



۱۰

باتوجه به اینکه بانک کشاورزی در راستای تحقق اهداف خود و توسعه بخش کشاورزی تسهیلات مورد نیاز را به فعالان این بخش اختصاص می دهد. سری می زنیم به دفتر امور سرمایه گذاری و اعتبارات تا از چگونگی تخصیص اعتبارات و برآورد پرداخت تسهیلات بانک در بخش کشاورزی مطلع شویم.



۳۶

اغلب مالکان کسب و کارهای کوچک به سایرین نگاه می کنند تا براساس نحوه تبلیغ آنها به تبلیغ کسب و کار خود بپردازند. و بر همین اساس اغلب آنها تبلیغات خود را اشتباه انجام می دهند. چرا؟! در شماره گذشته نشریه پیام مهر، قسمت اول مقاله ای با عنوان «هفت اشتباه عمده بازاریابی» را برایتان چاپ کردیم. در این شماره، قسمت دوم و پایانی این مقاله را می خوانید.



۵۰

در چارچوب بازاریابی مشترک، مهمترین تصمیمات در راستای تدوین استراتژی ها و برنامه های بازاریابی، با مشارکت نزدیک مشتریان صورت می گیرد. چالش اصلی که در این میان با آن روبرو هستیم، جلب مشارکت و درگیر کردن مشتریان در فعالیت های بازاریابی است و برای نیل به این مهم لازم است که محرک های مناسبی در قالب پاداش های مادی و معنوی مورد توجه قرار گیرد.

پیام مهر

حماسه حسینی (۴-۵)

گزارش (۶-۱۷)

-انقلاب اسلامی و دستاوردهای اقتصادی آن در بخش کشاورزی
- ویژه سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی
- بانک و کشاورزی در سال ۸۴ در گفت و گو با مهندس قائمیان
گزارش فعالیت های انجام شده در بخش کشاورزی در استان سمنان
- راه اندازی سیستم تلفن بانک مهر در بانک کشاورزی

اخبار بانک (۱۸-۳۵)

مقالات (۳۶-۳۹)

- هفت اشتباه عمده بازاریابی

ناظرین ویژه (۴۰-۴۱)

گفت و گو با همکار بازنشسته

(۴۲-۴۵)

بانکداری بدون ربا (۴۶-۴۸)

نوآفرینی معماری (۴۹)

- بازاریابی مشترک، رویکردی اثر بخش در ارتباط با مشتریان شریک (۵۰-۵۳)

سلامت (۵۴ - ۵۶)

- عفونت های ناشی از ویروس های آنفلوآنزا

جدول و سرگرمی (۵۷)

پیروز مندان (۵۸-۵۹)

پیروز مندان (۶۰-۶۱)

نور سیدگان (۶۲)

صاحب امتیاز: بانک کشاورزی

مدیرمسئول: مهندس محمدرضا غفوری

سرمدیر: مهندس منوچهر کریمزاده

مدیر هنری: رضامانعی مجری: هفت هنر سفید

همکاران این شماره:

الهام خرمی - محمدرضا چندی زاده

شهرام فرهنگی - سهیلا دلاوری - دکتر رنوف رابطی

ابوالفضل صالحیان - مز دک علی نظری - آناهیتا درودیان

مسعود میرحمشید بیرامی - محمدرضا طراوت - حمدمهدی

رنجبر دکتر رضا آذری - ابراهیم عباسزاده و علی مهرجویا

نشانی دفتر نشریه:

تهران، بزرگراه جلال آل احمد، نیش خیابان شهر آر.

ساختمان بانک کشاورزی، طبقه اول.

اداره کل روابط عمومی و اطلاع رسانی تلفن: ۸۸۲۵۲۱۴۷

پست الکترونیک: payamemehr@agri-bank.com

نشانی وب سایت: www.agri-bank.com

صندوق پستی: ۶۳۹۵-۱۴۱۵۵

—

غبار محنت این خاکدان بگردون شد
 دلم بیاد اسیران کربلا خون شد
 کنار چشم من از گریه رود کارون شد
 فلک، که زینب کبریا ز پرده بیرون شد
 هر آن دو دیده که نگریست سخت مغبون شد
 که چشم‌ها همه کارون و سینه کانون شد
 هزار حریف که لیلان غصه مجنون شد
 که شیرخواره، به خون غرقه از چه قانون شد
 بزیر سُم ستوران، خدای من چون شد
 شبیه شیر خدا نزد رو بهی دون شد
 به خاکبوسی آن خرگه هُمایون شد
 توان به راز و نیاز خدای بی چون شد
 برفتن سوی شطّ فرات مأذون شد
 بدوش، مشک پرآب از شریعه بیرون شد
 شهید گشت و سموات محو و مفتون شد
 که قدّ هر الفی پیش قامتت نون شد
 هر آن حماسه که دروی رسید مادون شد
 چنان که شعله آتش به چرخ وارون شد
 که آهوان حرم سر به دشت و هامون شد
 جهان به حیرت از این سربلند خاتون شد
 به قصر ابن زیاد و یزید ملعون شد
 که خود یزید چو مار فسرده افسون شد
 که غرق حکمت او فکرت فلاطون شد
 ز زینب است که این جلوه روز افزون شد
 چنان که نسل پلید اُمیه موهون شد
 نبود زنده، چنان آسمان دگرگون شد
 همان فسانه فرعون و گنج قارون شد
 لقب گرفت و شهنشاه ربع مسکون شد
 که مکه هم به تو ماه مدینه مدیون شد
 که دین به خون شما هار هین و مرهون شد
 و گرنه هر بشری زاد و مُرد و مدفون شد
 حسین بود که دین زنده تا به اکنون شد
 ولی سفینه او رشک فلک مشحون شد
 کدام زنده بدین افتخار مقرون شد
 هر آن سخن که جهانگیر شد به مضمون شد

مُحرم آمد و آفاق مات و محزون شد
 به جامه های سیاه کودکان کو دیدم
 بیاد تشنه لبان کنار نهر فرات
 به خاندان رسالت ببین چه ظلمی کرد
 چو بر حسین (ع) بگریی به حشر خندانی
 چه آتشی است که می جوشد اشک‌ها، گویی
 چه نوحه داشت سر نعش نوجوان حسین
 به سوز و ساز رباب شکسته دل پرسم
 سروبری که رسول خدای من می بوسد
 چه عالمی است که از بهر مهلت یک شب
 گرفت مهلت و برگشت رو به خیمه شاه
 امام گفت: خدا یار تو که امشب نیز
 سپس برادر با جان برابر از بر شاه
 نخورد آب که لب تشنه بایدم جان داد
 بپازوان قلم، مشک آب بر دندان
 فدای همت و مهر و وفای تو عباس
 حماسه ایست حسین از حماسه‌ها مافوق
 به عصر فردا آتش ز دندانان به خیام
 به خیمه های امامت چنان زدند آتش
 رسید نوبت زینب که شیرزاد علی است
 بدوش، پرچم آتش گرفته اسلام
 چنان بکوفت به تبلیغ دستگاه یزید
 حسین (ع)، عائله با خود نبرده بی تدبیر
 یزید جلوه کار حسین (ع) می پوشید
 از این مبارزه بشکفت خاندان علی (ع)
 سه سال بعد تنی زانهمه سپاه یزید
 بدنی اُمیه و آن دستگاه فرعونی
 ولی حسین (ع)، علمدار عشق و آزادی
 تو شاه دین چه جهادی به راه دین کردی
 خوشا بحال شما ای فدائیان حسین (ع)
 چونیک می نگری زنده این شهیدانند
 یزید، نخله اسلام ریشه کن می خواست
 سفینه های نجاتند جمله معصومین
 کزون مقابر اینها بود زیارتگاه
 تو شهریار به مضمون بلند دار سخن



حماسهٔ حسینی

سرودہ استاد سید محمد حسین شہریار



آقای بهاء‌الدین نجفی، رئیس بخش اقتصاد کشاورزی دانشگاه شیراز، گفت: «میزان تولید محصولات کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی بیش از دو برابر افزایش پیدا کرده است. بخش کشاورزی پس از پیروزی انقلاب اسلامی، در مجموع پیشرفت خوبی داشته است و به موازات افزایش جمعیت، محصولات کشاورزی حتی بیش از آن افزایش پیدا کرده است. میزان تولید و عملکرد در واحد سطح محصولات کشاورزی به ویژه گندم پیشرفت قابل ملاحظه‌ای بعد از انقلاب داشته است، هرچند وضعیت کنونی با امکان توسعه بالقوه کشاورزی فاصله زیادی دارد». رئیس بخش اقتصاد کشاورزی دانشگاه شیراز در مورد راندمان استفاده از آب کشاورزی گفت که راندمان آبیاری در کشور متأسفانه پایین و در حد ۳۰ تا ۴۰ درصد است، چون اغلب شیوه‌های تولید کشاورزی ایران سنتی، میزان تبخیر آب بالا و اقلیم کشور خشک و نیمه خشک است. میزان تولید محصول خشک به ازای مصرف هر متر مکعب آب در کشور حدود نصف استاندارد جهانی است.

سطح زیر کشت کشاورزی حدود ۱/۵ میلیون هکتار افزایش یافت.

آقای نجفی گفت: «سطح زیر کشت محصولات کشاورزی از حدود ۱۶/۵ میلیون هکتار قبل از انقلاب به حدود ۱۸ میلیون هکتار افزایش پیدا کرد، ولی عمده افزایش تولید ناشی از افزایش عملکرد در واحد سطح و نه افزایش سطح زیر کشت بوده است. افزایش سطح کشت و افزایش تولید محصول باعث وارد آمدن فشار بیشتر بر منابع آبی کشور، از بین رفتن سریعتر مراتع و جنگل‌ها و به وجود آمدن آثار سوء زیست محیطی شده

است؛ یکی استفاده بی‌رویه از سفره‌های آب زیرزمینی، دیگری استفاده بی‌رویه از کود و سم شیمیایی که باعث تخریب آب و خاک و تهدید سلامت مواد غذایی شده است». استاد اقتصاد کشاورزی پس فرستادن برخی مواد غذایی و کشاورزی صادر شده از ایران را شاهد ادعای افزایش میزان باقیمانده سم و کود شیمیایی دانست و گفت که پیش از انقلاب اسلامی به دلیل محدود بودن استفاده از سم و کود شیمیایی، سلامت محصول کشاورزی بیشتر بود. افزایش تقاضای مواد غذایی و قیمت آن باعث تشویق مردم به افزایش تولید و استفاده بی‌رویه از کود و سم برای تولید شد که آثار آلودگی آب و خاک و تولید غذای ناسالم از عوارض آن است.

مثبت شدن تراز بازرگانی بخش کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی آقای بهاء‌الدین نجفی در مورد تراز بازرگانی بخش کشاورزی تصریح کرد که رسیدن به مرز خودکفایی در تولید و قطع واردات گندم که برخی سال‌ها تا رقم ۶ میلیون تن هم افزایش یافته بود، باعث کاهش واردات مواد غذایی از خارج و مثبت شدن تراز بازرگانی بخش کشاورزی شد. همزمان با کاهش واردات محصول کشاورزی، افزایش صادرات به ویژه در محصولات باغی در بهبود تراز بازرگانی بخش مؤثر بوده است.

مثبت شدن تراز بازرگانی بخش کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی آقای بهاء‌الدین نجفی در مورد تراز بازرگانی بخش کشاورزی تصریح کرد که رسیدن به مرز خودکفایی در تولید و قطع واردات گندم که برخی سال‌ها تا رقم ۶ میلیون تن هم افزایش یافته بود، باعث کاهش واردات مواد غذایی از خارج و مثبت شدن تراز بازرگانی بخش کشاورزی شد. همزمان با کاهش واردات محصول کشاورزی، افزایش صادرات به ویژه در محصولات باغی در بهبود تراز بازرگانی بخش مؤثر بوده است.

واردات روغن، شکر و علوفه نقطه ضعف کشاورزی ایران

آقای بهاء‌الدین نجفی، رئیس بخش اقتصاد کشاورزی دانشگاه شیراز، گفت: «میزان تولید محصولات کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی بیش از دو برابر افزایش پیدا کرده است. بخش کشاورزی پس از پیروزی انقلاب اسلامی، در مجموع پیشرفت خوبی داشته است و به موازات افزایش جمعیت، محصولات کشاورزی حتی بیش از آن افزایش پیدا کرده است. میزان تولید و عملکرد در واحد سطح محصولات کشاورزی به ویژه گندم پیشرفت قابل ملاحظه‌ای بعد از انقلاب داشته است، هرچند وضعیت کنونی با امکان توسعه بالقوه کشاورزی فاصله زیادی دارد». رئیس بخش اقتصاد کشاورزی دانشگاه شیراز در مورد راندمان استفاده از آب کشاورزی گفت که راندمان آبیاری در کشور متأسفانه پایین و در حد ۳۰ تا ۴۰ درصد است، چون اغلب شیوه‌های تولید کشاورزی ایران سنتی، میزان تبخیر آب بالا و اقلیم کشور خشک و نیمه خشک است. میزان تولید محصول خشک به ازای مصرف هر متر مکعب آب در کشور حدود نصف استاندارد جهانی است.

پایین رفتن سفره‌های آب زیرزمینی تهدیدی برای تولید
استاد اقتصاد کشاورزی دانشگاه شیراز گفت: «ایران بعد از انقلاب اسلامی از نظر منابع آبی پیشرفت قابل ملاحظه‌ای نداشته است و با پایین رفتن سفره‌های آب زیرزمینی، تولید در آینده دچار مشکل خواهد شد. مسائل جدیدی بعد از انقلاب اسلامی در کشاورزی ایران رخ داده

انقلاب اسلامی و دستاوردهای اقتصادی آن در بخش کشاورزی

میزان تولید محصولات کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی دو برابر شده است

منبع: خبرگزاری فارس



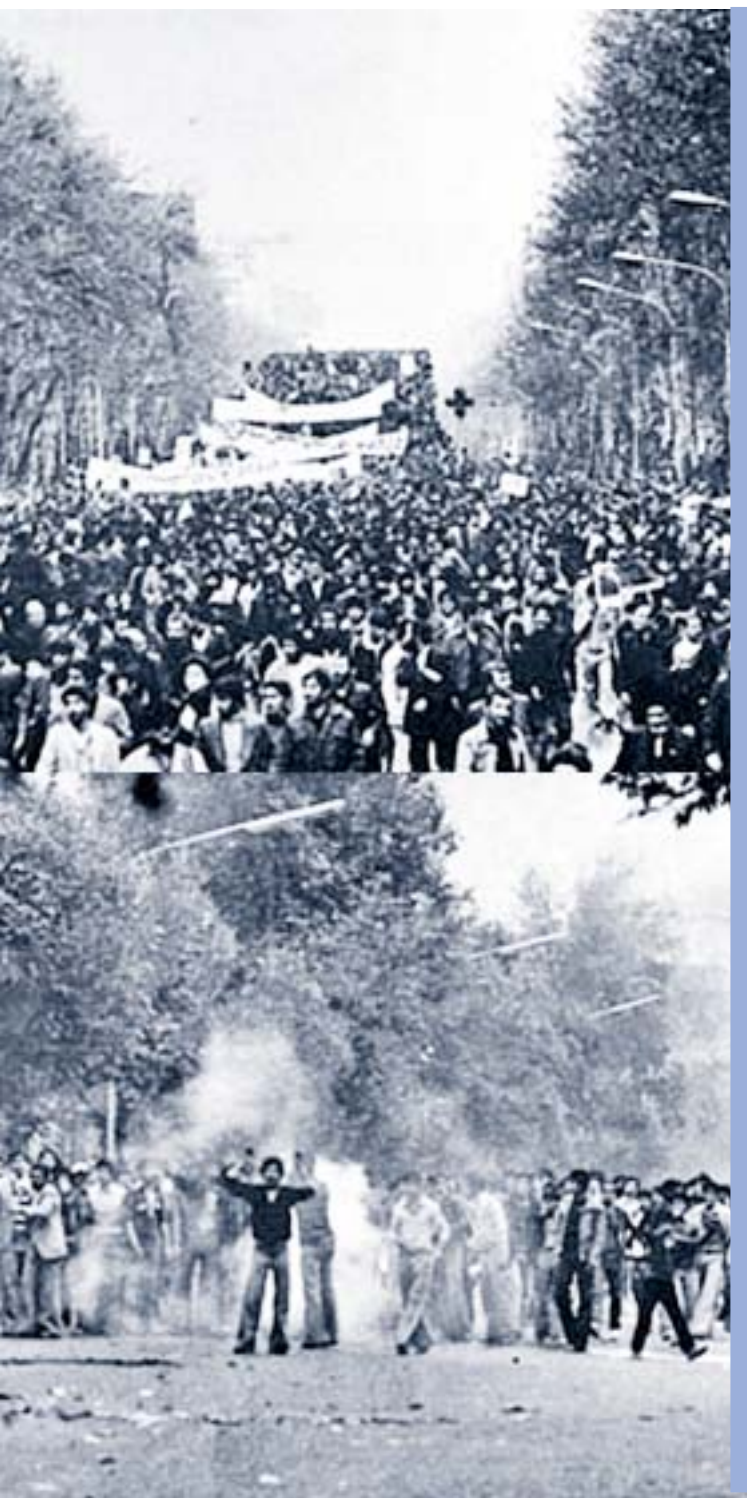
یوم الله ۲۲ بهمن

سروده استاد محمدحسین شهبیار

خاکش جواهری است که در پرنیان گرفت
چون ابر انقلاب به سر سایبان گرفت
هر جا گذشت سبزه بجنبید و جان گرفت
دیگر عنان شوق مگر می توان گرفت
انبوه لاله پرچم چون ارغوان گرفت
تنبوشه دهانه آتشفشان گرفت
پرورد رستمی که کمین و کمان گرفت
کآن ژنده پیل زنده شد و هفتخوان گرفت
خط امان خود از امام زمان گرفت
بیخ گلوی فتنه آخر زمان گرفت
آن شعله ز زمین که به هفت آسمان گرفت
ایمان مگر امان که تواند کران گرفت
خواهد ره مسیل به سیل دمان گرفت
از ما چه ذبحهای عظیم کلان گرفت
این کافر جهنمی از ما جوان گرفت
غالب شد و به خوان مکارم مکان گرفت
بر حلقه حکومت عدل و امان گرفت
از ترکناز غربی و شرقی عنان گرفت
حلقوم کبر و نخوت مستکبران گرفت
اما پیاله از کف پیر مغان گرفت

آبی که خاک کشور ما در میان گرفت
بنشان غبار فتنه که این کوهسار عشق
جانبخش بود باد بهارش به کوه و دشت
با شهسوار توسن خورشید همراکاب
غوغا کند صلاهی چمن کز صلیب سرخ
با گردباد خود که به مِشتی گره زده
سیمرغ قاف، کوری اسفندیار را
خواهم شدن به نعره به خاک حکیم طوس
این رهبر کبیر، خمیذی بت شکن
سرپنجه ولی ست کزین آستین برون
یک دود آه گرم در این شش جهت نبود
کُفر از برون و شرک و نفاق از درون ولی
مردم به صحنه محکم و بیپوده خار و خس
اما در این منای خلیلی، خدای عشق
شاهد همه (بهشتی زهرا) (ع) که بی شمار
خون حسین، باز به شمشیر خونفشان
از جنگ اهرمن به در آمد نگین و جای
این سالگرد سوّم روزی که انقلاب
روز خدا که پنجه مستضعفان به قهر
طفالنه رفت بر در میخانه، شهبیار





است.»
گسترش شهرنشینی و تغییر کاربری زمین های کشاورزی مرغوب استاد دانشگاه شیراز، آقای نجفی، گفت: «عمده تغییر کاربری زمین های کشاورزی مرغوب کشور به دلیل گسترش شهرنشینی است که اغلب بهترین زمین های اطراف شهرها به ساختمان تبدیل می شود.»

شاخص های توسعه روستایی ایران بهبود یافته است

آقای بهاءالدین نجفی با اشاره به اینکه شاخص های توسعه روستایی از نظر

برق رسانی، شبکه آب آشامیدن، دسترسی به جاده و توسعه آموزش به نسبت خوب بوده و پیشرفت هایی داشته است، ولی اشکال آن این است که

به سرمایه گذاری برای اشتغال جدید و امکان درآمدزایی برای روستاییان توجه نشده است، وی افزود:

«باید به موازات افزایش شاخص های رفاهی توسعه روستایی، امکان افزایش اشتغال، گسترش صنایع تبدیلی و تکمیلی، صنایع ساختمانی و خدماتی در درون روستا رشد پیدا می کرد تا روستایی راغب به ماندن در محیط کار و تولید باشد، ولی بی توجهی به این

مسائل منجر به تشدید مهاجرت شد. توجه به سرمایه گذاری اشتغالزای روستایی در برنامه های توسعه ضعیف در نظر گرفته شده است.»

آقای بهاءالدین نجفی در مورد احداث سد های بزرگ بعد از انقلاب اسلامی گفت: «احداث سد و مهار آب های سطحی گرچه قدمی رو به جلو بوده است، ولی غفلت از انجام عملیات آبخیزداری در بالا دست سدها و ایجاد شبکه های فرعی ۳ و ۴ آبیاری در پایین دست، این کار بزرگ را ناقص جلوه داده است. احداث سد، کار بزرگ

و گران قیمتی است، ولی برخی سدهای بزرگ در شمال کشور مسائل زیست محیطی ناخوشایند داشته است و از نظر تجزیه و تحلیل هزینه، فایده احداث برخی سدهای بزرگ غیر اقتصادی است. بی توجهی به کارهای آبخیزداری در بالادست ها،

سد را به دلیل رسوب گذاری کوتاه می کند

۱۴ رسوب گذاری کوتاه می کند

شده است.»

احداث سدهای قدیمی رو به جلو

آقای بهاءالدین نجفی در مورد احداث سد های بزرگ بعد از انقلاب اسلامی گفت:

«احداث سد و مهار آب های سطحی گرچه قدمی رو به جلو بوده است، ولی غفلت از انجام عملیات آبخیزداری در بالا دست سدها و ایجاد شبکه های فرعی ۳ و ۴ آبیاری در پایین دست، این کار بزرگ را ناقص جلوه داده است. احداث سد، کار بزرگ

و گران قیمتی است، ولی برخی سدهای بزرگ در شمال کشور مسائل زیست محیطی ناخوشایند داشته است و از نظر تجزیه و تحلیل هزینه، فایده احداث برخی سدهای بزرگ غیر اقتصادی است. بی توجهی به کارهای آبخیزداری در بالادست ها،

سد را به دلیل رسوب گذاری کوتاه می کند

۱۴ رسوب گذاری کوتاه می کند

شده است.»

شده است.»

شده است.»



جذب سرمایه برای بخش کشاورزی از اهداف بانک کشاورزی چنین است که سپرده‌های مردمی در شهرها را جمع و سپس آن را در خدمت بخش کشاورزی قرار دهد. مهندس قائمیان در زمینه موفقیت بانک کشاورزی در جذب سرمایه برای بخش کشاورزی چنین می‌گوید: "مانده سپرده‌های بانک تا ماه گذشته ۵۵ هزار میلیارد ریال بوده و این سپرده‌ها در بخش کشاورزی به کار گرفته می‌شوند. در حقیقت پرداخت تسهیلات بانک با استفاده از این سپرده‌ها صورت می‌گیرد. همچنین مانده تسهیلات بانک ۷۵ هزار میلیارد ریال برآورد شده است، در صورتی که سرمایه بانک ۱۰ هزار میلیارد ریال می‌باشد. مابه تفاوت مانده تسهیلات و سرمایه بانک به‌طور عمده از طریق سپرده‌ها و منابعی که خارج از سرمایه بانک است، تأمین می‌شود و از این منابع مجدداً برای پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی استفاده خواهد شد. منابع بانک برای پرداخت تسهیلات در درجه اول وصول مطالبات بانک و رشد سپرده‌های مردمی است. در کنار آن از وجوه اداره شده و استقراض هم استفاده می‌شود. پیش‌بینی ما



تسهیلات اعطایی در سال ۱۳۸۴

به همان رقم ۴۲ هزار میلیارد ریال خواهیم رسید. این تسهیلات درجه اول برای بخش کشاورزی پرداخت می‌شود و ما ۷۰ درصد از نیاز اعتباری بخش کشاورزی را تأمین می‌کنیم. بالطبع می‌توان تأثیر آن در بخش کشاورزی را به همین میزان بررسی کرد و قطعاً در این مقدار تأثیر خواهد داشت.

■ طبق گفته مهندس قائمیان برآورد پرداخت تسهیلات بانک کشاورزی در سال ۱۳۸۴، ۴۲ هزار میلیارد ریال بود که این مبلغ نسبت به سال گذشته در حدود ۲۰ درصد افزایش داشته است. تقریباً این رقم با توجه به آمار و عملکرد یازده ماهه تحقق پیدا کرد و تا آخر سال

گفت و گو با مهندس قائمیان

باتوجه به اینکه بانک کشاورزی در راستای تحقق اهداف خود و توسعه بخش کشاورزی تسهیلات مورد نیاز را به فعالان این بخش اختصاص می‌دهد، سری می‌زنیم به دفتر امور سرمایه‌گذاری و اعتبارات تا از چگونگی تخصیص اعتبارات و برآورد پرداخت تسهیلات بانک در بخش کشاورزی مطلع شویم.

از جمله موارد دیگری که در این زمینه مورد توجه قرار می‌گیرد مشارکت فعالانه بانک در طرح‌های مختلف از جمله طرح اشتغال فارغ‌التحصیلان رشته کشاورزی، طرح حمایت از زندانیان آزاد شده و... است. از آنجا که توجه به نیروی انسانی و تلاش در جهت برنامه‌ریزی مناسب برای اشتغال جوانان به‌عنوان مهمترین عامل رشد و توسعه تلقی می‌شود، این مقوله از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر به حساب می‌آید. از این رو بانک کشاورزی برای تحقق بخشیدن به اهداف اقتصادی دولت و توسعه سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی اولویت خاصی را برای جوانان و فارغ‌التحصیلان رشته‌های کشاورزی در نظر گرفته است. همچنین بانک کشاورزی در یک اقدام خیرخواهانه برای زندانیان آزاده شده تحت پوشش سازمان زندان‌ها نیز اقدامات درخور توجه‌ای را انجام می‌دهد.

تمدید مهلت پرداخت بدهی خسارت‌دیدگان و کمک‌های بلاعوض به آنها، اولویت‌بندی طرح‌های کشاورزی، افزایش پرداخت سود قطعی سپرده‌های سرمایه‌گذاری، میزان تسهیلات اعطایی بانک در سال ۱۳۸۴ و... نیز از جمله مواردی است که در این رابطه مطرح می‌شود.

مهندس قائمیان، مدیر امور سرمایه‌گذاری و اعتبارات، یکی از مدیران فعال و پرکار بانک کشاورزی است که کار خود را از اولین ساعات بازگشایی بانک و تقریباً قبل از سایر همکاران آغاز می‌کند. نشان این موضوع هم این است که قرار مصاحبه ایشان با ماهنامه پیام مهر ساعت یک ربع به هفت صبح تنظیم شده بود. وقتی وارد دفتر شدیم مشغول انجام کارهای خود بودند، با این وجود زمان کوتاهی را در اختیارمان قرار دادند تا توضیحاتی را در زمینه اعتبارات و امور سرمایه‌گذاری به شرح زیر ارائه دهند.



بانک و کشاورزی در سال ۱۳۸۴

این رابطه فعالتر برخورد کنند و مشکلات کشاورزی، تا آنجا که در توان بانک است، حل شود. اعتبار خاصی به این طرح تخصیص داده نشده بلکه برای سهولت کار کشاورزان در جهت رفع مشکلات اقداماتی صورت می‌گیرد.

فارغ التحصیلان کشاورزی

■ فارغ التحصیلانی که بعد از اتمام تحصیل با بیکاری مواجه می‌شوند تعدادشان کم نیست؛ اما فارغ التحصیلان رشته‌های کشاورزی از این لحاظ یک پله بالاتر قرار دارند، چون تسهیلات پرداختی از سوی بانک کشاورزی زمینه لازم را برای ایجاد اشتغال این قشر از جامعه فراهم می‌کند. مهندس قائمیان درباره مبلغ تسهیلات اینگونه توضیح می‌دهد: "مبلغ پرداخت تسهیلات برای

فارغ التحصیلان بخش

کشاورزی از ۲۰۰ میلیون ریال به ۳۰۰ میلیون ریال افزایش پیدا کرده که به ضمانتی است و ما تا ۹۰ درصد مبلغ هزینه تسهیلات پرداخت می‌کنیم. اگر جمعی از فارغ التحصیلان درخواست تسهیلات داشته باشند این مبلغ به نسبت هر فارغ التحصیل افزایش پیدا می‌کند. البته این موارد باتوجه به هزینه طرح مذکور انجام می‌شود. نکته قابل توجه این است که حتی برای خرید هم می‌توان از محل سرمایه‌گذاری سهم فارغ التحصیل یا از محل تسهیلات اقدام کرد ولی در مورد طرح‌های دیگر لازم است که متقاضیان هنگام مراجعه به بانک برای دریافت تسهیلات حتماً زمین داشته باشند که این الزام برای فارغ التحصیلان برداشته شده است." گفتنی

پویش ۳ و پرداخت اعتبارات

■ بعد از پویش ۱ و پویش ۲، طرح جدیدی تحت عنوان پویش ۳ مطرح شد که هدف آن جلب رضایت بیشتر کشاورزان و ارتقا و توانمندسازی شعب روستایی بود. مهندس قائمیان در ادامه صحبت‌های خود در این باره می‌گوید: "هدف اصلی پویش ۳ باتوجه به نظر رئیس محترم جمهور متمرکز کردن بیشتر فعالیت‌های بانک در روی بخش کشاورزی است. در این جهت شعب روستایی و شعبی که اعتبارات بخش کشاورزی را پرداخت می‌کنند بیشتر مورد توجه هستند. بدین منظور از سوی ستاد مرکز و ستاد استانی همکاری‌های لازم انجام می‌شود تا شعب در

کشاورزی هم هماهنگ کردیم تا آنها هم اقدامات لازم را برای بخشودگی از سوی دولت انجام دهند. همچنین بانک کشاورزی چند سال است که اصل سود را برای این خسارت دیدگان تمدید کرده و این روند از سال ۱۳۷۸ به بعد به همین منوال بوده است."

اشتغال زندانیان آزاد شده

■ زندانیان بعد از خروج از زندان با مشکل بیکاری مواجه هستند و این امر می‌تواند زمینه لازم را برای وقوع جرم بعدی آنها فراهم کند. اقدامات بانک کشاورزی برای این قشر از جامعه از سوی مدیر امور سرمایه‌گذاری و اعتبارات این طور بیان می‌شود: "بانک کشاورزی وجوه اداره شده‌ای را با سازمان زندان‌ها دارد و مقداری پول از سوی سازمان زندان‌ها و نیز بانک

کشاورزی روی هم گذاشته می‌شود تا با معرفی سازمان زندان‌ها به منظور اشتغال زندانیان آزاد شده به آنها تسهیلات پرداخت شود. خوشبختانه این موضوع تأثیر خوبی داشته و مانع برگشت مجدد زندانیان به زندان شده است. زندانیان آزاد شده متناسب با تسهیلات پرداخت شده شغل‌های مختلفی ایجاد می‌کنند، برای مثال موتوری می‌خرند و با آن مسافرکشی می‌کنند و یا تعمیرگاهی باز می‌کنند



اولویت پرداخت تسهیلات

برخی از طرح‌های کشاورزی باتوجه به خطمشی‌های مشخص شده در اولویت پرداخت تسهیلات قرار دارند و به گفته مهندس قائمیان خطمشی اعتباری بانک باتوجه به سیاست‌گذاری‌هایی که در بخش انجام شده صورت می‌گیرد. بدین گونه که یک سری فعالیت‌هایی که دارای اولویت بیشتری هستند به عنوان اولویت در خطمشی اعلام می‌شود. این موضوع به صورت سالانه مشخص و ابلاغ می‌شود. خطمشی سال ۱۳۸۵ نیز از هم‌اکنون در حال تدوین است که تا پایان ۱۵ فروردین ماه ابلاغ می‌شود. در سال ۱۳۸۴ نیز فعالیت‌هایی از جمله طرح آبیاری تحت فشار، طرح آب‌و خاک، طرح خرید ماشین‌آلات برای مکانیزاسیون کشاورزی و... در اولویت قرار داشتند.



حمایت از طرح های کشاورزی

طبق گفته مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات برخی از طرح های کشاورزی در اولویت قرار دارند مانند طرح آبیاری تحت فشار. در این زمینه با وزارت جهاد کشاورزی هماهنگی هایی انجام می شود و بدین ترتیب یارانه قسمتی از سود تسهیلات توسط وزارتخانه پرداخت می شود. بانک کشاورزی هم به عنوان بانک عامل در این زمینه همکاری های لازم را انجام دهد. این موارد برای فعالیت هایی که از نظر متولی بخش یعنی وزارت جهاد کشاورزی، که سیاست های لازم را انجام می دهد، می تواند قابل اعمال باشد.

میان تسهیلاتی به خارج از بخش کشاورزی پرداخت شود صرفاً برای منفعت بخش کشاورزی خواهد بود که این نیز بسیار محدود خواهد شد.

کمک به خسارت دیدگان

■ فعالیت در بخش کشاورزی ممکن است خسارت های ناشی از بلایای طبیعی یا شرایط پیش بینی نشده را به همراه داشته باشد. خوشبختانه بانک کشاورزی در این زمینه نیز اقدامات مؤثری را انجام داده و از طریق صندوق کمک به خسارت به تولیدکنندگان همواره در جهت جبران خسارت و همیاری به این افراد حضور پررنگی را نشان داده است. یکی از این موارد سبزیکاران خسارت دیده ناشی از شیوع بیماری وبا هستند. مهندس قائمیان در رابطه با کمک های بانک کشاورزی به این افراد چنین می گوید: «امسال بانک کشاورزی مبلغ ۱۵۰ هزار میلیارد ریال کمک بلاعوض را به خسارت دیدگان پرداخت کرده است. علاوه بر این در

چنین بود که وصول مطالبات بانک ۴۰ هزار میلیارد ریال باشد که باتوجه به آمار و عملکرد یازده ماهه، تحقق پیدا می کند. در زمینه رشد سپرده ها این مبلغ مقداری کمتر از پیش بینی بانک برآورد شده و امیدواریم که این موضوع با توجه به سپرده های قرض الحسنه به میزان پیش بینی شده تحقق یابد.

اعتبارات پرداخت شده در بخش کشاورزی

■ بانک کشاورزی در خدمت بخش کشاورزی است و بیشترین سهم اعتبارات آن به این حیطه تخصیص داده

می شود. آقای مهندس قائمیان میزان اعتبارات پرداخت شده در بخش کشاورزی را اینگونه عنوان می کند: «بانک کشاورزی در سال ۱۳۸۳، ۹۳ درصد اعتبارات خود را در بخش کشاورزی پرداخت کرده و در سال جاری نیز این روند به همین شکل است. اما باتوجه به تأکید ریاست محترم جمهوری مبنی بر اینکه بانک کشاورزی الزاماً باید تمام فعالیت خود را در بخش کشاورزی متمرکز کند، مقداری از فعالیت خارج از بخش کشاورزی خود را - که برای جذب منابع خارج از بخش بود - محدودتر کردیم. گرچه این منابع برای پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی مصرف می شود. بدین ترتیب احتمالاً میزان اعتبارات پرداختی در بخش کشاورزی از ۹۳ درصد بیشتر خواهد شد. یعنی از ۴۲ هزار میلیارد تسهیلات پرداختی ۹۳ درصد به بخش کشاورزی تعلق می گیرد. ما به سمت صد درصد حرکت می کنیم و اگر هم در این

حوزه امور سرمایه گذاری و اعتبارات تسهیلات آنها تمدید شده است و وصول اقساط را به سال آینده موکول کرده ایم.

تمدید بدهی صیادان ماهی کیلکا

■ مشکل صیادان ماهی کیلکا از جایی شروع شد که یک جاندار شانه دار به دریای خزر هجوم آورد. برای اولین بار، در ژانویه سال ۲۰۰۰ این مهاجم به طور کاملاً تصادفی از طریق آب، با کشتی هایی که از دریای سیاه می آمدند، در دریای خزر دیده شد. پس از آن بارش

بی رویه این مهاجم شانه دار و تغذیه آن از لار و تخم ماهی ها، این مسأله به طور مستقیم بر روی صید ماهی کیلکا تأثیر گذاشت و صیادان این ماهی را با مشکلات زیادی مواجه ساخت. البته بانک کشاورزی در این زمینه هم مساعدت خود را از این خسارت دیدگان دریغ نکرده و همچنان برای جبران خسارت به آنها کمک می کند. مهندس قائمیان در این باره می گوید: «صیادان ماهی کیلکا چند سال است که با مشکل صید مواجه هستند و این شانه دار باعث شده که جمعیت ماهی کیلکا کاهش پیدا کند. بانک کشاورزی چندین سال است که وصول اقساط صیادان را به تعویق انداخته و نهایتاً قرار شده که از طریق کمک بلاعوض به آنها یا بخشودگی قسمتی از تسهیلات به این افراد کمک شود. در کنار این موارد قرار بر این است که این شناور را به جنوب کشور منتقل کنند و به صید ماهیان دیگر ادامه دهند. این هماهنگی ها باید از طریق شیلات صورت بگیرد و با وزارت جهاد

یارانه پرداخت شده سهم بانک و دولت به طرح‌های مذکور به ترتیب ۳۶۲۷ و ۱۸۱۳ میلیون ریال بوده و در مجموع ۵۴۴۰ میلیون ریال منابع توسط بانک و دولت برای این طرح‌ها اختصاص یافته است.

طرح اشتغال زایی موضوع ماده ۵۶

■ در راستای طرح اشتغال زایی ماده ۵۶، استان سمنان به ۴۸ نفر تسهیلات پرداخت کرده است. مبلغ این تسهیلات ۱۴۴۰ میلیون ریال بوده که در قالب قرض الحسنه خوداشتغالی در اختیار واجدین شرایط قرار گرفته است.

مکانیزاسیون کشاورزی

■ بانک کشاورزی در سال‌های اخیر تلاش‌های فراوان و قابل توجهی را در جهت توسعه مکانیزاسیون کشاورزی انجام داده است؛ از جمله خرید ۳۲ دستگاه تراکتور ۲۸۵ به مبلغ ۱۹۲۰ میلیون ریال، خرید ۵ دستگاه تراکتور ۳۹۹ به مبلغ ۳۷۵ میلیون ریال و نیز خرید ۳ دستگاه کمباین به مبلغ ۲۴۰۰ میلیون ریال. در مجموع بانک کشاورزی مبلغ ۴۶۹۵ میلیون ریال برای مکانیزاسیون کشاورزی در این استان هزینه کرده است.

خسارت پرداختی صندوق کمک به خسارت دیدگان

■ شورای صندوق کمک به تولیدکنندگان خسارت دیده در استان سمنان مبلغ ۱۱۱۲۳ میلیون ریال اعتبار در بخش کمک‌های بلاعوض عادی، خشکسالی و سرمازدگی، مبلغ ۴۸۰۰ میلیون ریال اعتبار در بخش تسهیلات ویژه خسارت دیدگان، مبلغ ۷۱۶۰ میلیون ریال در بخش سرمازدگی و در بخش تسهیلات ارزان قیمت ۲۴۳۰ میلیون ریال ویژه سرمازدگی و ۲۲۰۰ میلیون ریال به استان ابلاغ نموده که در حال جذب می‌باشد.

عملکرد طرح فارغ التحصیلان کشاورزی

■ کمک به فارغ‌التحصیلان بخش کشاورزی از

تسهیلات پرداختی

■ تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی استان سمنان تا پایان آبان ماه سال جاری ۸۱۷۷۹۹ میلیون ریال بوده که به تعداد ۲۴۲۲۲ نفر از متقاضیان پرداخت شده است. از این مبلغ ۷۶۶۰۴۱ میلیون ریال در غالب تسهیلات تکلیفی ۲۳۰۸۹ نفر متقاضی پرداخت شده و مابقی مربوط به تسهیلات غیر تکلیفی بوده است. توزیع تسهیلات در زیربخش‌های مختلف استان سمنان سهم عمده‌ای از تسهیلات مورد نیاز بخش کشاورزی را به تناسب ظرفیت و میزان فعالیت در بخش‌های کشاورزی و صنایع و خدمات وابسته در زیربخش‌های مختلف به متقاضیان پرداخت نموده است. کل مبلغ پرداختی در این زمینه ۸۱۷۷۹۹ میلیون ریال و در مواردی بدین شرح بوده است:

زراعت و باغداری مبلغ ۲۴۱۷۶۰ میلیون ریال، دامداری و دامپروری ۲۹۱۰۵۸ میلیون ریال، پرورش طیور ۹۸۳۶۸ میلیون ریال، آبیان ۵۶۰ میلیون ریال، قالیبافی ۲۳۸۷۳ میلیون ریال، خدمات کشاورزی ۳۰۴۹۳ میلیون ریال، بازرگانی و خدمات ۷۲۱۰ میلیون ریال و سایر موارد مبلغ ۱۲۴۴۷۷ میلیون ریال.

تسهیلات جهت برقی کردن چاه‌ها

■ به منظور کاهش مصرف فرآورده‌های نفتی و جلوگیری از آلودگی محیط زیست، طرح برقی کردن موتور چاه‌های کشاورزی به مرحله اجرا در آمد که در این استان ۲۱۶۰ میلیون ریال جهت تجهیز ۲۴ حلقه چاه به تصویب بانک رسیده است. از این تعداد ۱۹ مورد آن به مبلغ ۱۲۹۶ میلیون ریال به طور کامل اجرا و بقیه در حال انجام است.

عملکرد طرح طوبی

■ طرح طوبی از جمله طرح‌هایی است که به منظور بهره‌برداری مناسب از منابع آب و خاک با همکاری وزارت جهاد کشاورزی پایه‌ریزی شده است. در استان سمنان تا پایان آبان ماه تعداد ۴۸ طرح به مرحله اجرا در آمده که تسهیلات بانکی و

استان سمنان از جمله

استان‌هایی است که فعالیت‌های خوبی را در زمینه پرداخت تسهیلات به بخش‌های مختلف کشاورزی داشته است. گزارشی از فعالیت‌های انجام شده در بخش کشاورزی استان سمنان به شرح زیر است:



گزارش فعالیت های انجام شده در بخش کشاورزی استان سمنان

است تمام افراد فاقد کار حداقل دارای مدرک لیسانس در رشته های کشاورزی، منابع طبیعی و دامپزشکی از دانشگاه های معتبر داخل یا خارج از کشور هستند می توانند از تسهیلات مذکور استفاده کنند.

پرداخت سود سپرده های سرمایه گذاری

■ یکی از موارد مربوط به تجهیز منابع بانک ها استفاده از سپرده های سرمایه گذاری است. نرخ سود پرداخت شده به سپرده های سرمایه گذاری عاملی برای افزایش جذب مشتریان در این زمینه به شمار می رود و با توجه به نرخ سود بالاتر بانک های خصوصی نسبت به بانک های دولتی طی چند سال اخیر، کاهش میزان تقاضا برای سپرده گذاری بلندمدت در بانک های دولتی را شاهد هستیم. اما بانک کشاورزی نیز برای جذب بیشتر سپرده های سرمایه گذاری بلندمدت و استفاده از آن به منظور افزایش پرداخت تسهیلات به بخش کشاورزی نرخ سود سپرده های ثابت خود را بالا برده است. مهندس قائمیان در این رابطه می گوید: "در سال گذشته بانک کشاورزی بجز سپرده یک ساله که ۵ درصد سود بیشتری به آن تعلق گرفت در بقیه سپرده ها نسبت به سود علی الحساب ۳ درصد سود قطعی خود را اضافه کرده است، یعنی برای سپرده پنج ساله ۲۰ درصد سود، برای سپرده چهار ساله ۱۹/۵ درصد و... سود تسهیلات پرداخت کردیم."



راه اندازی سیستم تلفن بانک مهر در بانک کشاورزی

کلید صفر: قطع ارتباط
 ۱- جهت ورود به سیستم می توان هم از شماره کارت و هم از شماره حساب استفاده کرد. لیکن در حالت اول باید از رمز ۶ تا ۱۲ رقمی و در حال دوم از رمز ۴ رقمی اخذ شده از سیستم استفاده کرد. در حالت استفاده از شماره حساب جهت ورود به سیستم کلیدهای ۴ و ۵ دارای کارکردهای ذیل هستند:
 کلید ۴: تغییر رمز حساب.
 کلید ۵: شنیدن آخرین وضعیت چک مورد نظر.

ب) استفاده از تلفن بانک مهر پس از ثبت و معرفی رمز دوم کارت در دستگاه خودپرداز، می توان پس از برقراری تماس با شماره تلفن ۲۲۹۰۱۵۰۰ و ورود شماره کارت یا شماره حساب و استفاده از این رمز به شرح ذیل وارد سیستم تلفن بانک شده و عملیات غیر مالی مورد نظر را انجام داد.
 ۱- برقراری تماس با شماره تلفن ۲۲۹۰۱۵۰۰-۰۲۱
 ۲- ورود صرفاً با شماره ۱۶ رقمی کارت برای بار اول.

شود که مشتری باید گزینه "تخصیص یا تغییر رمز دوم کارت" را انتخاب کند. تغییر رمز اول کارت CARDPIN تخصیص یا تغییر رمز دوم کارت PIN. رمز اول کارت همان رمز معمول است که جهت استفاده کارت در پایانه های حقیقی نظیر دستگاه خودپرداز (ATM)، پایانه شعب (Pin Pad) و پایانه فروش (POS) کاربرد دارد.
 رمز دوم کارت رمزی است که جهت استفاده در پایانه های مجازی نظیر تلفن بانک کاربرد دارد.

۳- ورود رمز دوم کارت که عددی حداقل ۶ رقمی است (رمز فوق همان رمزی است که در مرحله الف توسط مشتری و با مراجعه به ATM تعریف شده است).
 ۴- انتخاب کلید مرتبط با فعالیت ها:

کلید ۱: استعلام موجودی حساب.
 کلید ۲: استعلام سه گردش آخر حساب.
 کلید ۳: ارسال صورت حساب از طریق نامبر.
 کلید ۵: اعلام مفقودی کارت.
 کلید ۶: شنیدن رمز حساب: رمز فوق عددی ۴ رقمی است که توسط سیستم و به صورت شنیداری به مشتری اعلام می شود. این رمز جهت استفاده از سیستم به هنگام ورود شماره حساب مورد استفاده قرار می گیرد.

رمز فوق عددی حداقل ۶ رقمی است که صرفاً به هنگام استفاده از شماره کارت (و نه شماره حساب) جهت ورود به سیستم کارایی دارد.
 ۴- پس از انتخاب گزینه فوق عبارت "لطفاً رمز دوم جدید ۶ تا ۱۲ رقمی خود را وارد نمایید" نمایان می شود که مشتری باید به انتخاب خود و به صورت دلخواه عددی ۶ تا ۱۲ رقمی را وارد نموده و سپس کلید ثبت را فشار دهد. با فشار دادن کلید فوق عبارت "لطفاً مجدداً رمز دوم جدید خود را وارد نمایید" نمایش داده می شود که مشتری باید مجدداً رمز ۶ تا ۱۲ رقمی اعلامی در مرحله قبل را وارد نماید.
 پس از طی مرحله فوق مشتری دارای رمز تلفن بانک (حداقل ۶ رقمی) خواهد شد که می بایستی آن را نزد خود به نحو مقتضی حفظ و نگهداری نماید.



جمله اقدامات مثبت دیگر استان سمنان در این راستاست. در قالب این طرح که برای افزایش سطح اشتغال و به کارگیری نیروهای فارغ التحصیل رشته‌های مختلف کشاورزی به اجرا گذاشته شده تا پایان آبان ماه تعداد ۸ طرح مورد تصویب قرار گرفت که تسهیلاتی بالغ بر ۴۶۰ میلیون ریال برای اجرای آن پرداخت شده است.

عملکرد طرح ایران و طرح حضرت زینب (س)

■ بانک کشاورزی به زنان روستایی توجه خاصی دارد و برای کمک به اشتغالزایی و فعالیت آنها طرح‌های ویژه‌ای را در نظر گرفته که در جهت افزایش خوداتکایی بانوان، مخصوصاً زنان سرپرست خانوار روستایی بسیار مؤثر بوده است. بدین ترتیب بانک کشاورزی در راستای حمایت از بانوان سرپرست خانوار در قالب طرح حضرت زینب (س) و نیز برای کلیه بانوان در قالب طرح ایران عملکرد مثبتی داشته که آمار و ارقام گواه این مطلب است. در قالب طرح حضرت زینب (س) تعداد ۱۸۲ نفر از بانوان سرپرست خانوار تحت پوشش قرار گرفته‌اند که ۶۳۸ میلیون ریال برای این طرح هزینه شده و نیز در طرح ایران چتر پوششی بانک کشاورزی ۴۰۹ نفر را حمایت کرده که هزینه پرداخت شده به منظور اجرای این طرح ۱۱۹۲ میلیون ریال بوده است. ارزیابی کلی این دو طرح نشان می‌دهد که در مجموع تعداد ۵۹۱ نفر با مبلغ ۱۸۳۰ میلیون ریال پشتیبانی شده‌اند.

بیمه محصولات کشاورزی

■ صندوق بیمه محصولات کشاورزی به منظور حمایت از کشاورزان و دامداران در سال زراعی ۱۳۸۳-۱۳۸۴ (مهرماه لغایت پایان شهریورماه ۱۳۸۴) فعالیت‌های خوبی را در سطوح مختلف بیمه انجام داده است که مواردی از اقدامات صورت گرفته به شرح زیر است:

- در زمینه گندم آبی تعداد بیمه‌گذاران ۶۲۸۷ مورد و سطح بیمه شده ۲۴۳۷۶ هکتار بوده است. همچنین سطح خسارت دیده ۲۱۱۷/۶۴ هکتار

برآورد شده و مبلغ غرامت پرداختی برای این سطح ۱۸۲۳۲ میلیون ریال عنوان شده است.

- در رابطه با گندم دیم تعداد بیمه‌گذاران ۵۹۵ مورد بوده‌اند که سطح بیمه شده رقم ۲۴۳۷۶ هکتار را نشان می‌دهد. ضمن اینکه سطح خسارت دیده در زمان مذکور ۱۳۶۱ هکتار برآورد شده و ۳۲۶ میلیون ریال به این امر اختصاص یافته است.

- محصول دیگر پنبه است که تعداد بیمه‌گذاران این عرصه ۱۳۷۳ مورد و سطح بیمه شده ۴۵۴۸/۵ هکتار بوده است. همچنین سطح خسارت دیده این محصول ۳۴۰۸/۵ هکتار و مبلغ غرامت پرداختی ۱۷۲۲ میلیون ریال است.

- در ارتباط با فعالیت‌های مربوط به بز و گوسفند نیز تعداد بیمه‌گذاران ۱۱۷۱ مورد و سطح بیمه شده ۲۶۶۲۳۹ رأس می‌باشد. همچنین سطح خسارت در این مقوله ۲۱۲۹۶ رأس ارزیابی شده که مبلغ غرامت پرداختی ۷۶۳۳ میلیون ریال است.

- فعالیت صندوق بیمه در زمینه سیب بهاره نیز بدین شرح است:

تعداد بیمه‌گذاران ۵۸۳، سطح بیمه شده ۱/۷/۱۲۲۷ هکتار، سطح خسارت دیده ۱۱۱/۵ هکتار و مبلغ غرامت پرداختی ۱۹۸ میلیون ریال.

- عملکرد مرتبط با زنبور عسل نیز اینگونه تعریف شده که تعداد ۲۵ مورد بیمه‌گذار در این عرصه ثبت شده که ۱۹۷۱ کندو را در بر گرفته است. سطح خسارت در این مورد ۶۵۶ کندو گزارش شده و مبلغ غرامت پرداختی ۵۳ میلیون ریال بوده است.

- در زمینه ذرت علوفه‌ای نیز تعداد بیمه‌گذاران ۱۲۴ مورد و سطح بیمه شده ۳۳۹ هکتار بوده است که سطح خسارت دیده ۳۶/۵ هکتار ارزیابی شده و مبلغ غرامت پرداختی در رابطه با ذرت علوفه‌ای ۴۱ میلیون ریال بوده است.

- فعالیت صندوق بیمه در رابطه با گاو بومی و آمیخته هم اینگونه بوده است:

تعداد بیمه‌گذاران ۲۷۰ مورد و سطح بیمه شده، ۱۳۲۷ رأس. همچنین سطح خسارت دیده در این فعالیت ۶۶ رأس و مبلغ غرامت پرداختی ۱۹۵ میلیون ریال ذکر شده است.

به گزارش روابط عمومی و اطلاع رسانی بانک کشاورزی، از این پس مشتریان این بانک که دارای انواع کارت‌ها و حساب متمرکز مهر هستند، می‌توانند از طریق شماره تلفن ۲۲۹۰۱۵۰۰ بدون محدودیت زمان با مراجعه به دستگاه‌های خودپرداز بانک، از وضعیت حساب خود شامل اعلام مانده حساب، ارسال صورت حساب از طریق نمابر، حساب، ارسال صورت حساب از طریق نمابر، وضعیت چک‌ها و همچنین اطلاعات کارت شامل: اعلام موجودی، اعلام سه تراکنش آخر، اعلام مفقودی و اخذ شماره رمز برای ورود به تلفن‌بانک مطلع شوند.

دستورالعمل مربوطه:

الف) تعریف رمز دوم کارت جهت استفاده در سیستم تلفن‌بانک

جهت استفاده از سیستم فوق لازم است دارندگان کارت بانک‌های کشاورزی پس از مراجعه به یکی از دستگاه‌های خودپرداز بانک نسبت به اعلام رمز دوم کارت خود جهت استفاده در سیستم تلفن‌بانک به شرح زیر اقدام نمایند:

۱- قراردادن کارت در دستگاه و ورود رمز ۴ رقمی توسط مشتری. پس از وارد نمودن رمز ۴ رقمی، منوی "انتخاب نوع خدمات" نمایش داده می‌شود.

۲- انتخاب گزینه "عملیات رمز یا" pin change

۳- پس از انتخاب گزینه فوق منوی "انتخاب نوع سرویس عملیات رمز" بر روی LCD دستگاه خودپرداز نمایان می‌شود.

—

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی طی ۸ ماهه سال جاری پرداخت کرد

۵۰۰ فقره تسهیلات خرید ادوات کشاورزی

بیشتری از اینگونه تسهیلات را در اختیار اشخاص حقیقی و حقوقی که در زمینه کشاورزی فعالیت می کنند قرار دهیم».

وی ضمن اشاره به اهمیت آبیاری و مهار آب های زمینی گفت: «بانک کشاورزی با همکاری آب منطقه ای آذربایجان شرقی و اردبیل توانسته است با جلب مشارکت های مردمی و تسهیلات بانکی گام های مؤثری در زمینه آبیاری بردارد. پرداخت ۳۸ میلیارد ریال در بخش آبیاری جهت حفرچاه، احداث و مرمت آب بندها و قنات، آبیاری قطره ای و بارانی، احداث کانال و خرید موتور پمپ و الکترو پمپ از جمله حمایت های بانک کشاورزی استان از بخش آبیاری در ۸ ماهه اول سال جاری است».

شایان ذکر است آمار تسهیلات پرداختی تا پایان سال گذشته بخش مکانیزاسیون بالغ بر ۶۵ میلیارد ریال و بخش آبیاری ۴۱ میلیارد ریال بود.

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی تا پایان ۸ ماهه سال جاری بالغ بر ۴۵۶ میلیارد و ۳۶۱ میلیون ریال تسهیلات بانکی برای خرید ادوات کشاورزی بخش کشاورزی استان پرداخت کرد.

مهندس ناصر گلچین مدیر ستادی بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی ضمن اعلام این خبر افزود: «بانک کشاورزی آذربایجان شرقی در راستای حمایت از بخش کشاورزی به ویژه مکانیزاسیون، تسهیلات قابل توجهی را در اختیار کشاورزان قرارداد داده است. به طوری که طی ۸ ماهه سال جاری تعداد ۱۵۰۰ فقره تسهیلات خرید ادوات کشاورزی مانند تراکتور، کمباین، تیلر، خرمنکوب، دروگر و... به کشاورزان در قالب تسهیلات خرید پرداخت شده است. این تعداد نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۴ درصد افزایش داشته است و امیدواریم تا پایان سال جاری بتوانیم تعداد



آقای مهندس لریان فرد و آقای سعیدی توضیحاتی پیرامون فعالیت های حوزه بانکداری الکترونیک از جمله انواع متنوع خدمات کارت و دستگاه های خودپرداز (ATM)، پایانه های فروش (POS) و اهداف آینده توسعه در این بخش بیان فرمودند.

آبزیان و مرتع داران استان پرداخت شد. تسهیلات پرداختی امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ ریالی ۲۹ درصد معادل ۱۶۱ میلیارد ریال و به لحاظ عددی هشت درصد معادل دو هزار و ۲۰۴ نفر افزایش نشان می دهد. ۶۵ درصد تسهیلات پرداختی معادل ۴۶۳ میلیارد ریال در بخش جاری و در راستای بهره برداری از ظرفیت های موجود و باقیمانده آن در بخش سرمایه ای و تولیدات جدید هزینه می شود. بیشترین تسهیلات پرداختی سال جاری با ۵۷ درصد مربوط به کشاورزی و کمترین میزان مربوط به باغداری با دو درصد می باشد».

وی افزود که میزان سپرده گذاری مردمی بانک کشاورزی امسال با ۳۷ درصد افزایش به ۶۲۰ میلیارد ریال رسید.

استان کردستان دارای یک میلیون و یکصد هزار هکتار زمین کشاورزی، ۲۵ هزار هکتار باغات و سه میلیون و ۵۰۰ هزار رأس دام با ۱۰۴ هزار بهره بردار در این بخش هامی باشد.



برگزاری جلسه شورای مرکزی تجهیز منابع در خصوص آشنایی با برنامه ها و خدمات متنوع حوزه بانکداری الکترونیک

با حضور مدیر عامل و اعضای هیئت مدیره، مدیران امور، رؤسا و معاونین ادارات ستادی و مدیریت های چهارگانه استان تهران و مسؤلین گروه های مدیریت های تهران برگزار گردید.

در این جلسه ابتدا آقای دکتر نوربخش بیاناتی را در جهت لزوم توسعه بانکداری الکترونیک و اهداف بانک در این راستا ایراد فرمودند.

سپس آقای خدارحمی به بیان عملکرد و آمار رشد تجهیز منابع بانک پرداختند و در ادامه



الکترونیک و خدمات متنوع آن جلسه ای مورخ ۸۴/۱۰/۱۷ در محل سالن شهید اکبری



به منظور آشنایی هر چه بیشتر با برنامه ها و اهداف حوزه بانکداری

پرداخت ۷۱۱ میلیارد ریال تسهیلات به کشاورزان کردستان



مدیر شعب بانک کشاورزی کردستان، محمدرضا احمد نجات، در گفتگو با ایرنا گفت: «۷۱۱ میلیارد ریال تسهیلات در ۹ ماهه منتهی به آذر ماه سال جاری به بهره برداران بخش کشاورزی این استان پرداخت شد. این میزان تسهیلات به ۳۰ هزار و ۶۱۹ نفر از کشاورزان، دامداران، باغداران، پرورش دهندگان طیور و

شرکت در جلسه پرسش و پاسخ دانشجویان رشته کشاورزی

در تاریخ ۸۴/۱۰/۱۲ جلسه ای با حضور مسؤلین جهاد کشاورزی، آقای بصیرت مدیر ستادی بانک در استان و دانشجویان دانشگاه آزاد میبد در دانشگاه مذکور برگزار شد. در این جلسه آقای بصیرت در پانل پرسش و پاسخ به سؤالات دانشجویان رشته های مرتبط با بانک، فرصت های شغلی، تسهیلاتی که بانک به دانشجویان و فارغ التحصیلان رشته کشاورزی پرداخت می کند و چگونگی به کارگیری آنها پاسخ داد.

تجلیل از کشاورزان نمونه در استان یزد

در تاریخ ۸۴/۱۰/۱۳ به منظور تجلیل از کشاورزان نمونه استان یزد مراسمی در سالن استانداری یزد برگزار شد. در این مراسم که با حضور جناب آقای بصیرت مدیر ستادی بانک، استاندار و تنی چند از مقامات مسؤل و کشاورزان نمونه برگزار شد، ابتدا کشاورزان نمونه در خصوص چگونگی به کارگیری روش های نوین در پیشرفت شغلشان توضیحاتی ارائه دادند. سپس هدایایی به رسم یادبود توسط مدیر ستادی بانک و استاندار به آنان اعطا شد.

بازدید از بزرگترین کارخانه پنیر غرب کشور

همدان

مهندس صادقی، مدیر ستادی بانک در استان همدان، به همراه مدیر فنی حوزه مربوطه و کارشناسان کشاورزی و مسؤول حراست، روابط عمومی، رئیس و کارشناس کشاورزی شعبه تویسرکان از کارخانه پنیرسازی به روش UF با سرمایه گذاری بیش از ۴۰ میلیارد ریال که روبه اتمام است بازدید کردند.

این کارخانه در حوزه شعبه تویسرکان در زمینی به مساحت یک هکتار با ۳۰۰۰ مترمربع ساختمان و تأسیسات از سال ۱۳۸۰ شروع و در حال حاضر با ۱۰ تن پنیرفتا که حداکثر ظرفیت آن ۹۰۰ تن در سال می باشد به فعالیت مشغول است که از کل سرمایه گذاری ۲۳۰۰۰ میلیارد ریال (۲۰ هزار میلیارد ریال سرمایه ای و ۳ هزار میلیارد

ریال جاری) آن از طرف بانک کشاورزی استان تأمین گردیده است. در این طرح ۶۵ نفر به طور مستقیم و ۱۰۰ نفر به طور غیر مستقیم مشغول کار بوده و از لحاظ اشتغالزایی یکی از مهمترین طرح های استان می باشد.

لازم به توضیح است شرکت حمیل به مدیریت آقای مجید همافر که این طرح تولیدی را راه اندازی نموده اند از سال ۱۳۷۰ به صورت پنیر نمکی و سایر فرآورده های لبنی (دوغ - ماست - شیر و...) به طور سنتی فعالیت خود را شروع، و با توجه به کیفیت شیر منطقه از سال ۱۳۸۰ طرح توسعه تولید پنیر به روش UF فتارا همزمان با سایر فرآورده های لبنی شروع نموده است.



دستگاه اجرایی علاوه بر اجرای دقیق دستورالعمل ارسالی از طرف ستاد مرکزی اجرای طرح تکریم ارباب رجوع فعالیت هایی را نیز در خصوص اجرای هر چه بهتر این طرح آغاز نموده است که تشکیل کارگروه طرح تکریم در استان ها، تهیه و ارسال دستورالعمل اجرایی طرح تکریم مردم، بومی سازی فرم های نظرسنجی، تهیه و چاپ حدود ۳ هزار جلد کتابچه طرح تکریم، ایجاد مرکز مشاوره و راهنمایی ۲۴ ساعته، اجرای طرح ناظرین ویژه، نظرسنجی از مشتریان بانک به صورت اینترنتی و ایجاد واحد پردازش از آن جمله می باشند.

کرد و افزود: «این مبلغ به ۲۲۵ نفر از زنان سرپرست خانوار روستایی پرداخت شد. به منظور مشارکت بیشتر زنان در عرصه فعالیت های اقتصادی به ۹۲۶ نفر بیش از ۳۰ میلیارد ریال از تسهیلات طرح ایران (ویژه زنان) پرداخت شد. در حمایت از طرح آبیاری تحت فشار و استفاده بهینه از آب و خاک، افزایش بهره وری و کیفیت محصولات در سه هزار هکتار از اراضی مبلغ ۷/۵۴ میلیارد ریال تسهیلات در این بخش به متقاضیان پرداخت شد.»

کالاهای مصرفی بادوام ۱/۷۷ میلیارد ریال و ۷۸۲ میلیارد و ۸۲۰ میلیون ریال در سایر بخش ها تسهیلات پرداخت شد.»

نوراییان یادآور شد که در این مدت مبلغ ۱۳ میلیارد و ۶۷۰ میلیون ریال در قالب طرح اشتغال زایی فارغ التحصیلان کشاورزی جویای کار به ۱۳۳ نفر پرداخت شد و ۳۰۰ فرصت شغلی نیز ایجاد شد.

وی تسهیلات پرداختی به زنان سرپرست خانوار روستایی (طرح حضرت زینب کبری (س)) به منظور خود اشتغالی و خودکفایی آنان را یک میلیارد ریال ذکر

گفت: «این مقدار نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۴۴ درصد افزایش داشته است. در بخش زراعت و باغداری ۳۵۹ میلیارد و ۴۸۴ میلیون ریال، بخش دام و طیور ۲۹۲ میلیارد و ۲۰۹ میلیون ریال، بخش شیلات و آبزیان سه میلیارد و ۳۴۳ میلیون ریال به متقاضیان پرداخت شد. در بخش پرورش زنبور عسل و کرم ابریشم بیش از ۱/۲ میلیارد ریال، صنایع دستی بیش از ۱/۲ میلیارد ریال، صنایع وابسته به کشاورزی ۱۱۷ میلیارد و ۹۵۷ میلیون ریال، خدمات کشاورزی ۳۱۲ میلیارد و ۵۱۰ میلیون ریال.

برگزاری همایش تعامل بین مدیران و مسوولین حراست بانک‌ها با نیروی انتظامی

همایش تعامل بین مدیریت بانک‌ها و مسوولین حراست با نیروی انتظامی در استان آذربایجان غربی برگزار شد. در این مراسم که روز سه شنبه دوم اسفند ماه سال جاری با حضور مدیر ستادی بانک در استان، مدیر پشتیبانی و مسوولین حراست مدیریت برگزار شد، مدیر ستادی بانک ضمن خیر مقدم به حضار شرکت کننده در همایش از تعامل مطلوب موجود بین بانک‌ها و نیروی انتظامی تقدیر کرد و در ادامه گزارشی از عملکرد حفاظتی و امنیتی بانک‌ها مطرح شد.

در ادامه این همایش آموزش‌های ادواری نگهبانان و اطلاع‌رسانی به مسوولین در زمینه شیوه‌های جدید جعل و سرقت از مدیران بانک‌ها مورد بررسی قرار گرفت و پیشنهاد شد با همکاری نیروی انتظامی بروشوری در ارتباط با پیام‌های حفاظتی توسط بانک‌ها منتشر و در اماکن عمومی و شعب بانک‌ها در معرض دید مشتریان قرار گیرد.

سرهنگ هوشمند معاون انتظامی استان نیز با اشاره به تراکم کاری موجود در پایان سال و امکان هرگونه سوءاستفاده در رابطه با جعل اسناد بانکی، بر آموزش همکاران، تعامل و همکاری بیشتر با پلیس ۱۱۰، بهره‌مندی از امکانات حفاظتی و امنیتی و دستگاه‌های هوشمند توسط بانک‌ها تأکید نمود.

این گزارش می‌افزاید آقای جباری ناظر پولی در استان آمادگی مدیریت بانک‌ها برای هرگونه همکاری به منظور حفظ امنیت و جلوگیری از بروز حوادث ناخواسته با نیروی انتظامی اعلام داشت.

این همایش با سخنان سرهنگ خورشیدفرد در زمینه موضوعاتی همچون سرقت، سوءاستفاده افراد سودجو در شلوغی بانک‌ها و حفظ امنیت از دستگاه‌های خودپرداز بانک‌ها پایان یافت.

اجرای طرح تکریم در بانک کشاورزی

به منظور حفظ و ارتقای کرامت مردم و به عنوان یکی از برنامه‌های تحول در نظام اداری و در راستای برنامه‌های چهارگانه دولت طرح تکریم مشتریان و ارباب رجوع در بانک کشاورزی اجرا می‌شود. برای اجرای مطلوب طرح مذکور با برنامه ریزی مدون همواره در صدد شناسایی و دستیابی به خواسته‌ها و انتظارات مشتریان خود به عنوان اصلی‌ترین و مهم‌ترین محور فعالیت طرح بوده است و در این رابطه اقدام به اجرای نظرسنجی از مشتریان مقرر است به منظور

استفاده از نظرات مشتریان نتایج حاصل از نظرسنجی‌های انجام شده در شعب سطح کشور هر سه ماه یک بار منعکس شود. شفاف‌سازی و مستندسازی نحوه ارائه خدمات، اطلاع‌رسانی از نحوه ارائه خدمات به ارباب رجوع، نظارت بر حسن رفتار کارکنان واحد‌ها با ارباب رجوع، بهبود روش‌های ارائه خدمات به ارباب رجوع و تدوین منشور اخلاقی بانک در ارتباط با ارباب رجوع از جمله اصول و مبانی طرح تکریم ارباب رجوع است. بانک کشاورزی به عنوان یک

ارائه تسهیلات بانکی بانک کشاورزی در مازندران ۴۴ درصد افزایش یافت

عبدالجواد نوراییان، مدیر شعب بانک کشاورزی در استان مازندران، در گفتگو با ایرنا و اشاره به پرداخت یک هزار و ۹۶۰ میلیارد و ۲۲۴ میلیون ریال تسهیلات در ۹ ماه امسال



مازندران

راه اندازی دستگاه خودپرداز کیوسکی بانک کشاورزی در میادین تره بار صادقیه، آزادگان، و پیروزی

دستگاه خودپرداز کیوسکی بانک کشاورزی در میادین تره بار صادقیه، آزادگان، و پیروزی راه اندازی گردید. به منظور گسترش هرچه بیشتر استفاده از خدمات بانکداری الکترونیک و در دسترس قرار دادن دستگاه های خودپرداز برای عموم مردم، بانک کشاورزی اقدام به نصب و راه اندازی دستگاه خود پرداز کیوسکی در میادین تره بار صادقیه، آزادگان و پیروزی نموده است. هموطنان گرامی می توانند با در اختیار داشتن انواع کارت بانکی عضو شبکه شتاب از خدمات دستگاه های مذکور استفاده نمایند.

همچنین با راه اندازی دستگاه های فوق تعداد خودپردازهای کیوسکی فعال بانک کشاورزی در سطح تهران بزرگ به ۱۷ دستگاه و در کل کشور به ۲۸ دستگاه رسید.

تجلیل مدیر ستادی بانک کشاورزی استان کهگیلویه و بویر احمد از داور بین المللی فوتبال



مراسم اهدای جوایز حساب های پس انداز ویژه بانک کشاورزی با اهدای لوح یادبود و هدیه از زحمات و تلاش های ارزنده آقای خداداد افشاریان، یکی از داوران بین المللی کشور که وظیفه قضاوت مسابقات لیگ برتر را نیز بر عهده دارند و ایشان ساکن شهر یاسوج می باشند، تقدیر و تشکر و تجلیل به عمل آوردند. باشد که اینگونه مراسم در اقصی نقاط کشور استمرار یابد.

برای حاکم کردن روحیه نشاط و شادابی و فرار از خمودگی و رخوت استفاده از ابزارهای موجود از جمله هدایت جوانان برومند کشور به سمت ورزش برای جلوگیری از انحرافات و استفاده از انرژی درونی این خیل عظیم جمعیت کشور توجه به خدمتگزاران و تمجید از ایشان می تواند تأثیرات فزاینده ای را برای تشویق ایشان در استمرار راه انتخابی داشته باشد و چه بسا که اینگونه تجلیل ها می تواند موجبات حضور افراد بیشتری را در خیل خدمتگزاران فراهم آورد؛ لذا با این هدف مدیر ستادی بانک کشاورزی در استان کهگیلویه و بویر احمد آقای مهندس غدیر خادم الحسینی که روزی از ورزشکاران و خادمین به ورزش منطقه ارسنجان فارس و از اعضای تیم های فوتبال مرکز زرهی شیراز و دانشکده کشاورزی اهواز بوده اند در اقدامی خوب در حین برگزاری

تسهیلات اعطایی بانک کشاورزی ۲۶ هزار فرصت شغلی ایجاد کرد

کرده که این میزان تسهیلات برای ۴ هزار و ۵۹۸ نفر فرصت شغلی فراهم کرده است. گفتنی است که بانک کشاورزی سال گذشته در مجموع ۳۶ تریلیون و ۶۹۶ میلیارد و ۷۲۹ میلیون ریال تسهیلات به زیربخش های مختلف کشاورزی پرداخت کرد که این میزان تسهیلات نیز برای ۵۹ هزار و ۱۰۲ نفر فرصت شغلی ایجاد کرد.

طیور ۲۳/۸ درصد اعلام شده است که بیشترین میزان تسهیلات را به خود اختصاص داده اند. با استفاده از این تسهیلات، برای ۱۷ هزار و ۹۷۹ نفر در زیربخش زراعت و باغبانی، و ۴ هزار و ۴۲۶ نفر در زیربخش دام و طیور شغل ایجاد شده است. همچنین بانک کشاورزی در دوره یاد شده ۱۲۸ میلیون و ۷۴ هزار دلار از محل تسهیلات حساب ذخیره ارزی با مشتریان قرارداد منعقد

تسهیلات اعطایی بانک کشاورزی در ۸ ماهه نخست سال جاری برای ۳۶ هزار و ۶۵۷ نفر شغل ایجاد کرد. این بانک در دوره یاد شده در مجموع ۲۵ تریلیون و ۷۷۷ میلیارد و ۵۸۱ میلیون ریال تسهیلات برای زیر بخش های مختلف کشاورزی پرداخت کرده است. سهم زیر بخش های زراعت و باغبانی از تسهیلات اعطایی بانک کشاورزی تا پایان آبان سال جاری ۳۵۹ درصد و دام و

کهگیلویه و بویراحمد

مراسم اهدای جوایز برندگان حساب های قرض الحسنه کشاورزی برگزار شد

مراسم اهدای جوایز برندگان ۴ دستگاه مزدا ۳۲۳ مربوط به حساب قرض الحسنه ویژه کشاورزی سال ۱۳۸۴ پنجشنبه ۱۵/۱۰/۸۴ در محل مدیریت بانک کشاورزی استان آغاز شد. در این مراسم که با حضور مدیران کل ادارات، همکاران و رؤسای شعب و جمعی از مشتریان انجام شد، آقای عبدالصالح مظفری، مدیر پشتیبانی بانک در استان، بیاناتی در مورد چگونگی قرعه کشی حساب های قرض الحسنه ویژه ۱۳۸۴ ایراد نمودند.

پس از آن آقای مهندس خادم الحسینی، مدیر ستادی بانک در استان، ضمن تشکر از حضور آقای خداداد افشاریان، داور بین المللی فوتبال، حمایت مالی از بخش کشاورزی را از جمله اهداف بانک بیان نمودند و خدمات نوین بانک را ابزاری برای جذب هر چه بیشتر نقدینگی جامعه و جلب هر چه بیشتر رضایت مشتریان دانستند. در پایان ۴ دستگاه مزدا ۳۲۳ توسط آقای خداداد افشاریان و آقای مهندس خادم الحسینی به برندگان آنها اهدا شد.

کردستان



دارندگان حساب قرض الحسنه ویژه بانک کشاورزی کردستان پاداش اعتماد خود را گرفتند

مراسم اهدای هدایای ممتاز بانک کشاورزی به برندگان خوش شانس کردستان با حضور مدیر ستادی بانک در استان، رؤسای شعب، کارکنان و برندگان در سالن شعبه مرکزی سنندج چهارم دی ماه سال جاری برگزار شد.

برگزاری کارگروه تجهیز منابع استان کرمانشاه با حضور مدیر ستادی، اعضای کارگروه تجهیز منابع استان و مسوولین تجهیز منابع و رؤسای شعب خدماتی شهرستان کرمانشاه برگزار شد.

کرمانشاه

کارگروه تجهیز منابع استان کرمانشاه با حضور مدیر ستادی، اعضای کارگروه تجهیز منابع استان و مسوولین تجهیز منابع و رؤسای شعب خدماتی شهرستان کرمانشاه برگزار شد.

روز سه شنبه ۱۳ آدی ماه ۱۳۸۴ کارگروه تجهیز منابع مدیریت استان کرمانشاه با حضور مدیر ستادی و اعضای کمیته تجهیز منابع استان تشکیل جلسه دادند. در این جلسه با دعوت از رؤسای شعب شهری و مسوولین تجهیز منابع شهرستان کرمانشاه عملکرد و فعالیت های انجام یافته در حوزه بازاریابی و تجهیز منابع را مورد بررسی قرار دادند. در این کارگروه مدیریت ستادی استان لزوم پیشبرد اهداف بانک مطابق با زمانبندی اعلام شده و پرهیز از تأخیر در تحقق برنامه ها را مورد تأکید قرار دادند و گفتند رؤسای شعب شهری مسوولیت مستقیم تجهیز منابع مذاکره با مشتریان و شناسایی و جذب مشتریان هدف را به عهده دارند و در شعب اصلی این مسوولیت توسط رؤسای تجهیز منابع محقق می گردد. آقای جعفریان در ادامه به لزوم توجه به اهداف و برنامه های عالیه دولت و اقدامات و عملیات اجرایی بانک اشاره کردند و از اینکه بانک کشاورزی در عرصه مهرورزی و عدالت محوری و حمایت از نیازمندان سال ها پیشتاز بوده است، ابراز خرسندی نمودند و جهت بخشیدن و کوشش بیشتر در این زمینه را گام مؤثری در جهت ارتقای جایگاه بانک و تحقق اهداف آن دانستند و راهکارهای عملی و انگیزشی را به منظور تحقق اهداف تجهیز منابع و وصول تشریح نمودند.

در ادامه این گردهمایی مدیران فنی و کارشناسان مالی و تجهیز منابع استان به تشریح عملکرد کلی استان و طرح چگونگی پیگیری تجهیز منابع در شعب و تشکیل کمیته های تجهیز منابع و پیگیری آن پرداختند.

همچنین رؤسای شعب شهری و مسوولین تجهیز منابع حاضر با تشریح عملکرد و شعب موفق و ناموفق به بیان دلایل خویشتن در خصوص موفقیت یا عدم موفقیت پرداختند و راهکارهای عملی را به منظور تحقق اهداف بانک و برنامه های عملیاتی شعبه بیان کردند.

افتتاح ساختمان مدیریت و شعبه مرکزی اصفهان

این اعتبار استفاده بهینه بنماییم. سپس آقای دکتر نوربخش در جلسه ای صمیمی و دوستانه در جمع همکاران فرمودند که انسان لذت می برد در مجموعه ای قرار گیرد که افراد آن مجموعه این قدر با انگیزه کار می کنند و تلاش خود را ذخیره برای آخرت می دانند. همچنین برای توسعه کشاورزی و دستگیری از کسانی که می خواهند برای تولید و اقتصاد این کشور تلاش نمایند این انگیزه بسیار ارزشمند است و با هیچ چیز قابل مقایسه و سنجش نیست.

مدیرعامل بانک در پایان ضمن سفارش همکاران به تکریم ارباب رجوع و احترام به مشتری، به اهداف مشترک بانک و جهاد کشاورزی در جهت خدمت رسانی مطلوب به روستاییان و قشر زحمت کش کشاورز اشاره نموده و گفتند که امیدواریم با ارتباط بهتر و بیشتر با برادران جهاد کشاورزی بتوانیم به خدمت دهی مطلوب و شایسته ای در بخش کشاورزی دست یابیم.

لازم به ذکر است که جناب آقای دکتر نوربخش در جلسه کارگروه اقتصادی استان اصفهان که با حضور استاندار اصفهان برگزار شد شرکت نمودند و به تبیین مواضع بانک و ادامه فعالیت های بانک کشاورزی در جهت توسعه و کمک به بخش کشاورزی پرداختند.

پیاده سازی کنیم که مورد رضایت خداوند متعال قرار گیرد. سیاست بانک کشاورزی در حال حاضر برگرفته از سیاست های ریاست جمهور، دولت و مجلس هفتم است و همان سیاستی است که از اوایل انقلاب شکوهمند اسلامی مطرح و مورد تأکید مقام معظم رهبری در ابلاغ چشم انداز بیست ساله نیز می باشد و آن مبارزه با بحران بیکاری است و گرایش بانک کشاورزی در این مقطع خاص به سمت اعتبارات و تسهیلات خرد اشتغال زاست.

وی همچنین با تأکید بر توسعه بیمه محصولات کشاورزی گفت: «به گونه ای عمل می کنیم که در سال ۱۳۸۶ عمده محصولات کشاورزی را تحت پوشش قرار داده و این اضطراب را که ممکن است به علت عوامل قهری کشاورز موجب ورشکستگی شود کاهش دهیم.»

مدیرعامل بانک همچنین بیان داشت که بانک یک تکنیک است و کارمندان بانک نیز دولتی هستند اما پولی را که ما در اختیار داریم متعلق به مردم است و ما تعهد دادیم پولشان را جایی سرمایه گذاری کنیم که اصل و حداقل سود ممکن را به آنها برگردانیم. پس امیدواریم با تعاملی که بین بانک و کارشناسان جهاد کشاورزی وجود دارد بتوانیم در محل های مناسب سرمایه گذاری نموده و از

ساختمان مدیریت و شعبه مرکزی اصفهان با حضور مدیرعامل بانک و جمع کثیری از مسوولین استان و مشتریان بانک همزمان با هفته جهاد کشاورزی افتتاح و به بهره برداری رسید. در این مراسم آقای مهندس بصیری گزارش مبسوطی از وضعیت استان بیان نمودند.

در ادامه آقای دکتر نوربخش به ایراد سخنرانی پرداختند و ابراز داشتند: بهره برداری از چنین ساختمان هایی اگر باروان سازی امور مشتریان باشد قابل تقدیر است. ایشان اظهار امیدواری کردند که اینگونه هزینه ها بتواند پشتیبان خوبی برای همکاران مادر جهت خدمت رسانی به بخش کشاورزی و قشر کشاورز باشد و با ارائه خدمات مطلوبتر در نهایت رضایت مشتریان را در پی داشته باشد رضایت مشتریانی که به حق، شعارش را ریاست محترم جمهور به طور شاخص و برجسته بیان نموده اند - و آن چیزی جز مهرورزی نیست.

ایشان گفتند: «مجموعه ساختمان، همکاران، شیوه های اجرایی و دلسوزی که برای مشتریان انجام می دهیم عواملی است که ما را به سوی مهرورزی رهنمون می سازد.»

مدیرعامل بانک با اشاره به عدالت گستری که در کنارش مهرورزی نیز می باشد گفت: «انقلاب اسلامی همیشه توسعه را همراه با عدالت اجتماعی خواسته است و اگر توسعه را در کشور می خواهیم همراه آن عدالت گستری نیز باید باشد و این چیزی است که هم وزارت جهاد کشاورزی و هم وزارت اموراتصادی و دارایی یعنی مجموعه ای که بانک را پوشش می دهد اهدافشان بر این استوار است و سیاست بانک کشاورزی نیز به همین گونه است و ما نیز با اعتباراتی که در اختیار داریم و ضوابط و فرآیندهای کاری که می گذاریم باید عدالت گستری را در مجموعه کارهایمان به گونه ای

هرمزگان

مراسم اهدای جوایز حساب های قرض الحسنه ویژه کشاورزی در استان هرمزگان

مراسم توزیع هشت دستگاه خودروی مزدا ۳۲۳ بین هشت نفر از برندگان جوایز بزرگ قرعه کشی حساب های ویژه بانک کشاورزی در استان هرمزگان، روز سه شنبه ۸۴/۹/۲۲ در محل شعبه مرکزی (بندرعباس) با حضور مدیر ستادی، مدیران فنی و پشتیبانی و تنی چند از مدیران راهبردی شعب، برگزار و خودروهای یاد شده به صاحبان آنها تحویل داده شد.

توسط بانک کشاورزی بدهی صیادان ماهی کیلکا و صنایع وابسته در شش استان تمدید شد

تمایل عده ای از بدهکاران برای تمدید بدهی خود، شعب بانک برابر مقررات نسبت به پیگیری وصول مطالبات اقدام نمایند.

- با توجه به آسیب وارده به بدهکاران ناشی از کاهش ذخایر ماهی کیلکا و عدم استحصال درآمد کافی، از مدیونین مربوطه ۶٪ جرائم دیرکرد مطالبه نخواهد گردید.

- برابر تعرفه عمومی معاملات بانک، کارمزد تمدید نسبت به قسط یا اقساط تمدید شده محاسبه و در پایان دوره تمدید وصول گردد.

- در راستای مساعدت بیشتر و همیاری با خسارت دیدگان فوق الذکر، پیگیری اقدامات قانونی پرونده های اجرایی پس از رعایت ملاحظات حقوقی، موقتاً تا پایان دوره تمدید اقساط بدهی ضمن مفتوح بودن پرونده، متوقف و بلا اقدام باقی می ماند.

- مهلت اجرای این دستورالعمل حداکثر تا مورخ ۱۳۸۴/۱۰/۳۰ است و پس از اتمام مهلت مذکور، مدیریت استان ظرف مدت ۵ روز اطلاعات و آمار مطالبات تمدید شده شعب را جمع آوری، و اطلاعات ارسالی شعب را جمع بندی می کند، و نسبت به ارسال اطلاعات مذکور به اداره کل آمار بانکی و اطلاعات مشتریان اداره کل وصول مطالبات اقدام می نماید.



ابتدا صورت ریز بدهکاران اعم از شخص حقیقی و حقوقی که قادر به تأدیه بدهی خود نیستند، توسط شعب ذی ربط تهیه، و پس از تأیید ادارات تابعه سازمان شیلات در شهرستان مربوطه، شعب رأساً و بدون نیاز به مراجعه مدیونین، نسبت به تمدید بدهی آنها اقدام نمایند.

- لازم است همزمان با اقدامات بند ۲ مذکور، مراتب به نحو مقتضی به اطلاع مدیونین ذی ربط برسد و در صورت اعلام کتبی عدم

نظر به خسارت وارده ناشی از ورود آبی شانه دار به دریای مازندران و آلودگی زیست محیطی و به منظور مساعدت و صیادان ماهی کیلکا و صنایع وابسته بدهی این دسته از صیادان صنایع وابسته در ۶ استان (گیلان، مازندران، گلستان شرق، تهران بزرگ، منطقه کرج و شعبه مرکزی) تمدید شد.

بنابراین گزارش مقرر شد:

- صیادان ماهی کیلکا و صنایع وابسته اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی که به دلیل خسارت وارده ناشی از کاهش ذخایر ماهی کیلکا قادر به تأدیه قسط یا اقساط بدهی سررسید گذشته و معوق اعم از سرمایه گذاری و سرمایه در گردش قبلی و قسط یا اقساط سال ۱۳۸۴ خود نمی باشند، اصل و متفرعات قسط یا اقساط بدهی سررسید

گذشته و معوق سال ۱۳۸۴ اینگونه بدهکاران تجمیع، و از مورخ ۱۳۸۴/۱۰/۱ به مدت یک سال تمدید شود. بدهی تجمیع شده به همراه سود یک ساله دوران تمدید با نرخ فعلی زیر بخش مربوطه و کارمزد تمدید برابر تعرفه عمومی معاملات بانک در مورخ ۸۵/۹/۳۰ مطالبه خواهد گردید.

- برای اجرای مراحل تمدید ضروری است



برگزاری دوره آموزش بدو خدمت خواهران

محلی و... برای فراگیران آموزشی به اجرا درآمد و پرسنل مرکز آموزش برای رفاه بیشتر همکاران شرکت کننده در دوره به طور شبانه روزی تمام سعی و تلاش خود را به کار بستند.

در طول این دوره برنامه های فرهنگی و تفریحی متعددی از جمله جشن میلاد حضرت معصومه (س)، جشن میلاد امام رضا (ع)، مسابقه های فرهنگی، جشن شب یلدا، رفتن به بازارهای

دوره آموزش بدو خدمت خواهران با شرکت ۱۳۴ نفر از همکاران فراگیر از تاریخ ۸۴/۹/۱۲ لغایت ۸۴/۱۰/۱۵ در مرکز آموزش و رفاه بابلسر برگزار گردید.

کهگیلویه و بویراحمد

کارگروه آب، خاک کشاورزی و منابع طبیعی در کهگیلویه و بویراحمد

در این مراسم که با حضور آقای مهندس خمسه عضو هیات مدیره صندوق بیمه و کارشناسان ستاد مرکزی صندوق بیمه و سایر اعضا با موضوع "بیمه محصولات کشاورزی" در سالن اجتماعات استانداری استان کهگیلویه و بویراحمد برگزار شد. آقای مهندس خمسه در ارتباط با تاریخچه بیمه محصولات کشاورزی، سیاست ها و رویکرد جدید صندوق بیمه مطالبی را عنوان نمود و در ادامه آقای مهندس خادم الحسینی ضمن ارائه گزارشی از عملکرد صندوق بیمه محصولات کشاورزی در استان به تشریح فعالیت های صورت گرفته در زمینه بیمه محصولات کشاورزی پرداخت.

در خاتمه آقای مهندس خمسه به سوالات مطرح شده از سوی حاضرین پاسخ دادند

همایش رؤسای شعب استان مازندران

سپس آقای خانی در خصوص مسائل بازرسی و نظارت و نحوه کنترل کاربران و مسائل و مشکلات حوزه بازرسی و حسابرسی نکاتی را بیان نمودند. و در ادامه آقای قربان سروی در خصوص مسائل امنیتی و حراستی مطالبی را یادآور شدند.

پس از سخنان آقای خانی، رؤسای بعضی از شعب با تشکیل پانل، در خصوص مشکلات و توفیقات وصول مطالبات در استان مسائل و مشکلات تجهیز منابع و سیستم مهر توضیحاتی را ارائه نمودند.

در ادامه، همکاران مدیریتی آقایان میری، حیدری، و ولیپورد در خصوص وصول مطالبات، املاک تملیکی، و وضعیت پرونده های اجرایی و امور قرارداد نکاتی را ارائه نمودند.

در پایان آقای مهندس زلفی، مدیر فنی حوزه ۲، به نمایندگی از حوزه های یک و سه مطالبی را راجع به اعتبارات و چگونگی توزیع آن با توجه به پایان سال و صدور ضمانت نامه بانکی و مسائل مربوط به اعتبارات نکاتی را بیان داشتند.

همایش رؤسای شعب استان مازندران در مورخ ۸۴/۱۰/۲۵ با حضور مهندس نورائیان مدیرستادی بانک در استان، مدیرپشتیبانی، مدیران فنی حوزه های ۱، ۲ و ۳، کارشناسان مدیریت در مرکز آموزش و رفاه بابلسر برگزار شد.

در آغاز این همایش آقای مهندس نورائیان مدیر ستادی بانک در استان در خصوص برنامه های قبلی بانک و تأکید به پیگیری آنها از جمله وصول مطالبات و تجهیز منابع و توسعه اعتبارات خرد با توجه به تأکید دولت به این موضوع و ویژگی های بنگاه های کوچک و مشکلات کمبود اعتبار در جامعه سخنان مبسوطی بیان داشتند و در ادامه با ارائه عملکرد شعب طی ۹ ماهه گذشته بحث خود را به پایان رساندند.

در ادامه این همایش آقای رشیدیان مدیر پشتیبانی در خصوص مانده مرکز شعب، تعیین تکلیف حساب های موقت و بستن آنها، فروش اوراق مشارکت، تأمین نقدینگی و کاهش هزینه ها سخنانی را بیان داشتند.

همایش رؤسای شعب مدیریت استان تهران با حضور رئیس جدید سازمان جهاد کشاورزی استان

حضور در همایش از عملکرد شعب بانک در استان تهران اعلام رضایت کردند و استفاده مناسب از توانمندی‌ها و امکانات سازمان‌ها و دستگاه‌های فعال در بخش کشاورزی را در جهت تحقق اهداف بخش کشاورزی از مهمترین اولویت‌های بخش اعلام نمودند.

همچنین تعامل بیشتر با کشاورزان را در کلیه زمینه‌های خدمات اداری و بانکی و بالاخص گسترش شعب بانک و تأمین کسری نیرو و شعب را خواستار شدند.

سپس مدیر امور استان تهران، آقای مهندس چنگیزی، در رابطه با تحولات جدید بانک و لزوم پیگیری و همراهی رویکرد جدید بانک با توجه به ظرفیت‌های شعب استان مطالبی را ایراد نمودند و ضمن اعلام رضایت از عملکرد شعب تابعه استان تهران، تلاش همکاران را برای تحقق وصول مطالبات و برنامه پس انداز قرض الحسنه خواستار شدند. شایان ذکر است معاونین و کارشناسان ادارات مرکزی در این همایش حضور یافته و به تبیین دیدگاه‌ها و سیاست‌های جدید بانک پرداختند.



مدیر ستادی استان، آقای مهندس فرقانی، ضمن عرض خیر مقدم به مدعوین جلسه، مطالبی را در خصوص رویکرد جدید بانک در ارائه خدمات و به ویژه پرداخت تسهیلات به بخش کشاورزی و لزوم استقبال از تغییرات جدید و هماهنگی و همگامی با سیاست‌های جدید را بیان نمودند. ایشان با توجه به سابقه و توان شعب در تطبیق با شرایط و آموزه‌های سازمان یادگیرنده، تلاش شعب را در دستیابی به برنامه‌های جدید و توجیه همکاران را در جهت حمایت از تحولات خواستار شدند. در ادامه جلسه، آقای مهندس محسنی، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان تهران، با



همایش رؤسای شعب مدیریت استان تهران در مورخ ۸۴/۱۰/۲۶ با رویکرد درجه بندی شعب و بررسی عملکرد ۹ ماهه شعب برگزار شد. در این مراسم مواردی همچون شاخص‌های درجه بندی شعب، روش‌های نوین بازاریابی و استراتژی جدید بانک در راستای سیاست‌گذاری‌های دولت جدید مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

در این همایش، استراتژی بانک مبنی بر حداکثر نمودن پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی و منطقی نمودن پرداخت‌ها در بخش‌های غیر کشاورزی مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

یزد

برگزاری همایش وصول مطالبات سیستم مهر گستر حساب مرکز در مدیریت یزد

در تاریخ ۸۴/۹/۳ همایشی با حضور جناب آقای بصیرت، آقای دکتر شاهرودی، آقای سرابی، خانم مصلحی، مدیران فنی و کارشناسان در استان یزد تشکیل شد. در این جلسه ابتدا مدیر استان در خصوص آمار سپرده‌ها، تشکیل هسته وصول، تجهیز منابع، منابع و مصارف، وضعیت بدهکاران توضیحاتی ارائه و بر جلوگیری از ریزش منابع و وصول مطالبات تأکید نمودند. سپس آقای دکتر شاهرودی عنوان نمودند میزان مطالبات معوق می‌بایست بین ۲ تا ۳ درصد

باشد که متأسفانه الان بین ۱۵ تا ۱۶ درصد است و همچنین اضافه نمودند در صد وصول از مهر ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۴ فقط یک درصد افزایش یافته و این وضع مطلوب نمی‌باشد. ایشان در پایان سخنانشان اذعان نمودند یکی از استان‌هایی است که از نظر اخلاقی و تدین [همچنین در بخش کشاورزی که حالت سنتی دارد] یکی از مهمترین استان‌هاست و ما نباید خودمان را جدا از بخش خصوصی بدانیم که در زمینه وصول در حال فعالیت است و

بایستی خودمان فعال باشیم. پس از استراحت و پذیرایی آقای سرابی در جایگاه قرار گرفتند و در خصوص دستگاه‌های خودپرداز و پایانه‌های فروش و سیستم مهر گستر سخنرانی نمودند و تأکید نمودند بایستی در زمینه استفاده از دستگاه‌های POS و... فرهنگ‌سازی کنیم و سخنانشان را با این جمله که دولت الکترونیک بدون بانکداری الکترونیک محقق نمی‌شود پایان دادند.

افتتاح هتل با مشارکت بانک کشاورزی

در مورخ ۸۴/۱۰/۸ بزرگترین مجتمع اقامتی و تفریحی لالچین با نام هتل آپارتمان و تالار و رستوران سینا با مشارکت بانک کشاورزی به منظور رفاه حال ایرانیگردان و جهانگردان افتتاح شد. در این مراسم آقای طلایی نیک نماینده مردم بهار و کیبودر آهنگ در مجلس شورای اسلامی در قسمتی از سخنان خود از این اقدام بانک کشاورزی تجلیل نمودند. شایان ذکر است این طرح با مساحتی بالغ بر ۳ هزار و ۵۵۰ متر مربع توانایی پذیرایی از ۲۰۰ نفر گردشگر و اسکان روزانه ۶۰ نفر را داراست. در ضمن از کل سرمایه گذاری طرح (مبلغ ۱۲۷۶۰ میلیون ریال)، سه میلیارد ریال به وسیله بانک از محل بند ۵ تبصره سه بودجه تأمین شده است.

اردوی تدارکاتی تیم والیبال بانک کشاورزی در مرکز آموزش و رفاهی بابلسر برگزار شد



اردوی تدارکاتی تیم والیبال بانک کشاورزی به منظور آمادگی بیشتر برای حضور در مسابقات لیگ از تاریخ ۸۴/۱۰/۲۰

لغایت ۸۴/۱۰/۲۳ و با شرکت ۲۰ بازیکن، مربی و سرپرست در مرکز آموزش و رفاه بابلسر برگزار شد که در طول این اردو یک دیدار دوستانه با تیم شهرداری محمودآباد نیز انجام شد و در پایان تیم بانک کشاورزی موفق شد حریف خود را با نتیجه ۳-۰ شکست دهد.

برگزاری کلاس آموزش زبان انگلیسی برای کارکنان بانک کشاورزی در هرمزگان

یک دوره کلاس آموزش زبان انگلیسی، با شرکت بیش از سی نفر از کارشناسان و مدیران راهبردی شعب بانک در استان هرمزگان، با همکاری یکی از مراکز آموزشی شهرستان بندرعباس در حال برگزاری است که خوشبختانه با استقبال همکاران نیز همراه شده است. مدت این دوره ۴۵ روز است که طی ۲۱ جلسه آموزشی برگزار می شود.

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی طی ۸ ماهه سال جاری پرداخت کرد

۲۲ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در راستای بانکداری اسلامی در جهت خدمت به اقشار مختلف جامعه بالغ بر ۲۲ میلیارد و ۵۹۲ میلیون ریال تسهیلات قرض الحسنه در اختیار مردم استان قرارداد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی، این تسهیلات در طی ۸ ماهه سال جاری در اختیار ۴۵۰۰ نفر از شهروندان استان قرار گرفته است. این تسهیلات در قالب قرض الحسنه با سود ۴ درصد در اقساط سه ساله می باشد.

این تسهیلات به صورت تسهیلات ازدواج برای ۲۳۴۶ نفر، طرح ایران (ویژه بانوان) به تعداد ۳۸۵ مورد، قرض الحسنه معیشتی ۸۰۰ مورد، قرض الحسنه جوانان و تسهیلات اشتغال زایی و صندوق توسعه اشتغال و غیره پرداخت شد.

تسهیلات فوق از محل جمع آوری حساب های قرض الحسنه در گردش پرداخت می شود و صاحبان این حساب ها علاوه بر آنکه از مزایای قرعه کشی آن بهره مند می شوند در قالب عقود اسلامی از مزایای تسهیلات آن نیز با داشتن شرایط بهره مند می گردند. به طوری که در یک سال گذشته بانک کشاورزی تعداد ۱۰۰۰ دستگاه پژو ۲۰۶ و ۵۰۰ دستگاه مزدا سواری و سایر جوایز دیگر جمعاً بیش از ۳۱۰ میلیارد ریال به صورت جایزه برای مشتریان اهدا کرد. در ضمن باقیمانده این منابع به صورت منابع داخلی بانکی با سود کمتر در بخش کشاورزی استان سرمایه گذاری می شود.

شایان ذکر است در پایان سال گذشته از همین منبع بانک کشاورزی استان بالغ بر ۶۵/۳۶ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه پرداخت نمود.

مازندران



مراسم اهدای اتومبیل های مزدا ۳۲۳ به برندگان حساب قرض الحسنه ویژه کشاورزی

مراسم اهدای جوایز ممتاز این استان در مورخ ۸۴/۱۰/۱۷ در مرکز آموزش و رفاه بابلسر با حضور برندگان به همراه خانواده محترمشان برگزار شد. در این مراسم آقای مهندس نورائیان مدیر ستادی بانک در استان سخنان کوتاهی در خصوص خدمات متنوع بانک برای کلیه اقشار جامعه و تفاوت سپرده گذاری در بانک کشاورزی با سایر بانک ها سخنانی را بیان نمودند. سپس با پذیرایی از حاضرین خودروها تحویل برندگان شد.

برگزاری جلسه آشنایی راهنمایان مطلع با خدمات بانک کشاورزی

خصوص وظایف راهنمایان مطلع در شعب مطالبی را عنوان نمودند. ایشان همچنین در ادامه به تدریس جزوه خدمات متنوع بانک کشاورزی در جهت آشنایی راهنمایان مطلع با این خدمات پرداختند.

در جلسه مذکور راهنمایان مطلع نظرات خود را در زمینه دوره های آموزشی از طریق فرم های نظرسنجی (تهیه شده توسط اداره آموزش و مدیریت شرق تهران) بیان نمودند.

جلسه آشنایی راهنمایان مطلع جدید شعب با خدمات متنوع بانک کشاورزی مورخ ۸۴/۱۰/۱۵ در محل سالن اجتماعات شعبه امام علی (ع) برگزار گردید.

در این جلسه که با حضور آقایان میرزایی، مدیر پشتیبانی شرق تهران بزرگ، امین، کارشناس اداره کل آموزش؛ قاسمی ساغند تشکیل گردیده بود ابتدا پس از بیان اهداف جذب راهنمایان مطلع توسط آقای امین، در

شرایط پرداخت تسهیلات بانکی به کشاورزان تسهیل می شود

مدیرعامل بانک کشاورزی گفت: این بانک درصدد برنامه ریزی برای آسان سازی پرداخت تسهیلات به کشاورزان است.

آقای سیدحسن نوربخش در آیین قدردانی از کشاورزان نمونه ملی، افزود: «این بانک همچنین برای تنظیم رابطه خود با تولیدکنندگان و بهره برداران بخش کشاورزی جهت جلب رضایت بیشتر آنان تلاش می کند».

وی با اشاره به محدودیت های بانک کشاورزی برای پرداخت تسهیلات، اظهار داشت که این بانک امسال پرداخت ۴۲ تریلیون ریال تسهیلات به مشتریان خود را پیش بینی کرده است و از این میزان، حدود ۳۴ تا ۳۵ تریلیون ریال باید از محل بازگشت تسهیلات پرداختی سال های گذشته تأمین شود. به گفته وی، بانک کشاورزی تاکنون ۵۵ تریلیون ریال از سپرده های اقشار مختلف مردم را از طریق اعتمادسازی و کسب اطمینان آنان جذب و در بخش کشاورزی هزینه کرده است.

نوربخش، سپرده های مردمی را در افزایش تولید و بهره وری بخش کشاورزی مؤثر دانست و افزود: بازپرداخت به موقع تسهیلات اعطایی بانک کشاورزی سبب توسعه خدمات و افزایش تسهیلات پرداختی این بانک می شود.

در این آیین از ۷۱ کشاورز نمونه ملی در زیربخش های مختلف با اهدای لوح و هدایا، قدردانی شد.

مازندران

مراسم تجلیل از نمونه های بخش کشاورزی سال ۱۳۸۴ از سوی بانک کشاورزی استان گلستان برگزار شد

به گزارش مدیریت شعب بانک کشاورزی استان گلستان، به منظور تجلیل از تولیدکنندگان بخش کشاورزی مراسمی در روز دوشنبه نوزدهم دیماه با حضور ۴۰ تن از برگزیدگان استان، خبرنگاران مطبوعات، مسؤولین سازمان جهاد کشاورزی و مدیران بانک کشاورزی در محل سالن اجتماعات بانک کشاورزی برگزار گردید.

در شروع جلسه مهندس بهشتی مدیر ستادی بانک در استان با بیان عملکرد بانک در سال ۱۳۸۳ و ۹ ماهه سال جاری، ابراز داشت: تمام سعی و تلاشمان تأمین مالی بخش کشاورزی است. امیدوارم با برنامه ریزی های صورت گرفته در آینده بانک کشاورزی بتواند در سایه سپرده های مردمی و پرداخت به موقع بدهی تا ۱۰۰ درصد نیازهای مالی بخش کشاورزی را تأمین نماید. سپس آقای مهندس ناظمی ریاست سازمان جهاد کشاورزی در سخنان کوتاه با اشاره به پتانسیل های موجود در استان، دلیل توسعه نیافتگی استان را نبود مدیریت کارآمد ذکر نمودند و از کشاورزان نمونه به عنوان مدیران نمونه در فعالیت هایشان نام بردند و اظهار امیدواری نمودند با تسری مدیریت این عزیزان شاهد تحولات اساسی در اقتصاد استان باشیم. سپس آقایان بهشتی و ناظمی به سؤالات کشاورزان نمونه در خصوص تسهیلات، نرخ سود تسهیلات، قیمت محصولات کشاورزی، توزیع نهاده های کشاورزی، مکانیزاسیون و... پاسخ گفتند.



حضور مدیرعامل بانک کشاورزی در استان خراسان جنوبی

ضمن عزیمت به بیرجند در جلسه مشترکی با حضور استاندار استان خراسان جنوبی و معاونین استانداری مسائل مورد نظر طرفین را مورد بحث، بررسی و تصمیم گیری قرار گرفت.

آقای مهندس عرب نیا، مدیر شعب استان - با اعلام سپاسگزاری از مدیریت محترم عامل بانک از قبول دعوت - اطلاعاتی از وضعیت عمومی و اقتصادی و سیاسی استان، نیروی انسانی، تجهیز منابع، پرداخت و وصول تسهیلات و فعالیت های صندوق بیمه محصولات کشاورزی و صندوق کمک به خسارت دیدگان کشاورزی و دامی در سال ۱۳۸۴ را ارائه و ابراز امیدواری نمود این سفر منشأ خیر و برکت برای این استان محروم باشد. در ادامه آقای دکتر نوربخش طی سخنانی اهداف و خط مشی بانک کشاورزی را تبیین و بر انجام مشتری مداری و انجام امور مراجعین با بهترین کیفیت تأکید نمودند.

در ادامه این نشست تعدادی از رؤسای شعب به ذکر مشکلات و پیشنهادات در حوزه کاری خود پرداختند و سپس آقای دکتر نوربخش شخصاً به پاسخگویی به موارد مطروحه پرداختند.

در ادامه این سمینار آقای مهندس رضائی پور، معاون اداره کل وصول مطالبات بانک، به ذکر سیاست ها و برنامه های ماه های پایانی سال پرداخت و در مورد تمدید تسهیلات سال جاری به سؤالات حاضرین پاسخ داد.

آقای دکتر نوربخش، ریاست هیئت مدیره و مدیرعامل بانک، به همراه آقای محمدی، مشاور مدیرعامل بانک، و جناب آقای حسین شکیبائی، مدیر امور نظارت و بازرسی، ظهر روز سه شنبه ۲۷ دیماه ۱۳۸۴ وارد شهرستان بیرجند مرکز خراسان جنوبی شدند و توسط مدیراستان، معاون اداری و مالی، معاون سیاسی اجتماعی استانداری خراسان جنوبی و مدیران فنی و پشتیبانی و حراست مدیریت بانک کشاورزی استان خراسان مورد استقبال قرار گرفتند.

آقای دکتر نوربخش و هیئت همراه در بدو ورود از شعبه مرکزی و مدیریت استان بازدید و با کارکنان به صحبت پرداختند.

ایشان در جلسه مشترکی که با حضور ریاست سازمان کشاورزی استان خراسان جنوبی و معاونین ستادی سازمان در محل دفتر مدیراستان برگزار شد، شرکت نمودند.

برنامه بعدی مدیرعامل بانک و هیئت همراه بازدید از شعبه اسدییه در شهرستان جدیدالتأسیس در میان در فاصله ۱۰۰ کیلومتری مرکز استان بود که ایشان در جمع مدعوین بانک و مسؤولان محلی و کارکنان شعبه اسدییه دستاوردهای دولت و بانک کشاورزی را بر شمردند و وظیفه بانک را کمک به روستاییان و تولیدکنندگان کشاورزی و دامی عنوان نمودند.

آقای دکتر نوربخش در پایان این نشست

نوزدهمین واحد ارزی بانک کشاورزی در استان قم افتتاح شد



نوزدهمین واحد ارزی بانک کشاورزی به مناسبت عید سعید غدیر خم با حضور مسوولین استانی، مدیران ستادی بانک، معاونین اداره کل امور بین الملل و جمعی از مشتریان در شعبه مرکزی بانک کشاورزی استان قم افتتاح شد. در ابتدای این مراسم آقای طاهری، مدیر ستادی بانک، در سخنانی ضمن خیر مقدم به میهمانان و حاضرین و عرض تبریک به مناسبت این ایام خجسته به ضرورت ایجاد واحد ارزی بانک کشاورزی با توجه به موقعیت اقتصادی و وجود شهرک های صنعتی در استان قم اشاره کرد؛ و خدمات قابل ارائه توسط این واحد ارزی را بیان نمودند. در ادامه آقای صفریان، معاونت اداره کل امور بین الملل، نیز در سخنانی به تاریخچه ایجاد راه اندازی بخش ارزی در بانک اشاره داشتند و در خصوص واحد ارزی مدیریت استان قم اظهار امیدواری نمودند که با توجه به وضعیت اقتصادی و وجود صادر کنندگان و تولید کنندگان در استان در صورت افزایش حجم فعالیت ارزی، این واحد به شعبه ارزی ارتقا یافته و همچنین به سیستم سوئیفت نیز متصل خواهد شد.

گزارش افتتاح شعبه شاهد اندیشه و باجه کارخانه تهیه خوراک دام و طیور سعیدآباد

در منطقه کرج، ۱۰ باجه دیگر در سطح استان تهران مشغول خدمت رسانی به مردم شریف می باشند. ایشان فرمودند: همانطور که مستحضربید رسالت بانک کشاورزی، به عنوان تأمین کننده منابع مالی بخش کشاورزی است و ما افتخار می کنیم که بتوانیم بخشی از خدمات مورد نیاز تلاشگران این بخش را به عهده بگیریم. در راستای تأمین مایحتاج مردم عزیز، کشاورزان سهم بسزایی در خود کفایی کشور دارند لذا ما افتخار می کنیم دوشادوش آنها همکاری لازم را داشته باشیم. ایشان در پایان، به مزایای کارت ملی جوان، ایران کارت، طرح اشتغال فرزندان خانواده معزز شهید، طرح حساب خانواده ها اشاره نمودند.

در مراسم جداگانه دیگری در همان روز واحد بانکی کارخانه خوراک دام و طیور سعیدآباد با حضور آقایان مهندس چنگیزی و آشتیانی و اعضای شورای اسلامی شهر نصیرآباد و جمعی از مشتریان و مقامات محلی منطقه رسماً مورد افتتاح و بهره برداری قرار گرفت. در این مراسم آقای آشتیانی ضمن برشمردن سید خدمات بانک کشاورزی، اظهار امیدواری نمودند که انشالله در آینده ای نه چندان دور این واحد بانکی تبدیل به شعبه گردد. آقای مهندس چنگیزی نیز اظهار داشتند که امید است با انتقال حساب های بانکی کارخانه تهیه دام و طیور سعیدآباد به این واحد بانکی، شاهد خدمت رسانی هرچه بیشتر به مردم شریف منطقه باشیم.

در تاریخ ۸۴/۱۰/۱۵ و همزمان با برگزاری هفته جهاد کشاورزی بیست و نهمین شعبه اصلی (شعبه شاهد اندیشه) و نهمین واحد بانکی (باجه خوراک دام و طیور سعیدآباد) تحت پوشش شعبه اصلی سعیدآباد، در منطقه کرج رسماً افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفتند. این مراسم با حضور آقای آشتیانی، مدیر ستادی بانک در منطقه کرج و آقای مهندس چنگیزی، مدیر امور استان تهران، و جمعی از مشتریان و مقامات محلی، در محل شعبه میدان شاهد اندیشه برگزار گردید. ابتدا آقای آشتیانی ضمن خوشامدگویی به مدعوین و تبریک هفته جهاد کشاورزی به موارد زیر اشاره نمودند:

تعداد کل شعب و باجه های در حال فعالیت منطقه ۳۹ واحد است که قصد داریم ظرف یک الی دو سال آینده باجه های دیگری در منطقه اضافه نماییم. سپس ضمن اعلام جوایز دوره جدید قرعه کشی حساب های قرض الحسنه پس انداز بانک کشاورزی به مواردی چون پرداختن اعتبارات خرید، مشتری مداری، و برخورد خوب همکاران بانک کشاورزی به عنوان یک مزیت رقابتی در سیستم بانکی و... پرداختند. در ادامه آقای مهندس چنگیزی ضمن عرض خیرمقدم به مدعوین و گرامیداشت "هفته جهاد کشاورزی" اظهار داشتند:

شعبه شاهد اندیشه یکصد و شصت و شصت و شصت شعبه بانک در سطح استان تهران است و به غیر از ۱۰ باجه بانکی در حال فعالیت



مراسم جشن عید سعید غدیر خم در سالن شهید اکبری برگزار شد

به مناسبت فرارسیدن عید سعید غدیر مراسمی در روز چهارشنبه مورخ ۸۴/۱۰/۲۸ در سالن شهید اکبری با حضور اعضای هیئت مدیره، مدیران محترم امور، رؤسای ادارات و سایر همکاران برگزار شد. در این مراسم حجة الاسلام شهاب از مدرسین عالی رتبه مدرسه علمیه به ایراد سخنرانی در رابطه با فضایل حضرت علی (ع) پرداخت. همچنین طی این مراسم گروه موسیقی ایلیا با اجرای سرودهایی در مدح حضرت علی (ع) حال و هوای خاصی به مراسم بخشیدند.

سفر زیارتی همکاران به قم و جمکران

در راستای اجرای اولین کارگروه رفاهی همکاران مدیریت و شعب شرق تهران در مورخ ۸۴/۱۰/۲۰ مصادف با عید سعید قربان نخستین سفر زیارتی به قم و جمکران با همراهی کارکنان و خانواده‌های آنان به شرح ذیل برگزار گردید.

ابتدا پس از اعلام به شعب در خصوص سفر زیارتی و جمع‌آوری آمار نفرات که بالغ بر ۶۰ نفر بودند کاروان زیارتی مدیریت رأس ساعت ۱۸ روز سه‌شنبه از محل شعبه فلکه دوم نیروی هوایی حرکت و در ساعت ۲۱ قبل از شروع دعای توسل در مسجد جمکران حضور به هم رسانید. بعد اتمام دعا و فریضه نماز (امام زمان) کاروان مذکور به سمت حرم مطهر حضرت معصومه عزیمت و پس از زیارت و مناجات به سمت جمکران حرکت نمود.



فرهنگی، ورزشی از خصوصیات بارز این بانک مردمی و مؤثر در اقتصاد کشور با توزیع تسهیلات برای خودکفایی در محصولات کشاورزی دانستند و اعلام آمادگی خود و همکاران را برای برگزاری بیشتر این چنین برنامه‌هایی اعلام کردند.

وصول مطالبات و تجهیز منابع را بیان نموده مشکلات و نیز پیشنهادها و راهکارهای مورد نظر خود را، ارائه نمودند. در ادامه برنامه گردهمایی، آقایان مهندس درویشی، مدیر فنی استان و آقای حاتمی، مدیر پشتیبانی استان و همچنین آقای بکتاش، مسؤول حراست استان، ضمن تأکید مجدد بر پیگیری وصول مطالبات و تجهیز منابع، در خصوص موارد اعتباری - مالی و امنیتی مدیریت و شعب، مطالبی را عنوان نمودند. قبل از پایان جلسه، آقای احمدی مدیر ستادی استان، به جمع بندی مطالب پرداخته، چکیده‌ای از برنامه‌ها و راهکارهای پیشنهادی خود را برای حاضرین در جلسه مطرح فرمودند. در پایان، تمامی حضار یکبار دیگر با هم، هم پیمان شدند تا برای رسیدن به اهداف بلند بانک و سرفرازی آن در عرصه رقابت با سایر بانک‌ها، از همه توان خود بهره‌گیرند و از هیچ تلاشی فروگذاری ننمایند.

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در ۹ ماهه سال جاری ۱۲۰۰ میلیارد ریال تسهیلات بانکی پرداخت کرد

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در راستای حمایت از بخش کشاورزی بالغ بر ۱۲۰۰ میلیارد ریال تسهیلات پرداخت نمود. مهندس ناصر گلچین، مدیر ستادی بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی، در جلسه شورای تجهیز منابع اعلام کرد: در مجموع این تسهیلات در اختیار ۷۵۲۱۲ نفر قرار گرفته است. وی رشد پرداخت تسهیلات را چشمگیر ارزیابی کرد و گفت: تسهیلات اعطایی استان نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۵ درصد رشد داشته است.

مهندس گلچین مصارف تسهیلات را در بخش زراعت ۳۹۴ میلیارد ریال، باغداری ۱۰۲ میلیارد ریال، دام، طیور و آبزیان ۲۹۴ میلیارد ریال اعلام کرد و افزود: «در بخش صنایع تبدیلی و خدمات کشاورزی نیز بالغ بر ۱۴۳ میلیارد ریال و سایر فعالیت های کشاورزی و خدماتی نیز ۲۵۱ میلیارد ریال در ۹ ماهه سال جاری پرداخت گردیده است».

وی ضمن تبریک هفته جهاد کشاورزی و تقدیر از فعالیت های کارکنان زحمتکش آن سازمان اظهار داشت که منابع پرداختی تسهیلات به ترتیب تکلیفی ۴۴ میلیارد، وجوه اداره شده ۸۴ میلیارد ریال و از منابع غیر تکلیفی ۱۰۶۲ میلیارد ریال است.

مدیر استان آذربایجان شرقی افزود: بانک کشاورزی در راستای حمایت از برنامه های دولت در بخش آبیاری بالغ بر ۳۹ میلیارد ریال جهت احداث چاه، مرمت قنات، خرید موتور پمپ، الکتروپمپ و آبیاری قطره ای و بارانی پرداخت کرده است.

وی در خاتمه گفت: در بخش مکانیزاسیون شامل ادوات کشاورزی و لوازم جانبی نیز بالغ بر ۶۴ میلیارد ریال و ۵۴۵ میلیون ریال و در جهت حمایت از فارغ التحصیلان کشاورزی نیز بالغ بر ۴ میلیارد ریال و ۴۱۲ میلیون ریال در طی این مدت پرداخت شده است.

کهگیلویه و بویراحمد

کوه پیمایی همگانی در یاسوج

زیادی در کوه های اطراف یاسوج رأس ساعت ۱۰ در نقطه آغازین جمع شدند تا در مراسمی که به منظور قرعه کشی و اختصاص ۴۵ فقره مهر کارت حساب بانک کشاورزی برگزار شده بود شرکت نمایند. در این مراسم آقای مهندس غدیر خادم الحسینی مدیریت ستادی بانک کشاورزی در استان کهگیلویه و بویراحمد با اظهار تشکر از هیئت کوهنوردی استان و نیروی انتظامی که در برقراری نظم تلاش کردند خواستار مشارکت بیشتر مسئولین استان در ترویج فرهنگ کوه پیمایی و استفاده از مواهب الهی شدند. ایشان مشارکت بانک کشاورزی را در برنامه های

در راستای توسعه و تعمیم ورزش همگانی و به ویژه ورزش مفرح کوه پیمایی که انسان را ضمن برخورداری از سلامت جسم برای مبارزه با مشکلات توانمند ساخته و فرصت می دهد از مواهب طبیعی الهی استفاده بهینه کند تعدادی از اهالی شهر یاسوج به دعوت هیئت کوهنوردی استان کهگیلویه و بویراحمد با مشارکت مدیریت بانک کشاورزی این استان ساعاتی از روز جمعه گذشته را به کوه پیمایی پرداختند. کوهنوردان از ساعت ۶ صبح حرکت را آغاز و پس از قریب ۴ ساعت کوهنوردی و طی مسافت

چهارمین گردهمایی مدیران راهبردی شعب در استان هرمزگان برگزار شد

که به اهداف برگزاری جلسه اشاره نموده و بر همین مبنا ضمن استفاده از برنامه پاور پوینت و ارائه آمار و ارقام، در خصوص مبحث «مدیریت بر مبنای توانمندسازی منابع انسانی» به طور مبسوط، به ایراد سخن پرداختند.

سپس تعدادی از مدیران راهبردی شعب، رؤس برنامه خود برای رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده بانک از قبیل

چهارمین گردهمایی مدیران راهبردی شعب در استان هرمزگان ۸۴/۹/۲۲ در محل سالن اجتماعات بانک واقع در طبقه فوقانی ساختمان شعبه سید جمال الدین اسدآبادی، با حضور مدیر ستادی استان، مدیران فنی و پشتیبانی و گروه کارشناسان مدیریت، برگزار شد. اولین سخنران جلسه آقای احمدی، مدیر ستادی شعب بانک در استان، بودند



کوهگلیویه و بویر احمد

برگزاری کلاس آموزشی کار با صندوق پست الکترونیک (Email)

در تاریخ ۸۴/۱۰/۲۷ کلاس آموزشی کار با صندوق پست الکترونیک (Email) با حضور مدیر ستادی، مدیران پشتیبانی و فنی حوزه و رؤسای شعب استان کهگیلویه و بویر احمد در محل مدیریت برگزار شد. طی این کلاس که با توضیحات مهندس خادم الحسینی مدیر ستادی بانک و آقای نیک اقبال مسؤول امور رایانه مدیریت برگزار شد، نحوه دسترسی به سایت بانک و دریافت و ارسال اخبار آموزش داده شد.

در ادامه مدیر ستادی در خصوص اهمیت استفاده از رایانه در تسریع امور و ارتباطات و نقش آن در زندگی روزمره مطالبی ایراد کرده و با مراجعه به سایت بانک نحوه دسترسی و کسب اطلاعات و اخبار موردنیاز را برای حضار تشریح کردند.

سقف فردی تسهیلات قرض الحسنه به پنج میلیون ریال افزایش یافت

به استناد مصوبه شورای پول و اعتبار و نامه اداره کل اعتبارات بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران سقف فردی تسهیلات قرض الحسنه به پنج میلیون افزایش یافت.

این تسهیلات به ۲۶ هزار زوج دانشجویی که بانک کشاورزی به آنان مهر کارت و کارت ملی جوان اهدا نموده است نیز اهدا می شود.

سمینار سالانه آموزشی مسؤولین رفاهی و درمانی مدیریت استان ها برگزار گردید

سمینار سالانه آموزشی مسؤولین رفاهی و درمانی مدیریت استان ها با هدف رسیدگی به مشکلات مسؤولین رفاهی و درمانی و بهداشتی استان ها مورخ ۸۴/۱۰/۲۶ با حضور دکتر فرقانی معاون مستقل بهداشت و درمان و جمعی از رؤسای ادارات در سالن شهریار بانک برگزار گردید.

نتیجه آن در حوزه مدیریت امور استان تهران به هئیت مدیره بانک تقدیم گردد.

۳- در رابطه با قرض الحسنه پس انداز و افزایش سهمیه استان ها، سهمیه هر مدیریت متعاقباً اعلام خواهد شد. لازم است که برنامه ریزی لازم در جهت افزایش سهم قرض الحسنه پس انداز در سطح مدیریت های امور استان تهران صورت گیرد.

مبحث تجهیز منابع و بازاریابی:

۱- آقای برزنده رئیس اداره کل تجهیز منابع و بازاریابی، در رابطه با جایگاه مناسب حوزه مدیر امور استان تهران و مناطق ۴ گانه آن در امر تجهیز منابع نکاتی را مطرح کردند که درصد تحقق برنامه ۶۶ درصدی مناطق ۴ گانه تا تاریخ ۸۴/۱۰/۱۰ با متوسط عملکرد کشور برابر می باشد.

- رعایت برنامه کاری در سطح شعب تابعه مورد تأکید ایشان قرار گرفت و توجه ویژه مدیران فنی مدیریت ها به بحث تجهیز منابع را از اولویت برنامه اداره کل تجهیز منابع و بازاریابی اعلام نمودند.

- مدیریت مشتریان اعتباری به عنوان یک رویکرد جدید به خصوص برای مشتریان اعتباری بالای ۵۰۰ میلیون ریال مورد تأکید قرار گرفت.

سود علی الحساب ۱۶ درصد به صورت روز شمار و در مقاطع سه ماهه، از تاریخ ۱۲/۱/۸۴ توسط شعب منتخب بانک کشاورزی عرضه خواهد شد.

بر اساس این گزارش متقاضیان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر در ارتباط با اسامی شعب عرضه کننده این اوراق با شماره ۰۲۱-۸۸۲۸۷۰۷۰ تماس حاصل نمایند.

برگزاری جلسه مدیران ستادی استان تهران (مناطق ۴ گانه) با رویکرد تجهیز منابع

جلسه مدیران ستادی استان تهران (مناطق ۴ گانه) با رویکرد تجهیز منابع با حضور اعضا و همچنین رئیس و معاون اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع در محل دفتر مدیریت استان تهران برگزار گردید. آقای مهندس چنگیزی، مدیر امور استان تهران، ضمن عرض خیرمقدم در خصوص استراتژی جدید بانک و تغییر نگرش بانک به سمت حداکثر نمودن پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی و اجتناب از پرداخت تسهیلات در خارج از بخش کشاورزی، بیانات مبسوطی ایراد نمودند و موارد ذیل را توصیه کردند.

۱- هدایت اعتبارات شعب به سمت رعایت روش مانده در کل پرداخت ها سوق داده شود ولی اگر نیاز بخش کشاورزی به عدول از روش مانده می باشد این عمل با مدیریت بهینه مورد اقدام قرار گیرد و کشاورزان با عدم پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی مواجه نگردند.

۲- برای بررسی میزان تسهیلات برون بخشی و گرایش به سمت پرداخت تسهیلات در درون بخش مقرر گردید که جدول وضعیت پرداختی شعب با ذکر منابع هر یک از واحدهایی که خارج از بخش کشاورزی موفق به اخذ تسهیلات شده اند مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و



ساختمان مرکز آموزش بانک کشاورزی کردستان به بهره برداری رسید

مرکز آموزش استان کردستان همزمان با اولین دوره برگزاری آموزش دردی ماه سال جاری رسماً شروع به فعالیت کرد. این ساختمان با تجهیزاتی شامل ۳ کلاس کامل با امکانات کامپیوتری و دیتا پروژکتور آغاز به کار کرد. شایان ذکر است اولین دوره آموزشی در این مرکز تا بهمن ماه سال جاری ادامه خواهد داشت.

بانک کشاورزی کردستان موفق به کسب مقام دوم رشته فوتسال شد

تیم فوتسال بانک کشاورزی در یک دوره مسابقات فوتسال جام جهاد کشاورزی که با حضور ادارات استان به مدت یک هفته در سالن جهاد کشاورزی برگزار گردید توانست به مقام دوم این مسابقات دست یابد. در دیدار پایانی که بین سازمان جهاد کشاورزی و بانک کشاورزی برگزار شد تیم بانک کشاورزی با نتیجه ۲-۴ مغلوب گردید و به مقام دوم دست یافت لازم به ذکر است تیم آبقای کردستان به مقام سوم رسید.

از سوی بانک کشاورزی در دومین مرحله، ۱۵۰۰ میلیارد ریال گواهی سپرده سرمایه گذاری عام عرضه می شود

بانک کشاورزی به دنبال انتشار گواهی سپرده ویژه سرمایه گذاری عام در مرحله اول، برای دومین مرحله ۱۵۰۰ میلیارد ریال گواهی سپرده عرضه می کند. به گزارش روابط عمومی و اطلاع رسانی بانک کشاورزی، اوراق مذکور ۲ ساله، بی نام، قابل انتقال به غیر بوده و با پرداخت

—

یک تیمتر درشت و ترغیب کننده برای برقراری ارتباط مستقیم با مشتری بالقوه استفاده می کنید. گام دوم الگوی مورد نظر این است که مخاطب را با شیوه‌هایی به کالا یا خدمت علاقه مند کنیم. در گام سوم مخاطب را برای داشتن محصول تحریک می کنیم. به مشتریان بالقوه خود بگویید که آنها چه چیزی از محصولات یا خدمات می خواهند. مزایای آنها را برای مخاطبان شرح دهید. سرانجام در گام آخر بایستی مخاطب را برای خرید کالا تحریک کنیم. به آنها جایزه یا دلیل موجه برای اقدام بدهید. یا از تکنیک‌های روانشناسی جهت ایجاد محرک احساسی برای ایجاد حرکت در آنها استفاده کنید.

به طور کلی تهیه پیام بازرگانی جهت تبلیغات واکنش مستقیم برای افراد غیرمتخصص و ناآشنا دلهره آور می باشد. چه کلماتی بایستی مورد استفاده قرار دهند؟ چگونه بایستی عبارات را جهت تحریک مشتریان به نام تجاری شرکت تنظیم کنند؟ و...؟

اشتباه پنجم:

مشخص نکردن آن چیزی که شما می خواهید به آن برسید

این یک اشتباه کلاسیک است. در حقیقت، این اشتباه در میان همه نوع از کسب و کارها و در همه سطوح فراگیر و جاری می باشد. بسیاری از مدیران نمی دانند که آنها به چیزی می خواهند دست یابند. زمان زیادی را صرف گمانه زنی می کنند. چیزهایی را نیز ایجاد می کنند و گه گاهی نیز به طور دقیق و حساب شده این کار را انجام می دهند و سایر مواقع حتی این کارها را نیز انجام نمی دهند. اما اگر ندانید که به

آن برخوردار باشید.

تبلیغ باید توجه مخاطب را جلب کرده و او را متقاعد به خرید کند. الگوهای متعددی در هنگام تهیه پیام تبلیغاتی وجود دارد. در این راستا الگوی AIDA یکی از الگوهای است که برای برنامه ریزی پیام تبلیغ شیوه‌ای چهارمنظوره را پیشنهاد می کند که عبارت است از: جلب توجه، ایجاد علاقه، ایجاد تمایل شدید، و سوق دادن به اقدام خرید. این الگو می تواند تهیه کننده تبلیغ را در راستای رسیدن به هدف نهایی که همانا ایجاد حرکت در مشتری برای خرید کالا است، هدایت کند.

شما در این الگو کار خود را با جلب توجه مشتری بالقوه آغاز می کنید. معمولاً شما از

به جای پرداختن به این موضوع که تلفن خود را بردارید و به ما سفارش دهید و از تخفیف برخوردار شوید به نمایش کالاهای خود می پردازند. این مطلب تفاوت بین تبلیغات نام تجاری و واکنش مستقیم می باشد.

به نمونه زیر توجه کنید.

در منزل خود بنشینید و به کانال دیجیتال SKY در طول روز یا عصر نگاه کنید. به تبلیغات بعضی از شرکت های رهن و اعطای وام نگاه کنید. نام شرکت و شماره تلفن آنها را بنویسید.

اکنون، به کانال دیگری بروید، منتظر باشید تا همان شرکت مورد نظر پیام بازرگانی خود را نشان دهد، و شماره تلفن داده شده را یادداشت کنید. آیا این شماره تلفن ها مشابه هم هستند؟

در اغلب موارد آنها شبیه به هم نیستند! این افراد درس خود را به خوبی یاد گرفته اند. آن ها به خوبی ارزش ردیابی مقدار پولی که برای به دست آوردن هر مشتری جدید هزینه می کنند را می دانند، آنها می دانند که هر کدام از این کانال ها به آنها دقیقاً چه تعداد درخواست (مشتریان بالقوه) و چه تعداد مشتری جدید می دهد. آنها می دانند که در آینده پول خود را در کجا هزینه کنند. پرسشی که باقی می ماند این است که چگونه شما می توانید به تبلیغات مستقیم سود آور، قابل اعتماد و اثربخش دست یابید؟

مهمترین عنصر جهت اثربخش نمودن پاسخ مستقیم، نحوه آگهی نویسی است. عمل نوشتن پیام (متن) بسیار مؤثر می باشد و افراد را جهت واکنش به تلاش شما برمی انگیزاند. داشتن مهارت های آگهی نویسی یکی از ارزشمندترین مهارت هایی است که شما می توانید از

تبلیغ کنندگان بسیار بزرگ از تبلیغات نام تجاری استفاده می کنند. در حالی که کسب و کارهای کوچک بایستی از تبلیغات پاسخ مستقیم استفاده کنند. در این رابطه به تعریف ساده‌ای از تبلیغات نام تجاری در مقابل تبلیغات پاسخ مستقیم اشاره خواهیم کرد. تبلیغات نام تجاری: هنگامی که شما از مردم می خواهید تا آگهی تجاری شما را بخوانند، مشاهده کنند و یا بشنوند، سپس آنها را رها می کنید و امید دارید تا به طور اتفاقی و تصادفی، در هنگام مراجعه بعدی جهت خرید، شما را به خاطر داشته باشند. شما تبلیغ نام تجاری انجام داده‌اید. آگهی های تجاری و پیام های بازرگانی مختلفی که شما در مورد همه آنها می دانید. بدون دادن اطلاعات، بدون برقراری تماس جهت اقدام، بدون دادن شماره تلفن، آنها فقط محصولات خود را نمایش می دهند و تلاش می کنند تا به طور هیجانی و احساسی شما را با استفاده از تصاویر و موسیقی و سوسه انگیز به سوی خود جلب کنند.



نویسنده: استیو اریکسون

مترجمان: دکتر رؤف رابطی ابو الفضل صالحیان عمران
مرکز تحقیقات بازاریابی

در شماره گذشته نشریه پیام مهر، قسمت اول مقاله ای با عنوان «هفت اشتباه عمده بازاریابی» را برایتان چاپ کردیم. در این شماره، قسمت دوم و پایانی این مقاله را می خوانید.

اشتباه چهارم:

استفاده نکردن از تبلیغات مستقیم

اغلب مالکان کسب و کارهای کوچک به سایرین نگاه می کنند تا براساس نحوه تبلیغ آنها به تبلیغ کسب و کار خود بپردازند. و بر همین اساس اغلب آنها تبلیغات خود را اشتباه انجام می دهند. چرا؟

آنها تبلیغات خود را از دیگران کپی می کنند و حتی برخی از آنها براساس فعالیت های تبلیغ کنندگان بزرگ، به انجام فعالیت های ترفیعی می پردازند، تبلیغ کنندگان بزرگی که توانایی مالی بسیار بالایی داشته و تقریباً اکثر آنها به دنبال بررسی این موضوع نیستند که آیا تبلیغات آنها به طور اثربخش عمل می کند یا خیر.

تبلیغات پاسخ مستقیم:

هنگامی که شما از مردم می خواهید تا اقدامی کنند، با آنها تماس می گیرید تا به شما سفارشی دهند، یا آنها را ترغیب می کنید که از مغازه شما به خاطر عرضه محصولات کم نظیر و باورنکردنی بازدید کنند، نظیر تعداد زیادی از پیام های تجاری که با دادن شماره تلفن با این عنوان تبلیغ می کنند «همین حالا با ما تماس بگیرید».

هفت اشتباه عمده بازاریابی

قسمت دوم

می پردازند. به طور مثال برخی از شرکت ها اگرچه از یک تلفن برای اقدام استفاده می کنند، و آدرس هایی را که شما می توانید به آنها مراجعه کنید ارائه می دهند، اما پیام های تجاری آنها عمومی و کلی هستند و

اگرچه تعدادی از تبلیغات نام تجاری شامل شماره های تلفن، آدرس ها و اطلاعات وب سایت می باشد، اما تعداد کمی تلفن جهت اقدام وجود دارد و اغلب اوقات به جای پرداختن به آیتم ویژه و منحصر به فرد، به برجسته کردن آیتم های کلی و عمومی

آنها توقف می کنند و تبلیغات را به طور کامل یا ناقص می خوانند.

مرحله ۳

آنها با خواندن تبلیغات تشویق می شوند تا گوشی تلفن را بردارند و به شماره مورد نظر زنگ زده و پیام را بشنوند.

مرحله ۴

آنها به پیام گوش می دهند و نام و آدرس خود را بر جای می گذارند.

مرحله ۵

آنها گزارش ویژه ای را در صندوق پستی خود دریافت می کنند.

مرحله ۶

تصور می شود که تیتراژ گزارش علاقه آنها را جلب، و متوقف کرده است، به طوری که می خواهند آن را بخوانند.

مرحله ۷

آنها نسخه ای از گزارش را می خوانند.

مرحله ۸

آنها با دفتر شما تماس می گیرند.

مرحله ۹

آنها ممکن است گزارش دیگری دریافت کنند.

مرحله ۱۰

آنها ممکن است گزارش سوم را نیز دریافت کنند.

مرحله ۱۱

آنها ممکن است کارت پستال و نظایر آن را دریافت کنند.

و سرانجام آنها از شما خرید خواهند کرد. مشتریان بالقوه شما مراحل را پشت سر می گذارند که شما از آنها می خواهید.

اگر شما این سیستم را دنبال کنید و مراحل را به طور صحیح و در فرایندی صحیح انجام دهید، به آسانی خواهید توانست مشتریان را جذب کنید. آنها احساس هیچ تهدیدی نمی کنند و هیچ فروشی به آنها تحمیل نمی شود.

آیا نگران بیماری خود به خاطر کانال های آلوده هوای منزلتان هستید، با شماره XXX در ۲۴ ساعت شبانه روز برای شنیدن پیام ضبط شده تماس بگیرید و نسخه ای رایگان از یک گزارش جذاب و حیرت آور را دریافت کنید. شما در این گزارش به ناگفته هایی در خصوص هوای داخل ساختمان خود دست خواهید یافت که تاکنون هیچ دکتری به شما در مورد آن چیزی نگفته است. اکنون با ما تماس بگیرید و این گزارش رایگان را دریافت کنید.

اینکه شما بایستی برای انجام هر کاری در فعالیت بازاریابی تنها به دنبال دستیابی به یک هدف باشید. هدف این تبلیغات تنها یک چیز بود - ترغیب افراد به تماس با شماره XXX و گوش کردن به پیام ضبط شده.

هنگامی که مشتریان بالقوه نام و آدرس خود را بر جای گذاشتند، و ما شماره تلفن آنها را از طریق تلفن خود به دست آوردیم، هدف بعدی چیست؟ هدف از اعطای گزارش آشنایی آنها با شما، شرکت و خدمات ارائه شده می باشد و در این مرحله بایستی به سوالات آنها در این خصوص پاسخ دهید. به طور کلی برای رسیدن به یک مشتری بایستی این فرایند را طی کنیم.

اجازه دهید تا در پایان، فرایند چند مرحله ای را که در آن یک شرکت با یک مشتری بالقوه ارتباط برقرار می کند به شما معرفی کنم:

مرحله ۱

دیدن یک تیتراژ بزرگ در یکی از مطبوعاتی که مشتریان بالقوه و بالفعل به آن علاقه دارند.

مرحله ۲

شده با بازاریابی مستقیم استفاده کنید، در این صورت به موفقیت بزرگی دست خواهید یافت.

ابتدا اجازه بدهید تا نقطه مقابل بازاریابی چند مرحله ای را توصیف کنم، تا نسبت به آن چیزی که درباره فواید استفاده از بازاریابی چند مرحله ای به شما می گویم، نگاه بهتری داشته باشید.

برای مثال، بازاریابی تک مرحله ای می تواند به اشکال زیر باشد:

- انتشار اعلامیه ای در اطراف محل زندگی خود که در آن به مردم درباره خانه ای که توسط شما فروخته می شود اطلاع می دهید.

- انتشار تبلیغات در روزنامه محلی برای یکبار که در آن خدمات مشاوره سرمایه گذاری شما تبلیغ می شود.

- انتشار تبلیغات در یک روزنامه و بیان این مطلب که "به ما تلفن بزنید، قبل از اینکه به تعمیر و زیباسازی منزل خود بپردازید."

به طور کلی، کاری که شما در یک مرحله انجام می دهید و امیدوارید که پاسخ هایی را دریافت کنید.

اکنون، شما ممکن است همان تبلیغات را در دفعات بیشتری در روزنامه در طول چند ماه منتشر کنید و در طول یک دوره زمانی کارت پستال هایی را برای افراد ارسال کنید. اما این آن چیزی نیست که در اینجا می خواهیم درباره آن صحبت کنیم، زیرا هر یک از این کارها یک فرایند یک مرحله ای است. چیزهایی را ارسال می کنید و تصور می کنید که مشتریان بالقوه به آن پاسخ می دهند، اکنون، اگر چه این شیوه آسان و منطقی به نظر می رسد اما به مرور زمان ثابت شده است که خیلی اثربخش نیست.

مطلبی را به خاطر بیاورید که من در بخش های قبلی به آن اشاره کرده ام و آن

چه چیزی می خواهید دست یابید، چگونه خواهید فهمید که چه زمانی موفق هستید؟ هنگامی که شما تبلیغ می کنید، به چه چیزی می خواهید دست یابید. مثالی را جهت درک این مطلب بیان می کنم.

اطلاعاتی در اختیار دارم که می خواهم آن را منتشر کنم. این اطلاعات به طور باورنکردنی برای هر فردی در کسب و کار ارزشمند است، لذا در جستجوی افرادی هستم که به آن علاقه مند باشند. افرادی را می خواهم که اعلام آمادگی کنند و بگویند، "علاقه مندیم". تصمیم گرفتم و از آنها خواستم تا تلفن بزنند و نام و آدرس خود را بر روی پیام گیر تلفنی قرار دهند که این کار محدودیت زمانی نیز ندارد. هنگامی که نام و آدرس آنها را دریافت کردم، می توانم به سوی مرحله بعد حرکت کنم. ارسال گزارش مجانی برای آنها. بنابراین من یک آگهی ساده طبقه بندی شده با استفاده از متن و تکنیک های بسیار ویژه منتشر کردم. در این آگهی، یک تلفن

منحصربه فرد جهت اقدام در اختیار آنها قرار دادم. این آگهی از آنها فقط یک چیزی می خواست. به طور کلی آنها به شماره مخصوص زنگ زدند یا اینکه آن را فراموش کردند.

کل آگهی برای دستیابی به این هدف ایجاد شد. از افراد علاقه مند خواستم تا اعلام آمادگی کنند و نام و آدرس خود را بدهند. آیا این کار موفقیت آمیز بود؟ اجازه بدهید فقط بگویم که من در حال انتشار مجدد آگهی هستم.

مشاهده کردید، افراد هنگامی که شما به آنها یک گزینه می دهید، گیج می شوند. اگر شما به آنها در یک مرحله دو گزینه بدهید، در این صورت اغلب آنها هیچ اقدامی نمی کنند. بنابراین، شما با این آگهی به چه چیزی می خواهید برسید؟

آیا از افراد می خواهید تا گوشی تلفن را بردارند و رزروی انجام دهند یا خرید بکنند؟ شما می توانید آن چیزی را که می خواهید انجام دهید. اما فقط هنگامی که شما در مورد آن چیزی که به آن می خواهید رسید به وضوح و روشنی ۱۰۰ درصد رسیدید، اقدام کنید و در پیام آگهی خود به وضوح از افراد بخواهید.

اشتباه ششم:

استفاده نکردن از تبلیغات به سبک خبری

تبلیغات به سبک خبری نسبت به تبلیغات تصویری تا ۵۰۰ درصد، واکنش بیشتر مخاطبان را به همراه دارد. بله، درست خواندید. این یک حقیقت ثابت شده تبلیغات است.

تبلیغات به سبک خبری تا ۵۰۰ درصد واکنش بیشتر مخاطبان را نسبت به بروشورهای رنگی، کارت های تجاری، اعلامیه ها و سایر روش های تبلیغات تصویری به همراه دارد. آیا می دانید چرا؟

تبلیغات به سبک خبری شبیه به تبلیغات به نظر نمی رسد، بلکه شبیه به اخبار به نظر می رسد. تعداد کمی از افراد تبلیغات را می خوانند، اما افراد بسیار زیادی اخبار و سایر داستان ها را مطالعه می کنند. این بدان معناست که تصاویر خوب (و احتمالاً گران) بروشورهای رنگی و کارت های تجاری که شما چاپ کرده اید، اثربخشی لازم را ندارد. در ادامه به شما می گویم که چه چیزی واکنش های بیشتر مخاطبان را نسبت به تبلیغات شما به همراه خواهد داشت.

مردم به تبلیغات اعتماد نمی کنند. اما از دوران کودکی عادت کرده ایم که به تصاویر و مطالب روزنامه ها اعتماد کنیم و آنها را بپذیریم. احتمال اینکه مردم، داستان خبری را مطالعه کرده و بخوانند، بیشتر است و همان طور که می دانیم تا زمانی که مردم چیزی را مطالعه نکنند، به آن واکنش نشان نمی دهند. تبلیغات به سبک خبری در چند دهه ای که از عمر آن می گذرد، نشان داده است که به مراتب نسبت به تبلیغات تصویری اثربخش تر است.

اشتباه هفتم:

استفاده نکردن از فرایند بازاریابی چند مرحله ای

در این بخش راز بسیار بزرگی برای موفقیت شما وجود دارد - و اگر به آن توجه نکنید، مرتکب اشتباه بزرگی شده اید. به ویژه اگر دارای کسب و کار خدماتی باشید. اگر از یک فرایند چند مرحله ای ترکیب

تبلیغات تصویری نام و تصویر شما را منتشر می کند. اما، این راه بهترین یا سریعترین روش جهت ترغیب مشتریان بالقوه برای پاسخگویی و عکس العمل به تبلیغات شما نمی باشد.

اگر چیزی شبیه به تبلیغات به نظر برسد، اغلب افراد آن را نمی خوانند، ذهن انسان در صورتی که بخواهد هزاران پیام تبلیغاتی را در هر روز مورد پردازش قرار دهد، واقعاً تحت فشار قرار خواهد گرفت. لذا به منظور حفاظت و مراقبت از خود، یاد گرفته ایم که به سرعت چیزهایی را که شبیه به تبلیغات به نظر می رسند، شناسایی و از ذهن خود دور کنیم. رازورمز موفقیت این این است که تبلیغات شما شبیه به یک داستان روزنامه به نظر برسد.

نمونه‌هایی از گزارش‌های ناظرین ویژه

ایلامی‌ها توجه کنند:

نیاز به تغییرات بیرونی و داخلی

باتوجه به گزارش‌های رسیده از ناظرین ویژه استان ایلام، بعضی شعب بانک در این استان نیاز به تغییراتی در فضای داخلی یا نمای بیرونی خود دارند. این شعب و تغییرات موردنیاز عبارتند از:

توسعه و افزایش فضای داخلی شعب: مهران، موسیان، دهلران سرابله، رنگ‌آمیزی داخلی شعب: سرابله دهلران، چیدمان تجهیزات و محل استقرار رئیس شعب: مهران و سرابله بهبود نظافت و تأمین نور کافی شعب: مهران و سرابله مدیریت ستادی بانک در استان ایلام قول داده است برنامه زیباسازی نمای بیرونی و داخلی اکثر شعب استان را با جدیت پیگیری کند. ما هم امیدواریم این نقاط قابل بهبود هر چه سریعتر رفع شوند تا در همین نشریه به انعکاس آنها بپردازیم. همکاران این شعب می‌توانند با ارسال عکس از وضعیت قبل و بعد تغییرات اعمال شده، عملکرد مطلوب شعبه خود را به نمایش بگذارند.

پیش از دستور، اقدام شد!

تابلو جامانده شعبه رویان پیش از رسیدن نامه اداره کل نظارت و امور شعب به مدیریت شعب بانک در استان مازندران، جابه‌جا شد.

ماجرای این قرار بود که هنگام جابه‌جایی و تخلیه ملک فروخته شده (محل قبلی شعبه رویان)، مسؤلین شعبه نسبت به انتقال تابلو سردر بانک اقدامی نکرده بودند و فروشگاه میوه‌فروشی که در آن مکان باز شده بود مدتی با تابلوی بانک فعالیت می‌کرد!

ناظر ویژه بازدیدکننده از این محل در گزارشی فوری و پیوست تصویر این ماجرا، موضوع را به اطلاع اداره کل نظارت و امور شعب رساند که بلافاصله از سوی این اداره مورد پیگیری قرار گرفت. خوشبختانه پاسخ مدیریت شعب بانک در استان مازندران حاکی از جمع‌آوری این تابلوی سرگردان، پیش از رسیدن نامه اداره نظارت بود. ضمن تقدیر از اقدام به موقع و ارسال عکس (که باعث تشریح دقیق موقعیت شد) توسط این ناظر ویژه، لازم است فراموش نکنیم اتفاقاتی از این دست ممکن است باعث خدشه‌دار شدن منزلت بانک در محیط اطراف شود.

دستگاه نوبت‌دهی، ATM، pin pad و...).

۴. مدت زمان رسیدگی به تسهیلات و نحوه ارائه خدمات تسهیلات بانکی به مشتریان.

۵. تبلیغات (تابلوی سردر شعبه، و پوسترهای تبلیغاتی).

۶. امکانات رایانه‌ای (نحوه به‌کارگیری، سرعت، و نظافت سیستم‌های موردنظر).

۷. وضعیت دستگاه خودپرداز در صورت وجود (توجه متصدی مربوطه، نظافت، ارائه خدمات، کفایت وجوه، و آماده‌به‌کار بودن)

۸. سیستم نوبت‌دهی در صورت وجود (نحوه استفاده از سیستم نوبت‌دهی، نحوه فراخوان، رعایت نوبت، و استفاده از راهنمایان مطلع).

در ضمن ناظرین محترم باید به موارد ذیل در هنگام نظارت دقت نمایند:

ناظرین ویژه مجازند که در تمام ساعات و ایام، شعب بانک کشاورزی را مورد ارزیابی قرار دهند. به عبارت دیگر نظارت ناظرین ویژه محدود به شعبه خاص و یا مقاطع زمانی خاصی از سال نبوده و در طول سال، ماه و روز قابل اعمال است.

- در گزارش‌های ارسالی ناظرین ویژه باید کد شناسایی ناظرین ویژه، نام شعبه، استان، محل شعبه، و تاریخ بازدید را ذکر نمایند.

- سعی شود ناظرین محترم به صورت غیر محسوس امور جاری بانک را مورد ارزیابی قرار دهند و موارد مشاهده شده را بدون اطلاع شعب به اداره کل نظارت و امور شعب ارسال نمایند تا جهت رفع موضوع از طریق این اداره کل اقدام گردد.

- ناظرین می‌توانند گزارش‌های خود را از طریق پست الکترونیکی Nazerin@agri-bank.com، پست عادی و یا دورنگار به این اداره کل ارسال و یا به صورت تلفنی به شماره ۸۸۲۸۷۰۷۰ به صورت شبانه‌روزی تماس حاصل نمایند.

- کد شناسایی شش رقمی مختص ناظر بوده و محرمانه تلقی می‌شود.

- کارت شناسایی به منظور رسمیت یافتن فرایند نظارت در شعبه بانک کشاورزی تهیه شده تا در صورت لزوم و مواقع اضطراری به مسؤل شعب ارائه و خود را معرفی نماید، و فاقد اعتبار دیگر باشد.

- در صورت وجود هرگونه مشکل کارشناس ارتباطات مدیریت شعب بانک در استان‌ها و اداره کل نظارت و امور شعب در تهران و یا شماره تلفن ۰۲۱-۸۸۲۸۷۰۷۰ راهنمایی می‌نمایند.

ضمناً اداره کل نظارت و امور شعب بانک کشاورزی آماده دریافت دیدگاه‌ها و پیشنهادهای انتقادی شما می‌باشد.

خلق ارزش برای مشتریان

منبع: نویسنده: استیو اریکسون

مترجمان: دکتر رؤف رابطی، ابو الفضل صالحیان
عمران مرکز تحقیقات بازاریابی اداره کل نظارت و امور شعب
الگوی نظارتی طرح ناظرین ویژه، همسو با نظریه مدیریت مبتنی بر ارزش بوده و بانک کشاورزی به منظور ارزش آفرینی و خلق ارزش برای مشتریان و در راستای طرح تکریم مردم و مهرورزی اقدام به اجرای طرح مذکور نمود که جایگاه آن در سازمان‌ها بی نظیر است.

ناظرین ویژه، ضمن ارسال گزارش‌های متعدد و با کیفیت، شناسایی نقاط قوت و ضعف شعب، و با شرکت در پروژه‌های مختلف بانک از جمله ارزیابی عملکرد شعب مجهز به سیستم نوبت‌دهی (صف الکترونیکی) و بررسی سراسری شعب توانسته‌اند، نقش نظارتی خود را به نحو احسن ایفا نمایند.

همچنین اخیراً، نیز تعدادی از ناظرین ویژه مجرب در طرح پویش ۳ به منظور تواناسازی شعب روستایی و بازمهندسی روش‌های پرداخت تسهیلات کشاورزی به مأموریت اعزام شده‌اند.

علی‌الاحوال، چشم سوم بانک توانسته است با تلاش و زحمات ناظرین ویژه در امر نظارت به گونه‌ای مثمر‌تر باشد که توجه کلیه مسوولین بانک به ویژه مدیران عالی‌رتبه خود جلب نماید، به نحوی که هر جا سخن از کنترل و نظارت به میان می‌آید، توجه ویژه به ناظرین ویژه جلب می‌شود.

از این رو حسب موافقت ستاد مرکزی طرح ناظرین ویژه این اداره کل به منظور ارج نهادن به تلاش مستمر ناظرین ویژه فعال، پاداشی را برای آنها در نظر گرفته و به حساب آنها منظور خواهند نمود.

لذا، اکنون که این طرح به بالندگی و رشد قابل توجهی دست یافته است، جا دارد با تشکیل جلسه و یا همایش داخلی با شرکت کلیه ناظرین ویژه در استان با تشریح وضعیت موجود و موفقیت‌های کسب شده توسط ناظرین ویژه، زمینه تقویت روحیه و ایجاد انگیزه بیشتر در این عزیزان فراهم گردد.

دستورالعمل اجرایی طرح ناظرین ویژه مخصوص مشتریان

منبع: اداره کل نظارت و امور شعب

طرح ناظرین ویژه در راستای مشتری‌مداری و بهبود ارتباطات میان مشتریان و کارکنان بانک و ارزش قائل شدن به نیازهای مشتری و حمایت از مردم و کاهش موانع ارتباطی، به منظور ارزیابی عملکرد شعب و کارکنان بانک از نظر مشتری‌طراحی شده است.

ناظر ویژه کیست؟

ناظر ویژه فردی معتمد و مورد اطمینان بانک است که شرایط و وضعیت واقعی را از کارکرد شعب به‌طور غیر محسوس و در صورت نیاز محسوس در زمینه‌های مورد نظر در نهایت صداقت و انصاف به اداره کل نظارت و امور شعب منعکس می‌نماید.

اهداف طرح:

- ارتقای میزان رضایت‌مندی مشتریان.
- تقویت رفتار مناسب در کارکنان.
- شناسایی نقاط قوت و قابل بهبود شعب و کارکنان بانک.
- ایجاد فرهنگ خودکنترلی.
- استفاده از نظرات مشتریان و افزایش اعتماد مردم به بانک.
- انعکاس به موقع مشکلات و نارسایی‌های موجود در سطوح عملیاتی شعب.

روش کار:

ناظر ویژه با مراجعه حضوری در شعب مورد نظر، عملکرد شعبه را با ارسال گزارش مکتوب در زمینه‌های ذیل مورد ارزیابی قرار می‌دهد و اظهار نظر می‌کند.

۱. نحوه عملکرد کارکنان (رفتار، سرعت عمل، احساس مسؤولیت، وضع ظاهری، دقت در امور محوله، و رفتار کارکنان با یکدیگر).
۲. ساختمان شعبه (نمای ساختمان، وضعیت نظافت، اندازه فضا، و موقعیت مکانی شعبه).
۳. تجهیزات موجود در شعبه (میز و صندلی برای مشتریان، چیدمان، وسایل پذیرایی، و سیستم‌های مدرن بانکی از قبیل

فقط کار اداری کنم و مایل بودم نقشی در سازندگی هم داشته باشم. به طور مثال در شعبه مرکزی اولین نفر در بانک بودم که پیش نویس آیین نامه وصول مطالبات بانک را تدوین کردم و بدین سبب مورد تمجید و تشویق قرار گرفتم. علاوه بر این تصمیم گرفتم که در اداره حسابرسی، سیستم حسابداری بانک را تغییر دهم. داستان بدین ترتیب بود که روزی رئیس بانک از کارشناسان بانک مرکزی و دو نفر خارجی دعوت کرده بود و معاون کل بانک، دکتر کسرابی، به من اطلاع داد که در جلسه شرکت کنم چون موضوع به سیستم های تغییر روش های حسابداری بانک مربوط می شود. پس از مطرح شدن

هم به عهده بگیرد. ولی رئیس وقت بانک در آن زمان - مرحوم امامی - که شخصیت برجسته ای بود، در سمیناری با حضور رؤسای شعب و سرپرست استان ها مطرح کرد که من عهده دار هر دوی این پست ها باشم و آنها پذیرفتند.

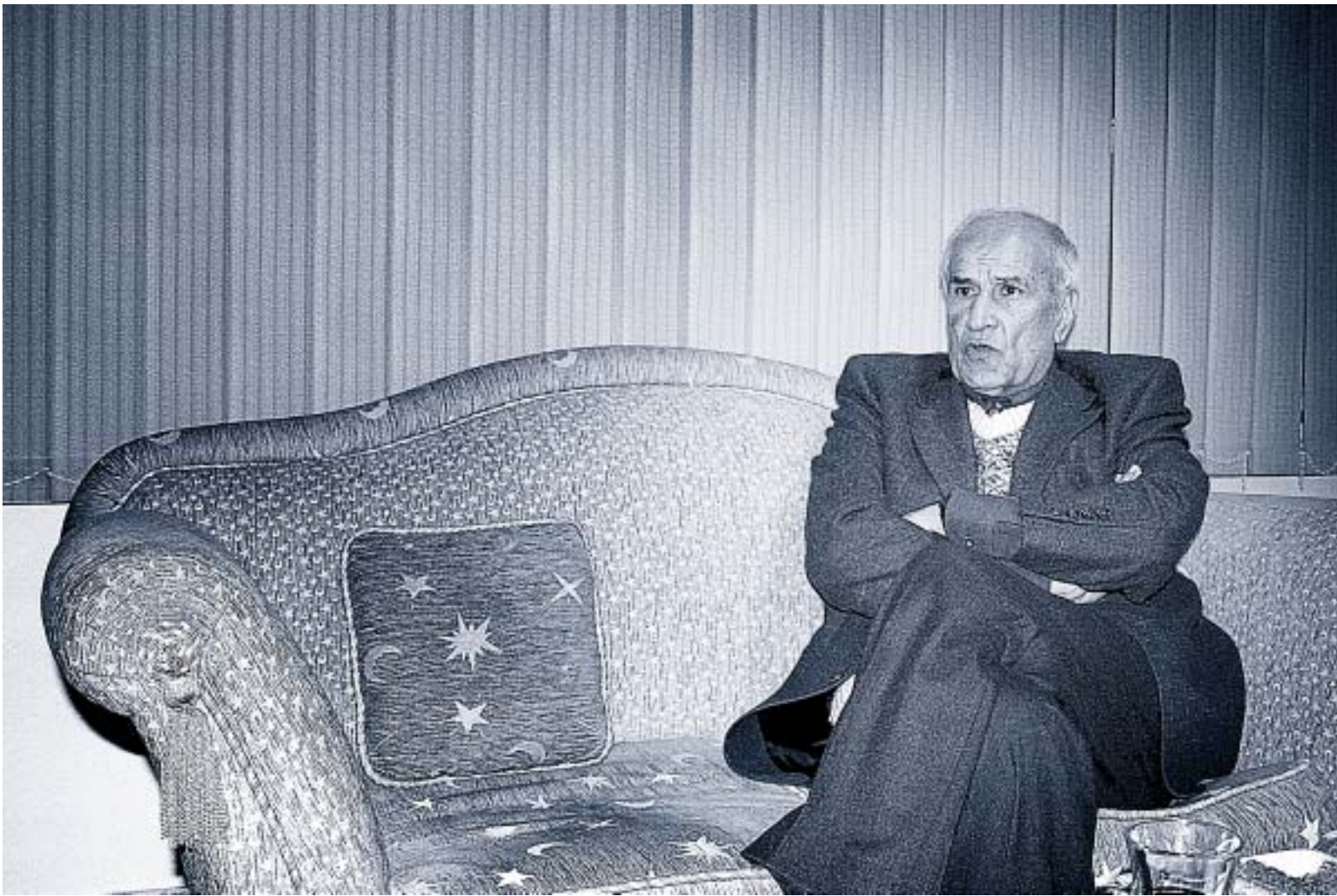
اما نکته جالب اینجاست که بنا به گفته آقای قریشی طی پنج سال حضور ایشان در دادگاه ها تنها شش نفر متخلف به دادگاه معرفی شدند که مربوط به مسائل ساده ای بود؛ یعنی بانک کشاورزی پایه های خود را با داشتن کارمندان پاک و منزه ای بنا نموده است.

تغییر سیستم حسابداری

■ اصولاً در بانک عادت نداشتیم

مرکزی رسید و طی مدت کوتاهی رئیس دایره وصول اجرای شعبه و همزمان رئیس فروش سهام کارخانجات دولتی شد. اولین نفری بودم که در رشته حسابرسی در بانک فارغ التحصیل شدم. آن زمان تعداد فارغ التحصیلان خیلی کم بود که به تدریج افزایش یافت. بعد از اخذ مدرک لیسانس از شعبه مرکزی به اداره حسابرسی منتقل و مستقیماً حسابرس ارشد این اداره شدم. بعد از ۴-۵ ماه به سمت معاون اداره و پس از یک سال به عنوان رئیس اداره منصوب شدم.

در بانک رئیس اداره حسابرسی وظیفه رسیدگی و تشکیل پرونده های دادگاه ها را به عهده داشت، بنابراین نمی توانست مسؤولیت دادگاه ها را



گفت و گوباهمکار بازنشسته

بازنشسته ای نمونه

عبدالله قریشی یکی از بازنشستگان بانک کشاورزی است که علی رغم موفقیت های شغلی و شایستگی فراوان دوست ندارد از او تعریف و تمجید کنیم!

نبود و دو نفر بعدی هم طی تکرار آگهی انتخاب شدند که خدمت نظامی هم نداشتند. در آن زمان تحقیقات زیادی برای استخدام کارکنان انجام نمی شد و این موضوع اهمیت داشت که این افراد حتماً اصالت داشته و شناخته شده باشند. بعد از چهار ماه آقای قریشی پله های ترقی را به سرعت طی کرد و بنا بر خواسته رئیس بانک به سمت رئیس دایره بروات منصوب شد: "سه سال به کارم در این سمت ادامه دادم ولی بعد احساس کردم که تحصیلاتم برای خودم قابل قبول نیست. بنابراین رئیس بانک به خاطر تقدیر از من موجباتی فراهم کرد تا از طریق بانک به خارج از کشور بروم؛ چون وضعیت مالی خیلی مناسبی نداشتم. بدین ترتیب در دانشگاه گراتس اتریش و در رشته اقتصاد شهری مشغول به تحصیل شدم. سپس اسباب انتقال تحصیلاتم به تهران فراهم شد و به تهران منتقل شدم." بعد از دو ماه عبدالله قریشی به سمت معاون اجرای وصول شعبه

پیشنهاد در زمان فعالیتیم در کانون رخ می داد آن را نمی پذیرفتم و دیگران را پیشنهاد می کردم. در کنار یک لوح تقدیر سه سکه هم به آقای قریشی اهدا شد. وی درباره این سکه ها چنین می گوید: "سکه های اهدایی را به یک مرکز خیریه فرستادم. آن هم به یاد آقای بروجردی، بازنشسته عزیزی که تا سن ۹۰ سالگی به طور مجانی در کانون فعالیت کرد. این سکه ها را برای شادی روح او به مرکز خیریه تقدیم کردم."

ورود به بانک

عبدالله قریشی درباره نحوه ورود خود به بانک کشاورزی چنین توضیح می دهد: "در نیشابور آگهی داده بودند که بانک می خواهد سه مرد را استخدام کند. یکی از شرایط استخدامی این بود که این افراد حداقل دیپلم داشته و به خدمت نظام هم رفته باشند. در نیشابور غیر از من شخص دیگری واجد شرایط

عبدالله قریشی بازنشسته فعالی است که به پاس خدمات ارزنده اش طی مراسمی که در تیرماه امسال برگزار شد، از جانب مدیرعامل لوح تقدیری دریافت کرد و به عنوان بازنشسته نمونه انتخاب شد. علاوه بر این گذشته کاری و داشتن سمت های مختلف در بانک کشاورزی و وزارت کشاورزی هم دلیل دیگری بود تا در دفتر کار آقای قریشی حضور پیدا کنیم و صحبت های ایشان را از زمان های گذشته تاکنون بشنویم. وی در حال حاضر به عنوان کارشناس رسمی دادگستری و حسابدار رسمی مشغول به کار است. به علاوه به عنوان یکی از اعضای جامعه حسابداران رسمی ایران و انجمن حسابداران خبره هم شناخته می شود.

بازنشسته نمونه

به گفته آقای قریشی - که شش سال هم رئیس کانون بازنشستگان بانک بود - این اتفاق بعد از خارج شدن وی از کانون اتفاق افتاد: اگر این

کارمندان تا جوان هستند از کار نهراسند و هرچه می‌توانند علم و تجربه کسب کنند. علم آن‌ها باید با عمل هماهنگ باشد و بانک را از آن خود بدانند.

بانک رو به ترقی خواهد رفت و گرنه مشکلاتی ایجاد خواهد شد. به اضافه اینکه توصیه من چنین است که سلسله مراتب بانکی رعایت شود. مادون از مافوق تبعیت کند و مافوق هم با علم و آگاهی کارها را انجام دهد.

تفاوت بانک با گذشته

از دیدگاه آقای قریشی در گذشته وضعیت بانک از لحاظ پاکي و صداقت و ارتباط و دوستی کارمندان بانک و علاقه آنها به کارشان را خوب می‌داند. در گذشته کارمندان را اینگونه تربیت می‌کردند که بانک مال خودتان است. بدین ترتیب اگر کاغذ سفیدی روی زمین بود از ما ایراد می‌گرفتند. در حال حاضر نمی‌دانم وضعیت چگونه است و نمی‌توانم قضاوت کنم. هم‌اکنون بانک بسیار گسترش پیدا کرده و این توسعه مثبت است. در گذشته بانک فقط به سرمایه دولت متکی بود ولی امروزه به سرمایه عموم وابسته هستیم. یعنی بانک توانسته سپرده‌های بسیار زیادی را از شهرها جمع و از طریق تسهیلات در اختیار کشاورزان قرار دهد. بنابراین می‌توان گفت که تغییرات مثبت زیاد است و جوان‌های زیادی مشغول به کار هستند. روی هم رفته هیچگاه بانک کشاورزی را بد نخواهیم دید.

کشاورزان علت این امر باشد. به هر حال دکتر رسول اف شدیداً به بازنشسته‌ها علاقه مند بود و از من خواست که کانون را نهادینه کنم. در این راه خیلی به ما کمک کرد و هرچه خواستیم انجام داد. بسیاری از بازنشسته‌ها در منزل بیکار بودند که برایشان یک شرکت ایجاد کردیم. نتیجه اینکه ۲۰۰ نفر از بازنشستگان که باید در منزل ایزوله می‌شدند، در شرکت مشغول به کار هستند و امیدوارم که این شرکت یکی از بزرگترین شرکت‌های مملکت شود و هزار نفر بازنشسته را در خود جای دهد.

اما نکته مهم سخنان وی در این زمینه اینچنین خلاصه می‌شود: "ضمن اینکه اعتقاد دارم رؤسای بانک خوب بوده و هستند ولی دکتر رسول اف نسبت به بازنشستگان عشق و علاقه ویژه‌ای داشت. هیچ وقت او را فراموش نمی‌کنم و هرگز قصدم مجیز گفتن او نیست، چون نیازی به او نداشته و ندارم. برای شخصیت او ارزش قائلم و به ویژه به دلیل محبتی که نسبت به بازنشسته‌ها داشت و تا آخرین روز کاری، تعریف از شخصیت‌های بازنشسته بانک از زبانش نیفتاد."

پیام برای کارکنان

پیام این بازنشسته موفق برای کارکنان بانک را بخوانید: "کارمندان تا جوان هستند از کار نهراسند و هرچه می‌توانند علم و تجربه کسب کنند. علم آن‌ها باید با عمل هماهنگ باشد و بانک را از آن خود بدانند. در این صورت

فعالیت‌های اجتماعی

■ آقای قریشی از زمان جوانی فعالیت‌های خود را به دو بخش اجتماعی و اداری تقسیم کرده بود. بعد از بیان بخش اداری، کمی از فعالیت‌های اجتماعی خود را چنین توضیح می‌دهد: "از سال ۱۳۶۸ رئیس هیئت اجرایی جمعیت نیشابوری‌های تهران هستم و شش سال هم رئیس هیئت مدیره کانون بازنشستگان بانک کشاورزی بودم که بهترین دوران کاری من بود. همچنین به عنوان یکی از اعضای هیأت مدیره انجمن خیریه استومی هم فعالیت می‌کنم. استومی یا سرطان روده بزرگ بیماری خطرناکی است. کسانی که به این بیماری دچار می‌شوند عمدتاً خودکشی می‌کنند. من آدم رقیق‌القلبی هستم و به همین دلیل همراه با سایر جراحان و پزشکان کشور به عضویت هیئت مدیره درآمدم. و به مسائل مالی رسیدگی می‌کنم که بیشتر جنبه افتخاری دارد و هیچگونه کمک و مزایایی هم دریافت نمی‌کنم." آقای قریشی درباره زمانی که در کانون بازنشستگان بوده چنین می‌گوید: "در کانون خدمات ارزنده‌ای انجام شد. درست است که همه را به حساب من می‌گذارند اما همیشه می‌گویم که من تنها نبودم. چند نفر بودیم و دست به دست هم دادیم. اگر دکتر رسول اف در بانک نبود کانون موفق نمی‌شد. به طور کلی خمیره بانک کشاورزی چنین است که از ابتدا رؤسای این بانک افراد با شخصیتی بوده‌اند. تصور می‌کنم که نفس گرم

تاریخچه کاری

عبدالله قریشی در سال ۱۳۴۸ با مدرک لیسانس حسابداری از مؤسسه عالی حسابداری ایران فارغ التحصیل شد. او که در سال ۱۳۵۸ به عنوان رئیس اداره حسابداری و مشاوره عالی بانک، در بانک کشاورزی مشغول به کار بود با ارائه طرحی، به سمت مشاور عالی وزیر کشاورزی وقت ارتقا یافت. سپس به عنوان جانشین وزیر در جلسات شورای عالی سرمایه‌گذاری کشور شرکت کرد و در سال‌های ۱۳۶۴-۱۳۶۲ هم از طرف این شورا برای رسیدگی به پرونده‌های سنگین مالی، در رأس هیئتی عازم استرالیا و اتریش شد.

قریشی در سال ۱۳۶۷ از کار دولتی بازنشسته شد و به سایر فعالیت‌هایش پرداخت. از جمله ریاست هیئت مدیره مؤسسه حسابرسی رمز ایران، ریاست هیئت مدیره کانون بازنشستگان بانک کشاورزی، مدیریت جمعیت نیشابوری‌ها، فعالیت در انجمن بین‌المللی استومی ایران و...

هم عمده‌تاً دخالت داشتیم و جزو کمیسیون سه نفره‌ای بودم که این آیین‌نامه را به تصویب رساند. در شورای عالی سرمایه‌گذاری نیز مسائل حفظ منافع کشور بسیار اهمیت داشت که در این زمینه هم فعالیت‌های خوبی داشتیم.

آقای قریشی تا سال ۱۳۶۷ به کار در وزارت کشاورزی ادامه داد و قبل از آن خود را در بانک کشاورزی بازنشسته کرد. همچنین سمت بازرسی ویژه دانشگاه تهران را هم در زمان ریاست دکتر شیبانی به عنوان رئیس دانشگاه تهران، در پرونده کاری خود دارد.

رئیس بانک مینی بر باقی ماندن در بانک، سه سال مرخصی بدون حقوق گرفت و تجربه بزرگی را در بخش خصوصی آغاز کرد.

"پس از انقلاب شورای اسلامی بانک تشکیل شد و این شورا از من دعوت کرد که به بانک بروم. در ضمن مرخصی من هم تمام شده بود و به عنوان مشاور عالی به بانک برگشتم. در آن زمان با توجه به مسائل انقلاب نشست‌ها پشت میز را جایز ندانستیم و معتقد بودم که باید در روستاها و بخش‌ها باشیم. بنابراین طرحی تحت عنوان "جایگاه کارکنان بانک کشاورزی و وزارت کشاورزی کشور" را تدوین کردم که طرح بسیار قوی و محکمی بود که در حال حاضر هم از جایگاه خوبی برخوردار است. سپس رئیس بانک این طرح را برای وزیر کشاورزی وقت (دکتر شیبانی) فرستاد و ایشان مرا به وزارتخانه دعوت کرد تا

روی سیستم‌های وزارتخانه و واحدهای وابسته به آن فعال شود. دو ماه بعد پیشنهاد معاونت مالی و اداری وزارتخانه را نپذیرفتم و به عنوان جانشین وزیر در جلسات شورای عالی سرمایه‌گذاری کشور شرکت کردم.

بدین ترتیب حکم مشاور عالی وزارت جهاد کشاورزی برای من صادر شد.

وی در ادامه گفت: "ابتدا من عضو شورای عالی بانک‌های کشور و جانشین وزیر در شورای عالی سرمایه‌گذاری شدم که هر دو این سمت‌ها بسیار پراهمیت بود. همچنین در مورد ادغام بانک‌ها و تهیه آیین‌نامه استخدامی بانک‌ها

مسائلی در جلسه متوجه شدم که با ذهنیات من مبنی بر تغییر روش‌های حسابداری بانک منطبق است و داوطلبانه ادعا کردم که قادرم این کار را انجام دهم. چون جوان بودم و پشتوانه‌ام کار بود. در نتیجه دو ماه مرخصی کاری گرفتم و به بابلسرفتم. بدین ترتیب موفق شدم روش‌های کارت‌های نمودن حساب‌های بانکی را تدوین کنم. به نحوی که مجموعه دفاتر حساب‌های نیم‌متری کنار گذاشته شوند.

پس از ایجاد این سیستم توسط دکتر قریشی، کلاس‌های آموزشی بدین منظور دایر شد که با موافقت رئیس بانک این آموزش‌ها در کل کارکنان شعب و مرکز استان‌ها گسترش یافت و حتی اعضای هیأت مدیره هم در این کلاس‌ها شرکت کردند و اداره آموزش نقشه‌های

اصولاً در بانک عادت نداشتم فقط کار اداری کنم و مایل بودم نقشی در سازندگی هم داشته باشم. به طور مثال در شعبه مرکزی اولین نفر در بانک بودم که پیش‌نویس آیین‌نامه وصول مطالبات بانک را تدوین کردم

جالبی را برای فهم بهتر شنوندگان ابداع کرد.

مشاور عالی وزارت جهاد کشاورزی

پس از این مرحله، آقای قریشی، بنا بر پیشنهاد خوبی که در یک بخش خصوصی داشت و علی‌رغم اصرار

طرف بانک چک بکشد و به فروشنده بدهد؛ سپس کالای خریداری شده را به وکالت از طرف بانک به صورت نسبی به خودش بفروشد.

ب) اشاره به شرط تملیک

این روش برای دارایی‌های اساسی چون زمین، ساختمان، خط تولید، مغازه و... مناسب است. در این روش، همانند فروش اقساطی، بانک دارایی مورد نیاز متقاضی را می‌خرد؛ سپس با احتساب سود بانکی به صورت اقساطی از طریق قرارداد اجرا، و به شرط تملیک به او وامی گذارد. از جهت اجرایی روش اجرا به شرط تملیک همانند فروش اقساطی به دو صورت قابل اجراست. این روش نیز هم برای نیازهای خانوارها و هم بنگاه‌ها کاربرد دارد.

ج) جعاله

در این روش، بانک خدمات مورد نیاز متقاضیان اعم از خانوارها و بنگاه‌ها را به قرارداد جعاله اول از ارائه کننده خدمات دریافت کرده؛ سپس به صورت اقساطی و احتساب سود بانکی از طریق قرارداد جعاله دوم به متقاضی وامی گذارد. از جهت اجرایی، جعاله نیز به دو صورت قابل اجراست: نخست اینکه بانک بعد از دریافت تقاضای کتبی متقاضی، با مؤسسه خدماتی قرارداد جعاله اول را می‌بندد؛ سپس از طریق جعاله دوم، خدمات مذکور را به متقاضی ارائه می‌کند. دوم اینکه بانک متقاضی را وکیل بانک در انعقاد قرارداد جعاله اول و دوم می‌کند.

د) خرید دین

در این روش، بانک برای تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش فعالان اقتصادی، اسناد طلب مدت دار آنان را با کسر سود بانکی خریداری (تنزیل) می‌کند.

ه) سلف

در این روش نیز بانک‌ها برای تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش فعالان اقتصادی، بخشی از محصول آینده متقاضی تسهیلات سلف را پیش خرید می‌کنند؛ سپس با احتساب سود بانکی به وی وکالت می‌دهند که در سررسید سلف، محصول مربوطه را به خود یا به دیگری فروخته، قیمت آن را به بانک بپردازد.

۴-۱ شیوه‌های پرداخت تسهیلات اعطایی

در الگوی پیشنهادی، بانک‌های تجاری

پر تو آنها بتوانند نیازهای مصرفی خانوارها و سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها را پاسخ دهد، به مقصود خود رسیده است.

۳-۱ قراردادهای اعطای تسهیلات

اعتباری

قبل از بیان قراردادها، توضیح این نکته ضروری است که قراردادهای الگوی پیشنهادی براساس ظرفیت‌های مجاز فقهی و حقوق مدنی ایران طراحی شده است و خود را در قید و بند آیین‌نامه‌های عملیاتی مصوب شورای پول و اعتبار نمی‌داند؛ برای مثال، مطابق آموزه‌های فقه اسلام و حقوق مدنی ایران، قرارداد جعاله قلمرو خیلی گسترده و قابلیت اجرای انعطاف‌پذیری دارد؛ اما آیین‌نامه اجرایی قانون بانکداری بدون ربا، آن را چنان محدود کرده که امروزه در موارد کمی چون تعمیر مسکن کاربرد دارد؛ بنابراین، بدون اینکه به تصویب قانون جدید نیازی باشد، فقط با گزینش برخی قراردادهای قانون بانکداری بدون ربا و تغییر برخی از آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها می‌توان تحول بزرگی در بخش تخصیص منابع پدید آورد. با توجه به این نکته می‌توان ادعا کرد که بانک‌های تجاری با استفاده از قراردادهای مبادله‌ای ذیل می‌توانند تمام نیازهای خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی را پاسخ دهند.

الف) فروش اقساطی

در این روش، بانک کالای مورد نیاز متقاضی را به صورت نقد خریده، با احتساب سود بانکی، به صورت نسبی اقساطی به متقاضی می‌فروشد. این روش برای تهیه همه انواع کالاهای مورد نیاز خانوارها اعم از: کالاهای اساسی، بادوام و متعارف، و بنگاه‌های اقتصادی اعم از: کالاهای سرمایه‌ای، واسطه‌ای، مواد اولیه، ابزار کار و خرید دارایی‌های نامشهود چون اوراق سهام و اوراق مشارکت می‌تواند کاربرد داشته باشد.

روش فروش اقساطی به دو صورت قابل اجراست: نخست اینکه بانک بعد از دریافت تقاضای کتبی متقاضی، کالای مورد نیاز را خریده، به وی بفروشد. دوم اینکه متقاضی را در خرید از طرف بانک و فروش به خود از طرف بانک وکیل کند؛ یعنی متقاضی در جایگاه وکیل بانک، کالای مورد نظر را بخرد و از

وجود منابع مازاد استفاده خواهد شد. حال به توضیح هر یک می‌پردازیم.

۱. اعطای تسهیلات اعتباری

در یک تقسیم‌بندی کلی، متقاضیان تسهیلات بانکی به دو گروه خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی تقسیم می‌شوند. قبل از بیان قراردادهای مورد استفاده، نگاهی کوتاه به انواع نیازهای این دو گروه خواهیم داشت؛ سپس به معرفی قراردادهای شیوه‌های پرداخت تسهیلات خواهیم پرداخت.

۱-۱ نیازهای تسهیلاتی خانوارها (نیازهای

مصرفی)

به صورت طبیعی، خانوارها برای تهیه کالاها و خدمات ذیل به بانک‌های تجاری مراجعه می‌کنند.

الف) خریدهای اساسی مانند خرید مسکن، خودرو، زمین، باغ و...؛

ب) خرید کالای بادوام مانند یخچال، تلویزیون، مبل، فرش، جهیزیه و...؛

ج) خرید خدمات مانند خدمات بیمارستان، هتل، دانشگاه، بیمه، هواپیمایی، ساختمانی (برای ساخت یا تعمیر مسکن) و...؛

۲-۱ نیازهای تسهیلاتی بنگاه‌ها (نیازهای

سرمایه‌گذاری)

به صورت طبیعی، بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی، اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی برای تأمین نیازهای ذیل به بانک تجاری مراجعه، و تقاضای تسهیلات می‌کنند.

الف) خرید دارایی‌های سرمایه‌ای مانند زمین، ساختمان، مغازه، هواپیما، کشتی، خط تولید و...؛

ب) خرید کالاهای واسطه‌ای و ابزار کار مانند مواد اولیه، ماشین‌آلات، لوازم یدکی و...؛

ج) خرید خدمات مانند خدمات مهندسی، حمل و نقل، نصب و تعمیر و نگهداری، بیمه، نظافت، سلف سرویس و...؛

د) خرید دارایی‌های غیرمشهود مانند اوراق سهام، اوراق مشارکت و...؛

ه) نقدینگی و سرمایه در گردش، برای پرداخت‌های نقدی مانند حقوق، عیدی، عوارض، گمرکات و...؛

اگر بانک تجاری، قراردادهایی را به کار گیرد که در

قراردادها و شیوه‌های اعطای تسهیلات در بانکداری بدون ربا

در این مقاله سعی شده قراردادها و شیوه‌های اعطای تسهیلات مورد استفاده نظام بانکی از جهات گوناگون چون تناسب با ماهیت بانک در جایگاه بنگاه خاص اقتصادی، تناسب با ساختار و سازماندهی تشکیلات بانک، تناسب با اهداف و انگیزه‌های مشتریان، اصول حسابداری، روان بودن عملیات، هزینه عملیات ارزیابی شود و در پایان، با استفاده از تجربه بیست ساله بانکداری بدون ربا برای ایران و سایر بانک‌های بدون ربا در جهان، الگویی برای بخش تخصیص منابع بانک‌های تجاری پیشنهاد می‌شود.

منبع: خبرگزاری فارس

رفته در الگو براساس معاملات مجاز از دیدگاه مشهور فقیه‌های شیعه خواهد بود؛

۳. اصل رعایت قانون: قراردادهای به کار رفته در الگو براساس معاملات تأیید شده نهادهای قانونی به ویژه شورای نگهبان خواهد بود و به مصوبه قانونی نیازی ندارد؛

۴. اصل جامعیت معاملات: قراردادهای به گونه‌ای طراحی می‌شوند که تمام نیازهای مناسب با بانک‌های تجاری را پاسخگو باشند؛

۵. اصل تناسب معاملات: قراردادهای به گونه‌ای طراحی می‌شوند که با بانک‌های تجاری و اهداف و انگیزه‌های مشتریان بانک تناسب لازم را داشته باشند.

تخصیص منابع

در الگوی پیشنهادی، منابع بانک‌های تجاری اعم از منابع داخلی و منابع سپرده‌ای به دو روش تخصیص می‌یابد: نخست اعطای تسهیلات اعتباری که بخش غالب منابع را تشکیل خواهد داد. دوم، سرمایه‌گذاری روی اوراق بهادار که در صورت

منابع در بانکداری ایران را از جهت کارآمدی قراردادها و شیوه‌های اعطای تسهیلات ارزیابی کنیم.

الگوی پیشنهادی

وقت آن فرارسیده است که با استفاده از تجربه‌های بانکداری متعارف، بانکداری بدون ربا در کشورهای اسلامی و تجربه بیست ساله بانکداری بدون ربا برای ایران، تجدیدنظر کارشناسی روی قانون، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی عملیات بانکداری بدون ربا صورت گیرد. در این جهت الگوی ذیل برای اصلاح بخش تخصیص منابع بانک‌های تجاری پیشنهاد می‌شود. قبل از ورود به الگوی پیشنهادی چند نکته به صورت اصول موضوعه مطرح می‌شود.

اصول موضوعه الگوی پیشنهادی

در الگوی پیشنهادی، اصول ذیل رعایت می‌شود:

۱. اصل حرمت ربا: ربا به هر شکل، به ویژه ربا برای قرضی (قرض با بهره) حرام و ممنوع است؛
۲. اصل رعایت جواز معاملات: قراردادهای به کار

امروزه نظام بانکی، نقش مهمی در اقتصاد ایفا می‌کند. بانک‌ها از یک طرف سرمایه‌های ریز و درشت افراد، خانوارها و مؤسسات را جمع‌آوری می‌کنند؛ سپس آنها را در دستان پرتوان فعالان اقتصادی قرار داده، زمینه را برای رشد و توسعه اقتصادی کشور فراهم می‌آورند؛ البته این زمانی رخ می‌دهد که روابط حقوقی، ابزارهای مورد استفاده و شیوه‌های ارتباط بانک با مشتریان، اعم از سپرده‌گذاران و متقاضیان تسهیلات، منطقی، روان، کارآمد و متناسب با اهداف و انگیزه‌های مشتریان باشد.

با تغییر قانون بانکداری ایران و حذف اعطای وام و اعتبار براساس قرارداد قرض با بهره، روش‌های دیگری برای تخصیص منابع جایگزین شد که در یک تقسیم‌بندی کلی می‌توان به چهار گروه قرض الحسنه، قراردادهای مبادله‌ای، قراردادهای مشارکتی و سرمایه‌گذاری مستقیم تقسیم کرد. گذشت بیش از بیست سال از تصویب و اجرای این قانون، فرصت مناسبی است تا بخش تخصیص

نو آفرینی معماری

تدوین: مهندس محمدرضا طراوت، کارشناس اداره کل مهندسی ساختمان و تأسیسات بانک کشاورزی

فرم‌ها بازی کنیم. تنها مجوز نو بودن آن نیست که چیزی پدید آوریم که تا دیروز نبوده است و شاید تا فردا هم پایدار نباشد!

گفتیم که چگونگی کنار هم آمدن فرم‌ها، رنگ‌ها، احجام، سایه‌ها، و... معمایی برای ذهن می‌سازد که اگر این معما یعنی همان ارتباط میان عناصر همیشگی نو باشد، یک معماری تازه ساخته‌ایم و اگر معما تکراری شد...!

پس نوآفرینی در معماری یعنی آفرینش ارتباطی نو میان همان عناصری که دیروز بودند، امروز هستند و فردا هم یافت می‌شوند اما مفاهیم تازه‌ای را در قالب ارتباطی تازه بیان می‌کنند. دیوارها همیشه دیوارند، سقف‌ها همواره پوششی هستند میان انسان و آسمان، اما می‌توان رابطه‌ای نو میان این عناصر یافت، رابطه‌ای که ذهن را به شناسایی آنچه تا دیروز نبوده است رهنمون شود. وجود این رابطه به یک جستجو برای کشف آن ارتباط می‌انجامد و چون ذهن از همین جستجوگری لذت می‌برد از نظاره آن معماری که دربردارنده رابطه‌ای نو میان عناصر دیروز است خرسند می‌گردد و مهر تازگی بر آن معماری می‌زند. اگر رابطه میان اجزا درست و منطقی تعریف شود با گذشت سال‌ها باز هم کالبد معماری تازه می‌ماند. چون همیشه چیزی برای کاوش و جستجو است که خود را به بیننده بنمایاند، اما اگر رابطه‌ای و معمایی نباشد یا این معما نو نباشد، آنگاه معماری خرواری است از سنگ‌ها و شیشه و کالبدی است بی‌جان، بی‌سخن، بی‌ارتباط!

معماری پرجذبه و پرشور داستانی برای گفتن دارد. در معماری سنتی خودمان چه در ترکیب احجام و چه در تزئینات پرپردازش آن، معماری با ذهن مخاطب بازی می‌کند و آن را به تکاپو وامی‌دارد تا در این میان به چیزی نو دست یابد. درهم آمیختگی اسلیمی‌ها و نقش‌های انتزاعی در معماری اسلامی چنان می‌کند که با نگاه کردن بر این جزئیات، ذهن تجزیه می‌شود، ذره ذره می‌شود و از یکنواختی هر روزی اش‌رها شده تا قدمی به جهان معنا نزدیک شود. پس هر آنچه که هست حدیث اسارت و رهایی ذهن است در بازی جستجو میان معنا و رنگ و نقش! در معماری معاصر هم، گونه‌گونگی مصالح، حتی تازه‌های فناوری، جهش‌های ناگهانی خط آسمان، سایه‌روشن‌های تند و... گاهی ذهن را با موفقیت به آن سوهامی برد تا معماری را بکاود و معنایی نو میان عناصر دیروزی پیدا کند و افسوس که گاهی ذهن را به بی‌تفاوتی و گریز می‌کشاند.

پس چگونگی ارتباط معماری با ذهن می‌تواند ارزش آن معماری را رقم زند. در خیابان‌های شهر در میان همین معماری‌های غریب و آشنا، در بناهایی که احجام و صفحات به خوبی ترکیب شده‌اند و سایه و روشن انداخته‌اند، ارتباطی میان عناصر معماری یافت می‌شود که ذهن با دیدن آن وارد بازی لذت بخشی می‌شود تا رابطه میان احجام، سادگی‌های سایه‌ها، مصالح... را بیابد و در یک معمای بصری پیروز شود. اما آنچه به معماری رنگ و بوی تازه می‌بخشد، خلاقیت و نوآوری است و نوآوری به آن معنا نیست که تنها با

چرا بعضی از بناها بر دل می‌نشینند و با آنکه داستان آشنایی چند هزار ساله را بازگو می‌کنند تازه تر از دیروزی می‌نمایند، اما برخی چنان نیستند و ذهن از ثبت آنها دوری می‌کند؟ در یک معماری خوب و قابل قبول، رابطه‌ای میان تناسب، فرم، عملکرد، احجام، سایه‌روشن و... وجود دارد که معماگونه ذهن مخاطب را به خود مشغول می‌کند. این رابطه همان حرفی است که در هر معماری بیان می‌شود، گاهی صریح و روشن و گاه پیچیده در هزاران تزئین و رنگ و نقش. "کعبه" بهترین مثال برای یک معماری صریح و خالص است که به روشنی در ذهن نفوذ می‌کند. کعبه یک معماری یک کلامی است یعنی همان هست که می‌نماید و در یک نگاه، رابطه‌ای آشنا با بیننده برقرار می‌کند. شکل مکعب گونه آسان فهم کعبه از یک سو و عملکرد والای آن که کالبد بنا را با مفاهیم آسمانی گره می‌زند، از سوی دیگر، به سرعت جایگزین دغدغه‌های ذهن می‌شود و پایداری و ماندگاری معماری کعبه را رقم می‌زند. اهرام مصر نمود دیگری است که به آسانی بر صفحه ذهن بیننده می‌آویزد و بی‌لحظه‌ای درنگ در ذهن حل می‌شود، اهرام مثال روشنی از معماری توده‌ای شکل (احجام) است که بسیار ساده اما صریح و قاطع مفاهیم درونی و بیرونی خود را فریاد می‌کشد و به ذهن مجالی برای چند و چون نمی‌دهد. اما در بعضی بناها، داستان متفاوت است. گاه معماری حرف تازه‌ای برای گفتن ندارد و گاه حکایتی از همنشینی خطوط و صفحات، همسایگی نوبه‌نوی احجام، نبرد سایه و روشن و فراز و نشیب خط آسمان است. اینجاست که

مشتری را بپردازد.

ج) اعطای تسهیلات به شیوه کارت اعتباری

۲. سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار

بانک تجاری در دو صورت می‌تواند روی اوراق بهادار سرمایه‌گذاری کند.

۱-۲ وجود منابع مازاد

گاهی بانک‌ها با مازاد منابع مواجه می‌شوند. در این صورت، نگهداری وجوه به صورت پول نقد به ضرر بانک و سپرده‌گذاران است. در این موارد بانک می‌تواند با تخصیص منابع مازاد به خرید اوراق بهادار، همه منابع را به منابع سودآور تبدیل کند. البته باید توجه کرد که ماهیت فقهی اوراق بهادار

به گونه‌ای نباشد که بانک تجاری را وارد فعالیت‌های ریسکی کند. بر این اساس، توصیه می‌شود از اوراق بهادار با سرسیدهای معین با بازده معین یا شبه معین و قابل خرید و فروش در بازار ثانوی استفاده شود؛ مانند اسناد تنزیلی دولت، اوراق مشارکت و سهام ممتاز.

۲-۲ سیاست پولی

گاهی وضعیت اقتصادی کشور اقتضای سیاست پولی خاصی دارد. بانک مرکزی بانک‌های تجاری را به خرید و نگهداری اوراق بهادار موظف می‌کند. در این وضعیت نیز باید کوشید تا حد امکان از اوراق بهادار با ویژگی‌های بالا استفاده شود.

می‌توانند با استفاده از تمام یا برخی از قراردادهای مبادله‌ای به شیوه‌های ذیل تسهیلات بپردازد.

الف) اعطای تسهیلات به شیوه متعارف

متقاضی تسهیلات بانکی با تکمیل تقاضای تسهیلات می‌تواند از طریق هر یک از قراردادهای پنجگانه فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله، خرید دین و سلف به شیوه متعارف، تسهیلات بانکی دریافت کند.

ب) اعطای تسهیلات به شیوه اعتبار در حساب جاری

قراردادهای فروش اقساطی، جعاله و خرید دین قابلیت دارند به شیوه اعتبار در حساب جاری به کار

روند. تصویر ساده اعتبار در حساب جاری از طریق قراردادهای مذکور بدین قرار است.

اعتبار در حساب جاری از طریق فروش اقساطی: بانک با تعیین سقف اعتباری به متقاضی وکالت می‌دهد با رعایت سقف اعتباری، کالای مورد نیاز خود را با استفاده از منابع بانک به وکالت از طرف بانک بخرد؛ سپس با احتساب سود بانکی از طرف بانک به صورت فروش نسبه به خودش بفروشد و اگر کل یا بخشی از اعتبار استفاده شده را زودتر از سررسید به بانک برگرداند، از تخفیف بهره‌مند می‌شود؛ یعنی می‌تواند با رقم کمتری بدهی‌اش را تسویه کند.

اعتبار در حساب جاری از طریق جعاله: همانند فروش اقساطی، بانک با تعیین سقف اعتبار، به متقاضی وکالت می‌دهد با رعایت سقف اعتباری، خدمات مورد نیاز را به وکالت از طرف بانک به قرارداد جعاله تملک کند؛ سپس با احتساب سود بانکی به صورت نسبه به وکالت از طرف بانک در جعاله دومی به خودش واگذار و اگر زودتر از سررسید، کل یا بخشی از بدهی را بپردازد، از تخفیف بهره‌مند خواهد بود.

اعتبار در حساب جاری از طریق خرید دین: متقاضی، اسناد مالی (طلب) خود را در بانک می‌گذارد. بانک به تناسب اسناد، سقف اعتبار برای او در نظر می‌گیرد و به وی وعده می‌دهد که هر زمان او چک بنویسد و در بانک موجودی نداشته باشد، بانک با احتساب نرخ تنزیل، بخشی از اسناد را تنزیل کرده، از محل آنها چک

آثار و نتایج الگوی پیشنهادی

تمرکز بانک‌های تجاری در اعطای تسهیلات روی قراردادهای مبادله‌ای به صورتی که بیان شد، آثار و نتایج ذیل را به همراه دارد.

۱. کاهش قراردادهای بانک‌ها فقط با پنج قرارداد اعطای تسهیلات می‌کنند؛ در نتیجه، آموزش آنها آسان می‌شود و هزینه عملیات کاهش می‌یابد؛
۲. تنوع شیوه‌های پرداخت: بانک‌ها افزون بر شیوه پرداخت متعارف می‌توانند از طریق اعتبار در حساب جاری و کارت‌های اعتباری اعطای تسهیلات کنند؛
۳. تناسب با ماهیت بانک: قراردادهای مبادله‌ای به جهت انتفاعی بودن، داشتن سود معین و رابطه حسابداری بدهکار و بستانکار، بیشترین تناسب را با بانک تجاری دارند؛
۴. تناسب با اهداف و روحیات مشتریان: قراردادهای مبادله‌ای به جهت ویژگی‌های پیشین بیشترین تناسب را با اهداف و روحیات مشتریان بانک تجاری دارند؛
۵. وحدت روش حسابداری: با تمرکز روی گروهی خاص از قراردادهای عملیات حسابداری بانک، واحد و با عملیات حسابداری بانکداری بین‌المللی متناسب می‌شود؛
۶. حل مشکل نظارت و کنترل: با حذف قراردادهای مشارکتی، مشکل نظارت و کنترل به حداقل ممکن می‌رسد؛
۷. امکان پرداخت سود معین به سپرده‌گذاران: با تمرکز روی قراردادهای مبادله‌ای با سود معین، بانک‌های تجاری می‌توانند با برنامه‌ریزی دقیق به سپرده‌گذاران وکالتی وعده سود معین بدهند؛
۸. امکان استفاده از نوآوری‌های بانکداری متعارف: به جهت تناسب قراردادهای مبادله‌ای با بانکداری بین‌الملل، زمینه برای بهره‌برداری از نوآوری‌های بانکداری متعارف و بومی‌سازی آنها بیشتر می‌شود.

محدودیت های فوق، اقدام به استفاده از رویکرد بازاریابی مشترک جهت تعامل و رویارویی با مشتریان شریک نموده است و انتظار می رود با ایجاد بسترهای فوق، بانک بتواند با مشارکت فعال کلیه مشتریان و بر مبنای دیدگاه ها و نظرات آنها، به خلق مشترک ارزش ها و تجارب بپردازد.

مشتریان متعهد یا شریکان بانک

■ مهمترین هدف بخش بندی بازار را می توان ارائه خدمات بهینه به مشتریان خاص و وفادار سازی آنها دانست. برای ایجاد مشتریان وفادار، بانک بایستی بین مشتریان سودآور و غیر سودآور تفاوت قائل شود. از هیچ بانکی انتظار نمی رود که به مشتریان سودآور و غیر سودآور توجه یکسانی داشته باشد. باتوجه به انواع رابطه بانک با مشتریان که منجر به پیدایش سطوح مختلف وفاداری

مشارکت فعال آنها در فعالیت های بازاریابی، ارزش های منحصر به فردی را خلق کنند.

بانک کشاورزی، به عنوان بانکی پیشرو در استفاده از فنون و روش های نوین بازاریابی خدمات بانکی، با درک به هنگام فرصت های محیطی و تغییرات در قواعد بازی، به منظور ارزش آفرینی برای مشتریان و خلق تجارب ارزنده با مشارکت آنها، اقدام به طراحی و پیاده سازی سازوکاری جهت بکارگیری رویکرد بازاریابی مشترک در بانک نموده است. علیرغم میل و انگیزه زیاد مدیران بانک به برقراری روابط تعاملی و مشترک با کلیه مشتریان، به علت نامناسب بودن زیرساخت های فناوری اطلاعاتی - ارتباطاتی و بسترهای فرهنگی - اجتماعی، هم اکنون انجام این مهم، مهیا نشده است؛ لذا در این مقطع زمانی، بانک کشاورزی باتوجه به

رقبا در بخش های دولتی و خصوصی و ضرورت جذب منابع بیشتر ایجاب می کند که بانک ها برای حفظ و ارتقای جایگاه خود پیوسته افق های تازه ای را در زمینه بازاریابی بانکی به عنوان عامل اصلی ایجاد برتری در عرصه رقابتی بازارهای مالی جستجو کنند. در ظرایف کنونی تحقق اساسی ترین هدف بانک ها که همانا "ارزش آفرینی برای مشتریان" و "خلق مشترک تجارب با آنها" می باشد، بدون استفاده از فنون و روش های نوین بازاریابی بانکی امکان پذیر نخواهد بود.

بازاریابی مشترک، به عنوان آخرین رویکرد مطرح شده در سیر تکاملی بازاریابی، می تواند رویکرد مناسبی جهت رویارویی بانک ها با مشتریان شریک باشد. بانک ها می توانند با اتخاذ رویکرد بازاریابی مشترک رابطه تعاملی اثربخشی را با مشتریان شریک برقرار کرده و با



Marketing

بازاریابی مشترک

رویکردی اثربخش در ارتباط با مشتریان شریک

دکتر رئوف رابطی، ابوالفضل صالحیان

قسمت اول

بهبود سطوح رضایت مشتریان و دستیابی به مشتریان مادام‌العمر، بیانگر کارایی بانک و اثربخشی برنامه‌های بازاریابی بانک‌ها است. در نوشتار حاضر ضمن آشنایی با مشتریان شریک به عنوان مهمترین مشتریان در بانک‌ها، تلاش شده است تا با معرفی بازاریابی مشترک به عنوان آخرین رویکرد معرفی شده در سیر تکاملی بازاریابی، نقش آن جهت رویارویی با مشتریان شریک مورد بررسی قرار گیرد. همچنین در انتها به بیان تجارب عملی بانک کشاورزی در بکارگیری رویکرد بازاریابی مشترک در رویارویی با مشتریان شریک پرداخته شده است. واژه‌های کلیدی: بازاریابی مشترک، مشتریان شریک، بانک کشاورزی.

مقدمه

تغییرات سریع محیطی، حرکت شتابان

بخشی از تفکرات و تجربیات رویکرد بازاریابی مشترک را دارد. در این نوشتار ضمن بررسی سیر تکاملی دیدگاه‌های بازاریابی به معرفی ابعاد و چارچوب بازاریابی مشترک پرداخته شده و در نهایت تجربه عملی بانک کشاورزی در خصوص مشتریان شریک ارائه گردیده است. با این امید که در مجال دیگری بتوانیم ابعاد و اجزای فرایند بازاریابی مشترک و مکانیزم اجرای آن را به طور کامل مورد بررسی قرار دهیم.

چکیده

ارائه خدمات متنوع توسط بانک‌ها و تغییرات ایجاد شده در نیازها و انتظارات مشتریان باعث ایجاد پارادایم جدیدی در فعالیت بانک‌ها شده است. در هر حال استفاده از ابزارهای نوین بازاریابی به منظور

پیشگفتار

در چارچوب بازاریابی مشترک، مهمترین تصمیمات در راستای تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های بازاریابی، با مشارکت نزدیک مشتریان صورت می‌گیرد. چالش اصلی که در این میان با آن روبه‌رو هستیم، جلب مشارکت و درگیر کردن مشتریان در فعالیت‌های بازاریابی است و برای نیل به این مهم لازم است که محرک‌های مناسبی در قالب پاداش‌های مادی و معنوی مورد توجه قرار گیرد.

در ایام اخیر بانک کشاورزی با اجرای طرح مشتریان شریک، گامی رو به جلو در جهت تقویت ارتباط با مشتریان، جلب مشارکت و ارزش آفرینی برای آنها داشته است که می‌تواند مقدمه‌ای برای اجرای بازاریابی مشترک در بانک باشد. این طرح اگرچه با عنوان بازاریابی مشترک مطرح نگردیده، اما

فراسوی مبادلات رابطه ای می باشد، زیرا این رویکرد، وابستگی دوجانبه و به حداکثر رساندن مزایای متقابل (برای مشتریان و سازمان) را به همراه دارد.

بازاریابی مشترک آخرین رویکرد ارائه شده به منظور پوشش تغییر و تحولات ایجاد شده است. براساس این رویکرد ارزش ها به عنوان خروجی های سازمان براساس تجاری که به صورت مشترک با مشارکت فعال مشتریان خلق می شوند، ایجاد می شود. در این حالت برخلاف رویکرد بازاریابی رابطه مند که ارزش ها از طریق ارتباط یک طرفه سازمان با مشتریان ایجاد می شود، مشتریان همواره در تلاشند تا با رایزنی های سازنده، ارزش های منحصر به فردی را شناسایی کنند؛ بنابراین مشتریان همواره در مشارکت با سازمان به سر می برند و این موضوع خود باعث منفعت مشترک (مشتریان و سازمان) می گردد.

جدول ۲

	بازاریابی مبادلاتی Transactional Marketing	بازاریابی رابطه مند Relationship Marketing	بازاریابی مشترک Collaborative Marketing
چار چوب زمانی (Time Frame)	بعد ۱۹۵۰	بعد ۱۹۸۰	بعد از ۲۰۰۰
نحوه نگرش به ارزش (View of Value)	ارزش آن چیزی است که شرکت در هر معامله ارائه می دهد.	ارزش ارزش از طریق برقراری روابط بلندمدت با مشتری	نظری که طور مشترک خلق می شوند
نگرش نسبت به بازار (View of Market)	مکان بازار جایی است که در آن کالا و خدمات معامله می شوند	بازار جایی است که کالاهای مختلف متنوع همراه با ارزش افزوده برای مشتریان آشکار می شود	بازار محلی است که در آن ارزش از طریق گفتگو و مشارکت دو طرف خلق می شود
نقش مشتری (Role of Customer)	شریکان منفعل و گمراه کننده تا با کالاها و خدمات عملگرایی شوند	برگویی از روابط برپوش می زند	مشارکت کننده فعال در خلق مشترک ارزش
نقش سازمان (Role of Firm)	شناسایی و خلق ارزش برای مصرف کنندگان	طایفه ایستد و حفظ مشتریان سودآور	برای آزمون مشتریان در شناسایی و خلق ارزش برای بخش عرضه
ماهیت تعامل با مشتری (Nature of Customer Interaction)	تلاش برای مشتریان به منظور دستیابی ایجاد و جبهه شدن با خرید آنها	مطالعه مشتریان و بازاریابی از آنها	گفتگو، فعال با مشتریان و تشکیل ارتباطات

”سیر تکاملی رویکردهای بازاریابی“

در جهان شبکه و اینترنت، معتبر و منطقی نیست. مشتریان هم اکنون در حال آغاز ایفای نقشی فعال در مدیریت روابط هستند. ارزش در مبادلات بازاریابی، دیگر توسط شرکت ها خلق و به مشتریان ارائه نمی شود؛ امروزه مشتریان با مشارکت مستقیم در فرایند بازاریابی، به طور مشترک با شرکت ها، ارزش را خلق می کنند.

هنگامی که مشتریان با مهارت، زمان و منابع در مبادلات شرکت می کنند، در این زمان شاهد ظهور بازاریابی مشترک هستیم. بازاریابی رابطه مند مستلزم تفکر شرکت ها در مورد برقراری رابطه با مشتریان می باشد. برعکس، بازاریابی مشترک مستلزم تفکر شرکت ها درباره مشارکت با مشتریان و در نظر گرفتن آنها به عنوان بخش مکمل فعالیت های بازاریابی، می باشد. در بازاریابی مشترک، شبکه (اینترنت)، تواناساز مبادلات مشترک بوده، که

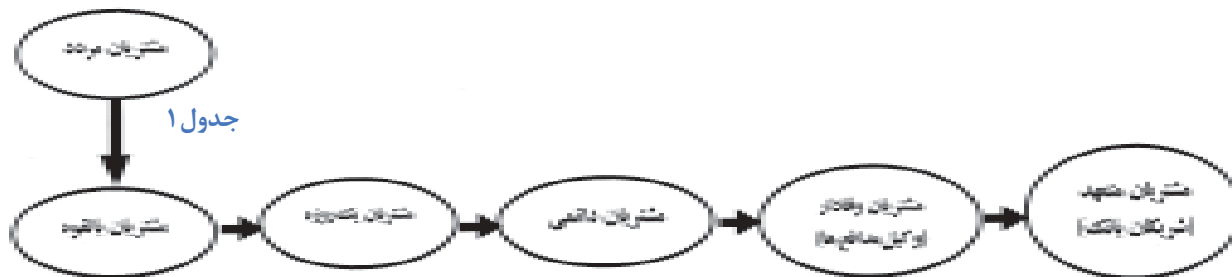
همان طور باقی مانده است. بازاریابی هنوز نیز در مورد خلق ارزش برای مشتریان و ایجاد ارزش از فعالیت های شرکت صحبت می کند، بازاریابان هنوز نیز به فکر خلق محصولات متمایز تر، یافتن کانال های اثربخش تر برای توزیع و تبلیغ محصولات خود، و ایجاد نام تجاری و برقراری روابط با مشتری هستند.

با ظهور اینترنت، اگرچه اهداف بازاریابی تغییر نکرده است، اما بعضی از مفروضات اساسی بازاریابی مورد تردید قرار گرفته است. بازاریابی در ماهیت خود، همواره به عنوان فرایند خلق ارزش از طریق مبادلات تلقی می گردد؛ اما ماهیت مبادلات و تعاملات بین بازاریابان و مشتریان به طور شگفت انگیزی تغییر کرده است. هنگامی که مشتریان توانمندتر و مطلع تر می شوند، تعادل قدرت به سمت مشتریان جابه جا می شود. در حال حاضر، ما در حال

حرکت از ”عصر عدم تقارن و نابرابری اطلاعات“ به سمت ”عصر برابری اطلاعات“ هستیم. این جابه جایی مستلزم تغییر تفکر و بازبینی شرکت ها درباره نحوه تعامل با مشتریان شان می باشد؛ و این جابه جایی ممکن است مهمترین تحول در مسیر تکاملی بازاریابی باشد.

بازاریابی مشترک

بازاریابی رابطه مند بی قید و شرط فرض می کند که این شرکت ها هستند که روابط را خلق و مدیریت می کنند و در این میان، مشتریان نقش منفعل و تأثیرپذیری را ایفا می کنند. در حالی که این فرض



فراسوی بازاریابی رابطه مند

ظهور بازاریابی مشترک

■ در دهه ۱۹۹۰، در بحبوحه جاروجنگل ایجاد شده توسط ظهور اینترنت، تفکر و عقیده غالب این بود که اینترنت تمام چیزها را تغییر می دهد. به شبکه همانند تکنولوژی بنیان کن و مخربی نگریسته می شد که کسب و کارهای فعلی را نابود و قوانین و اصول اساسی بازاریابی را زیور و خواهد کرد. در این زمان، تعداد بسیار زیادی از شرکت ها بر اساس مدل های کسب و کار اینترنتی ایجاد شدند.

با ترکیدن حباب اینترنت، تعداد بسیار زیادی از شرکت ها که با تفکر نادرست اینترنت یک کسب و کار است، ایجاد شده بودند، با مشکل مواجه شدند. اما امروزه شرکت ها دریافته اند که اینترنت به خودی خود یک هدف نیست، بلکه وسیله ای برای رسیدن به هدف است. اینترنت صرفاً ابزار اثربخش تری را جهت برقراری ارتباط و همکاری با مشتریان و شرکاء فراهم می کند. امروزه شرکت ها بایستی این موضوع را درک کنند که اینترنت صرفاً به عنوان یک "تواناساز" جهت بازاریابی اثربخش تر برای انواع مختلف شرکت های قدیمی و جدید مطرح است.

اصول اساسی و اهداف نهایی کسب و کار و بازاریابی، با وجود پیدایش اینترنت،

رفتار آنها با بانک است؛ آنچنان که هدف های خود و بانک برگزیده خود را در یک راستا می بینند و حتی از آنها با نام "شریکان بانک" یاد می شود. چرا که به سود مشترک خود با بانک اعتقاد دارند.

بانک ها به منظور شناسایی مشتریان شریک نیازمند بکارگیری نرم افزاری جامع، یکپارچه و متمرکز هستند. طراحی و راه اندازی یک برنامه منسجم، این امکان را به بانک ها می دهد تا ارزش بلندمدت هر مشتری خود را مورد سنجش قرار دهند. این سنجش برای برآورد پتانسیل سوددهی این مشتریان است. لذا بانک ها بایستی ابتدا مشتریان خود را بر اساس ارزش دسته بندی نمایند؛ این کار به این منظور انجام می شود تا سرمایه گذاری که بانک برای نگهداری آنها انجام می دهد با ارزش آن مشتری برای بانک و سودآوری وی تقریباً همهانگ باشد.

بازاریابی مشترک، به عنوان آخرین رویکرد مطرح شده در سیر تکاملی بازاریابی، می تواند رویکرد مناسبی جهت رویارویی بانک ها با مشتریان به ویژه مشتریان شریک باشد. بانک ها می توانند با اتخاذ رویکرد بازاریابی مشترک، رابطه تعاملی اثربخشی را با مشتریان برقرار کرده و با مشارکت فعال آنها در فعالیت های بازاریابی، ارزش های منحصر به فردی را خلق کنند. در ادامه با این رویکرد آشنا خواهیم شد.

می گردد، مشتریان را در شش دسته شامل: مشتریان مردد، مشتریان بالقوه، مشتریان یک روزه، مشتریان دائمی، مشتریان وفادار و مشتریان شریک بخش بندی می کنند.

سطوح مختلف وفاداری مشتریان به بانک همانند یک نردبان، پیوستار یا یک هرم در نظر گرفته می شود. بانک به منظور داشتن مشتریانی وفادار، شریک و متعهد بایستی با تدوین برنامه های ایجاد و گسترش رابطه با مشتریان، متناسب با هر یک از سطوح مختلف، پله های این نردبان را به مرور زمان و شناخت متقابل، با موفقیت طی کرده و جایگاه مشتریان را بر روی این نردبان یا پیوستار ارتقاء دهند. راهبرد بکار گرفته شده از سوی بانک در زمینه چگونگی برخورد و ارتباط با هر یک از دسته های شش گانه فوق و ارتقای مشتریان به سطوح بالاتر، دارای ویژگی های خاص و متمایزی است.

جدول ۱

در عالی ترین سطح پیوستار وفاداری و سودآوری، مشتریانی قرار دارند که نه تنها بیشترین ارزش و اهمیت را برای بانک ها دارند، بلکه شرکای اقتصادی مؤثری برای بانک هستند که گسترش ارتباط با آنها موجب تحکیم جایگاه رقابتی بانک خواهد شد. این سطح در بردارنده مشتریانی است که از وفاداری بالایی در بانک برخوردارند و یکی از نشانه های شناسایی این دسته از مشتریان، واکنش های در خور مشاهده در

ورود ویروس به رگ‌ها و پس زدن مایع خون به بیرون مشاهده می‌شد. تجمع موکوس در نای، خونریزی در سنگدان و پیش معده معمولاً دیده می‌شد. در بعضی موارد پیش معده مملو از مایعات و غذا بود.

کنترل و پیشگیری

به دلیل آنکه پرندگان دریایی مهاجر و آبی می‌توانند به طور همزمان با ویروس‌هایی که از نظر پادگنهای N و H متفاوت اند، آلوده شوند لذا احتمال آنفلوآنزای طیور همیشه به عنوان یک بیماری غیر پیش بینی باقی خواهد ماند. مهمترین اقدام در کنترل آنفلوآنزای طیور اهلی اعمال مدیریت خوب می‌باشد. در کشورهای که صنعت طیور پیشرفته‌ای دارند با مدیریت و برنامه ریزی خوب از تأسیس مرغداری در مسیر مهاجرت پرندگان آبی ممانعت به عمل می‌آید. باید تا حد امکان، پرندگان در خارج از محدوده پرندگان وحشی پرورش داده شوند. در مناطق پر خطر، باید همواره شدیدترین اقدامات امنیت

عفونی اتفاق افتاد. علائم بالینی و کالبدگشا در نژادها و مزارع مختلف کاملاً متفاوت بود. میزان مبتلایان ۱۰۰ درصد و میزان تلفات از ۸۰-۰ درصد با توجه به نژاد، سن، عوامل استرس‌زا، عفونت‌های همزمان و شرایط مدیریت فرق می‌کرد. علائم بالینی شامل کاهش مصرف دان، کاهش تولید تخم مرغ، کاهش جوجه‌آوری، افسردگی، عطسه، تورم سینوس، صورت، ریش و مفاصل و وزیکول روی تاج در بعضی از موارد مشاهده می‌شد. اسهال سبز که گاهی همراه با رسوبات اوره بوده جلب توجه می‌کرد. اندازه و تغییر رنگ پوسته تخم مرغ به درجات متفاوت در گله‌های مادر و تخمگذار مشاهده می‌شد. در بعضی موارد پوسته بسیار شکننده بود و تخم مرغ‌ها فاقد سفیده غلیظ بودند. جراحات کالبدگشایی شامل پرخونی و خونریزی به درجات متفاوت اغلب در نای، مری، روده، ریه، کبد، کلیه، طحال و فولیکول‌ها مشاهده می‌شد. آسیت به دلیل

ماکیان در موارد واگیرهای شدید در سرتاسر جهان متعلق به تحت سروتیپ‌های H۵ و H۷ می‌باشد. این ویروس‌ها خسارات بسیار زیادی را در دو قرن گذشته به صنعت مرغداری جهان وارد نموده‌اند. همه‌گیری آنفلوآنزای طیور در سال ۱۹۸۴ - ۱۹۸۳ توسط تحت سروتیپ H۵N۲ ایجاد گردید که به معدوم شدن بیش از ۱۷ میلیون قطعه طیور منجر شد. ریشه‌کنی واگیری سال ۱۹۸۵ استرالیا در حدود ۲/۱ میلیون دلار هزینه در بر داشته است. در واگیری سال ۱۹۹۵ پاکستان توسط سویه H۷N۳ بیش از ۲/۲ میلیون قطعه ماکیان به بیماری مبتلا شدند. در واگیری ماه دسامبر سال ۱۹۹۷ هنگ کنگ توسط سویه H۵N۱ بیش از ۱/۵ میلیون قطعه جوجه معدوم شد. موضوع فوق‌العاده مهم در این واگیری ابتلا ۱۸ نفر و مرگ ۶ نفر توسط همان سویه مرگی می‌باشد. این اولین گزارش از انتقال مستقیم آنفلوآنزای طیور به انسان بود.

علائم بالینی و کالبدگشایی

نشانه‌های بالینی آنفلوآنزا ممکن است توسط عواملی تحت تأثیر قرار گیرد، مانند: نژاد، سن، سویه ویروس، وضعیت ایمنی میزبان بر علیه ویروس آنفلوآنزا، و برخی عوامل عفونی همزمان مانند ویروس نیوکاسل، اشریشیا کلی، مایکوپلاسما، عوامل محیطی مانند افزایش میزان گردوغبار و آمونیاک و عوامل استرس مانند واکسیناسیون و...

بیماری آنفلوآنزای ماکیان برای اولین بار توسط دانشکده دامپزشکی دانشگاه تهران شناسایی و ویروس عامل بیماری از نژادهای مختلف ماکیان بیمار و تلف شده جدا گردید. واگیری آنفلوآنزای طیور در جریان فصل تابستان سال ۱۳۷۷ در مرغداری‌های اطراف تهران و قزوین در بین گله‌های واکسینه بر علیه نیوکاسل، لارینگوتراکئیت و برونشیت



عفونت های ناشی از ویروس های آنفلوانزا

دکتر رضا آذری، دامپزشک صندوق بیمه مدیریت منطقه کرج

قسمت اول

وارد می کند. در شرایط طبیعی بیماری آنفلوانزا در ماکیان به سه شکل فوق حاد، حاد و تحت حاد ایجاد می شود. اشکال حاد و تحت حاد با ویروس های آنفلوانزا نه چندان بیماری زا (nHPAI) و شکل فوق حاد (طاعون ماکیان) با ویروس های آنفلوانزای بسیار بیماری زا (HPAI) ایجاد می گردد. خاصیت تغییرپذیری و شیوع بسیار بالای بازآرایی ژنتیکی از مشخصات بارز ارتومیکسوویروس ها می باشد و تغییرات پادگنی ناشی از بازآرایی ژنتیکی در گلیکو پروتئین های سطحی ویروس باعث شده است که ویروس های آنفلوانزا مشکلات عظیمی را در اقدامات کنترل و پیشگیری آنفلوانزا ایجاد کنند.

اکثر ۱۱۷ حالت ممکن بازآرایی ژنتیکی از گونه های مختلف طیور جدا شده است. کلیه ویروس های آنفلوانزا جدا شده از بوقلمون و

از (NA) است. این آنتی ژن ها مبنای سروتیپاژ ویروس هاس آنفلوانزا بوده اند و تاکنون ۱۵ تحت سروتیپ H و ۹ تحت سروتیپ N گزارش شده است. کلیه تحت سروتیپ های ویروس های آنفلوانزا از پرندگان اهلی جدا شده است، ولی تحت سروتیپ های H۵ و H۷ عامل عفونت های فوق حاد آنفلوانزا در ماکیان و بوقلمون می باشند. ژنوم ویروس های آنفلوانزا حاوی RNA، از ۸ قطعه مجزا تشکیل یافته است به همین دلیل شیوع بسیار بالای بازآرایی ژنتیکی از مشخصات بارز این ویروس هاست و به عنوان سدی بزرگ در راه کنترل و پیشگیری بیماری آنفلوانزا به حساب می آید.

بیماری آنفلوانزا در اکثر کشورهای جهان با صنعت طیور پیشرفته گزارش شده و سالانه خسارت بسیار زیادی به صنعت مرغداری

مقدمه:

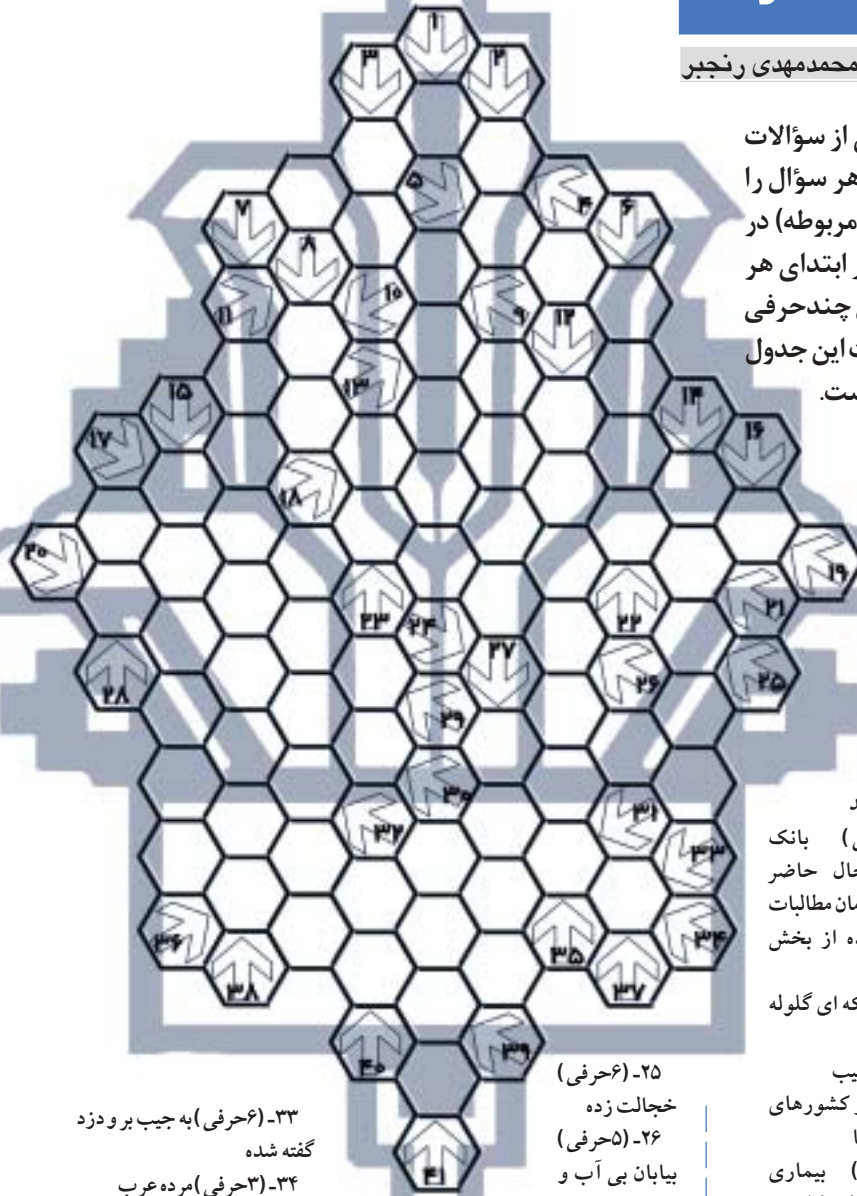
ارتومیکسوویروس ها یا ویروس های آنفلوانزا عامل نوعی بیماری بسیار واگیر هستند که در دستگاه های تنفس، گوارش و اعصاب جایگزین شده اند که گاهی در طیور مرگ و میر بسیار شدیدی ایجاد می نمایند. انتقال مستقیم ویروس از پرنده ای به پرنده دیگر از طریق آئروسول و ذرات معلق منتشره از دستگاه تنفس، و مدفوع و انتقال غیرمستقیم از طریق آب یا غذای آلوده انجام می گیرد.

بر اساس آنتی ژن های نوکلئوکپسید یا ماتریکس، ویروس های آنفلوانزا به سه تیپ، A، B، C طبقه بندی شده اند و تیپ A عامل همه گیری های آنفلوانزا در طیور بوده است. مهمترین آنتی ژن های سطحی ویروس های آنفلوانزا همگلوکتینین (HA) و نورآمینید

جدول ویژه بانک کشاورزی - شماره ۱۲

محمد مهدی رنجبر

توضیح: 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 چند حرفی می باشد. با توجه به نقاط تقاطع زیادی که کلمات این جدول با هم دارند، حل این جدول ویژه خالی از لطف نیست.



- ۱- (۱۳ حرفی) به گفته دکتر نوریخس، بانک کشاورزی موفق شده است با جلب اعتماد سرمایه گذاران، تا کنون میلیارد تومان پول از مردم جمع آوری کند
- ۲- (۸ حرفی) قرار است طرح بیمه درآمد برای محصول نخود به صورت آزمایشی در این استان شروع شود
- ۳- (۵ حرفی) از استانهای شمالی کشور
- ۴- (۴ حرفی) اصطلاحی برای کشورهای اروپایی
- ۵- (۴ حرفی) روز تعطیل
- ۶- (۳ حرفی) گسترده خودمانی
- ۷- (۸ حرفی) پس از اجرای طرح پوشش یک، رئیس شعبه می تواند تا سقف میلیون تومان وام پرداخت کند
- ۸- (۴ حرفی) خورشید گرفتگی
- ۹- (۴ حرفی) حیوان رام و بی خطر
- ۱۰- (۴ حرفی) الکو و سمبل
- ۱۱- (۳ حرفی) محل قرارگیری دیده بان جنگی
- ۱۲- (۵ حرفی) شخص ندانم کار و بی اعتنا به اصول اخلاقی
- ۱۳- (۴ حرفی) دعوا و درگیری
- ۱۴- (۷ حرفی) بزرگترین کاری که صندوق بیمه محصولات کشاورزی انجام می دهد و باعث می شود کشاورزان خسارت دیده، هزینه جبران خسارت را از جمع شدن حق بیمه های

- دیگران دریافت کند
- ۱۵- (۷ حرفی) بانک کشاورزی در حال حاضر میلیارد تومان مطالبات معوق و سررسیده از بخش کشاورزی دارد
- ۱۶- (۴ حرفی) تکه ای گلوله منفجر شده جنگی
- ۱۷- (۴ حرفی) آسیب
- ۱۸- (۶ حرفی) از کشورهای مطرح در غرب اروپا
- ۱۹- (۴ حرفی) بیماری واگیردار جوشی در کودکان
- ۲۰- (۳ حرفی) کبد
- ۲۱- (۵ حرفی) جدال و درگیری بین دو فرد
- ۲۲- (۴ حرفی) امکان پذیر
- ۲۳- (۳ حرفی) ماده بیهوش کننده
- ۲۴- (۵ حرفی) پایتخت فرانسه

- ۲۳- (۶ حرفی) به جیب بر و دزد گفته شده
- ۳۴- (۳ حرفی) مرده عرب
- ۳۵- (۴ حرفی) کلفت و درشت
- ۳۶- (۵ حرفی) پیشوای روحانی در دین برهمنی
- ۳۷- (۴ حرفی) کشت بدون آب
- ۳۸- (۴ حرفی) چاق و گوشتی
- ۳۹- (۶ حرفی) شهر انوری شاعر
- ۴۰- (۶ حرفی) طناب
- ۴۱- (۴ حرفی) آنکه اهل عبادت است

- ۲۵- (۶ حرفی) خجالت زده
- ۲۶- (۵ حرفی) بیابان بی آب و علف
- ۲۷- (۴ حرفی) اکنون و الآن
- ۲۸- (۴ حرفی) باران یخ زده
- ۲۹- (۶ حرفی) ترکیدن
- ۳۰- (۵ حرفی) غذای نیمروز
- ۳۱- (۵ حرفی) گدا
- ۳۲- (۵ حرفی) با مات شنیده شده

اغلب با ریزش آب از چشم و بینی و تهوع مداوم شناخته می شود که این علائم کمتر در تیپ های A و B دیده می شوند. مرگ و میر ناشی از آنفلوانزا اغلب در افراد مسن و افرادی که از ضعف سیستم ایمنی رنج می برند بروز می کند. بیماری ممکن است توسط پنومونی ناشی از عفونت های ویروسی یا باکتریایی پیچیده شود. بهبودی معمولاً در طی یک هفته انجام می گیرد.

سندرم ری یک آنسفالوپاتی حاد در کودکان و نوجوانان بوده و معمولاً بین ۲-۱۶ سالگی بروز می کند. گاهی همراه با این سندرم دژنراسیون چربی کبد دیده می شود. میزان مرگ و میر بالا بوده ممکن است به ۴۰-۱۰ درصد برسد. هرچند که علت بروز سندرم ری شناخته نشده است. اما ممکن است ارتباطی بین مصرف سالیسیلات ها و پیدایش سندرم ری وجود داشته باشد. لذا توصیه می شود که در کودکان دارای علائم شبیه آنفلوانزا، ترکیبات حاوی آسپرین جهت کاهش تب تجویز نشود. واکسن کشته تیپ A در پیشگیری از بیماری فوق العاده مؤثر است. به همین منظور در کشورهای غربی تحت سروتیپ جدید در ابتدای فصل همه ساله شناسایی و فرمول واکسن تعویض می گردد.

میتلایان در بین جمعیت عمومی بین ۱۰-۳۰ درصد. اما در مراکز مانند مدارس و در آسایشگاه سالمندان ممکن است ۷۰ درصد افراد حساس مبتلا شوند. در نواحی معتدل بیماری معمولاً در فصول پاییز و زمستان و در نواحی گرمسیری بیماری در فصول بارانی رخ می دهد. ولی به طور پراکنده ممکن است در هر ماهی از سال دیده شود. تحت سروتیپ های عامل اپیدمی اغلب، H2N8 و H1N1 می باشد.

برای اولین بار در سال ۱۹۹۷ عامل اپیدمی هنگ کنگ یک سویه مرغی با تحت سروتیپ H5N1 تشخیص داده شد. انتقال ویروس های آنفلوانزا اساساً از طریق آنروسل ها یا تماس مستقیم با ذرات عفونی قرار می گیرد. تیپ A آنفلوانزا در بین عوامل ایجاد کننده بیماری های مشترک (زئونوز) طبقه بندی شده است.

بیماری در انسان به شکل تنفسی حاد رخ می دهد و علائم آنفلوانزای تیپ A شامل تب، لرز، سردرد، دردهای عضلانی، بی قراری، التهاب های نای و سرفه می باشد. علائم معدی روده ای شامل تهوع، استفراغ و اسهال است که بیشتر در بچه ها دیده می شود. تیپ C یک بیماری خفیف ایجاد می کند که

تهیه شده از سویه های غیر بیماری زا استفاده کرد، زیرا اولاً اغلب ویروس های جدا شده از همه گیرهای شدید آنفلوانزا در آزمایشگاه حدت کمتری نشان می دهند که انتخاب سویه واکسن را بسیار دشوار می سازد. دوم آنکه این ویروس ها به طیور غیر واکسینه، سایر دام ها و حتی انسان قابل انتقال می باشد. سوم آنکه بروز پدیده های بازآرایی ژنتیکی ممکن است سویه تخفیف حدت یافته را به سویه حدت دار برگرداند. نوعی رابطه مشترک نامعین بین آنفلوانزای طیور، اسب، خوک و انسان وجود دارد که این ارتباط از طریق پرندگان دریایی مهاجر و پرندگان آبی برقرار می شود. با آزمایشات متعددی روی توالی اسیدهای نوکلئیک ویروس های آنفلوانزای طیور و انسان نشان داده شد که ویروس آنفلوانزای طیور قرابت پادگنی بسیاری با ویروس های آنفلوانزای انسان دارد. چنانچه یک سویه ویروس آنفلوانزای طیور از چشم خانمی مبتلا به تورم ملتحمه چشم جدا شده است. در اپیدمی آنفلوانزای طیور در کشور هنگ کنگ از ۶ کودکی که با علائم آنفلوانزا جان باختند همان سویه مرغی جدا شد. بالاخره ویروس های تیپ A آنفلوانزای طیور در ردیف عوامل ایجاد کننده بیماری های مشترک قرار گرفتند. با توجه به اهمیت قرابت ژنتیکی ویروس های آنفلوانزا و بیماری زایی آن در انسان در اینجا به توضیح مختصری در رابطه با آنفلوانزای انسان می پردازیم.

آنفلوانزای انسان

وقوع بیماری آنفلوانزای انسان جهانی و معمولاً به شکل اپیدمی یا پاندمی با میزان ابتلا بالا و مرگ و میر پایین می باشد. تیپ A آنفلوانزا عامل اغلب پاندمی ها و اپیدمی های سالانه است، در حالی که واگیرهای تیپ B کمتر و محدود می باشد.

موارد پراکنده آنفلوانزا در محدوده های کوچک به تیپ C مربوط است. میزان



همراهان همیشگی پیام مهر، از آن جا که نشریه بانک همواره در صدد است ارتباط نزدیک‌تری با شما عزیزان داشته و منعکس‌کننده پیام‌ها، نظریات و مطالب خوانندگان مجله باشد. از چاپ هرگونه مطلب به صورت مقاله، داستان، شعر، خاطره و ... یا طرح‌ها و عکس‌های خاطره‌انگیز شما استقبال می‌کند. در مورد عکس‌ها، لطفاً اصل عکس یا نسخه با کیفیتی از عکس‌های خاطره‌انگیزی را که با همکاران تان در محل کار یا برنامه‌های مختلف دارید برای ما بفرستید. ضمناً توضیح درباره افراد حاضر در عکس، تاریخ و محل عکس برداری و توضیحات حاشیه‌ای دیگر فراموش نشود. منتظر دریافت مطالب و عکس‌های مرتبط با بانک شما هستیم.

دیدگاه‌ها و پیشنهادهای آنان جهت برطرف کردن مشکلات موجود و بهبود وضع موجود واحد، جهت دستیابی به وضعیت مطلوب کاری و رفتاری.

- تدوین و ارائه وضعیت مطلوب برنامه‌ریزی و فراهم ساختن بسترها و امکانات مساعد و مناسب جهت رسیدن مداوم از وضع موجود به وضع مطلوب.

- همسو کردن اهداف فردی و گروهی با اهداف سازمانی و نیز اهداف جامعه از طریق به کارگیری سازوکارهای مدیریت ساختاری، رفتاری و پرسنلی مناسب.

به منظور رقابت در عرصه پر رقابت جهانی امروز به کارگیری اصول و سازوکارهای مدیریت سازمانی، رفتاری و پرسنلی جهت کارآمد کردن و بالا بردن انگیزش و کارایی کارکنان بهبود بهره‌وری سازمانی جهت ایفای نقش مؤثر و سازنده در عرصه رقابت جهانی، ضروری به نظر می‌رسد.

لازم به ذکر است موارد مذکور جهت بهبود کارایی و افزایش انگیزش کارکنان، زمانی به طور جدی مورد توجه و عنایت مدیران قرار خواهد گرفت که سازمان‌ها، وارد عرصه رقابت داخلی و خارجی شوند و بخواهند با رقاباتی که به آخرین پیشرفت‌های علمی و تکنولوژی مجهز هستند به رقابت بپردازند تا نقش فعال و مؤثر خود را در عرصه رقابت جهانی از بعد فرهنگی - اقتصادی و غیره ایفا نمایند.

در صورت بروز رویداد فوق به کارگیری سازوکارهای مدیریتی اعم از رفتاری، ساختاری و پرسنلی برای مدیران، مهم تلقی خواهد شد و امکانات و شرایط مساعدی را جهت عملی ساختن سازوکارهای فوق‌الذکر، فراهم خواهد ساخت.

به منظور عملکرد به شکل علمی که از طریق آن بتوان عملکرد واقعی افراد را مورد سنجش قرار داد و نقاط قوت و ضعف افراد شناسایی کرد؛ و با استفاده از مکانیزم‌هایی نظیر آموزش، پاداش و ... سعی در برطرف کردن نقاط ضعف و گسترش نقاط قوت نمود.

- ترویج و اشاعه دادن فرهنگ انتقاد و انعطاف‌پذیری در بین پرسنل توسط مدیر که ضروری است جهت تحقق این امر، شخص



مدیر پیشتاز باشد، و عملاً موارد مذکور را رعایت نماید.

- شناخت سطح بلوغ فردی (توان و تمایل) کارکنان توسط مدیر و به کارگیری سبک‌های رفتاری و مدیریتی مناسب با درجات بلوغ آنان (سبک دستوری، حمایتی، مشارکتی و تفویضی).

- ترویج جو صمیمی و یکدلی در بین کارکنان به منظور ارتقای تعهد و همبستگی بین آنان.

- تشکیل جلسات هفتگی به صورت مستمر در واحد خود با هدف اظهار نظر کارکنان در مسائل و مشکلات مختلف شخصی، شغلی و کاری و اخذ

خلاقیت آنان باشد.

در صورت اجرای این طرح اولاً کارکنان ساعی و خلاق، انگیزه بیشتری جهت بالا بردن استاندارد کاری و بهبود عملکرد خود خواهند داشت. ثانیاً کارکنان غیرفعال جهت دریافت حقوق به اندازه کارکنان ساعی خواهند کرد عملکرد خود را به سطح افراد ساعی رسانند و این امر منجر به پویایی بانک شده، افزایش بهره‌وری را به دنبال دارد.

- پیشتاز بودن مدیران در رعایت نظم و انضباط اداری، تشویق و ترویج و روحیه خلاقیت و نوآوری در بین پرسنل، فعال بودن، بروز رفتارهای شایسته و متناسب با شأن کارکنان، اعتقاد به یادگیری مستمر و به عبارتی، الگوی عملی بودن مدیر برای کارکنان جهت بهبود کارایی و افزایش انگیزش کارکنان.

- ارتقای کارکنان براساس کوشش و سعی آنان در انجام وظایف محوله به نحو احسن و با کیفیت بالا و نیز شغل آنان. به خاطر اینکه گذر زمان نشان‌دهنده مجرب شدن شخص نیست چون ممکن است اشخاص از زمان‌های اداری خود به نحو مطلوب استفاده کرده و بر سطوح معلومات و آگاهی و تجربیات کاری خود بیفزایند و برعکس عده‌ای نیز وقت‌گذرانی می‌کنند. لذا شایسته است که این امر در ارتقای افراد به پست‌های بالاتر در نظر گرفته شود (تمایز قائل شدن بین سن تقویمی و سن هوشی کارکنان و ارجح دانستن سن هوشی بر سن تقویمی در ارتقا و پیشرفت شغلی کارکنان).

- سعی در فراهم ساختن امکانات رفاهی مناسب برای کارکنان جهت تأمین نیازهای اولیه و ضروری کارکنان به منظور رشد و شکوفایی اندیشه و تفکر افزایش روحیه خلاقیت و نوآوری در بانک.

- استقرار سیستم ارزیابی عملکرد آنان

افزایش بهره‌وری جامعه، بهبود و کارایی در سطح فردی، گروهی و سازمانی محسوب می‌شود. در این میان برای تحقق هدف مزبور بالا بردن انگیزش و رضایت مندی کارکنان که باعث رضایت مشتریان از کارکنان و در نهایت بانک خواهد شد از طریق سازوکارهای مدیریتی، ضروری به نظر می‌رسد؛ زیرا طبق اصول مدیریتی، جلب رضایت مشتریان خارجی مستلزم رضایت داشتن مشتریان داخلی کارکنان است.

تعیین اهداف بلندمدت و کوتاه مدت که به وضوح برای کارکنان مشخص و قابل دستیابی، اندازه‌گیری و سنجش باشد و نیز تدوین برنامه‌های عملیاتی، دستورالعمل‌های اجرایی جهت تحقق اهداف تعیین شده در تدوین و اجرای هدف ضروری است که به کارکنان مشارکت داده شده تا از افکار و اندیشه‌های آنان استفاده شود و در صورت تحقق این امر، افزایش انگیزش کاری و تعهد کاری و سازمانی کارکنان اجتناب‌ناپذیر است.

- تدوین و اجرای راهبرد مطلوب و مناسب در جهت تخصیص مطلوب امکانات مادی و نیروی انسانی به منظور تحقق اهداف با کارایی بیشتر.

- ارزیابی عملکرد کارکنان و واحدها بدین معنی که میزان عملکرد افراد و دوایر با اهداف تعیین شده مقایسه نموده و شکاف بین وضع موجود و وضع مطلوب را مورد سنجش قرار داده علل بروز شکاف مزبور شناسایی شود و راهکارهایی جهت برطرف کردن نقایص و مشکلات کاری و بهبود وضع موجود ارائه گردد.

نیازسنجی آموزشی کارکنان و برنامه‌ریزی به منظور برگزاری دوره‌های آموزشی مورد نیاز جهت به‌روز نگه‌داشتن اطلاعات کارکنان باتوجه به پیشرفت‌های شتابان علمی و تکنولوژی دنیای امروز پرداخت حقوق و مزایا بر مبنای عملکرد، بدین معنی که یکی حداقل حقوق برای کارکنان در نظر گرفته شود و پرداخت بیشتر از آن مستلزم ارائه عملکرد مثبت، سازنده و ایفای نقش فعال کارکنان در انجام کارها و نیز نوآوری و

تدابیر مدیران به منظور افزایش کارایی و انگیزش کارکنان

ابراهیم عباس‌زاده، کارشناس شعبه آبیگ قزوین

بانک محسوب می‌شوند و توسعه بانک به میزان توجه سیاستگذاران و مدیران عالی بانک نسبت به رشد و توسعه انسانی بستگی دارد؛ لذا بانک نیز در عرصه رقابت جهانی، مزیت رقابتی برجسته‌ای را در صورت رشد و توسعه انسان‌ها خواهد داشت.

از آنجا که توان رقابت در زمینه اقتصادی در دنیای امروز و ایفای نقش فعال و سازنده در این زمینه، نقش اصلی را در توسعه خود و نیز افزایش سطح اعتبار و شهرت جامعه، در عرصه جهانی را موجب می‌شود، لذا مدیران عالی بانک و کلیه کارکنان به صورت گروهی به عنوان متولیان توسعه و پیشرفت بانک، جهت تعامل سازنده و مؤثر برای خود و پیشرفت در عرصه جهانی شدن و وظیفه سنگینی را بر عهده دارند که شرط لازم در جهت موفق عمل کردن بانک‌ها در بهبود و

عصری که در آن به سر می‌بریم به عصر فراصنعتی یا اطلاعات و ارتباطات شهرت یافته است. با پیشرفت علوم، فنون و نیز تکنولوژی نظیر اینترنت، تکنولوژی اطلاعاتی، ماهواره‌ها و... فاصله زمانی و مکانی در دنیای امروز کاهش یافته و به قول مک‌لوهان کانادایی دنیای ما به یک دهکده جهانی تبدیل شده است. در این میان رقابت در عرصه اقتصادی و فرهنگی و... بین جوامع بشری به وجود آمده است. بنابراین، بانک نیز رقابت را در جهت ایفای نقش مؤثر در عرصه پر رقابت جهانی امروز در سرلوحه کار خود قرار داده است. در این راستا تحقق توسعه همه‌جانبه و پایدار اصلاح ساختارها و مکانیزم‌های مدیریتی یکی از عوامل مهمی است که به حق در برنامه‌های مدیران امور تأکید شده است. باتوجه به اینکه امروزه انسان‌های هوشمند و توانمند بزرگترین سرمایه

قهرمانی فرزند همکار، سرکار خانم تکتیم قائم پناه در مسابقات کشوری کونگ فوتوآ

خانم تکتیم قائم پناه فرزند همکار مدیریت خراسان رضوی آقای مجتبی قائم پناه در مسابقات قهرمانی کشور در سال ۱۳۸۴ در سبک کونگ فوتوآ رده سنی بزرگسالان بخش سمای که در تهران برگزار شد، موفق به کسب مقام نخست در آنادو خط ۲ شد.

ایشان که متولد ۱۳۶۶ و هم اکنون در رشته علوم تجربی و در مقطع پیش دانشگاهی مشغول به تحصیل می باشند از سال ۱۳۸۲ زیر نظر استاد خانم مکرمی پور در مجتمع ورزشی سجاد (ع) مشهود شروع به تمرین این رشته ورزشی نمودند و تاکنون موفق به کسب مقامات متعدد به شرح ذیل شدند:

۱. کسب مقام اول در مسابقات قهرمانی استان در تاریخ ۸۴/۷/۱۰ در قسمت مایانا جوانان.
۲. کسب مقام اول در مسابقات قهرمانی کونگ فوتوآ استان در تاریخ ۸۴/۵/۴ در قسمت دفاع شخصی.
۳. کسب مقام اول در مسابقات قهرمانی کونگ فوتوآ استان در تاریخ ۸۴/۵/۴ در خط ۳ جوانان.
۴. کسب مقام دوم در مسابقات قهرمانی کونگ فوتوآ استان در تاریخ ۸۴/۵/۴ در قسمت دفاع چوب و نانچکو.
۵. کسب مقام اول در مسابقات قهرمانی کونگ فوتوآ استان در تاریخ ۸۴/۷/۱۸ وزن ۵۱ کیلوگرم جوانان.
۶. کسب مقام سوم در مسابقات قهرمانی کشوری کونگ فوتوآ در رده سنی بزرگسالان وزن ۵۲





کسب مقام اول در رشته بدمیتون توسط فرزند همکارمان آقای مسعود ظفری

آقای آریا ظفری فرزند همکارمان آقای مسعود ظفری کارشناس کشاورزی شعبه قم، در مسابقات قهرمانی مدارس استان قم موفق به کسب مقام اول در رشته بدمیتون شده است.

نورسیدگان

نورسیدگان	نام و نام خانوادگی همکار	محل خدمت
آزاد	نازاد افروزی	شعبه مغان - اردبیل
آرمیلا	محمود کریمشیر	مديریت منطقه آرج
اسمان	سید مراد سبزواری	شعبه ایران - ایلام
لایب	رستم محمدپور قاضیانی	شعبه زنگنه - مازندران
سلطان	فریدون بیطرفی آزاد	شعبه رامسر - مازندران
سویهان	علیرضا کاکلی	مديریت منطقه آرج
صالح	اسد افروزی	شعبه اصفهان
لیلا	طاهر عباسزاده لیدی	شعبه سوادکوه - مازندران
هناس	طریقات رحمتی	شعبه مغان - اردبیل
نازیرضا	نازیر احمد کوشکالی	شعبه امام زین العابدین - مازندران
فاطمه	فاطمه نورمحمد افروزی	شعبه بابل - مازندران
افزاد	شیراز سعیدی	شعبه ساریان کابون اردبیل
کروا	ریزان طریقات	شعبه کفرآباد - مازندران
مالک	محمد شریف لیلانزاده	شعبه کمرک - آذربایجان
محمد	محمد آقابوری	شعبه مشکند - آذربایجان شرقی
محمد	شیرین بهزاد	شعبه نقر آفریزی مشکند - آذربایجان شرقی
محمد	علیر افروزی	مديریت اصفهان
محمد	رامین خانانی افشار	شعبه بندر - مازندران
محمدحسین	رضا افروزی	مديریت منطقه آرج
محمدشیرین	امام علی میرزا	شعبه قائمیه - مازندران
سرم	سیدرضا کرمانی	شعبه حسن آباد بهار - مازندران
سیدما	حسن بابلی رحمان آبادی	شعبه بهار - مازندران
مروار	فاطمه افغانی	شعبه مغان
ولنگر	نقر افروزی	شعبه مراد افشاری اردبیل - آذربایجان شرقی

پیوندتان مبارک

محل خدمت	نام خانوادگی - نام
شعبه نازین - اردبیل	شیرین - نامی
شعبه فدا افروزی - آذربایجان شرقی	محمدزاده - سیدکاش
شعبه نقر - آذربایجان شرقی	فاطمه - حسینی
مديریت خراسان جنوبی	فاطمه نیک - حسینی
شعبه تبر - اردبیل	نیلوفر - شهرام
شعبه بهرام - قزوین	مهدخت - محمدزاده
شعبه بهرام - قزوین	مهدخت - محمدزاده
شعبه نظری کمال - مازندران	هنی کاسب - طریقی
شعبه هوناد - آذربایجان شرقی	فریبا - میرکامرونی
شعبه ابوبکر - آرج	گل محمدی - کرمانه
شعبه استارس دماوند - آذربایجان شرقی	محمدرضا - حسینی
شعبه تقیوزاده هاشمی - آذربایجان شرقی	محمدرضا - محمدزاده
شعبه ترشک - کهگیل	محمدپور آفریدی - مراد
شعبه سجودی - قزوین	محمدپور - اسمان
شعبه دیوان نور آمل - مازندران	محمود - شهرام
شعبه کرمانجوی - آذربایجان شرقی	محمدزاده - سرم
شعبه کرمانجوی - آذربایجان شرقی	سوسون - سیدمیرزا
شعبه گروسفیلد - کهگیل	محمدپور - نوبا
شعبه مازان مراد افشاری - اردستان	دلوزاد - فاطمه

نام خانوادگی - نام	محل خدمت
آرمین - سیدکاش	شعبه مغان - اردبیل
افروزی رحمتی - سید	شعبه مراد کرمان - آرج
افروزی - محمد	شعبه آمل - مازندران
افشاری نیک - محمدزاده	شعبه امام زین العابدین آمل - مازندران
افروزی ابوبکر - حسینی	شعبه آذربایجان - آذربایجان شرقی
افشاری - سید	شعبه لاجان - خراسان جنوبی
افشاری - ناصر	مديریت اردستان
افشاری - مراد	مرکز آموزش و رفاهی بانک
افشاری - محمد	شعبه سمش - کهگیل
افشاریان - فاطمی	شعبه فدا - آذربایجان شرقی
افشارپور - امیرحسین	مديریت منطقه آرج
افشاری - منصورمحمد	شعبه شهید مراد - آذربایجان شرقی
افشاری - مراد	شعبه بهار کمر - مازندران
افشاری - ناصر	شعبه کرمانجوی - آذربایجان شرقی
افشاریان - سعید	شعبه پارس آباد - اردبیل
افشاری - حسین	شعبه افشاری - آرج
افشاری - محمدعلی	شعبه ولی مشکند - مازندران
افشاری مراد - حاج افروزی	شعبه زانوی بهار - آذربایجان شرقی
افشاری - سعید	شعبه سوادکوه - آذربایجان شرقی