



سامان انتخاب نخست صنایع غلات، آرد و نان ایران



رونق، نمودار می‌شود.



اسامی ۴۴۴ برنده قرعه کشی تابستان وین کارت

برندگان ۴ جایزه ۱۰۰ میلیونی

النازرنجبرقیه قشلاقی | عادل آذری
علی شهابی برومند | فتاح علی نقی زاده

باشماه تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

اعلام اسامی ۴۴۴ برنده قرعه کشی تابستان وین کارت

- ۴ جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی، ۴۰ جایزه ۱۰ میلیون تومانی، ۴۰۰ جایزه ۱ میلیون تومانی
- قرعه کشی ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان در هر فصل



بامجله سلام همراه باشید

گروه مالی سامان

پوداخت الکترونیک سامان کیش

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



بیمه سامان

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



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹۰۷ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ نمابر: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

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



کیش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

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





سلمان

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

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۸۸۸۴۸۷۹-۰۲۱ فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳-۰۲۱

- ۶ یادداشت سردبیر
- ۸ سودآوری کاردان در سال مالی گذشته
- ۱۲ باز شدن راه تعامل با جهان لازمه توسعه صادرات
- ۱۳ بورس کالا بستری برای کشف قیمت
- ۱۴ ارزش ذاتی
- ۱۶ ابزارهای مالی، عملکرد مالی و ثبات مالی در بانک‌ها
- ۱۸ کارخانه شرکت دانش بنیان آدونیس برای تولید دستگاه‌های بانکداری الکترونیک افتتاح شد
- ۱۹ آشنایی با بیمه وام و انواع آن
- ۲۰ آیا باید در ابتدای راه اندازی کسب و کار حتما مجوز بگیرم؟
- ۲۲ صداقت کلیدی ترین نکته عملکرد است
- ۲۳ درک نیاز مشتری کلید وفادارسازی مشتریان است
- ۲۴ اثر پیگمالیون چیست؟
- ۲۵ یک روح در دو بدن
- ۲۹ تثبیت جایگاه نخست سپ در صنعت پرداخت
- ۳۰ بررسی عملکرد مردادماه «سپ»
- ۳۱ تراکنش کارخوان‌های سپ از مرز ۳ میلیارد گذشت
- ۳۲ چه چیز باعث رضایت از زندگی می‌شود؟
- ۳۶ کدام زبان‌ها را باید یاد بگیریم؟
- ۴۰ نظریه شکل گیری برداشت سولومون اش
- ۴۱ نقد و بررسی کتاب مدیریت خشم
- ۴۲ نگاه استراتژیک بانک سامان به حوزه غذا و دارو
- ۴۶ بانک سامان باعث ایجاد آرامش در بخش درمان کشور است
- ۴۸ افزایش نرخ سود ضروری است
- ۴۹ رعایت استانداردهای آپارتمان نشینی
- ۵۰ نانو پزشکی بیماری را ریشه کن می‌کند
- ۵۱ مالیات، حلقه مفقوده تأمین بودجه
- ۵۲ بیمه سامان «پای کار حسین (ع)» است
- ۵۳ بازدید مسئولان بلند پایه از مرکز عملیات بیمه سامان در کربلای معلی
- ۵۴ غروب زیبای تهران از نگاه همکاران در برج سامان
- ۵۵ کسب مدال طلا در مسابقات جوجیتسوی برزیلی توسط فرشید غلامی
- ۵۶ مسئولیت نظام بانکی در مبارزه با فقر
- ۵۷ اسامی برندگان وین کارت
- ۶۲ شعب بانک سامان

چگونگی تحقق مسئولیت اجتماعی (۱۲) آخرین قسمت



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هرچه بخواد همان می شود

کمیته ملی بخش خصوصی و اهداف توسعه هزاره متشکل از تمام تشکلهای بخش خصوصی از جمله اتاق بازرگانی، مجمع امور صنفی تهران، خانه صنعت و معدن، سازمان تعاون تهران، کنفدراسیون صنعت، سازمان مدیریت صنعتی، فدراسیون کارفرمایان، خانه کارگر و تعدادی از تشکلهای جامعه مدنی غیردولتی که به صورت عضو ناظر شرکت می کنند، است. کمیته سازمانهای غیردولتی و جامعه مدنی نیز شامل تشکلهای اجتماعی و سازمانهای غیردولتی است.

حدود یک دهه از طرح موضوع مسئولیت اجتماعی به معنای امروزی آن در ایران می گذرد، لیکن هنوز این فرهنگ به صورت فراگیر در نیامده است و در اولویت فعالیت تمامی شرکت های کوچک و بزرگ، کارخانجات، سازمان ها و نهادهای اقتصادی مهم قرار نگرفته است.

توسعه و بسط این موضوع نیازمند فرهنگ سازی و افزایش آگاهی های عمومی است، بطوری که تمامی شرکت ها به این باور برسند که اگر امروز اجتماع را نبینند فردا نیز در اجتماع دیده نخواهند شد.

به منظور مدیریت امور مسئولیت اجتماعی شرکت ها، یکی از محققان پیشنهادات ذیل را ارائه کرده است که به نظر اجرایی و مفید است:

مرحله اول: بازبینی وضعیت موجود

یعنی مرور گزارش های موجود در شرکت ها و سازمان ها در مورد وضعیت موجود مسئولیت اجتماعی شرکتی و بررسی رکوردهای پیشین

مسئولیت اجتماعی در شرکت ها و سازمان ها، برای حکومت ها در مفهوم توسعه پایدار ظهور کرده و سازمان های بین المللی نیز به دلیل تسلط این مفهوم در جهان رقابتی چون برنامه توسعه سازمان ملل، سعی کرده اند این مفهوم را در بین مدیران شرکت ها و نهادها و سازمان ها و همه تشکلهای، در قالب اهداف توسعه هزاره سوم مطرح کنند.

با پیوستن ایران به اعلامیه توسعه هزاره سوم در سال ۲۰۰۰ که بر اساس آن کشورها متعهد شده اند تا سال ۲۰۱۵ در خصوص ۸ هدف توسعه ای چون ریشه کنی فقر، گرسنگی، ایدز، کاهش مرگ و میر کودکان، دستیابی به آموزش ابتدایی، دستیابی به محیط زیست پایدار و... با استفاده از تمامی امکانات و ابزارهای لازم با استانداردهای تعیین شده دست یابند، دفاتر و آژانس های سازمان ملل در ایران فعالیت های خود را در این زمینه آغاز کردند و شرکت های ایرانی هم به مشارکت اجتماعی در تحقق اهداف هزاره دعوت شدند.

کمیته ملی اهداف توسعه هزاره سوم با مسئولیت سازمان مدیریت و برنامه ریزی و عضویت بخش خصوصی، تشکلهای صنعتی، نهادهای مدنی، سازمان های غیردولتی، دفاتر و آژانس های سازمان ملل و دستگاه های اجرایی، تشکیل گردید تا روند دستیابی به اهداف توسعه هزاره تسهیل گردد و کلیه ذی نفعان از نقش خود در تحقق اهداف توسعه هزاره آگاه گردند.

و فعلی و بعد هم تهیه گزارشی در مورد وضعیت موجود مسئولیت‌های اجتماعی شرکتی و سنجش میزان تعهد مجموعه نسبت به این مفهوم.

مرحله دوم: ایجاد آگاهی و تعهد

۱- مشخص کردن اقدامات برای ایجاد آگاهی و تعهد

۲- تدوین یک برنامه آموزشی

۳- تدوین یک برنامه زمانی

۴- مشخص کردن مسئولیت‌ها

۵- مشخص کردن ریسک‌ها

۶- مشخص کردن هزینه‌ها

مرحله سوم: تعریف محدوده‌های دقیق اقدام

۱- مسئولیت اجتماعی شرکت در رهبری و فرآیندهای درون سازمان

۲- مسئولیت اجتماعی شرکت در بازار و صنعت

۳- مسئولیت اجتماعی شرکت در محیط کار

۴- مسئولیت اجتماعی شرکت در محیط زیست

۵- مسئولیت اجتماعی شرکت در جامعه و کشور

مرحله چهارم: شناسایی ذی‌نفعان و تبیین خواسته‌ها و انتظارات آنان

۱- تهیه فهرستی از تمامی ذی‌نفعان

۲- هماهنگی با مدیران برای اولویت‌بندی ذی‌نفعان

۳- تهیه چک‌لیست و پرسشنامه‌هایی برای تبیین خواسته‌ها و انتظارات

۴- تجزیه و تحلیل پرسشنامه‌ها و گفت‌وگوها

۵- تعریف شاخص‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی

۶- هماهنگی با مدیران برای اولویت‌بندی خواسته‌های ذی‌نفعان با توجه

به اطلاعات موجود

۷- تهیه و تدوین گزارشی در مورد شکاف میان عملکرد و نقطه مطلوب

مرحله پنجم: برنامه‌ریزی و تعریف پروژه‌های بهبود

در این مرحله با توجه به نتایج به‌دست‌آمده از مراحل قبل پروژه‌های

بهبودی متناسب با نیازهای شرکت و زیرمجموعه‌های آن تعریف می‌گردد

که هر پروژه دارای جزئیات خاص از برنامه‌ریزی، نظارت و اجرا است.

مرحله ششم: ارائه چارچوب گزارش سالانه مسئولیت شرکتی و ارزیابی

با توجه با شاخص‌های به‌دست‌آمده، نتایج حاصل از پروژه‌ها اندازه‌گیری

شده و با خط‌مشی مسئولیت‌های اجتماعی مطابقت انجام می‌شود و

در نهایت می‌توان با ارزیابی آن با استانداردهای موجود جهانی از صحت

حرکت در این مسیر اطمینان حاصل نمود. مقوله CSR در ایران، بحثی

کاملاً جدید است و حتی در میان شرکت‌های بازار سرمایه کشور که

سهامدار عام دارد نیز، هنوز این عرصه وارد ترازنامه‌ها و فعالیت‌های مالی

و اقتصادی و فرهنگی و اطلاع‌رسانی آنان نشده است.

اخیراً در میان تمامی NGOهای جهان، «محک»، موسسه خیریه حمایت از کودکان سرطانی ایران، چهارم شد. در این رویداد، ۲۴۰ شرکت آمریکایی شرکت داشتند و این اتفاق بزرگی بود. در حال حاضر جهان چنین دیدگاهی را به ایران پیدا کرده که در کشوری که اغلب مردم گرفتارند، به گرفتاران کمک می‌شود.

بودجه‌ای که برای محک در نظر گرفته شده است، از برخی از سازمان‌ها بیشتر است. یعنی مردم این‌چنین از سازمانی که به آن اعتماد دارند، حمایت می‌کنند و این سازمان هم بدون مرز کودکان را معالجه می‌کند.

به همین ترتیب مسئولیت اجتماعی در ایران در حال جا افتادن است. شاید بعضی‌ها در بودجه سالانه خود مسئولیت اجتماعی را قرار ندهند، ولی کارخانه‌ها و سازمان‌ها و شرکت‌ها و بانک‌های بزرگی داریم که نانوشته یا نوشته، سالانه به مؤسسات خیریه کمک می‌کنند.

برخی به‌طور غیرمستقیم کمک می‌کنند. مثلاً یک شرکت به‌عنوان هدیه سالانه به کارکنان خود، بسته‌های کوچک زعفرانی را از یک تولیدکننده زعفران که بخشی از سود حاصل از کار خود را به مؤسسات خیریه پرداخت می‌کند، خریداری کرده و آن را در اختیار کارکنان و مخاطبانش قرار می‌دهد. با این کار، شرکت که سهامی عام است، از فعالیت‌های خیریه به‌طور غیرمستقیم حمایت و با این رفتار سازمانی سبز، به توسعه اخلاق کسب‌وکار در ایران کمک کرده است. البته نمونه‌هایی از این‌دست در کشورمان بسیار است.

سازمان‌هایی را می‌شناسم که در دوره‌هایی از مدیریت خود به مسئولیت اجتماعی توجه کرده‌اند. متأسفانه موضوع مسئولیت اجتماعی هم به تفکر مدیران گره خورده است و گاهی با جابه‌جایی مدیران از اهمیت آن کاسته می‌شود.

بانک سامان را می‌توان از جمله شرکت‌هایی دانست که مسئولیت اجتماعی را از اولین روزهای فعالیت خود، جدی گرفته و در طول سالیان اخیر به صورت سازمان یافته به ساخت مدرسه و کمک به خیریه‌های مختلف و فعالیت‌های فرهنگی و کمک به حوزه‌های هنری، ورزشی، رسانه‌ای، انتشاراتی و حتی صنایع دستی و تولیدات داخلی در انتخاب هدایای خود دقت و کمک کرده و مسئولیت اجتماعی را سرلوحه وظایف خویش قرار داده است.

*در مجموعه یادداشت‌های مسئولیت‌های اجتماعی که در ۱۲ شماره مجله سامان منتشر شد، از ده‌ها مقاله در اینترنت و دنیای مجازی استفاده کردم که متأسفانه اکثراً دارای مشخصات نبودند که بتوانم ارجاع دهم یا نام‌های آنها را منتشر کنم، اما وظیفه دارم از نویسندگان آنها صمیمانه قدردانی کنم و از اینکه در تولید اندیشه تلاش می‌کنند به سهم خود سپاسگزار باشم.

در گفت‌وگو با مدیرعامل تأمین سرمایه کارهان مطرح شد:

سودآوری کاردان در سال مالی گذشته

| جعفر تکبیری |



این راستا ضمن جلب رضایت کامل مشتریان در تأمین منافع حداکثری آن‌ها با در نظر گرفتن انصاف و اخلاق حرفه‌ای گام بردارد. این شرکت در حوزه تأمین مالی خدماتی همچون پذیرش سهام در بورس و فرابورس، طراحی معاملات و ابزارهای ساخت‌یافته، تأسیس صندوق زمین و ساختمان برای پروژه‌های ساختمانی، تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری و پروژه محور برای پروژه‌های صنعتی و تأسیس صندوق‌های خصوصی برای تأمین مالی خارج از بورس را ارائه می‌دهد. همچنین خدماتی همچون بازارگردانی اوراق بدهی مبتنی بر مذاکره یا حراج، بازارگردانی سهام یا گواهی سرمایه‌گذاری

**تأمین سرمایه کاردان با
برخورداری از نیروهای
متخصص و مجرب در
راستا جلب رضایت
مشتریان در تأمین
منافع حداکثری آن‌ها
با در نظر گرفتن انصاف
و اخلاق حرفه‌ای گام
برمی‌دارد**

مجموعه تأمین سرمایه کاردان یکی از شرکت‌های موفق گروه مالی سامان است که طی چند سال متوالی توانسته رشد چشمگیری در حوزه سودسازی داشته باشد، به نحوی که فقط در سال مالی گذشته سود خالص این مجموعه رشد ۷۸ درصدی داشته است. تأمین سرمایه کاردان با برخورداری از نیروهای متخصص و مجرب در بازار سرمایه کشور، نوآوری و پویایی خود را در اجرای پروژه‌های متعدد قبلی به اثبات رسانده است؛ به طوری که علی‌رغم سابقه کمتر در بین سایر شرکت‌های تأمین سرمایه، توانسته است در تمامی رشته‌های تخصصی این صنعت به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو شناخته شود و در

**ارزشیابی سهام و حق تقدم شرکت‌ها،
ارزشیابی انواع اوراق بدهی مبتنی بر نرخ
مؤثر تأمین مالی، ارزشیابی انواع دارایی‌ها
مندرج در ترازنامه از جمله پروژه‌های در
جریان تکمیل، جزو خدماتی است که در حوزه
ارزش‌گذاری توسط شرکت تأمین سرمایه
کاردان ارائه می‌شود**

با بانک‌های سهام‌دار محقق شده و در حال حاضر شرکت توانسته سهم بازار خوبی در انتشار اوراق داشته باشد. همچنین شرکت تلاش کرده در زمینه مدیریت صندوق‌ها جایگاه خود را بهبود بخشد که با افزایش صندوق‌های تحت مدیریت و خالص ارزش دارایی آنها در این زمان صندوق درآمد ثابت کاردان جزو سه صندوق بزرگ کشور است؛ لذا باتوجه به اینکه تمرکز شرکت بر این حوزه‌ها است، شرایط نامساعد بازار مانع کاهش آهنگ رشد شرکت نشده است. گفتنی است در سال گذشته طبق الزام سازمان بورس و اوراق بهادار، سرمایه‌گذاری در سهام نوین اندیشان سرآوا پارس به مبلغ کارشناسی واگذار شد که از این محل نیز سودی معادل ۶۱۶ میلیارد ریال شناسایی شد.

● در خصوص رشد سود عملیاتی و درآمدهای عملیاتی نیز توضیح دهید.

سود خالص کاردان در سال گذشته رشد ۷۸ درصدی نسبت به سال قبل داشته که این موضوع ناشی از افزایش ۸۵٪ درآمد ارائه خدمات (حوزه اصلی فعالیت شرکت) است. شرکت موفق به انتشار ۱۰۹ هزار میلیارد ریال اوراق بدهی و بازارگردانی ۳۵ اوراق بدهی، مدیریت هفت صندوق سرمایه‌گذاری با مجموع خالص ارزش دارایی به مبلغ ۳۷۶ میلیارد ریال شده که این امر موجب کسب درآمد ۷,۱۰۰ میلیارد ریالی شده که ۷۶٪ درآمدهای شرکت را تشکیل داده است. همچنین در حوزه سرمایه‌گذاری‌ها موفق به کسب سود معادل ۲,۲۳۲ میلیارد ریال شدیم که ۲۴٪ درآمدهای شرکت را تشکیل داده است.

● در خصوص افزایش سرمایه شرکت هم توضیح دهید. آیا این افزایش سرمایه پیشواز رفتن برای عرضه کاردان در بورس است؟ شرکت در مرحله اول به منظور اجرای الزام سازمان بورس و اوراق بهادار طبق ابلاغیه شماره ۱۲۰۲۰۱۴۰ به تاریخ ۱۳۹۸/۰۶/۰۳، اقدام

انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری، تعهد خرید، بازخرید یا تعهد پذیره‌نویسی انواع اوراق بهادار، ضمانت نقدشوندگی انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری و ضمانت حداقل سود اوراق بهادار خدماتی است که در حوزه ضمانت و بازارگردانی ارائه می‌شود. در حوزه مدیریت دارایی نیز خدماتی همچون مدیریت سرمایه‌های تجمیع شده از طریق تأسیس و مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، مدیریت متولی‌گری صندوق‌های زمین و ساختمان، پروژه صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی، تأسیس و مدیریت صندوق‌های کارکنان و تشکیل سبد اختصاصی و مدیریت آن برای انواع سرمایه‌گذاران توسط تأمین سرمایه کاردان ارائه می‌شود. ارزشیابی سهام و حق تقدم شرکت‌ها، ارزشیابی انواع اوراق بدهی مبتنی بر نرخ مؤثر تأمین مالی، ارزشیابی انواع دارایی‌ها مندرج در ترازنامه از جمله پروژه‌های در جریان تکمیل، جزو خدماتی است که در حوزه ارزش‌گذاری توسط این شرکت ارائه می‌شود. در حوزه ادغام و تکمیل هم خدماتی همچون مشاوره برای جذب سرمایه‌گذار خصوصی یا شرکت تجاری، انجام مطالعات جامع راستی‌آزمایی، مشاوره در طراحی ساختار سرمایه برای دستیابی به بالاترین ارزش، تنظیم term sheet و تعیین حقوق متقابل شرکای معامله و مدیریت و نظارت بر فرآیند یکپارچه‌سازی بعد از ادغام جزو خدمات شرکت تأمین سرمایه کاردان است. مشاوره روش‌های تأمین مالی، مشاوره مدیریت ثروت، مشاوره سرمایه‌گذاری، مشاوره مدیریت ریسک، مشاوره فرآیند امور اجرایی و مشاوره تهیه مستندات از جمله خدماتی است که در حوزه مشاوره‌ای توسط این شرکت ارائه می‌شود.

تمامی این اتفاقات در کنار سودسازی بی‌نظیر مجموعه کاردان باعث شد گفت‌وگویی با دکتر احسان مرادی، مدیرعامل تأمین سرمایه کاردان داشته باشیم تا از دلایل موفقیت این مجموعه خوب گروه مالی و آنچه در مجموعه تحت مدیریتش می‌گذرد، آگاه شویم.

● آقای دکتر مرادی، سپاس از زمانی که در اختیار نشریه سامان قرار دادید. مجموعه تأمین سرمایه کاردان در سال مالی گذشته توانست رشد ۷۸ درصدی سود خالص را به ثبت برساند که این اتفاق بزرگی است. توضیح دهید که این موفقیت از چه مسیری ایجاد شد؟ درحالی که بازار سرمایه شرایط خوبی را پشت سر نمی‌گذارد؟ من هم به خوانندگان نشریه سلام می‌کنم. رشد ۷۸ درصدی سود خالص شرکت ناشی از تمرکز مدیریت و تیم کاردان بر گسترش حوزه فعالیت اصلی تأمین سرمایه یعنی تأمین مالی اوراق بدهی و بازارگردانی آن و افزایش سهم بازار بوده که بخشی از آن نیز از طریق هم‌افزایی

به افزایش سرمایه از محل سود انباشته کرد که در حال حاضر، سرمایه ۹,۰۰۰ میلیارد ریالی در اداره ثبت شرکت‌ها به ثبت رسیده است. لازم به ذکر است این موضوع یکی از شروط پذیرش شرکت در بورس بوده که در حال حاضر انجام شده است.

● فرآیند عرضه بورسی کاردان به کجا رسید؟

باتوجه به طی مراحل پذیرش کاردان در تابلوی دوم شرکت بورس اوراق بهادار تهران و تمدید مهلت درج نماد تا حداکثر تاریخ ۱۴۰۱/۰۹/۳۰ مراحل مربوط به تبدیل شخصیت حقوقی شرکت از سهامی خاص به سهامی عام و همین‌طور تبدیل بخشی از سهام عادی شرکت به سهام ممتاز و اصلاح اساسنامه شرکت مطابق با اساسنامه نمونه شرکت‌های تأمین سرمایه (سهامی عام) در حال پیگیری از سازمان بورس و اوراق بهادار و همین‌طور هیات محترم پذیرش بورس است و به محض دریافت تأییدیه از طرف مراجع مذکور نسبت به برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده اقدام لازم صورت خواهد گرفت. پس از ثبت صورت‌جلسه مجمع مذکور نیز فرآیند ثبت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار و سپس درج در تابلوی دوم بورس اوراق بهادار صورت خواهد گرفت و ان شاء الله تا قبل از موعد مقرر سهام‌داران محترم نسبت به عرضه اولیه سهام در بازار اقدام خواهند کرد.

● یکی از اتفاقات بسیار مهم برای مجموعه کاردان، ارزش‌گذاری مجموعه تپسی توسط این شرکت برای حضور در بازار سرمایه بود. لطفاً در خصوص این فرآیند توضیح دهید. باتوجه به اینکه تپسی را می‌توان جزو اولین شرکت‌های دانش‌بنیان دانست که توانست در بورس حضور پیدا کند.

همان‌گونه که مستحضرید، شرکت تپسی به‌عنوان اولین شرکت استارت‌آپی در خرداد ۱۴۰۱ در بازار دوم فرابورس عرضه شد و شرکت تأمین سرمایه کاردان در این فرآیند به‌عنوان مشاور پذیرش و ارزش‌گذاری در کنار آن شرکت بوده است. بزرگ‌ترین چالش در ارزش‌گذاری شرکت تپسی، بحث دارایی نامشهود بوده است و بر اساس استانداردهای حسابداری، شرکت تپسی اولین

شرکتی است که ارزش‌گذاری آن با لحاظ استانداردهای IFRS ۱۹ در خصوص پیش‌بینی دارایی نامشهود انجام شده است.

پس از تهیه گزارش ارزش‌گذاری و انتشار آن در سامانه کدال، جلسات متعدد با حضور متخصصین و صاحب‌نظران حوزه ارزش‌گذاری، فعالان بازار سرمایه و فعالان حوزه استارت‌آپی برگزار و سعی شد با تشریح بحث ارزش‌گذاری دارایی نامشهود، ادبیات این موضوع در بازار سرمایه شفاف‌تر شود. ازجمله این جلسات می‌توان به جلسات برگزار شده در شرکت تأمین سرمایه کاردان، شرکت فرابورس و مرکز مالی ایران اشاره کرد.

● مهم‌ترین اقدامات مجموعه کاردان در حوزه تأمین مالی، مدیریت دارایی، مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری و مشاوره مالی و مدیریت ریسک چه بود و سهم بازار کاردان در اوراق بدهی منتشر شده چقدر است؟

در حوزه تأمین مالی شرکت تأمین سرمایه کاردان در سال ۱۴۰۰ موفق به انتشار ۲۲ ورقه بهادار جهت تأمین مالی ۱۷ مجموعه مختلف به مبلغ ۱۴ هزار میلیارد تومان شد که منجر به کسب سهم از بازار ۳۳ درصدی در بین شرکت‌های تأمین سرمایه و کسب جایگاه نخست از این لحاظ، در این حوزه گردید. این رویه در سه‌ماهه اول سال جاری نیز ادامه داشته و کاردان توانسته است سهم بازار خود را به‌خوبی حفظ کند. کاردان در این بخش تمرکز خود را بر تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی بخش خصوصی قرار داده است؛ به‌گونه‌ای که بیش از ۶۰ درصد تأمین مالی‌های صورت‌گرفته خود را به بخش خصوصی اختصاص داده است. باتوجه به برنامه‌های جاری شرکت انتظار می‌رود کاردان در سال جاری نیز جایگاه نخست خود در بخش تأمین مالی را حفظ نماید. از منظر مدیریت ریسک، اقدامات لازم در راستای استقرار نظام جامع مدیریت ریسک در سطح شرکت انجام شده است. علاوه بر آن جلسات کمیته‌های تخصصی هیات‌مدیره در این زمینه کمیته مدیریت ریسک و سرمایه‌گذاری و همچنین کمیته سیاست‌گذاری سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک صندوق‌ها به‌طور مستمر در حال برگزاری است و اشراف

در حوزه تأمین مالی شرکت تأمین سرمایه کاردان در سال ۱۴۰۰ موفق به انتشار ۲۲ ورقه بهادار جهت تأمین مالی ۱۷ مجموعه مختلف به مبلغ ۱۴ هزار میلیارد تومان شد که منجر به کسب سهم از بازار ۳۳ درصدی در بین شرکت‌های تأمین سرمایه و کسب جایگاه نخست از این لحاظ، در این حوزه گردید. این رویه در سه‌ماهه اول سال جاری نیز ادامه داشته و کاردان توانسته است سهم بازار خود را به‌خوبی حفظ کند. کاردان در این بخش تمرکز خود را بر تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی بخش خصوصی قرار داده است؛ به‌گونه‌ای که بیش از ۶۰ درصد تأمین مالی‌های صورت‌گرفته خود را به بخش خصوصی اختصاص داده است

برنامه شرکت تأمین سرمایه کاردان
حرکت به‌سوی اصلاح ساختار مالی از طریق
عرضه سهام در بورس و افزایش سرمایه
خواهد بود. علاوه بر آن، ارزیابی‌های اولیه
در خصوص توسعه خطوط کسب‌وکار شرکت
نیز آغاز شده و درصدد افزایش تنوع منابع
درآمدی شرکت بالأخص با اتکا به حوزه
فناوری‌های نوین هستیم

کاملی بر مدیریت ریسک در سطح شرکت و صندوق‌های سرمایه‌گذاری وجود دارد. در کنار این موارد، توسعه محصولات مرتبط با مدیریت ریسک به‌خصوص در زمینه مدیریت ریسک صندوق‌های سرمایه‌گذاری به‌منظور استفاده داخلی در شرکت یا واگذاری به سایر فعالان بازار سرمایه عملیاتی شده است.

● **رتبه اول و سوم بهترین صندوق سرمایه‌گذاری توسط صندوق نگین و صندوق کاردان کسب شد. باتوجه به شرایط بازار سرمایه این موفقیت چه‌طور حاصل شد؟**

باتوجه به اینکه صندوق‌های درآمد ثابت کاردان و صندوق نگین سامان از نوع صندوق با درآمد ثابت هستند، هر دو با بازدهی قابل قبول توانسته‌اند رضایت دارندگان واحدها را جلب کنند. با عنایت به انتشار اوراق توسط شرکت تأمین سرمایه و تخصیص اوراق با نرخ مناسب به صندوق‌های سرمایه‌گذاری، مدیریت پرتفوی سرمایه‌گذاری در راستای کنترل تأثیر نوسانات بازار بر صندوق و تلاش برای سرمایه‌گذاری در سپرده‌های بانکی با بیشترین نرخ از دلایل عملیاتی است. همچنین بهره‌مندی از ذخیره سرمایه‌گذاری متأثر از رشد سبد

سرمایه‌گذاری در سهام صندوق منجر به کسب موفقیت در پرداخت بیشترین سود شده است.

● **وضعیت تأمین سرمایه کاردان نسبت به رقبا چگونه است؟**

شرکت در دو سال اخیر توانسته سهم خوبی در بازار کسب کند و جزو چند تأمین سرمایه اول در کسب درآمد ارائه خدمات، سود عملیاتی بالا، انتشار اوراق و مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری باشد. در سال ۱۴۰۰، ۳۱ درصد حجم اوراق منتشره متعلق به کاردان بوده که باتوجه به سرمایه شرکت منجر به کسب بالاترین رتبه در بین سایر شرکت‌های تأمین سرمایه شده است. در خصوص صندوق‌های تحت مدیریت نیز صندوق درآمد ثابت کاردان، رتبه سوم را در بین سایر صندوق‌های درآمد ثابت کسب کرده که از نظر خالص ارزش دارایی‌های صندوق‌های تحت مدیریت شرکت‌های تأمین سرمایه، این شرکت جایگاه سوم را دارا است. در حوزه تأمین مالی کاردان به پشتوانه دانش اندوخته شده در شرکت پیش‌تاز این زمینه بوده و در دو سال اخیر توانسته است با پشت سر گذاشتن رقبای خود جایگاه نخست را در بین شرکت‌های تأمین سرمایه از آن خود کند.

● **برنامه‌ریزی مجموعه برای سال‌های آتی چیست؟**

شرکت تأمین سرمایه کاردان به دنبال حفظ و ارتقای سهم بازار خود در زمینه‌های مدیریت دارایی و ثروت و همچنین بازار انتشار اوراق بدهی است. در این راستا برنامه شرکت حرکت به‌سوی اصلاح ساختار مالی از طریق عرضه سهام در بورس و افزایش سرمایه خواهد بود. علاوه بر آن، ارزیابی‌های اولیه در خصوص توسعه خطوط کسب‌وکار شرکت نیز آغاز شده و درصدد افزایش تنوع منابع درآمدی شرکت بالأخص با اتکا به حوزه فناوری‌های نوین هستیم.





باز شدن راه تعامل با جهان لازمه توسعه صادرات

| بهرام شهریاری |

| عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران |

توسعه صادرات، به مولفه‌ها و بسترهای متعددی وابسته است. باید تمامی حلقه‌های وابسته به فعالیت تجاری در جای مناسب خود قرار گیرند تا بتوانیم برای کالای مورد نظر، بازار صادراتی مناسبی ایجاد کنیم. پس از آن، می‌توان درباره آینده صادرات و واردات کالاهای مورد نیاز در برابر صادرات تولیدات ایرانی به بحث و تشریح پرداخت. تجارت ایران به‌ویژه در بحث صادرات را نمی‌توان موفق و پررونق توصیف کرد. در حال حاضر صادرات کشور، صادرات اثرگذار و کلانی در سطوح جهانی نیست. برای تسهیل صادرات و توسعه فعالیت‌های موثر جهانی، باید دولت راهکارها و دستورالعمل‌های سازنده به کار گیرد. تولید حلقه نخست فعالیت صادراتی است و باید در ابتدا مشکلات این بخش را حل کنیم. مهم‌ترین مانع تولید، در حال حاضر تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران است. به دلیل وجود محدودیت‌های تحریمی، تولید کالای ایرانی با کیفیت و صادرات آن با موانع مختلفی همراه است. در چند سال اخیر، واردات مواد اولیه برای تولید کالاهای رقابتی، با مشکل مواجه است، چرا که همواره یا در تامین مواد اولیه با موانع روبه‌رو هستیم یا باید مبالغ زیادی را برای تهیه آنها بپردازیم، بنابراین هزینه تمام‌شده تولید کالای صادراتی ایران، بالاتر از سایر کشورها بوده و مزیت رقابتی بودن از کالای ما سلب شده است. همچنین از سویی دیگر، به دلیل تحریم‌ها، فناوری روز جهانی برای تولید در سال‌های اخیر، وارد کشور نشده است. همین موضوع سبب شده تولید با روش‌های قدیمی و با فناوری‌هایی عقب‌تر از کشورهای توسعه‌یافته انجام شود، با این شرایط بدیهی است که کیفیت کالاهای تولیدشده در سطح بین‌المللی نباشد. این یکی دیگر از محدودیت‌هایی است که به دلیل تحریم‌ها، بر تولیدات و صنایع ایران تحمیل شده است. از دیگر مانع‌آفرینی‌های تحریم‌ها بر تجارت ایران، ناتوانی تجار ایرانی برای ارائه خدمات پس از فروش کالا به مشتریان جهانی است. تمامی این مسائل در کنار یکدیگر سبب می‌شود نه تنها

تولید مناسب برای صادرات نداشته باشیم، بلکه حضور ما در بازارهای جهانی مختل شود، از این‌رو تا زمانی که مشکلات پایه‌ای در بحث رابطه با بین‌الملل در ایران وجود دارد، نمی‌توان به تولید و ارائه کالاهای صادرات‌محور، امید داشت.

همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، وجود موانع مختلف منجر شده صادرات، واردات و تمامی حلقه‌های وابسته به این فعالیت‌ها دچار مشکل شوند. در گام نخست، حضور در بازارهای رقابتی جهانی، نیازمند دارا بودن مزیت‌های مختلف است. قیمت، کیفیت و خدمات به‌موقع برای کالاهای از ارکان اصلی توسعه صادرات است. به دلیل وجود تحریم‌ها علیه ایران، تمامی فعالیت‌های مربوط به این ۳ بخش مختل شده‌اند. اصلی‌ترین و مهم‌ترین راه‌حل برای توسعه تجارت خارجی و تسهیل صادرات، باز کردن درهای تعامل با جهان است. تنها در این شرایط، ایران می‌تواند ضمن تولید کالاهایی با مزیت نرخ و کیفیت، وارد رقابت‌های بین‌المللی شود. از ابزارهای مهم دستیابی به اهداف صادراتی، تدوین برنامه توسعه اقتصادی و صنعتی است. با تدوین چنین برنامه‌هایی، فعالیت‌ها بر بستر توانایی‌ها و ظرفیت‌های داخلی شکل خواهند گرفت. در این شرایط، اهداف فعالان اقتصادی و همچنین سیاست‌گذاران، تنها بر محوریت خودکفایی نبوده و با بینش کامل، به سمت فعالیت در حوزه‌هایی که کشور در آن جنبه‌ها مزیت و توانایی تولید دارد، حرکت خواهیم کرد. از مهم‌ترین پیامد این اقدام توسعه‌ای نیز می‌توان به حضور ایران در برخی بازارهای کالایی بین‌المللی به عنوان کشوری تعیین‌کننده در جهان اشاره کرد. پیش‌تر به سیاست‌های مناسبی که دولت می‌تواند با به کار گرفتن آنها، مسیر صادرات را هموار و بسترهای آراوری را برای تاجران مهیا کند، اشاره شد متأسفانه مشکل اساسی در سیاست‌های فعلی صادراتی کشور، توجه زیاد به خام‌فروشی است و زمانی که ارزش جهانی مواد خام بالا برود، دروازه واردات کشور بازتر از دروازه صادرات می‌شود. این رویه، نه تنها برای تجارت کشور راهگشا نیست، بلکه در میان‌مدت باعث شکل‌گیری مشکلات اقتصادی بیشتر برای کشور خواهد شد.



بورس کالا بستری برای کشف قیمت

| ابوذر انصاری - کارشناس بازار کالایی |

در بازارهای بین‌المللی بودیم. این دست‌تغییرات و اعمال نفوذهای بی‌رویه، عملکرد بورس کالا را تحت‌تأثیر منفی قرار می‌دهد.

در ادامه دخالت دولت در عملکرد بورس کالا نیز اشتباه است. این دخالت به‌ویژه اگر در حوزه قیمت‌گذاری باشد، اشتباه است و آسیب‌هایی را به روند تنظیم بازار تحمیل می‌کند. بر همین اساس، اگر هم دولت به‌دلیل چالش‌های حاکم بر اقتصاد کلان کشور بخواهد در سیاست‌گذاری بورس کالا دخالت کند، انتظار می‌رود این اقدام را با تقویت طرف عرضه یا نظارت بر تقاضا، انجام دهد. البته اما اگرهایی درباره عرضه محصولات نهایی در بورس کالا وجود دارد. عرضه محصولات نهایی در بورس، سیاستی درست به‌نظر نمی‌رسد و بعید است کارایی لازم را داشته باشد. در نتیجه از این بستر تنها می‌توان برای تنظیم بازار مواد اولیه یا محصولات همگن استفاده کرد.

در ادامه و در ارزیابی نقش بورس کالا در حذف فرآیند قیمت‌گذاری دستوری باید اقرار کرد تعیین فرمول قیمتی به‌منزله امکانی برای نظارت دولت بر قیمت‌گذاری است. کما اینکه در ماه‌های اخیر، چند مرتبه فرمول کشف نرخ فولاد تغییر کرد. همین نبود ثبات رویه در فرآیند کشف نرخ پایه نیز چالش‌های جدی را به فعالان صنعتی تحمیل می‌کند؛ بنابراین انتظار می‌رود دولت دست از تغییر فرمول‌های قیمتی بردارد و از درجه تنظیم عرضه و تقاضا، مسیر تنظیم بازار را هموار کند. توجه به این نکته ضروری به‌نظر می‌رسد که از عرضه سیمان و فولاد در بورس کالا، به‌عنوان ۲ اقدام مثبت و سازنده یاد می‌شود. در واقع گویا از ظرفیت‌های این بازار به‌درستی بهره گرفته شده و نقش موثری در تنظیم بازار داشته است. در دولت قبل اختلافات متعددی درباره اصل موضوع عرضه این محصولات در بورس کالا مطرح بود. در حال حاضر این اختلاف نظر برطرف شده است. همین تعامل نیز مثبت ارزیابی می‌شود. با این وجود، اختلافات متعدد دیگری در سیاست‌گذاری‌ها وجود دارد و همین موارد نیز مانع کارایی بورس کالا می‌شود.

از سال گذشته تاکنون بورس کالا به بستر اصلی عرضه محصولات گوناگون بدل شده است. در همین حال هر روز کاربرد این بستر برای عرضه محصولات مختلف بیشتر می‌شود؛ تا جایی که برخی سیاست‌گذاران اعتقاد دارند کل نیازهای کشور در بخش بازار باید مبتنی بر ظرفیت‌های بورس کالا تامین شود. از آنجا که بسیاری از فعالان اقتصادی و تصمیم‌گیران امر، بورس کالا را مطمئن‌ترین ابزار می‌دانند، به‌دنبال آن هستند که از این ابزار به‌عنوان محلی برای تنظیم بازار استفاده شود.

شرایط اقتصاد کلان کشور ما با سایر کشورها تفاوت‌های اساسی دارد. بر همین اساس نیز فرآیند عرضه محصولات گوناگون در بورس کالای ایران با سایر بورس‌های کالایی تفاوت‌های اساسی دارد. بورس‌های کالایی جهان، امکان‌پذیرش شرکت‌های خارجی را دارند، اما بورس کالای ایران از چنین امکانی محروم است.

به‌عنوان مثال، الزام به عرضه یک محصول در بورس‌های کالایی جهان، محلی از اعراب ندارد، با این وجود در موارد متعددی شاهد قوانین سخت و سخت‌مستولان برای عرضه محصولات مختلف در بورس کالای کشور هستیم. این تفاوت‌ها از شرایط متفاوت اقتصادی ایران و عملکرد انحصاری بسیاری از تولیدکنندگان و صنایع نشأت می‌گیرد. انصاری گفت: با این وجود، از بورس کالا نباید انتظار رفع تمامی مشکلات و چالش‌های حاکم بر بازار را داشت.

نبود استقلال عملکردی یا تغییرات مداوم سیاست‌گذاری‌ها برای عرضه محصولات گوناگون در بورس کالا، دیگر چالشی است که از توان عملکردی این نهاد می‌کاهد. کما اینکه در ماه‌های گذشته شاهد تعیین سقف قیمتی برای جلوگیری از رشد قابل‌توجه بهای محصولات فولادی در بورس کالا هم‌پای روند صعودی نرخ‌های جهانی و در ادامه تغییر روند قیمت‌گذاری برای جلوگیری از ریزش نرخ این محصولات متناسب با سقوط بهای فولاد

ارزش ذاتی (Intrinsic value)

[روابط عمومی بانک سامان]

کدام شرایط به نفع ماست و کدام ممکن است به ضررمان تمام شود. اگر حالت اول اتفاق افتاد، یعنی ارزش ذاتی سهام از قیمت فعلی کمتر بود، مثلاً ارزش ذاتی سهم ۷۰ هزار تومان و قیمت فعلی آن، ۱۰۰ تومان بود، توصیه می‌کنم که اصلاً سمت آن سهم نروید. کمتر بودن ارزش ذاتی سهام از قیمت فعلی یعنی ضرر! یعنی به صدا درآمدن زنگ خطر! می‌دانید چرا؟ چون همان‌طور که بالاتر هم گفتیم، قیمت فعلی، در آینده به سمت ارزش ذاتی حرکت می‌کند و اگر شما یک سهم را با قیمت فعلی ۱۰۰ هزار تومان بخرید، باید بعداً آن را حول و حوش ۷۰ هزار تومان بفروشید و این اصلاً خوب نیست. حالا اگر حالت دوم پیش بیاید، یعنی ارزش ذاتی سهام از قیمت فعلی آن بیشتر باشد، چراغ سبز برای خرید آن سهم روشن است؛ یعنی اگر به دنبال سود هستید، باید دنبال چنین سهم‌هایی بگردید. چون مثلاً اگر یک سهم را که ارزش ذاتی آن، ۲۰۰ هزار تومان است را با قیمت ۱۰۰ هزار تومان بخرید، از آنجایی که قیمت فعلی کم‌کم به سمت ارزش ذاتی حرکت می‌کند، پس در آینده‌ای نزدیک، می‌توانید آن سهم را با قیمت بالاتر از قیمت خرید بفروشید. در یک کلام، برای اینکه سود کنید، باید سهم‌هایی را بخرید که پیش‌بینی می‌شود قیمت آنها در آینده بیشتر خواهد شد و شما می‌توانید از فروش آن سود به دست بیاورید.

چگونه ارزش ذاتی یک سهم را به دست بیاوریم؟

حالا که تا حدودی با مفهوم ارزش ذاتی آشنا شده‌ایم، برای اینکه بتوانیم در بورس به سود خوبی برسیم، باید حتماً یاد بگیریم که چگونه ارزش ذاتی یک سهم را تا حدودی تعیین کرد. اگر شما هم کنجکاو شده‌اید که از سازوکار محاسبه ارزش ذاتی سر در بیاورید تا خدای نکرده بعداً در بورس ضرر نکنید، روش‌هایی که در زیر آمده است را با دقت مطالعه کنید. در ادامه، قرار است چهار روش برای به دست آوردن ارزش ذاتی سهام یک شرکت را به شما آموزش بدهیم که هر کدام از آنها با توجه به هدف ارزش‌گذاری، ماهیت فعالیت شرکت و مفروضات ارزش‌گذاری، کلی به کارتان می‌آیند.

اگر با بورس سروکار داشته باشید، احتمالاً چند باری عبارت ارزش ذاتی به گوشتان خورده است. اگر هنوز نمی‌دانید که ارزش ذاتی سهام چیست، باید خدمتان عرض کنم که ارزش ذاتی، همان ارزش واقعی سهام است که با قیمت روز آن سهم فرق می‌کند. حالا شاید از خودتان بپرسید که اصلاً چرا باید چنین چیزی برای ما مهم باشد و بخواهیم سرمان را درد بیاوریم و درباره آن مطالعه کنیم؟ خوب اگر دوست دارید سود بیشتری از سرمایه‌گذاری در بورس عایدتان شود، بهتر است حتماً درباره ارزش ذاتی و اهمیتی که در بورس دارد، چیزهایی یاد بگیرید. اگر درباره ارزش ذاتی سهام چیز زیادی نمی‌دانید؛ ولی دنبال مطالب مفید و به درد بخور می‌گردید، جای درستی آمده‌اید. به شما پیشنهاد می‌کنم که حتماً وقت بگذارید و تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

منظور از ارزش ذاتی سهام چیست؟

وقتی در بورس، صحبت از ارزش ذاتی سهام می‌شود، منظور قیمتی است که آن سهم در آینده نه‌چندان دور به آن می‌رسد. البته، باید این را هم در نظر داشته باشید که ارزش ذاتی هر سهم، با قیمت فعلی آن فرق دارد. پس قیمت فعلی سهام را با ارزش ذاتی آن اشتباه نگیرید؛ چون این دو مورد زمین تا آسمان با هم فرق دارند و همان‌طور که گفتیم، ارزش ذاتی، قیمتی است که آن سهم در آینده خواهد داشت و با آن خرید و فروش خواهد شد. اگر هنوز مفهوم ارزش ذاتی و فرق آن با قیمت فعلی سهام، برایتان خوب جا نیفتاده، به مثالی که در ادامه می‌زنم خوب توجه کنید. فرض را بر این بگیرید که کمی پول دارید و می‌خواهید آن را در جایی سرمایه‌گذاری کنید تا سودی به دست بیاورید. اگر دلتان نمی‌خواهد به جای سود، ضرر کنید، باید شش دانگ حواستان جمع باشد؛ یعنی چه؟ یعنی قبل از خریدن یک سهم، باید حسابی ارزش ذاتی آن سهم را با قیمت فعلی آن مقایسه کنید. بعد از این که خوب این دو مورد را بررسی کردید، دو حالت برایتان پیش می‌آید؛ یا ارزش ذاتی سهم از قیمت واقعی آن کمتر است یا برعکس! ارزش ذاتی آن سهم از قیمت فعلی آن جلو زده! خوب حالا باید دید که



شرکت موردنظر باتوجه به یک نرخ مشخص تنزیل داده می شود تا ارزش شرکت در حال حاضر مشخص شود.

مدل گوردون

یکی از روش هایی که می شود به کمک آن، ارزش ذاتی سهام را محاسبه کردن مدل گوردون است. این مدل، ارزش ذاتی هر سهم را بر اساس ارزش فعلی سود تقسیمی پیش بینی شده با نرخ ثابت، به دست می آورد. به زبان ساده تر، این روش، فرض را بر این می گذارد که شرکتی که قرار است از آن سهام بخرید، همیشه وجود داشته و سود تقسیمی آن، بر اساس یک نرخ مشخص، به صورت پیوسته افزایش پیدا می کند. فرمول زیر، نحوه محاسبه ارزش ذاتی سهام، بر اساس مدل گوردون را نشان می دهد:

$$X = D / (K - G)$$

در این فرمول، هرکدام از متغیرهایی که با حروف انگلیسی نشان داده شده است، نماد مفهوم خاصی است که در محاسبه ارزش ذاتی سهام، تأثیر دارد و به شکل زیر است:

X: ارزش ذاتی سهام

D: سود تقسیمی مورد انتظار هر سهم

G: نرخ رشد مورد انتظار سود تقسیمی هر سهم

K: نرخ بازده مورد انتظار سرمایه گذار

کلام آخر

خیلی وقت ها، خیلی ها پولی کنار می گذارند و دلشان می خواهد آن را در جایی مطمئن سرمایه گذاری کنند. همه به دنبال این هستند که سهم هایی را که حدس زده می شود سود خوبی بدهند، بخرند تا در وقت مناسبش، آنها را به فروش برسانند. یکی از راه هایی که می تواند تا حدی خیال ما را از سود دادن سهامی که می خواهیم بخریم راحت کند، محاسبه و تخمین ارزش ذاتی سهم است. در این مقاله، سعی کردیم خیلی مختصر و مفید، هر چیزی که درباره ارزش ذاتی سهام و نحوه محاسبه آن لازم است بلد باشید را به شما با زبانی ساده آموزش بدهیم.

رویکرد ترازنامه ای

اولین روشی که قرار است آن را برای محاسبه ارزش ذاتی سهام آموزش بدهیم، رویکرد ترازنامه ای است. برای استفاده از این روش، باید ارزش دارایی های شرکتی که قرار است از آن سهام بخریم را محاسبه کنیم. در نظر داشته باشید که از NAV به عنوان یک فاکتور برای تعیین ارزش های دارایی های یک شرکت استفاده می شود که در آن مجموع ذخیره کاهش ارزش دارایی ها، سود محقق شده بعد از تاریخ ترازنامه، ارزش افزوده پرتفوی غیر بورسی، ارزش افزوده پرتفوی بورسی و حقوق صاحبان سهام بر تعداد سهام شرکت تقسیم می شوند. پس ما در این روش با سود و زیان شرکت موردنظر، کاری نداریم.

رویکرد نسبی

یکی دیگر از روش های جالبی که می تواند به ما کمک کند که تا حدودی ارزش ذاتی سهام یک شرکت را تخمین بزنیم، رویکرد نسبی است. در این روش، اینکه شرکت موردنظر ثبات لازم را داشته باشد، خیلی مهم است. چون در رویکرد نسبی، چند شرکت که از نظر نرخ رشد یا نرخ ریسک و این دست موارد، مشابه با شرکت موردنظر ما هستند، انتخاب و بررسی می شوند. شرکت هایی که انتخاب می شوند، باید از یک زمینه کاری باشند و نرخ رشد و ریسک و... تقریباً مشابهی داشته باشند. بعد از انتخاب این شرکت ها، از نسب P/E استفاده می شود؛ یعنی اگر نسبت P/E شرکت موردنظر، از نسبت P/E میانگین شرکت های مشابه کمتر باشد، یعنی ارزش ذاتی آن سهم از قیمت فعلی آن بیشتر است و سود می دهد. این مدل سهم ها جای رشد دارند و برای سرمایه گذاری مناسب هستند. راستی تا یادم نرفته این نکته مهم را هم اضافه کنم که این رویکرد، بیشتر به درد محاسبه ارزش ذاتی سهام شرکت هایی می خورد که عملکرد ثابتی داشته باشند.

رویکرد تنزیلی

خیلی ها باور دارند که محاسبه ارزش ذاتی سهام یک شرکت، با استفاده از رویکرد تنزیلی، دقیق تر از بقیه روش ها است. ولی به نظر شما، چرا تصور می شود که رویکرد تنزیلی از بقیه روش ها دقت بیشتری دارد؟ خب جواب این سؤال این است که در روش تنزیلی، ارزش ذاتی سهام بر اساس جریان های نقدی آتی شرکت محاسبه می شود؛ یعنی در این روش، جریان های نقدی آتی

ابزارهای مالی، عملکرد مالی و ثبات مالی در بانکها

| آرش آذین فر (بانکدار فروش شعبه آمل)|

رشد صنعت بانک یک کشور تأثیر بسزایی در توسعه و نقش مهمی در تعیین آینده اقتصادی یک کشور ایفا می‌کند. وجود یک سیستم بانکی خوب، برنامه‌ریزی شده، ساختاریافته، کارآمد و بادوام ضروری است. یک سیستم بانکی قوی، جزو زیرساخت‌های اقتصادی و اجتماعی یک اقتصاد در جامعه مدرن است؛ زیرا نیازهای مالی جامعه مدرن را برآورده می‌کند. در اقتصاد یک کشور، سیستم بانکی نقش تعیین‌کننده‌ای دارد. بانک از آنجایی که عوامل اقتصادی مازاد و کسری را به هم متصل می‌کند، مهم‌ترین واسطه مالی در اقتصاد است. نظام بانکی رکن حیاتی اقتصاد محسوب می‌شود. نیازهای بازرگانی، صنعت و کشاورزی در نتیجه توسعه کشور و نظام بانکی درهم تنیده شده‌اند. آنها در بسیج پس‌انداز و توزیع اعتبار در بخش‌های مختلف اقتصاد حیاتی هستند.

پردازش، فرسایش مرزهای محصول و جغرافیایی و مقررات کمتر محدودکننده دولتی، همگی به بانک‌ها کمک کرده‌اند تا با بانک‌های خارجی رقابت و تعامل مؤثرتری داشته باشند.

ثبات مالی

در طول ۲۵ سال گذشته، قریب به ۶۹ بحران بانکی در کشورهای در حال توسعه و کشورهای نوظهور در عرصه توسعه اقتصادی به وجود آمده که هزینه‌های سنگینی را به بدنه اقتصادی این کشورها تحمیل کرد. ثبات کم یا بی‌ثباتی سیستم بانکی و ورشکستگی بانک‌ها، کاهش شدید عرضه منابع مالی تأمین‌کننده سرمایه، اعتبارات و وام‌های بانکی، فشار بر بنگاه‌ها و خانوارها برای تعدیل ترازهای مالی خود، کاهش اعتماد مشتریان بانک به پس‌انداز در بانک‌ها و در نهایت، کاهش حجم تولید، درآمد و ثروت را به دنبال داشت. با توجه به ثبات مالی، ارتقا و پیشرفت به طور چشمگیری در سرتاسر جهان، مناطق و شهرها و نهادهای دولتی برقرار گردید. در آمریکا، بازسازی قانون ثبات مالی در سال ۲۰۱۰ شکل گرفت و تمرکز خود را بر پیشرفت و ارتقای ثبات مالی معطوف نمود. مؤسسه خدمات مالی بریتانیا قوانین سرمایه‌ای شدیدتری را پیشنهاد کرده است که توسط کمیته بازل دربارہ نظارت بانکی اجرا شده است. بانک مرکزی اروپا مسئول نظارت و ارزیابی ثبات مالی است. در حال حاضر، کمیته‌ای از ناظران بانکداری اروپایی به طور منظم تجزیه و تحلیل بخش‌های مختلف بانک را انجام داده و خطرات بانکی طی گزارشی به نهادهای سیاسی اتحادیه اروپا گزارش می‌شود. تجزیه و تحلیل رابطه بین ثبات و ساختار بازار با کارایی، رهبری و سازندگی دارای اهمیت است. در ساختار بازار، ماندگاری شرکت تحت تأثیر تصمیمات هدایت شده و تأثیرات آن بر عملکردش است. تجربه‌های اقتصادی، به‌ویژه از دو دهه گذشته تاکنون مویده آن است که ثبات اقتصادی کشورها، مدیون ثبات مالی آنهاست. در این میان، ثبات مالی بانک‌ها به‌عنوان هسته اصلی فعالیت‌های پولی و مالی، از اهمیت بسیاری برخوردار است. با توجه به کارایی بانکی، آتانسوپولس در سال ۲۰۰۰ به بررسی ۴۷ شعبه بانک بازرگانی یونان و استفاده‌کنندگان تحلیل پوشش داده‌ها پرداخت و از نتایج به‌دست‌آمده از اجرای این تغییرات پیشنهادی در سیستم اندازه‌گیری عملکرد بانک بهره بردند. کاروادو و کاسمن در سال ۲۰۰۵ به بررسی هزینه بهره‌وری یک نمونه از ۴۸۱ بانک‌های آمریکای لاتین و کارائیب در ۱۰۵ کشور از سال‌های ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۹ با استفاده از مدل مرز

سیستم بانکی به‌عنوان رگ حیات اقتصاد مدرن در نظر گرفته می‌شود و نقش مهمی در هر اقتصادی ایفا می‌کند. یک سیستم بانکی سالم به رشد سریع‌تر اقتصاد و سازماندهی مازاد پس‌انداز و انتقال آن به بخش‌های دارای کسری مالی کمک می‌کند. به این معنی که یک سیستم بانکی خوب با ارائه طیف متنوعی از دارایی‌ها به کسانی که در کشور زندگی می‌کنند، مردم را به پس‌انداز تشویق می‌کند. پس‌انداز معمولاً از بخش خانوار گرفته می‌شود و در بخش‌های مختلف اقتصاد توزیع می‌شود. این می‌تواند در تعیین وضعیت مالی کمک‌کننده باشد.

ابزارهای مالی

جین در سال ۲۰۰۶ در مقاله خود با عنوان «تجزیه و تحلیل نسبت‌ها، ابزاری مؤثر برای تجزیه و تحلیل عملکرد در بانک‌ها»، نسبت‌های مختلف مربوط به سودآوری بانک را مورد بحث قرار داد. نسبت هزینه‌ها، نسبت بازده‌ها (سرمایه‌گذاری‌ها/دارایی‌ها)، و نسبت پراکندگی سه دسته‌ای هستند که نویسنده آنها را طبقه‌بندی کرده است. از این نسبت‌ها می‌توان برای درک وضعیت مالی، عملیات و جذابیت سرمایه‌گذاری بانک استفاده کرد. جین توضیح داد چنین تحلیل نسبتی می‌تواند برای مقایسه بین شعبه‌ای در بررسی نقاط قوت و ضعف هر یک از بانک‌ها مورد استفاده قرار گیرد و به آنها امکان می‌دهد تصمیمات استراتژیک بگیرند و اقدامات اصلاحی لازم را انجام دهند. ایشان از محاسبه میانگین هزینه سپرده‌ها، میانگین هزینه وام‌گیری، میانگین هزینه بدهی‌های بهره‌دار، متوسط هزینه وجوه و هزینه‌های عملیاتی به متوسط وجوه در گردش به‌عنوان بخشی از نسبت هزینه‌یابی، بازده پیش پرداخت، بازده سرمایه‌گذاری، متوسط بازده سود، متوسط بازده وجوه و درآمد بدون بهره را به میانگین وجوه در گردش استفاده نمود. برای مقایسه عملکرد بانک‌ها می‌توان از نسبت‌های بهره‌وری، نسبت‌های دارایی غیر عملکردی، نسبت‌های کارایی و نسبت‌های سهام‌داران (در مقابل سهام‌داران) استفاده نمود. بهارانی در سال (۲۰۰۷) اظهار داشت که با نزدیک شدن بخش بانکی به رشد نامی، ادغام، اصلاحات و انطباق مهم‌ترین عوامل در دستور کار هیات‌مدیره بانک‌ها است. ایشان بیان کرد که بخش بانکداری در نتیجه آزادسازی، بهبود شرایط اقتصادی، تغییر جمعیت‌شناسی مصرف‌کننده و گسترش فرصت‌های بازار با سرعت ثابتی در حال رشد است. این صنعت به‌عنوان یک عامل مهم برای رشد مداوم اقتصاد ظاهر شده است. افزایش رقابت، فناوری‌های جدید اطلاعات و در نتیجه کاهش هزینه‌های

اتفاقی پرداختند. آنها با استفاده از سه نوع ورودی وام، سپرده و سایر دارایی‌های انباشته و سه نوع قیمت از عوامل محصولات شامل قیمت نیروی کار، قیمت سرمایه‌های خریداری شده و قیمت سرمایه فیزیکی پژوهش خود را انجام دادند. نتایج نشان داد که به طور متوسط، بانک‌های بسیار کوچک و بسیار بزرگ به طور قابل توجهی از بانک‌های بزرگ ناکارآمدتر هستند. حسن و سانچز در سال ۲۰۰۷ به بررسی عملکرد بانکی با استفاده از تحلیل پوششی داده‌ها پرداختند. بررسی و مقایسه بازدهی و بهره‌وری هفت کشور آمریکای لاتین (آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، اکوادور، مکزیک و ونزوئلا) طی سال‌های ۱۹۹۶ الی ۲۰۰۳ انجام شد. این مطالعه نشان می‌دهد اکثر منابع ناکارآمد مربوط به مقررات هستند تا تکنیک و مهارت. این بدین معنی است که مدیران بانک‌ها انتخاب درست (بهینه) در مورد ترکیب ورودی و خروجی ندارند. زیرا آنها مجبور به رعایت شرایط محیطی هستند (مقررات دولتی یا شرایط بازار). موحد و آل جراح در سال ۲۰۰۷ با استفاده از رویکرد تحلیل پوششی داده‌ها به بررسی سطوح هزینه کارایی در بانک‌های فعال در اردن، مصر، عربستان سعودی و بحرین در سال‌های ۱۹۹۲ تا ۲۰۰۰ پرداختند. برآورد هزینه تخصیص داده‌شده به کارایی بیش از دو متغیر دیگر راندمان تکنیکی و گردشی است. بعدها، بهره‌وری تکنیکی سهم بیشتری را به خود اختصاص داد. نتایج نشان داد که هزینه بهره‌وری از ۵۰ الی ۷۰ درصد در بانک‌های مختلف بسته به اندازه بانک و موقعیت جغرافیایی متفاوت است. آلبر در سال ۲۰۱۱ توجه خود را به اثرات گسترش بانکداری بر بهره‌وری سودآور در بانک‌های سعودی معطوف نمود. این روش با استفاده از یک نمونه از ۶ بانک تجاری (از ۱۱ بانک خارجی) در سال‌های ۱۹۹۸ الی ۲۰۰۷ انجام شده است. نتایج نشان دادند که "دسترسی به بانکداری سیار و تلفنی"، "تعدد دستگاه‌های خودپرداز" و "تعدد شعبه‌ها" بر بهره‌وری سودآور بانک‌ها تأثیرات بسزایی دارد. آقایان شافعی، سنگی و قادری در سال ۲۰۱۳ ارزیابی راندمان یک بانک ایرانی را مورد مطالعه قرار دادند. آنها در تحلیل خود، سود خالص را به عنوان یک ارتباط خوب و ضررهای وام را به عنوان یک پیوند بد تلقی کردند. در هر شعبه‌ای در تمامی دوره‌ها هزینه‌های عملیاتی و حقوق نیروی کار به عنوان ورودی و وام‌های تولیدی به عنوان خروجی محسوب می‌شود. در هر دوره‌ای برخی از وام‌های بی‌برگشت وجود دارد، زیرا وام گیرندگان قادر به بازپرداخت وام خود به صورت کامل یا حتی جزئی نبوده‌اند. دوبراوولسکاس و سیرانو در سال ۲۰۱۱ به بررسی دلایل مالی بی‌ثباتی طی بحران و مطالعات روش‌های بازسازی در سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۰۸ پرداختند. ثبات مالی در فرآیند اصلاحات قانونی پس از بحران نشان می‌دهد تخلف از مقررات‌زدایی از ثبات در نتیجه فرآیندهای اصلی را تحت شعاع قرار می‌دهد. در بررسی بازارهای مالی به یک نتیجه‌گیری کلی می‌رسیم و آن بی‌کفایتی تنظیم‌کنندگان آن است. دی نیکول و همکاران در سال ۲۰۱۱ اعتباردهی و خطرات الزامات نقدینگی بانک‌ها و مالیات را بر سیاست‌های بهینه و معیارهای مقرراتی سرمایه‌ای مورد تجزیه و تحلیل قرار دادند. این نویسندگان استدلال می‌کنند که رابطه معکوسی به شکل یو (U) بین وام‌های بانکی و راندمان بانک که ارزش اجتماعی و نسبت‌های سرمایه نظارتی وجود بهینه را نشان می‌دهد، برقرار است.

نتایج نشان داد که الزامات سرمایه‌ای، کارایی واسطه‌گری و ارزش اجتماعی سطح سرمایه نظارتی هستند. همچنین یافته‌ها نشان‌دهنده این است که الزامات کاهش نقدینگی، افزایش راندمان بانک و ایجاد ارزش اجتماعی را موجب می‌شود. پوستون در سال ۲۰۱۲ نشان داد که تأثیر خالص اثرات اعمال مدیریت ریسک در ثبات بانک‌ها چگونه است.

بانک‌هایی که از مدیریت ریسک برخوردارند، کمتر طی بحران، کارشان به شکست می‌انجامد. شایگانی و عبداللهی آرائی در سال ۱۳۹۰، نشان دادند که اولاً همه بانک‌های ایران در دوره زمانی ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۷ از درجه ثبات مالی

کمی برخوردار بوده‌اند؛ ثانیاً عوامل مؤثر بر درجه ثبات مالی کل سیستم بانکی، بانک‌های خصوصی و دولتی یکسان نیستند؛ ثالثاً از میان متغیرهای کلان، رشد تولید ناخالص داخلی حقیقی، سبب افزایش ثبات مالی و تنزل ارزش پول ملی، موجب کاهش ثبات مالی بانک‌ها شده‌اند. در بین متغیرهای (نسبت‌های) مالی، افزایش نسبت وام به دارایی بانک‌ها، بیشترین اثر را بر کاهش ثبات مالی بانک‌ها داشته است. همچنین بانک‌های خصوصی بیشتر از بانک‌های دولتی از نسبت‌های مالی متأثر می‌شوند. شکوهی فرد و ظفر محمد پورسرابی در سال ۱۳۹۴ نشان دادند که بانک‌های دولتی ثبات مالی بیشتری نسبت به بانک‌های خصوصی دارند که توجه بیشتر به بانک‌های خصوصی جهت افزایش شاخص ثبات مالی در این بانک‌ها ضرورت می‌یابد. همچنین در تخمین عوامل مؤثر بر ثبات مالی بانک‌های کشور، ضریب متغیرهای بانکی نسبت بدهی به دارایی، نسبت هزینه به درآمد اثر منفی بر ثبات مالی بانک‌ها داشته و تنوع سبد درآمدی می‌تواند تا حدودی آسیب‌پذیری مالی آنها را کاهش دهد. همچنین ضریب متغیرهای کلان اقتصادی از قبیل نرخ تورم، منفی، نرخ رشد ارز منفی و ضریب متغیر نرخ رشد تولید ناخالص ملی مثبت ارزیابی شده است.

نتیجه‌گیری

بحران‌های مالی که غالباً ریشه در مسائل بانکی همچون کم‌ثباتی سیستم بانکی، ورشکستگی بانک‌ها، کمبود منابع مالی تأمین‌کننده سرمایه، بدهی‌های معوق و عدم بازپرداخت وام‌ها و اعتبارات گرفته شده از سیستم بانکی، کاهش اعتماد متقابل مشتریان و بانک و نیز کاهش حجم پس‌انداز دارد، سبب کاهش حجم تولید ملی و بروز اختلالاتی در روند رشد و توسعه اقتصادی کشورها می‌شود. محققان اقتصادی نقش قراردادهای بدهی بسیار سنگین یا وام با بهره بسیار بالا را در ایجاد رکودهای اقتصادی بسیار مؤثر می‌دانند.

عملکرد هر مؤسسه مالی و اعتباری و بانک‌ها یادوام بلندمدت، کارایی در مدیریت وجوه و توانایی کسب بازده از طریق استفاده مناسب از منابع موجود اندازه‌گیری می‌شود. هم‌زمان، بانک‌ها باید دارایی‌های نقدی کافی برای پاسخگویی به نیازهای مشتریان خود و اقتصاد داشته باشند. علاوه بر این، برای جلوگیری از کاهش ارزش وام‌های نامطلوب، پرداخت‌های بانکی باید تضمین شود. در نتیجه، استراتژی‌های بانک باید بتواند ریسک‌ها را در عملیات تجاری متعادل کند. یافته‌ها نشان می‌دهد بانک‌هایی که به طور مؤثر ریسک‌های خود را کاهش می‌دهند، سود بیشتری کسب و حفظ می‌کنند. برای ثبات در کسب‌وکار، بانک‌های بخش خصوصی منتخب باید بر عواملی که بر عملکرد مالی تأثیر می‌گذارند، تمرکز کنند.

منابع

- (۱) P.Thanigaivelan, M.Vidya (۲۰۲۲), "A Study on Factors Influencing the Financial Performance Analysis Selected Private Sector Banks in India", International Journal of Engineering and Management Research, Volume ۱۲-Issue ۳.
- (۲) Alber, Nader (۲۰۱۶), "Banking Efficiency and Financial Stability: Which Causes Which? – A Panel Analysis", Paper was presented in the International Conference on Applied Economics (ICOAE), Nicosia, Cyprus, (۲۰۱۶).
- (۳) شکوهی فرد، سیامک و ظفر محمد پورسرابی، عباس، (۱۳۹۴)، «مطالعه ثبات مالی و ریسک در بانکداری اسلامی»، دومین کنفرانس بین‌المللی و اقتصاد و علوم انسانی.



محمد علی گوگانی، مدیر عامل شرکت آدونیس

کارخانه شرکت دانش بنیان آدونیس برای تولید دستگاه های بانکداری الکترونیک افتتاح شد.

کارخانه شرکت آدونیس برای تولید داخلی انواع دستگاه های خودپرداز، خودگردان (CRS)، کیوسک های بانکی و دستگاه چهارکاره (شامل بارکدخوان، اثر انگشت، تراشه خوان و بازشناسی امواج رادیویی) برای تأمین نیازهای داخلی و اهتمام به صادرات در شهریور ۱۴۰۱ به بهره برداری رسید.

است. همچنین وی اظهار کرد: محصول دیگر شرکت آدونیس کیوسک بانکی نام دارد که با قابلیت ارائه سرویس های متعدد نظیر انتقال وجه، پرداخت قبوض، تغییر و دریافت رمز، ایجاد نرم افزارهای کاربردی ارزش افزوده و ارائه تمام خدمات شتابی و سایر فرآیندهای بانکی، انتخابی مناسب برای ارائه خدمات بانکداری الکترونیک است.

گوگانی با بیان اینکه از دستاوردهای اخیر شرکت آدونیس پروژه طراحی و تولید و راه اندازی ماژول احراز هویت ۴ in ۱ در بانک سامان و رونمایی از سامانه جامع مدیریت پایانه های بانکی (نسخه بازطراحی شده مانیتورینگ) در چهار بانک پاسارگاد، سپه، رفاه و توسعه تعاون قابل ذکر است، در مورد سامانه جامع مدیریت پایانه های بانکی توضیح داد: سامانه جامع مدیریت پایانه های بانکی، یک سامانه مرکزی است که از ۴ زیرسیستم اطلاعات پایه، مانیتورینگ، مدیریت ژورنال الکترونیکی و مدیریت ارسال دستورات تشکیل شده است. هر یک از این زیرسیستم ها می تواند به طور مجزا به عنوان یک سیستم استفاده شود. وی ادامه داد: جامعیت این سامانه، امکان پایش برخط وضعیت پایانه های بانکی از لحاظ قابلیت سرویس دهی به مشتری، خرابی های احتمالی، تولید گزارش های مربوط به عملکرد پایانه ها و پایش آنها به صورت ۲۴x۷ و از راه دور را میسر می کند.

این سامانه وظیفه ایجاد ارتباط دوطرفه برای نمایش آخرین وضعیت پایانه ها و ماژول ها را به صورت کلی و نیز نمایش جزئیات به صورت گرافیکی و متنی، ثبت رخدادهای مالی، تنظیمات مورد نیاز، گزارش های ضروری، مراقبت از پایانه ها و کشف خطا در کوتاه ترین زمان، همچنین وظیفه اطلاع رسانی خطای به وجود آمده به مسئولان مربوطه و افزایش کیفیت سرویس های مالی بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری را بر عهده دارد. مدیرعامل شرکت آدونیس با تأکید بر اینکه دریافت گواهینامه دانش بنیان در زمینه تولید نرم افزار، پذیرش و برنده شدن پیشنهاد شرکت برای مناقصه خرید دستگاه های کیوسک بانکی توسط بانک های ملت و رفاه کارگران و ارائه نرم افزارهای کاربردی آنها و ارتقای نرم افزار دستگاه خودگردان (CRS) از نسخه قدیم به نسخه جدید از جمله فعالیت های شرکت در ۶ ماه اول سال ۱۴۰۱ بوده است گفت: مهاجرت یک هزار و ۹۰۰ دستگاه خودپرداز بانک پاسارگاد از سامانه قدیم مدیریت ترمینال های بانکی (مانیتورینگ) به سامانه جدید و دریافت گواهینامه سازگاری کیوسک بانکی محصول شرکت با نرم افزار بانک کارآفرین نیز از دیگر اقدامات شرکت در سال ۱۴۰۱ است.

منبع: دنیای اقتصاد

به گزارش پایگاه خبری بانکداری الکترونیک، این شرکت در سال ۱۳۹۱ با هدف ارائه خدمات سخت افزاری، راهکارهای نرم افزاری و رفع تقاضاهای در حال رشد سیستم بانکداری کشور با سهامداری سه بانک سامان، پاسارگاد و ملت (به ترتیب ورود به عرصه سهامداری شرکت) آغاز به کار کرد. شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس در دی ۱۳۹۷ درخواست خود را برای دریافت زمین برای احداث کارخانه در منطقه ویژه اقتصادی پیام ارائه داد و در دو سال پس از واگذاری زمین مورد نظر به شرکت، کارخانه در شهریور ۱۴۰۱ در منطقه ویژه اقتصادی پیام با حضور عیسی زارع پور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، مجتبی عبداللهی استاندار البرز، محمد علی گوگانی مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت و آقای محمدرضا اسکندری قائم مقام و عضو هیات مدیره شرکت افتتاح شد.

مدیرعامل شرکت آدونیس در گفت و گو با خبرنگار ما با بیان اینکه کارخانه برای تولید داخلی انواع دستگاه های خودپرداز، خودگردان (CRS)، کیوسک های بانکی و دستگاه چهارکاره (شامل بارکدخوان، اثر انگشت، تراشه خوان و بازشناسی امواج رادیویی) برای تأمین نیازهای داخلی و اهتمام به صادرات، آماده شده است، افزود: این شرکت در زمینه عرضه محصولات سخت افزاری، شامل خودپرداز، با پشتیبانی سه برند مطرح و شناخته شده در کشور، یعنی خودپردازهای Wincor-Nixdorf، Eastcom (کاملاً) منطبق و سازگار با خودپردازهای وینکور (NCR) خود دریافت، خودگردان (CRS)، کیوسک بانکی (Cashless ATM) و راهکارهای نرم افزاری، شامل نرم افزار ترمینال های خودکار بانکی، نرم افزار راهبری شبکه تجهیزات خودکار بانکی و نرم افزارهای جانبی این حوزه و همچنین نرم افزار مانیتورینگ، فعالیت می کند.

گوگانی تصریح کرد: شرکت آدونیس با پشتیبانی حدود ۱۴ هزار دستگاه خودپرداز و کیوسک و دارا بودن ۲۲ درصد سهم بازار پشتیبانی، به ارائه خدمات و محصولات به بانک ها و مؤسسات مالی می پردازد. به گفته وی، از مهم ترین خدمات شرکت آدونیس به مشتریان می توان به خدماتی نظیر نگهداری و تعمیرات سخت افزاری، تولید و پشتیبانی نرم افزار، خدمات تولید، خدمات مهندسی، حمل، جابه جایی و نصب تجهیزات، آماده سازی محل نصب تجهیزات و بازسازی و بهسازی تجهیزات اشاره کرد. وی با بیان اینکه خودگردان (CRS) به عنوان یکی از محصولات شرکت قادر به انجام هم زمان دو فعالیت واریز و برداشت از حساب است، گفت: این دستگاه قادر به دریافت دسته ای از اسکناس های رایج در انواع مختلف و به صورت ترکیبی، از مشتری

آشنایی با بیمه وام و انواع آن

آیا تا به حال به ذهنتان خطور کرده است که اگر وام گیرنده قبل از پرداخت کامل وام فوت کند چه اتفاقی می افتد؟ بازماندگان فرد فوت شده باید اقساط باقیمانده را پرداخت کنند یا بانک از ضامن ها انتظار تسویه حساب خواهد داشت. یک راه حل دیگر نیز وجود دارد که آن اخذ بیمه وام است تا پس از فوت، مسئولیت پرداخت اقساط باقیمانده به دوش بازماندگان یا ضامن ها نیفتد.
[روابط عمومی بانک سامان]



کرده اند، نمی شود.

قوانین و مقررات

طبق ماده ۱۹۰ قوانین مدنی ایران، رضایت طرفین قرارداد هنگام انجام هر نوع معامله ای الزامی است. پس وام گیرندگان باید خودشان برای خریدن بیمه وام بدهکار یا بیمه مرهونات بانکی تصمیم بگیرند و رضایت کامل داشته باشند. بانک به هیچ وجه حق ندارد شخصی را مجبور به خریدن بیمه وام کند یا شرط بگذارد که تنها در صورت خرید این نوع بیمه ها به وی تسهیلات داده خواهد شد. نکته مهمی که وجود دارد این است که خرید بیمه عمر برای وام هایی که بدون ضامن پرداخت می شوند اجباری است. طبق اعلامیه بانک مرکزی، بانک ها موظف اند نسبت به بیمه عمر وام گیرنده در شرایط دریافت وام بدون ضامن اقدام کنند.

از طرف دیگر طبق مقررات موجود، بازماندگان فرد فوت شده مسئولیتی بر عهده دارند. آنها موظف اند ظرف ده روز از زمان فوت فرد بیمه شده این موضوع را به شرکت بیمه کننده اطلاع بدهند. نهایت زمان بیمه وام بدهکار برای فرد بیمه شده حداکثر ۴ سال خواهد بود.

نکته قابل توجه دیگر این است که شرکت بیمه کننده هیچ تعهدی برای پرداخت اقساط باقیمانده وام افرادی که بیشتر از ۷۰ سال سن دارند، ندارد.

جمع بندی

بیمه وام می تواند راهکاری برای پرداخت اقساط باقیمانده پس از فوت گیرنده وام باشد. در کل دو نوع بیمه وام وجود دارد که با خرید هر یک از آنها، دیگر نیازی نیست بازماندگان فرد فوت شده یا ضامن های وی نسبت به تسویه حساب وام اقدام کنند. شرکت بیمه کننده تحت برخی شرایط و قوانینی که مورد رضایت و تأیید فرد وام گیرنده هنگام عقد قرارداد بوده است، مسئولیت تسویه حساب اقساط را با بانک یا مؤسسات مالی مورد نظر پس از فوت وی به عهده می گیرد.

بیمه وام (بیمه تسهیلات) چیست؟

این نوع بیمه گاهی با نام بیمه عمر مانده بدهکار شناخته می شود و در صورت فوت وام گیرنده، می تواند کمک حال بزرگی برای بازماندگان و ضامن ها باشد. در صورتی که وام گیرنده بیمه وام دریافت کرده باشد، شرکت بیمه کننده متعهد می شود اگر وام گیرنده قبل از تسویه حساب خود با بانک فوت کند، مانده اقساط او را به موقع به بانک بپردازد. حال باید بدانید که چند نوع بیمه وام وجود دارد و شرایط دریافت آن چیست.

انواع بیمه وام

در کل، دو نوع بیمه وام وجود دارد: بیمه وام بدهکار و بیمه مرهونات بانکی. **بیمه وام بدهکار:** اگر وام گیرنده فوت کند، شرکت بیمه کننده باید اقساط باقیمانده را به صورت کامل به بانک یا مؤسسات مالی پرداخت کند. در چنین شرایطی دیگر از ضامن ها درخواست پرداخت باقیمانده اقساط نمی شود. در صورتی که وام نیمه کاره ای هم داشته باشید می توانید اقساط باقیمانده را بیمه کنید.

بیمه مرهونات بانکی: اگر برای ملکی که در رهن بانک است وام گرفته اید، باید بیمه آتش سوزی به ارزش وام گرفته شده خریداری کنید. با داشتن بیمه مرهونات بانکی اگر ملکی که در رهن بانک بوده بنا به دلایلی از جمله آتش سوزی، انفجار یا بلایای طبیعی دیگر دچار حادثه شود، شرکت بیمه کننده باید خسارت وارده را جبران کند.

شرایط دریافت بیمه وام

مانند بسیاری از تسهیلات دیگر، دریافت بیمه وام نیز شرایطی دارد که عبارتند از:

- ۱- سن وام گیرنده تا زمان پایان اقساط کمتر از ۷۰ سال باشد.
- ۲- وام گیرنده اقساط معوقه یا جریمه دیرکرد نداشته باشد.
- ۳- بیمه شامل افرادی که بر اثر جنگ، شورش یا حمله نظامی فوت



آیا باید در ابتدای راه اندازی کسب و کار حتما مجوز بگیرم؟

دریافت مجوز برای کسب و کارهای اینترنتی

جدا از بحث دریافت و راه اندازی درگاه پرداخت رسمی و صرفه جویی در پرداخت کارمزد، باید به یکی دیگر از بحث‌های مهم در رابطه با کسب و کارهای اینترنتی اشاره کرد. یکی از مهم‌ترین کارها برای رشد مشاغل مستقل اینترنتی، دریافت نماد یا نشان اعتماد الکترونیک است. جالب است بدانید که برای این کار هم باید مجوز رسمی را برای فعالیت کسب و کار اینترنتی خود دریافت کنید. ممکن است شما به عنوان یکی از صاحبان مشاغل اینترنتی، بدون دریافت مجوز، در ابتدای راه به بن‌بست برخوردید، اما در ادامه راه حتما دچار مشکلات عدیده‌ای خواهید شد. تصور کنید که برای دریافت نشان اعتماد الکترونیک خود اقدام می‌کنید، اما در همان لحظه‌ای که از شما شماره مجوز فعالیت‌تان را می‌خواهند، چیزی برای ارائه کردن ندارید. یا در لحظاتی که فروش اینترنتی شما سر به فلک کشیده و سود خوبی عاید کسب و کارتان

دریافت کرد. یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های هر کسب و کار اینترنتی و مستقلی، امکان فروش اینترنتی و مجازی است؛ بهترین و متداول‌ترین روش هم برای این کار، راه اندازی یک درگاه پرداخت مستقل است. نکته بسیار مهم بحث ما هم دقیقاً در همین لحظه به وجود می‌آید که «برای دریافت درگاه پرداخت مگر به مجوز نیاز داریم؟» پاسخ هم مثبت است و هم منفی؛ برای راه اندازی یک درگاه پرداخت، لزوماً نیاز به دریافت مجوز نیست، اما این تنها در رابطه با درگاه‌های با واسطه صدق می‌کند. برای راه اندازی درگاه‌های پرداخت مستقل، با دریافت مجوز می‌توان کارمزد کمتری را پرداخت و به رشد کسب و کار کمک کرد. ما تلاش کردیم در این مطلب، به صورت اختصاصی به سراغ مسئله اهمیت دریافت مجوز و تأثیر آن در کسب و کارهای اینترنتی برویم. در ادامه با اهمیت این مسئله و خدمات درگاه پرداخت سامان کیش آشنا خواهید شد.

بعضی از کارشناسان کسب و کارهای اینترنتی بر این باورند که برای شروع و حتی ادامه دادن به فعالیت‌های کاری در دنیای مجازی، نیازی به کسب مجوز رسمی نیست. با چنین منطقی، هیچ لزومی برای دریافت مجوز برای کسب و کارهای اینترنتی وجود ندارد و اصلاً نیاز نیست برای رشد و مدیریت بسیاری از هزینه‌ها اقدام‌هایی اساسی را در پیش گرفت. اگر شما هم یکی از صاحبان مشاغل مستقل و کسب و کارهای اینترنتی هستید، گوش خود را از شنیدن چنین حرف‌هایی پنهان کنید و با واقعیت آشنا شوید.

واقعیت محضی که در رابطه با کسب و کارهای اینترنتی وجود دارد، این است که دریافت مجوز رسمی، یکی از مهم‌ترین لازمه‌های شروع و ادامه دادن به فعالیت‌های کاری است. با افزایش استقبال مشتریان از کسب و کارهای اینترنتی و داغ شدن رقابت بین برندها و فروشگاه‌های مختلف، حالا دیگر آن توصیه‌های بی‌اساس، هیچ کاربردی ندارند و برای شروع باید مجوز



سایت و شرح فعالیت‌های مشخص شده در مجوزهای شغلی

معرفی درگاه پرداخت

الکترونیک سامان کیش (سپ)

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ) از سال ۱۳۸۲ تا هم‌اکنون مشغول فعالیت در حوزه پرداخت‌های اینترنتی است.

این مجموعه با تکیه بر نیروهای انسانی متخصص و فناوری‌های لازم برای ابزارهای نوین پرداخت مثل کارتخوان، درگاه اینترنتی و... توانسته رضایت مشتریان و کاربران را جلب کند. برای بهره‌مندی از خدمات ویژه پرداخت الکترونیکی و راه‌اندازی درگاه پرداخت اینترنتی با استفاده از سامانه سپ، کافی است به سایت Sepir مراجعه و برای دریافت خدمات مربوط به پرداخت الکترونیکی، ثبت‌نام کنید. در حال حاضر بیش از ۸۵۰ هزار دستگاه کارتخوان، ارائه سرویس‌های موفق به بیش از ۳۵ هزار کاربر اینترنتی و بیش از ۴۰۰ هزار کارت فعال شده در کارنامه درخشان سپ ثبت شده است؛ چرا شما یکی از این افراد نباشید؟

توانند به صورت قانونی اقدام کنند. همین‌طور، این نماد کمک می‌کند مشتریان اطمینان داشته باشند که اطلاعات شخصی‌شان حین خرید محفوظ می‌ماند و قادر هستند اعتبار شما و کسب‌وکارشان را ارزیابی کنند. با همه این اوصاف، دریافت نماد اعتماد الکترونیک، باعث دلگرمی و ایجاد اطمینان در مشتریان بالقوه شما می‌شود.

شرایط دریافت درگاه اینترنتی

تمامی کسب‌وکارهای اینترنتی برای دریافت درگاه اینترنتی باید شرایط زیر را داشته باشند:

- مجوز شغلی معتبر حقوقی و حقیقی مرتبط با فعالیت موردنظر در اینترنت
- دارا بودن نماد اعتماد الکترونیکی
- رعایت قوانین عمومی کشور و قانون تجارت الکترونیک جمهوری اسلامی
- عدم «منع فعالیت» از نظر نظام بانکی جمهوری اسلامی
- برخورداری از یک وب‌سایت مشخص برای فروش اینترنتی
- ارتباط منطقی و مستقیم بین زمینه فعالیت‌های

شده، باید بخش عمده‌ای از درآمد معاملات‌تان را بابت کارمزد به درگاه‌های با واسطه بدهید؛ آیا این اتفاقات برای شما خوشایند است؟ مسلماً خیر.

چرا نماد اعتماد الکترونیک مهم است؟

نماد اعتماد الکترونیک یا اینماد (Enemad) دقیقاً همان سوپاپ اطمینانی است که باعث آسودگی خاطر کاربران و مشتریان در فضای مجازی می‌شود. تمامی کسب‌وکارهای اینترنتی که دارای نماد اعتماد الکترونیک هستند، لوگوی مخصوص اینماد را در گوشه‌ای از سایت خود قرار داده‌اند تا اعتبار و شماره مجوز رسمی خود را به کاربران ارائه کنند. اگر شما هم یکی از صاحبان مشاغل مستقل و اینترنتی هستید، برای شروع یا حداقل در ادامه فعالیت‌تان باید پس از دریافت مجوز و ثبت رسمی برند تجاری خود، برای دریافت اینماد اقدام کنید. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های اینماد یا همان نشان اعتماد الکترونیک، اعطای اطمینان و خاطر جمعی به مشتریانی است که به سایت شما ورود می‌کنند. اینماد یا نماد اعتماد الکترونیک به مشتریان کمک می‌کند تا در صورت بروز اشکال حین خرید،



بانکدار ویژه شعبه آفریقا صداقت کلیدی ترین نکته عملکرد است

| جعفر تکبیری |

چگونه است، اظهار کرد: هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی در قالب جلسات ماهانه و ارتباط مستمر تلفنی با بانکداران ارشد این اداره است. بانکداران ارشد ما افرادی باصلاحیت و صاحب نظر هستند و ارتباط لحظه‌ای ما با بانکداران ارشد و پاسخ صریح و حل مشکلات مشتری از طرف بانکداران ارشد یکی از جذابیت‌های این سیستم است که قابل تقدیر است. همچنین باتوجه به تدابیر اتخاذ شده از سمت رئیس محترم شعبه این مهم میسر شده تا در زمینه جذب مشتریان جلسات مثمر ثمری در شعبه برگزار شود.

ژیلا نوری در پاسخ به این پرسش که نیاز مشتری را چگونه شناسایی می‌کنید، گفت: نظر به اینکه پایه شناخت نیاز مشتریان، شناخت افراد است با داشتن ارتباط کلامی مؤثر و صمیمانه می‌توان شناخت دقیقی از مشتریان به دست آورد.

وی سپس ادامه داد: فکر می‌کنم ایجاد ارتباط صمیمانه با مشتری و مهارت در امر بازاریابی باتوجه به تجربیات به دست آمده و ارتباط کلامی و پیگیری مستمر در خصوص امورات بانکی مشتریان ویژه عملکرد من را متمایز کرده است.

بانکدار ویژه شعبه آفریقا همچنین به نکات کلیدی عملکرد خود اشاره کرد و گفت: اول مشتری‌مداری، دوم ایجاد ارتباط صمیمانه با مشتری در جهت جلب اعتماد مشتری، سوم پیگیری مستمر و در نهایت صداقت کلیدی ترین نکات عملکرد من است.

وی در پایان عنوان کرد: وظیفه خود می‌دانم که از حسن اعتماد مدیریت ارشد بانک و مدیریت بانکداری ویژه و همچنین تأیید ریاست محترم شعبه به جهت انتخاب اینجانب به عنوان بانکدار ویژه در شعبه آفریقا با در اختیار گذاشتن فضای مناسب و امکانات لازم برای عملکرد بهتر این واحد تشکر ویژه کنم.

ژیلا نوری سرابی، بانکدار ویژه شعبه آفریقا توانسته در تیرماه عنوان بانکدار ویژه برتر را از آن خود کند. وی که از خردادماه سال ۱۴۰۰ به عنوان بانکدار ویژه شعبه آفریقا مشغول به کار است، در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان می‌گوید: همیشه سعی کردم با روی گشاده و لبخند مشتری را به داخل اتاق هدایت و با رفتار حرفه‌ای در چارچوب قوانین بانکی با مشتری صحبت کنم و به عنوان یک مشاور بانکی در خدمت مشتری باشم و نیازهایشان را شناسایی و مرتفع کنم.

وی سپس به خدماتی که مشتریان از وی دریافت می‌کنند اشاره کرد و گفت: من به عنوان مشاور مالی مشتریان عمل می‌کنم؛ به این صورت که کلیه امورات بانکی‌شان از قبیل افتتاح و بستن حساب‌های کوتاه مدت و بلندمدت، ارائه انواع تسهیلات، صدور انواع بیمه نامه برای مشتریان ویژه و خانواده‌هایشان، هماهنگی

و ترانسفر برای مشتریان ویژه و خاص، عملیات ریالی و الکترونیکی و هماهنگی جهت اخذ صندوق امانات برای مشتریان را انجام می‌دهم.

ژیلا نوری درباره نحوه بازاریابی و جذب مشتریان نیز عنوان کرد: بازاریابی موفق و جذب مشتریان ویژه حامل رفتار و اخلاق خوب و حرفه‌ای با مشتریان فعلی یا حتی مشتریان گذری است. من بارها این تجربه را کسب کردم که با رفتار خوب و حرفه‌ای و احترام کامل و داشتن صداقت با مشتریان فعلی و گذری خیلی خوب می‌توانیم در جذب مشتریان جدید موفق باشیم. از نظر من لازمه موفقیت در جذب مشتریان ویژه نخست مهارت برقرار کردن ارتباط سپس داشتن سواد و دانش کار و در نهایت پذیرش مشتری با روی خوش و شنونده بودن خوب است.

بانکدار ویژه شعبه آفریقا در پاسخ به این پرسش که نحوه هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی و همچنین ریاست شعبه



بانکدار ویژه شعبه ولنجک: درک نیاز مشتری کلید وفادارسازی مشتریان است

| جعفر تکبیری |

● نحوه هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی و

ریاست شعبه به چه صورت است؟

در خصوص نحوه تعامل و هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه اختصاصی در بیشتر مواقع مسائل و مشکلات را از طریق تلفن و واتساپ، پیگیری و رفع می‌کنم و باقی درخواست‌ها را به صورت رایورز برای آنها ارسال می‌کنم. خوشبختانه در این خصوص همکاری لازم از سمت همکاران بانکداری ویژه و اختصاصی صورت می‌گیرد و در اسرع وقت پاسخگو هستند. در خصوص موضوع هماهنگی با ریاست شعبه هم تقاضای مشتریان را با ایشان مطرح می‌کنم و ایشان توصیه‌ها و پیشنهادهای خود را در خصوص نحوه انجام وظایف به من ارائه می‌دهند و همواره در تمامی مسائل حامی و پشتیبان من هستند.

● نیاز مشتری را چگونه شناسایی می‌کنید؟

درک نیاز مشتری کلید وفادارسازی مشتریان است. به همین خاطر من با درک درست این نیازها، پاسخ خوبی را به نیازهای مشتری می‌دهم و مطمئنم با رضایت مشتری، آنها وفادار خواهند شد. شناسایی درست نیازها باعث کاهش شکایات و بهبود خدمات و افزایش مشتریان جدید خواهد شد. در مجموع من همیشه می‌کوشم به صحبت‌های مشتری گوش کنم تا متوجه شوم کدام یک از خدمات ما برطرف‌کننده نیازهای مشتریان است. علاوه بر این خود را در جایگاه مشتری می‌گذارم و سعی می‌کنم نیازهایی که به عنوان مشتری دارم را بررسی کنم و جواب آنها را بیابم. همچنین موضوع پیگیری از مشتریان نیز بسیار مهم است و اگر آنها خدمتی دریافت می‌کنند، با آنها تماس می‌گیرم تا تجربه و احساس خودشان را عنوان کنند و این پیگیری باعث انتقال این پیام می‌شود که برای آنها اهمیت قائل هستیم.

● چه چیز باعث تمایز عملکرد شما نسبت به همکاران دیگر شده است؟

همه همکاران در این بخش بسیار خوب و باتجربه هستند؛ ولی یکسری نکات وجود دارد که همه باید برای پیشرفت مدنظر قرار دهیم. مثل اصول صحیح معاشرت با افراد مختلف، متعهد و مسئولیت‌پذیر بودن، افزایش مهارت و اطلاعات فردی.

● در پایان اگر نکته خاصی هست، بازگو کنید؟

در پایان می‌خواهم از سرکار خانم افقهی مدیریت محترم بانکداری ویژه و اختصاصی و سایر همکاران در مدیریت مربوطه که دلسوزانه پاسخگو بوده و ما را در رسیدن به اهداف یاری می‌کنند، تشکر کنم.

نغمه چریانی زنجانی بانکدار ویژه شعبه ولنجک که توانسته در مردادماه به عنوان بانکدار ویژه برتر این ماه انتخاب شود، در گفت‌وگویی با خبرنگار نشریه سامان به دلایل موفقیت خود و شیوه جذب مشتریان اشاره کرده است. آنچه در ادامه می‌خوانید، حاصل گفت‌وگوی ما با خانم چریانی است.

● در ابتدا برای خوانندگان بگویید که نحوه تعامل شما با مشتریان به چه صورت است؟

سلام به همه خوانندگان نشریه سامان. در پاسخ به این سؤال باید بگویم شغل ما یک شغل مشتری‌محور است و به همین خاطر نوع تعامل ما با مشتریان بسیار با اهمیت است. من سعی می‌کنم از روش‌های ارتباطی مختلف از جمله تعامل رودررو، تماس تلفنی و شبکه‌های اجتماعی و نرم‌افزار Ubank برای ارتباط با مشتریان استفاده کنم. البته نکته مهم این است که نباید از یک رویکرد برای تمام مشتریان استفاده کنیم تا بتوانیم احساس منحصر به فرد بودن را در مشتری ایجاد کنیم. در کنار این تلاش می‌کنم همیشه در دسترس مشتریان باشم و به سؤالات آنها در اسرع وقت پاسخ دهم و ابهامات و نگرانی‌های مشتری را برطرف کنم.

● در جایگاه بانکدار ویژه شعبه ولنجک، چه خدماتی به مشتریان ارائه می‌کنید؟

اول از همه مشتریان ویژه دارای بانکدار ویژه هستند و آنها بدون نوبت خدمات را دریافت می‌کنند. در کنار این، مشتریان ویژه و خاص دارای کارت طلایی هستند که این کارت‌ها سقف برداشت نقدی بیشتری دارد و تخفیفاتی نیز برای خرید روی آنها اعمال شده است. علاوه بر این، این دسته از مشتریان خدمات اعتباری متفاوت، خدمات بیمه‌ای، خدمات تشریفات و ترانسفر فرودگاهی، استفاده از صندوق امانات با اولویت تخصیص و تخفیف ویژه و خدمات مربوط به مسافرت نظیر بلیت و تور را دریافت می‌کنند.

● نحوه جذب و بازاریابی مشتریان به چه صورت است؟

سعی می‌کنم قبل از مذاکره با مشتریان اطلاعاتی راجع به آنها کسب کنم تا هنگام مذاکره بتوانم از طریق این اطلاعات نظر آنها را جلب کنم. نکته مهم این است که هنگام مذاکره تمام توجهم را معطوف مشتری می‌کنم تا در مشتری احساس ارزشمندی و قابل احترام بودن را ایجاد کنم و در کنار این با توجه به تیپ شخصیتی مشتری، رفتار مناسب برای گفتگو با او را انتخاب می‌کنم و همیشه در تلاشم تا اطلاعات کافی و صادقانه و در مورد خدمات و محصولات به مشتری ارائه دهم.

اثر پیگمالیون چیست؟

اثر پیگمالیون (Pygmalion effect) یک پدیده روان‌شناختی است که می‌گوید افراد نسبت به سطح انتظارات دیگران از خودشان، واکنش‌های مستقیم نشان می‌دهند و بر مبنای این انتظارات و ذهنیت‌ها، تغییر می‌کنند. این یعنی هنگامی که شما از فردی انتظاری دارید، این انتظار شما، در نهایت منجر به توسعه توانمندی متناسب با انتظار شما در آن فرد می‌شود.



شرایط کار و توانمندی‌ها و صلاحیت فرد بستگی ندارد؛ لذا برای اساس مدیران باید همیشه کارمندان را باور و از آنها انتظارات بالایی با بهترین نتایج داشته باشند، چرا که در این صورت، کارمندان این باور را احساس و سعی می‌کنند بهترین مهارت‌ها و توانایی‌هایشان را نشان دهند تا انتظارات مدیر برآورده شود.

انتظارات بالای مدیر به انتظارات بالا در کارمند منجر می‌شود. انتظارات بالا از کارمند باعث می‌شود او تلاش بیشتری کند و این تلاش زیاد، منجر به عملکرد بهتر و به دنبال آن انتظارات مدیر برآورده می‌شود. همچنین انتظار از خود کارمند نیز بهبود می‌یابد و این زنجیره در راستای رشد ادامه خواهد داشت. بر همین اساس باید گفت روشی که مدیران برای مدیریت کارکنان خود استفاده می‌کنند، تابعی از انتظار و برداشت آنها از توانمندی‌های کارکنانشان است. هنگامی که یک مدیر به اشتباه فکر می‌کند کارمندش ناتوان است، عزت نفس کارمند و تصویر ذهنی او از خودش آسیب می‌بیند و کارمند قطعاً همانی می‌شود که مدیر انتظار دارد. اثر پیگمالیون مانند یک تیغ دو لبه است. یعنی اشتباه کارمند ممکن است مدیر را به تنظیم انتظارات پایین سوق دهد. هنگامی که کارمندی اشتباه می‌کند توجه مدیر جلب می‌شود و توجه و دقت مدیر موجب کاهش اعتماد به نفس کارمند می‌شود. این کاهش اعتماد به نفس تردید مدیر را زیاده‌تر می‌کند و باعث می‌شود مدیر فکر کند کارمند قابلیت لازم را ندارد و بیشتر از این نمی‌تواند کارایی داشته باشد؛ لذا انتظارات خود را پایین تر می‌آورد. مدیران باید مراقب این موضوع باشند و از بروز این باور جلوگیری کنند و هیچگاه از انتظارات واقعی خود دست برندارند و کوتاه نیایند. این حالت بر عکس اثر پیگمالیون که کاهش عملکرد به خاطر انتظارات پایین مدیر است را اثر گِلم (Golem effect) هم می‌نامند.

منبع: گاهنامه مدیر

اثر پیگمالیون در کسب و کار، در رفتار سازمانی، ارتباط با دیگران، تدریس و زندگی شخصی بسیار کاربرد داشته و مؤثر است. مثلاً اگر معلمی بر این باور باشد که بچه‌ای کندذهن است، خود بچه هم باور می‌کند و واقعاً آموزش‌ها را دیرتر دریافت می‌کند. درعین حال، عکس این نیز صادق است و اگر معلم باور داشته باشد بچه‌ای توانمند و باهوش است روی عملکرد بچه به شدت تأثیر می‌گذارد و مطابق انتظار معلم ظاهر می‌شود.

این موضوع مبنای یک آزمایش قرار گرفت که در آن تست IQ از تعدادی دانش آموز گرفته شد. برخی از دانش آموزان به طور تصادفی انتخاب و به عنوان دانش آموزانی باهوش به معلمانشان معرفی شدند. بعد از اینکه معلمان باور کردند این دانش آموزان باهوش هستند با آنان همانند دانش آموزان باهوش و با استعداد رفتار کردند. این دانش آموزان به طور قابل توجهی در آزمون بعدی نتایج بهتری داشتند، اما بچه‌هایی که بر اساس این آزمایش باهوش بودند و به معلمانشان به عنوان دانش آموزان معمولی گزارش شدند، هیچ پیشرفتی نداشتند.

نتایج مهم اثر پیگمالیون:

۱. انتظارات فرد تأثیر ویژه‌ای بر رفتارش دارد.
۲. رفتار فرد بر رفتار افراد دیگر مؤثر است.
۳. رفتار دیگران انتظارات فرد را تحکیم می‌بخشد.
۴. فرد رفتار دیگران را شاهدهی می‌داند که تمامی انتظاراتش درست بوده است.

تحقیقات مشابهی در حوزه‌ها و فعالیت‌های دیگر نشان داد انتظارات بالای مدیران به موفقیت و بهره‌وری بیشتر کارمندان منجر می‌شود. بر اساس اثر پیگمالیون مدیران باید بدانند موفقیت و رشد کارمندان فقط به



گفت و گو با همکاران واحد فرودگاہی بانک سامان

یک روح در دو پکنی

گفت و گو: جعفر تکبیری



مصطفی کریمی - رئیس شعبه

سامان و برندینگ تمرکز دارند. وی سپس با اشاره به این نکته که به دلیل موقعیت جغرافیایی هر دو شعبه، چالش‌های خاصی نیز برای آنها وجود دارد، اضافه کرد: تا شعاع مشخصی در کنار فرودگاه‌ها نواحی مسکونی و تجاری وجود ندارد و این بعد مسافت مشتریان ما را محدود به مسافران، مشایعت‌کنندگان یا استقبال‌کنندگان می‌کند که معمولاً مشتری سایر شعب بانک‌ها هستند و صرفاً برای دریافت خدمات بانکی و اطلاعات به ما مراجعه می‌کنند. و گروه دیگری از مشتریان ما کارمندان، کارکنان و بهره‌برداران فرودگاه هستند ولی همکاران بنده به این مشتریان بسنده نکرده و با بررسی و مطالعه پتانسیل‌های موجود در اطراف فرودگاه فراتر از محیط شعبه و حتی در شهرهای اطراف فرودگاه بازاریابی و با معرفی محصولات و مزایای شعبه مشتریان بسیار خوبی جذب کرده‌اند و با ارائه خدمات با کیفیت و ارتباط مؤثر و محترمانه با ایشان و ایجاد تجربه متفاوت و خوشایند از آنها مشتریان وفاداری ساخته‌اند که مشکلات و هزینه‌های زمانی و مالی حضور در فرودگاه را پذیرفته و با گذر از کنار برخی بانک‌های بزرگ دولتی به شعبه ما مراجعه می‌کنند.

کریمی همچنین در ادامه افزود: متأسفانه با همه‌گیری بیماری کرونا، یکی از آسیب‌دیده‌ترین صنایع کشور صنعت هواپیمایی و توریسم بود که به همین واسطه فرودگاه‌های کشور و بهره‌برداران فرودگاه‌ها نیز متأثر از این همه‌گیری بودند. تقریباً تمام همکاران بنده نیز در فرودگاه مبتلا به این بیماری شدند ولی با رشادت و از خودگذشتگی سایر همکاران، خدمات ما برای یک‌لحظه هم قطع نشد و حتی در زمانی که کل کشور تعطیل شد ارائه خدمات ما ادامه داشت.

رئیس شعبه فرودگاهی سپس در خصوص برنامه‌ریزی برای پیشبرد اهداف مجموعه نیز گفت: در راستای پیشبرد و تحقق اهداف شعبه

یک روح در دو بدن... شاید بسیاری این اصطلاح را شنیده باشند و آن را تمثیلی برای نزدیکی دو فرد بدانند اما در بانک سامان باید اصطلاح یک روح در دو بدن را برای شعب دوقلوی فرودگاهی به کار برد. شعبه‌ای که یکی از پیشخوان‌های آن در فرودگاه مهرآباد و پیشخوان دیگر در فرودگاه امام خمینی است که از قضا پیشخوان دوم مأموریتی سخت‌تر بر عهده دارد و به صورت ۲۴ ساعته به مشتریان و مسافران فرودگاهی خدمات ارائه می‌دهد؛ از این رو در این شماره از نشریه سامان به گفت‌وگو با همکارانی نشستیم که در این دو شعبه مشغول فعالیت هستند.

ریاست هردو شعبه یا به زبان بهتر واحد فرودگاهی بانک سامان در فرودگاه مهرآباد و امام خمینی بر عهده مصطفی کریمی است. وی از سال ۸۶ وارد بانک سامان شده و لیسانس مترجمی زبان انگلیسی و کارشناسی ارشد مدیریت بین‌الملل دارد و در شعب آفریقا، جنت‌آباد، گیشا و فرودگاه امام خمینی در پست‌های مختلفی فعالیت داشته و در سال ۱۴۰۰ ریاست شعبه ترمینال ۲ مهرآباد به او واگذار شد.

مصطفی کریمی در گفت‌وگو با خبرنگار نشریه سامان، عنوان کرد: ضمن تبریک انتخاب بانک سامان برای چهارمین سال متوالی به عنوان محبوب‌ترین بانک کشور در ابتدا و قبل از هر موضوعی تمایل دارم در خصوص مجموعه واحد فرودگاهی بانک سامان توضیحاتی ارائه دهم. مجموعه واحد فرودگاهی بانک سامان متشکل از شعبه فرودگاه مهرآباد کد ۸۵۲، شعبه ۲۴ ساعته فرودگاه امام خمینی کد ۸۴۶ و مرکز خدمات مهرگان کد ۲۱۲۳ است که اهداف مشترکی دارند. شعبه فرودگاه امام خمینی در شیفت روز و در ساعات اداری همچون سایر شعب فعالیت دارد و در سایر ساعات شبانه‌روز و ایام تعطیل به صورت باجه ۲۴ ساعته به ارائه خدمات مشغول است. همان‌طور که مستحضرد شعب فرودگاهی ویتترین بانک سامان هستند و مانند یک نمایشگاه دائمی بر معرفی بانک



مسعود سید جواد جواهری - معاون شعبه

و بیشترین زمان را در کنار همکاران می‌گذرانند. تعامل و رابطه کاری مناسب و دوستانه کنار همکاران توأم با رعایت اصول حرفه‌ای شغلی، رفتاری است که همکاران این شعبه همیشه رعایت کرده‌اند و این مهم با درایت ریاست محترم شعبه جناب آقای کریمی حاصل شده است. شعبانی در پایان گفت: در پایان امیدوارم با کمک همکارانم در واحد فرودگاهی و با تلاش بی‌سیر بتوانیم همچون گذشته در رشد و اعتلای بانک سامان سهمی کوچک داشته باشیم.

جو شعبه خوب است

مهدی دانی حسینی، کاربر فروش تخصصی شعبه فرودگاه مهرآباد است. وی که از سال ۸۷ وارد بانک سامان شده در خصوص عملکرد خود در شعبه فرودگاه مهرآباد می‌گوید: کار روزانه من صدور و تمدید ضمانت‌نامه‌ها، پرداخت تسهیلات صنفی و مصرفی، پرداخت تسهیلات پرسنل فرودگاه مهرآباد، شرکت فرودگاه‌ها و دانشکده هوانوردی و همچنین پیگیری و وصول اقساط مرتبط با آنها است.

وی سپس ادامه داد: خدا را شکر جو شعبه خوب است و در یک سال گذشته تمام تلاش خود را برای موفقیت شعبه انجام دادیم و با جلسات برگزار شده و بررسی اهداف، به‌صورت هدفمند به‌سوی قله گام برداشتیم و در حال حاضر عملکرد مطلوبی حاصل شده است. وی در خصوص آینده شغلی خود در بانک سامان نیز گفت: در مورد آینده شغلی خود برنامه‌ای ندارم؛ جز اینکه منتظر باشم و ببینم که چه تصمیمی برای آینده شغلی من گرفته می‌شود. فقط امیدوارم شرایطی اتفاق بیفتد که در بانک سامان، پرسنل به‌حق خودشان برسند.

ماجرای دستگیری سارق

مسعود سید جواد جواهری، معاون شعبه ترمینال دو مهرآباد است. او

جلسات هم‌اندیشی برگزار و شاخص‌های عملکردی و اهمیت آن‌ها تشریح می‌شود و مورد بحث قرار می‌گیرد و اطمینان حاصل می‌شود که همکاران از وضعیت تحقق اهداف و روند شعبه مطلع هستند و در نتیجه بر اساس خرد جمعی تصمیمات لازم اخذ می‌شود. همواره تأکید بر حرکت متوازن در تمام شاخص‌ها و رفع نواقص و تمرکز بر نقاط قوت شعبه بوده است. این شناخت همکاران از اهداف و برنامه‌ها و روحیه همکاری و کار تیمی باعث عملکرد فوق‌العاده شعبه در تمام شاخص‌ها و قرار گرفتن در بین ۱۰ شعبه برتر بانک در دو فصل اخیر شده است.

وی سپس خاطرنشان کرد: همکاران بنده در شعب فرودگاه مهرآباد، امام خمینی و مرکز خدمات مهرگان با رفاقت، همدلی، حمایت و پشتیبانی از یکدیگر، فضای صمیمانه‌ای را ایجاد کرده‌اند و دقیقاً مثل یک تیم فوتبال به سمت هدف اصلی تیم که همان دستیابی به اهداف شعبه و در سطح بالاتر، استراتژی سامان ۱۴۰۴ است، حرکت می‌کنند.

کریمی در پایان این گفت‌وگو گفت: چالش‌های بسیاری پیش رو داریم که تشریح آنها در این مجال نمی‌گنجد و در زمان و مکان مناسب با سرپرست محترم منطقه بررسی می‌شود. لازم می‌بینم همین‌جا از جناب آقای رشیدی سرپرست محترم منطقه برای تمام همراهی‌هایشان صمیمانه سپاسگزاری کنم. همچنین از تمام همکارانم که بنده را در مدیریت دو شعبه فرودگاه امام خمینی و فرودگاه مهرآباد یاری می‌دهند تشکر می‌کنم.

بانک سامان بانک محبوب

مهدی شعبانی، رئیس باجه فرودگاه امام خمینی است که از سال ۱۳۸۴ وارد بانک سامان شده و سابقه فعالیت در شعب مختلفی در کارنامه وی وجود دارد. وی در گفت‌وگو با خبرنگار نشریه سامان گفت: با توجه به اینکه سال‌های زیادی است که در بانک سامان فعالیت می‌کنم روزهای خوب و بد زیادی را پشت سر گذاشته‌ام ولی در شعبه فرودگاه امام خمینی با توجه به اینکه مشتریان متعددی در طول فعالیت می‌بینم و به ارائه خدمات به آن‌ها می‌پردازیم، پویایی خاصی وجود دارد اما نباید از سختی‌های شیف‌ت کاری این شعبه به‌راحتی گذشت. واقعیت این است که بنده چندین سال در زمان تحویل سال نو در کنار خانواده نبودم و در خیلی از مناسبت‌ها ممکن است به دلیل حضور در محل کار در کنار خانواده نباشیم، اما کلیه همکاران این شعبه با همدلی و یکرنگی در کنار هم، روزهای خوبی را سپری می‌کنیم.

شعبانی سپس عنوان کرد: همان‌طور که مستحضرید توجه به مشتریان برتر از اولویت‌های مهم برنامه استراتژیک سامان ۱۴۰۴ است. از این‌رو توجه به نیازهای گروه مشتریان هدف و ارتقای خدمات برتر به این گروه به‌ویژه مشتریان ویژه و خاص از اهمیت خاصی برخوردار است. لذا حفظ ارتباط با این گروه از مشتریان و پاسخگویی در همه ساعات شبانه‌روز و مشاوره صحیح به مشتریان برای بنده اهمیت زیادی دارد.

رئیس باجه فرودگاه امام همچنین خاطرنشان کرد: احساسم در خصوص بانک سامان را فقط در یک جمله می‌توانم خلاصه کنم: بانک سامان بانک محبوب است و همین‌جا به همه همکاران عزیزم در بانک سامان، کسب رتبه محبوب‌ترین بانک کشور برای چهارمین سال پیاپی را تبریک عرض می‌کنم.

وی در خصوص مهم‌ترین چالش کاری در باجه فرودگاه امام خمینی نیز گفت: همان‌طور که عرض کردم به دلیل شیف‌ت کاری فرودگاه امام خمینی، همکاران این شعبه ساعات زیادی را در کنار خانواده نیستند



احسان آقابالایی - کاربر عملیات



احمد پویامنش - رئیس باجه



امیر رضای صفری - کاربر عملیات



علی رضا فلاحی - کاربر فروش



کوروش فاسمی - کاربر عملیات



محسن کیخسروی - بانکدار فروش



مهدی حسینی - کاربر فروش تخصصی



مهدی شعبانی - رئیس باجه

انتخاب بهترین سخت است ولی یکی از خاطرات خوب من مربوط به سال ۹۲ می‌شود که از کارت یکی از مشتریان شعبه گیشا ۳۰۰ میلیون تومان سوءاستفاده شده بود و مشتری بعد از دریافت پیامک سراسیمه درحالی که نمی‌توانست صحبت کند و فقط صفحه گوشی نشان می‌داد به شعبه مراجعه کرد که با همکاری دوستان شرکت پشتیبان دستگاه کارخوان بانک پاسارگاد توانستیم شخص مجرم را درحالی که در حال تحویل گرفتن سکه‌های طلای حاصل از سوء استفاده بود دستگیر کنیم و آب رفته را به جوی بازگردانیم.

هم از قدیمی‌های سامان است که از ۱۳۸۳ وارد بانک سامان شده است. او می‌گوید ۱۸ سال زندگی و خدمت در بانک باعث دل بستگی من به بانک سامان شده است. وی سپس ادامه داد: یکی از جذابیت‌های بانک برای من حال و احوال پرسبی و ارتباط برقرار کردن با مشتریان و کسب رضایت آنها است. البته در کنار تمام جذابیت‌ها در بانک دغدغه‌هایی نیز وجود دارد؛ مثل رسیدن به اهداف پیش بینی شده که با وجود نوسانات و متغیر بودن اهداف گاهی این موضوع آزاردهنده می‌شود. جواهری سپس ادامه داد: اگر از بهترین خاطرات من در بانک بپرسید باید بگویم واقعا



تثبیت جایگاه نخست سپ در صنعت پرداخت

با پوشش ۳۳/۲۰ درصد از بازار تراکنش‌های خرید، در این ماه نیز بالاترین سهم را در بین رقبا به خود اختصاص داد و همچنین با رشد ۰/۱۴ درصدی در حوزه تراکنش‌های مانده‌گیری به سهم ۱۶/۹۷ درصدی رسید و با یک پله صعود، رتبه نخست این بخش را به‌دست آورد. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، به عنوان پیش قراول صنعت پرداخت در خاورمیانه و آفریقا با کسب سهم ۱۸/۵۳ درصدی از ابزارهای تراکنش‌دار اینترنتی، بیشترین سهم در کشور را به نام خود به ثبت رساند.

سپ با سهم ۰۷/۲۰ درصدی از کل تراکنش‌های کشور در مرداد ماه، صدرنشینی خود را در بین رقبا تثبیت کرد. به گزارش روابط عمومی سپ، به نقل از گزارش اقتصادی شاپرک، این شرکت توانست با سهم ۰۷/۲۰ درصدی، از نظر تعداد تراکنش، در رتبه نخست صنعت پرداخت قرار گیرد. این گزارش نشان می‌دهد، سپ با سهم ۱۶/۲۰ درصدی در بخش «تعداد تراکنش‌های کارتخوان فروشگاهی»، همچون ماه گذشته بهترین عملکرد را در بین شرکت‌های پرداخت دارد. این شرکت نوآور در صنعت پرداخت،



تثبیت جایگاه نخست سپ در صنعت پرداخت

برای پرداختن به زندگی...



بررسی عملکرد مردادماه «سپ»

خدمات کارتخوان است که هر دو در ۸ ماه نخست از سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۱ با رشد همراه شده است. «سپ» در ۸ ماه نخست سال مالی ۱۴۰۱ مبلغ ۸,۹۹۷,۵۵۸ میلیون ریال از خدمات کارتخوان و مبلغ ۱۶,۳۱۴,۴۹۹ میلیون ریال از پین و اعتبار فروخته شده، درآمد شناسایی کرده است. این در حالی است که درآمد شناسایی شده از خدمات کارتخوان در ۸ ماه نخست سال مالی ۱۴۰۰ مبلغ ۷,۱۲۴,۷۱۴ میلیون ریال و درآمد حاصل از پین و اعتبار فروخته ها بالغ بر ۱۲,۴۷۱,۸۲۳ میلیون ریال ثبت شده است.

بررسی عملکرد ماهانه

«سپ» در مرداد ماه با رشد درآمد حاصل از ارائه خدمات کارتخوان همراه شده ولی درآمد پین و اعتبار فروخته شده درگاهها در مردادماه اندکی نسبت به تیرماه کمتر شده است. در مجموع در مرداد مبلغ ۳,۶۲۷,۴۴۷ میلیون ریال درآمد شناسایی کرده در حالیکه درآمد شرکت در تیرماه مبلغ ۳,۷۳۷,۷۷۷ ثبت شده است.

شایان ذکر است با توجه به زمانبر بودن استخراج اطلاعات صورت وضعیت بانکها و شاپرک و اپراتورها، اطلاعات به صورت برآوردی لحاظ شده و پس از نهایی شدن در گزارشات آتی افشا می شود.

کل درآمد شناسایی شده «سپ» در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۰ مبلغ ۳۱,۸۲۹,۹۴۴ میلیون ریال بوده که طی ۸ ماه نخست سال مالی جاری توانسته بالغ بر ۸۱ درصد آن را پوشش دهد.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش از روند درآمدی پایداری برخوردار است و توانسته در مردادماه مبلغ ۳,۶۲۷,۴۴۷ میلیون ریال درآمد شناسایی کند که تقریباً مشابه تیر ماه است. «سپ» دو منبع اصلی کسب درآمد دارد و در مردادماه مبلغ ۲,۲۴۷,۷۷۴ میلیون ریال از پین و اعتبار فروخته شده درگاه ها و مبلغ ۱,۲۹۵,۰۲۹ میلیون ریال از خدمات کارتخوان کسب درآمد کرده است. سال مالی «سپ» پایان آذر ماه ۱۴۰۱ است و توانسته مجموع درآمد خود از ابتدای سال مالی تا پایان مرداد ماه را به مبلغ ۲۵,۹۴۷,۱۷۵ میلیون ریال افزایش دهد که نسبت به مدت مشابه سال قبل، رشد ۲۹ درصدی داشته است. این شرکت در ۸ ماه منتهی به پایان مردادماه ۱۴۰۰ مبلغ ۲۰,۱۴۴,۳۰۱ میلیون ریال درآمد داشت.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۱ را با روند رو به رشدی آغاز و عملکرد فصلی آن نیز نشان می دهد در بهار سال جاری بهتر از زمستان عمل کرده است. بررسی درآمد فصلی شرکت نشان می دهد میانگین درآمد «سپ» طی فصول مختلف سال صعودی بوده است. در زمستان ۱۴۰۰ بطور میانگین ماهانه ۲,۹۹۲,۲۹۱ میلیون ریال درآمد داشته و درآمد ماهانه شرکت در بهار ۱۴۰۱ بطور میانگین به مبلغ ۳,۲۰۱,۶۹۲ میلیون ریال رسیده است. در دوماه از فصل تابستان، میانگین درآمد «سپ» ۳,۶۸۲,۶۱۲ میلیون ریال بوده که نسبت به سه ماه های قبلی بیشتر شده است. البته برای مقایسه دقیق تر باید درآمد شهریور را نیز در عملکرد سه ماهه تابستان لحاظ کرد.

مقایسه درآمد شرکت در ۸ ماه نخست سال مالی با مدت مشابه سال گذشته عمده درآمد شرکت از پین و اعتبار فروخته شده درگاه ها و



تراکنش کارتهخوان های سپ از مرز ۳ میلیارد گذشت

۲۷۸ تراکنش در هر ثانیه

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، از ابتدای فروردین ماه سال ۱۴۰۱ تا پایان مرداد ماه ۱۴۰۱، ۳،۷۲۹،۱۴۱،۵۴۸ تراکنش را از طریق کارتهخوان، درگاه و موبایل به ثبت رسانده است. که از این میزان تراکنش، ۳،۴۲۷،۳۸۲،۵۴۳ تراکنش از طریق کارتهخوان (نزدیک ۲۰ درصد از کل تراکنش های کارتهخوان در کشور) بوده است. به عبارتی در هر ثانیه ۲۷۸ تراکنش از طریق درگاه های سپ انجام می شود. سپ با دارا بودن بیش از ۴۰ شعبه و نمایندگی در سراسر کشور، توانسته خدمات خود را در دسترس تمام پذیرندگان این مرز و بوم قرار دهد.

سپ با درکی روشن از سرعت پیشرفت تکنولوژی و سنجیدن وضعیت بازار، ۱۹ سال پیش به عنوان نخستین شرکت پرداخت در ایران، پا به عرصه وجود نهاد و در سال گذشته، به طور ویژه بر توسعه فعالیت خود و بومی سازی کارتهخوان متمرکز شد و با حمایت از شرکت تندر نور، خط تولید کارتهخوان را در ایران راه اندازی کرد. این شرکت به عنوان ارائه دهنده خدمات پرداخت به کسب و کارهای بزرگ و کوچک، در تلاش است پرداختی امن و سریع را بر بستر تکنولوژی به مخاطبان خود ارائه دهد. هدف از تلاش نزدیک ۲ هزار پرسنل این شرکت، ارائه بهترین خدمات پرداخت در زندگی روزمره هموطنان است که با پشتوانه این پرسنل در پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۱، سپ موفق به ثبت رکورد ۱۴۲،۹۲۹،۶۷۲ تراکنش اینترنتی و ۱۵۹،۰۸۸،۸۸۷ تراکنش موبایلی شد که این امر، نشان دهنده پیشرو بودن شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش در صنعت پرداخت است.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا پایان مرداد ماه موفق شد، بیش از ۳،۷ میلیارد تراکنش از طریق کارتهخوان، درگاه و موبایل به ثبت برساند. روابط عمومی سپ با انتشار این گزارش اعلام می کند: این شرکت همواره در تلاش بوده در قالب مسئولیت اجتماعی، گزارش عملکرد خود را به صورت شفاف منتشر نماید. موضوعی که از طریق گزارش های ماهانه کدال نیز قابل استناد است. از همین رو، روابط عمومی سپ گزارشی با عنوان تعداد تراکنش های سپ از ابتدای سال ۱۴۰۱ منتشر ساخته که وضعیت عملکرد تراکنش های کارتهخوان، درگاه و موبایل این شرکت خلاق و نوآور در صنعت پرداخت ایران را بازگو می کند. با استناد به گزارش های اقتصادی شاپرک، از هر ۵ خرید فروشنده ای، یک خرید از طریق کارتهخوان های سپ انجام می شود که این موضوع نشان دهنده گستردگی سطح خدمات این شرکت فعال در صنعت پرداخت است. امروزه پرداخت از طریق کارتهخوان، بخش اجتناب ناپذیر خریدهای فروشنده ای است و ماموریت سپ نیز پرداختی آسان و سریع در زندگی روزمره است. این شرکت به عنوان پرتراکنش ترین شرکت پرداختی خاورمیانه و آفریقا دارای بیش از یک میلیون و صد هزار کارتهخوان فعال است که در یک سال گذشته همواره در رتبه نخست گزارش های شاپرک در بخش "تعداد تراکنش" بین شرکت های PSP قرار گرفته است. گزارش های اقتصادی شاپرک، نشان از دستاوردها و موفقیت های چشمگیر این برند خوشنام در صنعت پرداخت دارد؛ برندی که نه تنها رکورددار بیشترین تراکنش کارتهخوان در ایران است بلکه با استناد به آخرین گزارش نشریه معتبر نیلسون ریپورت، در رتبه نخست صنعت پرداخت خاورمیانه و آفریقا قرار دارد و بلند پروازانه به همراهی با پذیرندگان همیشگی خود ادامه می دهد.

تراکنش کارتهخوان های سپ از مرز
۳ میلیارد تراکنش گذشت.





چه چیز باعث رضایت از زندگی می‌شود؟

نظر گرفتیم و از آنها درباره کارشان، زندگی‌شان در خانه و سلامتی‌شان می‌پرسیدیم و البته که در تمام این مسیر نمی‌دانستیم داستان زندگی آنان چگونه به پایان خواهد رسید.

پژوهش‌هایی مانند این بسیار نادر است. چنین پژوهش‌هایی اغلب در طول یک دهه از بین رفته است چرا که تعداد زیادی از آدم‌ها از جریان پژوهش خارج شده‌اند یا بودجه پروژه قطع شده یا پژوهشگران جدا شده یا مرده‌اند و هیچ‌کسی کار آنان را پیگیری نکرده است. اما با ترکیبی از شانس و با مقاومت و اصرار چند نسل از پژوهشگران، این پژوهش به سرانجام رسیده است.

حدود ۶۰ نفر از ۷۲۴ مرد اصلی شرکت‌کننده در این پژوهش هنوز زنده‌اند و با اینکه بیشترشان بالای ۹۰ سال سن دارند، همچنان در این پروژه حضور دارند. حالا ما مطالعه روی بیش از ۲۰۰۰ نفر از فرزندان این مردان را آغاز کرده‌ایم و من چهارمین مدیر این پژوهش هستم! ما از سال ۱۹۳۸ زندگی دو گروه از آدم‌ها را زیر نظر گرفته‌ایم: کارگروه اول در این پژوهش زمانی آغاز شد که آنها دانشجوی سال دوم دانشگاه هاروارد بودند و در طول جنگ جهانی دوم، دانشگاه را تمام کردند. تعداد زیادی از آنان برای خدمت به جنگ رفتند. دسته دومی که ما زیر نظر گرفتیم، گروهی از پسران از فقیرترین محله‌های بوستون بودند؛ پسرانی که مخصوصاً به دلیل تعلق داشتن به خانواده‌های مشکل‌دار و محروم دهه ۱۹۳۰ بوستون، برای این پژوهش انتخاب شدند. بیشتر آنان مستأجر اتاق‌هایی بودند که حتی آب گرم و سرد نداشت.

زمانی که آنان وارد روند پژوهش شدند، با همه‌شان مصاحبه شد و آزمایش‌های پزشکی دادند و ما به خانه‌هایشان رفتیم و با والدینشان هم مصاحبه کردیم. سپس این نوجوانان به بزرگسالی رسیدند و به عرصه‌های مختلف زندگی قدم گذاشتند. آنها کارگر کارخانه، وکیل، بنّا یا پزشک شدند. یک نفر از آنان رئیس‌جمهوری ایالات متحده شد و عده‌ای دیگر الکلی و بعضی‌ها به شی‌زوفرنی مبتلا شدند. عده‌ای پله‌های ترقی را طی کردند و بالا رفتند و عده‌ای راه را معکوس طی کردند.

بنیان‌گذاران این پژوهش هرگز در عمیق‌ترین رؤیایشان هم تصور نمی‌کردند که ۷۵ سال بعد، من، اینجا، بایستم و به شما بگویم این مطالعه همچنان ادامه دارد! هر دو سال یک‌بار پژوهشگران این پروژه

رابرت ولدینگر، روان‌شناس، پژوهشگر و استاد دانشگاه هاروارد است. او به‌خاطر مدیریت پژوهش گسترده‌ای که در این دانشگاه درباره رشد انسان در دوران بزرگسالی در حال انجام است، شناخته می‌شود؛ پژوهشی که تا امروز بیشتر از ۷۵ سال از آغاز آن می‌گذرد و همچنان ادامه خواهد داشت. در این مطلب آقای ولدینگر آخرین یافته‌های این تحقیق طولانی درباره عوامل شادی، سلامتی روحی و جسمی و رضایت‌مندی از زندگی را مرور می‌کند که دست‌برقضا هیچ‌کدام ربطی به ثروت و شهرت ندارند! در طول مدتی که زندگی می‌کنیم چه چیزی ما را سالم و شاد نگه می‌دارد؟ اگر الان قرار بود برای آینده‌تان به بهترین نحو ممکن سرمایه‌گذاری کنید، زمان و انرژی خود را کجا صرف می‌کردید؟ در ابتدای هزاره جدید، یک نظرسنجی از نسل جوان انجام شد و از آنها پرسیدند مهم‌ترین اهداف زندگی‌شان چیست؟ بیش از ۸۰ درصد گفتند هدف اصلی آنها در زندگی پول‌دار شدن است. ۵۰ درصد از همین جوانان هدف اصلی دیگرشان را مشهور شدن عنوان کردند.

همواره به ما گفته‌اند که زیاد کار کنید و بیشتر جمع کنید! این احساس را به ما داده‌اند که برای داشتن یک زندگی خوب لازم است دنبال این چیزها برویم. تصویر ما درباره همه زندگی‌ها، انتخاب‌هایی که آدم‌ها می‌کنند و چگونگی مفید واقع شدن آن تصمیم‌ها برای آنها، نشان می‌دهد رسیدن به آن تصویرها تقریباً غیرممکن است.

بیشتر چیزهایی که ما از زندگی بشر می‌دانیم، از این طریق به‌دست‌آمده که از مردم خواستیم گذشته را به‌خاطر بیاورند و همان‌طور که می‌دانیم، ادراک صددرصدی نیست و خیلی وقت‌ها بخش وسیعی از چیزهایی که در زندگی برایمان اتفاق افتاده را فراموش می‌کنیم. بعلاوه حافظه هم گاهی کاملاً خلاقانه عمل می‌کند!

اما اگر بتوانیم کل زندگی‌ها را - آن‌طور که در طول زمان اتفاق می‌افتد - ببینیم چه؟ چه می‌شود اگر بتوانیم تمام مسیری که مردم از زمان نوجوانی تا سن پیری طی کرده‌اند را مطالعه کنیم تا ببینیم چه چیزی واقعاً مردم را شاد می‌کند؟

ما این کار را کردیم. پژوهش دانشگاه هاروارد در حوزه دوره رشد بزرگسالی، شاید طولانی‌ترین پژوهش درباره زندگی بزرگسالی باشد که تاکنون انجام شده است. ما ۷۵ سال، زندگی ۷۲۴ مرد را هر سال زیر

افراد مورد مطالعه را فرامی خواندند و از آنان می پرسیدند که آیا مایل اند به دسته جدیدی از سؤالات ما درباره زندگی شان جواب بدهند؟ خیلی از آنها که در شهر بوستون زندگی می کردند می پرسیدند «چرا باز هم می خواهید روی من مطالعه کنید؟ زندگی من آن قدرها جذاب نیست». البته اهالی هاروارد هرگز این سؤال را نپرسیدند.

برای داشتن تصویر روشنی از این زندگی ها، فقط به فرستادن پرسش نامه اکتفا نکردیم، بلکه در اتاق نشیمنشان با آنان مصاحبه کردیم. سوابق پزشکی آنان را از دکترشان گرفتیم، از آنان آزمایش خون گرفتیم، مغزشان را اسکن کردیم و با فرزندان شان صحبت کردیم. هنگامی که آنان با همسرشان درباره عمیق ترین نگرانی هایشان صحبت می کردند تصویرشان را روی نوار ویدئو ضبط کردیم و ۱۰ سال پیش که از همسرانشان خواستیم به پژوهش ما بپیوندید، خیلی از آنها گفتند «میدونی؟ دیگه دیره!»

خب ما چه چیزی آموختیم؟ از صدها هزار برگه اطلاعاتی که راجع به این زندگی ها جمع کردیم چه درس هایی گرفتیم؟ راستش این درس ها درباره ثروت، شهرت یا سخت تر و سخت تر کارکردن نیست! روشن ترین پیامی که ما از این مطالعه هفتاد و پنج ساله گرفتیم این است: روابط خوب، ما را شادتر و سالم تر نگه می دارد.

ما سه درس بزرگ درباره روابط به دست آورده ایم؛ اول اینکه روابط اجتماعی واقعاً برای ما خوب است و تنهایی کشنده است. به نظر می رسد افرادی که اجتماعی تر، بیشتر با خانواده، با دوستان و با اجتماع در ارتباط است، شادتر و از نظر فیزیکی سالم ترند و نسبت به کسانی که کمتر با دیگران ارتباط می گیرند، عمر طولانی تری دارند. همچنین مشخص شد تجربه تنهایی، تجربه ای زهرآگین است. کسانی که بیش از آنکه بخواهند از دیگران جدا شده اند، متوجه می شوند که کمتر از دیگران شادند و سلامتی آنها در میانسالی زودتر به خطر می افتد. عملکرد مغز آنان زودتر تنزل پیدا می کند و نسبت به کسانی که تنها نیستند، زندگی کوتاه تری دارند و واقعیت غم انگیز این است که در هر دوره ای از زمان بیش از یک پنجم آمریکایی ها از تنهایی خود خبر می دهند.

همه می دانیم که در یک جمع هم می شود تنها ماند و حتی ممکن است در یک رابطه زناشویی هم تنها بود! پس دومین درس بزرگی که آموخته ایم این است که فقط تعداد دوستانی که دارید مهم نیست و مهم نیست که در یک رابطه تعهدآور حضور دارید یا نه بلکه کیفیت روابط نزدیک است که اهمیت دارد.

مشخص شد که زندگی وسط جروب بحث واقعاً برای سلامتی مضر است؛ مثلاً مشخص شده که ازدواج های پرتنش و بدون احساس برای سلامتی از طلاق گرفتن بدتر است و بالعکس، زندگی در صلح و صفا و روابط گرم در میانسالی، سلامتی را حفظ می کند.

زمانی که ما افراد تحت نظرمان را تا هشتمین دهه زندگی شان دنبال کرده بودیم، خواستیم برگردیم و به میانسالی آنان نگاهی بیندازیم تا ببینیم آیا توانسته بودیم پیش بینی کنیم که چه کسی در هشتادسالگی شاد و سالم زندگی می کند و چه کسی نه؟ وقتی تمام اطلاعاتی که در پنجاه سالگی از آنها داشتیم کنار هم گذاشتیم، این سطح کلسترول آنها در میانسالی نبود که بر مبنای آن دوران پیری شان را پیش بینی کنیم! آدم هایی که در پنجاه سالگی بیشترین رضایت را از روابط شان داشتند، در هشتادسالگی سالم ترین آدم ها بودند.

همچنین به نظر می رسد روابط نزدیک خوب، همچون یک سپر در برابر

سنگ ها و تیرهای پیری از ما محافظت می کند. در میان این مردان آنهایی که شادترین زندگی مشترک را داشتند، گزارش دادند که در هشتادسالگی، حتی در روزهایی که از نظر جسمی درد زیادی را تحمل می کردند، همچنان حال و هوای شادی داشتند، اما کسانی که روابط ناکامی داشتند، در روزهایی که از درد جسمانی گزارش می دادند، آن درد با ناراحتی احساسی آنان تشدید شده بود.

و سومین درس بزرگی که ما درباره روابط و سلامتی مان آموختیم، این بود که روابط خوب فقط از جسم ما محافظت نمی کند، بلکه از مغزمان هم محافظت می کند. مشخص شده که داشتن یک رابطه وابسته امن با یک فرد دیگر در هشتادسالگی، محافظت کننده است و افرادی که در رابطه هستند، جایی که واقعاً احساس کنند در زمان نیاز می توانند روی طرف مقابل حساب کنند، حافظه این افراد، طولانی تر و قوی تر می ماند و افرادی که در رابطه خود احساس می کنند نمی توانند در زمان نیاز به فرد دیگری تکیه کنند، از دست دادن حافظه را زودتر تجربه می کنند و «روابط خوب» آنان در همه ایام مناسب نبوده است. تعدادی از زوج های هشتادساله ما می توانستند همیشه با هم جروب بحث کنند؛ اما تا زمانی که واقعاً می توانستند روی همدیگر حساب کنند، دیگر این مشاجرات برای حافظه آنان عوارضی نداشت.

پس این پیام که روابط نزدیک خوب برای سلامتی و آسایش ما خوب است، بینشی است که قدمتی به اندازه کوه ها دارد! پس چرا فهمیدن آن این قدر سخت و رد کردن آن این قدر راحت است؟ چون ما انسانیم و چیزی که ما واقعاً دوست داریم یک اصلاح سریع است؛ چیزی که به دست آوردن آن زندگی ما را بهبود ببخشد و آن را به همان شکل حفظ کنیم. روابط، پیچیده و گیج کننده اند و کار سخت رسیدگی به خانواده و دوستان، جذاب و فریبنده نیست؛ کاری مادام العمر است و تمام شدنی نیست.

از میان افرادی که در پژوهش ۷۵ ساله ما مشارکت داشتند، کسانی در دوران بازنشستگی خوشحال تر بودند که فعالانه تلاش کردند همکارانشان را با هم بازی های جدید جایگزین کنند.

درست مثل نسلی که اوایل هزاره جدید متولد شده اند و در این بررسی حضور داشته اند، خیلی از مردان ما هم وقتی جوان بودند واقعاً معتقد بودند شهرت، ثروت و موفقیت، چیزهایی است که برای رسیدن به یک زندگی خوب باید به دنبالشان رفت، اما در طول این ۷۵ سال بارها بارها پژوهش ما نشان داد افرادی که زندگی خود را به بهترین شکل گذرانده اند، کسانی بوده اند که به رابطه با خانواده، دوستان و اجتماع تکیه داشته اند.

اتسکا به یک رابطه باید چطور باشد؟ فرصت ها عملاً بی انتها هستند؛ می تواند چیزی به سادگی وقت گذرانی با آدم ها باشد یا جان بخشیدن به یک رابطه کهنه با انجام دادن یک کار جدید در کنار یکدیگر یا قدم زدن های طولانی و قرارهای شبانه یا نزدیک شدن به یک عضو خانواده که سال ها با او حرف نمی زدید، چرا که این دشمنی های خانوادگی که متداول هم هستند، عوارض بدی برای آدم های کینه ای دارند.

دوست دارم با نقل قولی از مارک تواین بحث را تمام کنم. بیش از یک قرن پیش، او به دنبال برگشتن به زندگی خود بود و این را نوشت: «وقتی نیست؛ برای بحث های بیهوده، عذرخواهی ها، دل سوزاندها، حساب کشی ها، زندگی خیلی کوتاه است. فقط برای دوست داشتن وقت هست و برای حرف زدن از آن؛ هرچند کوتاه». زندگی خوب، با روابط خوب ساخته می شود.

منبع: ایسنا

همکاران مدیریت حسابرسی داخلی





عکس: نیلوفر فیاض



سامان جمشیدی

کدام زبان ها را باید یاد بگیریم؟ یکی از ۷ زبان پرکاربرد را انتخاب کنید

همه زبان ها مفید هستند و دلایل زیادی برای یادگیری هر کدام از آنها وجود دارد؛ اما نکته کلیدی یافتن زبان مناسب برای شماست.

این موضوع شخصی است: بهترین و پرکاربردترین زبان را برای یادگیری خودتان انتخاب کنید

ما دو معیار مهم را شناسایی کردیم که به کمک آنها می توانید پرکاربردترین زبان را برای خودتان پیدا کنید:

– تعداد گویشوران زبان در سراسر دنیا

– میزان مرتبط بودن آن در فضای اقتصادی و سیاسی

طبق پژوهش اتنولوگ، ۱۰ زبانی که بیش از همه در دنیا صحبت می شوند عبارت اند از چینی (یا مجموعه ای از ۱۲ نوع آن از جمله ماندارین)، اسپانیایی، انگلیسی، عربی، هندی، بنگالی، پرتغالی، روسی، ژاپنی و آلمانی.

در خصوص معیار دوم، از آمارهای رسمی سرشماری آمریکا استفاده کردیم که بیانگر شرکای تجاری این کشور در سراسر دنیاست. شرکای تجاری بریتانیا مشابه آمریکا بودند.

در ادامه ۷ زبان پرکاربرد برای یادگیری بعد از انگلیسی را مشاهده می کنید:

اسپانیایی

فرانسوی

چینی

آلمانی

بیشتر افراد علاقه دارند یک زبان جدید یاد بگیرند؛ اما بسیاری از آنها با این سؤال مواجه می شوند که «چه زبانی را باید یاد بگیریم؟». اگر شما هم این سؤال را از خودتان می پرسید احتمالاً بدان معناست که شما علاقه زیادی به یادگیری یک زبان خاص ندارید. ما پیشنهاد می کنیم که یکی از پرکاربردترین زبان ها را انتخاب کنید. اما کدام یک بهتر است؟ و اگر بخواهید بیش از یک زبان را انتخاب کنید، کدام را باید اول یاد بگیرید؟ در ادامه با مهم ترین زبان هایی که یک انگلیسی زبان یا افراد مسلط به انگلیسی می تواند یاد بگیرد، آشنا می شوید.

به جز انگلیسی چه زبان هایی برای یادگیری پرکاربردتر هستند؟

انگلیسی به عنوان زبان بین المللی شناخته شده است؛ بنابراین مردم سراسر دنیا به این زبان صحبت می کنند. اما انگلیسی برای برقراری ارتباط در همه حوزه های کاری (به ویژه گردشگری و تجارت بین الملل) کافی نیست. دلایل بی شماری برای یادگیری یکی از ۷ زبان پرکاربرد وجود دارد. می توان گفت برای اغلب مردم بزرگ ترین انگیزه برای یادگیری یکی از زبان های پرکاربرد انگیزه حرفه ای است. توانایی حرف زدن به یکی از زبان های خارجی متعدد از مهم ترین مهارت ها برای کارفرمایان است.

این مطلب برای افرادی است که:

– می خواهند در کنار انگلیسی یک زبان دیگر را نیز یاد بگیرند

– انگلیسی زبان هایی که می خواهند یک زبان خارجی بیاموزند اما نمی دانند کدام زبان را انتخاب نمایند.



ژاپنی

عربی

پرتغالی

همان‌طور که گفتیم بسیاری از افراد زبان جدیدی می‌آموزند تا بتوانند. شغل جدیدی پیدا کنند، پله‌های ترقی را طی کنند یا در شغل فعلی خود درآمد بیشتری داشته باشند. به نظر ما اگر هدف شما کاری و حرفه‌ای است یادگیری این زبان‌ها از همه جالب‌تر است.

اسپانیایی

اسپانیایی بعد از چینی و انگلیسی سومین زبان پرکاربرد دنیاست. همچنین زبان مادری بیش از ۴۰۰ میلیون نفر در ۴۴ کشور است که موجب می‌شود این زبان یکی از پرکاربردترین زبان‌هایی باشد که ما می‌شناسیم.

برای افرادی که می‌خواهند کسب‌وکاری داشته باشند، مهارت‌های زبان اسپانیایی می‌تواند یک دارایی برای برقراری ارتباط در اسپانیا و کشورهای آمریکای لاتین باشد. مقیاس وسیع جمعیت اسپانیایی‌زبان در آمریکا نیز باعث می‌شود آشنایی با این زبان نقطه قوتی در رزومه شما باشد. آمریکایی‌هایی که قصد دارند در داخل کشور در حوزه‌های قانون، خدمات اجتماعی یا کسب‌وکار فعالیت کنند، با کسب مهارت در زبان اسپانیایی نسبت به سایرین متمایز خواهند بود. معمولاً گفته می‌شود یادگیری زبان اسپانیایی آسان است. به‌عنوان مثال

اسپانیایی یک زبان آوایی است (کلمات همان‌طور که نوشته می‌شوند خوانده می‌شوند). اما زمان و افعال بی‌قاعده در مقایسه با زبان دیگری مثل فرانسوی بسیار پیچیده‌تر است. همچنین باید بدانید که شما به‌عنوان یک زبان‌آموز غیربومی، با اسپانیایی‌زبان‌ها رقابت می‌کنید.

چرا اسپانیایی مفید است؟ کاملاً واضح است که یادگیری زبان اسپانیایی مزایای مالی بسیاری برای جویندگان کار دارد. اسپانیایی هم در اروپا و هم در آمریکا پرگویش‌ترین زبان بعد از انگلیسی است. همچنین این زبان در چهار قاره زبان رسمی است. همین امر یادگیری آن را به‌ویژه برای کسب‌وکار بسیار سودمند می‌کند.

فرانسوی

باتوجه به اینکه کانادا اولین شریک تجاری آمریکاست، یادگیری زبان فرانسوی می‌تواند بر ارزش حرفه‌ای هر فردی بیفزاید. بیش از ۲۹۰ میلیون نفر در دنیا فرانسوی حرف می‌زنند، به همین دلیل این زبان یک زبان سراسری است. فرانسوی زبان رسمی ۲۹ کشور از جمله فرانسه، کانادا، سوئیس، موناکو، لوکزامبورگ، سنگال، ساحل عاج، هائیتی، بلژیک، رواندا، تاگو، مالی و بسیاری از کشورهای دیگر است.

فرانسه در حوزه دارو، ارتباطات، هوانوردی، تولید انرژی و بسیاری زمینه‌های دیگر پیشرو است. به‌علاوه، به دلیل اجرای طرح‌های جهانی توسعه در مناطق آفریقایی، زبان فرانسوی مهم است. فرانسوی زبان رسمی کشورهای زیادی در غرب، مرکز و شرق آفریقا است. توانایی



آلمانی

اقتصاد آلمان رشد پایداری داشته و به فراتر از راین گسترش یافته است. چنین رشدی کشور آلمان را به یکی از قدرتمندترین اقتصادهای جهان تبدیل کرده است. این کشور یکی از ۱۰ شریک تجاری برتر آمریکا و بریتانیا محسوب می‌شود. زبان آلمانی زبان رسمی اتریش و سوئیس هم هست که هر دو این کشورها نیز اقتصاد قدرتمندی دارند.

زبان آلمانی رایج‌ترین زبان بومی است. بیش از ۹۰ میلیون نفر در سراسر دنیا به این زبان صحبت می‌کنند.

اما بسیاری از زبان‌آموزان آلمانی می‌گویند یادگیری این زبان آسان نیست. مثلاً دبیرستانی‌ها حتی بعد از سال‌ها آموزش، در تعامل به زبان آلمانی مشکل دارند (خلاف زبان دیگری مثل اسپانیایی). این امر می‌تواند به دلیل نداشتن علاقه و انگیزه باشد. اگر می‌خواهید آلمانی یاد بگیرید، بهتر است وقتی این کار را شروع کنید که زمان کافی دارید و می‌توانید چندین بار در هفته درس‌های آلمانی را تمرین کنید.

چرا این زبان ارزشمند است؟ اگر می‌خواهید درآمد زیادی داشته باشید آلمانی یاد بگیرید. در واقع به کمک این زبان می‌توانید تا ۱۲۵۰۰۰ یورو به درآمدتان اضافه کنید. احتمالاً از این حرف تعجب می‌کنید چرا که بیشتر مردم فکر می‌کنند برای رسیدن به درآمد بیشتر باید اسپانیایی یا ماندارین یاد بگیرند. اما یادگیری آلمانی به عنوان زبان دوم شما را در موقعیت ویژه‌ای قرار می‌دهد؛ و بنابراین از نظر اقتصادی ارزشمندتر است. به علاوه، آلمان یک مرکز قدرت اروپایی است؛ بنابراین نسبت به زبان‌های دیگر مزایای مالی بیشتری دارد.

ژاپنی

با وجود آنکه طی سال‌های اخیر چین از ژاپن پیشی گرفته، اقتصاد ژاپن همچنان قدرتمند است. ۱۲۲ میلیون نفر در دنیا به زبان ژاپنی صحبت می‌کنند که این امر زبان ژاپنی را به یکی از پرگویش‌ترین زبان‌های خارجی دنیا تبدیل می‌کند.

ژاپنی یکی از پرکاربردترین زبان‌ها برای افرادی است که در حوزه خودرو، ارتباطات و بخش‌های مالی فعالیت دارند. ژاپن سومین تولیدکننده بزرگ خودرو است و یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان فناوری تلفن همراه به شمار می‌رود. طبق گزارش نشریه فوربس، ژاپن محل استقرار قدرتمندترین شرکت‌های جهان از جمله میتسوبیشی، KDDI، سافت‌بانک و NTT است. مردم ژاپن به سفر علاقه زیادی دارند؛ بنابراین اگر می‌خواهید در صنعت گردشگری فعالیت کنید زبان ژاپنی می‌تواند مهارت خوبی برای شما باشد. چرا یادگیری زبان ژاپنی مهم است؟ به دلیل نقش روزافزون منطقه اقیانوس

صحت‌کردن به زبان فرانسوی می‌تواند امکان حضور در مشاغل زیادی از جمله مشاوره، امور اجرایی و امور غیرانتفاعی را برای شما فراهم کند. همچنین فرانسوی زبان رسمی ناتو، سازمان ملل، المپیک، صلیب سرخ و سایر سازمان‌های دولتی است. از آنجایی که زبان اسپانیایی در مدارس آمریکا تدریس می‌شود، دانستن زبان فرانسوی می‌تواند برای جویندگان کار امتیاز محسوب شود.

چرا این زبان تا این حد مهم است؟ به دلیل استفاده گسترده از زبان فرانسوی به عنوان دومین زبان آموزش‌دیده شده بعد از انگلیسی، یادگیری این زبان بسیار ارزشمند است. دانستن نحوه صحبت کردن به زبان فرانسوی درها را به روی موقعیت‌های شغلی در سراسر دنیا، از سوئیس تا بلژیک و کانادا، باز می‌کند.

یک زبان چینی مثل ماندارین

زبان چینی به طور اجتناب‌ناپذیری در دنیا گسترده است (آمارهای اخیر نشان می‌دهد ۳۶ درصد جمعیت دنیا در چین یا هند زندگی می‌کنند). به علاوه، چین با توجه به جمعیت در حال گسترش خود، پایگاه صادراتی مهمی به آمریکا و بریتانیا است که موجب می‌شود این کشور به یک شریک تجاری ارزشمند تبدیل شود. به همین دلیل زبان چینی زبان بسیار سودمندی برای یادگرفتن است.

اگر می‌خواهید در حوزه بانکداری یا کسب‌وکار بین‌المللی کار کنید، زبان چینی یکی از سودمندترین زبان‌ها برای ارتقای رزومه شماست. قسمت سخت ماجرا این است که ۱۲ زبان چینی مختلف وجود دارد که رایج‌ترین آنها ماندارین است (از ۱,۴ میلیارد نفر ۸۴۵ میلیون نفر ماندارین صحبت می‌کنند).

یادگیری ماندارین ایده خیلی خوبی است؛ زیرا یک مهارت ارزشمند برای بخش کسب‌وکار یکی از مهم‌ترین زبان‌های دنیا محسوب می‌شود. ماندارین برای متخصصان سیاسی و نظامی نیز سودمند است. تعداد اندک افرادی که به زبان ماندارین تسلط دارند، نسبت به هم‌تایان تک زبان خود برتری خواهند داشت.

به دلیل وجود وجوه و نگارش‌های متعدد در زبان ماندارین، یادگیری نحوه نوشتن این زبان دشوار است، اما دستور زبان، صرف و زمان افعال بی‌نهایت ساده‌تر است.

چرا این زبان ارزشمند است؟ اگر در صنعت کسب‌وکار هستید، یادگیری زبان چینی فرصت‌های زیادی را برای شما فراهم می‌کند؛ زیرا میلیاردها نفر به این زبان صحبت می‌کنند.

آرام و آسیا در دنیا و نیز پیوندهای اقتصادی بین آمریکا و ژاپن، ژاپنی یکی از بهترین زبان‌ها برای یادگرفتن است.

عربی

اهمیت جهانی عربی واضح و روشن است. این زبان سومین زبان رایج دنیاست و بیش از ۳۰۰ میلیون گویش‌ور در ۵۷ کشور دنیا دارد. بسیاری از کشورهای عربی منابع حیاتی (مثل نفت) را در اختیار غرب قرار می‌دهند. نیاز به توضیح نیست که رویدادهای سیاسی - جغرافیایی طی سال‌های اخیر دنیای غرب را وادار به شناختن دنیای عرب کرده است. به گفته سولال، عربی نوشتاری یک ساختار استاندارد که در بسیاری از مناطق عرب‌زبان یکسان است. اما غنای زبان عربی در گویش‌ها و تنوع‌های زبان گفتاری آن نمایان می‌شود. ممکن است یک مراکشی زبان یک لبنانی را متوجه نشود. عربی مصری گویش مناسبی برای یادگرفتن است. برخی معتقدند عربی مصری رایج‌ترین گویش است (تا حدی به دلیل صنعت فیلم مصر).

دپارتمان ایالتی آمریکا زبان عربی را در کنار زبان‌های کره‌ای، ژاپنی، مغولی و ماندارین به‌عنوان یکی از سخت‌ترین زبان‌ها طبقه‌بندی می‌کند. به‌عبارت دیگر برای یادگیری آن باید انگیزه‌ای قوی داشته باشید.

اما دانستن نحوه برقراری ارتباط به زبان عربی برای مشاغل دولتی و نظامی آمریکا یک امتیاز محسوب می‌شود؛ بنابراین یکی از بهترین زبان‌های برای یادگیری است. همچنین برای افرادی که می‌خواهند در صنعت روزنامه‌نگاری و گردشگری فعالیت کنند بسیار مناسب است.

چرا زبان عربی مفید است؟ خاورمیانه یکی از ثروتمندترین مناطق دنیاست و بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی دارد. آشنایی با زبان عربی می‌تواند شما را وارد اقتصاد خاورمیانه کند که طی پنج سال اخیر ۱۲۰ درصد

رشد داشته است.

پرتغالی

بر اساس اطلاعات ویکی‌پدیا، پرتغال یکی از ۵ زبان پرگویش دنیاست (علی‌رغم آنکه این آمار همیشه در حد برآورد است). زبان پرتغالی نه تنها در پرتغال بلکه در کشور درحال‌رشد برزیل صحبت می‌شود. همچنین در مردم بسیاری از کشورهای آفریقایی مثل آنگولا، با منابع طبیعی فراوان، پرتغالی حرف می‌زنند. برزیل به‌عنوان هشتمین اقتصاد قدرتمند دنیا رشد سریعی داشته و به یکی از شرکای تجاری مهم آمریکا و اروپا تبدیل شده است. مهم‌ترین صادرات این کشور مواد معدنی، آهن، استیل، قهوه و غلات است. درحالی‌که اسپانیایی برای بسیاری افراد جایگاه ویژه‌ای دارد، اهمیت زبان پرتغالی رو به افزایش است. متخصصان تجارت، لجستیک و کشاورزی می‌دانند که یادگیری زبان پرتغالی برزیلی بسیار مفید است. چرا زبان پرتغالی مهم است؟ باوجودآنکه پرتغالی به‌اندازه اسپانیایی تقاضا ندارد؛ این نیاز در حال افزایش است چرا که پرتغالی زبان رسمی برزیل، اقتصاد نوظهور جهان است.

نتیجه‌گیری

۳ زبان برتر برای یادگیری (بعد از انگلیسی) عبارت‌اند از اسپانیایی، فرانسه و چینی.

طبیعتاً اگر قصد دارید در کشور خاصی زندگی کنید، روشن است که چه زبانی را باید یاد بگیرید. این تصمیم برای شما گرفته شده است. یادگیری زبان کشور یا منطقه‌ای که می‌خواهید در آن زندگی کنید کاربردی‌ترین راهکار برای شماست. اما اگر حق انتخاب دارید، فهرست زیر یک ایده کلی درباره رایج‌ترین زبان‌ها به شما می‌دهد. این نمودار یک راهنمای کلی است؛ بنابراین برآورد آن آسان نیست.

۱۰ زبان پرکاربرد در دنیا:

زبان	کشورها یا مناطقی که به این زبان صحبت می‌کنند	تعداد گویش‌وران (میلیون نفر)
چینی ماندارین	چین، سنگاپور، تایوان	۱۰۸۰
انگلیسی	آمریکا، بریتانیا، استرالیا، کانادا، نیوزیلند، هند و بسیاری از کشورهای آفریقایی	۵۰۸
اسپانیایی	اسپانیا، آمریکای لاتین	۳۸۲
هندی	هند، پاکستان	۳۱۵
فرانسوی	فرانسه، کانادا، لوکزامبورگ، بلژیک، سوئیس، بسیاری از کشورهای آفریقایی، اقیانوسیه، آنتیل، آسیای جنوب شرقی	۲۹۰
روسی	روسیه، بلاروس، قرقیزستان، قزاقستان	۲۸۵
مالای اندونزیایی	اندونزی، مالزی، سنگاپور، برونئی	۲۶۰
عربی	آفریقای شمالی، خاورمیانه	۲۳۰
پرتغالی	برزیل، پرتغال، آنگولا، موزامبیک، گینه بیسائو	۲۱۸
بنگالی	بنگلادش، هند	۲۱۰

(توجه: این آمارها ممکن است براساس معیارهای مورد استفاده تغییر کنند.)



نظریه شکل‌گیری برداشت سولومون‌اش

سولومون به چگونگی برداشت افراد از دیگران علاقه‌مند بود. او شایسته این مسئله بود که چگونه مردم می‌توانند به راحتی با وجود ساختارهای پیچیده، از دیگران برداشت کنند. او به طور خاص به چگونگی برداشت دیگران یا اینکه آیا اصولی بر این برداشت‌ها حاکم بود علاقه داشت.

اساسی تلقی می‌شدند درحالی‌که سایر خصوصیات در درجه دوم دیده می‌شدند؛ بنابراین تغییر هر ویژگی دیگر این لیست، مانند استفاده از کلمات "مؤدب" و "صریح"، به جای کلمات "گرم" و "سرد"، تأثیری به اندازه تأثیر "گرم" و "سرد" نخواهد گذاشت. اش ویژگی‌های "گرم" و "سرد" را مرکزی و "مؤدب" و "صریح" را محیطی خواند.

اش در آزمایشی دیگر دریافت که ترتیب ارائه خصوصیات یک فرد فرضی، تأثیر زیادی بر تصور شکل گرفته توسط شرکت‌کنندگان دارد. به عنوان مثال، یکی از لیست‌های زیر را برای شرکت‌کنندگان خواند:

باهوش، زحمت‌کش، تکانشی، انتقادی، لجباز، حسود.

حسود، لجباز، انتقادی، تکانشی، زحمت‌کش، باهوش.

سری الف با خصوصیات مطلوب آغاز می‌شود و با خصوصیات نامطلوب به پایان می‌رسد، درحالی‌که عکس این مسئله در مورد سری ب صدق می‌کند. به دلیل این تفاوت جزئی، مردم شخص الف را به عنوان کسی درک می‌کنند که "فردی توانا است که دارای نقص خاصی است، اما شایستگی‌های او را تحت الشعاع قرار می‌دهند" اما، شخص ب را "مشکلی می‌دانند که توانایی‌های جدی او با مشکل روبرو می‌شود."

معنی کلمات دیگر این لیست نیز در اکثر موضوعات بین لیست الف و لیست ب تغییر می‌کند. کلماتی مانند "تکانشی" و "انتقادی" در لیست الف معنی مثبت می‌گیرند، اما با لیست ب معنی منفی.

منبع: گاهنامه مدیر

اش آزمایش‌های زیادی را انجام داد. در یک آزمایش، دو گروه الف و ب در معرض لیستی با مشخصات دقیقاً یکسان قرار گرفتند، به استثنای یکی، سرد در مقابل گرم. لیست مشخصات اختصاص داده شده به هر گروه در زیر آورده شده است:

باهوش، ماهر، زحمت‌کش، گرم، قاطع، عملی، محتاط.

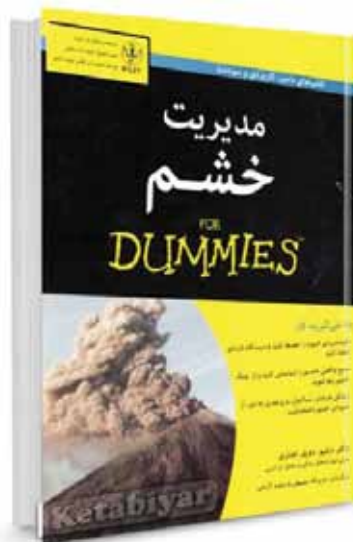
باهوش، ماهر، زحمت‌کش، سرد، قاطع، عملی، محتاط.

به گروهی از افراد گفته شد که این فرد "گرم" است و به گروه دیگر گفتند که فرد "سرد" است. از شرکت‌کنندگان خواسته شد شرح مختصری از احساس خود را پس از شنیدن این صفات بنویسند. آزمایشگران همچنین یک چک‌لیست تهیه کردند که متشکل از جفت صفات متضاد مانند سخاوتمندانه/غیرسخاوتمندانه، زیرک/خردمندانه و غیره بود. این کلمات مربوط به اولین لیست خصوصیتی بودند که شنیدند.

از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا مشخص کنند کدام یک از این خصوصیات با شخص فرضی توصیف شده مطابقت دارد.

اش دریافت که برداشت‌های بسیار متفاوتی بر اساس همین ویژگی موجود در لیست پیدا شده است. به طور کلی، برداشت‌های گروه الف بسیار مثبت‌تر از گروه ب بود. بر اساس نتایج توصیفات کتبی شخص فرضی، به نظر می‌رسد معنای سایر مشخصات موجود در این لیست بسته به اینکه شخص فرضی به عنوان یک فرد "گرم" یا "سرد" توصیف شده باشد، تغییر می‌کند. مشخص شد که کلمات "گرم" و "سرد" در برداشت شرکت‌کنندگان بیش از سایر ویژگی‌ها مهم هستند. آنها برای درک فرد،

نقد و بررسی کتاب مدیریت خشم



خشم را می‌توان از اولین واکنش‌های انسانی دانست که در سیستم عصبی او نهادینه شده است. خشم نخستین هیجانی است که نوزادان تجربه می‌کنند و مادران آن را در کودکان تشخیص می‌دهند. خشم را نمی‌توان به طور کامل از بین برد. این احساس در نزدیک‌ترین روابط انسانی نیز وجود دارد، بنابراین نیازی نیست که قربانی خشم باشید بلکه باید گزینه‌های متعددی را در مواجهه با خشم داشته باشید. دویل جنتری در کتاب با ارزش مدیریت خشم راهکاری برای مدیریت و مقابله با خشم ارائه داده است که خواندن آن خالی از لطف نیست. اگر فردی هستید که به سرعت کنترل خشم خود را از دست می‌دهد و موجب رنجش و ناراحتی دیگران می‌شود این کتاب برای شما بسیار کاربردی خواهد بود.

درباره کتاب مدیریت خشم اثر دویل جنتری

دویل جنتری روانشناس و متخصص طب رفتاری معتقد است خشم مسئله‌ای نیست که بتوان آن را درمان کرد اما می‌توان مدیریت آن را آموخت. خشم می‌تواند برای هر کسی از زن و مرد گرفته تا پیر و جوان، ثروتمند یا فقیر رخ بدهد. حتی اگر شما فردی آرام و خونسرد باشید ممکن است با افرادی عصبانی مواجه شوید که خشم آنها زندگی را به کام شما تلخ کند. بنابراین مدیریت این بحران از اهمیت زیادی برخوردار و فراتر

از شمردن یک تا ۱۰ است. به همین دلیل او این کتاب را فارغ از اصطلاحات تخصصی و مفاهیم پیچیده به نگارش درآورده است. بنابراین هر شخصی با هر سطح اطلاعاتی می‌تواند از این کتاب استفاده کند.

کتاب مدیریت خشم یکی از کتاب‌های انتشارات دامیز است. این انتشارات از محبوب‌ترین انتشارات آمریکایی است که مجموعه‌های گوناگونی در حوزه‌های کاربردی عرضه کرده است که از این میان می‌توان به مجموعه‌های مهارت‌های زندگی، کسب و کار، هنر و طراحی، تاریخ و فلسفه، سرگرمی و موسیقی اشاره کرد. این آثار پرطرفدار تاکنون به بیش از ۳۰ زبان دنیا ترجمه شده است.

مروری بر فصل‌های کتاب مدیریت خشم

- بخش اول: پایه‌های خشم
- بخش دوم: مدیریت خشم همین امروز
- بخش سوم: پیشگیری از خشم فردا
- بخش چهارم: برخورد با خشم از گذشته
- بخش پنجم: تغییر شیوه زندگی برای مدیریت خشم
- بخش ششم: مدیریت خشم در رابطه‌های کلیدی
- بخش هفتم: بخش ده‌تایی‌ها

درباره دویل جنتری نویسنده کتاب مدیریت خشم

دکتر دویل جنتری روانشناس بالینی و عضو انجمن روانشناختی آمریکا و مدیر انستیتو زندگی بدون خشم در ویرجینا است. او سخنرانی برجسته در حوزه مدیریت خشم است و در سراسر اروپا و آمریکا سمینارهای تربیتی برگزار کرده است. دویل جنتری در طول ۴۰ سال فعالیت بیش از ۱۰۰ اثر از جمله ۸ کتاب منتشر کرده است و از پیشگامان عرصه طب رفتاری و مدیریت خشم است. او همچنین در صنایع عمده یعنی جایی که در مدیریت برخورد، تیم سازی و ارتقای سلامتی تخصص پیدا کرد نیز فعالیت داشته است. مقالاتی که به کار دکتر جنتری در زمینه خشم مربوط می‌شوند در مجلات گوناگون معاصر به چشم می‌خورند و با او درباره نظراتش و چگونگی ایجاد و حفظ زندگی بدون خشم در رادیو

و تلویزیون مصاحبه می‌شود. از دیگر آثار او می‌توان به کتاب‌های «بدون خشم» و «وقتی کسی که دوستش دارید خشمگین می‌شود» اشاره کرد.

ترجمه کتاب مدیریت خشم به فارسی

انتشارات آوند دانش کتاب مدیریت خشم را با ترجمه سعید گرامی و برجردی و عزیزالله سمیعی عرضه کرده و در اختیار علاقه‌مندان قرار داده است.

چرا باید کتاب مدیریت خشم را خواند؟

کتاب مدیریت خشم در دسته کتاب‌های مدیریت تعارض و فشار روانی قرار دارد. این کتاب برای گروه سنی بزرگسال مناسب است. تعداد صفحات نسخه چاپی کتاب ۳۶۴ صفحه است که با مطالعه روزانه ۲۰ دقیقه می‌توانید این کتاب را در ۱۸ روز بخوانید. کتاب مدیریت خشم جزو کتاب‌های حجیم و بلند با موضوع مدیریت تعارض و فشار روانی است. این کتاب برای افرادی که وقت بیشتری برای مطالعه دارند و می‌خواهند در زمینه مدیریت تعارض و فشار روانی زمان بیشتری را به مطالعه اختصاص دهند انتخاب مناسبی است.

در بخشی از کتاب مدیریت خشم می‌خوانیم

رنجش ملایم‌ترین شکل خشم است. روی طیف خشم، رنجش در انتهای مخالف طغیان قرار دارد. به طور کلی نباید نگران آن باشید. رنجش پیش پا افتاده‌تر از خشم است. تقریباً نیمی از کسانی که درباره آن‌ها تحقیق کرده‌ام به من گفته‌اند که در بهترین شرایط، دست کم هفته‌ای یک بار می‌رنجند. چون شدت رنجش کمتر از خشم است. مردم سریع‌تر به آن مسلط می‌شوند تا به خشم. این احتمال هم هست که رنجش خود به خود از بین برود. خلاصه اینکه، معمولاً اگر رنجش در همین حد رنجش بماند مسئله‌ای پیش نمی‌آید.

خود را چطور فقط برای رنجش آماده می‌کنید؟ این بار که کسی دکمه خشم شما را فشار داد این کارها را امتحان کنید:

فکر نکنید آن حادثه یا مورد، جدی‌تر از همانی است که هست. همه چیز را در نظر بگیرید. وقتی کسی در ترافیک جلوی شما می‌پیچد، این ناراحت کننده است اما آخر دنیا که نیست. به خودتان نگیرید. آن کسی که جلوی شما پیچید شما را نمی‌شناسد. شاید بتوانید متوجه شوید که او هم دارد خشم خودش را خالی می‌کند و هیچ مشکل خاصی با شخص شما ندارد. تقصیر را گردن طرف مقابل نیندازید. وقتی شروع می‌کنید به مقصر شناختن دیگران، خیلی راحت اجازه می‌دهید رنجشتان اوج بگیرد. بهترین کار این است که رهاش کنید.

به انتقام فکر نکنید. بیشتر وقت‌ها انتقام قدم بعدی مقصر شناختن دیگران است. انرژی خود را صرف چیزهای مفیدتر کنید. به دنبال راه‌های دور از خشم برای برخورد با وضعیت پیش آمده باشید. وقتی از دست آن راننده رنجیدید، چطور می‌توانید بدون خشمگین شدن با وضعیت برخورد کنید؟ شاید بهتر باشد به موسیقی مورد علاقه خود یا رادیو گوش کنید. بعضی وقت‌ها که به برنامه‌های رادیویی گوش می‌کنید آن چیزی که اول خشمگینتان کرده بود فراموشتان می‌شود!

نگذارید یک حال منفی، مثل افسردگی، خشم شما را بزرگ نشان دهد. خشم فقط موجب تشدید افسردگی می‌شود. به خودتان بگویید: حالا که حال خوش از من گرفته شده نمی‌گذارم این وضع بیشتر حال مرا خراب کند. از خودتان بپرسید اگر افسرده نبودم چه کار می‌کردم؟ بعد همان کار را بکنید.

منبع: فیدیبو



محمدصادق عابدینی

عکس‌ها: نیلوفر فیاض

چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت غلات، آرد و نان با حضور بانک سامان برگزار شد نگاه استراتژیک بانک سامان به حوزه غذا و دارو

و صنایع وابسته با مشارکت ۸۸ شرکت داخلی و ۲ شرکت خارجی، بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات ایران با حضور ۲۴۰ شرکت داخلی و ۱۴ شرکت خارجی و دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری و صرفه‌جویی انرژی که در آن ۷۸ شرکت داخلی و ۱۰ شرکت خارجی حضور داشتند.

بانک سامان تنها بانک حاضر در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت غلات، آرد و نان بود و در مدت برگزاری این نمایشگاه، کارشناسان و مدیران بانک، ارتباط مستقیمی با فعالان این حوزه برقرار کردند. مروت رنجبر، مدیر بانکداری شرکتی بانک سامان، در بازدید از این

بانک سامان به صنایع غذایی و صنایع دارویی نگاه ویژه و استراتژیکی دارد و به دلیل مسئولیت‌های اجتماعی که بر دوش گرفته، خود را موظف به حمایت از فعالان حوزه دارو و غذا می‌داند. حضور این بانک در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت، غلات، آرد و نان، نشانگر عزم بانک سامان برای حمایت از این صنعت مهم است.

در آخرین روزهای شهریورماه، محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران، به طور همزمان میزبان چهار نمایشگاه بود؛ چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت غلات، آرد و نان با حضور ۱۰۸ شرکت داخلی و سه شرکت خارجی، نهمین نمایشگاه بین‌المللی نوشیدنی‌ها، چای، قهوه



مثال در حوزه دارو یکی از معضلاتی که شرکت‌های پخش دارو با آن روبرو بودند بحث نسبه‌فروشی به داروخانه‌ها است که باعث جمع شدن حجم بالایی از چک شده و شرکت‌ها را دچار یک گپ (GAP) مالی می‌کند. این گپ مالی و گپ سرمایه در گردش از سوی شرکت‌های پخش کننده دارو به تولیدکنندگان منتقل می‌شد. بانک سامان با شناخت این مشکل وارد چرخه تأمین شد و محصولی را به نام «پیوند» ایجاد کرد.

رنجبر گفت: «پیوند» توانسته معضل نسبه‌فروشی و جمع‌آوری چک و گپ مالی را برطرف کند.

وی با اشاره به اینکه در نظام بانکی به دلیل اعمال سیاست‌های انقباضی از سوی دولت، شاهد کاهش نقدینگی هستیم، ادامه داد: «این مسئله باعث شده نظام بانکی نتواند مانند گذشته به راحتی تسهیلات را در اختیار فعالان صنایع دارویی و صنایع غذایی قرار دهد. ما از سال گذشته و همزمان با اعمال این سیاست‌ها، تغییر روش دادیم و یک سری ابزارها

نمایشگاه، با تشریح سیاست‌های بانک در حمایت از دو صنعت مهم غذا و دارو، گفت: «غذا و دارو دو حوزه استراتژیک هستند که نیاز همیشگی به آنها وجود دارد. در دوران کرونا شاهد این بودیم که بسیاری از صنایع دچار لطمات و آسیب‌های زیادی شدند، اما حوزه دارو و غذا همچنان مهم و پرطرفدار باقی ماند.»

رنجبر تأکید کرد: «بانک سامان به دلیل موضوع امنیت غذایی مردم عزیز کشورمان و مسئولیت‌های اجتماعی که برعهده دارد، دو حوزه دارو و غذا را به عنوان صنایع استراتژیک همیشه مد نظر داشته است.»

پکیج‌های اختصاصی بانک سامان برای حوزه غذا و دارو

مدیر بانکداری شرکتی بانک سامان ادامه داد: «ما در حوزه صنایع دارو و غذا، با توجه به نیازهایی که فعالان این بخش‌ها دارند، پکیج‌هایی را به صورت اختصاصی طراحی می‌کنیم. این بسته‌ها برای پاسخ به نیازهایی است که تا امروز در نظام بانکی به آنها پاسخی داده نشده است. به عنوان



توسعه بانکداری شرکتی در افق استراتژیک بانک

مدیر بانکداری شرکتی بانک سامان تصریح کرد: «یکی از استراتژی‌های ۱۴۰۴ بانک سامان، توسعه بانکداری شرکتی است. با توجه به سیاست‌گذاری‌هایی که در بانک انجام شده، بحث بانکداری شرکتی دارای اهمیت خاصی شده است. از این رو امکانات خاصی طراحی شده و اختیاراتی را به ما داده‌اند که در سرعت تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد. اساساً فلسفه وجودی و علت پیدایش بانکداری شرکتی این بود که شرکت‌های بسیار بزرگ، نیازهای مختص خود را دارند و نوع سرویس‌دهی به آنها با خدماتی که به یک مشتری خرد داده می‌شود، متفاوت است. این شرکت‌ها نیازهای خاصی دارند که باید با راه‌حل‌های خاص به آن‌ها پاسخ داده شود. به همین دلیل و با رویکرد سرعت، راحتی و اعتماد، نگاه ما به این دسته از مشتریان، نگاه به مشتری نیست، بلکه نگاه به یک شریک است. این شرکت‌ها، شرکای تجاری بانک هستند. عملاً کار ما با این شرکت‌ها پس از ارائه خدمات و تسهیلات آغاز می‌شود و نیاز است که به آنها خدمات پس از فروش و پشتیبانی ارائه شود و متناسب با شرایط داخلی و خارجی، به خصوص با وجود تحریم‌ها بتوانیم نیازهای شرکت‌ها را پاسخ دهیم. در بعد داخلی هم سیاست‌های بانک مرکزی

و مدل‌های نوین مالی برای این فعالان طراحی کردیم.»
مدیر بانکداری شرکتی بانک سامان با برشمردن خدمات بانک در بخش شرکتی گفت: «در بخش خدمات عام، ارائه تسهیلات، باز کردن LC و ارائه ضمانت‌نامه‌ها و در حوزه سرمایه در گردش و پر کردن گپ ایجاد شده «اوراق گواهی اعتبار مولد» (گام) را طراحی کردیم که هم اکنون در بانک سامان عملیاتی شده است.»
وی ادامه داد: «در حوزه طرح‌های ایجاد و توسعه‌ای شرکت‌ها که نیازمند تامین مالی بلندمدت است، در قالب «اوراق سکوک» تامین سرمایه انجام می‌شود.»

رنجبر با تأکید مجدد بر اینکه سامان تنها بانک حاضر در نمایشگاه صنایع غلات، آرد و نان است، گفت: «با توجه به اینکه بانک سامان هم‌اکنون مشتریان زیادی در حوزه صنایع غذایی و صنایع دارویی دارد، ارتباط مستقیم و منظمی را با این صنایع برقرار کرده است. جلسات مستمری را با فعالان این حوزه‌ها برگزار می‌کنیم و دغدغه‌های آنها را می‌شنویم و متناسب با نیازهایی که دارند تلاش می‌کنیم پکیج‌های خدماتی ارائه کنیم.»



می‌رود. سعید بابایوسفی، قائم مقام مدیرعامل مجموعه نان سحر گفت: «پوزهای فروش ما به صورت انحصاری پوزهای بانک سامان است و به دلیل سرعت خوبی که دارند و حین انجام فعالیت قطع ارتباط رخ نمی‌دهد، از آن رضایت کامل داریم.» وی ادامه داد: «ما یک سری خدمات اختصاصی دیگر از طریق باشگاه مشتریان بانک سامان دریافت می‌کنیم و امیدوارم بتوانیم در آینده برای طرح‌های توسعه‌ای نان سحر از تسهیلات بانک هم استفاده کنیم.» مهدی بلوخی مدیرعامل شرکت باراکا، تولید کننده انواع شکلات نیز گفت: «امسال وارد ششمین سال همکاری با بانک سامان شده‌ایم و تا امروز بیشتر از تسهیلات بانکی این بانک استفاده کرده‌ایم.» بلوخی ادامه داد: «شرکت ما در طول این شش سال افزایش قابل توجهی در زمینه نقدینگی و توسعه داشته، اما هنوز نتوانسته‌ایم در بعد تسهیلات دریافتی از بانک سامان ارقام بیشتری از شش سال قبل دریافت کنیم و انتظار داریم در این زمینه بانک به ما توجه بیشتری داشته باشد.» وی با اشاره به فعالیت صادراتی شرکت متبوعش گفت: «ما ارز حاصل از صادرات را از طریق صرافی‌ها وارد کشور می‌کنیم و امیدواریم بتوانیم از خدمات ارزی بانک سامان برای تسهیل واردات ارز استفاده کنیم.»

و با سیاست‌های اعمالی از سوی دولت، نیازمند تغییر استراتژی‌ها هستیم تا در کنار حرکت بر اساس سیاست‌های بانک مرکزی و دولت، بتوانیم در کنار شرکای تجاری خود باقی بمانیم.» رنجبر با اشاره به فعالیت غرفه بانک سامان در نمایشگاه صنعت غلات، آرد و نان، ارتباط کارشناسان بانک با شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و بازدیدکنندگان، ادامه داد: «بانک سامان نگاه متفاوتی به صنایع غذایی دارد و فعالان این حوزه به خوبی آن را درک کرده‌اند. حضور بانک در این نمایشگاه تخصصی، حاوی این پیام است که ما درباره این حوزه به طور تخصصی مطالعه کرده‌ایم و این حوزه برای بانک سامان است و فرصت خوبی ایجاد شده تا بتوانیم مشتریان جدیدی را جذب بانک کنیم.»

ارتباط خوب بزرگان صنعت نان با بانک سامان

یکی از برندهای صنعت نان که در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت غلات، آرد و نان، حضور داشت، «نان سحر» بود که از مشتریان قدیمی بانک سامان است. این برند تجاری صنعت نان از خدمات متنوع بانکی بانک سامان استفاده می‌کند و از جمله اعضای باشگاه مشتریان این بانک به شمار



رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران:

بانک سامان باعث ایجاد آرامش در بخشی درمان کشور است

| محمد صادق عابدینی |

وی تأکید کرد: آرامشی که امروز به بخش دارو و درمان کشور حکمفرماست نتیجه فعالیت حرفه‌ای بانک سامان به‌خصوص در بخش بین‌الملل بوده است. فعالیت این بانک در بخش بین‌الملل آن‌قدر شفاف بوده است که نهادهای ناظر بین‌المللی و بانک‌های عامل طرف قرارداد به آن اعتماد داشتند و فعالیت‌های ارزی مرتبط با صنایع دارویی را از طریق این بانک بدون مشکل انجام دادند. من به نمایندگی از کلیه شرکت‌های دارویی از مجموعه بانک سامان سپاسگزارم.

رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی، با اشاره به اینکه بانک سامان تنها بانک حاضر در نمایشگاه ایران فارما است گفت: صنعت دارویی کشور به‌سرعت در حال رشد است و حضور بانک سامان این پیام را به فعالان صنایع دارویی می‌دهد که می‌توانند مبادلات مالی خود را از طریق بانکی که به فکر توسعه زیرساخت‌های صنعت دارویی کشور است انجام دهند، به‌خصوص اینکه بانک سامان در شرایط تحریم خیلی خوب عمل کرد. عهده‌زاده تأکید کرد: نگاه صنایع دارویی به بانک سامان نگاه به یک بانک توانمند، سازماندهی شده و چابک است. رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی، با اشاره به زمینه‌های توسعه همکاری میان صنایع دارویی و بانک سامان گفت: یکی از مواردی که می‌تواند به گسترش همکاری ما و بانک سامان بینجامد بحث تأمین ماشین‌آلات خطوط تولید و بازسازی خطوط تولید صنایع دارویی است. در چند سال اخیر به دلیل تأثیر تحریم‌ها نرخ استهلاک خطوط تولید دارو از نرخ سرمایه‌گذاری پیشی گرفته است. ما این موضوع را با دولت و مجلس مطرح کرده‌ایم که در بودجه سال ۱۴۰۲ برای نوسازی صنایع دارویی ردیف‌های بودجه‌ای در نظر بگیرند. تصور ما این است که با حل شدن این موضوع و گرفتن مصوبات مربوط به آن، بانک سامان یکی از بانک‌های عامل برای کمک به بازسازی صنایع دارویی کشور باشد.

هفتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، دارو و صنایع وابسته، از ۱۸ تا ۲۰ مهرماه در مصالای امام خمینی (ره) برگزار شد. در این نمایشگاه بیش از ۶۰۰ شرکت داخلی و ۱۵۰ شرکت خارجی از ۴۰ کشور حضور داشتند. بانک سامان به دلیل نگاه راهبردی به صنعت دارو و مسئولیت‌های اجتماعی خود در تأمین سلامت مردم، در این نمایشگاه حضور فعالی داشت. غرفه بانک سامان در شبستان مصالای امام خمینی (ره)، با حضور کارشناسان خبره بانکی به محلی برای تعامل میان بانک و شرکت‌های فعال حوزه دارو تبدیل شده بود. گروه کارشناسان بانکی با حضور در غرفه‌های شرکت‌های حاضر در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، خدمات نوین بانک سامان که به‌صورت تخصصی برای نیازهای صنایع دارویی طراحی شده است را معرفی می‌کردند. امسال نیز بانک سامان تنها بانکی بود که در نمایشگاه ایران فارما به‌صورت رسمی حضور داشت و این تمایز بانک سامان با دیگر بانک‌ها برای شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و بازدیدکنندگان جالب‌توجه بود.

سامان، بانک پیش‌تاز و چابک

دکتر محمد عهده‌زاده، رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، با بیان اینکه ما از بانک سامان به دلیل همراهی با صنایع داروسازی در دور اول و دوم تحریم‌ها، تشکر می‌کنیم، گفت: بی‌اغراق این بانک در میان مجموعه بانکی کشور پیش‌تاز است و عمده امور بانکی کارخانه‌های داروسازی در بحث ارز ترجیحی و ارز نیمایی به دلیل چابکی و سرعت عمل بانک سامان، از طریق این بانک انجام می‌شود. عهده‌زاده ادامه داد: توانمندی‌های بانک سامان باعث شد در سخت‌ترین شرایط تحریمی، در بحث ثبت سفارش، تخصیص و انتقال ارز مشکلی به وجود نیاید و فراتر از آن در تأمین داروی موردنیاز مردم و تأمین سلامت آنها و ایجاد آرامش در بخش دارو و درمان کشور تأثیرگذار باشد.



فعالان صنایع دارویی با خدمات بانک سامان آشنا هستند

رضا جلالی، رئیس شعبه ولیعصر پارک ساعی بانک سامان، با اشاره به فعالیت غرفه بانک سامان در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، دارو و صنایع وابسته، گفت: یکی از حوزه‌هایی که بانک سامان در آن فعالیت تخصصی دارد و کارنامه خوبی داشته، بخش دارو و صنایع دارویی است. هم اکنون بخش مهمی از شرکت‌هایی که از خدمات بانکداری شرکتی بانک سامان استفاده می‌کنند، شرکت‌های دارویی هستند. در نمایشگاه ایران فارما هم شاهد حضور مشتریان بانک بودیم.

جلالی با اشاره به تعامل کارشناسان بانک سامان با شرکت‌های حاضر در نمایشگاه ایران فارما، گفت: اغلب شرکت‌های حاضر در نمایشگاه با از مشتریان بانک سامان بودند یا آوازه بانک سامان را شنیده بودند و با خدمات بانکی آن آشنایی داشتند. ما ضمن گفت‌وگو با مشتریان قدیمی بانک، تلاش کردیم با معرفی خدمات نوین بانکی بانک سامان، مشتریان جدید بانکی را جذب کنیم.

وی افزود: سابقه خوب بانک سامان در حوزه دارو، باعث شده شرکت‌های دارویی آشنایی خوبی با این بانک داشته باشند و بر همین اساس تعامل با آنها با سهولت بیشتری انجام شد.

جلالی، با اشاره به اینکه شرکت‌های دارویی حاضر در ایران فارما، اغلب در بخش تسهیلات ارزی تمایل به دریافت خدمات بانکی داشتند، گفت: شرکت‌های دارویی به‌خصوص واردکنندگان مواد اولیه، در گفت‌وگوهایی که داشتیم تمایل داشتند بانک سامان در زمینه تسویه تسهیلات ارزی به آنها کمک کند که البته محدودیت‌های بانک مرکزی را هم باید در این زمینه در نظر بگیریم.

رئیس شعبه ولیعصر پارک ساعی، با بیان اینکه حضور بانک سامان در نمایشگاه تخصصی ایران فارما از نظر شرکت‌کنندگان جالب‌توجه بود، گفت: بسیاری از

شرکت‌هایی که با آنها تعامل پیدا کردیم از اینکه سامان با یک تیم منسجم و حرفه‌ای در نمایشگاه حاضر است ابراز رضایت داشتند. نوع برقراری تعامل میان تیم بانک سامان که متشکل از کارشناسان بخش‌های مدیریت جذب و فروش، اعتبارات و بین‌الملل بود با شرکت‌ها برای آنها رضایت‌بخش بود، اغلب شرکت‌هایی که گروه کارشناسان بانک سامان به آنها مراجعه کرده بودند. اعلام می‌کردند دیگر بانک‌ها صرفاً یک نفر را با چند فرم بانکی می‌فرستادند و عملاً تعاملی شکل نمی‌گرفت.

کمک بزرگ بانک سامان به شرکت‌های داروسازی

محمد پرتوی شایان، مدیر مالی داروسازی اکسیر، با بیان اینکه این شرکت داروسازی از سال ۱۳۹۲ به جمع مشتریان بانک سامان پیوسته است، گفت: یکی از خدماتی که ما از بانک سامان دریافت می‌کنیم، خدمت بانکداری شرکتی است. البته در سال‌های اخیر از مدیران بانکداری شرکتی بانک سامان درخواست کرده‌ایم که خدمات و تسهیلات بیشتری به ما اختصاص بدهند.

پرتوی شایان با اشاره به تبدیل ارز موردنیاز صنایع دارویی به ارز نیمایی، بیان داشت: این تغییر باعث چندبرابر شدن نیاز شرکت‌های دارویی به خدمات مالی و پولی شده است و نیاز داریم بانک سامان خدمات بانکی گسترده‌تری را در اختیار صنایع دارویی قرار دهد. هم اکنون شرکت‌های دارویی به دنبال منابع مالی هستند و فرصت خوبی برای یک معامله برد - برد میان بانک و صنایع دارویی به وجود آمده است.

مدیر مالی شرکت داروسازی اکسیر، تصریح کرد: بیشترین نیاز ما در بحث ارز مربوط به خریدهای خارجی و واردات است و بانک سامان باتوجه به تجربه خوبی که در بحث ارز دارد می‌تواند در تأمین منابع ارزی بخش واردات کمک بزرگی به شرکت‌های داروسازی کند.

افزایش نرخ سود ضروری است

| حسن رادمهر |
| کارشناس اقتصاد |



به دلیل جذابیت نوسان‌گیری در بازارهای موازی، با آثار منفی همچون رشد تورم همراه خواهد بود. پس به‌طور قطع در شرایط کنونی نرخ سود بانکی باید اندکی افزایش یابد، زیرا کاهش نرخ سود بانکی، نیازمند ایجاد بستر حمایت از تولید داخلی و هدایت نقدینگی به سمت رونق تولید و بنگاه‌های کوچک و بزرگ است، وگرنه در صورتی که کسب سود در بازارهای سفته‌بازانه همچون ارز رونق داشته باشد، نمی‌توان انتظار تزریق منابع سپرده‌های بانکی به تولید را داشت. از سوی دیگر، یکی از ملزومات افزایش نرخ سود بانکی، کاهش انتظارات تورمی است؛ موضوعی که در صورت تحقق آن، می‌توان نرخ سود بانکی را متناسب با رونق اقتصادی به‌وجود آمده، پلکانی کاهش داد. کاهش نرخ سود باعث کاهش نرخ تمام‌شده پول بانک‌ها و نکول وام‌های بانکی می‌شود. در نتیجه وضعیت سودآوری و ترازنامه بانک‌ها بهبود می‌یابد. از سوی دیگر کاهش جذابیت سپرده‌گذاری در بانک‌ها باعث تمایل صاحبان منابع مالی به فعالیت اقتصادی می‌شود، زیرا صاحبان سرمایه سعی دارند در کنار حفظ ارزش دارایی خود، سودی نیز به‌دست آورند اما تمام اینها در شرایطی حاصل می‌شود که نرخ سود سپرده و نرخ تورم با هم اختلاف معناداری نداشته باشند.

نرخ بهره یکی از شاخص‌های مهم اقتصاد در هر کشوری است. بانک مرکزی براساس شرایط اقتصادی، نرخ بهره را تعیین می‌کند و امور مالی و بانکی در راستای این نرخ صورت می‌پذیرد. سازگار پرداخت بهره برای جلوگیری از کاهش ارزش پول وام‌دهنده میان پول پرداختی امروز و دریافتی در آینده استفاده می‌شود. نرخ بهره اغلب مثبت است که انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در جامعه ایجاد می‌کند. هر چه وضعیت اقتصادی و شرایط بازار بهتر باشد، انتظار برای دریافت سود و بهره‌های بیشتر نیز بالاتر است، اما در شرایطی که بازار ثبات نداشته باشد، سرمایه به جای اینکه از طریق بانک‌ها به سمت تولید هدایت شود، به بازارهای معامله‌گری هدایت می‌شود و همین موضوع اقتصاد کلان را از رونق خارج می‌کند.

تعیین نرخ سود بانکی هر سال از موضوعات چالش‌برانگیز اقتصاد ایران بوده است. اکنون که حجم نقدینگی کشور رکورد بی‌سابقه ۵۰۰۰ هزار میلیارد تومان را ثبت کرده، براساس نظریه‌های اقتصادی ضروری است شورای پول و اعتبار در نرخ سود سپرده بانکی بازنگری کند. شورای پول و اعتبار با هدف پیشگیری از ایجاد رکود تورمی در تولید از افزایش نرخ سود بانکی جلوگیری کرده است. این امر موجب شده بانک‌ها نیز برای جذب منابع مالی و تامین کفایت سرمایه به تخلف از بسته شورای پول و اعتبار روی بیاورند؛ این در حالی است که بنا به آنچه در ادامه ذکر می‌شود شرایط اقتصادی فعلی کشور به افزایش نرخ سود بانکی نیازمند است. یکی از راهکارهای شناخته‌شده اقتصادی برای کنترل تورم افزایش نرخ سود بانکی است. نرخ سود سپرده‌ها در کشور حدود ۶ سال است که بدون تغییر مانده، اما شرایط فعلی کشور افزایش نرخ سود سپرده و کاهش نرخ بهره تسهیلات بانکی را می‌طلبد، زیرا افزایش نرخ سود سپرده بانکی می‌تواند در کنترل بازارها موثر باشد. از طرفی هم افزایش نرخ سود بانکی مانعی برای رونق بخش تولید محسوب می‌شود و نباید به‌میزانی باشد که تولیدکننده را به جای سرمایه‌گذاری در تولید به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها ترغیب کند. اگر نرخ سود بیشتر از آنچه در نظام بانکی کشور جاری است، کاهش یابد، جز اثرات تورمی شدید ممکن است موجب کاهش سپرده‌های بانکی هم شود، اما بانک‌ها به دلیل قدرت انحصاری خود، نرخ سود تسهیلات را پایین نمی‌آورند، زیرا با بالا بودن نرخ بهره تسهیلات می‌توانند زیان‌های خود را جبران کنند. چنانچه نرخ سود در بازار بین‌بانکی کاهش یابد، اتفاق خوبی برای بازار سرمایه به‌شمار می‌رود، اما نمی‌توان انتظار داشت برای حمایت از بخشی از اقتصاد مانند بازار سرمایه نرخ بهره تغییر کند و سایر بخش‌ها بدون تغییر بمانند؛ در واقع این کار باعث می‌شود نرخ در سایر بازارها نیز دستخوش تغییر شود. به عبارت دیگر با این اقدام قیمت‌ها در بازار سهام، ارز، مسکن و همه بازارهای مصرفی خانوارها تحت تاثیر قرار خواهد گرفت؛ بنابراین کاهش نرخ سود بانکی حتی اگر با هدف حمایت از بازار سرمایه باشد،

رعایت استانداردهای آپارتمان‌نشینی



| مصطفی آبروشن |
| جامعه‌شناس |

آپارتمان‌نشینی، یکی از شاخصه‌های مهم سبک زندگی در دنیای امروز است که ناشی از تغییرات محیط اقتصادی و اجتماعی زندگی ما است. در واقع این تعاملات در هم تنیده که در شهرهای کلان به انسان‌ها تحمیل شده، گاهی گریزناپذیر به نظر می‌رسد. در جامعه ما یکی از پدیده‌های نوظهوری که به عنوان یک مسئله اجتماعی می‌توان به آن پرداخت، بحث افزایش ساخت‌وساز و برج‌نشینی است که متأسفانه این گونه مجوزها هیچ‌گونه برجسب اجتماعی ندارد. با این همه، برای داشتن زندگی اجتماعی سالم باید استانداردهای زندگی آپارتمان‌نشینی را رعایت کرد. به عبارتی ابتدا باید الگو و تجربه زندگی جمعی در برج‌ها به شهروندان آموزش داده شود و سپس این سبک از زندگی در قالب بلند مرتبه‌سازی در جامعه نهادینه شود. در حوزه آپارتمان‌نشینی جامعه ما با نوعی تاخیر فرهنگی روبه‌رو است و شهرنشینی برای بسیاری از ساکنان شهری خریداری شده، زیرا حقوق و مسئولیت‌های زندگی در آپارتمان، هنوز در شهروندان درونی نشده، به‌طوری‌که انبوهی از مسائل، درگیری‌ها و اختلافات را در آپارتمان‌ها شاهد هستیم که به علت فقر فرهنگی و نبود الزامات زندگی آپارتمان‌نشینی به وجود آمده است. گفتنی است بسیاری از برج‌های ساخته شده حتی با بافت اجتماعی منطقه همساز نبوده و به عنوان وصله‌ای ناجور در منطقه خودنمایی می‌کند.

نکته دیگری که باید مورد توجه مدیران شهری قرار گیرد این است که آیا بسترهای فرهنگی، اجتماعی، تفریحی و زیرساخت‌های خدمات‌رسانی برای افزایش جمعیت اینجینی مورد محاسبه قرار گرفته یا خیر؟ این محدودیت‌ها باید به شکل متمرکز در مباحث معماری شهری مد نظر مدیریت شهری قرار گیرد. در واقع با افزایش جمعیت ناگهانی در یک منطقه و محدودیت‌های منابع زیرساختی، به‌طور قطع، ما با انواع مسائل و نارضایتی‌های شهروندان روبه‌رو خواهیم شد.

بدیهی است هر قدر تراکم جمعیتی در یک منطقه خاص افزایش پیدا کند، به‌طور قطع، تراکم اخلاقی را به دنبال خواهد داشت. در واقع افزایش جمعیت با افزایش خشونت و کجروی نسبت مستقیمی دارد، زیرا نسبت جمعیت به منابع را از حالت اعتدال خارج می‌کند و شهروندان برای رسیدن به منابع محدود با هم رقابت می‌کنند و این الگوی رفتاری، خشونت‌های کلامی و فیزیکی را افزایش می‌دهد. برخی مواقع این پرسش مطرح می‌شود که چرا در فصل تابستان خشونت‌های رفتاری در جامعه بیشتر می‌شود. این پدیده به اصلی که گفته شد برمی‌گردد. یعنی در این فصل‌ها تمایل به مسافرت به مکان‌های زیارتی و تفریحی بیشتر می‌شود و افزایش ناگهانی جمعیت در یک منطقه جغرافیایی که با محدودیت منابع مواجه است، به‌طور قطع، تنش‌های بین فردی و آسیب‌های فراوانی را به وجود می‌آورد. به عنوان مثال، شهروندان بر سر جای پارک با هم به نزاع می‌پردازند، در حالی که در

فصل زمستان کمترین خشونت رفتاری و جرم را در آن منطقه شاهدیم، زیرا در فصل زمستان به تناسب تراکم جمعیتی کم، تراکم اخلاقی کمتری را شاهد خواهیم بود.

افزایش مجوزهای برج و آپارتمان‌سازی موقعی کمترین آسیب را دارد که منابع زیرساختی آن از قبل مهیا شود تا شهروندان کمتر بر سر منابع محدود رقابت کنند. نکته دیگری که افزایش ساخت‌وسازهای غیراصولی به جامعه تحمیل می‌کند، پدیده‌ای به نام گمنامی در مناطق شهری است. در واقع هر قدر جمعیت زیاده‌تر شود، احساس گمنامی در شهروندان بیشتر شده و افرادی که انگیزه‌های مجرمانه دارند، فرصت پیدا می‌کند تا به جرائم و رفتارهای خشونت‌آمیز دست بزنند، چراکه نظارت اجتماعی به شدت پایین می‌آید. اما در روستاها و شهرهای کوچک به علت نظارت شدید اجتماعی که ناشی از ارتباطات چهره به چهره، فامیلی و محلی است، شخص کمتر امکان و فرصت کجروی پیدا می‌کند. از سوی دیگر، در مناطق کوچک شهری و روستایی به علت همگن بودن جمعیت از لحاظ طبقاتی و اقتصادی، شخص فشارهای روانی کمتری را احساس می‌کند، اما در شهرها به دلیل ناهمگنی جمعیتی و در هم تنیدگی طبقات گوناگون اجتماعی، شکاف عمیق طبقاتی به شدت مشهود است و این احساس بی‌عدالتی، فشارهای مضاعفی را از نظر روانی به طبقات فرو دست جامعه تحمیل می‌کند. در مبحث ارتباط معماری شهری و وقوع جرم و خشونت، میان وقوع جرم و محیط زندگی رابطه مستقیمی برقرار است. با توجه به پژوهش‌های به عمل آمده، اندازه و فرم فضای شهری، فشردگی بافت محلات، آلودگی دیداری و کیفیت شبکه معابر از عوامل کاهش و افزایش وقوع جرم است. در واقع اندازه فضا در ایجاد امنیت و آسایش اجتماعی تأثیرگذار است و در ابعاد کوچک‌تر فضا، روابط صمیمانه‌تر برقرار است، اما بر عکس در میدان‌های بزرگ شهرهای کنونی به دلیل گمنامی افراد و جمعیت زیاد، شرایط ناهنجاری برای زندگی ایجاد می‌شود. هر چند فضاهای کوچک که با ازدحام جمعیت همراه باشد می‌تواند شرایط آسیب‌پذیری را به وجود بیاورد، اما مجرمان هیچ علاقه‌ای به دیده شده در حال ارتکاب جرم ندارند.

از منظر فرم فضا، هر محیطی که به مخفی ماندن فرآیند مجرمانه کمک کند برای مجرمان شرایط ایده‌آلی را فراهم می‌کند. به عبارتی فضاهایی که از منظر ساختاری نمایانی آن به حداقل برسد، به‌طور بالقوه، امکان جرم‌خیزی را افزایش می‌دهند. از نظر فشردگی بافت شهری نیز مکان‌هایی که تراکم کاربردی زیادی دارند، به‌طور طبیعی، تراکم اخلاقی را به وجود می‌آورند، چراکه تردد انبوهی از جمعیت با فرهنگ‌ها و مناسبات اجتماعی گوناگون، زمینه‌ساز شرایط مساعدی برای ارتکاب جرم و ناهنجاری در محیط‌های شهری است.

نانوپزشکی بیماری را ریشه کن می کند

هاشم رفیعی تبار / از بنیان گذاران نانوپزشکی کشور

حقیقت، با استفاده از نانو فناوری پزشکی بیماری ها در بنیاد خود ریشه کن می شوند، در صورتی که طب رایج از اساس فقط به مهار کردن عارضه می پردازد و قادر به درمان انتخابی عوامل سرطانزا نیست. در طب فعلی حتی در بهترین بیمارستان های دنیا نیز در حال حاضر نمی توانید برای درمان بیماری های صعب العلاج، تک سلول های درگیر در این بیماری ها را مخاطب قرار دهید، بلکه یک تومور را که دارای میلیاردها سلول است، در مقیاس خود تومور مورد حمله قرار می دهید که نه تنها آن را به صورت کامل نابود نمی کند، بلکه به سلول های سالم جانی نیز آسیب های جدی وارد می کند.

با کمک علوم نانو می توان به تمامی چراهای عالم پزشکی پاسخ داد، این در حالی است که طب سنتی امکان ندارد، بتواند به شما پاسخ چرایی پیدایش اولیه بیماری آلزایمر یا بسیاری از بیماری های مغزی از قبیل صرع، بیماری پارکینسون و بیماری هانتینگتون را بدهد. هر قدر هم رژیم غذایی مناسب و فعالیت ورزشی را دنبال کرده باشید، مکانیزم و شرایط اولیه بیماری آلزایمر یا پارکینسون در مغز شما بروز می کند. تنها با رعایت اصول پیشگیری می توان از بروز بیماری ها جلوگیری کرد و برای پیشگیری نیز اول باید پیش بینی و برای پیش بینی اول باید یک مدل محاسباتی پیچیده را طراحی کرد. حرکت علوم در تمامی عرصه ها به سمت همگرایی است. در آینده با کمک علوم همگرا قادر به طراحی سیستم هایی بسیار پیشرفته تر از انسان ها خواهیم بود. البته این به معنای دخالت در امر خلقت نیست. تنها می خواهیم مفهوم، چگونگی و چرایی قوانین به کار رفته، در شرایط خلقت را بررسی کنیم. هدف دانش، کشف چراهای است و پاسخ به این چراهای تنها با علوم نانو و در سطوح مولکولی و اتمی داده می شود. طب سنتی و حتی پزشکی رایج قادر نیست پاسخ بسیاری از چراهای پزشکی را بدهد. به عنوان نمونه، نمی توان از طب موجود توقع داشت که قادر باشد، پاسخ دقیقی برای علل بروز علائم اولیه شروع بیماری آلزایمر داشته باشد. همین علائم در مغز فردی که شیشه مصرف می کند نیز ایجاد می شود و علم نانو می داند که چه مکانیزم هایی در آن دخیل بوده و کدام ذرات مغناطیسی با حمله به میکروتوبول های سلول های عصبی باعث بروز این علائم می شوند.

پزشکی نوین از زمان پاستور و کخ برپایه استفاده از علم بیوشیمی بنیان نهاده شد. به عبارت دیگر، طی ۱۵۰ سال گذشته پیشرفت های قابل توجهی در حوزه های مختلف تشخیص و درمان پزشکی به وقوع پیوسته، با این حال علم و فناوری پزشکی موجود هنوز با محدودیت های بسیار جدی روبرو است. نانوپزشکی در تشخیص و درمان بیماری ها در مقایسه با طب رایج کاربرد وسیع تری دارد. به عنوان نمونه، با علم امروز پزشکی رایج نمی توان مکانیزم شروع، شکل گیری، رشد و تکثیر تومورهای سرطانی را به طور بنیادی و در مقیاس های مولکولی و زیرمولکولی بررسی و تجزیه و تحلیل کرد. این امر به ویژه در باره پیدایش و درمان به موقع پدیده خطرناک متاستاز (پخش غیرقابل کنترل سلول های سرطانی) صادق است. در حالی که با نانو پزشکی با دقت بالایی می توان این فرآیندها را به طور بنیادی بررسی و در نهایت تحت کنترل دقیق درآورد یا برای مثال در مقیاس تک سلولی، طب معمولی از اساس به هیچ وجه قادر به تشخیص افت و خیزها و اختلالات تخریب کننده سلول ها و بیومولکول ها نبوده و نمی تواند تک سلول ها (و حتی چند صد هزار سلول) تخریب و سرطانی شده را به موقع و بدون آسیب رساندن جدی به سلول های سالم جانی از بین ببرد، در حالی که این امر در نانوپزشکی و در مقیاس نانو قابل تحقق است و یکی از زیرمجموعه های درخشان علم نانو پزشکی در حوزه تشخیص و درمان زودرس عارضه هایی از قبیل سرطان است. در روش های رایج درمان سرطان بیشتر از ترکیب پرتودرمانی و شیمی درمانی استفاده می شود. طی این فرآیند درمانی، تمامی سلول ها چه سالم و چه سرطانی، چه در بافت سرطانی و چه در بافت غیرسرطانی، مورد تهاجم گسترده با پرتوهای انرژی بالا (نظیر پرتوهای ایکس یا گاما) قرار می گیرند و گاهی بسیاری از سلول های سرطانی نشده، به ویژه در سرطان پستان، دچار عوارض جانبی از جمله سرطان ثانوی می شوند، در حالی که در نانوپزشکی با استفاده از پروتکل ها و نانوبیوسگرهای فوق حساس می توان تنها سلول های سرطانی را غریبال کرد مورد تهاجم قرار داد.

در نانو پزشکی، ریشه های مولکولی، اتمی و زیراتمی بیماری ها و عارضه های مشاهده پذیر کشف می شوند، حتی در سطح ژن ها در مولکول حیاتی DNA و در همان سطوح و مقیاس ها عوامل بروز بیماری ها سرکوب می شوند. در

مالیات، حلقه مفقوده

تأمین بودجه

| وحید عزیزی |
| کارشناس اقتصاد |

مقاومتی از سوی شهروندان در قبال پرداخت آن وجود ندارد. جبهه‌گیری و مقاومت شهروندان در مورد «مالیات توری» وجود خارجی ندارد. این بدان خاطر است که هیچکس متوجه نیست و فکر نمی‌کند که با بالا رفتن سطح عمومی قیمت‌ها (تورم) دارد به دولت مالیات می‌پردازد و دست نامرئی دولت در جیب مردم برداشت خود را از درآمد آنها بدون کوچک‌ترین اعتراضی عملی می‌سازد. تازه این مقاومت‌ها به دلیل خود مالیات توری نیست، بلکه از تورم ناشی می‌شود و آن هم بیشتر وقتی رخ می‌دهد که تورم بدان گروها لطمات و صدمات عمده‌ای وارد ساخته است.

در نتیجه از تجزیه واریانس کسری بودجه در می‌یابیم وابستگی بالای بودجه کشور به درآمدهای نفتی است و نشان می‌دهد نقش سیاست مالیاتی در توضیح نوسانات کسری بودجه در کشورهای دارای منابع زیر زمینی بسیار پایین است. نتایج حاصل از توابع عکس‌العمل آنی تجمعی برای متغیرهای مدل نشان می‌دهد تکانه مثبت سیاست مالیاتی مطابق با مبانی نظری باعث کاهش رشد تولید در کوتاه‌مدت می‌شود ولی اثر منفی آن در بلندمدت خنثی و صفر می‌شود. تکانه مخارج دولتی در کوتاه مدت منطبق با مبانی نظری باعث افزایش رشد تولید ناخالص می‌شود، ولی در بلندمدت اثر آن خنثی می‌شود و به سمت صفر میل می‌کند.

همچنین توابع عکس‌العمل آنی تجمعی برای مالیات نشان می‌دهد یک تکانه مثبت در تولید و درآمدهای نفتی باعث رشد درآمدهای مالیاتی شود و تکانه مخارج دولتی با یک وقفه سه دوره‌ای افزایش درآمد مالیاتی را به دنبال دارد. در اقتصاد ایران که بودجه آن تا حد زیادی به نفت وابسته است مالیات سستانی بهترین جایگزین نفت برای تأمین بودجه است؛ به شرطی که درآمدها شفاف باشد. اقتصاد ما این ظرفیت را دارد که یکی دو ساله، با کاهش معافیت‌های مالیاتی، افزایش پایه‌های مالیاتی و بهبود زیرساخت‌های اطلاعاتی، درآمد مالیاتی در بودجه را به‌راحتی دو برابر کند.

درآمدهای مالیاتی، یکی از عمده‌ترین منابع تأمین مالی دولت‌ها در اقتصاد بسیاری از کشورهای جهان است و ابزاری موثر جهت سیاست‌گذاری‌های مالی محسوب می‌شود.

در ایران به دلیل شرایط سوق الحیثی منطقه که جزو نفت‌خیزترین مناطق جهان است عوامل تأمین بودجه با سایر نقاط جهان متفاوت است، عواملی مانند وابستگی بودجه دولت به درآمدهای نفتی و انعطاف‌ناپذیری مخارج دولت، باعث ناکارآمدی سیاست‌های مالی شده که این موضوع به نوبه خود نقش درآمدهای مالیاتی را در کاهش کسری بودجه دولتی و نوسانات آن کم رنگ کرده است. منابع زیرزمینی تجدیدنپذیر از سالیان پیش توسط نسل‌های حاکم خرج و حق نسل آتی پایمال شده است. در کشورهایی که دولت‌ها به‌جای کارآفرینی و راهبرد توسعه به فروش منابع زیرزمینی به‌ویژه نفت وابسته شده‌اند، امر توسعه به فراموشی سپرده شده و احتمالاً همه‌ساله برای بر باد دادن منابع توسعه‌ای صدها سمینار برگزار می‌کنند و به نهار دل‌خوش دارند. مالیات یک ابزار حکومتی برای تأمین منابع حکمرانی خوب و برقراری ایستگاه‌های توسعه‌ای در هر برهه زمانی است. درواقع شهروندان با پرداخت بخشی از درآمد خود به دولت‌ها در قالب مالیات، به دولت اختیار می‌دهند آن را برای اداره امور کشور، اجرای سیاست‌های مالی، تأمین کالاها، خدمات عمومی و ضروری، تضمین امنیت، اجرای برنامه‌های توسعه و عمرانی کشور مورد استفاده قرار دهد. دراین‌بین گسترش و تنوع فعالیت‌های اقتصادی، نقش فزاینده دولت‌ها در گسترش خدمات عمومی و همچنین گسترش تعهدات دولت‌ها در عرصه‌های اقتصادی و اجتماعی، مالیات را به مسئله‌ای مهم و تأثیرگذار برای تمامی دولت‌ها تبدیل کرده و کارکردهای اصلی ابزار مالیات را به تأمین درآمدهای عمومی کشور، گسترش عدالت، تخصیص مجدد منابع از طریق توسعه اقتصادی و ثبات اقتصادی تغییر داده است. مالیات، یک پرداخت الزامی و اجباری است؛ از همین‌رو برخی از مالیات‌دهندگان برای پرداخت مالیات مقاومت از خود نشان می‌دهند که در علم اقتصاد از آن به عنوان فرار مالیاتی یاد می‌شود. نوعی از مالیات وجود دارد که





بیمه سامان «پای کار حسین (ع)» است

در روزهایی که عاشقان ابا عبدالله الحسین (ع) در پیاده روی اربعین حضور داشتند، شرکت بیمه سامان نیز همپای دیگران به زائران خدمات رسانی می کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، مصدومان، حادثه دیدگان و بیمارانی که در جریان راهپیمایی اربعین به کارشناسان شرکت بیمه سامان حاضر در مرزها، نجف، کربلا و یا مسیر راهپیمایی مراجعه می کردند، از حداکثر خدمات ممکن برخوردار می شدند. در جریان خدمات دهی شرکت به راهپیمایان، می کردند علی اکبر ترکشوند رئیس ستاد اربعین صنعت بیمه نیز در مرکز عملیات بیمه سامان در کربلای معلی حضور یافت. تصاویر پیش رو، بخشی از خدمات شرکت بیمه سامان است که امسال با شعار «پای کار حسین (ع)» در این مراسم معنوی حضور یافت.



بازدید مدیرکل روابط عمومی بیمه مرکزی از مرکز عملیات بیمه سامان در کربلا

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در جریان این بازدید مدیر کل روابط عمومی بیمه مرکزی از مرکز عملیات بیمه سامان در کربلا مصطفی رئوفی از نزدیک با انواع خدمات ارائه شده توسط شرکت بیمه سامان به زائران اربعین حسینی آشنا شد. وی، ضمن قدردانی از سخت کوشی کارکنان بیمه سامان در ارائه خدمات به موقع به زائران اربعین حسینی، اظهار کرد صنعت بیمه همواره در انجام وظایف خود از هیچ تلاشی فروگذار نکرده و تمام تلاش و امکانات خود را به کار می گیرد.





www.si24.ir

سامان بیمه
Saman Insurance



بازدید مسئولان بلندپایه از مرکز عملیات بیمه سامان در کربلای معلی

جمعی از مسئولان بلندپایه و مقام‌های مسئول از مرکز ستاد عملیات شرکت بیمه سامان مستقر در کربلای معلی بازدید به عمل آوردند. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در جریان این بازدید، حجت الاسلام والمسلمین سید عبدالفتاح نواب نماینده ولی فقیه در امور حج و زیارت، سید صادق حسینی، رئیس سازمان حج و زیارت و مجتبی شصتی کریمی سرکنسول جمهوری اسلامی ایران در کربلای معلی از مرکز ستاد اجرایی عملیات شرکت بیمه سامان مستقر در کربلای معلی بازدید کردند. همچنین، مقامات ارشد بازدیدکننده از مرکز ستاد اجرایی عملیات شرکت بیمه سامان مستقر در کربلای معلی در جریان آخرین وضعیت صدور بیمه‌نامه برای زائران ورودی و نحوه کمک‌رسانی به متقاضیان خدمات درمانی توسط شرکت بیمه سامان قرار گرفتند.

شرکت بیمه سامان، امسال بیمه‌گر زائران اربعین حسینی بود.



کسب مدال طلا در مسابقات جوجیتسو برزیلی توسط فرشید غلامی

به گزارش سامان رسانه، فرشید غلامی از پرسنل موسسه محافظین حریم سامان (و مامور در بانک در اسکورت موتوری پرسنل خزانه) در شهریور ماه به مسابقات جوجیتسو برزیلی اعزام و موفق به کسب مدال طلا شد. نشریه سامان این موفقیت را صمیمانه به ایشان تبریک می‌گوید.



مسئولیت نظام بانکی در مبارزه با فقر

ایمان کرمی |
کارشناس اقتصاد

برای رفع نیازهای ضروری‌شان اعطا کنند. این تسهیلات حتی در اختیار افراد تحت پوشش نهادهای حمایتی مانند کمیته امداد امام خمینی (ره) قرار می‌گیرد؛ به‌طوری که بسیاری از مددجویان با استفاده از همین منابع برای خود کسب‌وکاری راه‌اندازی کرده‌اند. همچنین سالانه بنا به دستور دولت از سوی بانک‌ها مبالغی برای آزادسازی زندانیان جرائم غیر عمد تخصیص می‌یابد؛ افرادی که ناخواسته، در بند شده‌اند و خانواده آنها به‌واسطه همین گرفتاری در تنگدستی به سر می‌برند. خوداشتغالی، کمک به زنان سرپرست خانوار و حتی تسهیلات در قالب رونق تولید و کسب‌وکار، سرفصل‌هایی است که حجم زیادی از منابع بانک‌ها باید به‌سوی آنها هدایت شود. همه این اقدامات یک نتیجه دارد و آن هم افزایش فعالیت‌های اقتصادی، افزایش درآمد سرانه و حرکت به سمت جامعه پویا و درآمدزا به‌جای جامعه مصرف‌کننده و هزینه‌زاست.

بانک‌ها می‌توانند با هدایت صحیح نقدینگی، همچنین تمرکز بر «رونق تولید» و رشد اقتصادی مستمر، پدیده شوم «فقر» را از چهره کشور پاک کنند. ۲۵ مهر مصادف با ۱۷ اکتبر، از سوی سازمان ملل متحد به‌عنوان «روز جهانی ریشه‌کنی فقر» نام‌گذاری شده، این در حالی است که امروز حجم قابل‌توجهی از مردم جهان با پدیده «فقر» دست و پنجه نرم می‌کنند. مورد استفاده قرار نگرفتن امکانات بالقوه اقتصادی، فقدان سرمایه لازم برای سرمایه‌گذاری، کمبود تقاضا برای نیروی کار، پایین بودن دستمزدها و رشد اقتصادی منفی، از آثار فقر است.

این آثار در سطح کلان به وابستگی اقتصادی که اغلب با وابستگی سیاسی همراه است می‌انجامد. محرومیت از حقوق اجتماعی، ضعف بنیه علمی، رواج ناهنجاری‌های اجتماعی و افزایش اضطراب و ناراحتی‌های روحی از دیگر آثار فقر هستند که برای خروج از این بحران‌ها راهی جز خروج از فقر نداریم.

خلاف گذشته‌های دور که «فقر» تنها در نداشتن پول کافی برای ادامه حیات و تهیه مایحتاج روزمره خلاصه می‌شد، امروز نداشتن دانش‌های پایه، دسترسی نداشتن به اینترنت و حتی ندانستن زبان دوم نیز نوعی فقر محسوب می‌شود. با این حال داشتن زندگی حداقلی و تامین نیازهای اولیه بشری هم در بسیاری از نقاط دنیا به یک آرزو تبدیل شده است.

ادیان و مذاهب و مکاتب فکری هر یک به فراخور خود برای حل مشکل فقر راه‌هایی پیش روی بشر نهاده‌اند. تحقق رفاه عمومی و برقراری عدالت اقتصادی از اهداف نظام اقتصادی اسلام است و بدون تردید ترسیم و اجرای این نظام موجب زدودن پدیده شوم فقر از سطح جامعه می‌شود. یکی از گام‌های اساسی برای تحقق این مقصود، اصلاح نظام بانکی و در نظر گرفتن وام‌های بدون بهره در پیکره آن برای اقشار کم‌برخوردار است.

مجموع این عوامل، دلایل محکمی است بر اینکه همه افراد یک جامعه، چه در قالب فردی، چه در قالب سازمانی و چه در قالب جامعه، باید تلاش حداکثری خود را برای از بین بردن و ریشه‌کنی «فقر» به کار ببندند.

طبیعی است با کمک‌های مقطعی می‌توان «فقر» را تا حدودی از بین برد، اما به‌طور قطع اقداماتی ریشه‌ای و زیربنایی در این زمینه می‌تواند موثرتر واقع شود و «فقر» را به‌عنوان پدیده‌ای مذبوم به‌طور کلی از جامعه بزداید. نظام بانکی در این زمینه یکی از مهم‌ترین مسئولیت‌ها را برعهده دارد، چراکه حجم قابل‌توجهی از پول و دارایی اشخاص در اختیار نظام بانکی است و مدیریت درست این منابع می‌تواند تا حدی به کاهش «فقر» منجر شود. به همین منظور، بانک‌ها باید در این زمینه اقدامات گسترده‌ای انجام و همواره بخش عمده‌ای از منابع قرض‌الحسنه خود را به رفع احتیاجات عمومی تخصیص دهند. هر سال میزان زیادی از تسهیلات قرض‌الحسنه در قالب تسهیلات تکلیفی از سوی دولت به بانک‌ها ابلاغ می‌شود و بانک‌ها را مکلف می‌کند وام‌هایی در قالب تسهیلات خرد و کم‌بهره به اقشار نیازمند جامعه

اسامی برندگان وین کارت

۴ برنده جایزه ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور پانزدهم از سری چهارم قرعه کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	الناز رنجبر قبه قشلاقی	نازی آباد	۷۴۴۵
۲	علی شهابی برومند	مهرشهر کرج (فروش غیر حضوری)	۱۹۴۵
۳	فتح علی تقی زاده	فلکه جهاد	۱۸۴۳۶
۴	عادل آذری	اروند	۷۵۰۶

۴۰ برنده جایزه ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور پانزدهم از سری چهارم قرعه کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	سید مهدی سجادی پور	تهرانسر	۶۶۳۹	۲۱	سعید پایکارزاده	فرودگاه امام خمینی	۳۰۰۰۰
۲	ابوالفضل کریمی	فرودگاه امام خمینی	۱۳۲۱۳	۲۲	محدثه آقاخانی	اریکه ایرانیان	۸۳۷۹
۳	سید جواد خلیل نژاد تیل الاصل	ارومیه	۳۶۶	۲۳	کبری شاهسونی	قصر دشت	۱۶۶۴۴
۴	امیرپاشا تابان بخش	متبریه	۸۰۱۴	۲۴	حسین نصیری راد	یافت آباد	۲۰۸۲
۵	شهره غفاری زاده	گیشا	۳۰۰۰۰	۲۵	عرفانه آخوندی	جهانشهر کرج	۱۴۱۸
۶	بهروز آرائی	مقدس اردبیلی	۳۰۰۰۰	۲۶	زکیه عصاران خاترو دی	سجاد مشهد	۳۵۱۱
۷	سجاد رحمانی	میدان ونک	۳۰۰۰۰	۲۷	فرید آرائی	مشهد	۵۱۴۴
۸	عهدیه نصراللهی نصر آباد	بلوار فردوس	۹۲۹	۲۸	بتول فدائی فرد	میدان حسین آباد	۱۶۹۷
۹	بهنام شاطر کریم	یافت آباد	۴۵۹	۲۹	محمد رضا دشتی	جنت آباد	۱۷۲۳
۱۰	سحر ناصریان قره شیران	فلکه سوم تهرانپارس	۵۰۳۴	۳۰	مینا شجاعی مولان	هاپیر استار	۵۸۷
۱۱	گلناز قاسمی	بلوار کشاورز	۵۹۷۶	۳۱	صدیقه انصاری چشمه	شهر قدس	۱۱۴۷
۱۲	مهدی کرکه آبادی	نازی آباد	۳۲۳۲	۳۲	شهناز صمیمی راد	جهانشهر کرج	۴۹۷۹
۱۳	عباس سعیدی جهانگرد	صادقیه	۴۷۵	۳۳	طلعت سی منی جوانی	سیتی سنتر اصفهان	۱۹۱
۱۴	مریم مقدم	شهریار	۱۶۵۴	۳۴	مهدی محمدی جو	ولنجک	۱۸۹۲
۱۵	نوید سمیعی	پونک	۱۵۲۹	۳۵	محمد حسین عبداللهی نیا	میدان کوثر کرمان	۱۲۳۵
۱۶	علی ظاهری	مولوی	۶۰۷۵	۳۶	فرزین سالاری	دلاوران	۲۷۶۲
۱۷	امیر رضا عامریان	سمتان	۶۵۷۰	۳۷	علی دهقان	آمل	۸۴۰۹
۱۸	علی اکبر رضائی	آمل	۳۰۰۰۰	۳۸	سینا پیگر	تهرانسر	۴۹۲۸
۱۹	رضا افشاری	ملاصدرا	۵۳۶۷	۳۹	حدیثه شاملو خرقانی	شهریار	۱۰۱۷۲
۲۰	فاطمه کشاورزی	قصر دشت	۲۴۸	۴۰	صمد رضائی	بازار	۳۲۰۲

۴۰۰ برنده جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور پانزدهم از سری چهارم قرعه کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	نام شعبه
۱	سارا غمخواراردبیلی	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۹۷۷۰	۵۱	علی باقری	شهران	۱۶۷۱
۲	مسعود نور	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۳۰۷۷	۵۲	میلاد لاله	قرنی مشهد	۳۵۸۰
۳	معصومه علی پورگشت رودخانی	شهریار	۸۵۴۲	۵۳	حسین علی سعیدی قلعه صفا	جنت آباد	۳۰۰۰۰
۴	آرمان رضائی نیا	اهواز	۲۴۹۹	۵۴	شامحمد پناهی	بجنورد	۱۸۷۵۴
۵	یوسف اصغری	یافت آباد	۲۸۷۱۹	۵۵	حامد خاکی خیاوی	هایپر استار	۳۵۶۰
۶	آرمان شرافتیان	بلوار فردوس	۱۸۷۷	۵۶	کنعان شتابی	پاسداران	۷۵۵۶
۷	فوزیه موسی زاده	شهرک راه آهن	۳۰۰۰۰	۵۷	سامان سعادت خواه چوری	امین حضور	۲۴۴۸
۸	سیدمهرداد سراجی زاویه	میدان ونک	۱۳۵۹۴	۵۸	شهلا یگانه فرد	اروند	۲۲۳۹۷
۹	محمد مهدی کردیان	سمنان	۹۳۴۷	۵۹	علی اصغر روان گرد	آمل	۵۷۷
۱۰	غلامرضا سبزه کار	زاهدان	۳۰۰۰۰	۶۰	مجید قلیچ خانی	بازار	۲۴۸۳
۱۱	حمیدرضا افتخاری	شهریار	۲۰۷۰۸	۶۱	سجاد بزمیان جیقه	بازار تبریز	۲۶۰۶
۱۲	رامین حاجی رحیمی کلهرودی	بزرگراه فتح	۳۰۰۰۰	۶۲	سینا سلطانیور	استادشهریار تبریز	۱۰۵۴
۱۳	پونه حیاتی	خیابان لواسانی	۵۳۹۳	۶۳	سینا صادقی ایکسری	ساری	۲۶۸۴
۱۴	غلامعلی اسدی	شهریار	۱۲۷۱۲	۶۴	نویدرضا سلطانی	بلوارهاشمیه - مشهد	۴۴۸۷
۱۵	احمد ناطق	قشم	۷۹۸۳	۶۵	حسین ارج	خانه اصفهان	۴۲۵۷
۱۶	منصور زارعی	شهرک راه آهن	۸۸۶۷	۶۶	رامین نوری	ولیعصر تبریز	۲۵۴۳
۱۷	سعید علی اکبر	شهرک راه آهن	۳۳۹۷	۶۷	مهدی علی پور	آمل	۱۸۷۱
۱۸	آیدا انصاری	مشهد	۵۸۹۸	۶۸	مصطفی غیبی	شهریار	۹۸۵۱
۱۹	علیرضا ثابت	میدان حسین آباد	۲۱۷۸	۶۹	علی شیخی زاده یاس کند	بزرگراه فتح	۴۷۹۹
۲۰	عظیم رنج پیشه	پونک	۲۴۷۸۵	۷۰	حمیدرضا درویشی	خیابان آذربایجان	۱۶۱۱۲
۲۱	امیر علیزاده	مقدس اردبیلی	۳۰۰۰۰	۷۱	مسعود اسمعیلی	دروس	۳۶۴۴
۲۲	فرید فیروزبهی	جهانشهر کرج	۲۰۸۴	۷۲	وحدت همایون	قیطریه	۷۵۸۵
۲۳	علیرضا رحمانی	منیریه	۹۷۳۴	۷۳	میلاد حاصلی	شیراز	۲۲۳۸
۲۴	حمید سلطانی سورت	پونک	۴۹۰۳	۷۴	یونس نیازی مزرعه	تبریز	۳۴۵
۲۵	عطیه نظری	کرمانشاه	۹۵۳۶	۷۵	بنفشه رمیزی پور	میدان آرژانتین	۱۵۲۸۲
۲۶	علی ایزدی کهنمونی	۱۷ شهریور تبریز	۲۲۳۵	۷۶	میرهاشم حمزه لو	ارومیه	۱۳۷۷۱
۲۷	میرخلیل حسینی	اردبیل	۳۰۰۰۰	۷۷	حامد خیری	فرودگاه امام خمینی	۷۷۴
۲۸	حمیدرضا جعفری	دلاوران	۳۷۴۸	۷۸	کامران بهمن تیموری	جهانشهر کرج	۲۳۱۶۹
۲۹	محسن ریحانی عیدگاهی	سجاد مشهد	۵۱۶۱	۷۹	سعید عباسی	بلوار مرزداران	۷۸۳
۳۰	زهره جوکار	قصردشت	۸۶۹۸	۸۰	علی عسگری	زنجان	۲۷۳۳
۳۱	سارا محمدی	جهانشهر کرج	۲۲۳۲۶	۸۱	مهدی سمرمدی	سجاد مشهد	۱۲۸۷
۳۲	سیده کوثر موسوی نژاد	میدان حسین آباد	۱۰۲۳۹	۸۲	سعید فخاریور	میدان کوثر کرمان	۳۰۰۰۰
۳۳	بهزاد مولانی	یافت آباد	۱۷۶۶۵	۸۳	سیدمصطفی ابراهیم نیا	شهر قدس	۶۴۳۵
۳۴	فرشاد امامی	تهرانسر	۳۶۷۲	۸۴	علیرضا مردانی	قصردشت	۲۱۶۶۳
۳۵	حیدر طالبیان	شهرک اکباتان	۳۶۰۰	۸۵	محمود حبیبی	معالی آباد شیراز	۳۵۰۰
۳۶	مریم مختاری	یافت آباد	۲۵۳۶	۸۶	سپهر ظفرمند	مرکزی	۱۲۸۵۷
۳۷	مجتبی کامیاب قمصری	اقدسیه	۴۳۸۱	۸۷	هنگامه جبری	شهریار	۳۱۹۰
۳۸	علی کریمی	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۳۰۰۰۰	۸۸	لیلا زارع پورپاشا	ارومیه	۴۱۱۳
۳۹	تقیه جیرونی	سعادت آباد	۸۸۳۸	۸۹	ظهرا تاجریان	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۴۵۳۴
۴۰	ابراهیم گنجی پور	قصردشت	۳۰۰۰۰	۹۰	سجاد منتظری نمین	خیابان دولت	۲۶۱۸
۴۱	فرزاد طاهری	نیشابور	۱۲۶۰۱	۹۱	معصومه افشارزاده	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۶۵۴۸
۴۲	کاظم پارسای اوچپلاغ	فلکه سوم تهرانپارس	۵۷۷۴	۹۲	پارمیدا شریف اوغانی	یافت آباد	۱۵۰۳
۴۳	اسماعیل پوریعقوب	بندر عباس	۱۰۸۴۶	۹۳	پروین نوری	میدان نبوت	۴۹۴۰
۴۴	سونیاغیائی	تبریز	۱۵۵۸	۹۴	محمد رضا زارعی	مقدس اردبیلی	۴۳۷۰
۴۵	اعظم ایمانی	جهانشهر کرج	۲۱۰۷۹	۹۵	مجید اسدزاده	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	۵۳۳۹
۴۶	بهرام علیزاده قادی	ساری	۲۷۰۶	۹۶	محمد رضا واکانی	خانه اصفهان	۱۸۸۴۲
۴۷	هانا فلاح امینی	میدان توحید کرج	۴۹۴۲	۹۷	عباس مشایخی	لاله زار	۳۰۰۰۰
۴۸	سیدمهدی میرزا	دروس	۲۸۰۶۹	۹۸	فرزاد خسروچردی	مشهد	۸۴۴۲
۴۹	امیر زبیر جد	جام جم	۱۰۹۸۶	۹۹	امیر اشکان عاقلی	ایران زمین	۵۶۳۵
۵۰	مرضیه قرانی	بهشتی - قائم مقام	۲۷۲۴۲	۱۰۰	مهدی صبا	قیطریه	۳۰۰۰۰

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	نام شعبه
۱۰۱	محسن رجیبی	بلوار مرزداران	۱۱۳۳	۱۵۱	سیدحسین خلخالی	خیابان دکتر بهشتی	۳۵۶۱
۱۰۲	مهیار رحیمی	مولوی	۵۷۵۰	۱۵۲	یوسف رضاوند	یافت آباد	۷۰۶۰
۱۰۳	حسن تکلو	پیروزی	۸۱۳	۱۵۳	محمود یمنی	قرنی مشهد	۲۸۴۸۳
۱۰۴	مهدی عباسزاده	یافت آباد	۱۳۳۴۴	۱۵۴	بهرام دهنوی	نیشابور	۱۰۷۸۶
۱۰۵	قربانعلی حسینی داریان	گیشا	۳۸۴۲	۱۵۵	مهدی زارعی	سعادت آباد	۸۱۱۷
۱۰۶	امیر حسنزاده سنقرآباد	شهرک راه آهن	۳۲۸۰	۱۵۶	ابراهیم اسدزاده سرشوری	مشهد	۶۲۲۴
۱۰۷	محمد جلالی مقتیان	مدرس مشهد	۳۰۰۰۰	۱۵۷	مهدی حیدری اینلو	نازی آباد	۱۴۲۴۶
۱۰۸	علی حیدرزاده	میدان توحید کرج	۵۳۷۹	۱۵۸	افشین فتاحی	لاله زار	۶۷۷۸
۱۰۹	امیر کاظم‌لو	شهر قدس	۳۵۸۳	۱۵۹	مسعود داودی سرشت	فلکه اول تهرانپارس	۵۹۴۶
۱۱۰	گلناز سلطانی میری	بهشتی-قائم مقام	۲۲۸۸	۱۶۰	حمیدرضا بهرامی گوربندی	خانه اصفهان	۳۵۰۵
۱۱۱	مهران قانع‌فر	آفریقای شمالی	۱۸۱۸	۱۶۱	حمید پیمان	قشم	۱۷۰۴۰
۱۱۲	سعید برومند	سعادت آباد	۱۷۰۹۷	۱۶۲	محمدکریم عباسعلی شمرائی	فلکه اول تهرانپارس	۵۲۰۱
۱۱۳	محمود بیات	بازار	۳۳۴	۱۶۳	ابوالفضل توانای قشرباطی	مشهد	۲۸۳۱۷
۱۱۴	عادل امیری	پیروزی	۲۸۹۱	۱۶۴	کاظم شیخ	خیابان جمهوری	۳۱۳۳
۱۱۵	محسن لالی	مشهد	۱۱۷۵۸	۱۶۵	محمدحسین سهرابی	جام جم	۲۹۹۵
۱۱۶	محمد شهبازی	خیابان سرداران ارومیه	۵۵۹۴	۱۶۶	حمید برات پورجعفرآبادی	بجنورد	۱۱۹۶۷
۱۱۷	زهرالشی	جهانشهر کرج	۸۳۲۰	۱۶۷	سیده یلدا لطفی	مشهد	۲۲۸۴
۱۱۸	فرشید دانائی	گیشا	۷۸۵۰	۱۶۸	مصطفی حیدری	میدان نبوت	۱۸۹۱۰
۱۱۹	حاتم خرائی	نازی آباد	۲۴۶۷	۱۶۹	مجید پاشی شادباد	تبریز	۲۵۰۳۷
۱۲۰	جلیل میدانگاهی لیقوان	پیروزی	۳۰۰۰۰	۱۷۰	سیدمحسن جلالی	خیابان ملت اکباتان	۲۲۹۴۰
۱۲۱	مهدی زمانی	نیشابور	۱۵۸۰۰	۱۷۱	سیدرضا فقیه ایمانی	قم	۹۱۹۸
۱۲۲	مهدی عربزاده	میدان کوثر کرمان	۱۳۱۸۴	۱۷۲	ناهد فخارمقدم	سجاد مشهد	۴۵۸۳
۱۲۳	سیدسلیمان موسوی	کرمانشاه	۲۶۰۹۷	۱۷۳	ریحانه رضائی نیازکی	جهانشهر کرج	۲۶۵۹
۱۲۴	جواد معصومی	آمل	۴۹۷۸	۱۷۴	نادر فرهادی	فلکه اول تهرانپارس	۱۲۵۶
۱۲۵	مجید پدی نائی	بلوارهاشمیه-مشهد	۵۹۸	۱۷۵	محسن فریادرس	همدان	۴۸۱۴
۱۲۶	امیر رحم دل هرنسی	میدان توحید کرج	۳۳۵۷	۱۷۶	حبیبه هدوی	یافت آباد	۳۰۰۰۰
۱۲۷	سیدنیما چاوشی طرزجانی	پاسداران (فروش غیر حضوری)	۱۲۰۱۹	۱۷۷	رضا زارع دیکلان	بلوار فردوس	۱۰۸۵
۱۲۸	علی هادی	خیابان حافظ اصفهان	۶۱۴	۱۷۸	میرابوالفضل طباطبائی رضائی	ارومیه	۱۳۶۸۴
۱۲۹	زهره ملا علی	بلوار فردوس	۱۰۰۱	۱۷۹	آسیه صادق جوادی	بلوارهاشمیه-مشهد	۸۱۹۸
۱۳۰	مجیب الرحمان قنبرزهی	زاهدان (فروش غیر حضوری)	۱۲۵۱	۱۸۰	معصومه طالقانی نژاد	گرگان	۵۵۵۲
۱۳۱	متوچهر محمدی	فلکه سوم تهرانپارس	۷۹۶۲	۱۸۱	شادی مجاوریان فر	خیابان لوراسانی	۶۵۴۱
۱۳۲	مسعود محمدی	شهریار	۷۰۳۴	۱۸۲	مهدی چزانی شراهی	نازی آباد	۳۰۰۰۰
۱۳۳	نسیم استادغلامی رضائی	جهانشهر کرج	۴۴۰۱	۱۸۳	محمدباقر قدس اللهی	گرگان	۹۸۴۶
۱۳۴	ایمان توکلی	میدان ونک	۸۱۹۹	۱۸۴	محمدرضا کاظم پور	تبریز	۴۱۸۲
۱۳۵	امیرحسین مهربانی	خانه اصفهان	۲۰۳۳	۱۸۵	معصومه عرب سرخی میشابی	شهران	۳۳۲۵
۱۳۶	فرهاد نجازادگان	سیتی سنتر اصفهان	۵۹۱۲	۱۸۶	سیدعلی غفوریان صبور تبریزی	مدرس مشهد	۷۳۸
۱۳۷	شقایق ملک زاده داورانی	میدان کوثر کرمان	۱۹۶۱	۱۸۷	مرتضی حسینی	پیروزی	۳۰۰۰۰
۱۳۸	حسنعلی غفاری یزدان نیا	شهریار	۲۱۵۱۸	۱۸۸	عبداله شیخلو	ارومیه	۴۱۶۳
۱۳۹	آسیه زمانی	نیشابور	۶۸۹۱	۱۸۹	محمد محمدیان گلی	امین حضور	۱۰۲۰
۱۴۰	سجاد عبدلی وله زاقرد	یافت آباد	۲۱۶۳۸	۱۹۰	سیامک شریفی نیا	تبریز	۲۶۹
۱۴۱	جمشید باقری نیا	پاسداران	۷۲۴۶	۱۹۱	علیرضا نامی	ولنجک	۱۳۶۸۲
۱۴۲	صادق مرادی	مهرشهر کرج	۶۴۴۲	۱۹۲	مهدی صبوری	گلزار رشت	۱۴۸۸۱
۱۴۳	محسن محتشم	میدان آرژانتین	۴۲۴۸	۱۹۳	عاطفه خطائی	یزد	۱۱۱۹
۱۴۴	الهه پاغنده	بزرگراه فتح	۳۵۶	۱۹۴	جواد جمالی آشتیانی	اراک	۲۱۱۴
۱۴۵	شهلا مسعودی مهبکی	کرمانشاه	۶۹۳	۱۹۵	پوریا تمجید نفی درج	میدان تجریش	۲۰۴۹
۱۴۶	افشین میرزائی	بزرگراه فتح	۴۴۱۲	۱۹۶	الهه گنجی زاده زواره	ولنجک	۳۳۲۷
۱۴۷	جعفر اشرف زاده	گیشا	۱۴۱۵	۱۹۷	علی نورمحمدی	خیابان دولت	۸۹۹۹
۱۴۸	مهدی قنبری مجد	آصف	۳۶۶۸	۱۹۸	موسی الرضا طاهری	بجنورد	۳۰۰۰۰
۱۴۹	وحید بهروشاهعلی بیگلر	نازی آباد	۲۹۳۸۵	۱۹۹	سیدمحمد موسوی	معالی آباد شیراز	۱۴۱۷
۱۵۰	زهره برخورداری	شهریار	۲۴۶۰۱	۲۰۰	سارا اسلامی گلوردی	ساری	۲۸۱۹

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	نام شعبه
۲۰۱	عرفان بدلی پور	خیابان سرداران ارومیه	۳۰۰۰۰	۲۵۱	مسعود مهدیخانی	بلوار فردوس	۳۴۵۰
۲۰۲	مرتضی شیرمحمدی	جام جم	۳۶۰۸	۲۵۲	عاطفه ثنائی	تهرانسر	۱۷۸۸
۲۰۳	یارمراد باوندپورفر	کرمانشاه	۳۰۰۰۰	۲۵۳	محمدنوید کردکریمی	میدان حسین آباد	۱۲۱۱۸
۲۰۴	محمد خدابخشی	جهانشهر کرج	۱۰۰۳۷	۲۵۴	محمد صفا	شهریار	۱۵۱۵۱
۲۰۵	محمدکاظم مرزبان	شهرک راه آهن	۳۸۴۹	۲۵۵	علی رمضانی ایسین	قشم	۲۵۶۶
۲۰۶	ویدا خاقانی فر	نیشابور	۱۰۵۸۹	۲۵۶	مسعود سیه چشم	خیابان دکتر بهشتی	۱۲۱۷
۲۰۷	اروین معیری کاشانی	ظفر	۲۳۴۱۶	۲۵۷	قاسم امینی راد	یافت آباد	۲۸۴۸
۲۰۸	محمدامین صادق پورجاغرق	بلوارهاشمیه - مشهد	۲۴۱۲۹	۲۵۸	فاطمه بصارتی	پیروزی	۵۹۴۳
۲۰۹	مهدیه خاکی	نیشابور	۵۶۳۶	۲۵۹	ناهد حاجی آبادی	جهانشهر کرج	۲۴۷۴۲
۲۱۰	غلامرضا طهمورثی خوزانی	خانه اصفهان	۲۱۸۳	۲۶۰	محمدامین سپهر	اهواز	۳۴۴۲
۲۱۱	شیوا عزیزی	سرو	۲۶۳۷	۲۶۱	مهدی بختیارمعصوم	بازار	۱۹۸۳۱
۲۱۲	حمید قاسمی	رفسنجان	۹۸۰۳	۲۶۲	محمود اصغری	آمل	۳۵۰۷
۲۱۳	اکبر کریمی	استادشهریار تبریز	۵۹۳۹	۲۶۳	یوسف دودکانلوی میلان	خیابان سرداران ارومیه	۱۴۹۶۴
۲۱۴	مرصاد نصرالهی	مولوی	۴۵۰۸	۲۶۴	عبداله قربانیان	زنجان	۵۴۱۶
۲۱۵	پویان غلامحسینی	بلوار کشاورز	۱۱۹۲	۲۶۵	عابد خسروی حبیب	نیاوران	۲۷۸۲۶
۲۱۶	محسن صوفی	مولوی	۹۸۴۳	۲۶۶	حمیدرضا پرنیانی	لاله زار	۱۸۶۹۸
۲۱۷	مصطفی غیائی	شهرک راه آهن	۲۲۲۲۷	۲۶۷	ابراهیم آیانی	بلوارهاشمیه - مشهد	۲۱۷۱
۲۱۸	رسول جودی برین	تبریز	۲۳۶۶	۲۶۸	مصطفی طالبی یزدی	قم	۲۵۳۰۱
۲۱۹	محسن نژادزاده هنگامی	قشم	۱۰۱۴۷	۲۶۹	فاطمه مشهدی	جام جم	۳۰۰۰۰
۲۲۰	رضا عظیمی پانچشمه	جنت آباد	۷۳۵۹	۲۷۰	ابراهیم کوهی	یافت آباد	۳۰۰۰۰
۲۲۱	حامد فاخری کوزه کنان	پیروزی	۹۴۹۰	۲۷۱	صادق چترسیمانی	میدان توخید کرج	۲۷۷۰۸
۲۲۲	مژگان امیری	خیابان دولت	۵۹۶۱	۲۷۲	سعید جغتائی	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۹۱۹۱
۲۲۳	عائیکه قاسمی نژاد	آمل	۲۱۲۸	۲۷۳	سپیده رضازاده امام دوله	اریکه ایرانیان	۶۷۹۷
۲۲۴	سعید فیضی	شهریار (فروش غیر حضوری)	۳۱۳۸	۲۷۴	محمدامین ملاخی	قشم	۳۳۸۶
۲۲۵	احسان اندامی	فرودگاه امام خمینی	۵۰۲۴	۲۷۵	ولی کریم نژاد	خیابان ملت اکیاتان	۲۱۴۴۷
۲۲۶	داریوش قرانی بناب	خیابان جمهوری	۲۴۶۹۰	۲۷۶	محمد رمضان زاده	آمل	۱۶۲۲
۲۲۷	آذر رضی پور	خرم آباد	۵۶۳۳	۲۷۷	راضیه ظفری	جهانشهر کرج	۱۰۳۶
۲۲۸	مهدی رستمی محبوب	شهر قدس	۳۳۲۶	۲۷۸	مهسا مشت پور	بندر عباس	۱۵۵۶
۲۲۹	وحید سلیمی	جام جم	۳۱۸۷	۲۷۹	محسن قاسمی پیرانلو	میدان ونک	۱۰۹۵۴
۲۳۰	رضا نوروزی	گلزار رشت	۱۶۴۵	۲۸۰	رضا صدوری	جام جم	۱۲۹۷
۲۳۱	نوید منصوری	خیابان آذربایجان	۱۱۶۰	۲۸۱	سجاد شایخی	بوشهر	۱۷۷۱۱
۲۳۲	ندیمه علی نژادسلیم	خیابان دکتر بهشتی	۱۵۱۲	۲۸۲	اصغر سلطانی	پیروزی	۲۵۱۷
۲۳۳	مریم صفرپوردموچالی	خیابان آقابزرگی - الهیه	۷۰۵۹	۲۸۳	سارا گل کار	ستارخان	۸۳۳۸
۲۳۴	فاطمه محمدخانی	شهران	۲۸۹۹	۲۸۴	حسین شگاری	خیابان دولت	۲۹۹۸۵
۲۳۵	حسین محمدی آدرگانی	خیابان حافظ اصفهان	۲۳۴۷	۲۸۵	میلاذ بنه نشان	اهواز	۴۴۱۵
۲۳۶	ماه نوش روحانی مطلق	مهرشهر کرج	۵۲۱۷	۲۸۶	سوغندسادات طباطبائی جلفائی	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۴۸۱۵
۲۳۷	حسین آقابیک ایگلی	منیریه	۳۱۰۲	۲۸۷	محمد پاکدامن صومعه	میدان قزوین	۹۴۸۵
۲۳۸	پویا فضل خانی	فلکه سوم تهرانپارس	۳۲۰۱	۲۸۸	جاوید فتحیان یوسف آباد	استاد شهریار	۲۷۲۵
۲۳۹	حسن احمدی	ولیعصر تبریز	۵۹۴۷	۲۸۹	داود ایرانپور	کرمانشاه	۳۰۰۰۰
۲۴۰	سعید نعمتی انارکی	خیابان دولت	۱۲۰۴	۲۹۰	داریوش ملک پور	خرم آباد	۱۸۶۴۸
۲۴۱	علی داوری اردستانی	شهرری	۲۹۰۵۱	۲۹۱	معروف نیک بخت شکفتیک	ارومیه	۲۳۷۹۲
۲۴۲	مقصود وثوقی پور سرچشمه	میرداماد	۹۹۳۲	۲۹۲	نوید خسروانجم	اروند	۶۹۴۶
۲۴۳	سالار حسین پور	دلاوران	۷۴۱۰	۲۹۳	رضا علی محمدطهرانی	بازار	۸۲۳۱
۲۴۴	ریحانه محمدحسینی	فلکه جهاد	۲۲۱۵	۲۹۴	سمیرا یوسفی سالک ده	صادقیه	۲۳۰۹
۲۴۵	مسعود قنبری میشامندانی	زاینده رود	۶۹۳۵	۲۹۵	محمدرضا قاسم زاده	بازار تبریز	۲۹۰۸۴
۲۴۶	سامان محمدنژاد	ولیعصر تبریز	۵۳۰۱	۲۹۶	محمد اصغری فاراب	پیروزی	۲۴۶۳۲
۲۴۷	علی کریمی	میدان هفت تیر	۹۳۵	۲۹۷	عفت السادات میرحسینی	نازی آباد	۱۶۲۵۷
۲۴۸	فریدین رحمتی شیطان آبادی	ارومیه	۸۴۹	۲۹۸	نیره بهره	قم	۲۷۸۵
۲۴۹	امیرعلی ناظم زاده	آصف	۲۲۸۸	۲۹۹	محمد عسکری	خیابان ملت اکیاتان	۶۰۱۸
۲۵۰	اسماعیل سیفی	بزرگراه فتح	۳۸۶۸	۳۰۰	محمدمهدی خردمندزاده	جام جم	۴۱۸۲

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	نام شعبه
۳۰۱	فاطمه صدیقی	بلوار هاشمیه - مشهد	۶۸۹۰	۳۵۱	بابراعلی علی ویردی	سر	۳۰۰۰
۳۰۲	سیمای بقال زادگان	همدان	۱۴۹۱	۳۵۲	حسین رحیمی	بلوار فردوس	۲۰۳۴
۳۰۳	سعید عسگری	شهرری	۷۳۳۶	۳۵۳	زهرا جباری	نازی آباد	۳۶۶۷
۳۰۴	علی فرمانی خواجوی	یافت آباد	۱۳۲۲	۳۵۴	فاطمه قنبری عدیوی	پونک	۳۶۷۴
۳۰۵	موسی سلیمان زاده آهنگر	میدان ونک	۷۱۰۸	۳۵۵	محبوبه عباسی برزآبادی	پونک	۱۱۸
۳۰۶	جواد هدایتی	آمل	۱۲۲۱	۳۵۶	فاطمه نعمای زاده	پاسداران شیراز	۱۳۷۹۷
۳۰۷	رضا کامران	آمل	۳۰۰۰	۳۵۷	محمدعلی تیموری سار	تبریز	۲۸۹۸
۳۰۸	محمود کریمیان	قرنی مشهد	۲۵۶۴	۳۵۸	زینب رضائی چهارده	ستارخان	۳۲۰۱
۳۰۹	محسن جلیلی دوابی	اهواز	۱۵۶۵	۳۵۹	صفیه زینالی	بازار تبریز	۷۳۲۸
۳۱۰	نیلوفر ایرانی فرد	خیابان کارگر شمالی	۶۱۳۹	۳۶۰	سعید زارعی حیدری	خانه اصفهان	۱۳۴۹
۳۱۱	فرزوان فخاری	فلکه اول تهرانپارس	۱۷۹۷	۳۶۱	مهدی نیک منش	مدرس مشهد	۴۲۴۳
۳۱۲	امید ناعمی	دلاوران	۳۷۳	۳۶۲	اکرم عزیزی	شهر قدس	۳۰۵۲
۳۱۳	فرهاد شاهپوندی	میدان نبوت	۳۹۷۸	۳۶۳	اسماعیل محتشمیان فر	سعادت آباد	۲۱۵۸
۳۱۴	علی اکبر علی زادگان	میدان تجریش	۱۶۳۰	۳۶۴	صفر صولتی لغوت	خیابان دکتر بهشتی	۱۶۰۵۰
۳۱۵	روح اله کهن سال	خانه اصفهان	۵۱۷۷	۳۶۵	رسول صمدی سرخه	میدان هفت تیر	۲۱۳۵
۳۱۶	محمد یختیاری	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۲۷۵۱	۳۶۶	مولود فرشید	صادقیه	۴۱۶۳
۳۱۷	محمد صادقی اسکندری	خانه اصفهان	۳۵۱۴	۳۶۷	شهلا رسولی	استادشیراز تبریز	۳۷۰۰
۳۱۸	حسین ربیعی کرهرودی	پیروزی	۵۹۷۱	۳۶۸	حمید عنایتی	میدان حسین آباد	۱۱۳۷۱
۳۱۹	محمد رشیدی	میدان توحید کرج	۱۹۶۵۴	۳۶۹	احمدرضا نصراللهی	اقدسیه	۹۰۰۳
۳۲۰	صالح تلوار	قشم	۱۲۵۷۳	۳۷۰	علی گلریزان	شیراز	۲۸۳۷۴
۳۲۱	سیدعلی سیدمقیدی	مقدس اردبیلی	۳۰۰۰	۳۷۱	حمید محمدخانلو	یافت آباد	۲۴۵۵۹
۳۲۲	رضا امیرسلیمانی	بابل	۱۸۶۰۸	۳۷۲	محمدحسن حاج ابراهیم زارعی	فلکه جهاد	۲۹۳۱
۳۲۳	حمیدرضا بزرگیان	جام جم	۵۴۱۳	۳۷۳	هوشنگ امانی بابادی	چهارباغ بالا	۳۸۵
۳۲۴	علیرضا حبیبی	مشهد	۵۶۵۵	۳۷۴	محمد عرفان محمد علی	آصف	۶۱۷۵
۳۲۵	امید جعفری	شهریار	۴۶۱۹	۳۷۵	علی ریسمانی	بلوار دریا	۲۷۴۸۹
۳۲۶	فائزه بنای موحد	گیشا	۲۷۲۳	۳۷۶	حمیدرضا طهماسبی	اهواز	۳۳۰۰
۳۲۷	حمیدرضا گل یخ	شهریار	۲۰۶۲۷	۳۷۷	سکینه قلی پورپاشاکی	فرودگاه امام خمینی	۱۴۸۷
۳۲۸	علی رسانی گنجاری	امین حضور	۶۳۳۲	۳۷۸	محمدعلی یاری	خانه اصفهان	۶۴۴۹
۳۲۹	فاطمه گیلانی	بلوار فردوس	۴۶۵	۳۷۹	مهران سلیمان نژاد	تبریز	۷۳۵۸
۳۳۰	سارا کارایی	پاسداران شیراز	۱۵۶۹	۳۸۰	نگار صمدی	پاسداران شیراز	۵۷۰۷
۳۳۱	رضا احمدی	قم	۲۶۵۹	۳۸۱	محمدحسن محمدتاج رمی	بابل	۷۷۵
۳۳۲	کیومرث بهرامی	قشم	۱۳۹۰۰	۳۸۲	کریم اکبری	ولنجک	۴۱۵۱
۳۳۳	نیما ناصری	آمل	۲۱۴۸۶	۳۸۳	سعیده عبداللهی	کرمانشاه	۳۶۵۸
۳۳۴	سمیرا سپهرنژاد	گیشا	۵۴۴۳	۳۸۴	کیانوش مسعودی نصرآبادعلیا	سعادت آباد	۴۴۵۲
۳۳۵	علی اکبر توانا	مدرس مشهد	۲۰۱۶	۳۸۵	محمود ذاکری	کیش	۱۴۴۳
۳۳۶	شمس اله نجمی	پیروزی	۳۰۰۰	۳۸۶	علی موموند	میدان توحید کرج	۱۷۹۷۷
۳۳۷	حسین مالکی	مدرس مشهد	۱۵۵۴۱	۳۸۷	امین دغلاوی پور	اروند	۴۰۱۱
۳۳۸	محمود نادری	میدان توحید کرج	۴۸۲۰	۳۸۸	رامین باقری روشنی	پیروزی	۵۱۶۲
۳۳۹	سنار حاجی پورانی	ارومیه	۱۶۱۵۷	۳۸۹	میلاد پیرزادی	پاسداران	۱۲۴۸
۳۴۰	سپینود حقیقی	میدان نبوت	۵۸۲	۳۹۰	حسین حاکمی	مدرس مشهد	۱۹۸۹۳
۳۴۱	فرزانه میرزائی امیرآباد	جهانشهر کرج	۱۲۶۰۰	۳۹۱	مهدی پاسیار	بازار کفاشها	۷۰۵۸
۳۴۲	محسن نظیف	پیروزی	۳۶۵۰	۳۹۲	علیرضا رستم خانی	جنت آباد	۱۱۴۴
۳۴۳	معصومه تیموری	دلاوران	۲۹۴۴	۳۹۳	حسن واعظی خامنه	صادقیه	۹۴۳۹
۳۴۴	شادی فلاحتی	ستارخان	۱۰۱۸	۳۹۴	بهناز لایق	میدان هفت تیر	۱۷۶۵۱
۳۴۵	مصطفی جعفری طائمه	آفریقای شمالی	۷۵۱۸	۳۹۵	بنیامین آزادی پیرالفر	فرودگاه امام خمینی	۲۲۹۲
۳۴۶	راضیه عبدلی ویشه	فلکه سوم تهرانپارس	۱۲۹۵	۳۹۶	منصور حکیمی	خیابان ملت اکباتان	۲۵۷۰
۳۴۷	مریم خرمی	قصدشت	۱۶۰۴	۳۹۷	نادر مسیبی نیا	فرودگاه امام خمینی	۱۰۷۵۰
۳۴۸	جلیل سیاحی	اروند	۶۲۰۸	۳۹۸	دانیال ناصری	ارومیه	۱۱۹۸
۳۴۹	عبدالباسط گرانبها اینجه برون	گرگان	۳۰۷۲	۳۹۹	حسام الدین نامور	بندر عباس	۳۰۰۰
۳۵۰	اشکان گرجی	فرودگاه امام خمینی	۲۹۵۸	۴۰۰	یعقوب غریب نواز	بندر عباس	۲۸۰۰

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	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهرایی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	پیاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۸۲۳-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان و تک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان و تک، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	یهوش قاسمی
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردغوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن رنجبر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نفوس ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۳-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخاریات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	حسام حاجی حدیدی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان یهیی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۶۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۸۱۱۷۲۳-۴-۸	۵۵۸۱۱۷۹	داریوش خدایاد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهره کمرانی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین ییگلاری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه 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	علی حمیدیا
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۳۱۲-۳۶۸۵۸۳۰۶	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	امیر گیلائی فر
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزائی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	روح اله سیاوشی
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلائی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	نرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خیری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رزاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۲-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۹۷۶۳۸	عباس امیری
۶۱	یهی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۸۸۹-۸۶۱۲۳۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۲۶۱۵۰-۶۶۵۲۶۴۹۹	۶۶۵۲۶۸۵۰	حمید نودست
۶۵	پوتک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پوتک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادبان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین باستانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسنویز، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۹۷۱۷۱-۸۸۶۳۸۱۸	۸۸۶۳۶۷۶۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۷۸۴-۵	۸۸۴۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۴۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیواز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعیر
۸۹	بندربعاب	۹۱۲۱	بندربعاب، بلوار امام خمینی، سه‌راه دنگلا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۲۳۸۲۷۹		محمد علی شهیدی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰-۶	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قلب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	-
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۸۱۰۴۶	محمد مقانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۲۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	الله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۱-۱۲	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۳-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۱	سید عبدالحمید 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	۰۱۱-۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	مهدی یافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۴۲	---
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسکری	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۲۶۶۹۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۱۶۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقل جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سیاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۲۵	حمید دهقانی تفتی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۵۵۷	طاہر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزایی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۶۶۲۳	-
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شها امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۲۷۷۷۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۴ و ۳ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۲۰۷۴۵	حسنت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۵۹	پیمان خیاظمی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰	عباس امهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۷۲۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسنگوی همیشگی شما

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

سرپرستی ها

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

دفاتر بانکداری اختصاصی

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

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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



تمایز، نمودار می‌شود.



برای روز مبادا!

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۴۲۲

www.sb24.ir

کارت اعتباری

- اعتبار تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان با شارژ مجدد
- بازپرداخت به صورت اقساطی (حداکثر ۴۸ ماه) یا یکجا



دست به نقد باشید!

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

خط اعتباری

- تأمین فوری نقدینگی در مواقع ضروری
- تسویه با سود روزشمار براساس شرایط مالی شما