



مهر تأیید سهام‌داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۴

تعمیرات تخصصی برندهای مطرح پوز



شرکت تندرنور

+98(21) - 77444464

WWW.THUNDER-LIGHT.COM





گروه مالی سامان

بانک سامان



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

پرواخت الکترونیک سامان کیش



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

بیمه سامان



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

کارگزاری بانک سامان



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

صرافی سامان



تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹
www.se24.ir

اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان



خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.cr24.ir

خدماتی آفتاب تجارت سامان



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

تأمین سرمایه کاردان



تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir

کیش سل پارس



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

پردازشگران سامان



تهران، محله امانیه، بلوار نلسون ماندلا، خیابان شهید محمد علی رحیمی، پلاک ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲-۰۲۱ 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

راهکارهای مالی هوشمند سامان



تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان، طبقه ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰
www.rahkar.team



مهر تأیید سهام‌داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۴

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

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

- ۶ به مناسبت سالروز تأسیس کانون بانک‌های خصوصی.....
- ۷ رفتار سازمانی از زبان تجربه؛ برداشت‌هایی از سبک رهبری جناب آقای محمد ضرابیه.....
- ۱۰ زندگی در سرزمین شایدها: مدل بقا در عدم قطعیت ایرانی.....
- ۱۲ آدھوکراسی برای تصمیم‌گیری مالی خردمندان مدیران شرکت‌ها.....
- ۱۴ فراتر از رتبه اول در صفحه اول گوگل تا منبع استناد هوش مصنوعی.....
- ۱۶ تأملی بر مسئولیت‌پذیری در جهانی با منابع محدود، مسائل پیچیده و آینده‌ای نامطمئن.....
- ۱۸ توثیق سپرده؛ نگاهی به مبانی ابطال دو بخشنامه از بانک مرکزی.....
- ۲۰ بانک‌ها چطور ارزیابی و رتبه‌بندی می‌شوند؟.....
- ۲۴ کارنامه اجتماعی بانک سامان در حمایت از سلامت، آموزش و زندگی بهتر.....
- حمایت مسئولانه بانک سامان از معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال مؤسسه خیریه مادر مهر گسترالبز.....
- ۲۶ مهر تأیید سهام‌داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۴.....
- ۲۷ اقتصاد جهانی بر پایه توسعه پایدار.....
- ۲۸ گفتگو با همکاران شعبه سعادت آباد.....
- ۲۹ وقتی انتخاب شما باید شایسته باشد.....
- ۳۳ صندلی سوم.....
- ۳۴ گزارش مربوط به مطالعه در اپلیکیشن آیان در بازه زمانی خردادماه ۱۴۰۵.....
- ۳۵ انتشار مقاله همکار سامانی در نشریه علمی «پول و اقتصاد».....
- ۳۶ در پی حادثه انفجار و آتش‌سوزی: بیمه سامان خسارت میلیاردی بیمه‌گزار سمنانی را جبران کرد.....
- ۳۷ باشگاه مشتریان بیمه سامان به ۲۱ هزار عضو فعال رسید.....
- ۳۷ پرداخت ۸۲ میلیارد ریال خسارت ترانسفورماتور نیروگاه رامین اهواز توسط بیمه سامان.....
- ۳۸ چت‌بات بیمه سامان؛ گامی نوین در ارتقای خدمات مشتریان.....
- ۳۸ پرداخت بیش از ۴۳ میلیارد ریال خسارت بیمه‌های عمر توسط بیمه سامان در جنگ تحمیلی.....
- ۳۹ پرداخت ۵۹ میلیارد تومان خسارت جنگ منازل مسکونی توسط بیمه سامان.....
- حضور بیمه سامان در موکب صنعت بیمه کشور، همراه زائران و عزاداران مراسم تشییع رهبر شهید انقلاب.....
- ۴۰ حمل و نقل سبز و توسعه پایدار.....
- ۴۱ پرآوازه‌ترین هنرمند قرن بیستم، تمارا لوتسکا.....
- ۴۲ ایجاد تداوم و شکل‌گیری عادت.....
- ۴۶ معرفی کتاب.....
- ۵۰ پرسش و پاسخ.....
- ۵۲ برند گان سور سامانی.....
- ۵۶ کافه تک.....
- ۵۸ نقش هوش مصنوعی در ترویج تولید ملی.....
- ۶۰



پیام دکتر علیرضا معرفت به مناسبت سالروز تأسیس کانون بانک‌های خصوصی

رئیس شورای عالی کانون بانک‌های خصوصی نقش کانون را در ارتقای هماهنگی‌های حرفه‌ای، توسعه استانداردهای بانکی، تقویت نظام مالی و حمایت از سیاست‌های کلان اقتصاد کشور مؤثر دانست.

به گزارش روابط عمومی کانون بانک‌های خصوصی، متن کامل پیام دکتر علیرضا معرفت به مناسبت سالروز تأسیس کانون به شرح زیر است:

«بیست و یکمین سالروز تأسیس کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی، فرصتی ارزشمند برای تأمل در مسیر طی شده و تجدید عهد با آرمان‌های متعالی نظام بانکی کشور است. این مناسبت فرخنده را به تمامی مدیران عامل، اعضای هیئت‌مدیره و کارکنان شریف و پرتلاش بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی کشور صمیمانه تبریک و تهنیت عرض می‌نمایم. کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی در طول بیش از دو دهه فعالیت خود، با اتکا به همدلی و تعامل سازنده میان اعضا، نقشی مؤثر در ارتقای هماهنگی‌های حرفه‌ای، توسعه استانداردهای بانکی، تقویت نظام مالی و حمایت از سیاست‌های کلان اقتصادی کشور ایفا کرده است. بی‌تردید، دستاوردهای امروز حاصل تلاش‌های بی‌وقفه، تعهد حرفه‌ای و مسئولیت‌پذیری شما مدیران و همکاران ارجمند در سراسر کشور است.

بانک‌های خصوصی در این سال‌ها با نوآوری، چابکی و رویکردی مشتری‌مدار، سهمی تعیین‌کننده در توسعه خدمات مالی نوین، گسترش بانکداری الکترونیک، تأمین مالی بخش‌های مولد اقتصادی و افزایش رقابت‌پذیری نظام بانکی داشته‌اند. این مسیر پرافتخار، نشان‌دهنده ظرفیت بالای سرمایه انسانی متخصص و کارآمد در شبکه بانکی خصوصی کشور است. امروز، در آغاز سومین دهه فعالیت کانون، بیش از هر زمان دیگری ضرورت هم‌افزایی، همگرایی و حرکت هماهنگ در مسیر ارتقای شفافیت، سلامت مالی، تحول دیجیتال و حمایت مؤثر از تولید و اشتغال احساس می‌شود. اطمینان دارم با استمرار روحیه همکاری و تعامل سازنده میان اعضا، می‌توانیم در جهت تقویت ثبات مالی و تحقق اهداف اقتصادی کشور گام‌های بلندتری برداریم. ضمن قدردانی از تلاش‌های ارزشمند تمامی همکاران گرانقدر، از درگاه خداوند متعال توفیق روزافزون، عزت و سربلندی برای خانواده بزرگ بانک‌های خصوصی کشور مسئلت دارم.»





رفتار سازمانی از زبان تجربه؛ برداشت‌هایی از سبک رهبری جناب آقای محمد ضرابیه

آمده، برداشت شخصی و تجربه زیسته است نه یک پژوهش دانشگاهی، هدف ثبت و تحلیل آموخته‌هایی است که می‌تواند برای مدیران دیگر الهام‌بخش باشد و نشان دهد چگونه رفتار سازمانی از منش مدیر ارشد نشئت می‌گیرد.

معیارهای انتخاب

شاخص‌هایی که نگارنده را به نگارش این تجربه شخصی تشویق کرده‌اند عبارت‌اند از:

- سابقه بیش از شصت سال فعالیت اجرایی و مدیریتی ایشان
- استمرار و حضور مؤثر در عرصه مدیریت، علی‌رغم تمکن مالی و گذر از نیازهای فردی و اجتماعی
- تجربه مدیریت سازمان‌هایی با ساختارها و ماهیت‌های متفاوت (از صنعتی، تولیدی تا خدمات مالی و اعتباری، بازرگانی و سرمایه‌گذاری) که خود بیانگر توان تطبیق و درک عمیق از پیچیدگی‌های محیط سازمانی است.
- موفقیت مستمر این سازمان‌ها و شکل‌گیری فرهنگ سازمانی پایدار که در آن همکاری‌های بلندمدت میان مدیر و کارکنان به امری طبیعی بدل شده است.
- ویژگی‌های شخصی و رفتاری؛ از جمله اشتیاق و صف‌ناپذیر به توسعه و تولید محصول یا خدمت جدید، احترام بی‌قید و شرط به افراد فارغ از جایگاه، سن یا جنسیت،
- و همراهی گروهی از مدیران و کارکنانی که بیش از سه دهه با ایشان



| سعید صانعی ارمکی |
| معاون اداری مالی شیشه همدان |

مقدمه و هدف نگارش

رفتار سازمانی در بسیاری از منابع علمی با مدل‌ها، نظریه‌ها و ساختارهای تعریف‌شده توضیح داده می‌شود و نقش واحد منابع انسانی در ساماندهی و هدایت این رفتارها انکارناپذیر است. این نوشته به‌هیچ‌وجه در پی نفی یا کم‌رنگ کردن اهمیت مدل‌های نظری یا ساختارهای منابع انسانی نیست؛ بلکه تلاش می‌کند نشان دهد رفتار سازمانی در عمل، تنها محصول دستورالعمل‌ها و چارت‌ها نیست. بخش قابل توجهی از فرهنگ سازمانی، از رفتار، نگرش و منش مدیر ارشد سرچشمه می‌گیرد؛ کسی که با تصمیم‌ها و رفتار روزمره‌اش الگوی رفتاری دیگران را شکل می‌دهد.

پیشینه تجربی نگارنده و زمینه شکل‌گیری این تحلیل

نگارنده به‌عنوان یکی از مدیران اجرایی، نزدیک به دو دهه فرصت داشته از فاصله نزدیک شاهد و ناظر برخی تصمیم‌گیری‌های کلان، رفتارها و شیوه رهبری جناب آقای محمد ضرابیه باشد. آنچه در این نگارش



که نشان‌دهنده عمق این نگاه انسانی است:
 "اگر یک حسابدار پس از پایان ساعت کاری مجبور باشد برای تأمین معاش، به کار دوم مثل جابه‌جایی مسافر بپردازد، این یک فاجعه است"
اعتماد، محور تصمیم‌گیری و تعامل سازمانی

اعتماد به افراد یکی از اصول بنیادی تصمیم‌گیری است. ایشان باور دارد اعتماد یکی از پایه‌های پایداری سازمان است کمتر سازمانی بدون اعتماد پایدار می‌ماند. به نظر می‌رسد مدیر بدون اعتماد کردن، نمی‌تواند انگیزه و خلاقیت را در کارکنان زنده نگه دارد. تصمیم‌های مهم، نه صرفاً بر اساس دستورالعمل‌ها و کنترل‌های سخت‌گیرانه، بلکه بر پایه شناخت، اعتبار و سابقه رفتاری افراد اتخاذ می‌شود. در واقع، «اعتبار» برای ایشان یک سرمایه نامرئی اما حیاتی است؛ اعتباری که از طریق صداقت، تعهد، مسئولیت‌پذیری و درستکاری در طول زمان شکل می‌گیرد.

پایبندی به قول و مسئولیت اخلاقی در رفتار مدیریتی
 یکی دیگر از ویژگی‌های برجسته ایشان، تعهد عمیق به سخن و نظر خود است؛ تعهدی که فراتر از قراردادهای رسمی یا الزام‌های اداری معنا پیدا می‌کند.

همکاری مستمر داشته‌اند. نکته‌ای که ذکر آن در اینجا ضروری است. آن است که آنچه یک مدیر را شایسته تأمل و ثبت تجربه می‌کند بی‌خطا بودن نیست؛ بلکه ظرفیت او برای ساختن فرهنگی است که خطاها را به فرصت یادگیری تبدیل می‌کند و در طول دهه‌ها، مسیری روبه‌رشد را طی می‌کند.

شرح ویژگی‌های رفتاری و مدیریتی محمد ضرابیه از منظر رفتار سازمانی

احترام و توجه به انسان‌ها

احترام به افراد، فارغ از سن، جنس و جایگاه سازمانی. این احترام تنها محدود به برخورد حضوری نیست؛ بلکه حفظ شأن افراد، دغدغه نسبت به وضعیت معیشت افراد و خانواده‌های آنان نیز جزء رفتارهای ثابت ایشان است. جالب آنکه تعدادی از کارکنان فعلی از فرزندان همکاران قدیمی هستند و ایشان از این تداوم نسلی با استقبال و افتخار یاد می‌کند. چنین دیدگاهی نشان می‌دهد که انسان‌ها در سازمان برای او سرمایه‌ای ارزشمند و محترم هستند. در جلسه‌ای در حضور ایشان جمله‌ای گفتند

این شیوه نشان‌دهنده مسئولیت‌پذیری و اعتماد عملی به دیگران است. "تصمیمی درست است که بر پایه اعتماد شکل گیرد، با نگاه بلندمدت اتخاذ شود و از نظر اخلاقی قابل دفاع باشد."

انگیزش کارکنان؛ فراتر از مزایا و دستورالعمل‌ها

او انگیزش را نه از طریق دستور و کنترل، بلکه از طریق اعتماد، میدان دادن به کارکنان، احترام و توجه به کرامت انسانی ایجاد می‌کند. کارکنان می‌دانند که ارزش و توانایی‌هایشان دیده می‌شود و خطا به معنای حذف نیست، بلکه فرصتی برای یادگیری است. همچنین، توجه به وضعیت معیشتی و ایجاد فرصت برای رشد، موجب می‌شود کارکنان انگیزه درونی و وفاداری واقعی داشته باشند.

"وقتی در سازمان، افراد حس می‌کنند "دیده می‌شوند"، دیگر نیازی نیست هر روز انگیزه‌سازی مصنوعی صورت گیرد."

مدیریت تعارض

در مواجهه با اختلافات یا مشکلات عملکردی، تلاش ایشان بر این است که همواره راه‌حلی انسانی و محترمانه پیدا شود. حتی زمانی که مجبور به قطع همکاری با فردی می‌شوند، سعی می‌کنند رابطه با خاطره منفی پایان نیابد و فرد، سازمان را به دشمن تبدیل نکند. این شیوه باعث می‌شود تعارض‌ها به فرصت‌هایی برای یادگیری و حفظ احترام متقابل تبدیل شوند.

"در مدیریت تعارض، او دنبال "برنده و بازنده" نیست؛ وقتی تعارض حل می‌شود، تلاش می‌کند رابطه انسانی نیز ترمیم شود."

نگاه توسعه‌گرا؛ تولید نوآوری و امید به آینده

همیشه اشتیاق عجیبی به تولید محصول یا خدمت جدید دارد. برای ایشان توسعه‌سازمانی فقط رشد مالی و افزایش سود نیست؛ بلکه ترکیبی از نوآوری، تداوم و ایجاد زیرساخت‌های پایدار است. در تمام سال‌های مدیریت، با نگاهی امیدوار و خوش‌بین به آینده مسیر سازمان را هدایت کرده است؛ روحیه او همواره با امید به آینده همراه است. حتی در شرایط دشوار اقتصادی یا فشارهای بیرونی، جمله‌های او رنگ‌وبوی یأس ندارد. چنین خوش‌بینی فعال باعث می‌شود کارکنان در مواجهه با بحران‌ها احساس کنند «راهی وجود دارد» و نتیجه آن، افزایش تاب‌آوری سازمان است.

"توسعه‌سازمانی در نگاه او یعنی نوآوری، تداوم، مشارکت انسانی، شفافیت و امید به آینده."

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

آنچه در این نوشتار مرور شد، روایتی از رفتار سازمانی در عمل بود؛ نمونه‌ای که نشان می‌دهد رهبری اثربخش بیش از آنکه محصول تکنیک‌های مدیریتی باشد، ریشه در منش و باورهای فرد دارد و در نهایت در رفتار، گفتار و تصمیم‌های صادقانه تجلی می‌یابد و بر سه پایه اصلی استوار است:

۱- کرامت انسان به‌عنوان محور تصمیم‌گیری؛

۲- تعهد اخلاقی و مسئولیت اجتماعی به‌عنوان معیار موفقیت؛

۳- امید و اعتماد به آینده به‌عنوان نیروی محرکه سازمان.

تا ابد گل‌های مصنوعی نمی‌روید به آب
(مسعود بانصیری)

ایشان همواره خود را مسئول پیامد سخنان و تصمیم‌هایش می‌داند، حتی اگر آن سخن در گفت‌وگویی غیررسمی یا در حاشیه یک جلسه مطرح شده باشد. در موارد متعددی مشاهده شده است که ایشان، صرفاً به دلیل آنکه در جمعی وعده‌ای داده‌اند، به اجرای آن پایبند مانده‌اند، حتی زمانی که عمل به آن باعث تحمل زیان مالی شخصی برایشان شده است. این نوع رفتار، نه از سر لجاجت، بلکه از درک عمیق ایشان از مفهوم «اعتبار شخصی» ناشی می‌شود؛ اعتباری که در نگاه وی، بنیان اعتماد دیگران و سرمایه واقعی یک مدیر است.

چنین رفتاری نشان می‌دهد که برای ایشان، اخلاق حرفه‌ای و قول، ارزشی بالاتر از منفعت مالی دارد. به همین دلیل، همکاران، ایشان را نه تنها به‌عنوان یک مدیر مقتدر، بلکه به‌عنوان فردی «قابل اتکا و صادق» می‌شناسند. ویژگی‌ای که به‌مرور، پایه شکل‌گیری اعتماد عمیق و فرهنگ وفاداری در سازمان شده است.

تعهد به کشور و تعلق به زادگاه

از دیگر خصوصیات برجسته ایشان، عرق عمیق به کشور و زادگاه خویش است؛ احساسی که نه در قالب شعار، بلکه در رفتار و تصمیم‌های مدیریتی او نمود پیدا می‌کند. در تمام سال‌های فعالیت خود، همواره کوشیده‌اند تا توسعه سازمان‌های تحت مدیریتشان، در خدمت پیشرفت محلی و ملی باشد. تصمیم‌گیری‌ها، حتی در شرایط دشوار اقتصادی، با در نظر گرفتن تأثیر بر جامعه پیرامون، فرصت‌های اشتغال در منطقه و حفظ اعتبار تولید ملی انجام می‌شود. به باور ایشان، مدیر نباید صرفاً به سود سهام‌داران یا منافع کوتاه‌مدت سازمان بیندیشد؛ بلکه باید نقش خود را در ساختن آینده‌ای بهتر برای کشور و جامعه ببیند. این نگاه، نوعی تعهد اخلاقی و عاطفی به وطن را نشان می‌دهد که از مرز وظیفه شغلی فراتر می‌رود و به باور درونی تبدیل شده است. عرق به زادگاه برای ایشان تنها یک احساس نیست، بلکه جهت‌دهنده تصمیمات استراتژیک در طول دهه‌ها مدیریت بوده است.

جانشین‌پروری و اعتماد به نسل جوان

یکی دیگر از ویژگی‌های درخشان ایشان، باور عمیق به توانمندی جوانان و اعتماد به نسل‌های جدید است. درحالی‌که بسیاری از مدیران باتجربه، از واگذاری مسئولیت به نیروهای جوان واهمه دارند، ایشان جوانان را فرصتی برای پویایی و نوآوری سازمان می‌دانند. یکی از جلوه‌های روشن آن ایجاد فرصت برای رشد نسل بعد و انتقال مسئولیت‌ها به فرزندان پس از بلوغ سازمان است. ایشان دو نهاد مالی را تأسیس کردند و پس از آن، مدیریت آن‌ها را به فرزندان خود واگذار نمودند. این اقدام نه تنها نشانه اعتماد به توانمندی فرزندان بوده، بلکه فرصتی برای رشد و توسعه سازمان‌های مذکور با ضریب بالاتر را فراهم کرد. در نتیجه، امروز آن دو نهاد مالی با هدایت اصولی، حمایت استراتژیک و آزادی عمل نه تنها تداوم مستمر یافته‌اند، بلکه با سرعت و اثربخشی بیشتری نسبت به دوره ابتدایی رشد کرده‌اند، به باور من این تجربه نشان‌دهنده موفقیت یک رهبری نسل‌ساز و آینده‌نگر است.

شیوه تصمیم‌گیری؛ اعتماد، ثبات و پایبندی اخلاقی

تصمیم‌گیری‌های خود را عمدتاً بر پایه اعتماد به افراد و شناخت توانمندی‌های آن‌ها می‌گیرد. ایشان به اعتبار و سابقه عملکرد افراد اهمیت می‌دهد و به تصمیمات خود پایبند می‌ماند و مسئولیت آن را می‌پذیرد.

اگر از خیلی از ایرانی‌ها پرسشی بزرگ‌ترین مهارتی که در طول زندگی یاد گرفته‌اند چیست، احتمالاً جواب‌های عجیب‌وغریبی نمی‌دهند. نه برنامه‌نویسی کوانتومی، نه سرمایه‌گذاری پیچیده.

بلکه ممکن است خیلی ساده بگویند: "مدیریت عدم قطعیت"

زندگی در ایران، برای بسیاری از آدم‌ها، شبیه رانندگی در جاده‌ای است که هر چند کیلومتر یک‌بار شکلش عوض می‌شود. یک جا آسفالت است، یک جا خاکی، یک جا ناگهان مه غلیظ می‌آید و یک جا اصلاً معلوم نیست جاده ادامه دارد یا نه. نتیجه این می‌شود که آدم‌ها کم‌کم یاد می‌گیرند همیشه کمی آهسته‌تر برانند، همیشه کمی بنزین اضافه داشته باشند و همیشه برای اتفاقی که هنوز نیفتاده آماده باشند.

در واقع، در بسیاری از کشورها زندگی روی یک طیف نسبتاً قابل پیش‌بینی جلو می‌رود. یعنی آدم‌ها می‌توانند برای پنج یا ده سال آینده‌شان برنامه‌ریزی کنند. اما در ایران، برنامه‌ریزی اغلب شبیه پیش‌بینی هوا در بهار است؛ ممکن است صبح آفتابی باشد و عصر تگرگ ببارد. همین باعث شده یک نوع «مدل ذهنی خاص» برای زندگی شکل بگیرد؛ مدلی که در آن تقریباً در هر تصمیمی، یک سهم برای اتفاقات غیرمنتظره کنار گذاشته می‌شود.

اقتصاد: جایی که برنامه‌ها کوتاه‌مدت می‌شوند

یکی از اولین جاهایی که عدم قطعیت خودش را نشان می‌دهد، اقتصاد است. در اقتصادهای باثبات، آدم‌ها معمولاً یک مسیر نسبتاً مشخص دارند: درس می‌خوانند، کار پیدا می‌کنند، پس‌انداز می‌کنند، خانه می‌خرند، بازنشسته می‌شوند. این مسیر ممکن است برای همه یکسان نباشد، اما قواعد بازی تا حد زیادی قابل پیش‌بینی است. در ایران اما قواعد بازی ممکن است چند بار در طول یک دهه عوض شود.

نرخ ارز می‌تواند طی چند سال چندبرابر شود. یک شغل ممکن است ناگهان بی‌صرفه شود. یک کسب‌وکار که امروز سودده است، ممکن است فردا با یک بخشنامه جدید زمین‌گیر شود. نتیجه این می‌شود که آدم‌ها به طور ناخودآگاه یک اصل مهم را در زندگی اقتصادی‌شان رعایت می‌کنند: هیچ‌وقت همه تخم‌مرغ‌ها را در یک سبد نمی‌گذارند.

خیلی‌ها شغل دوم دارند. خیلی‌ها پس‌اندازشان را فقط به یک شکل نگه نمی‌دارند. یکی کمی طلا می‌خرد، یکی دلار نگه می‌دارد، یکی زمین می‌خرد، یکی حتی کالا انبار می‌کند. این‌ها فقط رفتارهای اقتصادی نیستند؛ واکنش‌هایی هستند به محیطی که در آن آینده کاملاً قابل پیش‌بینی نیست.

به بیان ساده‌تر، بسیاری از ایرانی‌ها ناخودآگاه یک «ضریب عدم قطعیت» در تصمیم‌های مالی‌شان لحاظ می‌کنند.

سیاست: متغیری که همیشه در معادله هست

در بسیاری از کشورها سیاست برای بخش بزرگی از مردم یک موضوع دور است. یعنی تغییرات سیاسی لزوماً زندگی روزمره همه را به طور مستقیم تحت‌تأثیر قرار نمی‌دهد. اما در ایران، سیاست اغلب یک متغیر فعال در زندگی روزمره است.

یک توافق بین‌المللی می‌تواند قیمت ارز را تغییر دهد. یک تنش سیاسی می‌تواند بازارها را به هم بریزد. یک تصمیم حکومتی ممکن است یک صنعت را رونق بدهد یا کاملاً محدود کند. به همین دلیل، بسیاری از تصمیم‌های شخصی هم با یک نگاه نیمه‌سیاسی گرفته می‌شوند.

آدم‌ها وقتی می‌خواهند کسب‌وکاری راه بیندازند، فقط بازار را بررسی نمی‌کنند؛ به این فکر می‌کنند که «آیا ممکن است یک قانون جدید کل این حوزه را تغییر



زندگی در سرزمین شاید‌ها: مدل بقا در عدم قطعیت ایرانی



| رضا رحمانی |
رئیس اداره روابط عمومی

دهد؟». وقتی می‌خواهند سرمایه‌گذاری کنند، فقط به سود نگاه نمی‌کنند؛ به این فکر می‌کنند که ریسک تصمیم‌های کلان چقدر است؟ در واقع سیاست در ایران، حتی وقتی آدم‌ها نمی‌خواهند درباره‌اش فکر کنند، باز هم وارد معادلات زندگی‌شان می‌شود.

فرهنگ: سازگاری به عنوان یک مهارت اجتماعی

یکی از جالب‌ترین نتایج زندگی در محیط‌های غیرقابل پیش‌بینی، شکل‌گیری مهارت‌های فرهنگی خاص است.

ایرانی‌ها در طول زمان یاد گرفته‌اند خیلی سریع خودشان را با شرایط جدید وفق بدهند. اگر یک مسیر بسته شود، مسیر دیگری پیدا می‌کند. اگر یک روش جواب ندهد، روش دیگری امتحان می‌کنند.

این انعطاف‌پذیری در فرهنگ روزمره هم دیده می‌شود.

در روابط کاری، در دوستی‌ها، در شیوه‌های کسب درآمد، حتی در سبک زندگی، خیلی‌ها در طول عمرشان چند بار مسیر شغلی‌شان را عوض می‌کنند. یکی که مهندس بوده ممکن است وارد تجارت شود، کسی که کارمند بوده ممکن است فروشگاه آنلاین راه بیندازد.

این انعطاف‌پذیری، در واقع یک واکنش فرهنگی به محیطی است که ثبات در آن محدود است.

روابط انسانی: شبکه‌های غیررسمی

وقتی سیستم‌ها کاملاً قابل پیش‌بینی نیستند، شبکه‌های انسانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند.

در ایران، «آشنا داشتن» یا «شبکه روابط» فقط یک مزیت اجتماعی نیست؛ گاهی یک ابزار بقاست.

آدم‌ها سعی می‌کنند ارتباطاتشان را حفظ کنند، دوستانشان را نگه دارند و در شبکه‌های مختلف حضور داشته باشند. چون می‌دانند ممکن است روزی یک مشکل اداری، یک فرصت شغلی، یا یک بحران شخصی پیش بیاید که حل آن فقط از طریق روابط انسانی ممکن باشد.

به همین دلیل، سرمایه اجتماعی در ایران اغلب اهمیت زیادی دارد.

مدل ذهنی ایرانی برای زندگی در عدم قطعیت

اگر بخواهیم همه این‌ها را در قالب یک مدل ساده توضیح دهیم، می‌توان گفت بسیاری از ایرانی‌ها ناخواسته با یک مدل مدیریت ریسک روزمره زندگی می‌کنند.

در این مدل، تقریباً در هر تصمیم یک سهم برای «اتفاقات پیش‌بینی نشده» در نظر گرفته می‌شود.

فرض کن یک نفر درآمد ماهانه‌اش را مدیریت می‌کند. در یک محیط باثبات شاید فرمول ساده باشد:

درآمد = هزینه + پس‌انداز

اما در ذهن بسیاری از ایرانی‌ها معادله کمی متفاوت است:

درآمد = هزینه + پس‌انداز + حاشیه برای اتفاقات غیرمنتظره

این حاشیه می‌تواند شکل‌های مختلفی داشته باشد.

گاهی پولی است که دست نمی‌زنند.

گاهی سرمایه‌ای است که سریع نقد می‌شود.

گاهی مهارتی است که اگر شغل فعلی از بین رفت، بتوان از آن استفاده کرد.

گاهی حتی یک رابطه انسانی است که در شرایط خاص به کمک می‌آید.

به بیان دیگر، بسیاری از آدم‌ها سعی می‌کنند در زندگی‌شان یک لایه ضربه‌گیر ایجاد کنند.

زندگی با برنامه‌های منعطف

یکی دیگر از ویژگی‌های این مدل ذهنی، برنامه‌ریزی منعطف است. خیلی‌ها برنامه دارند، اما آن را قطعی نمی‌دانند. بیشتر شبیه یک سناریو است تا یک نقشه دقیق.

مثلاً ممکن است کسی بگوید:

اگر شرایط اقتصادی خوب بود، فلان کار را می‌کنم.

اگر بدتر شد، مسیر دیگری دارم.

اگر خیلی سخت شد، گزینه سوم هم هست.

این نوع فکرکردن، شاید در ظاهر نشانه بی‌ثباتی باشد، اما در واقع یک روش سازگاری با محیطی است که در آن آینده کاملاً قابل پیش‌بینی نیست.

هزینه‌های روانی عدم قطعیت

البته این مدل زندگی فقط مزیت ندارد.

زندگی در عدم قطعیت طولانی‌مدت می‌تواند فشار روانی زیادی ایجاد کند. وقتی آدم‌ها دائماً مجبور باشند برای سناریوهای مختلف آماده باشند، انرژی ذهنی زیادی مصرف می‌شود.

این همان چیزی است که خیلی‌ها به صورت خستگی مزمن از آن یاد می‌کنند. نوعی احساس که انگار همیشه باید مراقب اتفاق بعدی بود.

در چنین شرایطی حتی تصمیم‌های ساده هم گاهی پیچیده می‌شوند، چون آدم باید احتمال‌های زیادی را در نظر بگیرد.

اما یک مهارت پنهان هم شکل می‌گیرد

در عین حال، زندگی در چنین محیطی یک مهارت مهم هم ایجاد می‌کند: تاب‌آوری.

خیلی از ایرانی‌ها در حل مسئله، در پیدا کردن راه‌های جایگزین و در سازگارشدن با شرایط جدید مهارت بالایی دارند. چون سال‌ها تمرین کرده‌اند.

این همان چیزی است که وقتی ایرانی‌ها در محیط‌های باثبات تر قرار می‌گیرند، گاهی تبدیل به یک مزیت می‌شود. آن‌ها به تغییر عادت دارند.

جمع‌بندی: زندگی در اقتصاد شایدها

اگر بخواهیم همه این‌ها را در یک جمله خلاصه کنیم، شاید بتوان گفت زندگی در ایران برای بسیاری از مردم شبیه زندگی در «اقتصاد شایدها» است.

شاید قیمت‌ها تغییر کند.

شاید قانون جدیدی بیاید.

شاید شرایط بهتر شود.

شاید سخت‌تر شود.

و در چنین جهانی، منطقی‌ترین واکنش این است که همیشه کمی جا برای ناشناخته‌ها باقی بگذاری.

برای همین است که در زندگی خیلی از ایرانی‌ها، حتی اگر دقیق به آن فکر نکرده باشند، همیشه یک بخش کوچک وجود دارد که برای «اتفاقات پیش‌بینی نشده» کنار گذاشته شده است.

یک پس‌انداز.

یک مهارت.

یک رابطه.

یک مسیر جایگزین.

چیزی شبیه یک چتر.

چتری که شاید هر روز لازم نشود، اما اگر روزی باران ناگهانی شروع شد، نبودنش می‌تواند خیلی گران تمام شود.



آدهوکرایی برای تصمیم‌گیری مالی خردمندان مدیران شرکت‌ها



| آرش آذین فر، دکتری تخصصی حسابداری |

مقدمه

یکی از ابعاد تصمیم‌گیری، تصمیم‌گیری خردمندان است. تصمیم‌گیری خردمندان نوعی از تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر تفکر و ویژگی‌های درونی افراد است که در اصطلاح به آن تصمیم‌های سنجیده‌تر گفته می‌شود. در همین راستا، در فضای توأم با عدم شفافیت‌های امروزی نیاز به تصمیم‌گیری بخردانه را برای درک کامل ماهیت خرد و دانایی جهت بررسی صورت‌های مالی توسط حساب‌برسان را ضروری تلقی نموده است. در واقع خرد یک مفهوم چندوجهی است که از شناخت کردار و عواطف انسانی نشئت می‌گیرد و ذهنیت عینیت را در یکدیگر تلفیق می‌نماید. خرد، محتوی سازی منافع ارزش‌ها و باورهای مختلف و همچنین قضاوت و داوری به منظور تحقق اهداف به نمایش می‌گذارد. از منظر دیگر خرد یا دانایی، علت رفتار انتخاب است، به عبارت دیگر خرد و دانایی از طریق چارچوب‌های ذهنی توانایی فرد را در زمینه داوری و انتخاب بکار می‌گیرد و به تصمیم‌گیری غنا می‌بخشند. در طی سالیان اخیر محققین به پژوهش‌های تجربی در زمینه نقش خرد در تصمیم‌گیری در حیطه‌های علوم انسانی همچون رویکردهای درونی و فردی تصمیم‌گیرندگان روی آورده‌اند و چنین استدلال می‌کنند که خرد به اتخاذکنندگان تصمیم در استفاده از قضاوت صحیح به هنگام تصمیم‌گیری، کمک می‌کند. خرد یکی از جنبه‌های عملکرد مدیریت است و در عین حال احتمالاً مهم‌ترین است. محققان استدلال می‌کنند که خرد به مدیران کمک می‌کند تا هنگام تصمیم‌گیری از قضاوت صحیح استفاده کنند. جست‌وجوی خرد و خردمندی تقریباً به اندازه حیات بشر قدمت دارد. قدمتی که ثمره تلاش فیلسوفان و اندیشمندان حوزه‌های مختلف علم همچون فلسفه، علوم اجتماعی، مدیریت و روان‌شناسی بوده است و اخیراً باتوجه به اهمیت آن در عرصه‌های تصمیم‌گیری وارد حرفه حسابداری شده است. باید توجه داشت هر چند این عرصه روزه‌روز در حال توسعه است؛ اما خردمندی نوعی کیفیت انسانی در تصمیم‌گیری است که بسیار نادر و به دشواری قابل مفهوم‌سازی و عملیاتی شدن است.

چرا که رسیدن به شناخت یک ابعاد خردمندی در تصمیم‌گیری یک فرد به دلیل پیچیدگی‌های درونی کاری بسیار دشوار و زمان‌بر است. از طرف دیگر خرد در تصمیم‌گیری نوعی بینش و شناخت فلسفی و اجتماعی در باب موضوع مورد نظر بوده. موضوعی که می‌تواند مسئولیتی برای فرد به همراه داشته که می‌بایست در برابر آن پاسخگو باشد. قرار گرفتن درایت در کنار خردمندی نوعی ادراک درونی فرد در تصمیم‌گیری است که باعث می‌شود تا فرد به شناختی در تصمیم‌گیری خود برسد که احساس اشراقی آن را تأیید نموده و آن را بهترین گزینه برای اتخاذ می‌داند. تصمیم‌گیری در حسابداری نوعی استدلال قبل از قضاوت است، استدلالی که باعث می‌شود برحسب رویکردهای درونی و بیرونی، قضاوت شکل گیرد. درواقع تصمیم‌گیری جزء پایه اصلی حسابداری هستند که لزوم توجه به ابعاد ناشناخته محتوایی آن می‌تواند به توسعه علم در

این عرصه کمک نماید.

مفهوم خرد

یک تعریف آغازین از خرد عبارت است از توانایی استفاده بهینه از دانش تجربه و درک با اعمال قضاوت خوب برای این تعریف اساسی تأکید می‌شود که مؤلفه‌های کلیدی خرد شامل قضاوت و انباشت دانش و تجربه است.

آدهوکرایی

آدهوکرایی نوعی ساختار سازمانی است که بر انعطاف‌پذیری، خلاقیت و توان واکنش سریع در برابر تغییرات محیطی تأکید دارد. در این رویکرد، قوانین و فرایندهای خشک جای خود را به ابتکار عمل و همکاری آزادانه می‌دهند. آدهوکرایی معمولاً در سازمان‌هایی دیده می‌شود که با عدم قطعیت بالا روبه‌رو هستند و نیاز دارند پیوسته نوآوری کنند. در چنین ساختاری، تیم‌ها به صورت پروژه‌محور تشکیل می‌شوند و پس از تحقق هدف، منحل یا بازرایی می‌شوند. نقش کارکنان ثابت نیست؛ افراد بر اساس توانایی و تخصص در پروژه‌ها وارد می‌شوند، نه بر اساس جایگاه رسمی. تصمیم‌گیری‌ها غالباً غیرمتمرکز و سریع است تا سرعت اجرای ایده‌ها کاهش نیابد.

فرهنگ سازمانی آدهوکرایی بر ریسک‌پذیری، آزمایش کردن و یادگیری مداوم بنا شده است. در این محیط، اشتباه کردن بخشی طبیعی از مسیر نوآوری تلقی می‌شود. رهبری نیز پویا و سیال است؛ هر پروژه ممکن است رهبر متفاوتی داشته باشد. این مدل کمک می‌کند سازمان‌ها با تغییرات بازار و فناوری هماهنگ بمانند و از فرصت‌های جدید بهره بگیرند. با وجود همه مزایا، آدهوکرایی می‌تواند دچار بی‌نظمی یا سردرگمی نقش‌ها شود و برای کارکنانی که ساختار مشخص و ثابت می‌خواهند، چالش‌زا باشد. باین حال، برای سازمان‌هایی که نوآوری را جوهره کار خود می‌دانند، یکی از کارآمدترین ساختارهای مدیریتی محسوب می‌شود.

تصمیم‌گیری مالی

امروزه پیچیدگی سازمان‌ها هزینه‌های بالای عملیات و وسعت تشکیلات سازمانی لزوم شیوه‌های تصمیم‌گیری مناسب و اخذ تصمیمات مستدل را برای مدیران روشن می‌سازد. آنچه مدیران بیش از هر چیز به آن نیازمندند، ابزاری راحت مطمئن و علمی برای باری آنان در انجام تصمیمات است که پیوسته یا گه‌گاه با آن مواجه می‌شوند. تکنیک‌های کمی و ابزارهای ریاضی در این راستا کارساز و ثمربخش است.

از جمله مدیرانی که همواره در معرض اخذ تصمیمات گوناگون در راستای وظایفشان قرار دارند، مدیران مالی و عملیاتی هستند. مهم‌ترین و شناخته‌شده‌ترین ابزاری که می‌تواند این گونه مدیران را در انجام تصمیمات بهینه یاری کند، تکنیک‌های پژوهش عملیاتی و مدیریت مالی است. اگر اثرات ناشی از تصمیم‌گیری‌های مدیران را بتوان به صورت کمی محاسبه کرد بدون تردید اهمیت استفاده و کاربرد این ابزار علمی بهتر و بیشتر مشخص خواهد.

تصمیمات مالی یک سازمان معمولاً در شرایط مطلوب مدنظر قرار می‌گیرد. در ارتباط با دوره بلندمدت تصمیماتی مربوط به تخصیص بهینه سرمایه و تصمیمات مربوط به ساختارهای مالی بهینه وجود دارد.

سبک‌های تصمیم‌گیری

صاحب‌نظران عقیده دارند که مدیریت چیزی جز تصمیم‌گیری نیست و کانون اصلی مدیریت را تصمیم‌گیری تشکیل می‌دهند و انجام وظایفی چون برنامه‌ریزی سازماندهی کنترل مرهون تصمیم‌گیری درباره چگونگی انجام فعالیت‌هاست. به نظر این دسته از محققان اصل و اساس مدیریت را تصمیم‌گیری تشکیل می‌دهد و استدلال می‌کنند تمام وظایف به‌نحوی مؤثر با تصمیم‌گیری در ارتباط هستند. مهارت مدیر در تصمیم‌گیری خود در عوامل چون کارایی وظایف کیفیت مطلوب خدمات به‌عنوان نشانه‌های مطلوب تصمیم‌گیری نمایان است. کیفیت مدیریت، تابع کیفیت تصمیم‌گیری است. تصمیم‌گیری پایه و اساس تمام وظایف مدیر در سازمان است. زیرا تصمیم‌گیری در تمام وظایف وجود دارد. تصمیم‌گیری عبارت است از فرایند انتخاب راه‌حل ممکن از میان راه‌حل‌های موجود برای حل یک مسئله است. سبک‌های تصمیم‌گیری افراد، بیانگر الگوی عاداتی است که آن‌ها در هنگام تصمیم‌گیری مورد استفاده قرار می‌دهند. به عبارت دیگر سبک تصمیم‌گیری هر فرد رویکرد شخصیتی او در درک و واکنش به وظیفه تصمیم‌گیری خود است.

تصمیم‌گیری خردمندانه مالی

تصمیم‌گیری بخردانه مالی مدیران نوعی فرایند منسجم شناختی - عاطفی و تعمقی است که بر اساس تحلیل شرایط درونی و بیرونی مربوط به یک تصمیم به اتخاذ خردمندانه‌ترین تصمیم برای تأثیرگذاری بر بیشتر ذی‌نفعان اقدام می‌کند. تصمیم‌گیری بخردانه مالی مدیران تمام جنبه‌های تصمیم‌گیری را در یکدیگر تلفیق می‌کند. در پژوهش‌های گذشته، خرد تنوع روش‌ها به‌منظور مفهوم‌سازی خرد و تلاش‌های تجربی به‌خصوص در حوزه رفتاری مالی و رفتارهای بخردانه مغفول مانده است. در واقع پژوهش‌ها در زمینه تصمیم‌گیری درباره نقش احتمالی خرد در تصمیم‌گیری سکوت کرده‌اند و تنها طبقه‌بندی‌های فرعی به‌صورت ادوکرآسی در رشته‌های مدیریت و رفتار سازمانی را مدنظر قرار داده‌اند. تصمیم‌گیری خردمندانه با مفهوم تئوریک چندبعدی خود بر ویژگی‌های شخصیتی و درونی مدیران مبتنی بوده و کمتر بررسی شده است، درحالی‌که پیامدهای این پژوهش می‌تواند به ارتقای کیفیت تصمیم‌گیری مالی شرکت‌ها کمک قابل توجهی نماید.

سخن آخر

بهترین الگو جهت تصمیم‌گیری مالی خردمندانه مدیران شرکت‌ها عبارت‌اند از: بازدهی افزایش سود سهام‌داران و بهبود نگرش به سازمان تحلیل گزارش‌های حسابداری و پیش‌بینی آینده، افزایش کیفیت اطلاعات مدیریت اهمیت گزارش‌ها و اطلاعات مالی مدیریت ریسک و تحلیل مالی و برنامه‌ریزی.

شرایط زمینه‌ای برای تصمیم‌گیری مالی خردمندانه مدیران شرکت‌ها به دودسته عوامل تقسیم می‌شوند: عوامل قابل کنترل و عوامل غیرقابل کنترل. از یک سو عوامل غیرقابل کنترل شامل شرایط سیاسی و اقتصادی، محیط اقتصادی رقابت‌پذیر و مقررات قوانین دولتی هستند. این عوامل ممکن است بر تصمیم‌گیری‌های مالی شرکت‌ها تأثیر بگذارند و مدیران نسبت به آنها کنترل مستقیمی نداشته باشند. برای مثال تغییرات در قوانین مالی، افزایش یا کاهش نرخ بهره تغییرات در سیاست‌های مالی دولت و تحریم‌های بین‌المللی می‌توانند تصمیمات مالی شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار دهند.

ازسوی دیگر عوامل قابل کنترل شامل زیرساخت‌ها فناوری‌های لازم و فناوری اطلاعات و ارتباطات هستند که می‌توانند نقاط قوت و ضعف

سازمان را تعیین کنند. مدیران شرکت‌ها می‌توانند باتوجه به این عوامل استراتژی‌های مالی مناسبی را برای سازمان خود انتخاب کنند. به‌عنوان مثال سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین بهبود زیرساخت‌ها و بهبود فرایندهای کسب‌وکار می‌تواند به بهبود عملکرد مالی شرکت‌ها کمک کند. همچنین شرایط مداخله‌گر به دودسته عوامل فردی و عوامل سازمانی تقسیم می‌شوند. عوامل فردی مانند مشورت‌پذیری مدیران، تفکر عقلانی و پایبندی به اصول حرفه‌ای همگی نشان‌دهنده ویژگی‌ها و رفتارهایی هستند که درون افراد و مدیران وجود دارد. این ویژگی‌ها می‌توانند نقش مهمی در تصمیم‌گیری‌های مالی داشته باشند. مانند تأثیر مثبت مشورت‌پذیری بر کیفیت تصمیمات مالی یا تأثیر منفی عدم پایبندی به اصول حرفه‌ای بر اعتماد عمومی به سازمان عوامل سازمانی از جمله اطلاعات مالی و حسابداری فرهنگ سازمانی و امکان بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته می‌توانند نیز تأثیر مهمی بر تصمیم‌گیری‌های مالی داشته باشند. مثلاً استفاده از کلان‌داده و هوش مصنوعی می‌تواند به تحلیل بهتر داده‌های مالی و پیش‌بینی روندها کمک کند. توجه به این عوامل و تلاش برای بهبود آنها می‌تواند بهبود در تصمیم‌گیری‌های مالی و عملکرد کلی سازمان منجر شود. این شامل توسعه مهارت‌ها و ارتقای فرهنگ سازمانی بهره‌گیری بهینه از فناوری و تأمین منابع انسانی ماهر و باتجربه می‌شود.

بر اساس راهبردهای پیشنهادی خبرگان مالی که شامل: راهبردگذاری در حاکمیت شرکتی توسعه تصمیم‌گیری راهبردگذاری در مدیریت گزارشگری و تحلیل راهبردگذاری در ارتباطات و هماهنگی راهبردگذاری در مدیریت دانش و آموزش توسعه سازمانی و فناوری اطلاعات راهبردگذاری در مدیریت عملکرد و انگیزش و راهبردگذاری در مدیریت مالی و راهبردگذاری کلی در سازمان است، می‌توان به راهبردهای جهت تحقق هر کدام از این موارد اشاره کرد. راهبردگذاری در حاکمیت شرکتی به‌طورکلی به ایجاد ساختارها فرایندها و سیستم‌هایی برای مدیریت و کنترل یک سازمان می‌پردازد تا به بهبود عملکرد شفافیت و اعتماد عمومی کمک کند، توسعه تصمیم‌گیری با ایجاد فرایندهای تصمیم‌گیری مبتنی بر اطلاعات دقیق و تحلیل‌های کامل توسعه فرهنگی که از تفکر گروهی و مشارکت در فرایند تصمیم‌گیری حمایت می‌کند.

راهبردگذاری در مدیریت گزارشگری و تحلیل با توسعه سیستم‌های گزارشگری استاندارد و معیاری آموزش کارکنان درباره نحوه تحلیل داده‌ها و ایجاد فرایندهای ارتباطی دقیق و به‌موقع ایجاد می‌کند. راهبردگذاری در ارتباطات و هماهنگی با توسعه سیستم‌های ارتباطی داخلی فرهنگی از ارتباط مؤثر و همکاری بین بخش‌ها و ایجاد فضایی برای تبادل اطلاعات و ایده‌ها ایجاد می‌نماید. راهبردگذاری در مدیریت دانش و آموزش با توسعه برنامه‌های آموزشی که به کارکنان اطلاعات لازم درباره اصول حاکمیت شرکتی و روش‌های بهتر تصمیم‌گیری را ارائه دهد. توسعه سازمانی و فناوری اطلاعات توسعه ساختار سازمانی انعطاف‌پذیر، به‌روزرسانی سیستم‌های فناوری اطلاعات به‌طوری که اطلاعات مربوط به حاکمیت شرکتی به‌روز و قابل دسترسی باشد. راهبردگذاری در مدیریت عملکرد و انگیزش با ایجاد سیستم‌های پاداش و تشویق بر اساس عملکرد مطابق با اصول حاکمیت شرکتی تشویق به رفتارهای مطابق با این اصول می‌نماید.

راهبردگذاری در مدیریت مالی با تدوین سیاست‌ها و رویه‌هایی که اطمینان از اجرای مدیریت مالی مطابق با اصول حاکمیت شرکتی فراهم کنند. ایجاد سیستم‌های مالی که شفافیت و صداقت در ارائه اطلاعات مالی را تضمین کنند. این اقدامات و برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت می‌توانند به تحقق اهداف راهبردی در حوزه‌های مختلف سازمان کمک کنند و نهایتاً منجر به پیامدهایی نظیر کاهش احتمال ریسک و افزایش ریسک‌پذیری مدیران رشد و پیشرفت سازمان و بهبود عملکرد سازمان گردند.



فرا تر از رتبه اول در صفحه اول گوگل تا منبع استناد هوش مصنوعی

بود بر کلمات کلیدی، بکلینک، سرعت سایت و ساختار فنی است. هدف، جلب نظر الگوریتم رتبه‌بندی بود. اما امروز، کاربران مستقیماً از ChatGPT، Gemini و Perplexity سؤال می‌پرسند؛ موتورهای که کل وب را می‌خوانند و یک پاسخ واحد و خلاصه تولید می‌کنند. در این مدل، دیگر رنک اول معنایی ندارد، چون اصلاً صفحه‌ای از نتایج وجود ندارد که کسی در آن رتبه بگیرد. آنچه اهمیت دارد این است که نام برند شما، داده‌هایتان یا محتوایتان در همان پاسخ خلاصه AI به عنوان منبع معتبر نقل شود.



| آیدا بروسان، مدیر بازاریابی سامانتل |

AEO و GEO دقیقاً چه هستند؟

AEO یا Answer Engine Optimization به معنای بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای پاسخ‌دهنده است. یعنی به جای نوشتن برای ربات گوگل، برای AI بنویسیم که مستقیماً از متن ما استخراج کند. GEO یا Generative Engine Optimization عمیق‌تر است، یعنی ساختار، اعتبار و منحصر به فرد بودن کل سایت طوری باشد که مدل‌های زبانی بزرگ LLMها در فرایند یادگیری یا بازیابی اطلاعات، ما را به عنوان مرجع انتخاب کنند. به زبان ساده SEO برای دیده شدن در صفحه اول بود؛ AEO/GEO برای نقل شدن در جواب AI است.

چرا باید همین حالا شروع کنید؟

اولاً همه این‌که رفتار مصرف‌کننده تغییر کرده است. نسل جدید به جای تایپ کلمه کلیدی در گوگل، سؤالات مکالمه‌ای بلند می‌پرسد و انتظار پاسخ فوری دارد. مهم آن که رقبای شما هنوز خواب‌اند. اکثر کسب‌وکارها هنوز با چک‌لیست‌های سئوی ده سال پیش کار می‌کنند و از این تغییر پارادایم بی‌خبرند. سوم AEO/GEO روی کیفیت و اعتبار

چرا AEO و GEO جایگزین SEO شده‌اند؟

تا همین چند سال پیش، هدف نهایی هر بازاریاب دیجیتال این بود که سایتش در صفحه اول گوگل، ترجیحاً رنک (رتبه) اول، ظاهر شود. اما در ۲۰۲۶، این قاعده دیگر کار نمی‌کند. گوگل دیگر فهرستی از لینک‌ها نیست؛ بالای نتایج جستجو، یک باکس AI Overview قرار دارد که مستقیماً جواب سؤال کاربر را می‌نویسد، بدون اینکه نیازی به کلیک روی هیچ سایتی باشد. تحقیقات اخیر نشان می‌دهد وقتی این باکس ظاهر می‌شود، نرخ کلیک ارگانیک ۲۴ درصد و نرخ کلیک تبلیغات ۱۸ درصد سقوط می‌کند. در این شرایط، حتی رنک اول هم ضامن دیده شدن نیست. اینجاست که مفاهیم AEO (Answer Engine Optimization) و GEO (Generative Engine Optimization) وارد بازی می‌شوند.

SEO چه می‌کرد و چه کم داشت؟

سئوی کلاسیک روی بهینه‌سازی برای ربات‌های خزنده گوگل متمرکز

۳. Schema Markup و Structured Data را جدی بگیرید تا کد نویسی معنایی سایت باعث می‌شود AI بفهمد کدام بخش، تعریف محصول است، کدام نقد کاربر و کدام قیمت است. سئو از بین نرفته است؛ اما به‌تنهایی کافی نیست. آینده متعلق به برندهایی است که خود را برای دنیایی آماده کنند که در آن، مشتریان از ربات‌های مکالمه‌ای سؤال می‌پرسند و انتظار پاسخی فوری، دقیق و قابل‌اعتماد دارند AEO و GEO. پلی بین دنیای وب کلاسیک و دنیای AI-محور هستند. کسانی که زودتر از این پل عبور کنند، نه‌تنها دیده می‌شوند؛ بلکه به‌عنوان مرجع شناخته می‌شوند.

منابع:

- Smart Insights
- Adweek Harvard Business Review | 2026

تمرکز دارد، این یعنی برندی که محتوای عمیق، داده اصیل و ساختار شفاف دارد، بدون نیاز به بودجه تبلیغاتی هنگفت، در مرکز توجه AI ها قرار می‌گیرد و در آخر این یک تغییر تکنولوژیک نیست بلکه تغییرات اساسی است که دیگر مشتری به سایت ما بیاید هدف نیست؛ هدف این است که برند ما در لحظه تصمیم‌گیری مشتری حضور داشته باشد، حتی اگر آن لحظه درون یک چت‌بات باشد.

سه اقدام فوری

۱. محتوا را سؤال‌محور بنویسید و هر پاراگراف با یک سؤال رایج شروع شود و در دو تا سه جمله پاسخ داده شود. AI Overview دقیقاً چنین بلوک‌هایی را برمی‌دارد.

۲. داده اول‌شخص تولید کنید و تحقیق، نظرسنجی و آمار اختصاصی شما، منبعی است که AI ها علاقه‌مند به استناد به آن هستند.





پایداری؛ حلقه اتصال صنعت، سرمایه و جامعه تأملی بر مسئولیت پذیری در جهانی با منابع محدود، مسائل پیچیده و آینده‌ای نامطمئن



بهزاد کریم زاد شریفی |
مدیر مهندسی و تحقیق و توسعه پمپیران

این نگاه وجود دارد. تجهیزاتی که باید بر اساس چرخه عمر، بهره‌وری، مصرف انرژی و قابلیت اطمینان انتخاب شوند، گاهی صرفاً بر اساس موجودی انبار انتخاب می‌شوند. درحالی‌که هزینه واقعی این تصمیم‌ها، سال‌ها بعد خود را نشان می‌دهد.

وقتی مسئله‌های پیچیده را ساده می‌بینیم

جهان امروز، جهان پیچیدگی‌هاست. آب، انرژی، صنعت، اقتصاد، فناوری، محیط‌زیست و جامعه دیگر حوزه‌هایی مستقل از یکدیگر نیستند. تصمیمی که در یک نقطه گرفته می‌شود، می‌تواند پیامدهایی در نقطه‌ای کاملاً متفاوت ایجاد کند. یکی از خطاهای رایج ما این است که مسائل پیچیده را با راه‌حل‌های ساده پاسخ می‌دهیم. درحالی‌که مسئله‌ای که ابعاد مختلفی دارد، با یک راه‌حل تک‌بعدی حل نخواهد شد. پذیرش پیچیدگی، اولین قدم در حل مسئله است. پیش از یافتن پاسخ، باید صورت مسئله را به‌درستی تعریف کرد.

شاید یکی از مهارت‌هایی که بیش از هر زمان دیگری به آن نیاز داریم، گذار از تفکر خطی به تفکر سیستمی باشد؛ اینکه به‌جای نگاه کردن به اجزای جداگانه، ارتباط میان اجزا را ببینیم. علاوه بر این، آنچه جهان امروز را متمایز می‌کند، غلبه سیستم‌های پیچیده بر بسیاری از عرصه‌های زندگی و توسعه است. سیستم‌های اطلاعاتی و ارتباطی، سامانه‌های نظامی و هوافضا، زنجیره‌های تأمین جهانی و سیستم‌های تولید پیشرفته، همگی نمونه‌هایی از این پیچیدگی روزافزون هستند که بدون هماهنگی و همکاری سطح بالای اجزا، امکان عملکرد مؤثر نخواهند داشت. باید پذیریم که برای نقش‌آفرینی در جهان امروز، دیگر نمی‌توان با طرح‌ها و راه‌حل‌های ساده و سبک به استقبال مسائل پیچیده رفت.

توسعه فقط خروجی نیست

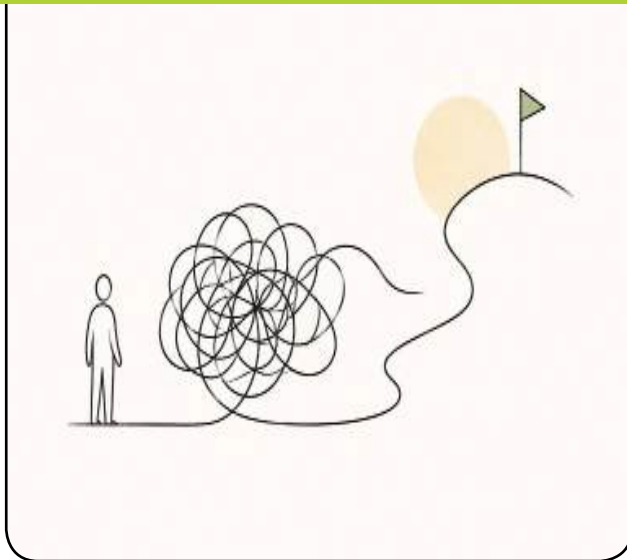
تا مدت‌ها توسعه را با خروجی‌ها می‌سنجیدیم؛ تولید بیشتر، فروش بیشتر و رفاه بیشتر. اما امروز دیگر کافی نیست فقط به‌رسم چه چیزی تولید کرده‌ایم. باید به‌رسم چگونه تولید کرده‌ایم و چه اثری بر جهان پیرامون خود گذاشته‌ایم. پس‌ماند، مصرف انرژی، آلودگی، استهلاک منابع و حتی فرسودگی نیروی انسانی، حاشیه‌های توسعه نیستند؛ بخشی از صورت مسئله‌اند. «توسعه پایدار یعنی هر فرایندی، مسئولیت پیامدهای خود را نیز بپذیرد.» به بیان دیگر، توسعه

جهان تغییر کرده است

شاید مهم‌ترین تفاوت جهان امروز با گذشته، نه کمبود منابع باشد و نه سرعت پیشرفت فناوری؛ بلکه پیچیده‌تر شدن جهان باشد. سال‌ها توسعه را با شاخص‌هایی ساده تصور کرده‌ایم؛ تولید بیشتر، مصرف بیشتر، رشد اقتصادی بیشتر و رفاه بیشتر. اما امروز روشن شده است که توسعه، مسئله‌ای بسیار پیچیده‌تر از این برداشت ساده است. جهان امروز با محدودیت منابع، پیچیدگی مسائل و عدم قطعیت آینده مواجه است. در چنین شرایطی، پایداری دیگر یک موضوع صرفاً زیست‌محیطی یا یک الزام مدیریتی نیست، بلکه به رویکردی برای مواجهه با جهان تبدیل شده است. شاید بتوان گفت بسیاری از چالش‌هایی که امروز با آن روبه‌رو هستیم، از یک خطای مشترک سرچشمه می‌گیرند؛ تصور اینکه منابع نامحدودند و مسائل را می‌توان با راه‌حل‌های ساده حل کرد.

وقتی منابع را نامحدود فرض می‌کنیم

یکی از بزرگ‌ترین خطاهای ما این است که منابع را ارزان‌تر و فراوان‌تر از آنچه واقعاً هستند تصور می‌کنیم. منابع فقط آب، خاک، انرژی و مواد اولیه نیستند. زمان، سرمایه، زیرساخت، نیروی انسانی متخصص و حتی اعتماد اجتماعی نیز منابعی محدود و ارزشمند هستند. وقتی این محدودیت‌ها را نادیده می‌گیریم، تصمیم‌های کوتاه‌مدت بر نگاه بلندمدت غلبه می‌کنند. شاید به همین دلیل است که در بسیاری از محیط‌های کاری هنوز می‌توان جمله‌هایی از این جنس را شنید: «تا زمانی که این تجهیز به مشکل برخورد، من بازنشسته شده‌ام!» شاید این جمله در ظاهر یک شوخی باشد، اما در واقع بازتاب نوعی نگرش است؛ نگرشی که هزینه‌های بلندمدت تصمیم‌های امروز را نادیده می‌گیرد. در صنعت نیز نمونه‌های فراوانی از



تبدیل شود.

شاید یکی از مهم‌ترین تغییرات پیش رو، حرکت از نگاه صرفاً داخلی به سمت نگاه منطقه‌ای و جهانی باشد؛ تغییری که هم برای صنعت و هم برای سرمایه ضروری به نظر می‌رسد.

آینده؛ یافتن جایگاه خود در دل تغییرات

جهان آینده بیش از آنکه به متخصص‌ترین افراد نیاز داشته باشد، به سازگارترین افراد نیاز خواهد داشت. تخصص همچنان ضروری است، اما کافی نیست. پس از تخصص، باید سیستم‌سازی، تیم‌سازی، اتوماتیک‌سازی و تصمیم‌گیری در شرایط پیچیده را نیز آموخت. آینده متعلق به کسانی نیست که در برابر تغییر مقاومت می‌کنند؛ بلکه متعلق به کسانی است که می‌توانند در دل تغییرات، جایگاه تازه‌ای برای خود بسازند. شاید مهم‌ترین مهارتی که باید به نسل‌های آینده آموخت، نه یک تخصص مشخص، بلکه توانایی تغییرکردن، یادگرفتن و بازآفرینی مداوم خود باشد.

جمع‌بندی؛ پایداری به مثابه مسئولیت

شاید پایداری را بتوان حلقه اتصال صنعت، سرمایه و جامعه دانست، اما نه صرفاً به این دلیل که این سه حوزه به یکدیگر وابسته‌اند. پایداری، دعوتی است به پذیرش مسئولیت. مسئولیت نسبت به منابع، نسبت به پیچیدگی مسائل، نسبت به فناوری، نسبت به سرمایه و مهم‌تر از همه، نسبت به آینده. جهان امروز نه به راه‌حل‌های ساده نیاز دارد و نه به بازگشت به گذشته. آنچه بیش از هر زمان دیگری به آن نیاز داریم، پذیرش مسئولیت است. شاید پایداری بیش از آنکه یک مقصد باشد، نوعی بلوغ در تصمیم‌گیری باشد؛ بلوغی که به ما یادآوری می‌کند آینده، چیزی نیست که در انتظار ما باشد، بلکه چیزی است که باید آن را مسئولانه ساخت.

برای مطالعه بیشتر

- Yuval Noah Harari, 21 Lessons for the 21st Century
- Peter Senge, The Fifth Discipline
- Ellen MacArthur Foundation, Circular Economy
- United Nations, Sustainable Development Goals (SDGs)
- World Economic Forum, The Future of Jobs Report

تنها به مقصد مربوط نیست؛ به مسیری که برای رسیدن به آن طی می‌کنیم نیز وابسته است.

فناوری؛ ابزاری برای فهم بهتر جهان

گاهی فناوری را یا بیش از حد ستایش می‌کنیم و یا بیش از حد از آن می‌ترسیم. درحالی‌که فناوری نه منجی مطلق است و نه تهدید مطلق. فناوری در معنای گسترده خود، مجموعه‌ای از دانش، ابزارها، فرایندها و روش‌هایی است که انسان برای حل مسائل و بهبود کیفیت زندگی ایجاد کرده است. از فناوری‌های تولید و مواد پیشرفته گرفته تا سیستم‌های حمل‌ونقل، انرژی، ارتباطات، زیست‌فناوری و فناوری‌های دیجیتال، همگی بخشی از این منظومه بزرگ هستند.

فناوری در اصل ابزاری برای مواجهه با پیچیدگی‌هاست. ابزاری که به ما کمک می‌کند داده‌های پراکنده را کنار هم قرار دهیم، روابط پنهان را ببینیم، فرایندها را بهینه کنیم و تصمیم‌های دقیق‌تری بگیریم. البته فناوری نیز مسائل تازه‌ای ایجاد می‌کند. توسعه باتری‌ها مصرف لیتیوم را افزایش می‌دهد، بانکداری دیجیتال ریسک‌های جدید امنیتی ایجاد می‌کند و هوش مصنوعی نیز پرسش‌های تازه‌ای درباره آینده کار، آموزش و حتی اخلاق به وجود آورده است. اما شاید مهم‌ترین ویژگی فناوری این باشد که از بازخوردهای خود یاد می‌گیرد و به‌مرور زمان مسیر خود را اصلاح می‌کند. مسئله اصلی، خود فناوری نیست؛ بلکه نحوه استفاده مسئولانه انسان از فناوری است. در این میان، دیجیتالی‌شدن نیز صرفاً به معنای انتقال کاغذ به صفحه‌نمایش نیست؛ بلکه به معنای بازطراحی فرایندها، اتصال داده‌ها، افزایش شفافیت و بهبود کیفیت تصمیم‌گیری است.

سرمایه‌ای که آینده می‌سازد

سرمایه نیز بخشی جدایی‌ناپذیر از این معادله است. در اقتصادهای ناپایدار، سرمایه معمولاً به جای خلق ارزش، به دنبال حفظ ارزش می‌رود. حرکت سرمایه به سمت طلا، ارز، ملک و سایر دارایی‌های محافظه‌کارانه، تا حد زیادی رفتاری قابل‌درک است. «اما هیچ جامعه‌ای صرفاً با حفظ ارزش دارایی‌های موجود، آینده خود را نخواهد ساخت». آینده با آفرینندگی ساخته می‌شود. سرمایه‌گذاری نیز به معنای حذف ریسک نیست. آینده را نمی‌توان با قطعیت پیش‌بینی کرد، اما می‌توان برای آن آماده شد. به همین دلیل، سرمایه‌گذاری موفق بیش از آنکه بر حذف ریسک استوار باشد، بر مدیریت هوشمندانه ریسک تکیه دارد؛ بنابراین شاید بیش از هر زمان دیگری به سبدی متنوع از سرمایه‌گذاری‌ها نیاز داشته باشیم؛ سبدی که در آن، صنعت، فناوری، نوآوری و مسئولیت اجتماعی در کنار یکدیگر قرار بگیرند.

سال‌ها پیش، یکی از فعالان اقتصادی خارجی جمله‌ای گفت که هنوز در ذهنم مانده است: «شما صنعت خوبی دارید، اما ذهنیت صادراتی ندارید». شاید این جمله بیش از آنکه نقد صنعت ایران باشد، نقد افق دید ما باشد. آینده صنعت و سرمایه در ایران، تنها در بازار داخلی تعریف نخواهد شد و ناگزیر باید خود را در مقیاس منطقه‌ای و جهانی بازتعریف کند.

جامعه؛ جایی که همه چیز به هم می‌رسد

جامعه ترکیبی از انسان‌ها، فرهنگ‌ها، تفاوت‌ها، نسل‌ها و آرزوهای گوناگون است؛ اما در نهایت رفتاری نسبتاً یکپارچه از خود نشان می‌دهد. اعتماد اجتماعی، آموزش، کیفیت زندگی، آزادی، مشارکت شهروندان و امید به آینده، همگی بخشی از سرمایه یک جامعه هستند. توسعه زمانی پایدار خواهد بود که جامعه خود را ذی‌نفع آن بداند، نه صرفاً ناظر آن.

در مورد ایران نیز می‌توان خوش‌بین بود. ایرانی‌ها سال‌هاست یاد گرفته‌اند چگونه در مسیرهای دشوار حرکت کنند و با محدودیت‌ها کنار بیایند. همین تجربه، اگر در بستری بازتر و جهانی‌تر قرار گیرد، می‌تواند به مزیتی جدی



توثیق سپرده؛ نگاهی به مبانی ابطال دو بخشنامه از بانک مرکزی



علی یوسفی |
کارشناس حقوقی و قراردادهای مدیریت حقوقی

از عقد رهن، تفاوتی بین رهن و وثیقه دیده نمی‌شود؛ بلکه رهن به «وثیقه دین» تعریف شده و توثیق، نتیجه‌ای است که از عقد رهن ناشی می‌شود؛ اما نویسندگان متأخر به این ایراد پاسخ گفتند؛ بدین صورت که اگرچه توثیق، نتیجه‌ای است که از رهن به دست می‌آید؛ اما انحصار به ایجاد از طریق رهن ندارد و می‌تواند از طریق عقود دیگر مانند معامله با حق استرداد نیز ایجاد شود و وثیقه‌ای که در تعریف رهن از آن یاد می‌شود همان نتیجه عقد رهن است که مترادف با استحکام اجرای تعهدات قراردادی است؛ همچنین سوابق قانون‌گذاری اخیر، نشان‌دهنده عدم اتحاد بین عقد رهن و وثیقه است؛ به‌عنوان نمونه ماده ۹ قانون معادن، پروانه بهره‌برداری معادن را قابل «توثیق» معرفی کرده است؛ همچنین در تبصره ۲ ماده ۲۴ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران، ماده ۷ قانون بیمه، تبصره ۱ ماده ۳۴ قانون ثبت، ماده ۱۱۴ لایحه اصلاح قسمتی از قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ و ماده ۱۰۰ قانون برنامه پنجم توسعه، از «وثیقه» و «توثیق» سخن به میان آمده که انعکاس‌دهنده عدم یگانگی بین عقد رهن و وثیقه است. با وجود سوابق قانونی فوق، قانون‌گذار در سال ۱۴۰۲ و در قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها به‌صراحت از «عقد وثیقه» نام برد و آثار و الزامات آن را بیان کرد به‌طوری که علاوه بر تعریف وثیقه در بند ض ماده ۱ آن قانون، امکان توثیق سپرده، منفعت، طلب، نشان تجاری و سایر حقوق مالی را نیز به‌صراحت پذیرفته و حتی قبض مال را نیز شرط صحت قرارداد ندانسته است (ماده ۷). همچنین امکان آزادسازی وثیقه متناسب با بازپرداخت بدهی و لزوم درج وثیقه در سامانه جامع وثایق که در ماده ۸ بیان شده، از دیگر تفاوت‌های عقد وثیقه با عقد رهن تلقی می‌گردد؛ بنابراین دیگر تردیدی در امکان توثیق اموال غیرعینی وجود نخواهد داشت. حال با در نظر گرفتن مراتب فوق و نظر به اهمیت موضوع در شبکه بانکی، به بررسی امکان توثیق سپرده‌های ارزی و ریالی می‌پردازیم: پیش از تصویب قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها در سال ۱۴۰۲ و تأیید آن توسط شورای نگهبان در سال ۱۴۰۳، امکان ترهین «حساب‌های بانکی» برای طرح‌های تولیدی، به‌موجب قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها مصوب ۱۳۸۰ به رسمیت شناخته شده بود لیکن بانک مرکزی

اشخاص بنا به نیازهای خود در جامعه با یکدیگر معامله می‌کنند و در انجام معامله ممکن است به دلیل عدم شناخت یا عدم اطمینان به یکدیگر یا دست‌یافتن به تضمینی برای ایفای دین، مالی را به‌گرو دهند. شکل سنتی این موضوع، در قالب «عقد رهن» تجلی پیدا کرده است که سابقه‌ای طولانی در فقه و حقوق ما دارد و از جمله قراردادهای پرکاربرد در شبکه بانکی محسوب می‌شود. به‌موجب مواد ۷۷۲ و ۷۷۴ قانون مدنی، از جمله ویژگی‌های بارز عقد رهن عبارت است از قبض مال مرهونه توسط مرتهن و عین معین بودن آن.

این دو ویژگی سبب شده است که امکان ترهین اموالی که وجود خارجی ندارند؛ مانند منفعت، سرقفی، نشان تجاری (برند) و... وجود نداشته باشد درحالی که در عرف جامعه، اموالی از این دست نیز جزء دارایی اشخاص بوده و مالیت دارند؛ فلذا نیاز به اتخاذ تدابیری در قانون‌گذاری وجود داشت که امکان گروگرفتن اموال فوق نیز وجود داشته باشد. حتی برخی در خصوص امکان ترهین وجه نقد نیز تردید داشتند به‌طوری که معتقد بودند وجه نقد، عین معین نبوده و ماهیت آن صرفاً نمایانگر یک اعتبار یا قدرت خریدی در عالم خارج است و به‌خودی‌خود واجد ارزش نیست. براین‌اساس جهت جبران ناکارآمدی قانون و پاسخگویی به نیازهای جامعه، عرف به سمت‌وسوی ایجاد قرارداد جدیدی که دارای آثار رهن بوده و در عین حال، الزامات سخت‌گیرانه عقد رهن را نداشته باشد حرکت کرد و بدین ترتیب مبانی ایجاد عقدی بنام «وثیقه» شکل گرفت. این ایده در ابتدا با ایرادی مواجه بود که بیان می‌کرد در تعریف فقها و قانون مدنی



بخشنامه بانک مرکزی بابت امکان توثیق سپرده‌های ریالی تقدیم گردد و آن هیئت، طی دادنامه شماره ۱۴۰۵۳۱۳۹۰۰۰۵۴۷۱۷۰ مورخ ۱۴۰۵/۳/۵ بدین شرح نسبت به آن صدور رأی نماید:

«در مقررات و سیاست‌گذاری‌های بانک مرکزی که طی بخشنامه شماره ۹۹/۱۰۰۸۳۲ مورخ ۹۹/۴/۹ و بخشنامه‌های دیگر بیان شده و در راستای تأیید آنها هیأت عمومی دیوان عدالت اداری اقدام به صدور دادنامه‌هایی از جمله دادنامه شماره ۱۴۰۱۰۹۹۷۰۹۰۵۸۱۱۴۰۵ مورخ ۱۴۰۱/۸/۱۰ نموده است بلوکه نمودن بخشی از تسهیلات اعطایی توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری و یا اجبار و الزام تسهیلات گیرنده به افتتاح حساب نقدی و توثیق نقدی و سپس پرداخت تسهیلات ممنوع و غیرقانونی اعلام و بخشنامه‌های مرتبط ابطال شده اما اینکه خود تسهیلات گیرنده در راستای قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها مصوب سال ۱۳۸۰ و در محذوره مذکور در قانون یاد شده آزادانه اقدام به معرفی حساب نقدی و یا سپرده نقدی خویش جهت وثیقه تسهیلات نماید صحیح است؛ بنابراین اطلاق مقررات مورد شکایت در حدی که متضمن بلوکه نمودن بخشی از تسهیلات اعطایی توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری و یا اجبار و الزام تسهیلات گیرنده به افتتاح حساب نقدی و توثیق نقدی و سپس پرداخت تسهیلات است خلاف قانون و خارج از اختیار بوده و مستند به بند ۱ ماده ۱۲ و ماده ۸۸ قانون دیوان عدالت اداری ابطال می‌شود.»

اگرچه هنوز بانک مرکزی نسبت به اصلاح بخشنامه‌های خود مطابق دادنامه هیئت عمومی دیوان عدالت اداری اقدام نکرده است؛ اما با عنایت به مفاد دادنامه فوق به نظر می‌رسد امکان توثیق سپرده‌های ریالی، حداقل «برای طرح‌های تولیدی» به رسمیت شناخته شده چرا که در متن دادنامه به قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها استناد شده که در آن قانون، امکان توثیق حساب‌های بانکی «برای طرح‌های تولیدی» مجاز اعلام شده است. لیکن باید منتظر نحوه ابلاغ دادنامه فوق توسط بانک مرکزی به شبکه بانکی باشیم تا ببینیم آن مرجع با توجه به قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها امکان توثیق سپرده را برای همه اشخاص ممکن می‌داند یا به استناد رأی دیوان عدالت اداری صرفاً برای طرح‌های تولیدی.

ج.ا. جهت پیشگیری از بلوکه نمودن بخشی از تسهیلات توسط بانک‌ها (که منجر به افزایش نرخ سود تسهیلات و نیز عدم وقوع عقد نسبت به مبلغ بلوکه شده می‌شد) به موجب بخشنامه شماره ۰۰/۳۷۵۵۱۷ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۳ اخذ هرگونه سپرده به‌عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان، قبل و یا بعد از اعطای تسهیلات را ممنوع کرده و در بخشنامه شماره ۰۲/۱۲۷۷۸۵ مورخ ۱۴۰۲/۵/۲۹ بر ممنوعیت بلوکه نمودن بخشی از تسهیلات در قالب انواع سپرده‌ها تأکید نموده بود.

اما پس از ابلاغ بخشنامه‌های فوق، قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها در سال ۱۴۰۲ به تصویب رسید که در ماده ۷ آن به امکان توثیق سپرده‌های ریالی و ارزی و گواهی سپرده‌های ریالی و ارزی بدین صورت تصریح شد: «کلیه اموال و دارایی‌ها اعم از... سپرده‌ها و گواهی سپرده‌های ریالی در چهارچوب مصوبات هیئت عالی بانک مرکزی و سپرده‌ها و گواهی سپرده‌های ارزی... قابل توثیق هستند.» و در بند ج ماده ۲۹ آن قانون مقرر شد: «مؤسسات اعتباری می‌توانند ضمن پرداخت سود به سپرده‌های ارزی اشخاص، از آن به‌عنوان وثیقه تسهیلات اعطایی جهت تأمین سرمایه ثابت و در گردش واحدهای تولیدی استفاده نمایند. در صورت درخواست سپرده‌گذار متناسب با بازپرداخت تسهیلات، وثیقه‌های ارزی سرمایه‌گذار نیز مسترد می‌گردد.

در زمان تسویه اصل و سود سپرده، مؤسسات اعتباری عامل نمی‌توانند سپرده‌گذار را ملزم به دریافت معادل ریالی اصل و سود سپرده نمایند یا به‌جای ارز دریافت شده سپرده‌گذار را مکلف به دریافت ارزهای دیگر نمایند.» بدین ترتیب بانک مرکزی جهت تبعیت از قانون فوق، طی بخشنامه شماره ۰۴/۱۱۸۶۶۷ مورخ ۱۴۰۴/۵/۲۱ سپرده‌های ارزی را به‌عنوان وثیقه تسهیلات اعطایی جهت تأمین سرمایه ثابت و در گردش واحدهای تولیدی از شمول بخشنامه شماره ۰۰/۳۷۵۵۱۷ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۳ استثناء نمود لیکن نظر به عبارت «سپرده‌ها و گواهی سپرده‌های ریالی در چهارچوب مصوبات هیئت عالی بانک مرکزی» در ماده ۷، سپرده‌ها و گواهی سپرده‌های ریالی را همچنان تحت شمول ممنوعیت توثیق دانست. همین عامل سبب گردید تا دادخواستی در هیئت عمومی دیوان عدالت اداری جهت ابطال



بانک‌ها چطور ارزیابی و رتبه‌بندی می‌شوند؟

(بخش اول)



غلامرضا میرزایی
رئیس اداره برنامه‌بودجه

نظارت و رتبه‌بندی قرار می‌گیرند؟ پاسخ این پرسش مثبت است. بانک مرکزی ایران به‌عنوان نهاد ناظر بر شبکه بانکی کشور، به‌صورت مستمر بانک‌ها و مؤسسات اعتباری را بر اساس مجموعه‌ای از شاخص‌های مالی، مدیریتی و نظارتی ارزیابی می‌کند. نتایج این ارزیابی‌ها مبنای بسیاری از تصمیمات نظارتی، از جمله تعیین محدودیت‌ها، مشوق‌ها و سیاست‌های کنترلی در قبال بانک‌ها قرار می‌گیرد.

هدف این مطلب، معرفی و تشریح مهم‌ترین شاخص‌ها و معیارهای مورد استفاده بانک مرکزی در رتبه‌بندی و ارزیابی بانک‌ها است تا خوانندگان با چارچوب حاکم بر سنجش سلامت و عملکرد بانک‌ها از دیدگاه نهاد ناظر آشنا شوند و لازم به توضیح است نسبت‌ها و شاخص‌های عنوان شده در ادامه به‌صورت مستمر توسط نهاد ناظر در حال به‌روزرسانی و تطبیق با شرایط جدید است.

معیارها و شاخص‌های ارزیابی بانک‌ها در ایران:

مدل CAMELS که یکی از شناخته‌شده‌ترین چارچوب‌های نظارتی در نظام بانکی جهان است توسط نهادهای ناظر برای ارزیابی سلامت و عملکرد بانک‌ها به کار گرفته می‌شود. این مدل بانک‌ها را در شش بعد اصلی شامل کفایت سرمایه (Capital Adequacy)، کیفیت دارایی‌ها (Asset Quality)، کیفیت مدیریت (Management Quality)، سودآوری (Earnings)، نقدینگی (Liquidity) و حساسیت به ریسک بازار (Sensitivity to Market Risk) مورد ارزیابی قرار می‌دهد. بانک مرکزی با اضافه نمودن شاخص میزان رعایت قوانین، مقررات و الزامات نظارتی (Index Regulatory compliance)، مدل به‌روزرسانی شده تحت عنوان CAMELS را تدوین و پیاده‌سازی نموده است که نتایج این ارزیابی‌ها مبنای تصمیم‌گیری بانک مرکزی در

اگر در سال‌های اخیر برای دریافت تسهیلات، اعتبارات و خدمات مالی به بانک‌ها مراجعه کرده باشید متوجه شدید علاوه بر وثیقه معتبر، شما ناگزیر از طی فرایندهای اعتبارسنجی و رتبه‌بندی هستید. بانک‌ها پیش از اعطای تسهیلات، با استفاده از اطلاعات مالی، سوابق بازپرداخت بدهی‌ها، گردش حساب و سایر شاخص‌های اعتباری، میزان ریسک مشتریان را ارزیابی کرده و بر اساس آن درباره اعطای تسهیلات تصمیم‌گیری می‌کنند.

اما این پرسش مطرح می‌شود که اگر بانک‌ها مشتریان خود را ارزیابی و رتبه‌بندی می‌کنند، چه نهادی عملکرد و سلامت خود بانک‌ها را مورد ارزیابی قرار می‌دهد؟ آیا بانک‌ها نیز از منظر توان مالی، کیفیت مدیریت، میزان ریسک‌پذیری، نقدینگی، سودآوری و رعایت مقررات تحت



حدود مقرراتی این نسبت ۴,۵ درصد تعیین شده است.

۲- شاخص‌های کیفیت دارایی‌ها (Asset Quality):

نسبت مطالبات غیرجاری (Non-performing loans):

نسبتی است که نشان می‌دهد چند درصد از خالص تسهیلات اعطائی و مطالبات (اعم از جاری و غیرجاری) وصول نشده است و مشتریان بانک/مؤسسه اعتباری در بازپرداخت چه بخشی از کل تسهیلات اعطائی نکول کرده‌اند.

نسبت دارایی‌های غیرمولد (Non-performing asset):

شامل مطالبات دولت، مطالبات غیرجاری، بخشی از دارایی‌های ثابت، بخشی از سود دریافتی و بدهکاران موقت و... است که در چرخه اعتباری و واسطه‌گری بانک/مؤسسه اعتباری نقش مناسبی ندارند و به دلیل تحمیل هزینه‌های نگهداری و غیرمولد بودن، کیفیت دارایی‌ها را به شدت کاهش می‌دهند؛ بنابراین سهم بالای دارایی‌های راکد در ترازنامه بانک‌ها و مؤسسات اعتباری حاکی از آن است که بانک/مؤسسه اعتباری به دلیل کاهش بازدهی و جریان‌های ورودی نقدینگی قادر به ایفای تعهدات سپرده‌گذاران نخواهد بود.

نسبت پوشش مطالبات غیرجاری:

نسبتی است که میزان پوشش تسهیلات اعطائی و مطالبات غیرجاری را از محل ذخیره مطالبات غیرجاری به درصد نشان می‌دهد. بانک‌ها و مؤسسات اعتباری موظف‌اند به منظور جبران زیان یا خسارت احتمالی ناشی از عدم ایفای تعهدات مشتریان در رابطه با تسهیلات اعطائی و مطالبات آنان نسبت به احتساب ذخیره عمومی و اختصاصی در چارچوب دستورالعمل دارایی‌های مؤسسات اعتباری اقدام نمایند. این نسبت کفایت ذخایر برای پوشش زیان‌های احتمالی ناشی از سوخت

موضوعاتی نظیر تأیید یا رد درخواست‌های بانک‌ها، تعیین سهمیه رشد ترازنامه و اعمال سایر سیاست‌های نظارتی است. از این رو، معیارهای مورد استفاده در این مدل را می‌توان مهم‌ترین شاخص‌های سنجش سلامت، ثبات و کیفیت عملکرد بانک‌ها از دیدگاه نهاد ناظر نظام بانکی کشور دانست.

امتیاز رتبه‌بندی CARMELS

در این بخش، معیارهای رتبه‌بندی بانک‌ها به تفکیک تبیین شده است:

۱- کفایت سرمایه (Capital Adequacy):

سرمایه نظارتی یک بانک/مؤسسه اعتباری یکی از معیارهای مهم سلامت بانکی است که مؤسسه اعتباری را در مقابل زیان‌های ناشی از فعالیت‌های واسطه‌گری و انواع ریسک‌های بانکی (نظیر ریسک اعتباری، ریسک عملیاتی و ریسک نقدینگی) محافظت می‌نماید. علاوه بر این معیاری برای تشخیص توانایی پرداخت بدهی‌ها، پوشش ریسک اعتباری و ظرفیت بالقوه بانک/مؤسسه اعتباری جهت خلق یا کنترل دارایی و بدهی است. این شاخص از تقسیم سرمایه نظارتی بر کل دارایی‌های موزون به ریسک شده (اعم از ریسک‌های اعتباری، عملیاتی و بازار) حاصل می‌شود و کافی بودن منابع سرمایه‌ای بانک/مؤسسه اعتباری را متناسب با فعالیت‌های بانک/مؤسسه اعتباری اندازه‌گیری می‌کند و در دستورالعمل جاری، حداقل مقرراتی آن ۸ درصد تعیین شده است.

نسبت کفایت سرمایه اصلی لایه یک: نسبت کفایت سرمایه لایه (۱) از تقسیم سرمایه لایه (۱) بر دارایی‌های موزون شده به ریسک به دست می‌آید. سرمایه لایه (۱) شامل سرمایه پرداخت شده، اندوخته‌ها، سود انباشته و صرف سهام می‌باشد. نسبت کفایت سرمایه اصلی بانک/مؤسسه اعتباری نشانگر کیفیت سرمایه و توانایی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در مقابل خطرات ناشی از ریسک‌های مرتبط با فعالیت‌های بانکی می‌باشد.



شدن تسهیلات اعطائی و مطالبات را نشان می‌دهد.

نسبت تعهدات پرداخت شده به کل تسهیلات اعطائی و مطالبات

نسبتی است که میزان تعهدات پرداخت شده اعم از اعتبار اسنادی، ضمانت‌نامه و کارت‌های اعتباری را در مقایسه با کل تسهیلات اعطائی و مطالبات بانک/مؤسسه اعتباری نشان می‌دهد. به عبارتی این شاخص کیفیت اعتبارسنجی تعهدات از سوی بانک/مؤسسه اعتباری را نشان می‌دهد و روند آن منعکس‌کننده ریسک اعتباری بانک/مؤسسه اعتباری در نتیجه فقدان اعتبارسنجی مناسب و عدم ایفای تعهدات توسط متقاضیان تعهدات است.

نسبت دارایی‌های درآمدزا به کل دارایی‌ها:

به دارایی‌هایی گفته می‌شود که در جهت کسب درآمد و سود ایجاد شده‌اند. این دارایی‌ها عمدتاً شامل تسهیلات اعطائی، سرمایه‌گذاری‌ها و مشارکت‌ها بوده و نسبت آنها از کل دارایی‌ها نشان می‌دهد که بانک/مؤسسه اعتباری چند درصد از منابع خود را به دارایی‌های درآمدزا و سودآور اختصاص داده است.

نسبت تسهیلات و تعهدات کلان به سرمایه نظارتی:

تسهیلاتی است که مجموع خالص تسهیلات و تعهدات اعطائی ایجاد شده به هر ذی‌نفع واحد حداقل معادل ۱۰ درصد سرمایه نظارتی (نظارتی) مؤسسه اعتباری باشد. حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان به هر ذی‌نفع واحد نباید از ۲۰ درصد سرمایه نظارتی آن مؤسسه اعتباری تجاوز نماید و حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان در هر مؤسسه اعتباری معادل ۸ برابر سرمایه نظارتی آن مؤسسه می‌باشد.

نسبت سرمایه‌گذاری‌های بانکی به سرمایه نظارتی:

درصدی از سرمایه نظارتی است که بانک‌ها و مؤسسات اعتباری می‌توانند بخشی از منابع خود را به سرمایه‌گذاری در سهام و اوراق منتشره کلیه شرکت‌ها و بنگاه‌های زیرمجموعه اختصاص دهند. حد مجاز مجموع سرمایه‌گذاری‌های بانک‌ها و مؤسسات اعتباری معادل ۲۰ درصد سرمایه نظارتی است. بانک‌ها و مؤسسات اعتباری و شرکت‌های تابعه آنها مجاز به مشارکت حقوقی در تأسیس شرکت‌های جدید و خرید سهام شرکت‌هایی هستند که صرفاً فعالیت بانکی انجام می‌دهند.

نسبت مطالبات مشکوک‌الوصول به مطالبات غیرجاری:

بر اساس دستورالعمل طبقه‌بندی دارایی‌ها، کیفیت کل تسهیلات اعطائی بر اساس سه پارامتر زمان، وضعیت مالی مشتری یا رشته فعالیت به چهار دسته جاری، سررسید گذشته، معوق و مشکوک‌الوصول تقسیم می‌شوند. طبقه مشکوک‌الوصول شامل تسهیلات اعطائی و مطالباتی است که از پرداخت اصل و سود آنها از تاریخ سررسید اقساط بیش از ۱۸ ماه گذشته و مشتری هنوز اقدام به بازپرداخت بدهی خود ننموده است. در واقع بالا بودن سهم مطالبات مشکوک‌الوصول از مطالبات غیرجاری بیانگر کیفیت بسیار نامطلوب تسهیلات اعطائی و مطالبات بوده و حاکی از آن است که مشتری احتمالاً به دلیل محدودیت و مشکلات مالی اساسی یا رکود فعالیت قادر به ایفای تعهدات خود نمی‌باشد.

۳- شاخص‌های رعایت مقررات

Regulatory compliance Index:

بانک‌ها و مؤسسات اعتباری ملزم به رعایت مفاد مقررات تطبیقی و ضوابط ابلاغی شامل موارد زیر هستند:

رعایت مفاد ضوابط ناظر بر کنترل مقداری دارایی‌های شبکه بانکی

رعایت مفاد ضوابط نرخ سود تسهیلات و سپرده

رعایت مفاد دستورالعمل طبقه‌بندی دارایی‌های مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد دستورالعمل نحوه محاسبه ذخیره مطالبات مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد دستورالعمل اجرایی نحوه امهال مطالبات مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد دستورالعمل شناسایی درآمد مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد دستورالعمل تملک سهام بانک‌ها و مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد آیین‌نامه وصول مطالبات غیرجاری مؤسسات اعتباری

رعایت مفاد دستورالعمل ناظر بر ضمانت‌نامه‌های بانکی (ریالی)

رعایت مفاد دستورالعمل اعتبار اسنادی داخلی - ریالی

رعایت مفاد دستورالعمل حداقل الزامات

مدیریت ریسک نقدینگی مؤسسات اعتباری

در این دستورالعمل، اصول پیاده‌سازی، راهبردها و ساختار سازمانی مدیریت

ریسک نقدینگی به تفصیل تبیین شده است. بدین لحاظ، مؤسسه اعتباری

موظف است به منظور تدوین راهبردها، سیاست‌ها و رویه‌های کلی مدیریت ریسک نقدینگی، «کمیته فرعی ریسک نقدینگی» را زیرمجموعه «کمیته ریسک» ایجاد کند. همچنین در این مقرر، نحوه تدوین برنامه احتیاطی، سناریوهای ریسک نقدینگی، مدیریت دسترسی به بازار و اندازه‌گیری و پایش خالص جریان نقدی توسط مؤسسات اعتباری و تدوین مقررات داخلی لازم در ارتباط با مدیریت ریسک نقدینگی مدنظر قرار گرفته است. نسبت پوشش نقدینگی از مشخصه‌های پراهمیت دستورالعمل است که علاوه بر محاسبه نسبت پوشش نقدینگی بر حسب واحد پولی رایج کشور، برای هر یک از ارزهای مهم به تفکیک و مجموع ارزها مقرر شده است. این نسبت بر اساس بخشنامه «حداقل الزامات مدیریت ریسک نقدینگی مؤسسات اعتباری» از تقسیم «وجودی دارایی‌های نقد باکیفیت» به «خالص جریان نقدی خروجی» طی دوره زمانی سی‌روزه آتی حاصل می‌شود که حداقل آن معادل ۱۰۰ درصد است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد دستورالعمل محاسبه

سرمایه نظارتی و کفایت سرمایه مؤسسات اعتباری

سرمایه نظارتی یک بانک/مؤسسه اعتباری یکی از معیارهای مهم سلامت بانکی است که مؤسسه اعتباری را در مقابل زیان‌های ناشی از فعالیت‌های واسطه‌گری و انواع ریسک‌های بانکی (نظیر ریسک اعتباری، ریسک عملیاتی و ریسک نقدینگی) محافظت می‌نماید. نسبت کفایت سرمایه از تقسیم سرمایه نظارتی بر کل دارایی‌های موزون به ریسک شده (اعم از ریسک‌های اعتباری، عملیاتی و بازار) حاصل می‌گردد که حداقل مقرراتی آن ۸ درصد تعیین شده است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد آیین نامه تسهیلات و تعهدات کلان:

تسهیلاتی است که مجموع خالص تسهیلات و تعهدات اعطایی ایجاد شده به هر ذی‌نفع واحد حداقل معادل ۱۰ درصد سرمایه نظارتی مؤسسه اعتباری باشد. حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان به هر ذی‌نفع واحد نباید از ۲۰ درصد سرمایه نظارتی آن مؤسسه اعتباری تجاوز نماید و حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان در هر مؤسسه اعتباری معادل ۸ برابر سرمایه نظارتی آن مؤسسه است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد آیین نامه تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط:

حد مجاز مجموع تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط به سرمایه نظارتی در بانک‌ها و مؤسسات اعتباری معادل ۴۰ درصد است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد دستورالعمل نحوه محاسبه نسبت

خالص دارایی‌های ثابت مؤسسات اعتباری

نسبت خالص دارایی‌های ثابت نشان می‌دهد چه درصدی از حقوق صاحبان سهام صرف تحصیل دارایی‌های ثابت در داخل کشور شده است. دارایی‌های ثابت مستهلک نشده شامل دارایی مشهود و نامشهود پس از کسر ذخیره استهلاک مربوطه به علاوه وثایق تملیکی بالای دو سال است. بر اساس بخشنامه صادره بانک مرکزی، حد مجاز این نسبت برای بانک‌ها و مؤسسات اعتباری ۷۵ درصد است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد مقررات دستورالعمل سرمایه گذاری

در اوراق بهادار شورای پول و اعتبار

حد مجاز مجموع سرمایه‌گذاری‌های بانک‌ها و مؤسسات اعتباری بانک مرکزی معادل ۲۰ درصد سرمایه نظارتی است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.

رعایت مفاد دستورالعمل ناظر بر وضعیت باز ارزی مؤسسات اعتباری

بررسی وضعیت ارزی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری همواره به‌عنوان یکی از شاخص‌های مهم ریسک بازار مدنظر مقامات نظارتی و مقرراتی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری بوده است. عدم توجه به مدیریت صحیح منابع و مصارف ارزی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری را در معرض خطر تغییرات و نوسانات شدید در نرخ ارز قرار داده و آنها را مستعد زیان‌های هنگفت می‌نماید. در همین راستا ضوابط نظارتی و کنترلی وضعیت باز ارزی در بانک‌ها و مؤسسات اعتباری (NOP) Net Open Position در سال ۱۳۸۰ تدوین و به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد. این در حالی است که تحولات مزبور باتوجه به سیاست‌ها و استراتژی‌هایی که طی این سال‌ها توسط هر یک از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری اتخاذ گردیده، منجر به تغییرات زیادی در وضعیت دارایی‌ها و تعهدات ارزی آنها و همچنین، قبول ریسک تغییرات نرخ ارز توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری شده است. براین اساس، بنا به تحولات یادشده و همچنین اثرگذاری نوسانات نرخ ارز بر وضعیت دارایی‌ها و بدهی‌های ارزی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، «دستورالعمل ناظر بر وضعیت باز ارزی مؤسسات اعتباری» در هشتمین جلسه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۰۴ کمیسیون مقررات و نظارت مؤسسات اعتباری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مورد بازنگری و تصویب قرار گرفت. حد مجاز وضعیت باز مجموع ارزها بر اساس پیوست بخشنامه شماره ۹۶/۱۴۳۱۱۳ مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۱۰ معادل ۳۰ (برای وضعیت باز منفی) یا ۳۵ (برای وضعیت باز مثبت) درصد تعیین شده است. ارزیابی حسن اجرا و رعایت مفاد این دستورالعمل در بانک/مؤسسه اعتباری توسط بازرسان حوزه نظارت بانک مرکزی در دوره‌های زمانی مشخص مطابق چک‌لیست‌های طراحی شده صورت گرفته و نتایج آن در الگوی رتبه‌بندی لحاظ می‌شود.



کارنامه اجتماعی بانک سامان در حمایت از سلامت، آموزش و زندگی بهتر

بهنام دهش پور ادامه یافت؛ همکاری‌ای که از سال ۱۳۹۱ آغاز شده و در سال ۱۴۰۴ نیز با هدف تأمین هزینه‌های درمانی و داروهای گران‌قیمت بیماران سرطانی دنبال شد. همچنین برای کودکان تحت پوشش این خیریه نیز کمک‌هایی در نظر گرفته شد.

سرمایه‌گذاری روی آموزش؛ حمایت از آینده‌سازان

بانک سامان در حوزه آموزش نیز بخش مهمی از اقدامات مسئولیت اجتماعی خود را به حمایت از دانش‌آموزان و دانشجویان مستعد کم‌برخوردار اختصاص داد. در همکاری با مؤسسه خیریه آراسته، طرح حمایت از ۳۰ دانشجوی تحت پوشش با هدف آموزش و توانمندسازی آنان اجرا شد. این برنامه با تمرکز بر توسعه توانمندی‌های علمی و مهارتی دانشجویان، زمینه ادامه مسیر تحصیلی آنان را فراهم کرد.

همچنین در همکاری با مؤسسه خیریه بنیاد کودک، حمایت از ۱۱۴ دانش‌آموز با استعداد کم‌برخوردار و بورسیه‌شده در دستور کار قرار گرفت. این حمایت‌ها شامل کمک‌هزینه آموزشی ۱۰۰ دانش‌آموز منتخب، هزینه‌های مرتبط با تولد و عیدی آنان و همچنین کمک‌هزینه تحصیل دانشجویان تحت پوشش این مؤسسه بود.

در ادامه همین مسیر، ۱۴ دانش‌آموز نمایندگی استان یزد نیز از حمایت‌های آموزشی بهره‌مند شدند. همچنین پس از موفقیت هفت نفر از دانش‌آموزان تحت پوشش بنیاد کودک در کنکور، کارت هدیه و تقدیرنامه به آنان اهدا شد.

مسئولیت اجتماعی برای بانک سامان صرفاً یک رویکرد حمایتی نیست؛ مسیری است برای ایجاد اثر ماندگار در بخش‌هایی از جامعه که بیش از هر چیز به همراهی و حمایت نیاز دارند. کارنامه این بانک در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که حمایت از درمان بیماران، توانمندسازی کودکان و دانشجویان مستعد، تجهیز مراکز درمانی، کمک به خانواده‌های نیازمند و توسعه زیرساخت‌های آموزشی، همچنان یکی از محورهای اصلی فعالیت‌های اجتماعی بانک سامان بوده است.

در این مسیر، بانک سامان با همکاری مجموعه‌ای از خیریه‌ها، مراکز درمانی و نهادهای حمایتی، تلاش کرده است بخشی از نیازهای اساسی جامعه را در حوزه‌های سلامت، آموزش و رفاه اجتماعی پاسخ دهد؛ اقداماتی که از درمان کودکان نیازمند آغاز می‌شود و تا ساخت مدرسه و توسعه فضاهای آموزشی ادامه پیدا می‌کند.

حمایت از کودکان؛ از درمان قلب تا بازگشت امید

یکی از بخش‌های مهم فعالیت‌های اجتماعی بانک سامان در سال ۱۴۰۴، حمایت از کودکان نیازمند درمان بود. در همکاری با خیریه زنجیره امید، هزینه‌های درمانی ۳۰ کودک نیازمند در حوزه‌های جراحی قلب، ارتوپدی و جراحی‌های ترمیمی تأمین شد. همچنین در ادامه این همکاری، هزینه درمان پنج کودک دیگر شامل سه بیمار مبتلا به بیماری قلبی مادرزادی و دو بیمار دارای انحراف ستون فقرات پرداخت شد تا روند درمان این کودکان با سرعت بیشتری ادامه یابد. حمایت بانک سامان از بیماران مبتلا به سرطان نیز در همکاری با خیریه



فضای درمانی و ارتقای کیفیت خدمات پزشکی اجرا شد.

مدرسه‌سازی؛ سرمایه‌گذاری برای نسل‌های آینده

فعالیت‌های اجتماعی بانک سامان در حوزه آموزش تنها به حمایت‌های مالی محدود نشده و توسعه زیرساخت‌های آموزشی را نیز شامل شده است. بانک سامان تاکنون ۱۲ مدرسه با استانداردهای بالای ساختمانی و آموزشی در سراسر کشور ساخته و در اختیار دانش‌آموزان و فرهنگیان قرار داده است. علاوه بر این ۵ مدرسه دیگر نیز با تأمین مالی بانک سامان در دست احداث است و به‌زودی در اختیار دانش‌آموزان قرار می‌گیرد. یکی از پروژه‌های شاخص، مجتمع آموزشی دوازده کلاسه مسکن جوانان استان یزد است که با همکاری خیرین خصوصی، سازمان نوسازی و اداره کل آموزش و پرورش استان یزد آغاز شد. این مجموعه آموزشی با ۳۶۰۰ مترمربع زیربنا، سالن‌های ورزشی سرپوشیده و باز و آمفی‌تئاتر ۲۵۰ نفره، یکی از پروژه‌های مهم آموزشی بانک سامان محسوب می‌شود. تاکنون مبلغ ۴۵۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای این پروژه هزینه شده است.

در سال ۱۴۰۴ نیز برای تکمیل تجهیز این مجتمع آموزشی و حفظ سرمایه ایجادشده، مجموعاً مبالغی برای تکمیل تجهیزات و هزینه‌های نگهداری مجموعه اختصاص یافت. علاوه بر این پروژه، بانک سامان در طرح‌های مدرسه‌سازی دیگری از جمله ساخت مدرسه چهارکلاسه در روستای کیزور شهرستان ششمین استان خراسان رضوی، ساخت و تکمیل مدرسه ۹ کلاسه دخترانه متوسطه دوم شهر کرمانشاه، ساخت مدرسه ابتدایی سه‌کلاسه روستای حاجی‌آباد شهرستان سرباز استان سیستان و بلوچستان و پروژه مدرسه‌سازی در روستای خاتونک استان فارس نیز مشارکت داشته است.

کارنامه اجتماعی بانک سامان در سال ۱۴۰۴، تصویری از مجموعه اقداماتی است که از درمان یک کودک بیمار تا ساخت یک فضای آموزشی را در برمی‌گیرد؛ اقداماتی که با هدف ایجاد فرصت برابر، حمایت از اقشار نیازمند و ایفای نقش مؤثر در توسعه پایدار جامعه انجام شده است.

همراهی با خانواده‌های نیازمند

بانک سامان در کنار حمایت‌های درمانی و آموزشی، بخشی از اقدامات اجتماعی خود را به تأمین نیازهای معیشتی خانواده‌های کم‌برخوردار اختصاص داد.

با همکاری خیریه فراز نورشید، برای ۳۵ خانواده تحت پوشش این مجموعه، بسته‌های حمایتی شامل اقلام ضروری و مواد غذایی در مناسبت‌های مختلف سال تهیه شد. این حمایت‌ها با هدف کاهش فشارهای اقتصادی خانواده‌های نیازمند و تأمین بخشی از نیازهای روزمره آنان انجام شد.

همچنین بانک سامان در همکاری با کمیته امداد امام خمینی (ره)، در طرح تأمین ملزومات ضروری و لوازم سرمایشی خانواده‌های نیازمند مشارکت کرد و بخشی از تعهدات این طرح را برعهده گرفت.

تجهیز مراکز درمانی؛ حمایت از زیرساخت سلامت

توسعه خدمات درمانی و ارتقای امکانات مراکز سلامت نیز یکی از محورهای مهم فعالیت‌های اجتماعی بانک سامان بود.

در همین راستا، تجهیزات پزشکی موردنیاز مراکز درمانی مختلف تأمین شد؛ از جمله تهیه یک دستگاه ویدئو لارنگوسکوپ برای بیمارستان بهارلو، خرید و تحویل یک دستگاه سل کانتر برای بیمارستان شهید هاشمی‌نژاد، تأمین دستگاه ماشین بیهوشی سه‌گاز برای تسریع درمان کودکان تحت حمایت مؤسسات خیریه و مشارکت در تأمین تجهیزات موردنیاز سازمان انتقال خون ایران.

همچنین تجهیزات پزشکی موردنیاز خانه بهداشت گزانی در شهرستان چابهار نیز توسط خیریه بانک سامان تهیه شد تا دسترسی مردم این منطقه به امکانات درمانی مناسب‌تر شود.

در ادامه همکاری با بیمارستان بهارلو، بانک سامان در اجرای بخشی از عملیات ساختمانی و تأسیساتی بازسازی و توسعه درمانگاه تخصصی و فوق تخصصی این بیمارستان مشارکت کرد. این پروژه با هدف توسعه

حمایت مسئولانه بانک سامان از معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز



مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز نهادی مردم‌نهاد، غیرانتفاعی و غیردولتی است که در سال ۱۳۷۶ به یاد مادری مهربان که دیگر در میان ما نبود، به همت دختر ایشان سرکار خانم مریم خزاعلی تأسیس شد. هدف از راه‌اندازی این مجموعه، نگهداری و توان‌بخشی معلولین ذهنی دختر و پسر بالای ۱۴ سال بود.

در همان سال‌های ابتدایی فعالیت، تعدادی از معلولین بی‌سرپرست در این مرکز اسکان یافتند و امروز، باهمت بنیان‌گذاران و حمایت نیکوکاران این سرزمین، این مؤسسه عهده‌دار نگهداری از ۱۱۰ دختر معلول ذهنی جسمی بالای ۱۴ سال و ۷۰ پسر معلول ذهنی جسمی بالای ۱۴ سال و همچنین مددکاری و حمایت ۶۰۰ خانواده کم‌بضاعت دارای فرزند معلول است.

در طول ۲۷ سال گذشته، این مؤسسه توانسته است سرپناهی امن، آرام و سرشار از نور و امید فراهم آورد؛ فضایی که زمینه شکوفایی استعدادهای این فرشته‌های زمینی را مهیا کرده است.

ازجمله دستاوردهای ارزشمند این مجموعه، تشکیل گروه تئاتر «فرشته‌های زمینی» است که طی ده سال گذشته در هفت دوره موفق به کسب مقام‌های استانی و کشوری شده است و حتی به جشنواره معتبر فجر راه یافته است.

همچنین زمینی به مساحت ۵۴۰۰ مترمربع به نام مؤسسه خریداری شده تا در آینده مکانی استاندارد و مناسب‌تر برای زندگی و توان‌بخشی این عزیزان احداث گردد و شرایط حضور فعال‌تر آنان در جامعه فراهم شود. از دیگر خدمات مؤسسه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تهیه و توزیع بسته‌های معیشتی و مناسبیتی برای خانواده‌های تحت پوشش
- برگزاری کلاس‌های مشاوره، درمانی و حمایتی مددجویان بستری و غیر بستری

همراهی ارزشمند بانک سامان در سال ۱۴۰۵ در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، بانک سامان در سال ۱۴۰۵ با اهدای مبلغ ۱۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال، مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز را در تأمین اقلامی نظیر ایزی لایف، گوشت، مرغ، اقلام آشپزخانه و لباس راحتی برای مددجویان یاری کرد. این حمایت ارزشمند، گامی مؤثر در بهبود کیفیت زندگی معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال این مجموعه بوده و نشان از تعهد اجتماعی این بانک به اقشار آسیب‌پذیر جامعه دارد. شما عزیزان می‌توانید برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و خدمات مؤسسه به وبسایت:

www.mother-charity.com

و یا با شماره‌های: ۰۲۶۳۶۲۰۴۱۱۲-۰۲۶۳۶۲۰۴۱۱۱

تماس حاصل فرمایید.

بدانیم که هر کمک، هر چند کوچک، می‌تواند نقشی ماندگار در تغییر زندگی این عزیزان داشته باشد و یادگاری ارزشمند از انسانیت ما به جا بگذارد.



مهر تأیید سهام‌داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۴



مجمع عمومی عادی سالانه بانک سامان برای بررسی عملکرد این بانک در سال ۱۴۰۴ روز شنبه ۲۰ تیرماه برگزار و صورت‌های مالی بانک در سال مالی ۱۴۰۴ با رأی اکثریت سهام‌داران به تصویب رسید. به گزارش سامان رسانه، در ابتدای این مجمع که با حضور بیش از ۶۶ درصد سهام‌داران تشکیل و به رسمیت رسید، پیام هیئت‌مدیره بانک سامان که تشریح دستاوردها و موفقیت‌های بانک در سال گذشته بود، قرائت شد و در ادامه پس از قرائت گزارش حسابرس قانونی، مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره بانک سامان به سؤالات سهام‌داران پاسخ دادند. سپس صورت‌های مالی سال ۱۴۰۴ به رأی گذاشته شد که با اکثریت قاطع سهام‌داران به تصویب رسید. همچنین با تصویب سهام‌داران سود تقسیمی هر سهم بانک سامان مبلغ ۱۵۸ ریال در نظر گرفته شد. گفتنی است، جزئیات برگزاری این مجمع و تصمیمات سهام‌داران به تفصیل در سایت کدال اطلاع‌رسانی شده است.





اقتصاد جهانی بر پایه توسعه پایدار

| پریسا حاجی محمدی - دکتری کسب و کار حرفه‌ای |

امروزه کشورهای در حال توسعه، تولیدکنندگان کلیدی مواد معدنی حیاتی ضروری برای اقتصاد دیجیتال هستند، آنها کلید رشد اقتصاد دیجیتالی را که شاهد آن هستیم، در دست دارند. می‌توانیم دیدگاه مثبتی براساس فرصت‌ها داشته باشیم، زیرا به اقتصاد دیجیتال برای تسریع و رشد نیاز داریم. افزایش ۵۰۰ درصدی تقاضا برای مواد معدنی حیاتی برای دیجیتالی شدن تا سال ۲۰۵۰ پیش‌بینی می‌شود که ناشی از وسایل الکترونیک مصرفی، باتری‌های خودروهای الکتریکی و ذخیره انرژی تجدیدپذیر است. همچنین با توجه به اهمیت روزافزون خودروهای برقی، تقاضا برای باتری‌های خودروهای برقی به سرعت در حال افزایش است. اگرچه تعداد این باتری‌ها که به پایان عمر خود می‌رسند در حال حاضر ناچیز است، اما مطالعات برای تعیین کمیت جریان و موجودی آنها به تدریج اهمیت پیدا خواهد کرد، زیرا ظرفیت بالایی برای استفاده مجدد دارند و حاوی برخی مواد ارزشمند اقتصادی هستند. پیش‌بینی تعداد باتری‌هایی که قرار است سالانه تا ۲۰۵۰ استفاده شوند، مهم است.

آخرین وضعیت سرعت اینترنت در جهان

براساس آخرین آمار اعلامی، امارات متحده عربی، قطر، کویت، بحرین و بلغارستان بیشترین سرعت اینترنت موبایل را در ماه دسامبر به خود اختصاص داده‌اند.

به گزارش ایسنا، از آنجا که سرعت اینترنت یکی از فاکتورهای کیفی خدمات اینترنتی محسوب می‌شود، وبسایت Speedtest یکی از سایت‌هایی است که هر ماه شاخص‌های جهانی اینترنت را در کشورها بررسی می‌کند.

طبق آخرین آمار منتشر شده در وبسایت اسپیدتست، تا ماه دسامبر ۲۰۲۵ میانه جهانی سرعت دانلود اینترنت موبایل ۱۰۵.۷۰ مگابیت بر ثانیه، میانه جهانی سرعت آپلود اینترنت موبایل ۱۴.۷۸ مگابیت بر ثانیه و تأخیر ۲۴ میلی ثانیه است. در حوزه اینترنت ثابت نیز میانه جهانی سرعت دانلود ۱۱۸.۵۹ مگابیت بر ثانیه، میانه جهانی سرعت آپلود ۵۹.۴۵ مگابیت بر ثانیه و تأخیر ۹ میلی ثانیه است.

رتبه یک تا ۵ اینترنت موبایل در جهان در ماه دسامبر ۲۰۲۵ به ترتیب به امارات متحده عربی (۶۹۱.۷۶)، قطر (۵۷۳.۵۷)، کویت (۴۱۵.۶۷)، بحرین (۳۰۳.۲۱) و بلغارستان (۲۸۹.۴۱) تعلق دارد. همچنین رتبه یک تا ۵ اینترنت پهن‌بند ثابت در جهان به ترتیب سنگاپور (۴۱۰.۰۶)، امارات متحده عربی (۳۸۲.۳۵)، فرانسه (۳۴۹.۲۵)، شیلی (۳۴۸.۴۱) و هنگ کنگ (۳۴۵.۲۵) تعلق دارد.

در این راستا توجه به این نکته ضروری است که سرعت اینترنت به موارد متعددی بستگی دارد؛ به طور مثال زیرساخت یا نوع کابل (مس یا فیبر نوری) که یک کشور برای پشتیبانی از خدمات اینترنتی خود استفاده می‌کند؛ به‌طور معمول، هرچه جدیدتر باشد، اتصال سریع‌تر خواهد بود.

همچنین نزدیکی یا اتصال به کابل‌های زیردریایی هم مهم است، زیرا این کابل‌های فیبر نوری زیر دریا حدود ۹۷ از داده‌های ارتباطی جهان را منتقل می‌کنند، همچنین وسعت یک کشور، از آنجا که هزینه‌های بهسازی زیرساخت‌ها اهمیت دارد؛ بنابراین هرچه کشور کوچک‌تر باشد، ارتقای کابل کشی ارزان‌تر است.

توسعه پایدار رویکردی است که هدف آن رفع نیازهای نسل حاضر و حفظ منابع برای نسل‌های آینده است. برای تغییرات جهانی با تمرکز بر تولید و کنترل مصرف مسئولانه مردم برای حفظ کره زمین به نیرویی توانمند نیازمند است. گزارش اقتصاد دیجیتال ۲۰۲۴ تأثیرات زیست‌محیطی رو به رشد اقتصاد دیجیتال در حال گسترش جهان را تحلیل می‌کند. این گزارش خواستار اقدام جسورانه از سوی سیاست‌گذاران، رهبران صنعت و مصرف‌کنندگان است. این گزارش مفصل نشان می‌دهد که در حالی که دیجیتالی شدن باعث رشد اقتصاد جهانی می‌شود و فرصت‌های منحصر به فردی را برای کشورهای در حال توسعه ارائه می‌دهد، پیامدهای زیست‌محیطی آن پرمخاطره می‌شود. کشورهای در حال توسعه به دلیل شکاف‌های موجود دیجیتال و توسعه به‌طور نابرابر هم از نظر اقتصادی و هم از نظر زیست‌محیطی تحت تأثیر قرار می‌گیرند، اما آنها این ظرفیت را دارند که از این تغییر دیجیتال برای تقویت توسعه در کشور خود استفاده کنند. تقویت همکاری بین کشورها باعث می‌شود از دسترسی عادلانه به فناوری‌ها و منابع دیجیتال اطمینان حاصل شود و حال که ناگزیر جهان پیرامون با سرعتی شگفت‌انگیز به سمت دیجیتالی شدن پیش می‌رود، نباید مدیریت منابع و انرژی و تحلیل اقتصاد جهانی نیز از این حیث دور بماند.

گزارش اقتصاد دیجیتال ۲۰۲۴ بر نیاز فوری به استراتژی‌های پایدار و فراگیر از دیدگاه زیست‌محیطی تأکید می‌کند. فناوری‌های دیجیتال و زیرساخت‌ها به‌شدت به مواد اولیه و منابع انرژی بستگی دارد و همراه با نیازهای رو به رشد آب و انرژی، تلفات فزاینده‌ای را بر کره زمین وارد می‌کند.

برای مثال، تولید و استفاده از دستگاه‌های دیجیتال، مراکز داده و شبکه‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات حدود ۶ تا ۱۲ درصد از مصرف جهانی برق را تشکیل می‌دهند. تجارت و توسعه سازمان ملل متحد خواستار تنظیم و اجرای استراتژی‌های پایدار و عادلانه برای کاهش تأثیرات زیست‌محیطی رو به رشد اقتصاد دیجیتال است. کشورهای در حال توسعه تأثیرات زیست‌محیطی اقتصاد دیجیتال را به دوش می‌کشند اما مزایای نسبتاً کمی از دیجیتالی شدن مواد معدنی کلیدی دریافت می‌کنند. کشورهای در حال توسعه به طور نامتناسبی از تأثیر تغییرات آب و هوایی رنج می‌برند. با این حال، آنها در بهره‌بردن از مزایای اقتصاد دیجیتال جهانی ناکام هستند. این نابرابری باید معکوس شود.

دیجیتالی شدن یک استقبال و یک محرک ضروری برای رشد اقتصاد جهانی است. با این حال، باید فراگیر و پایدار باشد، زیرا دیجیتالی شدن سریع نگرانی‌های زیست‌محیطی را تشدید می‌کند.

ظهور فناوری‌های جدیدتری مانند هوش مصنوعی و استخراج ارزهای دیجیتال مصرف انرژی را به میزان قابل توجهی افزایش داده است. به عنوان مثال، مصرف انرژی استخراج بیت‌کوین بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۳، ۳۴ برابر افزایش یافت و به حدود ۱۲۱ تراوات ساعت رسید.

در سال ۲۰۲۰، انتشارات اقتصاد دیجیتال ۱.۵ تا ۳.۲ درصد از انتشار گازهای گلخانه‌ای جهانی را شامل شد. با توجه به اثرات زیست‌محیطی اقتصاد دیجیتال، ما باید سیاست‌های زیست‌محیطی و دیجیتال را یکپارچه کنیم.



گفتگو با همکاران شعبه سعادت آباد

نپشی اعتماد در ۲۲ متری؛ روایت یک شعبه از بانکداری حرفه‌ای، همدلی و رشک

گفتگو: جعفر تکبیری



مصطفی جعفری - معاون شعبه

در جذب مشتریان SME بوده است. این تلاش‌ها موجب شد شعبه در تابستان ۱۴۰۴ عنوان «شعبه سبز» را کسب کند و در اسفندماه همان سال نیز شاخص «۱۰۰+۱۰۰» را محقق سازد.

او رمز موفقیت شعبه را در هدف‌گذاری مستمر، فروش متقاطع، شناخت ظرفیت هر مشتری و آموزش مستمر همکاران می‌داند. از نگاه بابائی، تخصیص بانکدار اختصاصی به مشتریان ویژه، ارائه مشاوره تخصصی، توسعه خدمات غیرحضوری و استفاده از ابزارهای دیجیتال، علاوه بر افزایش رضایت مشتریان، وفاداری آنان را نیز تقویت کرده است.

بابائی معتقد است نوآوری مستمر بانک سامان در طراحی محصولات و خدمات، همواره تجربه‌ای متفاوت برای مشتریان ایجاد کرده و همین موضوع انگیزه و حس افتخار کارکنان را نسبت به حضور در این مجموعه افزایش داده است.

بانکی که در سخت‌ترین شرایط کنار مشتری ماند

مصطفی جعفری، معاون شعبه، با نزدیک به دو دهه سابقه فعالیت در بانک سامان، بانک را همواره یکی از پیش‌گامان بانکداری نوین کشور می‌داند.

او می‌گوید حضور در بانکی که از ابتدای فعالیت خود با نوآوری، بانکداری الکترونیک و خوشنامی شناخته شده، همواره برایش افتخارآمیز بوده است. به اعتقاد او، مهم‌ترین سرمایه بانک سامان رفتار حرفه‌ای همکاران شعب و تکریم واقعی مشتریان است؛ رفتاری که باعث شده بسیاری از مشتریان، خود به سفیران برند بانک تبدیل شوند.

جعفری همچنین به عملکرد بانک در بحران‌های اخیر اشاره می‌کند و معتقد است تداوم پایدار خدمت‌رسانی در شرایط دشوار، اعتماد عمومی



بناتریس بابائی - رئیس شعبه

در شعبه ۲۴ متری سعادت‌آباد، بانکداری تنها به انجام عملیات مالی خلاصه نمی‌شود؛ اینجا هر روز ده‌ها بانکدار تلاش می‌کنند میان اهداف کسب‌وکار، فناوری، مشتری‌مداری و کار تیمی تعادل برقرار کنند. گفت‌وگو با رئیس شعبه و همکاران این شعبه، تصویری روشن از شعبه‌ای ارائه می‌دهد که با اتکا به تجربه، آموزش مستمر و همکاری جمعی، توانسته هم در شاخص‌های عملکردی موفق باشد و هم اعتماد مشتریان را به سرمایه‌ای پایدار تبدیل کند.

شعبه‌ای که رشد را بر پایه اعتماد بنا کرده است

بناتریس بابائی، رئیس شعبه ۲۴ متری سعادت‌آباد، بیش از دو دهه است که در بانک سامان فعالیت می‌کند. او دانش آموخته اقتصاد نظری از دانشگاه شهید بهشتی و کارشناسی‌ارشد اقتصاد از دانشگاه تربیت مدرس است و فعالیت خود را از مدیریت بین‌الملل بانک آغاز کرده است. انتخاب او به عنوان یکی از رؤسای برتر شبکه بانکی کشور در بانک مرکزی در سال ۱۳۹۴، بخشی از کارنامه حرفه‌ای اوست.

بابائی درباره ویژگی‌های شعبه می‌گوید شعبه ۲۴ متری سعادت‌آباد از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرده و امروز به عنوان یک شعبه مبنای، به تمامی گروه‌های هدف بانک خدمات ارائه می‌دهد. بیش از ۱۳ هزار مشتری خرد، ۶۱۱ مشتری ویژه و ۲۵ مشتری خاص در این شعبه خدمات دریافت می‌کنند؛ مشتریانی که بخش عمده منابع و تسهیلات شعبه را در اختیار دارند و به همین دلیل کیفیت خدمت‌رسانی به آنان اهمیت ویژه‌ای دارد.

به گفته او، تمامی برنامه‌های شعبه در سال‌های اخیر با محوریت تحقق اهداف «سامان ۱۴۰۴» دنبال شده و نتیجه آن رشد فزاینده از میانگین بانک



علی آشتی



خورشید اکبری



شهاب مهرعلیزاده

ابراز امیدواری دارد روزهای بهتری برای ایران و خانواده بزرگ بانک سامان رقم بخورد.

جذب مشتری؛ فراتر از فروش یک خدمت

محمد رفیعی مسیر ورود خود به بانک سامان را از دوران فعالیت در گروه بهمن روایت می‌کند؛ زمانی که در ارتباط با شعبه آفریقا با خدمات بانک آشنا شد و همین تجربه، انگیزه پیوستن او به بانک سامان را شکل داد. او اکنون به‌عنوان بانکدار فروش، تمرکز خود را بر جذب مشتریان جدید، توسعه بانکداری دیجیتال، ارتقای کیفیت پاسخگویی و معرفی خدمات متنوع بانک قرار داده است.

رفیعی در کنار این اهداف، خاطره‌ای طنزآمیز از روزهای کاری خود تعریف می‌کند؛ روزی که پیرمردی بدون دریافت نوبت مقابل باجه نشست و در پاسخ به پرسش «کارتان چیست؟» تصور کرد منظور شغل اوست، نه درخواست بانکی‌اش. سوء تفاهمی که پس از روشن شدن ماجرا، به لحظه‌ای شیرین و به یادماندنی تبدیل شد.

وقتی شعبه به خانه دوم تبدیل می‌شود

مریم عطری گسکری، بانکدار عملیات، مسیر کاری خود را از ستاد بانک آغاز کرده و از سال ۱۴۰۰ وارد شعبه شده است. او اعتراف می‌کند که روزهای نخست حضور در شعبه، همراه با اضطراب زیادی بود، اما امروز فضای پویا و ارتباط مستقیم با مشتریان را از جذاب‌ترین بخش‌های کار خود می‌داند. به گفته او، اگرچه گاهی رفتار برخی مشتریان دشوار است، اما همواره تلاش می‌کند شرایط روحی و دغدغه‌های آنان را درک کند و با آرامش پاسخگو باشد.

او معتقد است مشتریان، با وجود تفاوت‌های شخصیتی، هر روز درس تازه‌ای از زندگی به او می‌آموزند و همین ارتباط انسانی، بزرگ‌ترین جذابیت کار در شعبه است.

عطری یکی از خاطرات شیرین خود را به روزهای نخست استخدام اختصاص می‌دهد؛ زمانی که تماس تلفنی مسئول خزانه درباره «ارز» را به اشتباه «عرض» شنید و سوء برداشت جالبی میان دو طرف شکل گرفت؛ خاطره‌ای که هنوز هم با لبخند از آن یاد می‌کند.

اعتماد؛ نقطه آغاز هر ارتباط موفق

شهاب مهرعلی‌زاده، بانکدار عملیات شعبه، اعتقاد دارد مهم‌ترین وظیفه

به بانک سامان را بیش از گذشته افزایش داده است.

او درعین حال تحقق اهداف سال ۱۴۰۵ را نیازمند تلاش مضاعف می‌داند و معتقد است شرایط اقتصادی، تعطیلی برخی کسب‌وکارها و ریسک‌های محیطی، چالش‌های جدیدی پیش روی شعب قرار داده است؛ چالش‌هایی که تنها با همدلی و تلاش جمعی می‌توان از آنها عبور کرد.

بانکداری ویژه؛ از شناخت نیاز تا ساختن رابطه‌ای ماندگار

مهدی نوید، بانکدار مشتریان ویژه شعبه، مهم‌ترین وظیفه خود را مدیریت ارتباط بلندمدت با مشتریان می‌داند.

او که دارای مدرک مدیریت صنعتی و ۱۶ سال سابقه فعالیت بانکی است، معتقد است مهم‌ترین تحول دوران کاری‌اش، شکل‌گیری احساس تعلق به سازمان و افزایش اعتماد مشتریان بوده است.

نوید می‌گوید پاسخگویی هم‌زمان به نیازهای متنوع مشتریان شاید بزرگ‌ترین چالش این جایگاه باشد، اما جذابیت اصلی کار، حل مسائل مشتریان و ایجاد ارزش واقعی برای آنان است.

به گفته او، پیش از هر اقدامی باید به صحبت‌های مشتری با دقت گوش داد، نیاز واقعی او را شناخت و سپس مناسب‌ترین راهکار را ارائه کرد؛ رویکردی که باعث می‌شود مشتری احساس کند خدماتی متناسب با شرایط خود دریافت کرده است.

او خاطره شیرین خود را به حل مشکل یکی از مشتریان در همان روز مراجعه اختصاص می‌دهد؛ اتفاقی که با قدردانی صمیمانه مشتری همراه شد و برای او به یکی از ماندگارترین خاطرات حرفه‌ای تبدیل شد.

کار تیمی؛ سرمایه‌ای که موفقیت شعبه را تضمین می‌کند

علی آشتی، بانکدار فروش شعبه، معتقد است مهم‌ترین عامل موفقیت در شعبه، هماهنگی و همدلی میان اعضای تیم است.

او که از سال ۱۳۸۸ به بانک سامان پیوسته، می‌گوید همواره تلاش کرده فعالیت خود را با سیاست‌های شعبه هماهنگ کند و با ایجاد روابط صمیمانه میان همکاران، روحیه کار تیمی را تقویت کند.

آشتی تأکید می‌کند خود را همواره جای مشتری قرار می‌دهد و تلاش می‌کند همان رفتاری را ارائه دهد که انتظار دارد در مراجعه به یک بانک دریافت کند؛ برخورد محترمانه، صبوری و انجام سریع امور.

او همچنین از توجه مدیران بانک به رفاه کارکنان قدردانی می‌کند و



مهدی نوید



مهدی جعفری



مریم عطری



محمد رفیعی

مهرعلی زاده می گوید نخستین گام در تعامل با مشتری، شنیدن دقیق خواسته اوست و پس از آن باید مانند یک مشاور، بهترین راهکار را ارائه کرد.

او شیرین ترین تجربه کاری خود را به مشتری ناراضی ای اختصاص می دهد که پس از رفع مشکل، نه تنها به یکی از مشتریان وفادار بانک تبدیل شد، بلکه بانک سامان را به اطرافیان خود نیز معرفی کرد؛ اتفاقی که از نگاه او، بهترین نتیجه مشتری مداری واقعی است.

بانکدار، ایجاد اعتماد در نخستین لحظه ارتباط با مشتری است. او که دارای کارشناسی ارشد مهندسی صنایع است، همکاری خود با بانک سامان را از روزهای پرتردد پایان سال آغاز کرده و امروز مهم ترین چالش را پاسخگویی دقیق به نیازهای متنوع مشتریان می داند. به باور او، موفقیت یک شعبه شباهت زیادی به موفقیت یک تیم ورزشی دارد؛ جایی که رئیس شعبه نقش مربی و کارکنان نقش اعضای تیم را ایفا می کنند و تنها با همکاری و هم افزایی می توان به اهداف مشترک رسید.



echeene

Flower

Boutique

وقتی انتخاب شما باید شایسته باشد

اچینه، بوتیک گل و استودیو طراحی گل؛
راهکارهای گل آرایشی و هدیه‌های آراسته
برای قدردانی، تبریک و مناسبت‌های رسمی.

برای سفارش‌های سازمانی، هدیه مدیران و رویدادهای
ویژه، اچینه همراه شماست؛ با طراحی دقیق، تحویل
به‌موقع و کیفیت یک‌دست.

مناسب برای:

- قدردانی و تبریک‌های رسمی
- هدیه برای مدیران و همکاران
- مراسم و رویدادهای سازمانی
- مناسبت‌های خانوادگی و لحظه‌های خاص

مشاهده مجموعه‌ها و ثبت سفارش:
وبسایت: echeene.ir



کد مزیت سازمانی: echeene-saman
(امکان بهره‌مندی از درصد مزیت + هدیه‌های ویژه)

صندلی سوم



هنر مدیریت سایش

چگونه در تابستان پرفشار، آرامش را حفظ کنیم؟

راهنمای بقای هوشمند برای آدم‌های شاغل در تقابل گرما، کار و ریتم فشرده فصل
| گروه تولید محتوای آفتاب تجارت سامان |

اینکه فکر می‌کنیم این فصل باید «بیشتر» باشد؛ بیشتر کار، بیشتر برنامه، بیشتر تحرک و بیشتر تجربه. درحالی‌که تابستان، بیش از هر چیز، فصل تنظیم است.

تنظیم یعنی آگاهانه بپذیریم که هر فصل، منطق خود را دارد. تابستان زمان مناسبی برای بازنگری در ریتم زندگی است؛ برای اینکه بدانیم همیشه افزایش دادن، نشانه بهتر زندگی کردن نیست. گاهی کیفیت زندگی دقیقاً از جایی شروع می‌شود که از شتاب غیرضروری فاصله می‌گیریم و به جای انباشت برنامه‌ها، به هماهنگی میان کار، استراحت و تجربه فکر می‌کنیم.

برای کمتر شدن این سایش، سه تنظیم ساده اما مؤثر می‌تواند راهگشا باشد:

● در کار: کارهای سنگین، جلسات مهم و فعالیت‌های نیازمند تمرکز را به ساعت‌های خنک‌تر روز منتقل کنید و در زمان‌های افت انرژی، به جای فشار مضاعف، به بازیابی هوشمندانه فکر کنید.

● در زندگی شخصی: به جای پرکردن تقویم با برنامه‌های متعدد، روی تجربه‌های محدود اما باکیفیت تمرکز کنید؛ لحظه‌هایی که واقعاً به شما و خانواده‌تان حس آرامش و نزدیکی می‌دهند.

● در سبک مصرف: به جای رفتن به سمت انتخاب‌های شتاب‌زده و صرفاً هیجانی، الگوی مصرف و تجربه را آگاهانه‌تر تنظیم کنید؛ نه برای کمتر لذت بردن، بلکه برای بهتر لذت بردن.

تابستان در ذهن بسیاری از ما با سفر، سبکی، دیدارها و تجربه‌های دلپذیر گره خورده است؛ اما در واقعیت زندگی حرفه‌ای، این فصل همیشه به همان اندازه آرام و سبک پیش نمی‌رود. برای بسیاری از آدم‌های شاغل، تابستان فصل تقابل‌هاست: تقابل گرمای محیط با تمرکز ذهن، تقابل مسئولیت‌های کاری با میل به استراحت، و تقابل برنامه‌های فصل با نیاز ما به حفظ تعادل. همین‌جا است که تابستان، به جای آنکه فقط فصل فراغت باشد، به فصل سایش تبدیل می‌شود.

آنچه فرسودگی تابستانی را شکل می‌دهد، صرفاً گرمای هوا نیست. مسئله این است که در این فصل، منابع اصلی ما — انرژی جسمی، تمرکز ذهنی و ظرفیت تصمیم‌گیری — هم‌زمان تحت فشار قرار می‌گیرند. از یک سو باید در محیط کار، کیفیت و انسجام همیشگی را حفظ کنیم؛ از سوی دیگر، فصل ما را به سمت تحرک بیشتر، برنامه‌های متنوع‌تر، رفت‌وآمدهای بیشتر و تجربه‌های تازه‌تر می‌کشاند. نتیجه، نوعی فشار پنهان است: فشاری برای عقب نماندن، برای همراه بودن، برای تجربه کردن و در عین حال، برای حفظ کارایی.

از نگاه «صندلی سوم»، مشکل اصلی تابستان خود گرما نیست؛ مسئله این است که بسیاری از ما می‌خواهیم با همان سرعت فصل‌های پرفشار، در شرایط متفاوت تابستان زندگی کنیم. گویی باید همان بازده را نگه داریم، همان حجم برنامه را ادامه دهیم و هم‌زمان از همه فرصت‌های فصل هم استفاده کنیم. این همان سوء تفاهم رایج درباره تابستان است:

تابستان قرار نیست با شتابی بی‌وقفه و انرژی‌سوز پشت سر گذاشته شود. این فصل، اگر درست فهمیده شود، فرصتی است برای بازتنظیم؛ برای اینکه ریتم زندگی را با واقعیت بدن، ذهن و فصل هماهنگ کنیم. شاید هنر واقعی در تابستان همین باشد: اینکه به جای بیشتر دویدن، متعادل‌تر حرکت کنیم و به جای فرسوده شدن، هوشمندانه‌تر ادامه دهیم.

شما در این تابستان، بیشتر با کدام سایش درگیر هستید: فشار کاری، گرمای محیط یا تعدد برنامه‌ها و انتخاب‌ها؟



Oyan

گزارش مربوط به مطالعه در اپلیکیشن آیان در بازه زمانی خردادماه ۱۴۰۵

نسخه جدید اپلیکیشن آیان با امکاناتی توسعه یافته و متنوع تر که مبتنی بر بازخوردهای شماست، جهت ارتقا و تسهیل تجربه یادگیری شما عزیزان در اختیارتان قرار خواهد گرفت. در مسیر یادگیری با هم هستیم.

ضمن تقدیر از برترین نفرات در ماه خرداد، منتظر دیدن اسامی دیگر همکاران در ماه پیش رو هستیم. یقیناً پویایی و اشتیاق شما به یادگیری، زیرساخت اصلی نوآوری و پیشرفت‌های آینده سازمان است. برای همراهی و ادامه این مسیر، به استحضار می‌رساند که تا اواخر تیرماه،





انتشار مقاله همکار سامانی در نشریه علمی «پول و اقتصاد»

بهزاد شریفی، همکار بانکدار عملیات شعبه مرزداران موفق به دریافت مجوز انتشار مقاله «تحلیل اثر تحول دیجیتال و بانکداری هوشمند بر کارایی مالی و ریسک عملیاتی بانکها: رویکرد ترکیبی معادلات ساختاری و تصمیم‌گیری چندمعیاره فازی» در پایگاه فصلنامه پول و اقتصاد (Journal of Money and Economy) شده است.

شایان‌ذکر است پیش‌تر مقاله «تاب‌آوری در برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها در شرایط بحران و جنگ اقتصادی: الزامات، چالش‌ها و راهکارها» با تأکید بر نظام بانکی ایران» و همچنین «کاربرد مدیریت استراتژیک در بانک‌ها با نگاهی به تجربه بانک سامان» نیز از این همکاران در مجله اسفند ۱۴۰۴ و اردیبهشت ۱۴۰۵ نشریه سامان منتشر شده بود.

خلاصه مقاله:

این پژوهش کاربردی با هدف تحلیل اثر تحول دیجیتال و بانکداری هوشمند بر کارایی مالی و ریسک عملیاتی در بانک سامان، از یک رویکرد ترکیبی شامل مدل‌سازی معادلات ساختاری (PLS-SEM) با مشارکت ۲۲۰ پاسخ‌دهنده و روش تصمیم‌گیری چندمعیاره TOPSIS فازی با نظر ۱۵ خبره بهره برده است. یافته‌های آماری نشان می‌دهند که تحول دیجیتال و بانکداری هوشمند هم به صورت مستقیم و هم به صورت غیرمستقیم (از طریق نقش میانجی و کاهنده ریسک عملیاتی)، تأثیر مثبت و معناداری بر ارتقای کارایی مالی، سودآوری و پایداری بانک دارند. در نهایت، نتایج رتبه‌بندی فازی مشخص می‌سازد که بانکداری هوشمند (به دلیل تکیه بر هوش مصنوعی و تصمیم‌گیری داده‌محور) اولویت و اثربخشی بالاتری نسبت به تحول دیجیتال سنتی در ایجاد توازن بهینه میان افزایش کارایی مالی و کنترل ریسک‌های نوظهور عملیاتی دارد و گذار نظام‌مند به این سمت را برای پایداری نظام بانکی ضروری می‌سازد.

گواهی نامه پذیرش مقاله

بدینوسیله تأیید می‌شود مقاله زیر در پایگاه اینترنتی Journal of Money and Economy در تاریخ 1405/3/11 پذیرفته شده است.

عنوان مقاله: «تحلیل تأثیر تحول دیجیتال و بانکداری هوشمند بر کارایی مالی و ریسک عملیاتی بانک‌ها (مطالعه موردی: بانک سامان): رویکرد ترکیبی معادلات ساختاری و تصمیم‌گیری چندمعیاره فازی»

وضعیت مقاله: پذیرفته شده

فهرست نویسندگان:

بهزاد شریفی*

دکتر محسن مهرآرا
(سرپرست)

این گواهی نامه فقط به صورت الکترونیک صادر شده و همواره در نشانی زیر به صورت عمومی در دسترس قرار دارد:
<https://jme.mbri.ac.ir/acert.php?id=765&code=7cfcd1>

با احترام
مدیر پایگاه

Submission Certificate

This certifies that, the following submission has been accepted by Journal of Money And Economy.

Accepted: 2025/06/1

Submission title: "Analyzing the impact of digital transformation and smart banking on financial efficiency and operational risk of banks (Case study: Bank Saman): A combined approach of structural equations and fuzzy multi-criteria decision making"

Submission status: Accepted

Submission authors:

Behzad sharifi*

دکتر محسن مهرآرا
(سرپرست)

This certification is on-line at the following web address:
<https://jme.mbri.ac.ir/acert.php?id=765&code=7cfcd1>

Sincerely,
Site Manager

jme.mbri.ac.ir money_economy@mbri.ac.ir

در پی حادثه انفجار و آتش سوزی؛ بیمه سامان خسارت میلیاردی بیمه گزار سمنانی را جبران کرد

بیمه سامان در ادامه رویکرد حمایتی خود از بیمه گزاران و در راستای ایفای تعهدات حرفه‌ای، خسارت آتش سوزی یک واحد صنفی در استان سمنان را پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این خسارت مربوط به فروشگاه لوازم پدکی «مهدیار» در شهر سمنان است که سال گذشته بر اثر وقوع انفجار دچار آتش سوزی شد و خسارت قابل توجهی به این واحد صنفی وارد کرد. پس از وقوع حادثه و اعلام خسارت از سوی بیمه گزار، فرایند بررسی و ارزیابی کارشناسی پرونده در دستور کار قرار گرفت. کارشناسان بیمه سامان با انجام بازدیدهای میدانی و بررسی دقیق ابعاد حادثه، میزان خسارت وارده را برآورد کردند. بر اساس ارزیابی‌های انجام شده، میزان خسارت این حادثه بالغ بر ۵۲ میلیارد و ۷۴ میلیون و ۷۹ هزار و ۷۱۳ ریال برآورد شد که پس از تکمیل مراحل کارشناسی و اداری به بیمه گزار پرداخت شده است. پرداخت خسارت در چنین حوادثی نشان دهنده نقش مهم بیمه در حفظ ثبات فعالیت‌های اقتصادی و حمایت از کسب و کارها در شرایط بحرانی است. حوادثی مانند آتش سوزی می‌تواند در مدت کوتاهی خسارت‌های سنگینی به واحدهای تجاری وارد کند و حتی ادامه فعالیت آنها را با چالش جدی مواجه سازند. در چنین شرایطی، برخورداری از بیمه نامه آتش سوزی می‌تواند پشتوانه‌ای مطمئن برای صاحبان کسب و کار باشد و امکان جبران بخشی از خسارت‌های مالی و بازگشت سریع‌تر به چرخه فعالیت را فراهم کند. بیمه سامان همواره تلاش کرده است با ارائه خدمات حرفه‌ای و پرداخت به موقع خسارت‌ها، نقش حمایتی خود را در قبال بیمه گزاران ایفا کند. رسیدگی دقیق و پرداخت خسارت در پرونده‌های مختلف، بخشی از تعهد این شرکت به اعتماد مشتریان و مسئولیت پذیری در قبال بیمه گزاران است. این شرکت همچنین با تأکید بر اهمیت فرهنگ بیمه در میان صاحبان کسب و کار، بیمه نامه آتش سوزی را یکی از ابزارهای ضروری برای مدیریت ریسک می‌داند؛ ابزاری که می‌تواند در زمان بروز حوادث پیش‌بینی نشده، از سرمایه و فعالیت اقتصادی افراد و واحدهای صنفی به شکل مؤثری محافظت کند.



باشگاه مشتریان بیمه سامان به ۲۱ هزار عضو فعال رسید

باشگاه مشتریان بیمه سامان تنها ۱۵ ماه پس از آغاز فعالیت خود، از مرز ۲۱ هزار عضو فعال عبور کرد؛ ظرفیتی که نشان دهنده توسعه تعامل این شرکت با بیمه گزاران و گسترش خدمات پس از فروش است. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، میلاد نیک‌پور، مدیر آکادمی رشد و توسعه توانمندی بیمه سامان، با اعلام این خبر گفت: باشگاه مشتریان بیمه سامان از ۱۸ اسفندماه ۱۴۰۳ با هدف تقویت ارتباط با بیمه گزاران و ارتقای تجربه مشتری پس از خرید راه اندازی شد و تاکنون به طور میانگین سه خدمت به هر عضو ارائه کرده است.

وی با اشاره به ساختار باشگاه مشتریان افزود: اعضا بر اساس میزان تعامل و فعالیت خود در چهار سطح امید، برنزی، نقره‌ای و طلایی دسته‌بندی می‌شوند و متناسب با هر سطح، از مجموعه‌ای از مزایا و خدمات بهره‌مند خواهند شد. این خدمات با هدف تسهیل فرایندها، ارتقای کیفیت خدمات‌رسانی و کاهش هزینه خرید محصولات بیمه‌ای و غیربیمه‌ای طراحی شده است. نیک‌پور توسعه تعامل با مشتریان را از مهم‌ترین اهداف این باشگاه عنوان کرد و ادامه داد: تاکنون هشت دوره قرعه‌کشی برای اعضای باشگاه برگزار شده و در مجموع حدود ۶۰ هزار جایزه به کاربران اختصاص یافته است؛ اقدامی که نقش مؤثری در افزایش مشارکت و استقبال از این طرح داشته است.

مدیر آکادمی رشد و توسعه توانمندی بیمه سامان با اشاره به برنامه‌های توسعه‌ای این باشگاه گفت: باشگاه مشتریان بر اساس استانداردهای روز طراحی شده و در گام‌های بعدی، ارائه خدمات ویژه به مشتریان خاص و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، از جمله هوش مصنوعی، برای تحلیل نیازها و رفتار بیمه گزاران در دستور کار قرار دارد. وی افزود: تحلیل داده‌ها با استفاده از هوش مصنوعی، امکان ارائه پیشنهادها، شخصی سازی شده و معرفی خدمات متناسب با نیاز هر مشتری را فراهم می‌کند و می‌تواند به ارتقای تجربه مشتریان و توسعه خدمات هوشمند در بیمه سامان منجر شود.



چت بات بیمه سامان؛ گامی نوین در ارتقای خدمات مشتریان

شرکت بیمه سامان با راه اندازی چت بات مبتنی بر هوش مصنوعی مولد (Generative AI)، گام تازه‌ای در مسیر توسعه خدمات دیجیتال و ارتقای تجربه مشتریان برداشته است. این سامانه که از سال گذشته فعالیت خود را آغاز کرده، به صورت ۲۴ ساعته پاسخگوی پرسش‌های مخاطبان بوده و توانسته سرعت، دقت و کیفیت پاسخگویی را به شکل قابل توجهی افزایش دهد. به گزارش روابط عمومی بیمه سامان، ارزیابی‌های انجام شده نشان می‌دهد حدود ۸۵ درصد کاربران از عملکرد این سامانه رضایت داشته‌اند. همچنین این چت بات طی ۹ ماه گذشته بیش از ۵۷ هزار گفت‌وگو با مخاطبان ثبت کرده و موفق شده است به ۷۵ درصد پرسش‌ها به صورت مستقیم پاسخ دهد.

میلاد نیکپور، مدیر آکادمی رشد و توسعه توانمندی بیمه سامان، با اشاره به نقش فناوری‌های نوین در تحول صنعت بیمه گفت: بهره‌گیری از هوش مصنوعی در فرایند ارتباط با مشتریان، علاوه بر افزایش سرعت و کیفیت پاسخگویی، امکان دسترسی مستمر و شبانه‌روزی به خدمات را برای مخاطبان فراهم کرده است. وی افزود: توسعه دانش سامانه از طریق یادگیری مستمر و بهینه‌سازی مدل‌های هوش مصنوعی، موجب شده است چت بات بتواند پاسخ‌های دقیق‌تر و متناسب‌تری به نیازهای کاربران ارائه دهد.

نیکپور با بیان اینکه این سامانه در فاز نخست به پرسش‌های عمومی مخاطبان پاسخ می‌دهد، اظهار کرد: در برنامه‌های آتی، قابلیت پاسخگویی به نیازهای تخصصی بیمه‌گزاران و ارائه خدمات شخصی‌سازی شده در قالب یک دستیار هوشمند بیمه‌ای به این سامانه افزوده خواهد شد. راه‌اندازی چت بات بیمه سامان علاوه بر کاهش هزینه‌های عملیاتی، زمینه مستندسازی و تحلیل تعاملات مشتریان را نیز فراهم کرده و می‌تواند نقش مهمی در بهبود مستمر خدمات این شرکت ایفا کند.

چت بات بیمه سامان؛ گامی نوین در ارتقای خدمات مشتریان



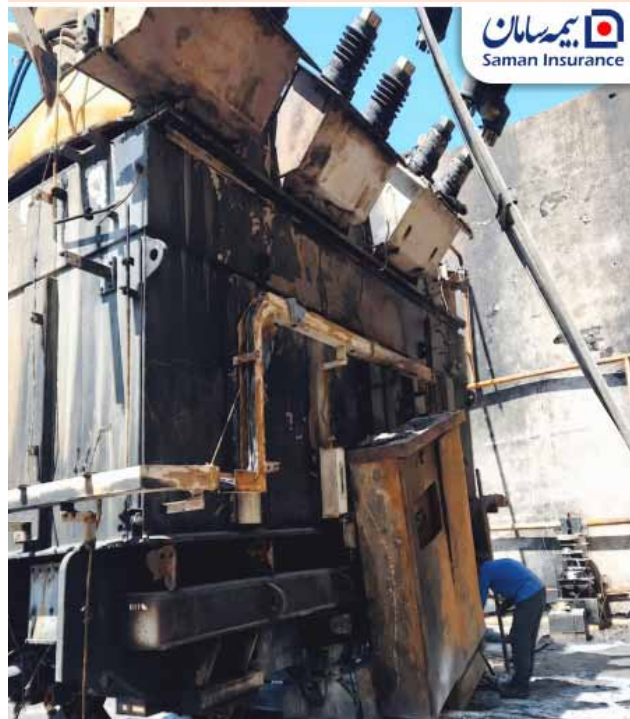
پرداخت ۸۲ میلیارد ریال خسارت ترانسفورماتور نیروگاه رامین اهواز توسط بیمه سامان

بیمه سامان خسارت ناشی از آسیب دیدگی یک دستگاه ترانسفورماتور برق در شرکت تولید نیروی برق رامین اهواز را پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این خسارت که بر اثر نقص فنی رخ داده بود، پس از بررسی‌های کارشناسی و طی فرایند ارزیابی، به مبلغ ۸۲ میلیارد و ۶۲۷ میلیون و ۱۳۴ هزار و ۳۳۸ ریال به بیمه‌گزار پرداخت شد. پرداخت این خسارت در شرایطی انجام شد که تداوم فعالیت زیرساخت‌های تولید برق نقش مهمی در پایداری خدمات عمومی و استمرار چرخه اقتصادی کشور دارد.

در چنین مواردی، جبران به موقع خسارت می‌تواند به بازگشت سریع‌تر مجموعه‌های تولیدی به مدار فعالیت کمک کرده و از بروز اختلال در روند خدمات رسانی جلوگیری کند.

بیمه سامان با تأکید بر رویکرد مشتری‌مدارانه و همراهی با بیمه‌گزاران در زمان وقوع خسارت، تلاش می‌کند فرایند ارزیابی و پرداخت خسارت را با دقت و سرعت انجام دهد.

حضور به موقع در کنار بیمه‌گزاران در زمان بروز خسارت و حمایت از فعالیت بنگاه‌های اقتصادی، بخشی از رویکرد بیمه سامان در ارائه خدمات بیمه‌ای و پشتیبانی از پایداری کسب و کارها در شرایط مختلف اقتصادی است.



پرداخت بیش از ۴۳ میلیارد ریال خسارت بیمه‌های عمر توسط بیمه سامان در جنگ تحمیلی

بیمه سامان در ادامه ایفای تعهدات خود در حوزه بیمه‌های عمر و در راستای حمایت از بیمه‌گزاران در شرایط دشوار، بیش از ۴۳ میلیارد ریال خسارت در پرونده‌های مرتبط با جنگ تحمیلی را پرداخت کرد. این پرداخت‌ها شامل خسارت‌های بیمه عمر گروهی، حوادث گروهی و بیمه عمر و تشکیل سرمایه بوده که در کوتاه‌ترین زمان ممکن پس از بررسی و تکمیل پرونده‌ها به ذی‌نفعان پرداخت شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در پی حوادث مرتبط با جنگ ۱۲ روزه، مجموعاً ۱۷ پرونده در رشته بیمه عمر گروهی به مبلغ ۲۶ میلیارد و ۵۵۰ میلیون و ۸۲۷ هزار و ۱۵۶ ریال پرداخت شده است. همچنین در همین بازه، دو پرونده خسارت در رشته حوادث گروهی به مبلغ ۱۵ میلیارد ریال جبران شده است. در ادامه این روند و در ارتباط با حوادث موسوم به جنگ رمضان نیز دو پرونده خسارت در حوزه بیمه عمر گروهی به مبلغ یک میلیارد و ۲۷۶ میلیون و ۱۱۵ هزار و ۶۲۴ ریال پرداخت شده است. علاوه بر این، یک فقره خسارت در رشته بیمه عمر و تشکیل سرمایه نیز به صورت ارفاقی و با هدف حمایت از بیمه‌گزار، به مبلغ ۶۵۰ میلیون ریال پرداخت شده است. پرداخت این خسارت‌ها نشان‌دهنده نقش مهم بیمه‌های عمر در ایجاد پشتوانه مالی برای خانواده‌ها و کارکنان سازمان‌ها در زمان وقوع حوادث پیش‌بینی نشده است. بیمه سامان با تأکید بر اصل مشتری‌مداری و مسئولیت‌پذیری در قبال بیمه‌گزاران، تلاش کرده است فرایند رسیدگی و پرداخت خسارت را با سرعت و دقت انجام دهد تا در روزهای دشوار، بخشی از نگرانی‌های مالی خانواده‌ها و مجموعه‌های اقتصادی کاهش یابد. این رویکرد در عین حال بیانگر نقش صنعت بیمه در حمایت از پایداری اجتماعی و اقتصادی کشور است؛ جایی که ایفای به‌موقع تعهدات بیمه‌ای می‌تواند به تداوم فعالیت سازمان‌ها، حفظ آرامش خانواده‌ها و تقویت اعتماد عمومی به سازوکارهای حمایتی کمک کند. بیمه سامان نیز در همین مسیر، حضور فعال در زمان وقوع خسارت و همراهی با بیمه‌گزاران را بخشی از مأموریت حرفه‌ای خود می‌داند.



بیش از ۴۳ میلیارد ریال
پرداخت خسارت بیمه‌های عمر در جنگ تحمیلی

پرداخت ۵۹ میلیارد تومان خسارت جنگ منازل مسکونی توسط بیمه سامان

شرکت بیمه سامان در ادامه همراهی با بیمه‌گزاران در شرایط سخت و بحرانی، در جریان جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان، خسارت ۶۶ پرونده در رشته بیمه آتش‌سوزی با پوشش جنگ را پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این شرکت در مجموع ۵۹۱ میلیارد و ۶۵۸ میلیون و ۴۹۰ هزار و ۴۵۰ ریال خسارت، معادل ۵۹ میلیارد و ۱۶۵ میلیون تومان، بابت خسارت ناشی از جنگ به بیمه‌گزاران منازل مسکونی پرداخت کرده است؛ رقمی که بازتابی از همراهی بیمه سامان با خانواده‌ها در روزهای دشوار و شرایط بحرانی است. جبران سریع خسارت‌های ناشی از جنگ، نقشی حیاتی در بازگشت آرامش به خانواده‌ها و تسهیل روند بازسازی منازل آسیب‌دیده ایفا می‌کند و به همین دلیل شرکت بیمه سامان با تأکید بر رویکرد مشتری‌مدارانه، تلاش کرده است با رسیدگی دقیق و به‌موقع به پرونده‌ها، در کنار بیمه‌گزاران خود بایستد و بخشی از نگرانی‌های آن‌ها را در این دوران دشوار کاهش دهد.

در همین راستا، بیمه سامان پوشش جنگ و بمباران را به بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی ساختمان خود اضافه کرده است. این پوشش که با فرانشیز ۲۰ درصد ارائه می‌شود، امکان جبران خسارت‌های ناشی از جنگ و بمباران را برای ساختمان و اثاثیه فراهم می‌آورد. بیمه‌گزاران می‌توانند با پرداخت حق بیمه متناسب، از این پوشش تکمیلی در کنار سایر موارد استاندارد بیمه آتش‌سوزی بهره‌مند شوند. در عین حال بیمه‌گزاران گرامی که در شرایط بحرانی دچار خسارت ناشی از جنگ شده‌اند، می‌توانند به‌سادگی از طریق اپلیکیشن بیمه سامان نسبت به ثبت خسارت اقدام کنند. این رویکرد جامع، نشان‌دهنده تلاش مستمر بیمه سامان برای ارائه خدمات پشتیبانی قوی به بیمه‌گزاران خود در تمامی شرایط است.



پرداخت ۵۹ میلیارد تومان
خسارت جنگ منازل مسکونی توسط بیمه سامان



حضور بیمه سامان در موکب صنعت بیمه کشور، همراه زائران و عزاداران مراسم تشییع رهبر شهید انقلاب

در آیین وداع و تشییع رهبر شهید انقلاب، بیمه سامان ضمن مشارکت در برپایی موکب صنعت بیمه با پذیرایی از عزاداران در کنار مردم حضور داشت.



سپاس رفتار حرفه‌ای

خردادماه به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.

با تشکر
مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود پردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکارانی که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در

ردیف	نام خانوادگی و نام	محل خدمت	
۴	حسین آریان	شعبه گیشا	
۵	حمید جابری	شعبه آفریقای شمالی	

ردیف	نام خانوادگی و نام	محل خدمت	
۱	سیده عالیہ پیراهام	شعبه ایران زمین	
۲	جابر صابری	شعبه پیروزی	
۳	فرخ فرجی	شعبه پیروزی	



حمل و نقل سبز و توسعه پایدار



پریسا حاجی محمدی |
دکتری کسب و کار حرفه‌ای DBA

تولید باتری‌های خودروهای برقی قطعاً افزایش خواهد یافت. این مسئله به‌ویژه در مورد اتحادیه اروپا نگران‌کننده است؛ زیرا برخی از این مواد - مانند لیتیوم و کبالت - به دلیل مقادیر زیاد مورد نیاز و/یا تمرکز منابع تأمین آنها به‌عنوان مواد اولیه حیاتی برای اتحادیه اروپا در نظر گرفته می‌شوند.

کمیسیون اروپا، دستورالعمل باتری‌های ضایعاتی را تنظیم کرد که کشورهای عضو را ملزم به جمع‌آوری و بازیافت صحیح باتری‌های صنعتی و خودرویی که دیگر در حال استفاده نیستند، می‌کند بنابراین، تولید مواد اولیه ثانویه که دوباره وارد فرایند تولید می‌شوند و نیاز به مواد اولیه را کاهش می‌دهند. نقش بازیافت باتری توسط طرح اقدام استراتژیک کمیسیون اروپا در مورد باتری‌ها تقویت شده است که هدف آن تضمین زنجیره ارزش پایدار باتری در اروپا مطابق با طرح‌های اقدام اقتصاد چرخشی است، بنابراین برای داشتن حمل و نقل سبز بخش عظیمی از کار ماندگاری و استفاده مجدد از باتری‌هاست. افزایش طول عمر محصولات یکی از استراتژی‌های اصلی برای دستیابی به کاهش مصرف مواد مورد نیاز اقتصاد چرخشی در نظر گرفته می‌شود که در حال حاضر اقتصاد مورد بحث مجامع بین‌المللی است.

در سناریوی فعلی، باتری‌های خودروهای برقی زمانی به پایان عمر خود (EOL) می‌رسند که دیگر قادر به تأمین انرژی یک خودروی برقی نباشند، و سپس برای بازیافت اجزای آن به سازنده آن بازگردانده شوند در این مرحله، یک باتری لیتیوم-یونی هنوز ظرفیت باقیمانده‌ای بین ۶۰ تا ۸۰ درصد از ظرفیت اسمی خود را حفظ می‌کند بنابراین، طول عمر این باتری‌ها را می‌توان به راحتی با اختصاص دادن یک عمر دوم به آنها در یک کاربرد کم‌مصرف‌تر، افزایش داد. این یکی از نکاتی است که در پیشنهاد جدید برای آیین‌نامه به‌روزرسانی دستورالعمل باتری‌های فرسوده که شامل دستورالعمل‌هایی برای مدیریت عمر دوم باتری‌ها است، مورد توجه قرار گرفته است.

تلاش‌های تحقیقاتی اخیر نتایج امیدوارکننده‌ای در اتصال باتری‌های خودروهای برقی از درجه خارج شده با منابع انرژی تجدیدپذیر به‌ویژه در سیستم‌های انرژی خورشیدی خانگی مسکونی برای کاربردهای عمر دوم آنها یافته است و می‌توان از باتری‌ها برای تقویت فتوولتائیک‌ها، هموارسازی فتوولتائیک‌ها، تنظیم فرکانس اولیه و تغییر زمان انرژی و اصلاح اوج مصرف استفاده کرد.

حمل و نقل الکتریکی به نقطه کانونی سیاست‌های سبز اتحادیه اروپا و امور بین‌الملل در کل دنیا تبدیل شده است و نقش مهمی در اجرای توافق سبز ایفا خواهد کرد. به‌عنوان مثال، اسپانیا طرح MOVES II یک طرح کمک‌هزینه سراسری برای تشویق خرید وسایل نقلیه الکتریکی را تصویب کرد. طرح MOVES II را می‌توان از طریق تغییر در سهم وسایل نقلیه تازه ثبت شده مربوط به وسایل نقلیه الکتریکی (EV) مشاهده کرد.

وسایل نقلیه الکتریکی باتری‌دار یعنی BEV یا وسایل نقلیه الکتریکی و وسایل نقلیه الکتریکی هیبریدی پلاگین (PHEV) به ترتیب تنها ۰.۸٪ و ۰.۶٪ از کل خودروهای تازه ثبت شده را تشکیل می‌دادند و رصدخانه سوخت‌های جایگزین اروپا (BEV) و خودروهای هیبریدی (PHEV) ثبت‌شده جدید به ترتیب به ۲.۱٪ و ۲.۸٪ افزایش یافت پیش‌بینی می‌شود تعداد خودروهای برقی در جاده‌های اسپانیا در سال‌های آینده همچنان افزایش یابد، زیرا اسپانیا به‌عنوان بخشی از قانون تغییرات اقلیمی و گذار انرژی که اکنون به‌عنوان قانون تغییرات اقلیمی اسپانیا شناخته می‌شود. هدف فروش ۱۰۰٪ خودروهای سواری برقی جدید و خودروهای تجاری سبک را تا سال ۲۰۴۰ تعیین کرده است، تغییرات سراسری به سمت حمل و نقل برقی منجر به تقاضای بیشتر برای باتری‌های کششی با عملکرد بالا برای خودروهای برقی در سراسر جهان خواهد شد. باتری‌های مبتنی بر لیتیوم - یون - به‌ویژه باتری‌های لیتیوم - کبالت - در حال حاضر بر بازار باتری‌های خودروهای برقی تسلط دارند و قرار است در ۳۰ سال آینده نیز به تسلط خود ادامه دهند. با افزایش شتاب حمل و نقل الکتریکی، تقاضا برای مواد اولیه مورد نیاز برای

پر آوازه‌ترین هنرمند قرن بیستم، تامارا لوتسکا



| مهنوش خالدي |
| کارشناس امور دفتری |

او در سال ۱۹۲۵ نخستین نمایشگاه انفرادی آثارش را در میلان افتتاح کرد. این آثار متأثر از سبک آرت دکو بود و شامل پرتره‌های انفرادی و نقاشی‌هایی فیگوراتیو از زنان بود. سبک هنری او ترکیبی از کلاسیک و مدرن بود. لمپیکا به‌خاطر سبک خاصش که ترکیبی از دقت آکادمیک (که از اساتید رنسانس یاد گرفته بود) و مدرنیسم (به‌ویژه کوبیسم) شناخته می‌شد. ویژگی‌های آثار او عبارت‌اند از:

خطوط هندسی و فرم‌های تراش‌خورده:

پیکره‌های او حالتی مجسمه‌گونه و حجیم دارند گویی از سنگ تراشیده شده‌اند

رنگ‌های درخشان و جسورانه:

استفاده از رنگ‌های غنی و کنتراست‌های شدید به نقاشی‌های او حالتی سینمایی و دراماتیک می‌بخشد.



از دیگر ویژگی‌های کارهای او تأکید بر مد و اشرافیت است. او نقاش عصر جاز (JAZZ AGE) بود. پرتره‌هایش اغلب زنانی مستقل، شیک و درعین‌حال مرموز را به تصویر می‌کشید که نمادی از زنان مدرن و قدرتمند دهه‌های ۱۹۲۰-۱۹۳۰ بودند.

او از پیش‌گامان سبک آرت دکو به‌شمار می‌رود. این نقاش لهستانی برای انتخاب رنگ‌های غنی و کیفیت گرافیکی آثارش، لقب «بارونس با قلم‌مو» را دریافت کرد. او با فاصله‌گرفتن از حال‌وهوای جنبش آوانگارد و همچنین امپرسیونیسم، یک جهان هنری متمایز برای خود بنا کرد. همچنین امروزه آثار این نقاش ساختارشکن و نمادین سبک آرت دکو، الهام‌بخش طراحان بسیاری است.

نام اصلی او تامارا لوتسکا Tamara- Levitska بود. او در شانزده مه ۱۸۹۶ در ورشو و در یک خانواده اشرافی متمول در اوکراین که در آن زمان بخشی از امپراطوری روسیه بود، به دنیا آمد. خانواده او در لایه‌های بالای اجتماعی و اشرافی قرار داشتند.

او به دلیل وضعیت اقتصادی خانواده‌اش آموزش‌های هنری بسیار سطح بالا و کلاسیک را پشت سر گذراند که پایه و اساس مهارت فنی او را ساخت. پیشینه خانوادگی او به او کمک کرد تا به راحتی با اشراف و طبقه مرفه جامعه در پاریس و در اروپا ارتباط برقرار کند و این امر باعث شد او بتواند پرتره‌هایی از افراد بسیار مهم و ثروتمند را نقاشی کند که در نهایت باعث شهرت و ثروت خود او نیز شد. بر خلاف خیلی از هنرمندان که از طبقه کارگر بودند و به دنبال اعتراض اجتماعی در هنرشان بودند، تمرکز تامارا همیشه بر زیبایی، شکوه، مد و تجمل بود، چیزی که مستقیماً از محیطی که در آن بزرگ شده بود نشئت می‌گرفت. نام لمپیکا (de Lempicka) که او از آن استفاده می‌کرد نام خانوادگی همسر اولش بود (بعد از ازدواج با بارون لمپیکا) او از این نام به عنوان یک برند استفاده می‌کرد. تا هم حس اشرافی بودن (با استفاده از کلمه de) و هم هویت هنری خاص خود را تقویت کند.

لمپیکا هم از نظر مالی و هم از نظر فرهنگی و اجتماعی در لایه‌های بالای جامعه متولد شده بود و همین موضوع روحیه اشرافی و عشق به تجمل را به هسته اصلی سبک هنری‌اش تبدیل کرد.

او آموختن نقاشی را در مدرسه شبانه‌روزی در لوزان سوئیس فراگرفت، و در پی انقلاب روسیه در سال ۱۹۱۷ خانواده‌اش از سن پترزبورگ به پاریس نقل مکان کردند، او در پاریس با "لدره لوت" و "موریس دنیس" آشنا شد و تحت تأثیر سبک نقاشی کوبیسم، و فوویسم و هنر انتزاعی قرار گرفت.

تامارا لمپیکا به ما یادآوری می‌کند که هنر همیشه در گوشه آتلیه‌ها باقی نمی‌ماند. او توانست هنر را با زندگی پر سرعت، مد، تمایلات اجتماعی زمانه‌اش پیوند بزند و شاید دلیل ماندگاری او همین باشد، اینکه او نه فقط یک نقاش بلکه یک راوی سبک زندگی بود.

برای اینکه عمیق‌تر وارد دنیای تامارا لمپیکا شویم باید از سطح نگاه‌کردن به تصاویر فراتر برویم و به زبان بصری او دقت کنیم آثار او فقط پرتره‌های زیبا نیستند آن‌ها بیانیه‌های Manifesto درباره قدرت، مدرنیته و کنترل هستند.

یکی از عجیب‌ترین و درعین حال جذاب‌ترین ویژگی‌های نقاشی‌های لمپیکا نحوه برخورد او با بدن انسان است او بدن‌ها را مانند مجسمه‌های فلزی یا سنگی می‌کشید.

در نقاشی‌های او پوست آدم‌ها بر خلاف واقعیت بافت زبر یا نرم ندارد، بلکه بسیار صاف، براق، و حتی بیش از حد کامل به نظر می‌رسد. این باعث می‌شود سوژه از یک انسان معمولی به یک ایده یا نماد تبدیل گردد.

او همچنین از خطوط بسیار مشخص و تیز برای جداکردن سوژه از پس‌زمینه استفاده می‌کند. این کار باعث می‌شود سوژه در تصویر برجسته‌تر شود و به شدت به چشم بیاید. این تکنیک تأثیر بسیار زیادی از مکتب کوبیسم گرفته است؛ اما بر خلاف کوبیسم که فرم را خرد می‌کند لمپیکا فرم را با قدرت بازسازی می‌کند.

لمپیکا از رنگ‌ها نه فقط برای رنگ‌آمیزی بلکه برای ایجاد حس دراماتیک و سینمایی استفاده می‌کرد. او از سایه‌های عمیق در کنار نورهای شدید استفاده می‌کرد. این کار باعث می‌شد سوژه‌ها حالتی خیره‌کننده و گاهی سرد و بی‌روح پیدا کنند که به آن‌ها ابهت می‌بخشید.

او همچنین از رنگ‌هایی مثل سبز زمردی، آبی اشرافی، کرم‌های صیقلی استفاده می‌کرد که یادآور دنیای اشیای گران‌بها و طراحی‌های داخلی لوکس دوران آرت دکو بود.

اگر در نقاشی‌های لمپیکا به دنبال یک پیام واحد بگردید آن پیام استقلال و خودباوری است. شخصیت‌های او به‌ویژه زنان معمولاً مستقیم به بیننده نگاه نمی‌کنند یا اگر نگاه می‌کنند نگاهشان بسیار سرد و مغرور و بی‌تفاوت است. این نگاه نشان‌دهنده این است که سوژه دیده نمی‌شود تا مورد قضاوت قرار گیرد، بلکه سوژه دیده می‌شود تا مورد ستایش قرار گیرد. آن‌ها کنترل موقعیت را در دست دارند.

در آثار او ماشین‌های اسپرت، لباس‌های ابریشمی، جواهرات و معماری‌های مدرن صرفاً پس‌زمینه نیستند؛ بلکه این اشیاء بخشی از شخصیت و جایگاه اجتماعی سوژه هستند او می‌خواست نشان دهد که انسان مدرن با اشیاء خود تعریف می‌شود.

Self portion در این اثر او خود را با نگاهی نافذ و استایلی کاملاً مدرن نشان می‌دهد. این نقاشی نشان می‌دهد که او چگونه هویت خود را به‌عنوان یک هنرمند مستقل و قدرتمند می‌ساخت.

بر خلاف اکثر زنان قدرتمند در آثارش وقتی مردی را می‌کشید معمولاً آن‌ها را در موقعیت‌های مقتدرانه یا در حال فعالیت‌های مدرن مثل نواختن موسیقی یا رانندگی نشان می‌داد که باز هم تأکید بر مدرنیته و کنترل است.



زندگی خود لمپیکا به اندازه نقاشی‌هایش جذاب و دراماتیک بود او اصالتی اشرافی داشت و پس از انقلاب روسیه، با همسرش به پاریس رفت او که تمام ثروتش را از دست داده بود برای تأمین مخارج زندگی به سراغ نقاشی رفت، تصمیمی که او را به یکی از موفق‌ترین هنرمندان زمان خود تبدیل کرد.

او فقط نقاش نبود؛ بلکه خودش هم یک اثر هنری محسوب می‌شد. با لباس‌های شیک مدل موهای خاص و حضور مداومش در مهمانی‌های پاریس، او به‌نوعی سلبریتی زمان هنری خود بود.

لمپیکا به‌خوبی می‌دانست چگونه خودش را بازاریابی کند. او در بهترین گالری‌های پاریس نمایشگاه می‌گذاشت و نقاشی‌هایش را با قیمت‌های گزاف به ثروتمندان و ستاره‌های سینما می‌فروخت.

یکی از معروف‌ترین و نمادین‌ترین اثرهای او خودنگاره در بوگاتی سبز **Self portrait in the green Bugatti** محسوب می‌شود، در این نقاشی او خود را پشت فرمان یک ماشین اسپرت با کلاه چرمی و حالتی مغرور و مصمم ترسیم کرده است و این نماد اثر کامل زن مدرن مستقل و جسور آن دوران است.

پس از جنگ جهانی دوم، با تغییر ذائقه هنری جهان به سمت اکسپرسیونیسم انتزاعی، شهرت او کم‌رنگ شد، اما از دهه ۱۹۷۰ دوباره نگاه‌ها به سمت او جلب شد. امروزه آثار او نمادی از تجمل، آزادی زنانه و زیباشناسی آرت دکو هستند. هنرمندان معروفی مثل "مدونا" از طرفداران بزرگ او است و حتی در خیلی از موزیک ویدئوهایش، مدونا از فضای هنری لمپیکا الهام می‌گیرد.



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتره‌ای از مردی در ضیافت



در این نوع پرتره‌ها او اوج هنری خود را در نمایش شکوه ظرافت و درعین حال سردی اشرافی را به نمایش می‌گذارد. اگر بخواهیم آثار لمپیکا را خلاصه کنیم می‌توان گفت او واقعیت را می‌گرفت و آن را با فلز سنگ و نور صیقل می‌داد تا به نسخه‌ای بی‌نقص، قدرتمند و مدرن از دنیای واقعی تبدیل کند. او هنرمندی بی حاشیه همراه باثبات روحی استاندارد و تمایلاتی هنری تجملی بود، بعدها خیلی از هنرمندان سعی کردند از آثار او که پیام‌آور شکوه و شیک‌ی و فخر بود الهام بگیرند؛ اما خیلی موفق نبودند او از سال ۱۹۳۵ در پی مهاجرت به آمریکا آثارش به سمت نقاشی‌های تزئینی گرایش یافتند؛ اما همچنان اتمسفر تمامی آثارش جدا از تجمل و شکوه و ماکزیمالیسم نبود، وی ابتدا به نیویورک و سپس به بورلی هیلز کالیفرنیا نقل مکان کرد.



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: خودانگاره‌ای از خود



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتره‌ای از خود در بوگاتی سبز



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: سایه‌های واقعی



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتله‌ای از گوشه‌ای دنج



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتله‌ای از ژنرال دوگل



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتله‌ای از مردی لوییس



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: دیگران



شاهکاری از تامارا لمپیکا، نام اثر: پرتله‌ای از مادر مقدس



سامان جمشیدی
مدرس زبان انگلیسی
آکادمی سامان

ایجاد تداوم و شکل‌گیری عادت (Consistency & Habit)

یک نمونه برنامه:

- ۱۰ دقیقه مرور واژگان (Vocabulary Review)
 - ۱۵ دقیقه تقویت مهارت شنیداری (Listening Practice)
 - ۱۰ دقیقه نوشتن (Writing Practice)
 - ۱۰ تا ۱۵ دقیقه تمرین گفتاری (Speaking Practice)
- ثبت در اجرای این برنامه، مهم‌تر از مدت‌زمان آن است. انجام این فعالیت‌ها در یک زمان مشخص از روز، به شکل‌گیری عادت کمک شایانی می‌کند.

مرور هوشمند (Spaced Repetition)

یکی از چالش‌های اصلی در یادگیری زبان، فراموشی مطالب است. برای مقابله با این مسئله، استفاده از تکنیک Spaced Repetition بسیار مؤثر است. در این روش، مطالب در فواصل زمانی مشخص و برنامه‌ریزی‌شده مرور می‌شوند تا در حافظه بلندمدت تثبیت گردند.

برای مثال، یک واژه جدید می‌تواند در این بازه‌ها مرور شود:

- روز اول
- روز سوم
- یک هفته بعد
- دو هفته بعد

این روش، بازدهی یادگیری را به طور قابل‌توجهی افزایش می‌دهد.

ثبت و ارزیابی پیشرفت (Progress Tracking)

در ماه سوم، اهمیت ارزیابی پیشرفت بیش‌ازپیش نمایان می‌شود. استفاده از یک سیستم ساده برای ثبت فعالیت‌های روزانه می‌تواند به افزایش انگیزه و حفظ نظم کمک کند. این سیستم می‌تواند به صورت یک جدول یا چک‌لیست روزانه باشد.

پس از طی دو ماه نخست و آشنایی با پایه‌های زبان و آغاز استفاده فعال از آن، زبان‌آموز وارد مرحله‌ای می‌شود که می‌توان آن را نقطه تعیین‌کننده در موفقیت یا شکست مسیر یادگیری دانست. در این مرحله، مسئله اصلی دیگر "یادگرفتن" نیست، بلکه "ادامه‌دادن" است. بسیاری از زبان‌آموزان با وجود پیشرفت اولیه، به دلیل نبود نظم و تداوم، مسیر یادگیری را نیمه‌کاره رها می‌کنند.

ماه سوم، مرحله ایجاد Consistency و تبدیل یادگیری به یک Habit (عادت پایدار) است. هدف این دوره، تثبیت آموخته‌ها و تبدیل زبان‌آموزی به بخشی از زندگی روزمره است.

اهمیت تداوم در یادگیری زبان

یادگیری زبان، یک فرایند بلندمدت و تدریجی است که بیش از هر عامل دیگری به تداوم وابسته است. حتی بهترین منابع آموزشی و روش‌های یادگیری، بدون تمرین مستمر، تأثیر چندانی نخواهند داشت. در مقابل، تمرین روزانه — even — در زمان کوتاه — می‌تواند نتایج قابل‌توجهی به همراه داشته باشد.

اصل مهم در این مرحله این است:

"Consistency beats intensity"

یعنی تداوم در تمرین، بسیار مؤثرتر از تلاش‌های پراکنده و سنگین است.

طراحی یک برنامه روزانه (Daily Routine)

برای ایجاد عادت، داشتن یک برنامه مشخص و قابل‌اجرا ضروری است. این برنامه باید واقع‌بینانه، متعادل و متناسب با شرایط فردی زبان‌آموز باشد. پیشنهاد می‌شود یک برنامه روزانه بین ۳۰ تا ۶۰ دقیقه طراحی شود که شامل بخش‌های مختلف یادگیری باشد.

برای نمونه:

- مطالعه واژگان
- تمرین شنیداری
- نوشتن
- صحبت کردن

مشاهده پیشرفت، حتی در قالب نشانه‌های ساده، تأثیر مثبتی بر تداوم یادگیری دارد.

شرایط، استفاده از تکنیک‌های Motivation Management اهمیت پیدا می‌کند.

برخی راهکارها:

- تعیین اهداف کوتاه‌مدت و قابل دستیابی
- تنوع در منابع آموزشی
- پاداش دادن به خود پس از انجام منظم تمرین‌ها
- مدیریت صحیح انگیزه، نقش مهمی در ادامه مسیر دارد.

تقویت مهارت گفتاری از طریق ضبط صدا

در این مرحله، زبان‌آموز باید توجه بیشتری به کیفیت گفتار خود داشته باشد. ضبط صدا و گوش دادن مجدد به آن، یکی از مؤثرترین روش‌ها برای شناسایی نقاط ضعف در Pronunciation و Fluency است.

این تمرین به زبان‌آموز کمک می‌کند تا:

- نحوه بیان خود را اصلاح کند
- اشتباهات رایج را کاهش دهد
- اعتماد به نفس بیشتری در مکالمه پیدا کند

اشتباهات رایج در ماه سوم

در این مرحله، برخی اشتباهات می‌توانند مانع شکل‌گیری عادت شوند:

- نداشتن برنامه مشخص و منظم
- انجام تمرین‌ها به صورت پراکنده
- تمرکز بر حجم زیاد به جای تداوم
- رها کردن یادگیری به دلیل کاهش انگیزه
- شناخت این موانع، به زبان‌آموز کمک می‌کند تا از آن‌ها اجتناب نماید.

جمع‌بندی

ماه سوم یادگیری زبان انگلیسی، مرحله تثبیت و تبدیل یادگیری به عادت است. در پایان این دوره، انتظار می‌رود زبان‌آموز:

- یک برنامه منظم و پایدار برای یادگیری داشته باشد
- توانایی استفاده مستمر از زبان را حفظ کند
- پیشرفت تدریجی اما قابل مشاهده‌ای را تجربه نماید
- مهم‌تر از همه، زبان‌آموز در این مرحله به فردی تبدیل می‌شود که یادگیری زبان را به بخشی از زندگی روزمره خود تبدیل کرده است. این Habit Formation، زیربنای موفقیت در مراحل پیشرفته‌تر خواهد بود.

در نهایت، باید تأکید کرد که در مسیر یادگیری زبان، تداوم و نظم، مهم‌ترین عوامل موفقیت هستند. حتی گام‌های کوچک اما مستمر، می‌توانند به نتایج بزرگ منجر شوند.

مرور هفتگی (Weekly Review)

علاوه بر تمرین روزانه، انجام یک مرور هفتگی ضروری است. در این مرور، زبان‌آموز می‌تواند:

- واژگان آموخته‌شده در طول هفته را مرور کند
- متون نوشته‌شده خود را بازبینی نماید
- به فایل‌های صوتی قبلی گوش دهد و پیشرفت خود را ارزیابی کند
- این فرایند، به تثبیت یادگیری و شناسایی نقاط ضعف کمک می‌کند.

نقش انگیزه و مدیریت آن

در ماه سوم، کاهش انگیزه امری طبیعی است. تکراری شدن تمرین‌ها و عدم مشاهده پیشرفت سریع، ممکن است باعث دلزدگی شود. در این



۱۰ جمله پر کاربرد برای مخالفت کردن (Disagreeing)

1. I don't think so.

فکر نمی‌کنم این‌طور باشد.

2. I disagree.

مخالفم.

3. I'm not sure I agree with that.

مطمئن نیستم با این حرف موافق باشم.

4. I see it differently.

من جور دیگری بهش نگاه می‌کنم.

5. I don't see it that way.

من این‌طور نمی‌بینمش.

6. I beg to differ.

اجازه بده مخالف باشم.

7. That's not how I see it.

من این‌طور به قضیه نگاه نمی‌کنم.

8. I have to disagree with you there.

اینجا باید باهات مخالفت کنم.

9. I'm afraid I can't agree.

متأسفم، ولی نمی‌تونم موافق باشم.

10. You might be wrong about that.

شاید در مورد این موضوع اشتباه می‌کنی.

۱۰ جمله پر کاربرد برای موافقت کردن (Agreeing)

1. I totally agree with you.

کاملاً باهات موافقم.

2. You're absolutely right.

کاملاً حق با توه.

3. I couldn't agree more.

بیشتر از این نمی‌تونستم موافق باشم.

4. That's exactly what I think.

دقیقاً منم همین‌طور فکر می‌کنم.

5. You have a point.

حرفت منطقیه.

6. I think so too.

منم همین‌طور فکر می‌کنم.

7. That's true.

درسته.

8. I'm with you on that.

در این مورد باهات موافقم.

9. You took the words right out of my mouth.

دقیقاً همون چیزی رو گفتمی که می‌خواستم بگم.

10. I feel the same way.

منم همین احساس رو دارم.

دو جمله خیلی محاوره‌ای و طبیعی:

No way! I don't agree with that.

نه بابا! با این حرف موافق نیستم.

Exactly!

دقیقاً!

۱۰ کد هدیه ۵ میلیون تومنی خرید از دیجی کالا
۱۰۰ کد هدیه ۱۰۰ هزار تومنی اسنپ تاکسی
۱۰ اشتراک یک ساله فیلمو
۱۰ اشتراک یک ساله فیلم نت



درمان ADHD برای زنان

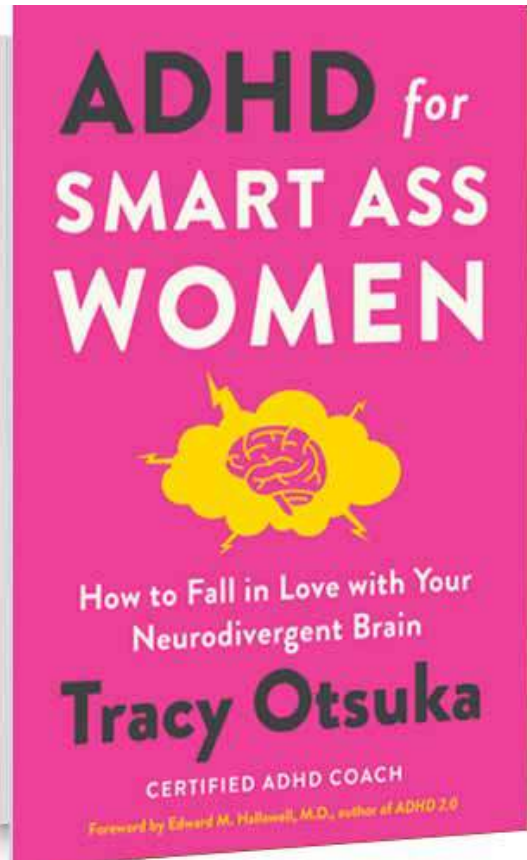
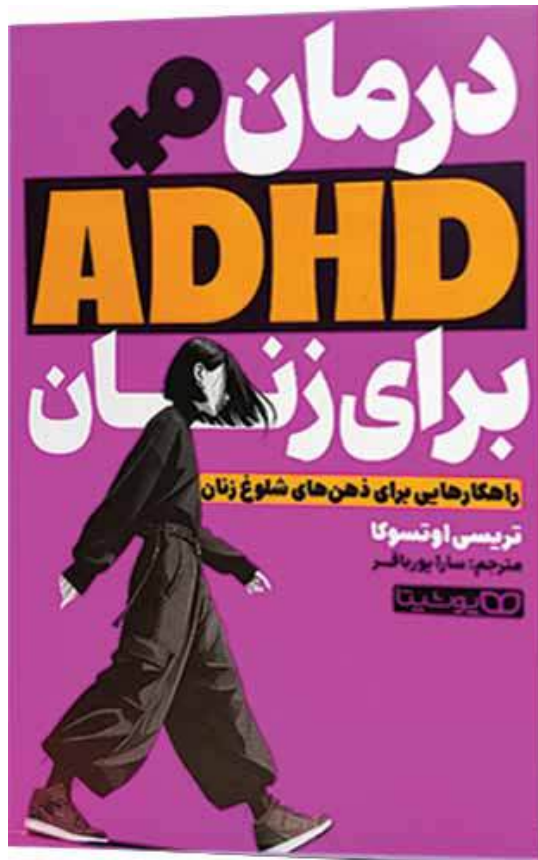
راهنمای ذهن‌های شلوغ زنانه: ببینیم قرار است چطور عاشق مغز متفاوتتان شوید؟

ADHD for Smart Ass Women: How to Fall in Love with Your Neurodivergent Brain – A Coach's Mental Health Guide with Proven Strategies

نویسندگان: تریسی اوتسوکا

مترجم: سارا پورباقر

درجه محبوبیت در سایت گود ریدز ۴.۰۵ از ۵



درمان ADHD برای زنان (ADHD for Smart Ass Women) دقیقاً از همین جا شروع می‌کند؛ از آشوبی آشنا که در ظاهر بی‌نظم است، اما در عمقش انرژی و نبوغی نهفته دارد. او داستان مادری را روایت می‌کند که در تلاش برای کمک به پسر مبتلا به ای‌دی‌اچ‌دی‌اش ناگهان درمی‌یابد سال‌هاست خودش هم با همین ساختار ذهنی زندگی کرده است... با ذهنی که با سرعتی دیگر می‌اندیشد، حس می‌کند و رؤیا می‌سازد. از این لحظه، سفری آغاز می‌شود برای آشتی با مغزی پرهیاهو که اگر درست فهمیده و درک شود، می‌تواند به قدرتمندترین متحد انسان در مسیر رشد و تعالی‌اش تبدیل شود.

این کتاب مناسب چه کسانی است؟

ذهنتان مدام پرسه می‌زند و تمرکز کردن برایتان دشوار است. قصد دارید درباره ADHD اطلاعات کسب کنید. می‌خواهید چالش‌های ADHD را به نقاط قوت خود تبدیل کنید.

درباره کتاب

اگر ذهنتان هیچ‌وقت آرام نمی‌گیرد، اگر ایده‌ها مثل مهمانان ناخوانده، دست از سرتان برنمی‌دارند و تمرکز داشتن برایتان چیزی شبیه خواب‌وخیال شده است، کتاب درمان ADHD برای زنان را باید بخوانید. تریسی اوتسوکا در این کتاب با صدایی پرانرژی و مهربان، دستتان را می‌گیرد و با دلیل و مدرک ثابت می‌کند که مشکلی که با آن مواجه هستید، نقص یا بیماری نیست و می‌توان با آگاهی، شناخت و چند تکنیک ساده از این ویژگی که سال‌ها با برچسب‌های منفی مثل بی‌نظمی و کم‌توجهی و... شناخته می‌شد، به‌عنوان نقطه قوت نگریست و از آن به بهترین نحو بهره برد. این کتاب، عنوان منتخب ویراستاران در بخش کتاب‌های غیرداستانی سایت آمازون را کسب کرده است.

گاهی حس می‌کنی ذهنت مثل تلویزیونی است که کسی کنترلش را گم کرده؛ تصویرها عوض می‌شوند، صداها روی هم می‌افتند و هیچ‌کدام تا آخر پخش نمی‌شوند. تریسی اوتسوکا (Tracy Otsuka) در کتاب



به دنبال درک بهتر علائم ADHD و به صورت دقیق‌تر در زنان هستید.

چکیده از کتاب

حقیقت این‌که من توی تمام زندگیم حس می‌کردم آدم متفاوتی هستم، چون همیشه شور همه چیز و در می‌آوردم، مثلاً خیلی پر حرف بودم، پدر و مادرم من رو وراج صدا می‌کردن، چون همیشه رازهای خانوادگی رو برای هر کسی که گوش می‌داد، تعریف می‌کردم. من توی به‌چالش کشیدن وضعیت موجود خیلی مصمم بودم؛ قبل از اینکه قرار ملاقات‌های آنلاین اختراع بشه، برای وقت‌گذرونی، از طریق یه آگهی شخصی، با شوهرم آشنا شدم. با اینکه بهش گفته بودم دنبال رابطه جدی نیستم؛ اما این من بودم که پیشنهاد ازدواج دادم، چون وقتی چیزی رو بخوام، دیگه همه چیز و کنار می‌ذارم تا اون رو به دست بیارم. چیزی که می‌خواستم این بود که توی به جای خاص ازدواج کنیم. نمی‌خواستم یه سال دیگه صبر کنم تا اونجا رو رزرو کنیم. من برای گفتن هر چیزی که توی ذهنم میاد، خیلی بلندپرواز و مشتاق هستم، مثل چند وقت پیش که توی یه جلسه آنلاین که پر از استاد‌های دانشگاه بود، گفتم: «روش‌های تدریس‌تون برای دانشجوهای نورودایورجنت (یعنی کسانی مثل من که مغزشون به روش متفاوتی با استادان‌ها پردازش می‌کنه یا یاد می‌گیره) وحشتناکه.» وای بر من!

به‌مرور زمان، با دقت بیشتری به تشخیصم فکر کردم و به یه ارتباط مهم رسیدم؛ بعضی از چیزهایی که بقیه به‌عنوان «ضعف‌های» ای‌دی‌اچ‌دی توی من می‌بینن، دقیقاً بزرگ‌ترین نقاط قوت من هستن. پسر من هیچ فرقی با من نداره. ببینید، ما پرتحرک نیستیم، فقط انرژی‌مون از دنیای دیگه‌ای میاد. ما حواس‌پرت نیستیم، فقط همیشه کنج‌کاویم. بله، ممکنه گاهی عجول باشیم؛ اما بعضی از کارشناس‌ها باور دارن که خلاقیت همون عجله‌ایه که به‌درستی انجام میشه (به همین دلیل، خیلی‌ها میگن لئوناردو داوینچی، ونسان ون گوگ و پابلو پیکاسو هم ای‌دی‌اچ‌دی داشتن).

درباره نویسنده

تریسی اوتسوکا مربی و مجری پادکستی پر بیننده درباره ذهن‌های «نورودایورجنت» (Neurodivergent)، راهنمایی عملی و الهام‌بخش

برای زنانی ارائه می‌دهد که می‌خواهند توانایی‌های خاص ذهن خود را بشناسند و از آن‌ها بهره ببرند. او با ترکیب یافته‌های علمی، تجربیات شخصی و هزاران ساعت کار با زنان مبتلا به ADHD، مجموعه‌ای از ابزارها و راهکارهای واقعی را معرفی می‌کند تا بتوان تمرکز، بهره‌وری، خلاقیت و اعتماد به نفس را دوباره بازیافت.

هر فصل کتاب با زبانی زنده و هوشمندانه، به چالش‌هایی می‌پردازد که اغلب زنان با آن روبه‌رو هستند. از آشفتگی ذهنی و نشخوار فکری گرفته تا رابطه، خواب، تغذیه، پول، انتخاب شغل یا مدیریت زمان و... و نشان می‌دهد چطور همین ویژگی‌ها می‌توانند منبعی از قدرت، همدلی و نبوغ باشند.

تریسی اوتسوکا با زبانی گرم و صادقانه روایت می‌کند که چطور از دل همان ویژگی‌هایی که زمانی نقص تلقی می‌شدن، نیروهای خارق‌العاده‌ای بیرون می‌آید: شهود قوی، خلاقیت، انرژی بی‌پایان، توان همدلی و حس مأموریتی درونی برای تغییر دنیا. او معتقد است مسئله این نیست که ذهن ما مشکل دارد؛ مسئله این است که جهان برای نوع ذهن ما ساخته نشده است.

تریسی اوتسوکا در این کتاب از تو دعوت می‌کند تا به بازنویسی داستان خودت بپردازی؛ ویژگی منحصربه‌فردت را بپذیری، مشکل دیدن آن را کنار بگذاری و به جای تلاش برای شبیه بقیه شدن، به خودت ایمان بیاوری و به سبک خودت بدرخشی. کتاب درمان ADHD برای زنان با ترجمه سارا پورباقر از انتشارات پوشیتا به چاپ رسیده و در اختیار مخاطبان قرار گرفته است.

منبع انگلیسی

<https://www.goodreads.com/en/book/show/124254703-adhd-for-smart-ass-women>



منبع فارسی

bookcofe.ir





پرسش و پاسخ

اگر دآوری و ویرایش: نیلوفر فیاض |

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

پرسش این ماه:

به نظر شما بزرگ ترین نقطه قوت بانک سامان چیست؟

این رویکرد می تواند جایگاه سازمان را بیش از پیش تقویت کرده و مسیر موفقیت های آینده را هموارتر سازد.

● سارا رمضی

به نظر من بزرگ ترین نقطه قوت سازمان ما، نیروی انسانی آن است. ساختمان، تجهیزات و فناوری مهم هستند، اما این همکاران متعهد و دلسوز هستند که به سازمان جان می دهند و مسیر موفقیت را می سازند.

● عادل برزگری

بانکدار عملیات، شعبه اروند

به نظرم عناصر مهم این نقاط قوت سرعت و تکنولوژی است! بانک سامان بانک سادگی و سرعت است؛ جایی که شما به جای جنگیدن با کاغذبازی و صف طولانی، از طریق اپلیکیشن موبایل با بالاترین خدمات بانکی رو دریافت می کنید و با برخورد بسیار عالی پرسنل، امور مالی خود را در چند ثانیه انجام می دهید.

● تورج یادگاری

بانکدار فروش تخصصی، شعبه کرمانشاه

بزرگ ترین نقطه قوت سازمان، برخورداری از مدیران توانمند و آینده نگر است که با تدوین استراتژی های مناسب و ایجاد فرهنگ سازمانی مبتنی بر تعهد، مسئولیت پذیری و مشتری مداری، مسیر رشد و تعالی سازمان را هموار کرده اند. در کنار این موضوع، سرمایه اصلی سازمان کارکنان ساعی، متخصص و پرتلاشی هستند که با دانش، تجربه و تلاش مستمر خود نقش مؤثری در تحقق اهداف سازمان ایفا می کنند. هم افزایی میان مدیریت کارآمد و نیروی انسانی متعهد، زمینه ساز افزایش رضایت مشتریان، ارتقای کیفیت خدمات، توسعه سهم بازار و در نهایت تأمین منافع پایدار سهام داران شده است. تداوم

● مسعود کوهیان

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی
شیپ بودن

● منی صبور

کارشناس ارشد مشتریان ویژه، مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی
عدم تفتیش عقاید

● مهدی محمدی

بانکدار فروش تخصصی، شعبه شهر قدس

دارا بودن مدیران خبره و باسواد و هوش مالی بالا در رأس هرم، منجر به یکه تازی بانک در این اوضاع نابسامان جامعه شده که از مهم ترین نقاط قوت بانک همیشه سامان است.

● داریوش جهانگیر مقدم

بانکدار فروش تخصصی، شعبه حافظ اصفهان

نگاه نوآورانه، خلاق، مبتکر و تحول گرا در زمینه ارائه و توسعه راهکارهای نوین بانکی

● مجتبی شجری

بانکدار فروش تخصصی، شعبه همدان

ساختار سازمانی مناسب یعنی مدیران عالی باتجربه مدیران میانی متعهد نیروهای عملیاتی متخصص که نشان از حرفه ای گری دارد. همچنین روایت

درست از موقعیت‌ها و فرصت‌ها و تهدیدهای موجود در نظام مالی کشور که منجر به تحقق اهداف و استمرار سودآوری می‌شود و در نهایت رضایت ذی‌نفعان و سهام‌داران که راویان منصف قدرت سامان هستند.

● زهره مافی

بانکدار ویژه، شعبه شهرک اکباتان
بزرگ‌ترین نقطه قوت بانک سامان: بانکداری مدرن با سرمایه انسانی متعهد و مسئولیت‌پذیر و مشتری‌مدار و... نوآوری در ارائه خدمات الکترونیک

● علیرضا قنبری

مسئول مرکز خدمات، شعبه بازار کفاش‌ها
ولی نقطه قوت‌مان این بود که تو هر شرایطی همدل بودیم (نیروی انسانی با تعهد و همدل)

● حامد پهلوان

مدیر حساب مشتریان دفتر بانکداری شرکتی، مدیریت بانکداری شرکتی
مهم‌ترین نقطه قوت سازمان ما جوانی است. به صورت کلی اکثریت همکاران در بانک سامان جوان و با انگیزه و با تلاش هستند که این مهم‌ترین نقطه قوت سازمان است.

● یگانه محرابی

مسئول دفتر، مدیریت سرمایه انسانی
توانایی تبدیل بانکداری سنتی به تجربه دیجیتال یکپارچه و کم اصطکاک برنדיنگ مدرن‌تر نسبت به سایر بانک‌ها Cognitive Friction یا اصطکاک شناختی: محصولات و مسیرها طوری طراحی شدند که مشتری سریع متوجه چگونگی انجام کار بشود Operational Friction یا اصطکاک اجرایی Communication Friction یا اصطکاک ارتباطی: تلاش بی‌نظیر همه همکاران در کاهش تنش، ابهام و برخوردهای فرسایشی.

● محمدعلی رزمی آرا

کارشناس ارشد روش‌های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت
به نظر من دوراندیشی مدیران و اطمینان پرسنل به تصمیم‌های آن‌ها

● علی توسن

بانکدار فروش، شعبه بازار کفاش‌ها
به نظر من مهم‌ترین نقطه قوت بانک سامان، مشتری‌محوری و چابکی سازمان است. تمرکز بر فناوری، سرعت ارائه خدمات و تلاش کارکنان برای جلب رضایت مشتری، از عواملی است که این بانک را متمایز کرده است.

● اسماعیل خورشیدی ذاکله بری

بانکدار فروش، شعبه بازار

نیروی سرمایه انسانی

● زهرا پروینی قریق

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی
● بانک محبوب مردمی

- مشتری‌مداری و احترام به مشتری
- پیشرو بودن در خدمات الکترونیک
- وجود راهبران شعب و پاسخگویی سریع
- دکوراسیون شیک شعب
- پرسنل دلسوز و مسئولیت‌پذیر
- مدیران توانمند و همدل

● احسان شوشتری

بانکدار فروش، شعبه همدان

به نظر من بزرگ‌ترین نقطه قوت سامان، پیشرو بودن در ریسک‌پذیری فناورانه و خلق ساختارهای مستقل چابک است.

● مرتضی افشار

کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

مهم‌ترین مزیت‌های سازمان ما، ارزش‌آفرینی و احترام به مشتری و داشتن تفکر سیستمی و بهره‌مندی از پرسنل متعهد و متخصص است.

● علیرضا مقدسی

بانکدار فروش تخصصی، شعبه بازار
به نظرم تفکر سازمانی، پرسنل خبره، محصولات نو و متمایز نقطه قوت ما نسبت به سایر سازمان‌ها

● شهاب‌اوجاقی

رئیس دایره امور صادرات، معاونت بین‌الملل
نیروی انسانی وفادار

● محمد جعفرپور

کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

نیروی انسانی متعهد و مسئولیت‌پذیر آموزش مستمر و ارتقای مهارت کارکنان حضور و حمایت مدیران فهمیم در شرایط سخت و بحرانی فرهنگ‌سازمانی مبتنی بر همکاری و همدلی ثبات و انسجام در تصمیم‌گیری‌های کلان بانک

● سجاد پیر نجم‌الدین

مسئول مرکز خدمات، شعبه حافظ اصفهان
چابکی و توجه به بازاریابی حسی به نظرم از نقاط بارز بانک سامان هست.

● بهزاد شریفی

بانکدار عملیات، شعبه میدان آرژانتین
بزرگ‌ترین نقطه قوت بانک سامان ما تکیه بر نوآوری برای مشتریان هست؛ همدل و همراه بودن همکاران با هم تو تمام مراحل کاری

● علی قزوینیان

کارشناس برنامه‌ریزی و حسابداری، مدیریت پشتیبانی
همکاری، همدلی، تعهد نیروی انسانی

● علی طاهری فرد

مسئول مرکز خدمات، شعبه پیروزی

فرهنگ سامانی که بعد از ورود هر نیرو به سازمان در مسیر سامان قرار می‌گیرد.

● محمدرضا محسنی

بانکدار عملیات-مرکز خدمات، شعبه خانه اصفهان

بهبود عملکرد بانک در شاخص‌های کلیدی و ارتقای موقعیت رقابتی آن در نظام بانکی کشور.

● مونا سادات غلمانی

مسئول دفتر، مدیریت بازاریابی و توسعه محصول

وجود همکاران توانمند و باتجربه و روحیه همکاری، مهم‌ترین مزیت سازمان ماست.

● مریم بیدی

رئیس شعبه، شعبه دولت

بزرگ‌ترین نقطه قوت سازمان ما، سرمایه انسانی متعهد و مشتری‌مدار و با فرهنگ و توانمند آن است. همکارانی که با روحیه مسئولیت‌پذیری، همکاری و تمایل به یادگیری، نقش مهمی در پیشبرد اهداف سازمان و عبور از چالش‌ها ایفا می‌کنند و همین موضوع، مزیت رقابتی اصلی سازمان به شمار می‌آید.

● پرگل فرزام فرد

کارشناس روابط کارگزاری بانکی، مدیریت بانکداری بین‌الملل

نیروی انسانی نخبه

● آرش آذین‌فر

بانکدار فروش، شعبه بابل

بزرگ‌ترین نقطه قوت یک بانک در دنیای امروز، «اعتماد عمومی و ثبات ساختاری» آن است که به‌عنوان سرمایه‌ای معنوی، فراتر از دارایی‌های فیزیکی عمل می‌کند. این نهاد با بهره‌گیری از زیرساخت‌های پیشرفته بانکداری الکترونیک و امنیت سایبری، بستری امن برای حفظ دارایی‌های مردم فراهم آورده و نقش ستون فقرات اقتصاد را ایفا می‌کند. توانایی بانک در مدیریت بهینه منابع، ارائه تسهیلات هدفمند و تنوع‌بخشی به خدمات مالی، نه تنها باعث تسهیل مبادلات روزمره می‌شود، بلکه چرخ‌های تولید و اشتغال کشور را نیز به حرکت درمی‌آورد. علاوه بر این، تکیه بر نیروی انسانی متخصص و مشاوران مالی خبره، به بانک این امکان را می‌دهد که با تحلیل دقیق بازار، ریسک‌های مالی را به حداقل رسانده و تجربه‌ای کارآمد و رضایت‌بخش برای مشتریان رقم بزند. در نهایت، این ترکیب «تکنولوژی مدرن» و «اعتبار ریشه‌دار» است که سازمان شما را به پناهگاهی مطمئن برای سرمایه‌گذاران تبدیل کرده است.

● شهره شاهی گیلوئی

کارشناس نرم‌افزارهای سازمانی، مدیریت فناوری اطلاعات

نقطه قوت که واقعا زیاده؛ اما برای من چه به‌عنوان عضوی از این سازمان

و چه از نگاه مشتری، پررنگ‌ترین نقطه قوت سامان «احساس احترام و ارزشمندی» که در پرسنل و مشتری ایجاد می‌کند. من همیشه به سامانی بودم افتخار می‌کنم.

● امیرعلی همتی

کارمند عیب‌یاب خودپرداز، اداره نقود و اوراق بهادار

به نظر من بزرگ‌ترین نقطه قوت بانک سامان، سرمایه انسانی حرفه‌ای و مشتری‌مداریش. اینکه همکارها با تعهد و مسئولیت‌پذیری کار می‌کنند و همیشه تلاش می‌شود تجربه بهتری برای مشتری رقم بخورد، باعث شده بانک سامان جایگاه خوبی بین مشتری‌ها داشته باشد.

● مینا ارمشی

معاون شعبه، شعبه ساری

بزرگ‌ترین نقطه قوت بانکمون، اتساق فکر و نگاه متفاوتیه که پشت تصمیم‌ها، پروژه‌ها و محصولات آن قرار داره. هر طرح، پروژه یا ایده‌ای که در بانک شکل می‌گیرد، با نگاهی خلاقانه و توجه به جزئیات و ظرافت‌هایی پیش میره که شاید در نگاه اول به چشم نیاد، اما در نهایت تجربه‌ای متمایز برای مشتری خلق می‌کنه. نمونه‌هایی مثل طرح مشتریان برتر، بلوبانک و همچنین تمرکز هدفمند بر خدمات شرکتی و ارزی، نشون‌دهنده وجود یک تفکر منسجم و آینده‌نگر در بانک. به نظر من، همین شیوه تفکر و نگاه خاصه که باعث شده مشتریان، بانک سامان را فراتر از یک بانک معمولی ببینن و جایگاه متفاوتی برای آن در مقایسه با رقبا قائل بشن.

● اسماعیل خورشیدی ذاکله بری

بانکدار فروش، شعبه بازار

حمایت و کمک همدیگه

● سپیده بابائی نیک

کارشناس حسابرسی رعایت الزامات حاکمیت، مدیریت حسابرسی

داخلی

فکر می‌کنم باتوجه به صحبت‌هایی که در چند سال اخیر راجع به بانک سامان شنیدم و تجربه کردم ۱: فضای مدرن و مناسب شعب ۲: برخورد محترمانه همکاران با مشتریان و پیگیری مستمر تا رفع مشکلات مشتریان ۳: همواره پیشرو بودن در خدمات الکترونیک و بانکداری دیجیتال ۴: آوازه و سابقه و اثر خوب روی مشتریان که باعث جذب مشتریان جدید میشه.

● مجید ربانی

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی

به نظرم خدمات بانکداری الکترونیک و برخورد محترمانه کلیه پرسنل، مخصوصاً همکاران محترم شعب

● محمدحسین بدر

بانکدار فروش، شعبه آفریقای شمالی

به نظر من نوع ارتباط با مشتری چون از خیلیا این رو شنیدم.

بانک سامان در پیام‌رسان‌های داخلی

@samanbank  تله

@samanbank  روبیکا

با شما در ارتباط هستیم.

برندگان سور سامانی

جایزه بزرگ
۲۰۰ میلیون تومانی

غلامرضا فتح‌اله‌زاده
شماره مشتری: ۲۰۴۶۵۰۵



سامانیوم Samanium

اسامی برندگان
سور خردادماه سامانیوم



جایزه ۵۰
۲۰,۰۰۰ سامانی

شماره مشتری	اسامی
۲۳۴۹۰۷۹	امید نوش‌مهر
۱۹۱۳۲۲۰	یویا محمدپور
۳۴۲۷۳۸۴	سیدعلی صدرهاشمی
۳۹۴۰۲۴۴	امیر علمادخیز
۳۱۶۹۷۱۵	ساناز علیزاده هشی
۳۱۱۶۸۰۵	رضا عباداللهی
۴۹۸۵۹۰۰	سعید آذری
۳۵۵۹۵۶۵	راستین پورذکاوت
۴۸۸۱۳۰۴	فرزاد دهشولی
۲۵۳۲۵	فرهاد تفرشیان
۲۲۰۱۷۰۴	مهرداد روانبخش یوسجین



جایزه ۵
۲۰ میلیون تومانی

شماره مشتری	اسامی
۷۲۹۹۰۵	الله خاکسار
۸۹۵۱۹۱	محمد خدابخشی
۵۰۰۶۴۵۷	سیده عاطفه فاطمی
۶۱۶۳۰۰	امید نورمحمدی
۳۱۰۳۰۶۴	فرزان مولاوردی



شماره مشتری	اسامی
۴۹۰۱۳۶۱	علی اکبری
۲۴۷۲۸۵۰	الهام ناییب
۲۵۲۴۴۷۱	جواد مزینانی
۵۷۳۷۲۲	سامان اکبری اصفهانی
۵۰۲۵۰۷۳	محمدرضا صداقت طبنتراد
۳۴۳۴۴۱۱	عاطفه رحیمی
۴۲۱۷۹۰۰	پدرام مرادیان
۱۳۳۲۴۵۴	آرش احمدی مرزدشتی
۱۹۳۱۵۱۴	حمیدرضا حبیبی
۲۰۵۳۰۱۸	آرمان طلوعی تهرانی فرد
۱۴۱۴۲۰۳	مبین خسروی سهل آبادی
۱۱۲۱۴۵۴	حنانه شکری حیدری
۲۷۲۱۵۰	رویین اسدیان

شماره مشتری	اسامی
۱۲۴۵۱۲۴	سیدمحمد محمودی
۲۴۲۵۷۲۵	مهدی نجفی
۱۹۵۹۱۰۷	امیرحسین عبدالعزیززاده
۲۹۱۴۲۹۱	مینا قدیمی آغبلاغ
۱۹۹۱۰۳۱	مجتبی رسولی
۴۰۴۱۱۲۵	مسعود حاجی میرافا
۱۰۱۲۴۴۷	عباسعلی هراتی فریمانی
۴۰۹۴۸۵۲	مهدی قدیری
۴۷۲۸۱۳۹	ساریو لراکلیان خویگانی
۳۱۷۱۴۷۵	علی اصغر مشک سار
۲۰۴۷۰۱۹	حمید علم بیگی
۳۷۴۸۲۶۴	رضا طاهریان
۱۷۴۹۷۹۷	آریتا هورمزد

ما با همه برنده‌ها تماس می‌گیریم.

براشون پیامک برنده‌شدن رو حتماً می‌فرستیم.

و مبلغ جایزه رو هم خیلی سریع به حسابشون واریز می‌کنیم.

شماره مشتری	اسامی
۱۰۷۲۵۴۲	کیوان حبیبی سیاه پوشی
۲۲۳۲۶۳۴	وحید ملانی
۸۰۳۷۶۲	غلامرضا بابائی همتی
۳۲۰۷۷۴۲	محمد علیزاده
۱۶۳۸۲۹۹	زهرا سلانی
۶۷۴۵۹	مهدی پیرمحمدی
۲۳۹۴۰۹۰	سپیده اعلانی
۱۳۱۵۴۳۴	حمید پوراوریگ
۱۱۵۳۰۰۰۰	جواد گلشنی
۵۱۹۳۴۷	شایان شهاب حسین آبادی
۳۲۱۳۵۰۷	سیده ریابه مرعشی مرزگو
۴۷۵۱۴۴۴	علیرضا اسفندیارخانی
۱۶۴۱۴۲۱	مسلم رفیعی

کافه تک

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید.

مثل ماههای گذشته، سعی می کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت های جدید، پادکست های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

| مهرناز تباری |

| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

گوگل سائتیز؛ ساده ترین راه برای داشتن یک وبسایت بدون کدنویسی



GOOGLE
SITES



گوگل سائتیز چیست؟

اگر تا امروز فکر می کردید ساختن یک وبسایت حتماً باید با یادگیری HTML، CSS و کلی مفهوم فنی دیگر همراه باشد، وقت آن رسیده نگاهی به Google Sites بیندازید. گوگل سائتیز یکی از ابزارهای مجموعه Google Workspace است؛ همان بسته ای که Google Docs، Google Sheets، Google Slides، Google Drawings، Google Forms و Google Keep را هم در خودش جای داده است. کافی است

به آدرس sites.google.com سر بزنید تا بدون نصب هیچ برنامه ای، مستقیم در مرورگر شروع به ساخت سایت کنید. جالب است بدانید ریشه این سرویس به سال ۲۰۰۶ برمی گردد، زمانی که گوگل شرکت JotSpot را خرید و فناوری آن را پایه نسخه اولیه Sites قرار داد. سال ها بعد، در سال ۲۰۱۶، گوگل نسخه ای کاملاً باز طراحی شده و ساده تر از این ابزار را عرضه کرد که همان نسخه ای است که امروز با آن کار می کنیم.

چرا گوگل سایتز این قدر محبوب است؟

رمز محبوبیت گوگل سایتز را باید در سه کلمه خلاصه کرد: رایگان، ساده و سریع. کافی است یک حساب گوگل یا جیمیل داشته باشید تا بتوانید بدون پرداخت هیچ هزینه‌ای برای هاست یا دامنه، سایت خودتان را بسازید و منتشر کنید. طراحی صفحات هم به شکل کشیدن و رها کردن (drag and drop) انجام می‌شود؛ یعنی متن، عکس، ویدئو یا حتی یک فرم را از پیش فرض‌ها انتخاب می‌کنید و در جای دلخواه روی صفحه قرار می‌دهید. چیدمان گرید هم به صورت خودکار مراقب است تا سایت روی موبایل، تبلت و دسکتاپ یک‌دست و مرتب دیده شود.

یکی دیگر از نقاط قوت این ابزار، هم‌افزایی‌اش با بقیه خدمات گوگل است. می‌توانید یک فایل Google Docs، یک نظرسنجی از Google Forms، یا حتی یک تقویم مشترک از Google Calendar را مستقیماً داخل صفحه سایت جاسازی کنید. برای تیم‌هایی که از قبل با اکوسیستم گوگل کار می‌کنند، این یعنی صرفه‌جویی در وقت و حذف نیاز به ابزارهای جانبی.

قابلیت مهم دیگر، همکاری هم‌زمان است؛ دقیقاً مثل زمانی که چند نفر روی یک فایل Google Docs کار می‌کنند. چند عضو تیم می‌توانند هم‌زمان روی یک سایت کار کنند، تغییرات را لحظه‌ای ببینند و دسترسی‌ها را هم مثل هر فایل دیگری در Drive به‌سادگی مدیریت کنند.

گوگل سایتز برای چه کارهایی مناسب است؟

بر اساس تجربه کاربران و بررسی‌های منتشرشده، گوگل سایتز بیشترین کارایی را در سناریوهایی دارد که هدف سایت ساده و مخاطب آن از قبل با شما آشناست؛ برای مثال یک اینترانت سبک برای معرفی پروژه‌ها، مستندات آموزشی، سیاست‌های داخلی سازمان یا لینک‌دهی به پوشه‌های Drive. همچنین برای صفحات موقتی مثل معرفی یک رویداد، ثبت‌نام در یک کارگاه آموزشی یا صفحه فرود موقت پیش از راه‌اندازی سایت اصلی، گزینه بسیار سریعی به شمار می‌رود.

به همین دلیل، گوگل سایتز در محیط‌های آموزشی و مدرسه‌ها هم طرفداران زیادی دارد؛ از پورتفولیوی دانش‌آموزی گرفته تا صفحه معرفی معلم یا پایگاه دانش داخلی یک سازمان. برخی نهادهای دولتی و شهرداری‌ها هم بدون نیاز به تیم فنی، سایت‌های داخلی خود را با همین ابزار ساخته‌اند.

محدودیت‌هایی که باید بدانید

اما گوگل سایتز ابزاری همه‌کاره نیست. اگر به دنبال فروشگاه آنلاین هستید، این پلتفرم گزینه مناسبی نیست؛ چون هیچ امکانی برای سبد خرید، مدیریت موجودی یا صفحات محصول با تنوع رنگ و سایز ندارد. امکانات سئوی آن هم در حد پایه است؛ می‌توانید عنوان و توضیحات صفحه را ویرایش کنید، اما ابزارهایی مثل مدیریت نقشه سایت، ریدایرکت حرفه‌ای یا شمای داده (schema) پیشرفته در دسترس نیست. تعداد قالب‌های آماده هم محدود است و کنترل طراحی گرافیکی در مقایسه با ابزارهایی مثل Wix یا Wordpress کمتر است.

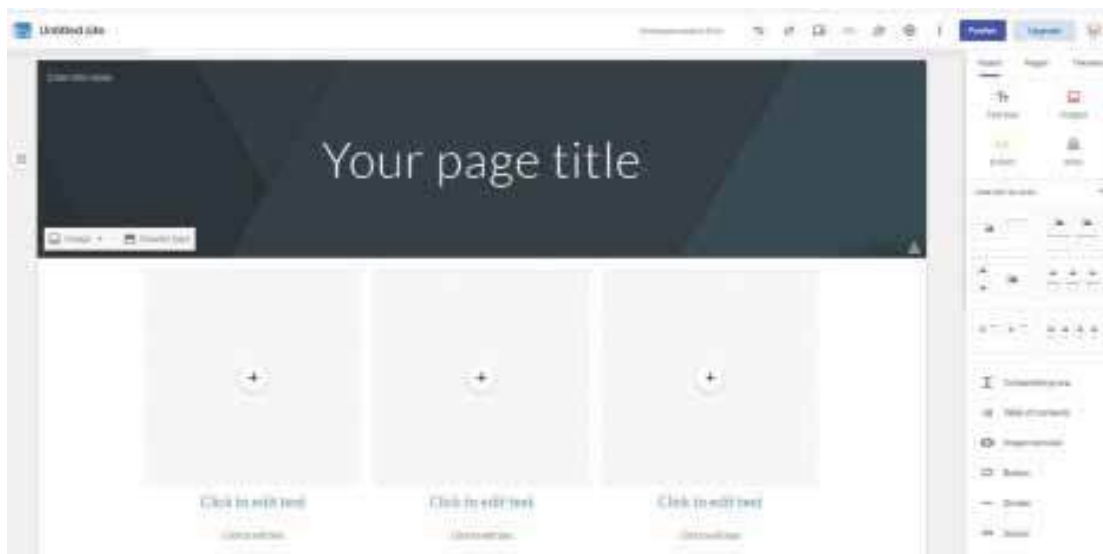
به طور خلاصه: برای اهداف ساده، داخلی و آموزشی عالی است، اما برای کسب‌وکارهایی که به رشد، سئوی قدرتمند یا فروش آنلاین فکر می‌کنند، احتمالاً باید سراغ گزینه‌های حرفه‌ای‌تر بروند.

چطور شروع کنیم؟

۱. با حساب گوگل خود وارد آدرس sites.google.com شوید.
۲. یکی از قالب‌های آماده را انتخاب کنید یا از صفر شروع کنید.
۳. با کشیدن و رها کردن، بخش‌های متن، عکس، دکمه یا فرم را به صفحه اضافه کنید.
۴. تم و رنگ‌بندی سایت را متناسب با برند یا سلیقه خودتان تغییر دهید.
۵. با کلیک روی «Share»، همکاران خود را برای ویرایش مشترک دعوت کنید.
۶. در پایان، با یک کلیک ساده سایت را منتشر (Publish) کنید.

جمع‌بندی

گوگل سایتز نمونه خوبی از فلسفه گوگل در ساده‌سازی ابزارهای فنی برای کاربران عادی است. شاید رقیب Wordpress یا Wix برای ساخت یک فروشگاه اینترنتی بزرگ نباشد، اما برای کسی که فقط می‌خواهد در چند دقیقه یک صفحه معرفی، اینترانت تیمی یا صفحه رویداد بسازد، انتخابی رایگان، سریع و بدون دردسر است. گاهی بهترین ابزار، همان ابزاری است که کار را ساده می‌کند؛ نه لزوماً پیچیده‌ترین آن.



نقش هوش مصنوعی در ترویج تولید ملی

| شهرام شیرکوند، پژوهشگر حوزه صنعت |

افزایش بهره‌وری کارکنان می‌شود و نیروی کار ماهر و خبره تولید می‌کند. در زمینه ایمن‌سازی محیط کار نیز استفاده از سیستم‌های رباتیک مجهز به هوش مصنوعی باعث افزایش سرعت، دقت در تولید می‌شود و محیط را برای کارکنان بخش تولید منعطف تر و ایمن می‌سازد.

این فناوری فرصت‌های بازاریابی و فروش محصولات تولید ملی را افزایش می‌دهد. با تحلیل رفتار مصرف‌کننده، شناخت سلیقه‌ها و نیازهای بازار و ارائه توصیه‌های اصولی و موثر به برنامه‌ریزی تولید و عرضه، منجر به افزایش فروش و بهره‌وری در صنعت می‌شود. در تحلیل نیازهای جدید مصرف‌کنندگان و پیش‌بینی وضعیت بازار، به تولیدکنندگان امکان می‌دهد محصولات خود را مطابق با تقاضای واقعی طراحی و تولید کنند که از اتلاف منابع جلوگیری کرده و سودآوری تولید ملی را افزایش می‌دهد.

در حوزه تحقیق و توسعه هوش مصنوعی ابزارهای قدرتمندی برای تحلیل داده‌های تحقیقات، بررسی نتایج آزمایش‌ها و پیش‌بینی ویژگی‌های مواد و محصولات جدید در اختیار پژوهشگران قرار می‌دهد، که سرعت نوآوری و تولید محصول جدید را افزایش داده و قابلیت رقابت محصولات داخلی با مشابه خارجی را افزایش می‌دهد. همچنین، بهره‌گیری از فناوری‌های مختلف هوش مصنوعی در بخش خدمات پس از فروش، ارتباط با مشتری و بهبود تجربه مشتری موجب افزایش رضایتمندی و وفاداری مشتریان داخلی و خارجی می‌شود.

در سطح کلان، هوش مصنوعی می‌تواند به پیش‌بینی مسیر اقتصادی و صنعتی کمک کند و با ارائه پیشنهادها راهبردی به سیاست‌گذاران و مدیران، امکان اتخاذ تصمیمات مؤثر در راستای تحقق اهداف توسعه تولید ملی را فراهم می‌آورد.

به طور کلی، هوش مصنوعی با تحلیل داده‌های کلان و ایجاد مدل‌های پیش‌بینی موجب کاهش ضایعات، ارتقای کیفیت محصولات و خدمات، بهبود زمان بندی اصلی تولید و افزایش رقابت‌پذیری در تولیدات داخلی می‌شود.

کاربردهای هوش مصنوعی در صنایع مختلف از جمله خودروسازی، داروسازی، نساجی و کشاورزی موجب کاهش زمان و هزینه تولید و ارتقای ایمنی کارکنان می‌گردد.

در مجموع هوش مصنوعی با ایجاد هماهنگی میان پژوهش و توسعه، تولید مطابق با استاندارد جهانی، کنترل کیفیت، لجستیک، بازاریابی و فروش، خدمات فروش و خدمات پس از فروش، ضمن بهبود چرخه تولید، سبب ارتقای کیفیت، کاهش هزینه‌ها، تقویت رقابت‌پذیری و توسعه صادرات تولیدات ایرانی می‌شود. بنابراین بهره‌گیری مدیریت شده از هوش مصنوعی موجب توسعه تولید داخلی و تقویت اقتصاد ملی خواهد شد، وابستگی به واردات تکنولوژی و کالاهای خارجی را کاهش داده و مسیر دستیابی به استقلال صنعتی و اقتصادی کشور را هموارتر می‌کند.

در حال حاضر فرآیند تولید مبتنی بر دانش و فناوری‌های نو و توسعه محصول جدید برای بنگاه‌های تولیدی و خدماتی یک مزیت رقابتی محسوب می‌شود. به این لحاظ استفاده از فناوری هوش مصنوعی نه تنها بهره‌وری و کیفیت تولید داخلی را افزایش می‌دهد، بلکه با ایجاد نوآوری، کاهش ضایعات، بهبود فرآیندهای تصمیم‌گیری و ارتقاء مستمر مهارت‌های نیروی انسانی، در توسعه پایدار و رقابت‌پذیری صنایع کشور اثرگذار است و می‌تواند به پیشران در توسعه صنعتی و اقتصادی و ترویج هوشمند تولید ملی تبدیل شود.

تولید ملی، اولویت محوری و اصلی کشور است. صنعت ملی زیرساخت راهبردی و محرک اصلی برای تحقق اهداف کلان تولید ملی است، زیرا زیرساخت‌های لازم برای تولید کالا و خدمات در کشور را فراهم می‌کند. صنعت ملی به عنوان یکی از ارکان اصلی اقتصاد، با افزایش تولید ناخالص داخلی و توسعه زیرساخت‌ها موجب پیشرفت کشور می‌شود، اما مدیریت صنعت ملی به مفهوم استفاده از دانش، مهارت‌ها، ابزارهای مدیریتی و فناوری‌های جدید برای پیشبرد فعالیت‌های مختلف صنعتی در کشور به منظور تحقق اهداف اقتصادی و توسعه کسب و کار است.

از این حیث هوش مصنوعی (Artificial Intelligence) به عنوان یکی از فناوری‌های شاخص قرن بیست و یکم، در مدیریت صنعت ملی و ترویج تولید ملی کشور نقش بسزایی دارد و توانمندی‌های و قابلیت‌های بی‌شماری برای توسعه تولید نوآورانه، افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و بهبود کیفیت محصولات در صنایع مختلف فراهم خواهد آورد. سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی قادرند بسیاری از فرآیندهای تولیدی و صنعتی را با دقت و سرعتی فراتر از توان انسان بهینه کنند، با ارتقاء کارایی خطوط تولید، خطاهای ناشی از عوامل انسانی را به کمترین حد ممکن برسانند. این فناوری به ویژه در صنایع پیشرفته و دانش‌بنیان شرایطی را فراهم می‌کند که تولیدکنندگان با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده در طول فرآیند تولید، امکان اتخاذ تصمیمات راهبردی و عملیاتی مناسبی داشته باشند و بهره‌وری کلی سیستم‌های تولیدی و صنعتی را بهبود دهند.

هوش مصنوعی قادر است با تحلیل داده‌ها، مصرف مواد اولیه، میزان ضایعات، زمان کار ماشین‌آلات و استفاده از نیروی انسانی را بررسی و بهترین الگوهای تولید را پیدا کند که منجر به کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری خواهد شد.

در برنامه‌ریزی زنجیره تأمین و مدیریت موجودی مواد اولیه، استفاده از هوش مصنوعی امکان پیش‌بینی نیازهای بازار و پیشگیری از کمبود یا انباشت منابع را مهیا می‌سازد، که نتیجه آن تولید پایدار و توسعه اقتصادی است. در حوزه کنترل کیفیت، به تولیدکنندگان امکان می‌دهد تا محصولات معیوب یا دارای نقص را به صورت دقیق شناسایی کنند و از ارسال آنها به بازار جلوگیری کنند. این امر علاوه بر کاهش هزینه‌های ناشی از بازگرداندن و تعمیر محصولات در شبکه خدمات پس از فروش، موجب افزایش اطمینان و اعتماد مشتری شده و جایگاه رقابتی تولید ملی را مستحکم می‌سازد.

هوش مصنوعی همین طور در طراحی محصولات مورد نیاز تولید کنندگان، عملکردی بی‌نظیر دارد، زیرا با شبیه‌سازی مجازی و بررسی پارامترهای اثرگذار، امکان تولید طراحی‌های پیچیده و پیشرفته را در حداقل زمان و با کیفیتی مناسب فراهم می‌نماید. این موضوع به خصوص در خودروسازی، هوافضا، لوازم الکترونیکی و ماشین‌آلات سنگین اهمیت زیادی دارد و توان رقابتی کشور در حوزه صنعت را افزایش می‌دهد.

امروزه سیستم‌های هوشمند قادر به بهینه‌سازی مسیرهای حمل و نقل داخلی و خارجی هستند، به این ترتیب که هزینه‌ها و زمان جابه‌جایی کالاها را کاهش داده و از مصرف بی‌رویه انرژی و منابع جلوگیری می‌کنند. هوش مصنوعی علاوه بر کاربردهای صنعتی، نگهداری و توسعه منابع انسانی را تسهیل می‌کند. به نحوی که آموزش کارکنان با سیستم‌های هوشمند، ارائه توصیه‌های عملیاتی و تحلیل عملکرد نیروی کار سبب ارتقای مهارت‌ها و

۱ جایزه بزرگ
۲۰۰ میلیون تومانی

غلامرضا فتح‌اله‌زاده

شماره مشتری: ۲۰۴۶۵۰۵

اسامی
برندگان

سور خردادماه سامانیوم

برای مشاهده اسامی برندگان ۵ جایزه ۲۰ میلیون تومانی و
۵۰ جایزه ۲۰,۰۰۰ سامانی، QRcode زیر را اسکن کنید.



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	نیما کیلانی
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	تیمور طاهری
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	رضا جلیل زاده
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی وشته
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گل‌بندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین ییگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی، فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۳۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۳۵۴۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۰۵۶-۲۲۸۲۳۲۴۹	۲۲۸۲۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۳۲۹۰۲۰۹۲-۳ ۲۲۹۲۴۴۵۲	۲۲۹۲۴۴۶۳	مهدی عامری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی، روبه‌روی خیابان کاج، نبش کوچه ششم (شیخ‌لو)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	منصوره رضائیان مقدم
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت‌آباد جنوبی، پایین‌تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	حمزه تقیانی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	مریم یدینی
۱۴	میدان وتک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان وتک، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت‌آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۵ و ۲۰۲	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	-
۱۸	شهری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸ ۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	مصطفی کرمی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقا شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان تلون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطائی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۲۲۳۱۴۷-۳۳۲۲۳۰۷۸	۳۳۲۲۳۱۴۳	فرخ فرجی
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۷۸۸۴۶-۶۶۰۷۸۸۴-۶	۶۶۰۷۸۸۰۰	محمود لک
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۷۰۰۵۰۴۱-۴۷۰۰۵۰۸۳	۴۴۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	علیرضا رشیدی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۲۷۲-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	احسان کیانی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۷۴۴۸	۸۸۶۳۶۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال‌الدین اسد‌آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۴۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	مسلم مرتضوی‌فر
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه‌رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۶۶۶۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان آیت اله خوشوقت، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	سلیمان بیات
۳۴	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	ارسلان بی‌آزار قادیکلانی
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان آیت اله خوشوقت، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۳	۷۷۷۳۳۳۵۰-۵۴	۷۷۷۳۳۳۵۵	محمود احسنی
۳۶	بازار کاشا	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سزه میدان، بازار کاشا، نبش بازار کاشا، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۸۰۸۵۰۹	وحید میرزاخانی
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳ ۲۶۲۰۰۹۳۸-۴۰	۲۶۲۰۰۹۳۸	زهره کسرانی‌پور
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷ ۶۶۴۹۱۰۸۸	۶۶۴۹۱۰۷۳	مسلم مرتضوی‌فر
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه کله‌ها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۹-۷۷۹۴۰۴۲۸	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی اکبر فتحی زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱ ۷۷۲۱۱۹۳۴	۷۷۲۱۳۷۷۷	مؤسسان طرفه نژاد
۴۲	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	راحمه خیر خواه
۴۳	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹ ۵۵۷۸۴۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	افشین فرج‌زاده
۴۴	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	میرحسین آقاجانی
۴۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	محمد رضا البرزی
۴۶	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	-	حسن رنجبر قلیچی
۴۷	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی‌خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	روح اله سیاوشی
۴۸	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	علی اکبر عینی
۴۹	خیابان لوازانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لوازانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زرهونه
۵۰	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۱	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدادی، نبش غربی خیابان ماکونی‌بور، پلاک ۱۹	۲۲۸۰۳۲۲۷-۲۲۸۰۳۲۳۰	۲۲۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۲	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین‌آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	بهوش قاسمی
۵۳	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	رضا جلالی
۵۴	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۵	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه‌راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	حمید زرهونه
۵۶	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی‌عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۵۹۳۸	عباس دانش‌نیا
۵۷	یهشی-قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	-	رضا محمدقاسمی
۵۸	برج سامان	۸۶۷	خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان، طبقه اول داخلی	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ ۳۹۸۹۶۳۸۰	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ ۳۹۸۹۶۳۸۰	فاطمه حاجی بابایی
۵۹	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۰	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۳۵۳۲۹۶-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۴۷۵	محسن باقری‌نیا
۶۱	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	مهدی طلایی
۶۲	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۳	لاله زار	۸۷۲	تهران، خیابان لاله‌زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری، پلاک ۴۶۱	۳۸۷۰۴۵۸ - ۳۸۷۰۲۱۷ ۳۸۷۰۲۵۸ - ۳۸۷۰۱۳۹	۲۳۵۳۰۱۴۶	رامتین سلیمانی
۶۴	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت‌تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۲۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۵	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۲۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۶۶	بلوار ۲۴ متری سعادت‌آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابایی
۶۷	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، انتهای خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان حسن‌اکبری، پلاک ۸۸	۲۲۳۹۱۰۷۱ ۲۲۳۹۹۷۱۶ ۲۲۳۹۹۷۴۱ ۲۲۳۹۸۷۵۷	۲۲۳۹۴۳۱۳	مهدی سلطانی
۶۸	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۹-۶۶۸۱۵۹۶۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	عباس آهنگری کیوی
۶۹	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	جبار رضائی دره نیجه
۷۰	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۲۶۲۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	منصوره رضاییان مقدم
۷۱	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	روح اله صفری
۷۲	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۶۹	امیر گیلانی‌فر
۷۳	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۸۷۴۵-۵ - ۸۶۱۱۲۰۲۶ ۸۶۱۱۲۰۲۹ - ۸۶۱۱۲۰۲۷	۸۸۴۵۸۷۸۷	بهنام پوناظر
۷۴	جهان‌شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سیاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۴۴۶۶۱۱۱۵-۱۷۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	مهدی تک‌دهقان
۷۵	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۲۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۲۲	مرتضی باغستانی
۷۶	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۲۶	۶۵۲۶۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۷۷	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	غلامعلی کریمی‌ایبازی
۷۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	اکبر مردانی
۷۹	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۲۷۰۵۹۴۹	حامد سرخوش
۸۰	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۳۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۱۳	روح الله پورملاکه

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۱	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۲	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	مهدی ملاشعید
۸۳	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میثاق و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	اصغر یاری
۸۴	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلتا، برج بلبلور، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۳۰	مهدی بهاری (سرپرست موقت شعبه)
۸۵	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	-	حمیده شه بخش
۸۶	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	مجید گزی
۸۷	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۸۸	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپرو خیابان آزاد همدانی، نبش کوچه سوداگر، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۸۹	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۱-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۰	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپرو فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۱	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۲	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۳	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۴	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۹۵	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۹۶	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۹۷	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	-	امیر رضا زره‌داران
۹۸	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۶	علی‌فدائی‌نیا (سرپرست موقت شعبه)
۹۹	بجنورد	۹۳۳۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۳۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۳۴۷۳۴۸	یاسر محمود خانی
۱۰۰	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	مسعود تقی زاده
۱۰۱	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰-۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	ابوذر اساسه
۱۰۲	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپرو شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	اسمعیل حسن زاده (معاون شعبه)
۱۰۴	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۳-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۰۵	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸-۱۹-۲۲	-	حمید صوفی آبادی
۱۰۶	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۷۶۶۰	حسین شیعی سیمکی
۱۰۷	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۴۲	ملیحه تبریزیان
۱۰۸	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	زهره ولی‌اللهی (معاون شعبه)
۱۰۹	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی‌آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۰	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۷۹	مجید سیف‌الدینی
۱۱۱	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۷۸۰۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۲	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۷۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۳	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرنیا، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۴	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۹۵۲۵	محمدحسین مداح‌زاده
۱۱۵	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	-	محمد رضا زارع
۱۱۶	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۱۷	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۱۸	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	محمدعلی رضائی‌اقدم
۱۱۹	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، خیابان ۱۷ شهریور جدید، بلوار شهید قاضی طباطبائی، پلاک ۸۳	۰۴۱۳۵۵۶۰۹۴۱ ۰۴۱۳۵۵۷۳۱۷۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۱۷۳	اروج میرزائی
۱۲۰	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۰	علیرضا محمودی
۱۲۱	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپرو مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهاب‌امامی
۱۲۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی‌فر
۱۲۴	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۳۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۳۵۲۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۲۵	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۲۶	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴، ۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سپندار
۱۲۷	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۴۲۵۹	محمد سلگی
۱۲۸	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپرو مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۵۰	عباس اطهری
۱۲۹	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۴۰-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبه کیش	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۱۵	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
اروند	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۱۵	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه اهواز	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۱۵	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه قشم	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۱۵	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
سایر شعب	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۱۵	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	اله میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	علی حمیدیا	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	بهاره علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	بابک برومند		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی باقی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۳۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۷	سرپرستی ناحیه ۷	محمدرضا پیشگاه هادیان		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گله، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن - کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۴۷
۱۰	سرپرستی استانهای شمال (ناحیه ۱۱)	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۱	سرپرستی استانهای شمال غرب (ناحیه ۱۲)	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نیش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۲	سرپرستی شعب استانهای شرق و شمال شرق	مهدی توژنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۳	سرپرستی استانهای مرکزی (ناحیه ۱۴)	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نیش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۴۰۸۰-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲
۱۴	سرپرستی شعب استانهای جنوب و جنوب غرب	مهرزاد نظری	شیراز-بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول کد پستی: ۷۱۸۵۷۷۳۳۹۵	۰۷۱-۳۸۴۶۶۶۷۲-۰۷۱-۳۸۴۶۶۶۷۰-۷۲
۱۵	سرپرستی استانهای جنوب شرق (ناحیه ۱۷)		کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۳-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نیش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵- برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نیش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمد هاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نیش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان ژوبار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نیش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید جنوبی، قبل از چهارراه پلیس، ساختمان ژوبار، طبقه سوم، واحد ۳۰۳	۰۳۱۳-۳۱۳۱۳۲۱۰ و ۳۱۳-۳۱۳۱۳۲۵	۰۳۱۳-۳۱۳۱۳۱۶	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	محبوبه کوشافر

یه سور دلچسب

سور تیرماه سامانیوم



۱ جایزه ۲۰۰ میلیون تومانی | ۵ جایزه ۲۰ میلیون تومانی
۵۰ جایزه ۲۰,۰۰۰ سامانی





برمدار، برقرار

eSIM سامانتل، آینده ارتباطات ...



samantel.ir/e-sim/

