



نخستین مجمع مدیران ستادی بانک کشاورزی

گفت و گو با مدیر امور استان تهران

معرفی سامانه تسویه ناخالص آبی (ساتنا)



سخن مدیر مسئول

حماسه حسینی

گزارش

اولین جلسه مجمع مدیران ستادی بانک (۵)
گزارش هیئت اجرایی صندوق بین المللی پول / محمدرضا شعبان زاد / (۷)

اخبار (۲۰-۱۰)

گفت و گو

گفت و گو با رئیس شعبه مرکزی گنبد کاووس (۲۱)
گفت و گو با مدیر امور استان تهران (۲۳)
گفت و گو با مدیران ستادی بانک در چهار استان (۲۶)
گفت و گوی روزنامه ایران با مدیرعامل بانک کشاورزی (۲۸)

مقاله

اوراق قرضه / محمد اسدی رکابدار کلانی / (۳۳)
مدیریت تحول / ترگس آقایان / (۳۵)
آشنایی با مرکز تحقیقات اقتصادی بانک کشاورزی (۳۹)
طرح تکریم ارباب رجوع برای مؤسسات مالی / ابراهیم نظیفی ، سید فرج عینی / (۴۲)
سامانه GPS و چگونگی پیدایش آن / بهرنگ بلوهر / (۴۴)
معرفی سامانه تسویه ناخالص آنی "ساتنا" (۴۸)

سلامت خانواده

نکاتی چند پیرامون امر به معروف و نهی از منکر / عبدالله سلیمانی / (۴۹)
اشاره ای به شیوه سخن گفتن پیامبر اعظم (ص) / محمد حسین رضائی پور / (۵۰)
۲۱ روش برای غلبه بر تنبلی (۵۱)

باشما

سخنان نفز از بزرگان / بهزاد نیکخواه / (۵۳)
از روزگار رفته حکایت / غلامحسین آذریمهر / (۵۴)
دوقلوهای فیلمساز (۵۶)

پیروزمندان
نورسیدگان
پیوندتان مبارک
تشویق شدگان

صاحب امتیاز:

بانک کشاورزی

مدیر مسئول:

قاسم محمدی

مدیر اجرایی:

عبداله سلیمانی

سر دبیر:

مهندس منوچهر کریم زاده

مجری:

سرواسان هنر

همکاران:

الهام خرمی / ایداعبداللهی / اسیدمهدی موسوی / فرزانه قاسمی / حمید جلالوند
فائده میرصمدی / آرش روشنگر

نشانی دفتر نشریه:

تهران / بزرگراه جلال آل احمد / نبش خیابان شهر آرا
ساختمان بانک کشاورزی / طبقه اول / اداره کل روابط عمومی
تلفن: ۸۸۲۸۹۳۵۹ / ۸۸۲۸۹۳۵۸ / نمابر: ۸۸۲۸۹۳۵۸

پست الکترونیک:

payamemehr@agri-bank.com

نشانی وبسایت:

www.agri-bank.ir

صندوق پستی:

۱۴۴۵۸۸۳۴۴۳

حماسه حسینی

❖ استاد شهریار ❖

غبار محنت این خاکدان به گردون شد
 دلم به یاد اسیران کربلا خون شد
 کنار چشم من از گریه رود کارون شد
 فلک، که زینب کبرا ز پرده بیرون شد
 هر آن دو دیده که نگریست سخت مغبون شد
 که چشمها همه کارون و سینه کانون شد
 هزار حیف که لیلا ز غصه مجنون شد
 که شیر خواره، به خون غرقه از چه قانون شد
 به زیر سَم ستوران خدای من چون شد
 شبیه شیر خدا نزد روبه‌پی دون شد
 به خاکبوسی آن خرگه همایون شد
 توان به راز و نیاز خدای بی چون شد
 به رفتن سوی شط فرات مأذون شد
 به دوش، مشگ پر آب از شریعه بیرون شد
 شهید گشت و سموات محو و مفتون شد
 که قد هر آلفی پیش قامت نون شد
 هر آن حماسه که در وی 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 سر بلند خاتون شد
 به قصر این زیاد و یزید ملعون شد
 که خود یزید چو مار فسرده افسون شد
 که غرق حکمت او فکرت فراطون شد
 ز زینب است که این جلوه روز افزون شد
 چنان که نسل پلید امیه موهون شد
 نبود زنده، چنان آسمان دگرگون شد
 همان فسانه فرعون و گنج قارون شد
 لقب گرفت و شهنشاه رُبع مسکون شد
 که مکه هم به تو ماه مدینه مدیون شد
 که دین به خون شماها رهین و مرهون شد
 و گر نه هر بشری زاد و مُرد و مدفون شد
 حسین بود که دین زنده تا به اکنون شد
 ولی سقینه 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 سیه کودکان کو دیدم
 به یاد تشنه لبان کنار نهر فرات
 به خاندان رسالت ببین چه ظلمی کرد
 چو بر حسین (ع) بگریی بحشر خندانی
 چه آتشی است که می جوشد اشکها، گویی
 چه نوحه داشت سر نعش نو جوان حسین
 به سوز و ساز رباب شکسته دل پُرسم
 سر و بری که رسول خدای می بوسید
 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
 به بازوان قلم، مشگ آب بر دندان
 فدای همت و مهر و وفای تو عباس
 حماسه ای است حسین از حماسه ها مافوق
 به عصر فردا آتش زدند شان به خیام
 به خیمه های امامت چنان زدند آتش
 رسید نوبت زینب که شیرزاد علی است
 به دوش، 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 زان همه سپاه یزید
 بنی امیه و آن دستگاه فرعون
 ولی حسین (ع)، علمدار عشق و آزادی
 تو شاه دین چه جهادی به راه دین کردی
 خوشا به حال شما ای فداییان حسین (ع)
 چو نیک می نگری زنده این شهیدانند
 یزید، نخله اسلام ریشه کن می خواست
 سقینه های نجاتند جمله معصومین
 کنون مقابر اینها بود زیارتگاه
 تو شهریار به مضمون بلند دار سخن

نخستین مجمع مدیران ستادی بانک کشاورزی



نخستین مجمع مدیران ستادی بانک کشاورزی، با حضور مدیر عامل، اعضای هیئت مدیره و مدیران ستادی بانک کشاورزی در روز دوشنبه اول بهمن ماه از ساعت ۱۰ صبح در تالار شهریار برگزار شد. هدف از این گردهمایی، تبادل آرا و دیدگاهها بین مدیران ستادی و مشکلات بخشهای مختلف بود و دکتر نور بخش، مدیر عامل بانک به عنوان اولین سخنران این جلسه درباره مشکلات بخشهای مختلف بانک و اقدامات صورت گرفته صحبت کرد.

وی همچنین درباره تعامل مدیران استانی بانک کشاورزی با مسئولان استانی محل خدمتشان گفت: «بعضی از مدیران استانی بانک، تعامل بهتری با مسئولان استانی دارند و هر جا احساس کنند که روشهای مدیریتی شان باید اصلاح شود آن را اصلاح می کنند».

سخنران بعدی، حشمت الله نظری، عضو هیئت مدیره بانک، بود. وی به هدایت بخش اعتباری بانک تأکید کرد و گفت: «سعی کنیم در اسفند ماه امسال پرداختی صورت نگیرد مگر پرداختهای ضروری».

نظری ادامه داد: «باید در زمینه بانکداری الکترونیکی نیز در مجموعه بانک، فرهنگ سازی کنیم و پیاده کردن طرحهایی در این زمینه چون مهر گستر از عهده یک اداره پابخش بانک بر نمی آید و باید همه مجموعه بانک همراهی و همفکری کنند». عضو هیئت مدیره بانک افزود: «تلاش بیشتر مدیران در سطوح بالاتر، باعث نمایان شدن نقش کارکنان رده های

در پاسخ به این پرسش اظهار داشت: «مشتریان اغلب از ما کیفیت بهتری می خواهند پس ما باید خدماتمان را تنوع بیشتری ببخشیم که به این ترتیب از فروش خدماتمان هم مشتری بیشتری را جذب کنیم و هم درآمدزایی کنیم».

پایین ترمی شود». دکتر سلامی، به عنوان سخنران بعدی این پرسش را مطرح کرد که «آیا ما نمی توانیم درآمدهای خودمان را با تنوع بخشیدن به خدماتمان افزایش دهیم؟». وی



وی در مورد بهره‌وری گفت: مامی توانیم با همین افراد و امکانات بهره‌وری مان را بالاتر ببریم». دکتر سلامی با تأکید بر لزوم تفکر علمی مدیران اظهار داشت: «داشتن تفکر علمی برای مدیران باعث پیشرفت علمی یک سازمان می‌شود. امروزه، سرعت استهلاک علم بیش از هر زمان دیگری است پس باید از قافله علم عقب نماند».

وی در پایان خاطر نشان کرد: «مدیرانی که علمی فکر می‌کنند همیشه پرسشگرند و وقتی یک مدیر پرسشگر است در برابر مسائل اطرافش بی تفاوت نمی‌باشد». بعد از سخنان دکتر سلامی، جلسه به صورت مشارکتی برگزار شد تا مدیران بخشهای مختلف بتوانند نظریات و سوالات خود را بیان کنند.

بهرام طیبی، رئیس اداره کل امور بین الملل بانک کشاورزی درباره تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر نظام بانکی توضیح داد. یعقوب بیگی، رئیس اداره کل خزانه داری نیز به مشکلات حوزه خود اشاره و راه حل‌هایی را پیشنهاد داد. محمد آریا، رئیس اداره کل حقوقی درباره تفاوت فرهنگ صندوق داری و بانکداری گفت: «در فرهنگ بانکداری، سرمایه خودکشی نمی‌کند. در این فرهنگ نباید مشتریان مدام انتظار بخشودگی داشته باشند».

وی افزود: «دولت به فرهنگ بد حسابی مشتریان دامن می‌زند. ما نباید این فرهنگ را ترویج کنیم و همچنین نباید فکر کرد که با ایثار و فداکاری مشتریان، پولهای پرداخت شده بانک بر می‌گردد».

دکتر نور بخش در پایان مجمع، توضیحاتی راجع به اظهار نظر مدیران ارائه داد. وی گفت: مادر نظام بانکی، رقیب داریم و رقبای ما نیز تنها بخش خصوصی نیست بلکه بانکهای دولتی نیز هستند. پس باید پویاتر، و پر تحرک تر باشیم. دکتر نور بخش، در مورد بدهی‌های دولت به بانکها نیز اظهار داشت: بیشترین پیگیری در این زمینه را بانک کشاورزی انجام داده است و در واقع ابتدا از طرف بانک کشاورزی مطرح شد».

وی در پایان خاطر نشان کرد: «فرهنگ سازی کار دشواری است، اما با لطایف الحیل و تدبیر بیشتری می‌توان آن را تسریع کرد». مراسم در ساعت ۲ بعد از ظهر به پایان رسید.

لازم به ذکر است از این پس، مجمع ستاد مدیران بانک کشاورزی به ریاست مدیر عامل، دبیری مشاور عالی مدیر عامل و با عضویت و حضور هیئت مدیره، مدیران امور، رؤسای ادارات کل، معاونت‌های مستقل و مدیران عامل برخی شرکت و واحدهای تابعه بانک، هر ۲ ماه یکبار با هدف هم‌فکری و هم‌اندیشی مدیریتی برگزار خواهد شد.



گزارش هیئت اجرایی صندوق بین المللی پول (IMF) از اوضاع اقتصادی جمهوری اسلامی ایران

۲۷ مارس ۲۰۰۶ (۷ فروردین ۱۳۸۵)

✦ مترجم: محمد رضا شعبان زاد / معاونت مستقل امور همکاریهای بین المللی ✦

رشد صادرات کماکان با شتاب زیاد ادامه داشته و احتمالاً به واسطه افزایش ذخایر بین المللی تا ۴۷ میلیارد دلار در پایان سال، مازاد حساب جاری تا تولید ناخالص داخلی افزایش خواهد یافت که معادل واردات کالا و خدمات غیر حق العمل کاری در سال بعد است. از دیگر دستاوردهای شکوفایی اقتصادی ایران می توان به کاهش بدهی های خارجی اشاره کرد. با افزایش درآمدهای نفتی و ایجاد تمایل در اجرای سیاستهای توسعه ای مالی، بانک مرکزی ایران خرید غیر استرلیزه ارزهای خارجی مختلف (خرید ارزهای خارجی در داخل کشور) را افزایش داده است تا بدین طریق از افزایش نرخ ارز جلوگیری کند. تأثیر پولی این خریدها با کاهش امکان دسترسی بانکها به تسهیلات اعتباری که از سوی بانک مرکزی فراهم می شود، تا حدی متعادل کننده بوده است. با وجود این، انتشار اوراق مشارکت (اوراق قرضه بانک مرکزی مطابق با اصول مالی اسلامی) در جذب نقدینگی کافی نبوده است. به طور کلی، می توان گفت که اقدامات فوق سبب کاهش رشد پول نشده است.

رشد سریع سالهای گذشته، کاهش حدود ۲۰ درصدی ارزش بازار سهام در سال ۲۰۰۶-۲۰۰۵ را به همراه داشته است. از دلایل این امر می توان به وضعیت نامشخص وعدم اطمینان در جریان برگزاری انتخابات ریاست جمهوری و انجام مذاکرات بر سر دستیابی ایران به انرژی هسته ای اشاره کرد. رشد اصلاحات بنیادی نیز در ایران چندان متعادل نبوده است. با وجود ادامه اصلاحات در سیستم مالی ایران، روند رو به رشد اقتصاد و افزایش هزینه های فراگیر سیستم های فعلی، هنوز هیچ تصمیمی در مورد اصلاحات مورد نیاز در بخش یارانه انرژی اتخاذ نشده است.

از دیگر عوامل مؤثر در اقتصاد ایران می توان به اصلاح اصل ۴۴ قانون اساسی اشاره کرد. این اصل که به ضرورت فعالیت بخش عمومی، تعاونی و خصوصی می پردازد، راه را برای خصوصی سازی بنگاههای مالی و غیر مالی هموار خواهد کرد. چنین تغییری یک گام مهم قانونی در شکوفایی اقتصاد محسوب می شود و ضروری است

جمهوری اسلامی ایران در طول برنامه پنج ساله سوم توسعه (۲۰۰۴-۲۰۰۰)، شاهد رشد متوسط ۱۰ درصدی در تولید ناخالص داخلی واقعی (به قیمت ثابت) بوده است. در همین دوره، نرخ بیکاری روند نزولی داشته و شاخصهای اقتصاد کلان به واسطه شرایط مطلوب بازار نفت رشد قابل ملاحظه ای داشته اند. در حالی که توسعه اقتصاد باز، رفع موانع عمده بر سر راه تجارت و سرمایه گذاری و انجام اصلاحات مورد نظر در سالهای ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ از جمله عوامل اصلی بهبود وضعیت ایران در چند سال اخیر محسوب می شوند، اما، چالش های بسیاری نیز پیش روی اقتصاد ایران قرار دارد و خواهد داشت. اقتصاد ایران همچنان وابستگی زیادی به صادرات نفت دارد و عوامل پویای جمعیتی، در سالهای آتی فشار بسیاری بر بازار کار وارد خواهد کرد. به علاوه، سیاستهای در حال پیشرفت پولی و مالی نیز از جمله عوامل افزایش نسبی نرخ تورم تا ۱۵ درصد خواهند بود و نظارت اجرایی بیش از حد، یارانه های کلان و مقررات بازار کار سبب ایجاد هزینه های افزایش کارایی خواهند شد.

گذر از رکود موقت در سال گذشته، شرایط مطلوب خارجی و سیاستهای توسعه ای، از سرگیری رشد اقتصادی در سالهای ۲۰۰۶-۲۰۰۵ را به همراه داشته است. فعالیتهای انجام گرفته، به ویژه در بخش غیر نفتی نیز بسیار زیاد بوده است و انتظار می رود رشد در آمد ناخالص داخلی واقعی در سال ۲۰۰۶-۲۰۰۵ تا ۶ درصد افزایش یابد. با وجود این، بیکاری همچنان حدود ۱۱ درصد است. با توجه به تأثیرات شرایط مطلوب اقلیمی بر قیمت مواد غذایی، قیمت برخی کالاها و خدمات و افزایش نرخ ارزهای خارجی می توان انتظار داشت که تورم نیز در سالهای ۲۰۰۶-۲۰۰۵ تا ۱۳ درصد کاهش یابد. به پشتوانه درآمد نفتی بالا مخارج دولت، به ویژه هزینه یارانه ها، در حال افزایش است و پیش بینی می شود فقدان صادرات غیر نفتی همچنان باقی بماند. با ادامه توسعه های خارجی مطلوب و توسعه سیاستهای مالی در سال ۲۰۰۶-۲۰۰۵، بانک مرکزی اجازه داده است نرخ ارز بر اساس قیمت جاری روز تعیین شود. در نتیجه



از دیگر عوامل مؤثر در
اقتصاد ایران می توان
به اصلاح اصل ۴۴ قانون
اساسی اشاره کرد. این اصل
که به ضرورت فعالیت بخش
عمومی، تعاونی و خصوصی
می پردازد، راه را برای
خصوصی سازی بنگاههای
مالی و غیر مالی هموار
خواهد کرد

ساله چهارم توسعه این مشکلات، کاهش قابل توجه تورم از طریق ایجاد محدودیت در سیاستهای مالی، تسریع اصلاحات ساختاری با هدف توسعه بخش خصوصی، کاهش وابستگی به نفت و افزایش کارایی اقتصادی بسیار ضروری است. به نظر آنان محرکهای مالی موافق افزایش نوسانات اقتصادی در سالهای اخیر تأثیر بسیاری در دو رقمی نگاهداشتن نرخ تورم داشته اند و به همین دلیل کاهش روند توسعه مالی و پس انداز مناسب در حساب ذخیره ارزی الزامی است. در این زمینه کارشناسان در مورد چگونگی استفاده از منابع حساب ذخیره ارزی و در نتیجه افزایش مخارج دولت، مانند آنچه در بودجه پیشنهادی ۲۰۰۷-۲۰۰۶ آمده است، هشدار داده اند. به همین منظور انسجام مالی، کاهش هزینه های دولت در رابطه با تولید ناخالص داخلی، افزایش درآمد از طریق افزایش پایه مالیات، اخذ مالیات ارزش افزوده، که سالهاست در مراحل مقدماتی تهیه و تدوین قرار دارد، از جمله توصیه های کارشناسان بوده است. به علاوه، نیاز به سیاستهای مالی میان مدت برای کاهش تأثیرات عوامل افزایش نوسانات اقتصادی و افزایش هماهنگی در سیاستها نیز مورد تأکید قرار گرفته است. به باور کارشناسان، حجم رو به رشد میزان یارانه ها، و اختصاص یارانه ها به گروههای خالص، خصوصاً در بخش انرژی، می تواند آسیبهای اقتصادی و محیط زیستی به همراه داشته باشد. در این زمینه، پیشنهاد حذف تدریجی یارانه ها بسیار مورد تأکید کارشناسان هیئت قرار دارد. چنین اقدامی سبب افزایش کارایی اقتصادی و هدایت منابع به سمت مصارف مولد خواهد شد. از این رو توصیه شده است طرح مرحله ای مناسبی برای بکار اندازی سیستم مورد نظر تدوین و به اجرا درآید. در این طرح کاهش اهداف مورد نظر در زمانهای مشخص، افزایش کارایی و امنیت اجتماعی برای محافظت از گروههای آسیب پذیر مورد نظر است. بر اساس گزارش هیئت،

که دامنه و چگونگی اجرای برنامه های خصوصی سازی در ایران هر چه سریعتر تعیین و مشخص شوند.

به عقیده کارشناسان، چشم انداز کوتاه مدت اقتصاد ایران نسبتاً روشن و امیدوار کننده است. انتظار می رود شدت فعالیت های اقتصادی به پشتوانه قیمت بالای نفت همچنان ادامه داشته باشد. با وجود این، افزایش مجدد تورم نیز همچنان وجود دارد. مگر اینکه سیاست های محرک جدیدی تدوین و به اجرا درآید. با توجه به میزان قابل ملاحظه مازاد حسابها، دیون خارجی ایران کاهش خواهد یافت؛ اما در میان مدت باید چشم انداز پرچالشی را پیش بینی کرد. نوسان قیمت نفت، محدودیتهای ظرفیتی در این بخش، تنش های بین المللی بر سر انرژی هسته ای و احتمال طولانی شدن انتظار بخش خصوصی می توانند از جمله عوامل تأثیر گذار بر آینده اقتصاد ایران باشند.

ارزیابی هیئت اجرایی صندوق بین المللی پول

بر اساس مشاهدات و یافته های هیئت، تولید ناخالص داخلی واقعی در سال های ۲۰۰۶-۲۰۰۵ بسیار بالا بوده است و اجرای اصلاحات ساختاری در آغاز برنامه پنج ساله سوم توسعه، شرایط مطلوب بازار نفت و سیاستگذاری های توسعه ای نقش بسزایی در تقویت وضعیت ارزی خارجی داشته اند.

با این حال، هنوز هم مواردی چون نرخ بالای تورم که به اقشار تنگدست و بادرآمد ثابت آسیب می رساند، روند آرام اجرای اصلاحات بنیادی و آسیب پذیری اقتصاد مبتنی بر قیمت نفت باعث بروز نگرانی هایی می شود. کارشناسان عقیده دارند، حفظ روند بالای رشد در بخش غیر نفتی به منظور افزایش فرصت های شغلی و بهبود وضعیت زندگی مردم از چالش های اصلی میان مدت به شمار می روند. برای حل مؤثر، همیشگی و مطابق با اهداف برنامه پنج



بر اساس بررسی
کارشناسان، با ایجاد شرایط
مطلوب خارجی، امکان
افزایش نرخ ارز تا حدودی
فراهم شده است؛ اما با توجه
به ادامه شرایط مالی موافق
افزایش توسعه اقتصادی،
همچنان نیاز به نوسان بیشتر
نرخ ارز برای خنثی کردن
فشارهای تورمی احساس
می شود

در شرایط تجاری حاصل شود. پیشرفتهای حاصل در ایجاد چارچوب نظارتی بر مبنای ریسک و اجرای سایر اصلاحات با هدف بهبود عملکردهای مالی نیز بسیار مورد توجه کارشناسان قرار گرفته است. با وجود این، همچنان در رابطه با افزایش مداوم وامهای غیر عملیاتی و رشد سریع اعتباری که باعث تشدید ضعفهای بالقوه در سیستم مالی می شود، نگرانی هایی وجود دارد. در این زمینه پیشنهاد شده است که نظارت بر بانکها، شرکتهای بیمه و بازار اوراق قرضه افزایش یابد و اجازه فعالیت به تعداد بیشتری از بانکهای خصوصی و شرکتهای بیمه اعطا شود و امکان مشارکت بیشتر بخش خصوصی از طریق خصوصی سازی مورد نظر در اصلاحیه بند ۴۴، فراهم آید. اهمیت کمک به توسعه بخش خصوصی برای ایجاد رشد پایدار و اشتغال زایی نیز از جمله توصیه های مورد تأکید است. به همین خاطر رفع موانع مقرراتی و اجرایی پیش روی بخش خصوصی و رفع موانع رقابت، تسریع در اجرای مقررات بازار کار، افزایش کارایی و تسریع در اجرای طرح خصوصی سازی، اقدام به موقع در زمینه حذف محدودیت های مبادلاتی در پرداختهای پولی و انتقالات مرتبط با معاملات نیز از جمله اقدامات ضروری تشخیص داده شده است. از دیگر نکات قابل ذکر می توان به پیشرفت رضایت بخش در زمینه بهبود کیفیت اطلاعات و افزایش شفافیت، به خصوص در زمینه تعیین یارانه ها در بودجه بانک مرکزی اشاره کرد. با وجود این، تأکید کارشناسان بر این است که برخورداری از تضمین و نظارت کافی و به موقع بر عملیاتیهای بخش دولتی نیازمند تلاش بیشتری است. بر این اساس توصیه شده است که ترازنامه بخش دولتی، با مساعدت فنی بانک جهانی و صندوق بین المللی پول تهیه شود و الزامات مطابقت با استانداردها انتشار اطلاعات خاص مورد توجه قرار گیرد.

به کارگیری مؤثر ابزارهای سیاسی مطابق با برنامه پنج ساله چهارم توسعه به منظور یک رقیمی سازی نرخ تورم ضروری است. کاهش دسترسی به حق برداشت بیش از اعتبار مجاز از طرف بانک مرکزی، افزایش انتشار اوراق مشارکت بانک مرکزی و تشویق استفاده بیشتر از حساب سپرده باز از جمله توصیه های کارشناسان است. با وجودی که اقدامات اخیر و اقدامات آینده استقلال عملیاتی از بانک مرکزی مورد استقبال قرار گرفته است، اما کارشناسان نسبت به تصویب انتشار اوراق مشارکت توسط مجلس که سبب ایجاد محدودیت انعطاف پذیری عملیات بانک مرکزی در مدیریت نقدینگی داخلی می شود، ابراز نگرانی کرده اند. به عقیده آنان، نظارت های اجرایی بر نرخ بازده مورد نظر از وامهای بانکی و اوراق مشارکت بانک مرکزی و ادامه اعطای اعتبار مستقیم مانع بروز واسطه گری مالی خواهد شد. در این ارتباط کارشناسان هیئت بر این عقیده اند که رفع نظارت های اجرایی و ایجاد امکان تعیین نرخ بازده در بازار، سبب تقویت واسطه گری مالی خواهد شد. به طور کلی، از دیدگاه کارشناسان، موفقیت اقدامات کاهنده نرخ تورم در گرو اعطای اختیارات بیشتر به بانک مرکزی و ارائه سیاستهای پولی مؤثر و قابل اجرا خواهد بود. به تصور آنان، بررسی قانون بانک مرکزی سبب ایجاد فرصت مناسبی برای حل قاطعانه این مشکلات خواهد بود. از سوی دیگر پیشنهاد شده است قانون مبارزه با پولشویی و تروریسم مالی در اسرع وقت تدوین و به اجرا در آید.

بر اساس بررسی کارشناسان، با ایجاد شرایط مطلوب خارجی، امکان افزایش نرخ ارز تا حدودی فراهم شده است؛ اما با توجه به ادامه شرایط مالی موافق افزایش توسعه اقتصادی، همچنان نیاز به نوسان بیشتر نرخ ارز برای خنثی کردن فشارهای تورمی احساس می شود. کارشناسان بر این امر تأکید داشته اند که سیاستهای رقابتی نرخ ارز باید از طریق اجرای اصلاحات ساختاری و ایجاد پیشرفتهای محسوس

مأخذ: <http://www.imf.org>

کرج

با حضور معاون اول رئیس جمهور صورت گرفت؛

مراسم بهره برداری از طرح گاوداری شیری شرکت زرین هیو

این بدهی ها به بانک کشاورزی، زمینه تقویت مالی بانک برای تأمین سرمایه مورد نیاز بخش کشاورزی فراهم شود. شایان ذکر است، مجتمع شرکت کشت و صنعت و دامپروری زرین هیو، با ظرفیت ۴۵۰۰ رأس گاوشیری، تولیدروانه ۶۰ تن شیر و حدود ۱۰۰ نفر اشتغالزایی با مشارکت مالی بانک کشاورزی و تخصیص تسهیلات ارزی معادل ۱۴۲۳۶۰۰ دلار از محل اعتبارات ماده ۶۰ و تسهیلات ریالی بیش از ۷۳ میلیارد ریال، از طریق بانک شعبه هشتگرد، اجرا و به مرحله بهره برداری رسیده است.

شد و به بهره برداری رسید. در این مراسم آقای دکتر داودی، در خصوص حمایت های دولت از بخش کشاورزی و پیش بینی کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی تا سقف ۱۱/۵ درصد، همچنین تقویت و افزایش منابع محدودی که در اختیار بانک کشاورزی و صندوق بیمه محصولات کشاورزی قرار دارد سخنان مبسوطی ایراد کرد و افزود: «تلاش می کنیم تا منابع بانک کشاورزی افزایش یابد؛ وی با اشاره به بدهی دولت به صندوق بیمه محصولات کشاورزی، اظهار امیدواری کرد که با تسریع در روند باز پرداخت

همزمان با گرامیداشت هفته جهاد کشاورزی، در مراسمی، مجتمع گاوشیری شرکت کشت و صنعت و دامپروری زرین هیو با حضور آقای دکتر داودی «معاون اول رئیس جمهور»، آقای مهندس اسکندری «وزیر جهاد کشاورزی»، آقای مهندس سجادی «معاونت امور دام وزارت جهاد کشاورزی» آقای مهندس محسنی «رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان تهران» و جمعی از مقامات سیاسی و محلی شهرستان های ساوجبلاغ و نظر آباد و نمایندگان مدیریت منطقه کرج و شعبه هشتگرد رسماً افتتاح

تهران

در حاشیه مراسم انتخاب تولیدکنندگان نمونه بخش کشاورزی صورت گرفت؛

پاسخگویی به کشاورزان

عملکرد بانک در حوزه های مختلف و پاسخگویی به تولیدکنندگان و دیگر مراجعان با برپایی دو غرفه در محل ساختمان وزارت جهاد کشاورزی و سازمان تحقیقات کشاورزی در نمایشگاه جانبی این مراسم حضور یافت و در خاتمه لوح جشنواره را دریافت کرد. این گزارش می افزاید، با توجه به ضرورت اطلاع رسانی و برطرف ساختن پاره ای از شبهات موجود، جلسه پرسش و پاسخ با حضور کارشناسان بانک و کشاورزان نمونه پیرامون مواردی چون؛ وثیقه، دریافت تسهیلات و ... در محل تالار ساختمان سازمان تحقیقات کشاورزی تشکیل شد و به سوالات کشاورزان پاسخ داده شد.

با حضور بانک کشاورزی در نمایشگاه جانبی مراسم انتخاب و معرفی تولیدکنندگان نمونه بخش کشاورزی مراسم بیست و دومین دوره انتخاب و معرفی تولیدکنندگان برتر بخش کشاورزی در سال ۸۵ برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی در این مراسم که به مدت یک هفته از ۱۱ الی ۱۵ دی ماه سال جاری با حضور وزیر جهاد کشاورزی و جمعی دیگر از مدیران این وزارتخانه در تهران برگزار شد، از ۱۱۶ کشاورز و تولیدکننده نمونه تقدیر به عمل آمد.

براساس این گزارش؛ بانک کشاورزی نیز به عنوان اصلی ترین نهاد مالی تأمین کننده اعتبارات بخش کشاورزی با هدف اطلاع رسانی از

بوشهر

برگزاری دومین گردهمایی رؤسای شعب

دومین گردهمایی رؤسای شعب استان بوشهر در روز یکشنبه ۲۴ دی ماه در سالن اجتماعات مدیریت استان برگزار شد. به گزارش مدیریت بوشهر در این سمینار که علیمردانی، مدیر ستادی بانک در استان بوشهر، غریب زاده مدیر فنی، مسئول حراست، کارشناسان مدیریت و رؤسای شعب حضور داشتند، در ابتدا علیمردانی با تأکید بر اینکه مطالبات معوق یکی از تهدیدهای مهم بانک هاست، از همه همکاران درخواست کرد تلاش و کوشش بیشتری در جهت وصول مطالبات انجام دهند. ایشان سپس به بررسی عملکرد وصولی تک تک شعب پرداخت و از شعبه اهرم بابت عملکرد خویش در این زمینه تشکر کرد.

مازندران

تشکیل کارگاه آموزشی طرح تکریم

کارگاه آموزشی طرح تکریم با حضور آقای صفائی معاون سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، مدیر ستادی بانک، مدیر پشتیبانی، مدیران فنی، مدیر خدمات بیمه و کارکنان مدیریت استان در سالن کنفرانس این مدیریت برگزار شد.

به گزارش مدیریت شعب بانک در استان مازندران، در این کارگاه صفائی در خصوص مسائل مربوط به طرح تکریم از جمله پاسخگویی به مردم، شاخصهای بهره وری، توسعه نیروی انسانی، شفاف سازی ارائه خدمات، چرخش شغلی کارکنان، ارتقای آموزش کارکنان، سخنانی را مطرح کرد و در ادامه نیز مهندس نورائیان مدیر ستادی بانک در استان، در خصوص اقدامات انجام شده مدیریت استان مازندران سخنانی را بیان داشت و توجه بیشتر به خلاقیت، نوآوری و نظام پیشنهادها را از موارد موثر در طرح تکریم برشمرد.

تقویم

بازدید مدیر عامل از شعب مهر گستر بانک

دستورات لازم را صادر کردند. ایشان با تأکید بر اهمیت موضوع، از مجموعه تلاش‌های به‌عمل آمده قدردانی کرده و تسریع در ادامه اجرای طرح را خواستار شدند. از آنجایی که مقرر شده است با توجه به دلایل فنی و شرایط حاضر، بستر ارتباطی حدود ۵۰ شعبه از شعب حوزه امور استان تهران به سیستم مهر گستر متصل شوند، پیش‌بینی می‌شود که تا پایان دهه مبارک فجر تعهدات در نظر گرفته شده در برنامه مهر گستر محقق شود. لازم به ذکر است، پروژه مهر گستر با بهره‌گیری از جدیدترین امکانات بانکداری الکترونیکی، فرصتی طلایی برای جذب منابع بخشهای غیر کشاورزی و خدمت‌رسانی به مشتریانی است که خواستار خدمات متنوع، سریع، کم‌هزینه و قابل اطمینان در تمام ساعات شبانه‌روز و بدون هیچ محدودیتی هستند.

همزمان با راه‌اندازی سیستم مهر گستر در ده شعبه استان تهران و جایگزینی آن با سیستم سنتی در این شعب و نظر به اهمیت این موضوع و آگاهی از مراحل پیشرفت پروژه مذکور جهت تصمیم‌گیری در سطوح عالی، روز چهارشنبه یازدهم بهمن ماه سال جاری دکتر سیدحسن نوربخش مدیرعامل بانک به همراه هیئتی متشکل از آقایان نظری عضو هیئت مدیره، مهندس لریان فرد مدیر امور رایانه‌ای و بانکداری الکترونیک، آتشی رئیس اداره کل مدیریت بانکداری الکترونیک و ماهیکار مدیر امور شعب بانک در استان تهران از شعب مهر گستر بازدید کردند و از نزدیک در جریان پیشرفت امور قرار گرفتند. در این بازدید مدیرعامل ضمن استماع نظریات رؤسا و همکاران شعب مذکور، درخصوص مسائل و پیشنهادهای مطرح شده

آذربایجان غربی

تشریح عملکرد بنگاه‌های کوچک اقتصادی و زودبازده

۶۷۳ میلیارد ریال و اشتغال مورد انتظار ۱۱۲۷۷ نفر به تصویب رسیده و تعداد ۷۱۹۸ طرح به مبلغ ۵۲۳ میلیارد ریال و با اشتغال مورد انتظار ۹۵۸۵ نفر عقد قرارداد شده و تعداد ۶۹۵۷ طرح به مبلغ ۵۰۵ میلیارد ریال و اشتغال ۹۳۳۰ نفر پرداخت شده است.

۸۵-۸۴ برای بانک کشاورزی آذربایجان غربی ۱۲۲۰/۴ میلیارد ریال اختصاص یافته است. به گزارش مدیریت آذربایجان غربی در این راستا تعداد ۱۰۳۰۰ طرح با تسهیلات ۱۰۸۰ میلیارد ریال و با اشتغال مورد انتظار ۱۵۴۳۵ نفر پذیرفته شده و تعداد ۸۱۱۳ طرح با تسهیلات

به منظور حمایت از طرح‌های بنگاه‌های کوچک اقتصادی زودبازده و کارآفرین در راستای حمایت از افزایش تولید، تقویت تحرک اقتصادی استان، توزیع عادلانه تسهیلات در مناطق محروم، ایجاد فرصتهای شغلی، تقویت اشتغالزایی از مجموعه اعتبارات سالهای

خراسان رضوی

به منظور بررسی وضعیت و وصول مطالبات؛

مدیران ستادی و فنی شمال شرق ایران گردهم آمدند



رشیدی رئیس اداره کل اعتبارات و هدایت سرمایه‌گذاری، آریارئیس اداره کل حقوقی و مهندس میرزایی رئیس اداره کل نظارت بر طرح‌ها و عملیات اعتباری، در خلال بررسی و گزارش‌های مدیران ستادی استانها به بیان دیدگاهها و ارائه راهکارهای مد نظر برای برون رفت از وضعیت کنونی وصول مطالبات بانک پرداختند.

بنا به تصمیم کارگروه امور وصول مطالبات بانک برای بررسی وضعیت وصول مطالبات مدیریتهای شمال شرق کشور شامل استانهای خراسان رضوی، شمالی و جنوبی، سمنان، مازندران و گلستان، جلسه‌ای با حضور مدیران ستادی و فنی این مدیریتهای و اعضای کارگروه مرکزی وصول مطالبات بانک ۲۷ دی ماه در محل سالن اجتماعات مرکز آموزش شهید فروغی مشهد برگزار شد. به گزارش مدیریت خراسان رضوی در این گردهمایی ابتدا مهندس افخمی ضمن خوش‌آمدگویی سخنانی در مورد وضعیت کلی استان و عملکرد آن در خصوص وصول مطالبات، پرداختها، تجهیز منابع و... و نیز آسیب‌شناسی وضعیت کنونی سیستم بانکی استان ایراد کرد. سپس مهندس قائمیان، مدیر امور سرمایه‌گذاری و اعتبارات با تشریح وضعیت منابع و مصارف بانک، گزارش کاملی از پیش‌بینی منابع مورد نیاز بانک جهت تأمین منابع مالی بخش کشاورزی و نیز وضعیت کلی وصول مطالبات بانک، ارائه دادند.

شایان ذکر است در این گردهمایی دیگر اعضای کارگروه مرکزی وصول مطالبات بانک شامل مهندس بیات مشاور عالی مدیرعامل، مهندس شکیبایی مدیر امور نظارت و بازرسی، صالحی مدیر امور مالی، مهندس

چهارمقال و بختیاری

مکانیزه شدن طرح بنگاههای زودبازده

اجرائی به بانک، اطلاعات مربوطه، ثبت و جهت بهره برداری مقامات کشوری و استانی، بر روی سایت مربوطه قرار دارد. گفتنی است در اجرای طرح مکانیزه نمودن اطلاعات مربوط به بنگاههای کوچک کارآفرین و زودبازده، ضمن آموزش مسئولین گروههای اعتباری شعبه، اطلاعات مذکور توسط شعب ثبت و در مدیریت استان کنترل می شود.

استان چهارمقال و بختیاری مکانیزه شد. به گزارش مدیریت چهارمقال و بختیاری در این طرح مکانیزه که اقدامات مقدماتی آن از تیرماه سال جاری شروع شد، اطلاعات مربوط به کلیه طرحهایی که توسط دستگاههای اجرایی جهت دریافت تسهیلات از محل اعتبارات فوق الذکر به بانک کشاورزی معرفی شده و ثبت نرم افزار رایانه ای شده، به صورت روزانه، با توجه به روند معرفی طرحها توسط دستگاههای

به منظور سهولت در ثبت و استخراج اطلاعات مربوط به بنگاههای کوچک اقتصادی و زودبازده و کارآفرین و دقت در تهیه گزارش های روند پرداخت تسهیلات از محل اعتبارات مذکور به صورت آنلاین، با همت سازمان کار و امور اجتماعی استان و همکاری دستگاههای اجرایی استان از تاریخ ۸۵/۹/۱۵ ثبت اطلاعات مربوط به بنگاههای کوچک اقتصادی زودبازده و کارآفرین در

هرمزگان

برگزاری ششمین گردهمایی رؤسای شعب بانک

سال جاری در ابعاد وصول مطالبات، تجهیز منابع، کنترل دستگاههای خودپرداز، پرداخت تسهیلات به بنگاههای اقتصادی زودبازده پرداخت و در خصوص جلسات بخشنامه خوانی مطالبی را بیان داشت. گفتنی است در این گردهمایی معاون اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع و همچنین مدیر پشتیبانی اداره کل خدمات کارت به ترتیب مطالبی در خصوص فایل مشتریان و پایانه های فروش و نحوه ارائه خدمات به مشتریان بیان داشتند.

ششمین گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان با حضور مدیر ستادی استان، رئیس اداره کل وصول و اجرا، مدیر پشتیبانی اداره کل خدمات کارت، معاون اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع، مدیران فنی و پشتیبانی استان و مدیران راهبردی شعب استان با هدف بررسی وضعیت وصول مطالبات و تجهیز منابع در محل سالن اجتماعات جهاد دریا برگزار شد. به گزارش مدیریت هرمزگان در این گردهمایی ابتدا مدیر ستادی بانک در استان ضمن خوشامدگویی به مهمانان، به تجزیه و تحلیل عملکرد ۹ ماهه

چهارمقال و بختیاری

برگزاری جلسه وصول مطالبات رؤسای شعب بانک

برای تسهیلاتی که در محدوده زمانی ۷۶/۱/۱ لغایت ۸۵/۹/۵ دارای اقساط سررسیده و معوق هستند، توضیحات مشروحه ارائه کردند. وی در ادامه بحث وصولی به موارد مهمی از قبیل تعیین تکلیف مشارکتهای باز، مطالبات ۵۰۰ میلیون ریال و بالاتر، اجرائیه های قبلی و صدور اجرائیه جدید، موارد مهم بخشنامه ۳۳۷ بخشودگی جرایم تاخیر تادیه و... اشاره و بر شناسایی نیازهای آموزشی مدیریت تأکید کرد.

مسئولین گروههای وصول شعب از مصوبه اخیر هیئت وزیران در خصوص بخشودگی سود و جرایم تسهیلات ۳۰ میلیون ریال و کمتر تشکیل گردید، مهندس اسفندیاری مدیر ستادی بانک در استان ضمن عرض خیر مقدم و تسلیت ایام سوگواری ابا عبدالله الحسین (ع) در خصوص مصوبه اخیر هیئت وزیران مبنی بر بخشودگی سود و جرایم تسهیلات کمتر از ۳۰ میلیون ریال و تمدید اصل تسهیلات به مدت دو سال

چهارمین جلسه وصول مطالبات بانک با حضور مدیر ستادی بانک در استان، مدیران فنی و پشتیبانی و رؤسای شعب استان و مسئولین وصول شعب تابعه، ۸۵/۱۱/۷ در محل سالن اجتماعات مدیریت تشکیل شد. به گزارش مدیریت چهارمقال و بختیاری در این جلسه که به منظور بررسی عملکرد ۱۰ ماهه و تبادل نظر در خصوص راهکارهای وصولی و همچنین ارتقای سطح آگاهی رؤسای شعب و

کرمانشاه

به منظور بررسی شاخص های بانکی؛

رؤسای شعب استان کرمانشاه گردهم آمدند



مسائل پشتیبانی - مالی، کنترل بودجه، شفاف سازی حسابهای مرکز، اعتباری، وصول مطالبات، تجهیز منابع، مسائل بیمه ای، مسائل حفاظتی و حراستی راتشریح و راهکارهای عملیاتی جهت بهبود عملکرد در این زمینه را بیان کردند.

گردهمایی رؤسای شعب استان با حضور مدیران ستادی، پشتیبانی، فنی، بیمه ای، کارشناسان مدیریت و رؤسای کلیه شعب استان روز یکشنبه ۸ بهمن در محل سالن غدیر استان کرمانشاه برگزار شد.

در این گردهمایی یک روزه زین العابدین جعفریان، مدیر ستادی استان با تسلیت فرا رسیدن ایام محرم به تشریح عملکرد ده ماهه استان در سال جاری پرداخت و گفت: در ده ماهه سال جاری رقمی بالغ بر ۸۹۱ میلیارد ریال تسهیلات در اختیار فعالان بخش کشاورزی قرار داده ایم و خوشبختانه نتیجه تلاش صادقانه همکاران استان باعث گردیده عملکرد مطلوبی در سال جاری بدست آید به طوری که اغلب شاخص های عملکرد در مقایسه با سال گذشته مطلوب و رو به بهبود بوده است. مدیر ستادی استان سپس به طرح شاخص های عملکردی استان و مقایسه آن با سال گذشته پرداخت و گفت: علیرغم اینکه بیشتر شاخص های عملکرد خوب بوده است لکن همچنان تارسیدن به نقطه مطلوب نیاز به ادامه تلاش ها و پیگیری جهت رسیدن به اهداف مطلوب می باشد که انشاء... با جدیتی که همکاران در این زمینه دارند نسبت به تحقق اهداف امیدوار هستیم. در این گردهمایی مدیران پشتیبانی، فنی و بیمه ای، مسئول حراست و کارشناسان بازاریابی

آذربایجان غربی

برگزاری سمینار و وصول مطالبات

وصول مطالبات شمال غرب که در تبریز برگزار شده بود برای حضار تشریح کردند. مهندس دائم امید در ادامه سخنان خود به برگزاری منظم جلسات هسته وصول استان که هر هفته در مدیریت برگزار و وضعیت وصولی شعب استان نقد و بررسی می شود خبر داد. در خاتمه این سمینار کلیه رؤسای شعب گزارش عملکرد و وصول شعبه خود ارائه و نقاط ضعف و قوت آن توسط مسئولین مدیریت استان بررسی شد.

کشاورزی در زمینه وصول مطالبات، اعتبارات پرداختی، تجهیز منابع، بنگاههای اقتصادی زودبازده و کار آفرین، منابع و مصارف نه ماهه سال جاری را برای رؤسای شعب تشریح کردند. مدیر شعب بانک در استان در ادامه سخنان خود به اهمیت وصول مطالبات که دغدغه بزرگ بانک است اشاره و افزودند که امیدوارم با همفکری، هماهنگی و هم اندیشی به نتایج مشترک و مطلوب برسیم، ایشان همچنین برنامه یک روزه سمینار

سمینار یک روزه رؤسای شعب و مسئولین وصول استان با محوریت وصول مطالبات بیست و یکم دی ماه سال جاری با حضور مدیران فنی و کارشناسان مدیریت در سالن جلسات مدیریت شعب بانک کشاورزی استان آذربایجان غربی برگزار شد.

به گزارش مدیریت شعب بانک در آذربایجان غربی در این سمینار مدیر ستادی بانک در استان گزارش عملکرد مدیریت شعب بانک

چهارمحال و بختیاری

برگزاری دوره آموزشی ارزیابی کاربردی

تعهدی و گزارش برآورد اعتبار متعدد) نمونه های ۸۶ الف و ۸۶ ب (ارزیابی مستغلات شهری و ارزیابی اراضی مزروعی و باغات)، وثایق قابل قبول بانک، مدارک قابل قبول برای بانک به عنوان ملک مورد عمل، فعالیتهای مورد قبول بانک برای اعطای تسهیلات، حد نصاب تصویب تسهیلات شعب و نظارت بر مصرف تسهیلات مطالب کاربردی و اساسی، تشریح شد. در این دوره آموزشی، کارگاه عملی تهیه گزارش در فرمهای مخصوص برای طرحهای فرضی نیز برگزار شد که قرار شد شرکت کنندگان در این دوره برای فعالیتهای عملی، نمونه های مورد استفاده ارزیابان را با توجه به مطالب مطرح شده در دوره آموزشی، تکمیل و ارائه کنند.

به منظور ارتقای سطح آگاهی ارزیابان شعب بانک در استان چهارمحال و بختیاری، یک دوره آموزش ارزیابی کاربردی از تاریخ پانزدهم لغایت بیست و یکم آذرماه در محل سالن اجتماعات مدیریت استان تشکیل شد. به گزارش مدیریت چهارمحال و بختیاری در این دوره آموزشی که به سرپرستی مهندس اسفندیاری مدیر ستادی بانک در استان برگزار شد، مباحث کاربردی ارزیابی مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. مباحث عمده این دوره شامل تعاریف، وظایف ارزیاب، مشخصات ارزیاب، فرایند پرداخت تسهیلات، تعریف عقد و انواع عقود اسلامی، نمونه های مورد استفاده در ارزیابی شامل نمونه ۶۵ (برگ در خواست تسهیلات)، نمونه ۱۷۳ (برآورد هزینه عملیات

ایلام

گزارش سفر دکتر نوربخش به استان ایلام

از شعب سازمان جهاد کشاورزی، آیت‌الله حیدری، خیابان فردوسی ایلام، بازدید کردند و با رؤسا و کارکنان شعب مذکور به گفت و گو پرداختند. مدیر عامل در ادامه سفر یک روزه خود در نشست خبری با حضور نمایندگان خبرگزاریهای ایرنا، ایسنا، فارس و مطبوعات محلی استان حاضر شدند و در خصوص مسائل مختلف بانک مطالبی را به استماع حاضرین رساندند. در این نشست خبری مدیر عامل سیاستهای کلی بانک را تقویت حمایت‌های هر چه بیشتر از کشاورزان و دامداران

استان برگزار شده بود حاضر شدند و به بررسی موضوعات و مسائل مختلف استان پرداختند. از عمده مطالب مطرح شده در این جلسه می‌توان به بخشودگی و تسهیلات تسهیلات کشاورزان و دامداران تا مبلغ ۳۰ میلیون ریال، کمبود نیروی کارشناسی شعب بانک در سطح استان، پیگیری جدی تفاهم نامه همکاری بین بانک و سازمان جهاد کشاورزی، رضایت رئیس سازمان جهاد کشاورزی و مدیران وابسته به سازمان جهاد کشاورزی از عملکرد مطلوب بانک

دکتر سید حسن نوربخش مدیرعامل بانک و قاسم محمدی مشاور عالی مدیرعامل و سرپرست اداره کل روابط عمومی ۲۶ دی ماه سال جاری به استان ایلام سفر کردند. به گزارش مدیریت ایلام در ابتدای این سفر مدیرعامل و مشاور ایشان پس از دیدار با کارکنان مدیریت در جلسه‌ای که در محل استانداری برگزار شد حاضر شدند و با هاشمی، قائم مقام استانداری ایلام دیدار و گفت و گو کردند. در این ملاقات مدیرعامل و مدیر ستادی بانک در استان در خصوص مسائل مختلف مربوط به بانک از جمله موضوع پرداخت تسهیلات به بنگاههای اقتصادی کوچک و زودبازده، پرداخت ۱۰۰ درصد اعتبار ده میلیارد ریالی تسهیلات قرض الحسنه مربوط به سفر رئیس محترم جمهور به افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره)، سیاستهای کلی بانک برای حمایت و ارائه آسان تسهیلات به کشاورزان و تولیدکنندگان بخش کشاورزی و دامی استان، همکاری بیشتر فرمانداران و بخشداران استان با بانک کشاورزی در خصوص وصول مطالبات به



و تولیدکنندگان بخش کشاورزی با طریق تزریق اعتبارات مستمر و به موقع عنوان کرد و رسیدن کشور عزیزمان به خودکفایی در تمام محصولات کشاورزی و باغی را هدف کلی بانک مطرح کرد. همچنین فعالیتهای گسترده صندوق بیمه محصولات کشاورزی، بخشودگی ۶ درصد تأخیر تأدیه دیر کرد وامهای کشاورزی تا پایان شهریور ماه و استمرار ۳ درصد بخشودگی دیر کرد تا پایان آذرماه که منجر به بخشودگی مبلغ حدود ۳ میلیارد ریال از دیر کرد کشاورزان شد نیز از مباحث مطرح شده در این نشست بود. مدیرعامل بانک ضمن تأکید در امر گسترش بانکداری الکترونیک، افزایش دستگاههای خودپرداز، انجام تمهیدات لازم برای دریافت بهای قبوض آب، برق و تلفن ارباب رجوع از طریق تلفنبانک؛ اهتمام جدی در امر تکریم ارباب رجوع و جلب رضایت مشتریان را از برنامه‌های اصلی بانک برشمرد.

در استان به دلیل توجه به تکریم ارباب رجوع و به خصوص کشاورزان مراجعه کننده، تقویت مستمر بنیه مالی کشاورزان و همکاری تنگاتنگ کارشناسان بانک و سازمان با یکدیگر در مورد تصویب طرحهای کشاورزی، اشاره کرد. دکتر نوربخش و مشاور عالی ایشان همچنین

بحث و تبادل نظر پرداختند. در ادامه این سفر، مدیرعامل در جلسه‌ای که با حضور رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان و مدیران دامپزشکی، شیلات، امور عشایری، زراعت، معاونت امور دام وابسته سازمان جهاد کشاورزی که در محل سازمان جهاد کشاورزی

کهگیلویه و بویر احمد

شهیدزاده:

باید هر چه سریعتر بانکداری الکترونیک را نهادینه کنیم



دکتر مرتضی شهیدزاده در جریان بازدید از استان کهگیلویه و بویر احمد گفت: به کارگیری فناوری اطلاعات در حوزه های مختلف، یکی از ضرورتها بوده و بانکداری الکترونیک از مهم ترین امور کاری بانک کشاورزی است.

به گزارش مدیریت ستادی بانک در استان کهگیلویه و بویر احمد، دکتر شهیدزاده عضو هیئت مدیره بانک در سفری ۳ روزه به این استان، ضمن اعلام این مطلب و قدردانی از کارکنان شعب ابراز امیدواری کرد تا با استفاده از این امکانات هر چه سریعتر بانکداری الکترونیکی را بین اقشار مختلف جامعه نهادینه و اجرایی کرد.

گفتنی است در جریان این سفر مشکل استیجاری بودن ملک ساختمان شعبه بهمنی مورد بررسی قرار گرفت و مقرر شد زمینی برای احداث ساختمان مناسب شعبه توسط سازمان جهاد کشاورزی منطقه در اختیار بانک قرار گیرد تا ساختمان شعبه مذکور در آن احداث شود.

آذربایجان شرقی

مدیر ستادی بانک در آذربایجان شرقی:

بانک کشاورزی در بخش مکانیزاسیون کشاورزی گامهای مهمی برداشته است

خاک بیان داشت: تا به امروز بالغ بر ۵۸/۴ میلیارد ریال جهت حفز چاه احداث و مرمت قنات، نهر و کانال و آب بند و خرید موتور پمپ و الکتروپمپ پرداخت شده که نسبت به دوره مشابه ۱۵۷ درصد افزایش دارد. برای استفاده بهینه از آب در زمینهای کشاورزی نیز در بخش آبیاری تحت فشار بالغ بر ۲۳/۳ میلیارد ریال سرمایه گذاری انجام گرفته است. وی افزود: بانک کشاورزی در بخش مکانیزاسیون کشاورزی نیز جهت خرید تراکتور، کمباین، تیلر، خرمن کوب، دروگر و ادوات کشاورزی در سه ماهه سوم سال جاری بالغ بر ۷۳ میلیارد ریال به کشاورزان استان پرداخت کرد. ناصر گلچین گفت: وصول مطالبات استان نسبت به سال گذشته ۱۶ درصد کاهش یافته است. در نه ماهه اول سال گذشته میزان تحقق وصولی بانک ۷۰/۹ درصد بوده که امسال به ۶/۱ درصد کاهش یافته که این کاهش در مجموع منجر به کاهش توان پرداختی بانک خواهد شد.

روستایی ۵۲ میلیارد و مرغداران با ۳۶ میلیارد در ردیف های بعدی پرداخت های بانک قرار گرفته اند. وی افزود: در ادامه سیاست های جدید دولت در تخصیص تر کردن پرداختی های بانک کشاورزی صرفا در بخش کشاورزی موجب شد پرداختی های بیشتری در این بخش تمرکز یابد به طوری که از کل مبلغ تسهیلات اعطا شده تنها ۵/۲ درصد در سایر بخشها از جمله فعالیت های بازرگانی و خدماتی می باشد این در حالی است که در سال گذشته همین موقع ۲۷ درصد در این بخش پرداخت شده بود. وی در ادامه به برقی کردن چاههای کشاورزی اشاره کرد و گفت: برای این منظور در بخش برقی کردن چاههای کشاورزی در طی این مدت بالغ بر ۱۲ میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته ۱۲۰ درصد رشد نشان می دهد. مهندس گلچین در رابطه با سرمایه گذاری بانک در بخش طرحهای آب و

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در نه ماهه اول سال جاری ۱۳۴۱ میلیارد ریال در بخش کشاورزی تسهیلات پرداخت کرد. مهندس ناصر گلچین مدیر ستادی بانک در استان آذربایجان شرقی ضمن بیان این مطلب تعداد دریافت کنندگان تسهیلات را ۷۶۴۰۶ فقره اعلام کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی مدیر استان آذربایجان شرقی در مورد محل تسهیلات پرداختی گفت: از مجموع تسهیلات پرداخت شده ۸۷ درصد از محل منابع داخلی غیر تکلیفی بانک بوده و ۱۱/۶ درصد از وجوه اداره شده می باشد.

مهندس گلچین در مورد مصارف تسهیلات اظهار داشت: بیشترین پرداختی ها با ۵۵۱ میلیارد در بخش زارعت سپس با ۲۶۹ میلیارد در بخش دامداری می باشد. همچنین باغداری با ۱۶۱ میلیارد، خدمات کشاورزی ۱۵۲ میلیارد و صنایع تبدیلی و صنایع

خراسان شمالی

گفت و گوی مدیر ستادی شعب بانک با خبرنگاران



در نشستی با خبرنگاران مطبوعات و جراید مهندس حسین حسن آبادی مدیر ستادی بانک در استان خراسان شمالی در چهارم بهمن ماه به تشریح عملکرد ۹ ماهه استان پرداخت.

وی با بیان اینکه کل پرداختی های سیستم بانکی در استان خراسان شمالی تا پایان ۹ ماهه سال جاری ۴۴۸۶ میلیارد ریال بوده است، گفت: از این میزان ۱۰۸۲ میلیارد ریال آن را بانک کشاورزی به تنهایی پرداخت نموده که از ۱۰۸۲ میلیارد ریال، ۴۳۶ میلیارد ریال مربوط به ۹ ماهه سال جاری بوده که به تعداد ۱۷۴۱۳ نفر پرداخت شده است و از ۱۷۴۱۳ فقره وام فقط تعداد ۳۵۲ فقره آن وثیقه ای بوده و بقیه به صورت ضمانتی پرداخت شده است، که در واقع بیانگر اعتماد مابه مردم می باشد، شایان ذکر است از ۴۳۶ میلیارد پرداختی های ۹ ماهه امسال ۱۱۱ میلیارد ریال آن در قالب بنگاههای زودبازده اقتصادی بوده است.

ایشان در ادامه اظهار کردند: امسال ۱۸ میلیارد ریال کمک بلاعوض به ۶۶۴۱ نفر از محل اعتبارات بلاعوض صندوق کمک به خسارت دیدگان پرداخت گردیده است که ۱۱ میلیارد و سیصد میلیون ریال از ماده ۱۰ و ۷ میلیارد و ۷۴ میلیون ریال از محل اعتبارات تشخیص مصلحت نظام، همچنین ۲۱ میلیارد ریال تسهیلات ارزان قیمت بابت سرما و عوامل قهری، و نیز ۳۰۰ میلیون ریال از محل اعتبارات تبصره ۲ سال ۸۴ پرداخت شده است.

مهندس حسن آبادی در خصوص بیمه محصولات در سال زراعی ۸۶-۸۵ نیز گفت: مقدار ۴۲ هزار هکتار زراعتهای پاییزه کشاورزان استان

تحت پوشش درآمده است.

وی گفت در سال زراعی ۸۶-۸۵ تا پایان دی ماه ۳۱۱۵ هکتار از باغات سیب، انگور آبی و دیم، بادام آبی و دیم، زردآلو، انار، پسته، گردو، گلخانه، زیره و هلو در استان تحت پوشش بیمه قرار گرفته که نسبت به سال قبل ۱۰ درصد افزایش نشان می دهد. همچنین در این سال زراعی تا پایان آذر ماه ۶۵ هزار رأس دام سبک و سنگین بیمه شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۲ درصد رشد داشته است.

تیماران

برگزاری همایش مشترک صندوق بیمه محصولات کشاورزی و دفتر مرکزی حراست

پیشگیری از تخلفات کارکنان و کارگزاران بخش خصوصی، نقش حراست در تشخیص صلاحیت و نظارت بر عملکرد کارگزاران بخش خصوصی و راهکارهای جلوگیری از نفوذ عوامل سیاسی و منطقه ای در تصمیم گیری ها مربوط به مسایل فنی و کارشناسی بیمه محصولات کشاورزی را در قالب چهار کارگروه نیز مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

گفتنی است این مراسم با تقدیر از توجه و دقت نظر حراست در ارائه نظریات و پیشنهادهای مطروحه و ضرورت حضور هوشمندانانه مجموعه حراست در همیاری و مساعدت بخش بیمه ای استان به کار خود پایان داد.

کشور و نقش ویژه حراست در شبکه نظارت و کنترل، مبحث مهم فرایند بیمه محصولات کشاورزی و گلوگاههای حساس این بخش از سوی مدرسین صندوق بیمه تدریس شده و زمینه های مشارکت حراست از امر نظارت و فرایندهای مختلف ارزیابی و پرداخت غرامت ها مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. این گزارش می افزاید؛ در جریان این همایش آموزشی از سوی مسئولین حراست های تابعه بانک در سراسر کشور و با هدف کاربردی تر کردن مباحث، موضوعاتی چون جایگاه و زمینه های همکاری حراست در امر نظارت بر امور بیمه محصولات کشاورزی، راههای

به منظور شفاف سازی مسیر حرکتی و مساعدت بخش نظارت در صندوق بیمه محصولات کشاورزی و بر طرف ساختن معضلات موجود در این حوزه، همایش مشترک «نقش حراست در نظارت بر فعالیت های صندوق بیمه محصولات کشاورزی» برگزار شد.

به گزارش دفتر مرکزی حراست در این همایش دو روزه که با همکاری صندوق بیمه محصولات کشاورزی و هماهنگی دفتر مرکزی حراست ۲۸ و ۲۹ آذر ماه در اصفهان برگزار شد ضمن بیان عملکرد و فعالیت های صندوق بیمه، اهداف و برنامه های آتی آن در سراسر

نسبت به سال ۸۴:

وضعیت سپرده های مردمی بانک کشاورزی مطلوب است



مراغداران، سازمان آب منطقه و آنفولانزای مرغی اعلام کرد. همچنین دکتر شاهرودی رئیس اداره کل وصول نیز قدرمطلق وصول را ۱۱۹۶ میلیارد بیان کرد و گفت: نسبت به سال ۲۴/۶ درصد کاهش داشته است و برنامه وصولی نیز نسبت به سال گذشته ۷/۲ درصد کاهش نشان می دهد. این سمینار به مدت یک روز در مجتمع پتروشیمی تبریز با حضور مهندس پاکزاد عضو هیئت مدیره بانک، مدیران امور هدایت و سرمایه گذاری، امور مالی و بازرسی و رؤسای ادارات کل وصول، نظارت و امور شعب، حقوقی، اعتبارات و مدیران ستادی و مدیران فنی ۷ استان برگزار شد.

بانک ۶۴/۴ درصد است که نسبت به سال گذشته کاهش داشته است. مهندس پاکزاد گفت: شعب بانک در طی این مدت ۳۰۴۰ میلیارد ریال انحراف از برنامه پرداخت تسهیلات دارند.

در ادامه مهندس ناصر گلچین مدیر ستادی استان آذربایجان شرقی گزارشی از وضعیت استان از لحاظ وصولی ها، پرداختی ها و شاغلین ارائه کرد. بر اساس اعلام مهندس گلچین، استان آذربایجان شرقی با ۶۸ درصد تحقق برنامه وصول جزو استانهایی است که از متوسط کشوری وضعیت بهتری دارد. مدیر استان آذربایجان شرقی عمده مشکلات استان را شرکت تراکتورسازی، دشت گردیان، قم تپه، آبیاری تحت فشار،

سپرده های مردمی بانک کشاورزی نسبت به سال گذشته وضعیت مطلوبی دارد. مهندس پاکزاد عضو هیئت مدیره بانک با اشاره به این مطالب گفت: بانک کشاورزی بر اساس برنامه پیش بینی شده در نه ماهه سال جاری ۱۲۴ درصد تحقق برنامه در سپرده های مردمی را دارد. وی که در سمینار یک روزه وصول مطالبات شمال غرب کشور در تبریز سخن می گفت افزود: آنچه که امروز برای بانک از اهمیت و حساسیت بیشتری برخوردار است وصول مطالبات سررسید گذشته و معوق است که بانک را برای پرداختی ها دچار مشکل کرده است. وی افزود: در مجموع تحقق برنامه وصولی

برگزاری ششمین گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان هرمزگان

ماهه سال جاری در ابعاد وصول مطالبات، تجهیز منابع، کنترل دستگاههای خودپرداز، پرداخت تسهیلات به بنگاههای اقتصادی زودبازده پرداخت و در خصوص جلسات بخشنامه خوانی مطالبی را بیان داشت. گفتنی است در این گردهمایی معاون اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع و همچنین مدیر پشتیبانی اداره کل خدمات کارت به ترتیب مطالبی در خصوص فایل مشتریان و پایانه فروش و نحوه ارائه خدمات به مشتریان بیان داشتند.

ششمین گردهمایی رؤسای شعب بانک در استان با حضور مدیر ستادی استان، ریاست اداره کل وصول و اجراء، مدیر پشتیبانی اداره کل خدمات کارت، معاون اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع، مدیران فنی و پشتیبانی استان و مدیران راهبردی شعب استان با هدف بررسی وضعیت وصول مطالبات و تجهیز منابع در محل سالن اجتماعات جهاد دریا برگزار شد. به گزارش مدیریت هرمزگان در این گردهمایی ابتدا مدیر ستادی بانک در استان ضمن خوشامدگویی به مهمانان، به تجزیه و تحلیل عملکرد ۹

مرکز

در گردهمایی رؤسای شعب استان مرکزی تأکید شد؛

وصول مطالبات نقش اساسی در تأمین منابع مالی بانک دارد

و استفاده از ظرفیتهای موجود در جهت وصول مطالبات تلاش کنند. مهندس باغبان، مدیر ستادی بانک در استان با اشاره به اهمیت تشکیل جلسات منظم و هفتگی وصول مطالبات در شعب افزود: پرداخت صحیح و اصولی تسهیلات، رعایت دقیق دستورالعمل ها و بخشنامه ها و دقت در خصوص اخذ تضمین ها، وصولی خوب را به همراه خواهد داشت. مدیر ستادی استان در پایان با تأکید بر استفاده بهینه از توان کادر کارشناسی و ارزیابی و ارتباط مداوم و مستمر با مسئولین و مقامات محلی و ارائه گزارش عملکرد اظهار داشت: توجه به زمان بازپرداخت تسهیلات، برآورد دقیق اموال متعهدین، توجه به مستثنیات دین، تمديد به موقع مطالبات افراد واجدالشرایط و ... از عوامل مؤثر در راستای عمل به تعهدات و کاهش مانده مطالبات است.

در این جلسه همچنین از سوی مدیران فنی و پشتیبانی، کارشناس حقوقی، کارشناس مسئول گروه بازرسی مدیریت در خصوص تعیین تکلیف طرحهای مشارکت مدنی، راکد و نیمه تمام، نظارت بر عملیات طرحهای تعهدی، وضعیت پرونده های اجرایی، منابع و مصارف، تعداد پرونده های مختومه شده مربوط به اشخاص حقیقی و حقوقی، استفاده از توان بخش خصوصی، نحوه انعقاد قراردادها و اخذ تضمین ها، بخشنامه ۱۰۰۸، شاخصهای ارزشیابی شعب، بخشنامه خوانی و نحوه تکمیل جدول نظارتی عملکرد شعب، مطالبی عنوان و به سوالات مطروحه در این خصوص پاسخ داده شد.



گردهمایی رؤسای شعب اصلی استان مرکزی با محوریت وصول مطالبات با حضور رضایی پور معاون اداره کل وصول مطالبات ۸۵/۱۰/۱۷ در محل مدیریت استان مرکزی برگزار شد. در ابتدای این جلسه مهندس باغبان، مدیر ستادی به تشریح عملکرد وصولی استان پرداخت و گفت: وصول مطالبات نقش اساسی در تأمین منابع مالی بانک برای پرداخت تسهیلات، تأمین هزینه ها و نیازهای مالی بخش کشاورزی دارد و همه همکاران بایستی با بهره گیری از سیاستهای جدید بانک برای حضور فعالتر

مازندران

نشست مشترک مدیریت استان مازندران و خانه کشاورز



کشاورزی دانست و در خصوص انعکاس آخرین اطلاعات به خانه کشاورز توضیحاتی ارائه کرد.

به منظور بررسی مسائل و مشکلات و برقراری ارتباط نزدیک با کشاورزان و تکریم آنها نشست مشترکی با اعضای هیئت اجرایی خانه کشاورز در سالن کنفرانس مدیریت شعب بانک کشاورزی استان با حضور مدیر ستادی بانک در استان، مدیران فنی، خدمات بیمه ای و مدیر پشتیبانی و دبیر اجرایی خانه کشاورز و تنی چند از کشاورزان برگزار شد. به گزارش مدیریت مازندران در ابتدای این نشست مهندس نورائیان مدیر ستادی بانک در استان در خصوص منابع در اختیار بانک و محدودیتهای موجود، عدم برگشت تسهیلات اعطائی، افزایش مانده مطالبات، عدم واگذاری خریدگندم به بانک و تأثیر آن بر منابع بانک سخنان مبسوطی بیان کرد.

سپس گلی دبیر خانه کشاورز در خصوص فرهنگ سازی بیمه محصولات کشاورزی و وصول مطالبات بانک، نداشتن مروج را دلیل افت محصول

شرح وظایف جدید شورای مرکزی تجهیز منابع

(مصوبه شماره ۵ مورخ ۱۰/۷/۸۵ هیئت مدیره محترم بانک)

موضوع در دستور کار جلسات شورا قرار گیرد.
ماده ۵ - تمامی اعضای شورا موظف به شرکت در جلسه شورا می باشند. در صورت دلیل موجه برای عدم حضور می بایست مراتب دوروز قبل به دبیرخانه شورا اطلاع داده شود.

ماده ۶ - تمامی اعضای شورا موظف به پیگیری مصوبات مربوط به واحدهای خود می باشند.

نتیجه این اقدامات می بایست ظرف دو هفته به دبیرخانه شورا گزارش شود، به استثنای مواردی که زمان پیگیری توسط شورا تعیین می شود.

ب- اعضای کار گروه فرعی و نحوه برگزاری جلسات و فرم گردش کار ماده ۷- اعضای کار گروه فرعی عبارتند از:

۱- ۷ عضو هیئت مدیره ناظر بر حوزه ارتباطات و تجهیز منابع به عنوان مسئول کار گروه.

۲- ۷ مدیر امور ارتباطات و تجهیز منابع به عنوان دبیر کار گروه

۳- ۷ رئیس اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع به عنوان عضو کار گروه تبصره - در صورت غیبت مدیر امور ارتباطات و تجهیز منابع در جلسه، وظایف ایشان به عهده رئیس اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع خواهد بود.

۴- ۷ مدیر امور مرکز توسعه مدیریت و تحول سازمانی

۵- ۷ مدیر امور مالی

۶- ۷ رئیس اداره کل نظارت و امور شعب

۷- ۷ رئیس اداره کل روابط عمومی

۸- ۷ رئیس اداره کل خدمات کارت

۹- ۷ دو نفر از صاحب نظران ذیربط به انتخاب مسئول کار گروه از داخل یا خارج از بانک

ماده ۸- کار گروه فرعی زیر نظر شورا، در هفته یک جلسه تشکیل خواهد داد. زمان و مکان جلسه توسط دبیر کار گروه با هماهنگی عضو هیئت مدیره ناظر بر حوزه ارتباطات و تجهیز منابع تعیین می شود.

ماده ۹- دبیرخانه کار گروه فرعی در اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع مستقر خواهد شد.

ماده ۱۰- مصوبات کار گروه می بایست توسط اعضا، ظرف دو هفته پیگیری و نتیجه به دبیرخانه گزارش گردد، مگر آنکه زمان پیگیری توسط کار گروه تعیین شود.

ماده ۱۱- شرح وظایف شورا به عنوان شرح وظایف اصلی کار گروه تعیین می شود و اعضای کار گروه موظف می باشند، موارد مربوط به حوزه عمل خود را تدوین و مبنای عمل قرار دهند.

ماده ۱۲- عضویت اعضای کار گروه با ابلاغ عضو هیئت مدیره ناظر بر حوزه ارتباطات و تجهیز منابع انجام می گیرد.

ماده ۱۳- سایر موارد تکمیلی و موضوعات اولویت دار و با اهمیت مرتبط با مقوله تجهیز منابع بانک به صلاح دید کار گروه قابل تعقیب و پیگیری است.

شرح وظایف جدید شورای مرکزی تجهیز منابع اعلام شد. بر اساس موافقت مهندس پاکزاد، عضو هیئت مدیره بانک، جلسات شورا و کار گروه از این به بعد بر اساس این ضوابط اداره خواهد شد.

۱- تصویب استراتژی ها، برنامه ها و سیاستهای اجرایی و خط مشی در حوزه تجهیز منابع با توجه به شرایط حاکم بر بانک، اولویتها و هدفهای اساسی.

۲- تصویب طرحهای نوین، معرفی خدمات جدید و گسترش خدمات موجود بانکی برای استفاده مردم (Product)

۳- تصویب برنامه تبلیغاتی بانک (Promotion)

۴- تصویب برنامه انحلال، جایابی یا توسعه شعب (Place)

۵- تصویب سیاستهای قیمتی خدمات بانکی (Price)

۶- تحلیل وضعیت بازار و عملکرد رقبای و هدف گذاری برای افزایش سهم از بازار و تنوع بخشی به مشتریان

۷- نظارت بر برنامه عملکردی مدیریتهای (B.P) در طول دوره مالی و تصویب تعهدات تجهیز منابعی آنان ابتدای هر سال

۸- بررسی ادواری برنامه بازاریابی (M.P) و فرایند بازاریابی در سطح کلان بانک و ارزیابی میزان همگرایی واحدهای ستادی و اجرایی در سیاستهای حوزه تجهیز منابع. همچنین برای اجرای هر چه بهتر این وظایف و مسئولیتها توسط اعضاء و واحدهای مختلف بانک، باید شرح چگونگی برگزاری جلسات و همچنین وضعیت کار گروه فرعی زیر نظر شورا تعیین تکلیف گردد، که بر اساس ابلاغ مرکز توسعه مدیریت و تحول سازمانی این موارد از این قرار است:

الف- نحوه تشکیل جلسات شورا و فرم گردش کار

ماده ۱- جلسات شورا در شنبه اول و سوم هر ماه رأس ساعت ۱۰ صبح برگزار شود.

تبصره - در صورت تعطیلی یا عدم تشکیل جلسه، شورا به صورت فوق العاده تشکیل جلسه خواهد داد.

ماده ۲- اداره جلسات شورا بر عهده عضو هیئت مدیره ناظر بر حوزه تجهیز منابع است.

تبصره - در صورت عدم حضور عضو هیئت مدیره ناظر بر حوزه تجهیز منابع این وظیفه بر عهده مدیر امور ارتباطات و تجهیز منابع یا اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع می باشد.

ماده ۳ - تهیه صورتجلسات شورا، پیگیری مصوبات و انجام هماهنگی های مرتبط برای تدوین دستور کار جلسه شورا، بر عهده دبیرخانه مستقر در اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع می باشد.

ماده ۴ - دبیرخانه شورا موضوعاتی که توسط مدیر عامل و اعضای هیئت مدیره برای طرح مستقیم در شورا دریافت می کند در دستور کار جلسات شورا قرار می دهد.

برای سایر موارد می بایست موضوعات توسط کار گروه فرعی برای طرح در شورا به دبیرخانه ارائه گردد تا بر اساس اولویت و تاریخ دریافت

کوتاه از سر امور کشور

- ❖ محمد اسماعیل نیا رئیس سازمان جهاد کشاورزی خراسان رضوی طی نامه ای، انتخاب بانک کشاورزی به عنوان بانک برتر ایران برای چهارمین سال پیاپی را به مدیر عامل بانک کشاورزی تبریک گفت.
- ❖ کسب مقام قهرمانی تیم بانک کشاورزی در مسابقات یادواره شهدای دانشجوی دانشگاه پیام نور فریمان
- ❖ برگزاری همایش دو روزه مسئولین امور رفاهی - درمانی مدیریت شعب بانک در استانها در مدیریت استان تهران
- ❖ برگزاری دومین همایش بسیجیان بانک کشاورزی در استان گیلان
- ❖ برگزاری همایش اعتباری و وصول مطالبات در مدیریت اردبیل
- ❖ افتتاح ساختمان جدید شعبه سازمان گوشت شرق تهران بزرگ
- ❖ برگزاری مراسم بانک و کودکان به مناسبت روز خانواده در مدیریت لرستان
- ❖ تشکیل کارگروه تخصصی وصول مطالبات در مازندران
- ❖ حضور مدیر ستادی استان قم در برنامه زنده تلویزیونی سیمای نور مرکز قم
- ❖ برگزاری اولین همایش ناظرین ویژه استان خراسان شمالی
- ❖ صعود تیم کوهنوردی بانک کشاورزی به قله بوم فیروز دنا
- ❖ برگزاری همایش رؤسای شعب مهر در استان آذربایجان غربی
- ❖ برگزاری مراسم جشن عید غدیر در مدیریت استان مازندران
- ❖ برگزاری دوره آموزشی سیستم مهر در استان مازندران
- ❖ بازدید حشمت الله نظری عضو هیئت مدیره بانک از شعب مهر گستر
- ❖ برگزاری مراسم سوگواری و عزاداری اباعبدالله و قرائت زیارت نامه عاشورا در مدیریت گیلان
- ❖ افتتاح ساختمان جدیدالاحداث شعبه میدان آزادی بیرجند
- ❖ افتتاح باجه صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر در مدیریت شرق تهران
- ❖ معرفی شعبه مرکزی بیرجند به عنوان شعبه نمونه بانک کشاورزی در سطح ملی
- ❖ برگزاری مراسم اهدای جوایز ممتاز حوزه سیستان و بلوچستان
- ❖ برقراری تسهیلات ارزی مشترک شعب سی تیر و ولیعصر

رئیس شعبه مرکزی گنبد کاووس در گفت و گو با پیام مهر:

همواره خود را یک بانک یاد گیرنده می دانیم



قدیمی ها می گفتند که گنبد کاووس یعنی خود کشاورزی و امروزی ها با زبان دیگر می گویند که گنبد کاووس یعنی قطب کشاورزی. شهرستان گنبد کاووس به عنوان دومین شهر بزرگ استان گلستان و اولین شهر بزرگ کشاورزی استان، از دیرباز به عنوان یکی از کانونهای مهم کشاورزی کشور به شمار می رفته است و دقیقاً به دلیل همین مسئله است که مدیریت بانک کشاورزی در این شهرستان مهم است. حسین اکبری با ۲۷ سال سابقه خدمت در بانک کشاورزی به عنوان فردی که تجربه های موفق مدیریتی بسیاری را پشت سر گذاشته است در گفت و گو با پیام مهر از گنبد کاووس می گوید و پتانسیل های جذب منابع اش... در نهایت هم با اشاره ای گذرا، از مشکلات شعبه مرکزی گنبد بر ای ما می گوید که مشروح این مصاحبه را در زیر می خوانید...

تفاوتی در اراضی پایین دست این سد رخ داده است و بانک کشاورزی چه بهره ای از این راه اندازی برده است؟

با راه اندازی این سد، زمینه تبدیل ۸ هزار هکتار زمین دیم به آبی فراهم شد و بر این اعتقادیم که این سد می تواند منجر به تحولی عظیم در بخش کشاورزی منطقه شود. ما یک بانک انتفاعی نیستیم که تنها به فکر کسب سود و درآمد تجاری باشیم، همین که این سد می تواند منجر به رونق کشاورزی منطقه گردد برای ما به عنوان حامی بخش کشاورزی بس است...

از ظواهر امر بر می آید که گردش پولی بانکها به دلیل وضعیت خاص شهرستان در گنبد بالاست، سهم بانک کشاورزی از این گردش بالای پول چقدر است؟ آیا گردش پولی شعب شما نیز بالاست؟

بله! گردش پولی گنبد کاووس بسیار بالاست به نحوی که در سال گذشته میزان سپرده سیستم بانکی هزار میلیارد ریال بوده است که سهم بانک ما از این مقدار، ۱۳ درصد بوده که در سال جاری ما در تلاشیم که این رقم را به ۱۵ درصد برسانیم. در حال حاضر میزان سپرده مردمی شعبه مرکزی بانک ۸۵ میلیارد ریال و میزان وصولی ما ۱۲۲ میلیارد ریال است که این رقم به ما نشان می دهد که پتانسیل منطقه بسیار بالاست به نحوی که در سال ۸۲ که من به شعبه مرکزی آمدم میزان سپرده گذاری ۲۰ میلیارد ریال بود و امروز که در سال ۸۵ قرار داریم این مبلغ به ۸۵ میلیارد ریال رسیده است. از سوی دیگر میزان پرداخت غرامت در سال گذشته بالغ بر ۲۰ میلیارد ریال بوده است که این رقم چیزی حدود ۱۰ برابر پولی است که

است و شهروندان و کشاورزان از تمکن مالی بسیار عالی بهره مند می باشند.

با توجه به گستردگی بخش کشاورزی در گنبد کاووس، چه تعداد شعبه شهری و روستایی هم اکنون فعال می باشند و در سه سال اخیر که جنابعالی مسئولیت شعبه مرکزی شهرستان را به عهده گرفته اید، چه گامهایی را برای خدمت رسانی به فعالین بخش کشاورزی شهرستان برداشته اید و به چه موفقیتهایی دست پیدا کرده اید؟

هم اکنون در شهرستان گنبد به غیر از شعبه مرکزی، ما ۴ شعبه شهری فعال دیگر را هم داریم که به خدمت رسانی به کشاورزان منطقه مشغول هستند. بانک کشاورزی در سال جاری موفق شد در تراز بازده که شامل کار آفرینی و اشتغالزایی می باشد، با جذب ۷۰ میلیارد ریال اعتبار، ۳۵۰ طرح و ۸۵۰ نفر اشتغالزایی، رتبه اول منطقه را در بین شبکه بانکی شهرستان کسب نماید که فرماندار شهرستان هم به پاس این موفقیت، لوح تقدیری را به همکاران ما اعطا کرد. شعبه مرکزی گنبد در طول سالهای ۸۴ و ۸۵ هم چنین موفق شده است که در زمینه های درآمدزایی، وصول مطالبات و بیمه محصولات کشاورزی به عنوان شعبه برتر شناخته شود. یکی از افتخاراتی که ما همواره بر آن می بالیم مشارکت در راه اندازی پروژه سد گلستان به عنوان یکی از مهم ترین پروژه های سدسازی منطقه است. سهم بانک ما در راه اندازی این سد ۲۴ میلیارد ریال بود. در حالی که سهم وزارت نیرو از این پروژه ۱۲ میلیارد ریال بوده است.

با راه اندازی این پروژه چه

جناب آقای اکبری، شهرستان گنبد کاووس از قدیم به عنوان یکی از قطبهای کشاورزی استان و بلکه ایران شناخته می شده است، برای ورود به بحث مختصری از وضعیت شهرستان با توجه به فاکتورهای جغرافیایی، جمعیتی و کشاورزی بیان نمایید.

شهرستان گنبد کاووس با جمعیت حدود ۲۰۲ هزار نفر (۵۴/۸ درصد روستایی، ۴۵/۲ درصد شهری) با ۱۹۹ روستا، آبادی و سازمان تحت پوشش یکی از دو شهرستان مهم استان گلستان (بعد از گرگان مرکز استان) از ده شهرستان موجود استان می باشد. وسعت حوزه عمل شعبه ۵۰۷۲ کیلومتر مربع با حوزه آبریز ۵۰۵۰۰۰ هکتار دارای (مقام اول شهرستان در کشور از لحاظ تولید گندم به میزان ۳۰۰ هزار تن) می باشد که به عبارتی در زمان چک لیست گندم بیش از ۵۰۰ میلیارد ریال بهای گندم در وجه کشاورزان از طریق این بانک پرداخت می شود. علاوه بر گندم به لحاظ شرایط اقلیمی بسیار مناسب، محصولاتی از قبیل شالی، پنبه، دانه های روغنی (کلزا، سویا) در سطح بسیار مناسبی زیر کشت قرار می گیرد که ارزش تولید آن ۱۵۰۰ میلیارد ریال است و حدود ۷۰۰ هزار رأس دام در منطقه وجود دارد (وجود ۷۰۰ خانوار عشایری نیز بر رونق بخش دامپروری افزوده است). بنابراین وضعیت این شهرستان به لحاظ کشاورزی یکی از شهرستان های مهم استان گلستان (مقام اول در تولید گندم) و ۱۰ درصد قطب کشاورزی و به لحاظ تجاری نیز داد و ستد و مبادلات اقتصادی به جهت درآمد بالا بسیار پر رونق می باشد و از طرفی به خاطر هم مرز بودن با کشورهای آسیای میانه بویژه ترکمنستان و ترازیت کالا، داد و ستد کالا از حجم مبادلات پولی بسیار زیادی برخوردار



گردش پولی گنبد کاووس بسیار بالاست به نحوی که در سال گذشته میزان سپرده سیستم بانکی هزار میلیارد ریال بوده که سهم بانک ما از این مقدار، ۳۱ درصد است

به اطلاعاتن برسانم که همواره پول نقد در این شعبه موجود داریم.

منطقه مرزی مراوه تپه به عنوان یک منطقه و قطب تجاری شناخته شده است. با توجه به قرارگیری این منطقه در حوزه استحفاظی گنبد کاووس چه برنامه ریزی هایی برای این منطقه انجام داده اید؟

منطقه مراوه تپه در حال حاضر برنامه ریزی مشخصی ندارد و حجم معاملات آن هم در آن سطح نیست که ما روی آن برنامه ریزی نماییم. از آنجا که این منطقه بیشتر تجاری است و بازار بورس کشاورزی هم در گرگان است، اگر کسی بخواهد محصولش را در بازار بورس ارائه دهد ما می توانیم خدمات مورد نیاز را به وی ارائه دهیم اما اینکه مستقیماً در این منطقه درگیر شویم خیر!

تعامل شما با سازمان جهاد کشاورزی شهرستان گنبد کاووس به چه ترتیبی است؟

بسیار خوب است. ما سازمان را با زوی اعتباری بخش کشاورزی می دانیم و با توجه به دید کارشناسی همه این همکاری و تعامل را به عنوان یکی از نقاط قوت خود در پیشبرد اهداف بخش کشاورزی می دانیم. از طرف دیگر ما هم اکنون ۷۵۰ خانوار عشایری را هم داریم که از نیمه اول آبان و یا نیمه اول اردیبهشت ماه هر سال از تسهیلات اعتباری و خدمات بیمه ای بانک استفاده می کنند.

مهم ترین مشکلی که شعبه مرکزی گنبد کاووس با آن درگیر است، چیست؟

با توجه به وابستگی مردم به بانکها و بالا رفتن حجم تسهیلات، ما به شدت از کمبود پرسنل رنج می بریم و مجبوریم که از همکاران به صورت شیفیتی و نوبتی بهره ببریم که امیدواریم مدیران ارشد بانک با وسعت نظر خاص خود، نسبت به رفع این مشکل ما اقدام نمایند...

دیپلمه تشکیل می دهند. هم چنین ۵ نفر از همکاران ما را بانوان و مابقی را آقایان تشکیل می دهند.

در خصوص طرح تکريم ارباب رجوع چه اقداماتی را در دستور کار قرار داده اید؟

استفاده از سیستم نوبت دهی برای رعایت عدالت، بهره گیری از راهنمایان مطلع، قرار دادن دستگاه پول شمار در سالن معاملات، نصب اتیکت نام و عنوان شغلی همکاران، حفظ آراستگی ظاهر همکاران، پذیرایی از مشتریان با چای و آب سرد و بهره گیری از دوراهنمای مطلع از دانشجویان ممتاز دانشگاه مدیریت برای راهنمایی متقاضیان از جمله اقدامات مادر جهت اجرایی کردن اصول طرح تکريم مردم و جلب رضایت ارباب رجوع است.

تا چه حد به آموزش نیروی انسانی خود و در کل مقوله آموزش، در پیشبرد اهداف بانک معتقدید؟

ما تمام سیستم های آموزشی بانک را چه مکاتبه ای و چه حضوری در فواصل زمانی معین، برای همکارانمان پیاده می کنیم و هم اکنون تمام همکاران بانک علاوه بر آن دوره ICDL را هم گذرانده اند. ما همواره در تلاشیم تا کارها به صورت چرخشی در بانک انجام شود تا بدین گونه تمام همکاران به تمامی امور مسلط شوند و فکر می کنم که اگر ما فن بازاریابی را ندانیم نمی توانیم تعامل خوبی با جامعه و بازار داشته باشیم و از همین رو ما همواره خود را یک بانک یادگیرنده می دانیم که مدام در حال آموزش است.

آیا شعبه شما به سیستم مهر متصل و مجهز است؟

نیود سیستم مهر همواره یکی از خلاء های بزرگ ما بود که اخیراً با پیگیری های اداره کل خدمات کارت و شخص آقای علی یاری معاون این اداره کل، راه اندازی شد و بدین وسیله یکی از نقایص عمده ما رفع گردید. هم اکنون ما از طریق این سیستم به شبکه شتاب وصل هستیم و لازم است

از کشاورزان بابت حق بیمه دریافت کرده ایم ... ما هم اکنون ۱۰۰ هزار هکتار زمین و ۱۰۰ هزار رأس دام را تحت پوشش بیمه محصولات داریم. این ارقام نشان می دهد که ما با گردش پولی بالایی در بانک مواجه هستیم که در صورت بهره برداری درست، می توانیم در جهت توسعه بخش کشاورزی گام های بلندتری برداریم.

آیا مشتری هدف نیز برای خود تعريف کرده اید؟

مشتریان هدف ما در واقع همانهایی هستند که از یک طرف تمامی معاملات بانکی خود را با بانک ما انجام می دهند و از طرف دیگر تسهیلات مورد نیازشان را نیز از ما دریافت می کنند. ما همواره تلاش کرده ایم که با این دسته از مشتریانمان به صورت ویژه برخورد کنیم و تاکنون نیز یک تعامل خوب و حسنه با این دسته از مشتریان برقرار نموده ایم زیرا ما مشتری را شریک بانکمان می دانیم.

در بین عوامل جذب، بر روی کدام عامل تأکید خاص دارید؟ خدمات رسانی یا تکريم مناسب؟

مهم ترین عامل برای ما در جذب مشتریان ارزش آفرینی است، ما ارزش آفرینی برای مشتریان را در قالب طرح تکريم، شناخت از مشتریان و ارائه خدمات سریع و مطمئن می بینیم و معتقدیم که تاکنون اعطای تسهیلاتمان در موقع مورد نیاز بوده است و از همین روست که ما مشتریان هدف زیادی را برای خود دست و پا کرده ایم؛ البته تا زمانی که ما جایگاه واقعی خود را پیدا کنیم راه زیادی را پیش رو داریم، اما هم اکنون بانک مادر سطح شهرستان یک بانک مطرح است، به نحوی که تمامی دهداری ها در بانک ما حساب دارند...

در شعبه مرکزی چه نسبتی از بعد تحصیلاتی و جنسی برقرار است؟

در شعبه مرکزی ۲۱ نفر پرسنل رسمی فعالیت می کنند و ۵ نفر شرکتی؛ از این تعداد ۸ نفر دارای مدرک تحصیلی لیسانس، ۱ نفر فوق دیپلم و مابقی را افراد

گفت و گو با آقای مهندس داور ماهیکار

مدیر امور استان تهران در بانک کشاورزی



مقدمه:

آقای مهندس ماهیکار با خوش رویی دعوت ما را جهت مصاحبه پذیرفتند و با حوصله به سؤالات ما پاسخ گفتند.

عمل مدیریت امور استان تهران شامل مدیریت های شعب بانک در استان تهران، شرق تهران بزرگ، غرب تهران و منطقه کرج می باشد. همچنین تنظیم روابط بانک، سازمانها، مؤسسات و نهادهای استانی از قبیل شرکت در کمیسیون ها و کمیته ها و شوراها در سطح استان به عنوان نماینده بانک و اتخاذ تصمیم در حدود اختیارات و مسئولیت ها از جمله وظایفی است که در حوزه مدیریت امور است.

با توجه به تخصصی بودن بانک کشاورزی و اکثریت شهری بودن بانک تهران چه تدبیری جهت جذب مشتریان شهری اندیشیده اید؟

در شرایط فعلی دفاتر مرکزی اکثر کارخانجات و واحدهای تولیدی بخش کشاورزی سراسر کشور در شهر تهران قرار دارد. شعب شهری بانک کشاورزی استان تهران، با شناسایی آنان و انجام مذاکره لازم، بستر مناسب را در جهت جذب منابع این قبیل مشتریان جهت توسعه و آبادانی بخش کشاورزی فراهم نموده ضمن اینکه این مشتریان نیز از خدمات بانک استفاده می برند. استان تهران همچنین پایگاه توزیع و واسطه گری تولیدات بخش های مختلف اقتصادی بوده و بیش از ۷۰ درصد داد و ستد بازار کالا و خدمات تولیدی در آن صورت می گیرد. هر یک از افراد جامعه به دلایل خاصی از خدمات بانکی استفاده می کنند. عده ای به دنبال جای امنی برای نگهداری پول هایشان هستند، برخی بابت کسب سود در بانک سپرده گذاری می کنند، گروهی با قصد دسترسی به نقدینگی خود برای کسب و کار. اما آنچه که برای یک بانک موفق اهمیت دارد این است که در برخورد با مشتریان تلاش کند از نیات، گرایشها، روحیات، باورها و فرهنگ مشتریان اطلاع دقیقی به دست آورد در فعالیت بانکی خود بر مبنای این شناخت و با توجه به اصل مشتری مداری رفتار حرفه ای خود را سامان بخشد. در شرایط فعلی بانک کشاورزی به عنوان یک مؤسسه مالی برای تأمین نیاز بخش کشاورزی ناگزیر است روش های متعددی را مورد استفاده قرار دهد که از آن جمله

لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سوابقتان در بانک کشاورزی بگویید؟

متولد شهرستان اردبیل هستم. دارای مدرک کارشناسی ارشد رشته مکانیک ماشین های کشاورزی و از سال ۱۳۶۱ فعالیت های خود را در سازمانها و نهادهای انقلابی آغاز کرده و از اوایل سال ۱۳۶۵ وارد بانک کشاورزی شدم. در این مدت در شعب بيله سوار مغان، تبریز، اردبیل، هیر، اداره کل آموزش، معاونت اداره کل روابط عمومی، معاونت اداره کل نظارت و امور شعب، مدیریت شعب بانک در استان گیلان فعالیت کردم و از تاریخ ۹ اردیبهشت امسال بر اساس رأی و نظر و حسن اعتماد اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل بانک به عنوان مدیر امور منطقه یک کشور «مدیر امور استان تهران» منصوب شدم. در کنار این مسئولیت ها، عضو کمیته ایثارگران، کمیته تدوین آیین نامه ارزشیابی کارکنان، کمیته حسابرسی بهبود عملکرد ادارات کل ستاد بانک و مدیریت ها، کمیته ارشاد و نظارت شعب، کمیته توانا سازی شعب بانک و عضو شورای مرکزی تجهیز منابع می باشم. در مدت خدمتگزاری به عنوان کارمند نمونه استانی، ایثارگر نمونه، کارمند نمونه کشوری، معاون اداره کل نمونه کشوری و کارمند نمونه ملی انتخاب شدم.

لطفاً ضمن تشریح وظایف حوزه مدیریت امور استانها، درباره حوزه مدیریت امور استان تهران توضیح دهید؟

پست مدیران امور در ساختار سازمانی بانک به این منظور طراحی شده که هیئت مدیره بانک، مسئولیت سیاستگذاری کلان و نظارت بر مدیران امور اجرایی را داشته باشند و مدیران امور اجرایی نیز به عنوان متخصص، مسئولیت عملیات بانک را به عهده بگیرند از سوی دیگر مدیریت اجرایی بانک باید در مورد اجرای مطلوب برنامه ها و سیاست های مصوب هیئت مدیره، احساس مسئولیت کند و ضمن مدیریت کارآمد و صیانت از دارایی ها و افزایش بهره وری بانک جوابگوی هر گونه سؤال هیئت مدیره بانک باشد. در حال حاضر حوزه



شعب روستایی و شهری
لازم و ملزوم و مکمل
یکدیگرند زیرا شعب
روستاها به عنوان مصرف
کننده منابع و شعب
شهرها با وظیفه تأمین
منابع در بخش کشاورزی
فعالیت می کنند لذا حفظ
هر دو سیستم باید در
برنامه کار بانک باشد

می توان به تجهیز منابع در شهرها اشاره نمود. در بانک کشاورزی مسیر حرکت وجوه هیچگاه از شعب روستایی به شهری نبوده و همچنین طرحهای کلان کشاورزی در سطح ملی به دلیل کادر کارشناسی شعب تهران و وجود مقامات تصمیم گیرنده، عموماً در شعب بزرگ تهران مانند شعبه مرکزی، توحید، ولی عصر، شهید بهشتی، برزیل... پرداخت گردیده است. شعب روستایی و شهری لازم و ملزوم و مکمل یکدیگرند زیرا شعب روستاها به عنوان مصرف کننده منابع

مقام مقایسه با سیستم بانکی همواره افزایشی بوده است. سهم سپرده بانک کشاورزی در نقدینگی جامعه در پایان سال ۱۳۸۰ معادل ۳/۷ درصد و از حجم سپرده های سیستم بانکی ۳/۸ درصد بوده در حالیکه نسبت های مذکور در پایان خرداد ماه سال ۱۳۸۵ به ترتیب به ۶/۳ و ۷/۴ درصد افزایش یافته است. همچنین توانسته ایم با تلاش همکاران تا پایان آذرماه سال ۸۵، ۹۰ درصد تعهدات در نظر گرفته شده سال جاری را تحقق بخشیم.

آمار سپرده های مردمی تا تاریخ ۸۵/۹/۳۰

نام مدیریت	مانده سپرده مردمی سال ۸۴	مانده سپرده مردمی در پایان آذر ۸۵	تعهدات سال ۸۵	درصد تحقق
مناطق چهارگانه استان	۹۴۵۸۳۳۵	۱۲۸۲۲۶۲۴	۳۷۲۵۱۵۷	۹۰/۳۱

و شعب شهرها با وظیفه تأمین منابع در بخش کشاورزی فعالیت می کنند لذا حفظ هر دو سیستم باید در برنامه کار بانک باشد.

تأمین و تجهیز منابع مالی یکی از شروط خوداتکایی و تحقق مأموریت بانک کشاورزی در زمینه حمایت مالی از کشاورزان و تولیدکنندگان و اجرای برنامه های توسعه بخش کشاورزی است. حوزه مدیریت شما در این زمینه چه دستاوردی داشته است؟

درصد سهم بانک کشاورزی در جذب نقدینگی جامعه در

باتوجه به اهمیت بانکداری الکترونیک در بانکداری نوین و باتوجه به رویکرد جدید بانک کشاورزی مبنی بر رشد بیشتر این بخش، شما در مقایسه با سالهای گذشته چه اقداماتی انجام داده اید؟

بانکداری الکترونیک فرصتی طلایی برای جذب منابع و مشتریانی است که خواستار خدمات متنوع، سریع، کم هزینه و قابل اطمینان در تمامی ساعات شبانه روز و بدون هیچ محدودیتی هستند. در جدول زیر آمار و ارقام امسال و سال گذشته در این زمینه در حوزه مدیریتمان، مقایسه شده است:

عنوان	سال	سیستم مهر	پرسنل آموزش دیده سیستم مهر	باجه مهر	شعب دارای دستگاه خودپرداز	ATMKIOSK	PINPAD	نصب پایانه فروش	نوبت دهی	مهر گستر	
										برنامه	اجرا شده
	۸۴	۱۱۰	۱۲۴	۱۵۸	۹۸	۱۵	۱۰۴	۹۹۱	۷۸	۰	۰
حوزه مدیریت امور	۸۵	۱۱۷	۱۵۴	۱۷۷	۱۱۹	۴۰	۱۲۶	۷۰۶۰	۸۷	۵۰	۲۶

با تشکر از وقتی که به ما دادید بفرمایید چه برنامه‌هایی برای آینده حوزه مدیریتتان انجام داده‌اید؟

برقراری ارتباط بیشتر از پیش با مشتریان هدف، شناسایی نیازها و انتظارات آنان و ارائه خدمات براساس آن به منظور جلب رضایت آنها.

پیشنهادهای مقتضی در جهت ارائه خدمات با کمترین هزینه و حداکثر فایده برای مشتریان.

تواناسازی کارکنان شعب تابعه.

استفاده از فنون و روش‌های نوین بازاریابی خدمات بانکی.

انجام اقدامات مؤثر در ارائه خدمات بانکداری الکترونیک.

تلاش مؤثر در جهت جذب سپرده‌های مردمی و پرداخت آن در بخش کشاورزی.

تجزیه و تحلیل عملکرد و بهبود مستمر آن.

تشکیل بانک اطلاعاتی کارکنان شعب تابعه و استفاده از توانمندی افراد در پست‌ها و مشاغل مورد نیاز.

برقراری و تماس مستمر با مشتریان و ناظرین ویژه و اخذ پیشنهادهای آنان برای بهره‌وری بیشتر از پیش سازمانی.

طراحی شاخص‌های خودارزیابی برای شعب تابعه.

بررسی نیازهای آموزشی پرسنل و طراحی دوره‌های کاربردی برای آنان.

تهیه شناسنامه آموزشی برای همکاران شعب تابعه.

ارتقای همکاران واجد شرایط به سمت‌های بالاتر براساس دخالت دادن معیارهای عملکردی، رفتارهای شغلی و معیارهای اخلاقی.

ارائه پیشنهادها مقتضی در خصوص بازنگری در وظایف سازمانی، ساده‌سازی روش‌ها.

استمرار استفاده از بخش خصوصی در واگذاری برخی خدمات و فعالیت‌ها.

اجرای طرح چندمهارتی شدن کارکنان.

ادغام و انحلال شعب با عملکرد ضعیف براساس شاخص‌های مورد نظر.

تشکیل کارگروه‌های تخصصی در جهت مشارکت همکاران در بهبود و بهسازی روش‌های انجام کار.

استقرار سیستم نوبت دهی هوشمند به مشتریان در بقیه شعب مستعد برای انجام این مهم.

نصب و راه‌اندازی سیستم تلفن‌بانک در بقیه شعب.

نظرسنجی از مشتریان در خصوص خدمات قابل ارائه و اطلاع‌رسانی به آنان در خصوص نحوه ارائه خدمات توسط

بانک.

نظم و انضباط مالی و پیش‌بینی سازوکارهای مناسب برای کنترل و صرفه‌جویی در بیت‌المال.

انجام اقدامات مقتضی در زمینه نظارت و بازرسی واحدها و شناسایی گلوگاه‌های فسادخیز در حیطه فعالیت واحدها.

توسعه امور بیمه‌ای براساس سیاست‌های اعلام شده.

نصب برنامه‌مهر گستر و اجرای سیستم بانکداری متمرکز یا یکپارچه که در شرایط فعلی امکان نصب در ۵۰ شعبه از شعب تابعه استان فراهم گردیده است.

ترویج و اشاعه طرح‌های انحصاری بانک مانند آتیه، کودک و نوجوان و...

جمع‌بندی نتایج حاصل از شکایات مشتریان و ارائه آن به شعب تابعه در جهت شناسایی گلوگاه‌ها.

بررسی علل تخلفات و آسیب‌پذیری شعب تابعه و تلاش در جهت رفع موانع و تقویت آنها.

تهیه خط مشی اعتباری، وصول، تجهیز منابع و... برای شعب تابعه.

تلاش در جهت شناسایی طرح‌های راکد و مشارکت‌های بلا تکلیف و حل و فصل مشکلات آنها.

شناسایی طرح‌های فاقد توجیه اقتصادی در استان و اعلام آن به شعب تابعه.

بررسی اثرات اقتصادی طرح‌های بانک در رشد و شکوفایی استان.

تهیه شناسنامه برای پرونده‌های اجرایی و تلاش مؤثر در جهت مختومه نمودن آنها.

تشکیل گروه‌های معین در جهت یاری رساندن به شعبی که مشکل وصولی دارند.

برقراری نظام پاداش بر مبنای عملکرد.

تاکید بر مشتری‌مداری و تلاش در آراستگی محیط کار و زیباسازی شعب.

جانشین‌سازی و جانشین‌پروری.

تهیه گاهنامه آموزشی استانی.

نوسازی اطلاعات شغلی از طریق اجرای کلاسهای آموزشی.

تلاش در جهت برقراری مدیریت منابع و مصارف و پرهیز از یکسونگری.

اقدام مؤثر در جهت تشکیل پرونده مادر برای متقاضیان تسهیلات.

مجهز نمودن شعب به امکانات ایمنی پیشرفته.

انتخاب شعب برتر و تشویق آنان بر اساس شاخص‌های مورد نظر

در گفت و گوی پیام مهر با مدیران ستادی بانک در چهار استان کشور مطرح شد؛

شفافیت؛ رمز ماندگاری



غلامعلی باغبان



محمد رضا احمد نجات



زین العابدین جعفریان



کیوان علی نژاد

ارزش آفرینی برای مشتریان از گذشته های دور مورد توجه مدیران ارشد بانک کشاورزی قرار داشته است اما اکنون چند سالی است که این ارزش آفرینی در قالب طرح منسجمی به نام «طرح تکریم مردم و جلب رضایت ارباب رجوع» انجام می شود. برای اطلاع از کم و کیف انجام این طرح در استانهای کشور، به سراغ مدیران ستادی بانک در استانها رفتیم و دیدگاه آنها را در این حوزه جویا شدیم که در زیر خلاصه ای از پاسخ های مدیران ستادی بانک در استان های قزوین، کرمانشاه، کردستان و مرکزی را می خوانید.

استان، انتصاب کارشناس ارتباطات، ارسال دستورالعمل اجرایی به شعب، عمومی سازی فرم نظر سنجی به شعب و ارسال ۱۰۰۰ جلد کتابچه طرح تکریم در راستای نظارت بر اجرای طرح تکریم کرده ایم.

استان کردستان: طی سال جاری در دو دوره سه ماهه از مشتریان ۶۰ شعبه استان جهت ارزیابی سرعت، دقت، صحت در انجام امور مشتریان، کیفیت انجام کار، نحوه رفتار و برخورد کارکنان با مشتریان، شفافیت اطلاع رسانی، نظر سنجی به عمل آمده و در همین راستا از شعب و همکارانی که در غالب شاخصها موفق بودند تقدیر شد و نسبت به اصلاح و بهبود شعب و همکاری که در شاخصها ضعف داشته اند اقدام مقتضی صورت گرفت؛ همچنین دوره ها و کارگاههای آموزشی در همین زمینه برگزار شد.

در رابطه با شفاف سازی ارائه خدمات به مردم بروشورهای راهنمای ارائه خدمات، توزیع پوسترهای تبلیغاتی و راهنمای مشتریان در خصوص مدارک مورد نیاز جهت ارائه خدمات در سطح شعب نصب کرده ایم. از دیگر اقدامات انجام شده می توان به بررسی و رسیدگی به درخواستها و شکایتهای مردمی و نتیجه گیری در کمتر از ۴ روز اشاره نمود، بدین صورت که درخواستها و شکایتهای واصله که تعداد آنها در شش ماهه اول سال ۳۲۰ فقره می باشد، بلافاصله توسط مدیریت به شعب منعکس و شعب نیز

از سوابق و فعالیتهای خود در بانک کشاورزی برای ما بگویید؟

استان قزوین: کیوان علی نژاد، مدیر ستادی بانک در قزوین و دارای ۳۰ سال سابقه کار.

استان کردستان: محمدرضا احمد نجات، مدیر ستادی بانک در استان کردستان، از سال ۱۳۶۱ در شعبه قصر شیرین به استخدام بانک درآمد و پس از طی مناصب گوناگون خدمتی در سال ۱۳۸۵ به عنوان مدیر ستادی بانک در استان کردستان منصوب شدم.

استان کرمانشاه: زین العابدین جعفریان، مدیر ستادی بانک در استان کرمانشاه با ۲۴ سال سابقه کار.

استان مرکزی: غلامعلی باغبان هستم مدیر ستادی استان شعب بانک در استان مرکزی با ۲۴ سال سابقه فعالیت و رئیس شعب شهر ستانهای مختلف (مرودشت، فسا، نی ریز...) معاون فنی و مدیر شعب بانک در استان کهگیلویه و بویر احمد را در پرونده خدمتی خود دارا می باشم.

این مدیریت چه اقداماتی در ارتباط با اجرای طرح تکریم مردم و جلب رضایت ارباب رجوع انجام داده است؟

استان قزوین: در این رابطه اقدام به تشکیل کارگزاران مدیر

قبولی موفق عمل کرده ایم و بر این اندیشه ایم که رضایت نسبی در این حوزه از عملکردمان وجود دارد.

استان مرکزی: تا رسیدن به وضعیت ایده آل فاصله وجود دارد ولی با اجرای طرح حضرت زینب کبری (س)، طرح ایران و سایر طرح های مرتبط با زنان انتظار می رود با برنامه ریزی انجام شده در زمینه ارائه خدمات بهتر به زنان با استفاده از مزیت های بانکداری الکترونیک ارائه خدمات به این قشر از جامعه نیز از روند مطلوبی برخوردار گردد.

به نظر شما از زمان ابلاغ برنامه های هفت گانه تحول در نظام اداری کشور تاکنون چه اندازه از اهداف تکریم مردم در بانک محقق شده است؟

استان قزوین: تمام شاخصها را در بحث تکریم به صورت عملی و کاربردی رعایت کردیم و تلاش مجموعه همکاران در این است تا در اهداف این طرح را به طور کامل محقق کنیم.

استان کرمانشاه: بعد از اجرای برنامه های هفت گانه تحول به بسیاری از اهداف بانک جامعه عمل پوشانده شده است و تا حد زیادی موفق به تحقق اهداف بانک شده ایم.

استان مرکزی: طی سالهای اخیر و بر اساس پیگیری ها اداره کل نظارت و امور شعب اجرای طرح از روند مطلوبی برخوردار گردیده است و کارکنان بانک همانند گذشته با تلاش و جدیت بی وقفه خود و با ارائه خدمات هر چه بهتر به مشتریان علی الخصوص تولید کنندگان بخش کشاورزی زمینه ساز تحقق برنامه های هفتگانه دولت محترم گردیده و ضمن افزایش تولید در این بخش، نقش بسزایی در استقلال و خود کفایی کشور ایفا می نمایند.

آیا اجرای این طرح در بانک تأثیری بر جذب سپرده داشته است؟

استان قزوین: با توجه به اینکه اجرای دقیق این طرح که موجب افزایش رضایتمندی و جذب سپرده می شود، آن را به عنوان یکی از برنامه های اصلی مان در دستور کار داریم.

استان کردستان: بلی، اجرای مؤثر طرح تکریم یکی از عوامل بسیار مؤثر در جلب اعتماد مردم و به تبع آن جذب سپرده های ما باشد که در این راستا در پایان ۶ ماهه اول سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل سپرده های مردمی رشدی معادل ۲۴ درصد داشته است.

استان کرمانشاه: وقتی ما با ارباب رجوع به صورت شفاف برخورد کنیم و به راحتی آنها را در جریان امور قرار دهیم، مسلم است که این نحوه برخورد ما در جذب وی و در نتیجه افزایش سپرده گذاری اش مؤثر خواهد بود.

استان مرکزی: همانگونه که مستحضرید به هر میزان که هر سازمانی فضای ارتباطی منطقی و مناسب تری را با مخاطبان و مشتریان فراهم نماید و با اتکاء به شیوه های اصولی و علمی به خواستها، نظریات و تمایلات و میزان رضایتمندی آنان در مقوله های مختلف دسترسی پیدا نماید به همان میزان در تصمیم سازی و تصمیم گیری و رسیدن به اهداف مورد نظر به نتایج مطلوبتری دست خواهد یافت و مسلماً رضایت مشتری، وفاداری مشتریان و در نتیجه ماندگاری مشتریان را به دنبال خواهد داشت که این امر تأثیر بسیار مطلوبی در جذب و ماندگاری سپرده ها خواهد داشت.

موظف می باشند طی کمتر از چهار روز نتیجه را به مدیریت اعلام نمایند.
استان کرمانشاه: ما در این زمینه تمامی دستورالعملهای تهران را به مرحله اجرا در آورده ایم که در این زمینه می توانیم به اعطای بروشور به مشتریان، نصب تابلوهای راهنما و ملاقاتهای مردمی مدیر ستادی اشاره کنم.

استان مرکزی: در این زمینه می توان به ابلاغ مصوبه شورای عالی اداری، موضوع طرح تکریم مردم و جلب رضایت ارباب رجوع به واحدهای تابعه، تهیه منشور اخلاقی سازمان در راستای توجه به مبانی اعتقادی و رعایت اصول اخلاقی و نیز به منظور تثبیت و نهادینه شدن رفتارهای شغلی مورد انتظار و ارج نهادن به ارباب رجوع و ارسال آن به واحدهای تابعه، نصب مشخصات عوامل متصدی انجام کار در محل استقرار جهت تسریع در انجام کارها، توزیع بروشورها و کاتولوگهای مربوط به فعالیتهای متنوع بانک به منظور معرفی خدمات و راهنمایی و هدایت مشتریان با هدف جلب رضایت آنان، تهیه و نصب پلاک دوایر جهت رفاه حال مشتریان (در قالب نامه های اداری وارده)، پیگیری شکایات و درخواستهای مشتریان جهت تسهیل در روند پاسخگویی، دوسویه کردن ارتباطات، جلب همکاری، و بسط تفاهم عمومی، پاسخگویی دقیق و مستند به سئوالات تلفنی مشتریان اشاره کرد.

بفرمایید شاخصهای ارزشیابی عملکرد واحدها و اجرای طرح تکریم مردم کدام اند و این مدیریت در کدام یک از آنها امتیاز بالاتری کسب کرده است؟

استان قزوین: شفاف سازی نحوه ارائه خدمات، نظارت بر رفتار کارکنان، بهبود و اصلاح روشهای ارائه خدمات، رعایت منشور اخلاقی و نظر سنجی از مشتریان را به عنوان شاخصهای ارزشیابی عملکردهای واحدهایمان در نظر گرفته ایم.

استان کرمانشاه: ما در زمینه اجرای این شاخصها تا حد قابل قبولی موفق عمل کرده ایم و در شفاف سازی، مستند سازی، اطلاع رسانی و حسن رفتار عملکرد خوبی داشته ایم.

استان مرکزی: شاخصهای مهم ارزشیابی ما عبارتند از شفاف سازی نحوه ارائه خدمات، اطلاع رسانی از نحوه ارائه خدمات، وضعیت شعب از لحاظ فضا و امکانات، نحوه برخورد و رفتار کارکنان شعبه و اجرای کامل منشور اخلاقی سازمان، میزان توجه به نظریات و پیشنهادها، ارباب رجوع. ذکر این نکته را هم لازم می دانم که این مدیریت طی نظر سنجی های انجام شده در مقاطع زمانی مختلف دارای وضعیت خوب بوده و در خصوص نحوه برخورد و اجرای منشور اخلاقی سازمان از امتیاز بالاتری برخوردار بوده است.

از آنجا که حدود ۵۰ درصد از افراد جامعه را زنان تشکیل می دهند؛ آیا عملکرد مدیریت در جذب و نگهداری مشتریان زن رضایت بخش بوده است؟

استان قزوین: واقعیت اینجاست که عملکرد ما در حوزه زنان رضایت بخش نبوده است اما طی برنامه ریزیهای سعی در جذب این قشر به بانکمان داریم.

استان کردستان: زنان همانند مردان از دید همکاران دارای حقوق مساوی بوده و به تقاضای زنان همانند مردان رسیدگی شده است.

استان کرمانشاه: ما در زمینه جذب مشتریان زن تا حد نسبتاً قابل

گفت و گوی روزنامه ایران بامدیر عامل بانک کشاورزی؛

بانک کشاورزی همچنان جزو بانکهای اقتصادی کشور است



بانک کشاورزی در ۱۳۱۲/۳/۲۱ به عنوان تنها نهاد مالی - تخصصی در بخش کشاورزی کار خود را آغاز کرد و از این سال همواره به عنوان تأمین کننده اصلی اعتبار مورد نیاز بخش کشاورزی مطرح بوده است. ولی رفته رفته و بازمزمنه خصوصی سازی بانک های کشور، این رویه تغییر یافت و این بانک با وجود رسالت اصلی خود به غیر از کشاورزی به فعالیت در خارج از این بخش روی آورد و به همین دلیل تعداد شعب خود در مراکز تجاری شهرهای بزرگ از جمله تهران را افزایش داد. این امر هم اکنون و با تغییر سیاست بانک، مبنی بر ارائه انواع تسهیلات به بخش کشاورزی، این بانک را با چالش جدی روبه رو کرده است. لزوم فعالیت شعب این بانک در مراکز تجاری شهرهای بزرگ و سیاست های آتی بانک کشاورزی برای حفظ جایگاه خود در نظام بانکی کشور از جمله مهمترین محور های گفت و گوی ما با دکتر سید حسن نور بخش مدیر عامل بانک کشاورزی است.

آقای دکتر نوربخش به عنوان نخستین سوال بپردازیم به تاثیرات تغییر سیاست بانک کشاورزی درباره اعطای ۱۰۰ درصد تسهیلات به بخش کشاورزی، این تغییر سیاست چه تاثیری بر اقتصادی بودن شعب گذاشته و آیا می تواند عملاً منجر به ورشکستگی برخی شعب شما در مراکز تجاری شهرهای بزرگ از جمله تهران شود؟

اجازه بدهید قبل از این که به این سوال شما پاسخ بدهم به چند مورد اشاره کنم، در سال ۸۳ بانک کشاورزی ۳ هزار و ۶۵۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرد که حدود ۳ هزار میلیارد تومان آن در بخش کشاورزی بود و مابقی آن یعنی ۶۵۰ میلیارد تومان به بخش های خودرو، مسکن، سیمان، واردات آهن، واردات ساعت و... اعطا شد، در سال ۸۴ با توجه به تغییر سیاست دولت و امیدی که در دل کشاورزان ایجاد شد، استقبال خوبی برای دریافت تسهیلات به وجود آمد که ما هم تلاشمان را مضاعف کردیم. حتی منابعی را از بانک های دیگر برای پوشش دادن نیازهای بخش کشاورزی قرض کردیم. مادر سال ۸۴ میزان پرداخت تسهیلاتمان به ۵ هزار میلیارد تومان رسید که رشد خوبی نسبت به سال قبل

از آن داشت.

چقدر از منابع خودتان بود.

چقدر از منابع دیگر بانک ها؟
۳۰۰ میلیارد تومان از بانک های دیگر و ۴۰۰ میلیارد تومان از بانک مرکزی قرض گرفته بودیم.

در سال ۸۴ چه حجمی از تسهیلات به بخش کشاورزی تزریق شد؟

۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از کل ۵ هزار میلیارد تومان به بخش کشاورزی داده شد، تسهیلاتی هم که به بخش غیر کشاورزی اعطا شد بیشتر در ۶ ماهه اول سال بود.

اما در سال ۸۵ بنا داریم ۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان کلاً در بخش کشاورزی بپردازیم که تاکنون ۴ هزار و یکصد میلیارد تومان آن را پرداخت کرده ایم.

امسال پرداختی به بخش غیر کشاورزی دارید؟

خیر، کل تسهیلات اعطایی در سال ۸۵ در بخش کشاورزی خواهد بود.

این میزان شامل استمهال وام ها هم می شود؟

خیر، سیستم بانک ما به گونه ای است که می توانیم تسهیلات را جدا کرده و به روز ارائه دهیم.

مانده بانک هم اکنون چقدر

است؟

۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان.

آقای دکتر به نظر می رسد توضیحات شما به نوعی تأیید سؤال اول باشد و وقتی که قرار است تمام تسهیلات به بخش کشاورزی برود دلیلی دارد که سپرده گذار بخش صنعت در بانک شما سرمایه گذاری کند؟

ببینید در برنامه سوم پیش بینی شده بود که بانک کشاورزی در برنامه چهارم خصوصی شود و سیاستگذاران در آن زمان برای این که بتوانند با بانک های دیگر رقابت تنگاتنگی رداشته باشند ایجاد شعب در مراکز تجاری شهر را در دستور کار خود قرار دادند. البته برای برخی تعهدات تبلیغ کردند شما باید به این مساله توجه کنید که مثلاً وقتی بانک مسکن می گوید من به ازای هر شش ماه یک برابر می دهم یا بانک دیگر می گوید ما به ازای هر شش ماه سه برابر می دهیم فقط برای اثبات کار و گرنه این پایداری نیست در واقع هیچ بانکی نمی تواند بگوید من به ازای هر شش ماه سپرده گذاری سه برابر خواهم داد ولی برای شروع کار و برای جذب مردم می شود. خب این حرکتی بود برای این که به جامعه بفهماند بانک کشاورزی خارج از بخش کشاورزی هم تسهیلات می دهد، اگر

می ماند. بقیه شعب که نتوانند از نظر اقتصادی هزینه هایشان را در بیاورند تعطیل خواهند شد. آن وقتی که دعوتشان کردیم اول فروردین سال گذشته بود به اینها اعلام کردیم و شش ماه هم فرصت دادیم. ولی در حال حاضر هیچ یک از شعب ما غیر اقتصادی نیست. یعنی حتی یک شعبه هم تعطیل نشده است.

آقای دکتر در شعبه ای که شما در تهران یا مراکز تجاری کشور دارید، چه انگیزه ای برای سرمایه گذاری مردم وجود دارد؟

- خدمات وقتی کسی سپرده گذاری می کند صرفاً برای دریافت تسهیلات نیست، شما خودتان به دلیل این که می خواهید تسهیلات بگیرید حساب ندارید، شما ممکن است حساب جاری داشته باشید، حدود ۳۰ درصد مان مربوط به تهران است. ۳۰۰ میلیارد تومان سپرده گذاری داشتیم که ۳۰ درصد آن می شود ۱۰۰ میلیارد تومان، در اوایل سال، ۴۸۴ هزار میلیارد تومان پول مردم در دست ما بود حالا این میزان به ۶ هزار و یکصد میلیارد تومان رسیده است، چرا به این میزان رسیده؟ چون گفتیم به شما تسهیلات می دهیم، نه نگفتم الآن استان تهران وضع مناسبی در جذب سپرده دارد. هر چند ممکن است شعبه ای رشدش کمتر باشد و شعبه ای بیشتر، ولی در مجموع، تهران نسبت به سال قبل وضع بهتری دارد. برنامه ما این است که هر شعبه ای غیر اقتصادی باشد، باید تعطیل شود ولی ما هیچ شعبه ای نداریم که این شرایط را داشته باشد.

بر اساس بررسی که در همان فروردین سال گذشته انجام دادیم ۵۴ شعبه از ۱۳۰ شعبه ما اقتصادی بوده ولی با تلاشی که صورت گرفته همه شعبه ها اقتصادی شده اند.

مردم برای سود سپرده گذاری می کنند می خواهند ۱۶ درصد سود سرمایه گذاری خود را داشته باشند. نمی خواهند که وام بگیرند، کسی که باز نسته یا خانه دار است وقتی پولی را به عنوان سپرده در بانک می گذارد به این امید نیست که در آینده وام بگیرد.

ولی عرصه کنونی، عرصه رقابت است و ما نمی توانیم روی وضع فعلی تمرکز کنیم، دو سال

توانایی داشتیم که در زمینه جذب سرمایه از دیگر بانک ها سبقت بگیریم.

وقتی آمار بانک های مختلف را در زمینه جذب سرمایه مقایسه کنیم می بینیم جایگاه بانک ملی و بانک تجارت افت کرده، بانک ملت همینطور ولی میزانش کمتر است، بانک صادرات همینطور و تنها ۳ بانک هستند که رشد داشتند. یکی بانک سپه بوده به خاطر طرح «سپاس» که به مردم اعلام کردند سپرده بگذارید تا فنان تعهدات را بدهیم یکی بانک مسکن بوده به خاطر این که تسهیلاتش را از ۱۲ میلیون تومان به ۱۸ میلیون تومان رساند، همچنین گفت: این تسهیلات قابلیت واگذاری و فروش هم دارد. لذا از آن استقبال خوبی شد. یکی هم بانک کشاورزی بود در رشدی که بانک کشاورزی داشته در عین این که هیچ طرح جدیدی ارائه نشده که مردم استقبال خاصی کنند. حتی ۳۰۰ میلیارد تومان از منابع را هم از دست داده است ولی باز رشد ۳۸/۴ درصدی داشتیم. این نشان دهنده استقبال مردم از بانک کشاورزی است یعنی تغییر سیاست بانک کشاورزی در نهایت به نفع بانک بوده است.

کدام قشرها بیشتر استقبال کردند؟

- کشاورزان.

بنابر این فعالیت شعب شما در مراکز تجاری کشور نباید توجیه داشته باشد؟

- چرا، من توضیح می دهم ما در این وضع که قرار گرفتیم با حدود ۱۳۰ شعبه شهری مواجه شدیم که برای تجهیز منابع ایجاد شده بود. حدود ۷۰ تا ۸۰ شعبه نیز در تهران بود.

تعداد کل شعب بانک کشاورزی چقدر است؟

- ۱۸۵۰ شعبه در سطح کشور داریم که ۱۳۰ شعبه را برای جذب منابع ایجاد کرده بودیم. هر چند در نظر داشته باشید که شعبه هایی نیز در مرز داریم. فرض کنید ما شعبه ای را که در مرکز کرج داریم هم می تواند تجاری باشد هم تخصصی در مرکز شهریار هم همینطور. به این ۱۳۰ شعبه گفتیم هر شعبه ای که بتواند با روش های مختلف جایگاهش را حفظ کند مفید باشد

دقت کنید می بینید که وقتی سیاست دوباره بر می گردد و می گویند بانک کشاورزی باید تخصصی بماند. کلا کسانی که پول گذاشته بودند برای این که خارج از بخش، تسهیلات بگیرد ۴۰۰ میلیارد تومان هم نبوده، فرضاً شرکت سایا ۵ میلیارد تومان آورده بود که ۳۰ میلیارد تومان بگیرد، شرکت های دیگری هم بودند، پس کسانی که سپرده گذاری خارج از بخش انجام داده بودند تنها ۴۰۰ میلیارد تومان بودند، وقتی سیاست تغییر کرد ما کلاً ۳۰۰ میلیارد تومان از حسابمان خارج شد در واقع تنها به دلیل تغییر سیاستگذاری ۳۰۰ میلیارد تومان از حساب های بانک خارج شد.

این تغییر سیاست چه زمانی به بانک کشاورزی ابلاغ شد؟

آقای احمدی نژاد که به عنوان رئیس جمهور انتخاب شدند تغییر سیاست را ابلاغ کردند ولی مدیر عامل پیشین اجرا نکرد.

شما ابلاغیه رئیس جمهوری را دارید که گفته اند بانک کشاورزی نباید به بخش غیر کشاورزی تسهیلات بدهد؟

شما اگر به آرشیو روزنامه های آن ایام مراجعه کنید ده ها بار این موضوع در مصاحبه های رئیس جمهور اعلام شده است.

شما از چه زمانی تغییر سیاست را اعمال کردید؟

ما تغییر سیاست را تقریباً از آخر آبان ماه سال ۸۴ اعلام کردیم که دیگر هیچ گونه تعهد سپرده ای را برای خارج از بخش نمی پذیریم از اول بهمن ماه هم اعلام کردیم که هیچ گونه پرداختی نخواهیم داشت. یعنی از اول آذر سپرده جدید نگرفتیم و از اول بهمن پرداخت نداشتیم. مشکل ما در محدوده زمانی آذر، دی، بهمن و اسفند ماه سال قبل بود. بر اساس گزارش بانک مرکزی از ۱۰ بانک دولتی در فاصله زمانی مهر ۸۴ تا مهر ۸۵ این ۱۰ بانک دولتی در این فاصله به طور میانگین ۲۹/۲ درصد افزایش سپرده گیری داشتند یعنی منابع شان این میزان افزایش پیدا کرد ولی رشد سرمایه بانک کشاورزی در این مدت معادل ۳۸/۴ درصد بود، یعنی ما با وجود این که به خاطر تغییر سیاست حتی ۳۰۰ میلیارد تومان از حساب هایمان خارج شده ولی آنقدر

دیگر قطعاً شرایط فرق می کند، بانک های خصوصی بار شد خوبی که دارند کار را دنبال می کنند. حال شما فکر می کنید در سال های بعد با این روش در تجهیز منابع تان و به تبع آن با تخصیص منابع با مشکل روبرو نخواهید شد؟

می خواهید بگویید بانک کشاورزی بیاید برای سیمان و واردات آهن تسهیلات بدهد! **نه می خواهیم بگوییم که اگر بانک کشاورزی سیاستش را عوض کرد، این انتظار وجود داشت که شعب تجاری بانک در مراکز اقتصادی کشور فعال نباشد و این شعب تعطیل و به مراکز کشاورزی منتقل شود.**

ببینید این مساله دو وجه دارد یکی این که بگوییم بانک کشاورزی برود پول هایش را در خارج بخش کشاورزی بگذارد و تسهیلات پرداخت کند، این کار به دلیل این که بانک دولتی است و دولت تصمیم گرفته که به بخش غیر کشاورزی تسهیلات ندهد منتفی است. پس این بحث را می گذاریم کنار و بعداً به آن می پردازیم، نظر دولت حمایت بیشتر از بخش کشاورزی است و می گوید این بانک حق ندارد به «ایران خودرو» ۸۵ میلیارد تومان تسهیلات بدهد. حق ندارد به یک نفر ۴۰ میلیارد تومان تسهیلات برای وارد کردن قطعات الکترونیک بدهد، حق ندارد به یک نفر برای پل سازی ۸۰ میلیارد تومان تسهیلات بدهد. خب این تصمیم دولت است، ما نمی توانیم نادیده بگیریم.

ما در عین حالی که به خاطر تغییر سیاست مان ۳۰۰ میلیارد تومان از حساب هایمان خارج شد ولی توانستیم جلوی یک هزار و پنجاه تا یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان که قرار بود خارج از بخش کشاورزی برود را بگیریم و بدهیم به بخش کشاورزی یعنی اگر ما آن تصمیم را نمی گرفتیم یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان باید در خارج از بخش کشاورزی برای خودرو و مسکن و تجارت و خراب کردن بازارهای مختلف می دادیم. خب اینجا تسهیلاتی پرداخت می شد به افرادی که به قول شما بتوانند بانک را رقابتی کنند، تسهیلاتش را پرداخت می کرد به تجار یا

بهبتر است بگوییم دلالانی که در بازار، اقتصاد کشور را به هم می زدند. البته قصد بانک این نبود، نگاه می کرد یک نفر ۲۵ درصد سود می دهد، پول را بهش می داد، طرف ۴۰ میلیارد تومان پول دستش بود می توانست بازار را به تلاطم بیندازد طلا را با این پول می بردند بالا، مسکن را می بردند بالا و این کارها را انجام می دادند. یعنی ما وقتی ۴۰ میلیارد تومان در اختیار این افراد قرار می دهیم که ساعت وارد کشور کنند خب با ساعت کجای اقتصاد کشور را می توان اصلاح کرد؟ پس این ۴۰ میلیارد تومان با سیاست جدید دولت، قرار شده در اشتغال و توسعه بخش کشاورزی به کار گرفته شود به قول آقای دکتر داوودی می ارزد بانکها به کارمندان حق بدهند تا این پولها را از بین مردم جمع کنند همین کاری که بانک کشاورزی کرده ما هم اکنون ۶ هزار و یکصد میلیارد تومان از بین مردم پول جمع آوری کرده ایم. بدون این که تعهدی در قبالش داشته باشیم.

پس این اقدام خودش برای دولت صرفه دارد که حقوق بدهد بانکها این کار را بکنند. چرا؟

چون از این طریق شما ۶ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان پول سرگردان جامعه را نگذاشتید که کار تخریبی کند در مقابل می شد این مبلغ را به اخلاکگران اقتصادی داد تا کشور را خراب کنند. با ۶ هزار و یکصد میلیارد تومان حتی می شود سقوط دولتی را فراهم کرد. شما فرض کنید ۱۰ نفر پیدا کنید به هر کدام ۶۰۰ میلیارد تومان بدهید بگویید برو در بازار هر کاری دلت می خواهد انجام بده ولی سود ۲۵ درصدی بانک ما را هم بده، پس مجبور است برود جایی کار کند که ۵۰ درصد سود نصیبش شود یعنی یک روز مسکن، یک روز طلا، یک روز سیب زمینی خلاصه تمام زندگی مردم را می توانند مختل کنند. حالا اگر این ۶ هزار و یکصد میلیارد تومان را در اشتغال برای تولید برای تعادل اجتماعی سرمایه گذاری کردی آن وقت می شود خدمتی که حتی با پول های دولتی هم نمی شود انجام داد شما اگر این سرمایه را بفرستید در مراکز کمتر برخوردار که نیروی کار دارد ولی در آنجا سرمایه گذاری



**تغییر سیاست
بانک کشاورزی به نفع
بانک بوده است**



مادر عین حالی که به خاطر تغییر سیاست مان ۳۰۰ میلیارد تومان از حساب هایمان خارج شد ولی توانستیم جلوی یک هزار و پنجاه تا یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان که قرار بود خارج از بخش کشاورزی برود را بگیریم و بدهیم به بخش کشاورزی یعنی اگر ما آن تصمیم را نمی گرفتیم یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان باید در خارج از بخش کشاورزی برای خودرو و مسکن و تجارت و خراب کردن بازارهای مختلف می دادیم

بانک کشاورزی سرمایه گذاری کنند. حتی برخی به بانک کشاورزی به گونه ای نگاه می کنند که بانکی است که به کشاورزان محروم خدمات می دهد که این گونه هم هست. تمام گندم کاران برنج کاران از ما پول می گیرند که محصولشان را بکارند. کشاورزان در شهر، آشنا و فامیل دارند و آنها می دانند که پول کشاورزان را ما تأمین می کنیم نه بانک های دیگر و خیلی از مردم به این اعتقاد دارند و بانک هم در تبلیغاتش این را به مردم می گوید که پولی را که شما در بانک می گذارید، برای توسعه بخش کشاورزی استفاده می شود، از سوی دیگر شعب ما از نظر الکترونیکی و خدمات، مناسب هستند، برخورد کارمندان بسیار مناسب است سرعت کار سیستم و کارمندان بالا است، هم اکنون مشغول پیاده کردن سامانه «مهر گستر» در بانک هستیم الان یک سال است که انرژی مان را روی پیاده سازی این سامانه گذاشته ایم. یک سامانه جامع بانکداری الکترونیک که با اجرای این سامانه بقیه نرم افزارهای ما باید از دور خارج شود، در حال حاضر وضع الکترونیک بانک کشاورزی با بانک های دیگر برابری می کند ولی از اول سال جدید و با تجهیز بانک به این سامانه هیچ بانکی نخواهد توانست با ما رقابت کند هم اکنون ۴۰ بانک در تهران به صورت آزمایشی، زیر پوشش این سامانه رفته است.

در مورد این سامانه توضیح می دهید؟

در خارج از کشور همه حساب های یک بانک به هم متصل است ولی در کشور ما این گونه نیست. الان در کشور حساب های هر شعبه از شعبه دیگر جدا است. در نظام بانکی کشور تنها جاهایی که به هم متصل هستند «سیبا»ی بانک ملی، «سپهر» صادرات، «مهر» بانک کشاورزی و «جام» بانک ملت است. البته نه در همه شعب، بانک ملت از ۲۴۰۰ شعبه ای که دارد ۶۰۰ شعبه به ۳۰ سامانه «جام» مجهز است آن هم یک باجه در هر شعبه یعنی شما وقتی می روید داخل شعبه اگر ۱۰ تا باجه دارد، تنها یکی از آنها نوشته «جام» و فقط آن باجه است که از طریق کانال های ماهواره ای به مرکز متصل است ما هم همین طور،

نشده است در این مناطق چه می توان کرد! سیاست جدید دولت همین است و ما این کار را داریم انجام می دهیم. ما امسال تاکنون یک هزار میلیارد تومان تسهیلات به ۷۰ هزار طرح زودبازده دادیم برای ایجاد ۱۳۱ هزار اشتغال جدید.

در بخش کشاورزی؟

بله همه این طرح ها در بخش کشاورزی است ببینید با یک هزار میلیارد تومان می شود ۱۳۱ هزار شغل ایجاد کرد که کلا شغل تولیدی است. ولی همین یک هزار میلیارد تومان را می شود در جایی داد که اقتصاد کشور را خراب کند. پس یک بحث این است که این کاری که انجام شده غلط بوده یا درست؟ که این کار کاملاً درست است و آن کسانی هم که این کار را قبلاً انجام می دادند نه این که معتقد بودند این کار درست است. نه، بلکه می گفتند بانک کشاورزی می خواهد خصوصی شود پس باید کاری کنیم که قیمت بانک بالا برود و آن را گران بخرند. بحث دوم این است که پس چرا شعبه داریم؟ شعبه هایی داریم برای تجهیز منابع بانک کشاورزی در مناطق مختلف از جمله در خیابان های توحید، ولیعصر، جردن، بهشتی که منابع خوبی را جمع کرده، مثلاً در نوسان بازار سیب زمینی ما به شعبه جردن گفتیم به بازار سیب زمینی وارد شود و ۳۰ میلیارد تومان پرداخت کند این کار را کرد چون منابع داشت. حالا ممکن است کسی بگوید شعبه وصال اقتصادی نیست. ولی من می گویم هنوز دارد هزینه خودش را در می آورد. باز تأکید می کنم بانک کشاورزی شعبه های غیراقتصادی را تعطیل می کند. بانک حتی اگر ۳۰ شعبه را ببندد باز هم اتفاق خاصی نمی افتد. ما نمی توانیم به خاطر این که ۳۰ شعبه تعطیل نشود سیاست دولت را اجرا نکنیم.

پس آقای دکتر نوربخش رمز بقای شما، تنها خدمات است؟

خدمات انواع و اقسام مسائل، ببینید الان کشاورزان و کشاورزگرایان بیشتر به بانک کشاورزی گرایش دارند. یعنی گروهی از مردم اگر بخواهند سپرده گذاری کنند که شرایطش یکسان باشد با بانک های دیگر، ترجیح می دهند آن را در

بانک کشاورزی الان تنها ۷۱۰ شعبه از کل ۱۸۵۰ شعبه به سامانه «مهر» مجهز است. اما در خارج از کشور تمام حساب های یک بانک از طریق سامانه بانکداری متمرکز به هم متصل هستند، شما اگر در ایران در یک شعبه حساب قرض الحسنه یا جاری داشته باشید و تسهیلات دریافت کنید هیچ شعبه دیگری حتی مرکز از آن اطلاع ندارد. تمام اطلاعات متمرکز می شود در «main frame».

بانک کشاورزی بنا دارد سیستم «بانکداری متمرکز یا یکپارچه» را در ۹۰۰ شعبه اجرا کند و ۷۱۰ شعبه دیگر نیز به سیستم «مهر» مجهز خواهد شد. یعنی تا اواخر تابستان سال آینده حدود ۱۶۱۰ شعبه ما به «مهر گستر» و «بانکداری متمرکز» مجهز می شود که کار بسیار فنی و پیچیده ای است.

آقای دکتر بانک های تخصصی از آنجایی که مأمور انجام وظایفی برای دولت ها هستند، در بخش تجهیز منابع از سوی دولت ها حمایت می شوند و دولت به سمت بانک می آید. در یکی دو سال گذشته دولت به شما چه کمکی کرده است؟

نظر دولت این است که بانک کشاورزی کل تسهیلاتش را به بخش کشاورزی اختصاص بدهد و به هر حال در چنین شرایطی ممکن است در جایی نتواند با بانک های دیگر رقابت کند. بنابراین اگر قرار است بانک کشاورزی کل تسهیلات را به بخش کشاورزی بدهد، دولت هم باید به تریبی حمایت کند. البته ما مشکلی از نظر اقتصادی بودن نداریم، چون بانک کشاورزی جزو بانک های اقتصادی است.

ولی گفتید تاکنون ۵۰۰ میلیارد تومان از بانک مرکزی وام گرفته اید.

این تسهیلات برای پرداخت اضافه بوده می توانستیم نگیریم و پرداخت هم نکنیم. با روی کار آمدن دولت جدید شور و هیجانی برای اشتغال، تولیدسازندگی در مناطق کمتر برخوردار به وجود آمد همین مسأله باعث استقبال مردم شد. از طرفی وزیر جهاد کشاورزی اختصاصاً دولت خاصی است برای خودش و ایشان در واقع در این بحث تشدید کننده هستند، یعنی این گونه

نیست که آقای احمدی نژاد یک نفر را در پست وزارت جهاد کشاورزی گذاشته که می گوید بانک کشاورزی تو موظفی حجم کارت را زیاد کنی. نه اصولاً وزیر شخصاً و به صورت اتوماتیک این گونه بود، ایشان قبل از این که وزیر شوند می گفتند گندم را خودکفا می کنیم و فقط کافیتست که این امکانات را در اختیار من بگذارید و حتی صحبت از خودکفایی ۴محصول دیگر می کردند، این صحبت ها در جریان بود، آقای اسکندری بر صندلی وزارت تکیه زد و اعلام کرد من از این حجم کار راضی نیستم و البته قول هایی داد که هیچ کس به ایشان نگفته بود قول بدهد. قول داد که روغن را به خودکفایی نسبی می رسانم، می خواهم برنج و جو را خودکفا کنم. از سوی دیگر از اشتغال فارغ التحصیلان بخش کشاورزی خبر داد. در واقع به برنامه چهارم راضی نبود. اجازه بدهید خاطره ای را برای شما بازگو کنم، در فروردین ماه که به همراه آقای وزیر و چندتن از معاونان ایشان خدمت آقای رئیس جمهور رسیده بودیم، آقای وزیر به رئیس جمهور گفتند توسعه ۲۵ هزار هکتاری باغ ها در برنامه چهارم وجود دارد، ولی ما می خواهیم این رقم را به ۷۵ هزار هکتار برسانیم، آقای احمدی نژاد گفت، به همین راحتی می شود؟ وزیر پاسخ داد بله و بالاخره ۲۵ هزار هکتار شد ۹۵ هزار هکتار و برای هر هکتارش به طور میانگین بانک کشاورزی باید ۶ میلیون تومان تسهیلات بدهد. در آن جلسه من به رئیس جمهور گفتم ما به امید خدا امسال ۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات خواهیم داد. ولی هم اکنون مشتری برای ۱۱ هزار میلیارد تومان وجود دارد در حالی که این میزان در ۳ سال گذشته تنها ۳ هزار میلیارد تومان بوده و کسی هم ناراضی نبود. رئیس جمهور با همان تواضعی که دارند گفتند شما می گوئید چه کار کنیم؟ من گفتم اول یک میلیارد دلار به ما پول بدهید، فکری کردند و گفتند فقط یک میلیارد دلار، گفتم نه سالی یک میلیارد دلار که خب ایشان لیخند زدند ولی هم اکنون ایشان راضی هستند، چهار تا مصوبه دیگر هم گرفتیم که یکی از آنها اجرا شده و ۳ تایی دیگر باید بروند مجلس که اینها برای افزایش سرمایه بانک هم هست.

هم اکنون سرمایه بانک چقدر است؟

سرمایه نقدی ما ۲۸۰ میلیارد تومان است و با ارزیابی تجدید اموال بانک این میزان در حد ۸۰۰ میلیارد تومان است.

کفایت سرمایه تان چقدر است؟

حدود ۸/۵ تا ۹ درصد است.

برای این که به ۱۲ درصد برسد چقدر سرمایه گذاری نیاز دارید؟

۴۰۰ میلیارد تومان، البته ما به ۱۲ درصد راضی نیستیم، ما نظرم این است که سرمایه گذاری دولت در بانک باید ۵۰، ۵۰ باشد.

اجازه بدهید بپردازیم به مشکلی که برای صنعتگران با تغییر سیاست بانک کشاورزی به وجود آمده است، به هر حال برخی از صنعتگران از شما تسهیلاتی گرفته اند، آنها تکلیفشان چیست، به هر صورت صنعتگر کل کارخانه شان در وثیقه بانک کشاورزی است و اکنون برای گردش در سرمایه و توسعه طرحشان نیاز به سرمایه دارند، این دسته از صنعتگران چه باید بکنند؟

فرض کنید کسی برای کل کارخانه اش ۲۰ تا ۲۵ درصد خودش سرمایه گذاری کرده و ۷۵ درصدش را هم از ما گرفته، حالا کل این کارخانه را ما وثیقه گرفته ایم. در بیشتر مواقع وثیقه حتی برای کل تسهیلات اعطایی کفایت نمی کند و اگر استثناً در جایی کسی باشد که صنعتش در وثیقه بانک کشاورزی باشد و فرضاً ارزش آن ۵۰ میلیارد تومان باشد و ما پولی را که از ایشان طلب داریم ۳۰ میلیارد تومان است ما ۲۰ میلیارد تومان اضافه وثیقه اش را تعهد می کنیم تا به هر بانک دیگری که خواست منتقل کنیم.

آقای نوربخش پیشتر اعلام کرده بودید مبالغ زیادی از بانک کشاورزی در دوره گذشته به چند دانه درشت پرداخت شده، این رقم چقدر است و چه میزان آن را توانسته اید باز پس بگیرید؟

این افراد هم خودشان دانه درشتند هم مبالغ وامی که در اختیارشان است. از کل ۵۸۰ میلیارد تومانی که در اختیار آنها بوده، تاکنون تنها توانسته ایم ۳۰ درصد آن را پس بگیریم.

اوراق قرضه

❖ محمد اسدی رکابدار کلانی / کارشناس مالی اداره کل بازرسی و حسابرسی ❖

ثبت شرکتها برای اطلاع عموم در روزنامه های کثیرالانتشار منتشر می شود.

اوراق قرضه به دو قسم زیر است:

الف) اوراق قرضه عادی: اوراقی است که مبلغ اسمی آن معلوم و متساوی و مدت آن هم معلوم و بهره متعلقه هم تصریح شده است. اشخاص این اوراق را خریداری و در موقع معین به شرکت مراجعه و اصل و فرع آن را دریافت می دارند.

ب) اوراق قرضه قابل تبدیل به سهم: اوراقی است که بنابه پیشنهاد هیئت مدیره و گزارش خاص بازرسان و تصویب مجمع عمومی فوق العاده قابل تبدیل به سهم می باشد. به این طریق که دارندگان اوراق قرضه می توانند به شرکت مراجعه کنند و سهام با نام دریافت دارند.

واحدهای تجاری بزرگ غالباً برای پشتیبانی مالی پروژه های گوناگون مانند احداث ساختمان، توسعه عملیات، جایگزینی تجهیزات یا واریز به موقع تعهدات خود به مبالغ متنابهی بول نیاز دارند. یکی از طرق تأمین مالی، استقرار از طریق انتشار اوراق قرضه است.

سرمایه گذاران یا خریداران اوراق قرضه در زمره طلبکاران واحد تجاری در می آیند. دارندگان اوراق قرضه، سرمایه گذارانی هستند که مایل به قبول مزایا و مخاطرات ناشی از تملک بخشی از واحد تجاری، به عنوان سهام داران نیستند. در عوض، آنان بازدهی براساس نرخ بهره

مواد اصلاحی قانون تجارت اجازه انتشار اوراق قرضه را فقط برای شرکت های سهامی عام تجویز کرده و مقرر داشته است «شرکت سهامی عام می تواند تحت شرایط مندرج در قانون، اوراق قرضه منتشر نماید.» بنابراین، قانون تجارت اوراق قرضه را این گونه تعریف کرده است «ورقه قرضه ورقه قابل معامله ای است که معرف مبلغی وام است که با بهره معینی که تمامی آن یا اجزای آن در موعد یا مواعد معینی باید مسترد گردد. برای ورقه قرضه ممکن است علاوه بر بهره حقوق دیگری نیز شناخته شود.» اجازه انتشار اوراق قرضه باید در اساسنامه شرکت قید شده باشد و همچنین به تصویب مجمع عمومی فوق العاده نیز برسد. اگر به هیئت مدیره اجازه داده شود که یک یا چند مرحله اوراق قرضه منتشر کند نباید مدت اجازه از دو سال تجاوز کند. قابل توضیح است در هر بار انتشار مبلغ اسمی اوراق قرضه نیز قطعات اوراق قرضه (در صورت تجزیه) باید متساوی باشد. انتشار اوراق قرضه در صورتی امکان پذیر است که سه امر زیر تحقق یافته باشد:

۱. کلیه قیمت سهام پرداخت شده باشد

۲. دو سال از تاریخ ثبت شرکت گذشته باشد

۳. دو ترانامه شرکت به تصویب مجمع عمومی رسیده باشد

تصمیم انتشار اوراق قرضه باید به ضمیمه اعلامیه انتشار اوراق قرضه به مرجع ثبت شرکتها اعلام شود. این اعلامیه از طرف مرجع

تعیین شده قبلی و اطمینان از دریافت مبلغ سرمایه گذاری در تاریخ سررسیده را ترجیح می دهند. اگر واحد تجاری موفق نباشد و منحل گردد، مطالبات طلبکاران همواره قبل از توزیع داراییها بین صاحبان سهام واریز می گردد. در نتیجه، احتمال خطر از دست دادن سرمایه گذاری اولیه، از نقطه نظر دارندگان اوراق قرضه کمتر از سهام داران است.

شرایط انتشار اوراق قرضه که معمولاً در آن قید می شود، شامل: تاریخ سررسید اوراق، نرخ بهره کوپنها و ارزش باز خرید (در صورتی که باز خرید پیش بینی شده باشد) است. تاریخ سررسید اوراق قرضه تاریخی است که در آن، واحد تجاری صادر کننده اوراق باید مبلغ استقرای را باز پرداخت کند. مبلغ باز پرداخت در تاریخ سررسید مساوی با مبلغ اسمی خواهد بود. نرخ بهره کوپنها، نرخ است که وام گیرنده بر مبنای مبلغ اسمی اوراق قرضه می پردازد. صادر کننده اوراق قرضه ممکن است برای خود اختیار باز خرید اوراق قرضه را در تاریخی زودتر از سررسید ملحوظ کند. در این صورت ارزش باز خرید معمولاً بیش از مبلغ اسمی اوراق قرضه قبل از تاریخ سررسید تعیین می گردد. طبقه بندی اوراق قرضه ممکن است بر مبنای ویژگیهای گوناگون انجام شود که مهمترین آنها به شرح زیر است:

الف) اوراق قرضه با نام و بی نام: نظر به اینکه اوراق قرضه، اوراق بهادار قابل معامله ای است که ممکن است در بورس اوراق بهادار خرید و فروش شود، خریداران اجباری به نگهداری اوراق قرضه تا تاریخ سررسید ندارند. انتقال مالکیت اوراق قرضه بستگی به این دارد که اوراق قرضه با نام (ثبت شده) باشد یا بی نام باشد. اوراق قرضه با نام، در وجه شخص معینی صادر و نام خریدار در دفاتر واحد تجاری ثبت می گردد. هنگامی که دارنده این اوراق نسبت به فروش آن اقدام می کند، واحد تجاری صادر کننده، آن را باطل و اوراق قرضه با نام به تنهایی دلیل مالکیت آن نیست. اوراق قرضه بی نام، بر عکس، با نام خریدار معینی مشخص نمی شود و دارنده آن، مالک آن تلقی می گردد.

ب) اوراق قرضه تضمین شده و تضمین نشده: برخی از داراییهای واحد تجاری، نظیر اموال غیر منقول ممکن است به عنوان وثیقه برای باز پرداخت اوراق قرضه قرار گیرد. اگر واحد تجاری نتواند مبالغ اوراق قرضه را باز پرداخت کند، داراییهای مورد وثیقه ممکن است فروخته شود و وجوه حاصل، صرف باز پرداخت اوراق مزبور شود. از طرف دیگر، برخی از اوراق قرضه تضمین نشده است و وثیقه آن تنها اعتبار کلی واحد تجاری است. اوراق قرضه تضمین نشده برخی از واحدهای تجاری ممکن است از اوراق قرضه تضمین شده واحدهای تجاری معتبرتر باشد؛ زیرا احتمال خطر اوراق قرضه اساساً به قدرت مالی و ارزش اعتباری واحد تجاری صادر کننده بستگی دارد.

ج) اوراق قرضه سریال: اوراق قرضه ای که در یک تاریخ معین صادر می گردد، اما تاریخهای سررسید گوناگونی دارد، اوراق قرضه سریال نامیده می شود.

انتقال مالکیت اوراق قرضه بستگی به این دارد که اوراق قرضه با نام (ثبت شده) باشد یا بی نام باشد

حسابداری اوراق قرضه پرداختی، مشابه حسابداری سایر انواع بدهی (مانند اسناد پرداختی) است. حسابدار باید وجوه تحصیل شده از بابت فروش اوراق قرضه و همچنین ایجاد بدهی را در تاریخ صدور اوراق قرضه ثبت کند. اگر صرف یا کسر برای اوراق قرضه وجود دارد، لازم است که نسبت به ثبت آن نیز اقدام شود. اوراق قرضه پرداختی و صرف یا کسر

مربوط به آن، در بخش بدهیهای بلند مدت ترازنامه گزارش می گردد. پرداخت ادواری بهره، هزینه بهره تحقق نیافته (پرداخت نشده) تا آخر دوره مالی و همچنین هرگونه پرداختی به صندوق ذخیره وجوه برای باز پرداخت اوراق قرضه (در صورت موجود بودن) نیز باید ثبت شود. بهره به عنوان یک قلم هزینه در صورت حساب سود و زیان گزارش می گردد. هنگامی که اوراق قرضه باز پرداخت می شود (در تاریخ سر رسید یا زودتر) حسابدار ثبت به ثبت پرداخت نقدی به اعتبار دهندگان و ابطال بدهی اقدام می کند. باز پرداخت زودتر از سر رسید اوراق قرضه ممکن است موجب سود غیر عملیاتی یا زیان گردد که باید در صورت حساب سود و زیان گزارش شود.

خلاصه

واحدهای تجاری، بخش عمده ای از وجوه مورد نیاز خود را از طریق انتشار اوراق قرضه تأمین می کنند. اگر هزینه بهره اوراق قرضه کمتر از بازده سرمایه گذاری وجوه استقرای باشد، واحد تجاری اهرم مالی به دست می آورد و بازده حقوق صاحبان سهام افزایش می یابد. برخی از شرکتهای خدمات مالی، اوراق قرضه واحدهای تجاری را از لحاظ احتمال خطر (ریسک) رده بندی می کنند. سرمایه گذاری در اوراق قرضه شرکتهایی که در رده های پایین قرار می گیرند از لحاظ عدم پرداخت اوراق قرضه دارای احتمال خطر بیشتری است. در صورتی که شرایط اوراق قرضه مستلزم ذخیره وجوه برای باز پرداخت آن باشد، واحد تجاری منتشر کننده اوراق باید وجوهی را در دوره های مختلف برای باز پرداخت اوراق قرضه به صندوق معینی واریز کند در این صورت اوراق قرضه با احتمال خطر کمتری همراه خواهد بود. تا فرارسیدن سر رسید اوراق قرضه، هرگونه کسر یا صرف آن مستهلک و ارزش دفتری اوراق قرضه با مبلغ اسمی آن مساوی خواهد شد، در صورتی که اوراق قرضه قبل از تاریخ سر رسید باز خرید گردد، مانده حساب کسر یا صرف باید از حسابها حذف شود. مابه التفاوت ارزش دفتری اوراق قرضه و مبلغ پرداختی برای باز خرید آن به عنوان سود یا زیان ثبت می شود. این سود و زیان به عنوان اقلام غیر مترقبه در صورت حساب سود و زیان طبقه بندی می شود.

منابع

۱. حسابداری مالی، ترجمه و تألیف: دکتر رضا شهابنگ
۲. حسابداری وجوه نقد، ترجمه و تألیف: مصطفی گودرزی و حبیب الله تیموری
۳. حقوق تجارت، تألیف: محمد علی عبادی

مدیریت تحول

❖ گردآورده نرگس آقایان - معاون اداره کل روابط عمومی ❖



مقدمه

اهمیت تغییر و تحول مثبت بر کسی پوشیده نیست؛ زیرا نیاز آینده است. سازمانهای موفق در جهان امروز سازمانهایی هستند که تغییر و تحول را در چارچوب تشکیلاتی خود بکنجاندند. بر کسی پوشیده نیست که بنیان هر سازمان بر پایه برآورده سازی نیازها استوار است و از آنجاکه نیاز انسانها دائم در حال تغییر است و یا میل به سمت نیاز جدید دارد، بنابراین لزوم تحول در سازمانها همواره احساس می شود و احساس نیاز به مدیریت بر روی این تحولات بیش از پیش خود را نشان می دهد. نکته مهم در اینجا این است که در سازمان پویا چگونه این تحولات حاصل می شود؟ شکل اول: انطباق سازمان با محیط است؛ مانند الگوبرداری از دیگران و استفاده از نظرها و نوآوریهای سایر سازمانها شکل دوم: تطبیق محیط با سازمان است، مانند ابداع و نوآوری. آنچه بدیهی است در شکل اول تحولات پایدار نیستند و برای رسیدن به یک سازمان متحول باید از ابداع و نوآوری استفاده کرد. برای این منظور باید هدفمان را بدانیم و مسیری را که می خواهیم بپیماییم باید بشناسیم؛ لذا می توان گفت مدیریت تحول علمی است که به ما کمک می کند بتوانیم در سازمانمان از وضع موجود به وضع مطلوب برسیم و تحولی در سازمان ایجاد کنیم که سبب بهره وری بیشتر بشود.

تغییر و تحولات به دو دسته تقسیم می شوند:

دسته اول: تغییر و تحولات برنامه ریزی شده یا ابتکاری که انسان با توجه به پیش شرط ذهنی و به منظور رفع نیازی و یا حل مشکلی و یا استفاده از فرصتی مناسب لزوم تغییر را احساس کرده است و آن را طراحی و به مورد اجرا می گذارد.

دسته دوم: تغییرات برنامه ریزی نشده یا اتفاقی که در اینجا احساس نیاز به تغییر توسط فرد صورت نمی پذیرد؛ بلکه فرد یا سازمان دیگری آن را احساس کرده و تغییری را ایجاد نموده است که امواج آن به طور اتفاقی ما را مجبور به پذیرفتن تغییر می کند. از آنجاکه موفقیت یک سازمان به پویایی آن بستگی دارد و برای پویایی باید همواره تحول را پذیرفت و متحول شد، لذا سازمانها و افرادی موفق ترند که میزان تحولات برنامه ریزی شده آنها بیش از تحولات اتفاقی آنها باشد؛ یعنی سعی کنند همواره ابتکار عمل را به دست بیاورند و مجبور به حرکت به میل و خواست دیگران نباشند.

سازمانهای آینده:

سازمانها برای رفع نیازهای آینده خود باید شناخت دقیقی از تغییر و تحولات اجتماعی، درونی خود و نیاز توسعه را احساس کنند. البته برحسب اینکه سازمان در حال حاضر در چه موقعیتی قرار دارد، میزان تحول مورد نیاز در آن تعیین می شود. بدین منظور لازم است با توجه به شرایط محیطی از وضع موجود و وضع مطلوب ارزیابی درستی داشته باشد تا بتواند مناسبترین راهبرد را اتخاذ کند و به مرحله اجرا بگذارد. (مدیریت ثبات، مدیریت اصلاحات، مدیریت تغییر) اهمیت تغییر در سطح سازمانها و ایجاد سازمانهای آینده اولین بار توسط (الوین تافلر در کتاب شوک آینده) مطرح شد. نامبرده تصویری از سازمانهای آینده ارائه می دهد که واجد ویژگیهایی چون (پویایی، انعطاف، نوآوری و یادگیرندگی) است که ما در حال حاضر شاهد ازدیاد آنها هستیم. سازمانهای گذشته و سنتی در پی حفظ ثبات و یا حداقل کند کردن تغییرات بودند؛ ولی سازمانهای آینده و مدرن از ثبات گریزانند و برای نوسازی، نوآوری و نواندیشی سازماندهی

می شوند. همان طور که اقتصاد دانان معروف آن را ویران سازی خلاقه نامیده اند و این عمل اصل پایه ای سازمانهای آینده است.

قدم دوم:

تشکیل ائتلافی قدرتمند برای

راهبری تحول:

از آنجا که هرگونه تحولی در سازمان باید توسط افراد صورت بپذیرد، مشارکت آنها در ایجاد ائتلافی قدرتمند ضروری است. بدین منظور باید دو کار انجام داد:

(الف) ایجاد گروهی متشکل از مدیران و کارکنان با قدرت و اختیارات کافی به منظور هدایت همه جانبه فرایند تغییر یا تحول

(ب) تشویق افراد به همکاری باهم در قالب یک تیم منسجم (هدایت من ها در جهت ایجاد یک ما)

قدم سوم:

تدوین و ارائه یک دیدگاه واحد:

برای هرگونه تحول، نقطه راهبردی باید

فرایند تحول در سازمان

قدمهایی که به منظور ایجاد تحول در سازمانهای امروزی توصیه می شوند، نقاط اشتراک و افتراقی دارند؛ اما یکی از بهترین مدلها در این زمینه تلفیقی است از نظریات (جان گاتر و پیتر دراگر) که در ذیل به آن اشاره می کنیم:

قدم اول:

ایجاد جو و احساسی از ضرورت و فوریت تغییر:

معمولاً این احساس با استفاده از دو دسته اطلاعات زیر به دست می آید:

(الف) بررسی شرایط محیطی و واقعیتهای موجود در آن.

(ب) شناسایی مسائل و بحرانها و تجزیه و تحلیل توان بالقوه و فرصتهای احتمالی آینده. در

هدفگذاری شود. این نقطه باید مافوق اهداف فعلی باشد و از آنجا که تغییر ما باید ارزشی باشد غالباً یک دیدگاه یا بینش مشترک منبعث از فرهنگ سازمانی برای آینده تصویر می شود و بدین منظور لازم است:

الف) پس از تحلیل محیط خارجی و داخلی سازمان و کسب نظر همه افراد، این دیدگاه یا بینش را بیابیم.

ب) راهبردهای نیل به این بینش را طراحی کنیم.

🔗 قدم چهارم:

ابلاغ بینش مشترک به کل سازمان:
از آنجا که سازمانهای فعلی گسترده و پیچیده اند اعلام یک دیدگاه مشترک به راحتی گذشته نیست، لذا:

الف) با استفاده از سیستمهای اطلاعاتی و پیام رسانی بینش فوق الذکر و راهبردهای نو آن را که منبعث از نظر خود افراد است به اطلاع آنان می رسانیم.

ب) آموزشهای لازم برای یافتن الگوها، روشها و رفتارهای نو، باید به افراد داده شود تا ضمن متحول کردن آنها زمینه را آماده تحول سازمانی کند.

🔗 قدم پنجم:

اعطای قدرت به افراد در جهت حرکت به سوی بینش مشترک:

با توجه به اینکه سازمانها خواه ناخواه در مسیر تحول با موانع و محدودیتهایی مواجه هستند برای غلبه بر آنها توان یک مدیر کافی نیست و برای استفاده از توان سایر افراد نیز باید بدانها قدرت و اختیار لازم داده شود تا ضمن رفع موانع، مقدمات تغییر را فراهم آورد و ایده های نو را جایگزین ایده های قدیمی کند بدین منظور باید:

الف) موانع تحول پیش بینی و در هر محدوده ای به کارکنان مجوز تصمیم گیری داده شود.

ب) سیستمها یا ساختارهایی که باعث تضعیف تحول می شوند شناسایی شوند.

ج) برای اصلاح سیستمهای بیمار، افراد به ارائه ایده های نو، ریسک پذیری و مشارکت جمعی تشویق شوند.

🔗 قدم ششم:

برنامه ریزی تحول:

برخلاف تصور عامه که برای نشان دادن علاقه خود به تحول، از برنامه های بلندمدت حرف می زنند، تحقیقات نشان می دهند که برنامه های بلند مدت نیز باید دارای یک سری دستاوردهای کوتاه مدت باشد تا در هر مقطعی از تحول، هم افراد را هدایت کنند و هم آنها را برای ادامه مسیر تشویق نمایند. بدین منظور لازم است:

الف) برنامه های بلندمدتی، متشکل از تعدادی برنامه های کوتاه مدت در جهت کسب پیشرفتهایی در عملکرد سازمانی تنظیم شود.

ب) برنامه های تنظیمی قدم به قدم پیاده شود.
ج) افراد و واحدهایی که در اجرای این برنامه ها و کسب پیشرفتهای موفق تر و مؤثرتر بوده اند شناسایی شوند و به آنها جایزه (مادی - معنوی) داده شود.

🔗 قدم هفتم:

تلفیق پیشرفتهای منطقی و ایجاد تحولات بیشتر:

با توجه به اینکه نگرش کارگرا (ارزیابی موفقیت تحول در پایان کار) جای خود را به تحولات نتیجه گرا داده است؛ اولاً: باید در مسیر تحول مقاطعی برای ارزیابی در نظر گرفته شود تا موفقیتها و یا عدم موفقیت افراد را بدانها یادآوری کند. ثانیاً: در هر مقطع مشاوره ها و راهنماییها در نظر گرفته شود تا ضمن آگاهی دادن به افراد از بروز انحراف و خطا جلوگیری به عمل آید. بدین منظور، پیشنهادهایی ارائه شده که در ذیل بدانها اشاره می کنیم:

الف) استخدام، ارتقا یا بازآموزی کارکنانی که از اجرای بینش بر می آیند.

ب) تجدید حیات فرایند تحول از طریق پروژه های جدید موضوعات نو و عوامل تازه نفس تحول ساز.

ج) استفاده از اعتبار کسب شده برای تغییرات به دست آمده در هر مقطعی از تحول که منطبق با تحول باشد.

🔗 قدم هشتم:

نهادینه کردن نوآوریها و تحولات به دست آمده:

چنان که می دانیم نهادینه کردن یعنی قرار دادن تحول به دست آمده در بستر فرهنگی که در واقع در نهاد افراد جای گیرد، نه به گونه ای باشد که اگر ثابت شود تغییر نکند و نه چنان که با هر تلنگری

از جای خود تکان بخورد. بدین منظور، باید نتایج به دست آمده از تحول اولاً: مستند شود و دقیقاً ارتباط بین رفتارهای جدید و موفقیتهای سازمان را تشریح کنیم. ثانیاً: با وسایلی همچون آموزش کارکنان و توسعه مدیریت تضمینی برای موفقیتهای آتی ایجاد نماییم.

🔗 اشتباهات تحول در سازمانها

۱. عدم ایجاد احساس ضرورت، اولویت و فوریت:

اگر نیروهای سازمان تغییر را خود احساس نکنند و نیازی بدان نبینند، اگر هم بالاچار آن را پیاده کنند موقت، بی ثبات و بی ارزش خواهد بود.

۲. عدم تشکیل ائتلافی قدرتمند در راهبری تحول:

اگر قدرت منسجم برای تحول موجود نباشد، تغییر مورد نظر به طور تمام و کمال پیاده نمی شود و نهایتاً نوآوری و نوسازی که نشانه مدیریت مشارکتی است جای خود را به مدیریت جبری و دستوری می دهد.

۳. نداشتن بینش یادیدگاه:

اگر دیدگاه مشترک با هدف واحدی نباشد، ارزیابی دستخوش سلیقه ها می گردد و اینجاست که مدیریت هدفدار جای خود را به مدیریت توجیه گرا و سلیقه مدار می دهد. بدین شکل که هدف و وسیله جا به جا می شود و به عوض منطق، سفسطه کاری جایگزین می گردد.

۴. عدم ابلاغ همگانی بینش:

با توجه به اینکه همه مدیران خود متحول نشده اند که بخواهند تحولی را در سطح کل سازمان پیاده کنند، هستند مدیرانی که گذشته نگر (مرتجع اند) و یا حال نگرند (محافظه کارند) لذا بیشتر به فکر تثبیت موقعیت خود هستند تا نظام. بدین منظور، بینش را بدون توجه به نظر زبردستان و در مجموعه ای از خواص تنظیم می کند و اهداف را برای زبردستان در هاله ای از ابهام قرار می دهد.

۵. عدم رفع موانع بر سر راه بینش جدید:

موردی همچون غرور، خودبینی و عدم برآورد صحیح محدودیتهای داخلی و تعهدات خارجی عاملی می شود که در مسیر تحول نتوانیم اولاً: موانع را دقیقاً شناسایی کنیم و ثانیاً: در صورت نیاز آن را از سر راه برداریم.

۶. عدم برنامه ریزی نظام مند برای کسب دستاوردهای کوتاه مدت:

تکیه بیش از حد بر برنامه های بلندمدت یا

اعمال تغییر نیستند و تنها نیروی انسانی است که می تواند با استفاده از توان جسمانی و توان ذهنی خود تغییرات مورد نیاز را اعمال کند و این تغییرات اعمال نمی شود تا زمانی که نیروی انسانی متحول نشود. بدین خاطر است که می گویند: پیش شرط هر تحولی داشتن نیروی متحول است.

۱. راهبرد تغییر فناوری:

به لحاظ تنوع پذیری و رشد روز افزون فناوری در جوامع امروزی پیش بینی تغییر و تحولات در زمینه گسترش بهره برداری از آن در آینده مشکل است؛ اما امروزه شاهد هستیم که بسیاری از سازمانها سعی دارند با استفاده از فناوریهای نو، سیستمها و روشهای کاری خود را بهبود بخشند. به عبارت دیگر لزوم تغییر در فناوری از آنجا نشأت می گیرد که هر سازمانی برای نیل به اهدافش نیاز به ابزار، وسایل و ماشین آلاتی دارد که از یک سو این ماشین آلات بعد از یک برهه زمانی بازدهی و کارایی خود را از دست می دهند و از سوی دیگر با نوآوریهای که صورت می گیرد دستگاهها و ماشین آلات پیچیده تری به بازار عرضه می گردد و در این میان سازمانها به منظور بروز و بهنگام نگه داشتن خودشان از این فناوریها بهره می برند، به این امید که کارایی و اثربخشی خودشان را بهبود بخشند.

۲. راهبرد تغییر ساختار:

یکی از عوامل بسیار مؤثر در کارایی یا عدم کارایی یک سازمان ساختار آن سازمان است که متشکل از تشکیلات و روشهاست. لذا، برای بهبود کارایی و اثربخشی سازمان زمانی که مشکل در ساختار آن باشد، می توان از این راهبرد بهره برد. از آنجا که ساختار سازمانی متأثر از عواملی همچون ارتباطات، اندازه سازمان، پیچیدگی سازمان، حیطه نظارت، تمرکز و عدم تمرکز است، لذا اعمال تغییر در آن لزوم هر یک از عوامل فوق را در پی خواهد داشت.

۳. استراتژی تغییر وظایف:

گاه مشاهده می شود که علت عدم آگاهی یک سازمان در ترکیب مشاغل و نحوه طراحی آن نهفته است لذا، با استفاده از این راهبردها می توانیم به واسطه روشهایی همچون «تجزیه و تحلیل مجدد مشاغل» طراحی مجدد مشاغل و ارزیابی های دوره ای مشاغل سازمان وظایف و کارکردها را در راستای بهبود کارایی و انطباق مناسب بین مشاغل و باشاغلان و سازمان تغییراتی را اعمال کنیم.

۴. راهبرد تغییر نیروی انسانی:

نیروی انسانی به عنوان راهبردی ترین و

کارکردها و نیروهای انسانی (تصمیم گیرنده ها و مجریان) هرگونه تغییری که در یک یا چند مورد از موارد ذکر شده اعمال گردد، بدان تغییر و تحول سازمانی گویند.

ب) محیط میانی

شامل آن دسته از محیط خارجی می شود که به طور مستقیم بر محیط داخلی سازمان و روند حرکت آن اثر می گذارد. بر حسب اینکه سازمان ما تولید کننده محصول و یا ارائه کننده خدمتی باشد، می توان از نمونه محیط میانی آن به، شرکا، سهامداران، رقبا، تولید کننده ها، تجهیز کننده ها، عرضه کننده خدمات و مشتریان، اشاره کرد. که تغییرات آن را به لحاظ راهبردی بودن رفتارشان برای سازمان تغییرات راهبردی گویند.

ج) محیط خارجی

کلیده متغیرها و مؤلفه های موجود در جامعه را در بر می گیرد که متغیرهای اجتماعی، سیاسی، حقوقی، نظامی، اقتصادی، زیست محیطی و جغرافیایی را در بر می گیرد. به لحاظ عمومیت متغیرهای اجتماعی و نیاز به کلان نگرایی در تغییرات آنها تغییر و تحول هر یک از متغیرها را تغییرات کلان یا مدیریت عمومی جامعه گویند.

۶. راهبرد های تغییر و تحول سازمانی:

هرگونه تغییر و تحولی در سازمان به منظور تأمین سلامت سازمانی و افزودن بر کارایی و اثربخشی سازمان صورت می پذیرد. متغیرهای اثربخشی چهار دسته اند. لذا، راهبردهای تحول نیز به چهار دسته زیر تقسیم می شوند که در رابطه با آنها باید به دو نکته قبل از اعمال راهبردها توجه نماییم.

نکته اول:

هر یک از متغیرها رابطه متقابلی با یکدیگر دارند و در تعامل باهم هستند. لذا، اعمال تغییر در هر یک از آنها دگرگونی در سایر متغیرها را در پی دارد. بدین منظور، قبل از اجرای هر راهبرد تغییری (مثلاً راهبرد تغییر ساختار سازمانی) آثاری که این تغییر بر سایر متغیرها خواهد داشت را دقیقاً ارزیابی کند (مثلاً اثر تغییر ساختار بر ترکیب نیروی انسانی).

نکته دوم:

هرگونه تغییر و تحولی در متغیرهای چهارگانه سازمان توسط نیروی انسانی انجام می پذیرد؛ زیرا، سه متغیر ساختار، فناوری و وظایف جزو جنبه های فیزیکی سازمان است و خود قادر به

بر خلاف تصور عامه که برای نشان دادن علاقه خود به تحول، از برنامه های بلندمدت حرف می زنند، تحقیقات نشان می دهند که برنامه های بلندمدت نیز باید دارای یک سری دستاوردهای کوتاه مدت باشد تا در هر مقطعی از تحول، هم افراد را هدایت کنند و هم آنها را برای ادامه مسیر تشویق نمایند

راهبردی و ارزیابی نتایج تنها در پایان راه ما را به سمتی می برد که بهره وری را تنها در کارایی سازمانی ببینیم و غافل از اثربخشی سازمانی باشیم. لذا، باید اولاً: برنامه های جامع را به چندین برنامه کوتاه مدت تقسیم کنیم. ثانیاً: در کنار شاخص های کمی یک سری شاخص های کیفی را هم بگنجانیم.

۷. اعلام پیش از موعد پیروزی:

قبل از آنکه توانسته باشیم تحول مورد نظر را عمیقاً پیاده کنیم، موفقیت های نسبی که گاه اتفاقی هستند را به حساب پیروزی نهایی می گذاریم و این به دلیل ساده انگاری و کوته فکری پنداشتن دیگران است.

۸. نهادینه نکردن تحولات در فرهنگ سازمانی:

یکی از اشتباهات مکرر در بسیاری از سازمانها این است که تحول را پیاده می کنند؛ اما آن را نهادینه نمی کنند؛ یعنی به جای آموزش مداوم توجیه می کنند و به جای ایجاد تحول در ارزشها و باورها تغییرات را در الگوها اعمال می کنند.

۶. سطوح تغییر و تحول

برای شناخت دقیق تغییر و تحولات باید محیط داخلی و محیط خارجی سازمان را بشکافیم و تحلیل کنیم. به طور کلی، برای یک سازمان سه محیط در نظر می گیرند:

الف) محیط داخلی

شامل مؤلفه هایی است که میزان کارایی و اثربخشی سازمان را تحت تأثیر قرار می دهد که این مؤلفه ها طبق نظریه هارولد لویت عبارت اند از: ساختار سازمانی، فناوری سازمانی، وظایف و

که در تمام زمینه ها دیدگاه مشترکی داشته باشند. بنابراین، می توان گفت: «مقاومت در برابر هر گونه تغییر و تحول اجتناب ناپذیر است.» برخی موافق تغییرند. برخی به آن تن می دهند. برخی آن را تحمل می کنند و دسته آخر در برابر آن مقاومت می کنند.

۵. علل مقاومت در برابر تغییر و تحول

متناسب با سطح تغییر و میزان شدت آن مقاومت در برابر آن نیز می تواند در سطوح زیر تحلیل شود. به طور کلی، علل مقاومتها را به چهار دسته فردی، گروهی، سازمانی و اجتماعی تقسیم می کنند.

۱. علل فردی:

متغیرهای مؤثر که باعث مخالفت افراد در برابر تغییرات می شود به دو دسته اصلی زیر تقسیم می شود.

الف) به خطر افتادن منافع شخصی: مثلاً تغییر در فناوری و وارد کردن یک دستگاه خودکار باعث شود تا از میزان اضافه کار یک فرد کم شود.

ب) تغییر در نظامهای روانشناختی: مثلاً تغییر در روش کار باعث شود تا فرد ترک عادت کند و یا استقلال فکری او را به خطر اندازد.

۲. علل گروهی:

این علل نیز به دو دسته تقسیم می شود: الف) به خطر افتادن روابط گروهی: مثلاً تغییر در ساختار سازمانی باعث گردد که یک گروه غیر رسمی از هم پاشیده شود.

ب) بروز تنشها و تعارضات گروهی: مثلاً تغییر در وظایف و مشاغل باعث تحریک حسادتها می شود و بر میزان تنشهای گروهی افزوده می گردد.

۳. علل سازمانی:

به سه دسته زیر تقسیم می شود:

حساس ترین منبع سازمان پیش از سایر عوامل در بالا یا پایین بودن کارایی و اثربخشی سازمان دخیل است. لذا، هرگاه نیاز به تغییر در افراد باشد، ابتدا باید سطح این نیاز را تعیین و سپس تغییرات مورد نظر در آن سطح را اعمال کرد. این سطوح عبارت اند از:

الف) تغییر در دانش:

در این سطح از افراد می خواهیم مقالات، جزوات و یا کتابهایی را مطالعه کنند و دوره های تخصصی را در مراکز آموزشی بگذرانند.

ب) تغییر در نگرش:

بدین منظور از افراد می خواهیم با مشارکت در گروهها به اصلاح نگرشهای خود پیرامون دین و به نوعی بر میزان بینش و بصیرت خود در عمل بیفزایند.

ج) تغییر رفتاری فردی:

در این سطح رفتار افراد از جنبه های تفاوت های فردی، شخصیت، ادراک، انگیزش، انتظار و... تحلیل می شود، سپس با استفاده از نظریه های کاربردی روانشناسی و سایر علوم رفتاری تغییر مورد نظر در رفتار فردی صورت می پذیرد.

د) تغییر رفتار گروهی و سازمانی:

هرگاه نیاز به تغییر رفتار افراد در داخل گروهها و اجتماعات مختلف مورد نظر باشد، با استفاده از فنون روانشناسی، جامعه شناسی و سایر علوم اجتماعی از طریق افزودن بر تعاون، همنوایی و انسجام گروهی از یک سو و کاستن از تنش، تعارض و اختلافات گروهی، از سوی دیگر رفتار افراد را متأثر از رفتار

گروه یا سازمانی که عضویت آن را دارد تغییر می دهیم.

۵. مقاومت در برابر تغییر

اعمال تغییر و تحول در یک سازمان هرگز کار ساده ای نیست. حتی اگر موقعیت جدید با خود تحولات عمیقی را وارد سازمان نسازد باز هم نوعی مقاومت و اختلال در پویایی سازمان به وجود می آید. به لحاظ اینکه هیچ دو فردی را نمی یابیم

مدیریت تحول علمی است که به ما کمک می کند بتوانیم در سازمانمان از وضع موجود به وضع مطلوب برسیم و تحولی در سازمان ایجاد کنیم که سبب بهره وری بیشتر بشود

الف) عدم اعتماد به مسئولان: مثلاً تغییری خواسته شود؛ اما کارکنان به لحاظ عدم اعتماد به مسئولان آن را اجرا نکنند.

ب) برداشت نادرست از وضعیت سازمان: مثلاً سازمان می خواهد فناوری خود را عوض کند؛ اما کارکنان بر پایه برداشت خود لزومی به این کار نمی بینند.

ج) تضاد منافع افراد با سازمان: مثلاً تغییری تجویز می شود که کارایی سازمان را بالا خواهد برد؛ ولی در کنار آن سطح رفاهی کارکنان کم خواهد شد.

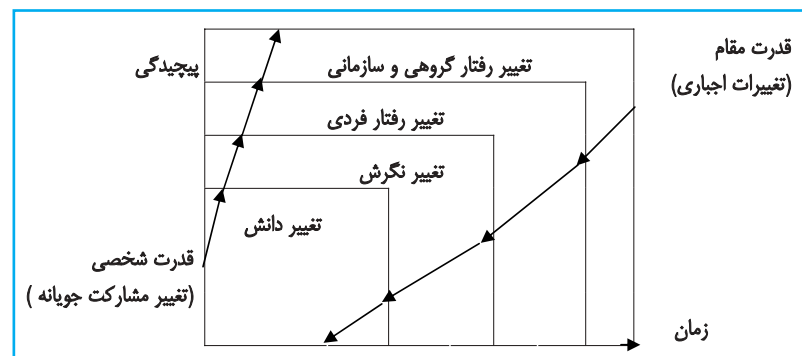
۴. علل اجتماعی:

به دو دسته تقسیم می شود: الف) عدم تناسب یا تطابق سازمان با محیط اجتماعی: مثلاً بنا به دلایلی ضمن تغییر وظایف از حقوق کارکنان یک سازمان کاسته شود و سایر سازمانها در جامعه حقوقها را افزایش دهند.

ب) اعلام نیاز جدید در جامعه: مثلاً جامعه آماده برگزاری انتخابات شوراهاست؛ ولی در سازمانها تحولات بر پایه مدیریت جبری است.

منابع:

۱. توسعه سازمان «دانش بهسازی و نوآوری سازمان»، جعفر ممی زاده، انتشارات روایت.
۲. مدیریت تحول در سازمان، سیدمهدی الوانی و حسن دانایی فرد، انتشارات صفار.
۳. توسعه سازمان، عباس محمدزاده، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی.
۴. مدیریت تحول سازمانی، محمدسعید تسلیمی، دانشگاه تهران.
۵. مدیریت تحول، اصغر زمریدیان، انتشارات سازمان مدیریت صنعتی.



آشنایی با مرکز تحقیقات اقتصادی بانک کشاورزی

کاملاً تخصصی بانکی
۲. برون سپاری بخشی از طرح های مطالعاتی بر اساس اولویت های پژوهشی و نظارت بر حسن انجام آن ها
۳. راهنمایی و مشاوره پایان نامه ها و رساله های دانشجویی و حمایت از آنها (مادی و معنوی)
۴. بررسی و تهیه گزارش در ارتباط با امور ارسالی از طرف مدیر عامل محترم و سایر مدیران بانک
۵. ترجمه و تدوین مقالات و شرکت فعال در همایش های تخصصی
۶. نیازسنجی مطالعاتی و تدوین اولویت های پژوهشی بانک به صورت ادواری

۱. انجام طرح های مطالعاتی متناسب با ظرفیت های داخلی در موضوعات کاملاً تخصصی بانکی

با توجه به وجود کارکنان توانمند و علمی به عنوان مهمترین سرمایه های مرکز، تعدادی از طرح های مطالعاتی که در قالب اولویت های پژوهشی بانک، موضوعاتی کاملاً تخصصی و بانکی هستند، با استفاده از توان نیروهای مرکز و تعامل با همکاران ادارات ذی ربط انجام می شود. عمده ترین طرح های مطالعاتی انجام شده توسط همکاران مرکز عبارت اند از:

- 🔗 مدیریت شکایات مشتریان در نظام بانکی
- 🔗 بررسی موانع و مشکلات انتقال طرح ها و سیاست ها از ستاد به شعب بانک کشاورزی
- 🔗 بررسی نقش بانک کشاورزی در خودکفایی گندم
- 🔗 مطالعه و بررسی هدفمند کردن یارانه بیمه محصولات کشاورزی
- 🔗 شناسایی مشتریان هدف و روش های جذب و ماندگار کردن آنها در بانک کشاورزی
- 🔗 برنامه راهبردی دوم بانک کشاورزی (۸۷-۱۳۸۵)
- 🔗 بررسی موانع و مشکلات اعتباری شعب روستایی و اصلی - مرکزی بانک کشاورزی (فاز مطالعاتی طرح پوشش ۳)
- 🔗 تأثیر حساب قرض الحسنه پس انداز و ویژه کشاورزی در افزایش ظرفیت های مؤثر منابع بانک و سنجش سودآوری این حساب ها
- 🔗 تحلیل هزینه - فایده حساب مهر
- 🔗 جایگاه قرض الحسنه در نظام بانکی با تأکید بر بانک کشاورزی
- 🔗 آسیب شناسی مدیریت منابع انسانی با رویکرد EFQM (European Foundation For Quality Management)
- 🔗 بررسی رفتار مشتریان حساب قرض الحسنه ویژه کشاورزی و

در دنیای امروز که شاهد تغییر و تحولات شگرف در زمینه های مختلف هستیم، محیط کار رقابتی تر و فعالیت ها پیچیده تر شده است و این امر اتخاذ رویکردهای علمی و مبتنی بر پژوهش را در زمینه مدیریت سازمان ها ضروری می سازد. یکی از این ابزارهای قدرتمند در اختیار مدیران سازمان ها، مراکز تحقیقاتی و پژوهشی هستند.

مرکز تحقیقات اقتصادی بانک کشاورزی، همسو با تغییر و تحولات بانک طی دهه گذشته و به منظور ایجاد تحول، بهسازی، توسعه و همسو کردن توانمندی های علمی با ظرفیت های عملی بانک ایجاد شده است. این مرکز به منظور پیوند علم و دانش با مبانی بانکداری جدید و با الهام از اهداف عالی بانک و آرمان های مرکز تحقیق و توسعه سابق تأسیس شده است. مأموریت اساسی مرکز تحقیقات اقتصادی، توسعه و تحول و مدیریت دانش، خصوصاً در مباحث بانک و کشاورزی است. بنابراین، بهره برداری از دانش روزآمد و ایجاد بستر سازی های اولیه برای پیاده سازی آنها در بانک با استفاده از کارکنان دانش محور و کیفی، از مهمترین راهبردهای این مرکز خواهد بود. در همین راستا و به منظور دستیابی به اهداف فوق، ارزش های اساسی ذیل سرلوحه برنامه های مرکز قرار دارد.

- 🔗 گسترش و تقویت روح پژوهش و تفکر علمی در کلیه سطوح بانک
- 🔗 تلاش پژوهشی منظم و مستمر به منظور افزایش اثربخشی و بهبود روش های ارائه خدمات در بانک
- 🔗 ظهور زمینه های پیشگامی بانک از طریق کاربردی کردن نتایج پژوهش های انجام شده
- 🔗 اندیشه و تفکر علمی پیرامون نیازهای حال و آینده بانک
- 🔗 حمایت از طرح های پژوهشی دارای اهمیت راهبردی در بانک
- 🔗 حمایت معنوی از پژوهشگران و ارتقای شأن و منزلت آنها
- 🔗 شناسایی نیازها و اولویت های پژوهشی به صورت ادواری و حمایت از اجرایی کردن آنها
- 🔗 و در نهایت تولید دانش به منظور بهره مند شدن بانک و آحاد جامعه از نتایج پژوهش ها
- مرکز تحقیقات اقتصادی به عنوان بازوی پژوهشی و مطالعاتی بانک با استفاده از ظرفیت علمی و تجربی کارشناسان و پژوهشگران، چه در داخل بانک و چه پژوهشگران بیرون بانک، به ویژه متخصصان دانشگاهی، زیر نظر شورای پژوهشی بانک و با الهام از رهنمودهای مدیر عامل بانک، در ۶ محور ذیل به فعالیت می پردازد:
- ۱. انجام طرح های مطالعاتی متناسب با ظرفیت های داخلی در موضوعات

این مرکز به منظور حفظ،
نشر و گسترش علوم وابسته
به بانک و کشاورزی همواره
می کوشد تا با استفاده از منابع
دست اول و بومی سازی آنها با شرایط
خاص کشور، سهم اندکی در باورسازی
درخت تنومند بانک و بانکداری در
کشور داشته باشد

راهکارهای ماندگار سازی آنها
بررسی میزان موفقیت استقرار سیستم نوبت دهی و راهنمایان مطلع
شعب در سطح شعب تهران بزرگ
۲. برون سپاری بخشی از طرح های مطالعاتی بر اساس اولویت های
پژوهشی و نظارت بر حسن انجام آنها
تعدادی از طرح های مطالعاتی وجود دارند که اجرای آنها در مرکز امکان
پذیر نیست و به منظور استفاده از توان بخش خصوصی به صورت برون سپاری
انجام می شود. این طرح ها عمدتاً شامل آن دسته از طرح هایی است که عملیات
میدانی آنها بسیار زمان بر است و نیاز به نیروهای تخصصی دارد. تعدادی از
طرح های مطالعاتی فوق برای انجام به محققان دانشگاهی و غیر دانشگاهی
سپرده می شود. البته، همکاران مرکز تحقیقات در طول انجام طرح همکاری
لازم با مجری طرح دارند و از این طریق انتقال دانش نیز صورت می گیرد.
عمده ترین تحقیقات انجام شده در خارج از بانک با نظارت مرکز تحقیقات
بانک عبارت اند از:

مدیریت ریسک اعتباری (شناخت وضعیت اعتبارات کشاورزی و مبانی
نظام اعتباری در دنیا)

ارزیابی طرح حضرت زینب کبری (س)

بررسی علل رکود برخی از طرح های بانک کشاورزی در استان زنجان

ارزیابی الگوی مکانی شعب موجود و مکان یابی شعب جدید بانک

کشاورزی و کاربرد آن در تهران

بررسی روش های مورد استفاده در جهت ارزیابی طرح های کشاورزی

توسط بانک کشاورزی در ایران

پرتفوی بهینه سپرده و تسهیلات اعطایی در بانک کشاورزی و تعیین

نرخ سود تسهیلات بر آن

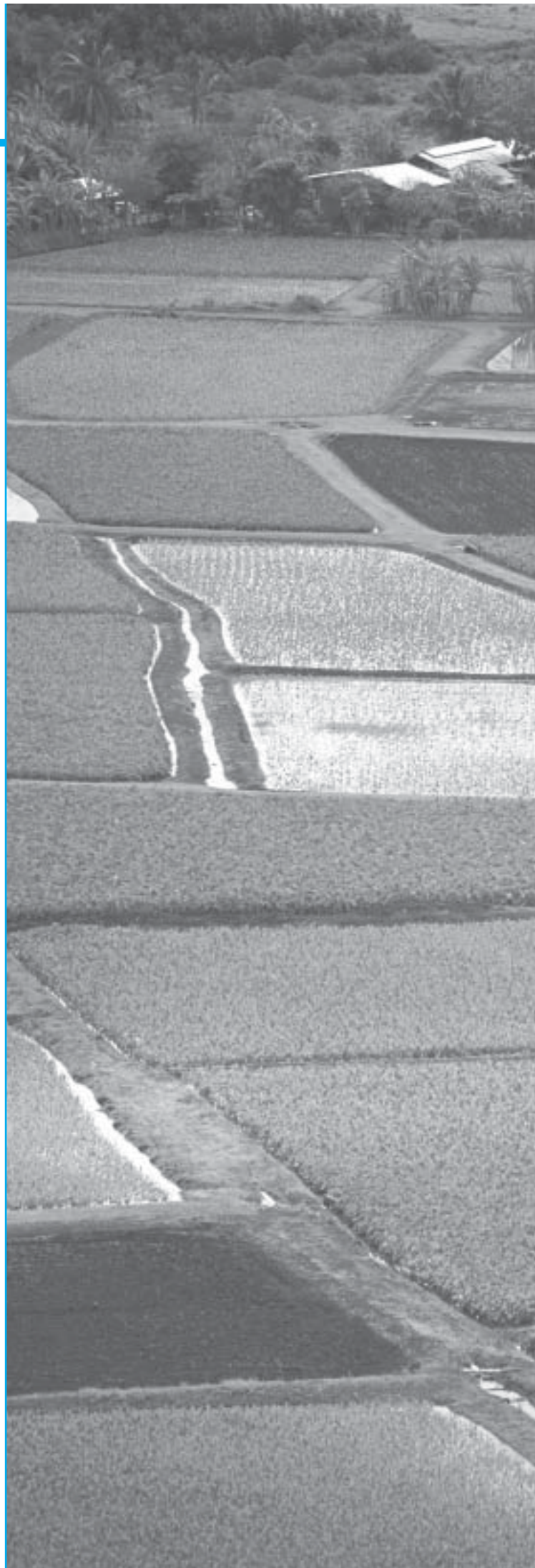
ارزیابی عملکرد سیستم های آبیاری تحت فشار

ارزیابی فعالیت های بانک کشاورزی در ارتباط با تسهیلات ارائه شده به

زندانیان آزاد شده در سراسر کشور

ارزیابی هزینه های مبادله در بازارهای مالی بخش کشاورزی ایران، با

تأکید بر اعتبارات بانک کشاورزی



مأموریت مرکز مورد توجه قرار گرفته است. لذا، این مرکز به منظور حفظ، نشر و گسترش علوم وابسته به بانک و کشاورزی همواره می‌کوشد تا با استفاده از منابع دست اول و بومی سازی آنها با شرایط خاص کشور، سهم اندکی در باورسازی درخت تنومند بانک و بانکداری در کشور داشته باشد. در همین ارتباط و به منظور نشر این دانش‌ها با استفاده از ابزارهای در اختیار، خصوصاً نشریات و شرکت در همایش‌های تخصصی (بانکی، کشاورزی و مدیریتی) تلاش می‌شود تا به وظیفه خود عمل کند. تعدادی از مقالات تدوین شده از سوی همکاران مرکز عبارت‌اند از:

❖ رویکردهای نوین تدوین استراتژی اثر بخش سازمانی
❖ بازاریابی مشترک: رویکردی اثر بخش در جهت رویارویی با مشتریان شریک

❖ بازاریابی نوین: تحولات، چالش‌ها و راهکارها در بازاریابی بانکی
❖ نقش جدید شعب و مدیران بانک‌ها در عصر نوین بانکداری
❖ وفاداری مشتریان بانکی
❖ طرح منطقی کردن نرخ سود تسهیلاتی بانکی
❖ جایگاه بانک کشاورزی در توسعه بخش کشاورزی ایران
❖ بررسی امکان بهره‌مندی نظام بانکی از خدمات مهندسی مشاور
❖ WTO و نقش آن در نظام بانکی
❖ درآمدی بر اعتبار در حساب جاری
❖ رویکرد جدید بانک کشاورزی؛ تمرکز بر رضایت مشتریان
❖ جایگاه قرض الحسنه در نظام بانکی ایران
❖ بازاریابی خرما و نقش بانک کشاورزی
❖ مدیریت شکایت در بخش بانکداری با مروری بر تجربیات موفق بانک

کشاورزی

❖ کسب مزیت رقابتی پایدار در خدمات
❖ تحلیلی بر مسئله اشتغال فارغ التحصیلان کشاورزی
❖ نقش بانک کشاورزی در توانمندسازی روستاییان
❖ ضرورت ارائه اعتبارات خرد به زنان روستایی
❖ استراتژی بازاریابی خدمات نوین بانک کشاورزی (رویکرد اعتبارات خرد)

❖ نقش بانک کشاورزی در حمایت مالی از تعاونی‌های روستایی
❖ نقش بانک کشاورزی در توانمندسازی زنان روستایی خوداشتغال
❖ بررسی اثر اعتبارات بانک کشاورزی بر تولید گندم
عمر نیاز سنجی مطالعاتی و تدوین اولویت‌های پژوهشی بانک بصورت

ادواری

مرکز تحقیقات بانک به منظور شناسایی نیازها و اولویت‌های پژوهشی حوزه‌ها و ادارات مختلف بانک، بصورت ادواری اقدام به نیاز سنجی پژوهشی از کلیه ادارات نموده و سپس با مطرح نمودن آنها در شورای محترم پژوهشی بانک نسبت به اعلام گسترده فهرست اولویت‌های پژوهشی بانک مبادرت می‌نماید. در پایان خاطر نشان می‌سازد که مرکز تحقیقات اقتصادی در راستای اهداف خود، آمادگی دارد تا نیازهای حوزه‌های مختلف به مطالعات میدانی، کاربردی و نظر سنجی را با تأیید مدیر حوزه و شورای پژوهشی بانک، طراحی، تدوین و اجرا نماید.

مرکز تحقیقات اقتصادی

❖ بررسی وضعیت سپرده‌های حساب جاری مشتریان حقوقی در بانک کشاورزی و راهکارهای بهبود و افزایش آن
❖ بررسی اثر اعتبارات کشاورزی بر ارزش افزوده بخش کشاورزی ایران
❖ راهنمایی و مشاوره پایان‌نامه‌ها و رساله‌های دانشجویی و حمایت از آنها
یکی دیگر از فعالیت‌های مرکز تحقیقات بانک، حمایت مادی و معنوی از پایان‌نامه‌ها و رساله‌های دانشجویی است. این عامل باعث می‌شود ضمن حمایت از دانشجویان، به برخی از موضوعات پژوهشی بانک نیز جامعه عمل پوشانده شود. همین امر باعث شده که تا به حال تعداد قابل توجهی پایان‌نامه در جهت نیازهای بانک شکل بگیرد و بانک بتواند از نتایج آنها استفاده کند. تعدادی از این پایان‌نامه‌ها عبارت‌اند از:

❖ سنجش ریسک اعتباری مشتریان حقوقی بانک (مطالعه موردی بانک کشاورزی)

❖ تحلیل شبکه درون سازمانی بانک کشاورزی
❖ بررسی میزان جذب و ماندگاری فارغ التحصیلان دریافت‌کننده وام اشتغال زراعت، باغداری و دامداری در بازار کار کشاورزی
❖ ارزیابی و مقایسه کیفیت ارائه خدمات بانکی با رویکرد فازی
❖ طراحی مدلی در جهت انتخاب جایگاه استقرار تسهیلات ارائه‌دهنده خدمات در مناطق شهری، مطالعه موردی: مکان‌یابی دستگاه‌های خودپرداز بانک کشاورزی در منطقه ۱۰ شهرداری تهران
❖ ارزیابی تأثیر تبلیغات تلویزیونی بانک کشاورزی بر سپرده‌گذاری در حساب‌های قرض الحسنه پس‌انداز

❖ بررسی میزان تأثیر کیفیت خدمات بانک کشاورزی بر رضایت مشتریان هدف آن بانک در منطقه غرب مازندران
❖ بررسی راهکارهای بهبود وصول و کاهش مطالبات معوق بانک کشاورزی (مطالعه موردی استان کردستان)
❖ ارزیابی کارایی شعب بانک کشاورزی استان اصفهان با رویکرد تحلیل پوششی داده‌های فازی
❖ ارائه یک روش مناسب در جهت خصوصی سازی (تحقیق موردی بانک کشاورزی)

❖ بررسی ساختار سازمانی موجود در بانک کشاورزی و ارائه ساختار بهینه
❖ بررسی کارایی نظام بانکی با استفاده از روش تحلیل پوششی داده‌ها
❖ مطالعه بهره‌وری در بانکداری اسلامی (تحقیق موردی بانک کشاورزی)

❖ بررسی و تهیه گزارش در ارتباط با امور اسالی از طرف مدیر عامل و سایر مدیران بانک

مرکز تحقیقات اقتصادی نیز، مانند سایر ادارات بانک، باید نسبت به موضوعات مبتلا به بانک که از طرف مدیر عامل بانک و سایر مدیران ارجاع می‌شود، پاسخ دهد. اکثر موضوعاتی که بدین طریق به مرکز ارجاع می‌شود درباره تغییر و تحولات اقتصادی، اجتماعی و سیاسی و تأثیر آنها بر فعالیت‌های بانک است که نیازمند تجزیه و تحلیل‌های کامل‌تری است. تعداد مواردی که با این شیوه به مرکز ارجاع می‌گردد، بسیار زیاد است و این مرکز آمادگی دارد تا همفکری‌های لازم را به ادارات و واحدهای بانک ارائه دهد.

❖ ترجمه و تدوین مقالات و شرکت فعال در همایش‌های تخصصی
تولید دانش و نشر آن به عنوان یکی از مهمترین ارزش‌های اساسی در بیانیه

نخواهد کرد.

۲. مشتری در نگاه اول خود ظاهر "آراسته، مرتب، منظم و تمیز" کارکنان و محلی را که در آن وارد می شود می سنجد و هر قدر این ظاهر آراسته تر باشد، تشویش های درونی مشتری کمتر و کمتر می شود و جای خود را به آرامش و احساس رضایت خواهد داد.

۳. عرضه کالا و خدمات "مورد نیاز" مشتری در مؤسسه مالی می تواند اطمینان وی را به ما افزایش دهد. وقتی مشتری را به خاطر نداشتن خدمات از خود دور می کنیم، یقیناً بر گشت او را به سوی خود با تردید جدی مواجه کرده ایم. مشتری تمایل دارد در فضایی رفت و آمد کند که آرامش فکری او به هم نریزد و بی تردید صداقت مدیران و کارکنان و تلاش آنها برای حفظ این آرامش فکری، او را در مراجعات بعدی جدی تر خواهد کرد؛ بنابراین، تاجایی که امکان دارد باید برای درخواستهای مشتریان خود پاسخ مثبت داشته باشیم.

۴. باید بدانیم که برای مشتری "کیفیت خدمات" مهمترین عامل مراجعه به مؤسسه محسوب می شود. مدیرانی موفق هستند که این کیفیت را برای مشتریان خود "تضمین" کنند.

۵. برای مشتری "قیمت" و "بهای" خدمات ارائه شده مهم است. مشتری قبل از اینکه به مؤسسه مالی ما بیاید یقیناً به چند مؤسسه دیگر سر زده است و کمابیش از وضعیت "نرخ" های بازار آگاه شده است. "کیفیت" کار را مدنظر دارد و مایل است بهای کیفیت ارائه شده مناسب و با وضعیت مالی وی سازگار باشد.

۶. ما می دانیم که مشتری انتظار دارد در حداقل "زمان" خدمات ارائه شده به وی صورت گیرد و از طولانی شدن زمان هراس دارد؛ بخصوص مشتریانی که از مسیرهای طولانی تری مراجعه کنند. این موضوع در کلان شهرها اهمیت بیشتری دارد. از این رو، یک "چرخه کاری" مناسب که در آن بتوان از "اتلاف وقت" جلوگیری کرد خواست درونی مشتریان است در این چرخه دو اصل "سرعت" و "دقت" انجام کار و توالی خدمات مهم است. مدیران مؤسسات مالی و دستگاههای اجرایی برای آنکه بتوانند مشتریان را راضی نگه دارند، باید به ایجاد این چرخه همت گمارند و از کارکنانی استفاده کنند که مفهوم "زمان" را به خوبی درک می کنند.

۷. یکی دیگر از انتظارات مشتریان دسترسی آسان آنها به رده های بالاتر سازمان است و بر آوردن این خواست مشتری می تواند او را برای مراجعات بعدی مصمم تر کند. وقتی در مشتری این اعتماد را ایجاد کنیم که در صورت لزوم می تواند رده های بالایی مدیریت مؤسسه را به راحتی ملاقات کند و حرف های خود را با آنها در میان بگذارد، یقیناً حضور او را در شرکت خود "تثبیت" کرده ایم.

۸. دیگر انتظار مشتریان از دستگاههای دولتی ایجاد تحول و تنوع در محیط کاری بر اساس پیشنهاد مشتریان است و آنها را به همکاری با مؤسسه ترغیب می کند و با این کار، آنها خود را جزئی از این سازمان خواهند پنداشت. مدیرانی که دیدگاه مشتریان حتی مشتریان ناراضی را، با اهمیت هر چه بیشتر پیگیری و مطالعه می کنند و سعی به اجرا در آوردن آنها دارند، از جمله مدیران موفق هستند که راه نفوذ در دل مشتریان را یافته اند.

۹. این موضوع را نباید نادیده گرفت که رضایت کارکنان عامل اصلی برای "رضایت مشتریان" است، زیرا هر گاه در این گونه سازمانها کارمندان از میزان رفاه و دستمزد خویش ناراضی باشند و خود مورد تکریم مادی و معنوی واقع نشوند، بدون شک همان میزان ناراضی را به مشتریان انتقال خواهند داد. بنابراین لازم است که همواره سعی شود به "رضایت" کارکنان همان قدر

اهمیت داده شود که به رضایت مشتریان اهمیت می دهند. هیچ مؤسسه ای بدون کارکنان راضی نمی تواند قدم به وادی "رضایت مندی مشتریان" بگذارد. ۱۰. و سرانجام ایجاد "روح اعتماد" و "صداقت" در محیط کار از عوامل استمرار "مشتری مداری" است و باید به این نکته ایمان بیاوریم که "حیات اقتصادی ما به رضایت مشتریان، وابسته است و بدون حضور مشتری ما هم نخواهیم بود."

فواید اجرای طرح تکریم در نظام اداری کشور به ویژه در مؤسسات مالی

۱. اجرای طرح تکریم موجب افزایش رضایتمندی مشتریان و باعث افزایش سود و درآمد بانک می شود و از این طریق میزان مزایا و سطح دستمزد پرداختی به کارکنان سازمان افزایش می یابد و در این صورت علاوه بر تأمین رضایت شغلی کارکنان و بهبود روحیه کاری آنها، امکان تأمین رضایت مشتری نیز افزایش می یابد.

۲. اجرای طرح تکریم ارباب رجوع منجر به افزایش انتقاد پذیری و بهره گیری از نظر مشتریان در راستای تجربه اندوزی و بهسازی سیستم اداری می شود و این عوامل در مجموع تا حد قابل توجهی به افزایش پیشنهادها و سطح مشارکت مشتریان می انجامد.

۳. با اجرای طرح تکریم، ضمن کاستن از میزان اظهار نظر احساسی و اعتراضات مشتریان، باعث ایجاد فضای اعتماد متقابل و تشویق آنان بر آرامش روحی و روانی ارباب رجوع می شود که این عمل در نهایت باعث کاهش شکایتهای مشتریان خواهد شد.

۴. اجرای طرح تکریم ارباب رجوع به کاهش استرس های ناشی از تراکم و تنوع کارها منجر می شود و باعث تسریع در ارائه خدمات بی دردسر می گردد.

۵. اجرای طرح تکریم منجر به خشنودی، نیکنامی، خدمت رسانی بهتر، تأمین انتظارات و رعایت شئون اخلاقی می گردد که در نهایت تا حد قابل توجهی رضایت مشتریان را افزایش می دهد.


۶. اجرای طرح تکریم ارباب رجوع فضای مناسبی برای پذیرش تحولات سازمانی ایجاد می کند و اصلاحات اداری در آن به راحتی قابل انجام است و این امر فضا را برای اجرای راهبردهای مدیریت تحول آفرین هموارتر می سازد.

اگر چه اجرای طرح تکریم مردم در مجموعه نظام بانکی به لحاظ رقابت شدیدی که بین این مؤسسات وجود دارد به سالهای گذشته و قبل از مصوبه شورای عالی اداری کشور بر می گردد؛ ولی به علت اینکه این رقابتها بسیار شدید است و مشتریان نظام بانکی به عنوان بزرگترین سرمایه آنها محسوب می شود. به همین منظور، اجرای طرح در این گونه سازمانها اهمیت بیشتری دارد. نظر به اینکه بخش عمده فعالیت های سازمانها و مؤسسات دولتی مانند بانکها ارائه خدمات است و کارکنان نقش بسزایی در کیفیت ارائه خدمات ایفا می کنند، پس ارائه خدمات عالی و با کیفیت نیازمند همراهی کارکنان آگاه و ماهر است و بر این اساس مؤسسات مذکور باید بر تعلیم و آموزش کارکنان تأکید کرد و سرمایه گذاری لازم را در این مورد به عمل آورد.

منابع

۱. مجله تدبیر، شماره ۱۳۲
۲. اینترنت: شرکت داده پردازی ایران به نشانی WWW.dpi.ir
۳. دستورالعمل اجرایی طرح تکریم ارباب رجوع مصوب شورای عالی اداری کشور
۴. تجزیه و تحلیل نظر سنجی از مشتریان (اداره کل نظارت و امور شعب)

طرح تکریم ارباب رجوع برای مؤسسات مالی

نیاز امروز  پشتوانه فردا

❖ تهیه کنندگان: ابراهیم نظیفی - سید فرج عینی / کارشناسان اداره کل نظارت و امور شعب ❖

مقدمه

یکی از رویکردهای جدید مدیریت، توجه به اصل مشتری مداری و جلب رضایت خدمت گیرندگان است. در نظام اداری و اجرایی کشور نیز، رضایت مردم از خدمات دستگاههای دولتی یکی از شاخصهای اصلی سنجش کارآمدی، رشد و توسعه نظام تلقی می شود. درک چگونگی دستیابی به وفاداری و رضایت مشتری از توجهات اصلی سازمان ها و مؤسساتی است که در مورد رفتار مشتری پژوهش می کنند. کیفیت خدمت، دوستانه انجام شدن کار، تمیز بودن محل کار، ساده بودن فرایند، در دسترس بودن متصدی ذی ربط، ظاهر فیزیکی کارکنان و پاسخ کارکنان به درخواست یا سؤال مشتریان، سرعت، دقت و صحت در انجام کارهای مراجعان، هزینه های انجام خدمات، شفافیت و اطلاع رسانی مناسب از جمله عواملی هستند که موجب رضایت مندی مردم و ارباب رجوع می شوند. اصولاً خدمت خوب آن است که کمی بیش از حد انتظار مشتری باشد و اولین قدم برای رضایت مندی مردم و ارباب رجوع پی بردن به لحظه های حقیقت، یعنی نخستین تماس و برخورد است. اثرگذاری بر مردم و ارباب رجوع و علاقه مند کردن آنها به سازمان و حفظ وفاداری شان در سالهای متمادی فقط از طریق افزایش کیفیت خدمات، انگیزش و تعهد کارکنان به سازمان قابل حصول خواهد بود. آموزش مستمر مدیران و کارکنان در این زمینه در توفیق سازمان و تحقق هدف ها بسیار مؤثر است.

۴. نظر خواهی از مراجعان در مورد نحوه ارائه خدمات و رضایت آن
۵. تشویق کارکنانی که باعث رضایت ارباب رجوع می شوند و برخورد با کارکنان خاطلی

شناسایی انتظارات و دیدگاههای مشتری

ناگفته پیداست که امروز در دنیای کسب و کار اصلی ترین عنصر «مشتری» است. تحقق اصل "رضایت مشتری" یا به عبارت دیگر موفقیت در کسب و کار بر اساس اعتقاد و درک سخن "همیشه حق با مشتری است" و همچنین التزام عملی به اصل «مشتری مداری» انجام می پذیرد. در حقیقت فهم و ارائه پاسخ مناسب به پرسش مهم «مشتری چه می خواهد؟» یکی از بنیادی ترین گامهای راهبردی رسیدن به اهداف فوق است. پاسخ به نیازهای مشتری منوط به موارد زیر است:

۱. باید بدانیم که اولین خواست مشتری "احترام" است. مشتری به عنوان یک شخص و یک انسان دارای هویتی مستقل و شخصیتی مدنی است که همیشه دوست دارد این هویت و شخصیت پاس داشته شود و از یک دیدگاه محترمانه به وی نگریسته شود. در برخورد اول با مشتری باید با متانت هر چه تمامتر و با نشاطی برخاسته از علاقه از وی استقبال کرد. با این کار هم "شخصیت انسانی" او را پاس داشته ایم و هم نوع پاسخ مشتری به رفتارهای خود را به او اثبات کرده ایم.

مشتری که با برخوردی محترمانه رو به رو شود در صدد پاسخی محترمانه خواهد بود. از این رو، فضایی پدید می آید که در آن مشتری احساس بیگانگی

تاریخچه طرح تکریم ارباب رجوع

تفکر کارآمد کردن نظام اداری کشور که هدف اصلی و با اهمیت آن پیاده سازی طرح تکریم ارباب رجوع به حساب می آید، با تدوین و تلاش سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور در فروردین ماه سال ۱۳۸۱ جامعه عمل به خود گرفت و به تصویب هیئت محترم وزیران رسید و به عنوان یکی از برنامه های هفتگانه تحول اداری محسوب شد و جزئیات آن در نشست مورخ ۱۳۸۱/۱/۲۵ شورای عالی اداری مورد تصویب آن شورا قرار گرفت و تحت عنوان «طرح تکریم مردم و جلب رضایت ارباب رجوع در نظام اداری» به تمام دستگاههای دولتی از جمله بانکها برای اجرا ابلاغ شد.

این طرح با هدف بسیار مهم افزایش اعتماد عمومی به عنوان بزرگترین سرمایه و تکیه گاه برای نظام اداری کشور و به منظور ارتقای کیفیت، سرعت و دقت ارائه خدمات به شهروندان تصویب شده است.

اهداف اولیه طرح

این طرح با اهداف روشن و مشخص شده ذیل به تصویب شورای عالی اداری کشور رسید:

۱. اطلاع رسانی مناسب به مراجعان در زمینه نحوه ارائه خدمات از طریق تنظیم بروشور، کتاب و راهنما و...
۲. بازنگری، اصلاح و مهندسی مجدد روشهای انجام کار در جهت تسریع و تسهیل ارائه خدمات به مردم
۳. تدوین منشور اخلاقی به منظور برخورد مشفقانه و مناسب با ارباب رجوع

سامانه

GPS

و چگونگی پیدایش آن

❖ بهرنگ بلوهر / کارشناس ادارۀ کل مهندسی ساختمان و تأسیسات ❖

انتقالی یا «SAT-NAV» نیز به دلیل تعداد کم ماهواره ها و پایین بودن مدار آنها امکان ارتباطی همیشگی را فراهم نمی آورد. همچنین از آنجا که این سیستم بر اساس اندازه گیری فرکانس پایین داپلر «DOPPLER»، یعنی اندازه گیری با استفاده از انعکاس موج الکترو مغناطیس کار می کند، حتی حرکات ناچیز گیرنده موجب بروز خطاهای فاحش در تعیین موقعیت می شود.

در اواخر دهه هفتاد قرن بیستم وزارت دفاع ایالات متحده آمریکا^۲ DOD، سیستم جهانی تعیین موقعیت یا GPS^۳ را معرفی نمود که این سیستم بر اساس یک گیرنده کوچک دستی و یک صورت فلکی متشکل از ۲۴ ماهواره که در مدار بسیار بالایی به ارتفاع تقریبی ۲۰/۰۰۰ کیلومتر از سطح کره زمین و در ۶ مدار طراحی گردید، که هر ۱۲ ساعت یک بار زمین را دور می زنند. به عبارت دیگر، از ماهواره های این سیستم می توان به عنوان ستاره های دست ساز انسان تعبیر نمود که جانشین ستاره هایی شدند که در قدیم برای ناوبری از آنها استفاده می شد. این ماهواره ها سیگنال های رادیویی دقیقی را شامل زمان و موقعیت ماهواره برای گیرنده ارسال می دارند.

ارتفاع بسیار بالای مدار این ماهواره ها آنها را از مشکلاتی که سیستم های زمینی با آن روبه رو هستند مصون می دارد. همچنین فناوری پیشرفته به کار برده شده در این سیستم امکان موقعیت یابی بسیار دقیق در طول ۲۴ ساعت شبانه روز از هر مکانی بر روی زمین و در هر نوع شرایط اقلیمی را فراهم می آورد. به

دقتی حدود یک مایل می رسید که این مقدار برای دریانوردانی که در شب به دنبال یافتن بندری برای پهلو گرفتن بودند کافی نبود. اختراع قطب نما کشف مهمی بود، اما به تنهایی نمی توانست موقعیت فرد را تعیین کند. اسطرلاب، ارتفاع سنج و زاویه یاب دور نمای جدیدی را در زمینه سیر و سفر گشودند. این وسایل ناوبران را قادر می ساخت تا به سادگی عرض جغرافیایی محل خویش را تعیین کنند. محاسبات طول جغرافیایی به جداول خاص نجومی نیاز داشت که جزئیات موقعیت دقیق ستارگان را در زمان مشخص، تعیین سازد.

ناوبری رادیویی

استفاده از سیگنال های رادیویی در تعیین موقعیت، پیشرفت مهمی در امر ناوبری به شمار می رفت. تجهیزات ناوبری رادیویی در سال ۱۹۱۲ پدید آمدند. این تجهیزات از دقت زیادی برخوردار نبودند، اما تا جنگ جهانی دوم که رادار به میدان آورده شد کافی به نظر می رسیدند و قابلیت اندازه گیری اختلاف های زمانی کوتاه مدت بین امواج رادیویی ارسالی و دریافتی را داشتند. سیستم های رادیویی همچون LORAN و DECCA نیز مختص آب های ساحلی بخصوصی که در آنها زنجیره های LORAN و DECCA وجود داشت، می بود. این سیستم ها ضمن اینکه بخش محدودی از زمین را پوشش می داد و دقت آنها بسته به تداخل های الکتریکی و اختلافات جغرافیایی متفاوت بود.

سیستم ماهواره ای موسوم به سیستم

شاید از آن زمان که انسان کنجکاو در صدد شناخت و لمس محیط اطراف خود بر آمد و در جست و جوی راهی بود تا دریابد کجاست و به کجا می رود. زمان زیادی گذشته است؛ اما زمانی که تا حدودی محیط خود را شناخت، حرکت مطمئن در فضای باز اطراف بستگی زیادی به مهارت های انسان در ناوبری^۱ داشت. این مسئله تا به امروز نیز ادامه دارد و طی این مدت سیستم های مختلفی برای پاسخگویی به این نیاز انسان مطرح بوده است که هر یک مشکلات خاص خود را داشته است. احتمالاً انسان های اولیه مسیرشان را با توده های سنگ، علامتگذاری روی درخت و جهت جریان رودخانه ها علامتگذاری می کردند. اما بروز عوامل طبیعی همچون بارش برف و باران، وقوع سیلاب، طوفان های شدید و ... موجب از بین رفتن این گونه علائم می گردیده است. از طرف دیگر، کشف اقیانوسها و ورود به عرصه آب های آزاد عمل مسیریابی را مشکلتر ساخت؛ چرا که در پهنه اقیانوس نه علائمی همچون سنگ، تل خاک، درخت و ... وجود داشت و نه جایی برای انباشت آنها به عنوان شاخص، در این زمان ستاره ها توجه انسان را به خود جلب نمودند که با توجه به دوری آنها از زمین همگی شبیه به یکدیگر بودند. پس تنها راه استفاده از آنها اندازه گیریهای بسیار دقیق بر روی آنها به منظور آگاهی از محل قرار گیری شان بود.

اما این روش مسیر یابی نیز محدود به استفاده در شب بود، آن هم در صورتی که آسمان صاف و بدون ابر باشد. در خصوص دقت آن نیز با بهترین ابزارهای دریانوردی به

به زبان ساده تر اگر فاصله گیرنده از ماهواره A، یازده هزار مایل باشد، این بدان معنا است که موقعیت ما در هستی در یک حوزه کروی خیالی به مرکز ماهواره و با شعاعی به اندازه یازده هزار مایل می باشد حال اگر درست در همین لحظه بدانیم که از ماهواره B، دوازده هزار مایل فاصله داریم، به موقعیت دقیق تری دست یافته ایم؛ چرا که در هستی تنها مکانی که ما می توانیم یازده هزار مایل از ماهواره A و دوازده هزار مایل از ماهواره B فاصله داشته باشیم، دایره ای است که فصل مشترک بین این دو کره است. با اضافه شدن ماهواره C به فاصله سیزده هزار مایلی به موقعیت دو نقطه در فضا دست می یابیم و آن دو نقطه تنها نقاطی هستند که یک کره با شعاعی سیزده هزار مایل، دایره ای را که فصل مشترک دو کره با شعاعهای یازده و دوازده هزار مایلی هستند قطع می نماید. حال این سؤال مطرح است که کدام یک از این دو نقطه موقعیت واقعی ماست؟ باید اندازه گیری چهارمی نیز توسط ماهواره دیگری انجام دهیم. البته معمولاً یکی از این دو نقطه نتیجه ای مسخره آمیز به ما می دهد. مثلاً ممکن است نقطه نادرست به زمین نزدیک نباشد.

گیرنده های GPS مجهز به تکنیکهای مختلفی برای تشخیص نقطه صحیح از نقطه نادرست هستند. در صورت آگاهی از ارتفاع خود بر روی زمین می توانیم یکی از ماهواره ها را حذف کنیم و به جای آن از کره ای به مرکز زمین و شعاعی برابر با فاصله گیرنده تا مرکز زمین استفاده کنیم. پس به لحاظ مثلثاتی ما واقعا به چهار ماهواره نیاز مندیم، اما در عمل با حذف جوابهای غیر منطقی موقعیت یابی با به کارگیری از اطلاعات مکانی سه ماهواره میسر است.

گیرنده GPS با استفاده از سیگنالهای دریافتی از ماهواره ها قادر است موقعیت خود را نسبت به یک سیستم مختصات طراحی شده (WGS-84) تعیین نماید. نرم افزارهایی کاربردی برای تبدیل مختصات به دیگر سیستمها نیز طراحی شده و در دسترس است. حال باید بدانیم فاصله ما تا ماهواره چگونه به دست می آید. سیستم GPS مدت زمانی را که طول می کشد تا یک سیگنال رادیویی از

افزاری ارائه می نماید شامل سه بخش است:

۱. مسیر نمایی یا نمایش مسیر
۲. مسیر یابی یا نشانی یابی
۳. جست و جو

بخش مسیر نمایی، مسیر حرکت را نمایش می دهد که توانایی نمایش مسافت طی شده، سرعت و نمایش مسیر حرکت روی نقشه را دارد.

در بخش مسیر یابی نیز با معرفی یک مبدأ و یک مقصد به نرم افزار، دستگاه با بهره گیری از هوش مصنوعی تعبیه شده در خود و استفاده از نقشه شهر و در نظر گرفتن عواملی همچون طول مسیر، تعداد تقاطع در طول مسیر، یک طرفه یا دو طرفه بودن مسیر حرکت، حداکثر سرعت مجاز و مشخصات فیزیکی خیابان (مثلاً پر تردد و یا کم تردد بودن، باریک یا عریض بودن و ...) چندین مسیر را پیشنهاد می کند و شما مسیرهای مختلفی برای انتخاب پیش رو خواهید داشت. در صورت بروز اشتباه در انتخاب مسیر یا گم کردن مسیر سیستم بر اساس تنظیم های از پیش تعریف شده یک پیام صوتی یا متنی ارائه می کند و شما را از حرکت در مسیر اشتباه مطلع می سازد، ضمن اینکه بهترین مسیر برای تصحیح این خطا را نیز معرفی می کند.

آینده ای را می توان تصور نمود که به جای استفاده از دفترچه های کاغذی تلفن با بهره گیری از اطلاعات ثبت شده در رایانه شخصی علاوه بر تلفن و آدرس، موقعیت دقیق هر مکان قابل دسترس باشد. به عنوان مثال، هنگامی که در جست و جوی یک تعمیرگاه هستید رایانه شما می تواند نزدیکترین تعمیرگاه نسبت به محل استقرار فعلی شما را پیدا کند و کوتاهترین و کم ترافیک ترین مسیر در جهت رسیدن به آنجا را برای شما نمایش دهد. این کاربرد جدید یک «استاندارد بین المللی» را برای توصیف محلها و فواصل به وجود خواهد آورد و به ملتها این امکان را خواهد داد که بسیار کارآمدتر از منابع طبیعی شان بهره گیرند.

چگونگی کارکرد سامانه GPS

اساس تعیین موقعیت با استفاده از گیرنده های GPS بر مبنای اندازه گیری فاصله گیرنده از یک گروه ماهواره است که به عنوان نقاط مرجع دقیق عمل می کنند.

عنوان مثال، در روش تفاضلی (دیفرانسیلی) نقشه برداران با بهره گیری از گیرنده های دو فرکانسه و به شیوه تعیین موقعیت نسبی به دقتی در حد میلیمتر دست خواهند یافت. از آنجاکه این سیستم برای یک سیستم دفاعی طراحی گردیده است در مقابل تداخل و ترافیک نفوذناپذیر و مقاوم است.

امروزه، با ظهور فناوری مدارات مجتمع الکترونیکی گیرنده های GPS کوچکتر، ارزانتر و مورد استفاده آنها فراگیر تر شده است، به گونه ای که هر شخص و در هر زمان قادر به شناسایی موقعیت خویش است. به عنوان مثال، خودروهای حمل و نقل مقاصدشان را به دقت تعیین خواهند نمود. ایمنی عمومی از طریق ارتقای کیفیت عمل در خودروهای امداد فوری از قبیل آمبولانسها، آتش نشانها و سرویسهای امداد حوادث غیر مترقبه بالاتر خواهد رفت. در کشاورزی دقیق نیز در حال حاضر سیستمهای هدایت دقیق (ناوبری) تراکتور، کمباین و ماشین های سم پاشی و بذر پاشی به صورت کاملاً اقتصادی و مطلوب امکان پذیر شده است و در مجتمع های بزرگ کشاورزی کشورهای پیشرفته این سیستم کاملاً رواج دارد. حتی به دلیل تعیین موقعیت سه بعدی (X, Y, Z) در این سیستم هواپیماها نیز امکان بهره گیری از آن را به منظور جلوگیری از تصادفات هوایی خواهند داشت.

البته برای استفاده از این سیستم در خودرو و اطلاع از مکان استقرار در یک خیابان خاص یا یافتن مسیر صحیح (که به صرفه جویی در وقت، مصرف سوخت و انرژی و همچنین یافتن مسیر مناسب و کم کردن بار ترافیکی خیابانها می انجامد) لازم است؛ به گونه ای اطلاعات دریافتی از GPS روی نقشه شهری که در آن مستقر هستیم نمایش داده شود که عمده فعالیت مینا تولید یک بسته نرم افزار است که هم با استانداردهای فنی GPS منطبق باشد و هم با توجه به شرایط کشور قابل استفاده باشد. یکی از این بسته های نرم افزاری موسوم به «ره نما» که حاوی نقشه جدید و کاملی از شهر تهران است تهیه شده که با بهره گیری از آن به همراه یک گیرنده GPS موقعیت مکانی خود را در هر نقطه از سطح شهر تهران به دقت شناسایی می نماییم. خدماتی که این بسته نرم

اطمینان در حدود ۱۰۰ متر بر آورد می شد. البته باید متذکر شد که این دقت اصلاً کم نیست و خیلی از ناوبران با تجربه که از GPS استفاده نمی کنند به چنین درجه ای از دقت نزدیک هم نمی شوند. در حال حاضر، با حذف SA دقت تعیین موقعیت تنها به ۱۵ الی ۳۰ متر می رسد.

درباره شرکت طراح GPS

شرکت لاکهید مارتین شاید بزرگترین و پیشرفته ترین کمپانی تولید تسلیحات نظامی مخصوص در بخش هوا و فضاست. حتماً با جنگنده های سری فانتوم و F۱۴، F۱۶ و ... نیروی هوایی ارتش جمهوری اسلامی ایران آشنا هستید که همگی محصول لاکهید مارتین هستند. لاکهید مارتین مسئول و طراح اصلی سامانه موقعیت یاب جهانی معروف به GPS است. این شرکت مجرب هوافضایی تاکنون حدود ۱۳۵ هزار نفر را برای تحقیقات، طراحی، گسترش، ساخت و فناوری سامانه GPS استخدام کرده است. مسئولان مالی لاکهید مارتین درآمد سیستم های GPS را تا سال ۲۰۰۵ میلادی ۳۷/۲۵ میلیارد دلار گزارش داده اند.

قیمت گیرنده های GPS

قیمت گیرنده های مناسب و مرغوب موجود در بازار ایران از ۱۵۰ هزار تومان الی ۴۰ میلیون تومان بسته به قابلیت آنها، متغیر است. تعدادی از این گیرنده ها عبارت اند از: Magellan, Trimble, Garmin و Ashtech (که در مورد گیرنده های Ashtech، رئیس و صاحب امتیاز این کارخانه پروفیسور جواد اشجعی هستند).

سخن آخر

طی دهه اخیر، سیستم تعیین موقعیت جهانی (GPS) به عنوان یکی از ابزارهای شاخص در علوم نظامی و غیر نظامی، سریع ترین پیشرفت را در زمینه نقشه برداری، شهرسازی، عمران، برنامه ریزی منطقه ای، برنامه ریزی زیر ساخت ها، شبکه های حمل و نقل، سرویسهای امدادی، گردشگری و ... داشته است که این امر موجب گسترش استفاده از آن حتی در کشورهای در حال توسعه گردیده است. کافی است

بخش کنترل سیستم GPS

این بخش شامل ایستگاههای کنترل زمینی است که دارای مختصات معلوم است و موقعیت آنها از طریق روشهای کلاسیک تعیین موقعیت، نظیر روش VLBI (تعیین فواصل بلند توسط کوازارها) و روش SLR (فاصله سنجی ماهواره ای با امواج لیزر) به دست آمده است. این ایستگاهها وظیفه تعقیب و مشاهده شبانه روزی ماهواره های GPS را بر عهده دارند. این بخش به وسیله محاسبات ریاضی پیچیده از طریق محاسبه معادله پلی نومیال (polynomials) ریاضی به طریق کمترین مربعات، پارامترهای مداری (افمیزیها) و موقعیت ماهواره ها را نسبت به یک سیستم مختصات ژئودتیک ژئوسنتریک (مبداء سیستم مختصات تقریباً در مرکز زمین قرار دارد) محاسبه می نماید. تعداد این ایستگاههای زمینی ۵ عدد است که ایستگاه اصلی آن با نام کلرادو اسپرینگ در آمریکا قرار دارد و چهار ایستگاه فرعی دیگر در سایر نقاط کره زمین مستقر هستند.

دقت در GPS

در سال ۱۹۷۲ آزمایشهای انجام شده نشان داد که بدترین مورد دقت این سیستم ۱۵ متر و بهترین مورد دقت یک متر بوده است. در مورد دقت این سیستم نوعی نگرانی اشاره بر این داشت که ممکن است دشمنان ایالات متحده این سیستم را بر علیه آن به کار برند لذا دو نوع دقت به صورت کاربران مجاز (نظامی) و غیر مجاز (شخصی) با عناوین:

الف) سرویس موقعیت دقیق^۵ (PPS)

ب) سرویس های تعیین موقعیت استاندارد^۶ (SPS) به اجرا درآمد که سرویس PPS مخصوص استفاده نیروهای نظامی تحت امر DOD و سازمان نظامی NATO بوده و سرویس SPS که رایگان است در اختیار عموم قرار دارد و کاربرد آن غیر نظامی است و به واسطه برخی مسائل امنیتی دقت این سرویس به طور عمد پایین نگه داشته می شد. از طریق ایجاد خطاهای عمومی در زمان و پارامترهای مداری ماهواره موسوم به SA، دقت را تا ۱۰۰ متر در شرایط دو بعدی پایین می آوردند و به طور کلی دقت تعیین موقعیت افقی با ۵۹ درصد

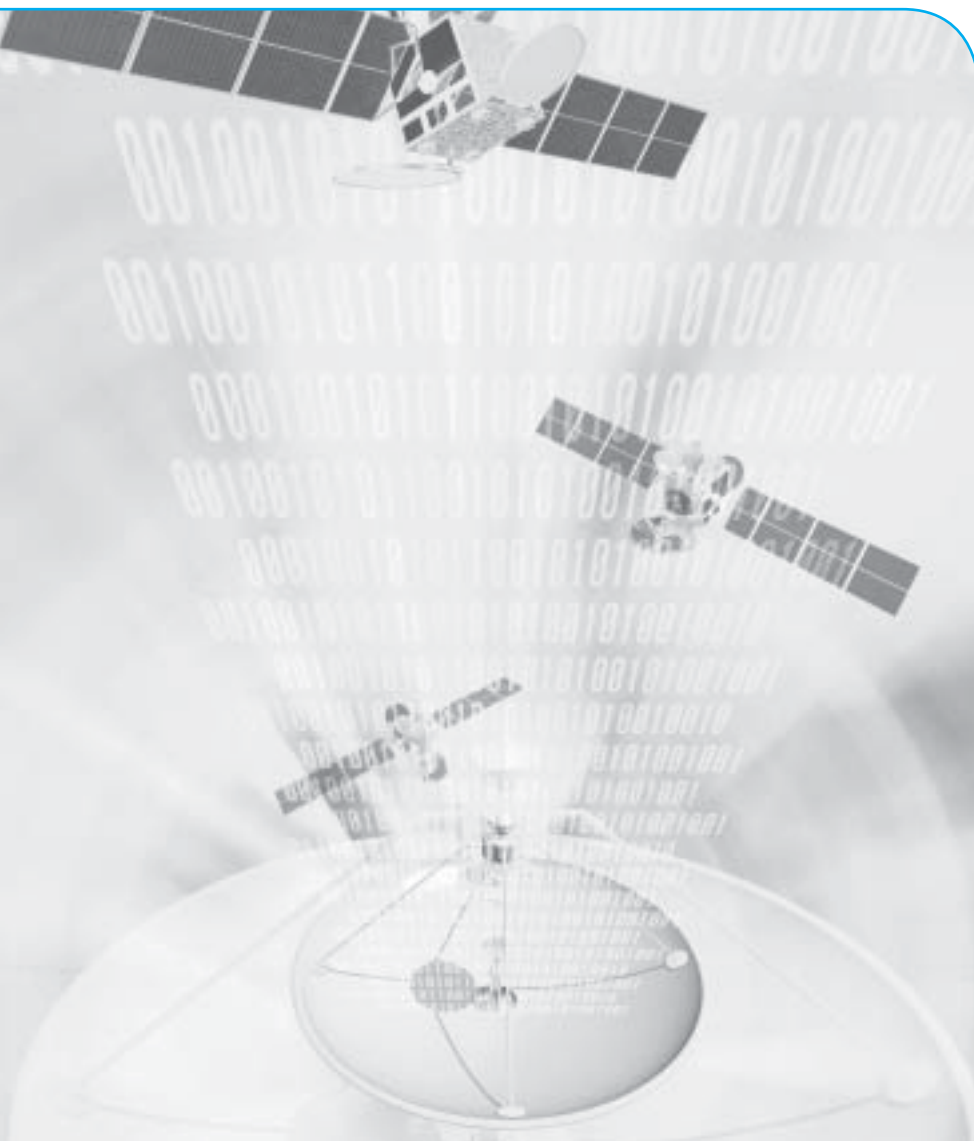
ماهواره ای به ما برسد اندازه می گیرد و سپس مسافت را از طریق این زمان و به کارگیری رابطه (زمان × سرعت = فاصله) محاسبه می نماید. امواج رادیویی با سرعت ۱۸۶ هزار مایل در ثانیه در حرکت اند. بنابراین، اگر بدانیم ماهواره در چه زمانی شروع به ارسال پیام رادیویی کرده و این پیام چه موقع به ما رسیده است، زمانی را که صرف طی فاصله شده خواهیم دانست. این زمان را به ثانیه تبدیل می نماییم، سپس در ۱۸۶ هزار مایل ضرب می کنیم، فاصله تاماهواره به دست خواهد آمد. پس ضرورت به کارگیری ساعتیهای فوق العاده حساس و دقیق که قابلیت اندازه گیری زمانهای خیلی کوتاه را دارند، در این سیستم اجتناب ناپذیر است.

به عنوان مثال، اگر یک ماهواره درست در بالای سمرقند داشته باشد ۰/۰۶ ثانیه زمان برای دریافت پیام از ماهواره به گیرنده لازم است. پس GPS مجهز به نوعی زمان سنج است که دقت نانوثانیه (۰/۰۰۰۰۰۰۰۱ ثانیه) را اندازه گیری می کند. مسئله اصلی در اندازه گیری مدت زمان طی مسیر سیگنال رادیویی آگاهی دقیق از زمان ارسال سیگنال توسط ماهواره است برای انجام این کار طراحان سیستم یک راه حل هوشمندانه پیدا کرده اند ماهواره ها و گیرنده ها را هم زمان (سنکرونیزه)^۴ کرده، بنابراین ماهواره ها و گیرنده ها کد یکسانی را هم زمان تولید می کنند.

پس تنها کاری که باید انجام دهیم این است که کدها را از ماهواره دریافت کنیم، سپس به عقب برگشته ببینیم چه مدت قبل گیرنده همین کد را تولید کرده است.

این اختلاف زمان، مدت زمانی است. که صرف رسیدن سیگنال به ما شده است. مسئله بعدی داشتن محل ماهواره ها در فضاست. ماهواره های GPS به صورتی قابل پیش بینی در مدار قرار گرفته اند. یعنی هر ماهواره بر اساس طرح مادر (اصلی) GPS در مدار بسیار دقیق از پیش شناخته شده قرار گرفته است.

در واقع بعضی از گیرنده های GPS بر روی زمین دارای «یک تقویم نجومی» برنامه ریزی شده اند که محل دقیق هر ماهواره را در زمان مورد نظر نمایش می دهد.



امروزه، با ظهور فناوری مدارات مجتمع الکترونیکی گیرنده های GPS کوچکتر، ارزانتر و مورد استفاده آنها فراگیر تر شده است، به گونه ای که هر شخص و در هر زمان قادر به شناسایی موقعیت خویش است

1. Navigation
2. Department of Defense
3. Global Positioning System
4. Synchronous
5. Precision Positioning Service
6. Standard Positioning Service

منابع

۱. GPS به زبان ساده، نویسنده Jeff Hurn مترجم: نسرين غلامرضا امینی ناشر: سازمان جغرافیایی نیروهای مسلح
۲. GPS، چگونه استفاده از سیستم تعیین موقعیت جهانی، نویسنده لارنس لتهام، مترجمان: فرشاد نوربان و مسعود فرخنده، ناشر: مرکز اطلاعات جغرافیایی شهر تهران (وابسته به شهرداری تهران)
۳. مقاله در بررسی سامانه های شبکه ملی GPS ایالات متحده امریکا، نویسنده بهمن تاج فیروز، ماهنامه علمی و فنی سازمان نقشه برداری کشور، سال سیزدهم، شماره ۳ (پیاپی ۹۴).
۴. مقاله در سامانه موقعیت یاب جهانی GPS، نویسنده محسن رنجبر، ماهنامه حکمت، شماره سوم، سال اول.

سیگنالهای GPS محدودیت ایجاد می کنند، چرا که این امر بستگی به موقعیت ماهواره نسبت به گیرنده دارد. به عبارت دیگر، در یک زمان ممکن است گیرنده ماهواره ای را در افق خود داشته باشد، ولی در لحظه ای دیگر ارتباط همان گیرنده با همان ماهواره به دلیل جابه جایی ماهواره قطع گردد. پس بهترین و مطمئن ترین روش مسیریابی استفاده از گیرنده GPS به عنوان مکمل در کنار تجهیزاتی از قبیل نقشه و قطب نما است. حتی موشکهای قاره پیمای ICBM که با GPS هدایت می شوند نیز در حافظه الکترونیک خود نقشه حرکت را احک شده دارند و دارای یک سیستم هدایت کننده پشتیبان نیز هستند.

استفاده کنندگان از این سیستم با نحوه پیدا کردن مختصات از روی نقشه آشنا باشند و جا به جایی های روی زمین را در ارتباط با مختصات بدانند، آن گاه کار آسان می گردد. البته باید به یاد داشته باشیم ناوبری با GPS محدودیتهایی نیز در بر دارد.

سیگنالهای ماهواره ای از پوشش گیاهی انبوه، صخره ها، ساختمان های بلند و موانعی که ما بین گیرنده و ماهواره قرار می گیرند عبور نمی کنند. یک گیرنده در جنگل ها، بیشه زارهای انبوه، دره های تنگ و باریک یا در بین آسمان خراش ها درست عمل نمی کند و البته مشخص نیست که پستی و بلندی زمین در چه مواقعی برای دریافت

معرفی سامانه تسویه ناخالص آنی «ساتنا»

Real Time Gross Settlement (RTGS)

پیاده سازی این سیستم است.

- این سیستم توانایی بانکها در مدیریت منابع مالی خود را افزایش می دهد.

- توانایی بانک مرکزی در مدیریت نقدینگی بازار پولی افزایش می یابد.

- پیاده سازی این سیستم امکان استفاده از ابزارهای جدید پرداخت را فراهم می سازد.

- سیستم تسویه ناخالص آنی بستر مناسبی برای مطلوب سازی نظام مالی کشور خواهد بود.

- بانک مرکزی با این سیستم می تواند سیاستهای پولی خود را به نحو مطلوب تری اعمال کند.

- توانایی بانک مرکزی در نظارت بر مبادلات مالی بین بانکی (مبارزه با پولشویی) افزایش خواهد یافت.

مزایای سیستم تسویه ناخالص آنی برای اعضا

- تسویه سریع پرداختهای بین بانکی
- امکان ارائه خدمات بهتر و سریعتر به مشتریان
- ایجاد ارتباط بر خط (Online) با سیستم تسویه ناخالص آنی از طریق تعبیه یک پایانه

- امکان مشاهده مبادلات خود و معاملات موجود در صف انتظار

- امکان تغییر اولویتهای دستور پرداختهای ارسالی

- امکان ابطال دستور پرداختهای ارسالی قبل از تسویه نهایی

- امکان استفاده از سیستم های پایاپای خرد

- ایجاد بستر مناسب در جهت ایجاد امنیت در انتقال اطلاعات

- ایجاد بستری مناسب برای ورود به دنیای تجارت الکترونیک

- ایجاد بستری مناسب در جهت اعمال مدیریت نقدینگی

بر اساس برنامه زمانبندی شده به منظور اجرایی شدن سیستم ضمن تهیه و نصب نرم افزارها و سخت افزارهای ذی ربط از آذر ماه سال جاری تسویه شتاب از طریق این سیستم انجام می پذیرد.

از اول دی ماه سال جاری تسویه اتاق پایاپای اسناد بانک تحت پوشش این سامانه قرار گرفت و سرانجام از ابتدای سال ۸۶ کلیه مبادلات بین مشتریان از طریق سیستم RTGS انجام خواهد پذیرفت.

دستورالعمل صدور دستور پرداخت و انتقال وجه که زیربنای مقررات و روشهای تبادل وجوه الکترونیکی، از جمله سامانه تسویه ناخالص آنی (ساتنا) است توسط اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی تهیه شده است. تلفنهای تماس با سامانه مذکور ۸۸۲۴۲۷۳۴ و ۸۸۲۴۲۷۳۲ و شماره دورنگار ۸۸۲۴۲۷۳۲ است.

همگام با پیشرفتهای شگرف صنعت بانکداری در جهان و استقرار نظام بانکداری الکترونیکی، طرح نظام جامع پرداخت، توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی تدوین شده است. آنچه در حال حاضر مدنظر است و با جدیت پیگیری می شود استقرار سه نظام پیشرفته و وابسته به یکدیگر است که عبارت اند از:

۱. سامانه تسویه ناخالص آنی (ساتنا)

Real Time Gross Settlement (RTGS)

۲. نظام تسویه اوراق بهادار غیر کاغذی:

Scripless Securities Settlement System (SSSS)

۳. سیستم اتاق پایاپای الکترونیک:

Automated Clearing House (ACH)

در اجرای طرح مذکور در حال حاضر سامانه تسویه ناخالص آنی (ساتنا) در بانک زیر نظر اداره کل امور مالی تشکیل و راه اندازی شده است. سامانه تسویه ناخالص آنی سیستمی است که در آن پردازش و تسویه مبادلات بین بانکی به صورت مورد به مورد و به صورت ناخالص انجام می گیرد. تسویه مبادلات بین بانکی در این سیستم به صورت آنی، قطعی، نهایی و برگشت ناپذیر انجام می گیرد؛ مشروط بر اینکه حساب تسویه بانکداری مانده کافی در جهت انجام تسویه باشد. در غیر این صورت مبادلات تا تأمین نقدینگی و تا پایان روز در صف انتظار قرار می گیرند و در صورت عدم تأمین نقدینگی ابطال و برگشت می شوند.

نحوه عمل سیستم تسویه ناخالص آنی

- عمل این سیستم آنی و بلادرنگ (Real time) است؛ یعنی زمانی که دستور پرداخت صادر می شود بلافاصله در این سیستم پردازش می گردد.

- ناخالص (Gross) است؛ یعنی مبادلات به صورت تک تک و با مبالغ ناخالص به سیستم انتقال داده می شوند.

- تسویه (Settlement) مبادلات بدون تأخیر و با همان مبالغ ناخالص مورد تسویه قرار می گیرند.

- کلیه بانکها، اعم از دولتی و خصوصی در این سیستم عضو هستند و اعضا می توانند حساب تسویه خود را بدهکار و حساب ذی نفع را بستانکار کنند.

مزایای کلی سیستم ناخالص آنی برای اقتصاد کشور

- این سیستم برای بانکها مکانیسم ایمنی ایجاد می کند که با برخورداری از آن می توانند با اطمینان به انتقال وجوه بپردازند.
- انتقال وجوه در این سیستم نهایی و غیر قابل برگشت است.
- ایجاد نظم و انضباط مالی در انجام عملیات بین بانکی یکی از نتایج

نکاتی چند پیرامون امر به معروف و نهی از منکر

❖ عبدالله سلیمانی / معاون اداره کل روابط عمومی ❖

اهمیت امر به معروف

شناخت معروف و منکر کار هر کسی نیست و قدرت برخورد و تماس با افراد مختلف نیز روان شناسی و جامعه شناسی تبلیغاتی لازم دارد. امر به معروف زمانی مؤثر است که آمران به معروف و ناهیان از منکر، از خلق و خوی عالی، اطلاعات کافی و آموزش های لازم برخوردار باشند.

هدف نهایی

هدف از امر به معروف، انجام گرفتن خوبیها و هدف در نهی از منکر، ترک کردن منکرات است.

آثار و برکات امر به معروف و نهی از منکر

امر به معروف و نهی از منکر برکات زیادی دارد، که می توان در حوزه های ذیل آنها را دسته بندی کرد:

الف) برکات معنوی

۱. نجات از قهر خدا

۲. بهره مند شدن از الطاف خدا

۳. نشانه بهترین بودن

۴. اثر امر به معروف در خود انسان

۵. شرکت در همه ثوابها

ب) برکات اقتصادی امر به معروف و نهی از منکر

ج) برکات اجتماعی امر به معروف و نهی از منکر

د) برکات سیاسی امر به معروف و نهی از منکر

عوامل نپذیرفتن امر و نهی

این عوامل در دو گروه به شرح ذیل تقسیم بندی می شوند:

الف) عوامل درونی

۱. جهل

۲. تعصب

۳. تکبر

۴. لقمه حرام

ب) عوامل بیرونی

۱. تبلیغات سوء

۲. تعارضات

۳. طاغوتها

۴. عملکرد و سابقه گوینده

۵. حل نشدن مشکلات اقتصادی

وظایف آمرین به معروف

از آیات قرآن موارد ذیل را در این ارتباط می توان دریافت:

۱. کسانی در امر به معروف موفق ترند که خودشان صفات بر جسته ای داشته باشند و اهل توبه و سجده و رکوع و قیام باشند.

۲. این افراد هرگز نباید توقع مادی از مردم داشته باشند.

۳. نباید به خاطر جذب بیگانگان، نیروهای خود را از دست بدهند.

۴. در گفتار متانت داشته باشند.

۵. سخن منطقی باشد.

۶. ساده گوئی

۷. پرهیز از شوخی و تحقیر

۸. مختصر و مفید گوئی

۹. استفاده از کلمات عاطفی، نرم و محبت آمیز

۱۰. نهی از منکر، حربه ای به دست دشمن ندهد.

۱۱. به وجود آوردن مقدمات تأثیر کلام

۱۲. عدم قضاوت عجولانه

۱۳. میانه روی

۱۴. محبوبیت و نفوذ کلام

۱۵. آگاهی از شرایط امر به معروف و نهی از منکر

مراحل امر به معروف و نهی از منکر

امر به معروف و نهی از منکر چند مرحله دارد:

۱. مرحله قلبی که هر مسلمان از کار خلاف در دل خود متنفر باشد و کارهای

خوب را تشویق و حمایت کند. این حمایت قلبی در هر شرایط لازم است.

۲. مرحله گفتاری که وظیفه عموم مردم و در شرایط عادی است.

۳. مرحله برخورد انقلابی «مؤمنان همین که در زمین قدرت به دست گرفتند،

نماز به پا می دارند، زکات می پردازند و امر به معروف و نهی از منکر می کنند

(آیه ۴۱ سوره حج). در این آیه، امر و نهی همراه با قدرت و امکانات است.

منکر چیست؟

هر کاری را که عقل و دین بد می دانند منکر است و منکرات را نمی توان

محدود کرد.

انواع منکرات

۱. منکرات اعتقادی

۲. منکرات فرهنگی

۳. منکرات اجتماعی

۴. منکرات خانوادگی

۵. منکرات اخلاقی

۶. منکرات اقتصادی

۷. منکرات نظامی

۸. منکرات سیاسی، امنیتی و بین المللی

مأخذ:

کتاب امر به معروف و نهی از منکر، نوشته حجت الاسلام محسن قرائتی

اشاره‌ای به شیوه سخن گفتن پیامبر اعظم (ص)

❖ محمد حسین رضائی پور / دبیر شورای امر به معروف و نهی از منکر ❖

غیر لازم نداشته باشند، که این مطلب رعایت حال مردم و «مردم‌داری» اورانشان می‌داد.

همدلی و هم‌بانی با مردم

از جلوه‌های دیگر مردم‌داری و مردمی زیستن حضرت آن بود که در جلسات با مردم به سخن می‌پرداخت و از همان سخن می‌گفت که آنان می‌گفتند. در طرح مشکلات اجتماعی مسائل روزمره و گرفتاری‌های زندگی، یا طرح موضوعات دینی و دنیوی و اخروی با آنان هم‌آوا و هم‌سخن می‌شد، نه آنکه خویش را جدا از مردم به حساب آورد و در گفت و گو با مردم محشور و مخلوط نشود. زید بن ثابت نقل می‌کند: «هرگاه نزد پیامبر می‌نشستیم، اگر سخنی در یاد آخرت می‌گفتیم با ما هم سخن می‌شد». گاهی برای آنکه سخنش کاملاً برای طرف مقابل مفهوم و بی‌ابهام باشد، آن را سه بار تکرار می‌فرمود.

کنترل زبان در حال خشم

حضرت رسول (ص) دیرتر از همه خشمگین و عصبانی می‌شد و زودتر از همه هم‌عفو می‌کرد و در حال خشم و رضا با لحنی یکسان سخن می‌گفت. یعنی نه رضا و خرسندی، او را به گزافه‌گویی و تملق می‌کشاند و نه عصبانیت او را از مرز حق بیرون می‌برد. این میزان تقوا و اراده قوی است که انسان در حال غضب، حق و باطل را به هم نیامیزد. پیامبر اکرم (ص) در حال رضا و غضب، چیزی جز حق نمی‌گفت. این‌ها گوشه‌هایی از «اخلاق کریمه» پیامبر خاتم (ص) است که از سوی خداوند به «خلق عظیم» ستوده شده است و بجاست که پیروان او در رفتار و گفتار از مولا و مقتدایشان پیروی کنند و سخن گفتنشان بر اساس حق، رضای الهی، مردم‌داری، روشنگری، صبوری و تحمل، کوتاه و جذاب باشد و «ادب در گفتار» شاخصه ادب اجتماعی امت محمد (ص) محسوب شود.

امید است خداوند رحمان توفیق انجام به‌وظیفه خصوصاً در احیای فریضه الهی امر به معروف و نهی از منکر به همه ما عنایت فرماید.

سطح شعور و ظرفیت طرف را می‌سنجید. امام صادق (ص) فرموده است که رسول خدا (ص) هرگز با مردم، با عمق عقل و درک خود سخن نگفت و می‌فرمود: ما پیامبران، ما موریم که با مردم به اندازه عقل آنان حرف بزنیم، نه به قدر سهم خودمان. این شیوه، برای همه کسانی که با سخنرانی، تدریس و تألیف با مردم مرتبطند، درس و الگوست، تا از این طریق، یعنی سخن و نوشتاری روشن، مفهوم و مردمی استفاده کنند، تا به راحتی با مخاطبین ارتباط برقرار کنند. سخنان پیامبر، روشن، گویا، واضح بود، چنانچه هر شنونده‌ای آن را می‌فهمید.

هنر گوش دادن

صبوری و تحمل گاهی هم در بُعد گوش دادن به سخنان دیگران تبلور پیدا می‌کند. افراد عجز و کم‌ظرفیت تنها دوست دارند حرف بزنند. نه تحمل گوش دادن دارند، نه حوصله اینکه تا پایان یافتن سخنان طرف، تحمل و سکوت کنند. حضرت رسول (ص) هم اصحاب را چنان عادت داده و تربیت کرده بود که حرف گوینده را تا پایان گوش می‌دادند و ساکت بودند تا از سخن گفتن فراغت یابند، و هم خود آن حضرت هرگز کلام کسی را قطع نمی‌کرد.

سخن با تبسم

یکی از نمودهای حسن خلق، آمیختن سخن با لبخند است؛ زیرا هم جاذبه می‌آفریند، هم سخن را دلنشین‌تر می‌سازد. سخن گفتن پیامبر (ص) آمیخته به تبسمی ملیح و دلنشین بود. گاهی هم با دیگران، با گفتار خویش، مزاح و شوخی می‌کرد، با این هدف و قصد که آنان را مسرور و خرسند سازد.

خلاصه‌گویی

پُر حرفی، شنونده را آزار می‌دهد و او را خسته می‌کند. سخنرانی‌های طولانی موجب گریز افراد از جلسات مذهبی، یا نماز جماعت و مجالس وعظ می‌گردد. رسول اکرم (ص) که همل کلماتش نور و حکمت و آموزنده بود، رعایت می‌کرد که خطبه‌هایش کوتاه باشد و کمترین سخن بیهوده و

یکی از مراحل اساسی امر به معروف و نهی از منکر تذکر لسانی است. خداوند بزرگ که در قرآن کریم، آیه ۳۳، سوره فصلت می‌فرماید: «و من احسن قولاً ممن دعا الی الله و عمل صلحا و قال اننی من المسلمین».

(کیست بهتر از آن که به سوی خدا دعوت کند و کردار خودش نیز چنین باشد که همیشه تسلیم خداست) برای موفقیت در این مهم و نتیجه مطلوب گرفتن از گفت و گو با مخاطبان به منظور احیای دو فریضه الهی امر به معروف و نهی از منکر که از ابتکارات منحصر به فرد دین مبین اسلام است، دانستن و رعایت نکات زیر بسیار تأثیر گذار خواهد بود. «کیفیت سخن گفتن» با دیگران، نشانه میزان خردمندی و حد و حدود و شعور و ادب انسان است. بر همین اساس اشارتی به سیره حضرت رسول اکرم (ص) در مورد سخن گفتن داریم، تا در این موضوع که مورد ابتلای همگان است به آن حضرت اقتدا و تأسی کنیم:

کلام مفید و مربوط

بسیاری از سخنانی که بر زبان جاری می‌شود، کم‌فایده و بیهوده است، سزاوار است که انسان خود ساخته، بر زبان و گفتار خود، کنترل و مراقبت داشته باشد. پیامبر اکرم (ص) زبان خویش را نگه می‌داشت و به کار نمی‌انداخت، مگر در اموری که به آن حضرت مربوط باشد، یا سودمند باشد، وقتی هم سخنی می‌فرمود، الفت بخش و وحدت‌آفرین بود، نه عامل تفرقه و موجب بد دلی و کدورت افراد، نسبت به یکدیگر.

در سطح مخاطبان

خردمند در سخن گفتن، سطح فکر و میزان کنش و معلومات طرف را حساب می‌کند. زیرا سخنان نامناسب با عقل و فکر مخاطبین، هم سبب خستگی و ملامت آنان از گوش دادن می‌شود، هم آنان را به برداشت‌های غلط یا اندیشه‌های انحرافی می‌کشاند. پیامبر خدا (ص) با آنکه عقل کل بودند و دانای همه اسرار و معارف والا، اما در سخن گفتن



۲۱ روش فوق العاده برای غلبه بر تنبلی و انجام کار بیشتر در زمان کمتر

برگرفته از کتاب "قورباغه را قورت بده" نوشته برایان تریسی
ترجمه اشرف رحمانی - کورش طارمی

۱. دقیقاً تصمیم بگیرید که چه می خواهید. روشن بودن در این مورد یک شرط اساسی است. پیش از شروع کار، هدف ها و تصمیم هایتان را بنویسید.
۲. برنامه هایتان را روی کاغذ بیاورید. به ازای هر دقیقه ای که صرف برنامه ریزی می کنید، به هنگام اجرای آن پنج یا شش دقیقه در وقت خود صرفه جویی خواهید کرد.
۳. ۸۰ درصد از دستاوردهای تان نتیجه ۲۰ درصد از فعالیت شماست. همواره تلاش خود را روی این ۲۰ درصد متمرکز کنید.
۴. مهم ترین و ضروری ترین کارهای شما آنهایی هستند که می توانند بیشترین تأثیر را چه مثبت و چه منفی روی کار و زندگی شما بگذارند. به جای تمرکز روی سایر کارها، تمام توجهتان را معطوف به این نوع کارها کنید.
۵. قبل از شروع لیستی از کارهایتان تهیه کنید و سپس آنها را از نظر ارزش و ضرورت اولویت بندی کنید تا مطمئن شوید که همیشه در حال انجام مهم ترین کارهایتان هستید.
۶. نتایجی را که باید قطعاً از کارتان به دست آورید تا بتوانید بگویید که به خوبی از عهده کار برآمده اید مشخص کنید و در تمام مدت قاطعانه به دنبال به دست آوردن آنها باشید.
۷. هیچوقت برای انجام همه کارها وقت کافی وجود ندارد اما همیشه برای انجام مهم ترین کارها وقت کافی است.
۸. آمادگی تمام و کمال قبل از شروع کار مانع عملکرد ضعیف می شود.
۹. هرچه در ارتباط با کارهای ضروری و مهم تان دانش و مهارت بیشتری به دست آورید، می توانید سریع تر آنها را شروع کنید و زودتر آنها را به اتمام برسانید.
۱۰. دقیقاً مشخص کنید چه کاری است که در حال حاضر خیلی خوب انجام می دهید یا در آینده می توانید خیلی خوب انجام دهید. سپس تمام توان خود را در انجام آن به کار گیرید.
۱۱. محدودیت ها یا عوامل بازدارنده درونی و بیرونی خود را مشخص کنید، عواملی که سرعت شما را در دستیابی به مهم ترین هدف هایتان تعیین می کنند. سپس تمرکزتان را به از بین بردن این



محدودیت‌ها معطوف کنید.

۱۲. اگر کارها را مرحله به مرحله انجام دهید، می‌توانید بزرگترین و پیچیده‌ترین کارها را به انجام برسانید.

۱۳. تصور کنید که یک ماه دیگر باید شهر را ترک کنید. طوری کار کنید که گویا مجبور هستید قبل از ترک شهر تمام کارهای اصلی‌تان را به اتمام برسانید.

۱۴. اوقاتی از روز را که از نظر ذهنی و جسمی کارایی بیشتری دارید مشخص کنید و مهم‌ترین و ضروری‌ترین کارهایتان را در این اوقات انجام دهید. به اندازه کافی استراحت کنید تا بتوانید بیشترین بازدهی را داشته باشید.

۱۵. خودتان مشوق خودتان باشید. در هر شرایطی یا موقعیتی به دنبال کسب نتایج خوب باشید. به جای تمرکز بر مشکلات به دنبال راه حل بگردید. همواره فردی خوش بین و سازنده باشید.

۱۶. هیچکس نمی‌تواند همه کارها را انجام دهد. بنابراین باید یاد بگیرید که از روی عمد در انجام برخی از کارهایی که از ارزش و اهمیت کمتری برخوردار هستند تنبلی کنید. با این کار خواهید توانست وقت کافی برای معدود کارهایی که واقعا مهم هستند ایجاد کنید.

۱۷. روزتان را با سخت‌ترین کار آغاز کنید. کاری که می‌تواند بزرگترین تأثیر را بر خودتان و حرفه‌تان بگذارد، و تا وقتی که آن را تمام نکرده‌اید دست از کار نکشید.

۱۸. کارهای بزرگ و پیچیده را به قطعات کوچکتر تقسیم کنید و سپس هر بار یک قسمت از کار را شروع کنید و به اتمام برسانید.

۱۹. برنامه روزانه خود را طوری تنظیم کنید که به صورت طولانی مدت هر روز وقت کافی برای تمرکز کامل روی کارهای مهم و اصلی داشته باشید.

۲۰. عادت کنید که کارهای اصلی خود را سریع‌تر انجام دهید. به عنوان فردی که کارها را سریع و دقیق انجام می‌دهد مشهور شوید.

۲۱. کارهای ضروری‌تان را دقیقاً مشخص کنید. سریعاً کار را شروع کنید و سپس بدون توقف تا اتمام ۱۰۰ درصد کار پیش بروید. این رمز واقعی افزایش کارایی و بهره‌وری فردی است.

اراده کنید که هر روز این اصول را تمرین کنید تا جزئی از عادت‌های شما شوند. با ایجاد این عادت‌های مدیریت فردی و تبدیل آنها به بخشی از ویژگی‌های شخصیت خود آینده‌تان را تضمین کنید.

سخنان نغز از پزرگان

❖ گردآورنده: بهزاد نیکخواه، مسئول شعبه تبریز ❖

آن که توانا تر است آسان تر می بخشد. (حضرت علی «ع»)

برای بهبود یک ارتباط خوب که آسیب دیده است هیچ زمانی دیر نیست.
در بازار خوشبختی از هیچ کس نمی پرسند چه داری، می پرسند چه هستی.
اگر بخواهیم روح و جسم خود را بر هانیم باید بتوانیم یکدیگر را ببخشیم.
اگر خود را جای دیگران نگذاریم قضاوت کردن در مورد آنها آسان است. (پائولو کوئیلو)

شما خالق همه زندگی تان هستید فرد دیگری را مسئول ندانید.
وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شوند ترکیبی مقاومت ناپذیر ایجاد می گردد.
بهترین خوشبختی هایاری دادن به دیگران است. (آلبرت هوباری)

برای عشق ورزیدن و نیکی کردن منتظر فرد انباشید.
انسان همانند رودخانه است هر چه عمیق تر باشد آرام تر است.
ارزیابی شما از خودتان بستگی به باورهایتان دارد.
از نفرت دوری کنید تا روح و جانتان ارتقاء یابد.
بگذارید چنین باوری در شما بوجود آید که شما دارای روح الهی هستید چرا که انسان مغتون فطرت الهی است.
یک طرز فکر جدید می تواند یک موقعیت سخت را به لذت و شادی تبدیل کند.
هر انسان حلقه ای است طلایی در زنجیره خیر و صلاح.
بهره ای که از زندگی می بریم به اندازه عشقی است که ایثار می کنیم.
سخت ترین کار آن است که خود را بشناسیم و آسان ترین کار آن است که دیگران را نصیحت کنیم.
افرادی که نتوانند دیگران را ببخشند پل هائی را که باید از آن عبور کنند خراب می کنند.
آسمانی فکر کنید زمینی زندگی کنید این یعنی سعادت. (میلر)
بخواهید که به شما داده خواهد شد بطلبید که خواهید یافت.
پرتوهای خورشید تا متمرکز شوند نمی سوزانند. (گراهام بل)

از روزگار رفته



۲

ک ای ت

انتقال به ساوه

❖ غلامحسین آذریمهر ❖

آماده سفر شدم. بر خلاف تصورم رئیس شعبه حکم را به من ابلاغ نکرد و من هم قصد نداشتم که بدون اجازه او ترک خدمت کنم و جایز هم نبود.

آقای رئیس شعبه احضارم کرد و گفت فلانی شما از سنج به ساوه منتقل شده ای، اما من با این انتقال موافق نیستم. بنابراین، نمی توانم اجازه بدهم که شما شعبه را ترک کنی. پرسیدم چرا؟ گفت برای اینکه آن شخصی را که جای شما از ساوه به اینجا می فرستند، بر طبق اطلاع، آدم موجهی نیست. من به عنوان رئیس شعبه مسئولیت دارم و اجازه نمی دهم که کارگزینی کارمند مطیع و خوبی چون شما را از من بگیرد و آدم نالایقی را به من بدهد.

سخنان او حاکی از تعریف بود؛ ولی او عملاً حاصل زحمات مرا ختنی می کرد. او پیشنهاد کرد که اگر از رفتن به ساوه پشیمان بشوم، او می تواند مبلغی تا حدود ۲۰ تومان در ماه مزایای دریافتی ام را افزایش دهد. (توضیح آنکه حقوق من در آن موقع قبل از کسورات متعلقه مبلغ ۲۱۰ تومان بود.) اما من به هیچ قیمتی حاضر به ادامه خدمت در آنجا نبودم. روزی به همان منسوبم تلفن زدم، موضوع را گفتم و خواهش

سال ۱۳۳۵ کارمند بانک کشاورزی سنج بودم، در حال واقعاً میل نداشتم در آنجا خدمت کنم. بدین مناسبت از همان اوائل خدمتم در کردستان در تکاپو بودم که خودم را به طریقی به مرکز یا شهر نزدیک به تهران منتقل کنم. هر متنفدی را می شناختم به او توسل جستیم، ولی حاصلی نداشت. منسوبی در اداره مرکزی بانک داشتم که به یاری ام شتافت و موفق شد که حکم انتقال مرا از سنج به ساوه بگیرد.

وقتی که شماره حکم انتقالم را آن منسوب به من تلگراف زد. آن شب از خوشحالی خوابم نبرد. روز بعد، از صبح منتظر بودم که حکم انتقالم از مرکز به شعبه برسد و رئیس شعبه، عزیزالله سیدنیان آن را به من ابلاغ کند، از همکاران خداحافظی کنم و با خانواده ام به تهران بروم، بعد خودم را به شعبه ساوه معرفی کنم و در فرصت مناسب ترتیب سفر زن و فرزندم را هم به آن شهر بدهم.

حدود ده روز گذشت تا اینکه حکم انتقال به وسیله پست به شعبه رسید. انتظار داشتم که رئیس شعبه حکم را رسماً به من ابلاغ کند و مرخص شوم. به هر حال با صاحبخانه، بقال و کاسب گذر تسویه حساب کردم و

در یکی از اتاق های باشگاه افسران است. از او تشکر کردم و رفتم.

با کمال تأسف فردای آن روز هم تا آخر وقت سیدنیبا حکم مرا نداد. عصر چند نفر از کارمندان در بانک اضافه کار می کردند که اسم من جزء آنها نبود. مع ذلک به بانک رفتم و تا شب کار کردم. سیدنیبا مرا دید، به او سلام کردم و جواب سلام او را به زحمت شنیدم. ساعت ۹ شب از بانک بیرون آمدم، مستقیماً به آسایشگاه باشگاه ارتش رفتم و سراغ سرهنگ حاج حریری را گرفتم. گفتند اتاق او طبقه دوم است، به هر ترتیب خودم را آنجا رساندم. استواری در راهرو قدم می زد به او گفتم که چکار دارم. در جوابم گفت که سرهنگ در اتاقش نیست. گفتم که از نزدکانش هستم و با او کار فوری دارم. سرش را جلو آورد و گفت که موقع استراحت است و ایشان در اتاق تیمسار سپهبد نصرالهی فرمانده سپاه باختر هستند. به او اصرار کردم. او لباسش را منظم کرد و به داخل آسایشگاه سپهبد رفت.

دقایقی بعد سرهنگ با ربدشامبر و پیژامه از اتاق تیمسار بیرون آمد. جریان را به او گفتم. صمیمانه جواب داد که همان جا بایستم، رفت توی اتاق تیمسار و بعد از ده دقیقه برگشت و گفت که شما فردا صبح اول وقت اداری حکم انتقال را از او خواهی گرفت. همان طور هم شد.

از قرار تیمسار سپهبد نصرالهی همان شب ساعت ۱۰ به منزل رئیس شعبه تلفن زده بود. روز بعد برای خداحافظی سراغ سرهنگ رفتم. اول معذرت خواستم از آنکه شب گذشته بازی تخته نرد او را با سپهبد نصرالهی قطع کرده بودم و بعد گفتم که شما بدون هیچ مشائبه ای به من محبت کردی و من نمی دانم چگونه تشکر کنم. در جوابم گفت که مطمئنم روزی پسرم خسرو کارش به دست شما خواهد افتاد، در آن موقع جبران محبتم را بکن.

در طول خدمتم در بانک کشاورزی همیشه منتظر بودم که روزی خسرو یا از خانواده حاج حریری کسی کارش به دستم بیفتد. حدود ده سال بعد بود که در اداره اعتبارات کل بانک پرونده وامی به نام خانم حاج حریری زیر دستم آمد. در مورد تسریع در انجام آن تقاضای نهایت سعی خودم را بکار بردم. صاحب وام را هرگز ندیدم ولی آقای که دنبال آن بود از من تشکر کرد. به او گفتم که شما سرهنگ فلانی را می شناسی. گفت، بله، او از منسوبین خانم بود، چند سالی است که فوت کرده، آدم فوق العاده خوبی بود. جمله پایانی او را تصدیق و بعد اظهار تأسف کردم.

کردم که از کارگزینی بانک تأییدیه ای مبنی بر ضرورت رفتنم به ساوه صادر کنند. او در جوابم گفت که چنان کاری ممکن نیست، خودت هر طوری که می توانی آن مرد را راضی کن، اگر می توانی آشنائی پیدا کن که با او دمخور باشد و سفارش بکند والا همه بافته ها پنبه می شود.

در سنج دو نفر را بیشتر نمی شناختم اولی سروان رحیمی که سمت ریاست حوزه نظام وظیفه شهرستان را داشت. دومی دوستی به نام چنگیز که گروهیان ارتش بود. جریان را به طور مشروح به هر دو نفر آنها گفتم. سروان رحیمی در جوابم گفت که او در جلسات فرمانداری که ماهی یک بار تشکیل می شود رؤسای ادارات سنج را می بیند و با غالب آنها دوست است بجز سیدنیبا رئیس بانک کشاورزی؛ زیرا او آدم بد اخمی است و هیچ کس جورش با او جور نیست.

گروهیان چنگیز با سرهنگی به نام حاج حریری آشنا بود و آن سرهنگ سمت ریاست دادگاه تجدید نظر نظامی کردستان را داشت. گویا برادر چنگیز با پسر خانم سرهنگ، آقای ناصر ملک مطیعی هنرپیشه سینما نسبت سببی داشت. به هر حال چنگیز می توانست از سرهنگ بخواهد که به انجام کار من کمکی بکند.

نخست اینکه خواستن چنین چیزی از سرهنگ برای چنگیز مشکل بود. دوم اینکه معلوم نبود که اگر بخواهد، آیا سرهنگ قبول خواهد کرد. سوم اینکه به فرض خواهش کردن سرهنگ از سیدنیبا معلوم نبود که شخص دوم خواهش او را بپذیرد. باری چنگیز محبت کرد و مرا با سرهنگ حاج حریری رئیس دادگاه تجدید نظر سپاه کردستان آشنا ساخت. سرهنگ صمیمانه به حرف های من گوش داد و گفت که خیالم راحت باشد، روز بعد خودش به شعبه بانک خواهد آمد و قضیه را حل خواهد کرد.

فردای آن روز از صبح منتظر ورود او بودم تا اینکه او آمد و مستقیم به اتاق رئیس شعبه رفت. وقتی بیرون آمد، در راهرو باز او را دیدم و پرسیدم. در جوابم گفت که شما نگران نباش و بلیت تهران را برای سه روز دیگر ذخیره کن؛ زیرا که اتوبوس ها شلوغ هستند و به علاوه ممکن است برف جاده سنج - تهران را مسدود کند. از خوشحالی در پوست نمی گنجیدم؛ ولی سیدنیبا آن روز هم حکم مرا ابلاغ نکرد. نیمروز فردا از اداره بیرون زدم و به دادگاه تجدید نظر ارتش مراجعه کردم. سرهنگ آنجا بود و جریان را گفتم. پاسخ داد که شما برو سر کارت، من به او تلفن میزنم، اگر تا آخر وقت اداری فردا حکم شما را نداد، به من مراجعه کن، منزلم



دو قلوهای فیلمساز



مریم و عباس اوبهی خواهر و برادر دو قلوبی هستند که در مسابقات جشنواره فیلم کوتاه محله، که برای اولین بار در شهرداری منطقه ۱۳ تهران در سطح نوجوانان برگزار شد از میان دویست شرکت کننده مقام اول را کسب کردند. فیلم کوتاه " ایست"، که کار مشترک این خواهر و برادر است صحنه عبور پیرمردی را از خیابان به تصویر می کشد که میوه هایش در وسط خیابان از دستش می افتد. این فیلم با خلاقیت و استعداد این دو نوجوان، موسیقی بسیار زیبا و استفاده از تصویرهای زیبا از بهترین فیلم های این جشنواره شناخته شد و مورد توجه هنرمندان بزرگ سینما قرار گرفت. این فیلم اولین کار مریم و عباس اوبهی می باشد که توانسته اند به بهترین شکل ارائه دهند. این خواهر و برادر علاوه بر ساخت فیلم در دیگر زمینه های هنری نیز فعالیت دارند. پدر مریم و عباس از کارمندان بازنشسته بانک کشاورزی است که بیش از بیست سال در بانک خدمت کرده است.

چند سال دارید و در چه مقطعی تحصیل می کنید؟

۱۵ ساله و کلاس سوم راهنمایی هستیم.

ساخت فیلم را از چه زمان شروع کردید؟

سه ماه روی طرح فیلم کار کردیم و ساخت فیلم ۵ روز طول کشید.

نویسنده فیلم نامه چه کسی بود؟





مریم اوبهی

به جز فیلم «ایست» آیا فیلم نامه دیگری نیز نوشته اید؟

بله. فیلم نامه شیرین و فرهاد و ماراتن، که شیرین و فرهاد نیز در این جشنواره جایزه گرفت.

کمی راجع به فیلمی که ساخته اید توضیح دهید.

این فیلم عبور پیرمردی از خیابان است که لحظه ای که چراغ سبز می شود یک نفر که خیلی عجله داشته بوق می زند و پیرمرد دستپاچه می شود و میوه هایش روی زمین می ریزد تا پیرمرد می خواهد میوه ها را جمع کند زمان نگه داشته می شود تا آنها را جمع کند و برود آن طرف خیابان، وقتی وارد پیاده رو می شود زمان به حال اولیه بر می گردد و فیلم تمام می شود.

پیام این فیلم چیست؟

ما، در این فیلم می خواستیم بگوییم هر اتفاقی ممکن است در زندگی پیش آید حتی اینکه زمان متوقف شود برای عبور یک پیرمرد از عرض خیابان.

چه چیز باعث علاقه شما به فیلم سازی شد؟

ما از مدتها قبل به فیلم سازی علاقه مند بودیم وقتی فهمیدیم که چنین جشنواره ای برگزار می شود که می توانیم در آن شرکت کنیم به اتفاق پدر و مادر به آنجا رفتیم و در این کلاسها ثبت نام کردیم تا از نزدیک با این هنر آشنا شویم و تجربه ای در این زمینه کسب کنیم.

هماهنگی هایی که در ساخت فیلم نیاز بود چگونه انجام می شد؟

هماهنگی با پلیس راهنمایی و رانندگی از طرف شهرداری انجام شد.

امکانات و لوازم مورد نیاز برای تهیه فیلم چگونه تأمین شد؟

تمام امکانات از طرف شهرداری در اختیار ما گذاشته شد.

نحوه برگزاری و انتخاب فیلم برتر به چه شکل بود؟

چهار فیلم از منطقه مادر مسابقات شرکت کرد، از مناطق دیگر نیز فیلم هایی در مسابقه بودند که جمعاً حدود ۲۰۰ فیلم می شد که بعضی از مناطق در همان ابتدای مسابقه حذف شدند و فیلم کوتاه «ایست» در این میان مقام اول را کسب کرد.

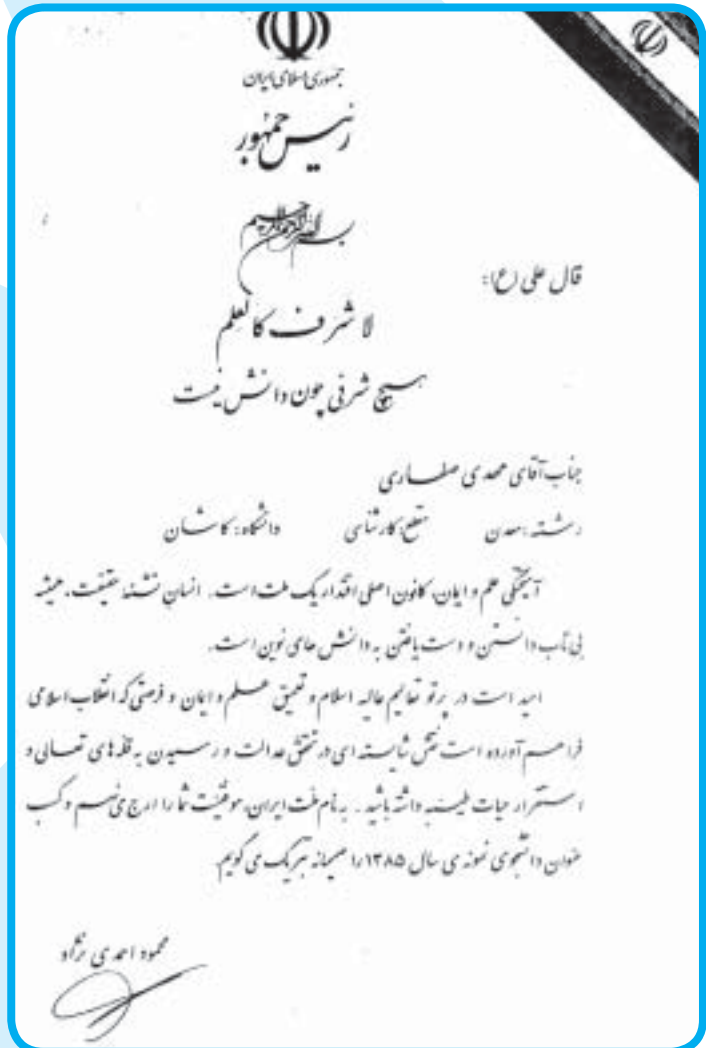
بوی عید

سروده زهرار فیعی

باز هم بوی عید می پیچد بی تو اما بهار می میرد
 سفره هفت سین ما هر سال بی تورنگ سکوت می گیرد
 سبزه و تونگ ماهی و قرآن خانه اما بدون تو خالیست
 سمنو، سکه، سیب، شیرینی انتظارم به رنگ این قالیست
 سومین روز عید کوچیدی قول دادی بهار بر گردی
 بیست عید و بهار هم طی شد کاش ای تک سوار بر گردی
 می نویسم که باغ ما بی تو گل ندارد به رنگ یک صحراست
 آنکه چشم انتظار تو مانده دختر خوب و ناز تو زهراست

می

آقای مهدی صفاری
 فرزند همکار بازنشسته
 آقای علیرضا صفاری
 به عنوان دانشجوی نمونه
 سال ۸۵ از رئیس جمهور
 تقدیر نامه گرفت





پستگاه

محل خدمت	نام و نام خانوادگی همکار	نور سیده
شعبه ۲۲ بهمن - آذربایجان شرقی	علی اصغر مهرفر	آریا
شعبه عجیبشیر - آذربایجان شرقی	بهرام اکبری	آیلا
شعبه مرنند - آذربایجان شرقی	مهدی پاشایی بهرام	امیر حسین
اداره کل آموزش بهبود مدیریت	حمید حیدریان	امیر پویان
شعبه خوانسار - اصفهان	ابوالفضل امینی	امیر عباس - مریم
شعبه میانه - آذربایجان شرقی	ابراهیم کاظمی	بهاره
شعبه چادگان - اصفهان	احسان شکوهی	بنیامین
شعبه اصفهان	ناصر دیانی	پارسا
شعبه مبارکه - اصفهان	همایون ایرانیپور	پرنیا
شعبه مرغ - اصفهان	رضا چالاک	پریسا
شعبه ۲۲ بهمن - آذربایجان شرقی	عباس پری زاده	پویا
شعبه گیلخواران	محمد نصرآ. پور	حمید رضا
مدیریت آذربایجان غربی	علی رمن	دیار
شعبه تسوج - آذربایجان شرقی	صادق صادقی پور	رعنا
شعبه صاحب الامر تبریز	رحیم بهاری قراملکی	ریحانه
مدیریت اصفهان	رضا طاهری	زهرا
شعبه بابلسر - مازندران	آقای محمد علی فتحی کناری	زهرا
شعبه امیر اکرم - غرب تهران بزرگ	اصغر سعیدی	سارا
شعبه تبریز - آذربایجان شرقی	اصغر عظیمی	سارا
شعبه شبستر - آذربایجان شرقی	مجید درویشی	سالار
شعبه مهربان - آذربایجان شرقی	ابراهیم انصاری	سحر
شعبه کفران - اصفهان	روح اله جعفری	سیف اله
شعبه سراب - آذربایجان شرقی	جواد ابراهیمی	طاها
شعبه کشاورز خرم آباد - لرستان	هانیه ویسکرمی	طناز
شعبه کاشان - اصفهان	غلامرضا یزدی	عارفه - عالیه
شعبه احمد چاله پی - مازندران	محمد بابائیان امیری	علی اصغر
شعبه ساروق - استان مرکزی	محمدعلی داداشی زاده	عطیه
شعبه خیابان انقلاب خرم آباد - لرستان	مهرداد امرایی	علیرضا
شعبه رئیس آباد آمل - مازندران	سید مرتضی روشنائی	سیده فاطیما
شعبه ناین - اصفهان	کریم پور بافرانی	فاطمه

شعبه میلاگرد - استان مرکزی	محمد معصومی	فاطمه
شعبه شازند - استان مرکزی	محمد غلامی	فاطمه
شعبه محلات - استان مرکزی	سعید باقری کمال	مائده
شعبه گلپایگان - اصفهان	محمد رضا تناسان	مبین
شعبه اراک - استان مرکزی	فضل الله رحیمی	میبا
شعبه جاوید الاثر عباس کهن (چهارراه یافت آباد) - غرب تهران بزرگ	حبیب صلحی	محمد
شعبه خیابان انقلاب خرم آباد - لرستان	حسین حسنوند	محمد - علی
مدیریت استان مرکزی	علی اکبر نوده فراهانی	محمد سینا
شعبه سرایان - خراسان جنوبی	عباس مریدی	محمد معین
شعبه شهرگرد - استان مرکزی	غلامحسین آقامحمدی	محمد صالح
شعبه خوراسگان - اصفهان	احمد زینعلی	مجتبی
شعبه گنج افروز - مازندران	علیرضا عرب ا. فیروزجاه	معصومه
شعبه مرزن آباد - مازندران	جعفر حسن زاده خانقاه	ملیکا
شعبه آبش احمد - آذربایجان شرقی	میر مقصود سید احمدی	میر علی
شعبه نوشهر	مسیح مقیمی کندلوس	مهتاب
شعبه ملکان - آذربایجان شرقی	علی احمدی	مهتا
شعبه تبریز	اژدر حبیبی احمدی	مهتا
شعبه خضری - خراسان جنوبی	مهدی نژاد حسین	نادیا
مدیریت آذربایجان غربی	محمد نوعی	نازگل
شعبه خنجین - استان مرکزی	حسن فتح آبادی	نازنین
مدیریت لرستان	محمد حسن کشوری	نازنین زهرا
مدیریت اصفهان	محسن مهدوی	نرگس
مدیریت لرستان	محمد قیاسی	نرگس
مدیریت آذربایجان غربی	حسین فخری	نوید
شعبه چمستان - مازندران	عبدالعلی نیکزاد	نیما
شعبه شهراب - استان مرکزی	حسن عسگری	نیما
شعبه امیر اکرم - غرب تهران بزرگ	مجید حمیدیان	نیما
شعبه رامسر	حمید رضا پیشقدم	وحید
مدیریت لرستان	بهزاد رستمی نژاد	هانیه
شعبه فرمهین - استان مرکزی	حسین آقامحمدی	هدیه
مدیریت آذربایجان غربی	امیر آهنگر	هلنا

پیوندتان مبارک

نام خانوادگی - نام	محل خدمت
احمد پور - عبدالله	شعبه زیبا شهر - اصفهان
اسمعیل پور - مریم	شعبه آیت اله کاشانی - کاشان
امینی - حمید	شعبه تیران - اصفهان
امینی راد - محمد	شعبه شریبان - آذربایجان شرقی
ایمانیان - فاطمه	شعبه کاشان - اصفهان
توکلی - سید احسان الدین	شعبه رحمت آباد - اصفهان
جواهری - الهام	شعبه بوبین و میاندشت - اصفهان
حیدری - محسن	شعبه هرنند - اصفهان
خادمی - غلامحسین	شعبه حکیم نظامی - اصفهان
دادخواه - شهناز	شعبه تیران - اصفهان
دادخواه - محسن	شعبه تیران - اصفهان
دهقانی - علی	شعبه فلاورجان - اصفهان
رادفر - احسان	شعبه کاشان - اصفهان
رحیمی - علیرضا	شعبه خمینی شهر - اصفهان
رستمی - جواد	شعبه صوفیان - آذربایجان شرقی
رفیعیان - محسن	شعبه فریدن - اصفهان
شاهسواری - محمد رضا	شعبه گارماسه - اصفهان
شرق - مهدی	شعبه تسوج - آذربایجان شرقی
شهیدی - میر مهدی	شعبه خیابان امام میانه - آذربایجان شرقی
طالبی - علی	شعبه بناب - آذربایجان شرقی
مروجی - سید علی	شعبه مبارکه - اصفهان
میرزایی - معصوم	شعبه چهار باغ - اصفهان
ناجی - مهدی	شعبه دارائی سراب - آذربایجان شرقی
واقفی - نسرین	شعبه نطنز - اصفهان
هنرمند - رقیه	شعبه کاشان - اصفهان

نام خانوادگی - نام	سمت - محل خدمت	تشویق کننده	توضیحات
احمدی - فریده	اداره کل نظارت و امور شعب	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تلاش و کوشش ارزشمند برای ساماندهی شعب بدون مجوز و دستیابی به اهداف برنامه توسعه شعب
آریا - محمد	رئیس اداره کل حقوقی	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تعامل مثبت و سازنده با شرکت ماهی قزل آلا و حفظ منافع و حقوق بانک
خلیلی - غلامرضا	کارشناس اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن و ایجاد تحول در بهبود روش کاری
دانشور - اردلان	کارشناس اداره کل حقوقی	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تعامل مثبت و سازنده با شرکت ماهی قزل آلا و حفظ منافع در حقوق بانک
رهايي - حمیدرضا		حشمت الله نظری - عضو هیئت مدیره	تأثیر گذاری و تلاش در پروژه پیاده سازی «سیستم جامع بانکداری الکترونیک»
روزبه مقدم - محمود	کارمند فنی برق	نادر امین - مدیر امور پشتیبانی و رفاهی	کوشش در انجام وظایف محوله در ارتباط با برق و روشنایی
زرعکائی - محسن	شعبه آزادی فروشگاه رفاه تهران	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تلاش و کوشش در بهبود عملکرد سال ۱۳۸۴ در زمان تصدی در شعبه هشتگرد
سعیدی - فریبرز	کارشناس اداره کل وصول مطالبات و اجرا	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن در خصوص محاسبات سود پیش از سررسید تبصره ۷۶ وزارت نیرو
شفیع زاده - علی	کارشناس اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن و ایجاد تحول در بهبود روش کاری
شاکری - مصیب	رئیس شعبه آشخانه	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	اهتمام و تلاش بی وقفه و عالی در جذب سپرده های مردمی
صفدریان - سیامک	کارشناس اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن و ایجاد تحول در بهبود روش کاری
صادق کرمانی - مهدی	رئیس دایره تلفنخانه	نادر امین - مدیر امور پشتیبانی و رفاهی	تلاش و خدمت مؤثر در رفع قطعی و نصب به موقع خطوط تلفنی در ساختمانهای ستادی بانک در تهران
صالحی - اکبر	متصدی برق	نادر امین - مدیر امور پشتیبانی و رفاهی	کوشش در انجام وظایف محوله در ارتباط با برق و روشنایی
صفایی - محمد علی	اداره کل نظارت و امور شعب	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تلاش و کوشش ارزشمند برای ساماندهی شعب بدون مجوز و دستیابی به اهداف برنامه توسعه شعب
کیا روستا - عبدالله	شعبه نظر آباد کرج	مرتضی شهید زاده - عضو هیئت مدیره	تلاش و کوشش در بهبود عملکرد سال ۱۳۸۴ در زمان تصدی در شعبه هشتگرد
ماهوتی - سیاوش	کارشناس اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن و ایجاد تحول در بهبود روش کاری
مینایی - فاطمه	معاون اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن و ایجاد تحول در بهبود روش کاری
نوبهار - خسرو	کارشناس اقتصادی اداره کل نظارت بر طرحها و عملیات اعتباری	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	انجام امور محوله به نحو احسن در خصوص پیگیری طرحهای تبصره ۷۶ سابق
ولی نژاد - فاطمه		حشمت الله نظری - عضو هیئت مدیره	تأثیر گذاری و تلاش در پروژه پیاده سازی «سیستم جامع بانکداری الکترونیک»
یزدان پناه - عالی	مسئول دفتر مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	محمد قائمیان - مدیر امور سرمایه گذاری و اعتبارات	تسریع در انجام امور محوله
یاحقی - زعفر	مدیر عامل صندوق رفاه و تأمین آتیه	حشمت اله نظری - عضو هیئت مدیره	عملکرد مطلوب در هدایت صندوق و ارائه خدمات به همکاران استانها و ادارات مرکزی
یعقوبیان - شهین	معاون اداره کل آموزش و بهبود مدیریت	حشمت اله نظری - عضو هیئت مدیره	تلاش ارزشمند و مؤثر در کتابخانه بانک
یحیوی - سیاوش	کارشناس اداره کل نظارت و امور شعب	حسین شکیبایی - مدیر امور نظارت و بازرسی	تلاش و کوشش در ساماندهی بازدید مدیران استانها از شعب

تشویق شدگان