

■ گزارش اصلی (۱۳-۴)

- مراسم تبریک سال نو
- اعلام استراتژی های کلان بانک کشاورزی در جمع مدیران ستادی

- گزارش همایش دستاوردهای نظام بانکی کشور
■ اخبار بانک (۲۲-۱۴)

پوشش یک (۲۵-۲۳)

چگونگی پرداخت پاداش ها در میان کارکنان

■ ناظرین ویژه (۲۷-۲۶)

نمونه ای از گزارش های

ناظرین ویژه که مؤثر واقع شده اند

■ خدمات کارت (۳۲-۲۸)

-متنوع ترین سبد خدمات کارتی

برای همه طیف ها

■ گزارش (۳۳)

-همایش کارشناسان ارتباطات و انتخاب برترین ها

■ ورزش (۳۶-۳۴)

-آرامش، سلامت و نشاط در

مجموعه ورزشی مهر ۷۸

■ پیروزمندان (۳۷)

■ بانکداری جدید (۴۴-۳۸)

-عوامل موفقیت و شکست تیم کاری

-انواع تجارت الکترونیک

■ تاریخچه بانک (۴۵)

■ همکار بازنشسته (۴۹-۴۶)

هیچ کس به من نه نمی گفت!

■ سلامت (۵۰)

-بیماری شب کوری را جدی بگیرید!

-راه های مقابله با بوی بد دهان

■ بانک در آیین مطبوعات (۵۱)

■ صفحه شما (۵۵-۵۲)

■ جدول و سرگرمی (۵۷-۵۶)

■ تازه های کتاب (۵۹)

■ نور سیدگان - تشویق شدگان (۶۲-۶۰)

گزارش اصلی

۷



۸۴؛ سالی که سال ۸۳ نیست!

همه می دانستند برخلاف شوخی صمیمی مدیر عامل محترم بانک، امروز روز چرت زدن و خواب آلودگی نیست. هر جمله جناب آقای دکتر رسول اف می تواند دغدغه روزهای سختی باشد که در انتظار بانک و کلیه همکاران است.

گزارش

۴



سال سخت و پرباری را به شما نوید می دهیم!

در اولین ساعات کاری روز ۱۴ فروردین ماه، سرسرای ساختمان مرکزی بانک کشاورزی، شاهد گردهمایی جمعی از همکاران بود تا مراسم تهنیت گویی به مناسبت آغاز سال نوانجام شود

پوشش

۲۳



چگونگی پرداخت پاداش ها در میان کارکنان

با آقای محمدابراهیم علی سمیر، رئیس اداره کل امور کارکنان و رفاه، به گفت و گو نشستیم تا در مورد سیاست های جدید بانک با توجه به طرح پوشش یک و پیش بینی ها و تدارکات وی و همکارانشان برای روزهای سرنوشت ساز آینده بیشتر بدانیم.

گزارش اصلی

۱۰



لزوم حرکت سریع تر به نظام بانکی جهانی

همایش دستاوردهای نظام بانکی کشور با حضور رییس جمهور، وزیر امور اقتصادی و دارایی، معاونین وزیر اقتصاد و مدیران عامل بانک ها روز ۲۱ فروردین ماه در سالن اجتماعات وزارت امور خارجه کار خود را آغاز کرد.

همکار بازنشسته

۴۶



هیچ کس به من نه نمی گفت!

حاج علی هنجنی امروز جزو میراث های گرانبهای بانک است که در ۸۰ سالگی همچنان سر زندگی و مهربانی را توأمان حفظ کرده و همه جا به گرمی از او پذیرایی می شود.

مقالات آموزشی

۳۸



عوامل موفقیت و شکست تیم کاری

متأسفانه امروزه سن شروع به مصرف نوشابه بسیار پایین آمده است. کمی فکر کنید و ببینید امروز چند نوشابه گازدار نوشیده اید؟ کودکان شما چطور؟ مقدار متوسط مصرف نوشابه های غیر الکی و گازدار (سودا) بسیار بالاست

پیام مهر

صاحب امتیاز: بانک کشاورزی

مدیرمسئول: مهندس محمد رضا غفوری ■ سردبیر: مهندس منوچهر کریم زاده ■ مسوول انتشارات: سعید فقیر ■ مدیر هنری: رضاصانمی ■ امور فنی: هفت هنر سفید
همکاران این شماره: الهام خرمی - مزدک علی نظری - محمدرضاجندقی زاده - محمدرنجبر - فاطمه برزین - سهیلا دلاوری - سارا صابونی - سیامک رحمانی - مهرداد مشایخی - سعید تقیان پور - دکتر محسن حمیدی - داوود سرور - غلامرضا فرازی - شهین یعقوبیان - دکتر سهیل سردمدی - جوادمنتظری



آقای دکتر رسول اف
در مراسم تبریک سال نو عنوان کردند:

سال سخت و پرباری را به شما نوید می‌دهم!

در اولین ساعات کاری روز ۱۴ فروردین ماه، سرسرای ساختمان مرکزی بانک کشاورزی، شاهد گردهمایی جمعی از همکاران بود تا مراسم تهنیت‌گویی به مناسبت آغاز سال نو انجام شود. در این مراسم که با حضور آقای دکتر رسول اف، مدیر عامل بانک برگزار شد، ابتدا آقای غفوری، رئیس اداره کل روابط عمومی و اطلاع‌رسانی بانک پشت تریبون رفتند و به حاضرین تبریک و خوشامد گفتند. سپس آقای بروجردی، از همکاران قدیمی بانک کشاورزی به نمایندگی از کانون بازنشستگان، به سخنرانی پرداختند و از طرف همکاران بازنشسته سال نو را به هیأت مدیره و کارکنان بانک تبریک گفتند. پس از ایشان خانم تهرانی، مدیر عامل صندوق پس‌انداز زنان ایران، به نمایندگی از طرف بانوان همکار به ایراد صحبت پرداختند و سال نو را تبریک گفتند، و سرانجام جناب آقای دکتر رسول اف بودند که برای دقایقی پشت تریبون قرار گرفتند و با همکاران سخن گفتند.

بیانات آقای دکتر رسول اف

من ابتدا فرا رسیدن سال ۱۳۸۴ را خدمت همه همکاران عزیزم که در این جلسه حضور دارند و چند هزار همکاران عزیز دیگری که در نقاط مختلف کشور، از دورترین نقاط تا تهران، خدمت می‌کنند، تبریک عرض می‌کنم. امیدوارم سال ۱۳۸۴ برای همه مردم عزیز کشورمان سال پربرکتی باشد و همچنین برای شما و خانواده‌هایتان و نهادی که در آن خدمت می‌کنیم؛ یعنی بانک کشاورزی. به

هر ترتیب، فکر می‌کنم سال سختی را پشت سر گذاشتیم. یادم است که پارسال در چنین روزهایی خدمت‌تان عرض کردم که سال سختی را پیش رو داریم. انتخاب بحث "پویش" برای این بود که در سال ۱۳۸۳ حرکت جدیدی را شروع کنیم برای تغییری بزرگ‌تر. می‌توانم بگویم سال گذشته یکی از سخت‌ترین سال‌هایی بود که ما در طی این سال‌ها داشته‌ایم. اما به حمدالله دستاوردهای شیرینی که سال ۱۳۸۳ داشت لذتی را برای همه ما به وجود

آورد که باعث شد به راحتی این سختی‌ها را تحمل کنیم. در واقع شیرینی آن موفقیت‌ها به کام ما بود چون تحمل سختی‌های بسیاری را در سال‌های قبل و به ویژه سال ۱۳۸۳ داشتیم. نتیجه چند اقدامی که داشتیم در قالب چند ارزیابی خود را نشان داد؛ ما برای دومین سال از طرف مؤسسه The Banker به عنوان بانک سال جمهوری اسلامی انتخاب شدیم؛ معمولاً در کشورهای در حال توسعه این اتفاق کمتر صورت

ظرف چند ماه آینده در کشور مالزی این برنامه برگزار خواهد شد و همکاران ما در این جلسه تجربیات مان را در اختیار مؤسسات مالی کشورهای اسلامی خواهند گذاشت.

دیگر اینکه؛ ما در ارزیابی مجمع عمومی بانک ها که برای اولین بار و به صورت رسمی توسط وزارت اقتصاد و دارایی به عنوان رئیس مجمع عمومی صورت گرفت، به عنوان بهترین بانک تخصصی کشور شناخته شدیم. این انتخاب براساس یک مجموعه ارزشیابی دقیق که مستنداتش موجود است، انجام شد. در انتهای سال یک موفقیت دیگر داشتیم که افزایش سرمایه بانک بود؛ خوشبختانه با افزایش سرمایه‌ای که پیدا کرده‌ایم، سرمایه‌مان به بیش از ۱۰ هزار میلیارد ریال رسید که حدود یک و یک دهم میلیارد دلار می‌شود. در ابتدای سال ۱۳۷۶ که من خدمت شما رسیدم، با قیمت ارز آن زمان که ۳۰۰ تومان بود، حدود ۳۰ میلیون دلار سرمایه داشتیم. اما در انتهای سال ۱۳۸۳ به حدود یک و یک دهم میلیارد دلار سرمایه رسیدیم. البته سرمایه بعضی بانک‌ها افزایش بیشتری پیدا کرده، ولی هنوز سرمایه لایه اول ما بالاترین سرمایه سیستم بانکی کشور است؛ از ۱۰ هزار میلیارد ریال حدود ۵/۵۰۰ میلیارد ریال سرمایه لایه اول ماست. در سال گذشته در زمینه‌های مختلف (اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و...) هم موفقیت‌های بسیاری داشتیم؛ تنها مؤسسه‌ای بودیم که در جشنواره فیلم فجر از آن تقدیر شد، آن هم به عنوان یک مؤسسه مالی که مسؤلیت‌های اجتماعی‌اش را در حوزه هنر به خوبی به انجام می‌رساند. ما همگی تلاش کرده‌ایم تا تنها در حوزه اقتصادی حضور فعال نداشته باشیم و دین مان را (با توجه به لطفی که خداوند متعال به ما داشته و موفقیت‌های عديده‌ای برای ما رقم زده) به همه بخش‌ها از جمله عرصه‌های فرهنگی و اجتماعی ادا کنیم. فکر می‌کنم تا حدود زیادی در این زمینه موفق بوده‌ایم؛ امروزه در مجامع علمی، دانشگاهی، فرهنگی، ورزشی، هنری و حتی مجامعی که به بخش‌های آسیب پذیر جامعه می‌پردازند، این حضور فعال را داریم. کم‌اینکه بانک کشاورزی در حوزه بانکداری به عنوان یک بانک پیشرو عمل می‌کند. همه این موفقیت‌ها در درجه اول مدیون لطف الهی و آن بزرگ‌بزرگ‌ترین است که به همه ما عنایت دارد، و



بعدی بشویم. توسط بانک توسعه اسلامی به عنوان موفق ترین مؤسسه عضو شریک های بانک توسعه اسلامی (که ۵۶ کشور هستند) شناخته شدیم و از ما دعوت شد داستان موفقیت مان را در بالاترین مرجع بانک توسعه اسلامی یعنی مجمع عمومی وزرا بیان کنیم. پس از آن ما دعوت شد که برای کشورهای عضو، برنامه‌های آموزشی بگذاریم تا نحوه تغییر و تبدیل مان به یک مؤسسه موفق را برای مؤسسات مالی آن کشورها تشریح کنیم.

می‌گیرد، چون این کشورها به سرعت در حال تغییر هستند و فضای رقابت به سرعت تنگ و تنگ‌تر بلکه سخت و سخت‌تر می‌شود. اما به یاری خدا این مسأله اتفاق افتاد. در جشنواره شهید رجایی برای بار دوم به عنوان سازمان قابل تقدیر شناخته شدیم. در جشنواره خودکفایی گندم، بانک کشاورزی موفق به دریافت لوح تقدیر شد. ما موفق به اخذ گواهی ISO ۹۰۰۱-۲۰۰۱ شدیم و امیدواریم در اردیبهشت امسال هم موفق به دریافت ایزوی

در ادامه آن طرح باید آمادگی تحولاتی را در ستاد بانک داشته باشیم. سال به وجود آوردن تغییراتی در کنار بانک است؛ یعنی ما تشکیلات جدیدی را در کنار بانک به وجود آورده‌ایم یا در حال به وجود آوردن‌شان هستیم. امسال در حوزه بانکداری الکترونیک به اوج تحول می‌رسیم و امیدواریم از پایان سال شروع به برداشت میوه‌های شیرین کنیم که همکاران‌مان در حوزه الکترونیک وعده داده‌اند. در اکثر حوزه‌ها هم باید تحول جدی داشته باشیم. پوییش دو تواناسازی شعب و کارکنان را در بر می‌گیرد؛ این طرح به صورت جدی در دستور کار ماست و محور آن آموزش و توسعه یادگیری است. همچنین بحث "پایش" را داریم؛ نظام تقویت نظارت (چه خودکنترلی و چه دیگر کنترلی) طراحی شده و امیدواریم در سال جاری در کنار تفویض اختیارات گسترده‌ای که در طرح پوییش یک داشتیم، طرح پایش بتواند به نتایج خوب و موثر خود برسد. ما می‌خواهیم با هم زمینه‌ای را فراهم بیاوریم تا توانایی‌های بیش از ۱۵ هزار همکار ما و چند هزار خانواده‌های همراهشان و چند هزار بازنشسته که در کنارمان ما را تقویت معنوی می‌کنند، ظهور بروز پیدا کنند. باور کنید اگر بخشی از این توانایی‌ها آزاد شود، کاری شود کارستان که در نوع خودش کم‌نظیر و حتی می‌توانم بگویم در بعضی امور بی‌نظیر خواهد بود. در این چند سال، در بعضی موارد کارهای بی‌نظیری کرده‌ایم. این توانمندی وجود دارد، کافی است اجازه بدهیم این توانمندی‌ها آزاد شود. لذا دست در دست یکدیگر می‌دهیم و امیدواریم با این همکاری، همراهی، مشارکت و همدلی که همگی در جریان کارها داریم، روزه‌روز تحولات بیشتری در بانک به وجود بیاید. من مطمئن هستم که ما به موفقیت خواهیم رسید چرا که نیت ما، نیت خیر است؛ اولاً می‌خواهیم رضایت خداوند را جلب نماییم، دوم اینکه برای مردم و مشتری‌ها نمان ارزش آفرینی کنیم. فکر می‌کنم نیتی از این‌ها خیرتر وجود نداشته باشد. دست خدا با ما ست، دست خدا با جماعت، مشارکت، همدلی و همراهی است. این را بدانید که هیچکدام از ما نمی‌تواند بهتر از همه ما فکر و عمل کند. همگی باید در کنار هم یک حرکت بزرگ را در سال ۱۳۸۴ داشته باشیم و ان‌شاءالله در ابتدای سال بعد به این حرکت ببالیم.



من مطمئن هستم که ما به موفقیت خواهیم رسید چرا که نیت ما، نیت خیر است؛ اولاً می‌خواهیم رضایت خداوند را جلب نماییم، دوم اینکه برای مردم و مشتری‌ها نمان ارزش آفرینی کنیم. فکر می‌کنم نیتی از این‌ها خیرتر وجود نداشته باشد.

که بنشینیم و صرفاً منتظر نزول این نعمات باشیم؛
نابره رنج گنج میسر نمی‌شود
مزد آن گرفت جان برادر که کار کرد.
 به هر حال یک سال بسیار سخت دیگر را پیش‌رو داریم؛ تحولات سیاسی اجتماعی که در پنج شش ماهه اول سال اتفاق می‌افتد، تحولات اقتصادی، شروع سال اول برنامه پنج ساله چهارم، جهت‌گیری‌های جدید اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی که در این برنامه توسعه پیش‌بینی شده و ده‌ها اتفاق داخلی و برون‌کشوری دیگر که می‌تواند بر سرنوشت صنعت بانکداری تأثیرات مستقیم و غیرمستقیم جدی داشته باشد. سال سختی را خدمت‌تان نوید می‌دهم ولی پر بار! چرا که می‌دانم همه ما مرد کار هستیم و هیچ نگرانی نداریم. در واقع سختی بیشتر است که به ما قوت و توان بیشتری می‌دهد تا در صحنه رقابت حضور فعال‌تری را داشته باشیم. باید از فرصتی که برایمان به وجود آمده نهایت استفاده را بکنیم. سال پوییش را در پیش داریم و گفته‌ایم که باید به "اوج پوییش" برسیم. سالی بسیار پر تحول و پر تغییر؛ اما دشواری را پیش‌رو داریم. همه ما نشان داده‌ایم که مرد کارزاریم و از حضور در چنین صحنه‌هایی واهمه نداریم. سال گذشته طرح پوییش یک آغاز شد که تغییر ساختار استان‌ها و شعب را در پوشش داشت.

در درجه دوم لطف مشتریان عزیز است که ما را قابل دانسته، به ما اعتماد کردند و ما هم تلاش کردیم برای آن‌ها ارزش آفرینی کنیم. در درجه دیگر مدیون تلاش، همدلی، همبستگی، همکاری و مشارکت همه شما همکاران عزیز هستیم. خوشبختانه نتیجه این‌ها، موفقیت‌هایی است که در سال ۱۳۸۳ داشتیم.
 من باید به نمایندگی از بیش از ۱۵ هزار همکار شاغل‌مان در سراسر کشور و همچنین چند هزار همکار بازنشسته عزیزمان (که نفس گرم و حضور خاطره‌انگیزشان در جای بانک به ما قوت قلب می‌بخشد که تلاش بیشتری کنیم) همچنین از طرف خودم، هیأت مدیره و مجموعه مدیران امور از همه شما عزیزان و خانواده‌های گرمی‌تان تشکر و قدردانی کنم. امیدوارم که امسال هم سال بسیار خوب، موفق و توأم با سلامتی را پیش‌رو داشته باشید. ان‌شاءالله امسال را از هر جهت به خوبی به پایان ببریم. در کنار ملت عزیزمان که حتماً سال ۱۳۸۴ برای آن‌ها سال پربرکت‌تری نسبت به همه سال‌هاست. گفته‌اند: "سالی که نکوست از بهارش پیداست". خوشبختانه در ۳۰ الی ۴۰ سال اخیر بهترین سال زراعی و بهترین بهار را آغاز کرده‌ایم. در سنت، فرهنگ و حتی اعتقادات مذهبی ما این‌ها نشانه‌های خوبی است. ولی معنی‌اش این نیست

اعلام استراتژی های کلان بانک کشاورزی در جمع مدیران ستادی

۸۴؛ سالی که سال ۸۳ نیست!

ظهر نیمه فروردین ماه و پیش از آغاز همایش مدیران ستادی بانک کشاورزی، فرصت خوبی فراهم شد تا مدیران ارشد بانک دیدار تازه کرده و ضمن دیده بوسی، سال نو را به یکدیگر تبریک بگویند. اما با پایان این ضیافت نیم ساعته، که در لابی هتل المپیک تهران جریان داشت و با ورود همکاران به سالن "هگمتانه"، دلشوره جای شیرین لحظات قبل را پر کرد. دلشوره‌ای که از شروع سال تازه و سنگینی مسؤولیت‌های بزرگ بر دوش تک تک همکاران بانک ناشی می‌شود. هر چند این دلشوره‌ها هر سال وجود داشته و هر عضو متعهدی را به تلاش در راه ارتقا و رسیدن به موفقیت مجموعه خود وامی‌دارد، اما قرار گرفتن بانک کشاورزی در یک مقطع تاریخی و سرنوشت‌ساز، شور و حال دیگری را در همکاران ما رقم زده است. همه می‌دانستند برخلاف شوخی صمیمی مدیر عامل بانک، امروز روز چرت زدن و خواب آلودگی نیست. هر جمله آقای دکتر رسول‌اف می‌تواند دغدغه روزهای سختی باشد که در انتظار بانک و کلیه همکاران است.

هنگامی که پس از تلاوت قرآن مجید و به پاخواستن به احترام سرود ملی جمهوری اسلامی، برنامه جلسه توسط آقای محمد رضا غفوری، رئیس اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی، اعلام شد؛ آقای دکتر رسول‌اف پشت تریبون قرار گرفته و به بیان استراتژی و اولویت‌های بانک در سال ۱۳۸۴ پرداختند. ساعتی بعد، اعضای محترم هیأت مدیره به بیان نگرش‌ها و ارائه عملکرد بانک کشاورزی در سال گذشته پرداختند و آخرین بخش جلسه هم تشریح برنامه کارگاه‌های روز بعد توسط آقای دکتر ریحانی بود.

حاصل از کارگاه‌ها اختصاص داشت که عصر روز شانزدهم فروردین ماه انجام شد.

شماردن موفقیت‌ها

آقای دکتر رسول‌اف، در ابتدای صحبت‌های خود از همکاران حاضر در همایش خواستند تا یکی یکی

نوبت دوم با موضوعات: پایش، اعتبارات خرد، پویش دو، و کاهش هزینه‌ها برگزار شدند. در این کارگاه‌ها کلیه مدیران ستادی اعم از مرکز و استانی و همچنین جناب آقایان نظری و دکتر شهیدزاده، اعضای هیأت مدیره محترم بانک، حضور داشتند. آخرین بخش همایش مدیران ستادی به ارائه جمع‌بندی‌ها و نتایج

روز دوم

در دومین روز از همایش مدیران ستادی بانک، دو نوبت کارگاه در دستور کار قرار گرفت؛ ابتدا از ساعت ۸/۳۰ الی ۱۰/۳۰ کارگاه‌های نوبت اول با موضوعات: پویش یک، مدیریت منابع و مصارف، و مدیریت ریسک. سپس از ساعت ۱۱ الی ۱۳ هم کارگاه‌های

موفقیت‌ها غره شده و به اصطلاح در باد این دستاوردها بخوابند. به هر حال سال ۱۳۸۳ گذشت، و سال تازه‌ای با مشکلات و دشواری‌ها و از سوی دیگر شیرینی‌ها و موفقیت‌هایی دیگر آغاز شده است.

چهار چرخش استراتژیک

مدیر عامل بانک کشاورزی برای سال ۱۳۸۴، چهار چرخش استراتژیک را بر شمرده‌اند و گفتند: «اول اینکه ما داریم از بانکداری متعارف به سوی بانکداری الکترونیک می‌رویم. ورود ما به این عرصه به این دلیل نیست که چون سایر بانک‌ها این خدمات را عرضه می‌کنند، ما هم بانکداری الکترونیک داشته باشیم. بلکه این یک چرخش استراتژیک است. چرخش استراتژیک هم زمانی اتفاق می‌افتد که به مرحله‌ای می‌رسیم که باید همه چیز را دگرگون کنیم».

آقای دکتر رسول اف "چرخش از سازماندهی وظیفه‌ای و سلسله مراتبی به سازماندهی تخت و چابک" را دومین چرخش استراتژیک بانک کشاورزی در سال ۱۳۸۴ دانستند و گفتند: «چرخش به طرف تواناسازی کارکنان و فعالیت مبتنی بر کار تیمی نیاز امروز ماست. ما باید آمادگی هر اتفاقی را در سازمان داشته باشیم تا چرخش‌های استراتژیک جدی‌تر و بهتر در بانک اجرا شوند». ایشان ادامه دادند: «چرخش استراتژیک سوم اینکه بانک به یک مؤسسه تخصصی تر (Holding) تبدیل می‌شود. چهارم اینکه در برنامه‌ریزی کلان‌مان هم چرخش پیدا می‌کنیم؛ ما

به دنبال انتخاب استراتژی تمایز در کیفیت هستیم و می‌خواهیم کیفی‌ترین محصول و خدمت را عرضه کنیم. ضمن اینکه می‌خواهیم همزمان، کاهش هزینه‌ها را هم داشته باشیم. به این فرصت‌یابی استراتژیک می‌گویند؛ صرف‌بالا بردن کیفیت با هر قیمتی، هنر نیست. اما بالا بردن کیفیت زمانی از دید مشتری تمایز پیدا می‌کند



۸۴ چطور سالی است؟

بخش دیگری از زمان سخنرانی آقای دکتر رسول اف نیز به اظهار نظر همکاران درباره سال جدید اختصاص پیدا کرد. مدیر عامل محترم بانک کشاورزی ابتدا از همکاران خواستند تا بگویند سال ۱۳۸۴ چگونه سالی است؟ مدیران حاضر در جلسه نیز به اظهار نظر پرداخته و هر کدام صفتی را به سال ۱۳۸۴ نسبت دادند؛ سال پویا، سال توانمندی شعب، سال اوج پیروزی، سال مشارکت، سال ...

سپس دکتر رسول اف پرسیدند: «سال ۱۳۸۴ چه سالی نیست؟»

سال تعارف، سال خمودگی، سال انفعال، سال خودبینی و ... جواب‌هایی بود که به این پرسش داده شد. اما بهترین عبارت که به دل دکتر رسول اف هم نشست و توجه ایشان را جلب کرد را آقای مهندس محمدرضا غفوری، مدیر روابط عمومی و اطلاع‌رسانی بانک، به زبان آوردند: «سال ۸۴، سال ۸۳ نیست!»

دکتر رسول اف، با تأیید تعبیر آقای غفوری گفتند: «بله، امسال سال ۸۳ نیست. باید سال ۸۳ را با همه خوبی‌ها و بدی‌ها و سختی‌هایش کنار بگذاریم و وارد سال ۸۴ شویم».

مدیر عامل بانک کشاورزی در بخش دیگری از صحبت‌هایشان هم با اشاره به موفقیت‌های بانک در سال ۱۳۸۳، تأکید کردند همکاران نباید به این

از موفقیت‌های بانک کشاورزی در سال ۱۳۸۳ بگویند. به دست آوردن عنوان بانک سال جمهوری اسلامی ایران به انتخاب نشریه The Banker برای دومین بار؛ انتخاب به عنوان سازمان برتر در جشنواره شهید رجایی برای دومین سال پیاپی؛ دریافت گواهی ISO برای مدیریت کیفیت، انتخاب به عنوان بهترین بانک تخصصی و دومین بانک دولتی کشور؛ افزایش سرمایه بانک؛ بیان داستان موفقیت بانک کشاورزی در مجمع بانک توسعه اسلامی؛ کمک در راه‌اندازی بورس کالای کشاورزی؛ شروع اجرای طرح پویا در بانک؛ و ... مواردی بودند که توسط همکاران ذکر شد. بر شمردن این موفقیت‌ها آنقدر طولانی شد که آقای دکتر رسول اف مجبور شدند برای استفاده از وقت، این یادآوری شیرین را قطع کنند!

سالی دیگر



شروع از خودمان

قبل از اینکه سازمانی دچار تغییر شود، مدیران آن سازمان باید تغییر کنند؛ متأسفانه دیده شده خیلی از شرکت‌هایی که به موفقیت‌های جدی و بزرگی رسیده‌اند، بعدها دچار سکون‌های وحشتناکی شده‌اند. بارها گفته‌ام وقتی سازمانی صعود سریعی را پشت سر می‌گذارد، اگر بی‌توجهی شده و صعود بعدی را بر مبنای صعود قبلی

طراحی نکنند، سقوطی وحشتناک و عمیق خواهد داشت. لذا باید تغییر را از خودمان شروع کنیم؛ یعنی چارچوب‌های ذهنی خودمان تغییر پیدا کند. برای این کار باید دست به یک تلاش واقعی زد. اطمینان دارم در ذهن بعضی از همکاران این فرض وجود دارد که موقعیت فعلی یک وضعیت گذرا و موقتی است. تا وقتی این چارچوب ذهنی را تغییر ندهیم، هیچ تحول جدی‌ای در سازمان مان اتفاق نمی‌افتد یا اگر هم بیفتد تغییری زودگذر است که برای سازمان‌های موفق یک بلای مخرب به حساب می‌آید.

ایجاد حس رضایت

باید این احساس را در همکارانمان به وجود بیاوریم که این شرکای سازمانی مولد هستند. مهم نیست که آن‌ها در کجای بانک کار می‌کنند، مهم این است که داریم در یک سازمان با هم کار می‌کنیم. یعنی یک تقسیم کار گروهی انجام داده‌ایم و هیچکس از نظر اهمیت با دیگری فرق ندارد. مدیران باید اوقات زیادی را صرف به وجود آوردن احساس رضایت در همکاران و مشتریان کنند. مرتباً عملکرد خود را ارزیابی کنند و بدانند تنها آن میزان از کار که صرف ایجاد احساس رضایت در همکاران و مشتریان می‌کنند، کار مفیدشان محسوب می‌شود.

استفاده از ظرفیت‌ها

ما هنوز حتی از ۵۰ درصد ظرفیت فنی انسانی مان استفاده نکرده‌ایم. هنوز از ۳۰ درصد ظرفیت سازمانی مان هم استفاده نکرده‌ایم. ملاکی برای این آمار وجود ندارد اما یک حس کارشناسی به من می‌گوید وضعیت به این شکل است و هنوز توانایی‌های بسیاری دست نخورده وجود دارد. کلید اصلی استفاده از این ظرفیت‌ها به دست همین گروه حدوداً ۲۵۰ نفره (مدیران ستاد) است. تأکید می‌کنم اگر ما نخواهیم تغییر کنیم، سازمان هرچقدر هم تمایل داشته باشد با تغییر شکوفا نخواهد شد. ان‌شاءالله سال ۱۳۸۴ سالی سرشار از موفقیت برای ما سازمان باشد و در این سال بتوانیم دست به کارهایی بزنیم که دیگران نتوانسته‌اند انجام بدهند و خودمان هم در گذشته قادر به انجامشان نبوده‌ایم. امیدواریم این اقدامات زمینه‌ای برای خدمت‌گذاری بیشتر به مشتریان بیرونی و مشتریان درونی. که همکارانمان هستند، بشود.

که بتوان همزمان قیمت‌ها را نیز کاهش داد. ما به هیچ وجه نمی‌خواهیم با هر قیمتی کیفیت را بالا ببریم».

ضرورت تغییر

«وقتی در مورد تغییر صحبت می‌کنیم، اصراری بر این نیست که کلاً سیستم را بهم بریزیم، در واقع مهم این است تفکرمان را هدایت کنیم که تغییر یک ضرورت برای ماست».

آقای دکتر رسول‌اف با بیان این نکته و پافشاری بانک بر انجام تغییرات در ساختار سازمان گفتند: «این راه چیزی نیست که ما یا شما بخواهیم، بلکه مسیری است که راه فراری از آن وجود ندارد. خوشبختانه ما این ضرورت را به موقع تشخیص دادیم و سریعاً خودمان را در راه این تغییر و تحول قرار دادیم». ایشان ادامه دادند: «قاعدتاً شیوه‌های اجرایی منطبق با این شیوه تفکر هم باید تغییر کند. مثلاً دیگر مدیران استان‌ها، معاونان و مدیر گروه‌ها جزو ستاد مرکزی ما هستند، فقط جای فیزیکی‌شان در استان‌هاست. این تغییر در شیوه اجرا، از تغییر شیوه تفکر نشأت گرفته است. ما باید به راحتی بپذیریم که اختیار به شعب تفویض شود و مدیران استان به مسائل مهم دیگر بپردازند. از جمله به فکر کردن و استراتژی‌سازی؛ این‌ها لازمه تحول در کار سازمان است».

سهامداران کارمند

ما نباید در سازمان صرفاً به دنبال افراد وابسته به خودمان باشیم؛ افرادی که دقیقاً آنچه را که به آن‌ها می‌گوییم انجام می‌دهند. اینگونه کارکنان مشکل ما را حل نمی‌کنند، بلکه ما به شرکای سازمانی نیاز داریم. باید فرض کنیم سهامداران سازمان مان هستیم، شرکایی هستیم که جمع سهامداران هر کدام از ما را برای کاری انتخاب کرده‌اند. قاعدتاً آن وقت نوع رویکردهای ما متفاوت خواهد بود و اینجاست که بحث گروه‌ها اصالت پیدا می‌کند. افراد گروه نباید تنها مجری دستورات ما باشند. باید کارکنان مان را تقویت کنیم، باید اینکه افراد صاحب قدرت، فکر و اندیشه هستند را بپذیریم. ما باید شریک‌های سازمانی داشته باشیم و در گروه‌هایمان همه احساس شراکت بکنند. این موضوع به دست خود ما میسر می‌شود. باید برای تک‌تک همکاران و شرکایمان فرصت ایجاد کنیم. آن وقت مشاهده می‌کنید همان افرادی که شاید اصلاً رویشان حسابی باز نمی‌کردید توانایی‌هایی از خودشان بروز می‌دهند که انتظار نداشتید.



رئیس جمهور محترم
در همایش دستاوردهای نظام بانکی عنوان کردند:

هر چه سریع تر باید به نظام بانکی جهانی برسیم

همایش دستاوردهای نظام بانکی کشور با حضور رییس جمهور، وزیر امور اقتصادی و دارایی، معاونین وزیر اقتصاد و مدیران عامل بانک‌ها روز ۲۱ فروردین ماه در سالن اجتماعات وزارت امور خارجه کار خود را آغاز کرد.

این همایش که با هدف معرفی دستاوردهای نظام بانکی طی ۸ سال گذشته برگزار شد طی ۶ روز میزبان مشتریان سیستم بانکی بود.

در جمهوری اسلامی ایران تحقق یافته و به تأیید مجمع تشخیص مصلحت نظام هم رسیده ساز و کار متناسب بانکداری با سیستم عقود اسلامی است.»

آقای خاتمی با ستایش از نقش مرحوم نوربخش در تحول نظام بانکی کشور گفتند: در ابتدای کار دولت خود، از ایشان خواستم تا پس از تجربه چندین ساله بانکداری بدون ربا در این زمینه مطالعاتی را آغاز کند ولی متأسفانه نه اجل مهلت داد و نه دیگر فرصتی فراهم شد تا این مسئله به درستی انجام شود. ولی به دولت بعدی توصیه کرد که این ساز و کار را در امور بانکی مورد بازنگری مجدد قرار دهد.

خدمات دهی بهتر و آسان تر به مردم موثر باشد». سید محمد خاتمی رئیس جمهوری اسلامی ایران با تأکید بر جایگاه ممتاز بانکها در سیر تحول رشد و توسعه اقتصاد جهان، تصریح کرد: «در نظام نوین، بانک‌ها با تطبیق جدید این نقش حساس را ممتاز تر ساخته‌اند».

ایشان با اشاره به شرایط ممتاز بانک‌ها در کشورهای اسلامی گفتند: «علیرغم اینکه بهره و ربا در نظام بانکی دنیا امر پذیرفته شده‌ای است، ولی در کشورهای اسلامی تلاش شده تا شرایط بانک‌ها با قوانین و معیارهای اسلامی مطابق شود».

رئیس جمهوری مسئله ربا را رهاورد اندیشه بهره و سود در نظام بانکی دنیا دانست و افزودند: «آنچه

همایش دستاوردهای نظام بانکی که توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی و با مشارکت کلیه بانکهای دولتی و خصوصی و بانک مرکزی در مکان معاونت آموزشی وزارت امور خارجه برگزار شد با سخنرانی جناب آقای صفدر حسینی وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی، ریاست محترم جمهور جناب آقای خاتمی حول محور دستاوردهای نظام بانکی آغاز شد.

دکتر سید صفدر حسینی - وزیر امور اقتصادی و دارایی - در این همایش گفت: «همایش و نمایشگاه عملکرد نظام بانکی در توسعه کشور می تواند ضمن برنامه ریزی برای تحقق اهداف کلان اقتصادی، در ارائه راهکارهای مناسب برای

در اولین روز از همایش "دستاوردهای نظام بانکی" که به بررسی نقش و عملکرد نظام بانکی در تحقق اهداف توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور اختصاص داشت، یکی از مهم‌ترین برنامه‌های همایش توسط بانک کشاورزی برگزار گردید. یکشنبه ۲۱ فروردین ماه، سالن A سازمان مجامع بین‌المللی وزارت امور خارجه شاهد برگزاری پانلی با عنوان "بررسی عملکرد سیستم بانکی در بخش کشاورزی" بود. اعضای شرکت کننده در پانل که آقای دکتر رسول‌اف، مدیر عامل بانک کشاورزی را در رأس خود می‌دیدند، عبارت بودند از آقایان: مهندس ساعدی، رئیس کمیسیون کشاورزی و منابع طبیعی مجلس شورای اسلامی؛ دکتر بخشنده، معاون وزیر جهاد کشاورزی؛ دکتر مهدویان، مدیر کل اقتصادی بانک مرکزی؛ و دکتر سلامی عضو هیأت مدیره بانک کشاورزی و عضو هیأت علمی دانشگاه تهران. در این پانل که با تلاش همکاران خستگی‌ناپذیر اداره روابط عمومی و اطلاع‌رسانی، رأس ساعت مقرر (۱۴/۳۰) پانل پرداخته و سپس به سوالات حاضران در سالن پاسخ گفتند. محورهای پانل مورد نظر عبارت بودند از: بخش کشاورزی و اهمیت آن در ایران، بررسی عملکرد سیستم بانکی در بخش کشاورزی، نقش نظام بانکی در توسعه بخش کشاورزی و نقش سیستم بانکی در تحقق چشم‌انداز بخش کشاورزی در برنامه توسعه کشور.



نقش کارساز بانک در بخش کشاورزی

از اعتبارات نظام بانکی (۲۵ درصد) تأکید نمودند.

۵. مقرر گردید برای توسعه و تقویت بودجه‌های دولتی در بخش کشاورزی و امکان استفاده مؤثرتر از آنان، ساز و کار تلفیق منابع بودجه دولتی و منابع داخلی نظام بانکی (نظیر اقدامات چند ساله اخیر بانک کشاورزی و وزارت جهاد کشاورزی) مورد توجه بقیه بانک‌ها قرار گیرد.

بیشتر بانک‌ها در بخش کشاورزی و حمایت مالی از این بخش، با توجه به سهم کم بخش مذکور از بودجه دولتی، تأکید نمودند.

۳. موضوع یکسان‌سازی نرخ تسهیلات در بخش‌های مختلف اقتصادی با توجه به حساسیت‌های خاص بخش کشاورزی، باید با بررسی بیشتر و عمیق‌تری توأم گردد.

۴. شرکت کنندگان در جلسه، بر توجه بیشتر بانک‌ها به تأمین کامل سهم بخش کشاورزی

در پایان جلسه پانل بررسی عملکرد سیستم بانکی در بخش کشاورزی، جمع‌بندی پانل توسط آقای دکتر رسول‌اف قرائت شد. در این جمع‌بندی به موارد زیر اشاره شده بود:

۱. اعضای پانل و شرکت کنندگان در جلسه، بر نقش مؤثر و کارساز نظام بانکی و به‌ویژه بانک کشاورزی در توسعه بخش کشاورزی و تحقق اهداف این بخش تأکید نمودند.
۲. اعضای پانل و شرکت کنندگان بر حضور



بدیهی است منابع ناشی از کمک های فنی و اعتباری دستگاه های اجرایی ذی ربط می تواند به عنوان یارانه سود و کارمزد، در جهت منطقی کردن نرخ سود برای فعالان بخش مورد استفاده قرار گیرد.

۶. لزوم توجه به سرمایه در گردش مورد نیاز بخش کشاورزی با دوره زمانی حداقل یک سال از طرف نظام بانکی، مورد تأکید قرار گرفت.

۷. بر لزوم تقویت توان کارشناسی بانک های تجاری برای اعطای تسهیلات در بخش کشاورزی تأکید شد.

۸. لزوم جذب خطوط اعتباری خارجی مناسب برای بخش کشاورزی و اختصاص سهمیه بیشتری از صندوق ذخیره ارزی (به صورت ریالی و ارزی) برای توسعه بخش کشاورزی مورد تأکید اعضای پانل و شرکت کنندگان قرار گرفت.

۹. لزوم توجه دولت به بازپرداخت مطالبات بانک ها از بخش کشاورزی در یک دوره زمانی کوتاه برای پاسخ گویی بیشتر بانک ها به بخش، مورد تأکید قرار گرفت.

۱۰. بر اجرایی شدن هرچه سریع تر مواد و بندهای قانونی برنامه پنج ساله چهارم مرتبط با بخش کشاورزی و نظام بانکی و بیمه کشاورزی تأکید جدی گردید.



روز دوم همایش

در دومین روز از همایش دستاوردهای نظام بانکی، آقای دکتر عباس عرب مازار، مدیر امور تحقیق و توسعه بانک کشاورزی به سخنرانی پرداختند و نظرات خود را در مورد موضوع جلسه بیان کرد. این برنامه توسط اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی بانک کشاورزی برگزار شده و به بررسی سیستم بانکی در هدایت نقدینگی جهت توسعه کشور اختصاص داشت. محورهای این سخنرانی عبارتند از: نقدینگی و نقش آن در اقتصاد ایران، بررسی روند نقدینگی و اجزای آن، بررسی روند رشد سپرده های بانکی و رابطه سپرده های بانکی با نقدینگی جامعه.



اختتامیه همایش دستاوردهای نظام بانکی

منشوری برای حرکت به سوی توسعه

همایش بررسی نقش و عملکرد نظام بانکی در تحقق اهداف توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور پس از سه روز فعالیت، ظهر روز سه شنبه ۲۳ فروردین ماه به کار خود پایان داد. در برنامه اختتامیه این همایش که در سالن A سازمان مجامع بین الملل وزارت امور خارجه برگزار شد، آقای دکتر سید صفدر حسینی، وزیر امور اقتصادی و دارایی، آقای سید حمید پورمحمدی، معاونت امور بانکی، بیمه و شرکت های دولتی وزارت امور اقتصادی و دارایی و جمعی از مدیران ارشد بانک های کشور حضور داشتند. پس از قرائت قرآن مجید و خوشامدگویی به حضار توسط مجری برنامه، آقای پورمحمدی به روی سن دعوت شدند تا به عنوان مسؤول برگزاری همایش به ایراد سخنرانی بپردازند.

جمع بندی همایش

سخنرانی آقای پورمحمدی، به این شرح بود: «گرچه نتایج نشست های مختلف همایش در مقوله ای که خدمت شما عرض می کنم، نمی گنجد؛ اما سعی کرده ایم بنا به رعایت اجمال و اختصار و در عین حال با رعایت عملیاتی بودن نکات اساسی حاصل از پانل ها در هر بخش، نتایج را خدمت شما عرض کنیم. از آنجا که در این پانل ها نمایندگان مجلس، نمایندگان دولت، بانک ها، مشتریان و صاحب نظران اقتصادی حضور داشتند، به عبارتی حاصل جمع این پانل ها میثاقی است برای ارائه خدمات بهتر و بیشتر توسط کسانی که در این چند روز تلاش کردند حاصل دانش و تجربیات شان را در فرآوری نظام بانکی کشور و در اختیار دولت قرار بدهند».

تشکر و قدردانی

پس از صحبت های آقای پورمحمدی، که با یک جمع بندی مفصل از مباحث همایش همراه بود، کلیپی در رابطه با همایش و نمایشگاه دستاوردهای نظام بانکی پخش شد. سپس نوبت به آقای مهندس میلانی، رئیس شورای هماهنگی بانک ها رسید تا دقایقی برای حضار در برنامه اختتامیه سخن بگویند.

آقای مهندس میلانی گفتند: «با اطمینان می توانم عرض کنم در حوزه پولی کشور و نظام



طرف مدیران و کارکنان بانک ها از مسؤول برگزاری همایش تشکر کرده و همچنین از نمایندگان مجلس، مدیران وزارت خانه ها، دانشگاهیان و اندیشمندان که در همایش شرکت داشتند، حمایت های بی دریغ وزارت امور خارجه و ... نیز قدردانی کرد. همچنین از طرف مدیران بانک ها لوح سپاسی برای آقای پورمحمدی تهیه شده بود که توسط وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی به ایشان تقدیم گردید.

بانکی چنین نشست با حضور مشتاقانه، علاقه مندی زیاد و وحدتی که در این سمینار بوده، را شاهد نبوده ایم. همه گروه ها به خوبی در همایش شرکت کرده اند و آنچه به عنوان دستاوردهای نشست ها عنوان شد می تواند خوراک بزرگی به طراحان اقتصادی کشور در روزها و سال های آینده بدهد». آقای مهندس میلانی به دلیل تلاش آقای پورمحمدی در برگزاری همایش دستاوردهای نظامی بانکی، از

پیام مهر ویژه نامه همایش دستاوردهای نظامی بانکی را به همراه این شماره در ۱۶ صفحه منتشر کرده است.



اخبار بانک

پنجاهمین سالگرد تأسیس دانشگاه شهید چمران

فعالیت‌ها و دستاوردهای علمی، پژوهشی و هنری دانشگاه شهید چمران اهواز در کتابخانه مرکزی این دانشگاه با جناب آقای توفیقی وزیر محترم علوم، تحقیقات و فن آوری افتتاح گردید. بانک کشاورزی به عنوان حامی مالی همایش نیز با در اختیار داشتن فضایی در ابعاد ۲۵ تا ۳۰ مترمربع به معرفی انواع خدمات بانک به ویژه خدمات بانک به اعضای هیأت علمی، دانشجویان، زوج‌های دانشجویی، فارغ‌التحصیلان کشاورزی، همایش‌های علمی و المپیادهای علمی و ورزشی دانشجویان و صدور مهر کارت رایگان پرداخت که مورد استقبال گسترده اعضای هیأت علمی و دانشجویان و بازدیدکنندگان قرار گرفت در مراسم افتتاح نمایشگاه جناب آقای دکتر توفیقی، ضمن حضور در غرفه بانک و پس از استماع گوشه‌ای از خدمات بانک که توسط راهنمایان غرفه بیان شده از خدمات بانک به جامعه علمی و دانشگاهی و تلاش بانک در راستای توسعه علمی کشور صمیمانه تشکر نمودند. همچنین به همین مناسبت لوح یادبود پنجاهمین سالگرد تأسیس دانشگاه شهید چمران (جندی شاپور)، به جناب آقای شهیدزاده، به نمایندگی از مدیر عامل بانک اهدا شد.



همایش پنجاهمین سال تأسیس دانشگاه شهید چمران (جندی شاپور) با حضور وزیر محترم علوم، تحقیقات و فن آوری، ریاست محترم سازمان میراث فرهنگی، مسوولان محترم استانی، جناب آقای دکتر شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره بانک و تعداد کثیری از اعضای هیأت علمی، پژوهشگران و دانشجویانی که طی پنج دهه گذشته در این دانشگاه فعالیت داشته‌اند طی مراسم خاصی رأس ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه ۱۳۸۴/۱/۲۴ در محل سالن تربیت بدنی دانشگاه برگزار شد. در بعدازظهر همان روز نیز نمایشگاهی از

تقدیر وزیر امور اقتصادی دارایی از بانک کشاورزی

وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی از جناب آقای دکتر جلال رسول‌اف، مدیر عامل محترم و کادر مدیریتی بانک کشاورزی تقدیر و تشکر کردند. این قدردانی به دلیل دقت و حساسیت بانک کشاورزی در رعایت حقوق دولت و پرداخت به موقع مالیات و سود سهام به خزانه دولت اعلام شده است.

همدان

تقدیر استاندار همدان از بانک کشاورزی

بانک کشاورزی استان همدان در میان بانکهای ملی، ملت، تجارت، سپه، رفاه و صادرات از نظر بیمه و طرح تکریم از ارباب رجوع در سال ۸۳ به مقام اول در استان دست پیدا کرده و در راستای این موفقیت استاندار همدان از بانک کشاورزی استان تقدیر به عمل آورد. بنا بر این گزارش، استاندار همدان ضمن تبریک کسب رتبه اول در گروه بیمه و بانکها در اجرای طرح تکریم ارباب رجوع در سال ۱۳۸۳ گفت: «از زحمات و خدمات ارزنده این بانک در راستای ایجاد ساز و کار لازم در ارائه خدمت مطلوب موثر به مردم و جلب رضایت ایشان تقدیر و تشکر کرده، توفیق روز افزون برای این بانک و پرسنل آن مسئلت می‌کنم.»

گلستان

جلسه بررسی چشم انداز جایگاه زنان به عنوان مشتریان بانک

جلسه بررسی چشم انداز جایگاه زنان به عنوان مشتریان بانک با حضور سرکار خانم تهرانی، رئیس صندوق پس انداز زنان ایران، و کلیه همکاران خانم سطح استان در محل سالن اجتماعات مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان گلستان برگزار شد.

در شروع جلسه آقای مهندس بهشتی، مدیر استان، با اشاره به داستان موفقیت بانک و سیر تکاملی آن از بانک صرفاً توزیع کننده نقدینگی به بانک در حد متعارف آن اشاره نمودند. ایشان اتخاذ استراتژی گسترش شعب و حضور در مراکز پولی را از بنیادی ترین سیاست های بانک در دهه اخیر دانستند.

ایشان رویکرد استقرار بانک یادگیرنده را در ادامه حرکت های موفقیت آمیز بانک ارزیابی کردند و اشاره نمودند که بانک زمانی خواهد توانست در عرصه پرقابله نظام بانکی به نیازهای مشتریان پاسخ مناسب دهد که همکارانمان طرح های بانک را به خوبی شناخته و بتوانند آن را به نحو احسن به مشتریان عرضه نمایند. ایشان از همکاران خانم شاغل در بانک خواستند که با تجهیز به دانش و تجربه کافی خود را جهت تصدی مسؤولیت در بانک آماده نمایند. همچنین از آنان خواستند که در معرفی طرح های ویژه زنان از قبیل طرح (بان) و طرح حضرت زینب (س) فعال تر عمل نموده تا بانک بتواند از مزیت ایجاد شده بهره برداری نماید.

در ادامه جلسه سرکار خانم تهرانی، رئیس صندوق پس انداز زنان، طی سخنانی به تبیین دیدگاه صندوق و اهداف آن پرداختند. ایشان با اشاره به ترکیب نیروی انسانی شاغل در استان اظهار امیدواری نمودند که روند رو به افزایش اشتغال خانم ها نسبت به گذشته منشا تحولات مفیدی در بانک باشد. در ادامه خانم تهرانی از انقلاب اسلامی به عنوان نقطه عطفی در میزان مشارکت پذیری زنان در فعالیت های اجتماعی و اقتصادی نام بردند. سپس ایشان با اشاره به تنوع خدمات در بانک، تقسیم بندی بازار را از ارکان اصلی پرتفوی گردانی در بانک برشمردند و نگرش مثبت مدیران بانک در مورد جامعه زنان را زمینه ساز شکل گیری طرح های منحصر به زنان دانستند.

خانم تهرانی به شکل گیری صندوق پس انداز زنان از سال ۱۳۸۳ اشاره نمودند و هدف آن را ارائه خدمات بانکی و بانک پذیر نمودن زنان ذکر فرمودند و خواستار آن شدند که همکاران خانم شاغل در بانک به صورت فعال در معرفی جایگاه و اهداف این صندوق شرکت نمایند. در پایان جلسه آقای مهندس بهشتی و سرکار خانم تهرانی به سوالات حضار پاسخ گفتند.

نماینده بانک مرکزی ایران
در هیات خدمات مالی اسلامی خبر داد:

بانکهای کشاورزی و صادرات اعضای ناظر بر تحقیقات این موسسه مالی هستند

ششمین اجلاس شورای عالی سیاستگذاری و سومین مجمع عمومی هیات خدمات مالی اسلامی (IFSB) در محل بانک مرکزی در حال برگزاری است. بنا بر این گزارش، هیات خدمات مالی اسلامی در سوم نوامبر سال ۲۰۰۲ میلادی و به همت تعدادی از بانکهای مرکزی کشورهای مسلمان در شهر کوالالامپور مالزی افتتاح و از ابتدای سال ۲۰۰۳ میلادی فعالیت رسمی خود را آغاز کرد و بانک مرکزی ایران به عنوان یکی از اعضای این هیات، نقش عمده ای در شکل گیری آن ایفا نموده و در حال حاضر نیز ریاست هیات یادشده را برعهده دارد.

این گزارش می افزاید: این هیات به رغم مشکلات فراوان به جایگاه نسبتاً خوبی در سطح بین المللی دست یافته و هم اکنون نزدیک به ۶۵ عضو فعال دارد.

هیات مذکور به عنوان یک نهاد بین المللی مسؤول ارایه استانداردهای لازم برای موسسات مالی اسلامی است و هدف اصلی آن افزایش استحکام و سلامت نظام مالی اسلامی است.

این هیات استانداردهای نظارت بر بانکها و موسسات اعتباری را با اصول شریعت مقدس اسلام منطبق نموده و بدین ترتیب به گسترش بانکداری اسلامی در سرتاسر جهان کمک می نماید.

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به عنوان رئیس دوره ای هیات خدمات مالی اسلامی در تاریخ های ۱۶ الی ۱۸ فروردین ماه ۸۴ اقدام به برگزاری نشست سالانه هیات یاد شده در تهران کرده است.

سمنان

بانک کشاورزی در نمایشگاه دستاوردها و عملکرد دستگاه های اجرایی استان

مدیریت بانک کشاورزی استان سمنان، در نمایشگاهی که به منظور ارائه دستاوردها، توانمندی ها و عملکرد دستگاه های اجرایی استان در ایام دهه فجر برگزار شد، حضور یافت.

بانک کشاورزی استان، در این نمایشگاه به فعالیت های انجام شده طی ۵ سال اخیر و نیز برخی از طرح های ویژه بانک را به صورت مستند در معرض نمایش قرار داد. همچنین انواع بروشور و دفترچه راهنما با تسهیلات نیز در اختیار بازدیدکنندگان قرار گرفت.

اردبیل

همایش موفقیت های بانک

و خرد به صورت تصویری با بهره گیری از ویدئو - پروژکتور تشریح نمودند. آقای مهندس کامران در قسمتی از سخنان خود مأموریت و رسالت بانک در این مدت، استراتژی ها و خط مشی های متخذه توسط مدیران عالی رتبه در جهت نیل به اهداف و جهش های ایجاد شده در طی این مسیر تکاملی را مورد تجزیه و تحلیل قرار دادند. لازم به ذکر است تعدادی از همکاران ایثارگر خاطرات خود را بیان کردند و از آنان قدردانی به عمل آمد.

همزمان با دهه مبارک فجر در مورخ ۱۳۸۳/۱۱/۲۰ همایش موفقیت های بانک کشاورزی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی با شرکت کلیه کارکنان بانک در سالن اجتماعات مدیریت بانک در استان برگزار شد. در این مراسم مدیر استان ضمن گرامیداشت یادو خاطره بنیانگذار جمهوری اسلامی و شهیدان انقلاب عملکرد و موفقیت های بانک کشاورزی را در زمینه های مختلف بعد از پیروزی انقلاب اسلامی تا به حال در سطح کلان



اردبیل

بازتاب موفقیت

آقای رضا کامران، مدیر شعب بانک در استان اردبیل، کسب رتبه اول در بخش ارتباطات مردمی و رسانه های جمعی و نیز رتبه سوم در بخش پژوهش و افکار سنجی در گروه بانک ها و بیمه ها را در اولین جشنواره روابط عمومی های وزارت امور اقتصاد و دارایی به آقای مهندس غفوری، رئیس اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی، تبریک گفتند و با اشاره به تحول فکری و نگرشی ایجاد شده در مجموعه روابط عمومی، برای موفقیت های روزافزون این اداره کل، ابراز امیدواری کردند.

قم

یازدهمین گردهمایی رؤسای شعب استان قم برگزار شد

یازدهمین گردهمایی رؤسای شعب استان با حضور مدیر، مسوولان و رؤسای شعب استان قم در مورخ ۱۳۸۳/۱۲/۵ و در محل شعبه بلوار امین برگزار شد. در ابتدای این مراسم آقای طاهری، مدیر استان، در سخنانی به بحث و بررسی در مورد چگونگی اجرای طرح پویا یک پرداخته و بر ضرورت اجرای طرح مذکور در سال جدید تأکید ورزیدند. ایشان همچنین در این رابطه اظهار داشتند با توجه به نقش نظارتی مدیریت ها، شعب از آغاز سال جدید در چارچوب اجرای طرح پویا به صورت مستقل عمل نموده و مستقیماً زیر نظر مدیریت محترم عامل بانک انجام وظیفه می نمایند و از این پس رؤسای شعب در خصوص وضعیت و عملکرد شعبه خود شخصاً مسوول و پاسخگو خواهند بود. مدیر استان در ادامه سخنان خود به بررسی و تشریح وضعیت استان در وصول مطالبات و تجهیز منابع پرداخته و خواستار تلاش جدی همکاران در بهبود وضعیت استان خصوصاً در جمع آوری سپرده های قرض الحسنه پس انداز با توجه به فرصت باقی مانده از سال شدند. در ادامه این گردهمایی مدیر فنی و مسوول حراست استان نیز در سخنانی نکاتی را در خصوص وضعیت وصول مطالبات، پرداخت تسهیلات و مسائل امنیتی شعب برای رؤسای شعب متذکر و یادآور شدند.



افتتاح سالن ورزشی

مدیریت شعب بانک در استان قم، با هدف فراهم آوردن فضایی سالم برای ایجاد آرامش روحی و سلامت جسمانی همکاران، سالن ورزشی احداث نموده است. این سالن، پس از برگزاری یازدهمین گردهمایی رؤسای شعب استان، در تاریخ ۱۳۸۳/۱۲/۵ افتتاح شد و آغاز به کار کرد.

افتتاح شعبه خیابان طالقانی تهران

شعبه خیابان طالقانی روز چهارشنبه مورخ ۱۳۸۳/۱۱/۲۱ طی مراسم باشکوهی رسماً افتتاح و راه‌اندازی شد.

در این مراسم که با حضور جناب آقای مصطفی لونی، مدیر محترم امور استان تهران، جناب آقای مهندس جلالیان، مدیر فنی شعب بانک در شرق تهران بزرگ، و جمع کثیری از کسبه محل و همکاران شعب و مدیریت تهران برگزار گردیده بود پس از تلاوت آیاتی چند از کلام‌الله مجید، جناب آقای مهندس جلالیان، مدیر فنی شعب بانک در شرق تهران بزرگ، ضمن برشمردن خدمات متنوع بانک کشاورزی در خصوص لزوم توسعه شعب شهری، موفقیت‌های بانک کشاورزی و ارائه آمار خدمات بانک کشاورزی و مقایسه آن با سال‌های قبل سخنانی را ایراد نمودند. در ادامه شعبه مذکور با قطع نوار توسط یکی از مشتریان و کسبه محل رسماً افتتاح و راه‌اندازی شد.

کرج

گردهمایی ناظرین ویژه

ناظرین ویژه منطقه کرج در تاریخ ۱۱/۱۵/۱۳۸۳ گردهم آمدند.

این گردهمایی با حضور مدیر منطقه و مدیران پشتیبانی و فنی برگزار شد.

در این نشست در خصوص ضرورت حضور فعال ناظرین ویژه در سطح شعب، اطلاع آنان از آخرین تحولات و تغییرات اساسی و تأثیرگذار در روند اداره امور شعبه و سیاست‌های کلان بانک و برنامه‌های عملیاتی شعب و نیز تشریح بخشنامه شماره ۴ و پرسشنامه ناظرین ویژه مطالبی ایراد شد.

آذربایجان غربی



افتتاح شعبه وحدت نقده

شعبه وحدت نقده، در روز ۱۲ بهمن ۱۳۸۳، با حضور مدیر استان، مدیر گروه پشتیبانی مدیریت، فرماندار محترم نقده و جمعی از مسؤولان شهرستان و تعداد کثیری از کسبه، مشتریان و بازاریان طی مراسمی خاص و باشکوه رسماً افتتاح و شروع به کار کرد. در این مراسم پس از تلاوت آیاتی چند از کلام‌الله مجید، مدیر استان ضمن تبریک ایام‌الله دهه فجر و خیرمقدم به مسؤولان و مشتریان محترم گزارشی از عملکرد ۸ ساله مدیریت شعب بانک در استان را برای حضار به طور خلاصه بیان نمودند و به موفقیت چشمگیر بانک در چندین سال گذشته اشاره نمودند. بعد از سخنان مدیریت استان، فرماندار محترم نقده به نقش و جایگاه بانک کشاورزی در اقتصاد کشور به خصوص توسعه بخش کشاورزی اشاره نمودند. در حاشیه این مراسم از برندگان حساب‌های قرض‌الحسنه ویژه کشاورزی، که اتومبیل پژو ۲۰۶ از شعبه نقده برنده شده بودند جهت اهدای جوایز و گرفتن کلید طلایی پژو ۲۰۶ از دست فرماندار محترم و مدیریت استان، دعوت به عمل آمد تا نسبت به گرفتن جوایز خود اقدام نمایند.



یزد

افتتاح چهار پروژه در دهه فجر

شرکت تعاونی یگانه فلز سازنده کلیه ادوات کشاورزی با استفاده از تسهیلات بانک کشاورزی در دهه فجر به مرحله بهره‌برداری رسید. همچنین شرکت تولیدی رنگ‌های ساختمانی و صنعتی؛ طرح فرآورده‌های لبنی گلشیر؛ طرح گلابگیری نیز با بهره‌گیری از تسهیلات این بانک در ایام سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، افتتاح شدند.

قزوین

حضور بانک کشاورزی استان قزوین در نمایشگاه تحول اداری استان



مدیریت بانک کشاورزی استان قزوین با حضور پر شور و چشمگیر در نمایشگاه تحول اداری استان که از ۱۴ لغایت ۲۰ بهمن ماه سال گذشته به مناسبت دهه فجر برگزار گردید موفق شد گوشه‌هایی از فعالیت‌های صادقانه و شبانه‌روزی همکاران در اقصی نقاط میهن اسلامی را به بازدیدکنندگان عرضه نماید. نمایشگاه تحول اداری استان قزوین برآیند تلاش استانداری قزوین در زمینه معرفی دستاوردهای ۷ ساله استان در زمان دولت آقای خاتمی بود. در این نمایشگاه که در محوطه نسبتاً مناسب مجتمع هلال احمر استان با حضور بیش از ۷۰ سازمان، اداره و شرکت‌های استان قزوین برگزار شده بود، بانک کشاورزی با برپایی غرفه‌ای توانست بخشی از انواع خدمات بانکی را به بازدیدکنندگان معرفی و ارائه کند.

همچنین مسابقه ویژه نمایشگاه نیز برگزار شد که در اختتامیه نمایشگاه به ۱۰ نفر از برندگان قرعه‌کشی ویژه نمایشگاه، که به سوالاتی در مورد طرح‌های بانک پاسخ صحیح داده بودند، هدایایی به رسم یادبود اهدا شد.

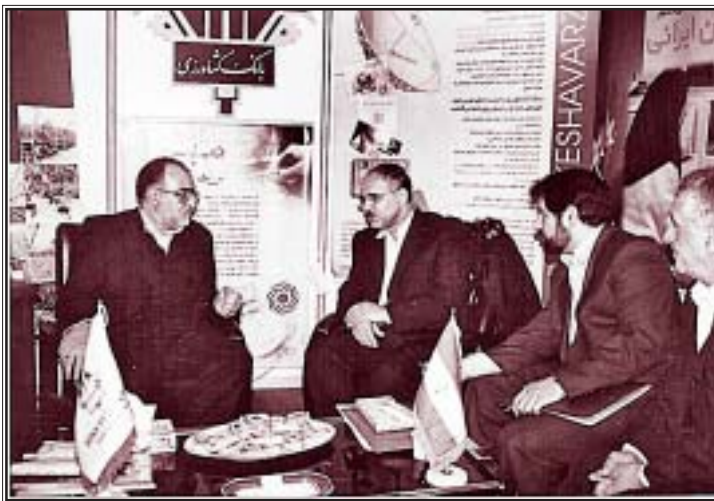
چهارم‌محل و بختیاری

طرح تولید ورق قلع‌اندود با استفاده از تسهیلات ارزی بانک کشاورزی

طرح تولید ورق قلع‌اندود شرکت فولاد فرخ شهر در استان چهارم‌محل و بختیاری از سوی استاندار، معاون برنامه‌ریزی و مدیر کل برنامه‌ریزی و کارشناسان استانداری این استان مورد بازدید قرار گرفته است. این طرح با استفاده از تسهیلات ارزی (ماده ۶۰) به عاملیت بانک کشاورزی در حال اجراست. آقای زمانی، استاندار چهارم‌محل و بختیاری، ضمن تشکر از دکتر رسول‌اف مدیر عامل بانک کشاورزی به عنوان مدیر نمونه و خلاق خواستار پی‌گیری برای ارسال گزارش به وزیر اقتصاد و امور دارایی، رئیس بانک مرکزی و دکتر شرکا برای اطلاع‌رسانی فعالیت‌های بانک کشاورزی شدند. ایشان در ادامه خاطر نشان شدند مسؤولان باید در جریان باشند و ببینند بانک کشاورزی چه مدلی را دنبال می‌کند که رضایت کسب می‌کند و حق و حقوق دولت و کشور را نیز حفظ می‌کند.

تیم فوتسال شعبه کوه‌رنگ

تیم فوتسال شعبه کوه‌رنگ در مسابقات فوتسال گرامی‌داشت دهه مبارک فجر به میزبانی تربیت‌بدنی سپاه ناحیه شرکت نموده و به مقام سوم تیمی نائل شده است.



افتتاح شعبه خیابان طالقانی اهواز

شعبه خیابان طالقانی اهواز به عنوان "دومین" شعبه بانک استان رأس ساعت ۱۱/۴۵ صبح روز چهارشنبه ۱۳۸۳/۱۱/۲۱ با حضور جناب آقای دکتر شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره بانک، مدیران پشتیبانی و فنی شعب بانک استان، جمعی از مسؤولان، کسبه و بازاریان محل طی مراسم باشکوهی رسماً افتتاح و شروع به کار کرد. پس از قرائت قرآن و پخش سرود جمهوری اسلامی ایران، جناب آقای محمد سعید بلاسم، مدیر پشتیبانی شعب ضمن خوشامدگویی و تبریک ایام الله دهه فجر در سخنان کوتاهی به چگونگی راهاندازی شعبه پرداختند و همچنین رئیس شعبه را معرفی نمودند. در ادامه جناب آقای دکتر شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره بانک، به پیشرفت های بانک کشاورزی در بعد از انقلاب و همچنین نقش بانک در هدایت و جهت دادن به سرمایه های مردمی و به کارگیری آن در افزایش تولید و اشتغال زایی اشاره کردند و در بخش پایانی بیانات خویش به جهش بلند بانک به سوی بانکداری الکترونیک و تسریع در ارائه خدمات به مشتریان پرداختند.

همدان



نمایشگاه دستاوردهای دولت

مدیریت شعب بانک در استان همدان در نمایشگاه دستاوردهای دولت که به مناسبت ایام الله دهه فجر در محل نمایشگاه های بین المللی شهرستان همدان به مدت هشت روز تشکیل گردیده بود، فعالانه شرکت نموده و در طی دوره برگزاری ضمن معرفی عملکرد و فعالیت های بانک به سوالات بازدیدکنندگان توسط کارشناسان پاسخ داده شد.

خوزستان

همایش رؤسای شعب

همایش رؤسای شعب بانک به منظور تشریح موفقیت های بانک بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، به ویژه در ۷ سال "دوران جهش عملکرد بانک" با حضور جناب آقای دکتر شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره بانک، مدیران پشتیبانی و فنی شعب، رؤسای شعب بانک استان و کارشناسان گروه های پشتیبانی و فنی رأس ساعت ۱۵/۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۸۳/۱۱/۲۱ در مرکز آموزش اهواز برگزار گردید.

در این همایش پس از تلاوت آیاتی از قرآن کریم، جناب آقای محمدسعید بلاسم، مدیر پشتیبانی شعب استان، ضمن عرض خوشامدگویی و تبریک ایام الله دهه فجر، طی سخنان مبسوطی به تشریح عملکرد ۷ ساله بانک استان (مقطع ۱۳۷۶ تا ۱۳۸۳) از نظر میزان سپرده، پرداختی ها، مانده مطالبات،

تعداد شعب و ... همچنین به مقایسه امکانات و تجهیزات فعلی با سنوات گذشته پرداختند. جناب آقای دکتر شهیدزاده، به عنوان دومین سخنران همایش، طی بیانات مبسوطی به نقش مؤثر انقلاب در خود باوری، تولید، خلاقیت و ابتکار اشاره کردند و در بخش دوم بیانات خود به نقش بانک کشاورزی در تولید و اشتغال پرداختند. ایشان در بخش پایانی بیانات خود به جهش بلند بانک به سمت یک بانک تمام عیار اشاره کردند و اقدامات بانک را در این زمینه برشمردند: توسعه، تجهیز، نوآوری، تنوع خدمات، طرح مهر گستر؛ و به چشم انداز آینده بانک به سمت یک مؤسسه مالی مادر و طرح پوییش اشاره کردند. در پایان همایش رؤسای شعب در ضیافت شامی که به همین مناسبت تدارک شده بود شرکت کردند.

افتتاح شعبه آزادگان اهواز

شعبه آزادگان اهواز به عنوان "هشتادونهمین" شعبه بانک استان رأس ساعت ۱۰/۳۰ صبح روز چهارشنبه ۱۳۸۳/۱۱/۲۱ با حضور جناب آقای دکتر شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره بانک، مدیران پشتیبانی و فنی شعب بانک استان، جمعی از مسؤولان محلی و تعداد کثیری از کسبه و بازاریان محل رسماً افتتاح و شروع به کار نمود. در این مراسم باشکوه، پس از تلاوت آیاتی از کلام الله مجید و پخش سرود مقدس جمهوری اسلامی ایران، جناب آقای محمد سعید بلاسم، مدیر پشتیبانی شعب، ضمن عرض خوشامدگویی و تبریک بیست و ششمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی طی سخنانی به مراحل ساخت، تکمیل و تجهیز شعبه اشاره نمودند و در پایان یادآور شدند که نمایندگی بورس اوراق بهادار به عنوان فعال ترین نمایندگی استان در شعبه آزادگان به ارائه خدمات مربوطه می پردازد. سپس جناب آقای دکتر شهیدزاده،

هرمزگان

خراسان شمالی

معارفه مسؤول حراست استان

مراسم معارفه آقای سیدرضا رضاپور، به عنوان مسؤول حراست بانک در استان خراسان شمالی، با حضور آقای فاضل، مدیر کل دفتر مرکزی حراست، بانک برگزار شد.

خراسان جنوبی

برندگان مسابقه غدیر

بر اساس گزارش مدیریت شعب بانک در استان خراسان جنوبی، پنج نفر از همکاران در مسابقه فرهنگی عید سعید غدیر به قید قرعه انتخاب شدند. در این مسابقه ۱۵۱ نفر شرکت کردند که ۶ نفر امتیاز کامل، ۴ نفر رتبه دوم، ۳۷ نفر رتبه سوم، ۳۴ نفر رتبه چهارم و ۵۲ نفر در رتبه پنجم قرار گرفتند که اسامی برندگان به قید قرعه از بین رتبه اول تا پنجم به شرح زیر انتخاب شد: محمد نوفرستی، رتبه اول؛ علی نوفرستی، رتبه دوم؛ سید هاشم هاشمی، رتبه سوم؛ مهدی سربیشگی مقدم، رتبه چهارم؛ و مهدی صاحبی، رتبه پنجم.

ایلام

بانک کشاورزی استان از آذر ۱۳۷۶ تا آذر ۱۳۸۳

عملکرد بانک کشاورزی در استان ایلام در آذر ماه ۱۳۸۳ نسبت به آذر ماه ۱۳۷۶ در بخش تسهیلات پرداختی اعم از تکلیفی و غیرتکلیفی ۳۰۵ درصد، در بخش وصول مطالبات اعم از تکلیفی و غیرتکلیفی ۳۶۵ درصد، در بخش سپرده‌های مردمی ۷۶۶ درصد، در بخش غرامت‌های پرداختی از محل صندوق بیمه محصولات کشاورزی ۱۶۴ برابر، سطح محصولات زراعی بیمه شده ۵۳ برابر، طیور و دام بیمه شده ۲۵ برابر، بخش صندوق کمک بلاعوض و خسارت دیدگان ۲۵ برابر و بخش نیروی انسانی ۳۰ درصد رشد عملکردی داشته است.



مدیر عامل صندوق پس انداز زنان در هرمزگان

کشاورزی، بیان کردند: «زنان ۵۰ درصد جمعیت را در بر می‌گیرند و تنها ۳۴ درصد این جمعیت شاغل هستند و از این میان فقط ۳ درصد پست مدیریتی دارند». ایشان همچنین به خلاصه‌ای از عملکرد بانک از ابتدا تاکنون در خصوص اجرای طرح‌های مربوط به زنان اشاره کردند و ضمن تشریح این طرح‌ها، حاضران را به تعامل در شناساندن این طرح‌ها دعوت کردند. در پایان این نشست مقرر شد، هر ماه نماینده استاندار و نیز نمایندگان فرمانداران، گزارش عملکرد خود را به منظور همکاری و همیاری و ارتقای فعالیت‌های اقتصادی به این بخش ارائه دهند.

همزمان با دهه فجر و به منظور جلب مشارکت زنان استان هرمزگان، و بانک پذیر کردن آنان، نشست با حضور مدیر شعب بانک و خانم تهرانی، مدیر عامل صندوق پس انداز زنان، برگزار شد. در این جلسه مشاوران زن استاندار و فرمانداران استان نیز حضور داشتند. در ابتدا آقای امین افشار، با تبریک ایام دهه فجر خاطر نشان شدند: «زنان نیمی از سرمایه انسانی جامعه هستند و باید برای استفاده از توانمندی‌های این سرمایه برنامه‌ریزی مطلوب داشته باشیم تا شاهد بهبود وضعیت اقتصادی، اجتماعی، و فرهنگی و مشارکت آن‌ها در توسعه کشور اسلامی باشیم». در ادامه مدیر عامل صندوق پس انداز زنان بانک

نشست مسؤولان جهاد کشاورزی و بانک کشاورزی استان

به منظور بررسی مشکلات، ارزیابی عملکرد و ایجاد ارتباط و تعامل بیشتر در تحقق اهداف مشترک مسؤولان جهاد کشاورزی و بانک کشاورزی استان، در تاریخ ۱۳۸۳/۱۱/۲۷ در محل سالن زیتون سازمان جهاد کشاورزی برگزار شد. در این نشست عملکرد بانک در خصوص جذب اعتبارات، پرداخت تسهیلات، مشکلات موجود و راهکارهای قانونی بحث و تبادل نظر شد. همچنین در این جلسه آقای رضوی، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان، ضمن تشکر از فعالیت‌های شعب بانک و اهدای لوح تقدیر به مدیر استان، کارشناسان و رؤسای شعب منتخب، خواستار تعامل و هماهنگی بیش از پیش در زمینه رفع مشکلات بخش کشاورزی توسط این بانک شد.

مرکزی

خراسان جنوبی

افتتاح شعبه اسلام آباد خضری

مراسم افتتاح ساختمان جدید شعبه اسلام آباد خضری با حضور امام جمعه محترم و جمع کثیری از مقامات محلی و نیروهای نظامی و انتظامی و روحانیون، کسبه و اصناف مختلف برگزار شد.

افتتاح شعبه به دست پدر محترم شهید قاسمی، انجام و پس از تلاوت آیاتی چند از کلام الله مجید، آقای عباس مریدی، ریاست شعبه اسلام آباد، ضمن عرض خیرمقدم از حضور مدعوین محترم تشکر نمود و اهم فعالیت های شعبه را از بدو تأسیس به سمع حاضران رساند.

در ادامه جلسه آقای مهندس عباس عرب نیا، مدیر شعب استان، ضمن خیرمقدم به حاضرین از آحاد مردم شریف و متعهد اسلام آباد و قراء تابعه تشکر و قدردانی نمود، و استقبال و رغبت عمومی مردم را سبب توفیق بانک کشاورزی در منطقه اسلام آباد دانست و استمرار این حرکت را خواستار گردید و اظهار امیدواری نمود با کسب توفیقات آتی شاهد افزایش درجه و در نتیجه خدمات رسانی مطلوب تر در همه ابعاد باشیم.

در خاتمه اعضای محترم شورای اسلامی در جلسه مشترکی از زحمات همکاران محترم شعبه اسلام آباد در ارائه مطلوب و مؤثر خدمات تشکر نموده و خواستار ارتقای شعبه از مستقل مالی روستایی به اعتباری شدند که مدیر شعب فعالیت مناسب و مؤثر و ارتقای سطح سپرده های مردمی را عامل ارتقای شعب دانست و بر لزوم سپرده گذاری مشتریان در ماه های پایانی سال گذشته و برخورداری از اجر معنوی و مادی تأکید کرد.

برگزاری گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان مرکزی

مشتریان ضمن رعایت ضوابط و مقررات، ارتباط مستمر و مؤثر با نمایندگان و مسؤولان محلی، ایجاد انگیزه در همکاران و استفاده مناسب از ابزار تشویقی مطالبی را اظهار کردند. در این همایش همچنین آقای احمد رضوان پور، مدیر پشتیبانی استان، طی سخنانی به تبیین و تشریح وضعیت سپرده ها و نقدینگی استان پرداختند و در خصوص تجهیز منابع و بهره برداری مناسب از زمان، کنترل منابع و مصارف و ... به مطالبی چند اشاره کردند. در ادامه آقای مهندس پزشکیان، مدیر فنی حوزه یک استان، به بررسی عملکرد شعب در خصوص آمار سپرده ها و تأکید برافزایش ماندگاری حساب ها و تشریح بخش نامه های مختلف اعتباری پرداختند. در این همایش همچنین در خصوص شاخص های ارزیابی عملکرد شعب، مسائل امنیتی، کنترل و نظارت اسناد نقلی و انتقالی، نحوه صدور اسناد، آموزش نیروی انسانی، اتصال به شبکه مهرگستر و ... از سوی حاضران مطالبی چند عنوان شد.

گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان مرکزی با حضور مدیر استان، مدیران فنی و پشتیبانی، مسؤول حراست و جمعی از همکاران در محل مدیریت استان برگزار شد. در ابتدای این مراسم، مهندس غلامعلی، مدیر شعب بانک در استان، دارا بودن تخصص و بینش، ابتکار عمل، تخیل سازنده، انتقادپذیری سعه صدر، هوشمندی را از ویژگی های یک سازمان پویا عنوان کردند و خاطرنشان شدند مدیریت سازنده، مدیریتی یادگیرنده و یاددهنده است و با ایجاد تعامل مثبت در جهت رشد و بالندگی سازمان حرکت می کند. مهندس باغبان در بخشی از سخنان خود با اشاره به جوایز و تبلیغات این دوره حساب های قرض الحسنه و همچنین قائل شدن ۷ درصد تخفیف سود تسهیلات سررسید در سال آتی، خواستار تلاش جدی و مضاعف رؤسای شعب و همکاران به منظور تحقق تعهدات استان در بخش های مختلف شد. مدیر شعب بانک در استان، در پایان سخنان خود در خصوص تسریع در امور



سمنان

برگزاری گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان

گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان سمنان در تاریخ ۱۹/۱۱/۱۳۸۳ برگزار شد. در این مراسم مهندس خشنود، مدیر شعب بانک در استان، به تشریح طرح پویش یک و رعایت برنامه کاری شعب در وصول و تجهیز منابع پرداختند و با اشاره به

عملکرد بانک در دوره جهش عملکردی تحولات ایجاد شده در آن، الزام به فعالیت در محیط به شدت رقابتی حاضر و ایجاد زمینه های بهره وری سازمانی تحت عنوان پویش یک، پویش دو و ... را ضروری اعلام کردند. در ادامه مدیران گروه های فنی و پشتیبانی نیز مطالبی را در خصوص طرح پویش یک و الزام رسیدن به تعهدات در فرصت باقی مانده بیان کردند.

چگونگی پرداخت پاداش‌ها و ایجاد انگیزه در میان کارکنان



کارمندان شعبه مواظب باشند

براساس گزارش رسیده از مدیر امور نظارت و بازرسی در مناطق جنوبی کشور تعدادی از شعب یکی از بانک‌های تجاری برای معدودی از مشتریان خود اقدام به صدور اعلامیه‌های بانکی مبنی بر واریز وجه به حساب جاری شعبه‌ای از بانک دیگر (که حساب جاری نزد یکدیگر داشته‌اند) نموده و مشتری با ارائه اعلامیه مذکور خواهان واریز وجه اعلامیه به شعبه‌ای از بانک دیگر جهت واریز به حساب جاری متمرکز خود نظیر سیبا، سپهر و مهر می‌نمایند (قابل ذکر است که در تماس تلفنی شعبه دوم با شعبه اول نیز شعبه مذکور واریز وجه اعلامیه را تأیید می‌نموده است) لکن وجه اعلامیه بانکی مذکور در آن لحظه به صورت واقعی توسط مشتری در بانک تجاری مذکور تأمین نشده بوده است و وجه اعلامیه معمولاً پس از چند ساعت به حساب واریز می‌شده است. پس از انجام عملیات فوق و به محض واریز وجه اعلامیه بانکی به حساب جاری متمرکز مثلاً مهر ذی نفع، صاحب حساب جاری مهر سریعاً نسبت به برداشت وجه و انتقال آن به بازار معاملات ارز (خرید و فروش ارز) اقدام و در این راستا وارد چرخه معاملات روزانه ارز شده و پس از عملی نمودن اهداف صاحب حساب، اصل مبالغ دریافتی را در پایان وقت اداری همان روز به حساب شعبه ذی مدخل بانک تجاری به منظور اعمال اسناد صادره از بابت اعلامیه‌های بانکی صادره صبح همان روز واریز می‌نمایند.

گرچه کارکنان ذی ربط در بانک مذکور عمل فوق را در راستای امر مشتری مداری عنوان نموده‌اند، وجوه اعلامیه نیز نهایتاً طی همان روز به حساب واریز گردیده و تصور می‌نموده‌اند که عمل آنان وفق مقررات سیستم بانکی است و خطای بزرگی را مرتکب نشده‌اند، لیکن پس از افشای موضوع ضمن برخورد اداری با آنان، مراجع قضایی نیز کارکنان ذی مدخل شعب بانک‌های تجاری را مورد پیگرد و بازداشت قرار داده و پرونده آنان در حال رسیدگی می‌باشد. به رغم آنکه خوشبختانه کارکنان شعب بانک کشاورزی هیچگونه دخالتی در موضوع یادشده نداشته‌اند، مع‌هذا توجه کلیه همکاران شعب را به این موضوع معطوف داشته و تأکید می‌گردد که افراد سودجو ممکن است کوشش نمایند در عملیات مشابه و با توجیه آنکه وجه اعلامیه پس از چند ساعت و حداکثر تا پایان روز کاری تأمین خواهد شد اقدامات مذکور را در یکی از شعب بانک کشاورزی نیز اجرا نمایند، لذا موضوع اعلام می‌گردد تا مسؤولان و کارکنان شعب حساسیت و توجه لازم را به اینگونه موارد ملحوظ دارند.

پاداش ها در چارچوب عملکرد واحدها پرداخت می شوند

با تغییرات ساختاری جدید، یکی از سوالات ایجاد شده در ذهن بعضی همکاران چگونگی پرداخت پاداش ها و تغییر یافتن حقوق و مزایا به دلیل تغییر در پست ها و مشاغل است. در این رابطه با آقای محمد ابراهیم علی سمیر، رئیس اداره کل امور کارکنان و رفاه، به گفت و گو نشستیم تا در مورد سیاست های جدید بانک با توجه به طرح پویش یک و پیش بینی ها و تدارکات وی و همکارانشان برای روزهای سرنوشت ساز آینده بیشتر بدانیم.

مسئولیت چگونگی هدایت و وصول آمارها از شعب به ستاد مرکزی و کنترل این آمارها را بر عهده گرفت. اما وظیفه اداره کل امور کارکنان؛ وقتی واحدی به صورت تیمی کار می کند، نظام پرداخت هایمان هم باید بر مبنای کار تیمی انجام شود. در بررسی هایی که در یکسال گذشته انجام دادیم، متوجه شدیم، در بانک دو نوع پرداخت صورت می گیرد؛ پرداخت های مستمر و پرداخت های غیرمستمر.

پرداخت های مستمر که شامل حقوق و مزایای کارکنان است، طبق قانون پیش بینی شده و به همکاران پرداخت می شود. اما پرداخت های غیرمستمر، پرداخت هایی هستند که به شکل غیرمستمر و بر مبنای عملکرد هر واحد پرداخت می شوند.

در گذشته، واحدها برای خود سیاست هایی تعریف می کردند که بر مبنای آن هر واحد با واحد خودش یا در واقع در یک منطقه مورد مقایسه قرار می گرفت.

از سال گذشته یکی از سیاست های جدید بانک، کار تیمی بوده است. از ابتدای سال جاری این بحث در جلسات مختلف هیأت مدیره، مدیران محترم استان ها، رؤسای شعب، کارشناسان، مسؤولان باجه ها و سایر کارکنان مطرح شد. بعد مقرر شد که طرح این موضوع توسط چارت اداره تهیه شود. ادارات نظارت و امور شعب، سازمان و بهره وری، امور کارکنان و اداره آمار بانکی و اطلاعات مشتریان درگیر این طرح شدند. هر کدام از این اداره ها با توجه به نوع کاری که انجام می دادند، یک قسمت از کار را بر عهده گرفتند. به عنوان مثال اداره کل سازمان و بهره وری مسؤول طراحی ساختار سازمانی واحدها بر مبنای ساختار انعطاف پذیر (یا همان کار تیمی) شد. یا اداره نظارت و امور شعب با همکاری اداره سازمان و بهره وری، مسؤولیت تهیه دستورالعمل ها، حدود اختیارات، طرح مسؤولیت ها و شرح وظایف هر گروه را بر عهده گرفت. اداره کل آمار بانکی و اطلاعات مشتریان



عوامل و شاخص‌های مؤثر در پرداخت پاداش‌ها: تجهیز منابع، وصول مطالبات، تسهیلات اعطایی، سودآوری و خدمات بانکی

۵ شاخص مؤثر در پرداخت پاداشها

برای هر کدام از ۵ شاخص مؤثر در پرداخت پاداشها، چند زیر شاخه مشخص شده است:

در بحث تجهیز منابع

ما به میانگین درصد تحقق سپرده‌های مردمی، میانگین سپرده‌های مردمی، سرانه میانگین فروش، باز خرید، وصول چک‌های طلایی ایران چک توجه کردیم. در وصول مطالبات به درصد وصولی، سرانه قدر مطلق وصولی، نسبت مانده مطالبات سررسید گذشته و مانده به کل مطالبات و تعداد وصولی‌ها توجه کردیم.

در بحث تسهیلات پرداختی

به زیر شاخه‌های سرانه مبلغ پرداختی، سرانه تعداد پرداختی، رعایت روش مانده و نسبت میانگین حساب مرکز به میانگین مانده تسهیلات تبصره‌ای، رسیدیم. در بحث سودآوری، به شاخص‌هایی مثل سرانه سود عملیاتی، بازدهی دارایی‌ها، رشد معکوس میانگین حساب مرکز و خالص نقدینگی به سپرده‌ها رسیدیم.

در بحث خدمات بانکی

هم شاخص‌های تعداد قراردادهای صندوق بیمه، سرانه میانگین فروش حواله‌های عهده شعب، نسبت چک‌های برگشتی به حساب جاری، تعداد خسارت‌های پرداخت شده صندوق بیمه و تعداد غرامت‌های پرداخت شده صندوق بیمه را شناسایی کردیم.

ممکن بود یک فرد در واحدی کار بکند اما عملکردش خوب نباشد و عملکرد واحد را زیر سؤال ببرد. در حالی که پرداخت پاداش به کل واحد و براساس سیاست‌هایی که وجود داشت اعمال می‌شد.

به همین خاطر تصمیم گرفته شد پرداخت‌های غیرمستمر را منسجم کرده و براساس سیاست کار تیمی، اجازه بدهیم این پرداخت‌ها براساس خط مشی و سیاست‌های کلان بانک توزیع شود.

برنامه‌ای که در این خصوص پیش بینی شد این بود که بین میزان کار و میزان دریافتی کارمند رابطه به وجود بیاوریم. تا از این طریق کارمند احساس کند اگر زیاد کار کند دریافتی‌اش زیاد خواهد بود و برعکس اگر کم کاری کند، میزان دریافتی‌اش هم کم خواهد شد.

همچنین اینکه کار کردن‌ها هدایت شده باشد؛ یعنی کار افراد براساس برنامه‌هایی که بانک دارد انجام گیرد.

کاری که ما در این خصوص انجام دادیم، شناسایی عوامل و شاخص‌های مؤثر در پرداخت پاداش‌ها بود. ما ۵ شاخص را شناسایی کردیم:

تجهیز منابع

وصول مطالبات

تسهیلات اعطایی

سودآوری و خدمات بانکی.

ضمناً هر کدام از این شاخص‌های اصلی، چند زیر شاخه به خود اختصاص می‌دادند.

بعد از این شناسایی، لازم بود میزان اهمیت هر کدام از این زیر شاخص‌ها و شاخص‌های اصلی را در کار تیمی مشخص کنیم. یعنی در واقع به این شاخص‌ها وزنی بدهیم تا متوجه شویم اگر هر تغییری در هر کدام از این متغیرهای وابسته روی بدهد، چه وزنی پیدا می‌کنند؟ در مرحله بعد، تخصیص امتیاز عوامل و درجات مختلف هر عامل را مشخص کردیم؛ شعب را به دو دسته تقسیم کردیم:

اول شعبی که باید هدف اصلی‌شان تجهیز منابع باشد و خرج پول در سایر واحدهایی که در بخش کشاورزی فعالیت می‌کنند. گروه دوم، شعبی که مرکزی و اصلی هستند و بیشترین اولویت در تسهیلات پرداختی برای رونق بخش کشاورزی به آن‌ها داده شده است.

در پایان هر دوره، براساس برنامه‌ای که واحدها دارند. عملکردشان مشخص می‌شود و امتیازی از آن شاخص‌ها را به دست می‌آورند. با توجه به برنامه نرم‌افزاری که وجود دارد، این شاخص‌ها رتبه هر شعبه را در میزان کل کشور و استان مربوطه مشخص می‌کند و در واقع سهمی از پاداشی که بابت آن رتبه می‌تواند داشته باشد را به خود اختصاص می‌دهد.

ویژگی های طرح پویش در نظام پرداختها

۱

قبلاً توزیع پاداش در مدیریت ها براساس رویه داخلی هر مدیریت صورت می گرفت و رویه یکسانی با توجه به سیاست های کلان بانک وجود نداشت. در حالی که با اجرای طرح جدید، توزیع پاداش برای کلیه واحدها یکسان شده و در چارچوب عملکرد واحدها صورت می گیرد.

۲

دومین ویژگی طرح جدید این است که چون پاداش گروهی است و بر مبنای میزان تحقق عملکردی واحد انجام می شود، کل کارکنان به منظور تحقق اهداف خودشان همکاری تیمی خواهند داشت.

۳

با اعمال این روش، میزان بهره وری فردی که دارای عملکرد ضعیف تری نسبت به بقیه کارکنان است، به وسیله گروه بیشتر می شود.

۴

با توجه به انعطاف پذیری این طرح، شاخص ها و ضرایبی که با توجه به سیاست های کلان بانک مقرر شده، قابل تغییرند. ممکن است شاخص ها دچار تغییراتی شوند یا امتیازات را کم و زیاد کرد.

۵

در این طرح برنامه ها و عملکرد شعب توسط ستاد بررسی و توزیع سهم شعبه و مدیریت ادارات مرکزی، توسط اداره آمار بانکی و اطلاعات مشتریان مشخص خواهد شد. برنامه طرح به این گونه است که طی چهار مرحله سه ماهه، انجام می شود و در پایان هر مرحله عملکرد واحدها با برنامه هایشان مقایسه می شود و بر همان اساس در پایان هر دوره پاداش آن دوره قابلیت پرداخت دارد.

حقوق و مزایا کم نمی شود

با اینکه قبلاً به این سؤال پاسخ داده شده و در همان صفحات اولیه طرح پویش یک عنوان شده که تا پایان سال ۱۳۸۴، حقوق و مزایای هیچکدام از کارکنان دستخوش تغییر نمی شود؛ اما به هر حال نگرانی هایی در این باره وجود دارد. آقای علی سمیر در این باره می گوید:

با توجه به طرح پویش یک، طبیعی است که تغییراتی در ساختار سازمانی شعب، مدیریت ها و نهایتاً ادارات مرکزی اتفاق بیفتد. ساختار قدیمی بانک حالت وظیفه ای داشت، اما ساختار جدید به شکل کار تیمی است. پیش بینی شده همکاری که در مشاغل خود جابه جا شده اند طبیعتاً از مزایای مشاغل جدید بهره مند بشوند. اما طبق مجوزی که در طرح داده شده، تا پایان سال ۱۳۸۴، حقوق و مزایای کارکنانی که براساس تغییر در ساختار سازمانی پست های سازمانی شان دچار تغییر شده، کاهش پیدا نکنند.

اهداف Holding

بیشتر هدف ما این است که بانک بتواند در مواجهه با تهدیدات و ناپایداری محیطی، از فرصت های موجود بهتر استفاده بکند. توان رقابتی اش را بالا ببرد، ریسک های مختلفی که برای فعالیت هایش وجود دارد را توزیع کند و درصد ریسک موجود را پایین بیاورد. تمام فلسفه و هدف بانک هم این است که خدمات بهتری را به مشتریان عرضه کنیم.

ایجاد شرکت مادر

معتبر ایجاد بشود؛ مثل: شرکت کار، شرکت ارتباط داده های مخابراتی بین بانکی و... همکاران ما می توانند در این زمینه ها داوطلب بشوند و چنانچه فکر می کنند می توانند در فعالیت هایی غیر از فعالیت های بانکی مشمّر ثمر قرار بگیرند، درخواست های خود را به امور کارکنان بفرستند تا اینجا مورد بررسی قرار بگیرد. انشاءالله بتوانیم از خدمات آن ها در سایر واحدهای بانک استفاده کنیم.

کارگزاری بورس کالای کشاورزی، و... اشاره کرد. همچنین قرار است این شرکت ها یا اصلاح مأموریت شوند و یا وظایف شان تقویت شود؛ صندوق تضمین سرمایه گذاری، صندوق زنان، بانک کودک و نوجوان، صندوق رفاه و تأمین آتیه، صندوق بازنشستگی، بانک زمین، شرکت کارگزاری بورس اوراق بهادار، شرکت خدمات ارزی، شرکت مهر ۷۸، و... تعدادی دیگر از واحدها هم می شود با مشارکت بانک یا سایر بانک های

که بتواند ضمن خلق فرصت های جدید برای ارزش آفرینی برای مشتریان و مردم، سهم بیشتری از بازار و مشتریان را به خودش اختصاص بدهد، توان رقابتی خود را بالا ببرد و ریسک های مختلف بانک را که بین فعالیت های متنوع وجود دارد توزیع کند. در این راستا می توان به تشکیل نهادهایی مثل: بانک سرمایه گذاری، بانک کشاورزی مناطق آزاد، صندوق مشارکت سرمایه گذاری، شرکت

با توجه به سیاست های کلان بانک که اولاً حرکت به سوی بانکداری الکترونیک است، دوم کار تیمی یا سازماندهی انعطاف پذیر در شعب و سوم بیرون آمدن از حالت تک منظوره و حرکت به سوی مؤسسه ای با فعالیت های متنوع (شرکت مادر یا هولدینگ کمپانی) است؛ بنابراین برنامه ای طراحی شده تا بانک ها یا شرکت هایی را توسعه بدهد یا تعدادی شرکت جدید به وجود بیاورد. به این منظور

تبریک به ناظرین ویژه

در آستانه سال نو، از سوی اداره کل نظارت و امور شعب پیام تبریکی برای کلیه همکاران فعال در طرح ناظرین ویژه ارسال شد. در این پیام که به امضای جناب دکتر مرتضی شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره، رسیده و به حدود ۸۰۰ نفر از ناظرین ویژه ابلاغ شده، آمده است: «فرارسیدن عید سعید باستانی را به جنابعالی و خانواده محترم تبریک عرض نموده، سلامتی و توفیق روزافزون شمارا از خداوند متعال خواستاریم. امید است در سالی که پیش روست، باز هم شاهد تلاش جنابعالی در تهیه گزارش های کمی و کیفی در زمینه بازدید از واحدهای بانک باشیم». **پیام مهر:** ما هم ضمن تبریک به این عزیزان، امیدواریم در سال جدید ناظرین ویژه مطالب، یادداشت ها و خاطرات خود از بازدیدهایشان را برای ما و خبرنگار ناظرین ویژه ارسال کنند.

مطلب بفرستید!

هشتم فروردین ماه، دورنگاری فوری برای کلیه مدیریت های شعب در استان های مختلف ارسال شد که طی آن از مدیریت استان ها خواسته شده بود گزارش ماهانه اقدامات انجام شده در خصوص طرح ناظرین ویژه را جهت انعکاس در نشریات بانک ارسال نمایند. براساس این دستور، در چهارمین جلسه ستاد ملی طرح ناظرین ویژه مقرر شده کلیه مدیریت شعب بانک در استان ها عملکرد ماهانه خود را در خصوص طرح ناظرین ویژه (شامل گردهمایی ها، مکاتبات، اقدامات ارزنده و...) در پایان هر ماه جهت بررسی به اداره کل نظارت و امور شعب و رونوشت آن را به اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی جهت درج در ماهنامه **پیام مهر** و **خبرنامه ناظرین ویژه** ارسال کنند. در بخشی از این نامه آمده است: «انتظار می رود موضوع با حساسیت و دقت لازم پی گیری و از هم اکنون برنامه های مدون برای ارتقای طرح ناظرین ویژه در سطح استان در نظر گرفته و نسبت به ارسال گزارش عملکرد مذکور به طور مرتب در مقطع مورد نظر به ادارات مذکور اقدام گردد».

نمونه ای از گزارش های ناظرین ویژه که مؤثر واقع شده اند

مشکل ایران چک هم حل شد!

اشاره کرد.

موارد مشاهده شده توسط ناظر ویژه به این شرح بوده است: «ناظر محترم ضمن مراجعه به شعبه و بعد از قرار گرفتن در نوبت باجه همکاران، نسبت به ارائه دو فقره ایران چک به مسؤول باجه مربوطه اقدام می نماید. مسؤول باجه همکاران در پاسخ اعلام می کند: جهت منظور نمودن ایران چک باید به باجه های ۲ و ۶ در قسمت سالن معاملات شعبه مراجعه نمایید. با مراجعه ناظر ویژه به

در تمام روزهایی که طرح ملی ناظرین ویژه کار خود را آغاز کرده، روزی نیست که گزارش های تازه ای به اداره کل نظارت و امور شعب نرسد و ناظرین ویژه از ارسال مشاهدات و پیشنهادهای خود غافل شوند.

اما همان طور که مطلع هستید این گزارش ها به هیچ وجه یک سوپه نبوده و کلیه گزارش ها توسط همکاران ما در اداره مربوطه پی گیری می شوند. از جمله این گزارش ها می توان به موردی که اخیراً در رابطه با شعبه مرکزی بانک ارسال شده،

کیف مخصوص برای ناظرین ویژه

کرده و وظیفه خطیر این ناظرین را به آن ها خاطر نشان کند. متن این پیام به شرح زیر است: «امروزه اغلب مؤسسات در جستجوی روش هایی هستند تا ادامه حیات خود را تضمین کنند و توانایی پاسخ گویی به تغییرات روزافزون محیط اقتصادی را داشته باشند. یکی از این روش ها، تغییر در ساختار نظارتی با استفاده از طرح های نوین بانک از جمله به کارگیری الگوی نظارتی طرح ناظرین ویژه می باشد. طرح ناظرین ویژه همسو با نظریه مدیریت مبتنی بر ارزش بوده و به دنبال این است تا بین منافع کلیه گروه های ذی نفع مانند سهامداران، دولت، سازمان، کارکنان و به ویژه

اداره کل نظارت و امور شعب در تلاش است تا با ایده های گوناگون، در مقاطع زمانی مختلف نقش پراهمیت ناظرین ویژه را به آن ها یادآوری کرده و به شیوه های مختلف این ناظرین را در ارسال حداقل دو گزارش در هر ماه ترغیب نماید. در همین راستا، اخیراً کیف های مخصوصی برای ناظرین ویژه تهیه و به واحدهای مختلف بانک ارسال شده است تا در اختیار این عزیزان قرار بگیرد.

پیام همراه کیف

ارسال کیف های اهدایی به ناظرین ویژه بهانه ای شد تا اداره کل نظارت و امور شعب در قالب پیامی کوتاه، یک بار دیگر طرح ناظرین ویژه را تشریح

قدردانی از کارشناسان ارتباطات

از سوی اداره کل نظارت و امور شعب، هشت نفر از کارشناسان ارتباطات مدیریت استان‌ها مورد قدردانی قرار گرفتند. این کارشناسان که در استان‌های مرکزی، مازندران، گلستان، کردستان، قزوین، سیستان و بلوچستان، ایلام، و منطقه کرج فعالیت می‌کنند به دلیل عملکرد مطلوب در زمینه هدایت ناظرین ویژه در استان که موجب ارسال گزارش‌های کمی و کیفی خوبی توسط ناظرین آن استان‌ها شده، تشویق شدند. گفتنی است این قدردانی به امضای جناب آقای دکتر مرتضی شهیدزاده، عضو محترم هیأت مدیره، رسیده و ضمن ارسال رونوشت آن به مدیریت شعب بانک در تمامی استان‌ها اظهار امیدواری شده: «امید می‌رود مدیریت استان با ارائه رهنمودهای لازم به کارشناس ارتباطات... موجب تقویت طرح ناظرین ویژه را از طریق ارتباطات مؤثر با ناظرین فراهم سازند، به طوری که هر ناظر ویژه حداقل دو فقره گزارش در هر ماه به اداره کل نظارت و امور شعب ارسال نمایند»

خبرنامه در راه است

همچنین در بخشنامه جداگانه‌ای که توسط اداره کل نظارت و امور شعب برای کلیه ناظرین ویژه ارسال شده آمده است: «برحسب دستور جناب آقای دکتر رسول اف، مدیر عامل محترم بانک، و تصمیم متخذه در ستاد ملی طرح ناظرین ویژه، مقرر گردید به منظور اطلاع رسانی مناسب و انعکاس نظرات و پیشنهادات همکاران در خصوص شناسایی نقاط قوت، و تقویت نقاط قابل بهبود در امور جاری بانک، بولتن خبری طرح ناظرین ویژه توسط اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی تهیه گردد». گفتنی است مقدمات انتشار خبرنامه ناظرین ویژه آماده شده و به زودی این نشریه در اختیار ناظرین و سایر همکاران بانک کشاورزی قرار خواهد گرفت. علاوه بر این (همانگونه که شاهدید) ۲ الی ۴ صفحه ماهنامه پیام مهر هم به امور طرح ملی ناظرین ویژه اختصاص داده شده است. از این رو، کلیه همکاران و ناظرین ویژه می‌توانند مقالات و پیشنهادات خود را به منظور غنی‌تر شدن طرح ناظرین ویژه و تأثیرگذاری مثبت آن در روند ارائه مطلوب خدمات بانکی به مشتریان، جهت درج در خبرنامه و همچنین ماهنامه پیام مهر به اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی ارسال کنند. مدیریت ستادی بانک در استان‌ها هم می‌توانند اقدامات مفید و ارزنده خود را در خصوص امور طرح مذکور برای ما بفرستند.

این گزارشی است که براساس گزارش اولیه ناظر ویژه، توسط اداره کل نظارت و امور شعب تهیه و به شعبه مرکزی ارسال شده است. اما نکته جالب اینکه جناب آقای نظری عضو هیأت مدیره نیز پس از مطالعه این گزارش، مواردی را متذکر شده‌اند. به یادداشت ایشان توجه کنید:

«دو سؤال مطرح است:

۱- چرا همه باجه‌ها این خدمت را ارائه نمی‌نمایند؟

۲- نقش راهنمای مطلع در شعبه برای چه چیزی است؟»

خوشبختانه پس از پی‌گیری همکاران در اداره نظارت و امور شعب، خصوصاً با دستورات اکید عضو محترم هیأت مدیره بانک کشاورزی، این مشکل کوچک نیز در شعبه مرکزی رفع شده و همکاران تلاشگر ما در این شعبه هوشیارتر از گذشته به ارائه خدمت می‌پردازند.

امیدواریم با تلاش ناظرین ویژه و گزارش‌های دقیق این عزیزان، روزبه‌روز شاهد شکوفاتر شدن بانک سبزمان باشیم.

میزان وفاداری مشتریان که خود زمینه‌ساز رشد و پایداری بانک می‌باشد. از این رو ضروری است ترتیبی اتخاذ فرمایید تا به صورت غیر محسوس و در صورت لزوم محسوس ضمن بازدید از شعب بانک و ارسال گزارش‌های خود (حداقل دو گزارش در هر ماه) در قالب فرم‌های مربوطه (پست جواب قبول، پست عادی، دورنگار، پست الکترونیکی، Nazerin@agri-Bank.com و...) به این اداره کل موجبات تحقق اهداف بانک را فراهم آورید».

سالن معاملات شعبه، مسوول باجه ۲ در پاسخ اعلام داشته است که سیستم من روشن نیست. به باجه ۶ مراجعه کنید! در نهایت پس از مراجعه به باجه ۶، مسوول باجه آقای اسلامی، (که رفتار مناسب و قابل تقدیری داشته‌اند) نسبت به منظور نمودن ایران چک اقدام می‌نمایند.

به نظر می‌رسد در شعبه فقط دو باجه در خصوص بازخريد ايران چک Online

بوده که این موضوع باعث نارضایتی مشتریان می‌باشد...». و حالا موارد پیشنهاد شده توسط اداره نظارت و امور شعب را بخوانید:

۱. کلیه باجه‌ها را موظف نمایند تا به دریافت و وصول ایران چک اقدام نمایند تا باعث سردرگمی مشتریان و نارضایتی آنان نگردد.

۲. هماهنگی لازم با اداره ذی ربط جهت Online نمودن باجه‌ها به عمل آید.

۳. نظارت بر انجام کار مسوول باجه ۲ به طور جدی و مستمر دنبال گردد.

۴. در صورت صلاحدید از آقای اسلامی، مسوول باجه ۶، به لحاظ روابط و رفتار سازمانی بسیار خوب، به نحو مقتضی قدردانی به عمل آید.

مشتریان تعادل برقرار کند. الگوی نظارتی طرح ناظرین ویژه، معیارهای ارزیابی عملکرد از منظر مشتری و موفقیت بانک را در بازار هدف می‌سنجند و این موفقیت‌ها را با اجرای مقیاس کیفیت خدمت (Service Quality) در ابعاد عوامل محسوس، قابل اعتماد بودن، واکنش‌پذیری کارکنان، ایجاد اطمینان و همدلی برای مشتریان را دنبال می‌نماید و در شاخص‌هایی نظیر: تکرار دریافت خدمات، حفظ مشتریان موجود، سهم بانک از بازار هدف، نرخ افزایش مشتریان و میزان رضایت مشتریان را پی‌گیری می‌نماید که مجموعه این عوامل یک واقعیت را منعکس می‌کند و آن عبارت است از



متنوع ترین سبد خدمات کارتی برای همه طیف ها

تصفیه می کند. از جمله دیگر کارهای اداره ما مدیریت متمرکز شعب متصل به سیستم مهر است که قبلاً ۳۰۰ عدد بود و در دهه مبارک فجر به ۴۰۰ شعبه رسیده است. این تعداد تا پایان سال ۱۳۸۴ به ۵۰۰ خواهد رسید. تمام شعب متمرکز مهر از طریق یک شعبه مجازی در اداره کل خدمات کارت رهبری و کنترل می شوند.

کردیت هستند. البته کش کارت ها، کارت های پرداخت و انواع دیگری هم وجود دارند که فعلاً در ایران به غیر از آن دو نوع اصلی را نداریم. کارت های دبیت، کارت هایی هستند که شخص به اندازه موجودی خودش می تواند از آن استفاده کند، ولی کردیت ها کارت هایی هستند که مبلغ خرید را بانک به اعتبار شخص پرداخت می کند و بعد با او

* آقای سعیدی ابتدا درباره فعالیت های اداره کل خدمات کارت توضیح می دهد - ما در اداره کل خدمات کارت، طراحی، تولید و مدیریت انواع کارت های «دبیت» (بدهی) و «کردیت» (اعتباری) را برعهده داریم. کارت ها در ادبیات بانکداری به انواع مختلفی تقسیم می شوند که مهم ترین آن ها همین کارت های دبیت و



با افزوده شدن کارت ملی جوان، مهر کارت نوجوان و ایران کارت، تعداد کارت های عرضه شده توسط بانک کشاورزی بیشتر شده و گستره طیف استفاده کنندگان از این کارت ها هم وسعت بیشتری پیدا کرده است. در آخرین روزهای سال ۱۳۸۳ پای صحبت های آقای جواد سعیدی، رئیس اداره کل خدمات کارت بانک کشاورزی، نشستیم تا درباره روزهای پرکاری که او و همکارانش در چند ماه آخر سال پشت سر گذاشتند و برنامه هایی که برای سال ۱۳۸۴ در دست اجرا خواهند داشت بیشتر بدانیم. آقای سعیدی با افتخار از طراحی و صدور سه نوع کارت جدید در سال آینده خبر می دهد؛ کارت هایی که برای طراحی هر کدام ساعت ها فکر شده، وقت و انرژی برده تا به زودی با افزوده شدن به جمع کارت های قبلی «متنوع ترین سبد خدمات کارتی» کشور را تشکیل بدهند.

گفت و گواز مزدک علی نظری

دستگاه های (پوز)ی که ما در فروشگاه ها و مراکز پذیرنده نصب کرده ایم یا از طریق شرکت های PSP مشغول ارائه خدمت به دارندگان کارت های ما هستند، از جمله سایر وظایف ماست. و بالاخره یکی از مهم ترین کارهای ما که برای اولین بار در سیستم بانکی توسط بانک کشاورزی راه اندازی شده و مدیریتش زیر نظر

بانک انجام می دهیم. بخش عمده ای از دیگر وظایف ما، بازاریابی خدمات متمرکز است. ضمناً در بعد کلان هم اداره بازاریابی و تجهیز منابع، این کار را برعهده دارد. تنوع بخشیدن و تولید خدمات و محصولات جدید هم از دیگر کارهایی است که در این اداره کل انجام می شود. ضمن اینکه مدیریت بخش پایانه های فروش بانک و

مغایرت ها رفع می شوند، صورت های مالی تلفیق می شوند و خلاصه اینکه تراز و عملیات مالی سیستم متمرکز مهر (که همان مدیریت هوشمند رایانه ای است) را مدیریت می کنیم. همچنین تهیه و تأمین کلیه دستگاه های خودپرداز و تجهیزات مورد نیاز شعب متمرکز، از دیگر فعالیت هایی است که با هماهنگی واحدهای پشتیبانی و خدماتی

این اداره کل است. بخش کنترل دستگاه‌های خودپرداز است؛ یعنی به صورت ۲۴ ساعته و در ۷ روز هفته (و در همه ۳۶۵ روز سال) کلیه دستگاه‌های خودپرداز متصل به شعب متمرکز و همچنین دستگاه‌هایی که در مراکز غیر شعبه نصب شده‌اند، را کنترل و مدیریت می‌کنیم. تلاش ما این است که بهترین و بیشترین خدمت را به مردم ارائه کنیم.

از یک به پنج

از دیگر اقدامات سال ۱۳۸۳ این اداره کل این است که: خدماتی که در سیستم متمرکز مهر قابل ارائه بود و قبلاً فقط تحت عنوان حساب جاری مهر و مهر کارت بود، به پنج خدمت افزایش داده‌ایم و الآن مشتریان می‌توانند از حساب‌های سپرده کوتاه مدت یا بلند مدت مهر و حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز هم استفاده کنند. ضمن اینکه سیستم حساب‌های دولتی در سیستم مهر طراحی شده که مطابق با استانداردهای مورد نظر خزانه‌داری کل کشور است و از این به بعد سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی هم می‌توانند از حساب جاری مهر دولتی استفاده کنند.

افزایش شعب متمرکز

افزایش تعداد شعب متمرکز مهربکی دیگر از کارهای مهم ما در سال ۱۳۸۳ بود که خوشبختانه توانسته‌ایم در پروژه ۵۰۰ شعبه متمرکز مهر (که مدیریتمش با خود من است)، تعداد شعب را از ۳۰۰ شعبه به ۴۰۰ شعبه افزایش بدهیم و به زودی این تعداد به ۵۰۰ شعبه خواهند رسید. امیدواریم با گسترشی که در کل کشور برای این شعب در نظر گرفته‌ایم، خدمات بسیار مناسبی را به مشتریان ارائه بدهیم.

۱۸۰ میلیون قطعه اسکناس

در ادامه خدمات بسیار گسترده‌ای که در زمینه شتاب به دارندگان سایر کارت بانک‌های سیستم بانکی ارائه می‌شد، بانک کشاورزی کماکان پیشرو ارائه‌دهندگی خدمات شتاب و ارائه پرداخت پول از طریق دستگاه‌های خودپرداز و انجام تراکنش در پایانه‌های فروش در شبکه شتاب است. تا پایان دی‌ماه ۱۳۸۳، ما بیش از ۱/۸ تریلیارد ریال، یعنی

مهر کارت نوجوان



از مهم‌ترین کارهای دیگر این اداره در سال ۱۳۸۳، طراحی و تولید دو نوع کارت دیگر بود که از دهه مبارک فجر در شعب متمرکز مهر عرضه شده‌اند؛ «مهر کارت نوجوان» برای قشر نوجوانی که احساس بالندگی و تشخص می‌کنند و دوست دارند که با طیب خاطر و به صورت شخصی امور مالی شان را مدیریت کنند. این کارت به نوجوانان ۱۱ تا ۱۵ سال

داده می‌شود و برای جلوگیری از فشار به اقتصاد خانواده و خرج بدون کنترل به وسیله این کارت‌ها، محدودیت‌هایی برای استفاده از این کارت‌ها در نظر گرفته‌ایم. مثلاً اینکه نوجوانان در هر نوبت فقط می‌توانند ۵۰۰ تومان پول از دستگاه خودپرداز دریافت کنند و در طول شبانه‌روز مجموعاً ۲۵۰۰۰ هزار تومان. تراکنش آن لاین‌شان از طریق پایانه‌های فروش هم در هر نوبت نمی‌تواند بیشتر از ۱۰ هزار تومان در شبانه‌روز باشد. با توجه به نیازسنجی‌های به عمل آمده و با توجه به اینکه این قشر نیاز به تقویت دارد و به خوبی می‌شود روی آن برنامه‌ریزی کرد تا بتواند در آینده خدمات اقتصادی بانکی را از بانک مورد نظرشان دریافت کند، سعی شده یک درجه پایین‌تر از قشر جوان را هم با مفاهیم و فرهنگ خدمات بانکی آشنا کنیم. کما اینکه می‌دانید بانک کشاورزی برای اولین بار در کشور بانک کودک و نوجوان راه‌اندازی کرده است. خدمت مهر کارت نوجوان در شعب دارای بوجه کودک و نوجوان ارائه می‌شود. الآن در ۴۰۰ شعبه مهر این خدمت وجود دارد و تعداد این شعب تا پایان سال به ۵۰۰ شعبه خواهد رسید.

ایران کارت



کارت دیگری که طراحی کرده‌ایم و جزو خدمات جدید و بی‌نظیر سیستم بانکی است، ایران کارت نام دارد و اختصاصاً برای بانوان طراحی شده است. طراحی این کارت متمایز از سایر کارت‌هایی است که بانک کشاورزی عرضه می‌کند و قطعاً برای این کارت و کارت نوجوان مزایای خاصی را در نظر خواهیم گرفت که فعلاً بخشی از آن مشخص شده و بخش دیگرش را بعد از برنامه‌ریزی، از طریق اطلاع‌رسانی عمومی به اطلاع مشتریان عزیز خواهیم

رساند. از جمله این مزایا: افتتاح کنندگان مهر کارت نوجوان، یا ایران کارت می‌توانند علاوه بر حساب جاری مهر، حساب سپرده کوتاه مدت مهر را هم انتخاب کنند که به صورت روزشمار ۷ درصد سود به سپرده‌شان تعلق می‌گیرد. علاوه بر اینکه برای دارندگان ایران کارت، استفاده از مزایای «طرح ایران» که قبلاً طراحی شده بود، امکان‌پذیر است. برنامه‌ریزی برای برگزاری جشنواره‌هایی خاص مخصوص دارندگان این دو نوع کارت در دستور کار ما هست؛ با توجه به نیازسنجی که از خدمات و ابزار تشویقی این دو قشر (زنان و نوجوانان) به عمل آمده است. برنامه‌ریزی‌هایمان تا پایان سال گذشته تمام شد و قطعاً در سال ۱۳۸۴ برنامه‌هایی خاص و متنوع برای دارندگان این دو کارت تدارک خواهیم دید.

کارت ملی جوان



- از جمله مهم‌ترین کارهایی که در سال ۱۳۸۳ انجام داده‌ایم، این بوده که با مشارکت سازمان ملی جوانان کارت جدیدی را به نام «کارت ملی جوان» برای رده‌های سنی ۱۵ تا ۲۹ سال طراحی کردیم. این سنین از نظر سازمان ملی جوانان، جوان طلعی می‌شوند که طیفی در حدود ۲۲ تا ۲۳

میلیون نفر را در جامعه تشکیل می‌دهند. این کارت یک کارت بانکی هوشمند با مشخصات هایپرید کارت است که مزایای دیگری هم برایش تعریف شده است؛ مثلاً دارنده کارت می‌تواند از بیش از ۳۰۰ مرکز با تخفیف بالای ۱۰ درصد، اقلام و اجناس خود را تهیه کند. این مراکز تا پایان سال ۱۳۸۳ به تعداد قابل توجهی افزایش پیدا کردند. همچنین در راستای تکریم این قشر ارزشمند، با موافقت هیأت مدیره محترم بانک، یک میلیون ریال تسهیلات قرض‌الحسنه به دارندگان کارت ملی جوان اختصاص پیدا کرده که سه ماه پس از صدور کارت به آن‌ها پرداخت می‌شود. دارندگان کارت از پوشش بیمه‌ای بسیار مناسبی برخوردارند و ضمناً ۶ ماه پس از صدور کارت، می‌توانند از کردیت کارت‌های بانک کشاورزی هم استفاده کنند. برای مرحله اول کردیت کارت‌های سبز را در نظر گرفته‌ایم که ۳۰۰ هزار تومان اعتبار دارند و دارنده کارت می‌تواند با ۳۰۰ هزار تومان اعتبار ماهانه، بدون پرداخت هرگونه وجه نقد و با اعتبار بانک کشاورزی، از بیش از ۲۰۰۰ پایانه فروش خرید کند. این تسهیلاتی است که تا الان برای کارت ملی جوان در نظر گرفته‌ایم. امیدواریم که با خارج شدن از مرحله اول که فعلاً فقط در مناطق شرق و غرب تهران بزرگ، کرج، و استان تهران در نظر گرفته شده، و تعمیم این خدمت به تمام ایران، بتوانیم تمام طیف جوان کشور را پوشش بدهیم. الان در فاز پایلوت، فقط دانشجویان می‌توانند از این کارت استفاده کنند که انشاءالله بعد از خارج شدن طرح از مرحله آزمایشی، به کلیه متقاضیان دارای شرایط اختصاص پیدا می‌کند.

دستگاه‌های پایانه فروش، از طریق شرکت‌های PSP، صدور کارت خرید مهر (که برنامه‌های نرم‌افزاری آن در دست تهیه است) و ... اشاره کرد که انشاءالله همه این‌ها اجرا و به مرحله بهره‌برداری خواهند رسید.

تعداد خودپردازها

ما الان ۳۳۰ دستگاه خودپرداز داریم که ۳۰۰ تای آن‌ها در ۳۰۰ شعبه متمرکز مهر نصب است و ۳۰ دستگاه بقیه براساس بازاریابی‌های به عمل آمده، در مراکز عمومی مثل دانشگاه‌ها و نقاط تجاری نصب شده است. ما برنامه گسترش دستگاه‌های خودپرداز را در دستور کار داریم که شامل گسترش دستگاه‌ها از نظر تعداد قرار گرفته در شعب و دستگاه‌های خارج از شعبه، است. برنامه زمان‌بندی

۱۸۰ میلیون برگ اسکناس ۱۰ هزار ریالی به دارندگان کارت بانک‌های عضو شبکه شتاب (مشتریان غیر از دارندگان مهر کارت که بیش از ۶۰۰ هزار نفر می‌شوند) سرویس داده‌ایم و این نقطه عطفی است در خدماتی که از طریق شبکه تبادل اطلاعات بانکی (شتاب) به مشتریان عرضه می‌شود.

افزایش پایانه‌های فروش

از عمده‌ترین کارهایی که در سال ۱۳۸۳ اتفاق افتاده است، افزایش تعداد پایانه‌های فروشی است که به دارندگان کارت اعتباری ما سرویس می‌دهند. تعداد این پایانه‌ها در سال ۱۳۸۲ حدود ۶۰۰ پایانه بود که به ۲۰۰۰ پایانه رسیده است؛ ۱۶۰۰ پایانه را از شرکت PSP دریافت کرده‌ایم، ۳۰۰ پایانه اختصاصی خودمان را هم به نوعی برنامه‌ریزی کرده‌ایم که علاوه بر کارت‌های دبیت، کارت‌های کردیت را هم می‌پذیرد. بنابراین به نسبت سال ۱۳۸۲ حدود ۱۴۰۰ پایانه برای ارائه خدمات به دارندگان کارت‌های اعتباری مان افزوده شده است. از طرف دیگر، در سال ۱۳۸۲ حدود ۱۰۰۰ پایانه به دارندگان مهر کارت سرویس می‌دادند که با توجه به وصل شدن تعداد قابل توجهی از بانک‌ها به شبکه شتاب، الان دارندگان کارت‌های دبیت می‌توانند از بیش از ۸۰۰۰ پایانه استفاده کنند.

پرداخت الکترونیکی

از موارد بسیار مهمی که در دستور کار ماست این است که: در راستای پروژه پول و پرداخت الکترونیک که توسط ریاست محترم جمهور تبیین شده و در حوزه ریاست جمهوری هم پی‌گیری می‌شود و برای همه بانک‌ها تأمین سهمیه شده است که تا خرداد ۱۳۸۴ به اهداف کمی طراحی شده در آن برنامه زمان‌بندی شده برسند؛ بانک کشاورزی با تشکیل کمیته پول و پرداخت الکترونیک (متشکل از مدیران It و مدیران ارشد بانک) برنامه‌ریزی بسیار خوبی را در زمینه گسترش پایانه‌های فروش، گسترش دستگاه‌های خودپرداز، افزایش تعداد کارت‌های دبیت، کردیت و تنوع بخشیدن به خدمات بانکی آغاز کرده که باید گفت ما همگام با برنامه‌های طراحی شده و حتی فراتر از آن حرکت می‌کنیم. همچنین باید به تعویض کلیه دستگاه‌های قدیمی خودپرداز (نسل سوم) و جایگزینی دستگاه‌های فول فانکشن جدید (نسل پنجم) در شعب متمرکز مهر اشاره کرد. هم‌اکنون جدیدترین و به‌روزترین دستگاه‌های خودپرداز در اختیار مشتریان ما قرار دارند. ضمن اینکه ۳۰ دستگاه خودپرداز «این‌لابی» هم برای نصب در مکان‌های عمومی قابل توجه، خریداری شده که نصب و راه‌اندازی شد. برنامه‌های دیگری هم در دست اجرا داریم که اجازه بدهید در زمان خودشان به آن‌ها بپردازیم.

در دست اقدام

از جمله این برنامه‌ها باید به افزایش تعداد دستگاه‌های خودپرداز، بازاریابی برای مکان‌هایی که نیاز به دستگاه خودپرداز دارند، افزایش تعداد

مربوطه آن در دست تدوین است.

خدمات کارتی متنوع

- ما روی ۳ نوع کارت جدید کار می‌کنیم؛ قطعاً امسال کارت خرید مهر را به بازار عرضه می‌کنیم که با توجه به اینکه آن کارت‌های ملی جوان، مهر کارت نوجوان، مهر کارت، ایران کارت، و سه نوع کارت اعتباری (کردیت) را داریم، با آن کارت خرید تعداد کارت‌های بانک کشاورزی به ۸ نوع خواهد رسید. همین الان هم متنوع‌ترین سبد خدمات کارتی را برای همه طیف‌های جامعه در اختیار داریم. اما در سال ۱۳۸۴، صدور کارت‌های بین‌المللی و انواع کارت‌های دیگری که به موقع خود اعلام خواهد شد را شاهد خواهیم بود.

توسعه پایانه‌ها

از جمله برنامه‌های کلیدی و حساسی که بانک کشاورزی در سال آینده دنبال خواهد کرد، توسعه کمی و کیفی دستگاه‌های پایانه‌های فروش است. برنامه افزایش دستگاه‌های پایانه‌های فروش تا حداقل ۱۰ هزار پایانه را تا پایان سال ۱۳۸۴ در دستور کار داریم. امیدوارم با مذاکرات خوبی که با شرکت‌های PSP انجام شده، این برنامه هم در زمان خودش به سرانجام برسد.

موارد مهم دیگر

از موارد بسیار مهمی که در سال ۱۳۸۴ عرضه خواهد شد، خدمت اینترنت بنکینگ است که از طریق ۵۰۰ شعبه متمرکز مهر انجام می‌شود. از این‌ها مهم‌تر، بحث گسترش خدمات متمرکز ما در پروژه مهرگستر به ۹۰۰ شعبه است. این بحث در یک پروژه کلان در حال پی‌گیری و اجراء است. پیشرفت‌ها در این زمینه بسیار خوب بوده و انشاءالله در سال ۱۳۸۵ تعداد شعب متمرکز و آنلاین به هم پیوسته‌مان به رقمی خواهد رسید که رتبه اول را در سیستم بانکی خواهد داشت.

فرهنگ استفاده از کارت

بحث اصلی در ارائه خدمات کارتی، بحث فرهنگ‌سازی و اشاعه استفاده از این خدمات است. این مشکل نه فقط برای ما بلکه برای کل

سیستم بانکی وجود دارد. چراکه هم بسیار زمان‌بر و هم بسیار هزینه‌بر است. این نکته که معضلی برای رواج استفاده از این کارت‌ها در بین اقشار مختلف جامعه است. با توجه به اینکه پیشرفت‌های بسیار قابل توجهی در دنیا اتفاق افتاده و آن در کمتر کشوری تبادلات به صورت اسکناس و نقدینگی اتفاق می‌افتد، ولی می‌بینیم که هنوز در مملکت ما سالیانه بیش از ۱۲۰ میلیارد ریال هزینه امحا و تولید اسکناس جدید می‌شود. این نشان‌دهنده این است که ما با استانداردهای جهانی بسیار فاصله داریم. بانک کشاورزی به نوبه خود و به عنوان یکی از بانک‌های پیشرو در ارائه خدمات کارتی و خدمات متمرکز، تبلیغات بسیار گسترده‌ای برای فرهنگ‌سازی و نه فقط برای فروش خدمت، شروع کرده که اداره کل روابط عمومی و اطلاع‌رسانی بانک به خوبی این فرهنگ را در بین مشتریان بانک شیوع داده است.

رشد قابل توجه

نرخ رشد بسیار قابل توجه کارت‌های صادره و همچنین تنوع بخشیدن به کارت‌هایی که بانک کشاورزی صادر می‌کند، باعث شده رشد بسیار قابل توجهی را در این زمینه داشته باشیم. نرخ صدور کارت به نسبت سال گذشته بیش از صد درصد بوده است. اما این دلیلی برای قطع فرهنگ‌سازی یا گسترش ندادن آن نمی‌شود، چون ما تا رسیدن به آن ایده‌آل‌های مورد نظر فاصله بسیار زیادی داریم. به نظر من در این زمینه بانک مرکزی نقش قابل توجهی دارد؛ انتظار این است که بانک مرکزی در جهت کمک به ارتقای فرهنگ مردم برای استفاده از این خدمات گام‌های مؤثرتری بردارد. چون به هر صورت بعد تبلیغاتی که بانک مرکزی می‌تواند داشته باشد یا تکالیفی که می‌تواند برای سایر بانک‌ها در زمینه انجام تبلیغات و فرهنگ‌سازی در ارائه این خدمات داشته باشد، با هیچ چیز دیگر قابل مقایسه نیست. به نظر من بانک مرکزی باید در این زمینه بانک‌ها را مکلف کند تا بیشتر در زمینه فرهنگ‌سازی فعالیت کنند.

عقب هستیم

هم‌اکنون حدود ۶۰۰ هزار مهرکارت صادر شده و در اختیار مشتریان قرار دارد. بیش از ۱۰ هزار کارت ملی جوان در مدت یک ماه و نیم صادر شده است. این تعداد کارت به صورت عملیاتی فازهای اجرایی، از طرف شعب مراجعه داشته‌ایم. چون ما از مدت‌ها قبل آمادگی صدور این کارت‌ها را داشتیم ولی به دلایل مختلف و سیاست‌گذاری‌هایی که قرار بود در این حوزه اتفاق بیفتد، این اتفاق با کندی مواجه شد. به هر حال خوشبختانه صدور این کارت‌ها شروع شده و تا اسفند ۱۳۸۳ حدود ۱۰۰ نفر از کلیه مزایا و تسهیلات آن هم استفاده کرده‌اند. حدود ۲ هزار کارت اعتباری هم صادر شده که باز هم عدم گسترش این کارت‌ها بیشتر به عدم فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی مناسب برمی‌گردد. هرچقدر در این حوزه کار شود باز هم کم است، چون همان‌طور که گفتیم نه تنها از استانداردهای جهانی بلکه از کشورهای هم‌جوار هم بسیار عقب هستیم.

یک مثال روشن

کشور ترکیه ظرف ۶ سال گذشته بیش از ۱۰۰ هزار پایانه فروش را نصب کرده که با ۸ هزار پایانه قابل استفاده در کشور ما قابل مقایسه نیست. از طرف دیگر ترکیه حدود ۷۰ میلیون کارت کردیت و دبیت صادر کرده که با ۴ میلیون کارت دبیت صادر شده در مملکت ما فاصله زیادی دارد. همه این اتفاقات ظرف ۶ سال در ترکیه افتاده در حالی که ما حدود ۱۴ سال است که سیستم‌های متمرکزمان در بانک‌های مختلف راه‌اندازی شده است. یا مثلاً اینکه آن در ترکیه حدود ۱۴ هزار دستگاه خودپرداز به مردم سرویس می‌دهند، در صورتی که سرجمع تعداد این دستگاه‌ها در ایران به ۲ هزار تا هم نمی‌رسد! احساس شخصی بنده این است که حق مردم ما بسیار بیشتر از آن چیزی است که تا به حال دریافت کرده‌اند و هرچقدر که ما خدمات‌مان را توسعه بدهیم باز هم با آن حقوقی که مردم باید از سیستم بانکی مطالبه کنند، فاصله دارد.

همایش کارشناسان ارتباطات و انتخاب برترین ها

معرفی و انعکاس فعالیت های بانک به جامعه و بالعکس» و «تبلیغات و ارائه چارچوب و ساختار در روابط عمومی» ادامه یافت و در نهایت نمایندگان کار گروه ها ماحصل مباحث را به حاضرین ارائه داده و موارد به بحث عمومی گذارده شد. در مراسم پایانی، برگزیدگان و منتخبان در دو حوزه فعالیت های رشته ای و فنون معرفی و توسط آقای نظری، عضو هیأت مدیره بانک، و آقای خدارحمی، مدیر امور تجهیز منابع و ارتباطات، لوح تقدیر و جوایزی به آنان اهدا شد. برگزیدگان مذکور عبارت اند از:

در رشته فعالیتی که امتیازات بر مبنای امور مدیریتی و آموزش، پژوهش و افکار سنجی، انتشارات، تبلیغات و نمایشگاه ها، ارتباطات رسانه ای، ارتباطات مردمی و تکریم ارباب رجوع، محاسبه شده بود، به ترتیب استان های زیر حایز رتبه شده اند.

۱. رتبه اول / استان آذربایجان شرقی / مجید انتظاری ملکی
۲. رتبه دوم / استان تهران / کاوه ارشادی فر

۳. رتبه سوم / استان آذربایجان غربی / امیر آهنگری

همچنین در رشته فنون استان های زیر قابل تقدیر شناخته شدند:

۱. در بخش فنون تبلیغات و نمایشگاه ها / استان مازندران /

سیدعلی محمدی
۲. در بخش فنون ارتباطات بارسانه ها / استان قم / ابوالفضل شیخ زاده

۳. در بخش ارتباطات برون سازمانی / استان زنجان / اصغر احمدی

در بخشی از بیانات خود به مشتری مداری و ضرورت شناخت نیازهای مشتریان اشاره کردند و در ادامه خاطر نشان شدند: «کارشناس ارتباطات باید ارتباط، انسجام و تعامل مشتری داشته باشد. باید برنامه جامعی با یک زمان بندی و بودجه، سیستم ارزیابی و سیستم اصلاح و تجدید نظر ایجاد شود». همچنین در این مراسم آقای خدارحمی، مدیر ارتباطات و تجهیز منابع نیز در خصوص ضرورت نزدیکی روابط عمومی و بازاریابی سخنان مبسوطی ایراد کردند. در ادامه این همایش با حضور معاونان بانک مسایل و مشکلات پیش روی کارشناسان مورد بحث و بررسی قرار گرفته و راه حل های پیشنهادی برای رفع این معضلات ارائه شد. لازم به ذکر است در پایان روز اول همایش آقای دکتر ریحانی، مشاور مدیر عامل بانک، به بحث و بررسی در خصوص نقش روابط عمومی در سازمان و تشریح فعالیت های عمده سازمان پرداختند. روز دوم همایش نیز با تشکیل سه کار گروه پیرامون موضوعات: «جایگاه کارشناس ارتباطات در

سومین همایش کارشناسان ارتباطات استان ها» و دومین دوره انتخاب برترین های روابط عمومی بانک کشاورزی در تاریخ ۱۵ و ۱۶ اسفند ماه ۱۳۸۳ در سالن شهید اکبری ساختمان مرکزی بانک برگزار شد. در افتتاحیه این مراسم که با حضور آقایان: دکتر رسول اف، مدیر عامل محترم بانک؛ و چند تن از مدیران امور؛ برگزار شد، ابتدا مهندس غفوری، رئیس اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی، در خصوص وضعیت کارشناسان ارتباطات، ضرورت آموزش، بحث ارتباطات و تعامل با مسوولان، اجتماع و محیط پیرامون و دیدگاه های علمی و تخصصی در خصوص روابط عمومی و فاصله گرفتن از روابط عمومی سنتی مطالبی را بیان کرد. در ادامه آقای دکتر رسول اف، مدیر عامل بانک کشاورزی، تبریک موفقیت های اخیر روابط عمومی و بانک کشاورزی به تشریح بحث ارتباطات و نقش آن در بازار افزایشی پرداخت ایشان همچنین خاطر نشان کردند: «تبلیغ باید برای بازار افزایشی انجام شده و باید ارتباط تنگاتنگی بین

بخش های تحقیقات، اجرا و بازاریابی ایجاد شود». دکتر رسول اف، با اشاره به طرح پویش عنوان کردند: «در طرح پویش، شعب باید بخشی از شبکه تبلیغات ما باشند، طرح پویش این امکان را به ما می دهد که به اندازه ۱۸۰۰ نقطه، شبکه تبلیغاتی خود را گسترش دهیم و به هم ۱۵۱۶ هزار انسان قدرت تبلیغاتی خود را گسترش دهیم». ایشان

استفاده از فرصت ها

آقای دکتر رسول اف، مدیر عامل محترم بانک کشاورزی هم دقایقی برای کارشناسان ارتباطات بانک در استان ها، سخنرانی کرده و در بخشی از صحبت های ایشان گفتند: «مسئله اصلی این است که برای رفع نارسایی های موجود چه باید کرد؟ در بحث های اجتماعی می گویند: هنگام بروز شایعه، مرتکبین مسوول آن نیستند. بلکه نهادهایی که باید اطلاع رسانی می کردند مسوول انتشار شایعه هستند. بنابراین اگر در بعضی شعب ما مسایلی نازیا به وجود می آید، در درجه اول به خود ما برمی گردد که از فرصت ها و ابزارها استفاده نکرده ایم. این همایش هم یکی از همان فرصت هاست که باید از آن کمال استفاده را برد».

ارتباطات موفق

جناب آقای دکتر رسول اف، در بخش دیگر از صحبت های خود به لزوم تغییر و تحول در کارها اشاره کردند و گفتند: «بر مبنای طرح پویش، ما به یک بازنگاری کلی در کارمان نیاز داریم. باید مجموعاً دست به دست یکدیگر داده و در ایجاد این تحول بکوشیم». ایشان همچنین به نقش و اهمیت ارتباطات پرداختند و گفتند: «در دنیای امروز که دنیای ارتباطات است، دیگر لزومی ندارد درباره اهمیت ارتباطات حرفی بزنیم. پس نقش اطلاعات را در پیشبرد امور بانک لازم می بینیم. یک سازمان موفق سازمانی است که بخش ارتباطات موفق داشته باشد».

مجموعه ورزشی مهر ۷۸

آرامش، سلامت و نشاط

در سال ۱۳۷۸ به مناسبت تولد حضرت فاطمه زهرا (س)، بانک کشاورزی باشگاه فرهنگی - ورزشی مهر ۷۸ راه اندازی کرد. هدف از آن ارائه تسهیلات رفاهی، ورزشی به کارکنان و خانواده های آن بود. راه اندازی کلاس های مختلف ورزشی تأسیس استخر، سالن بسکتبال، والیبال، گسترش تیم های ورزشی و برگزاری مسابقات متعدد در همین راستا بود. این باشگاه طی این سال ها با ارائه خدمات وسیع توانسته جزو بهترین ها باشد. دریافت تقدیرنامه از سازمان تربیت بدنی منطقه شمال غرب تهران، فدراسیون نجات غریق، مدیر عامل بانک کشاورزی و همچنین انتخاب به عنوان فعال ترین مجموعه ورزشی برای بانوان در شمال غرب تهران از جمله عناوین این باشگاه بوده است. سالن های ورزشی مهر ۷۸، طبق استانداردهای جهانی و مورد تأیید فدراسیون های ورزشی است. گفت و گوی ما با عباس نقدی، مدیر عامل باشگاه ورزشی مهر ۷۸، درباره وضعیت، امکانات و خدماتی آن است.

گفت و گو از کریم نیکو نظر

- تنها شرط آن کارمند بودن یکی از والدین آن هاست. به علاوه اینکه هزینه این اردو مبلغ ۲۰ هزار تومان است که آن هم صرف غذا، لباس، اردو و امکانات تفریحی آن ها می شود.

*** این جا ورزش صبحگاهی هم برگزار می شود؟**

- بله، برای تمام همکاران اعم از خانم و آقا یک ساعت ورزش صبحگاهی در نظر گرفته ایم که افراد ساعت ۷ صبح می آیند و تا ۸ تمرین می کنند و بعد از آن می توانند از حمام های باشگاه استفاده کنند. میزان رضایت شرکت کننده ها در این ورزش صد درصد بوده است.

*** این تمرین جزو ساعت کاری هم محسوب**

- الان اردوی تابستانی فرزندان همکار در حال برگزاری است.

در کنار آن یک سری کلاس های ویژه برگزار کرده ایم مثل ژیمناستیک و... به علاوه بخشی راه اندازی شده که حرکت درمانی است.

*** کار این بخش چیست؟**

- قبل از هر ورزشی، افراد تست می شدند تا تناسب آن ها با رشته مورد نظر تأیید شود تست قلب و عروق و... از جمله این آزمایش ها است به علاوه بخش حرکات اصلاحی را هم داریم که در واقع از زربنا ورزش کار آماده شود.

*** برای اردوهای تابستانی بچه ها چه شرایطی لازم است؟**

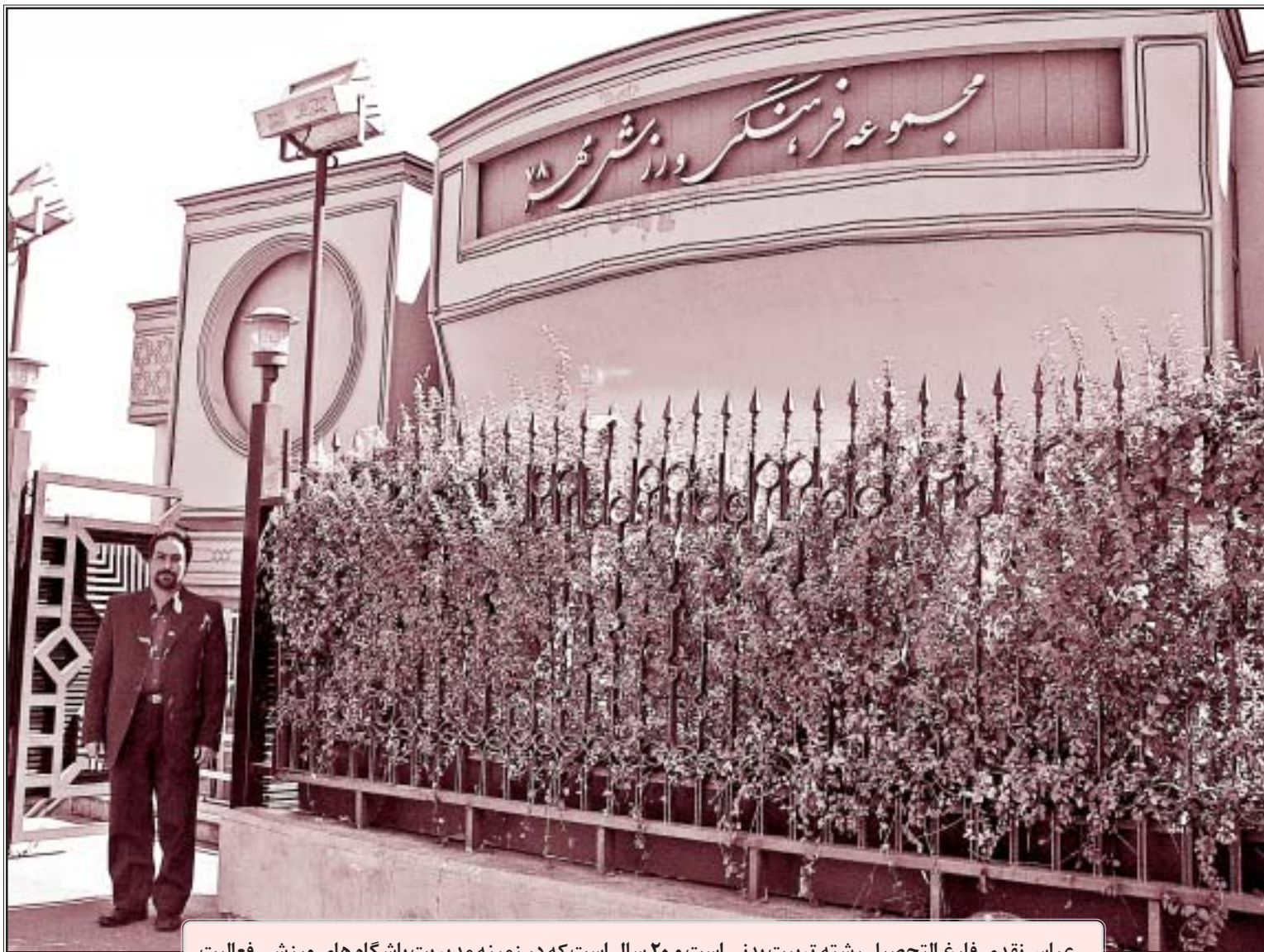
*** در حال حاضر چه کلاس هایی برای کارمندان وجود دارد؟**

- ما در باشگاه مهر ۷۸، کلاس های آموزش شنا، غریق نجات، کاراته و بسکتبال و دفاع شخصی داریم که مربیان برجسته ای آن ها را آموزش می دهند.

*** از این خدمات، خانواده های آن ها هم می توانند استفاده کنند؟**

- بله... ما تیم های مختلفی داریم که خانواده های کارکنان بانک کشاورزی در شعب مختلف در آن عضو هستند.

*** به غیر از این کلاس ها، چه برنامه هایی در این باشگاه اجرا می شود؟**



عکس: سیاوش فانی

عباس نقدی فارغ التحصیل رشته تربیت بدنی است و ۲۰ سال است که در زمینه مدیریت باشگاه های ورزشی فعالیت می کند. او مربی و داور کاراته در رشته کانزانیو است و علاوه بر آن مربی بین المللی غواصی از سیمس فرانسه است و جزو مربیان درجه ۱ شنا از طرف فدراسیون شنا شناخته شده و مدتی هم به عنوان مربی دفاع شخصی فعالیت کرده است. او هم اینک مدیر باشگاه مهر ۷۸ است و با توجه به تجربه اش توانسته این مؤسسه را فعال تر از قبل کند.

می شود؟

- بله، جزو ساعت کاری است.

* از شعب دیگر می توانند به این جا بیایند؟

- بله... اما باید با هماهنگی رئیس شعبه باشد.

* ورزش صبحگاهی که هزینه ای ندارد؟

- نه... این نرمش بدون هزینه برای افراد است و هزینه اجاره سالن ها از طرف بانک تقبل شده است.

است.

* شرایط عضویت در باشگاه چطور است؟

- برای همکاران حکم کارگزینی، فتوکپی شناسنامه خود و خانواده لازم است.

مبلغ قابل پرداخت برای استخر ۳۵۰ تومان و برای سالن ها ۲۰۰ تومان است. کلاس ها هم برای کارکنان نسبت به اهالی غیر کارکنان نیم بهاست

الآن حدود ۴۰ خانم و همین حدود هم آقا از آن استفاده می کنند.

* در این مدت چند نفر از باشگاه استفاده کرده اند؟

- از تاریخ ۸۳/۱/۱۵ تا ۸۳/۱/۳۱، حدود ۴۷۴۰۴ نفر کارمند و غیر کارمند از مجموعه استفاده کرده اند که نسبت به سال پیش چندین برابر اضافه شده

باشگاه مهر ۷۸ مورد تأیید فدراسیون های ورزشی است این باشگاه جزو بهترین ها در تهران است. دریافت تقدیر نامه از سازمان تربیت بدنی منطقه شمال غرب تهران، فدراسیون نجات غریق، مدیر عامل بانک کشاورزی و همچنین انتخاب به عنوان فعال ترین مجموعه ورزشی برای بانوان در شمال غرب تهران از جمله عناوین این باشگاه بوده است.

ما برای فرزندان غیر تکلیف کارکنان هم شرایطی فراهم کرده ایم. آن ها با پرداخت ۱۵۰۰ تومان از این مزایا بهره مند می شوند.

*** برای آینده چه برنامه هایی دارید؟**

- تصمیم داریم سالن بزرگی برای بازی بیلیارد بسازیم. همچنین بخش طب ورزشی برای همکاران ایجاد شود.

برنامه هایی هم برای راه اندازی بخش Solar و Salex داریم تا فیزیوتراپی در آن ها انجام شود. بودجه آن مورد تصویب قرار گرفته و احتمالاً تا سال جاری این قسمت ها را به باشگاه اضافه خواهیم کرد.

و هر ماه هم ثبت نام داریم.

*** از لحاظ کنترل های استاندارد وضعیت باشگاه چطور است؟**

- باشگاه مهر ۷۸ مورد تأیید فدراسیون های ورزشی است. به علاوه اینکه آب استخرها هم هر هفته مورد ارزیابی قرار می گیرد و از طرف سازمان تربیت بدنی هم بررسی می شود.

این باشگاه جزو بهترین ها در تهران است.

*** امکان استفاده برای بازنشسته ها از امکانات این مکان وجود دارد؟**

- بله آن ها می توانند صبح ها، همه روز، غیر از روزهای تعطیل از امکانات استفاده کنند.

برنامه مهر ۷۸ طی روزهای هفته برای آقایان و خانم ها تقسیم بندی شده است و ساعت های مشخصی برای بهره برداری از کلاس ها، سالن ها و استخرها در نظر گرفته شده. برنامه هایی که از صبح ۸ تا شب ۸ در بر می گیرد و افراد می توانند برای استفاده به آن جا مراجعه کنند.

شنبه (آقایان)

۷-۸ ورزش صبحگاهی □ همکاران بانک □ مدیران بانک □ آزاد و همکاران

۱شنبه (بانوان)

۷-۸ ورزش و اردوی فرزندان □ همکاران بانک □ بانوان همکار و آزاد

۲شنبه (آقایان)

۷-۸ ورزش صبحگاهی (اردو) □ استخر همکاران □ استخر همکاران آزاد و همکاران

۳شنبه (بانوان)

۷-۸ ورزش صبحگاهی (اردو) □ همکاران بانک □ همکاران

۴شنبه (آقایان)

۷-۸ ورزش صبحگاهی □ همکاران بانک □ همکاران آزاد و همکاران

۵شنبه (بانوان)

۷-۸ ورزش صبحگاهی □ همکاران بانک □ همکاران آزاد و همکاران

جمعه (آقایان)

۴/۵-۲ همکاران بانک □ همکاران آزاد و همکاران

آدرس مجموعه ورزشی مهر ۷۸:

خیابان جلال آل احمد، جنب ساختمان مرکزی بانک کشاورزی



دو و میدانی جام مهر

از نیمه دوم اردیبهشت ماه مسابقات دو و میدانی جام مهر ویژه همکاران بانک کشاورزی در سراسر کشور آغاز خواهد شد.

این مسابقات در چهار ماده دوی ۱۰۰ متر، پرش طول، پر تاب وزنه، و دوی ۳۰۰۰ متر برگزار می شود و هر ورزشکار تنها حق حضور در یک ماده را خواهد داشت.

مرحله اول جام مهر روز ۱۶ اردیبهشت ماه در سطح روستاها برگزار می شود. سپس نفرات برتر هر روستا به مسابقات مرحله دوم که در سطح شهرستان هاست، پامی گذارند.

این مرحله روز ۲۳ اردیبهشت انجام خواهد شد. مرحله سوم مسابقات دو و میدانی جام مهر هم روز ۳۰ اردیبهشت ماه در سطح استان ها برگزار می شود. با معرفی برندگان ۳۶ استان مختلف در این سه مرحله، نهایتاً نفرات شرکت کننده در مسابقات پایانی جام مهر خود را برای این رقابت ها آماده خواهند کرد.

مسابقات نهایی در خرداد ماه و در استادیوم آزادی تهران برگزار خواهد شد.

جام بانوان همکار

امادر اردیبهشت ماه یک سری مسابقات مهم دیگر هم میان همکاران بانک کشاورزی برگزار می شود که البته مخصوص بانوان همکار است. این رقابت ها با عنوان جام بانوان همکار، چهارمین دوره خود را تجربه خواهد کرد و در هفته دوم یا سوم اردیبهشت ماه برگزار می شود.

مسابقات جام بانوان همکار در چهار رشته شامل: والیبال، تنیس، شطرنج، و آمادگی جسمانی انجام می شود. گفتنی است رقابت های آمادگی جسمانی در ۳ رده سنی مختلف خواهد بود.

تقویم ورزش بانک

آقای سید محمد غیائی، همچنان در مسابقات حفظ و قرائت افتخار می‌آفریند

با مدالی از آفتاب

و مسجدالحرام هنگام تحویل سال ۱۳۷۸ را از یاد نخواهد برد و این بهترین خاطره او در طول زندگی‌اش است. خاطره‌ای که حتی حالا پس از گذشت چند سال یادآوری‌اش غرورانگیز است. آقای محمد غیائی در طول این سال‌ها همچنین توانسته است ۳ سال در مسابقات حفظ و قرائت قرآن کریم که از طرف سیستم بانکی کشور برگزار می‌شود شرکت کند. حاصل این حضور رسیدن به مقام اول در سال ۱۳۷۹، مقام دوم در سال ۱۳۷۸ و کسب مقام سوم در سال ۱۳۸۰ است. و جالب این که اگر او

پس از سال ۱۳۸۰ مقامی به دست نیاورد، نه به دلیل جا ماندن در رقابت که به دلیل مشکلات کاری نتوانسته پس از سال ۱۳۸۰ در این مسابقات شرکت کند. همان طور که گفتیم او در بین همکاران تنها کسی است که تا امروز موفق به کسب عنوان در این مسابقات شده است. آخرین رقابت بزرگی که آقای سید محمد غیائی در آن شرکت کرد مسابقات بین‌المللی سوریه در آبان‌ماه امسال بود. او از طرف سازمان ارتباطات و با هماهنگی سازمان حج و اوقاف کشور در ماه مبارک رمضان به این مسابقات اعزام شد. مسابقاتی که برای اجرای برنامه‌های قرآنی و تبلیغ کتاب آسمانی برگزار شده بود. آقای سید محمد غیائی به لطف قادر متعال

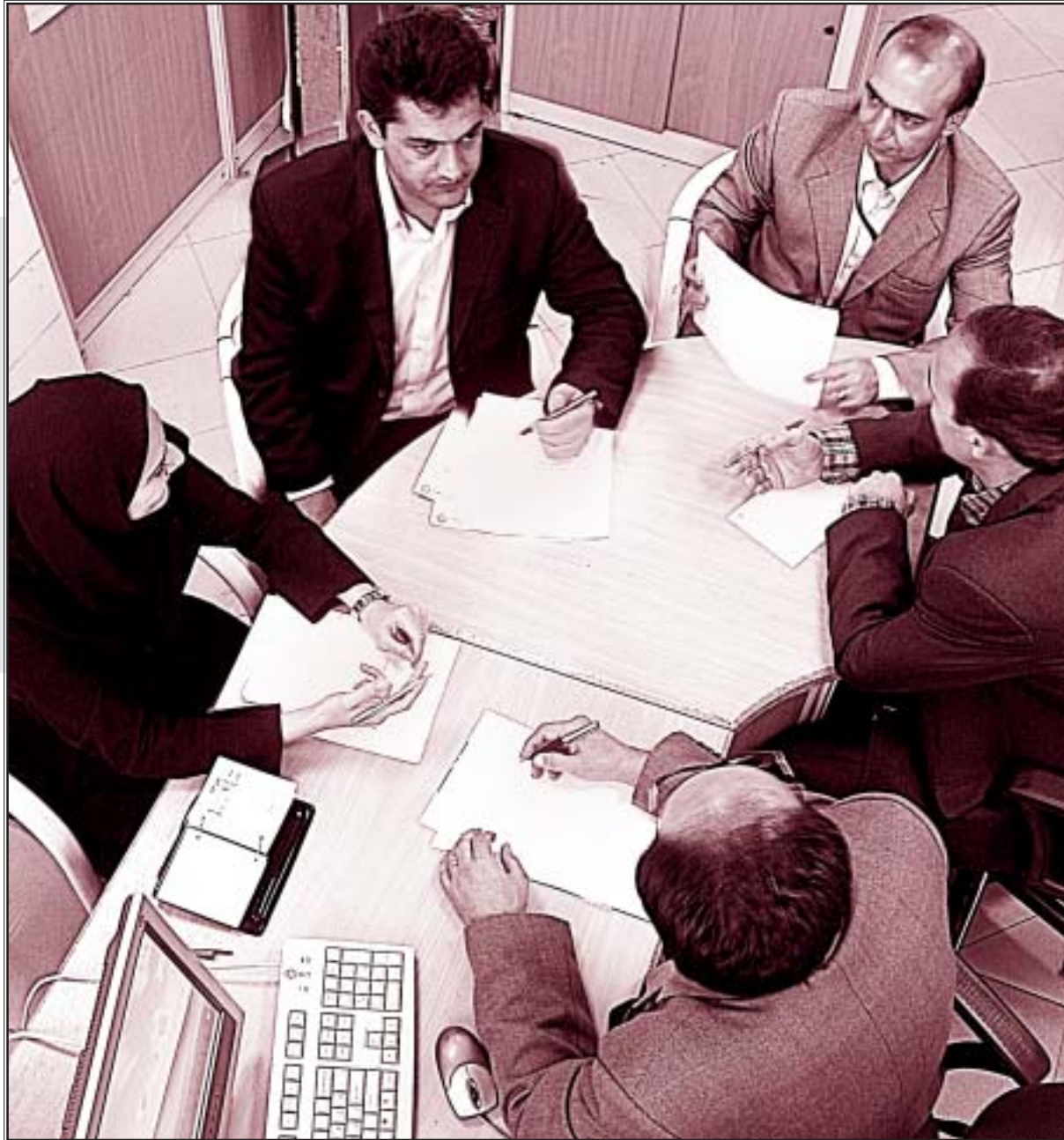
توانست در بین ۶۵ نفر از شرکت‌کنندگانی که از کشورهای عربی و آفریقایی به سوریه آمده بودند به مقام سوم رقابت‌ها برسد و بار دیگر نام ایران را در میان برداران اسلامی ما طنین‌انداز کند. آقای سید محمد غیائی افتخارات خود را مرهون دعای خیر پدر و مادرش می‌داند و همچنین گمان می‌کند توجه و تشویق مدیران بانک نقش مهمی در رسیدن او به این افتخارات معنوی داشته است. این در حالی است که باید گفت آنچه همکار ما در مدیریت خراسان کسب کرده افتخاری برای بانک کشاورزی است. همه امیدوارند که او بتواند در آینده همچنان با قرآن کریم مانوس باشد و شایستگی‌هایش را بیش از این به تماشا بگذارد.



در بین تمام همکاران بانک کشاورزی او تنها کسی است که توانسته در مسابقات حفظ و قرائت قرآن کریم در سیستم بانکی کشور حائز مقام شود. آقای سید محمد غیائی که در مدیریت استان خراسان مشغول به کار است در رشته مورد علاقه خود یکی از افتخارات بانک است. یکی از کسانی که به دلیل فعالیتش در حوزه قرائت قرآن مجید تاکنون به سفرهای بسیاری رفته است و عناوین مختلفی را کسب کرده است. آقای سید محمد غیائی سال‌هاست که در این زمینه فعال

است و آخرین افتخار آفرینی او در مسابقات بین‌المللی سوریه بوده است. اولین شادی سید به سال ۱۳۷۵ برمی‌گردد به مسابقات حج و اوقاف کشور در ارومیه که او توانست در قسمت همخوانی و جمع‌خوانی گروه‌های تواسیح با دوستانش در گروه جامعه قاریان قرآن مشهد مقام اول را کسب کند. این گروه یک سال بعد در سال ۱۳۷۶ در ماه مبارک رمضان به کشور امارات متحده عربی اعزام شدند. برنامه‌های گروه در شهرهای دبی، شارجه، و ابوظبی با استقبال بسیاری روبه‌رو شد و این سفر که

از طرف سازمان حج و اوقاف کشور برنامه‌ریزی شده بود با موفقیت بسیاری همراه بود. در سال ۱۳۷۷، بیست نفر از قاریان برجسته کشور از طرف بیت رهبری با هماهنگی سازمان حج و اوقاف برای اعزام به حج تمتع و همچنین اجرای برنامه در کشورهای اروپایی و آمریکایی و همچنین بیوت مختلف فق‌های اسلامی برگزیده شدند. آقای سید محمد غیائی یکی از این قاریان منتخب بود که در محضر آیات عظامی چون آیت‌الله سیستانی، فاضل لنکرانی و خوبی مفتخر به اجرای برنامه شد. برنامه‌هایی که از آن به شایستگی تقدیر می‌شد و مورد توجه قرار می‌گرفت. نقطه اوج این برنامه‌ها که چند ماه به طول انجامید شرکت در حج تمتع بود. همکار ما در بانک کشاورزی خاطره حضور در جوار خانه خدا،



عوامل موفقیت و شکست تیم‌های کاری

داود سرور

کارشناس اداره کل سازمان و بهره‌وری

Team Working

امروز سازمان‌ها به سوی تیم‌ها و گروه‌های کاری روی آورده‌اند تا بتوانند از ذوق و قریحه کارکنان بهتر بهره‌مند شوند. روزانه شرکت‌های بسیاری روابط سنتی سازمانی و سلسله مراتب از بالا به پایین را کنار می‌گذارند و کار تیمی را جانشین آن می‌کنند. تیم‌ها نسبت به سازمان‌های سنتی قدرت انعطاف بیشتری دارند و در برابر محیط در حال تغییر بهتر پاسخ‌گو هستند. قدرت واقعی و پنهان کار تیمی این است که دست‌آوردهای تیم از جمع دست‌آوردهای اعضای آن به مراتب بیشتر است. به عبارتی دیگر، کار تیمی معجزه‌ای است که قوانین ریاضی را در هم می‌شکند به طوری که جمع یک‌ویک حاصلی بیش از دو به بار می‌آورد. این معجزه، نتیجه فرآیندی است که در مدیریت آن را هم‌افزایی (سینرژی) می‌خوانند؛ ولی باید دانست که این معجزه فقط در تیم‌های توانمند و اثربخش به وقوع می‌پیوندد. چنانچه کار گروهی و تیمی خوب مدیریت نشود و تیم‌ها اثربخشی لازم را نداشته باشند، این معجزه می‌تواند واژگونه عمل کند و فاجعه به بار آورد و آنجایی است که یک به علاوه یک حاصلی بسیار کمتر از دو به بار آورد. در این مقاله ابتدا ضمن تعریف تیم، انواع آن و آفت‌های عمده کار تیمی در ادامه به ویژگی‌هایی که وجود آن‌ها منجر به اثربخش شدن و عملکرد عالی کار تیمی می‌گردد اشاره شده است.

تعریف تیم

یکی از تعاریف ساده و جامع از یک تیم توسط ماروین شوارانه شده است: یک تیم مجموع دو یا چند فرد است که به طریقی با یکدیگر مراد شده‌اند و هر یک بر دیگری اثر می‌گذارد و یا تحت تأثیر دیگری قرار می‌گیرد. در یک تیم کاری پدیده هم‌افزایی مشاهده می‌شود. تلاش افراد موجب عملکردی می‌گردد که از مجموع عملکرد اعضا بیشتر است.

انواع تیم

تیم‌ها را با توجه به هدف آن‌ها طبقه‌بندی یا مشخص می‌کنند. این تیم‌ها عبارت‌اند از: تیم حل‌کننده مسأله، تیم خودگردان و تیم متخصص.

۱. تیم حل‌کننده مسأله:

اعضای تیمی که برای حل مسأله تشکیل می‌شود تبادل نظر می‌کنند؛ درباره فرآیند کار نظر و پیشنهاد می‌دهند و باعث بهبود روش انجام امور

برعهده می‌گیرند. اصولاً این مسؤلیت‌ها عبارت‌اند از: نظارت بر سرعت کار، تعیین وظایف، تعیین زمان استراحت و صرف غذا، نظارت و کنترل بر شیوه عملیات. تیم خودگردان می‌تواند اعضا را انتخاب کند و عملکرد اعضا را مورد ارزیابی و قضاوت قرار دهد. در نتیجه پست سرپرستی اهمیت خود را از دست می‌دهد و گاهی منتفی می‌شود. در واحد تولید لوکوموتیو، در جنرال الکترونیک در پنسیلوانیا حدود ۱۰۰ تیم تشکیل شده‌اند و این تیم‌ها بیشتر تصمیمات این واحد تولیدی را می‌گیرند. در یک شرکت الکترونیک

می‌شوند؛ ولی به‌ندرت امکان دارد که به این تیم‌ها اختیارات زیادی داده می‌شود و آن‌ها نمی‌توانند به نظریات خود جامه عمل بپوشانند. یکی از بیشترین کاربردهای تیم‌های حل‌کننده مسأله که در دهه ۸۰ شهرت زیادی یافت «دوایر کیفیت» بود. این تیم‌ها از ۸ تا ۱۰ نفر کارگر، کارمند و سرپرست تشکیل می‌شوند که دارای مسؤلیت‌های مشترک هستند. برای بهبود کیفیت، راه‌حلی ارائه می‌کنند؛ در پی علت‌های بروز مسأله برمی‌آیند؛ راه‌حلی را به توصیه می‌کنند و سرانجام اقدامات اصلاحی را به

کار تیمی معجزه‌ای است که قوانین ریاضی را در هم می‌شکند به طوری که جمع یک‌ویک حاصلی بیش از دو به بار می‌آورد. این معجزه، نتیجه فرآیندی است که در مدیریت آن را هم‌افزایی (سینرژی) می‌خوانند

در گلیولند تمام واحد تولیدی در دست تیم‌های خودگردان است. این تیم‌ها کارهای زیر را انجام می‌دهند: جدول زمان‌بندی کار، گردش کارکنان، تعیین هدف‌های تولید، پرداخت بر مبنای میزان مهارت، منتظر خدمت کردن همکاران، و استخدام

عمل می‌آورند.

۲. تیم‌های خودگردان:

تیم‌های خودگردان از ۱۰ تا ۱۵ نفر تشکیل می‌شوند که مسؤلیت‌های سرپرستان پیشین را

افراد جدید.

اعضا بیشتر است.

۳. تیم‌های متخصص

یا تیم‌های چند وظیفه‌ای:

تیم‌های متخصص، ابزار یا وسیله‌ای مؤثرند که افراد متخصص یک سازمان (حتی متعلق به چند سازمان) را گرد هم می‌آورند تا اطلاعات ردوبدل کنند. نظریات جدید ارائه دهند. مسائل را حل کنند، و کارها و طرح‌های پیچیده را هماهنگ کنند. آغاز کار این تیم‌ها بسیار وقت‌گیر است چون اعضا باید همدیگر را بشناسند و از تخصص و شیوه اندیشه یکدیگر آگاه شوند. مدتی طول می‌کشد تا اعتماد در تیم به وجود آید، به‌ویژه اگر افراد در زمینه‌های مختلف تخصص داشته باشند و دارای تجربه‌ها و دیدگاه‌های مختلف باشند.

آفت‌های عمده کار تیمی

پنج آفت عمده، تیم‌های کاری را تهدید می‌کند و سرانجام به کاهش کارایی و اثربخشی آن‌ها منجر می‌شود. این آفت‌های پنج‌گانه در شکل زیر ارائه شده است:

تفاوت تیم با گروه

گروه، همانند تیم نیست. یک گروه کاری گروهی است که اصولاً به سبب وجود رابطه متقابل، اعضا اطلاعات مبادله می‌کنند و به یکدیگر یاری می‌رسانند تا تصمیمی گرفته شود و در حوزه مسؤولیت خود، یکدیگر را یاری می‌دهند. هر یک از افراد و اعضا در انجام کار و فعالیت نقش و سهم مشخصی دارند. به اصطلاح هم‌افزایی مثبت

ویژگی تیم‌های اثربخش

۱. توانایی اعضا:

یک تیم برای اینکه به صورتی اثربخش کار کند باید دارای سه مهارت باشد. نخست باید افرادی را که دارای تخصص فنی هستند دربر گیرد. دوم باید افرادی داشته باشد که در امر حل مسأله و تصمیم‌گیری دارای مهارت لازم باشند، یعنی بتوانند مسائل را شناسایی کنند، راه‌حل‌هایی ارائه دهند. آن‌ها را ارزیابی کنند و راه‌حل‌های شایسته را انتخاب نمایند. سرانجام تیم باید از اعضای تشکیل شود که برخی از آن‌ها توان بالایی برای شنوایی داشته باشند، بتوانند نتیجه کارها را به اعضا برسانند. برای رفع مسأله تعارض از توانایی ویژه‌ای برخوردار باشند و سرانجام در زمینه روابط انسانی دارای مهارت‌های خوبی باشند.

۲. اعتماد متقابل:

از ویژگی‌های عمده تیم‌هایی که عملکرد عالی دارند اعتماد متقابل اعضا به یکدیگر است. اعتماد در مفهوم تیم‌سازی مساوی است با اطمینان خاطر و پشت‌گرمی اعضای تیم از حسن نیت هم‌تایان و اعتقاد به اینکه در گروه نیازی به پایدن دوروبر و حالت دفاعی به خود گرفتن نیست. یعنی اعضای تیم به صداقت و توانایی یکدیگر اعتقاد راسخ دارند. اعتماد یک پدیده حساس و شکننده است. برای ایجاد آن زمان زیادی طول می‌کشد، ولی به راحتی می‌توان آن را از بین برد و دستیابی مجدد به آن کار چندان ساده‌ای نیست. تاوان کوتاهی در این کار، بسیار گزاف است. تیم‌های بی‌اعتماد انرژی و وقت‌هنگفتی را صرف مدیریت رفتارها و تعامل‌های

تیم‌های موفق نسبت به نتایج کار خود متعهد هستند. آن‌ها غالباً در جست‌وجوی باز خورد عملکردشان هستند و به یافته‌های خود با اقدامی مناسب پاسخ می‌دهند

مطرح نیست. در صورتی که در یک تیم کاری پدیده هم‌افزایی مشاهده می‌شود. تلاش اعضا موجب عملکردی می‌گردد که از مجموع عملکرد

درون گروهی می‌کنند، از نشست‌های تیمی می‌هراسند، و حاضر نیستند خطرهای باری‌خواهی از دیگران یا کمک‌رسانی به آن‌ها را بپذیرند.

همچنین از آنجا که اعتماد موجب افزایش اعتماد می‌گردد، باید گفت که بی‌اعتمادی هم موجب تشدید بی‌اعتمادی می‌شود، بنابراین مدیریت باید دقت زیادی در حفظ اعتماد بین اعضا داشته باشد. یکی از کارآمدترین و دیرپاترین ابزارهای اعتماد آفرینی در هر تیم عبارت‌اند از: معرفی سلیقه‌ها و پسندهای رفتاری و هنجارهای شخصیتی. بر اثر این تمرین میزان شناخت افراد از یکدیگر بیشتر می‌شود و همدلی‌ها افزایش و در نتیجه موانع کاهش می‌یابند.

در یک پژوهش پنج بُعد اعتماد مشخص شده است که به شرح زیرند:

صداقت:

درستی، پاکی و دارای حقیقت بودن.

شایستگی:

داشتن مهارت و دانش در زمینه فنی و روابط انسانی.

ثبات یا پایداری:

قابلیت اعتماد، توان پیش‌بینی و قضاوت خوب به هنگام روبرویی با اوضاع و شرایط مختلف.

وفاداری:

حفظ آبرو و حیثیت.

روراستی:

تبادل نظر و دادن اطلاعات به صورت آزاد.

۳. تخصیص نقش:

افراد از حیث ویژگی‌های شخصی، متفاوت‌اند. اگر فرد به شغلی گمارده شود که مناسب شخصیت وی باشد، عملکرد وی بهبود می‌یابد. این مطلب در مورد گماردن افراد در پست‌ها و مقام‌های یک تیم نیز صدق می‌کند. افرادی که برای تیم در نظر گرفته می‌شوند باید براساس ویژگی‌های شخصیتی و نیازهای تیم انتخاب شوند. تیمی که دارای عملکرد عالی است معمولاً به افراد و اعضا به تناسب تخصص و ویژگی‌های شخصیتی نقش‌های مختلف واگذار می‌کند.

۴. تعهد به هدف مشترک:

آیا تیم هدفی مشخص دارد که اعضا در پی تأمین آن برآیند؟ تیم‌های اثربخش دارای هدفی مشترک هستند و می‌توان بدان وسیله افراد را هدایت نمود.

مشترک در برابر عملیات تیم مسؤول دانست و آن‌ها را وادار کرد حساب پس بدهند؟ تیم‌های موفق نسبت به نتایج کار خود متعهد هستند. آن‌ها

۷. وجود رهبر و ساختار:

هدف، مقصد نهایی تیم را تعیین می‌کند؛ ولی تیم‌هایی که قرار است عملکرد عالی داشته باشند

به گونه‌ای که آنان در این باره تعهدات لازم را بدهند. اعضای تیم موفق، وقت و انرژی زیادی صرف می‌کنند و درباره هدفی که به فرد و تیم تعلق دارد بحث‌های زیادی ارائه می‌دهند. به این هدف شکل می‌دهند و سرانجام درباره آن به توافق نظر می‌رسند. سپس این هدف مشترک نقش ستاره قطبی را ایفا می‌کند. به تیم جهت می‌دهد و در هر شرایطی رهنمون می‌گردد. تیم‌های بزرگ و موفق کاری می‌کنند که همه صداها شنیده شوند. تنها در این صورت است که شوق پیشرفت در همه اعضای تیم بیدار می‌شود و اگر به هر سبب این کار ممکن نشود و کار به بن بست برسد، رهبر تیم مجاز است بنا به ضرورت اقدام کند. تیمی که در رایانه اپل به وجود آمد و توانست رایانه مدل مک اینتاش را طرح‌ریزی کند، به صورت کامل تعهد کرده بود تا دستگاهی ارائه کند که بتواند بدان وسیله انقلابی در صنعت رایانه به وجود آورد.

۵. هدف‌های کمی و قابل سنجش:

تیم موفق می‌کوشد تا هدف مشترک را به صورت هدف‌های مشخص، کوچک، قابل سنجش و واقعی (که بتوان عملکرد را بر آن اساس سنجید) در آورد. هدف‌های ویژه و قابل سنجش به اعضای تیم و کل تیم انرژی می‌دهد. این اهداف ارتباطات را تسهیل می‌نماید و کنال‌ها را مشخص می‌کند. وجود اهداف خاص به تیم کمک می‌کند که همواره بر روی نتایج، تأکید و توجه خود را به آن معطوف نماید. حد اعلائی ضعف و نقص هر تیم این است که اعضای آن به چیزی غیر از هدف‌ها و نصاب‌های جمعی گروه دل ببندند. تیمی که می‌خواهد عملکرد خود را بسنجد باید پیگیرانه به هدف‌های معین و به دستاوردها و نتایج مشخص توجه کند.

۶. اندازه یا بزرگی تیم:

معمولاً بهترین تیم‌ها آن‌هایی هستند که کوچک باشند. هرگاه تعداد افراد تشکیل دهنده تیم بیش از ۱۲ نفر باشد، تیم نمی‌تواند کار انجام دهد. اعضا برای ایجاد رابطه متقابل به گونه‌ای مؤثر و سازنده و نیز در زمینه رسیدن به توافق نظر با مسائل و مشکلاتی روبه‌رو می‌شوند. اگر قرار است تیم اثربخش باشد، مدیر نباید اجازه دهد که تعداد اعضا به بیش از ۱۲ نفر برسد.

تیم موفق می‌کوشد تا هدف مشترک را به صورت هدف‌های مشخص، کوچک، قابل سنجش و واقعی (که بتوان عملکرد را بر آن اساس سنجید) در آورد. هدف‌های ویژه و قابل سنجش به اعضای تیم و کل تیم انرژی می‌دهد.

غالباً در جست‌وجوی بازخورد عملکردشان هستند و به یافته‌های خود با اقدامی مناسب پاسخ می‌دهند. بررسی میزان پیشرفت یک تیم در جهت یک یا چند هدف شغلی مرتبط با کیفیت محصول و یا خدمت اولین دلیل برای ارزیابی عملکرد است. سیستم سنتی که بر آن اساس فرد مورد ارزیابی قرار می‌گیرد باید اصلاح شود تا بتوان بر آن اساس عملکرد تیم را مورد ارزیابی و قضاوت قرار داد. بنابراین، علاوه بر ارزیابی عملیات و دادن پاداش به کارکنان (با توجه به نقشی که ایفا کرده‌اند) مدیریت باید به گونه‌ای کار گروه را مورد ارزیابی قرار دهد. ارتقای مقام، افزایش حقوق و سایر اقدامات تشویقی به اعضای تیمی تعلق می‌گیرد که همکاری و مشارکت خود را به اثبات رسانیده باشند. این بدان معنی است که در سازمان به فعالیت‌های فردی توجه نمی‌شود و سیستم پاداش به گونه‌ای عمل می‌کند که به کارهای گروهی توجه می‌کند. اگر به جای پاداش دادن به عملکرد افراد به عملکرد تیم پاداش بدهیم، در تیم فرهنگ پاسخگویی و مسؤولیت‌پذیری تقویت می‌شود؛ زیرا تیم نمی‌تواند ساکت و آرام نظاره‌گر این باشد که به سبب کوتاهی یکی از اعضا دستاورد تیم برباد می‌رود.

باید ساختار و رهبر داشته باشند تا آن‌ها را هدایت و توجه و تلاش آنان را به نقطه خاصی معطوف سازد. در مورد ویژگی‌های کار و شیوه‌ای که باید امور را هماهنگ و مهارت‌های افراد را با کارها متناسب کند، رهبر تیم بیش از هر یک از اعضای تیم باید آماده هضم پیامدهای تصمیمی باشد که ممکن است در نهایت غلط از کار درآید. رهبر در عین حال باید به برنامه‌ها و زمان‌هایی که تیم مشخص کرده است پای‌بند و وفادار باشد.

۸. حساب پس‌دهی:

در مقوله کار تیمی پاسخگو بودن یعنی شوق اعضای تیم به بازخواست کردن هم‌تایان خود درباره رفتار یا عملکردی که برای تیم زیان‌بار است. اعضای تیم‌های موفق و اثربخش از یکدیگر توضیح می‌خواهند و همدیگر را پاسخ‌گو و مسؤول می‌دانند و به این ترتیب نشان می‌دهند که به یکدیگر احترام می‌گذارند و توقع دارند که عملکرد یکدیگر بسیار عالی باشد. تیم‌های موفق به مسأله مسؤولیت‌پذیری و حساب پس‌دهی توجه می‌کنند و اعضا هم از لحاظ فرهنگی و هم از حیث تیمی این مسؤولیت را می‌پذیرند. تیم‌های موفق اعضای خود را وادار می‌کنند که هر کس، مسؤولیت تأمین هدفی یا رهیافت‌های تیم را برعهده بگیرد. در بسیاری از موارد مسؤولیت‌های فردی و مشترک افراد تعیین می‌شود. دشمن مسؤولیت‌پذیری، تیرگی و ابهام است. بنابراین، اگر تیم خود را به برنامه‌ای خاص با معیارها و ضوابطی خاص متعهد کرده باشید باز هم اعلان و انتشار آن‌ها سودمند است؛ زیرا کمترین فایده آن این است که کسی نمی‌تواند به آسانی آن‌ها را فراموش کند.

۹. ارزیابی عملکرد و سیستم پاداش:

چگونه می‌توان اعضای تیم را به صورت فردی و

- منابع:
۱. پاتریک لنچینی؛ پنج دشمن کار تیمی، ترجمه مهندس فضل‌اله امینی؛ تهران، نشر فرا، ۱۳۸۲.
 ۲. گلوریای بادر؛ آدری ای؛ بلوم؛ ریچارد وای؛ چانگ؛ سنجش عملکرد تیم، ترجمه سید امین‌العلوی، روشنگر کاظم‌زاده؛ تهران، نشر مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی، ۱۳۸۱.
 ۳. جان ماکسول؛ هفده اصل کار تیمی، ترجمه مهندس عزیز کیاوند؛ تهران، نشر فرا، ۱۳۸۲.
 ۴. استیفن رابینز؛ مبنای رفتار سازمانی، ترجمه دکتر علی پارسائیان، دکتر سید محمد اعرابی؛ تهران، دفتر پژوهش‌های فرهنگی، ۱۳۷۶.
 ۵. مورهد/ گریفین، رفتار سازمانی، ترجمه دکتر سید مهدی الوانی، دکتر غلام‌رضا معمارزاده؛ تهران، نشر مروارید، ۱۳۷۵.



انواع تجارت الکترونیک

قسمت دوم

دکتر سهیل سرمد سعیدی، مهندس محمدرضا نوده فراهانی

ارتباط بین تجارت و تکنولوژی دیر زمانی است که وجود داشته و ادامه دارد. در واقع، یک پیشرفت تکنیکی باعث رونق تجارت شد و آن هم ساخت کشتی بود. در حدود ۲۰۰۰ سال قبل از میلاد، فینیقیان تکنیک ساخت کشتی را به کار بردند تا از دریا بگذرند و به سرزمین های دور دست یابند. با این پیشرفت، برای اولین بار مرزهای جغرافیایی برای تجارت باز شد و تجارت با سرزمین های دیگر آغاز شد. اکنون، شبکه جهانی اینترنت مانند همان کشتی است که نه تنها فواصل جغرافیایی، بلکه اختلافات زمانی را نیز کمرنگ نموده و صحنه را برای نمایشی دیگر آماده کرده است.

برای گسترش و پذیرش تجارت الکترونیک لازم است که پیش نیازهای این تکنولوژی از جمله زیرساختار مخابراتی، مسائل قانونی و ایمنی پیام رسانی مهیا شود.

مهم ترین هدف در تجارت - حال چه از روش های بسیار پیشرفته الکترونیکی استفاده کند و چه از روش های سنتی و قدیمی - همانا دستیابی به پول و سود بیشتر است. طبیعتاً در این میان، نقش بانک ها و مؤسسات اقتصادی در نقل و انتقال پول بسیار حیاتی است. هنگامی که در سال ۱۹۹۴ اینترنت قابلیت های تجاری خود را علاوه بر جنبه های علمی و تحقیقاتی به نمایش گذاشت، مؤسسات تجاری و بانک ها در کشورهای پیشرفته اولین نهادهایی بودند که تلاش جدی خود را برای استفاده هر چه بیشتر از این جریان به کار انداختند. محصول تلاش آنها نیز همان بانکداری الکترونیک امروزی است. سپس به سرعت مشخص شد که اینترنت بستر بسیار مناسبی برای انواع فعالیت های بانکداری و اقتصادی بشمار می رود.

تجارت

(BUSINESS TO CONSUMER)

B2C فروشنده و مصرف کننده:

بیشترین سهم در انجام تجارت الکترونیکی از نوع B2C را خرده فروشی تشکیل می دهد. این نوع تجارت، با گسترش وب به سرعت افزایش پیدا کرد و اکنون به راحتی می توان انواع و اقسام کالاها

فروش کتاب از طریق اینترنت راه اندازی کرد و این ایده ساده مقدمه ای بود برای تحول جهانی. بانکداری و تجارت الکترونیک به عنوان بحث های بسیار تخصصی و پیچیده مطرح می باشند و تطبیق آنها با سیاست های تجاری و اقتصادی کشورهای مختلف، نیاز به تحقیق و برنامه ریزی

- از شیرینی گرفته تا اتومبیل و نرم افزارهای کامپیوتری - را از طریق اینترنت خریداری کرد. B2C از حدود پنج سال پیش باره اندازی سایت هایی چون AMAZON و CDNOW آغاز شد. JEFF BEZOR، مؤسس شرکت AMAZON هم سایت خود را فقط برای

دقیق دارد.

○○○

در تجارت الکترونیکی B2C در یک طرف معامله، تولیدکننده (فروشنده) محصول و در طرف دیگر، خریدار (مصرف کننده نهایی) قرار دارد. موفقیت در این مدل، وابسته به تجربیاتی است که به مشتری ارائه می شود. باید به مشتری سرویس هایی ارائه شود که در مدل سنتی به آنها خو گرفته است و باید شرایط مشابه را به وجود آورد. شرکت هایی مانند AMAZON و REI روی شهرت خود محیط نیرومند ONLINE را تدارک دیده اند که بتوانند رضایت بی چون و چرای مشتری را جلب نمایند. شکل دیگر تجربیات ONLINE مشتری این است که رابطه تصویری با مشتری به درستی انتخاب شود. متن و گرافیکی که مشتری باید با آن به جای فروشنده تبادل نظر کند نیز باید خوب طراحی شده باشد.

○○○

پس از هک شدن بسیاری از وب سایت های خرده فروشان اینترنتی مانند CREDITCARDS و EGGHEAD و... بسیاری از مشتریان نسبت به دزدیده شدن اطلاعات شخصی شان توسط هکرها بسیار حساس شده اند و این امر باعث کاهش معاملات الکترونیکی در مقاطع و فواصل زمانی زیادی شده. اما معاملات را به نقطه صفر نرسانده است و مردم هنوز هم از فروشگاه های ONLINE استفاده می کنند.

○○○

هم اکنون این روش در کشور ما موجود است و مورد استفاده قرار می گیرد. در این روش خریدار به طور مستقیم با توزیع کننده از طریق اینترنت وارد معامله می شود. هم اکنون سازمان هایی مانند شهروند چنین خدماتی را ارائه می کنند. اما این خدمات هنوز به صورت عامه در میان ما جا نیفتاده است. حتی میان کاربران حرفه ای اینترنت در ایران نیز استفاده از این خدمات کمتر مرسوم است.

○○○

تجارت

(TO CONSUMER) (CONSUMER)

C2C مصرف کننده با مصرف کننده:

در این مدل تجارت الکترونیکی، مزایده ها و مناقصه های کالا از طریق اینترنت انجام می گیرد. مدل C2C شبیه به نیازمندی های طبقه بندی شده یک روزنامه و یا شبیه به یک دکه در بازار دست دوم یا سمساری است. ایده اصلی این مدل این است که مصرف کنندگان با یکدیگر بدون واسطه به خرید و فروش بپردازند. EBAY، غول حراجی ONLINE بزرگ ترین نمونه اولیه مدل C2C می باشد. EBAY خود چیزی نمی فروشد و به عنوان واسطی بین خریداران و فروشندگان به ارایه محصولاتی در حراجی ONLINE عمل می کند. به عنوان مثال، EBAY اجازه می دهد که فروشنده قیمت اولیه خود را در حراجی قرار دهد و سپس شرکت کنندگان در حراج قبل از اتمام مدت باید روی کالای به حراج گذاشته شده اظهار نظر کنند. سایت های اینترنتی دیگر مانند AUTOBYTEL و CARSMART نمونه هایی از مدل C2C می باشند. به دلیل ناچیز بودن هزینه تبلیغات در اینترنت، استفاده از مدل C2C برای فروش کالاها مورد توجه قرار گرفته است.

○○○

دزدیده شدن اطلاعات شخصی توسط هکرها حساسیت های زیادی را ایجاد کرد، اما معاملات الکترونیکی به نقطه صفر نرسید و مردم هنوز هم از فروشگاه های ONLINE استفاده می کنند.

○○○

تجارت

(CONSUMER TO BUSINESS)

C2B مصرف کننده با فروشنده:

در حالی که بازار مصرف ONLINE روز به روز در حال گسترش است، بسیاری از خریداران دریافته اند که شیوه انتخاب محصول بسیار گسترده است و ممکن است که آنان را غوطه ور

سازد. چون وقتی که مصرف کنندگان، سایت هایی را در ارتباط با فروش محصول مورد نظر خود می یابند، یافتن خود محصول در آن سایت و به دست آوردن قیمت محصول اغلب کاری دشوار است.

○○○

بنابراین، برای راحت تر کردن امر خرید، نیاز به روش های جدید خرید و فروش اینترنتی ONLINE است که در آن آژانس های ONLINE مانند واسطه هایی بین مصرف کننده ها و فروشنده ها تلاش می کنند تا خریداران را به بهترین وجهی در خریدشان کمک کنند. اساس کار آنها هم مبتنی بر مدل C2B می باشد. برای اینکه مدل این آژانس های فروش به سود دهی منتهی شود، بایستی از یک استراتژی فروش استفاده کنند مانند PRICELINE که خود را با این استراتژی تطبیق داده است.

○○○

تجارت

(PEER TO PEER)

P2P نقطه به نقطه:

مدل تجارت الکترونیکی P2P برای تسویه حساب کردن شرکت کنندگان در حراج با فروشنده است که مشهورترین آنها سرویسی است به نام PAYPAL. تجارت P2P در چهارچوبی کار می کند که افراد بتوانند مستقیماً با هم پول رد و بدل کنند و در حالیکه سهم اصلی داد و ستد پولی را نقل و انتقالات رو در رو به عهده دارد، فن آوری تلفن های همراه تعداد افراد بیشتری را در دادوستد غیرحضوری سهم می کند. قبل از PAYPAL بسیاری از تاجران ONLINE در قد و قواره های متفاوت، پرداخت مشتری ها را از طریق حساب کارت های اعتباری تجارت دریافت می کردند.

با استفاده از سخت افزار MONDEX که زیرمجموعه MASTERCARD می باشد، کاربران قادرند تا نقل و انتقالات الکترونیکی پولی خود را انجام دهند و پول خود را از یک کارت اعتباری، به کارت اعتباری دیگر منتقل نمایند. نحوه استفاده از تلفن همراه بدین صورت است که

خوشبختانه، کشور ما از پشتوانه خوبی از نظر نیروی جوان برخوردار است و در نتیجه، وظیفه‌ارگان‌های دولتی و غیردولتی، وارد کردن این تکنولوژی به کشور و تشکیل دادن گروه‌های کاری، برای کار سازمان یافته بر روی این تکنولوژی جدید است.

○○○

نتیجه گیری

انقلاب تجارت الکترونیک در حال اثرگذاری بر روی روش‌هاست. تجارت الکترونیک به تمام فروشندگان این فرصت را می‌دهد که در بازار جهانی و با عرضه کالاهای خود به بیش از ۳۲ میلیون خریدار با کمترین هزینه رقابت کنند. اینترنت به سرعت در حال رشد است و تاجران کوچک امروز این فرصت را در اختیار دارند که همگام با آن رشد کرده و به غول‌های تجاری فردا مبدل شوند.

هر تغییر و تحول در جامعه، نیازمند تحول و دگرگونی در ساختار و قوانین و آداب و سنن است تا بستری مناسب برای پذیرش این تغییر فراهم شود. تجارت الکترونیک نیز تحولی است در عرصه تجارت و اطلاعات که به موجب آن، شیوه خرید و فروش و انتقال اطلاعات و کالاها توسط مؤسسات دگرگون شده است. برای گسترش و پذیرش تجارت الکترونیک لازم است که پیش نیازهای رشد این تکنولوژی مهیا شود. از جمله این پیش نیازها، می‌توان به زیرساختار مخابراتی، مسائل قانونی و ایمنی پیام‌رسانی و نیز مبادله الکترونیکی داده‌ها اشاره کرد.

○○○

منابع

- مجموعه مقالات همایش جهانی شهرهای الکترونیک و اینترنتی / اردیبهشت ۱۳۸۰.
- استادری، جی / علی توسعه تجارت الکترونیک / ماهنامه تخصصی بازاریابی / شماره ۵ / ۱۳۷۹.
- دکتر علی پرنده / تجارت در اینترنت / دفتر نشر فرهنگ اسلامی / ۱۳۷۹.

۴-WWW.ICCIRAN.COM

۵-DOING BUSINESS ON THE

۶-ON THE INTERNET: RETAIL VERNON,

۷-COLLIN, ۱۹۹۷. E-CO-MMERCE. BUSINESS

۸-INTERNET, SIMON,

BRUCE MCLAREN, ۱۹۹۹.

است که با وجودی که تجارت الکترونیک پدیده ای تقریباً جدید و نوپا اما بسیار فعال است، اما دانشمندان صنعتی معتقدند که یافتن منابع درآمد ONLINE مطمئن، با سعی و خطا آزمایش می‌شود. مدل‌های B2B و B2C بیشترین توجه را امروزه به خود جلب کرده‌اند، ولی مدل‌های دیگر هنوز در حال تعدیل استراتژی‌هایشان هستند و روش‌هایشان را گسترش می‌دهند. به هر حال، عاقلانه است که ما راجع به پنج سال ابتدای کار تجارت الکترونیک مانند پنج سال ابتدای زندگی یک کودک بیندیشیم.

○○○

تجارت الکترونیک در ایران

ایران مانند دیگر کشورها، دارای شرکت‌های بسیاری است که برای توسعه بازار خود به اینترنت وابسته‌اند. هدف بیشتر این شرکت‌ها از پایگاه‌هایی که در اینترنت ایجاد می‌کنند، همانا توسعه صادرات است.

متأسفانه فروش در شبکه اینترنت مخارج زیادی دارد و برای بسیاری مقرون به صرفه نمی‌باشد. شرکت‌های بزرگ دنیا با سرمایه‌های کلان و پرسنل کافی، پایگاه‌های تخصصی را برای مواردی چون صادرات و فروش تجاری ایجاد کرده‌اند. شرکت‌های متعددی نیز در ایران دست به ایجاد چنین امکاناتی زده‌اند، اما از آنجایی که هنوز هیچ متولی و مرکزیتی برای این پدیده وجود ندارد، این سازمان‌ها به صورت جزیره‌ای و خود محور اقداماتی را انجام می‌دهند که هنوز پروسه کامل تجارت را در بر نگرفته و به صورت مقطعی انجام می‌شود. هیچ آمار دقیقی هم از کاربران اینترنت و استفاده‌کنندگان از کامپیوتر شخصی در دست نیست و هنوز به صورت یک طرح ملی به آن نگاه نشده است. بنابراین، در مرحله کودکی و نوپایی است و نیاز به مراقبت و حمایت زیادی از طرف دولت دارد. دولت باید با ارایه یک طرح ملی، فرهنگ خرید جامعه امروزی ایران را تغییر دهد. باید توجه داشت که سرمایه‌گذاری مالی و زمانی بر روی زمینه‌ای که در آینده حرف اول را خواهد زد، مطمئناً باعث پویایی اقتصاد کشور خواهد شد.

به جای فن‌آوری GSM که استاندارد معمول ارتباطی تلفن همراه در بسیاری از کشورها، به ویژه در اروپاست، فن‌آوری دیگری تحت عنوان پروتکل بکارگیری نرم‌افزار کاربردی از طریق تجهیزات بی‌سیم که به اختصار WAP نامیده می‌شود، جایگزین می‌گردد. در این شیوه جدید، هر تلفن همراه از طریق مرکز تلفن بایک کامپیوتر سرویسگر مرتبط می‌شود و می‌تواند نرم‌افزار مورد نیاز کاربر خود را بر روی کامپیوتر مذکور فعال نماید. بدین ترتیب، استفاده‌کننده می‌تواند اطلاعات خود را از طریق کامپیوتر سرویسگر که خود از طریق اینترنت و یا شبکه‌های ارزش افزوده (VAN) به مراکز تجاری و خدماتی متصل است، ارسال و یا دریافت نماید.

○○○

تجارت

(BUSINESS TO ADMINISTRATION)

B2A فروشنده با اداره:

این نوع تجارت الکترونیکی، شامل تمامی مبادلات تجاری - مالی بین شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی است. تأمین نیازهای دولت توسط شرکت‌ها و پرداخت عوارض مالیات‌ها از جمله مواردی است که می‌توان در این گروه گنجانید. تجارت B2A در حال حاضر دوران کودکی خود را طی می‌کند، ولی در آینده‌ای نزدیک، زمانی که دولت‌ها به ارتقای سطح ارتباطات خود تمایل و توجه نشان دهند، به سرعت رشد خواهد کرد.

○○○

تجارت

(CONSUMER TO ADMINISTRATION)

C2A مصرف‌کننده با اداره:

مدل تجارت الکترونیکی C2A هنوز پدیدار نشده است، ولی به دنبال رشد انواع B2A و B2C، دولت‌ها احتمالاً مبادلات الکترونیکی را به حیثه‌هایی همچون جمع‌آوری کمک‌های مردمی، پرداخت مالیات بر درآمد و هرگونه امور تجاری دیگری که بین دولت و مردم انجام می‌شود، گسترش خواهند داد.

با تجربه و آزمایش تمام مدل‌های تجاری ONLINE که تاکنون بیان شد، مشخص

تاریخچه بانک (۲)

معدود وامها و اعتبارات پرداختی توسط بانک طی دهه ۳۰

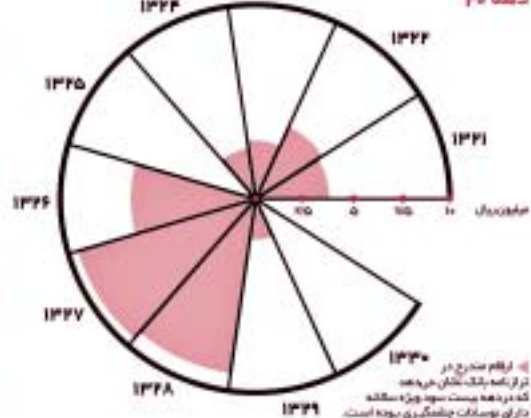


تأمین رفاه
از ابتدای سال ۱۳۲۰ با افتتاح حسابی به نام صندوق پس انداز از حقوق ثابت ماهانه هر یک از کارمندان و درآمد کمر و به حساب عزیز وریز می شد و متقابلاً از طرف بانک دو برابر آن به عنوان پس انداز اضافی به حساب هر یک منظور می شد. در سال ۱۳۲۳ آیین نامه جامعتری به عنوان آیین نامه استاندارد در ۵ فصل به تصویب رسید. با این حال در سال ۱۳۲۴ آیین نامه جدیدی تهیه و بر اساس آن بانک اقدام به پرداخت انواع وامها از جمله خرید خانه، رفع احتیاجی خرید اتومبیل و وام های متعدد دیگر با بهره ای نازل نمود.

تکویت وضعیت استخدامی
در نیمه دوم سال ۱۳۲۳ کمیسیون طبقه بندی کارمندان تشکیل و پس از بررسی سوابق و مطالعه بنگای پرونده های پرسنلی شاغلین و تعیین پایه یا درجه متناسب برای هر یک تشکیل شد. پس از ارائه صورت احکام و ابتداء کار مورد بحث، وضع استخدامی کارکنان شاغل تا حد امکان تکویت گردید و ارتقاء بعدی آنان به پایه یا درجه بالاتر بر اساس شواهد تصویب انجام شده که تا سال ۱۳۳۱ (تاریخ تصویب آیین نامه استخدام بعدی) استمرار داشته است.

- ۱۳۳۰ افزایش مبلغ چهارده میلیون ایره به سرمایه بانک توسط هیأت دولت
افتتاح شعب بندرعباس و نیشابور
- ۱۳۲۹ آغاز به کار شعب سمنان، شهرضا، تهران (ناوه) بر شعبه مرکزی
- ۱۳۲۸ پرداخت مبلغ یکصد و پنجاه میلیون ریال طبق قانون سال ۱۳۲۷ بابت افزایش سرمایه بانک

سود حاصله از عملکرد سالانه در طول سال های دهه ۳۰



- ۱۳۲۷ راه اندازی شعبه حرم
تصویب قانون اجازه افزایش سرمایه بانک کشاورزی و پیشه و هنر ایران
- ۱۳۲۶ افتتاح شعب خوی، اهواز، سنندج
- ۱۳۲۵ پایان جنگ جهانی دوم، خروج نیروهای بیگانه از کشور، رفع مانعاً دموکراتها و در نتیجه بازگشت وضعیت به حالت عادی و معمولی
تصویب طرح ارائه شده از طرف بانک توسط مجلس برای تشکیل صندوقهای تعاون در سراسر کشور
- ۱۳۲۴ آغاز به کار شعب گرگان و گنابادگان

بانک کشاورزی از سال ۱۳۲۰ تا سال ۱۳۳۰



محل استقرار بانک:
در نیمه اول سال ۱۳۲۲ بانک اقدام به نقل مکان به عبارت نمایشگاه انعام ایران واقع در خیابان امام خمینی (سابق) مقابل باغ ملی نمود. این ملک پس از استعفا و خروج شاه اسبق ایران در اختیار دولت قرار داشته و از طرف وزارت دارایی ارزشگذاری و بابت قسمتی از افزایش سرمایه بانک (طبق قانون منعقد بودجه سال ۱۳۲۰) واگذار شده. اما انتقال ملک مزبور در تاریخ ۳۰ اسفند ۱۳۳۰ (پس از سه سال تأخیر) طی تشریفات رسمی انجام گردید و متعاقب آن سند مالکیت به نام بانک صادر گردیده است.

- ۱۳۲۳ راه اندازی شعب مراغه و ملایر
- ۱۳۲۱ افتتاح شعب بیرجند، ساوه، بابل، تربت حیدریه
- ۱۳۲۰ هجوم متقاضیان به ایران و آغاز دوره رکود توسعه و پیشرفت بانک

از اینجا شروع کنید



اگر روزی بخواهند تاریخ بانک را بنویسند، بی شک، حاج علی هنجنی، از منابع معتبری است که می‌تواند بسیاری از حقایق را بازگو کند. تاریخ شفاهی بانک در سینه او خوابیده است. با سی سال حضور در متن مهم‌ترین اتفاقات بانک کشاورزی و با ارتباطاتی که او را تبدیل به یکی از محبوب‌ترین چهره‌های این سازمان کرده‌اند. حاج علی هنجنی، اما انگار در پیشانی نوشت خود، این را داشت که عمری را با بانک کشاورزی بگذرانند. او امروز تقریباً ۸۰ ساله و سرشار از خاطرات سی سال کار کردن در بانک است. کاری که در بیستم بهمن ماه ۱۳۳۳ آغاز شد و سی سال بعد در بیستم بهمن ماه ۱۳۶۳ پایان گرفت.

او زاده هنجن است. جایی در محدوده کاشان و نطنز و بر سر راه ایبانه. در کودکی پدرش را از دست داد و حدود ۲۰ سالگی به تهران آمد تا به همراه عمو و دیگر اقوامش که برای یافتن کار به پایتخت آمده بودند شغلی برای خود دست و پا کند. چند سال کار کردن در یک شرکت پیمان کاری انگلیسی برای او آغاز خدمت به مردمی بود که از هر ملیت که بودند دوستش داشتند. بعد از آنکه به قول خودش: انگلیسی‌ها رفتند و آمریکایی‌ها به جایشان آمدند در سن ۲۹ سالگی به استخدام بانک کشاورزی درآمد. مستخدمی صدیق که معتمد هر رئیس و مدیری بود و در همه اتاق‌ها به روی او باز. از کمتر کسی خواسته‌ای داشت که به او نه بگویند و همین او را به قدرتی فراتر از قدرت هر مدیری تبدیل کرده بود. بازکننده تمام گره‌ها و دوستی برای همه کارمندان بانک.

خودش می‌گوید: «دستور آمد که ۲۵ ساله خدمت‌ها بازنشسته شوند و سرکار نیابند. من همان روز خداحافظی کردم و گفتم دیگر از فردا نمی‌آیم. گفتند نه خیر؛ طبق قانون کسی را که لازم داشته باشند نگه می‌دارند و بازنشسته نمی‌شود. گفتند تو جزو آن‌هایی و ما ۵ سال دیگر هم ماندیم». و می‌گوید: «دوران انقلاب بود. همه به من سلام می‌کردند و احترامم را نگه می‌داشتند. آمدند گفتند تو کی هستی که این قدر قبولت دارند؟ گفتم آن‌هایی که از من کوچک ترند جای فرزند من هستند، آن‌هایی که همسن من هستند برادرم و بزرگ‌ترها جای پدرم هستند». و حاج علی هنجنی امروز جزو میراث‌های گرانبهای بانک است که در ۸۰ سالگی همچنان سر زندگی و مهربانی را توأمان حفظ کرده و همه جا به گرمی از او پذیرایی می‌شود. کسی که می‌تواند یک نفس تاریخ سه دهه بانک را مرور کند با آنکه خواندن و نوشتن نمی‌داند.

گفت وگو با حاج علی هنجنی، تاریخ زنده بانک کشاورزی

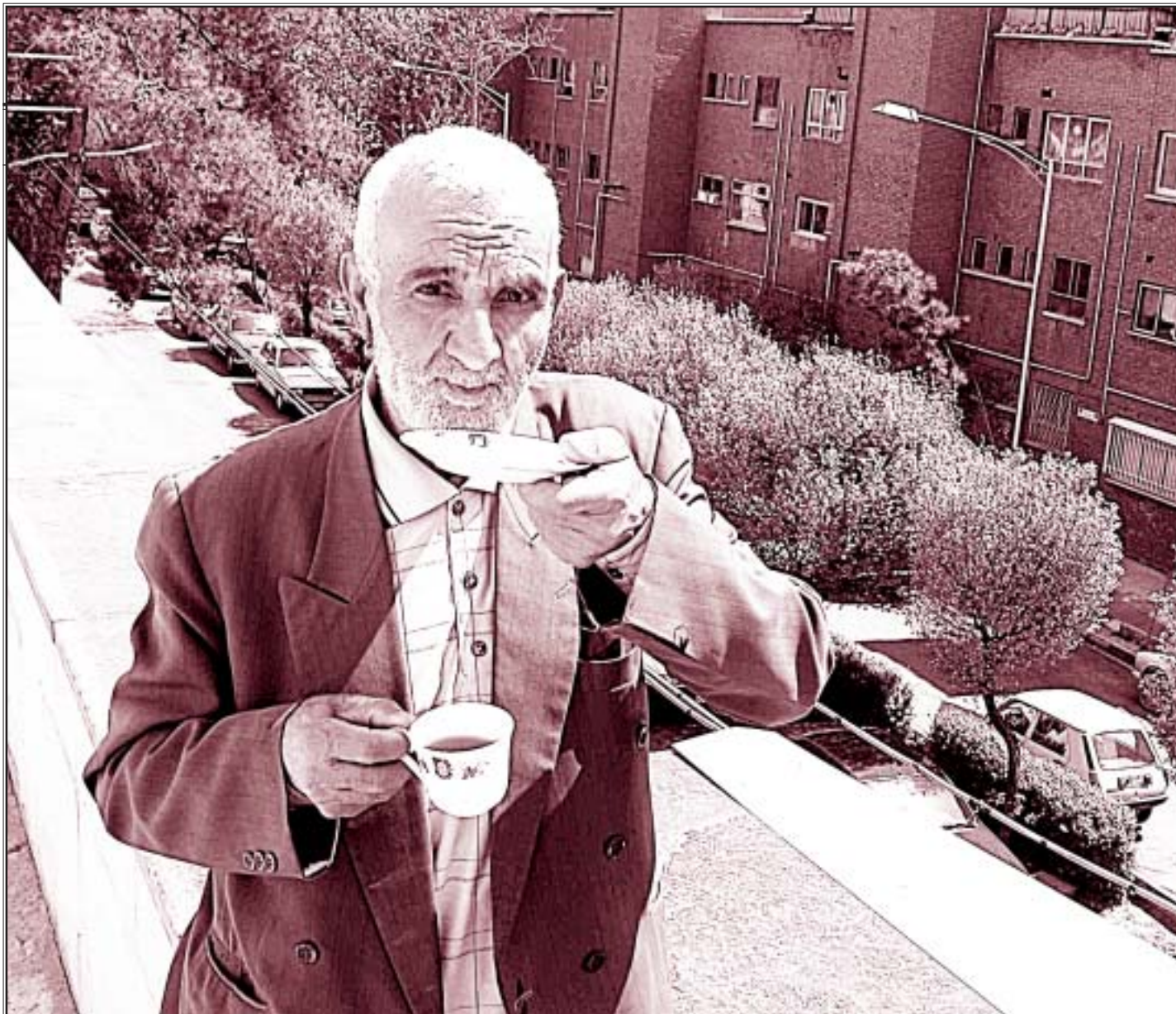
هیچ کس

به من نه نمی‌گفت!

- آقای هنجنی، این محبوبیت فقط بین دوستان نزدیکتان بود یا بقیه کارکنان بانک هم شما را می‌شناختند؟

* وقتی می‌خواستیم بازنشسته شوم، جشنی گرفتند که بیا و ببین. مراسم توی سالن بود و اینقدر برای من چیزهای مختلف خریده بودند که نگو. این اولین جشنی بود که برای کسی که بازنشسته می‌شد می‌گرفتند. یک وانت برایم اناث خریده بودند.

نه خود کارگزینی‌ها، اداره‌های دیگر هم خریده بودند. آقای میلانی، رئیس بانک را هم دعوت کرده بودند. بعد معاون اداره کارگزینی یواش آمد دم گوش من گفتند: «علی جون، آقای میلانی عذرخواهی کرد، برایش میهمان



که فراموش نشود. حق ناحق نشود.
- چی شد آمدید بانک آقای هنجنی؟
* یکی از فامیل هایمان توی بانک بود. گفتم می‌خواهم ببایم بانک، می‌گویند خوب حقوق می‌دهند. آن موقع آقای پروشانی رئیس اداره کارگزینی بود، آقای مجربنی هم رئیس اداره بازرسی و حقوقی بود. همان بار اول که ما را دیدند گفتند این باید آدم خوبی باشد، قیافه‌اش نشان می‌دهد. همان سلام و علیک اول استخدام کردند. حکم من رفته بود انتظامات. زنگ زد که این آقای هنجنی کیه که استخدام شده ما اصلاً خبر نداریم. پارتی‌اش کیه؟ گفتم خدا. خیلی خوب بود. اضافه کار می‌دادند. چندتا اداره بود کنار هم که من نمی‌گذاشتم

اگر هم خیلی وقت گیر بود خودم یارو را می‌فرستادم برود بعد دنبال می‌کردم که کار انجام شود و به آن‌ها خبر می‌دادیم و برایشان می‌فرستادیم. این کارها را می‌کردم. یک وقتی بود که آقای هاشمی معاون کارگزینی بانک بود. وضع اقتصادی خراب بود. بعضی وقت‌ها من خودم هم پول اتوبوس نداشتم. کارمندها می‌آمدند به من می‌گفتند پول لازم داریم. می‌رفتم به آقای هاشمی می‌گفتم، می‌گفت من به حساب خودت می‌دهم‌ها. آن موقع کارگزینی صندوق داشت. آن وقت این پول را پرداخت می‌کردند. مساعده نبوده‌ها، مساعده را جدا می‌دادند. این را همین‌طور دستی می‌دادند. می‌گفتم یک جایی یادداشت کنید

آمده اما یک دستور پرداخت ۵۰۰۰ تومن برایت نوشته‌ام. گفتم من که برای خداحافظی می‌رفتم با ایشان خداحافظی کنم. خجالت داده‌اند. این‌ها مال بعد از انقلاب است. .. تلفن می‌کردند. پیغام می‌دادند که آقای هنجنی اگر اجازه می‌دهید ما راننده بفرستیم شما بیایید شهرستان ما در خدمتتان باشیم. چرا؟ می‌گفتند کارمند ما که می‌آید تهران وقتی کارش گیر می‌کند تو راه می‌اندازی. نمی‌شناسی اما می‌گویی بشین، چایی برایش می‌ریزی، راهنمایی‌اش می‌کنی. خودت کار را پی‌گیری می‌کنی. اگر کار حل شدنی باشد می‌گویی منتظر بشین. اگر طول داشته باشد، می‌گویی برو فردا بیا، علاف نشو.

کارهایشان بماند. بازرسی و ماشین آلات و کارگزینی همه‌اش زیر دستم بود. اگر کسی با کسی خصوصی حرف می‌زد من می‌رفتم آن طرف که نشنوم.

- حالا روابطتان با همکاران چطور است؟
 * چند سال پیش نزدیک عید بود، آمده بودم بانک کاری داشتیم گفتند علی آقا، حقوق هم می‌دهند. رفتم شعبه دیدم شلوغ است. جمعیت همین طور ایستاده بودند، از آن پشت ما را دیدند چشمک زدند که بیا این جا، رفتم آن کنار شماره به من دادند.

بعد از چند دقیقه آمدند شماره را گرفتند و پولی را که در پاکت گذاشته بودند، دادند. یکی از معاونان سابق بانک هم داخل جمعیت بود و نگو مرا زیر نظر داشت. بعد آمد گفت آقای هنجنی مثل اینکه خیلی هواخواه داری، گفتیم من برای همه کار کرده‌ام.

بعد گفتم شماره‌اش را بده به من ولی چیزی نگو. بعد حقوق‌اش را برایش گرفتم دادم.

- یعنی حقوق یکی از معاون‌های سابق بانک را شما پارتی بازی کردی، زودتر گرفتی؟

یک نیساری داشتیم که او هم خیلی خوب بود. خیلی انصاف داشت.

یکی بود که وقتی آمد من با همین بی‌سوادی‌ام متوجه شدم که کارش اشکال دارد. به بچه‌ها گفتم این می‌خواهد دوبه‌هم‌زنی کند. صبح زود می‌آمد به مستخدم می‌گفت تو از کجا می‌آیی؟ چرا هیچکس به فکر تو نیست، به کارمند یک جور دیگر می‌گفت، به رئیس یک حرف دیگر می‌زد. توی انقلاب فرار کرد، اگر گرفته بودند می‌کشتندش. چند روز پیش یکی از معاونین آن موقع‌های بانک را دیدم گفت هنجنی، این شانس آورد که رفت. بهش گفتم شما آن موقع‌ها کارمند نمی‌شناختید، مستخدم نمی‌شناختید، متوجه هم نمی‌شدید که اگر کسی به شما سلام می‌کند از روی چاپلوسی است. گفت: «می‌دانم، من تو را دیر شناختم. یک بار از رئیس بانک پرسیدم این چه جور آدمی است گفت توی همه بانک مثل این نداریم. این با همه فرق می‌کند».

گفتم والله من دلم می‌خواهد همه از من بیشتر داشته باشند.

- فرزندانان نیامدند بانک؟

دوران انقلاب بود. همه به من سلام می‌کردند و احترامم را نگه می‌داشتند. آمدند گفتند تو کی هستی که این قدر قبولت دارند؟ گفتم آن‌هایی که از من کوچک‌ترند جای فرزند من هستند، آن‌هایی که همسن من هستند برادرم و بزرگ‌ترها جای پدرم هستند

* خدا شاهد است، پارتی بازی نیست، بالاخره من پیرمرد هستم و مردم‌دار بوده‌ام، حالا کارم را راه می‌اندازند.

- بین رئیس بانک‌ها کدام از همه بیشتر برای مردم کار می‌کردند؟

* قبل از انقلاب یک دکتر اهری بود که هر کاری از دستش بر می‌آمد می‌کرد. زمین به کارمندا داد و خیلی کارهای زیادی انجام داد. آدم خیلی خوبی بود، اگر زنده است خدا نگهدارش باشد. اگر هم رفته خدارحمتش کند.

* من ۲ تا بچه دارم. پسرم که می‌خواست استخدام شود بانک استخدام نداشت. به بانک سپه هم معرفی‌اش کردیم خودش نرفت تا اینکه وزارت کشاورزی استخدام شد الان هم بازنشسته شده است. شیراز رئیس فعلی بانک را دیده بود چقدر تعریف می‌کرد. می‌گفت دکتر رسول اف خیلی انسان است.

خیلی مدیر است. پسرم زمان جنگ می‌رفت جبهه به مادرش نمی‌گفتم، الان هم با خیلی از رؤسای وزارت کشاورزی آشناست و روابط خیلی خوبی دارد. دختری هم دارم که

شوهرش فوت کرد و الان خانه است.

- همسر شما اهل کجاست؟ چطور آشنا شدید؟

* همان هم محلی مان است. در تهران آشنا شدیم. فامیل ماست.

- همسر شما هیچوقت از اینکه در بانک کار می‌کردید دلخور نبود؟

* نه، هیچوقت. همیشه از زندگی راضی بود. الان هم به همه می‌گوید. الان حدود ۶۰ سال است که ما با هم زندگی می‌کنیم. هیچوقت ابراز ناراحتی نکرد.

- شما از امکانات بانک استفاده نمی‌کنید؟

* نه، نه، همان موقع هم که کار می‌کردم می‌توانستم استفاده کنم نمی‌رفتم. باور کنید همه‌اش کار می‌کردم.

- از کسانی که امروز کار می‌کنند کسی با شما همکار نبود؟

* نه، تقریباً همه هم دوره‌های من رفته‌اند. ولی این جدیدی‌ها هم خیلی خوب‌اند. خیلی احترام می‌گذارند. شرکت تعاونی می‌روم. شعبه می‌روم، همه جا سلام می‌دهند. تحویل می‌گیرند. خدا نگهدارشان دارد.

- فکر می‌کنید چرا بین همکارهایتان اینقدر محبوبیت داشتید؟

* من توقع از کسی نداشتم. اگر کاری برای کسی می‌کردم وظیفه خودم می‌دانستم، رئیس انتظامات اسم مرا گذاشته بود بابای بانک، برف که می‌آمد کارمنداها راهشان دور بود دیر می‌رسیدند، می‌رفتم پیش رئیس بانک، رئیس کارگزینی خواهش می‌کردم برایشان غیبت نزنند. همه زندگی‌ام مال بانک بود. شب‌ها کار داشتند، زنگ می‌زدند می‌آمدم بانک، خیلی وقت‌ها نمی‌توانستم بخوابم. هیچوقت هم پیش نیامد که بخواهم از بانک بروم. خدا در دل مردم می‌انداخت که مرا دوست داشته باشند. تمامش کار خداست.

چالش و معضلی فرهنگی که در بین ملل جهان به وجود آمده است

چگونه مشتریان بانک را بشناسیم

نقل از شماره ۴۶ مجله The Asian Banker
ترجمه اسماعیل کیوانی - همکار بازنشسته

قرار دهند تا ببینند سوالاتی که از آن‌ها می‌شود به منزله حمله به امور خصوصی آن‌هاست یا خیر. به عبارت دیگر آمریکایی‌ها سال‌های سال است که از سرمایه‌گذاران خارجی خود در مورد دریافت دلارهای بی‌شمار راضی و خرسندند و از آن‌ها سوالاتی ناشیانه و بی‌مورد درباره مبدأ اصلی سرمایه آن‌ها می‌کنند. در حالی که همین منابع مالی خارجی است که باید با آغوش باز آن‌ها را بپذیرند و از آن استقبال کنند؛ چون این سرمایه‌های سیلی از دلارهای مشتریان خارجی آن‌هاست که در آمریکا محفوظ مانده و در مکانی مطمئن حفظ و نگهداری می‌شود و برای صاحبان آنان نیز سودمند است.

راهکار حقیقی در باره اینکه چگونه مشتریان را بشناسیم این نیست که کارشناسان هویت آنان را از روی صورت اسامی ترو ریست‌هایی که دولت متبوع آن‌ها در اختیارشان قرار داده است مورد تفحص و بازرسی قرار بدهند، چون مضحک به نظر می‌رسد؛ زیرا ترو ریست‌های حقیقی می‌دانند چگونه اسامی خود را ظاهر و به طور قانونی عوض کنند.

نکته‌ای که باید مؤسسات مالی مورد توجه قرار دهند آن است که این قدرت را داشته باشند که با دلیل و برهان ثابت کنند که روابط مشتریان خود را با شیوه‌ای مؤثر و درست بکار می‌برند. کارشناسان لازم است در مورد فعالیت‌های مالی، برنامه‌ها و طرح‌هایی که موجب مطلوب شدن امور مالی مشتریان می‌شود، بهترین و مؤثرترین خدمات را برای آن‌ها انجام دهند.

شناخت مشتری تنها قسمتی از راهکارهای قبل از شرکت وی در مبادلات بانکی نیست؛ بلکه به منزله پیشرفتی در سپرده‌گذاری او به شمار می‌رود. تا مطمئن شود طرف مقابل در بانک همگام با او نیازمندی‌های او را برمی‌آورد و امور بانکی او را بررسی و اداره می‌کند، تنها به این طریق است که کارشناس می‌تواند ادعا کند و بگوید که واقعاً مشتری خود را می‌شناسد و به خوبی وی را درک می‌کند.

۱-money laundering

ترجمه تحت‌اللفظی پول شویی است. هر چند که پاره‌ای از افراد به ویژه متخصصان اقتصادی معنی آن را می‌دانند، ولی برای اغلب مردم کلمه‌ای ناشناخته و نامأنوس است. بنابراین، بهتر است آن را (پولدار شدن از راه ناصواب، چون معاملات مواد مخدر و امثال آن) بدانیم. م

شناخت مشتریان بانک نه تنها راهکاری قبل از معاملات بانکی به شمار می‌رود، بلکه موجب پیشرفت بانک در مورد سپرده‌گذاری این مشتریان نیز می‌شود. بهترین روش در مخالفت با پول شویی^۱، مربوط به کارشناسان می‌شود که با دلیل و برهان می‌توانند زبان‌های معاملات و دادوستدهای مظنون و مشکوک را به اثبات برسانند؛ اما منظور از کلمه (مظنون) چیست؟

منظور ما دادوستدهایی است که غیر معمول اند و خارج از حدود فعالیت‌های عرفی است که پاره‌ای از مشتریان عادت کرده‌اند به آن بپردازند. هنگامی که از این مشتریان درباره معاملات آن‌ها سؤال می‌شود، توضیحاتی از روی اکراره و بی‌میلی می‌دهند. اینجاست که ما بر اساس اطلاعات و تجربیاتی که داریم باید درباره فعالیت‌های مشتریان و روش دادوستدهای مالی آن‌ها قضاوت کنیم. کارشناسانی که وابسته به امور دارایی و مالی مؤسسه مذکور تبعیت و پیروی می‌کنند، تصمیم دارند همه روزه نه تنها مشتریان خود را بشناسند، بلکه آگاهی و اطلاعات خویش را در اختیار سرپرستان و متخصصان مربوط قرار دهند.

اما تا چه اندازه ماحق داریم و می‌توانیم درباره چگونگی دادوستد مشتریان خود اطلاعات کسب کنیم؟ در پاره‌ای از کشورها مانند انگلستان در مورد شناخت مشتریان بانک کسب اطلاعات نسبتاً درست و بدون پرده پوشی است و اغلب مشتریانی که از چگونگی دادوستدشان سؤال می‌شود مایلند بیشترین اطلاعات را به بانک بدهند. بنابراین، چه مانعی خواهد داشت طبق قوانین موضوعه روابط بین مشتریان و بانک معین شود و بانک درباره طبقات مختلف مشتریان خود از لحاظ وضع اجتماعی آن‌ها آگاه و مطلع شود؟

لازم است بدانیم که کسب این اطلاعات در همه جایکسان نیست، به عنوان مثال، در کشورهای ساحلی خلیج فارس یا در کشور فیلیپین هیچ یک از مشتریان بانک حاضر نیستند سوابق نهانی اجتماعی خود را در اختیار بانک قرار دهند. مثلاً اگر از او سؤال شود این پولی که شما دارید از کجا و از چه منبعی بدست آورده‌اید یا درآمد مالی شما قبل از اینکه در این بانک حساب باز کنید از چه محل و از کجا بوده است؟ حتی امکان دارد مشتری سخت‌آزرده خاطر شود و بدون اینکه توضیح بیشتری بدهد بانک را ترک کند.

آمریکایی‌ها ساخت‌مقیدند که سوابق مالی مشتریان را عمیقاً مورد بررسی و کاوش

بیماری شب کوری را جدی بگیرید!

مشکل دید در شب یا "شب کوری" یکی از بیماری‌های رایج در افراد سالمند است. با بالا رفتن سن چشم‌ها به نور بیشتری احتیاج پیدا می‌کنند تا بتوانند خوب ببینند. روشنی دید با لنزهای چشم در افراد مسن به روشنی دی در جوان‌ترها نیست و به موازات بالا رفتن سن پلک‌ها به اندازه‌ای که در جوانی باز می‌شوند، باز نمی‌شوند و برای اینکه در شب خوب بتوان دید باید بر اشیا متمرکز شد که ممکن است مشکلات فراوانی چون عدم توانایی رانندگی در شب و یا پیاده‌روی در محیط‌های فاقد نور کافی برای افراد مسن در پی داشته باشد. برای فائق آمدن بر مشکل شب کوری و عدم دید کافی در شب کافی است تمرینات مداومی را انجام دهید تا به مرور زمان بر این عارضه چشمی غلبه کنید. - استفاده از چراغ‌های رومیزی می‌تواند کمک شایانی به شما بکند. چراغ‌های رومیزی قابل تنظیم که روی محور چرخیده و خم می‌شوند،

باعث می‌گردد بتوانید نور را به هر کجا که بخواهید هدایت کنید. - تصور ممکن است به دید شب کمک کند و دید را تقویت نماید. برای این کار روزانه دو مرتبه در زمانی که نور شفاف و روشن نیست در محدوده طلوع و غروب آفتاب چشم‌ها را ببندید و سر را به آهستگی به چپ و راست بچرخانید و در حالی که این کار را می‌کنید تا ۱۰ شماره نفس عمیق بکشید. با این کار اشعه‌ای که در چشم جریان پیدا می‌کند را می‌توانید ببینید. تمرین مزبور را در کمتر از دو دقیقه انجام دهید. - برای رانندگی در شب تمام چراغ‌های اتومبیل را به طور منظم پاک کنید، چراغ‌های جلو تنها وسیله‌ای هستند که می‌توانید با آن‌ها با سایر رانندگان ارتباط برقرار کنید. یکی از قوانین تجربی آن است که اگر بخشی از شیشه جلو اتومبیل به وسیله برف پاک‌کن تمیز نمی‌شود وقت آن شده

که همه چراغ‌ها را خوب تمیز کنید. - زمانی که با اتومبیل‌های روبه‌رو مواجه می‌شوید به طرف راست جاده نگاه کرده و شانه جاده را تعقیب کنید تا اتومبیل‌ها بگذرند. اینگونه برگرداندن چشم‌ها نور کور کننده چراغ‌های اتومبیل‌های روبه‌رو را کاهش می‌دهد. - دید ضعیف شبانه علامت افزایش نزدیک بینی است. از متخصص بینایی بخواهید عینکی که به کمک آن بتوان بعد از غروب بهتر دید را برای شما تجویز کند. همچنین در مواقع آفتابی از عینک آفتابی (دودی) استفاده کنید. - مشکل دید شبانه می‌تواند علامت یک نوع بیماری جدی مانند: بیماری قند، پیدایش لکه‌هایی در چشم، آب مروارید یا نوعی بیماری ارثی موسوم به تورم رنگی شبکیه باشد. بنابراین حتماً به چشم پزشک مراجعه کنید.

راه‌های مقابله با بوی بد دهان

دکتر محسن حمیدی

بوی بد دهان یکی از مشکلات اکثر مبتلایان به بیماری‌های دهان و دندان است. تحقیقات انجام شده نشان می‌دهد که بیشتر افراد مبتلا به این عارضه کسانی هستند که به طور مرتب مسواک می‌زنند اما همواره با بوی بد دهان مواجه‌اند. مصرف دخانیات و نوشیدنی‌های اسانس‌دار و الکی، غذاهای پرچرب و مصرف شام سنگین قبل از خواب، خوابیدن بلافاصله پس از صرف غذا از جمله عوامل متعددی هستند که با جلوگیری از آن‌ها می‌توان به رفع این مشکل کمک کرد. علاوه بر این‌ها عوامل دیگری هم هستند که از

کنترل فرد بیمار خارج است و حتماً با مراجعه به پزشک باید به تشخیص و رفع آن اقدام کند. این عوامل عبارتند از: - لوزه‌های بزرگ و عفونی و زبان‌هایی که شیارهای زیاد و عمیق دارند، و باید

به وسیله مسواک نرم آن‌ها را تمیز کرد. - بیماری‌های معده و اختلالات گوارشی که موجب می‌شود بیمار تصور کند دهانش بوی نامطبوع می‌دهد و با مراجعه به پزشک

متخصص می‌تواند به رفع آن اقدام کند. - عفونت ریه و ترشحات آن به حلق و نای در هنگام خواب نیز باعث بوی بد در دهان می‌شود که نیاز به بررسی متخصص داخلی دارد. - گاهی حفره‌های ناشی از دندان‌های در حال رویش، مثل دندان عقل، باعث گیر کردن غذا و بوی بد ناشی از فساد آن می‌شود که مسواک زدن مستمر در رفع این عارضه مؤثر است. - انواع بیماری‌های لثه و استخوان‌های ناحیه دهان و همچنین غدد بزاقی نیز می‌تواند باعث بروز بوی بد دهان شود.

روش‌های مؤثر جلوگیری از بوی بد دهان:

۱. مسواک زدن مرتب در طول سه نوبت صبح و ظهر و شب، بعد از صرف غذا.
۲. شستشوی دهان و لثه‌ها با مواد شوینده دندان و یا استفاده از آب نمک رقیق برای ضدعفونی کردن دهان و لثه‌ها.
۳. مصرف آب و مایعات که بهتر است شامل آب میوه‌های طبیعی باشد.
۴. خوردن صبحانه به عنوان یکی از مهم‌ترین وعده‌های غذایی می‌تواند نقش مؤثری در جلوگیری از این مشکل داشته باشد.
۵. در صورت عدم نتیجه حاصل حتماً به پزشک معالج مراجعه نمایید.



بانک در آیینۀ مطبوعات

این طبیعی است که خیلی‌ها حوصله نداشته باشند هر روز این همه نشریه را ورق بزنند تا ببینند درباره بانک کشاورزی چه مطلبی چاپ شده. بنابراین، قرار ما، سرهرماه، همین جا. آنچه که مطبوعات در یک ماه گذشته از بانک نوشته‌اند، اینجا است.

اقتصادی و دارایی بانک کشاورزی رتبه نخست بانک‌های تخصصی کشور را کسب کرد (صدای عدالت، خبر، پول، اقتصاد پویا، هدف و اقتصاد، ابتکار، صبح اقتصاد).

- در ایام پایان سال شعب بانک کشاورزی کمبود نقدینگی ندارند (ابرار اقتصاد، جهان صنعت، پول، راه مردم، عصر اقتصاد، خبر، اقتصاد پویا).

- در سال گذشته مانده چهار سپرده اصلی بانک کشاورزی به ۲۵ هزار و ۱۳۷ میلیارد ریال رسید (حسبان، دنیای اقتصاد، هدف و اقتصاد، مردم سالاری، افتخار).

- سپرده اصلی بانک کشاورزی ۴۵ درصد رشد کرد (فرهنگ آشتی).

- بانک کشاورزی کمک هزینه نفقات برتر المپیاد علمی را پرداخت کرد (خبر، هدف و اقتصاد).

- حمایت بانک کشاورزی از توانمندسازی دختران روستایی (پول، اقتصاد پویا).

- پرداخت ۳۱۱ تریلیون اول تسهیلات توسط بانک کشاورزی (صبح اقتصاد، اقتصاد پویا).

حمایت، مردم سالاری، کیهان).
- صعود بانک کشاورزی و نفت تهران به لیگ برتر (آفرینش).

- در ایام پایان سال شعب بانک کشاورزی خدمات ویژه ارائه می‌دهد (هدف و اقتصاد، سیاست روز، آفرینش، صبح اقتصاد، اقتصاد پویا، پول، شرق، دنیای اقتصاد، ابتکار، جهان صنعت).

- دکتر رسول اف: نبود صنایع تبدیلی گاهی به سرمایه‌گذاری بخش کشاورزی لطمه می‌زند (اقتصاد و مردم).

- مدیر عامل شرکت کارگزاری بانک کشاورزی: نرم‌افزار جدید بورس بزودی از آلمان تهیه می‌شود (افتخار، مردم سالاری، اعتماد، هدف و اقتصاد).

- بانک کشاورزی به مشتریان خود ۷ درصد تخفیف می‌دهد (هدف و اقتصاد، جز، جهان صنعت).

- مدیر عامل شرکت کارگزاری بانک کشاورزی: بازار سهام بدون تزریق پول جدید رونق نمی‌یابد (حمایت).

- حضور بانک کشاورزی در همایش بین‌المللی بازسازی عراق (اقتصاد پویا، خبر، جهان صنعت).

- براساس ارزشیابی وزارت امور

- ایجاد مدیریت مستقل بانک کشاورزی در جیرفت (پول، دنیای اقتصاد).

- در جشنواره روابط عمومی‌های وزارت اقتصاد معرفی شد: بانک کشاورزی، بانک برتر، در ارتباط با رسانه‌ها (پول).

- نگاهی به خدمات بانک کشاورزی برای زنان (اقتصاد پویا).

- گزارش از عملکرد ۲۶ ساله بانک کشاورزی (اعتماد).

- بانک کشاورزی یکی از حمایت‌کنندگان اصلی جشنواره زن و پژوهش (نکتا).

- در دوازدهمین جشنواره روابط عمومی‌های کشور - روابط عمومی بانک کشاورزی در رشته ارتباطات الکترونیک ممتاز شد (اقتصاد پویا، صبح اقتصاد).

- بانک کشاورزی در ۱۰۰ نقطه تهران کیوسک بانکی دایر می‌کند (افتخار، اسرار، هدف و اقتصاد، پول، اقتصاد پویا، جهان صنعت، عصر اقتصاد، حسبان، صبح اقتصاد، راه مردم، خبر، زمان).

- طرح ناظران ویژه در بانک کشاورزی اجرا شد (اقتصاد پویا، راه مردم، پول،

فراخوان

همراهان همیشگی پیام مهر، از آن جا که نشریه بانک همواره در صدد است ارتباط نزدیک تری با شما عزیزان داشته و منعکس کننده پیام ها، نظریات و مطالب خوانندگان مجله باشد.

از ارسال هرگونه مطلب به صورت مقاله، داستان، شعر، خاطره و ... یا طرح ها و عکس های خاطره انگیز شما استقبال می کند.

در مورد عکس ها، لطفاً اصل عکس یا نسخه با کیفیتی از عکس های خاطره انگیزی را که با همکاران تان در محل کار یا برنامه های مختلف دارید برای ما بفرستید.

ضمناً توضیح درباره افراد حاضر در عکس، تاریخ و محل عکس برداری و توضیحات حاشیه ای دیگر فراموش نشود.

منتظر دریافت مطالب و عکس های مرتبط با بانک شما هستیم.



این هم شعری موزون و کوتاه، از همکارمان سید مجید علوی راد، مسؤول کنترل معاونت مستقل حساب مرکز:

کجاست ... ؟

در بیابان‌های داغ ذهن تو
ابریاران زای ادراکت کجاست؟
در مسیر خشک و بی آب دلم
خسته‌ام از رقص ناموزون غم
در هیاهوی غریب مغلطه
لحظه‌های بودنت کمیاب و کم
عطر خیس سبز احساسات کجاست؟
نرمی موزون رفتارت کجاست؟
صادقانه شهر گفتارت کجاست؟
مأمن تکرار دیدارت کجاست؟

یکی از مشتریان با ذوق ما، از شعبه عشق آباد استان یزد، به نام محمد عصمتی، مشهور به کمالی، شعری از روی لطف برای پیام مهر ارسال داشته‌اند که در آن از آقایان محمودی، حسین زاده، محمدی و علی آبادی، کارکنان کوشای بانک به نیکی نام برده‌اند و جان کلام این شعر این است که همه همکاران ما به قول جناب آقای محمد عصمتی:

ز جان و دل همه خدمت نمایند

گره از کار مردم برگشایند

پیام مهر هم برای این عزیزان و مشتری هنرمند آنان، جناب کمالی، توفیق بیشتر و سرافرازی آروز می‌کند.

خاک ایران

شاعر هنرمند، سرکار خانم مستی جلیوند، شعر زیبایی برای پیام مهر فرستاده‌اند که بوی خوش وطن دوستی از واژه واژه آن به مشام می‌رسد. این شعر را با عنوان خاک ایران ملاحظه می‌فرمایید.

قسم به فصل بهاران

قسم به نم نم باران

قسم به جان عزیزی

که رفته از بر یاران

قسم به رویش سبزه

قسم به ابرگهرزا

به آفتاب درخشان

قسم به پاکی دریا

قسم به چشم تری که تا سحر ز غصه نخفته

قسم به سوز درونی، به رازهای نگفته

قسم به بوی دل‌انگیز عطر نیلوفر

قسم به روح شهیدان چو گل شده پَرپر

قسم به اشک یتیمی که غصه انگیزد

که با دو دست به دامان مادر آویزد

قسم به خاطره‌هایی که تلخ و شیرین است

قسم به عهد گذشته که عهد دیرین است

همیشه در دل من مهر خاک ایران است

که خاک او به دو چشمم چو سرمه و جان است

شعری از آقای منوچهر ششمخانی،
شاعر و روزنامه نگار

غزل

زیارتگاه ما روی تو باشد
و طاف و قبله گه کوی تو باشد
به حال مستمندان رحمتی کن
که دست ما همه سوی تو باشد
به بوی گل از آن رو گشته ام مست
که گل را بویی از موی تو باشد
دلخ خوش باشد از شب های تاریک
که رنگ تار گیسوی تو باشد
شدم با مسجد و محراب مایل
که شبه طاق ابروی تو باشد
جمال آفتاب و ماه گردون
مگر آینه روی تو باشد

یادی از خاطرات تلخ و شیرین

پارتی بازی

غلامرضا فرازی

اداره کل اعتبارات و هدایت سرمایه گذاری

«عمو همسایه حد شرقی مزرعه گندمتو
بگو؟ ... حد غربی چی ... شمال، جنوب ...»
خدا خیر داده یک و نیم هکتار قرارداد بسته
بودم و می خواست ده قطعه کوچک زمینش
را به یک و نیم هکتار برساند. فرم اصلی
بیمه نامه برای این همه قطعه جایی نداشت
به ناچار باید فرم ضمیمه را که برای این گونه
موارد پیش بینی کرده بود پر می کردم.
همکاران مجاور هیزم از ازدحام و همهمه و
دود سیگارهاشان که طبقه بالای شعبه را
گرفته بود معترض بودند ... مهندس چه
خبره؟! »

«همیشه صاحب معر که تویی!!
تیسیم بیرنگی کردم، پاسخی نداشتیم.
با صدای بلند به کشاورزان اعتراض کردم
... «آقایون با این دود سیگار نمی شود به
کارتون رسید!»

مراکز خدمات کشاورزی شروع به انعقاد
قرارداد با گندمکاران کرده بودند.

از مزایای این طرح که به طرح محوری گندم
مشهور بود، دادن بذر اصلاح شده و کود
شیمیایی مورد نیاز زیر نظر مراکز مذکور به
کشاورزانی بود که می خواستند آن سال در
اراضی شان گندم بکارند.

آن روز هفتاد نفری از کشاورزان با همراه
آوردن قرارداد کشت و سایر مدارک به شعبه
برای دریافت وام گندم آمده بودند. الزام بود
که قبل از تشکیل پرونده وام نسبت به بیمه
زراعت خود در قبال یک سری از بلایای
آسمانی اقدام نمایند در غیر این صورت به
آن ها وام پرداخت نمی شد. متولی این کار هم
در شعبه من بودم. یکه و تنها بدون نیروی
کمکی باید همه گندمکاران متقاضی وام
گندم را بیمه می کردم:

پیغام حسین

ایام محرم همه ایام "حسین" است
یعنی همه جا موعظه و نام "حسین" است
از قدر حسین است و این قدر محرم
این هروله و عشق را حمام حسین است
دانی که چرا لاله سیاهست و جگر خون
چون قوت دلش تربیت گلفام حسین
است

گردونه نبینی که چسان است دژم روی
رنج و غم او از غم و آلام حسین است
از ابر نگویی که چرا خون چکد امروز
چون خون جگر در دل و در جام حسین
است

اکنون تو سراپا همه نازی و ندانی
از حيله کوفی چه سیه شام حسین است
فرزند تو اندر بر و دیگر به نپرسی
امروز چسان اکبر ناکام حسین است
حق گو و حقیقت طلب و حامی حق باش
این نکته ناگفته ز پیغام "حسین" است

آنقدر فضا را دود گرفته بود که اطراف و افراد به سختی دیده می شدند.

صد رحمت به سونای بخار، سونای دود ساخته بودند. به تدریج سیگارهایشان را در پای گلدان های شعبه خاموش کردند.

بیچاره گلدان ها هم باید از سم سیگار بی نصیب نمانند! با هزار مکافات وادارشان کردم که به صف بایستند. صف درازی تشکیل شد.

با این کار مانع کار دیگر همکاران هم شدم. چاره ای نبود؟! ادامه صف جلوی هر میزی قرار داشت.

به سرعت شروع به بیمه آن ها کردم. امان نمی دادم، کار نیم ساعتی پُر کردن بیمه نامه ها را در زمان هفت تا هشت دقیقه به انجام می رساندم. یکی از کشاورزان زیر بار نظم و صف و این جور چیزها نمی رفت. آرام و قرار نداشت. هی از صف بیرون می آمد و سرک می کشید و مدام خواهش می کرد. توقع داشت زیرسبیلی و خارج از نوبت کارش را راه بیندازم.

کلافه ام کرده بود. یکریز التماس می کرد ...

«خدا پسر تو ازت نگیره؟! ...»

مجرد بودم و پسری نداشتم!

خدا زن و بچه ات رو نگه داره!

کدام زن و بچه!

زُل زُل نگاهش کردم!

از کوره در رفتم، «عمو جان بسه پافشاری نکن!» ناگهان برافروخته شد، اخم هایش را در هم کشید، سبیل هاش از فرط عصبانیت سیخ شد.

در حالی که به چشم هام خیره شده بود گفت: «حالا دیگه پای من فشاری شده!»

«عجب! این بابا، با این همه افتادگی و روزمرمی و التماس های پیپایی چه به سرش آمد که ناراحت و عصبانی شد. چیز بدی نگفته بودم! نفرین بر دهانم که بی موقع باز

شده بود! یکهو دست در جیب بغل کتتش کرد و چند تا کارت شناسایی جورواجور درآورد.

ع از عناوین و سمت هایی که داشت، حساب دستم آمد که به قیمت آبرویم هم که شده باید قانون را برایش دور بزنم.

برای رفع کینه اش گفتم: عمو جان عصبانی نشو. پافشاری خودمم! آبا و اجدادم هم پافشاری تشریف داشتند. عزیزم شوخی کردم. از دهانم پرید.

می دانستم که اگر این حرف ها را به خودم نمی زدم او دست بردار نبود.

اگر او موضوع را به بالاها می رساند کار دستم می داد. به مناطق آزاد منتقلم می کردند! موفق شده بودم آرام اش کنم. یواشکی قرارداد کشت را ازش گرفتم.

صدای جمعیت درآمد:

«آهان ... آهان ... مهندس از تو پارتی بازی بعیده! سر کار در درست کاری و سفارش ناپذیری همیشه زبانه در روستاییان بوده ای!»

خودم را جمع و جور کردم

«پارتی بازی یعنی چی؟ این آقا خواهرزاده پدرمه! آخه من اصلیتم بالادهی یه!»

هنوز حرفم کاملاً تمام نشده بود که چند نفری از توی صف که بالادهی بودند نیششان باز شد ... خوب ... خوب ... پس مهندس با ما هم فامیله زیاد معطل نمی شیم. اصلاً

بی خودی توی صف ایستاده ایم! بلافاصله گفتم: «زیاد خوشحال نباشین ... هر بالادهی که فامیلم نیست! وانگهی برادر این آقا یک کلیه شو به پدرم داده! ضمناً دایی ام شوهر عمه (پشونه)»

نزدیک بود از دروغ های خودم شاخ در بیارم. هیچ وقت این قدر حاضر جواب نبوده ام.

خطاب به آن ها گفتم: «اصلاً این حق رو دارم که روزی یکی دو مورد پارتی بازی کنم

... نه؟ وجداناً اگر شما جای من بودید می توانستید عادلانه کار کنید؟ جوابی نداشتند. از سکوتشان سوءاستفاده کردم و در این بلبشو او را سریع بیمه کردم. خوشحال بودم.

تصورم بر این بود که مشکلی تا آخر وقت برایم پیش نخواهد آمد و آبرویم بیش از یک لکه برنخواهد داشت. چند نفری را که راه انداختم سرم را کمی بلند کردم تا خستگی گردنم را به در کنم ... وای ... مَسْدی علی یاور از پله ها در حالی که سیگاری هم در دستش بود داشت بالا می آمد. خودش بود.

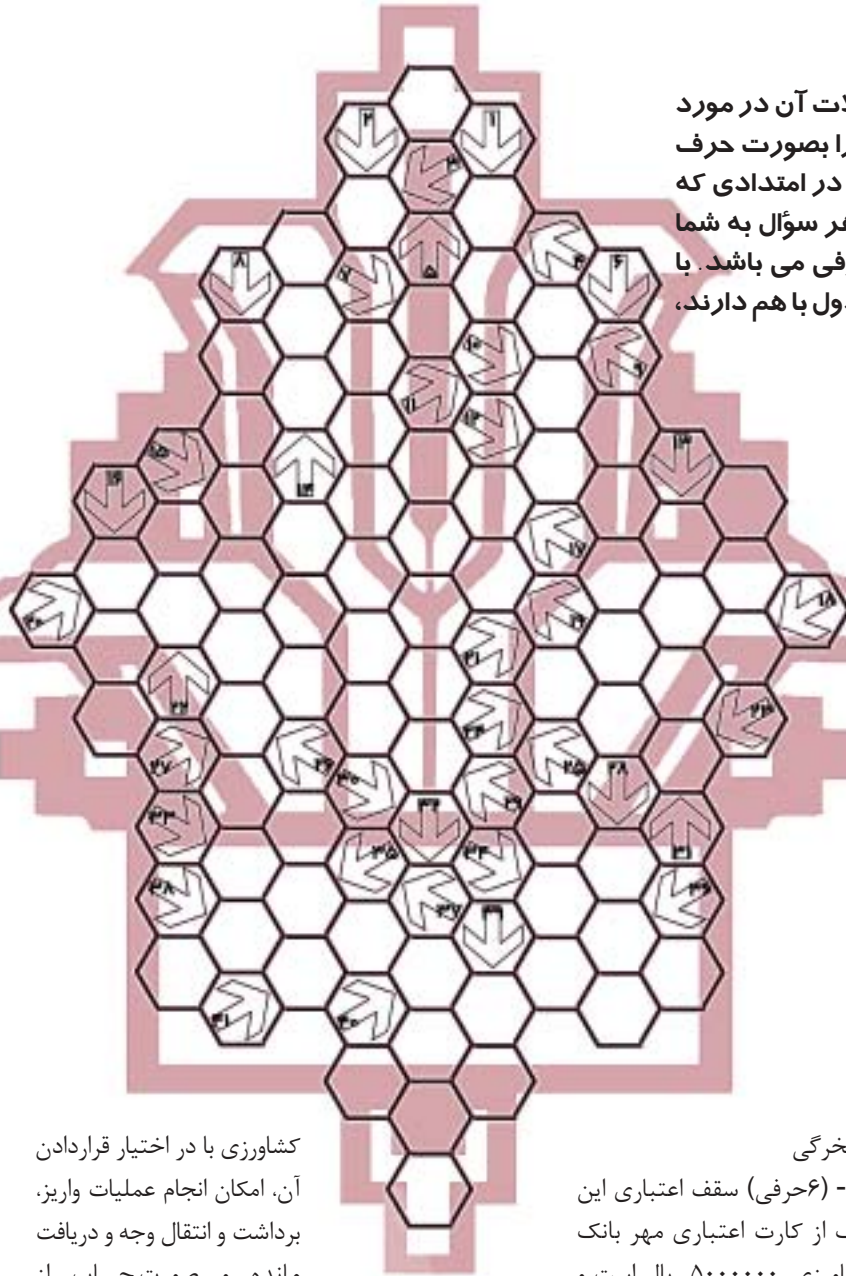
چند ماه پیش که با لندروور بانک نزدیک روستایشان در رودخانه گیر کرده بودم با کمک این بنده خدا از گل درآمدم. تازه به علت طولانی شدن عملیات کمک رسانی تا دیروقت ناچاراً نهار هم در خدمتش بودم. با زور و اصرار چندتایی هم هندوانه از سر مزرعه اش داخل لندروورم گذاشت. کاش کارد به شکمم می خورد. بی اعتنا به صف از کنار صف گذشت پُک محکم به سیگارش زد و یکر است در صندلی کنار من که برای بیمه شونده گان گذاشته بودم نشست. با وصف اعتراضی که به سیگاری ها کرده بودم و سیگار کشیدن را ممنوع کرده بودم، زیر سیگاری برایش دست و پا کردم و سفارش چایی هم برایش دادم! بی انصاف انگار برای باز یافت محبت هاش وقت گیر آورده بود. انتظار قطعی داشت بدون نوبت بیمه اش کنم و حتی به سرعت وامش را هم در دستش قرار دهم. عزا گرفتم.

حالا برای این چه توجیهی سرهم کنم تا کشاورزان صدایشان در نیاید. با یک عمر پاکتی و پاکدامنی، امروز خودم باید مجری تمام و کمال چندین مورد پارتی بازی ای باشم که همیشه از آن پیش کشاورزان دوری جسته بودم و از زشتی آن حرف ها زده بودم.

جدول شماره ۸

محمد مهدی رنجبر

برای حل این جدول ویژه که تعدادی از سوالات آن در مورد بانک کشاورزی است، باید پاسخ هر سؤال را بصورت حرف به حرف (با شروع از خانه فلشدار مربوطه) در امتدادی که فلش نشان می دهد وارد کنید. در ابتدای هر سؤال به شما گفته شده است که پاسخ آن سؤال چندحرفی می باشد. با توجه به نقاط تقاطع زیادی که کلمات این جدول با هم دارند، حل این جدول ویژه خالی از لطف نیست.



۱- (۱۱حرفی) این کارت براساس تفاهم نامه منعقد شده میان بانک کشاورزی و سازمان ملی جوانان برای جوانانی که ۱۵ الی ۲۹ سال سن دارند و بالغ بر ۲۵ میلیون نفرند، از طریق شعب مهر بانک کشاورزی صادر می شود. این کارت، یک کارت بانکی است که علاوه بر قابلیت های بانکی، مثل داشتن دو بخش مغناطیسی و هوشمند، قابل استفاده در شبکه شتاب، اتصال (Link) به حساب های بانکی شامل حساب جاری مهر، سپرده کوتاه مدت و بلندمدت مهر و قابلیت بکارگیری در کلیه دستگاه های خودپرداز، پایان فروش فروشگاه های (POS) و پایانه های فروش بانکی (Pinpad) را دارد.

۲- (۱۳حرفی) بانک کشاورزی برای اولین بار در نظام بانکی کشور، به راه اندازی این مرکز اقدام کرده است. این مرکز که در هفتادمین سال خدمت رسانی بانک کشاورزی افتتاح شده با شماره تلفن ۸۲۸۷۰۷۰ به طور ۲۴ ساعته و در تمام ایام هفته در حال پاسخگویی به سوالات مشتریان عزیز در مورد بانک و خدمات آن است. این مرکز با هدف تکریم مشتریان و حرکت در جهت رضایتمندی آنها، با استفاده از خدمات مشاوره ای و اطلاع رسانی مناسب و بهنگام راه اندازی و ایجاد شده است.

۳- (۳حرفی) لباس جنگ قدیمی

۴- (۴حرفی) ضروری

۵- (۳حرفی) متن حاوی لودگی و شوخی و

مسخرگی

۶- (۶حرفی) سقف اعتباری این

رنگ از کارت اعتباری مهر بانک

کشاورزی، ۵۰۰۰۰۰۰ ریال است و

دارنده آن می تواند توسط آن از

اعتباری که بانک کشاورزی برای وی تعیین

می کند استفاده کند.

۷- (۵حرفی) یکسره از دم تیغ گذراندن و سر

بریدن

۸- (۹حرفی) کارتی مخصوص بانوان که بانک

کشاورزی با در اختیار قراردادن

آن، امکان انجام عملیات واریز،

برداشت و انتقال وجه و دریافت

مانده و صورت حساب از

دستگاه های خودپرداز بانک

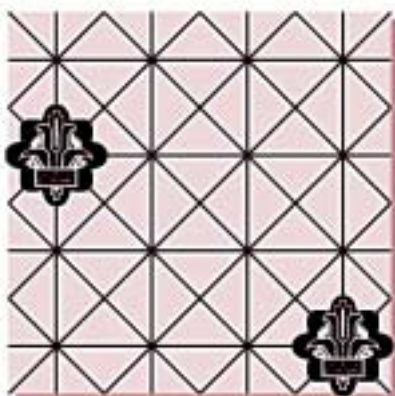
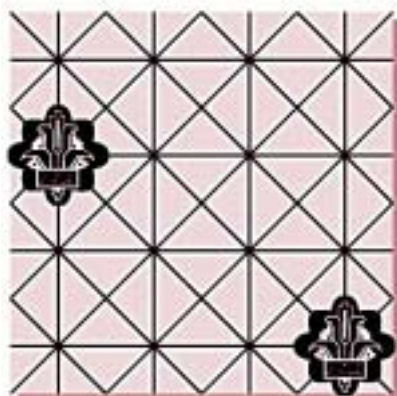
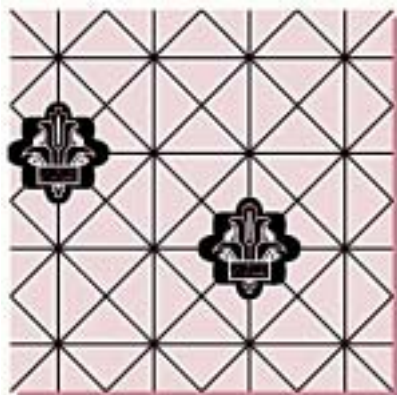
کشاورزی را فراهم می کند.

۹- (۴حرفی) هریک از هفت قطعه خشکی

بزرگ روی زمین

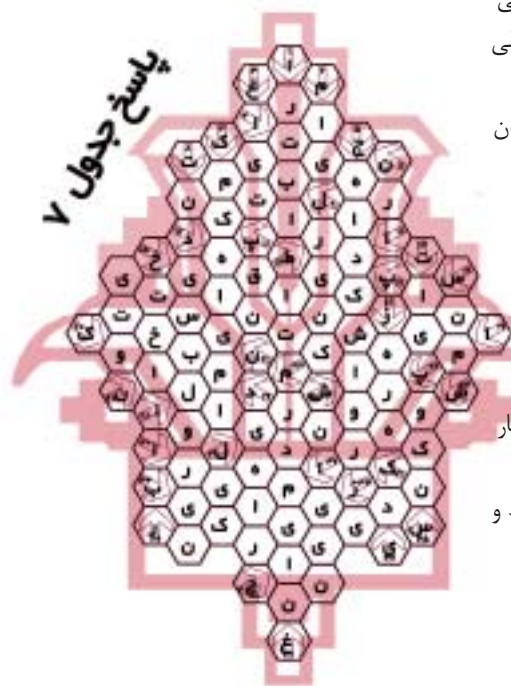
۱۰- (۵حرفی) غارت و چپاول اموال مردم

۱۱- (۴حرفی) گیاهی با ساقه الیاف دار که از آن



شهر ۴ تکه

فرض کنید یک شهر مربعی خیالی داشته باشیم که خیابان بندی آن هم به شکلی عجیب طراحی شده است. در این شهر همه خیابانها به یکی از صورتهای افقی و عمودی و مورب قرار دارند. بانک کشاورزی هم در این شهر ۸ شعبه دارد که هیچ دو شعبه ای در امتداد یک خیابان قرار نگرفته است. ما نقشه ای از این شهر خیالی را برای شما رسم کرده ایم و محل شعب بانک کشاورزی را هم با رعایت قانون فوق در آن معین کرده ایم و در پایان این نقشه کامل شده را به ۴ تکه تبدیل کرده ایم. تنها کاری که شما باید انجام دهید این است که بگوئید این ۴ تکه چطور در کنار هم قرار داشته اند که هیچ دو شعبه ای در یک خیابان واقع نبوده اند! خیابانهای شهر با خطوط پرننگ مشخص شده است.

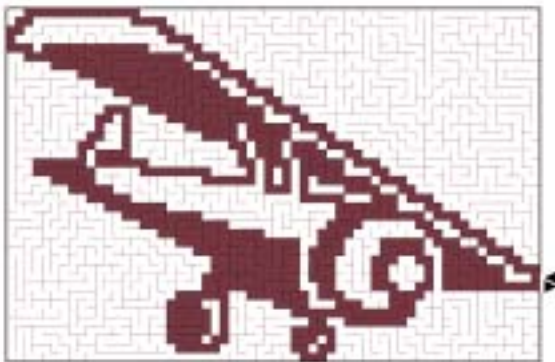
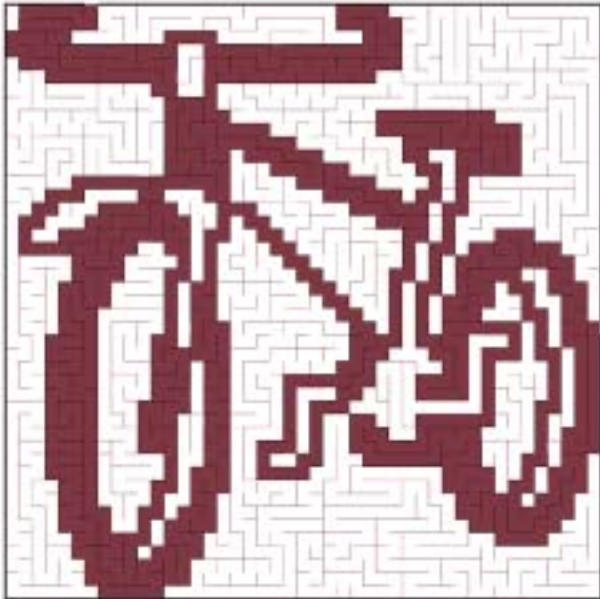


- پارچه ای به همین نام می بایند
- ۱۲- (۴حرفی) زبردست
 - ۱۳- (۴حرفی) کشوری با پایتخت عمان
 - ۱۴- (۴حرفی) درختی گرمسیری از تیره سماقیان همیشه سبز که میوه خوشمزه ای دارد
 - ۱۵- (۴حرفی) بدون صدا
 - ۱۶- (۴حرفی) کم شدن
 - ۱۷- (۶حرفی) آرایشگاه و محل کوتاه کردن مو
 - ۱۸- (۵حرفی) مبارکباد گفتن است و با تبریک

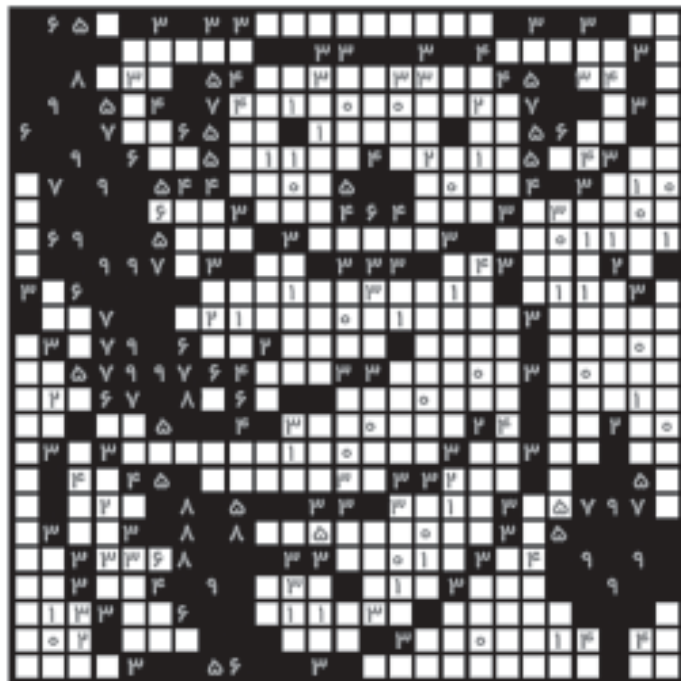
شنیده ایم

- ۱۹- (۶حرفی) ناشکیبا و بی تاب
- ۲۰- (۴حرفی) عالم و فهمنده
- ۲۱- (۴حرفی) از نامهای خدای متعال
- ۲۲- (۴حرفی) اقبال
- ۲۳- (۵حرفی) پلوی زرد ایرانی مخلوط با مرغ
- ۲۴- (۵حرفی) بستگان درجه اول مقتول
- ۲۵- (۶حرفی) نوعی ماشین مولد نیرو که پره هایش به کمک باد، آب یا بخار حرکت کند
- ۲۶- (۴حرفی) بدن مرده
- ۲۷- (۵حرفی) پیشه وری و فروشنده
- ۲۸- (۴حرفی) جنگجوی داوطلب غیرنظامی
- ۲۹- (۶حرفی) خلیج مهم قاره آمریکای شمالی و مربوط به کشور ایالات متحده
- ۳۰- (۴حرفی) سرزنش و ملامت و کنایه زدن
- ۳۱- (۴حرفی) قله معروفی در آذربایجان
- ۳۲- (۶حرفی) عبادت کنندگان
- ۳۳- (۴حرفی) عجله و سرعت زیاد
- ۳۴- (۴حرفی) پرخاش و تشر
- ۳۵- (۴حرفی) رباینده اموال مردم
- ۳۶- (۶حرفی) از القاب حضرت علی (ع)
- ۳۷- (۴حرفی) دستگیر شده و در بند گرفتار
- ۳۸- (۳حرفی) محکم و سفت
- ۳۹- (۳حرفی) هم به معنای ربط و ارتباط و هم به معنای درآمد و سود
- ۴۰- (۴حرفی) نخبه و برگزیده
- ۴۱- (۶حرفی) شخص خشمگین و جوشی

پاسخ مارپیچ های تصویر ساز!



پاسخ تصویر گمشده میان اعداد!



پاسخ معمای شام چهار نفره!

طبق فرض ۱ سعید قورمه سبزی سفارش نداده و طبق فرض پنجم که می گوید یک مرد این غذا را سفارش داده معلوم می شود کسی که قورمه سبزی خورده محمد است. پس محمد شیشلیک سفارش نداده و از طرفی سعید هم این کار را نکرده (طبق ۱) و سارا هم شیشلیک نخورده (طبق ۳). پس شیما باید این غذا را خورده باشد و سارا هم ناچار است جوجه کباب خورده باشد. طبق فرض چهارم فامیلی سارا کریمی نیست و طبق فرض ۱ کریمی باید فامیلی یک خانم باشد پس فامیلی شیماست. قبلاً ثابت شد که محمد قورمه سبزی خورده و از طرفی فرض ۵ می گوید واحدی قورمه سبزی سفارش نداده. پس نتیجه می گیریم که فامیلی محمد واحدی نیست. طبق فرضهای ۱ و ۴ هم نام خانوادگی محمد نمی تواند کریمی یا محمدی باشد. پس فامیلی محمد طاهری است و به ناچار باید فامیلی سعید هم واحدی باشد. از سوی دیگر فرض شماره ۶ می گوید کسی که نسکافه سفارش داده شیشلیک خورده و قبلاً معلوم شد که شیما شیشلیک سفارش داده بود. پس شیما نسکافه خورده. محمد هم که نه قهوه (طبق ۳) و نه چای (طبق ۵) سفارش داده باید آب پرتقال خورده باشد و سعید هم حتماً قهوه سفارش داده.

نتیجه اینک:

سارا محمدی چای و جوجه کباب سفارش داده.

محمد طاهری آب پرتقال و قورمه سبزی خورده.

شیما کریمی نسکافه و شیشلیک میل داشته.

و سعید واحدی قهوه و سبزی پلو با ماهی سفارش داده.

تازه‌های کتاب در کتابخانه بانک کشاورزی

تهیه کننده: شهین یعقوبیان
معاون اداره کل آموزش و بهبود مدیریت

حسابداری باشد. این اثر بیانگر واکنش‌ها در برابر آن تکلیف بوده در ویرایش این متن از پیشنهادات لنی جی چستن و جین ارس استفاده شده است و تلاش شده علی‌رغم اینکه ترکیب مناسبی از دیدگاه‌های تئوری حاکم در ادبیات معاصر حسابداری است. برای دانشجویان رشته حسابداری نیز متنی آموزنده باشد.

ع

تئوری توسعه و سه جهان

/ نوشته پروژن هتته؛ ترجمه احمد موثقی -

تهران: قومس، ۱۳۸۱.

۳۶۰ ص. شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه. قیمت: ۲۰۰۰۰ ریال.

کتاب حاضر توسط پروژن هتته صاحب‌نظر معروف که پروفیسور مطالعات صلح و توسعه در دانشگاه گوتنبرگ سوئد است و آثار و تألیفات او از اعتبار زیادی در محافل علمی جهان برخوردار است نوشته شده است. پروژن هتته در این کتاب می‌کوشد تاریخ فکری تئوری توسعه را در جهان‌های اول و دوم و سوم بررسی نموده و ضمن تأکید بر جهان سوم، ربط و مناسبت این تئوری را حتی برای جهان‌های اول و دوم روشن سازد. به نظر او در غرب و اروپای شرقی و غربی و روسیه و آسیا و آفریقا و آمریکای لاتین به تئوری توسعه به عنوان چارچوبی چندبعدی و در برگیرنده رهیافت‌های گوناگون علوم اجتماعی مناسبت دارد چون در همه این مناطق بحران‌ها به صور و اشکال مختلف وجود دارند. این کتاب اگر چه تحولات دهه ۱۹۹۰ را در بر نمی‌گیرد ولی ادبیات توسعه و تاریخ فکری توسعه و به عبارت دیگر توسعه تفکر را بسیار غنی و گسترده و با استناد به صاحب‌نظران این رشته در حوزه‌های مختلف علوم اجتماعی بررسی می‌کند و مطالعه عمیق آن به خوبی می‌تواند خلا تئوریک در این زمینه در ایران را پر کند.

شاخص‌های مزیت علمی به عمل آمده است. در فصل دوم تصویری از تجارت جهانی محصولات منطقه به تفکیک سه منطقه، کشورهای اروپایی، کشورهای حاشیه خلیج فارس و کشورهای آسیای میانه برای دوره ۱۹۹۷-۱۹۹۳ ارائه شده است. در فصل سوم اقتصاد کشاورزی ایران مورد تحلیل قرار گرفته است. در این فصل جایگاه بخش کشاورزی ارائه شده است و در پایان ارزیابی و توزیع اعتبارات این بخش بررسی گردیده است. فصل چهارم در برگیرنده هزینه‌های تولید، بسته‌بندی و حمل محصولات منتخب زراعی و باغی است. فصل پنجم مطالعه این کتاب به بررسی اشتغال مستقیم و غیرمستقیم محصولات زراعی و باغی اختصاص یافته است. در فصل ششم ارزیابی محصولات منتخب مورد بررسی شده است. فصل هفتم به برآورد تحلیل شاخص‌های مزیت نسبی اختصاص دارد. فصل هشتم مشتمل بر اولویت‌بندی محصولات منتخب و توصیه‌های سیاست‌گذاری است و بالاخره فصل پایانی در برگیرنده نتایج حاصله و توصیه‌های سیاستی منتج از این مطالعه می‌باشد.

۳

بیانیه‌ای درباره تئوری

حسابداری و پذیرش تئوری

انجمن حسابداری آمریکا؛ کمیته مفاهیم و

استانداردهای گزارش‌های مالی برون

سازمانی؛ ترجمه موسی بزرگ اصل - تهران:

سازمان حسابرسی، ۱۳۸۳.

۹۵ ص. شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه. قیمت: ۲۰۰۰۰ ریال.

کتاب حاضر، پروژه کمیته اجرایی انجمن حسابداری آمریکا بوده است که سعی نموده‌اند بیانیه‌ای در مورد تفکر فعلی تئوری حسابداری ارائه دهند که از نظر پیمایش و محتوا همانند بیانیه تئوری اساسی

۱

انفجار جمعیت

/ دیوید فوت (و) دانیل استفمن؛ ترجمه مصطفی میراسلامی - تهران: انستیتو ایز ایران، ۱۳۸۱.

۴۳۴ ص. شمارگان: ۳۳۰۰ نسخه. قیمت: ۲۵۰۰۰ ریال.

دموگرافی یا علم مطالعه جمعیت‌ها، نیرومندترین و در عین حال کم مصرف شده‌ترین ابزار درک گذشته‌ها و پیش‌بینی آینده‌هاست. این علم بیش از آن اندازه که قابل تصور شد بر روی تک‌تک ما تأثیر می‌گذارد و همچنین نقش‌های محوری عظیمی در زندگی اقتصادی و اجتماعی کشور بازی می‌کند. کتاب فوق از ده فصل تشکیل شده است که با عناوین زیر و شرح مبسوط نوشته شده‌اند: نسل رشد انفجاری و دیگر گروه‌های سنی، افت قیمت املاک کاهش می‌یابد، سرمایه‌گذاری جمعیتی، مشاغل و سازمان، قوانین خرده‌فروشی، بازی تنیس، آینده شهرها، بازسازی آموزش و پرورش، از بین رفتن خدمات درمانی، خانواده چیست؟، و کانادایی برتر و کامل‌تر.

۲

بررسی مزیت نسبی

محصولات کشاورزی منتخب

/ مؤسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی - تهران: وزارت جهاد کشاورزی، معاونت برنامه‌ریزی و اقتصادی، مؤسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی، ۱۳۸۲.

۴۵۲ ص. شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه. قیمت: ۳۹۰۰۰ ریال.

کتاب فوق از ۹ فصل تشکیل شده است. در فصل اول مروری بر مبنای نظری تجارت جهانی و نظریات جدید تجارت بین‌الملل و معرفی