

به نام خدا

حضرت امام رضا (ع):

به دیدن یکدیگر روید تا یکدیگر را دوست داشته باشید و دست یکدیگر را بفشارید و به هم خشم نگیرید (بحار الانوار، ج ۷۸، ص ۳۴۷)



دکتر طالبی:

## رمز موفقیت بانک در نحوه ارتباط با مشتری است

یافته است از این رو کلیدی ترین کاری که باید انجام دهیم فراهم کردن زمینه دسترسی و افزایش دانش در این حوزه است. وی همچنین به دانشی که همکاران در حین خدمت کسب می کنند اشاره کرد و افزود: کتابها، مقالات، نوشته‌ها و سخنرانی‌ها ارزشمند هستند ولی آنچه در صحنه عمل اتفاق می افتد آن را معنی دار می کند و باید از تجربه همکاران در این زمینه به صورت ملموس و عینی استفاده کنیم.

دکتر طالبی داشتن مهارت‌های ارتباط با مشتری را برای یک بانکدار ضروری دانست و تصریح کرد: حتی برای قضاوت درباره عملکرد و توانمندی‌های همکاران می توان مهارت‌های ارتباط با مشتری را مبنا قرار داد.

مدیرعامل بانک کشاورزی خاطر نشان کرد: در حوزه ارتباط با مشتری موضوع ارتباط انسانی مطرح است که لطافت و ظرافت‌های ویژه‌ای دارد و این لطافت به هنرمندی همکاران در ارتباط با مشتری نیازمند و مرتبط است. وی افزود برای موفقیت در مسیر ارتقای جایگاه بانک در حوزه ارتباط با مشتری باید در حوزه‌های دانش، تجربه، مهارت و هنرمندی‌های ارتباط با مشتری برنامه‌های مشخصی داشته باشیم.

دکتر محمد طالبی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل بانک کشاورزی گفت: رمز موفقیت بانک علاوه بر سرمایه‌گذاری در حوزه سرمایه انسانی، اقداماتی است که باید در حوزه ارتباط با مشتری انجام شود.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، دکتر طالبی در پیامی ویدئویی به شرکت کنندگان ششمین همایش مدیریت ارتباط با مشتری که روز چهارشنبه هجدهم دی ماه در بندرعباس برگزار شد، از عزم و اراده کارکنان این بانک برای ارتباط با مشتری قدر دانی کرد و افزود: برای موفقیت سازمانی به نام بانک که مهم‌ترین دارایی آن سرمایه انسانی است باید در دو حوزه فنی و ارتباط با مشتری قوی عمل کرد.

وی با بیان اینکه این دو حوزه با یکدیگر تکامل می‌یابند و نقص هر کدام در حرکت کلی بانک مشکل ایجاد می کند گفت: هر چند توانمندی‌های فنی همکاران قدرت بانک را بالا می‌برد، اما مهارت‌های ارتباط با مشتری است که توانمندی‌های فنی را معنی دار کرده و به آن‌ها ارزش می‌دهد. مدیرعامل بانک کشاورزی در ادامه با تأکید بر ضرورت تقویت مهارت‌های ارتباط با مشتری اضافه کرد: در دنیای امروز موضوع ارتباط با مشتری توسعه زیادی

### حرف اول

#### راهبر دا جنتاب ناپذیر

«مشتری را ارباب خود بدانیم، نه مزاحم، او رئیس ما است نه ما رئیس او. او به ما خدمت می کند نه ما به او. او تامین کننده زندگی ماست، او ارباب ما است، با مراجعه به ما بر ما منت می گذارد ...». نه همه اینها، اما جملاتی از این دست را می توان بر سر در ورودی بیشتر بانک‌ها و موسسات مالی کشور هندوستان دید. این کلمات در حقیقت آموزه‌های مهماتما گاندی رهبر استقلال هند است. او با این آموزه‌ها در نیمه دوم قرن بیستم به هندی‌ها آموخت چگونه کسب و کار کنند و به چه وسیله در کسب و کار خود موفق باشند. لیک چنین شیوه‌ای برای برخورد با مشتری را نه تنها در میان هندی‌ها سهل گیر که در میان ژاپنی‌های سخت‌گیر و یا انگلیسی‌های تندخو هم نمود دارد. چنانکه ژاپنی‌ها که مردمی خشک و جدی هستند، در برخورد با مشتری و آن‌جا که منافع اقتصادی‌شان ایجاب می کند بسیار منعطف عمل می کنند. و یا در مورد انگلیسی‌ها می توان از عبارتی منتسب به ناپلئون یاد کرد که گفته «انگلیسی‌ها دکان داران خوبی هستند».

شکل و شمایل این گزاره‌ها هر چه هست و متعلق به هر قومیت و ملتی، همگی دال بر یک واقعیت‌اند و آن جایگاه ویژه مشتری و مشتری‌مداری در بقا و ماندگاری سازمان‌هاست. حال چنانچه سازمان مورد بحث، بانک باشد این اصل حیاتی ضرورتی دوچندان می‌یابد و اگر بانکی تخصصی و توسعه‌ای، که مشتری‌مداری بنیانی می‌شود برای دیگر امور بانکی؛ چراکه این دسته بانک‌ها فارغ از کارکردهای تجاری، وظایف مهمتری را هم بر عهده داشته تا به واسطه آن توسعه و رفاه را برای کشور به ارمان آورند. لکن به همین روست که دکتر طالبی، مدیرعامل بانک کشاورزی بر این مهم تأکید می کند که «ارتقای جایگاه مشتریان در فرهنگ سازمانی ما در ساختار، روش‌ها و طرز تفکر ما واقعاً یک راهبرد اجتناب ناپذیر است.»

مدیر مسئول

#### خوب است بدانیم:

از ابتدای سال جاری تا پایان آذر ماه تعداد ۴۴۵۱۳۸۱ تراکنش مالی جمعاً به مبلغ ۱۷۲۲۱ میلیارد ریال از طریق سهامانه‌های همراه بانک / تلفن‌بانک / اینترنت بانک / درگاه پرداخت اینترنتی بانک کشاورزی انجام شده است. در همین ارتباط در آذر ماه سال جاری مدیریت‌های خراسان رضوی، اصفهان، فارس، تهران بزرگ، استان تهران بالاترین عملکرد را در زمینه تعداد تراکنش های مالی کانال های ارتباطی الکترونیکی به خود اختصاص داده اند.



با تسهیلات بانک کشاورزی به بهره‌برداری رسید

• ۳۴ طرح مرغداری تا پایان آذرماه سال جاری در استان ایلام با ظرفیت ۶۷۰ هزار قطعه و با صرف هزینه‌ای معادل ۳۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۱۳۰ نفر

• طرح مرغداری با ظرفیت ۲۰۰۰۰ قطعه در شهر تویسرکان استان همدان با صرف هزینه‌ای بیش از ۷ میلیارد و ۱۸۱ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۴ نفر

• طرح پرورش مرغ گوستی با ظرفیت ۴۰ هزار قطعه در شهرستان مهریز استان یزد با صرف هزینه‌ای بیش از دو میلیارد ریال و زمینه اشتغال ۴ نفر

• دو طرح پروار بندی بره با ظرفیت ۲۰۰ راس و پرورش ماهیان سرد آبی با ظرفیت ۲۸ تن در سال با صرف هزینه‌ای بیش از ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۶ نفر

• طرح بسته بندی گوشت و سبزیجات با ظرفیت ۵۶۰ تن در سال در شهر تویسرکان استان همدان با صرف هزینه‌ای بیش از ۱۳ میلیارد و ۲۶۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۲۰ نفر

• دو طرح مرغداری گوستی ۲۰ و ۳۰ هزار قطعه‌ای در شهرستان‌های ماهیدشت و روانسر استان کرمانشاه با صرف هزینه‌ای معادل ۶ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۱۱ نفر

• طرح گلخانه خیار سبز با ظرفیت ۹۰ تن در سال در استان یزد با صرف هزینه‌ای بالغ بر یک میلیارد و یکصد و چهل میلیون ریال

• شرکت بسته‌بندی و فراوری کشمش با ظرفیت اسمی ۵ هزار تن در سال در شهرستان تاکستان استان زنجان با صرف هزینه‌ای معادل ۱۰ میلیارد ریال و زمینه اشتغال ۳۱ نفر

مدیر امور مشتریان بانک کشاورزی :

## نیاز امروز بانک تقویت و بهبود ارتباط با مشتری است

ارتباط با مشتری و ... را بر شمرده و CRM را روشی عنوان کرد که نگاه واحد و یکپارچه‌ای را نسبت به مشتری ایجاد می‌کند به گونه‌ای که مشتری در مرکز تمهیدات سازمان قرار می‌گیرد. وی در خاتمه سخنانش با بیان اینکه نیاز امروز بانک کشاورزی تقویت و بهبود روش‌های ارتباط با مشتری است ابراز امیدواری کرد: با اجرای برنامه‌های تدوین شده بانکی چابک، منطبق با شرایط محیط و پاسخگوی سریع به نیاز مشتریان داشته باشیم.

بر اساس این گزارش محمد ابراهیم علی سمیر رئیس اداره کل ارتباط با مشتریان درباره ارتباط با مشتری و نقاط تماس با مشتری سخنرانی کرد و ارائه مفاهیمی درباره مشتری‌مداری موضوع سخنرانی مسعود آتشی مدیرعامل شرکت گسترش فناوری‌های نوین کشاورز بود. این گزارش می‌افزاید سخنرانی دکتر جعفری از اساتید دانشگاه درباره ارتباط با مشتری و فنون مذاکره شعف مشتری، برگزاری کارگاه‌های آموزشی و قدردانی از کارکنان برتر حوزه مدیریت ارتباط با مشتری مدیریت‌های هرمزگان، سیستان و بلوچستان، کرمان و جنوب کرمان از دیگر برنامه‌های این همایش بود.

مرادی با بیان اینکه برنامه راهبردی تحول بانک کشاورزی بر اساس مطالعه آینده بخش کشاورزی و آینده این بانک تدوین شده است افزود: با تدوین این برنامه راهبردی و شناسایی اهداف عملیاتی و برنامه‌هایی که باید گام به گام به اجرا شود، یکی از اهداف کلان بانک در زمینه مدیریت ارتباط با مشتری در سه حوزه ارتباط با مشتری، ازدحام شعب و شعف و خشنودی مشتریان تعیین شد.

مدیر امور مشتریان بانک کشاورزی با اشاره به عوامل موثر در هر تغییر و تحول، نقش سرمایه‌انسانی را بسیار مهم دانست و گفت: باید قبل از مدیریت ارتباط با مشتری، مدیریت ارتباط با کارکنان داشته باشیم. وی با اشاره به اینکه در حوزه ارتباط با مشتری مقالات و تحقیقات زیادی انجام شده است، بر ضرورت مطالعه و افزایش دانش همکاران در این زمینه تأکید کرد. مدیر امور مشتریان در ادامه به مقوله ارتباط با مشتری پرداخت و اهمیت ارتباطات، شناخت مشتری و ویژگی‌های ارتباط با مشتری، مزایای استفاده از مدیریت ارتباط با مشتری، مراحل مدیریت

ششمین همایش مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) بانک کشاورزی، با حضور امین مرادی مدیر امور مشتریان، مسعود آتشی مدیرعامل شرکت گسترش فناوری‌های نوین کشاورز، محمد حسین قاسمی‌نژاد مدیر شعب بانک کشاورزی در استان هرمزگان، برخی از روسا و معاونان ادارات مرکزی، همچنین برخی از روسای و کارکنان شعب استان‌های هرمزگان، سیستان و بلوچستان، کرمان و جنوب کرمان

روز چهارشنبه هجدهم دی در بندرعباس برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی؛ در این همایش پس از پخش و پیام ویدئویی دکتر طالبی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل بانک، امین مرادی طی سخنانی به برنامه‌های راهبردی این بانک اشاره کرد و گفت: برنامه راهبردی تحول بانک کشاورزی با اتکاء به دو مولفه اساسی شناخت استراتژی و آینده پژوهی تدوین شده است. وی در این زمینه تصریح کرد: شناخت استراتژی از طریق مصاحبه با تعداد زیادی از مدیران و همکاران بانکی و با همکاری مشاوران انجام و نقاط قوت و ضعف بانک شناسایی شد.

### مکث

امین مرادی: باید قبل از مدیریت ارتباط با مشتری، مدیریت ارتباط با کارکنان داشته باشیم

## نمایش فهرست بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های لازم الاجرای بانک تا پایان سال ۹۱ در سامانه پیوند

فایل فهرست بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های لازم الاجرای بانک تا پایان سال ۹۱ در صفحه اصلی سامانه ارتباطات درون سازمانی پیوند بارگذاری شده است. به گزارش معاونت مستقل دبیرخانه و خدمات مدیریت همکاران محترم می‌توانند با مراجعه به سامانه پیوند آخرین بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های نافذ بانک تا پایان سال ۹۱ را مشاهده و مطالعه فرمایند.

استان‌ها

● مدیریت استان همدان بیش از ۸۷۱ میلیارد ریال تسهیلات از محل اعتبار طرح‌های توسعه بخش کشاورزی به متقاضیان در زمینه های دام و طیور، باغبانی، صنایع تبدیلی و... که باعث ایجاد شغل برای ۴۷۹۲ نفر شده است پرداخت کرد.

● مدیریت استان کردستان در سال زراعی ۹۲-۹۳ تا کنون به ۳۰ متقاضی خرید کمابین و تراکتور مبلغی معادل بر ۲۵۶ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال تسهیلات پرداخت کرد.

● مدیریت استان تهران از ابتدای اجرای طرح توسعه بخش کشاورزی تاکنون مبلغ ۲۱۰ میلیارد و ۵۴۶ میلیون ریال تسهیلات به تعداد ۱۸۵ فقره در شهرستان پاکدشت در زیربخش‌های دام، گلخانه، طیور که باعث ایجاد زمینه شغلی برای ۴۰۶ نفر شده است پرداخت کرد.

● مدیریت استان تهران از ابتدای اجرای طرح توسعه بخش کشاورزی تاکنون مبلغ ۱۱۳ میلیارد و ۶۸۲ میلیون ریال تسهیلات به تعداد ۹۱ فقره در شهرستان دماوند در زیربخش‌های طیور و صنایع وابسته به کشاورزی که باعث ایجاد زمینه شغلی برای ۲۰۰ نفر شده است پرداخت کرد.

● مدیریت استان تهران از ابتدای اجرای طرح توسعه بخش کشاورزی تاکنون مبلغ ۹۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال تسهیلات به تعداد ۱۹ فقره در شهرستان اسلامشهر در زیربخش‌های دام و صنایع وابسته به کشاورزی که باعث ایجاد زمینه شغلی برای ۱۴۹ نفر شده است پرداخت کرد.

● مدیریت استان همدان از ابتدای اجرای طرح توسعه بخش کشاورزی تاکنون مبلغ ۳۶۹ میلیارد و ۵۴۲ میلیون ریال تسهیلات به ۲۶۰ طرح در زیربخش‌های دام، طیور و گلخانه که باعث ایجاد شغل برای ۶۰۷ نفر شده است پرداخت کرد.



## دومین همایش گزینش گران بانک کشاورزی

در فرآیند نیروی انسانی را بسیار مهم و حساس برشمرد و گفت باید توجه داشت امروز با نسلی از نیروی انسانی در ارتباط هستیم که مشخصه‌های آنها با نسل گذشته بسیار متفاوت است بنابراین لازم است این موضوعات را در گزینش این افراد مد نظر قرار دهیم و تلاش کنیم صداقت و راستگویی را در ارتباط با آنها پرورش دهیم. بر اساس این گزارش محمد حسین رضایی پور مدیر هسته گزینش بانک از

دیگر سخنرانان این همایش بود که به تشریح اهداف این همایش پرداخت و گفت هدف همدلی و همفکری برای رشد و تعالی بانک است و باید تلاش کنیم این همایش‌ها موجب هم افزایی شود. مهندس علی اصغر محمدی سخنران دیگر این همایش بود که نقش گزینش گران در بانک را کلیدی توصیف کرد و حساسیت کار در این بخش را بالا برشمرد و گفت داشتن نیروی انسانی خوب و توانمند به دقت و درایت کارکنان هسته گزینش بستگی دارد، البته مشورت در امور نیز می‌تواند به عنوان یک ابزار مناسب به گزینش گران کمک شایانی کند. این گزارش‌ها می‌افزاید: برگزاری کارگاه‌های مصاحبه علمی، اخلاق حرفه‌ای، پاسخگویی در مصاحبه از دیگر برنامه‌های این همایش دو روزه بود. این همایش پانزدهم دی ماه سالجاری در مرکز آموزش این بانک به پایان رسید.

دومین همایش سراسری گزینش گران بانک کشاورزی با حضور منوچهر حیاتی مدیر امور سرمایه انسانی، منوچهر نبی رئیس اداره امور کارکنان، مهندس علی اصغر محمدی مدیر شعب بانک در استان مازندران، محمد حسین رضایی پور مدیر هسته گزینش بانک و گزینش گران سراسر کشور در مرکز آموزش بابل برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی استان مازندران،

منوچهر حیاتی مدیر امور سرمایه انسانی در نخستین روز این همایش طی سخنانی به تشریح تغییر و تحول در نظام بانکی و جایگاه بانک کشاورزی در سیستم بانکی کشور پرداخت و نقش بانک کشاورزی را در تامین غذای مردم بسیار با اهمیت برشمرد و گفت: امروزه کارکردهای درونی نظام بانکی تغییر کرده و بانک کشاورزی با بهره‌گیری از نیروی انسانی مجرب و متعهد و سیستم‌های نوین بانکی در این عرصه پیشتازو با آمیختن فرهنگ سازمانی با سازمان بانک زمینه ساز این توفیقات بوده است.

مدیر امور سرمایه انسانی افزود: تسهیلات طرح‌های توسعه کشاورزی که با نظارت کامل پرداخت شده منجر به اشتغال چشمگیری در سطح جامعه شده و باید تلاش کنیم این روند پایدار و مستمر بماند حیاتی در بخش دیگری از سخنان خود جایگاه گزینش

### مکث

تسهیلات طرح‌های توسعه کشاورزی که با نظارت کامل پرداخت شده منجر به تولید و اشتغال چشمگیری در سطح جامعه شده و باید تلاش کنیم این روند پایدار و مستمر بماند

## خدمات پایانه‌های کیوسک بانک کشاورزی به کارت‌های عضو شتاب

از خدمات این دستگاه‌ها شامل انتقال وجه، پرداخت قبوض، خرید و مانده موجودی بهره‌مند شوند. این گزارش می‌افزاید: انجام تراکنش‌های شتابی در دستگاه‌های کیوسک بانک منوط به اجرای دستورالعمل بانک مرکزی است و بانک کشاورزی به عنوان نخستین بانک عضو شبکه شتاب مجوزهای لازم در این زمینه را دریافت کرد.

نظام‌های پرداخت بانک مرکزی نتیجه آزمون‌های فعال‌سازی پذیرش کارت‌های شتابی در پایانه‌های کیوسک بانک کشاورزی مثبت ارزیابی شده است و انواع تراکنش‌های مجاز در شبکه شتاب پشتیبانی خواهد شد. بر اساس این گزارش از این پس دارندگان کارت‌های شتابی می‌توانند با استفاده از پایانه‌های کیوسک بانک کشاورزی

با پیاده‌سازی تراکنش‌های داخلی و شتابی پایانه‌های کیوسک بانک کشاورزی مطابق با استانداردهای بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و همچنین تهیه نرم‌افزار جدید امکان ارائه خدمات به کارت‌های عضو شبکه شتاب فراهم شد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی بر اساس اعلام اداره

دکتر طالبی:

## بانک کشاورزی خدمات بانکی متمایز و پایدار برای تأمین نیاز و افزایش بهره‌وری مشتریان ارائه می‌کند

دکتر محمد طالبی رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل بانک کشاورزی در گفت‌وگو با روزنامه راه مردم به رسالت و مأموریت این بانک در حوزه بانکداری اشاره کرد. متن این گفتگو را در پی ملاحظه می‌کنید:

و افراد فعال در بخش کشاورزی و صنایع وابسته و مرتبط به آن است در این میان بانکداری الکترونیک مهم‌ترین ابزار برای رسیدن به این مأموریت مهم است.

**نحوه استفاده از بانکداری الکترونیک در بانک شما چه میزان پیشرفت داشته است؟**

استفاده از بانکداری الکترونیک در بعد ارائه خدمات غیر حضوری به ویژه خدمات اینترنتی، پیشرفت خوب و آمار استفاده از این خدمات در قیاس با سال‌های گذشته افزایش قابل ملاحظه‌ای داشته است. ضمن آنکه ارتقاء فرایندهای داخلی بانک نیز نسبت به سال‌های گذشته مشهود است.

**در استفاده مؤثر از این بانکداری چه مقدار موفق بوده‌اید؟**

در قیاس با اهدافی که در این حوزه برای خود تعریف کرده ایم میزان موفقیت ما خوب بوده است هر چند تا رسیدن به مرحله عالی هنوز فاصله داریم.

**چه برنامه‌هایی در ارتباط با بانکداری الکترونیک در حال حاضر و آینده دارید؟**

گسترش و بهبود خدمات کانال‌های ارتباطی و ارائه خدمات غیر حضوری، توسعه رویه‌های کنترلی و نظارت داخلی، افزایش ارتباطات الکترونیک با سازمان‌ها و نهادهای مرتبط از جمله



**مأموریت و رسالت بانک شما در زمینه بانکداری الکترونیک چیست؟**

مأموریت ما ارائه خدمات بانکی متمایز به صورت پایدار برای تأمین نیاز و افزایش بهره‌وری مشتریان و به ویژه سازمان‌ها، بنگاه‌های اقتصادی

• عضو کمیسیون کشاورزی از بررسی موضوع عدم تخصیص سبد کالایی دولت به کشاورزان خبر داد و گفت: دولت باید به این قشر نیازمند حتی زودتر از مابقی مردم، سبد کالایی بدهد

• رییس اتحادیه پنبه کاران گفت: هر کارگر پنبه چین به طور متوسط روزانه حدود ۱۰۰ هزار تومان دستمزد می‌گیرد که نهایتاً با احتساب قیمت پنبه و میزان تولید در کشور، یک سوم قیمت پنبه مربوط به هزینه‌های برداشت است

• رییس سازمان چای شمال کشور: جایکاران منتظر دریافت بقیه طلب خود باشند.

• محمود حجتی در نشست شورای معاونان، روسای سازمان‌ها و موسسه‌های تابعه مدیران ستادی که در محل وزارت جهاد کشاورزی برگزار شد، گفت: کارنامه عملکرد خود را می‌توانید در وضع کشاورزان عزیز کشور و سفره مردم بیابید

• شرکت پشتیبانی امور دام از وزارت صنعت، معدن و تجارت جدا شد و به وزارت جهاد برگشت.

• معاون وزیر کشاورزی از راستی آزمایی تولیدات کشاورزی و دامی خبر داد.

• قرارداد ۵۰۰ میلیارد تومانی بانک کشاورزی با صندوق توسعه ملی برای پرداخت تسهیلات به کشاورزان منعقد شد.

• معاون بهبود تولیدات گیاهی جهاد کشاورزی آذربایجان غربی از افزایش ۱۲ درصدی سطح زیر کشت گندم دیمی و آبی در استان طی سال زراعی جاری خبر داد.

• مدیر کل جهاد کشاورزی استان بوشهر از اجرای ۲۶ طرح توسعه کشاورزی در استان بوشهر قرار داد.

## حضور بانک کشاورزی

### در سومین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت

سومین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت شانزدهم و هفدهم دی ماه در مرکز همایش‌های برج میلاد تهران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی این همایش با حضور دکتر محمود واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، دکتر ولی الله سیف رئیس کل بانک مرکزی، مدیران عامل بانک‌های خصوصی برگزار شد و بهره‌وری، استانداردها و چارچوب‌ها، بانکداری همراه، بانکداری ابری و محصولات و ابزارها محورهای اصلی این همایش بود. بر اساس این گزارش در نخستین روز این همایش و در نشست تخصصی با عنوان کیفیت سرویس و کارایی سیستم‌های بین

اخبار اقتصادی - بانکی

● رئیس کل بانک مرکزی، یکی از اقدامات اولیه بانک مرکزی بعد از انقلاب را ساماندهی وضعیت بحرانی بانک‌ها دانست و افزود: ایران یکی از سه کشوری است که قانون عملیات بانکی مبتنی بر موازین اسلامی را تصویب و اجرا کرده و نظام بانکی براساس عقود اسلامی دنبال می‌شود.

● دبیر کل بانک مرکزی از احتمال ورود سکه های طلا با بسته بندی های جدید و امنیتی در روزهای پایانی سال خبر داد.

● مدیر کل مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشویی بانک مرکزی به بیان اقدامات این بانک در حوزه مقررات پولشویی و صدور مجوزها پرداخت.

● آمارها نشان می دهد، فقر در ایتالیا به بالاترین رقم ۱۶ سال گذشته رسیده است. گزارش اداره آمار ایتالیا نشان می دهد هم اکنون ۱۲/۷ درصد از خانواده های ایتالیایی در فقر نسبی بسر می برند.

● رئیس کل بانک مرکزی در سخنرانی پیش از خطبه های نماز جمعه تهران، پنج خبر مهم برای فعالان اقتصادی و آحاد مردم داشت: تامین ارز مورد نیاز کالاهای اساسی، افزایش توان تسهیلات دهی بانکها به بخش تولید، تداوم کاهش سرعت تورم در بخش مواد خوراکی، ادامه افت نرخ ارز و حرکت به سمت یکسان سازی در سال آینده و بررسی افزایش تسهیلات برای ساخت و خرید مسکن، پنج خبر رئیس کل بانک مرکزی بود.

● دبیر کل بانک مرکزی با اشاره به ملاحظات بانک مرکزی برای انتشار اسکناس درشت گفت: با توجه به کاهش ارزش پول ملی، با اجرای طرح حذف صفرها، باید ۲ میلیارد اسکناس درشت امحا شود، بنابراین بهتر است نیازها از طریق ایران چک تامین شود.

● بانک جهانی از سرمایه گذاری ۱۱۵ میلیون دلاری این بانک در انرژی گرمایی زمین (ژئو ترمال) به عنوان یک انرژی پاک خبر داد.

بسیتر حقوقی، مخابراتی و مهم تر از همه مدیریت صحیح و تربیت و نگهداری نیروی انسانی ماهر، از جمله بسترهای لازم برای پیشبرد درست این سیستم هستند.

نقاط ضعف ما کجاست؟

تقریباً در همه حوزه های درگیر ضعف هایی داریم که نیاز به بهبود دارند ولی مهم ترین آن ها ضعف عدم هماهنگی سیاست گذاری های کلان حوزه بانکی با صنعت بانکداری، ضعف دانش تخصصی و کمبود شرکت های ارائه دهنده خدمات بانکداری الکترونیک و ایجاد انحصار در این بخش، کمبود زیرساخت های ارتباطی و نرم افزاری، نبود زیرساخت مناسب در زمینه امضای دیجیتال و در نهایت استاندارد نبودن ماهیت و کیفیت خدمات بانکی از دیگر مشکلات این حوزه است.

زیرساخت های مخابراتی کشور چه مشکلاتی برای این بانکداری ایجاد کرده؟ راه حل آن چیست؟

بدیهی است که ضعف در زیرساخت مخابراتی کشور پیشرفت بانکداری الکترونیک را با کندی مواجه کرده است. مشکلاتی از قبیل کمبود پهنای باند مورد نیاز بانکها، نبود SLA در قرارداد فیما بین بانکها و شرکت های مخابراتی، نبود مراکز پاسخ گویی واحد (NOC) در شرکت های مخابرات، تعدد شرکت های مخابراتی و ناهماهنگی بین آنها سبب شده است که ضمن کندی در راه اندازی ارتباطات مورد نیاز بانکها، پشتیبانی مناسبی هم ارائه نشود.

در کل انتظار آن است که خدمات مخابراتی به صورت TURN KEY و از سوی شرکت های مخابراتی در اختیار بانکها قرار گیرند که به علت برآورده نشدن این انتظار، ناچار بانکها به راه اندازی شبکه گسترده ارتباطی مورد نیاز خود روی آورده اند که این کار علاوه بر اتلاف هزینه ها، امنیت این شبکه ها را به عنوان موضوع چالشی مطرح کرده است.

برنامه های بانک کشاورزی در حوزه بانکداری الکترونیک است.

جایگاه بانکداری الکترونیک را در صنعت بانکداری دنیا چگونه می بینید؟

شاید در دهه های گذشته سهم بقیه بخش های صنعت بانکداری با بخش بانکداری الکترونیک قابل مقایسه بود ولی در حال حاضر بانکداری الکترونیک بخش قالب این حوزه است و حتی بانکداری و بانکداری الکترونیک در دنیا دیگر دو مفهوم متفاوت و یا حتی مشابه، نیستند این دو کاملاً در هم آمیخته شده اند به نحوی که بانکداری بدون بانکداری الکترونیک متصور نیست.



چشم انداز آینده بانکداری الکترونیک در ایران را چگونه می بینید؟

مطمئناً وضعیت آینده صنعت بانکداری در ایران بهتر از موقعیت فعلی آن خواهد بود، علیرغم اینکه در منطقه ای قرار گرفته ایم که برخی از کشورهای همسایه ما از جایگاه خیلی خوبی در این زمینه برخوردار هستند با این وجود امیدواریم در دهه آتی ضمن سرآمد شدن ایران در منطقه، شرکت های فعال داخلی در این زمینه، بتوانند در نقش صادر کننده خدمات الکترونیک ظاهر شوند.

چه بستریهایی برای پیشبرد درست این سیستم می بایست فراهم شود؟

در کسب و کار بانکی، معرفی زیر ساخت ها و ابزار های جدید پرداخت الکترونیک، ارتقای سطح دانش تخصصی مسئولان بانکی در حوزه نظام های پرداخت و آشنایی با جنبه های فرهنگی - اجتماعی و اقتصادی بانکداری الکترونیک مهم ترین اهداف برگزاری سومین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت بود.

نفر از مدیران و کارشناسان بانک کشاورزی نیز با هدف ارتقای دانش فنی و آشنایی با آخرین دستاوردهای بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت در این همایش شرکت کردند. این گزارش می افزاید معرفی دستاوردهای نوین صنعت بانکداری کشور، بررسی روند نفوذ فن آوری اطلاعات در صنعت بانکداری، معرفی نقش جدید فن آوری اطلاعات

بانکی دکتر محمد طالبی رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل بانک کشاورزی سامانه اعتبارات خرد این بانک را معرفی و قابلیت های آن را تشریح کرد و به سوالات مطروحه پاسخ داد. بانک کشاورزی ضمن حمایت و مشارکت در برگزاری این همایش با پرپایی غرفه و حضور کارشناسان مطلع پاسخگوی مراجعان به غرفه این بانک بود. همچنین حدود ۷۰

تاریخ نگاری بانک کشاورزی

سرمایه، مجمع و هیئت مدیره نخستین بانک فلاحی و صنعتی

سرمایه بانک جدید التاسیس فلاحی و صنعتی از منابع مشروحه زیر تامین شد:

۱. دارایی شعبه فلاحی بانک ملی ایران  
۲. دارایی بانک سابق ایران، اعم از منقول و غیر منقول و مطالبات.

۳. منافی که به عنوان سود سهام تا آخر سال ۱۳۱۶ عاید دولت می‌شد.

پس از ابلاغ قانون اجازه تأسیس بانک فلاحی و صنعتی ایران به دولت، اولین جلسه مجمع عمومی، متشکل از مقامات زیر تشکیل شد.

۱. حاج مخبرالسلطنه مهدیقلی خان هدایت رئیس الوزرا (رئیس مجمع)

۲. میرزا محمدعلی خزانه (منشی مجمع)

۳. سیدحسن تقی زاده - وزیر مالیه

۴. علی اکبر داور - وزیر عدلیه

۵. میرزا حسن خان ناصر - نماینده وزارت مالیه

۶. پناهی نماینده ثبت اسناد و املاک

این مجمع نسبت به انتخاب هیئت مدیره براساس مفاد ماده ۱۲۷ اساسنامه و همچنین تعیین مفتش دولت به استناد ماده ۶۱ اساسنامه اقدام و در نتیجه افراد ذیل انتخاب شدند.

۱. میرزا قاسم خان صور اسرافیل، به عنوان رئیس هیئت مدیره

۲. میرزا علی اکبر خان حکیمی، به عنوان عضو هیئت مدیره

۳. کارل آکر به عنوان مدیر عامل

۴. میرزا حسن خان مشار - به عنوان مفتش دولت

هیئت مدیره منتخب در تاریخ ۱۳۱۲/۴/۲۰ ضمن تنظیم شرکتنامه به امضای شرکای مؤسس و ثبت آن در اداره ثبت شرکتها و استقرار در ساختمان سابق خزانه داری کل (واقع در محوطه ابنیه و تاسیسات بانک ملی ایران که بعداً تخریب و ساختمان فعلی بانک مرکزی ایران در آن محل احداث شد) برای افتتاح رسمی و شروع به کار اعلام آمادگی کردند که در نتیجه در تاریخ یکشنبه بیست و پنجم تیرماه ۱۳۱۲ مراسم افتتاح بانک جدید التاسیس با تشریفات مرسوم و معمول آن زمان انجام و اجازه شروع به کار صادر شد.

در اینجا بی‌مناسبت نیست اضافه شود که با توجه به فاصله زمانی بیش از شانزده ماه بین تاریخ تصویب قانون تأسیس بانک ملی ایران (۱۳۰۶/۲/۱۴) و تاریخ افتتاح و شروع به کار آن بانک (۱۳۰۷/۶/۱۷) می‌توان نتیجه گیری کرد که در افتتاح بانک فلاحی و صنعتی ایران (فقط ۳۶ روز فاصله) تا چه اندازه سرعت عمل به کار رفته و قطعاً سه سال فعالیت شعبه فلاحی بانک ملی ایران در آمادگی قبلی برای اجرای سریع مصوبه مجلس شورای ملی (سابق) بی‌تأثیر نبوده است.

مدیر امور مشتریان بانک:

کلیدی ترین راهبرد برای ایجاد احساس رضایت مشتری و تحقق همه شاخص‌ها اصلاح فرآیندهای ویژه مشتری در شعب است



نشست هم اندیشی رؤسای شعب استان سیستان و بلوچستان با حضور امین مرادی مدیر امور مشتریان، سید سعید موسوی مدیر شعب بانک در استان سیستان و بلوچستان و معاونان و کارشناسان این مدیریت روز دوم دیماه در زاهدان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی استان سیستان و بلوچستان در ابتدای این نشست سید سعید موسوی مدیر شعب بانک در استان طی گزارشی به ارائه عملکرد، موانع و مشکلات مدیریت پرداخت و اقدامات مدیریت در راستای تجهیز منابع در ۹ ماهه گذشته را تشریح کرد. وی با توجه به مشکلات اساسی استان از جمله خشکسالی های پیاپی سال‌های اخیر ابراز امیدواری کرد تلاش همکاران استان برای تحقق تعهدات استان مؤثر واقع شود. وی در پایان به موفقیت استان در کسب رتبه دستگاه برتر در زمینه امر به معروف و نهی از منکر توسط استانداری اشاره کرد و این موفقیت را به همکاران استان تبریک گفت.

در ادامه این نشست امین مرادی مدیر امور مشتریان با تبیین برنامه راهبردی تحول بانک، به تحلیل

جدید بانک کشاورزی در ارائه خدمات به مشتریان، فراهم بودن زمینه مشارکت همه کارکنان را از ویژگی‌های این چشم‌انداز بر شمرد.

امین مرادی بازنگری در دستورالعمل‌ها، روش‌ها، رویه‌ها و خط مشی‌های فعلی را با هدف رفع موانع از عوامل مهم برای تحقق برنامه‌های جدید در حوزه امور مشتریان عنوان کرد و گفت: هر یک از کارکنان ضمن آگاهی از نقش خود در این حرکت باید دیدگاه‌ها و نظرات خود را برای دستیابی به اهداف تعیین شده ارائه کنند.

مدیر امور مشتریان یادآور شد: بدون علم، آگاهی، آموزش متناسب، تجربه آگاهانه و هنر انجام این وظیفه امکان پذیر نخواهد بود و چاشنی تحقق همه این اهداف عشق و علاقه کارکنان است. وی در خاتمه سخنانش گفت:

کلیدی ترین راهبرد برای ایجاد احساس رضایت مشتری و تحقق همه شاخص‌ها اصلاح فرآیندهای ویژه مشتری در شعب است.

در پایان ۲۰ نفر از رؤسای شعب استان به طرح دیدگاه‌ها و نقطه نظرات خود پرداختند و جلسه با جمع‌بندی مطالب و پاسخ به سئوالات مطرح شده توسط مدیر امور مشتریان خاتمه یافت.

عملکرد بانک در مقایسه با سیستم بانکی کشور و مقایسه عملکرد بانک کشاورزی استان با سیستم بانکی استان پرداخت و به مهمترین اقدامات و برنامه‌های در دست اقدام بانک برای رفع مشکلات و موانع موجود اشاره کرد.

مرادی همراهی و همگامی همکاران در راستای چشم‌انداز بانک «خدمات بی نظیر به مشتریان» را ضروری دانست و گفت: در مجموعه حرکت‌هایی که طی سنوات گذشته در بانک کشاورزی آغاز شد علائم و شواهد، نشانگر توجه بیشتر به مشتری است و تغییر ساختار حوزه امور مشتریان بانک کشاورزی نیز همسو با این حرکت است. وی در تشریح مزایای چشم‌انداز

پیشنهادها شما

نگهداری و حمل آن در هر شرایطی امکان پذیر بوده و می‌توان از آنها برای ارتقاء سطح دانش بانکی همکاران استفاده کرد. همچنین کلیه این کارها می‌بایست به ترتیب مباحث درسی شماره گذاری شود تا بتوان آنها را سطح بندی کرد.  
با بکارگیری این روش برای همکاران بانک، ضمن صرفه جویی در وقت می‌توان به شیوه موثری به کارکنان مطالب تخصصی بانکی را آموزش داد.  
این پیشنهاد در آذرماه ۱۳۹۱ با تهیه فلش کارتهایی با عنوان اعتبارات بانکی و ارسال آن به کلیه استان‌ها و ادارات اجرایی شده است.

امتیاز: ۵، ۱ نمره

**عنوان پیشنهاد:** تهیه فلش کارت برای دوره های آموزشی  
**کد پیشنهاد:** ۲۵۰۵۰  
**تاریخ پیشنهاد:** شهریور ماه ۹۰  
**نام پیشنهاد دهنده:** حمیدرضا بهزادی  
**کد پرسنلی:** ۱۰۹۴۵  
**محل خدمت:** مدیریت خراسان رضوی  
متن پیشنهاد به شرح ذیل است:  
موسسات آموزشی برای یادگیری بهتر از روش‌های مختلفی استفاده می‌کنند که یکی از این روش‌ها تهیه فلش کارت برای دروس مختلف است.  
فلش کارت‌ها، کارت‌های کوچکی هستند که

گزیده خبرهای داخلی

• دکتر جادری استاندار هرمزگان در دیدار صمیمانه با مدیر شعب بانک در استان هرمزگان گفت: پیدا کردن راهکارهایی برای سرمایه گذاری و جذب منابع مالی برای ایجاد اشتغال و ضرورت تعامل فیما بین مدیران شبکه بانکی و مسئولین اجرایی برای پیشبرد استان هر کشور حائز اهمیت است.

• جلسه تجلیل از بانزشتگان با حضور حسین نجفی مدیر ستادی استان خراسان جنوبی در محل نمازخانه مدیریت برگزار شد.

• دوره کشوری ارزیابی مزارع گندم آبی با هدف تقویت دانش نیروی انسانی صندوق بیمه بانک کشاورزی با سخنرانی حجت‌الله اژدر مدیر شعب بانک در استان خوزستان برگزار شد.

• کارگاه آموزشی شیوه ساخت سازه‌های نوین گلخانه با هدف آموزش تازه‌ترین دستاوردها درباره شیوه پر پای گلخانه به کارشناسان کشاورزی استان قزوین برگزار شد.

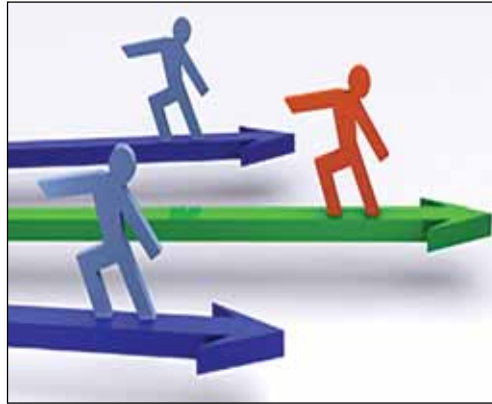
• دومین دوره مسابقات ورزشی کارکنان جنوب شرق کشور با حضور همکاران ورزشکار مدیریت‌های سیستان و بلوچستان، کرمان، یزد و جنوب استان کرمان در چهار رشته ورزشی فوتسال، والیبال، شطرنج و تنیس روی میز برگزار شد.

• دوره‌های اعتبار سنجی مشتریان و تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی برای کارشناسان کشاورزی استان ایلام در محل مرکز آموزشی مدیریت برگزار شد.

• نشست با حضور خاتمی مدیر ستادی بانک در استان سمنان و روسای ۱۳ شعبه اصلی استان روز چهارشنبه ۴ دی ماه در دفتر مدیر استان برگزار شد.

• اولین کلاس آموزشی سامانه اعتبارات خرد با حضور مهندس بصیرت رئیس اداره کل اعتبارات خرد و کاربران اعتبارات خرد در استان خراسان جنوبی در محل مدیریت برگزار شد.

## انگیزش کارکنان و نقش جادویی آن در برندسازی داخلی



اگر کارکنان، بهتر و بیشتر، اهداف، استراتژی‌ها و خط‌مشی‌های بانک را درک کرده باشند، به نحو مؤثرتری به مشتریان خدمت‌رسانی کرده و اهداف مذکور را محقق می‌سازند؛ به این ترتیب برندسازی داخلی محقق شده یا ارتقاء می‌یابد. در نتیجه‌ی برندسازی داخلی مناسب، فاصله میان شعب و ستاد بانک کاهش خواهد یافت.

فاصله بین ستاد و شعب بانک را کاهش می‌دهد. تیم توسعه بهبود خدمات و محصولات نیز با ارزیابی دقیق نظرات همکاران شعب و مدیریت‌ها به دو راهکار اصلی دست یافت:

۱. بازنگری در مکانیزم توزیع پاداش مبتنی بر رویکرد عدالت محور (توزیعی-رویه‌ای و ادراکی).
۲. بازطراحی نظام ارزشیابی عملکرد و تبدیل آن به نظامی حال و آینده‌نگر با تاکید بر استقرار نظام مدیریت عملکرد. بر همین اساس اداره کل تحقیق و توسعه سامانه‌ای با نام ساعی و مبتنی بر مدیریت عملکرد همکاران (ERM) طراحی کرده است که پس از تصویب طرح توسط مدیرعامل و هیات مدیره محترم بانک در حال پیاده‌سازی است.

در طراحی سامانه ساعی (ERM) مذکور تلاش شده است تا ضمن دادن بازخور به هر یک از کارکنان در زمینه عملکرد، موجبات دیده شدن همکاران با عملکردهای برتر در سطوح مختلف فراهم شود و عدالت در توزیع پاداش انگیزشی مبتنی بر عملکردهای هم‌راستا با اهداف و خط‌مشی‌های بانک نیز رعایت شود.

گردآورنده: مصطفی عبدالهی

ایجاد انگیزه‌شان به ترتیب درجه اهمیت عبارتند از:

۱. عدالت در رفتار و توزیع پاداش و مزایا
۲. ارضای نیازهای اجتماعی کارکنان و بهبود ارتباطات
۳. ایجاد برنامه شناسایی و معرفی افراد با عملکرد برجسته (دیده شدن در طی هر ماه)
۴. دادن بازخور ماهانه به کارکنان

در زمینه عملکرد آنان نسبت به تحقق اهداف بانک در این طرح پژوهشی مصاحبه‌هایی با بیش از ۷۰ نفر از همکاران شعب و مدیریت‌ها انجام پذیرفت و اطلاعات ساختار یافته‌ای از ۱۰۷۵ نفر از همکاران بانک با تاکید بر کاربران باجه، کاربران ارشد، روسا و کارشناسان شعب جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل شد تا بتوان به راهکارهایی رسید که

برند سازی داخلی دارای مولفه‌هایی است که مهمترین آنها عبارتند از: انگیزش، رهبری، آموزش، استخدام، ساختار، فرهنگ‌سازی، مدیریت جلسات و ارتباطات داخلی. از بین مولفه‌های فوق، همکاران بانک "انگیزش" را به عنوان مهمترین مولفه عملکردی برگزیدند؛ بنابراین یک طرح پژوهشی در سال ۱۳۹۱ انجام پذیرفت که در آن چگونگی ارتقای برند بانک در ذهن مشتریان از طریق افزایش انگیزش کارکنان بانک، مورد بررسی قرار گرفت. در این پژوهش ابتدا مهمترین مولفه‌هایی که از نگاه همکاران بانک بر انگیزش آنها تاثیر دارد، شناسایی و تحلیل شد. همکاران بانک به ویژه شاغلان در شعب اعتقاد دارند که مهمترین عوامل

### اعلام نرخ حق الوکاله سپرده‌های بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۲

نرخ حق الوکاله انواع سپرده های مدت دار بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۲ اعلام شد. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی؛ براساس مصوبه هیئت مدیره این بانک، نرخ حق الوکاله به کارگیری سپرده‌های سرمایه‌گذاری در سال جاری ۲/۵ درصد تعیین شد. براساس این گزارش؛ در سال جاری به سپرده‌های سرمایه گذاری کوتاه مدت روز شمار ۷ درصد، سه ماه تا کمتر از شش ماه ۱۰ درصد، از شش ماه تا کمتر از ۹ ماه ۱۲ درصد و به سپرده های از ۹ ماه تا کمتر از یک سال ۱۵ درصد سود علی الحساب سالانه پرداخت خواهد شد. این گزارش می افزاید نرخ سود علی الحساب سالانه برای سپرده های یکساله، دوساله، سه ساله، چهارساله و پنجساله بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۲ نیز به ترتیب ۱۷، ۱۸، ۱۹، ۱۹/۵ و ۲۰ درصد تعیین شده است.

تیتراول



● جهان صنعت: ۸ شاخص اقتصادی زیر ذره بین دولت، هدفمندی از بودجه جدا می شود.

● ابرار اقتصادی: کاهش نرخ بیکاری در پاییز

● گسترش: رشد اقتصادی ۳/۷ درصدی سنگاپور

● گسترش: صادرات، محرک اشتغال هند

● تفاهم: وزیر امور اقتصادی و دارایی: ریشه های فساد را حذف می کنیم

● جهان صنعت: دفاع سیف از افزایش وام مسکن

● جهان صنعت: نوبخت: تورم نقطه به نقطه ۲۸/۸ درصد شد

● کسب و کار: اتاق مشترک ایران و اروپا تاسیس می شود

● ابرار اقتصادی: تغییر شیوه پرداخت یارانه نقدی در فاز دوم هدفمندی

● ابرار اقتصادی: رییس کل بانک مرکزی خبر داد: کاهش تدریجی نرخ ارز در ماه های آتی

● اقتصاد پویا: صندوق بین المللی پول با بررسی ۱۳ شاخص کلان برای سال ۲۰۱۴ پیش بینی کرد: کاهش نرخ تورم ایران به ۲۹ درصد

● اطلاعات: صندوق بین المللی پول: اقتصاد ایران از رکود خارج می شود

● جهان صنعت: عضو کمیسیون تلفیق از پیشنهاد دولت به مجلس خبر داد: احتمال افزایش قیمت حامل های انرژی

## اهدای تندیس حقوق برند به بانک کشاورزی

اولین کنفرانس تخصصی حقوق برند در ایران، توسط دبیرخانه دائمی با همکاری سازمان توسعه تجارت ایران روز پنج شنبه ۵ دی ماه سال جاری در تهران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، در این کنفرانس که در مرکز همایش های بین المللی نیایش تهران برگزار شد، مقامات کشوری، مدیران و کارشناسان سازمان توسعه تجارت ایران، اداره مالکیت صنعتی، مطالعات و پژوهش های بازرگانی، مجمع عالی نخبگان، مرکز دآوری اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران، اتاق تعاون مرکزی، بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری، خانه صنعت کاران ایران، نهادها، تشکل ها و بنگاه های بخش خصوصی حضور داشتند.

بر اساس این گزارش، بانک کشاورزی به دلیل فعالیت های متعدد در بخش کشاورزی، ارائه طرح های برتر و ارزش آفرینی در سراسر کشور مورد ارزیابی قرار گرفت که با توجه به مجموع آرای داوران؛ تندیس حقوق برند به نماینده این بانک اهدا شد.

گفتنی است این رویداد با هدف تبیین سیاست ها و راهبردهای مقوله برند به عنوان تنها عامل خلق مزیت رقابتی ارزش آفرین در کلیه بنگاه های اقتصادی و نقش آن در اقتصاد کلان کشور برگزار شد.



### امکان ایجاد بازار سلف ارز در ایران / لیدا برهان آزاد - تهران: پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۷، ص ۱۱۵.

طی دهه های اخیر، گسترش ارتباطات و مبادلات بین کشورها موجب گردیده که کشورها با نظام های ارزی تثبیت شده با ریسک رو به رشد ناشی از نوسانات جریان های سرمایه، مواجه شوند. حال آن که، نظام های ارزی انعطاف پذیر معمولاً در برابر شوک های خارجی، پوشش مؤثرتری را فراهم نموده و استقلال سیاست های پولی را امکان پذیر می سازند. با این وجود، به منظور تقلیل ریسک های ناشی از تغییر نظام های ارزی تثبیت شده به انعطاف پذیر، ضروری است تا کشورها بر نقدینگی و عمق بازارهای ارزی خود بیفزایند.

کتاب حاضر در قالب پنج فصل و یک ضمیمه به بررسی امکان ایجاد بازار سلف ارز در ایران می پردازد. فصل اول، مروری بر ادبیات نظری بحث دارد. فصل دوم مدیریت ریسک ارز را مطالعه می کند. در فصل سوم مکانیزم عملیاتی بازار سلف ارز بررسی می شود و بالاخره فصل چهارم به امکان ایجاد بازار سلف ارز در ایران اختصاص دارد. در فصل پنجم نیز نتیجه گیری شده و پیشنهاداتی در این زمینه ارائه می شود.

اداره کل آموزش و بهبود مدیریت، معاونت توسعه و مستندسازی دانش

