخصیت که معمولاً نمونه‌ای از داده نرم قلمداد می‌شود، درجه‌ای از معیارپذیری می‌دهد. در حالی که شخصیت یک جزء کلیدی از پارادایم ۵C محسوب می‌شود، برای اعطای وام کافی نیست. رعایت آموزه زیر همیشه مهم است:

در حالی که شخصیت خوب برای اعطای یک وام کافی نیست، شخصیت بد (نبود درستی و صداقت) برای رد تقاضای یک وام کافی است. شخصیت خوب را می‌توان از راه شرایط منفی اقتصادی آزمود. این در زمانی است که اشخاص درست و با صداقت در پی تعیین تکلیف (تجدید ساختار) بدهی‌های خود هستند تا سریعاً به دنبال نکول.

جزء دوم پارادایم ۵C «ظرفیت» است که توانایی مشتری در بازپرداخت تعهد بدهی را اندازه‌گیری می‌کند.

۲- ظرفیت:

می‌دانیم که تنها سود ویژه بنگاه نیست که توانایی در بازپرداخت وام را نشان می‌دهد. این بخش، منطبق این عبارت را نشان خواهد داد و توصیه می‌کند که وام‌دهندگان به جای تجزیه و تحلیل سودآوری بنگاه به پیش‌بینی از روند آتی جریان وجوه نقد روی آورند. توانایی متقاضی وام در بازپرداخت یک وام بر جریان وجوه نقد استوار است و نه صرفاً سودآوری.

در واقع، در کتاب راهنمای SME ها، به این نکته اشاره شده که «بیشتر SME ها روند تغییرات درآمد و سود خود را با نگاه به صورت سود و زیان خود پیگیری می‌کنند. تا مادامی که این صورت سود نشان می‌دهد، کارآفرینان معمولاً فرض می‌کنند که آن سود همان وجه نقد است. در صورتی که ممکن است این موضوع واقعیت نداشته باشد».

مقاله‌ای در دلی تلگرام (۹ دسامبر ۲۰۱۳) نکته‌ای کلیدی در رابطه با اهمیت جریان وجوه نقد بیان می‌کند. در این مقاله، گزارش شده که بیش

یا سرمایه‌گذاری‌های لازم در دارایی را در برنمی‌گیرد. تمام این‌ها مخارج نقدی واقعی هستند و باید در سنجش توانایی یک شرکت برای بازپرداخت کل تعهدات بدهی‌اش در نظر قرار گیرد. به‌همین ترتیب، بانک‌ها نسبت تسویه کل بدهی (TDSR) را به‌عنوان یک شاخص به نسبت قابل اتکاتری از توانایی SME در بازپرداخت کل تعهدات بدهی‌اش در نظر می‌گیرند.

$$\text{TDSR} = \frac{\text{EBITDA} - \text{مالیات‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها}}{\text{بهره کل و بازپرداخت اصل}}$$

رقم TDSR کمتر از ۱/۲ نشان‌دهنده ریسک بالاست. رقم بالای ۱/۵ نشان‌دهنده ریسک کم است در حالی که رقم بین این دو رقم نشان‌دهنده ریسک متوسط است.

سنجش یک تعهد وام جدید یک رویکرد برای سنجش تعهد وام جدید در نظر گرفتن نسبت تسویه بدهی (DSR) SME است که جریان وجوه نقد آزاد (FCF) SME را با شرایط تعهد وام جدید مقایسه می‌کند. نخست، شیوه‌ای را برای محاسبه FCF ارائه می‌دهیم:

$$\text{FCF} = \text{EBITDA} - \text{مخارج بهره و بازپرداخت اصل وام موجود} - \text{پرداخت‌های مالیات پیش‌بینی شده} - \text{تغییر در الزامات سرمایه در گردش} - \text{مخارج سرمایه‌گذاری لازم برای جایگزینی}$$

FCF مثبت توانایی SME را در تأمین وام جدید نشان می‌دهد. به‌بیانی ساده‌تر، FCF یک بنگاه کوچک و متوسط چیزی است که برای تأمین مالی وام جدید در دسترس قرار دارد. اینک فرمول DSR را ارائه می‌کنیم:

$$\text{DSR} = \frac{\text{FCF}}{\text{هزینه بهره + بازپرداخت اجباری اصل وام جدید}}$$

این نسبت معمولاً بین ۲ تا ۴ تغییر می‌کند و انتخاب یک رقم حداقل توسط وام‌دهنده بستگی به‌چند عامل دارد؛ مانند اشتباه ریسک، عمر کسب‌وکار، تمرکز پورتفوی و ریسک بخش مربوط.

اگرچه ما در اینجا روش محاسبه نسبت مالی برای یک دوره را نشان داده‌ایم، ولی مهم بررسی روند مقادیر این نسبت در طول زمان است. برای مثال، یک نسبت نسبتاً ثابت و بالا برای DSR که به‌صورت فصلی طی یک دوره سه‌ساله محاسبه می‌شود درجه‌ای از اطمینان به‌دست می‌دهد که آن روند احتمالاً ادامه خواهد یافت.

یکی از اصول وام‌دهی تجاری معمولاً به‌عنوان «دوره خروج» توصیف شده است. یعنی اینکه وام‌گیرنده باید دو راه مجزا و مستقل برای بازپرداخت وام داشته باشد. جریان وجوه نقد مناسب یکی از این دو راه است. معمول‌ترین راه دوم، تأمین وثیقه است که برای پوشش بدهی‌های سررسید شده در معرض خطر بانک می‌تواند به‌وجه نقد تبدیل شود. در اینجا، ما به‌نقش «وثیقه» در غربالگری وام‌گیرندگان احتمالی SME اشاره می‌کنیم.

منبع: بانکداری خرد (۲) (بازاریابی دیجیتال، تأمین مالی SME ها، CRM و مدیریت منابع انسانی، ریسک، ثروت و مالی)، به سفارش بانک سامان، آکادمی سامان، بخش سوم، فصل اول، قسمت اول

از ۵۰ درصد SMEهایی که در انگلستان از آن‌ها نظرسنجی به‌عمل آمده پذیرفته‌اند که نگران جریان وجوه نقد خود هستند. این گزارش دلالت بر این دارد که این موضوع ممکن است دلیلی باشد بر این نکته که «چرا ارقام اخیر تأمین مالی و وام‌دهی نشان می‌دهند که دسترسی به اعتبار برای SMEها هنوز با دشواری مواجه است. از هر پنج کسب‌وکار کوچک که ظرف دو سال گذشته تقاضای تسهیلات کرده‌اند، درخواست بیش از نیمی از آن‌ها رد شده است و هنوز در انتظار بازخوردند».

اینک برخی از نسبت‌های جریان وجوه نقد را مورد بررسی قرار می‌دهیم که معمولاً توسط تسهیلات‌دهندگان برای ارزیابی توانایی تسهیلات‌گیرندگان در بازپرداخت تعهدات وامی‌شان مورد استفاده قرار می‌گیرد. نخست، معیاری را برای جریان وجوه نقد در نظر می‌گیریم. عواید قبل از بهره، مالیات‌ها، استهلاک دارایی‌های مشهود و استهلاک دارایی‌های نامشهود و بدهی‌ها (EBITDA)

EBITDA به‌سادگی این‌طور تعریف می‌شود: درآمد کل منهای هزینه‌های عملیاتی به‌علاوه استهلاک دارایی‌های مشهود و استهلاک دارایی‌های نامشهود و بدهی‌ها پیش از کسر بهره و مالیات‌ها. بنابراین، EBITDA معیاری برای جریان وجوه نقد است. در اینجا صورت سود و زیان یک SME ارائه می‌شود که محاسبه EBITDA را نشان می‌دهد.

جدول ۱-۳. صورت سود و زیان برای ۳۱ دسامبر ۲۰۱۳ (ارقام به‌هزار دلار)

درآمد	۵۰۶۰
هزینه عملیاتی کل (OPEX)	۳۱۳۰
هزینه بهره (مالی)	۲۵۰
استهلاک دارایی‌های مشهود و نامشهود و بدهی‌ها	۳۷۰
مالیات (۲۰ درصد)	۳۳۶
درآمد (عواید) خالص	۱۳۴۴

$$\text{EBITDA} = (۵۰۶۰ - ۳۱۳۰) + ۳۷۰ = ۲۳۰۰$$

در این مورد: توجه کنید که OPEX شامل استهلاک می‌شود که برای به‌دست آوردن EBITDA دوباره به آن اضافه می‌شود. یک نسبت معمول که جریان وجوه نقد SME را نسبت به بهره‌ای که بر کل بدهی سررسید شده پرداخت می‌کند، نسبت پوشش بهره (ICR) است. ICR به‌شکل زیر محاسبه می‌شود:

$$\text{ICR} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{کل بهره پرداختی}}$$

در مثال یادشده $\text{ICR} = ۲۳۰۰ / ۲۵۰ = ۹/۲$ یعنی اینکه سطح جاری EBITDA، ۹/۲ برابر سطح جاری بهره‌های پرداختی را پوشش می‌دهد. در حالی که محاسبه این نسبت به نسبت ساده و آسان است، یکی از نارسایی‌های عمده آن این است که EBITDA یک بنگاه کوچک و متوسط احتمالاً بسیار بیشتر از بهره‌های پرداختی‌اش دچار نوسان می‌شود. از این رو، پیش‌بینی‌های ICR احتمالاً قابل اتکا نیست. علاوه بر این، هزینه‌ی بهره ممکن است تمام تعهدات بدهی کل SME را نشان ندهد. برای مثال، بازپرداخت‌های اجباری، اصل وام‌ها را در نظر نمی‌گیرد.

باید به این نکته توجه کرد که «ظرفیت» در توانایی SME در بازپرداخت تعهدات تسهیلاتی‌اش خلاصه می‌شود و بنابراین، نسبت‌ها باید مبتنی بر جریان‌های وجوه نقد باشند. EBITDA بهره و مالیات



جشنواره ورزشی بانوان سامان

مقام دوم: خانم نسرين مصطفی
مقام سوم: خانم زينب محمدی

رشته ورزشی فوتبالدستی

مقام اول: خانم‌ها مهسا کریمی و سعیده سلیمانی (تیم درین)
مقام دوم: خانم‌ها مینا حسین‌زاده و معصومه دادخواه (تیم رامان)
مقام سوم: خانم‌ها محدثه ترکمن و نگار اسماعیل‌زاده (تیم غزال)

رشته ورزشی بدمیتون

مقام اول: خانم‌ها نگار اسماعیل‌زاده و نگین کیوان (تیم کیهان)

دومین جشنواره ورزشی بانوان سامان در روزهای ۲۵ و ۲۶ مردادماه با حضور جمعی از همکاران خانم در چهار رشته دارت، آمادگی جسمانی، داژبال و فوتبالدستی در سالن قهرمانی دانشکده تربیت بدنی دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد که نفرات زیر توانستند در رشته‌های مختلف به مقام قهرمانی برسند. شایان ذکر است ضمن تقدیر از نفرات برتر این مسابقات، جوایزی نیز به رسم یادبود به ایشان تقدیم شد.

رشته ورزشی دارت

مقام اول: خانم مرضیه جعفری





مقام دوم: خانم‌ها سپیده جوادی و ساجده شیرخانی (تیم وینر)
مقام سوم: خانم‌ها مریم جلیلی و رامک انصافی (تیم لاک‌ی)

رشته ورزشی داژبال

مقام اول: خانم‌ها مریم پورعباسی - مریم مرصاد - الهام فروغی - زینب امان‌زاده اوغاز - سپیده جوادی - ساجده شیرخانی (تیم دختران نینجا)
مقام دوم: خانم‌ها معصومه زارعی - فاطمه احمدی - یگانه محرابی - بهاره مختاری - معصومه دادخواه - زینب اکبرپور (تیم آریا و رامان)
مقام سوم: خانم‌ها لیلا رضایی - منی صبور - فاطمه عباسی - مریم جلیلی - آمنه صداقت منش - زهرا محبی (تیم بیتا)





پرسش و پاسخ

مثل روال گذشته، قاره هر ماه با طرح به سؤال درباره موضوعات مختلف مثل موضوعات بانکی، کسب و کار، ارتباطات و... نظر همکاران بانک سامان رو در رابطه با اون موضوع دریافت کنیم و از طریق انتشار پاسخها در این صفحه، بتونیم کمک کنیم تا دانش و تجربه هر کدوم از همکاران بانک سامان، به صورت روان تر جریان پیدا کنه و به دست همه خوانندگان نشریه سامان برسه.

و اما سؤال این ماه: آیا تجربه جالبی از کار تیمی در محل کار خودتان دارید که در ذهنتان نقش بسته باشد؟ و اصولاً کار تیمی در بانک، اهمیتی دارد؟

● مرتضی افشار - کارشناس بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

به نظرم مهم ترین و اثربخش ترین اصل در هر سازمانی، کار گروهی است؛ چرا که بدون هم افزایی دستیابی به اهداف و پیشرفت سازمان غیرممکن خواهد بود. مهم ترین مثال در این زمینه تلاش برای دستیابی به اهداف توسط شعب و واحدهای مختلف است که همین تلاش فارغ از هر نتیجه ای، لذت بخش خواهد بود.

● محمدعلی رزمی آرا - کارشناس روش های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت

به نظرم اهمیت کار تیمی در هر سازمانی نیاز به توضیح نداره. تجربه خوب من در یک کار تیمی منسجم در جلساتی با حضور همکاران محترم مدیریت های بانکداری بین الملل، بانکداری شرکتی، فناوری اطلاعات، تطبیق و مبارزه با پول شویی و تعدادی از همکاران شعب با موضوع نیازسنجی سیستم ارزی بود. اما چند تا نکته هست که به نظرم باید یک سر تیم خوب در زمان انتخاب اعضای تیم و برگزاری جلسات بهش توجه و برای اعضای تیم هم تبیین کنه: اول: فضای کار گروهی نباید خشک و اداری باشه. محیط پویا به مطرح نمودن ایده های خلاقانه در جلسات کمک می کنه. دوم: رئیس و مرئوس در کار گروهی خیلی نباید جایگاهی داشته باشه. حرف درست درسته، حتی اگر از زبان فردی بیان بشه که تازه به سازمان ما پیوسته باشه یا

سن و سال و تجربه کاری اش زیاد نباشه. سوم: لزوماً نباید نتیجه کار گروهی به اتخاذ تصمیم عملیاتی منجر بشه، چه بسا ممکنه پس از هم فکری اعضای تیم به این نتیجه برسیم که انجام یک کار به نفع سازمان نباشه و این خیلی ارزشمند و اصلاً خللی به کار گروهی وارد نمیکنه. چهارم: روحیه پذیرش نقد نظرات و دیدگاهها در افراد تیم وجود داشته باشه. قرار به برد و باخت نیست. در کار گروهی همه با هم برنده ایم و این شعار زیبا باید سرلوحه کارمان باشه که #باهم_برنده_ایم.

● حمید روشنی - بازرس تطبیق و مبارزه با پول شویی، مدیریت تطبیق و مبارزه با پول شویی

خوشبختانه خاطرات خوب با موضوع کار تیمی کم نیست. یادش به خیر. شعبه شهرری بودم که تونستیم با همکاری همه همکارها مخصوصاً مسئولین و بچه های فروش شعبه، هدفی که به زور به ۶۹ درصد می رسید رو به ۲۴۰ رسونیدیم و این شد که کام همه تیم به یک کارانه تپل شیرین شد و این یک نمونه از بیشمار تجربه کار تیمی هستش که به موفقیت رسیده و صرفاً حاصل انسجام و همدلی و درک کار گروهی هستش.

● غلامرضا اسمعیلی - بانکدار فروش، شعبه مشهد

تقریباً دو سال پیش بود اهداف شعبه رو خیلی بالا برده بودند نسبت به سال پیش، اول سال بود و سپرده ها نسبت به اهداف جدید عقب بود چند بار رئیس شعبه جلسه داخلی گذاشت و تقسیم وظیفه کردیم و هدفمند رفتیم جلو. همه بچه ها همدل شدن و با به کار تیمی تونستیم بالای ۲۰۰ درصد اهداف رو بزنینم، واقعا تجربه شیرینی بود.

● شهلا اوجاقی - رئیس دایره ضمانت‌نامه‌های ارزی، مدیریت بانکداری بین‌الملل

از نظر بنده، کار تیمی در بانک از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، زیرا اینگونه سازمان‌ها معمولاً با حجم بالایی از اطلاعات و مشتریان سر و کار دارند و نیاز به هماهنگی و همکاری بین بخش‌های مختلف احساس می‌شود. اعضای تیم باید بتوانند به خوبی با یکدیگر ارتباط برقرار کنند تا اطلاعات و نیازهای مشتریان به درستی منتقل شود. بنده در دوره‌ای که در شعب مشغول به کار بودم و با مشتریان ارتباط مستقیم داشتم، بارها با کمک و راهنمایی همکاران موفق به رفع نیاز مشتریان در کوتاه‌ترین زمان ممکن و جلب رضایت ایشان شدم. همچنین، هر بخش از بانک (مانند ارزی، اعتبار و...) تخصص‌های خاص خود را دارد. کار تیمی به ترکیب این تخصص‌ها کمک می‌کند تا بهترین خدمات به مشتریان ارائه شود. مضافاً، با تقسیم وظایف و همکاری میان اعضای تیم، می‌توان کارها را سریع‌تر و با کیفیت بالاتر انجام داد. به طور مثال، به دلیل وجود سمت‌های مختلف من جمله: کارشناس، رئیس دایره، معاون اداره و... در واحدهای ستادی، کنترل امور با سرعت و دقت بیشتری صورت گرفته و ریسک‌های احتمالی کاهش می‌یابد.

● زهرا پروینی قریق - کارشناس فروش غیرحضور، مدیریت جذب و فروش

کار تیمی یعنی تلاش همدلانه افراد برای رسیدن به هدفی مشترک. برای رسیدن به هدف گروه ۵ ویژگی باید وجود داشته باشد: ۱) یکدست بودن گروه ۲) جریان داشتن ارتباط مؤثر در گروه ۳) وجود هدف مشترک در گروه ۴) وجود تعهد بین اعضای گروه ۵) مسئولیت‌پذیر بودن اعضای گروه. قطعاً مدیریت هر سازمانی نظیر بانک به تنهایی قادر به برنامه‌ریزی و اجرا برای تحقق اهداف سازمان نمی‌باشد بلکه در سایه مشارکت و استفاده از توان فکری و تخصصی کارکنان می‌تواند به موفقیت‌های بزرگ دست یابد. وقتی مدیریت سازمان اعتقاد عملی به کار تیمی و استفاده از نظر و فکر کارکنان داشته باشد این اعتقاد تا اعماق سازمان نفوذ یافته و به صورت باورهای مشترک و فرهنگ سازمان در می‌آید و کار تیمی در عمل شکل می‌گیرد. بانک سامان نیز همانند سایر سازمان‌های موفق، با کار تیمی موفق شده تا به رشد و سودآوری مستمر دست یابد که این موضوع در نامه‌های مدیریت محترم عامل بانک همواره اشاره گردیده است.

● مسعود نورمحمدی - بانکدار فروش، شعبه مرزداران

اهمیت کار تیمی در بانک بر هیچ‌کس پوشیده نیست به نظر من خیلی از کارها رو فقط میشه با کار تیمی به سرانجام رسوند ولی امان از روزی که کار تیمی غیرمؤثر جایگزین کار فردی مؤثر بشه. متأسفانه بعضی افراد از کار تیمی فقط با اسمش آشنان ولی آدم وقتی بعضی افراد رو می‌بینه که چقدر خوب قدرت رهبری و کار تیمی رو بلدن لذت می‌بره امیدوارم این افراد زیاد شن تو بانک.

● علیرضا مقدسی - بانکدار فروش تخصصی، شعبه بازار

تجربه جالبی که دارم در سال ۹۷ در مدیریت بانکداری شرکتی بود. اوایل تحریم‌های ترامپ بود، باتوجه به حجم حواله‌های ارسالی مخصوصاً برای یک شرکت خاص مانند شرکت JTI که کاراش مربوط به یک گروه بود، به علت حجم زیاد خرید ارز و ارسال حواله‌ها، کار بین همه گروه‌های شرکتی تقسیم می‌شد و هر گروهی معمولاً ۳ تا ۴ حواله رو انجام می‌داد. البته جا دارد یادای کنیم از همکار اکسل باز آقای عباس رحمت جو که با اکسل‌هایی

که طراحی می‌کرد و سند‌های فایلی که ایجاد می‌کرد کار صدور اسناد حواله را کاهش می‌داد. کار تیمی لازمه پیشبرد اثربخش امور و رسیدن به اهداف هر تیم مانند بانک سامان است. بانک سامان نمونه یک تیم منسجم و رو به موفقیت روزافزون است.

● منی صبور - کارشناس مشتریان ویژه، مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی

مرور خاطرات تیمی کار کردن توی شعبه آن‌قدر شیرینه که امکان نداره آدم فراموش کنه. اصلاح مشاغل مشتری‌ها، تعریف وثایق که تا غروب خورشید تو شعبه می‌موندیم. کرونایی که اومد و یکی ماسک می‌خريد یکی دستکش. اینکه اگه یکی حالش بد می‌شد همه‌مون حاضر می‌شدیم کارش رو انجام بدیم. وقتی یه سند گم می‌شد همه شعبه بسیج می‌شدند تا اون سند پیدا کنند. من کار تیمی رو وقتی دیدم که در شلوغی‌های عجیب غریب شعبه، رئیس، مشتری می‌گرفت یا روی میزش پر از سند سانتا و پایا بود، تا به قول خودمون شعبه جمع شه. در این سال‌ها متوجه شدم کار تیمی وقتی نتیجه میده که "من"‌ها تبدیل به "ما" بشه. اون وقته که با مرور خاطرات، هر بار لبخند می‌زنم.

● عادل برزگری - بانکدار عملیات، شعبه اروند

به نظر بنده، کار تیمی زمانی اتفاق می‌افتد که مجموعه‌ای از افراد با هم برای رسیدن به یک هدف مشترک تلاش کنند. اهداف در تیم کاری شامل موضوعات ساده و پیش پا افتاده تا موضوعات پیچیده و چند وجهی می‌شود. ۱- کار تیمی خلاقیت و یادگیری را تقویت می‌کند. ۲- برطرف کردن نقاط ضعف و استفاده حداکثری از نقاط قوت ۳- تیم کاری، اعتماد را تقویت می‌کند. ۴- مهارت حل تعارض را در کار تیمی یاد می‌گیرد ۵- کار تیمی، حس مالکیت را در اعضا تقویت می‌کند ۶- کار تیمی زمینه را برای ریسک‌پذیری بیشتر فراهم می‌کند.

● هادی ایرانی پور - بازرس تطبیق و مبارزه با پولشویی شعب، مدیریت تطبیق و مبارزه با پولشویی

زمانی که صحبت از کار تیمی می‌شود، به یاد یکی از داستان‌های کتاب فارسی دوران دبستان می‌افتم. چندین کبوتر در تور صیادی به دام می‌افتند. ابتدا هر کدام از آن‌ها برای نجات خودش به یک سمت پرواز می‌کنند. اما در نهایت هیچکدام نمی‌توانند از تور فرار کنند. عاقل‌ترین کبوتر به دوستانش پیشنهاد می‌دهد در یک جهت مشخص و همزمان بال بزنند تا بتوانند تور را از زمین بلند کنند. با انجام این کار موفق می‌شوند در یک جهت به پرواز درآیند و تور را هم با خودشان بلند کنند. در پایان داستان هم موشی به کمک آن‌ها می‌آید و با جویدن تور، آن را از پای کبوترها جدا می‌کند. کار تیمی در سازمان هم به همین اندازه تأثیرگذار است. به نظر من سازمان‌ها و شرکت‌ها به‌خاطر تیم‌ها تشکیل شده‌اند. بدون تیم، هرکس جداگانه کار خودش را انجام می‌داد و دیگر نیازی به ایجاد شرکت‌ها و سازمان‌ها نبود.

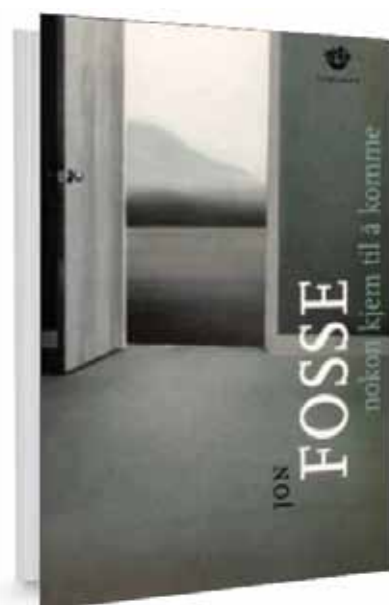
● علی توسن - بانکدار فروش، شعبه بازار کفاش‌ها

انجام کار تیمی نه تنها باعث صرفه جویی در زمان میشه، بلکه باعث سرعت بخشیدن به انجام امور کاری هم میشه. هر چند در ایران این فرهنگ به درستی شکل نگرفته و استقبال جامعی صورت نگرفته، بنده سعی می‌کنم در همه امور از کار تیمی بهره ببرم و همیشه به یاد دارم در تمامی شعب کمک فراوانی کرده.

کسی می آید برنده جایزه نوبل ادبیات ۲۰۲۳

Nokon Kjem til a Komme skodespel
Nobel Prizes 2023
By Jon Fosse

اثر یون فوسه
مترجم: تینوش نظم‌جو



درباره نمایشنامه

و به کارگردانی خود او در ایران اجرا شده است. او در این نمایشنامه داستان زوجی را روایت می‌کند که معتقدند حضور دیگران بین آن‌ها جدایی می‌اندازد و روابطشان را تحت تأثیر قرار می‌دهد برای همین تصمیم می‌گیرند به نقطه‌ای دور سفر کرده و از دیگران فاصله بگیرند. آن‌ها یک کلبه قدیمی ساحلی را برای فرار از دیگران انتخاب می‌کنند؛ اما از همان آغاز ترس اینکه کسی وارد خلوت آن‌ها شود وجود دارد. زن مدام درگیر این ترس است که زن دیگری از راه برسد و خلوت آن‌ها را به هم بزند از سوی دیگر مرد نیز همین ترس را از جنس دیگری تجربه می‌کند. ترسی که خیلی زود ردای واقعیت بر تن می‌کند و سروکله مردی که این خانه را به آنها فروخته است پیدا می‌شود. این نمایش با صحنه زدن در توسط مرد صاحب‌ملک و جنجال بر سر باز کردن در به اوج خود می‌رسد و در ادامه وارد فضاهای ذهنی و ترس و وحشت حاکم بر روابط این زن و مرد می‌شویم.

درباره نویسنده

یون فوسه در سال ۱۹۵۹ در هوگسوند نروژ به دنیا آمد و در استرندهارم بزرگ شد. تجربه تصادفی شدید در هفت سالگی که او را به مرگ نزدیک کرد، به طور قابل توجهی بر نوشتن او در بزرگسالی تأثیرگذار بود. فوسه تحصیلات دانشگاهی خود را در دانشگاه برگن و در رشته ادبیات تطبیقی ادامه داد. اولین رمان فوسه به نام «قرمز، سیاه» در سال ۱۹۸۳ منتشر شد و اولین نمایشنامه‌اش با نام «او ما هرگز از هم جدا نمی‌شویم»، در سال ۱۹۹۴ اجرا و منتشر شد. در کارنامه ادبی فوسه علاوه بر رمان و نمایشنامه آثاری در زمینه داستان کوتاه، شعر، کتاب کودکان، و مقاله نیز به چشم می‌خورد.

نمایشنامه «کسی می‌آید» اثر یون فوسه (۱۹۵۹-) نمایشنامه‌نویس نروژی است. او پیش از نوشتن نخستین نمایشنامه‌اش، پانزده سال رمان، داستان و شعر برای کودکان می‌نوشته است. وی به درخواست یک کارگردان جوان نروژی کای یونسن، در سال ۱۹۹۴ نمایشنامه «او ما هرگز از هم جدا نمی‌شویم» را نوشت. سال ۱۹۹۶ برای «کسی می‌آید» موفق به دریافت جایزه ایسن شد. یون فوسه به‌عنوان بزرگ‌ترین نمایشنامه‌نویس معاصر نروژی و یکی از مهم‌ترین نمایشنامه‌نویسان زنده دنیا شناخته شده است. او زبان تئاتری را در اواخر قرن بیستم متحول کرد و نگاهی نو به آن بخشید. ویژگی منحصر به فرد در آثار فوسه، زبان و فرم روایی اوست. او در نمایشنامه‌هایش از شیوه‌ای شاعرانه استفاده می‌کند، او کلمات را به صورت پلکانی و متقاطع می‌نویسد، تقریباً شبیه شعر نو که همین ویژگی او را از بین دیگر نمایشنامه‌نویسان هم‌عصرش متمایز می‌کند. فوسه بر غیرقابل بیان تمرکز می‌کند، همان‌طور که در این آثار، یا زبان سکوت را انتخاب می‌کند، همان‌طور که در تجدیدنظر رادیکال نمایشنامه جهان در دهه ۱۹۹۰. با آغاز نمایش «کسی خواهد آمد»، نمایشی که او با آن به موفقیت بین‌المللی دست یافت، او امکان اجازه به تجسم بی‌زبانی را کشف می‌کند. در تئاتر، همه آنچه داخلی است باید آشکار شود و آنچه نمی‌توان گفت نیز باید به آن صدا بخشیده شود. این در یک سری طولانی از نمایشنامه‌های احساسی نشان داده می‌شود که شامل «تام»، «رؤیای پاییز» و «تنوعات مرگ» است. در اینجا، زمان گسترش می‌یابد تا به مردگان اجازه دهد جایگاه خود را روی صحنه بگیرند.

ترجمه و اجرای نمایشنامه

همان‌طور که ذکر شد نمایشنامه کسی می‌آید با ترجمه تینوش نظم‌جو



کوتاه‌تر از زندگی

«فریما کرم»

مدیریت بهبود و کیفیت

در دوران دبیرستان بودم که کتاب‌های با ابعاد جیبی مد شده بود. حس خوبی که می‌توانی کتاب را به هر جایی ببری و در هر کجای آن گنجینه کوچک را باز کنی و در دنیایش غرق شوی. اولین کتاب جیبی که خریدم، کتاب دوزبانه «داستان‌های ۵۵ کلمه‌ای» بود. کتابی که اولین انتشارش سال ۱۹۴۸ بوده و در آن ناشر و سردبیر روزنامه بزرگی در کالیفرنیا، مسابقه‌ای راه می‌اندازد و از تمامی نویسندگان دعوت می‌کند تا یک داستان با تنها ۵۵ کلمه بنویسند و ارسال کنند که نتیجه‌اش می‌شود کتابی به همین نام!

در توضیح کتاب داستان‌های ۵۵ کلمه‌ای آمده است که: «ابتدا یکی از داستان‌ها را بخوانید؛ سپس سعی کنید کتاب را ببندید و از خواندن بقیه داستان‌های آن صرف‌نظر کنید؛ نمی‌توانید!»

این کتاب، هدیه‌ای است برای آن‌ها که ادعا می‌کنند گرفتارتر از آن هستند که بتوانند وقتی را به مطالعه اختصاص دهند. داستان‌ها مثل ساندویچ‌هایی کوچک بودند که از نظر کوتاه‌بودن و استفاده محدود از کلمات به هم شباهت داشتند، اما مزه‌های آن‌ها یکی نبودند و در آن‌ها از شوخی‌های سطحی گرفته تا عواطف عمیق انسان، عشق، خیانت، جنایت و... دیده می‌شد.

سال‌ها از خواندن آن کتاب می‌گذشت تا امسال که سروش صحت کتاب «تاکسی سواری» را نوشت و خواند! خوانش داستان سروش صحت را یک‌بار دیگر تجربه کرده بودم. کتاب «عامه‌پسند» چارلز بوکوفسکی، نویسنده و شاعر نامدار آمریکایی را طوری خواند که تمام و کمال حق مطلب کتاب را ادا کرد: پوچی و بی‌معنی بودن زندگی انسان در دنیای مدرن!

تردیدی نداشتم که باید کتاب «تاکسی نارنجی» را بخوانم یا با صدای خود نویسنده گوش دهم. هر چه باشد سروش صحت سال‌ها مجری «کتاب‌باز» بود. شاید تنها برنامه‌ای که در حوزه کتاب‌خوانی، عامه مردم را پای تلویزیون کشید و آن‌ها را به شیوه‌های مختلف، از مهمان‌های مشهور تا روایتگری‌های مجتبی شکوری، به کتاب‌خوانی دعوت کرد.

همه ما تجربه سوارشدن در تاکسی و شنیدن روایت‌ها و قصه‌های متنوع و بامزه را از جانب راننده و مسافران داریم. این تجربه وقتی به نویسندگان و یا کارگردانان می‌رسد، کمی متفاوت می‌شود؛ چراکه آن‌ها با زاویه دیدی

که دارند از یک روایت ساده، یک قصه یا درام می‌سازند. بسیار پیش آمده که نویسنده یا کارگردانی داستانش را از همین رویدادهای عادی پیرامونش وام گرفته. در این موارد، خوب گوش کردن و با دقت دیدن جهان اطراف می‌تواند ویژگی مثبتی باشد که یک فرد را از دیگری متمایز می‌کند. سروش صحت برای مدتی تجربیات خود را از تاکسی‌سواری‌هایش در صفحه اینستاگرامش به اشتراک می‌گذاشت. او حالا این نوشته‌های پراکنده را در کتاب «تاکسی سواری» جمع‌آوری کرده و گوشه‌ای از زندگی هر روزه‌اش را به مخاطب می‌نماید.

صحت می‌داند چطور در کمترین زمان مخاطب را همراه خود کند. او در حد چند جمله هم‌زاد پنداری مخاطب را برمی‌انگیزد و از دل‌بستگی‌ها و فقدان‌های کوچک و معمولی شروع می‌کند تا خبر وقوع یک زلزله را بدهد. اینجاست که تمام جملات آغازین معنایی دیگر می‌یابند و چرخشی ناگهانی با یک پایان تکان‌دهنده در داستان‌هایش ایجاد می‌شود خواندن و شنیدن کتاب سروش صحت به آسانی کتاب قبلی نبود. داستان‌ها کوتاه بود؛ اما بعد از تمام‌شدن هر داستان، شوکی عجیب در ذهن و دلم می‌نشست که نمی‌توانستم داستان بعدی را بلافاصله شروع کنم.

بباید با هم یکی از داستان‌ها را بخوانیم:

«از این به بعد»

جلو، مرد میان‌سالی نشسته بود و آفتاب توی صورتش افتاده بود و چشمش را می‌زد. مرد سایبان تاکسی را کشید پایین. آینه کوچکی با کش به سایبان بسته شده بود. مرد این را که دید صورتش را جلو برد و دقیق‌تر به خودش نگاه کرد. جوری نگاه می‌کرد که انگار صاحب این چهره را پیش‌ازاین ندیده. راننده پرسید «چیزی شده؟» مرد گفت «من همین چند وقت پیش هفده سالم بود، یه دفعه نفهمیدم کی چهل و دو سالم شد... مگه بعد هفده، هجده نیست؟» زنی که عقب نشسته بود گفت «باز خویه شما چهل و دو سالت شد. من یه دفعه پنجاه و شش سالم شد...» مرد پرسید «آخه یعنی چی؟ ... چیکار باید کرد؟» زن گفت «من خیلی فکر کردم چی کار باید کرد، ولی عقلم به جایی نرسید» راننده گفت «من بیست و دو سالم بود که نشستم پشت فرمون... الان شصت و هفت سالمه و هنوز پشت فرمونم... همین» مردی که جلو نشسته بود گفت «ولی من می‌خوام بقیه زندگی‌م رو بفهمم چه جوری می‌گذره... به درک که می‌گذره، ولی اقلاً بفهمم چه جوری می‌گذره» راننده گفت «نمیشه، نمی‌فهمی» بعد کمی فکر کرد و گفت «شاید هم بتونی بفهمی.» بعد دوباره گفت «نه نمی‌فهمی!»

وقتی برای نوشتن این متن برای معرفی کتاب «تاکسی سواری»، زندگی و آثار سروش صحت را مرور می‌کردم، دیدم انگار تمام دغدغه‌اش زندگی کردن است. در آغوش کشیدن آن حتی به کوتاهی و حتی با همه سختی. همان‌گونه که در پایان فیلم دیدنی اش «جهان با من برقص» بازیگر نقش اصلی فیلمش می‌گوید:

هر کاری می‌کنم نمی‌تونم مرگ رو دوست داشته باشم، اما دیگه ازش نمی‌ترسم.

وقتی مریض شدم توقع داشتم همه حواسشون فقط به من باشه...

ولی بعد فهمیدم آدم‌ها باید زندگی خودشون رو بکنن و آگه شد و دوست داشتن گاهی کنارم باشن.

کنارم باشن و بی‌حوصله باشن، کنارم باشن و دعوا کنن، کنارم باشن و شاد باشن، کنارم باشن و زندگی معمولی‌شون رو بکنن.

کنارم باشن،

همین که گاهی باشن بسه.»

کافه تک

Café Tech

| مهرناز تباری |
| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید. مثل ماه‌های گذشته، سعی می‌کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت‌های جدید، پادکست‌های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه‌هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

سلام به همراهان کافه تک

این ماه هم قصد داریم به یکی از سؤالات متداول در زمینه تکنولوژی پاسخ بدیم: بلاک‌چین چیست و چه کاربردی دارد؟ برای درک مفهوم آن یک گاوصندوق شیشه‌ای را در نظر بگیرید که همه چیز در آن به طور شفاف و واضح قابل دیدن است. از طرفی، هیچ‌کس نمی‌تواند به محتویات داخل گاوصندوق دسترسی پیدا کند و پولی بردارد. فناوری بلاک‌چین برای ذخیره تراکنش‌های مالی با قابلیت رمزگذاری پیچیده است که همه فعالیت‌ها به طور شفاف در آن قرار می‌گیرد.

بلاک‌چین (Blockchain) را می‌توان مثل یک دفترکل عمومی و غیرقابل تغییر در نظر گرفت که میان تمام رایانه‌های شبکه توزیع شده است. این دفترکل، نقشی اساسی در پیدایش و حفظ ارزهای دیجیتال، برنامه‌های غیرمتمرکز (DeFi) و توکن‌های غیرقابل تعویض (NFT) دارد.

تراکنش‌ها و اطلاعات ثبت‌شده در بلاک‌چین، به هیچ وجه قابل تغییر یا حذف نیستند. این موضوع، اعتماد و امنیت را در معاملات و تبادلات آنلاین به طور چشمگیری افزایش می‌دهد. حذف واسطه‌ها در بلاک‌چین، قدرت و اختیار را به طور مستقیم به دست کاربران می‌دهد و ضمن شفاف‌سازی فرایندها، کارمزد تراکنش‌ها را هم به حداقل می‌رساند.

بهترین تعریف برای بلاک‌چین چیست؟

به زبان ساده بلاک‌چین را می‌توان زنجیره‌ای از داده‌ها یا تراکنش‌های مالی دانست که در یک شبکه ذخیره می‌شود و اطلاعات آن به صورت کاملاً امن و رمزگذاری شده در اختیار کاربران قرار می‌گیرد. بلاک‌چین مثل یک دفترچه حساب بانکی بزرگ و توزیع‌شده است که همه می‌توانند آن را ببینند و هیچ‌کس نمی‌تواند آن را دست‌کاری کند. این دفترچه در واقع ثبت دائمی و به هم پیوسته تراکنش‌ها و اطلاعات است که توسط تمام اعضای شبکه تأیید و به اشتراک گذاشته می‌شود. امنیت و صحت این اطلاعات هم توسط رمزنگاری و نبود واسطه تضمین می‌شود.

غیرمتمرکز ثبت و نگهداری اطلاعات دارد. جدول زیر به شما کمک می‌کند تا با خلاصه‌ای از مزایا و معایب آن آشنا شوید.

مزایا و معایب بلاک‌چین چیست؟

بلاک‌چین با تمام پیچیدگی‌هایش، پتانسیل فوق‌العاده‌ای برای روش‌های

ویژگی	مزایا	معایب
دقت	افزایش دقت با حذف دخالت انسان در تأیید اطلاعات	محدودیت در ذخیره‌سازی اطلاعات
هزینه	کاهش هزینه با حذف تأیید شخص ثالث	هزینه بالای راه‌اندازی بعضی از بلاک‌چین‌ها
تمرکز	غیرمتمرکز بودن و افزایش امنیت	تعداد پایین تراکنش در ثانیه
امنیت و حریم خصوصی	تراکنش‌های امن، خصوصی و کارآمد	سابقه استفاده در فعالیت‌های غیرقانونی
شفافیت	تکنولوژی شفاف	قوانین و مقررات متغیر و نامشخص

کاربرد بلاک‌چین چیست؟

بلاک‌چین به برای ذخیره تراکنش و اطلاعات استفاده می‌شود. در ابتدا فقط تراکنش‌های بیت‌کوین در آن ثبت می‌شد؛ اما امروز بیش از ۳۲ هزار ارز دیجیتال دیگر هم روی بلاک‌چین اجرا می‌شود که هر کدام را می‌توانید در کیف پول بلاک‌چین خود داشته باشید.

کیف پول بلاک‌چین چیست؟

یک کیف پول آنلاین است که می‌توانید ارزهای دیجیتال مختلفی را در آن ذخیره یا معامله کنید. البته کاربرد بلاک‌چین فقط محدود به ارزهای دیجیتال نیست. سؤال اینجاست اصلی‌ترین کاربرد بلاک‌چین چیست؟ پاسخ آن را در ادامه خواهید خواند.

۱. کاربرد بلاک‌چین در صنعت مواد غذایی

شرکت‌های بزرگی مثل فایزر و زیمنس روی بلاک‌چین آزمایش‌های مهمی برای تست سمی نبودن مواد غذایی، دارویی و خوراکی انجام می‌دهند. با استفاده از بلاک‌چین برندها می‌توانند مسیر مواد غذایی را از مکان تولید تا رسیدن به دست مصرف‌کننده ردیابی کنند. به این ترتیب، امکان کنترل مسمومیت‌های غذایی فراهم می‌شود.

۲. کاربرد بلاک‌چین در بانکداری و امور مالی

اغراق نیست اگر بگوییم هیچ صنعتی به اندازه صنعت بانکداری از ادغام

بلاک‌چین سود نمی‌کند. با استفاده از تکنولوژی بلاک‌چین در بانک‌ها، تراکنش‌ها زیر چند ثانیه پردازش می‌شوند. به عبارتی، دیگر لنگ انجام یک تراکنش بانکی تا پایان قطعی سیستم بانک نمی‌ماند.

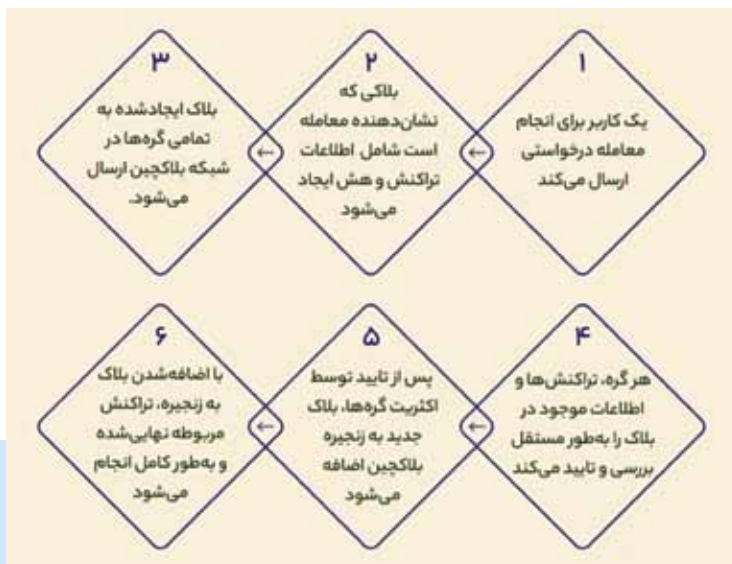
۳. کاربرد بلاک‌چین در صنعت بهداشت

چند بار تابه‌حال شنیدید که یک پرونده پزشکی گم یا با پرونده بیمار دیگری جابه‌جا شده است؟ بلاک‌چین این قابلیت را دارد که خیال بیمار را از صحت و امنیت اطلاعات پرونده پزشکی‌شان راحت کند. این پرونده‌ها با رمز خصوصی در بلاک‌چین ذخیره می‌شود و فقط افراد خاصی به آن دسترسی خواهند داشت.

۴. کاربرد بلاک‌چین در املاک

تابه‌حال برای ثبت یک سند به دفتر اسناد رسمی مراجعه کردید؟ اگر پاسختان مثبت است پس احتمالاً از فرسایشی بودن روال آن آگاه هستید. در حال حاضر، اسناد مالکیت به صورت فیزیکی در اختیار فرد قرار می‌گیرد و اطلاعات آن به طور دستی در دفاتر مخصوص ثبت می‌شود. اگر اشتباه یا خطای انسانی این وسط به وجود بیاید، روند فرسایشی اصطلاح آن موهایتان را سفید می‌کند. با ذخیره و تأیید مالکیت املاک روی بلاک‌چین، دیگر خیالتان از صحت و امنیت سندتان راحت است.

بلاک‌چین چگونه کار می‌کند؟

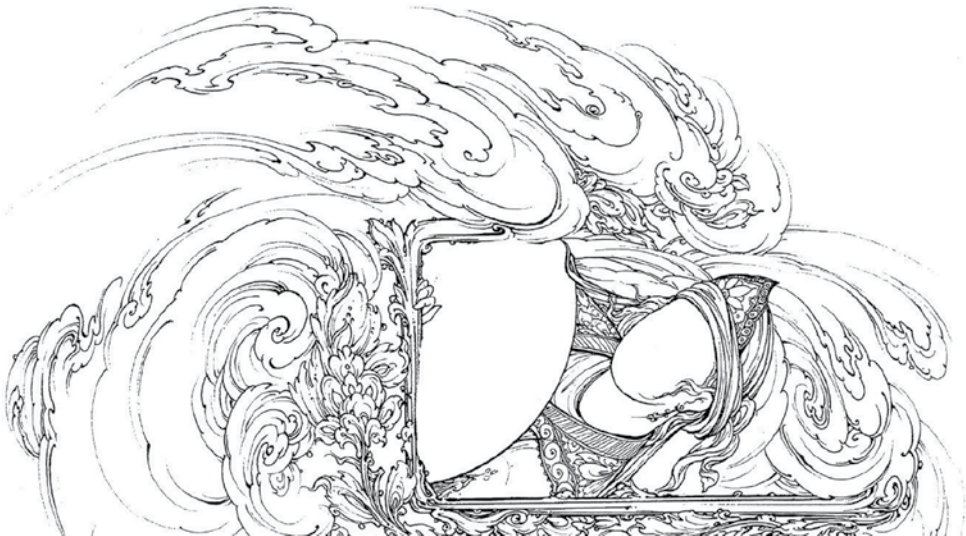




نِعْمَتِ نیکویی

| رضا ایران نژاد، کارشناس آموزش آکادمی سامان |

از نعمتِ نیکویی، نیکو صله آفشانند
صد نکتۀ نیکو را بی فاصلۀ بنشانند
هر غنچه ناکامی، با دیده بختانند
هر رنج تن آسایی، آسوده بچنانند
در هر کپری، کوخی، شادی زده برخوانند
خرم قدمان گامی شادی شده رقصانند
در چشم تو دیدار این بیچاره بچرخانند
وز پرده گیسو جان شوریده بگردانند
در وقت دلاویزی گیسوی تو دلخواهم
در رقص بیا جانا، بازوی تو من خواهم
در لب همه شیرینی، شیرین تو من خواهم
از لب بده نوشینی، آشام تو من خواهم
هر قسمت او نیکو، بوسیدنش ار خواهم
در دست من این نیکو، با جام ازل خواهم
گفتم همه نیکویی، نادان که چه خود، خواهم
گفتش که مگو چیزی، پاداش تو من خواهم



درستایش موسیقی

ارضا ایران نژاد، کارشناس آموزش آکادمی سامان

در تعریف هنر اغلب از زیبایی، احساس و انتقال آن گفته می‌شود و این در حالی است که هنر نه از زیبایی است و نه از لذت؛ هنر از اندوه است، همچنان که شادی نیز نوعی از اندوه است.

می‌توان هر صورت خوشی را هنر نامید و این هیچ آسیبی به هنر نمی‌زند چرا که هنر معلا است و پوسته زیبایی آن اگر مغزی هم ندیده باشد، منزلت دارد. اگر از یک نقاش که در حال نقاشی است پرسش شود که چه می‌کني، پاسخ می‌دهد: "نقاشی می‌کنم." پرسش می‌شود: آیا در حال اندیشیدنی یا تخیل کردن؟ پاسخ می‌دهد: "نمی‌دانم، به گمانم تخیل می‌کنم و در همان حال می‌اندیشم."

هنر، با تخیل اندیشیدن است؛ اما این تعریف از هنر نیز کافی نیست. هر صورتی از هنر و یا حتی زیبایی را اگر در نظر آوریم، میزانی مخصوص را می‌توان در آن شناسایی کرد. این میزان همان ظرافت در پیکرتراشی، ترکیب رنگ، وزن و ترکیب‌های برجسته در شعر، فضا سازی و شخصیت‌پردازی داستانی، تناسب‌ها و سبک‌ها و مکتب‌ها است. حتی کسی که در حال بازی با واژه‌ها برای ساختن چیزی شبیه به شعر و نه شعر است، می‌خواهد میزانی یافته و آن را رعایت کند. این میزان را می‌توان به دو شکل فکری و فنی تقسیم کرد؛ مجموعه تخیل، اندیشه و احساس هنرمند چگونه است و کیفیت بازتاب این مجموعه در اثر هنری هنرمند چگونه است و آیا هنرمند از مجموعه تخیل، اندیشه و احساس ممتاز و به‌خصوصی برخوردار بوده و اگر بله آیا مهارت کافی برای بازنمایی این‌ها را در اثر هنری خود داشته است؟ بحث درباره بافت و ساختار هنر، می‌تواند طولانی باشد؛ اما هنر، با تخیل اندیشیدن است که میزانی به‌خصوص در آن وجود دارد. خروجی اندیشه صرف، هنری نیست؛ شاید ظاهر و شیوه بیان آن هنری باشد؛ اما خود آن نه و این یعنی اثبات یک قاعده در هندسه و نظم موجود در آن نوعی از هنرمندی است و خروجی تخیل صرف نیز به سبب ماهیت غریبی که خواهد داشت نمی‌تواند به‌خوبی هنر را در خود گرفته و عرضه کند؛ اما با تخیل اندیشیدن می‌تواند این کار را انجام دهد. این یعنی هنر در همان حال که از تخیل است برای قراردادن صحیح آن در طبیعت‌ها، اندیشمندانه نیز است. این اندیشمندانه بودن به معنای علمی یا عالمانه بودن نیست و بیشتر درباره حفظ قراردادهای جاری در طبیعت و نگه‌داشتن تمام

پیوندهای میان اثر و طبیعت‌ها است. در اثر هنری، همچنان که چیزی غریب و اسرارآمیز در حال جنبیدن است و آن را چندان نمی‌شناسیم، چیزی آشنا نیز وجود دارد که باعث می‌شود، اثر هنری را پدیده‌ای عجیب که هیچ جزء آن را نمی‌شناسیم در نظر بگیریم.

و موسیقی که هر چه هنر است در خیال این زمزمه افضل است. اگر تمام طبیعت‌ها را جست‌وجو کنیم، به‌یقین چیزی زیباتر از موسیقی نخواهیم یافت. طبیعت پایه به‌تنهایی نمی‌تواند چیزی مانند موسیقی را ساخته باشد و با بررسی ماهیت اسرارآمیز موسیقی گمان می‌کنیم که این پدیده، زمینی نباشد و محصولی آسمانی و روحانی است که در زمین به امانت در اختیار آدمیان گذاشته‌اند. موسیقی نشانه‌ای از وجود عالم دیگر است، حتی اگر با منطق محض به بررسی هستی و نیستی پردازیم، در موسیقی نشانه‌های منطقی فراوانی می‌توان یافت که مربوط به ماهیت غیرزمینی آن هستند.

در برابر موسیقی همه چیز رنگ باخته و رنگ موسیقی می‌گیرد و همه چیز از این آبرنبروی صدا، اشرافی و اعیانی می‌شود؛ تنها به یک اشاره. به یک اشاره، حافظه باستانی آدمی با شنیدن موسیقی تحریک شده، گذشته، حال و آینده از میان می‌رود و در فضای بی‌زمان و مکان، خاطراتی مبهم از عالم‌ها و زندگی‌های دیگر در ذهن به هیجان و تکان می‌افتد. موسیقی مقصد آدمی است؛ همان نجوایی که شوق رفتن را برمی‌انگیزد. اگر بتوان زیبایی موجود در موسیقی را دید و تشخیص داد، پس از آن هیچ چیز دیگری از آدم و حیوان و نبات و طبیعت، به اندازه موسیقی زیبا نخواهد بود و دیگر از شدت زیبایی چیزی حیرت نخواهیم کرد، چرا که پیش‌تر نهایت زیبایی را شناخته‌ایم. نیرویی که در موسیقی است چنان توانا است که هر نیت تنها همان اندازه نیرومند است که یک قطعه کامل. آرتور شوپنهاور نیز گفته بود همه هنرها می‌خواهند به مرحله موسیقی برسند. ایشان در موسیقی چه دیده بودند که این حقیقت را دانستند؟ موسیقی نهایت اعلای با تخیل اندیشیدن و یافتن میزانی ناب و مخصوص است؛ و در بیانی دیگر موسیقی همان هنر و یا نهایت هنرها است و به‌صورت مشخص منظور از موسیقی، موسیقی کلاسیک است؛ و پس از آن هر گونه‌ای از موسیقی که سرشار از موسیقی باشد.

اگر بخواهیم یگانه دستاورد آدمیان را به موجودات دیگر زمینی و غیرزمینی نمایش دهیم، چیزی نخواهیم داشت جز هنر؛ و چیزی نخواهیم داشت جز موسیقی.



گردهمایی مدیران آموزش و توسعه

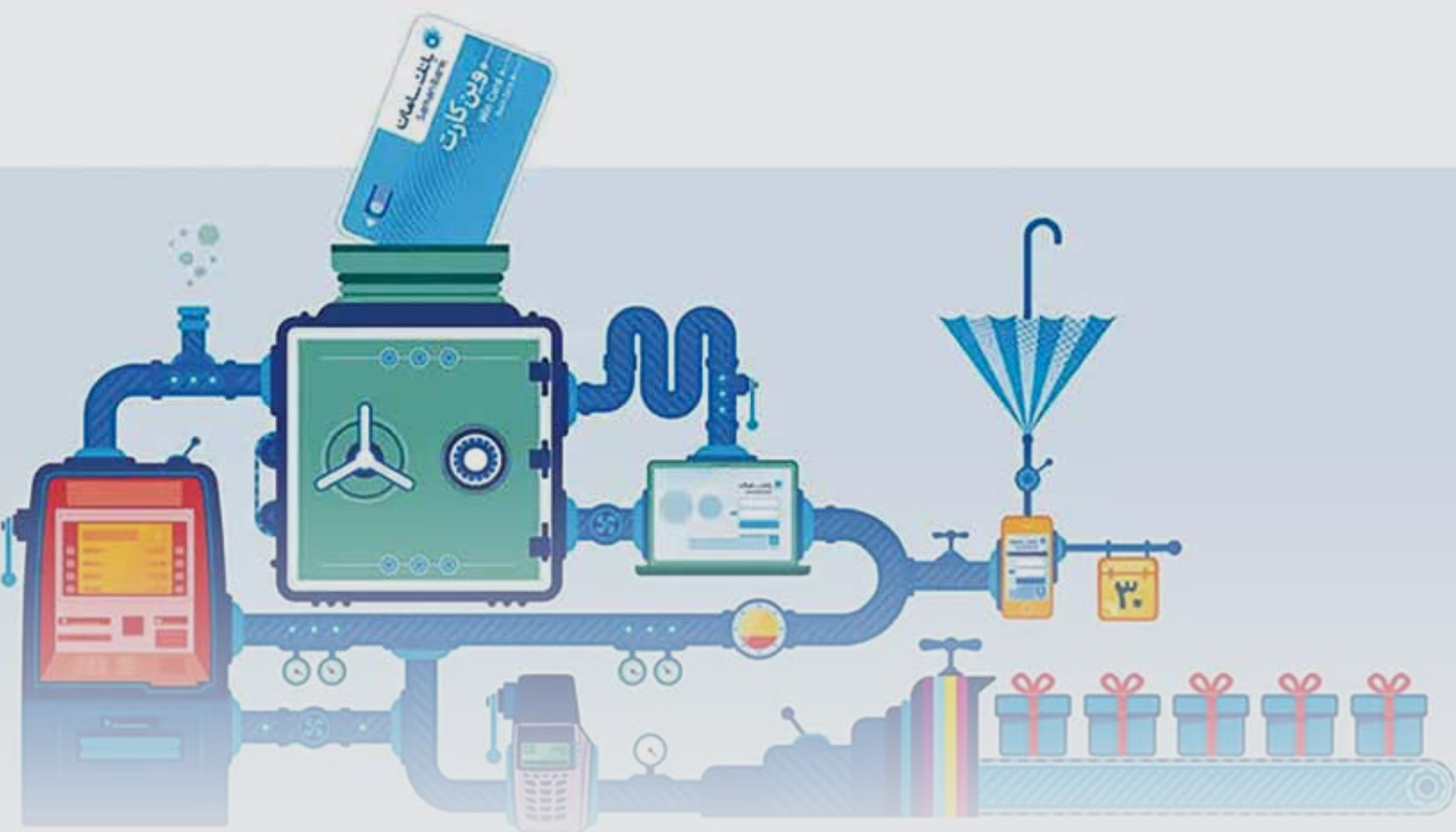
آموزش در شرکت‌های برتر از موضوعات مطرح شده دیگر در این گردهمایی بود.

در نشست "نقش آموزش در سودآوری کسب‌وکار از نگاه مدیران عامل" که با حضور تعدادی از مدیران عامل شرکت‌های مطرح برگزار شد، درباره این موضوع که از دیدگاه یک مدیرعامل، آموزش چگونه می‌تواند بر توسعه و سودآوری سازمان اثرگذار باشد بحث شد. در نشست دوم با عنوان "آموزش حضوری یا آنلاین، مکمل یا جایگزین؟" با حضور مدیران منابع انسانی برخی شرکت‌ها، درباره ظرفیت‌های آموزش آنلاین و تفاوت آن با آموزش آفلاین بحث شد.

گردهمایی مدیران آموزش و توسعه (HR Can Do 03) با حضور ۷۰۰ نفر از مدیران آموزش و توسعه شرکت‌های برجسته ایران برگزار شد.

در این رویداد جناب آقای صادقی‌فر (معاون آکادمی سامان) درباره تجربه عملی که در راهاندازی آکادمی سامان داشتند سخنرانی کرده و از نقش آموزش در بانک سامان و جایگاه آموزش در سازمان‌های مالی گفتند. تمرکز این رویداد، پرداختن به تأثیر آموزش در توانمندسازی نیروی انسانی و نقش آموزش کارکنان در ارتقای کسب‌وکار بود که اهمیت توجه به آموزش را خاطرنشان می‌کرد. بررسی نقش‌ها در آموزش و تجربه موفق





اسامی برندگان وین کارت

قرعه کشی بهار ۱۴۰۳

برندگان جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	مرکزی	زهره سلیمانی	۱۱	خیابان ولیعصر - زرتشت	ریحانه بیدار
۲	مرکزی	معصومه علیرضالو	۱۲	شهر قدس	اعظم طاهری ناصر
۳	مرکزی	احسان جعفری	۱۳	میدان توحید کرج	زهره فتحی
۴	پاسداران	پناه خورطلب	۱۴	گلزار رشت	فاطمه رمضانی فکشچه
۵	پیروزی	رضیه خالدیان	۱۵	کرمان	عبدالحسین گنجه ای زاده روحانی
۶	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	ساناز سفیدرخ	۱۶	هشت بهشت	حسین القاصی
۷	شهران	سیدعلی ملکوتی	۱۷	خانه اصفهان	حجت اله تقوی نصرآبادی
۸	سرو	مجید شهاب الملک فرد	۱۸	سیتی ستر اصفهان	ندا قادری چرمبختی
۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	یاسر پروانه	۱۹	یزد	فاطمه شیاهنگ
۱۰	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	لیلا اسکندری قلعه	۲۰	اروند	سلیم آل عباسی

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	آفریقا	مسعود نشاط مبینی طهرانی	۵۱	خیابان آذربایجان	مصطفی بیرامی صوفلو
۲	مرکزی	میرحسین بلبلان اصل	۵۲	شهرک اکباتان	امیرسینا ارشادی فر
۳	مرکزی	غزاله شفیع خانی	۵۳	میدان آرژانتین	محمد ضیائی جمال آباد
۴	مرکزی	فاطمه عزیزی	۵۴	خیابان ملت اکباتان	میلاد ولی زاده
۵	مرکزی	حمیدرضا ابوطالبی	۵۵	قیطریه	سارا افشارآزاد
۶	مرکزی	حامد ساعی نیا	۵۶	ملاصدرا	فرزاد جوکارابنوی
۷	مرکزی	مهسا نصیری نهریق	۵۷	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	تهمتن پلدا
۸	مرکزی	سختاوت اکبری	۵۸	میدان قزوین	محمد مردمی
۹	مرکزی	زهرا اشراقی	۵۹	خیابان دکتر بهشتی	پریسا شیرزاد
۱۰	پاسداران	زهرا بوالحسنی	۶۰	فلکه سوم تهرانپارس	بهروز شریعتی
۱۱	صادقیه	مهدی احمدجو	۶۱	خیابان ولیعصر پارک ساعی	حامد بابکی
۱۲	صادقیه	فرنور دواچی عمومی	۶۲	بازار کفاشها	علیرضا ناظم زمردی
۱۳	اقدسیه	رضا اکبری	۶۳	منیریه	محسن نصیری
۱۴	اقدسیه	پدرام گرجی	۶۴	میدان نبوت	پرویش پیکری
۱۵	اقدسیه	مژگان ماضی اصفهانی	۶۵	میدان نبوت	رضا موسوی
۱۶	اقدسیه	مسعود ثابتی مقدم	۶۶	میدان نبوت	پدرام عزیزآبادی فراهانی
۱۷	اقدسیه	هانیه نظری نی نی	۶۷	میدان نبوت	ندا گندمی
۱۸	اقدسیه	افروز سالاری	۶۸	دلاوران	مهدی نظام آبادی
۱۹	سعادت آباد	لاله اسفندیاری صومعه سرانی	۶۹	شهران	رویا مظلوم پیشیری
۲۰	جنت آباد	مهدی تقی زاده	۷۰	شهران	امیرحمزه حسین مردی
۲۱	جنت آباد	محمدامید روحی	۷۱	بلوار فردوس	مهدی فرشین نژاد
۲۲	جنت آباد	پوریا فاتح چهر	۷۲	بلوار فردوس	وحید زایرقدسی
۲۳	جنت آباد	سعید عباسی	۷۳	میدان تجریش	محمدصادق گلعلی خانی
۲۴	خیابان دولت	بهرداد چترچی	۷۴	نازی آباد	امیررضا وهاب هاشمی
۲۵	خیابان دولت	مرضیه شیرازی فر	۷۵	نازی آباد	مهدی محمودی زاویه
۲۶	میدان ونک	سیده دلارام فائزی	۷۶	سرو	حسین رفیعی ایرانی
۲۷	ایران زمین	مصطفی افتخاری امجد	۷۷	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	صالح عزتی مصباح
۲۸	یافت آباد	رسول وطن پناه برانقار	۷۸	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	محسن امانی
۲۹	یافت آباد	اکرم اکراد	۷۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	محمدرضا طلوسی
۳۰	یافت آباد	میثم شفیعی بجندی	۸۰	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	مائده خالقی
۳۱	یافت آباد	رضا حسینی زاده	۸۱	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	زینب ملائی
۳۲	یافت آباد	سجاد محرمی شبلو	۸۲	امین حضور	سهیل اسمعیل نیایشکائی
۳۳	یافت آباد	محمود اسفندیاری	۸۳	مولوی	محمد حسینی
۳۴	یافت آباد	نورالدین نوری	۸۴	تهرانسر	مهرداد فتحعلی
۳۵	شهرزی	مجید محبی	۸۵	تهرانسر	عطیه مقدم کمال
۳۶	شهرزی	محمد رحیمی	۸۶	تهرانسر	مرتضی پرخامسلو
۳۷	شهرزی	مجید ابوحمزه	۸۷	هایپر استار	مهران واشقانی فراهانی
۳۸	ظفر	مسعود مهدیلو	۸۸	هایپر استار	نرگس اسدی جعفری
۳۹	ظفر	محمد مهدی بهمن پور	۸۹	آصف	مهراسا دهینی
۴۰	ظفر	هادی اکبری	۹۰	اختیاریه «تعطیل شده»	محمدجعفر حاجی لو
۴۱	جام جم	مجتبی طاهری	۹۱	مقدس اردبیلی	رضا ایزدی گندشمین
۴۲	جام جم	سبا جباری بهنام	۹۲	مقدس اردبیلی	پوریا غلامحسین آجیلی
۴۳	جام جم	سمانه مولوی	۹۳	خیابان دزاشیب- سه راه عمار	سیدرضا امین طهران
۴۴	پیروزی	هدیه خیریان سهی	۹۴	خیابان جمهوری	لوریس هویان
۴۵	پیروزی	مهران کاوند	۹۵	بهشتی- قائم مقام	فرحناز سهرابی الوار
۴۶	پیروزی	سمانه احمدی	۹۶	پونک	فرشته قیافه داودی
۴۷	پیروزی	بهمن ابراهیمی	۹۷	میدان هفت تیر	ناصر میری
۴۸	ولنجک	مریم خوش خبری	۹۸	میدان هفت تیر	مائیس قرابکی
۴۹	ولنجک	نسترن میرزاده رحیمی	۹۹	نیاوران	پروین فاتحی خامنه
۵۰	خیابان آذربایجان	عباس احمدوندشاهوردی	۱۰۰	خیابان آقابزرگی- الهیه	علی لطفعلیان

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱۰۱	بزرگراه فتح	سحر کشاورز	۱۵۱	سجاد مشهد	کبری احمدی آذری
۱۰۲	بزرگراه فتح	مژده شریفی	۱۵۲	قرنی مشهد	مهرداد خورسندی نوقایی
۱۰۳	بزرگراه فتح	داود محمدیانی	۱۵۳	قرنی مشهد	زهرآ نجیاء
۱۰۴	دروس	مهدی میرشاهانی	۱۵۴	بلوار هاشمیه - مشهد	میلاد اله یاری
۱۰۵	بلوار دریا	سیده کیمیا مصطفوی	۱۵۵	بلوار هاشمیه - مشهد	میلاد قارونی کارونی
۱۰۶	جهانشهر کرج	علی اکبر صفریان ذوالبینی	۱۵۶	نیشابور	وحید گلستانی
۱۰۷	جهانشهر کرج	افسانه حسینی	۱۵۷	بجنورد	محمد قدمگاهی
۱۰۸	جهانشهر کرج	احمد مهین ترابی	۱۵۸	گلزار رشت	حسن ضمیری بلسینه
۱۰۹	جهانشهر کرج	اسماعیل زندی	۱۵۹	گلزار رشت	محدثه مرادی
۱۱۰	جهانشهر کرج	حامد فرحمنرودپشتی	۱۶۰	بابل	سپیده پهلوانی
۱۱۱	جهانشهر کرج	امید حسینی	۱۶۱	بابل	فاطمه زهرا قلی پورزرین کلانی
۱۱۲	جهانشهر کرج	شهین محمودی	۱۶۲	آمل	فاطمه عباسی
۱۱۳	میدان توحید کرج	مهیار دوانی	۱۶۳	آمل	فاطمه صالح نژاد
۱۱۴	میدان توحید کرج	نازنین راسخ نوجه ده سادات	۱۶۴	آمل	سید محمد علی حسینی مهر
۱۱۵	شهریار	حبیبه محمدیان	۱۶۵	آمل	ایمان شیرزاد
۱۱۶	شهریار	علی حسینی	۱۶۶	کرمان	ساره زمانی راد
۱۱۷	شهریار	سعید میرزاییگی	۱۶۷	رفسنجان	سجاد بنی ابراهیمی کرکی
۱۱۸	شهریار	محدثه زین الدین	۱۶۸	هشت بهشت	علی محمدی
۱۱۹	شهریار	امیر محمد علی تیریزی	۱۶۹	خانه اصفهان	محمد حسین شینخی فهدریجانی
۱۲۰	شهریار	آریتا بیدار	۱۷۰	خانه اصفهان	علیرضا قربانی دینانی
۱۲۱	شهریار	فرامرز بک محمدی	۱۷۱	خانه اصفهان	حجت اله صالحی
۱۲۲	شهریار	سیده زهرا میراحدی آنباردان	۱۷۲	خانه اصفهان	عبدالمحمد عطایی
۱۲۳	شهریار	محمد جباری باروق	۱۷۳	خانه اصفهان	مانده حقانی ریزی
۱۲۴	مهرشهر کرج	سینا علی اکبرزاده کردهمینی	۱۷۴	سیتی ستر اصفهان	سپیده کیانی
۱۲۵	مهرشهر کرج	مجید حیدری	۱۷۵	سیتی ستر اصفهان	مهدی سعیدی قهه
۱۲۶	مهرشهر کرج	کیوان نوری کندوانی	۱۷۶	سیتی ستر اصفهان	سجاد آقابکلونی
۱۲۷	قم	محمد هادی یاوندی درفام	۱۷۷	بلوار جمهوری اسلامی یزد	سعیده کارگر حاجی آبادی
۱۲۸	قم	مهدی صالحی سراجیه	۱۷۸	بلوار جمهوری اسلامی یزد	محمد رضا دهقانی محمودآبادی
۱۲۹	قم	هانیه اسفندیاری ایلخچی	۱۷۹	تبریز	وحیده جبارزاده
۱۳۰	فلکه جهاد	محمد بیرامی بخشایش	۱۸۰	تبریز	وحید امین صحرانیان
۱۳۱	قصدشت	علی دهقانی	۱۸۱	ولیعصر تبریز	علی نفی زاده اهرنجانی
۱۳۲	قصدشت	علیرضا نوروزی	۱۸۲	ولیعصر تبریز	فرهاد اوجانی فرجی
۱۳۳	معالی آباد شیراز	شبنم حق نگهدار	۱۸۳	استادشهریار تبریز	الله عزتی آرام
۱۳۴	پاسداران شیراز	فردوس احمدی	۱۸۴	ارومیه	کبری سلمانی قره آغاجی
۱۳۵	زاهدان	امید ریگی	۱۸۵	ارومیه	علی جاهدی
۱۳۶	بوشهر	حدیث قاسمی زاده	۱۸۶	خیابان سرداران ارومیه	حسن فداکار نوروزیلاخی
۱۳۷	قزوین	پارسا رحیمی	۱۸۷	خیابان سرداران ارومیه	مهرداد اسلامی
۱۳۸	قزوین	ریحانه خاکساران	۱۸۸	خیابان سرداران ارومیه	محمد فخری
۱۳۹	همدان	عباس جوشقانپان	۱۸۹	خیابان سرداران ارومیه	یاسر قربانزاده معانجوقی
۱۴۰	همدان	سعید مهدوی مهر	۱۹۰	خیابان سرداران ارومیه	رشید اسماعیلی
۱۴۱	کرمانشاه	پوریا جلیلیان	۱۹۱	اردبیل	علی باقرپور نوشهر
۱۴۲	کرمانشاه	حمزه گلچین زالوآبی	۱۹۲	زنجان	محمد مهدلو
۱۴۳	کرمانشاه	حامد حیدری	۱۹۳	زنجان	جمال خاتم نژاد
۱۴۴	سنندج	محمد زاهد فوضی جوکندان	۱۹۴	اهواز	رضا جوکار
۱۴۵	مشهد	مقداد مظفری	۱۹۵	اهواز	الهام مظاهری خوب
۱۴۶	مشهد	سید مرتضی حیدرزاده	۱۹۶	اهواز	محمد جانکی علی زاده
۱۴۷	مشهد	فاطمه مختاری ورنوسفاردانی	۱۹۷	قشم	راویه فروزنده
۱۴۸	مدرس مشهد	حسین کریمی فرد	۱۹۸	قشم	رسول بهاءلو
۱۴۹	مدرس مشهد	نجمه ازقندی گنابادی	۱۹۹	قشم	فرهاد تریان
۱۵۰	سجاد مشهد	نوید آزادی	۲۰۰	اروند	حکیمه عساکره

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه 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	محمد سلگی
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	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
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	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۵۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوخان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	امین کاهه
۱۸	شهری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	---	صد رضا زاده
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۹۶۹۰۳-۴۰۴۴۹۶۹۲۵	۴۴۹۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	فیضیه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری فیضیه، روپروی پارک فیضیه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۳۷۰-۸	۲۲۲۳۴۳۵۸	-
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	-
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۶۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	علی سیروس
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلا نی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۶۹۶۵۰-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	وحید میرزاحانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متنریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متنریه، خیابان میری، نبش نبش نظامی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه‌ها
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 بین‌المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۳۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتابه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی‌پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین‌آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاچانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۳۶۹۴-۶۶۹۷۳۶۹۲	۶۶۹۷۳۶۹۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	---	---	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۲۴۱-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	سازا فوقی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۵۰۱-۲	۲۲۶۹۶۵۰۳	زهره انوار
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت‌النهی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۹	محمود لک
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۹	جهان‌شهر 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	جواد علی بخشی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	خامعلی کریمی‌ایبازی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	حامد سرخوش
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکته
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میعت و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشلیف
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه راه دلتا، برج بلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	-
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	----	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، 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	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	یژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی و ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	----	امیر رضا زنده داران
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳۰۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلشهر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلشهر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	اسفندیار حدیدی
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۳-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان شاهپور، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۱۸-۱۹-۲۲	----	----
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۷۶۶۰	ابوالقاسم نصیری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۴۲	مالک قادری
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۲۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۸۸۰۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۲۵	محمدحسین مداحزاده
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	۰۸۶-۳۳۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۳۲۲۵۹۵۷	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۳۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذری
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۳۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۲۰۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سبندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبه کیش	۷ تا ۱۳:۰۰	۷ تا ۱۲:۳۰
اروند	۱۳ تا ۱۶:۱۵	۱۳ تا ۱۶:۱۵
شعبه اهواز	۱۳ تا ۱۶:۱۵	۱۳ تا ۱۶:۱۵
شعبه قشم	۷ تا ۱۳:۱۵	۸:۰۰ تا ۱۲
سایر شعب	۷:۱۵ تا ۱۴:۰۰	۷:۱۵ تا ۱۲:۰۰

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	الهه میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	پهارة علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۴-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن --- کد پستی: ۱۴۴۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۸۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبدقرنی، نرسیده به میدان سپهبدقرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نبش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی‌پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۱۶۵۳۸
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	امیر محمد هاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی



نام اثر: بانک سامان
خالق اثر:
سهمداران، مشتریان و کارکنان
تاریخ خلق: ۱۳۷۸

این اثر ما است

طرح بیست و پنج سال پویایی